



ジョイフル本田、上場来最高益を更新 MD施策強化やオペレーション合理化が奏功、7期連続増配も予定

株式会社ジョイフル本田 2021年6月期第2四半期決算説明



株式会社ジョイフル本田

3191・東証1部・小売業

フォロー

2021年2月5日に行われた、株式会社ジョイフル本田2021年6月期第2四半期決算説明の内容を書き起こしでお伝えします。

スピーカー

株式会社ジョイフル本田 代表取締役 社長執行役員 細谷武俊 氏

提供

株式会社ジョイフル本田

企業ホームページ

<https://www.joyfulhonda.com/>

2021年6月期第2四半期決算説明

新型コロナウイルスに感染し、お亡くなりになられた方々のご冥福をお祈りいたしますとともに、ご遺族の皆さまに謹んでお悔やみ申し上げます。

また、罹患されている方々が、一日も早く回復されますよう心よりお祈りを申し上げます。

さらに、医療従事者・行政当局をはじめとする感染症拡大抑止にご尽力されている皆さまに、深く感謝申し上げます。

細谷武俊氏：株式会社ジョイフル本田、代表取締役社長執行役員の細谷武俊でございます。これから、2021年6月期第2四半期の決算についてご説明します。

決算の説明に先立ち、新型コロナウイルスに感染し、お亡くなりになられた方々のご冥福をお祈りしますとともに、ご遺族のみなさまに謹んでお悔やみ申し上げます。また、罹患されている方々が、一日も早く回復されますよう心よりお祈りを申し上げます。

さらに、医療従事者・行政当局をはじめとする感染症拡大抑止にご尽力されているみなさまに、深く感謝申し上げます。

実質比較ベースによる業績比較

実質比較ベースによる業績比較

- 20/6期4Qにグループ内組織再編とガソリン・灯油事業の譲渡を実施
- 3期分を同じ業績範囲で比較するため、赤線枠内の実質比較ベースを用いる

業績比較	19/6期	20/6期	21/6期
ジョイフル本田 (当社)	ガソリン・灯油 部門あり	ガソリン・灯油 部門あり	ガソリン・灯油 部門なし
リフォーム (当社リフォーム事業部)	①	②	③
アート・クラフト (当社アート・クラフト事業部)			
車検・整備・タイヤ(非連結子会社) (株)ジョイフル車検・タイヤセンター			
スポーツクラブ(非連結子会社) (株)ジョイフルアスレティッククラブ			

※上記①②は、決算短信上の数値とは異なる、一方、③は決算短信上の数値と一致

それでは、上期決算内容についてご説明します。当社は前年度第4四半期に、グループ内組織再編を実施しました。今回は実質的な比較ができるように、過去2期分の決算数値を今期と同じベースで算出しています。

本日の決算説明は、赤枠線で囲った実質比較ベースを使用しています。なお、3期分の業績については、今期のみ事業譲渡したガソリン・灯油を含んでいない点をご留意ください。

21/6期上期決算のポイント

21/6期上期決算のポイント

1) 上期の上場来最高益

- 特需(消費増税、台風)がなかった19/6期比で約4割の営業増益

2) 売上高総利益率の改善

- 戦略的商品ミックス(住まいと生活)推進
- コロナ関連(感染対策&在宅)需要への積極対応
- マーチャンダイジング(MD)施策強化

3) オペレーション合理化が奏功

- 新たな営業スタイル(時短営業、販促手法進化)
- IT活用で業務効率化推進
- 本部管理機能の統合・スリム化推進

上期決算のポイントについてご説明します。上半期においては、おかげさまをもちましてすべての利益で上場以来の最高益を更新しました。主たる要因としては、マーチャンダイジング施策の強化により売上高総利益率が改善したことと、オペレーション合理化が奏功し販管費の削減を継続していることが挙げられます。

上期決算の3期推移(損益計算書)

上期決算の3期推移(損益計算書)

- 増益継続、前期の特需(増税、台風)から「コロナ下の新たな必需」を取り込む
- 住宅リフォームのニーズ高まるも、工事先送りで減収(リフォーム▲13億円)

※コメント欄に記載の金額(億円)は、千万円単位を四捨五入、以下の頁も同じ。 単位:百万円、%、()内は売上高比率

業績比較	①	②	③	19/6期比		20/6期比	
	19/6期	20/6期	21/6期	金額	%	金額	%
売上高	73,469 (100.0%)	74,548 (100.0%)	67,140 (100.0%)	▲6,328	91.4%	▲7,408	90.1%
売上総利益	19,968 (27.2%)	20,802 (27.9%)	20,868 (31.1%)	+900	104.5%	+66	100.3%
営業収入	2,672 (3.6%)	2,687 (3.6%)	2,669 (4.0%)	▲2	99.9%	▲17	99.3%
営業総利益	22,640 (30.8%)	23,489 (31.5%)	23,538 (35.1%)	+898	104.0%	+49	100.2%
販管費	18,458 (25.1%)	17,930 (24.1%)	17,801 (26.5%)	▲657	96.4%	▲128	99.3%
営業利益	4,181 (5.7%)	5,558 (7.5%)	5,736 (8.5%)	+1,555	137.2%	+178	103.2%
経常利益	4,841 (6.6%)	6,073 (8.1%)	6,238 (9.3%)	+1,397	128.9%	+165	102.7%
四半期純利益	1,491 (2.0%)	3,756 (5.0%)	4,047 (6.0%)	+2,556	271.4%	+290	107.7%
売上高 (G・灯油除く)	66,962	68,694	67,140	+178	100.3%	▲1,554	97.7%

業績の3期推移です。前年度は一過性の特需対応が中心でした。今期は「コロナ下で起こった新しい必需」への全対応を積極的に図っています。

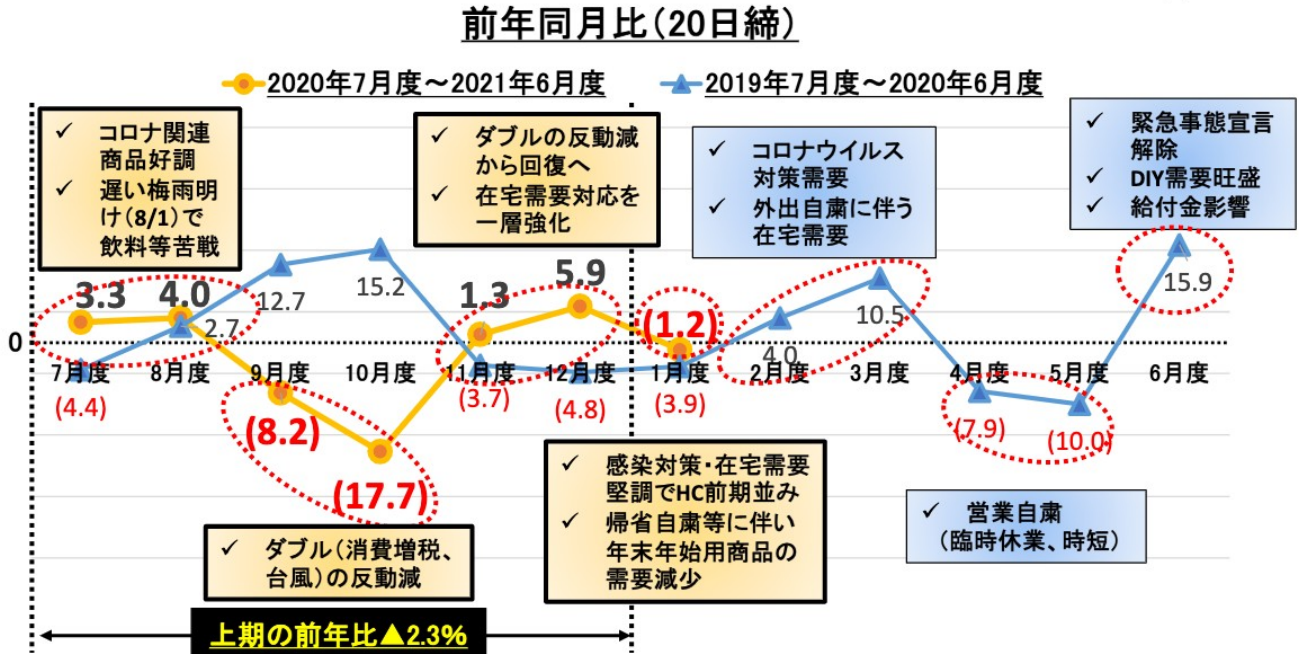
売上高総利益率は31.1パーセントと、2019年6月期比で約4パーセントほど改善し、販管費も4パーセント近く削減しました。その結果、営業利益は57億円で、同じく2019年6月期比で約16億円の増益となり、最高益となりました。経常利益62億円、純利益40億円についても同様に最高益です。

売上高月次推移(全店、ガソリン・灯油除く)

売上高月次推移(全店、ガソリン・灯油除く)

- 上期はコロナ関連商品が一貫して好調継続
- ダブルの反動減から直近では回復基調

単位: %



※公表のとおり、2020年3月度までは5社連結ベース、それ以降は実質比較ベースの前年同月比

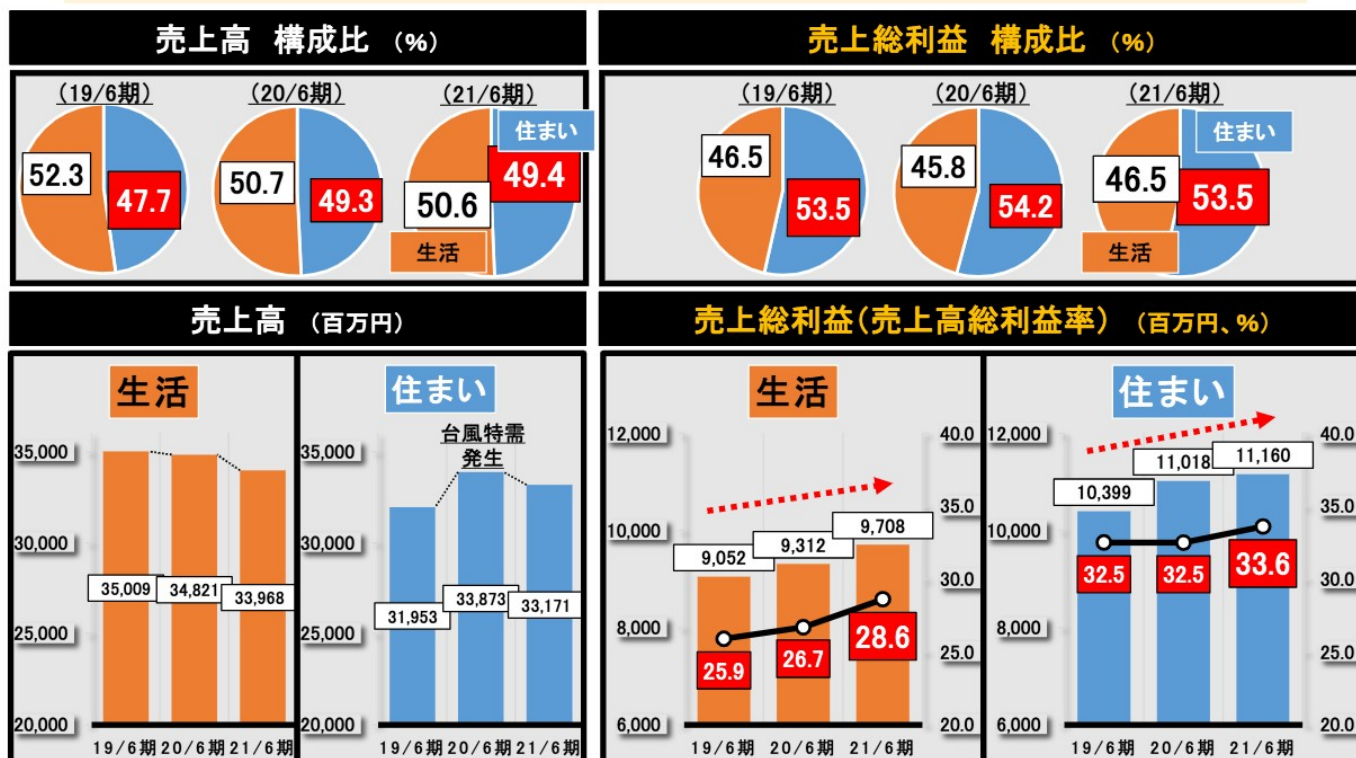
※今期も営業時間の1時間短縮は継続(単純時間換算で1ヶ月あたり▲約3日分)、一部店舗では資材館の早朝営業を再開

ガソリン・灯油を除く月次売上高の前年同月比推移は、黄色の折れ線のとおり、半年間で上下しました。コロナ関連商品は一貫して強い需要に支えられています。また、直近ではダブルの反動減から回復基調となっています。

商品分野別売上高&売上総利益(ガソリン・灯油除く、上期)

商品分野別売上高 & 売上総利益(ガソリン・灯油除く、上期)

- 戦略的商品ミックスを推進、利益率の高い住まいの分野が増益に寄与
- 「コロナ下での新たな必需」に対応して積極的に高付加価値商品を投入



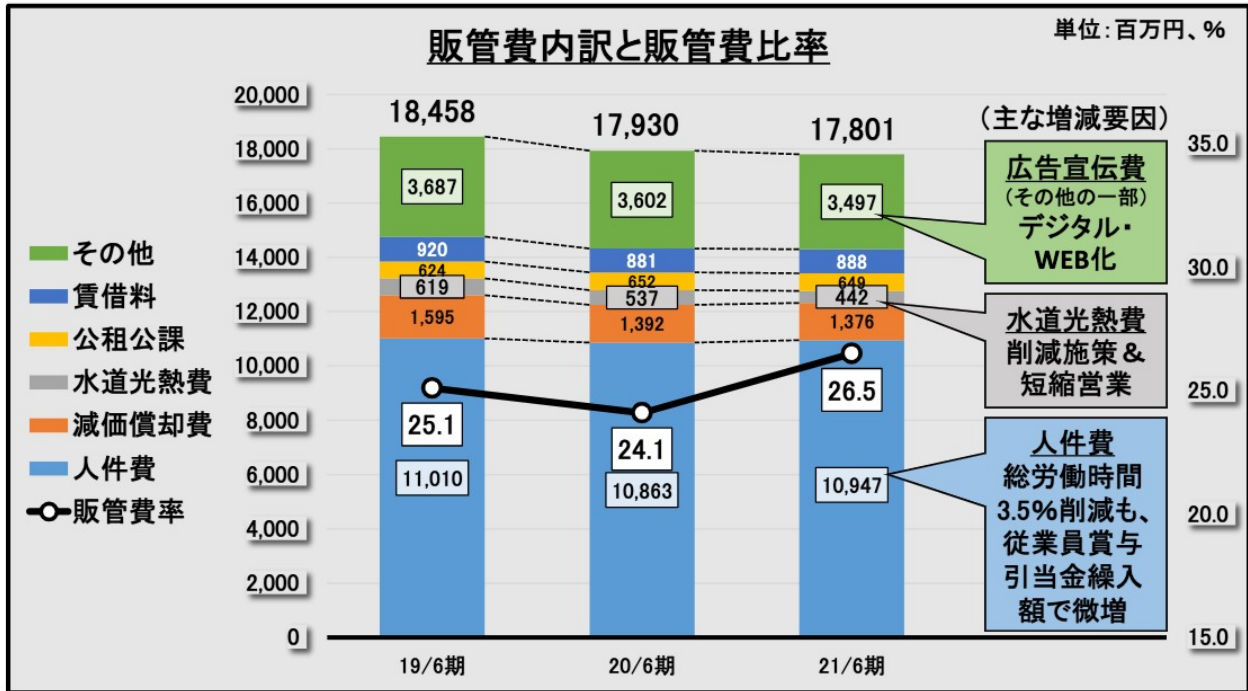
ガソリン・灯油を除く商品分野別売上高と売上総利益についてご説明します。戦略的商品ミックスを推進した結果、スライド上段の円グラフで示したように、利益率の高い住まいの分野が増益に寄与しました。

また、「コロナ下で起こった新しい必需」に素早く対応した結果、スライド下段のグラフのとおり、住まいと生活の両分野で粗利益はその率・額ともに改善しました。なお、この詳細については、付属資料でご確認をお願いします。

販管費(上期)

販管費(上期)

- コロナを契機に見直した営業スタイル下で削減すべきコストを明確化
- 広告宣伝費はデジタルシフト加速、総労働時間は業務効率化推進で削減継続



※設備投資及び減価償却費(通期予想含む)、キャッシュフローは29頁に掲載

販売費及び一般管理費は、新型コロナウイルスを契機に導入した新しいワークスタイルにより、コスト削減を実行した成果が出ました。DXによるマーケティングやオペレーションコストの適正化と業務効率化が、広告宣伝費や総労働時間の削減に奏功しています。

なお、設備投資及び減価償却費、キャッシュフロー、貸借対照表のご説明は割愛しますが、付属資料をご確認いただければ幸いです。

業績予想(下期)

業績予想(下期)

- ▶ ガソリン・灯油を除く売上高は前期並み、コロナ関連需要は継続と予想
- ▶ 売上高総利益率は上期並み、販売手数料増で営業収入増加、コスト削減継続

単位:百万円、%、()内は売上高比率

下期 (実質比較ベース)	19/6期 実績	20/6期 実績	21/6期 予想	19/6期比		20/6期比	
				金額	%	金額	%
売上高	71,814 (100.0%)	70,150 (100.0%)	65,059 (100.0%)	▲6,755	90.6%	▲5,090	92.7%
売上総利益	19,953 (27.8%)	20,544 (29.3%)	20,231 (31.1%)	+277	101.4%	▲313	98.5%
営業収入	2,710 (3.8%)	2,554 (3.6%)	2,730 (4.2%)	+19	100.7%	+175	106.9%
営業総利益	22,664 (31.6%)	23,099 (32.9%)	22,961 (35.3%)	+297	101.3%	▲138	99.4%
販管費	18,481 (25.7%)	18,881 (26.9%)	17,698 (27.2%)	▲783	95.8%	▲1,183	93.7%
営業利益	4,182 (5.8%)	4,218 (6.0%)	5,263 (8.1%)	+1,080	125.8%	+1,045	124.8%
経常利益	4,826 (6.7%)	4,834 (6.9%)	5,661 (8.7%)	+834	117.3%	+826	117.1%
四半期純利益	3,307 (4.6%)	※1 7,239 (10.3%)	3,852 (5.9%)	+544	116.5%	▲3,386	53.2%
売上高 (G・灯油除く)	64,707	65,185	65,059	+352	100.5%	▲126	99.8%

※1 前期の四半期純利益には特殊要因(抱合せ株式消滅差益等)を含む。

続いて、通期業績予想と配当予想についてご説明します。通期予想は、上期実績と下期予想の合計です。

まず下期予想についてご説明します。下期の売上高は前期並みを予想しており、コロナ関連需要は継続して発生するものとの前提を置きました。売上高総利益率は上期並み、営業収入は販売手数料の増加により増加します。コスト抑制は上期同様に継続していきます。

業績予想(通期)

業績予想(通期)

- 営業利益(110億円)、経常利益(119億円)ともに上場来最高益を見込む
- ガソリン・灯油を除く売上高は上期のマイナス分(16億円)を持ち越し

単位:百万円、%、()内は売上高比率

通期 (実質比較ベース)	19/6期 実績	20/6期 実績	21/6期 予想	19/6期比		20/6期比	
				金額	%	金額	%
売上高	145,284 (100.0%)	144,698 (100.0%)	132,200 (100.0%)	▲13,084	91.0%	▲12,498	91.4%
売上総利益	39,921 (27.5%)	41,346 (28.6%)	41,100 (31.1%)	+1,178	103.0%	▲246	99.4%
営業収入	5,382 (3.7%)	5,241 (3.6%)	5,400 (4.1%)	+17	100.3%	+158	103.0%
営業総利益	45,304 (31.2%)	46,588 (32.2%)	46,500 (35.2%)	+1,195	102.6%	▲88	99.8%
販管費	36,940 (25.4%)	36,811 (25.4%)	35,500 (26.9%)	▲1,440	96.1%	▲1,311	96.4%
営業利益	8,364 (5.8%)	9,776 (6.8%)	11,000 (8.3%)	+2,635	131.5%	+1,223	112.5%
経常利益	9,668 (6.7%)	10,908 (7.5%)	11,900 (9.0%)	+2,231	123.1%	+991	109.1%
当期純利益	4,799 (3.3%)	10,996 (7.6%)	7,900 (6.0%)	+3,100	164.6%	▲3,096	71.8%
売上高 (ガソリン・灯油を除く)	131,669	133,880	132,200	+530	100.4%	▲1,680	98.7%

こちらは通期の業績予想です。ボトムラインは、営業利益110億円、経常利益119億円と、上場来過去最高益を見込んでいます。

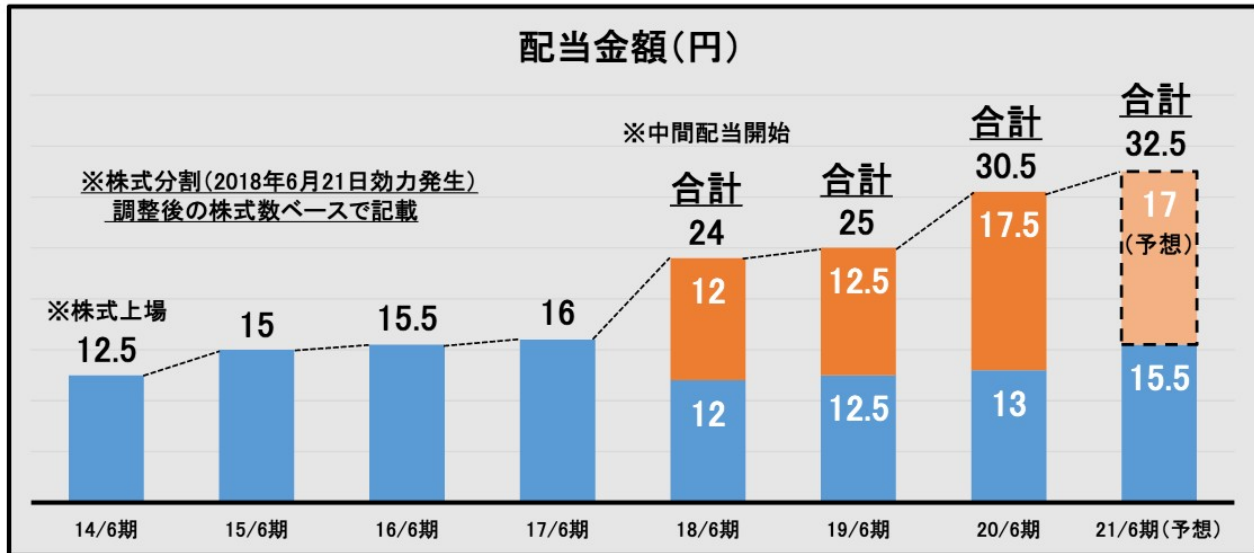
配当予想

配当予想

- 中間配当(決定額15.5円)と期末配当(予想額17円)で年間合計額32.5円
- 上場来7期連続増配を予定

【配当方針と配当水準】

株主資本に応じた株主への安定した利益還元を継続的に行うことを基本方針とし、DOE(株主資本配当率)2%を目安に利益還元の維持・向上に努める



次に配当です。DOE(株主資本配当率)2パーセントを目安とした当社方針に基づき、今回の中間配当を15円50銭に決定し、期末配当予想の17円と合わせ、年間合計で32円50銭とします。前期比で年間2円のプラス、上場来7期連続での増配を予定しています。

21/6期の基本方針

21/6期の基本方針

「エッセンシャルワークを、全ての人が支える」

➤ お客様に集中できる環境の整備

- ✓ 店舗組織統一、人員稼働計画整備、オペレーション改革

➤ 社員の成長を支える仕組みづくり

- ✓ キャリア形成と専門的スキルの向上に資する教育の充実

➤ 新人事制度の整備

- ✓ 年功的な処遇からの脱却、役割と連動した公平性の高い処遇へ

現場従業員を支える体制と制度の整備充実を図る

続いて、今期重点方針と実行施策について、現在の進捗状況をご説明します。今期の基本方針は、「エッセンシャルワークを、全ての人が支える」です。お客さまに集中できる売場環境の整備、社員のキャリア形成と成長を支える仕組みづくり、そして、役割と連動した公平性の高い新人事制度の整備を進めてきました。

当社にとって最も重要なお客さまとの接点で活動している現場の従業員全員を全役職員で支えていく体制、そして、そのための社内制度の整備と充実を図っていくことを社内外にお約束します。

21/6期の重点方針と実行施策

21/6期の重点方針と実行施策

コロナ下や自然災害が頻発する中においても
「収益構造改革」を断行し、
将来の成長に資する「投資」を推進する

3つの大きな柱

1)マーチャンダイジングの強化

2)コストコントロールの最適化

3)新店と既存店への積極投資

このスライドは、昨年8月の説明会でもご案内した今期の重点方針と実行施策です。重点方針は、コロナ下や自然災害が頻発する中においても、収益構造改革を断行し、将来の成長に資する投資を力強く推進することです。

実行施策の3つの大きな柱として、「1. マーチャンダイジングの強化」「2. コストコントロールの最適化」「3. 新店と既存店への積極投資」があります。これから項目ごとに詳しくご説明します。

1)マーチャンダイジングの強化 1/4

1)マーチャンドライジングの強化 1/4

潜在マーケットの開拓・深耕を具体化



まず、「マーチャンドライジングの強化」についてお話しします。今回のコロナ下では、今までにない「新しい必需」が起きました。当社は、今まで長年にわたりご愛顧いただいたお客さまに引き続きお応えするとともに、中長期的視点での新規顧客の開拓や潜在市場の発掘等にチャレンジしていきます。

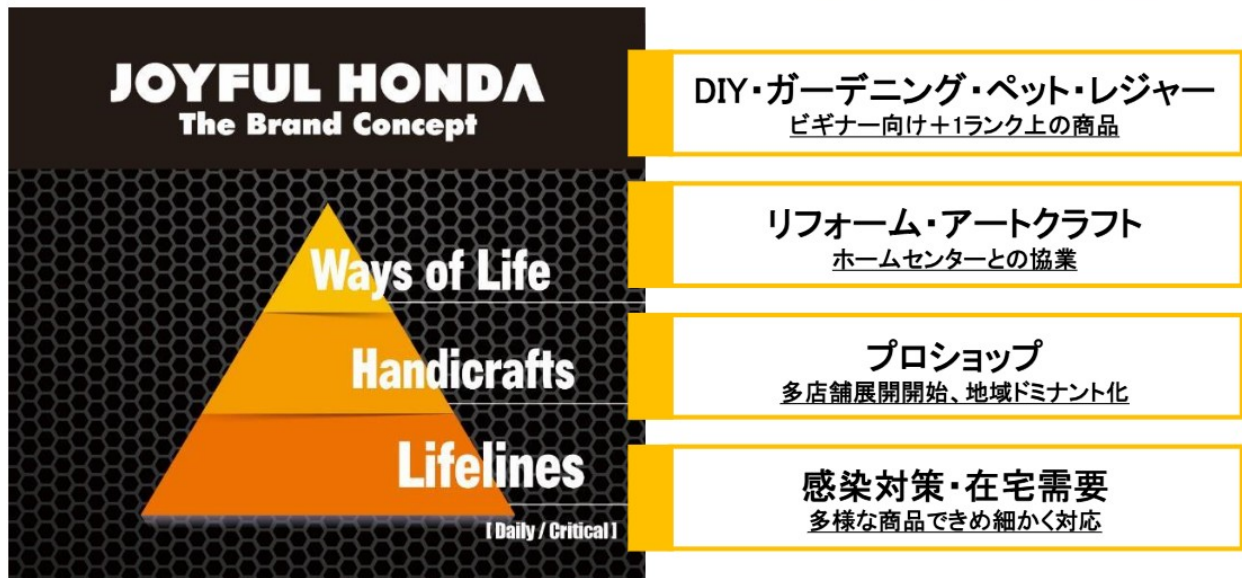
公衆衛生に資する商品の拡充はもとより、DIYやガーデニング、ペットやレジャーなどで増加しているエントリー客層の開拓と定着化、また、住宅リフォームやアートクラフト等趣味の分野への積極拡大、さらには多店舗展開を推進中のプロショップを起点としたB2Bマーケットへの進出など、従来の強みをさらに際立たせる具体的戦略を進めていきます。

今お伝えした分野は、自力での成長に加えて、M&Aや資本業務提携等のアライアンス戦略も合わせながら迅速かつ柔軟に対応し、唯一無二の「国内No.1の暮らしと住まいのイノベーター」企業への道を、みなさまとともに歩いていく所存です。

1)マーチャンドライジングの強化 2/4

1) マーチャンダイジングの強化 2/4

ブランドコンセプトに基づく商品・提案の拡充



新たな価値観(制約のある中でも生活を豊かにしたいという想い)
に応えるワンランク上の商品と提案型売場の拡充を推進

お客様の成功体験とステップアップを継続的にサポート

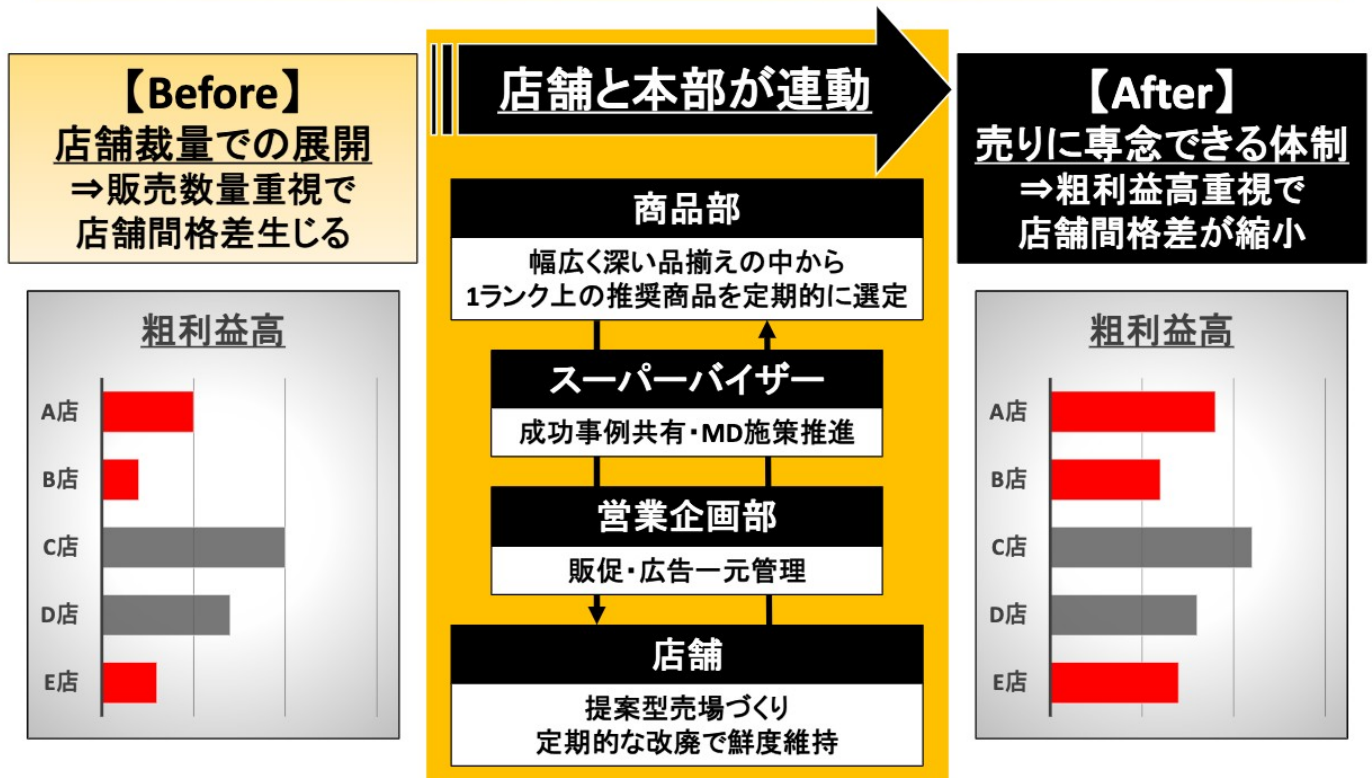
先ほどお話しした「新しい必需」は、コロナ下の前に打ち立てた、当社の「新たな価値観」、ジョイフル本田ブランドコンセプトともきわめて強く関連付けられます。

当社の3つの競争優位性である「Lifelines」「Handicrafts」「Ways of Life」というテーマに基づいて、生活を彩るアイデアや創作意欲をかき立てるさまざまな提案を、みなさまにお届けできるような企業をこれからも目指していきます。

1) マーチャンダイジングの強化 3/4

1)マーチャндаイジグの強化 3/4

MD施策の実行力強化で利益を底上げ



マーチャндаイジグの実行力強化のために、期初に整備した体制も利益の底上げに貢献しています。新たに設置したスーパーバイザーが店舗を定期的に訪れて、店舗と本部との橋渡し役として機能しはじめました。

商品本部は、幅広く深い品揃えの中から、特にワンランク上のおすすめ商品を効果的に選定し、お客さまの新たな発見が可能となる「おもしろいお店づくり」を支えています。

1)マーチャндаイジグの強化 4/4

2)コストコントロールの最適化 1/2

オペレーション改革で接客重視の環境整備

IT活用等による店舗業務の効率化施策

➤ 売場業務

- ✓ 業務用スマホ導入
- ✓ 商品マスター適正化
- ✓ 棚割リシステム導入

➤ 販促業務

- ✓ 本部一括管理
- ✓ 紙からデジタル・WEBへ
- ✓ デジタルサイネージ全店導入

➤ レジ業務

- ✓ レジの統合集約化
- ✓ 非接触も意識した作業改善

➤ 人員計画と教育

- ✓ 動画マニュアル導入
- ✓ 人員稼働計画の適正化

接客に集中できる体制へ

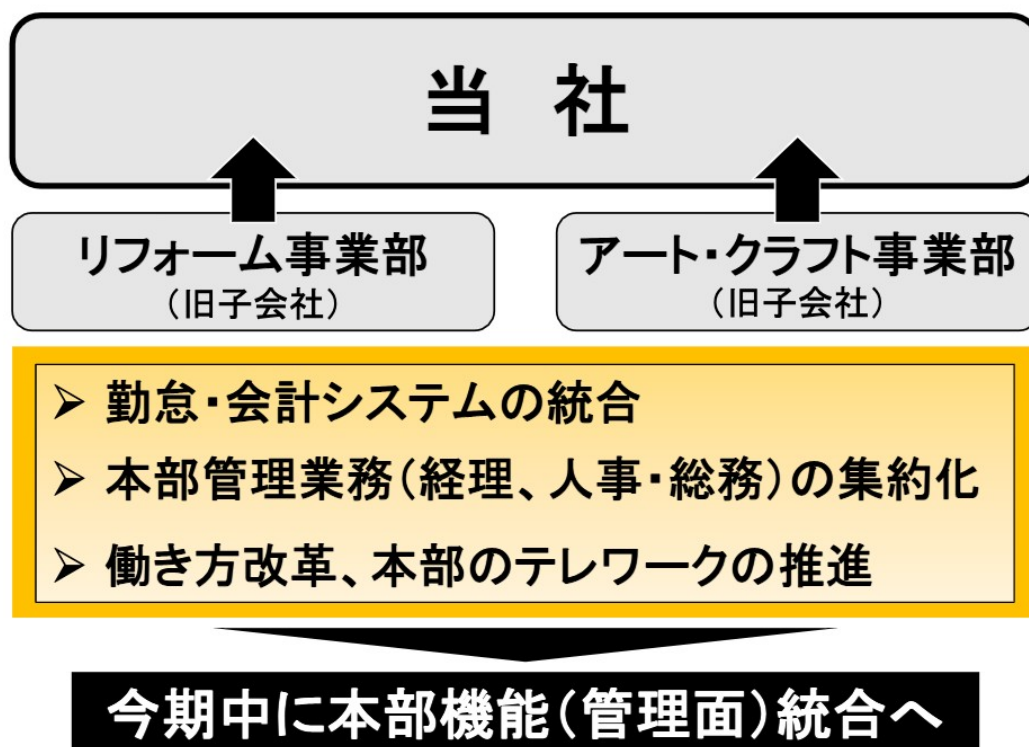
続いて、実行施策2つ目の柱である「コストコントロールの最適化」についてご説明します。現在、さまざまなオペレーション改革で接客に集中できる売場環境の整備を進めています。

具体的には、業務用スマートフォンの導入、POSレジの統合集約化、人員稼働計画の適正化・効率化、動画マニュアルを活用した社員教育など、現場従業員を支える取り組みを多面的に進めています。

2)コストコントロールの最適化 2/2

2)コストコントロールの最適化 2/2

できる限り小さな本社の確立を目指す



コスト管理の2点目としては、「できる限り小さな本社の確立」を目指し、今期中を目途に前期に吸収合併した旧子会社2社との本部機能の統合を進めています。来年度には、直接人員と間接人員のバランスを最適化させる実行計画に着手する予定です。環境の激変にも負けない、機動的で柔軟な組織、ベンチャー気質を再度取り戻せるような企業に生まれ変わっていくことに主眼を置いています。

3)新店と既存店への積極投資

3) 新店と既存店への積極投資

- 大型店とプロショップで地域ドミナント化
- 既存店改装による「個店経営×標準化」の推進



続いて、実行施策の3つ目の柱、「新店と既存店への積極投資」です。まず、プロショップの出店としては、この3月に千葉県柏市に3号店を出店します。既存2店舗は、もとより当社の販売シェアが高い千葉県下に出店しており、業績は好調に推移しています。大型総合店舗とのシナジーを仕入・販売両方向から実現していきます。

既存店については、先般、大規模改装を行った茨城県のニューポートひたちなか店の効果検証を実施しました。それをもとにニューポートひたちなか店の継続的売り場改善を進めるとともに、この春に大型店である東京都の瑞穂店、群馬県の千代田店でもレイアウトとゾーニングの最適化を狙ったグルーピング再編成を実行する予定です。

ESGの取り組み 1/2

ESG の取り組み 1/2

生涯フィットネスを通じた地域社会への貢献



THINK FITNESS
Serious Fitness Company

1986年創業
99店舗を展開



ジョイフルアスレティッククラブ
JOYFUL ATHLETIC CLUB

1985年創業
4店舗を展開



当社保有の株式会社ジョイフルアスレティッククラブ(非連結子会社)の株式67%を株式会社THINKフィットネスに譲渡予定(2月2日公表)
⇒地域に貢献するフィットネスクラブとしてシナジー創出を目指す

※各企業の店舗数にはFC(フランチャイズ)の店舗を含む。

最後になりますが、ESGの新たな取り組みについて2つご紹介します。まず、当社の非連結子会社ジョイフルアスレティッククラブについて、2月2日に公表のとおり、当社の保有する株式67パーセントを株式会社THINKフィットネスへ譲渡する予定です。

1980年代半ばにほぼ同時期に創業した2社になりますが、これまで培ったノウハウを共有し、このコロナ下でも決して衰えることのないトレーニングやコンディショニングへの情熱にお応えできる、国内トップクラスのフィットネスクラブとして、地域のみなさまの健康づくりの一助となるべく取り組んでいきます。

ESGの取り組み 2/2

譲渡会を通じて犬猫保護団体の活動を支援



※ペットクローバー東大宮店(ペット単独店)での譲渡会の様子



※瑞穂店での譲渡会の様子

当社は、保護犬・保護猫との出会いの場づくりに豊富な実績を持つ一般社団法人RENSA、ペット保険のSBIプリズム少額短期保険株式会社とともに、保護犬猫の譲渡会の活動支援を始めました。



具体的な支援内容は、譲渡会を開催する場所(当社店舗施設)の提供や開催の告知、当日の運営補助などです。

様々な理由で飼い主にめぐりあえない不幸なワンちゃん、猫ちゃんを1頭でも減らすことを願って、当社はこれからも犬猫保護活動に協力してまいります。



※上記2枚の写真はイメージです。

地域社会への貢献活動にも注力

続いて、ペットセンターを運営する当社では、この度、譲渡会を通じて犬猫保護団体の活動支援を開始しました。コロナ下でペットを新たに飼うお客さまが増えている中で、当社は、地域社会への貢献活動を継続して進めていく方針です。

なお、付属資料につきましては、弊社ホームページのIR情報（決算説明会資料）に掲載の「決算説明資料（2021年6月期第2四半期）」をご覧ください。以上で、私からのご説明を終了します。貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。

Occurred on 2021-02-05, Published at 2021-02-08 15:30 ←

企業をフォローして通知を受け取る

株式会社ジョイフル本田

3191・東証1部・小売業

フォロー

関連タグ

#決算説明会

参照リンク

 IR資料

www.joyfulhonda.info



ログミーファイナンスとは

ログ掲載のご案内

利用規約

プライバシーポリシー

お問い合わせ

採用情報

運営会社



Copyright © logmi All Rights Reserved.