

■ 会社の概要 (平成27年3月31日現在)

商 号	株式会社 ノジマ(JASDAQ:7419)	
英 文 名	Nojima Corporation	
設 立	昭和37年4月	
資 本 金	56億6,981万円	
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 常務執行役 野島 亮司 ● 取締役 兼 執行役 福田 浩一郎 ● 取締役 兼 執行役 鋼島 賢一 ● 取締役 兼 執行役 温 盛 元 ● 取締役 兼 執行役 山内 涉 ● 取締役 兼 執行役 石坂 洋三 ● 取締役 兼 執行役 荻原 正也 	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役 (社外) 星名 光男 ● 取締役 (社外) 五味 康昌 ● 取締役 (社外) 久野良木 健 ● 取締役 (社外) 野村 秀樹 ● 取締役 (社外) 吉留 真 ● 取締役 (社外) 麻生 光洋 ● 取締役 (社外) 経沢 香保子 ● 執行 役 久留 正教 ● 執行 役 城所 俊雄 ● 執行 役 山崎 淳

(平成27年6月18日現在)

従 業 員 数 : 社員 3,251名 / 契約社員・パートタイマー 4,430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、「優待割引券(最大10%割引)」を年2回贈呈
贈 呈 基 準	所有株式数100株以上500株未満の株主に対し10,000円分の優待割引券を、同500株以上2,000株未満の株主に対し25,000円分の優待割引券を、同2,000株以上の株主に対し50,000円分の優待割引券を、それぞれ半期毎1回、贈呈します。
利 用 方 法	現金、デビットカード、ノジマジヤックスカード、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、ノジマエアー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 (http://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。

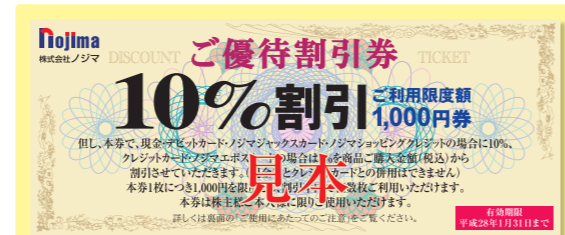
■ 株主メモ (平成27年3月31日現在)

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 / 東京都江東区東砂七丁目10番11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。



株主のみなさまへ

第53期 事業報告書 平成26年4月1日 ▶ 平成27年3月31日



株主優待制度を実質拡充!

当社は平成27年7月1日を効力発生日として株式分割を行います。株主優待制度につきましては、これまでと変わらず、毎年3月31日現在および9月30日現在の当社株主名簿に記載又は記録された株主様のうち、1単元(100株)以上ご所有の株主様を対象といたします。

株式分割後の最低投資単位をご所有の株主様も優待の対象となりますので、実質的な制度拡充となります。



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」専用メールアドレス 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覧いただけます。
- 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/>



■ ノジマの志

お客様に
デジタルGS4を普及させ、人類の発展に貢献する。
【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
■ トップインタビュー	P. 3～5	■ 決算の概況	P. 12
■ ITX子会社化	P. 6	■ 連結キャッシュ・フロー計算書	P. 13
■ 中期経営計画	P. 7～8	■ 四半期数値推移	P. 14
■ トピックス	P. 9	■ 会社の概要・株主メモ・株主優待のご案内	P. 15
■ 新店紹介・店舗数推移	P. 10		

■ 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、当社第53期(平成27年3月期)の事業報告書をお届けするにあたり、当社グループの業績の概況についてご報告申し上げます。

平成27年3月期の経済環境は、政府・日銀による各種政策等の効果もあり、消費税率引き上げや天候不順の影響がみられるものの、国内景気は緩やかな回復基調が続いています。個人消費につきましても、総じて下げ止まりの状況にあるとみられております。

家電流通業界におきましては、エアコン等季節家電を中心に需要が減少しましたが、大型テレビにおいて4Kテレビが販売台数、金額ともに構成比を増すなど、平均単価の底上げがみられました。また、情報通信業界におきましては、携帯電話販売台数の増加が頭打ちの中で顧客の囲い込みが進みつつあります。

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」を実現するため、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ソリューション提案の充実に持続的に取り組んでまいりました。

また、平成27年3月には携帯電話販売代理店会社であるアイ・ティー・エックス株式会社(以下、ITX)を当社グループに迎え、来るべきIoT(Internet of Things)時代に向けて、「デジタル家電専門店運営事業」と「キャリアショップ運営事業」を経営の両輪として位置づけました。

以上の結果、平成27年3月期の売上高は2,440億67百万円(前年同期比111.8%)、営業利益は64億72百万円(前年同期比106.0%)、経常利益は67億36百万円(前年同期比88.3%)、当期純利益は35億78百万円(前年同期比81.4%)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6円増配し、1株につき18円とさせていただきます。

当社グループは第54期からの3年間で、家電販売店という枠組みを超えて進化し、世の中に新しい価値を提供する基盤整備を行うステージであると考え、平成30年度3月期を最終年度とする3カ年の中期経営計画を策定いたしました。本計画のもと、「デジタル家電専門店運営事業」「キャリアショップ運営事業」それぞれの経営基盤および収益体制の強化を図ると同時に、「Nojima4.0」へのバージョンアップを目指します。

通信をハブとしてあらゆる家電がつながる大きなパラダイムシフトが起こると予想されるIoT時代におきまして、当社は自らがポータルとなり、「世の潮流やお客様のライフスタイルの変化を先取って、その目指すべき方向を常に革新する」ことを一層推進してまいります。

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、皆さまの変わらぬご支援とご指導をよろしくお願い申し上げます。

代表執行役社長 野島 廣司

■ トップインタビュー

IoT時代の新たな幕が開きつつあります。 ノジマグループは、ノジマとITXのシナジー効果により、 売上高1兆円を目指します。

Q. 第53期における最大のトピックであるITXの買収について、その理由はどのようなものでしょうか。

通信・スマートフォン事業においては、今後は量ではなく質の勝負となることが必至であり、当社のセールスの質の高さが大いに生きてくると考えられます。全国規模で展開するITXに当社の質を波及させることで、ITXが当社グループの業績に大きく貢献し得る存在となります。

また、あらゆるモノがインターネットにつながるIoT時代に向けて、「Nojima4.0」へとバージョンアップさせる中期経営計画を策定いたしました。その計画の実現において、**モノの販売を行うノジマと通信の販売を行うITXのシナジー効果を発揮させていくことが非常に重要**だと確信しております。

すなわち、ITX買収は単なる携帯電話販売事業の拡大ではなく、**IoT普及をにらんで新しいビジネスを展開するための布石**でもあります。

Q. 第53期を振り返っていかがでしたか。また、今期の新たな取り組みをお聞かせください。

第1四半期の市場環境は消費税率引き上げの影響があり非常に悪い状況でしたが、第2四半期では天候不順によりエアコン需要が伸び悩んだにもかかわらず、構造改革の成果が表れ、復調いたしました。第3、第4四半期はその勢いを継続させて上方修正を行い、最終的には予想以上の業績を残すことができました。景気が回復基調にあるとはいえ、消費者の節約志向は続き、商品選択にも慎重になっております。販売時における商品説明の重要性が増している中で、質の高いコンサルティングセールスを強みとする当社の存在感が高まった結果であると考えられます。

ITX買収以外では、増加する訪日外国人観光客のインバウンド消費の取り込みを狙い、全店免税店化を行いました。また、ベトナム家電量販店・チャンインデジタルワールド社への追加出資も決定し、関係性を深化しています。

今期については、家電販売店10店舗以上を新規出店するほか、携帯キャリアショップの積極的な店舗改装等の実施および人材の質の向上により、1店あたりの収益力を高めていきます。また、当社PBである「ELSONIC」のアイテム数を、現在の400から大幅に拡大して、独自色のある品揃えを強化していきます。

家電と通信のシナジー効果を発揮させた新しいサービスを提供できるのは当社グループだけであり、ITX買収の効果を十分に出していきたいと考えています。

Q. 中長期的な視点から、今後の成長戦略を教えてください。

当社は創業以来、世の潮流やお客様のライフスタイルの変化を先取りして、目指すべき方向を常に革新してまいりました（前ページ参照）。今期より3年間は、「デジタル家電専門店運営事業」と「キャリアショップ運営事業」を経営の両輪として、それぞれの経営基盤を強固にし、収益体質の強化を図ると同時に、**2020年に「Nojima4.0」へとバージョンアップし、世の中に新しい価値を提供するための基盤整備をするステージ**であると位置づけております。

具体的には、**①国内の積極的・戦略的な出店**：毎年10店舗以上のドミナント出店を継続。携帯キャリアショップの店舗の質の向上と、改装およびスクラップ&ビルドを推進、**②質の高い人材の確保・教育**：ITXの人材採用力の強化、連結子会社であるビジネスグラウンドワークスの活用による研修などで人材の質を向上、**③ITX取得による効果の発現**：ノジマのコンサルティングセールスとITXの



企画力とで、スマートライフ化の実現へ、**④プライベートブランド「ELSONIC」の拡大**、**⑤海外展開の推進**を進めてまいります。

人材の採用と育成については、これまでメーカー、キャリアのヘルパーに頼らず、質の高い自社従業員により店舗運営を行ってきました。今期もグループで550名以上の大量採用を目標としています。派遣従業員の割合を縮小するとともにITXの採用力を強化することで、大きく収益を伸ばしていきます。研修も充実させてグループ全体の人材の質を高め、個人の成長を会社の成長につなげます。

海外出店については、資本提携先のチャンインデジタルワールド社（ベトナム・ハノイ市）が当社の指導により順調に成長を続けており、出資額を30%に増やして関係を強固にし、将来的に当社の収益に貢献できるようになることを期待しています。

これらの施策により、**2018年3月期には売上高5,000億円**、そして「Nojima4.0」の時代には**売上高1兆円の実現**を目指します。

Nojima4.0バージョンアップの歴史

年代	潮流	Version	キーワード	主力商品
1960	<アナログ時代> ・東京オリンピック開催 ・高度経済成長	Nojima1.0 創業(1959年)	「御用聞き」 モノをご紹介	・洗濯機 ・冷蔵庫 ・白黒テレビ
1980	<デジタル時代> ・バブル経済と崩壊 平成不況へ	Nojima2.0 カテゴリーショップ設立 売上100億円突破(1989年)	「提案販売」 モノの組み合わせ	・オーディオ ・カラーテレビ ・ビデオ ・PC
2000	<通信・インターネット時代> ・ネットの普及 ・音源ネット配信へ	Nojima3.0 通信機器商社設立 売上800億円突破(2000年)	「コンサル営業」 モノの最適化	・インターネット ・ガラケー ・携帯端末
2014 2015	・IoT時代の兆し ・家電製品の多くがスマホへ集約	ITX買収 売上2,400億円突破(2014年) 売上5,000億円突破(2017年)	「コンサル営業の進化」 デジタルGS4の普及へ	・薄型液晶テレビ (デジタル)家電 通信(スマホ)
2020	<本格的なIoT時代> ・東京オリンピック開催	Nojima4.0 売上1兆円突破をめざす	お客様の スマートライフのハブへ	通信をハブとした さまざまな製品とサービス

1960年代には白物家電の提供により、戦後の日本に新しいライフスタイルをもたらした(Nojima 1.0)、1980年代にはAV家電の提供によりライフスタイルの向上を実現しました(Nojima 2.0)。そして、2000年から現在に至るPC・インターネット普及期(Nojima 3.0)から、来るIoT時代へと、お客様の新しいスマートライフの創造をお手伝いしてまいります(Nojima 4.0)。

ITX(株)を買収、子会社化

当社は、平成27年3月、アイ・ティー・エックス株式会社(以下、ITX)の株式の99.0%を取得し、子会社化いたしました(平成27年6月18日現在100%)。

ITXは、昭和61年の設立以来、ドコモ、au、ソフトバンクなどの移動体通信事業者の一次代理店としてキャリアショップを全国的に展開してきた企業であり、通信事業へのお客様のニーズの高まりとともに順調に業績を伸ばしてきています。

今回の子会社化で、ITXの高い収益力や広範な店舗網と、当社グループの強みである「コンサルティングセールス」によるお客様ニーズへのきめ細やかな対応や、人材採用力と教育ノウハウを相互に活用し、双方の課題を解決することで、携帯販売代理店業界における当社グループのシェアを高めてまいります。



ITXとともにノジマグループが目指すもの

- ・来るIoT発展期(普及期)において、お客様の新しいライフスタイル創造パートナーとなる。
- ・そのためにまず、デジタル家電に加え、通信も経営の両輪とすべく質の強化を図っていく。

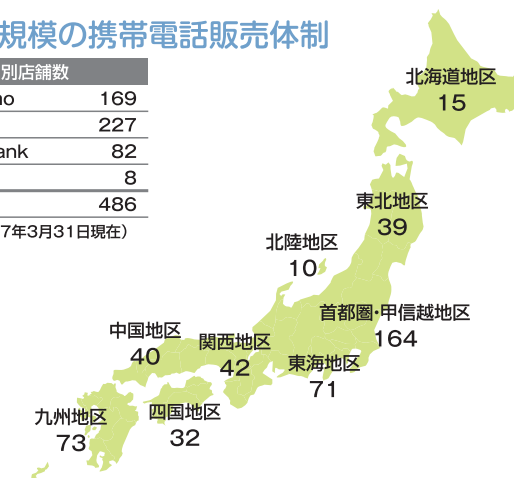
ノジマグループは「優秀な人材」「充実の教育体制」によりコンサルティングセールスを実践しています。スマートフォンの普及によって、お客様はキャリアショップに対して、より高い専門性と広範な知識・技術を求めるようになってきていますが、今後は、ノジマグループの強みである「コンサルティングセールス」と、ITXの「全国規模の携帯電話販売網とその運営力」を互いに結集することで、さらなる利益創出のチャンスが見込めると考えております。両社の強みを共有することで、日本一の質を誇る販売代理店体制を確立してまいります。

ITXの概要

業 種	携帯電話販売		
代 表 者	代表取締役社長 荻原正也		
住 所	東京都港区芝浦四丁目13番23号 MS芝浦ビル6階/9階		
設立年月日	平成24年8月16日		
営業開始日	平成12年4月1日		
従 業 員	2,518名(正社員1,030名 平成27年3月末現在)		
業 績	売上高:2,463億円 (連結 平成27年3月期) 営業利益: 91億円	経常利益:86億円 当期純利益:79億円	連結子会社 4社 持分法適用 1社
財 務 状 況	総資産 : 919億円 (連結 平成27年3月期)	純資産 : 212億円	

全国規模の携帯電話販売体制

キャリア別店舗数	
docomo	169
au	227
SoftBank	82
その他	8
合計	486
(平成27年3月31日現在)	



株式分割を決定!

平成27年7月1日を効力発生日として、当社普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行います。投資単位あたりの金額を引き下げることで、投資家の皆さまにとって、より投資しやすい環境を整えるとともに、投資家層のさらなる拡大と当社株式の流動性の向上を図るものです。

※株式分割後も、15ページの「株主優待のご案内」のとおり基準で株主優待を贈呈します。

大幅な増配を実施!(12円→18円へ)

第53期の配当金につきましては、1株につき18円とさせていただきます。これにより年間配当金は、前年実績から6円増配の30円とさせていただきます。

なお、第54期の配当金につきましては、中間18円・期末18円の計36円とする予定です(株式分割後は中間9円・期末9円)。

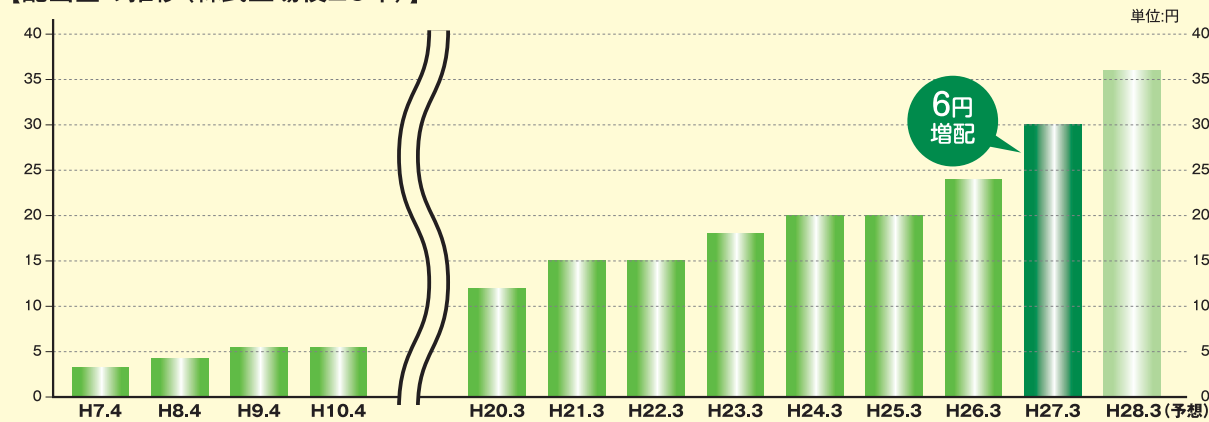
Q. 株主の皆さまへメッセージをお願いします。

安定成長と安定配当が当社の基本方針であり、上場以来20年間で減配は一度も行っておりません。今期の期末配当は、来期以降の大幅な増収・増益が見込めるために1株あたり6円増配し、前期の1.5倍にあたる18円といたしました。来期には通期で36円(株式分割後は18円)と、上場初年度の12倍もの配当を予定しております。また、株式の分割も行まいります。業績を向上させることで株主価値も向上させ、業績を恒久的に成長させていくことで恒久的に配当を増加させる。上場以来のこの方針を、今後も維持していきます。

当社には、ノジマの発展を応援し続け、株式を長期保有していただく株主の方が多く、感謝しております。今後も中期経営計画に則り、さらに長期にわたって成長し続けることで、株主の皆さまの期待に応えてまいります。

これからも従業員の育成を充実させ、質を伴う規模の拡大を続けてまいりますので、当社との関わり合いをさらに強化していただけるようお願いいたします。

【配当金の推移(株式上場後20年)】



※平成16年8月に株式分割(1株を2株) 平成16年3月期以前は、株式分割後に換算して表示 ※平成27年7月に株式分割(1株を2株)予定

■ 中期経営計画を発表!

～「Nojima4.0」への道～

今後、通信をハブとしてあらゆる家電が繋がっていくIoT (Internet of Things)時代の到来が予想される中、現在は、ノジマグループにとって、「世の潮流やお客様のライフスタイルの変化を先取りし、その目指すべき方向を常に革新する」ことを一層推進し、家電販売店という枠組みを超えて進化し、世の中に新しい価値を提供する基盤整備をしていくステージであると考えております。

2015年3月に携帯電話販売代理店会社であるITXをグループに迎え、「デジタル家電専門店運営事業」と「キャリアショップ運営事業」を経営の両輪として位置づけております。来るべきIoT時代に、世の中に新しい価値を提供できる体制の準備期間として、この3年間でそれぞれの経営基盤を強固にし、収益体質の強化を図ると同時に「Nojima4.0」へのバージョンアップを目指すことを目的とし、2018年3月期を最終年度とする3カ年の中期経営計画を策定いたしました。

中期経営計画における目標			
	2015年3月期実績	2018年3月期目標値	2015年3月期対比
売上高	2,440億円	5,000億円	2.0倍
EBITDA	95億円	245億円	2.6倍
経常利益	67億円	150億円	2.2倍
のれん償却前当期純利益	42億円	141億円	3.4倍
ROE	11.0%	15%以上	+4pt程度
自己資本比率	14.3%	20%以上	+6pt程度

※EBITDA=経常利益+支払利息+減価償却費+のれん償却額

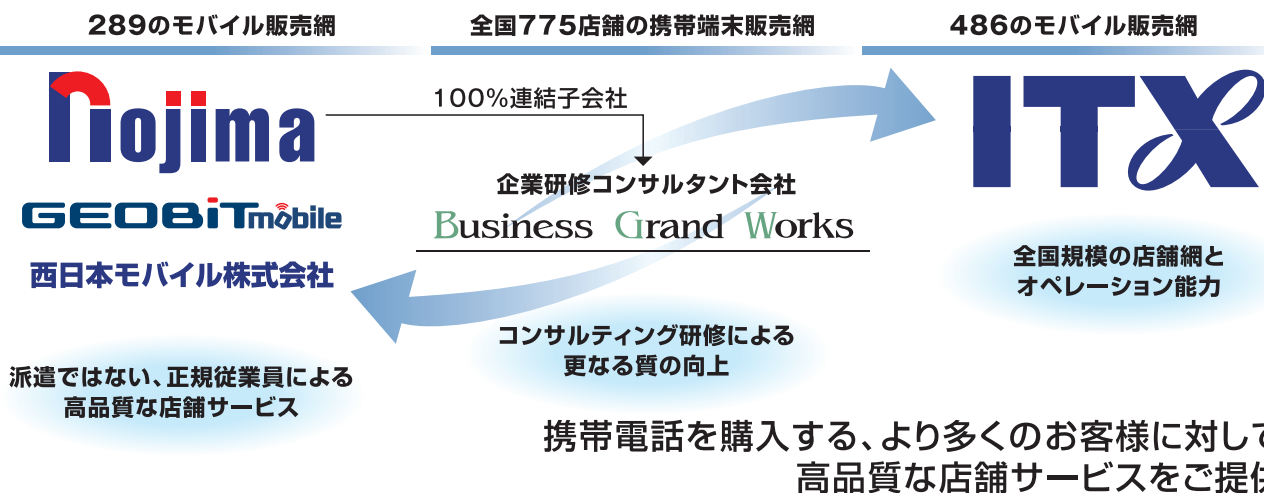
本中期経営計画における具体的な施策

1 国内への積極的・戦略的な出店	<ul style="list-style-type: none"> ■ノジマ(デジタル家電専門店)は首都圏へ毎年10店舗以上のドミナント出店を継続 ■キャリアショップは改装およびスクラップ&ビルドを進め、店舗の質を高めていく <small>※キャリアショップの出店計画は本計画の目標数値には織り込まず</small>
2 質の高い人材の確保・教育	<ul style="list-style-type: none"> ■ITXの新卒採用力を強化し、質の高い人材を確保 ■連結子会社ビジネスグラウンドワークスの研修の活用と充実した教育体制で人材の質を高める
3 ITX取得による効果の発現	<ul style="list-style-type: none"> ■ITX法人事業部でのデジタル家電・サービス販売 ■ノジマのコンサルティングセールスとITXの企画力とで、スマートライフ化の実現へ ■ノジマとITXの重複機能の一本化を推進
4 エルソニック(PB)の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■価格競争力と品質に優れ、独自色のある品揃えの充実 ■現在の約400のアイテム数を大幅に拡充予定
5 海外展開の推進	<ul style="list-style-type: none"> ■既に進出済みのカンボジアやベトナムにおける更なる出店の検討 ■その他の東南アジア諸国を中心に店舗展開を検討 <small>※海外の出店計画は本計画の目標数値には織り込まず</small>

ノジマグループはお客様のスマートライフのハブへ



ノジマの育成手法とITXの販売網の融合



お客様の全く新しいライフスタイルを創造するお手伝いをしていく会社に

■ 新店紹介



■ イオンモール木更津店(平成26年10月18日オープン)



■ 川崎小田栄店(平成26年9月20日オープン)



■ NEW城山店(平成27年3月14日オープン)

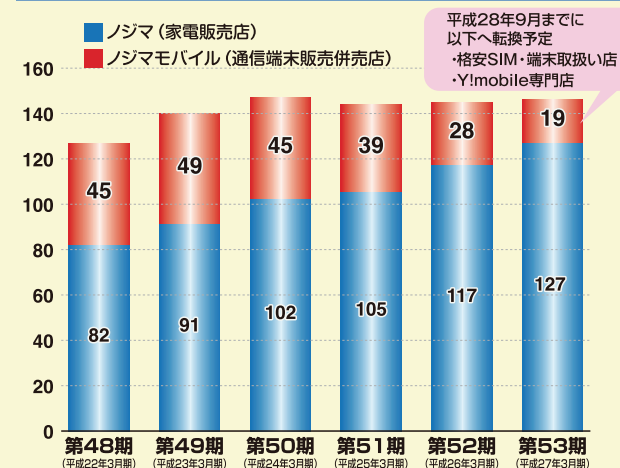
- 川崎中原店(平成26年12月6日オープン)
- ウニクス川越店(平成27年3月13日オープン)
- ららぽーと富士見店(平成27年4月10日オープン)

家電販売店は、下期にイオンモール木更津店、川崎中原店など4店舗の出店を行った結果、127店舗となりました。上期も、既存店舗のスクラップ&ビルドを行う一方で、条件の良い出店を行ってまいります。

通信専門店は、ITXの子会社化で、ITXの運営するキャリアショップ直営店257店舗、FC店228店舗、その他通信専門店1店舗、計486店舗が店舗網に加わったことにより、651店舗となりました。通信専門店は、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。

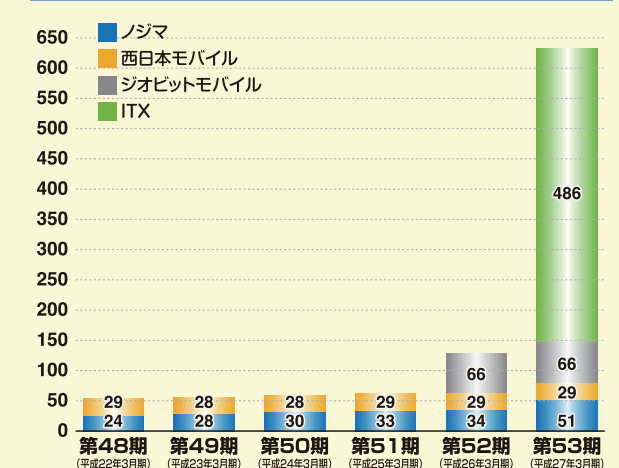
■ 店舗数推移 (セグメント別)

デジタル家電専門店運営事業 店舗数推移



※高級オーディオ専門店「audio square」除く ※ノジマ 平成27年3月末時点で124店舗に通信端末販売コーナーあり

キャリアショップ運営事業 店舗数推移



※「ノジマモバイル」の19店舗はデジタル家電専門店運営事業に含めています。

■ トピックス

1 ベトナム家電量販店の株式を追加取得

当社は、ベトナムで家電小売事業を展開するチャンインデジタルワールド株式会社の株式を追加取得し、持分法適用会社化することを決定しました。

当社は、平成26年1月に同社株式の10.01%を取得しておりますが、この度、提携関係のさらなる強化を図るため、同社株式を追加取得することといたしました。当社の持株比率は30.78%となります。

この度の株式追加取得を契機として、今後の急成長が期待できるベトナム家電小売市場への本格的参入を進めるとともに、同社の収益拡大による配当収入の増加や、海外市場における日系メーカーとの関係強化を図ってまいります。



2 公共料金収納サービスを開始!

ノジマとノジマモバイルの全店舗において、「公共料金収納サービス」を開始いたしました。家電小売店舗の店頭で公共料金のお支払いが可能となるサービスは、業界初の取り組みです。

公共料金収納サービスの対象は、携帯電話、NTT利用料、電気、ガス、水道などの各種料金です。ノジマ全店舗のレジにて、コンビニ等と同様に、支払用紙でのお支払いが可能となっております。さらに、ノジマでは、コンビニでは実現が難しいサービスとして、お支払い内容をもとに、通信料金等をお安くするための無料相談を実施しております。

本サービスにより、お客様の来店機会を増やすとともに、コンサルティングという当社の強みを活かしてお客様に喜ばれ、家電流通業界での差別化を図ってまいります。



日本経済新聞(2014.12.03)

3 ELSONIC商品ラインナップ拡充

ノジマが企画・開発するプライベートブランド「ELSONIC」の製品ラインナップについては、今年度中に現在の約2.5倍にあたる1,000品目へと拡充してまいります。

当社はこれまでも、他社に先駆けてPB商品を開発し、お客様のさまざまなニーズにお応えしてまいりました。最近の家電製品は高性能・高価格品の人気が高まっていますが、一方で、シンプルな機能で低価格な製品に対する需要も根強いことから、さらなるラインナップ拡充で、お客様に多様な選択肢をご提供してまいります。

今後は、4Kテレビや録画機能付きLEDセンサーライトなど最新機能を備えた商品や、スマートフォンと連動させて歩数や睡眠時間などを管理できる腕時計型ウェアラブル端末など、IoT時代を先取りした商品の展開も進めます。

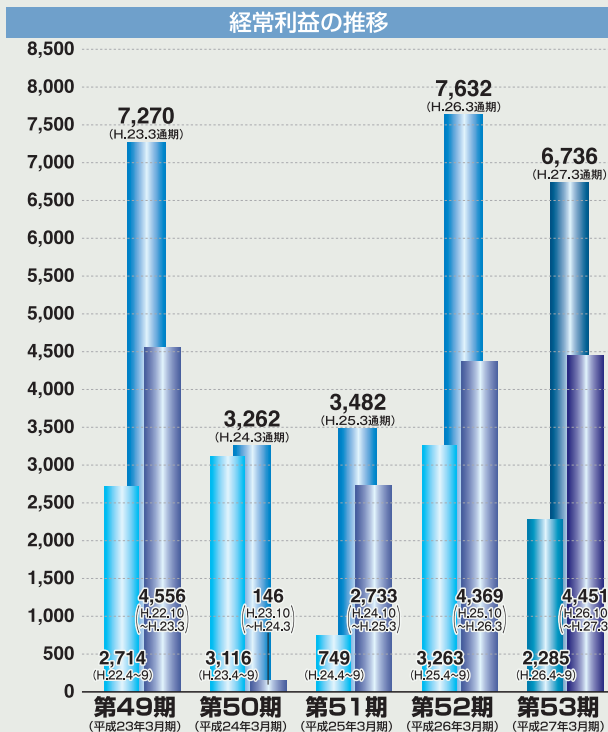
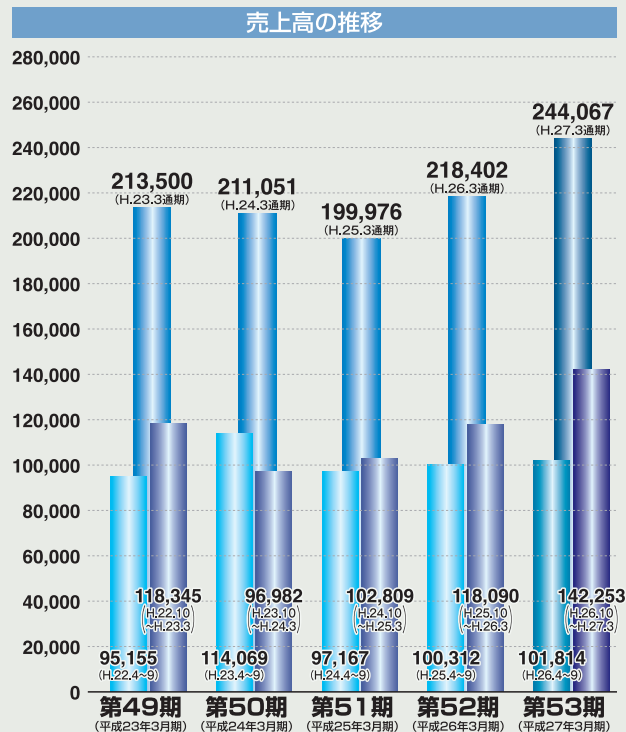


日本経済新聞(2015.03.24)

財務ハイライト

連結

■ 売上高 / 2,440億 67百万円 ■ 経常利益 / 67億 36百万円 ■ 純利益 / 35億 78百万円 (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49期 平成23年3月期	第50期 平成24年3月期	第51期 平成25年3月期	第52期 平成26年3月期	第53期 平成27年3月期
売上高	213,500	211,051	199,976	218,402	244,067
経常利益	7,270	3,262	3,482	7,632	6,736
純利益	3,708	2,119	1,848	4,394	3,578
1株当たり純利益(円)	198.16	111.81	96.96	213.52	151.23
総資産	64,054	65,688	70,631	94,650	236,104
純資産	20,678	22,405	24,088	31,530	34,357

決算の概況

(平成27年3月31日現在)

連結

貸借対照表 第53期は平成27年3月31日現在。第52期は平成26年3月31日現在。

	第52期	第53期
資産の部		
現金及び預金	7,123	10,477
売掛金	25,579	55,288
商品及び製品	21,861	33,323
繰延税金資産	1,314	4,146
未収入金	5,824	5,434
その他	691	1,469
貸倒引当金	▲0	▲67
流動資産合計	62,394	110,071
建物及び構築物	7,577	11,890
土地	7,993	8,182
その他	3,661	2,706
有形固定資産合計	19,232	22,779
のれん	2,716	20,356
契約関連無形資産	—	67,831
その他	789	1,400
無形固定資産合計	3,506	89,588
敷金及び保証金	6,534	9,772
その他	2,998	3,936
貸倒引当金	▲16	▲43
投資その他の資産合計	9,516	13,665
固定資産合計	32,255	126,032
資産の部合計	94,650	236,104

	第52期	第53期
負債の部		
買掛金	25,155	51,931
1年内返済予定の長期借入金	3,728	7,511
未払金	4,417	7,473
未払法人税等	2,685	2,645
未払消費税等	345	2,760
ポイント引当金	2,658	2,291
その他	7,032	6,971
流動負債合計	46,023	81,585
長期借入金	11,270	89,159
販売商品保証引当金	2,812	3,200
退職給付に係る負債	1,927	4,370
繰延税金負債	—	21,924
その他	1,086	1,508
固定負債合計	17,096	120,162
負債の部合計	63,119	201,747
純資産の部		
資本金	5,669	5,669
資本剰余金	5,737	5,795
利益剰余金	20,145	23,061
自己株式	▲300	▲690
株主資本合計	31,252	33,835
その他有価証券評価差額金	103	203
為替換算調整勘定	2	35
退職給付に係る調整累計額	—	▲208
新株予約権	172	154
少数株主持分	—	337
純資産合計	31,530	34,357
負債純資産合計	94,650	236,104

損益計算書 第53期は平成26年4月1日から平成27年3月31日まで。第52期は平成25年4月1日から平成26年3月31日まで。

	第52期	第53期
売上高	218,402	244,067
売上原価	174,681	193,523
売上総利益	43,720	50,543
販売費及び一般管理費	37,615	44,071
営業利益	6,105	6,472
営業外収益	1,830	1,687
営業外費用	303	1,422
経常利益	7,632	6,736
特別利益	4	143
特別損失	565	681
税金等調整前当期純利益	7,072	6,199
法人税、住民税及び事業税	3,236	2,975
法人税等調整額	▲559	▲368
少数株主損益調整前当期純利益	4,394	3,592
当期純利益	4,394	3,578

連結キャッシュ・フロー計算書

第53期は平成26年4月1日から平成27年3月31日まで。第52期は平成25年4月1日から平成26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52期 (通期)	第53期 (通期)
税金等調整前当期純利益		7,072	6,199
減価償却費		2,069	2,726
減損損失		420	681
退職給付引当金の増加額(▲は減少額)		▲1,626	—
退職給付に係る負債の増加額(▲は減少額)		1,878	486
ポイント引当金の増加額(▲は減少額)		▲434	▲367
販売商品保証引当金の増加額(▲は減少額)		572	387
受取利息及び受取配当金		▲41	▲41
未収入金の減少額(▲は増加額)		▲1,413	1,084
支払利息		129	209
投資有価証券評価損(▲は益)		137	▲103
売上債権の減少額(▲は増加額)		▲7,338	▲5,297
たな卸資産の減少額(▲は増加額)		▲4,068	▲750
仕入債務の増加額(▲は減少額)		2,447	5,289
その他		5,526	▲68
小計		5,333	10,436
利息及び配当金の受取額		51	52
利息の支払額		▲133	▲213
法人税等の支払額		▲2,116	▲3,342
営業活動によるキャッシュ・フロー		3,134	6,932

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52期 (通期)	第53期 (通期)
有形固定資産の取得による支出		▲4,251	▲3,568
無形固定資産の取得による支出		▲392	▲24
敷金及び保証金の差入による支出		▲988	▲852
敷金及び保証金の回収による収入		298	277
連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出		▲3,177	▲43,505
その他		▲346	391
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲8,858	▲47,281

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52期 (通期)	第53期 (通期)
短期借入金純増減額(▲は減少額)		—	252
長期借入による収入		8,500	85,500
長期借入金の返済による支出		▲3,500	▲39,928
社債の償還による支出		▲250	▲125
配当金の支払額		▲422	▲567
その他		3,331	▲1,449
財務活動によるキャッシュ・フロー		7,658	43,682

現金及び現金同等物の増減額

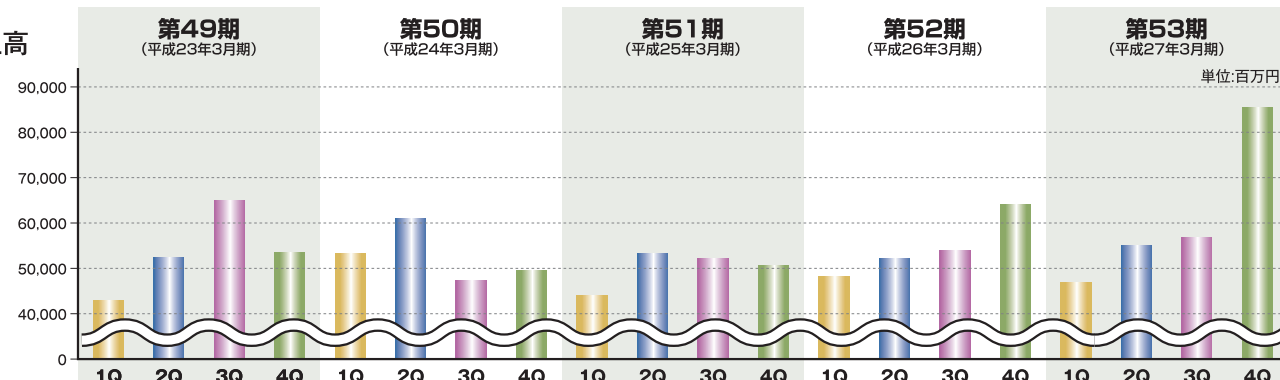
(単位:百万円、単位未満切り捨て)

区分	期別	第52期 (通期)	第53期 (通期)
現金及び現金同等物の期首残高		5,115	7,059
現金及び現金同等物の期末残高		7,059	10,413

四半期数値推移

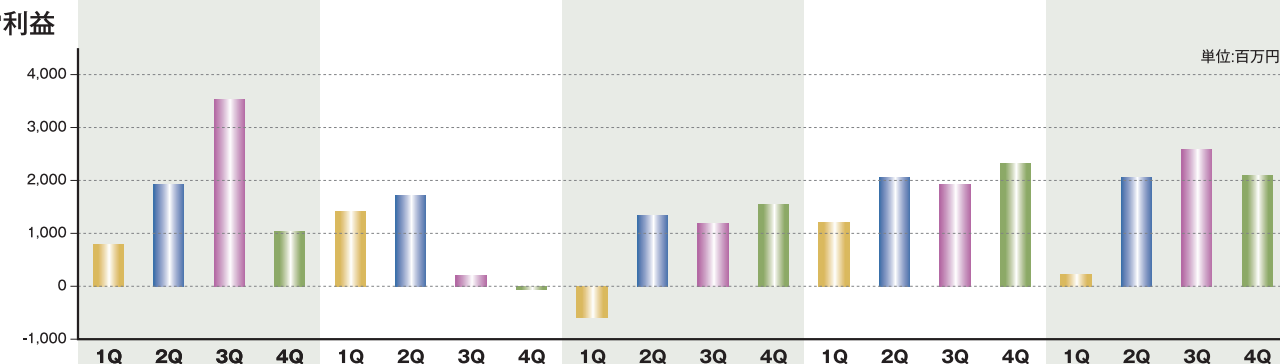
売上高

連結



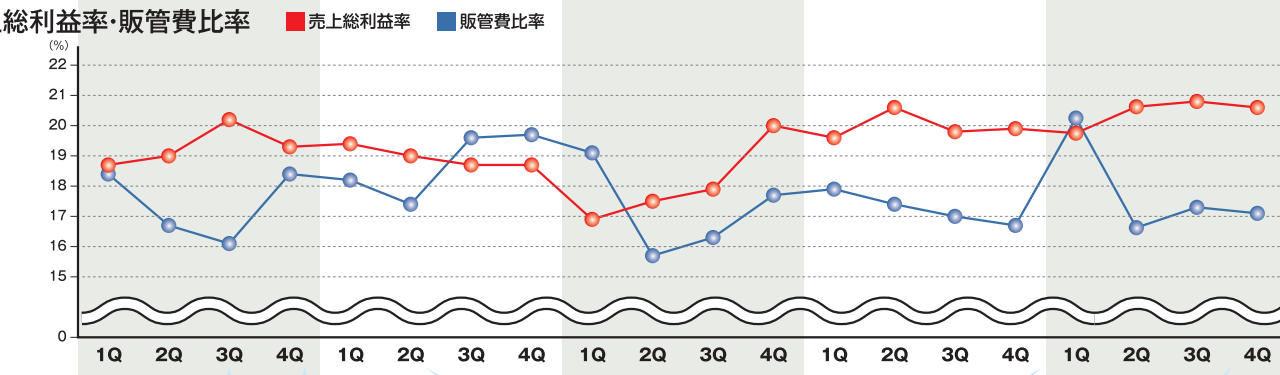
経常利益

連結



売上総利益率・販管費比率

連結



平成22年12月
家電エコポイント半減

平成23年3月
家電エコポイント終了

平成23年7月
アナログ停波・地デジ化

平成26年4月
消費税率8%に

平成27年3月
ITXを子会社化