

■ 会社の概要 (平成29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	59億504万円	
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 執行役 副社長 野島 亮司 ● 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 温盛 元 ● 取締役 兼 執行役 山崎 淳 ● 取締役 兼 執行役 荻原 正也 ● 取締役 兼 執行役 野尻 幸宏 ● 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) 吉松 文雄 ● 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 ● 執行 役 城所 俊雄 ● 執行 役 大嶽 友洋 ● 執行 役 多田 雅哉 	
	(平成29年6月16日現在)	
従 業 員 数	社員 5,014名 / 契約社員・パートタイマー 3,007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 (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勧めします。



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」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/>



スポーツを通じ日本を元気に

■ 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 / 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。

株主優待券の贈呈基準

保有株数	優待内容	枚数
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) 店頭サービス引換券	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) 店頭サービス引換券 ノジマPBエルソニック商品	50枚 12枚 2枚 年1回



株主のみなさまへ

第55期 事業報告書 平成28年4月1日▶平成29年3月31日



ニフティモバイル イオンモール柏店

ドコモショップ MARK IS みなとみらい店(ITX)

■ 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
■ トップインタビュー P. 3～5	■ 決算の概況 P.12
■ グループ会社紹介(ニフティ) P. 6	■ 連結キャッシュ・フロー計算書/配当金の推移 P.13
■ トピックス P. 7～8	■ 四半期数値推移 P.14
■ 新店紹介/店舗数推移 P. 9	■ 会社の概要/株主メモ/株主優待のご案内 P.15
■ CSR活動 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、当社は平成29年3月31日をもって、第55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、消費者マインドに持ち直しの動きがみられており、総じてみれば底堅い動きとなっております。

家電販売市場につきましては、エアコン、冷蔵庫、洗濯機、理美容家電、テレビが堅調に推移したものの、デジタルカメラ、PC本体等は低調に推移し、市場全体では前年を下回って推移しております。

携帯電話等販売市場につきましては、総務省による「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン」等の影響により、過度な販売競争が抑制された結果、キャリアブランドの販売台数は減少しております。MVNOや格安スマートフォンの普及拡大等があったものの、市場全体では前年を下回り推移しております。

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、勉強会や研修をとおして知識・経験の共有及び深化を図り、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では、当社グループにおける経営方針の共有、教育・研修の推進をとおして、グループとしての一体感を醸成するとともに一層の店舗品質の向上に努めております。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は4,320億64百万円(前年同期比95.0%)、営業利益は150億91百万円(前年同期比103.4%)、経常利益は154億79百万円(前年同期比103.9%)、親会社株主に帰属する当期純利益は101億58百万円(前年同期比76.8%)となりました

おな、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1円増配し、1株につき13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

■ トップインタビュー

市場環境の厳しい中、ノジマは最高益を達成しました。 今期はITX、ニフティの業績のV字回復に向けて 改革を進めて、さらなる成長に向かいます。

Q. 第55期を振り返っていかがでしたか。

昨年度の市場環境としては、通信機器に関しては総務省の
通達による端末の「実質0円」販売の禁止、PCやデジタル家
電に関してもマーケット自体が縮小と、決して楽観できる環境
ではありませんでした。当社もそれらの影響を少なからず受
け、通信機器、デジタル家電の分野では苦戦することになりま
した。一方、AV部門は昨年度比でほぼ100%を達成、数年間
の努力の成果が今、水面上に浮上しようとしており、今期は期
待できるものと考えております。季節家電も堅調に推移して
おります。

そのような環境において、当社の業績は、第1Q、第2Qは従
業員の採用数の増加により販管費が増え、非常に厳しい状況
でしたが、第3Q、第4Qと従業員が一丸となって改善に取り組
み、最終的にノジマ単体としては最高益を上げることができ
ました。

2期連続減益のアイ・ティー・エックス株式会社(以下、ITX)
については、周囲からの社長交代の要請を受け、この4月、不

安を抱えながらも私が社長に就任いたしました。子会社化し
て以来初めて、昨年10月にはノジマから人事・総務系および
システム系の人材を出向させております。グループ全体とし
ては、ノジマは順調ですが、ITXと西日本モバイル株式会社は
荒天、株式会社ジオビットモバイル(以下、ジオビットモバイル
)は晴れ間の見える曇りといった結果となっております。

そのような中でも、社外からの当社の評価は高く、当社は
2016年6月17日に**東京証券取引所第一部に市場変更**し、
同年12月5日には**JPX日経インデックス400の銘柄入り**を
いたしました。さらに今年3月には**日経中小型株指数銘柄**の
スタート銘柄にも選定されております。これらは、当社の市場
での実力が確実に認められたものと考えております。

また、今年4月1日にはニフティ株式会社(以下、ニフティ)
を子会社化し、長年の念願であったプロバイダ事業の保有を
実現することができました。ニフティの過去数年の業績は不
調であり、今期はこの改善を進めてまいります。

Q. 現在の経営環境について、また、今期の見通しと経営課題についてお聞かせください。

前期は厳しい環境にあった通信事業、デジタル家電事業につ
いては、今期は堅調に推移し、昨年と比較して経営環境は改善
されていくと期待しております。当社の経営環境の改善の背景
には、当社の長年の**人財育成**への注力があり、同様の取り組み
によりITXの経営環境は今後改善できるものと考えており、**早
期に業績のV字回復**を目指してまいります。

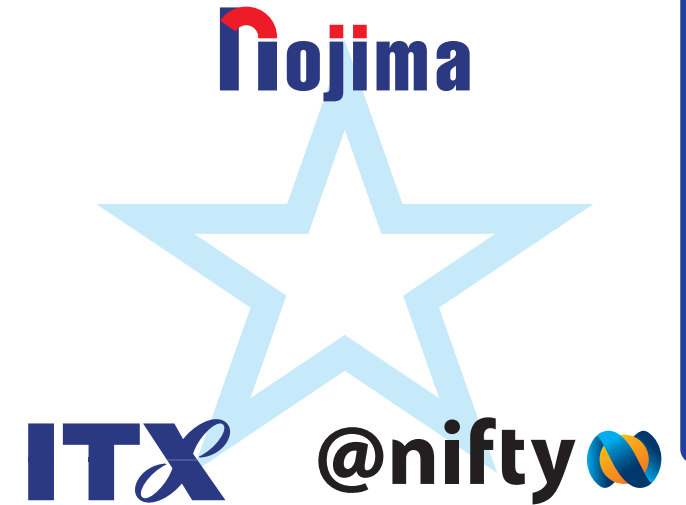
ニフティについては、5年前の最高益を境に業績は落ちており
ます。今後、全面的に改革を進め、組織づくりから制度までの**根
本を見直し**、改善に向かう**基盤づくり**に注力し、長期的に成長
できる組織へと目指してまいります。

Q. 今後の資本政策についてお聞かせください。

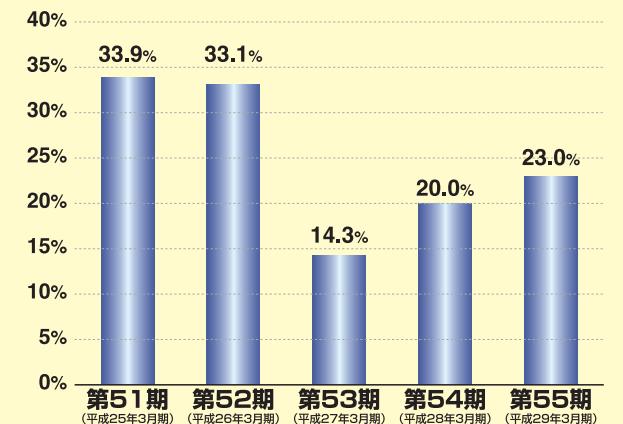
2015年のITX買収時には、当社の自己資本率は14.3%に
下がり、市場から不安視された面も若干ございましたが、今回
のニフティ買収にあたっては、買収後も**自己資本率23.0%**
(2017年3月末現在)を維持しており、今後、さらに向上させ
ていきたいと考えております。

なお、当社は**DBJ健康経営(ヘルスマネジメント)格付**にお
いて、家電専門店業界で**初のC評価**を獲得いたしました。

また、当社初の**普通社債**として、3年債、5年債の2種類発行
しました。発行額150億円は、リーマンショック以降の初回債
としては**最大規模**となります。



■ 自己資本比率推移



Q.グループ間のシナジーについてお聞かせください。

ITXには買収後1年半の間、当社から人財を送っておらず、立て直しが遅れた面がございました。ニフティには、最初から人財を送り出し、業績の立て直しを図っていきます。グループ間のシナジーとしては、まずは当社が**人財面での支援**を行い、ニフティの収益改善を実現し、ニフティの開発するさまざまなサービスを販売するという形で進めてまいります。

また、ITXのソフトバンク事業をジオビットモバイルに移管

し、ジオビットモバイルを**ソフトバンク事業の専門会社**として300億円規模の企業とする予定です。その他の事業についても、重複している事業や間接部門については再編を行い、**グループ全体のさらなる効率化**を図っていきます。

ITX、ニフティ、ジオビットモバイル等の各社についても、将来的には上場を行うことを視野に入れて、事業を進めてまいります。

Q.人材育成への取組みについてお聞かせください。

なお、人材育成については、ITXには該当部門が存在していなかったため、新たに育成部門を発足させました。**ノジマ流の考え方、行動の仕方をグループ内に定着**させることにより、広く社会に貢献していきたいと考えております。

またノジマでは、女性活躍の推進については、**女性管理職**を3年後の**2020年に30%**まで増加させるという高い目標を掲げ、人材育成や働きやすい職場づくりなど、取り組みを進めてまいります。

Q.株主の皆さまへメッセージをお願いいたします。

安定成長と安定配当という基本方針のもと、**上場以来23年間、減配せずに配当を続けて**まいりました。今期も長期的な安定配当が可能であると考えられることから、**期末配当を1円増配**いたしました。中間12円、期末13円で、**通期では25円**の配当としております。業績を向上させることで株主価値を向上させ、配当も増加させるという上場以来の方針を、今後も維持してまいります。

また、株主優待制度を見直し、100株以上保有で「**株主優待券**」「**来店ポイント券**」合わせて最大1万2,000円相当、200株以上保有で最大2万4,000円相当と拡充し、保有株数に対して

利回りが均等になるようにいたしました。さらに保有株数の多い株主の皆さまに対しては、保有株数に比例して還元率が上がるように変更いたしました。500株以上保有の株主には「**店頭サービス優待券**」などを追加して最大6万2,480円相当、1,000株以上では最大12万7,960円相当の贈呈となります。東証一部上場記念の来店ポイントは、通常の優待制度に組み入れられました。

これからも社会の変化に対応しながら、グループ全体で質を伴う規模の拡大を進め、恒久的に成長し続ける所存でございます。株主の皆さまのさらなるご支援を、どうぞお願い申し上げます。

■ニフティ株式会社について

ニフティグループ経営理念・コーポレートメッセージ

ニフティグループは、お客様、株主、社員、パートナー企業、地域社会等の夢をかなえるため、常にお客様起点で行動し、チャレンジャーとしてサービスを開拓し、社会に役立つ企業として、新しい価値の創造に取り組み続けます。

ニフティとなら、きっとかなう。
With Us, You Can.

ニフティの歴史

ニフティの歴史は、通信が自由化された1985年の電気通信事業法施行にさかのぼります。通信事業を民間が行うことが初めて可能になり、総合商社の一つである日商岩井株式会社(現・双日株式会社)と富士通株式会社の合併で、パソコン通信サービス事業を目的に設立されました。

1986年2月	「株式会社エヌ・アイ・エフ」設立	接続サービスではブロードバンド展開の時代を迎えます
1986年9月	「エヌ・アイ・エフ株式会社」に社名変更	ADSL接続サービス開始
1987年4月	ワープロ・パソコン通信「NIFTY-Serve(ニフティサーブ)」を開始	2000年 光ファイバー接続サービス開始
1991年4月	「ニフティ株式会社」に社名変更	2001年 会員500万人を突破
1995年4月	会員数100万人突破、業界No.1のオンラインサービスに成長	2003年 大手ISP初のブログサービス「ココログ」を開始
1996年1月～	インターネット接続(ISP)サービス開始	2006年 東証2部上場
	提供サービスのプラットフォームがパソコン通信からインターネットへシフト	2014年 MVNOサービス「NifMo」開始
1999年	富士通100%出資の子会社となり、同社のISP、InfoWebと統合、@nifty(アット・ニフティ)とサービス名称を改めました。その後、	2016年 上場廃止、富士通100%の子会社にクラウド事業中心の富士通クラウドテクノロ
		2017年 ジーズとコンシューマ向け事業中心のニフティに分離、ニフティはノジマグループへ

株主の皆さまは、是非ニフティのサービスを利用してみてください!

ニフティの接続サービスについては日本一の品質と自負しております。格安スマホの「NifMo」は2年連続で顧客満足度No.1(オリコン)を獲得しました。ぜひ株主の皆さまも、プロバイダー等の回線を乗り換えていただき、更なる品質向上に向けて、ご意見をいただけると幸いです。

●接続サービス

ニフティはお客様に安心してご利用いただける接続サービスとして、光ファイバーや高速モバイル通信のほか、LTE高速データ通信・音声通話対応サービス「NifMo」などを提供しています。

NifMo

価格だけでなく、回線・サービス・サポート、すべてにおいて妥協のない高品質のスマホサービスを提供したい」という想いから誕生したLTE高速データ通信・音声通話対応サービスです。スマホセット販売や、スマホ初心者の方にも安心してご利用いただける訪問レクチャーなどのオプションサービスもご用意しています。

- ・高速モバイル通信 http://setsuzoku.nifty.com/hs_mobile/
外出先での利用に便利な、「@nifty WiMAX」をはじめとする高速モバイル通信。
- ・光ファイバー <http://setsuzoku.nifty.com/hikari/>
電話やテレビなど、生活を便利にするオプションサービスもご用意。「NifMo」やauスマートフォンとのセット割引もあります。
- ・その他接続サービス <http://setsuzoku.nifty.com/others/>
ダイヤルアップ、ISDN、CATVなど、お客様のご要望にお応えする多様なインターネット接続サービスをご用意しています。

●接続会員向けサービス

・@niftyまかせて365 <http://365.nifty.com/> **@niftyまかせて365**
お客様ひとりひとりに合わせたパソコンやスマートフォンの「やってみよう」「困った!」の解決を丁寧にお手伝いする、@nifty会員向けの有料サポートサービスです。

・常時安全セキュリティ24プラス <http://www.nifty.com/sec24/plus/> **常時安全セキュリティ24プラス**
IoT時代のセキュリティサービスとして、PCやスマートフォン、タブレット端末、スマート家電などをウイルスやフィッシングサイトといったインターネットの脅威から保護するサービスです。「常時安全セキュリティ24プラス by ノジマ」のもとにもなっています。

・スマートサーブ <http://smartserve.nifty.com/> **Smart Serve**
宅内のLANに接続されたさまざまな機器を外出先から安全かつ手軽に操作できるネットワークサービスです。最大10台の端末から同時に宅内のLANに接続できる「モバイル接続機能」、宅内のLANに接続された機器を一覧で参照できる「接続機器管理機能」を提供しています。

●Webサービス

インターネットを通じて、パソコン・携帯電話・スマートフォンなど、さまざまなデバイス向けコンテンツを提供し、お客様の暮らしを便利に楽しく豊かにします。

・@nifty不動産 <http://myhome.nifty.com/> **@nifty 不動産**
不動産と生活者をつなぐ住まいのマッチングサービス。15の大手不動産サイト合計1,000万件以上の物件をまとめて検索できる不動産物件検索サイトです。

・シュフモ <https://shuf.jp/> **シュフモ**
主婦を対象にした無料サービス。「日々のお買い物をもっとおトクに、もっと楽しく。」をコンセプトに、全国約10,000店舗の「チラシ情報」や特売品を使ったレシピなどの役立つ情報を提供しています。

・おたよりBOX <http://otayori.nifty.com/> **おたより BOX**
働くママの声から生まれた、スマホで撮るだけの「子どものおたより整理アプリ」です。運動会や遠足、保護者会などのお知らせや年間行事予定表、献立表を写真で保存でき、外出先でもおたよりの内容をチェックできます。

・@niftyニュース <https://news.nifty.com/> **@nifty ニュース**
約100社におよぶ配信社の幅広いジャンルを網羅したニュースや雑誌記事をお届けする総合ニュースサイト。

・占い@nifty <http://uranai.nifty.com/> **占い@nifty**
約20,000メニューにおよぶ幅広い本格占いを取り揃えた総合占いサイト。

●広告サービス

「広告でワクワクしよう」を合い言葉に、広告作りをしています。お客様へ多様なサービスを提供し続け、多くのお客様の声を知っているニフティだからこそ、目的や課題に応じたさまざまな広告・プロモーションが可能です。

トピックス

1 ニフティモバイルオープン

平成29年4月、ニフティと共同で家電専門店業界では初(※)の、自社でのMVNO(仮想移動体通信事業者)ショップ事業を運営を開始しました。「ニフティモバイル」では、ノジマが持っているリアル店舗でのノウハウと質の高い接客を活かし、お客様のニーズを引き出し、格安SIMや格安スマホのMVNO事業のみならず、光回線、IoT家電、携帯電話、クラウドサービス、生活サポートすべてを包括した提案が可能です。また、それらを守るセキュリティインフラの構築を目指し、ニフティが持っている開発力により生み出される新規性と利便性に富んだ、様々なサービス・アプリケーション等をご案内いたします。また、さらなるサービスの強化をすべく、ノジマ店内のインショップを含め、約200か所への拡充を目指してまいります。(※)平成29年3月31日時点でMVNOの自社ショップ運営を発表している家電専門店はありません。

(※当社調べ)

日経MJ新聞(H29.4.12)

2 ロボット活用に向けた実証実験を開始

平成28年12月より、ロボットを活用した小売業における接客の実証実験をノジマ店舗にて開始しました。来店したお客さまに対して売り場の案内やお薦め品の紹介といった接客を、株式会社日立製作所が開発したヒューマノイドロボット「EMIEW3(エミュー3)」で実施しました。

また、Five Elements Robotics 社(ニュージャージー、本社:アメリカ)が開発した荷物運びロボット「Budgee(バジー)」を活用したコンシューマー向けロボットの販売に向けた実証実験を、平成29年5月に神奈川県内のノジマモール横須賀店および同モールの株式会社三和と共同で開始しました。今回の実証実験を通じて、日本の小売業界における接客・案内サービスの品質向上を目的としたロボット活用の可能性を検討し、新たな付加価値の創出をめざします。ノジマでは今後、店舗における接客やお客様のサービスを向上させるお手伝いを行い、新しいサービスを世の中に普及させ、お客様の快適な生活のサポートに努めてまいります。

また、ロボットを活用する店舗の拡大も検討していきます。



日経MJ新聞(H29.5.23)

3 日本初 家電に特化したフリマアプリ配信開始

平成29年5月より、自社で企画・運営し、出品サポートや修理・アフターサービスも提供するCtoCサービスとして、スマホ用アプリ「nojima フリーマーケット」の提供を開始しました。

今回リリースする『nojima フリーマーケット』は、日本初のデジタル家電専門のフリマアプリとして、初めての方でも出品できるよう、当社の店頭やノジマカスタマーセンターにて商品出品のサポートも行います。出品方法も、デジタル製品・スマホや家電品を「スペック自動入力」でカンタンに作成することができ、最短3分で出品が可能となっております。また機能やスペックなど詳細検索で、欲しい製品を見つけやすくなりました。

今後も、すべてのスマホでの対応、保証サービス、新しい配送サービス、お支払方法等、楽しんでご購入いただけるアプリへ進化

し、ご利用いただくお客様が、よりご満足いただけるサービスを展開していくとともに、まだ使用出来る商品のリユースを促進する事で、環境に配慮しながらも、新たな買い替え需要の開拓をしてまいります。



日経MJ新聞(H29.5.12)

4 グループ史上最多「713名」新卒採用

4月1日に、横浜ロイヤルパークホテルにて、ノジマグループ入社式が執り行われました。

求人倍率も上昇傾向が続き、採用環境が厳しくなっているなか、史上最多の713名の新卒採用を実施しました。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。

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の育成により、同業他社と質の差別化を図ってまいります。



5 業界初「DBJ健康経営格付」を取得

平成29年4月、株式会社日本政策投資銀行(代表取締役社長:柳正憲、以下「DBJ」)より、家電専門店業界では初めて「DBJ健康経営(ヘルスマネジメント)格付」を取得しました。「DBJ健康格付」は、独自の評価システムにより、従業員の健康配慮への取り組みが優れた企業を評価・選定し、その評価に応じて融資条件を設定するという、「健康経営格付」の専門手法を導入した世界で初めての融資メニューです。当社は、「地域志向CSR方針」の中で、労働関連法令を順守し、安全で健康的で、従業員が働きやすい職場環境作りを推進しており、今後も継続してまいります。



日経産業新聞(H29.5.12)

6 株主優待制度の拡充

かねてより多数の株主様より、保有株式数が多くなるほど還元率が上がるように改善して欲しいというご要望を頂いていた事から優待制度の変更を実施しました。

併せて、平成28年9月末の株主様に、東京証券取引所市場第一部への市場変更記念として発行した「株主来店ポイント券」を、多数の株主様からご好評をいただきましたので、正式な株主優待制度としました。

更に、当社の店頭サービスおよび商品をご利用いただき、ご理解を深めていただくことを目的として、「店頭サービス券」および「ノジマプライベートブランド エルソニック商品」(※)を導入することといたしました。

株主の皆様へ、当社の強みであるコンサルティングセールスを含めたサービス等を体験していただき、更なる企業価値向上に繋げてまいります。

(※中間決算時 年1回)



日本経済新聞(H29.3.22)

CSR活動

1 エコ振興基金

32年前の昭和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贈しております。平成28年度も、総額4,200万円相当の寄付をさせていただきました。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

ノジマでは、スポーツを通じた地域活性化や文化振興活動として、下記の様な活動をしております。

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)

昨年2部で優勝し、今シーズンより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。

選手は店舗や本部等で社員として勤務をしつつ、各地でのサッカー教室の開催や、地域イベントへの参加、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、当社従業員から複数名の代表が選ばれる事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(ノジマチャンピオン杯)

一昨年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、【箱根の街を元気に!】をコンセプトに開催された大会です。第2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、ツアー開幕戦として実施されました。自社従業員での大会運営や、複数サイトでの同時ネット中継等、各方面で話題を呼びました。

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を積極的に取り組んでおります。

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。

本拠地の横浜スタジアムで、年間4~5試合の公式戦で「ノジマ デジタル一番星DAY」としての開催や、ノジマプライベートブランド「エルソニック」の商品として「ベイスターズ家電」の開発・販売など、様々な取り組みを球団とともに実施しております。

今後もスポーツを通じて、地域を、日本を元気にできるよう、様々な試みを行ってまいります。



新店紹介



■ ららぽーと立川立飛店(平成29年3月11日オープン)



■ 本牧フロント店(平成28年11月4日オープン)

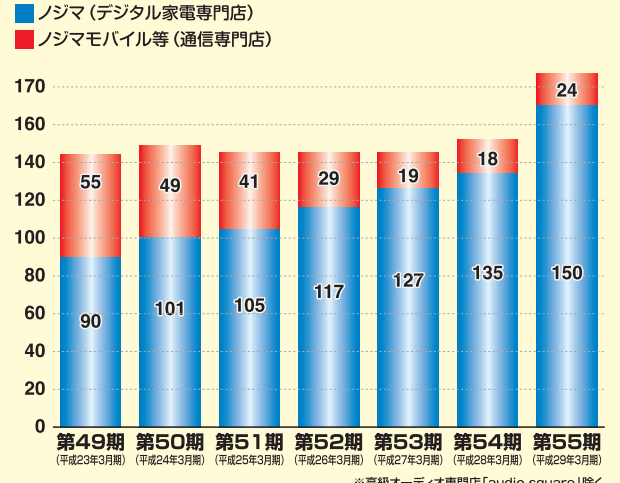
- 津田沼パルコ店(平成28年9月8日オープン)
- たまプラーザ店(平成28年9月29日オープン)
- ららぽーと湘南平塚店(平成28年10月5日オープン)
- 藤枝駅前店(平成28年10月20日オープン)
- アリオ橋本店(平成28年11月17日オープン)
- コルトンプラザ店(平成28年11月17日オープン)
- 川崎水沢店(平成29年2月18日オープン)
- イオンモール千葉ニュータウン店(平成29年2月25日)
- 上尾PAPA店(平成29年3月18日オープン)

家電販売店は、下期に川崎水沢店、ららぽーと立川立飛店など出店し、年間20店舗の出店を行った結果、150店舗となりました。当社は、前期より「ノジマ史上最大の出店」を計画実行しております。同業他社の退店跡地を積極的に活用するなど出店コストを抑える取り組みも行い、店舗規模も小型店から大型店までと様々な店舗規模で出店をしております。

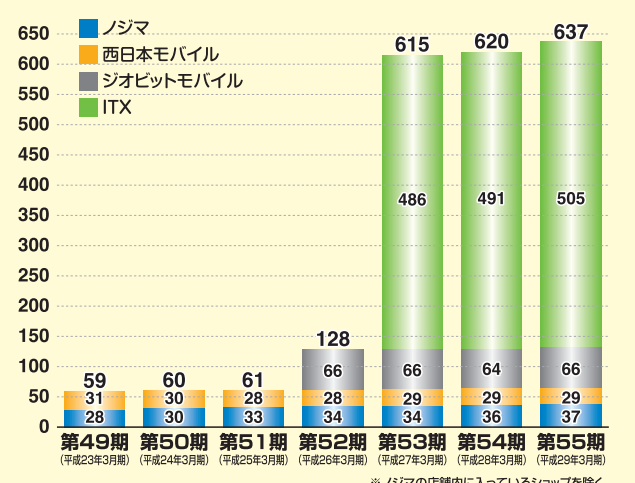
キャリアショップは637店舗となりました。これからも引き続き、積極的な店舗改装と人材の質の向上により、1店舗あたりの収益力を高めてまいります。

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



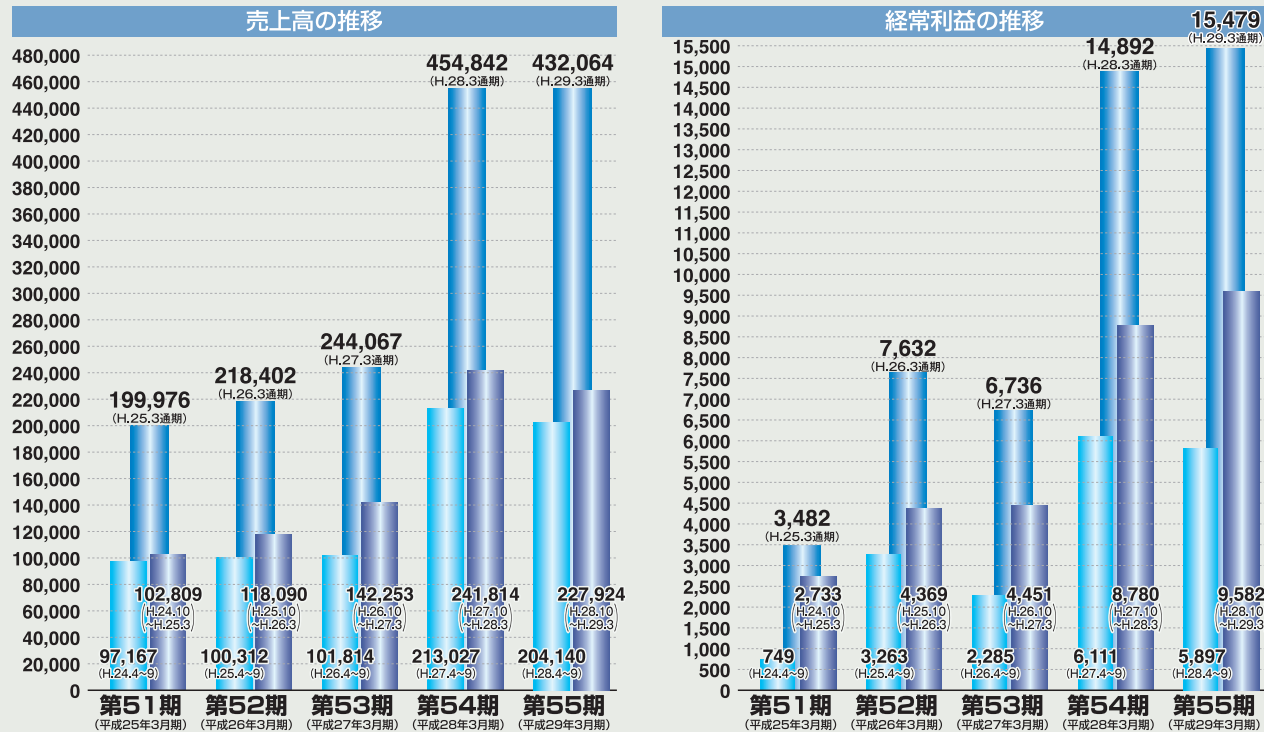
キャリアショップ運営事業 店舗数推移



財務ハイライト

連結

■ 売上高 / 4,320億64百万円 ■ 経常利益 / 154億79百万円 ■ 純利益 / 101億58百万円 (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	第54期 平成28年3月期	第55期 平成29年3月期
売上高	199,976	218,402	244,067	454,842	432,064
経常利益	3,482	7,632	6,736	14,892	15,479
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,848	4,394	3,578	13,226	10,158
1株当たり当期純利益(円)	48.48	106.76	75.61	276.59	208.28
総資産額	70,631	94,650	236,104	233,434	245,467
純資産額	24,088	31,530	34,357	46,844	56,855
自己資本比率	33.9%	33.1%	14.3%	20.0%	23.0%

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51期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純利益を算出しております。

決算の概況

連結

貸借対照表 第55期は平成29年3月31日現在。第54期は平成28年3月31日現在。

	第54期	第55期
資産の部		
現金及び預金	12,830	6,489
売掛金	50,752	46,467
商品及び製品	36,775	37,844
繰延税金資産	4,018	2,812
前払金	-	25,000
未収入金	4,928	5,505
その他	1,435	1,505
貸倒引当金	▲41	▲41
流動資産合計	110,697	125,581
建物及び構築物	11,099	13,732
土地	8,375	8,467
その他	2,704	2,378
有形固定資産合計	22,179	24,578
のれん	21,293	19,870
契約関連無形資産	63,547	59,263
その他	966	764
無形固定資産合計	85,807	79,898
敷金及び保証金	10,185	10,538
その他	4,604	4,915
貸倒引当金	▲40	▲44
投資その他の資産合計	14,749	15,409
固定資産合計	122,736	119,886
資産合計	233,434	245,467
負債の部		
買掛金	50,237	48,263
短期借入金	1,560	2,600
1年内返済予定の長期借入金	9,696	10,111
未払金	6,178	6,265
未払法人税等	4,225	3,022
未払消費税等	1,731	1,081
前受収益	4,057	4,706
ポイント引当金	3,029	2,565
賞与引当金	1,263	1,046
その他	3,601	4,192
流動負債合計	85,580	83,854
長期借入金	73,027	76,498
販売商品保証引当金	3,442	3,651
退職給付に係る負債	5,158	5,497
繰延税金負債	17,956	17,607
その他	1,424	1,502
固定負債合計	101,009	104,758
負債合計	186,590	188,612
純資産の部		
資本金	5,720	5,905
資本剰余金	5,913	6,097
利益剰余金	35,376	44,364
自己株式	▲319	▲67
株主資本合計	46,690	56,299
その他有価証券評価差額金	198	185
為替換算調整勘定	1	▲18
新株予約権	197	388
その他	▲243	0
純資産合計	46,844	56,855
負債純資産合計	233,434	245,467

(単位:百万円、単位未満切り捨て)

損益計算書 第54期は平成27年4月1日から平成28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。

	第54期	第55期
売上高	454,842	432,064
売上原価	358,810	333,643
売上総利益	96,031	98,421
販売費及び一般管理費	81,438	83,330
営業利益	14,593	15,091
営業外収益	1,745	1,956
営業外費用	1,446	1,568
経常利益	14,892	15,479
特別利益	6	59
特別損失	911	241
税金等調整前当期純利益	13,987	15,297
法人税、住民税及び事業税	5,379	4,679
法人税等調整額	▲4,618	459
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,226	10,158

連結キャッシュ・フロー計算書

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54期は平成27年4月1日から平成28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54期 (通期)	第55期 (通期)
税金等調整前当期純利益		13,987	15,297
減価償却費		7,017	6,778
減損損失		888	241
のれん償却額		1,468	1,464
退職給付に係る負債の増減額(▲は減少)		788	338
ポイント引当金の増減額(▲は減少)		737	▲463
販売商品保証引当金の増減額(▲は減少)		241	209
受取利息及び受取配当金		▲50	▲34
支払利息		1,018	791
売上債権の増減額(▲は増加)		4,536	4,284
未収入金の増減額(▲は増加)		506	▲577
たな卸資産の増減額(▲は増加)		▲3,559	▲1,123
仕入債務の増減額(▲は減少)		▲1,694	▲1,973
その他		▲503	2,048
小計		26,389	27,281
利息及び配当金の受取額		94	81
利息の支払額		▲1,017	▲852
法人税等の支払額		▲3,969	▲6,116
営業活動によるキャッシュ・フロー		21,496	20,393

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54期 (通期)	第55期 (通期)
有形固定資産の取得による支出		▲2,485	▲4,514
無形固定資産の取得による支出		▲132	▲140
敷金及び保証金の差入による支出		▲979	▲970
敷金及び保証金の回収による収入		299	381
前払金の支出		-	▲25,000
その他		▲2,624	▲373
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲5,921	▲30,616

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)

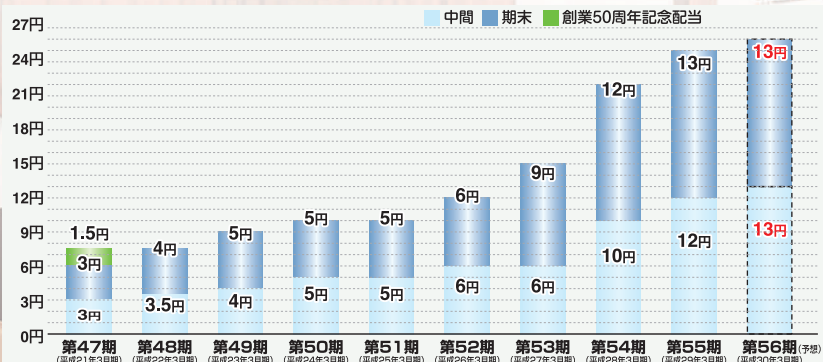
区分	期別	第54期 (通期)	第55期 (通期)
短期借入金の純増減額(▲は減少額)		1,308	1,040
長期借入れによる収入		12,000	26,000
長期借入金の返済による支出		▲25,946	▲22,114
配当金の支払額		▲910	▲1,170
その他		362	▲21
財務活動によるキャッシュ・フロー		▲13,186	3,734

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54期 (通期)	第55期 (通期)
現金及び現金同等物の増減額(▲は減少)		2,352	▲6,490
現金及び現金同等物の期首残高		10,413	12,765
現金及び現金同等物の期末残高		12,765	6,275

配当金の推移



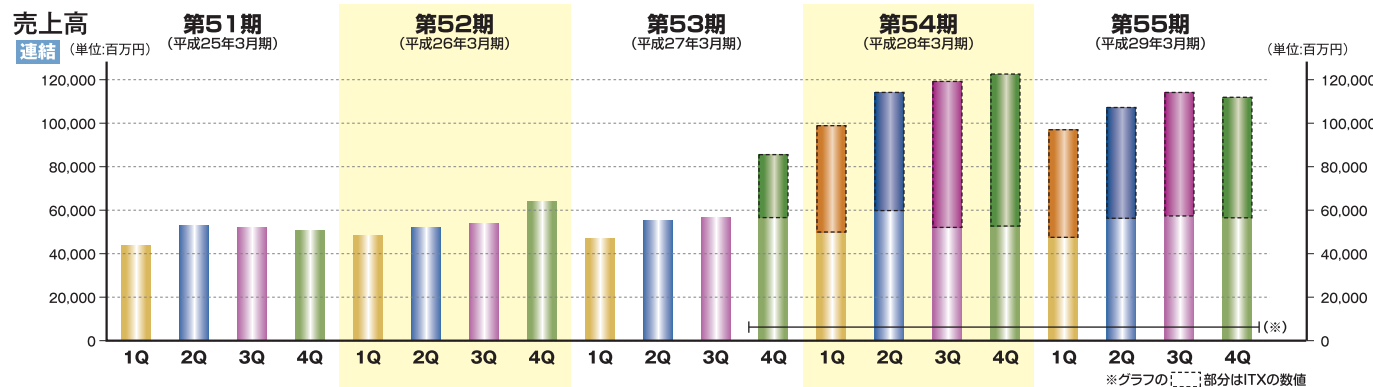
当社は、株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要課題のひとつと位置づけた上で、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保を勘案し、継続して安定した配当政策を実施することを基本方針としております。

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。

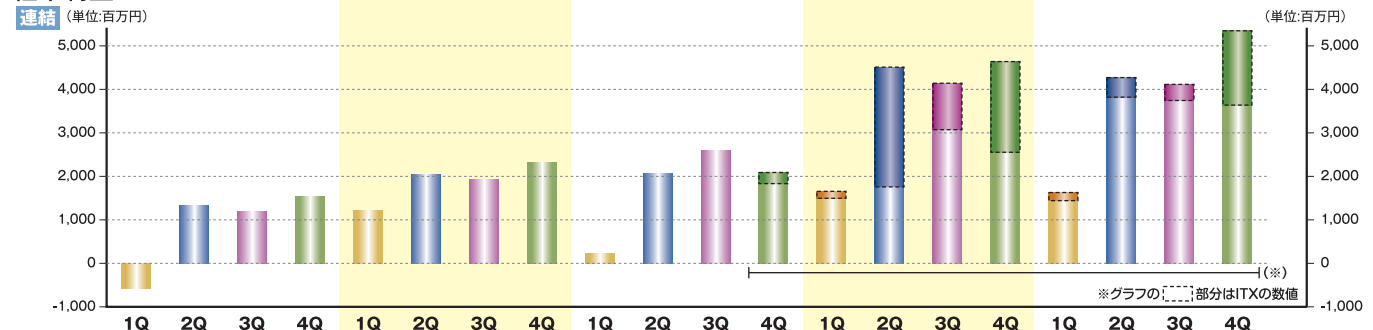
第56期の配当予想は中間13円・期末13円の計26円としております。

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

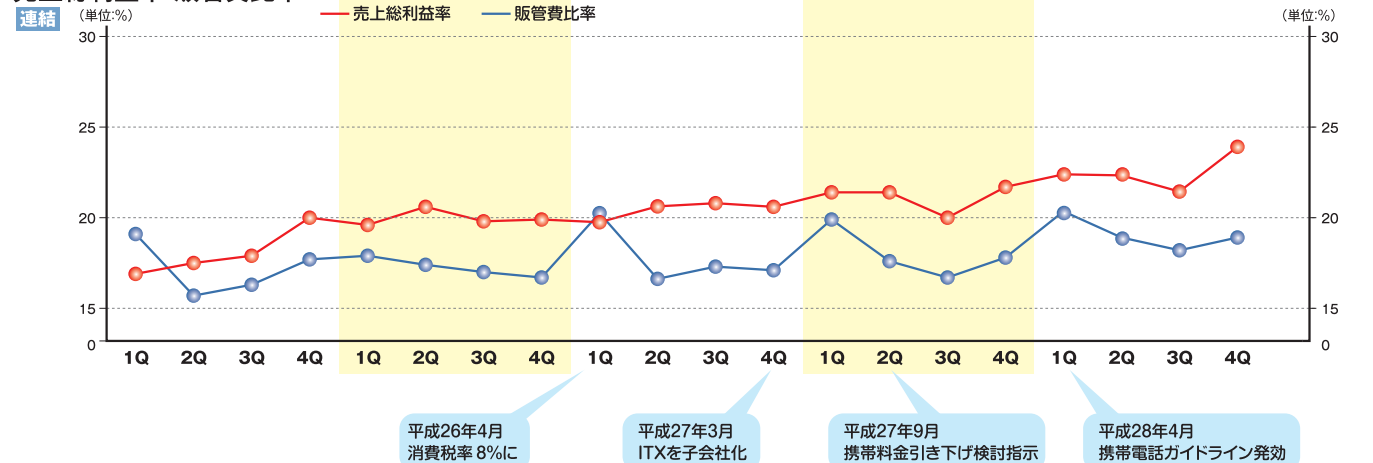
四半期数値推移



経常利益



売上総利益率・販管費比率



平成26年4月
消費税率8%に

平成27年3月
ITXを子会社化

平成27年9月
携帯料金引き下げ検討指示

平成28年4月
携帯電話ガイドライン発効