

会社の概要 (2019年9月30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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 野島 亮司 ● 取締役 兼 常務執行役 福田 浩一郎 ● 取締役 兼 常務執行役 温 盛 元 ● 取締役 兼 執行役 鍋島 賢一 ● 取締役 兼 執行役 田之頭 泰彦 ● 取締役 兼 執行役 高橋 博昭 ● 取締役(社外) 星名 光男 ● 取締役(社外) 経沢 香保子 ● 取締役(社外) 郡谷 大輔 ● 取締役(社外) 池田 純 ● 取締役(社外) 平本 和生 ● 取締役(社外) 高見 和徳 ● 取締役(社外) 山田 隆持 ● 取締役(社外) 松本 晃 ● 執行役 大嶽 友洋 ● 執行役 多田 雅哉 ● 執行役 永山 盛史 ● 執行役 富所 貴生 ● 執行役 國井 弘文 	
	(2019年9月30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、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、ノジマエポスコード、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勧めします。

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



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/>

株主メモ (2019年9月30日現在)

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 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のできない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。



株主のみなさまへ

第58期 中間報告書 2019年4月1日 ▶ 2019年9月30日



フォレストモール甲斐竜王店(山梨県甲斐)



電子棚札全店導入



ノジマの志

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	■ CSR活動	P. 8
■ トップメッセージ	P. 3～4	■ 財務ハイライト	P. 9
■ トピックス	P. 5～6	■ 決算の概況	P. 10
■ 新店紹介・店舗数推移	P. 7	■ 会社の概要・株主メモ・株主優待のご案内	P. 11

ごあいさつ

株主の皆さまには、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、当社第58期(2020年3月期)の中間報告をお届けするにあたり、当社グループの業績の概況についてご報告申し上げます。

当第2四半期連結累計期間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、緩やかな景気回復基調が続いております。個人消費につきましては、緩やかに持ち直しているものの、消費者マインドは弱含んでおります。

家電販売業界につきましては、消費税増税に伴う駆け込み需要の影響もあり、TV、冷蔵庫、洗濯機、PC本体等が好調に推移したほか、エアコンが堅調に推移いたしました。業界全体では好調に推移しております。

携帯電話等販売業界につきましては、電気通信事業法の一部改正に始まる、過度な販売競争の抑制を受け需要が低迷する中、2019年6月には携帯会社各社より、端末と契約を切り離れた分離プランが提供開始され、キャリアブランドの端末販売台数は低調な推移を続けております。

インターネット接続サービス業界につきましては、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。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店舗品質の向上に取り組んでおります。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間の売上高は2,696億34百万円(前年同四半期比109.6%)、営業利益は117億35百万円(前年同四半期比124.7%)、経常利益は130億34百万円(前年同四半期比123.4%)、親会社株主に帰属する四半期純利益は92億51百万円(前年同四半期比125.4%)となりました。

なお、中間配当につきましては、業績動向を踏まえ、前期より1円増配、更に記念配当の2円を加え、1株につき20円とさせていただきます。

今後とも、グループの総合力を高めながら、株主の皆さま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

■ トップメッセージ

創業60周年。今後もノジマは、グループ全体で質が伴う成長を継続してまいります。

ノジマグループ

株式会社ノジマ(以下、ノジマ)は、今年8月8日に創業60周年を迎えることができました。ひとえに、お客様、株主の皆様、地域の皆様のご支援、ご愛顧の賜物と心から感謝いたしております。

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、本年4月から新たに海外事業を加え、グループ間シナジーを進めながら、運営を進めてまいりました。

国内の市場環境は、消費税増税による駆け込み需要や、2019年6月には携帯会社各社より、端末と契約を切り離れた分離プランの提供が開始されるなど、家電業界、携帯電話業界ともに大きな変化があったなかにおいても、デジタル家電専門店運営事業の堅調な伸びもあり、グループ全体では増収増益となりました。

2019年10月29日には、スルガ銀行の株式を取得し、約18.52%を保有する筆頭株主となりました。今後は両社での様々な協議を踏まえ、スルガ銀行の強みであるリテール分野を生かし、当社として協力できることを積極的に協業していきたいと考えています。両社が協力することで大きなシナジーが生み出され、出店地域の活性化に貢献できればと考えております。

そのためにも、今後もグループ各社の基盤の整備を進めつつ、質を上げる行動を継続して行い、グループ全体が発展していけるように目指してまいります。

デジタル家電専門店運営事業

デジタル家電専門店運営事業については、7月の冷夏から一転して8月は猛暑となりエアコンなどの季節商品が堅調に伸びたことに加え、消費税増税による駆け込み需要もあり、増収増益となりました。

ノジマは、消費税増税後の厳しい市場環境が予測されるなかでも、先を見据えた設備投資を進め、小売業界では初めて、全店舗の電子棚札導入を10月に完了いたしました。

この導入では、プライス貼りかえに要していた膨大な時間を短縮することで、従業員全員がご来店いただいたお客様のニーズに合わせたコンサルティングセールの時間をさらに確保することが可能となりました。

そのような厳しい市場環境の下でも、他の競合にはない出店地域に合わせた最適な規模の店舗出店、不採算店舗の閉店と改装を継続して行ってまいりました。各店舗の質の向上を図りながら下期も店舗運営を行ってまいります。

キャリアショップ運営事業

キャリアショップ運営事業においては、6月よりスタートした端末と契約を切り離れた分離プランの提供の開始や、10月には販売代理店登録制度がスタートし、値引きだけの販売から今後の競争は販売に対する質の競争へと変化するのではないかと予測しております。

そうした中で、アイ・ティー・エクス株式会社(以下、ITX)の上期においては、市場の冷え込みの影響を超えるまでにはいかず、売上については前年を超えることができませんでした。

しかし、ノジマ流の人材育成の基盤が整い各店での育成が

進むことで、今後さらなる業績改善に貢献できると考えております。

株式会社アップビート(以下、アップビート)においては、上期に組織体制についても大きく変更し、新たに代表取締役社長に絹田健二が就任いたしました。店舗統括を長く行っていた経験を活かしつつ、ノジマ流の意識改革を進め、改善に向けて動きだしております。下期は、さらにスピードを上げて業績回復を目指してまいります。

キャリアショップの店舗数は今後、減少が予測されております。ITX及びアップビートともに、既存店については、的確な移転・改装を行いながら、従業員の質の向上を図り、1店舗ごとの営業力強化を進めてまいります。

インターネット事業

ネットワークサービス事業では、ライフタイムバリューに着目し、長期優良顧客の拡充を念頭に、ノジマグループシナジーを活用した「@nifty光」並びに「ドコモ光」の利用者拡大に注力いたしました。また、カスタマーセンターの内製化を推進し、顧客要望の対応による解約抑止にも注力いたしました。この結果、ブロードバンド接続会員数は増加傾向を維持いたしました。

WEBサービス事業では、「@nifty不動産」や「@nifty温泉」を運営するニフティライフスタイル株式会社が利用者拡大を背景に事業を牽引しました。以上の結果、減収となったものの営業利益で増益を達成いたしました。

海外事業

今年5月に完全子会社化したCourts Asia Limited(以下、コートツ)には、現在ノジマから7名の人材を派遣し、組織改革、意識改革を進めております。

コートツでは、数字を追う経営スタイルの考え方のもと、従業

員の接客がお客様に購入してもらおうと、押し付けとなってしまっていたのではないかと考えております。数字を追う接客はお客様に喜ばれる接客に繋がりません。

ノジマ流の人材育成を進める中で、日本と同じコンサルティングセールの考え方を現地でも浸透させるために現在取り組みを進めております。

カンボジアでの経験を活かし、コートツの業績回復を進め、シンガポール、マレーシア、インドネシアで、より良い会社へと成長させ、海外事業の拡大を図ってまいります。

株主の皆様へのメッセージ

当グループは、継続的な成長と安定配当を基本方針とし、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。

本年上期も最高益を上げることができたことから、中間配当の増額を行いました。また、本年8月に創業60周年を迎え、株主の皆様への感謝の意を表し、中間配当において記念配当2円を実施いたしました。これにより、中間18円(1円増配)と記念配当2円の計20円、期末18円(予想)で通期38円(2円増配予想、記念配当2円)の配当といたします。

創業100年目に向けて、社会に喜ばれる会社として成長を続けてまいりますので、今後とも、株主の皆様方に継続してご支援を賜りますようお願い申し上げます。



トピックス

1 日本初!「電子棚札システム」全店舗導入

当社は、「電子棚札システム」を全店舗に導入完了いたしました。

小売100店舗以上展開の企業において、電子棚札の全店舗への導入完了は、国内で初の事例となります。

「電子棚札システム」は、価格の一括更新やセール・商品情報の提示などにより、店舗の業務効率化をサポートします。今回店舗に導入した電子棚札は全店舗合計で約140万枚、4種類の幅広いサイズバリエーションで、商品によって最適な大きさのものを設置しました。また、認識しやすい「白黒赤」3色表示の電子棚札を2017年に国内で初めて先行導入し、お客様にとってより分かりやすい棚札の表示デザインを追求しました。

電子棚札システムによって、これまで価格変更などによるプライスの貼りかえに要していた膨大な作業時間を短縮し、店頭での接客対応に時間を充てることができるようになりました。当社はこれからも、最適な店舗運営を目指して、店舗のさらなる改革に取り組んでまいります。



日本経済新聞(2019.10.19)

2 運転免許自主返納サポート

2019年7月6日より、運転免許証を返納された65歳以上の方を対象とした業界初の家電配送サービスを全店舗で開始いたしました。

近年高齢者の運転による交通事故は増加傾向にあり、運転免許証の自主返納を呼びかける声広がる中、生活に欠かせないマイカーを手放すことへの不安が多く、返納ができない人が多くいらっしゃいます。

当社では、高齢者がマイカーに依存することなくお買い物ができ、充実した生活を続けられるよう返納後のサポートを実施しております。当社は、今後も地域のお客様に喜ばれるサービスを展開し、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。

日本経済新聞(2019.7.24)

3 プログラミング

2020年から始まる小学校プログラミング教育必修化に向け、当社は小学生および教職員を対象に2019年1月からプログラミング授業体験会を実施して多くの方に喜ばれてまいりました。

7月には、横浜市教育委員会の後援を受け、株式会社DeNAをはじめ協力企業とともに、業界初となる官民連携で行う総勢1,000人規模の大型ワークショップ「プログラミングキャンプ in YOKOHAMA」を開催いたしました。応募は3,000名を超え、当日は抽選に当選した約1,000名の方に9つのワークショップの体験にご参加いただきました。



4 就業時間内及び施設内全面禁煙を開始

当社では、従業員の健康増進のため、2019年10月1日より就業時間内及び施設内全面禁煙を開始いたしました。

従業員の受動喫煙を防ぐとともに、「健康経営」を推進してまいります。

今日「嫌煙」という言葉を目にすることも多く、タバコを吸わない人は、タバコのおいさが苦手という方もいらっしゃいます。接客を通じて多くのお客様に接する従業員がより多くのお客様に喜ばれることも、今回全面喫煙に踏み切った一つの要因でもあります。

また、今後は採用基準への追加や、グループ各社でも全面禁煙の実施等、ノジマグループ全体での従業員の健康と健康経営に対する意識を高めてまいります。



5 レジ袋にオリジナルエコバック採用

2020年7月から義務化が予定されている、レジ袋の有料化を受けて、当社ではエコバッグの利用促進を図り、お客様とともに環境保全を考える取り組みを進めてまいります。

当社のお客様が家電商品を購入する際にも、マイバッグを持つ習慣を広められるよう尽力し、「脱プラ社会」や「ゴミゼロ」の世界を目指し、エコ・自然に配慮した業界初の試みとして取り組みを加速させていきます。

不要な使い捨てプラスチックバックの削減を目指し、新たにノジマモバイル会員にご登録いただいた方を対象に、ノジマオリジナルエコバックの無料配布を全店舗で行っております。



6 おかげさまで60周年

当社は2019年8月8日をもって、創業60周年を迎えました。株主の皆様に対しては2019年9月期において、2円の記念配当を加えた中間配当を実施させていただきました。

また、60周年記念の一環として県や市に総額約4,000万円の寄付をさせて頂きました。

長きにわたる応援に感謝するとともに、これからも地域社会及び株主の皆様方に貢献できるよう努めてまいります。



■ 新店紹介



■ イオンモール成田店
(2019年4月20日オープン)



■ NEW湘南台店
(2019年8月31日オープン)



■ ソフトバンクBRANCH仙台長命ヶ丘店
(2019年4月25日オープン)



■ Eastpoint店



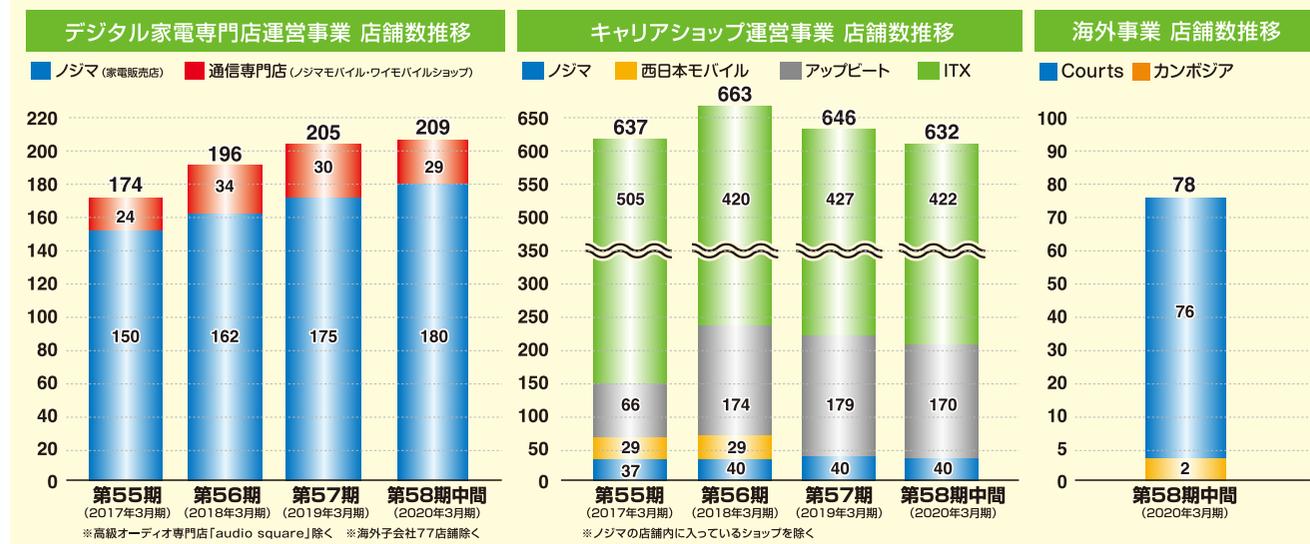
■ Funan店

デジタル家電専門店運営事業は、上期に【フォレストモール甲斐竜王店】【イトーヨーカドー丸大新潟店】【経堂駅前店】など8店舗を、キャリアショップ運営事業では、【ソフトバンクBRANCH仙台長命ヶ丘】を、海外事業では、【TAWAU店】【CHERAS CKE店】など4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、下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。

■ 店舗数推移 (セグメント別)



■ CSR活動

1 神奈川県自転車交通安全官民連携プロジェクト 神奈川ゼロアクション2019に参加

神奈川県と当社を含む15の民間企業が協力して行う、官民連携プロジェクト神奈川ゼロアクション2019に参加しております。

神奈川ゼロアクション2019とは、神奈川県の自転車条例に基づく、県の活動、自転車のルール・マナーの内容や自転車に関する情報を広く県民に伝え、安全利用にむけた意識醸成を図る活動のことです。神奈川県でも、2019年10月1日より、自転車保険の加入が義務となりましたが、2019年4月時点で、神奈川県の自転車保険の加入率は53.9%となっており、まだまだ認知されていないのが現状です。

当社はこのプロジェクトを通じて神奈川県や他の企業と協力し、「交通安全対策」「県民への条例周知」「自転車保険の認知」を行うことで、自転車による死亡事故撲滅また、自転車保険の加入率100%に協力してまいります。



2 デジタル振興基金

本年も、出店地域の約110の自治体へ、約5,800万円相当の寄贈を行いました。

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CSR活動に積極的に取り組んでおります。当社では、社会貢献活動の一環として、34年前の昭和60年(1985年)より、出店している地域の自治体への寄付・寄贈を行ってまいりましたが、本年は、「4K対応テレビ」「ポータブル電源」「ドライブレコーダー」ほか、ベイスターズコラボ商品など、当社のプライベートブランド「ELSONIC」製品、全16種を寄贈させていただきました。

当社は、今後とも、事業展開させていただいている地域と共に歩み、共に成長・発展できるよう、取り組んでまいります。



静岡新聞(2019.10.9)

3 横浜DeNAベイスターズ クライマックスシリーズ協賛を実施

当社は2008年から横浜DeNAベイスターズのスポンサーとして応援しております。

今回、初めてホーム開催でのクライマックスシリーズ進出となったことを受け、当社は「2019 ノジマ クライマックスシリーズ・セファーストステージ」として協賛させていただきました。

惜しくもファイナルステージに行くことができません、日本一の目標は叶いませんでしたが、今後も地元神奈川の球団である横浜DeNAベイスターズを応援してまいります。

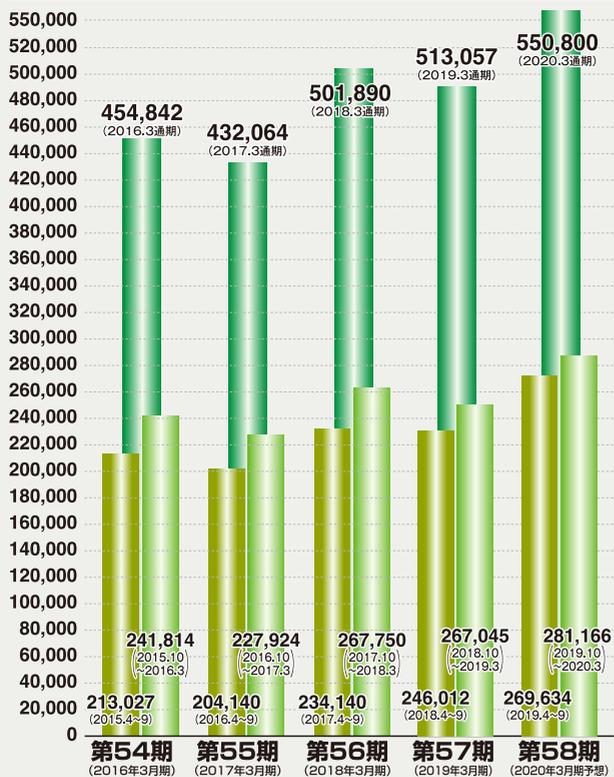


財務ハイライト

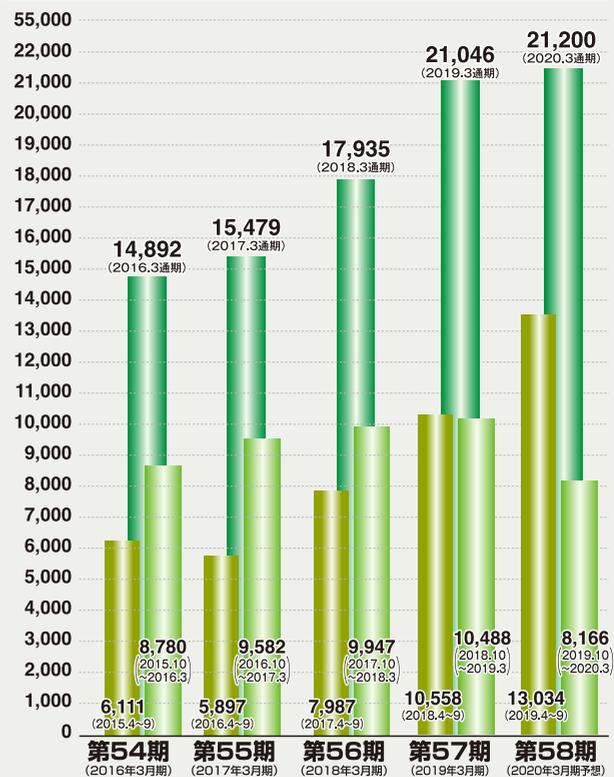
中間連結

■ 売上高 / 2,696億 34百万円 ■ 経常利益 / 130億 34百万円 ■ 純利益 / 92億 51百万円 (単位:百万円, 単位未満切り捨て)

売上高の推移



経常利益の推移



(単位:百万円, 単位未満切り捨て)

連結	第54期 2015年9月中間期 (2016年3月通期)	第55期 2016年9月中間期 (2017年3月通期)	第56期 2017年9月中間期 (2018年3月通期)	第57期 2018年9月中間期 (2019年3月通期)	第58期 2019年9月中間期 (2020年3月通期予想)
売上高	213,027 (454,842)	204,140 (432,064)	234,140 (501,890)	246,021 (513,057)	269,634 (550,800)
経常利益	6,111 (14,892)	5,897 (15,479)	7,987 (17,935)	10,558 (21,046)	13,034 (21,200)
親会社株主に帰属する純利益	4,538 (13,226)	3,641 (10,158)	4,384 (13,634)	7,380 (14,680)	9,251 (13,600)
1株当たり純利益(円)	95.44 (276.59)	75.12 (208.28)	89.15 (275.42)	147.74 (294.09)	184.37 (269.92)
総資産	219,669 (233,434)	212,178 (245,467)	239,586 (260,291)	246,807 (307,735)	292,543 (—)
純資産	38,451 (46,844)	50,235 (56,855)	60,018 (69,019)	74,984 (81,608)	89,353 (—)
自己資本比率	17.4% (20.0%)	23.6% (23.0%)	24.9% (26.3%)	29.9% (25.9%)	29.9% (—)

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57期	第58期(中間)
資産の部		
流動資産合計	163,169	143,715
固定資産合計	144,565	148,828
資産合計	307,735	292,543
負債の部		
流動負債合計	115,849	115,161
固定負債合計	110,278	88,029
負債合計	226,127	203,190
純資産の部		
資本金	6,330	6,330
剰余金その他	76,129	84,269
自己株式	▲2,448	▲1,776
株主資本合計	80,010	88,824
その他の包括利益累計額合計	▲252	▲1,228
新株予約権	1,453	1,747
非支配株主持分	396	10
純資産合計	81,608	89,353
負債純資産合計	307,735	292,543

第58期(中間)は2019年9月30日現在。第57期は2019年3月31日現在。

連結損益計算書

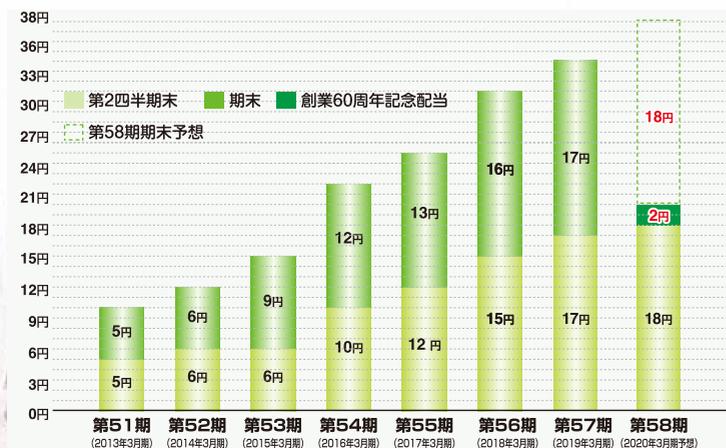
	第57期(中間)	第58期(中間)
売上高	246,012	269,634
売上総利益	62,130	72,723
営業利益	9,409	11,735
経常利益	10,558	13,034
税金等調整前四半期純利益	10,726	12,972
四半期純利益	7,382	9,254
非支配株主に帰属する当期純利益(▲は損失)	2	2
親会社株主に帰属する当期純利益	7,380	9,251

連結キャッシュ・フロー計算書

	第57期(中間)	第58期(中間)
キャッシュ・フロー		
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,082	24,872
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,481	▲2,058
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲10,096	▲20,415
現金及び現金同等物の期首残高	10,963	20,733
現金及び現金同等物の期末残高	13,497	22,409

第58期(中間)は2019年4月1日から2019年9月30日まで。
第57期(中間)は2018年4月1日から2018年9月30日まで。

配当金の推移



2015年7月に株式分割(1株を2株)。第53期以前は、株式分割後に換算して表示

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58期の中間配当は18円、記念配当2円の計20円とさせていただきます。