



ジョイフル本田瑞穂店  
(東京都西多摩郡瑞穂町)

# JOYFUL HONDA

2016年6月期 決算説明会資料  
2016年8月9日



株式会社ジョイフル本田





## 将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料は、2016年8月4日現在において入手可能な情報に基づき作成したものです。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。



**1. 16/6期・決算内容**

2. 17/6期・経営計画

3. 16/6期・取組内容

4. 今後の課題と重点施策



金額:百万円

	2016年6月期 実績	前期比% (増減額)	予想比% (増減額)
売上高	158,737	97.8% (▲3,614)	96.9% (▲5,062)
営業利益	7,706	113.5% (+918)	105.6% (+406)
経常利益	8,946	110.8% (+875)	106.5% (+546)
当期純利益 <sup>※</sup>	5,453	119.6% (+892)	102.9% (+153)

※ 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益、また、四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益の意。(以下の頁も同じ)

## 減収増益

売上はガソリン・灯油の減収で未達も、利益は予想を上回る



## 1. ガソリン・灯油を除く売上高は増収、**下期に増収幅が拡大**

- ・大幅に価格の下落したガソリン・灯油の影響により通期で減収
- ・一方、ガソリン・灯油を除く売上高は2Qに増収に転じ、通期でも増収、前期比101.2%、+1,665(百万円)
- ・住宅資材・DIY、リフォーム、ペット等が好調に推移

## 2. 売上総利益高の改善

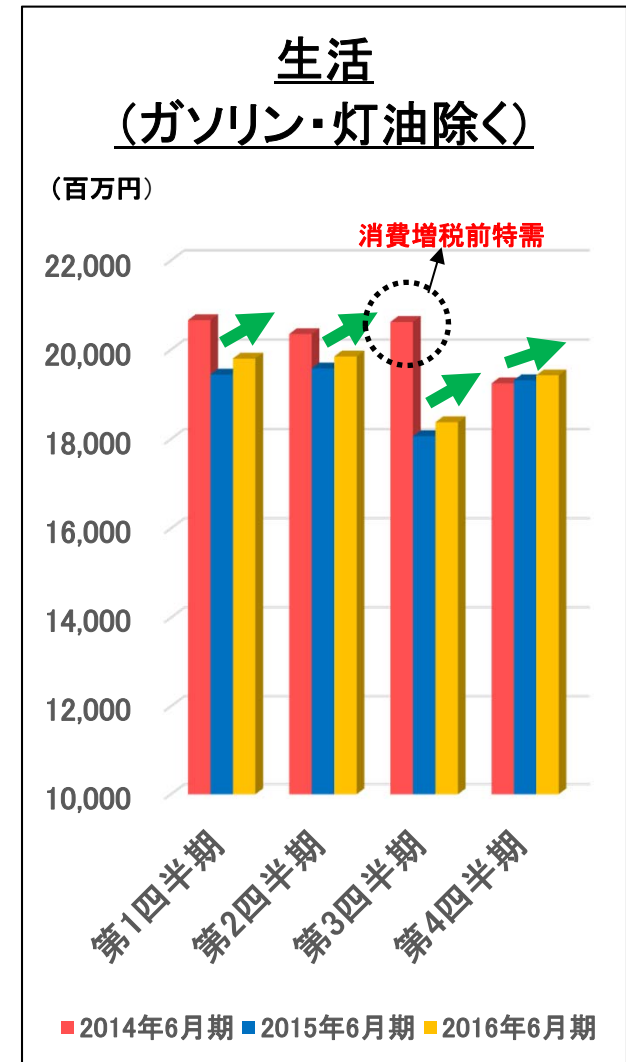
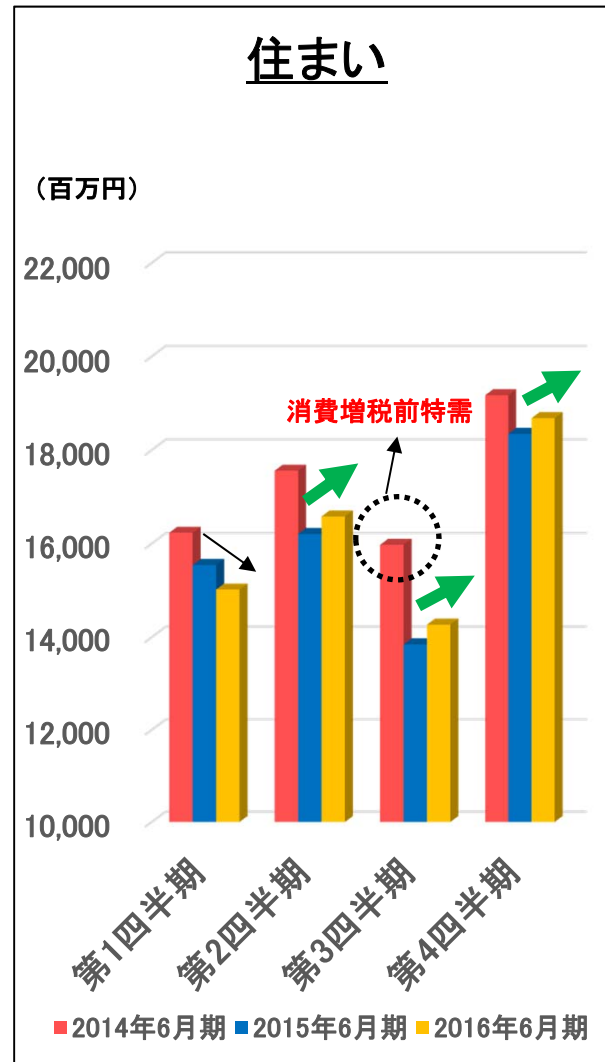
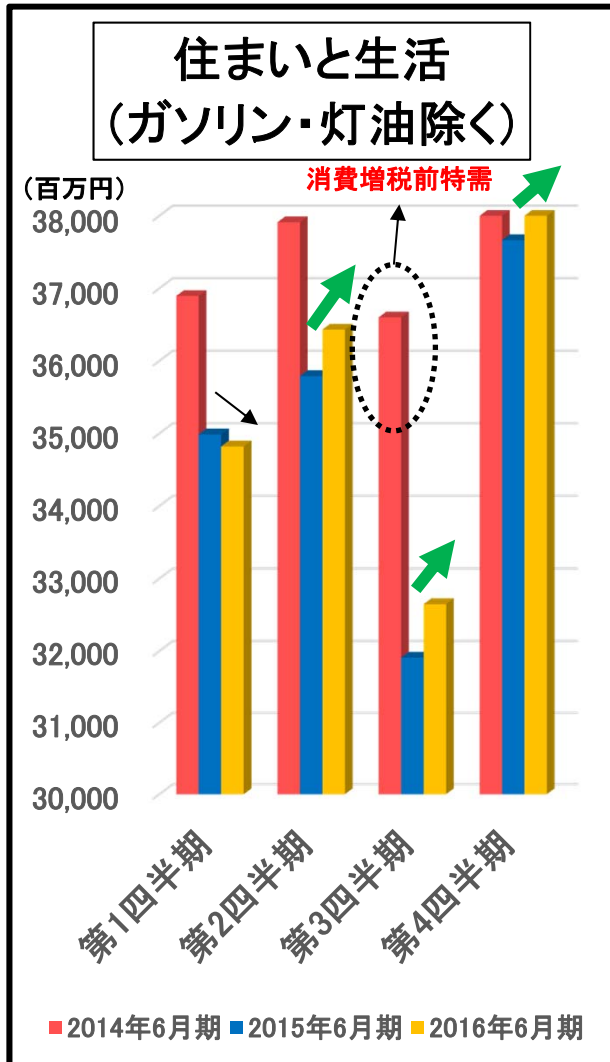
- ・新規商品の積極投入、売場の活性化により売上総利益高が改善、前期比100.8%、+303(百万円)
- ・ガソリン・灯油を除く売上総利益高も前期比101.2%、+468(百万円)と全体の増加幅を上回る

## 3. コストコントロールによる販管費の削減

- ・販管費は前期比98.7%、▲497(百万円)と減少
- ・主にLED照明への切替効果で水道光熱費は前期比66.9%、▲653(百万円)と大幅削減

## 4. 特殊要因を除けば増益幅はさらに拡大、**下期の増益幅は上期を上回る**

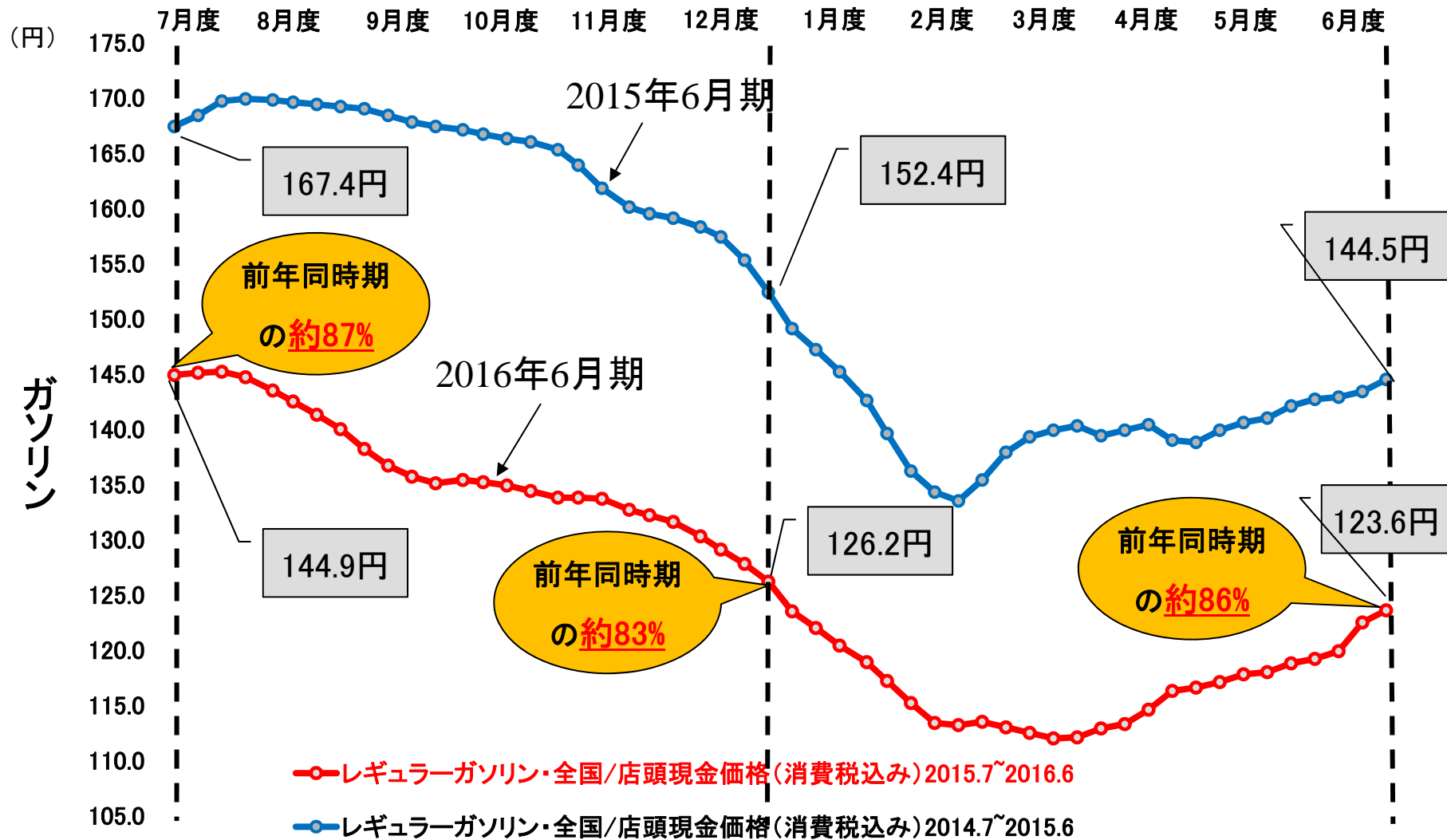
- ・営業利益は前期比113.5%、+918(百万円)も、以下2点の特殊要因を含む
- ・特殊要因① 主に下期に子会社の在庫処分等で売上総利益高が約5億円のマイナス
- ・特殊要因② 主に下期に一過性の費用約3億円を計上(①子会社の不祥事に伴う弁護士費用、②新規事業用地の取得に伴う費用、③40周年一時金の支給、等)



第2四半期でガソリン・灯油除く売上高は増収へ反転、減収トレンドに歯止め  
第3、第4四半期も住まいと生活(ガソリン・灯油除く)の両分野で増収トレンドを継続



## ガソリン価格の推移



通期にわたりガソリン・灯油価格の想定以上の下落により売上に大きく影響



金額: 百万円

	2015年6月期 実績		2016年6月期 通期予想		2016年6月期 実績			
	実績	(売上高 比率)	予想	(売上高 比率)	実績	(売上高 比率)	前期比	予想比
売上高	162,351	(100.0%)	163,800	(100.0%)	158,737	(100.0%)	97.8%	96.9%
売上総利益	40,232	(24.8%)	41,200	(25.2%)	40,535	(25.5%)	100.8%	98.4%
営業収入	4,510	(2.8%)	4,550	(2.8%)	4,627	(2.9%)	102.6%	101.7%
営業総利益	44,742	(27.6%)	45,750	(27.9%)	45,163	(28.5%)	100.9%	98.7%
販管費	37,954	(23.4%)	38,450	(23.5%)	37,456	(23.6%)	98.7%	97.4%
営業利益	6,788	(4.2%)	7,300	(4.5%)	7,706	(4.9%)	113.5%	105.6%
経常利益	8,070	(5.0%)	8,400	(5.1%)	8,946	(5.6%)	110.8%	106.5%
当期純利益	4,560	(2.8%)	5,300	(3.2%)	5,453	(3.4%)	119.6%	102.9%
参考: 売上高(ガソリン・灯油除く)	142,079	(87.5%)	145,200	(88.6%)	143,744	(90.6%)	101.2%	99.0%

ガソリン・灯油を除く売上高は前期比101.2%と増収、販管費削減&売上総利益の改善を主因に増益、ガソリン・灯油を除く売上総利益高も前期比101.2%と増加





金額:百万円

	上期				下期					
	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 実績	(売上高 比率)	前期比	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 予想 ※	2016年 6月期 実績	(売上高 比率)	前期比	予想比
売上高	82,077	79,963	(100.0%)	97.4%	80,273	83,836	78,773	(100.0%)	98.1%	94.0%
売上総利益	20,094	20,189	(25.2%)	100.5%	20,138	21,010	20,346	(25.8%)	101.0%	96.8%
営業収入	2,233	2,293	(2.9%)	102.7%	2,276	2,256	2,333	(3.0%)	102.5%	103.4%
営業総利益	22,328	22,483	(28.1%)	100.7%	22,414	23,266	22,680	(28.8%)	101.2%	97.5%
販管費	18,731	18,260	(22.8%)	97.5%	19,223	20,189	19,196	(24.4%)	99.9%	95.1%
営業利益	3,596	4,223	(5.3%)	117.4%	3,191	3,076	3,483	(4.4%)	109.2%	113.2%
経常利益	4,304	4,913	(6.1%)	114.1%	3,766	3,486	4,033	(5.1%)	107.1%	115.7%
四半期純利益	2,544	3,211	(4.0%)	126.2%	2,016	2,088	2,242	(2.8%)	111.2%	107.4%
参考:売上高(ガソリン・灯油除く)	71,637	72,120	(90.2%)	100.7%	70,442	73,079	71,624	(90.9%)	101.7%	98.0%

下期は上期に対して売上の回復基調がより鮮明になり対前期比の減収幅は縮小、売上総利益率の改善幅も拡大、販管費は一過性要因で減少幅縮小も増益継続

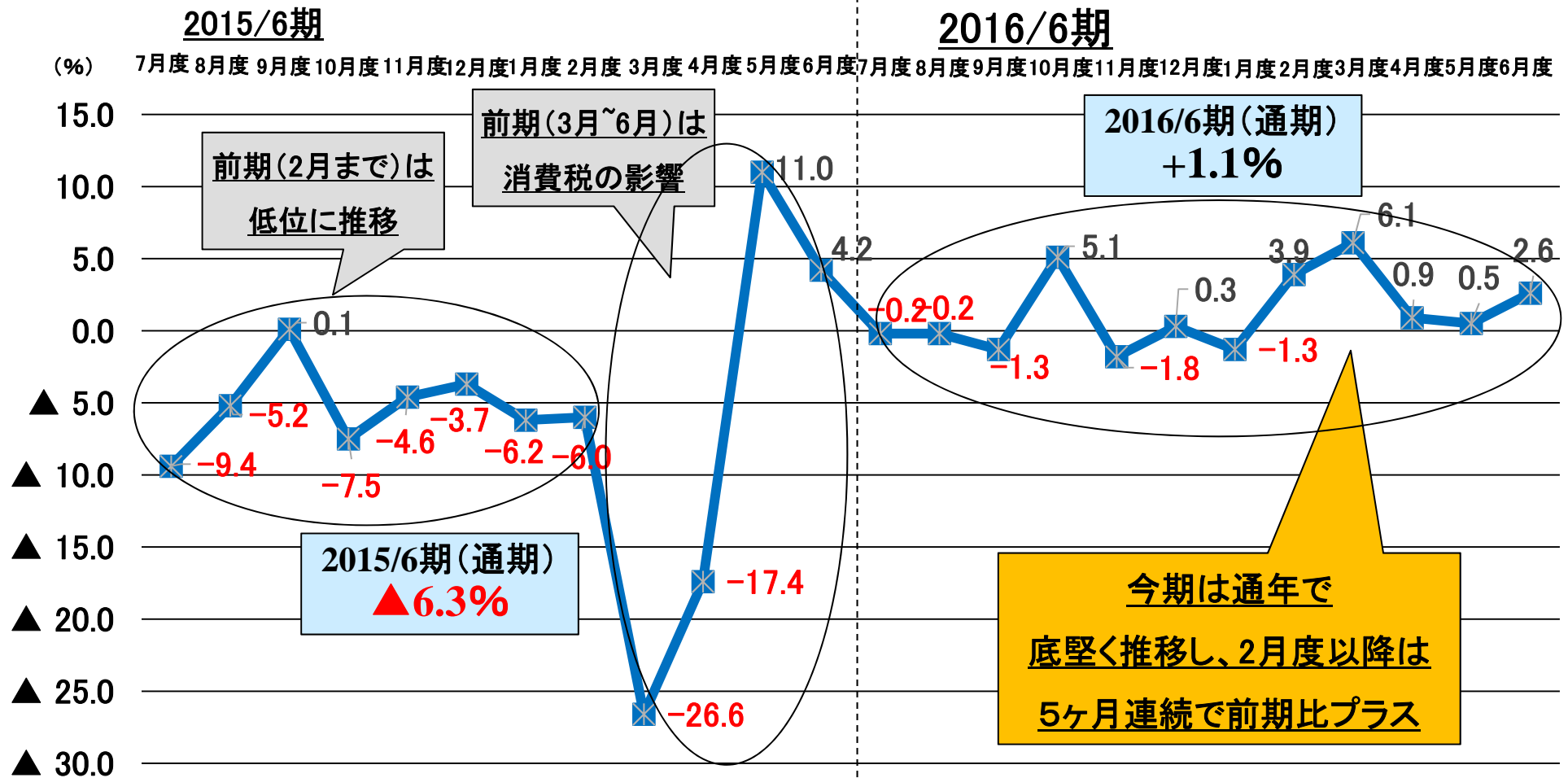


	2016年6月期 実績										
	1Q	前期比	2Q	前期比	3Q	前期比	4Q	前期比	累計	前期比	前期比(額)
住まいに関する分野	15,018	96.6%	16,581	102.3%	14,269	103.1%	18,680	101.8%	64,550	100.9%	+606
住宅資材・DIY	4,788	97.7%	5,265	101.2%	4,828	104.5%	5,543	105.2%	20,425	102.2%	+433
住宅インテリア	2,139	101.7%	2,494	100.0%	2,065	98.1%	2,060	102.3%	8,759	100.5%	+42
ガーデンライフ	1,570	90.7%	2,185	106.4%	1,543	109.2%	3,598	97.8%	8,898	100.2%	+20
アグリライフ	2,375	94.8%	1,787	97.2%	1,775	99.7%	2,751	100.6%	8,689	98.1%	▲171
エクステリア	1,291	86.3%	1,518	98.9%	1,292	110.3%	1,581	101.5%	5,684	98.6%	▲78
リフォーム	2,852	101.7%	3,330	108.1%	2,764	100.3%	3,145	101.8%	12,092	103.1%	+359
生活に関する分野	23,514	96.8%	23,981	95.2%	22,676	94.2%	22,277	96.3%	92,499	95.6%	▲4,229
生活雑貨	15,046	102.6%	14,136	100.5%	13,404	100.5%	14,549	99.9%	57,135	100.9%	+507
ガソリン・灯油	3,710	76.6%	4,131	73.8%	4,299	71.4%	2,850	74.7%	14,992	74.0%	▲5,279
ペット	2,068	101.8%	2,142	107.6%	2,118	109.7%	2,270	108.0%	8,600	106.7%	+542
アート・クラフト、HC周辺事業	2,456	98.0%	3,378	101.9%	2,664	101.3%	2,341	99.1%	10,840	100.2%	+25
ホームセンター事業合計	38,532	96.7%	40,562	98.0%	36,946	97.4%	40,958	98.7%	156,999	97.7%	▲3,622
その他	436	100.6%	430	101.1%	433	101.1%	436	99.2%	1,737	100.5%	+8
連結合計	38,969	96.8%	40,993	98.0%	37,379	97.5%	41,394	98.8%	158,737	97.8%	▲3,614

期末累計でホームセンター事業10部門中の7部門が増収  
 リフォーム、ペットは全四半期で増収を維持継続、住宅資材・DIYも2Qから増収を継続



(前年同月比)



※前年同月比、20日締め

ガソリン・灯油部門除く売上高は通年で底堅く推移  
2月度以降は前期比プラスを継続



◎人件費：全体では生産性向上(業務プロセスの見直し)施策効果により、時給制社員の基礎時給の引き上げと下期特殊要因の40周年一時金支給を吸収して減少。

◎減価償却費：設備投資を積極的に進める一方で、LED照明入替工事の金額が当初予算を下回ったことや、空調機器入替実施時期の変更(上期から下期に)等により前年並み。

◎水道光熱費：LED照明への切替効果により、前年同期比大幅減

金額:百万円

	上期			下期			通期		
	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 実績	前期比	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 実績	前期比	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 実績	前期比
販管費合計	18,731	18,260	97.5%	19,223	19,196	99.9%	37,954	37,456	98.7%
人件費	11,513	11,276	97.9%	11,438	11,436	100.0%	22,951	22,713	99.0%
減価償却費	1,783	1,762	98.8%	1,807	1,836	101.6%	3,591	3,598	100.2%
水道光熱費	1,051	768	73.0%	926	556	60.1%	1,978	1,324	66.9%

下期は一過性の特殊要因が発生するも、引き続き節電、生産性向上施策効果により経費削減





## ◎設備投資

金額:百万円

	上期			下期			通期		
	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 実績	前期比	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 実績	前期比	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 実績	前期比
設備投資	1,136	1,773	156.1%	1,553	12,634	813.1%	2,690	14,408	535.6%

## ◎キャッシュフロー

金額:百万円

	上期			下期			通期		
	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 実績	前期比	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 実績	前期比	2015年 6月期 実績	2016年 6月期 実績	前期比
営業活動によるキャッシュフロー	5,621	4,490	79.9%	2,756	4,923	178.6%	8,377	9,413	112.4%
投資活動によるキャッシュフロー	▲1,337	▲2,412	—	▲711	▲7,581	—	▲2,049	▲9,993	—
財務活動によるキャッシュフロー	▲1,569	▲1,827	—	▲247	▲305	—	▲1,816	▲2,133	—

設備投資は、将来を見据え関東圏に出店用地を手当てした分が上乗せ  
既存店においては、店舗の増改装、LED照明の切替が主体



金額:百万円

		2015年6月期 期末	2016年6月期 期末	前期比
資 産 の 部	流動資産	103,488	93,676	▲9,811
	現金及び預金	80,278	72,126	▲8,151
	売掛金	2,280	2,410	+130
	商品	19,355	17,521	▲1,833
	固定資産	77,052	89,226	+12,173
	資産合計	180,541	182,902	+2,361
負 債 ・ 純 資 産 の 部	流動負債	19,703	17,362	▲2,341
	買掛金	10,102	8,467	▲1,635
	固定負債	10,755	11,494	+739
	負債合計	30,458	28,857	▲1,601
	純資産合計	150,082	154,045	+3,963
	負債純資産合計	180,541	182,902	+2,361

将来を見据え関東圏に出店用地を手当てしたことで現金が減少、固定資産増加  
商品は前期末比▲1,833(百万円)削減、商品回転率は8.6回と前期比+0.3回増加



1. 16/6期・決算内容

**2. 17/6期・経営計画**

3. 16/6期・取組内容

4. 今後の課題と重点施策



**売上**



**増収予想**

- 足許の堅調さ
- 引き続き既存店を活性化、部門別に他社と差別化の効くメリハリのある商品戦略の具体化を推進
- Tポイントサービスの導入(1Q期間内で全店)  
⇒新たなMD&マーケティング戦略

**売上** ※  
**総利益率**



**上昇予想**

- 利益を意識して売場構成の変更を推進
- 在庫処分の一巡

**経費**



**抑制**

- 業務プロセスの見直し
- ×Tポイントサービスの導入経費
- ×人件費の増加(社会保険料、時給の上昇)

業績計画策定にあたり、売上面、売上総利益率<sup>※</sup>面、経費面の想定を明確化  
(○はプラス要因、×はマイナス要因)





金額:百万円

	通期				上期				下期			
	2016年 6月期 実績	2017年 6月期 予想	(売上高 比率)	前期比	2016年 6月期 実績	2017年 6月期 予想	(売上高 比率)	前期比	2016年 6月期 実績	2017年 6月期 予想	(売上高 比率)	前期比
売上高	158,737	163,200	(100.0%)	102.8%	79,963	81,820	(100.0%)	102.3%	78,773	81,380	(100.0%)	103.3%
売上総利益	40,535	42,864	(26.3%)	105.7%	20,189	21,411	(26.2%)	106.0%	20,346	21,453	(26.4%)	105.4%
営業収入	4,627	4,576	(2.8%)	98.9%	2,293	2,272	(2.8%)	99.1%	2,333	2,304	(2.8%)	98.7%
営業総利益	45,163	47,440	(29.1%)	105.0%	22,483	23,683	(28.9%)	105.3%	22,680	23,757	(29.2%)	104.7%
販管費	37,456	39,070	(23.9%)	104.3%	18,260	19,233	(23.5%)	105.3%	19,196	19,837	(24.4%)	103.3%
営業利益	7,706	8,370	(5.1%)	108.6%	4,223	4,450	(5.4%)	105.4%	3,483	3,920	(4.8%)	112.5%
経常利益	8,946	9,550	(5.9%)	106.7%	4,913	5,140	(6.3%)	104.6%	4,033	4,410	(5.4%)	109.3%
当期純利益	5,453	6,200	(3.8%)	113.7%	3,211	3,260	(4.0%)	101.5%	2,242	2,940	(3.6%)	131.1%
参考:売上高(ガ ソリン・灯油除く)	143,744	148,579	(91.0%)	103.4%	72,120	74,626	(91.2%)	103.5%	71,624	73,953	(90.9%)	103.3%

前期からの改善傾向を継続し、上期から増収へ反転を計画  
 荒利益率改善と前期下期に発生の一過性費用がない分で今期下期は増益幅拡大へ



## ◎設備投資

金額:百万円

	上期			下期			通期		
	2016年 6月期 実績	2017年 6月期 計画	前期比	2016年 6月期 実績	2017年 6月期 計画	前期比	2016年 6月期 実績	2017年 6月期 計画	前期比
設備投資額	1,773	2,678	151.0%	12,634	2,380	18.8%	14,408	5,059	35.1%

## ◎減価償却費

金額:百万円

	上期			下期			通期		
	2016年 6月期 実績	2017年 6月期 計画	前期比	2016年 6月期 実績	2017年 6月期 計画	前期比	2016年 6月期 実績	2017年 6月期 計画	前期比
減価償却費	1,762	1,979	112.3%	1,836	2,005	109.2%	3,598	3,984	110.7%

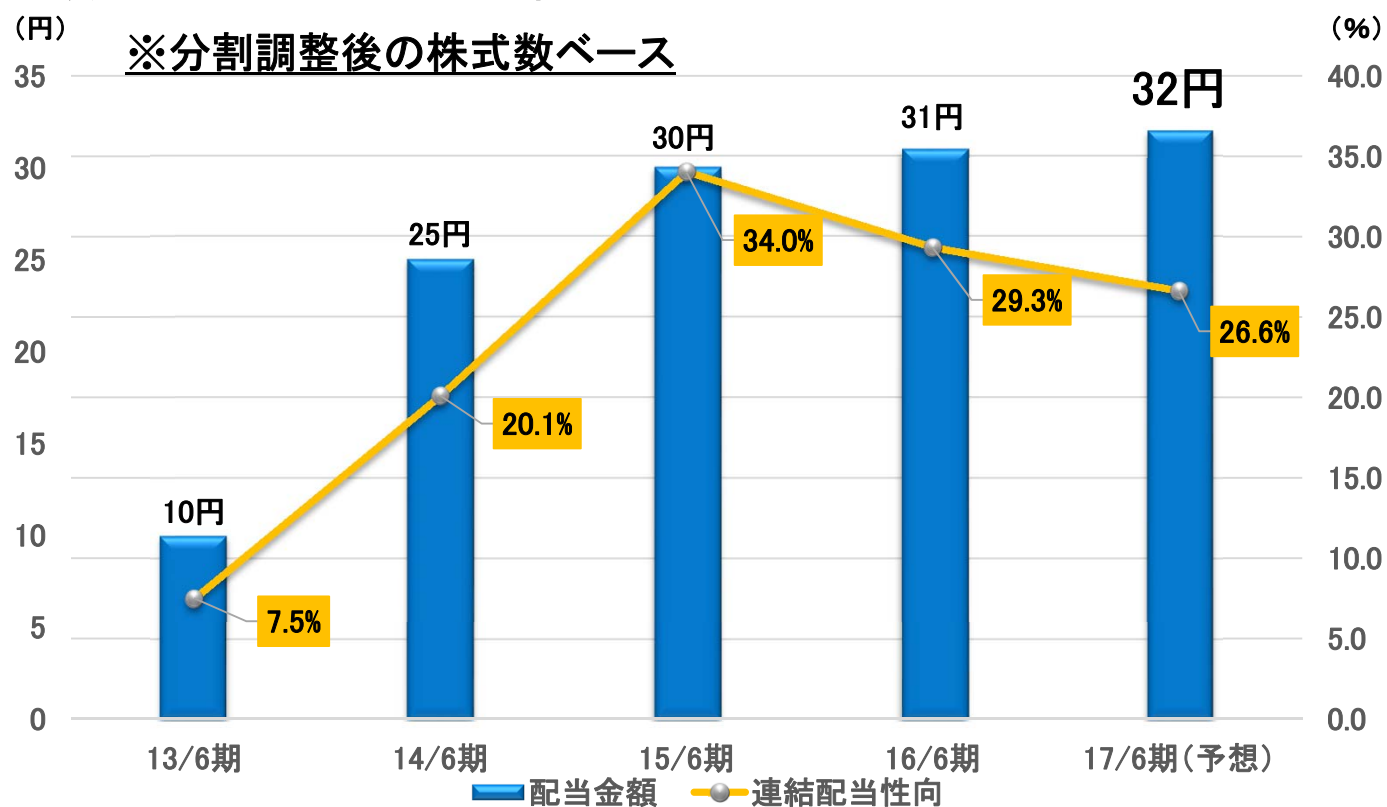
既存店の活性化のための積極投資を継続  
新規事業用地取得の費用は期初計画には織り込まず、機会を捉えての実施



## ◎基本方針

中期的には、連結配当性向30%を目途に、継続的かつ安定的に配当水準を向上

## ◎配当金額と連結配当性向の推移



今期の配当は32円(前期比1円増)を予定



1. 16/6期・決算内容

2. 17/6期・経営計画

**3. 16/6期・取組内容**

4. 今後の課題と重点施策





1. ガソリン・灯油を除く売上高は増収、**下期に増収幅が拡大**
2. 売上総利益高の改善
3. コストコントロールによる販管費の削減
4. 特殊要因を除けば増益幅はさらに拡大、**下期の増益幅は上期を上回る**

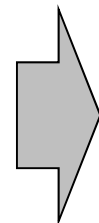
※上記は 1. 16/6期・決算内容の **決算2/11** (p.4のサマリー)を再掲。



## ◎売上向上のための取組とその成果

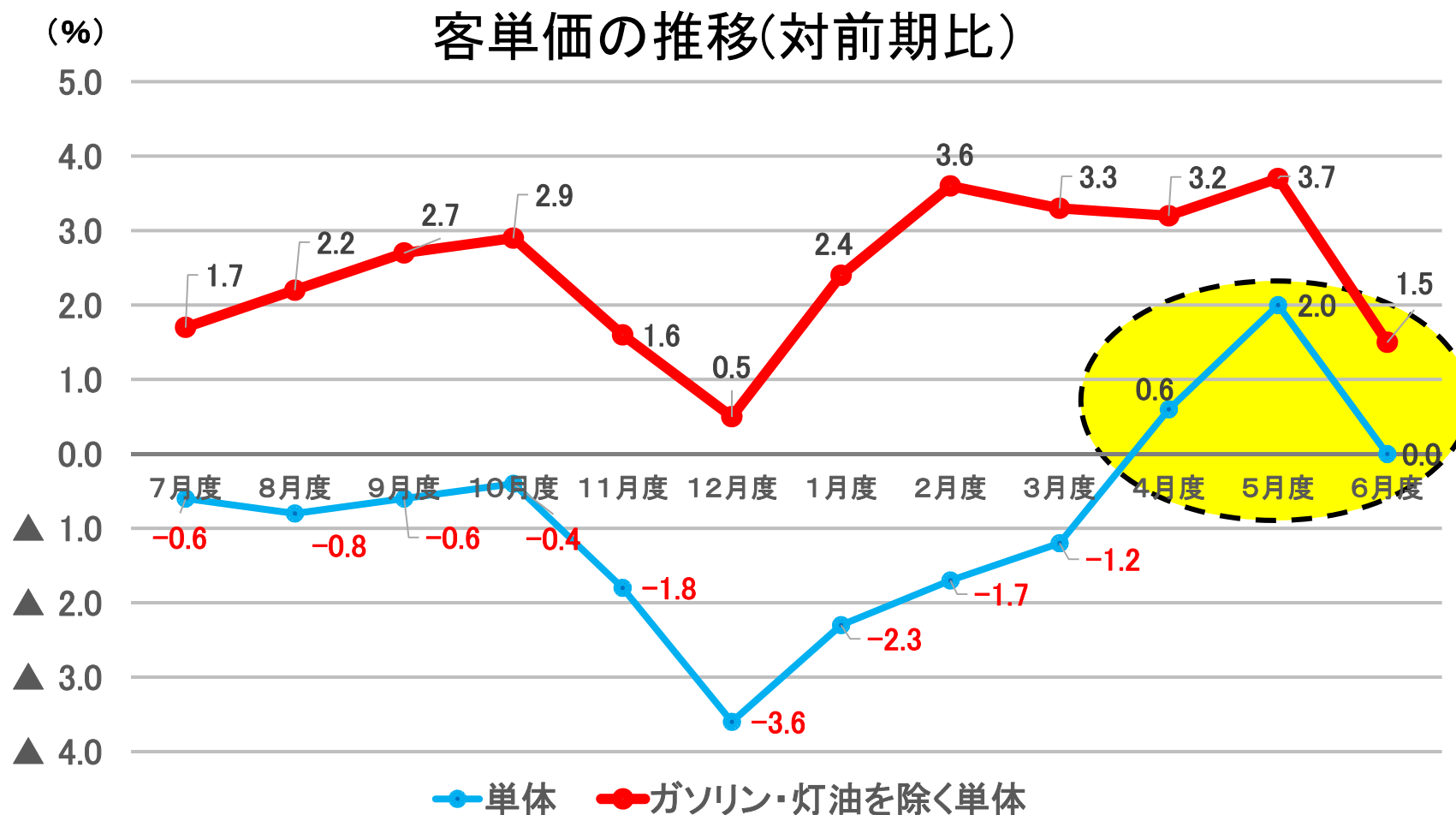
### 16/6期の取組

- ・客数・客単価向上のための新たな施策を推進

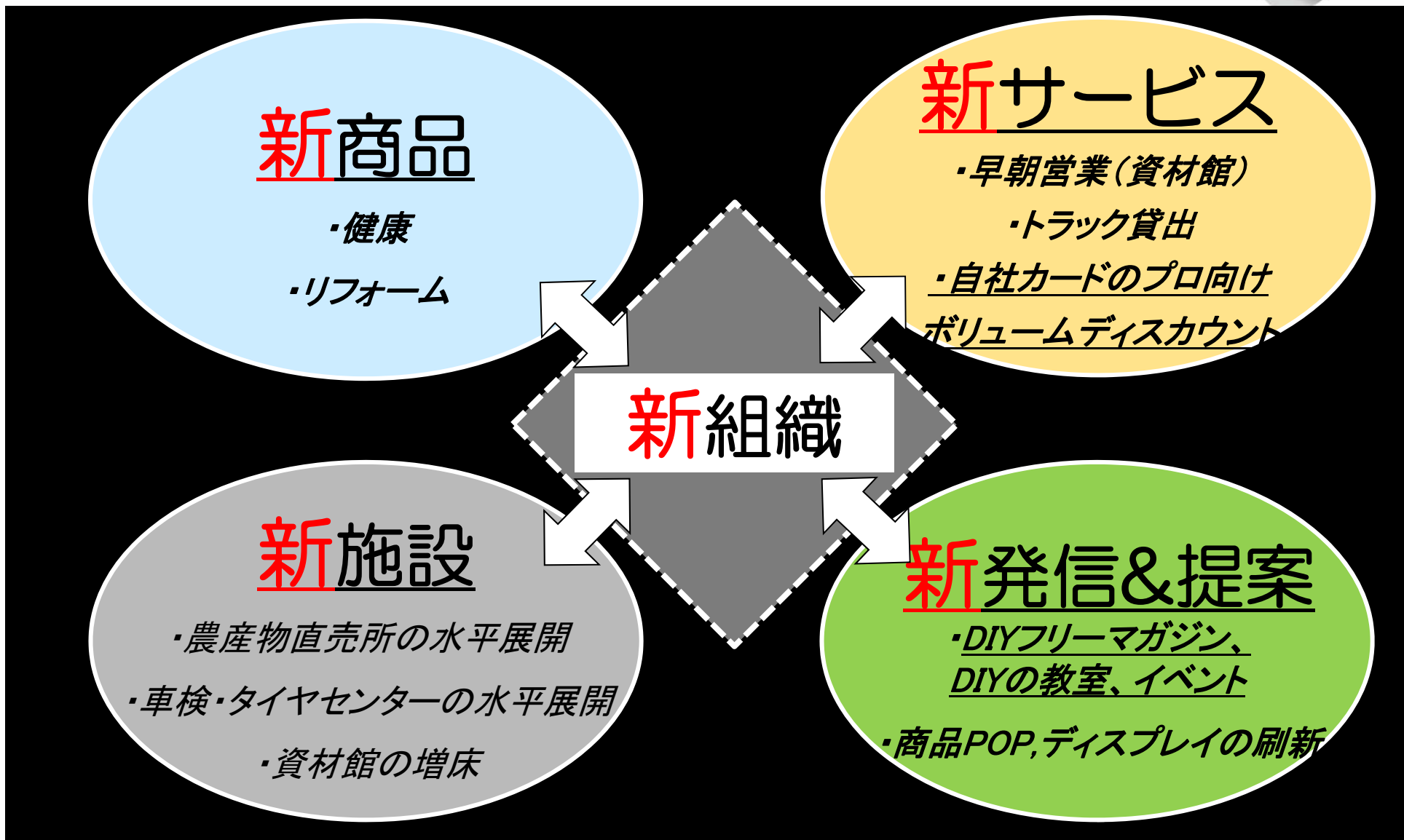


### 成果

- 客単価は向上
- ×客数は依然として減少



ガソリン・灯油を除く客単価は通年にわたり前期比プラス、  
特に4Qでは、客単価を下押しするガソリン・灯油含む客単価でも前期を上回る



16年6月期は売場と仕入を一体化した組織のもと  
 新商品・新サービスの投入、新施設のオープン、新発信・新提案を積極的に推進



株式会社ジョイフル本田組織図 (2015年9月17日付)



注) HC事業部 ホームセンター事業部、GC事業部 ガーデンセンター事業部  
 PC事業部 ペットセンター事業部、EXC事業部 エクステリアセンター事業部

ニーズに合った商品の品揃え強化のため商品本部と営業本部を統合  
 施策実行スピードアップのため経営企画部を新設、開発部は社長直轄に変更



# 新商品 “健康ライフ”



寝具、枕、マットレス

ウォーキングシューズ、  
トレッキングシューズ

健康ライフをサポートする商材の強化  
健康をキーワードに新しいライフスタイルを提案





# 新商品 “リフォーム”



床用・壁用建材



多様なデザインの壁紙

職人・プロ向けに大手メーカーのNB商品の品揃えを付加・拡充、  
オーダー品の受注対応も強化、一般DIY向けにも施行例を展示して販促強化





農産物直売所を2店舗オープン(15年7月瑞穂店(東京都)、16年5月幸手店(埼玉県))  
 新たな商材(農産物、地元産品等)を付加、仕入先の農家へは資材の販売も強化





## ◎車検・タイヤ事業

- ・16年6月期末で連結子会社化
- ・現在6店舗



### ◎当社の車検・タイヤ事業の強み

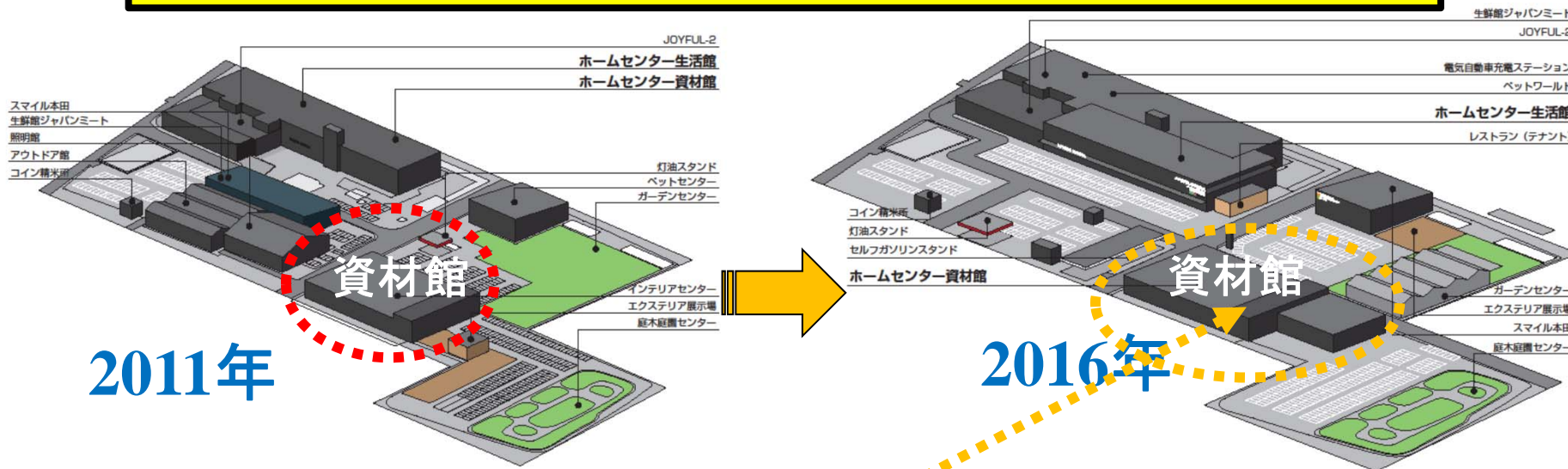
- ・当店へご来店・お買い物のついでに車検整備ができる利便性
- ・指定工場※(千葉ニュータウン店、ニューポートひたちなか店、千代田店、宇都宮店の4店舗は指定工場、瑞穂店、新田店も早期の指定工場化を目指す)

(株)ジョイフル・車検センターを16年6月期の期末で連結子会社化  
2013年3月に1号店をオープン、2016年6月には6号店となる新田店をオープン

※認証資格を持っており、さらに指定工場としての基準を満たしている工場。自社で車検整備ができ、車検の最終テスト(完成検査)を行う資格がある。



# 富里店資材館の増床(16年1月)

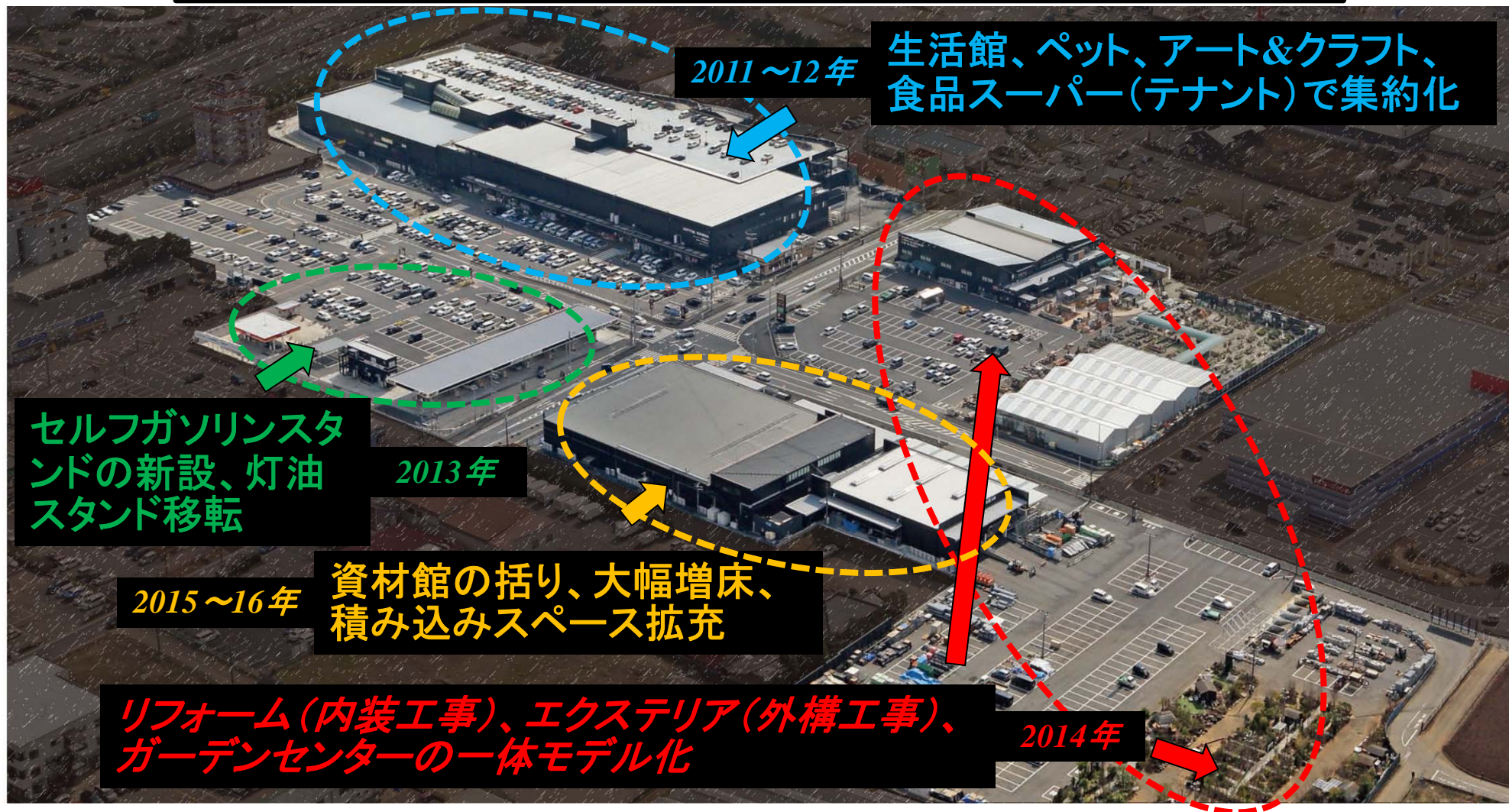


富里店は資材館を増床オープン、資材館の面積約1.7倍に拡大し品揃え強化  
売場わきの屋根下積込み用駐車スペースも拡充し雨天時などの利便性もアップ





## 富里店エリアの全容の変化2011-2016



テーマ毎の括りで集約化、利便性、回遊性大幅アップ  
エリア全体のイベント(協業)など一体感を醸成





## 市原店の増改装況

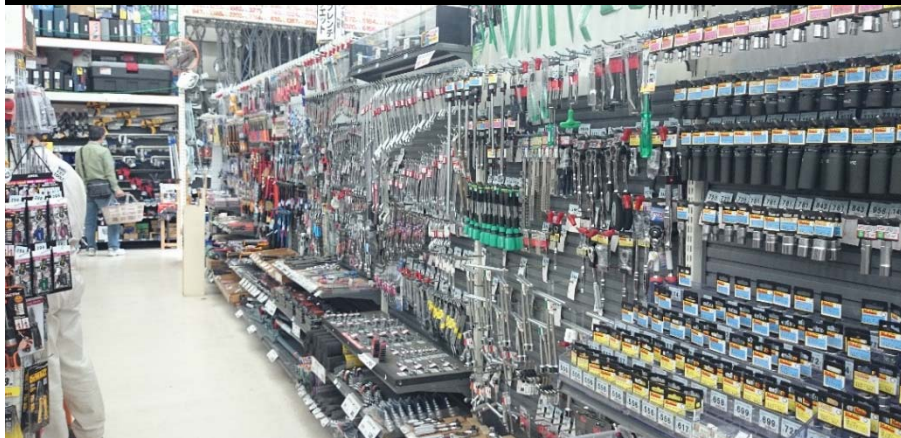
※資材館前の屋根増設



※生活館前の屋根増設



※売場奥の什器高をアップし品揃え拡充



※灯油スタンドを移設



市原店は店頭屋根を増設し利便性向上、また陳列什器高をアップし品揃え拡充  
エリア全体の利便性・回遊性改善のため18年6月期の完成を目指し着々と進行中





## 新サービス “資材館の早朝営業 & トラック貸出”



資材館の早朝営業 8店舗  
(2016年6月現在)



トラック貸出 9店舗  
(2016年6月現在)

新サービスの資材館の早朝営業は8店舗、トラック貸出も9店舗まで拡大  
高い客単価を実現





1. 16/6期・決算内容

2. 17/6期・経営計画

3. 16/6期・取組内容

4. 今後の課題と重点施策



## KAIZEN(改善) × 挑戦

- ・KAIZEN(改善)は、1人ひとりの従業員が問題意識を持って行動すること
- ・**挑戦**は、個の力と組織(チームワーク)力を強くすること

会社・経営が業務KAIZENの環境構築を支援

**企業風土改革の推進！**

新体制のもと新たな企業風土をつくり、定着させる



## 中期経営計画の2年目を迎えて抱えている課題

- ①労働分配率の高止まり
- ②事業(売場)間での相乗効果が不十分
- ③客単価向上も、客数の減少が継続、来店を促す情報発信の不足
- ④新店出店



## 課題を踏まえての重点施策

- 1)労働生産性の向上 ⇒業務プロセス改善効果の更なる追求と新たな施策
- 2)相関の高い事業(売場)間の相乗効果 ⇒リフォーム(内装、外構)関連の売場を  
一体化
- 3)客単価プラス客数の増加 ⇒Tポイントサービスを活用した新たな集客・販促活  
動の展開とDIYを意識した情報発信やイベントの継続実施
- 4)新店計画の具体化 ⇒都市部での用地取得

18年6月期までの3年間の中期経営計画の2年目を迎え、改めて課題を整理  
その克服に向けた4つの重点施策を明確化



## ◎業務プロセス改善効果の更なる追求と新たな施策

### ①16/6期に実施した施策の効果の更なる追求

- ・自動釣銭機の導入、釣銭の残置運用開始による効果の追求  
⇒労働時間削減、売場接客人員増による接客の強化
- ・分析システム導入の効果の追求  
⇒商品部でのデータ作成時間の削減
- ・グループウェア導入の効果の追求  
⇒社内のコミュニケーションの強化と効率化

### ②17/6期に新たに実施する施策

- ・ガーデンセンターEDI、POS導入
- ・ホンダ産業(子会社)のシステムの再構築



社会保険料、時給制社員の時給の上昇など人件費の増加が見込まれる中  
業務プロセス改善による効果を更に追求し、労働生産性の向上につなげていく



## ◎内装リフォームと外構エクステリアの売場の一体化

- ①2020年に**12兆円**まで倍増されると言われる**リフォーム市場**
- ②15/6期に富里店・市原店の2店舗で**2つの売場を一体化**したモデルをつくり、業績へのプラス効果を確認

・さらなる**相乗効果**を生み出すために、**内装リフォーム**(連結子会社のスマイル本田)と**外構エクステリア**(当社のエクステリアセンター事業部)の売場ある全店舗で売場の一体化を推進



富里店、市原店でリフォームの一体化モデルが成功  
次のステップは全店舗で売場を一体化し相乗効果を高める



## ◎Tポイントサービスの活用(9月初旬には全店へ拡大)

(※共通ポイントサービスの導入はホームセンター業界初)

### ①データ分析から新たな施策へ展開

- ・来店顧客像(どこから、誰(性別、年齢)が、どんな頻度で……)の把握  
⇒販促、商品開発、新店舗開発に活用
- ・データ分析によるMD戦略やマーケティング戦略の立案・実施  
⇒品揃え、商品開発、売場やネット販売での提案力の向上に活用  
⇒ジョイフル本田各店舗のエリア(敷地内)での買い回り促進によるグループシナジー効果の向上に寄与

### ②導入により期待される効果

- i.顧客囲い込み ii.優良顧客化 iii.新規顧客獲得 iv.相互送客

顧客を知り、顧客とのより強い関係性を築くために、様々なアプローチで仕掛ける客単価を向上させる施策のほか、新規顧客獲得のツールとして集客増につなげる





当社クレジットカード  
特典拡充(15年9月～)

JOYFUL HONDA

個人事業主、農家のみならず  
**朗報です!**

年間利用金額  
**50万円** ごとに  
ジョイフルホンダギフトカード  
**10,000円** 進呈いたします!

なんと! 最大還元率 **3%**

**カード会員募集中!**  
詳しくは、お近くのサービスカウンターまで

**新サービス**  
自社クレジット  
カード  
×  
Tポイント  
サービス

Tポイントサービス開始  
(16年6月29日～)

**T-POINT**  
貯まる! 使える!

当店のスタートは  
**6月29日 水曜日**

Tカードをご精算時にご提示ください!

貯まる **200円(税抜)につき 1ポイント**  
使える **1ポイント=1円** (※1ポイント単位でご利用いただけます。)

▶Tカードをお持ちでないお客様はサービスカウンターにてお渡ししております。  
※一部対象外となる店舗・商品・サービスがございます。

10/31までに  
Tサイト(Tポイント)・Tカード利用で  
当店のTカードへご入会の際は  
**T50** ポイント  
もれなくプレゼント!

当店でTカード入会受付中!

Tサイト(Tポイント/Tカード)でのご登録  
※携帯電話・スマートフォンから  
ご利用いただけます。

店頭でのご登録  
※ジョイフルホンダサービスカウンターに  
お越しください。  
※申請書記入後、ポイントをご利用  
いただけるまでご利用ができません。

JOYFUL HONDA  
HOME CENTER

**JOYFUL HONDA**

当社クレジットカードにプロ・農家向けボリュームディスカウント特典を付加(15年9月)  
Tポイントサービスも16年6月から一部店舗で開始し、9月初旬目途に全店導入予定





**フリーマガジン(季刊)発行開始**



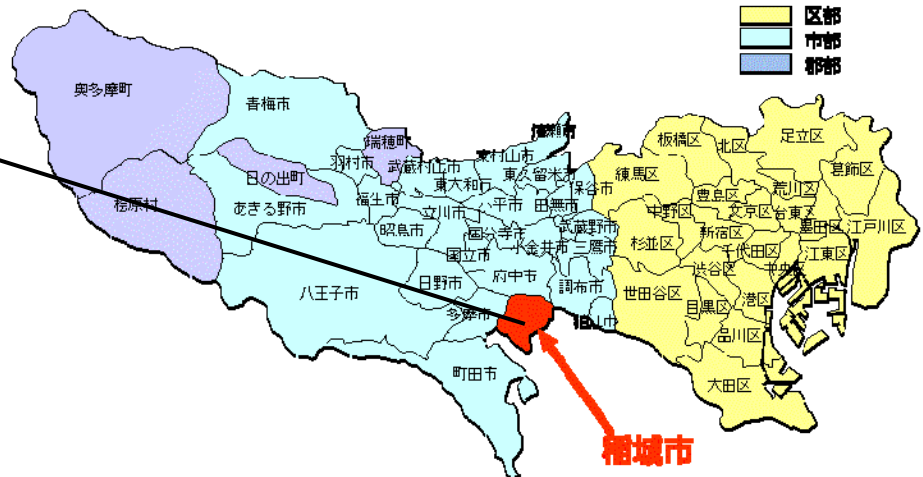
フリーマガジン「えんじょいふる」(季刊)を16年春号より創刊し、店舗で無料配布  
ジョイコミュのイベントを継続実施し、DIYならジョイフル本田という認知度向上



## 東京都稲城市に取得した事業用地の概要

- ・充実した商圈規模  
(運転時間30分圏内に約166万人、瑞穂店は同圏内に約80万人)
- ・敷地面積 約57,418㎡
- ・想定する店舗規模は大型店  
(売場面積3万㎡以上)
- ・2021年以降の開業予定

・中期経営計画期間中の新店出店



東京都稲城市に事業用地を取得, 2021年を目途に大型店の開業を目指す  
18年6月期までの中期経営計画期間中に開業を目指す店舗用地は鋭意交渉中





### 本資料についてのご注意

本資料に記載されている将来に関する見通しは、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、不確実性やリスクを含んでおります。したがって、実際の結果は様々な要因によって見通しと異なる可能性があります。ご了承ください。

# JOYFUL HONDA

お問い合わせ先 広報・IR部



金額:百万円

中期経営計画 業績目標	2015年6月期		2016年6月期		2017年6月期		2018年6月期		
	実績	(売上高 比率)	実績	(売上高 比率)	予想	(売上高 比率)	予想	(売上高 比率)	(15/6期 比)
売上高	162,351	(100.0%)	158,737	(100.0%)	163,200	(100.0%)	172,300	(100.0%)	106.1%
営業利益	6,788	(4.2%)	7,706	(4.9%)	8,370	(5.1%)	10,280	(6.0%)	151.4%
経常利益	8,070	(5.0%)	8,946	(5.6%)	9,550	(5.9%)	11,430	(6.6%)	141.6%
当期純利益	4,560	(2.8%)	5,453	(3.4%)	6,200	(3.8%)	7,500	(4.4%)	164.4%
期末店舗数	15		15		15		16		

※中期経営計画期間:2016年6月期~2018年6月期

2018年6月期中に新店1店舗の出店と  
継続的な利益率の改善を推進