

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（2024 年 3 月期）第 2 四半期決算説明会

2023 年 11 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（2024 年 3 月期）第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 11 月 7 日
[ページ数]	39
[時間]	17:00 – 17:53 (合計：53 分、登壇：33 分、質疑応答：20 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年度第2四半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。

皆さまからのご質問につきましては、チャット欄にて承りますので、適宜ご入力をよろしくお願いたします。なお、チャットの入力は説明中も可能でございます。

それでは、金谷より説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

[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



2/33

金谷：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。

本日はお忙しい中、2023年度第2四半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



説明終了後、質疑応答の時間を設けております。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、何とぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、3 ページをご覧ください。

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

3/33

3 ページは、2023 年度上期の連結の損益でございます。

売上高は、前期実績ならびに期初の予想に対してわずかながら減収でしたが、店頭販売での売上高は前期比 2%の増収でした。

利益面では、営業利益、経常利益、四半期純利益、いずれも前期実績ならびに期初の予想を上回る増益を確保いたしました。

売上総利益は前期比で 3.3%増となり、売上総利益率も 25.9%から 26.8 %に向上いたしました。

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。

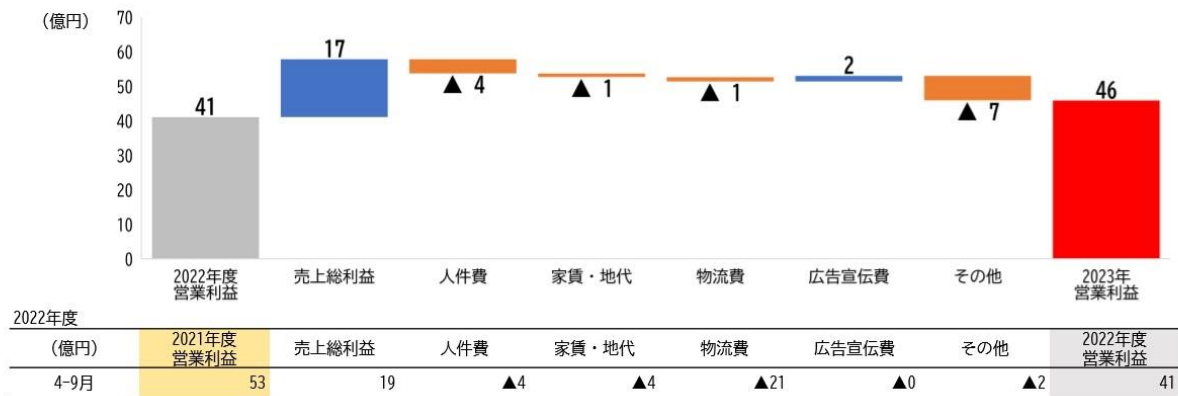
続きまして、4 ページをご覧ください。

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）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	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
	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	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

4/33

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17億円の増益の一方で、人件費は4億円の減益となりました。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す。

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。

続きまして、5 ページをご覧ください。

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）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

5/33

5 ページは、第2四半期会計期間の実績です。

7月から9月は、増収増益での着地となりました。

販売面には、「阪神タイガースリーグ優勝おめでとうセール」の貢献もあり、特に店頭販売が大きく伸びました。

利益面においては、販管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、経常利益、四半期純利益、いずれも増益を確保し、営業利益率は3.3%となりました。

続きまして、6ページをご覧ください。

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）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%

6/33

6 ページは、主な品種別の売上高です。

「阪神タイガースリーグ優勝おめでとうセール」の貢献もあり、期初から伸び悩んでいた品種において相応の実績となりました。

また、携帯電話は、コンスタントに前期を上回る実績を確保いたしております。

続きまして、7 ページをご覧ください。

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）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	(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	流動負債	84,376	90,812	+6,435
有形固定資産	75,085	74,409	△675	固定負債	38,143	41,901	+3,758
無形固定資産	2,471	2,447	△24	負債合計	122,520	132,713	+10,193
投資その他の資産	31,100	30,911	△189				
固定資産	108,657	107,768	△889	純資産合計	100,698	102,437	+1,739
資産合計	223,218	235,151	+11,932	負債純資産合計	223,218	235,151	+11,932
(ご参考)							
有利子負債合計	45,964	45,998	+34	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

7/33

7 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、ご覧のとおりでございます。

続きまして、8 ページをご覧ください。

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

8/33

8 ページは、2023 年度通期および下期の予想です。

サポート

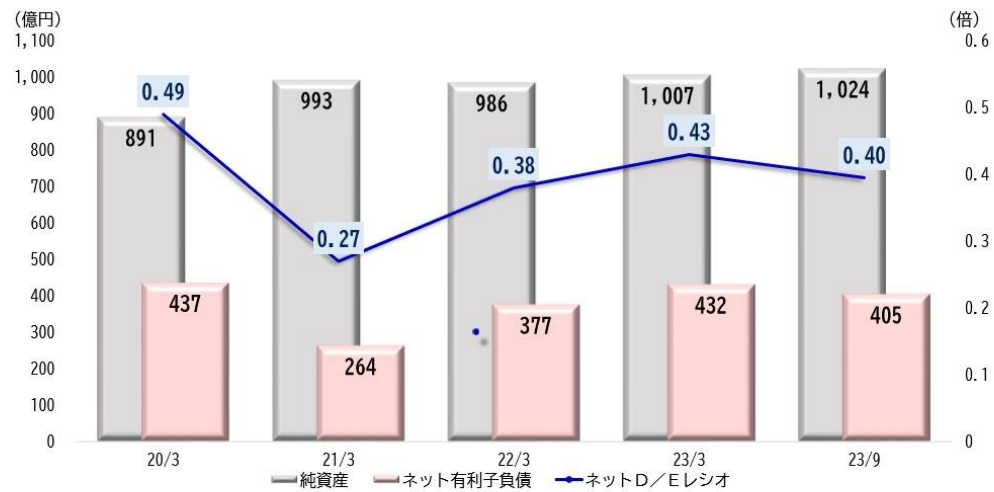
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

上期の業績を踏まえ、通期の予想は据え置きました。結果、下期は、前期比で増収増益を予想いたしております。

続きまして、9 ページをご覧ください。

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

9/33

9 ページは、財務状況とネット有利子負債の推移です。

純資産は増加しましたが、ネット有利子負債が減少したことにより、ネット D/E レシオは低位安定で推移いたしました。

続きまして、10 ページをご覧ください。

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

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。



10/33

10 ページは、過去 10 年間における店舗数の推移です。

2023 年度は、9 月末時点で 1 店舗減の 220 店舗となっています。

過去 10 年間において、当社グループは、物流・サービスインフラの拡充に伴う店舗網の再編や、不採算店舗のスクラップアンドビルド、主力の家電事業とのシナジー効果の薄いドラッグストア業態専門店の営業譲渡など、「Joshin」ブランド直営店の強化に取り組んでまいりました。

その結果、店舗数自体は 10 年前から減少しましたが、関西・東海・関東・北信越を重点エリアと位置づけ、当社グループ独自の「ドミナント戦略」を着実に推進してきました。

「ドミナント戦略」につきましては、後ほど中期経営計画「JT-2025 経営計画」の取り組みの中でご説明いたします。

続きまして、11 ページをご覧ください。

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

[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



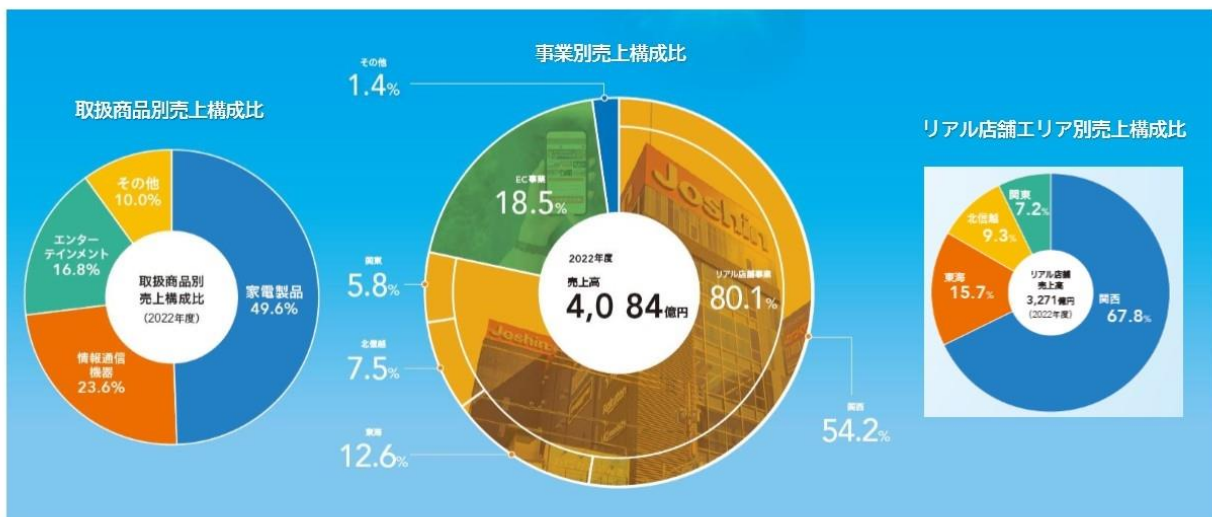
11/33

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。
それでは、12 ページをご覧ください。

ひと、まち、笑顔に。Joshin

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



12/33

12 ページは、ジョーシングループの売上構成比です。

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



11

「JT-2025 経営計画」の前提として、改めて当社グループにおけるリアル店舗と EC の 2 つのチャネル、またリアル店舗においては、全体に占めるエリア別の売上構成比について、今年 9 月に発刊した「統合報告書 2023」において開示いたしました。

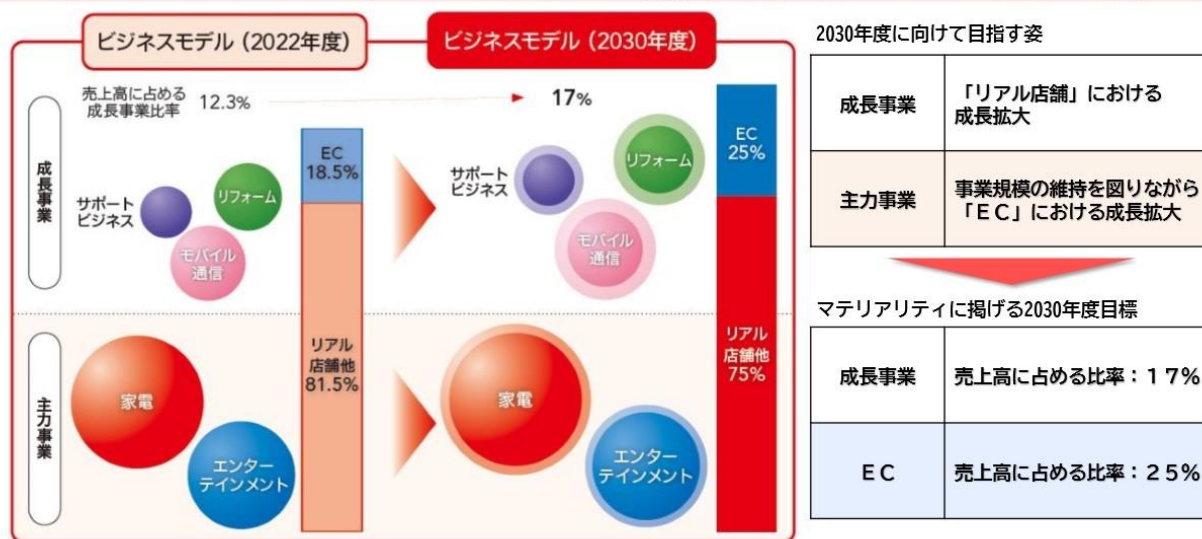
当社グループは、関西・東海・関東・北信越を重点エリアと位置づけ、中でも関西エリアを中心にドミナント戦略を推進した結果、EC を含めた全体の売上高においても 5 割強を占める構成となっております。

2050 年を見据えた中長期の経営戦略のマイルストーンである 2030 年においても、リアル店舗の中心は関西エリアであることに変わりなく、今後、成長拡大が期待できる EC と合わせて、当社グループの販売基盤を支えるマーケットと位置づけております。

続きまして、13 ページをご覧ください。

ジョーシングループのビジネスモデルを再定義

2チャネル・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



※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

13/33

13 ページは、ジョーシングループのビジネスモデルのご紹介です。

「JT-2025 経営計画」を推進する上で、事業ポートフォリオの見直し、整理を行い、改めて当社グループにおけるビジネスモデルの再定義をいたしました。

まず、お客さまとの接点となるリアル店舗、EC の 2 つのチャネルを主要販路と位置づけました。

次に、当社グループが提供する商品・サービスの販売を通じて、お客さまに価値を提供する領域を 5 つのカテゴリと位置づけました。

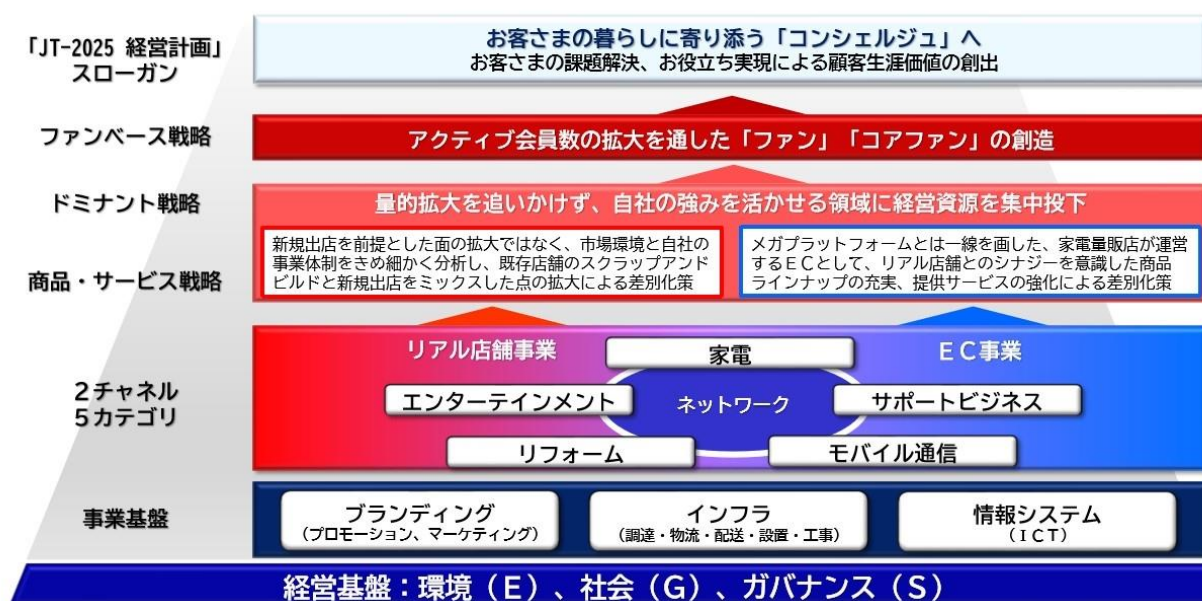
サポート

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

主力事業である家電、エンターテインメントに、成長事業として、リフォーム、モバイル通信、サポートビジネスを加えた5つのカテゴリにおいて、各カテゴリにおける競争力の強化を図り、カテゴリ同士の融合・連携、新たなカテゴリの創造による競争力の差別化により、2030年にあるべき姿を実現してまいります。

続きまして、14ページをご覧ください。

「JT-2025 経営計画」における基本戦略を明確化



14ページは、「JT-2025 経営計画」における基本戦略です。

サービスインフラ、情報システム、ブランディングを事業の基盤として、2つのチャンネル、5つのカテゴリを起点に、当社グループ独自の「ドミナント戦略」「商品・サービス戦略」を展開いたします。

そして、創業以来75年にわたり、まごころサービスの実践で磨き上げた接客力を武器に、「ファンベース戦略」を推進することにより、中長期に安定した事業成長を実現することが可能となります。

続きまして、15ページをご覧ください。

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

「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

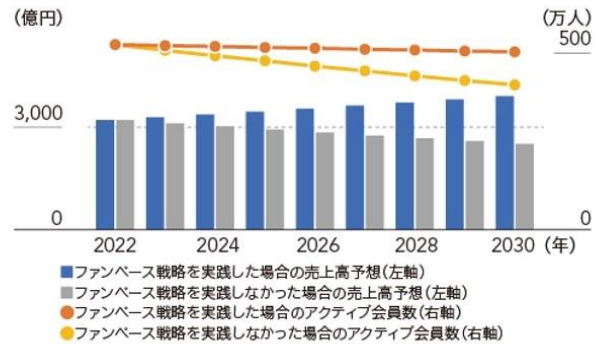
約520万人

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



15 ページは、「ファンベース戦略」の概要です。

当社グループでは、1年に1回以上、商品・サービスを購入された会員さまをアクティブ会員と定義しております。

「ファンベース戦略」とは、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ることを明確にした上で、アクティブ会員の年間稼働会員数、年間平均購入金額を開示いたしました。

また、「ファン」「コアファン」会員の位置づけと、定量的定義も明確にいたしました。

家電製品の需要傾向は、少子高齢化が進むことにより、今後緩やかな減少傾向が続くものと予想されます。片や、アクティブ会員の平均購入金額は上昇傾向で推移しています。

「ファンベース戦略」を実践することができれば、収益力の向上を伴った持続的な成長を実現することが可能となります。

「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。

続きまして、16 ページをご覧ください。

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

「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！

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/>

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。



16/33

16 ページは、「新ロイヤルティプログラム」のご紹介です。

「新ロイヤルティプログラム」の導入は、「ファンベース戦略」の中核的な戦術の一つであり、2024年2月からのサービス開始に向けて、この9月より当社ホームページにて告知を開始いたしました。

現在、ECチャネルのJoshin Webショップのみで運営している「プレミアムステージ」というプログラムを、リアル店舗も含めた、当社グループ全体の新しいプログラムとして再設計した会員サービスであります。

「プレミアムステージ」は3つのステージで構成されていましたが、今回の再設計で5つに拡大いたしました。「ゴールドスマイル」「プラチナスマイル」は「ファン」会員を、「VIPスマイル」は「コアファン」会員を意識した様々な特典をご用意いたしております。

詳細につきましては、当社ホームページをご参照ください。

続きまして、17ページをご覧ください。

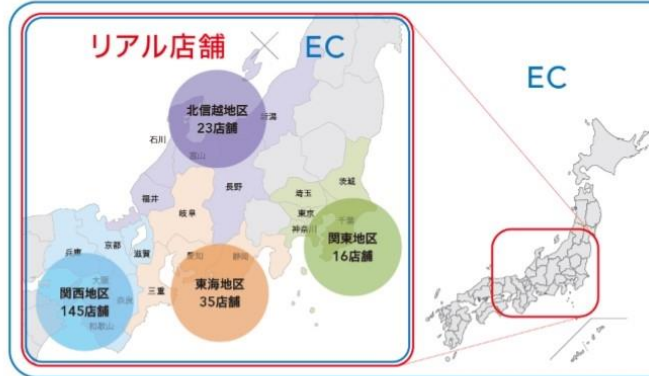
サポート

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

【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）

【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が漆喰となつ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）

17/33

17 ページは、ジョーシングループの「ドミナント戦略」のご説明です。

当社グループは、関西・東海・関東・北信越をリアル店舗の重点エリアと位置づけています。当社グループの「ドミナント戦略」とは、出店数の拡大によるシェアアップを前提としたものではなく、スクラップアンドビルドも含めた既存店の販売力強化に加え、EC、サービスインフラとのシナジー効果を最大限に引き出すジョーシン経済圏の創出と考えております。

当社グループでは、各店舗の5キロ圏内のシェアを把握しております。出店戦略は、エリアを面で見えるエリア収益ではなく、個別店舗の収益化を前提とした出店政策を実行してまいりました。

続きまして、18 ページをご覧ください。

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

「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

18/33

18 ページは、「JT-2025 経営計画」の個別戦略における取り組みです。

事業基盤の一翼を担う物流におきましては、既存の東京物流センターの増床・機能強化により、関西茨木物流センターを核とする東西2拠点化物流体制の整備を進めることができました。

また、中部地区への中継拠点の設置に向けた準備を進めることで、物流の2024年問題への対応を推進しております。

情報システムの分野においては、ここに紹介する新システムの新規導入をはじめ、顧客対応や店舗運営におけるICTの実装により、「顧客満足度向上」と「従業員の働き方改革」の両立を目指しています。

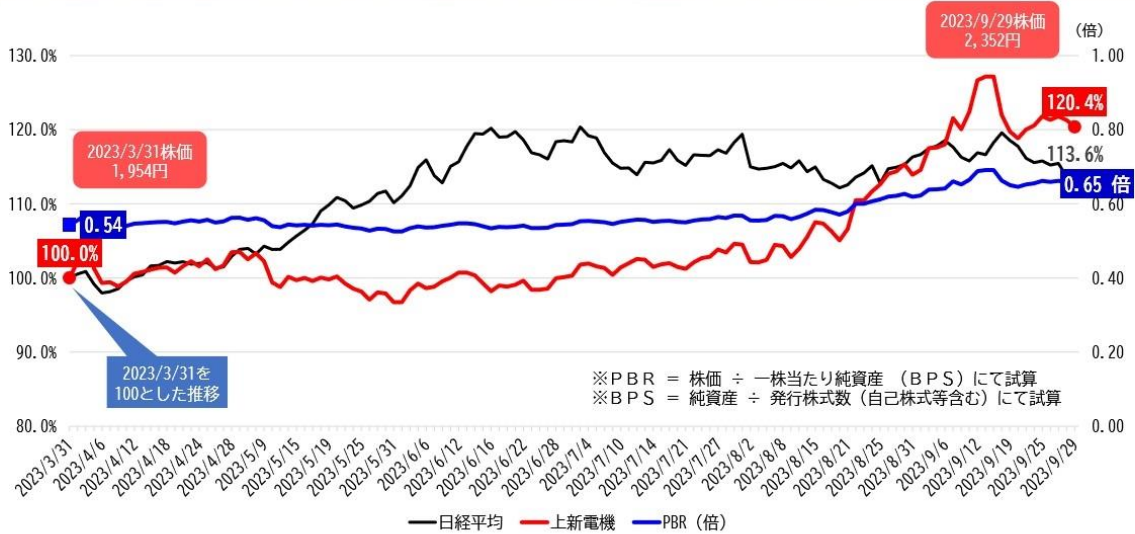
続きまして、19 ページをご覧ください。

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



19/33

19 ページは、2023 年 4 月から 9 月までの株価と PBR の推移をまとめたものであります。

当社の株価は、8 月までは日経平均を下回るレベルで推移していました。9 月に入り、阪神タイガースの 18 年ぶりのリーグ優勝が近づくにつれて、優勝セールによる業績貢献が期待感となって株価に織り込まれたこともあり、9 月末時点では日経平均を上回るパフォーマンスを確保することができました。

PBR につきましても、0.5 倍レベルで推移していたものが、0.6 倍にステップアップいたしました。

10 月以降も、株価は 2,300 円台で安定的に推移いたしております。

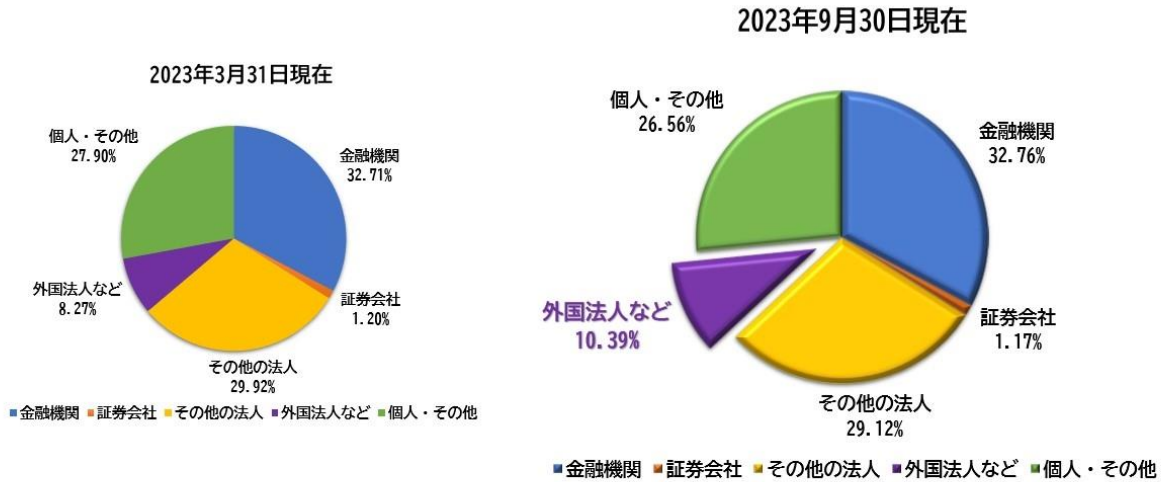
続きまして、20 ページをご覧ください。

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

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



(注) 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

20/33

20 ページは、2023 年 9 月末時点の株主構成です。

3 月末時点と比較すると、外国法人などの持株比率が増加し、10%台に到達いたしました。

後ほどご紹介する、ESG 指数、銘柄への複数採用も貢献していると受け止めています。

続きまして、21 ページをご覧ください。

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
ROI C※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

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

21/33

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

21 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た当社の対応を取りまとめました。

株価および PBR は、こちらに示した形で分解することができます。株価、PBR のいずれも、EPS の拡大が鍵となります。

当社グループは、「JT-2025 経営計画」に掲げる資本配分計画に基づき、将来の事業成長につながる成長投資を着実に実行しつつ、株主還元、有利子負債の削減をバランスよく実施することで、適切な純資産の管理を実行してまいります。

その上で、「JT-2025 経営計画」で目指す収益力の強化、いわゆる稼ぐ力の強化に取り組むことで、EPS を拡大し、高いレベルで持続的に確保できる、筋肉質でサステナブルな経営体制の確立を目指します。

結果として、利益成長を実績という形で積み重ねることができれば、PER の引き上げも加わることで、PBR1 倍割れの解消、その先のさらなる PBR 向上に向けた道筋が見えてくると考えております。

続きまして、22 ページをご覧ください。

[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



22/33

ここからは、2023 年度上期のトピックスについてご紹介いたします。

それでは、23 ページをご覧ください。

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



「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

23/33

23 ページは、「阪神タイガースリーグ優勝おめでとうセール」の成果です。

2005 年以来 18 年ぶりのリーグ優勝ということもあり、9 月 15 日から 15 日間にわたり開催した今回のセールでは、多数のお客さまにご来店いただきました。

当社グループでは、今回の優勝セールを、「ファンベース戦略」を加速させる機会と捉え、リアル店舗、EC の 2 つのチャンネルにおいて、まごころサービスの実践で培った、お客さまに寄り添うコンシェルジュサービスの提供に取り組みました。

その結果、セール期間中に約 7 万 4,000 人のお客さまに新規会員としてご加入いただきました。これは、2022 年度 1 年間の会員増加数の 11%に相当いたします。この中には、しばらく当社グループをご利用されていなかった休眠会員の復活も含まれています。

新規会員の獲得は、アクティブ会員の拡大、すなわちファンの拡大につながります。今回のセール限りの関係に終わらせることなく、ここから「ファン」「コアファン」になっていただけるよう、「ファンベース戦略」を着実に実践してまいります。

続きまして、24 ページをご覧ください。

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

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



24/33

24 ページは、第1回「Joshin 接客ロールプレイングコンテスト」のご紹介です。

このコンテストは、「ファンベース戦略」における新たな取り組みとして、本年度からスタートいたしました。

家電店舗の代表者 221 名が 2 カ月間にわたる予選会で接客の技を競い、その中から選び抜かれた 16 名の販売員が頂上決戦に挑みました。

チャレンジャー一人一人が個性を生かし、創意工夫した接客提案はいずれも素晴らしく、家電流通業を営む当社グループにとって、接客を担う従業員一人一人が唯一無二の財産であることを改めて認識する機会となりました。

当社グループ全体の接客技術と従業員のモチベーション向上につなげるべく、来年以降の継続開催を検討しております。

続きまして、25 ページをご覧ください。

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

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



25/33

25 ページは、リアル店舗の出店エリアにおける地域連携のご紹介です。

マテリアリティ「地域社会と共生の推進」に基づき、関西エリアを中心にドミナント戦略を展開する当社グループでは、特に関西における取り組みを数多く行っております。

関西エリアにおける当社グループのポジションを表すものであり、ドミナント戦略推進エリアにおける地域貢献とブランド認知度をさらに向上させるべく、今後も積極的に取り組んでまいります。

続きまして、26 ページをご覧ください。

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

「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

26/33

26 ページは、「統合報告書 2023」のご紹介です。

本年 9 月に日本語版冊子の発刊、および当社ホームページ上で公開し、英語版につきましては、11 月中に公開予定です。

今回の発刊に併せて、事業戦略をはじめ、ご覧の内容でコンテンツを強化いたしました。

また、新たな取り組みとして、従来の業務執行取締役全員のメッセージに加え、社外取締役全員による座談会、全執行役員のメッセージを新たに掲載いたしました。

先ほど紹介した「JT-2025 経営計画」における取り組み、この後に紹介するマテリアリティ、ESG に関する取り組みにつきましても詳細に掲載していますので、併せてご参照ください。

続きまして、27 ページをご覧ください。

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

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

(注記) ES：インパクト、E：環境、S：社会、G：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

27/33

27 ページは、マテリアリティの改定についてのご説明です。

当社グループは、2021年、外部有識者からの意見も加え、ジョーシングループのマテリアリティを取りまとめ、公表いたしました。

この2年間に多くの当初計画を達成したことから、今回その一部を改定し、取り組み課題、アクションプランおよび目標の見直しを実施いたしました。

中でも、お客さまへ生涯にわたる価値を提供する源泉である「人財」への取り組みを強化、推進するため、「ダイバーシティ&インクルージョン」をマテリアリティに格上げし、「人財確保」「人財育成」「健康経営」を取り組み課題として整理いたしました。

続きまして、28 ページをご覧ください。

サポート

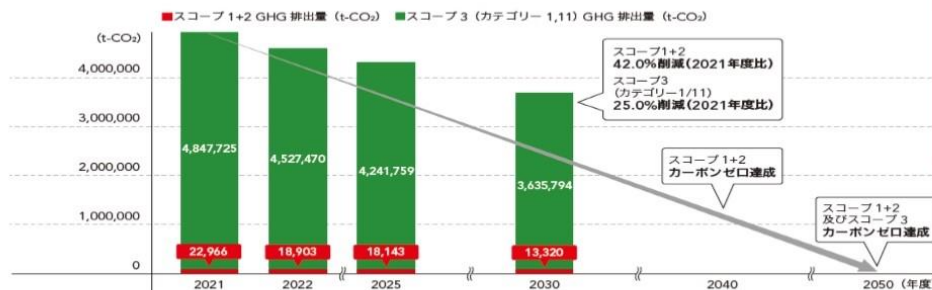
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

28/33

28 ページは、環境における取り組みを紹介いたします。

脱炭素に向けた取り組みでは、カーボンゼロに向けたロードマップを公表いたしました。具体的な施策、目標とする数値、達成時期を明確に示すことで、着実な達成につなげてまいります。

また、第三者による算定数値保証につきましては、従来のスコープ1、2に加え、今回からスコープ3におけるカテゴリ1、11も対象に加えました。

これにより、グループ全体の排出量の98.1%をカバーすることになり、サステナビリティ報告のさらなる質的向上につなげてまいります。

続きまして、29 ページをご覧ください。

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

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



29/33

29 ページは、環境をはじめとする各種 ESG 指数、銘柄の採用状況です。

当社グループは、本年 10 月、2030 年に向けた温室効果ガス排出量削減目標について、1.5°Cに抑える目標として、SBT 認定を取得することができました。

CDP における B スコア獲得をはじめ、FTSE 各構成銘柄への採用も増えており、ESG 指数、銘柄への採用を通じて、資本市場からの評価獲得につなげてまいります。

続きまして、30 ページをご覧ください。

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

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	
生産性向上に関するシステム投資	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 租利額人的資本投資比率=社員1人当たりの租利額÷社員1人当たり租利額、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。

30/33

30 ページは、社会における取り組みの概要です。

経営ビジョン「家電と ICT の力で生活インフラの Hub になる」を实践し、「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实现」、この2つの社会価値創出を目指す当社グループにとって、多様な人財の活躍こそが、新たな事業機会を捉えて持続的成長につなげていく、組織力の源泉と位置づけております。

「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してまいります。

有価証券報告書における人的資本情報の開示など、人的資本経営に対する取り組みが注目を増す中、当社グループは、人的資本投資額の内訳を開示いたしました。

「JT-2025 経営計画」の着実な達成につなげるべく、積極的な人財投資による従業員の経営参画を企業価値向上につなげてまいります。

続きまして、31 ページをご覧ください。

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

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



31/33

31 ページは、ダイバーシティ&インクルージョンの推進に向けたロードマップです。

「風土醸成」「女性の活躍推進」「多様な人財の活躍支援」、この3つのテーマに沿って2030年のKPIを明確に設定し、時系列に具体的な施策を示すことで、働きがいのある労働環境を実現してまいります。

続きまして、32 ページをご覧ください。

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



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。

32/33

32 ページは、ガバナンスにおける取り組みのご紹介です。

「JT-2025 経営計画」のスタートを機に、取締役報酬制度を改定いたしました。

改定のポイントと内容につきましては、ご覧のとおりです。

長期インセンティブ報酬としての株式報酬の比率を30%に拡大し、うち10%はROEの計画達成度に連動し、残り20%はサステナビリティ指数に連動する仕組みとなっております。

中長期の経営戦略と取締役報酬の連動を強化することで、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、取締役会のガバナンス強化を図ってまいります。

長時間にわたりましたが、以上をもちまして、2023年度第2四半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。

金谷 [M]：質問が参りました。

質問者 [Q]：阪神タイガース優勝セール成果と課題について、説明をお願いしたいということでございます。

金谷 [M]：この件につきましては、高橋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。ただ今のご質問に対してご説明させていただきたいと思っております。

まず阪神タイガース優勝セール成果でございますけれども、具体的な数字は開示をなかなかさせていただいていないんですが、9月切りの月次が121%、10月切りの月次が92%で開示させていただいております。

9月切りに阪神タイガースが優勝いたしました。その直後から優勝セールをスタートしたわけでございますけれども、当然優勝セールの前には買い控えというものがございました。それと、優勝セールで、この9月切りが終えて、合計で121%。10月に関してはその反動が入りますので、この2月の数字を合わせてお考えいただいたらいいかと思うんですが、仮にこの9月切りと10月切りが同じウエートと仮定しますと、2カ月で106.5%。

ただ、10月の92%の数字については、GfKの数字が93%、同業他社の月次開示が96%前後で出ていますので、この全てが反動という形ではないと思っています。実際には9月と10月の売上ウエートもございますので、106.5%を軸に、もうちょっと高い上積みがあったんじゃないかなと考えております。

さらに、阪神タイガースがCSファイナルで勝ち抜きましたので、そこからさらに買い控えが発生いたしております。それで、この11月切り、日本一セールを昨日から大変ありがたいことにスタートさせていただいたわけで、またこの日本一セールも非常によく売れております。

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



かなり乱高下しておりますので、この11月切りを締めた段階で初めて実態が出てくると思うんですが、取りあえずリーグ優勝の効果につきましては、9、10の月次から想定した106.5%に、そこに2%、3%あたりを詰めるんじゃないかなと考えております。

あとはこの日本一セール、11月末までの、当社の11月の月次を見ての判断となりますので、よろしく願いいたします。

あと、課題でございますけれども、優勝セールというのは非常によく売れます。特に東京、北信越、離れた地域はどうかなと思っていたんですけど、離れた地域でも相当な効果があるなというのを実感させていただきました。さらに、西宮市に3店舗ございますが、このお店には非常に高い効果、想定外の売上というぐらいよく売れました。

全体を総括しますと、西宮市に近い地域から売上が高い。だんだん離れていくことに弱くなるんですけども、トータルして、この9月、10月、それと今後開示をする11月の月次をもってご判断いただいたらいいかと思っておりますので、よろしく願いいたします。

課題は特にないんですけれども、2003年、2005年、今回2023年リーグ優勝、今回は日本一になってくれたんですけれども、もうちょっと短いサイクルで優勝していただくと、業績にもっともっと寄与すると思っておりますので、阪神タイガースの躍進を期待したいと思っております。

以上でございます。

質問者 [Q]：続きまして、在庫水準は健全な水準と理解してよいでしょうか。また、下期以降の粗利率見通しも、上期同様に改善の期待をしてよいでしょうか。価格競争面についても併せてご教示ください。

金谷 [M]：これにつきましては、大代から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。

まず在庫の水準でございますけれども、昨年度が、在庫の9月末残というところは802億程度、今期につきましては793億というところで、ほぼニアリーイコールという形でございます。

売上で割り返すところによりますと、2.4カ月程度でございます。季節変動要因等々もございませけれども、トレンドで見ると限りにおいて過剰感といったものは全くございませんとし、今後、先ほど高橋から話もあったとおり、セールでどんどんお客さまの手元へこの在庫がはけていくという状況も当然あるかと考えられますので、この辺りについての健全性につきましては全く問題のないものだと考えております。

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



それと、粗利率と価格競争は、ある意味、一体みたいなところがございます。これも営業戦略に負うところも多いんですけども、私どもで聞いておるところによりますと、過剰な価格競争といったところが、過剰な競争になっているというところは、今のところ、以前に比べると緩和されておられるというところもございます。

先ほど社長の金谷から説明があったとおり、「ロールプレイングコンテスト」なんていうことをさせていただきながら、接客能力を上げていくことにわれわれは注力しておるわけでございます。お客さまに適切なものを適切にお売りする、販売することを目指しておるわけでございますので、その辺りが収益力の向上にきつとつながっていくものだと、財務の立場からも期待を申し上げているところでございます。

以上、ご説明申し上げます。

質問者 [Q]：インターネット販売の不調が続いています。この要因についてお願いします。加えて、不調に対する対応策などがあれば、続けてご紹介いただけますと幸いです。

金谷 [M]：この件につきまして、高橋から説明を申し上げます。

高橋 [A]：営業戦略担当の高橋でございます。インターネットの不振、それに対する対応策、こちらのご質問につきまして、お答えさせていただきたいと思っております。

インターネットにつきましては、2020年度に大きく売上を伸ばしてくれました。そこで一気に拡大して、結構何をやってもうまくいく、そういう年で、特にコロナ禍でインターネットのチャンネルが相当お客さまにご支持いただいていたので、当社もやはりイケイケという姿勢で商売をさせていただいておりました。

その後、徐々に落ち着いてきて、逆にコロナが明けて、5類に移行して、リアル店舗に人が戻ってくると、ECのビジネスが若干厳しくなってきました。厳しくなると、競争が厳しくなります。そうすると、なかなか収益につながらないということで、今期は、今、不振というご質問をいただいたんですが、当社では不振とは考えておりません。

元々われわれは電気屋でございますので、電気屋のEC、要は重量物、大型の冷蔵庫や洗濯機、それと設置工事が必要なエアコン、これをリアル店舗と同品質で販売ができる、そういったECのビジネスを目指しておりまして、若干そういう部分が置き去りになった部分もございました。

今期については、もう一度足元をしっかりと見つめながら、本来あるべき姿を見つめていきたい、探していきたい、そういう1年と位置づけて、現在営業をしております。

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



この1年間については、下期も大きく数字が動くことはないと思うんですけれども、この1年の数字をベンチマークに、来期以降どういうふうに伸ばしていくのかをしっかりと考えていきたいと思っています。

なお、収益については、公表はしていませんけれども、前期に比べて大幅増益という形になっておりますので、本来あるべき姿は徐々に見えてきている状態、しっかり見えてきている状態だと思えます。今期1年、しっかり戦い抜いて、来期につなげていこうと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

以上、ご説明でございます。

質問者 [Q]：続きまして、PBR1倍割れ改善に関して、資本コストを意識した経営に向けた取締役会の議論、検討の状況を説明してください。

金谷 [M]：これにつきましては、田中から回答させていただきます。

田中 [A]：経営企画・人財戦略を担当しております、田中でございます。PBRの改善の取り組みについてのご質問でございます。

今年3月に、東証から資本コストおよび株価を意識した経営の実践に関する取り組みの要請を受けたわけですが、当社としましては、ちょうどこの中期経営計画の更新時期に当たっておりますので、東証の要請に基づいて取締役会で議論を重ね、協議を重ねてまいりました。

その結果、先ほどご案内のとおり、中期経営計画として取りまとめをさせていただきました。その中では、資本コストを改めて認識して、これを開示し、そしてそれを上回る経営指標および資本効率の目標を定めて、またそれを確実に実践するための資本の配分、計画の概要をお示ししております。

2025年度には、ROEで8%以上、ROA、そしてROICが5%以上という目標を掲げて事業にまい進しているところでございます。

先ほどからもご案内のとおり、阪神タイガースが優勝、そして日本一に輝きましたので、本当にたくさんのお客さまにご来店いただいております。新規加入も増えておりますので、改めて新規でご加入いただく会員さまを明日の収益に結び付けていく取り組み、これを着実に実践していくことが直近の課題でございます。

役員らの意欲を高めるために、この中期経営計画をスタートさせるに当たりまして、報酬制度も抜本的に改定いたしました。そもそも業績連動のウエートが30%であったものを50%に引き上げて、

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



経営の責任を明確にするということも行いましたし、その50%のうちの30%はROE、そしてサステナビリティ指数に連動する評価形式といたしております。役員の意欲を高めて着実に中期経営計画を実践してまいりたいと思います。

また、収益の改善、これはもちろんでございますけれども、最終利益を意識した取り組みということでは、かねてより要請の強い政策保有株式の縮減についても粛々と進めてまいりたいと考えております。

以上のような政策を着実に実行することによって、ROEを向上させ、もってPBRの改善につなげてまいりたいと存じますので、ご理解を賜りたいと存じます。

以上、ご回答申し上げます。ご質問ありがとうございました。

質問者 [Q]：続きまして、優勝セールについて質問です。売上は伸びると思いますが、値引きで粗利は少ないと思います。利益貢献はあると考えていいのでしょうか。

この質問が一つと、もう一つ同じような質問で、阪神優勝セールがあった一方、4月から9月の粗利率は前期対比で良化しております。この要因はどういったものがございましたでしょうかということで、粗利についての質問があります。

金谷 [M]：これについて、高橋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いてご回答申し上げたいと思います。

今回の阪神タイガースの優勝セールでございます。確かにファンのお客さま、当社のお客さまに喜んでいただくためにいろいろな商品を用意させていただきました。阪神タイガースが優勝すると信じて、かなり早い段階から商品を仕込ませていただいたので、その場の一時的な値引きで商売をしたのではなく、かなりの準備を重ねてきましたので、特にその準備段階で収益を確保できる、ということも考えてまいりました。

今回の第2四半期の決算をご覧いただいたらお分かりいただけると思いますけれども、阪神タイガースの優勝セール、確かに売れております。売れておりますけれども、利益もしっかり付いてきました。そういう準備もしてきましたし、そういう仕掛けもさせていただきました。お客さま、それとお取引さまにも支えられて、こういうセールができたと思います。今ご質問いただいた内容については全く問題ございませんので、ご安心をいただきますようによろしくお願いいたします。

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



粗利率の改善でございますけれども、これは従来よりも当社の課題と認識しておりました。先ほど社長の金谷からも説明があったとおり、店舗数の増加はしておりません。本来であれば、競争という環境であれば、お店をつくってボリュームをつくりたいところですが、この家電というのは耐久消費財でございます。一度買ったら10年近く使う商品。その商品を右から左に、十分お客さまの話も聞かずに売るという行為は、当社ではやっておりません。しっかりお客さまの使用状況、ご希望、ニーズを聞き取って、販売させていただいております。

こういう商売をすると、どちらかというとハイエンドの商品のほうにお客さまも魅力は感じられますし、そういう商品をご理解いただいておりますと、実際におうちに着いて、設置をして使っていただくと、快適、楽しい、おいしいという、満足感を味わっていただけます。

そういう商売をずっと目指してきましたので、ハイエンド商品というのはやはり利益率がいいです。メーカーさんも売りたいので、その商品については支援体制も非常に大きゅうございます。そういった商売を目指してきた結果だと感じておりますので、いきなり何かをやって上がってきたんじゃないし、ずっと今までやってきた商売、目指してきた商売の積み重ねでここまでやってきました。

この商売がある程度安定して、われわれのものになるということであれば、お店の数も若干なりとも増やしていきたいですし、そこから成長戦略も考えていきたいと思っております。粗利率が改善している要因については、そういう部分が一番大きいとご理解いただければいいと思っておりますので、よろしくお願いたします。

以上でご説明を終わらせていただきます。ご質問ありがとうございました。

質問者 [Q]：続きまして、東京物流センターの増床と中部地方の中継拠点構想について、もう少し詳しく狙いを教えていただけますでしょうか。

金谷 [M]：これにつきましては、田中から説明させていただきます。

田中 [A]：田中でございます。東京物流センターを含めた2拠点化の問題と、中部地区の拠点整備のご質問でございます。

いずれも、物流、2024年問題、それと元々BCPに根ざした対応でございます。関西では関西茨木物流センターを新設いたしました。元々南港地区にありました物流センターと、枚方にご置きました物流センターを内陸部に移転して統合するという事で、一つは災害対策を考え、また物流の効率を考え、顧客サービスの向上を考えて、その措置をとってまいりました。

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



関西 1 拠点ということになりますと、事業継続の観点で課題もございますので、改めて東京、ここは EC の構成比も非常に高い地域でもございますので、首都圏の大消費地に近い所にもう一つ物流センターの拠点を設けることによって、東西 2 拠点体制を進めて、EC の事業拡大、それとリアル店舗の配送網拡大を実現したいと考えています。

消費者に近いところで物流センターを設けるということが、今、課題になっております 2024 年問題の解決につながると考えております。その意味では、中継地点である中部地区にも新たな物流拠点を設けるということで、今現在、検討を進めておるところでございますけれども、これについてはまだ具体的に確定したことがございませんので、決まり次第、また公表させていただきたいと思っております。

以上でございます。ご質問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 年度第 2 四半期決算の説明会ライブ配信を終了いたします。

以上、ご清聴いただき、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付いては[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@scriptasia.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

