#### 会社の概要 (2019年3月31日現在)

号:株式会社 ノジマ(コード:7419)

英文名:Nojima Corporation

设 立:1962年4月

資 本 金:63億3,050万円

(2019年6月14日現在)

# | 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 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。

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)

### 一株主優待のご案内

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 利用方法 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

Briting to de ● 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。





#### 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/

# Trojima Champion Cup





スポーツを通じ日本を元気に

# 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









# □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
■トップメッセージ		P. 3 ~ 4
■ 各事業セグメントについ	T	P. 5 ~ 6
■ トピックス		P. 7 ~ 8
■ 新店紹介 / 店舗数推移		P 9

■ 働き方改革	P.10
■ CSRの取り組み	P.11 ∼ 12
■ 財務ハイライト	P.13
■ 決算の概況	P.14
■ 会社の概要/株主メモ/株主優待のご案内	P.15

# □ 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が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「デジタルー番星」、「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致します。

代表執行役社長 野島 廣司

# 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 ました。

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こりうる、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 伸ばすことができ、4期連続で最高益を上げることができました。

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おります『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 全体の手本となれるように、さらに消費税後の反動減にも 発展していける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年にみなと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。

トップメッセー

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まに、継続して

すよう、心よりお願 い申し上げます。

ご支援いただけま



- 3

### ||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



Nojima

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「noiima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。



#### 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

#### ◆関連会社◆

@nifty 💜 💥 ニフティライフスタイル 🛊 NIFTY NeXus



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 @niftv」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。



#### 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◆



Nojima(Cambodia)Co.,Ltd.

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。



#### 1 Courts Asia Limitedを買収

当社は、シンガポールを本社とし、シンガポール証券取引所に上場している、家電、IT製品及び家具の小売事業をシンガポールとマレーシアを中心に展開するCourts Asia Limitedを公開買い付けにて買収いたしました。

当社の海外進出は、2013年にベトナムへ出資から始まり、2014年にはカンボジアに 1号店(イオンモールプノンペン店)をオープンいたしました。その後、ベトナムについて は、ベトナム1位のテーゾイジードン社と合併し、収益をもたらすことができました。

カンボジアは2018年5月に2号店(Sen Sock City Shopping Center)を出店し、通期で黒字化を果たしました。

今後、非常に成長が見込まれる東南アジアでハブ的な位置にあるシンガポールの企業を 買収したことで更なる海外進出と販路拡大を目指してまいります。

#### 日経MJ(2019.1.21)

#### 2 日本初の決済端末機Ingenicoの導入を開始

キャッシュレスの日本への普及に対応するとともに、お客様のクレジットや電子マネーによる決済をより安全に行う為に、J-Mupsセンター(日本カードネットワーク社とJR東日本メカトロニクス社の共同運営)に接続するIngenicoのクレジット端末「Lane5000」を日本で初めてノジマの全店舗で使用を開始いたしました。

Ingenicoのクレジット端末は、通常のクレジットカードのように端末から出てくる伝票へのサインが不要となり、暗証番号入力もしくは、電子サインでのクレジット決済が可能となっております。これによりノジマではクレジットカードを店舗のスタッフに渡すことなく、お客様自身が端末操作を行い決済完了までを行うことができ、お客様も安心して、クレジットカードでのお支払いを行うことが可能となります。



# The second secon

#### 3 家電シェアリングサービスを開始

シェアリング市場は年々拡大傾向にあり、様々なサービス、商品などでシェアリングサービスが展開をされております。家電製品のなかでも高額商品や使用頻度が少ない商品については、購入前に性能を体感したい、話題の製品を試してみたい、必要なシーンだけ使用したい、というお客様のニーズは高く、2018年秋よりノジマ津田沼パルコ店で先行して家電シェアリングサービスを開始いたしました。2019年2月には取り扱い店舗を拡大し、定額制の単身パックもスタート。月額1万円からレンタルできるプランもご用意しております。新生活を始める際の初期費用を大きく抑えることが可能となりました。

生活の変化に合わせて、購入とレンタルを使い分けることで、より自由にライフスタイルにあわせた家電をお選びいただけます。

当社は、今後も先進的な取組みとコンサルティングセールスを通じて、お客様の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。

#### 4 グループ史上最多の新卒採用 952名

2019年4月1日、パシフィコ横浜にて、「ノジマグループ入社式」が開催され、グループ史上最多の新入社員952名を迎えました。これは神奈川県内に本社を置く企業としては最大規模になります。また、昨年に引き続き、前年を上回る過去最多の新入社員を迎えております。各業界で「人手不足」が問題になっている状況でも、当社は従業員の口コミから多くの応募があり、質の高い採用に繋がっております。

通信端末契約分離プランや消費税増税など変化の大きい1年となりますが、当社の 育成力でメーカー派遣に頼らず、自社従業員によるコンサルティング接客の質を高 め、同業他社との差別化を図ってまいります。



#### 5 業界初!DBJ健康経営格付の最高ランク「Aランク」を取得

この度、株式会社日本政策投資銀行(以下「DBJ」)より、家電専門店業界では初めて「DBJ健康経営 (ヘルスマネジメント)格付」の最高ランク「Aランク」を取得しました。

当社は、性別や年齢、雇用形態等に関わらず、従業員一人一人の成長により事業を発展させていくことを目指しております。従業員の心身の健康は、その成長のための礎と考え、従業員の健康の維持、増進に取り組み、日々改善に努めております。

今回の格付けでは、従業員の安全と健康に配慮した労働環境の整備に努めている点や、「禁煙キャンペーン」など生活習慣改善の施策を推進している点などを評価いただき「従業員の健康配慮への取り組みが特に優れている」という最高ランクの格付を取得しました。



#### 6 プライベートブランド ELSONIC

ノジマが企画・開発するプライベートブランド「ELSONIC」は良い品質で値ごろ感を実感して頂ける商品のみならず、「あったらいいな」「こうだったら便利だな」というお客様や従業員の声をもとに「Marketing (お客様の声を常にお聴きします)」「Quality(高品質で低価格を実現)」「Simple(シンプルに求められる機能を)」というコンセプトのもと、お客様の暮らしを便利で豊かにする製品を普及させ、社会に貢献してまいります。



ハンガードライヤー



ワイヤレススピーカー



液体LED電球



横浜DeNAベイスターズコラボ イオンドライヤー

日本経済新聞(2019.1.26)

# 働き方改革

# 新店紹介



■ イオンフードスタイル小平店 (2018年10月6日オープン)



■ マルイファミリー志木店 (2018年11月17日オープン)



■ ままともプラザ町田店 (2018年11月23日オープン)



■ アクロスプラザ東久留米店 (2018年12月1日オープン)



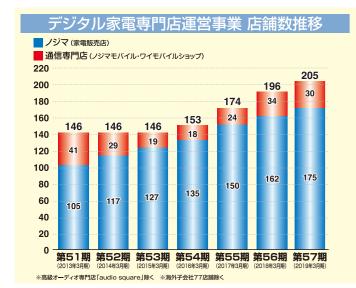
■ 青梅インター店 (2019年3月9日オープン)

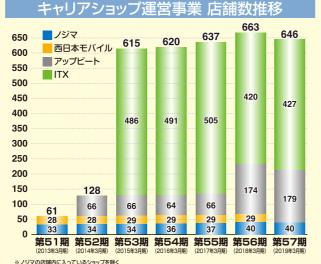
デジタル家電専門店運営事業は、下期に【イオン西新井店】 【フレスボ稲毛店】【イトーヨーカドー赤羽店】など11店舗 を、キャリアショップ運営事業では、【ソフトバンク加世田】 など5店舗を新規出店いたしました。

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、来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)





# ■働き方改革

#### 1 7年連続 初任給を引き上げ

本年4月入社の新卒社員及び、現在採用活動を実施している2020年度の新入社員の初任給引き上げを行いました。これにより、初任給は2014年から7年連続での引き上げとなります。

今回の給与水準引き上げは、新卒採用は順調に推移しておりますが、新 卒採用において、さらに優秀な人材確保につながるものと考えております。

今後も当社が強みとする採用と育成を推進し、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。



#### 2 業界初!不妊治療の補助金制度を開始

当社では、従業員のワークライフバランスの向上を目指し様々な福利厚生を行っておりますが、今回新たに業界では初めての「不妊治療の補助制度」を追加いたしました。

制度内容としては、夫婦両方、もしくはどちらかが、不妊治療を行う際にかかる実費に対して上限60万円まで3年間を期間とし、会社が費用を負担いたします。不妊治療における一般治療及び高額になる特定不妊治療どちらでも利用が可能になっており、所得や回数の制限なく支援が受けられ、自治体による補助との併用も可能としております。

当社は、今後も自社従業員のワークライフバランスの向上に努め、従業員が働きがいのある会社No.1を目指すべく、従業員、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。

日本経済新聞(2019.2.9)

#### 3 社内向け婚活パーティー『NOJIKON』

当社では社内従業員向けの婚活パーティー『NOJIKON』を開催しています。

「従業員に幸せになってもらいたい」という想いから、女性社員の発案により企画されました。

企画運営は全て自社従業員が行っており、2017年12月に第1回、2018年11月に第2回を開催し、いずれもおよそ男女計100名のノジマグループ従業員が参加し、カップルも誕生しております。

Std3 Property Control of the Control

日本テレビ news every(2019.1.14)

また当社では、夫婦手当という福利厚生も実施しており、従業員同士で結婚した場合はそれぞれに毎月手当が支給されています。結婚しても夫婦で働き続ける従業員を応援しています。

これらの取組みは、従業員のモチベーションアップやワークライフバランスの向上にもつながると考えております。

当社はこれからも、ユニークなアイデアと他にない福利厚生で従業員の幸せをサポートしていきます。

9

10

#### ■ CSR活動

#### 1 スポーツを通じて日本を元気に

◆ノジマステラ神奈川相模原(女子サッカー なでしこリーグ)

2016年になでしこリーグ2部で優勝し、神奈川県内初のなでしこリーグ入りを果たした、日本で唯一の女子サッカー実業団です。一昨年は第39回皇后杯全日本選手権大会で初の準優勝、昨年はなでしこリーグ3位のチーム最高成績を収めました。選手は店舗で社員として勤務をしながら、地域イベントの参加、募金活動等、地域・社会への貢献も行っております。

また、各地でのサッカー教室の開催や小学校への巡回教室により神奈川県の女子サッカーの裾野を広げるための取り組みも継続して行っております。



2015年に発生した箱根山火山活動により観光客減などの影響があったことを受け【箱根町を元気に!】をコンセプトに開催された大会も今年で第4回目となりました。

今年も、日本プロゴルフ協会(PGA)や名門「箱根カントリー倶楽部」の協力をいただき、ツアー2戦目として実施されました。

また、今年は日本初のゴルフ4K放送ということもあり各方面で話題を呼びました。

#### ◆横浜DeNAベイスターズ(プロ野球)

2008年より、公式ユニフォームスポンサーとして地元球団を応援しております。 本拠地の横浜スタジアムで年間、4~5試合の公式戦を「デジタル1番星DAY」として 応援したり、オリジナル商品として「ベイスターズ家電」の開発・販売など、様々な取り 組みを球団と共に行っております。

#### ◆ノジマ相模原ライズ(アメリカンフットボール)

アメリカンフットボール・Xリーグ1部に所属する「ノジマ相模原ライズ」をスポンサーとして支援しています。

相模原市内を中心に、地域清掃活動やイベントの参加、小学校でのあいさつ運動等 を積極的に取り組んでおります。選手の中には、当社従業員として活躍している選手 もおります。

#### ◆ノジマT.LEAGUE(卓球)

2018年に開幕した卓球Tリーグのタイトルパートナーとして締結いたしました。 現在卓球は、多くの日本人選手の活躍もあり、国内のみならず世界から大きな注目を 集めています。Tリーグの掲げる「世界No.1の卓球リーグを実現する」という目的や 「卓球を通じて人生を豊かに」という理念に共感し、卓球の発展に尽くし、2020年の 東京オリンピックを控え、より一層スポーツを通じての社会貢献に尽力してまいります。











#### 2 エコ振興基金

1985年より、社会貢献活動の一環として出店している地域の自治体へ、毎年省エネ製品を寄付しております。

2018年度は総額5,400万円を寄付させていただきました。2019年度は総額5,800万円を寄付させていただく予定です。

今後も、継続的に地域の皆さまに愛される企業を目指してま いります。

寄贈実施年度	寄贈物品	寄贈額	寄贈先自治体数
2018年度	4Kテレビ(49インチ/55インチ)/蓄電池/翻訳機	5,400万円	108
2017年度	防災セット/ポケットラジオ/ロボット	5,100万円	100
	クリーナー/LEDデスクライト等		
2016年度	電池(単三、単四)/IHクッキングヒーター/コンベクション	4,200万円	99
	オープン/43インチテレビモニタ/水/洗濯機/ダンスステーション		
2015年度	LEDデスクライト/LEDシーリングライト/USB	2,300万円	84
	ポート付ACチャージャー/シンプル電話機		
2014年度	LEDモニターテレビ(19インチ)	3,000万円	82
2013年度	ポータブルAC電源/コンパクトソーラーライト	1,400万円	85
2012年度	扇風機/LED電球	2,782万円	83
2011年度	コンパクトソーラーライト/LED電球	4,068万円	76
2010年度	電動スクーター/LED電球/電球型蛍光灯	2,300万円	67
2009年度	電動スクーター/LED電球/電球型蛍光灯	1,440万円	55

#### 3 神奈川県警と連携!振り込め詐欺対策会を実施

神奈川県警察と連携し、神奈川県内のノジマ20店舗にて振り込め詐欺対 策会を実施いたしました。

対策会では、年々増加する振り込め詐欺被害の手口や地域実態について 県警よりご説明いただき、実際に店頭にある電話機を使用して、振り込め詐 欺撃退の5つの対策を実施しました。録音機能や転送機能などを搭載した、 迷惑電話防止機能付き電話機の説明から使用方法まで詳しくご案内を行 い、実際に体験していただくことで被害の未然防止に繋げてまいります。

ノジマは、今後も事業展開させていただいている地域とともに歩み、各地域の警察署や自治体と協力しながら、安全で安心して暮らせる地域社会作りに貢献してまいります。



#### 4 教職員向けにプログラミング授業体験会を実施

2020年から始まるプログラミング教育必須化を受け、「教職員向けプログラミング授業体験会」を開催しております。

当社は、2018年より小学生向けプログラミング教室を開講し、子供たちにプログラミングを教える等、県内の小学校と協力しプログラミング教育の普及に努めてまいりました。

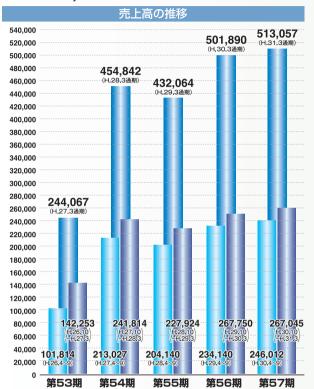
今回の取り組みは、プログラミング教育必修化を目前に控えた教職 員の皆様が、プログラミングに対して抱いている不安を解消し、安心し て子供たちに教えることができるようになることを目的としておりま す。プログラミングが初めての方でも安心して参加できる内容の講座 で実施しております。

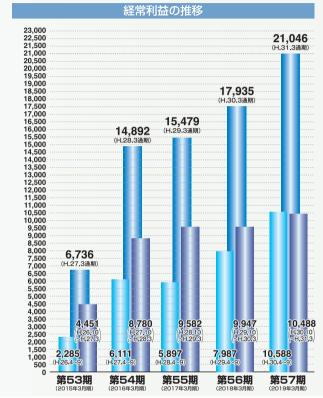
小学校における、プログラミング教育のねらいを実現するためのカリキュラム・マネジメント例を体験していただくことで、実務に役立つものと考えております。



### ■財務ハイライト

#### ■ 売上高 / 5,130億 57百万円 ■ 経常利益 / 210億 46百万円 ■ 純利益 / 146億 80百万円 (単位:百万円、単位未満切り捨て)





(W.L	***********
(里位:白万円、	単位未満切り捨て)

連結	<b>第53期</b> 2015年3月期	<b>第54期</b> 2016年3月期	<b>第55期</b> 2017年3月期	<b>第56期</b> 2018年3月期	<b>第57期</b> 2019年3月期
売上高	244,067	454,842	432,064	501,890	513 ,057
経常利益	6,736	14,892	15,479	17,935	21,046
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,578	13,226	10,158	13,634	14,680
1株当たり当期純利益(円)	<b>75.</b> 61	<b>276.</b> 59	208.28	<b>275.</b> 42	<b>294.</b> 09
総資産額	236,104	233,434	245,467	259,756	307,735
純資産額	34,357	46,844	56,855	69,019	81,608
自己資本比率	14.3%	20.0%	23.0%	26.2%	25.9%

2015年7月1日付けで普通株式1株につき、2株の割合で株式分割を行っております。そのため、第52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出しております。

#### ■決算の概況

#### (単位:百万円、単位未満切り捨て)

■決算の概況

#### 連結貸借対照表

	第56期	第57期
資産の部		
流動資産合計	120,259	163,169
固定資産合計	139,496	144,565
資産合計	259,756	307,735
負債の部		
流動負債合計	96,515	115,849
固定負債合計	94,221	110,278
負債合計	190,737	226,127
純資産の部		
資本金	6,158	6,330
剰余金その他	62,931	75,979
自己株式	<b>▲</b> 1,400	▲2,448
株主資本合計	67,690	79,861
その他の包括利益累計額合計	506	<b>▲</b> 102
新株予約権	786	1,453
非支配株主持分	36	396
純資産合計	69,019	81,608
負債純資産合計	259,756	307,735

第57期は2019年3月31日現在。第56期は2018年3月31日現在。

#### 連結損益計算書

	第56期	第57期
売上高	501,890	513,057
売上総利益	118,071	128,721
営業利益	17,044	19,212
経常利益	17,935	21,046
税金等調整前当期純利益	17,956	21,106
当期純利益	13,634	14,683
非支配株主に帰属する当期純利益(▲は損失)	▲0	2
親会社株主に帰属する当期純利益	13,634	14,680

#### 連結キャッシュ・フロー計算書

	第56期	第57期
キャッシュ・フロー		
営業活動によるキャッシュ・フロー	25,582	28,789
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>▲</b> 1,718	<b>▲</b> 12,820
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲19,075	<b>▲</b> 6,152
現金及び現金同等物の期首残高	6,275	10,963
現金及び現金同等物の期末残高	10,963	20,733

第57期は2018年4月1日から2019年3月31日まで。



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期の配当予想は中間17円・期末17円の計34円とし ております