

ひと、まち、笑顔に。

Joshin

2023年度（2024年3月期）第2四半期決算 説明資料

上新電機株式会社
(証券コード：8173)



2023年11月7日

[目次]

- 2023年度（2024年3月期）第2四半期決算
2023年度（2024年3月期）通期予想
- 中期経営計画（JT-2025 経営計画）の
取り組みについて
- トピックス



2023年度（2024年3月期）第2四半期決算の概要 -1

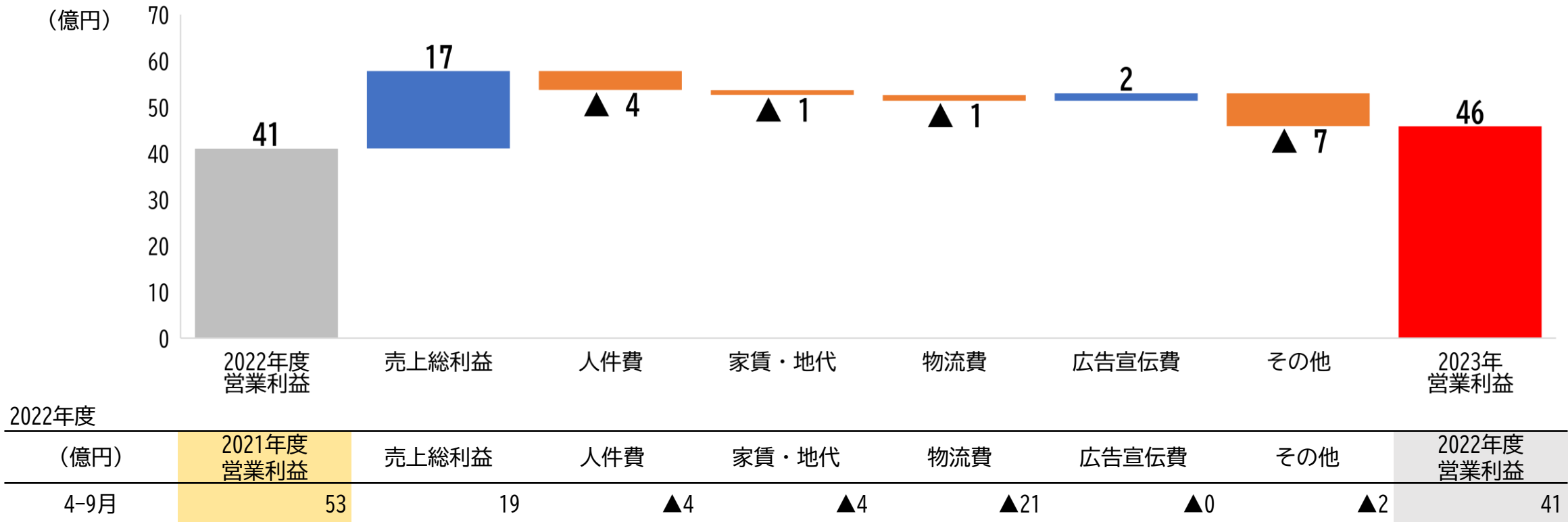
連結損益計算書（4-9月）

(百万円)	2022年度上期（4-9月）		2023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	対予想増減率
売上高	197,918	100.0%	198,000	100.0%	197,483	100.0%	△0.2%	△0.3%
うち店頭販売	160,125	80.9%	-	-	163,356	82.7%	+2.0%	-
うちインターネット販売	35,634	18.0%	-	-	31,463	15.9%	△11.7%	-
その他	2,158	1.1%	-	-	2,664	1.4%	+23.4%	-
売上総利益	51,193	25.9%	-	-	52,868	26.8%	+3.3%	-
販売費及び一般管理費	47,089	23.8%	-	-	48,282	24.5%	+2.5%	-
営業利益	4,104	2.1%	4,200	2.1%	4,586	2.3%	+11.7%	+9.2%
経常利益	4,119	2.1%	4,200	2.1%	4,549	2.3%	+10.4%	+8.3%
四半期純利益(※1)	3,006	1.5%	3,100	1.6%	3,110	1.6%	+3.4%	+0.3%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

2023年度（2024年3月期）第2四半期決算の概要 -2

営業利益増減要因（4-9月）：前年差



営業利益増減要因（四半期別）：前年差

(億円)	2022年度	2022年度	2022年度	2022年度	2022年度	2022年度	2022年度	2023年
	営業利益	営業利益	営業利益	営業利益	営業利益	営業利益	営業利益	営業利益
4-6月	14	▲0	▲1	▲0	▲3	3	▲1	11
7-9月	27	17	▲3	▲1	2	▲2	▲6	35

2023年度（2024年3月期）第2四半期決算の概要 -3

連結損益計算書（7-9月）

(百万円)	2022年度1Q (4-6月)		2023年度1Q (4-6月)			2022年度2Q (7-9月)		2023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	4-6月 増減率
売上高	94,601	100.0%	90,377	100.0%	△4.5%	103,316	100.0%	107,106	100.0%	+3.7%	+18.5%
うち店頭販売	75,944	80.3%	72,998	80.8%	△3.9%	84,181	81.5%	90,358	84.4%	+7.3%	+23.8%
うちインターネット販売	17,367	18.3%	16,048	17.7%	△7.6%	18,267	17.7%	15,415	14.4%	△15.6%	△4.0%
その他	1,290	1.4%	1,330	1.5%	+3.1%	868	0.8%	1,333	1.2%	+53.6%	+0.2%
売上総利益	24,820	26.2%	24,787	27.4%	△0.1%	26,373	25.5%	28,081	26.2%	+6.5%	+13.3%
販売費及び一般管理費	23,429	24.8%	23,695	26.2%	+1.1%	23,660	22.9%	24,587	23.0%	+3.9%	+3.8%
営業利益	1,391	1.5%	1,091	1.2%	△21.5%	2,713	2.6%	3,495	3.3%	+28.8%	+220.1%
経常利益	1,394	1.5%	1,076	1.2%	△22.8%	2,725	2.6%	3,473	3.2%	+27.4%	+222.5%
四半期純利益(※1)	1,016	1.1%	620	0.7%	△39.0%	1,990	1.9%	2,489	2.3%	+25.1%	+301.1%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

2023年度（2024年3月期）第2四半期決算の概要 -4

品種別売上高（4-9月）

(百万円)	2022年度1Q (4-6月)		2023年度1Q (4-6月)			2022年度2Q (7-9月)		2023年度2Q (7-9月)			2022年度上期 (4-9月)		2023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	5,973	6.3%	5,252	5.8%	△12.1%	6,920	6.7%	7,120	6.6%	+2.9%	12,894	6.5%	12,372	6.3%	△4.0%
冷蔵庫	6,481	6.8%	5,841	6.5%	△9.9%	8,139	7.9%	8,206	7.7%	+0.8%	14,620	7.4%	14,047	7.1%	△3.9%
洗濯機・ クリーナー	8,651	9.1%	8,205	9.1%	△5.2%	9,958	9.6%	10,072	9.4%	+1.1%	18,609	9.4%	18,277	9.2%	△1.8%
電子レンジ・ 調理器具	3,871	4.1%	3,559	4.0%	△8.1%	3,871	3.7%	4,218	3.9%	+9.0%	7,742	3.9%	7,777	3.9%	+0.4%
エアコン	14,742	15.6%	11,764	13.0%	△20.2%	14,437	14.0%	16,289	15.2%	+12.8%	29,179	14.8%	28,053	14.2%	△3.9%
パソコン	5,023	5.3%	4,500	5.0%	△10.4%	4,724	4.6%	4,580	4.3%	△3.0%	9,747	4.9%	9,080	4.6%	△6.8%
携帯電話	6,113	6.5%	6,596	7.3%	+7.9%	6,824	6.6%	8,645	8.1%	+26.7%	12,937	6.5%	15,241	7.7%	+17.8%
ゲーム・模型・ 玩具・楽器	11,060	11.7%	13,730	15.2%	+24.1%	15,042	14.6%	14,170	13.2%	△5.8%	26,102	13.2%	27,901	14.1%	+6.9%

2023年度（2024年3月期）第2四半期決算の概要 -5

貸借対照表

(百万円)	2023年3月末	2023年9月末	増減
流動資産	114,560	127,382	+12,822
有形固定資産	75,085	74,409	△675
無形固定資産	2,471	2,447	△24
投資その他の資産	31,100	30,911	△189
固定資産	108,657	107,768	△889
資産合計	223,218	235,151	+11,932
(ご参考)			
有利子負債合計	45,964	45,998	+34

(百万円)	2023年3月末	2023年9月末	増減
流動負債	84,376	90,812	+6,435
固定負債	38,143	41,901	+3,758
負債合計	122,520	132,713	+10,193
純資産合計	100,698	102,437	+1,739
負債純資産合計	223,218	235,151	+11,932
ネット有利子負債合計	43,194	40,482	△2,712

※ 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)	2022年9月末	2023年3月末	2023年9月末	2022年9月末比 増減	2023年3月末比 増減
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	4,620	7,119	7,370	+2,750	+251
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	△3,182	△9,070	△2,284	+898	+6,786
(フリーキャッシュ・フロー (a) + (b))	1,438	△1,951	5,086	+3,648	+7,037
財務活動によるキャッシュ・フロー	△91	2,360	△2,339	△2,247	△4,700
現金及び現金同等物の期末残高	3,706	2,769	5,516	+1,809	+2,747

2023年度（2024年3月期）通期予想

※直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

連結損益計算書（通期予想）

(百万円)	2022年度通期（4-3月）		2023年度通期（4-3月）		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	408,460	100.0%	410,000	100.0%	+0.4%
営業利益	8,311	2.0%	9,000	2.2%	+8.3%
経常利益	8,317	2.0%	9,000	2.2%	+8.2%
当期純利益(※1)	4,972	1.2%	6,000	1.5%	+20.7%

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

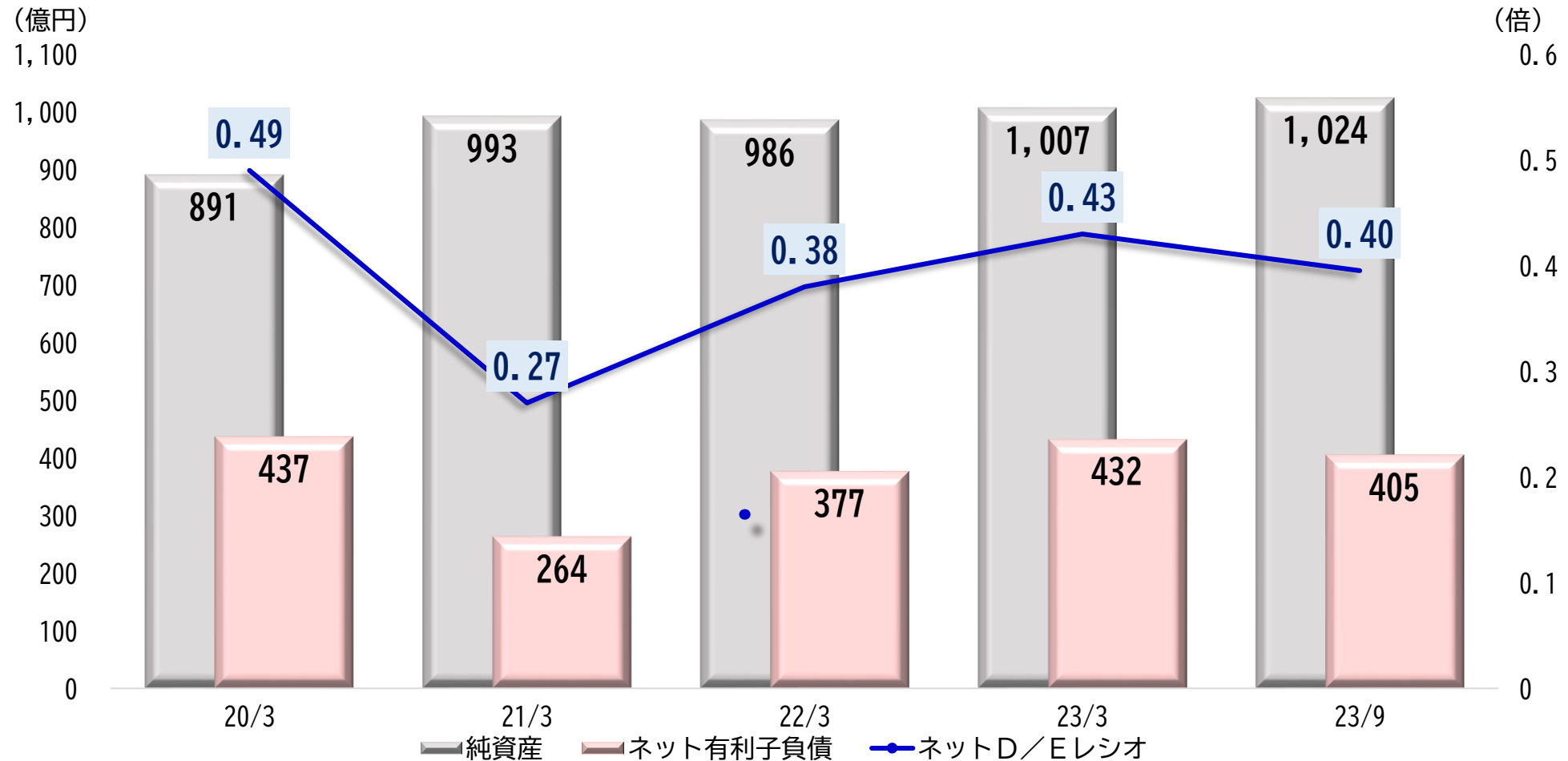
下期（10-3月）予想

(百万円)	2022年度下期（10-3月）		2023年度下期（10-3月）		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	210,541	100.0%	212,516	100.0%	+0.9%
営業利益	4,206	2.0%	4,414	2.1%	+4.9%
経常利益	4,198	2.0%	4,450	2.1%	+6.0%
四半期純利益(※1)	1,965	0.9%	2,890	1.4%	+47.0%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

財務状況とネット有利子負債の推移

ネット有利子負債 は減少、ネットD/Eレシオは低位安定で推移



ネット有利子負債 : 有利子負債-現預金
ネットD/Eレシオ : (有利子負債-現金) ÷ 自己資本

店舗推移

ジョーシンの「ドミナント戦略」を推進すべく、「Joshin」ブランド直営店を強化

2023年9月末時点 エリア別店舗内訳

地区	合計店舗数	Joshin		BOOK OFF	TSUTAYA
		直営店	FC店		
関西	144店	135店		6店	3店
東海	35店	32店	3店		
北信越	23店	23店			
関東	16店	16店			
四国	2店	0店	2店		
合計	220店	206店	5店	6店	3店

2023年度 出店・閉店の推移

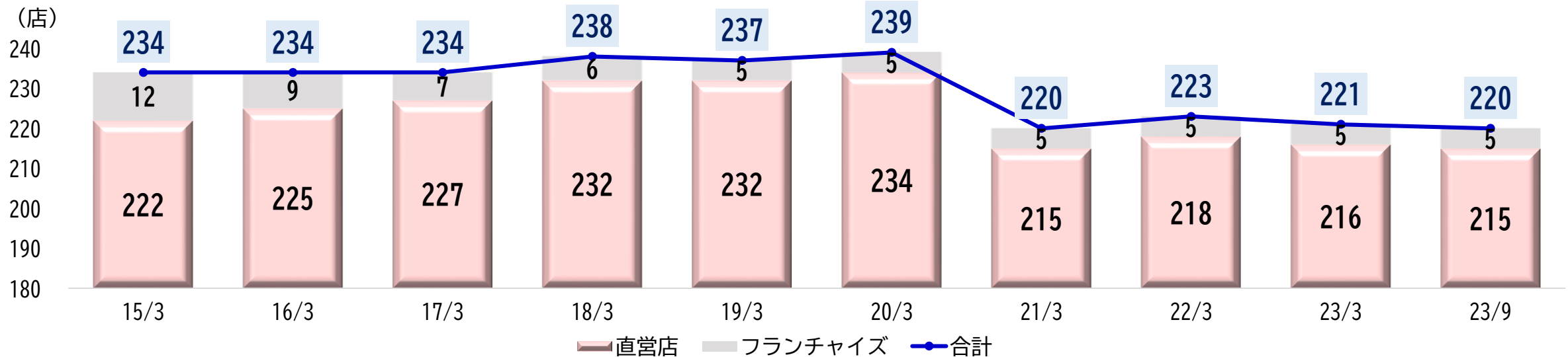
閉店		都道府県	業態	店名
2023年	6月	大阪府	TSUTAYA	八尾老原店

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。



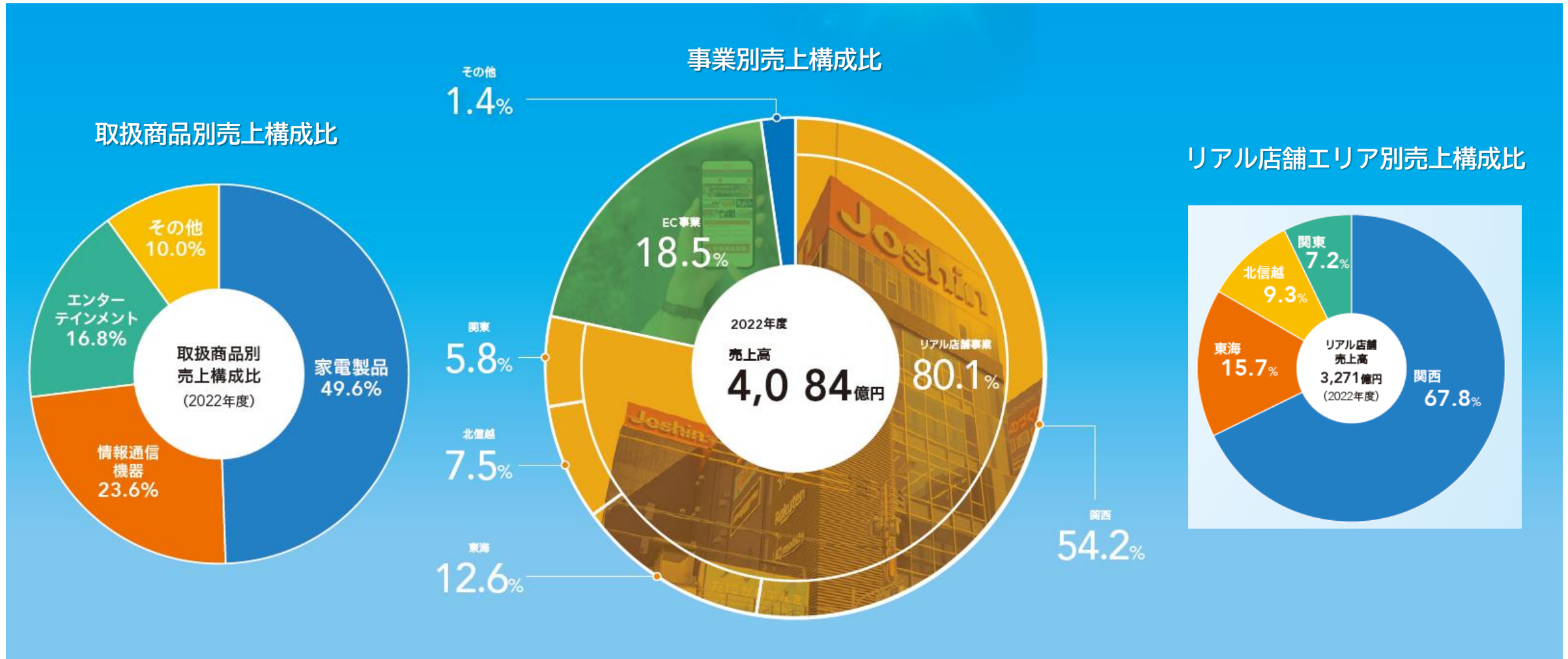
[目次]

- 2023年度（2024年3月期）第2四半期決算
2023年度（2024年3月期）通期予想
- 中期経営計画（JT-2025 経営計画）の
取り組みについて
- トピックス



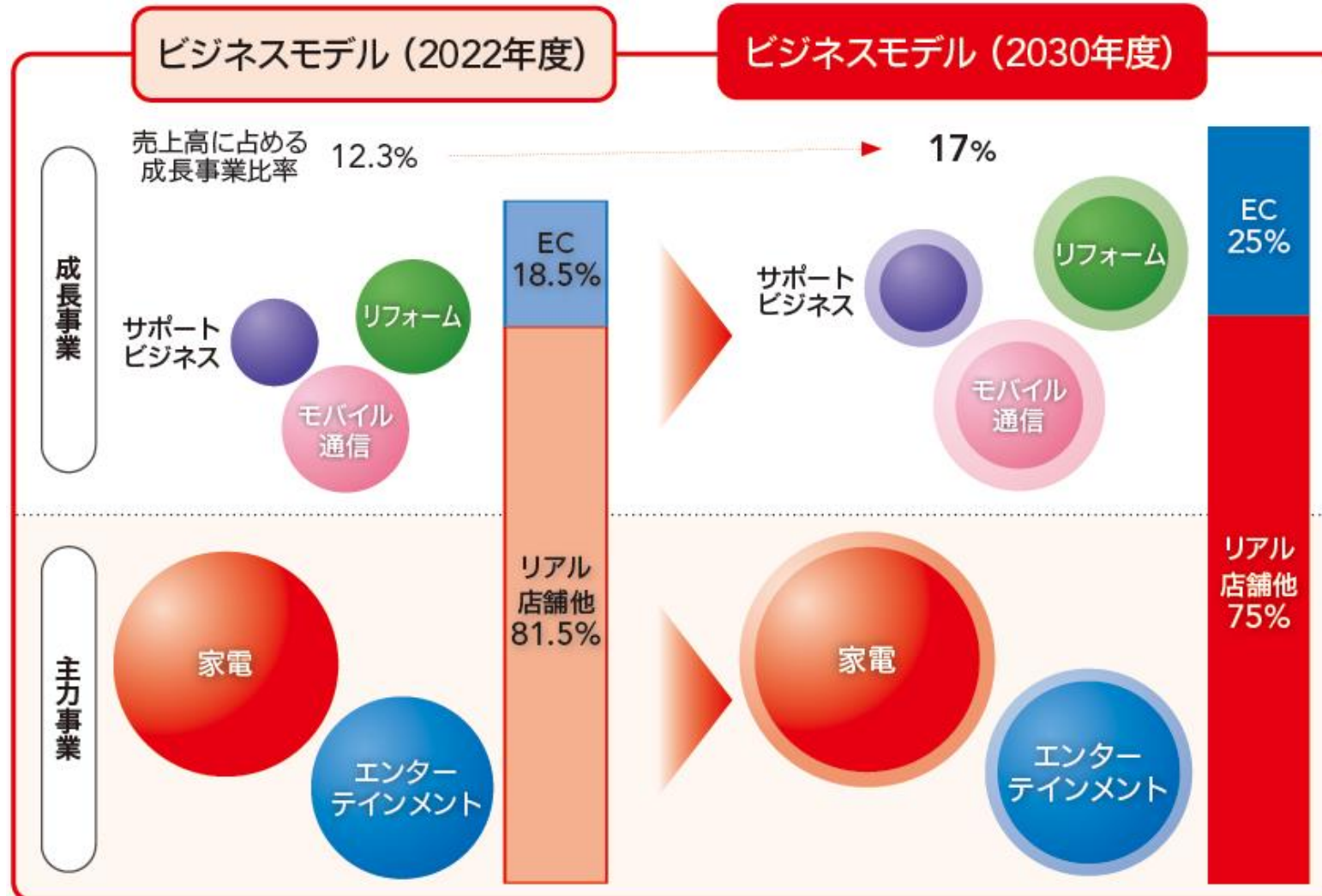
ジョーシングループの売上構成比

リアル店舗を中心にEC事業との2チャンネルで構成、関西エリアのリアル店舗が売上高の5割強を占める



ジョーシングループのビジネスモデルを再定義

2チャンネル・5カテゴリからなるビジネスモデルを再定義、リアル店舗の事業規模を確保しつつECの成長拡大を目指す



2030年度に向けて目指す姿

成長事業	「リアル店舗」における成長拡大
主力事業	事業規模の維持を図りながら「EC」における成長拡大

マテリアリティに掲げる2030年度目標

成長事業	売上高に占める比率：17%
EC	売上高に占める比率：25%

※サポートビジネス：ハウスクリーニング、ホームメンテナンス、リユース、レンタルなどの各事業

「JT-2025 経営計画」における基本戦略を明確化

「JT-2025 経営計画」
スローガン

お客さまの暮らしに寄り添う「コンシェルジュ」へ
お客さまの課題解決、お役立ち実現による顧客生涯価値の創出

ファンベース戦略

アクティブ会員数の拡大を通じた「ファン」「コアファン」の創造

ドミナント戦略

量的拡大を追いかけず、自社の強みを活かせる領域に経営資源を集中投下

商品・サービス戦略

新規出店を前提とした面の拡大ではなく、市場環境と自社の事業体制をきめ細かく分析し、既存店舗のスクラップアンドビルドと新規出店をミックスした点の拡大による差別化策

メガプラットフォームとは一線を画した、家電量販店が運営するECとして、リアル店舗とのシナジーを意識した商品ラインナップの充実、提供サービスの強化による差別化策

2チャンネル
5カテゴリ

リアル店舗事業

家電

EC事業

エンターテインメント

ネットワーク

サポートビジネス

リフォーム

モバイル通信

事業基盤

ブランディング
(プロモーション、マーケティング)

インフラ
(調達・物流・配送・設置・工事)

情報システム
(ICT)

経営基盤：環境（E）、社会（G）、ガバナンス（S）

「ファンベース戦略」を明確化

アクティブ会員※1 の維持拡大を通じた「ファン」「コアファン」の創造を目指す「JT-2025 経営計画」の最重要戦略

ファン・コアファンの位置づけ

	ファン会員	コアファン会員
位置づけ	当社サービスを支持し、継続的にご利用いただけるお客さま	当社サービスを強く支持し、未来価値を共創いただけるお客さま
定量的定義	<ul style="list-style-type: none"> 年間来店日数3日以上 年間購入金額8万円以上 	<ul style="list-style-type: none"> 年間来店日数10日以上 年間購入金額30万円以上

価格だけでなく、当社が商品・サービスを通じて提供する価値を評価
 ⇒ 購入金額は上昇傾向で推移 ⇒ 年間平均購入金額の着実な上昇
 ⇒ 収益力の強化に結実

2022年度実績

アクティブ会員数※1

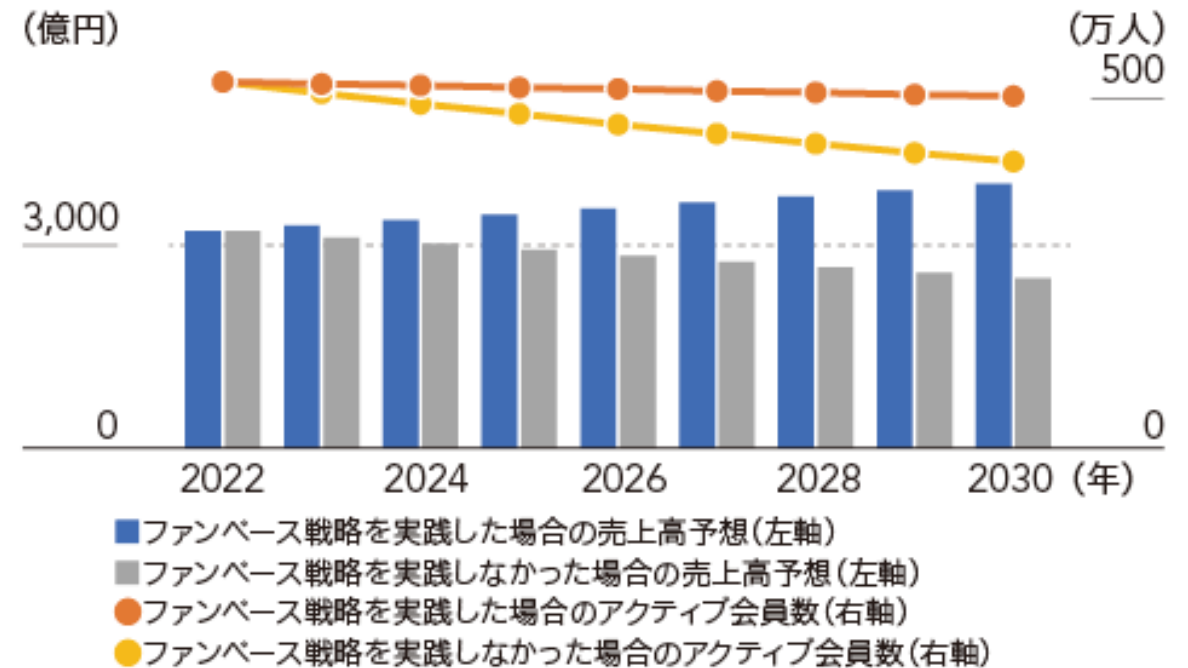
約520万人

会員購入金額※2

約62,000円

※1 1年間に1回以上当社で商品・サービスを購入されたお客さま
 ※2 アクティブ会員が1年間に購入される平均購入金額

「ファンベース戦略」を実践した時としない場合の売上高・アクティブ会員推移イメージ



「新ロイヤルティプログラム」始動

2024年2月からのサービス開始に向けて、ホームページにて告知を開始

もっとオトクにもっと笑顔に！
新プログラム登場！

2024.2 START!

新登場！ジョーシンスマイルプログラムとは？

- ジョーシングループ各店舗、Joshin webショップでのご利用状況に応じてお得な特典がご利用いただけるサービス
- 会員ランクとして5つのステージを用意、ランクによって店舗とJoshin webショップそれぞれのお得な特典をGetできます。

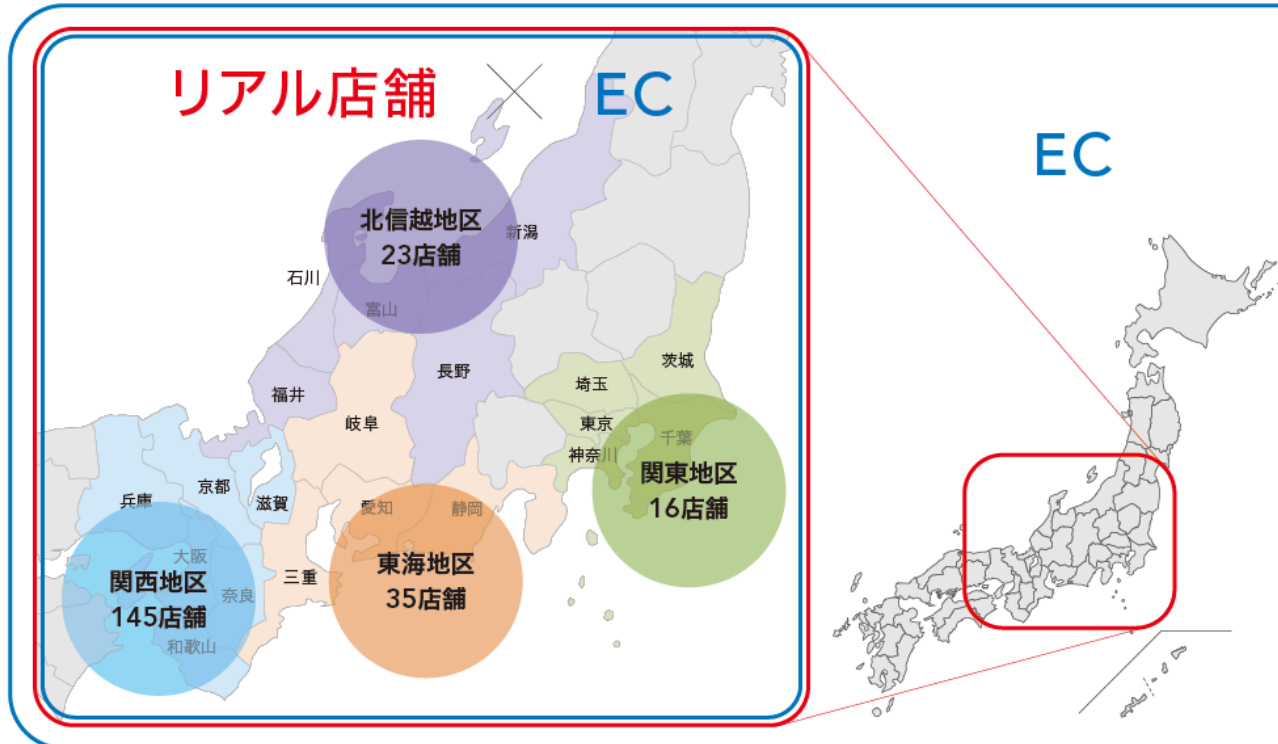
<p>RS Regular Smile レギュラースマイル</p> <p>購入日数 1日以上</p>	<p>SS Silver Smile シルバースマイル</p> <p>購入日数 2日以上</p> <p>累計購入金額 税別1万円以上</p>	<p>GS Gold Smile ゴールドスマイル</p> <p>購入日数 3日以上</p> <p>累計購入金額 税別8万円以上</p>	<p>PS Platinum Smile プラチナスマイル</p> <p>購入日数 5日以上</p> <p>累計購入金額 税別15万円以上</p>	<p>VS VIP Smile VIPスマイル</p> <p>購入日数 10日以上</p> <p>累計購入金額 税別30万円以上</p>
---	---	---	--	---

詳しくは、下記のURLをご覧ください。
<https://card.joshin.co.jp/smileprogram/>

ジョーシングループの「ドミナント戦略」を明確化

75年蓄積したアセットを最大限活用し、当社の強みを活かせる領域に特化、経営資源を集中的に投下する差別化戦略

関西・東海・関東・北信越を重点エリアと位置づけ



※2023年3月末現在、このほか四国地区（徳島県）に2店舗あり

【ジョーシングループのドミナント戦略】

- 新規出店に頼るのではなく、既存店の販売力強化、スクラップアンドビルドを中心に、ECとのシナジー効果、物流、サービスインフラ体制も含めて、収益拡大が見込めるエリアに絞って市場占有率確保を目指すもの（当社では各店舗の0～5km圏のシェアをすべて把握）
- 一つひとつの「点」を大きくするとともに、空いたスペースはECが漆喰となってつなぎ合わせることで、エリア全体をカバーする考え方
- 新規出店に依存しないことで、設備投資や人件費、店舗運営コストなどの支出を抑えることも可能

一般的なドミナント戦略		ジョーシンのドミナント戦略
増加（新規出店中心）	店舗数	微増（既存店舗中心）
増加（土地建物中心）	設備投資額	微増（スクラップアンドビルド中心）
増加（BS肥大化）	固定資産	微増（BSへの影響 小）
財務レバレッジによる拡大（金利負担 大）	資金調達	営業CFの活用が中心（借り入れ 小）
増加（従業員不足、新規採用困難）	従業員	微減（接客品質の維持確保）
増加（PLへの影響 大）	店舗運営費	微増（PLへの影響 小）

【一般的なドミナント戦略】

- ある特定のエリアを絞り込んで、集中的新規出店による市場占有率向上を目指すもの（エリア全体を「面」として捉えた考え方）

「JT-2025 経営計画」個別戦略における取り組み事例

物流

- 東京物流センターの増床・機能強化により、同センターを関東エリアをカバーするマザーセンターとして使用することを決定
「関西茨木物流センター」を核とする、東西2拠点化物流体制を整備
- 運送・物流業界における「働き方改革関連法」を踏まえ、中部地区に関東エリアへの中継拠点設置を準備中



関西茨木物流センター

情報システム

新たな顧客満足の創出、従業員の働き方改革、会員サービスのさらなる充実に向けた新システムの導入を推進

- 「フルセルフレジ」 2023年10月に「南津守店」にて初導入
会員カードおよび商品バーコードのスキャンから、長期保証の加入も含めた決済までの全ての操作を、お客さまご自身で簡単におこなっていただくことが可能

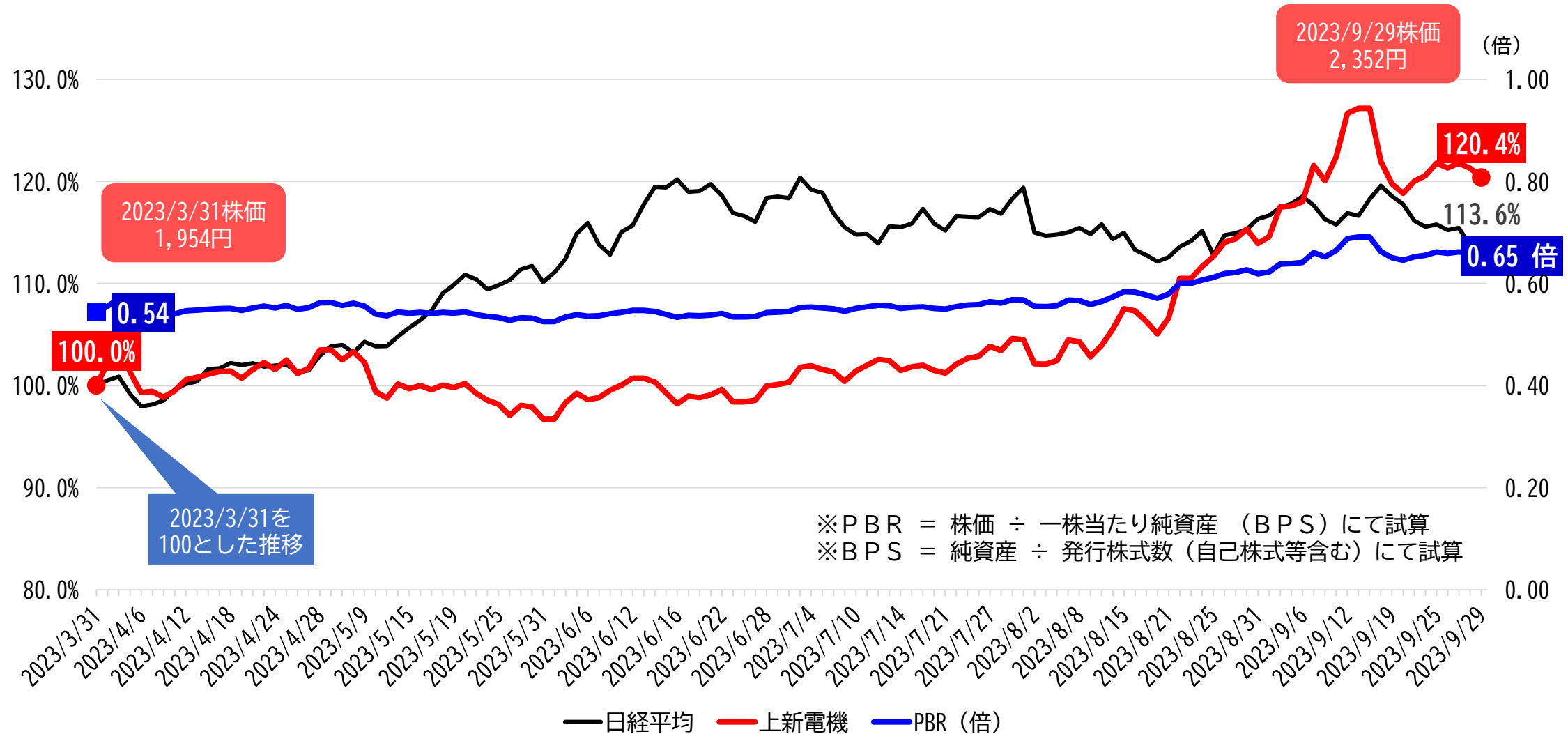


- 「電子レシート」 2023年12月より導入予定
ジョーシンアプリ会員さまが指定すれば、スマートフォンの画面上でお買い物明細を表示、レジ精算のスピードアップによりお客さまの利便性も向上
紙レシートの削減による環境負荷の軽減にも寄与



当社株価とPBRの推移

9月に入り日経平均を上回るパフォーマンスを確保、PBRは 0.6倍台 にステップアップ

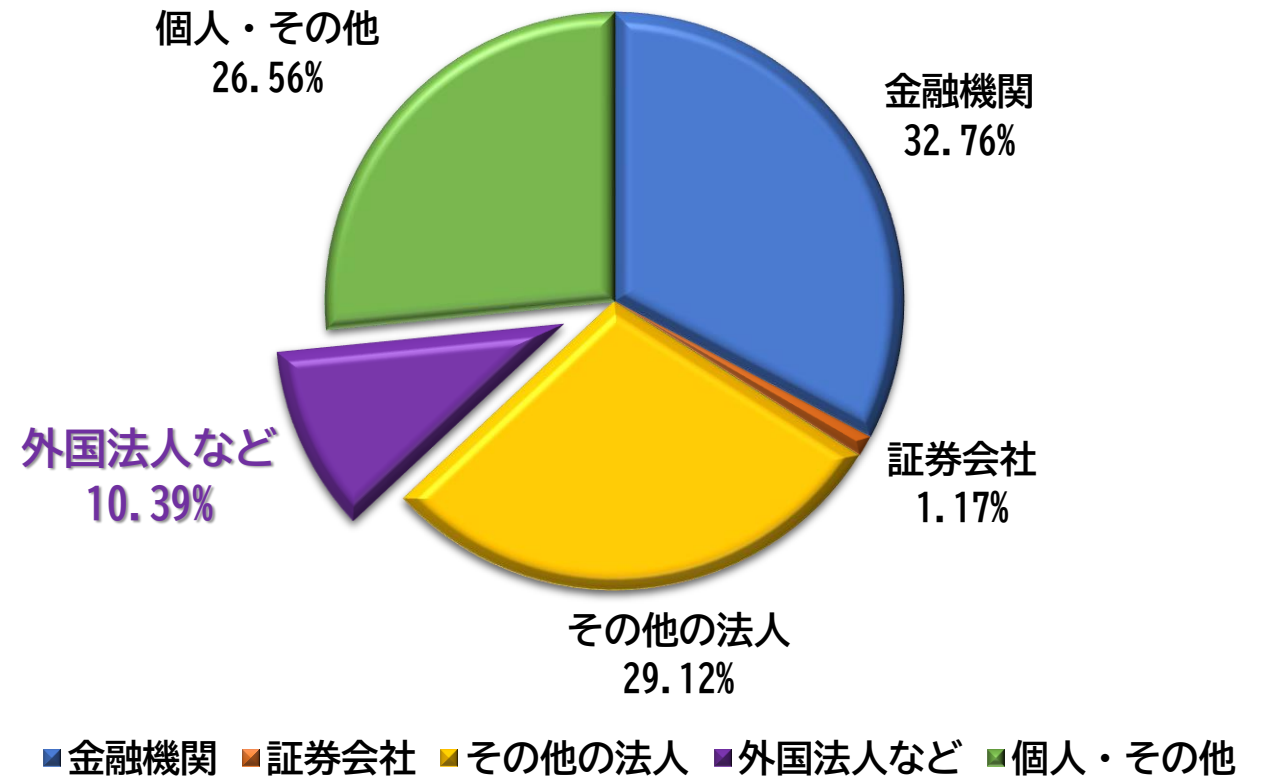
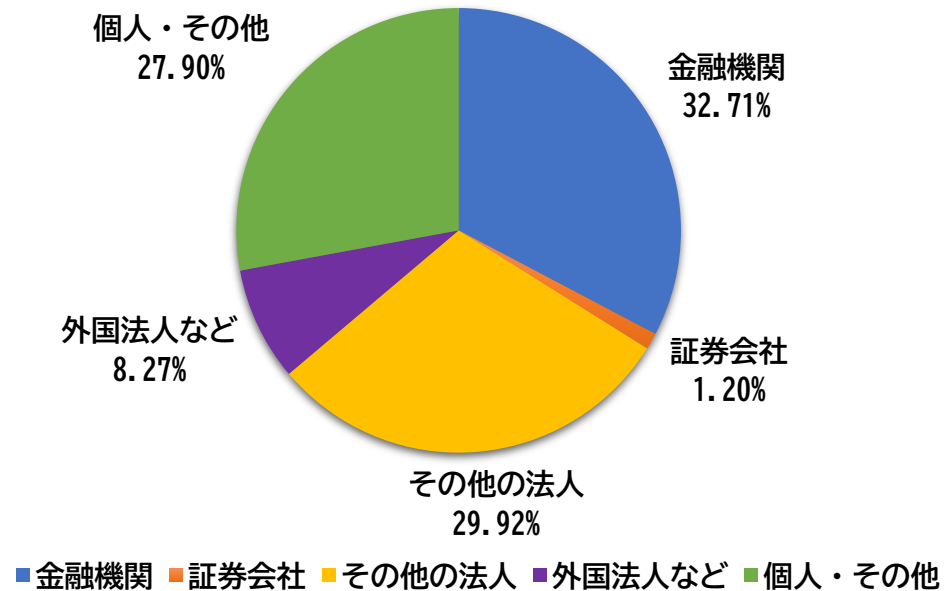


株主構成の推移

外国法人の持ち株比率が増加、10%台に到達、その他の法人は減少

2023年9月30日現在

2023年3月31日現在



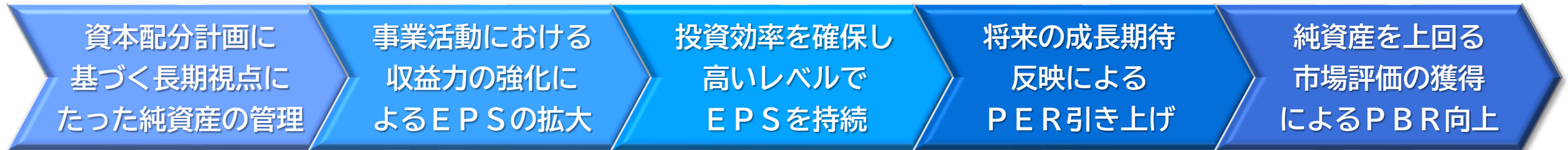
(注) 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

$$\text{株価} = \text{EPS (一株当たり当期純利益)} \times \text{PER (株価収益率)}$$

PER = 利益成長が高い企業ほど、将来の成長期待が株価に反映されるので、EPSの拡大により引き上げることが可能

当社がめざすストーリー



ROE = 分子となるEPSの拡大により引き上げることを目指す

$$\begin{aligned} \text{PBR (株価純資産倍率)} &= \text{株価} \div \text{BPS (一株当たり純資産)} \\ &= \text{ROE (自己資本当期純利益率)} \times \text{PER} \end{aligned}$$

	2025年度計画	2030年度あるべき姿
営業利益率	2.6%	4.0%レベルを目指す
ROE	8.0%以上	10.0%以上を目指す
ROA	5.0%以上	7.0%以上を目指す
ROIC※1	5.0%以上	7.0%以上を目指す
配当性向	30%以上	30%以上持続

※1ROIC: (営業利益×0.65) ÷ (有利子負債+自己資本) 実効税率35%と仮定

[目次]

- 2023年度（2024年3月期）第2四半期決算
2023年度（2024年3月期）通期予想
- 中期経営計画（JT-2025 経営計画）の
取り組みについて
- トピックス



「阪神タイガースリーグ優勝おめでとうセール」を開催

新規会員加入を通じたアクティブ会員拡大による「ファンベース戦略」を推進

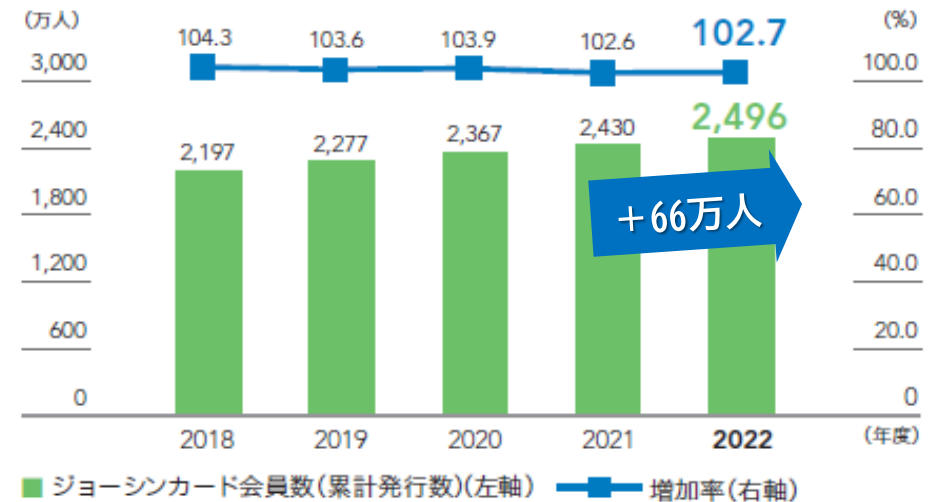


セール期間中（15日間）

新規会員加入数 ⇒ 約74,000人

※2022年度年間増加数 66万人の11%相当

ジョーシンカード会員数



アクティブ会員の拡大を通じた「ファン」「コアファン」の創造

第1回「Joshin接客ロールプレイングコンテスト」を開催

「JT-2025 経営計画」における新たな取り組みとして2023年度から開催

お客さまに感動していただける「最高のおもてなし」を実現するための接客技術の向上を図り、「ファン」「コアファン」の創造を目指す

開催概要

店舗代表者を選出（221名）

16エリアにおいて予選会を開催、代表者1名選出

エリア代表16名により決勝大会を開催（10月26日）

最優秀賞1名が決定



出店エリアにおける地域連携の取り組み

ドミナント戦略推進エリアにおける自治体、産学連携を通じた地域貢献+ブランド認知度向上を実践

大阪府が実施する「脱炭素ポイント制度推進プラットフォーム」の趣旨に賛同し、2年連続で脱炭素ポイント付与の検証事業に参画



大阪府泉佐野市が取り組む『eスポーツ MICE コンテンツ実証事業』の趣旨に賛同し寄附を実施



「神戸電子専門学校（本学：兵庫県神戸市）」との産学連携プロジェクトとして「リアル店舗での交流・体験を拡げること」を目指したイベントを実施



「梅花女子大学（本学：大阪府茨木市）」との産学連携プロジェクト【第2弾】として3本の動画コンテンツを制作



「統合報告書 2023」 発刊



主なコンテンツ強化ポイント

マテリアリティの改定

価値創造プロセスにおけるビジネスモデルの明確化

「JT-2025 経営計画」に伴う事業戦略の充実

全執行役員のメッセージ掲載

脱炭素移行計画の目標明確化

人財戦略における「健康経営」の実践

サステナビリティ調達における目標明示

社外取締役全員による座談会開催

詳しくは、下記のURLをご覧ください。

<https://www.joshin.co.jp/ja/csr/archive.html>

※英語版は、11月中に英語サイトにて公開予定です

マテリアリティを改定 「統合報告書 2023」より

2021年のマテリアリティ公表後、2年間で多くのアクションプランにおいて当初計画を達成したことから、マテリアリティ及び取り組み課題を一部改定、アクションプラン・目標の見直しを実施

【旧】改定前「統合報告書 2022」掲載

マテリアリティ（重要課題）		取り組み課題
ES	1. 生活スタイルの変化を先取りした豊かな暮らしの提案	多様化する超高齢社会を支える商品・サービスの提供 家庭のカーボン ニュートラルの実現
	2. 安全安心な製品・サービスの提供	データセキュリティの強化 製品品質・製品の安全性確保
E	3. 地球環境と調和した豊かな社会への貢献	資源循環社会の構築 気候変動問題への取り組み
S	4. 多様な人財が活躍できる働きがいのある労働環境の実現	環境の変化に応じた人財の確保・維持・育成
		ダイバーシティ&インクルージョン
		ワーク・ライフ・バランスに主眼を置いた安全・安心な職場環境の構築
5. 地域社会との共生の推進	人権尊重 地域に密着したビジネスの深耕	
6. 責任ある調達及びマーケティング	CSR調達基準／倫理基準に基づいた調達、サービス提供の実施	
G	7. 企業統治の強化	コンプライアンスの徹底／リスクマネジメント／企業モラルの維持
		コーポレート・ガバナンス／グループガバナンス

【新】改定後「統合報告書 2023」掲載

マテリアリティ（重要課題）		取り組み課題
ES	1. 生活スタイルの変化を先取りした豊かな暮らしの提案	多様化する超高齢社会を支える商品・サービスの提供 家庭のカーボンニュートラルの実現
	2. 安全安心な製品・サービスの提供	データセキュリティの強化 製品品質・製品の安全性確保
E	3. 地球環境と調和した豊かな社会への貢献	資源循環社会の構築 気候変動問題への取り組み
S	4. ダイバーシティ&インクルージョン	人財確保
		人財育成
		健康経営
5. 責任あるバリューチェーンの構築	人権尊重 サステナブル調達活動	
6. 地域社会との共生の推進	地域社会の成長を支えるビジネスの深耕	
G	7. 企業統治の強化	コンプライアンスの徹底／リスクマネジメント／企業モラルの維持
		コーポレート・ガバナンス／グループガバナンス

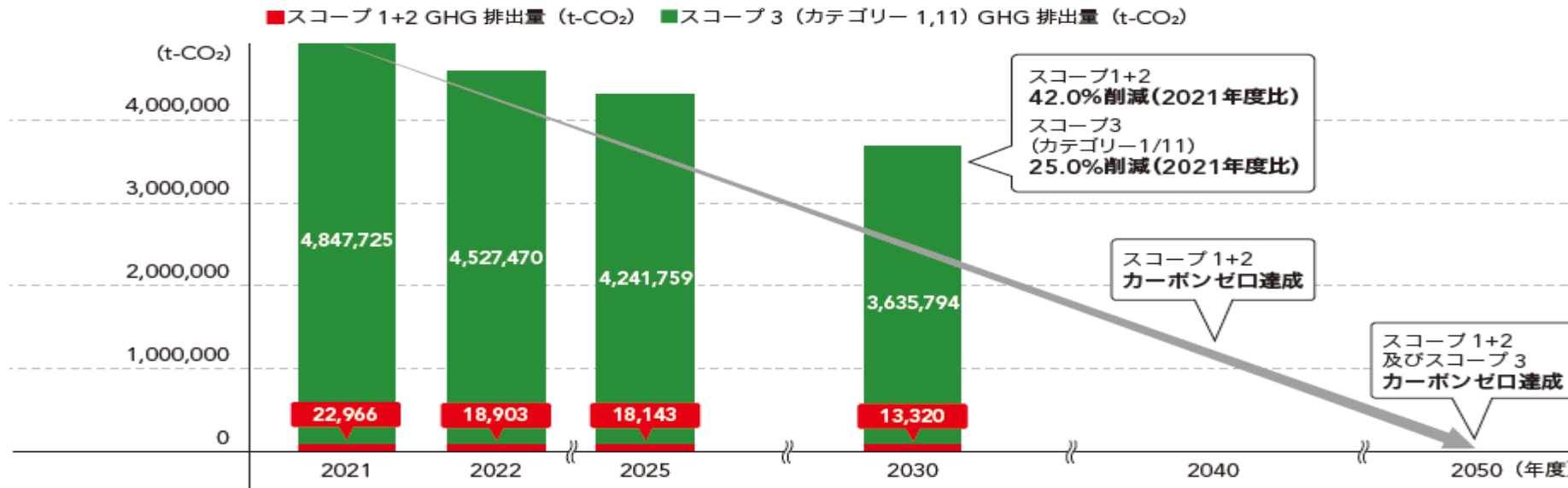
(注記) ES：インパクト、E：環境、S：社会、G：ガバナンス

環境における取り組み -1

カーボンゼロに向けたロードマップを公表

第三者による算定数値保証を実施
※グループ全体総排出量の98.1%が対象

脱炭素移行計画の推移



保証対象情報

エネルギー使用量、
GHG排出量（スコープ1,2及び
スコープ3 カテゴリー1,11）

保証対象範囲

国内
（上新電機株式会社及び国内子会社。
店舗及び物流拠点など）

移行計画へのロードマップ

目標と施策	～2025年	～2030年	～2050年
全事業所における再生可能エネルギー電源比率100%の早期実現	● 自社受電契約事業所への再生可能エネルギー比率100%達成【2023年】	● スコープ1,2におけるGHG排出量2030年度までに2021年度比42.0%削減	● スコープ1,2におけるGHG排出量実質ゼロ達成【2040年】
サプライチェーン全体におけるGHG排出量の管理及び削減対策	● スコープ3「カテゴリー1,11」：2021年度比25.0%削減 ● サプライヤーとのエンゲージメントを通じたGHG排出量削減に向けた取り組み		● サプライヤーとの協業によりスコープ3対象全カテゴリーのカーボンゼロ達成

環境における取り組み -2

SBT 「2030年に1.5°Cに抑える目標」に認定



CDP 気候変動レポート2022 Bスコア獲得



「FTSE Blossom Japan Index」
構成銘柄に初選定（2023年）

日本におけるESG（環境・社会・ガバナンス）の優れた実践を示す企業のパフォーマンスを反映する、業界中立のベンチマークとして設計されたもの



「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」
構成銘柄に継続選定（2022年～）

低炭素経済への移行に関するリスクと機会への対応の質などを評価するもの



社会における取り組み -1

「人権尊重」と「健康経営」を人財戦略の基盤として
ダイバーシティ&インクルージョンを推進

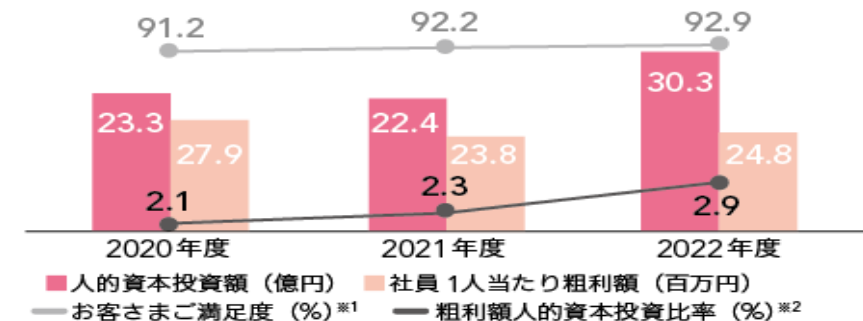


積極的な人財投資 ⇒ 従業員の経営参画を実現
⇒ 企業価値の向上 ⇒ 経営理念の実現

2022年度 人的資本投資額 3,027百万円

採用・教育	782百万円
● 新卒採用・キャリア採用人件費 ● 採用費 ● 教育・研修費	
賃上げ・人事制度改定	1,154百万円
● 賃上げ（非正規社員含む） ● 退職年金のリスク対応掛け金	
● 定年延長による人件費増額分 ● タレントマネジメントシステム導入・運用費用	
働きがい・働きやすさにつながる投資	267百万円
● イクメン休暇/コロナ対応特別休暇の給与補償	
● 職場施設・設備改修費用 ● 新しい働き方への投資	
生産性向上に関わるシステム投資	825百万円
● フルセルフレジ導入・デジタルサイネージ関連費用など	

人的資本投資額と財務データ



※1 お客さまご満足度(%)=Webアンケート「総合ご満足度」の「大変満足」+「満足」

※2 粗利額人的資本投資比率=社員1人当たり人的資本投資額÷社員1人当たり粗利額。人財の力を最大限に引き出し未来価値を生み出すための先行投資を行っています。

社会における取り組み -2

D & I 推進のため「2030年 主要KPI」を設定し、バックキャスト思考でロードマップを明確化



ガバナンスにおける取り組み

サステナビリティ経営を一層推進するため、
取締役報酬制度を改定

<役員報酬制度改定の概要と目的>

- 1) 業績連動報酬の拡充による経営責任の明確化
- 2) 株式報酬（長期インセンティブ）の拡充による中長期の企業価値向上への動機付け
- 3) 報酬算定基準へのESG指標導入によるサステナビリティ経営の推進

▶ 取締役報酬の構成

主な改定ポイント

- | | |
|------------------|---------------------|
| ① 業績連動報酬割合の改定 | 30%から50%へ |
| ② 業績連動報酬の算定基準 | ROE指標とサステナビリティ指標の新設 |
| ③ 長期インセンティブ報酬の改定 | 20%から30%へ |

改定前

確定報酬(70%)	変動報酬(30%)	
	個人業績連動(10%)	会社業績連動(20%) (営業利益)
金銭報酬(80%) 短期		株式報酬(20%) 長期

改定後

確定報酬(50%)	個人業績連動(10%)	変動報酬(50%)			
		財務指標連動(20%)		サステナビリティ指標連動(20%)	
		営業利益実績連動*1(10%)	ROE連動(10%)	環境経営指標連動(10%)	従業員エンゲージメント指標連動(10%)
金銭報酬(70%) 短期		株式報酬(30%) 長期			

※ 上記の図は業績目標達成率を100%とした場合のモデル。すべての業務執行取締役で共通の報酬構成。

※1 株式報酬から金銭報酬へ変更。割合も20%から10%へ変更しました。

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
URL: <https://www.joshin.co.jp/>

