

■ 会社の概要 (平成30年3月31日現在)

商 号	株式会社 ノジマ(コード:7419)	
英 文 名	Nojima Corporation	
設 立	昭和37年4月	
資 本 金	61億5,879万円	
役 員	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役 兼 代表執行役社長 野島 廣司 ● 取締役 兼 代表執行役 副社長 野島 亮司 ● 取締役 兼 常務執行役 温 盛 元 ● 取締役 兼 執行役 福田 浩一郎 ● 取締役 兼 執行役 鍋島 賢一 ● 取締役 兼 執行役 山崎 淳 ● 取締役 兼 執行役 城所 俊雄 	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役(社外) 星名 光男 ● 取締役(社外) 久夢良木 健 ● 取締役(社外) 経沢 香保子 ● 取締役(社外) 阿久津 聡 ● 取締役(社外) 郡谷 大輔 ● 取締役(社外) 池田 純 ● 取締役(社外) 平本 和生 ● 取締役(社外) 高見 和徳 ● 執行 役 大嶽 友洋 ● 執行 役 多田 雅哉 ● 執行 役 富所 貴生 ● 執行 役 河原崎 利彦 (平成30年6月15日現在)
従 業 員 数	社員 5,275名 / 契約社員・パートタイマー 2,695名 (連結)	

■ 株主優待のご案内

株主優待券	3月31日および9月30日現在で議決権を有する株主に対し、年2回贈呈
利用方法	現金、デビットカード、ノジマジャックスカード、ノジマショッピングクレジットによる支払いの場合には優待割引券の使用により購入金額の10%が割引になります。またクレジットカード、ノジマエポスカードによる支払いの場合には優待割引券の使用により購入金額の8%が割引になります。但し、ノジマオンラインでの購入の場合は後日ノジマオンラインポイントにてポイント返還、または相当額を銀行振込にて割り戻します。詳細については、株主優待券同封書類をご参照ください。
有効期限	<ul style="list-style-type: none"> ● 3月31日発行基準の優待割引券 / 翌年1月31日まで有効 ● 9月30日発行基準の優待割引券 / 翌年7月31日まで有効
取扱店舗	<ul style="list-style-type: none"> ● 株式会社ノジマの全店舗 (詳しくは当社ホームページ (http://www.nojima.co.jp)をご参照ください) ● ノジマオンライン <p>※店舗のない地域にお住まいの株主で、ご優待割引券を使用して、当社の取り扱い商品をお買い求めになりたい方は、ノジマオンラインでのご利用をお勧めします。</p>

■ 株主メモ

決 算 期	毎年3月31日に決算を行います。
定時株主総会	毎年6月に開催いたします。
基 準 日	3月31日
中間配当基準日	9月30日(中間配当を実施する場合)
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒100-8212 / 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
(お問い合わせ先)	〒137-8081 / 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711(フリーダイヤル)
公 告 掲 載	電子公告 公告掲載URL http://www.nojima.co.jp/ir ※やむを得ない事由により電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

株主優待券の贈呈基準

保有株数	優待内容	
100株以上 200株未満	株主優待割引券(最大1,000円) 株主来店ポイント券(500ポイント)	5枚 2枚
200株以上 500株未満	株主優待割引券(最大1,000円) 株主来店ポイント券(500ポイント)	10枚 4枚
500株以上 1,000株未満	株主優待割引券(最大1,000円) 株主来店ポイント券(500ポイント) 店頭サービス優待券	25枚 6枚 1枚
1,000株以上	株主優待割引券(最大1,000円) 株主来店ポイント券(500ポイント) 店頭サービス優待券 ノジマPBエルソニック商品	50枚 12枚 2枚 年1回



株式会社 ノジマ 〒220-6126 神奈川県横浜市西区みなとみらい二丁目3番3号 クイーンズタワーB 26階
TEL.050-3116-1212(代) FAX.050-3116-1250
「投資家のみなさま」問い合わせアドレス info@nojima.co.jp

- IR情報Webサイト <http://www.nojima.co.jp/ir/>
IR情報ページでは、決算短信、有価証券報告書等のIR関連資料、株式事務に関する情報といった株主・投資家の皆様のための情報をご提供いたします。
- ノジマオンライン ホームページURL
 - ノジマオンライン本店 PC版 <http://online.nojima.co.jp/>
 - ノジマオンライン本店 モバイル版 <http://online.nojima.co.jp/mobile/>



株主のみなさまへ

第56期 事業報告書 平成29年4月1日▶平成30年3月31日



平成30年度入社式(ゲスト:元横浜DeNAベイスターズ 三浦大輔氏)

■ ノジマの志

お客様に
デジタルGS4を普及させ、日本の発展に貢献する。
【Goods・Soft・Support・Service・Setting】
デジタル一番星

■ 全員経営理念

～お客様にさらに信頼されるノジマへ～

- 社会に貢献する経営
- オープンで公正な経営
- 独創的で革新的な経営
- 人間愛がある経営
- 向上心がある経営

■ ごあいさつ P. 2	■ 財務ハイライト P.11
■ トップメッセージ P. 3～5	■ 決算の概況 P.12
■ トピックス P. 6～8	■ 連結キャッシュ・フロー計算書／配当金の推移 P.13
■ 新店紹介／店舗数推移 P. 9	■ 四半期数値推移 P.14
■ CSR活動 P.10	■ 会社の概要／株主メモ／株主優待のご案内 P.15

■ ごあいさつ

株主の皆さまには、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。
さて、当社は平成30年3月31日をもちまして、第56期の営業を終了いたしましたので、ここにご報告申し上げます。

当連結会計年度におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善傾向が続くなかで、各種政策等の効果もあって、景気の緩やかな回復基調が続いております。個人消費につきましては、消費者マインドの持ち直しとともに、緩やかではありますが回復傾向にあります。

家電販売市場につきましては、エアコン、冷蔵庫、洗濯機等が堅調に推移したものの、テレビ、ブルーレイレコーダー等は低調に推移し、市場全体ではおおむね横ばいで推移しております。

携帯電話等販売市場につきましては、前年度に適用開始となった電気通信事業法の一部改正の影響や過度な販売競争の抑制といった市場環境の変化を背景に、キャリアブランドの端末販売台数は引き続き低調に推移しております。

インターネット接続市場につきましては、移動系高速ブロードバンド接続サービスの契約数が大幅に増加している一方、固定系ブロードバンド接続サービスは主力のFTTH接続サービスの契約数の伸び率が鈍化傾向にあります。インターネット広告市場につきましては、主にスマートフォンの利用者拡大を背景に拡大基調にあります。

このような状況下におきまして、当社グループは「デジタル一番星」、「お客様満足度No.1」を常に追求し、その実現のために「選びやすい売場」及び「お客様の立場に立った接客」を心がけ、コンサルティングセールスのレベルアップやお客様のニーズに合致したサービスの充実に取り組んでまいりました。

デジタル家電専門店運営事業では、変化するお客様のライフスタイルに応えるため、勉強会や研修を通して知識・経験の共有及び深化を図り、お客様のニーズを満たす新しい商品・サービスの充実に取り組んでおります。

キャリアショップ運営事業およびインターネット事業では、新卒社員の採用強化や、教育・研修の推進、更に当社グループにおける経営方針の共有を通じて、グループとしての一体感を醸成するとともに、生産性の向上及び一層の店舗品質の向上に取り組んでおります。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は5,018億90百万円(前年同期比116.2%)、営業利益は170億44百万円(前年同期比112.9%)、経常利益は179億36百万円(前年同期比115.9%)、親会社株主に帰属する当期純利益は136億34百万円(前年同期比134.2%)となりました。

なお、当期の期末配当につきましては、業績動向を踏まえ、前期より3円増配し、1株につき16円とさせていただきます。

今後とも、グループの総合力を高めながら、株主の皆さまのご期待に応えられるよう、さらなる企業価値の向上に努めてまいりますので、皆様の変わらぬご支援とご指導をよろしくお願いいたします。

代表執行役社長 野島 廣司

■ トップメッセージ

第56期は最高益を実現しました。 今期も意識改革・業務改革により さらなる成長を実現してまいります。

ノジマグループ

ノジマグループはこの1年も、多少の凹凸はあったものの、全体としては発展することができ、株主の皆様にも報いることができたと思います。

ノジマ本体については、将来を見据えての前向きな方向への投資を進めておりますが、事業が堅調に伸び、トップラインが伸びたと同時に販管費がそれを下回ったことにより、最高益を上げることができました。

アイ・ティー・エクス株式会社(以下、ITX)については、働き方改革および業務改革を行い、その結果、販管費を大幅に削減できました。まだトップラインを上げることはできておりませんが、収益は前年に比べて伸ばすことができいております。

買収して1年が経ったニフティについては、意識改革、業務改革、経費削減などを進めたことにより、この6年間落ち続けていた収益を回復させることができました。第56期の下期からはトップラインも上がってきており、今後は楽しみな状況になっております。

ノジマは「事業は人なり」という考えのもとで人の育成に力を入れており、優秀な人材が揃っていると自負しております。彼らにはノジマイズムのエバンジェリストと

して、また実務の改革者としてノジマグループ各社にわたって活躍してもらっており、今年もノジマグループをさらなる成長につなげてくれることと期待しております。

現在、日本は働き方改革を進めていますが、ノジマはいち早く働き方改革に取り組んでまいりました。昨年は業界初の「DBJ健康格付」を取得、今年3月にはやはり業界で初めて経済産業省の「健康経営優良法人～ホワイト500～」に認定されております。

ノジマグループでは、従業員の幸せを会社の成長と合わせて進めており、これらの改革はその一面を示すものです。世の中では人手不足や採用難だといわれておりますが、その中でこの4月、当グループはこれまでで最大の841名もの新入社員を迎えることができました。来期に向けてはさらに応募が増えるものと見込んでおり、今後は事業の発展とともに、こういった人員の働く場所を確保していくことが重要になると考えております。そのために、成長によって得られた豊富な資金によりM&Aを行うなどして、グループ全体を成長させていけるよう、5年、10年先の将来を見ながら事業の改革・革新に取り組んでいく所存でおります。

昨年はノジマが出資していたベトナムのチャンアイン

社が当社に大きな収益をもたらした、またカンボジア法人も収益が上がって黒字化を果たしております。これらにより当グループには海外進出のノウハウが身についたと考え、今期以後も海外への進出を強化し、東南アジアの国々にも貢献していきたいと考えております。

デジタル家電専門店運営事業

デジタル家電専門店運営事業につきましては、国内マーケット自体は横ばいのまま、決して大きく拡大しているわけではありません。しかし、ノジマは従業員の高い質によるコンサルティングセールスが「質」を求めお客様とのニーズと合致し、第56期も増収増益を実現することができました。今期につきましても、豊富な資金と豊富な人員により出店・閉店・改装を戦略的に行いながら、新たな価値を創造しデジタル家電専門店運営事業を大きく伸ばしてまいります。

ノジマグループの収益の基幹となっているのが、やはりこのデジタル家電専門店運営事業であり、この事業が発展を続けるためにも様々な挑戦と、挑戦の失敗から学び、それを成長につなげていくというサイクルに関して、ノジマがグループ全体の手本となるように進めてまいります。

キャリアショップ運営事業

キャリアショップ運営事業につきましては、昨年4月から私がITXの社長に就任し、第56期はここ2年間のダウントレンドからアップトレンドになんとか転換させること

に成功いたしました。しかし、買収時点での最高益にはいまだ追いついてはおりません。ノジマグループが永遠の成長を続けていくためにも、ノジマからITXに新しい血を入れて今期の改革を推し進め、4年前の最高益を超えることを目指してまいります。

その中でこの4月1日には、ノジマの子会社だった西日本モバイルをITXに吸収合併させ、ITXをauとdocomoを専門に扱う会社といたしました。au、docomoの両部門とも、これまで以上に業績を向上させるべく進めてまいります。

なお、ITXでも昨年と今年、非常に多数の新卒採用を行っており、今年も267名の新入社員を迎えることができました。新入社員一人ひとりにノジマイズムの浸透を図りながら、トップラインを強くし、長期にわたって成長できる会社に育てていきたいと考えております。

また昨年7月には、平成27年3月にJVCケンウッドから買収したジオビットモバイルと、ITXのソフトバンク部門を合併し、新会社アップビートをソフトバンクの専門会社として発足させました。現状では決して好調とはいえない状況が続いており、この春からは役員や組織などを変え、業務改革および意識改革を進めているところです。今期は改革の成果を確実に出し、業績を大きく伸ばすことが課題となっております。

キャリアショップ運営事業もノジマグループの基幹事業であり、ノジマと人的交流を図り、今期、あるいは来期には最高益を上げられるよう努力を進めてまいります。



日本経済新聞(H29.5.9)

トピックス

1 キャリアショップ運営事業のグループ内再編

前期は、グループ内のキャリアショップ運営事業を再編しました。平成29年7月には、株式会社アップビート(旧名称:ジオビットモバイル)がITXのソフトバンク及びワイモバイルのショップ事業を吸収分割により継承しました。また、平成30年4月1日にはITXが、四国・中国地区でauショップ事業を運営する西日本モバイル株式会社を吸収合併しました。これにより、各社が保有する経営資源、ノウハウを集中させることとなり、アップビートは国内トップクラスのソフトバンク販売代理店として、ITXはdocomoとauに特化した代理店として、更なるシナジー効果を発揮してまいります。

2 ニフティライフスタイル

ニフティ株式会社は、不動産・住宅情報サービス「@nifty不動産」、アルバイト・求人情報サービス「@nifty求人」、スパ・温泉施設情報専門サービス「@nifty温泉」のマーケットプレイスサービス事業を承継した新会社「ニフティライフスタイル株式会社」を設立し、平成30年4月1日から事業を開始しました。「ニフティライフスタイル株式会社」は、事業者と利用者のニーズをマッチさせるビジネスを展開し、事業者、利用者双方に対して新たな価値を提供していくことを目指してまいります。



日経MJ新聞(H30.4.8)

3 ノジマインフォテック設立

『ITを使って世界中の人々の生活を向上へ』をミッションに、株式会社ノジマインフォテックを平成30年4月1日に設立しました。ノジマグループは、あらゆる家電製品がインターネットやモバイル端末を通じてつながるIoT時代において、お客様のスマートライフのハブとなり、世の中に新しい価値を提供できるトータルソリューション企業への進化を目指しております。今回設立にあたり、IT関連の業務やサービスの提供を構築するとともに、ITに特化した人材の採用および育成を強化し、ノジマグループ各社への高品質で安定したシステム導入を進めてまいります。グループ内でのシステム運用の知見を活かして、他社法人や個人の顧客向けのサービス開発及び提供も行ってまいります。



日経MJ新聞(H30.4.4)

インターネット事業

インターネット事業について、筋肉質な事業構造への変革を目標に掲げ、接続会員数の純増とWEBサービス事業の収益改善に向けて邁進いたしました。

インターネット接続事業につきましては、チャンネル別では、FTTH接続サービスにおいて、「@nifty光」の新規獲得と自社接続サービスからの転用を積極的に推進した他、ドコモ光の新規獲得の販路を拡大して展開した結果、5年続いていた接続会員数の純減傾向に歯止めがかかり、純増に転じました。

WEBサービス事業につきましては、ポータルメディアサービスやマーケットプレイスサービスの利用者数増加に注力した一方、非注力サービスの事業仕分けと売却の実行を通じ損益改善に向けたコスト削減にも積極的に取り組みました。

また、平成30年4月1日付で、さらなる成長を目的にマーケットプレイスサービスを分社化し、「ニフティライフスタイル」を設立いたしました。

今後につきましては、人材採用を積極的に推進することに加え、グループのリソースを最大限に活用して事業展開を図ってまいります。

株主の皆様へのメッセージ

当グループは継続的な永遠の成長をし、それに合わせて配当も永遠に成長させるという上場以来変わらぬ方針を掲げ、実際に減配することなく配当を続けております。今期も最高益を上げることができたことから、期末

配当を1円増配することを決意しました。これにより中間15円、期末16円、通期では31円の配当といたします。

昨年発行した当社の総額150億円の社債につきましては、トムソン・ロイター・ジャパン株式会社のDealWatchが主催する「DealWatch AWARDS 2017」の社債部門において、昨年初めて社債を発行した発行体として最高の栄誉である「Debut Debt Deal of the Year」を受賞いたしました。今回の社債発行では、各種法人など幅広い投資家の需要を取り込み、人気を博しました。

社債発行により、株式を稀薄化させることなく、株式の価値を高めつつ事業を推進してまいります。

これからもさらなる発展のため、グループ全体で多くの新しい挑戦を行い、成功させていきたいと考えておりますので、株主の皆様におかれましては、これまで通りのご理解とご支援を継続していただけますよう、心よりお願い申し上げます。



トピックス

4 当社発行の社債が「Debut Debt Deal of the Year」を受賞

当社が、平成29年5月に発行した総額150億円の社債が、トムソン・ロイター・ジャパン株式会社の DealWatch が主催する DealWatch AWARDS 2017 の社債部門において、「Debut Debt Deal of the Year」を受賞しました。

DealWatch AWARDSは DealWatchが、市場関係者から推薦のあった案件、発行体および引受ハウスを対象に、市場の育成・活性化に貢献したと認められる案件やその担い手となった発行体について、吟味・選考するものです。

社債の内容は、第1回ノジマ債（100億円、3年）と第2回（50億円、5年）で、いずれも引受は三菱UFJモルガンスタンレー証券です。

積極的なIRを通じた適正な発行条件により、地方投資家を中心に発行額の数倍の需要を喚起した事等が評価されました。



5 健康経営優良法人「ホワイト500」の認定

平成30年2月20日に、経済産業省と日本健康会議が共同で選出する「健康経営優良法人～ホワイト500～」に、当社が家電専門店業界では初めて認定されました。

健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取組をもとに、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度で、健康経営に取り組む優良法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として社会的に評価を受けることができる環境を整備することを目標とした制度です。

ノジマグループは、性別や年齢、雇用形態等に関わらず、従業員一人一人の成長により事業を発展させていくことを目指し、心身の健康は、その成長のための礎と考えています。従業員の健康の維持、増進に取り組み、日々改善に努めております。



6 グループ史上最多の新卒採用 841名

平成30年4月1日、横浜ロイヤルパークにて「ノジマグループ入社式」が開催され、グループ史上最多の新入社員841名を迎え入れました。これは神奈川県内に本社を置く企業としては最大規模になります。

各業界において「採用難」「人手不足」が問題となっている状況でも、当社は従業員の口コミから多くの応募があり、質の高い採用に繋がっております。

ノジマでは、派遣に頼らず、自社従業員によるコンサルティング接客が出来る体制が既に整っておりますが、ITXを含むグループ各社でも、自社で採用した従業員を長期的に育成する事により、同業他社との差別化を図ってまいります。



7 ノジマステラ 初の皇后杯準優勝

第39回皇后杯全日本女子サッカー選手権大会でノジマステラ神奈川相模原が初の決勝進出を果たしました。

前季初昇格した1部リーグでは8位と苦しみましたが、創設6年目にして初の決勝進出というチームとして新たな歴史を築くことができました。

平成29年12月24日に開催され、初の一番はリーグ3連覇中の日テレ・ベレーザに0-3で完敗し、準優勝に終わりました。しかしながら、この完敗もチームの大きな経験となり、今季のリーグ戦では3位（5月24日時点）に位置し、上位争いをしております。

株主の皆さまにおかれましても、今まで以上にノジマステラ神奈川相模原の応援をお願い申し上げます。



神奈川新聞(H29.12.25)

8 プライベートブランド(PB)エルソニック

ELSONICは2011年3月の東日本大震災をきっかけに本格始動しました。多くの方が被災し、不便な生活を強いられる中、省エネで節電でき、電球より約10倍長持ちするLED電球が注目されてきました。

そこで当社は、当時高価だったLED電球を、1人でも多くのお客様の生活を豊かにしたいという想いから、プライベートブランド「ELSONIC」の製品として、お求めやすい価格で発売し、震災地域への寄付も行いました。

「Marketing（お客様の声を常にお聴きします）」「Quality（高品質で低価格を実現）」「Simple（シンプルに求められる機能を）」というコンセプトのもと、お客様の暮らしを便利で豊かにする製品を普及させ、社会に貢献して参ります。



神奈川新聞(H30.4.5)

日経産業新聞(H30.3.16)

CSR活動

1 エコ振興基金

昭和60年より、社会貢献活動の一環として出店している地域の自治体へ、毎年省エネ製品や家電等を寄付しております。平成29年度分は総額4,400万円相当の寄付をさせていただきます。今後も継続的に地域の皆さまに愛される企業を目指してまいります。
(直近10年の寄付実績)

寄贈実施年度	寄贈物品	寄贈額	寄贈先自治体数
平成28年度	4Kモニタ43インチ/コンベクションオープン/IHクッキングヒーター/洗濯機等	4,200万円	99
平成27年度	LEDデスクライト/LEDシーリングライト/USBポート付ACチャージャー/シンプル電話機	2,300万円	84
平成26年度	LEDモニターテレビ(19インチ)	3,000万円	82
平成25年度	ポータブルAC電源/コンパクトソーラーライト	1,400万円	85
平成24年度	扇風機/LED電球	2,782万円	83
平成23年度	コンパクトソーラーライト/LED電球	4,068万円	76
平成22年度	電動スクーター/LED電球/電球型蛍光灯	2,300万円	67
平成21年度	電動スクーター/LED電球/電球型蛍光灯	1,140万円	55
平成20年度	IT振興券	600万円	42
平成19年度	IT振興券	182万円	38

2 スポーツを通じて日本を元気に

1.ノジマステラ神奈川相模原(女子サッカー なでしこリーグ)

平成28年に2部で優勝し、神奈川県内初のなでしこリーグ1部昇格を果たした、日本で唯一の女子サッカー実業団です。昨年は国内で最も権威のある単独チームの大会、第39回皇后杯全日本女子サッカー選手権大会で初の準優勝を果たしました。選手は店舗や本部等で社員として勤務しつつ、各地でのサッカー教室の開催や、地域イベントの参加、募金活動等への協力を行っております。日本代表(なでしこジャパン)に選出され続けている高木ひかり選手をはじめ、将来の代表を担う可能性のある選手を擁し、2020年東京オリンピックには、当社従業員からの複数名の代表選手が選ばれることも期待されています。

2.ノジマチャンピオンカップ箱根シニアプロゴルフトーナメント

平成27年に発生した箱根山の火山活動により観光客減などの影響があったことを受け、【箱根の町を元気に!】をコンセプトに開催された大会です。第3回となる今年も、日本プロゴルフ協会(PGA)や名門「箱根カントリー倶楽部」の協力をいただき、ツアー2戦目として実施されました。また、自社従業員での大会運営や、ユニークな特別賞等が、各方面で話題をよびました。

3.ノジマ相模原ライズ(アメリカンフットボール)

アメリカンフットボール・Xリーグ1部に所属する「ノジマ相模原ライズ」をスポンサーとして支援しています。相模原市内を中心に、地域清掃活動やイベントへの参加や小学校でのあいさつ運動等を積極的に取り組んでおります。選手のなかには、当社店舗の店長や部門長などとして活躍している従業員もおります。

4.横浜DeNAベイスターズ(プロ野球)

平成20年より、公式ユニフォームスポンサーとして地元球団を応援しております。また、本拠地の横浜スタジアムで、年間4~5試合の公式戦を「ノジマ デジタル一番星DAY」として応援したり、オリジナル商品として「ベイスターズ家電」の開発・販売など、様々な取組みを球団と共に実施しております。



新店紹介



■ イオンモール多摩平の森店 (平成29年10月21日オープン)



■ 焼津店 (平成29年11月18日オープン)



■ イトーヨーカドー武蔵小杉駅前店 (平成29年11月25日オープン)



■ UQスポット イオンモール宮崎店 (平成30年2月23日オープン)【ITX】

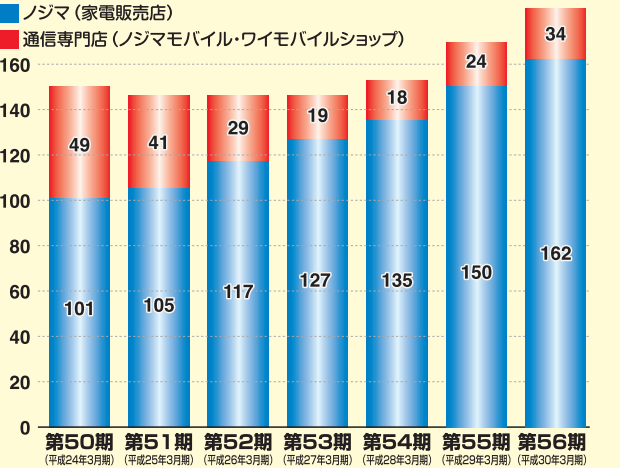


■ 楽天モバイル ららぽーと和泉店 (平成30年3月9日オープン)【ITX】

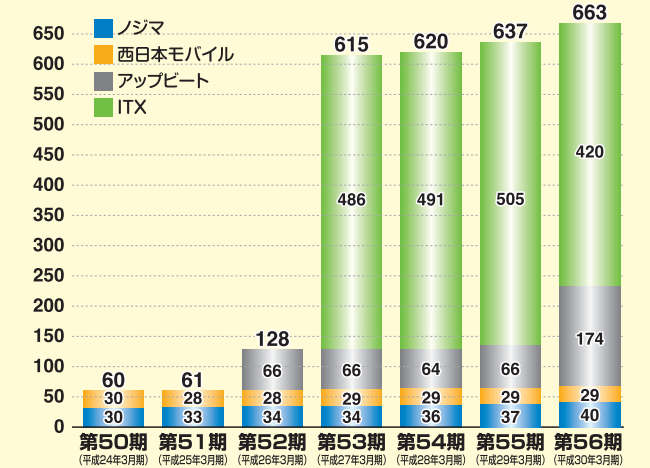
デジタル家電専門店運営事業は、下期に【イトーヨーカドー曳舟店】【瀬谷店】【ワイモバイルららぽーと磐田店】など12店舗を、キャリアショップ運営事業では、【ドコモショップ上永谷店】【楽天モバイル 大宮マルイ店】など7店舗を新規出店いたしました。規模の大小に関わらず、その地域のお客様にとって利便性が高く、喜ばれる出店を続けてまいりますので、来期もご期待ください。これからも引き続き、積極的な店舗改装と人材の質の向上により、1店舗あたりの収益力を高めてまいります。

店舗数推移 (セグメント別)

デジタル家電専門店運営事業 店舗数推移



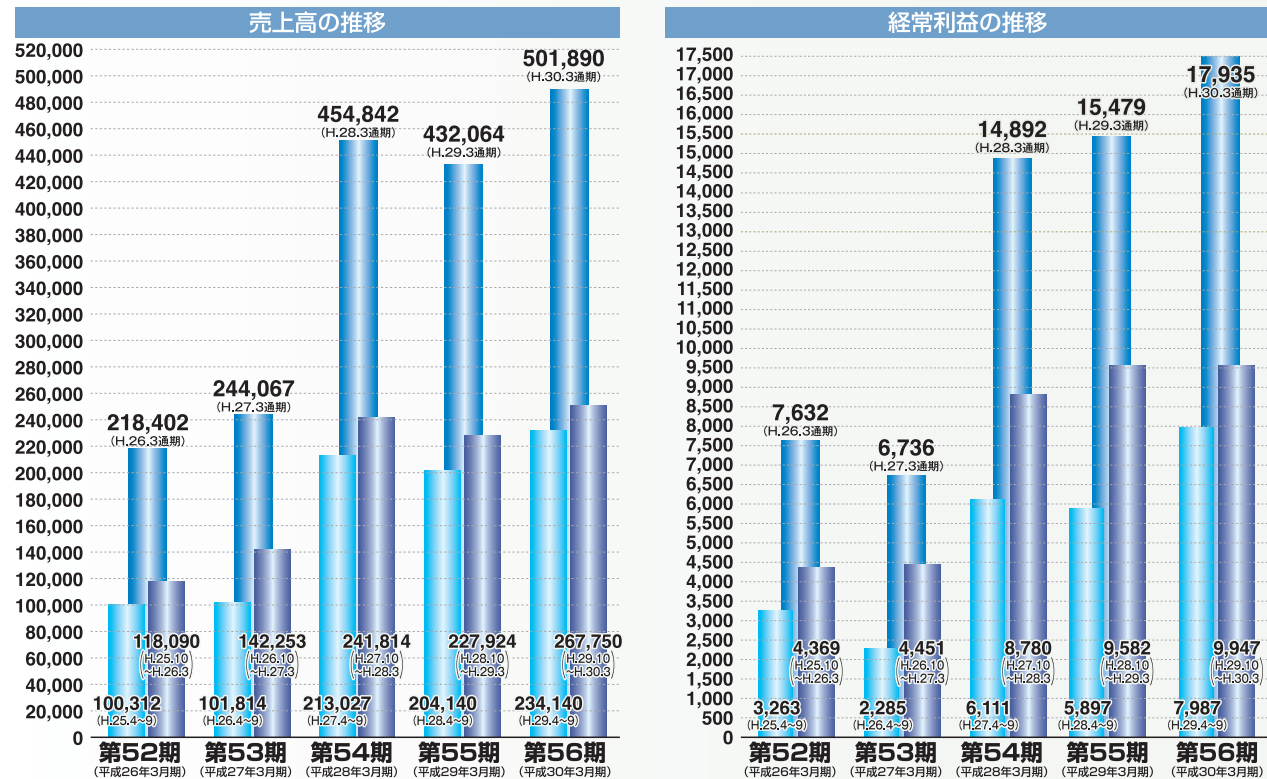
キャリアショップ運営事業 店舗数推移



財務ハイライト

連結

■ 売上高 / 5,018億90百万円 ■ 経常利益 / 179億35百万円 ■ 純利益 / 136億34百万円 (単位:百万円, 単位未満切り捨て)



(単位:百万円, 単位未満切り捨て)

連結	第52期 平成26年3月期	第53期 平成27年3月期	第54期 平成28年3月期	第55期 平成29年3月期	第56期 平成30年3月期
売上高	218,402	244,067	454,842	432,064	501,890
経常利益	7,632	6,736	14,892	15,479	17,935
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,394	3,578	13,226	10,158	13,634
1株当たり当期純利益(円)	106.76	75.61	276.59	208.28	275.42
総資産額	94,650	236,104	233,434	245,467	260,291
純資産額	31,530	34,357	46,844	56,855	69,019
自己資本比率	33.1%	14.3%	20.0%	23.0%	26.2%

平成27年7月1日付けで普通株式1株につき、2株の割合で株式分割を行っております。そのため、第52期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算出しております。

決算の概況

連結

(単位:百万円, 単位未満切り捨て)

貸借対照表 第56期は平成30年3月31日現在。第55期は平成29年3月31日現在。

	第55期	第56期
資産の部		
現金及び預金	6,489	11,028
売掛金	46,467	59,021
商品及び製品	37,844	41,711
繰延税金資産	2,812	3,365
未収入金	5,505	6,817
その他	26,505	1,936
貸倒引当金	▲41	▲255
流動資産合計	125,581	123,625
建物及び構築物	13,732	14,695
土地	8,467	8,537
その他	2,378	2,715
有形固定資産合計	24,578	25,947
のれん	19,870	30,255
ソフトウェア	444	1,736
商標権	268	2,049
契約関連無形資産	59,263	54,980
その他	50	3,390
無形固定資産合計	79,898	92,412
敷金及び保証金	10,538	11,218
その他	4,915	7,184
貸倒引当金	▲44	▲95
投資その他の資産合計	15,409	18,307
固定資産合計	119,886	136,666
資産合計	245,467	260,291
負債の部		
買掛金	48,263	56,263
短期借入金	2,600	904
1年内返済予定の長期借入金	10,111	7,676
未払金	6,265	9,479
未払法人税等	3,022	4,886
未払消費税等	1,081	2,231
前受収益	4,706	4,927
ポイント引当金	2,565	3,288
賞与引当金	1,046	1,287
その他	4,192	5,569
流動負債合計	83,854	96,515
社債	-	15,000
長期借入金	76,498	49,621
販売商品保証引当金	3,651	3,811
退職給付に係る負債	5,497	6,878
繰延税金負債	17,607	17,736
その他	1,502	1,708
固定負債合計	104,758	94,756
負債合計	188,612	191,272
純資産の部		
資本金	5,905	6,158
資本剰余金	6,097	6,349
利益剰余金	44,364	56,582
自己株式	▲67	▲1,400
株主資本合計	56,299	67,690
その他有価証券評価差額金	185	441
その他	▲18	65
その他の包括利益累計額合計	167	506
新株予約権	388	786
非支配株主持分	-	36
純資産合計	56,855	69,019
負債純資産合計	245,467	260,291

損益計算書 第55期は平成28年4月1日から平成29年3月31日まで。第56期は平成29年4月1日から平成30年3月31日まで。

	第55期	第56期
売上高	432,064	501,890
売上原価	333,643	383,819
売上総利益	98,421	118,071
販売費及び一般管理費	83,330	101,026
営業利益	15,091	17,044
営業外収益	1,956	2,469
営業外費用	1,568	1,578
経常利益	15,479	17,935
特別利益	59	1,662
特別損失	241	1,640
税金等調整前当期純利益	15,297	17,956
法人税、住民税及び事業税	4,679	6,843
法人税等調整額	459	▲2,520
非支配株主に帰属する 当期純損失(▲)	-	▲0
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,158	13,634



連結キャッシュ・フロー計算書

第56期は平成29年4月1日から平成30年3月31日まで。第55期は平成28年4月1日から平成29年3月31日まで。

営業活動によるキャッシュ・フロー

(単位:百万円、単位未満切り捨て)

区分	期別	第55期 (通期)	第56期 (通期)
税金等調整前当期純利益		15,297	17,956
減価償却費		6,778	9,242
減損損失		241	1,640
のれん償却額		1,464	2,809
退職給付に係る負債の増減額(▲は減少)		338	819
ポイント引当金の増減額(▲は減少)		▲463	318
販売商品保証引当金の増減額(▲は減少)		209	160
受取利息及び受取配当金		▲34	▲55
支払利息		791	668
売上債権の増減額(▲は増加)		4,284	▲2,577
たな卸資産の増減額(▲は増加)		▲1,123	▲3,377
未収入金の増減額(▲は増加)		▲577	▲1,190
仕入債務の増減額(▲は減少)		▲1,973	1,769
その他		2,048	3,271
小計		27,281	31,454
利息及び配当金の受取額		81	86
利息の支払額		▲852	▲721
法人税等の支払額		▲6,116	▲5,236
営業活動によるキャッシュ・フロー		20,393	25,582

投資活動によるキャッシュ・フロー

(単位:百万円、単位未満切り捨て)

区分	期別	第55期 (通期)	第56期 (通期)
有形固定資産の取得による支出		▲4,514	▲3,483
無形固定資産の取得による支出		▲140	▲728
敷金及び保証金の差入による支出		▲970	▲1,059
敷金及び保証金の回収による収入		381	702
その他		▲25,373	2,850
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲30,616	▲1,718

財務活動によるキャッシュ・フロー

(単位:百万円、単位未満切り捨て)

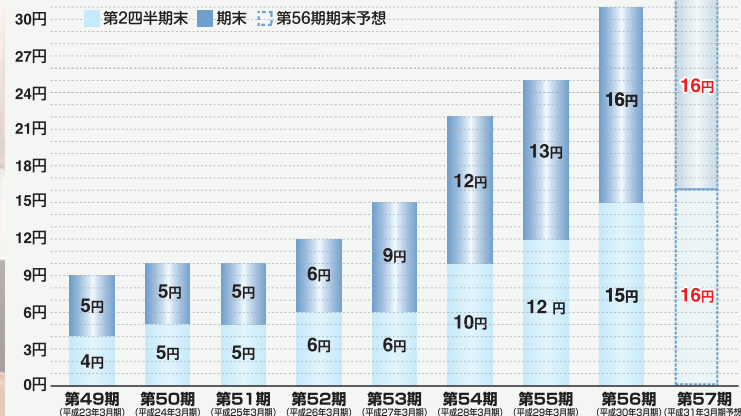
区分	期別	第55期 (通期)	第56期 (通期)
短期借入金の純増減額(▲は減少額)		1,040	▲1,774
長期借入金の返済による支出		▲22,114	▲73,791
配当金の支払額		▲1,170	▲1,400
その他		25,978	57,891
財務活動によるキャッシュ・フロー		3,734	▲19,075

現金及び現金同等物の増減額

(単位:百万円、単位未満切り捨て)

区分	期別	第55期 (通期)	第56期 (通期)
現金及び現金同等物の期首残高		12,765	6,275
現金及び現金同等物の期末残高		6,275	10,963

配当金の推移



当社は、株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要課題のひとつと位置づけた上で、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保を勘案し、継続して安定した配当政策を実施することを基本方針としております。

また、当社は、中間と期末の年2回の剰余金の配当を行うことも基本方針としております。なお、剰余金の配当の決定機関は取締役会です。

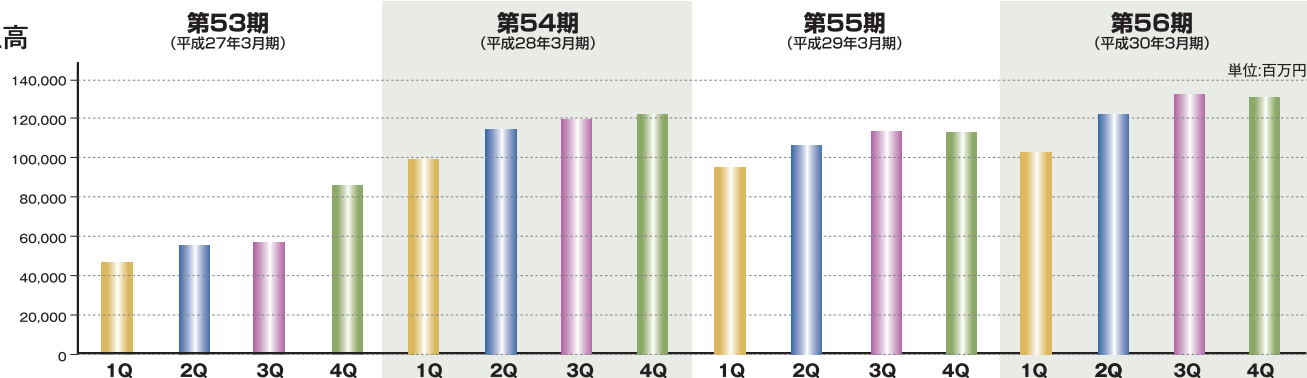
第57期の配当予想は中間16円・期末16円の計32円としております。

平成27年7月に株式分割(1株を2株)。第53期以前は、株式分割後に換算して表示

四半期数値推移

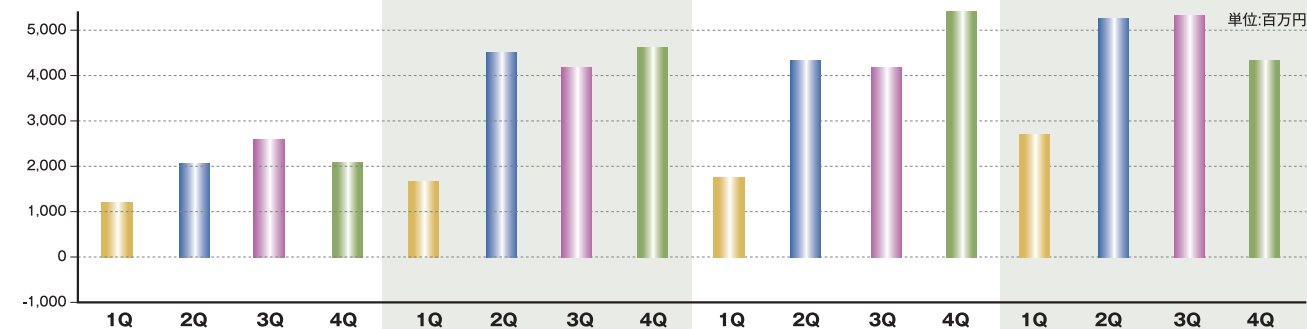
売上高

連結



経常利益

連結



EBITDA

連結

