

JOYFUL HONDA

ジョイフル本田のファンをつくる！！

2025年6月期第2四半期
決算説明会資料

株式会社ジョイフル本田

(証券コード 3191)

2025年2月3日

1. 25/6期上半期 決算ハイライト

2. 今期主要テーマの進捗状況

3. 業績予想

4. 株主還元

5. 付属資料

1 住まい・生活の両分野で増収、売上総利益率が低下するも各段階で増益

- ・ 既存店前期比 102.4%、ジョイホン吉岡店は資材館を中心に集客力アップ（続伸）
- ・ 継続的に実施してきた業務効率化により労働生産性が向上、生み出した時間は接客時間に充当

2 グリーンエネルギー創出への積極的投資

- ・ 太陽光パネル設置店舗（11店舗）では、今期末には使用電力量の25.9%を太陽光発電で調達予定
- ・ 千葉ニュータウン店のお客様用駐車場にカーポート型太陽光パネルを設置予定、2025年1月着工

3 上半期のトレンドを維持して、通期増収増益で着地予想

- ・ 好調な上半期の傾向を下半期に継続
- ・ 販管費は計画的費消により予想どおりに着地見込み

<当資料の前提>

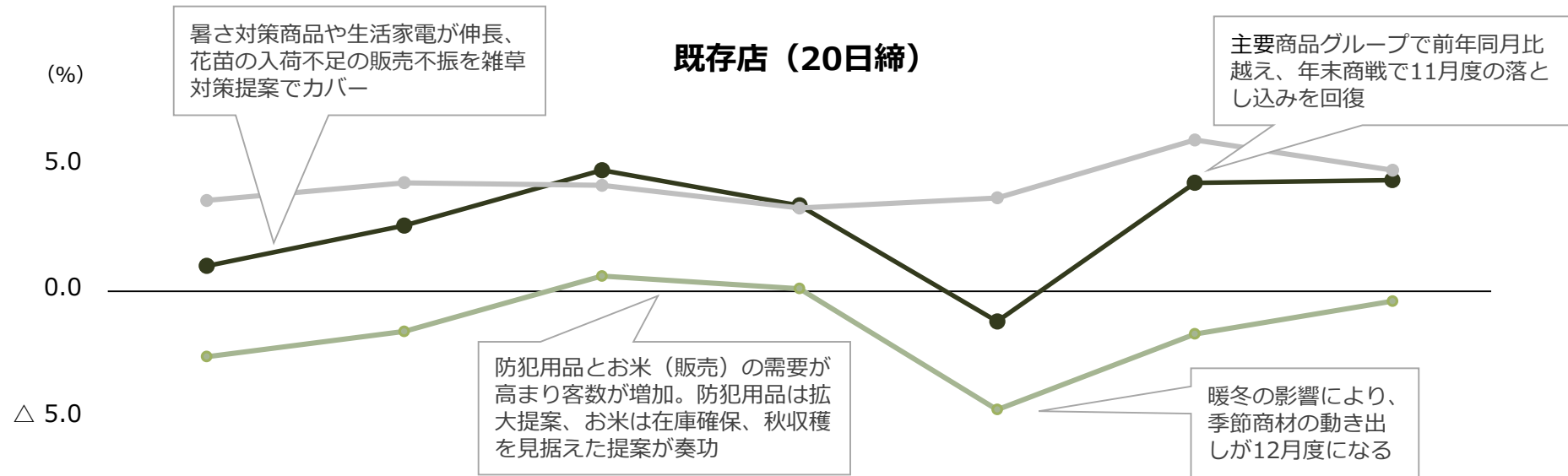
- ・ 25/6期の決算業績対象範囲を基本とし、実質比較のため、それ以前も同じ業績対象範囲で算出した数値で記載
- ・ 上記により、過年度の数値は決算短信に記載の数値とは一部異なる

	24/6期 上半期	25/6期 上半期	上半期予想	前期比		予想進捗率 %	コメント（対前期比）
				金額	%		
売上高	63,332 (100.0)	65,064 (100.0)	63,870 (100.0)	+1,731	102.7	101.9	・既存店前期比 102.4% ・ガーデン・ファームGRP以外全てのGRPで前期越え
売上総利益	20,247 (32.0)	20,667 (31.8)	20,660 (32.3)	+420	102.1	100.0	・販管費の上昇をカバーする増益
営業収入	3,157 (5.0)	3,316 (5.1)	3,160 (4.9)	+159	105.1	105.0	・テナントエリアを見直し。新規テナントの創出により増収
営業総利益	23,404 (37.0)	23,984 (36.9)	23,820 (37.3)	+580	102.5	100.7	
販管費	17,876 (28.2)	18,095 (27.8)	18,410 (28.8)	+218	101.2	98.3	・店舗底地取得により、資産除去債務相当資産償却費等が減少するも、人件費、水道光熱費が増加
営業利益	5,527 (8.7)	5,889 (9.1)	5,410 (8.5)	+361	106.5	108.9	・営業利益以下3つの利益で増益
経常利益	6,089 (9.6)	6,446 (9.9)	5,960 (9.3)	+357	105.9	108.2	
税引前純利益	6,042 (9.5)	6,398 (9.8)	5,940 (9.3)	+355	105.9	107.7	
純利益	4,180 (6.6)	4,393 (6.8)	4,130 (6.5)	+212	105.1	106.4	

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

既存店月次売上高の対前年同月比

- ・ ジョイホン吉岡店（2024年6月度より既存店）も含め既存店合計も好調に推移
- ・ 資材・プロ用品GRPが牽引、デイリー・日用品GRPの回復が売上に寄与



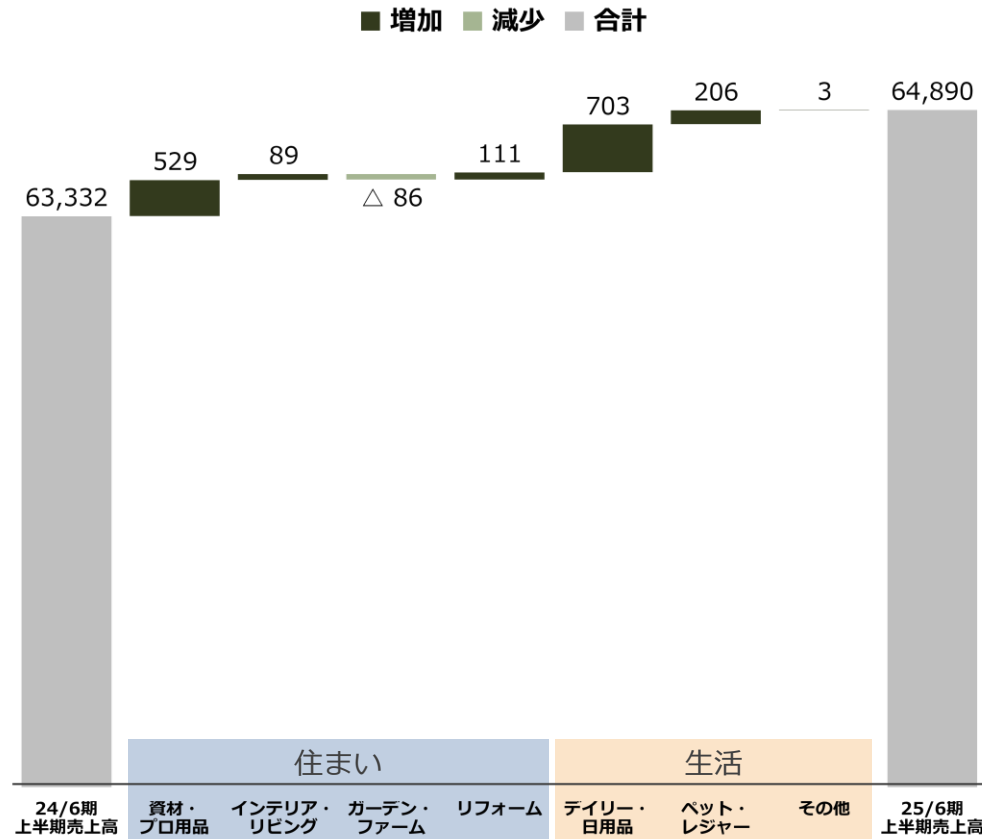
	25/6期 7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	1月度
● : 売上	1.0	2.6	4.8	3.4	△1.2	4.3	4.4
● : 客数	△2.6	△1.6	0.6	0.1	△4.7	△1.7	△0.4
● : 客単価	3.6	4.3	4.2	3.3	3.7	6.0	4.8

商品グループ別売上高および売上総利益

- ・ 花苗等の生育不良による仕入数減少によってガーデン・ファームGRPが売上未達
- ・ 売上総利益額は前期比増、低価格品の販売構成比が高まり売上総利益率は微減

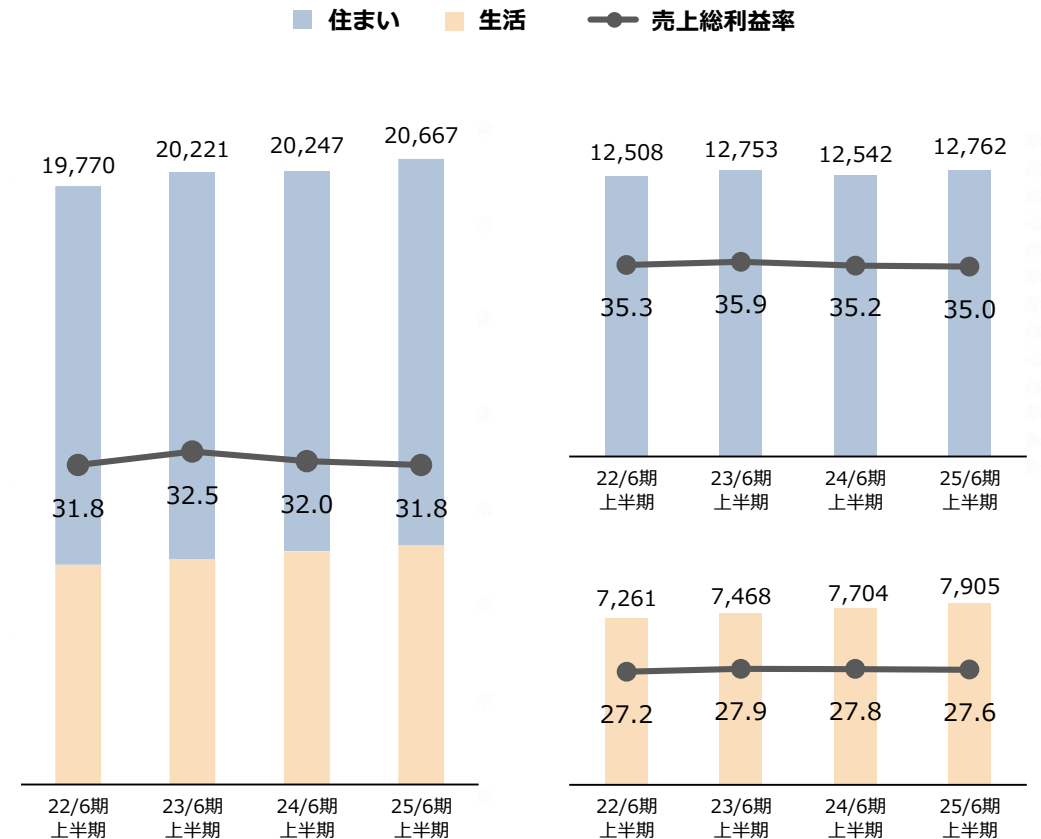
売上高の増減（既存店）

(百万円、%)



売上総利益の推移

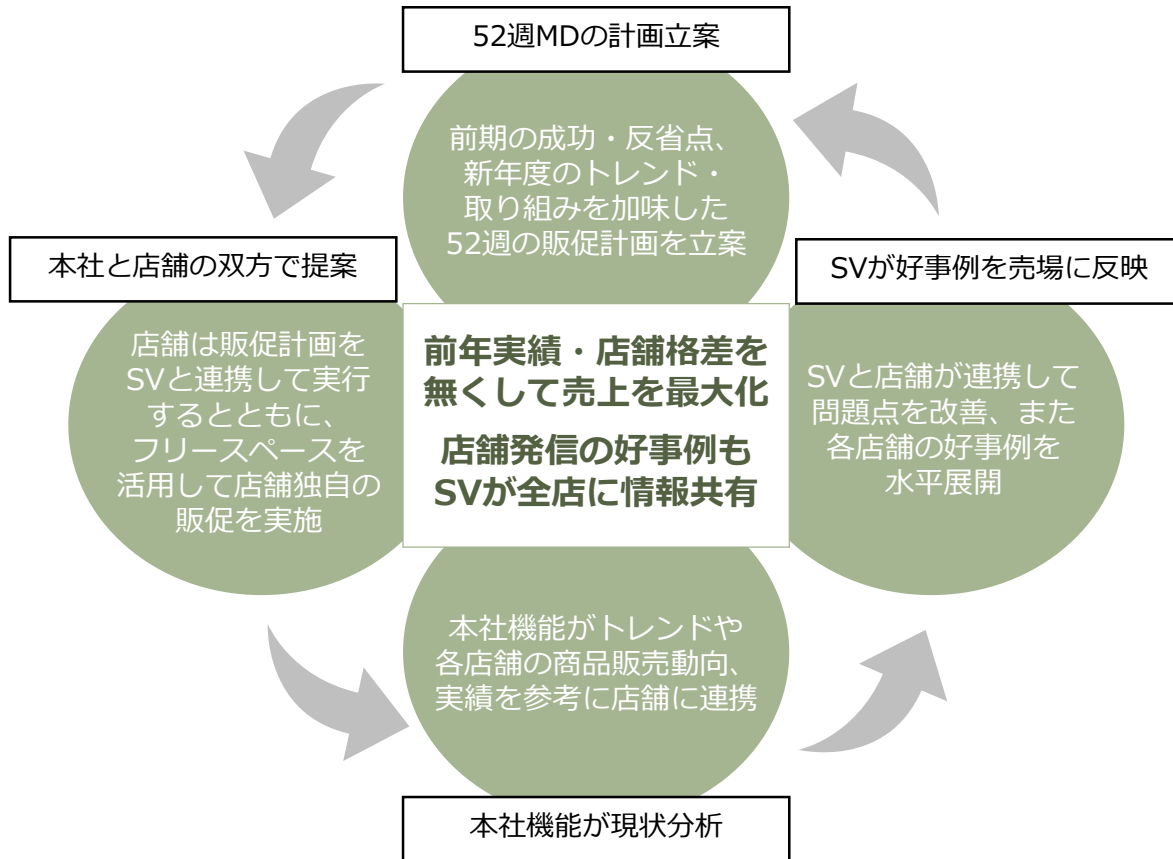
(百万円、%)



本社機能と店舗の連携による既存店の強化

- ・ 52週MDと広大な売場を活用した提案型売場を強化。本社機能（バイヤー・SV）と店舗が連携して、商品動向の店舗格差を縮小し既存店が増収

SVを中心とした52週MDの強化



提案型売場の強化事例



米国直輸入商品コーナー



電飾レトロサイン

当社が米国から独自で仕入れた商品を中心に直輸入商品コーナーをモデル店に設置し、その後、多店舗展開。競合他社との差別化を図るとともに、米国で人気の商品を展開することで、楽しい空間を創出。



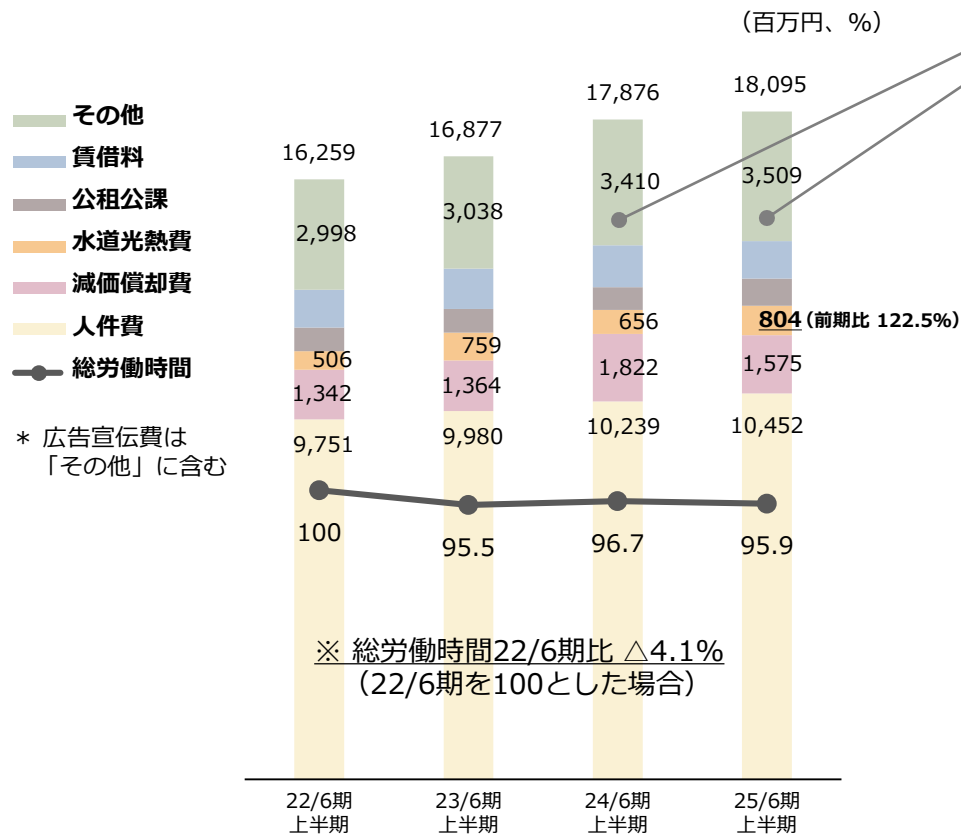
高齢化対応商品の展開

お歳を重ねた方の「不」を解消するアイテムを集めて提案型売場を構築中。アクティブシニアを対象とした商品でなくても、対象となる商品の見せ方・売り方を検討して展開。

販管費と総労働時間の推移

- ・ ニューポートひたちなか店の土地取得により減価償却費が前年同期より減少
- ・ 太陽光発電量の増加により、水道光熱費の上昇を吸収

販管費と総労働時間の推移



主な販管費（その他）前期比

(百万円)

	24/6期 上半期	25/6期 上半期	前期比
管理諸費	122	160	+38
クレジット手数料	697	765	+68
保安全管理費	867	926	+59
修繕費	295	226	△68

【増減要因】

- ・ キャッシュレス比率の増加によりクレジット手数料増加
- ・ 既存店舗の修繕遅れは、下半期にて実行

		24/6期 上半期末	24/6期 期末	25/6期 上半期末	前年 同期末比	前期末比	コメント(対前期末比)
資産の部	流動資産	59,062	53,635	64,475	5,412	10,839	
	現金及び預金	32,189	27,457	34,499	2,309	7,041	・現金及び預金が約70億円増加 (新規借り入れ100億円、自己株買付資金による預け金の増加 △約13億円等)
	売掛金 *1	4,405	4,523	5,034	629	511	
	商品 *2	20,462	19,277	21,615	1,153	2,338	
	固定資産	99,249	106,054	104,343	5,093	△1,711	
資産合計	158,312	159,689	168,818	10,506	9,128		
負債・純資産の部	流動負債	20,461	20,946	21,854	1,392	907	
	買掛金	8,674	7,235	9,075	401	1,840	
	短期借入金	0	0	0	—	—	
	1年内返済予定の長期借入金	2,932	2,932	4,890	1,958	1,958	
	固定負債	20,586	17,763	23,789	3,202	6,025	
	長期借入金	7,654	6,188	12,262	4,608	6,074	
	負債合計	41,048	38,710	45,643	4,595	6,933	
	株主資本合計	116,040	119,398	121,797	5,756	2,399	
純資産合計	117,264	120,979	123,174	5,910	2,194	・純資産が約21億円増加	
負債・純資産合計	158,312	159,689	168,818	10,506	9,128		

*1：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)

	22/6期 上半期	23/6期 上半期	24/6期 上半期	25/6期 上半期	コメント	25/6期末予想
設備投資	1,365	3,138	807	587	・店舗の修繕等が一部下半期に繰り延べ ・下半期専門店出店（計画中）	3,600
減価償却費	1,342	1,364	1,822	1,575	・ひたちなか店の底地取得の影響により減少	3,400

2. キャッシュ・フロー

(百万円)

	22/6期 上半期	23/6期 上半期	24/6期 上半期	25/6期 上半期	主な内訳
営業活動によるCF	2,842	6,097	6,681	3,457	・税引前当期純利益 +6,398
投資活動によるCF	△1,629	△3,216	△1,375	△1,174	・有形・無形固定資産の取得支出 △1,073
財務活動によるCF	△8,595	△6,083	△8,138	6,022	・長期借入金の返済支出 △1,967 ・配当金の支払 △1,552 ・自己株式の取得支出 △442
現金及び現金同等物の増減額	△7,381	△3,202	△2,832	8,304	・上記CFの合計
非連結子会社との合併に伴う現金 及び現金同等物の増加額	—	—	—	96	
現金及び現金同等物の期末残高	38,114	39,280	32,151	35,820	

1. 25/6期上半期 決算ハイライト

2. 今期主要テーマの進捗状況

3. 業績予想

4. 株主還元

5. 付属資料

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

積極的に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

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

ジョイフル本田グループ従業員持株会を通じた当社従業員への譲渡制限付株式付与のための自己株式の処分を決議

■目的

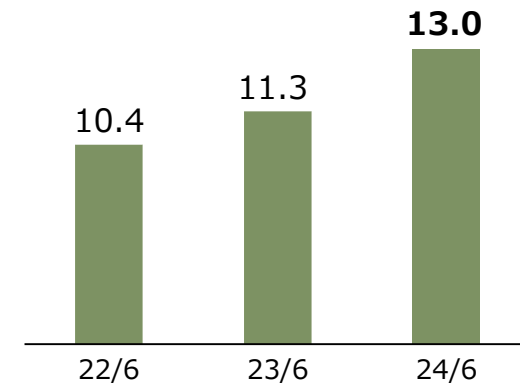
- ・創業50周年を迎えるにあたっての社員への福利厚生の増進
- ・当社株主の皆様との一層の価値共有を進めること
- ・企業価値向上を図るインセンティブを与えることによる人的資本の強化

雇用形態を問わず社会保険加入者である時給制社員も従業員持株会の対象に加えたことにより、従業員持株会加入者が増加

女性の売場担当責任者が増加

- ・一般事業主行動計画（2021年策定）の目標「各売場における責任者に占める女性の割合を13%以上にする」を達成
- ・女性の売場担当責任者が増加することにより、多様な視点から考える接客、販促などが創出されている

女性の売場担当責任者の推移（%）



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

成長可能な店舗づくりのために店舗教育課を設置

→ 売場担当者の専門性の幅を広げる「スキルマップ」を作成、運用開始

各部門の
スキルマップを作成



動画の作成、教育資料の更新
スキルマップと連携



段階的に知識・スキルを習得
接客力アップと知識の継承



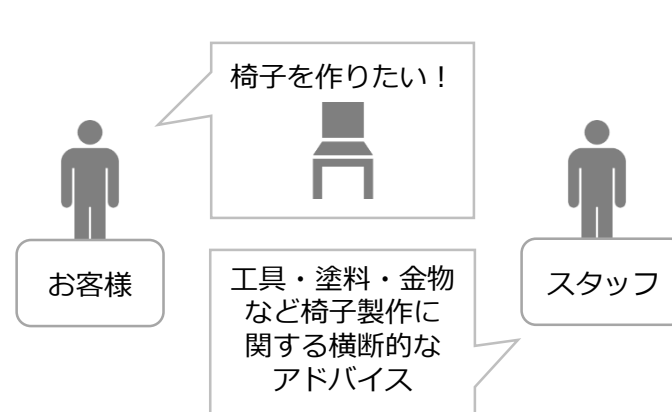
工具部門習得

塗料部門習得

金物部門習得



リアル店舗の強みである
修理室専門の教育チームも新設



専門性の幅を広げた
接客体制

3

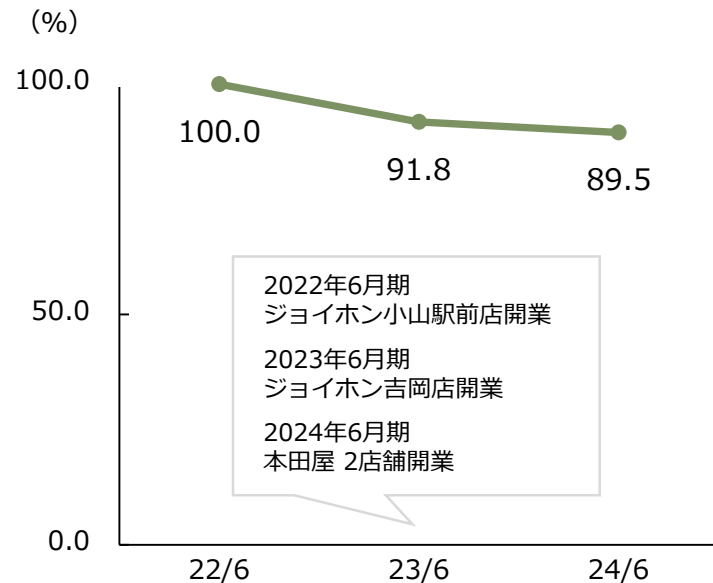
デジタル戦略

DXとCX

顧客接点拡大および生産性向上体制の整備

→ 準備段階としてセルフレジの導入とモバイル端末の活用を継続的に拡大

レジ人員の推移



モバイル端末活用等で削減した労働時間数（19/6期比）

削減した労働時間は接客・教育等に活用

削減した労働時間数

検品（検品業務の集約）
約14,138時間/月（全店）

発注（移動距離の削減）
約4,166時間/月（全店）

伝票起票作業
約510時間/月（全店）

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

お客様の利便性が向上するテナントを誘致

- ・ 大型店、超大型店のテナントエリアを見直し
→ 宇都宮店のテナントエリア拡大や、お客様にとってあると便利なテナントへの入れ替えを実施



宇都宮店は2階のテナントエリアを見直し



グリーンエネルギーを活用した店舗作り

- ・ 千葉NT店の駐車場に、出力1,134kW348台分のソーラーカーポートの設置を決議
- ・ 既設の発電設備と合わせて電力自給率*が20%に
- ・ 2025年1月着工、7月に電力供給開始予定

*年間需要に対して太陽光発電で賄った電力量の割合

5

積極的に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

専門チームが本田屋の新フォーマットを開発中



既存店は職人様向けの専門性の高い工具・金物・作業着に特化した200坪・300坪・500坪の店舗



新フォーマットは1,000~2,000坪の敷地面積
従来のフォーマットに加え資材・素材も用意

当社の事業領域の専門性を高めるM&A等を積極的に検討

- ・ 専門店の出店を視野にいれたM&A
- ・ 水平型M&Aに限らず、垂直型M&Aも検討

※2024年6月期にリペアを専業とする有限会社和工房を子会社化
2024年10月吸収合併



既存のリフォーム事業ではできなかったリペア作業

1. 25/6期上半期 決算ハイライト

2. 今期主要テーマの進捗状況

3. 業績予想

4. 株主還元

5. 付属資料

P/L 通期業績予想

・ 期初予想からの変更なし

	24/6期実績 通期	25/6期予想 通期	対24/6期実績	
			金額	%
売上高	126,894 (100.0)	128,000 (100.0)	+ 1,105	100.9
売上総利益	40,574 (32.0)	41,400 (32.3)	+ 825	102.0
営業収入	6,431 (5.1)	6,400 (5.0)	△ 31	99.5
営業総利益	47,006 (37.0)	47,800 (37.3)	+ 793	101.7
販管費	36,438 (28.7)	37,200 (29.1)	+ 761	102.1
営業利益	10,568 (8.3)	10,600 (8.3)	+ 31	100.3
経常利益	11,645 (9.2)	11,700 (9.1)	+ 54	100.5
純利益	9,091 (7.2)	8,000 (6.3)	△ 1,091	88.0

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

1. 25/6期上半期 決算ハイライト

2. 今期主要テーマの進捗状況

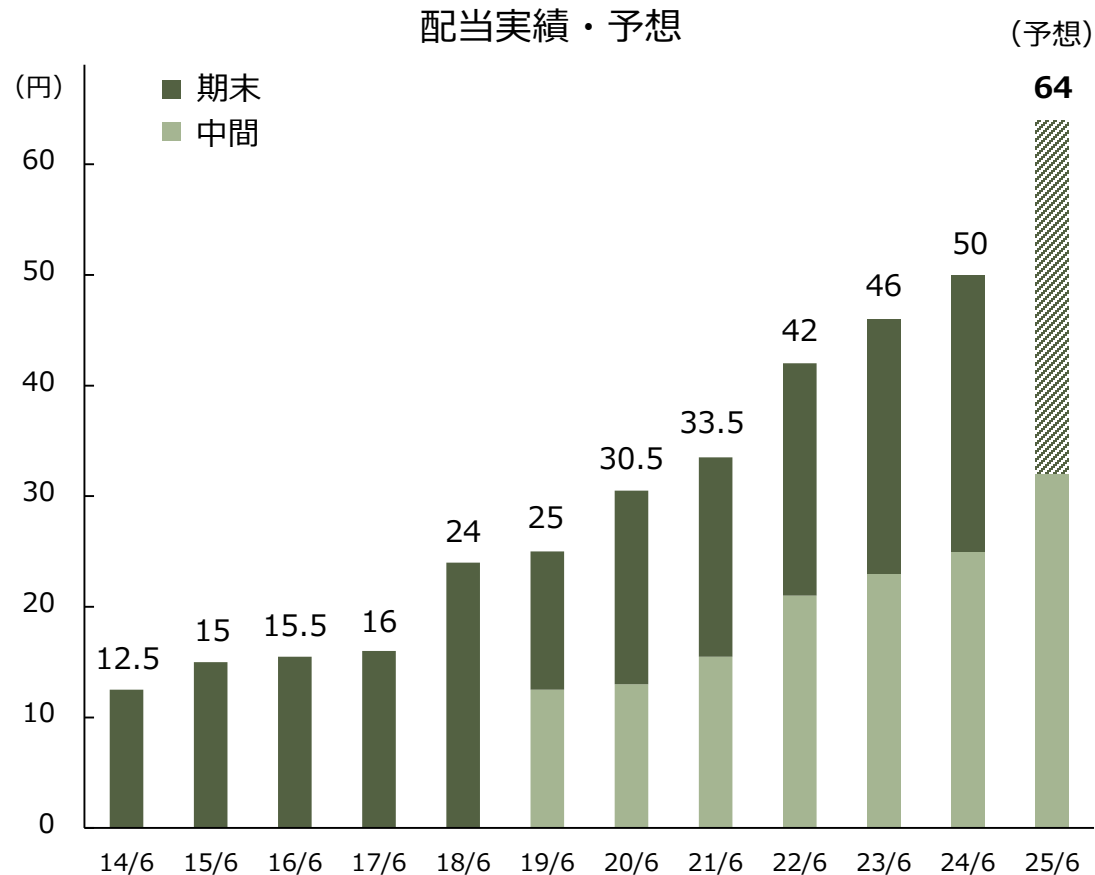
3. 業績予想

4. 株主還元

5. 付属資料

株主還元

- ・ 2014年の上場以降、今期で11年連続増配
- ・ 2025年6月期は中間に続き期末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

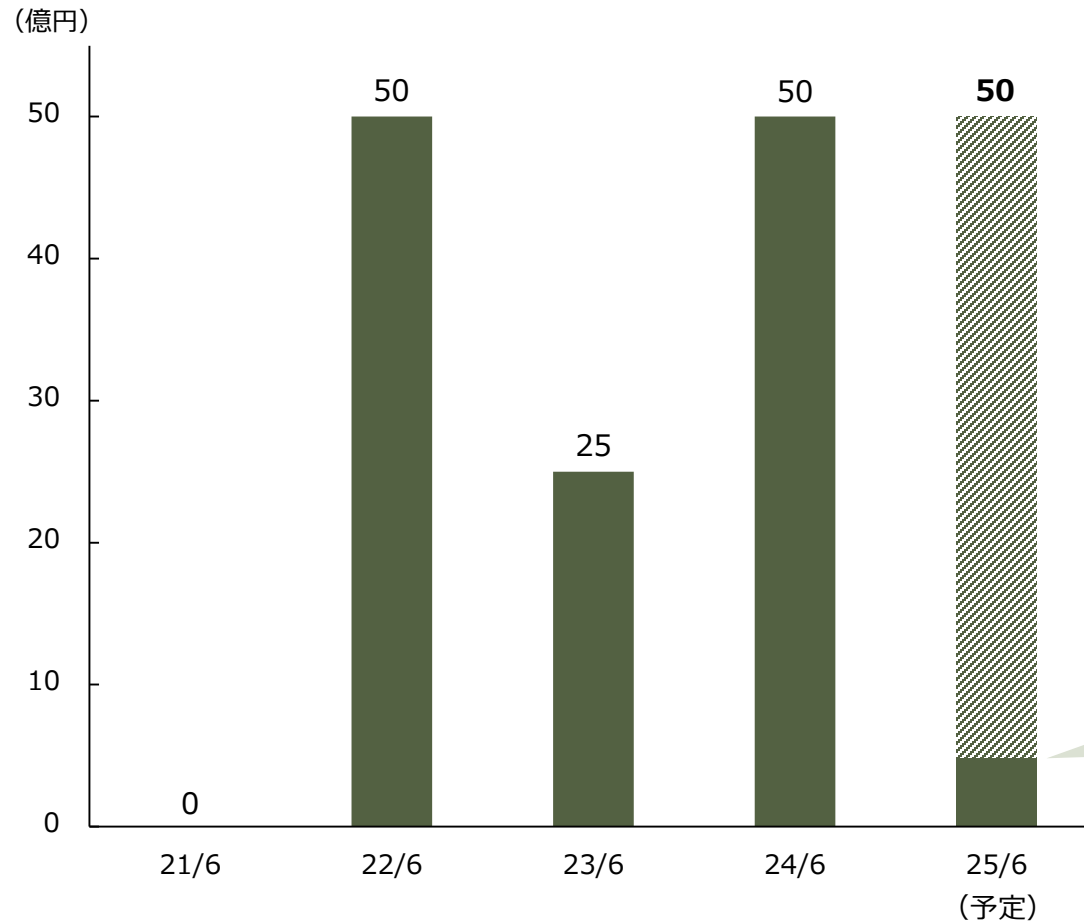
【配当方針】

**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。

株主還元

- ・ 株式の売出しに併せて自己株式の取得を公表（2024年11月15日）
→ 取得し得る株式の総数 210万株（上限）、取得価格の総額 50億円（上限）



【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

491,992,000円
取得済み
(2024年12月31日時点)

1. 25/6期上半期 決算ハイライト

2. 今期主要テーマの進捗状況

3. 業績予想

4. 株主還元

5. 付属資料

	25/6期 上半期	1Q	前期比			
			2Q	金額	%	
売上高	65,064 (100.0)	32,583 (100.0)	32,480 (100.0)	+782	102.5	
売上総利益	20,667 (31.8)	10,344 (31.7)	10,323 (31.8)	+148	101.5	
営業収入	3,316 (5.1)	1,669 (5.1)	1,647 (5.1)	+82	105.3	
営業総利益	23,984 (36.9)	12,013 (36.9)	11,971 (36.9)	+231	102.0	
販管費	18,095 (27.8)	8,978 (27.6)	9,116 (28.1)	+101	101.1	
営業利益	5,889 (9.1)	3,034 (9.3)	2,854 (8.8)	+130	104.8	
経常利益	6,446 (9.9)	3,311 (10.2)	3,134 (9.7)	+139	104.7	
税引前純利益	6,398 (9.8)	3,261 (10.0)	3,137 (9.7)	+183	106.2	
純利益	4,393 (6.8)	2,226 (6.8)	2,166 (6.7)	+122	106.0	

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

	22/6期 上半期	23/6期 上半期	24/6期 上半期	25/6期 上半期
住まい	35,479 (57.1)	35,496 (57.0)	35,647 (56.3)	36,465 (56.0)
資材・プロ用品	11,004 (17.7)	11,106 (17.8)	11,351 (17.9)	12,052 (18.5)
インテリア・リビング	9,049 (14.6)	8,977 (14.4)	8,938 (14.1)	9,029 (13.9)
ガーデン・ファーム	7,915 (12.7)	7,905 (12.7)	7,988 (12.6)	7,904 (12.1)
リフォーム	7,509 (12.1)	7,506 (12.1)	7,369 (11.6)	7,480 (11.5)
生活	26,683 (42.9)	26,740 (43.0)	27,684 (43.7)	28,598 (44.0)
デイリー・日用品	18,659 (30.0)	18,575 (29.8)	18,837 (29.7)	19,541 (30.0)
ペット・レジャー	7,451 (12.0)	7,612 (12.2)	8,312 (13.1)	8,519 (13.1)
その他	572 (0.9)	553 (0.9)	534 (0.8)	537 (0.8)
合計	62,162	62,236	63,332	65,064

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、2025年1月31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)