



ジョイフル本田、上期の経常利益は上場来過去最高を達成 プレミアム商品群拡充とEDLP戦略で粗利率向上

株式会社ジョイフル本田 2023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・東証プライム・小売業

フォロー

2023年2月2日に発表された、株式会社ジョイフル本田2023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CEO 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/>

2023年6月期第2四半期決算説明会

細谷武俊氏：株式会社ジョイフル本田代表取締役社長CEOの細谷武俊でございます。本日はご多用のところ、ご出席いただき誠にありがとうございます。それでは、2023年6月期第2四半期の決算について説明いたします。

23/6期 上半期決算のポイント

23/6期 上半期決算のポイント

- 1 本対象期間の経常利益は、上場来過去最高を達成**
 - ・ 営業利益・純利益は前年同期比で微減
 - ・ 粗利高は前年同期比増加、粗利率も同様に過去最高(32.5%)
- 2 売上高は前年並みで着地 (既存店売上高は前年同期比99.4%)**
 - ・ ペット・レジャーと資材・プロ用品の両グループが客単価上昇を牽引
 - ・ A/Wの季節商材は低調に推移 (インテリア・リビングの冬物等)
- 3 RS(譲渡制限付株式)を業務執行役員向けに導入**
 - ・ 中長期の株価向上へのコミットメント効果を企図

<当資料の前提>

- ・ 23/6期の決算業績対象範囲を基本とし、実質比較のため、それ以前も同じ業績対象範囲で算出した数値で記載
- ・ 22/6期の期首より「収益認識に関する会計基準」を適用、実質比較のため、それ以前も同じ基準で算出した数値で記載
- ・ 上記により、過年度の数値は決算短信に記載の数値とは一部異なる

* A/W : Autumn(秋)/Winter(冬)の略称

上期決算のポイントです。「量より質」の経営を徹底した結果、おかげさまで前期の経常利益は、株式上場来の最高益を達成することができました。特に粗利率の向上が企業の基礎体力を高め、現在の高収益体質に結びついております。

トップラインについては、前年同期とほぼ同じです。高付加価値商材の訴求に成功したペッ

ト・レジャー関連や資材・プロ用品関連が、お客さまのご購入金額増加に寄与しました。

秋冬物の季節品、例えばお部屋の衣替えアイテムや家電などの消費行動は相当慎重で、残念ながら予想を下回ったものの、構想力と提案力で何とかカバーしています。加えて、RS導入によって、私たち経営陣のコミットメントをさらに高め、今後の企業価値拡大につなげてまいり所存です。

P/L

P/L

実質比較	23/6期	上期予想 進捗率 %	22/6期比		23/6期 通期予想		
			金額	%			
売上高	62,236 (100.0)	96.3	+73	100.1	130,000 (100.0)	売上高	62,236 百万円 (前年比 +0.1%)
売上総利益	20,221 (32.5)	97.7	+451	102.3	41,900 (32.2)	売上総利益	20,221 百万円 (前年比 +2.3%)
営業収入	2,848 (4.6)	101.7	+142	105.3	5,700 (4.4)		
営業総利益	23,070 (37.1)	98.2	+594	102.6	47,600 (36.6)	営業利益	6,192 百万円 (前年比 Δ0.4%)
販管費	16,877 (27.1)	97.6	+618	103.8	35,800 (27.5)		
営業利益	6,192 (10.0)	99.9	Δ23	99.6	11,800 (9.1)	経常利益	6,692 百万円 (前年比 +0.5%)
経常利益	6,692 (10.8)	103.0	+31	100.5	12,400 (9.5)		
純利益	4,589 (7.4)	102.0	Δ5	99.9	8,600 (6.6)	純利益	4,589 百万円 (前年比 Δ0.1%)

注：単位は百万円、%、()内は売上高比率、百万円未満切り捨て、小数点以下第2位四捨五入

主要P/L項目について、こちらをご覧ください。厳しい経営環境の中、売上高は横ばいを維持できました。粗利益については増額で、粗利率は過去最高の32.5パーセントです。各段階利益の内容分析、ブレイクダウンは、この後の資料で個別にご報告申し上げます。

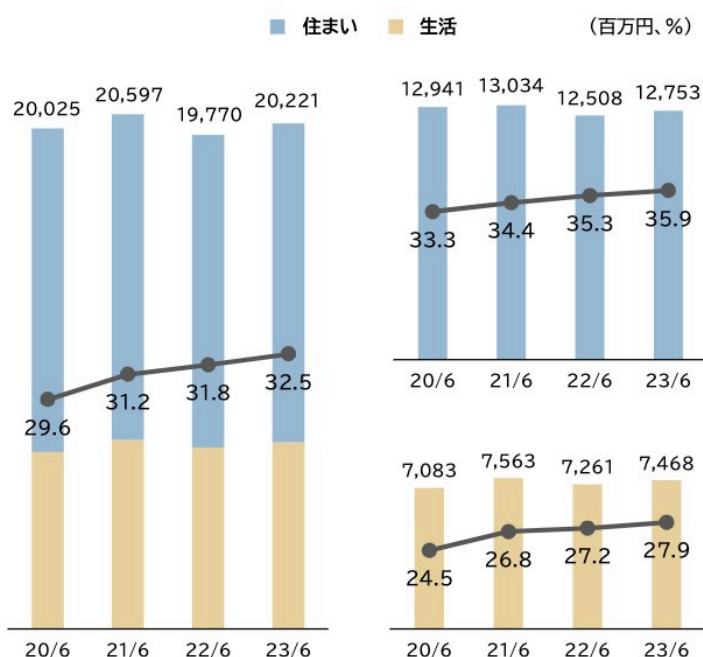
なお、今年度の通期予想については、すでに公表のとおりです。これからも、いたずらに規模だけを追うことなく、地域一番店を目指した「最強の個店経営」を軸に据えて、業界再編の時代をたくましく乗り切ってまいります。

売上総利益および販管費

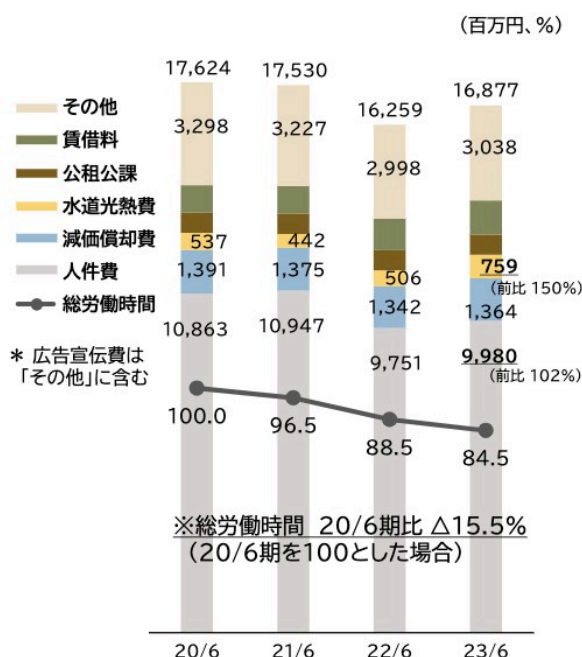
売上総利益および販管費

- ▶ プレミアム商品群拡充とEDLP戦略によって粗利率向上
- ▶ 光熱費高騰と業績連動賞与積み増しで、販管費は上昇傾向

売上総利益(ガソリン・灯油除く)



販管費と総労働時間の推移



粗利と販管費の動向です。左のグラフが粗利益の推移、右が販管費および総労働時間の推移です。前期の売上高構成比は、「住まい」が57パーセント、「生活」が43パーセントでした。詳細はAppendixをご確認ください。この左のグラフで示した粗利の前期構成比は、「住まい」63パーセント、「生活」37パーセントという結果です。

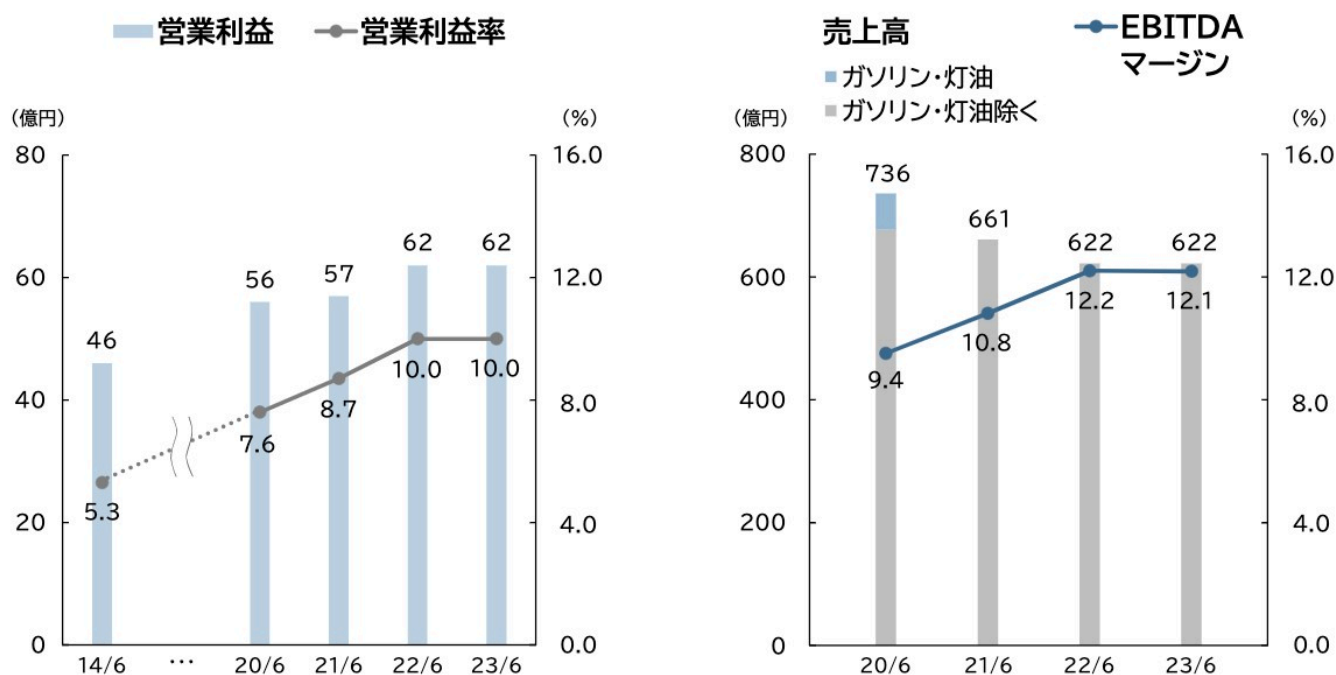
5ページでロングタームの構成比の推移を、今回初めてご報告いたします。ジョイフル本田の収益構造、すなわち「稼ぐ力の体質」が、経年で劇的に変わってきた主要因の1つは、この売上高と粗利の構成の変化である、と私は考えております。

右のグラフ、販管費は、光熱費が前年同期比でプラス50パーセントと大きく増加し、全体でも約3.8パーセント増えております。今後は大型新店のコスト増も見込まれることから、オペレーション生産性をさらに向上させてまいります。

営業利益およびEBITDAマージン

営業利益およびEBITDAマージン

- ▶ 営業利益率は、上場年2Q(14/6期)比で約1.9倍を堅持
- ▶ 消費者の裁量支出が抑制される中、主要KPIは安定推移



注: 億円は千万円単位を四捨五入、小数点以下第2位四捨五入

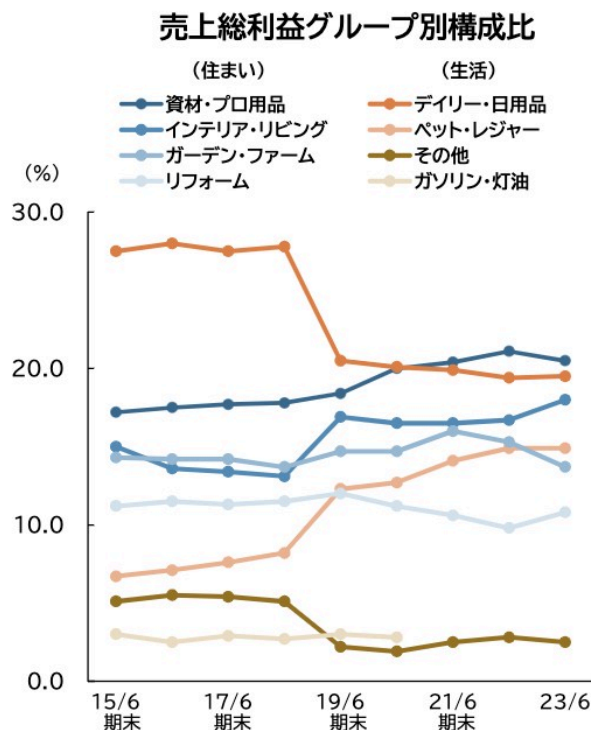
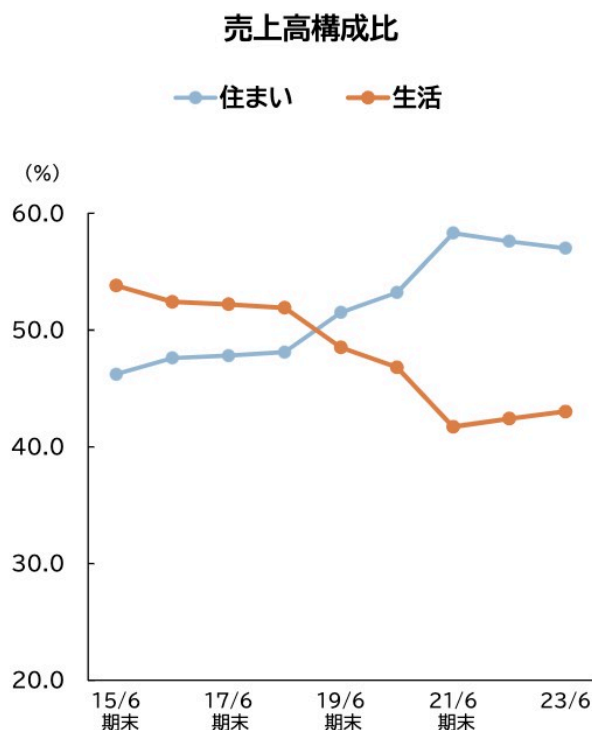
こちらは営業利益と、中期経営計画のKPIであるEBITDAマージンについて表示してございます。先にお伝えした販管費の増加要因により、営業利益は、前年同期比横ばいでした。上場以降の歴年で見ますと、営業利益率は約1.9倍まで伸長いたしました。

中計目標において、新店効果込みで11.5パーセントとしているEBITDAマージンにつきましては、これも徐々に増加しており、12パーセント台を維持しております。不要不急の買い物が減少し、必需品以外の裁量的支出が抑えられる環境下で、小売業としての真の存在意義が試され続ける局面であると、非常に身が引き締まる思いです。

売上構成比および売上総利益のグループ別構成比

売上構成比および売上総利益のグループ別構成比

- ▶ 収益構造の質的転換が進み、売上高構成比が大きく変化
- ▶ 高付加価値商品グループの粗利構成比が拡大



このグラフは、今回の説明会で初めてご提示する資料です。左のグラフは、2つの分野の売上構成比の推移を長期間で示したものです。ご覧のとおり、2019年6月期に「住まい」の分野と「生活」の分野で構成比の逆転が発生し、それ以降の期間における収益率増加につながる流れとなりました。

右のグラフは、2つの分野をさらに細分化した商品グループにおいて、粗利の構成比推移を展開したものです。「住まい」の分野の中では、売上構成比と粗利貢献度の高い「資材・プロ用品」グループ、それと売上のにはやや低調でしたが、「インテリア・リビング」の2つの商品群が粗利高を牽引してきたことがわかります。

一方、「生活」の分野では、「ペット・レジャー用品」でのプレミアム・ペットフードの継続的な販売促進や、EDLPに通年取り組んできた結果、粗利構成比に大きな伸びが見られます。今後も、投資家のみなさまが私たちの経営方針を具体的にご理解いただけるような情報の開示に努めてまいります。

株主還元

株主還元

- ▶ 9期連続の累進配当（中間 23円/株、通期 46円/株の予定）
- ▶ 自己株式25億円をFCSR(コミットメント型自己株式取得)により取得

【自己株式取得方針】

- ・ 資本効率を高め、1株当たり利益の増大を図る
- ・ 機動的かつ継続的な取得および消却の実行

【配当方針】

- ・ DOE(株主資本配当率) 2.5%を目安に、今後も累進配当を継続

2023年6月期実績	株式数	金額	補足
自己株式取得	1,601,500	約25億円	発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 2.41%
発行済株式数	70,010,871		
自己株式数	5,066,100		発行済株式総数に対する割合 7.23%

* 2022年12月20日現在の自己株式数を基準に算出

上記自己株式には「株式給付信託(BBTおよびJ-ESOP)」により株式会社日本カストディ銀行(信託E口)が保有する当社株式386,420株を含まない

* 2022年11月4日に当社普通株式 36,000株のRS(譲渡制限付株式報酬)を割当

続いて、株主還元についてご説明いたします。先に公表のとおり、今年度は9期連続の増配を実施させていただく予定です。

今後の方針も従来のとおり、DOE（株主資本配当率）2.5パーセントを目安に、引き続き「累進配当」を実行してまいります。自己株式取得についても、こちらに記載のとおりでございますので、詳細は資料をご確認いただければ幸いです。

中期経営計画 企業ミッションの具現化事例

中期経営計画 企業ミッションの具現化事例

MISSION

「必要必在」と「生活提案」で、地域社会の喜びと夢を共創する

“必要必在”の成功事例



超大容量不織布マスク(360枚入り)

お客様の潜在ニーズ(質・量・価格・シーズン)を掘り起こしたオリジナル企画品として、BtoB、BtoCともに好評発売中

“生活提案”の成功事例



プレミアム・パンジー

プレミアム・ビオラ

育種家の皆さまが丹精込めて独自開発された各種プレミアムフラワーの販売を開始

ここからは、中期経営計画初年度にあたる今期のさまざまな取り組みについてご案内いたします。私たちの企業ミッションは、「『必要必在』と『生活提案』で、地域社会の喜びと夢を共創する」です。このミッションに基づく実行施策が、中計期間中のアクションとなります。

まず、「必要必在」、必ず要るものが必ず在るという、いわばベーシックなライフラインの安定継続提供と、さらには「生活提案」、新たな潮流、エッジなトレンドセッター的存在になるという、我々の2大テーマについての導入事例です。

ベーシック・ライフラインにおいては、こちらの超大容量不織布マスクが代表例です。ありそうでなかった360枚入りのオリジナル企画開発品として、各種法人向け、ご家庭向けにお買い上げいただいております。

生活に彩りをもたらすユニークな提案の事例は、右側のプレミアムフラワーです。育種家の方々が独自に品種改良された大切なお花の数々を、まさに現在、我々のガーデンコーナーで拡大展開しているところです。

中期経営計画 施策トピックス①

中期経営計画 施策トピックス①

“必要必在”をさらに追求するための、今期以降の取り組み事例



計量測定器の品揃えで「究極ワンストップ・ショッピング」実現
(左:精度計、中:風速計、右:シグマII型温湿度記録計)



除草剤の超大容量展開 (500ml・5L + 20L)



プレミアムとEDLP・大容量商品の先行独自開発
(左:フレグランストイレットロール
右:長尺トイレットロール 18ロール入り)



大切な家族、ワンちゃんへこだわりのプレミアムフード

2大テーマの1つ目、「必要必在」を追求するための、これからの新しい取り組みについて、そのごく一部をご案内いたします。

まず左上から、限定的な販売チャネルでのみ取り扱われている、このような各種計量測定器を特化して品揃えすることにより、「究極のワンストップ・ショッピング」を推進していく方針です。

その下は、トイレットペーパーの2つの開発パターンです。バラやハーブの香りをほどこしたハイクオリティ商材と、もう一方は、やや対極的ですが、大容量で低価格の売れ筋プライベートブランドです。

そして右上は、これまでの除草剤の容量を大きく上回る20リットルという大容量パッケージの開発事例です。単位当たりの価格競争力や、ご来店頻度の減少傾向にも留意したのが、この

「大容量戦略」です。

その下は、非常に成長著しいカテゴリーである、プレミアム・ペットフードの新規導入です。ジョイフル本田ならではのアプローチを強化しております。

中期経営計画 施策トピックス②

中期経営計画 施策トピックス②

“生活提案”をさらに追求するための、今期以降の取り組み事例



欧州で話題の全犬種対応ハーネス発売決定
多機能型セレクトショップ化を推進



スタンド型ブーケ
快適住空間の提供



自慢のお庭を演出する間接照明の提案
アップグレード&クロスMDの推奨販売



専門店限定グラベルロードバイク「CROVE」
「目利き力」も増進 取扱い店舗に整備技術者常駐



空間を彩るプランツハンギング
知的な好奇心を刺激する売場展開



自治体(栃木県上三川町)とのイベント共催
特産物販売、ものづくりワークショップ等

次に、「生活提案」に関する具体的導入事例のご紹介です。まず左上、ハンガリー発のドッグブランドから、すべての犬種に対応するハーネスの発売です。専門的なセレクトショップ感を打ち出していきます。

その下は、こちらも専門店限定販売であったロードバイクの新規取扱いを開始いたします。販売チャンネル限定の商品を開拓し発掘できるような、バイヤーの目利き力を強化し、セレクト感のあるストア展開を目指します。

真ん中の列の、上のお花は、そのままご自宅に飾っていただけるタイプのスタンド・ブーケ

で、その下は観葉植物を吊るして飾る、プランツ・ハンギングのライフスタイル提案です。

そして右上は、新しいトレンドを取り入れたガーデンライトの提案となります。その下のロゴは、自治体や地元企業とのコラボで、これから実施するイベントの実例です。このような取り組みがさらに増えるように、地域と一体となって進めていきます。

中期経営計画 施策トピックス③

中期経営計画 施策トピックス③

サステナブル商材の導入（2025年度目標 合計3,000アイテム）
2022年12月20日現在 617アイテム導入



放置竹林の孟宗竹の有効活用



従来品から竹林維持に寄与する原材料へ移行



電動モビリティ「トゥクトゥク」発売予定

社内活動「女性活躍推進委員会」スタート

- ▶ 前期に発足した「働き方改革プロジェクト」を発展的に拡大し組織化：現場の問題点を多角的に取り上げ、解決をめざすことで、働きやすさと仕事のやりがいをより実感できる会社にしていくねらい
- ▶ 女性活躍を推進するのみならず、新入社員から中堅層まで年齢・性別や正規・非正規を問わず、能力をいかんなく発揮できるような組織風土を目指す



委員会の様子（右列中央は細谷社長）

中計最終年度である2025年度までに、計3,000アイテムの導入を目指しているサステナブル商材については、昨年までに617アイテムまで導入が完了いたしました。

放置された竹林の竹を活用した新規商品の企画であったり、環境に優しい電動モビリティの販売や試乗なども今後予定しております。

また、社内プロジェクトとして、「女性活躍推進委員会」が、この度発足いたしました。女性活躍はもちろんのことですが、多くの社員に働く楽しさを実感してもらえるような職場づく

り、企業づくりを実現できるよう進めてまいります。

未来に向けたフラッグシップ “ジョイホンパーク吉岡”

未来に向けたフラッグシップ “ジョイホンパーク吉岡”



ジョイホンパーク テナントフロアイメージ

▶ ジョイホンパーク吉岡

「衣・食・住」の全カテゴリーを通じてエンターテインメント性あふれる
広域商圈型の巨大ショッピング・モール

▶ ジョイホン吉岡店

従前のHCフォーマットをさらに深化させた“痛快テーマパーク”

【お知らせ】 機関投資家・アナリスト様向け店舗見学会

2024年6月期1Q開催予定 *スケジュールの詳細が確定次第、ご案内いたします



ジョイホン グランドフロアイメージ

最後に、12年ぶりの大型新店舗のご案内です。「ジョイホンパーク吉岡」は、この画像のとおり、現在も着々と工事が進んでおりまして、ご覧いただくとおり、群馬県北群馬郡の風光明媚なロケーションです。

この新たなテーマですが、我々の社内では「エンターテインメント・リテイリング」、または昨今よく聞く表現で「リテイルテイメント」に軸足を置いています。

この新店舗では、機関投資家・アナリストのみなさまに向けて、視察見学ツアーを企画しております。スケジュール詳細の確定次第、あらためてご案内申し上げます。

以上で、私からの説明を終わります。長時間のご清聴、ありがとうございました。

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・東証プライム・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

