

# 上新電機株式会社

---

中期経営計画

《JT-5000 経営計画》

<2017年3月期～2021年3月期:5カ年計画>

東京証券取引所市場第一部上場

証券コード：8173

2015年3月31日現在

- 社 名 : 上新電機株式会社 Joshin Denki Co., Ltd.  
コード番号 : 8173  
上場取引所 : 東京証券取引所市場第一部  
本店所在地 : 大阪市浪速区日本橋西一丁目6番5号  
創 業 : 1948年 5月  
資 本 金 : 15, 121百万円  
発行済株式 : 57, 568, 067株  
代 表 者 : 代表取締役社長 中嶋 克彦  
事業内容 : 家電商品、情報通信機器、エンターテインメント商品及び  
住宅設備機器などの関連商品の販売と付帯事業  
年 商 : 3, 723億85百万円 ( 2015年3月期 / 連結 )  
従業員数 : 3, 698名 ( 平均臨時従業員数 3, 351名 ) ( 2015年3月期 / 連結 )  
店 舗 数 : 222店舗 ( 2015年3月期 / 連結 )  
連結子会社 : 12社 ( 北信越ジョーシン(株) 他 11社 )



まごころサービスの

**Joshin**

【JT-5000 経営計画 ビジョン】

ビジョン

家電販売を通じて  
お客様の安心・安全をサポートし、  
地域社会で選ばれ続ける  
日本一の幸せ提供業を目指し、  
より一層の企業価値向上に努める

施策テーマ

**【4つの力】を引出し  
【3つのお約束】を実践！**

4つの力

人の力

時の力

会社の力

商品の力

3つのお約束

- ☆ どこよりも 笑顔と もてなしの あふれるジョーシン！
- ☆ どこよりも 感動がある商品提案の できるジョーシン！
- ☆ どこにも負けない納得の サポートサービス完備！

経営の基本

『仕事の精度と回転率をあげ すべての生産性を高める！』

### 人の力

## 『人の力』による精度と回転率の向上 (生産性の向上)

- POSレジ等の効率化投資と店舗運営の統一化
- 雇用の複線化による人財確保
- パート従業員の販売戦力化を拡大

### 商品の力

## 『商品の力』による幸せ提供業の推進 (売上・利益の拡大)

- 市場動向に沿った取扱商品群の拡大
- 商品の集中仕入&集中販売
- 最寄品の拡充でセルフ販売の強化

### 会社の力

## 『会社の力』による経営体質の強化 (企業価値の向上)

- コンプライアンス経営の継続推進
- 関西における圧倒的な『Joshin』ブランドの店舗網の構築
- 強固な財務基盤の構築



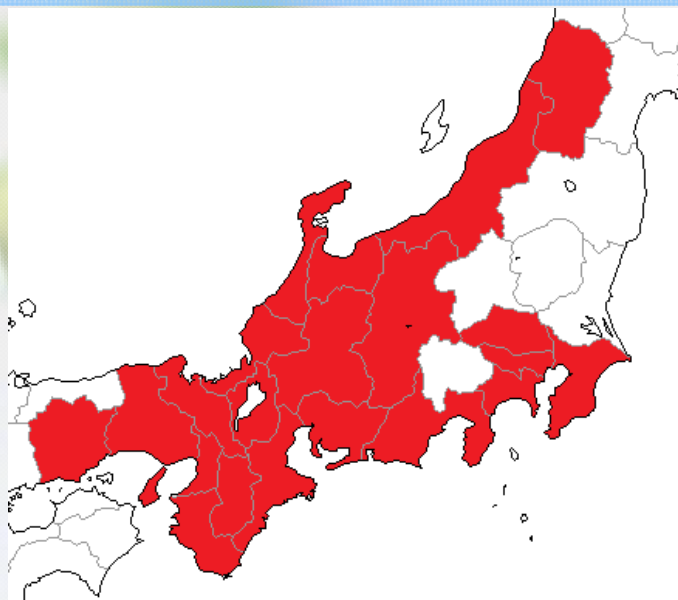
### 時の力

## 『時の力』によるビジネス機会の拡大 (事業基盤の拡充)

- 市場の変化に対応した店舗戦略と無店舗販売チャネルの拡大
- 高齢化社会を展望した『楽助』などサポートサービス事業の取組強化
- スマートライフ(太陽光発電・リフォーム等)事業の早期拡大

### 「唯一関西資本の家電量販店」

として、関西を中心にインフラの整った東海・首都圏・北信越への店舗ネットワークの拡大とドミナント化を指向し、安定的かつ着実な出店を実現！



### 具体的施策

- ・重点地区における店舗集約も含めた、大型化・旗艦店舗の開発
- ・人口集積地におけるコストバランスを意識した中小型店の開発  
⇒スクラップ・アンド・ビルドの推進

- ・賑わいのある施設への出店アプローチ強化

年間平均10店舗程度の増加を目指す

- ・既存店の強化  
⇒「わくわくするお店」への変革と生産性の向上
- ・地域密着型運営  
⇒テーマを選定した、特徴ある店作り  
(例:「食と健康」「フォトコンテスト」「地域コミュニティ」)
- ・無店舗販売の強化

### 【4大戦略】

- ・住宅リフォーム事業の強化
- ・長期修理保証の加入料無料施策
- ・楽天カード会員の来店促進
- ・インバウンド需要への対応力強化

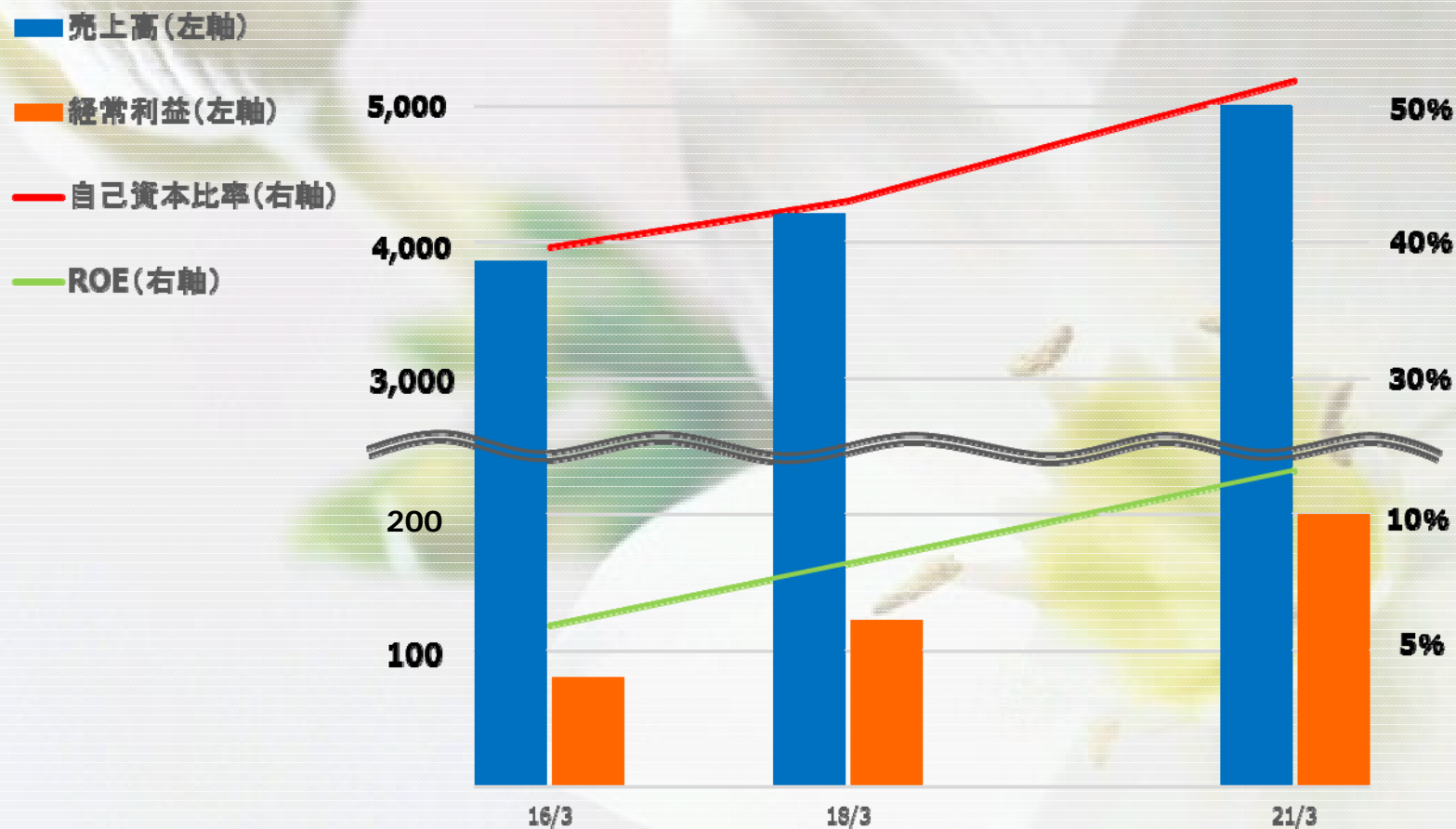
利益計画(連結)

(単位:百万円)



## 目標数値推移

(単位:億円、%)



まごころサービスの  
**Joshin**

**Joshin**

## 上新電機株式会社

本店所在地：大阪市浪速区日本橋西一丁目6番5号

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本書面の作成時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、その達成を約束する趣旨のものではありません。  
また、実際の業績は、今後の様々な要因によって計画等と異なる可能性があります。