

■ 会社の概要 (2023年6月16日現在)

商号	株式会社 ノジマ(コード:7419)	
英文名	Nojima Corporation	
設立	1962年4月	
資本金	6,330百万円	
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 代表執行役副社長 福田 浩一郎 ● 取締役 兼 常務執行役 温盛 元 ● 取締役 兼 執行役 國井 弘文 ● 取締役 兼 執行役 山根 純一 ● 取締役 兼 執行役 田島 稔 	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役 (社外) 平本 和生 ● 取締役 (社外) 高見 和徳 ● 取締役 (社外) 山田 隆持 ● 取締役 (社外) 堀内 文子 ● 取締役 (社外) 池田 匡紀 ● 取締役 (社外) 柴原 多 ● 取締役 (社外) 林 文子 ● 執行役 疋田 宜裕 ● 執行役 石原 彩子 ● 執行役 幡野 裕明
従業員数	社員 12,016名 / 契約社員・パートタイマー 4,417名 (連結) (2023年3月31日現在)	

■ 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 https://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。

■ 株主優待のご案内

株主優待券 3月31日及び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、Jデビット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10%が割引になります。また各種クレジットカード、ノジマ取扱い電子マネー・ノジマ取扱いバーコード決済、国際ブランドのデビット機能付キャッシュカード、ノジマジャック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 ● 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 ● 株式会社ノジマの全店舗 (詳しくは当社ホームページ (<https://www.nojima.co.jp>) をご参照ください)
● ノジマオンライン※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薦めします。



スポーツを通じて日本を元気に



株主のみなさまへ

第61期 事業報告書 2022年4月1日 ▶ 2023年3月31日



撮影:岡村隆広 [31歳の家電売り場店員。接客は天職です! (KADOKAWA刊)]



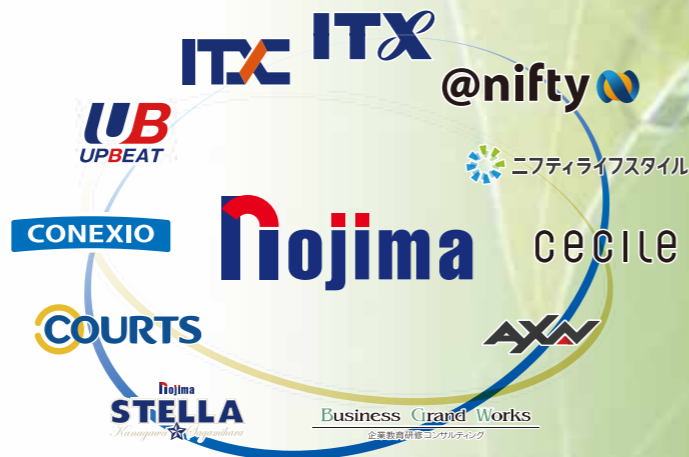
■ ノジマの志

お客様に喜ばれて
デジタルGS4を普及させ、日本の発展に貢献する。
Goods・Solution【Support / Service / Setting / Soft】
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	■ グループ会社紹介(コネクシオ) P. 11
■ トップメッセージ P. 3～4	■ CSRの取り組み P. 12
■ 新店紹介 / 店舗数推移 P. 5～6	■ 財務ハイライト P. 13
■ サステナビリティの推進 P. 7～8	■ 決算の概況 P. 14
■ トピックス P. 9～10	■ 会社の概要 / 株主メモ / 株主優待のご案内 P. 15

■ ごあいさつ

株主の皆様には、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 2023年3月31日をもって、第61期(2023年3月期)の営業を終了いたしましたので、ここに
報告申し上げます。

当連結累計期間におけるわが国経済は、全体としては緩やかな回復基調にあります。一方で、消費者物価が引き続き
上昇していることに加え、為替相場の大幅な変動もあり、先行きにつきましてはこれらの動向に注意が必要な状況にあ
ります。

このような状況下、当社グループは「デジタル一番星」、「お客様感動No. 1」を常に追求し、その実現のため「選び
やすい売場」及び「お客様の立場に立った接客」を常に心がけ、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
ーズに合ったサービスの充実に取り組んでまいりました。

これらの結果、当連結会計年度における売上高は 626,181百万円(前年同四半期比110.8%)、営業利益は
33,572百万円(前年同四半期比101.2%)、経常利益は 36,246百万円(前年同四半期比101.0%)、親会社株主に
帰属する四半期純利益は 23,315百万円(前年同四半期比91.1%)となりました。

また、ノジマグループの経営指標として重要視しております EBITDA(※)は、55,743百万円(前年同四半期比
104.2%)となりました。

(※) EBITDA=経常利益+支払利息+社債利息+減価償却費+のれん償却額-持分法による投資損益

今後とも、グループの総合力を高めながら、株主の皆様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、皆さま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

市場環境にもノジマにも大きな変化が訪れました。 新たな仲間たちとのシナジーを発揮し、 第62期は、より大きな飛躍を目指してまいります。

ノジマグループ

国内の市場環境について、新型コロナウイルス感染症対策が緩和されたものの、大幅な物価上昇や電気代高騰により、先行きは不透明な状況が続くと予想されます。

ノジマグループは首都圏中心に積極的な出店を継続し、新規顧客の創造に取り組んでまいりました。今後も人と店舗への投資を行い、お客様に喜ばれる店舗づくりを進めてまいります。グループの体制については、コネクシオ株式会社(以下コネクシオ)の子会社化および株式会社マネースクエア HDへの97.75%の出資を行いました。キャリアショップ事業の拡大と金融事業への参入により、社会に新たな価値を提供できるよう挑戦してまいります。

また、ノジマグループの AXN株式会社が株式会社ザ・シネマを子会社化いたしました。魅力的なコンテンツを多く提供しつつ、より一層のグループシナジーを発揮し更なる事業の拡大に取り組んでまいります。

第61期のノジマグループ連結の業績については、増収減益となりました。これは前期に子会社売却による特別利益などの計上があったためです。なお、経常利益ベースでは増収増益となっています。ノジマでは 2023年1月、新たに「通信費コンサルタント」という社内資格制度を新設するなど、従業員の育成を加速させています。第62期は、より大きな飛躍の年となるよう、引き続き尽力してまいります。

今後も、お客様に寄り添ったコンサルティングサービスを行う人材の育成を継続し、地域の皆様に必要とされる商品やサービスの提供に努めてまいります。

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いては、2021年のオリ

ック特需の反動もありましたが、猛暑により気温が高い日が続いたことから、エアコン等季節品の需要が高まりました。

このような状況下、当社は本年度4月に「省エネコンサルタント制度」を新設し、電気代高騰により高まる省エネ家電製品への関心に寄り添ったコンサルティングができるよう努めてまいりました。出店については、吉祥寺や町田など都内近郊への出店をはじめとして、15店舗を新規出店したほか、8店の閉店を行い、スクラップアンドビルドを進めております。また、既存の店舗についても改装を進めてまいりました。

こうした取り組みの結果、売上高では前年を上回りましたが、電気料金の高騰などコスト上昇により、経常利益は減益となりました。

今後も人・店舗への投資は継続しつつ、省エネ製品等お客様に喜ばれる商品を確認し、コンサルティングセールスによりお客様に寄り添った商品・サービスを提供してまいります。

キャリアショップ運営事業

キャリアショップ事業については、オンライン販売へのシフトが進み、手数料収入の減少も予想される中で、代理店はこれまで以上に質の高い店舗運営が求められております。また、端末価格の高騰に伴い、携帯端末の買い替え需要も鈍化しております。

このような状況下、お客様のニーズに合わせたコンサルティングセールスを継続し、最適なプランをご提案することで多くのお客様に喜ばれることができました。

コネクシオを子会社化したこともあり、第61期は増収増益を達成いたしました。コネクシオにつきましては、ノジマ流の考え方の育成や各部署での人材交流を行うことで、コネクシオでもお客様に喜ばれる店舗運営を行ってまいります。

今後もキャリアショップの店舗数減少など、厳しい市場環

境が続くことが予想されます。人材への投資や既存店舗の移転、改装を継続し、お客様に寄り添ったサービスをご案内することで、質の高いショップ運営を進めてまいります。

インターネット事業

インターネット事業については、ニフティ株式会社が提供する安心・安全なネットワークサービスの拡販に注力するとともに、子会社である株式会社セシールの構造改革に伴う集中と選択を実施し、お客様に喜ばれる商品の開発に取り組みました。

こうした取り組みの結果、売上高は減収となったものの、経常利益は増益となりました。

新型コロナウイルス感染症拡大によるライフスタイルの変化の急速な変化により、市場の拡大スピードは鈍化傾向に入りつつありますが、高品質・超高速なブロードバンド接続サービスの重要性は、より一層求められてくると予想されます。日々変化お客様の声に耳を傾けながら、お客様のお困りごとを解決し、求められている各種サービスの開発・改善・拡大に取り組んでまいります。

海外事業

海外事業については、店舗を展開する東南アジア諸国においても新型コロナウイルス感染症に対する行動制限が緩和されたものの、物価の上昇等もあり、各国の経済活動においては注視が必要な状態が続いております。また、行動制限緩和後の経済成長は鈍化傾向であることに加え、世界的なインフレ率上昇もあり、国内消費への影響が懸念されています。

このような状況下、改装やスクラップアンドビルドを継続しつつ、接客の質の向上のため人材育成に投資を行い、各地域のお客様に喜ばれる店舗づくりを進めてまいりました。その結果、売上高は前年を上回りましたが、販管費の増加もあり、経常利益は減収となりました。

今後とも各国の動向を注視しつつ、人と店舗への投資を継続することにより、従業員と店舗の質を高めてまいります。

金融事業

金融事業については、米ドル/円相場は 132円で期末を迎え

たものの、FRBによる度重なり利上げを背景に円安が進み、10月には 151円台と、32年ぶりとなる円安水準を記録しました。

このような状況下、FX初心者でも運用しやすい当社独自の運用手法である「トラリピ」のサービス拡充を進め、トラリピと相性の良い通貨ペア3種への分散投資の推進を行いました。

外国為替相場の今後の動向は不透明な状態にありますが、トラリピ関連サービスの推進を継続し、お客様のライフスタイルに寄り添った快適な資産運用をご提案してまいります。

株主の皆様へのメッセージ

継続的な成長と安定配当を当グループは基本方針としております。上場以来一度も減配することなく配当を続けてまいりました。

本年度の期末配当は、2022年10月1日に行いました株式分割後換算で、1株につき 15.0円とさせていただきます。これにより、中間13.0円(1円増配)、期末15.0円(2円増配)、通期では 28.0円(3円増配)の配当といたします。

これからも社会の変化に対応しながらノジマグループ全体で発展させていくためにも、財務体質の強化と新しい挑戦を積極的に行っていきたいと考えております。

今後とも株主の皆さまに、継続してご支援いただけますよう、心よりお願い申し上げます。



■ 新店・改装店紹介

1 デジタル家電運営事業



■ 所沢北原店



■ イトーヨーカドー上永谷店



■ 小田急町田店

デジタル家電専門店運営事業は、下期に6店舗を新規出店、6店舗を閉店いたしました。新規出店店舗は【東急百貨店吉祥寺店】【イトーヨーカドー多摩センター店】【イトーヨーカドー上永谷店】【所沢北原店】【小田急町田店】【サテライト町田店】になります。

今期も人材への投資と店舗への投資を継続し、首都圏の好立地へ積極的な出店を行いました。また、2022年4月には『省エネコンサルタント制度』を新設し、物価上昇とエネルギー価格の高騰が続く中、お買い得であるだけでなく、お客様の省エネニーズにもお応えしたコンサルティングを行っております。

2 キャリアショップ運営事業



■ ドコモショップ多治見店



■ au総社店



■ SB SOCOLA塚口クロス店

キャリアショップ運営事業は、下期に2店舗を譲受、4店舗を閉店いたしました。また、コネクシオ株式会社をグループに迎えたことで、426店舗増加いたしました。

各通信事業者によりキャリアショップの店舗数を大幅に減らす方針が示され、これまで以上に質の高い店舗運営が求められる中、【ドコモショップ多治見店】【auショップ総社】【SoftBankショップSOCOLA塚口クロス】など、より良い立地への移転や店舗改装を進め、お客様に満足いただける店舗展開を行っております。さらに、安心・安全につながるセキュリティ関連サービスなど、お客様のニーズに合わせたコンサルティングを通じ、お客様に喜ばれる店舗運営を継続してまいります。

3 海外事業

ノジマグループの海外事業を展開する東南アジア諸国においても、新型コロナウイルス感染症に対する行動制限が徐々に緩和されておりますが、国際情勢の変化や物価の上昇に伴い、各国の経済活動については依然として不安定な状態が続いております。このような状況下、当社は、お客様に支持される店舗づくりのため、更なる接客の質の向上に向けた人材育成と、改装やスクラップアンドビルドなど店舗への投資に取り組んでまいります。

2022年4月にはマレーシアにて新店【COURTS Miri Bintang Megamall店】をオープン、また2023年3月に【COURTS Matang Jaya店】を移転オープンいたしました。

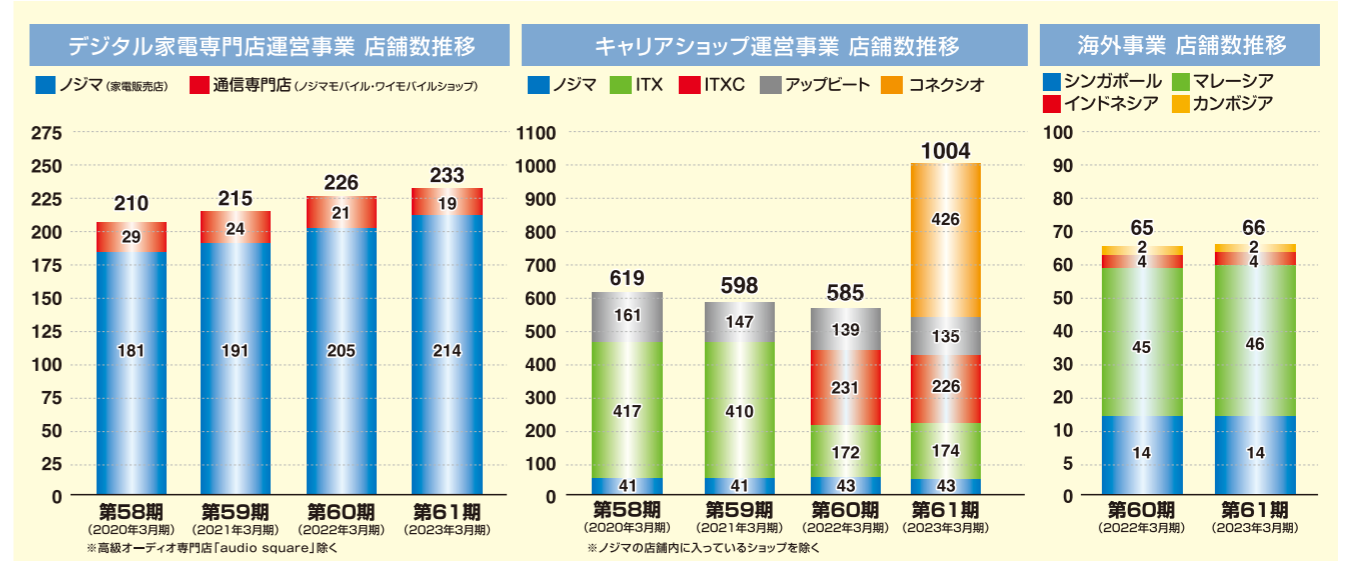


■ COURTS Miri Bintang Megamall店



■ COURTS Matang Jaya店

■ 店舗数推移 (セグメント別)



■ ノジマグループ サステナビリティ 重要テーマ

Environment (環境)



1 社内資格「省エネコンサルタント」の運用から約1年

2022年4月より、社内資格「省エネコンサルタント」の運用を開始し、約1年が経ちました。この取り組みをさらに加速させるべく、2023年12月までに4,000名の資格取得者を目指し、最終的には役員・本部従業員を含む約8,000名のノジマ全従業員の資格取得を目標としてまいります。

知識やコンサル力を身に着けることで、自信をもってお客様の省エネ家電選びのサポートができるように貢献してまいります。

○「省エネコンサルタント」について

運用開始：2022年4月

資格取得者数：1,934名(2023年3月現在)



2 ウクライナ避難民の方の就労支援

2022年10月より、ウクライナ避難民をノジマ物流センターで採用し、就労支援を行っております。

現在は、計6名のウクライナ避難民の従業員が商品のピックアップや梱包、下取りした携帯電話の仕分けや再生化などを行っております。同じ国の仲間と共に働ける安心感から、やりがいをもって働いていただいております。

今後とも、事業展開している地域と共に歩み、成長・発展できるよう、取り組んでまいります。



3 横浜市消防局と協力して「ノジマジャック」を開催

秋の火災予防運動期間中、横浜市消防局とタイアップし、横浜市内のデジタル家電専門店ノジマ全19店舗において、防災啓発イベント「ノジマジャック」を開催しました。2021年4月より横浜市消防音楽隊へ協賛しており、今回は2度目の開催となります。

ご来店いただいたお客様の防災意識を高めるため、横浜市内のノジマ19店舗のテレビコーナーをジャックし、壁面の大型テレビで横浜市民防災センター制作の防災啓発動画の放映を実施いたしました。

また、開催記念イベントとして、11月12日(土)には、ノジマ南部市場店にて横浜市消防音楽隊による演奏と防災広報を実施いたしました。

今後も経営理念である「社会に貢献する経営」の具現化に向け、地域社会の皆様のお役に立つ取り組みを進めてまいります。



Social (社会)



1 研修施設「ノジマ大磯スクウェア」

2023年3月、大磯町と「津波等発生時における緊急避難場所としての使用に関する協定」及び「大磯町役場本庁舎等使用不能時における施設使用に関する協定」を締結いたしました。

本協定は、大規模災害発生時にノジマの研修施設「ノジマ大磯スクウェア」(神奈川県中郡大磯町大磯1010)を、緊急避難場所や大磯町役場の機能継続のために活用いただくものです。

本施設は、2022年11月より稼働しておりますが、新入社員研修や店長研修等の従業員の研修利用だけでなくパソコンスクールでの利用など普段から地域の皆様にもご活用いただいております。

施設名の「スクウェア」(交差点)が示すとおり、今後も地域の皆様のコミュニケーションの交差点としてご活用いただく開かれた施設を目指してまいります。



2 藤田プロと個人スポンサー締結

2023年3月1日よりプロゴルファー藤田 寛之(ふじた ひろゆき)選手と、スポンサー契約を締結いたしました。「いつまでも新たな挑戦を楽しみ、年齢に関係なくチャレンジャーとして挑み続けたい」という熱い思いに共感したことがきっかけとなります。今後、藤田選手には「ノジマ」のロゴ入りウェアを着用していただくとともに、各種イベントへ出演していただく予定です。

今後とも日本のスポーツの発展に寄与していけるよう、引き続き尽力してまいります。



3 ノジマ初 陸上選手を新卒採用

2023年4月より陸上競技で活躍している選手3名を、第一期メンバーとして、新卒採用いたしました。今回の採用は、勝ち負けのあるスポーツの世界で努力されてきた人財に、社会人として業務と陸上競技活動を両立できる環境を提供し、選手としての活動費用を支援するもので、初めての試みとなります。

ノジマは、さまざまな舞台で活躍されるアスリートを応援し続けるとともに、「社会に貢献する経営」、「スポーツで日本を元気に」という理念のもと、日本のスポーツの発展に寄与していけるよう、共に邁進してまいります。



トピックス

1 ベースアップの実施

昨今の継続的な物価の上昇を考慮し、更なる従業員の生活支援に取り組むため、ノジマ及び、アイ・ティー・エクス株式会社（以下、ITX）、ITXコミュニケーションズ株式会社、株式会社アップビートのグループ会社3社につきましてベースアップの実施を決定いたしました。

ノジマにおいては、約3,000名の従業員を対象に、2022年12月給与分より一律2万円、グループ会社3社においては、合計約3,000名の従業員を対象に、2023年4月給与分より平均1万円のベースアップを実施いたしました。

さらに、グループ会社3社は合計約1,000名のパート・アルバイトの時給を100円アップいたしました。

ノジマグループは、今後も従業員のワークライフバランスの向上に努めるとともに、働きがいのある会社NO. 1を目指すべく、従業員、お客様、株主の皆様が幸せになれる企業への成長に努めてまいります。



2023年4月5日 日本テレビ/news every.

2 社内資格「通信費コンサルタント」制度新設

2023年1月より、社内資格制度「通信費コンサルタント」の運用を開始いたしました。役員・本部従業員を含む約8,000名の従業員が資格取得を目指しています。ノジマでは、お客様スマホのご相談はヘルパーではなく、全て自社の従業員が承っています。偏りのない全てのキャリアをご案内できるよう自己育成を進めることを目的とし、制度運用を決定いたしました。2023年3月末時点では428名が資格保有しています。

スマホに関するお困りごとを全てノジマで解決できるよう、必要な知識やコンサル力を身に付け、社会に貢献してまいります。



3 ITXと吸収分割契約を締結

2023年2月21日、連結子会社であるITXとの間で吸収分割契約を締結いたしました。ノジマを吸収分割会社、ITXを吸収分割継承会社とする会社分割により、ノジマのドコモショップ運営事業に関する権利義務の一部をITXに継承しております。

ノジマが運営するドコモショップ14店舗と、ITXが運営するドコモショップ168店舗が持つ経営資源・事業ノウハウを統合することで、キャリアショップ運営事業環境に対応し、より迅速で効率的な経営の実現を図ってまいります。



4 Global Logic Japanとの協創プロジェクト

2022年6月より、GlobalLogic Japan 株式会社と、DX 戦略の実行・具現化の加速に向けた協創プロジェクトを開始しております。

店舗におけるユーザー体験や「コンサルティングセールス」の質をより高められるよう、店舗内デジタル施策を検討し、実際の店舗で試行・検証する Proof of Concept(PoC)に取り組んでいます。店舗観察・インタビュー調査から得られた分析をもとにアイデアを考案しておりますので、より実現性を高め、お客様接点の強化につなげられるよう、今後もプロジェクトを遂行してまいります。



5 Thunder Match Technology Sdn. Bhd.の売収

2023年2月21日、ノジマの海外子会社である Nojima APAC Limitedが Endless Momentum Sdn. Bhd.との間で、Thunder Match Technology Sdn. Bhd.(以下、TMT) の株式を100%譲り受ける株式譲渡契約を締結しました。

TMTは、マレーシアにてパソコン、携帯電話などの情報通信商品を販売している会社であり、現在49店舗を運営しております。実質 GDP成長率が3~5%にて推移しているマレーシアの環境下にて、更なる成長が期待できる会社です。

マレーシア国内の出店地域の網羅性とあわせて、物流・配送関連業務の統合と TMTの強みである情報通信商品の拡充によって、多くのお客様に喜ばれるための運営基盤を構築してまいります。

事業内容: 情報・通信商品を扱う小売業

資本金: RM2.4M(約7,125万円)

決済予定月: 2023年5月末



■ グループ会社、コネクシオをご紹介します。

CONEXIO

2023年3月にノジマグループ入りした「コネクシオ株式会社」（以下、コネクシオ）は、1992年に日本初のドコモショップをオープンして以降、携帯電話市場の拡大とともに成長を続け、現在では業界のリーディングカンパニーの1社となりました。キャリアショップの運営を中心としたコンシューマ事業、法人向けモバイルソリューション提供を中心とした法人事業の2つの事業領域において、様々な商品・サービスをお届けしています。2023年3月期のコネクシオの売上高は1,894億円、営業利益は51億36百万円、経常利益は52億21百万円です。



■ コネクシオの事業内容

コンシューマ事業

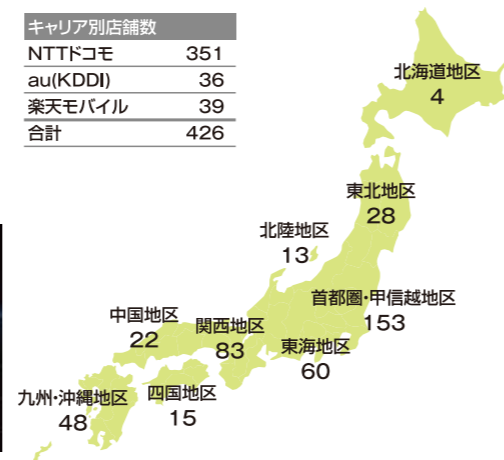
日本全国で、ドコモショップ、auショップなどのキャリアショップを約426店舗展開するほか、保険ショップ「ほけんの窓口」を7店舗運営しています。また、スマホの操作・活用をお手伝いする当社オリジナルのスマホ教室「暮らしのスマホ教室」の展開や、当社独自開発のスマートフォン用画面保護フィルム「LUMIERA」の販売を行っています。



暮らしの
スマホ教室



キャリア別店舗数	
NTTドコモ	351
au(KDDI)	36
楽天モバイル	39
合計	426



法人営業

モバイルデバイスとアプリケーションの調達から保守運用までを一元的にサポートするマネージドサービスや、IoTソリューションの提供を通じて、法人顧客のDXを支援しています。また、決済サービスでは、コンビニエンスストアへのプリペイドカードの販売やプリペイドカードの発行ビジネスを行っています。

■ コネクシオの成長戦略

コネクシオでは、ノジマ流の考え方を社内に浸透させることで、人材育成を進め、グループシナジーの早期創出を目指してまいります。

◆ CSRの取り組み

スポーツを通じて日本を元気に

◆ノジマ Tリーグ(卓球)

2018年に開幕した卓球「Tリーグ」にタイトルパートナーとして協力しております。Tリーグが掲げる「世界 NO.1 の卓球リーグを実現する」や「卓球を通じて人生を豊かに」という理念を応援しております。6月には2024年のパリ五輪の選考ポイントの対象となるTリーグ 個人戦 NOJIMA CUPが開催。今後もノジマ Tリーグ所属選手の世界的活躍が期待されます。



◆ノジマステラ神奈川相模原(女子サッカー.WEリーグ)

2016年になでしこリーグ2部で優勝し、神奈川県内初のなでしこリーグ1部入りを果たしました。2021年より、初年度参入チームとして、日本初の女子プロサッカーリーグ「WEリーグ」へ参入。プロとしての自覚と責任、誇りを持ち、今後も日本女子サッカー界の発展や女性活躍社会への貢献をしてまいります。



◆横浜 DeNAベイスターズ(プロ野球)

2008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。本拠地の横浜スタジアムで、当社のコンセプトとあわせた「デジタル一番星 DAY」を開催。また、今シーズンよりユニフォームの変更と合わせて胸の位置にノジマロゴが移動し、より見やすくなりました。今年でスポンサーとなり15周年となるため、スポンサー15周年記念として15個の企画を行なってまいります。



◆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

2015年に発生した箱根山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、「箱根を元気に!」をコンセプトに開催された大会も今年で第7回目となりました。昨年度より始めた賞金の一部の箱根町への寄付も、引き続き実施してまいります。



◆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の参加、小学校でのあいさつ運動等を通じ、社会貢献活動も継続しております。



◆NHK杯国際フィギュアスケート競技大会

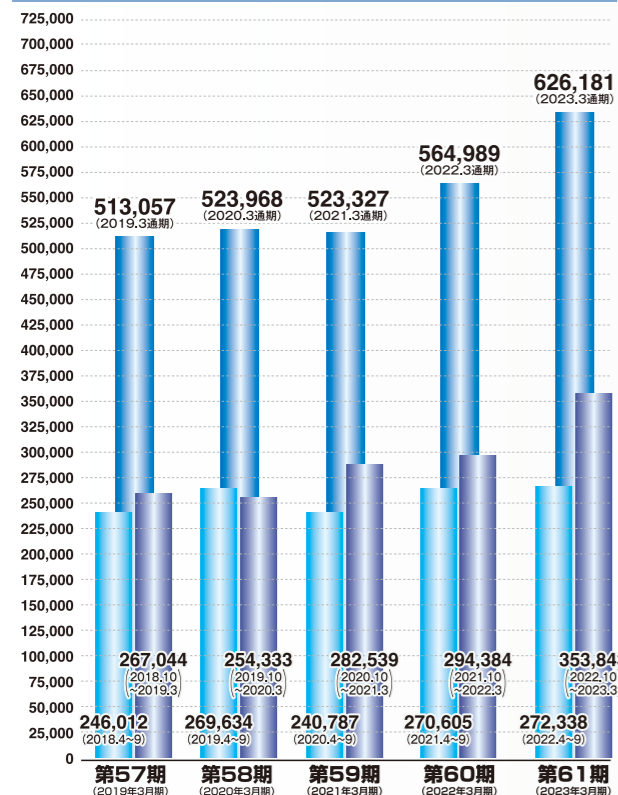
2019年よりNHK杯国際フィギュアスケート協議大会の協賛を行っております。2022年北京オリンピックにおいて、日本人選手のメダル獲得の活躍もあり今後も世界で活躍する選手達を応援してまいります。

財務ハイライト

連結

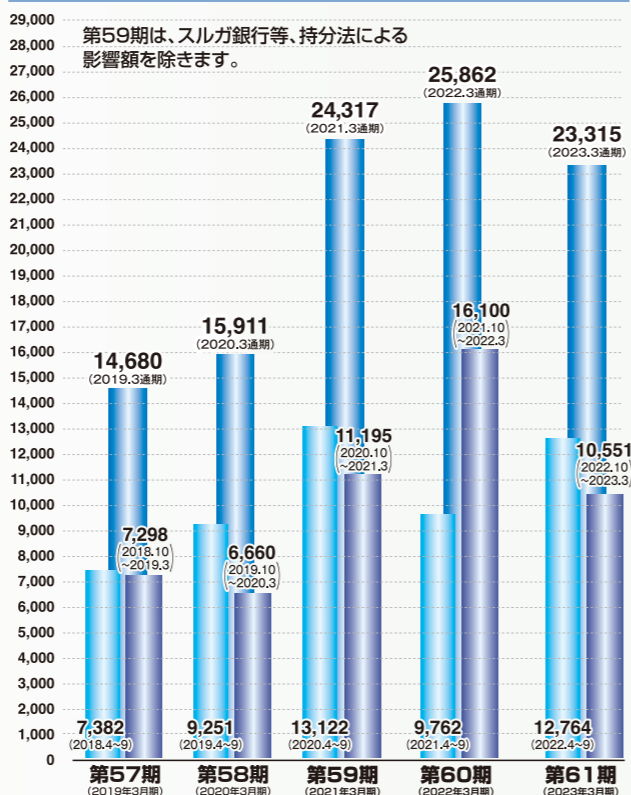
■ 売上高 / 6,261億 81百万円 ■ 経常利益 / 362億 46百万円

売上高の推移



■ 親会社株主に帰属する当期純利益 / 233億 15百万円

親会社株主に帰属する当期純利益の推移



(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57期 2019年3月期	第58期 2020年3月期	第59期 2021年3月期	第60期 2022年3月期	第61期 2023年3月期
売上高	513,057	523,968	523,327	564,989	626,181
経常利益	21,046	24,218	36,137(*)	35,890	36,246
親会社株主に帰属する当期純利益	14,817	15,911	24,317(*)	25,862	23,315
1株当たり当期純利益(円)	148.42	158.56	534.21	261.44	238.83
総資産額	307,735	286,247	340,183	326,952	555,905
純資産額	81,608	90,268	144,296	140,101	161,056
自己資本比率	25.9%	30.8%	41.8%	41.6%	28.2%

*第59期の経常利益、親会社に帰属する当期純利益は、スルガ銀行持分法による影響額285億円を除いております。
*57期の連結会計年度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定しております。

決算の概況

連結

(単位:百万円、単位未満切り捨て)

連結貸借対照表

	第60期	第61期
資産の部		
流動資産合計	183,963	352,970
固定資産合計	142,988	204,619
資産合計	326,952	557,589
負債の部		
流動負債合計	126,971	290,606
固定負債合計	59,879	105,552
負債合計	186,851	396,158
純資産の部		
資本金	6,330	6,330
剰余金その他	133,054	154,136
自己株式	▲5,221	▲6,002
株主資本合計	134,163	154,464
その他の包括利益累計額合計	1,903	2,427
新株予約権	2,557	2,682
非支配株主持分	1,476	1,856
純資産合計	140,101	161,430
負債純資産合計	326,952	557,589

61期は2023年3月31日現在。
60期は2022年3月31日現在。

連結損益計算書

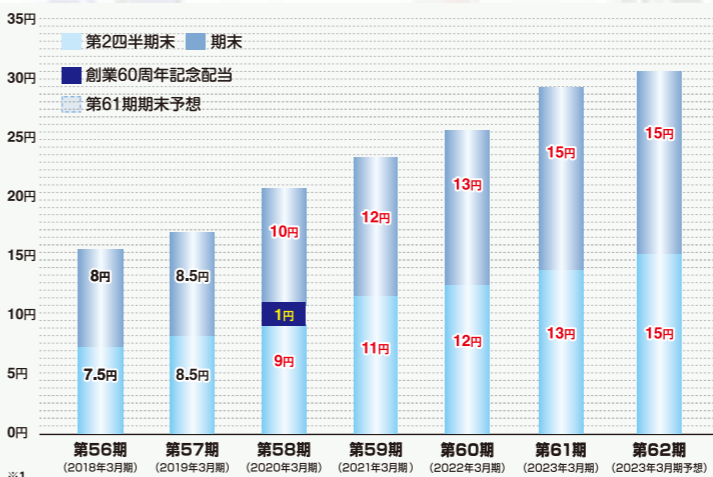
	第60期	第61期
売上高	564,489	626,181
売上総利益	166,644	181,617
営業利益	33,166	33,538
経常利益	35,890	36,213
税金等調整前当期純利益	38,705	36,078
親会社株主に帰属する当期純利益	25,862	23,785

連結キャッシュ・フロー計算書

	第60期	第61期
キャッシュ・フロー		
営業活動によるキャッシュ・フロー	42,895	34,594
投資活動によるキャッシュ・フロー	9,029	▲79,870
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲19,964	30,618
現金及び現金同等物の期首残高	18,513	51,004
現金及び現金同等物の期末残高	51,004	37,127

61期は2022年4月1日から2023年3月31日まで。
60期は2021年4月1日から2022年3月31日まで。

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62期の配当予想は中間15円・期末15円の計30円としております。

*第56期から第60期の連結会計年度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及び、配当金の推移を算定しております。