

# 2022年8月期 決算説明会

2022年10月18日

株式会社 **ビックカメラ**  
東証プライム:3048

株式会社 **コジマ**  
東証プライム:7513



# 2022年8月期 決算説明会

1. **ゴジマ**

2. **ビッコカメコ**





株式会社 **コジマ**  
( 東証プライム:7513 )

## パーパス

家電を通じて 笑顔あふれる  
明るく暖かいみらいをつくる  
くらし応援企業であること

---

中 澤 裕 二  
代表取締役社長

# 【コジマ】通期決算概要

単位:百万円, %	2021年8月期 通期		2022年8月期 通期			
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	公表予想
売上高	297,535	—	279,374	—	93.9	280,700
売上総利益	85,737	28.8	75,374	27.0	87.9	
販売費及び一般管理費	76,875	25.8	67,266	24.1	87.5	
人件費	22,267	7.5	23,122	8.3	103.8	
運送費(物流費)	12,515	4.2	12,055	4.3	96.3	
地代家賃	8,480	2.9	8,681	3.1	102.4	
減価償却費	1,466	0.5	1,413	0.5	96.4	
その他	32,145	10.8	21,994	7.9	68.4	
営業利益	8,861	3.0	8,107	2.9	91.5	8,300
営業外収益	613	0.2	565	0.2	92.1	
営業外費用	230	0.1	147	0.1	64.0	
経常利益	9,244	3.1	8,525	3.1	92.2	8,500
特別利益	296	0.1	259	0.1	87.3	
特別損失	1,015	0.3	983	0.4	96.8	
税金等調整前当期純利益	8,525	2.9	7,800	2.8	91.5	
法人税、住民税及び事業税	1,122	0.4	953	0.3	84.9	
法人税等調整額	1,100	0.4	1,086	0.4	98.7	
当期純利益	6,302	2.1	5,761	2.1	91.4	5,900

注)2022年8月期 期首より、収益認識会計基準を適用しております。

# 【コジマ】収益認識会計基準の影響

## 旧会計基準 前年同期比較

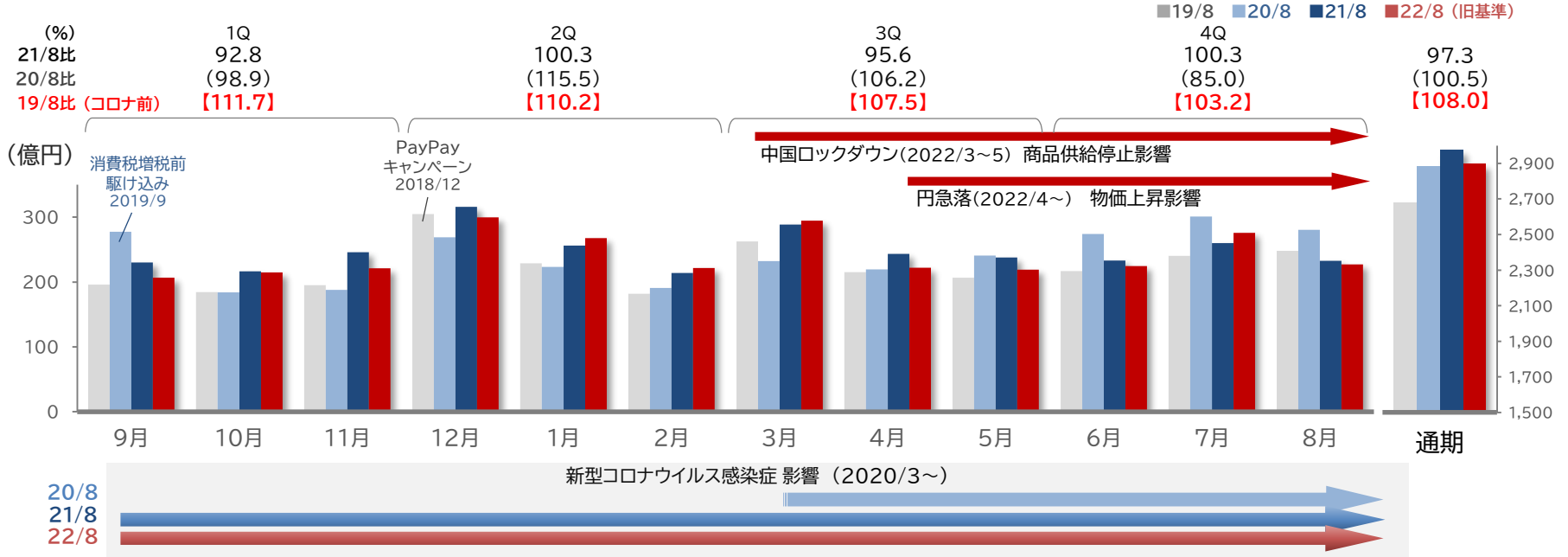
単位:百万円, %	2021年8月期 通期	2022年8月期 通期	前同比	前同差
	実績(旧基準)	実績(旧基準)		
売上高	297,535	289,602	97.3	△7,932
売上原価	211,797	205,297	96.9	△6,500
売上総利益	85,737	84,305	98.3	△1,432
売上総利益率	28.8%	29.1%		
販管費	76,875	76,563	99.6	△312
営業利益	8,861	7,742	87.4	△1,119

## 影響額

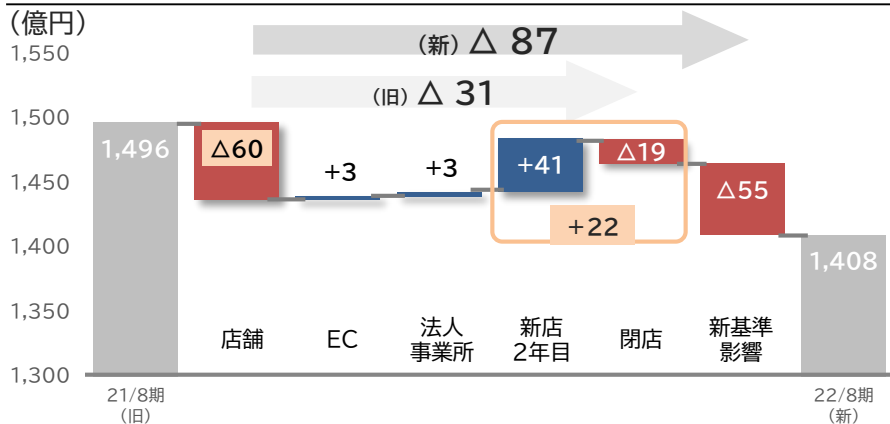
単位:百万円	2022年8月期 通期		影響額
	実績(旧基準)	実績(新基準)	
売上高	289,602	279,374	△10,228
売上原価	205,297	203,999	△1,297
売上総利益	84,305	75,374	△8,931
売上総利益率	29.1%	27.0	
販管費	76,563	67,266	△9,296
営業利益	7,742	8,107	365

# 【コジマ】売上高

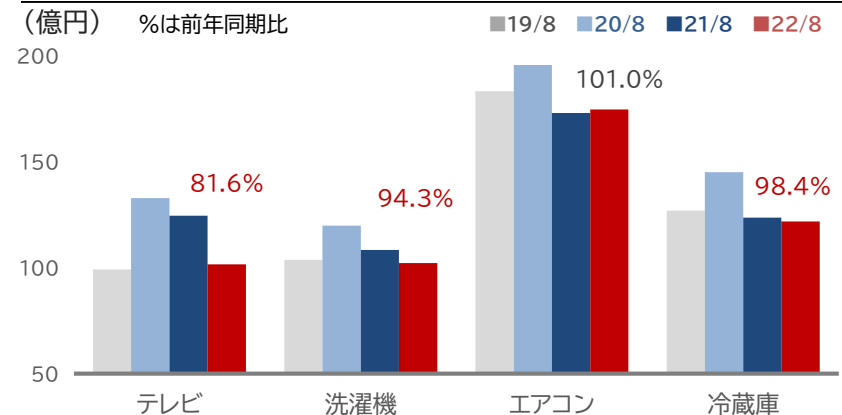
## 月別推移 旧会計基準



## チャンネル別(下期) 増減要因

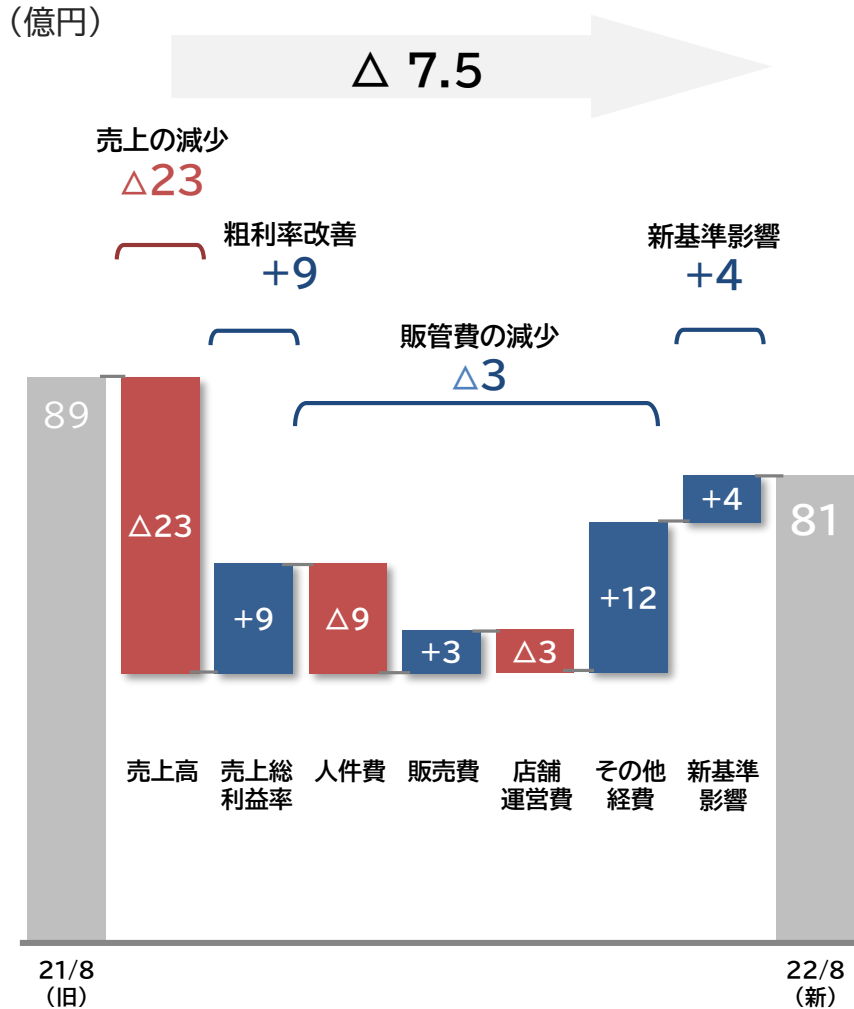


## 商品カテゴリ別(下期) POSベース

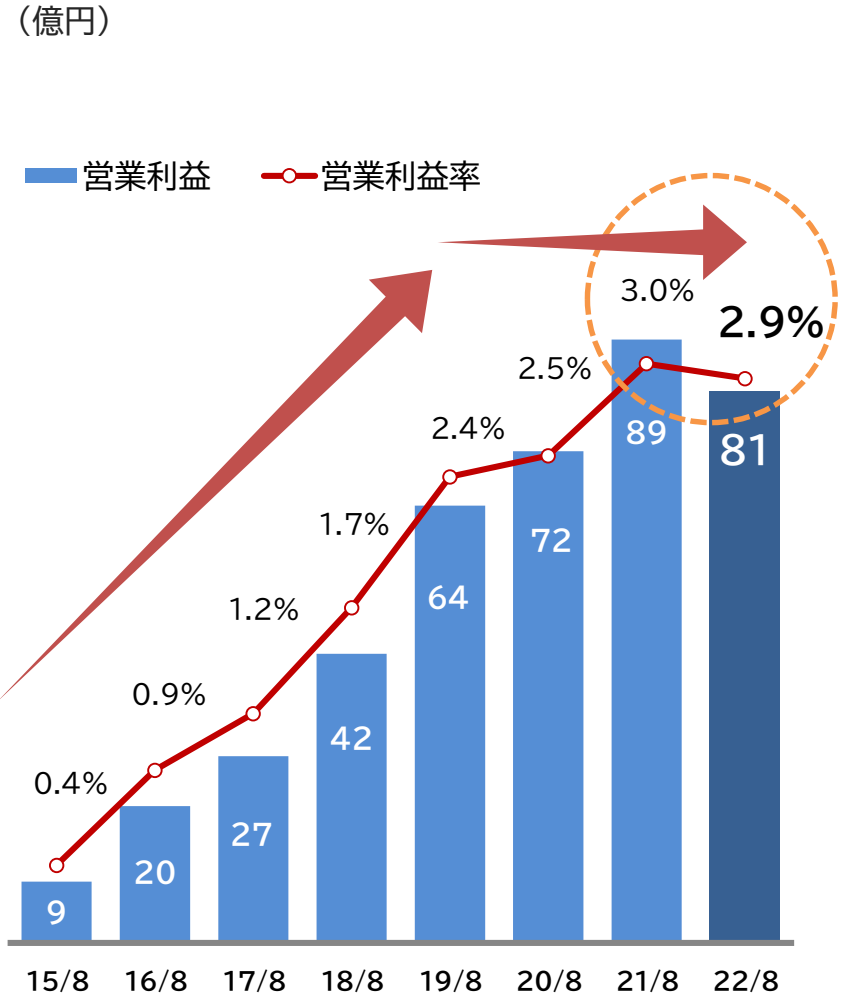


# 【コジマ】 営業利益

## 増減要因 前期差



## 営業利益推移



# 【コジマ】今後の取り組み(収益性)

## 販売力の向上

営業部直下に「CS推進室」を設置(2022/9/1)

## 接客力・専門性の強化

1. 専門販売員の育成とスキル共有
2. ロールプレイング活動の強化

➡ **接客レベルの向上**

## 業務効率の改善

1. 電子棚札の試験導入店舗を検証し、導入店舗を順次拡大
2. 店舗業務の棚卸、不要業務の見直しと効率化

➡ **接客時間の創出**





# 【コジマ】今後の取り組み(収益性)

## 店舗展開

### ■コジマ×ビックカメラ 宇都宮テラス店

(栃木県宇都宮市) 2022.8.26 オープン

宇都宮駅東口に新たに開業した  
Utsunomiya Terrace(宇都宮テラス)に出店、  
来年予定しているLRT(次世代型路面電車システム)開業により  
更なる集客を見込む



### ■コジマ×ビックカメラ 福島店

(福島県福島市) 2022.10.28 オープン予定

福島県沖地震(2022/3/16)の被害により約半年間休業、  
復旧および震災対策工事を施し、装いを新たにオープン



### ■その他リニューアル

- ・住設+売場リニューアル・・・今期 14店舗予定
- ・携帯+売場リニューアル・・・今期 7店舗予定
- ・コジマ×ビックカメラ改装 ⇒ NEW甲府店 11月予定

139店舗目 / 全141店舗



# 【コジマ】今後の取り組み(成長性)

## 住設事業の強化

### ■ 外壁屋根塗装・修繕リフォームの販売推進

外装リフォーム市場の中で  
最も成長を期待できる分野として、  
全店舗にて販売を推進



### ■ 再生エネルギー事業の推進

1. 専任者・専任店舗の拡大 前期50名 ⇒ 100名
2. 販売商品の拡充  
マンション向け蓄電池(個人)、EV用充電スタンド、  
トライブリッド蓄電システム(太陽光+蓄電池+EV充電)等
3. 他業種企業とのコラボ EV試乗会イベントの開催等
4. コールセンター開設



EV試乗会イベント

### ■ 既存店の住設強化リニューアル

1. リフォーム&セキュリティーの強化
2. スマートハウスの強化 および スマートホームへの訴求強化  
スマートハウス … 太陽光・蓄電池・エコキュート・IH・EVスタンド  
スマートホーム … IoT対応の照明・エアコン・冷蔵庫・洗濯機・防犯機器
3. 住設専用カウンター「リフォーム相談窓口」設置
4. 住設専任者の常駐



※改装後 売場イメージ

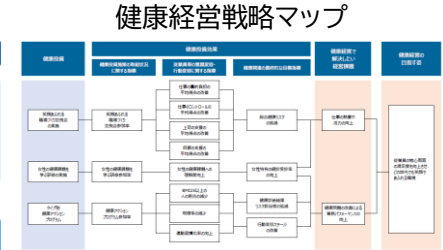
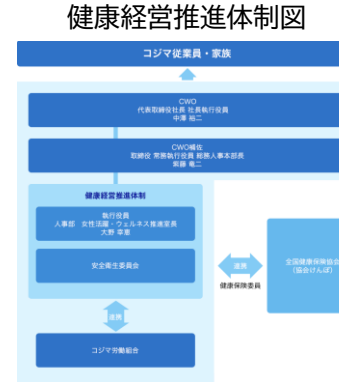
# 【コジマ】今後の取り組み(社会性)

## 従業員エンゲージメントの向上

### 健康経営の推進

社長をCWO(最高健康責任者)として健康に関する課題の改善を目指す

- ・「健康経営優良法人」(3年連続)認定 (2020~2022)
- ・健康経営戦略マップの見直し (2022/9施行)



### 人財の育成

- 1.若手管理職の積極登用
  - 2.ライフステージに合わせた活躍の場の拡大
  - 3.女性従業員の活躍機会を増やす
- ・「えるぼし認定」(2段階目)を取得 (2022/6)



## サステナビリティ経営の推進

優先課題(マテリアリティ)に対する具体的な取り組みを通じて、環境や社会へ貢献し、持続的な企業成長を目指す

- ・SDGs宣言、優先課題(マテリアリティ)の特定 (2022/4)
- ・CDP質問書への回答 (2022/7)
- ・サステナビリティ推進委員会の設置 (2022/8)
- ・TCFD提言への賛同表明 (2022/8)
- ・統合報告書の発行 (2022/12 予定)

株式会社コジマ SDGs宣言

私たち「くらし応援コジマ」は、家電を通じて地域社会の持続的な発展を応援し、笑顔あふれる明るく暖かい暮らしをつくりたいです。

コジマの6つのマテリアリティ

- みらい家電応援**: 環境や、人に優しい家電の開発と提供。環境にやさしく、暮らしを豊かにする家電を開発し、人に優しい家電を提供しています。
- リサイクル応援**: 環境にやさしい家電の開発と提供。環境にやさしい家電を開発し、人に優しい家電を提供しています。
- みらい応援店舗**: 環境にやさしい家電の開発と提供。環境にやさしい家電を開発し、人に優しい家電を提供しています。
- みんなのまち応援**: 環境にやさしい家電の開発と提供。環境にやさしい家電を開発し、人に優しい家電を提供しています。
- こども応援**: 環境にやさしい家電の開発と提供。環境にやさしい家電を開発し、人に優しい家電を提供しています。
- 働くなかま応援**: 環境にやさしい家電の開発と提供。環境にやさしい家電を開発し、人に優しい家電を提供しています。



# 【コジマ】業績予想(2023年8月期)

単位:百万円, %		上期			下期			通期		
		22年8月期	23年8月期		22年8月期	23年8月期		22年8月期	23年8月期	
		実績	予想	前同比	実績	予想	前同比	実績	予想	前期比
売上高		138,516	138,900	100.3	140,857	146,300	103.9	279,374	285,200	102.1
営業利益		4,759	3,900	81.9	3,348	4,500	134.4	8,107	8,400	103.6
経常利益		4,976	4,000	80.4	3,548	4,500	126.8	8,525	8,500	99.7
当期純利益		3,401	2,700	79.4	2,359	3,100	131.4	5,761	5,800	100.7
売上比	売上総利益	27.1	27.3		26.9	27.4		27.0	27.4	
	販管費	23.7	24.5		24.5	24.3		24.1	24.4	
	営業利益	3.4	2.8		2.4	3.1		2.9	2.9	
	経常利益	3.6	2.9		2.5	3.1		3.1	3.0	
	当期純利益	2.5	1.9		1.7	2.1		2.1	2.0	



株式会社

**ビックカメラ**

( 東証プライム:3048 )

パーパス

お客様の購買代理人として  
くらしにお役に立つくらし応援企業であること

---

秋 保 徹  
代表取締役社長

**1. 2022年8月期 通期業績**

**2. 2023年8月期 業績予想**

**3. 重要経営課題 - 社長就任にあたって -**

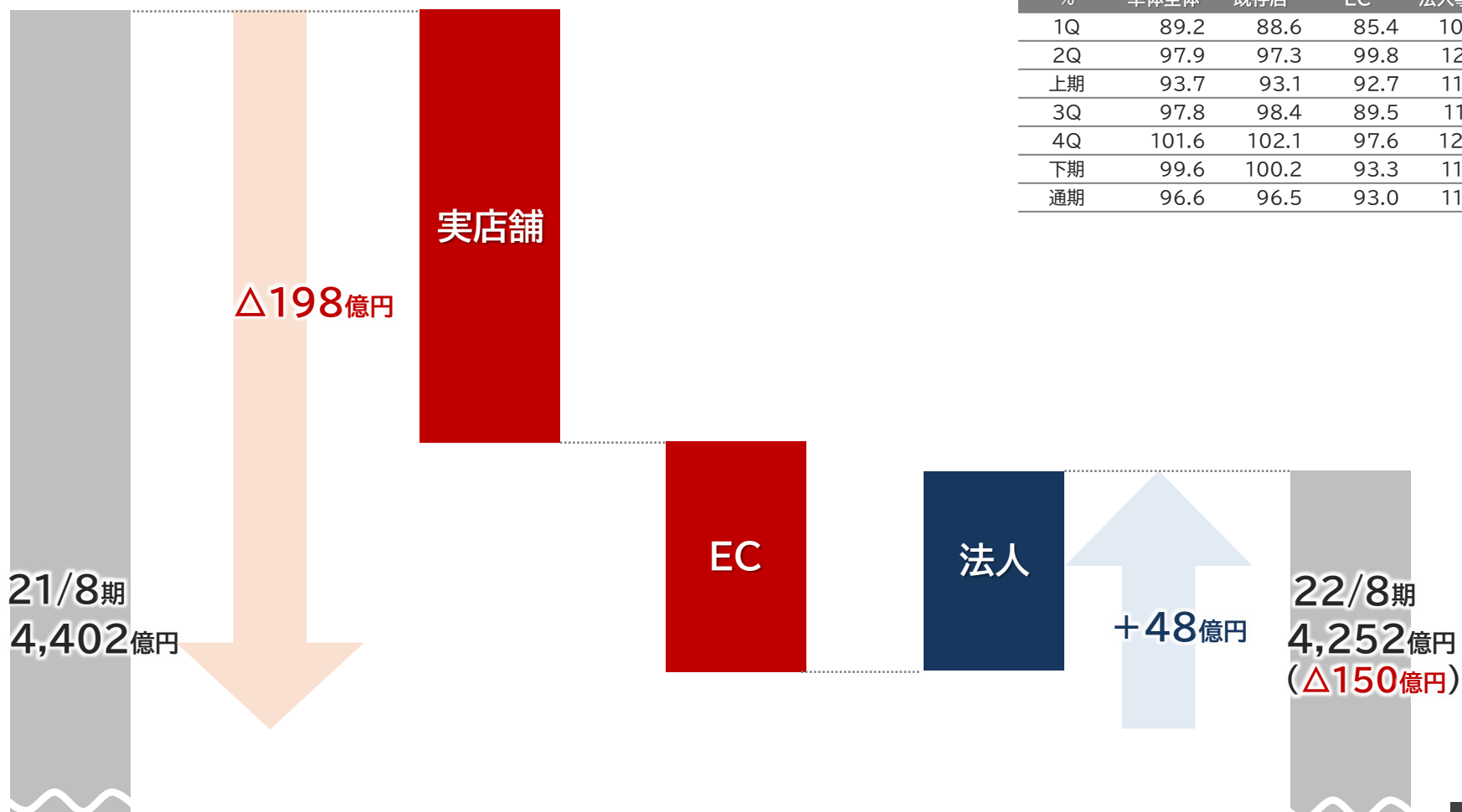
# 【単体】決算概要

単位:百万円, %	2021年8月期 通期		2022年8月期 通期			
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	予想
売上高	440,298	—	405,608	—	92.1	419,000
売上総利益 (卸売・役務提供対価除く売上総利益)	116,242	26.4 27.8	98,634	24.3 25.8	84.9	24.0 25.6
販売費及び一般管理費	115,739	26.3	98,558	24.3	85.2	23.8
人件費	30,657	7.0	31,850	7.9	103.9	
物件流賃費	13,258	3.0	12,008	3.0	90.6	
地代家賃	21,713	4.9	21,922	5.4	101.0	
減価償却費	6,916	1.6	6,825	1.7	98.7	
その他	43,192	9.8	25,951	6.4	60.1	
営業利益	503	0.1	75	0.0	15.1	900
営業外収益	3,652	0.8	3,556	0.9	97.4	
営業外費用	255	0.1	338	0.1	132.7	
経常利益	3,900	0.9	3,294	0.8	84.5	3,700
特別利益	213	0.0	1,445	0.4	677.3	
特別損失	1,779	0.4	2,246	0.6	126.2	
税金等調整前当期純利益	2,334	0.5	2,493	0.6	106.8	
法人税等合計	975	0.2	436	0.1	44.7	
当期純利益	1,358	0.3	2,057	0.5	151.4	2,850
役務提供の対価除く 営業利益	△1,264	—	△454	—	—	500

注)2022年8月期 期首より、収益認識会計基準を適用しております。

# 【単体】売上高 旧会計基準による比較

## 単体売上高の増減(前期比)



%	単体全体	既存店	EC	法人事業
1Q	89.2	88.6	85.4	106.9
2Q	97.9	97.3	99.8	121.8
上期	93.7	93.1	92.7	115.3
3Q	97.8	98.4	89.5	113.1
4Q	101.6	102.1	97.6	128.9
下期	99.6	100.2	93.3	119.5
通期	96.6	96.5	93.0	117.3

注) 単体ECの集計対象 ビックカメラ本サイト、Amazon、楽天ビック(卸売)



# 【単体】粗利・販管費 旧会計基準による比較

	21/8期	22/8期	増減
<b>粗利益率</b> <small>(卸売・役務提供の対価を除く)</small>	27.8%	28.2%	+0.4P
<b>販管費</b>	1,157億円	1,149億円	固定費 +19億円 変動費率 $\Delta 0.3P$
<b>損益分岐点</b> <small>(役務提供の対価の増減影響を除く)</small>	4,433億円	4,351億円	$\Delta 81$ 億円

# 主要子会社

単位:百万円, %		ソフマップ			日本BS放送(個別)			ラネット		
		21/8期	22/8期	前期比	21/8期	22/8期	前期比	21/8期	22/8期	前期比
金額	売上高	40,584	<b>39,361</b>	97.0	11,269	<b>11,547</b>	102.5	105,229	<b>88,471</b>	84.1
	売上総利益	12,095	<b>11,710</b>	96.8	6,107	<b>5,991</b>	98.1	17,314	<b>17,575</b>	101.5
	販管費	11,608	<b>10,931</b>	94.2	3,475	<b>3,589</b>	103.3	12,441	<b>12,102</b>	97.3
	営業利益	486	<b>779</b>	160.1	2,632	<b>2,402</b>	91.3	4,872	<b>5,472</b>	112.3
	経常利益	525	<b>795</b>	151.4	2,704	<b>2,406</b>	89.0	4,986	<b>5,566</b>	111.6
売上比	売上総利益	29.8	<b>29.8</b>		54.2	<b>51.9</b>		16.5	<b>19.9</b>	
	販管費	28.6	<b>27.8</b>		30.8	<b>31.1</b>		11.8	<b>13.7</b>	
	営業利益	1.2	<b>2.0</b>		23.4	<b>20.8</b>		4.6	<b>6.2</b>	
	経常利益	1.3	<b>2.0</b>		24.0	<b>20.8</b>		4.7	<b>6.3</b>	

注)2022年8月期 期首より、収益認識会計基準を適用しております。

注)ラネットは2022年8月1日付けでアロージャパンを吸収合併しております。

注)各社の実績に内部取引は考慮していません。

## 【連結】決算概要

単位:百万円, %	2021年8月期 通期		2022年8月期 通期			
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	公表予想
売上高	834,060	—	792,368	—	95.0	806,000
売上総利益	238,558	28.6	213,843	27.0	89.6	26.9
販売費及び一般管理費	220,340	26.4	195,980	24.7	88.9	24.6
人件費	69,912	8.4	73,239	9.2	104.8	
物流費(運賃)	20,519	2.5	18,390	2.3	89.6	
地代家賃	35,291	4.2	36,173	4.6	102.5	
減価償却	9,408	1.1	9,532	1.2	101.3	
その他	85,209	10.3	58,645	7.4	68.8	
営業利益	18,217	2.2	17,863	2.3	98.1	17,800
営業外収益	4,071	0.5	3,512	0.4	86.3	
営業外費用	659	0.1	567	0.1	86.0	
経常利益	21,629	2.6	20,808	2.6	96.2	19,800
特別利益	566	0.1	260	0.0	46.0	
特別損失	2,655	0.3	6,418	0.8	241.7	
減損損失	1,760	0.2	4,658	0.6	264.6	
税金等調整前当期純利益	19,540	2.3	14,649	1.8	75.0	
法人税等合計	6,785	0.8	5,275	0.7	77.7	
法人税等調整額	920	0.1	1,026	0.1	111.5	
非支配株主に帰属する当期純利益	3,994	0.5	3,608	0.5	90.4	
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,761	1.1	5,765	0.7	65.8	9,500

【新規連結】2Q～株式会社じゃんぱら(携帯電話・パソコン等の買取販売)

注)2022年8月期 期首より、収益認識会計基準を適用しております。

# 収益認識会計基準の影響

単位:百万円	連結			単体		
	旧基準	新基準	差額	旧基準	新基準	差額
売上高	823,399	792,368	△31,030	425,262	405,608	△19,654
売上原価	584,970	578,525	△6,445	312,120	306,973	△5,146
売上総利益	238,428	213,843	△24,584	113,142	98,634	△14,507
売上総利益率	29.0	27.0		26.6	24.3	
販管費	222,864	195,980	△26,884	114,926	98,558	△16,367
営業利益	15,563	17,863	2,299	△1,783	75	1,859

## 影響の内訳

単位:百万円	連結			単体		
	ポイント 販促費	消化仕入 純額処理	その他	ポイント 販促費	消化仕入 純額処理	その他
売上高	△25,137	△6,303	410	△14,772	△5,146	265
売上原価	-	△6,303	△141	-	△5,146	0
販管費	△26,875	-	△9	△16,367	-	0
営業利益	1,737	-	561	1,595	-	264

## 【連結】貸借対照表

単位:百万円	2021年8月末	2022年8月末	前期末比増減
流動資産	258,077	252,258	△5,818
現金及び預金	108,973	91,081	△17,891
商品及び製品	98,584	100,872	2,288
有形固定資産	85,774	87,030	1,256
無形固定資産	31,040	30,222	△817
投資その他の資産	79,574	86,954	7,380
固定資産	196,388	204,207	7,818
資産合計	454,466	456,466	2,000
流動負債	173,589	197,781	24,191
短期有利子負債(含むリース)	82,612	88,565	5,953
固定負債	101,353	89,551	△11,801
長期有利子負債(含むリース)	68,076	44,932	△23,143
負債合計	274,942	287,332	12,390
純資産合計	179,523	169,133	△10,389
負債・純資産合計	454,466	456,466	2,000

注)2022年8月期 期首より、収益認識会計基準を適用しております。  
 会計基準適用に伴い、期首利益剰余金が 10,366百万円減少しております。

## 【連結】キャッシュフロー計算書

単位:百万円	2021年8月期 通期	2022年8月期 通期	
営業活動 による C F	7,763	25,317	・仕入債務の増加 22/8期 4,582 ※21/8期 △20,867
投資活動 による C F	△12,356	△18,076	・固定資産(有形・無形)の取得 22/8期 △11,327 ・子会社株式の取得 22/8期 △4,413
財務活動 による C F	△4,387	△26,565	・借入金の減少 22/8期 △17,538 ・自己株式の取得 22/8期 △4,999
現金等 の期末残高	108,857	89,536	

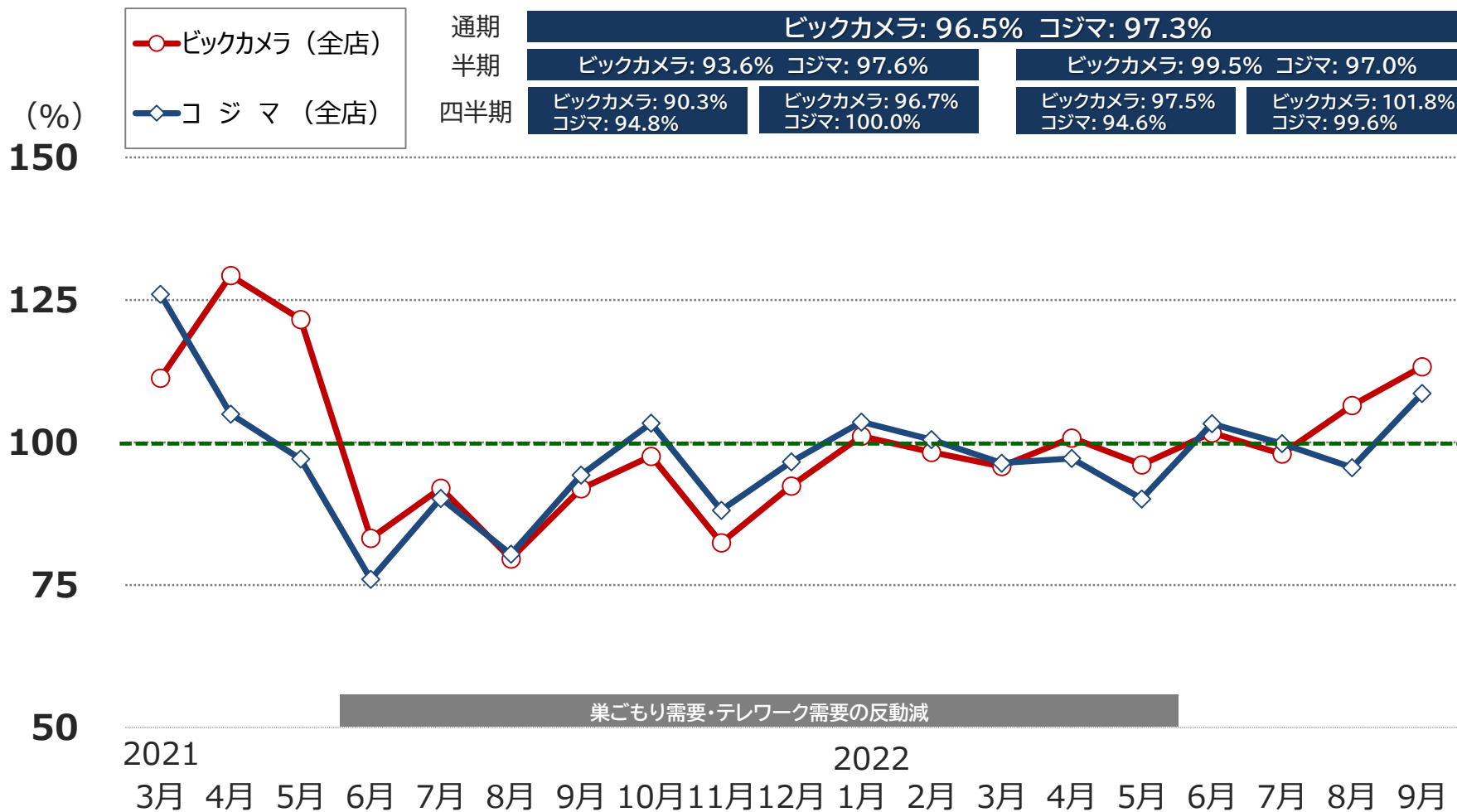
# 【連結】品目別売上高 旧会計基準による比較

単位:百万円, %	2021年8月期 通期		2022年8月期 通期						
	金額	構成比	金額	内 ビックカメラ		内 コジマ		構成比	前期比
				金額	前期比	金額	前期比		
音 響 映 像 商 品	127,739	15.3	121,480	69,304	95.4	47,311	94.0	14.7	95.1
カメラ	22,571	2.7	24,767	17,876	108.9	6,132	106.1	3.0	109.7
テレビ	50,197	6.0	45,336	20,716	91.1	23,628	89.4	5.5	90.3
オーディオ	11,995	1.4	11,108	6,799	90.3	4,103	96.9	1.4	92.6
家 庭 電 化 商 品	279,264	33.5	273,107	136,796	100.4	133,660	94.7	33.2	97.8
冷蔵庫	43,085	5.2	43,664	19,977	103.5	23,230	98.9	5.3	101.3
洗濯機	41,986	5.0	43,151	21,653	110.5	21,167	95.3	5.2	102.8
調理家電	34,170	4.1	33,606	15,760	100.2	17,581	96.2	4.1	98.3
季節家電	71,606	8.6	64,014	27,928	90.2	35,523	88.4	7.8	89.4
理美容家電	37,838	4.5	40,828	26,542	109.7	13,703	103.8	5.0	107.9
情 報 通 信 機 器 商 品	270,466	32.4	268,094	134,721	95.5	76,491	103.4	32.6	99.1
パソコン本体	77,396	9.3	69,273	44,527	87.5	20,652	88.8	8.4	89.5
パソコン周辺機器	30,845	3.7	31,122	16,582	97.9	11,646	106.0	3.8	100.9
携帯電話	108,447	13.0	117,074	43,776	106.7	26,847	124.9	14.2	108.0
そ の 他 の 商 品	143,693	17.3	147,494	84,439	93.4	30,638	100.6	17.9	102.6
ゲーム	43,783	5.3	36,830	23,374	80.6	10,143	91.7	4.5	84.1
時計	11,246	1.4	11,012	10,441	99.1	517	83.3	1.3	97.9
中古パソコン・スマートフォン	10,106	1.2	16,159	-	-	-	-	1.9	159.9
スポーツ用品	10,061	1.2	10,070	8,081	97.1	1,902	115.0	1.2	100.1
玩具	11,455	1.4	12,975	8,616	121.6	3,419	106.3	1.6	113.3
メガネ・コンタクト	4,360	0.5	4,698	4,633	107.3	-	-	0.6	107.8
酒類・飲食物	5,909	0.7	5,772	-	-	-	-	0.7	97.7
医薬品・日用雑貨	8,691	1.0	8,974	7,331	102.8	1,593	107.0	1.1	103.3
物 品 販 売 事 業	821,164	98.5	810,177	425,262	96.6	288,102	97.4	98.4	98.7
B S デ ジ タ ル 放 送 事 業	11,188	1.3	11,503	-	-	-	-	1.4	102.8
そ の 他 の 事 業	1,707	0.2	1,717	-	-	1,499	90.3	0.2	100.6
合 計	834,060	100.0	823,399	425,262	96.6	289,602	97.3	100.0	98.7

注)2022年8月期 収益認識会計基準を適用前の旧会計基準ベースの金額になります。

注)内訳(ビックカメラ、コジマ)の数値は、集計の関係から連結とは表示区分が一部異なります。

# 月次売上高の推移(前年同月比POSベース)



注) 緊急事態宣言は東京都の期間を記載しています。  
 注) ビックカメラ(全店)のPOS実績に卸売売上(楽天ビックなど)は含みません。



**1. 2022年8月期 通期業績**

**2. 2023年8月期 業績予想**

**3. 重要経営課題 - 社長就任にあたって -**

## 【単体】業績予想

単位:百万円, %		上期			下期			通期		
		22年8月期	23年8月期		22年8月期	23年8月期		22年8月期	23年8月期	
		実績	予想	前同比	実績	予想	前同比	実績	予想	前期比
売上高		202,817	207,400	102.3	202,790	210,100	103.6	405,608	417,500	102.9
営業利益		△413	△780	-	489	1,280	261.7	75	500	658.6
経常利益		1,340	900	67.2	1,954	2,250	115.1	3,294	3,150	95.6
当期純利益		850	580	68.2	1,207	1,320	109.3	2,057	1,900	92.3
売上比	売上総利益	23.6	23.9		25.0	24.7		24.3	24.3	
	卸売・役務対価除く	25.3	25.6		26.3	26.3		25.8	26.0	
	販管費	23.9	24.2		24.7	24.0		24.3	24.1	
	営業利益	-	-		0.2	0.6		0.0	0.1	
	経常利益	0.7	0.4		1.0	1.1		0.8	0.8	
	当期純利益	0.4	0.3		0.6	0.6		0.5	0.5	
役務提供の対価除く営業利益		△502	△924	-	47	1,135	2,392.2	△454	211	-

## 【注記】

- 収益認識会計基準におけるポイント利用時の売上戻入率の減少(前期68%、今期61%)影響  
:売上・粗利△15億円
- コジマとの役務提供契約の見直し影響:売上・粗利△2億円
- インバウンドの回復は織り込んでおりません。

# 【連結】業績予想(会社別)

単位:百万円, %		ソフマップ			日本BS放送(個別)			ラネット		
		22年8月期	23年8月期		22年8月期	23年8月期		22年8月期	23年8月期	
		実績	予想	前同比	実績	予想	前同比	実績	予想	前期比
売上高		39,361	40,446	102.8	11,547	11,800	102.2	88,471	110,000	124.3
営業利益		779	755	96.9	2,402	1,800	74.9	5,472	5,488	100.3
経常利益		795	1,036	130.3	2,406	1,802	74.9	5,566	5,523	99.2
売上比	売上総利益	29.8	29.8		51.9	46.9		19.9	18.7	
	販管費	27.8	27.9		31.1	31.6		13.7	13.7	
	営業利益	2.0	1.9		20.8	15.3		6.2	5.0	
	経常利益	2.0	2.6		20.8	15.3		6.3	5.0	

## 【特記事項】

ビックライフソリューション(水宅配事業 2022年9月開始)

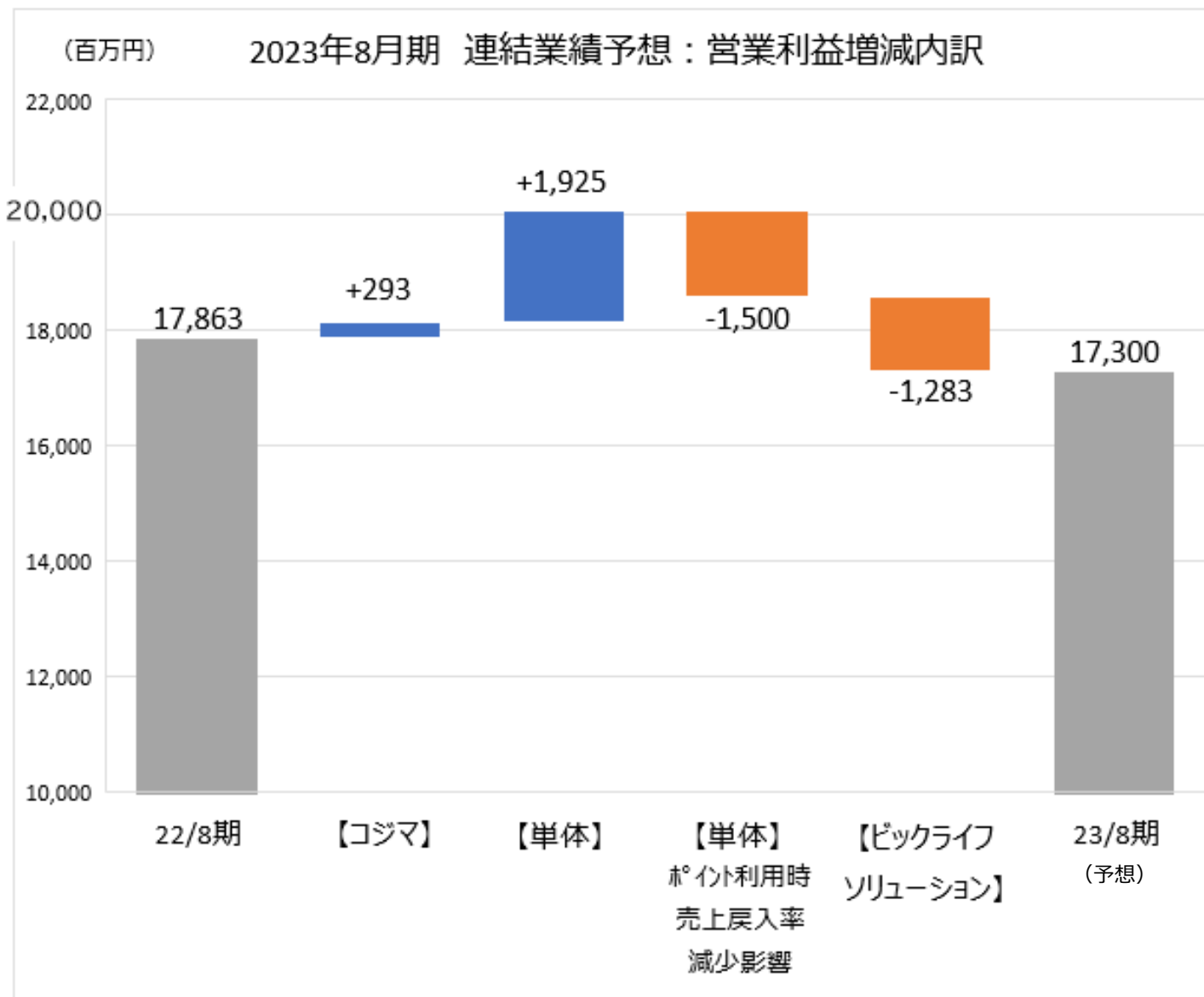
- ・自社工場建設:約26億円
- ・23/8期(予想) 営業損失:14億円(前期営業損失1億円)
- ・5年での黒字化を目指す

注)ラネットは2022年8月1日付けでアロージャパンを吸収合併しております。

## 【連結】業績予想

単位:百万円, %		上期			下期			通期		
		22年8月期	23年8月期		22年8月期	23年8月期		22年8月期	23年8月期	
		実績	予想	前同比	実績	予想	前同比	実績	予想	前期比
売上高		392,360	407,000	103.7	400,008	416,500	104.1	792,368	823,500	103.9
営業利益		9,439	6,900	73.1	8,423	10,400	123.5	17,863	17,300	96.8
経常利益		10,665	8,000	75.0	10,142	11,300	111.4	20,808	19,300	92.8
親会社株主に帰属する 当期純利益		4,770	2,800	58.7	995	5,000	502.2	5,765	7,800	135.3
売上比	売上総利益	26.7	26.6		27.3	27.3		27.0	27.0	
	販管費	24.3	24.9		25.2	24.8		24.7	24.8	
	営業利益	2.4	1.7		2.1	2.5		2.3	2.1	
	経常利益	2.7	2.0		2.5	2.7		2.6	2.3	
	親会社株主に帰属する 当期純利益	1.2	0.7		0.2	1.2		0.7	0.9	

# 【連結】業績予想：営業利益増減内訳

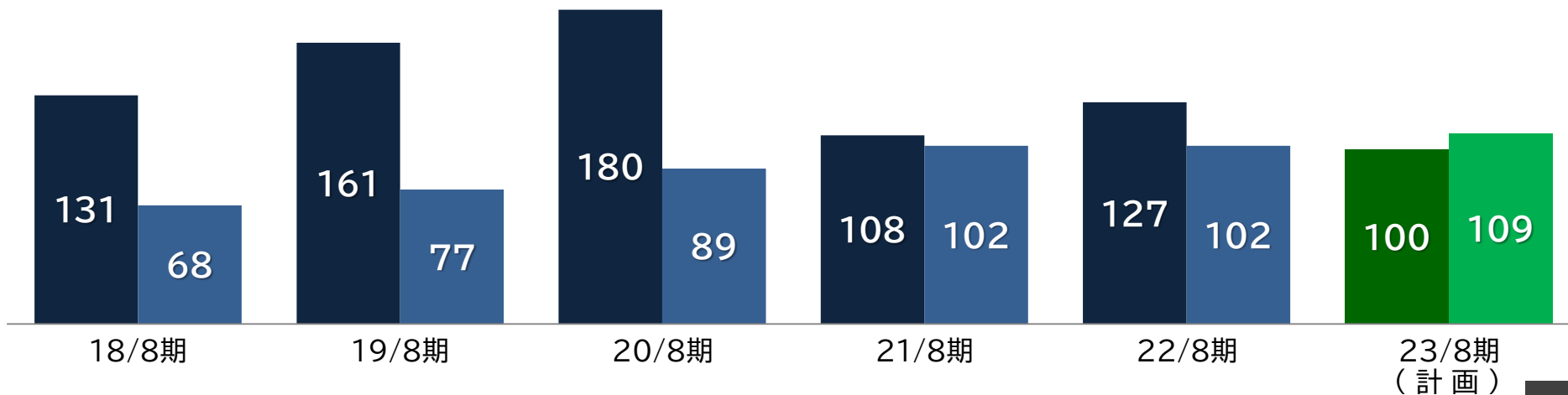


# 【連結】設備投資・減価償却

	2022年8月期	2023年8月期 (計画)
設備投資	127億円	100億円
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ IT (EC・基幹・効率化)</li> <li>・ 店舗 (新店・既存店)</li> <li>・ 機械 (物流自動化)</li> <li>・ 建物 (水宅配事業)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ IT (EC・効率化)</li> <li>・ 店舗 (新店・既存店)</li> <li>・ 機械 (放送設備)</li> </ul>
減価償却	102億円	109億円

## 設備投資・減価償却費の推移

(億円) ■ 設備投資 ■ 減価償却費 (C/Fベース)



# 配当金

		2018年 8月期	2019年 8月期	2020年 8月期	2021年 8月期	2022年 8月期 (予定)	2023年 8月期 (予想)
1株あたりの 配当額(円)	年間	20	20	13	15	15	15
	中間	5	10	10	5	5	5
	期末	15	10	3	10	10	10
配当金総額(百万円)		3,609	3,543	2,287	2,639	2,580	—
配当性向(%)		21.4	25.3	42.0	30.1	45.2	32.9
純資産配当率(%)		2.9	2.7	1.7	1.9	1.9	—

## 配当方針

当社は、株主の皆様への利益還元を最も重要な経営課題の一つと考えており、業績に応じた適正な利益配当の実施をその基本方針としております。

# 【単体・ソフマップ】新規出店・退店

## 千葉への出店



ビックカメラ  
 店舗数 45  
 売場面積 242千㎡

連結  
 店舗数 261  
 売場面積 694千㎡  
 (売場面積には携帯ショップ 96店を含む)  
 2022年8月末日現在

店名 ビックカメラ千葉駅前店  
 出店先 マインズ千葉 1～7階  
 面積 約 7,900㎡  
 開店日 2022年11月1日(火)

営業終了  
 2022年1月30日 アニメガ×ソフマップ 池袋サンシャインアルタ店  
 2022年2月20日 ソフマップ AKIBA買取専門館  
 2022年3月31日 ビックカメラ 船橋東武店  
 2022年3月31日 ビックカメラ セレクト京都四条河原町店  
 2022年7月31日 ソフマップ 三宮センタープラザ店  
 2022年7月31日 ソフマップ イオンモールKYOTO店  
 2022年8月7日 ビックトイズ プライムツリー赤池店  
 2022年8月28日 ソフマップ 渋谷マルイ店  
 2022年8月31日 ビックカメラ セレクト原宿店  
 2022年8月31日 ビックカメラ セレクト六本木店



**1. 2022年8月期 通期業績**

**2. 2023年8月期 業績予想**

**3. 重要経営課題 - 社長就任にあたって -**

# 店舗の強化①: 従業員の主体性を重視した運営への転換

## 店舗人員の増強

多様化し、且つ激しく変化を続ける消費者ニーズに対応するために…

- ▶ ・ 本部スリム化による店舗人員の増強と販売員の創出
- ▶ ・ 業務の削減、業務改善による労働時間の捻出と接客機会の創出
- ▶ ・ アルバイトからの社員登用の増加
- ▶ ・ ジョブリターン制度の活用



## 現場への権限委譲

現場への権限付与によって機動性・主体性を保持  
=“現場主導による運営”

- ▶ ・ お客様に信頼され、当てにされる魅力的な強い店舗づくり
- ▶ ・ 「現場が意思を持ち、本部は現場をラクにするためにひたすら汗をかく」企業風土の形成
- ▶ ・ 権限移譲により集権型組織から分権型組織へ
- ▶ ・ 権限移譲 = 人事権限、仕入権限、レイアウト権限、価格権限、決裁権限



# 店舗の強化②: 専門性の追求

## 新規商材の発掘・開発

ハイレベルなバイヤーによる商品調達と積極的な商品開発

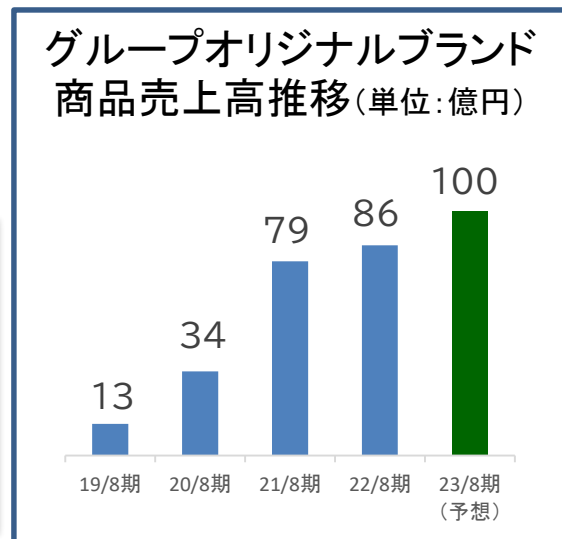
- ・お客様ニーズの追求による商品発掘と開発
- ・店舗チャネルを生かした体験価値の創出



クラウドファンディング運営企業との協業による商品発掘



新規商材の積極導入



オリジナルPBの開発

## くらし応援マイスター制度

くらし応援マイスター制度の発足

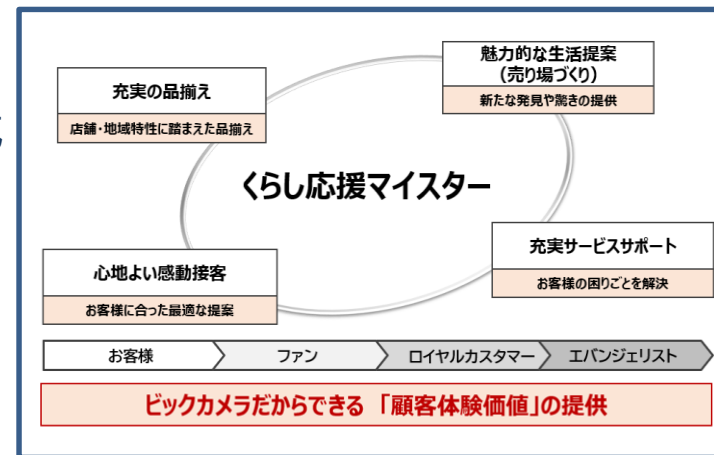
=こだわりの専門店の集合体の実現×販売員キャリアパス形成

【こだわりの専門店の集合体の実現】

- ・豊富な専門知識を有し、とことんお客様目線にこだわる
- ・お客様の体験価値を訴求する→コト軸での売り場づくり

【販売員キャリアパス形成】

- ・従業員のエンゲージメント向上に向けた取り組み
- ・「接客」「店づくり」でのキャリアパス形成



# EC事業の加速度的な成長①:「こだわりの専門店の集合体」の追求

## MD強化

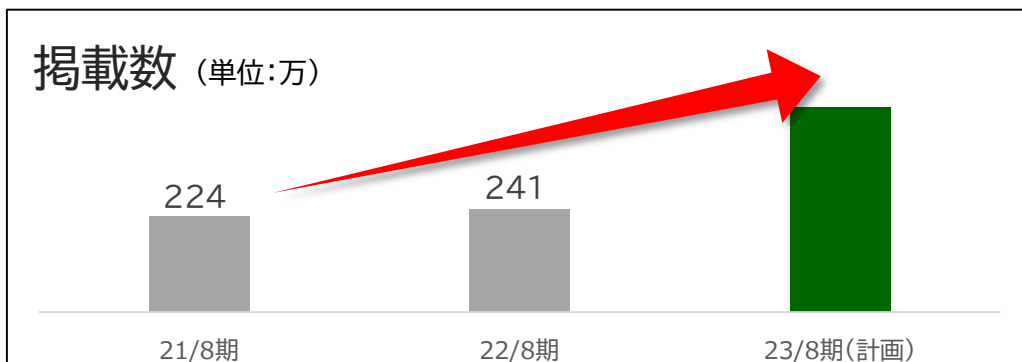
### ■ グループEC事業の推移

23年8月期:売上高 1,513億円 前期比 105.5%  
EC化率 :18.3%

「欲しいものがある、わかりやすく、安心して買える」の原点を追求

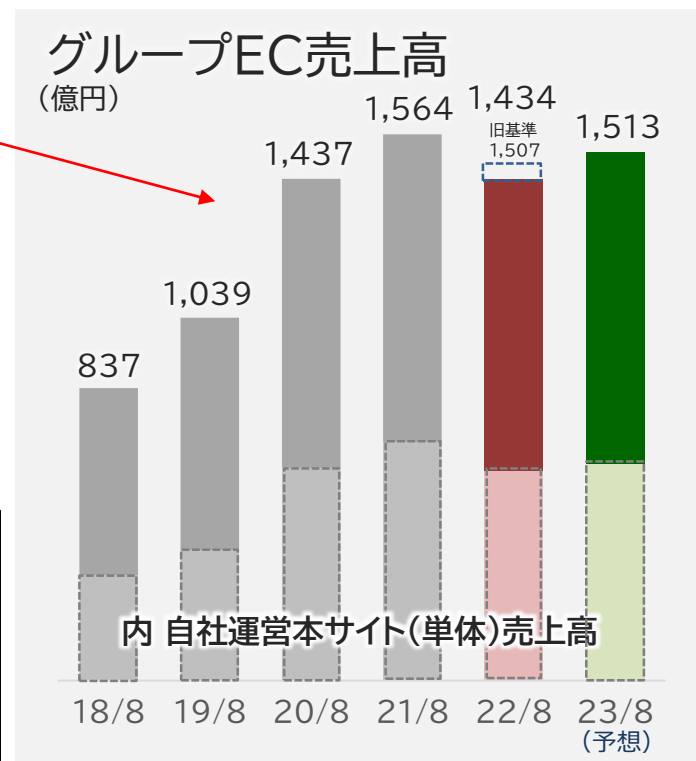
### ■ こだわりの専門店の集合体としての品揃え拡充

- ・品揃えのこだわり、取り扱いアイテム数の大幅増
- ・ビックカメラだからこそその店舗同様のサービスレベル追求  
⇒より良いもの、より良い使い方を提案し、適切なタイミングで届く
- ・検索エンジン強化(2022年末予定)による探しやすさ追求



### ■ 購入商品の適切な配送納期の追求

- ・在庫保有(量・質・場所)の見直しによる配送リードタイム適正化
- ・在庫回転率に応じた在庫スペースの見直し

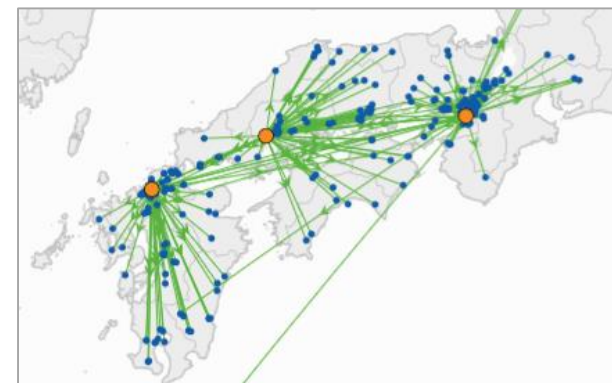


# EC事業の加速度的な成長②: EC事業を支える物流機能の強化

## キャパシティ拡充

### 品揃え拡充への対応

- ・品揃え拡充の計画に沿った、入出荷・保管キャパシティの拡充
- ・中長期視点でのデジタルを活用したサプライチェーンの最適化検討



### 物流拠点の自動化推進

- ・新規物流機器の導入による、更なる生産性・保管能力の改善
- ・労働力人口減少に向けた、ロボティクスの導入検討



## サービスレベル向上

### お客様の利便性の追求

- ・配送設置・工事ネットワークの強化
- ・宅配サービスの拡充（受取方法多様化）

### ラストワンマイル顧客接点の強化

- ・自社配送ネットワーク(100%子会社 ビックロジサービス)の活用
- ・資源回収ネットワークの強化

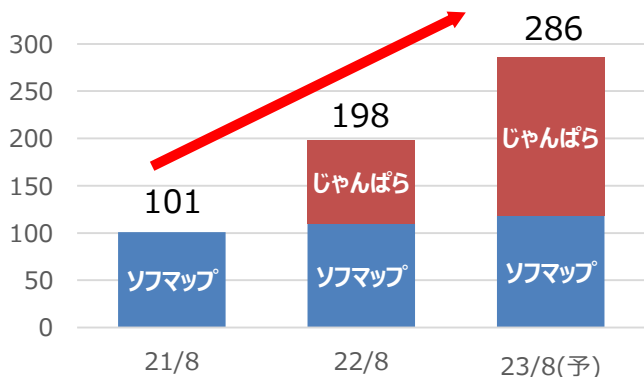


# サーキュラーエコノミーへの取り組み強化

## じゃんぱら統合によるシナジー効果の創出

リユース市場シェア拡大・企業価値の向上・中古在庫共有による販売機会の拡大

「中古商品」売上高 (単位：億円)



### おまかせ買取キット導入



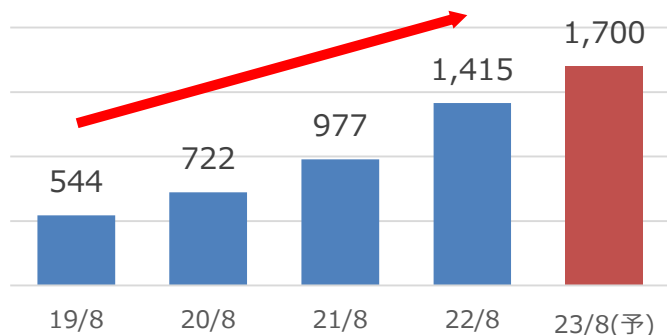
### おまかせ自動買取くん導入



## 買取総合サービス「ラクウル」

かんたん買取キット拡販・CMプロモーション実施によるリユースエコノミーサイクルの促進

「ラクウル」買取高 (単位：百万円)



### CMプロモーション



### 買取キットMサイズ導入

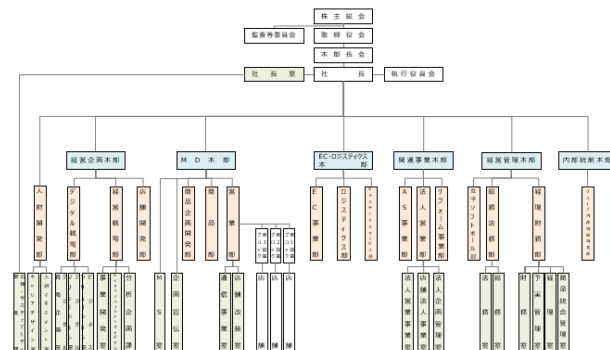


# 人を大切にする経営:個々人の成長を企業の成長の原動力とする

## 人財開発部の新設

人の成長を企業の成長の原動力とする経営を体現する部署

- ・社長直下による、従業員の成長・キャリア形成に特化した部署
- ・従業員の多様な保有価値に着目しながら最も重要な経営資源である「人財」に関わる取組を一元化



## 多様な能力を活かす人事制度設計

従業員ひとりひとりが主役になる為の各種制度

- ・ 個々の能力を発掘し生かす為の環境構築
- ・ 店舗従業員自らのアイデアを尊重し実現する仕組みづくり【ハンドレット計画】
- ・ 自らの強みを生かしたチャレンジ制度・キャリア支援
- ・ アルバイトのキャリアパス:ランク認定制度・社員登用制度
- ・ 健康経営・ワークライフバランスの取組み

## 機会提供・育成支援

従業員が成長する為の機会提供

- ・ 販売のプロ、専門人財育成の為の研修プログラム (年間研修、実演販売士)
- ・ 階層別研修の実施 (管理監督者、組織長、リーダー向け研修)
- ・ 若手人財の発掘・育成 (将来の経営層となる人財の育成)

2021年7月〇〇日

### ポストチャレンジ 募集

**募集部署: 法人営業部**

法人営業は「成長戦略の柱」

法人営業部へのポストチャレンジを募集いたします。本年3月に実施いたしました前回のポストチャレンジでも多くの方にご応募いただきましたが、事業拡大計画に伴い、追加の募集が決定いたしました。成長領域であなたの力を発揮してませんか？

— まるで「企業内転職」。働き方が劇的に変わる！ —

店舗の販売員や本部スタッフとしては経験できなかった仕事がそこにあり、「働き方」の変化があります。法人営業部の魅力の





本資料は、当社の事業及び業界動向について当社による現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確かさが伴っています。既に知られた、もしくははまだ知られていないリスク、不確かさその他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、2022年10月18日現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2022年10月18日現在においてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。

2022年10月  
株式会社ビックカメラ  
株式会社コジマ