

■ 会社の概要 (2022年6月17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 専務執行役 福田 浩一郎 ● 取締役 兼 常務執行役 温盛 元 ● 取締役 兼 常務執行役 篠原 二郎 ● 取締役 兼 執行役 國井 弘文 ● 取締役 兼 執行役 山根 純一 	<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 大嶽 友洋 ● 執行役 石原 彩子 ● 執行役 幡野 裕明
従業員数	社員 7,035名 / 契約社員・パートタイマー 4,281名 (連結) (2022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のできない場合は、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。



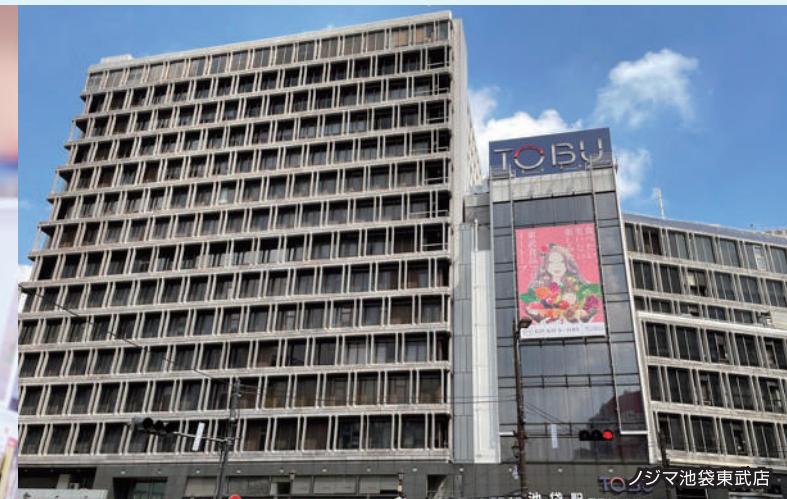
株式会社 ノジマ 〒220-0005 神奈川県横浜市西区南幸一丁目1番1号 JR横浜タワー25階(受付)
TEL.045-228-3546(代) FAX.050-3116-1250
「投資家のみなさま」問い合わせアドレス info@nojima.co.jp

- IR情報Webサイト <https://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 <https://online.nojima.co.jp/>



株主のみなさまへ

第60期 事業報告書 2021年4月1日 ▶ 2022年3月31日



ノジマ新宿タカシマヤタイムズスクエア店

マレーシア・ノジマららぽーと
ブキッ・ピンタンシテイセンター店

■ 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	■ サステナビリティ	P. 9 ~ 12
■ トップメッセージ	P. 3 ~ 4	■ 財務ハイライト	P. 13
■ 新店紹介 / 店舗数推移	P. 5 ~ 6	■ 決算の概況	P. 14
■ トピックス	P. 7 ~ 8	■ 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2022年3月31日もちまして、第60期(2022年3月期)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、新型コロナウイルス感染症対策のワクチン接種が進み、まん延
防止等重点措置も解除されるなど、経済活動の正常化へ向けた動きも見られたものの、半導体不足や原
材料高騰、ロシアによるウクライナ侵攻等の新たな問題の影響もあり、先行きは不透明な状況が続くと予
想されます。

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。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は564,989百万円(前年同期比108.0%)、営業利益
は33,166百万円(前年同期比98.0%)となりました。また、2021年6月のスルガ銀行持分法適用
除外等による投資損益控除後の経常利益は35,778百万円(前年同期比99.0%)、親会社株主に帰属
する当期純利益は25,751百万円(前年同期比105.9%)となり、当期純利益は5期連続で最高益を
更新いたしました。なお、持分法投資損益控除前の対前年増減率は、経常利益が前年同期比55.5%、
親会社株主に帰属する当期純利益が前年同期比49.0%となります。

なお、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を当連結会計年
度の期首から適用しており、当連結会計年度の売上高は20,843百万円減少、売上原価は2,298百万
円減少、販売費及び一般管理費は18,722百万円減少し、営業利益、経常利益及び税金等調整前当期
純利益はそれぞれ177百万円増加しております。

また、当社グループの経営指標として重要視しております EBITDA (※) は、53,504 百万円 (前年
同期比 103.4%) 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-持分法による投資利益

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いたします。

代表執行役社長 野島廣司

■ トップメッセージ

様々な変化が訪れた第60期となりました。 より多くのお客様に喜んでいただけるよう、 人材育成と積極出店を継続してまいります。

ノジマグループ

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さまに心よりお見舞い申し上げます。また、感染拡大防止にご尽力されている皆さまには深く感謝申し上げます。

国内の市場環境について、新型コロナウイルス感染症の収束見通しが立たない中で、半導体不足や原材料高騰、ロシアによるウクライナ侵攻等の新たな問題に直面しています。これらの諸問題が継続的な商品不足や商品価格の上昇等を招き、先行きは不透明な状況が続くと予想されます。

ノジマグループはコロナ禍においても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。2021年10月の「ノジマ東急ストア鎌倉店」の出店をもちまして、デジタル家電専門店「ノジマ」は200店舗に到達いたしました。今後も首都圏を中心に出店を進め、地域のお客様に喜ばれる店舗運営を継続してまいります。

グループの体制については、2021年10月にAXN株式会社の子会社化、2022年3月にシグニ株式会社全株式譲渡、スルガ銀行株式会社との資本業務提携解消により、同行の全株式売却を行いました。デジタル分野に特化したグループを目指しつつ、企業成長のノウハウを活用し、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。

第60期のノジマグループ連結の業績につきましては、売上高が前年を上回り、当期純利益は5期連続で最高益を達成することができました。従業員が変化に対応すべく努力してくれた結果と考えておりますので、第61期は更なる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、新型コロナウイルス感染症におけるお客様と従業員の安全と健康の確保を行いながら、感染拡大防止を行ったうえで、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、前年度の巣ごもり需要や定額給付金の反動がございましたが、東京オリンピック開催による大型テレビなどの需要の高まりもありました。

このような中で、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続けてまいりました。出店については、未出店地域であった池袋や新宿への出店をはじめとして、17店舗を新規出店したほか、既存の店舗についても改装を進めてまいりました。こうした取り組みが功を奏し、第60期は増収増益を達成いたしました。

今後も人・店舗への投資は継続しつつ、商品不足の状況下においても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

キャリアショップ運営事業については、各通信事業者によるオンライン専用の新料金プランが普及する中で、キャリアショップの店舗数を大幅に減らす方針も示されており、より質の高い店舗運営が求められる状況になりつつあります。

このような中で、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、店舗移転や改装により利便性を高めることで、多くのお客様に喜ばれることができました。また、2021年10月には、アイ・ティー・エックス株式会社(以下、ITX)のKDDI事業をITXコミュニケーションズ株式会社(以下、ITXC)に分社化しました。これにより、ITXはドコモ事業・ITXCはKDDI事業・株式会社アップビートはソフトバンク事業に特化することが可能になりました。

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、

販売促進費の抑制等に課題が残り、経常利益は減益となりました。

今後は質の低いキャリアショップが淘汰される環境となりますが、リアル店舗の強みを生かし、お客様の立場に立った提案を継続するとともに、グループシナジーを発揮して他社との差別化を図ってまいります。

インターネット事業

インターネット事業については、テレワーク・テレスクールが社会に浸透していく中で、ニフティ株式会社(以下、ニフティ)の安心・安全なネットワークを生かし、ご利用くださるお客様に喜んでいただけるサービスの拡販に注力いたしました。

2021年3月に株式会社セシール(以下、セシール)を子会社化したこともあり、第60期は増収増益を達成いたしました。セシールについては事業構造の見直しを進めており、ニフティとのシナジー発揮により、お客様の生活をより豊かにする提案ができるよう努めてまいります。

なお、2021年12月には、ニフティの子会社であるニフティライフスタイル株式会社が東京証券取引所マザーズ(現グロース)市場に上場いたしました。同社は行動支援プラットフォーム等の展開により、インターネット事業の発展に大きく寄与してきましたが、上場により、今後は更に事業拡大を加速できると考えております。

社会の変化に伴い、インターネット事業の重要性はこれからも一層高まっていくと考えられます。お客様の声に常に耳を傾け、質の高いサービスを提供できるよう引き続き努めてまいります。

海外事業

海外事業については、シンガポールをはじめとした各国において、新型コロナウイルス感染症の影響によるロックダウン措置を受け、店舗を休業せざるを得ない期間もありましたが、徐々に規制が緩和され、通常の営業が可能になりました。その結果、売上高では前年を上回りましたが、政府からの補助金の減少もあり、経常利益は減益となりました。

Courts Asia Ltd.については、人材育成や店舗のスクラップアンドビルドを継続し、各地域のお客様に喜ばれるよう、接客

やサービスの質を向上させてまいりました。シンガポールの大規模商業施設「COURTS Nojima」については、2021年11月にCOURTSフロアを先行オープンいたしました。全館開業に向け、より良い店舗運営ができるよう努めてまいります。

今後も、経済状況についてはめまぐるしく変化することが予測されます。各国の動向を注視しつつ、ノジマ流の考え方や人材育成により、従業員と店舗の質を高めてまいります。

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、1株につき26円とさせていただきます。これにより中間24円・期末26円・通期では50円の配当とし、前期実績に対して4円の増配となりました。

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くと考えております。今後とも株主の皆さまにおかれましては、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



■ 新宿タカシマヤタイムズスクエア店

■ イトーヨーカドー静岡店

■ 草加舎人店

デジタル家電専門店運営事業は、下期【イトーヨーカドー八柱店】【イトーヨーカドー静岡店】【横浜岡野店】【東急ストア鎌倉店】【レシピア北沢店】【新宿タカシマヤタイムズスクエア店】【イトーヨーカドー和光店】【草加舎人店】の8店舗を新規出店いたしました。

第60期は、17店舗を新規出店、3店舗を閉店し、合計205店舗となりました。

2022年4月より「省エネコンサルタント」制度を新設し、省エネに関する豊富な知識を身に付けた従業員が、お客様の省エネ家電選びをコンサルティングによりサポートできる体制を整えてまいります。

今後も首都圏を中心に新店を出店を行い、より多くのお客様に喜ばれ、ご来店いただける取り組みを行ってまいります。

2 キャリアショップ運営事業



■ ドコモショップイオンモール大日店

■ auショップ日野

■ ソフトバンクイオンスタイル仙台卸町

キャリアショップ運営事業は、下期【ドコモショップイオンモール大日店】、【auショップ日野】、【ソフトバンクイオンスタイル仙台卸町】など移転を5店舗、改装を3店舗行いました。

第60期は、9店舗を新規出店・譲受、5店舗を移転、3店舗を改装、22店舗を閉店・譲渡、4店舗を直営化し、合計585店舗となりました。

オンライン専用プランの普及に加え、手数料体系の見直しも行われることから、キャリアショップ店舗ではこれまで以上に質の高い店舗運営を追求し、お客様の安全・安心につながる提案等、リアル店舗の強みを生かしつつ、グループシナジーの発揮により独自サービスの強化を進め他社との差別化を図ってまいります。

3 海外事業

海外事業では、シンガポールの一等地オーチャード通りに新商業施設【COURTS Nojima】を新規出店、マレーシアにて一号店となる【ららぽーとブキッ・ピンタン シティー センター店】を2021年11月にオープン、続いて【COURTS 三井アウトレットパーク KLIA Sepang店】を2022年4月にオープンいたしました。

第60期は2店舗を新規出店、5店舗を閉店し、合計65店舗となりました。

それぞれの国の市場動向や経済情勢を注視しつつ、店舗のスクラップアンドビルドを検討し、お客様に支持される接客・接客・コンサルティングサービスの高度化や新しいサービスを展開してまいります。

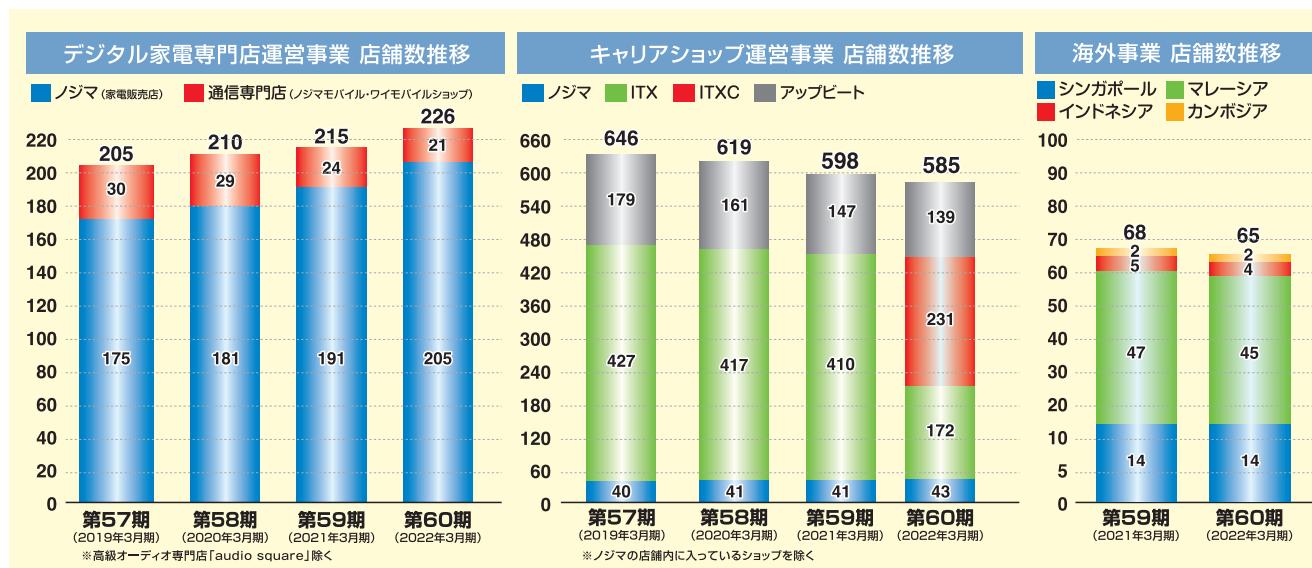


■ シンガポール COURTS Nojima

■ マレーシア ららぽーとブキッ・ピンタン シティー センター店

■ マレーシア COURTS 三井アウトレットパーク KLIA Sepang店

■ 店舗数推移 (セグメント別)



トピックス

1 デジタル家電専門店ノジマ 200店舗に到達

2021年10月28日オープンのデジタル家電専門店「ノジマ東急ストア鎌倉店」の出店をもって、200店舗目の節目を迎えました。1959年に創業してから今年で63年。多くのお客様やステークホルダーの皆様を支えられ、200店舗に到達することができ、2022年3月末には、205店舗となりました。

今後も他社と差別化した様々な出店ノウハウを生かし、住宅地等へ小型店を中心に出店を進めてまいります。2028年までにさらに200店舗の出店を行い、総店舗数は400店舗と倍増させていく予定です。

ノジマは、お客様一人ひとりの好みに合わせた商品をご提案する「コンサルティングセールス」による接客を強みとしています。家電業界で主流となっている家電メーカーや通信キャリアからの派遣スタッフによる接客ではなく、すべて自社従業員がメーカーやキャリアに関わらずフラットな立場で、お客様のニーズに合った商品の提案を実践し続けている唯一の家電専門店です。

これからも一人ひとりのお客様に寄り添った接客により、多くのお客様に選ばれる努力を続けてまいります。



2 スルガ銀行との資本業務提携を解消

ノジマは、スルガ銀行株式会社(静岡県沼津市 取締役社長 嵯峨行介、以下「スルガ銀行」)との資本業務提携を2022年3月8日付で解消するとともに、所有するスルガ銀行全株式を売却いたしました。

両社の持つリテールビジネスの強みを生かし、地域のお客様のお役に立ち、喜ばれる便利なサービスを生みだすべく様々な提案を行ってまいりましたが、このまま協議を継続しても本件合意書等の締結当初に期待していた具体的かつ実質的な提携効果を得ることは困難であるとの判断に至りました。

3 事業再生領域への参入

ノジマは、2021年12月24日に連結子会社であるニフティライフスタイル株式会社の東京証券取引所マザーズ(現グロース)市場への新規上場をし、2022年3月31日に完全子会社であったシグニ株式会社の全株式の譲渡を完了いたしました。

いずれも当社グループに加入以降、事業再構築や、人材の育成により企業成長を確実に実現してまいりました。今後も、この実績とノウハウを活用し、企業の経営に関与することで企業価値を高め、地域社会に貢献し、ステークホルダーの皆様喜んでいただけるよう、今までにない事業会社による企業再生領域に資金を有効に投入し、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。



ニフティ不動産

ニフティ温泉

ニフティ求人

4 80歳を超えての雇用延長事例が誕生

ノジマは2020年7月より雇用上限年齢を80歳と制定しておりますが、80歳を迎える従業員からの雇用継続の希望を受け入れ、上限を超えて継続雇用する事例が2例誕生いたしました。

他社に先駆けて雇用上限を80歳と制定したものの、80歳を超えても働き続けたいと要望がありました。高齢になっても長く働き続けるという“選択肢”を用意することは、高齢化社会において重要な事であると考えています。健康で居続けるためにも、意欲ある従業員から働き甲斐を奪うことなく、継続して活躍してもらえるよう、健康状態や勤務状態を踏まえて雇用を継続することを決定しました。

今後も柔軟な対応で、安心して長く働ける環境を提供してまいります。



ノジマイオンモール川口前川店で働く80歳女性

5 「結婚・婚活応援アワード2021」でNOJIKON表彰

2021年12月20日に開催された第7回「結婚・婚活メディアカンファレンス」(一般社団法人結婚・婚活応援プロジェクト主催)において、「結婚・婚活応援アワード2021」の「企業・団体部門」として、社内婚活イベント“NOJIKON”の取り組みを表彰いただきました。“NOJIKON”は、2017年より実施している、ノジマグループの従業員を対象とした社内婚活イベントです。社員の発案から実施に至り、費用は全額会社が負担。企画から運営まで全て自前で開催しております。

従業員が結婚・出産後に働き続けられる環境を整えるとともに、微力ながら日本の未婚化・少子化問題にも貢献できるよう、活動を続けてまいります。



授賞式の様子

6 東京都の結婚応援事業「TOKYOふたり結婚応援パスポート」に協賛

東京都生活文化局が推進する東京都結婚支援事業「TOKYOふたり結婚応援パスポート」に賛同し、2022年4月1日より東京都内のデジタル家電専門店ノジマ全店で結婚応援サービスの提供を開始しました。

東京都では、結婚を希望しながらも一歩を踏み出せない方を後押しするための取り組みの一環として、1年以内に結婚を予定している婚約カップルと、結婚してから1年以内の新婚カップルを対象に、「TOKYOふたり結婚応援パスポート」を交付しております。

近年、出生数の減少から人口減少の加速が懸念されています。ノジマでは、協賛を通じて結婚するおふたりを祝福し、社会全体で結婚に向けた気運を醸成してまいります。



協賛店

■ 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」を新設

ノジマでは、SDGsの取り組みの一環として、社内資格「省エネコンサルタント」を新設し、4月より運用を開始いたしました。省エネ関連の知識を身に付けた従業員がお客様の省エネ家電選びのサポートをしております。店舗従業員だけでなく、役員や本部従業員を含む約8,000名が受講することで、一人ひとりが自らの生活においても省エネの取り組みを実践できる集団を目指しております。また、地球環境に配慮すべく、2022年以降順次デジタル家電専門店ノジマ店舗での太陽光パネル設置や再生エネルギーへの置き換えなどを進めていく予定です。2030年までに1店舗あたりの二酸化炭素排出量50%削減を目標に取り組んでまいります。

今後も地域や社会環境に優しい企業となるべく努めてまいります。



2 エシカル消費の普及に向けた取り組み

ノジマでは、人や社会・環境に配慮した消費行動「倫理的消費(エシカル消費)」の普及に向けて、省エネ商品の訴求を積極的に行っています。店頭では、日本産業規格(JIS)により2000年に規格化された省エネルギーラベリング制度の「統一省エネラベル」の掲出のほか、節電・節水のできる製品がわかりやすいように、ノジマが作成した「電気代・水道代の目安表」や「10年前の型に比べてどれだけ省エネ化されたのかを示す表」などの掲示を行っております。

販売時に商品の機能だけでなく、使用する際にかかるエネルギー量も合わせてご案内することで、お客様の日々のランニングコストの参考にしていただくことはもちろん、限りある資源の消費を抑える一助となればと考えております。

これからも販売を通して、環境にもお客様の生活にも貢献できる提案を行ってまいります。

3 サーキュラーエコノミー実現へ取り組み

ノジマでは、サーキュラーエコノミー(循環経済)実現のため、様々な取り組みを行っています。リサイクル対象家電品の引取りは、冷蔵庫・洗濯機・テレビ・エアコンを合わせた下取り数は約45,000台/月(2021年12月実績)、店頭でのインクカートリッジの回収は、買取分だけで約270,000個/月(2021年12月実績)、その他、店舗で電池の回収等も行ってまいります。

また、レジ袋の有料化に先駆けて、2019年10月12日から全店でエコバッグの無料配布を行っており、累計配布数は 320万枚(2021年12月時点)を突破しました。環境にやさしい生分解性のバイオマスレジ袋への切り替えも全店で完了しています。

その他、店頭でお客様にご提供させていただいている、エルソニック(PB)ブランドのミネラルウォーター

製造に際しては、リサイクル素材のペットボトルを使用するなどの取り組みも実施しております。

2019年には他社に先駆けて全店舗で電子棚札の導入を完了し、ペーパーレス化を行いました。

これからも限りある資源を有効活用すべく、出来る限りの取り組みを実施してまいります。



Social (社会)



1 新型コロナウイルスに関する寄付に対し「紺綬褒章」を受章

新型コロナウイルスに関する寄付により、2022年3月に紺綬褒章を受章いたしました。紺綬褒章は国の褒章制度のひとつで、公益のために私財を寄付し、その功績が顕著な個人または団体に授与されるものです。

ノジマでは、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う医療危機・経済的困難等の社会課題解決のため、2021年1月30日～2月28日の期間中にノジマ店舗でチャリティセールを実施。売り上げの一部にあたる総額1億1,500万円を、出店地域である1都8県に対して寄付をいたしました。寄付を実施した後、千葉県庁と静岡県庁から国へ推薦いただき、このたびの褒章受章となりました。

今後も事業展開をさせていただいている地域に寄り添った活動をしてまいります。



紺綬褒章受章(千葉県) 2022年3月28日

2 ウクライナ支援

2022年3月28日に在日ウクライナ大使館において、当社代表執行役社長 野島廣司よりウクライナ特命全権大使セルギー・コルスンスキー閣下へ、避難支援を目的として1億円の寄付金をお渡しいたしました。避難者支援を目的とした寄付は、日本企業として初の試みです。寄付金は、横浜市主導の「オール横浜 支援パッケージ」に活用いただくことになりました。

寄付だけでなく「オール横浜 支援パッケージ」では、寄付以外にも、ウクライナより避難された方が横浜市営住宅へ入居する際の生活家電の手配や、インターネット環境の整備のサポートもノジマグループのニフティ株式会社と協力して行っております。

今後もウクライナに対する支援のため、横浜市等の各自治体や関係機関の皆様と連携し、様々なサポートを実施してまいります。



ウクライナ大使館にて 2022年3月28日

3 横浜市消防局とコラボした防災啓発イベントを開催

2021年11月の秋の火災予防運動期間中、横浜市消防局とタッグを組み、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、そのご縁で開催に至りました。

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。開催記念イベントとして、オーロラモール東戸塚におい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。

今後も経営理念の1番に掲げている「社会に貢献する経営」を具現化すべく、社会のためとなる取り組みを実施してまいります。



ノジマジャック開催の様子

■ ノジマグループ サステナビリティ 重要テーマ

4 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スポンサーしております。多くの日本人選手の活躍から、国内のみならず世界から大きな注目を集めており、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。2020年東京オリンピックでは、日本代表選手8名のうち7名がTリーグに所属しており、メダル獲得に大きく貢献いたしました。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入りを果たしました。2021シーズンより、初年度参入チームとして選出され、日本女子プロサッカーリーグ「.WEリーグ」への参入。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1番星 DAY」の開催や、ブルーライトシリーズの協賛も行ってまいります。ノジマは今シーズンもベイスターズと共に様々な取り組みを行ってまいります。



◆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6回目となりました。本年も日本プロゴルフ協会(PGA) や「箱根カントリー倶楽部」等、関係各所のご協力をいただき、関係者全員の PCR検査など様々な感染症対策を実施し、今年は賞金の一部を箱根町へ寄付いたしました。



◆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競技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。



Governance (ガバナンス)



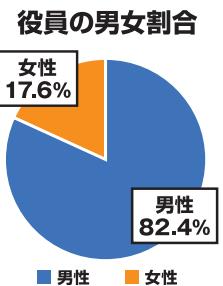
1 新市場区分「プライム市場」へ市場変更

東京証券取引所は4月4日、「市場第一部」、「市場第二部」、「マザーズ」、「ジャスダック」の4市場を再編し、新たに「プライム」、「スタンダード」、「グロース」の3市場を発足させました。ノジマは最上位である「プライム市場」の上場維持基準に適合しており、4月4日より市場変更いたしました。プライム市場の名に恥じめよう、より高いガバナンス水準を備え、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努め、社会に貢献する企業を目指してまいります。



2 役員女性比率

ノジマは6月17日の株主総会及び株主総会終了後に開催された取締役会を経て、役員17名のうち3名の女性が選任されました。2021年の上場企業全体の女性役員比率平均が7.4%(※2021年10月8日 日経新聞より)なのに対し、当社の役員女性の割合は17.6%です。2016年より社外取締役には女性を選任しておりましたが、2021年10月には、石原彩子(当時34歳)が執行役に就任し、女性で初めて社内役員となりました。ノジマではダイバーシティという言葉が普及する以前から、性別や雇用形態、年齢などに左右されない柔軟な体制をとっておりますが、今後も能力・意欲のある優秀な人材が活躍できる環境を整備してまいります。



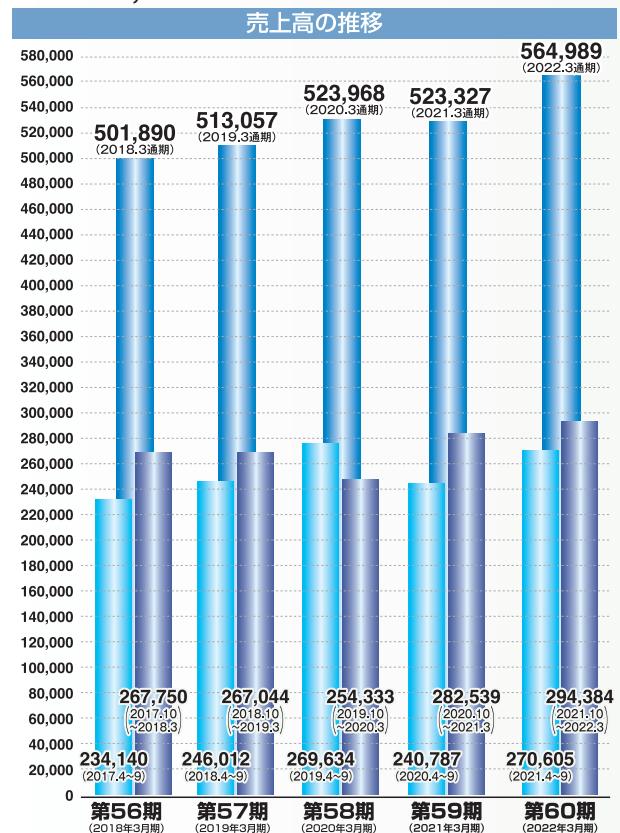
3 監査委員会の取り組み

ノジマでは4名の社外取締役で構成される監査委員会を設置しています。元々3名の社外取締役で構成されていましたが、今回の株主総会後に開催された取締役会を経て、4名に増員いたしました。執行役員への陪席および毎月の監査委員会を開催の他、取締役会において年5回の報告も実施しています。決算監査については月次経営実績のモニタリング及び監査法人と連携し、四半期ごとのレビュー結果の聴取を行っております。監査委員としての独立性を基本姿勢として、取締役及び執行役の職務の執行状況全般について、会社法その他法令・定款及び当監査委員会の監査基準等に準拠し、公正不偏の立場で監査業務を遂行しています。監査業務の遂行に際しては、各取締役・執行役との間で経営課題を共有すると共に、健全な緊張関係を維持しつつ、グループ各社の内部監査部門や内部統制部門、及び会計監査人とも連携を密に、実効性のある監査に努めてまいります。

財務ハイライト

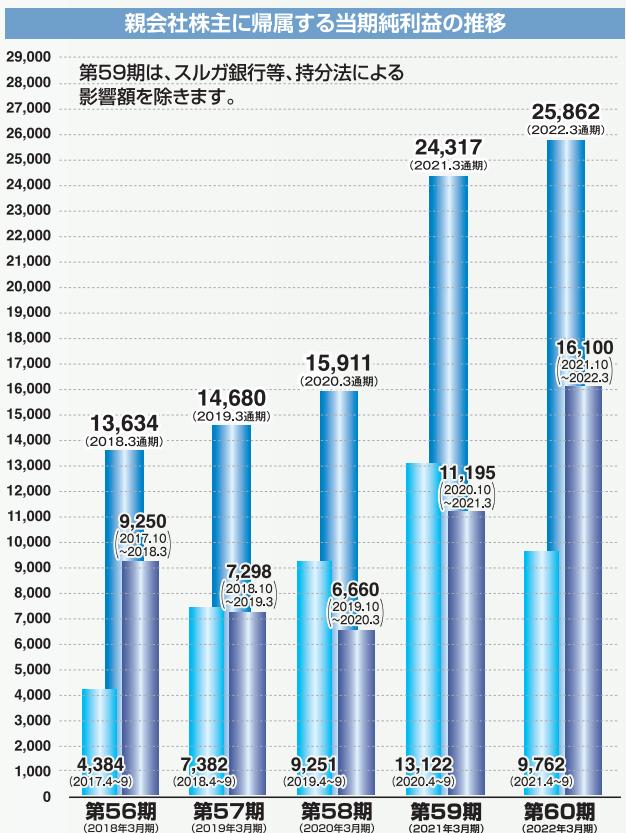
連結

■ 売上高 / 5,649億 89百万円 ■ 経常利益 / 358億 90百万円



(単位:百万円、単位未満切り捨て)

■ 親会社株主に帰属する当期純利益 / 258億 62百万円



(単位:百万円、単位未満切り捨て)

連結	第56期 2018年3月期	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
売上高	501,890	513,057	523,968	523,327	564,989
経常利益	17,935	21,046	24,218	36,137(*)	35,890
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,634	14,680	15,911	24,317(*)	25,862
1株当たり当期純利益(円)	275.42	29,409	317.12	1,068.42	522.89
総資産額	259,756	307,735	286,247	340,183	326,952
純資産額	69,019	81,608	90,268	144,296	140,101
自己資本比率	26.2%	25.9%	30.8%	41.8%	41.6%

*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。

決算の概況

連結

連結貸借対照表

	第59期	第60期
資産の部		
流動資産合計	150,797	183,963
固定資産合計	189,386	142,988
資産合計	340,183	326,952
負債の部		
流動負債合計	124,291	126,971
固定負債合計	71,596	59,879
負債合計	195,887	186,851
純資産の部		
資本金	6,330	6,330
剰余金その他	140,050	133,054
自己株式	▲5,121	▲5,221
株主資本合計	141,259	134,163
その他の包括利益累計額合計	771	1,903
新株予約権	2,265	2,557
非支配株主持分	-	1,476
純資産合計	144,296	140,101
負債純資産合計	340,183	326,952

60期は2022年3月31日現在。
59期は2021年3月31日現在。

連結損益計算書

	第59期	第60期
売上高	523,327	564,489
売上総利益	158,814	166,644
営業利益	33,826	33,166
経常利益	36,137(*)	35,890
税金等調整前当期純利益	35,296(*)	38,705
親会社株主に帰属する当期純利益	24,317(*)	25,862

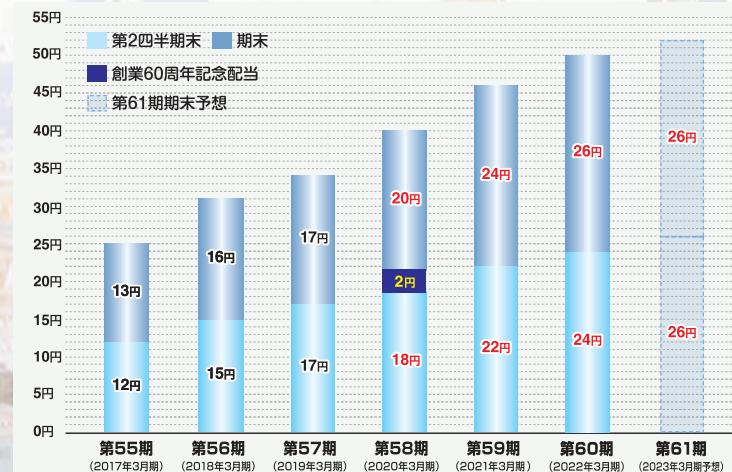
*第59期の経常利益、税金等調整前当期純利益、親会社に帰属する当期純利益は、スルガ銀行持分法による影響額285億円を除いております。

連結キャッシュ・フロー計算書

	第59期	第60期
キャッシュ・フロー		
営業活動によるキャッシュ・フロー	41,702	42,895
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲6,607	▲9,029
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲34,056	▲19,964
現金及び現金同等物の期首残高	17,174	18,513
現金及び現金同等物の期末残高	18,513	51,004

60期は2021年4月1日から2022年3月31日まで。
59期は2020年4月1日から2021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61期の配当予想は中間26円・期末26円の計52円としております。