

2015年3月期 決算説明会

2015年5月8日

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. 会社概要
- III. ITX社の当社グループ入り
- IV. 2015年3月期 決算実績
- V. 2016年3月期 業績予想
- VI. 中期経営計画
- VII. 参考資料

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

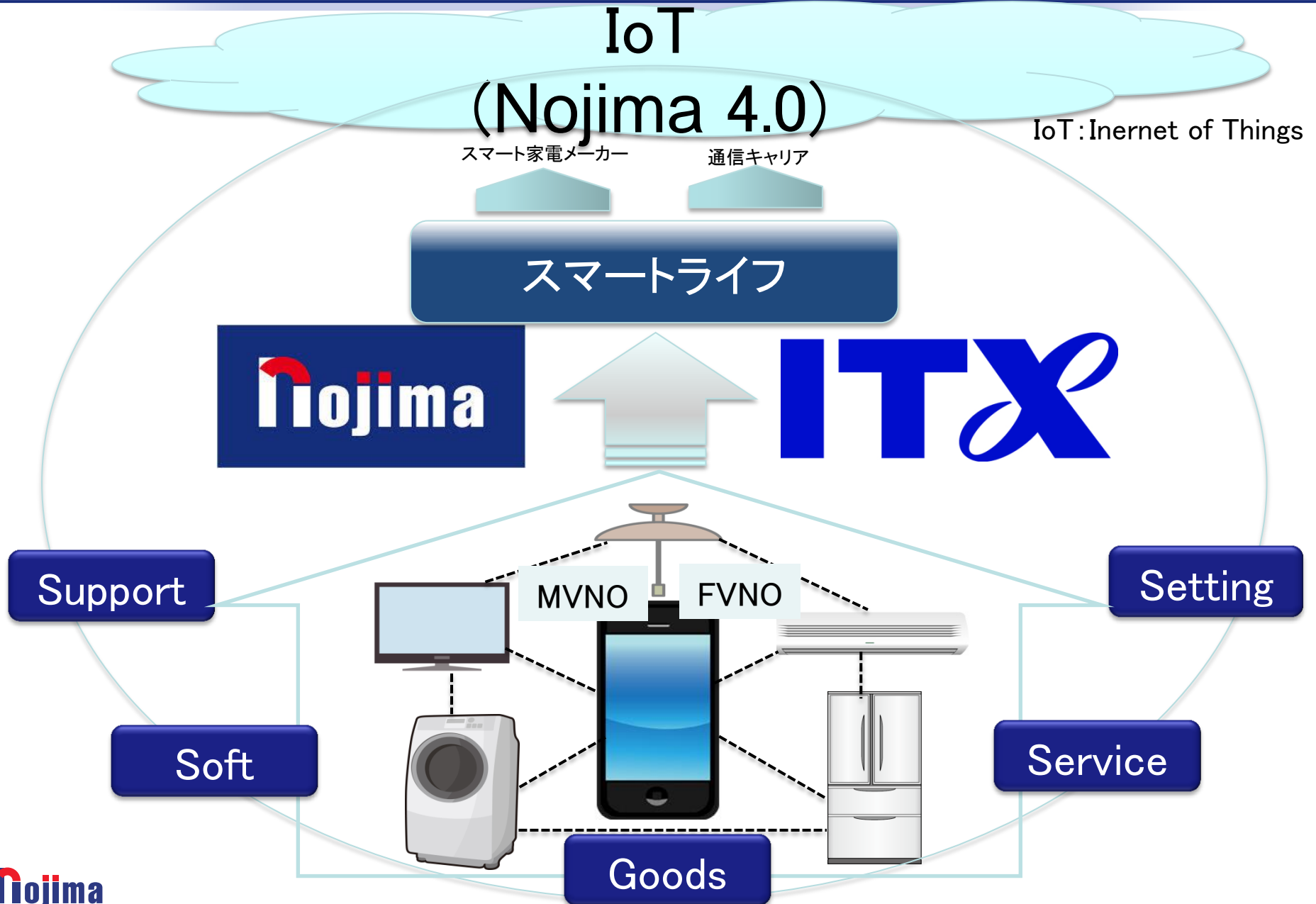
バージョンアップ

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> ・東京オリンピック開催 ・高度経済成長	Nojima 1.0 創業(1959年)	「御用聞き」 モノをご紹介	洗濯 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	Nojima 2.0 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	Nojima 3.0 通信機器商社設立 売上800億突破 (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 薄型液晶テレビ
2014 2015	・IoT時代の兆し ・家電機能の多くが スマホへ集約	ITX買収 売上2400億円突破(2014年) 売上5000億円突破(2017年)	「コンサル営業の進化」 デジタルGS4の普及へ	(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	Nojima 4.0 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	通信をハブとした様々な製品とサービス

ノジマグループはお客様のスマートライフのハブへ



Ⅱ. 会社概要



Nojima 株式会社ノジマ



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 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」 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 「キャリアショップ運営事業」 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 3,251名
連結子会社	アイ・ティー・エックス(株) ITN(株) (株)ジオビットモバイル 西日本モバイル(株) (株)ノジマステラスポーツクラブ Nojima (Cambodia) Co., Ltd. (株)ビジネスグランドワークス
持分法適用 関連会社	(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	株式会社ノジマに商号変更
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 西日本モバイル(株)設立 売上高2,000億円突破
2013年	チャンインデジタルワールド(株)(ベトナム)と資本業務提携 カンボジアに子会社Nojima (Cambodia) Co., Ltd.設立 公募増資22.8億円および自己株式処分、売出を実施 「(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・ジオビットを子会社化 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 (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

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。

事業内容

デジタル 家電専門店 運営事業	 (デジタル家電専門店)	126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4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)
	(株)アベルネット (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 運営事業	 西日本モバイル株式会社 	632店	主要4キャリアの1次代理店機能を保有 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
	 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

※店舗数は2015/3月末時点

Ⅲ. ITX社の当社グループ入り



ITX社と共に弊社が目指すもの

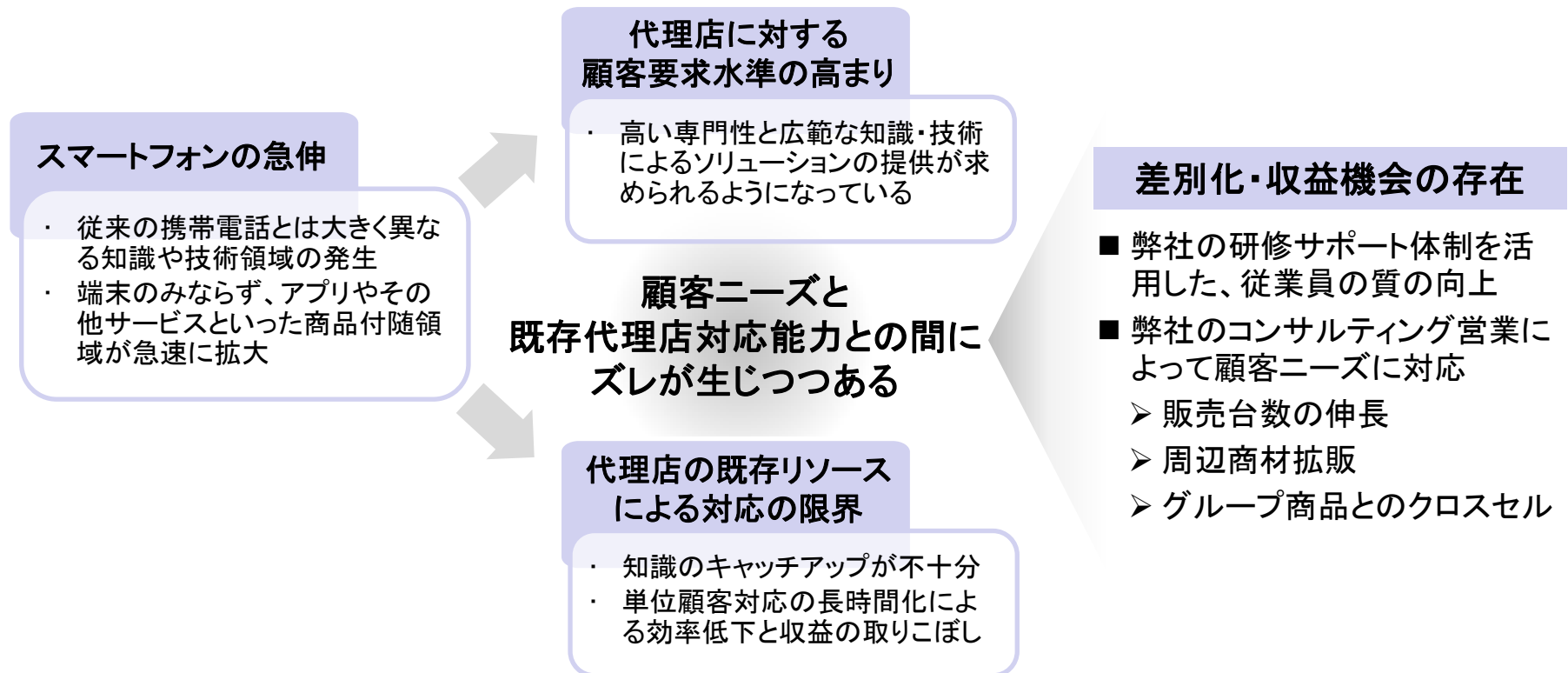
来るIoT発展期（普及期）において、
お客様の新しいライフスタイル
創造パートナーとなる。

Nojima **ITX**

そのためにまず（デジタル）家電に加え、
通信も両輪とすべく
質の強化をはかっていく。

通信業界における課題と成長余地

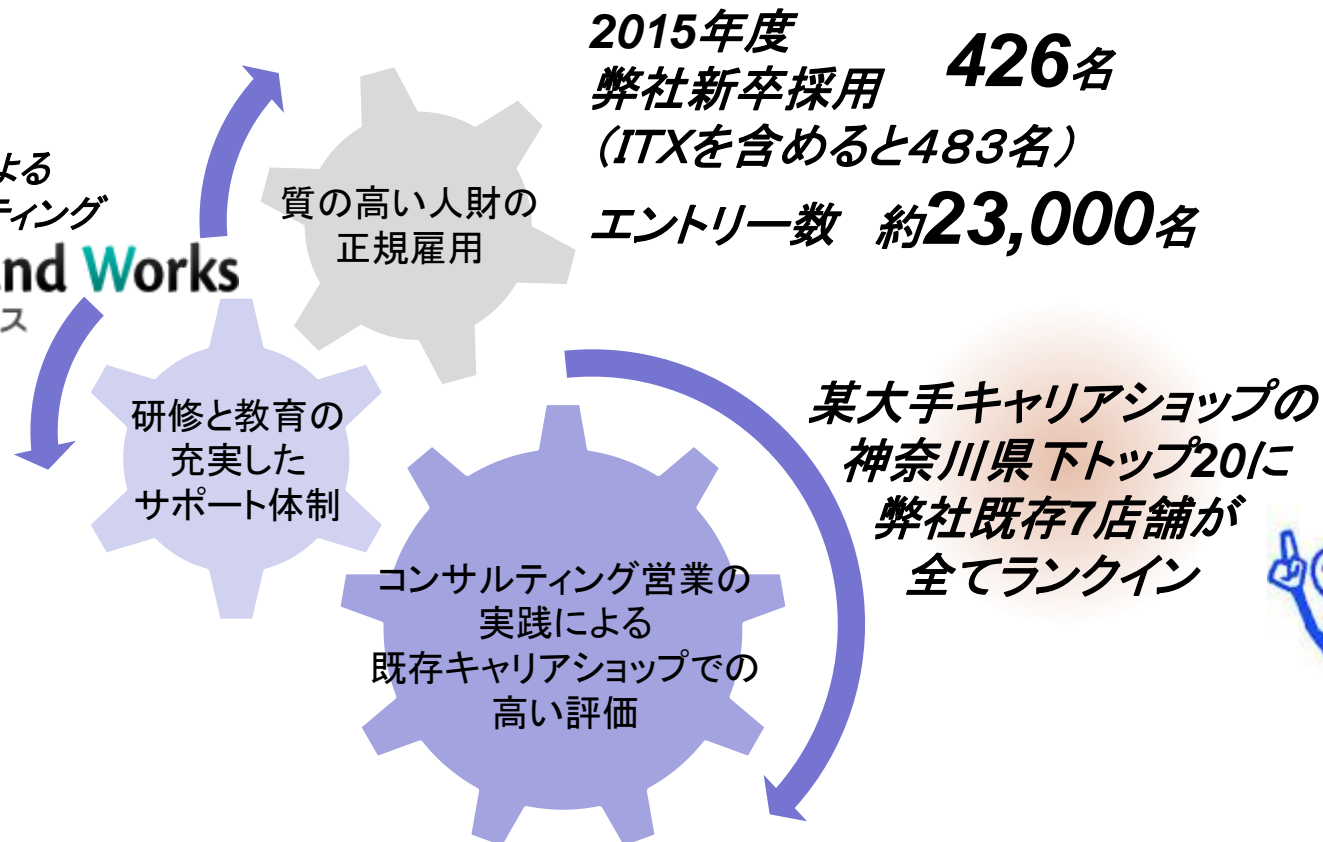
- スマートフォンの普及によって、顧客は代理店に対して、より高い専門性と広範な知識・技術を求めるようになってきている
- 弊社の強みであるコンサルティング営業により、更なる利益創出機会が期待できる



弊社コンサルティング営業の実践

- 弊社は「優秀な人財」「充実の教育体制」によりコンサルティング営業を実践している
- 弊社強みをITX社と共有し、日本一の質を誇る販売代理店体制の確立を目指す

当社連結子会社による
企業研修コンサルティング
Business Grand Works
ビジネスグランドワークス



日本一の質を誇る販売代理店体制の確立を目指す

弊社販売員育成手法とITX社販売網の融合

- 弊社は「高品質な販売員育成ノウハウ」を、ITX社は「全国規模の携帯電話販売網とその運営力」を互いに結集し、共通のゴールに向かって突き進む

289のモバイル販売網

(うち124はノジマ総合店通信コーナー)

全国775店舗の携帯端末販売網

486のモバイル販売網

Nojima

GEOBITmobile

西日本モバイル株式会社

Nojima モバイル

100%連結子会社

企業研修コンサルタント会社

Business Grand Works

ビジネスグランドワークス

コンサルティング研修による
更なる質の向上

ITX

全国規模の店舗網と
オペレーション能力

派遣でない、正規従業員による
高品質な店舗サービス

携帯電話を購入するより多くのお客様に対して
高品質な店舗サービスを提供することが実現可能

今後の体制：自主性の尊重とWin-Win関係の構築

- 現状の組織体制を維持し、相互の強みを取り入れていく中でWin-Win関係を築く

今後の体制に関する当面の方針

現状の組織体制の維持

荻原社長による経営の継続

弊社からの役員派遣

両社の自主性を尊重

人財採用力と教育ノウハウ

Nojima

ITX

法人営業やブローバンド獲得ノウハウ

Win-Win 関係の構築

IV. 2015年3月期 決算実績



Nojima 株式会社ノジマ

2015年3月期 概況

決算ハイライト

- 消費税増税の影響による需要の減少
- AV商品 : 4Kテレビをはじめとした高付加価値モデルである大型テレビの販売が伸長し、単価を押し上げた
- 白物家電 : 天候不順が影響し、エアコンの販売台数が減少
冷蔵庫、洗濯機、掃除機は底堅く推移
- 情報商品 : WindowsXPのサポート終了に伴う買い替え特需の反動によりパソコンの販売は低調
- 携帯電話 : スマートフォンの販売増加に加え、スマートフォン向けアクセサリーの販売も堅調に推移。

2015年3月期スローガン

ノジマグループ 2014年度スローガン

「人づくり」「仕組みづくり」「ビジネスモデルづくり」

でお客様に喜ばれ、成長率No.1へ

- ➡ コンサルティングセールスの強化
- ➡ 社内の効率化の推進

2015年3月期 決算実績(連結) (単位:百万円)

	14/3期 累計		15/3期 累計(予想)		15/3期 累計(実績)			
		構成比 (%)		構成比 (%)		構成比 (%)	対前年比 (%)	対予想 比(%)
売上高	218,402	100.0	210,000	100.0	244,067	100.0	11.8	16.2
EBITDA	9,764	4.5	—	—	9,523	3.9	▲2.5	—
営業利益	6,105	2.8	3,000	1.4	6,472	2.7	6.0	115.7
経常利益	7,632	3.5	4,500	2.1	6,736	2.8	▲11.7	49.6
当期純利益	4,394	2.0	2,400	1.1	3,578	1.5	▲18.6	49.1
のれん償却前 当期純利益	4,404	2.0	—	—	4,279	1.8	▲2.8	—

2015年3月期 連結損益計算書

(単位:百万円)

	ITX _(※) 含まず			ITX _(※) 含む	
	前年	本年	前年比	本年	前年比
売上高	218,402	215,091	98.5%	244,067	111.8%
売上総利益	43,720	45,940	105.1%	50,543	115.6%
売上総利益率	20.0%	21.4%	—	20.7%	—
販管費	37,615	40,765	108.4%	44,071	117.2%
営業利益	6,105	5,175	84.8%	6,472	106.0%
経常利益	7,632	6,544	85.7%	6,736	88.3%

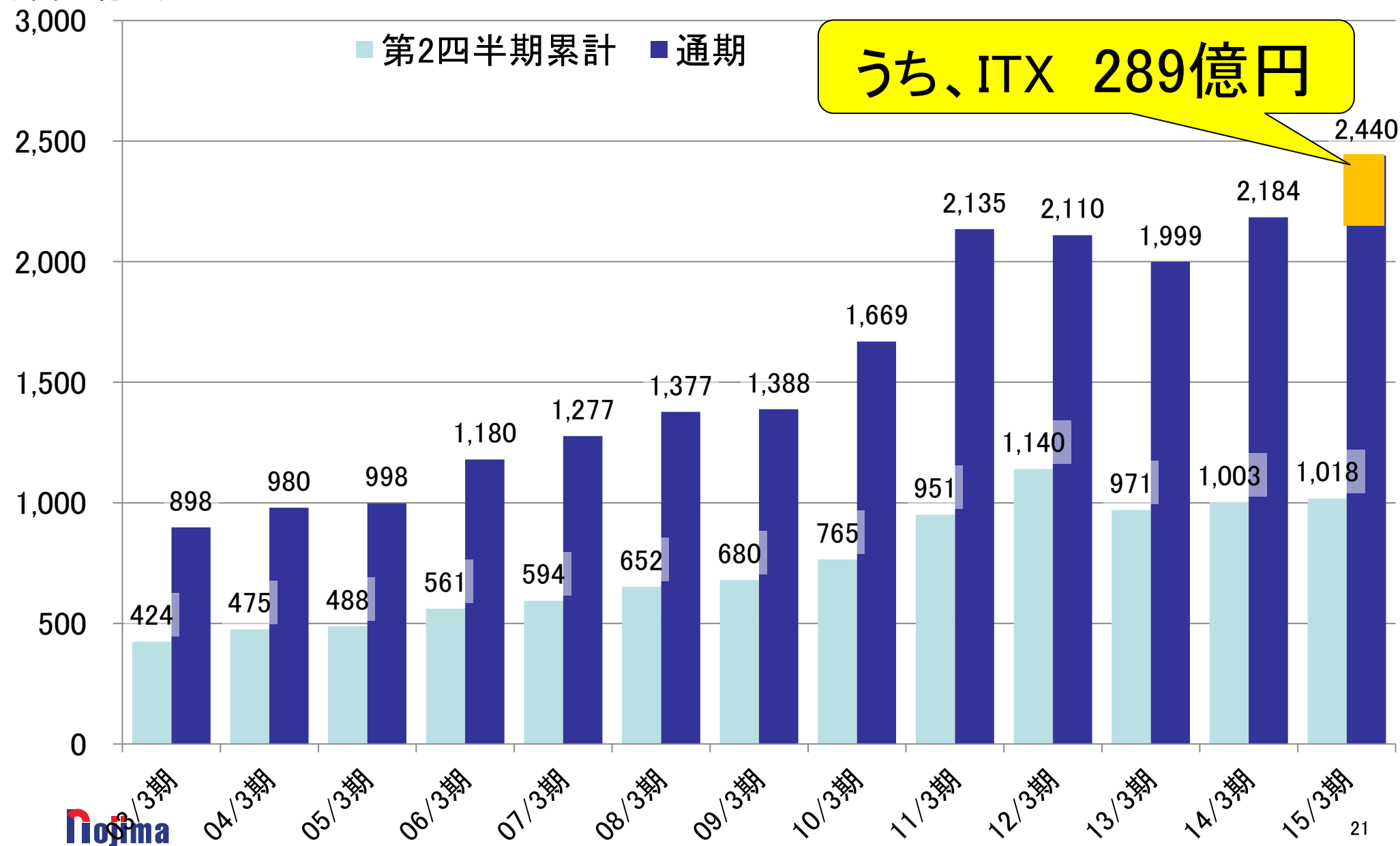
※上記ITXは7/1に合併予定であるITNを含んでおります。

売上高推移(連結)

(単位:億円)

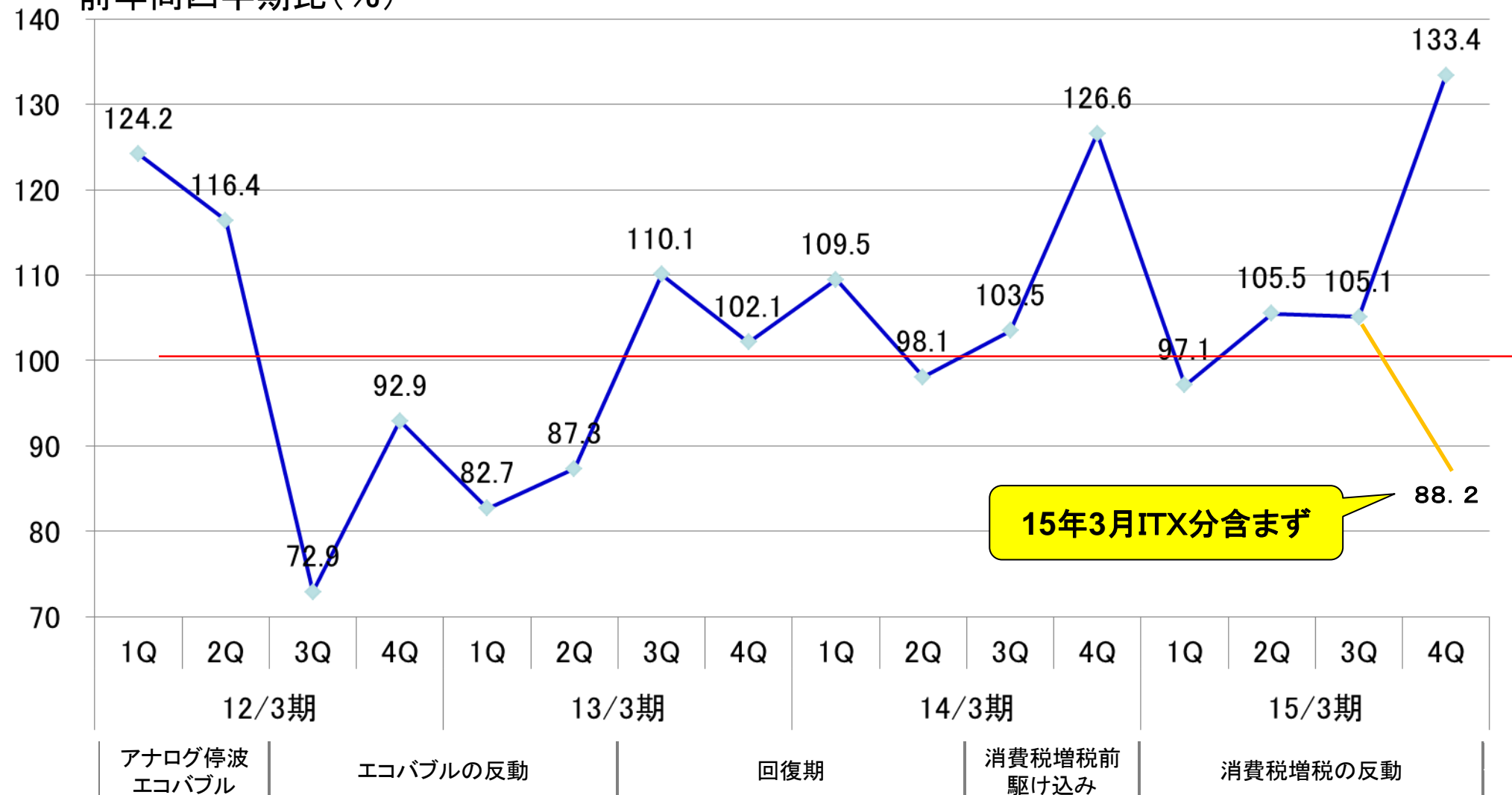
■ 第2四半期累計 ■ 通期

うち、ITX 289億円



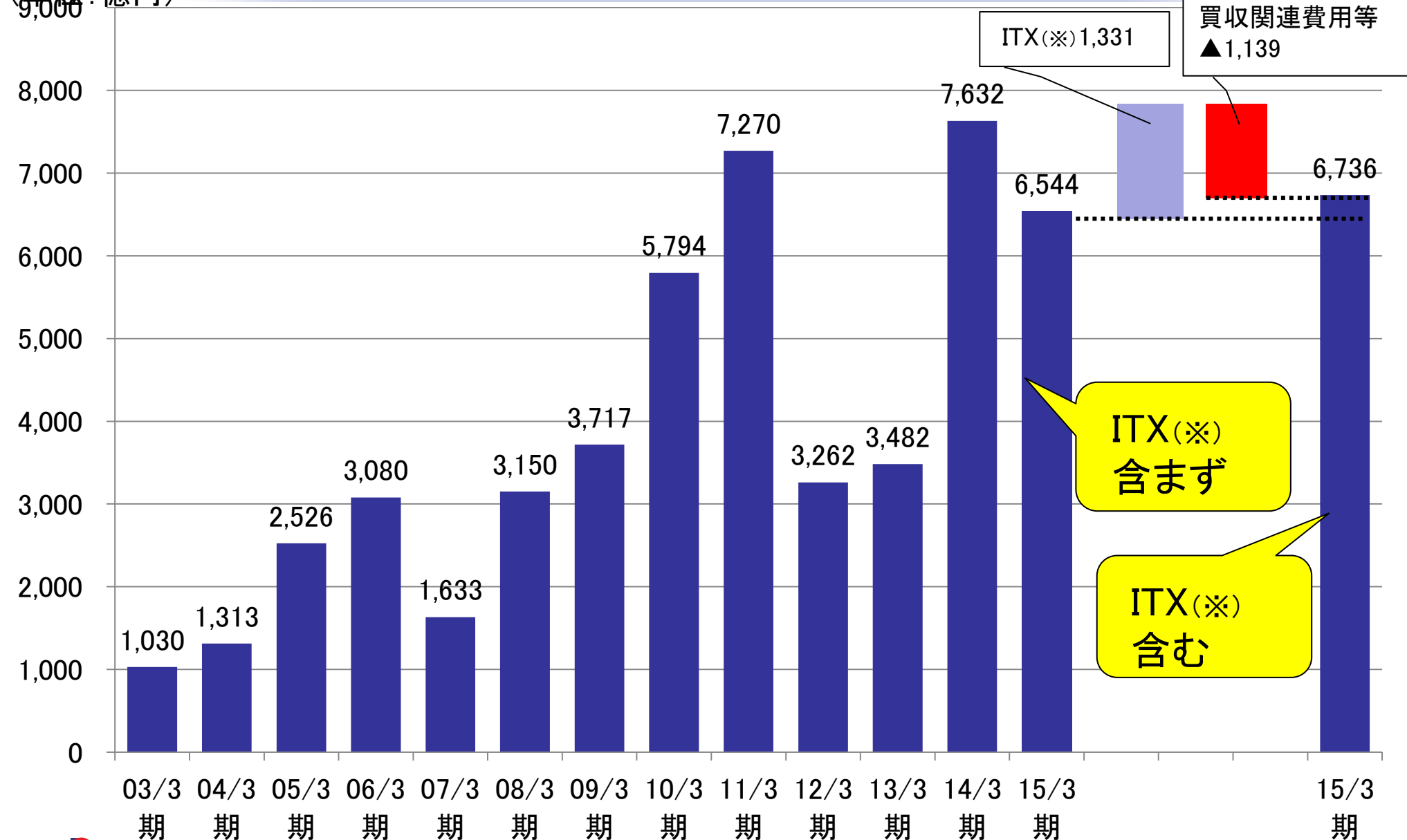
四半期毎の売上高前年同期比推移(連結)

前年同四半期比(%)



経常利益推移(連結) (03年3月期～15年3月期)

(単位: 億円)



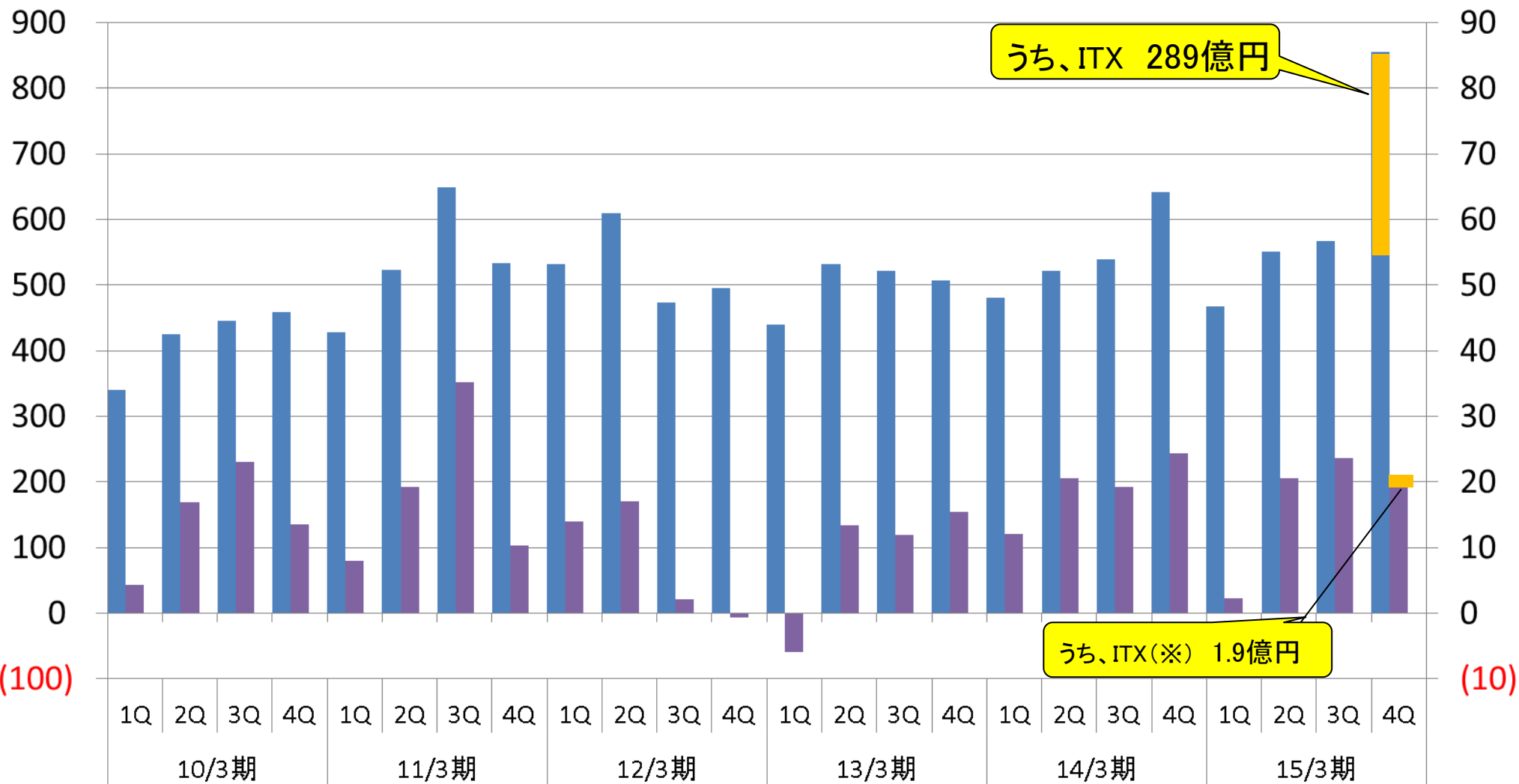
※上記ITXは7/1に合併予定であるITNを含んでおります。

四半期毎の業績推移(連結)

(売上高)

(経常利益)

■ 売上高 ■ 経常利益

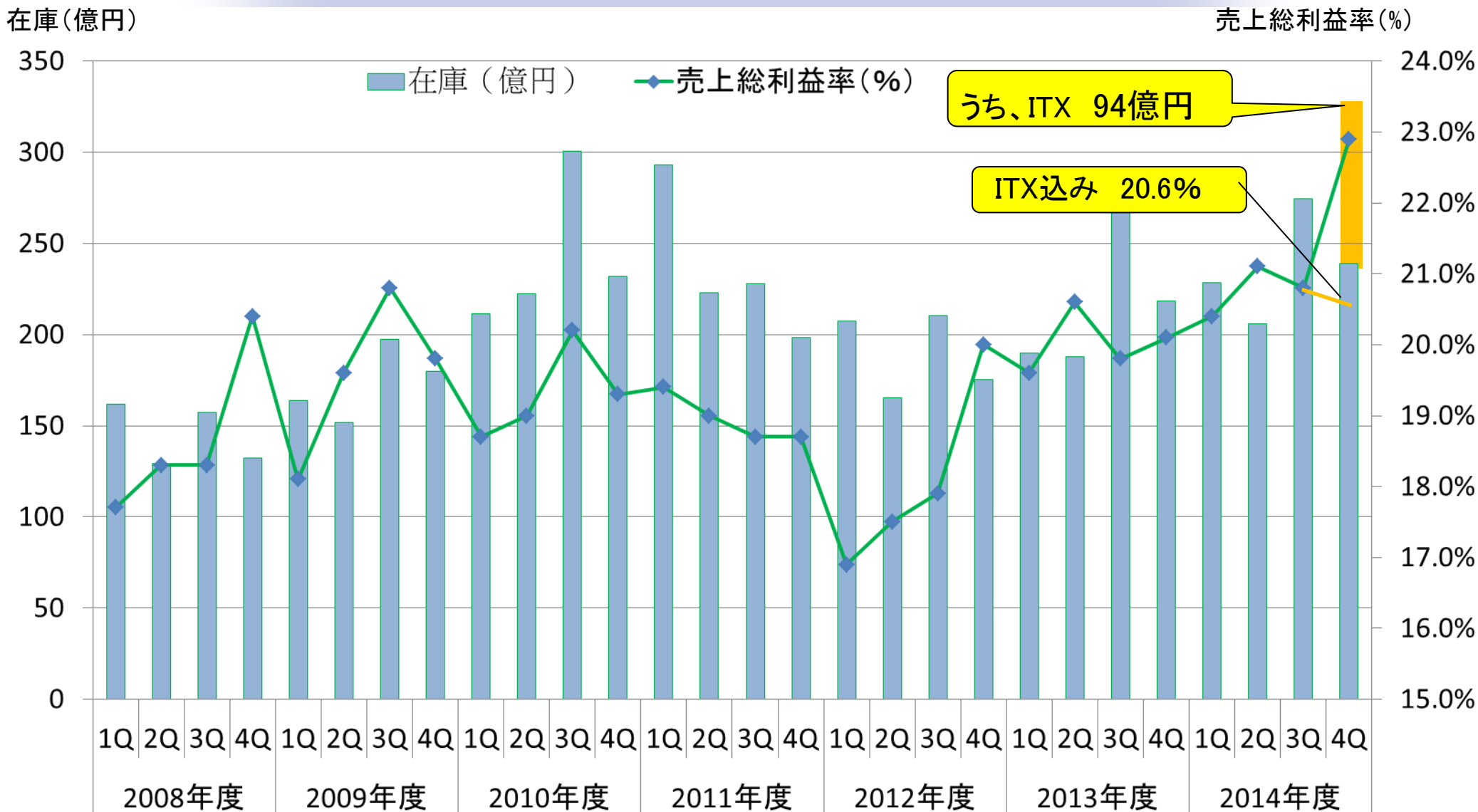


うち、ITX 289億円

うち、ITX(※) 1.9億円

※上記ITXは7/1に合併予定であるITNを含んでおります。

四半期毎の在庫金額と粗利率推移(連結)



2015/3期 下期 出退店・改装実績

ノジマ出店

店名	開店日	所在地
ノジマ 木更津店	10月	千葉県
ノジマ 川崎中原店	12月	神奈川県
ノジマ 川越店	3月	埼玉県
ノジマ NEW城山店	3月	神奈川県

ノジマ改装

店名	開店日	所在地
ドコモショップ 川口	1月	埼玉県
ドコモショップ 榛原	2月	静岡県
ノジマ イオン幕張店	2月	千葉県
ノジマ 浅草エキミセ店	3月	東京都

ノジマ閉店

店名	開店日	所在地
ノジマモバイル 鶴ヶ峰店	10月	神奈川県
通信見直しセンター 鷺宮店	1月	埼玉県
ノジマ 新城山店	3月	神奈川県
ノジマ 三芳店	3月	埼玉県

子会社直営店化・買収

店名	開店日	所在地
auショップ 三木	10月	香川県
ソフトバンク 西都	10月	宮崎県
ソフトバンク 平和台	10月	宮崎県
auショップ 朝倉	11月	高知県
auショップ 土佐山田	11月	高知県
ソフトバンク 東根	2月	山形県
ソフトバンク 三好ヶ丘	3月	愛知県

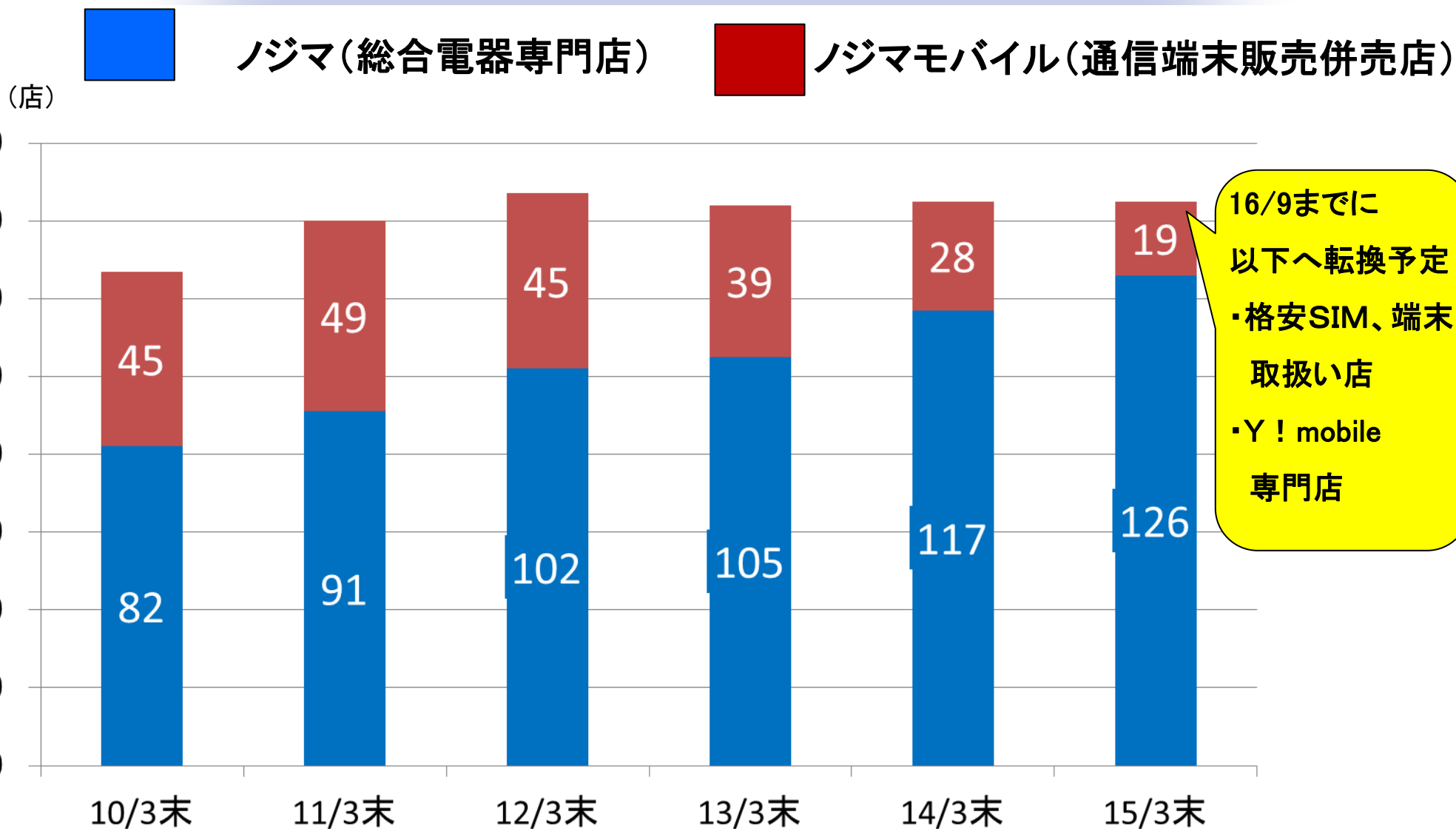
子会社移転・改装

店名	開店日	所在地
auショップ 西条中央	10月	愛媛県
ソフトバンク 盛岡南サンサ	11月	岩手県
ソフトバンク 中延	11月	東京都
ソフトバンク 平和台	12月	宮崎県
auショップ 三本松	3月	香川県
ソフトバンク イオンタウン北上	3月	岩手県

子会社閉店(FC除く)

店名	開店日	所在地
auショップ 土佐山田	3月	高知県

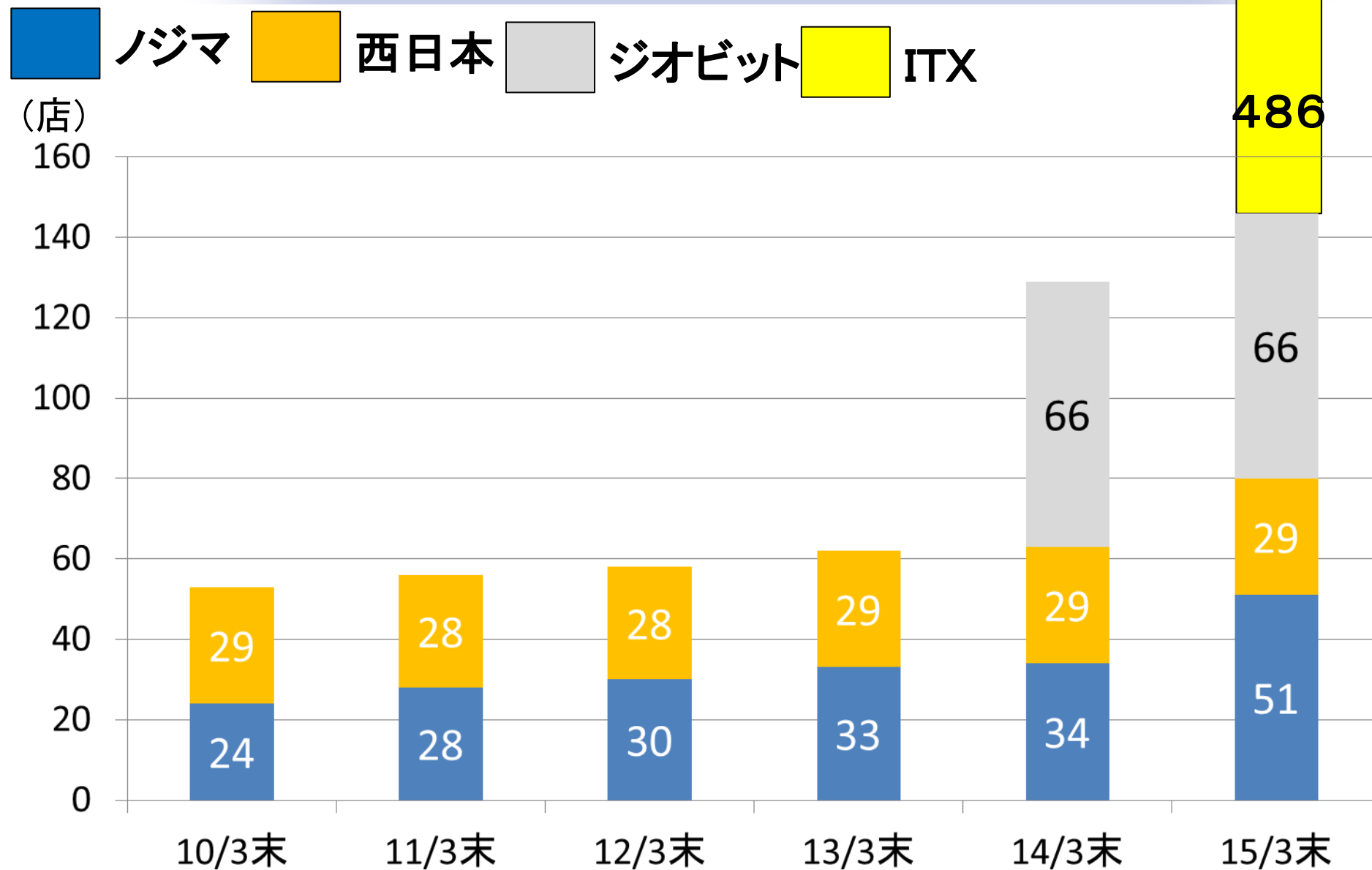
デジタル家電専門店運営事業 店舗数推移



※高級オーディオ専門店「audio square」除く

ノジマ 15/3末時点で124店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



貸借対照表～資産の部（連結）

（単位：百万円）

	14/3期	15/3期	増減額
流動資産合計	62,394	110,071	47,677
現金及び預金	7,123	10,477	3,354
売掛金	25,579	55,288	29,708
商品	21,861	33,323	11,461
その他	7,829	10,982	3,152
固定資産合計	32,255	126,032	93,777
有形固定資産	19,232	22,779	3,547
無形固定資産	3,506	89,588	86,082
投資その他の資産	9,516	13,665	4,148
資産合計	94,650	236,104	141,454

貸借対照表～負債・純資産の部（連結）

（単位：百万円）

	14/3期	15/3期	増減額
流動負債合計	46,023	81,585	35,561
買掛金	25,155	51,931	26,776
1年内返済予定の 長期借入金	3,728	7,511	3,782
その他	17,139	22,142	5,002
固定負債合計	17,096	120,162	103,065
長期借入金	11,270	89,159	77,889
その他	5,826	31,003	25,176
負債合計	63,119	201,747	138,627
純資産合計	31,530	34,357	2,827
負債純資産合計	94,650	236,104	141,454

キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）

	14/3期	15/3期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	3,134	6,932	3,798
投資活動による キャッシュ・フロー	-8,858	-47,281	-38,423
財務活動による キャッシュ・フロー	7,658	43,682	36,023
現金および現金同等物の 増減額	1,943	3,354	1,410
現金および現金同等物の 期首残高	5,115	7,059	1,943
現金および現金同等物の 四半期末残高	7,059	10,413	3,354

V. 2016年3月期の業績予想



2016年3月期 スローガン

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

業界環境の見通し

- スマートフォンの多機能化により、単一機能の家電製品（デジカメ・パソコン・各種生活家電etc）の販売が減少する。
- 昨年度の上期には消費税増税による駆け込み需要の反動減があったものの、今期はエアコン等の大型家電において強い推移が見込まれる。
- 4Kテレビへの関心は商品価格の下落もあり、更なる普及が期待される。
- MVNO/格安SIM市場の拡大が予想される。

■ 質の向上

- 全員経営理念
- 教育の行き届いた正社員による接客
- 新卒採用と教育
- B G W[※] 子会社化により従業員教育の更なる充実
- タブレットを活用した接客・販売で顧客満足度の更なる向上
- 投下資本の効率性の向上



※BGW:(株)ビジネスグランドワークス

■質の向上（新卒採用）

■新卒採用と教育による

コンサルティングセールス強化の継続・加速

■2015年度は483名入社

（ノジマ426名・ITX57名）

■2016年度は550名以上採用予定

（ノジマ450名・ITX100名以上予定）

2016年3月期 出退店・改装計画

出店

店名	開店日	所在地
ららぽーと富士見	4月	埼玉県
成田(仮称)	10月	千葉県
ららぽーと海老名	10月	神奈川県
戸田駅前	2月	埼玉県
デジタル家電専門店 6店舗	(未定)	
SBショップ 八王子みなみ野 (譲渡買取)	6月	東京都
SBショップ ららぽーと海老名	10月	神奈川県

改装

店名	開店日	所在地
ららぽーと横浜	6月	神奈川県
コーナン市川	6月	千葉県
浅草エキミセ	11月	千葉県
Yモバイルコーナー設置 約100店舗	1Q	
ITX 約50店舗		
ジオビットモバイル 3店舗		
西日本モバイル 3店舗		

■ P Bの拡大（エルソニック）

- 価格競争力と品質に優れ、独自色ある品揃えの充実
- 自社企画により、一定の需要が見込める分野がターゲット
- 現在約400アイテム
- 1,000アイテムに拡充予定
- スマートフォン関連アクセサリラインナップの拡充
- 業界初、高画質「4K」テレビ発売計画



iPhone
カバー



iPhone
フィルム



格安SIM



洗濯機



冷蔵庫



充電器・接続ケーブル類

■ ネット販売の強化



品揃え・サービスの向上で
出店地域以外の顧客開拓、拡大

■(株)BGW(ビジネスグランドワークス)の子会社化

〈BGWの子会社化〉

- 2014年7月28日に(株)BGWの発行済み全株式を取得

〈効果〉

- ノウハウの共有、人材交流により、教育、研修の質の向上
- 既存・新卒社員教育体制の更なる充実

〈会社概要〉

- 株式会社ビジネスグランドワークス
- 資本金 30百万円
- 売上高 3.9億円 (2013/10期)
- 営業利益 0.4億円 (2013/10期)
- 取引先・対象者に対して各種研修を実施し、企業業績の向上に寄与する

■ 海外展開の進展（カンボジア）

Nojima (Cambodia) Co., Ltd.

概要

- 所在地：カンボジア王国プノンペン市
- 事業内容：カンボジアにおける電化製品と携帯電話の販売及びアフターサービス
- 設立：2013年10月28日
- 資本金：2億50百万円相当
- 出資比率：ノジマ100%
- 2014年6月30日オープン

- 東南アジア家電小売市場への試験的出店業績が好調に推移すれば多店舗化を検討
- 日本の家電販売業として初の進出



■ 免税店全店で取り扱い

家電流通業界初、郊外店も含めた全店舗でサービス開始



2016年3月期 業績予想(連結)

(単位:百万円)

	2015年3月期 実績			2016年3月期 通期予想		
		構成比(%)	増減率(%)		構成比(%)	増減率(%)
売上高	244,067	100.0	11.8	452,000	100.0	85.2
EBITDA	9,523	3.9	▲2.5	20,900	4.6	119.5
営業利益	6,472	2.7	6.0	11,000	2.4	70.0
経常利益	6,736	2.8	▲11.7	11,500	2.5	70.7
当期純利益	3,578	1.5	▲18.6	9,150	2.0	155.7
のれん償却前 当期純利益	4,279	1.8	▲2.8	14,800	3.3	245.8

※ITX分で売上高2,288億円、EBITDA116億円、営業利益54億円寄与。

VI. 中期経営計画

～Nojima 4.0への道～



Nojima 株式会社ノジマ

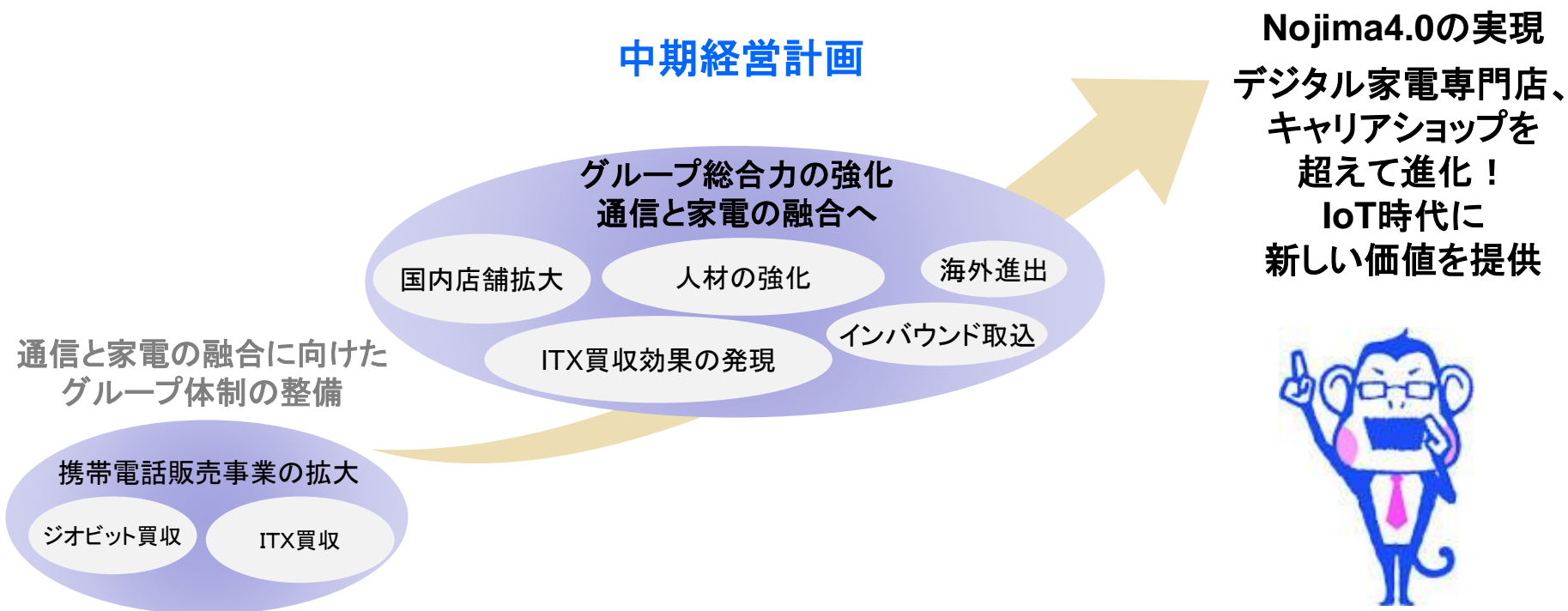
本中期経営計画の位置づけ ~Nojima4.0へ~

~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



本中期経営計画における目標

2015/3期実績 計画最終年度
2018/3期目標値 (2015/3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)

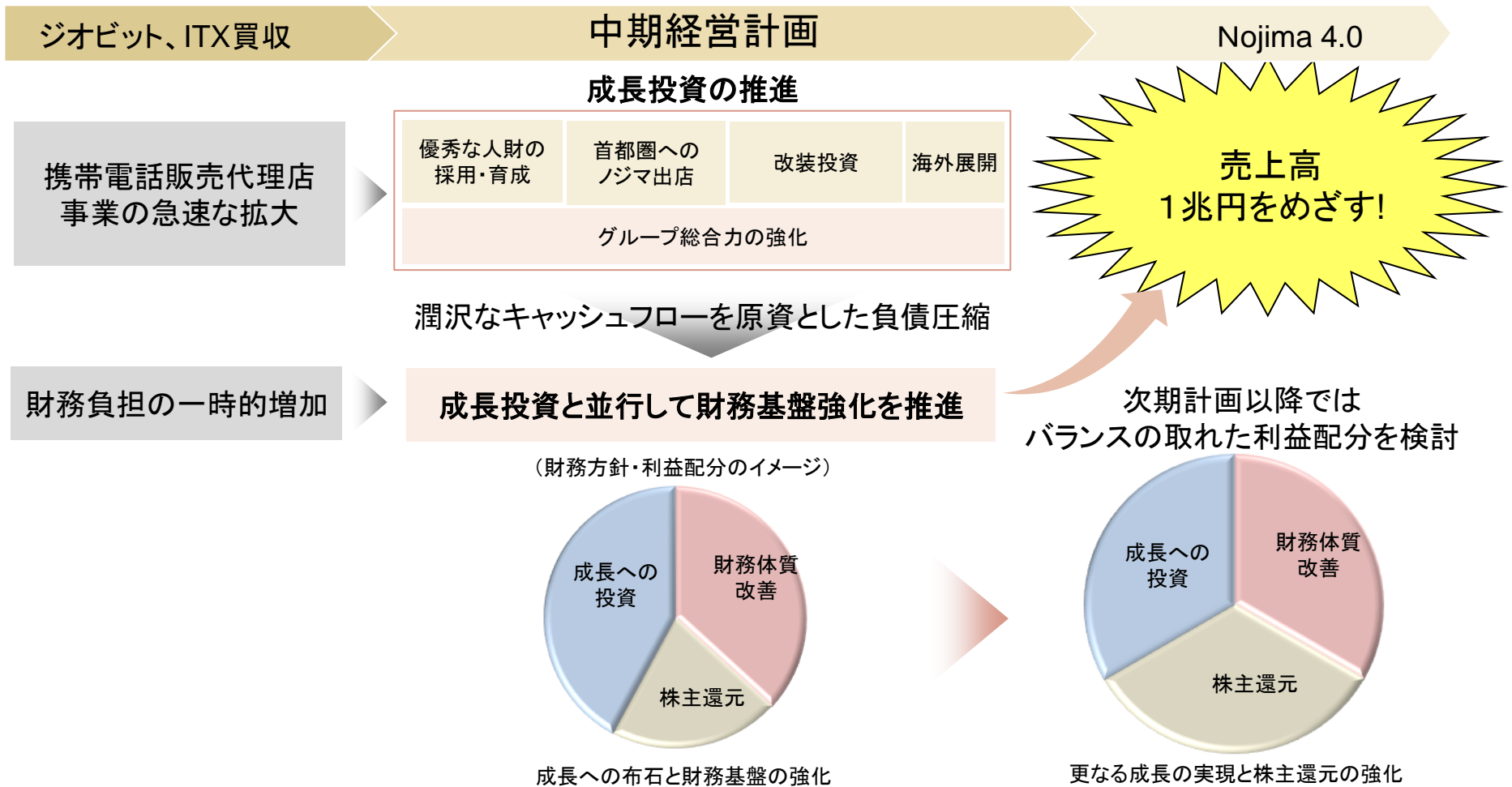
- ※ 本計画数値は2015/5/7現在において入手可能な情報及び仮定に基づき当社が作成したものであり、その内容を保証するものではありません。
- ※ 実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。
- ※ EBITDAは経常利益-金融費用+のれん償却額+減価償却額。
- ※ のれん償却前当期純利益は当期純利益+のれん償却額。
- ※ 前頁にあるキャリアショップ出店拡大と海外進出については先目標値に織り込んでおりません。
- ※ のれん償却前当期純利益は2016年3月期より減少する見込みですが、2018年3月期から税務上ののれん償却がなくなるためです。

本中期経営計画における具体的な施策

1	国内の積極的・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及びスクラップ&ビルドを進め、店舗の質を高めていく <p>※キャリアショップの出店計画は本計画に織り込まず</p>
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。■ 当社連結子会社ビジネスグランドワークスの活用による研修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 <p>※海外の出店計画は本計画に織り込まず</p>

本中計における財務方針・利益配分の考え方

- 更なる成長を目指して、潤沢なキャッシュフローを原資に成長投資と財務基盤強化の両立を図る。



Nojima 4.0で
売上高一兆円実現を
めざします！



Ⅵ. 参考資料



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44,000m² (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

■ 社会・地域貢献活動 「“社会に貢献する経営”」

「エコ振興基金」～出店地域の自治体へ、省エネ製品の寄付・寄贈等～
(1985年より、店舗を有する全市町村対象に利益還元を実施して参りました。)

■ 「(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”

～プレナスチャレンジリーグ2014 第3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