

くらしをシェアセにする、ぜんぶ。

第45期 株主通信

2021年4月1日から2022年3月31日まで
株式会社ヤマダホールディングス





株主のみなさまへ

株主のみなさまにおかれましては、日頃より格別のご支援を賜り誠にありがとうございます。

ここに第45期(2021年4月1日～2022年3月31日)株主通信をお届けいたします。当社は1973年に個人電気店として創業、経営理念に「創造と挑戦」「感謝と信頼」を掲げ、企業の成長と発展のために常にイノベーションを発揮し続けてまいりました。

当社グループは、“暮らしまるごと”のコンセプトのもと「生活基盤産業としての新しい業態」に取り組んでいます。成果は着実に定着しており、引き続き企業価値の向上を図ってまいります。

今後ともみなさまのお力を拝借させていただきたいと思っております。引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役会長 兼 社長 CEO
山田 昇

Business Overview

事業の概況

家電小売業界では、前期における特別定額給付金支給や「新生活様式」に対応したテレワーク、巣ごもり商品等による一過性の需要に対する反動減並びに天候不順により季節商品が不振であった一方、冷蔵庫・洗濯機等の耐久消費財の買い替え需要は堅調に推移しました。

当事業年度は、当社の持つ多様な店舗業態において最適な品揃えとサービスへの見直しや売場面積の拡充を図り、新たな店舗ネットワークの構築を行いました。

当社グループの成長戦略の一つである総売場面積拡大に関しては、「たのしい。くらしをシアワセにする、ぜんぶ。」をストアコンセプトにした新業態店舗「LIFE SELECT」を2021年6月18日の熊本春日店を皮切りに合計18店舗オープンいたしました。また、インターネット販売と店舗が融合したYAMADA web.com 店やアウトレット店舗等、さまざまな業態店舗の開発を行い既存の家電専門店とあわせ、売場面積の拡充とシェアの向上は堅調に推移しています。

業績については、新型コロナウイルス感染症による営業時短と販促自粛に伴う来店客数の減少他、厳しい市況を背景に売上高につきましては、対前年同期比7.6%減の1兆6,193億79百万円となりました。なお、「収益認識に関する会計基準」適用前比較での売上高は、さまざまな減収要因がある中で同1.7%減にとどまりました。利益につきましては、粗利高の減少により営業利益は同28.6%減の657億3百万円、経常利益は同25.0%減の741億36百万円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は同2.4%減の505億55百万円とほぼ前期水準を確保しました。なお、全事業セグメントにおいて黒字を達成しております。

また近年、サステナビリティへの取り組みがお客様のブランド選択の重要な要件にもなってきています。家電や家具、インテリア、住宅、リフォーム、金融、環境資源循環など、“暮らしまるごと”をコンセプトとし、社会の課題解決に向けて積極的に貢献することを目指しています。

連結決算ハイライト

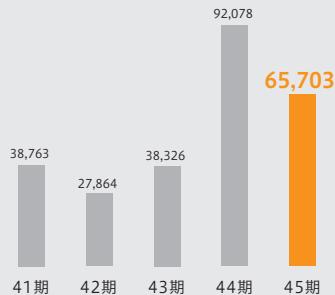
売上高

[単位:百万円]



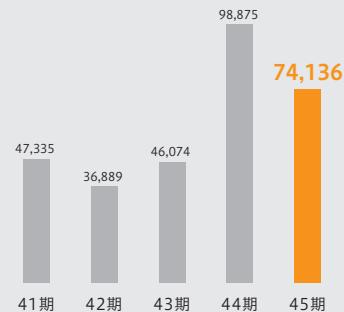
営業利益

[単位:百万円]



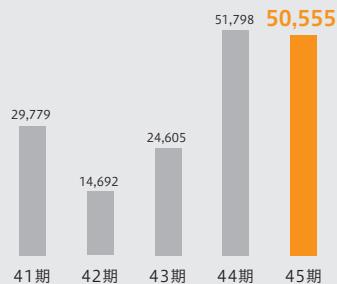
経常利益

[単位:百万円]



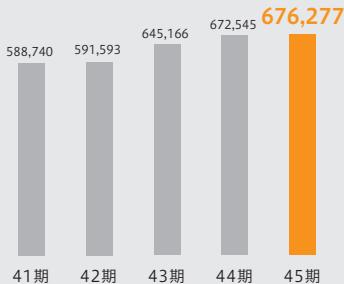
親会社株主に帰属する当期純利益

[単位:百万円]



純資産

[単位:百万円]



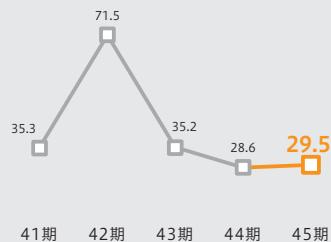
総資産

[単位:百万円]



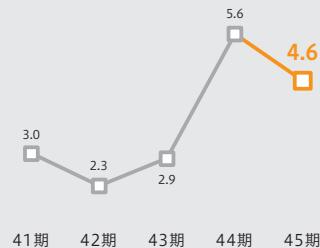
配当性向

[単位:%]



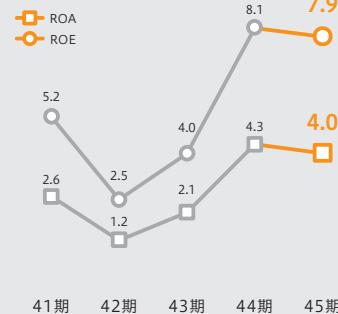
経常利益率

[単位:%]



ROA・ROE

[単位:%]



特集 1

YAMADA HD 2025 中期経営計画

について

“暮らしまるごと”各事業セグメントつながる経営

かねてより“暮らしまるごと”戦略を推し進め、その改革成果により事業基盤が整う中、戦略の総仕上げとなる中期経営計画を2021年11月に策定しました。さまざまな事業セグメントを有するヤマダホールディングスのグループシナジーを最大限に活かし、社会のニーズを的確に捉えた多様なサービスの提供を通じて事業成長を加速します。

“暮らしまるごと”戦略構想への着手

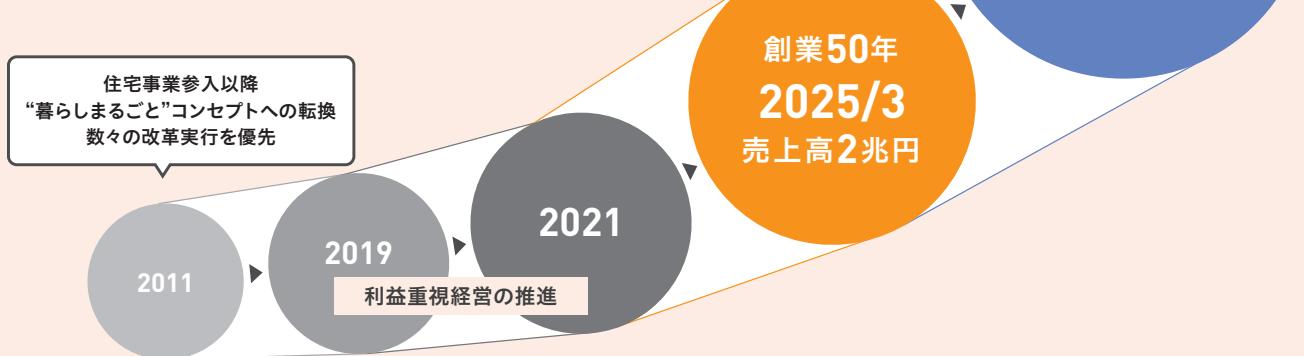
2010年代に、今後の人口減少・少子高齢化による市場縮小、ならびにネット社会への対応を見据え、その市場環境変化にいかに対応し、事業成長をし続けていくのかを模索した中で、家電と親和性の高い関連ビジネスを手掛けることで相乗的に「家電」を伸ばしていく戦略を立案、構築しました。家電を中心に、家具・インテリア等の販売に加え、新築住宅やリフォーム、金融サービス等、住環境をトータルコーディネートする“暮らしまるごと”戦略により、社会のニーズを的確に捉えた多様なサービスを提供します。

中期経営計画の位置付け

創業50年となる2025年3月期に向けて、

- ①売場面積拡大(エリア別店舗開発の推進)
- ②リアル&Eコマース事業拡大
- ③SPA商品の積極的開発
- ④各セグメント・事業会社の売上・利益最大化

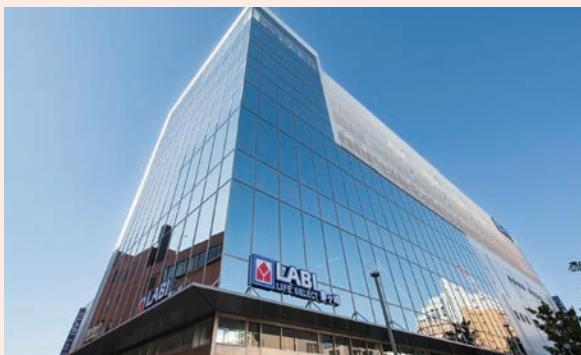
の4つの重点施策を軸に事業成長を加速してまいります。



重点施策 1 売場面積拡大 〈特徴特色のある店舗業態を活かした出店展開と店舗ネットワーク再構築〉

売場面積拡大

- 出店と既存店改装による売場面積年間**5%**拡大
- デンキ事業成長の核として**LIFE SELECT**出店加速（年間出店15店舗）
 - **地域最大級**の売場面積と品揃えで、家電選びがさらに楽しくなる大型店舗
最新家電を中心に、家具・インテリア、生活雑貨、リフォーム等、暮らしに関わるあらゆる商品とサービスをご提供します
 - “暮らしまるごと”提案で家電と家具やリフォーム等、トータル空間の中で体験・体感しながらお選びいただけます



- 20年の償却期間終了店舗の積極的スクラップ&ビルド展開

エリア店舗開発

- 商圏・顧客ニーズにあわせて家電を中心に“暮らしまるごと”提案を可能にする多様な店舗業態を展開

〈店舗ネットワーク構想〉各エリアにさまざまな店舗業態を展開、あらゆるニーズに対応します

- | | | |
|---|------------------|--------------------------------|
| ● LIFE SELECT：“暮らしまるごと”提案型
(LABI LIFE SELECT / Tecc LIFE SELECT) | ● 家電住まいる館 | ：郊外型 家電・リフォーム他サービス中心 |
| ● LABI | ● アウトレット・リユース | ：旧モデル品・リユース家電 |
| ● Tecc Land | ● YAMADA web.com | ：家電と多様なサービス
EC注文品の受け取り・出荷拠点 |
| | ● インショップ | ：生活家電中心 |

既存店舗の改装、増築・増床により、店舗投資は抑えつつ、店舗の効率化・売上拡大へ

重点施策 2 リアル&Eコマース事業拡大 (グループインフラと顧客情報を活かしたEコマース事業の展開)

デンキ事業
Eコマース

サイト刷新による販売力強化

ユーザビリティ向上

- 2022年4月 ECサイト「ヤマダウェブコム」刷新
お探し物からご購入に至るまでの導線の最適化と品揃えを拡充、店舗と同等の「新しい商品に出会うワクワク感」をご体感いただけます。



チャネル連携強化

お客様との接点の創出と新たな顧客層の開拓に向けて、メディアミックスされた多様なツールの活用により情報発信の充実を図ります。

リアル店舗とECサイトの融合

ECサイトにてご購入いただいた商品は、全国の店舗で受取可能です。豊富な品揃えと、販売から配送・設置までを担う専門職「セールスエンジニア」を有するYAMADA web.com店の活用により、スピード配送が可能、全国に店舗ネットワークをもつヤマダだからこそ成しえるラストワンマイルソリューションの強みです。



重点施策 4 各セグメント・事業会社の売上・利益最大化

デンキ事業
リフォーム

独自商品開発と売場提案力

高付加価値商品開発と多方向からの提案

- 新常識トイレ レプリジアII、ファインバブルバス
- 家電とリフォームが融合した売場作り
→ 全従業員参加によるリフォーム提案
テレビショッピングでのリフォーム提案

DXによる営業効率化

オンライン現地調査による生産性向上

- 時間短縮、少人数体制での運用が可能
訪問調査よりお客様の心理的ハードルが低い
調査依頼の動機づけになる

ヤマダならではの「シアワセリフォーム」

- 低金利クレジット施策
- 定額制ガス給湯器交換/サポートプラン/FQWティガク
→ 壊れる前の交換で新しい生活様式のご提案等
- 家電・家具とのコーディネートや同時配送

業界初

家電・家具・リフォーム・
インテリア全て
お任せください!



特徴その1
低金利



特徴その2
同時購入



特徴その3
同時配送



特徴その4
カラーコーディネート



特徴その5
IoT

※「重点施策3 SPA商品の積極的開発」につきましては、P9「特集3・顧客価値を創出するオリジナル商品続々登場」をご覧ください

グループ効率経営による収益力拡大

- ヒノキヤグループの完全子会社化により
グループシナジー最大化
- 営業所拡大による受注体制強化
- 完工日数短縮によるコスト・キャッシュ・フロー改革
- 共同開発、共同調達等
- オーナー様に対するヤマダ店舗への誘客施策

お客様のご要望にお応えする多彩なブランド住宅

 **YAMADA HOMES**  **LEO HOUSE**

 **HINOKIYA**  **PaPamaru**  **レスコハウス**

歴史と技術の「ハウステック」オリジナル住設商品

不動産事業

- 中古不動産買い取り・再販の強化

住設機器販売

- 営業所出店、グループシナジーによる規模拡大



ヤマダNEOBANKを柱に多彩な金融サービスによって“暮らしまるごと”戦略を支援

- NEOBANK口座開設計画
現 4万件
↓
2025年度 15万件
- 住宅ローンの拡大
現 1,200件
↓
2025年度 10,000件
国内総新設住宅着工戸数
約50万棟のうち、2%獲得計画
- 「定額×低額」等の多彩な
リフォームローンのご提供

〈多彩な金融サービスの一覧〉

	グループ会社	主たる商品とサービス
自宅新築 (住宅ローン)	ヤマダファイナンスサービス	「ヤマダNEOBANK住宅ローン」 「ヤマダフラット35」 「ヤマダつなぎ融資」 「ヤマダフラットPLUS」
リフォーム (リフォームローン)	ヤマダファイナンスサービス	「ヤマダリビングローン」
資金決済 (クレジットカード・ デビットカード)	ヤマダフィナンシャル ヤマダファイナンスサービス	「LABIカード」 「ベストカード」 「ヤマダNEOBANKデビットカード」
損保商品 (損保商品開発)	ヤマダ少額短期保険	「ヤマダの災害安心保険」 「賃貸保険ダイレクト」 「つながる機器の保険」
保険相談 (保険代理店)	ヤマダライフ保険 ヤマダファイナンスサービス	一般顧客向け生損保代理店 ヤマダグループ向け生損保代理店
各種保証	リベア・デボ	各種保証事業

特集 2

カーボンニュートラル事業を通じた社会貢献

“売る責任”を果たすべく、家電製品を中心にリユース・リサイクルのグループ内完結型を実現

“売る責任”を果たす取り組み

- ① 廃棄物の減容
- ② サーキュラーエコノミーの推進
- ③ 大型家電もリユースによって長期使用ができる仕組みの構築

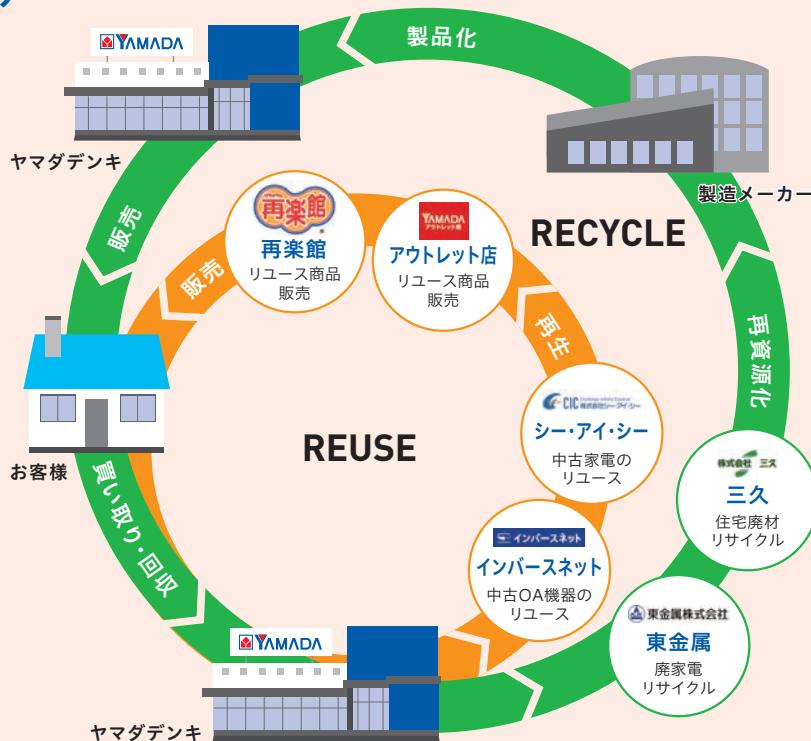
廃棄物削減と資源循環

〔リユース・リサイクル循環図〕

リユース リサイクル

当社グループでは、2050年カーボンニュートラル社会の実現に向けた取り組みの一環として、2022年5月20日にヤマダ東日本リユースセンター群馬工場を増設しました。

サステナビリティという世界共通の目標の実現に向けて、“暮らしまるごと”を標榜し、家電や家具・インテリア、住宅、リフォーム等も扱う中で、小売店としての責任を果たすべく、リユース・リサイクルを中心とした製品ライフサイクルをグループ内で完結する仕組みを作り上げ、社会全体での環境負荷低減に貢献することを目標に掲げています。



**YAMADA
GREEN**
つなぐ、ミライへ。

GLOBAL (包括的) ECOLOGY (資源環境保護) NEXT (次の時代へ)
RESOURCE (資源) EVOLUTION (進化)

YAMADA GREEN

当社グループは、環境への取り組みのシンボルとして、YAMADA GREENマークを作成しました。環境にやさしい商品や取り組みを「YAMADA GREEN」として認定し、商品POP等にお示ししています。これから先のミライのために、循環型社会の構築や地球環境に配慮した保全活動を推進し、持続可能な社会の実現につとめてまいります。

“家電も資源” SDGsへの取り組み

グループ内で完結できる 資源循環型システム

お客様から買い取り・回収した家電製品を中心に、リユース・リサイクル・再資源化する仕組みをグループ内完結で運用・実現する取り組みは小売業初となります。

2022年5月のリユース工場増設によりリユース製品の増産体制を確立、生産台数は現在の7万台から30万台になります。

新工場では、冷蔵庫や洗濯機等の大型家電のリユース製品の増産が可能となりました。大型家電リユースは当社グループならではの仕組みであり、新たな市場を生み出しています。

また、リユースできない使用済み家電は、金属やプラスチックとして再資源化して活用できるようグループ内完結型で進め、今後、焼却発電システムとなるヤマダエネルギープラントの新設を計画、引き続き環境資源開発を推進します。

アウトレット・リユース店舗 全国展開に向けて加速

アウトレット店舗で扱うリユース家電は、お客様から買い取りした使用済み家電の約9割を、リユース工場にて分解・洗浄・厳密な機能チェックを経て再製品化しています。再販売時には、最長2年の保証を付帯する等、お客様に安心してご購入いただけるサービスを提供しています。

ヤマダ東日本リユースセンター群馬工場増設 2022年稼働



リサイクル工場の増設 2022年稼働(予定)



ヤマダエネルギープラントの新設 2024年稼働(予定)



特集 3

顧客価値を創出する オリジナル商品続々登場

重点施策 3 SPA商品の積極的開発

● 音声で動く電動ベッド「アシステック」

電動アシストで、より「快適」に使用でき、あなたにあわせた「安眠」をご提供。そんな電動ベッドを2021年7月より一部店舗で限定販売を開始しましたが、好評につきヤマダデンキTecc LIFE SELECT・LABI LIFE SELECT・ヤマダデンキ家電住まいる館、およびECサイト(ヤマダウェブコム)で全国展開しています。楽な姿勢で読書やテレビ鑑賞等、寝室での新たな快適生活提案です。



● Amazon Fire TV搭載「スマートテレビ」

ヤマダホールディングスが独占販売権を有する「FUNAI」ブランドより、AmazonのストリーミングメディアプレーヤーFireTVを搭載したスマートテレビを2022年3月より販売開始しました。家電量販店大手のヤマダホールディングスと、ストリーミングメディアプレーヤーのリーディングカンパニーであるAmazonの相互協力に基づき開発されたFire TV搭載のスマートテレビは、ヤマダホールディングスだけの限定販売となります。



● エアコン「RIAIR」

2021年5月、さまざまな生活シーンにフィットする、キレイで心地良い快適さを追求して開発したヤマダオリジナルエアコン「RIAIR」(リエア)が誕生しました。2022年モデルは最適な換気機能を搭載し、室外機から外気を取り込み、冷暖房中でも、換気のみでも運転が可能※、窓を開けずに新鮮な空気を室内にお届けします。

※換気機能付きモデルは4.0kW、5.6kWのみ



会社概要 (2022年3月31日現在)

会社名	株式会社ヤマダホールディングス
本社所在地	〒370-0841 群馬県高崎市栄町1番1号
創業	1973年4月
設立	1983年9月
資本金	711億円
従業員数	連結22,951名* ※平均臨時雇用者数を除く

株式の状況

発行可能株式総数	2,000,000,000 株
発行済株式の総数	966,647,930 株
株主数	439,292 名

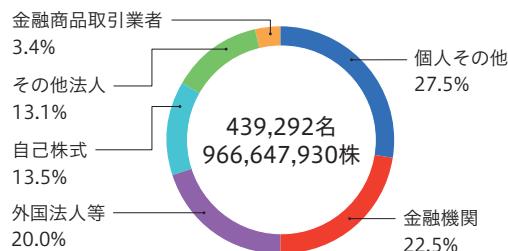
大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	107,310	12.84
株式会社テックプランニング	65,327	7.81
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	34,494	4.13
山田 昇	28,924	3.46
ソフトバンク株式会社	24,200	2.89
株式会社群馬銀行	17,410	2.08
ジェービー モルガン チェース バンク 385781	9,699	1.16
NORTHERN TRUST GLOBAL SERVICES SE, LUXEMBOURG RE LUDU RE: UCITS CLIENTS 15.315 PCT NON TREATY ACCOUNT	8,645	1.03
ステート ストリート バンク ウェスト クライアント トリーティ 505234	7,740	0.93
株式会社みずほ銀行	7,400	0.89

(注) 1. 当社は、自己株式を130,619千株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

2. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

所有者別所有株式数分布状況



株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月下旬

基準日 3月31日

単元株式数 100株

株主名簿管理人
および特別口座
の口座管理機関
東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社

同事務取扱場所
東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部

お取扱窓口
証券会社等に口座をお持ちの場合、住所変更や買取請求等株主様の各種お手続きは、原則として口座を開設されている証券会社等経由で行っていただくこととなりますので、お取り引きの証券会社等へご連絡をお願いいたします。証券会社等に口座をお持ちでない場合(特別口座の場合)、下記のお取り扱い店にてお取り次ぎいたします。なお、支払明細の発行に関するお手続きにつきましては、みずほ信託銀行の下記連絡先にお問い合わせください。

専用ホームページ
<https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/>
「株式に関するお手続き」で一部届出用紙の出力ができます。

郵便物送付先
〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部

お問合せ先
フリーダイヤル 0120-288-324
(土・日・祝日を除く 9:00~17:00)

お取扱店
みずほ信託銀行株式会社* 本店および全国各支店
※トラストラウンジではお取り扱いできませんのでご了承ください。

未払配当金の
お支払
みずほ信託銀行株式会社* 本店および全国各支店
株式会社みずほ銀行 本店および全国各支店
※トラストラウンジではお取り扱いできませんのでご了承ください。

電子公告
公告方法
当社は公告を下記ホームページに記載しております。
<https://www.yamada-holdings.jp/>

株主様ご優待制度について

株主様の日頃のご支援に感謝し、ヤマダデンキ・イーウェルネス[※]の国内各店舗でご利用いただける「株主様お買物優待券」を贈呈いたしております。

※一部のFC店ではご利用いただけません

所有株式数に応じた株主優待

贈呈回数	基準日	対象となる株主様	持株数	額面	贈呈枚数	優待額	ご利用有効期間
年 2 回	3月末	基準日の 当社株主名簿に 記録された株主様	100株～499株	500円	1枚	500円分	半年 (6カ月) A期間
			500株～999株	500円	4枚	2,000円分	
			1,000株～9,999株	500円	10枚	5,000円分	
			10,000株以上	500円	50枚	25,000円分	
	9月末		100株～499株	500円	2枚	1,000円分	半年 (6カ月) B期間
			500株～999株	500円	6枚	3,000円分	
			1,000株～9,999株	500円	10枚	5,000円分	
			10,000株以上	500円	50枚	25,000円分	

優待券発送カレンダー



利用条件

- お買い上げ金額1,000円(税込)ごとに1枚(500円)の優待券が利用可能。
- 1回のお買物で、最大50枚まで利用可能。
(ご利用にあたっての詳細は、株主様お買物優待券の裏面をご確認ください。)

詳しい株主優待制度はこちらでご覧いただけます

