

上新電機株式会社

2021年3月期 第2四半期
〈2020年4月～2020年9月〉

決算説明

2020年11月6日

東京証券取引所市場 第一部上場

証券コード：8173

ごあいさつ・店舗でのコロナウイルス感染予防対策

新型コロナウイルス感染症で治療中の皆さまに心からお見舞い申し上げますとともに、昼夜を分かたず命を守る最前線で奮闘されている医療関係の方々を始め、社会のあらゆる分野で尊い命を守るため職務を遂行されている皆さまに御礼を申し上げます。

また、令和2年7月豪雨による各地の甚大なる被害につきまして、心よりお見舞い申し上げ、一日も早い復興をお祈りいたします。

お客さまの安心のために ジョーシンの新型コロナウイルス感染症対策について

1. お客さまをお迎えする従業員の健康管理について

- (1) すべての事業所に「体調管理表」を備え付け、従業員の体調を毎日管理しています。「37.5℃以上の発熱」、「のどの痛み」、「激しい咳」、「息苦しさ」、「下痢・吐き気」、「強い倦怠感」などの症状が見られる従業員は勤務を避け、自宅で静養いたします。
- (2) 新型コロナウイルス感染が疑われる家族がいる従業員も自宅で静養し、保健所の指示に従って就業するルールとしております。
- (3) 前日の終業時刻と翌日の始業時刻の間に一定時間の休息を確保することで十分な睡眠と休養をとり、食事の栄養バランスに気を配るよう周知しております。

2. お客さまの感染を防止するための取り組みについて

- (1) 営業店舗の入口並びに従業員用通路入口に除菌液を設置しております。
- (2) 従業員はマスクを着用いたします。
- (3) 「咳エチケット」を徹底しております。
- (4) 「手洗い」と「うがい」を徹底しております。
- (5) レジ前では、一定間隔を空けてお並びいただいております。
- (6) レジカウンター等において、お客さまと従業員の間に透明の間仕切りを設置させていただく場合があります。
- (7) 営業店における接触感染防止のため、現金・クレジットカードなどの受け渡しの際は直接手渡しではなく、トレイに乗せてお渡しします。
- (8) 商談用テーブルやカウンターの座席を間引き、お客さま同士の間隔を空けてお座りいただきます。
- (9) 接触感染防止のため、商談用テーブル・カウンター、トイレのドアノブ、エスカレーターの手すり、エレベーターの操作ボタン等を定期的に清掃しております。
- (10) 「密閉」を避けるため、入口の自動ドアを開放させていただくことがあります。
- (11) 商品のお届けや工事でお客さま宅をご訪問する際は、消毒液で手のひらや甲を消毒し、マスク・手袋・靴下カバーを着用いたします。また、作業終了後は、作業員の手が触れた箇所について、拭き掃除を徹底します。

1. 2021年3月期 第2四半期

決 算 概 要



損 益 計 算 書

《2021年3月期 第2四半期の概要》

◆第2四半期の決算としては、売上・利益共に過去最高。

(単位：百万円)	2020年 3月期			2021年 3月期			
	【第2四半期】			【第2四半期】			
	実 績	売上比	前期比	実 績	売上比	前期比	売上比増減
売 上 高	216,865	100.0%	112.7%	226,698	100.0%	104.5%	—
(内 店頭販売)	179,775	82.9%	112.5%	183,291	80.9%	102.0%	△2.0%
(内 EC事業)	27,812	12.8%	109.5%	34,095	15.0%	122.6%	2.2%
(内 その他)	9,277	4.3%	127.1%	9,311	4.1%	100.4%	△0.2%
売 上 総 利 益	52,357	24.1%	110.0%	52,718	23.3%	100.7%	△0.9%
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	46,088	21.3%	109.1%	45,388	20.0%	98.5%	△1.2%
営 業 利 益	6,269	2.9%	117.1%	7,330	3.2%	116.9%	0.3%
経 常 利 益	6,219	2.9%	114.3%	7,284	3.2%	117.1%	0.4%
当 期 純 利 益 (※)	4,185	1.9%	120.1%	4,261	1.9%	101.8%	△0.1%

(※) 親会社株主に帰属する当期純利益

貸借対照表及びキャッシュ・フロー

〈貸借対照表〉

(単位：百万円)

〈資産の部〉	2020/3	2020/9	増減	〈負債・純資産の部〉	2020/3	2020/9	増減
流動資産計	98,255	94,999	△3,256	流動負債計	75,114	67,693	△7,420
				固定負債計	33,047	34,859	1,812
固定資産計	99,052	100,658	1,606	負債合計	108,161	102,553	△5,608
				純資産合計	89,147	93,104	3,957
資産合計	197,308	195,657	△1,650	負債・純資産合計	197,308	195,657	△1,650

〈ご参考〉

有利子負債合計	47,144	42,956	△4,188
---------	--------	--------	--------

〈ご参考〉

自己資本比率	45.2%	47.6%	2.4%
--------	-------	-------	------

〈キャッシュ・フロー〉

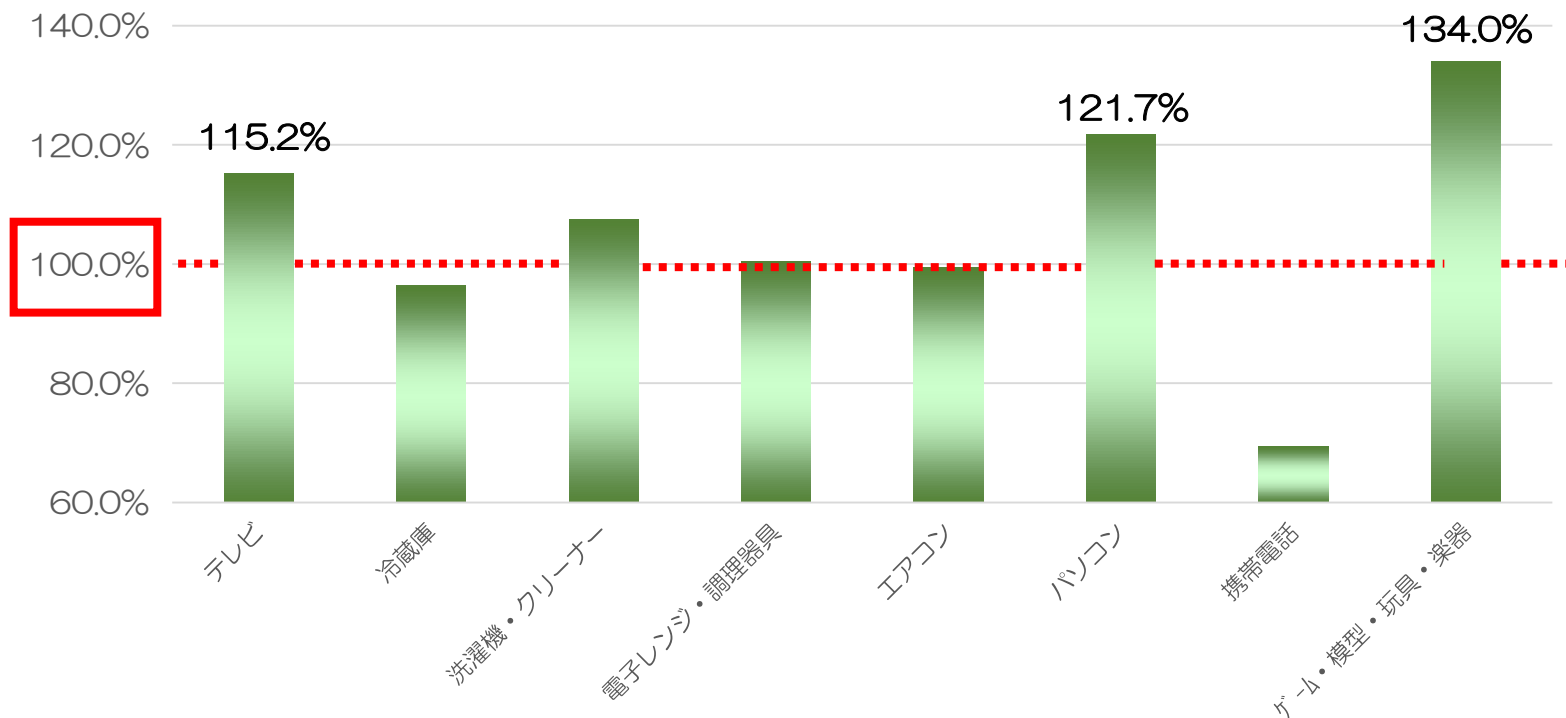
(単位：百万円)

	2019/9	2020/9	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	16,489	20,937	4,448
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	△ 2,829	△ 3,396	△ 567
(フリーキャッシュ・フロー (a) + (b))	13,660	17,540	3,880
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,603	△ 6,062	△ 1,458
現金及び同等物期末残高	13,446	14,811	1,365

品 種 別 売 上

新常態が続く中、引き続き
テレビ、パソコン、TVゲームなどが好調

【主な品種の前年同期比（累計）】



業績予想 ①

主な項目別概要

売上高

第2四半期まで

7月の天候不順による夏物商品が不振であった一方、「テレワーク」や「巣ごもり」などの新生活スタイル関連商品、特別定額給付金の後押しによる白物家電、「非接触」型ショッピングスタイルのEC販売などが業績に貢献。

第3四半期以降

コロナ禍の収束度合いによっては売上に影響を及ぼす一方、消費者の郊外型店舗への回帰、非接触で購入可能なEC部門の進展等のプラス要素を勘案。

通 期

前期差：＋ 約45億円

販売費及び一般管理費

緊急事態宣言下の自粛もあり、広告宣伝費用等は抑制できた一方で、働き方改革に伴う省力化・デジタル化への投資等を継続すると、全体では前年を上回る見込み。

特別損失

約14億円
(第2Q 実績)

(大阪日本橋エリア再編による減損費用含む)

当期純利益 (※)

約50億円
(通 期)

(前期比：－7.7%)

(※) 親会社株主に帰属する当期純利益

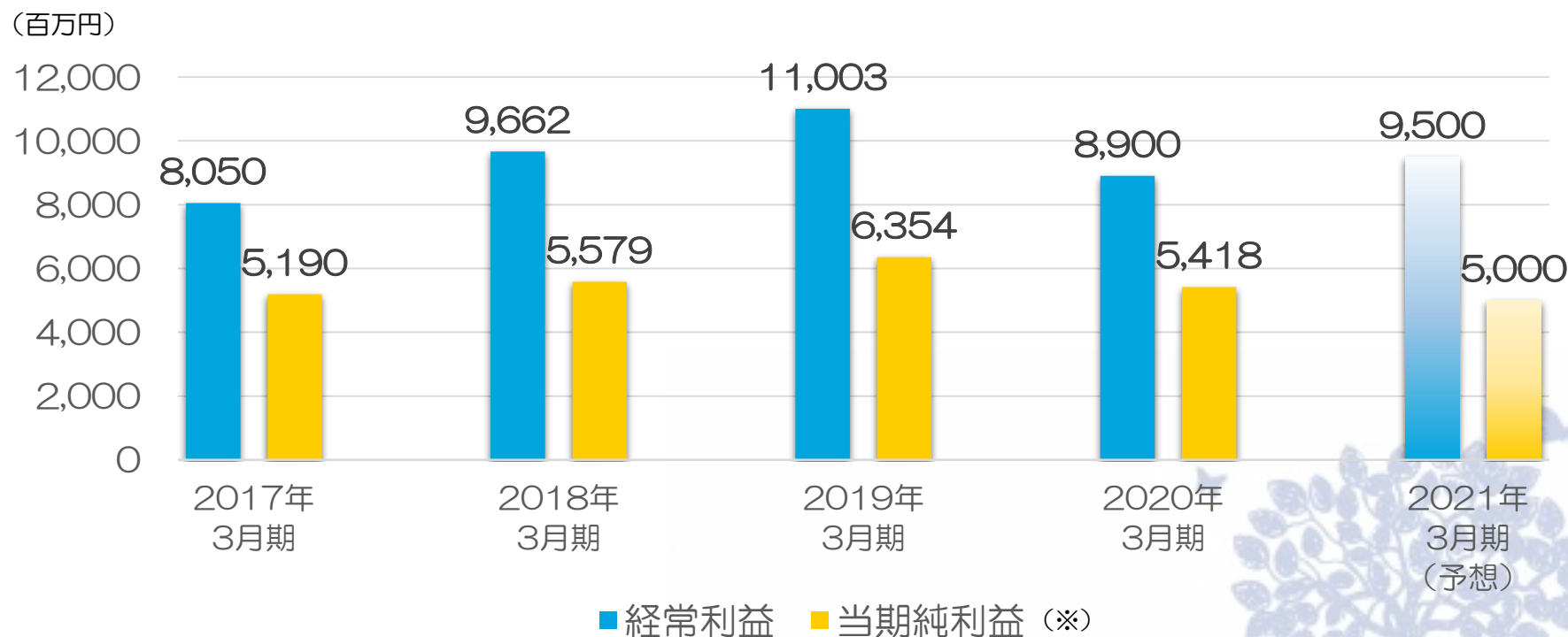
業績予想②

(2020年8月7日公表)

(単位：百万円)	2020年 3月期			2021年 3月期			(ご参考) 第2四半期 までの 進捗率
	【 通 期 】			【 通 期 】			
	実 績	売上比	前期比	予 想	売上比	前期比	
売 上 高	415,643	100.0%	102.9%	420,000	100.0%	101.0%	54.0%
営 業 利 益	8,979	2.2%	81.7%	9,500	2.3%	105.8%	77.2%
経 常 利 益	8,900	2.1%	80.9%	9,500	2.3%	106.7%	76.7%
当 期 純 利 益 (※)	5,418	1.3%	85.3%	5,000	1.2%	92.3%	85.2%

(※) 親会社株主に帰属する当期純利益

経常利益及び当期純利益推移



(※) 親会社株主に帰属する当期純利益

配 当 金 の 推 移

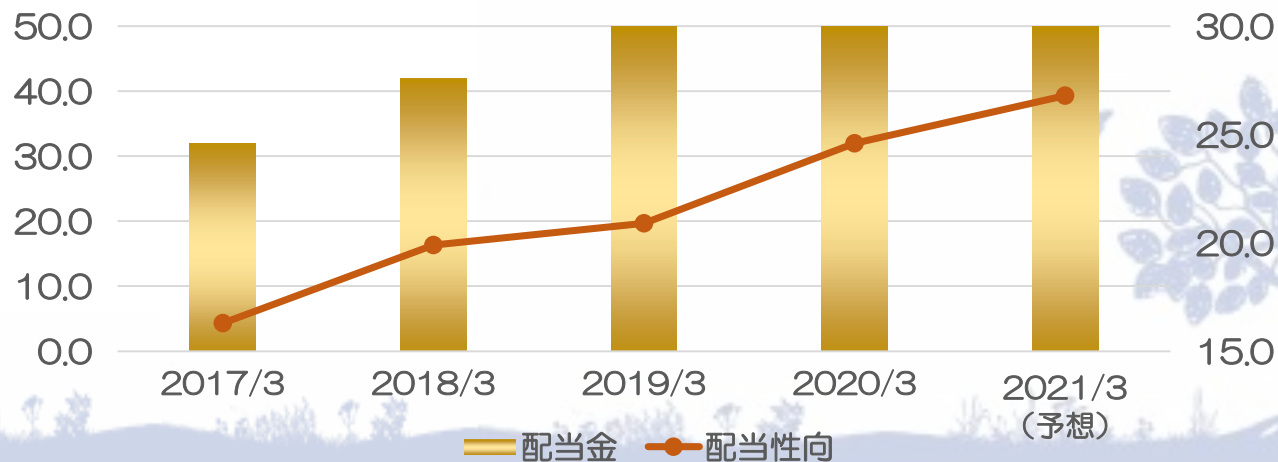
基本方針：業績の状況及び配当と内部留保のバランス
に配慮しながら、安定した配当を継続

(単位 配当金：円 配当性向：%)

通期	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3 (予想)
配当金	32.0 (※)	42.0	50.0	50.0	50.0
配当性向	16.3	19.9	20.9	24.6	26.8

(配当金：円)

(配当性向：%)



(※) 2017年10月1日付で、発行する普通株式について2株を1株に併合したことに伴い、2017年3月期の1株あたり配当金につきましては、株式併合を遡って反映した配当金額を記載しています。

2. トピックス



大阪日本橋エリア 店舗再編 第1フェーズ ①

これまで積み上げてきた経営資源およびブランドを
有機的に統合・再編し、店舗の活性化を図ります

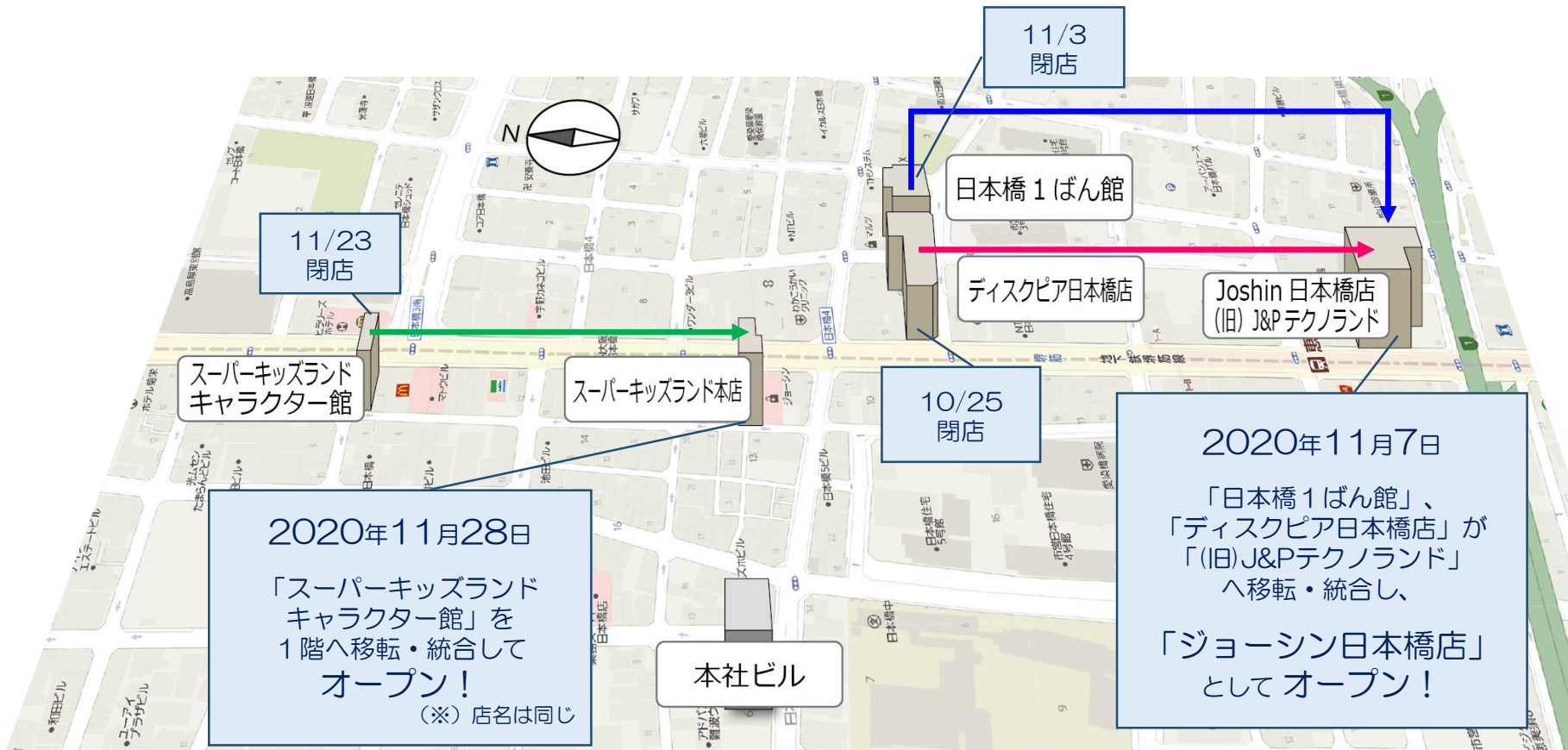
【詳細】

- 事業継続計画（BCP）に基づき、旧耐震基準で建設された店舗の改善措置として、建て替え・耐震補強工事を実施する。（第1四半期に特別損失約10億円（概算）計上済み。）
- 時の経過とともに変化してきた大阪日本橋の市場特性に合わせ、店舗・ブランドを統合し、収益力の強化を図る。

【店別の統合・建て替え予定】

店 名	スケジュール
ディスクピア日本橋店	「ジョーシン日本橋店」（旧「J&Pテクノランド」）へ移転・統合。 （10/25(日)閉店）
日本橋1ばん館	「ジョーシン日本橋店」（旧「J&Pテクノランド」）へ移転・統合。 （11/3(火祝)閉店）
J&Pテクノランド ↓ ジョーシン日本橋店	「J&Pテクノランド」は11/1(日)で閉店。 その後「ディスクピア日本橋店」「日本橋1ばん館」を統合し、 11/7(土)「ジョーシン日本橋店」としてオープン。
スーパーキッズランド本店	11/28(土)オープン。 （10/12(月)～11/27(金)耐震補強・改装工事(工事中は1階のみ休業)）
スーパーキッズランド キャラクター館	「スーパーキッズランド本店」1階へ移転・統合。（11/23(月祝)閉店）

大阪日本橋エリア 店舗再編 第1フェーズ ②



(注) 第2フェーズ以降の計画については、具体的に決定次第お知らせいたします。

ドラッグストア「マザーピア」単 独 店 舗 事 業 譲 渡

【譲渡の理由】

マザーピア単独店は元々小型家電店からの業態変更店舗。中期経営計画「JT-2023経営計画」の基本方針に基づき、経営資源の有機的統合・再編を行うため、事業譲渡を決定。

【譲渡先】

ウエルシア薬局株式会社（ウエルシアホールディングス株式会社の100%出資子会社）

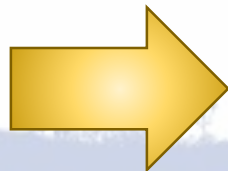
【譲渡店舗】

「マザーピア」和泉府中店、津久野店、深井店、寝屋川店、西岩田店、新大宮店の合計6店舗

【譲渡時期】

2020年度中（予定）

マザーピア



welcia



楽天 との O2Oキャンペーン 2020年度 第1弾 実施！

【キャンペーン詳細】

期間：2020年8月21日～9月3日

対象店舗：ジョーシン、ジョーシンアウトレット店舗 計211店

露出先：楽天市場トップページなど

Joshin
Off Line
(**Joshin** リアル店舗)



戦略的に
連携を強化

Rakuten
On Line
(楽天市場)



送客

30～50歳代を中心に、幅広い年齢層に
エントリーいただきました！

(※) キャンペーンは今後不定期に開催いたします。

2020年 CMキャラクター

【 阪神タイガース 】

HANSHIN
Tigers × **Joshin**

Joshin は、阪神タイガース初の
オフィシャルスポンサー企業です



梅野 隆太郎 選手



糸原 健斗 選手

【 NMB48 】 から 3名

本年
から！

NMB48 × **Joshin**



渋谷 凪咲
(しぶや なぎさ)
さん



山本 彩加
(やまもと あやか)
さん



白間 美瑠
(しろま みる)
さん

上新電機株式会社

中期経営計画

《JT-2023 経営計画》

〈2021年3月期～2023年3月期：3カ年計画〉

2020年8月7日 公表

東京証券取引所市場 第一部 上場

証券コード：8173



1. 前・中期経営計画《JT-2020》の総括 ～成果と課題～

（2018年3月期～2020年3月期）

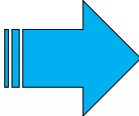


- 「唯一関西資本のJ o s h i n」で地域密着経営を強化
- 人口集積地におけるコストバランスを意識した店舗の開発
（スクラップ・アンド・ビルド、大型化、多機能化）
- CSR・コーポレートガバナンス体制の定着化
- 環境共生型、環境配慮型経営の継続推進
- 強固な財務基盤の構築



数値実績のまとめ

- 3ヶ年計画のうち、最終年度（2019年度）の第2四半期までは全項目で順調な進捗であったが、同第3四半期以降、消費増税による売上反動減、及び新型コロナウイルス感染拡大の影響により利益項目は未達
- 一方で、有利子負債の圧縮により、自己資本比率は大幅に改善

	2017年3月期	2020年3月期			2020年3月期		
	実績 (百万円)	計画 (百万円)	成長率		実績 (百万円)	達成率 (対計画値)	
売上高	374,387	405,000	108.2%		415,643	102.6%	達成！
営業利益	7,982	11,000	137.8%		8,979	81.6%	
経常利益	8,050	11,000	136.6%		8,900	80.9%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,190	6,000	115.6%		5,418	90.3%	
売上高経常利益率	2.2%	2.7%	—		2.1%	—	
自己資本比率	40.8%	43.0%	—		45.2%	—	達成！

具体的な成果と今後の課題

具体的な成果

- ✓ 安定した営業キャッシュフロー創出力の確立
 - 3年間の営業CF＝約330億円（前同期間比 144%）
- ✓ 店舗戦略に基づいた着実なスクラップ・アンド・ビルド
 - 出店：41店舗、撤収：34店舗
➡ 新店のみではなく、既存店舗の大型化及び機能強化の実現
- ✓ 生産性向上に向けた設備投資の実行
 - 3年間の設備投資額＝約250億円（前同期間比 113%）
 - 電子棚札の全店配備（業界初）、ECとリアル店舗の融合への取り組み、営業現場の効率化に向けた設備の刷新、SA（※）システムの機能強化

（※）SA＝ストア・オートメーションの略

今後の課題

- ✓ 人財活用に向けた投資強化と営業キャッシュフローのバランスを維持
- ✓ 消費者嗜好の多様化に向けた販売チャネルの更なる進化
- ✓ 環境共生型、環境配慮型経営の更なる進化

2. 新・中期経営計画《JT-2023》について (2021年3月期～2023年3月期)



➤ 各種販売チャネルを融合する

「オーバーストア」と言われる家電量販店業界の中で、新規出店偏重の拡大路線を避け、創業以来積み上げてきた経営資源及び販売形態を有機的に統合・再編して、本業に一層磨きをかける。

➤ 人財ポテンシャルを引き出し、最大活用する

「働き方（働きがい）改革」による職場環境の改善を通じて、E S（従業員満足）の一層の向上を図り、意欲の高い従業員の前進的なアイデア等を引き出し最大限に活用することによって、時代のニーズに即応する。

営業体制

- 新型コロナウイルス感染拡大以降、人の流れは「三密」を避けるため、都心のターミナル型店舗から「安心」「安全」で手軽にアクセスできる郊外型店舗へ一定程度回帰。
- 同時に、「非接触」のショッピングスタイルとして、今後ECサイトも売上の拡大が見込まれる。
- 店舗立地・EC事業の可能性から鑑みて、今後のパンデミック発生時も売上への長期的な影響は限定的と想定。

広告宣伝

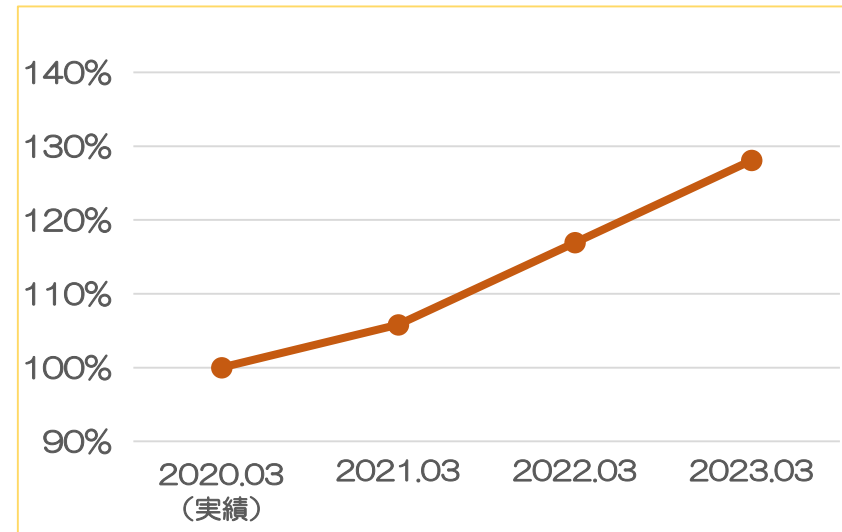
- 緊急事態宣言発令以降、紙媒体による販売促進を自粛し、解除後はJoshinアプリのプッシュ通知や電話注文への誘導など、販促方法を大胆に変更。
- 今後も、紙媒体のサイズ・頻度等を調整し、デジタル媒体も積極的に活用する等新たな広告宣伝戦略を追求する。

コロナ禍を受けた予想数値算出の前提条件②

時期別に見た経済動向

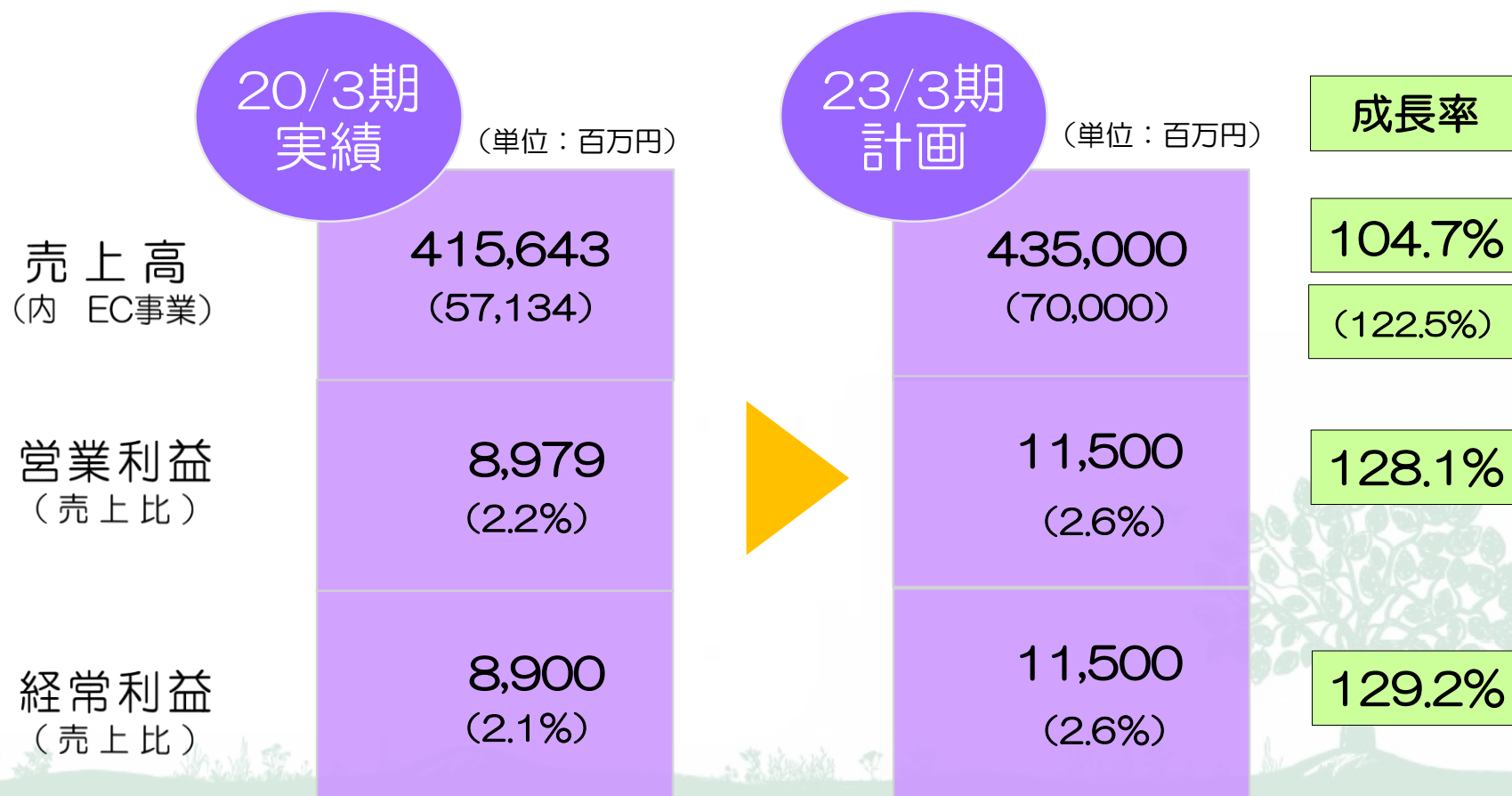
2020年度 上期	新型コロナウイルスの感染拡大により消費マインドは低下しているものの、特別定額給付金など助成金の支給により、耐久消費財購入への動きが一定数見られるものと想定。
2020年度 下期 ～ 2021年度	失業者が再び就職する一連のサイクルが落ち着き、労働及び収益環境が安定するのは2021年度末とし、売上に最も影響が出るのはこの時期と仮定。
2022年度	新型コロナウイルス感染拡大が収束へ向かい、ニューノーマル社会へ移行していくのに伴い、再度成長路線へ向かうため事業戦略の見直し・再構築を行う。

営業利益の計画



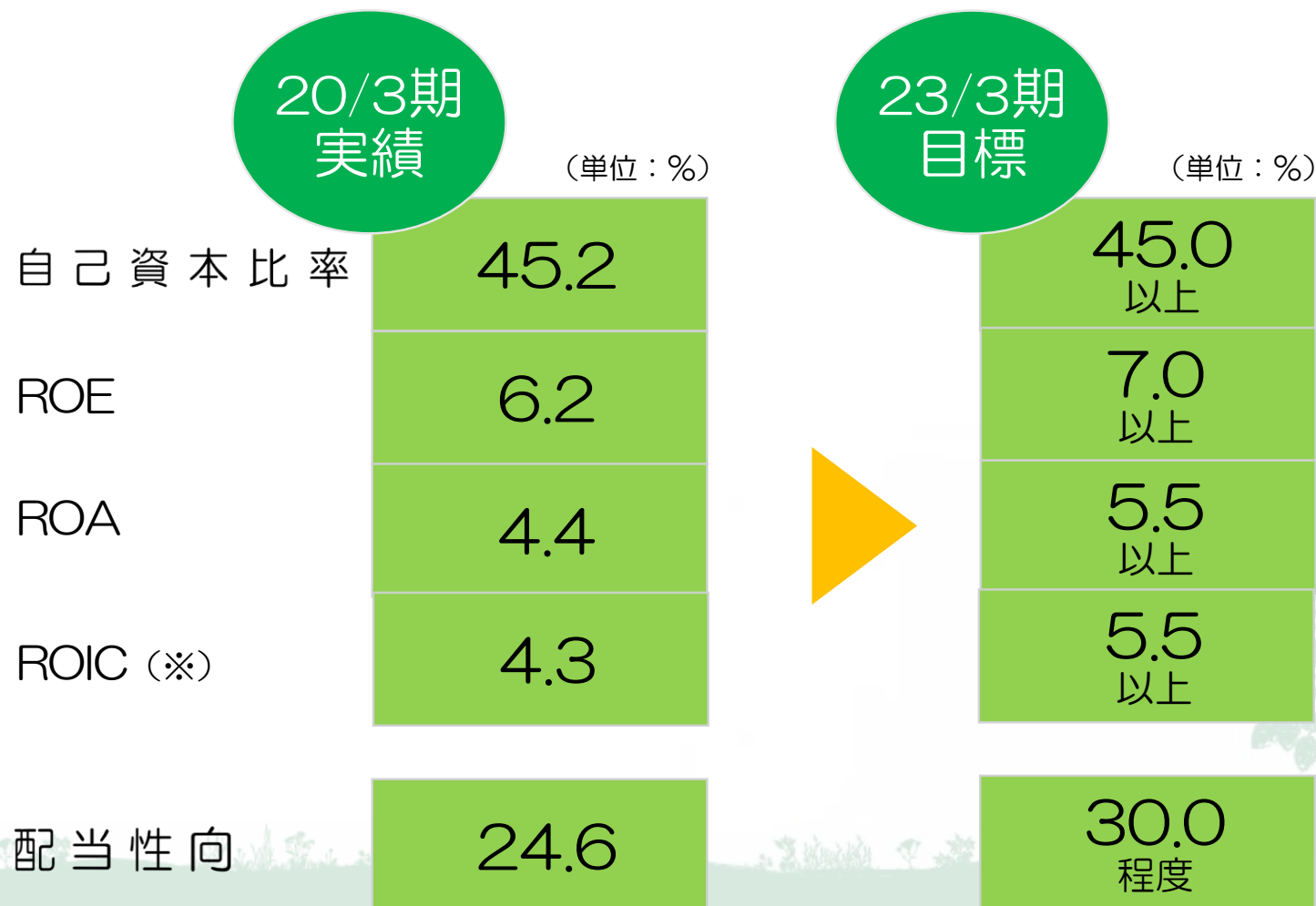
収益計画

- 成長投資により更なる発展に向けた強固な事業基盤を構築。
- 高シェアの地域・事業ドメインに資源を集中し、販売力・収益力を強化。



資 本 計 画

財務の健全性を確保しながら資本コストを上回るROEを創出し、株主価値の向上を目指す。



(※) ROIC (投下資本利益率) = 営業利益 × 0.65 (税率を0.35とした場合) / (純資産 + 有利子負債)

- 中期的に必要な投資資金は事業からのキャッシュフローより支出します。
- 創出キャッシュは成長への投資に優先配分します。

2021年3月期～2023年3月期の
3ヶ年の営業キャッシュフロー
400億円～450億円

成長への投資

株主還元＋財務体質強化

バリュー
チェーン
強化への投資

新規販促
ツールへの
投資

人財
投資

配 当
＋
有利子負債削減

バリューチェーン強化に向けた投資

更なる成長を支えるバリューチェーンの再構築に向けた積極投資

リアル店舗・EC事業の
営業インフラ投資

サービス・物流
インフラへの投資

既存店舗リニューアル
による
ドミナント化推進

Joshin webショップ
ユーザビリティ強化

事業継続性を考慮した
物流体制の再整備

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

リアル店舗とECの
シームレス営業を支える
相互送客システム整備

リアル店舗とECの
シームレス営業を支える
仕入・補給物流体制刷新

営業CF

400億円～450億円

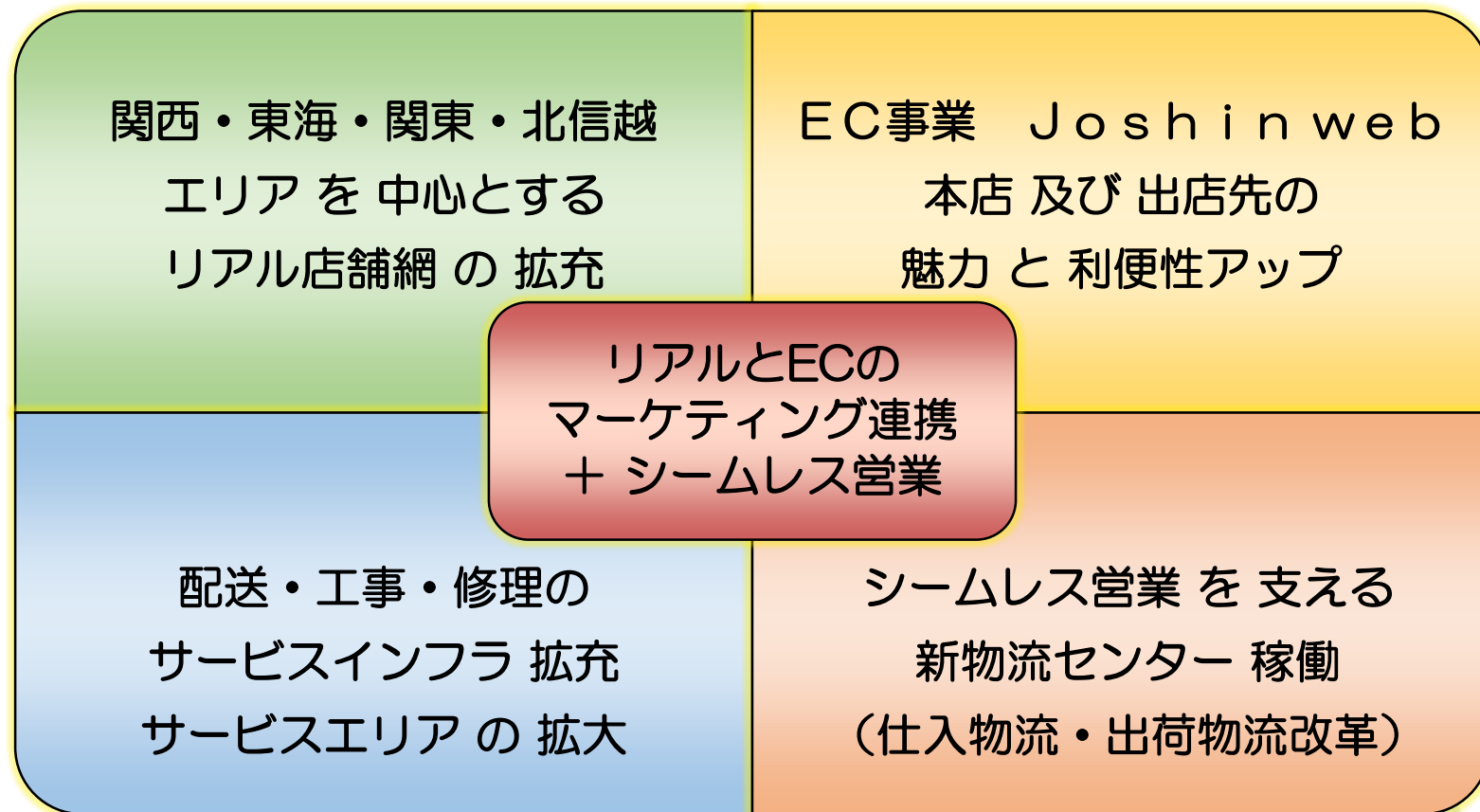
成長投資＋負債削減

約400億円

配当性向

30%程度

バリューチェーンの再構築



新物流センター稼動

事業継続性と運用効率の両立が実現できる新拠点

特徴

- 大規模災害発生時の事業継続性に優れた内陸部に位置し、西日本を広くカバーできる最適なロケーション。
- 2拠点で稼働している関西エリアの物流センターを1拠点に集約し、EC事業拡大も見越した在庫効率の改善。
- マテハン機能の充実による省力化で運営効率の向上を実現。

効果

- 物流保有アイテム数 → 20% 増加
- EC出荷能力 → 2 倍
- 物流総在庫金額 → 10% 削減
- 輸送車両 → 10% 削減

(※) 各数値は現時点での予想値です。

概要

- 構造：地上5階建て、免震構造
- 延べ床面積：約116,000 m²
- 竣工年：2021年5月末日（予定）



〈ロジスタ・ロジクロス茨木彩都 A棟（イメージ図）〉



〈現行物流センター①〉



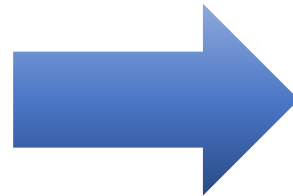
〈現行物流センター②〉

新たな販売促進方法の構築

新システム導入により 利益拡大 及び 経費削減 を 目指す

- MA (※) への積極的な投資を進め、すべての顧客に最適なタイミング、かつ個々のニーズに合致したメッセージを発信することで、効率的な販促を目指す。
- 紙媒体販促（チラシ・DM）を縮小し、デジタル販促を推進することにより、**20%**の経費削減率を目標とする。
- Joshinアプリの機能アップ、決済手段の多様化、新たな共通ポイントの積極導入等により顧客の利便性を徹底強化する。

(※) MA＝マーケティング・オートメーションの略

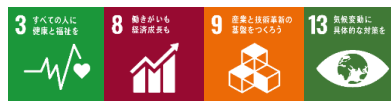


地球環境への貢献



- ☆ 「創エネ・蓄エネ・省エネ」製品・サービスの提案強化
- ☆ 新素材レジ袋の導入
- ☆ 太陽光発電システム導入推進による電源構成見直し
- ☆ 店舗駐車場の緑化
- ☆ 電気自動車充電システム 導入 推進

マーケティング



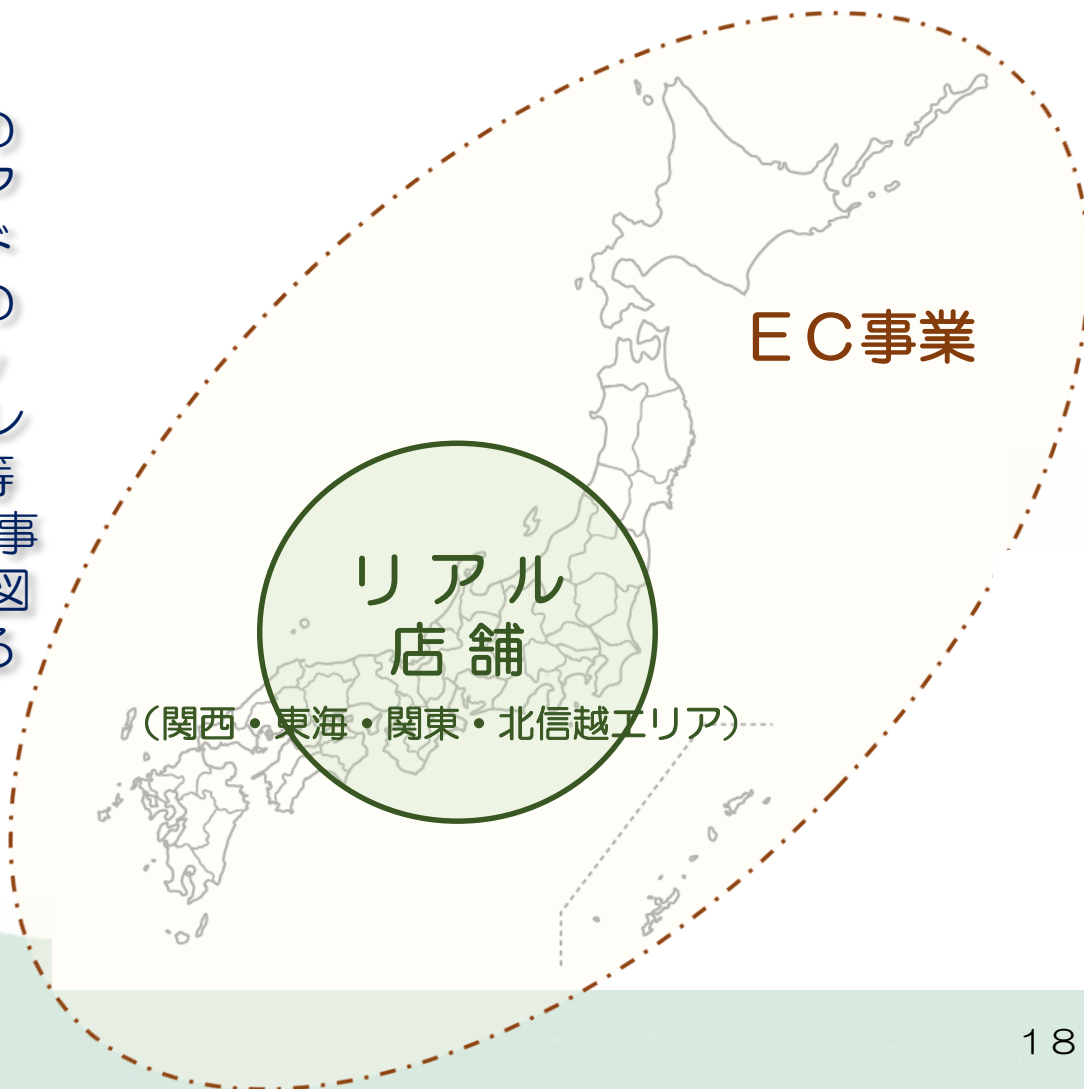
- ☆ アプリ・SNS等活用 による 若年層 への アプローチ 強化
- ☆ MA への 積極投資 による One to One マーケティング の 強化
- ☆ デジタルイノベーション への 積極投資 による 業務効率 改善 及び 顧客接点強化

計画達成に向けた重点施策

営業戦略

関西を中心にサービスインフラの整った東海・関東・北信越エリアの店舗ネットワークの活性化とドミナント化を指向し、既存店舗の積極的なリニューアル、スクラップ&ビルド、EC事業とのシームレス運営推進、配送・工事・修理等のサービスインフラ拡充により、事業基盤の強化と収益力の向上を図り、安定的かつ着実な出店による収益拡大を推進します。

事業展開エリア



株主優待について

株主優待も充実しています！

ご所有株式数 (毎年3月末日現在)	贈呈内容	2年以上継続保有の 株主様に追加贈呈
100株以上 500株未満	11枚(2,200円分)	—
500株以上2,500株未満	60枚(12,000円分)	30枚(6,000円分)
2,500株以上5,000株未満	120枚(24,000円分)	60枚(12,000円分)
5,000株以上	180枚(36,000円分)	90枚(18,000円分)

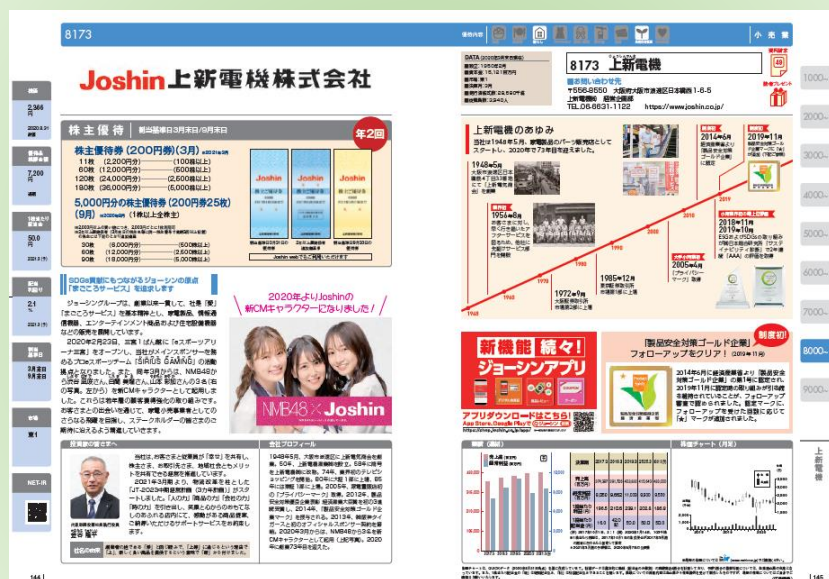
ご所有株式数 (毎年9月末日現在)	贈呈内容	2年以上継続保有の 株主様に追加贈呈
全株主様	25枚(5,000円分)	—



- (注1) 「株主ご優待券(2,000円券)」は、1回2,000円(消費税込み金額)以上のお買い物につき、お買いあげ金額2,000円毎に各1枚(2,000円券)ご使用いただけます。
- (注2) 2年以上継続保有の確認は、毎年3月末日の株主名簿に同一株主番号で、連続して3回以上記載または記録された株主様といたします。
- (注3) 毎年9月末日現在の株主様への「株主ご優待券(2,000円券)」は、12月上旬に発送する「営業の中間ご報告」に同封いたします。有効期限は、翌年の3月末日までとさせていただきます。

当社の株主優待情報

こんな雑誌に載っています！



〈知って得する株主優待 2021年版〉
野村インバスターリレーションズ（株）出版

<https://yutai.net-ir.ne.jp/pickup/detail/id=2533>

会 社 概 要

2020年 9月30日現在

社 名	上新電機株式会社 Joshin Denki Co.,Ltd.
コ ー ド 番 号	8173
上 場 取 引 所	東京証券取引所市場第一部
本 店 所 在 地	大阪市浪速区日本橋西一丁目6番5号
創 業	1948年 5月
資 本 金	15,121百万円
発 行 済 株 式 数	28,680,333株
代 表 者	代表取締役 社長執行役員 金谷 隆平
事 業 内 容	家電商品、情報通信機器、エンターテインメント商品及び住宅設備機器 などの関連商品の販売と付帯事業
年 商	4,156億 43百万円 (2020年3月期/連結)
従 業 員 数	3,940名 (他、平均臨時従業員数 3,871名<社員換算人数>) (2020年3月期/連結)
店 舗 数	234店舗(連結合計) / 239店舗(グループ計)
連 結 子 会 社	14 社(ジョーシンサービス株式会社 他 13社)



ご 視 聴

ありがとうございました。

質 疑 応 答

お断りと注意事項

- 将来の予測・見通しに関する事項は、目標や予想に基づいており、係る記述によって表現された内容を確認するものではありません。
- 将来の見通しや予測に関する事項と異なる現実の結果を生じさせる不確実性がある点を認識された上で、本資料をご利用下さい。
- 業績等に関する事項についても、各種情報に基づき作成されておりますが、その「安全性」及び「正確性」などを保障するものではありません。
- 本資料は、投資判断に関わるものではありません。
投資判断は、あくまでも ご自身の判断・責任でお願いします。

上 新 電 機 株 式 会 社

The logo consists of a solid red square. Inside the square, the word "Joshin" is written in a bold, white, sans-serif font, positioned in the lower-left area of the square.

Joshin

上新電機株式会社

本社所在地：大阪市浪速区日本橋西一丁目6番5号

お問い合わせ：経営企画部

TEL: 06-6631-1122

E-mail: keieikikaku@joshin.co.jp

(企業サイト) <https://www.joshin.co.jp/>

(ウェブショップ) <https://joshinweb.jp/>

今後とも、弊社に対するご支援を 宜しくお願いします。