

## ■会社の概要

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  
 《連結》  
 従業員数(正社員)：12,112名  
 臨時従業員：5,375名  
 《ノジマ単体》  
 従業員数(正社員)：2,912名  
 臨時従業員：3,520名  
 (2026年3月31日現在)

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  
 ●取締役兼執行役副社長 目時 利一郎  
 ●取締役兼専務執行役 石原 彩子  
 ●取締役兼常務執行役 國井 弘文  
 ●取締役兼常務執行役 幡野 裕明  
 ●取締役兼執行役 山根 純一  
 ●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 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  
 ●執行役 馬場 正臣  
 (2026年6月19日現在)

## ■ノジマ チーム本部移転のお知らせ

株主の皆様におかれましては、平素より温かいご支援をいただき、誠にありがとうございます。  
 この度、ノジマ チームは事業拡大に伴い、2026年3月2日(月)よりオフィスを品川へと移転いたしました。  
 新しい環境のもと、これを機に社員一同、より一層の努力をいたす所存でございます。  
 今後とも、ノジマ チームのさらなる成長にご期待いただき、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。  
**【新オフィス住所】〒108-6230 東京都港区港南2-15-3 品川インターシティC棟23階～30階(23階受付)**

## ■ノジマモバイル会員サイトのご案内

- ノジマモバイルアプリで登録でお得な特典もご用意しております。
- ① お買い物で1pt=1円のポイントが貯まる
  - ② ご来店時、お買い物なくても最大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  
お得なクーポンを配信。お誕生日月も特典あり
  - ④ いつでもどこでも最新のデジタルチラシが無料で見れる
  - ⑤ 最長10年間の無料保証をご提供  
ご購入いただいた製品のアフターまで、ノジマなら安心
  - ⑥ 累計購入金額に応じて会員ランクも特典もアップ

ランクは毎日更新！  
 利用すればするほど、  
 特典もアップ！

	ブロンズ 会員	シルバー 会員	ゴールド 会員	プラチナ 会員
メルマガ配信	○	○	○	○
クーポン配信	○	○	○	○
無料保証	○	○	○	○
お誕生日特典	300円分 のギフト	500円分 のギフト	1,000円分 のギフト	2,000円分 のギフト
???	今後も追加予定！続報をお待ちください！			

皆様のご意見が  
ノジマの未来に繋がります。  
率直なご意見をお待ちしています！

株主アンケート

ノジマアプリ

保有株式数に応じて、  
さらにお得に  
お買い物ができます！  
店頭でご登録のお手伝いも  
させていただきます！

**Nojima**  
<https://www.nojima.co.jp>

■ 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/>



**Nojima**

# 第64期 株主通信

- トップメッセージ／ノジマ チームの事業 ..... P. 2～3
- ノジマの取り組み ..... P. 4～6
- ノジマ チームの取り組み ..... P. 7～13
- 新店紹介／店舗数推移 ..... P.14～15
- 決算の概況 ..... P.16～17
- 株主還元・株主優待のご案内 ..... P.18～19
- 会社の概要／事務所移転案内／  
モバイル会員サイトのご案内 ..... P.20

## 2025年度 期末報告

2025年4月1日 ▶ 2026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。  
第64期(2026年3月期)のご報告をお届けするにあたり、ご挨拶を申し上げます。

### 「ノジマ チーム」として、永遠の成長を

我々は、「お客様に喜ばれ、日本の発展に貢献する」という共通の志を持ち、互いの強みを発揮する“チーム”という思いから、今期より「ノジマ チーム」と呼ぶことにいたしました。今後、それぞれの事業がチームワークを発揮し、永遠の成長を続けてまいります。

### お客様の立場に立った「現場主動」経営

ノジマでは、お客様に最も近い現場の従業員が自らアイデアを実現し行動する「現場主動」の取り組みを進めており、今期の売上高は過去最高値を更新することができました。また、ノジマ チームでも直近2023年にはキャリアショップ事業のコネクシオ(株)、そして2025年には製造業のVAIO(株)、広告会社の(株)ストリートが新たに仲間に入り、お客様に喜ばれる考え方の育成により立て直しを進めております。

### 従業員の幸せが「全員経営」を生み出す

従業員に幸せになってほしいという思いのもと、初任給の最高40万円への引き上げやベースアップを継続して実施しております。従業員が働きがいをもち、お客様の立場に立った「コンサルティングセールス」で喜ばれることで、結果として株主の皆様への還元につながると考えております。

創業100周年に向かって、これからも「数字を追わない」「現場主動」の考え方をぶらさず、チームの相互作用を最大限に高めながら、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。

皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援とご指導を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

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 チーム」の事業

- ① デジタル家電専門店運営事業…ノジマ (P4・5・6)
- ② キャリアショップ運営事業……コネクシオ (P7)・ITX (P8)・ITXC・アップビート (P9)
- ③ インターネット事業……………ニフティ・セシル (P10)
- ④ プロダクト事業……………VAIO (P11)
- ⑤ メディア事業……………AXN・アニマックス・キッズステーション・ストリート (P12)
- ⑥ 海外事業……………コートツ・TMT (P13)
- ⑦ その他……………ノジマステラ・ヒューエイド

## ノジマの取り組み

### 「現場主動」のアイデア

地域のお客様に喜ばれるアイデアが約350件出てまいりました。今後も各店独自のイベントを行ってまいります。  
(例)



■ノジマ伊東店  
伊東市長選「ノジマセンキョ割」を実施



■ノジマ三島店  
炊飯器の炊き比べやご成約でお米1キロをプレゼント



■ノジマ板橋前野町店  
独自の新生活応援セールを開催



■ノジマ小田急町田店  
大学進学のためのPC購入をサポート！  
学生のリアルな声をまとめたサイトを公開

### スヌーピーと仲間たちが登場する「スマホを選ぼうキャンペーン」開催！

2025年12月8日(月)～2026年2月28日(土)までの期間限定で、スマートフォンの購入を検討、または購入されたお客様にスヌーピーデザインのオリジナルグッズをプレゼントする「スマホを選ぼうキャンペーン」を開催いたしました。

携帯販売ヘルパーがいない当社だからこそ、全てのキャリアからお客様にあった最適な機種をコンサルティングしております。



### ノジマ初となる“ロボットショールーム”「MIRAI ROBO SQUARE」を2月19日に開設

日本のデジタル技術産業への貢献を目指し、ロボット技術をより身近に、そして未来のロボット社会を体感いただくことを目的に、「MIRAI ROBO SQUARE(ミライロボスクエア)」を開設いたしました。本施設が人々の暮らしと未来をつなぎ、ロボット技術の交流と文化の発展に貢献することを目指してまいります。



MIXI・カシオなどの製品展示

ノジマロボットショールーム  
「MIRAI ROBO SQUARE」は、最新のロボット技術やAI技術の展示・体験ができる施設です。また、ロボット技術の普及や教育の促進にも取り組んでまいります。

■2026年3月4日 日本経済新聞 夕刊

### 初任給を最高40万円へ引き上げ 2026年2月リリース

①優秀な人材の採用に繋げること、②高いパフォーマンスを発揮できる従業員のモチベーションアップを目的に2026年度の新卒入社者の初任給を最高40万円へ引き上げることを決定しました。また、賞与についても従業員の月々の手取り額を厚くし、より安定して生活できる基盤を整えることを目的に年4回から2回に変更し、減らした2回分を月額給与に上乗せすることを決定しました。当社は、今後も従業員が働きがいのある会社NO.1を目指すとともに、結果、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。

### ノジマ、初任給最高で40万円

家電量販店のノジマは、2026年度に入社する新入社員の新卒初任給を最高40万円に引き上げると発表しました。アルバイトとして1年以上の勤務経験があり、優れた成果や提案力があることが条件。従来は31万7千円だったが、新年度からは最低でも34万4千円とし底上げする。

ノジマでは21年度に24万5千円だった初任給の引き上げが続いている。「社員がより安定して生活できる基盤を整えることが目的だ」とした。

賞与の支給を年4回から2回に変更し、減らした2回分を月額給与に上乗せすることも決めた。毎月の手取り額を増やすためだという。

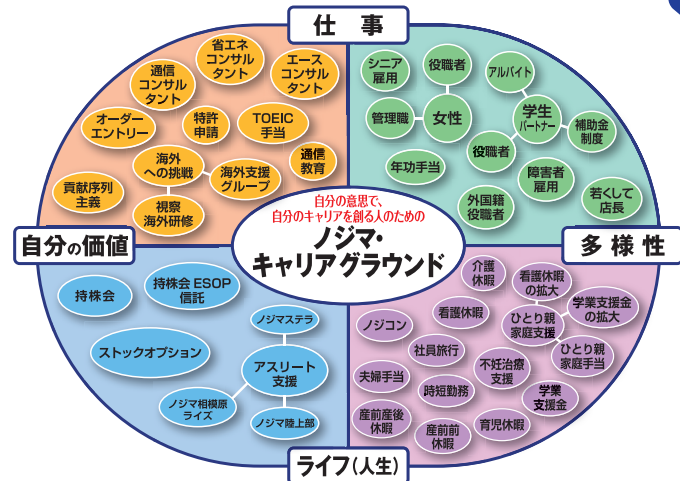
■2026年2月16日 東京新聞夕刊

### TOEIC手当 2025年6月～

ノジマでは『全員経営理念』という考え方があります。向上心を持って働く一人ひとりが“経営者”として最大限、力を発揮できるよう、会社で用意している制度が「ノジマ・キャリアグラウンド」です。

その1つであるTOEIC手当は、昨今のインバウンド需要を含む市場の多様化に対し、英語スキルを有する従業員に報いるべく、TOEIC750点以上の従業員を対象に、今後継続して手当を支給することを決定いたしました。

これからも向上心のある従業員を応援し、自己研鑽の風土を醸成することで、より多くのお客様に喜ばれてまいります。



従業員の働き方をご紹介  
「I am nojima」



### ボランティア休暇 2025年9月～

当社は「社会に貢献する経営」を経営理念に掲げ、災害被災地への支援活動等を行ってまいりました。今回、近年の自然災害による甚大な被害が増加していることから、激甚災害等に指定された災害のボランティア活動を対象として7日を限度とした休暇を付与いたします。従業員が積極的にボランティア活動に従事できる環境を整えることを目的としております。

## ■ノジマ チームの取り組み

### コネクシオ

#### ◆業界初、ドコモショップでの資産形成サポートを開始

当社は2026年1月より、マネックス証券と連携し、ドコモショップでの証券口座開設やNISA設定等の対面サポートを開始いたしました。通信キャリアの代理店が金融サービス仲介業ライセンスを取得し、店頭で証券口座の案内を行う試みは業界初の取り組みです。

本サービスは、高度な専門知識の証である証券外務員資格を持つ当社スタッフが担当いたします。先行店舗では、投資未経験の30～50代や、特に女性層の来店が7割を占めるなど、ネット完結型ではリーチできなかった現役世代の需要を確実に捉えています。

また、dカード積立と新NISAを組み合わせた効率的な資産運用をご案内することで、金融・決済事業全体への相乗効果も現れ始めています。



#### ◆VAIO販売で圧倒的実績を達成:当社のフィットコンサルが奏功

全国のドコモショップでの「VAIO Pro PG」取り扱い開始に伴い、当社は持ち前のコンサルティング力を活かし、他代理店を凌駕する極めて高い販売実績を記録しています。導入後、月間200台近い販売を達成いたしました。

この実績を支えているのが、当社のフィットコンサルです。各店舗において、お客様の目に留まりやすい当社オリジナルの店頭・店外ディスプレイを戦略的に展開し、4G LTE対応PCによる「場所を選ばない働き方」を具体的に提案。ドコモの分割払い制度や通信プランとの親和性を最大限に提案することで、多くのお客様から喜ばれています。

業界初の試みである証券口座開設サポートの開始や、フィットコンサルによるVAIOの圧倒的な販売実績は、当社の持つリアルな接点とフィットコンサルが、新領域においても強力な武器になることを証明いたしました。

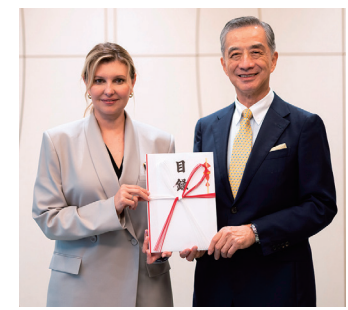
本サービス体制を迅速に拡大しており、4月1日時点で資格保有者約300名、導入60店舗の体制を、本年度9月末までには約500名、150店舗まで一気に拡大いたします。今後も「通信・金融・PC」の提供を通じて、さらなる収益基盤の拡大と顧客満足度の向上を実現してまいります。

## ■ノジマの取り組み

### 社会に貢献する経営

#### ◆ウクライナへの支援活動

2022年よりロシアのウクライナ侵攻により被害に遭われた方々への支援を行ってまいりました。物流センターにおける就労支援のほか、2025年5月には、独立行政法人国際協力機構(JICA)と横浜市の共創によるオデーサ市の子どもたちへのパソコンの寄贈に関して、約300台の中古ノートパソコンを回収、提供いたしました。これまでの支援に対し、オレーナ・ゼレンシカ大統領夫人より謝意の表明をいただき、2025年8月に「Olena Zelenska Foundation(オレーナ・ゼレンシカ財団)」へ2億円の寄付を行いました。これらの取り組みが広がり、ウクライナの人々に一日でも早く平穏な日々が訪れることを願っております。



■オレーナ・ゼレンシカ大統領夫人

#### ◆地元自治体へ「デジタル振興基金」

1984年より、社会貢献活動の一環として、毎年出店地域の自治体へ寄贈を実施しております。

2025年は、1都4県の133の自治体へ1億9,100万円分のデジタル家電の寄付を行いました。今後も「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取り組んでまいります。



■神奈川県庁より表彰いただきました

#### ◆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。



■横浜 DeNAベイスターズ(2008年～) 公式ユニフォームスポンサー



■ノジマ相模原ライズ(2011年～)



■ノジマステラ神奈川相模原(2012年～)



■ノジマチャンピオンカップ(2016年～)



■ノジマTリーグ(2018年～) タイトルパートナー



■NHK杯国際フィギュアスケート競技大会(2019年～)

## ■ノジマ チームの取り組み

### ITX

#### ◆M&Aの推進による事業拡大

当社は持続的な成長に向け、積極的なM&Aを推進しております。この度、アイ・ティー・テレシス(株)および(株)東京モバイルの2社を新たな仲間を迎えました。2025年10月にアイ・ティー・テレシスが加わったことで、当社のドコモショップ直営店は135店舗から140店舗へと拡大しました。

店舗の増加に加え、法人や量販部門の拠点・人員も拡充し、強固な営業体制へと組織を再編成する契機となりました。これにより、関西エリアにおける事業基盤は飛躍的に強化されています。

さらに本年4月には、東京都の板橋区・練馬区にある4店舗を抱える東京モバイルが加わりました。今後約1年間は現在の体制で円滑な運営やノウハウの共有を図り、その後直営店「144店舗体制」へと移行する予定です。考え方の育成から、理念の浸透・目利きを進め、新たに加わった頼もしい仲間とともに、今後も一丸となって企業価値の向上に邁進してまいります。

#### ◆ドコモ対応コンテスト/総務省 あんしんショップ大賞

ドコモ主催の「対応コンテスト2025」において、当社のスタッフが全国大会へ出場し、見事「全国2位」の成績を収めました。店舗とスタッフの対応品質を向上させることが、確固たる販売基盤の強化に繋がっています。

また、総務省主催の「あんしんショップ大賞2025」においては、全国1,283件の応募の中から「審査員特別賞」を受賞いたしました。聴覚障がい者向けに手話を使ったスマホ教室を実施するなど、地域に寄り添う姿勢が評価され、地域の「安心の拠点」としての役割を果たしております。

今後も、質の高い対応や「三方よし」のアイデアを生み出す挑戦を当社の文化として根付かせ、広く社会に貢献できる人財を継続的に輩出してまいります。



■ドコモ対応コンテスト



■総務省あんしんショップ大賞

### ITXコミュニケーションズ

#### ◆コンテストの開催で、接客品質を向上

安定的な事業基盤となるストック収益の拡大に注力し、その柱である「au店頭サポート定額」の利用促進に向け、当社独自で「10,000Thanksコンテスト」を企画いたしました。本サービスはスマホ操作等のお困りごとを解決し、お客様との長期的な信頼関係を築く重要な役割を担います。

「1万人のお客様に心から喜んでいただく」決意を込めた本コンテストでは、成約数に留まらず、継続利用に繋がる「優良トーク」を全国から選出しました。この当社ならではの事例を組織全体で共有し、接客品質の底上げとボトムアップを実現しております。今後も質の高いサポートを通じ、持続的な企業価値の創出に邁進いたします。



### アップビート

#### ◆チームの強みを融合し、お客様に喜ばれる店舗づくり

ノジマとの統合やコネクシオからの役員出向を経て、当社は各社の強みを融合したシナジー効果による新たな成長局面を迎えています。理念の浸透により、お客様に喜ばれる行動や考え方を第一とする質の高いコンサルティングが、現場に着実に根付いています。

この新体制のもと、お客様に向き合う姿勢が高く評価され、他社対抗の接客コンテスト新人部門において、当社従業員の安元さん(ソフトバンク久留米山川)が「優勝」という輝かしい実績を残しました。さらに、「自らの経験を次世代の育成に活かすことで、自分も共に成長したい」と、自らメンターを志願しました。この自発的な向上心こそが、変化の激しい市場を勝ち抜く当社の原動力となっています。当社は「育成」を最優先事項に掲げ、こうした熱意ある社員の知見を組織全体に広げ、お客様により喜ばれる体制を目指してまいります。



## ■ノジマ チームの取り組み

### ニフティ

#### ◆宅内回線診断アプリの開発で、回線品質の満足度向上へ

このたび、お客様の快適な通信環境の実現に向けた施策として、宅内回線診断アプリを開発しました。このアプリには、家庭内のWi-Fiトラブルの原因をより正確に突き止める「同時測定」の技術が使用されており、ニフティはこの技術について2025年11月に特許を取得しています。

「同時測定」技術の特徴は、回線速度が遅くなる原因が回線自体の問題か、ルーターの問題かを切り分けられることにあり、お客様の不満に対してより適切な改善方法のご案内が可能になります。

今後はこのシステムをノジマアプリへ搭載するなど、ノジマ チーム各社との連携を進めていき、インターネット利用の快適さを実感いただく体験づくりを通じ、さらなる回線品質の満足度向上を図ってまいります。



Wi-Fiの弱い場所でインターネットを使う場合の改善策を確認できます。

### セシール

#### ◆お買い物アプリの刷新で、「心地よさ」「ときめき」をお届け

より快適なお買い物体験を提供するため、「セシールお買い物アプリ」を大幅に刷新いたしました。リニューアルしたアプリは、お客様とセシールの距離がより縮まるよう「お得&楽しい」仕組みを実装いたしました。

毎日ひけるデイリーくじや歩数計連動のイベントでスタンプを獲得でき、貯めたスタンプはお買い物で使える特典に交換することができます。

さらに、お客様の「欲しい」をスムーズに叶える、利便性の高さも特徴です。

商品検索へのアクセスをワンタップに簡略化し、細かく分かれていたカテゴリを3つに絞り込んだことで、より直感的に商品を探せるようになりました。

また、「興味のあるカテゴリ」を選択するとアプリの仕様や通知の内容が個人の好みにカスタマイズされます。

アプリを通じて「心地よさ」や「ときめき」をお届けし、お客様に喜んでいただけるよう、今後も最善を尽くしてまいります。



セシール  
お買い物アプリ  
はこちら



### VAIO

#### ◆新社長就任、新体制始動

2025年12月にVAIO立ち上げからのメンバーである糸岡が社長に就任。新体制のもと、VAIOの原点である「ものづくり」を礎に、創造力と技術力で挑戦を続けています。日本の製造業を再び世界に誇れる存在へと高めていくことを目指し、VAIOならではの価値創出に取り組んでまいります。



#### ◆日本初\*、バッテリー保証サービスの導入

日本初\*となる「バッテリー保証サービス」を、2026年2月1日以降に販売されたVAIO PC 全ラインアップを対象に展開。

個人向けは購入から3年以内に満充電容量が80%以下、法人向けは4年以内に60%以下となった場合に、バッテリーを無償交換します。

長く安心して使いたいというお客様の声に応え、購入後の体験価値を大きく高めています。価格やスペックだけでは測れないVAIOの信頼性・品質への評価につながっています。

\*日本で販売されている法人及び個人向けノートPCのメーカー標準保証(本体に無償で付帯する保証)により、1年を超える使用に対するバッテリー経年劣化を保証していることにおいて。2025年11月時点、ステラアソシエ調べ。



#### ◆個人向け販売チャネル拡大・法人向け顧客満足度調査1位

2025年4月からノジマ全店舗にて、また2026年1月には全国のドコモショップにてVAIO PCの取り扱いが始まりました。

通信とデバイスの融合による新たな販売チャネルを創出し、これまでVAIOに接点のなかったお客様にもVAIOをお買い上げいただく機会を拡大していきます。

また、法人向けにおいては「日経コンピュータ顧客満足度調査2025-2026」の「クライアントパソコン部門」において1位を獲得するなど、高い評価を得た一年となりました。これに甘んじることなく、今後もお客様に喜んでいただける製品・サービスの提供に取り組んでまいります。



日経コンピュータ 2025年9月4日号  
顧客満足度調査 2025-2026  
クライアントパソコン部門1位

## ■ノジマ チームの取り組み

### ■アニマックス・AXN

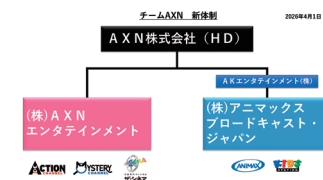
#### ◆アニメファン向けイベント・コンテンツ事業のさらなる拡大

28年にわたる放送チャンネルの運営で培った知見を生かし、アニメ専門チャンネルのアニマックスでは、アニメファンに喜ばれるイベント・コンテンツ事業を積極的に展開しました。16周年を迎えたアニソンフェス「ANIMAX MUSIX」では8年ぶりとなる大阪公演を開催。また、人気声優による朗読劇や、漫画・アニメを題材とした2.5次元ミュージカルなど、新たな公演を企画・開催しました。リアルイベントやコンテンツ開発を通じ、放送以外でもアニメファンに幅広くサービスを提供し、新たな顧客層の拡大に努めています。



#### ◆新組織体制で事業の独立性・専門性を強化

2026年4月1日には、AXNグループの体制変更を行い、AXN(株)はホールディングス会社となり、海外ドラマ・映画チャンネル事業は(株)AXNエンタテインメントが、アニメやイベントの事業は(株)アニマックスブロードキャスト・ジャパンが事業を運営する体制としました。それぞれの特性を生かして切磋琢磨し、両社の独立性を高め、さらなる成長を目指してまいります。



### ■ストリートチーム (旧アドフレックスと旧トライステージが合併)

#### ◆生成AI活用による新たなノジマ チームのシナジーを創出

株式会社ストリートは、生成AIを駆使した次世代型テレビ通販CMの制作を通じて、チーム各社を支援しております。

同時期にチーム入りしたVAIO株式会社のノートPC「VAIO F16」のCM制作では、実在の社員から「AIプレゼンター」を生成することで、制作期間を1ヶ月短縮いたしました。

また、ノジマの通販CM制作においてもAIを活用し、制作コストを約90%削減しつつ、3パターンの動画を同時制作して効果検証を行う新たな試みを実施しております。

今後もストリートが培ってきたマーケティングの知見と最新のAI技術を融合させ、ノジマ チーム全体のシナジー創出と企業価値のさらなる向上に努めてまいります。



### ■Nojima APAC

#### ◆「選択と集中」による、次なる成長ステージへの挑戦

ノジマ チームの海外事業を担うNojima APACにおきましては、将来の成長と経営資源の最適化を見据えた「戦略的再編」を実施いたしました。当社はグローバル戦略の再構築の一環として、この度カンボジア事業からの撤退を決定いたしました。本決定は、チーム全体の機動力を高め、持続的な成長を実現するための経営資源の選択と集中を目的としたものです。今後は、設立50周年の節目を迎え盤石な基盤を持つシンガポール、変革期において新たな成長フェーズにあるマレーシア、そして市場拡大が著しいインドネシアの3拠点へリソースを重点投下し、質の高いサービスの提供を通じてさらなる顧客価値を創出、中長期的な企業価値の向上に全力を注いでまいります。

#### ◆シンガポール:個店磨きによる「顧客体験」の深化

シンガポール市場では、単なる店舗数の拡大ではなく、既存12店舗の魅力を最大化させる「個店磨き」を推進しております。継続的な改装投資により、お客様が心躍るような店舗空間を創出するとともに、ご購入後のアフターサポートや付帯サービスを拡充いたしました。販売して終わりではない、お客様の生活に一生涯寄り添うパートナーとして、地域社会との絆をさらに深めております。

#### ◆マレーシア:社会の変化を捉えた「安心」の提供

IT専門店の「TMT」では、「物売り」から「デジタル生活のご提案」への転換を掲げております。メモリ価格の高騰や在庫不足が続く厳しい環境下ではありますが、お客様のご期待に応える品揃えと確実な在庫確保に努めてまいります。また「COURTSマレーシア」においては、郊外店舗のスクラップ&ビルドを継続し、お客様のライフスタイルに即応した店舗網への刷新を進めております。どのような環境下においても、お客様が求めるものを確実にお届けすることが、私たちの使命です。



## ■ 新店紹介

### 1 デジタル家電運営事業



■ リヴィンオズ大泉(2025.10.24 OPEN)



■ まるひろ上尾SC(2025.10.30 OPEN)



■ パトリア東大宮(2026.2.13 OPEN)

デジタル家電専門店運営事業では、下期に【リヴィンオズ大泉店】をはじめ計6店舗を新規出店し、3店舗のスクラップ&ビルドを実施いたしました。

「人材」と「店舗」への投資を加速させ、首都圏の生活拠点となる好立地へ戦略的な出店を続けております。今後も独自の「コンサルティングセールス」に磨きをかけ、お客様の声に寄り添った売場づくりと既存店の刷新により、さらなる顧客満足の上昇に努めてまいります。

### 2 キャリアショップ運営事業



■ ワイモバイルフジグラン重信(2025.11.1 OPEN)



■ 楽天モバイルゆめタウン行橋店(2025.10.24 OPEN)



■ 楽天モバイルモラージュ佐賀店(2025.12.5 OPEN)

キャリアショップ運営事業では、下期に25店舗の新規出店・譲受を行い、13店舗を閉店・譲渡を推進いたしました。各通信事業者による店舗数削減方針のもと、運営の「質」が厳しく問われる中、優良な商圈への移転や既存店の改装を戦略的に実施しております。

今後もグループの強みである、お客様に寄り添った「コンサルティング」の質を高め、変化するニーズに的確に応えらるとともに、地域で一番に選ばれる満足度の高い「お客様との接点」を築いてまいります。

### 3 海外事業

海外事業を展開する東南アジア地域では、米中経済の影響による物価上昇など不透明な状況が続いております。その中でマレーシアにおいては、コーツ社による新店オープンに加え、IT製品を専門とするTMT社でも複数のブランドストアを展開し、販路を拡大いたしました。一方で、海外事業の収益性向上に向け、カンボジアからの戦略的撤退を完了しております。

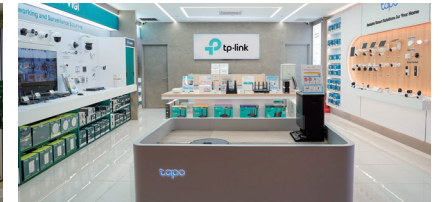
今後も市場の変化を迅速に捉えたスクラップ&ビルドを推進するとともに、現地の生活に根ざした新しい店舗体験を追求し、持続的な成長を目指してまいります。



■ 【マレーシア(コーツ)】  
KIP Mall Kota Warisan  
(2025.12.27 OPEN)

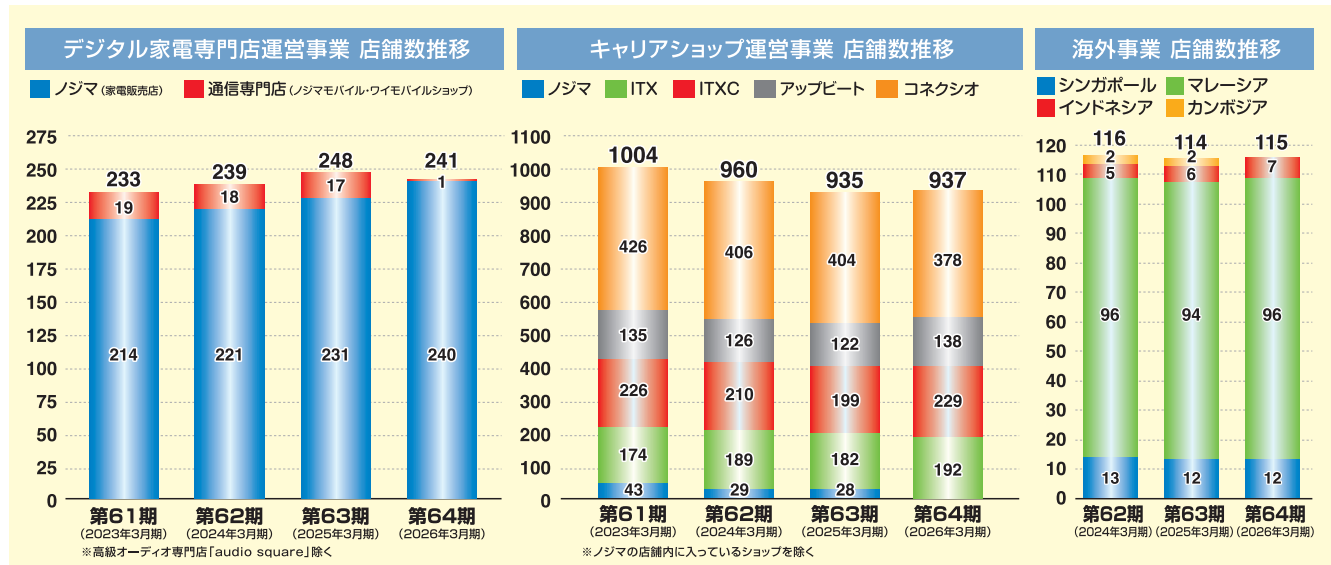


■ 【マレーシア(TMT)】  
KLGCC Mall Honor  
(2025.11.23 OPEN)



■ 【マレーシア(TMT)】  
Mid Valley Megamall TP-Link  
(2026.3.15 OPEN)

### ■ 店舗数推移 (セグメント別)



# 財務ハイライト

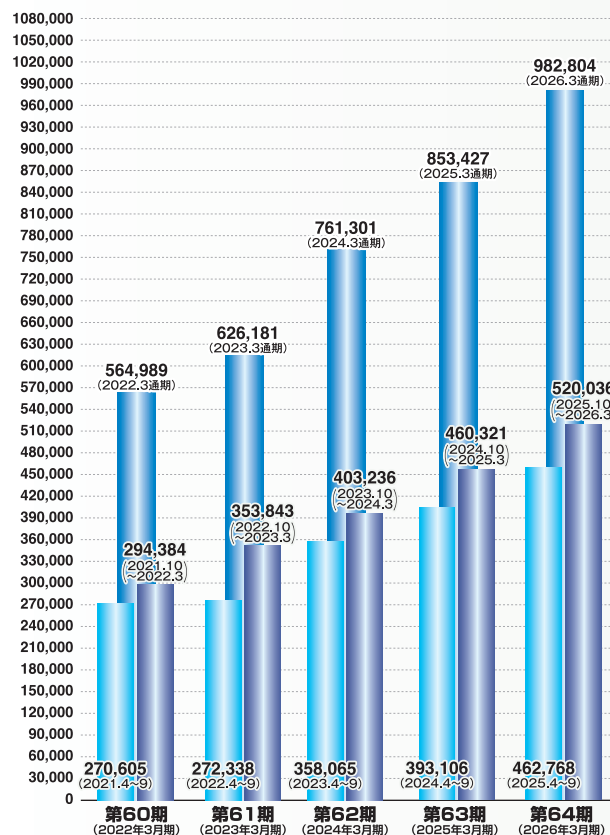
## 連結

(単位:百万円、単位未満切り捨て)

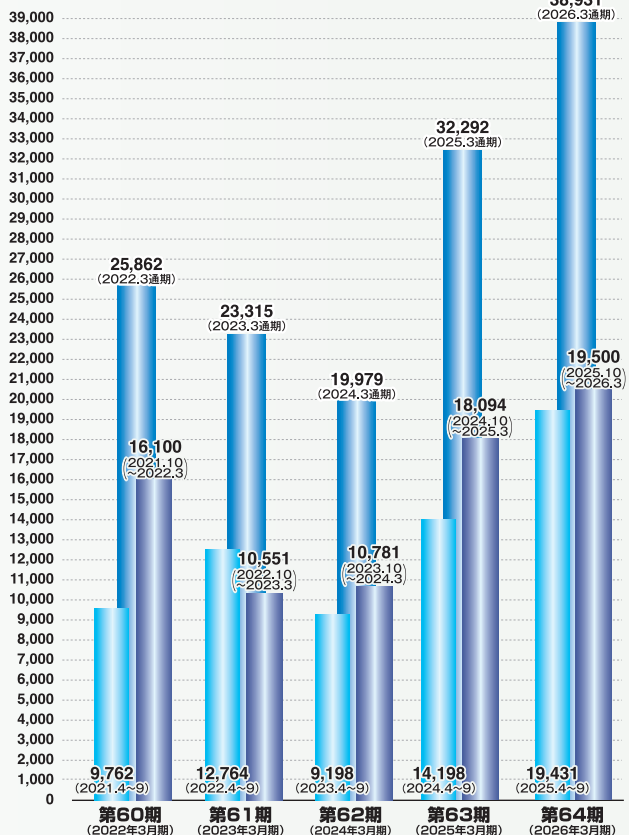
■ 売上高 / 9,828億4百万円 ■ 経常利益 / 622億95百万円

■ 親会社株主に帰属する当期純利益 / 389億31百万円

売上高の推移



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	第64期 2026年3月期
売上高	564,989	626,181	761,301	853,427	982,804
経常利益	35,890	36,246	32,937	51,197	62,295
親会社株主に帰属する 当期純利益	25,862	23,315	19,979	32,292	38,931
1株当たり当期純利益(円) <sup>※</sup>	87.15	79.61	67.89	111.66	134.61
総資産額	326,952	556,902	547,142	623,810	594,478
純資産額	140,101	161,056	178,920	208,307	249,043
自己資本比率	41.6%	28.1%	31.8%	32.4%	40.8%

※2025年10月11日付で普通株式1株につき3株の割合で株主分割を行っております。比較ため、第60期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63期	第64期
資産の部		
流動資産合計	396,676	368,520
固定資産合計	227,134	225,957
資産合計	623,810	594,478
負債の部		
流動負債合計	305,202	238,658
固定負債合計	110,299	106,775
負債合計	415,502	345,434
純資産の部		
資本金	6,330	6,330
剰余金その他	199,239	232,992
自己株式	▲10,580	▲11,672
株主資本合計	194,989	227,651
その他の包括利益累計額合計	7,153	14,840
新株予約権	2,853	2,956
非支配株主持分	3,311	3,595
純資産合計	208,307	249,043
負債純資産合計	623,810	594,478

64期は2025年4月1日から2026年3月31日まで。  
63期は2024年4月1日から2025年3月31日まで。

連結損益計算書

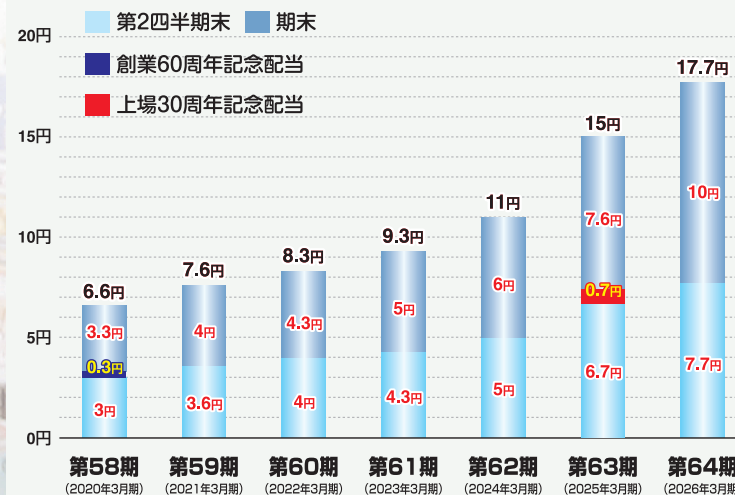
	第63期	第64期
売上高	853,427	982,804
売上総利益	245,980	279,276
営業利益	48,371	58,071
経常利益	51,197	62,295
税金等調整前当期純利益	50,143	60,189
当期純利益	32,632	39,806
非支配株主に帰属する当期純利益	340	874
親会社株主に帰属する当期純利益	32,292	38,931

連結キャッシュ・フロー計算書

	第63期	第64期
キャッシュ・フロー		
営業活動によるキャッシュ・フロー	44,078	57,577
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲37,172	▲3,655
財務活動によるキャッシュ・フロー	23,858	▲24,011
現金及び現金同等物の期首残高	34,960	65,664
現金及び現金同等物の期末残高	65,664	96,300

64期は2025年4月1日から2026年3月31日まで。  
63期は2024年4月1日から2025年3月31日まで。

# 配当金の推移



※1

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64期の配当は中間7.7円・期末10円<sup>※2</sup>の計17.7円としております。なお、第65期の配当予想は中間10円・期末10円の計20円となる予定です。

※1 2022年10月に1株につき2株の割合、2025年10月に1株につき3株の割合で株式分割を行っております。

※2 第64期第2四半期以前の配当金は、各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配当金の推移を算定しております。

## 株式分割

当社は、2025年10月10日を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する当社普通株式1株につき3株の割合をもって分割いたしました。

目的としては、株式分割を行い、当社株式の投資単位あたりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様により投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大と当社株式の流動性の向上を図ることになります。

## 株主優待の拡充

当社は、株主の皆様からのご支援に感謝の意をお伝えするとともに、当社事業への理解を深めていただき、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入しております。この度の株式分割に伴い、株主還元を強化し、株主の皆様にとって利用しやすい制度とし、さらに多くの株主の皆様にご当社株式を継続的に保有していただく事を目的として、2026年3月末日を基準日とする株主優待制度を拡充することいたしました。

今後も株主還元策を総合的に勘案し、持続的かつ安定的に利益還元を行うとともに、株主様のご支援に深く感謝申し上げます、企業価値の一層の向上に努めて参ります。株主の皆様には、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。



## 株主メモ

決算期	毎年3月31日に決算を行います。	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
定時株主総会	毎年6月に開催いたします。	(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)
基準日	3月31日	公告掲載	電子公告 公告掲載URL <a href="https://www.nojima.co.jp/ir/">https://www.nojima.co.jp/ir/</a> ※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。
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		

## 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・ノジマエポスカード、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( <a href="https://www.nojima.co.jp">https://www.nojima.co.jp</a> )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。

## 株主優待券電子化

当社は、2025年9月末時点の株主名簿に記載された株主様へ贈呈する株主優待券から電子化を行い、従来、紙のチケットで配布しておりました株主優待券を電子チケットで配布させていただきました。電子化を行うことで、環境負荷の軽減、利便性向上、および第三者による不正利用防止を目的としております。

