



株式会社 エディオン

(証券コード: 2730)

<https://www.edion.com>

本社所在地 〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島二丁目3番33号 TEL: 06-6202-6011 (大代表)

# Integrated Report 2020

統合報告書  
2020年3月期





## 経営理念

### 「効用の提供」

単に商品を販売するのではなく、商品を通じて楽しさ、豊かさ、便利さとともに「価値」と「満足」を提供します。

### 効用の提供と 完全販売による お客様第一主義の実現

### 「完全販売」

最良の状態でもより長く  
使い続けていただけるよう、  
万全のサービス体制で  
臨みます。

## コーポレート・メッセージ

# 買って安心 ずっと満足

私たちはお客様の豊かな暮らしを永続的に支える企業でありたいと考えています。人々の生活に役立つ魅力的な商品を豊富に取り揃え、購入後も商品を最良の状態でお使いいただけるように最後まで責任を持ってお手伝いすることを大事にしています。また、お客様の快適な生活が少しでも長く続くことを願い、お客様の生活スタイルに合わせた様々なサービスも提供しています。

エディオンは、従業員一人ひとりがお客様への感謝の気持ちを忘れることなく、行き届いた心遣いで誠実に応対することにより、お客様とのより良い信頼関係を築いていけるよう努めてまいります。

## 目次

### エディオンの価値創造

CEOメッセージ	02
CFOメッセージ	06
エディオンのあゆみ	08
財務・ESGハイライト	10
エディオンの価値創造プロセス	12
中期経営ビジョン	14

### 価値創造を支える経営基盤

コーポレート・ガバナンス	32
・社外取締役インタビュー	
・役員一覧	
コンプライアンス、リスクマネジメント、BCP	40

### 社会的課題解決に向けた取り組み

マテリアリティ(重要課題)	16
社会貢献としての災害等への対応	18
社会的課題解決の取り組み	20
・お客様への取り組み	
・環境への取り組み	
・従業員・お取引先様との関わり	
・地域社会への取り組み	
・ステークホルダーコミュニケーション	

### 財務・会社情報

連結財務諸表(要約)	41
10年間財務・非財務サマリー	42
グループ会社	44
店舗ネットワーク	44
会社情報	45
株式情報	45

### 編集方針

エディオンおよびエディオングループでは、ステークホルダーの皆様にご理解いただくため、Webサイトや紙冊子などでCSR活動を発信しています。本統合報告書は、アニュアルレポートや会社案内の機能を加え、国際統合報告評議会(IIRC)が提示するフレームワークを参考に、冊子として作成しています。

※「統合報告書」とは、組織の外部環境を背景として、組織の戦略、ガバナンス、実績、および見通しが、どのように短・中・長期の価値創造を導くかについて伝達することを目的とした報告書のことをいいます。

### 業績見通しに関する注意事項

本統合報告書に記載されている将来の業績に関する予想・計画・見通しなどは、エディオンおよびエディオングループが現時点で入手可能な情報に基づいて、作成したものです。実際の業績は、様々な要因の変化により、これらの業績見通しとは異なる可能性があります。その要因には主要市場の経済状況および製品需要の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行などの変更等が含まれます。なお、本レポートにおける将来情報に関する記述は本レポートの発行時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新する義務も方針も有していません。また、本レポートの数値は日本会計基準ベースのものであります。



## CEOメッセージ



エディオングループは、  
「お客様の豊かな暮らしを  
永続的に支える企業」  
でありたいと考えています。

代表取締役  
会長兼社長執行役員

久保 允孝

## ▶ 環境認識と果たすべき役割

この度の新型コロナウイルス感染症の感染拡大により被害に遭われた皆様に、心よりお見舞い申し上げますとともに、感染拡大防止に尽力されている医療関係者等の皆様に、深く感謝申し上げます。

また、2020年7月の豪雨により被害を受けられた皆様に謹んでお見舞い申し上げます。皆様の安全と一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

2020年は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、経済が非常に大きな影響を受けています。また、5G・IoTなどの技術の進歩、インターネット販売の急速な拡大、人口減少・少子高齢化など、エディオングループを取り巻く経営環境は大きく変化しています。

こうした経営環境のなかにあっても、家電販売を通じて私たちが果たすべき役割は変わりません。私たちエディオングループは、単に商品を販売しているわけではなく、商品を使用することによってもたらされる楽しさ、豊かさ、便利さなど商品が持っている価値、すなわち「効用の提供」をしていると考えています。また、販売した商品が壊れてしまうと商品から得られる効用が失われることになります。ご購入いただいた商品を最良の状態でより長く使い続け

ていただくことができるようにアフターサービス体制の向上にも尽力しています。お買い求めいただいてから商品の寿命が尽きるまで、私たちがお客様をサポートしていくことを「完全販売」と位置づけて全従業員に徹底しています。

この「効用の提供と完全販売によるお客様第一主義の実現」がエディオングループの経営理念であり、いかなる経営環境のもとでも、私たちが役割を果たすための考え方になります。

エディオングループの経営理念の原点は、お客様への「おもてなしの心」にあります。ほんの一例にはなりますが、この「おもてなしの心」が届いたと感じたことがありました。私たちは外の汚れをお客様宅に持ち込まないという考えから、日常的に「白靴下の履き替えサービス」を行なっています。新型コロナウイルス感染症の感染拡大が続いているなかでも、商品配送のためお客様宅に伺ったサービスマンは、当然のように玄関先で新しい白靴下に履き替えておりました。その様子をご覧になったお客様から、「エディオンさんは、そこまでやってくれるのか。すごいなあ」とお褒めの言葉を頂戴しました。我々としては当たり前のこととして行なっている心を込めたサービスの実践が、お客様に感動を与えていることを改めて実感したエピソードでした。

自分がしてもらって嬉しいことを心を込めてお客様へして差し上げることが「おもてなしの心」であると、日頃から従業員には話をしています。今後も従業員一人ひとりが、常に

お客様への感謝の気持ちを忘れず、行き届いた心遣いで誠実に応対し、お客様とより良い信頼関係を築き上げていきたいと思っています。

## ▶ 2020年3月期の振り返り

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、一部の店舗でインバウンド需要の減少や来店客数の減少が見られましたが、その影響は限定的なものにとどまりました。

夏の天候不順や暖冬といった要因によりエアコンなどの季節家電商品の販売が伸び悩んだものの、Windows 7のサポート終了により買い替えが促進されたことでパソコンの売上が伸長したことや「エディオン広島本店」のリニューアルオープンと「エディオンなんば本店」といった大型店舗の出店もあり増収となりました。

また、消費税率引き上げ前の駆け込み需要により、テレビや洗濯機、冷蔵庫においては高付加価値商品を中心に販売が好調に推移しました。

その結果、2020年3月期の連結売上高は7,335億円と、前期に引き続き増収となりました。

一方、物流費などの配送コストが上昇、決済手段の多様化に伴う販売手数料の増加、携帯電話や高付加価値商品に対する販売促進策としてのポイント付与の増加や、大型出店があったことによる一時的な出店コストの増加などにより販売費及び一般管理費が増加し、連結営業利益は約123億円と前期比減益となりました。

	2020年3月期実績
連結売上高	733,575百万円
連結営業利益	12,284百万円
連結ROE	6.1%

## ▶ 中期経営ビジョン

2020年度はエディオンの転換点になるでしょう。「家電」「リフォーム」「物流」「教育」の4つを事業の柱として、持続的な成長を図っていききたいと考えています。

## 家電事業

家電事業は、過去の経験で培ったノウハウや信頼を大事にしながらも、それらに縛られることなく、新たなチャレンジを続けていくことが中長期的な発展につながると考えています。ネットとリアルで相互に送客できる仕組みや、新しい販促およびマーケティング手法の開発など、常に新しい取り組みを検討しています。また、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による「テレワーク需要」「巣ごもり需要」などの新規需要や、5G・IoTなど新たな技術への対応にも積極的に取り組んでいます。このほか、新商品開発にも力を入れています。エディオングループでは、これまでお客様の声を聞いてメーカーにフィードバックし、ヒット商品を生み出してきました。しかし、近年、メーカーも集中と選択が進み、お客様の声を取り入れた商品を生み出すことが難しくなっています。ならば、私たちが自ら新商品をつくれればよいと考え、2018年にプライベートブランド「e angle」の販売を開始しました。今後も新商品開発の充実に向けた事業部門を強化し、より良い商品を生み出していきます。

## リフォーム事業

リフォーム事業は、2009年に本格的に参入した事業です。お客様とのコミュニケーションを大切に事業を行なっています。2020年3月期の売上高は500億円を超え、大手ハウスメーカーと並んで売上高で9位となり、家電に次ぐ収益の柱に育ちました。施工体制では、物流サービスセンター内にリフォーム施工管理担当者を配置し、現場の施工管理を日々行なっています。また、急なメンテナンスに対応すべく、リフォームコールセンターで「24時間」「365日」の受け付けを行なっており、迅速なアフターサービス体制を構築しています。リフォーム事業でも、経営理念である「効用の提供」と「完全販売」の実践に変わりはありません。中長期的な市場規模も堅調に拡大するものと見ており、新商品の投入やインターネットでの受注体制の確立、営業体制の強化、工事品質のさらなる向上に注力し事業拡大を図っていきます。2023年には売上高700億円を目指しています。

## CEOメッセージ

### 物流事業

エアコンを買っていただいたお客様に、例えば、設置工事に1～2週間もかけて、「暑いけれど待っててください」というのでは、喜んでもらえるお店にはなりません。需要のピーク時でも、お客様が商品を購入されて3日以内に設置工事を行なえる体制を目指しています。

現在、外部の物流需要を獲得するために(株)e-ロジを設立し事業を行なっています。2019年11月には(株)ジェイトップが傘下に入り、きめ細かい物流網の構築と、この物流網を活用したサービスの開発を行なっています。また、様々な業種・業界が活用できるオープンイノベーション型の物流プラットフォームの構築も検討しています。eコマース需要の高まりからも全国での物流・サービス体制の構築が必須であり、物流事業は、家電、リフォームに次ぐエディオングループの大きな柱として中長期的に強化していきます。

### 教育事業

モノづくりの原点としての人材育成に携わっていくことも、私たちにできる地域と未来への貢献であると考え、2018年に「エディオンロボットアカデミー」を立ち上げました。さらにこの事業の加速を目的として2019年にロボッ

トプログラミング教室「ロボ団」を運営する、夢見る(株)が傘下に入りました。お子様に「自分も作り手になれるんだ」という自信を持っていただくとともに、テクノロジーに好奇心を抱きながら、論理的思考を身に付け「世界に羽ばたける人材へと成長していける」子供たちの育成に貢献していきます。

エディオンの店舗内や近隣施設を中心にプログラミング教室を今後2年間で計100教室開設、2025年には生徒数1万人を目指しています。店舗内に教室を設けることで、子供の送り迎えなど地域住民の来店頻度を増やしていければ、単にプログラミング教室の運営だけでなく、地域住民が集える場としてコミュニティーの形成に寄与することもできます。

また、インターネットを活用したプログラミング教育事業の取り組みも強化しています。教室に来れなくても同じカリキュラムが受講できるなど、利便性と教育が止まることのないオンラインの環境整備を行なっています。2020年4月から小学校でプログラミング教育が必修化されました。いち早い対応により、我々が先んじて事業の拡大を図っていきたくと考えています。

## ▶エディオンの社会的責任と貢献

私たちエディオンが社会的な責任を果たしていくには、役員・従業員一人ひとりが不正をしてはいけないとか、嘘をついてはいけないなど、「やっていいことと、やってはいけないこと」が分かる人間であることが大事だと考えています。その上で、私たちエディオンは事業を通じて社会貢献することを目指し、活動を行なっています。

2020年には、フードロス問題への取り組みも始めました。子会社である(株)ジェイトップでは、企業や個人から寄付された食品を生活困窮者の方々に提供するフードバン

ク活動団体と業務提携しました。この活動団体は、企業・団体・個人から食品を引き取り、生活困窮者の方々に無償で提供しています。(株)ジェイトップは、愛知・岐阜・三重の中部3県を対象に、軽トラックの積み荷が空となる配送業務の帰りに、寄贈された食品を回収して認定NPO法人に届けています。

近年多発する自然災害への支援もエディオングループの果たすべき役割だと考えています。以前、広島県三次市が洪水被害を受けた際には、全国のサービスマンを投入して被害に遭われたお宅の冷蔵庫を一台一台掃除し、被災者の方々に大変喜ばれました。

また、エディオングループでは地域社会への貢献として、各種スポーツ振興などを積極的に行なっています。

2020年2月には、こうした社会的責任の側面を強化するために、新たに社会貢献推進部を設置し取り組みを進めています。

## ▶環境問題への取り組み

環境問題についても様々な観点から活動を行なっています。環境問題への取り組みは、水面に石を投げれば波紋が広がるように、一人ひとりが行なったことが徐々に成果として表れるものではないでしょうか。一例を挙げますと、省資源の観点からハーフサイズの名刺を導入し、私たちの環境に対する思いを、手から手へ伝えていく活動を行なったことがあり、私は30年経った現在もこれを使用しています。また、脱炭素化と節電の観点から新規店舗を中心にLED照明などの省エネ設備の導入を進めており、お客様にも省エネ性能の高い商品を積極的におすすめしています。

森林整備活動として、山林の間伐や植林にも取り組んでいます。植樹は直接CO<sub>2</sub>を減らすだけでなく、地域の緑化につながります。世界遺産に登録されている吉野山では、

林業が衰退したことで荒廃地や放置林が点在し、治山治水の上で問題が生じています。そこで、吉野神宮から金峯山寺蔵王堂(国宝)に向かう登山道沿いの山林の間伐や植林活動を行なっている「吉野フォレスト森林整備活動」にエディオングループも2008年から参加しています。

ほかにも、2007年から「全店一斉クリーン活動」を毎年実施しています。本社事務所および直営店舗など全国拠点の周辺道路や公園などを一斉清掃するものです。

小型家電のリサイクルにも注力しています。リユース事業とリサイクル事業を行なう子会社(株)イー・アール・ジャパンと連携し、エディオンおよび100満ポルトの店舗で使用済み小型家電の回収を積極的に行なっています。

## ▶ステークホルダーへのメッセージ

AIやIoTを効果的に活用した商品は今後さらに加速度的に増加していきます。単にモノを消費する昭和・平成の「消費者」中心の時代から、知識や能力・環境を備えた「利用者」中心の時代へと大きく変化しようとしています。人々の働き方や、コミュニケーションのあり方、ライフスタイルに対する価値観にも変化が生じ、新たな社会課題が生まれてくるように思います。そうした環境変化のなかにあっても、エディオンは「お客様の豊かな暮らしを永続的に支える企業」であり続けたい——そのためには、自らが社会の変化のなかにも身を置いている自覚を持ってその役割と責任を見つめ直し、自らの付加価値の提供の仕方をもう一度設計し直す必要があると感じています。その中核が先ほど申し上げた「4つの柱」です。いかにスピーディーに自己変革できるか、いかに社会に良いインパクトを与えられる存在であり得るかが、企業としての持続可能性の鍵になる——そう確信しています。

本統合報告書の発行を機に、そうした経営の命題に向き合いながら、エディオングループをステークホルダーの皆様のご期待にお応えできる企業にしていきたいと考えています。皆様からの引き続きのご支援をよろしくお願いいたします。



## CFOメッセージ



お客様の生活をより便利かつ豊かにすることは、当社グループの社会的使命であり、付加価値を産み続ける源泉です。当社グループの活動の出発点は、「お客様の困りごと」を解決し続ける姿勢であり、どんな施策を打つべきか、経営上の優先順位を明確化することがCFOとしての役割だと認識しています。

小谷野 薫  
取締役 常務執行役員 管理本部長

### ▶ 2020年3月期業績の成果と課題

2020年3月期は気候不順に悩まされた年度でしたが、広島本店のリニューアルオープンとなんば本店のオープンにより、中国エリアのドミナント強化と、近畿エリアのドミナント確立ができたことが事業面の大きな成果でした。さらに、リフォーム事業での外壁塗装の伸長、物流事業では(株)ジェイトップの連結子会社化、教育事業強化のための夢見る(株)の連結子会社化など、事業の成長基盤をいくつか築くことができました。

財務管理面では、消費税率の引き上げや、Tポイントに

加えて、新たなショッピングポイント(dポイント)の導入、QRコード決済やキャッシュレス取引の拡大など、喫緊の課題に大きなトラブルなく対応できました。

また、収益状況が厳しいなかでも、不動産売却や在庫削減を進めて総資産回転率や在庫回転率が改善したことで、連結フリーキャッシュフローを年度でプラスにできたことは成果でした。加えて、年度下期は販促費を中心に予算ベースからかなりの販売管理費の削減を行ない、今期に向けて業務改善やコスト削減の先鞭をつけられたと考えています。

### ▶ 財務戦略、資本政策、投資戦略

中期経営ビジョンの数値目標として、2020年3月期の連結売上高7,335億円を年率2~3%程度伸ばし、2025年3月期には8,000億円台に引き上げていきたい。なぜなら、2020年3月期の連結営業利益率1.7%は、本社を中心とした業務効率化、デジタル活用による販促施策の合理化、物流再編・IT投資を通じた仕組み改善等により、2025年3月期に3%以上に向上させる余地は十分あるからです。

事業面では、5GやIoT環境下での新たな家電の市場開拓、ドミナント強化および都市型基幹店舗の出店、eコマース事業や法人営業ビジネスの伸長、リフォーム事業のさらなる強化、物流事業の全国展開、新規事業におけるM&Aや業務提携の模索などに取り組んでいきます。

財務戦略および投資戦略ですが、新規出店や事業投

資に関しては、原則として3年で黒字化、10年で投資回収という考え方を採っています。ただし、ドミナント戦略上で重要度の高いエリアの出店や、新業態にチャレンジするような出店の場合は、回収期間が若干長めに想定される場合もあります。

物流・サービスやIT分野の投資においては、投資回収期間に加えて、グループ全体としての中長期のコスト削減効果を考えた場合に最適の方策であるかどうか、常に経営陣の念頭にあります。

教育事業に関しては、2025年の生徒数1万人を目指します。同時に、オンライン授業の拡大によるIT教育の地域格差の是正やポストコロナ環境への対応、国際的に通用する人材の育成、といった社会貢献の側面も重視していきます。

### ▶ 重要な経営指標

当社の経営計画の策定に当たっては、フリーキャッシュフローやROE、ROICを意識しています。ROEの向上に関しては、足元では在庫削減や不動産売却など資産効率の向上が順調に進展しています。財務レバレッジの活用に関しては、引き続き状況に応じて株主還元を強化する余地がありますが、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の懸念等もあるため、財務レバレッジの短期的な引き上げには若干慎重であるべきではないかと思っています。従って、ROE向上策は、当面は粗利率を安定的に保つ想定の上

で、販売管理費の削減を行なって利益率の改善を図ることが中心となります。

KPIの設定については、当社グループのESGやSDGsの観点から、メディアへの露出や、優良企業の事例リサーチによるベストプラクティスの模索、金融機関やコンサルティング会社等のESGスコアを経営の参考にすることなどの検討を開始したところです。今年度の社会的課題の抽出や統合報告書の作成を出発点として、具体的なKPIを設定していきたいと考えています。

### ▶ 株主還元

当社は株主に対する安定配当を目指すと同時に、配当性向30%という水準を意識しています。2021年3月期に関しては、当期利益で前期比減益と予想しているため、安定配当の観点から配当性向40%にほぼ相当する28円で配当予想を公表しています。

また、当社は前期に50億円の自社株買いを実施しまし

た。収益状況や資金繰りを見ながら財務的に余裕のあるときは、機動的に自社株買いを実施してきた実績があります。株価の状況等に加えて、フリーキャッシュフローに占める総還元性向も意識しながら、配当性向30%、中長期で平準化すると総還元性向は50%水準まで可能ではないかと期待しています。

### ▶ 社会貢献推進部の設立

当社は2020年、管理本部のなかで社会貢献推進部を独立させ、IR、ESG、SDGsの業務領域を管掌としました。社会的課題の解決に向けた取り組みを社内的にも対外的にもアピールし、永続的な運動にしていくことが重要だと考えたからです。

社会貢献推進部がIRも兼ねることで、ESGやSDGs、株主価値に関する論議について、様々なステークホルダーへのコミュニケーションを体系化する体制を構築できました。

エディオングループをステークホルダーの皆様からのご期待にこれまで以上にお応えできる企業にするために、ステークホルダーの皆様との積極的なコミュニケーションを図りたい——そう強く考えています。



取締役 常務執行役員 管理本部長 小谷野 薫  
管理本部 社会貢献推進部長 村上 栄一

# エディオンのあゆみ

当社は、2002年に中国地方を地盤とする(株)デオデオと中部地方を地盤とする(株)エイデンが企業統合し設立されました。



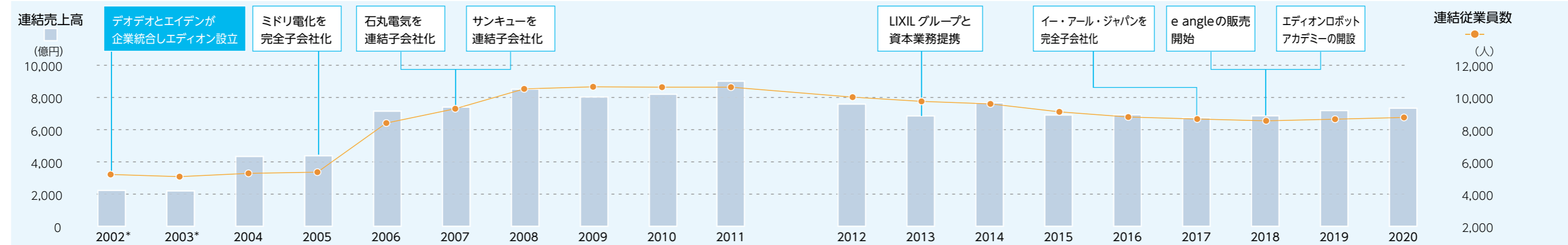
**より豊かで快適な生活へ、スイッチオン!**  
 [EDION]のなかの「I」と「O」を組み合わせる家電製品の「スイッチ」をデザインし、当社で購入いただいた家電製品によって、豊かで快適な生活のスイッチを「オン」にさせていただきたいという意味を込めています。  
 ブランドカラーに使用しているブルーは「信頼感」を、オレンジはスイッチをオンにすることによって得られる「便利さ」「楽しさ」「未来感」を、それぞれ表しています。

## 2002 ● 持株会社(株)エディオン設立 ((株)デオデオと(株)エイデンが株式移転方式にて)

- 1947 ● 第一産業(株)設立  
 ((株)デオデオの前身)
- 1955 ● (株)栄電社設立  
 ((株)エイデンの前身)
- 1961 ● (株)ミドリ電化社設立  
 ((株)ミドリ電化の前身)
- 2003 ● 本社機能を名古屋市に移転
- 2005 ● (株)ミドリ電化を完全子会社化  
 (株式交換)
- 2006 ● 石丸電気(株)の株式33.4%を取得
- 2007 ● 本社機能を大阪市に移転  
 ● (株)サンキューを子会社化  
 (株式40%を取得)  
 ● (株)東京エディオンを設立  
 (全額出資の子会社)
- 2008 ● 石丸電気(株)を完全子会社化  
 (全株式を取得)
- 2010 ● (株)エヌワークを完全子会社化  
 (全株式を取得)



- 2011 ● (株)サンキューを完全子会社化  
 (全株式を取得)
- 2012 ● (株)サンキューハウスシステムを  
 (株)エディオンハウスシステムに社名変更  
 ● (株)イー・アール・ジャパンを共同出資により設立  
 (リユース事業およびリサイクル事業)  
 ● 「イシマル」「エイデン」「ミドリ」「デオデオ」を  
 全国統一ストアブランド「エディオン」に変更
- 2013 ● (株)LIXILグループと資本業務提携  
 および第三者割当増資
- 2015 ● 家電小売業界初の経済産業省  
 「先進的なリフォーム事業者表彰」を受賞  
 ● 家電量販店で初めて「Tポイントサービス」を開始  
 ● 「エディオンハウジング」を開始  
 (不動産売買仲介事業)
- 2017 ● (株)イー・アール・ジャパンを完全子会社化  
 ● フォーレスト(株)を子会社化  
 (オフィス用品、日用品、各種業務用品等の販売)
- 2018 ● (株)e-ロジを共同出資により設立  
 (貨物運送業、倉庫管理業等)  
 ● (株)エディオンが(株)エディオンコミュニケーションズを吸収合併  
 ● プライベートブランド(PB)商品「e angle」の販売開始  
 ● 「エディオンロボットアカデミー」を開設  
 (ロボットプログラミング教育事業)
- 2019 ● (株)e-ロジを完全子会社化  
 ● (株)ジェイトップを子会社化  
 ● 夢見る(株)を子会社化

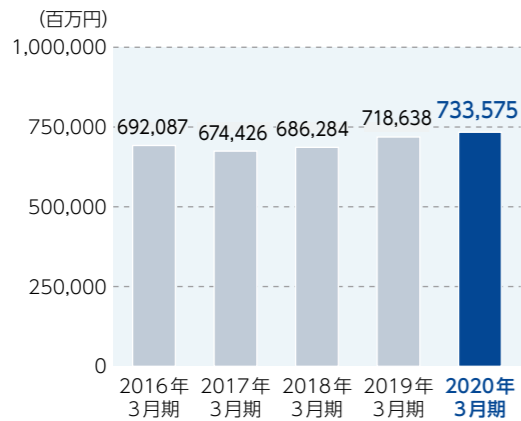


\* [変則決算] 2002: 2002.3.29~2002.9.30、2003: 2002.10.1~2003.3.31

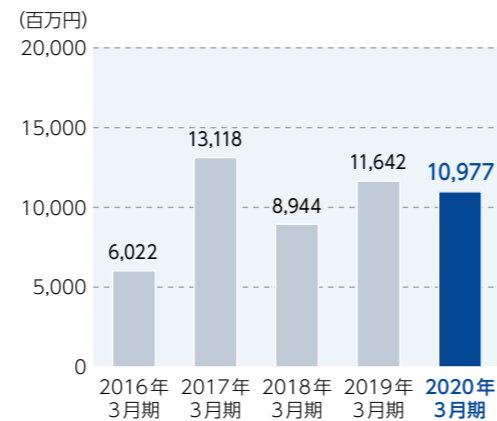
# 財務・ESGハイライト

## 主要財務項目

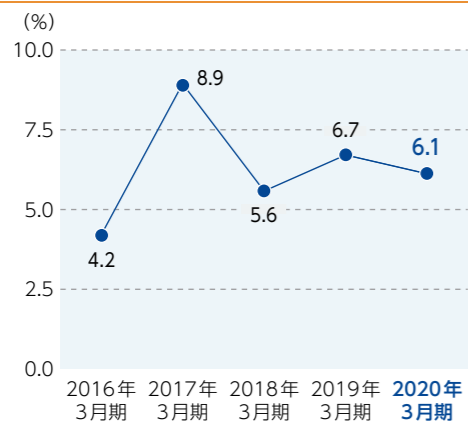
売上高 **733,575**百万円



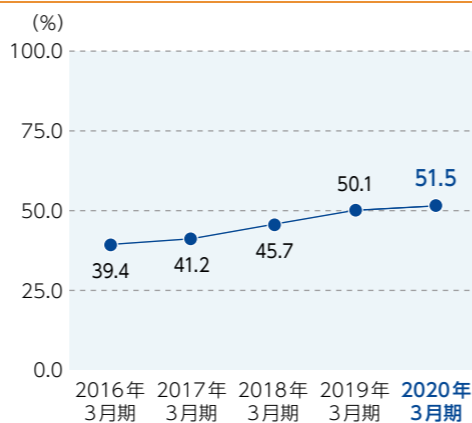
親会社株主に帰属する当期純利益 **10,977**百万円



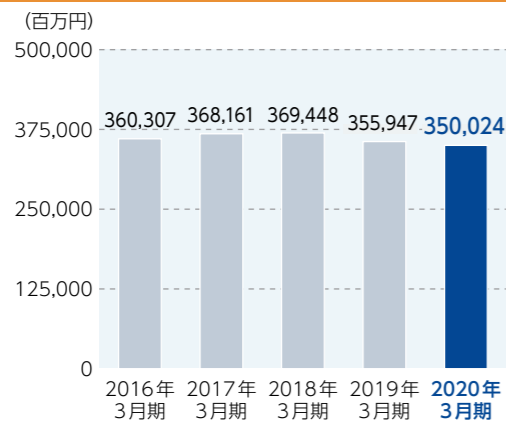
ROE **6.1%**



自己資本比率 **51.5%**



総資産 **350,024**百万円



純資産 **180,400**百万円



## 環境

産業廃棄物の排出量



循環型社会実現のために、産業廃棄物および家電リサイクル品を適正に回収し、再生利用、再資源化を進めています

小型家電リサイクルの排出量



使用済小型家電の回収を積極的に行ない、小型家電リサイクルに取り組んでいます

CO<sub>2</sub>の排出量



LED照明の導入や省エネ空調への切り替え、エネルギー管理システム「BEMS」の設置等に取り組み、CO<sub>2</sub>の削減を目指しています

## 環境

太陽光発電システムの設置拠点数とCO<sub>2</sub>の削減



全国72拠点の店舗・サービスセンター等に太陽光発電システムを設置し、年間1,500トン以上のCO<sub>2</sub>の削減に貢献しています

## 社会

営業店舗の資格保有者数



お客様満足度維持向上のため、社員のスキルアップ促進を目指して資格取得を積極的に支援しています

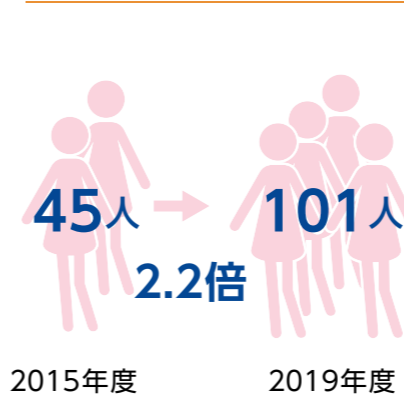
プログラミング教室



教育事業を通じて、教育の地域格差をなくすとともに、世界に挑戦できる子供たちを育てていきたいと考えています

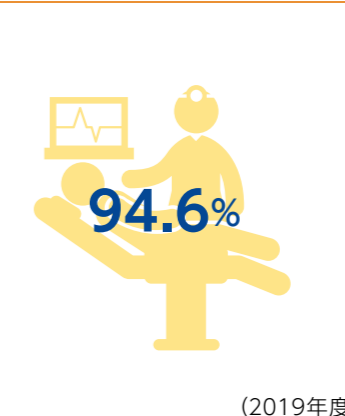
## 社会

主任以上女性(5年間比較)



主任以上：本社管理職、本社アシスタントマネジャー、店長、コーディネーター、店長代理、フロアマネジャー、モバイルマネジャー、主任

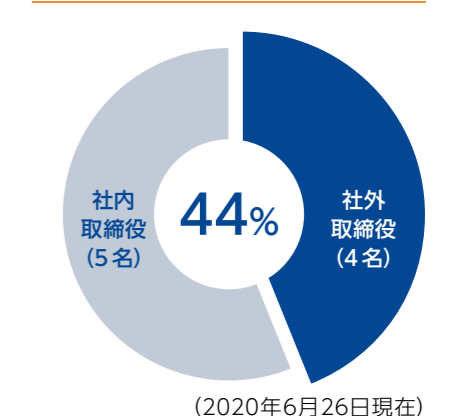
健康診断受診率



健康経営への取り組みとして従業員の健康を重視し、健康保持・増進に取り組んでいます

## ガバナンス

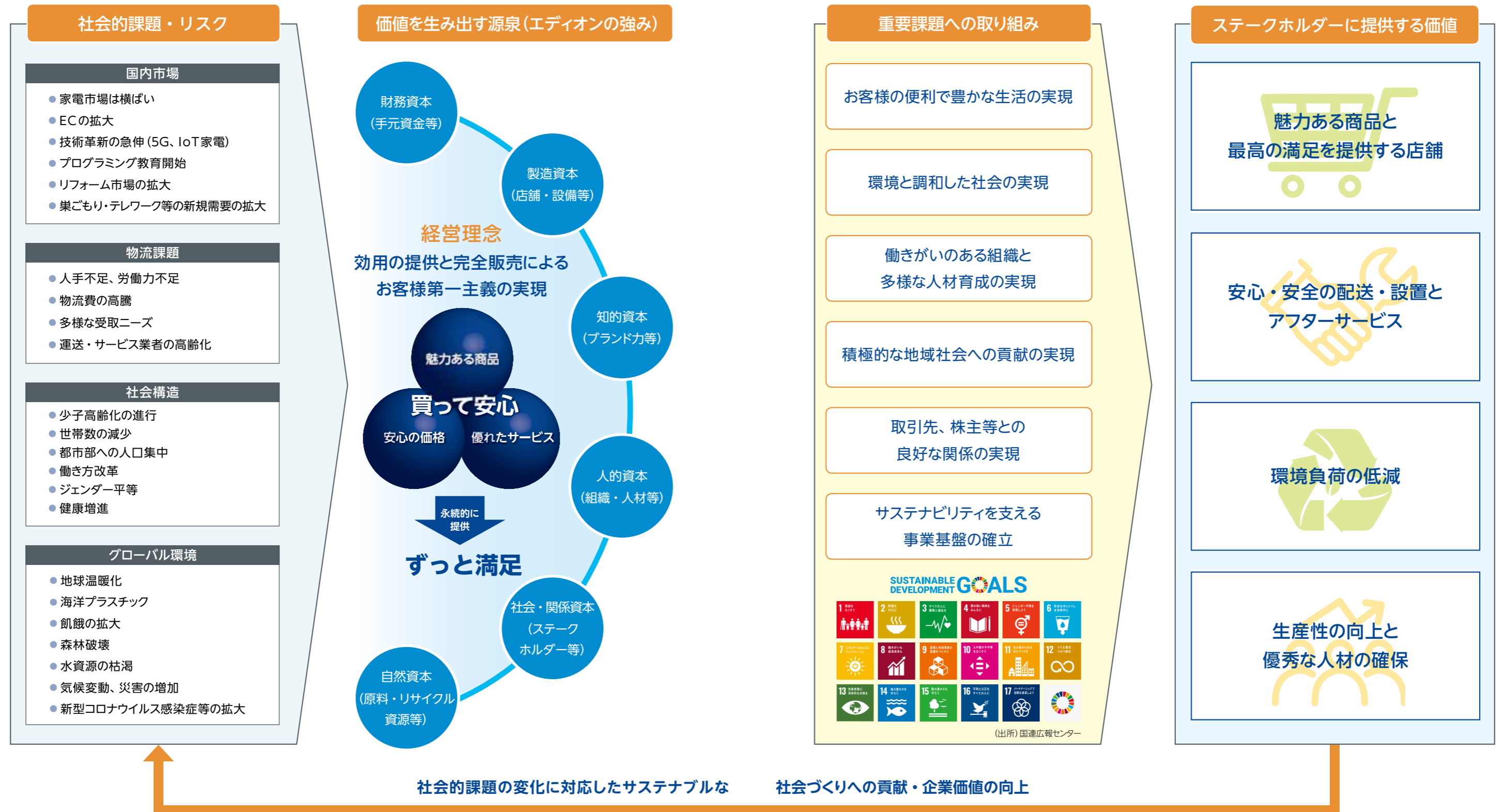
独立社外取締役の比率



透明性の高い経営を行なうため、全取締役のうち44%を独立した社外取締役としています

# エディオンの価値創造プロセス

エディオングループは、お客様第一主義の実現を通じて企業価値向上と持続的成長を図りながら、事業領域の拡大に取り組んでいます。  
さらに、より良い社会の実現に向けて様々な社会的課題の解決に貢献します。





## 中期経営ビジョン

エディオングループは、5GやIoTを通じた新たな需要の創出や新型コロナウイルス感染症の感染拡大下での「新しい生活様式」への対応を行ない、お客様のニーズを先取りしたいと考えています。中長期的には、「家電」「リフォーム」「物流」「教育」の4つを事業の柱と考え、リアル店舗における差別化とネット事業との連携を強化し、持続的な成長を図ります。

「家電」は、当社グループの中核事業になります。戦略としては、あくまでも地域密着型の店舗を基本と考えドミナント強化を図っていきます。同時に、戦略的な都市型基幹店舗の出店も行なっていきます。商品別に見ると、テレビについては、地上波デジタル放送への完全移行からおよそ10年が経過したことや、テレワーク需要の高まりなどから、大型商品やインターネット接続型商品の市場や関連サービスが拡大を続けると考えられます。エアコンについては、世帯での2台目、3台目の需要が拡大していることや、空気清浄機能など多機能化とともに通年利用も定着してきたことから、さらなる需要拡大が見込まれます。加えて、5Gエリア拡大に伴って携帯電話の買い替えや、AIを活用した新機能を搭載した生活家電の登場など、新規需要も増加傾向にあり、巣ごもり需要、レンタル需要なども含め新たな市場に機動的に取り組み、中長期的な成長を図ります。

「リフォーム」は、中古住宅の流通拡大や巣ごもり需要の高まりなどから今後も市場拡大が見込まれます。「台所・トイレ・浴室・洗面所」など水回り分野が特に関心度が高く、事業成長の牽引役として期待されます。「屋根・外壁等」の分野は、一定の周期で継続的な需要が見込めます。加えて、今後は断熱や消臭効果のある内装コーティングなど「天井・壁・床等の内装」の分野で新たな取り組みを行ない、事業拡大を図ります。

「物流」は、夏場のピーク時における対応を中心に、お客様をお待たせしない体制構築をさらに推進し、アフターサービス面を含めた差別化を強化します。eコマースに関しましては、ネットショップでご購入いただいた商品は、すでに自宅配送に加えて、店頭、全国5千カ所以上の宅配ロッカー、全国2万カ所以上のコンビニエンスストアでの受け取りが可能となっていて、今後さらなる利便性の向上を目指します。

また、物流業界は人材不足に加えて高齢化が課題ですが、2018年に設立された物流子会社(株)e-ロジは、当社グループ以外の物流業務を担い、年間を通じて安定的に配送協力業者に業務を提供することで人材確保に大きく寄与しています。2019年に子会社化された(株)ジェイトップは、全国3万カ所の物流網を通じて当社の物流体制を補うとともに、新たなサービス開発にも取り組んでいます。今後もエディオングループは全国規模で様々な他社グループ・他業種とのサービス連携を加速させ、持続的な成長を達成します。

「教育」は、今年度より小学校でプログラミング教育が必修化されるなど新たな市場成長が期待されており、その規模は2030年までに1,000億円を超えると予測されています。当社では2018年に「エディオンロボットアカデミー」の直営校を開設しました。また2019年にはロボットプログラミング教室「ロボ団」を運営する夢見る(株)を子会社化しました。世界的なロボットコンテストにもチャレンジするなど、世界に挑戦できる子供たちの育成に貢献しています。今後は当社店舗内での開設と、5Gなど高速インフラを活用した新しいオンライン教育モデルの両面で推進し、事業成長を図ります。多くのお子様プログラミング教育を通じて、創造的な考えを主体的に学び実践する機会を提供し、教育の地域格差の解消と平準化にも貢献します。



### 外部環境

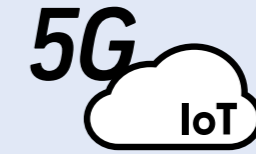
- 地上波デジタル放送完全移行からおよそ10年経過
- 5G/IoT家電など新たな家電市場の成長
- 「テレワーク」「巣ごもり」などの新しい需要

### 2020年度のエディオングループの取り組み

- テレビ・エアコン販売強化
- 5G/IoT家電など新たな商品への取り組み
- 新商品開発の充実に向けた事業部を組織化

### 中期ビジョン

- ドミナント強化および都市型基幹店舗の出店
- eコマース事業や法人営業ビジネスの伸長



### 外部環境

- 新規着工件数が減少するなか、リフォーム市場は安定的に推移

### 2020年度のエディオングループの取り組み

- 人員強化
- 外壁塗装の強化
- 新商品の開発

### 中期ビジョン

- 提案力に磨きをかけて事業拡大を図る
- インターネットでの受注体制の確立



### 外部環境

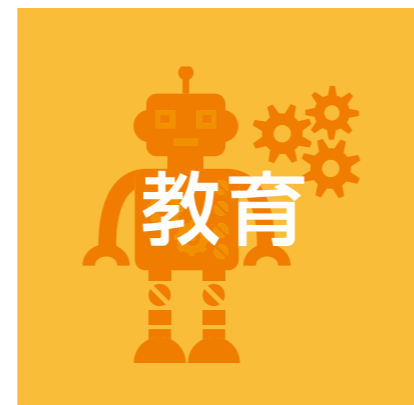
- eコマース需要の高まり
- 人材不足・業者の高齢化

### 2020年度のエディオングループの取り組み

- ピーク時配送体制の強化
- グループ内外の共同配送を連携
- (株)ジェイトップ物流網の活用

### 中期ビジョン

- きめ細かい物流網の構築と物流網を活用したサービスの開発
- 物流事業の全国展開



### 外部環境

- 2020年小学校プログラミング教育必修化

### 2020年度のエディオングループの取り組み

- エディオンの資産と「ロボ団」のノウハウ活用
- エディオンの店舗内や近隣施設を中心にロボットプログラミング教室を開設
- 高速インフラを活用したオンライン教育モデルの推進

### 中期ビジョン






- 世界に挑戦できる子供たちの育成
- 2025年で生徒数1万人、将来は10万人を目指し、日本最大のプログラミングスクールへ



\*写真はイメージです

## マテリアリティ(重要課題)

### ▶ エディオングループのマテリアリティ、対応するリスクおよび機会に対する主な取り組み

マテリアリティ(大項目)	マテリアリティ(中項目)	対応するリスク	対応する機会	当社グループの主な取り組み	
<b>お客様の便利で豊かな生活の実現</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>「魅力ある商品」を「安心価格」で提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレーム・トラブルによる信頼低下</li> <li>プライベートブランド商品リコールによる信頼低下、金銭的損害</li> <li>過剰在庫による利益の棄損</li> <li>顧客満足度低下による顧客減少、売上の減少</li> <li>同業種との競争激化による利益の棄損</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ブランドへの信頼獲得、売上の増大</li> <li>来店客数の増加、客単価の上昇</li> <li>利益率の改善</li> <li>顧客満足度向上に伴う信頼獲得、売上の増大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>店舗での体験・体感の提供</li> <li>技術革新を反映した新しい提案(5G、IoT)・Wi-Fiの全店完備</li> <li>お客様の声をカタチにしたオリジナル商品「Kual(クオル)」の開発</li> <li>「くらしを、新しい角度から」をコンセプトとしたプライベートブランド(PB)商品「e angle」の開発</li> <li>商品性能テスト研究所での取扱商品の検証</li> <li>社員教育による接客力の向上</li> <li>高性能、高付加価値商品の積極提案</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>「優れたサービス」の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレーム・トラブルによる信頼低下</li> <li>顧客満足度低下による顧客減少、売上の減少</li> <li>労働力不足によるサービス力低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客満足度向上に伴う信頼獲得、売上の増大</li> <li>業務効率化、システム化による労働力不足の解消</li> <li>同業他社との差別化によるブランド力向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様の声の活用・CS向上体制の整備</li> <li>社員教育によるサービス力の向上</li> <li>長期保証制度の展開</li> <li>多言語対応の強化</li> <li>業者の確保、迅速な配送体制の整備</li> <li>物流プラットフォーム構築</li> <li>商品ビッグアップ体制の充実(PUDOステーション、ネット販売商品の店頭受取)</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライフスタイルの変化への迅速な対応</li> <li>「新しい生活様式」への対応</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>ブランドへの信頼獲得、売上の増大</li> <li>顧客満足度向上に伴う信頼獲得、売上の増大</li> <li>来店客数の増加、客単価の上昇</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IoT・スマホ連携家電の提案、5Gによる多様な楽しみ方の提案</li> <li>「巣ごもり需要」「テレワーク需要」「感染症防止対策」への対応</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>災害・緊急事態・社会的弱者への対応</li> <li>感染症予防への対応</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>災害時支援商品の提供、修理対応</li> <li>離島、過疎地での社会インフラとして機能</li> <li>感染症に対する各種対策(飛沫防止用アクリル板、消毒、社会的距離、非接触対応など)</li> <li>店舗バリアフリー化の推進</li> </ul>	
<b>環境と調和した社会の実現</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境に配慮した商品販売、物流・サービスの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレーム・トラブルによる信頼低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客満足度向上に伴う信頼獲得、売上の増大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>完全販売による商品の無駄を廃絶</li> <li>省エネ家電の販売</li> <li>省エネ家電等マーケットモデル事業への取り組み</li> <li>BEMS、HEMSの販売、管理</li> <li>太陽光パネル、蓄電池、節水トイレ等の販売</li> <li>遮熱効果の高い外壁塗装の販売</li> <li>アイドリングストップの励行</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>循環型社会形成への貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>資源価格の下落による収益の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境問題への貢献に伴う信頼獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社(株)イー・アール・ジャパンによる取り組み：①金属のリサイクル、商品のリユース販売、②「都市鉱山からつくる！みんなのメダルプロジェクト」参加、③エアコン銅管等の回収と再資源化</li> <li>小型充電式電池の回収</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境配慮型店舗の展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレーム・トラブルによる信頼低下</li> <li>顧客満足度低下による顧客減少、売上の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客満足度向上に伴う信頼獲得、売上の増大</li> <li>環境問題への貢献に伴う信頼獲得</li> <li>来店客数の増加、客単価の上昇</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>太陽光パネル設置、LED照明の導入、充電スタンド設置</li> <li>営業拠点での自家発電およびCO<sub>2</sub>削減</li> <li>敷地緑化、壁面緑化、BEMS導入、アスベスト対策、解体時の近隣配慮</li> <li>各店舗での地域貢献推進(商店街イベント等)</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>フードロスへの対応</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>社会問題への貢献に伴う信頼獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>物流子会社(株)ジェイトップによる、食糧輸送によるフードバンク活動団体への支援</li> </ul>	
<b>働きがいのある組織と多様な人材育成の実現</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>健康経営の推進</li> <li>労働安全(衛生)の推進と徹底</li> <li>感染症予防への対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>離職の増加、労働災害の発生、生産性の低下、人材不足</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>働きがいの向上による会社の成長</li> <li>優秀な人材の確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「健康経営優良法人2020」認定取得</li> <li>健康診断による病気の早期発見、生活習慣病予防</li> <li>メンタルヘルス、ヘルスリテラシー教育の推進</li> <li>安全衛生委員会の開催/安全衛生教育・防災訓練の実施</li> <li>ストレスチェックの実施</li> <li>より良い職場環境の実現に向けてホットライン設置</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ワークライフバランス、ダイバーシティの推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>離職の増加、生産性の低下、人材不足</li> <li>ハラスメントによる社会的信頼の低下</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>働き方改革の推進</li> <li>労働時間の適正化、元旦休日、店休日の導入</li> <li>定年再雇用制度等、各種制度の充実</li> <li>パパ・ママチャイン組合員懇談会の実施、「くるみん」取得</li> <li>女性従業員のキャリア形成支援</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>障がい者雇用の促進</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>雇用の安定、生産性向上</li> <li>多様性のある企業イメージの向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社(株)イー・アール・ジャパンによる、積極的な障がい者雇用</li> <li>障がい者による発泡スチロール溶解作業等</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務効率化の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産性の低下、経費の増加</li> <li>利益率の低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産性向上、経費削減</li> <li>利益率の上昇</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務のRPA化の推進、テレワーク対応の推進</li> <li>WEBコンテンツ、オンライントレーニングの強化</li> <li>基幹システムのクラウド化、グループウェアの刷新</li> </ul>	
<b>積極的な地域社会への貢献の実現</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域社会への貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>広告宣伝費の増加</li> <li>災害対応が遅れた場合の信頼低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信頼の獲得、ブランド力の向上</li> <li>広告宣伝効果の増大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スポーツ振興(各種イベントや教室への協賛)、ネーミングライツの取得</li> <li>女子陸上競技部、アーチェリー部の運営</li> <li>被災地への支援活動、家電製品の寄付など</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>質の高い教育の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>同業種との競争激化による利益の棄損</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客満足度向上に伴う信頼獲得、売上の増大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ロボットプログラミング教育事業、エディオンロボットアカデミーの展開</li> <li>シニア向けプログラミング教育</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域格差の解消</li> <li>社会活動の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>都市部と地方とのサービス格差が拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会貢献によるブランドへの信頼獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全店舗でのリフォーム展開により、格差の無いサービス提供を実施</li> <li>eコマース事業の推進</li> <li>吉野フォレスト森林整備活動、全店一斉グリーン活動</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガバナンスの強化</li> <li>持続可能な物流の実現</li> <li>ステークホルダーコミュニケーションの充実</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会的信頼の棄損</li> <li>安定株主の減少、株価の下落</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会的信頼、ブランド力の向上</li> <li>生産性の高い物流の実現</li> <li>適正な株価の形成</li> <li>株主の増加</li> <li>企業価値の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク管理委員会の開催、情報セキュリティ分科会等の開催</li> <li>企業行動推進課の取り組み、アスベスト対策委員会の開催</li> <li>社外取締役4名と社外監査役2名による監視、内部監査の実施</li> <li>グループ社員全員への「経営綱領」の徹底</li> <li>取締役会実効性の評価</li> <li>ホワイト物流の推進</li> <li>機関投資家・アナリスト向け決算説明会、個人株主向け会社説明会の実施</li> <li>ディスクロージャーの充実</li> <li>コーポレート・ガバナンス対応強化</li> </ul>	
<b>サステナビリティを支える事業基盤の確立</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>持続的な事業活動</li> <li>感染症予防への対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>季節要因、災害等による売上の喪失</li> <li>増税、為替など地政学影響による売上の喪失</li> <li>少子高齢化に伴うマーケット縮小</li> <li>業務委託費高騰、支払条件変更、業者不足と高齢化</li> <li>従業員不正、商品盗難・陳腐化</li> <li>非営業物件のテナント不在</li> <li>会計上の評価リスク(有形固定資産、のれん等)</li> <li>差入敷金、保証金の保全リスク</li> <li>事業活動の停止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク回避による事業継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BCP体制の整備</li> <li>新規事業等の検討</li> <li>後継者研修・事業承継プロジェクトの推進</li> <li>従業員支援の各種制度整備</li> <li>基幹システムのクラウド化</li> </ul>	

## 社会貢献としての災害等への対応

### ▶ 新型コロナウイルス感染症に対する取り組み

2020年3月から新型コロナウイルス感染症が急速に国内に広がり始め、4月には全国に緊急事態宣言が発令されました。エディオングループでは、最大で54店舗を臨時休業し、また、感染拡大防止のため、お客様、お取引先様、従業員とご家族など、あらゆるステークホルダーの安全を最優先に考えた対応を行ってきました。今後も、政府の方針や行動計画に基づき対応方針を決定するとともに、適切な事業継続を行ってまいります。

#### ■ 営業店舗の対応

従業員および入店勤務を行なうお取引先様に対して出勤前の検温と、店内でのマスクの着用、手洗い・うがいを徹底しています。店舗の出入口の消毒液設置や共用部の清掃強化を実施し、レジカウンター等の飛沫感染防止策として、ビニールカーテンやアクリル板等を設置しています。



また、レジでのご精算時には、一定間隔を空けてお並びいただくようにご協力をお願いしています。

#### ■ 配送・工事における取り組み

商品のお届け時においては、マスクの着用を徹底し、設置工事完了後は拭き掃除等を行なっています。

#### ■ 本部社員の取り組み

本部社員につきましては、緊急事態宣言の発令期間中はテレワークを推進し、期間中は約70%のテレワーク率を実現しました。また、体温測定・マスク着用・時差出勤の義務づけやリモートでの会議・商談を積極的に取り入れ、不要不急の外出・出張・会議体を極力減らすなどの取り組みを行ない感染拡大の防止に努めました。

### ▶ 自然災害への対応

近年の被災者への支援	
2014年	平成26年8月豪雨(広島豪雨災害)
2016年	平成28年熊本地震
2017年	平成29年7月九州北部豪雨
2018年	平成30年7月豪雨(西日本豪雨)
	平成30年北海道胆振東部地震
2019年	令和元年東日本台風(19号)

#### ■ 2014年：広島豪雨災害による被災者への支援

2014年8月19日からの豪雨災害により被災された方々に対して、広島県および広島市が無償受け入れを行なう県営と市営の住宅157戸に、生活に必要な家電製品を提供しました。

#### ■ 2016年：熊本地震による被災者への支援

2016年4月14日に発生した熊本地震により被災された方々に対して、熊本県が無償受け入れを行なう応急仮設住宅に、生活に必要な家電製品を提供しました。

#### ■ 2017年：九州北部豪雨による被災者への支援

2017年7月5日からの豪雨災害により被災された方々に対して、福岡県朝倉市が無償受け入れを行なう応急仮設住宅に、生活に必要な家電製品を提供しました。

#### ■ 2018年：西日本豪雨による被災者への支援

2018年6月28日から西日本を中心に発生した豪雨による被災者の支援および被災地の復興に役立てていただくため、義援金(広島県2,000万円、岡山県2,000万円、愛媛県1,000万円)を寄付しました。さらに、支援物資として、扇風機、携帯電話充電器等をお届けしました。

また、広島県、岡山県、愛媛県の直営全店舗および災害救助法適用地域(以下、適用地域)に立地する直営店舗では、商品を購入される際に店頭販売価格からの割引対応を行ないました。

これらに対し、岡山県総社市長からの感謝のお手紙をはじめ、経済産業大臣からは感謝状をいただきました。



#### ■ 2019年：台風19号による被災者への支援

2019年10月12日に上陸した台風19号により被災された方々に対して、適用地域に立地する直営全店舗において、商品を購入される際に店頭販売価格からの割引対応を行ないました。



#### ■ 2018年：北海道胆振東部地震による被災者への支援

2018年9月6日に発生した北海道胆振東部地震により被災された方々に対して、エディオングループの子会社(株)サンキューでは、適用地域に立地する家電店舗「100満ボルト」の道内全店舗において、商品を購入される際に店頭販売価格からの割引対応を行ないました。

### ▶ エディオン「ヒマワリ号」について

ヒマワリ号は、家電の診断を行なうためのエディオン特別仕様車です。各種アンテナ・テスター・工具などを搭載し、お客様にお持ち込みいただいた家電製品を専任担当者が無料診断いたします。悪いところがあれば応急処置、もしくはお預かりしてきちんと修理を行ないます。日本で1台だけの家電健康診断車であり、主に新規オープン店やイベント



ト実施のため日本中を回っていますが、災害発生時には現地入りし、様々な家電の修理サポート等を行なっています。

当社は創業以来、満足して家電製品をお使いいただくために、**ヒマワリ号でお客様の街を走り続けています。**



## 社会的課題解決の取り組み：お客様への取り組み

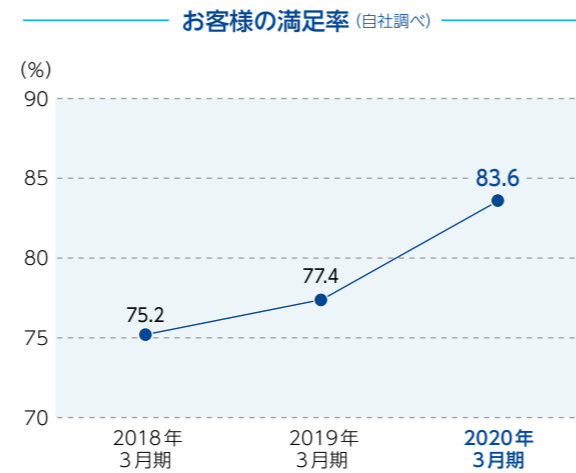
### ▶お客様満足度の向上への取り組み

エディオングループでは、お客様満足度向上への取り組みとして、「お客様相談室」を設置し、お客様のお困りごとやご要望など店舗と連携し迅速に解決していく体制を整えています。また、レシートや、配送・設置時にお渡しするアンケートハガキでもお客様からのご意見、ご感想をいただいています。収集されたアンケートデータは集計され、毎月、営業本部、物流ITサービス本部に配信することで現場の教育や指導に活かされています。

お客様から寄せられた「称賛」「要望」「苦情」などについては、日々、お客様相談室から営業店舗、物流センターに直接フィードバックされ、迅速な問題解決に努めています。

また、定期的に「CS向上プロジェクト社長報告会」を開催し、各営業部のエリア長よりCSに関する活動状況、改

善指示等の報告を行ない、経営陣が課題を認識するとともに、迅速なCS改善を図るべく活動を行なっています。



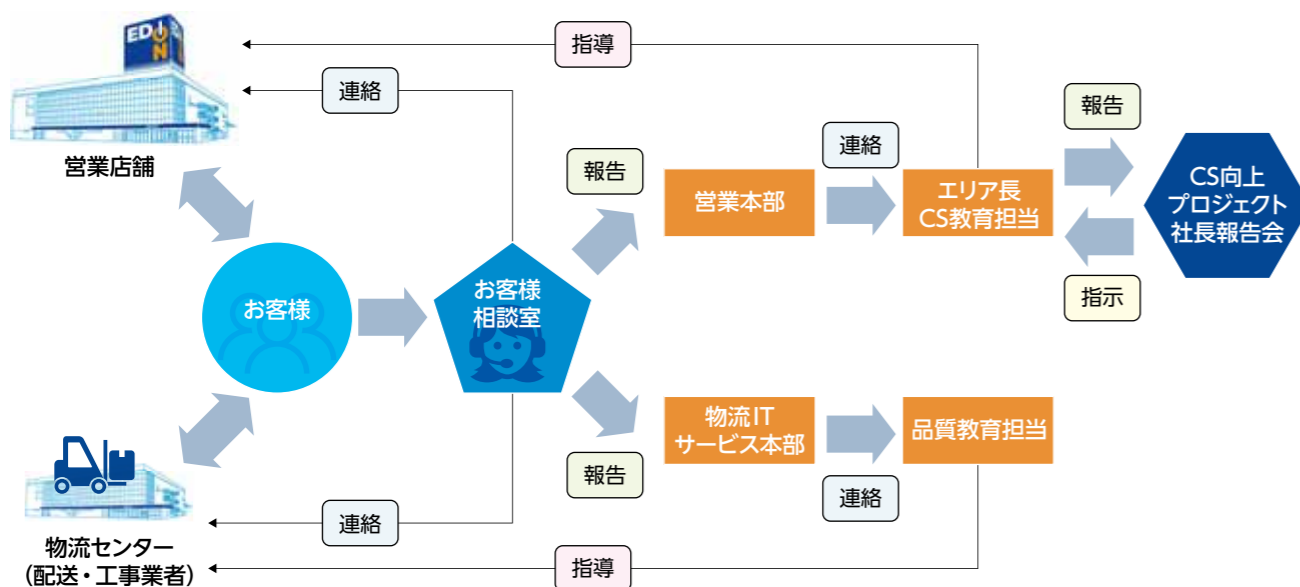
### お客様アンケートについて

エディオングループでは、「買って安心 ずっと満足」を掲げており、お客様へ最高の満足を継続的に提供するために、全店舗での接客対応や、商品お届け時の配送・設置・取付工事・修理に関する対応について、アンケート形式で「お客様の声」を収集しています。

アンケート内容には、店頭接客時の、お客様への言葉遣い、従業員の身だしなみ、商品説明の分かりやすさ、お約束事に対する不手際の有無があり、さらに配送・工事・修理時の手際、配送・工事・修理後の説明など細かく設問されています。また、リフォームにおいては、見積・契約に関する説明、工事者のマナー、作業工程、工事中の養生と工事後の清掃、工事の仕上がりなどについて、それぞれの満足度を3段階で評価いただいています。そのほか、ご意見・ご要望があればご記入いただいています。



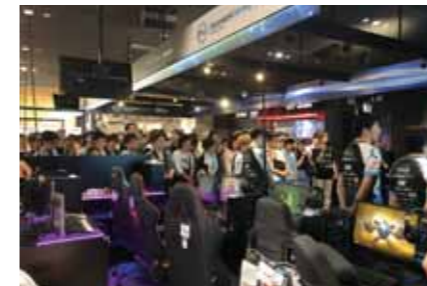
### お客様の声を改善につなげる仕組み



### ▶体験・体感の提供と、技術革新を反映した新たな提案

ネット販売では味わうことのできない体験・体感を、リアル店舗で提供することが、お客様の便利で豊かな生活の実現に役立つと考えています。シャワーヘッドの水圧体感やコーヒーの自家焙煎などライブ感のある実演ブースを設置し、五感に訴え、居心地が良く、ワクワク感がある店づ

くりを推進しています。全店舗にWi-Fiを完備し、実際にインターネットにつながった最新のIoT家電製品を実体験することができます。最新のIoT家電の体験を提供することで、今後も5G普及など時代とともに変化するお客様のニーズにも迅速に対応していきます。



eスポーツ大会イベント (エディオンなんば本店)



映像体験ブース (エディオン広島本店)

### ▶商品性能テスト研究所での活動

お客様に安心して商品をお使いいただくため、1987年から「商品性能テスト研究所」を開設しており、新規商品、海外製品等の安全性、耐久性、実用性、操作性等についてテストを実施しています。安全性については、法律による規格や基準だけでなく、使用する側に立って、商品の安全性と基本的性能をチェックします。商品の耐久性や部品の

消耗程度などをチェックするほか、「環境実験室」で、日本列島で想定できるあらゆる環境下(高温・低温・高湿度など)での耐久性もテストしています。実用性については、商品の効用と経済性について当社の独自基準によるテストを行なうほか、「環境実験室」で、同一条件下での性能・消費電力比較など様々なテストを実施しています。



商品性能テスト研究所におけるテストの様子

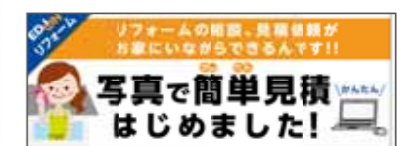


環境実験室

### ▶さらなるお客様の利便性向上のために

新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、お客様の生活スタイルも変化しています。在宅率が上昇するとともに、ネットでの購入も増加しています。エディオングループでは、自社サイト「エディオンネットショップ」と子会社フォーレスト(株)のサイト「ココデカウ」との連携を強化し、相互でポイント利用を可能にするなどの利便性を高め、商品の取扱点数も拡充させています。また、携帯電話の「エディオンアプリ」についても、より安心してご利用いただけるよ

う、操作性と安全性を改善しました。さらに、購入いただいた商品は、自宅配送に加えて、店頭、宅配ロッカー、コンビニエンスストアなど様々な受け取りができる体制を整え、お客様の利便性向上を図っています。



ご来店不要でリフォームの相談、見積もりができる新しいサービス開始

## 社会的課題解決の取り組み：環境への取り組み

### ▶ 環境への取り組み

エディオングループでは、環境に優しく家計にも優しい省エネ家電製品の普及を推進しています。また「スマートライフジャパン推進フォーラム」に参画し、右記の取り組みを実施することで、低炭素社会の実現に向けた活動を継続しています。

1. 従業員に対する環境教育の定期的な実施
2. 省エネを訴求する冊子の作成とお客様への配布
3. 省エネ型製品推奨の店内BGMの放送
4. 省エネ型製品推奨のポスター・パネル等を店内で掲示



環境汚染・地球温暖化への取り組みとして、太陽光発電システムの販売も積極的に行なっています。産業用太陽光発電システムなどの大型設備についても、子会社の(株)エディオンハウスシステムで対応できる体制を整えています。このほか、リフォーム事業を通じて、オール電化、蓄電池、節水型トイレ、遮熱効果の高い外壁塗装など、環境に配慮した商品の販売を積極的に行なっています。

2020年7月1日から、エディオングループではレジ袋を有料化し、廃棄物・資源制約、海洋プラスチックごみ問題、地球温暖化などの課題解決の取り組みを推進しています。

### 環境と人に優しい店舗づくり (屋外)



**ペイントフィルムの活用**  
直接施工のため  
資材消費を抑える

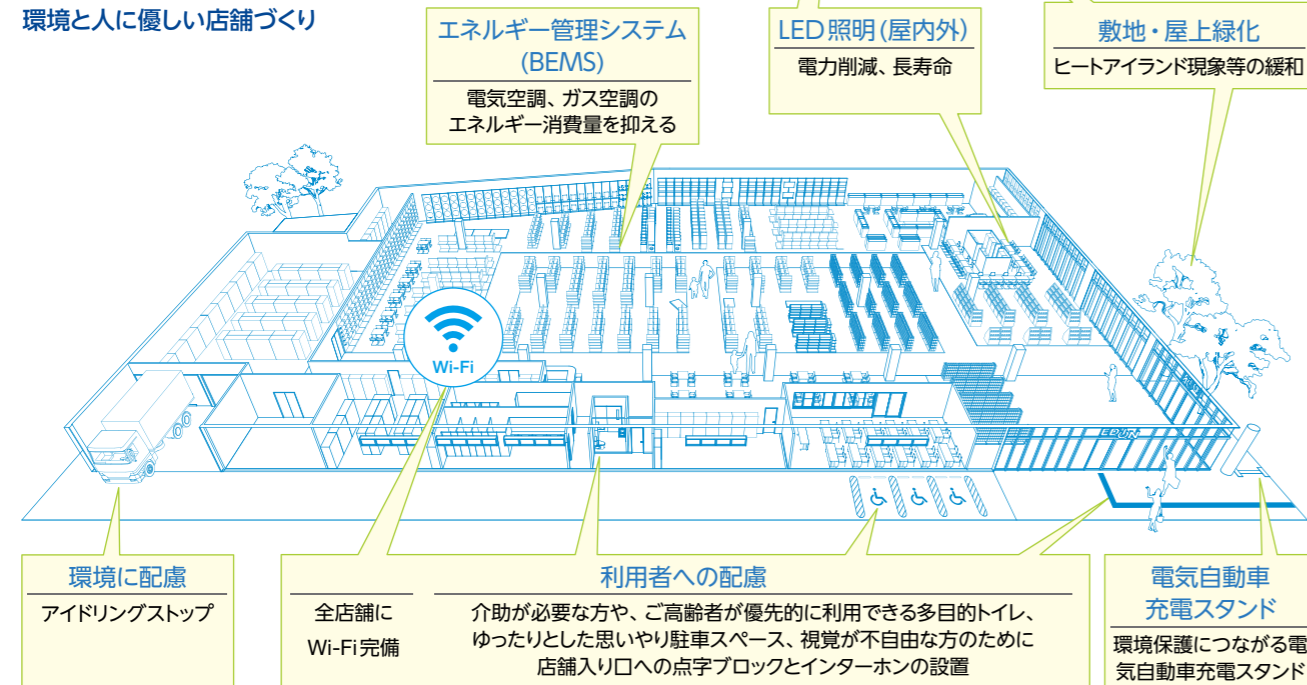
**利用者への配慮**  
思いやり駐車スペース

**太陽光発電**  
環境保護に貢献できる  
再生エネルギー



**敷地・屋上緑化**  
ヒートアイランド現象等の緩和

### 環境と人に優しい店舗づくり



**エネルギー管理システム (BEMS)**  
電気空調、ガス空調の  
エネルギー消費量を抑える

**LED照明 (屋内外)**  
電力削減、長寿命



Wi-Fi

**環境に配慮**

アイドリングストップ

**利用者への配慮**

全店舗に Wi-Fi 完備  
介助が必要な方や、ご高齢者が優先的に利用できる多目的トイレ、ゆったりとした思いやり駐車スペース、視覚が不自由な方のために店舗入り口への点字ブロックとインターホンの設置

**電気自動車 充電スタンド**

環境保護につながる電気自動車充電スタンド

### 環境に優しい店舗運営

森林資源保護	再生紙使用、電子プライスの活用
省資源	再生紙使用、両面コピー
ごみ減量、リサイクル	簡易包装の推進

### ▶ イー・アール・ジャパンによるリサイクル事業およびリユース事業

循環型社会実現のため、2012年に子会社(株)イー・アール・ジャパンを設立し、情報通信機器の買い取り・再商品化・中古品販売、使用済み家電製品の解体・粉砕等の中間処理および有用金属の加工・販売等を行なっています。同社は、「使用済み小型電子機器等の再資源化の促進に関する法律」(通称：小型家電リサイクル法)において、国から認定を受けた事業者です。同社のリサイクル事業では、回収した使用済み小型家電製品は、作業員の手作業や最新の破砕機・選別機によって高度に分解、破砕、分別され、金・銀・銅・レアメタルの元になるミックスメタル、鉄、アルミ、プラスチックなどの有用資源に再生しています。特に、小型家電に多く含まれるプラスチックをさらにポリプロピレン (PP)・ポリエチレン (PE) 等に分別することで、高いリサイクル率を実現しています。リサイクルされた資源は、金属商社や精錬工場などに販売することで、資源の国内循環を支えています。

リユース事業では、買い取ったパソコンや携帯電話などを、作業員が一つひとつ手作業で確実にメンテナンス、データ消去や外装補修等を施し、リユース品として販売しています。情報セキュリティ対策も厳密で、安心・安全な処理工程を経ています。

### 最新の設備による効率的なリサイクル



**施設概要**  
敷地面積：19,707m<sup>2</sup>  
延床面積：5,590.92m<sup>2</sup>  
(マテリアル棟：2,948.13m<sup>2</sup> / センターヤード棟：2,621.49m<sup>2</sup>)



### ▶ フードバンク活動団体への支援

フリーペーパーや求人誌、その他雑誌等の一般貨物の配送事業を行なう子会社(株)ジェイトップでは、フードバンク活動団体の活動を支援するため、2020年3月に認定NPO法人「セカンドハーベスト名古屋」と食糧輸送の協定を締結し、食糧を提供する企業向けに同NPOまでの輸送を請け負い、各企業がフードバンクの活動に参画しやすい環境を整え、支援を必要とする人々を支えるべく活動を推進しています。



### ▶ 森林整備活動

エディオンでは、世界遺産に登録されている奈良県吉野山の荒廃地や放置林について、景観上や治山治水の上での問題解決に取り組んでいます。県や町、企業の協力を得て広く市民が参加して、吉野神宮から金峯山寺蔵王堂(国宝)に向かう登山道沿いの山林の間伐や植林活動「吉野フォレスト森林整備活動」に参画し、地域と環境への貢献活動を推進しています。



## 社会的課題解決の取り組み：従業員・お取引先様との関わり

### ▶ 従業員との関わり

エディオングループでは、倫理綱領の一つに「働きやすい職場、社員の公平・公正な処遇と能力開発に努めます」を掲げています。社員構成についても、性別、国籍、年齢、雇用形態など社員の様々なバックグラウンドに基づいた違いを尊重して受け入れ、積極的に活かすことにより、変化し続けるビジネス環境や多様化する顧客ニーズに対応しています。

### 働きやすい職場づくり

従業員一人ひとりのライフスタイルに応じて仕事と個人の生活を調和させながら、やりがいを持って生き生きと働き続けることができるよう「ワークライフバランスの推進」「両立支援制度（育児・介護の支援）」「多様な働き方のための福利厚生」「安全衛生の徹底」などの取り組みと支援を行なっています。また、「業務改善・コスト削減会議」では働き方改革のアイデア募集を行ない、働きやすい職場づくりを推進しています。



### 健康を維持・向上するための推進体制



### 健康経営

エディオンは従業員の健康を重視し、従業員の健康保持・増進に取り組んでいます。

#### 健康経営宣言

エディオンの経営理念である「効用の提供と完全販売によるお客様第一主義の実現」を達成するには、経営の基盤となる従業員とその家族の健康が必要不可欠です。エディオンは従業員とその家族の心身の健康を第一と考え、従業員が生き生きと働ける健康づくりと健全な経営を推進し、従業員の健康の維持向上に努めることを宣言いたします。

代表取締役  
会長兼社長執行役員

久保元孝

### ■ 主な取り組み

エディオンでは、定期健康診断、食生活改善、禁煙対策、運動機会の提供、女性の健康保持・増進、保健指導、ストレスチェックの実施、ワークライフバランスの推進、ヘルスリテラシー教育の実施、外部相談窓口の設置、感染症予防対策の実施等に注力しています。

### ■ 健康経営優良法人2020認定

経済産業省および日本健康会議が選定する「健康経営優良法人2020（大規模法人部門）」において、従業員への健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践する「健康経営」の取り組みが優良であると認定されました。今後も引き続き、従業員の健康の維持・増進に努めていきます。



### 女性従業員の活躍を支援

#### ■ 女性従業員のキャリア形成を支援

2016年3月7日から会社と労働組合の双方で推進している「ダイバーシティ推進労使プロジェクト」のなかで、「女性がイキイキと働き続けられる職場になる」ために女性社員の活躍推進に取り組んでいます。



#### ■ 女性社員キャリアビジョン研修

若手の女性社員が将来リーダーになることを考え、公私ともにどのように充実したキャリアを歩むのかを考える場として毎年研修を実施しています。



#### ■ 選抜女性社員研修

若手・中堅女性社員（女性リーダー・女性主任クラス）を対象に次世代リーダーの育成を目的とした選抜型研修を適宜開催しています。

#### ■ ワークライフバランスを支援する制度

産前産後、育児休暇制度はもちろん、妊娠中のつわりなどの影響で働くことが困難な場合の特別有給休暇制度や、復職後、子供が中学生になるまで勤務時間を短縮できる育児短時間勤務制度、子供の看護のための特別休暇制度のほか、出産祝金や保険による出産手当金、出産育児一時金、小学校や中学校入学時の入学祝い品など、出産や子育てをしながらイキイキと働き続けるための多数の制度を設けています。

#### ■ パパ・ママシャイン組合員懇談会（労働組合主催）

産前産後休暇を取得した社員や育児休暇を終えて仕事に復帰している社員を「ママシャイン」と呼んでいます。出産・子育ての経験を仕事に活かし、学び合う情報交換の場として、プレママ、産休・育休中のママ、復帰後短時間勤務中のママ、これから結婚を控えている従業員、共働きの夫婦、育児中のパパなど誰もが参加可能な交流会「パパ・ママシャイン組合員懇談会」を開催しています。

#### ■ 子育てサポート企業の認定マーク「くるみん」取得

次世代育成支援対策推進法に基づき、女性が長く働き続けるための取り組みにより、2017年に子育てサポート企業として「くるみん」\*を取得しました。

女性を直接支援するだけでなく、男性社員にも配偶者の出産時に特別有給休暇を付与するなど、従業員が仕事と生活の調和を図り、働きやすい雇用環境の整備を行なっています。

\*「くるみん」は、厚生労働大臣が次世代育成支援対策推進法に基づき、一般事業主行動計画を策定した企業のうち、計画に定められた目標を達成し、一定の基準を満たした企業が申請を行なうことによって「子育てサポート企業」として認定されるものです。



## 社会的課題解決の取り組み：従業員・お取引先様との関わり

### 多様な人材の活躍を支援

多様な人材の活躍を支援するために、「障がい者雇用の促進」「外国人採用」を推進するとともに、「定年再雇用制度（継続雇用制度）」「有期契約社員の雇用制度」「派遣社員の就労制度」などの各種制度を導入しています。

※子会社（株）イー・アール・ジャパンでは、障がいを持つ方の積極雇用を進めています。また、丁寧な指導や快適な職場環境の整備など、誰もが安心して働ける企業を目指し、社会に貢献したいと考えています。



(株)イー・アール・ジャパン

### 人事制度について

エディオンでは、実績・成果等の業績とプロセス両面からの評価制度を導入しています。プロセスを重視した評価制度を軸に、成果につながる行動を実践していくことで一人ひとりの成長につなげていきます。評価結果の本人へのフィードバックのほか、資格制度、給与制度、能力開発制度、オンライン研修制度といった他の人事制度ともリンクさせることによって、社員のモチベーション向上、能力開発の推進、公平かつ公正な処遇に結びつけています。

#### ■エディオンの人事制度とは

- 社員の能力を伸ばし、会社の期待する役割を担う人材を活用すること。
- 担っている仕事のレベル（役割や責任のレベルの違い）に応じて処遇すること。
- 仕事が社員を伸ばしていく、仕事を通して育成すること。



2019年度エディオングループ合同入社式



新入社員研修

### 人事統括部長メッセージ

当社グループの経営理念である「効用の提供と完全販売によるお客様第一主義の実現」を実践できる社員の育成と採用が私の役割であると考えています。当社グループは主に家電を販売しています。家電製品はそれぞれ豊かさや楽しさあるいは便利さという効用を持っています。テレビを例に挙げると、当社グループはテレビという商品を販売するのではなく、テレビの効用である綺麗な画像や迫力のある音をお客様に提供していると考えています。どのような効用を重視されるかは、お客様一人ひとりで異なるものだと思います。また、万一、ご購入いただいた商品が故障し効用が提供できない状況が発生すれば、すぐに修理を施し、常に良い状態でお使いいただけるようにしなければなりません。これを当社では完全販売と言います。そして「効用の提供」と「完全販売」は、従業員一人ひとりが「おもてなしの心」を持たなければ実践できないものだと考えています。当社では、「おもてなしの心」とは、自分がしてもらって嬉しいことを心を込めてお客様にして差し上げることと定めています。お客様はいろいろなご要望あるいはお困りごとを持っているものです。当社グループはそのお困りごとに目を向けていきたいと考えています。心や気持ちを込めない仕事は、サービスではなく作業であると教えています。しっかりとお客様の話と想いを受け止め、それに対して自分は何ができるのかを意識すれば、これらを実践することでお客様第一主義の実現ができると考えています。今後も、社員にそうした意識をしっかり持たせるとともに「やっていいことと、やってはいけないこと」を第一に考えられる従業員の育成に努めていきたいと考えています。



執行役員 経営企画本部  
人事統括部長兼人事部長  
山下 浩樹

### ▶お取引先様との関わり

エディオングループでは、倫理綱領の一つに「お取引先様と透明な取引を行ない、お互いの発展に努めます」を掲げています。私たちは、仕入先、協力会社その他のいずれのお取引先様にも公平かつ公正に接するとともに、取引に際しては商取引に関する法令・健全な商慣習を遵守し、透明な取引条件、良好な関係維持のもと、お互いの発展に努めています。



マナー教育座学研修

### 法令遵守

商取引に関する法令・健全な商慣習を遵守し、透明な取引条件と良好な関係維持のもと、お互いの発展に努めるとともに、「外注管理規程」や情報管理に関する諸規程等に従い、厳正なる審査を行なった上で協力会社への委託を行っています。また、「独占禁止法遵守のための行動指針」を以下の通り定めています。

#### ■独占禁止法遵守のための行動指針

独占禁止法および、その他の関係法令・健全な商慣習を遵守し、公正で自由な競争原理に基づいて営業活動を行ないます。

お取引先様は、当社と対等な関係にあるパートナーであり、エディオングループは、お取引先様との間で、長期的で安心した信頼関係の確立を図ります。

そして、お客様に「魅力ある商品」を、「安心の価格」で「優れたサービス」とともに提供するためにお取引先様と透明な取引を行ない、お互いの発展に努めます。

(2012年4月1日制定)

### 物流サービス品質向上への取り組み

従業員だけでなく協力会社の皆様とも力を合わせて品質の向上に努めています。特に物流協力会社様においては、年2回のマナー教育研修を実施し、継続的なマナー品質の維持向上に努めています。また、苦情事例・称賛事例の共有を行ない、現場での事故防止・再発防止などに努め、より快適なサービスが提供できる体制づくりにも注力しています。

協力会社の皆様とともに引き続きお客様目線で活動を行ない、今後もお客様に満足いただけるサービスを提供していきます。



マナー教育実地研修

### 「ホワイト物流」推進運動

#### ～持続可能な物流の実現に向けた自主行動宣言～

国土交通省による「ホワイト物流」推進運動の趣旨に賛同し、以下のように取り組むことを宣言しています。

#### ■取り組み方針

事業活動に必要な物流の持続的・安定的な確保を経営課題として認識し、生産性の高い物流と働き方改革の実現に向け、取引先や物流事業者等の関係者との相互理解と協力のもとで、物流の改善に取り組みます。

#### ■法令遵守への配慮

法令違反が生じる恐れがある場合の契約内容や運送内容の見直しに適切に対応するなど、取引先の物流事業者が労働関係法令・貨物自動車運送事業関係法令を遵守できるよう、必要な配慮を行ないます。

#### ■契約内容の明確化・遵守

運送および荷役、検品等の運送以外の役務に関する契約内容を明確化するとともに、取引先や物流事業者等の関係者の協力を得つつ、その遵守に努めます。

## 社会的課題解決の取り組み：地域社会への取り組み

### ▶ スポーツ振興

1989年に創部した「女子陸上競技部」、1990年に創部した「アーチェリー部」を中心にスポーツ振興・発展に貢献しています。また、Jリーグプロサッカーチーム「サンフレッチェ広島」やプロ野球チーム「中日ドラゴンズ」「広島東洋カープ」「福岡ソフトバンクホークス」等、サッカーやプロ野球チーム等のスポンサーをしています。

#### エディオン女子陸上競技部

1989年の創部以降、全日本実業団対抗女子駅伝大会に25回出場しているほか、日本代表選手として国内外の大会において入賞するなど活躍を続けています。

2019年度は、9月から10月にかけてドーハ（カタール）で開催された「第17回世界陸上競技選手権大会」において、20km競歩に藤井菜々子選手が、100mハードルに木村文子選手が出演し、藤井選手は決勝で7位の好成績を収めました。また、11月に開催された「クイーンズ駅伝 in 宮城 第39回全日本実業団対抗女子駅伝競走大会」においては、エディオンが10位の好成績を収めました。



#### ■女子陸上競技部による地域社会貢献活動

エディオン女子陸上競技部では、地域の小学生を対象に「ジュニア陸上クリニック」を開催し、短距離走、ハードル走、リレー等の走り方の基本などを分かりやすく指導しています。

地域の子供たちとのふれあいを通じて、陸上競技の魅力を発信し、スポーツ振興をはじめ、地域社会への貢献に取り組んでいます。



#### エディオンアーチェリー部

1990年に創部し、数々の全国大会優勝や国際大会への出場、およびオリンピック日本代表選手輩出の実績があります。

2019年度は、7月にナポリ（イタリア）で開催された「第30回ユニバーシアード競技大会」に堀口理沙選手が出演し、混合リカーブ団体で2位の好成績を収めました。また、同月に開催された「第67回全日本実業団アーチェリー大会」においては、リカーブ部門団体でエディオンが優勝し、菊地栄樹選手はリカーブ部門個人男子でも優勝するなど活躍を続けています。



#### サンフレッチェ広島

1997年からクラブトップパートナーを務め、地域スポーツの振興・発展に貢献しています。2012年、2013年、2015年とリーグ優勝し、日本で開催された「FIFAクラブワールドカップ2015」では3位の成績を収めました。2019年は6位と健闘しました。



© 2020 S.FC

#### プロ野球へのスポンサー活動

「中日ドラゴンズ」「広島東洋カープ」「福岡ソフトバンクホークス」とスポンサー契約を締結しています。各球団の応援セール等により店頭・チームともに盛り上げを図り、地域に根差した企業としてさらなる地域社会に貢献する取り組みを積極的に行なっています。

また、子会社の（株）サンキューではプロ野球の「北海道日本ハムファイターズ」を支援しています。



© 中日ドラゴンズ



MAZDA Zoom-Zoom スタジアム広島



© Fukuoka SoftBank HAWKS Corp.  
All Rights Reserved.



© H.N.F

#### ネーミングライツの取得

地域社会の一員として、地域のスポーツ・文化の発展に貢献していきたいという想いで各施設のネーミングライツを取得しています。



大阪市：エディオンアリーナ大阪  
(大阪府立体育館)



広島市：エディオンスタジアム広島  
(広島広域公園陸上競技場)



名古屋市：エディオン久屋広場  
(久屋広場)

#### プロeスポーツチーム「DetonatioN Gaming」とのスポンサー契約

2018年に（株）Sun-Gence（サン・ジェンス）が運営するプロeスポーツチーム「DetonatioN Gaming（デトネーション・ゲーミング）」とのスポンサー契約を締結し、同チームによる店頭イベントを積極的に開催するなど、eスポーツの振興・発展に貢献しています。



#### ▶ ロボットプログラミング教育事業について

エディオンでは、2018年から「エディオンロボットアカデミー」の直営校を開設し、ロボットプログラミング教育事業の展開を図っています。「エディオンロボットアカデミー」では、小中学生を対象にした学習・授業を通して、主体的に学び実践できる子供たちの育成に貢献しています。

また、2019年には、日本全国で100教室以上のロボットプログラミング教室「ロボ団」を展開する夢見る（株）を子会社化し、より一層の教育事業の強化を図っています。

エディオンと夢見る（株）の強みを相互に活用し、さらなる

教育事業の発展に努めるとともに、地域によるIT教育の格差是正にも貢献し、子供たちの想像力・独創性を開花させ、今後世界に挑戦できる人材の育成に取り組んでいきます。



子どものための制作 × プログラミング





## ステークホルダーコミュニケーション

### ▶ 株主価値の向上を目指して

エディオングループは、持続的な成長を続け、中長期的に企業価値の向上を図り、社会貢献を果たしていきたいと考えています。株主様、投資家様をはじめ、社内外の

ステークホルダーの皆様に対しては、会社の経営に関する重要情報を適時適切に開示し、積極的なコミュニケーションを行ないます。

### 株主総会

定時株主総会は、毎年6月に開催しています。議案については、招集通知を早期にお届けするとともに、当社ホームページにも掲載し、十分にご審議いただけるよう取り組んでいます。また、利便性向上のため、書面、インターネット等による議決権行使も行なえる体制を整えています。

なお、2020年6月開催の株主総会につきましては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のため、会場内の座席の間隔を従来より拡大し、例年より座席数も削減し、極力、書面またはインターネットによる議決権の行使をお願いいたしました。

### 利益配分に関する基本方針

エディオングループでは、安定的な経営基盤の確保に努めるほか、株主還元を経営の重要課題と考えており、株主の皆様への安定的配当の実施を念頭に置きながら業績および経営基盤強化のための内部留保等を勘案し、配当額を決定することを基本方針としています。また、当社は、

「取締役会の決議によって毎年9月30日の最終の株主名簿に記載された株主または登録株式質権者に対し、中間配当を行なうことができる。」旨を定款に定めており、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行なうことを基本方針としています。

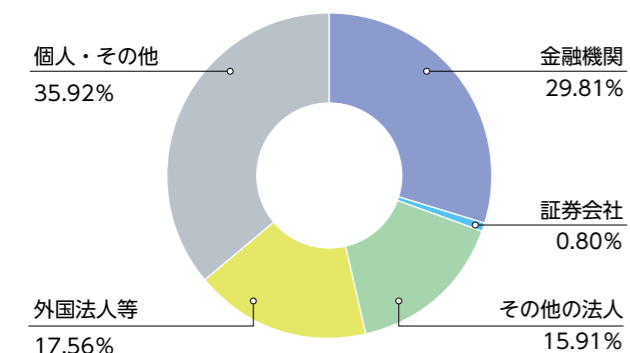
#### 1株あたり配当額と配当性向

(単位：円銭)

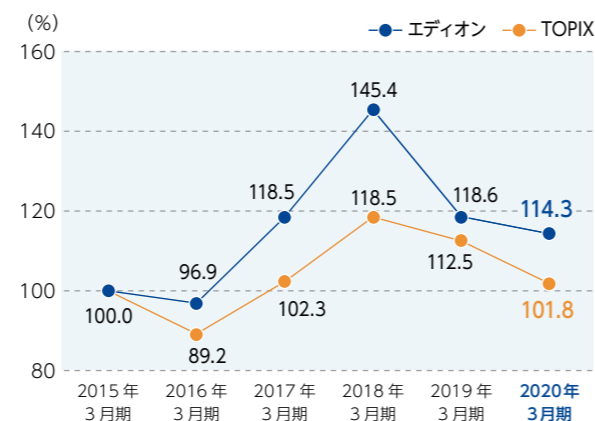
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度予想*
中間配当	11.00	13.00	14.00	18.00	14.00
期末配当	15.00	15.00	18.00	16.00	14.00
年間配当	26.00	28.00	32.00	34.00	28.00
配当性向(連結)	19.5%	30.8%	30.4%	33.6%	40.0%

\* 2020年5月14日開示時点

#### 所有者別株式分布状況 (2020年3月31日現在)



#### 株主総利回り (配当込み比較指標：TOPIX (東証株価指数))



### 株主優待制度の拡充

株主様の日頃のご支援に感謝するとともに、より多くの株主様に中長期的に保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入しており、エディオングループでのお買い物にご利用いただけるギフトカードを贈呈しています。

当社株式への投資の魅力を高めるため、また株主様の利便性を高めるために、ご利用方法等について様々な改良を進めてきました。2018年3月期には、それまで2,000円のお買い物につき500円のご利用であった優待券を1,000円につき250円に改め、よりご利用しやすいように変更しました。また、2019年3月期には、それまで株主総会後の6月下旬に発送していたものを、招集通知と同時に6月上旬に発送することで、より早くご利用いただけるように改めました。2020年3月期につきましても、従来の優待券(値引券)からギフトカード(金券)に変更しました。

今後も、中長期的にご支持いただけるよう引き続き検討していきます。

株主優待制度 概要	
対象者	毎年3月31日現在の株主名簿に記載された、1単元(100株)以上ご所有の株主様
有効期限	2021年6月30日まで(1年間)
ご利用可能店舗	エディオン、100満ボルトの店舗(フランチャイズ店舗を含む)、および「エディオンネットショップ(https://www.edion.com)」



当社では多くの皆様に株主となっていただきたく、「株主優待制度」を設け、エディオングループでのお買い物にご利用いただける優待券を贈呈しています。このたび株主の皆様のご意見を踏まえ、利便性をより一層向上させるため、2020年6月に発送する優待券より従来の値引券から金券(エディオンギフトカード)に変更いたしました。また、2020年3月末を基準日とし、1年以上長期保有の株主様への追加贈呈を導入し、2021年6月発送分から適用いたします。

所有株数	優待金額	長期保有加算額
100～499株	ギフトカード 3,000円分	1,000円分
500～999株	ギフトカード 10,000円分	
1,000～1,999株	ギフトカード 15,000円分	2,000円分
2,000～4,999株	ギフトカード 20,000円分	
5,000～9,999株	ギフトカード 25,000円分	
10,000株以上	ギフトカード 50,000円分	

### IR活動

証券アナリスト、機関投資家等の皆様と、より良いコミュニケーションを図るため、本決算と第2四半期決算時には決算説明会を開催しています。また、第1四半期と第3四半期決算時には電話カンファレンスを開催し、業績の概要について説明を行なっています。説明会資料は都度ホームページに掲載し、情報開示に努めています。このほか、個別面談や電話会議も実施し、積極的なコミュニケーションを図っています。なお、新型コロナウイルス感染症の感染拡大を受けて、2020年3月期においては、電話カンファレンスを中心に、IR活動を行ないました。

IRポリシー <https://www.edion.co.jp/ir/slogan>



## コーポレート・ガバナンス

### ▶ 基本的な考え方

当社は、株主の皆様、お客様、地域社会、お取引先様、従業員などの利害関係者（ステークホルダー）からいただく安心と信頼のもとに成り立つ地域密着型のビジネスを展開しており、サービス型小売業として地域社会に受け入れられ、広くご愛顧をいただくために以下の3つを事業運営の基本的な指針として位置づけています。

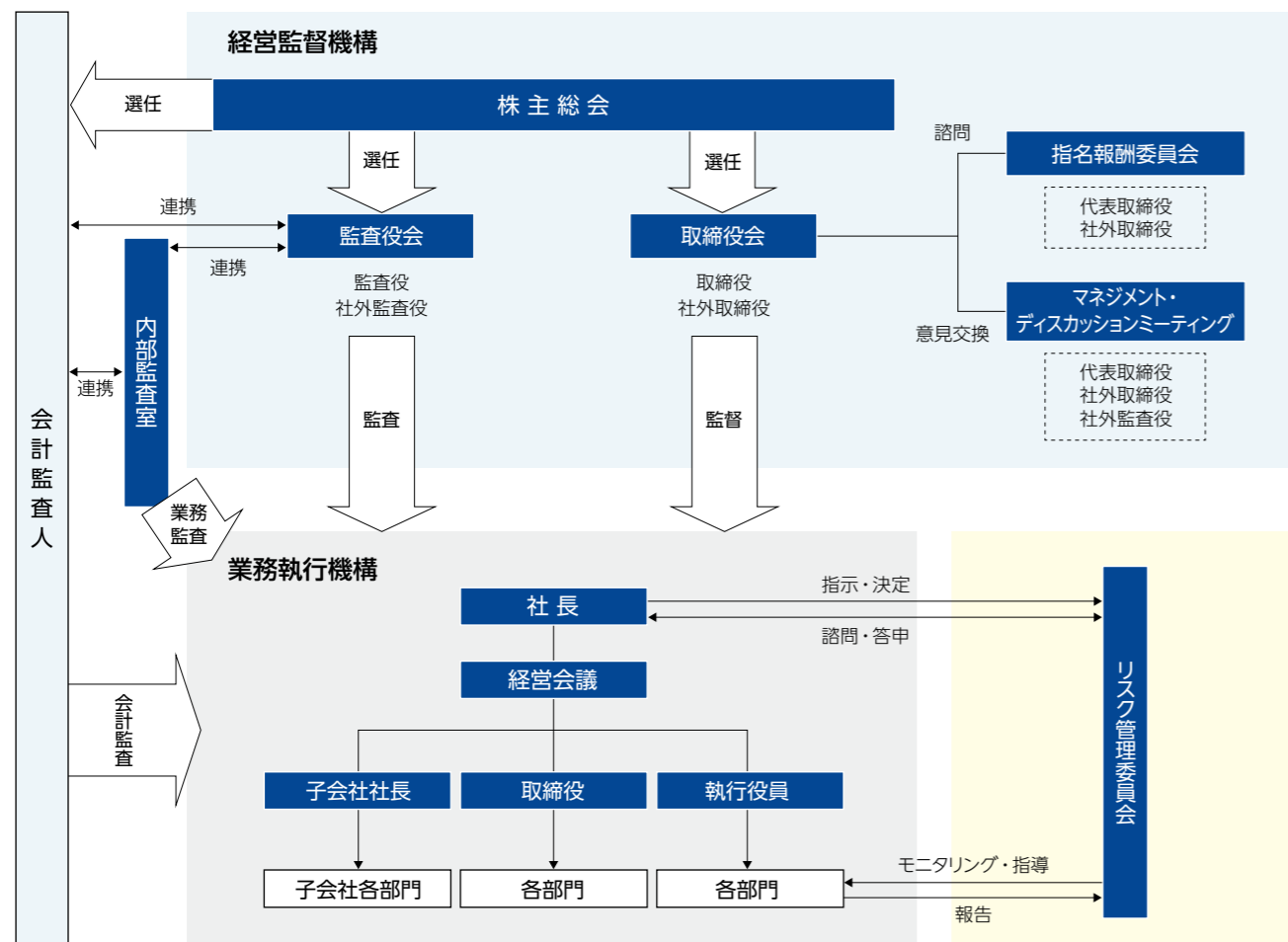
第一に、取締役・執行役員および従業員のコンプライアンス(法令遵守)はもとより、地域社会の良き一員として、「CSR(Corporate Social Responsibility=企業の社会的責任)」を踏まえた事業活動を行ないます。

第二に、ステークホルダー（とりわけ株主様）から見た経営施策の合理性・納得性と意思決定プロセスの透明性を確保するとともにステークホルダーに向けたアカウンタビリティ(説明責任)を全うします。

第三に、迅速かつ的確な意思決定と強力な業務執行を行なうトップマネジメント体制づくりおよび現場情報とステークホルダーのご意見・ご要望がタイムリーにトップマネジメントに達する社内コミュニケーションの向上に努めます。

当社グループではこれらを確実に機能させるための経営監視体制構築がコーポレート・ガバナンスの課題であると認識しています。

### ▶ 内部統制システムとリスク管理体制の整備状況の模式図



### ▶ 独立性・多様性の確保

取締役会 9名



監査役会 3名



指名報酬委員会 3名



### ▶ コーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は社外取締役4名、社外監査役2名を選任しています。

経営の意思決定と、業務執行を監督する取締役会において、社外取締役4名は自身の経験と知見を踏まえ公正な立場から意見・助言を述べることで、ガバナンス向上に資すると考えています。監査役3名中の2名を税務・会計財務に精通した社外監査役とすることで経営への監督機能を強化しています。社外取締役および社外監査役はいずれも当社の定める独立性基準を満たしており、(株)東京証券取引所の規定に定める独立役員として全員を届け出しています。

また、経営意思決定機関として原則月1回開催する取締役会や法令による設置義務のない経営会議等の会議体を設置し、案件の重要性や緊急度に応じた機動的かつ十分な審議を行なっているほか、取締役会の諮問機関として任意の「指名報酬委員会」および「マネジメント・ディスカッションミーティング」を設置しています。

「指名報酬委員会」は過半数を社外取締役とする3名以上の取締役で構成され、独立社外取締役を委員長とし、当社および子会社の取締役・執行役員の選解任、後継者計画および報酬に関する事項などを検討します。

「マネジメント・ディスカッションミーティング」は、代表取締役および社外役員から構成され、経営上重要な課題に関する意見交換を行なっています。

また、監査役会は、取締役会における意思決定および取締役の職務執行について厳正な監査を実施し、内部監査部門と連絡会議等による情報共有を図っています。

さらに、「リスク管理委員会」を設置し、コンプライアンスや有事の際の対応方針(BCP等)を含めグループ企業を取り巻くリスクを総括的に管理する環境を整備しています。

以上の体制をとることにより、グループ全体のガバナンス強化および会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努めています。

## コーポレート・ガバナンス

### ▶ 取締役・監査役候補者の指名および経営陣幹部（執行役員）の選解任方針

取締役・監査役候補者および経営陣幹部（執行役員）を決定する際には、以下の事項を考慮いたします。

- ・ 識見、実績、能力をもっていること
- ・ 高い倫理観をもっていること
- ・ 当社グループの企業理念の実現に向けて行動できること

社外取締役および社外監査役については、これらに加え、以下の事項についても考慮いたします。

- ・ 専門的知識や豊富な経験を有していること
- ・ 独立かつ客観的な視点で取締役の業務執行の監督、経営方針や経営計画等に対する助言ができること

以下のいずれかの事項に該当した場合には、解任事由といたします。

- ・ 法令もしくは定款その他当社グループの規程に違反し、当社グループに多大な損失もしくは業務上の支障を生じさせたこと
- ・ 職務執行に著しい支障が生じたこと
- ・ 反社会的勢力と不正な関係が認められたこと
- ・ 選任基準の各要件を欠くことが明らかとなったこと

### ▶ 取締役会の実効性評価

取締役会は、2019年度における取締役会全体の実効性に関する分析・評価を実施いたしました。その方法および結果の概要は以下に記載のとおりです。

1. 対象者  
全取締役（9名）および全監査役（3名）
2. 実施方法  
2020年3月から4月にかけて「取締役会評価アンケート」に基づき全対象者が自己評価を実施いたしました。
3. 質問内容  
① 取締役会の構成  
② 取締役会の審議、意思決定プロセス  
③ 取締役会による職務遂行状況等の監督  
④ 取締役会の運営状況  
⑤ 取締役・監査役に対する情報提供、トレーニング
4. 評価方法  
取締役会事務局が対象者の自己評価結果をまとめ、2020年6月に取締役会において分析・評価を実施しました。
5. 評価結果の概要  
取締役会全体の実効性に関する分析・評価の結果、取締役会の構成、多角的視点からの経営戦略、リスク分析の上での迅速な意思決定等において、当社の取締役会は概ね適切に機能しており、昨年度からも改善していると評価されていることから、取締役会の実効性は確保されていることを確認しました。  
また、個別の業務執行結果の検証にとどまらず、中長期的な企業価値向上を意識しての検証・分析をさらに進めることが必要であると評価されました。  
今回の評価結果を踏まえ、引き続き取締役会のさらなる実効性の確保および機能向上を図っています。

### ▶ 社外取締役に期待する役割

当社は、コーポレートガバナンス・コードに示された以下の項目を社外取締役に期待する役割として捉えています。

1. 経営の方針や経営改善について、自らの知見に基づき、会社の持続的な成長を促し中長期的な企業価値の向上を図る、との観点からの助言を行なうこと  
はじめとするステークホルダーの意見を取締役会に適切に反映させること
2. 経営陣幹部の選解任その他の取締役会の重要な意思決定を通じ、経営の監督を行なうこと  
当社の社外取締役4名は、各専門分野における有識者・学識者であり、その専門的な知識と豊富な経験に基づき、
3. 会社と経営陣・支配株主等との間の利益相反を監督すること  
独立かつ客観的な視点で取締役の業務執行の監督、経営方針や経営計画等に対する助言など、社外取締役として
4. 経営陣・支配株主から独立した立場で、少数株主をは  
期待される役割を果たしています。

氏名	現在の当社における地位および担当	専門性	選任理由
石橋 省三	取締役 指名報酬委員長	企業経営	企業経営・金融における豊富な経験と知見を有しており、取締役会等における発言や、取締役会の諮問機関である任意の指名報酬委員会の委員長を務めるなど、自らの経験と知見を踏まえた活動により経営の透明性の向上と取締役会の監督機能強化に貢献しています。
高木 施文	取締役 指名報酬委員	法律	弁護士としての企業法務の経験と専門的知見を有しており、取締役会等において自らの経験と知見を踏まえた発言や、取締役会の諮問機関である任意の指名報酬委員会の委員を務めるなど、自らの経験と知見を踏まえた活動により経営の透明性の向上と取締役会の監督機能強化に貢献しています。
眞弓 奈穂子	取締役	金融	金融・証券部門における豊富な経験に基づく助言等、自らの経験と知見を踏まえた活動により経営の透明性の向上と取締役会の監督機能強化に貢献しています。
福島 淑彦	取締役	経済・経営	経済・経営分野における学識者としての知見に基づく助言等、自らの経験と知見を踏まえた活動により経営の透明性の向上と取締役会の監督機能強化に貢献しています。

### ▶ 役員報酬制度の概要

役員報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針に係る事項

当社の役員報酬は、企業価値の向上に対するインセンティブを与えるとともに、株主の視点に立脚した経営意識の醸成を図り、持続的な成長を目指すことを目的として、金銭による基本報酬と業績連動報酬、譲渡制限付株式の付与のための報酬（株式報酬）から構成されています。

基本報酬は、役位、在任期間、会社への貢献度により年度ごとの固定報酬を支給します。

業績連動報酬は、業績目標の達成度により報酬額を決定することにより、短期的なインセンティブとして機能します。

株式報酬は、役位、会社への貢献度により譲渡制限付株式の割当を行ない、中長期的なインセンティブとして機能します。

各報酬額の決定にあたっては、社外取締役を委員長とする任意の「指名報酬委員会」にて検討を行ない、取締役会にて決議します。

なお、社外取締役は客観的立場から当社および当社グループ全体の経営に対して監督および助言を行なう役割を担い、監査役は客観的立場から取締役の業務の執行を監査する役割を担うことから、社外取締役および監査役には、それぞれ基本報酬（固定報酬）のみを支給します。

## コーポレート・ガバナンス

## 社外取締役インタビュー

社外取締役  
石橋 省三

これまでの専門性を活かして、より実効性の高いガバナンス体制の構築に貢献し、中長期的な企業価値の向上を支えていきます。

### Q 社外取締役にはどのような使命があるとお考えですか？

**A** 企業価値をしっかりと高めて、株主に報いているかを監視することが社外取締役の最も重要な使命です。企業が業務の効率性を上げ、競争力を高め、収益力を強化し、配当などで株主に還元しているかを常にチェックしています。

2020年になり、世界的に新型コロナウイルスの感染が拡大しています。世界がこのような未曾有の危機に見舞われているなかでは、従来にも増して、株主以外のステークホルダーに対して企業が貢献することが必要になってきています。エディオンの場合、まずはお客様が安心してお買い物を楽しんでいただける安全な店舗環境を整える必要があ

ります。また、商品の配送や取り付けの際も、作業の安全性を確保しなければなりません。これは、お客様だけでなく、従業員の健康を守ることもつながることです。また、世界的に経済環境が厳しくなるなかでは、大規模な人員削減に踏み切る企業が増えていますが、安易に大量解雇を行なうような経営施策は避けなくてはなりません。これは、経営の持続性を確保するためにも重要なことです。

このように、株主、顧客、従業員、取引先の各ステークホルダーに対して企業がしっかりと報いる責任を果たしているのかを監視することが、今日の社外取締役の役割となっています。

### Q エディオンの社風や企業文化などについてはどのような印象を持たれていますか？

**A** どのような会社にも独自の社風や企業文化があります。社外取締役は、独立した立場から、社内の常識が社会の常識とかけ離れていないかチェックすることも重要な使命の一つです。エディオンの社風は、生真面目で礼儀正しく、親切・丁寧に職務を遂行しようとするところです。それがサービスの品質向上につなが

り会社の強みとなっています。時には、形式主義に陥って組織のスピード感が低下したり、新しいものを取り入れることに消極的になる傾向が見受けられますので、そうした点を社外の立場から指摘していくことは、社外取締役のもう一つの重要な使命と考えています。

### Q 社外取締役として、これまでにどのような提案をしましたか？

**A** これまでに様々な提案を行なってきましたが、そのなかの一つとして、取締役会の開催回数を減らすよう提言しました。かつては月2回以上、年間で数十回も開催していましたが、その頃の議案には、個別店舗の出店の可否、納入業者の選定なども含まれていました。しかし、社外取締役は深い業界知識を持っているわけではなく、店舗一店一店の商圈や適正賃料、すべて

の取引先に関する十分な知識があるわけでもありません。

私の提案後は、そうした個別戦略に関する議案は執行役員で構成される経営会議で行なうことにし、取締役会では、主に会社の進むべき方向性についての議案に絞ることになりました。これにより、取締役会の議論が、より本質的なものになったと考えています。

### Q エディオンのコーポレート・ガバナンス体制については、どのように評価していますか？

**A** 以前と比べると、改善されてきたと思います。コーポレート・ガバナンスは、ガバナンス・コードで決められたことだけを実行するだけでは不十分です。形式を整えるだけでなく、その趣旨に従って十分に機能することが大切です。数年前より、社外取締役と社外監査役が代表取締役とディスカッションを行なうマネジメント・ディスカッションミーティングを開催しています。このミーティングのなかで、経営上の重要な課題に関してしっかり意見交換を行なうことで、ガバナンスの強化と会社の持続的な成長、企業価値の向上に貢献していき

いと考えています。そのほか、社外取締役と部長クラスが個別にミーティングを行ない、経営の方向性を議論することで、経営方針に関する従業員の理解が深まり、現場でしか分からない見方が経営判断に取り入れられるなどの効果も生み出しています。

さらに、社外取締役の人数も増やしています。私が就任した2013年度の社外取締役は私1名でしたが、現在は4名となり、社内取締役と社外取締役の比率は5:4になりました。これは理想に近いバランスだと思っています。

### Q 社外取締役に就任される方の適性として、どのような資質が必要と考えていますか？

**A** 社外取締役は経営判断の一翼を担うので、謙虚さと勉強熱心が求められます。取締役会で適切な決定が行なわれるためには、それぞれの社外取締役が事業環境や企業のファンダメンタルズをしっかりと勉強し、絶えず自分の判断が正しいのかを検証する謙虚な態度が必要です。そのためには、十分な時間を確保することも必要です。

他社の事例では、大企業の社外取締役が自社を含めて数社の大企業を兼任しており、果たして事前に十分な準備を行なって取締役会に臨んでいるのが疑わしいケースが散見されることがあります。エディオンの4名の社外取締

役は、いずれも十分な時間をかけて準備し、取締役会に臨んでいると思います。

また、社外取締役には積極的に社内役員や従業員とコミュニケーションを取る態度も必要だと思います。私は、久保代表取締役社長をはじめとした社内取締役や執行役員、各部長などと個別に意見交換の機会を設け、平日頃より事業の状況を把握するように心掛けています。



## 役員一覧 (2020年6月26日現在)

### 取締役

● 指名報酬委員長 ● 指名報酬委員

#### 久保 允誉 ●

代表取締役 会長兼社長執行役員

1950年2月18日生  
所有株式数：2,105,103株  
取締役会への出席状況：100%

##### 主な略歴

1992年4月 (株)ダイイチ(現(株)エディオン) 代表取締役社長  
2002年3月 当社代表取締役会長  
2003年7月 当社代表取締役社長  
2004年10月 (株)ふれあいチャンネル(現(株)ちゅピCOMふれあい) 代表取締役副社長  
2012年6月 当社代表取締役会長兼社長  
2015年2月 (株)サンフレッチェ広島代表取締役会長(現)  
2018年4月 (株)サンキュー代表取締役会長(現)  
2018年6月 当社代表取締役 会長兼社長執行役員(現)  
2020年6月 (株)ちゅピCOMふれあい取締役(現)

#### 山崎 徳雄

取締役 専務執行役員

経営企画本部長

1957年1月15日生  
所有株式数：39,442株  
取締役会への出席状況：100%

##### 主な略歴

2009年6月 当社取締役  
2012年4月 当社経営企画本部長兼広報部長  
2012年6月 当社常務取締役  
2012年10月 当社経営企画本部長兼経営企画部長兼広報部長  
2014年2月 当社経営企画本部長(現)  
2014年6月 当社専務取締役  
2018年6月 当社取締役専務執行役員(現)

#### 新 晶

取締役 専務執行役員

営業本部長兼商品統括部長

1955年5月7日生  
所有株式数：22,064株  
取締役会への出席状況：100%

##### 主な略歴

2016年8月 シャープ(株) 常務 アジアパシフィック・中近東代表 兼Sharp Electronics (Malaysia) Sdn. Bhd. 会長兼社長  
2017年3月 当社執行役員 当社ELS統括部長  
2017年6月 当社常務取締役  
2018年2月 当社営業本部長  
2018年4月 当社営業本部長兼商品統括部長(現)  
2018年6月 当社取締役専務執行役員(現)

#### 高木 施文 ●

社外取締役

1962年12月23日生  
所有株式数：0株  
取締役会への出席状況：95%

##### 主な略歴

1990年4月 弁護士登録 プレークモア法律事務所入所  
1992年10月 足立・ヘンダーソン・宮武・藤田法律事務所入所  
1999年8月 東京青山・青木・狛法律事務所パートナー  
2002年8月 ホワイト&ケース法律事務所パートナー  
2014年3月 高木法律事務所開業  
2015年6月 当社社外取締役(現)

#### 眞弓 奈穂子

社外取締役

1955年10月29日生  
所有株式数：0株  
取締役会への出席状況：100%

##### 主な略歴

1977年4月 岡三証券(株) 入社  
1993年7月 チューリヒ・スカダー・インベストメント・ジャパン(株)(現ドイチェ・アセット・マネジメント(株)) 年金営業部グループリーダー  
2002年5月 同社常務執行役員年金クライアントサービス部ヘッド  
2002年7月 ユービーエス・グローバル・アセット・マネジメント(株)(現UBSアセット・マネジメント(株)) 常務取締役年金営業部ヘッド  
2005年8月 ラザード・ジャパン・アセット・マネージメント(株) マーケティング・クライアントサービス部ディレクター年金チームヘッド  
2019年6月 当社社外取締役(現)

#### 福島 淑彦

社外取締役

1963年10月30日生  
所有株式数：0株  
取締役会への出席状況：100%

##### 主な略歴

1990年4月 ソロモンラザードアジア証券(株)(現シティグループ証券(株)) 入社  
1995年7月 スウェーデン王立ストックホルム大学経済学講師  
2003年4月 名古屋商科大学総合経営学部助教授  
2006年7月 名古屋商科大学総合経営学部教授(現)  
2007年4月 早稲田大学政治経済学術院教授(現)  
2010年4月 早稲田大学CSR研究所所長  
2019年6月 当社社外取締役(現)

#### 金子 悟士

取締役 専務執行役員

物流ITサービス本部長

1972年8月1日生  
所有株式数：8,948株  
取締役会への出席状況：100%

##### 主な略歴

1998年4月 日本オラクル(株) 入社  
2001年5月 Oracle Corporation, Senior Software Engineer  
2007年12月 Loudmouth Golf LLC, Chief Information Officer  
2012年1月 同社Managing Director International  
2013年10月 (株)Loudmouth Japan (現(株)ラウドマウスジャパン) 代表取締役社長(現)  
2014年1月 Loudmouth Golf LLC, Chief Strategy Officer & Managing Director  
2016年6月 Oracle Corporation, Group Manager  
2018年6月 当社社外取締役  
2019年2月 当社取締役専務執行役員(現) 当社物流ITサービス本部長(現)  
2019年6月 (株)e-ロジ代表取締役社長(現)

#### 小谷野 薫

取締役 常務執行役員

管理本部長

1963年1月27日生  
所有株式数：34,652株  
取締役会への出席状況：100%

##### 主な略歴

2010年1月 日本総合アドバイザー事務所代表  
2012年4月 (株)サンフレッチェ広島取締役  
2012年9月 同社常務取締役  
2013年1月 同社代表取締役社長  
2015年6月 当社取締役  
2015年10月 当社管理本部長(現)  
2016年6月 当社常務取締役  
2017年6月 当社専務取締役  
2017年12月 フォーレスト(株) 代表取締役社長  
2018年6月 当社取締役専務執行役員  
2020年6月 当社取締役常務執行役員(現)

#### 石橋 省三 ●

社外取締役

1949年7月5日生  
所有株式数：0株  
取締役会への出席状況：100%

##### 主な略歴

1995年1月 (株)野村総合研究所経営開発部長  
1997年4月 野村證券(株) 金融研究所 経営調査部長  
1998年6月 同社金融研究所副所長兼企業調査部長  
2000年5月 リーマン・ブラザーズ証券(株) マネージング・ディレクター  
2003年9月 一般財団法人石橋湛山記念財団代表理事(現)  
2004年4月 国立大学法人東京医科歯科大学理事  
2005年4月 学校法人立正大学学園監事  
2007年6月 (株)みんかぶ(現(株)ミンカブ・ジ・インフォノイド) 社外監査役  
2008年4月 学校法人栗本学園(名古屋商科大学) 理事(現)  
2014年6月 当社社外取締役(現)  
2017年3月 (株)みんかぶ(現(株)ミンカブ・ジ・インフォノイド) 社外取締役(現)

### 監査役

#### 山田 富士雄

監査役(常勤)

1959年8月29日生  
所有株式数：4,113株  
取締役会への出席状況：100%

##### 主な略歴

1982年3月 (株)栄電社(現(株)エディオン) 入社  
2010年4月 当社財務部長  
2013年4月 当社執行役員 当社管理本部財務経理統括部長兼財務部長  
2015年4月 当社管理本部財務経理統括部長兼管理部長  
2017年4月 当社管理本部財務経理統括部長  
2017年6月 当社監査役(現)  
(株)サンキュー監査役(現)  
(株)エヌワーク監査役(現)  
(株)エディオンハウスシステム監査役(現)  
(株)イー・アール・ジャパン監査役(現)  
2018年3月 (株)e-ロジ監査役(現)  
2019年11月 (株)ジェイトップ監査役(現)

#### 竹原 相光

監査役

1952年4月1日生  
所有株式数：0株  
取締役会への出席状況：95%

##### 主な略歴

1977年1月 ピートマーウィックミッチェル会計事務所  
1981年12月 クーパースアンドライブランド会計事務所  
1996年8月 中央監査法人代表社員  
2005年4月 ZECOOPARTNERS(株) 代表取締役  
2007年 公認会計士試験 試験委員  
2014年6月 当社社外監査役(現)  
2015年6月 元気寿司(株) 社外取締役(現)  
2016年6月 三菱製紙(株) 社外取締役(現)  
2017年11月 ZECOOPARTNERS(株) 取締役会長(現)  
2020年6月 (株)東京放送ホールディングス 社外監査役(現)

#### 福田 有希

監査役

1963年7月30日生  
所有株式数：0株  
取締役会への出席状況：89%

##### 主な略歴

1997年1月 センチュリー監査法人(現EY新日本有限責任監査法人) 入所  
1997年4月 公認会計士登録  
2000年8月 税理士登録 福田公認会計士・税理士事務所開業  
2016年4月 大阪地方裁判所・高等裁判所専門委員(現)  
2017年6月 当社社外監査役(現)  
2017年11月 (株)精工監査役(現)

## コンプライアンス、リスクマネジメント、BCP

### ▶コンプライアンス、リスクマネジメント

コーポレート・ガバナンスの一環として「エディオングループ倫理綱領」を制定し、「倫理・コンプライアンスマニュアル」および社員携帯用「倫理綱領カード」を配布するとともに、新入社員研修をはじめとする研修や啓蒙活動を実施しています。また、個人情報保護法に対処すべく、個人情報保護方針、個人情報保護管理基本規程を制定するとともに、当社総務統括部が統括する個人情報保護管理体制を構築しています。

倫理綱領の徹底やコンプライアンスを含めた危機管理本部としての「リスク管理委員会」を設置しています。リスク管理委員会は総務担当役員を委員長とし、総務担当、人事担当、内部監査担当など、委員長が指名する者を委員として四半期に1回開催し、コンプライアンスや有事の際の対応方針（BCP等）を含めたグループ企業を取り巻くリスクを包括的に管理する仕組みを整備しています。

個人情報保護方針については、<https://www.edion.co.jp/privacy>をご参照ください。

### ▶BCP(事業継続計画)

エディオングループは、お客様の豊かな暮らしを永続的に支える企業でありたいと考えています。

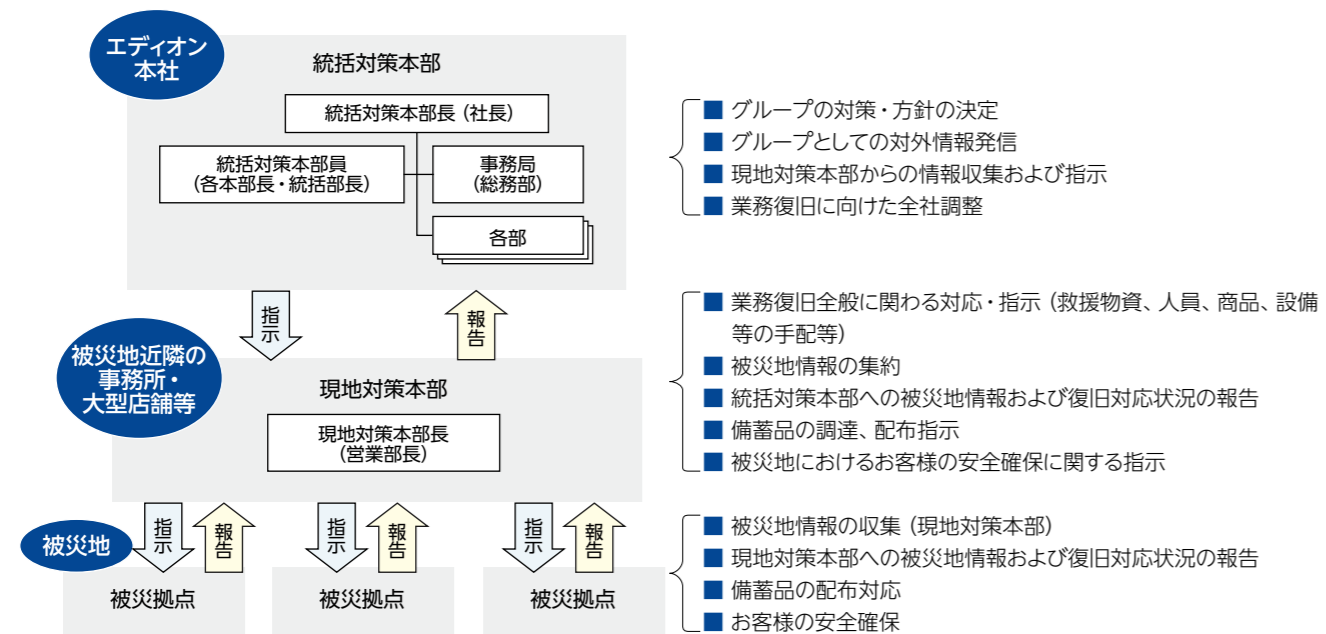
この考えのもと、甚大な被害をもたらす危機が発生した場合においても、お客様を含めたすべてのステークホルダーに安全と安心を提供するために、次の基本方針に基づき、BCP(事業継続計画)を策定しており、重要業務の継続および早期復旧に努めていきます。

#### ■基本方針

1. 生命・安全・健康の確保を最優先します
2. 商品販売をはじめとする重要業務の継続および早期復旧により社会的責任を果たすよう努めます
3. 地域社会の安全確保への協力を努めます
4. 教育訓練をはじめ平時からの準備に努め、BCPを継続的に見直し、改善を行なうことで事業継続マネジメント(BCM)への取り組みを推進します

### ▶危機管理体制

#### 統括対策本部・現地対策本部・被災拠点の主な実施事項



## 連結財務諸表(要約)

### 連結貸借対照表

	(単位：百万円)	
	2018年度 (2019年3月31日現在)	2019年度 (2020年3月31日現在)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	9,035	15,974
受取手形及び売掛金	36,339	33,666
商品及び製品	96,686	91,286
その他	10,435	12,427
貸倒引当金	△60	△58
流動資産合計	152,436	153,296
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	57,562	59,868
工具、器具及び備品(純額)	6,410	7,672
土地	67,536	60,612
リース資産(純額)	1,459	1,752
建設仮勘定	6,208	292
その他(純額)	792	692
有形固定資産合計	139,970	130,891
無形固定資産		
のれん	714	2,986
その他	7,487	7,756
無形固定資産合計	8,202	10,743
投資その他の資産		
投資有価証券	2,620	2,320
差入保証金	25,346	26,093
繰延税金資産	23,064	22,728
その他	4,615	4,257
貸倒引当金	△309	△306
投資その他の資産合計	55,337	55,093
固定資産合計	203,511	196,727
資産合計	355,947	350,024
<b>負債の部</b>		
流動負債		
支払手形及び買掛金	31,139	34,434
短期借入金	1,040	70
1年内返済予定の長期借入金	2,958	3,106
リース債務	171	237
未払法人税等	3,971	895
未払消費税等	4,256	1,414
賞与引当金	5,250	5,453
ポイント引当金	10,376	11,055
その他	26,769	23,098
流動負債合計	85,934	79,766
固定負債		
転換社債型新株予約権付社債	15,625	15,117
長期借入金	41,010	38,700
リース債務	1,929	2,135
繰延税金負債	384	623
再評価に係る繰延税金負債	1,708	1,597
商品保証引当金	9,391	9,285
退職給付に係る負債	8,277	8,251
資産除去債務	7,909	8,842
その他	5,604	5,304
固定負債合計	91,841	89,856
負債合計	177,775	169,623
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	11,940	11,940
資本剰余金	85,021	84,945
利益剰余金	88,548	94,978
自己株式	△639	△4,972
株主資本合計	184,870	186,892
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	△52	△235
土地再評価差額金	△5,523	△4,894
退職給付に係る調整累計額	△1,123	△1,360
その他の包括利益累計額合計	△6,698	△6,491
純資産合計	178,172	180,400
負債純資産合計	355,947	350,024

### 連結損益計算書

	(単位：百万円)	
	2018年度 (2018年4月1日~ 2019年3月31日)	2019年度 (2019年4月1日~ 2020年3月31日)
売上高	718,638	733,575
売上原価	508,818	522,970
売上総利益	209,820	210,605
販売費及び一般管理費	191,977	198,321
営業利益	17,842	12,284
営業外収益		
受取利息及び配当金	93	89
持分法による投資利益	—	12
受取手数料	311	114
助成金収入	205	627
その他	1,171	1,181
営業外収益合計	1,782	2,024
営業外費用		
支払利息	327	269
持分法による投資損失	111	—
寄付金	100	500
その他	195	172
営業外費用合計	735	942
経常利益	18,889	13,365
特別利益		
固定資産売却益	298	1,363
違約金収入	49	52
課徴金返還額	—	1,236
その他	9	0
特別利益合計	357	2,652
特別損失		
固定資産売却損	11	20
固定資産除却損	287	440
減損損失	1,081	1,838
賃貸借契約解約損	225	4
その他	249	207
特別損失合計	1,854	2,511
税金等調整前当期純利益	17,391	13,506
法人税、住民税及び事業税	5,900	2,165
法人税等調整額	△142	363
法人税等合計	5,758	2,529
当期純利益	11,633	10,977
非支配株主に帰属する当期純損失(△)	△8	—
親会社株主に帰属する当期純利益	11,642	10,977

## 10年間財務・非財務サマリー

	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
	百万円									
<b>業績：</b>										
売上高	901,010	759,025	685,145	766,699	691,216	692,087	674,426	686,284	718,638	733,575
営業利益	26,339	9,286	△2,476	13,720	10,745	17,050	15,273	15,378	17,842	12,284
経常利益	34,435	16,384	1,476	14,883	11,118	17,275	16,005	16,167	18,889	13,365
親会社株主に帰属する当期純利益	16,211	3,697	△2,640	5,149	4,929	6,022	13,118	8,944	11,642	10,977
<b>財政状態：</b>										
総資産額	403,399	362,653	378,087	385,799	367,338	360,307	368,161	369,448	355,947	350,024
純資産額	155,947	144,229	138,489	146,756	145,086	141,986	151,512	169,005	178,172	180,400
<b>キャッシュ・フロー：</b>										
営業活動によるキャッシュ・フロー	41,832	15,133	△4,643	45,741	△17,215	37,154	19,333	21,553	28,304	25,278
投資活動によるキャッシュ・フロー	△16,538	△10,231	△13,400	△13,154	△3,774	△9,753	△13,484	△8,944	△12,419	△5,559
財務活動によるキャッシュ・フロー	△23,168	△14,210	17,325	△22,259	9,697	△24,156	△8,168	△14,308	△15,077	△12,780
現金及び現金同等物の期末残高	19,989	10,685	9,967	20,293	9,001	12,246	9,927	8,227	9,035	15,974
	円									
<b>1株当たり情報：</b>										
当期純利益	157.76	35.87	△25.80	48.42	45.77	60.04	133.04	90.84	105.34	101.33
潜在株式調整後当期純利益	140.99	34.88	—	48.33	42.69	47.66	102.89	71.90	93.78	90.49
配当金	25.00	20.00	20.00	22.00	20.00	22.00	26.00	28.00	32.00	34.00
純資産額	1,376.18	1,384.69	1,361.19	1,325.29	1,389.43	1,437.65	1,558.86	1,535.84	1,601.53	1,685.50
	%									
<b>指標：</b>										
自己資本比率	35.0	39.5	36.6	38.0	39.5	39.4	41.2	45.7	50.1	51.5
自己資本利益率 (ROE)	12.1	2.6	△1.9	3.6	3.4	4.2	8.9	5.6	6.7	6.1
売上高営業利益率	2.9	1.2	△0.4	1.8	1.6	2.5	2.3	2.2	2.5	1.7
株価収益率 (PER) (倍)	4.48	16.17	—	11.88	19.75	14.22	7.69	13.63	9.17	8.81
株価純資産倍率 (PBR) (倍)	0.51	0.42	0.32	0.43	0.65	0.59	0.66	0.81	0.60	0.53
投下資本利益率 (ROIC) ※含CB	8.0	2.1	△0.4	3.2	2.5 <sup>(注)</sup>	4.1 <sup>(注)</sup>	4.0 <sup>(注)</sup>	4.2	5.0	4.2
D/Eレシオ (倍) ※含CB	0.8	0.7	0.9	0.7	0.8	0.7	0.6	0.4	0.4	0.3
配当性向 (連結)	15.8	55.8	—	45.4	43.7	36.6	19.5	30.8	30.4	33.6
総還元性向 (連結) ※当期利益ベース	20.3	55.8	—	45.4	145.1	119.4	31.9	57.3	30.4	79.1
<b>非財務情報：</b>										
連結従業員数合計 (人)	17,117	16,261	16,052	16,002	15,537	15,645	15,227	15,496	15,535	15,889
うち連結従業員数 (正社員) (人)	10,022	9,759	9,602	9,109	8,788	8,663	8,551	8,653	8,761	8,778
うち連結従業員数 (臨時従業員) ※8時間換算 (人)	7,095	6,502	6,450	6,893	6,749	6,982	6,676	6,843	6,774	7,111
従業員の女性比率・臨時従業員含む (単体)	—	—	—	—	—	35.6%	35.5%	35.4%	36.1%	36.3%
独立社外役員比率 (%)	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	15.4%	16.7%	14.3%	40.0%	44.4%	44.4%
総店舗数	1,130	1,176	1,177	1,212	1,212	1,206	1,185	1,186	1,191	1,184
総売場面積 (千㎡) ※FC店除く	1,028	1,040	1,042	1,053	1,030	1,024	1,019	1,020	1,039	1,055
エディオンカード会員 (万人)	441	430	440	456	465	469	475	482	489	490
あんしん保証カード会員 (万人)	—	—	163	341	502	640	720	775	798	809
産業廃棄物の排出量 (t)	—	—	—	—	—	38,794	41,302	49,036	45,811	49,610
小型家電リサイクルの排出量(t)	—	—	—	—	—	6,505	7,168	8,086	9,520	9,885
CO <sub>2</sub> の排出量 (t-CO <sub>2</sub> )	—	—	—	—	—	151,306	138,773	126,736	111,327	112,809
太陽光発電システムの設置拠点数	—	—	—	—	—	26	53	65	72	72
太陽光発電システムの発電能力 (千kwh)	—	—	—	—	—	—	2,338	3,334	4,622	4,524
太陽光発電システムによるCO <sub>2</sub> の削減量 (t-CO <sub>2</sub> )	—	—	—	—	—	—	792	1,130	1,566	1,534

(注) 税率変更などに伴う繰延税金資産の取り崩し・積み増しの特殊要因を除外

## グループ会社 (2020年3月31日現在)

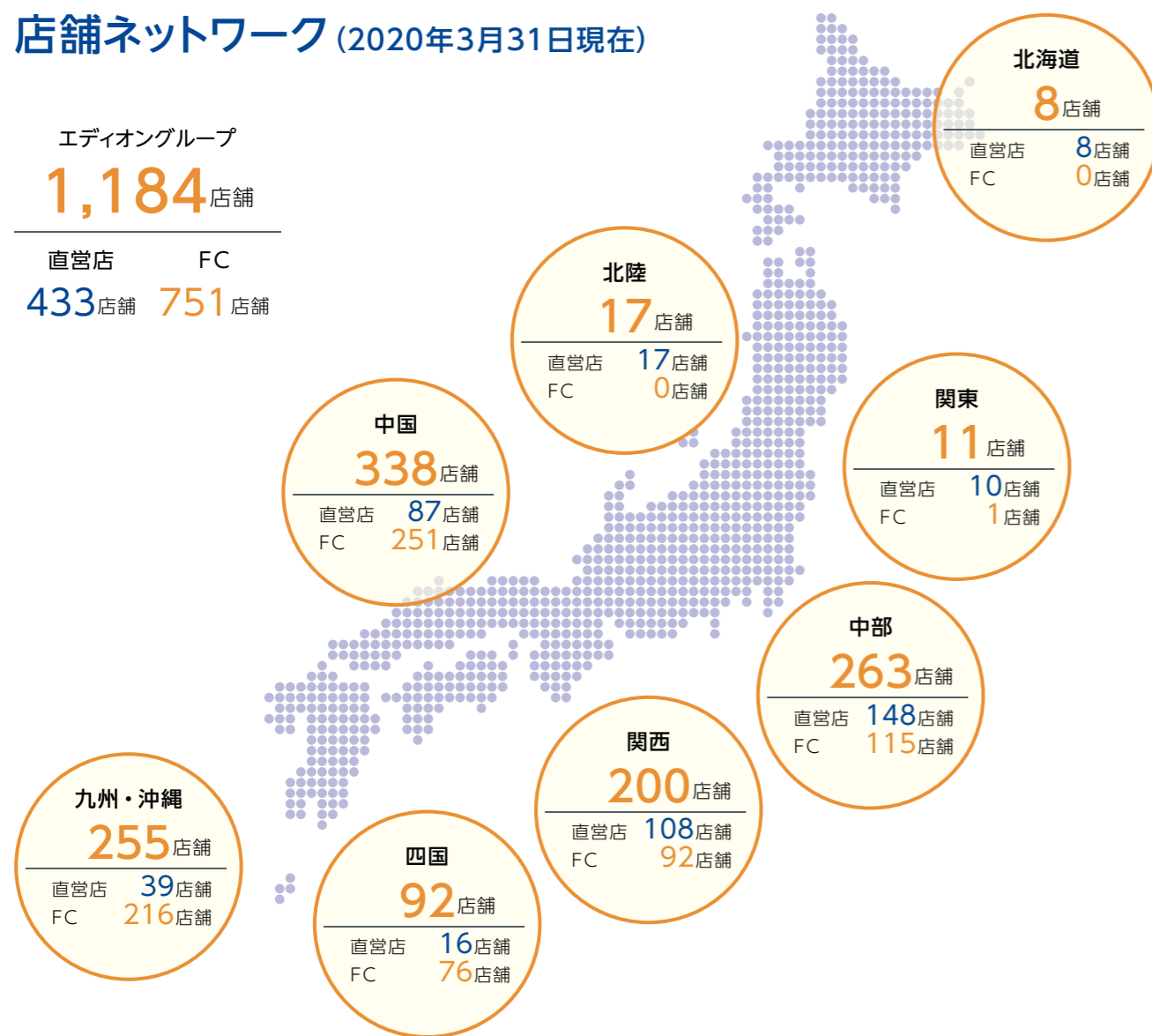
名称	住所	資本金 (百万円)	主要な事業の内容	議決権の 所有割合 (%)
<b>連結子会社</b>				
(株) サンキュー	福井県福井市	10	家庭電化商品等の販売	100.00
フォーレスト(株)	さいたま市大宮区	90	オフィス用品、日用品、各種業務用品等の販売	100.00
フォーレスト酒販(株)	さいたま市大宮区	12	酒類等の販売	100.00
(株) エヌワーク	名古屋市千種区	30	情報システムの運営および開発	100.00
(株) ジェイトップ	名古屋市千種区	94	フリーペーパーや求人誌、その他雑誌等の一般貨物の配送	
(株) エディオンハウスシステム	広島市中区	20	太陽光発電システムの販売・工事住宅リフォーム等	100.00
(株) イー・アール・ジャパン	広島市中区	100	リユース事業およびリサイクル事業	100.00
(株) e-ロジ	広島市中区	50	貨物運送業、倉庫管理業等	100.00
夢見る(株)	堺市北区	129	プログラミング教室等の運営	100.00
<b>持分法適用関連会社</b>				
(株) ちゅピCOMふれあい <sup>(注)2</sup>	広島市中区	1,500	有線テレビジョン放送	16.45
(株) サンフレッチェ広島	広島市西区	220	プロサッカーチーム	46.96
(株) マルニ木工	広島県廿日市市	100	家具の製造・販売	23.49

(注) 1. 主要な連結子会社にキャッシュ・マネジメント・システム(CMS)を導入し、資金の貸付けおよび余剰資金の受入れ等一元管理を行なっています。  
2. 持分は100分の20未満ですが、実質的な影響力を有しているため関連会社としています。

## 店舗ネットワーク (2020年3月31日現在)

エディオングループ  
**1,184**店舗

直営店 433店舗  
FC 751店舗



## 会社情報 (2020年3月31日現在)

- 商号 株式会社エディオン
- URL <https://www.edion.com>
- 本店所在地 〒730-8620 広島県広島市中区紙屋町二丁目1番18号
- 本社所在地 〒530-0003 大阪府大阪市北区中之島二丁目3番33号  
TEL: 06-6202-6011 (大代表)
- 設立 2002年3月29日
- 資本金 119億40百万円
- 決算期日 毎年3月31日
- 従業員数 15,889名  
(正社員8,778名、臨時従業員7,111名)

## 株式情報 (2020年3月31日現在)

- 上場取引所 東京、名古屋証券取引所 各市場第一部
- 証券コード 2730
- 発行可能株式総数 300,000,000株
- 発行済株式総数 112,005,636株
- 株主数 46,395名
- 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
- 1単元の株式数 100株
- 会計監査人 EY新日本有限責任監査法人

### 大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社LIXILグループ	8,961	8.37
エディオングループ社員持株会	7,767	7.26
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,209	4.87
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	4,172	3.90
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口9)	3,877	3.62
株式会社ダイイチ	3,449	3.22
久保允善	2,104	1.97
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	1,837	1.72
第一生命保険株式会社	1,811	1.69
株式会社三菱UFJ銀行	1,692	1.58

(注) 1. 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しています。  
2. 当社は自己株式4,974,637株を保有していますが、上記大株主からは除外しています。  
3. 持株比率は、自己株式を除いて算出しています。

### 株価推移 (東京証券取引所)

