

# 2016年3月期 中間決算説明資料

---

2015年11月

取締役兼代表執行役社長 野島 廣司

証券コード: 7419

<http://www.nojima.co.jp/>



**Nojima** 株式会社ノジマ



# 目次

---

- I. 経営方針 Nojima 4.0
- II. 中期経営計画
- III. 会社概要
- IV. 2016年3月期 上期決算実績
- V. 2016年3月期 下期業績予想
- VI. 社会貢献

# I. 経営方針 Nojima 4.0

---



**Nojima** 株式会社ノジマ



# Nojima 4.0とは

■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していく

■現在の潮流

✓通信技術の革新を核に、人間の生活を取り巻く価値観が大きく変わろうとしている

✓お客様は、自分が欲しいモノやコトを明確に言葉にできていない

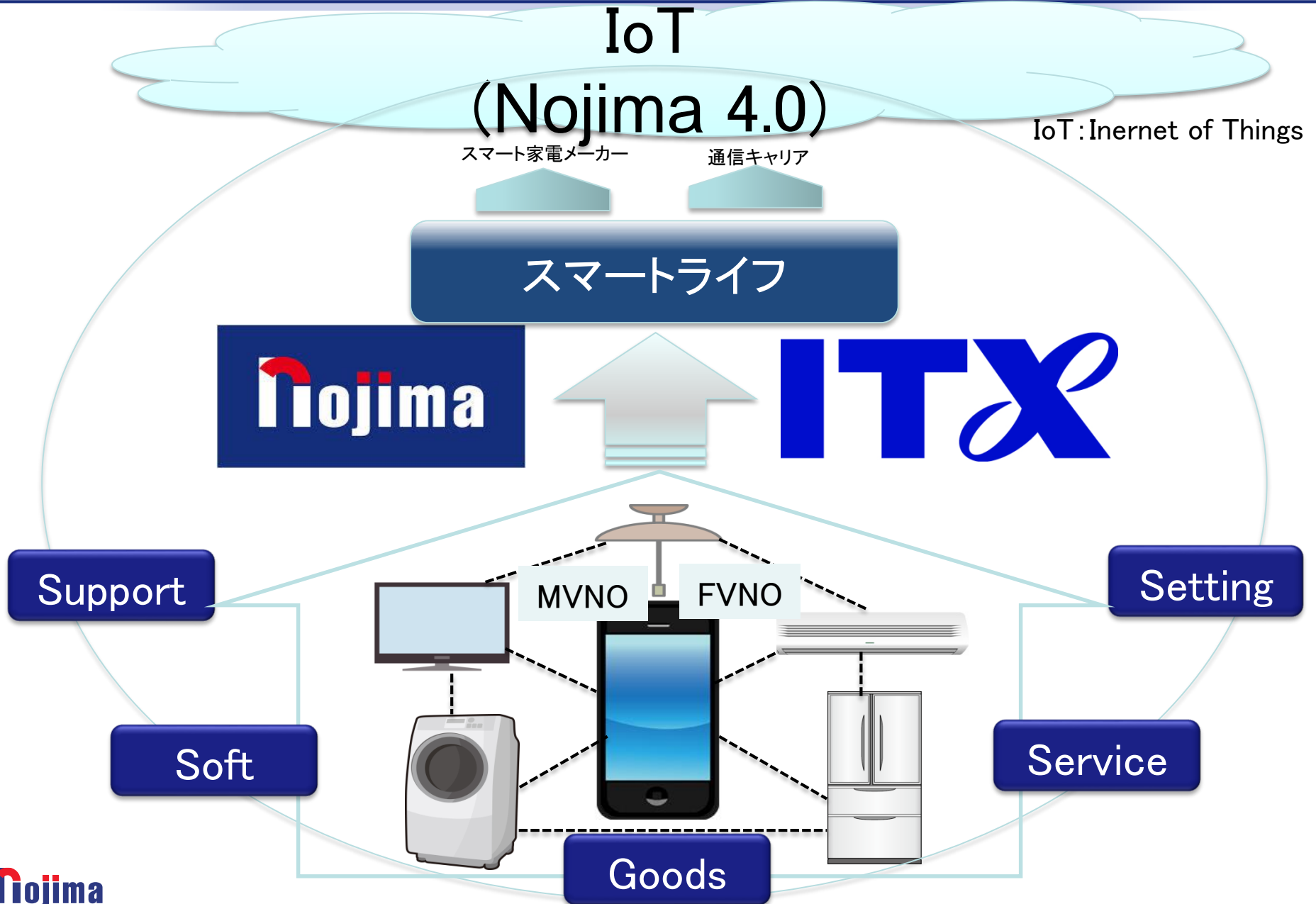
バージョンアップ

ノジマ自らがポータルとなってあらゆるモノとコトの結節点へと進化、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へ

# Nojima 4.0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><br>・東京オリンピック開催<br>・高度経済成長     | <b>Nojima 1.0</b><br>創業(1959年)                                  | 「御用聞き」<br>モノをご紹介           | 洗濯機<br>冷蔵庫<br>白黒テレビ                     |
| 1980         | <デジタル時代><br>・バブル経済と崩壊<br>平成不況へ         | <b>Nojima 2.0</b><br>カテゴリーショップ設立<br>売上高100億円突破<br>(1989年)       | 「提案販売」<br>モノの組み合わせ         | オーディオ<br>カラーテレビ<br>ビデオ<br>PC            |
| 2000         | <通信・インターネット時代><br>・ネットの普及<br>・音源ネット配信へ | <b>Nojima 3.0</b><br>通信機器商社設立<br>売上高800億突破<br>(2000年)           | 「コンサル営業」<br>モノの最適化         | インターネット<br>フィーチャーフォン<br>携帯端末<br>薄型液晶テレビ |
| 2014<br>2015 | ・IoT時代の兆し<br>・家電機能の多くが<br>スマホへ集約       | ITX買収<br>売上高2400億円突破<br>(2014年度)<br><br>売上高5000億円突破<br>(2017年度) | 「コンサル営業の進化」<br>デジタルGS4の普及へ | (デジタル)家電<br>通信(スマホ)                     |
| 2020         | <本格的なIoT時代><br>・東京オリンピック開催             | <b>Nojima 4.0</b><br>売上高1兆円突破へ                                  | お客様の<br>スマートライフのハブへ        | 通信をハブとした様々な<br>製品とサービス                  |

# ノジマグループはお客様のスマートライフのハブへ



## Ⅱ. 中期経営計画

---

### ～Nojima 4.0への道～



**Nojima** 株式会社ノジマ

## 中期経営計画における目標

|                 | 2015/3期<br>実績 | 2016/3期<br>期初予想 | 2016/3期<br>修正予想 | 2018/3期<br>目標値 | 2015/3期<br>対比 |
|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|----------------|---------------|
| 売上高             | 2,440 億円      | 4,520 億円        | 4,510 億円        | 5,000 億円       | 2.0 倍         |
| EBITDA          | 95 億円         | 209 億円          | 232 億円          | 245 億円         | 2.6 倍         |
| 経常利益            | 67 億円         | 115 億円          | 138 億円          | 150 億円         | 2.2 倍         |
| のれん償却前<br>当期純利益 | 42 億円         | 148 億円          | 162 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       |



# 中期経営計画の位置づけ ~Nojima4.0へ~

~2015年3月期

2016年3月期~2018年3月期

2021年3月期~

## 中期経営計画

## Nojima4.0の 実現

デジタル家電専門店、  
キャリアショップを  
超えて進化！  
IoT時代に  
新しい価値を提供

グループ総合力の強化  
通信と家電の融合へ

国内店舗拡大

人材の強化

海外進出

ITX買収効果の発現

インバウンド取込

通信と家電の融合に向けた  
グループ体制の整備

携帯電話販売事業の拡大

ジオビット買収 ITX買収



売上高  
1兆円へ!

## Ⅲ. 会社概要

---



# 会社概要、沿革

## 会社概要

|               |   |
|---------------|---|
| 会社名           | (株)ノジマ  |
| 本社            | 横浜市西区みなとみらい2-3-3<br>クイーンズタワーB 26階   |
| 創業            | 1959年8月   |
| 事業内容          | 「デジタル家電専門店運営事業」<br>薄型テレビに代表されるデジタルAV関連機器及び家庭用電化製品の販売とこれらに付帯する配送・工事・修理業務、パソコンに代表されるIT・情報関連機器、家庭用ゲーム関連機器及びソフト等の販売並びにそれらに関するソリューション、セットアップ、修理等のサービス提供<br>「キャリアショップ運営事業」<br>携帯電話を中心とした通信関連機器の販売及び付帯するサービス提供 |
| 代表者           | 取締役兼代表執行役社長 野島 廣司   |
| 従業員数          | 連結 4,497名   |
| 連結子会社         | アイ・ティー・エックス(株)<br>(株)ジオビットモバイル<br>西日本モバイル(株)<br>(株)ノジマステラスポーツクラブ<br>Nojima (Cambodia) Co., Ltd.<br>(株)ビジネスグランドワークス  |
| 持分法適用<br>関連会社 | チャンアインデジタルワールド(株)<br>(株)アベルネット  |
| 上場市場          | JASDAQ (証券コード: 7419)  |

## 沿革

|       |   |
|-------|---|
| 1959年 | 野島電気工業社を神奈川県相模原市に創設   |
| 1962年 | (有)野島電気商会を設立  |
| 1982年 | (株)野島電気商会に組織変更  |
| 1983年 | 家電流通業界の中で他社に先駆けPOSシステムを導入   |
| 1989年 | 売上高100億円突破  |
| 1991年 | (株)ノジマに商号変更   |
| 1993年 | 郊外型量販店として初のポイントカード導入  |
| 1994年 | 日本証券業協会に株式を店頭登録   |
| 1995年 | キャッシュバック方式による株主優待制度を導入(日本初)   |
| 1995年 | (株)テレマックスを設立  |
| 2000年 | 通信機器商社「ソロン(株)」を設立   |
| 2006年 | 売上高1,000億円突破  |
| 2007年 | 当社が(株)真電を吸収合併   |
| 2008年 | 当社が(株)イーネット・ジャパンを吸収合併   |
| 2009年 | 創業50周年を迎える  |
| 2011年 | 当社がソロン(株)を吸収合併<br>「西日本モバイル(株)」を設立<br>売上高2,000億円突破   |
| 2013年 | チャンアインデジタルワールド(株)(ベトナム)と資本業務提携<br>カンボジアに子会社「Nojima (Cambodia) Co., Ltd.」を設立<br>公募増資22.8億円および自己株式処分、売出を実施<br>「(株)ノジマステラスポーツクラブ」を設立 |
| 2014年 | (株)ケンウッド・ジオビット(現(株)ジオビットモバイル)を子会社化<br>当社初のデベロッパー事業、ノジマモール横須賀をオープン<br>(株)ビジネスグランドワークスを子会社化   |
| 2015年 | アイ・ティー・エックス(株)を子会社化   |

# 事業内容

|                   |  |      |   |
|-------------------|--|------|---|
| デジタル家電<br>専門店運営事業 | <br>(デジタル家電専門店)   | 129店 | オーディオ、ビジュアル、コンピュータ、通信機器、生活家電等、電気製品の販売、アフターサービスを行う総合電器専門店        |
|                   |   | -    | 電気機器に加え、カー用品の全国発送、取付にも対応したインターネット通販                             |
|                   | ノジマカンボジア   | 1店   | カンボジアにおける電化製品及び携帯電話の販売及びアフターサービス                                |
|                   |   | 19店  | 主要キャリアすべてのスマートフォン、携帯電話、PHS、関連アクセサリ等の通信機器専門店(併売店)                |
|                   | チャンインデジタルワールド(株)<br>(持分法適用会社)  | -    | ベトナムにおける電化製品及び携帯電話の販売及びアフターサービス                                 |
|                   | (株)アベルネット<br>(持分法適用会社)   | -    | パソコン・周辺機器・デジカメ・家電等の店頭及び通信販売を行う「PCボンバー」の運営                       |
| キャリアショップ<br>運営事業  | <br>西日本モバイル株式会社<br> | 617店 | 主要キャリアの1次代理店機能を保有<br>通信機器、関連アクセサリの販売、アフターサービス等を行う、キャリア認定ショップの運営 |
| その他               |   | 1店   | 「nojima」店舗を含むショッピングモールの運営                                       |
|                   |   | -    | 女子サッカーチーム「ノジマステラ神奈川相模原」の運営等                                     |
|                   | <br>ビジネスグランドワークス  | -    | 経営トップ層～新入社員への教育研修の実施  |

# 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。  
デジタル一番星

①スピード

②ユニーク

③クオリティ

④コスト



# 全員経営理念

- ① 社会に貢献する経営
- ② オープンで公正な経営
- ③ 独創的で革新的な経営
- ④ 人間愛がある経営
- ⑤ 向上心がある経営



自由闊達に、議論し  
ハイスピードで行動する。

---

# 今期スローガン

---

## 2016年3月期(54期)

ノジマグループ 2015年度スローガン

やりあげよう! **ノジマ維新** 3Cで

Creating: Human Resources, Infrastructures, Business Models

# IV. 2016年3月期 上期決算実績

---



**Nojima** 株式会社ノジマ



# 2016年3月期 上期概況

## 決算ハイライト

### 家電販売市場:

- ・猛暑の影響もあり、エアコン・冷蔵庫が好調
  - ・洗濯機や掃除機、調理家電は堅調
  - ・PC本体は振るわなかった
- 結果、おおむね横ばいで推移

### 携帯電話等販売市場:

- ・新型iPhoneの発売により、端末の買い替え需要が高まっている
- ・以下3点により市場が大きく変化している
  1. 携帯電話回線とNTT東西の光回線とのセット販売
  2. 格安スマートフォンや格安SIMの浸透
  3. 新規事業者の参入等によるMVNO契約数の増加

# 2016年3月期 上期決算実績(連結)

(単位:百万円)

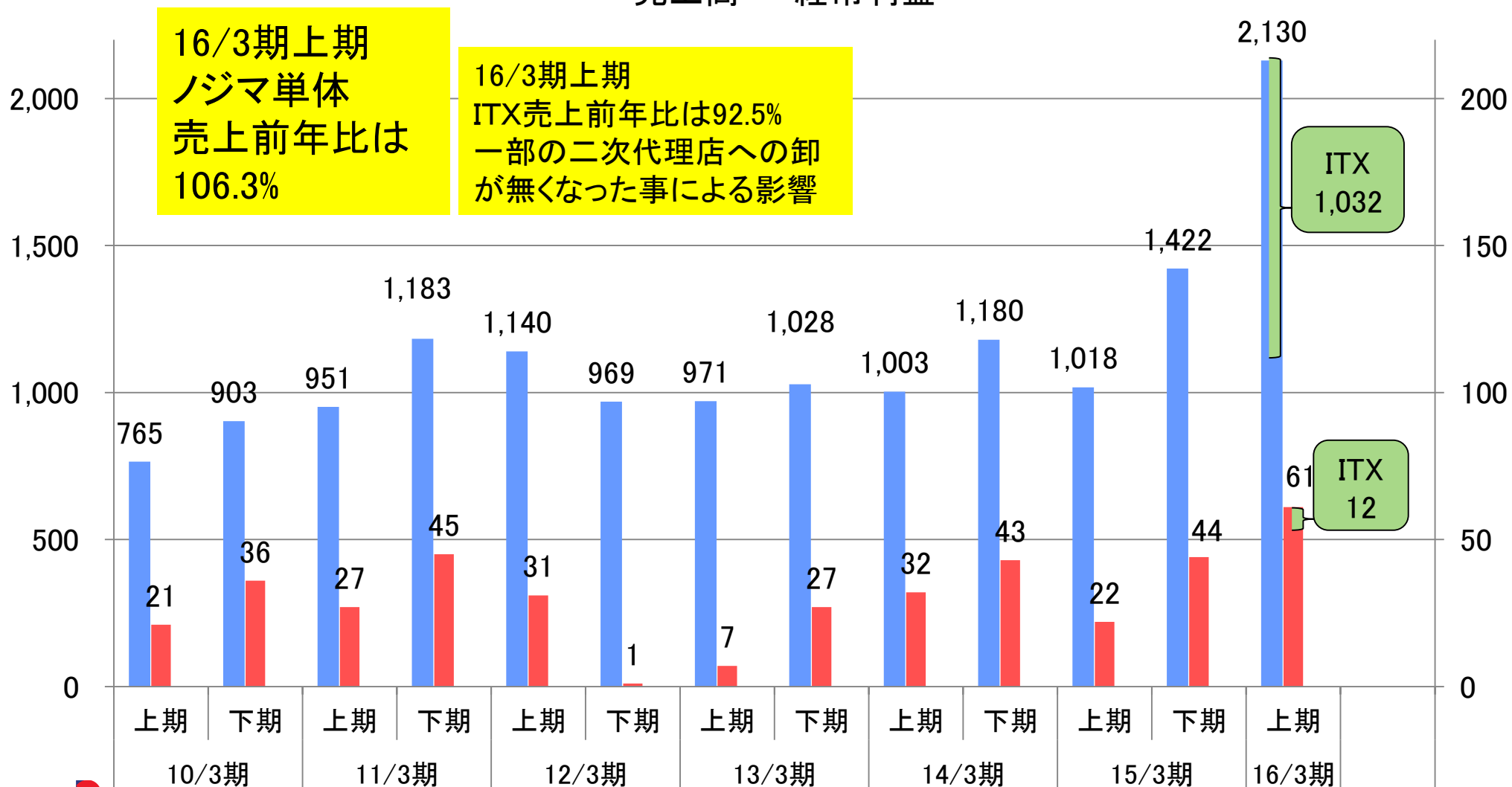
|        | 14/3期上期 | 15/3期 上期 |        | 16/3期 上期 |         |        |        |
|--------|---------|----------|--------|----------|---------|--------|--------|
|        | 実績      | 実績       | 前年比    | 期初予想     | 実績      | 前年比    | 予想比    |
| 売上高    | 100,312 | 101,814  | 101.5% | 214,000  | 213,027 | 209.2% | 99.5%  |
| 売上総利益  | 20,179  | 21,122   | 104.7% | 41,402   | 45,610  | 215.9% | 110.2% |
| 売上総利益率 | 20.1%   | 20.7%    | +0.6pt | 19.3%    | 21.4%   | +0.7pt | +2.1pt |
| 販管費    | 17,689  | 19,568   | 110.6% | 37,901   | 39,746  | 203.1% | 104.9% |
| 営業利益   | 2,490   | 1,553    | 62.4%  | 3,500    | 5,864   | 377.4% | 167.5% |
| 経常利益   | 3,263   | 2,285    | 70.0%  | 3,800    | 6,111   | 267.4% | 160.8% |
| 当期純利益  | 1,854   | 1,472    | 79.4%  | 3,050    | 4,538   | 308.2% | 148.8% |

# 半期毎の業績推移(連結)

(単位:億円)  
(売上高)

(単位:億円)  
(経常利益)

■ 売上高 ■ 経常利益



# 2016年3月期 上期決算実績

(単位:百万円)

|        | ノジマ連結 (ITX除く) |         |        | ITX     |
|--------|---------------|---------|--------|---------|
|        | 15/3期上期       | 16/3期上期 | 前年比    | 16/3期上期 |
| 売上高    | 103,060       | 109,779 | 106.5% | 103,248 |
| 売上総利益  | 22,368        | 27,308  | 122.1% | 18,302  |
| 売上総利益率 | 21.7%         | 24.9%   | +3.2pt | 17.7%   |
| 販管費    | 20,814        | 23,115  | 111.1% | 16,631  |
| 営業利益   | 1,553         | 4,193   | 270.0% | 1,671   |
| 経常利益   | 2,285         | 4,877   | 213.4% | 1,234   |

---

# 売上総利益率向上の理由

---

**「質」を求めるお客様ニーズと  
当社のコンサルティングセールス  
が合致。**

- 1. 高付加価値商品の成約数が増加**
- 2. ドコモ光等ブロードバンドネットワーク契約が増加**

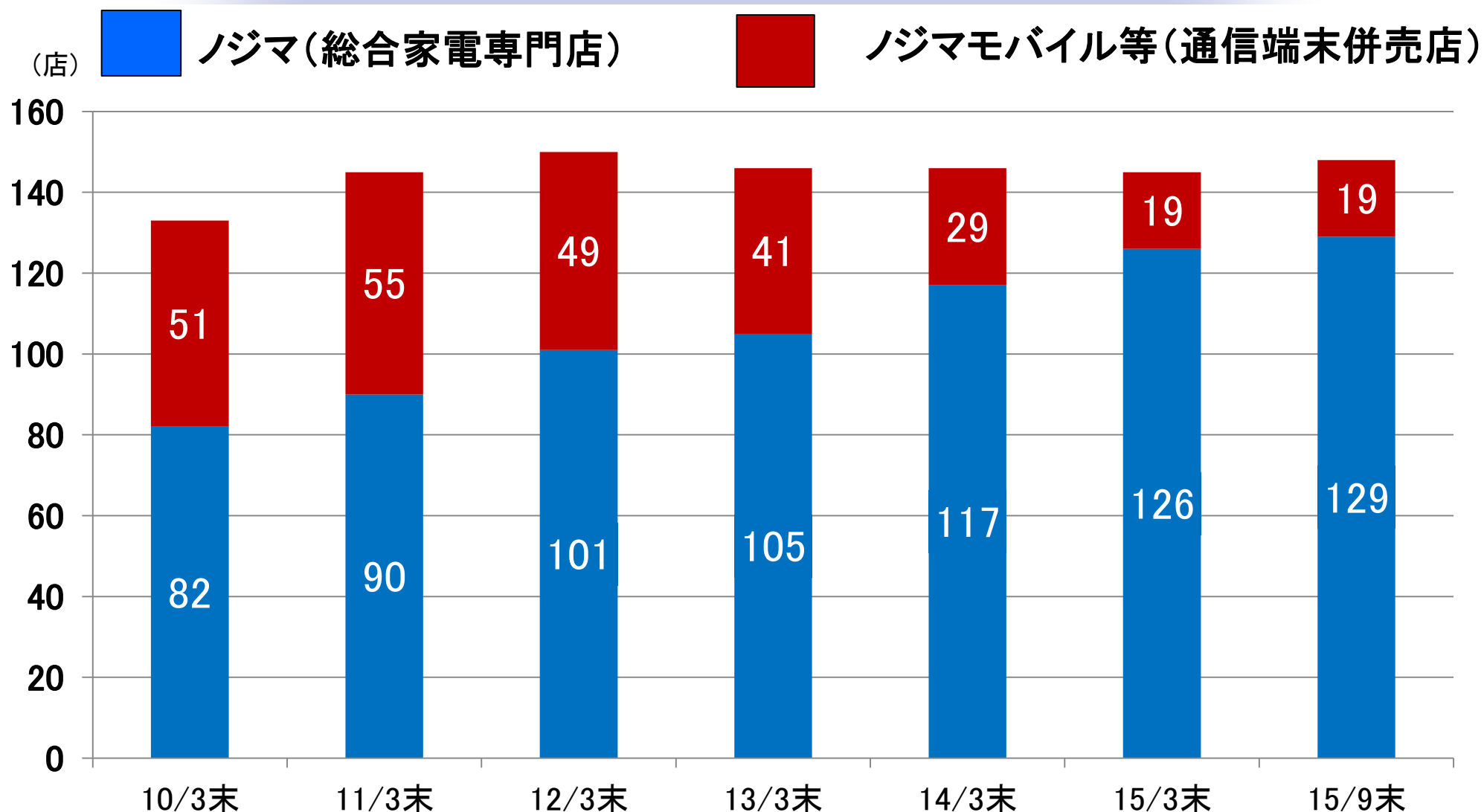
# 2016年3月期 上期 出退店・改装実績

|     | デジタル家電専門店<br>運営事業 | キャリアショップ<br>運営事業 |
|-----|-------------------|------------------|
| 新店  | 4                 | 5                |
| 閉店  | -                 | 2                |
| 直営化 | -                 | 11               |

## デジタル家電専門店(ノジマ)出店実績

| 店名        | 開店月 | 所在地 |
|-----------|-----|-----|
| ららぽーと富士見店 | 4月  | 埼玉県 |
| グリナード永山店  | 9月  | 東京都 |
| 久米川店      | 9月  | 東京都 |
| 蓮田マイン店    | 9月  | 埼玉県 |

# デジタル家電専門店運営事業 店舗数推移

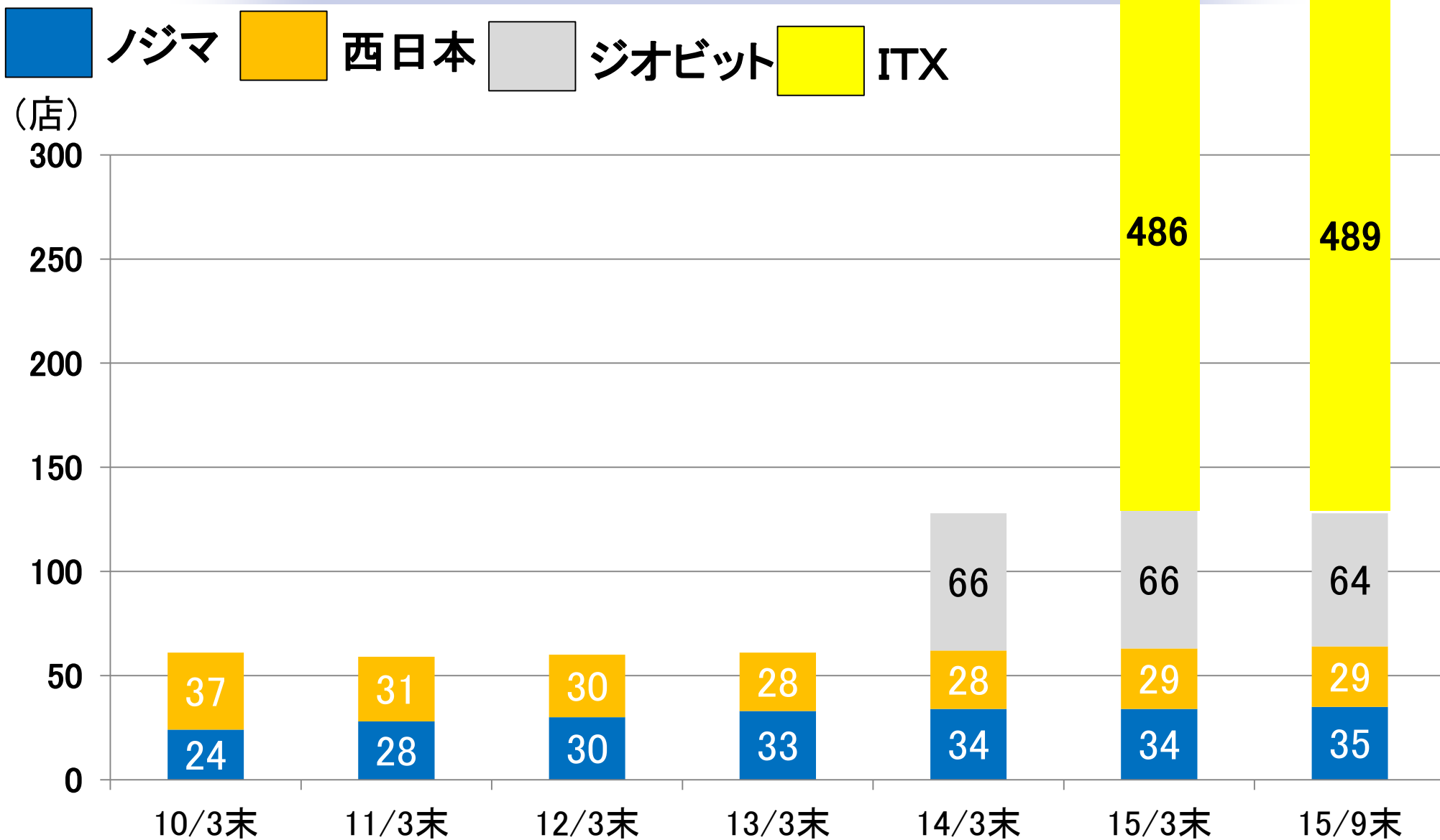


注1) 高級オーディオ専門店「audio square」除く

注2) 15/9末時点で、ノジマ総合家電専門店129店舗のうち127店舗に通信端末販売コーナーあり

注3) 海外子会社の運営する直営店1店舗は含めておりません

# キャリアショップ運営事業 店舗数推移





# 貸借対照表～資産の部（連結）

（単位：百万円）

|               | 15/3期末         | 16/3期上期末       | 増減額            |
|---------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>流動資産合計</b> | 110,071        | 94,100         | △15,971        |
| 現金及び預金        | 10,477         | 10,025         | △452           |
| 売掛金           | 55,288         | 39,959         | △15,328        |
| 商品            | 33,323         | 34,648         | 1,325          |
| その他           | 10,982         | 9,466          | △1,516         |
| <b>固定資産合計</b> | 126,032        | 125,569        | △463           |
| 有形固定資産        | 22,779         | 22,497         | △282           |
| 無形固定資産        | 89,588         | 88,850         | △738           |
| 投資その他の資産      | 13,665         | 14,221         | 556            |
| <b>資産合計</b>   | <b>236,104</b> | <b>219,669</b> | <b>△16,435</b> |

# 貸借対照表～負債・純資産の部（連結）

（単位：百万円）

|                   | 15/3期末  | 16/3期上期末 | 増減額     |
|-------------------|---------|----------|---------|
| <b>流動負債合計</b>     | 81,585  | 83,433   | 1,848   |
| 買掛金               | 51,931  | 44,912   | △7,019  |
| 1年内返済予定の<br>長期借入金 | 7,511   | 17,391   | 9,880   |
| その他               | 22,143  | 21,130   | △1,013  |
| <b>固定負債合計</b>     | 120,162 | 97,784   | △22,377 |
| 長期借入金             | 89,159  | 67,075   | △22,083 |
| その他               | 31,003  | 30,708   | △294    |
| <b>負債合計</b>       | 201,747 | 181,218  | △20,528 |
| <b>純資産合計</b>      | 34,357  | 38,451   | 4,093   |
| <b>負債純資産合計</b>    | 236,104 | 219,669  | △16,435 |



|        | 15/3期末 | 16/3期上期末 | 前期末差 |
|--------|--------|----------|------|
| 自己資本比率 | 14.3%  | 17.4%    | 3.1% |

---

# 公募増資中止の原因とこれから

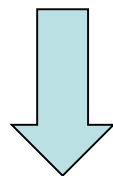
---

## ◎中止の理由

1. チャイナショック
2. 予定した新株発行数に伴う希薄化率以上に当社株価が下落したため

## ◎現状と今後の方針

1. 上期、当社グループの余剰キャッシュフローで借入金のうち122億円を返済
2. 2016年3月期のEBITDA予想を232億円と上方修正しており、営業キャッシュフローでの返済をする方針



**ITX買収資金返済の為の増資はしない方針**

# キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）

|                       | 15/3期上期 | 16/3期上期 | 増減額    |
|-----------------------|---------|---------|--------|
| 営業活動による<br>キャッシュ・フロー  | 6,461   | 13,148  | 6,687  |
| 投資活動による<br>キャッシュ・フロー  | △2,892  | △4,088  | △1,196 |
| 財務活動による<br>キャッシュ・フロー  | △1,421  | △9,510  | △8,089 |
| 現金および現金同等物<br>の増減額    | 2,160   | △452    | △2,612 |
| 現金および現金同等物<br>の期首残高   | 7,059   | 10,413  | 3,354  |
| 現金および現金同等物<br>の四半期末残高 | 9,219   | 9,961   | 742    |

# V. 2016年3月期 下期業績予想

---



---

## 下期業界環境の見通し

---

### ●総務省の携帯電話料金見直しの動き

- ・首相は2015年9月の経済財政諮問会議で、携帯電話料金の見直しを求める発言を行った
- ・総務省に9月末に設置された「携帯電話の料金その他の提供条件に関するタスクフォース」は年内の結論を目指して検討を始めている

### ●猛暑の反動

- ・夏の猛暑により今年にはエアコン・冷蔵庫を中心に大きく家電販売市場が盛り上がり、その反動が下期に影響してくる可能性がある

## 更なる質の向上

◎全員経営理念

◎教育の行き届いた正社員による

コンサルティングセールス強化の継続・加速

◎ITXへの採用の手法移管による人材の質の強化

2015年度新卒採用

ノジマ426名、ITX57名

2016年度新卒内定者数

ノジマ510名、ITX121名

※2016年度内定者数は10月1日時点での数値となっております。



# 2016年3月期 下期 出退店・改装計画

|     | デジタル家電専門店<br>運営事業 | キャリアショップ<br>運営事業 |
|-----|-------------------|------------------|
| 新店  | 8                 | 3                |
| 閉店  | 1                 | 1                |
| 直営化 | —                 | 5                |

## デジタル家電専門店(ノジマ)出店計画

| 店名          | 開店月   | 所在地  |
|-------------|-------|------|
| ピーコック阿佐ヶ谷店  | 10月   | 東京都  |
| ららぽーと海老名店   | 10月   | 神奈川県 |
| イオンタウン成田富里店 | 11月   | 千葉県  |
| モディ戸塚店      | 12月   | 神奈川県 |
| その他4店舗予定    | 12月以降 | —    |



# 2016年3月期 業績予想(連結)

|                 | 2015年3月期    |            | 2016年3月期      |                        |            |            |
|-----------------|-------------|------------|---------------|------------------------|------------|------------|
|                 | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 期初予想<br>(百万円) | 11月4日<br>修正予想<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 前年比<br>(%) |
| 売上高             | 244,067     | 100.0      | 452,000       | 451,000                | 100.0      | 184.7      |
| EBITDA          | 9,523       | 3.9        | 20,900        | 23,200                 | 5.1        | 243.6      |
| 営業利益            | 6,472       | 2.7        | 11,000        | 13,300                 | 2.9        | 205.5      |
| 経常利益            | 6,736       | 2.8        | 11,500        | 13,800                 | 3.1        | 204.8      |
| 当期純利益           | 3,578       | 1.5        | 9,150         | 10,600                 | 2.4        | 297.6      |
| のれん償却前<br>当期純利益 | 4,279       | 1.8        | 14,800        | 16,250                 | 3.6        | 344.6      |

# 2016年3月期 業績予想

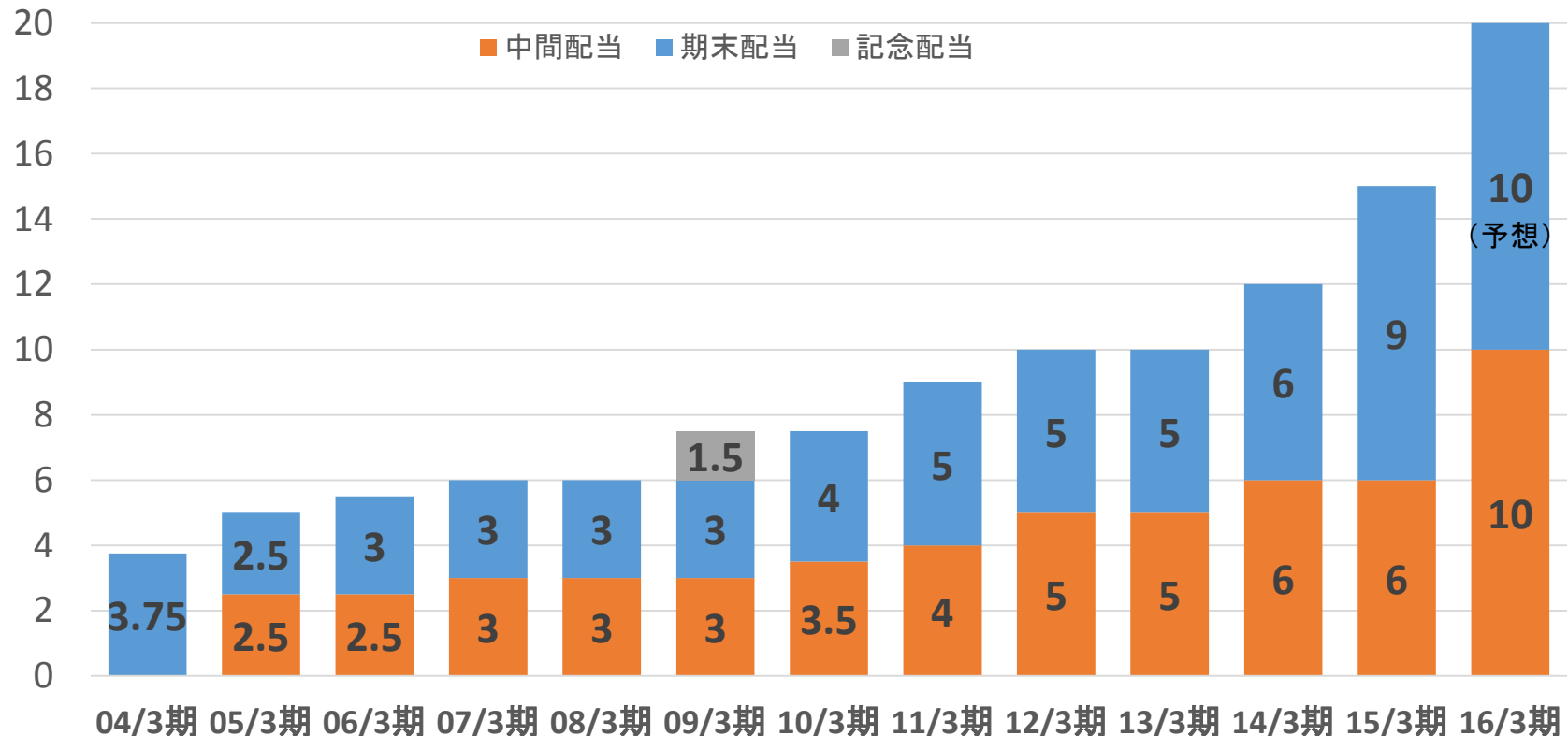
## (ノジマ連結ITX除く)

|      | 2015年3月期    |            | 2016年3月期      |                        |            |            |
|------|-------------|------------|---------------|------------------------|------------|------------|
|      | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 期初予想<br>(百万円) | 11月4日<br>修正予想<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 前年比<br>(%) |
| 売上高  | 215,091     | 100.0      | 223,576       | 224,562                | 100.0      | 104.4      |
| 営業利益 | 5,175       | 2.4        | 5,805         | 8,008                  | 3.6        | 154.7      |
| 経常利益 | 6,544       | 3.0        | 7,062         | 9,444                  | 4.2        | 144.3      |

# 配当金推移

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

(配当:円)



注1) 2004年6月に1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、遡及修正済みです。

注2) 2015年7月に1株につき2株の割合をもって株式分割を行っており、遡及修正済みです。

# VI. 社会貢献

---



## エコ振興基金

約30年前より、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、省エネ製品や家電等を寄贈しております

今年、前期の一部利益から、**27百万円**を寄贈いたしました

- ・**21百万円相当**をエコ振興基金へ
- ・**6百万円相当**を常総市へ

### 豪雨被害の被災地(常総市)への寄付

◆ELSONICのシーリングライト300台を無料配布、電子レンジ10台を避難所に寄付し、被災地の方々に喜ばれました

# 環境への貢献

## 「ノジマ メガソーラーパーク」稼動

- 2014年3月神奈川県相模原市で運転開始
  - 相模原市と当社で運営する協働事業
  - 事業面積 約44,000m<sup>2</sup> (東京ドームとほぼ同じ)
  - 発電量、CO2削減効果、売電収入いずれも計画を上回り、順調に推移



# 社会・地域への貢献

- 「(株)ノジマステラスポーツクラブ」が運営する女子サッカーチーム「ノジマステラ神奈川相模原」を通じた地域活性化  
～チームコンセプト “「人創り」「街創り」「元気創り」に貢献する”  
～2015年シーズン なでしこリーグ2部 第2位
- 社会に貢献するアメリカンフットボールチーム「ノジマ相模原ライズ」  
～活動方針 “「社会貢献」「リーダーの育成」「社会との繋がり」「アメリカンフットボール、スポーツ全般の普及」”



# お問合せ・注意事項

## IRに関するお問合せ先

### 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 26階

TEL:050-3116-2122

経営企画室

#### ■ 将来見通しに関する注意事項

- 本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません
- 本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません
- また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予測と異なる結果になることがある点を確認された上で、ご利用ください
- また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保障するものではありません
- 本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません