

JOYFUL HONDA

原点回帰と新しい企業文化の創造

**2023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)

2023年8月2日

目次

- 1. 23/6期 決算ハイライト**
2. 新方針説明
3. 24/6期 業績予想と株主還元
4. 付属資料

1 売上高は横ばい（前期比 99.8%）、経常利益は減少（前期比 92.6%）

- ・ 12年ぶりに超大型店 ジョイホンパーク吉岡を2023年4月26日にオープン
- ・ 光熱費の高騰、新店舗の出店経費等が利益を圧迫

2 資産効率向上施策の実行

- ・ 約25億円の自己株式を取得、および消却
- ・ キャッシュマネジメントの高度化

3 経営陣の交代

- ・ 平山育夫が新社長に就任（2023年5月2日公表、6月21日付）
- ・ 新方針下での経営開始

<当資料の前提>

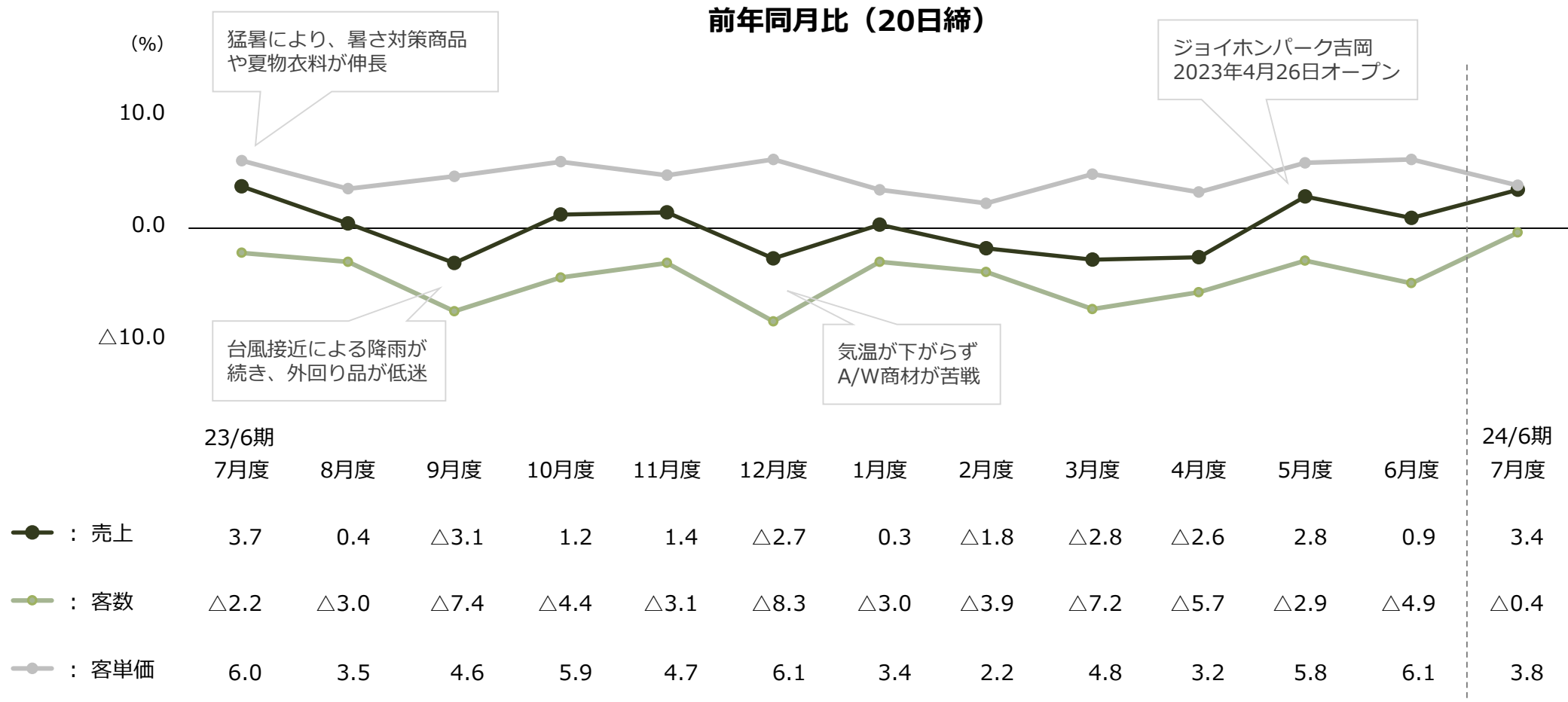
- ・ 23/6期の決算業績対象範囲を基本とし、実質比較のため、それ以前も同じ業績対象範囲で算出した数値で記載
- ・ 22/6期の期首より「収益認識に関する会計基準」を適用、実質比較のため、それ以前も同じ基準で算出した数値で記載
- ・ 上記により、過年度の数値は決算短信に記載の数値とは一部異なる

	22/6期	23/6期	前期比		予想比		コメント（対前期比）
			金額	%	金額	%	
売上高	123,555 (100.0)	123,362 (100.0)	△193	99.8	△6,637	94.9	・既存店の売上高が前期比98.8%
売上総利益	40,000 (32.4)	40,014 (32.4)	+13	100.0	△1,885	95.5	・売上総利益率は過去最高の32.43% (22/6期：32.37%)
営業収入	5,499 (4.5)	5,899 (4.8)	+400	107.3	+199	103.5	・小山駅前店、ジョイホンパーク吉岡店の テナント収益が主要因
営業総利益	45,500 (36.8)	45,914 (37.2)	+414	100.9	△1,685	96.5	
販管費	33,261 (26.9)	34,818 (28.2)	+1,556	104.7	△981	97.3	・光熱費高騰、新店販促費用が増加要因
営業利益	12,238 (9.9)	11,095 (9.0)	△1,142	90.7	△704	94.0	
経常利益	13,224 (10.7)	12,240 (9.9)	△984	92.6	△159	98.7	
税引前純利益	13,916 (11.3)	12,250 (9.9)	△1,666	88.0	△49	99.6	・ジョイホン小山駅前店の減損損失394百万円
純利益	11,098 (9.0)	8,528 (6.9)	△2,569	76.8	△71	99.2	

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

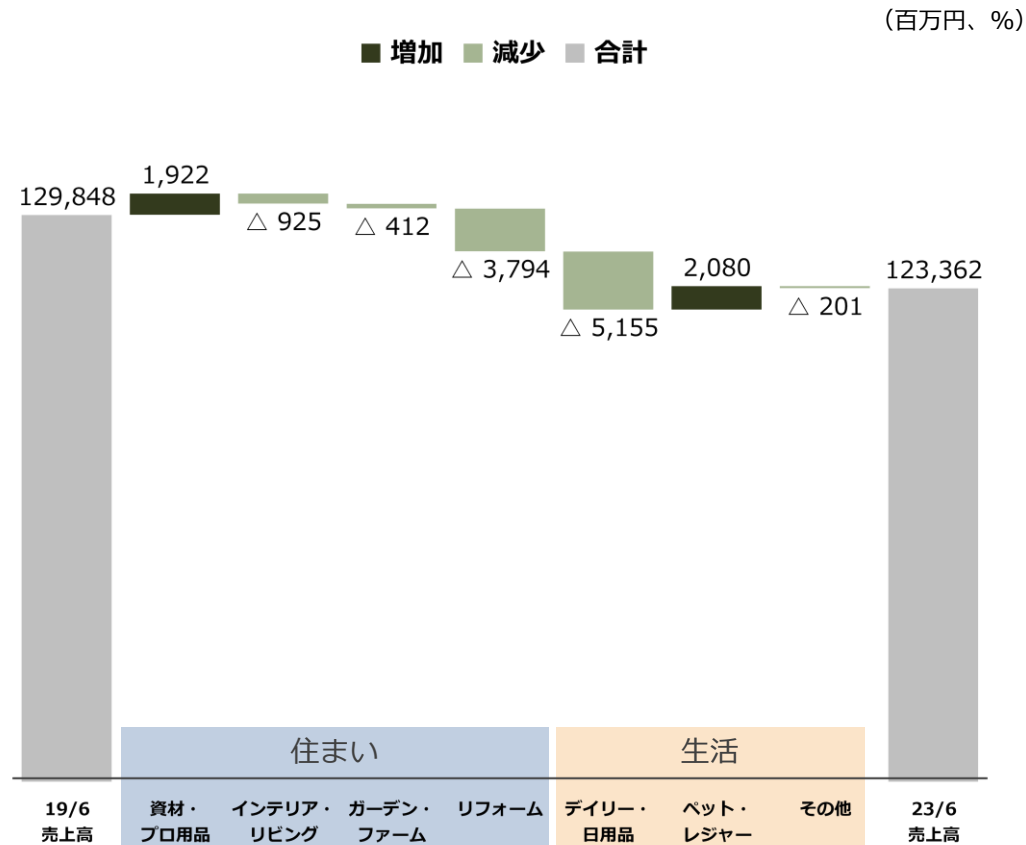
- ・ 新店オープン以降、売上高が前年比増にシフト
- ・ 原材料高騰に合わせた売価設定と高付加価値商品の投入により客単価が上昇



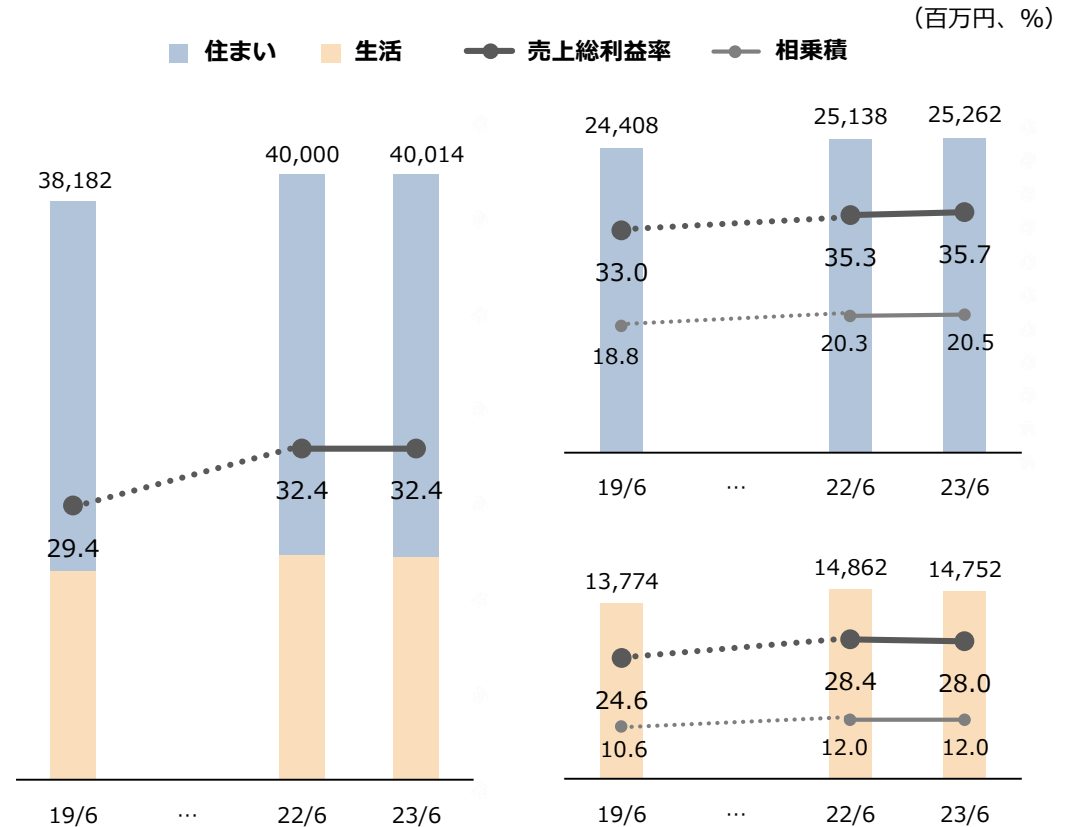
商品グループ別売上高および売上総利益

- ・ デイリー・日用品は価格戦略変更による減少、リフォーム事業は競合店増加
- ・ 利益率の高い「住まいの分野」を拡大することで収益構造を継続的に改革

売上高の増減（19/6期比、ガソリン・灯油除く）



売上総利益の推移（ガソリン・灯油除く）

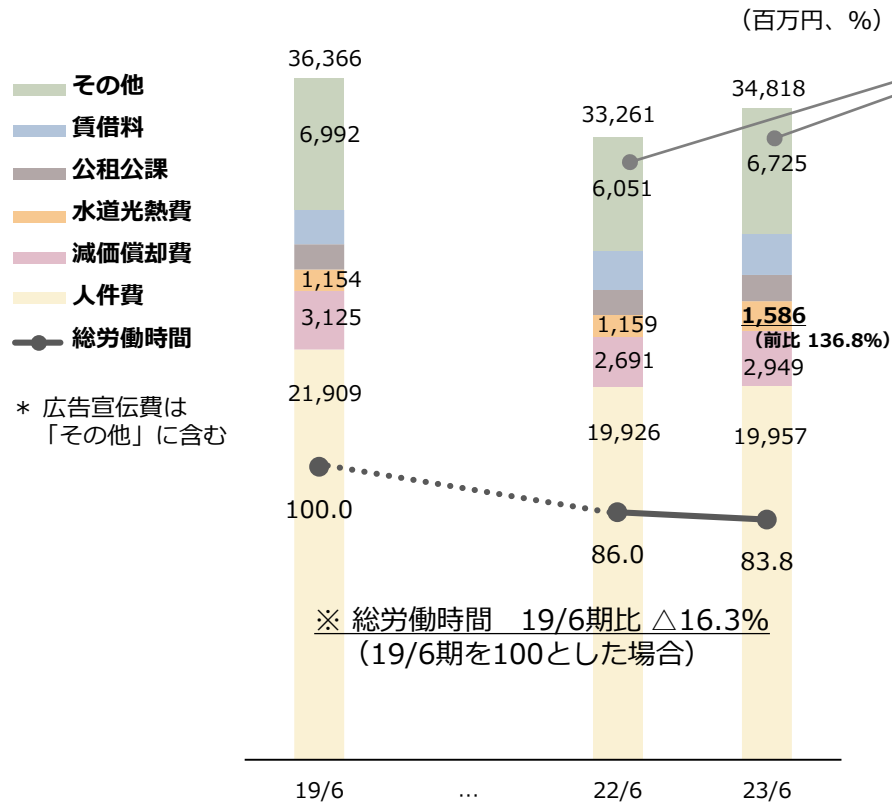


注：ガソリン・灯油事業は2020年に譲渡しているため、19/6期の数値から除外

販管費と総労働時間の推移

- ・ 販管費の増加（前期比104.7%、+1,556百万円）
- ・ 光熱費の高騰（前期比136.8%、+426百万円）
- ・ 広告宣伝費・消耗品費などの新店出店経費や既存店の修繕費が上昇

販管費と総労働時間の推移



販管費（その他）前期比

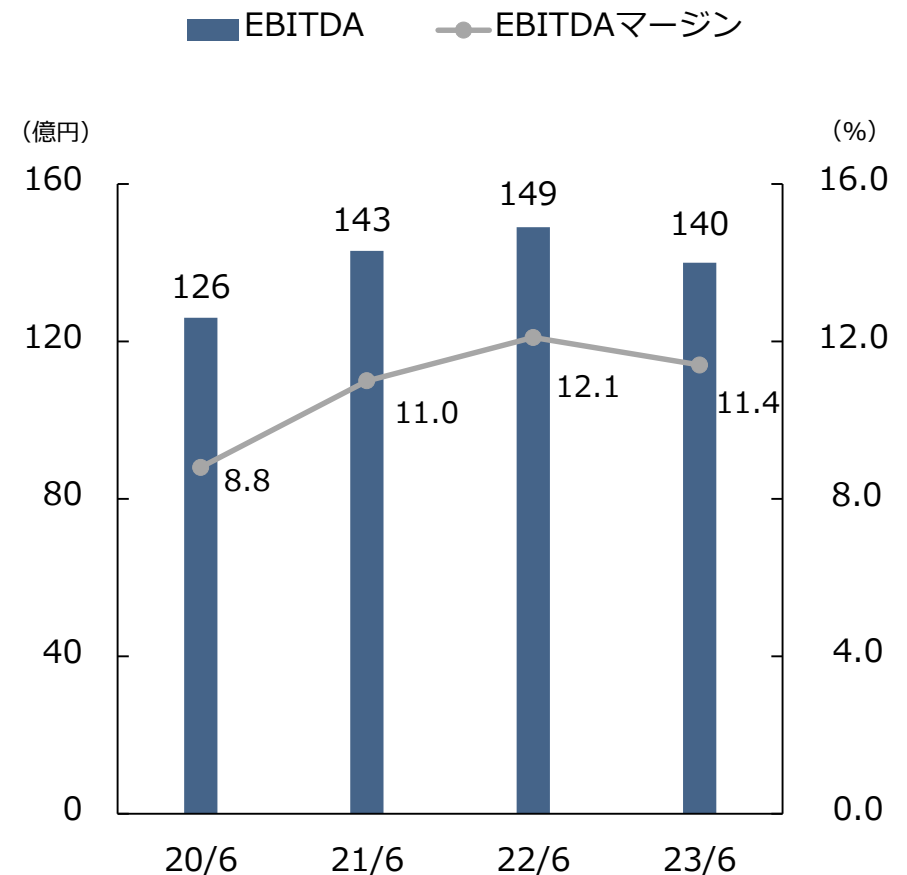
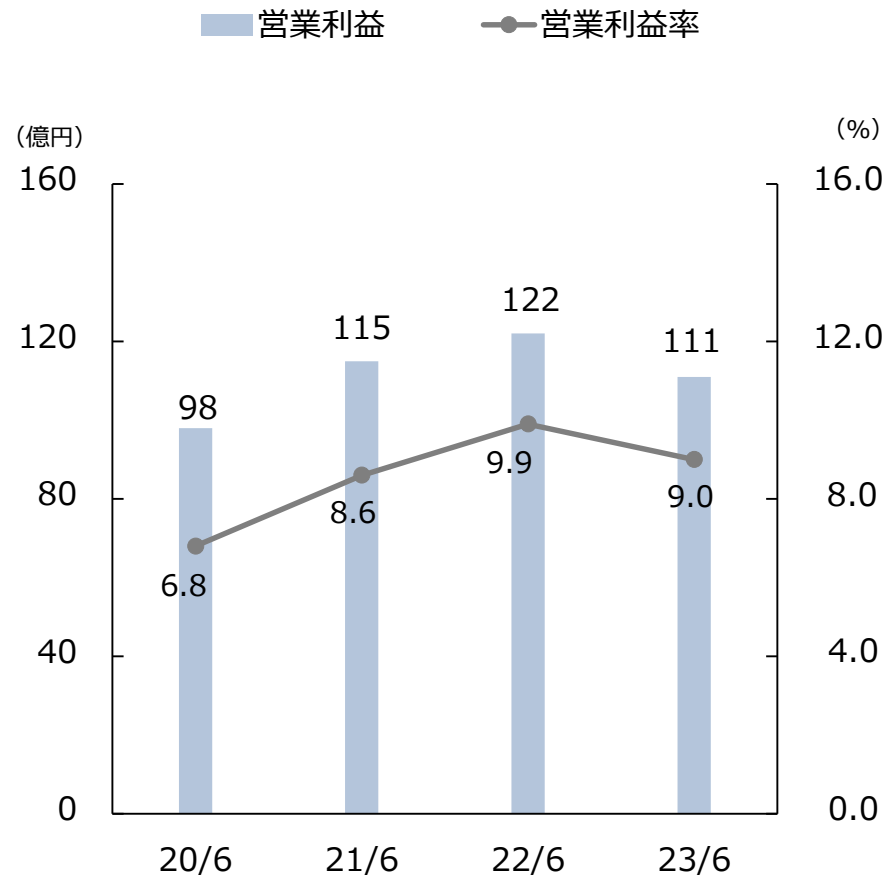
	(百万円)		
	22/6期	23/6期	前期比
広告宣伝費	323	512	+189
消耗品費	546	733	+187
修繕費	319	519	+199
その他合計	6,051	6,725	+673

平均年間給与

504.3万円

営業利益およびEBITDA

- ・ 営業利益は前期比 90.7% (△1,142百万円)
- ・ EBITDAマージンは中計目標 (11.5%) 水準で推移



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

		20/6期 期末	21/6期 期末	22/6期 期末	23/6期 期末	前期末比	コメント(対前期末比)
資産の部	流動資産	57,996	64,993	64,099	60,614	△3,484	・ 現金及び預金が約75億円減少 (新店投資・自己株式購入等)
	現金及び預金	38,906	45,533	42,520	35,022	△7,497	
	売掛金 *1	3,059	3,268	3,392	4,065	672	
	商品 *2	14,527	14,352	16,233	18,729	2,496	
	固定資産	99,769	95,612	92,331	100,313	7,981	
資産合計		157,766	160,606	156,431	160,927	4,496	
負債・純資産の部	流動負債	21,717	22,284	18,224	19,486	1,262	・ 純資産が約35億円増加
	買掛金	7,356	6,925	6,443	6,511	68	
	短期借入金	0	0	0	0	—	
	1年内返済予定の長期借入金	4,397	4,401	4,127	3,091	△1,036	
	固定負債	29,831	25,636	22,385	22,111	△273	
	長期借入金	20,741	16,339	12,212	9,120	△3,091	
	負債合計	51,548	47,921	40,609	41,598	988	
	株主資本合計	104,859	111,554	115,055	118,273	3,217	
純資産合計	106,218	112,684	115,821	119,329	3,507		
負債・純資産合計		157,766	160,606	156,431	160,927	4,496	

*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)

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	コメント	24/6期予想
設備投資	2,087	1,922	5,927	9,290	・新店投資 ジョイホンパーク吉岡 +7,268	4,600
減価償却費	2,836	2,785	2,691	2,949		3,700

2. キャッシュ・フロー

(百万円)

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	主な内訳
営業活動によるCF	12,252	12,412	7,844	9,807	・税引前当期純利益 +12,250
投資活動によるCF	5,897	2,074	1,367	△7,738	・有形・無形固定資産の取得支出 △8,829
財務活動によるCF	△7,372	△6,865	△12,225	△9,566	・長期借入金の返済支出 △4,127 ・配当金の支払 △2,889 ・自己株式の取得支出 △2,500
現金及び現金同等物の増減額	10,777	7,620	△3,013	△7,497	・上記CFの合計
現金及び現金同等物の期末残高	37,875	45,495	42,482	34,984	

自己株式の取得と消却

・ 約25億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

2023年6月期実績	株式数	金額	補足
取得	※ 1,601,500	約25億円	※ コミットメント型自己株式取得（FCSR）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 2.41% 2023年2月1日 FCSRの事後調整により、210,600株減少し 最終の取得株式数は1,390,900株
消却	1,426,200		消却前の発行済株式総数に対する割合 2.04%
消却後の発行済株式数	68,584,671		
自己株式数	3,429,300		消却後の発行済株式総数に対する割合 5.00%

※ 2023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386,220株を含まない

中計の進捗①

- ・ 当初予定した売上計画に未達
→ 既存店の売上向上、新規出店に伴う人財確保、居抜き物件の出店が課題

定量目標の3本柱

	EBITDA	ROE	売上高
2025年度目標 (M&Aを含まず)	180億円超 マージン11.5%	9.5%	1,600億円超
2023年度実績	約140億円 マージン11.4%	7.3%	約1,233億円
2022年度実績	約149億円 マージン12.1%	9.7%	約1,235億円
22/23差異	△ 9億円 マージン△0.7pt	△ 2.4pt	△ 2億円

中計の進捗②

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

23/6期実績

CASH-IN	EBITDA	500億円	140億円
CASH-OUT	BPR投資（既存事業、SDGs）	50億円	10億円
	成長投資（出店、IT/DX、M&A）	280～500億円	102億円
	自己株式取得		
	配当（下限）	80億円	28億円
	法人税等	120億円	18億円

2023年6月期の事業方針の成果

・ 2023年6月期方針 「世代を超えたファンを拡げていこう！」

1. 出店戦略による顧客拡大と売上高伸長 一例) ジョイホン吉岡店の開業



12年ぶりに大型店を新ストアブランドで出店

2. 基本方針の施策を、全店展開できる水準に 一例) 各商品カテゴリーで専門化を推進



あらゆる分野のプロ用品の品揃えを深耕

3. お客様視点での売場再編集による顧客層拡大 一例) ホームセンターとリフォーム事業の融合



既存の事業を融合することでシナジーを発揮

4. 非財務価値の創出に向けた積極的な投資 一例) サステナブル商材の取扱いを1,300アイテムまで拡大



放置竹林の孟宗竹の有効活用

電動モビリティ「トゥクトゥク」発売

目次

1. 23/6期 決算ハイライト

2. 新方針説明

3. 24/6期 業績予想と株主還元

4. 付属資料

平山 育夫（1965年2月6日生）



- 1987年3月 ジョイフル本田入社
- 2015年9月 取締役商品部長兼商品開発室長（担当：物流推進室、業務室）
- 2017年4月 常務取締役管理本部長兼経営企画部長、総務部長
- 2019年6月 取締役専務執行役員管理本部長
- 2021年6月 取締役専務執行役員COO
- 2022年8月 取締役専務執行役員COO兼リフォーム事業部長
- 2023年6月 代表取締役社長

当社の変化点と現在位置



外部環境

人口減少・高齢化
の加速

さらなる競争激化

資源価格の上昇、
運営コストの増加

サステナビリティ
への関心の高まり

デジタル化の
進展・加速

“ ジョイフル本田の出発点や基本に立ち返る ”



私たちが創業以来大事にしてきた価値観



お客様の喜びが私たち(企業)の喜び

経営理念 / ①当社のMVVおよび中期経営計画の基本方針

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

VISION

国内No.1の“Living Space Innovator[®]”企業となる ⇒ 21頁参照

VALUE

“((SEED))” + 行動指針（5か条） ⇒ 22頁、23頁参照

基本方針

1. 企業ミッションに基づく施策実行
2. 企業ビジョンの定量目標化による成長実現
3. SDGsのソリューションを地域社会と共創

- * 「必要必在」：「必ず要るものが必ず在る」という当社オリジナルのキーワード。お客様がいつ何をご入用か熟知したうえで、適正価格で品揃えを行っていくことが、平常時と緊急時の双方でますます求められている。
- * 「生活提案」：時代や環境に相応しい商品・サービスおよび空間演出を、お客様の潜在的なご要望を見出しつつ展開していくこと。作り手や売り手の都合を前面に押し出すこととは相反する概念と位置づける。

VISION

(私たちが目指したい姿)

国内No.1の“Living Space Innovator[®]”企業となる



私たちは創業から半世紀つねに、お客さまと地域社会により豊かで快適なLiving Space（居住・生活空間と生活圏）を提供するための、Innovator（先駆者）であり続けました。

私たちはこれからも、Mission（使命）をはたすことによって**ホームセンター業界（および類似業界）の第一人者であり続け、そして市場から最も評価される業界NO.1の企業**となることをめざしていきます。

具体的には**PBR（株価純資産倍率）で圧倒的に抜きん**でるとともに、**時価総額**においても業界NO.1となることをめざします。

VALUE

(Missionをはたし、Visionを実現するために私たちが大事にしたいこと)

((SEED))

Something very **S**pecial

Extraordinary **E**xperience

Every team member **E**mpowered

Daring driven by **D**ata, Logic, and instinct



お客さまや地域社会にとって特別な存在になる

そのためにも私たちは類まれなCX（顧客体験）を提供する

そしてそのようなCXはエンパワーされた（力と自信を与えられた）私たちが提供する

そのためにも私たちは**事実やデータ**に基づき、**論理的に思考し**、さらに**直観をもつて洞察し**、何事も**リスク**を恐れず**勇気と自信**をもって、**決断し実行**していく

行動指針（5か条）

私たちがMissionをはたし、Visionを実現するために実践すべきことが5か条の行動指針です

1. お客様基点ですべてを発想する
2. お客様の“不”の解消を続ける
3. 未来志向で変化に挑戦する
4. 常に謙虚な気持ちで感謝を忘れない
5. 倫理・道徳を重視し、共に成長する

目次

1. 23/6期 決算ハイライト
2. 新方針説明
- 3. 24/6期 業績予想と株主還元**
4. 付属資料

原点回帰と新しい企業文化の創造

初心に帰り基本に忠実に行動するとともに、
会社としての新たな価値観（VALUE）を共有していく

創業者メッセージ



創業者 本田 昌也

「何か発見のある店を作り続けること」
無駄があってもこそ見えてくるモノがあります。
売れていなくても我慢をして、そこから売り方を考えます。
考えることは「夢」がありますよ。単なる物売りでは駄目。
現場の提案する力が大切なのです。
常に問題意識を持ち続けること。
これが正しいなんて思う売場はあり得ません。
創意工夫の連続です。伝えたいのはより専門性を高めて、
何か発見のあるお店を作り続けること。
それにはお客様の立場で物事を考えることです。

2024年6月期 主要テーマ

1

人への投資

2

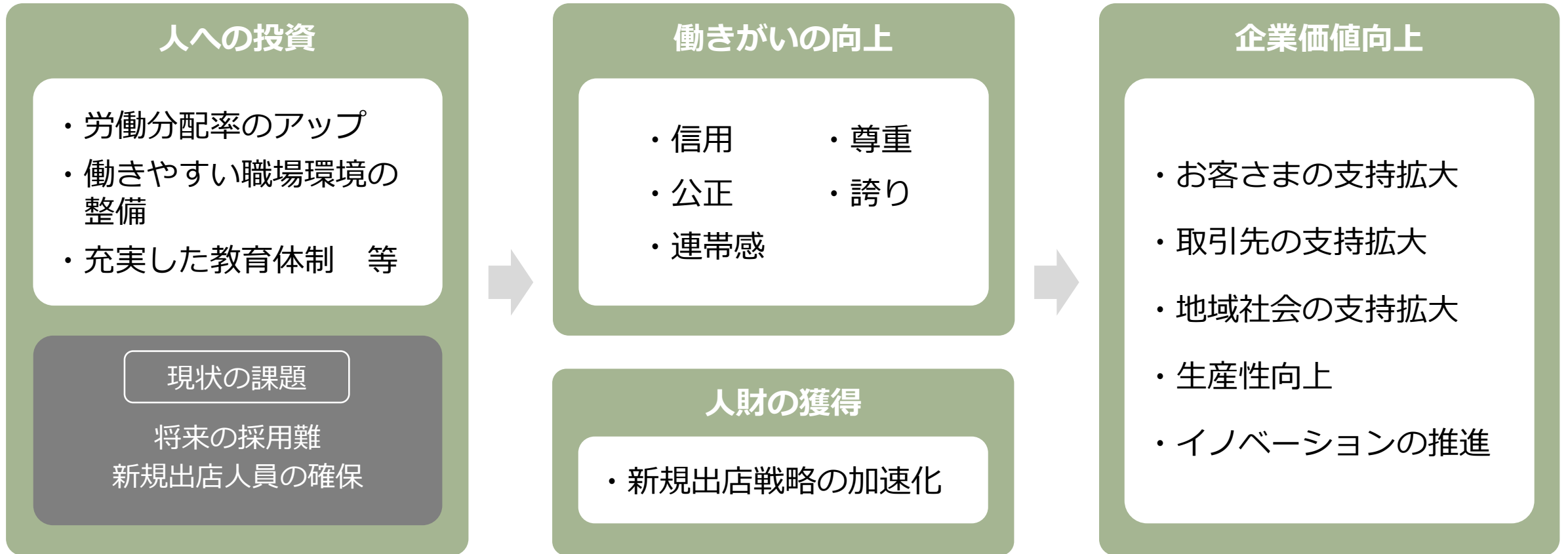
同質化競争からの脱却

3

持続可能で豊かな社会実現に貢献

1.人への投資

- ・労働分配率を49.0% → 50.0%へ再設定
- ・人への投資を進め、働きがいの向上、人財の獲得により企業価値向上へ



※ 総額人件費 = 売上総利益 × 労働分配率 であり、売上総利益の向上により人件費総額が増加する

2. 同質化競争からの脱却 / ① 出店戦略

- ・ 新フォーマットでの郊外居抜き物件へのシフトおよび本田屋の出店強化
- ・ 既存店の最適人員を再考、再配置。業務効率も改善して、出店スピードを加速

	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
超大型店 大型店			ジョイホンパーク吉岡オープン 	新築物件の開発を継続	
居抜き物件		ジョイホン小山駅前店オープン 	駅前店舗の伸び悩み 新フォーマット構築 人財配置の最適化	積極的出店	
本田屋	本田屋 柏豊四季店オープン 			積極的出店	

2. 同質化競争からの脱却 / ②商品戦略

- ・プロ需要に応えるMDの深耕によるワンストップショッピングの具現化
- ・独自商品、高付加価値商品による実店舗ならではの提案力強化



ワンストップショッピングによる集客拡大
クロスMDの強化による売上向上



発見・提案・体感による集客拡大

2. 同質化競争からの脱却 / ③データの有効活用

- 商品マスターの再構築とモバイル端末への連携
→ MD、販促、EC、置き置きサービスなど各種施策へ連携する



販売力向上

売場担当者のスマホに適切な情報や機能エビデンスを表示することにより、売場担当者が自信をもって接客できる。

チャンスロスを低減

お客さまご自身でPOP記載のQRコードを読み取ることによって、商品情報を確認することができる。動画や取扱説明書なども表示することができる。

テーマ別施策の強化

テーマ分類別の抽出が可能になるため、部門を超えた施策の推進と実績分析が可能となり、施策実行性の向上を図ることができる。

商品の差別化をアピール

商品マスターに、当社の思いやこだわりを記載することで、販促（POP、EC、デジタルサイネージ等）に最大限活用できる。

3. 持続可能で豊かな社会実現に貢献①

「サステナビリティ委員会」の設置

1. 目的

サステナビリティへの取り組みをより具体的に推進し、課題とその対策を評価・管理する。

2. 役割

サステナビリティに関する下記事項を審議するとともに、定期的に取り締役会へ報告・提言する。

- (1) 気候関連のリスクに関する方針、施策、制度の新設・改廃の策定
- (2) 「TCFD提言に沿った情報開示」の内容の検討と策定
- (3) GX推進の進捗状況および課題と対策の報告とそれに対する助言
- (4) 働きがいのある職場の実現に向けた課題と対策の報告とそれに対する助言
- (5) その他 Joyful Honda サステナビリティ基本方針に沿った課題抽出と対策

3. 構成

代表取締役社長を委員長として、各事業部長、常勤監査役、各統括部長、経営管理部長、人事・総務部長、内部監査室長、リスクマネジメント部長、その他委員長が指名したメンバー

3. 持続可能で豊かな社会実現に貢献②

・ 脱炭素に向けた取り組み（ジョイホン吉岡店）



▲ 太陽光パネル（1期工事時点、最終的には屋根全体に設置予定）

現在約500KWの再生可能エネルギーの電力を直接店舗で活用し、CO₂排出を抑えた環境配慮型の店舗運営を実現しております。2024年には、再生可能エネルギー電力を拡大し、約2,000KWの電力を発電する予定です。



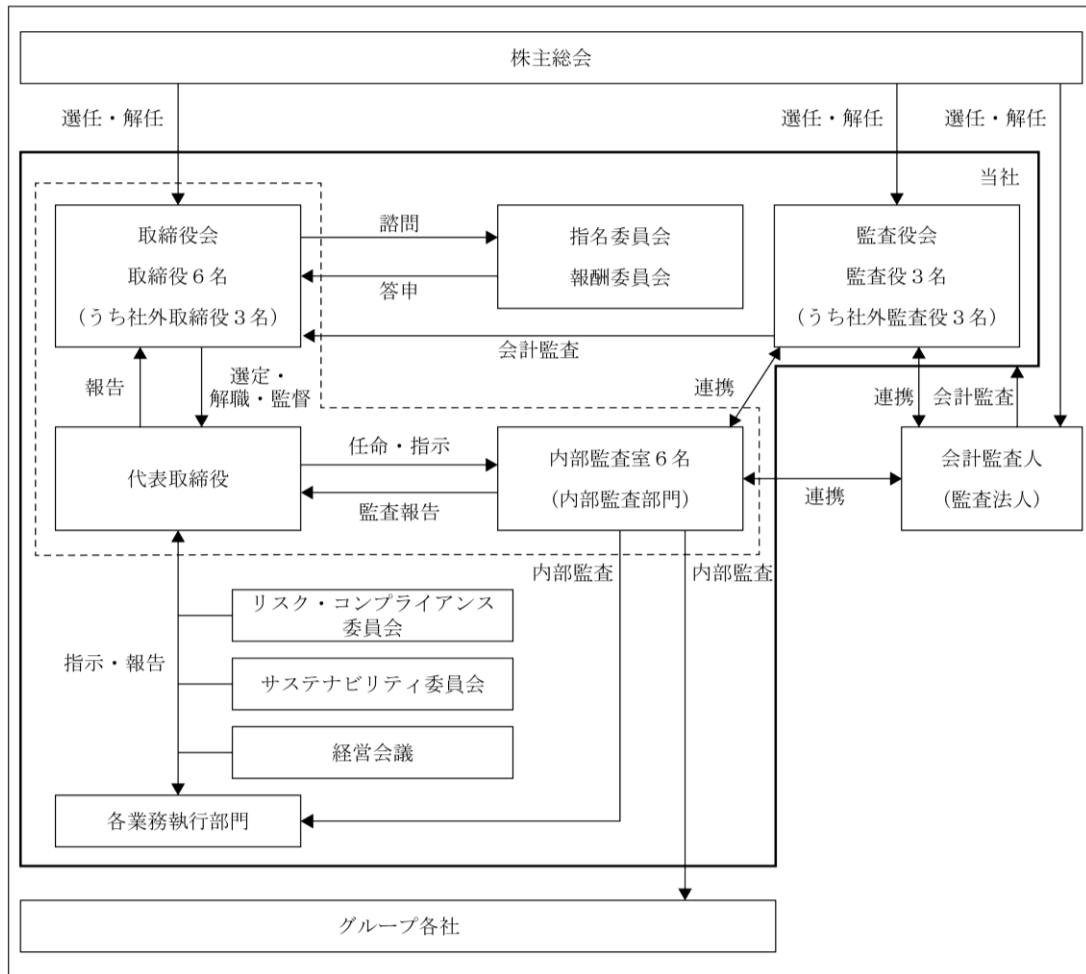
▲ 非常用自家発電システム



▲ 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

コーポレート・ガバナンス / ①体制の概要

【模式図】



【概要】

当社は、6名の取締役により構成される取締役会と3名の監査役により構成される監査役会からなる監査役会設置会社。

6名の取締役のうち3名は社外取締役であり、独立社外取締役を中心とした議論により、取締役会の監督機能強化を図っております。

【具体的な取り組み】

- ・ 過半数が独立社外取締役で構成される任意の指名委員会・報酬委員会を設置。
- ・ 経営陣幹部の人事については、委員長を社外取締役とする指名委員会が評価を踏まえて取締役会に答申し、当該答申を尊重して、独立社外取締役を構成員に含む取締役会において決定。

※ 社外取締役の責務は、42、43頁（付属資料）に記載

コーポレート・ガバナンス / ②取締役会構成人数の推移

役位\時期	18/6期末	19/6期末	20/6期末	21/6期末	22/6期末	23/6期末
取締役	9	10	6	6	6	6
うち社外取締役	1	3	3	3	3	3
監査役	5	5	5	5	3	3
うち社外監査役	4	4	4	4	3	3

当社では、取締役会が適切に機能しているかを検証し、そこで明確になった課題解決のために必要な措置を講じていくという継続的なプロセスにより、取締役会の機能向上を図ることを目的として、2019年6月期より取締役会の実効性に関する自己評価を実施しております。

※ 取締役会の実効性評価の評価プロセスは、付属資料44頁に記載

【2023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

・ 経営管理ダッシュボードに掲載する情報量を適時アップデートし、人的資本に関する事項および中期経営計画における定量目標の進捗状況について活発な議論がなされた。

・ リスクマトリクスの見直しを四半期毎に取締役会で報告することで、主要リスクが共有化され、適切な克服策が検討されるようになった。

【今後の課題への対応】

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

1. 固定報酬 + 業績連動報酬 + 株式報酬
2. 固定報酬はコンピテンシー評価（S～D）によって変動
* コンピテンシーは360度で評価
3. 業績連動報酬はROE（当期純利益÷自己資本）の水準と業績評価（S～D）によって決定
4. 業績評価の要素（指標）は、EBITDA（償却前営業利益）、PBR（株価純資産倍率）、そしてGPTW（従業員の働きがい）
5. 株式報酬（付与ポイント）はコンピテンシー評価と業績評価の組み合わせで決定

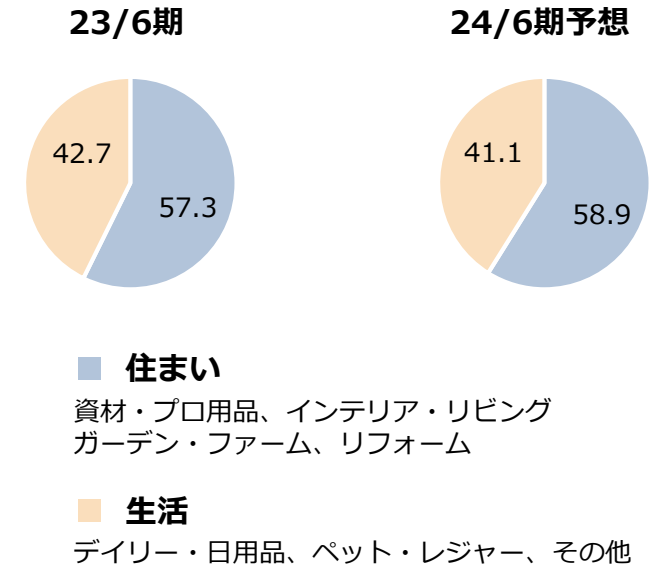
※ 社長のコンピテンシー評価の項目は、付属資料41頁に記載

今期の業績予想

	23/6期	24/6期予想			中期経営計画 25/6期目標
		金額	上期	下期	
売上高	123,362 (100.0)	134,000 (100.0)	67,000 (100.0)	67,000 (100.0)	160,000
売上総利益	40,014 (32.4)	43,800 (32.7)	22,000 (32.8)	21,800 (32.5)	—
販管費	34,818 (28.2)	39,700 (29.6)	19,700 (29.4)	20,000 (29.9)	—
営業利益	11,095 (9.0)	10,300 (7.7)	5,350 (8.0)	4,950 (7.4)	—
経常利益	12,240 (9.9)	11,260 (8.4)	5,810 (8.7)	5,450 (8.1)	—
純利益	8,528 (6.9)	7,800 (5.8)	4,020 (6.0)	3,780 (5.6)	—
EBITDA	14,044	14,000	7,150	6,850	18,000
EBITDAマージン	11.4%	10.4%	10.7%	10.2%	11.5%
ROE	7.3%	6.5%	3.4%	3.1%	9.5%

売上高	23/6期	24/6期予想	
		金額	前期比
住まいの分野	70,728 (57.3)	78,900 (58.9)	111.6
生活の分野	52,633 (42.7)	55,100 (41.1)	104.7

売上高構成比 (%)

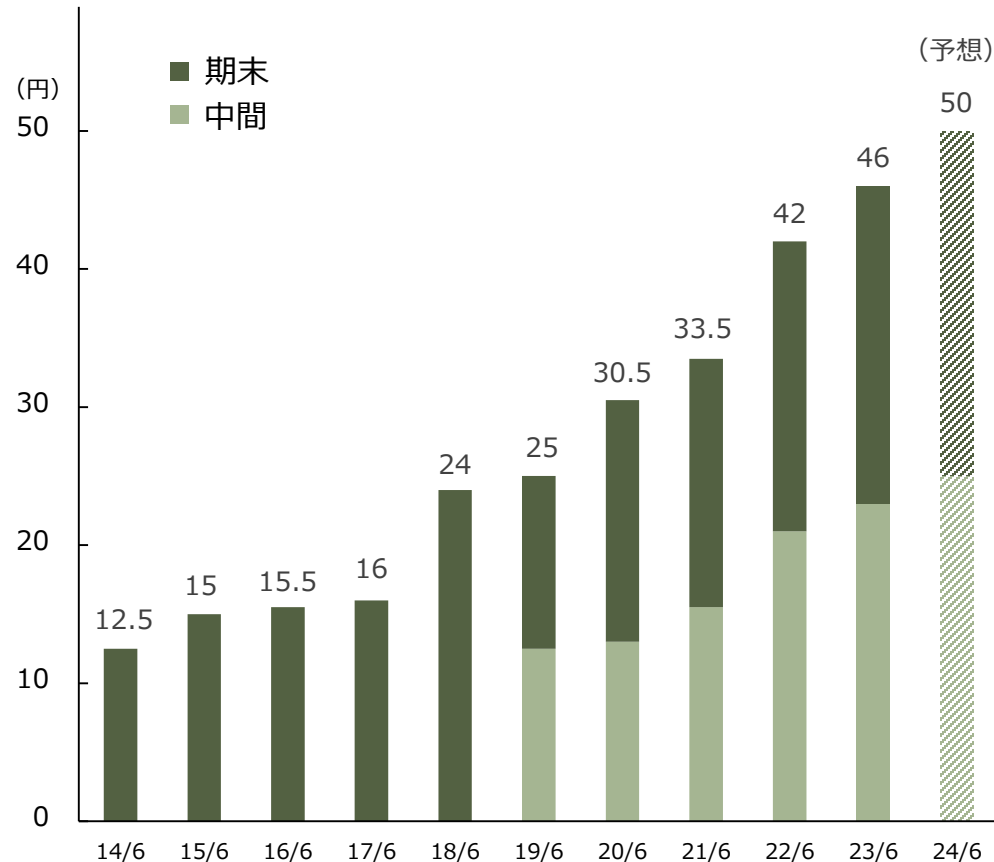


注：単位は百万円、%、（ ）内は売上高比率、百万円未満切り捨て、小数点以下第2位四捨五入

株主還元 配当予想

- 2014年の上場以降、今期で10年連続増配

配当実績・予想



* 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)

2.0% → 2.5%

株主資本に応じた株主への安定的な
利益還元の継続実行を基本方針として
累進配当を継続

店舗見学会のご案内（機関投資家・アナリスト向け）

【開催日】 2023年9月7日（木）

【集合時間】 12:30 【解散時間】 17:10

【見学店舗】 ジョイホン吉岡店

【集合場所】 J R新幹線高崎駅（店舗まではバスで送迎）



＜ ジョイホンパーク吉岡の基本情報 ＞

住所 ： 群馬県北群馬郡吉岡町大久保364-1

敷地面積 ： 131,852㎡ （東京ドーム2.8個分）

駐車場台数 ： 2,099台

テナント数 ： 43店

コンセプト ： 『すべての日常に、エンタメを。』

目次

1. 23/6期 決算ハイライト
2. 新方針説明
3. 24/6期 業績予想と株主還元
4. 付属資料

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

【社外取締役の5つの心得】（社外取締役ガイドラインより）

1. 最も重要な役割は経営の監督であり、その中核は、経営陣に対する評価と、それに基づく指名・再任や報酬の決定を行うことであり、必要な場合には、社長・CEOの交代を主導することも含まれる
2. 社内のしがらみにとらわれない立場で、中長期的で幅広い多様な視点から、市場や産業構造の変化を踏まえた会社の将来を見据え、会社の持続的成長に向けた経営戦略を考えること
3. 業務執行から独立した立場から、経営陣に対して遠慮せずに発言・行動すること
4. 経営陣と適度な緊張感・距離感を保ちつつ、コミュニケーションを図り、信頼関係を築くこと
5. 会社と経営陣・支配株主等との利益相反を監督すること

【社外取締役の要件】（セルフチェック用）

1. 経営に関する高度の見識を持っている
2. 高度な順法精神、倫理性、社会性を備え、誠実かつ真摯である
3. 高い視点と広い視野からバランスよく物事を考えることができる
4. 経営戦略および財務指標を理解し、戦略上および財務上の問題点を認識できる
5. 経営の現状を多面的かつロジカルに分析できる
6. 経営プロセスの矛盾を見抜くことができる
7. 経営判断の妥当性をチェックできる
8. ネガティブチェックとともにポジティブチェックもできる
9. 経営トップと対等な立場を確保できる
10. 経営陣との間に“健全なる緊張関係”を構築できる
11. 経営陣に対して有益な助言や提言ができる
12. 株主に対して意思決定の内容を明確かつ論理的に説明できる

コーポレート・ガバナンス / 取締役会の実効性評価 評価プロセス

【評価プロセス】

- (1) 対象者：全取締役（6名）および全監査役（3名）
- (2) 回答方式：記名方式によるアンケート回答
（2023年6月実施）
- (3) アンケート項目
 - 1) 取締役会の構成について
 - (a) 取締役会の人数および社外取締役の人数・割合
 - (b) 社外取締役の企業経営に関する知識・経験・能力
 - (c) 取締役会の構成員（監査役含む）の多様性
 - 2) 取締役会の運営について
 - (a) 開催頻度および年間スケジュールと審議事項の事前決定
 - (b) 議案の範囲・分量および提出資料の内容・分量
 - (c) 事前検討時間の確保
 - (d) 各議案の審議時間と議事進行および議論の活発さ
 - 3) 取締役会の議案について
 - (a) 企業戦略の大きな方向性を示す議題の審議
 - (b) 議題の選定および議題の提案時期
 - (c) リスクテイクとなる議案を支える雰囲気
 - (d) コンプライアンス・内部統制・リスク管理体制の整備・運用
 - (e) 事業に影響する主要なリスク
 - (f) 人材戦略および人的資本に関する事項
 - (g) 利益相反取引の管理
 - 4) 取締役会を支える体制について
 - (a) 社外取締役を含む取締役の情報収集機会の確保
 - (b) 監査役の調査権限や情報収集機会の確保
 - 5) 指名委員会および報酬委員会（いずれも任意の機関）の機能度について
 - 6) 業務執行取締役と社外取締役間のコミュニケーションの十分性について

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	
					金額	予想比 %
売上高	143,463 (100.0)	142,810 (100.0)	130,493 (100.0)	123,555 (100.0)	123,362 (100.0)	△6,637 94.9
売上総利益	39,347 (27.4)	40,788 (28.6)	41,341 (31.7)	40,000 (32.4)	40,014 (32.4)	△1,885 95.5
営業収入	5,382 (3.7)	5,241 (3.7)	5,426 (4.2)	5,499 (4.5)	5,899 (4.8)	+199 103.5
営業総利益	44,730 (31.2)	46,030 (32.2)	46,767 (35.8)	45,500 (36.8)	45,914 (37.2)	△1,685 96.5
販管費	36,366 (25.4)	36,253 (25.4)	35,261 (27.0)	33,261 (26.9)	34,818 (28.2)	△981 97.3
営業利益	8,364 (5.8)	9,776 (6.8)	11,506 (8.8)	12,238 (9.9)	11,095 (9.0)	△704 94.0
経常利益	9,668 (6.7)	10,908 (7.6)	12,773 (9.8)	13,224 (10.7)	12,240 (9.9)	△159 98.7
純利益	4,799 (3.3)	10,996 (7.7)	8,985 (6.9)	11,098 (9.0)	8,528 (6.9)	△71 99.2
売上高 (G・灯油除く)	129,848	131,992	130,493	123,555	123,362	△6,637 94.9

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

商品グループ別売上高および構成比の推移

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期
住まい	73,938 (51.5)	75,996 (53.2)	76,020 (58.3)	71,213 (57.6)	70,728 (57.3)
資材・プロ用品	20,453 (14.3)	22,864 (16.0)	22,870 (17.5)	22,402 (18.1)	22,375 (18.1)
インテリア・リビング	18,292 (12.8)	18,260 (12.8)	18,010 (13.8)	17,294 (14.0)	17,367 (14.1)
ガーデン・ファーム	17,391 (12.1)	17,918 (12.5)	18,952 (14.5)	17,177 (13.9)	16,978 (13.8)
リフォーム	17,801 (12.4)	16,953 (11.9)	16,186 (12.4)	14,339 (11.6)	14,007 (11.4)
生活	69,524 (48.5)	66,814 (46.8)	54,473 (41.7)	52,341 (42.4)	52,633 (42.7)
デイリー・日用品	41,296 (28.8)	41,188 (28.8)	38,402 (29.4)	36,347 (29.4)	36,140 (29.3)
ペット・レジャー	13,411 (9.3)	13,845 (9.7)	15,006 (11.5)	14,955 (12.1)	15,491 (12.6)
ガソリン・灯油	13,614 (9.5)	10,818 (7.6)	0 (-)	0 (-)	0 (-)
その他	1,202 (0.8)	962 (0.7)	1,064 (0.8)	1,038 (0.8)	1,000 (0.8)
合計	143,463	142,810	130,493	123,555	123,362

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 通期業績予想

	23/6期			24/6期予想				
	通期	上期	下期	通期	上期	下期	23/6期比	
							金額	%
売上高	123,362 (100.0)	62,236 (100.0)	61,125 (100.0)	134,000 (100.0)	67,000 (100.0)	67,000 (100.0)	+10,637	108.6
売上総利益	40,014 (32.4)	20,221 (32.5)	19,792 (32.4)	43,800 (32.7)	22,000 (32.8)	21,800 (32.5)	+3,785	109.5
営業収入	5,899 (4.8)	2,848 (4.6)	3,050 (5.0)	6,200 (4.6)	3,050 (4.6)	3,150 (4.7)	+300	105.1
営業総利益	45,914 (37.2)	23,070 (37.1)	22,843 (37.4)	50,000 (37.3)	25,050 (37.4)	24,950 (37.2)	+4,085	108.9
販管費	34,818 (28.2)	16,877 (27.1)	17,940 (29.4)	39,700 (29.6)	19,700 (29.4)	20,000 (29.9)	+4,881	114.0
営業利益	11,095 (9.0)	6,192 (10.0)	4,902 (8.0)	10,300 (7.7)	5,350 (8.0)	4,950 (7.4)	△795	92.8
経常利益	12,240 (9.9)	6,692 (10.8)	5,547 (9.1)	11,260 (8.4)	5,810 (8.7)	5,450 (8.1)	△980	92.0
純利益	8,528 (6.9)	4,589 (7.4)	3,939 (6.4)	7,800 (5.8)	4,020 (6.0)	3,780 (5.6)	△728	91.5

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	1,233億円 *1
従業員数	4,486名（うち正社員1,867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 6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 (2/0)、東京都 (1/1)
関連会社 (店舗数)	株式会社MTJフィットネス (3) *2

*1 2023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、2023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)