

JOYFUL HONDA

2017年6月期 第2四半期 決算説明会資料

2017年2月9日



ジョイフル本田 宇都宮店

株式会社 ジョイフル本田
東証第1部 (証券コード: 3191)



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、2017年2月3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. 17/6期上期決算内容

2. 17/6期通期予想

3. 17/6期取組の進捗と今後

	実績	前期比	予想比	ポイント
売上高	77,144	96.5%	94.3%	対予想未達額(4,675百万円) ◎主な要因 ・ガソリンの販売不振 ・梅雨明けの遅れ、8月・9月で上陸した台風の数6個、初冬の温暖な気候等、上期を通じた天候不順による季節商品の販売不振
売上総利益	20,169	99.9%	94.2%	売上総利益率はほぼ予想通りに改善 (予想26.168%≧今期実績26.146% > 前期実績25.249%) 一方で、売上高未達で売上総利益高は 未達(1,241百万円)
販管費	18,931	103.7%	98.4%	予想に対しては 抑制(301百万円) ◎主な抑制額(対予想) ・総労働時間の削減等による人件費(▲91百万円)、 ・LED照明、空調設備の更新による水道光熱費(▲32百万円)、 ・一部投資案件の期ずれで減価償却費(▲204百万円)
営業利益	3,534	83.7%	79.4%	対予想未達額(915百万円) ・販管費の抑制額(301百万円)＋営業収入の増加額(23百万円) < 売上総利益高の未達額(1,241百万円)
当期純利益※	2,762	86.0%	84.8%	対予想未達額(497百万円)

売上総利益率はほぼ予想通りに改善、販管費も予想に対して抑制できたものの、
売上高が予想を下回り減益



金額:百万円

	2016年6月期 上期 実績		2017年6月期 上期 予想(公表)		2017年6月期 上期 実績(累計)			
	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	79,963	(100.0%)	81,820	(100.0%)	77,144	(100.0%)	96.5%	94.3%
売上総利益	20,189	(25.2%)	21,411	(26.2%)	20,169	(26.1%)	99.9%	94.2%
営業収入	2,293	(2.9%)	2,272	(2.8%)	2,295	(3.0%)	100.1%	101.0%
営業総利益	22,483	(28.1%)	23,683	(28.9%)	22,465	(29.1%)	99.9%	94.9%
販管費	18,260	(22.8%)	19,233	(23.5%)	18,931	(24.5%)	103.7%	98.4%
営業利益	4,223	(5.3%)	4,450	(5.4%)	3,534	(4.6%)	83.7%	79.4%
経常利益	4,913	(6.1%)	5,140	(6.3%)	4,204	(5.4%)	85.6%	81.8%
当期純利益	3,211	(4.0%)	3,260	(4.0%)	2,762	(3.6%)	86.0%	84.8%
参考: 売上高 (ガソリン・灯油除く)	72,120	(90.2%)	74,626	(91.2%)	70,903	(91.9%)	98.3%	95.0%

売上・利益ともに予想に対して未達
(対前期では、棚卸日の今期期初への変更による営業日数2日減の特殊要因あり)



金額:百万円

	2017年6月期 上期 実績(累計)				2017年6月期 上期 実績(四半期毎)					
	実績	(売上高 比率)	前期比	予想比	1Q 実績	(売上高 比率)	前期比	2Q 実績	(売上高 比率)	前期比
売上高	77,144	(100.0%)	96.5%	94.3%	37,409	(100.0%)	96.0%	39,735	(100.0%)	96.9%
売上総利益	20,169	(26.1%)	99.9%	94.2%	9,664	(25.8%)	99.0%	10,504	(26.4%)	100.8%
営業収入	2,295	(3.0%)	100.1%	101.0%	1,129	(3.0%)	99.5%	1,166	(2.9%)	100.7%
営業総利益	22,465	(29.1%)	99.9%	94.9%	10,793	(28.9%)	99.0%	11,671	(29.4%)	100.8%
販管費	18,931	(24.5%)	103.7%	98.4%	9,540	(25.5%)	103.4%	9,390	(23.6%)	103.9%
営業利益	3,534	(4.6%)	83.7%	79.4%	1,253	(3.3%)	74.8%	2,281	(5.7%)	89.5%
経常利益	4,204	(5.4%)	85.6%	81.8%	1,538	(4.1%)	78.4%	2,665	(6.7%)	90.3%
当期純利益	2,762	(3.6%)	86.0%	84.8%	977	(2.6%)	76.6%	1,784	(4.5%)	92.2%
参考：売上高 (ガソリン・灯油除く)	70,903	(91.9%)	98.3%	95.0%	34,733	(92.8%)	98.5%	36,170	(91.0%)	98.1%

2Qの売上総利益率は、荒利の高い住まい分野の売上構成比の上昇と生活分野も含めた全般的な改善により26.4%まで向上、また、1Qの販管費比率は特殊要因もあり25.5%に上昇したが、2Qは23.6%まで抑制



金額: 百万円

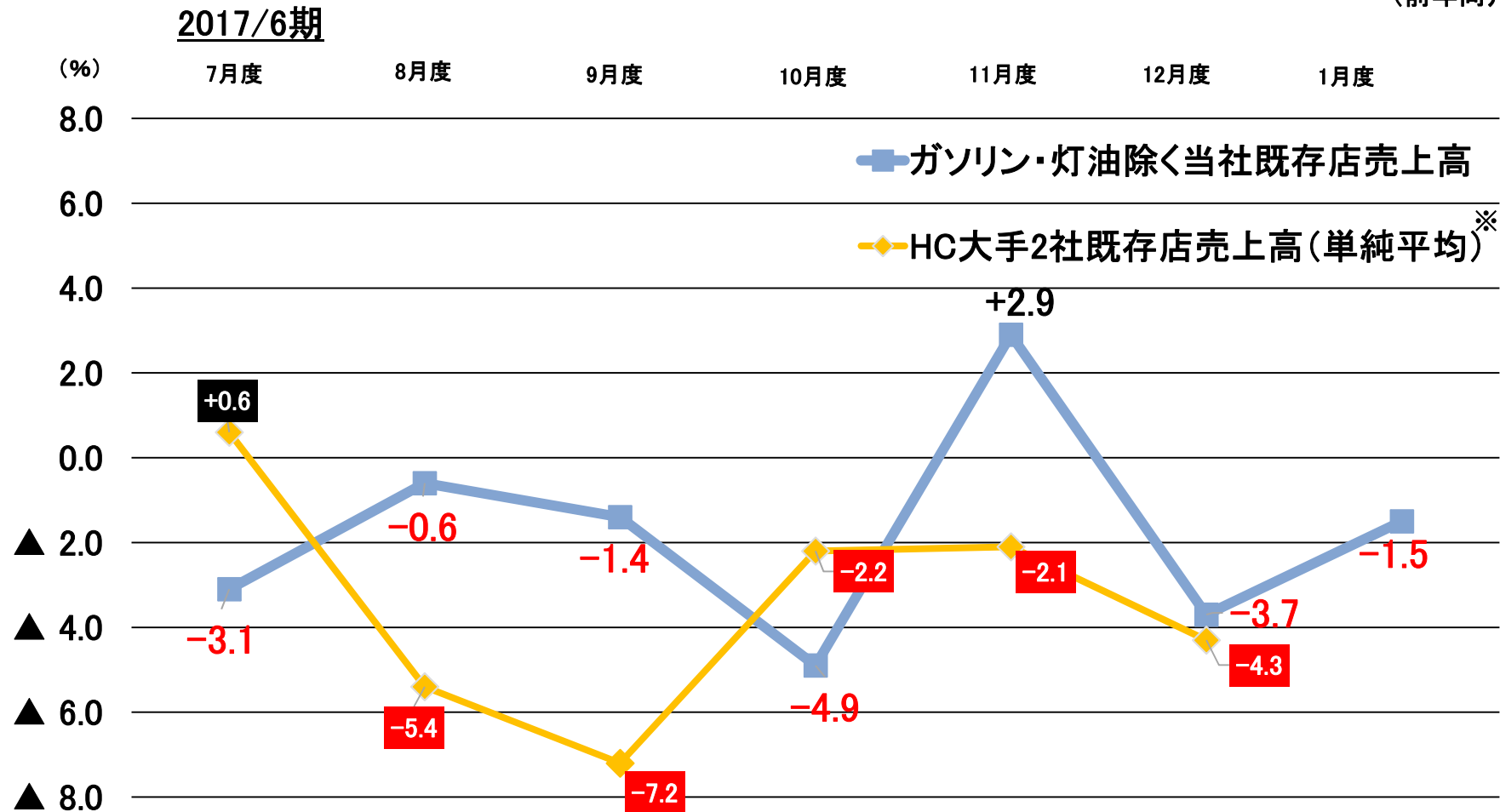
	2017年6月期 上期 実績						
	第1四半期	前期比	第2四半期	前期比	第2四半期累計	前期比	前期比(額)
住まいに関する分野	14,841	98.8%	16,144	97.4%	30,985	98.1%	▲614
住宅資材・DIY	4,867	101.7%	5,232	99.4%	10,100	100.5%	+46
住宅インテリア	2,049	95.8%	2,378	95.3%	4,427	95.5%	▲206
ガーデンライフ	1,529	97.4%	2,064	94.5%	3,594	95.7%	▲161
アグリライフ	2,359	99.3%	1,821	101.9%	4,180	100.4%	+17
エクステリア	1,222	94.6%	1,436	94.6%	2,658	94.6%	▲151
リフォーム	2,813	98.6%	3,211	96.4%	6,024	97.4%	▲158
生活に関する分野	22,121	94.1%	23,149	96.5%	45,270	95.3%	▲2,224
生活雑貨 [※]	14,559	97.2%	13,789	98.2%	28,349	97.7%	▲672
ガソリン・灯油	2,675	72.1%	3,564	86.3%	6,240	79.6%	▲1,602
ペット	2,188	105.8%	2,233	104.3%	4,422	105.0%	+211
アート・クラフト、HC周辺事業	2,206	89.8%	2,986	88.4%	5,192	89.0%	▲641
車検・整備・タイヤ [※]	261	359.1%	380	432.2%	642	399.1%	+481
ホームセンター事業合計	36,962	95.9%	39,293	96.9%	76,256	96.4%	▲2,839
その他	446	102.3%	441	102.4%	887	102.3%	+20
連 結 合 計	37,409	96.0%	39,735	96.9%	77,144	96.5%	▲2,818

注力部門の住宅資材・DIY、ペットは前期から継続して好調を維持、アグリライフも増収へ反転するも、荒利の高い住まい分野全体では天候要因に大きく影響され減収、生活分野の減収を埋められず

※17年6月期1Qより車検・整備・タイヤ部門を新設、16年6月期は、ホームセンター事業で展開していた車検・整備・タイヤの売上が生活雑貨に含まれていたため、17年6月期の前期比の算出にあたっては、16年6月期に車検・整備・タイヤ部門があったと仮定して算出。逆に、16年6月期の生活雑貨部門からは車検・整備・タイヤの売上を除いている。



(前年同月比)



※前年同月比、当社は20日締め、大手2社は月末締め

気温の低下で季節商品の動きが活発化し、且つ、休日数の2日間多かった11月度のみが前期比でプラス、大手2社も締日の違いはあるものの既存店は概ね苦戦

※大手2社中1社分は灯油を除く既存店実績が開示されており、それを採用。1月度については、資料の印刷時点では、2社中1社分が公表前のため記載せず。



金額:百万円

		2016年6月期 期末	2017年6月期 第2四半期末	前期末比
資 産 の 部	流動資産	93,676	95,537	+1,860
	現金及び預金	72,126	71,169	▲957
	売掛金	2,410	2,977	+566
	商品	17,521	19,906	+2,385
	固定資産	89,226	90,918	+1,692
	資産合計	182,902	186,455	+3,552
負 債 ・ 純 資 産 の 部	流動負債	17,362	21,092	+3,730
	買掛金	8,467	12,495	+4,028
	固定負債	11,494	11,507	+12
	負債合計	28,857	32,599	+3,742
	純資産合計	154,045	153,855	▲189
	負債純資産合計	182,902	186,455	+3,552

年末需要期のため商品は大幅増加も、前年同期比では1,257(百万円)減少し在庫の抑制を継続、買掛金も年末需要に伴う一過性の増加(当社締日20日)



◎設備投資、減価償却

金額:百万円

	2016年 6月期 上期 実績	2017年 6月期 上期 計画	2017年 6月期 上期 実績	前期比	計画比
設備投資	1,773	2,678	1,996	112.6%	74.5%
減価償却費(P/L上)	1,762	1,979	1,774	100.7%	89.7%

◎キャッシュフロー

金額:百万円

	2016年 6月期 上期実績	2017年 6月期 上期実績	前期比
営業活動によるキャッシュフロー	4,490	5,203	115.9%
投資活動によるキャッシュフロー	▲2,412	▲2,396	—
財務活動によるキャッシュフロー	▲1,827	▲3,764	—

設備投資は、店舗の増改装・計画修繕、空調設備の入替えが主体
 空調設備の入替えは計画した9店舗中8店舗で完了、残1店舗は今期中に実施予定



1. 17/6期上期決算内容

2. 17/6期通期予想

3. 17/6期取組の進捗と今後

	通期(期初)				上期			下期予想			
	2016年 6月期 実績	2017年 6月期 期初 予想 A	(売上高 比率)	前期 比	2017年 6月期 実績 B	(売上高 比率)	前期 比	2017年 6月期 期初 予想	達成 必要額 (A-B)	(売上高 比率)	予想比
売上高	158,737	163,200	(100.0%)	102.8%	77,144	(100.0%)	96.5%	81,380	86,055	(100.0%)	105.7%
営業利益	7,706	8,370	(5.1%)	108.6%	3,534	(4.6%)	83.7%	3,920	4,835	(5.6%)	123.4%
経常利益	8,946	9,550	(5.9%)	106.7%	4,204	(5.4%)	85.6%	4,410	5,345	(6.2%)	121.2%
当期純利益	5,453	6,200	(3.8%)	113.7%	2,762	(3.6%)	86.0%	2,940	3,437	(4.0%)	116.9%
参考：売上高 (ガソリン・灯油除く)	143,744	148,579	(91.0%)	103.4%	70,903	(91.9%)	98.3%	73,953	77,675	(90.3%)	105.0%

◎**期初の通期業績予想は変更なし**、**営業利益達成のカギは、売上高の増加と売上総利益率の向上・販管費の抑制の継続**

(下期業績予想の前提)

- ・天候不順要因が無ければ売上総利益率の高い住まいの分野が期初計画以上に寄与
- ・連結化した売上総利益率の高い車検・整備・タイヤ部門が期初計画以上に寄与
- ・ガソリン・灯油の価格が期初の想定以上で推移
- ・各種施策の効果が徐々に発揮される

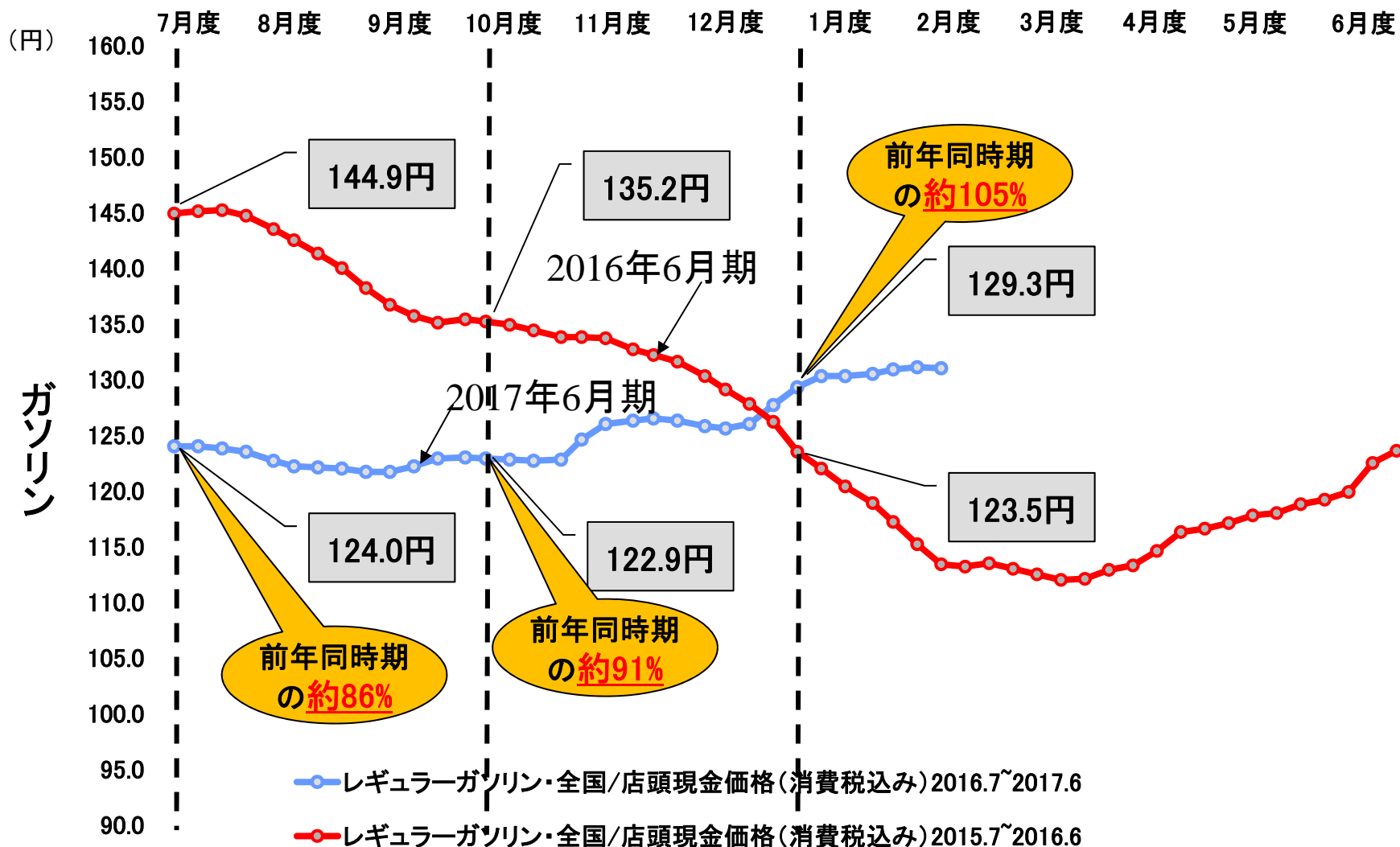
注記)特殊要因

- (1月5日の適時開示、別紙)
- ・固定資産の取得に伴う特別利益の計上の見込
- (第3四半期に約16億円)

期初の通期業績予想の変更はなし
 期初の配当予想も変更なし(期末で32円の配当、前期比+1円)



ガソリン価格の推移



ガソリン・灯油価格の下落と販売量の減少により売上に大きく影響
前期との価格の乖離幅は縮小し、12月度後半には前期と逆転し価格は上昇傾向



1. 17/6期上期決算内容

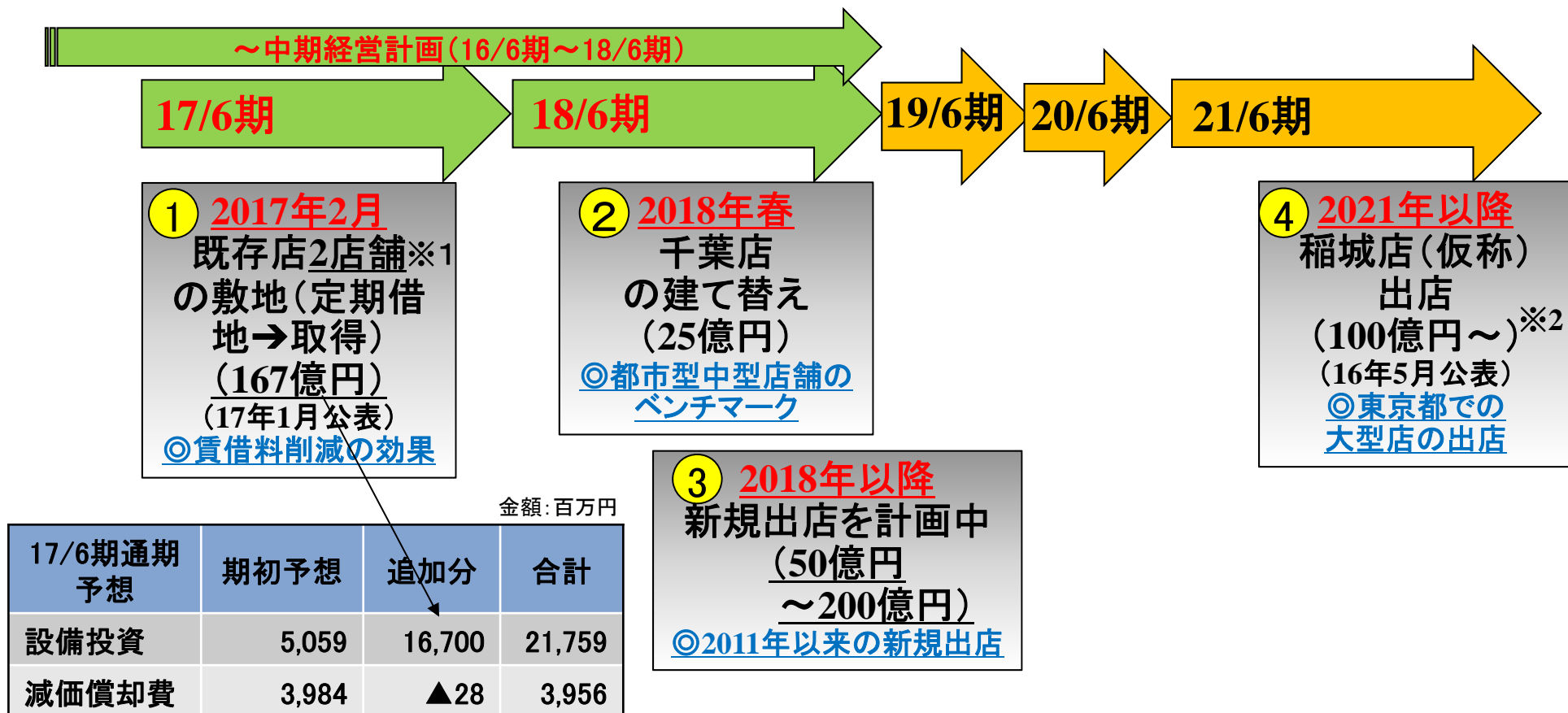
2. 17/6期通期予想

3. 17/6期取組の進捗と今後



潤沢な保有現預金711億円(2016年12月20日現在)

将来の成長を見据え保有現預金を投資に振り向ける



創業以来閉店が1店舗もない当社は、既存店に対する投資も含め、潤沢な保有現金を投資に振り向けるスタンスをより明確化

※1. 千葉ニュータウン店、宇都宮店 ※2 土地は購入済



2017年2月に取得予定(146,382㎡)

超大型店舗(千葉県印西市)

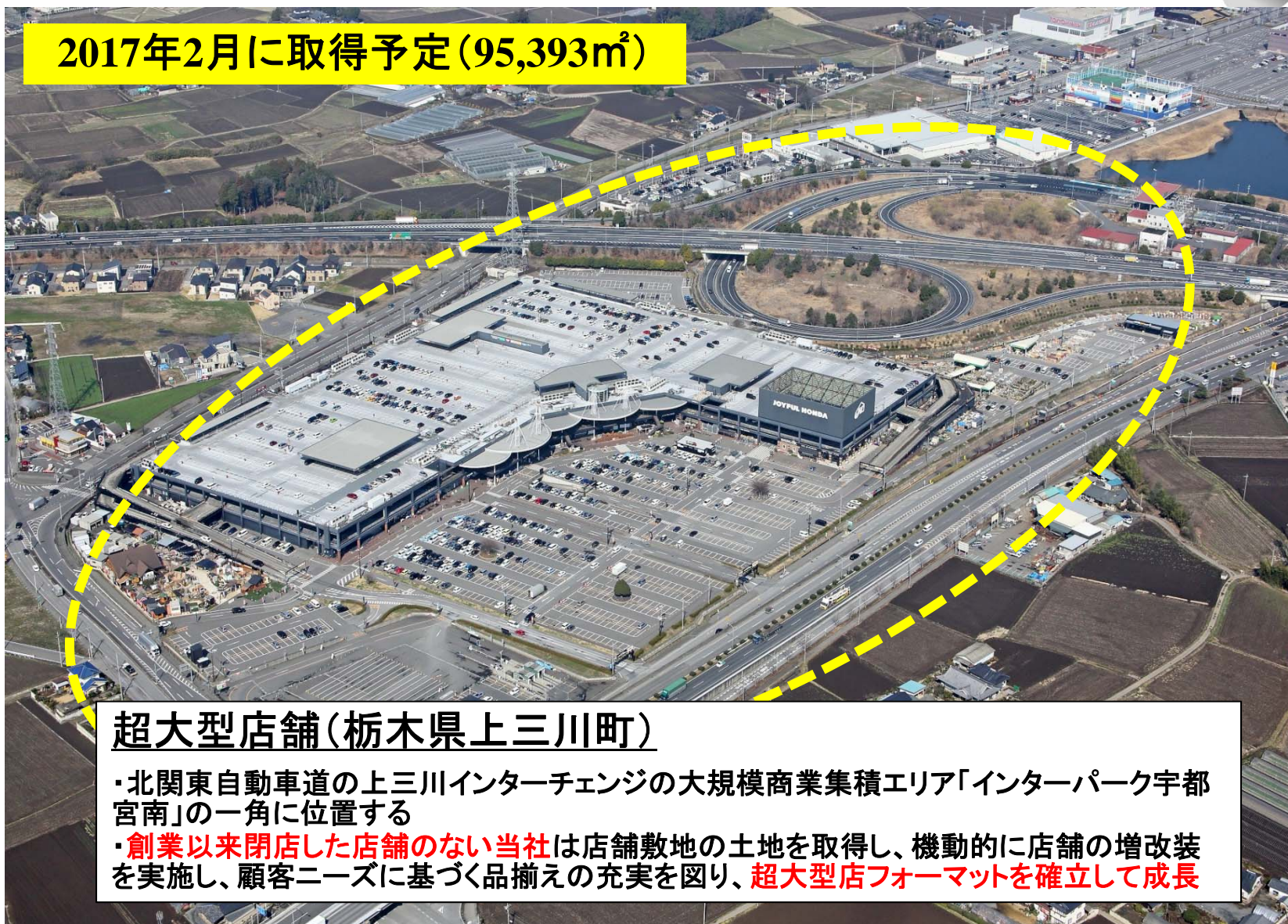
- ・全都市「**住みよさランキング**」総合評価**1位**の千葉県印西市の大規模商業集積エリアの一角に位置する
- ・創業以来閉店した店舗のない当社は店舗敷地の土地を取得し、機動的に店舗の増改装を実施し、顧客ニーズに基づく品揃えの充実を図り、**超大型店フォーマットを確立して成長**

将来性を見定め賃借していた店舗敷地の取得を決定
賃借料分のコストカットは来期からフルに寄与、今まで以上に機動的な増改装が可能

※(株)東洋経済新報社の実施している全都市「住みよさランキング」で2012年から5年連続で総合評価1位。



2017年2月に取得予定(95,393m²)



超大型店舗(栃木県上三川町)

- ・北関東自動車道の上三川インターチェンジの大規模商業集積エリア「インターパーク宇都宮南」の一角に位置する
- ・創業以来閉店した店舗のない当社は店舗敷地の土地を取得し、機動的に店舗の増改装を実施し、顧客ニーズに基づく品揃えの充実を図り、超大型店フォーマットを確立して成長

将来性を見定め賃借していた店舗敷地の取得を決定
賃借料分のコストカットは来期からフルに寄与、今まで以上に機動的な増改装が可能



工程表(予定)

- ・2016年12月 ガソリンスタンド営業停止、新棟の建築確認申請提出済
- ・2017年3月 仮設店舗設置工事(予定)
- ・2017年6月 新棟新築工事開始及び仮設店舗営業開始(予定)
- ・**2018年春 新棟にて営業開始(予定)**



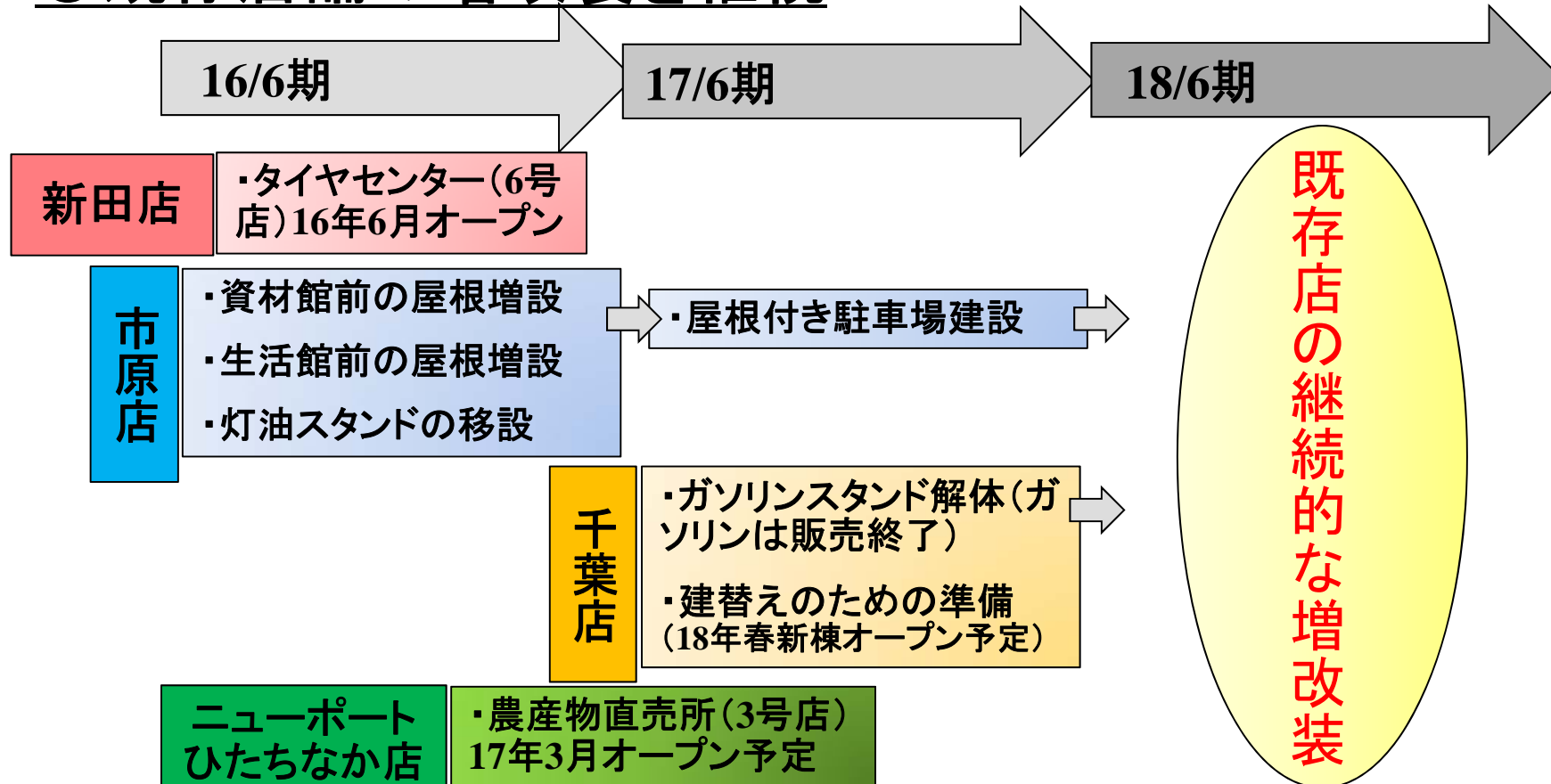
	建替え前	建替え後
売場面積	1,223坪	2,500坪
駐車台数	240台	480台
年商	建替え後は、従来の1.5倍以上を見込む(ガソリン・軽油除く)	

店舗コンセプト:
 時代に合った品揃え & 新たな生活提案の実現、
新たな都市型中型店舗のベンチマークとして位置づけ

売場面積を2倍にし、増収を計画
 1万㎡クラスの新たな都市型中型店舗のベンチマークとして位置づけ



◎既存店舗の増改装を継続



※他にも、各種の施策を展開中

- ・長く居たいと感じる店舗づくり→トイレ等の改修、全店の設備評価一覧の作成と長期修繕のサイクル化
- ・各店別の営業時間の最適化を試行、店舗事情や季節(夏場、冬場)によって開店・閉店時間を変更
- ・一部店舗で最寄駅から店舗エリア内を巡回する専用バスの運行を試行
- ・テナントの充実(駐車場の有効活用も合わせて)

16/6期から継続して市原店の増改装を実施、新田店にはタイヤセンターの6号店を開業、ニューポートひたちなか店には農産物直売所3号店を開業予定



1) 都市型中型店舗のプロトタイプの構築について

- ・建替え予定の千葉店をベースに**新フォーマットの構築**を計画
- ・従来より**高効率な早期に投資回収できるモデルの導入**を検討中
- ・人口密度の高い東京、神奈川等を中心に引き続き案件を交渉中

2) 稲城店(仮称)の状況について(東京都稲城市)

- ・**予定通りに計画業務協議等進行中**、2016年5月の公表通り
開業は2021年以降を計画
- ・**大型店**を想定



※(2016年8月の決算説明会資料を再掲)

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



◎上期の進捗状況

・総労働時間は減少 (対前期比▲1.2%) ※

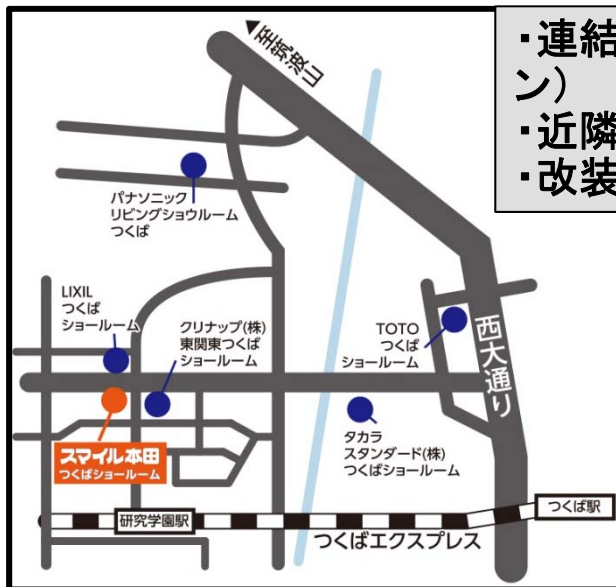
- ・前期に実施したシステム投資を中心とした施策(自動釣銭機の導入、釣銭の残置運用開始、分析システムの導入等)
 - 一定の効果は検証済
- ・売上総利益高:(前期とほぼ横ばい)÷総換算人員:(若干の減少)
 - 労働生産性は若干の改善



◎今後の施策

- ・新たなシステムの導入
 - 予定通り進行中(来期期初からのガーデンセンターEDI、POS導入他)
- ・システム機器の増設(売場、倉庫)
 - 店舗事務作業の負担を軽減
- ・新たに立ち上げた経費削減プロジェクト→推進中
- 更なる総労働時間の削減を目指す(接客レベルの向上と両立)

総労働時間の削減のため、システム投資により店舗での作業効率改善を推進
 並行して新たに経費の削減も進める



- ・連結子会社の株式会社スマイル本田の**初の単独店**出店(2016年11月19日オープン)
 - ・売場面積:約70坪
- ・近隣には**大手住宅関連メーカーの5店舗**が点在する**好立地**(つくば研究学園駅前)
- ・改装後の建物内を仮想体験できる**VRシステム**を当社として初導入



テーマ:「リフォームをもっと身近に。」

・安心して工事が頼める会社を身近に。・工事や商品知識を身近に。・お客様との距離を身近に。

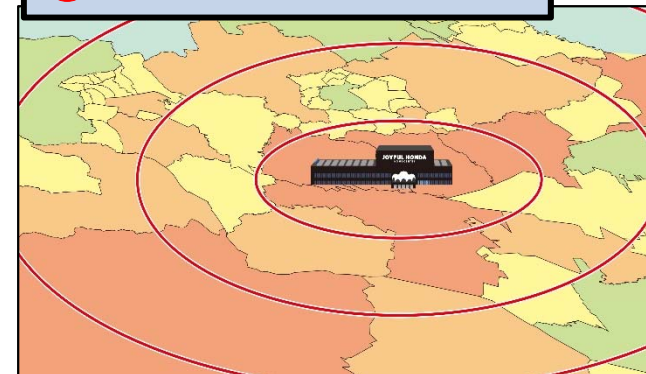
茨城県つくば市に連結子会社がオープンした単独店は、複数の大手住設メーカーのショールームに隣接する好立地を生かし、近隣の店舗の受注センターの機能を担う



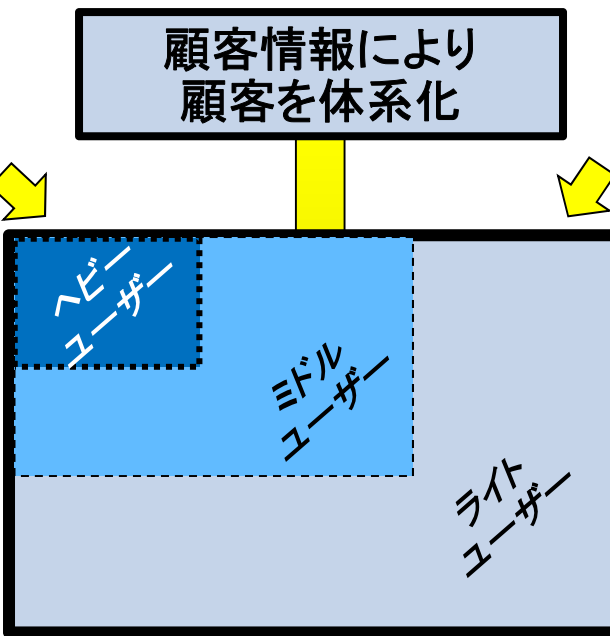
①顧客はだれ？



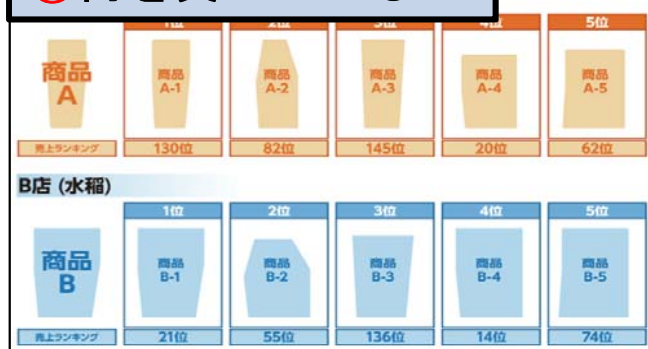
②どこから来ている？



顧客情報により
顧客を体系化



③何を买っている？



④買回りにはしている？



分析結果を
販促・MD施策へ活用

Tポイントサービスを全店のHC、GC、PC、A&Cで16年11月までに導入完了
データ収集・分析は順調に進行中、今後はチラシや買回り促進等へ活用



CM種類:15秒スポット

放映期間:2016年11月2日(水)~12月4日(日)

放映本数:690本、20~21本/1日

放送エリア:・千葉テレビ カバーエリア

千葉、東京、埼玉、茨城、神奈川

・・・計7,820,000世帯

・CATV視聴世帯

千葉、東京、埼玉、茨城、栃木、

群馬、神奈川、山梨

CM反応:ジョイフル本田店舗への関心喚起、

Tポイント導入の認知拡大にプラス効果

✓ホームページアクセス数の増加

✓千葉テレビお客様問合せセンターへの

店舗所在地問合せTEL

✓TwitterへのCMに関する投稿

✓店舗でのTカード提示率上昇

訴求ポイント(Tポイントサービスの開始の告知)を明確化したTVCMを放送
創業以来初の試みでカード入会増・カード提示率アップに貢献



あゆみケアシューズ

(介護用、リハビリ用の専門シューズを10店舗で専門コーナー化し展開中、関連してシューズ用インソールも7店舗で同様に展開中)※



写真は宇都宮店



写真は千葉ニュータウン店

中期経営計画の初年度(16/6期)からの取組みである
「健康」をテーマにした商品の拡充と深掘りを推進

※専門コーナー化している店舗の数。一方で、売場の専門コーナー化には至っていないが、取扱いをしている店舗の数がそれぞれ、介護用、リハビリ用専門シューズで上記の10店舗を含む計13店舗、インソールは上記の7店舗含む計15店舗(全店舗)で展開している。



輸入壁紙

(差別化のためヨーロッパからの施工しやすいDIYに最適な**輸入壁紙(フリース壁紙)**を色・柄豊富に全15店舗で展開中、国内の大手メーカー品とあわせて展開を拡充)



写真はニューポート
ひたちなか店

写真は千代田店

中期経営計画の初年度(16/6期)からの取組みである「リフォーム」をテーマにした商品の拡充と深掘りを推進



仏壇・仏具

(専門店レベルの品揃えに、専門係員を配し、顧客に納得のいく売場を実現、また、今の住宅事情にあわせた**モダンな家具調の仏壇**の品揃えも充実)



モダンな家具調の仏壇

写真は守谷店

差別化のため接客が重要な付加価値商品の拡充にもチャレンジ、仏壇・仏具は住宅事情にあわせインテリアを意識した品揃え・提案も充実、現在3店舗で展開中



写真はひたちなか店



爬虫類の取扱いを拡充、専門係員も配置
(千代田店、ひたちなか店では爬虫類クラブとして大々的に展開中)

Before



写真は宇都宮店

After

犬、猫生体売場の間仕切りを撤去し、回遊性を改善



金額：百万円

15/6期 上期 実績	16/6期 上期 実績	17/6期 上期		
		実績	対前期比	対前々期比
4,024	4,211	4,422	105.0%	109.9%

犬、猫、鳥、魚等の生体の他、差別化のため爬虫類の展開を拡大(PC全14店舗)
犬猫生体売場では売場間仕切りを撤去し、回遊性・滞在時間アップで販売増を狙う

参考 中計1/1 業績目標



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

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

