

平成 27 年 12 月 11 日

株主・投資家の皆様へ

株式会社電響社
常務取締役管理本部長 辻 正秀

中期経営計画の公表について

当社グループでは、2015 年 3 月開催の取締役会において、中期目標を含む中期経営計画を決議するとともに、進捗状況の確認・分析を行い、必要に応じて適宜、中期目標や方針の見直しを行っております。

会社経営を取り巻く環境はますます厳しさを増し、変化のスピードも一段と加速しております。こうしたなかでは、環境の変化に柔軟且つ即座に対応できる経営が求められたため、中期経営計画については、当初の計画値との大幅な乖離が生じるおそれもあり得ます。

このような状況等を踏まえ、「中期経営計画 2017」についてはプレスリリースを行わず、当社グループ内で周知徹底することとしておりました。しかしながら、今般のコーポレートガバナンス・コードを踏まえ、株主・投資家の皆様に、当社グループの中期経営戦略や中期ビジョンをより一層ご理解いただくために、中期経営計画を公表することといたします。

<免責事項>

本資料に記載されている経営目標等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

なお、本資料は、今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

平成 27 年 3 月 5 日

株式会社 電 響 社
管理本部

「中期経営計画 2017」の概要について

当社グループは、電気機器、音響通信機器、健康美容器具、家庭用品などの生活関連商品や、電子部品他を取り扱う卸商社であります。

当社グループは、消費者に家庭用電気機器や日用品などの魅力を存分に享受していただき、また快適な生活を送っていただくため、当社グループの主要販売先である専門量販店等の他、あらゆるチャネルを通じて生活関連商品等を提供しております。一方で消費者第一主義をモットーに、消費者のニーズを捉えたオリジナル商品の開発も行っております。

当社グループは、こうした快適な生活を演出する商品を消費者に提供することが社会貢献となること、またそうすることが社会的使命であると考えております。

1. 「中期経営計画 2017」の骨子

(1) コア事業への重点的投資による企業価値の向上(事業戦略)

当社グループのコア事業である電気商品卸販売事業、及び家庭用品卸販売事業において、重点的投資（M&Aの推進、オリジナル商品の開発強化、ロジスティクス及びITインフラの整備・強化、新しい販売ルートの開拓、及び新しい事業への挑戦等）を行うことによって、独立系の卸商社として業界における地位を確固たるものとし、売上高の増大と利益率の向上を図り当社グループの企業価値を高めてまいります。

(2) 事業投資と株主への安定的利益還元などによる資本効率の改善（財務戦略）

当社グループの信用力の源泉である安定した財務基盤の維持を前提に、上記企業価値向上のための事業投資への自己資金の活用など、当社グループ資産の一層の有効活用を図るとともに、株主への安定的利益還元などにより資本効率の改善を進めてまいります。

【経営目標数値（連結ベース）】

	平成 27 年 3 月期 (予想)	平成 28 年 3 月期 (目標)	平成 29 年 3 月期 (目標)	平成 30 年 3 月期 (目標)
売上高	440 億円	470 億円	500 億円	550 億円
経常利益	10 億円	15 億円	20 億円	25 億円

2. 流通業界を取り巻く環境と当社グループの戦略

生活関連商品に係る流通業界におきましては、業種業態を超えた専門量販店等の価格競争が

ますます激しさを増し大変厳しい状況が続いております。

一方でネット通販の台頭により、リアル店舗とバーチャル店舗との競合、融合等、流通業界の競争関係は、かつてなく複雑化してまいりました。

また、「オムニチャネル」という新しい取り組みがクローズアップされるようになり、流通業界はさらなる進化を遂げ、大きく変遷していくものと考えられます。

こうしたなかで、当社グループにおきましては、消費者に家庭用電気機器や日用品などの魅力を存分に享受していただき、また快適な生活を送っていただくため、当社グループの主要販売先である専門量販店等の他、あらゆるチャンネルに生活関連商品等を企画提案してまいります。一方で消費者第一主義をモットーに、消費者のニーズを捉えたオリジナル商品の開発も行っております。

当社グループは、ネット通販の他、新しい流通形態にも迅速に対応できる体制を構築し、出来るだけ多くの消費者に当社グループの取扱商品を提供してまいります。

流通の変遷やITの進化により、流通業界において卸売業が求められる業容は大きく変化してまいりました。ITを駆使したデリバリー機能、新商品やその演出方法の販売先への提案、リアル店舗各店のラウンドと売り場作り等、多岐にわたる対応が求められます。

当社グループは、こうした販売先からのニーズに迅速にお応えするため、当社グループの総力を挙げ、適確に対応できる体制を整備してまいります。

当社グループは、流通業界においては、下記のような強みと特徴を有する卸商社として認知されております。

- ・長年培ってきた顧客基盤と信用があること
- ・メーカー系列に属さない独立系卸商社のため取扱商品の制約がないこと
- ・家庭用電気機器や日用品などの生活関連商品において幅広い取扱いがあること
- ・グループでメーカーや修理サービス会社を擁する卸商社であること
- ・全国に営業拠点や物流拠点を擁しきめ細かな対応が出来ること
- ・家電卸売業界では数少ない上場会社であること
- ・安定した財務基盤と豊富な資金力があること

流通業界を取り巻く環境が一層厳しさを増すなか、このような当社グループの強みと特徴を活かすことができれば、独立系の卸商社として業界における地位を確固たるものとする事ができると考えます。

こうした観点から、当社グループの財務基盤と資金力を活かして、当社グループのコア事業である電気商品卸販売事業、及び家庭用品卸販売事業において、重点的投資を行うことにより、売上高の増大と利益率の向上を図り、当社グループの企業価値を高めていくことを中期経営計画における事業戦略の柱といたしました。

併せて、株主・投資家の皆様の資本効率改善を求める声の高まりを受け、当社グループの信用力の源泉である安定した財務基盤の維持を前提に、上記企業価値向上のための事業投資への自己資金の活用など、当社グループ資産の一層の有効活用を図るとともに、株主への安定的利益還元を中期経営計画における財務戦略の柱といたしました。

3. 企業価値向上に向けた具体的な取組み

(1) M&Aの推進

当社は、平成 18 年 4 月に大和無線電器株式会社の全株式を取得、子会社化による経営統合、その後、平成 21 年 4 月に梶原産業株式会社、平成 25 年 4 月にリード株式会社、平成 26 年 7 月には株式会社アピックスインターナショナルをそれぞれ経営統合し、当社グループのコア事業に関連するM&Aを積極的に行ってまいりました。

今後、当社グループは、平成 30 年 3 月期の連結売上高 550 億円、経常利益 25 億円を達成すべく、コア事業に関連するM&A等に積極的な投資を行う予定であります。

(2) オリジナル商品の開発強化

当社は、消費者第一主義をモットーに、消費者のニーズを捉えた高品質で価格競争力のある商品を提供することを主眼として、オリジナル商品の開発を進めてまいりました。

平成 26 年 7 月、当社は、デザイン家電製品の企画製造販売事業を営む株式会社アピックスインターナショナルを経営統合いたしました。これにより、商品開発力の強化において、一層のシナジー効果が図れるものと見込んでおります。

今後、当社グループは、オリジナル商品の拡充に向け、多面的な施策を講じてまいります。

(3) ロジスティクス及びITインフラの整備・強化

当社グループの主要販売先である専門量販店等の物流システムは、流通の変革とともにますます高度化され、飛躍的に効率化が進んできております。

当社グループにおきましても、販売先からの高度な要望にお応えできるロジスティクス及びITインフラの整備・強化が必要不可欠となっております。

今後、当社グループは、情報システム部が中心となり、当社グループの総力を挙げて対応してまいります。

① ロジスティクスの整備・強化

当社グループは、流通の変革とともにますます高度化、効率化が進む物流システムに対応すべく、物流機能の外部委託を含め、顧客ニーズにマッチした効率的な物流体制の構築と物流拠点の整備・強化を進めてまいります。

② ITインフラの整備・強化

[会計システム]

当社グループの会計システムは、財務サーバーシステムで一元的に管理しておりますが、更なる整備により実務処理における一層のスピードアップと効率化を図ってまいります。

[販売管理システム]

当社グループは、増える取引量と複雑化する納品条件に対応するため物流機能を見直し、倉庫内業務と受発注業務の分離に対応すべく、システム機能の見直しも進めてまいります。

また、物流業務の効率アップのため、仕入先とのEDI取引を行うべく環境構築を進めてまいります。

[情報系システム]

当社グループの情報系システムはノーツを利用しておりますが、本システムが稼働しているサーバーOS環境の現況と、モバイル機器への対応強化も含め、現システムの見直しと整備を行ってまいります。

(4) 新しい販売ルートの開拓、及び新しい事業への挑戦

ITの目覚ましい発展とスマートフォンの急激な普及によりネット通販が台頭し、リアル店舗とバーチャル店舗との競合、融合等、流通業界の競争関係は、かつてなく複雑化してまいりました。

また、「オムニチャネル」という新しい取り組みがクローズアップされるようになり、流通業界はさらなる進化を遂げ、大きく変遷していくものと考えられます。

当社グループは、今後の流通の変化を見据え、新しい販売ルートの開拓を積極的に進め、また新しい事業への挑戦も行ってまいります。

4. 資本効率の改善について

流通業界を取り巻く環境が一層厳しさを増すなか、当社グループが業界における地位を揺るぎないものとしていくためには、信用力が強力な武器になると考えております。

当社グループの信用力の源泉である安定した財務基盤の維持を前提に、企業価値向上のための事業投資への自己資金の活用など、当社グループ資産の一層の有効活用を図るとともに、株主への安定的利益還元などにより資本効率の改善を進めてまいります。

資本効率の改善に関する当社グループの基本的な考え方は以下の通りであります。

(1) 自己資金による投資

当社グループの企業価値向上に向けたコア事業への重点的投資は自己資金で賄う計画であります。これによって、当社グループ資産のより一層の有効活用が図られ、資本効率の改善に資するものと考えております。

(2) 賃貸用不動産の有効活用

収益の安定性も当社グループの信用力の源泉のひとつであり、賃貸用不動産からの安定的収入はこの収益の安定性に大きく寄与しております。

当社グループといたしましては、賃貸用不動産は当社グループの信用力を補完するという意味において当社グループにとって不可欠なものであると考えますが、資本効率改善の

観点から、個別物件ごとに投資採算を精査し更なる有効活用法を検討してまいります。

(3) **株主への安定的利益還元**

当社は、株主への配当政策を経営上の最重要課題のひとつとして位置づけており、利益配分につきましては、財務体質と経営基盤の強化を図るとともに、株主の皆様への安定的な配当の維持及び適正な利益還元を基本としております。

今後につきましても、業績動向、投資計画、財務基盤の安定性といった諸事情を勘案し、自社株買いも含めた可能な限りの株主還元を検討してまいります。

以上