

ひと、まち、笑顔に。
Joshin 上新電機株式会社

上新電機株式会社

2023 年度通期決算説明会

2024 年 5 月 7 日

イベント概要

[企業名]	上新電機株式会社
[企業 ID]	8173
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年度通期決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 5 月 7 日
[ページ数]	33
[時間]	17:00 – 17:45 (合計：45 分、登壇：30 分、質疑応答：15 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	5 名 代表取締役兼社長執行役員 金谷 隆平 (以下、金谷) 代表取締役兼副社長執行役員 営業戦略担当 高橋 徹也 (以下、高橋)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



取締役兼常務執行役員 インフラ戦略担当

横山 晃一（以下、横山）

取締役兼常務執行役員 経営企画・人財戦略担当

田中 幸治（以下、田中）

取締役兼常務執行役員 財務戦略担当

大代 卓（以下、大代）

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：本日はお忙しい中、上新電機株式会社、2023年度通期決算の説明会ライブ配信をご視聴いただきまして、誠にありがとうございます。

本日の進行につきまして、まず代表取締役兼社長執行役員、金谷隆平よりご説明申し上げ、その後、質疑応答のお時間とさせていただきます。

それでは、金谷より説明させていただきます。金谷社長、よろしくお願いいたします。

[目次]

- 2023年度（2024年3月期）通期決算
2024年度（2025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
- 中期経営計画（JT-2025 経営計画）の
進捗と課題
 - ①個別戦略
 - ②サステナビリティへの取り組み



2/41

金谷：皆様、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。本日はお忙しい中、2023年度通期決算の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をいたします。説明終了後、質疑応答の時間をもうけております。私、もしくは担当の取締役より回答させていただきますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -1

連結損益計算書（4-3月）

(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	実績	売上比	増減率	対予想増減率
売上高	408,460	100.0%	410,000	100.0%	403,692	100.0%	△1.2%	△1.5%
うち店頭販売	327,174	80.1%	—	—	331,418	82.1%	+1.3%	—
うちインターネット販売	75,552	18.5%	—	—	64,618	16.0%	△14.5%	—
その他	5,732	1.4%	—	—	7,656	1.9%	+33.5%	—
売上総利益	103,802	25.4%	—	—	105,124	26.0%	+1.3%	—
販売費及び一般管理費	95,491	23.4%	—	—	96,759	24.0%	+1.3%	—
営業利益	8,311	2.0%	9,000	2.2%	8,364	2.1%	+0.6%	△7.1%
経常利益	8,317	2.0%	9,000	2.2%	8,251	2.0%	△0.8%	△8.3%
当期純利益 ^(※1)	4,972	1.2%	6,000	1.5%	4,891	1.2%	△1.6%	△18.5%

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

3/41

それでは、3ページをご覧ください。3ページは2023年度通期の連結損益です。

売上高は、前期実績に対してわずかながら減収となりましたが、店頭販売での売上高は前期比1%強の増収でした。インターネット販売は2023年度より、自社サイトであるJoshin webを中心とした構造改革による、収益力の強化に取り組んでいます。規模の拡大からシフトしたことで売上高は減収となりましたが、収益力は着実に改善が進んでいます。

利益面では前期実績に対し、営業利益は増益を確保しましたが、経常利益、当期純利益はわずかながら減益となりました。売上総利益は前期比で1.3%増となり、売上総利益率も前期比で0.6ポイント改善し、通期で26%を確保することができました。

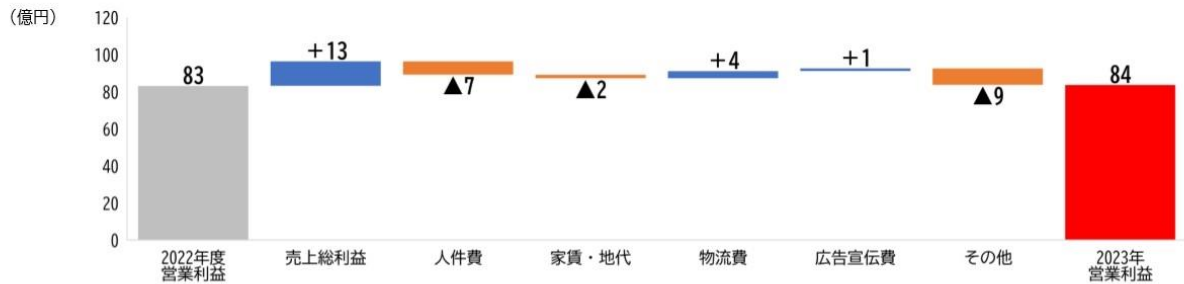
営業利益の増減要因につきましては、次のスライドにて説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -2

営業利益増減要因（4-3月）：前年差



2022年度

(億円)	2021年度 営業利益	売上総利益	人件費	家賃・地代	物流費	広告宣伝費	その他	2022年度 営業利益
4-3月	89	+54	▲4	▲7	▲46	+9	▲11	83

営業利益増減要因（四半期別）：前年差

(億円)	2022年度 営業利益	売上総利益	人件費	家賃・地代	物流費	広告宣伝費	その他	2023年度 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
10-12月	20	▲5	▲1	▲0	+3	+1	+0	18
1-3月	22	+2	▲2	▲1	+2	▲1	▲2	20

4/41

続きまして、4ページをご覧ください。4ページは、営業利益の増減要因のグラフです。

売上総利益は、前期比13億円の増益となりました。人件費は前期比で7億円増加しましたが、これは人的資本への投資を進めた結果、給料および手当の支出が増加したことによるものであります。

前期に大幅な減益要因となった物流費は、2024年問題に向けた対策を講じながら、関西茨木物流センターを中心とした物流体制の移行が完了したことにより、前期比で4億円減少しました。

結果、販売費および一般管理費の増加を上回る売上総利益を確保したことで、営業利益は増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -3

連結損益計算書（上期および下期）

(百万円)	2022年度上期（4-9月）		2023年度上期（4-9月）			2022年度下期（10-3月）		2023年度下期（10-3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	197,918	100.0%	197,483	100.0%	△0.2%	210,541	100.0%	206,209	100.0%	△2.1%
うち店頭販売	160,125	80.9%	163,356	82.7%	+2.0%	167,049	79.3%	168,062	81.5%	+0.6%
うちインターネット販売	35,634	18.0%	31,463	15.9%	△11.7%	39,917	19.0%	33,154	16.1%	△16.9%
その他	2,158	1.1%	2,664	1.4%	+23.4%	3,574	1.7%	4,992	2.4%	+39.7%
売上総利益	51,193	25.9%	52,868	26.8%	+3.3%	52,608	25.0%	52,255	25.3%	△0.7%
販売費及び一般管理費	47,089	23.8%	48,282	24.5%	+2.5%	48,401	23.0%	48,477	23.5%	+0.2%
営業利益	4,104	2.1%	4,586	2.3%	+11.7%	4,206	2.0%	3,778	1.8%	△10.2%
経常利益	4,119	2.1%	4,549	2.3%	+10.4%	4,198	2.0%	3,702	1.8%	△11.8%
四半期純利益(※1)	3,006	1.5%	3,110	1.6%	+3.4%	1,965	0.9%	1,781	0.9%	△9.4%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

5/41

続きまして、5ページをご覧ください。5ページは、2023年度下期の連結損益です。

売上高は、前期比2.1%の減収となりました。店頭販売での売上高は増収を確保したものの、インターネット販売の売上高が減収になったことが主な要因です。

利益面は営業利益、経常利益、四半期純利益、いずれも売上総利益が前期比0.7%下落し、販管費の伸びをカバーすることができず、上期の実績とは一転して減益となってしまいました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -4

連結損益計算書（1-3月）

(百万円)	2023年度1Q (4-6月)		2023年度2Q (7-9月)		2023年度3Q (10-12月)		2022年度4Q (1-3月)		2023年度4Q (1-3月)			
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	増減率	10-12月比
売上高	90,377	100.0%	107,106	100.0%	109,806	100.0%	102,817	100.0%	96,402	100.0%	△6.2%	△12.2%
うち店頭販売	72,998	80.8%	90,358	84.4%	89,855	81.8%	81,857	79.6%	78,206	81.1%	△4.5%	△13.0%
うちインターネット販売	16,048	17.7%	15,414	14.4%	17,853	16.3%	18,758	18.3%	15,301	15.9%	△18.4%	△14.3%
その他	1,330	1.5%	1,333	1.2%	2,097	1.9%	2,201	2.1%	2,894	3.0%	+31.5%	+38.0%
売上総利益	24,787	27.4%	28,081	26.2%	26,139	23.8%	25,957	25.2%	26,116	27.1%	+0.6%	△0.1%
販売費及び一般管理費	23,695	26.2%	24,586	23.0%	24,346	22.2%	23,764	23.1%	24,131	25.0%	+1.5%	△0.9%
営業利益	1,091	1.2%	3,494	3.3%	1,793	1.6%	2,193	2.1%	1,985	2.1%	△9.5%	+10.7%
経常利益	1,076	1.2%	3,472	3.2%	1,781	1.6%	2,172	2.1%	1,920	2.0%	△11.6%	+7.8%
四半期純利益(※1)	620	0.7%	2,489	2.3%	1,017	0.9%	830	0.8%	763	0.8%	△8.1%	△25.0%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

6/41

続きまして、6ページをご覧ください。6ページは第4四半期会計期間の実績となります。

1月から3月は、減収減益での着地となりました。販売面においては店頭およびインターネット販売とも減収になりました。

利益面においては、売上総利益は増益となりましたが、売上総利益率は前期比1.9ポイント改善し、27%台を確保しました。特に第3四半期の落ち込みから3ポイント以上、改善することができました。販管費の増加により、営業利益以下は減益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -5

品種別売上高（4-9月）

(百万円)	2023年度1Q (4-6月)		2023年度2Q (7-9月)		2023年度3Q (10-12月)		2023年度4Q (1-3月)		2022年度通期 (4-3月)		2023年度通期 (4-3月)		
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	増減率
テレビ	5,252	5.8%	7,120	6.6%	8,537	7.8%	6,255	6.5%	27,285	6.7%	27,165	6.7%	△0.4%
冷蔵庫	5,841	6.5%	8,206	7.7%	6,960	6.3%	5,351	5.6%	26,573	6.5%	26,359	6.5%	△0.8%
洗濯機・ クリーナー	8,205	9.1%	10,071	9.4%	10,086	9.2%	8,934	9.3%	37,443	9.2%	37,297	9.2%	△0.4%
電子レンジ・ 調理器具	3,559	4.0%	4,217	3.9%	5,050	4.6%	4,745	4.9%	17,142	4.2%	17,574	4.4%	+2.5%
エアコン	11,764	13.0%	16,289	15.2%	6,451	5.9%	5,271	5.5%	41,246	10.1%	39,776	9.9%	△3.6%
パソコン	4,500	5.0%	4,580	4.3%	4,728	4.3%	7,036	7.3%	23,674	5.8%	20,845	5.2%	△11.9%
携帯電話	6,596	7.3%	8,645	8.1%	11,423	10.4%	11,535	12.0%	33,329	8.2%	38,200	9.5%	+14.6%
ゲーム・模型・ 玩具・楽器	13,730	15.2%	14,170	13.2%	20,102	18.3%	15,666	16.3%	63,972	15.7%	63,669	15.8%	△0.5%

7/41

続きまして、7ページをご覧ください。7ページは主な品種別の売上高です。

2023年度通期で見ると、携帯電話、電子レンジ・調理器具は前年を上回る実績を確保したものの、主力の家電商品につきましては、いずれも厳しい結果となりました。

2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -6

貸借対照表

(百万円)	2023年3月末	2024年3月末	増減	(百万円)	2023年3月末	2024年3月末	増減
流動資産	114,560	124,006	+9,445	流動負債	84,376	84,571	+194
有形固定資産	75,085	74,902	△183	固定負債	38,143	43,590	+5,447
無形固定資産	2,471	2,545	+73	負債合計	122,520	128,162	+5,642
投資その他の資産	31,100	31,322	+221	純資産合計	100,698	104,613	+3,915
固定資産	108,657	108,769	+112	負債純資産合計	223,218	232,775	+9,557
資産合計	223,218	232,775	+9,557	ネット有利子負債合計	43,194	49,212	+6,017
(ご参考)							
有利子負債合計	45,964	53,104	+7,139				

※ 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)	2023年3月末	2024年3月末	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	7,119	2,278	△ 4,840
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	△9,070	△ 4,806	+4,264
(フリーキャッシュ・フロー (a) + (b))	△1,951	△ 2,527	△ 576
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,360	3,649	+1,289
現金及び現金同等物の期末残高	2,769	3,891	+1,122

8/41

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

続きまして、8 ページをご覧ください。8 ページは貸借対照表と、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。

貸借対照表における資産の部では、棚卸資産をはじめとする流動資産の増加などにより、合計で約95 億円増加しました。

負債純資産の部では、長期借入金を積み増したことなどにより、固定負債が増加しました。純資産も、利益剰余金の積み増しなどにより増加しています。

キャッシュ・フロー計算書では、営業活動によるキャッシュ・フローは約23 億円のプラスとなりましたが、前期から48 億円減少しています。投資活動におけるキャッシュ・フローの支出も減少したことにより、フリーキャッシュ・フローは25 億円のマイナスとなりました。

ひと、まち、笑顔に。Joshin

2024年度（2025年3月期）通期予想

連結損益計算書（通期予想）

(百万円)	2023年度通期（4-3月）		2024年度通期（4-3月）		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	403,692	100.0%	410,000	100.0%	+1.6%
営業利益	8,364	2.1%	9,000	2.2%	+7.6%
経常利益	8,251	2.0%	9,000	2.2%	+9.1%
当期純利益(※1)	4,891	1.2%	6,000	1.5%	+22.7%

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

上期（4-9月）下期（10-3月）予想

(百万円)	2023年度上期（4-9月）		2024年度上期（4-9月）			2023年度下期（10-3月）		2024年度下期（10-3月）		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	197,483	100.0%	198,000	100.0%	+0.3%	206,209	100.0%	212,000	100.0%	+2.8%
営業利益	4,586	2.3%	4,600	2.3%	+0.3%	3,778	1.8%	4,400	2.1%	+16.5%
経常利益	4,549	2.3%	4,600	2.3%	+1.1%	3,702	1.8%	4,400	2.1%	+18.8%
四半期純利益(※1)	3,110	1.6%	3,200	1.6%	+2.9%	1,781	0.9%	2,800	1.3%	+57.2%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

9/41

続きまして、9 ページをご覧ください。9 ページは2024 年度通期および上期、下期の予想です。2024 年度通期は、全ての項目において増収増益を予想いたしております。

売上高は1.6%の増収に対し、営業利益は7.6%の増益を予想しています。営業利益率は前期の2.1%から2.2%と、0.1%の向上を予想しております。

なお、予想には阪神タイガースの優勝セール効果は織り込んでいません。

2023 年度通期決算、2024 年度通期予想の説明は以上となります。

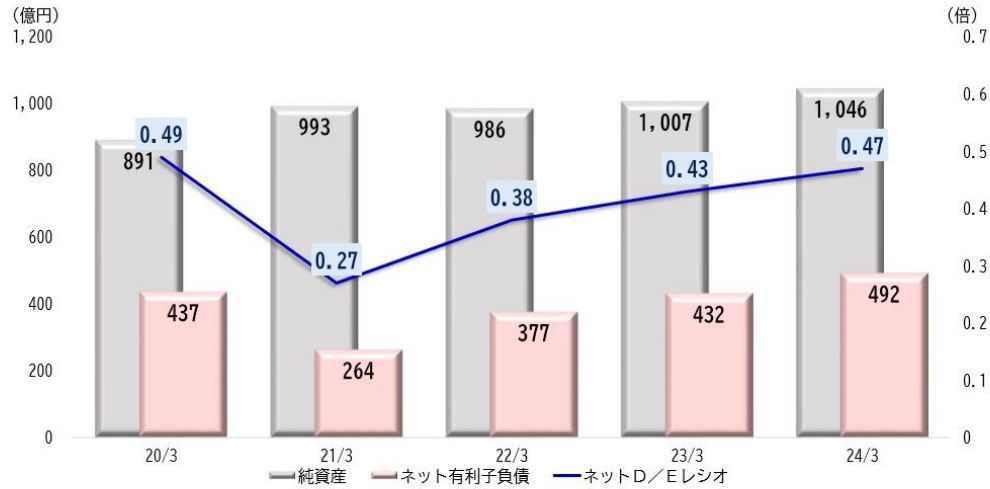
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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増加、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-現金
 ネットD/Eレシオ：(有利子負債-現金)÷自己資本

10/41

続きまして、10ページをご覧ください。10ページは、財務状況とネット有利子負債の推移であります。純資産、ネット有利子負債とも増加しましたが、ネットD/Eレシオは低位安定で推移いたしました。

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、約20年ぶりに群馬県へ再進出

2024年3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	143店	135店		6店	2店
東海	34店	32店	2店		
北信越	23店	23店			
関東	16店	16店			
四国	2店	0店	2店		
合計	218店	206店	4店	6店	2店

2023年度 出店・閉店の推移

新規出店	都道府県	業態	店名
2024年 3月	群馬県	Joshin	太田イオンモール店

移転を伴う新規出店	都道府県	業態	店名
2024年 2月	奈良県	Joshin	奈良店⇒奈良三条大路店

閉店	都道府県	業態	店名
2023年 6月	大阪府	TSUTAYA	TSUTAYA八尾老原店
2024年 2月	兵庫県	TSUTAYA	TSUTAYA高砂米田店
2024年 2月	愛知県	FC店	メグリア藤岡店
2024年 3月	埼玉県	Joshin(OL)	アウトレット所沢店



11/41

続きまして、11ページをご覧ください。11ページは、過去10年間における店舗数の推移です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2024年3月末時点の店舗数は218店舗となり、2023年度は3店舗の減少となりました。TSUTAYAやフランチャイズの店舗が閉店となりましたが、既存店のスクラップアンドビルドや、約20年ぶりに群馬県に再進出するなど、ドミナント戦略に基づくジョーシブランド直営店の強化を着実に進めています。

[目次]

- 2023年度（2024年3月期）通期決算
2024年度（2025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
- 中期経営計画（JT-2025 経営計画）の
進捗と課題
 - ①個別戦略
 - ②サステナビリティへの取り組み



12/41

続きまして、12ページをご覧ください。ここからは中期経営計画、JT-2025 経営計画の取り組みについて説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

株価 = EPS (一株当たり当期純利益) × 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

PBR (株価純資産倍率)
 = 株価 ÷ BPS (一株当たり純資産)
 = ROE (自己資本当期純利益率) × PER

	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※	5.0%以上	7.0%以上を目指す
配当性向	30% ⇒ 40%以上	30% ⇒ 40%以上持続

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

13/41

それでは、13 ページをご覧ください。13 ページは、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、当社が目指す価値創造ストーリーをとりまとめたものであります。

2023 年 11 月の決算説明資料でもお示しいたしましたが、当社は JT-2025 経営計画で目指す収益力の強化に取り組み、投下資本を上回る営業利益を実績というかたちで着実に積み重ねていくことが、2030 年度に掲げるあるべき姿に近づき、PBR の改善、その先のさらなる企業価値向上を実現するための必須条件であると考えています。

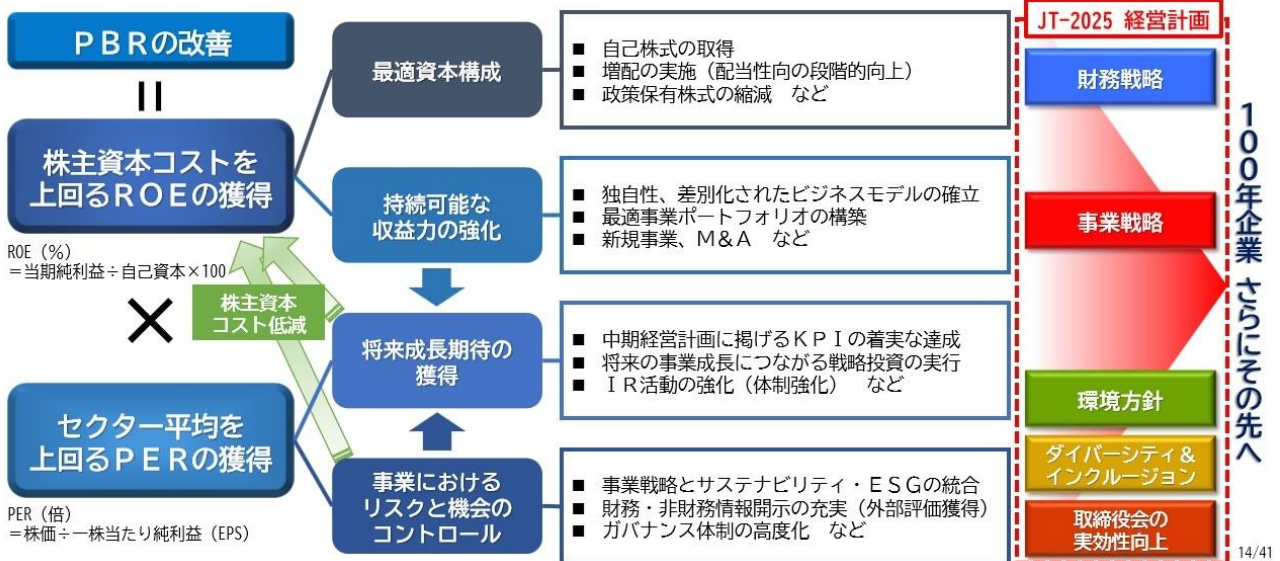
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

ROE、PERの両面からPBRの改善に向けた取り組みを推進



続きまして、14 ページをご覧ください。14 ページは当社における企業価値の向上、いわゆる PBR の改善に向けたロジックツリーです。PBR を改善するためには、ROE と PER 双方を高めることが求められます。双方を高めるための解決策となる四つの打ち手と、JT-2025 経営計画に掲げる取り組みを紐づけたのが、こちらのツリーです。

最適資本構成、事業におけるリスクと機会のコントロールは、経営判断によりスピーディーに進めることが可能であり、自己株式の取得や増配といった株主還元の強化、取締役の報酬制度改定など、さまざまな取り組みを実施してきました。

しかしながら、これらの取り組みは一時的な株価対策を目的としたものではなく、将来の成長に向けた投資とのバランスで実施すべきであると考えています。中長期の視点で資本市場からの評価を獲得し、ROE と PER 双方を持続的に高めるためには、持続的な収益力の強化こそが最も重要な打ち手であると位置づけております。

事業戦略によって、先ほどお示しした当社が目指す価値創造ストーリーを着実に実行することができれば、資本市場からの将来成長期待の獲得につながり、株価の上昇による PBR の改善だけでなく、株主資本コストの低減につなげることも可能となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年度：ジョーシングループにおける「株主資本コスト」「加重平均資本コスト」

リスクフリーレートのベースを見直し直近のデータより再試算、2025年度ROE、ROIC計画値の妥当性を確認

株主資本コスト (%)

リスクフリーレートのベース

主要地域の10年国債利回り×構成比率にて算出
2024年3月29日実績を採用

構成比率	利回り
日本国債 (50%)	0.72%
米国債 (30%)	4.20%
ドイツ国債 (20%)※	2.30%
※ユーロ国債利回りの指標	
合計平均利回り	2.08%

リスクフリー
レート0.50⇒2.08%
安全資産
無リスク金利ベータ (β)
感応度0.95⇒0.95
対TOPIXベース
当社固有のリスク
※2022年度と
ほぼ同水準で推移

リスクプレミアム

6.00⇒6.00%
株式投資に期待する
超過収益率
※過去の株式市場
リターンから推定株主資本コスト
CAPM

6.20 ⇒ 7.78%

※CAPM (資本資産評価モデル、
Capital Asset Pricing Model)
とは株主資本コストを算出する
ための理論の一つ

加重平均資本コスト (%)

株主資本コスト
CAPM

(6.20⇒7.78%

自己資本比率

) × 0.45⇒0.45

※2023年度 44.9%

負債金利

) + (0.35⇒0.45%

1-自己資本比率

) × 0.55⇒0.55

1-法人税率

) × (1-0.35)

※金利費用が税控除されること
による節税効果を考慮加重平均資本コスト
WACC

) = 2.99 ⇒ 3.67%

15/41

続きまして、15 ページをご覧ください。15 ページは当社の株主資本コスト、加重平均資本コストの認識を示したものです。計算手法はご覧のとおりとなります。

2023年5月の決算説明資料で初めて開示したときは、リスクフリーレートのベースとして、日本の10年国債利回りのみを採用しておりました。その後の資本市場との対話を踏まえ、当社における外国人株主比率と、東証における海外投資家の売買比率などを勘案し、今回、リスクフリーレートのベースを見直しました。

結果として株主資本コスト、加重平均資本コストは上昇しましたが、JT-2025 経営計画に掲げるROE、ROIC 目標を達成することができれば、いずれの資本コストも上回ることができます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

連結経営指標

「JT-2025 経営計画」最終年度計画に変更なし、営業利益率にこだわった収益力の強化により計画達成を目指す

(億円)	2022年度実績	2023年度実績	2024年度予想	2025年度 (JT-2025 最終年度)		2030年度 あるべき姿
				計画	2023年度比	
売上高	4,085	4,037	4,100	4,200	104.0%	営業利益率 4.0%レベルを目指す
営業利益率	2.0%	2.1%	2.2%	2.6%	—	
営業利益	83	84	90	110	131.5%	

(億円)



16/41

続きまして、16 ページをご覧ください。16 ページは連結の経営指標です。JT-2025 経営計画の最終年度となる、2025 年度に掲げる計画は変更いたしておりません。

2023 年度の実績を踏まえると計画の達成は決して容易ではありませんが、2030 年度に掲げる営業利益率 4% レベルを実現するためにも、持続的な収益力の強化によって、残り 2 年間で営業利益 110 億円、営業利益率 2.6% の達成を目指してまいります。

資本効率指標

「JT-2025 経営計画」最終年度計画に変更なし、収益力の強化によりEPSを拡大することで計画達成を目指す

	2022年度実績	2023年度実績	2025年度計画	2030年度あるべき姿
ROE	5.0%	4.8%	8.0%以上	10.0%以上を目指す
ROA	3.8%	3.6%	5.0%以上	7.0%以上を目指す
ROIC※1	3.7%	3.4%	5.0%以上	7.0%以上を目指す

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



17/41

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

続きまして、17 ページをご覧ください。17 ページは、資本効率に関わる指標です。JT-2025 経営計画の最終年度となる 2025 年度に掲げる、ROE をはじめとする指標の計画は変更いたしません。

最新の株主資本コスト、加重平均資本コストは 15 ページでお示しいたしましたが、それら投下資本を上回る計画としていますので、まずは残り 2 年間で ROE8.0%以上、ROA5.0%以上、ROIC5.0%以上の達成を目指してまいります。

その先の 2030 年度のあるべき姿に到達するためにも、各指標の分子のベースとなる、持続的な収益力の強化による営業利益の持続的な拡大を進めてまいります。

株主還元

2024年3月に配当性向の目標を40%以上に引き上げ、収益力の強化によるインカムゲインの拡大で株主の期待に応える



18/41

続きまして、18 ページをご覧ください。18 ページは、株主還元の考え方を示しています。

株主還元につきましては JT-2025 経営計画において、配当性向 30%以上を継続することを掲げていましたが、資本市場との対話を踏まえ、株主の皆様への利益還元に対する姿勢を明確にするため、2024 年 3 月に配当性向の目標を 40%以上に引き上げました。

配当性向の引き上げに伴い、2023 年度の配当金額は前期から 15 円プラスの 90 円を予定しております。2024 年度は当期純利益予想 60 億円から試算し、100 円の配当を予想しています。

自社株買いにつきましては、成長投資をはじめとするキャッシュアロケーションの中で、状況に応じてその都度検討してまいります。

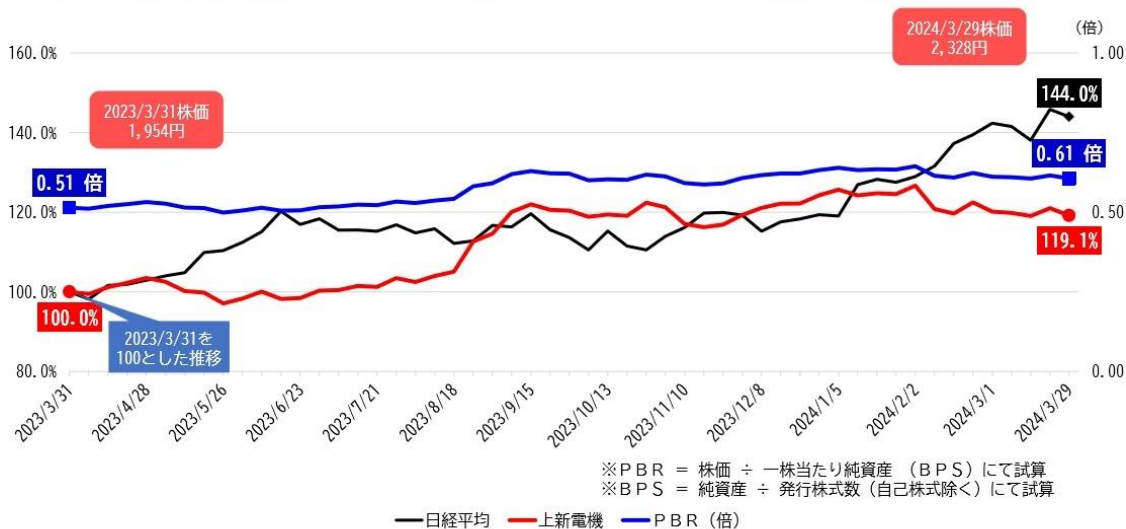
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

当社は、持続的な収益力の強化による営業利益の持続的な拡大により、株主の皆様へのインカムゲインの拡大だけでなく、株価上昇を通じた資産価値の向上が、期待に応える最大の株主還元策と位置づけています。

当社株価とPBRの推移

2024年に入り日経平均を下回るパフォーマンスで推移するも、PBRは0.6倍台に改善



19/41

続きまして、19ページをご覧ください。19ページは2024年3月までの1年間の株価と、PBRの推移をとりまとめたものであります。

当社の株価はスポンサー契約している阪神タイガースのリーグ優勝、日本一などもあり、2023年中は日経平均を上回るパフォーマンスを確保しました。2024年に入り、日経平均は4万円の大台に突入する中、当社の株価は伸び悩み、結果的に日経平均を大きく下回るパフォーマンスで着地いたしました。

PBRにつきましては、0.5倍レベルから0.6倍にステップアップできましたが、1.0倍にはまだ大きな乖離が存在しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

「ファンベース戦略」の進捗状況

アクティブ会員数は減少するものの会員購入金額は上昇、ジョーシンカードの会員数も着実に増加



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		

ジョーシンカード会員数の推移



20/41

続きまして、20ページをご覧ください。20ページは、ファンベース戦略の進捗状況を取りまとめました。ファンベース戦略はJT-2025経営計画にとどまらず、その先も継続して実践していく、当社グループにおける最重要戦略と位置づけています。

ファンベース戦略とは1年に1回以上、商品・サービスを購入されたアクティブ会員の維持拡大を通じた、ファン、コアファンの創造を目指す戦略であり、アクティブ会員数、ならびにアクティブ会員の年間平均購入金額をKPIに設定いたしております。ファン、コアファン会員の位置づけと、定量的定義はご覧のとおりです。

阪神タイガースのリーグ優勝セール、日本一セールにより、休眠会員の復活を含む新規会員として、新たに64万人の皆様にご加入いただきましたが、耐久消費財の買い控えなどにより、2023年度のアクティブ会員数そのものは20万人減少し、500万人となりました。その一方で、年間平均購入金額は2,500円上昇し、6万4,500円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

「ジョーシンスマイルプログラム」正式スタート

2024年2月3日よりサービス開始、「ファン・コアファン」と位置づけるゴールドスマイル以上の会員数拡大を目指す

もっとオトクにもっと笑顔に!
新プログラム登場!

Joshin Smile Program

2024.2 START!

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共通サービス
- 店舗とJoshin webショップの両方でのご購入物を合算で集計して、会員ランクが決定
- 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



21/41

続きまして、21ページをご覧ください。21ページは、新ロイヤルティプログラムのご紹介です。ファンベース戦略を推進するための中核的な取り組みとして、2024年2月よりサービスを開始しました。

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共通サービスとなっております。累計購入金額、購入日数に応じた五つのステージで、さまざまな特典をご用意しております。

ファンベース戦略では、ゴールドスマイル、プラチナスマイルをファン、VIPスマイルをコアファンと定義しています。ゴールドスマイル以上のステータスを保有する会員様に1人でも多くご加入いただけるよう、お客さまの多様なニーズにお応えする魅力的なサービスを提供してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

配送・設置・リサイクル対応エリアを全国に拡大！

「リアル店舗」「EC」両チャンネルにおいてリサイクルを伴う大型家電の配送・設置対応エリアを当社サービスエリア内から全国へ拡大

【開始日】2024年2月19日（月）



「リアル店舗」「EC」を別々に考えるのではなく、連携によるシナジー効果の発揮を目指す

パートナー企業との連携を深めることにより、配送のみならずリサイクルを伴う大型家電の配送・設置対応可能エリアを全国へ拡大物流体制の強化を実現

お客様の利便性向上を第一に考え「配送、設置、リサイクル・工事」が伴う業務を当社100%子会社である「ジョーシンサービス」が担い、それ以外の地区は一部離島、山間部を除きパートナー企業との連携によって事業基盤を構築

22/41

続きまして、22ページをご覧ください。22ページは配送・設置・リサイクル対応エリアの全国拡大のご紹介です。

従来、設置を伴う商品の配送は、当社サービスエリア内の配送に限定していました。リアル店舗、ECの両チャンネルからの配送・設置・リサイクル、工事を伴う業務は、当社100%子会社であるジョーシンサービスが担い、一部をパートナー企業によって事業基盤を支えてまいりました。

このたび、パートナー企業との連携を深めることにより、2024年2月より対象エリアを全国に拡大しました。これにより、リアル店舗、EC両チャンネルから、リサイクルを伴う大型家電の全国販売をスタートさせました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

物流の「2024年問題」に向けた取り組み

輸送能力の確保、ドライバー不足への対応など様々な課題への対処を通じて、安定した商品供給体制を構築

中部地区を拠点とした中継輸送の取り組み開始



※2024年4月以降、
コンテナを積み替えるスワップ輸送
およびドライバー交代方式を導入

【主な取り組み内容】

①ドライバー不足による輸送能力低下への対応

- 店舗配送ルートおよび配送回数見直しによる効率化と積載効率の向上
※関西・関東・北信越地区で実施

②ドライバー拘束時間の削減（待機時間含む）

- パース管理システム（納品予約システム）導入によるトラック納品待ち時間の短縮
※関西茨木物流センターで導入済みのシステムを、順次拡大予定
- 店舗/倉庫への納品業務における伝票のペーパーレスおよびEDI化推進

③輸送距離の短縮

- 関東地区物流拠点の東京物流センター機能強化（2024年6月よりEC出荷開始）

26/41

続きまして、23ページをご覧ください。23ページは、物流の2024年問題に向けた取り組みのご紹介です。

当社は、持続可能な物流体制の構築に向けて、早くから物流パートナー企業と協業し、物流の2024年問題への対策も踏まえた、活発な議論、検討を重ねてきました。関西茨木物流センターの安定稼働に加え、2023年10月に関東地区の物流拠点である東京物流センターの機能を拡充し、東西2拠点体制を整備することができました。

今後は2拠点の物流センターを効率的に連携して稼働させるべく、中部地区を拠点とした中継輸送の取り組みをはじめとした輸送能力の確保、ドライバー不足への対応など、さまざまな課題への対処を通じて、当社グループおよびサプライチェーンの物流効率の改善を進めてまいります。

サポート


日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

サポートビジネスにおける新サービスの提供を開始

ジョーシングループが提供するサブスクの新サービスメニューを拡充

「U-NEXT for Joshin」提供開始

U-NEXT for Joshin



「U-NEXT for Joshin」は動画配信本数36万本以上※1で日本最大級の動画・電子書籍配信サービスです。動画見放題サービスは2,189円で31万本以上の動画見放題と190誌以上の雑誌読み放題あり、最新作のレンタルも続々配信しており、観たいときにお好きな作品の視聴が可能です。

提供開始日：2024年4月1日

- 取扱店：ジョーシングループ各店（一部店舗除く※2）
- 月額料金：動画見放題サービス 2,189円（税込）
- （毎月U-NEXTポイント1,200円分付与）

※1. 2024年4月1日現在
※2. メグリア本店・安城桜井店・なると店・とくしま店・Joshin Webショップ

「AppleCare+」の月払いプラン取り扱い開始

AppleCare+で
安心を追加しよう



「AppleCare+」はApple製品の保証サービスです。月払いプランに加入することで、契約期間中は過失や事故による損傷に対する修理などのサービスを利用回数の制限なく受けられます。また、Appleの専任スペシャリストにチャットまたは電話で優先的に問い合わせることもできます。

提供開始日：2024年4月1日

- 対象製品：Mac・iPad・Apple Watch・Apple製ディスプレイ
- 取扱店：Joshin Apple製品取扱店（Joshin webショップ除く）

24/41

続きまして、24ページをご覧ください。24ページは、サポートビジネスにおける新サービスの紹介です。

動画・電子書籍配信サービス U-NEXT for Joshin の提供、ならびに Apple 製品の保証サービス AppleCare+ 月払いプランの取り扱いを、2024年4月より開始しました。サポートビジネスは当社における成長事業の一つと位置づけており、ハウスクリーニング、ホームメンテナンス、リユース、レンタルなどを対象としています。

サポートビジネスの事業規模はまだ小さいものではありますが、JT-2025 経営計画のスローガンである、「お客さまの暮らしに寄り添う「コンシェルジュ」へ」を具現化するためにも、欠かすことのできないカテゴリと位置づけております。サポートビジネスとして提供可能なサービスラインナップの強化、サービス品質の拡充をこれからも推進してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

プリンターインクらくらく注文サービスを開始

奈良三条大路店（他3店舗）において「プリンターインクらくらく注文サービス（インク注文カード発券機）」を導入

プリンターインクらくらく注文サービス（インク注文カード発券機）



- ①ジョーシンカードの会員バーコードをスキャンして、過去に購入したプリンターインクやプリンター本体が写真表示され、選択する方法
- ②プリンターインクのパッケージのバーコードをスキャンして選択する方法
- ③プリンターメーカーより検索して選択する方法

- お客さまが店頭で自己操作できるタッチパネルシステム
- お客さまは3つの異なる方法でプリンターインクを選択し、注文カードを簡単に印刷することが可能
- お客さまの購入間違い不安の解消を図るとともに、売場スペースの有効活用が可能
- 注文カードのメンテナンス作業の削減により、従業員の業務効率の向上も実現



お客さまにより良いお買い物体験を提供し、店舗全体の効率性とお客さまへのサービス向上を両立

25/41

続きまして、25 ページをご覧ください。25 ページは、プリンターインクらくらく注文サービスのご紹介です。このサービスは、お客さまが店頭で操作できるタッチパネルシステムとなります。

従来は商品を店頭で陳列し、お客さまご自身でお手持ちのプリンターに適合したインクを選んで、購入していただいております。そのため、お客さまの購入誤りや売場スペースの占有・陳列、およびメンテナンスの手間といったデメリットが発生していました。

新システムの導入により、お客さまの利便性向上を図るとともに、売場スペースの有効活用、従業員の業務効率の向上が期待されます。このシステムでは今後、シェーバーの替え刃など対象商品を拡大して導入していく予定であります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

持ち帰りフルセルフレジを開始

和歌山店（他7店舗）において、持ち帰りフルセルフレジを導入



- 店舗スタッフ1名で複数台のレジ運営が可能
(レジオペレーションの少人数化を実現)
- 自動音声と画面表示にてお客さまの操作をご案内
(レジオペレーションの簡素化を実現)
- 長期修理保証等、お客さまへお伝えすべきサービスは
自動音声と画面表示がモレなく伝達
(お客さまへのサービス品質の均一化)
(店舗スタッフの習熟度格差を是正)



労働人口減少を見据えた高効率オペレーションと
高品質な接客サービスの持続的提供を両立

26/41

続きまして、26 ページをご覧ください。26 ページは、持ち帰りフルセルフレジ導入のご紹介となります。

労働人口の減少が見込まれる中、限られた人員体制において高品質な接客、接客サービスを持続的に提供すべく、8 店舗において持ち帰りフルセルフレジを導入しました。導入店舗における課題を一つずつ克服し知見を積み重ねることによって、今後導入店舗を拡大し、リアル店舗における高効率オペレーション体制の構築と、高品質な接客、接客サービスの両立を目指してまいります。

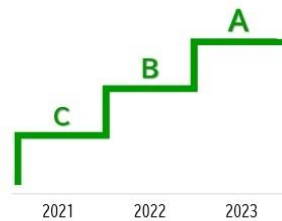
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

CDP Aスコアを獲得、自社受電契約事業所再エネ比率100%達成

「ジョーシングループ環境理念」に基づきマテリアリティに掲げるアクションプランを着実に実行

気候変動分野においてCDPの最高評価である Aスコアを獲得



当社グループは2021年度よりCDPへの質問書への回答を開始

気候変動分野の透明性と、パフォーマンスにおけるリーダーシップが認められ、2023年度の最高評価である「Aリスト企業」に選定

CDP Aスコア獲得を「2050年カーボンニュートラル」の実現に向けた方向性を示す道標として、複雑な環境課題への取り組みをより一層推進するとともに、すべてのステークホルダーの皆さまと「地球環境と調和した社会価値」を共創するサステナブルな経営を推進してまいります。

自社受電契約150事業所における再生可能エネルギー電源比率100%達成※1

※1. 島しょ部等、電力会社が提供する再生可能電力プランのない拠点はカーボンクレジットを活用（1拠点）



茨木店



彦根店

当社グループは家電販売を主とする小売業であり、排出するGHG排出量の大半が店舗における電力の使用によるものであるため、各事業所で使用している電力の再生エネ化（再生エネルギーへの転換）を最優先に考えこの2年間着実に実施

今回の再生エネ化によりおよそ年間1.8万トンのGHG（温室効果ガス）排出量削減効果を創出

太陽光発電システムによる、再生可能エネルギーの自家発電・自家消費の取り組みも積極的に実施

27/41

続きまして、27ページをご覧ください。27ページは、環境分野における取り組みのご紹介です。

2023年度、当社は気候変動分野において、CDPの最高評価であるAスコアを獲得しました。当社がCDPへの回答を開始した2021年から3年目での獲得となり、当社グループの気候変動に対する取り組みと情報開示が、国際的に高いレベルにあると評価いただいた結果だと認識しています。

また、リアル店舗をはじめとした、自社で受電契約を行っている150の事業所においては、再生可能エネルギー電源比率100%を達成しました。

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の一つと位置づけております。2050年カーボンニュートラルの実現に向けた方向性を示す道標として、全てのステークホルダーの皆様とともに、地球環境と調和した社会価値を共創するサステナブルな経営を推進してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

[目次]

- 2023年度（2024年3月期）通期決算
2024年度（2025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
- 中期経営計画（JT-2025 経営計画）の
進捗と課題
 - ①個別戦略
 - ②サステナビリティへの取り組み



28/41

続きまして、28 ページをご覧ください。29 ページ以降は、JT-2025 経営計画の掲げる個別戦略、ならびに環境、社会、ガバナンスにおけるサステナビリティへの取り組みにおける、2023 年度の進捗と成果、2024 年度の課題と今後の取り組みを掲載しておりますので、ご確認ください。

長時間にわたりましたが、以上を持ちまして 2023 年度通期決算の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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に移りたいと存じます。ご質問のある方は、画面右側のチャット欄にご質問の投稿をお願いいたします。

質問者 [Q]：質問がございます。目標とする ROE8%以上の達成には、営業利益率 2.6%まで高めることに加えて、資産回転率の向上、財務レバレッジの引き上げが必要と思われませんが、こうした BS への取り組みについて、具体的に教えてください。

金谷 [M]：回答につきましては、大代取締役より回答させていただきます。

大代 [A]：財務戦略担当の大代でございます。ROE の向上に向けた取り組みと、バランスシートのほうから、BS の観点からということでございます。

今回、決算の中身の中で一つポイントとして挙げられることは、私ども配当性向の部分もあろうかと思っております。一つは今回、3月に配当性向 30%以上という目標から 40%以上というかたちで、引き上げをさせていただくと。これについては分母分子の関係からいうと、今の財務バランスの中身を勘案した結果として、いたずらとはいいませんけれども資本を増やす観点ではなくて、基本的には ROE の分子である利益を高めていく方向性を考えていこうと考えた結果、こういったかたちの取り組みをさせていただいたところでございます。

加えて私どもの持っております政策保有株式であったりとか、そういったものの処置も着実に進めてまいります。これにつきましては、後日発刊される有価証券報告書等を見ていただければお分かりになるかとは思いますが、こういったことを着実に進めることによって、資産の中身を、回転率を上げていく。資産を効率化していくことを加えていくことによって、結果として ROE を高めていく方向性を考えておるところでございます。

前提といたしましては、私どもの売上を上げ、利益を高めるという営業戦略が基本的にはなると思いますが、財務面からもこういったことを一つ一つ着実に進めていくことによって、目標を達成したいと考えております。

以上、ご回答申し上げます。

質問者 [Q]：インターネット販売は、会社計画に対してどれぐらいの差異がありましたでしょうか。インターネット販売の収益力向上について、23年3月期と比べてどの程度の改善が見られましたか。また、今期は収益力の改善に加えて、増収も見込めそうでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



中期経営計画の営業利益率目標が2.6%に据え置かれました。今期予想が2.2%ですので、26年2月期には残り0.4ポイント改善する必要があります。どのような改善を見込まれているのか、教えてください。

金谷 [M]：高橋のほうから回答させていただきます。

高橋 [A]：営業戦略担当の高橋でございます。ただ今のご質問につきまして、ご回答申し上げたいと思います。

まず、インターネット販売の目標は公表しておりません。ただ今回の着地は、当初の想定よりも下回っております。ただ結果として下回ったのではなく、やっぱりインターネットの世界がなかなか利益が出づらい。ところが、当社のインターネットの事業はずっと黒字です。それを維持するためにはもう一度、事業自体を再構築しないといけないということで、期中からちょっと方向転換をして、売上よりもっと利益を残す。

そのための体制をつくるにはどうしたらいいのか。それと将来成長していくためのビジネスはどういったものなのかを模索しながら、残りの半年間、下期はずっとやってきた状態でございます。

利益の水準についても公表はしておりませんが、確実に2桁以上の伸長をやっておりますので、ご報告させていただきます。

それと営業利益率2.2%を2.6%という部分ですけれども、弊社の粗利益率がまだまだ低い。2020年3月期で24.2からスタートして、前期でやっと26%まできたんですけれども、これはわれわれが想定しているよりも、なかなか粗利益率がまだまだ上がり切っていない。まだまだ粗利益率を上げる余地はあると考えておりますので、まずは営業利益率の改善は粗利益率の改善、営業としてはそこをしっかりと目指していく。その上で売上をしっかりと伸ばしていく。

売上も基盤になる事業、それと成長事業、それと差別化事業をしっかりと分けしながら、全てを伸ばすんじゃないし、やっぱり守らないといけない事業もございますし、伸ばすべき事業は伸ばしていかないといけない。それと、差別化事業はどこまでも大切に育てたい。そういう思いでやっておりますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

以上で、ご説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

質問者 [Q]：資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、取締役会の議論の状況を教えてください。

金谷 [M]：この回答、田中取締役より行います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



田中 [A]：経営企画人材戦略を担当しております、田中でございます。株主資本コスト、それから株価を意識した経営についての、取締役会の議論についてのご質問でございます。

まず、ROEの向上をPBRの改善につなげていく。その基本的な方向性と時間軸につきましては、中長期の経営戦略に盛り込んでおるとおりでございます。中長期の企業価値向上に向けた意識を高めるために、この経営計画の中で資本コストをまず外部機関の皆様のご意見も聞きながら、的確に把握した上で収益計画、それから資本政策の基本的な方針をまずはお示ししております。

そして目指すべき資本収益性の指標として、ROEやROICの具体的な目標数値を掲げて、その実現に向けた経営戦略もお示ししております。特にROEにつきましては、取締役の株式報酬の算定根拠にもしております、経営責任を明確にしております。

中計の初年度である第76期につきましては、残念ながらこの経営指標には届きませんでしたけれども、取締役会での議論といたしましてはPBRの改善に向けて、まずは資本コストを上回るROEの持続的な確保、それから株価上昇への期待値を高めるための収益力の強化策、あるいは営業の戦略のブラッシュアップに時間をかけております。

個別戦略の進捗、それから成果につきましては、お手元の中期経営計画の進捗と課題をご覧いただければと存じます。

またそれ以外に、先ほど大代のほうからも一部ご回答申し上げましたとおり、当社の株式を保有いただくメリットを実感いただくための施策として、財務面での取り組みも進めておるところでございます。成長投資とのバランスを考えながら、株主還元を最適化していく。財務、営業両面で、PBRの改善を図ってまいりたいと考えております。

私からの回答は以上でございます。ご質問、ありがとうございました。

質問者 [Q]：続きまして、今期の業績の見通しは増収増益についての理由、これを教えてください。

金谷 [M]：高橋取締役より、回答申し上げます。

高橋 [A]：高橋でございます。ただ今のご質問にお答えさせていただきたいと思います。

決算短信の3ページ目、店頭販売、インターネット販売、その他計過去3年間、さかのぼった資料を表示させていただいていると思いますけれども、この中で店頭販売が2022年3月期から2024年3月期まで、伸びてはおりませんが落とすことなく、なんとか維持してきました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



この間はコロナ特需、それと定額給付金の特需のあった翌年から、やっぱり家電業界が非常に厳しくなった。その中でわれわれは、しっかりと品質を上げて商売をしていきたい。そのためにある程度、出店の数は抑えながら、品質を高めていこうということでやりました。

その品質を高めるというのは、家電という耐久消費財。これは二十歳から70歳までを買い替え期間と考えるなら50年間。その中で家電の耐久年数は10年間あるので、人は一生に5回家電を買い替える。耐久年数が短い商品であれば10回、一生にわずか5回、10回しかない。家電の買い替えはそういうイベントに近い内容を持っているんじゃないのかと。

そうしたら、その買い替え機会にぜひお力になれるような営業をやっていこう。そういう思いでやってきましたので、この間は店舗の純増はゼロです。実際2024年3月期に太田イオンモール店をオープンしたので、それでプラス1になっていますけれども期末でございまして、ほぼゼロの状態です。

既存店の売上を維持する、そういう力は今十分に付いてきたと思います。インターネット販売、先ほどご質問もございましたけれども、約100億円売上をショートさせていただきましたけれども、利益のほうは1点数倍上げることができております。この646億1,800万円はわかって出した、とにかく利益を出してみよう、webのビジネスとはどういうものかをしっかり確認しようという上で出した数字でございまして、この期は反転攻勢をかけさせていただく。

家電の事業はしっかり守れることが分かってきましたので、出店という力も加えながら伸ばしていきたい。それとこの中でモバイルは当社、決算短信にも載せさせていただいていますけれども、事業が非常に伸びています。

それと、リフォームの事業もここにきて非常に調子が良くなってきている。これを成長事業と考えておりますし、家電を基盤事業、一番幹の太い部分ですけれども、ここはしっかり守っていく。幹の部門をしっかり守りながら、成長事業で支えながら、エンタメという差別化事業がありますので、ここでしっかり数字を積んでいく。その上でインターネット事業の復活、これを足していけば十分、増収増益はいけるんじゃないかなと考えています。

特に粗利益率の話先ほど説明させていただいたんですけれども、前期で26%、業界の中では圧倒的に低い粗利益率になっていますので、これが27、28、ご同業と同じ29なんていう世界が出てきたら、すぐに営業利益率の問題も改善するんですけれども、そう簡単な問題じゃないことは十分に認識しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ただ 26%は、われわれのうちからしたらあまりに低すぎる。まだまだ上がる余地があるんじゃないかと考えていますので、その辺りをしっかり策を講じながら、基盤事業、差別化事業、それと成長事業に分けながら、リアル店舗と web のチャンネル事業、それと粗利益率の改善をもって、増収増益という絵をしっかり描いていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

以上、ご説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

司会 [M]：ほかに、ご質問はありますか。それでは、質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして上新電機株式会社、2023 年度決算説明会ライブ配信を終了いたします。終了後、アンケート画面が表示されますので、ご協力をお願いいたします。

以上、ご清聴いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

