

お近くにノジマグループ店舗のない方は、  
当社通販サイト「いーでじ」のご利用が便利です。

- いーでじ本店 PC版 ..... <http://www.enet-japan.com>
- いーでじ本店 モバイル版 ..... <http://www.enet-japan.com/mobile/>

いーでじコールセンター TEL.045-228-1614(ナビダイヤル)  
問い合わせ受付：10:00～17:00



**お得なノジマモバイルサイト** **モバのじ**  
**会員急増中!**  
そのワケは **10大特典の一部をご紹介します** **いいこといろいろ**

- 買った後でも安心 無料長期保証
- スマホ・ケータイ 電池パック5年間保証
- 宅配便配送無料
- スマートフォンで 最新チラシが見られる

**他にもお得がたくさん!**

**お申込みはコチラから**

※空メールを送っても返信がない場合は、「mnoji.jp」を受信ドメインに  
加えてください。 ※バケッ代はお客様負担ですのでご了承ください。  
n@mnoji.jp

**デジタル★一番星**

世界に誇る ニッポンの得意分野!  
デジタル家電の最先端技術を大公開!

BS-TBS(全国放送) BS 6ch 毎週日曜日 あさ 6:45~7:00

tvk(神奈川県下等) デジタル3ch 毎週土曜日 あさ 10:00~10:15

**コンさる★一番星**

視聴者からのデジタル家電に関する  
疑問・質問にお答えします。

tvk(神奈川県下等) デジタル3ch  
毎週水曜日 ひる 13:20ごろ~(「ありがとっ!」内)



株式会社 ノジマ  
〒220-6126 神奈川県横浜市西区みなとみらい2-3-3 クイーンズタワーB棟 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  
<http://www.nojima.co.jp>

- いーでじ ホームページURL
- いーでじ本店 PC版 ..... <http://www.enet-japan.com>
- いーでじ本店 モバイル版 ..... <http://www.enet-japan.com/mobile/>



スポーツを通じ日本を元気に

省エネで地球と環境に優しく。 — ノジマ環境宣言



**投資家のみなさまへ**

第50期 事業報告書 平成23年4月1日▶平成24年3月31日





## ■ ノジマの志し

(お客様に)  
デジタル(IT)GS4を普及させ、人類の発展に貢献する。  
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	■ 決算の概況	P. 10
■ Q&A	P. 3～4	■ 連結キャッシュ・フロー計算書	P. 11
■ トピックス	P. 5	■ 四半期数値変動	P. 12
■ 当社関連主要記事	P. 6	■ 配当金の推移・株式の概況	P. 13
■ 株式会社ノジマ 設立50周年記念特集	P. 7～8	■ 会社の概要・株主メモ	P. 14
■ 財務ハイライト	P. 9	■ インターネット通信販売のご案内	P. 15

## ■ ごあいさつ

日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、当社は平成24年3月31日をもって、第50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、東日本大震災に伴う景気の落込みにより一部回復基調は見られるものの、欧州の金融不安、長期化する円高、東京電力による電気料金値上げに伴う国内企業の生産コスト不安等、依然として先行き不透明な状況が続いております。

当家電流通業界におきましては、7月のアナログ放送停波後、薄型テレビを中心とした映像関連商品の需要が大幅に縮小し、前年の猛暑・残暑の反動、エコポイント制度変更に伴う駆け込み需要等の影響もあり、前連結会計年度と比較して大変厳しい商環境となりました。一方、お客様の省エネ・節電意識の高まりから、省エネ機能に優れたエアコン・冷蔵庫等の白物家電の買い換えが促進されたことに加え、スマートフォン・タブレット端末等の携帯電話の販売は好調に推移いたしました。

このような状況の中、当社グループは「デジタル一番星!(No.1)」を掲げ、デジタルネットワーク専門店として、お客様の立場でのコンサルティングセールスやソリューションの提案を実践してまいりました。また、商品お買い上げ後のアフターサービスにも力を注いでまいりました。

また、店舗設備面につきましては、御殿場店をはじめとして12店舗の新規出店を行うとともに、清水店など5店舗においてスクラップ&ビルドや増床を行いました。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は2,110億51百万円(前年同期比1.1%減)、営業利益は7億43百万円(前年同期比83.4%減)、経常利益は32億62百万円(前年同期比55.1%減)、当期純利益は21億19百万円(前年同期比42.8%減)となりました。

今後もグループの総合力を高めながら、投資家の皆様のご期待に応えられるよう収益体質の改善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



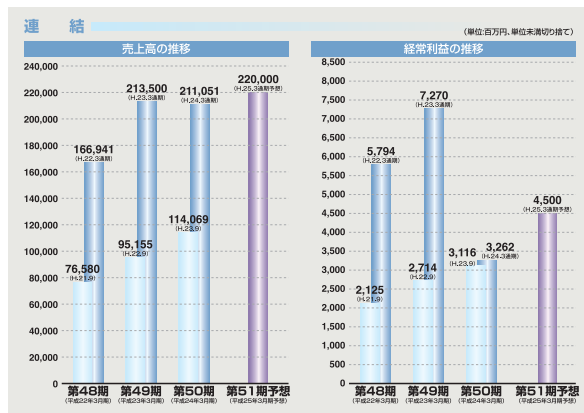
現在の事業環境と第51期の見通しについて教えてください。

家電量販業界におきましては、昨年3月の家電エコポイント終了と7月のアナログ停波後、AV関連商品の需要が大きく落ち込みました。特にテレビについては、販売数が減少するとともに単価下落が続いており、市場規模がさらに縮小することが予想されます。

その一方で、消費者の節電志向は続いており、省エネ家電や節電関連商品への関心は高まっています。エアコンや冷蔵庫については省エネ型の高単価商品の引き合いが強まっているほか、LED電球やLEDシーリングライトの普及も進みました。また、スマート家電の伸長による単価の上昇も見込んでおります。

スマートフォンについては新製品が続々発売され、従来型のフィーチャーフォンからの買い替えが進み、タブレット端末とともに販売を大きく伸ばすことができいております。LED、スマートフォンについては、引き続き成長商品として期待しています。

以上より、第51期の通期業績につきましては、売上は2,200億円(前期比104.2%)、営業利益は30億円(前期比403.5%)、経常利益は45億円(前期比137.97%)を見込んでおります。



今後の事業展開についてお聞かせください。

家電量販業界におきましては、今期も特に薄型テレビを始めとするAV関連商品の需要減と単価下落が続く、市場規模は縮小する見通しです。加えて、韓国、中国の家電メーカーの攻勢もあり、家電製品全般において単価下落が予想されます。このような厳しい経営環境のもと、当社は、以下のような各種施策を行うことで、お客様満足度の向上と収益体質の改善に努めてまいります。

生産性向上への取り組み

収益体質の改善に向け、生産性の向上に取り組めます。商品単価が下がる傾向は今後も続くことが予想されますので、お客様ご自身でも商品を選びやすい売り場作りを進めつつ、最新のスマート家電や複雑化する商品、通信関連のサービスについては、お客様のニーズに「フィットコンサル」の接客でご対応することで、生産性とお客様満足度を高めます。

また、前期で基幹システムの入替も完了いたしました。これにより、店舗や物流拠点での業務効率化とお客様対応のスピードアップも一段と進む見通しです。

なお、2012年4月は419名の新入社員を迎えましたが、研修プログラムをより充実させ、コンサルティング・セールスを担える人材へと早期に育成してまいります。

スマートフォン・タブレットの販売強化

これからも大きな成長が期待できるスマートフォンやタブレット端末の販売を強化するため、携帯電話売り場の改装を鋭意進めております。また、前期に、通信関連機器販売を担う100%子会社のソロン株を吸収合併しましたが、統合効果でAV情報部門と通信部門の融合が進んでおり、部門の垣根を越えたサービスのご提案が可能になっております。

さらに、アクセサリやサプライの販売も充実させ、携帯電話とサプライの分野で日本一の会社を目指します。

太陽光発電の取扱店舗拡大

家庭向け電気料金の値上げに関する報道等から、消費者の節電意識が引き続き高まっていることに対応し、一般住宅向けの太陽光発電装置の販売を強化します。一戸建ての多い郊外立地の店舗を中心に、取扱店舗を約50店舗に拡大する予定です。

あわせて、LED製品や省エネ家電についても、LEDシーリングライトの専用売り場を設ける等、お客様の購入ニーズに合わせた改装や商品拡充を行いながら、普及促進に取り組んでまいります。

店舗展開について

店舗展開につきましては、前期は新静岡セノバ店、津田沼店、川越西店など計12店舗の新規出店を行いました(うち4店舗はスクラップアンドビルド)。第51期は10店舗前後の出店を予定しております。

また、通信部門(携帯電話販売等)につきましては、前期に8店舗の出店を行いました。今後も、現在出店している関東甲信越エリアを中心にドミナント出店を継続しながら、携帯電話売り場を中心に積極的な改装を行うことで、既存店の強化を図ってまいります。

都県別店舗数(ノジマ店舗) (2012/3末)

所在	店舗数
神奈川県	32
東京都	21
埼玉県	16
千葉県	10
茨城県	2
静岡県	10
長野県	1
新潟県	9
山梨県	4
計	105

都県別店舗数(通信専門店) (2012/3末)

所在	店舗数
神奈川県	28
東京都	19
埼玉県	12
千葉県	5
静岡県	4
長野県	1
新潟県	1
香川県	10
愛媛県	6
高知県	2
島根県	3
鳥取県	2
計	93

通信専門店の店舗数は、単独店舗のみを記載しております。



LEDシーリングライトの専門コーナー(イオン八千代線が丘店)



ノジマ 御殿場店(2011年4月 オープン)



ノジマ 浦和パルコ店(2011年9月 オープン)



ノジマモバイル アメリア町田店(2011年4月オープン)



## 「太陽光発電」50店で販売

### ノジマ、今期10倍に拡大

首都圏が地盤の中堅家の多い郊外立地の店舗を、意識が高まっていること。電量販シマは、一般住宅を中心に、2013年3月に、対応する。宅向けの太陽光発電装置、期に取り扱う店舗を約50。地上デジタル放送移行の販売を試みる。現在、店に拡大する。東京電力、後、大きく落込んでい5店舗程度で試験的に販が家庭向け電気料金の値の薄型テレビやブルーレイ、販売の底上げにつな

画再生機が場を縮小して、太陽光発電装置売り場を確保する。また、発光ダイオード(LED)電球の取り扱いはも販売する。販売が好調なスマートフォン(高機能携帯電話)と、省エネ関連商品の力を底上げすることにより、販売の底上げにつな

▲日経MJ(2012.5.16)

## 入社面接 テレビ電話で



西区内は、来春入社の新卒採用についてインターネットを使ったテレビ電話で面接試験を行うことを決めた。パソコンやスマートフォンなどで無料通話、テレビ電話が利用できるサービス「スカイプ」を利用する。募集する新卒400人のうち、学生についても家にい

## ノジマ「遠方でも応募を」

「スカイプ」を使ったノジマ担当者のアルバイト採用試験の様子。横浜市内から面接できることで、交通費の節約につながるほか、就職活動のスケジュールが立てやすくなるという。書類選考にパスした学生を対象に、順次実施する。学生は来社して面接かスカイプ面接かを決め、希望日時を予約する。また、次のステップとなる2次面接や役員面接などは来社が必要という。同社はすでにアルバイト採用などにスカイプ面接を利用している。「想定以上にレベルの高い人材を採用できていくことから、新卒採用にも導入する(同社)と話している。(千葉 龍太)

▲神奈川新聞(2012.2.24)

## ■ 当社関連主要記事

### PBのスマホ用バッテリー



首都圏が地盤の中堅家電量販店ノジマは、プライベートブランド(PB)のスマートフォン・高機能携帯電話用携帯バッテリーを発売する。大容量タイプでは、一般的なスマホを3回充電できる。家電量販店PBで同様の製品を出すのは初めて。スマホの急速充電に伴い、バッテリーの需要が拡大している判断から発売する。

### ノジマ、最大3回充電

新たに発売するのは、容量が2800mAh(10時間)のコパックタイプと4400mAh(10時間)の大容量タイプで、それぞれ価格は1980円と2980円。製造を中国の工場に委託し、安価に押さえた。バッテリーは家庭用のコンセントやパソコンにつないで充電する。500回以上充電電がでる。対応するスマホは、米アップルのiPhone、netyフォン、充電ケーブルにUSB端子が付いている機種。

▲日経MJ(2011.12.19)

### JR東京駅の店舗



### ノジマ 携帯、素早く機種変更

「機種変更 お届け最速5分」。JR東京駅の新幹線改札前。切符を賣う列に並ぶ人たちに訴えるように販売ボタンの文字が輝く。家電量販店のノジマが3月1日開いた駅カ方店「ノジマモバイル 東京駅八重洲北口店」写真1だ。1日の機種変更の契約者は30人を超える。「前週なら30分くらいはかかるのに。同店で機種変更した横浜在住の男性会社員(32)は驚いた。取引先から都内港区の会社に戻る前に立ち寄りたという。入店から15分ほどで新しい携帯電話を手に入れた。家電量販店や携帯販売専門店のスマートフォン(高機能携帯電話)の販売競争は激しい。同店の店員は「変更手続きの時間は業界でも最短の水準」と胸を張る。通話は各通信事業者から1台ずつか貸し出され、契約用の登録料をわずかに40平方センチのミニ店舗に3台ずつ設置。さらに契約書類のペーパーレス化を進め、時間を移単位で切り詰めた」という。

▲日本経済新聞(2012.4.20)



## ■ トピックス

### 1 女子サッカーチーム「ノジマステラ神奈川」を設立

当社はこの度、3年後のなでしこリーグ入りを目指して、女子サッカーチームを設立いたしました。

なでしこジャパンのワールドカップ優勝後、女子サッカー人気が広がりを見せていますが、現在、神奈川県下にはなでしこリーグのチームが1つもありません。当社は、これまでも「社会に貢献する経営」を経営理念に掲げ、スポーツを通して地域社会の発展に貢献するという目的から、横浜DeNAベイスターズ、横浜FC、ノジマ相模原ライズのサポートをしてまいりましたが、県内の女子サッカー選手の受け皿となるべく、新チームを立ち上げ、活躍の場を提供することといたしました。

選手たちは正社員として、店舗や本部での業務に従事しながら日々練習を重ねております。

1日も早いなでしこリーグ入りを目指し、ともに女子サッカー界を盛り上げながら、当社の経営理念や社会貢献への取り組みをアピールすることで、知名度向上とイメージアップにつなげてまいります。

### 2 「横浜型地域貢献企業」に認定

当社は、平成24年3月22日、横浜市の「横浜型地域貢献企業」に認定されました。これは、全国初の公的な機関によるCSR認定制度で、地域貢献の視点で雇用や環境などの事業活動に取り組んでいる企業を「横浜型地域貢献企業」として認定するものです。当社の、横浜市を中心とした地域におけるCSR・社会貢献に関する数々の取り組みが高く評価され、この度「最上位認定」を取得いたしました。

今後とも、事業展開させていただいている地域と共に歩み、共に成長・発展できるよう取り組んでまいります。



### 3 初のエキナカ店舗「ノジマモバイル東京駅八重洲北口店」を出店

ここ数年、多くの駅でエキナカ商業施設の開発が進んでいますが、当社は、エキナカへの初出店として「ノジマモバイル東京駅八重洲北口店」を3月にオープンしました。契約書類のペーパーレス化等の時間短縮の取り組みを進めることで、「機種変更最短5分」を実現。八重洲や丸の内の多忙なビジネスマンや、東京駅を利用する乗換えのお客様などに支持され、好調が続く当社通信部門の中でも高い実績を維持しております。

今後とも、新規物件に関する情報収集を続け、エキナカや注目のスポットへの出店等、新たな挑戦を続けてまいります。



女子サッカーチームが発足。ノジマステラ神奈川。首都圏が地盤の中堅家電量販店ノジマは、女子サッカーリーグ「なでしこリーグ」への昇格を目指す。チームの設立で、スポーツを通じた地域貢献活動を加速したいと考えた。監督は元東京電力マリイセ監督の菅野将晃氏。相模原市内に練習場とクラブハウスを秋ごろまでオープンさせる予定。

▲日経MJ(2012.2.8)



# 株式会社ノジマ 設立50周年記念特集



株式会社ノジマは2012年4月28日をもちまして  
会社設立50周年を迎えました。

## 1962年 有限会社野島電気商会を設立

当社は、「デジタルGS4 (Goods・Soft・Support・Service・Solution) を提供・普及させ、地域、さらには日本の発展に貢献する」という経営理念を掲げ、オーディオの専門店として、そしてパソコンがマイコンと呼ばれた時期より、携帯電話が自動車電話であった時にも、先取気鋭の気概をもって「1番」早く、「1番」親切に、「1番」わかりやすく、お客様に便利さ・快適さ・楽しさをお届けしてまいりました。その結果として、販売を通してメーカーの思いを実現し、雇用や、営みを支えるという面でも貢献してまいりました。

この度の設立50周年を契機に、本年は、各種イベントやCM、イメージソングを通じて、当社の志しや取組みを広くアピールしてまいります。

ノジマのこれからの50年に、どうぞご期待ください。



ノジマ創業期



設立当初



店舗立替後



業界初の郊外型AVC専門店 ノジマ相武台店

## 沿革

- 1959 (昭和34年) ● 神奈川県相模原市に「野島電気工業社」を創業
- 1962 (昭和37年) ● 「有限会社野島電気商会」設立
- 1967 (昭和42年) ● 地上3階、地下1階の自社ビル完成  
「音と光のビル」2階にオーディオ売場設置
- 1973 (昭和48年) ● 業界に先駆け単品コンポーネントオーディオ専門コーナーを相模原市の店舗に設置し、郊外型専門店として大きな反響を得る
- 1982 (昭和57年) ● 全国初のAVC (オーディオ・ビジュアル・コンピュータ) を主体としたカテゴリショップを相武台 (神奈川県) に出店、品揃えの専門性が評判を呼び遠方からの来店客増加現象を起す  
● 「株式会社野島電気商会」に組織変更
- 1983 (昭和58年) ● 家電流通業界の中で他社に先駆け、シャープと共同でPOS (販売時点情報管理) システムを導入  
● 東京地区初出店、町田店オープン
- 1989 (平成1年) ● 【売上高100億円突破】  
● 埼玉県に進出、狭山店オープン
- 1991 (平成3年) ● 「株式会社ノジマ」に商号変更
- 1993 (平成5年) ● ポイントカード導入
- 1994 (平成6年) ● 日本証券業協会に株式会社店頭登録  
● 日本初、携帯電話の各通信キャリアを一堂に集めたでんわのデパート「でんわ館」をオープン  
● 日本初、パソコンアウトレット専門店「PC-BUYKING」を相模原市に出店  
● 日本証券業協会に株式会社店頭登録
- 1995 (平成7年) ● 日本初、当社店舗でのお買い上げ金額に応じたキャッシュバック方式による株主優待制度を導入  
● 顧客サービス拡充のため、共済会方式による商品修理補償制度として「安心保証共済会」を発足  
● 携帯電話専門店「株式会社テレマックス」を設立
- 1996 (平成8年) ● 山梨県に初出店、甲府店オープン  
● 日本初の郊外型アップル専門店、Mac駅 (ステーション) を南町田に出店
- 1997 (平成9年) ● 業界に先駆け自社株方式による業績インセンティブ型のストックオプションを導入
- 1998 (平成10年) ● 【売上高500億円突破】
- 2000 (平成12年) ● 通信ビジネスの急速な発展に呼応し通信機器商社「ソロン株式会社」を設立  
● Eコマース事業の将来性に注目し、ネットワークビジネスを展開する「株式会社イーネット・ジャパン」を設立
- 2001 (平成13年) ● Windows NT・PCサーバによる新POSシステム導入  
● 物流効率化の促進のため、業界初の「ASN検品」を開始
- 2002 (平成14年) ● ブロードバンド、IP電話サービスビジネスを展開する「株式会社ブロードバンドジャパン」をソフトバンクグループと合併で設立
- 2003 (平成15年) ● 委員会等設置会社へ移行
- 2004 (平成16年) ● 真の“よい音”を全国へ Hifiオーディオ事業「audio square」を設立
- 2005 (平成17年) ● 千葉県に初出店、市川店オープン
- 2006 (平成18年) ● 【売上高1000億円突破】  
● 「株式会社イーネット・ジャパン」がヘラクレスに上場  
● 茨城県に初出店、守谷店オープン
- 2007 (平成19年) ● 「株式会社真電」(東証2部上場) を吸収合併  
● 「西日本電機株式会社」を設立
- 2008 (平成20年) ● 「株式会社イーネット・ジャパン」を「株式会社ノジマ」に吸収合併  
● 「株式会社テレマックス」を「ソロン株式会社」と合併
- 2009 (平成21年) ● 8月8日、創業50周年を迎える  
● 業界初!! パソコン診断機「PCカウンセラー」を共同開発
- 2010 (平成22年) ● 本部をみなとみらい クイーンズタワー 26階へ移転  
● 「西日本電機株式会社」を「ソロン株式会社」と合併
- 2011 (平成23年) ● 【売上高2000億円突破】  
● 「株式会社ブロードバンドジャパン」を「株式会社ノジマ」に吸収合併  
● かながわ地球温暖化対策大賞 受賞  
● 新基幹システム (新POS) 導入  
● 「第13回グリーン購入大賞」審査員奨励賞 受賞  
● 「西日本モバイル株式会社」を設立  
● アメフトチーム「相模原ライズ」とネーミングライツ契約  
● 「ソロン株式会社」を「株式会社ノジマ」に吸収合併
- 2012 (平成24年) ● 女子サッカーチーム「ノジマステラ神奈川」設立  
● 横浜市「横浜型地域貢献企業」の最上位認定を取得  
● 4月28日、設立50周年を迎える



1987年のTVコマーシャル



50周年記念TVコマーシャル

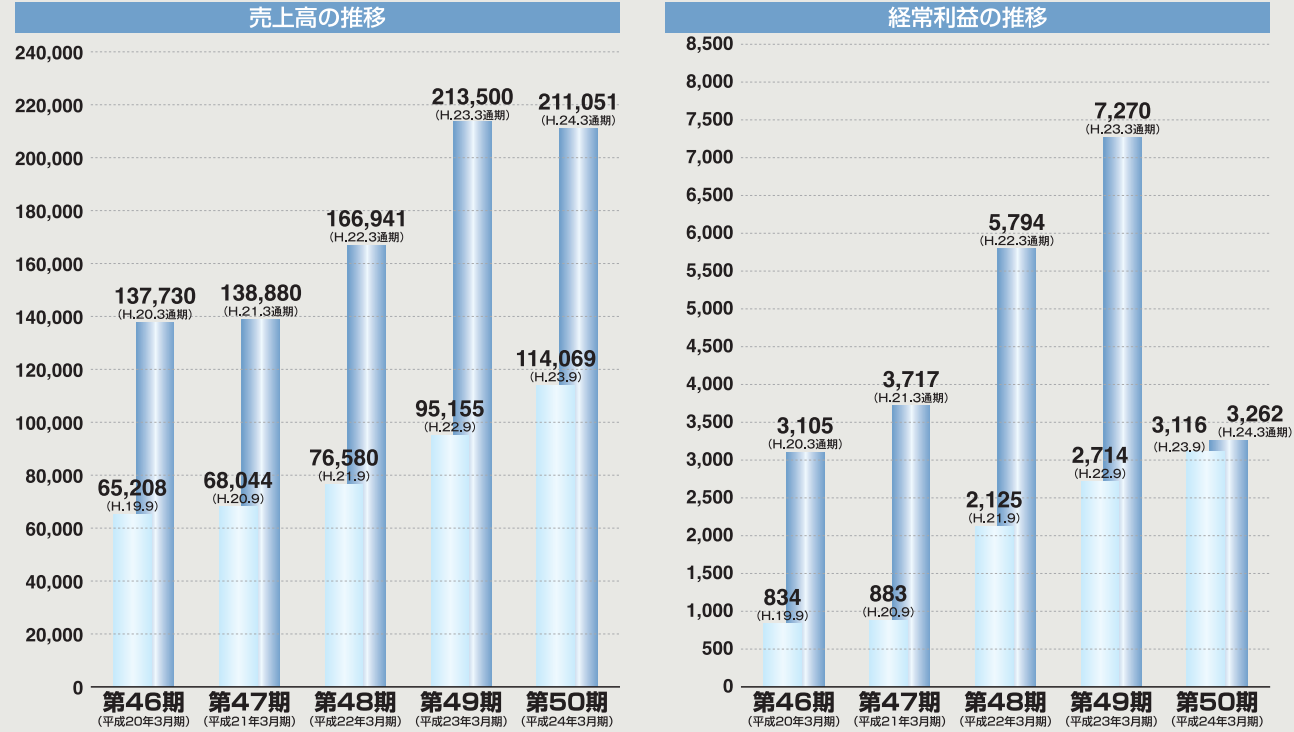


50周年イメージソング「一番星」

## 財務ハイライト (平成23年4月～平成24年3月)

### 連結

■ 売上高 / 2,110億51百万円 ■ 経常利益 / 32億62百万円 ■ 純利益 / 21億19百万円 (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46期 平成20年3月期	第47期 平成21年3月期	第48期 平成22年3月期	第49期 平成23年3月期	第50期 平成24年3月期
売上高	137,730	138,880	166,941	213,500	211,051
経常利益	3,105	3,717	5,794	7,270	3,262
純利益	▲3,107	2,624	4,629	3,708	2,119
1株当たり純利益(円)	▲147.30	131.91	243.41	198.16	111.81
総資産	46,521	47,450	59,836	64,054	65,688
純資産	11,553	13,563	17,218	20,678	22,405

## 決算の概況 (平成24年3月31日現在)

### 連結

貸借対照表 平成24年3月31日現在。前期は平成23年3月31日現在。

	第49期	第50期		第49期	第50期
資産の部			負債の部		
現金及び預金	3,606	3,823	支払手形及び買掛金	18,943	21,234
受取手形及び売掛金	12,915	14,395	短期借入金	760	500
たな卸資産	23,213	19,824	1年内返済予定の長期借入金	2,909	2,472
その他	7,196	7,037	1年内償還予定の社債	250	250
貸倒引当金	▲16	▲2	未払金	3,040	3,143
流動資産合計	46,914	45,079	未払法人税等	2,240	—
建物及び構築物	4,560	5,348	ポイント引当金	2,478	2,962
土地	3,480	4,940	その他	3,240	2,649
その他	2,065	2,116	流動負債合計	33,863	33,212
有形固定資産合計	10,107	12,405	社債	625	375
無形固定資産合計	159	720	長期借入金	3,807	5,408
敷金及び保証金	5,499	5,989	退職給付引当金	1,288	1,450
その他	1,402	1,530	負ののれん	1,062	—
貸倒引当金	▲28	▲37	その他	2,729	2,835
投資その他の資産合計	6,873	7,483	固定負債合計	9,511	10,070
固定資産合計	17,139	20,609	負債の部合計	43,375	43,283
資産の部合計	64,054	65,688	純資産の部		
			資本金	4,323	4,323
			資本剰余金	4,227	4,294
			利益剰余金	12,965	14,705
			自己株式	▲913	▲1,043
			株主資本合計	20,603	22,280
			その他有価証券評価差額金	11	29
			新株予約権	63	96
			純資産合計	20,678	22,405
			負債純資産合計	64,054	65,688

(単位:百万円、単位未満切り捨て)  
損益計算書 平成23年4月1日から平成24年3月31日まで。前期は平成22年4月1日から平成23年3月31日まで。

	第49期	第50期
売上高	213,500	211,051
売上原価	172,142	171,024
売上総利益	41,357	40,027
販売費及び一般管理費	36,870	39,284
営業利益	4,487	743
営業外収益	3,133	2,833
営業外費用	350	314
経常利益	7,270	3,262
特別利益	33	39
特別損失	1,244	201
税金等調整前(当期)純利益	6,058	3,100
法人税、住民税及び事業税	3,265	771
法人税等調整額	▲915	209
当期純利益	3,708	2,119





## 連結キャッシュ・フロー計算書

平成23年4月1日から平成24年3月31日まで。前期は平成22年4月1日から平成23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49期 (通期)	第50期 (通期)
税金等調整前(当期)純利益		6,058	3,100
減価償却費		1,505	1,736
減損損失		784	36
負ののれん償却額		▲1,182	▲1,062
退職給付引当金の増減額		149	162
支払利息		179	151
投資有価証券評価損益(▲は益)		90	▲24
売上債権の増減額(▲は増加)		▲928	▲1,479
たな卸資産の増減額(▲は増加)		▲5,207	3,388
ポイント引当金の増減額(▲は減少)		662	484
仕入債務の増減額(▲は減少)		▲202	2,290
その他		996	38
小計		2,904	8,823
利息及び配当金の受取額		40	40
利息の支払額		▲186	▲154
法人税等の支払額		▲1,852	▲3,704
営業活動によるキャッシュ・フロー		905	5,005

### 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49期 (通期)	第50期 (通期)
投資有価証券の取得による支出		▲33	▲13
有形固定資産の取得による支出		▲2,418	▲4,016
無形固定資産の取得による支出		▲161	▲236
差入敷金及び保証金の差入による支出		▲594	▲866
差入敷金及び保証金の回収による収入		279	116
その他		10	27
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲2,917	▲4,991

### 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49期 (通期)	第50期 (通期)
短期借入金純増減額(▲は減少)		617	▲260
長期借入による収入		700	4,124
長期借入金の返済による支出		▲2,306	▲2,960
社債の償還による支出		▲125	▲250
配当金の支払額		▲299	▲380
その他		23	▲69
財務活動によるキャッシュ・フロー		▲1,389	203

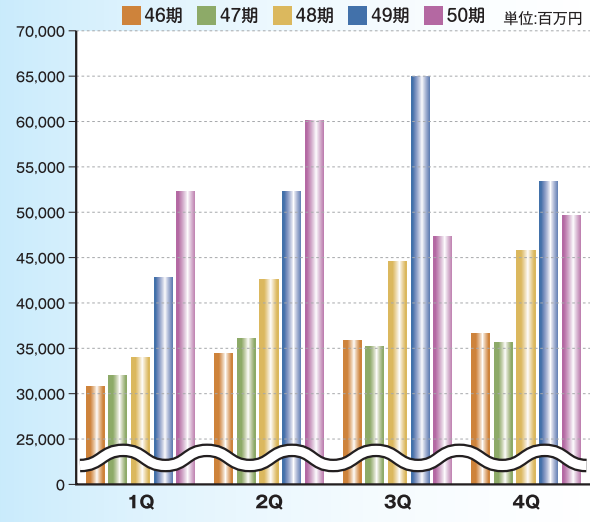
### 現金及び現金同等物の増額

(単位:百万円、単位未満切り捨て)

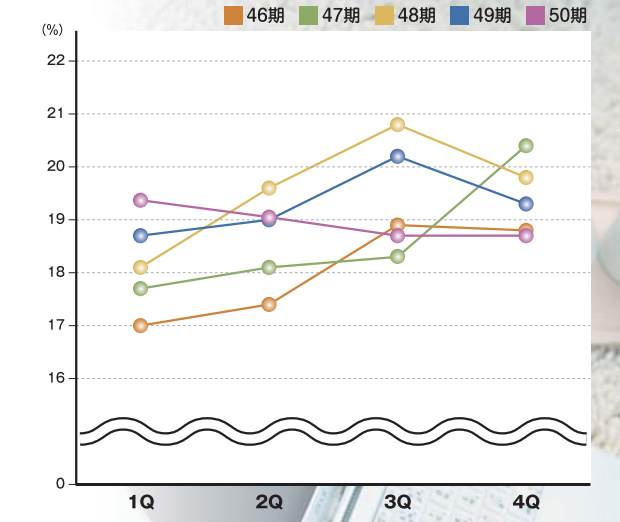
区分	期別	第49期 (通期)	第50期 (通期)
現金及び現金同等物の期首残高		6,943	3,541
現金及び現金同等物の期末残高		3,541	3,759

## 四半期数値変動

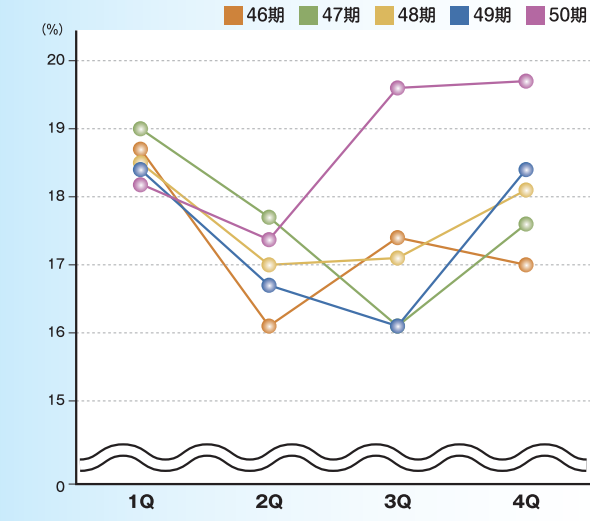
### 売上高 連結



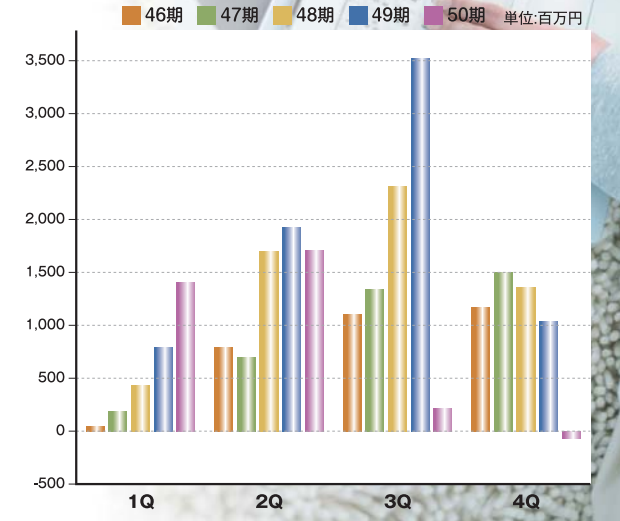
### 売上総利益率 連結



### 販管費比率 連結



### 経常利益 連結



(注)売上高には消費税等は含まれておりません。

## 株主メモ (平成24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	東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 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1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7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	※ 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。 ※ 決算公告に代えて、貸借対照表および損益計算書の開示は、当社ホームページ( <a href="http://www.nojima.co.jp">http://www.nojima.co.jp</a> )に掲載しております。

## 会社の概要 (平成24年3月31日現在)

商 号	株式会社 ノジマ(店頭登録:7419)
英 文 名	Nojima Corporation
本社所在地	〒220-6126 神奈川県横浜市西区みなとみらい2-3-3 クイーンズタワーB棟 26F TEL : 050(3116)1212 FAX : 050(3116)1250 URL : <a href="http://www.nojima.co.jp">http://www.nojima.co.jp</a>
設 立	昭和37年4月
資 本 金	43億2,317万円
役 員	<ul style="list-style-type: none"> <li>●取締役 兼 代表執行役社長 / 野島 廣司</li> <li>●取締役 兼 代表執行役専務 人事総務部長 / 三枝 達実</li> <li>●取締役 兼 執行役 店舗運営管理第2部長 / 福田 浩一郎</li> <li>●取締役 兼 執行役 家電CS物流推進部長 / 佐藤 丈三</li> <li>●取締役 兼 執行役 販売企画部長 / 山内 渉</li> <li>●取締役 兼 執行役 モバイルコミュニケーション推進部長 / 石坂 洋三</li> <li>●取締役 (社外) / 金高 英紀</li> <li>●取締役 (社外) / 木村 喬 (平成24年6月23日現在)</li> <li>●取締役 (社外) / 星名 光男</li> <li>●取締役 (社外) / 松嶋 英機</li> <li>●取締役 (社外) / 梅津 武</li> <li>●取締役 (社外) / 五味 康昌</li> <li>●取締役 (社外) / 久野良木 健</li> <li>●取締役 (社外) / 神谷 光治</li> <li>●取締役 (社外) / 野村 秀樹</li> <li>●執行役 AV情報推進部長 / 鍋島 賢一</li> <li>●執行役 店舗運営管理第1部長 / 倉持 昭彦</li> <li>●執行役 店舗開発部長 / 広瀬 哲夫</li> <li>●執行役 財務経理部長 / 小鈴 信雄</li> <li>●執行役 IT戦略事業部長 / 野島 亮司</li> </ul>
従 業 員 数	社員 1,414名 (契約社員・パートタイマー 2,857名)

## 株主優待制度

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、「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。

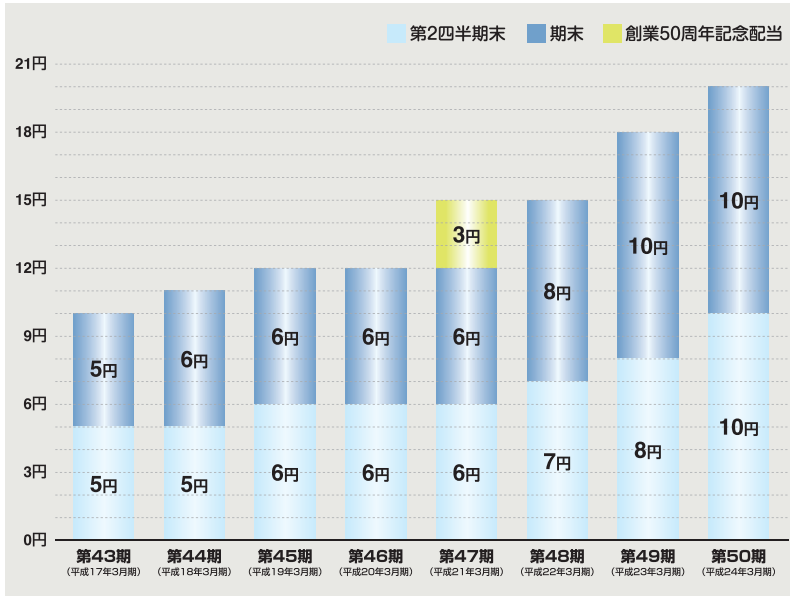
利 用 方 法 現金、デビットカード、ノジマジックスカード、ノジマショッピングクレジットによる支払いの場合には優待割引券の使用により購入金額の10%が割引になります。またクレジットカード、ノジマエポスカードによる支払いの場合には優待割引券の使用により購入金額の8%が割引になります。但し、「eNet-Japan.com」のイーでじでの購入の場合は後日「イーでじ」本店ポイントにてポイント返還、または相当額を銀行振込にて割り戻します。詳細については、株主優待券同封書類をご参照ください。

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)  
●「eNet-Japan.com」のイーでじ  
※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、イーでじのご利用をお薦めします。



## 配当金の推移



当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと位置づけ、第2四半期末と期末の年2回の剰余金配当の実施を基本としております。

そのうえで、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を実施することを配当方針としております。

第50期の配当金は、1株につき、第2四半期末10円、期末10円の計20円とさせていただきます。

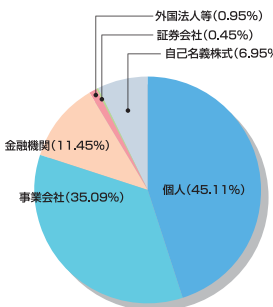
## 株式の概況 (平成24年3月31日現在)

### 株式分布状況

- 会社が発行する株式の総数 ..... 85,000,000株
- 発行済み株式の総数 ..... 20,462,408株
- 1単元の株式数 ..... 100株
- 株主数 ..... 11,586名

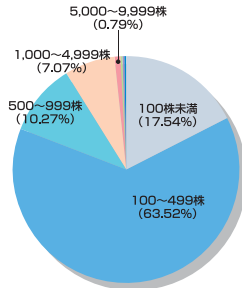
### 株式の所有者別分布

所有者	株数	割合
個人	9,231,354株	45.11%
事業会社	7,179,771株	35.09%
金融機関	2,343,132株	11.45%
外国法人等	193,963株	0.95%
証券会社	92,527株	0.45%
自己名義株式	1,421,661株	6.95%
合計	20,462,408株	100.00%



### 株式の所有数別分布状況

所有数	割合
100株未満	17.54%
100~499株	63.52%
500~999株	10.27%
1,000~4,999株	7.07%
5,000~9,999株	0.79%
10,000~49,999株	0.48%
50,000~99,999株	0.07%
100,000~499,999株	0.16%
500,000~999,999株	0.05%
1,000,000~4,999,999株	0.04%
合計	100.00%



※割合は四捨五入しているため、合計が100%にはなりません。