

ひと、まち、笑顔に。

Joshin

2023年3月期(2022年度)

第2四半期決算説明資料

2022年11月4日
上新電機株式会社

[目次]

- 2023年3月期（2022年度）上期 主な取り組み
- 2023年3月期（2022年度）第2四半期決算の概要
- 2023年3月期（2022年度）通期予想
- 中期経営計画 «JT-2023 経営計画» の進捗について
- サステナビリティ経営の推進
- トピックス

皆さま、こんにちは。

上新電機株式会社 代表取締役 兼 社長執行役員の金谷隆平でございます。

本日は当社 2023年3月期第2四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日はこちらの順番に沿って、説明させていただきます。

2023年3月期（2022年度）上期 主な取り組み

公表日	内容
2022/10/1	10月4日(火)『土岐イオンモール店』オープン!
2022/9/30	統合報告書発行
2022/9/19	男性育休プロジェクトに賛同し、育児も仕事も楽しめる企業風土形成へ
2022/9/12	Joshin 梅花女子大学 産学連携プロジェクト ジョーシン茨木店・みのおキューズモール店に学生のアイデアが詰まった新しい価値観を持った売場が完成
2022/8/23	大阪府「環境配慮消費行動促進に向けた脱炭素ポイント付与制度調査検討事業」 ポイント付与事業者に選定
2022/8/8	日本国内の家電量販店初「国連グローバル・コンパクト」へ参加
2022/7/28	上新電機 関西地区22店舗へ大阪ガスの「カーボンニュートラルな都市ガス」を採用
2022/7/19	連結子会社の吸収合併（「ジョーシン酒販」）
2022/7/8	小型充電式電池 リサイクルパワーアップキャンペーンで8年連続「優秀貢献企業」認定
2022/6/23	家電クーポンで障がい者を支援、デジタル障がい者手帳「ミライロID」へクーポン提供
2022/6/16	イクメン休暇を「産後パパ育休」と同じ28日間に拡大、うち14日間は産後8週間以内の取得を義務化
2022/5/30	大阪府「脱炭素ポイント制度推進プラットフォーム」へ参画

当社がこの上期に公表した主な取り組みとなっております。

経営戦略の一環として、脱炭素をはじめ、
ESGに対する取り組みを積極的に実施しました。

2023年3月期（2022年度）第2四半期決算の概要 -1

連結損益計算書（上期）

(百万円)	2021年度上期（4 - 9月）		2022年度上期（4 - 9月）					
	実績	売上比	予想	売上比	実績	売上比	増減率	予想比
売上高	200,822	100.0%	202,000	100.0%	197,918	100.0%	△1.4%	△2.0%
うち店頭販売	159,576	79.5%	-	-	160,125	80.9%	0.3%	-
うちインターネット販売	36,993	18.4%	-	-	35,634	18.0%	△3.7%	-
その他	4,253	2.1%	-	-	2,158	1.1%	△49.3%	-
売上総利益	49,244	24.5%	-	-	51,193	25.9%	4.0%	-
販売費及び一般管理費	43,938	21.9%	-	-	47,089	23.8%	7.2%	-
営業利益	5,305	2.6%	4,000	2.0%	4,104	2.1%	△22.6%	2.6%
経常利益	6,073	3.0%	4,000	2.0%	4,119	2.1%	△32.2%	3.0%
四半期純利益(※1)	4,064	2.0%	2,700	1.3%	3,006	1.5%	△26.0%	11.3%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

4

上期の連結業績の実績です。

上期も新型コロナウイルス感染拡大の第7波が到来し、猛威を振るいましたが、今回の政府の対応は「感染症対策と社会経済活動との両立を図る」として、かつてのように「緊急事態宣言」や「まん延防止等重点措置」といった、行動制限を求めなかったことから、各地で祭や観客を入れてのイベントが、数年ぶりに開催されるなどコロナウイルスとの共存が進み、消費行動も緩やかに回復するものと期待をしておりました。

しかしながら、一昨年のコロナ禍における需要の前倒しによる反動は今もなお続いており、物価高に起因する消費の伸び悩み、天候面では当初、記録的な短さと言われた今年の梅雨も「戻り梅雨」となってしまう、結果的には、梅雨明けが7月下旬までずれ込んでしまいました。

そのような状況でしたので、期待した夏商戦も予想に反して振るわず、新製品への買い替えタイミングと重なった携帯電話を除き、どの商品もおしなべて前年実績を下回ったことで、売上高は予想比2ポイント減、前年実績比1.4ポイント減と僅かに及ばず、1,979億円での着地となりました。

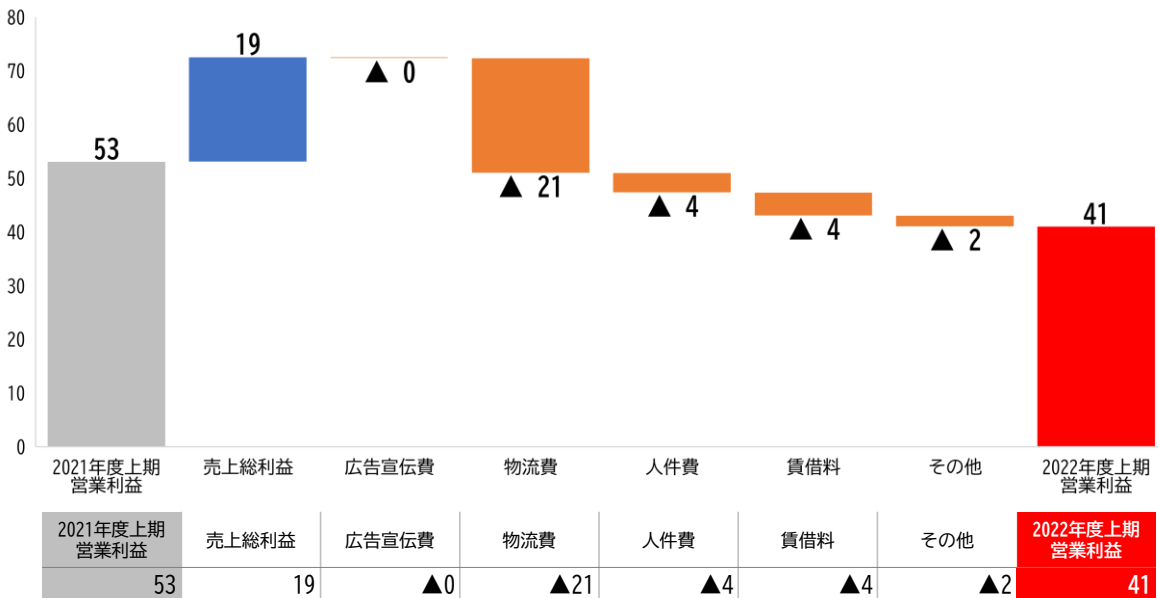
一方、利益面につきましては、営業利益、経常利益、四半期純利益は残念ながら、前年実績を上回ることは出来ませんでした。公表しております予想値営業利益40億円、経常利益40億円、四半期純利益27億円につきましては、計画通り全て上回ることが出来ました。

計画達成を支えた要因には、粗利益率の改善があり、前年実績比+1.4ポイントの伸長となりました。

2023年3月期（2022年度）第2四半期決算の概要 -2

営業利益増減要因：前年差

(億円)



5

営業利益の増減要因をグラフ化したものです。

売上高は減収となったものの、売上総利益は増益での着地となりました。

一方、販売費及び一般管理費につきましては、
 広告宣伝費がほぼ前期並みで推移したものの、新物流センターへの移転に伴い、
 物流費と賃借料が影響を受けたことにより、
 トータルで31億円の経費増となり、減益要因となりました。

バリューチェーンの強化には大きな投資を伴いますが、
 いずれも当社の持続的な成長に必要な、将来を見据えた投資であり、
 それは設備投資という目に見える形のある投資だけに限りません。
 ITや人的資本の増強など目に見えない投資も含まれており、
 販売費及び一般管理費の増加はこれらの投資に起因するものです。

人件費につきましては、
 「多様な人財が活躍できる働きがいのある労働環境を実現」するための一環として、
 先ほどのページで説明したとおり人的資本への投資を行った結果、
 「給料及び手当の支出」が増加したことによるものです。

2023年3月期（2022年度）第2四半期決算の概要 -3

連結損益計算書（7-9月）

(百万円)	2021年度1Q（4-6月）		2022年度1Q（4-6月）			2021年度2Q（7-9月）		2022年度2Q（7-9月）		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	実績	売上比	実績	売上比	増減率
売上高	97,423	100.0%	94,601	100.0%	△2.9%	103,399	100.0%	103,316	100.0%	△0.1%
うち店頭販売	76,105	78.1%	75,944	80.3%	△0.2%	83,471	80.7%	84,181	81.5%	0.9%
うちインターネット販売	18,583	19.1%	17,367	18.4%	△6.5%	18,410	17.8%	18,267	17.7%	△0.8%
その他	2,734	2.8%	1,290	1.4%	△52.8%	1,519	1.5%	868	0.8%	△42.9%
売上総利益	24,521	25.2%	24,820	26.2%	1.2%	24,722	23.9%	26,373	25.5%	6.7%
販売費及び一般管理費	21,295	21.9%	23,429	24.8%	10.0%	22,642	21.9%	23,660	22.9%	4.5%
営業利益	3,225	3.3%	1,391	1.5%	△56.9%	2,080	2.0%	2,713	2.6%	30.4%
経常利益	3,224	3.3%	1,394	1.5%	△56.7%	2,849	2.8%	2,724	2.6%	△4.4%
四半期純利益(※1)	1,973	2.0%	1,016	1.1%	△48.5%	2,090	2.0%	1,990	1.9%	△4.8%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

第2四半期会計期間の実績となります。

売上高は前期並みで推移しましたが、
販管費の支出増加を上回る、売上総利益を確保することが出来たので、
営業利益率は、第1四半期の1.5%から、2.6%と大幅な改善となりました。

2023年3月期（2022年度）第2四半期決算の概要 -4

品種別売上高【主な品種の前年同期比】

(百万円)	2021年度1Q (4-6月)		2022年度1Q (4-6月)			2021年度2Q (7-9月)		2022年度2Q (7-9月)			2021年度上期 (4-9月)		2022年度上期 (4-9月)		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	実績	売上比	実績	売上比	増減率	実績	売上比	実績	売上比	増減率
テレビ	6,806	7.0%	5,973	6.3%	△12.2%	8,328	8.1%	6,921	6.7%	△16.9%	15,134	7.5%	12,894	6.5%	△14.8%
冷蔵庫	6,472	6.7%	6,481	6.9%	0.1%	8,439	8.2%	8,139	7.9%	△3.6%	14,911	7.4%	14,620	7.4%	△2.0%
洗濯機・ クリーナー	9,783	10.0%	8,651	9.1%	△11.6%	10,385	10.0%	9,958	9.6%	△4.1%	20,168	10.0%	18,609	9.4%	△7.7%
電子レンジ・ 調理器具	4,506	4.6%	3,871	4.1%	△14.1%	4,461	4.3%	3,871	3.7%	△13.2%	8,967	4.5%	7,742	3.9%	△13.7%
エアコン	13,473	13.8%	14,742	15.6%	9.4%	13,743	13.3%	14,437	14.0%	5.0%	27,216	13.6%	29,179	14.7%	7.2%
パソコン	5,676	5.8%	5,023	5.3%	△11.5%	5,210	5.0%	4,724	4.6%	△9.3%	10,886	5.4%	9,747	4.9%	△10.5%
携帯電話	5,073	5.2%	6,113	6.5%	20.5%	5,511	5.3%	6,824	6.6%	23.8%	10,584	5.3%	12,937	6.5%	22.2%
ゲーム・模型・ 玩具・楽器	12,714	13.0%	11,060	11.7%	△13.0%	12,209	11.8%	15,042	14.6%	23.2%	24,923	12.4%	26,102	13.2%	4.7%

7

主な品種別の売上高となります。

品種別の売上高につきましては、連結業績のところで説明しましたとおり、多くの品種で前年を下回っており、売上比で最も高い比率を占める、主力商品の「エアコン」の販売が、前期を上回る売上高を確保しております。

しかしながら、前期は新型コロナウイルスの影響による断続的な緊急事態宣言の発出で店舗が休業したことを勘案すれば、予想に反する結果であり、いずれにしても厳しい着地となりました。

2023年3月期（2022年度）第2四半期決算の概要 -5

貸借対照表

(百万円)	2022年3月末	2022年9月末	増減	(百万円)	2022年3月末	2022年9月末	増減
流動資産	107,515	113,543	6,028	流動負債	78,046	86,318	8,272
有形固定資産	73,300	73,527	226	固定負債	40,729	36,703	△4,025
無形固定資産	2,405	2,358	△47	負債合計	118,776	123,022	4,246
投資その他の資産	34,195	33,155	△1,039				
固定資産	109,902	109,041	△860	純資産合計	98,641	99,562	920
資産合計	217,417	222,584	5,167	負債純資産合計	217,417	222,584	5,167
(ご参考)							
有利子負債合計	40,017	42,408	2,391	ネット有利子負債合計	37,656	38,702	1,046

※ ネット有利子負債合計：有利子負債－現金及び預金

キャッシュ・フロー

(百万円)	2021年9月末	2022年3月末	2022年9月末	2021年9月末比 増減	2022年3月末比 増減
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	△1,157	1,442	4,620	5,777	3,178
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	△4,087	△9,573	△3,182	905	6,391
(フリーキャッシュ・フロー (a) + (b))	△5,244	△8,131	1,438	6,682	9,569
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,140	1,873	△91	△4,232	△1,964
現金及び現金同等物の期末残高	7,513	2,360	3,706	△3,807	1,346

8

貸借対照表とキャッシュフロー計算書における主要項目の実績となります。

貸借対照表の資産の部では、商品の増加による流動資産の増加などにより、合計で約51億円増加しました。負債の部では、長期借入金の返済を進める一方、コマーシャルペーパーや買掛金など、流動負債が増加しました。

キャッシュフロー計算書は、2021年9月末との比較も掲載しております。まず、営業活動におけるキャッシュフローは46億円のプラスとなりました。棚卸資産が増加しましたが、仕入れ債務の増加や、法人税等の支払額が減少したことなどによるものです。また、投資活動におけるキャッシュフローも、支出が減少したことにより、結果、フリーキャッシュフローは14億円のプラスを確保することが出来ました。

2023年3月期（2022年度）通期予想

連結損益計算書（通期予想）

(百万円)	2021年度通期（4-3月）		2022年度通期（4-3月）					
	実績	売上比	前回予想	売上比	今回予想	売上比	増減率	前回予想 増減率
売上高	409,508	100.0%	420,000	100.0%	420,000	100.0%	2.6%	0.0%
営業利益	8,884	2.2%	10,000	2.4%	10,000	2.4%	12.6%	0.0%
経常利益	9,701	2.4%	10,000	2.4%	10,000	2.4%	3.1%	0.0%
当期純利益(※1)	6,391	1.6%	7,000	1.7%	7,000	1.7%	9.5%	0.0%

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

（下期予想）

(百万円)	2021年度下期（10-3月）		2022年度下期（10-3月）					
	実績	売上比	前回予想	売上比	今回予想	売上比	増減率	前回予想 増減率
売上高	208,686	100.0%	218,000	100.0%	222,081	100.0%	6.4%	1.9%
営業利益	3,579	1.7%	6,000	2.8%	5,895	2.7%	64.7%	△1.7%
経常利益	3,628	1.7%	6,000	2.8%	5,880	2.6%	62.1%	△2.0%
四半期純利益(※1)	2,327	1.1%	4,300	2.0%	3,993	1.8%	71.6%	△7.1%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

9

通期と下期の予想となります。

上期の実績を踏まえ、通期予想は前回から据え置くことと致しました。
上期実績を差し引いた、下期の予想はご覧の通りとなります。

通期の予想を達成するため、売上高は前回予想を上回る実績が求められます。
営業利益以下の利益項目は、前回予想を若干下回る計画となっておりますが、
営業利益率は、上期の2.1%を上回る、2.7%の達成が求められます。

決して低いハードルではありませんが、
売上高の拡大と収益性の向上の両立による達成を目指し、取り組んで参ります。

中期経営計画 ≪JT-2023 経営計画≫ の進捗について -1

2023年3月期は中期経営計画≪JT-2023 経営計画≫の最終年度

(百万円)	最終年度目標 (2023年3月期)				増減	増減率
	①当初計画	②修正計画	③修正計画	今回予想		
売上高	435,000	450,000	420,000	420,000	-	-
うちインターネット販売	70,000	80,000	80,000	80,000	-	-
営業利益	11,500	16,500	10,000	10,000	-	-
経常利益	11,500	16,500	10,000	10,000	-	-
自己資本比率	45.0%	45.0%以上	45.0%以上	45.0%以上	-	-
ROE	7.0%	9.0%以上	7.0%以上	7.0%以上	-	-
ROA	5.5%	7.0%以上	5.0%以上	5.0%以上	-	-
ROIC	5.5%	7.0%以上	5.0%以上	5.0%以上	-	-
配当性向	30.0%	30.0%程度	30.0%程度	30.0%程度	-	-

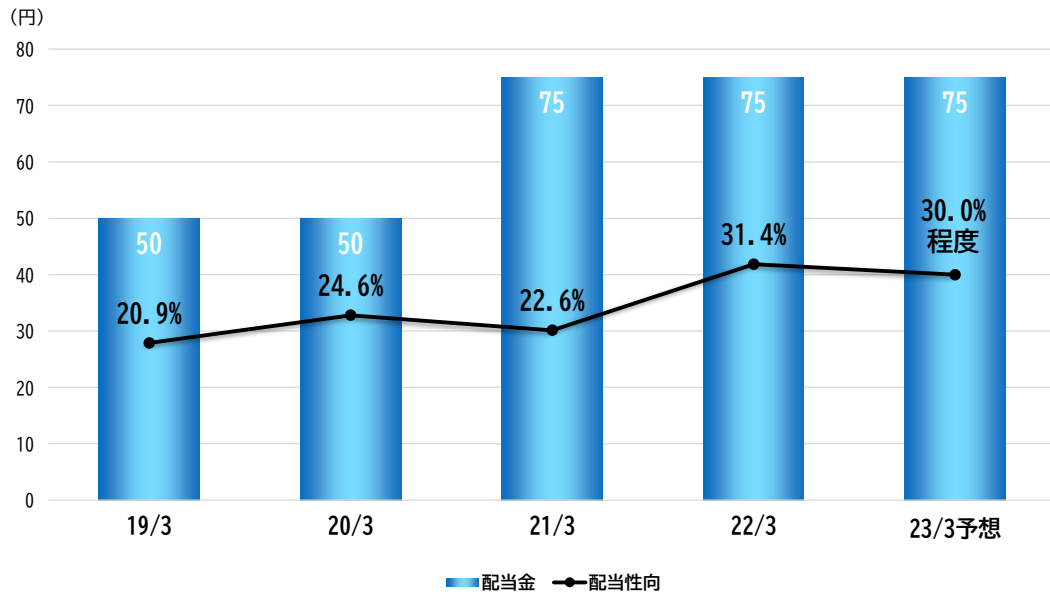
※ ①当初計画：2020年8月7日公表 ②修正計画：2021年5月7日公表 ③修正計画：2022年5月6日公表

中期経営計画「JT-2023」の進捗について説明致します。

2022年度は「JT-2023」の最終年度となります。
残り半年を切りましたが、先ほどお示した通期予想の達成を通じて、
自己資本比率やROEをはじめとする
「JT-2023」に掲げた目標に近づけるよう、
こだわりを持って取り組んで参ります。

中期経営計画 ≪JT-2023 経営計画≫ の進捗について -2

配当金・配当性向の推移



11

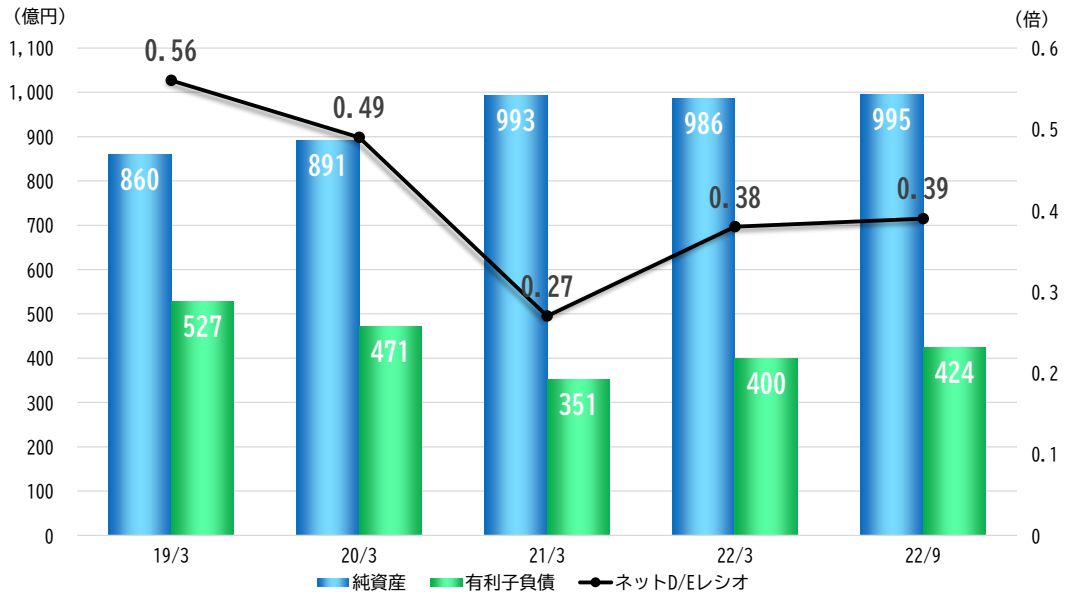
配当金、配当性向の推移となります。

2022年度末の配当は、前期同様75円の期末配当を予定しております。

配当性向は、「JT-2023」で掲げる30%程度を目指します。

中期経営計画 ≪JT-2023 経営計画≫ の進捗について -3

財政状況



※ ネットD/Eレシオ：(有利子負債－現預金) ÷ (自己資本)

12

財政状況となります。

純資産につきましては、利益剰余金の積み増しなどにより995億円となり、前期末から増加しました。

有利子負債は、長期借入金の返済を進める一方、コマーシャルペーパーをはじめとする、短期の調達が増えたため424億円となり、前期末から増加しました。

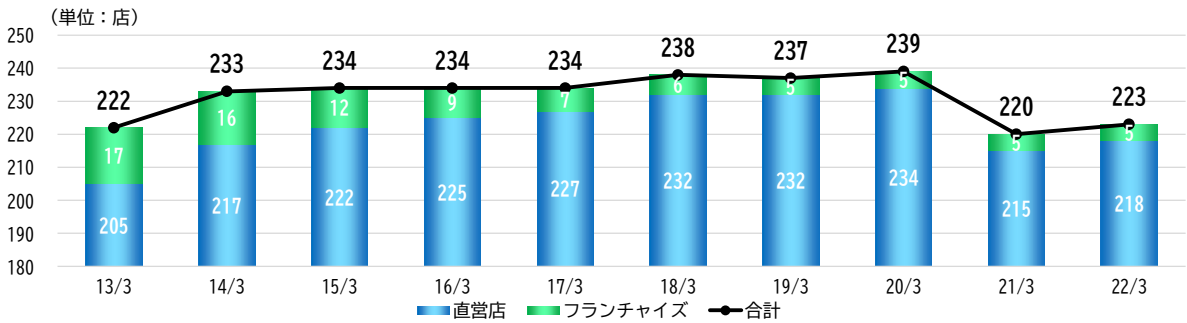
ネット・デット・エクイティ・レシオは0.39倍となり、低位安定で推移しています。

中期経営計画 ≪JT-2023 経営計画≫ の進捗について -4

出店・閉店の推移

新規出店		都道府県	業態	店名
2022年	10月	岐阜県	Joshin	土岐イオンモール店

移転を伴う新規出店		都道府県	業態	店名
2022年	4月	滋賀県	Joshin	近江八幡店 ⇒近江八幡イオン店
	5月	兵庫県	Joshin	灘店 ⇒コープリビング甲南店
	11月	大阪府	Joshin	日本橋1ばん館 J&Pテクノランド ディスクピア日本橋店 ⇒日本橋店



2022年4月以降の出店・閉店の推移となります。

既存店舗のリニューアル、当社サービス・物流インフラが整った地域への着実な新規出店を進めています。

中期経営計画 ≪JT-2023 経営計画≫ の進捗について -5

2022年9月末時点 店舗数

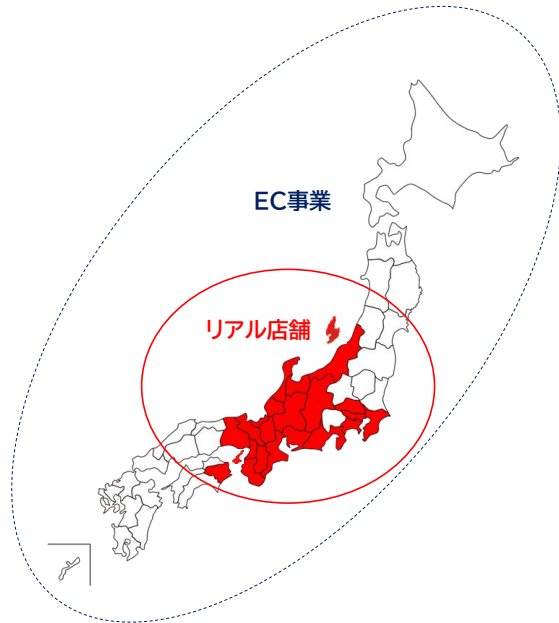
地区	都道府県	Joshin		BOOK OFF	TSUTAYA
		直営店	FC店		
関西地区	大阪府	54店		5店	2店
	京都府	12店			
	兵庫県	38店			2店
	滋賀県	12店		1店	
	奈良県	12店			
四国地区	和歌山県	8店			
	徳島県	0店	2店		
東海地区	愛知県	16店	3店		
	岐阜県	6店			
	三重県	9店			
	静岡県	1店			
関東地区	東京都	3店			
	神奈川県	2店			
	埼玉県	7店			
	千葉県	5店			
北信越地区	富山県	8店			
	石川県	3店			
	福井県	2店			
	新潟県	9店			
	長野県	1店			
合計		208店	5店	6店	4店

BOOK-OFF

本・CD・DVD・ゲーム・アパレル・ホビーなど、様々なリユース品の買取・販売を行う複合リユースショップ「BOOK OFF」にフランチャイジー加盟しています。

TSUTAYA

新刊書籍・文具・雑貨の販売や、映画・音楽・コミックのレンタルなどを通じ、生活提案を行うエンターテインメントショップ「TSUTAYA」にフランチャイジー加盟しています。



2022年9月末時点の店舗数となります。

当社は「JT-2023」に掲げる、関西・東海・関東・北信越エリアを中心としたリアル店舗網の拡充に取り組んでいます。

店舗数を増やすことによる、「規模の拡大」をやみくもに追いかけるのではなく、老朽化した店舗、施設立地面で課題のある店舗を対象とした統廃合、スクラップアンドビルトを進めております。

効率的な店舗運営と魅力的な売り場づくりによって、従業員の能力を最大限引き出し、サービス品質の向上によって、いち店舗あたりの「稼ぐ力」を高めること、いわゆる「質の向上」を目指しています。

また、当社はリアル店舗におけるドミナント戦略と並行して、EC事業における全国展開も着実に推進しています。

家電量販店として早くから立ち上げたECサイトの強みを活かすべく、お買い求めいただきやすい価格の提供だけでなく、購入後のアフターフォローをはじめとした、リアル店舗並みのサービスを提供することにより、更なる差別化に取り組んで参ります。

中期経営計画 ≪JT-2023 経営計画≫ の進捗について -6

新物流プロジェクト

関西茨木物流センターは、物流一元化に向け段階的に移行を進め、TC(※1)・DC(※2)については、2022年2月に移管が完了。

7月にはEC(※3)全商品のTC・DC入出荷が開始され本格稼働となる。



※1 TC：Transfer Center（通過型物流センター）の略称。
 ※2 DC：Distribution Center（在庫型物流センター）の略称。
 ※3 EC：Electronic Commerceの略称で一般的には、「ネット通販」・「ネットショッピング」などと呼ばれています。

●茨木物流センターのスペック

- ・保有アイテム数：稼働前対比+20% UP
- ・EC出荷能力：稼働前対比+100% UP
- ・総在庫金額：稼働前対比 10% 削減
- ・輸送車輛：稼働前対比 10% 削減
- ・延べ床面積：約11.6万㎡
- ・地上5階建て免震構造

●関西茨木物流センター内に併設するカフェテリア



15

新物流プロジェクトの進捗状況です。

関西茨木物流センターの稼働は、「JT-2023」の一翼を担う一大プロジェクトです。今年2月よりリアル店舗、及び、配送・工事の拠点であるサービスセンター向けの補給をスタートさせ、7月にはEC全商品の入出荷を開始し、本格稼働いたしました。

BtoB、BtoCを統合した物流倉庫は家電流通業界では非常に珍しく、最新設備の導入により、出荷能力の向上と配送効率の改善が可能となり、顧客サービスの向上と、収益構造改善の両立を実現して参ります。

サステナビリティ経営の推進 -1

統合報告書2022（2022年3月期）を発行

IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」などを参照しつつ、株主・投資家をはじめとした幅広いステークホルダーの皆さまに、当社が目指す方向性や経営における重要な戦略、価値創造の基盤となる事業活動やESGの取り組みなどを説明するとともに、建設的な対話を通じた持続的な企業価値の向上を目的として作成しています。

2022年4月 サステナビリティ推進室新設



気候関連リスクと機会の分析を実施。

当社グループは「地球環境と調和した豊かな社会への貢献」をマテリアリティ（重要課題）の1つと位置付けています。環境課題におけるリスクと機会に対し適切に対処すべく、その一環としてTCFD（気候関連財務情報開示タスク）の開示推奨項目である「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」に沿って今後は情報開示を行っていきます。



当社におけるサステナビリティ経営の推進状況について説明致します。

当社は本年9月「統合報告書2022」を発行致しました。
「統合報告書」としての発行は2年目となります。

昨年の「統合報告書」において、
当社は7つの「マテリアリティ」と14の取り組み課題を特定しました。
また、「マテリアリティ」をはじめとする、

ESGにおける課題解決を通じたサステナビリティ経営の推進を図るべく、
2022年4月に「サステナビリティ推進室」を新設しました。

今回の統合報告書では、「気候変動関連財務情報開示タスクフォース」
いわゆる「TCFD」に基づくシナリオ分析をおこない、
推奨項目である「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」に沿った
情報開示をおこないました。

サステナビリティ経営の推進 -2

気候変動の取り組み（カーボンニュートラル）

- 設置可能なすべての事業所に太陽光発電システムの設置を推進、2023年度設置完了予定
- GHG削減量で見ると2013年度比67.6%の削減となり、国が目標とする46%削減をすでに達成
- 当社グループにおいては2021年度に初めて排出量の算定を行い、スコープ3の全体像の把握
- 環境配慮型製品販売目標：売上構成比40%以上に対し、43.6%を達成（2021年度）

再生可能エネルギー切替比率

対象	切替比率 ※2022年9月末現在	カーボンニュートラル目標
テナント含む全事業所	57.4%	2040年までに100%達成予定
うち自社にて直接受電契約をしている事業所	94.7%	2023年までに100%達成予定

ジョーシン・グリーンスマイルチャレンジ2050（抜粋）

ジョーシングループでは「地球環境と調和した豊かな社会への貢献」を通じた持続可能な成長を目指し、2050年を到達点とする環境課題に対する取り組み目標を以下のとおり設定しました。

- 再生可能エネルギー電源比率100%達成（賃借事業所を含む全事業所）【2040年】
- 自家発電／自家消費の推進による総使用電力に占める自家発電比率50%達成
- スコープ3対象全カテゴリーにおけるGHG排出量100%削減達成
- CDP気候変動プログラム最上位ランク認定【2035年】
- ビジネスパートナーとの価値共創によるサーキュラーエコノミーのビジネスモデル確立

17

気候変動の取り組みとなります。

当社は全事業所における再生可能エネルギー比率を、2040年をめどに100%にすることを目指して取り組んでいます。

テナントを含む全事業所における、本年9月末現在の再生可能エネルギーへの切り替え比率は57.4%となり、また、GHG排出量においては、国が目標とする2013年度比46%削減をすでに達成しております。

当社は、2050年を到達点とする環境課題に対する取り組み目標「ジョーシン・グリーンスマイルチャレンジ2050」を設定しました。目標の達成に向けて、全社的に様々な取り組みを進めております。

当社の取り組みに対するステークホルダーの皆さまからの信頼を高めるため、「スコープ1」および「スコープ2」におけるエネルギー消費量、GHG排出量に対し、外部機関による第三者保証を受けました。

また、対象が広範囲にわたり、把握が困難とされる「スコープ3」につきましても、GHG排出量に該当する全カテゴリーを把握し、統合報告書2022、及び、CDP質問書へ回答する形で公表いたしました。

サステナビリティ経営の推進 -3

ダイバーシティ&インクルージョン (D&I)

- ▶ 「人権尊重」を精神的基盤に、「D&I」を各施策を貫く基本的な考え方として、人財戦略の各施策を推進。
- ▶ D&I は働きがいと働きやすさを実現し、多様な視点でビジネスの展望を拓く基盤づくりをする取り組み。
- ▶ D&Iをはじめとする人財戦略のすべての施策の核として、「働きやすさ」「働きがい」「従業員オーナーシップ」「従業員エンゲージメント」の4つのキーワードに表せる意識のステップアップに取り組みます。

D&Iの主な取り組み

時期	内容
2021年11月	ダイバーシティ推進室新設
2022年4月	ダイバーシティ・カウンシル設置
2022年5月	D&Iトップメッセージポスター制作・全部署での掲示開始

ダイバーシティ・カウンシル設置の目的

- ・従業員の声を経営に活かす仕組みづくり
- ・社内コミュニティ形成による就労継続支援
- ・働きやすい職場環境の整備
- ・従業員エンゲージメントの向上



ダイバーシティ&インクルージョンの取り組みとなります。

B to Cを事業の柱とする当社にとって、従業員は最も重要な資本であり、統合報告書においても、人財の「財」は財産の「財」を用いて掲載しております。

多様な「人財」としての従業員の活躍こそが、持続的成長と企業価値向上につながる組織力の「源泉」であり、「バリュードライバー」と位置付けています。多様な価値観を持った「人財」が、分け隔てなく生き活きと働ける環境を整備することで、積極的な経営参画を促し、経営理念の実現を目指してまいります。

そのための基本的な考え方として

「ダイバーシティ&インクルージョン」を位置付けており、人財戦略は、「働きやすさ」を「働きがい」へ、そして「従業員オーナーシップ」から「従業員エンゲージメント」の高度化へとスパイラルアップさせる取り組みです。

2021年11月、女性従業員が室長を務める「ダイバーシティ推進室」を新設しました。また、従業員の意見を取り入れ、経営に活かす仕組みづくりを目指した「ダイバーシティ・カウンシル」を設置し、取り組みをスタートさせました。

サステナビリティ経営の推進 -4

「国連グローバル・コンパクト」に賛同

- 2022年7月には「国連グローバル・コンパクト」に賛同を表明する署名を行いました。
- 2022年度中に人権方針を策定するべく準備を進めており、今後は国際規範に即した人権デュー・ディリジェンスの体制構築にも積極的に取り組んでいきます。



「ジョーシングループ健康経営宣言」発表

ジョーシングループ全従業員の

「**こことからだの健康増進**」に努めることを宣言いたします。

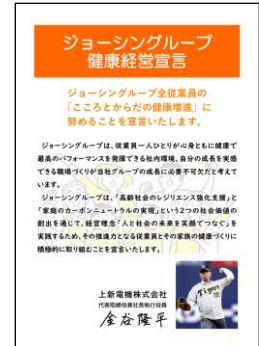
ジョーシングループは、「高齢社会のレジリエンス強化支援」と「家庭のカーボンニュートラルの実現」という2つの社会価値の創出を通じて、経営理念「人と社会の未来を笑顔でつなぐ」を実践するため、その推進力となる従業員とその家族の健康づくりに積極的に取り組むことを宣言いたします。

2022年10月

健康経営推進室新設

育児も仕事も楽しめる企業風土形成

- 2022年4月よりイクメン休暇（育児目的の有給休暇）の取得日数を28日間に拡大。対象者（直接雇用の非正規従業員を含む）全員が産後8週間以内に14日間以上の休暇を取得し、育児に向かっています。
- 積水ハウス株式会社との男性育休プロジェクトに賛同し、ニュースリリース発表などを通じて男性育休取得を促進。



19

人財戦略における主な取り組みの紹介となります。

当社は2022年7月、「国連グローバル・コンパクト」に賛同する署名をおこないました。2022年度中に人権方針を策定すべく、準備を進めております。

また、10月に「ジョーシングループ健康経営宣言」を発表しました。「健康経営推進室」を新設し、従業員とその家族の健康づくりに、企業として積極的に取り組んで参ります。

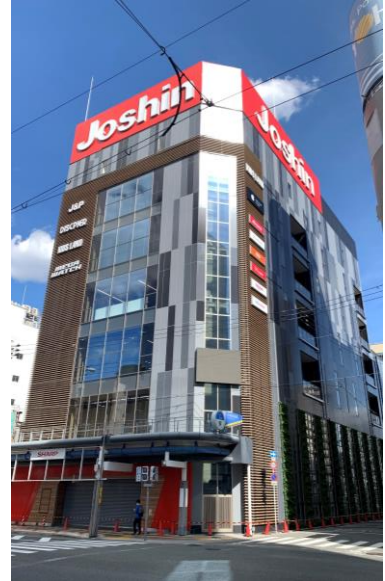
また、育児支援に向けた制度設計を積極的に進めており、2022年4月より、イクメン休暇取得日数を「産後パパ育休」と同じく28日間に拡大しました。

男女の区別なく育児と仕事の両立を応援するとともに、家族の一員として育児を担う家庭人としての視点をサービスに活かしていきます。

トピックス -1

創業の地、日本橋にて旗艦店を新規オープン

【店名】	日本橋店(にっぽんばしてん)
【所在地】	大阪府大阪市浪速区日本橋5-9-5
【オープン日】	2022年11月3日(木祝)
【人員】	41名※レギュラー社員
【売場面積】	5,038㎡
【駐車台数】	90台
【年商】	34億円
【売場構成】	家電・情報機器・携帯電話・リフォーム キッズランド・ディスクピア・メガウオッチ
【区分】	新規店舗



20

トピックスの紹介となります。

当社は2022年11月、創業の地である日本橋において、新たな旗艦店をオープンしました。

かつて日本橋地区は、東京の秋葉原と並ぶ家電を取り扱う販売店の一大集積地でした。現在は家電にとどまらず、様々なカルチャーが融合した一大情報発信基地として、国内のみならずインバウンドの来訪者の拡大も期待されます。

当社が日本橋で営業展開していた店舗では、老朽化が進んでいました。日本橋の再開発を目的とした社内プロジェクトを立ち上げ、日本橋の市場特性に合わせて、「店舗」「ブランド」を統合・再編し、店舗の活性化と収益力の強化を図るという方針を決定しました。

新たな旗艦店は、「日本橋1ばん館」「J&Pテクノランド」「ディスクピア」の3店舗を統合した新店舗となり、関西を中心に広域から足を運んでもらえる旗艦店舗と位置付けています。

おもちゃ、模型、TVゲームの専門店として、多彩な品揃えと専門性の高い従業員を配し、ファンの皆様から高い評価をいただいている、ファミリー志向の総合エンターテインメントショップ「スーパーキッズランド本店」と合わせて、日本橋地区の活性化にも貢献して参ります。

トピックス -2

大阪府脱炭素ポイント付与業者選定

- ▶ 本事業における、脱炭素ポイントを付与し、その効果検証に協力する事業者についての公募の結果、当社がポイント付与業者に選定されました。
- ▶ 本事業は、SDGsに掲げる17のゴールのうち以下の達成に寄与するものです。



関西22店舗カーボンニュートラルな都市ガス採用

- ▶ 大阪ガス100%子会社のDaigasエナジー株式会社（社長：井上 雅之、本社：大阪市中央区）を代理店とし、関西地区の店舗の内22店舗への「カーボンニュートラルな都市ガス」の供給に関する契約を締結。
- ▶ 2021年度には、関西地区5店舗、北信越地区6店舗の電力を、大阪ガスの再生可能エネルギー100%の電気「D-Green Premium」に変更。
- ▶ 大阪ガス、Daigas エナジーが同一法人に「カーボンニュートラルな都市ガス」、「D-Green Premium」、「D-Solar」を提供するのは上新電機が初。



21

脱炭素に向けた取り組みの紹介です。

当社は、2050年のカーボンニュートラルを目指す大阪府が実施する、脱炭素ポイント付与業者に選定されました。

この事業においては、小売事業者等が現在運用しているポイントシステムを活用し、脱炭素に寄与する商品を購入した消費者に脱炭素ポイントを上乘せし、脱炭素に寄与する商品選択の促進効果や、CO2削減効果の検証を実施します。当社では省エネ性能に優れた節電多機能エアコンを対象に、11月から2023年1月末まで実施する予定です。

また、関西地区の22店舗において、大阪ガスグループが提供する「カーボンニュートラルな都市ガス」を採用しました。大阪ガスグループが同一法人に対し、「カーボンニュートラルな都市ガス」、太陽光発電サービス「D-Solar」、再生可能エネルギー由来電力「D-Green Premium」を提供するのは、当社が初めてとなります。

大阪で創業し70年以上にわたり事業を展開してきた、唯一の関西資本の家電流通事業者として、地元自治体、地元企業との連携を通じた、地域のカーボンニュートラルの実現に貢献して参ります。

トピックス -3

産学連携プロジェクト（学生が考えた新しい売り場づくり）

- ▶ 梅花女子大学（本学：大阪府茨木市）と連携し、産学連携プロジェクトの一環として、「学生が考えた、現在の買い方の変化に対応する新しい売場づくり」を実施
- ▶ 8月30日（火）～10月31日（月）の期間、大阪府下の2店舗にて学生のアイデアが詰まったドライヤーと炊飯器の特設コーナーを展開



22

産学連携プロジェクトの取り組みの紹介となります。

当社は梅花女子大学と連携し、産学連携プロジェクトの協働を今年から開始しました。その第一弾として

「学生が考えた、現在の買い方の変化に対応する新しい売場づくり」を行い、8月30日から10月31日の期間、大阪府下の2店舗で特設コーナーを設けました。

今後も、さまざまなステークホルダーとの協働を通じて、お客様の想いに応える売り場の創出、魅力的な店舗づくりに取り組んで参ります。

トピックス -4

「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に採用

- グローバルインデックスプロバイダーであるFTSE Russell社により構築されたESG投資指数「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定されました。
- 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」は、世界最大規模の資金を運用する年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)に、本年3月30日からESG指数として採用されています。



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

「S&P/JPX CARBON EFFICIENT INDEX」構成銘柄に採用

- S&Pダウ・ジョーンズ・インデックス社の設計した「S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数」の構成銘柄に選定されました。
- 本指数は、日本市場の動向を示す代表的な株価指数であるTOPIXをユニバースとし、環境情報の開示状況、炭素効率性（売上高当たり炭素排出量）の水準に着目して、構成銘柄のウェイトを決定する指数です。



当社が採用されたESG投資指数の構成銘柄の紹介となります。

2022年3月に、GPIFが採用した新たなESG投資指数「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」は、ESG評価の高い日本企業のパフォーマンスを測定するために設計されました。

「S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数」は、ESGのうちE（環境）に着目した株価指数となります。

これからも、事業の持続的成長を通じた、ESG課題の解決による企業価値向上を実現すべく、サステナビリティ経営を推進することで、資本市場からの評価にもつなげて参ります。

トピックス -5

自己株式の取得及び自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による自己株式の買付けに関するお知らせ

自己株式の取得を行う理由

➤ 資本効率の向上と、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため。

➤ 取得の方法

2022年11月4日の終値1,900円で、2022年11月7日午前8時45分の東京証券取引所の自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）において買付けの委託を行います。

➤ 取得の内容

- | | |
|---------------|-------------------------------------|
| (1) 取得する株式の種類 | 当社普通株式 |
| (2) 取得する株式の総数 | 350,000株（上限） |
| (3) 株式取得価額の総額 | 665,000,000円（上限） |
| (4) 取得結果の公表 | 2022年11月7日午前8時45分の取引終了後に取得結果を公表します。 |

(注1) 当該株数の変更は行いません。

なお市場動向等により一部又は全部の取得が行われない可能性があります。

(注2) 取得予定株数に対当する売付注文をもって買付けを行います。

(ご参考) 2022年9月30日時点の自己株式の保有状況

発行済株式数（自己株式を除く）	26,821,602株
自己株式数	1,178,398株

24

「自己株式の取得および買い付けに関するお知らせ」となります。

当社は資本効率の向上と、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため、

2022年11月4日の終値で、東証の自己株式立会外買付取引において自己株式の買付けの委託を行いました。

当社はコーポレートガバナンス・コードの指針に基づき、政策保有株式の縮減を続けており、今後は原則として新規保有はおこないません。

現在保有する政策保有株式につきましても、保有目的の定性的な検証、取引関係から得られる利益や配当等の定量的な検証を、四半期ごとの取締役会でおこない、縮減をすすめて参ります。

以上を持ちまして、2023年3月期第2四半期の決算説明を終了させていただきます。

ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

見通しに関する注意事項

- ① 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する内容は、本資料作成時点における当社の判断に基づくものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。
- ② 本資料には監査を受けていない概算値を含むため、数値が変更になる可能性があります。

ひと、まち、笑顔に。
Joshin

— お問い合わせ —

上新電機株式会社 経営企画部
本社所在地: 大阪市浪速区日本橋西一丁目6番5号
TEL: 06-6631-1122 FAX: 06-6644-3626
URL: <https://www.joshin.co.jp/>
E-mail: keieikikaku@joshin.co.jp

