



2026年6月5日

各位

会社名 株式会社エディオン  
代表者名 代表取締役会長執行役員CEO 久保 允善  
(コード番号：2730 東証プライム)  
問合せ先 取締役常務執行役員 経営企画本部長 石田 亜紀  
(TEL 06-6202-6011)

**(訂正) 「株式会社ヤマダホールディングスと株式会社エディオン  
の持株会社方式による経営統合に関する基本合意書の締結について」の一部訂正について**

2026年6月5日発表の「株式会社ヤマダホールディングスと株式会社エディオンの持株会社方式による経営統合に関する基本合意書の締結について」の一部に訂正すべき事項がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、開示済みの内容について訂正はなく、添付資料追加のみの訂正となります。

記

1. 訂正の理由

2026年6月5日発表の「株式会社ヤマダホールディングスと株式会社エディオンの持株会社方式による経営統合に関する基本合意書の締結について」の末尾の添付が漏れてしまったため。

2. 訂正の内容

添付資料は、別紙をご参照ください。

以上



2026年6月5日

各位

会社名 株式会社ヤマダホールディングス  
代表者名 代表取締役会長兼CEO 山田 昇  
(コード番号：9831 東証プライム)  
問合せ先 統合経営企画室 経営企画部 部長 松野 顕  
(TEL 0570-078-181)

会社名 株式会社エディオン  
代表者名 代表取締役会長執行役員CEO 久保 允蒼  
(コード番号：2730 東証プライム)  
問合せ先 取締役常務執行役員 経営企画本部長 石田 亜紀  
(TEL 06-6202-6011)

### 株式会社ヤマダホールディングスと株式会社エディオン の持株会社方式による経営統合に関する基本合意書の締結について

株式会社ヤマダホールディングス（以下「ヤマダホールディングス」といいます。）及び株式会社エディオン（以下「エディオン」といいます。）は、本日、両社間の相互信頼及び対等統合を基本的な方針とする経営統合（以下「本経営統合」といいます。）に関する協議・検討を進めていくことについて合意し、本日開催したそれぞれの取締役会の決議に基づき、基本合意書（以下「本基本合意書」といいます。）を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

##### 1. 本経営統合の背景・目的

ヤマダホールディングスは、経営理念である「創造と挑戦」・「感謝と信頼」のもと、「くらしまるごと」戦略を掲げ、家電事業をコアに「住宅」「金融」「環境」の事業セグメントが連携し、一体提供するビジネスモデルを推進しております。全国の強固な店舗網と顧客基盤を活かした「ヤマダ経済圏」の構築と拡大を推進しており、近年は体験型大型店舗「LIFE SELECT」の積極的な出店を進めるほか、自社で構築した独自の家電リサイクル事業による循環型サステナビリティ経営にも注力しております。また、少子高齢化や人口減少、加速度的に進化するネット技術を背景とした市場変化等を見据え、リアル店舗の強みとECの強みを融合させた取り組み等、顧客生涯価値（LTV）の最大化と「個」から「世帯」へ「くらしまるごと」を支える企業として、持続的成長を目指しております。

エディオンは、創業以来「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「効用の提供と完全販売によるお客様第一主義の実現」を経営理念として掲げ、商品を通じた楽しさ・豊かさ・便利さといった価値と満足を提供するとともに、長期修理保証やアフターサービス体制を通じて、お客様に安心してご利用いただける環境の提供に努めてまいりました。こうした取り組みを通じて、国内家電小売業界において安定した地位を築き上げております。家電販売事業を軸としながら、小売業界に先駆けて参入したリフォーム事業をはじめ、700店舗を超えるフランチャイズ展開、インターネットプロバイダ事業、更にはJリーグチームの運営等、多角的な視点でお客様の生活を豊かにする事業を拡大してきました。事業拡大とともにアフターサービスにも注力しており、地域に密着した長期的な信頼関係の構築により、将来にわたる成長を図っております。

足元の国内家電小売業界を取り巻く事業環境は、将来の少子高齢化に伴う消費活力の減退、人口減少及び少子高齢化、ネット・デジタル社会の浸透等、外部環境が刻々と変化する激しい環境にありながら、オンライン販売をはじめとした様々な通信販売業者の台頭とデジタル化の加速、新規参入企業の登場もあり、お客様の購買行動や価値観は多様化の一途をたどっております。このようなマクロ環境の変化に加え、現在、両社が属する家電業界以外の異業種からも両社の取扱商品への参入が相次ぐ等、転換期を迎えており、従来の

業種・業界の垣根を超えた更なる競争環境の激化が見込まれております。

また、長年、日本の産業を支えてきた日本国内のメーカーは、少子高齢化に伴う国内市場の縮小、世界規模で激化する開発投資競争等を背景に、大きな変革の時代を迎えております。一方で、海外メーカーは世界市場を対象とした巨額の投資と量産体制を背景に、圧倒的なスケールメリットと迅速なテクノロジー開発を進めており、日本国内における存在感を急速に高めております。

更に、かかる状況の中、地政学リスクの高まりや世界情勢・経済の不確実性により先行き不透明な状況が継続しており、また、エネルギー価格、人件費、建設費等の主要な費用項目が上昇傾向にあります。

このような厳しい外部環境と激しい競争環境におかれた家電小売業界の中核を担う両社として持続的な成長を図るためには、事業の抜本的な変革が必要不可欠であると認識しております。このパラダイムシフトをビジネスにおける「進化の好機」と捉え、双方の強みを掛け合わせ、変化を停滞の理由にせず、家電業界の未来の「次の豊かさ」へと変換し、国内家電市場の活性化と、持続可能なビジネスモデルを迫り、すべてのステークホルダーの価値を最大化してまいります。

両社は、相互信頼及び対等統合を基本的な方針とし、本経営統合により、ヤマダホールディングス、エディオン双方の知見、人材、アセット等を最大限活用することで、更なる成長が実現可能と考えております。また、デンキセグメントを中心に住建・環境・金融・その他セグメントからなる「くらしまるごと」戦略を掲げ、お客様の暮らしに寄り添ってきたヤマダホールディングスと、「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「効用の提供と完全販売によるお客様第一主義の実現」を経営理念として掲げ、地域密着・アフターサービス・リフォーム事業を強みとしているエディオンとの親和性は非常に高く、経営の方向性が強く合致しており、両社が相互に補完することで主には以下のようなシナジーが追求可能と考えており、今後具体的な内容について、両社で協議を進めてまいります。

#### (1) 規模を活かしたスケールメリットの追求

2026年3月期における売上高は、ヤマダホールディングスが1,691,808百万円、エディオンが793,746百万円であり、本経営統合が実現すれば、売上高約2.5兆円の規模を誇る小売業が誕生いたします。前述のとおり、小売業界における流通環境は大きな変革の時代を迎えており、グローバル化する「ものづくり」や商取引において事業規模は大きなアドバンテージであり、共同仕入による仕入原価等のコスト低減を通じた効率化が可能と考えております。また、仕入原価のみならず、各種手数料、備品等、様々なコストが上昇しつつある経営環境の中、規模を活かしたあらゆる調達コスト低減の可能性を模索してまいります。

#### (2) 「くらし」を軸にした事業領域の拡大

現在、ヤマダホールディングスにおいては6,000万件（うち、デジタルアプリ会員数3,100万人超）を越す各種会員を擁しており、エディオンにおいてもエディオンカードの会員数が508万人、あんしん保証カード会員数が941万人（2026年3月末時点）エディオンアプリは1,500万ダウンロード超と、両社共に強固な顧客基盤を有しており、当該顧客基盤から得られる購買データ等のビッグデータを活用し、新規事業・サービスの創出等、お客様に対する最適なソリューション構築を推進しております。本経営統合により両社の顧客接点を相互活用できる体制を構築し、活用可能なデータ基盤を強化することで、より精度高く顧客ニーズを捉えることができ、結果として、PB商品やSPA商品開発の能力強化・向上をはじめ、両社単独では実現しえないサービスレベルへの更なる強化、顧客体験や利便性の向上が実現可能と考えており、両社が掲げている「くらし」を軸とした事業領域の拡大が見込まれます。

更には今後の多様化する社会と生活に対応する観点から、リフォームの量販化を加速し、今後の家電小売業界の収益構造の変革も牽引していく所存です。特に一般的なリフォームに限らず、家電量販店ならではの新しい生活の在り方を提案するような商品パッケージを新規開発・展開してまいります。

#### (3) その他

本経営統合を通じ、全国配送網の強化、更にはサプライチェーンの効率化、グループ経営機能の集約・強化、情報収集能力の強化、プライベートブランドの開発、拡大等、様々な成長戦略を検討いたします。

また、上記のような自立的な成長戦略に加え、本経営統合により実現可能となる強固な財務基盤を基に、積極的なM&Aにより事業領域の拡大を推進することも検討してまいります。

このように、めまぐるしく変化する厳しい事業環境にありながら、本経営統合を通じて両社がこれまで培ってきた知見・資産を最大限活用することで、結果としてヤマダホールディングス、エディオンの企業価値の更なる向上が実現可能と考え、両社として本経営統合の協議を具体的に開始すべく、本基本合意書を締結することといたしました。

## 2. 本経営統合の要旨

### (1) 本経営統合の方式

両社は、両社の株主総会決議による承認及び本経営統合を行うにあたり必要となる関係当局の許認可等を得ることを前提に、共同株式移転により持株会社（以下「本統合会社」といいます。）を設立し、両社を本統合会社の完全子会社とする方法（以下「本株式移転」といいます。）を基本方針としつつ、本経営統合の方式について検討及び協議し、最終的には本経営統合に関する最終契約書（以下「本最終契約書」といいます。）の締結までに決定してまいります。

### (2) 本株式移転を行う場合における本統合会社の上場に関する方針

本株式移転を行う場合、本統合会社の株式については、株式会社東京証券取引所（以下「東京証券取引所」といいます。）プライム市場に新規上場（テクニカル上場）申請を行う予定です。また、両社は本株式移転により本統合会社の完全子会社となるため、本統合会社の上場に伴い、上場廃止となる予定ですが、本統合会社の株式が上場されることにより、両社の株主の皆様は引き続き東京証券取引所において、本株式移転に際して交付された本統合会社の株式を取引することができる予定です。なお、本統合会社の株式上場日及び両社の上場廃止日については、東京証券取引所の規則に従って決定される予定です。

### (3) 本株式移転を行う場合における本経営統合の日程

本株式移転を行う場合、本経営統合の日程に関しては、下記のスケジュールを目途として両社で今後検討及び協議してまいります。但し、本株式移転に係る会社法第772条及び第773条に定める株式移転計画（以下「本株式移転計画」といいます。）並びに本最終契約書の交渉、競争法その他法令上必要なクリアランス・許認可等の取得手続の進捗、当局調査等の状況その他の理由により本経営統合のスケジュールの変更の必要が生じた場合には、別途協議の上、変更する可能性があります。

- ① 2026年6月5日（本日）：本基本合意書の締結及び公表
- ② 2027年5月～6月（予定）：本株式移転計画の作成及び本最終契約書の締結並びに公表
- ③ 2027年6月（予定）：本株式移転計画の承認に係る両社定時株主総会決議
- ④ 2027年10月1日（予定）：本株式移転の効力発生及び本統合会社株式の上場

### (4) 本株式移転を行う場合における株式移転比率

本株式移転を行う場合、株式移転比率については、デュー・ディリジェンスの結果、両社がそれぞれ起用する第三者算定機関による統合比率算定の結果、市場株価等を踏まえて、本株式移転計画の作成までに両社間で協議の上決定いたします。

## 3. 本経営統合後の体制

### (1) 本統合会社の商号

本統合会社の商号は、現時点では未定ですが、ヤマダホールディングス及びエディオンの現在の商号とは異なる新たな商号とすることを予定しております。

### (2) 本統合会社の本社所在地

本統合会社の本社所在地は、現時点では未定ですが、ヤマダホールディングス及びエディオンの現在の本店所在地とは異なる新たな場所（東京を予定しております。）とすることを予定しております。

### (3) 取締役会の構成

本統合会社の取締役会の構成は、両社間で別途協議の上決定いたしますが、取締役及び社外取締役にについては、両社から同数ずつ候補者を指名することを予定しております。なお、代表取締役会長にはヤマダホールディングス代表取締役会長兼CEOの山田 昇、代表取締役社長にはエディオン代表取締役会長執行役員CEOの久保 允誉の就任を予定しております。

### (4) 本統合会社のブランドの取り扱い

本統合会社のブランドについては、本経営統合後当面は、両社の既存のブランドを併用いたします。

### (5) その他

本統合会社の機関設計等の上記以外の体制の詳細については、今後両社間で協議の上決定いたします。

## 4. 当事会社の概要

### (1) 当事会社の概要（2026年3月31日現在）

(1) 商 号	株式会社ヤマダホールディングス	株式会社エディオン		
(2) 本店所在地	群馬県高崎市栄町1番1号	広島市中区紙屋町二丁目1番18号		
(3) 代 表 者	代表取締役会長兼CEO 山田 昇	代表取締役会長執行役員CEO 久保 允誉		
(4) 主な事業内容	グループ経営戦略の企画・立案及び グループ会社の経営管理・監督、グ ループ共通業務等	家庭電化商品等の販売		
(5) 資 本 金	71,149百万円	11,940百万円		
(6) 設 立 年 月 日	1983年9月1日	2002年3月29日		
(7) 発行済株式数	966,863,199株	112,005,636株		
(8) 決 算 期	3月31日	3月31日		
(9) 連結従業員数(2025 年3月31日現在)	25,676人 (平均臨時雇用者数を除く)	9,315人 (平均臨時雇用者数を除く)		
(10) 大株主及び持ち株比 率(2026年3月31日現在) (注1)	日本マスタートラ スト信託銀行株式 会社(信託口)	11.30%	株式会社ニトリホ ールディングス	9.67%
	株式会社テックプ ランニング	9.83%	日本マスタートラ スト信託銀行株式 会社(信託口)	7.98%
	株式会社日本カス トディ銀行(信託 口)	4.94%	エディオングル ープ社員持株会	6.86%
	ソフトバンク株式 会社	3.64%	株式会社ダイイチ	3.26%
	山田 昇	3.08%	久保 允誉	2.15%
	公益財団法人山田 昇記念財団	2.36%	株式会社日本カス トディ銀行(信託 口)	1.66%
	野村 絢	2.16%	エディオングル ープ取引先持株会	1.56%
	株式会社群馬銀行	1.81%	住友生命保険相互 会社	1.54%
	ステート ストリ ート バンク ア ンド トラスト カンパニー 505001(常任代理 人株式会社みずほ 銀行決済営業部)	1.69%	株式会社広島銀行	1.53%
	ヤマダホールディ ングス従業員持株 会	1.39%	STATE ST REET BAN K AND TR UST COMP ANY 505001	1.34%
(11) 当事会社間の関係				
資 本 関 係	特筆すべき資本関係はありません。			
人 的 関 係	特筆すべき人的関係はありません。			
取 引 関 係	特筆すべき取引関係はありません。			
関 連 当 事 者 へ の 該 当 状 況	該当事項はありません。			
(12) 店舗数	957店(直営・グループ全体) 7,817店(FC・グループ全体)	453店(直営・グループ全体) 727店(FC・グループ全体)		

(注1) 持株比率については、自己株式を除く発行済株式総数に基づき計算しております。

## (2) 直近3年間の業績概要(連結)

(単位:百万円)

決算期	株式会社ヤマダホールディングス			株式会社エディオン		
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
純資産	624,174	645,275	642,558	214,921	222,946	234,957
総資産	1,288,994	1,324,980	1,303,905	431,694	434,830	433,550
1株当たり純資産 (単位:円)	892.39	919.90	953.69	2,042.40	2,122.68	2,217.06
売上高	1,592,009	1,629,069	1,691,808	721,085	768,129	793,746
営業利益	41,489	42,821	16,166	16,929	23,394	25,782
経常利益	47,037	48,045	20,002	17,339	24,350	26,640
親会社株主に帰属する 当期純利益	24,055	26,912	14,778	9,021	14,118	15,453
1株当たり当期純利益 (単位:円)	34.78	38.90	21.95	90.07	134.33	146.36
1株当たり配当金 (単位:円)	13.00	13.00	17.00	45.00	47.00	48.00

## 5. 今後の見通し

本基本合意書の締結が両社の2027年3月期連結業績に与える影響は軽微であると見込んでおりますが、中長期的には両社の企業価値の向上に資するものと考えております。今後、業績予想を変更すべき事象が生じた場合は速やかにお知らせいたします。

以上

# 経営統合に関する基本合意について



株式会社ヤマダホールディングス



株式会社エディオン

2026年6月5日

## 1. 経営統合の背景・目的

### 事業環境

- 少子高齢化や人口減少の進行により、将来的な消費活力の低下が懸念される中、ネット・デジタル社会の浸透も相まって、国内家電小売業界を取り巻く事業環境は大きく変化している
- オンライン販売をはじめとする通信販売の拡大、新規参入企業の登場、異業種からの参入の増加により、お客様の購買行動や価値観は一段と多様化し、業種・業界の垣根を超えた競争が急速に激化している
- 加えて、地政学リスクの高まりや世界経済の不確実性が続く中、エネルギー価格、人件費、建設費など主要コストも上昇しており、持続的な成長に向けては抜本的な事業変革が不可欠な局面にある

相互信頼および対等統合を基本方針とした経営統合に向けて協議・検討を開始

 YAMADA HLDGS.

「創造と挑戦」

「感謝と信頼」で強い企業を目指し、社員総意で企業価値を高め社会に貢献する。



 EDON

効用の提供と完全販売による  
お客様第一主義の実現

既存の枠組みを超えた、飛躍的な成長を目指す

## 2. 統合後のイメージ(単純合算)

両社単独ではなし得ない、抜本的な事業変革が可能に

1

店舗数(FC含む)  
**全国 9,954 店舗**

2

売上高(連結)  
**約2.5兆円**

3

従業員数  
**35,895 人**

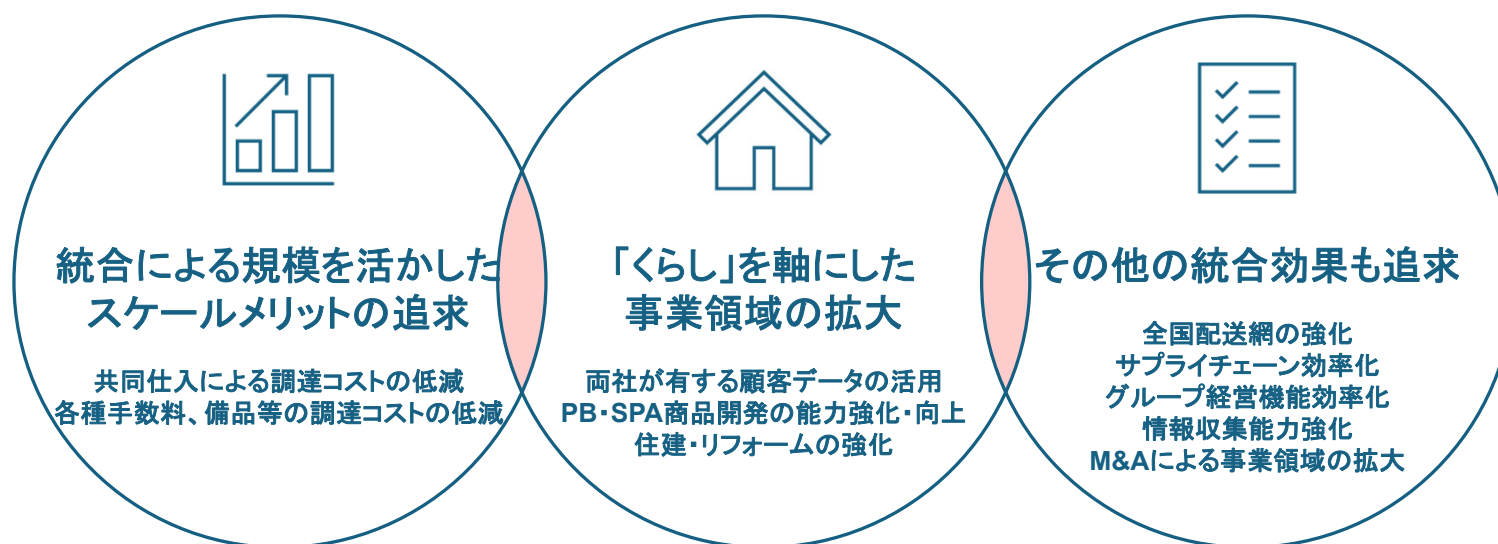
4

会員数  
**3,608 万人超**

注:上記数値は、2026年3月末時点の速報値の単純合算です  
会員数は2026年3月末時点のヤマダホールディングスのアプリ会員数(3100万人超)及びエディオンのエディオンカード会員数(508万人)の合算です

### 3. 両社の経営統合により期待される効果

## 両社の知見・人材・アセット等を最大限活用し、更なる成長を追求



「くらし」を支える家電小売業界のトップとして、  
家電量販店ならではの新しい生活の在り方を提案

#### 4. 経営統合の方式

---

対等の精神に基づく持株会社を設立  
両社のブランドは維持する方向で検討

---



## 5. 取締役会の構成

### 対等の精神に基づき、取締役及び社外取締役は同数を指名予定

代表取締役会長 山田 昇  
Representative Director,  
Chairman and Co-CEO



代表取締役社長 久保 允蒼  
Representative Director,  
President and Co-CEO



取締役及び社外取締役は  
両社より同数ずつ選出予定  
選出人数等は今後協議予定

ヤマダHD



エディオン



## 6. 今後のスケジュール

日程	イベント
2026年6月5日(本日)	取締役会決議 基本合意書の締結及び公表
2027年5月～6月(予定)	最終契約書締結日(統合比率決定)
2027年6月(予定)	両社定時株主総会
2027年10月1日(予定)	効力発生日

- ・ 上記スケジュールは現時点における予定であり、今後の協議によって変更になる場合がございます
- ・ 本経営統合に関する最終契約の交渉、競争法その他法令上必要なクリアランス・許認可等の取得手続の進捗、当局調査等の状況その他の理由により本経営統合のスケジュールの変更の必要が生じた場合、または本経営統合の検討を中止する場合には、速やかに公表いたします

 **YAMADA** HLDGS.

**ED**  **ON**