

トピックス

1 Courts Asia Limitedを買収

当社は、シンガポールを本社とし、シンガポール証券取引所に上場している、家電、IT製品及び家具の小売事業をシンガポールとマレーシアを中心に展開するCourts Asia Limitedを公開買い付けにて買収いたしました。

当社の海外進出は、2013年にベトナムへ出資から始まり、2014年にはカンボジアに1号店(イオンモールプノンペン店)をオープンいたしました。その後、ベトナムについては、ベトナム1位のテーゾイジードン社と合併し、収益をもたらすことができました。

カンボジアは2018年5月に2号店(Sen Sock City Shopping Center)を出店し、通期で黒字化を果たしました。

今後、非常に成長が見込まれる東南アジアでハブ的な位置にあるシンガポールの企業を買収することで更なる海外進出と販路拡大を目指してまいります。

2 日本初の決済端末機Ingenicoの導入を開始

キャッシュレスの日本への普及に対応するとともに、お客様のクレジットや電子マネーによる決済をより安全に行う為に、J-Mupsセンター（日本カードネットワーク社とJR東日本メカトロニクス社の共同運営）に接続するIngenicoのクレジット端末「Lane5000」を日本で初めてノジマの全店舗で使用を開始いたしました。

Ingenicoのクレジット端末は、通常のクレジットカードのように端末から出てくる伝票へのサインが不要となり、暗証番号入力もしくは、電子サインでのクレジット決済が可能となっております。これによりノジマではクレジットカードを店舗のスタッフに渡すことなく、お客様自身が端末操作を行い決済完了までを行うことができ、お客様も安心して、クレジットカードでのお支払いを行うことが可能となります。

2019年2月に一部店舗で先行導入後、2019年3月にノジマ全店舗への導入を実施しました。

3 家電シェアリングサービスを開始

シェアリング市場は年々拡大傾向にあり、様々なサービス、商品などでシェアリングサービスが展開をされております。家電製品のなかでも高額商品や使用頻度が少ない商品については、購入前に性能を体感したい、話題の製品を試してみたい、必要なシーンだけ使用したい、というお客様のニーズは高く、2018年秋よりノジマ津田沼パルコ店で先行して家電シェアリングサービスを開始いたしました。2019年2月には取り扱い店舗を拡大し、定額制の単身パックもスタート。月額1万円からレンタルできるプランもご用意しております。新生活を始める際の初期費用を大きく抑えることが可能となりました。

生活の変化に合わせて、購入とレンタルを使い分けることで、より自由にライフスタイルにあわせた家電をお選びいただけます。

当社は、今後も先進的な取組みとコンサルティングセールスを通じて、お客様の快適なお買い物と生活の実現をサポートしてまいります。



日経MJ(2019.1.21)



日本経済新聞(2019.1.26)

4 グループ史上最多の新卒採用 952名

2019年4月1日、パシフィコ横浜にて、「ノジマグループ入社式」が開催され、グループ史上最多の新入社員952名を迎えるました。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。また、昨年に引き続き、前年を上回る過去最多の新入社員を迎えております。各業界で「人手不足」が問題になっている状況でも、当社は従業員の口コミから多くの応募があり、質の高い採用に繋がっております。

通信端末契約分離プランや消費税増税など変化の大きい1年となります。当社の育成能力でメーカー派遣に頼らず、自社従業員によるコンサルティング接客の質を高め、同業他社との差別化を図ってまいります。



5 業界初!DBJ健康経営格付の最高ランク「Aランク」を取得

この度、株式会社日本政策投資銀行（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」の最高ランク「Aランク」を取得しました。

当社は、性別や年齢、雇用形態等に関わらず、従業員一人一人の成長により事業を発展させていくことを目指しております。従業員の心身の健康は、その成長のための礎と考え、従業員の健康の維持、増進に取り組み、日々改善に努めております。

今回の格付けでは、従業員の安全と健康に配慮した労働環境の整備に努めている点や、「禁煙キャンペーン」など生活習慣改善の施策を推進している点などを評価いただき「従業員の健康配慮への取り組みが特に優れている」という最高ランクの格付を取得しました。



6 プライベートブランド ELSONIC

ノジマが企画・開発するプライベートブランド「ELSONIC」は良い品質で値ごろ感を実感して頂ける商品のみならず、「あったらいいな」「こうだったら便利だな」というお客様や従業員の声をもとに「Marketing（お客様の声を常に聴きします）」「Quality(高品質で低価格を実現)」「Simple(シンプルに求められる機能を)」というコンセプトのもと、お客様の暮らしを便利で豊かにする製品を普及させ、社会に貢献してまいります。



ハンガードライヤー



ワイヤレススピーカー



液体LED電球



横浜DeNAベイスターズコラボ
イオンドライヤー

■ 新店紹介



■ イオンフードスタイル小平店
(2018年10月6日オープン)



■ マルイファミリー志木店
(2018年11月17日オープン)



■ まつもとプラザ町田店
(2018年11月23日オープン)



■ アクロスプラザ東久留米店
(2018年12月1日オープン)



■ 青梅インター店
(2019年3月9日オープン)

デジタル家電専門店運営事業は、下期に【イオン西新井店】【フレスピ稻毛店】【イトーヨーカドー赤羽店】など11店舗を、キャリアショップ運営事業では、【ソフトバンク加世田】など5店舗を新規出店いたしました。

規模の大小に関わらず、その地域のお客様にとって利便性が高く、喜ばれる出店を続けてまいりますので、来期もご期待ください。

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。

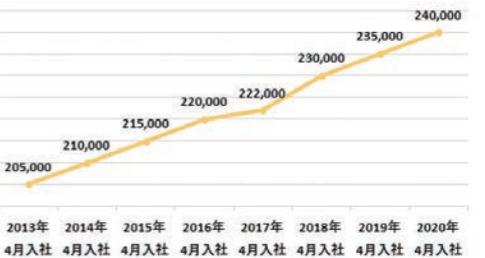
■ 働き方改革

1 7年連続 初任給を引き上げ

本年4月入社の新卒社員及び、現在採用活動を実施している2020年度の新入社員の初任給引き上げを行いました。これにより、初任給は2014年から7年連続での引き上げとなります。

今回の給与水準引き上げは、新卒採用は順調に推移しておりますが、新卒採用において、さらに優秀な人材確保につながるものと考えております。

今後も当社が強みとする採用と育成を推進し、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。



2 業界初!不妊治療の補助金制度を開始

当社では、従業員のワークライフバランスの向上を目指し様々な福利厚生を行っておりますが、今回新たに業界では初めての『不妊治療の補助制度』を追加いたしました。

制度内容としては、夫婦両方、もしくはどちらかが、不妊治療を行う際にかかる実費に対して上限60万円まで3年間を期間とし、会社が費用を負担いたします。不妊治療における一般治療及び高額になる特定不妊治療どちらでも利用が可能になっており、所得や回数の制限なく支援が受けられ、自治体による補助との併用も可能しております。

当社は、今後も自社従業員のワークライフバランスの向上に努め、従業員が働きがいのある会社No.1を目指すべく、従業員、お客様、株主の皆様が幸せになれる企業への成長に努めてまいります。



日本経済新聞(2019.2.9)

3 社内向け婚活パーティー『NOJIKON』

当社では社内従業員向けの婚活パーティー『NOJIKON』を開催しています。

「従業員に幸せになってもらいたい」という想いから、女性社員の発案により企画されました。

企画運営は全て自社従業員が行っており、2017年12月に第1回、2018年11月に第2回を開催し、いずれもおよそ男女計100名のノジマグループ従業員が参加し、カップルも誕生しております。

また当社では、夫婦手当という福利厚生も実施しており、従業員同士で結婚した場合はそれそれに毎月手当が支給されています。結婚しても夫婦で働き続ける従業員を応援しています。

これらの取組みは、従業員のモチベーションアップやワークライフバランスの向上にもつながると思っております。

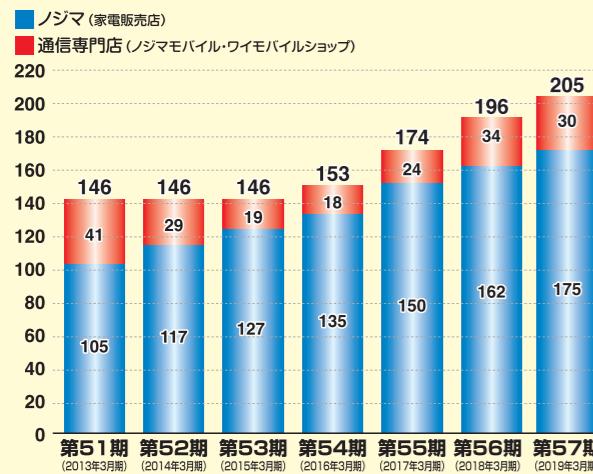
当社はこれからも、ユニークなアイデアと他にない福利厚生で従業員の幸せをサポートしていきます。



日本テレビ news every(2019.1.14)

■ 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

