



平成 27 年 8 月 4 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 矢 ヶ 崎 健 一 郎
(コード番号 3191 東証第一部)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 ・ 管 理 本 部 長
兼 総 務 部 長 矢 口 幸 夫
(電話番号 029-822-2215)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、第 41 期（平成 28 年 6 月期）をスタートとする、3 カ年の中期経営計画（平成 28 年 6 月期～平成 30 年 6 月期）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社は、1975 年の創業以来、「顧客の喜びが私達（企業）の喜びである」（お客様と夢を共創）との企業理念に基づき、一人でも多くのお客様のニーズに応えるために、絶えず店舗規模の拡大や新商品、新サービスの付加に努め、店舗を進化させてまいりました。

今後においても、当社は、画一的な商品やサービスの提供ではなく、出店した地域のお客様の声に耳を傾け、利便性の追求に力を注ぎ、地域のお客様の支持を得続けることのできる「地域一番店」を目指してまいります。

異業種も含めた競争激化の中で、将来へ向けて成長を続けることのできる経営基盤づくりを確立するため、「中期経営計画」を策定し、その実現に向けて取り組んでまいります。

1. 基本方針 「地域一番店」としてお客様の支持を得続けること

2. 重点戦略とその狙い及び取組内容

重点戦略	狙い	取組内容
1. 新たな顧客戦略の推進	①新規顧客、休眠顧客の開拓	・メディア関連情報の一元管理 ・積極的なPR活動の実施
	②既存顧客の囲い込み	・顧客購買情報分析に基づく効果的な販促活動実施 ・自社カードのサービス拡充による来店動機付け強化

重点戦略	狙い	取組内容
2. 商品戦略の強化	①独自開発商品の増加	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズにマッチした商品開発を推進する体制の構築 顧客購買情報を活用した商品開発
	②E C事業と店舗の連携強化	<ul style="list-style-type: none"> 自社オンラインショップでの資材商品・サービスの拡充 自社サイトでのD I Yレシピ拡大による簡易体験からの購買促進
3. 店舗運営戦略の強化	①当社の強みを活かした店舗運営の強化	<ul style="list-style-type: none"> 商品部門損益分析を反映した売場作り 顧客購買情報を活用した売場作り 既存店の増改装による利便性の向上 社内教育ツールの活用及び資格奨励制度による接客力の強化
	②経費削減	<ul style="list-style-type: none"> 店舗業務の効率化 総労働時間分析による管理 店舗別商品部門営業損益の可視化による利益意識の醸成
4. 成長戦略の推進	①新規出店の積極化	<ul style="list-style-type: none"> 計画的な出店に向けた仕組み作り 都市部中小型店開発に向けた取組

3. 業績目標

(1) 計画期間

平成27年6月21日～平成30年6月20日

(2) 連結業績実績（平成27年6月期）と中期経営計画期間末（平成30年6月期）の連結目標数値

	第40期 (平成27年6月期) 実績	第43期 (平成30年6月期) 計画
売上高	162,351百万円	172,300百万円
営業利益	6,788百万円	10,280百万円
経常利益	8,070百万円	11,430百万円
当期純利益	4,560百万円	7,500百万円
店舗数	15店舗	16店舗

以上