



株式会社 ノジマ

〒231-0015 神奈川県横浜市中区尾上町6-90 HS大江橋ビル

TEL.050-3116-1212(代) FAX.050-3116-1250

「投資家のみなさま」専門メールアドレス info@nojima.co.jp

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

■ い〜でじ!! ホームページURL

- い〜でじ!!本店 PC版 <http://www.enet-japan.com>
- い〜でじ!!本店 モバイル版 <http://www.enet-japan.com/mb>
- い〜でじ!!楽天市場店 <http://www.rakuten.co.jp/edigi/>
- い〜でじ!!楽天市場ゲーム館 <http://www.rakuten.co.jp/edigi-game/>
- い〜でじ!!Yahoo!店 <http://store.yahoo.co.jp/digicon/>
- eでじ!!Gamer's <http://aumall.jp/user/5551512>

■ ソロン株式会社 <http://www.solon-inc.com/>

■ 株式会社テレマックス <http://www.telmax.co.jp>

■ 株式会社WAVE <http://www.waveweb.co.jp>



投資家のみなさまへ

第46期 中間報告書 平成19年4月1日▶平成19年9月30日





■ 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. 3
■ Q&A	P. 4
■ 財務ハイライト	P. 5～6
■ 中間決算の概況	P. 7～8
■ 中間連結キャッシュ・フロー計算書	P. 9
■ 品目別売上高	P.10
■ 株式の概況	P.10
■ トピックス	P.11
■ 子会社の状況	P.12
■ 当社グループ関連主要記事	P.13～14
■ 会社の概要	P.15
■ 営業店舗	P.15～18
■ 株主メモ	P.18

旧真電の店舗戦略はどうか。

旧真電の店舗については、合併時の21店舗を5店舗閉店、1店舗をオープン(790坪)し10月31日時点で17店舗となっております。合併の実を上げるため、更なる店舗のスクラップをスピードアップし、大型店へ集約していきます。

サブプライムローンの問題の影響、景気の回復の家計への波及の遅れなど、心理的にも実的にも経済が収縮する危険性がある状況となっております。デジタル家電業界では、薄型テレビに見られるように、販売数量は伸びるものの、販売単価の大幅ダウンと価格競争の激化が進み収益が圧迫されたり、パソコンのようにマーケット自体が縮小しているものなどが主因で業界では更なる消耗戦が継続されると予想されます。全社の売上高は、MD(仕入れ)部門の再編成、店舗との連携強化、店舗の運営体制の改革、さらには新店の効果もあり、全ての月で市場調査会社による業界平均を上回っています。利益面では、第1四半期連結の経常利益45百万円、第2四半期では経常利益789百万円と744百万円増額、中間期では昨年比167.4%となり、急激な改善傾向にあります。これは、接客への意識の向上、メーカーに対する価格交渉力のアップを図ったことが結果に結びついたと考えております。当社は、更なる向上のため、今現在の施策を継続、強化すべき商品は徹底的に強化、安全、環境問題等を中心に時代に合わないものは徹底的に削減していきます。今後の新店は薄型テレビ、エアコンに関しては地域一番の展示数を目指しお客様への心象の向上、特色ある店舗の商品構成、経営資源の集中を図ってまいります。財務面では、将来の収益の重石となる過去のM&Aで発生したのれんの再評価、ノジマグループ全体繰延税金資産の戻し入れ、不採算店舗7店の減損を実施、将来の負債の一扫を図り1,297百万円の特別損失を計上、結果、純利益は▲1,173百万円となりました。また、借入金の返済を進め無駄な現金を持たず資産効率を高め、財務体質を強化してまいります。

当社と経営理念を共有化でき、シナジー効果が期待できる会社、当社のマネジメント、経営資源を投入することで大きく飛躍する可能性がある会社については、引き続きM&Aの対象とし、また、グループ内の再編を進め本業である家電量販、携帯電話部門のさらなる業績伸張のために経営資源の集中を進めてまいります。

を行なってまいります。また、経営理念を共有できる会社とはM&Aや業務提携を視野に入れ、「ノジマ」のプレゼンス(存在価値)を高めてまいります。