

2025年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答録

日時：2024年11月1日（金）

登壇者：取締役 兼 代表執行役社長 野島 廣司

取締役 兼 代表執行役副社長 販買・商品部門管掌 福田 浩一郎

取締役 兼 代表執行役専務 営業開発部管掌

兼 関連事業推進部長 温盛 元

取締役 兼 執行役財務経理部長 幡野 裕明

質疑応答

質問 1: 上期が非常に好調で上振れしたものの、通期の計画については、第3四半期の不透明さがあるため据え置きという説明がありました。不透明と考える具体的な事象は外部環境によるものでしょうか、現在進めている構造改革など内部環境によるものでしょうか。

回答 1: 外部要因としては、当社は競合店が近隣に出店したとしても売上が下がることはほとんどなく、さほど影響はないものと考えています。それは、一度当社でお買い物をしていただいた結果ご満足いただき、他社ではなく当社でお買い物を続けていただけているためです。

内部環境としては、我々は「質」を追いかけるというのが基本の考えですが、それよりも売上や利益といった数字を追いかける風潮となってしまう、その結果在庫が膨らんでしまっている状態です。来年に向けてこれを一掃し、在庫は出来る限り少なくしていこうと考えています。

また、デジタル家電専門店、キャリアショップいずれにおいても、利益を上げるための投資が止まってしまいました。かつては当社が他社に先駆けて携帯什器のフォーマットを開発するといったスタイルでしたが、この10年ほどは新しいものを開発し挑戦することができていなかったため、現在新たな什器への変更を進めています。オペレーション面でのDX化も遅れてしまっていたため、現在積極的に投資を進めております。

これらの理由により、通期の計画は据え置きといたしました。

質問 2: キャッシュを多く持つという点に関して、構造改革を進めている最中かと思いますが、同時にM&Aなどさらなる事業拡大も念頭にあるかと思いますが、その点についての考えを聞かせてください。

回答2：構造改革にかかる費用は常に用意して使い続けており、これからの投資にも使っていただける可能性が高いと考えています。これから新たなビジネス、そして新しいシナジーを作れるよう、デジタル一番星として、日本にはまだないような事業、サービスも含め進めたいと考えています。

質問3：キャリアショップ事業について、構造改革が進んでいると感じています。まだ利益を伸ばせる余地があるという説明でしたが、どのように実現していくのでしょうか。

回答3：キャリアショップ事業についても、まだ内部環境を直して改善していけると思っています。内部の質を高めることによって、結果として収益性も上がり、お客様にも喜ばれるものと考えております。

質問4：キャリアショップ事業について、具体的にどのようなことをして改善をされたのでしょうか。

回答4：ノジマの志や理念といった考え方の部分が非常に大きいと考えております。当社は価格先行ではなく、「デジタルGS4(Goods・Solution=Support/Service/Setting/Soft)」を志として掲げ、商品だけでなく、ソリューションを含めて販売していくことを考えております。また、派遣の人員による販売はなくし、新卒採用を進めて新しい考え方のもとに従業員を成長させ、その成長に報いる形で、業界の中で最も高い給与水準としていきたいと考えております。