

大型店



ニューポートひたちなか店（茨城県ひたちなか市）

2020年6月期  
第2四半期  
決算説明会資料



八千代店（千葉県八千代市）

中型店

株式会社ジョイフル本田 2020年2月6日

## 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、2020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。

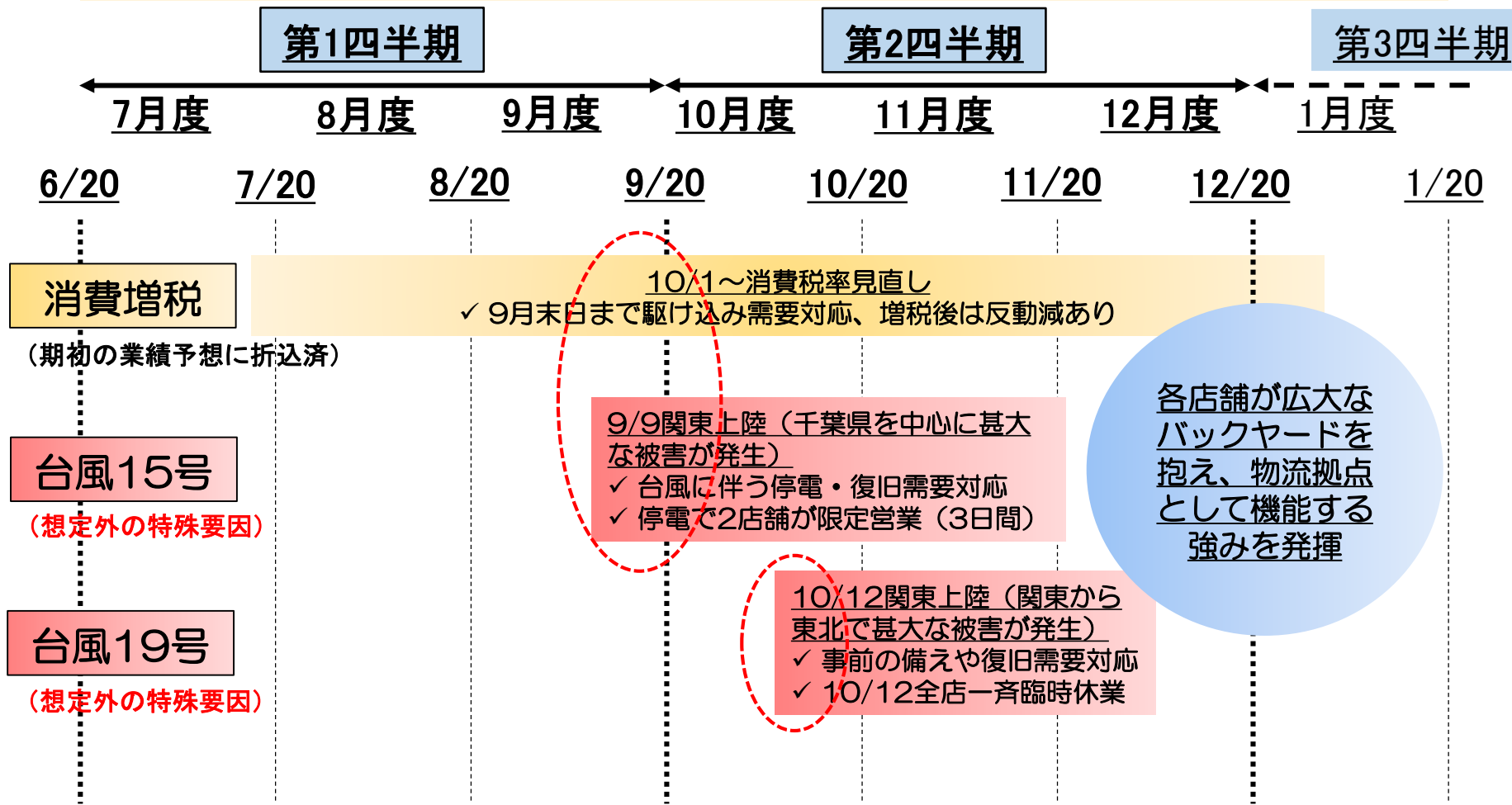
また、業界等に関する記述につきましては、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

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. 20/6期 上期決算内容
2. 20/6期 通期業績予想
3. 当社のブランドコンセプト
4. 新方針に基づく力点施策

# 上期決算トピックス（利益は対予想を2割上回る）

- （第1四半期、9/20締）消費増税前の**駆け込み**と台風15号に伴う千葉県を中心とした**停電・復旧需要**対応に注力、全体の4割の店舗が千葉県内に立地※
- （第2四半期）**駆け込みピーク**（9/21~末日）と台風需要対応が重なる、10月に入り**反動減**となるも、大型台風19号の**対策・復旧需要**に全社を挙げて取り組む

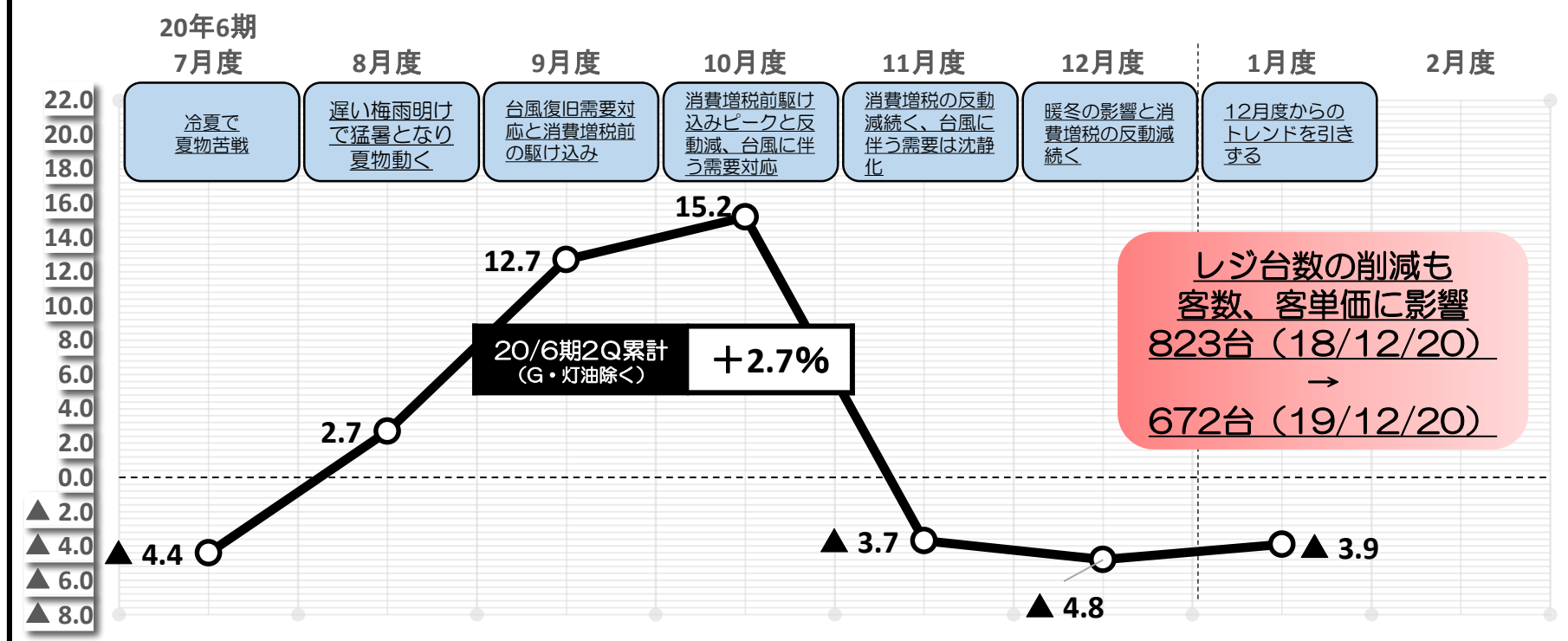


※単独店を除く店舗数

# 月次営業実績推移（ガソリン・灯油除く、20/6期連結）

- ・売上高は9・10月度と続伸、11月度からは消費増税の反動減と暖冬が影響
- ・駆け込み（まとめ買い）と台風需要対応もあり、**買上点数は前期比約1割アップ**（単体）

月次売上高推移（連結実績、ガソリン・灯油除く）  
（前期比の増減、%）



月次：20日締め

# 上期決算のポイント

- (売上高は予想を上回る) 台風需要対応分に加え、新たなMD施策による注力商品分が上乘せ、消費増税後の影響は引き続き注視中
- (利益は大きく上振れ) 台風需要対応分も加わり利益率の高い住まいの分野が大きく伸びる、また施設費や役員報酬等の減少でコストも低下

単位：百万円、%

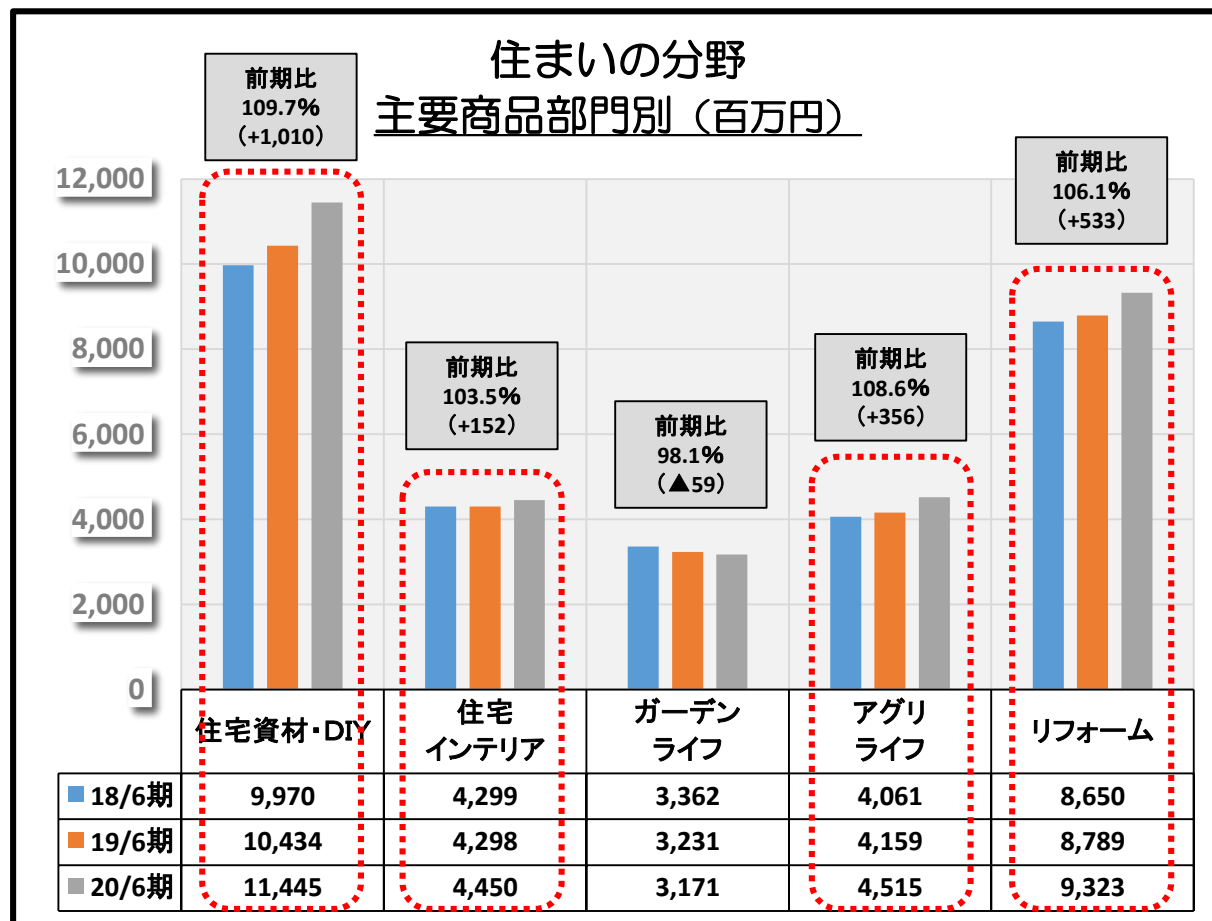
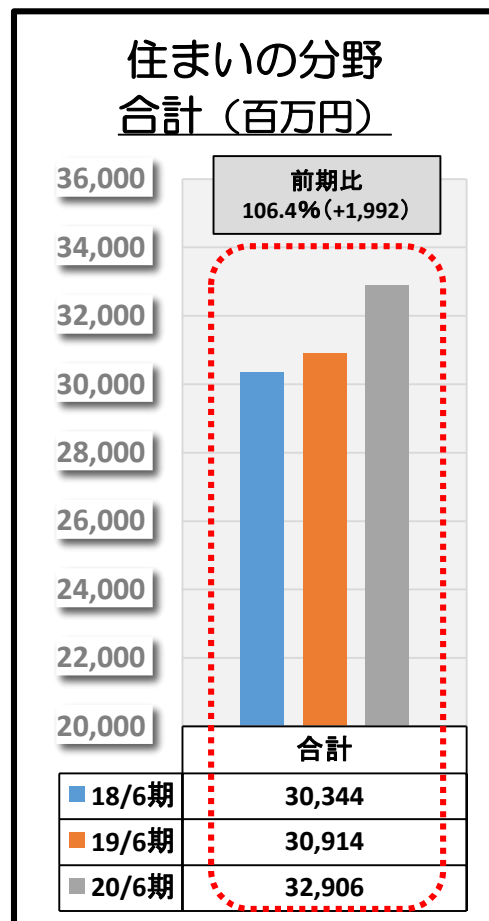
|             | 19/6期<br>上期実績<br>(売上高比率) | 20/6期<br>上期予想<br>(売上高比率) | 20/6期<br>上期実績<br>(売上高比率) | 前期比   |        | 予想比   |        | 通期予想<br>進捗率<br>% |
|-------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------|--------|-------|--------|------------------|
|             |                          |                          |                          | 金額    | %      | 金額    | %      |                  |
| 売上高         | 74,892<br>(100.0%)       | 75,150<br>(100.0%)       | 76,087<br>(100.0%)       | 1,194 | 101.6% | 937   | 101.2% | 51.2%            |
| 売上総利益       | 20,576<br>(27.5%)        | 21,128<br>(28.1%)        | 21,481<br>(28.2%)        | 904   | 104.4% | 353   | 101.7% | 51.2%            |
| 営業収入        | 2,443<br>(3.3%)          | 2,435<br>(3.2%)          | 2,431<br>(3.2%)          | ▲11   | 99.5%  | ▲3    | 99.9%  | 50.1%            |
| 営業総利益       | 23,020<br>(30.7%)        | 23,563<br>(31.4%)        | 23,913<br>(31.4%)        | 892   | 103.9% | 350   | 101.5% | 51.1%            |
| 販管費         | 18,829<br>(25.1%)        | 18,813<br>(25.0%)        | 18,295<br>(24.0%)        | ▲534  | 97.2%  | ▲517  | 97.2%  | 48.6%            |
| 営業利益        | 4,190<br>(5.6%)          | 4,750<br>(6.3%)          | 5,617<br>(7.4%)          | 1,427 | 134.1% | 867   | 118.3% | 61.6%            |
| 経常利益        | 4,863<br>(6.5%)          | 5,105<br>(6.8%)          | 6,205<br>(8.2%)          | 1,342 | 127.6% | 1,100 | 121.6% | 62.0%            |
| 四半期純利益      | 1,504<br>(2.0%)          | 3,125<br>(4.2%)          | 3,852<br>(5.1%)          | 2,347 | 256.0% | 727   | 123.3% | 60.4%            |
| 売上高(G・灯油除く) | 68,385                   | —                        | 70,233                   | 1,847 | 102.7% | —     | —%     | —%               |

注) 20日締め(上期は6/21~12/20)

※金額：百万円未満切り捨て、%：小数点以下第2位四捨五入、以下の頁も同じ記載

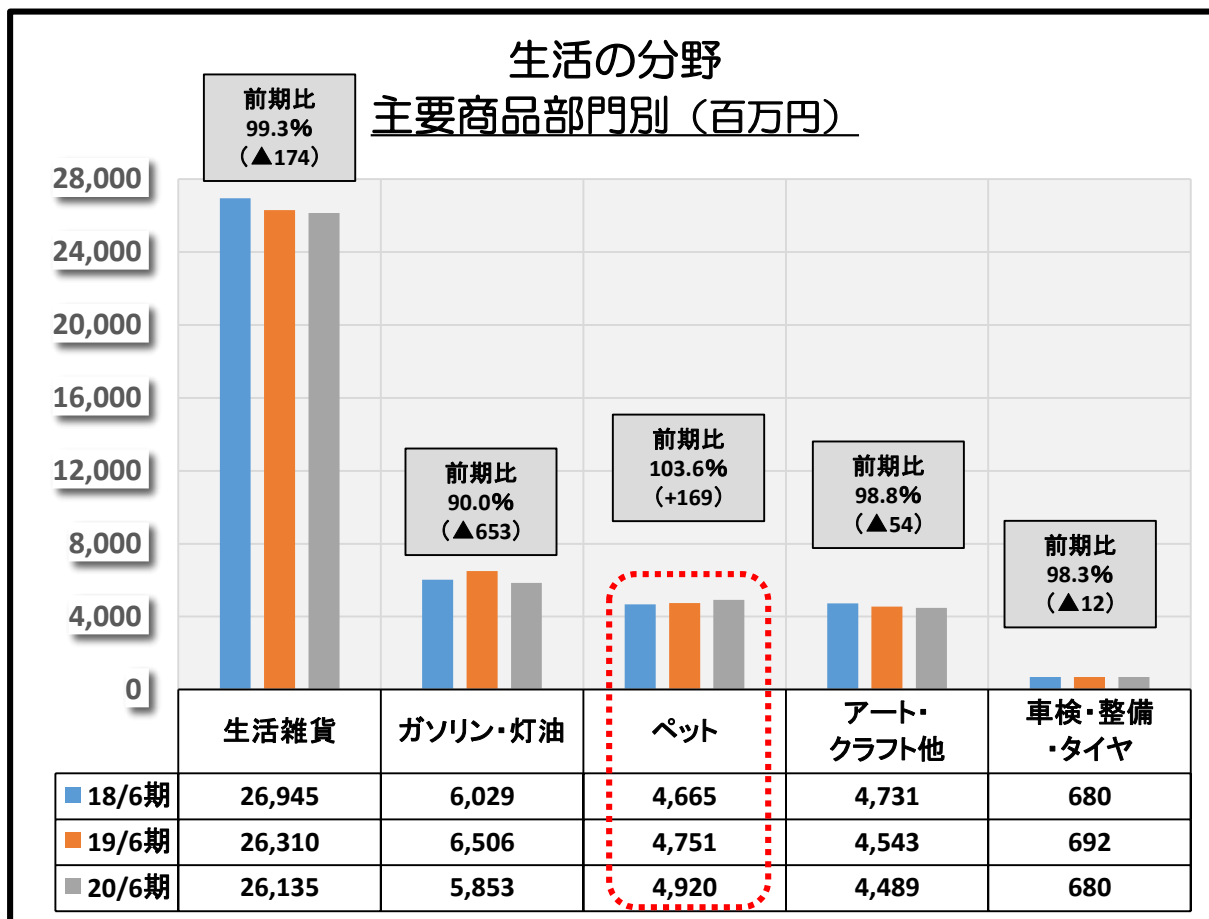
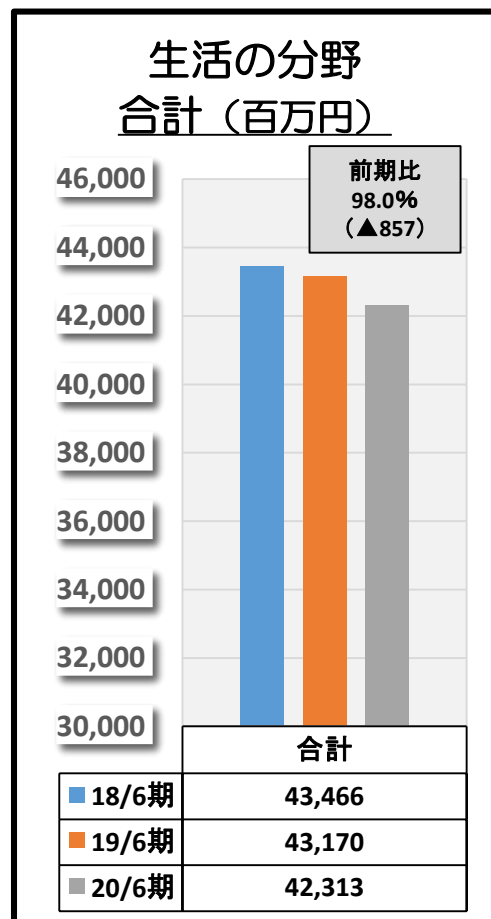
# 商品部門別売上高（20/6期上期、住まいの分野）

- **住まいの分野合計は大きく増収**、ガーデンライフを除き全商品部門で前期上回る
- リフォームは駆け込み需要と台風被害復旧工事分が、また、住宅資材・DIY、アグリライフは台風（復旧・対策）需要対応分が上乗せ、住宅インテリアは注力した生活家電が伸びる



# 商品部門別売上高（20/6期上期、生活の分野）

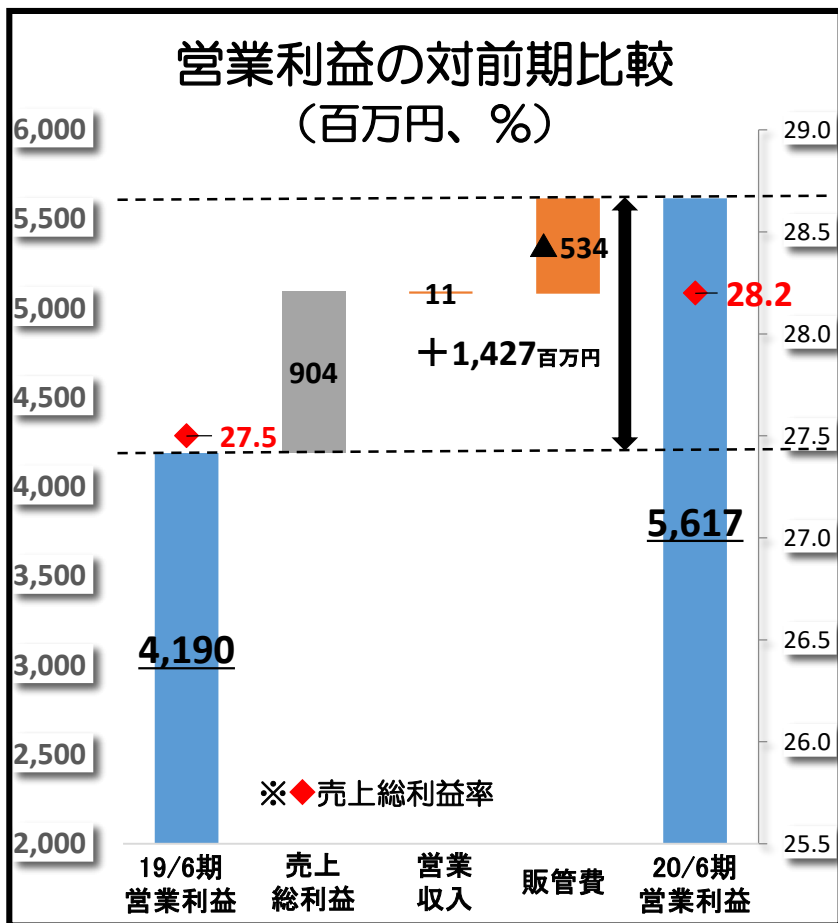
- 生活の分野合計は減収、ガソリンの単価下落（対前期比）が大きく影響、また、生活雑貨はマイナス分（①7月度の低温による季節商品の不振、②増税後の反動減、③暖冬による季節商品の不振）が、消費増税前の駆け込みによるプラス分を上回る
- 駆け込みのあったペットは増税後も高付加価値商品等に注力し増収基調を維持





# 営業利益の対前期比較 (20/6期上期)

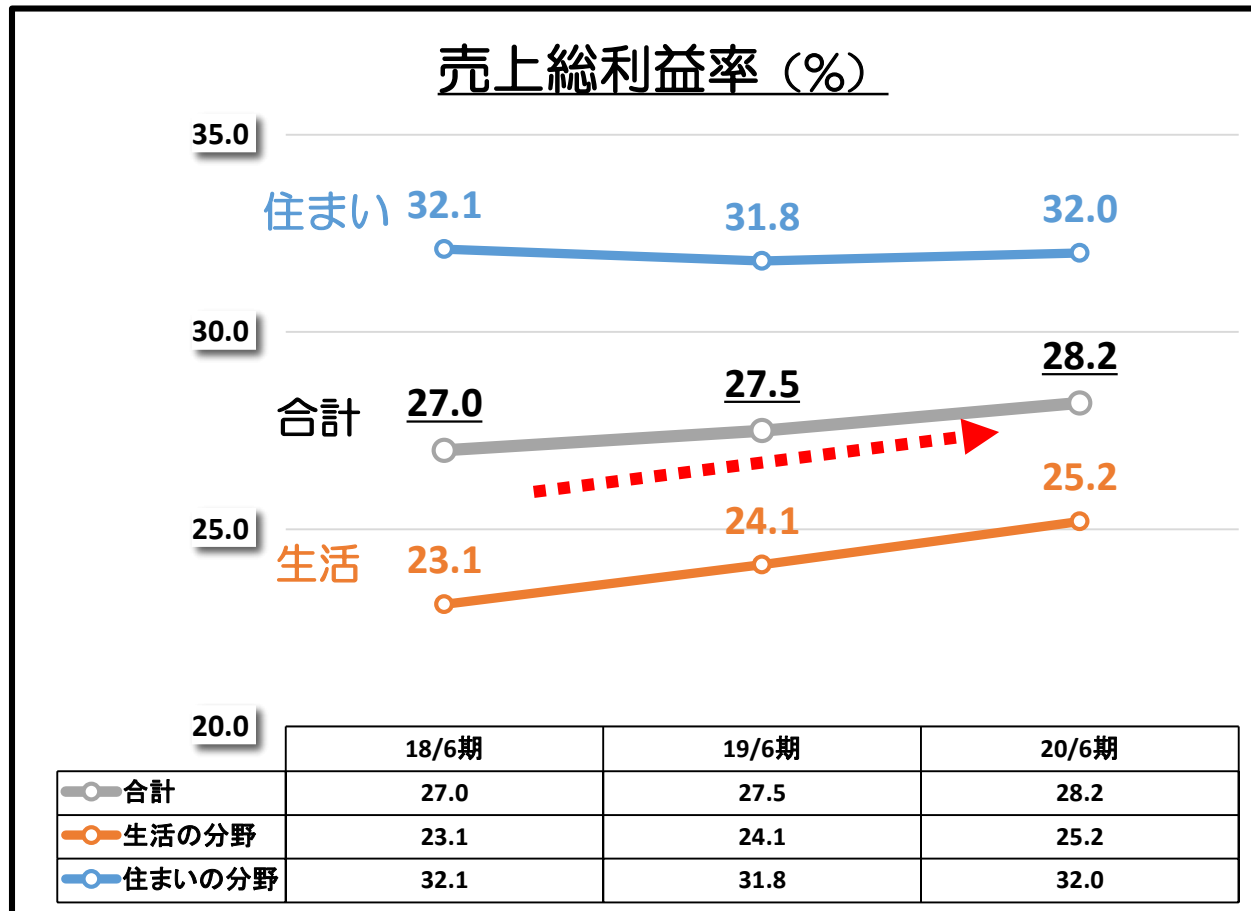
- 増収と売上総利益率の向上 (+0.8ポイント)<sup>\*</sup>により売上総利益高は大きく増加
- 施設費、役員報酬等の減少と施策効果により販管費は大きく減少 (詳細はp10)
- 結果、**営業利益は前期比34% (14億27百万円) のプラス**、率も大幅に改善



※+0.8ポイント≒+0.76ポイント

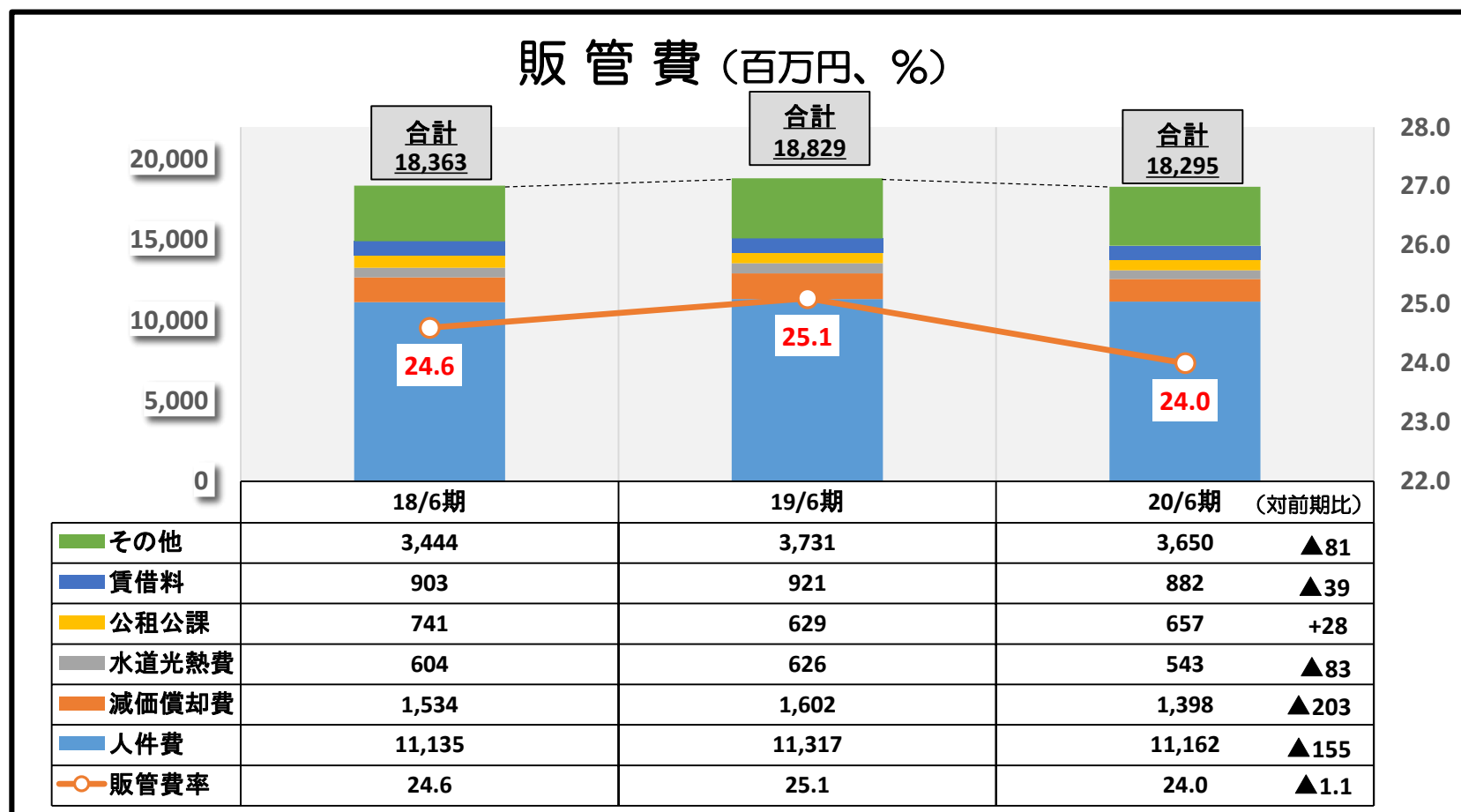
# 売上総利益率の向上に関する要因分析 (20/6期上期)

- 特殊要因の影響大きく利益率の高い住まいの分野の構成比が上昇、粗利ミックスの変化で売上総利益率は向上
- 生活の分野も消費増税前後での売価コントロールが奏功し利益率が向上



# 販管費の内訳 (20/6期上期)

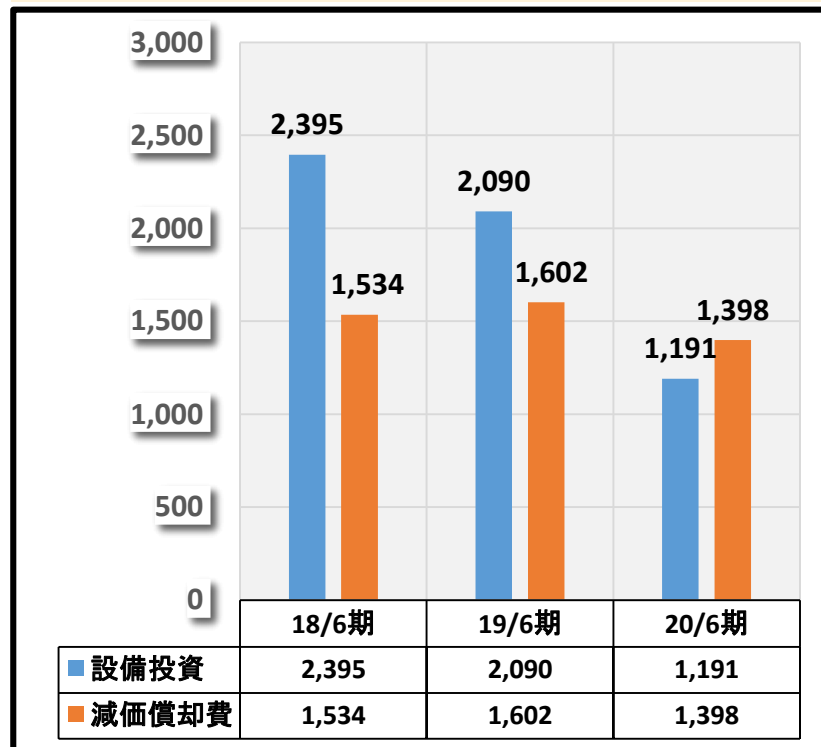
- (減少の主な要因) ①減損処理した千葉店分含む**減価償却費の減少**、②経営の機動性を高める役付執行役員制度の導入に伴い取締役4名が退任→**役員報酬等の減少**
- (施策効果もあり) ①コンサルを入れた**電気料削減効果の顕在化** ②販促の集中化で**チラシ代抑制**、③総労働時間減少(前期比▲2.1%)で**店舗人件費抑制**



# 設備投資及び減価償却費、キャッシュ・フロー (20/6期上期)

## 設備投資及び減価償却費 (百万円)

- 設備投資は、主に子会社のスポーツクラブの建替え、自社の切花加工センターの開設
- 減価償却費は、設備投資の一部が期ズレでマイナス



| 20/6期<br>通期予想 | 期初予想  | 増減  | 修正<br>通期予想 |
|---------------|-------|-----|------------|
| 設備投資          | 3,439 | 91  | 3,530      |
| 減価償却費         | 2,994 | ▲87 | 2,907      |

## キャッシュ・フロー (百万円)

- 税金等調整前四半期純利益の他、定期預金の払戻収入や投資有価証券の売却収入等で現金及び現金同等物の期末残高は62億円増加

|                  | 18/6期   | 19/6期  | 20/6期  |
|------------------|---------|--------|--------|
| 営業活動によるCF        | 5,986   | 7,517  | 6,458  |
| 投資活動によるCF        | 7,063   | ▲3,638 | 2,986  |
| 財務活動によるCF        | ▲49,657 | 7,279  | ▲3,215 |
| 現金及び現金同等物の増減額    | ▲36,607 | 11,158 | 6,229  |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高 | 20,141  | 27,564 | 33,688 |

### • 営業活動CF

|              |       |
|--------------|-------|
| 税金等調整前四半期純利益 | +56億円 |
| 減価償却費        | +14億円 |
| たな卸資産の増加     | ▲18億円 |
| 仕入債務の増加      | +31億円 |
| 法人税等の支払額     | ▲17億円 |

### • 投資活動CF

|               |       |
|---------------|-------|
| 定期預金払戻収入      | +30億円 |
| 有形固定資産取得支出    | ▲15億円 |
| 投資有価証券償還・売却収入 | +16億円 |

### • 財務活動CF

|           |       |
|-----------|-------|
| 長期借入金返済支出 | ▲22億円 |
| 配当金支払額    | ▲8億円  |

# 連結貸借対照表 (20/6期上期末)

- ネットキャッシュは前期末比54億円増加し81億円の現金超過
- 設備投資の一部期ズレもキャッシュの増加要因

単位:百万円

|          |               | 19/6期<br>上期末 | 19/6期末  | 20/6期<br>上期末 | 前年<br>同期末比 | 前期末比   |
|----------|---------------|--------------|---------|--------------|------------|--------|
| 資産の部     | 流動資産          | 54,944       | 53,068  | 58,455       | 3,510      | 5,386  |
|          | 現金及び預金        | 32,095       | 32,488  | 35,721       | 3,625      | 3,232  |
|          | 売掛金           | 3,099        | 2,473   | 3,298        | 199        | 825    |
|          | 商品            | 18,679       | 16,478  | 18,280       | ▲398       | 1,802  |
|          | 固定資産          | 110,389      | 108,670 | 107,049      | ▲3,339     | ▲1,620 |
|          | 資産合計          | 165,334      | 161,739 | 165,505      | 170        | 3,765  |
| 負債・純資産の部 | 流動負債          | 25,756       | 22,350  | 24,452       | ▲1,304     | 2,101  |
|          | 買掛金           | 11,429       | 8,140   | 11,292       | ▲137       | 3,151  |
|          | 短期借入金         | 70           | 40      | 40           | ▲30        | 0      |
|          | 1年内返済予定の長期借入金 | 4,455        | 4,450   | 4,442        | ▲13        | ▲8     |
|          | 固定負債          | 36,099       | 34,255  | 32,019       | ▲4,080     | ▲2,236 |
|          | 長期借入金         | 27,529       | 25,307  | 23,087       | ▲4,442     | ▲2,219 |
|          | 負債合計          | 61,856       | 56,606  | 56,471       | ▲5,384     | ▲135   |
|          | 純資産合計         | 103,478      | 105,132 | 109,033      | 5,555      | 3,900  |
| 負債・純資産合計 | 165,334       | 161,739      | 165,505 | 170          | 3,765      |        |

1. 20/6期 上期決算内容
2. 20/6期 通期業績予想
3. 当社のブランドコンセプト
4. 新方針に基づく力点施策

# 通期連結業績予想 (20/6期)

- 最近の業績動向と2月3日に公表のガソリン・灯油事業の譲渡による影響を踏まえ、**通期業績予想を修正**
- ガソリン・灯油を除く既存ベースの売上高は、通期でも1%程度の増加（対前期比）を見込む

単位：百万円、%

|                   | 通期                         |                              |                              |                       |                        | 上期                         |                  | 下期                           |                              |                       |                        |
|-------------------|----------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------|------------------------|----------------------------|------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------|------------------------|
|                   | 19/6期<br>実績<br>(売上高<br>比率) | 20/6期<br>期初予想<br>(売上高<br>比率) | 20/6期<br>修正予想<br>(売上高<br>比率) | 期初<br>予想<br>増減<br>(額) | 期初<br>予想<br>増減率<br>(%) | 20/6期<br>実績<br>(売上高<br>比率) | 期初<br>予想比<br>(%) | 20/6期<br>期初予想<br>(売上高<br>比率) | 20/6期<br>修正予想<br>(売上高<br>比率) | 期初<br>予想<br>増減<br>(額) | 期初<br>予想<br>増減率<br>(%) |
| 売上高               | 148,226<br>(100.0%)        | 148,740<br>(100.0%)          | 147,600<br>(100.0%)          | ▲1,140                | 99.2%                  | 76,087<br>(100.0%)         | 101.2%           | 73,590<br>(100.0%)           | 71,512<br>(100.0%)           | ▲2,077                | 97.2%                  |
| 営業利益              | 8,400<br>(5.7%)            | 9,125<br>(6.1%)              | 9,520<br>(6.4%)              | 395                   | 104.3%                 | 5,617<br>(7.4%)            | 118.3%           | 4,375<br>(5.9%)              | 3,902<br>(5.5%)              | ▲472                  | 89.2%                  |
| 経常利益              | 9,751<br>(6.6%)            | 10,010<br>(6.7%)             | 10,490<br>(7.1%)             | 480                   | 104.8%                 | 6,205<br>(8.2%)            | 121.6%           | 4,905<br>(6.7%)              | 4,284<br>(6.0%)              | ▲620                  | 87.3%                  |
| 当期純利益<br>(四半期純利益) | 4,384<br>(3.0%)            | 6,375<br>(4.3%)              | 7,300<br>(4.9%)              | 925                   | 114.5%                 | 3,852<br>(5.1%)            | 123.3%           | 3,250<br>(4.4%)              | 3,447<br>(4.8%)              | 197                   | 106.1%                 |

## 下期予想の前提

- ✓ 下期のガソリン・灯油を除く売上高は前期比1%程度の減少を想定
  - 足もとの状況は消費増税等による反動減や暖冬の影響などで弱含み
  - ガソリン・灯油事業の譲渡による影響は第4四半期から発生
- ✓ 売上総利益率は期初計画並み
- ✓ 第4四半期に事業譲渡による特別利益15億円（概算）の計上を見込む

1. 20/6期 上期決算内容
2. 20/6期 通期業績予想
- 3. 当社のブランドコンセプト**
4. 新方針に基づくカ点施策



# “新生” ジョイフル本田のブランドコンセプト

## JOYFUL HONDA

### The Brand Concept

グループ全体の「3つの競争優位分野」

#### Ways of Life

生き方・生活様式・健康・趣味  
より豊かな暮らしの提案

#### Handicrafts

手仕事・プロワーク・D.I.Y.  
ハンディクラフト

#### Lifelines

Daily : 日常的に必要な商品  
Critical : 緊急時に必要な商品

## JOYFUL HONDA

### The Brand Concept

グループ全体の「3つの競争優位分野」



- リアル店舗のおもしろさ徹底追求
- 地域に根ざした唯一の「デスティネーション・プレイス」
- 世界No.1エンターテインメント・リテイラーを目指す

1. 20/6期 上期決算内容
2. 20/6期 通期業績予想
3. 当社のブランドコンセプト
4. 新方針に基づく力点施策

- 「**商販合一**」の徹底推進  
人事組織・役割機能の見直し
- 最強最大のセレクトショップ  
「逆張り経営」による変革

## 3) 徹底的に変えていく

新たにビルトインするもの

- 個店経営 × 標準化
- 仕入調達の完全“門戸開放”政策

## 2) もう一度立ち返る

再度実現すべきもの

- 非日常空間の演出・リアルな意外性
- 逸品発掘・宝探し感覚

## 1) これからも変えない

さらに強化していくもの

- 粗利益率改善と買上点数増加
- 機動的な「売り切る力」

**Something very Special**  
**“NEW” JOYFUL HONDA**

# 1) これからも変えずにさらに強化していくもの

粗利益率  
改善  
+0.8ポイント

- ✓ 粗利ミックス改善
- ✓ マージン見直し
- ✓ 値下げコントロール

買上点数  
増加  
約1割アップ

- ✓ 売上BESTから買上点数BESTへ発想転換
- ✓ 定番品強化と棚割確立
- ✓ キャリアパス形成による接客力強化

機動的な  
売り切る力  
増収に貢献

- ✓ 商販合一の徹底推進
- ✓ 適時対応力の発揮
- ✓ 災害需要等への対応

特殊要因に対して計画的にまた臨機応変に  
対応したことで利益改善と増収に繋がる

## 2) もう一度立ち返り再度実現すべきもの

非日常空間演出・  
リアルな意外性

- ✓ 売場で圧倒的な非日常を演出
- ✓ ライフライン、ワーク・ライフスタイルの提案
- ✓ イベントによる攻めの集客

逸品発掘・  
宝探し感覚

- ✓ 本物志向・プロ品質
- ✓ 価値あるひとときの提供
- ✓ 新機軸「オフプライスストア」の実験展開を開始

既存店の活性化と集客強化のための新たな施策を開始  
⇒ 「また行きたくなる店舗」を目指す

### 3) 徹底的に変え新たにビルトインするもの

#### 個店経営×標準化 の両立

- ✓ 店舗サイズとエリア特性で  
既存店舗毎のスタイルを確立
- ✓ グループシナジー増幅
- ✓ 業務統一⇒省力化⇒接客強化
- ✓ 販促施策の本部コントロール

大型店と中型店各1店舗で大規模  
改装実施中⇒標準化モデル店

#### 仕入調達の完全 “門戸開放” 政策

- ✓ 開かれた門戸アピール
- ✓ 取引先の開拓、見直し
- ✓ 新規商品・カテゴリー追加

新たな商品、新たな提案  
⇒新たな集客

# 「個店経営×標準化」を既存店舗で具現化①

## 課題認識

- ✓ 各店別でバラバラの売り場構成  
→全社的戦略的取り組みにバラつき
- ✓ 取引先単位の陳列  
→顧客目線の欠如
- ✓ 部門間、グループ間の連携の欠如  
→適時的確な接客が困難
- ✓ 中型店は大型店の縮小版  
→自社内カニバリによる地盤沈下

## 具体的なアクション

- ✓ **顧客目線での売場のくくり直し**  
→部門、グループの枠を超えた売場構成（ゾーニング）の標準化  
→来店顧客の要望に総合的に応えられる接客体制の確立
- ✓ **店舗規模と立地に合わせた役割実現**  
→中型店活性化と新店展開に向けた布石を打つ

## 標準化モデル店として2店舗を選定

・大型店→ニューポートひたちなか店

・中型店→八千代店（近隣に当社の大型店2店舗が立地）

（20年1月から大規模な売場改装に着手、繁忙期の春前に目途をつける予定）



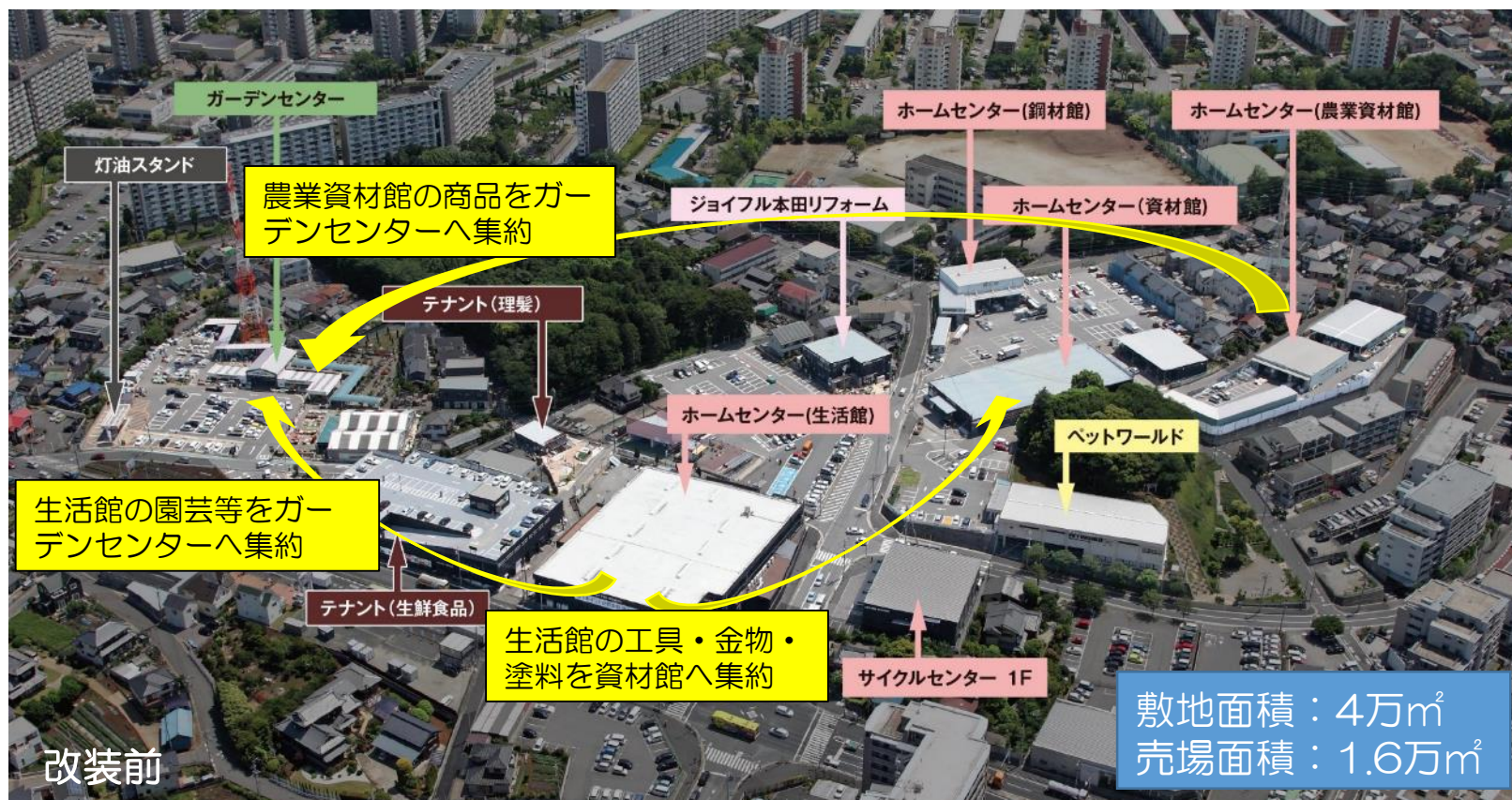
# 「個店経営×標準化」を既存店舗で具現化②

## 中型店では「八千代店」で実施

～お客様目線でより地域に密着した店舗づくり～

～店舗の効率化（商品グループ単位の売場と組織を再構築）～

- ✓ 大型店とのすみ分け（品揃え・サービスの集約化）
- ✓ 最寄り品の取り扱い強化



# 「個店経営×標準化」を既存店舗で具現化③

## 大型店では「ニューポートひたちなか店」で実施

### ～店舗規模を生かした広域商圈の再構築～

- ✓ 提案スペース（ライフライン、ワークスタイル、ライフスタイル）作成
- ✓ フリースペースの確保（企画・イベントの実施）
- ✓ 奥行のある品揃えの強化



# 環境変化に対応した新施策を続々開始①

- ✓ 営業時間延長 (20時まで)
- ✓ 店舗受け取りサービスの拡充 (全店にて)
- ✓ 決済手段の拡充 (QR決済、分割手数料無料ショッピングローン)

ホームセンター(資材館・生活館)

## 20時まで

営業時間を延長しました

2019/6/21~

## 店舗受取サービス

ネットで予約、店舗で受取  
スマートなお買い物

取扱商品拡充中



### 「QR決済」はじめました!

LINE Pay    PayPay

ご利用いただけます。

## 11月11日(月)から全店スタート

2019/11/11~

必要な部品、道具、消耗品も含めてまとめてOK /

## ジョイフル本田 START!

ショッピングローン

3・6・10・12回の**分割手数料無料**

2019/11/21~

# 環境変化に対応した新施策を続々開始②

## ✓ 高齢者向けお買い物支援サービスの開始

荒川沖店限定  
のりあいタクシー

お電話で  
簡単予約!



のりあいタクシー

お買い物に応じて割引券進呈!

2019/8/1~

守谷店限定  
守谷市デマンド乗合交通

ドアtoドア  
で便利!



お買い物に応じて割引券進呈!

2019/10/1~



JOYFUL HONDA

無料送迎バス「じょいふる号」  
カラオケ装備のコミュニティーバス

2019年  
10月21日  
開始!



01 JOYFUL HONDA

対象者 土浦市在住60歳以上の方  
(※ ご自身でバスの乗降ができる方)

2019/10/21~

## じょいふる号ご利用者の声

- ・「2年前に**免許返納**して以降2回ほど自転車で荒川沖店へ行ったきりだった。個人的には約1年ぶりにジョイフルで買物をした。」(80代男性)
- ・「もともと**免許がなく**車のある人に乗せていってもらっていたが、気を使ったりお礼の品などで高つく場合もあるので**大変ありがたい。**」(80代女性)
- ・「主人が亡くなり**車もなく**荒川沖方面の**路線バスも廃止**され不便だったので**非常にありがたい。**」(70代女性)
- ・「**免許返納し、車も廃車**した。都内の息子に頼めばアマゾンで翌日欲しいものが届くが、**自分で買物もしたいので大変ありがたい。**できればJ-2のカルチャースクールを利用したい。」(70代女性)

# 環境変化に対応した新施策を続々開始③

**「じょうふる号」対象者 60歳以上の方** ※ご自身でバスの乗降ができる方  
 ※土浦市以外の方もご利用できて、より便利になりました。

2020年2月17日(月)新ルート運行開始!

**無料送迎バス**

**JOYFUL HONDA**

カラオケ装備のコミュニティバス Tポイントが3倍たまる!

送迎バス「じょうふる号」

このバスとお手持ちのTカードをお買物の際に提示いただくと、Tポイント付与が3倍になります。

●途中下車はできません。 ●片道利用はできません。

- 乗降の補助や荷物の積み下ろし補助は行いません。
- ペット同伴の際は、必ずゲージに入れてご利用下さい。
- 車内での飲食、飲酒、喫煙、および携帯電話の使用はご遠慮下さい。
- ご利用人数(乗車可能人数)に制限がございますのでご了承下さい。

※ 午前便で来て午後便で帰るという2便をまたいだご利用はできません。

**運休日**

- 日曜日、決算締め日(6月中旬2日間)などの臨時休業日。
- 年末年始(12/30～1/3)、その他積雪や道路工事などによる交通規制、台風・地震などの自然災害により安全確保が困難な場合。

※ 運休に関する最新情報は左のQRコードからアクセス願います。

**JOYFUL HONDA 荒川沖店**

〒300-0876 茨城県土浦市北荒川沖町1-30 営業時間：9:00～20:00 ☎029-841-2211

**土浦駅・荒川沖駅からもご利用できます!**

| 曜日 | 午前便 | 午後便 |
|----|-----|-----|
| 月  | A   | G   |
| 火  | B   | D   |
| 水  | C   | H   |
| 木  | D   | F   |
| 金  | E   | C   |
| 土  | F   | B   |

ご利用者様「じょうふる号」を乗りこましたら手裏紙を添えて運転手にお知らせください。

新しく阿見、つくばルートが加まりました。また、土浦駅・荒川沖駅からの利用が可能になったので遠方からもご利用できます!

**ルートマップ**

各ルートは数字の順に回って行きます。詳しくは裏面の時刻表をご覧ください。

道路状況などにより到着時間が遅れる場合がございます。余裕を持ってご利用ください!

## サービス開始から約4ヶ月、ご利用者の声をもとにサービスの拡充を決定

- ・運行ルートを追加、運行地域を拡大
- ・バス停を増加(団地や介護施設付近にもバス停を追加)

※2月17日より新ルートでの運行を開始

# 差別化事業の強化（切花加工センターとリフォーム）

- アウトソーシングから自社加工へ
- 最新の加工機械の導入でキャパ4割増加
- ロスの削減、店舗作業の軽減
- 機動的な商品開発と法人需要含め新たなマーケットの開拓

2019年9月  
オープン！



- 16号店オープン、HC千葉店の倉庫スペースを集約し店舗スペースを創出（178坪）
- 地域性も鑑み狭小住宅やマンション物件も本格的に手掛ける
- 都市型店舗展開への足掛かり

2020年1月  
オープン！



コマ送り再生動画、  
1ヶ月超の工事が  
3分で見られる  
→不安を払拭!!



# 今後の投資について

## 既存店投資

- ✓ 「個店経営×標準化」に基づく投資
  - ・モデル店舗での実施と効果検証
  - ・他店舗への展開拡大
- ✓ 店舗スペースの有効活用に資する投資

## 新店投資

- ✓ パイプラインの大型店の具現化
- ✓ プロショップの多店舗展開
- ✓ 既存店での標準モデル店舗確立による都市型中型店舗の検討

## IT投資

- ✓ 投資規模約30億円（20年度～24年度）  
【基本方針】
  - ・営業革新の実現
  - ・業務プロセス革新の実現
  - ・イノベーションの実現
- ✓ 主にMD分野（棚割り、発注等）やチェックアウト分野（キャッシュレス、レジ等）に注力

オーガニックな成長

+  $\alpha$

非連続的な成長に資する投資も幅広く検討

# 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：2020年3月6日（金）

13:00~16:30（弊社社長・店舗エリア長との質疑応答時間含む）

見学店舗：ニューポートひたちなか店（茨城県ひたちなか市）

最寄り駅：JR常磐線勝田駅（都心より約1時間30分、駅と店舗間の送迎付）



ファッションクルーズ側

ジョイフル本田側

- ✓ 1998年3月オープン
- ✓ 弊社最大規模、敷地面積24万㎡、売場面積8万㎡（※別棟の「ファッションクルーズ」含む）
- ✓ 2020年1月初めより新売場ゾーニングの構築のため大規模改装中