

# 株主の皆様へのお知らせ

## 第42期定時株主総会決議ご通知 第42期定時株主総会において、下記のとおり報告並びに決議されました。

報告事項	記
(1)第42期(自2021年9月1日 至2022年8月31日)事業報告の内容、連結計算書類の内容並びに会計監査人及び監査等委員会の連結計算書類監査結果報告の件 (2)第42期(自2021年9月1日 至2022年8月31日)計算書類の内容報告の件	本件は、上記の内容を報告いたしました。
決議事項	
第1号議案 剰余金の処分の件	本件は、原案どおり承認可決されました。期末配当金は、1株につき10円と決定いたしました。
第2号議案 定款一部変更の件	本件は、原案どおり承認可決され、株主総会資料の電子提供制度導入に伴い、定款を変更いたしました。
第3号議案 取締役(監査等委員である取締役を除く。)10名選任の件	本件は、原案どおり承認可決され、秋保徹、川村仁志、中川景樹、安部徹、田村英二、根本奈智香、中澤裕二、上村武志、徳田潔の9氏が再選され、中村勝氏が新たに選任され、それぞれ就任いたしました。 なお、上村武志、徳田潔及び中村勝の3氏は会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。
第4号議案 監査等委員である取締役4名選任の件	本件は、原案どおり承認可決され、大塚典子、岸本裕紀子、砂山晃一の3氏が再選され、利光剛氏が新たに選任され、それぞれ就任いたしました。なお、岸本裕紀子、砂山晃一及び利光剛の3氏は会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。

### 配当金のお支払いについて

第42期期末配当金は、同封の「配当金額収証」により、最寄りのゆうちょ銀行または郵便局の貯金窓口において取扱期間内(2022年11月18日から2022年12月30日まで)にお受け取りください。  
また、銀行預金口座へ振り込みご指定の株主の皆様には、「配当金計算書」及び「お振込先について」を同封いたしましたので、ご確認ください。

## 株主優待情報

～当社株式の保有内容に応じたお買物優待券(1枚当たり1,000円)を贈呈いたします～

### ご優待内容(保有株式100株以上)

株主優待制度	所有株式数・保有期間	2月末日(基準日)	8月末日(基準日)
所有株式数に 応じた株主優待	100株以上～ 500株以上 1,000株以上～ 10,000株以上	2,000円 3,000円 5,000円 25,000円	1,000円 2,000円 5,000円 25,000円
保有期間に 応じた株主優待	1年以上2年未満継続保有 2年以上継続保有	- -	1,000円 2,000円
店舗	ビックカメラ、コジマ、ソフマップでご利用できます		
インターネット通販	ビックカメラ、ソフマップでご利用でご利用できます		
有効期限	2月末日基準日(5月発送)⇒発行年の11月30日まで 8月末日基準日(11月発送)⇒発行翌年の5月31日まで		

## 株主メモ

証券コード	3048
事業年度	毎年9月1日～翌年8月31日
剰余金の配当基準日	2月末日、8月31日
定時株主総会	毎年11月
株式の売買単位	100株
株主名簿管理人及び 特別口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
株主総会資料の 電子提供制度 (書面交付請求)に ついてのお問い合わせ	「お取引の証券会社」または下記「みずほ信託銀行」までお問い合わせ願います。 みずほ信託銀行 証券代行部 ホームページ <a href="https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html">https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html</a> フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く 9:00～17:00) 電子提供制度専用ダイヤル 0120-524-324 (土・日・祝日を除く 9:00～17:00)

## ビックカメラのポイントカードは、グループ全店で使える「お得」なカードです。

- ・お支払い金額に応じて、1ポイント=1円として使えるビックポイントをサービスします。グループ会社のコジマやソフマップでもご利用できます。
- ・ご購入の商品にリコール情報が発表された際に、ビックカメラがお知らせします。

### アプリポイントカード

#### スマートフォンアプリ

ビックカメラ公式スマホアプリをポイントカードとしてご利用できます。ビックポイントの残数や有効期限のほか、お買い物の履歴などもすぐに分かるので大変便利です。また、店頭の電子棚札にタッチするだけで商品情報が手に入る「アプリでタッチ」機能がご利用できます。

アプリダウンロードはこちら



### クレジット機能付き ポイントカード

#### ビックカメラSuicaカード 年会費無料\*1

ビックカメラグループでのお買いもので、クレジット払いでも現金払いと同率のビックポイントをサービスします。さらに、ビックカメラグループ以外でのご利用の際は、ビックポイントとJRE POINT\*2の2つのポイントが貯まります。また、ポイントが貯まるお得なカードとして本や雑誌で数多く紹介されています。

このほか、クレジット機能の無いビックポイントカードがあります。  
入会金・年会費無料



\*1 入会後1年間無料。2年目以降、前年1回以上のクレジット利用で無料  
\*2 JR東日本の共通ポイント



東京都豊島区高田三丁目23番23号



環境に配慮したFSC®認証紙と植物油インキを使用しています。

企業に関するお問い合わせ先  
株式会社ビックカメラ 経理室  
電話 03-3987-8785 E-Mail [ir@biccamera.com](mailto:ir@biccamera.com)

## 株主様限定クーポン

証券コード:3048



# BUSINESS REPORT

第42期 報告書 2022年8月期(2021.9.1-2022.8.31)

## NEWS&TOPICS

- 「店舗の強化」～ビックカメラらしい強い店舗の実現～
- グループ会社戦略
- 循環型社会(サーキュラーエコノミー)への取組強化
- 「puhha」～自社ブランドで宅配水サービスに新規参入!～
- サステナビリティの取り組み

より詳細なIR情報はWebをご覧ください。 <https://www.biccamera.co.jp/ir/> ビックカメラ IR



代表取締役社長  
秋保 徹

## 株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

### ▶お客様の購買代理人として

2022年8月期(2021年9月1日～2022年8月31日)は、「お客様の購買代理人としてくらしにお役に立つくらし応援企業であること」と定めたパーパスのもと、「専門性と先進性で、より豊かな生活を提案する、進化し続けるこだわりの専門店の集合体」を企業理念に掲げ、「循環型社会(サーキュラーエコノミー)への取組強化」、「お客様エンゲージメントの向上」及び「従業員エンゲージメントの向上」をマテリアリティ(重要経営課題)として特定しており、その実現に向け「従業員のウェルビーイング推進」、「生産性向上戦略」及び「成長戦略」を3大戦略に掲げ、取り組んでまいりました。

### ▶1年を振り返って

新型コロナウイルス感染症による当社グループへの影響につきましては、都市部のビックカメラを中心に営業時間の短縮を継続するほか、一部店舗(Air BicCameraの一部)では臨時休業を継続しております。営業にあたっては、お客様

と従業員の安全確保を最優先に考え、マスク着用、丁寧な手洗い・消毒、従業員の出勤時の検温、店内消毒、レジ・カウンター等への飛沫感染防止シート設置、ソーシャルディスタンスの確保などの対策を継続して実施しております。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は7,923億68百万円(前年同期は8,340億60百万円)、営業利益は178億63百万円(前年同期は182億17百万円)、経常利益は208億8百万円(前年同期は216億29百万円)、税金等調整前当期純利益は146億49百万円(前年同期は195億40百万円)となりました。法人税等合計が52億75百万円、非支配株主に帰属する当期純利益が36億8百万円となった為、親会社株主に帰属する当期純利益は57億65百万円(前年同期は87億61百万円)となり、ROE(自己資本当期純利益率)は4.2%となりました。なお、当期首より「収益認識に関する会計基準」を適用しており、旧会計基準による売上高は8,233億円となりました。

### ▶今後の見通し

2023年8月期(2022年9月1日～2023年8

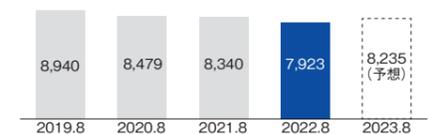
月31日)の通期業績予想は、インバウンドマーケットについて依然として回復が織込めないものの、都市部の人流の回復、インターネット通販事業及び法人事業の更なる拡大を見込むことにより、グループ全体の売上高は8,235億円(前年同期比3.9%増)を見込んでおります。営業利益は173億円(前年同期比3.2%減)、経常利益は193億円(前年同期比7.3%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は78億円(前年同期比35.3%増)を見込んでおります。

### ▶配当金に関して

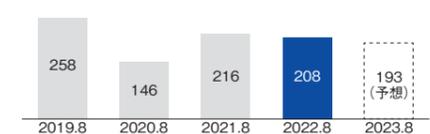
当社は、業績に応じた適正な利益配当の実施を利益配分の基本方針としております。この基本方針を鑑み、1株当たり10円の期末配当を行いました。この結果、年間では15円となっております。なお、2023年8月期の年間配当金は年額で15円を予定しております。今後も引き続き、株主の皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 連結財務ハイライト

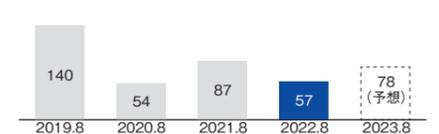
売上高(億円)



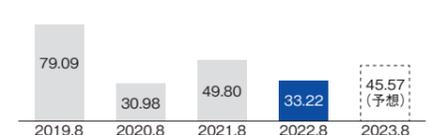
経常利益(億円)



親会社株主に帰属する当期純利益(億円)



1株当たり当期純利益(円)



■総資産(億円) ■純資産(億円)



配当金(円)



▶「店舗の強化」～ビックカメラらしい強い店舗の実現～

●『専門性と買いやすさを兼ね備えた、男性も女性も来やすいお店』  
ビックカメラ千葉駅前店 11月1日(火) オープン!

2022年11月1日(火)に「ビックカメラ千葉駅前店」を開店いたしました。同店は、「専門性と買いやすさを兼ね備えた、男性も女性も来やすいお店」をコンセプトに、最新の家電や話題の商品を取り揃えるのはもちろん、調理家電やビューティー家電、スマホアクセ、パソコン周辺機器など、こだわりの商品カテゴリに関してはビックカメラの大型店舗にも負けない品揃えをご用意いたしました。同店の特長として、店内では商品が選びやすいように体験・体感コーナーを各所に設け、最新のビューティー家電や化粧品を体験できるドレッサー、プロの機材で写真を撮影する楽しさを体感できるセルフ写真スタジオ、電動自転車・電動キックボードを試乗できる自転車売場など、お買物をお楽しみいただきながら商品をお選びいただける環境を整えました。今後も、地域の皆様のご要望にお応えする品揃えやサービスの提供を目指してまいります。



店舗特長

- 1 ビューティー家電を心行くまで体験できる『BIC Beauty & Cosmetic』
- 2 プロの機材で気軽に撮れる！私だけのセルフ写真スタジオ『shalfie(シャルフィ)』
- 3 『Bic Re:Box(ビックカメラ RemoteWork & GamingBox)』
- 4 家族でお買物を楽しめる おもちゃ売場『ビック ファミリー パーク』
- 5 電動モビリティの試乗コーナー『BICロード』

●「くらし応援マイスター制度」を新設  
—こだわりの専門店の集合体の実現 × 販売員キャリアパス形成

「くらし応援マイスター制度」は、店舗マネジメントを担う店長・副店長や売場を統括する責任者を指す従来からのキャリアパスとは別に、専門性と先進性を追求した、こだわりの店づくりを実践する、プロの専門販売員の道を極めるメンバー向けに用意したキャリアパスです。本制度は、多種多様なお客様のお困りごとを解決する為に豊富な商品知識と高い専門性を持ち合わせることを求められることから、認定にあたっては年次業績考課が一定レベル以上、かつ家電アドバイザーをはじめとする認定資格を取得することを条件としております。「くらし応援マイスター」は家電・オーディオ等の総合マイスターとカメラやスポーツ等の専門マイスターに分けており、階層毎に求められる人材像や認定資格を設定することで、必要なスキルを身に付けつつキャリアアップを促し、従業員が長く誇りを持って働ける場の提供を実現してまいります。制度新設から5年後には、店舗販売員の30%相当が「くらし応援マイスター」となることを目指します。

▶グループ会社戦略

●ビックデジタルファーム  
—IT子会社設立 5年で200人体制に

当社はIT(情報技術)人財専門の子会社、株式会社ビックデジタルファームを2022年9月に設立しました。当社本体とは異なる給与体系や勤務形態を用意することで人財を集め、5年以内に200人体制を目指します。顧客情報のデータベースなど自社システムの内製化を進め、コストダウンと競争力の向上を図ります。同社は2023年8月までにまず50人を採用し、5年以内に200人まで増やします。職務内容を明確にする「ジョブ型」雇用を取り入れ、職種や保有資格によって異なりますが、年収が1,000万円以上になることも可能な賃金体系を整えます。

●ビックロジサービス  
—ラストワンマイル顧客接点の強化

2022年9月、物流子会社の統合を行い、株式会社ビックロジサービスに一本化しました。当社の強みでもある配送設置ネットワーク、工事ネットワークについて、その質・量をさらに高め、ビックカメラだからこその配送サービスを提供するほか、宅配網においても受取方法の多様化など宅配サービスの拡充を図り、お客様の利便性を追求してまいります。調達からラストワンマイルまでの物流を一元管理することにより、物流品質の向上を目指してまいります。



▶循環型社会(サーキュラーエコノミー)への取組強化

●じゃんばら統合によるシナジー効果

昨年12月に株式会社じゃんばらをソフマップの完全子会社といたしました。店舗数の拡大、ソフマップ、じゃんばら間での中古在庫の共有により当社グループの中古売上高は約2倍となり、今期は更なる向上が見込めます。また社会情勢から非対面取引に対するニーズをくみ取り、宅配買取サービス「おまかせ買取キット」オリジナル自動買取査定機「おまかせ自動買取くん」の導入を行うことで、更なるサービスレベルの向上に繋げてまいります。



おまかせ自動買取くん

●買取総合サービス「ラクウル」

グループの総力をあげて取り組んでおりますソフマップの買取総合サービス「ラクウル」についても順調に買取高を伸ばしております。テレビCMによる認知向上、お客様からご要望をいただきましたスマートフォンなど小型デジタル家電用買取キットを導入することで買取高及び利便性の向上に繋げてまいります。



▶「puhha」  
～自社ブランドで宅配水サービスに新規参入!～

みんながうれしいウォーターサーバー「puhha」は、“使う人のカラダと暮らしに寄り添い、その先にある「うれしい」までお届けしたい”をコンセプトに、誰もが使いやすい安心の高さ設計や、5段階の水温設定、手元が明るいLEDライト、使用状況からサーバーを使用しない時間帯を把握し、自動学習機能でメンテナンスを行うなど、使う人想いの機能が充実したウォーターサーバーです。また、「puhha」の宅配水は、標高910mにある採水地より、直接地下から汲み上げています。天然の「玄武岩地層」が70年以上の長い年月をかけて磨き上げた希少ミネラルが含まれたナチュラルミネラルウォーターです。現在、当社は成長戦略として新たな収益源の事業開拓に取り組んでおり、その新規事業として、宅配水事業を展開することといたしました。今後、継続的に収益を得るリカーリング事業として成長させてまいります。



ミネラルバランスのいい「富士山の天然水」を使用

▶サステナビリティの取り組み

●サステナビリティ推進委員会設置

企業として社会的責任を果たし、事業のサステナビリティを推進することを目的として、今年から執行役員で構成するサステナビリティ推進委員会を設置いたしました。当社は社会情勢を踏まえマテリアリティを特定し戦略に落とし込んでおり、その中でも従業員は最も重要な経営リソースである為、人権/人的資本を優先し、従業員のウェルビーイング推進を行っております。また気候変動におきましては、「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の賛同表明に伴い、初年度としてガバナンス及びリスク管理に着手しております。

●包括連携協定

当社は、昨年の高崎市につづき、2022年10月6日に豊島区と「豊かなまちづくりのためのパートナーシップ協定」を締結し、10月28日には千葉市と「包括的な連携に関する協定」を締結いたしました。当社と各自治体が相互に連携をとることで、地域の皆様の生活がより豊かになるお手伝いができればと思っています。今後も各地域の皆様喜んでいただける活動をしてまいります。



豊島区との締結式



千葉市との締結式