

**JOYFUL HONDA**

2019年6月期  
第2四半期  
決算説明会資料

株式会社 Joyful 本田  
2019年2月6日

※ニューポートひたちなか店  
(茨城県ひたちなか市)

## 将来の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、2019年2月1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がある点を確認された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましては、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. 19/6期 上期決算内容
2. 19/6期 通期業績予想
3. 構造変革の進捗状況と今後

# 上期決算のポイント（19/6期上期、対予想）

- ・（売上高）既存店（千葉店を除く）ベースではほぼ予想通り、**未達の最大の原因は千葉店の差異**
- ・（営業利益）販管費は予想以上に削減も、売上高の計画差異による売上総利益高のマイナスが響き未達
- ・（四半期純利益）前期に建て替えた**千葉店の減損損失を計上**

単位：百万円、%

	19/6期 上期実績 (売上高比率)	予想比		通期予想 進捗率 %	前期比		要因分析
		金額	%		金額	%	
売上高	74,892 (100.0%)	▲1,477	98.1%	49.2%	197	100.3%	(予想未達の主な要因) ・千葉店の計画差異が最大の原因 ・天候不順（猛暑、暖冬） ・競争激化
営業利益	4,190 (5.6%)	▲137	96.8%	49.9%	27	100.7%	(予想未達の主な要因) ・売上総利益率は27.5%と予想通りも、 売上高の未達により、売上総利益高は ▲4億15百万円 ・販管費▲2億93百万円と抑制
経常利益	4,863 (6.5%)	30	100.6%	52.2%	406	109.1%	(ほぼ予想通りであった主な要因) ・雑収入、受取利息、持分法による投資利益等の営業外収益が予想以上に増加
四半期純利益	1,504 (2.0%)	▲1,456	50.8%	25.9%	▲1,283	54.0%	(予想未達の主な要因) ・千葉店は、前期に建て替えを実施（8ヶ月間の仮店舗での営業⇒2ヶ月間の一時休業⇒2ヶ月間の通常営業）。 <b>今期上期は計画に対して大幅な未達</b> 。固定資産の減損に係る会計基準に基づき減損損失を計上（▲24億72百万円）

※金額：百万円未満切り捨て、%：小数点以下第2位四捨五入

# 連結損益（19/6期上期、対前期）

- ・（減収に歯止めかかる）①強化分野である**住まいの分野の堅調さ**（猛暑の影響で大きく落ち込んだガーデンライフを除く）、②前期比で**単価の上昇したガソリン・灯油**、③**フル稼働となった千葉店**、等が主に寄与
- ・（営業微増益）売上総利益率が+0.5ptで売上総利益高は増加、営業収入の増加と合わせ販管費の増加を吸収
- ・（四半期純利益は大幅減益）経常利益は増益も、千葉店の減損損失の計上で最終損益は大きくマイナス

単位：百万円、%

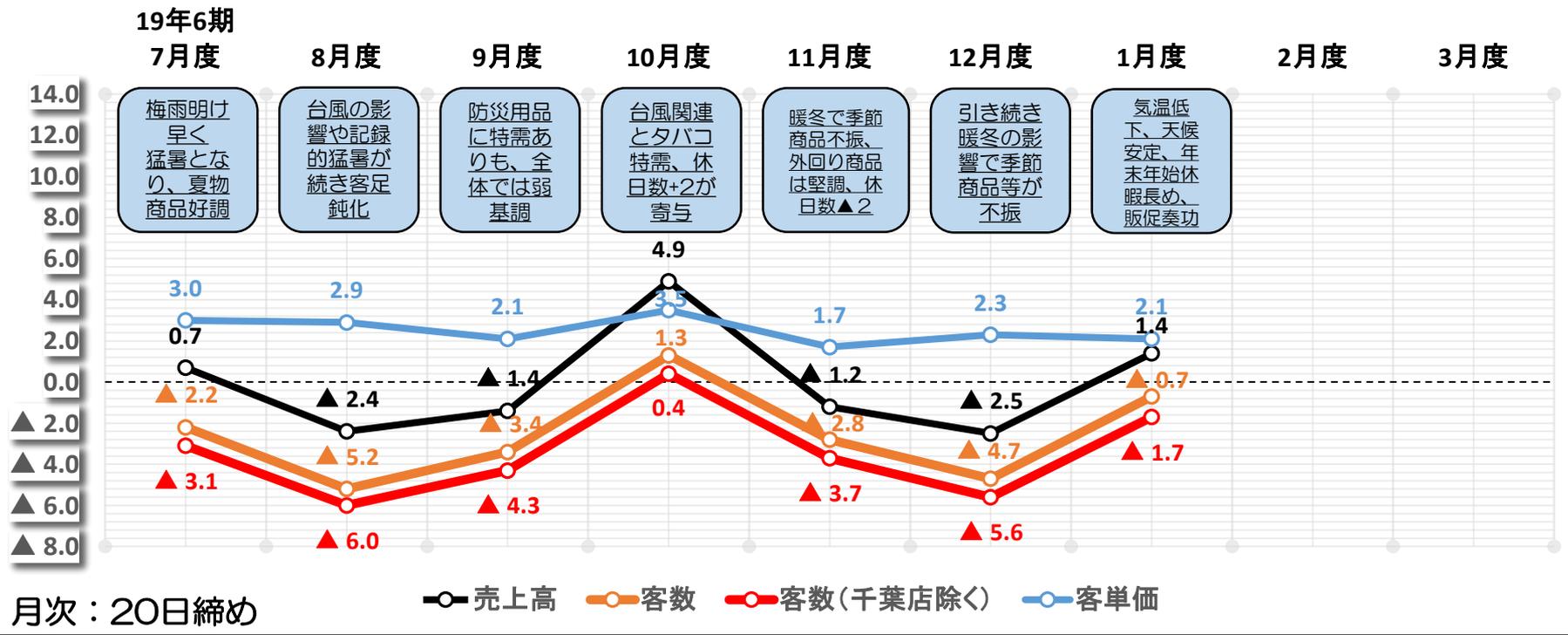
	18/6期 上期実績 (売上高比率)	19/6期 上期予想 (売上高比率)	19/6期 上期実績 (売上高比率)	前期比		予想比		通期予想 進捗率 %
				金額	%	金額	%	
売上高	74,695 (100.0%)	76,370 (100.0%)	74,892 (100.0%)	197	100.3%	▲1,477	98.1%	49.2%
売上総利益	20,134 (27.0%)	20,992 (27.5%)	20,576 (27.5%)	442	102.2%	▲415	98.0%	48.7%
営業収入	2,392 (3.2%)	2,459 (3.2%)	2,443 (3.3%)	50	102.1%	▲15	99.4%	49.8%
営業総利益	22,527 (30.2%)	23,451 (30.7%)	23,020 (30.7%)	493	102.2%	▲430	98.2%	48.8%
販管費	18,363 (24.6%)	19,123 (25.0%)	18,829 (25.1%)	466	102.5%	▲293	98.5%	48.6%
営業利益	4,163 (5.6%)	4,328 (5.7%)	4,190 (5.6%)	27	100.7%	▲137	96.8%	49.9%
経常利益	4,456 (6.0%)	4,833 (6.3%)	4,863 (6.5%)	406	109.1%	30	100.6%	52.2%
四半期純利益	2,788 (3.7%)	2,961 (3.9%)	1,504 (2.0%)	▲1,283	54.0%	▲1,456	50.8%	25.9%
売上高（G・灯油除く）	68,665	70,377	68,385	▲279	99.6%	▲1,991	97.2%	49.1%

# 客単価と客数の月次推移 (ガソリン・灯油除く、19/6期上期)

- ・ (客単価) 引き続き前期比プラスで推移 (上期累計、前期比102.6%)
- ・ (売上高) 前期に届かず (同比99.6%) ⇒ (客数) の減少が主要因 (同比97.1%)
- ・ リニューアルオープンした千葉店は客数増加に寄与するも全体の底上げまでには至らず

※記載数値はすべてガソリン・灯油を除く数値

## 月次推移 (連結実績、ガソリン・灯油除く) (前期比の増減、%)



19/6期上期累計  
(G・灯油除く)

売上高

▲0.4%

客数

▲2.9%

客数  
(千葉店除く)

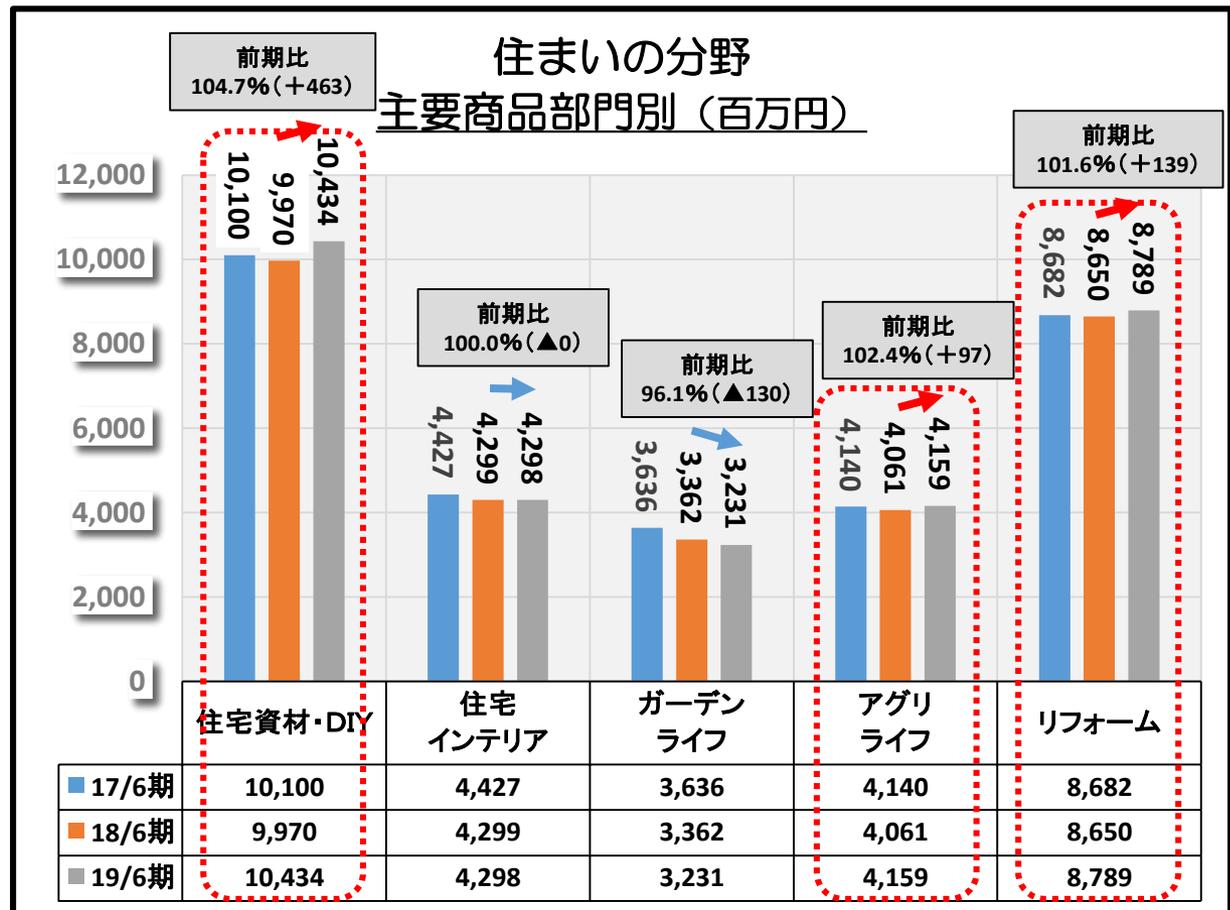
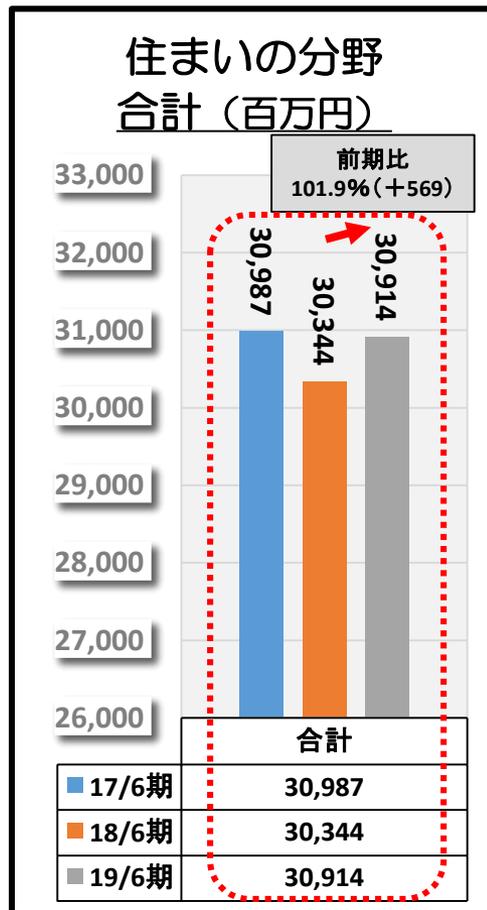
▲3.4%

客単価

2.6%

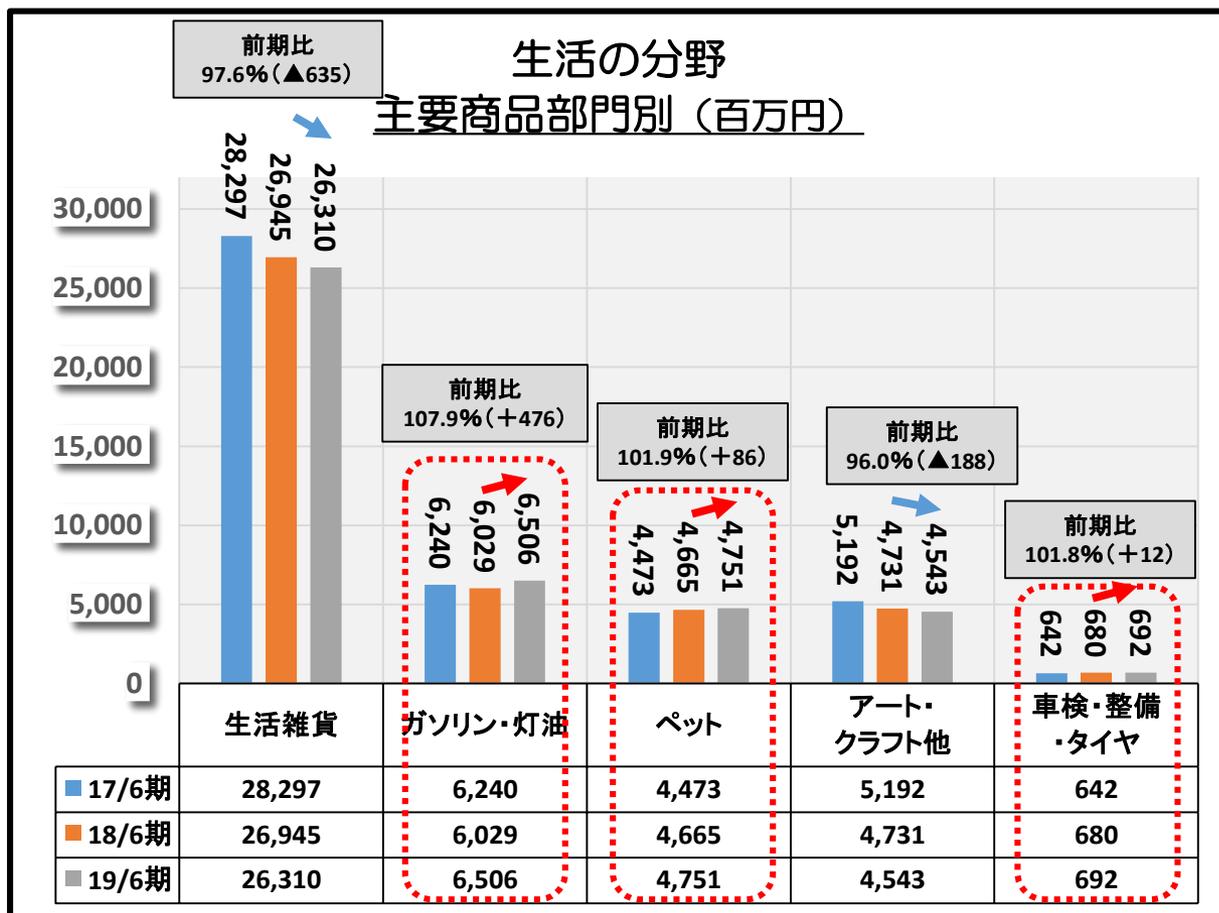
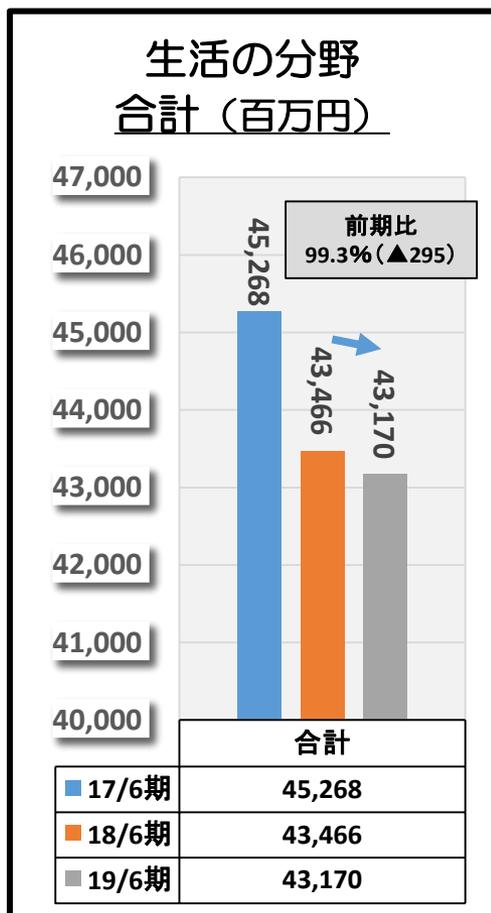
# 商品部門別売上高（19/6期上期、住まいの分野）

- 強化中の**住まいの分野**合計は、**前期比101.9%**（+5億69百万円）と増収
- 前期に単独店を出店し台風特需もあった「住宅資材・DIY」、販促が奏功し災害特需もあった「アグリライフ」の2部門は増収に反転、また、統合して1年半が経過した「リフォーム」も増収に反転
- 夏場の猛暑で季節商品が好調も暖冬でオフセットされた「住宅インテリア」は横ばい
- 一方で、秋から冬にかけて巻き返すも、猛暑や台風等が直撃した「ガーデンライフ」は上期累計では減収



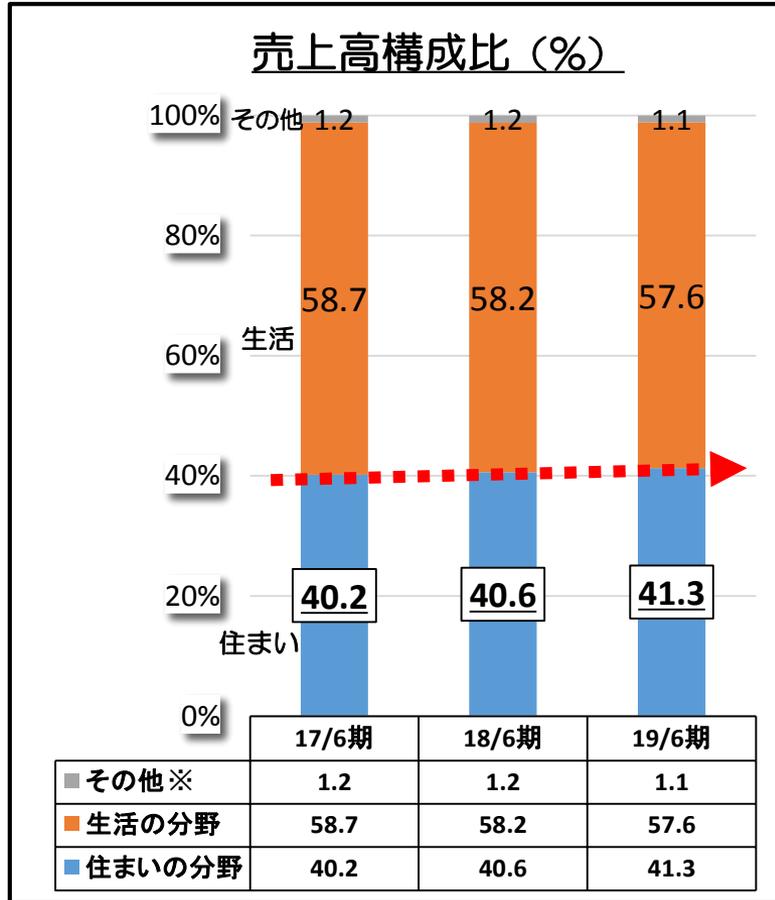
# 商品部門別売上高（19/6期上期、生活の分野）

- 生活の分野合計は、前期比99.3%（▲2億95百万円）と減収
- 値上がりしたガソリン・灯油が増収に反転
- 前期に単独店を出店した「ペット」と堅調な「車検・整備・タイヤ」は3期連続の増収
- 一方、天候不順、インバウンド特需反動減や酒売場の縮小等で「生活雑貨」は減収
- 「アート・クラフト」は季節商品、ステーションナリー等が苦戦し減収

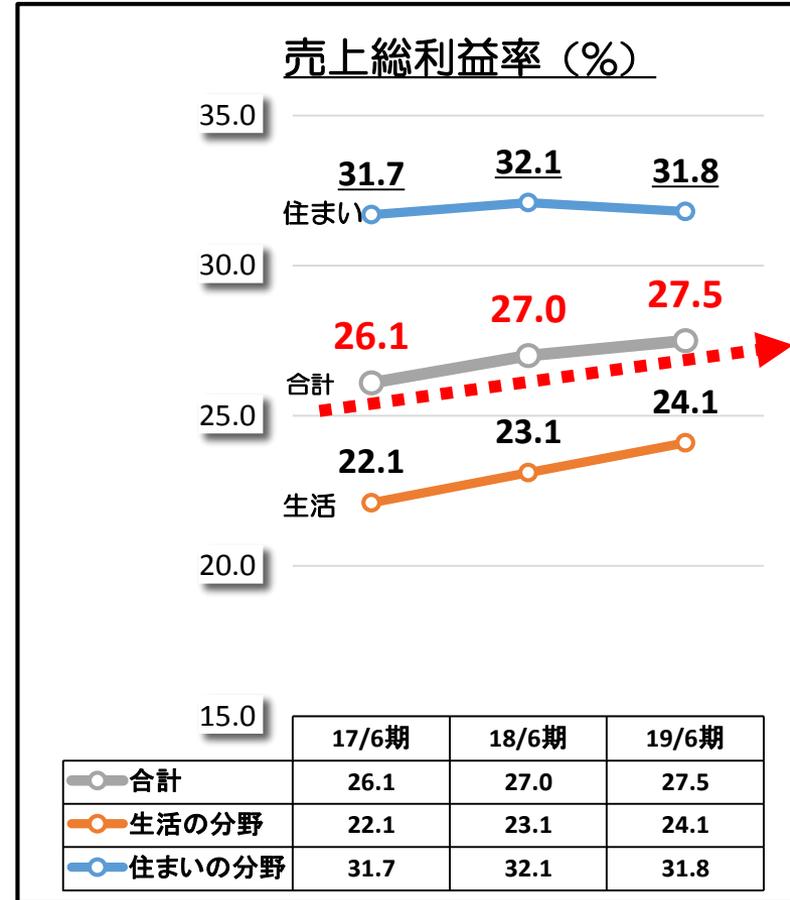


# 売上総利益率の向上に関する要因分析 (19/6期上期)

- 強化部門である「住宅資材・DIY」「リフォーム」等の売上総利益率の高い**住まいの分野**の売上高構成比が3期連続で上昇
- 天候不順で季節商品やガーデン等外回り商品が苦戦し「住まいの分野」の売上総利益率は若干のマイナスも、「住まいの分野」全体で見れば堅調であったため**荒利ミックスが改善**

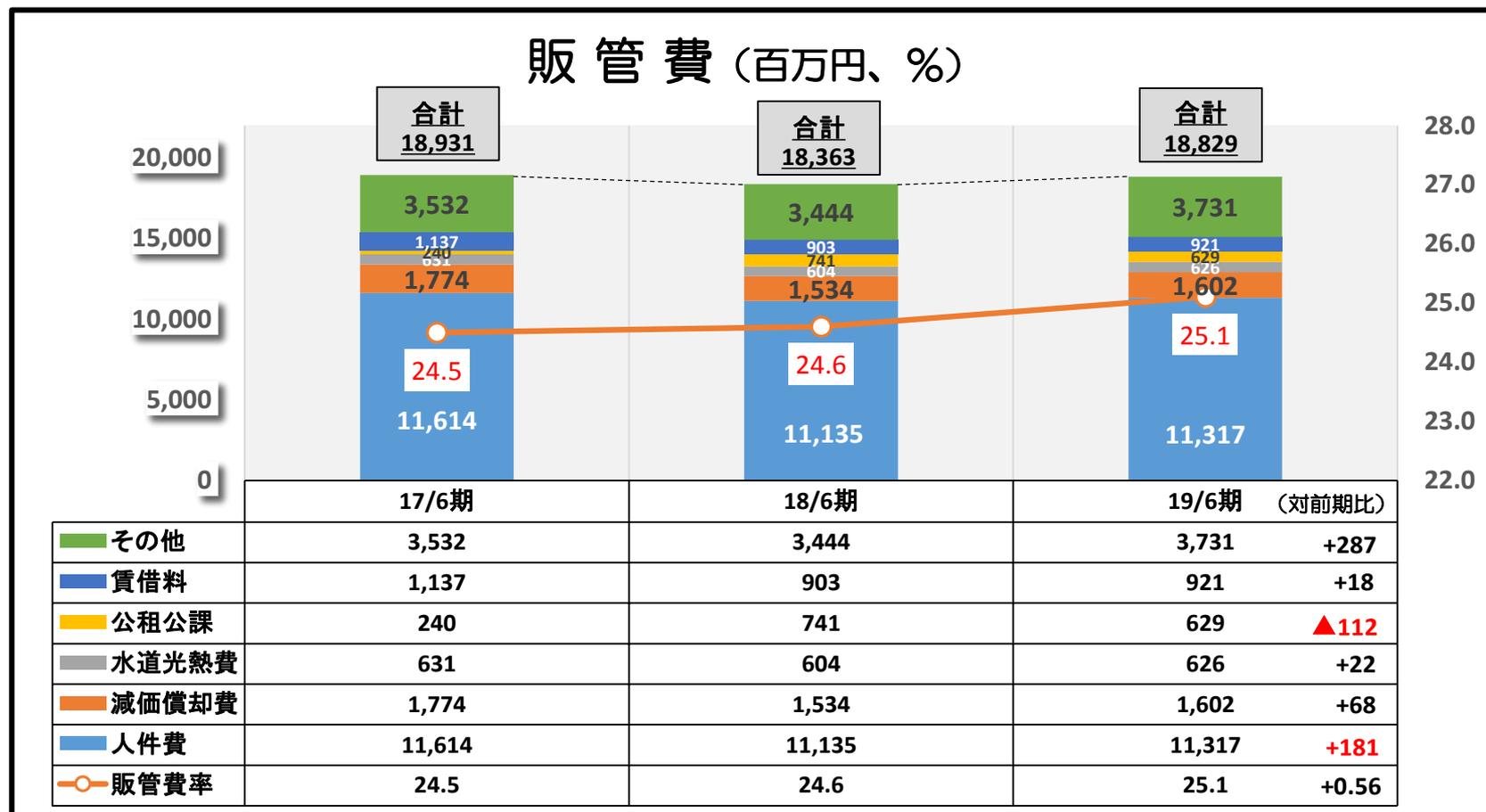


※その他はスポーツクラブ事業で4店舗（うち1店舗は単独店）を展開。



# 販管費の内訳（19/6期上期）

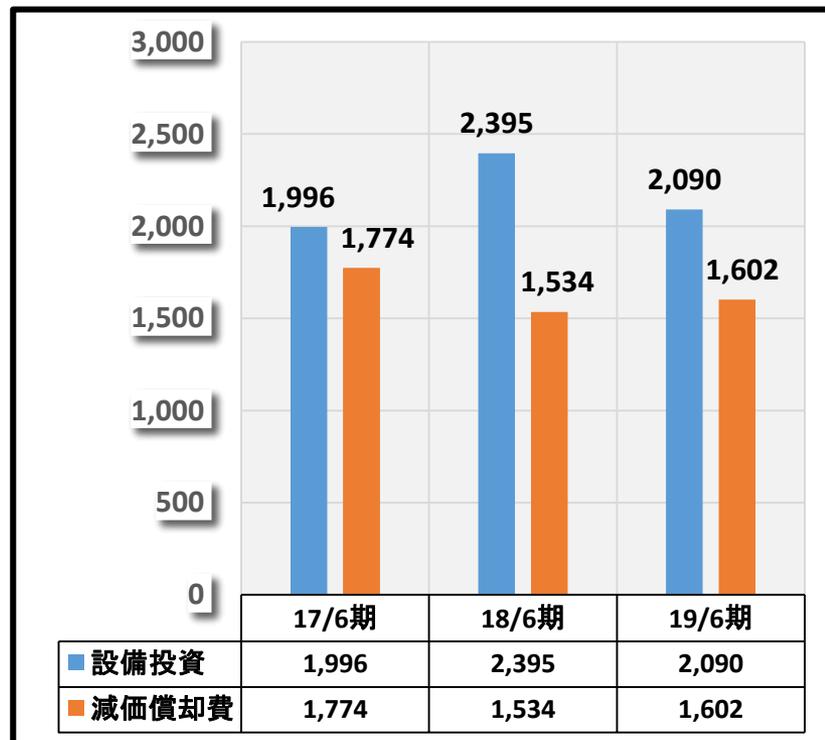
- 期初予想比では抑制できているものの、実額（前期比）では増加
- 施策効果で総労働時間は減少（前期比▲4.6%）し、店舗人件費の減少は継続するも、株式給付引当金繰入の増加等で人件費は増加（同比+1億81百万円）
- 公租公課は減少（同比▲1億12百万円）、前期は特殊要因あり（既存2店舗の敷地取得に係る不動産取得税（1億71百万円）が発生）



# 設備投資及び減価償却費、キャッシュ・フロー（19/6期上期）

## 設備投資及び減価償却費（百万円）

- 設備投資は、建て替え中の子会社のスポーツクラブに関する工事中間金の支払いが一部先行して発生
- 減価償却費には、建て替えた千葉店分や導入中のセミセルフレジ分等が上乘せ



19/6期 通期予想	期初予想	増減	合計
設備投資	6,553	▲1,066	5,487
減価償却費	3,286	▲11	3,275

## キャッシュ・フロー（百万円）

- 長期借入金の借入に伴い現金及び現金同等物の四半期末残高は増加
- 千葉店の減損損失を計上

	17/6期	18/6期	19/6期
営業活動によるCF	5,203	5,986	7,517
投資活動によるCF	▲2,396	7,063	▲3,638
財務活動によるCF	▲3,764	▲49,657	7,279
現金及び現金同等物の増減額	▲957	▲36,607	11,158
現金及び現金同等物の四半期末残高	39,131	20,141	27,564

### （増減額の内訳、億円）

• 営業活動CF	固定資産減損損失	24億円
• 投資活動CF	定期預金の預入支出	▲40億円
	同上の払戻収入	30億円
	投資有価証券の取得支出	▲22億円
• 財務活動CF	長期借入金の借入収入	100億円
	同上の返済支出	▲17億円

# 連結貸借対照表（19/6期上期末）

- 主に長期借入金の増加により**現預金が増加**
- **商品は**、前期末比+23億63百万円と増加も、前年同期末比では76百万円（+0.4%）と**微増**
- 買掛金の増加（前期末比+39億69百万円）は年末需要を見越しての例年通りのもので、前年同期末比では▲8億91百万円（▲7.2%）と減少

単位:百万円

		18/6期末	19/6期上期末	前期末比
資産の部	流動資産	40,380	54,944	14,564
	現金及び預金	19,938	32,095	12,157
	売掛金	2,535	3,099	563
	商品	16,315	18,679	2,363
	固定資産	111,806	110,389	▲1,417
	資産合計	152,187	165,334	13,147
負債・純資産の部	流動負債	19,015	25,756	6,740
	買掛金	7,460	11,429	3,969
	短期借入金	40	70	30
	1年内返済予定の長期借入金	2,675	4,455	1,779
	固定負債	29,430	36,099	6,669
	長期借入金	21,044	27,529	6,485
	負債合計	48,445	61,856	13,410
	純資産合計	103,741	103,478	▲262
	負債・純資産合計	152,187	165,334	13,147

1. 19/6期 上期決算内容
2. 19/6期 通期業績予想
3. 構造変革の進捗状況と今後

# 通期連結業績予想 (19/6期)

- ・ 期初予想の中味の見直しと上期実績に基づくトレンドで下期予想を推定し、**通期業績予想を修正、既存店（千葉店を除く）ベースの売上高は前期並みを計画**
- ・ 引き続き構造変革の推進による既存店の活性化と新店の底上げを図り修正予想の必達を目指す

単位:百万円、%

	通期					上期		下期			
	(参考) 18/6期 実績 (売上高 比率)	19/6期 期初予想 (売上高 比率)	19/6期 修正予想 (売上高 比率)	期初 予想 増減 (額)	期初 予想 増減率 (%)	19/6期 実績 (売上高 比率)	期初 予想比 (%)	19/6期 期初予想 (売上高 比率)	19/6期 修正予想 (売上高 比率)	期初 予想 増減 (額)	期初 予想 増減率 (%)
売上高	148,676 (100.0%)	152,200 (100.0%)	149,560 (100.0%)	▲2,640	98.3%	74,892 (100.0%)	98.1%	75,830 (100.0%)	74,667 (100.0%)	▲1,162	98.5%
営業利益	7,981 (5.4%)	8,390 (5.5%)	8,300 (5.5%)	▲90	98.9%	4,190 (5.6%)	96.8%	4,062 (5.4%)	4,109 (5.5%)	47	101.2%
経常利益	8,800 (5.9%)	9,320 (6.1%)	9,460 (6.3%)	140	101.5%	4,863 (6.5%)	100.6%	4,487 (5.9%)	4,596 (6.2%)	109	102.4%
当期純利益 (四半期純利益)	5,594 (3.8%)	5,800 (3.8%)	4,360 (2.9%)	▲1,440	75.2%	1,504 (2.0%)	50.8%	2,839 (3.7%)	2,855 (3.8%)	16	100.6%

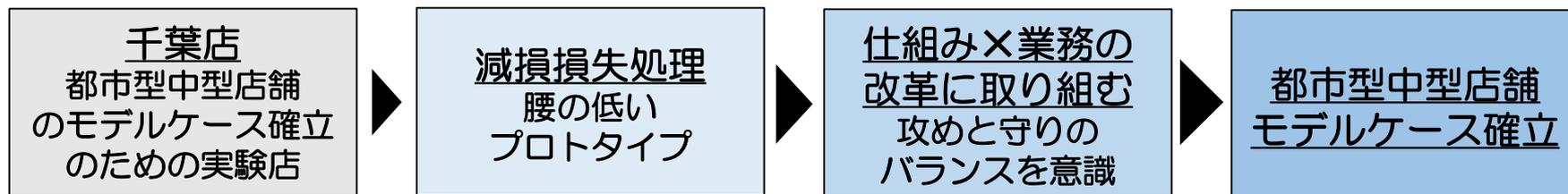
## 下期（通期）予想の前提

- 1) 売上高 上期実績に基づくトレンドで推定、**既存店（千葉店を除く）の前提は前期並みを想定**
- 2) 営業利益 期初の経費見積りや投資計画の一部見直しを図り修正予想に反映
- 3) 特殊要因 現時点で特に織り込むべき要因はなし

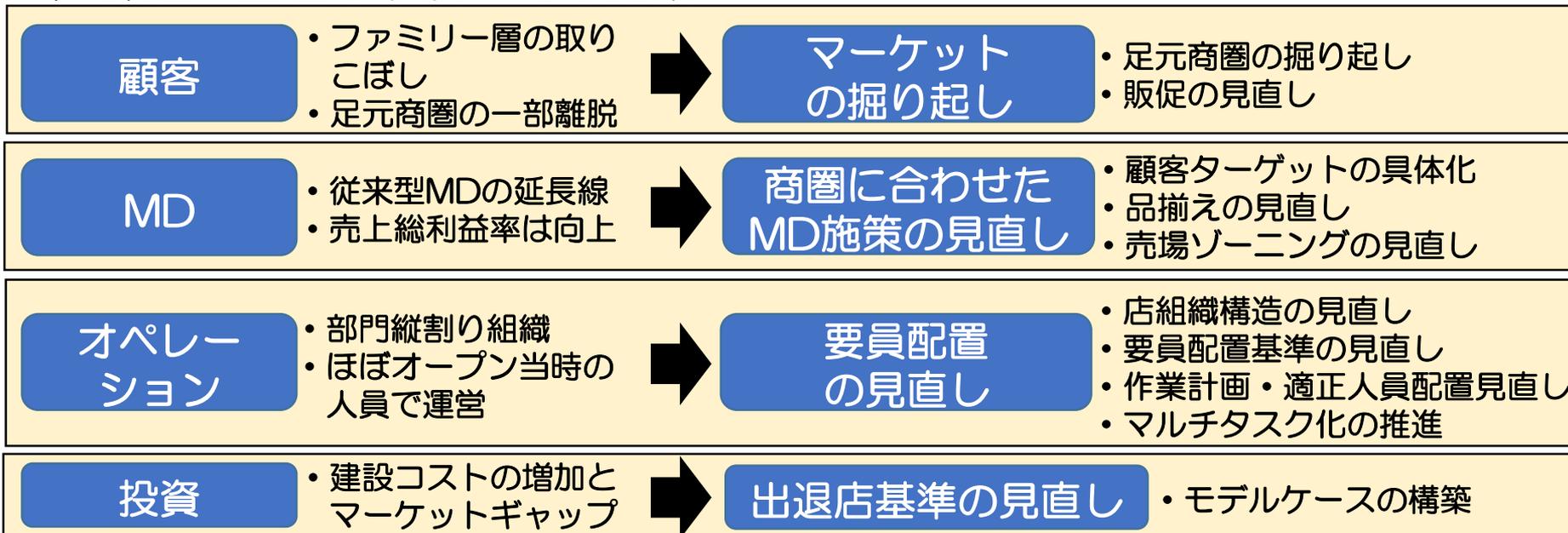
# 千葉店の減損損失要因と今後施策について

- ・減損損失⇒課題を整理し、攻めと守りのバランスを意識し、**仕組みと業務の変革**に取り組む⇒**継続的な構造変革の推進の一環**
- ・早期の黒字化に向けた施策を推進し、**都市型中型店舗のモデルケースの確立**を図る

## 1) 経営スタンスと今後の方針

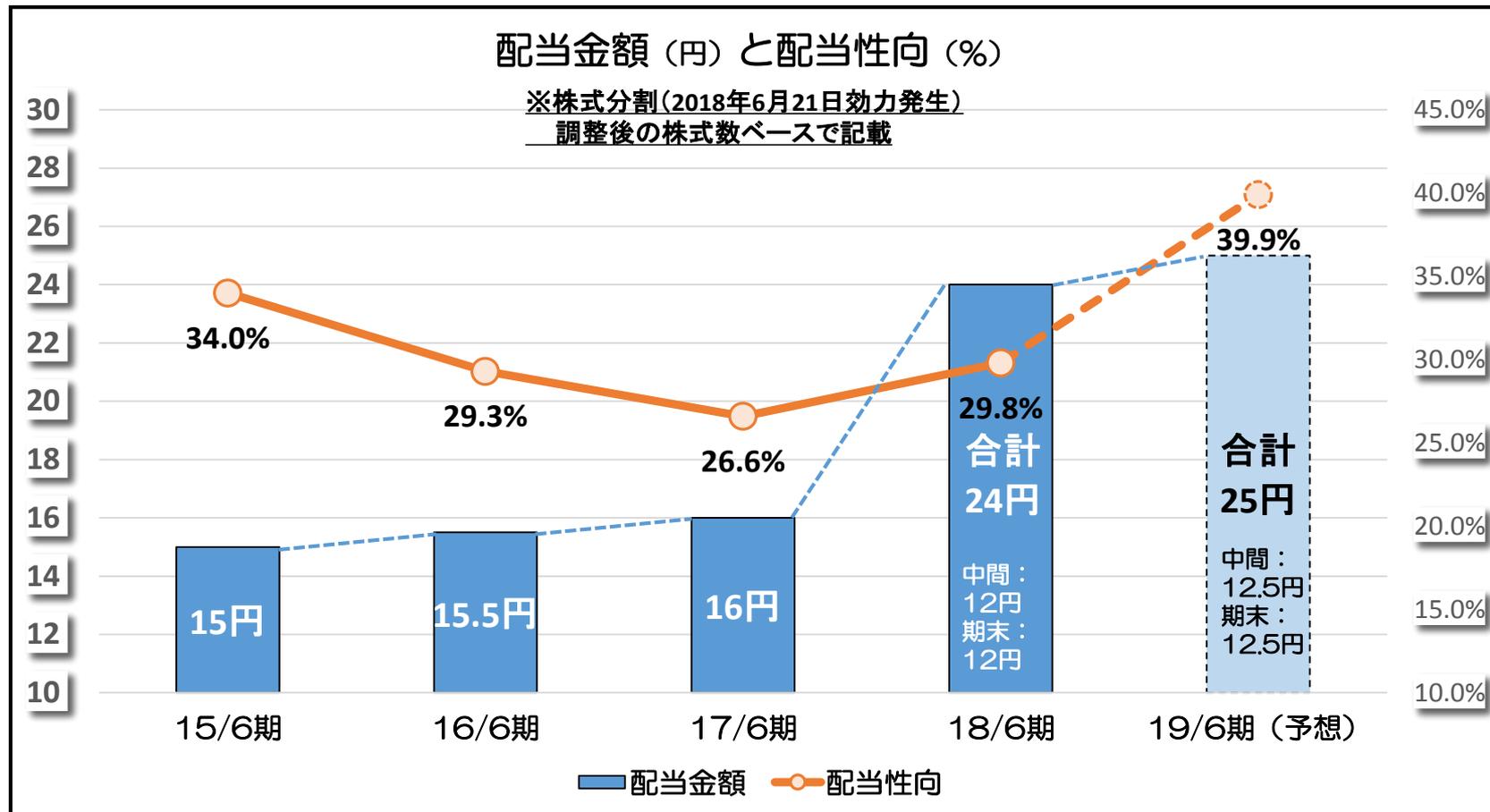


## 2) 課題の整理と今後の対応施策



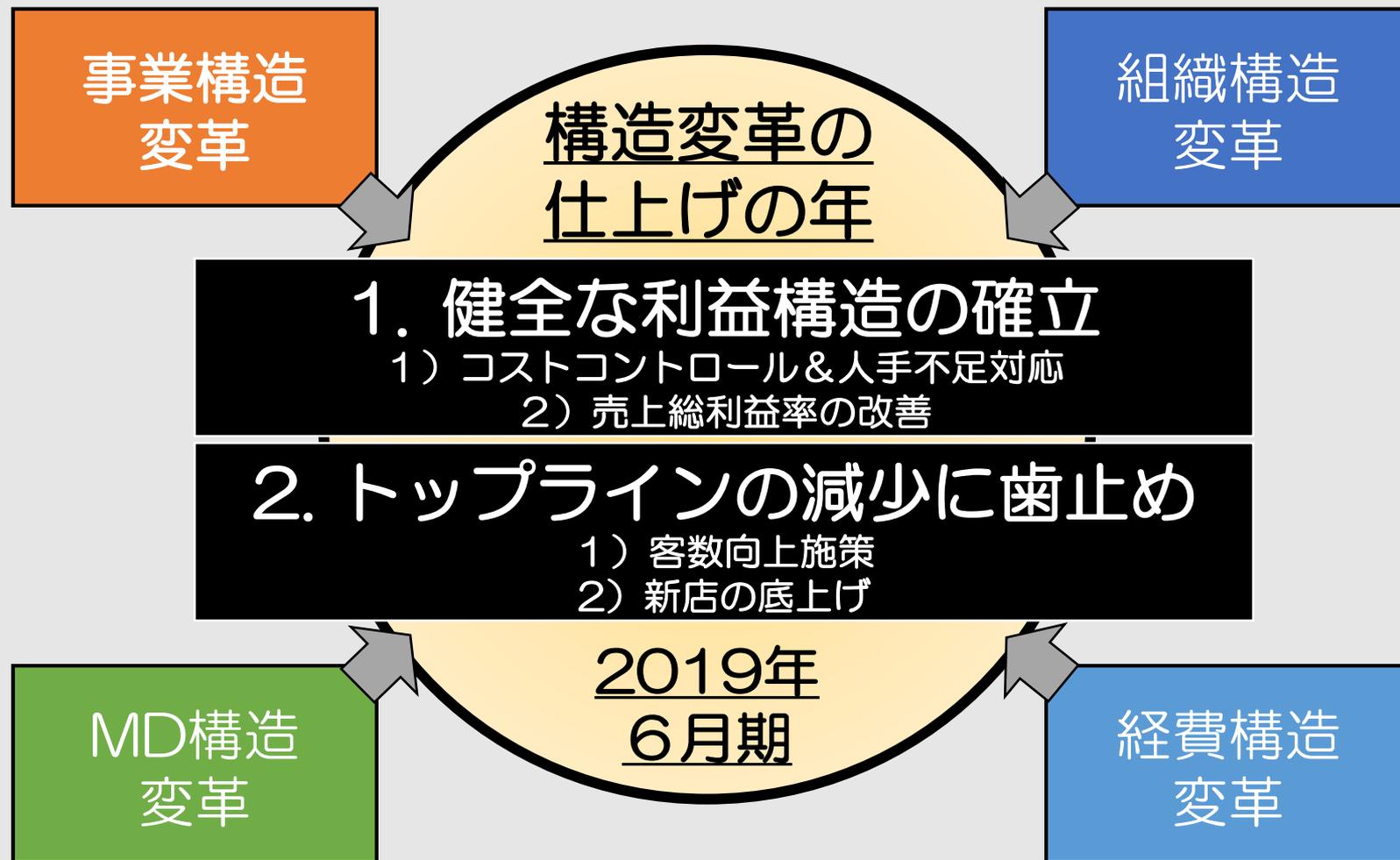
# 配当について

- 配当は期初予想通り、合計25円（前期比+1円）を予定
- 中間配当12.5円、期末配当12.5円の合計25円
- 配当方針である「**連結配当性向は30%**を目途に今後も継続的かつ安定的な配当水準の向上に努める」に変更はなし、今期に関しては、業績予想の修正により**一時的に上昇を見込む**



1. 19/6期 上期決算内容
2. 19/6期 通期業績予想
3. **構造変革の進捗状況と今後**

# 構造変革の仕上げの年（19/6期）の2大テーマ



# 1. 1) コストコントロール&人手不足対応

## ◎IT施策の積極化と店舗オペレーションの軽減化・効率化施策を実行

変革元年（18/6期）

構造変革の仕上げの年（19/6期）

### ①IT施策の積極化で業務効率化を継続

- ・セミセルフレジ
- ・バックオフィス機能を売場へ移動
- ・配送システムの見える化

◎施策の効果検証（PDCA）  
と新施策の積み上げを継続  
⇒コストコントロール&人手  
不足対応

### ②店舗オペレーションの軽減化・効率化による継続的な改善

- ・商品部門の統合、削減
- ・従業員のマルチタスク化
- ・検品業務の集中化・簡素化
- ・レジの集約化
- ・子会社も含めた人員の適正配置
- ・管理会計の再整備で店舗毎の数値の見える化

# セミセルフレジの導入とレジ配置の集約化

経費  
構造  
変革

## セミセルフレジ



※八千代店

- 第2四半期末時点（2018年12月20日）で、**全15店舗中12店舗で導入を完了**
- 今期中には全店舗で完了の予定

## レジ配置の集約化



※瑞穂店

- 瑞穂店では、壁を挟んで前後2列に配置されていた**メインレジを** (before)、壁の一部を取り払い**1列に集約化** (after) (2018年11月)

# 1. 2) 売上総利益率の改善

◎営業が一体となって**売場づくりと販促を連動する施策**を実行

変革元年（18/6期）

構造変革の仕上げの年（19/6期）

組織  
構造  
変革

MD  
構造  
変革

## ① 5 2週MDの再徹底

・季節商品等の利益率の高い商品の  
売場拡大・縮小時期コントロール⇒  
販売量の最大化と処分ロスの最小化

## ② 新規取引先の開拓

・お客様の要望に基づき**新しい取  
引先による新しい商品で売場を変  
えていく**ことを重視

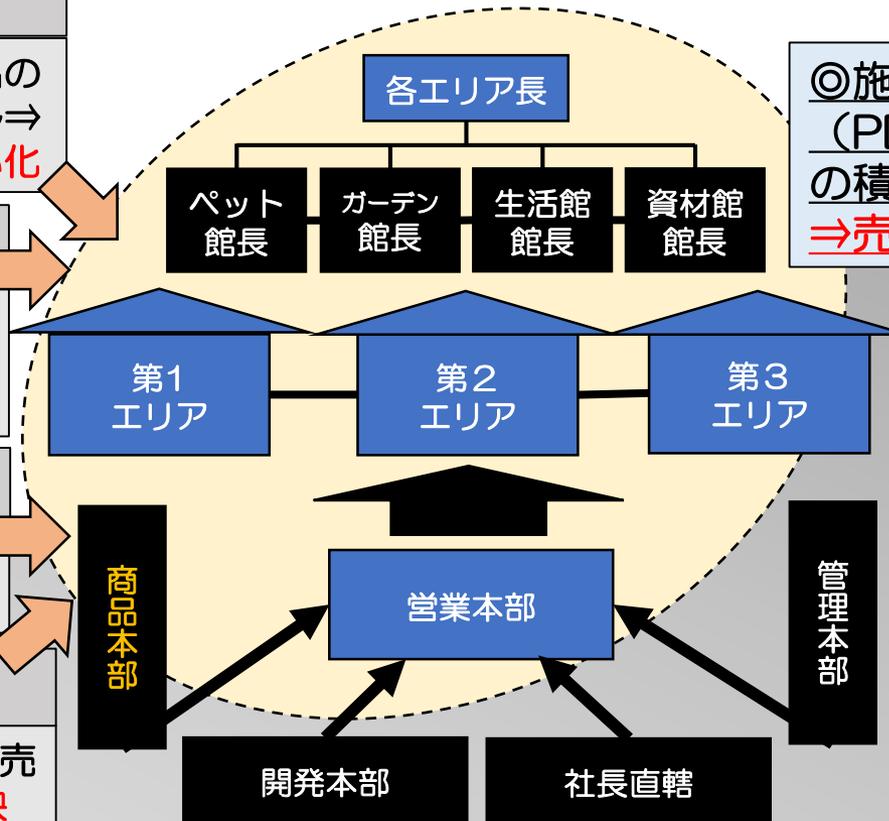
## ③ 売れ筋商品の利益率改善

・販売量を**増大させる取り組み**と  
同時並行で、**仕入原価交渉を継続**

## ④ データ活用の深化

・商品分類3層化から5層化へ⇒販売  
データを**品揃え、売場づくりに反映**

◎施策の効果検証  
(PDCA)と新施策  
の積み上げを継続  
⇒**売上総利益率の改善**



## 2. 1) 客数向上施策

組織  
構造  
変革

MD  
構造  
変革

◎固定客ベースの強固化と新規顧客の取り込みで客数減少に歯止め

変革元年（18/6期）

構造変革の仕上げの年（19/6期）

### ① 固定客ベースの強固化

- 差別化ポイントの積極アピール
- Tポイントサービスのデータ活用
- 店舗設備（売場快適性）の充実

◎施策の効果検証（PDCA）  
と新施策の積み上げを継続  
⇒客数減少に歯止め・向上へ

### ② 新規客の取り込み

- 新たな販促施策の実行（WEBチラシ、全店合同チラシ）
- レジ精算システムの統一化で横断的な売場作り（HC・PC・GC）
- テーマで括ったトータル提案型の売場づくり
- ゾーニングの変更と新規テナントの積極的な導入



# 2. トップラインの減少に歯止め・向上へ

事例②連動

組織  
構造  
変革

MD  
構造  
変革

**JOYFUL HONDA**

暮らしに  
よりそう  
**防災**

普段使えて、  
災害時にも役立つ備え。

「普段使えて、災害時にも役立つ備え」  
いつもの暮らしから少しの距離で、日々の生活と馴染み深い。もしもの時に備えるのは、自然と心掛けて行なわれ、役に立つもの。「あつて良かった」「なかったらどうしよう」を繰り返さないでください。

▼オフィシャルHP検索ページラインナップ▼

- アウトドア用品は、災害時にも大活躍!
- とびあそび車手×  
使える手袋◎
- けがを少なく、被害をへらす
- 災害時のごはん  
食べてみた!
- おあつて良かった  
災害時に役立つ

「普段使えて、災害時にも役立つ備え」  
役立つグッズご紹介!

災害時にも!袋状のラップ「アイラップ」が便利すぎる!  
100円(税込)

早くて美味しい!停電時の調理でも頼もしい!  
13,800円(税込)

避難先での、薬の服用や歯みがきに!  
498円(税込)

プロの現場でも使われる高性能手袋。  
595円(税込)

コンセントに差し込んでおけば!停電時は自動点灯!  
1,980円(税込)

選ぶ時はいっぱい、運ばない時はスッキリ。  
9,980円(税込)

JOYFUL HONDA 店舗リスト

「普段使えて、災害時にも役立つ備え」 防災特集ページはコチラから!  
HPバーナー部分にWEBチラシ掲載

全国各地で夏から秋にかけて発生した災害や日本列島を縦断した台風等に  
**機動的に対応⇒**  
当社の強みであるの資材系商品もあわせても訴求



全店でチラシに連動した売場づくり

**WEBチラシは**  
**今期からの新たな試み**  
**(スマホ閲覧を前提に)**  
⇒**ネット・折込チラシ・売場**  
**すべてが連動する売場づくり**  
**を全社的に具現化**

## 2. トップラインの減少に歯止め・向上へ

事例③横断

組織  
構造  
変革

MD  
構造  
変革



※千葉ニュータウン店（ハロウィン）

猛暑や台風などで苦戦した  
ガーデンライフ

⇒売上は1Q末時点では  
大きなビハインドを背負う

前期よりエリア制を敷き、今期期初  
よりレジ精算システムの統一化を実施

⇒

HCの切花売場で、ガーデン館の商品も  
あわせてトータルで提案できる売場を  
具現化⇒2Q期間（3ヶ月間）では売上  
はプラスに反転



※千葉ニュータウン店（クリスマス）

### テーマで括ったトータル提案の売場の展開



※宇都宮店（ウェルネス売場）



※新田店（インテリア売場）

- 複数部門にまたがる関連商品をお客様目線で一堂に集めた売場づくりを積極化
- 当社がこれまであまり得意でなかったトータル提案を営業が一体となって具現化
- 部門数を減らし統合したことで、社員がより幅広い領域の商品を把握し売場づくりに取り組める環境が整う

# ゾーニング変更に伴う新規テナントの積極的導入

組織  
構造  
変革

MD  
構造  
変革

Before

- ・テナント4店舗
- ・自社の照明、メガネ、時計売場



瑞穂店での事例

- ・売場効率性の検証を実施
- ・巨大店舗内で間延びしていたスペースの有効活用を検討
- ・集客増を狙い、自社の売場を集約し、空いたスペースに相乗効果の見込める6つのテナントを新たに誘致（合計10店舗の専門店街を形成）
- ・売場回遊性と効率性を高める

After

- ・テナント10店舗・自社の時計売場（照明売場はHC 1階へ、メガネはテナントへ切り替え）



# 店舗見学会のご案内（機関投資家・アナリスト向け）

**開催日時：2019年3月8日（金）**

**13:00～16:30（約3時間30分、質疑応答時間含む）**

- ・店舗見学：下記の**2店舗をご案内**します。（店舗間は約5km）
- ・見学終了後、弊社社長・店舗エリア長他との質疑応答時間（約1時間）を設けさせていただきます。

**見学店舗：①本田屋千葉都町店（プロショップ、千葉市中央区）**

**②ジョイフル本田千葉店（千葉市稲毛区）**

**最寄り駅：JR総武線千葉駅（都心より約40分）**

※千葉駅より弊社の車でのご移動になります。

※詳細は後日メールにてご案内します。

①本田屋（千葉都町店）  
2018年3月オープン



②ジョイフル本田千葉店  
2018年4月リニューアルオープン

# JOYFUL HONDA

株式会社 ジョイフル本田

〒300-0813

茨城県土浦市富士崎一丁目16番2号

TEL.029-822-2215 (代表)・FAX029-822-7616

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







