

会社の概要 (2019年3月31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：63億3,050万円

役 員：	●取締役 兼 代表執行役社長 野島 廣司	●取締役 (社外) 星名 光男 ●取締役 (社外) 経沢 香保子
	●取締役 兼 代表執行副社長 野島 亮司	●取締役 (社外) 郡谷 大輔 ●取締役 (社外) 池田 純
	●取締役 兼 常務執行役 福田 浩一郎	●取締役 (社外) 平本 和生 ●取締役 (社外) 高見 和徳
	●取締役 兼 常務執行役 温 盛 元	●取締役 (社外) 山田 隆持 ●取締役 (社外) 松本 晃
	●取締役 兼 執行役 銚島 賢一	●執 行 役 大嶽 友洋 ●執 行 役 多田 雅哉
	●取締役 兼 執行役 田之頭 泰彦	●執 行 役 河原崎 利彦 ●執 行 役 永山 盛史
	●取締役 兼 執行役 高橋 博昭	●執 行 役 富所 貴生

(2019年6月14日現在)

従業員数 社員 5,609名 / 契約社員・パートタイマー 2,911名 (連結)

株主メモ

決 算 期 每年3月31日に決算を行います。

定時株主総会 每年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 <http://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ができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

Nojima

株主のみなさまへ

第57期 事業報告書 2018年4月1日 ▶ 2019年3月31日



株主優待のご案内

株主優待券 3月31日および9月30日現在で議決権を有する株主に対し、年2回贈呈

現金、デビットカード、ノジマショッピングクレジット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。またクレジットカード、ノジマエポスカード、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 (<http://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。

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

JPX
東証一部上場

株式会社 ノジマ 〒220-6126 神奈川県横浜市西区みなとみらい二丁目3番3号 クイーンズタワーB 26階
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 <http://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 <http://online.nojima.co.jp/>

Nojima Champion Cup

T. LEAGUE



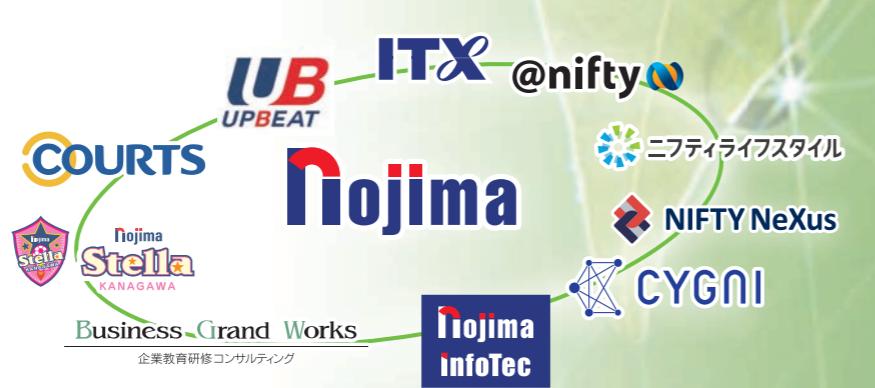
スポーツを通じ日本を元気に

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	■ 働き方改革	P.10
■ トップメッセージ	P. 3 ~ 4	■ CSRの取り組み	P.11 ~ 12
■ 各事業セグメントについて	P. 5 ~ 6	■ 財務ハイライト	P.13
■ トピックス	P. 7 ~ 8	■ 決算の概況	P.14
■ 新店紹介／店舗数推移	P.9	■ 会社の概要／株主メモ／株主優待のご案内	P.15

株主の皆さんには、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2019年3月31日をもちまして、第57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、雇用・所得環境の改善傾向が続くなかで、各種政策等の効果もあって、景気の緩やかな回復基調が続いております。個人消費につきましては、消費者マインドの持ち直しとともに、緩やかではありますか持ち直しております。

一方、海外では、アメリカの金融政策正常化の影響、中国を始めとするアジア新興国等の経済の先行き、政策に関する不確実性による影響、金融資本市場の変動の影響等による国内景気への影響が懸念されております。

家電販売市場につきましては、2018年12月1日より新4K8K衛星放送が開始となり、4Kテレビが好調に推移したほか、エアコンが好調に推移し、冷蔵庫、洗濯機が堅調に推移したものの、PC本体等は低調に推移し、市場全体ではおおむね横ばいで推移しております。

携帯電話等販売市場につきましては、2016年に適用開始となった電気通信事業法の一部改正の影響による過度な販売競争の抑制の結果生じた買換需要の低迷を背景に、キャリアブランドの端末販売台数は引き続き低調に推移しております。

インターネット接続市場につきましては、移動系高速ブロードバンド接続サービスの契約数が大幅に増加している一方、固定系ブロードバンド接続サービスは、主力のFTTH接続サービスの契約数の伸び率が鈍化傾向にあります。他方、インターネット広告市場につきましては、主にスマートフォンの利用者拡大を背景に拡大基調にあります。

このような状況下におきまして、当社グループは「デジタル一番星」、「お客様満足度No.1」を常に追求し、その実現のために「選びやすい売場」及び「お客様の立場に立った接客」を心がけ、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致したサービスの充実に取り組んでまいりました。

デジタル家電専門店運営事業では、変化するお客様のライフスタイルに応えるため、勉強会や研修を通して知識・経験の共有及び深化を図り、お客様のニーズを満たす新しい商品・サービスの充実に取り組んでおります。

キャリアショップ運営事業及びインターネット事業では、新卒社員の採用強化や、教育・研修の推進、更に当社グループにおける経営方針の共有を通じて、グループとしての一体感を醸成するとともに、生産性の向上及び一層のサービス品質の向上に取り組んでおります。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は5,130億57百万円(前年同期比102.2%)、営業利益は192億12百万円(前年同期比112.7%)、経常利益は210億46百万円(前年同期比117.3%)、親会社株主に帰属する当期純利益は146億80百万円(前年同期比107.7%)となりました。

なお、当期の期末配当につきましては、業績動向を踏まえ、1株につき17円とさせていただきました。

今後とも、グループの総合力を高めながら、株主の皆さんのが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、皆様の変わらぬご支援とご指導をよろしくお願い致します。

代表執行役社長 野島 廣司

■ トップメッセージ

第57期も最高益を実現できました。 市場環境が大きく変化するなかでも 質が伴った成長を今後も続けてまいります。

ノジマグループ

ノジマグループは、デジタル家電専門店運営事業・キャリアショップ運営事業・インターネット事業を主力事業とし、グループ間シナジーを進めながら前期進めてまいりました。

国内の市場環境は厳しいなかでも、ノジマの堅調な伸びとニフティ株式会社(以下、ニフティ)の意識改革、業務改革、経費削減および事業のリストラクチャリング後の事業が大きく伸び、連結では今期も最高益を上げることができます。

国内マーケットにおいては、10月に行われる消費税増税による駆け込み需要や携帯電話の端末料金と通信料金の完全分離プランの開始や楽天モバイルのMNOの参入など変化が激しい年になります。その市場の激しい変化で起りうる、お困りごとやお客様のニーズに合わせたコンサルティングセールスができる人材を増やしていくためにも、質を高める人材育成をグループ全体で進めてまいります。

また採用難といわれている中でも、本年度もノジマグループ全体で過去最高の952名の新入社員が入社いたしました。ノジマ流の教育ノウハウを浸透させながら、激変する世の中の変化に対応できる人材を育ててまいります。

デジタル家電専門店運営事業

ノジマは、将来を見据えた店舗への投資を進めながら、夏の記録的猛暑による季節商品の販売の伸長と、昨年12月より新4K8K放送がスタートなどで事業全体では堅調に伸びることができ、4期連続で最高益を上げることができます。

10月に消費税増税が控えるなかで、ますます厳しい市場環境中でも、的確な出店・閉店・改装を行い、各店の質の向上を図り店舗運営を進めてまいります。

また、当社は日本政策投資銀行が行っています『DBJ健康経営(ヘルスマネジメント)格付』において、家電専門店業界では初の最高ランクの「Aランク」を取得いたしました。

会社の質を上げる行動を継続して行い、ノジマグループ全体の手本となるように、さらに消費税後の反動減にも発展していくように目指してまいります。

キャリアショップ運営事業

アイ・ティー・エックス株式会社(以下、ITX)については、2017年にみなどみらいに本部機能を統合し、前期は組織変更や営業に対する意識改善、新入社員を始めとする人材

育成を進めた結果、経常利益では117.9%となりました。

株式会社アップビート(以下、アップビート)については、ノジマからの役員の派遣を始めとした取り組みを進めてまいりましたが大きな成長には繋がっておりません。今期は、さらにノジマ流での改革スピードを上げて、業績回復を目指してまいります。

キャリアショップ運営事業は、今年、大きく変化してまいります。その変化に対応すべき、人材育成とグループ間シナジーを出し、ITXおよびアップビート両社で最高益を上げられるように進めてまいります。

インターネット事業

ニフティについては、「基盤強化と価値創出」を基本方針に掲げ、ネットワークサービス事業でノジマグループシナジーによる「@nifty光」およびドコモ光の長期優良顧客獲得を積極的に推進したほか、WEBサービス事業でニフティライフスタイル株式会社(不動産サイト事業、求人サイト事業、温泉サイト事業)およびニフティネクサス株式会社(ニュースサイト事業、ポイントビジネス事業、デジタルマーケティング事業)を分社化し、事業再編を重点施策として展開した結果、大幅増益を達成いたしました。来期については、収益安定化の確実性を高めるため、長期優良顧客獲得チャネルの強化と差別化できるサービスの創出・拡大に努めてまいります。

海外事業

海外事業につきましては、2014年にカンボジアに1号

店、昨年5月には2号店をオープンすることができました。

業績についても黒字化となり海外事業について基盤が出来つつある中で、本年3月にはシンガポールに本社がある、Courts Asia Limitedを買収し5月3日に完全子会社化を行うことができました。これにより、ノジマグループでの海外事業の柱ができあがりました。

今後は、カンボジアで蓄積をしたノウハウと、ノジマ流の人材育成を通じて、コーツ社の立て直しを行い、より良い会社へと成長させてまいります。

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。本年度は、中間17円、期末17円で、通期では34円の配当となりました。

ノジマグループは、今年で創業60周年を迎えます。これもひとえに、ノジマグループにご来店いただけるお客様、株主の皆さまのおかげでございます。さらにノジマグループを発展させ、創業100年目には超優良企業になれるよう成長を続けてまいります。今後とも株主の皆さんに、継続してご支援いただけますよう、心よりお願ひ申し上げます。



各事業セグメントについて

1 デジタル家電運営事業

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中心とし、出店地域に合わせた商品ラインナップで店舗展開を行ってまいります。

◆事業内容◆

デジタルAV関連機器及び家電用電化製品の販売とこれらに付帯する配送・工事・修理業務およびソフト棟の販売なら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

デジタル家電運営事業では、お客様のお困りごとやニーズに合わせたコンサルティングセールスを中心とした店舗運営を行っており、また事業の変化に合わせて新しいサービスの充実にも取り組んでおります。店舗展開は、神奈川県を中心とした「ドミナント展開」による出店・閉店・改装を戦略的におこなっております。

また、オンラインショップ「nojimaオンライン」を運営しており、デジタル家電製品等の配送、工事も行っております。

ノジマグループ全体での基幹はデジタル家電専門店運営事業でもありますので、事業の発展を続けていくためにも、挑戦や失敗からの学びを成長につなげ、ノジマグループ全体の手本となるように進めてまいります。

◆関連会社◆



2 キャリアショップ運営事業

新しい商品やサービスの提案を通してお客様へ新たな価値を創造し、お客様に喜ばれる店舗づくりを行ってまいります。

◆事業内容◆

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の提供

◆関連会社◆



2018年4月1日付けで、ノジマの子会社であった「西日本モバイル株式会社」をITXへ吸収合併するなどグループ内での事業体制を整備する等、企業競争力のさらなる向上に取り組んでおります。ITXにおいては、docomo、auのキャリアショップ運営事業を中心に全国で店舗展開をしております。

アップビートにつきましては、ITXのSoftBank事業を合併させ、SoftBank、Y!mobileのキャリアショップ運営を中心に店舗展開をしております。

2016年に適用開始となった電気通信事業法の一部改正の影響もあり、市場全体の買替需要は低迷しているなかでも、両社ともより1店舗ごとの営業力強化が重要となってきております。



3 インターネット事業

お客様視点で考え、新しいサービスの提供および新しい価値の創造に日々取り組んでおります。

◆事業内容◆

ブロードバンド接続サービスの提供および付帯する訪問サポート、セキュリティ等のサービスの提供並びにインターネットを利用した様々な情報サービスの提供

ネットワークサービス事業では、FTTH接続サービスの「@nifty光」を中心に取扱っており、新たに「ひかりTV for @nifty」の提供を開始するなど付帯サービスの強化にも努めております。高速モバイル通信では「@nifty WiMAX」、MVNOサービスの「NifMo」を提供しております。

WEBサービス事業では、戦略的に分社化したニフティライフスタイル株式会社において利用者と事業者をマッチングさせるマーケットプレイスサービス事業として「不動産」、「求人」、「温泉」サービスを企画・運営しており、ニフティネクサス株式会社においては、メディアマーケティング事業として「@nifty ニュース」、「Life media」、「DFO(データフィード最適化)」サービスを運営しております。



◆関連会社◆



4 海外事業

ノジマ流の採用と育成、店舗運営で現地の競合には真似できない店舗運営を進めてまいります。

◆事業内容◆

家電用電化製品、IT製品および家具製品の販売並びに、それら製品の販売に関する自社クレジット事業

◆関連会社◆



カンボジア社は、経営改革、業務改革を進めた結果、2018年5月に2号店をオープンすることができました。順調に収益を上げる体制ができ、通期で黒字化を果たすことができております。また本年1月に発表したコーツ・アジア社の買収は、5月3日をもちまして完全子会社となりました。

今後カンボジアで蓄積をしたノウハウとノジマ流の全員経営の文化をコーツ・アジア社にも移植し、シンガポールのみならず、マレーシア、インドネシアにある店舗を改善していくことと共に、日本基準にする質が高いサービスを目指し、ノジマグループの海外事業の柱として伸ばしてまいります。

