

ITX社株式取得について

日本一の質を有する国内最大規模の
携帯電話販売代理店事業の確立

2014年11月18日



Nojima

ITX
ITX Corporation

ノジマの志



日本一お客様に喜ばれて
「デジタル一番星！」を目指す

ITX社と共に弊社が目指すもの

日本一の質を有する国内最大規模の
携帯電話販売代理店事業の確立

Nojima

ITX
ITX Corporation

目次

1. 本件の目的・意義
2. ITX社の概要
3. 財務面への影響及び取引ストラクチャー

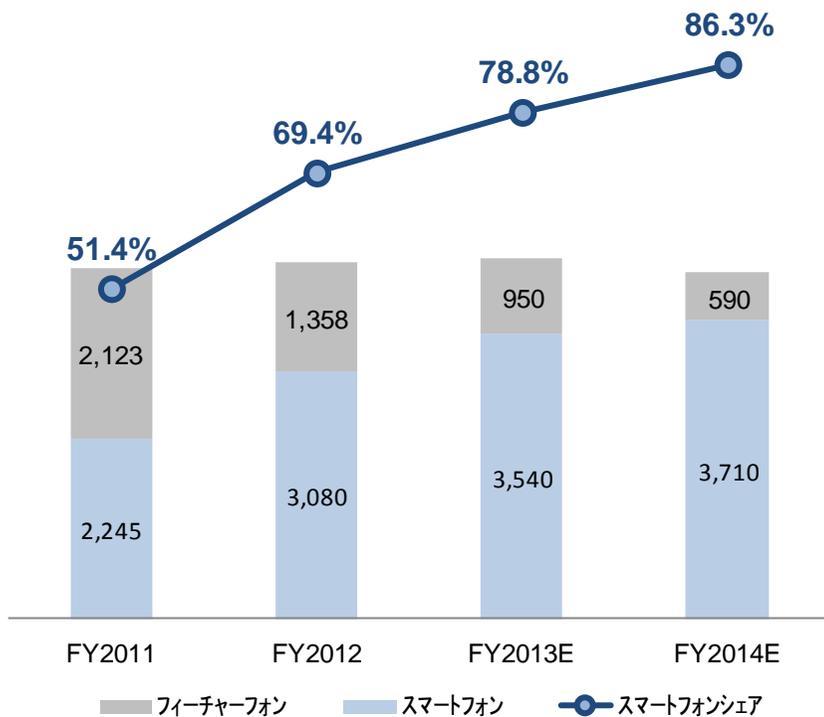
目次

- 1. 本件の目的・意義**
2. ITX社の概要
3. 財務面への影響及び取引ストラクチャー

国内携帯電話販売代理店事業の現状

- 全体の販売台数が安定的に推移する中、スマートフォン販売台数シェアが急伸
- 業界全体市場規模は2.4兆円規模にまで成長

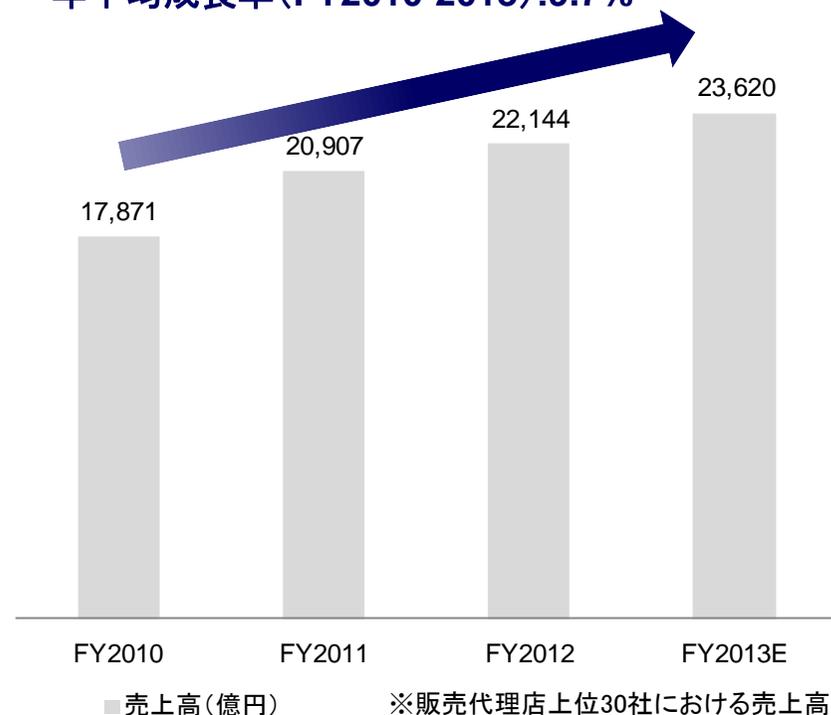
携帯電話販売台数の推移



※単位:万台

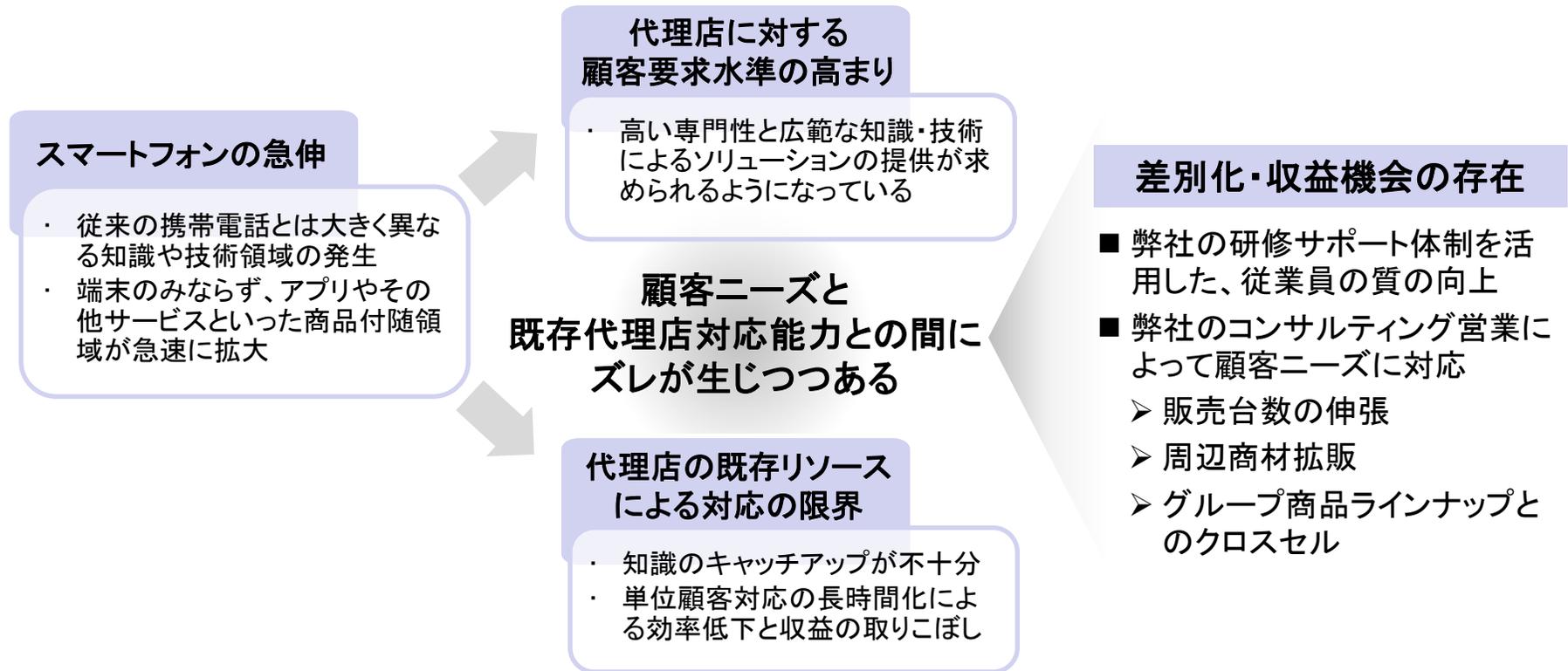
携帯電話販売代理店の売上高推移

年平均成長率(FY2010-2013):9.7%



業界における課題と成長余地

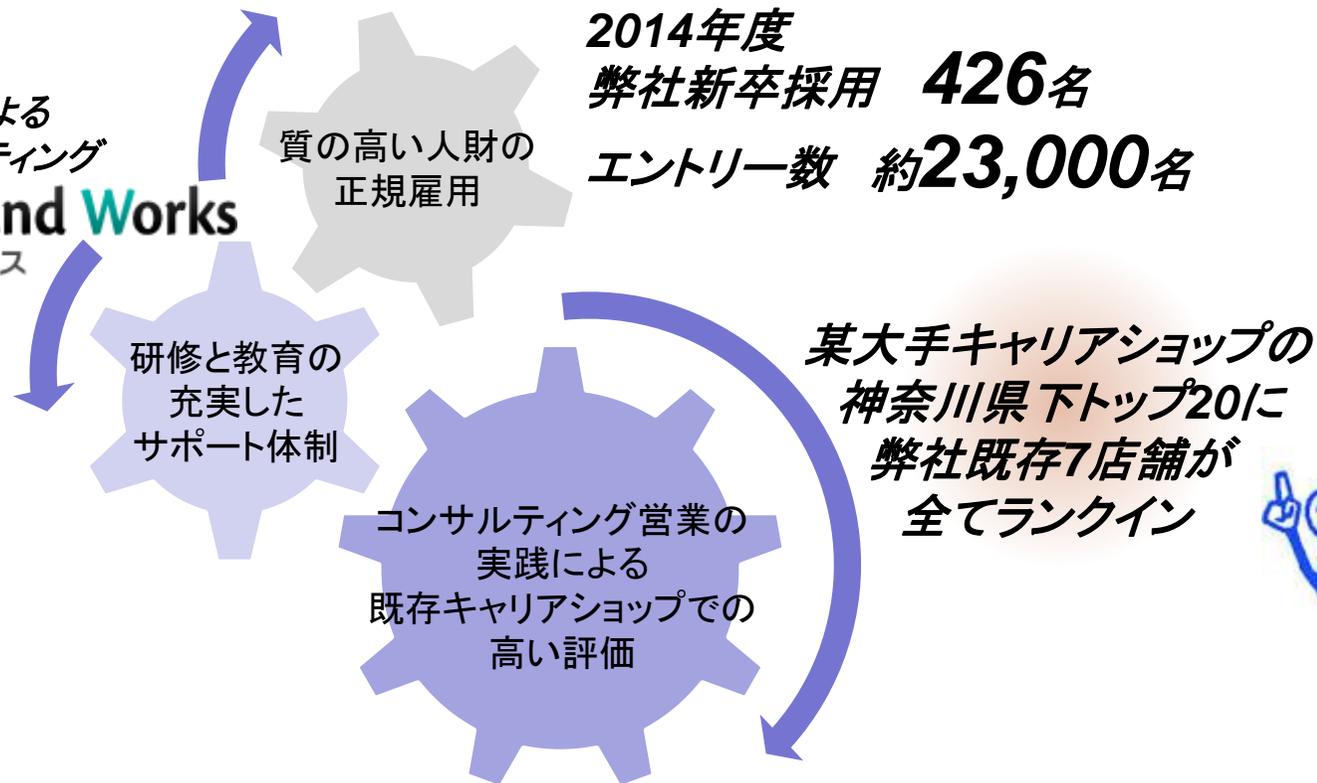
- スマートフォンの伸長によって、顧客は代理店に対して、より高い専門性と広範な知識・技術を求めるようになってきている
- 弊社の強みであるコンサルティング営業により、更なる利益創出機会が期待できる



弊社コンサルティング営業の実践

- 弊社は「優秀な人財」「充実の教育体制」によりコンサルティング営業を実践している
- 弊社強みをITX社と共有し、日本一の質を誇る販売代理店体制の確立を目指す

当社連結子会社による
企業研修コンサルティング
Business Grand Works
ビジネスグランドワークス



日本一の質を誇る販売代理店体制の確立を目指す

弊社販売員育成手法とITX社販売網の融合

- 弊社は「高品質な販売員育成ノウハウ」を、ITX社は「全国規模の携帯電話販売網とその運営力」を互いに結集し、共通のゴールに向かって突き進む

153のモバイル販売網(ショップ数)

全国661店舗の販売網

508のモバイル販売網

Nojima

西日本モバイル
ジオビットモバイル

Nojima モバイル

100%連結子会社

企業研修コンサルタント会社

Business Grand Works
ビジネスグランドワークス

コンサルティング研修による
更なる質の向上

ITX
ITX Corporation

全国規模の店舗網と
オペレーション能力

派遣でない、正規従業員による
高品質な店舗サービス

より多くの携帯電話を購入するお客様に対して
高品質な店舗サービスを提供することが可能

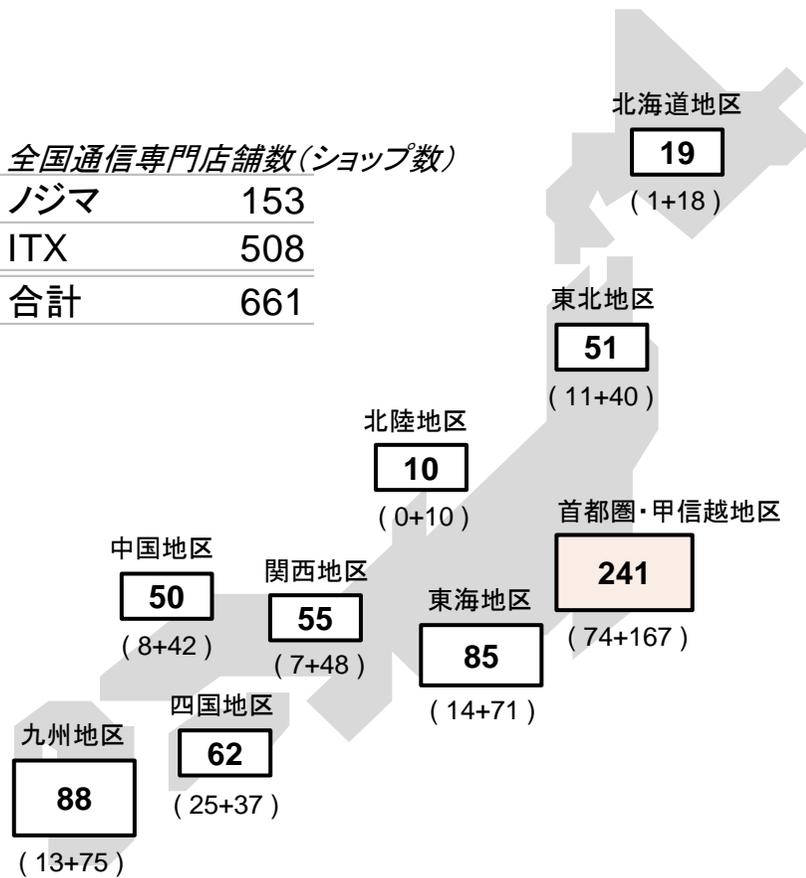
首都圏を中心とした全国店舗網の確立

大幅に強化される店舗網(地域別)

*()内は左が弊社・右がITX社

全国通信専門店舗数(ショップ数)

ノジマ	153
ITX	508
合計	661



関東甲信越エリアではティーガイアに迫る規模に

関東甲信越エリアの店舗数

順位	企業名	店舗数
1	光通信	633
2	ティーガイア	249
3	ノジマ+ITX	241
4	コネクシオ	166
5	MXモバイル	125

※各社のデータ開示時期が異なる。

データ出所:シードプランニング、各社開示資料

本件実施の意義

- デジタルのノジマとして、首都圏を中心とした、全国規模の携帯電話販売代理店ネットワークをグループに持つ
- 弊社が誇る人財、人財採用力、教育制度を活用することで業界課題を克服し、既存事業の更なる成長機会を獲得する
- 弊社が実践するコンサルティング営業を展開する中で、効果的なクロスセルを実現し、BtoBを含めた新たな事業成長機会を創出する

目次

1. 本件の目的・意義
- 2. ITX社の概要**
3. 財務面への影響及び取引ストラクチャー

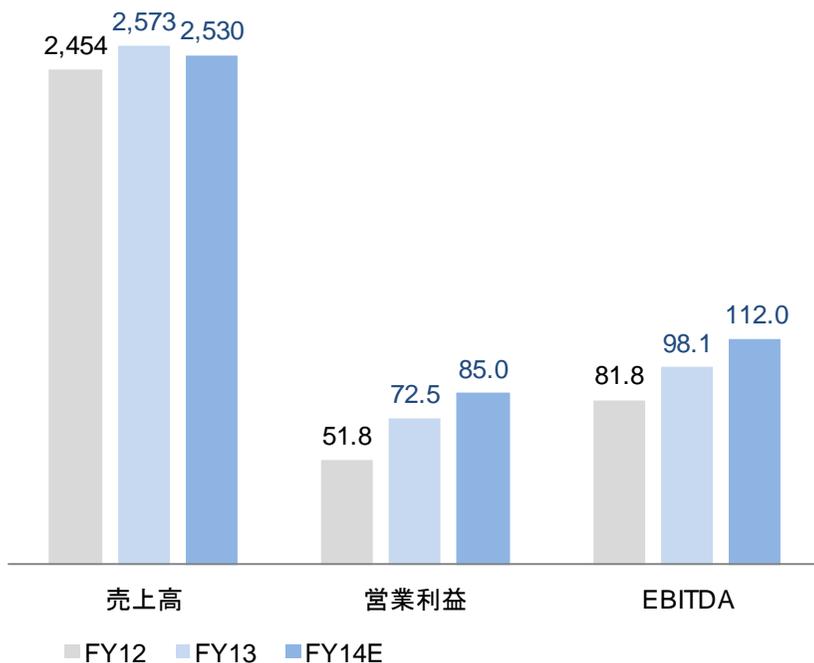
ITX社の概要

業種	携帯電話販売
代表者	代表取締役社長 荻原 正也
住所	東京都港区芝浦四丁目13番23号MS芝浦ビル6階/9階
設立年月日	2012年8月16日
営業開始日	2000年4月1日
従業員	2,370人(正社員948人 2014年3月末現在)
業績(連結 14年3期)	売上高: 2,573億円 営業利益: 73億円 経常利益: 57億円 当期純利益: 57億円 連結子会社 4社 持分法適用 1社
財務状況(連結 14年3月期)	総資産: 1,025億円 純資産: 163億円

ITX社の業績と高い収益性

- ITX社の業績は売上高2,500億円、EBITDA100億円の規模となっており、堅調に推移
- 収益性は他社比でも高く、キャッシュフロー創出力はITX社の強みである

ITX社の業績推移



業績面におけるITX社の強み

業界トップクラスの収益力とCF創出力

- 2014年3月期EBITDAマージン3.8%
 - ティーガイア:2.2%、コネクシオ3.2%
- 2015年3月期のFCF見込み 88億円

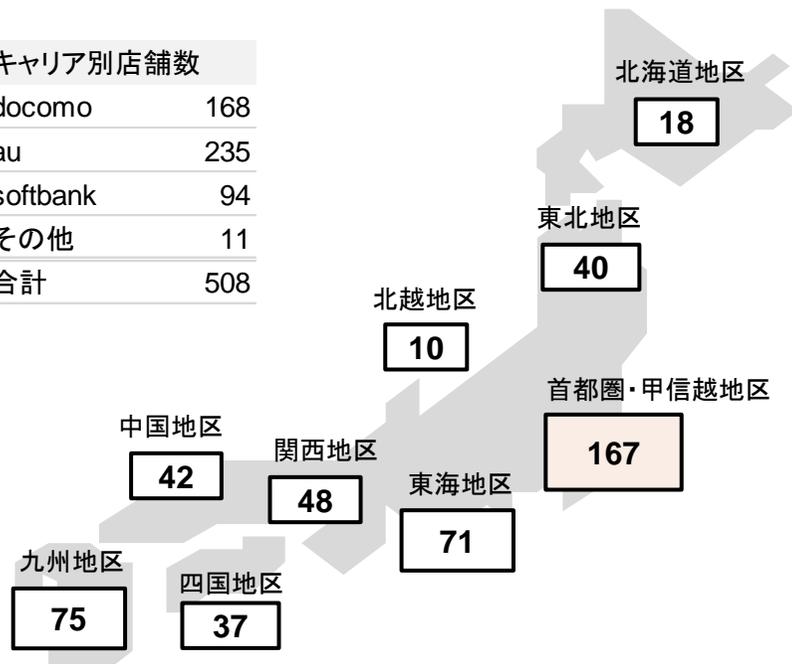
ITX社の強固かつ広範な販売ネットワーク

- ITX社は携帯電話販売代理店業界における主要プレイヤーであり、全国規模の店舗ネットワークを有している

ITX社の代理店分布

全国規模の携帯電話販売体制

キャリア別店舗数	
docomo	168
au	235
softbank	94
その他	11
合計	508



業界ポジション

店舗数3位、携帯電話売上高5位

店舗数

順位	企業名	店舗数
1	光通信	2,246
2	ティーガイア	1,221
3	ITX	508
4	MXモバイルリング	425
5	コネクシオ	416

携帯電話売上高(億円)

順位	企業名	売上高
1	ティーガイア	5,764
2	光通信	3,292
3	コネクシオ	2,770
4	MXモバイルリング	2,242
5	ITX	2,160

(2013/3末時点)

データ出所: シードプランニング

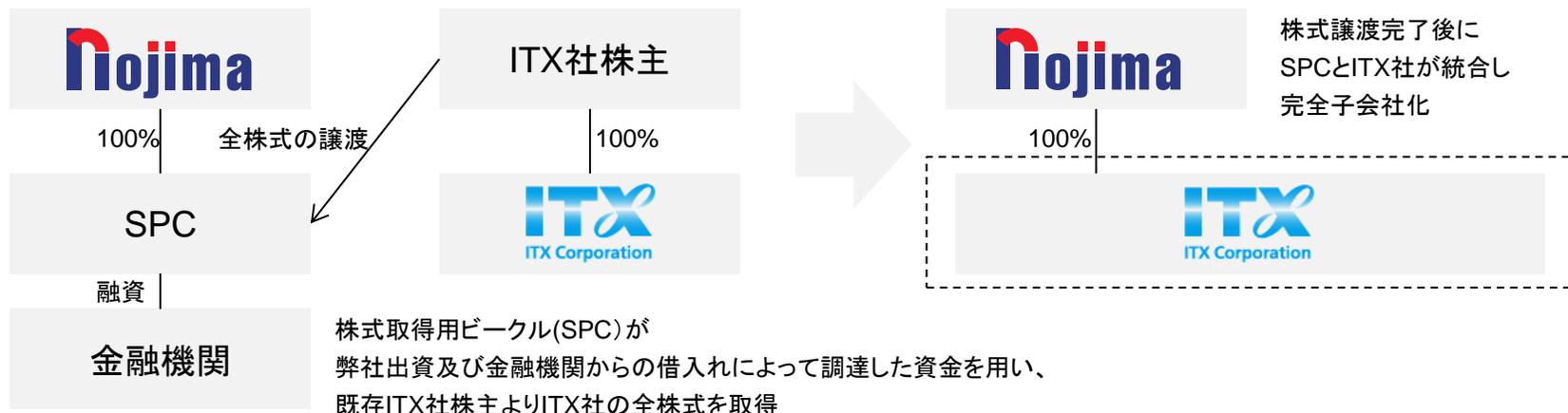
目次

1. 本件の目的・意義
2. ITX社の概要
3. 財務面への影響及び取引ストラクチャー

本件取引ストラクチャーの概要

- 本件においては、以下の取引を実施
 - 弊社においてSPCを設立
 - SPCは弊社出資及び金融機関からの借入れによって資金調達(融資証明受領済)
 - ITX社全株式を保有する株主より、全株式を取得
 - 株式取得価額は概算で約513億円
- 実施においては当局の承認が必要
- 上記取引について、遅くとも今年度内の完了を予定しているが、出来るだけ早期の実現を目指す

本件ストラクチャー概要(想定) : 弊社がITX社全株式を取得し、ITX社が弊社の完全子会社となる



今後の体制：自主性の尊重とWin-Win関係の構築

- 現状の組織体制を維持し、相互の強みを取り入れていく中でWin-Win関係を築く

今後の体制に関する当面の方針

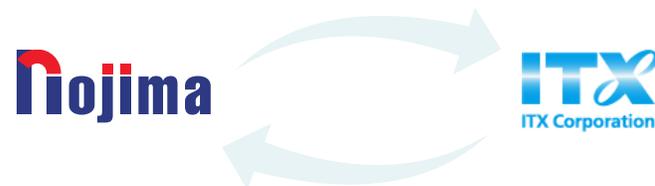
現状の組織体制の維持

荻原社長による経営の継続

弊社からの役員派遣

両社の自主性を尊重

人財採用力と教育ノウハウ



広範なキャリアショップ網の運営力

Win-Win 関係の構築

今後の体制：店舗力強化に向けた投資を継続

弊社の投資実績

人財への投資

- 質の高い正社員と、充実した弊社教育体制により、マーケティング力を高める

2014年度弊社新卒採用
426名

2014年度エントリー数
約**23,000名**

店舗への投資

- 継続的に販売網を拡充し、商品展開力を強化
- 上期の有形固定資産取得は28億円、下期も継続して積極投資を進める

2014年度下期

新規出店 **5店舗**

改装 **4店舗**

仕組みへの投資

- タブレットを使用したセールスなど、より高品質な顧客サービス実現のための投資を積極的に進める

タブレットを活用した
新卒社員の生産性

既存社員比 **126%**

ITX社を含めたグループ店舗展開と強化を推進

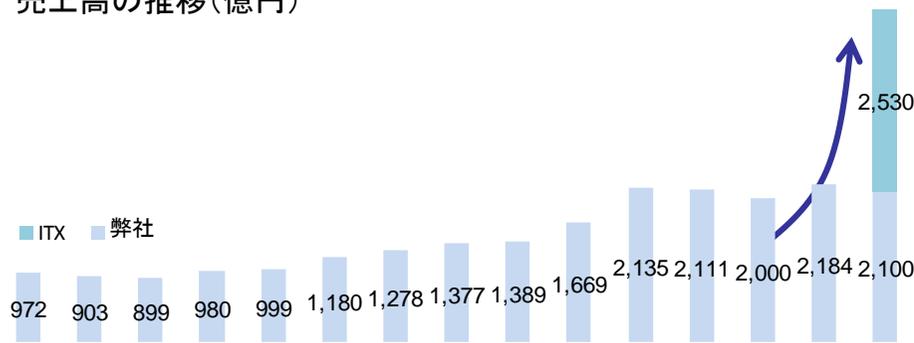
業績へのインパクト

- ITX社の買収により、弊社業績は大きな飛躍を遂げる事となる
- のれん償却負担は限定的であり、連結当期純利益においても大きく積み上がる

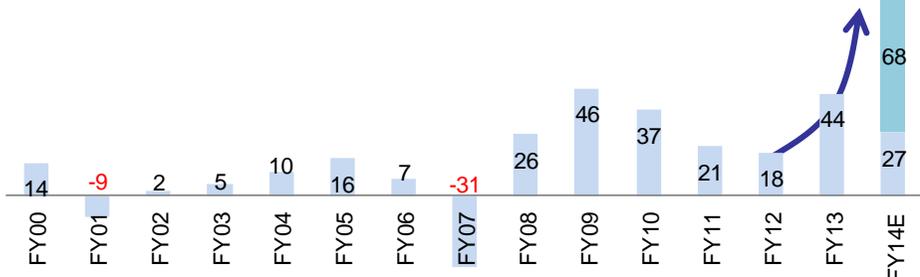
従来水準とは異なる次元へと飛躍

業績への影響

売上高の推移(億円)



当期純利益の推移(億円)



- 現時点の試算では、今期の連結当期純利益予想値(27億円)に対して、単純合算で68億円近くの積み上げが見込まれる

- のれんは15~20年償却を検討中であり、その場合、今期で30~40億円程度当期純利益が積み上がる試算となる

※ITX社におけるのれん償却を考慮しない今期末の当期純利益予想の単純合算値は111億円となり、27億円から84億円程度の積み上がりとなる
 ※試算にあたっては、銀行ローンに係る費用等は考慮していない
 ※実際の通期業績寄与は来期からとなる

※グラフは両社数値の単純合算であり、実際の当期純利益はのれん償却や税金の影響によって変動する
 ※実際の通期業績寄与は来期からとなる

財務面へのインパクト

- ITX社の買収に係る資金の手当ては既に目処がついている状況
- 調達資金はITX社の強力なキャッシュフロー創出力により早期に圧縮が可能

本件に係る資金手当て

- 当該資金については、ITX社の既存ローンの借り換えも含めて850億円を上限とした借入れによって調達する予定。内訳は大半がLBOローンであるが、最終的には弊社の財務戦略を踏まえて決定する。
- 融資については、既に金融機関からの了解を取得済みであり、融資証明についても受領している
- 株式の取得は、第三者より取得したITX社価値算定結果を基に決定した妥当な水準によって行う

借入れによる影響

- 本件によって一時的に負債が増加するものの、ITX社は毎期100億円近いキャッシュフローを創出することが見込まれており、早期の負債圧縮が可能

スケジュール

- 2014/11/18 弊社取締役会
株式譲渡契約書の締結
JASDAQへの開示
記者会見等の実施
- 2014/12/上旬~ 法的手続きの開始(独禁法他)
- 2014/03/31 本件の完了 ⇒ 遅くとも今年度内の完了としているものの、
出来るだけ早期の完了を目指しており、左記日程の前倒しも想定される。

ご参考資料

~弊社グループのご案内~



弊社の会社概要、沿革

会社概要

会社名	(株)ノジマ
本社	横浜市西区みなとみらい2-3-3 クイーンズタワーB 26階
創業	1959年8月
事業内容	薄型テレビに代表されるデジタルAV関連機器、携帯電話を中心とする通信関連機器及び家庭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、パソコンに代表されるIT・情報関連機器、家庭用ゲーム関連機器及びソフト等の販売並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
代表者	取締役兼代表執行役社長 野島 廣司
従業員数	連結 2,217名
連結子会社	西日本モバイル(株) (株)ジオビットモバイル (株)ノジマステラスポーツクラブ Nojima (Cambodia) Co., Ltd. (株)ビジネスグランドワークス
持分法適用 関連会社	(株)アベルネット
上場市場	JASDAQ (証券コード: 7419)

沿革

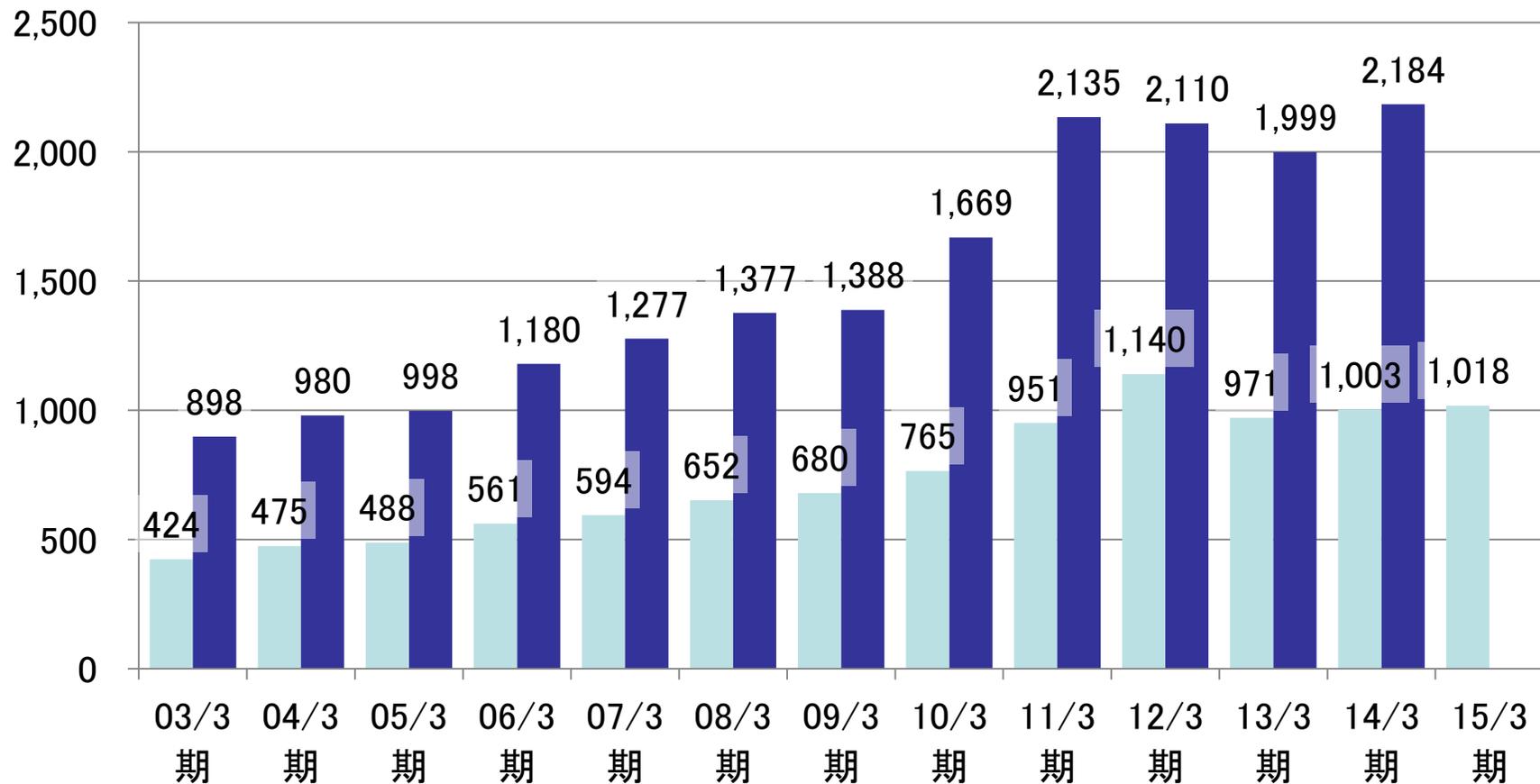
1959年	野島電気工業社を神奈川県相模原市に創設
1962年	(有)野島電気商会を設立
1982年	(株)野島電気商会に組織変更
1983年	家電流通業界の中で他社に先駆けPOSシステムを導入
1989年	売上高100億円突破
1991年	株式会社ノジマに商号変更
1993年	郊外型量販店として初のポイントカード導入
1994年	日本証券業協会に株式を店頭登録
1995年	キャッシュバック方式による株主優待制度を導入(日本初)
1995年	(株)テレマックスを設立
2000年	通信機器商社「ソロン(株)」を設立
2006年	売上高1,000億円突破
2007年	当社が(株)真電を吸収合併
2008年	当社が(株)イーネット・ジャパンを吸収合併
2009年	創業50周年を迎える
2011年	当社がソロン(株)を吸収合併 西日本モバイル(株)設立 売上高2,000億円突破
2013年	チャンアインデジタルワールド(株)(ベトナム)と資本業務提携 カンボジアに子会社Nojima (Cambodia) Co., Ltd.設立 公募増資22.8億円および自己株式処分、売出を実施 ノジマステラ神奈川相模原の運営部門「(株)ノジマステラスポーツクラブ」を設立
2014年	(株)ケンウッド・ジオビットを子会社化 当社初のデベロッパー事業、ノジマモール横須賀をオープン (株)ビジネスグランドワークスを子会社化

売上高の推移(連結)

売上高(連結)

(単位:億円)

■ 第2四半期累計 ■ 通期

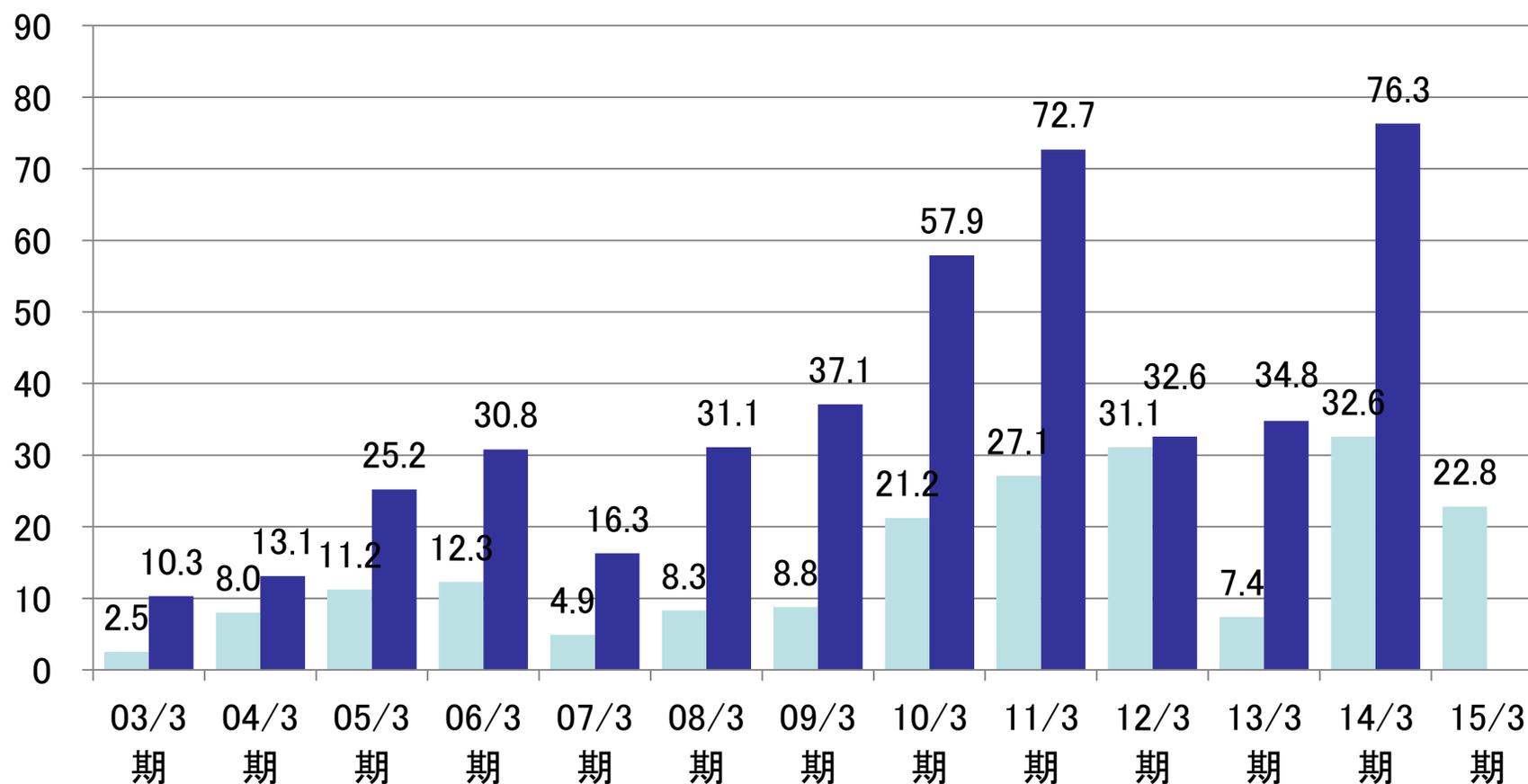


経常利益の推移(連結)

経常利益(連結)

(単位:億円)

■ 第2四半期累計 ■ 通期



全員経営理念

- ① 社会に貢献する経営
- ② オープンで公正な経営
- ③ 独創的で革新的な経営
- ④ 人間愛がある経営
- ⑤ 向上心がある経営

自由闊達に、議論し

ハイスピードで行動する。

事業内容

総合電器専門店		123店 (49店)	オーディオ、ビジュアル、コンピュータ、通信機器、生活家電等、電気製品の販売、アフターサービスを行う総合電器専門店 (カッコ内はキャリアショップ店舗数。量販店舗内の併設含む)
携帯電話 通信機器専門店	西日本モバイル (auのキャリアショップ)	29店	大手キャリアの1次代理店機能を保有し、通信機器、関連アクセサリの販売、アフターサービス等を行う、キャリア認定ショップの運営
	ジオビットモバイル (ソフトバンク、ワイモバイルのキャリアショップ)	65店	大手キャリアの1次代理店機能を保有し、通信機器、関連アクセサリの販売、アフターサービス等を行う、キャリア認定ショップの運営
		21店	主要4キャリアすべてのスマートフォン、携帯電話、PHS、関連アクセサリ等の通信機器専門店(併売店)
オンライン ショップ		-	電気機器に加え、カー用品の全国発送、取付にも対応したインターネット通販
その他		1店	「nojima」店舗を含むショッピングモールの運営
		-	女子サッカーチーム「ノジマステラ神奈川相模原」の運営等
		-	経営トップ層～新入社員への教育研修の実施
持分法適用会社	アベルネット	-	パソコン・周辺機器・デジカメ・家電等の店頭及び通信販売を行う「PCボンバー」の運営

■ 質の向上

- 全員経営理念
- 教育の行き届いた正社員による接客
- 新卒採用と教育
- B G W[※] 子会社化により従業員教育の更なる充実
- タブレットを活用した接客・販売で顧客満足度の更なる向上
- 投下資本の効率性の向上

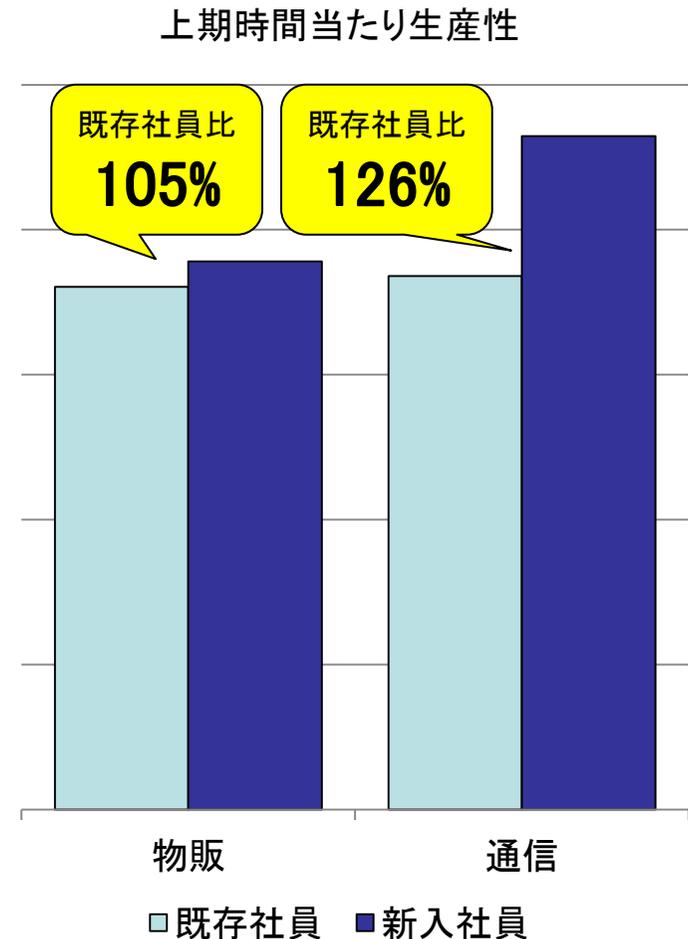


※BGW:(株)ビジネスグランドワークス

■ 質の向上（新卒採用）

■ 新卒採用と教育による コンサルティングセールス 強化の継続・加速

- 2014年度は426名入社
- 2014年度新卒社員は
既存社員の生産性を上回る
- 2015年度は430名採用予定



■ 携帯電話販売事業の拡大

〈ケンウッド・ジオビットの子会社化〉

- 2014年3月17日に(株)JVCケンウッドから全株式を取得

〈効果〉

- 顧客向けコンサルティング・商品提案力の共有による携帯部門の基盤強化
- 全国展開のスピードアップ
- 新規出店の加速

〈子会社概要〉

- 株式会社ジオビットモバイル
- 売上高 49.7億円 (2015/3期 上期)
- 営業利益 1.5億円 (2015/3期 上期)

■(株)BGW(ビジネスグランドワークス)の子会社化

〈BGWの子会社化〉

- 2014年7月28日に(株)BGWの発行済み全株式を取得

〈効果〉

- ノウハウの共有、人財交流により、教育、研修の質の向上
- 既存・新卒社員教育体制の更なる充実

〈会社概要〉

- 株式会社ビジネスグランドワークス
- 資本金 30百万円
- 売上高 3.9億円 (2013/10期)
- 営業利益 0.4億円 (2013/10期)
- 取引先・対象者に対して各種研修を実施し、企業業績の向上に寄与する