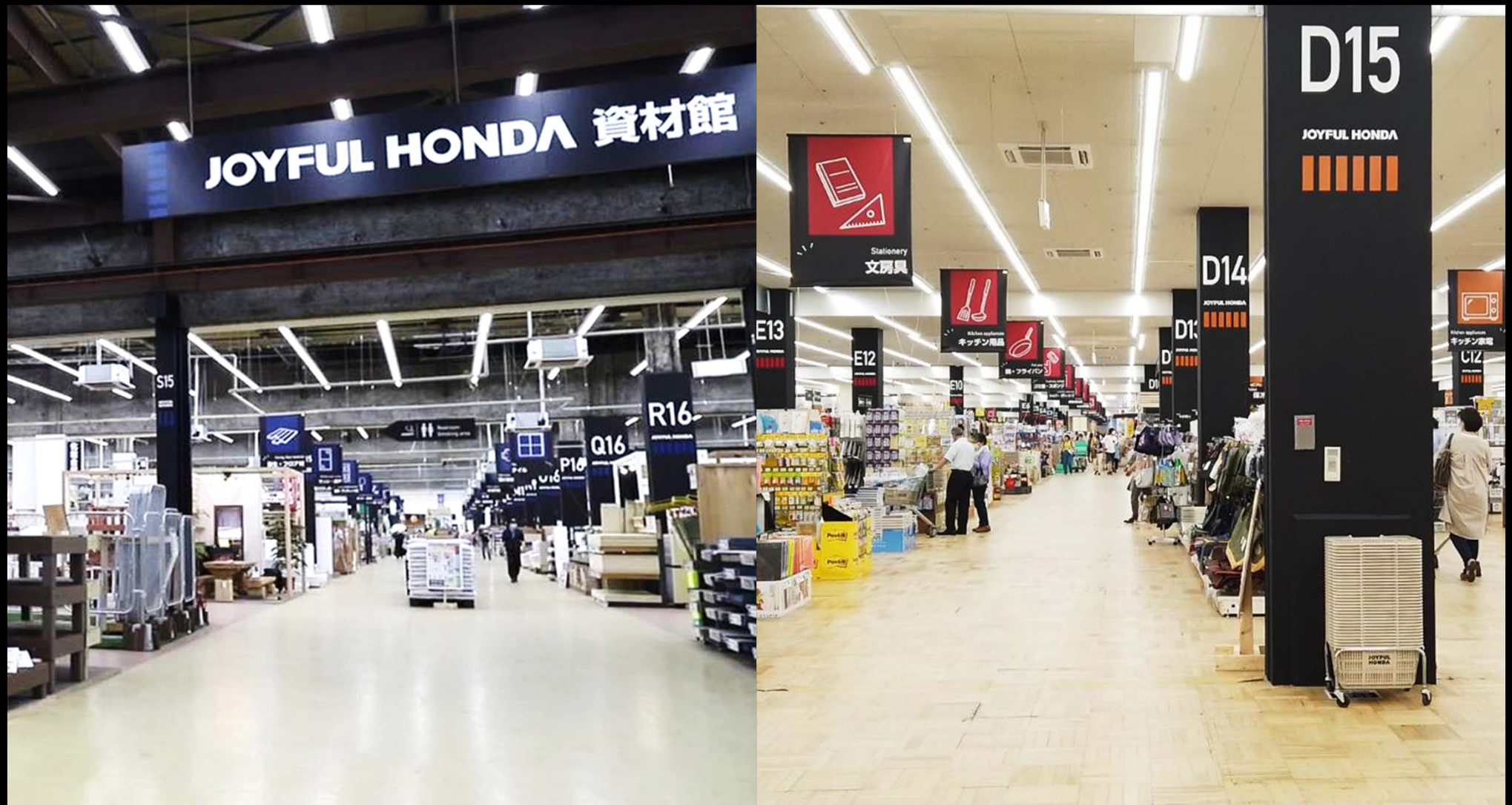


2020年6月期 決算説明資料



写真はニューポートひたちなか店(茨城県ひたちなか市)

株式会社ジョイフル本田(証券コード3191) 2020年8月6日

新型コロナウイルス感染症、そして今般の令和2年7月豪雨によりお亡くなりになられた方々、そのご家族・関係者の皆様に謹んでお悔やみ申し上げますとともに、感染症を罹患されている方々、また、豪雨により被災された方々に心よりお見舞いを申し上げます。

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様、また、豪雨被災の救援や復興支援活動にご尽力されている皆様に深く感謝申し上げます。

新型コロナウイルス感染症に対する取り組み

当社は厚生労働省・各都道府県・自治体等の指針に準じ、感染拡大の防止に向けた対応を強化しています。

お客様と従業員の安全を第一に考え、安心してお買い物をお楽しみ頂ける環境づくりに今まで以上に努めてまいります。

店舗における取り組み



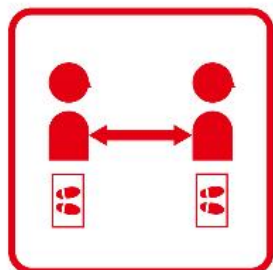
アルコール消毒液の設置



定期 消毒の実施



多人数のイベント等の中止



社会的距離の確保



コイントレイの使用

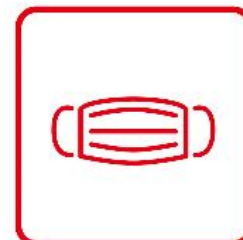


エチケットシートの設置

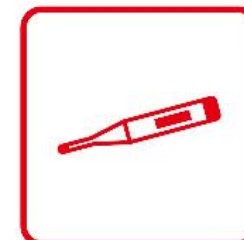
従業員への取り組み



手洗い・うがいの励行とアルコール消毒の実施



マスク着用



スタッフ検温の実施

お客様へのお願い

最少人数でのご来店とお会計



マスク等、口と鼻を覆うもののご着用



1. 会社概要

2. 20/6期 決算内容

3. 21/6期 業績予想 と配当方針の変更

4. 21/6期 方針説明

会社概要

株式会社ジョイフル本田 (証券コード3191)

本 社	茨城県土浦市富士崎一丁目16番2号
設 立	1975年12月15日
資 本 金	120億円
売 上 高 ※ 1	1,249億円(単体) 注)20/6期は変則決算
従 業 員 数	4,925名(うち正社員2,105名)
代 表 者	細谷 武俊(代表取締役 社長執行役員)
事 業 内 容	➤ 小売り(ホームセンター、ガーデンセンター、ペットセンター、アート・クラフト) ➤ リフォーム(増改築・外構工事)
店 舗 展 開 ※ 2	15店舗、他単独店5店舗
出 店 エ リ ア (H C 数 / 単 独 店 数)	千葉県(6/1)、茨城県(4/2)、群馬県(2/0)、 埼玉県(1/1)、栃木県(1/0)、東京都(1/1)
非 連 結 子 会 社 (店 舗 数 ※ 3 / 単 独 店 数)	(株)ジョイフルアスレティッククラブ(3/1) (株)ジョイフル車検・タイヤセンター(6/0)全店関東運輸局指定工場

※1 仮に21/6期と同じ決算対象範囲と仮定すると1,447億円(参考)、金額(億円)は千万円単位を四捨五入、以降の頁も同じ

※2 非連結子会社の店舗数は除く ※3 非連結子会社の店舗(単独店除く)もすべてHC敷地内に帯同出店

当社のミッション&ビジョン

【ミッション】

『必要必在』と『生活提案』で地域社会の喜びと夢を共創する

【ビジョン】

国内No.1の『暮らしと住まいのイノベーター』企業となる

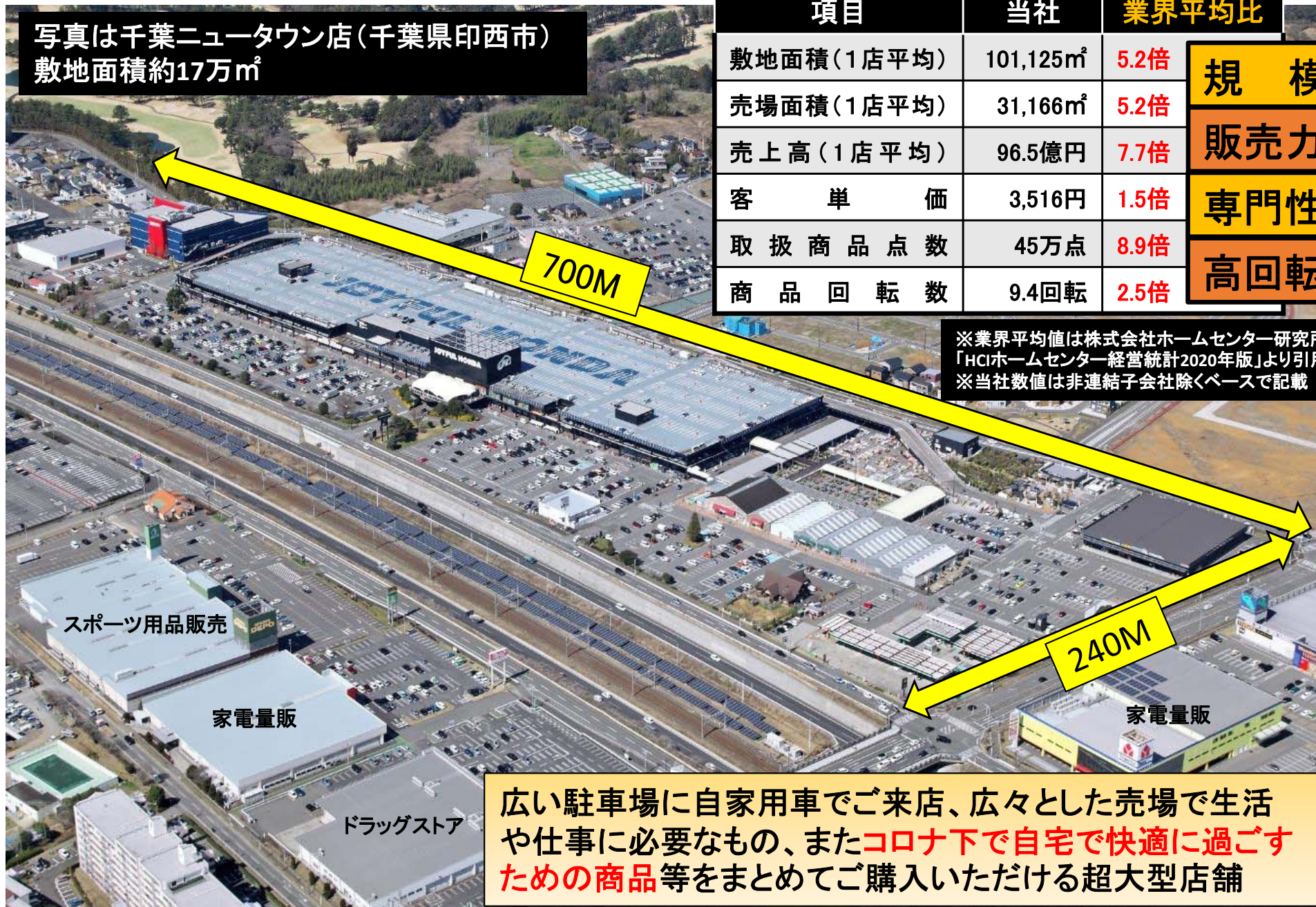


写真は瑞穂店(東京都西多摩郡瑞穂町)



当社の店舗の特長

写真は千葉ニュータウン店(千葉県印西市)
敷地面積約17万㎡



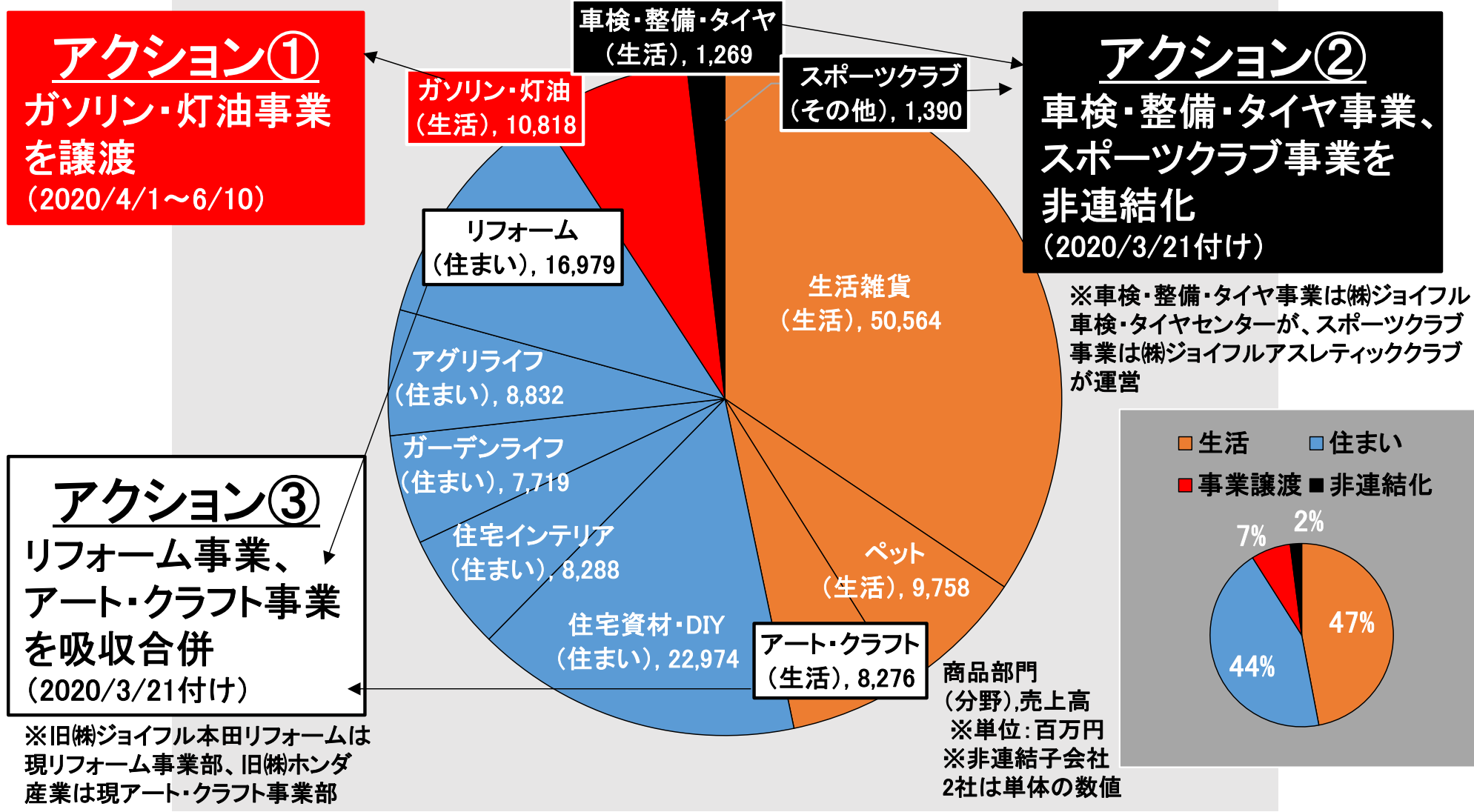
項目	当社	業界平均比	規模 販売力 専門性 高回転
敷地面積(1店平均)	101,125㎡	5.2倍	
売場面積(1店平均)	31,166㎡	5.2倍	
売上高(1店平均)	96.5億円	7.7倍	
客単価	3,516円	1.5倍	
取扱商品点数	45万点	8.9倍	
商品回転数	9.4回転	2.5倍	

※業界平均値は株式会社ホームセンター研究所「HCIホームセンター経営統計2020年版」より引用
※当社数値は非連結子会社除くベースで記載

広い駐車場に自家用車でご来店、広々とした売場で生活や仕事に必要なもの、またコロナ下で自宅で快適に過ごすための商品等をまとめてご購入いただける超大型店舗

事業内容と中核事業の強化

※20/6期に実施した3つのアクション



- 20/6期第4四半期にグループ内組織再編と一部事業の譲渡を実施
- 経営資源の最適配分と最大活用により**中核事業の競争力強化**を図る

目次

1. 会社概要

2. 20/6期 決算内容

3. 21/6期 業績予想
と配当方針の変更

4. 21/6期 方針説明

非連結化に伴う決算対象範囲の変更

- **【黄色ハイライト部、決算短信ベース】**各事業年度の決算対象範囲
- **【赤枠線内、比較用ベース】**本資料では実質的な前期比較実施のため、進行期(21/6期)の決算対象範囲に合わせて別途算出した過去3期分の数値を使用

前期 19/6期(連結実績)	19/6期までは 5社連結決算	1Q	2Q	3Q	4Q
ジョイフル本田(当社)		①			
リフォーム(連結子会社)		②			
アート・クラフト(連結子会社)		③			
車検・整備・タイヤ(連結子会社)		④			
スポーツクラブ(連結子会社)		⑤			
今期 20/6期(個別実績)	20/6期は 変則個別決算	1Q	2Q	3Q	4Q
ジョイフル本田(当社)		①			
リフォーム(連結子会社→4Q~当社事業部)		②			吸収合併
アート・クラフト(連結子会社→4Q~当社事業部)		③			吸収合併
車検・整備・タイヤ(連結子会社→4Q~非連結子会社)		④			非連結化
スポーツクラブ(連結子会社→4Q~非連結子会社)		⑤			非連結化
進行期 21/6期(個別予想)	21/6期からは 通常個別決算	1Q	2Q	3Q	4Q
ジョイフル本田(当社)		①			
リフォーム(当社事業部)		②			
アート・クラフト(当社事業部)		③			
車検・整備・タイヤ(非連結子会社)		④			
スポーツクラブ(非連結子会社)		⑤			

決算のポイント(予想比、決算短信ベース)

- すべての利益レベルにおいて、**上場来最高益を達成**
- 好調な利益率の高い住まいの分野の商品売上がコロナ下でさらに伸長、利益も押し上げ、強化中のプロ向け商材の好調さに加え、在宅需要にも積極対応

単位:百万円、%、()内は売上高比率、このページ以降、百万円未満切り捨て、小数点以下第2位四捨五入

	決算短信ベース(決算対象範囲①、黄色ハイライト部)			要因分析
	20/6期実績	5/1公表予想比		
		金額	%	
売上高	124,909 (100.0%)	+3,809	103.1%	✓ 4Qは営業自粛(臨時休業や時間短縮営業)の中でも、住宅資材・DIYを中心に住まいの分野が想定以上に売上伸ばす
営業利益	9,187 (7.4%)	+2,017	128.1%	✓ 商品ミックスの変化が売上総利益率を+0.6pt押し上げ(20/6期実績28.0%)、売上総利益増加分で営業利益増加分の9割を創出
経常利益	10,593 (8.5%)	+2,203	126.3%	
当期純利益	10,949 (8.8%)	+1,949	121.7%	✓ 販管費は予想より若干の減少(コロナ下で支給した特別報奨金等も織り込み済)

今期 20/6期(個別実績) ※変則決算	1Q	2Q	3Q	4Q
ジョイフル本田(当社)			①	
リフォーム(連結子会社→4Q~当社事業部)		②		吸収合併
アート・クラフト(連結子会社→4Q~当社事業部)		③		吸収合併
車検・整備・タイヤ(連結子会社→4Q~非連結子会社)			④	非連結化
スポーツクラブ(連結子会社→4Q~非連結子会社)			⑤	非連結化

本資料中の前期比(比較用ベース)の前提

- これ以降の頁の過去3期(18/6期、19/6期、20/6期)の業績数値については、決算対象範囲を赤線枠内(①②③)(=進行期21/6期の決算対象範囲(①②③)と同じ)と仮定した**比較用ベース**を使用し、**実質的な前期比較を実施**

	1Q	2Q	3Q	4Q
ジョイフル本田(当社)		①		
リフォーム(当社事業部)		②		
アート・クラフト(当社事業部)		③		
車検・整備・タイヤ(非連結子会社)		④		
スポーツクラブ(非連結子会社)		⑤		

※p9もご参照

※進行期の21/6期の正式名称は、それぞれリフォーム事業部、アート・クラフト事業部、(株)ジョイフル車検・タイヤセンター、(株)ジョイフルアスレティッククラブ

※決算対象範囲が赤枠線内(①②③)以外の場合は、以降の各頁にその旨を記載

※これ以降の頁に記載する比較用ベースの数値は、決算短信上の数値とは異なります。

決算のポイント(前期比、比較用ベースで実質的に比較)

- **減収もガソリン・灯油を除けば増収、営業増益**
 - ✓ ガソリン・灯油事業の譲渡と下期コロナ下での営業自粛が影響
 - ✓ 一方、商品ミックスの変化で利益率が上昇、広告宣伝費等の抑制もあり営業増益
- **特別利益と特別損失を計上**
 - ✓ ガソリン・灯油事業譲渡(+16億円)※
 - ✓ 子会社2社の吸収合併に伴う抱合せ株式消滅差益(+84億円)※
 - ✓ 稲城市の新規出店取り止めに伴う固定資産の減損損失(▲48億円)※

単位:百万円、%、()内は売上高比率

	決算短信	比較用ベース(決算対象範囲①②③)								
		20/6期実績	19/6期実績	20/6期実績	前期比		前上期比		前下期比	
					金額	%	金額	%	金額	%
売上高	124,909 (100.0%)	145,284 (100.0%)	144,698 (100.0%)	▲585	99.6%	+1,079	101.5%	▲1,664	97.7%	
営業利益	9,187 (7.4%)	8,364 (5.8%)	9,776 (6.8%)	+1,412	116.9%	+1,377	132.9%	+35	100.8%	
経常利益	10,593 (8.5%)	9,668 (6.7%)	10,908 (7.5%)	+1,240	112.8%	+1,232	125.5%	+8	100.2%	
当期純利益	10,949 (8.8%)	4,799 (3.3%)	10,996 (7.6%)	+6,197	229.1%	+2,265	251.9%	+3,931	218.9%	
売上高 (G・灯油除く)	114,091	131,669	133,880	+2,211	101.7%	+1,732	102.6%	+478	100.7%	

※コメント欄に記載の金額(億円)は、千万円単位を四捨五入、これ以降の頁も同じ。

前期比(損益計算書、詳細補足説明)

単位:百万円、%、()内は売上高比率

	決算短信	比較用ベース(決算対象範囲①②③)							
	20/6期 実績	19/6期 実績	20/6期 実績	前期比		前上期比		前下期比	
				金額	%	金額	%	金額	%
売上高	124,909 (100.0%)	145,284 (100.0%)	144,698 (100.0%)	▲585	99.6%	+1,079	101.5%	▲1,664	97.7%
売上総利益	34,940 (28.0%)	39,921 (27.5%)	41,346 (28.6%)	+1,425	103.6%	+833	104.2%	※1 +591	103.0%
営業収入	5,907 (4.7%)	5,382 (3.7%)	5,241 (3.6%)	▲140	97.4%	+14	100.6%	※2 ▲155	94.3%
営業総利益	40,847 (32.7%)	45,304 (31.2%)	46,588 (32.2%)	+1,284	102.8%	+848	103.7%	+435	101.9%
販管費	31,659 (25.3%)	36,940 (25.4%)	36,811 (25.4%)	▲128	99.7%	▲528	97.1%	※3 399	102.2%
営業利益	9,187 (7.4%)	8,364 (5.8%)	9,776 (6.8%)	+1,412	116.9%	+1,377	132.9%	+35	100.8%
経常利益	10,593 (8.5%)	9,668 (6.7%)	10,908 (7.5%)	+1,240	112.8%	+1,232	125.5%	+8	100.2%
当期純利益	10,949 (8.8%)	4,799 (3.3%)	10,996 (7.6%)	+6,197	229.1%	+2,265	251.9%	+3,931	218.9%
売上高 (G・灯油除く)	114,091	131,669	133,880	+2,211	101.7%	+1,732	102.6%	+478	100.7%

※1 下期は減収も売上総利益が増加。下期の率は29.3%(前期比+1.5pt)、通期でも28.6%(前期比+1.1pt)

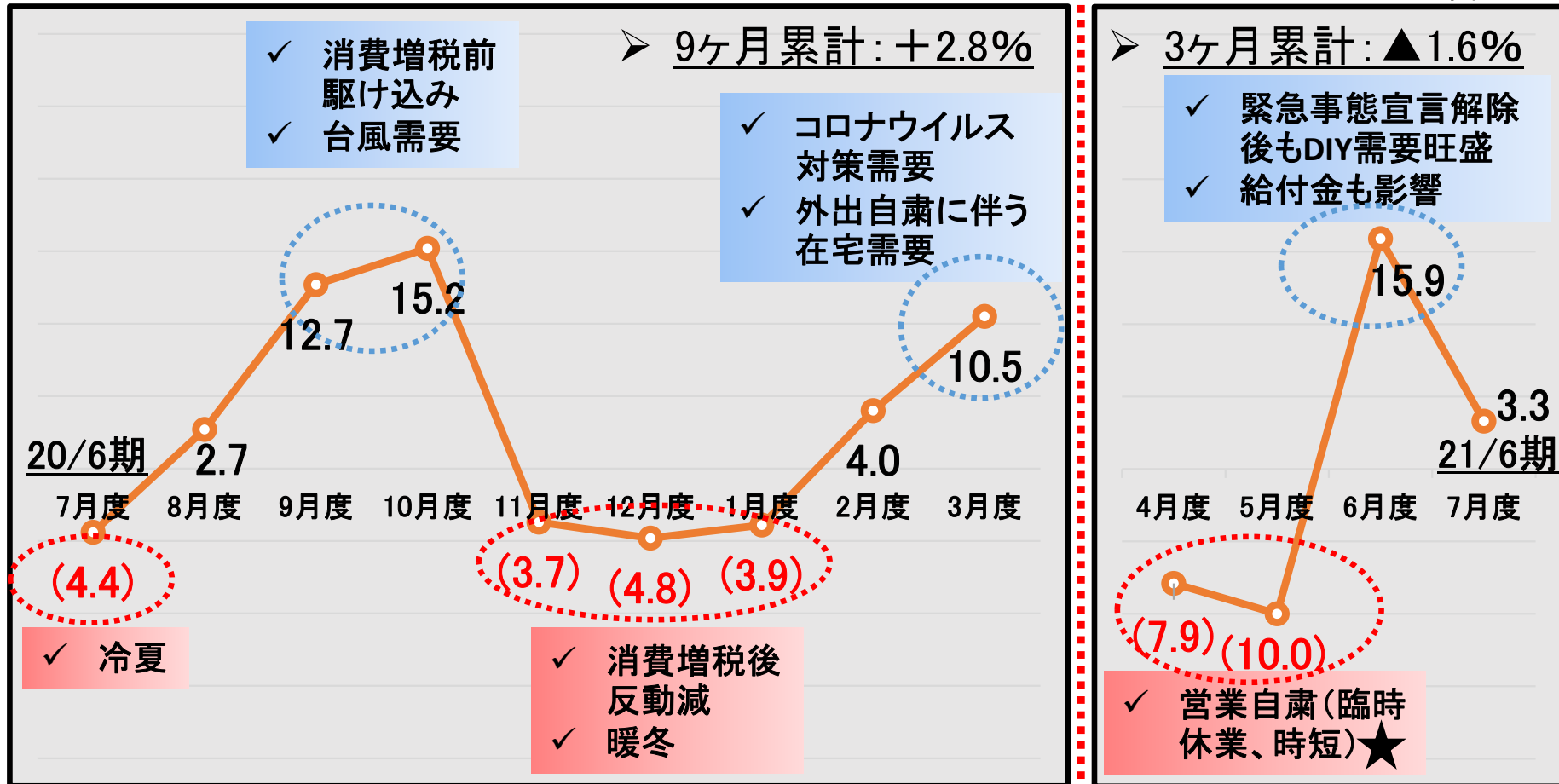
※2 下期の営業収入は減少、コロナの影響でテナント賃料の減免を実施

※3 下期の販管費は増加、総労働時間減少も特別報奨金の支給や退職給付費用の増加で人件費が増加

売上高月次推移(全店、ガソリン・灯油除く)

- 上期は、天候不順(冷夏、大型台風、暖冬)と消費増税が大きく影響
- 下期は、コロナウイルス(対策・在宅需要、営業自粛)が大きく影響

単位:%

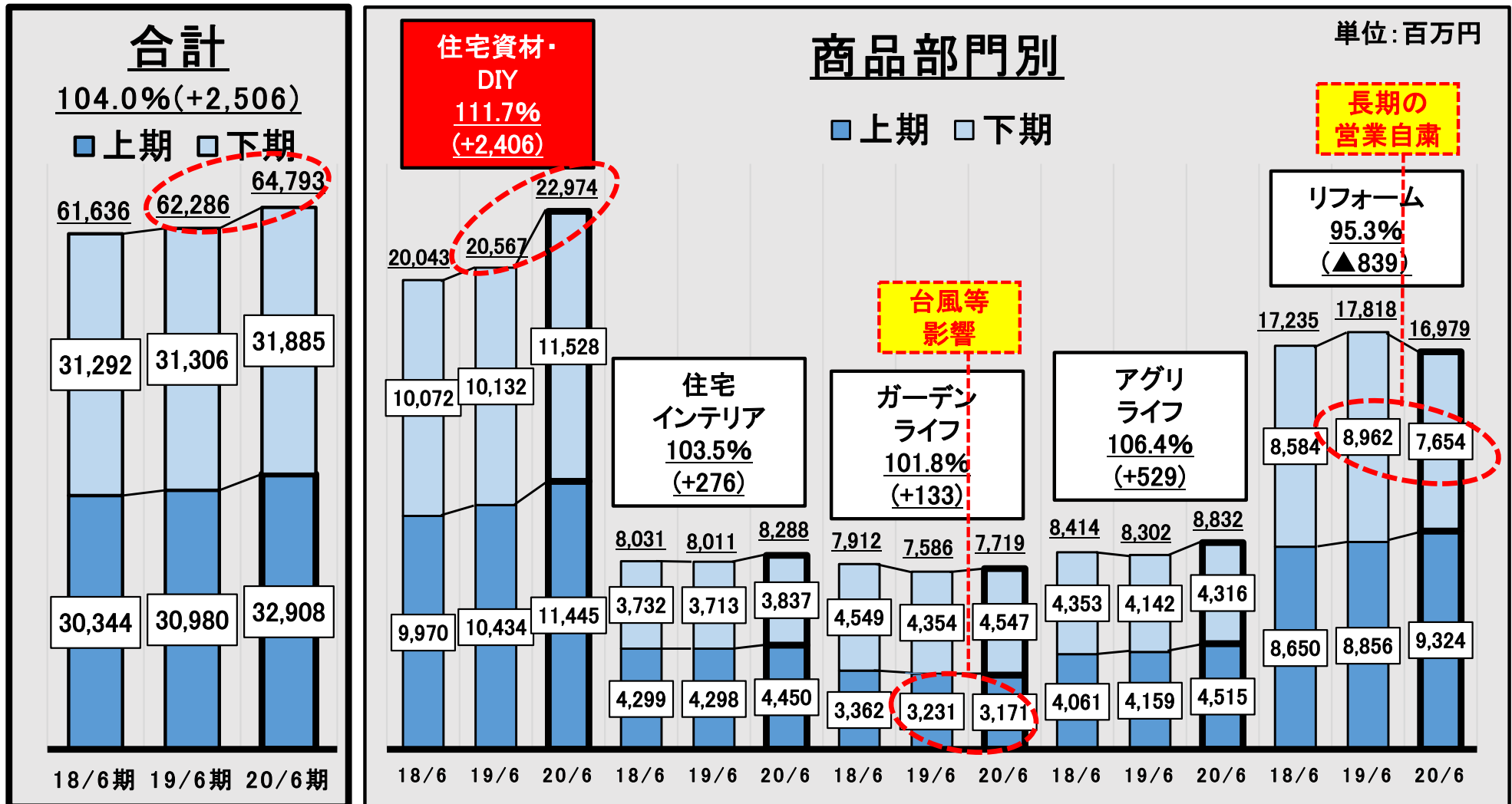


※公表のとおり、3月度までは5社連結決算ベース(①②③④⑤)、4月度以降は車検・整備・タイヤ、スポーツクラブを除く現在の当社個別決算ベース(=比較用ベースの決算対象範囲①②③)で前期比を算出

★HCの営業自粛について、単純な時間換算で減少した営業日数、4月度▲約3日分、5月度▲約9日分、6月度▲約4日分

商品部門別売上高(住まいの分野)

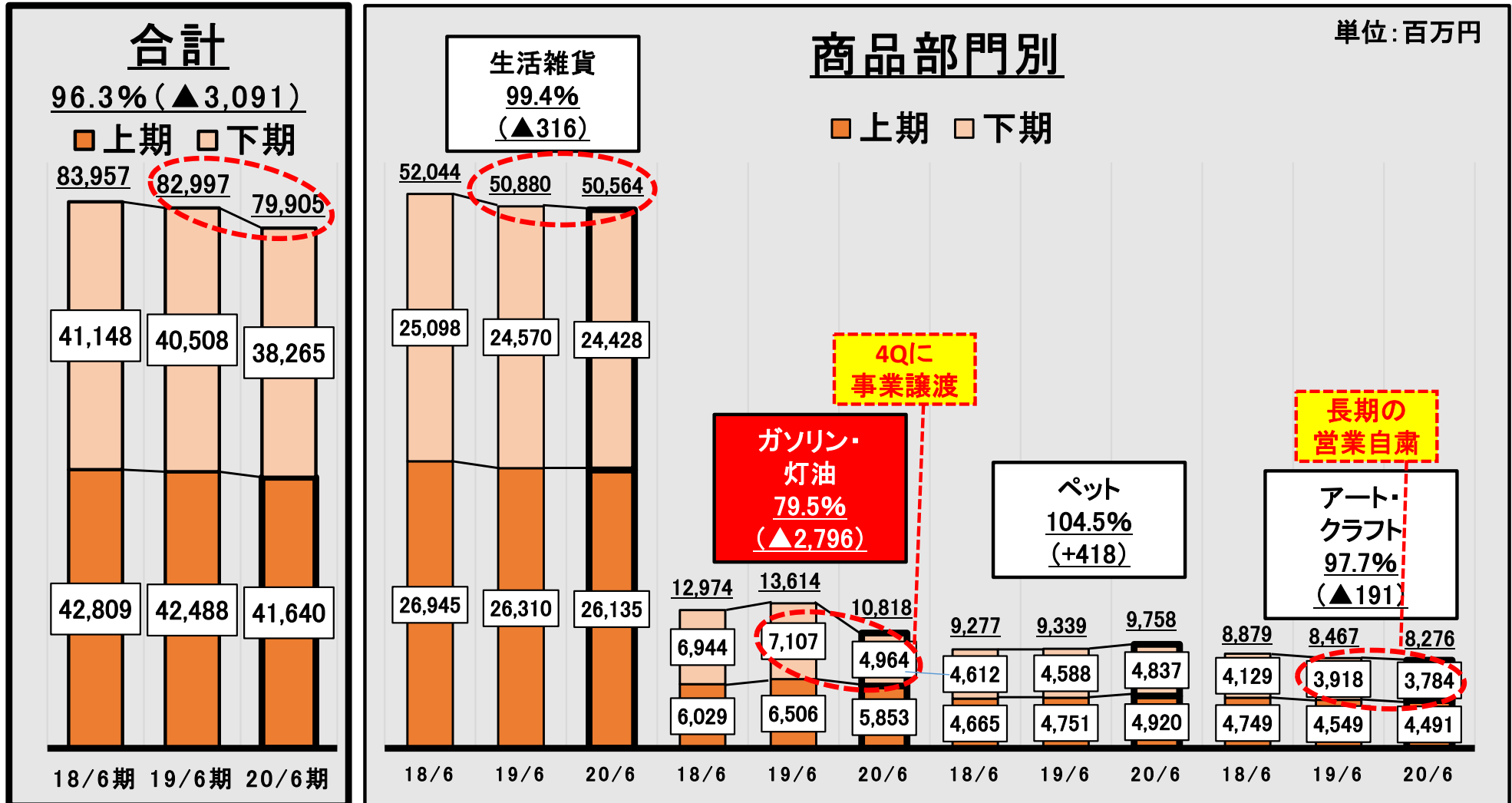
- 合計で25億円の増収、住宅資材・DIYの24億円プラスが大きく寄与
- 上下期ともほぼすべての部門で増収、下期コロナ下でDIY・園芸関連の需要が一段と伸長、給付金も寄与、プロショップを起点に拡充中のプロ向け商品好調



※比較用ベースの決算対象範囲(①②③)で算出した数値

商品部門別売上高(生活の分野)

- ・合計で31億円の減収、4Qに事業譲渡したガソリン・灯油事業▲28億円が主要因
- ・最大部門の生活雑貨は、営業自粛による下押しはあったものの、対策需要(マスク等)、トイレ紙等の特需、在宅需要(米、加工食品等)等で横ばい圏



※比較用ベースの決算対象範囲(①②③)で算出した数値

売上総利益・販管費

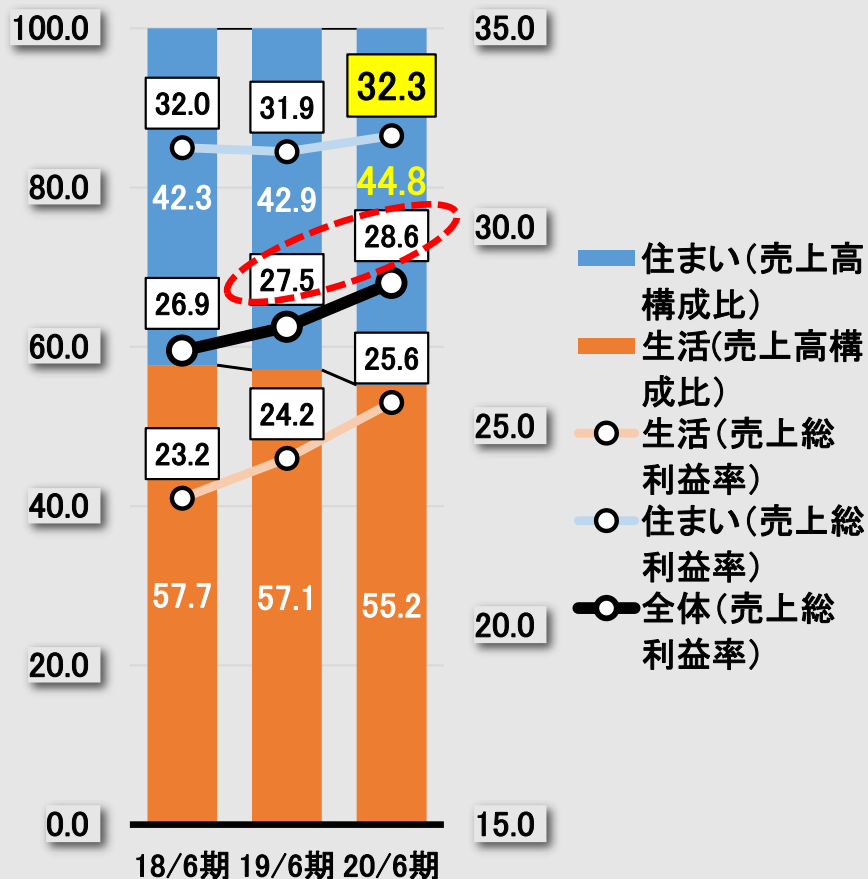
- ・売上総利益率は前期比1.1ptアップ
- ・利益率の高い住まいの分野の構成比上昇
- ・消費増税、コロナ下で売価コントロール奏功

- ・広告宣伝費、水道光熱費を抑制
- ・昨秋の台風被害の補修で修繕費が増加
- ・総労働時間減少(▲2.4%)も、特別報奨金支給や退職給付費用増加分等で人件費増加

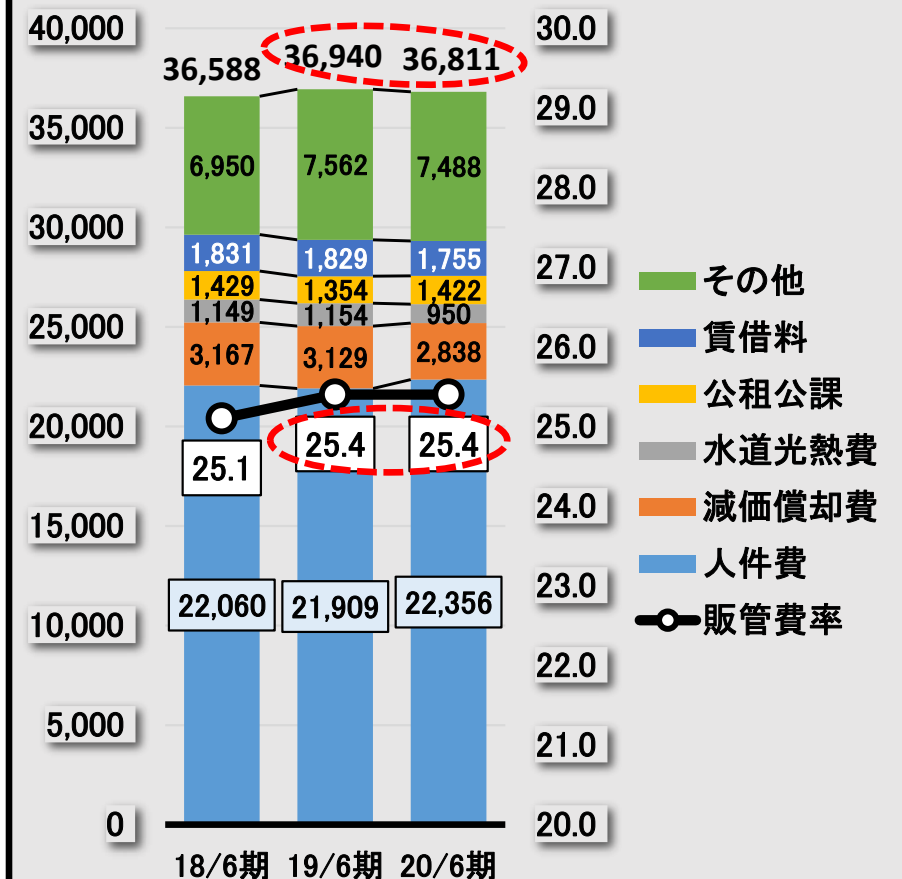
単位：%

単位：百万円、%

売上高構成比と売上総利益率



販管費内訳と販管費比率



※比較用の決算対象範囲(①②③)で算出した数値

設備投資及び減価償却費、キャッシュフロー

1. 設備投資及び減価償却費

単位：百万円

	18/6期	19/6期	20/6期	コメント
設備投資	5,922	3,272	2,087	主に、暑さ対策のための店舗の空調更新、自社切花加工工場の新規開設、既存店活性化のための改装に伴う投資、なお、コロナの影響で一部計画は次年度へ期ズレ
減価償却費	3,167	3,129	2,838	既存店の建築工事や空調などの設備更新の他、システム投資に係る費用

2. キャッシュフロー

単位：百万円

	18/6期	19/6期	20/6期	主な内訳(単位：億円)
営業活動によるCF	7,760	12,642	12,252	税引前当期純利益+149、抱合せ株式消滅差益▲84、固定資産減損損失+48
投資活動によるCF	4,181	▲5,116	5,897	定期預金払戻収入+40、投資有価証券売却・償還収入+26、有形固定資産取得支出▲23
財務活動によるCF	▲51,665	3,807	▲7,372	長期借入金返済支出▲44、配当金の支払▲23
現金及び現金同等物の増減額	▲39,723	11,333	10,777	上記各CFの合計
現金及び現金同等物の期末残高	15,763	27,097	37,875	現金及び現金同等物の増加分を反映

※比較用ベースの決算対象範囲(①②③)で算出した数値

貸借対照表

単位:百万円

	18/6期末	19/6期末	20/6期末	前期末比	コメント(単位:億円)	
資産の部	流動資産	40,024	52,537	57,996	+5,458	商品在庫 ・宝くじ発売開始の遅れ ▲8 ・コロナの影響で輸入減 ・在庫適正化と滞留商品の処分 固定資産 ・稲城の新規出店取り止めに伴う減損損失▲48
	現金及び預金	19,296	32,126	38,906	+6,780	
	売掛金	2,496	2,429	3,059	+630	
	商品 ※1	16,220	16,388	14,527	▲1,861	
	固定資産	110,423	107,937	99,769	▲8,167	
	資産合計	150,447	160,475	157,766	▲2,708	
負債・純資産の部	流動負債	19,038	22,439	21,717	▲722	主に、長期借入金の 約定返済で負債減少
	買掛金	7,401	8,077	7,356	▲721	
	短期借入金	0	0	0	0	
	1年内返済予定の長期借入金	2,617	4,397	4,397	0	
	固定負債	29,238	34,018	29,831	▲4,186	
	長期借入金	20,818	25,134	20,741	▲4,393	
	負債合計	48,277	56,457	51,548	▲4,909	
	純資産合計	102,170	104,017	106,218	+2,200	
	負債・純資産合計	150,447	160,475	157,766	▲2,708	

※1 商品には、仕掛品、未成工事支出金、未着品、原材料及び貯蔵品を含む。

※比較用ベースの決算対象範囲(①②③)で算出した数値

目次

1. 会社概要
2. 20/6期 決算内容
- 3. 21/6期 業績予想
と配当方針の変更**
4. 21/6期 方針説明

21/6期 業績予想と配当方針の変更

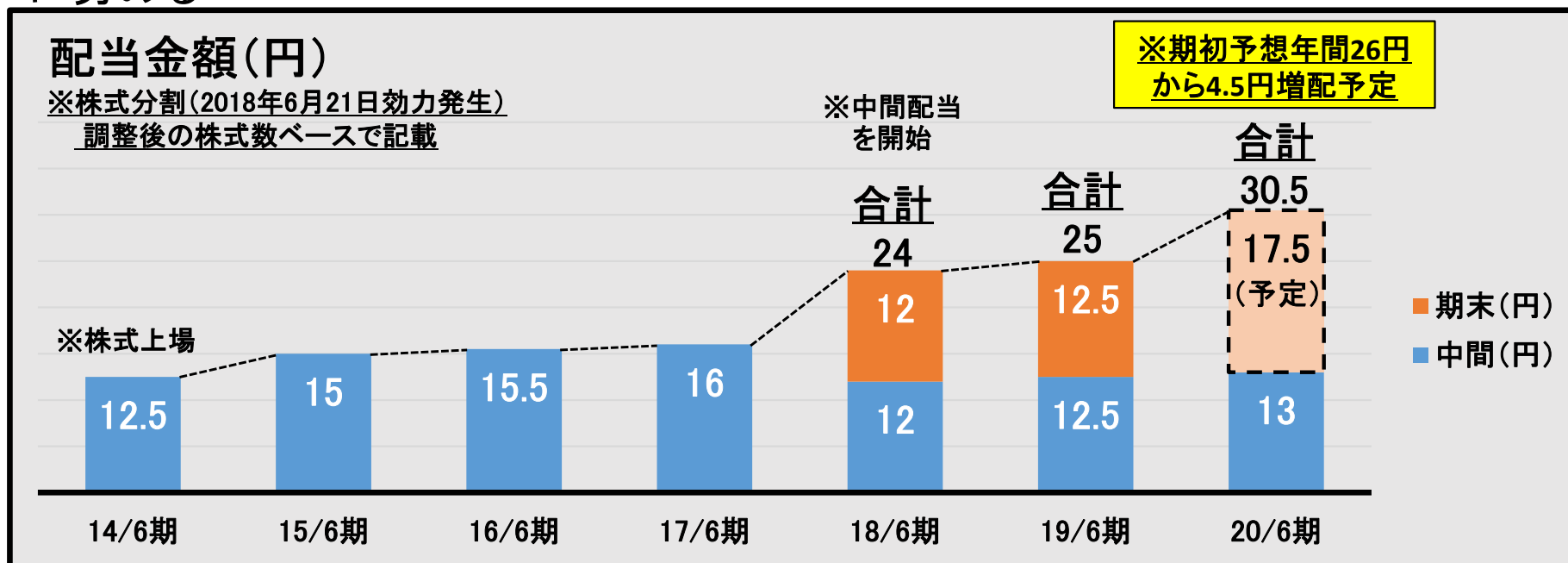
- コロナウイルス感染症拡大や予測不能な自然災害の影響等も鑑み、業績予想は未定、予想可能となり次第公表の予定
- 配当方針を変更し、**増配(上場以来7期連続)を予定**

【従来の配当方針と配当水準】

経営成績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、連結配当性向30%を目途とし、継続的かつ安定的な配当水準の維持・向上に努める

【変更後の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%を目安に安定的かつ継続的な利益還元の維持・向上に努める



目次

1. 会社概要
2. 20/6期 決算内容
3. 21/6期 業績予想
と配当方針の変更
4. 21/6期 方針説明

取り巻く環境の変化とリアル店舗の存在意義

コロナ下でホームセンターへのニーズ高まる



21/6期の基本方針

「エッセンシャルワークを、全ての人を支える」

**「地域社会に絶対不可欠なエッセンシャルワークに従事している
現場最前線で日々働いている従業員を、全職場の役職員で支えていく」**



既存15店舗と5単独店 + α

店舗運営
本部

商品
本部

開発
本部

管理
本部

特別報奨金の支給

**エッセンシャルワークを担う当社
従業員の献身的な働きに報いる
ため、また、地域のお客様のため
にこの難局を一丸となって乗り越
えていこうと思いを込めて、特別
報奨金を当社の全従業員に支給
(2020年5月1日公表)**

- ✓ 一人当たり:3万円
- ✓ 総額:1億65百万円



2020年5月1日

各 位

会社名 株式会社ジョイフル本田
代表者名 代表取締役 社長執行役員
細谷 武俊
(コード番号 3191 東証第一部)
問合せ先 取締役 専務執行役員管理本部長
平山 育夫
(電話番号 029-822-2215)

当社従業員に対する特別報奨金の支給について

当社は、新型コロナウイルス感染拡大の中、当社従業員に対して特別報奨金を支給することといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社従業員に対する特別報奨金について

(1) 特別報奨金の内容

当社全従業員約5,500名(約2,300名のパート含む)に対して、一人当たり3万円を支給いたします。なお、学生アルバイト(約170名)については現在自宅待機としており、休業手当を支給しているため対象外といたします。

(2) 支給の目的

当社は、昨今の新型コロナウイルス感染拡大の中においても、生活必需品やプロ向け資材(農業や建築分野における)を販売し地域インフラの機能を果たすため、一部店舗の休業や営業時間の短縮といった対応をとりながらも営業を継続しております。これらは当社従業員の献身的な働きによって支えられており、その勤労や努力に報いるため、また、地域のお客様のためにこの難局を従業員と一丸となって乗り越えていこうとの思いを込めて特別報奨金を支給するものです。

2. 業績に与える影響

2020年6月期第4四半期において、特別報奨金として約1億65百万円を人件費に計上いたします。この金額につきましては、本日別途公表の「非連結決算への移行に伴う通期個別業績予想の公表に関するお知らせ」に記載の2020年6月期通期個別業績予想に織り込んでおります。

以 上

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
「収益構造の改善」を図り、将来の
成長に資する「投資」を推進する

3つの大きな柱

➤ マーチャンダイジングの強化

➤ コストコントロールの最適化

➤ 新店と既存店への積極投資

MD領域の拡大を大型リアル店舗で具現化

一貫して強化 するもの

- ✓ 素材・建材の強化
- ✓ ハードDIYの提案
- ✓ 園芸、菜園の裾野拡大
- ✓ 防災、修繕商品の強化
- ✓ コロナ下の必需品対応

新しい日常 への対応

- ✓ 楽しむ家事
- ✓ 健康な体づくり
- ✓ 自宅余暇の過ごし方提案
- ✓ テレワーク支援
- ✓ 遊び・癒し発掘(車中泊、キャンプ)

吸収合併した 子会社2社との シナジー創出

- ✓ リフォーム&住宅資材
- ✓ リフォーム&ガーデン
- ✓ クロスMD
アート・クラフト&インテリア&インドアグリーン他

マーチャンダイジングの強化（組織）

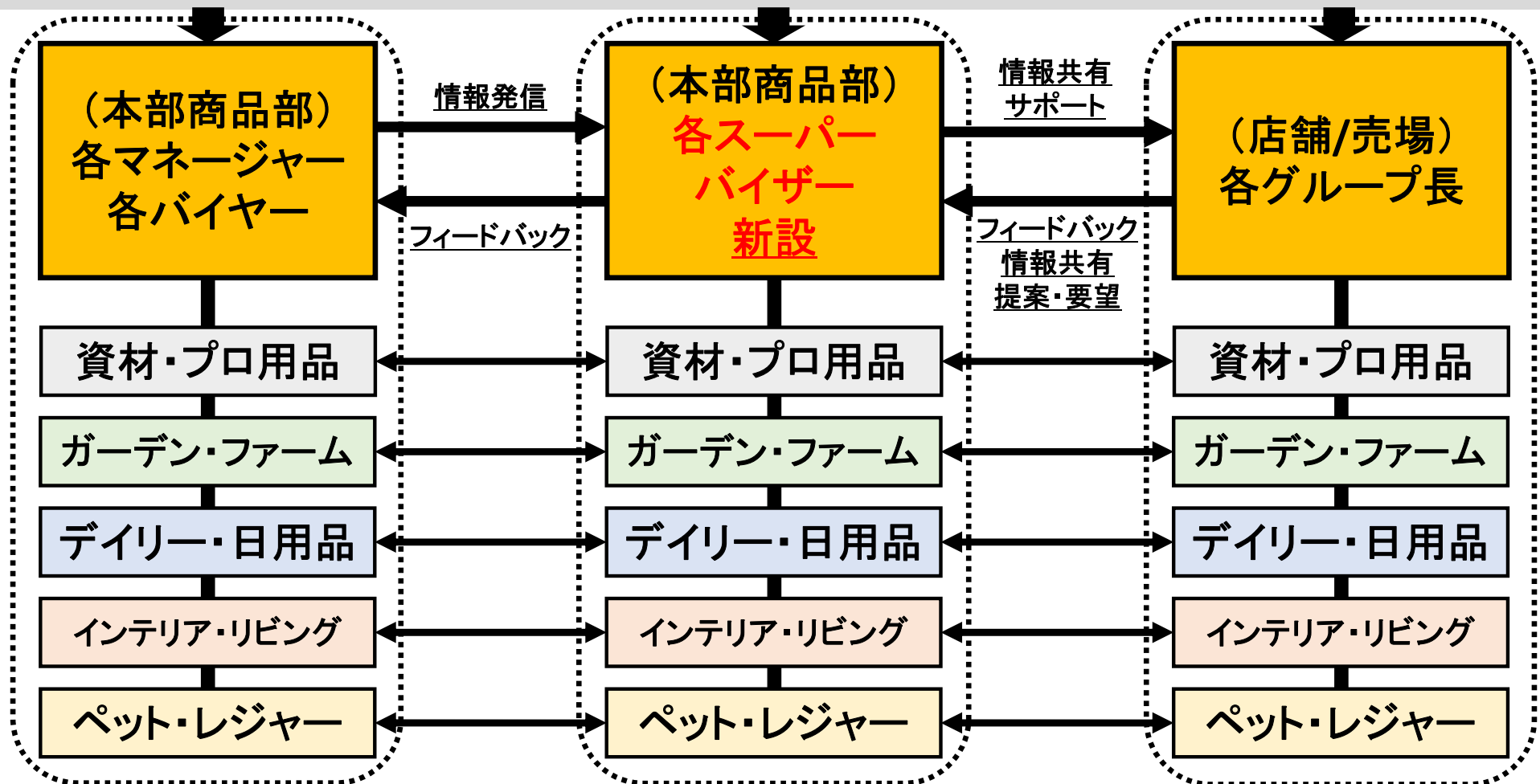
商品政策をダイレクトに推進する組織再編

今期から本部と店舗を5つの商品グループで統一

※前期までは店舗へのサポートも兼務負荷大

※今期から新設、本部と店舗の橋渡し役

※前期までは店舗毎に組織が不統一



コストコントロールの最適化

店舗・本部オペレーション徹底見直しによる コスト削減と接客に集中できる環境整備

商品本部

- ✓ 棚割りの**標準化**
- ✓ 商品マスターの適正化
- ✓ 商品在庫の適正化

店舗運営本部

- ✓ 接客以外の作業の見直し
- ✓ **標準化・集中化・単純化・IT化**
- ✓ 人員稼働計画の適正化

コスト削減
&
接客体制
の充実

管理本部

- ✓ できる限り小さな本社
- ✓ **IT活用**で業務プロセス改革

開発本部

- ✓ 店舗管理業務の**標準化**
- ✓ テナント管理方法の改善

投資

大型店出店とプロショップ多店舗展開 & お客様目線での既存店改装を実施

新店投資

大型店

- ✓ 群馬県吉岡町
- ✓ 敷地13万㎡
- ✓ 売場3.3万㎡
- ✓ 2023年春以降

職人向けのプロショップ「本田屋」。建設業をはじめとする職人をターゲットに、取り扱い商品を1万点ほど増やしてきた。類似品ではなく職人が求める“一品”にこだわって品ぞろえを充実。昨秋の台風や大雨の復旧支援などで集まった職人にも評判が広がった。今秋には県内に2号店を出す計画。
※2020/6/30 日刊建設工業新聞の記事より抜粋

プロショップ 本田屋2号店

- ✓ 千葉県船橋市
- ✓ 売場750㎡
- ✓ 2020年秋頃



既存店投資

ニューポート ひたちなか店

- ✓ 茨城県ひたちなか市
- ✓ 敷地24万㎡(FC含む※1)
- ✓ 売場3.7万㎡
- ✓ 2020年春に売場改装

改装実例を
続く動画で
ご紹介！

八千代店

- ✓ 千葉県八千代市
- ✓ 敷地4万㎡
- ✓ 売場1.4万㎡
- ✓ 2020年春に売場
改装

◎売場改装

地域性も考慮し
アジャストしつつ、
他既存店へ水平
展開へ

※1 FCはファッションクルーズ、当社がテナント管理運営するショッピングモール

免責事項

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8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。

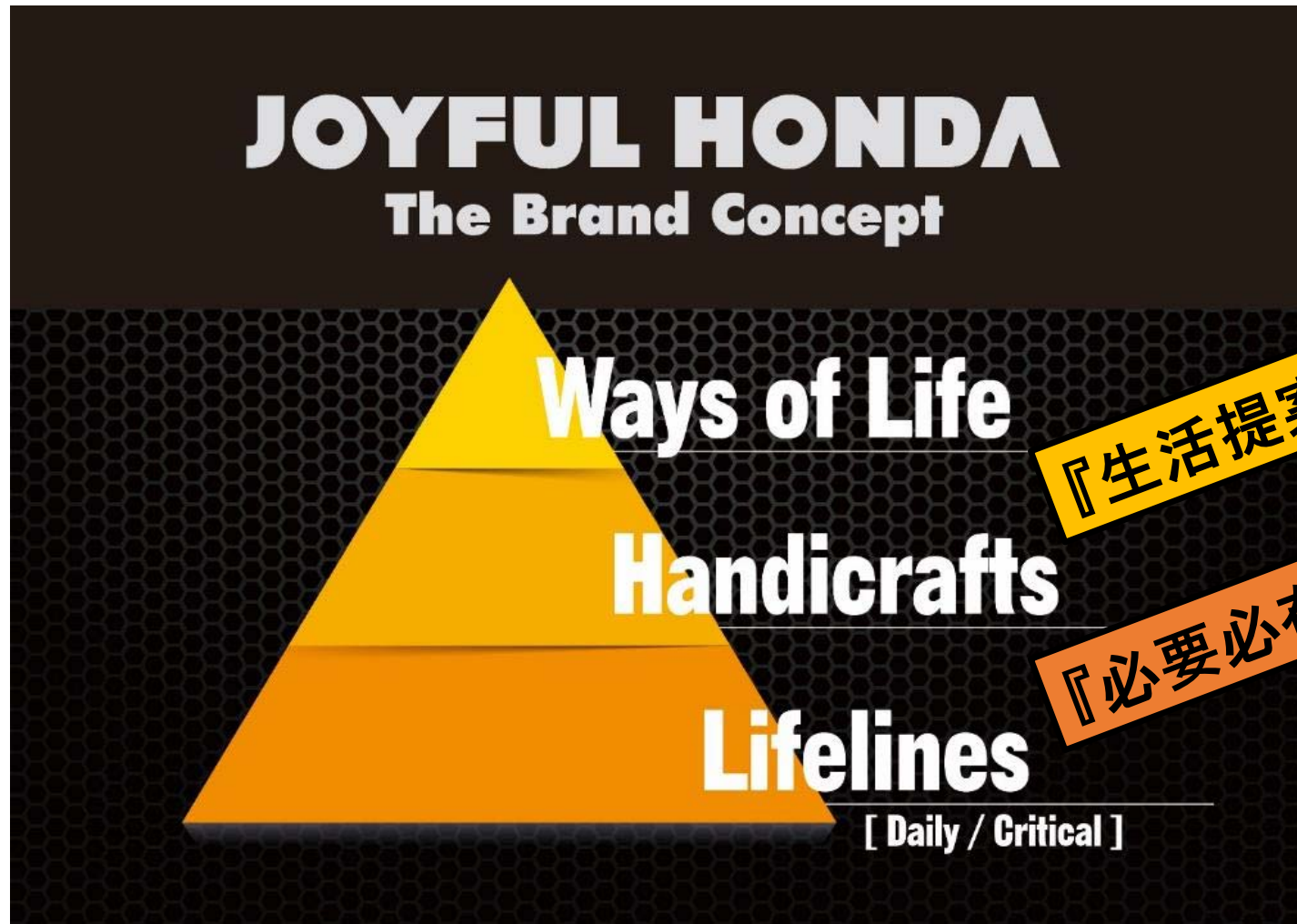
本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果がある点を確認された上で、ご利用ください。

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。

当社のブランドコンセプトについて

当社のブランドコンセプト



- 国内No1の「暮らしと住まいのイノベーター」企業
 - 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」

当社のブランドコンセプト(商品事例)

当社が得意とする差別化商品部門

大型機械

- ✓ 販売から修理までトータルサポート
- ✓ 販売時にお客様と機械を試運転
- ✓ メーカーの認定修理者が多数在籍



JOYFUL HONDA
The Brand Concept

Ways of Life

Handicrafts

Lifelines

[Daily / Critical]

新常態

より豊かな暮らし

日常

緊急時

【除菌・清掃】

→スチームクリーナー(家庭用)、
エンジン式洗淨清掃機(ビルメン用)

【ステイホーム】

→耕運機(家庭菜園)、
高圧洗淨機(洗車、家周り)

【日常作業軽減】

→充電式刈払機、芝刈機

【台風被害(停電・倒木)】

→発電機、チェーンソー

『生活提案』

『必要必在』