

ひと、まち、笑顔に。

**Joshin**

---

# 2023年度（2024年3月期）通期決算 説明資料

---

上新電機株式会社  
(証券コード：8173)

2024年5月7日

## [目次]

---

- 2023年度（2024年3月期）通期決算  
2024年度（2025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
- 中期経営計画（JT-2025 経営計画）の  
進捗と課題
  - ①個別戦略
  - ②サステナビリティへの取り組み



## 2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -1

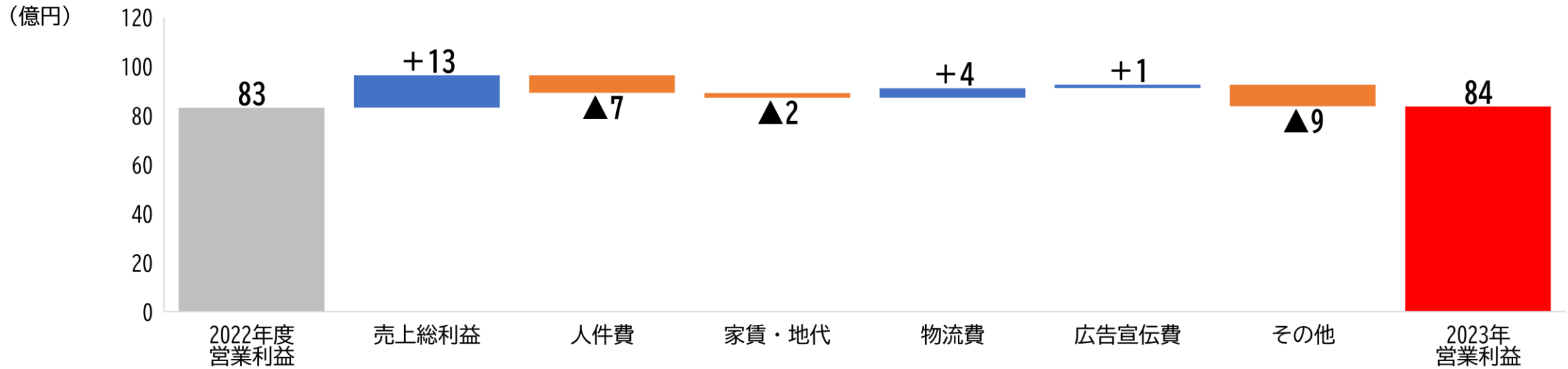
## 連結損益計算書（4-3月）

(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	実績	売上比	増減率	対予想増減率
売上高	408,460	100.0%	410,000	100.0%	403,692	100.0%	△1.2%	△1.5%
うち店頭販売	327,174	80.1%	—	—	331,418	82.1%	+1.3%	—
うちインターネット販売	75,552	18.5%	—	—	64,618	16.0%	△14.5%	—
その他	5,732	1.4%	—	—	7,656	1.9%	+33.5%	—
売上総利益	103,802	25.4%	—	—	105,124	26.0%	+1.3%	—
販売費及び一般管理費	95,491	23.4%	—	—	96,759	24.0%	+1.3%	—
営業利益	8,311	2.0%	9,000	2.2%	8,364	2.1%	+0.6%	△7.1%
経常利益	8,317	2.0%	9,000	2.2%	8,251	2.0%	△0.8%	△8.3%
当期純利益(※1)	4,972	1.2%	6,000	1.5%	4,891	1.2%	△1.6%	△18.5%

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

## 2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -2

## 営業利益増減要因（4-3月）：前年差



## 2022年度

(億円)	2021年度 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	2022年度 営業利益
4-3月	89	+54	▲4	▲7	▲46	+9	▲11	83

## 営業利益増減要因（四半期別）：前年差

(億円)	2022年度 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	2023年度 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
10-12月	20	▲5	▲1	▲0	+3	+1	+0	18
1-3月	22	+2	▲2	▲1	+2	▲1	▲2	20

## 2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -3

## 連結損益計算書（上期および下期）

(百万円)	2022年度上期（4-9月）		2023年度上期（4-9月）			2022年度下期（10-3月）		2023年度下期（10-3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
売上高	197,918	100.0%	197,483	100.0%	△0.2%	210,541	100.0%	206,209	100.0%	△2.1%
うち店頭販売	160,125	80.9%	163,356	82.7%	+2.0%	167,049	79.3%	168,062	81.5%	+0.6%
うちインターネット販売	35,634	18.0%	31,463	15.9%	△11.7%	39,917	19.0%	33,154	16.1%	△16.9%
その他	2,158	1.1%	2,664	1.4%	+23.4%	3,574	1.7%	4,992	2.4%	+39.7%
売上総利益	51,193	25.9%	52,868	26.8%	+3.3%	52,608	25.0%	52,255	25.3%	△0.7%
販売費及び一般管理費	47,089	23.8%	48,282	24.5%	+2.5%	48,401	23.0%	48,477	23.5%	+0.2%
営業利益	4,104	2.1%	4,586	2.3%	+11.7%	4,206	2.0%	3,778	1.8%	△10.2%
経常利益	4,119	2.1%	4,549	2.3%	+10.4%	4,198	2.0%	3,702	1.8%	△11.8%
四半期純利益(※1)	3,006	1.5%	3,110	1.6%	+3.4%	1,965	0.9%	1,781	0.9%	△9.4%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

## 2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -4

## 連結損益計算書（1-3月）

(百万円)	2023年度1Q (4-6月)		2023年度2Q (7-9月)		2023年度3Q (10-12月)		2022年度4Q (1-3月)		2023年度4Q (1-3月)			
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	増減率	10-12月比
売上高	90,377	100.0%	107,106	100.0%	109,806	100.0%	102,817	100.0%	96,402	100.0%	△6.2%	△12.2%
うち店頭販売	72,998	80.8%	90,358	84.4%	89,855	81.8%	81,857	79.6%	78,206	81.1%	△4.5%	△13.0%
うちインターネット販売	16,048	17.7%	15,414	14.4%	17,853	16.3%	18,758	18.3%	15,301	15.9%	△18.4%	△14.3%
その他	1,330	1.5%	1,333	1.2%	2,097	1.9%	2,201	2.1%	2,894	3.0%	+31.5%	+38.0%
売上総利益	24,787	27.4%	28,081	26.2%	26,139	23.8%	25,957	25.2%	26,116	27.1%	+0.6%	△0.1%
販売費及び一般管理費	23,695	26.2%	24,586	23.0%	24,346	22.2%	23,764	23.1%	24,131	25.0%	+1.5%	△0.9%
営業利益	1,091	1.2%	3,494	3.3%	1,793	1.6%	2,193	2.1%	1,985	2.1%	△9.5%	+10.7%
経常利益	1,076	1.2%	3,472	3.2%	1,781	1.6%	2,172	2.1%	1,920	2.0%	△11.6%	+7.8%
四半期純利益(※1)	620	0.7%	2,489	2.3%	1,017	0.9%	830	0.8%	763	0.8%	△8.1%	△25.0%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

## 2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -5

## 品種別売上高（4-9月）

(百万円)	2023年度1Q (4-6月)		2023年度2Q (7-9月)		2023年度3Q (10-12月)		2023年度4Q (1-3月)		2022年度通期 (4-3月)		2023年度通期 (4-3月)		
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	増減率
テレビ	5,252	5.8%	7,120	6.6%	8,537	7.8%	6,255	6.5%	27,285	6.7%	27,165	6.7%	△0.4%
冷蔵庫	5,841	6.5%	8,206	7.7%	6,960	6.3%	5,351	5.6%	26,573	6.5%	26,359	6.5%	△0.8%
洗濯機・ クリーナー	8,205	9.1%	10,071	9.4%	10,086	9.2%	8,934	9.3%	37,443	9.2%	37,297	9.2%	△0.4%
電子レンジ・ 調理器具	3,559	4.0%	4,217	3.9%	5,050	4.6%	4,745	4.9%	17,142	4.2%	17,574	4.4%	+2.5%
エアコン	11,764	13.0%	16,289	15.2%	6,451	5.9%	5,271	5.5%	41,246	10.1%	39,776	9.9%	△3.6%
パソコン	4,500	5.0%	4,580	4.3%	4,728	4.3%	7,036	7.3%	23,674	5.8%	20,845	5.2%	△11.9%
携帯電話	6,596	7.3%	8,645	8.1%	11,423	10.4%	11,535	12.0%	33,329	8.2%	38,200	9.5%	+14.6%
ゲーム・模型・ 玩具・楽器	13,730	15.2%	14,170	13.2%	20,102	18.3%	15,666	16.3%	63,972	15.7%	63,669	15.8%	△0.5%

## 2023年度（2024年3月期）通期決算の概要 -6

## 貸借対照表

(百万円)	2023年3月末	2024年3月末	増減
流動資産	114,560	124,006	+9,445
有形固定資産	75,085	74,902	△183
無形固定資産	2,471	2,545	+73
投資その他の資産	31,100	31,322	+221
固定資産	108,657	108,769	+112
資産合計	223,218	232,775	+9,557
(ご参考)			
有利子負債合計	45,964	53,104	+7,139

(百万円)	2023年3月末	2024年3月末	増減
流動負債	84,376	84,571	+194
固定負債	38,143	43,590	+5,447
負債合計	122,520	128,162	+5,642
純資産合計	100,698	104,613	+3,915
負債純資産合計	223,218	232,775	+9,557
ネット有利子負債合計	43,194	49,212	+6,017

※ 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)	2023年3月末	2024年3月末	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	7,119	2,278	△ 4,840
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	△9,070	△ 4,806	+4,264
(フリーキャッシュ・フロー (a) + (b))	△1,951	△ 2,527	△ 576
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,360	3,649	+1,289
現金及び現金同等物の期末残高	2,769	3,891	+1,122



## 2024年度（2025年3月期）通期予想

## 連結損益計算書（通期予想）

（百万円）	2023年度通期（4-3月）		2024年度通期（4-3月）		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	403,692	100.0%	410,000	100.0%	+1.6%
営業利益	8,364	2.1%	9,000	2.2%	+7.6%
経常利益	8,251	2.0%	9,000	2.2%	+9.1%
当期純利益(※1)	4,891	1.2%	6,000	1.5%	+22.7%

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

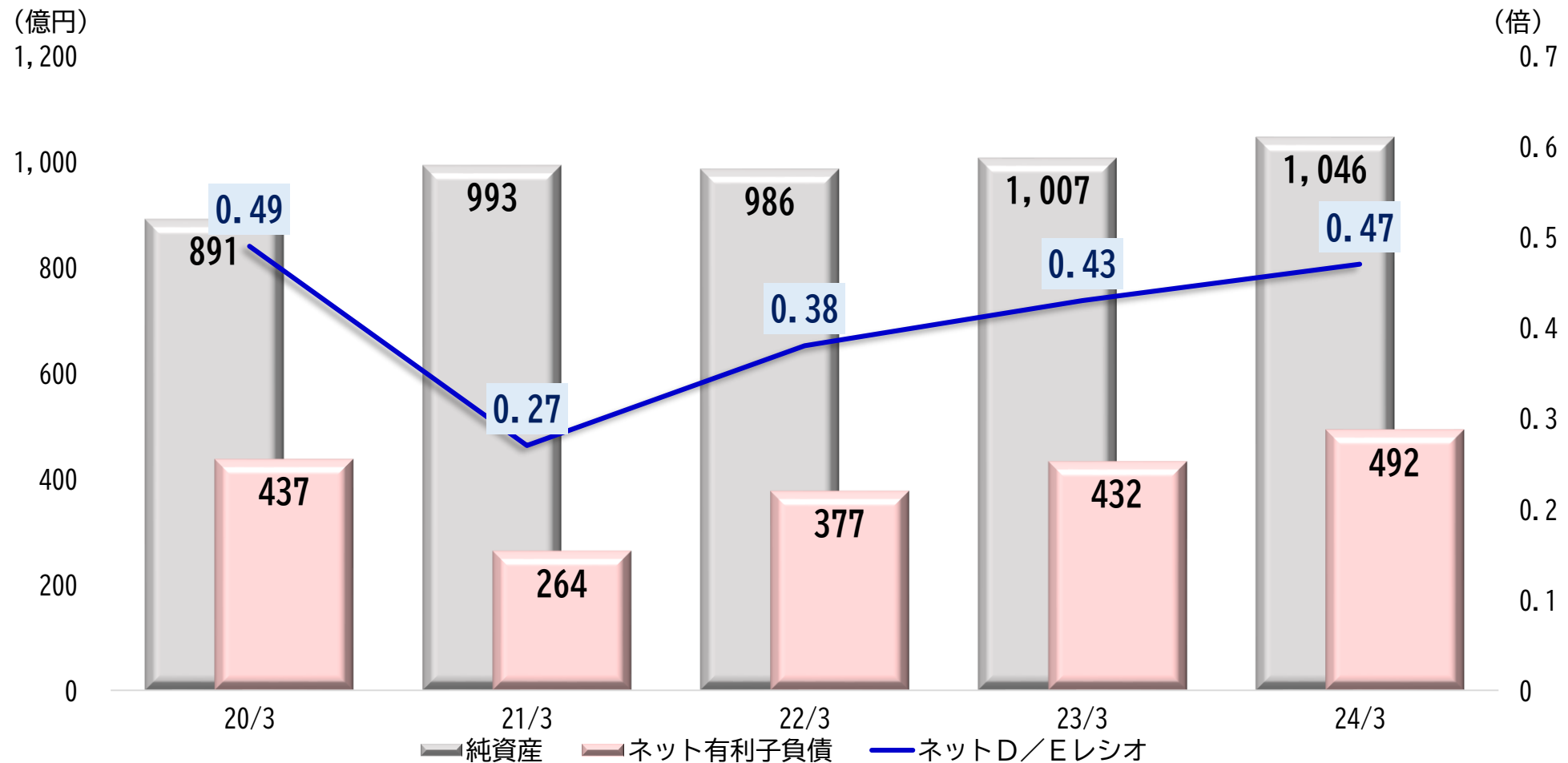
## 上期（4-9月）下期（10-3月）予想

（百万円）	2023年度上期（4-9月）		2024年度上期（4-9月）			2023年度下期（10-3月）		2024年度下期（10-3月）		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	197,483	100.0%	198,000	100.0%	+0.3%	206,209	100.0%	212,000	100.0%	+2.8%
営業利益	4,586	2.3%	4,600	2.3%	+0.3%	3,778	1.8%	4,400	2.1%	+16.5%
経常利益	4,549	2.3%	4,600	2.3%	+1.1%	3,702	1.8%	4,400	2.1%	+18.8%
四半期純利益(※1)	3,110	1.6%	3,200	1.6%	+2.9%	1,781	0.9%	2,800	1.3%	+57.2%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

## 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増加、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

# 店舗推移

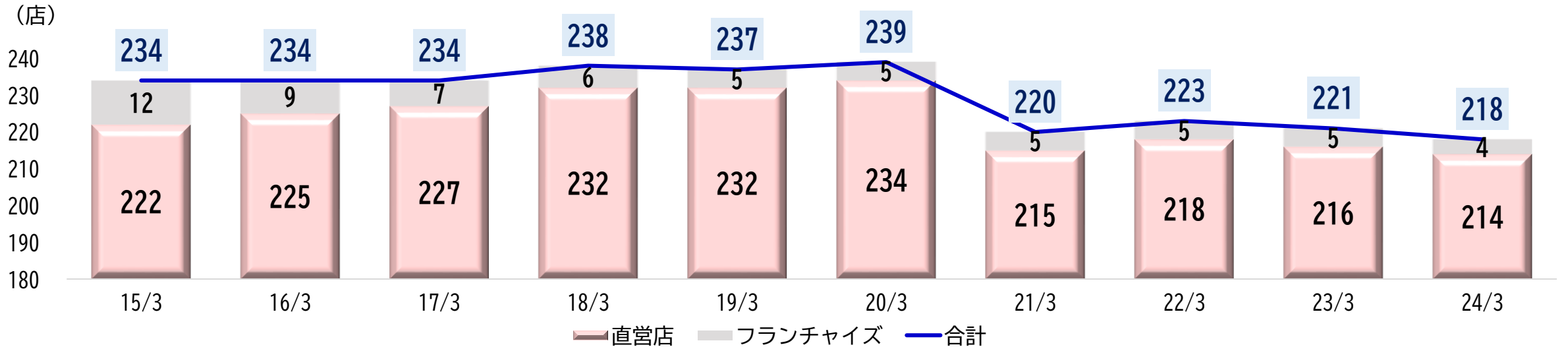
ジョーシンの「ドミナント戦略」を推進すべく「Joshin」ブランド直営店を強化、約20年ぶりに群馬県へ再進出

2024年3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	143店	135店		6店	2店
東海	34店	32店	2店		
北信越	23店	23店			
関東	16店	16店			
四国	2店	0店	2店		
合計	218店	206店	4店	6店	2店

2023年度 出店・閉店の推移

新規出店		都道府県	業態	店名
2024年	3月	群馬県	Joshin	太田イオンモール店
移転を伴う新規出店		都道府県	業態	店名
2024年	2月	奈良県	Joshin	奈良店⇒奈良三条大路店
閉店		都道府県	業態	店名
2023年	6月	大阪府	TSUTAYA	TSUTAYA八尾老原店
2024年	2月	兵庫県	TSUTAYA	TSUTAYA高砂米田店
2024年	2月	愛知県	FC店	メグリア藤岡店
2024年	3月	埼玉県	Joshin(OL)	アウトレット所沢店



## [目次]

---

- 2023年度（2024年3月期）通期決算  
2024年度（2025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
- 中期経営計画（JT-2025 経営計画）の  
進捗と課題
  - ①個別戦略
  - ②サステナビリティへの取り組み

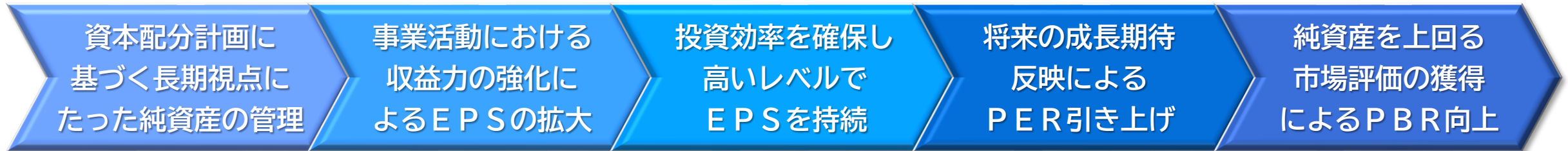


## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

$$\text{株価} = \text{EPS (一株当たり当期純利益)} \times \text{PER (株価収益率)}$$

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

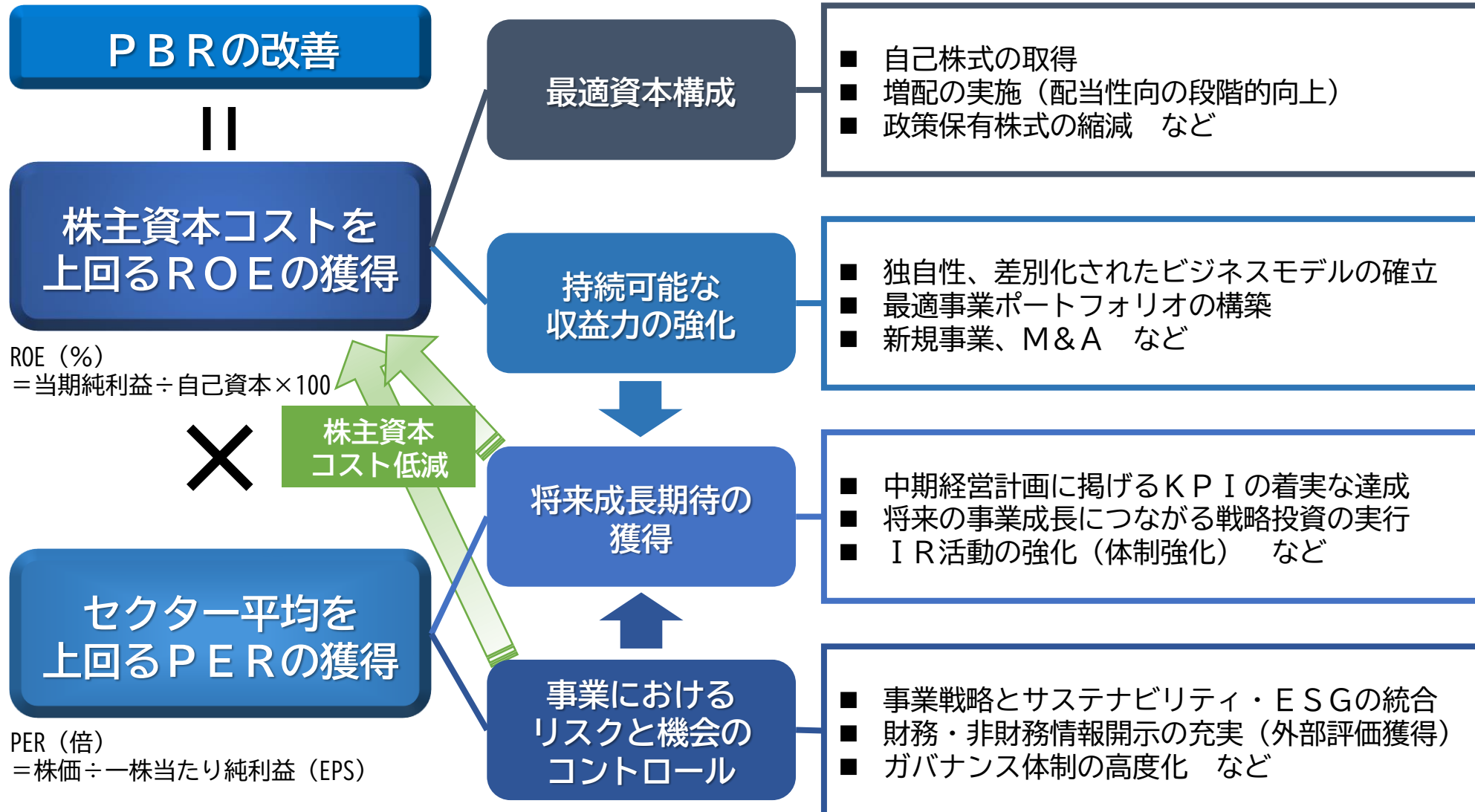
$$\begin{aligned} \text{PBR (株価純資産倍率)} &= \text{株価} \div \text{BPS (一株当たり純資産)} \\ &= \text{ROE (自己資本当期純利益率)} \times \text{PER} \end{aligned}$$

	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
ROIC※	5.0%以上	7.0%以上を目指す
配当性向	30% ⇒ 40%以上	30% ⇒ 40%以上持続

※ROIC：(営業利益×0.65) ÷ (有利子負債+自己資本) 実効税率35%と仮定

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

ROE、PERの両面からPBRの改善に向けた取り組みを推進



100年企業 さらさらの先へ



## 2023年度：ジョーシングループにおける「株主資本コスト」「加重平均資本コスト」

リスクフリーレートのベースを見直し直近のデータより再試算、2025年度ROE、ROIC計画値の妥当性を確認

### 株主資本コスト (%)

リスクフリーレートのベース

主要地域の10年国債利回り×構成比率にて算出  
2024年3月29日実績を採用

構成比率	利回り
日本国債 (50%)	0.72%
米国債 (30%)	4.20%
ドイツ国債 (20%) ※	2.30%
※ユーロ国債利回りの指標	
合計平均利回り	2.08%

リスクフリー レート  0.50⇒2.08% 安全資産 無リスク金利	+	ベータ (β) 感応度  0.95⇒0.95 対TOPIXベース 当社固有のリスク  ※2022年度と ほぼ同水準で推移	×	リスクプレミアム  6.00⇒6.00% 株式投資に期待する 超過収益率  ※過去の株式市場 リターンから推定	=	株主資本コスト CAPM  6.20 ⇒ 7.78% ※CAPM (資本資産評価モデル、 Capital Asset Pricing Model) とは株主資本コストを算出する ための理論の一つ
---	---	--	---	--	---	--

### 加重平均資本コスト (%)

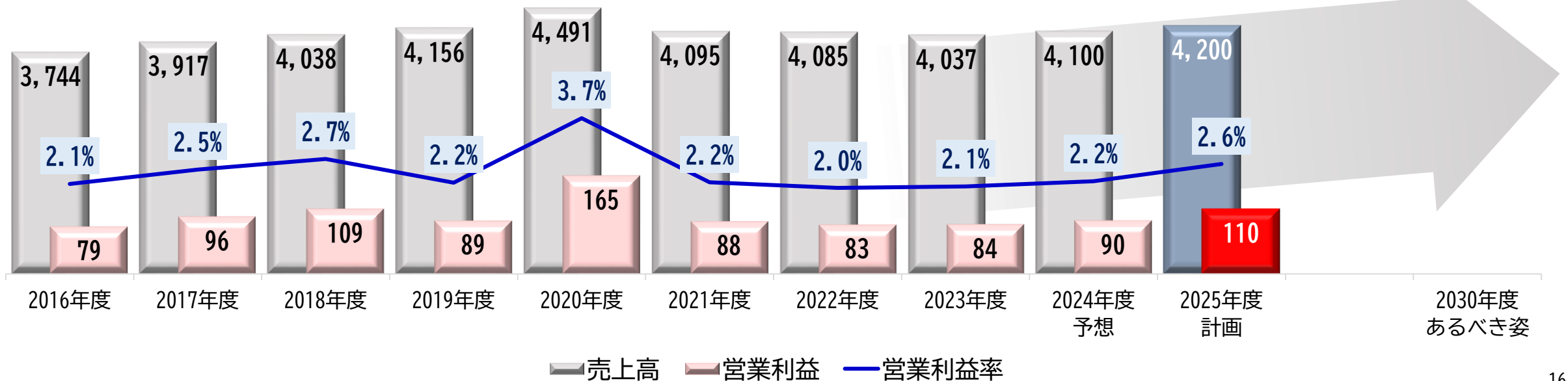
株主資本コスト CAPM  6.20⇒7.78%	×	自己資本比率  0.45⇒0.45 ※2023年度 44.9%	)	+	負債金利  0.35⇒0.45%	×	1-自己資本比率  0.55⇒0.55	×	1-法人税率  (1-0.35) ※金利費用が税控除されること による節税効果を考慮	)	=	加重平均資本コスト WACC  2.99 ⇒ 3.67%
-----------------------------------	---	--	---	---	------------------------	---	---------------------------	---	--	---	---	---------------------------------------

## 連結経営指標

「JT-2025 経営計画」最終年度計画に変更なし、営業利益率にこだわった収益力の強化により計画達成を目指す

(億円)	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 予想	2025年度 (JT-2025 最終年度)		2030年度 あるべき姿
				計画	2023年度比	
売上高	4,085	4,037	4,100	4,200	104.0%	営業利益率 4.0%レベルを目指す
営業利益率	2.0%	2.1%	2.2%	2.6%	—	
営業利益	83	84	90	110	131.5%	

(億円)



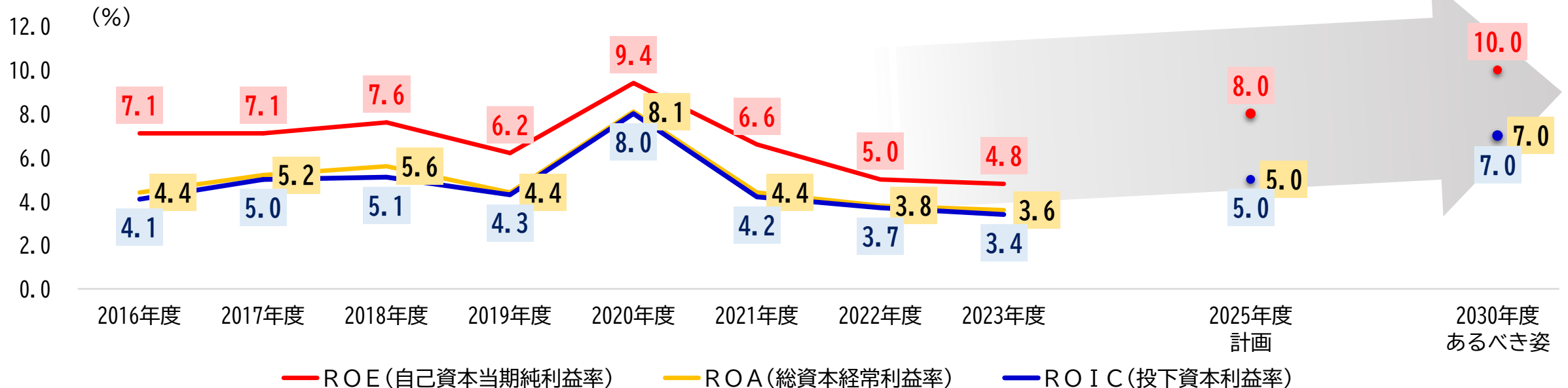


## 資本効率指標

「JT-2025 経営計画」最終年度計画に変更なし、収益力の強化によりEPSを拡大することで計画達成を目指す

	2022年度 実績	2023年度 実績	2025年度 計画	2030年度 あるべき姿
ROE	5.0%	4.8%	8.0%以上	10.0%以上を目指す
ROA	3.8%	3.6%	5.0%以上	7.0%以上を目指す
ROIC※1	3.7%	3.4%	5.0%以上	7.0%以上を目指す

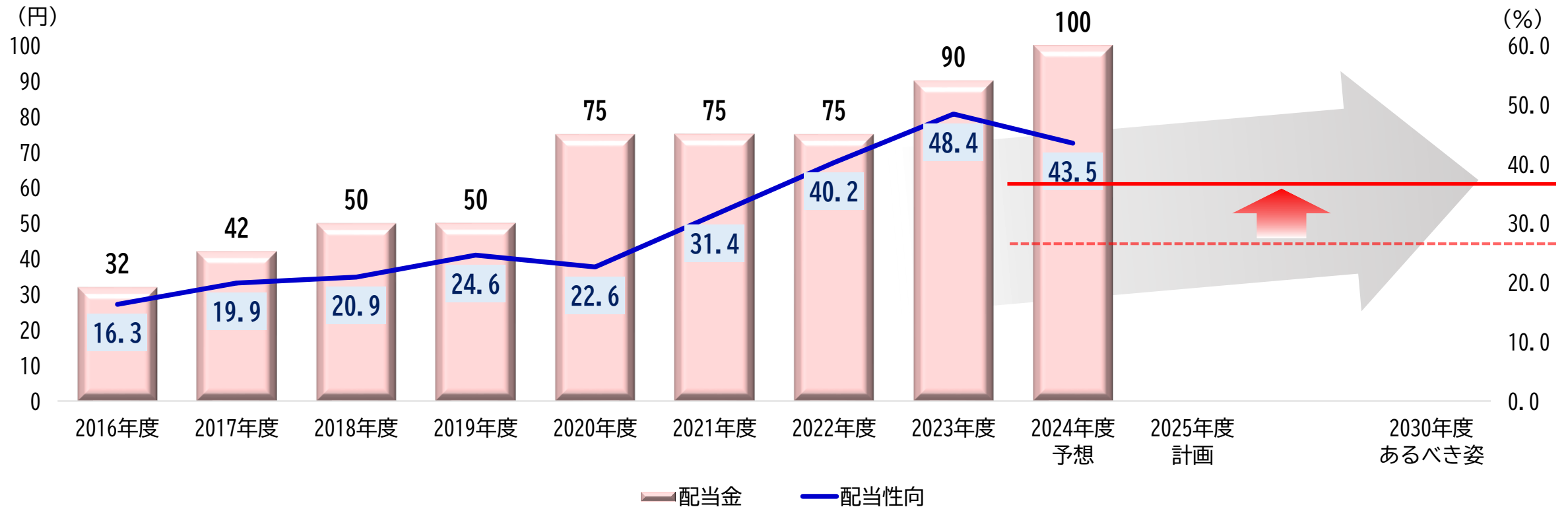
※1 ROIC (投下資本利益率) : (営業利益×0.65) ÷ (有利子負債+自己資本) 実効税率35%と仮定



## 株主還元

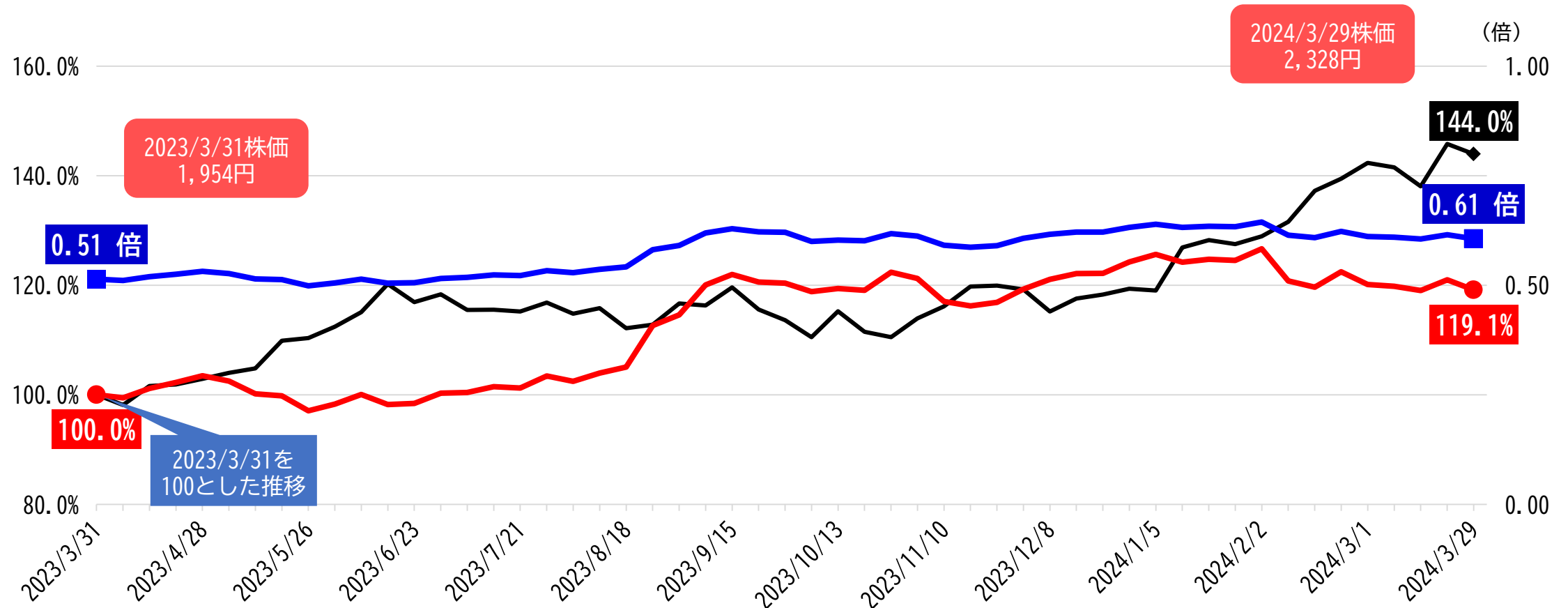
2024年3月に配当性向の目標を40%以上に引き上げ、収益力の強化によるインカムゲインの拡大で株主の期待に応える

	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 予想	2025年度 計画	2030年度 あるべき姿
配当性向	40.2%	48.4%	43.5%	30% ⇒ 40%以上	30% ⇒ 40%以上持続



# 当社株価とPBRの推移

2024年に入り日経平均を下回るパフォーマンスで推移するも、PBRは0.6倍台に改善



※PBR = 株価 ÷ 一株当たり純資産 (BPS) にて試算  
 ※BPS = 純資産 ÷ 発行株式数 (自己株式除く) にて試算

— 日経平均 — 上新電機 — PBR (倍)

# 「ファンベース戦略」の進捗状況

アクティブ会員数は減少するものの会員購入金額は上昇、ジョーシンカードの会員数も着実に増加

2023年度実績

アクティブ会員数※1

約520万人 ⇒ **500万人**

会員購入金額※2

約62,000円 ⇒ **64,500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

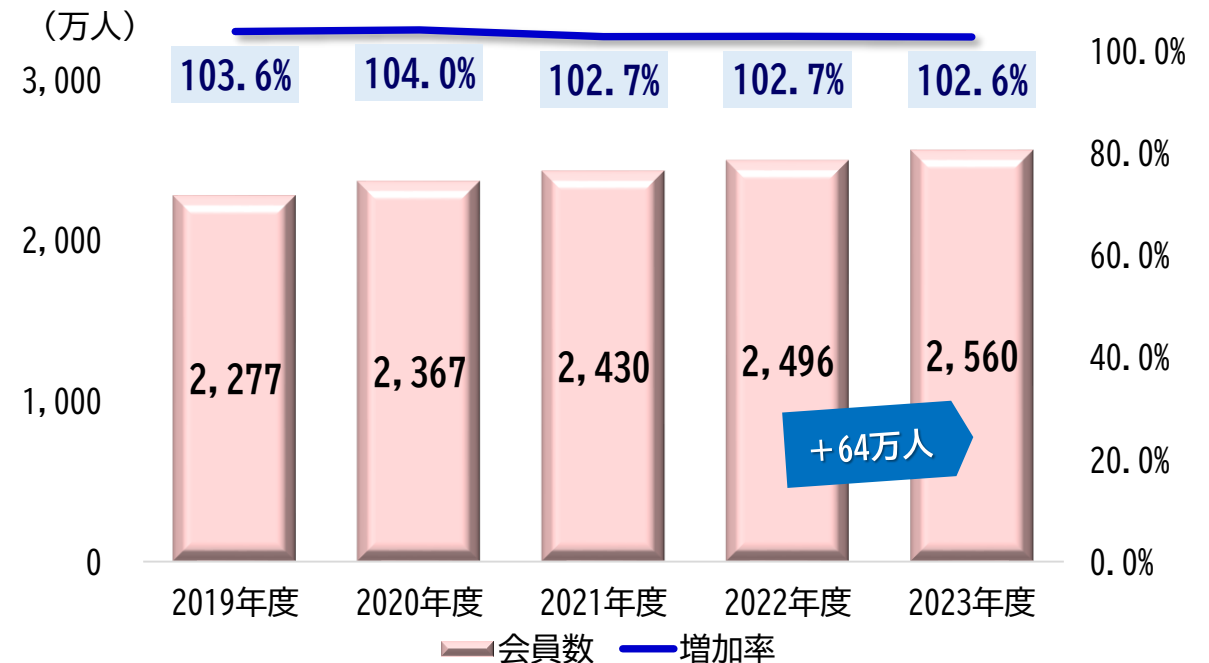
※2 アクティブ会員が1年間に購入される平均購入金額

## ファン・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"> <li>年間来店日数3日以上</li> <li>年間購入金額8万円以上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>年間来店日数10日以上</li> <li>年間購入金額30万円以上</li> </ul>

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

## ジョーシンカード会員数の推移



# 「ジョーシンスマイルプログラム」正式スタート

2024年2月3日よりサービス開始、「ファン・コアファン」と位置づけるゴールドスマイル以上の会員数拡大を目指す

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!

## 「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共通サービス
- 店舗とJoshin webショップの両方でのお買い物を合算で集計して、会員ランクが決定
- 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

RS	SS	GS	PS	VS
Regular Smile	Silver Smile	Gold Smile	Platinum Smile	VIP Smile
レギュラースマイル	シルバースマイル	ゴールドスマイル	プラチナスマイル	VIPスマイル
購入日数 1日以上	購入日数 2日以上 累計購入金額 税別1万円以上	購入日数 3日以上 累計購入金額 税別8万円以上	購入日数 5日以上 累計購入金額 税別15万円以上	購入日数 10日以上 累計購入金額 税別30万円以上

詳しくは、下記のURLをご覧ください。  
<https://card.joshin.co.jp/smileprogram/>

## 配送・設置・リサイクル対応エリアを全国に拡大！

「リアル店舗」 「EC」 両チャンネルにおいてリサイクルを伴う大型家電の配送・設置対応エリアを当社サービスエリア内から全国へ拡大

【開始日】 2024年2月19日 (月)

対応エリア  
全国へ拡大



「リアル店舗」 「EC」 を別々に考えるのではなく、連携によるシナジー効果の発揮を目指す

パートナー企業との連携を深めることにより、  
配送のみならずリサイクルを伴う大型家電の  
配送・設置対応可能エリアを全国へ拡大  
物流体制の強化を実現

お客様の利便性向上を第一に考え「配送、  
設置、リサイクル・工事」が伴う業務を当社  
100%子会社である「ジョーシンサービ  
ス」が担い、それ以外の地区は一部離島、山  
間部を除きパートナー企業との連携によって  
事業基盤を構築



## 物流の「2024年問題」に向けた取り組み

輸送能力の確保、ドライバー不足への対応など様々な課題への対応を通じて、安定した商品供給体制を構築

### 中部地区を拠点とした中継輸送の取り組み開始



### 【主な取り組み内容】

#### ①ドライバー不足による輸送能力低下への対応

- 店舗配送ルートおよび配送回数見直しによる効率化と積載効率の向上  
※関西・関東・北信越地区で実施

#### ②ドライバー拘束時間の削減（待機時間含む）

- バース管理システム（納品予約システム）導入によるトラック納品待ち時間の短縮  
※関西茨木物流センターで導入済みのシステムを、順次拡大予定
- 店舗/倉庫への納品業務における伝票のペーパーレスおよびEDI化推進

#### ③輸送距離の短縮

- 関東地区物流拠点の東京物流センター機能強化（2024年6月よりEC出荷開始）

## サポートビジネスにおける新サービスの提供を開始

ジョーシングループが提供するサブスクの新サービスメニューを拡充

「U-NEXT for Joshin」提供開始

 **U-NEXT** for **Joshin**



「U-NEXT for Joshin」は動画配信本数36万本以上※1で日本最大級の動画・電子書籍配信サービスです。動画見放題サービスは2,189円で31万本以上の動画見放題と190誌以上の雑誌読み放題あり、最新作のレンタルも続々配信しており、観たいときにお好きな作品の視聴が可能です。

提供開始日：2024年4月1日

- 取扱店：ジョーシングループ各店（一部店舗除く※2）
- 月額料金：動画見放題サービス 2,189円（税込）
- （毎月U-NEXTポイント1,200円分付与）

※1. 2024年4月1日現在

※2. メグリア本店・安城桜井店・なると店・とくしま店・Joshin Webショップ

「AppleCare+」の月払いプラン取り扱い開始

AppleCare+で  
安心を追加しよう



「AppleCare+」はApple製品の保証サービスです。月払いプランに加入することで、契約期間中は過失や事故による損傷に対する修理などのサービスを利用回数の制限なく受けられます。また、Appleの専任スペシャリストにチャットまたは電話で優先的に問い合わせることもできます。

提供開始日：2024年4月1日

- 対象製品：Mac・iPad・Apple Watch・Apple製ディスプレイ
- 取扱店：Joshin Apple製品取扱店（Joshin webショップ除く）



## プリンターインクらくらく注文サービスを開始

奈良三条大路店（他3店舗）において「プリンターインクらくらく注文サービス（インク注文カード発券機）」を導入

### プリンターインクらくらく注文サービス（インク注文カード発券機）



- ① ジョーシンカードの会員バーコードをスキャンして、過去に購入したプリンターインクやプリンター本体が写真表示され、選択する方法
- ② プリンターインクのパッケージのバーコードをスキャンして選択する方法
- ③ プリンターメーカーより検索して選択する方法

- お客さまが店頭で自己操作できるタッチパネルシステム
- お客さまは3つの異なる方法でプリンターインクを選択し、注文カードを簡単に印刷することが可能
- お客さまの購入間違い不安の解消を図るとともに、売場スペースの有効活用が可能
- 注文カードのメンテナンス作業の削減により、従業員の業務効率の向上も実現



お客さまにより良いお買い物体験を提供し、店舗全体の効率性とお客さまへのサービス向上を両立

## 持ち帰りフルセルフレジを開始

和歌山店（他7店舗）において、持ち帰りフルセルフレジを導入



- 店舗スタッフ1名で複数台のレジ運営が可能  
(レジオペレーションの少人数化を実現)
- 自動音声と画面表示にてお客さまの操作をご案内  
(レジオペレーションの簡素化を実現)
- 長期修理保証等、お客さまへお伝えすべきサービスは  
自動音声と画面表示がモレなく伝達  
(お客さまへのサービス品質の均一化)  
(店舗スタッフの習熟度格差を是正)



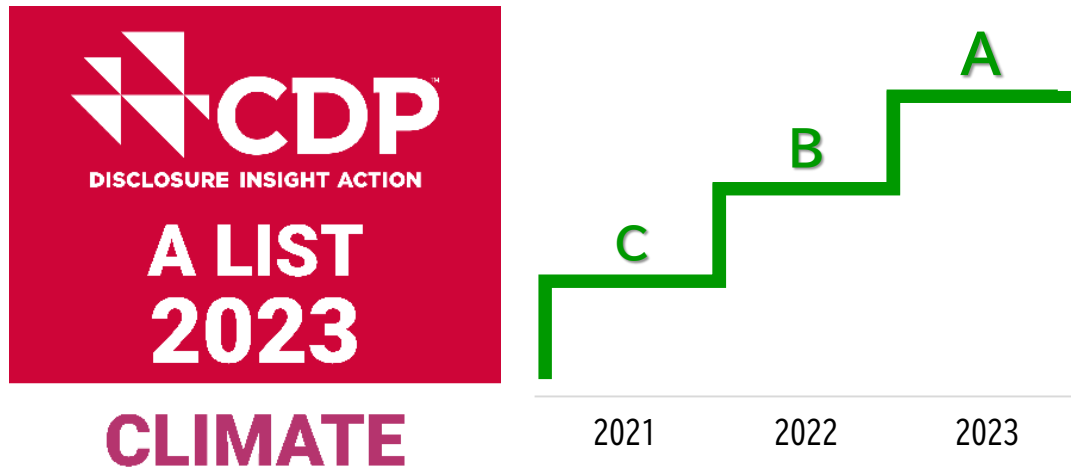
労働人口減少を見据えた高効率オペレーションと  
高品質な接客サービスの持続的提供を両立



## CDP Aスコアを獲得、自社受電契約事業所再エネ比率100%達成

「ジョーシングループ環境理念」に基づきマテリアリティに掲げるアクションプランを着実に実行

気候変動分野においてCDPの最高評価である Aスコアを獲得



当社グループは2021年度よりCDPへの質問書への回答を開始

気候変動分野の透明性と、パフォーマンスにおけるリーダーシップが認められ、2023年度の最高評価である「Aリスト企業」に選定

CDP Aスコア獲得を「2050年カーボンニュートラル」の実現に向けた方向性を示す道標として、複雑な環境課題への取り組みをより一層推進するとともに、すべてのステークホルダーの皆さまと「地球環境と調和した社会価値」を共創するサステナブルな経営を推進してまいります。

自社受電契約150事業所における再生可能エネルギー電源比率100%達成※1

※1. 島しょ部等、電力会社が提供する再エネ電力プランのない拠点はカーボンクレジットを活用（1拠点）



茨木店



彦根店

当社グループは家電販売を主とする小売業であり、排出するGHG排出量の大半が店舗における電力の使用によるものであるため、各事業所で使用している電力の再エネ化（再生エネルギーへの転換）を最優先に考えこの2年間着実に実施

今回の再エネ化によりおよそ年間1.8万トンのGHG（温室効果ガス）排出量削減効果を創出

太陽光発電システムによる、再生可能エネルギーの自家発電・自家消費の取り組みも積極的に実施

## [目次]

---

- 2023年度（2024年3月期）通期決算  
2024年度（2025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
- 中期経営計画（JT-2025 経営計画）の  
進捗と課題
  - ①個別戦略
  - ②サステナビリティへの取り組み



# 「JT-2025 経営計画」①個別戦略の進捗と課題

	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
リアル店舗	● EC店舗とリアル店舗とのシナジーを重視した出店・既存店の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規出店：2店舗（新規1、移転1）、撤収：5店舗（関係会社2、FC1店舗含む）</li> <li>● 2024年3月、20年ぶりに群馬県に出店、首都圏におけるEC店舗との融合強化</li> <li>● 既存店強化を目的に全面改装：30店、部分改装：19店、リフレッシュ改装：48店実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規出店、毎年2店舗（うち関東1店舗）純増を計画</li> <li>■ 全面改装：18店、部分改装：23店、リフレッシュ改装：65店 計106店を計画</li> </ul>
	● ICTを駆使した高効率・高品質営業実現による顧客満足度の向上（タッチパネルによる商品選択、オンライン接客、セルフレジ、接客支援システム、電子POP、デジタルサイネージなど）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規出店・改装を機にセルフレジを導入 ※導入店舗数：8店舗</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ フルセルフレジ導入を本格化、レジ運営に関わる業務を軽減し、接客に注力できる店舗運営体制を構築</li> <li>■ システムを十分に活用できていない店舗に対し、本部からの指導・支援を通じた効率化運営をサポート</li> </ul>
	● 専門資格の取得に加え、社内教育体制による従業員の販売力・提案力・接客力の強化（家電アドバイザー、家電エンジニア、スマートマスター、福祉住環境コーディネーターなど）	<p>※当社グループの資格保有比率を「ダイバーシティ&amp;インクルージョンへの取り組み」に掲載</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 次席者・品種別エリアリーダー等、階層別研修を実施</li> <li>■ 店舗交換研修の積極的な実施</li> </ul>
	● 家電、エンターテインメント商品に次ぐ第3の柱としてリフォーム・モバイル商品の取り組み強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業店リフォーム売上前年比：102.5%</li> <li>● 携帯電話台数前年比：102.6%、単価上昇により金額ベースでは前年比：116.3%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売場の強化（壁面コーナーでの外壁塗装などリフォーム訴求、補助金訴求拡大）</li> <li>■ 接客力向上のためクローザー同行研修を実施</li> <li>■ モバイル商品は着座コーナーを充実</li> </ul>

## 「JT-2025 経営計画」①個別戦略の進捗と課題



	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
E C	● お客さまをサポートする商品の強化（お客さまの課題を解決する品揃え強化）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 在庫ありアイテム数：193,000アイテムに拡大（計画比103%）</li> <li>● 掲載商品：70万アイテムに拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 在庫ありアイテム数：198,800アイテムに拡大（計画比103%）</li> <li>■ 掲載商品：75万アイテムに拡大</li> </ul>
	● 社内DX人財の育成・確保によるEC事業運営体制強化（DX人財育成に向けた教育体制の整備、内製化の推進）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 外部講師によるDX人財育成教育を実施、部門全体のDXレベル底上げ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ DX人財育成にむけた外部教育、OJTのさらなる強化</li> </ul>
	● お客さまからの問い合わせ対応の体制強化、スタッフの商品スキル・対応力向上の為の教育強化（顧客満足度向上の為に超高齢社会を見据えた利便性向上、直接購入支援、熟練社員の活用）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 問い合わせ応答率向上のための協力体制を整備</li> <li>● モニタリング強化による問い合わせメールへのタイムリーな応答体制を確立</li> <li>● 問い合わせ内容を細かく精査しCS向上に反映</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ CSの更なる向上、超高齢社会を見据え寄り添う対応、利便性向上、直接購入支援の実現</li> <li>■ 豊富な経験とスキルを持つ熟練社員の活用</li> <li>■ 問い合わせ応答率と品質向上の両面を引き上げるべく、モニタリング機能、教育の更なる強化</li> </ul>
	● お客さまに支持される魅力あるサイトへの成長（マーチャンダイジング力強化で厳選したアイテムの調達と魅力あるオリジナル商品の開発）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● パソコンをはじめとするECオリジナル商品の販売増加、既存の商品ラインナップでの不足分を補う役割を果たす</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ MD力強化で厳選した魅力有るオリジナル商品の開発、販売を強化、拡大</li> </ul>
	● EC購入商品の店舗受取など顧客利便性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● EC掲載商品のリアル店舗受け取りを2024年3月から試験運用開始</li> <li>● 対象取扱商品アイテム数を拡大 ※掲載商品の98%が対象</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ EC掲載商品のリアル店舗受け取りを2024年4月より本格稼働開始</li> <li>■ お客さまのご要望にお応えすべく、家電商品の全国配送、設置を開始</li> </ul>



## 「JT-2025 経営計画」①個別戦略の進捗と課題

	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
家電	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 家庭内カーボンニュートラルの実現に向けた「環境配慮型製品（省エネ商品）」の販売強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「環境配慮型製品（省エネ商品）」台数構成比：25.6%（目標台数構成比35%） ※対象商品：冷蔵庫・エアコン・テレビ・温水便座</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 対象商品をテレビ⇒洗濯機に変更、節水ドラム式タイプの目標台数構成比：25%</li> <li>■ 環境配慮型製品全体の目標台数構成比：30% ※テレビ⇒洗濯機の変更により35%から下方修正</li> </ul>
エンターテイメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 高いシェアを維持しているエンターテインメント商品の更なる強化による、確固としたブランディングの確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ゲームソフト&amp;アクセサリーのリアル店舗合計売上高は前年を下回る</li> <li>● 目標を上回る「キッズメンバーズ」新規会員が加入 ※2023年度新規加入会員数：約7.2万人 ※2023年度末時点累計会員数：約23万人（前年比：145%）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売場作りコンテストを複数回実施</li> <li>■ ソフト及びパーツ、店頭訴求ツールの見直し及び売場作りの促進</li> <li>■ エンターテインメント担当人材の育成強化を目的に集社社員研修を複数回実施</li> </ul>

# 「JT-2025 経営計画」①個別戦略の進捗と課題

	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
リフォーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 家庭のカーボンニュートラルに資する商品への取り組み（V2H・定置型蓄電池・開口部断熱・高効率給湯器）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● V2Hについては、経産省の補助金が2023年5月21日で枯渇したため大きな進捗なし</li> <li>● 蓄電池も素材価格高騰により導入による経済的メリットが見えず、開口部断熱と高効率給湯器は補助金による押上効果により順調に推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 創エネ・蓄エネ・EV充電設備・エコ内窓・高効率給湯器・開口部断熱商品の普及</li> <li>※太陽パネル・家庭用蓄電池・EV充電設備・玄関ドア・外壁塗装)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 住宅の「ストック循環」と「高性能化によるQOL（クオリティオブライフ：「生活の質」「生命の質」）向上」のためのリフォーム商品への取り組み（節水・家事負担軽減・子育て対応改修・高機能な浴室・介護関連等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不動産価格指数の上昇による既存住宅を活用したりリフォームが見直されていることにより、需要は堅調に推移</li> <li>● 2023年オリコン顧客満足度®調査 戸建てリフォームランキングにて第1位を3年連続で受賞</li> </ul> <div style="text-align: right;">   </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ システムキッチン・システムバス・トイレリフォームなど水回り商品の取組強化</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 高齢社会のレジリエンス強化支援としての介護リフォームへの対応</li> </ul>	<p>※当社グループのスマートマスター資格保有比率を「ダイバーシティ&amp;インクルージョンへの取り組み」に掲載</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 福祉住環境コーディネーター資格取得を推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 福祉住環境コーディネーター資格取得の推進継続</li> </ul>



## 「JT-2025 経営計画」①個別戦略の進捗と課題

	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
モバイル通信	<ul style="list-style-type: none"> <li>● モバイル端末+ネットワーク関連サービスの顧客ニーズに寄り添った提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● モバイル事業の関係部門を統合し販売営業力を強化</li> <li>● 2023年12月の電気通信事業法の省令改正による影響を受けたが、前年を上回るモバイル端末およびブロードバンドの契約を獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ リアル店舗別の目標設定を見直しボリュームアップのためイベントを1,000件以上実施(前年800件)</li> <li>■ 接客力・提案力強化に向けた専門の研修施設での育成プログラムを実施</li> </ul>
サポートビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● お客様の課題解決、お役立ちの実現に向けたサポートメニュー拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● お客様レンタル開始に向けてテスト運用をスタート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 関西でレンタル取り扱い店舗を拡大(目標15店舗) ※美顔器、シャワーヘッドからスタート</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サブスクリプション、リカーリングを意識した新規ビジネスの構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「U-NEXT for Joshin」の試験運用開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「U-NEXT for Joshin」の提供を2024年4月1日より開始</li> <li>■ 「AppleCare+」の月払いプラン取り扱いを2024年4月1日より開始</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● リユースビジネス強化によるサーキュラーエコノミーの実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 前年を上回る中古スマートフォンの買取を達成</li> <li>● 76期スマホ買取台数12,552台(対前年155%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 買取ホームページの刷新により宅急便買取を強化</li> <li>■ リユーススマートフォン取扱店舗拡充</li> </ul>

## 「JT-2025 経営計画」①個別戦略の進捗と課題

プロモーション マーケティング	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ファンベース戦略を推進するために「新ロイヤルティプログラム」導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リアル店舗・ECを統合した会員ランク制度「ジョーシンスマイルプログラム」を導入</li> <li>会員ランクに応じた特典クーポンやアプリプッシュ通知サービスを開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 会員さまとのリレーションシップを強化し機動的なサービス提供体制を目指す</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>リテールメディア「Joshin ads」の運用による情報発信の強化と収益化の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新しい販売代理店との契約により見積・受注件数が増加 ※取引メーカー：全23社、取引件数：75件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販売メニューの拡充、さらなる販売代理店の開拓</li> <li>■ 取引メーカーへのサービス高度化</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Joshinアプリとデジタルメディアの利活用による顧客接点強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アプリとの連携効果により前年比180%のデジタルチラシPV数を獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ MA（マーケティングオートメーション）システムのシナリオ運用強化 ※シナリオ：お客さまの属性や行動履歴に応じて、事前に設定したストーリーに基づいてアクションを実行する機能</li> <li>■ 最適なタイミングでのアプリ配信の確立</li> </ul>

## 「JT-2025 経営計画」①個別戦略の進捗と課題

	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
情報システム (ICT)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新たな顧客満足の創出、従業員の働き方改革（営業活動のICT武装）、迅速な経営判断に資するデータフロー基盤の整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 商品詳細情報表示機能および係員呼出機能を兼ねた注文カード発券タブレット端末を73店舗に設置(1店舗あたり20台)</li> <li>● プリンターインクらくらく注文機を3店舗に設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ フルセルフレジ（持ち帰り商品）導入店舗拡大（労働力不足対策およびレジオペレーションの簡素化）</li> <li>■ プリンターインクらくらく注文機の設置店舗拡大および派生モデルの開発（シェーバー替刃、電動歯ブラシ替ブラシ、空気清浄機フィルター、メモリカードなど）</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CDP（カスタマー・データ・プラットフォーム）の更なる高度化とMA（マーケティングオートメーション）を実践したOne To Oneマーケティングによる最適なアプローチの実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CDP分析基盤が完成、様々な観点からの顧客分析が可能となり、営業戦略に新たな判断基準が加わる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ECサイトにおける顧客行動履歴データの取得</li> <li>■ パーソナライズされた最適なアプローチの実践</li> <li>■ One To Oneマーケティングの実現</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Joshinアプリをプラットフォームにした会員サービスのさらなる充実（電子レシートや説明員順番予約、生体認証技術の活用、修理相談、購入家電管理リストなど）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2023年11月「電子レシート」をJoshinアプリ会員に発行開始、発行から10年間購入履歴閲覧が可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Joshinアプリを入口としたリモート接客サービスの実現（持込対象品の修理相談、エアコンやリフォーム等の見積相談）</li> </ul>

## 「JT-2025 経営計画」①個別戦略の進捗と課題

	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
物流	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 関東圏をカバーする物流体制の拡充（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）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2023年10月より東京物流センターを増床、関東エリア内におけるモバイル端末の配送効率向上を目的に、2024年1月よりモバイル配送センター稼働</li> <li>● TC/DC商品アイテム数拡充</li> </ul> <p>※TC：Transfer Center（通過型物流センター）の略称 DC：Distribution Center（在庫型物流センター）の略称</p>	<p>東京物流センター</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2024年6月よりEC出荷を開始、TC/DC/EC機能を兼ね備えたマルチ対応型物流センターへ移行</li> </ul> <p>関西茨木物流センター</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ マテハン機器導入による省人化推進</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 運送・物流業界における「働き方改革関連法」施行への対応（パートナー企業を中心としたお取引先様との連携強化）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 配送ルート見直し、翌日配送締時間前倒し、静脈リードタイム延長、繁忙期無休体制見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「物流2024年問題」対策検証及び新たな検討課題の抽出と対策</li> <li>■ 物流の2025年以降の課題を想定した対策の準備</li> <li>■ 中部地区に関東地区への中継拠点設立（ドライバー交代方式+スワップ輸送）</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 省人化による高効率物流体制の確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 店舗補給伝票レス化：2024年2月関西地区：132店舗導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 店舗補給伝票レス化：2024年4月東海・北陸エリア導入</li> <li>■ 東京エリアにおける店舗補給伝票レス化導入準備</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 宅配など外部ネットワークを活用した配送エリアの拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大物家電商品の配送・設置・リサイクル受託エリアを全国に拡大 2024年2月：リアル店舗、3月：ECにて開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 関西茨木宅配センターメンバーのスキルアップによるリアル店舗に対するサービス体制の強化</li> <li>■ 店舗間使用頻度の格差是正に向けた取り組み強化</li> </ul>

## 「JT-2025 経営計画」①個別戦略の進捗と課題

	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
配送・設置・工事	● 従業員の高齢化に備えた多様な人財採用と教育の推進（リスクリングによるサービスメニューの拡充）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新卒及び中途採用で合計38名の正社員を採用 ※採用者平均年齢：31歳、男性34名、女性4名</li> <li>● 女性配達サポーター1名採用、前年度採用と合わせ3名</li> <li>● 各種研修を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 外勤女性社員の採用促進 ※採用媒体の見直し、コンテンツ強化</li> <li>■ 各リスクリング研修を通じた教育の推進によるサービスメニューのラインナップ強化</li> </ul>
	● サービスマン（出張修理）の技術支援体制構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 修理技術者の計画的育成による出張修理体制の拡充</li> <li>● 新人サービスマン修理技術基礎研修及びビジネス開発部においてエアコンOJTを実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 白物家電を中心とした訪問件数の拡大</li> <li>■ ビジネス開発部におけるOJT教育の継続強化</li> </ul>
	● 自社グループによるサービス提供エリアの拡大と能力向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● エリア拡大・能力強化を目的とした新規協力会社従業員向け導入研修を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商品別配達設置マニュアル作成及び、エアコン据え付け工事仕様書の適宜更新と周知徹底など、協力会社も含めた自社グループによるサービス能力と品質の向上</li> </ul>
	● 安定した能力（配達・工事）確保と品質向上に向けた、自社グループと委託先によるハイブリッド体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存協力会社の関係強化及び新規協力会社の開拓を推進 ※契約社数：工事92社、配達11社増加</li> <li>● CS研修及び導入研修の実施による作業品質の維持及びクオリティ向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規協力会社開拓プロジェクトの強化</li> <li>■ 協力会社に対するガバナンス教育の充実</li> <li>■ 品質向上に資するCS研修の維持強化</li> </ul>
	● ICTを活用した新しい修理相談窓口の創設（オンライン診断の実現）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Joshinアプリを利用した商品不具合のリモート診断体制整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Joshinアプリを利用した専門技術者による店舗持込修理品のリアルタイムオンライン故障診断サービス開始</li> </ul>

## 「JT-2025 経営計画」②サステナビリティへの取り組みの進捗と課題（環境）

「気候変動問題」への取り組み	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業所における「再生可能エネルギー電源比率」引き上げ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社受電契約：150事業所における再エネ比率100%を達成（2024年3月末時点）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ テナント店舗についても再エネ導入への要請を実施し、全事業所のカーボンニュートラル達成を目指す</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 太陽光発電システム導入による「自家発電比率」向上</li> </ul>	<p>オンサイトPPA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 設置可能：73事業所への設置が100%完了</li> </ul> <p>オフサイトPPA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Daigasエナジーが設置する太陽光発電設備から東海営業部管轄13事業所（2,128MWH相当）への電力供給を開始（2023年11月より）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オフサイトPPAについて、2024年4月より関西電力との協業により2MWのオフサイトPPAを導入 ※年間自家消費量2,155MWH相当</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「スコープ3」におけるGHG排出量削減に向けた取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● カテゴリー1, 11の第三者保証を実施、スコープ1, 2を加えて総排出量の98.1%まで対象を拡大</li> <li>● カテゴリー1, 11の削減に向けて大手家電流通協会各会社と対応策の協議に着手</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ GHG排出量削減に向けて、推定値から実数値にベースを切り替えての算定を実施</li> <li>■ 物流統括部及び「三井倉庫ロジスティクス㈱」との協業にて物流における、川上・川下の排出量算定精度向上及びカテゴリー4削減プランの策定</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サーキュラーエコノミー実現に向けた取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サーキュラーエコノミー実現に向け、各ビジネスフローにおいて外部企業との検討に着手</li> <li>①パソコン・スマートフォンの買い取り→再生→再販</li> <li>②事業所で発生したダンボール・古紙を回収→再利用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 関係部門を交えて、左記①・②のビジネスフローを実践している企業とのエンゲージメントを継続</li> </ul>



# 「JT-2025 経営計画」②サステナビリティへの取り組みの進捗と課題（社会）

ダイバーシティ&インクルージョンへの 取り組み	個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員エンゲージメントの高度化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員エンゲージメントサーベイツール導入 ⇒2023年度平均総合スコア：63.5</li> <li>健康経営優良法人（大規模法人部門）5年連続認定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ エンゲージメントサーベイツール活用による従業員エンゲージメント向上</li> <li>■ 2025年65歳定年制実施に向けたベテラン社員の働きがい創出と知見の継承</li> <li>■ 女性リーダー育成に向けたキャリア形成意識向上</li> <li>■ タレントマネジメントによる人財の発掘及び成長事業への適材配置</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員の採用強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規学卒者104名、中途採用者130名、計234名採用</li> <li>● リファラル採用スタート</li> <li>● 確定給付企業年金(DB)新規加入停止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ グループ正社員の年間200名の安定確保</li> <li>■ 企画部門・ICT部門専門人財のキャリア採用</li> <li>■ 確定拠出年金制度への移行(資産のポータビリティ確保によるキャリア採用強化)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員の多様性確保（年齢・性別・スキル・外国人等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 女性比率 正社員14.1%、管理職4.3%</li> <li>● 障がい者雇用率2.68%</li> <li>● 2023年10月1日付で女性店長誕生</li> <li>● 子が1歳に達するまでのイクメン休暇28日義務化</li> <li>● 休日保育施設、託児施設預かり料の補助制度新設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 女性比率 正社員15.0%、管理職4.5%</li> <li>■ 障がい者雇用率：2.70%</li> <li>■ 「同一労働同一賃金」推進による正規、非正規従業員の処遇均衡及びグループ企業間の人事制度共通化</li> <li>■ 育児・介護と仕事の両立支援策の拡充</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員の多彩な専門性向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 家電アドバイザー・エンジニア資格 保有人数：3,522名、保有比率：85.0%</li> <li>● スマートマスター資格 保有人数：2,298名、保有比率：55.4%</li> <li>● 介護リフォーム事業強化に向けた福祉住環境コーディネーター資格取得奨励</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 家電アドバイザー・エンジニア資格保有率向上</li> <li>■ スマートマスター資格保有率向上</li> <li>■ 介護リフォーム事業強化に向けた福祉住環境コーディネーター資格保有率向上</li> <li>■ 電気工事士・工事担任者資格保有率向上</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員の自律的成長の支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全正社員を対象とするDX教育を継続実施、累計1637名受講、受講率39.8%</li> <li>● ITパスポート資格取得支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 全正社員を対象としたDX教育の継続実施</li> <li>■ ITパスポート等情報処理技術者資格取得推進</li> </ul>

## 「JT-2025 経営計画」②サステナビリティへの取り組みの進捗と課題（ガバナンス）

個別戦略	【2023年度】進捗・成果	【2024年度】課題と今後の取り組み
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 資本コストを意識した効率経営によるPBRの改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中期経営計画で資本コストを開示し、PBR改善に向けたROE、ROICの中期目標及び経営戦略を公表</li> <li>● 2024年3月31日時点政策保有銘柄数：25社 ※2023年3月末時点：26社</li> <li>● 自己株式の取得：325千株</li> <li>● ESG指数「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄に初選定</li> <li>● コーポレートガバナンス報告書において「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」方針を開示（2023年12月7日）</li> <li>● 配当政策を変更、配当性向の目安を30%以上⇒40%以上に引き上げ</li> <li>● 中期経営計画の解像度向上に向けた成長戦略のブラッシュアップを継続審議</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 最適資本構成の継続的検討                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・自己資本比率水準</li> <li>・政策保有株式縮減</li> <li>・IR体制拡充及び財務・非財務情報開示の充実</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中長期の経営戦略と取締役報酬の連動強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取締役報酬制度を改定し、業績連動報酬構成比：50%、株式報酬構成比：30%にそれぞれ拡大</li> <li>● 株式報酬(長期インセンティブ報酬)算定指標に財務指標（ROE）及びESG指標（CDP気候変動スコア、従業員エンゲージメントスコア）を採用</li> <li>● 取締役の業績連動株式報酬制度継続、執行役員の業績連動株式報酬制度導入に伴い、11月28日に第三者割当増資による自己株式の処分を実施 ※処分株式数：200,000株 処分総額：470,600,000円 (1株につき処分価額2,353円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 持続可能な収益力の向上に向けた取り組み加速                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・中核事業である家電事業の安定成長を支える差別化戦略と事業基盤整備</li> <li>・家電事業とのシナジーを生み出せる成長事業の検討</li> <li>・事業戦略とESG戦略の統合</li> </ul> </li> <li>■ 上記の実現に向けた取締役会の監督機能強化・実効性向上とそれを支える取締役のサクセッションプラン充実及び執行役員のサクセッションプラン策定</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● スキル・マトリックスに基づく取締役のサクセッションプラン確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● スキル・マトリックスを改定、「ICT・DX」「環境・エネルギー」を経営スキルに追加</li> <li>● 取締役会の実効性向上に向けたスキル・マトリックス活用方針を策定・公表</li> <li>● 役員トレーニング実施方法を改正、集合教育からより実践的な個別テーマ選択型セミナー受講に改善</li> <li>● 取締役会のスキルセット・アセスメントを定例実施し、2024年度スキル・マトリックスを確定</li> </ul>	

取締役会における実効性向上への取り組み



## 見通しに関する注意事項

- ① 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する内容は、本資料作成時点における当社の判断に基づくものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。
- ② 本資料には監査を受けていない概算値を含むため、数値が変更になる可能性があります。

ひと、まち、笑顔に。  
**Joshin**

— お問い合わせ —

上新電機株式会社 経営企画部  
本社所在地: 大阪市浪速区日本橋西一丁目6番5号  
TEL: 06-6631-1122  
URL: <https://www.joshin.co.jp/>