

各 位

上場会社名	株式会社エディオン
代表者の役職氏名	代表取締役会長兼社長執行役員 久保 允誉
コード番号	2730 (東証プライム市場)
問い合わせ先	取締役副社長執行役員 山崎 徳雄

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、本日開催の取締役会において、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、当社の現状を評価・分析し、企業価値向上に向けた今後の方針・具体策について決議しましたのでお知らせいたします。

記

1. 現状評価 (連結ベース)

		2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
売上高	百万円	718,638	733,575	768,113	713,768	720,584
経常利益	百万円	18,889	13,365	27,811	21,589	19,248
純利益※	百万円	11,642	10,977	16,633	13,109	11,393
1株あたり純資産	円	1,601.53	1,685.50	1,809.68	1,950.13	2,048.30
1株あたり当期純利益	円	105.34	101.33	155.34	125.41	112.36
1株あたり配当額	円	32	34	46	44	44
配当性向	%	30.4	33.6	29.6	35.1	39.2
自己資本比率	%	50.1	51.5	50.2	52.8	54.6
ROE	%	6.7	6.1	8.9	6.7	5.7
ROIC	%	5.0	4.2	7.0	4.9	5.2
PBR	倍	0.60	0.53	0.68	0.58	0.63
期末株価	円	966	893	1,239	1,135	1,282

※親会社株主に帰属する当期純利益

当社は、従前より財務の健全性ととも資本収益性の向上を図るべく、ROE・ROICの向上を経営目標のひとつとして掲げております。現在、当社の株主資本コストは約5%と算定しており、過去5か年においてROEは継続的に株主資本コストを上回っていますが、その水準はまだまだ低いものと認識しております。また、PBRにおいては、1.0倍割れとなっており、家電量販店業界の平均が0.7倍~0.8倍、中央値が0.6倍~0.7倍であることに對し、当社の水準は0.5倍から直近で0.8倍弱と業界よりもやや弱い水準で推移しています。

これは、少子高齢化や人口減少など日本国内の需要構造の変化などから、業界全体の成長性につい

て不透明であると考えられていることや、当社の ROE の低さなどが要因であると認識しております。

【株主資本コスト算出について】

資本資産価値モデル（CAPM）を用いて以下のように算出いたしました。

株主資本コスト約 5%＝

$$\text{リスクフリーレート } 0.4\% + \beta (0.7\sim 0.8) \times \text{マーケットリスクプレミアム } 6\%$$

【要因分解】

$$\begin{aligned} \text{PBR} &= \text{ROE (収益性)} \times \text{PER (市場評価)} \\ &= \text{ROE} \quad \quad \quad \diagup \quad \text{広義の資本コスト (株主資本コスト一期待成長率)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PBR } 0.6 \text{ 倍} &= \text{ROE } 5.7\% \times \text{PER } 11.4 \text{ 倍} \\ &= \text{ROE } 5.7\% \quad \diagup \quad \text{広義の株主資本コスト } 8.7\% \\ &= \text{ROE } 5.7\% \quad \diagup \quad (\text{株主資本コスト約 } 5\% \cdot \text{期待成長率 } \text{約}\Delta 3.7\%) \end{aligned}$$

ROE：2023年3月期実績

その他：2023年3月末時点

2023年3月末時点での PBR については約 0.6 倍（2024年2月1日時点 0.78 倍）であり、ROE は CAPM を用いて算出される株主資本コストを上回っているもののその水準はまだまだ低いものだと認識しております。PBR 改善に向けて、収益力の強化、資本収益性の向上、成長戦略に向けた投資とその説明の強化、株主還元を通じた資本効率の向上等を図るとともに、資本コストと株価を意識した経営を行うことで企業価値の最大化を図ってまいります。

2. 改善に向けた取り組み

当社は、2022年5月に2026年3月期中期ビジョンを開示いたしました。売上高の成長だけではなく、経費コントロールの強化と資本効率性の向上により ROE10%以上、ROIC 10%以上をその目標に掲げ、中期ビジョンにおいて以下の取り組みを強化することとしております。

(1) インフラ基盤の強化

・新システムへの取り組み強化

システム体制の内製化を強化・推進し、多様化する環境に対応できる柔軟なシステム体制の構築を図っていくことで、生産性の向上とともに販管費率の削減を目指します。

・物流体制の再構築

EC 需要の拡大に反して物流人材不足が予測されるなか、当社が強みとする物流サービス網を全国へ拡大するとともに、効率的な物流網の再構築を図ります。

・未来人材の創造

少子高齢化が加速する中、従業員全員が当社の将来を担い継続的な企業成長につながるために、

役職定年後でも活躍できる制度設計や女性活躍、健康経営の推進、若手管理職の育成などに取り組んでおります。

(2) 事業基盤の強化

・家電事業

物流体制の再構築とともに EC 販売の強化を図っております。商品を販売することだけを目指すのではなく、当社がこれまで培ってきたお客様とのつながりやサービス事業も含めて強化していきます。同時に、PB 商品開発にも注力し、売上高に占める PB 比率 35%を目指し売上総利益率の安定化を図ります。

・ELS 事業（エコ・リビングソーラー事業）

ELS 事業は家電に次ぐ第2の柱事業と位置付けています。当社の強みは小型から中型の交換リフォームになりますが、現在、外壁や屋根・リノベーションなどの大型リフォームにも注力し、ELS 事業領域の拡大を図っております。また、写真やWEB接客などによる現調レス体制も整備し、生産性の向上とともに顧客サービスの改善も図り収益面においても貢献度の高い事業となるべく取り組みを強化しております。

・物流サービス事業

家電の配送および設置だけではなく、お客様がご購入される前、ご購入された後のアフターフォロー体制が当社の強みであると考えており、その体制の強化とともに対応可能エリア拡大を実施しております。また、エアコンクリーニングや修理などのサービス事業についても強化しております。

・教育事業

日本の未来を支える子どもたちの育成と地域社会とのつながりを強化することを目的のひとつとして学生を対象としたプログラミング教育事業に注力しています。教室数の増加とともに生徒数1万人の早期実現を目指しております。

(3) お客様基盤の強化

・ドミナント強化

戦略的投資として出店は非常に重要なものと位置付けております。当社のシェアが高い中部以西の既存エリアへの出店を優先的に行うことで、さらに地域シェアを高めることが資本効率性の向上につながると考えております。また、同時に成長戦略の一環として関東などの新規エリアへの出店による国内シェアの向上を図ってまいります。

・顧客接点強化

エディオンカード会員 約480万人、あんしん保証カード 約850万人、アプリ約1000万ダウンロードなどの顧客基盤を生かしたマーケティングの強化、情報発信力の強化、サポート体制・サービス体制の強化を図り継続的に支持される好循環型のビジネスモデルを構築しております。

(4) 資本政策

資本政策におきましては、安定的な配当とともに資本効率向上に資する自己株式の取得を実施することとしています。

・配当方針

株主への利益還元を経営の重要課題と認識しています。配当については、業績および経営環境等を総合的に加味し、配当性向 30%以上の安定配当を基本方針としております。

・自己株取得方針

資本効率の向上に資する株主還元策を前提に、業績・経営環境や投資および株価を含めた市場環境を総合的に考慮し、機動的に実施いたします。

(5) サステナビリティ経営の強化

当社は、2022年6月にサステナビリティ推進委員会を新たに設置し、当社グループの経営理念にもとづき、持続的な成長と全てのステークホルダーの発展を目指すため、気候変動への対応・事業リスクの抽出とその対策などを全社横断的に議論し方針を定め実行することとしております。

(6) コーポレートガバナンス強化

当社の取締役会は半数が社外取締役で構成され、任意の指名報酬委員会においても過半数以上が社外取締役で構成され、その透明性確保に努めております。また、取締役会の実効性評価を実施し、より生産性のある活発な議論につながるように運営面の改善も図っております。

(7) 情報開示

当社は月次速報の開示と月次カンファレンスによるその説明や、各決算発表とともに説明会の開催、その他個別ミーティングなどにより投資家との対話促進を図っています。そのほか、統合報告書や株主通信などの媒体による情報発信についても充実を図っており、引き続き当社の理解と透明性確保に努めてまいります。

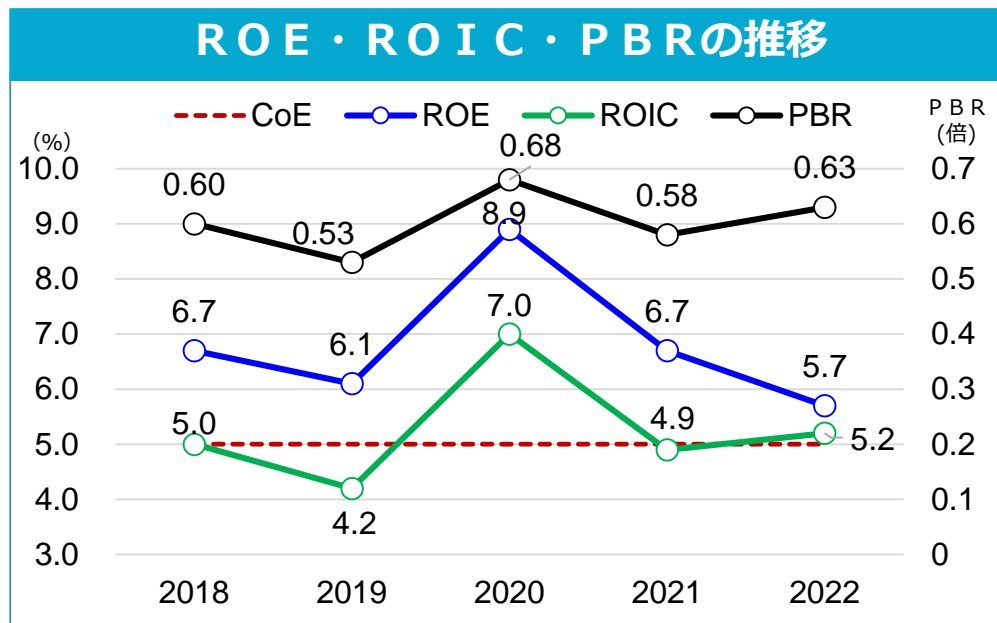
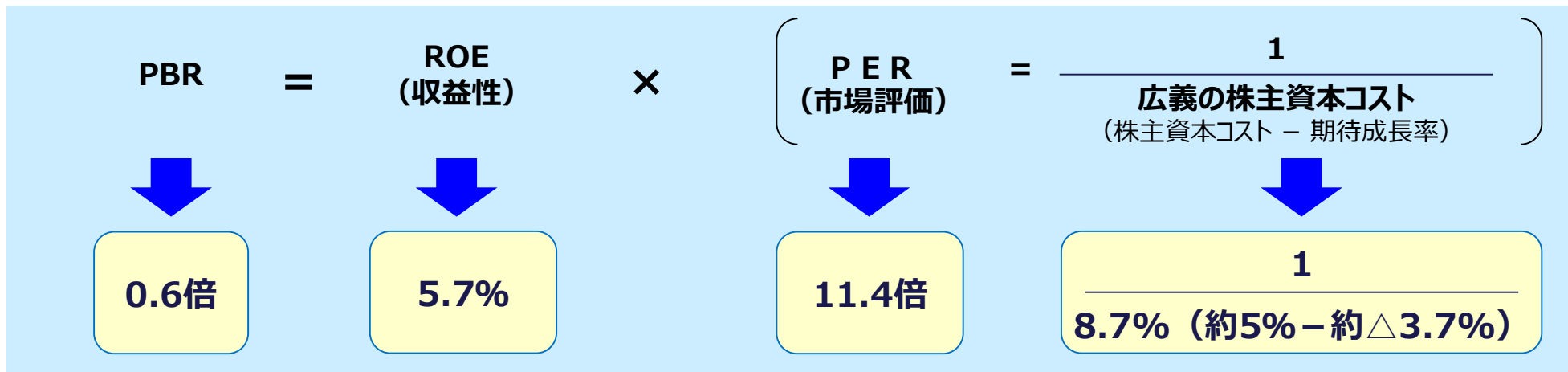
以 上

お問い合わせ先	
IR 広報部	電話番号 06-6202-6016

■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

PBRの分析・評価

株主資本コスト (CoE) : CAPMを用いて約5%と推定



- ROEは株主資本コストを上回って推移しているが株主期待水準（8%以上）には至らず、資本収益性の改善が重要**
 - ⇒ 収益力の向上
 - ⇒ 資本政策
 - ⇒ キャッシュアロケーション(C/F配分)
 - 期待収益率に計画との乖離が見られる**
 - ⇒ 中長期的な成長ビジョンとその実現性
 - ⇒ 投資家との対話、ガバナンス体制
- サステナビリティ経営の推進