

JOYFUL HONDA

原点回帰と新しい企業文化の創造
～2025年6月期創業50周年を迎えます～

**2024年6月期
決算説明会資料**

株式会社ジョイフル本田
(証券コード 3191)

2024年8月2日

目次

- 1. 24/6期 決算ハイライト**
2. 中期経営計画の定量目標の進捗状況
3. 25/6期 業績予想と株主還元
4. コーポレート・ガバナンス
5. 付属資料

1 売上高は出店効果により前期比 102.9%、純利益は前期比 106.6%

- ・ ジョイホンパーク吉岡の開業とプロショップ本田屋の出店、既存店の底上げにより売上高は伸長
- ・ 営業利益は販管費の増加により減益。既存店の底地一部購入による特別利益を計上、純利益は増益
- ・ 予想比では売上高 94.7%、純利益 116.6%

2 資本効率向上施策の実行

- ・ 自己株式取得方針に基づき、約50億円の自己株式を取得、および消却
- ・ 2025年6月期（第50期）、創業50周年記念配当を予定

3 「人への投資」により、職場環境の整備を継続的に実施

- ・ 職場環境の整備を推進した結果、働きがい調査（GPTW）で全設問の平均値が4%pt改善
- ・ 作業負荷がかかる棚卸をアウトソーシング化

※ GPTW : Great Place To Work®は世界最大級の意識調査機関で「働きがいのある会社」を調査・分析し、認定・ランキングとして発表している企業

<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

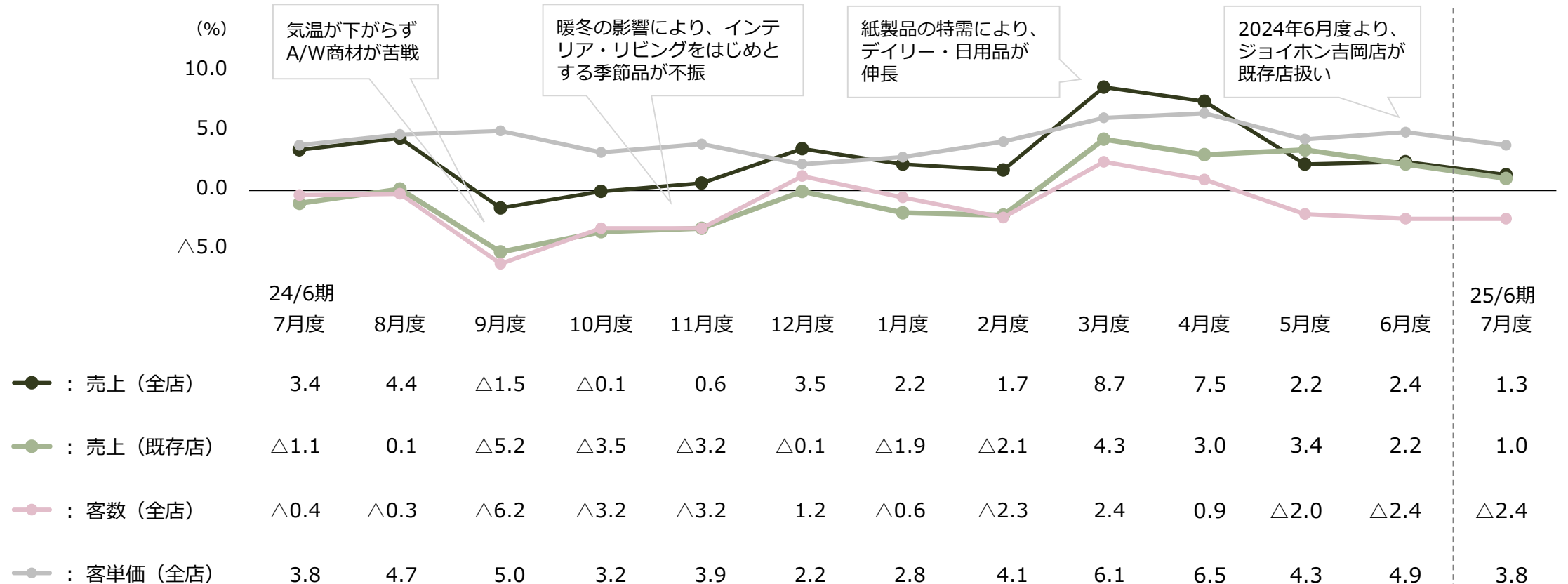
	23/6期	24/6期	前期比		予想比		コメント（対前期比）
			金額	%	金額	%	
売上高	123,362 (100.0)	126,894 (100.0)	+3,532	102.9	△7,105	94.7	・ジョイホンパーク吉岡が1年間フルに稼働 ・既存店前期比 99.6% (6月度のみ吉岡店を既存店に計上)
売上総利益	40,014 (32.4)	40,574 (32.0)	+559	101.4	△3,225	92.6	・季節品の値下販売により、粗利率が減少
営業収入	5,899 (4.8)	6,431 (5.1)	+532	109.0	+231	103.7	・ジョイホンパーク吉岡のテナント収益が主要因
営業総利益	45,914 (37.2)	47,006 (37.0)	+1,092	102.4	△2,993	94.0	
販管費	34,818 (28.2)	36,438 (28.7)	+1,619	104.7	△3,261	91.8	・人件費、新店コスト、既存店の修繕費の増加により販管費が増加
営業利益	11,095 (9.0)	10,568 (8.3)	△527	95.2	+268	102.6	
経常利益	12,240 (9.9)	11,645 (9.2)	△595	95.1	+385	103.4	
税引前純利益	12,250 (9.9)	12,978 (10.2)	+728	105.9	+1,778	115.9	・ひたちなか店の底地を一部購入したことにより、特別利益約14億円計上 ・小山駅前店 約49百万円の減損損失計上
純利益	8,528 (6.9)	9,091 (7.2)	+562	106.6	+1,291	116.6	

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

月次売上高の対前年同月比

- ・ 上半期にて残暑、暖冬の影響により季節商材の販売が伸び悩む
- ・ プロ用品や防災用品の増強が貢献した下半期は、既存店も伸長

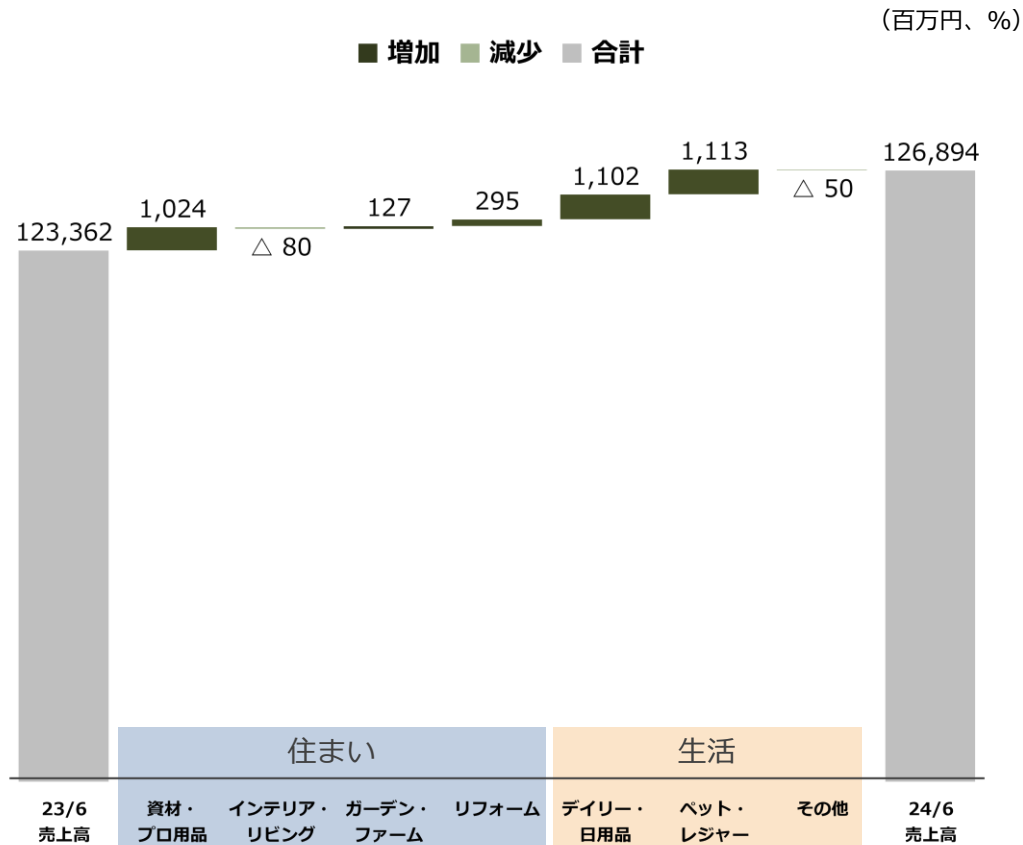
前年同月比（20日締）



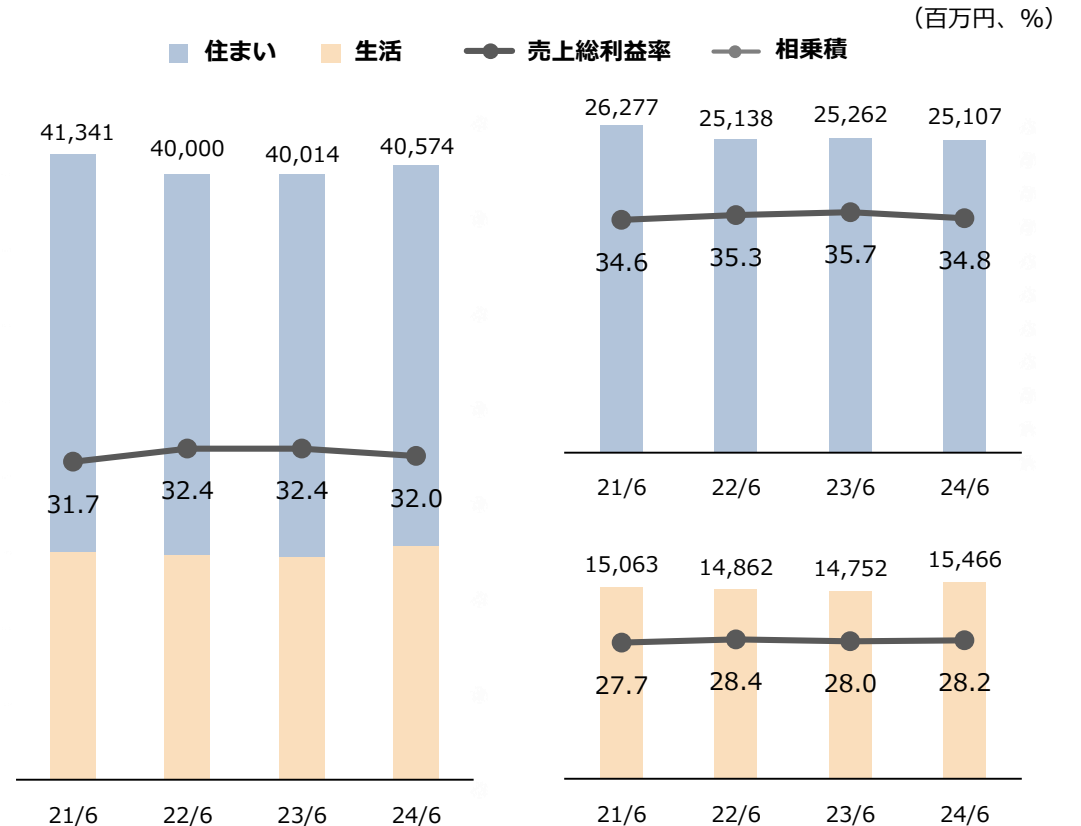
商品グループ別売上高および売上総利益

- ・ 本田屋を軸に注力した資材・プロ用品グループが住まいの分野を牽引
- ・ 季節品とキャラクター商品群の値下げ販売が粗利率低下の一因

売上高の増減（前期比）



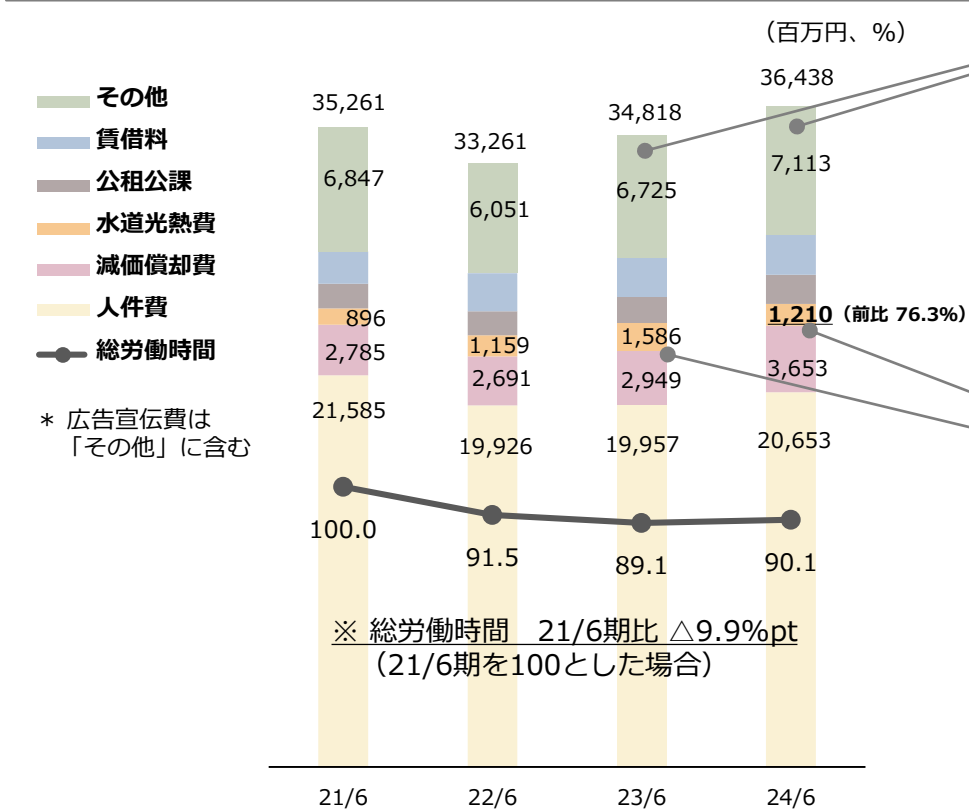
売上総利益の推移（ガソリン・灯油除く）



販管費と総労働時間の推移

- ・ 人への投資を中心としたベアと時給制社員の単価アップにより、人件費が増加
- ・ 激変緩和措置の延長と太陽光発電効果により、光熱費が減少（前期比74.1%）
- ・ キャッシュレス化によるクレジット手数料、修繕費が増加

販管費と総労働時間の推移

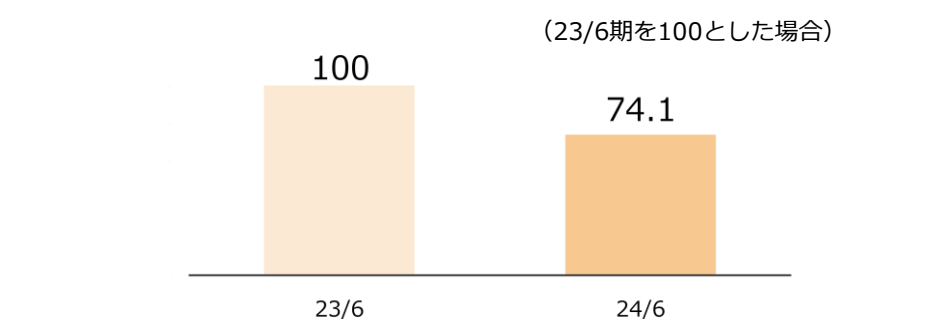


販管費（その他）前期比

	23/6期	24/6期	前期比
広告宣伝費	512	575	+62
クレジット手数料	1,295	1,438	+142
修繕費	519	660	+140
その他合計	6,725	7,113	+387

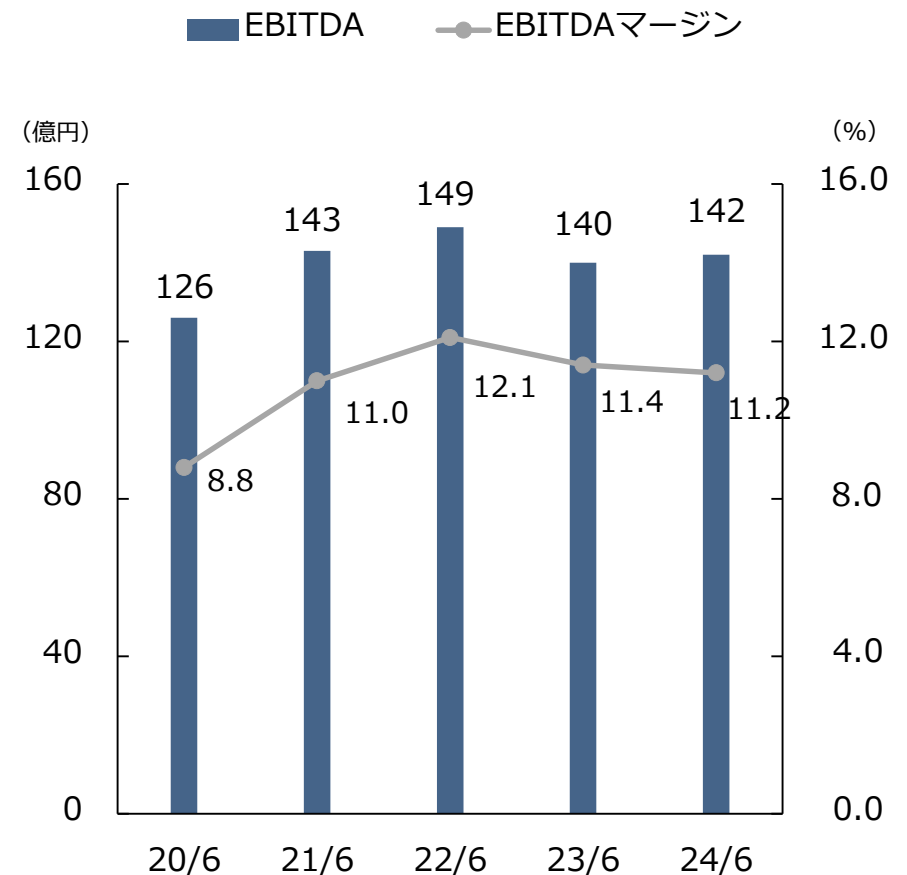
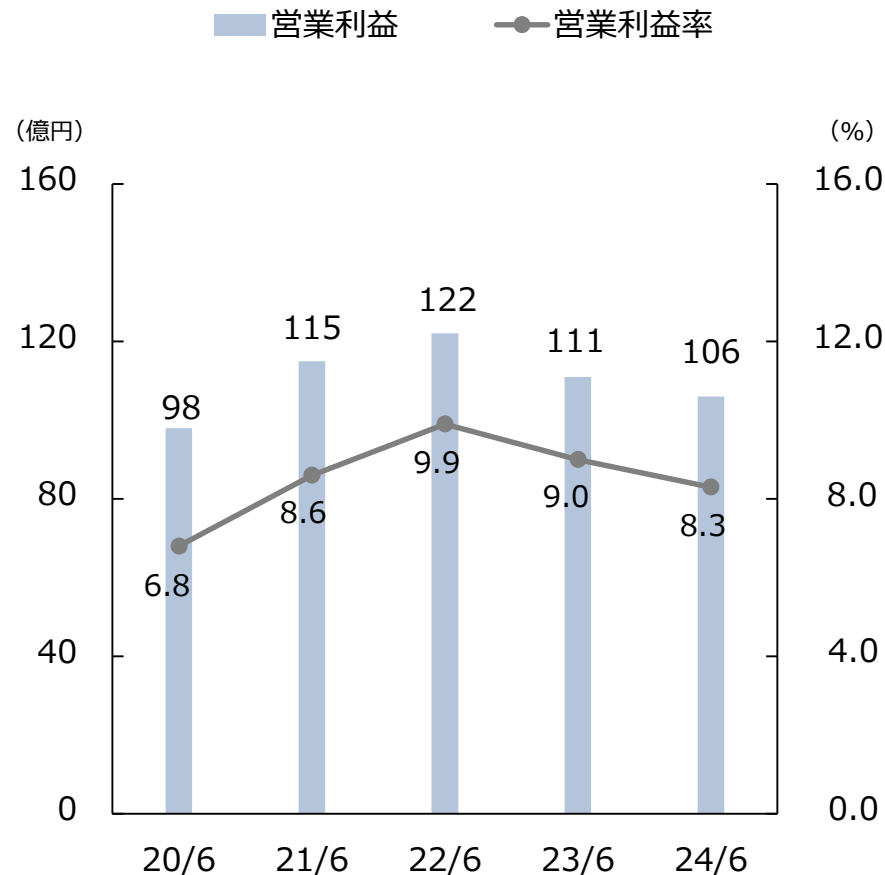
(百万円)

光熱費の増減



営業利益およびEBITDA

- ・ 新規出店により減価償却費が増え、営業利益は前期比 95.2%
一方、償却前営業利益を示すEBITDAは増加



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

		21/6期 期末	22/6期 期末	23/6期 期末	24/6期 期末	前期末比	コメント(対前期末比)
資産の部	流動資産	64,993	64,099	60,614	53,635	△6,978	
	現金及び預金	45,533	42,520	35,022	27,457	△7,564	・現金及び預金が約75億円減少 (固定資産の取得・自己株式購入等)
	売掛金 *1	3,268	3,392	4,065	4,523	457	
	商品 *2	14,352	16,233	18,729	19,277	547	・本田屋の出店および既存店の 資材・プロ用品グループの 増強により商品在庫が増加
	固定資産	95,612	92,331	100,313	106,054	5,741	
	資産合計	160,606	156,431	160,927	159,689	△1,237	
負債・純資産の部	流動負債	22,284	18,224	19,486	20,946	1,460	
	買掛金	6,925	6,443	6,511	7,235	724	
	短期借入金	0	0	0	0	—	
	1年内返済予定の長期借入金	4,401	4,127	3,091	2,932	△158	
	固定負債	25,636	22,385	22,111	17,763	△4,348	
	長期借入金	16,339	12,212	9,120	6,188	△2,932	
	負債合計	47,921	40,609	41,598	38,710	△2,888	
	株主資本合計	111,554	115,055	118,273	119,398	1,125	
	純資産合計	112,684	115,821	119,329	120,979	1,650	・純資産が約16億円増加
	負債・純資産合計	160,606	156,431	160,927	159,689	△1,237	

*1: 22/6期の期首より「収益認識に関する会計基準」を適用、売掛金には契約資産を含む

*2: 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

設備投資および減価償却費、キャッシュ・フロー

1. 設備投資および減価償却費

(百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	コメント	25/6期予想
設備投資	1,922	5,927	9,290	8,891	・ニューポートひたちなか店敷地の一部を取得	3,600
減価償却費	2,785	2,691	2,949	3,653		3,400

2. キャッシュ・フロー

(百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	主な内訳
営業活動によるCF	12,412	7,844	9,807	12,672	・税引前当期純利益 +12,978
投資活動によるCF	2,074	1,367	△7,738	△9,059	・有形・無形固定資産の取得支出 △8,812
財務活動によるCF	△6,865	△12,225	△9,566	△11,178	・長期借入金の返済支出 △3,091 ・配当金の支払 △3,051 ・自己株式の取得支出 △5,000
現金及び現金同等物の増減額	7,620	△3,013	△7,497	△7,564	・上記CFの合計
現金及び現金同等物の期末残高	45,495	42,482	34,984	27,419	

自己株式の取得と消却

・ 約50億円の自己株式を取得、および消却

【自己株式取得の方針】

- ・ 資本効率を高め、1株当たり利益の増大を図る目的
- ・ 自己株式の取得・消却を機動的かつ継続的に実行していく

2024年6月期実績	株式数	金額	補足
取得	※ 3,021,100	約50億円	※ 一括取得型自己株式取得（ASR）による取得結果 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 4.64% 2024年7月30日 ASRの事後調整により488,300株減少し 最終の取得株式数は2,532,800株
消却	3,171,700		消却前の発行済株式総数に対する割合 4.62%
消却後の発行済株式数	65,412,971		
自己株式数	3,270,700		消却後の発行済株式総数に対する割合 5.00%

※ 2024年6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-E SOP）」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337,220株を含まない

目次

1. 24/6期 決算ハイライト
- 2. 中期経営計画の定量目標の進捗状況**
3. 25/6期 業績予想と株主還元
4. コーポレート・ガバナンス
5. 付属資料

2024年6月期 主要テーマとその成果

1

人への投資

2

同質化競争からの脱却

3

持続可能で豊かな社会実現に貢献

24/6期 主要テーマの進捗 「人への投資」

- ・ 社員のモチベーション向上、職場環境整備に資する投資を実行
- ・ 働きがい調査で、全設問の平均値が4%pt改善

2024年度実績

働きがい調査内の設問「総合的にみて、働きがいのある会社だと言える」では前年と比較して8%pt改善

- ・ 物価上昇への対応としてのベースアップ
- ・ 奨学金返還支援制度の導入
- ・ 前期より導入したGLTD制度（団体長期障害所得補償保険）の任意補償額買増オプションの開始
- ・ 時給制社員の再雇用年齢を現行の70歳から75歳に延長
- ・ 社内の身だしなみに関するルールの見直し
- ・ 正社員の年間休日を継続的に増加
- ・ 時給制社員には有給の特別休暇「リフレッシュ休暇」を新設
- ・ 柏市の商業施設に女性スタッフが中心となりPOP-UPストア「JOYFUL-Petit」を開業

皆さまへのお知らせ

皆さまが安心して長く働ける環境整備のために
— 具体的取り組みのご案内 —

時給制社員の時給一律ベースアップ
適用日：2023年9月16日
対象：時給制社員（技能職群、パート職群、アルバイト）
ベースアップ金額：現時給より一律50円/時間 引き上げ
※オープン特別時給を適用している店舗は対象外

再雇用年齢上限を70歳から75歳に延長
適用日：2023年9月16日
再雇用年齢の上限を現在の70歳から75歳に引き上げました。また、契約の満了日を誕生日から、75歳の誕生日前日迄を最初に認める3月15日としました。

60歳以降の社員皆さんの昇給制度を導入
適用日：2023年6月21日
お客様の為に行動指針に沿って行動できる方が評価・昇給できる仕組みを導入しました。また、これまでは、60歳以降の昇給は固定でしたが、新賃金は評価によって昇給ができるようになりました。

Others

GLTD制度の導入
適用日：2023年2月1日（会社情報分）
※補償額買増オプション（任意）は2023年11月1日より

幅広い活躍を目指していただくための仕組みの導入
適用日：2023年9月16日
今後継続していきます
■インフルエンザ予防接種の補助金支給
■資格取得者への手当支給
■時給制社員の休職期間変更

育児短時間制度
育児短時間の対象となるお子さんを小学校3年生終了まで延長しています。適用日：2022年6月1日

本件に関するお問い合わせ 本社人事・総務部 TEL.029-822-2215

JOYFUL HONDA

24/6期 主要テーマの進捗 「同質化競争からの脱却」

- ・ プロショップ「本田屋」の出店、既存店へ「本田屋」のインショップ化
- ・ 地域イベントの開催や広い敷地を生かしたテナント誘致等による既存店の強化

2024年度実績

- ・ 荒川沖店での本田屋のインショップ化の検証終了
- ・ 本田屋の店舗フォーマットが確立



本田屋のインショップ化は、守谷店・君津店・小山駅前店まで実施

地域密着企業を目指して、出店エリアのニーズに合わせた店舗づくりと自治体・地元企業様・お客様・社員との連携を強化



人気テナントの誘致



2024年2月 宇都宮元今泉店出店



2024年6月 立川幸町店出店



宇都宮店 かみまる大収穫祭



茨城口ポッツパブリックビューイング

24/6期 主要テーマの進捗 「持続可能で豊かな社会実現に貢献」

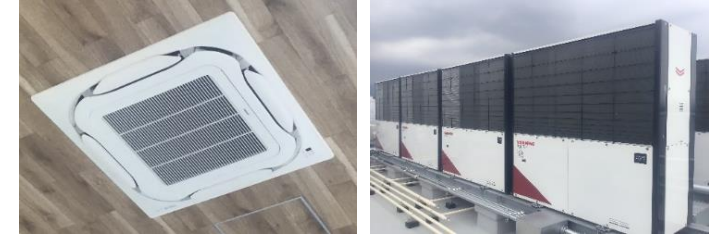
・ 脱炭素に向けた主要な取り組み



▲ 太陽光パネルの導入



▲ 非常用自家発電システム



▲ ガスエンジンと電気モーターの原動機を搭載するハイブリッド空調機



▲ サステナブル商品の取扱いアイテムは2,014アイテム。中計目標3,000アイテムまで残り986アイテム。

当社は、2050年のカーボンニュートラル、2025年の43%削減目標（2013年比）の達成のため環境に配慮した店舗づくりに取り組んでおります。屋上用太陽光発電は、荒川沖店・古河店・幸手店・市原店・君津店・千葉店・富里店・ニューポートひたちなか店・新田店・瑞穂店・吉岡店の11店舗で導入・稼働しております。

目標達成の施策として、照明設備、GHP・EHP各空調設備の最適化、ソーラーカーポートの導入、グリーンエネルギーの購入などあらゆる角度から対応策を検討しております。

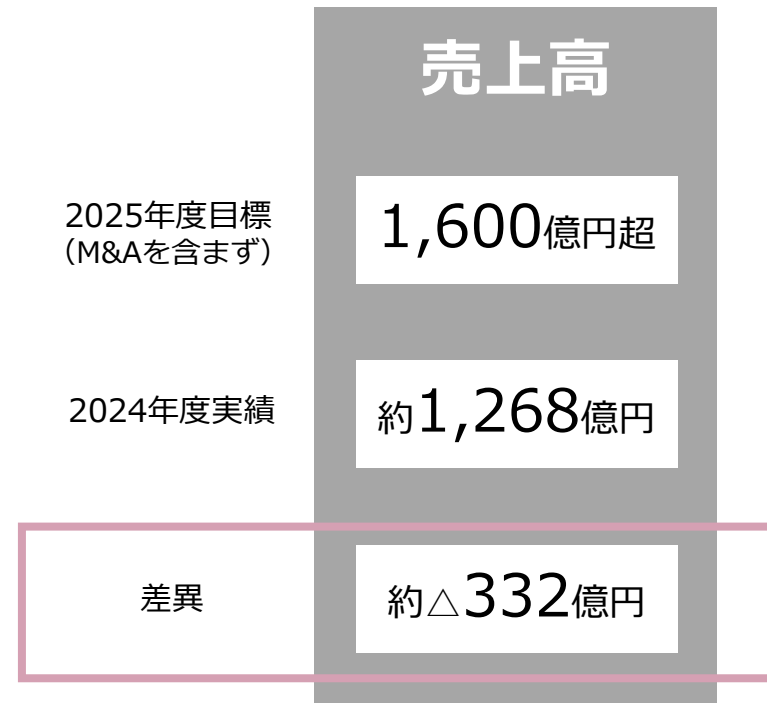
中期経営計画について

■ 2023～2025年中期経営計画の定量目標の前提条件

「オーガニック成長投資には大型店1店舗と中小型居抜き数店舗の出店を見込む」

(2023～2025年6月期中期経営計画 9ページに記載)

【詳細】出店：2023年 ジョイホン吉岡店と駅前居抜き1店舗、2024年 駅前居抜き3店舗、2025年 駅前居抜き2店舗



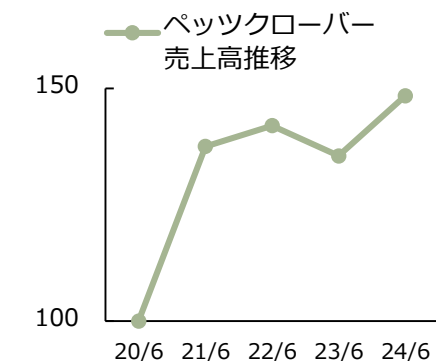
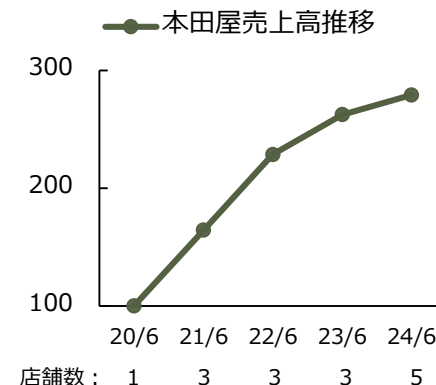
■ 中期経営計画定量目標との乖離理由

1. 小山駅前店の予算見込み違いにより、駅前居抜き物件の出店計画を大幅見直し
2. ジョイホン吉岡店の予算見込み違い
3. キャラクター商品群の縮小

売上高向上に向けた対応

- ・ 出店体制の再構築と既存店の増強が急務
- ・ 直近の出店戦略は、既存の業績好調な専門店の出店加速と中型居抜き物件の出店

問題	課題	対応・取り組み状況
駅前居抜き店舗の不振	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな店舗フォーマットの開発 ・ 出店地区・ロケーションの調査精度向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1,000~2,000坪の本田屋に資材を加えた店舗の出店を検討中 ・ 商圈リサーチシステムの導入
少ない出店	<ul style="list-style-type: none"> ・ 店舗開発力および自治体との連携強化 ・ 出店物件・用地の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 店舗フォーマットが確立した本田屋、業績が伸長したペットクローバー等の専門店の出店を加速 ・ 業務提携およびM&Aの検討、店舗開発力の強化
ジョイホン吉岡店の予算未達	<ul style="list-style-type: none"> ・ 客数の改善 ・ 「住」の専門店としてのMD見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ・ お買い得感のあるMD戦略実施 ・ キャラクター商品群の縮小・生活用品の拡充
キャラクター商品群の本業との不調和	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「住」のソリューション強化 ・ リアル店舗ならではの取組 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 体感できる売場づくりとお客様参加型イベントの充実 ・ カルチャースクールの再開・強化



※ 20/6期を100とした場合

2025年8月 新中期経営計画を発表予定

中期経営計画 定量目標

- ・ 中期経営計画定量目標との乖離理由に応じた業績予想に見直し
- ・ 成長へ向けた投資資金を確保しつつ、機動的な株主還元を実行予定

定量目標の3本柱

	EBITDA	ROE	売上高
2025年度新目標 (M&Aを含まず)	140億円超 マージン10.9%	6.6%	1,280億円超
2024年度実績	約142億円 マージン11.2%	7.6%	約1,268億円
2023年度実績	約140億円 マージン11.4%	7.3%	約1,233億円

キャッシュ・アロケーション

・ 今後も、キャッシュイン < キャッシュアウトを維持する

キャッシュ・アロケーション（23/6期～25/6期 3か年累計）

計画

24/6期累計実績

CASH-IN	EBITDA	500億円	282億円
CASH-OUT	BPR投資（既存事業、SDGs）	50億円	95億円
	成長投資（出店、IT/DX、M&A）	280～500億円	157億円
	自己株式取得		
	配当（下限）	80億円	58億円
	法人税等	120億円	66億円

注：EBITDAを採用してキャッシュの出入を大きな項目で解説しており、キャッシュフロー計算書とは一部ズレが生じます

2025年6月期 基本方針と主要テーマ

■ 2025年6月期 基本方針

「ジョイフル本田のファンをつくる！！」

2024年6月期の主要テーマを継続しつつ、当社の現在の状況を考慮した主要テーマに再設定

■ 2025年6月期 主要テーマ

1

人への投資

安心して働ける環境を継続的に整備、教育体制の構築

2

お客様の問題解決に本気で取り組む

専門知識・技術継承による接客力の強化

3

デジタル戦略

DXとCX

4

既存店の魅力をあげるための投資

売場ゾーニングの見直し、リーシングの推進による既存店強化

5

積極的出店できる体制の構築

スピーディな出店体制の構築、M&Aの検討

■ 2024年6月期 主要テーマ

人への投資

安心して働ける環境整備

同質化競争からの脱却

本田屋の出店強化や既存店へのインショップ化

持続可能で豊かな社会実現に貢献

脱炭素に向けた取り組み

目次

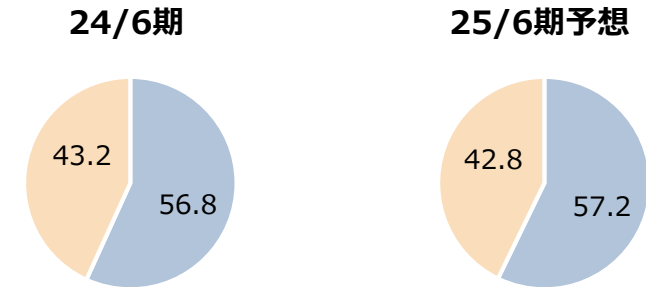
1. 24/6期 決算ハイライト
2. 中期経営計画の定量目標の進捗状況
- 3. 25/6期 業績予想と株主還元**
4. コーポレート・ガバナンス
5. 付属資料

今期の業績予想

	24/6期	25/6期予想			中期経営計画 25/6期目標
		金額	上期	下期	
売上高	126,894 (100.0)	128,000 (100.0)	63,870 (100.0)	64,130 (100.0)	160,000
売上総利益	40,574 (32.0)	41,400 (32.3)	20,660 (32.3)	20,740 (32.3)	—
販管費	36,438 (28.7)	37,200 (29.1)	18,410 (28.8)	18,790 (29.3)	—
営業利益	10,568 (8.3)	10,600 (8.3)	5,410 (8.5)	5,190 (8.1)	—
経常利益	11,645 (9.2)	11,700 (9.1)	5,960 (9.3)	5,740 (9.0)	—
純利益	9,091 (7.2)	8,000 (6.3)	4,130 (6.5)	3,870 (6.0)	—
EBITDA	14,221	14,000	7,060	6,940	18,000
EBITDAマージン	11.2%	10.9%	11.1%	10.8%	11.5%
ROE	7.6%	6.6%	3.4%	3.2%	9.5%

売上高	24/6期	25/6期予想	
		金額	前期比
住まいの分野	72,095 (56.8)	73,210 (57.2)	101.5
生活の分野	54,799 (43.2)	54,790 (42.8)	100.0

売上高構成比 (%)



■ 住まい

資材・プロ用品、インテリア・リビング
ガーデン・ファーム、リフォーム

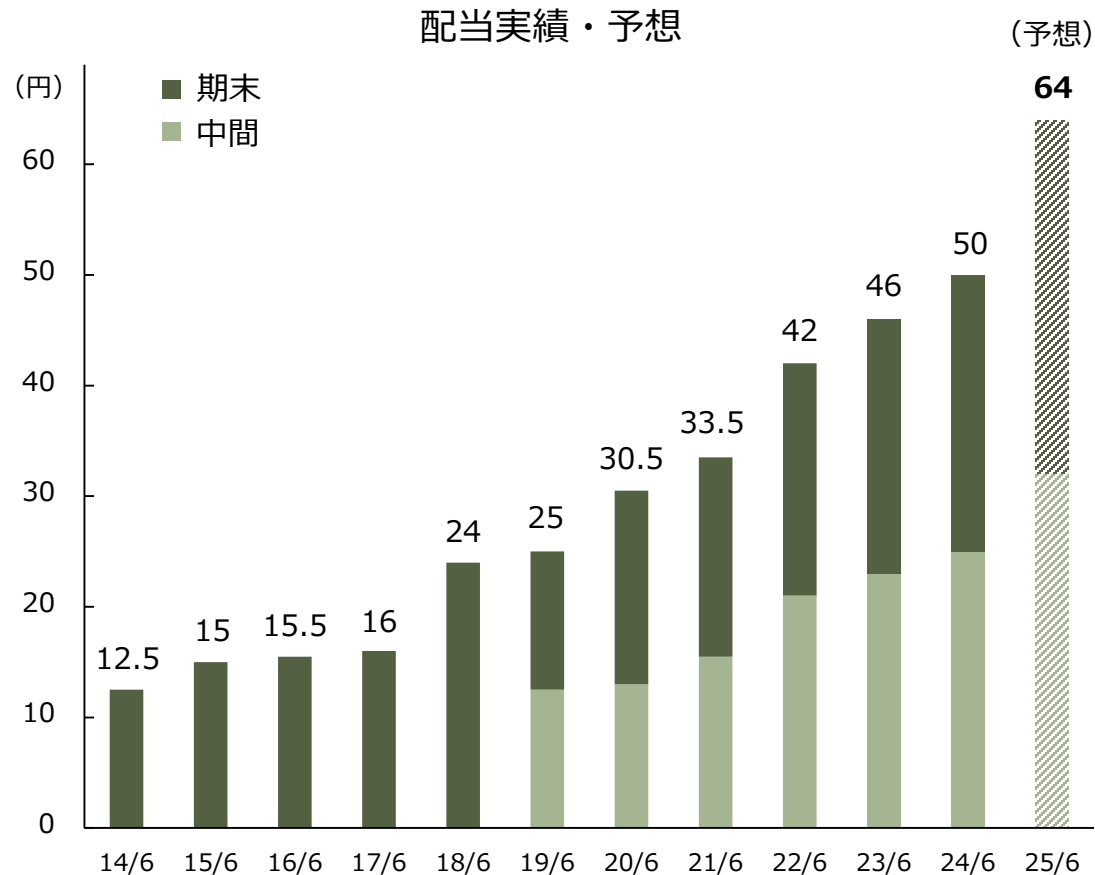
■ 生活

デイリー・日用品、ペット・レジャー、その他

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

株主還元 配当予想

- ・ 2014年の上場以降、今期で11年連続増配
- ・ 2025年6月期は中間5円、期末5円の「創業50周年記念配当」を上乗せ予定



※ 株式分割調整後の株式数ベースで記載

【配当方針】

**2023年6月期中間配当より
DOE (株主資本配当率) 2.5%**

2025年6月期は創業50周年記念配当を含め、DOE (株主資本配当率) が3%程度となる想定。
今後も配当方針に従い、持続的な利益成長に合わせて累進配当を継続。

目次

1. 24/6期 決算ハイライト
2. 中期経営計画の定量目標の進捗状況
3. 25/6期 業績予想と株主還元
4. **コーポレート・ガバナンス**
5. 付属資料

コーポレート・ガバナンス / 取締役会の実効性評価

コーポレートガバナンスコードでは、「取締役会は、毎年、各取締役の自己評価なども参考にしつつ、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示すること」を求めています（補充原則4-11③）。

取締役会全体の実効性の分析・評価につきましては、当社取締役会の機能を向上させる観点から、年に1回、取締役会の実効性について分析・評価を行い、その概要を当社のウェブサイトを通じて開示しております。

【評価プロセス】

- (1) 対象者：全取締役（5名）および全監査役（3名）
- (2) 質問数：25問

【2024年6月期に取り組んだ課題】

1. 経営戦略・方針に関する事項および人的資本に関する事項について、SWOT分析（クロスSWOT分析）やVRIO分析等のフレームワークを活用し、議論を深めていくこと
2. 主要部門長および起案者が取締役会へ出席し、直接説明および質疑応答を行うことで高精度かつスピーディな業務執行を図ること
3. 次回取締役会のアジェンダ事前告知により、より深い議論を行える体制を構築すること

【2024年6月期 評価の結果】



取締役会の構成、取締役会の運営、取締役会の議案そして取締役会を支える体制のいずれの項目においても、前回結果と同様に高評価となっています。

■ 主な改善点

- ・ 取締役会とは別に設けたオフサイトミーティング（四半期ごとに開催）では、フレームワークを活用した戦略的かつ活発な議論が行われました。
- ・ 主要部門長および起案者が取締役会へ出席し、直接質疑応答を行うことで修正点や指摘事項がダイレクトに伝わり、スピーディな業務執行に繋がりました。

【2025年6月期に取り組む課題】

1. 起案部署の部長や担当者が取締役会へ出席し、直接質疑に回答することで修正点や指摘事項へ迅速に対応すること（継続事項）
2. 次回アジェンダの事前告知の継続、会議資料の事前配布を徹底し議場での概要説明の簡略化および経営会議での事前協議内容の共有により、さらに議論を深めること
3. 開示を伴う決議事項については、各取締役に対して事前に開示文書の原案等への意見を求めて、必要な修正を施したうえで決議し、円滑な開示業務を行うこと
4. オフサイトミーティングにおいては、次期中期経営計画（2025年8月発表予定）策定に向けての議論を集中的に行うこと

コーポレート・ガバナンス / 社長報酬の決定指標等の推移

報酬の種類\時期	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期
固定報酬	役位による	役位 業績評価 コンピテンシー	→			
短期業績に連動する報酬 (賞与)	EBITDA 労働生産性	業績評価 EBITDA	→	業績評価 ROE	→	
中長期業績に連動する報酬 (株式報酬)						
業績連動型株式報酬	EBITDA 労働生産性 コンピテンシー	→	業績評価 コンピテンシー	→		
譲渡制限付株式報酬	—	—	—	—	取締役会にて 決定	→

コーポレート・ガバナンス / 社長報酬の現構成

報酬の種類	内容	各報酬のテーブル							
固定報酬	取締役分（月額50万円）+コンピテンシー評価&業績評価を用いた右表	年額（千円）	S	A	B1	B2	B3	C	D
		社長	27,600	26,400	25,200	24,000	22,800	21,600	20,400
短期業績に連動する報酬（賞与）	ROEと以下の指標を用いた業績評価を二軸とした右表	ROE/評価 年額（千円）	S	A	B1	B2	B3	C	D
		10.0%以上	42,000	31,500	26,250	21,000	15,750	10,500	4,200
		9.5%~	39,000	29,250	24,375	19,500	14,625	9,750	3,900
		9.0%~	36,000	27,000	22,500	18,000	13,500	9,000	3,600
		8.5%~	33,000	24,750	20,625	16,500	12,375	8,250	3,300
		8.0%~	30,000	22,500	18,750	15,000	11,250	7,500	3,000
		7.5%~	27,000	20,250	16,875	13,500	10,125	6,750	2,700
		7.0%~	24,000	18,000	15,000	12,000	9,000	6,000	2,400
	6.5%~	21,000	15,750	13,125	10,500	7,875	5,250	2,100	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ EBITDA ・ PBR ・ GPTW ・ 年度毎の定性目標（報酬委員会にて協議のうえ目標設定と達成度評価を行う） 	評価段階	S	A	B1	B2	B3	C	D
EBITDA		110%以上	105%以上	100%以上	90%以上	70%以上	50%以上	50%未満	
評価段階		S	A	B1	B2	B3	C	D	
PBR	1.50以上	1.20以上	1.00以上	0.85以上	0.75以上	0.60以上	0.60未満		
評価段階	S	A	B1	B2	B3	C	D		
GPTW	70%以上	60%以上	50%以上	40%以上	35%以上	30%以上	30%未満		
中長期業績に連動する報酬（株式報酬）	取締役分（2,000ポイント）+コンピテンシー評価&業績評価を用いた右表	ポイント（1P=1株）	S	A	B1	B2	B3	C	D
		社長	8,000	6,000	4,800	4,000	3,200	2,000	800

※ 報酬テーブルにある□囲みは2024年6月期の評価（報酬委員会決定済）

コーポレート・ガバナンス / 指標の選定理由および報酬水準

指標の選定理由

コンピテンシー	結果（業績）だけではなく、そこに至る過程での職務行動も重視すべきとの考えから、当社の経営トップに期待されるコンピテンシー（10項目）を360度で評価
ROE	株主との利害が一致し、上場企業に一般的に期待される水準が存在するため
EBITDA	減価償却は状況により変動する要素が強いため、本業の収益力を示すものとして採用
PBR	経営の総合評価指標として株価純資産倍率を採用
GPTW	「働きがいの状況については定期的に把握し、働きがいを高めるための施策を不断に考え実行していく」との考えのもと、Great Place To Work®を従業員満足度調査として採用
報酬水準に関して	報酬委員会（※）では、外部機関による役員報酬調査のデータを活用し、東証プライム市場の中央値および小売業上位25%をベンチマークしたうえで、報酬テーブルを必要に応じて見直すこととしています。

※ 過半数が社外取締役で構成され、社外取締役を委員長とする任意の委員会

コーポレート・ガバナンス / 社長報酬の割合の推移

報酬の種類\時期	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期
固定報酬	62%	52%	49%	46%	54%	53%
短期業績に連動する報酬 (賞与)	22%	37%	31%	33%	26%	29%
中長期業績に連動する報酬 (株式報酬)						
業績連動型株式報酬	16%	11%	20%	21%	20%	18%

目次

1. 24/6期 決算ハイライト
2. 中期経営計画の定量目標の進捗状況
3. 25/6期 業績予想と株主還元
4. コーポレート・ガバナンス
- 5. 付属資料**

コーポレート・ガバナンス / 取締役会の実効性評価 集計結果推移

質問		19/6期		20/6期		21/6期		22/6期		23/6期		24/6期	
1	取締役会の人数は適切でしょうか。 ①適切である ②多すぎる ③少なすぎる	①	73%	①	82%	①	91%	①	100%	①	100%	①	75%
		②	27%	②	9%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	0%	③	9%	③	9%	③	0%	③	0%	③	25%
2	社外取締役の人数・割合は適切でしょうか。 ①適切である ②多すぎる ③少なすぎる	①	87%	①	91%	①	91%	①	100%	①	100%	①	100%
		②	0%	②	0%	②	9%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	13%	③	9%	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%
3	社外取締役は企業経営に関する知識・経験・能力が十分にあるでしょうか。 ①十分に確保させれている ②不十分である ③どちらともいえない	①	87%	①	45%	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%
		②	0%	②	9%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	13%	③	45%	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%
4	取締役会の構成員（監査役含む）は多様性（知識・経験・能力、バックグラウンド等）が適切に確保されているでしょうか。 ①十分に確保されている ②不十分である ③どちらともいえない	①	87%	①	82%	①	91%	①	100%	①	100%	①	88%
		②	0%	②	9%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	13%	③	9%	③	9%	③	0%	③	0%	③	12%

コーポレート・ガバナンス / 取締役会の実効性評価 集計結果推移

	質問	19/6期		20/6期		21/6期		22/6期		23/6期		24/6期	
5	取締役会の開催頻度は適切でしょうか。 ①適切である ②多すぎる ③少なすぎる	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%
		②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	0%	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%
6	取締役会の年間スケジュール、予想される審議事項について事前に決定されているでしょうか。 ①十分決定されている ②不十分である ③どちらともいえない	①	73%	①	64%	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%
		②	0%	②	27%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	27%	③	9%	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%
7	取締役会に上程される議案の範囲・分量は適切でしょうか（経営会議等の会議体に権限委譲すべき事項があるでしょうか）。 ①適切である ②適切でない ③どちらともいえない	①	60%	①	73%	①	91%	①	100%	①	89%	①	88%
		②	13%	②	27%	②	9%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	27%	③	0%	③	0%	③	0%	③	11%	③	12%
8	取締役会に提出される資料は内容・分量の観点で適切でしょうか（分りやすいか、十分に整理されているか）。 ①適切である ②適切でない ③どちらともいえない	①	53%	①	73%	①	64%	①	89%	①	89%	①	75%
		②	27%	②	9%	②	9%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	20%	③	18%	③	27%	③	11%	③	11%	③	25%

コーポレート・ガバナンス / 取締役会の実効性評価 集計結果推移

質問		19/6期		20/6期		21/6期		22/6期		23/6期		24/6期	
9	取締役や監査役には、取締役会に提出される資料を事前に検討する時間が十分に与えられているでしょうか。 ①十分に与えられている ②不十分である ③どちらともいえない	①	33%	①	64%	①	73%	①	89%	①	67%	①	88%
		②	27%	②	27%	②	9%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	40%	③	9%	③	18%	③	11%	③	33%	③	12%
10	取締役会における各議案の審議時間および議事進行は適切でしょうか。 ①適切である ②適切でない ③どちらともいえない	①	80%	①	100%	①	82%	①	100%	①	100%	①	100%
		②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	20%	③	0%	③	18%	③	0%	③	0%	③	0%
11	取締役会における議論は活発になされ、充実した議論が行われているでしょうか。 ①十分に行われている ②不十分である ③どちらともいえない	①	67%	①	82%	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%
		②	13%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	20%	③	18%	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%
12	取締役会においては、企業戦略の大きな方向性を示す議題は審議されているでしょうか（中期経営計画等骨太のアジェンダが十分に議論されているでしょうか）。 ①十分に行われている ②不十分である ③どちらともいえない	①	0%	①	36%	①	9%	①	100%	①	67%	①	75%
		②	53%	②	27%	②	36%	②	0%	②	11%	②	0%
		③	47%	③	36%	③	55%	③	0%	③	22%	③	25%

コーポレート・ガバナンス / 取締役会の実効性評価 集計結果推移

質問		19/6期		20/6期		21/6期		22/6期		23/6期		24/6期	
13	取締役会の議題の選定は適切でしょうか。 ①適切である ②適切でない ③どちらともいえない	①	60%	①	73%	①	82%	①	100%	①	89%	①	100%
		②	20%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	20%	③	27%	③	18%	③	0%	③	11%	③	0%
14	取締役会の議題の提案時期は適切でしょうか。 ①適切である ②適切でない ③どちらともいえない	①	87%	①	100%	①	100%	①	100%	①	78%	①	88%
		②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	13%	③	0%	③	0%	③	0%	③	22%	③	12%
15	取締役会においては、経営陣による適切なリスクテイクとなる議案が提出された場合に、それを支える雰囲気になっているでしょうか。 ①十分になっている ②不十分である ③どちらともいえない	①	80%	①	100%	①	82%	①	100%	①	100%	①	100%
		②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	20%	③	0%	③	18%	③	0%	③	0%	③	0%
16	取締役会においては、コンプライアンスや内部統制に関する事項およびリスク管理体制の整備・運用について十分に議論されているでしょうか。 ①十分に議論されている ②不十分である ③どちらともいえない	①	67%	①	64%	①	73%	①	89%	①	89%	①	88%
		②	13%	②	9%	②	9%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	20%	③	27%	③	18%	③	11%	③	11%	③	12%

コーポレート・ガバナンス / 取締役会の実効性評価 集計結果推移

質問		19/6期		20/6期		21/6期		22/6期		23/6期		24/6期	
17	取締役会においては、当社の事業に影響する主要なリスクに関して十分に議論されているでしょうか。 ①十分に議論されている ②不十分である ③どちらともいえない	①	40%	①	45%	①	55%	①	100%	①	56%	①	88%
		②	33%	②	0%	②	9%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	27%	③	55%	③	36%	③	0%	③	44%	③	12%
18	取締役会においては、当社の人的資本あるいは人材戦略について十分に議論されているでしょうか。 ①十分に議論されている ②不十分である ③どちらともいえない	①	—	①	—	①	—	①	—	①	33%	①	63%
		②	—	②	—	②	—	②	—	②	56%	②	12%
		③	—	③	—	③	—	③	—	③	11%	③	25%
19	取締役会においては、関連当事者との間の利益相反が適切に管理されているでしょうか。 ①適切に管理されている ②適切に管理されていない ③どちらともいえない	①	93%	①	82%	①	91%	①	89%	①	100%	①	75%
		②	0%	②	0%	②	9%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	7%	③	18%	③	0%	③	11%	③	0%	③	25%
20	社外取締役を含む取締役は、不明点について、必要と考える場合には、会社に対して追加の情報提供を求める機会が十分に確保されているでしょうか。 ①十分に確保されている ②不十分である ③どちらともいえない	①	80%	①	88%	①	88%	①	75%	①	100%	①	100%
		②	0%	②	13%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	20%	③	0%	③	13%	③	25%	③	0%	③	0%

コーポレート・ガバナンス / 取締役会の実効性評価 集計結果推移

質問		19/6期		20/6期		21/6期		22/6期		23/6期		24/6期	
21	監査役は、法令に基づく調査権限を行使することを含め、情報入手を行う機会が十分に確保されているでしょうか。 ①十分に確保されている ②不十分である ③どちらともいえない	①	93%	①	100%	①	100%	①	89%	①	89%	①	100%
		②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	7%	③	0%	③	0%	③	11%	③	11%	③	0%
22	指名委員会の機能度は適切でしょうか。 (委員のみ回答) ①適切である ②適切でない ③どちらともいえない	①	—	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%
		②	—	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	—	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%
23	報酬委員会の機能度は適切でしょうか。 (委員のみ回答) ①適切である ②適切でない ③どちらともいえない	①	—	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%
		②	—	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	—	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%
24	社外取締役間のコミュニケーションは十分でしょうか。(社外取締役のみ回答) ①十分である ②不十分である ③どちらともいえない	①	—	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%	①	100%
		②	—	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	—	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%	③	0%

コーポレート・ガバナンス / 取締役会の実効性評価 集計結果推移

質問		19/6期		20/6期		21/6期		22/6期		23/6期		24/6期	
25	監査役は、法令に基づく調査権限を行使することを含め、情報入手を行う機会が十分に確保されているでしょうか。 ①十分に確保されている ②不十分である ③どちらともいえない	①	—	①	80%	①	80%	①	80%	①	80%	①	100%
		②	—	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%	②	0%
		③	—	③	20%	③	20%	③	20%	③	20%	③	0%
その他、上記に追加の質問項目の要望、また、今後において取締役会の実効性をさらに高めていくための提案などありましたら、下記へご記入願います。													

コーポレート・ガバナンス / 社長のコンピテンシー評価項目

1. 市場や競合の動向および当社の経営状況など多様な情報・データを収集・活用し、自社が解決すべき問題を抽出している
2. 顧客や社会のニーズを多角的に把握・分析するとともに潜在的欲求を理解し、当社がなすべきことを設定している
3. 先々の環境変化を予測し将来を見通すことによって、当社のあるべき姿を描き、めざしたい未来像（ビジョン）を打ち出している
4. ビジョンを実現するための戦略をスピーディに立案・決定し、実行可能な行動計画を具体化し、部下や関係者の迅速な行動を促している
5. 適切な権限委譲と人材マネジメントにより、会社組織全体の能力を生かして経営戦略を遂行している
6. 不測の事態にも冷静かつ柔軟に対処し、強い当事者意識をもって戦略遂行上の問題や障害を速やかに取り除いている
7. 困難な状況にあっても強靱な意志をもって、従業員の気持ちをひきつけながら、目標達成に向けて会社をリードしている
8. 倫理性や社会性を備え、言行一致の誠実な態度で、自らがとった判断や行動に責任を持ち、その理由と結果を明確に説明している
9. 公正さとオープンさをもって、さまざまな利害関係者と適時適切に意思疎通を図りながら、相互信頼関係を築いている
10. 変化を受け入れ、新たな環境に自らの能力と自組織の能力を適応させながら、自らと会社の提供価値を高めている

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	予想比	
						金額	%
売上高	142,810 (100.0)	130,493 (100.0)	123,555 (100.0)	123,362 (100.0)	126,894 (100.0)	△7,105	94.7
売上総利益	40,788 (28.6)	41,341 (31.7)	40,000 (32.4)	40,014 (32.4)	40,574 (32.0)	△3,225	92.6
営業収入	5,241 (3.7)	5,426 (4.2)	5,499 (4.5)	5,899 (4.8)	6,431 (5.1)	+231	103.7
営業総利益	46,030 (32.2)	46,767 (35.8)	45,500 (36.8)	45,914 (37.2)	47,006 (37.0)	△2,993	94.0
販管費	36,253 (25.4)	35,261 (27.0)	33,261 (26.9)	34,818 (28.2)	36,438 (28.7)	△3,261	91.8
営業利益	9,776 (6.8)	11,506 (8.8)	12,238 (9.9)	11,095 (9.0)	10,568 (8.3)	+268	102.6
経常利益	10,908 (7.6)	12,773 (9.8)	13,224 (10.7)	12,240 (9.9)	11,645 (9.2)	+385	103.4
純利益	10,996 (7.7)	8,985 (6.9)	11,098 (9.0)	8,528 (6.9)	9,091 (7.2)	+1,291	116.6
売上高 (G・灯油除く)	131,992	130,493	123,555	123,362	126,894	△7,105	94.7

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

P/L (四半期)

	1Q		2Q		3Q		4Q		24/6期	
	当期	前期比	当期	前期比	当期	前期比	当期	前期比	当期	前期比
売上高	31,634 (100.0)	102.2	31,697 (100.0)	101.4	30,014 (100.0)	104.1	33,548 (100.0)	103.9	126,894 (100.0)	102.9
売上総利益	10,072 (31.8)	100.6	10,174 (32.1)	99.7	9,415 (31.4)	103.6	10,911 (32.5)	101.9	40,574 (32.0)	101.4
営業収入	1,592 (5.0)	111.1	1,564 (4.9)	110.6	1,603 (5.3)	110.5	1,671 (5.0)	104.5	6,431 (5.1)	109.0
営業総利益	11,664 (36.9)	101.9	11,739 (37.0)	101.0	11,019 (36.7)	104.5	12,583 (37.5)	102.3	47,006 (37.0)	102.4
販管費	8,861 (28.0)	105.8	9,015 (28.4)	106.0	8,593 (28.6)	106.9	9,967 (29.7)	100.7	36,438 (28.7)	104.7
営業利益	2,803 (8.9)	91.2	2,724 (8.6)	87.3	2,425 (8.1)	97.0	2,615 (7.8)	108.8	10,568 (8.3)	95.2
経常利益	3,093 (9.8)	93.7	2,995 (9.4)	88.3	2,688 (9.0)	97.8	2,867 (8.5)	102.4	11,645 (9.2)	95.1
純利益	2,136 (6.8)	94.8	2,043 (6.4)	87.5	1,896 (6.3)	100.2	3,013 (9.0)	147.3	9,091 (7.2)	106.6

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

商品グループ別売上高および構成比の推移

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期
住まい	75,996 (53.2)	76,020 (58.3)	71,213 (57.6)	70,728 (57.3)	72,095 (56.8)
資材・プロ用品	22,864 (16.0)	22,870 (17.5)	22,402 (18.1)	22,375 (18.1)	23,400 (18.4)
インテリア・リビング	18,260 (12.8)	18,010 (13.8)	17,294 (14.0)	17,367 (14.1)	17,287 (13.6)
ガーデン・ファーム	17,918 (12.5)	18,952 (14.5)	17,177 (13.9)	16,978 (13.8)	17,105 (13.5)
リフォーム	16,953 (11.9)	16,186 (12.4)	14,339 (11.6)	14,007 (11.4)	14,302 (11.3)
生活	66,814 (46.8)	54,473 (41.7)	52,341 (42.4)	52,633 (42.7)	54,799 (43.2)
デイリー・日用品	41,188 (28.8)	38,402 (29.4)	36,347 (29.4)	36,140 (29.3)	37,243 (29.3)
ペット・レジャー	13,845 (9.7)	15,006 (11.5)	14,955 (12.1)	15,491 (12.6)	16,604 (13.1)
ガソリン・灯油	10,818 (7.6)	0 (-)	0 (-)	0 (-)	0 (-)
その他	962 (0.7)	1,064 (0.8)	1,038 (0.8)	1,000 (0.8)	950 (0.7)
合計	142,810	130,493	123,555	123,362	126,894

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

商品グループ別売上高および構成比の推移（四半期）

	1Q		2Q		3Q		4Q		24/6期	
	当期	前期比	当期	前期比	当期	前期比	当期	前期比	当期	前期比
住まい	17,383 (54.9)	99.7	18,264 (57.6)	101.1	16,726 (55.7)	101.7	19,721 (58.8)	104.9	72,095 (56.8)	101.9
資材・プロ用品	5,568 (17.6)	102.0	5,782 (18.2)	102.4	5,631 (18.8)	105.2	6,417 (19.1)	108.5	23,400 (18.4)	104.6
インテリア・リビング	4,168 (13.2)	99.5	4,770 (15.1)	99.6	4,371 (14.6)	100.0	3,976 (11.9)	98.9	17,287 (13.6)	99.5
ガーデン・ファーム	4,126 (13.0)	99.5	3,862 (12.2)	102.8	3,509 (11.7)	98.2	5,606 (16.7)	102.0	17,105 (13.5)	100.7
リフォーム	3,519 (11.1)	96.7	3,849 (12.1)	99.5	3,212 (10.7)	102.3	3,720 (11.1)	110.7	14,302 (11.3)	102.1
生活	14,251 (45.1)	105.3	13,432 (42.4)	101.7	13,287 (44.3)	107.1	13,826 (41.2)	102.5	54,799 (43.2)	104.1
デイリー・日用品	9,718 (30.7)	103.6	9,119 (28.8)	99.2	9,020 (30.1)	106.6	9,385 (28.0)	103.1	37,243 (29.3)	103.1
ペット・レジャー	4,308 (13.6)	111.1	4,003 (12.6)	107.2	4,061 (13.5)	109.1	4,231 (12.6)	101.8	16,604 (13.1)	107.2
その他	224 (0.7)	83.3	309 (1.0)	109.2	206 (0.7)	95.5	210 (0.6)	90.8	950 (0.7)	95.0
合計	31,634	102.2	31,697	101.4	30,014	104.1	33,548	103.9	126,894	102.9

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

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	1,268億円 *1
従業員数	4,573名（うち正社員1,858名）*1
代表者	平山 育夫（代表取締役社長）
事業内容	ホームセンター事業、住宅リフォーム事業
店舗展開	ホームセンター 17店舗、専門小売店 8店舗
出店エリア (ホームセンター数/専門小売店数)	千葉県（6/3）、茨城県（4/1）、群馬県（3/0）、 埼玉県（1/1）、栃木県（2/1）、東京都（1/2）
関連会社（店舗数）	株式会社MTJフィットネス（3）*2

*1 2024年6月期末の数値

*2 関連会社の店舗もすべてジョイフル本田敷地内に帯同出店

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、2024年8月2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、ご自身の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。

【IRに関する問い合わせ先】

広報・IR部 E-mail : 3191ir@joyfulhonda.co.jp
電話 : 029-822-2215 (代)