

2025年度(2026年3月期) 通期決算説明資料

2026年5月8日

株式会社Joshin

証券コード:8173

- 2025年度(2026年3月期)
通期決算
- 2026年度(2027年3月期)
通期予想
- 「JT-2028 経営計画」
- トピックス



2025年度(2026年3月期)通期決算の概要 -1

連結損益計算書(4-3月)

(百万円)

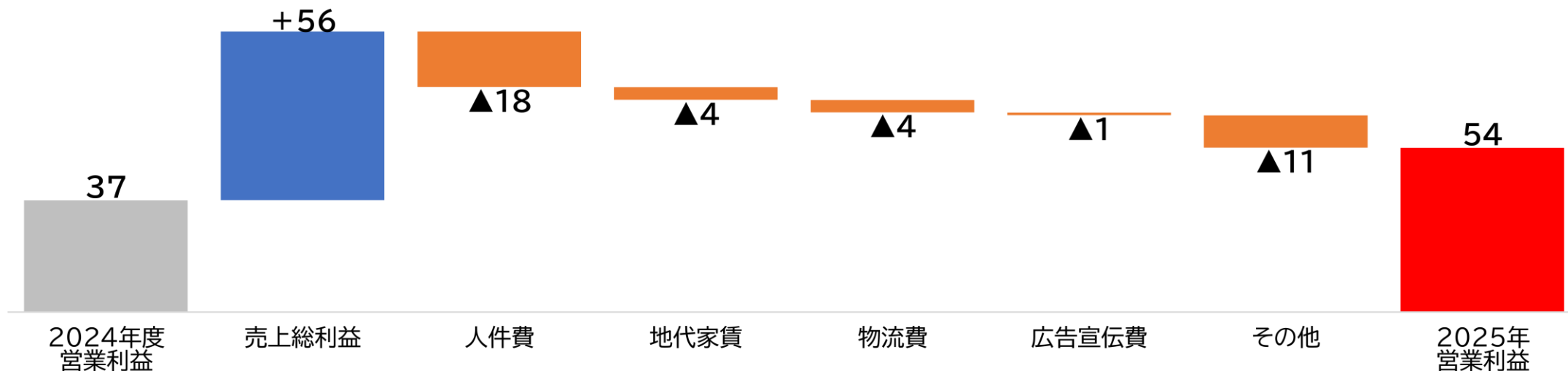
	2025年度通期(4-3月)						2024年度通期(4-3月)	
	期初予想	売上比	実績	売上比	増減率	対予想増減率	実績	売上比
売上高	404,000	100.0%	436,650	100.0%	+8.3%	+8.1%	403,259	100.0%
うち店頭販売	324,000	80.2%	354,911	81.3%	+9.2%	+9.5%	325,001	80.6%
うちインターネット販売	75,000	18.6%	79,004	18.1%	+14.2%	+5.3%	69,157	17.1%
売上総利益	109,000	27.0%	107,787	24.7%	+5.5%	△1.1%	102,212	25.3%
販売費及び一般管理費	105,000	26.0%	102,365	23.4%	+3.9%	△2.5%	98,524	24.4%
うち人件費	—	—	39,295	9.0%	+4.9%	—	37,459	9.3%
うち家賃・地代	—	—	11,767	2.7%	+3.8%	—	11,340	2.8%
うち物流費	—	—	14,731	3.4%	+2.9%	—	14,320	3.6%
うち広告宣伝費	—	—	6,985	1.6%	+1.3%	—	6,893	1.7%
営業利益	4,000	1.0%	5,422	1.2%	+47.0%	+35.6%	3,688	0.9%
経常利益	4,000	1.0%	5,113	1.2%	+46.5%	+27.8%	3,491	0.9%
当期純利益(※1)	2,800	0.7%	3,280	0.8%	△3.7%	+17.2%	3,407	0.8%

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

2025年度(2026年3月期)通期決算の概要 -2

営業利益増減要因(4-3月):前年差

(億円)



2024年度

(億円)	2023年度 営業利益	売上総利益	人件費	家賃・地代	物流費	広告宣伝費	その他	2024年度 営業利益
4-3月	84	▲29	▲6	▲6	▲7	+3	▲2	37

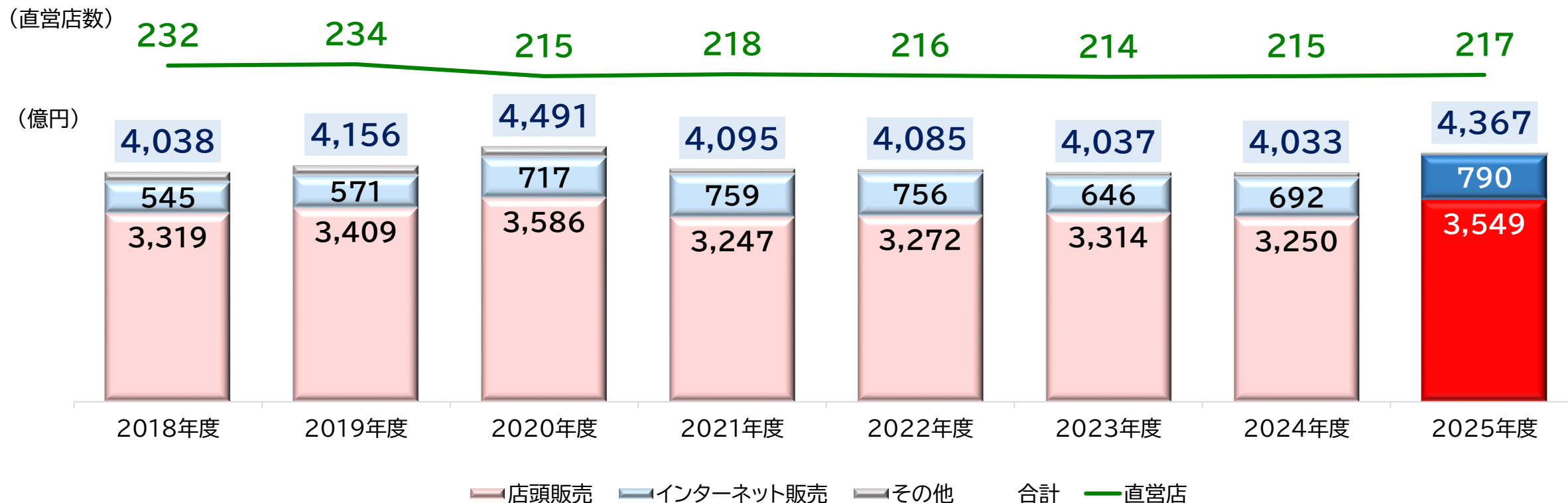
営業利益増減要因(四半期別):前年差

(億円)	2024年度 営業利益	売上総利益	人件費	家賃・地代	物流費	広告宣伝費	その他	2025年度 営業利益
4-6月	9	+4	▲2	▲1	▲3	+0	▲3	6
7-9月	9	+12	▲2	▲1	▲1	▲2	+0	16
10-12月	▲4	+21	▲5	▲1	▲1	▲1	▲1	9
1-3月	22	+18	▲10	▲1	+1	+1	▲7	23

2025年度(2026年3月期)通期決算の概要 -3

インターネット販売は過去最高を記録、店頭販売も2020年度に次ぐ売上高を確保

店頭販売とインターネット販売の推移



(億円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
1店舗あたり売上高(※1)	14.3	14.6	16.7	14.9	15.1	15.5	15.1	16.4

※1 店頭販売÷直営店数

2025年度(2026年3月期)通期決算の概要 -4

連結損益計算書(上期および下期)

(百万円)	2025年度上期 (4-9月)			2024年度上期 (4-9月)		2025年度下期 (10-3月)			2024年度下期 (10-3月)	
	実績	売上比	増減率	実績	売上比	実績	売上比	増減率	実績	売上比
売上高	210,452	100.0%	+9.6%	191,986	100.0%	226,197	100.0%	+7.1%	211,273	100.0%
うち店頭販売	172,618	82.0%	+9.3%	157,967	82.3%	182,293	80.6%	+9.1%	167,033	79.1%
うちインターネット販売	36,269	17.2%	+22.2%	29,677	15.4%	42,734	18.9%	+8.2%	39,480	18.7%
売上総利益	52,515	25.0%	+3.3%	50,852	26.5%	55,272	24.4%	+7.6%	51,360	24.3%
販売費及び一般管理費	50,376	23.9%	+2.8%	49,013	25.5%	51,988	23.0%	+5.0%	49,510	23.4%
うち人件費	20,836	9.9%	+1.6%	20,499	10.7%	18,459	8.2%	+8.8%	16,960	8.0%
うち家賃・地代	6,930	3.3%	+2.4%	6,768	3.5%	4,837	2.1%	+5.8%	4,572	2.2%
うち物流費	6,255	3.0%	+6.6%	5,865	3.1%	8,476	3.7%	+0.2%	8,455	4.0%
うち広告宣伝費	3,933	1.9%	+4.7%	3,756	2.0%	3,052	1.3%	△2.7%	3,137	1.5%
営業利益	2,138	1.0%	+16.3%	1,838	1.0%	3,283	1.5%	+77.5%	1,849	0.9%
経常利益	2,004	1.0%	+12.8%	1,777	0.9%	3,109	1.4%	+81.4%	1,714	0.8%
当期純利益(※1)	1,894	0.9%	△13.7%	2,196	1.1%	1,385	0.6%	+14.4%	1,211	0.6%

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

2025年度(2026年3月期)通期決算の概要 -5

連結損益計算書(四半期)

(百万円)	2025年度1Q (4-6月)			2025年度2Q (7-9月)			2025年度3Q (10-12月)			2025年度4Q (1-3月)		
	実績	売上比	増減率	実績	売上比	増減率	実績	売上比	増減率	実績	売上比	増減率
売上高	99,738	100.0%	+10.6%	110,714	100.0%	+8.8%	114,579	100.0%	+11.2%	111,617	100.0%	+3.1%
うち店頭販売	80,271	80.5%	+9.4%	92,346	83.4%	+9.2%	91,090	79.5%	+12.5%	91,202	81.7%	+6.0%
うちインターネット販売	18,014	18.1%	+26.1%	18,255	16.5%	+18.6%	22,800	19.9%	+16.6%	19,933	17.9%	+0.1%
売上総利益	25,575	25.6%	+1.7%	26,940	24.3%	+4.8%	26,624	23.2%	+8.7%	28,647	25.7%	+6.6%
販売費及び一般管理費	25,010	25.1%	+3.2%	25,366	22.9%	+2.3%	25,681	22.4%	+3.3%	26,307	23.6%	+6.7%
うち人件費	10,446	10.5%	+1.7%	10,390	9.4%	+1.6%	10,557	9.2%	+4.5%	7,902	7.1%	+15.2%
うち家賃・地代	3,468	3.5%	+2.3%	3,462	3.1%	+2.5%	3,535	3.1%	+4.4%	1,302	1.2%	+9.9%
うち物流費	3,086	3.1%	+9.0%	3,169	2.9%	+4.5%	3,355	2.9%	+2.8%	5,121	4.6%	△1.4%
うち広告宣伝費	1,856	1.9%	△1.7%	2,077	1.9%	+11.2%	2,133	1.9%	+2.6%	919	0.8%	△13.2%
営業利益	564	0.6%	△37.9%	1,573	1.4%	+69.4%	943	0.8%	-	2,340	2.1%	+6.4%
経常利益	481	0.5%	△46.8%	1,523	1.4%	+74.5%	864	0.8%	-	2,244	2.0%	+6.0%
四半期純利益(※1)	503	0.5%	+7.6%	1,390	1.3%	△19.5%	906	0.8%	+357.1%	478	0.4%	△52.7%

※1 親会社株主に帰属する四半期純利益

2025年度(2026年3月期)通期決算の概要 -6

品種別売上高(4-3月)

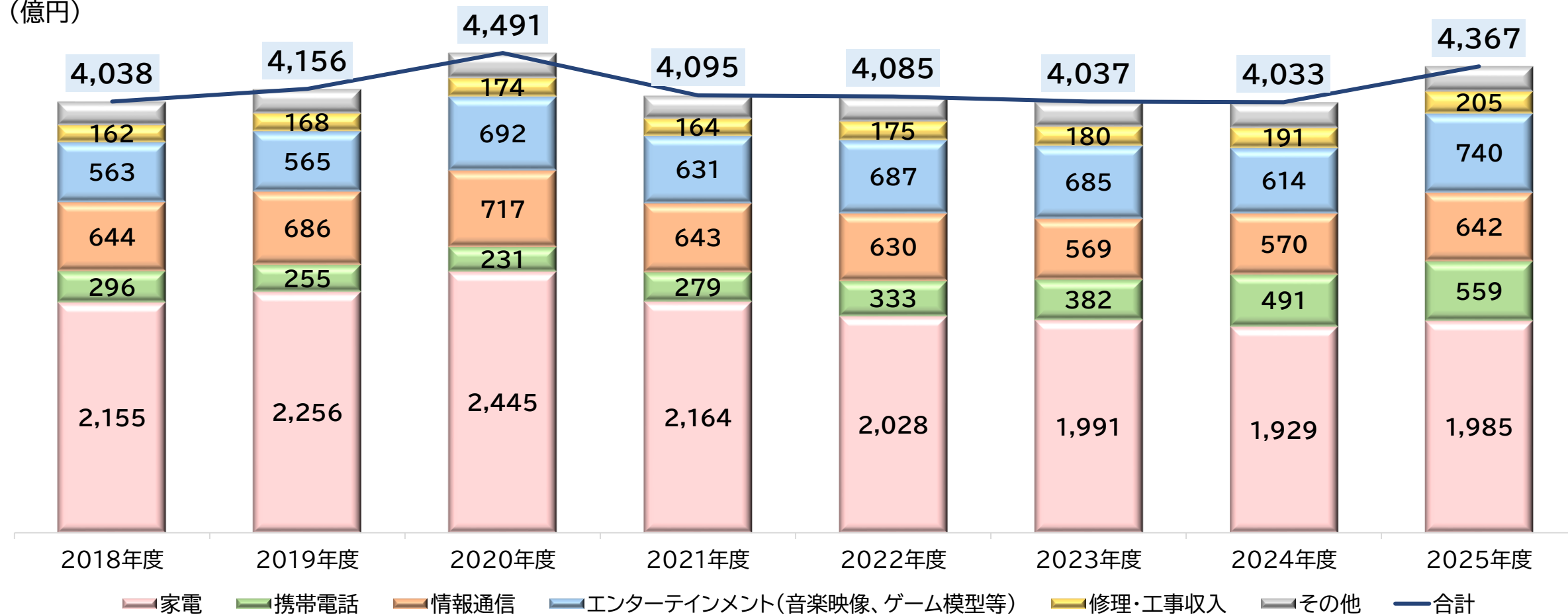
(百万円)	2025年度1Q (4-6月)		2025年度2Q (7-9月)		2025年度3Q (10-12月)		2025年度4Q (1-3月)		2025年度通期 (4-3月)			2024年度通期 (4-3月)	
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	増減率	実績	売上比
テレビ	5,245	5.2%	6,756	6.1%	7,212	6.3%	6,334	5.7%	25,548	5.8%	+1.6%	25,155	6.2%
冷蔵庫	5,687	5.7%	7,270	6.6%	5,454	4.8%	5,497	4.9%	23,909	5.5%	△0.3%	23,988	5.9%
洗濯機・クリーナー	7,985	8.0%	9,629	8.7%	9,374	8.2%	9,233	8.3%	36,222	8.3%	+1.0%	35,847	8.9%
電子レンジ・調理器具	3,682	3.7%	4,156	3.8%	5,049	4.4%	5,446	4.9%	18,334	4.2%	+7.2%	17,096	4.2%
エアコン	15,226	15.3%	16,442	14.9%	6,624	5.8%	8,230	7.4%	46,523	10.7%	+10.9%	41,947	10.4%
パソコン	4,719	4.8%	6,534	5.9%	5,786	5.1%	7,267	6.5%	24,308	5.6%	+21.7%	19,981	5.0%
携帯電話	11,487	11.5%	11,838	10.7%	14,363	12.5%	18,216	16.3%	55,904	12.8%	+13.8%	49,110	12.2%
ゲーム・模型・玩具・楽器	13,565	13.6%	14,493	13.1%	23,559	20.6%	17,448	15.6%	69,066	15.8%	+22.5%	56,387	14.0%

2025年度(2026年3月期)通期決算の概要 -7

エンターテインメント、携帯電話の売上高は過去最高を記録、家電の売上高は僅かな増加に留まる

品種別連結売上高の推移

(億円)



2025年度(2026年3月期)通期決算の概要 -8

貸借対照表

(百万円)	2026年3月末	2025年3月末	増減
流動資産	121,201	125,169	△ 3,968
有形固定資産	70,701	72,968	△ 2,266
無形固定資産	4,987	3,612	+ 1,375
投資その他の資産	31,922	29,752	+ 2,169
固定資産	107,611	106,333	+ 1,278
資産合計	228,813	231,503	△ 2,690
(ご参考)			
有利子負債合計	37,930	46,025	△ 8,095

(百万円)	2026年3月末	2025年3月末	増減
流動負債	78,140	80,555	△ 2,414
固定負債	45,307	46,282	△ 974
負債合計	123,448	126,837	△ 3,389
純資産合計	105,364	104,665	+ 699
負債純資産合計	228,813	231,503	△ 2,690
ネット有利子負債合計	33,400	38,317	△ 4,916

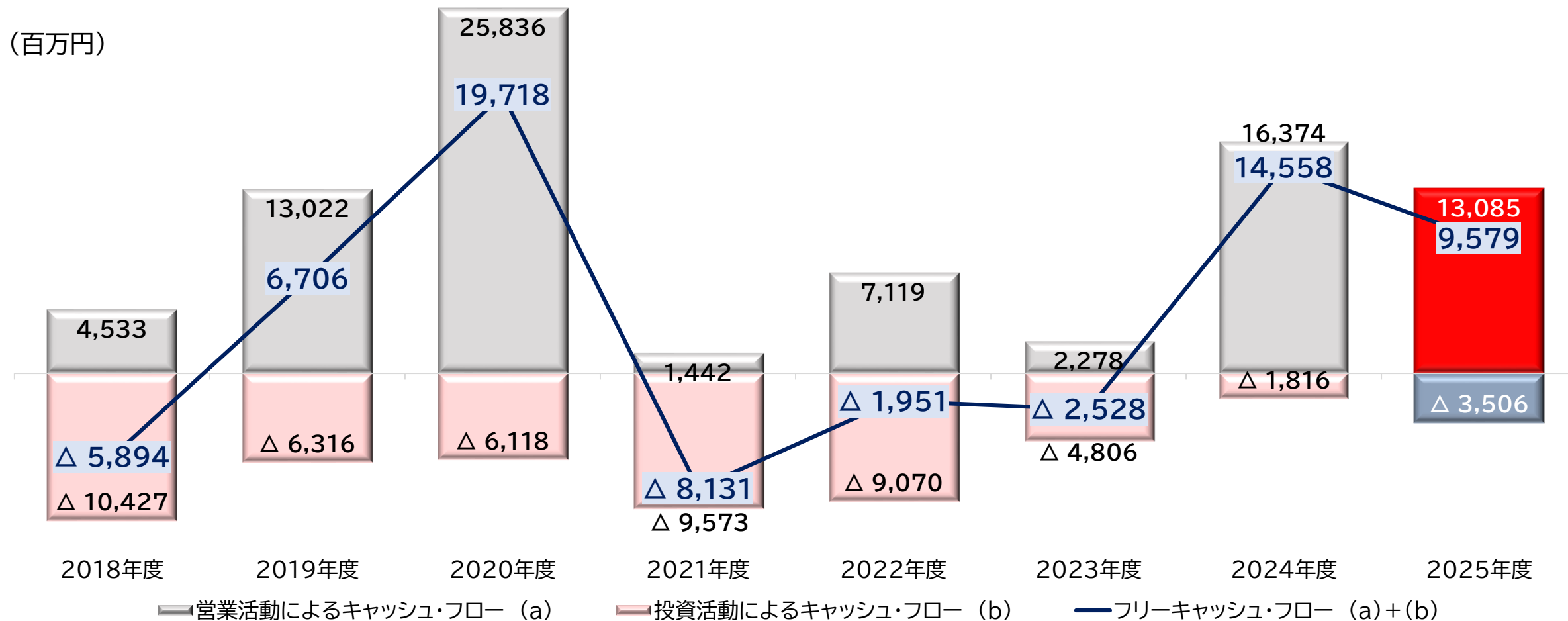
※ ネット有利子負債合計:有利子負債－現金及び預金

キャッシュ・フロー

(百万円)	2026年3月末	2025年3月末	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	13,085	16,374	△ 3,288
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	△ 3,505	△1,815	△ 1,689
(フリーキャッシュ・フロー (a) + (b))	9,579	14,558	△ 4,978
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 12,758	△10,741	△ 2,016
現金及び現金同等物の期末残高	4,529	7,708	△ 3,178

キャッシュ・フローの推移

安定した営業活動によるキャッシュ・フローの創出により、フリー・キャッシュフローは2期連続でプラスを確保



2026年度(2027年3月期)通期予想 -1

連結損益計算書(通期予想)

(百万円)

	2026年度通期(4-3月)			2025年度通期(4-3月)	
	予想	売上比	増減率	実績	売上比
売上高	438,000	100.0%	+0.3%	436,650	100.0%
うち店頭販売	352,000	80.4%	△0.8%	354,911	81.3%
うちインターネット販売	81,000	18.5%	+2.5%	79,004	18.1%
売上総利益	114,500	26.1%	+6.2%	107,787	24.7%
販売費及び一般管理費	108,500	24.8%	+6.0%	102,365	23.4%
営業利益	6,000	1.4%	+10.7%	5,422	1.2%
経常利益	5,500	1.3%	+7.6%	5,113	1.2%
当期純利益(※1)	3,500	0.8%	+6.7%	3,280	0.8%

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

2026年度(2027年3月期)通期予想 -2

連結損益計算書(上期および下期予想)

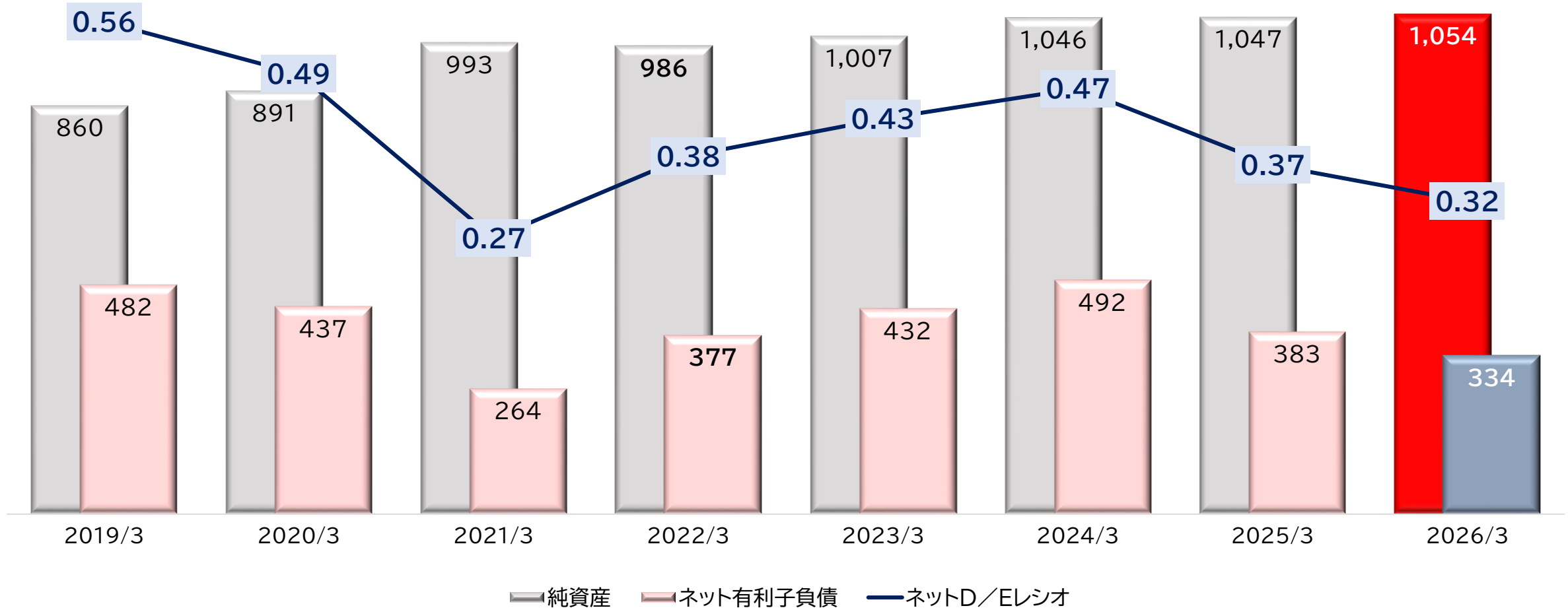
(百万円)	2026年度上期 (4-9月)			2025年度上期 (4-9月)		2026年度下期 (10-3月)			2025年度下期 (10-3月)	
	予想	売上比	増減率	実績	売上比	予想	売上比	増減率	実績	売上比
売上高	211,000	100.0%	+0.3%	210,452	100.0%	227,000	100.0%	+0.4%	226,197	100.0%
うち店頭販売	170,000	80.6%	△1.5%	172,618	82.0%	182,000	80.2%	△0.2%	182,293	80.6%
うちインターネット販売	37,000	17.5%	+2.0%	36,269	17.2%	44,000	19.4%	+3.0%	42,734	18.9%
売上総利益	55,900	26.5%	+6.4%	52,515	25.0%	58,600	25.8%	+6.0%	55,272	24.4%
販売費及び一般管理費	53,400	25.3%	+6.0%	50,376	23.9%	55,100	24.3%	+6.0%	51,988	23.0%
営業利益	2,500	1.2%	+16.9%	2,138	1.0%	3,500	1.5%	+6.6%	3,283	1.5%
経常利益	2,300	1.1%	+14.7%	2,004	1.0%	3,200	1.4%	+2.9%	3,109	1.4%
当期純利益(※1)	1,900	0.9%	+0.3%	1,894	0.9%	1,600	0.7%	+15.5%	1,385	0.6%

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

財務状況とネット有利子負債の推移

ネット有利子負債の減少によりネットD/Eレシオは0.32倍まで低下

(億円)



ネット有利子負債 : 有利子負債 - 現預金
 ネットD/Eレシオ : (有利子負債 - 現金) ÷ 自己資本

店舗数の推移

Joshinグループの「ドミナント戦略」を推進すべく関西以外への新規出店をおこない、「Joshin」ブランド直営店を強化

2026年3月末時点 エリア別店舗内訳

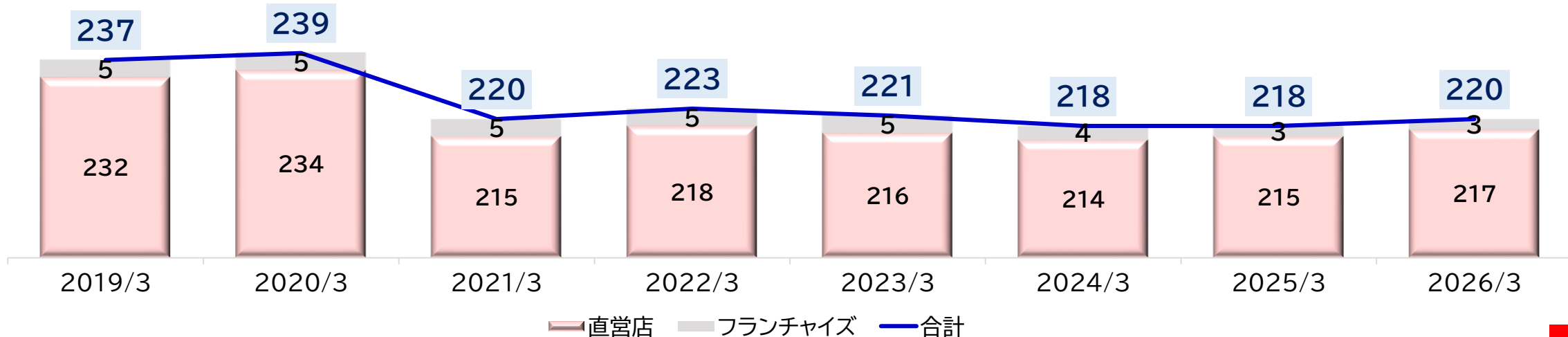
地区	合計 店舗数	Joshin		BOOK-OFF	TSUTAYA
		直営店	FC店		
関西	140店	133店		6店	1店
東海	35店	34店	1店		
北信越	25店	25店			
関東	18店	18店			
四国	2店		2店		
合計	220店	210店	3店	6店	1店

2025年度 出店・閉店の推移

新規出店		都道府県	業態	店名
2025年	9月	東京都	Joshin	マークイズ葛飾かなまち店
2025年	9月	愛知県	Joshin	ららぽーと 名古屋みなとアクルス店
2025年	9月	愛知県	Joshin	シーナシーナ尾張旭店
2025年	9月	長野県	Joshin	須坂イオンモール店

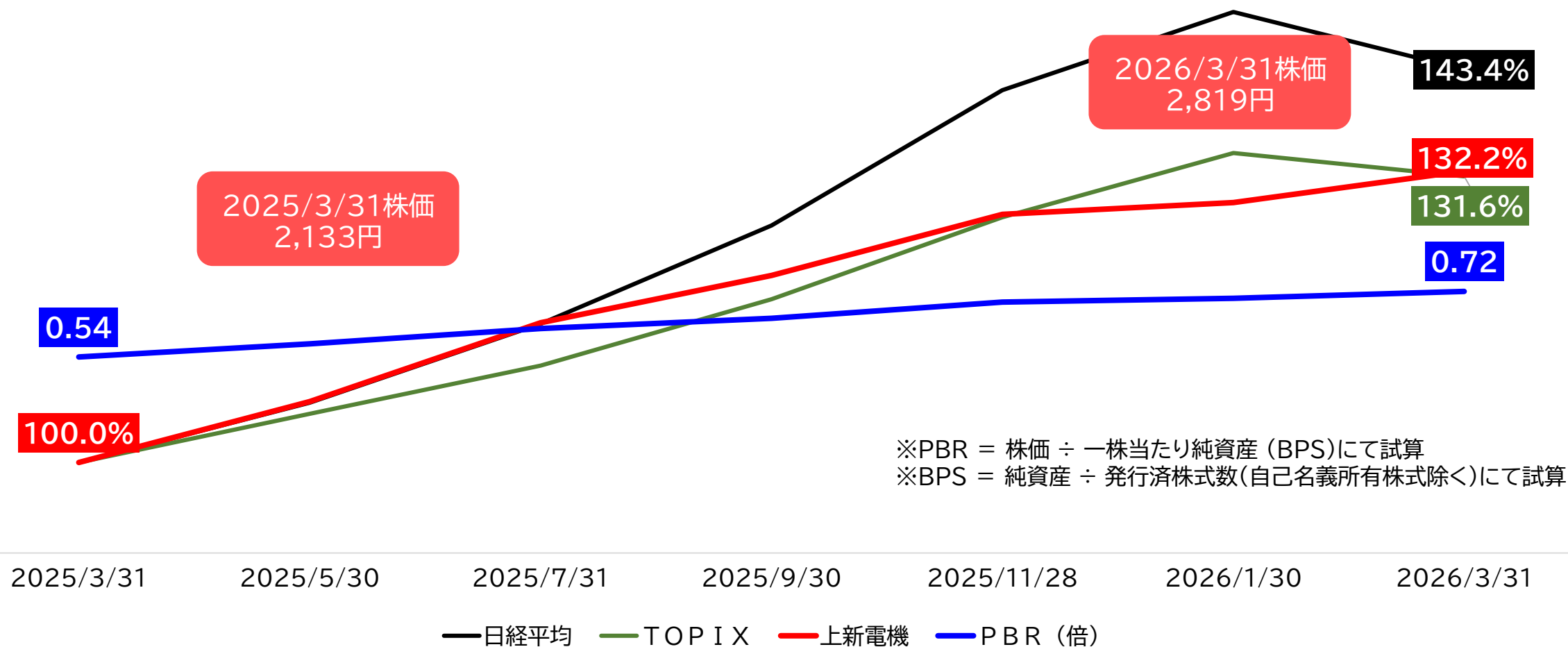
閉店		都道府県	業態	店名
2025年	7月	京都府	Joshin	北野白梅町イズミヤ店
2025年	8月	大阪府	Joshin	三国ヶ丘店

(店)



当社株価とPBRの推移 ※2026年3月31日時点

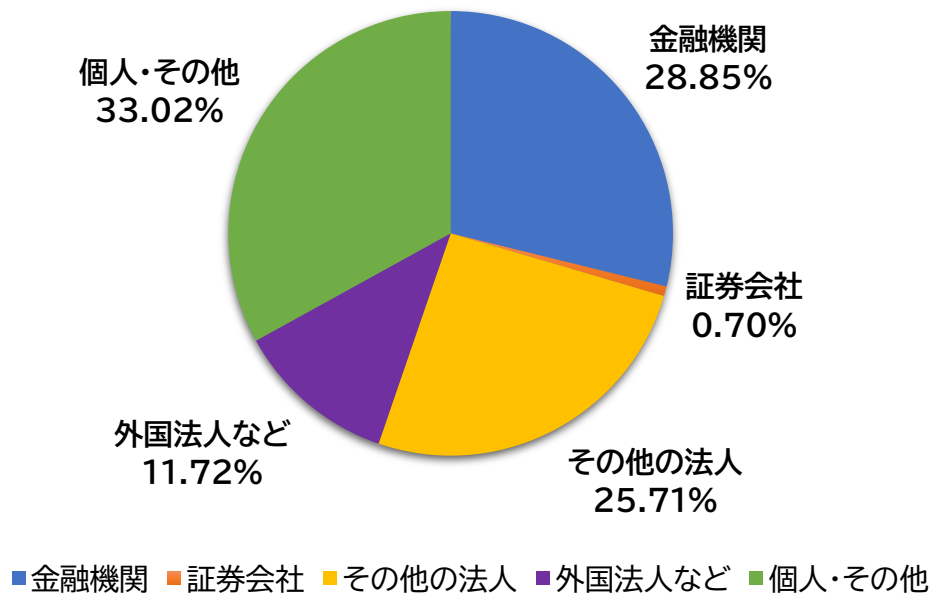
2025年度通期ではTOPIXに近いペース株価は上昇、PBRも0.7倍台に到達



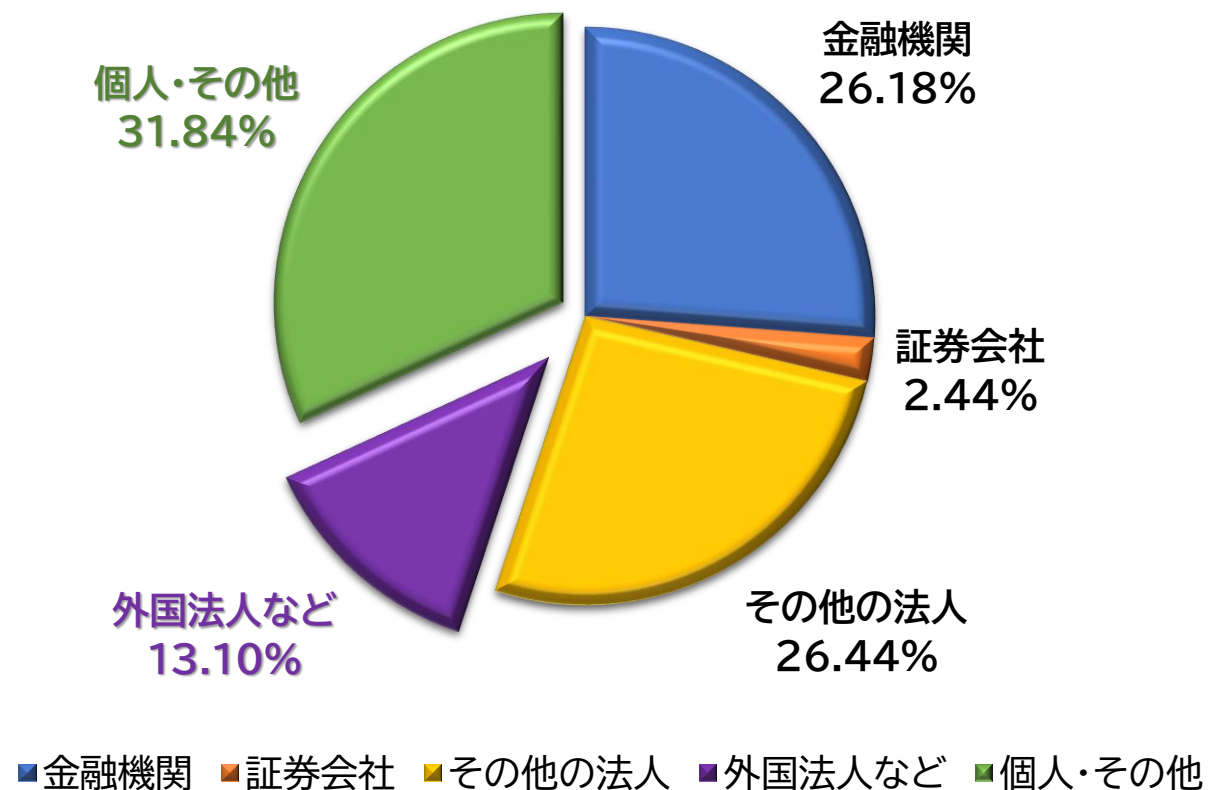
株主構成の推移 ※2026年3月31日現在

個人・その他の持ち株比率は若干減少するも、外国法人などの持ち株比率が13%台に増加

2025年9月30日現在



2026年3月31日現在



(注)持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

- 2025年度(2026年3月期)
通期決算
- 2026年度(2027年3月期)
通期予想
- 「JT-2028 経営計画」
- トピックス



「JT-2025 経営計画」振り返り

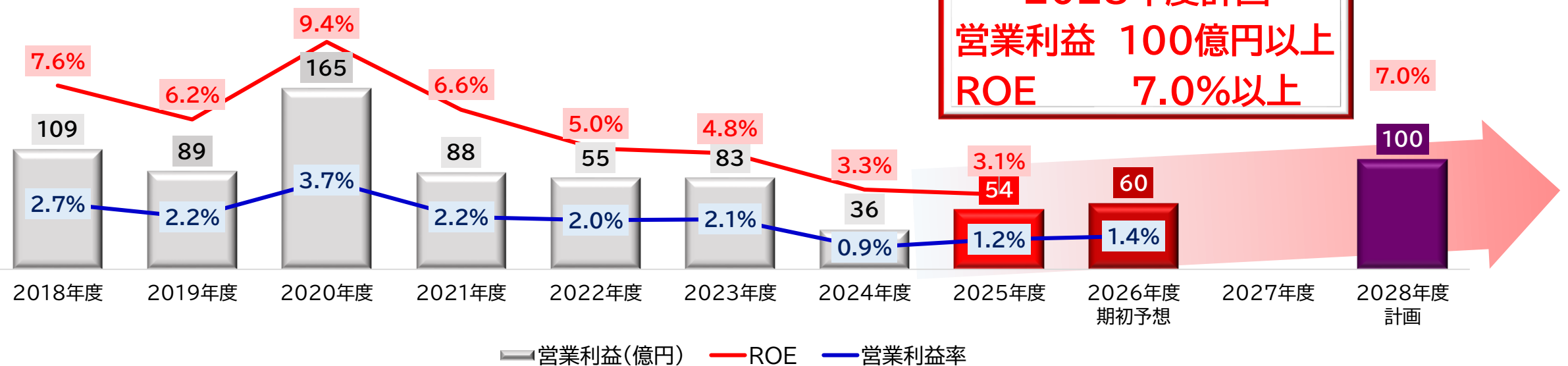
売上高は計画を上回る実績を確保するも、営業利益(率)およびROEをはじめとする資本効率指標はいずれも未達で着地

(億円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	JT-2025 2025年度 計画	2026年度 期初予想	JT-2028 2028年度計画
売上高	4,038	4,156	4,491	4,095	4,084	4,036	4,032	4,367	4,200	4,380	—
売上総利益	981	1,006	1,121	984	1,038	1,051	1,022	1,078	—	1,145	—
販売費および 一般管理費	871	916	956	895	954	967	985	1,023	—	1,085	—
営業利益	109	89	165	88	83	83	36	55	110	60	100
営業利益率	2.7%	2.2%	3.7%	2.2%	2.0%	2.1%	0.9%	1.2%	2.6%	1.4%	—
ROE	7.6%	6.2%	9.4%	6.6%	5.0%	4.8%	3.3%	3.1%	8.0%以上	—	7.0%以上
ROA	5.6%	4.4%	8.1%	4.4%	3.8%	3.6%	1.5%	2.2%	5.0%以上	—	—
ROIC※1	5.1%	4.3%	8.0%	4.2%	3.7%	3.4%	1.5%	2.5%	5.0%以上	—	—
配当性向	20.9%	24.6%	22.6%	31.4%	40.2%	48.4%	76.3%	78.9%	40%以上	—	40%以上
(配当金額)	(50円)	(50円)	(75円)	(75円)	(75円)	(90円)	(100円)	(100円)		(100円)	

※1 ROIC(投下資本利益率): (営業利益×0.65)÷(有利子負債+自己資本) 実効税率35%と仮定

中長期の成長シナリオにおける「JT-2028 経営計画」の位置づけ

100年企業 さらにその先を見据えた持続可能な経営体制への移行を目指す ⇒ 事業基盤の再構築



金利の上昇にともない株主資本コストおよび加重平均資本コストも上昇

株主資本コスト(%)

リスクフリーレートのベース

主要地域の10年国債利回り×構成比率にて算出
2026年3月31日実績を採用

構成比率	利回り
日本国債(50%)	2.36%
米国債(30%)	4.31%
ドイツ国債(20%)※	3.01%
※ユーロ国債利回りの指標	
合計平均利回り	3.07%

リスクフリー
レート

2.54⇒3.07%

安全資産
無リスク金利

ベータ(β)
感応度

0.95⇒0.90

対TOPIXベース
当社固有のリスク

※2024年度と
ほぼ同水準で推移

リスクプレミアム

6.00⇒6.00%

株式投資に期待する
超過収益率

※過去の株式市場
リターンから推定

株主資本コスト
CAPM

8.24 ⇒ 8.47%

※CAPM(資本資産評価モデル:
Capital Asset Pricing
Model)とは株主資本コストを
算出するための理論の一つ

加重平均資本コスト(%)

株主資本コスト
CAPM

8.24⇒8.47%

自己資本比率

0.45⇒0.46

※2025年度
46.0%

負債金利

0.81⇒1.00%

1-自己資本比率

0.55⇒0.54

1-法人税率

(1-0.35)

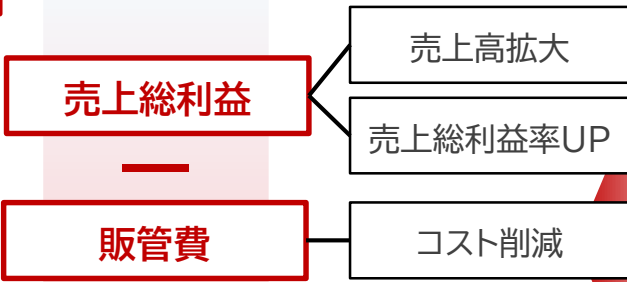
※金利費用が税控除される
ことによる節税効果を考慮

加重平均資本コスト
WACC

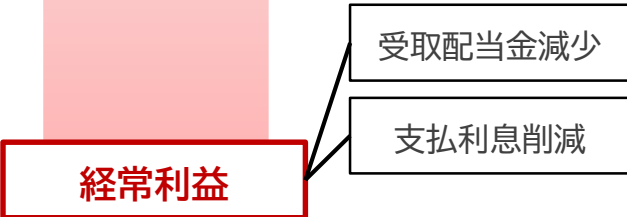
4.00 ⇒ 4.25%

「JT-2028 経営計画」に掲げる計画達成に向けたロジックツリー

PL



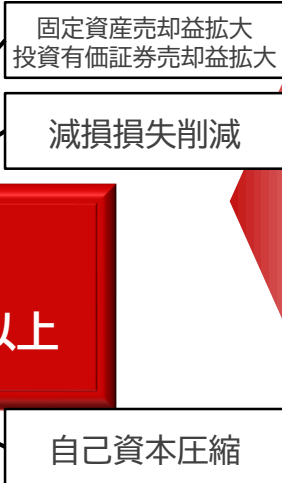
営業利益:100億円以上



当期純利益

ROE 7.0%以上

自己資本



2チャンネル

リアル店舗

- ・店舗網の最適化による資産効率の向上
- ・人的資本の再投資による収益力の改善

EC

- ・自社サイトによる売上比率の向上
- ・OMO戦略の推進

5カテゴリ

家電

- ・PB商品の強化による利益率の改善
- ・高付加価値商品の販売力強化

エンターテインメント

- ・専門性を追求した売場創出
- ・拠点の戦略的な集約

リフォーム

- ・グループシナジー創出による事業領域拡張(ジョーシンリフォーム近畿との連携)

モバイル通信

- ・マルチキャリア推進体制の強化
- ・モバイルサポート領域拡張への挑戦

サポートビジネス

- ・お客さまの暮らしを支える新メニュー創出

BS

- 適正な在庫水準の維持による健全性の確保
- 長・短期を機動的に組み合わせた適時適切な負債コントロール
- 棚卸資産回転期間の短縮



- 成長投資の着実な実行
- 有形固定資産の圧縮
- 株主還元方針に基づく安定配当の継続実施
- 政策保有株式の縮減

「JT-2028 経営計画」の3カ年を2段階のフェーズに分けて

変革フェーズ	2026年度～2027年度	中長期的に勝ち続けるために足場を固める
飛躍フェーズ	2028年度～	創業100周年を見据えて次のステージへジャンプする

ダイナミックな「経営資源の再設計」により、強みを最大限に活かし、新たな価値を創出するための戦略的なリソース転換による有形資産のスリム化、無形資産の拡張による「バランスシート経営」の実現

① 経営資源の 再設計

- リアル店舗の数に依存しない持続可能な事業体制への転換
【不採算店舗の撤収・スクラップ&ビルド】
- 人的資本への再投資による生産性の最大化
【リフォームをはじめ成長領域への最適配置】
- 「マチの電器屋」の具現化に向けた事業ポートフォリオの最適化
【顧客ニーズに寄り添うサービスメニュー拡充】

② PB商品への 本格参入

- お客さまの暮らしに寄り添う、最適なコストパフォーマンスと性能にこだわった独自商品の開発&販売の実現

③ OMO戦略の 確立

- 強みである自社ECサイトとリアル店舗を相互利用する会員獲得によるEC事業拡大
- サービス提供エリアの拡張、メニューの充実化、エリア外配送・設置・工事・リサイクルの拡充

④ アウトレット 戦略の強化

- 業績不振店舗の一部アウトレット業態への転化による地域競争力の強化(既存店+アウトレット店)
- 東西2拠点物流体制を最大限活用した最適在庫水準の実現と在庫回転率の引き上げ

「経営資源の再設計」による「収益力の強化」を加速し「JT-2028 経営計画」の早期達成を目指す ⇒ PBR1倍以上の早期実現

Joshin Reborn Action 2026 における「重点戦略」：リアル店舗事業

リアル店舗事業の
収益力強化

不採算店舗を最大15店舗程度整理し、そこから生まれる人的資本の再投資による経営効率の改善
⇒店舗数に依存しない「マチの電器屋」のチェーン展開により、利益を創出できる店舗数を拡大

関西エリア(133店舗)

不採算店舗の果敢な撤収ならびにスクラップ&ビルドの
推進による最適店舗配置の実現(府県・地域単位)

+

人的資本の再投資による価値創出能力の実装

+

店舗環境に即した売場づくり(外部企業誘致含む)

+

リアル店舗と自社ECサイトとの相互連携(OMO推進)

+

自社サービス体制強化(配送・設置・工事・修理)

+

取扱商品&提供サービスメニューの拡充

+

アナログ(ひと)&デジタル(ネットワーク)の融合

東海 エリア (34店舗)

関西に次ぐ高い
ブランド認知力
と競争力を有す
る地域、店舗活
性化策の強化と
拠点シェアを意
識した市場競争
力強化

関東 エリア (18店舗)

EC事業におけ
る売上構成比の
高い地域、リア
ル店舗&関東物
流センターのイ
ンフラを活かし
た競争優位性を
打ち出し、更なる
市場認知度向
上

北信越 エリア (25店舗)

北越と北陸、競
争環境が異なる
二つのエリアそ
れぞれの特徴に
応じたエリア別
戦略を展開し、
店舗のスクラッ
プ&ビルドによ
る最適店舗配置
を実現

⇒ すべてのアセットを統合した「シン・Joshin経済圏」の創出

リアル店舗タイプ別マーケティング

店舗
単独

店舗
モール内

店舗
複合型

ライフスタイル・サポートカンパニーへの進化

Joshin Reborn Action 2026 における「重点戦略」：PB商品

PB商品への本格参入

2025年10月、商品部内に「商品開発室」を新規開設、OEM協業先を数社開拓
2026年度から中小物家電のPB商品の発売開始

2026年度計画

2026年度上市予定商品

電池、電球、ハンディクリーナー、電子レンジ、炊飯器、電気ケトルなど

2026年度計画

- 連結売上高構成比：4.6%
- PB商品開発目標：SKU150アイテム



JT-2028 経営計画(～2028年度)

中小物家電から対象を拡大し、将来的にはエアコンをはじめとする家電全般においてPB商品を投入

2028年度計画

- 連結売上高構成比：10%
- PB商品粗利率：2024年度比+5%改善
- PB商品開発目標：SKU500アイテム以上

PB商品の本格参入に向けて

- 専任部門を新規に立ち上げ
- 外部から専門人財をキャリア採用
- 自社にて商品開発・品質管理体制を整備
- OEMパートナーとの協業を推進

PB商品の事業拡大による家電事業全体の販売拡大

Joshin Reborn Action 2026 における「重点戦略」：EC

- EC 自社サイトにおける販売比率5割の実現
家電製品の販売比率引き上げ

2026年度計画

以下に掲げる戦略の着実な実行

- ・ 自社サイト流入数(来店数)拡大に向けた戦略
- ・ リアルとECの相互利用促進に向けたOMO戦略
- ・ 家電製品の販売拡大に向けた戦略
- ・ 自社サイト成約数拡大に向けた戦略

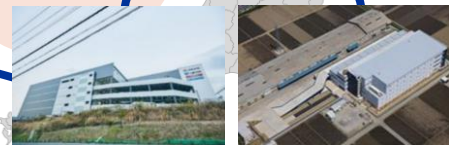
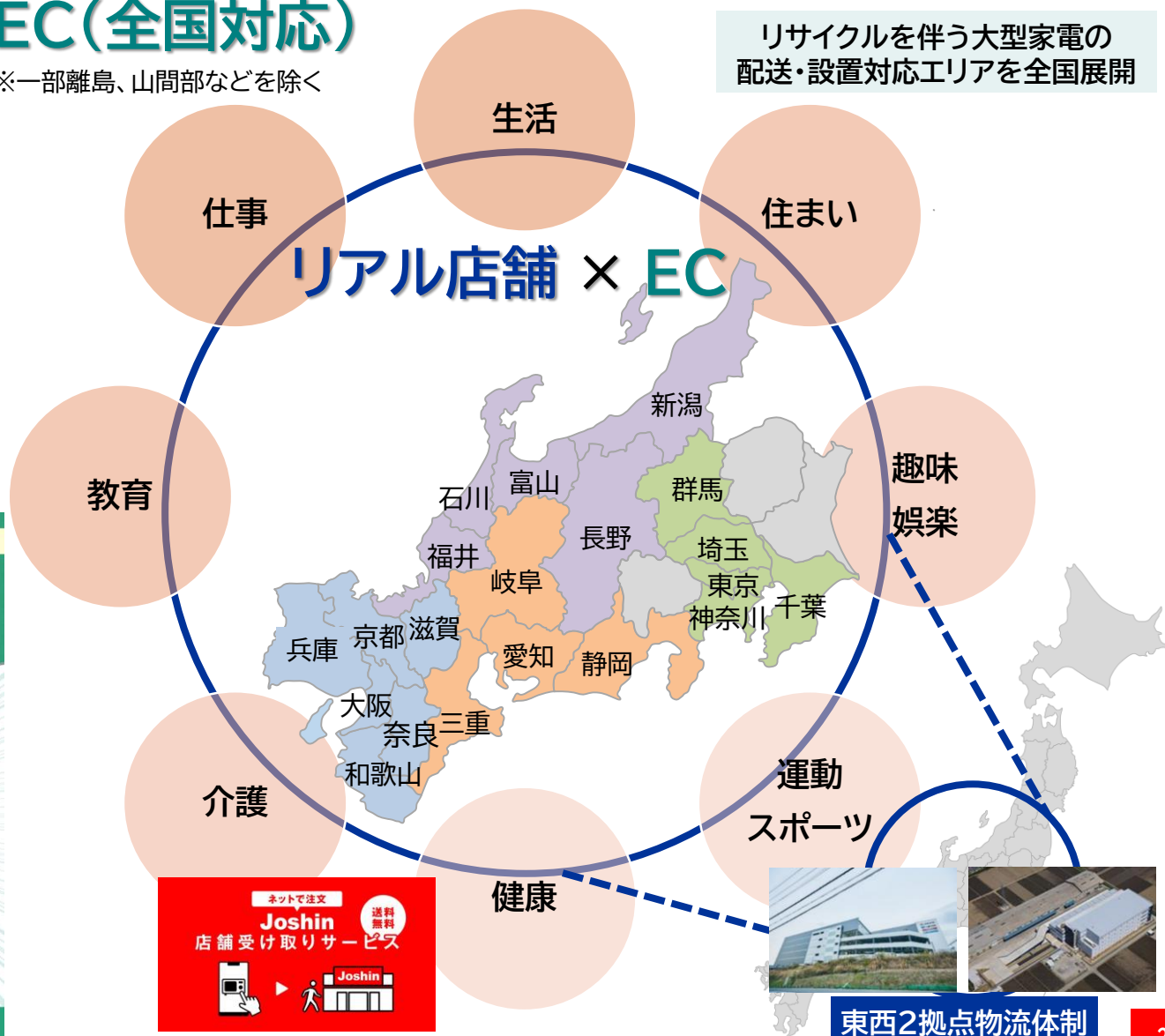
2026年度計画

- ・ 自社サイト販売比率
44% → 46%
- ・ 相互利用稼働会員数増減率
前期比：15%増
- ・ 家電製品販売額増減率
前期比：2%増
- ・ 自社サイト稼働会員数増減率
前期比：7%増

Joshinで お持ちのポイントも使いましょう!
webショップ
家電以外も買えるってご存知ですか?
化粧品 食品 医薬品・日用品
CNP NECTLE 山手東 ZAVAS WHEY PROTEIN 100
家電以外でも P = ¥ で お買物に使える!
1ポイント 1円
店舗で受け取りなら送料無料で済む! (詳しくはこちら)

EC(全国対応)

※一部離島、山間部などを除く



東西2拠点物流体制

リフォーム事業領域拡張

パックリフォームからオーダーリフォーム領域への進出
 (新たに加わったジョーシンリフォーム近畿とのシナジーによる事業領域拡張)

2026年度計画

家電量販店由来の「パックリフォーム領域」に加えて
 専門性の高い「オーダーリフォーム」にも進出すべく
 ジョーシンリフォーム近畿との事業連携の早期推進

2026年度計画(ジョーシンリフォーム近畿含む)

- ・ リフォーム事業売上高
2025年度:165億円⇒2026年度:190億円
- ・ Joshinコーポレート部門全面関与によるPMI推進
- ・ ジョーシンリフォーム近畿の事業展開エリアにおけるJoshin店舗との関係強化(京都府・奈良県)
- ・ ジョーシンリフォーム近畿との人財交流による事業ノウハウの吸収・蓄積・グループ全体への浸透

JT-2028 経営計画(～2028年度)

2028年度計画(ジョーシンリフォーム近畿含む)
 リフォーム事業売上高:200億円規模への着実な成長

関西エリアにおけるオーダーリフォーム事業展開地域の
 早期拡張を強力に推進

- ・ ジョーシンリフォーム近畿の
事業領域拡張
(京都府・奈良県以外への進出)
- ・ 外部企業との積極的な協業・
提携・M&Aの推進
- ・ Joshin店舗内、自社ECサイト
におけるリフォーム受注体制の
整備強化



「JT-2028 経営計画」における「資本政策」

バランスシート マネジメント

2028年度にありたい姿：

リース会計基準改正も視野に資本コストや株価を意識した経営の実現に資する最適バランスを維持
FCF創出力の向上に資する「CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)」「交叉比率」の改善を推進

※CCC:売上債権回転期間+棚卸資産回転期間-買入債務回転期間 交叉比率(%):粗利益率(%) \times 商品回転率(回)

・有利子負債と連動した適正在庫水準の維持促進

適正在庫水準の維持による
健全性の確保

・月商を基準とした在庫管理の徹底（商品評価の厳正化）

棚卸資産回転期間の短縮

・カード債権等の流動化等売上債権の活用方法の検討継続

売掛債権回転期間の適正管理

・投下資本に見合った店舗業態、協業等具体的方策の提案

個店ごとの損益改善

・管理コストを要する遊休物件の積極的処分と、不振店舗の見定め

有形固定資産の圧縮

・資本効率の改善を主眼とし、最終利益向上に寄与

政策保有株式の縮減

資産の部

流動資産

現金
売掛金
棚卸資産 など

固定資産

土地
建物
投資有価証券 など

「JT-2028 経営計画」における「資本政策」

バランスシート マネジメント

2028年度にありたい姿：

リース会計基準改正も視野に資本コストや株価を意識した経営の実現に資する最適バランスを維持
FCF創出力の向上に資する「CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)」「交叉比率」の改善を推進

※CCC:売上債権回転期間+棚卸資産回転期間-買入債務回転期間 交叉比率(%):粗利益率(%) \times 商品回転率(回)

負債純資産の部

買掛金
短期借入金 など

買入債務回転日数の適正管理

・キャッシュポジションの安定による経常的運転資金の圧縮

長・短期を機動的に組み合わせた
適時適切な負債コントロール

・金利上昇局面における運転資金圧縮による負債負担軽減

固定負債

長期借入金 など

現行の自己資本比率を目安に
財務レバレッジの活用も視野

・成長投資における有望案件には財務レバレッジ活用

成長投資の着実な実行

・店舗関連投資は基本営業キャッシュフロー範囲内

純資産

資本金
利益剰余金 など

株主還元方針に基づく
安定配当の継続実施

・配当性向(40%)に加えてDOE(2.5%)を指標とする

業績改善による利益剰余金確保

・経済環境変化の備えや与信における信用力維持のため一定水準確保

「JT-2028 経営計画」における「資本政策」

キャッシュアロケーション

2028年度にありたい姿：
営業キャッシュ・フローをベースに将来の事業成長に資する積極的な投資と株主還元の両立を実行

キャッシュアウト

成長投資
70~75%程度

株主還元
15~20%程度

有利子負債圧縮

- ・ 店舗に関する投資
- ・ 物流に関する投資
- ・ 事業領域拡張に関する投資

180億円
20億円
60億円

- 販売費及び一般管理費に含むもの
- ・ 人的資本およびシステムに関する投資(リース含む)

200億円

- ・ 株主還元方針に基づき実施
- ・ 配当性向:40%以上 / DOE:2.5%以上

・新規出店および撤収費用および店舗改装費用(新業態導入も含む~年間60億円をベース)

・東西2拠点化物流体制およびサービスインフラの能力向上(マテハン機器導入~一部物流コスト)

・PB商品における外部企業との協業 :50億円
・事業領域拡張における外部企業との協業 :10億円

・賃上げ、人事制度改正 :70億円
・新規およびキャリア採用、教育 :50億円

・お客さまの利便性向上に資するシステム投資 :30億円
・従業員の生産性向上に資するシステム投資 :30億円
・経営判断に資するシステム投資 :10億円

・3カ年累計配当金 :80億円

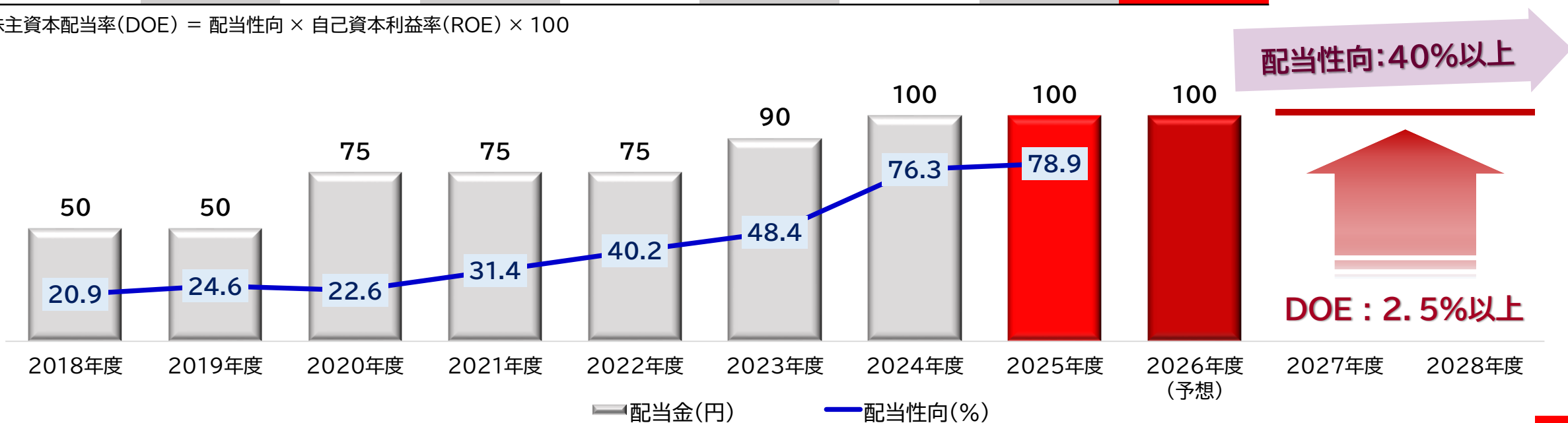
「JT-2028 経営計画」における「資本政策」

株主還元

2028年度にありたい姿：
DOEの採用による業績変動に左右されない安定的な還元を基本とし業績向上による増配を目指す

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2028年度計画
配当性向	20.9%	24.6%	22.6%	31.4%	40.2%	48.4%	76.3%	78.9%	40%以上
ROE	7.6%	6.2%	9.4%	6.6%	5.0%	4.8%	3.3%	3.1%	7.0%以上
DOE	1.6%	1.5%	2.1%	2.1%	2.0%	2.3%	2.5%	2.5%	2.5%以上
配当金額	50円	50円	75円	75円	75円	90円	100円	100円	

株主資本配当率(DOE) = 配当性向 × 自己資本利益率(ROE) × 100



「JT-2028 経営計画」における「資本政策」

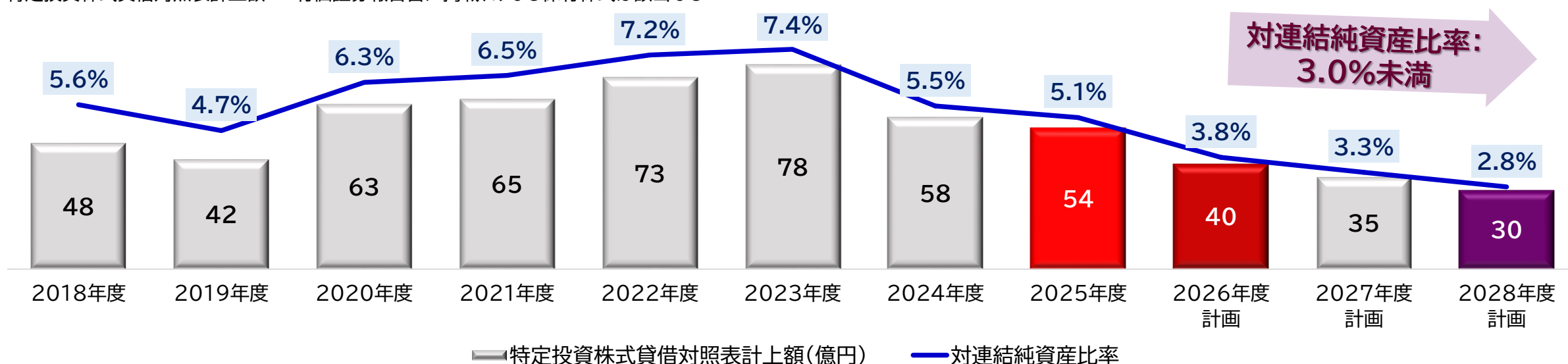
政策保有株式

2028年度にありたい姿：

継続的な縮減を進めることで純資産割合を3.0%未満に低減し、資本効率のさらなる改善を目指す

単位:億円	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度 計画	2027年度 計画	2028年度 計画
特定投資株式 貸借対照表計上額	48	42	63	65	73	78	58	54	40	35	30
純資産	861	891	993	986	1,007	1,046	1,047	1,054	1,060	1,070	1,080
対連結純資産比率	5.6%	4.7%	6.3%	6.5%	7.2%	7.4%	5.5%	5.1%	3.8%	3.3%	2.8% (3.0%未満)

特定投資株式貸借対照表計上額 = 有価証券報告書に掲載、みなし保有株式は該当なし



- 2025年度(2026年3月期)
通期決算
- 2026年度(2027年3月期)
通期予想
- 「JT-2028 経営計画」
- トピックス



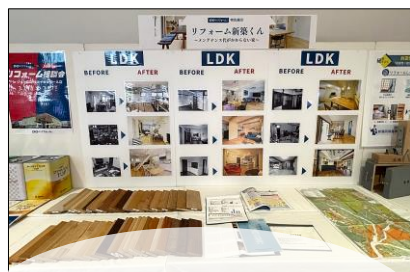
トピックス (M&Aによる事業領域の拡張)

ジョーシンリフォーム近畿とのシナジーで事業領域拡張 (パックリフォームからオーダーリフォームへ)

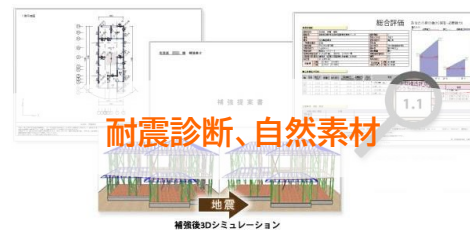
- ✓株式会社DOのリフォームの子会社化完了
- ✓「ジョーシンリフォーム近畿株式会社」への商号変更並びにハウズドゥグループとの協業検討開始

▼商号変更の理由

- 「JT-2028 経営計画」において「ライフスタイル・サポートカンパニーへの進化」を掲げ、『リフォーム事業』を成長事業と位置づけ
- 高い信頼を有する「Joshin」ブランドへ商号統一することでグループ体感の醸成、認知度と信頼性の活用によるシナジー創出の最大化を目的
- 当該事業が保有する大規模リノベーションにおける高度な専門ノウハウをグループ顧客資産へ注入、高付加価値なリフォーム需要を戦略的に開拓
- オーダーリフォーム等の新規カテゴリへ進出することで、多様化するライフスタイル需要を先取りし、収益基盤の拡大と中長期的なグループ企業価値のさらなる向上を目指す



ホテルなど外部施設を利用した大型イベント



トピックス（外部からのストア評価）

当社ECストアは楽天市場・Yahooオークションにおいて、大変栄誉ある賞を受賞いたしました
今後もお客さまに選ばれるJoshinを目指し、より一層の幸せと笑顔をお届けできるよう、さらなる進化を続けます

最高評価
受賞

『楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2025』
通算4度目の「**総合グランプリ**」を受賞

✓ 全ショップの中で「**総合1位**」を受賞



総合賞
グランプリ
Rakuten



パソコン・周辺機器
ジャンル大賞
Rakuten



楽天表彰会場

▽主な受賞歴

- 総合グランプリ
『楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2016』『楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2020』
『楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2021』『楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2025』
- 生活家電ジャンル大賞
『楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2020』『楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2021』
- パソコン・周辺機器ジャンル大賞
『楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2025』

※『楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー』とは、楽天市場5万以上のショップの中から、お客さまによる投票数・売上・売上の成長率・注文件数・お客様対応などから、年間のベストショップが選ばれる楽天市場の表彰制度

『Yahoo!オークションBest Store Awards2025』
「スマホ部門」で**1位**を受賞

✓ 新設された「スマホ部門」で1位を受賞



※『Yahoo!オークションBest Store Awards』とは、2万以上の全ストアを対象に、お客さまの評価や売上などにおいて、年間を通じて優秀な成績を収めたストアを表彰する制度

トピックス 「環境における取り組み」

さまざまな気候変動への取り組みに注力し、最高ランクの国際評価を連続獲得



ジョーシン半田店(愛知県半田市)

- ジョーシン半田店、ジョーシン和泉中央店において PPAによるソーラーカーポートを初導入
PPAとは「Power Purchase Agreement(電力販売モデル)」の略

2026年3月

- 環境省「第7回 ESGファイナンス・アワード・ジャパン」において「環境サステナブル企業」に2年連続で選定



2026年2月

最高評価

- 気候変動分野において CDP の最高評価である「Aリスト」企業に3年連続で選定



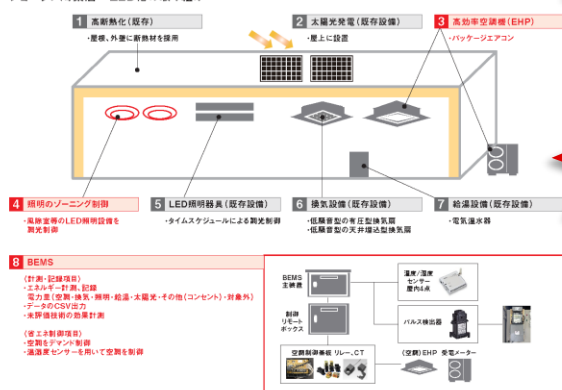
2025年12月

最高ランク

- 既存店舗である「ジョーシン鴻巣店」にてZEB認証の最高ランク「ZEB」認証取得
建築物省エネルギー性能表示制度(BELS)を利用した省エネルギー性能で評価するZEB認証において、4段階評価の最高ランクとなる「ZEB」認証を取得
「ジョーシン奈良店」に続き、2店舗目の認証取得

2025年12月

ジョーシン鴻巣店 ZEB化の取り組み



トピックス「Joshin's Something Red 2026」

2026年4月1日、新生Joshinの新たな一歩を【～赤い紙ヒコーキ～】に乗せて、グループ全従業員でテイクオフ!!



見通しに関する注意事項

- ① 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する内容は、本資料作成時点における当社の判断に基づくものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。
- ② 本資料には監査を受けていない概算値を含むため、数値が変更になる可能性があります。

— お問い合わせ —

株式会社Joshin 経営企画部 IR推進室
本社所在地:大阪市浪速区日本橋西一丁目6番5号
TEL: 06-6631-1122
URL:<https://www.joshin.co.jp/>