

■ 会社の概要 (2025年6月20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	6,330百万円		
役 員	●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 温盛 元 ●取締役 兼 常務執行役 國井 弘文 ●取締役 兼 常務執行役 石原 彩子 ●取締役 兼 執行役 山根 純一 ●取締役 兼 執行役 幡野 裕明 ●取締役 (社 外) 平本 和生 ●取締役 (社 外) 山田 隆持 ●取締役 (社 外) 堀内 文子 ●取締役 (社 外) 柴原 多 ●取締役 (社 外) 林 文子 ●取締役 (社 外) 岡崎 双一 ●取締役 (社 外) 岩見 博之 ●取締役 (社 外) 堀 福次郎 ●執行役 稲垣 健志 ●執行役 佐藤 徳之 ●執行役 安間 大悟 ●執行役 東浦 秀也 ●執行役 日坂 聡		
従業員数	社員 11,868名 / 契約社員・パートタイマー 4,728名(連結) (2025年3月31日現在)		

■ 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

利 用 方 法 現金、Jデビット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10%が割引になります。またクレジットカード、JCB・VISAデビット・ノジマエボスカード、ノジマショッピングクレジット、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 (https://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。



https://www.nojima.co.jp



株主様のお声



おトクな情報満載の
「ノジマアプリ」は
こちらから!



- IR情報Webサイト https://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 https://online.nojima.co.jp/
- ノジマのプライベートブランド「ELSONIC(エルソニック)」ホームページURL https://www.elsonic.nojima.co.jp/

■ 株主メモ

決 算 期 毎年3月31日に決算を行います。

定 時 株 主 総 会 毎年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 https://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。



第63期 株主通信

- トップメッセージ／沿革 P. 2 ~ 3
- ノジマの取り組み P. 4 ~ 7
- VAIO紹介／ストリートHD紹介 P. 8 ~ 9
- グループ会社の取り組み P. 10 ~ 13
- ESGの取り組み P. 14 ~ 15
- 新店紹介／店舗数推移 P. 16 ~ 17
- 財務ハイライト P. 18
- 決算の概況 P. 19
- 会社の概要／株主メモ／株主優待のご案内 P. 20

2024年度報告

2024年4月1日

2025年3月31日

証券コード 7419

■ トップメッセージ

株主の皆様には、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2025年3月31日をもちまして、第63期(2025年3月期)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。

ノジマグループは、常にお客様に喜ばれ、デジタル商品やサービスを通して社会に貢献することを志に掲げ、お客様の心に寄り添った「コンサルティングセールス」をはじめとした取り組みを推進してまいりました。また、当社はこれまで多くのM&Aによってグループの拡大と価値創造を進めており、1月にはVAIO(株)(以下、VAIO)の子会社化が完了いたしました。VAIOが築き上げてきた文化とブランドを尊重し、それぞれの強みを生かしてグループシナジーを発揮することにより、さらに新たな価値を創造してまいります。

これらの結果、当連結会計年度における売上高は853,427百万円(前年同期比112.1%)、営業利益は48,371百万円(前年同期比158.3%)、経常利益は51,197百万円(前年同期比155.4%)、親会社株主に帰属する当期純利益は32,292百万円(前年同期比161.6%)となりました。

また、ノジマグループの経営指標として重要視しておりますEBITDA(※)は、74,252百万円(前年同期比129.0%)となりました。

(※)EBITDA=経常利益+支払利息+社債利息+減価償却費+のれん償却額-持分法による投資損益

第63期でノジマは創業65周年・上場30周年を迎え、4月には広告代理事業・デジタルマーケティング支援事業等を行う(株)ストリートホールディングスが新たにグループ入りしました。これから創業100周年に向かってグループの総合力を高めながら株主の皆様のご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いたします。

代表執行役社長 野島 廣司



デジタル一番星

お客様に喜ばれて

デジタルGS4を普及させ、

Goods・Solution

【Support / Service / Setting / Soft】

日本の発展に貢献する。

ノジマグループの歩み



1960年代ごろの野島電気工業社



市場第一部上場時



現在のノジマ店舗(相模原本店)

年 表	内 容
1959年8月8日	神奈川県相模原市に「野島電気工業社」を創設(父:廣久)
1962年4月28日	有限会社野島電機商会を設立
1967年	地上3階、地下1階の自社ビル完成「音と光のビル」2階にオーディオ売場設置
1973年	業界に先駆け、単品コンポネントオーディオ専門コーナーを相模原市の店舗に設置
1991年	「株式会社ノジマ」に商号変更 【売上高100億円突破】
1993年	ポイントカード導入
1994年	日本証券業協会に株式店頭登録
1998年	【売上高500億円突破】
2000年	「株式会社イーネット・ジャパン」を設立※現在のノジマ通販サイト「ノジマオンライン」の前身
2006年	【売上高1,000億円突破】
2011年	東日本大震災を受け、全店LED化推進 【売上高2,000億円突破】
2012年	会社設立50周年を迎える
2014年	株式会社ケンウッド・ジオビットの全株式を取得・子会社化(※現在の株式会社アップビート)
2015年	アイ・ティー・エックス株式会社を子会社化
2016年6月17日	東京証券取引所市場第一部(現在の東証プライム市場)へ市場変更
2017年	ニフティ株式会社を子会社化
2018年	【売上高5,000億円突破】
2019年	Courts Asia Limited (現 Nojima APAC Limited) をTOBで子会社化
2021年	ニフティ株式会社が株式会社フジホールディングスからセシール事業を買収、子会社化 スルガ銀行株式会社を持分法適用除外 AXN株式会社がソニー株式会社から買収、子会社化
2022年	シグニ株式会社の全株式を譲渡 スルガ銀行株式会社との資本業務提携を解消、同行の全株式を売却 AXN株式会社が株式会社ザ・シネマを事業譲受
2023年	コネクシオ株式会社を伊藤忠商事株式会社からTOBで子会社化 株式会社マネースクエアHDを子会社化 Nojima APAC LimitedがThunder Match Technology Sdn. Bhd.(TMT)を子会社化
2024年	AXN株式会社が株式会社アニマックスブロードキャスト・ジャパン、 株式会社キッズステーションを事業譲受 【売上高約7,600億円】 創業65周年／上場30周年を迎える
2025年	VAIO株式会社を子会社化 株式会社ストリートホールディングスを子会社化

■ノジマの取り組み

◆ノジマの歴史

1 創業65周年・上場30周年を迎えました

当社は1959年、相模原で町の電気屋さんとして開業し、1960年代には、高級オーディオ機器の需要の高まりや、現社長・野島廣司がオーディオ好きであったことから、高級単品コンポを主軸とした販売を開始いたしました。次第に店舗数が増え、デジタル家電や携帯電話も展開していくなど、お客様の生活をより豊かにできるよう今日まで取り組んでまいりました。

1994年12月からは日本証券業協会に株式店頭登録、2016年には市場第一部、そして2021年にはプライム市場への上場を達成いたしました。

ノジマは2024年8月に創業65周年、12月には上場30周年を迎えることができました。これもひとえに、多くのお客様のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。



■ 日本経済新聞 上場30周年記念広告(2025年12月6日掲載)



■ 2016年市場第一部上場



■ 65thノジマオリジナルロゴ

2 オーディオスクエア20周年祭

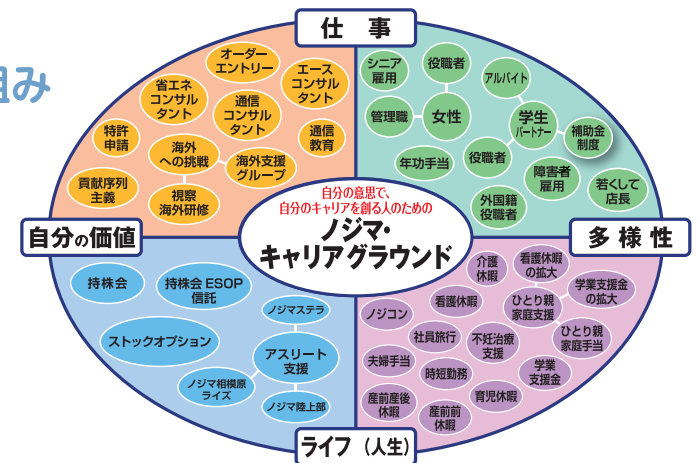
当社が大きく成長するきっかけとなったHiFiオーディオを扱う専門店・オーディオスクエア(ノジマ内インショップ)は開業20周年を迎え、2024年11月～12月に記念イベント「20周年祭」を開催いたしました。

オーディオスクエアのコンセプトは、「お店に入りやすく、選びやすく、聴きやすく～HiFiオーディオの素晴らしさを一人でも多くのお客様にお届けしたい～」。クラシックなシステムから音楽配信のサブスクリプションをネットワークアンプで聴く環境まで、多様なお客様のニーズにお応えできるよう努め、これからも国内のHiFiオーディオの文化創造に役立てるよう取り組んでまいります。



◆ノジマの「人」を大切にする取り組み

ノジマには、従業員一人ひとりが「経営者」の精神を持って最大限の力を発揮する「全員経営理念」という考え方があります。そして、向上心を持って働く従業員が働きがいや幸せを感じられるよう、様々な制度や取り組みを実施しております。例えば、2020年より「改正高年齢雇用安定法(2021年)」に先がけ、年齢に限らず活躍できる人材の雇用を継続しており、2025年3月末時点で80歳以上の従業員については4名勤務しております。



3 3年連続ベースアップ、初任給は業界最高水準の30万7千円へ

全従業員約3,000名を対象に、2025年1月から月額1万円のベースアップを実施するとともに、現場で働く従業員約2,600名を対象に、2025年4月から最大2万5千円の「現場手当」を新規に支給することを2024年10月に決定いたしました。また、2025年3月には、昨今の物価高を背景として、さらに最大7,000円のベースアップを実施することを決定いたしました。これにより、2025年度新入社員の初任給は、2024年度比+4万2千円の30万7千円となります。

引き続き家電量販業界最高の水準を維持するとともに、今後も継続的にベースアップを実施し、従業員の働きがいを高めることで、お客様の満足度向上へ繋げてまいります。

4 第5回NOJIKON開催

2024年11月、5回目となる社内婚活イベント「NOJIKON」を開催いたしました。日本の未婚化・少子化問題に少しでも貢献したいという想いから、2017年に社員の発案でスタートし、企画から運営まで従業員が自前で実施しております。今回の5回目を含め、「NOJIKON」で出会った38組がカップリング、そのうち2組が成婚にいたりしました。

今後もノジマは、従業員の声を生かしたユニークな活動により、微力ながら日本の未婚化・少子化問題にも貢献できるよう取り組みを続けてまいります。



■ 2024年11月(第5回)はクルーズ船で実施



■ ノジマグループ間の交流の場が増えました

◆DXの取り組み

5 ノジマモバイルアプリでさらに快適なお買い物を

モバイルアプリの「店内マップ」「コンサルタント相談」機能に、ソニー株式会社の屋内行動分析プラットフォーム「NaviCX™ (ナビックス)」を導入。この実装によって、お客様の店舗内での居場所がリアルタイムでわかるようになり、お客様が目的の商品までたどり着きやすくなるとともに、お客様の状況が可視化され、店舗スタッフの熟練度に応じた接客ができるようになりました。



6 ロイヤリティプログラム開始

モバイル会員を大幅リニューアルし、累計購入金額に応じた会員ランク制度を導入いたしました。ランクに応じたお誕生日の特典をはじめ、今後もさらに特典を追加する予定です。ぜひ楽しみにお待ちください。

【ノジマモバイルアプリ特典一例】

- ① お買い物に応じて1pt=1円のポイントが貯まる
- ② ご来店時、お買い物がなくとも、最大4,000ptが当たる抽選が受けられる
- ③ インク、電球などの最寄り品から家電商品にも使えるクーポン配信



7 生成AIによる経営トップの「分身」で人材育成

2024年9月、生成AIを用いたチャットサービス「Bunshin×野島廣司」の開発を発表いたしました。「Bunshin」は株式会社ハビネスプラネットによる、各分野のトップランナーの考え方や人生哲学を体系的に生成AIに組み込む新技術です。

従業員にとって日常で接する機会に限られる経営者に対し、「Bunshin」をコミュニケーションツールとして活用することで、個人の成長や働きがい醸成を促し、組織の発展や革新から、さらにお客様に喜ばれる持続可能な企業を目指してまいります。

ノジマはこれからも、お客様に感動や「わくわく」をお届けできるようなDXへの投資を進め、サービスの向上やツールの活用を推進してまいります。



8 スポーツを通じて日本を元気に

ノジマでは、スポーツを通じた地域・社会貢献にも注力しております。



2024年11月には、2008年から支援・サポートを続ける横浜DeNAベイスターズの優勝記念セールを行い、ベイスターズファンの皆様をはじめ、多くのお客様に喜ばれました。

また、2025年2月に開催された「日本カーリング選手権大会 横浜2025」のトップパートナーとして協賛し、本大会の開催を記念したノジマ店舗での特別キャンペーンも実施いたしました。首都圏アリーナでは初開催となった歴史的な大会を盛り上げるべく、選手たちの真剣勝負を応援いたしました。

今後もスポーツを通じて、地域、そして日本を元気にできるような、様々な取り組みを行ってまいります。



■ 新たなグループ会社の紹介 / STREET HOLDINGS

VAIOブランドとVAIO株式会社の紹介

2025年1月からノジマグループの一員となりました。会社として新たなスタートを切れることをVAIO社員一同とても喜んでいきます。VAIOの誕生は今から四半世紀ほど前、1997年にさかのぼります。ソニー株式会社のパーソナルコンピュータ・ブランドとして登場したVAIO。その製品は、軽量・薄型のモバイル・ノートパソコンを中心に世代を超えて世界中の人々に愛されてきました。2014年にソニーから独立してVAIO株式会社となってからも、私たちはそのブランド受け継ぎ、高性能・高品質の製品を北アルプスの麓、長野県安曇野の本社工場を拠点に産み出し続けています。すべてのVAIO PCは「安曇野FINISH®」という120項目以上にもおよぶ品質チェックを経て、安曇野工場からお客様のもとへ出荷しています。

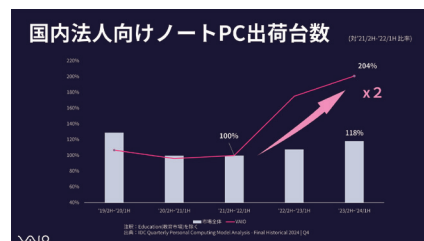


◆商品理念「カッコイイ」「カシコイ」「ホンモノ」を礎としたものづくりで使う人の良き相棒に

VAIOの製品は、常に時代の一步先を行くもので、「カッコイイ」こと、「カシコイ」こと、そして「ホンモノ」であることが三点揃わなければならないと思っています。その背後にあるのは、私たちの製品が常にお客様に寄り添い、人生の良き相棒として最高のコンピューティング体験をお届けしたいという思いです。VAIOの美しいデザインと質感、高い性能と快適な操作性、そして長く使えば使うほど感じる品質に対するこだわりと安心感。それらをもとにお客様が様々なことに挑戦していくことができれば、私たちも大変嬉しく思います。

◆VAIOの事業状況 現在とこれから

VAIO株式会社になってからは法人向けに軸足を置き、現在では売上の9割近くが法人向けです。2022年からの2年間で売上高は約2倍に成長。PC市場全体が横ばいのなかで、2年連続で過去最高を更新。ノジマのグループ会社となり10か月の変則決算となる2025年3月期も過去最高となることが確実です。2025年4月には、安曇野に加え東京にも本社を置く二本社制をとり、全国区の企業としてより多くのお客様にPCをお届けしていきたいと考えています。またアメリカ・南米・中国・アジア等、海外においても、ビジネス拡大に継続して取り組んでいます。

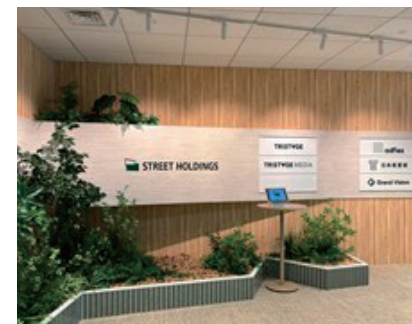


株式会社ストリートホールディングスの紹介

2025年4月からノジマグループの一員となった、株式会社ストリートホールディングスをご紹介します。

ストリートホールディングスは、ダイレクトマーケティング・テレビ通販支援の第一人者である株式会社トライステージ、デジタルマーケティング・DX支援の株式会社アドフレックス・コミュニケーションズ、日本全国のこだわり商品を販売する株式会社日本百貨店、事業プロデュース・ブランディングを強みとする株式会社グランドビジョンで構成されています。総合的なコンサルティングとソリューション、ネットワークを活かして、作り手と消費者を繋ぐ事業を展開しています。

2022年にトライステージがMBO(経営陣による買収)によって上場廃止した後、消費者動向や市場の変化を見据え、ファンド傘下で組織・事業を見直し、力を蓄えていたところ、このたびノジマグループへ参画することになりました。



◆パーパス = 「だれもが、よりよいものへ、まっすぐつながる世界をつくる」

私たちがダイレクトマーケティングを通して磨いてきた価値観は、「まっすぐなく」ことです。ムダや、不透明さや、情報の格差をとりはらうことで、あらゆる企業や人々が、本当に必要なものや新たな発見や感動へ、より早く、確実につながる世界を叶えることを企業の存在意義としています。ロゴマークは標識がモチーフで、多様性のある社会で、人それぞれが目指す新しい世界への標識になることを意味しています。



◆ノジマグループでの挑戦を楽しみにしています

今後は、当社自身の事業成長によるグループ貢献はもちろんのこと、テレビ・WEB・店舗を横断したノジマグループのマーケティング施策の立案・実行や、新たな領域への挑戦によって、ノジマグループの企業価値向上に寄与していきたいと考えています。

■グループ会社の取り組み

コネクシオ

◆お客様に喜ばれる店舗づくり

お客様との接点拡大から喜んでいただけるよう、モールをはじめとしたお客様のいらっしゃる場所への移転を積極的に行い、今期は22店舗の実施となりました。2025年度も継続して移転・改装を促進してまいります。

さらに、お客様にご来店いただけるような工夫にも取り組んでまいりました。遠くから見ても目を引くようなサイズやデザイン、他キャリアをご利用のお客様にもお気軽にご来店いただけるようなメッセージを取り入れました。



◆対応の質を高める取り組み

各店舗の好事例を全社に展開し、共有を加速させてまいりました。特に良い事例については月に一度社長より再度発信をすることで、取り組みを加速させるだけでなく、好事例の発案者や実行者のモチベーションアップにも繋がりました。それらの好事例については社内ポータルサイトにアップし、いつでも振り返りができるよう運用しております。

アイ・ティー・エックス

◆境店での出張販売イベント

「子育ての街」として有名な境町(茨城県)で毎日頑張るママとパパを労いたいというスタッフの想いから、土曜日にご来店いただいた皆様にお声がけをさせていただき、お菓子のプレゼントや、家計のご相談・お子様の携帯保有についてママ・パパスタッフ目線で対応する「ママのお悩み相談会」「パパ感謝デー」などを実施いたしました。これにより、お友達や知人の方のご紹介で口コミを広げる活動となりました。

今後も、ご来店いただいたお客様に感謝の気持ちを伝える活動を行ってまいります。



◆ドコモ対応コンテスト

2009年度より全国規模で開始。ドコモショップ店頭での最高のブランド体験の提供を目指し、お客様のご要望に対する日頃の応対力を競い合って学びあうコンテストで、今大会は5年ぶり12回目の開催となりました。

スタッフ2名のチーム制で複数のお客様対応を披露する形式で、評価項目ではトークスキルだけでなく、ホスピタリティやチームワークを加え、総合的な応対力を評価する内容となっております。

ITXでは10名(5組)が支社大会へ出場し、それを勝ち抜いた2名(1組)が全国大会へ出場、全国3位という結果となりました。



ITXコミュニケーションズ

◆地域の公民館での出張スマホ教室

郡山市大槻ふれあいセンターにて、当社スタッフが講師を務める出張スマホ教室を開催し、地域住民の皆様にご好評いただきました。2日間で約30名の方にご参加いただき、スマホに関する個別の悩み相談や、操作説明、不安解消など、多岐にわたるサポートを提供いたしました。

私たちは、参加者一人ひとりのレベルに合わせた丁寧な指導を心がけ、特に高齢の皆様が安心して学べる環境づくりに注力しました。文字入力やアプリの操作方法など、日常生活に直結する疑問に丁寧に答えし、「今まで曖昧だった操作が理解できた」「もっと早く参加すれば良かった」といった喜びの声を多数いただきました。

今回の教室は、地域のデジタルデバйд解消への貢献のみならず、私たちにとっても、お客様と直接触れ合い、ニーズを深く理解する貴重な機会となりました。今後も、このような地域社会への貢献活動を積極的に展開し、皆様のデジタルリテラシー向上に寄与してまいります。



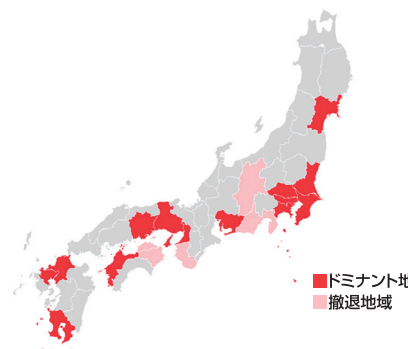
アップビート

◆お客様に喜ばれるドミナント戦略

当社は、事業の効率性を高め、より強固な成長基盤を築くために、ドミナント戦略による地域密着型の筋肉質な体制への転換を進めてきました。

広域にわたる事業展開では、コストの増加や従業員の採用が困難になるだけでなく、店舗が少ない地域は孤立してしまい、従業員に直接会う機会が減少し、結果として育成スピードが低下するという課題も浮き彫りになりました。さらに、広域の運営では、各地域のニーズに応じた柔軟な対応が難しく、従業員一人ひとりのスキルを最大限に引き出すことが困難でした。

このような状況を受け、より集中的で効率的な運営体制への転換が求められました。従来の広域的な店舗展開を見直し、地域ごとの特性に合わせた店舗運営を行うことで、従業員の育成に注力できる環境が整い、個々のスキルの向上が促進されました。その結果、接客やサービスの質の改善に繋がり、地域のお客様からの満足度が向上しました。最終的には、売上の改善と収益性の向上が実現し、会社全体の成長が加速いたしました。



■グループ会社の取り組み

Nojima APAC Limited

海外事業を展開する東南アジア諸国では、アメリカおよび中国での経済状況の変化により不安定な中、依然として物価の上昇は進んでおり、生産性の高い運営が求められています。

◆シンガポール

増税前の特需の影響もあり、堅調な市場ではありましたが、政府による省エネ家電商品券が段階的に配布されたことにより、エアコン・扇風機・冷蔵庫などの対象商品の販売は他カテゴリと比べ喜ばれる結果となりました。2024年以降、新規公共集合住宅の開発が順次完成を迎えていることから、新規入居のお客様を対象に、SNSを活用した販促を実施しております。

◆マレーシア

TMTにおける最大規模の旗艦店をSunway Pyramidモールにオープンし、商品を体感できる買い場づくりをコンセプトに、市場開拓を行っております。COURTS Malaysiaでは自社のショッピングクレジットに加え、イスラムのシャリア法に準拠したイスラミックファイナンスの認可を受け、国民全体の7割を占めるイスラム系のお客様へ安心して商品をご購入いただける環境を整えてまいりました。



ニフティ

◆ブロードバンドアワード 2年連続受賞

ニフティでは、お客様により快適にご利用いただくための回線品質向上に取り組んでまいりました。その成果が徐々に見え始め、2025年1月には、ニフティが提供する光回線サービス「@nifty光」が、インターネットユーザーの投票により利用者満足度の高いインターネット通信サービスを選出されて表彰する「RBB TODAY ブロードバンドアワード2024」の「キャリア部門（エリア別総合）戸建てサービスの部」、「@nifty」は「プロバイダ部門 セキュリティサービスの部」の2部門で最優秀賞を受賞いたしました。

また、インターネットが生活インフラといっても過言ではないほど日常には欠かせない存在となってきた現代において、ニフティではお客様に安心して安全かつ快適に利用をいただけるように、サポートセンターを内製化し、お客様のお悩みを素早くフォローできる環境の構築に力を入れております。ニフティでは今後も品質改善の取り組みを進めてまいります。



2023年度から2年連続での受賞

セシール

◆「こころの琴線に触れる」商品とサービスを

セシールは50年以上前にストッキングの通信販売からスタートし、現在では女性下着、アウターファッション、生活用品を中心とした総合通販企業へと成長しました。「お客様の思いにどれだけ寄り添えるか」を基本姿勢としてもものづくりに取り組み、お客様の暮らしを知り、声を聴き、品質の良さを第一に、安心かつ快適な商品・サービスを提供しております。

そして、お客様に商品の良さや特徴をお伝えするために、カタログ制作にあたっては、「お客様のこころの琴線に触れる」表現を追求し続けております。それは「制作者側の視点」ではなく、「お客様の視点」を大切に、生き活きとしたモデルカット・共感できるコピーを活用するなど、日々アイデアを出し合って工夫を行い、お客様にとってより楽しく・有用なカタログをご準備できるよう精進し続けてまいります。

セシールならではの「技術」と「こだわり」から生まれる商品・サービスを作り、それを「お客様のこころの琴線に触れる」表現でお伝えし、お客様の日々の生活をより充実したものに繋げていくご提案ができるよう、従業員一同最善を尽くしてまいります。



AXN

2024年4月1日に株式会社ソニー・ピクチャーズエンタテインメントより(株)アニマックスブロードキャスト・ジャパン及び(株)キッズステーションを事業譲受し、拡大するアニメ市場と、次世代を担う子どもたちの知的好奇心を育むチャンネルとのシナジー創出を目指し、より多くのお客様の期待に応えることができる魅力あるチャンネル構築を進めてまいりました。

◆アニマックス

アニメミュージックの祭典「ANIMAX MUSIX 2024 FALL」を2024年11月23日に開催しました。ANIMAX MUSIXは2009年の開始から15周年を迎え、1公演当たりの実績として過去最高の収益を達成することができました。



◆キッズステーション

日本初上陸となる韓国発の人気アニメ「キラキラ キャッチ!ティニピン」の放送、及び玩具等へのライセンス展開を開始し、他社にないオリジナルコンテンツの強化と、放送に付随する事業の拡大を図りました。



ESGの取り組み

環境(E:Environment)

ノジマ

1 オンサイトPPA

ノジマではこれまで様々な自然環境に対する取り組みを実施してきました。2007年に環境面と安全面を考慮し「石油暖房器具」の取り扱いを中止し、2010年には業界で初めて電気使用量とCO2の削減を目的とし、「白熱球店頭取扱中止」を宣言し、LED電球・電球型蛍光灯への買い替えを促進しました。

今回、サステナビリティの取り組みの1つとして、店舗（野比店）の屋根を利用し、太陽光オンサイトPPAを導入し発電を行っています。太陽光で発電した電気を店舗で利用し、二酸化炭素排出量を抑える取り組みを行っております。今後もノジマは時代の変化にいち早く対応し、取り組んでまいります。

セシール

2 衣類リユースプロジェクト

セシールでは衣料品を扱う会社として循環型経済を目指していくにあたり、「衣類リユースプロジェクト」を立ち上げ、お客様が不要になった服を回収し、リユースとして活用するサービス「衣類リユース回収キット」の販売を開始しました。

回収袋に不要な衣類を詰めて発送すると、海外にて古着や裁断して機械類を清掃するための布として再利用されます。

廃棄ではなく、リユースすることで環境に優しく、社会に貢献できるという点において多くのお客様から喜びの声をいただきました。



社会(S:Social)

ノジマ

1 デジタル振興基金

ノジマは社会貢献活動の一環として、1984年から、当期利益の1%または経常利益0.6%（注）を限度額として、当社の出店地域の自治体に現金及び商品券、省エネ製品、家電などを寄贈してまいりました。

40年目となる今回は、131の自治体に対し、「タブレット」や「蓄電池」など、需要が高い商品1億5,000万円相当の寄付を行いました。

今後も経営理念に「社会に貢献する経営」を掲げ、地域社会との共栄やサステナビリティの活動に積極的に取り組んでまいります。

（注）2020年度までは経常利益の0.4%が上限



（神奈川県）寄附に対する感謝状贈呈式
（左：総務部長 馬場正臣、右：安全防災局長 三浦昌弘様）

2 ウクライナ PC支援

ノジマは横浜市のウクライナ支援に協力し、JICA（独立行政法人国際協力機構）を通してウクライナへの教育支援として、中古PCを再整備し、横浜市の姉妹都市であるウクライナ・オデーサ市の子供たちに300台のPCを届けました。ウクライナでは190万人の子供が通学困難になっている状況の中、1台のパソコンが、オンライン授業への参加、学習教材の活用、友人との交流などを可能にします。子供の学びを守り、未来への希望をつなぐ取り組みに参加しました。

3 YWCAへの家電提供

ノジマは横浜YWCA（中区山下町）が南区に2025年4月開設した女性の自立援助ホーム「カルーナよこはま」に、生活家電（冷蔵庫、洗濯機）を寄付しました。

「カルーナよこはま」は、家族と暮らすことが困難な15歳から20歳までの女性の自立援助のための施設で、現在もクラウドファンディングによる支援を呼び掛けており、ノジマではこの企画に賛同し、今回の寄付実施に至りました。ノジマグループは、今後も人材育成に力を入れると共に、世の中の慣習に囚われず多様な人材が活躍できる環境をつくり、企業価値、そしてお客さま満足度向上に繋げてまいります。

ニフティ

1 情報モラルオンライン授業の実施

子どもたちの安心・安全なインターネット利用を支援するため、2008年に小学校向けの情報モラル出前授業を開始しました。2021年度からは全面オンライン展開とし、2023年度から実施対象地域を新宿区の小学校から全国の小学校に拡大、2024年度から対象学年を5・6年生のみから3～6年生へと拡大しました。今後も、若年層向けの取り組みに注力していきます。



ガバナンス(G:Governance)

ノジマ

1 ESG方針の策定

今般、新たに当社の基本的な心構えを表したESGに関わる各種方針を策定しました。

当社は「デジタル一番星」の志を掲げ、お客様に喜ばれてデジタルGS4を普及させ、日本の発展に貢献することを目指しております。

これからも従業員、お取引先様、お客様、株主様などのステークホルダーの皆さまとの対話を大切に、事業活動を通じて地域・社会への貢献と責任を果たす活動に積極的に取り組んでまいります。



▲詳細はこちら

2 お取引先様ホットライン窓口の新設

当社は、お取引様とともに法令を遵守し、健全な取引関係でお客様に喜ばれるため、お取引先様からのご相談・通報を受け付ける「お取引先専用ホットライン窓口」を2025年2月に設置しました。

お取引先様との健全な取引関係を構築し、より良い商品やサービスを共にお客さまへ提供してまいります。

■ 新店紹介

1 デジタル家電専門店運営事業



■ イトーヨーカドー武蔵境店(2024.11.7OPEN) ■ LICOPA東大和店(2024.11.28OPEN) ■ NEW綾瀬店(2025.3.14OPEN)

デジタル家電専門店運営事業は、下期に【イオンモール津田沼店】【イトーヨーカドー久喜店】【西友鶴見店】【イトーヨーカドー武蔵境店】【ラスカ平塚店】【LICOPA東大和店】【練馬駅前店】【イトーヨーカドー三郷店】【NEW綾瀬店】9店舗を新規出店し、3店舗を閉店いたしました。

今期も人材への投資と店舗への投資を継続し、首都圏中心の好立地へ積極的な出店を行っております。また、お客様の声をもとに、選びやすい売り場、品揃えの充実に向けて、既存店の改装も進めてまいります。

2 キャリアショップ運営事業



■ ソフトバンク松山空港通(2024.11.1 OPEN) ■ ワイモバイルフジグラン安芸(2025.3.1 OPEN) ■ 楽天モバイルイオンモール四條畷店(2025.3.14 OPEN)

キャリアショップ運営事業は、下期に4店舗を新規出店・譲受し、10店舗を閉店・譲渡いたしました。各通信事業者によりキャリアショップの店舗数を大幅に減らす方針が示され、これまで以上に質の高い店舗運営が求められる中、【ソフトバンク松山空港通】【楽天モバイルイオンモール四條畷店】など、より良い立地への移転や店舗の改装を進め、お客様に満足いただける店舗展開を行っております。今後もお客様のニーズに合わせたコンサルティングを通じ、お客様に喜ばれる店舗運営を継続してまいります。

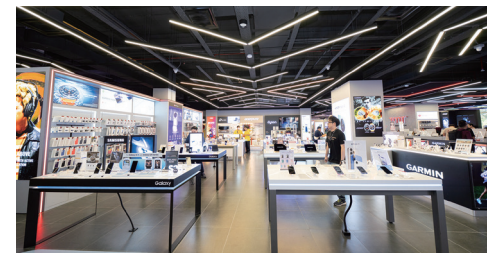
3 海外事業

ノジマグループの海外事業を展開する東南アジア諸国では、アメリカおよび中国経済の変化による物価上昇の継続など依然として経済活動に不安定な部分がありますが、今期はシンガポール旗艦店であるMegastoreの改装、またマレーシアでIT商品販売店舗の展開をしているTMTにおいて最大規模の旗艦店をクアラルンプールのSunway Pyramid店をオープンしました。

引き続き、お客様に体感していただける新しい店舗づくりを模索していくとともに、市場の変化に合わせたスクラップアンドビルドを進めてまいります。

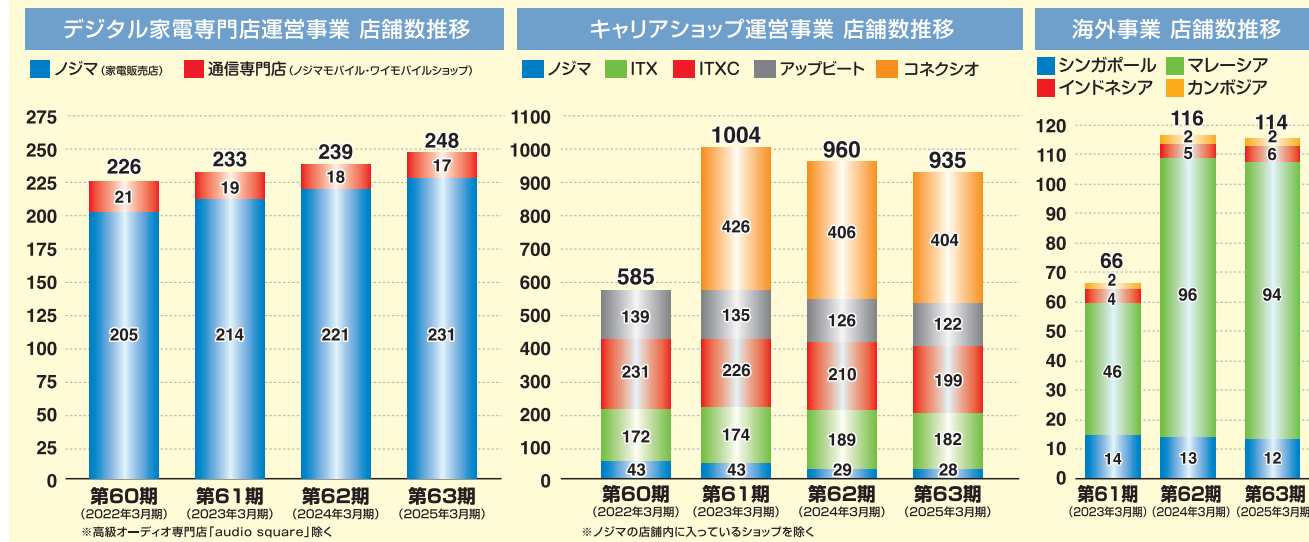


■ Singapore Megastore店
(2024.12.7 リニューアルオープン)



■ TMT店舗

■ 店舗数推移 (セグメント別)



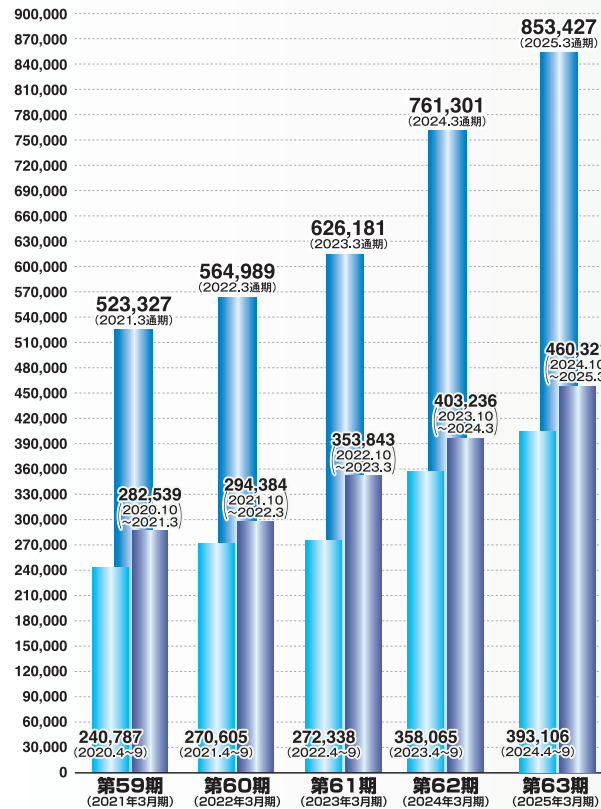
財務ハイライト

連 結

(単位:百万円、単位未満切り捨て)

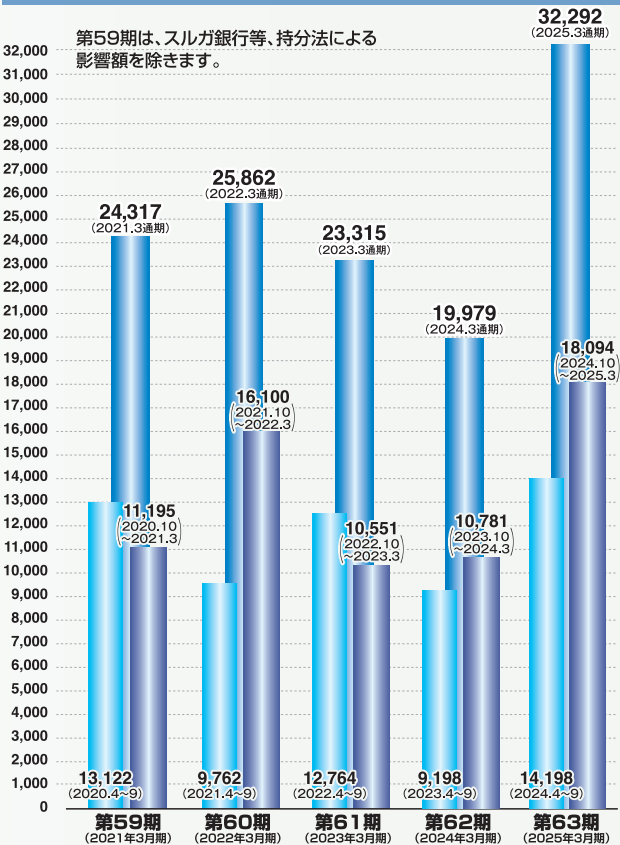
■ 売上高／8,534億27百万円 ■ 経常利益／511億97百万円

売上高の推移



■ 親会社株主に帰属する当期純利益／322億92百万円

親会社株主に帰属する当期純利益の推移



(単位:百万円、単位未満切り捨て)

連 結	第59期 2021年3月期	第60期 2022年3月期	第61期 2023年3月期	第62期 2024年3月期	第63期 2025年3月期
売上高	523,327	564,989	626,181	761,301	853,427
経常利益	36,137(※)	35,890	36,246	32,937	51,197
親会社株主に帰属する 当期純利益	24,317(※)	25,862	23,315	19,979	32,292
1株当たり当期純利益(円)	534.21	261.44	238.83	203.67	334.97
総資産額	340,183	326,952	555,905	547,142	623,810
純資産額	144,296	140,101	161,056	178,920	208,307
自己資本比率	41.8%	41.6%	28.2%	31.8%	32.4%

※第59期の経常利益、親会社に帰属する当期純利益は、スルガ銀行持分法による影響額285億円を除いております。※58期の連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。

決算の概況

連 結

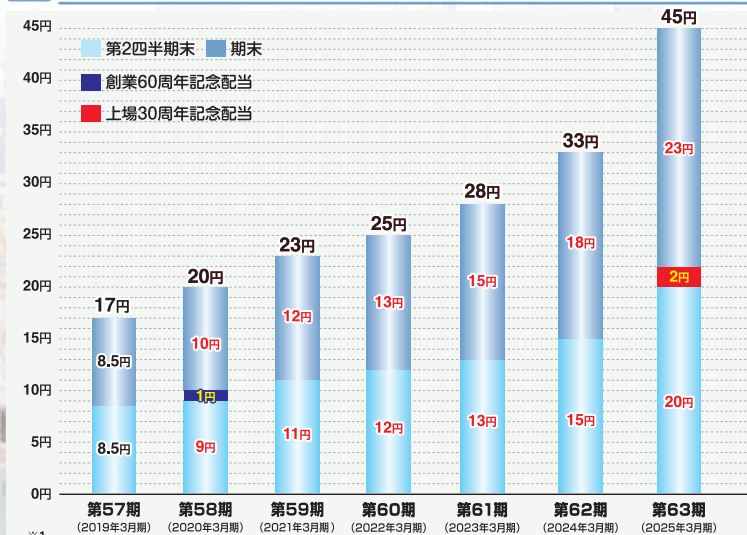
(単位:百万円、単位未満切り捨て)

連結貸借対照表

	第62期	第63期
資産の部		
流動資産合計	353,434	396,676
固定資産合計	193,707	227,134
資産合計	547,142	623,810
負債の部		
流動負債合計	294,588	305,202
固定負債合計	73,631	110,299
負債合計	368,221	415,502
純資産の部		
資本金	6,330	6,330
剰余金その他	170,688	199,239
自己株式	▲6,293	▲10,580
株主資本合計	170,725	194,989
その他の包括利益累計額合計	3,464	7,153
新株予約権	2,628	2,853
非支配株主持分	2,101	3,311
純資産合計	178,920	208,307
負債純資産合計	547,142	623,810

63期は2024年4月1日から2025年3月31日まで。
62期は2023年4月1日から2024年3月31日まで。

配当金の推移



※1

連結損益計算書

	第62期	第63期
売上高	761,301	853,427
売上総利益	219,554	245,980
営業利益	30,560	48,371
経常利益	32,937	51,197
税金等調整前当期純利益	32,883	50,143
当期純利益	20,242	32,632
非支配株主に帰属する当期純利益	262	340
親会社株主に帰属する当期純利益	19,979	32,292

連結キャッシュ・フロー計算書

	第62期	第63期
キャッシュ・フロー		
営業活動によるキャッシュ・フロー	58,197	44,078
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲14,135	▲37,172
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲45,803	▲23,858
現金及び現金同等物の期首残高	35,755	34,960
現金及び現金同等物の期末残高	34,960	65,664

63期は2024年4月1日から2025年3月31日まで。
62期は2023年4月1日から2024年3月31日まで。

当社は、株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要課題のひとつと位置づけた上で、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保を勘案し、継続して安定した配当政策を実施することを基本方針としております。

また、当社は中間と期末の年2回の剰余金の配当を行うことも基本方針としております。なお、剰余金の配当の決定機関は取締役会です。

第63期の配当は中間20円・期末25円※2の計45円としております。なお、第64期の配当予想は中間23円・期末23円の計46円となる予定です。

※1 第57期から第60期の連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益及び、配当金の推移を算定しております。

※2 2025年3月期期末配当の内訳
普通配当23円 上場30周年記念配当2円