

ひと、まち、笑顔に。

Joshin

株式会社 Joshin

2025 年度決算説明会

2026 年 5 月 8 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 Joshin
[企業 ID]	8173
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年度決算説明会
[決算期]	2026 年度 通期
[日程]	2026 年 5 月 8 日
[ページ数]	34
[時間]	17:00 – 17:41 (合計：41 分、登壇：31 分、質疑応答：10 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名 代表取締役 兼 社長執行役員 CEO 高橋 徹也 (以下、高橋) 代表取締役会長 金谷 隆平 (以下、金谷) 常務執行役員 マーケティング・物流戦略担当 元井 健介 (以下、元井)

登壇

司会：本日はお忙しい中、株式会社 Joshin 2025 年度決算説明会のライブ配信をご視聴いただきまして、誠にありがとうございます。弊社は、本年 4 月 1 日に上新電機株式会社から株式会社 Joshin に商号変更いたしました。

本日の進行につきまして、まず代表取締役兼社長執行役員 CEO 高橋徹也よりご説明申し上げ、その後、質疑応答のお時間とさせていただきます。

それでは、高橋より説明させていただきます。高橋社長、よろしくお願いいたします。



【目次】

- 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



2/38

高橋：皆様、こんにちは。株式会社 Joshin 代表取締役兼社長執行役員 CEO の高橋徹也でございます。本日はお忙しい中、2025 年度通期決算の説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日はこちらの順番に沿って説明いたします。説明終了後、質疑応答の時間を設けております。私もしくは担当の役員より回答させていただきますので、何卒よろしくお願いいたします。

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%

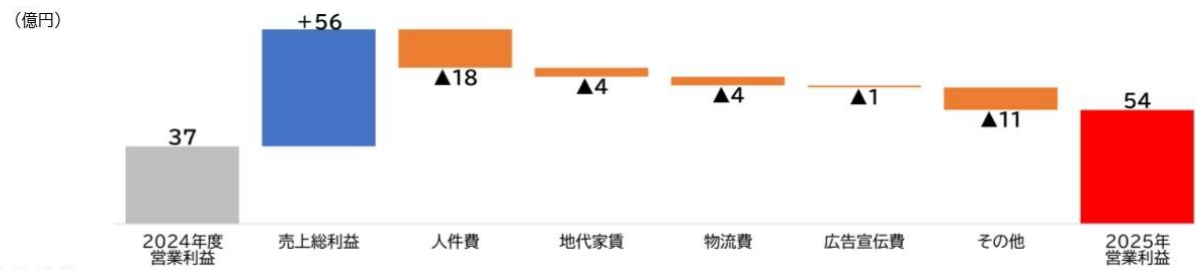
※1 親会社株主に帰属する当期純利益

それでは3ページをご覧ください。こちらは2025年度通期の連結業績一覧です。

売上高におきましては、店頭販売およびインターネット販売、いずれも前期比で増収となりました。営業利益、経常利益は前期比で増益となりました。

当期純利益は前期比でわずかに減益となりました。これは前期に約30億円の投資有価証券売却益を計上したことによるものです。

営業利益増減要因(4-3月):前年差



2024年度		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
(億円)	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

続きまして4ページをご覧ください。次に、営業利益の増減要因をグラフに示したものです。

売上総利益は前期比で56億円の増益となりました。これは売上高が大きく伸びたこと、中でもエアコンの販売が好調に推移したことも貢献しています。

人件費では、前期比18億円増加しました。これは継続的に人的資本への投資を進めた結果によるものです。

Joshin ひと、まち、笑顔に。 **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

5/38

続きまして5ページをご覧ください。こちらは店頭販売およびインターネット販売における通期の業績推移です。

9月に実施した阪神タイガースリーグ優勝セールの効果もあり、連結売上高は過去2番目に高い4,366億5,000万円に到達しました。

店頭販売におきましても、過去2番目に高い売上高を確保しました。インターネット販売につきましては、自社サイトに加えて、出店先の販売拡大を継続的に進めたことで、過去最高の売上高を確保しました。

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

続きまして6ページをご覧ください。次に、2025年度下期の連結業績一覧です。

売上高におきましては、店頭販売およびインターネット販売、いずれも前期比で増収となりました。営業利益、経常利益、当期純利益のいずれも前期比で増益となりました。

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

続きまして7ページをご覧ください。次に、2025年度第4四半期会計期間の連結業績一覧は記載のとおりです。

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%

続きまして 8 ページをご覧ください。次に、主な品種別の売上高一覧です。

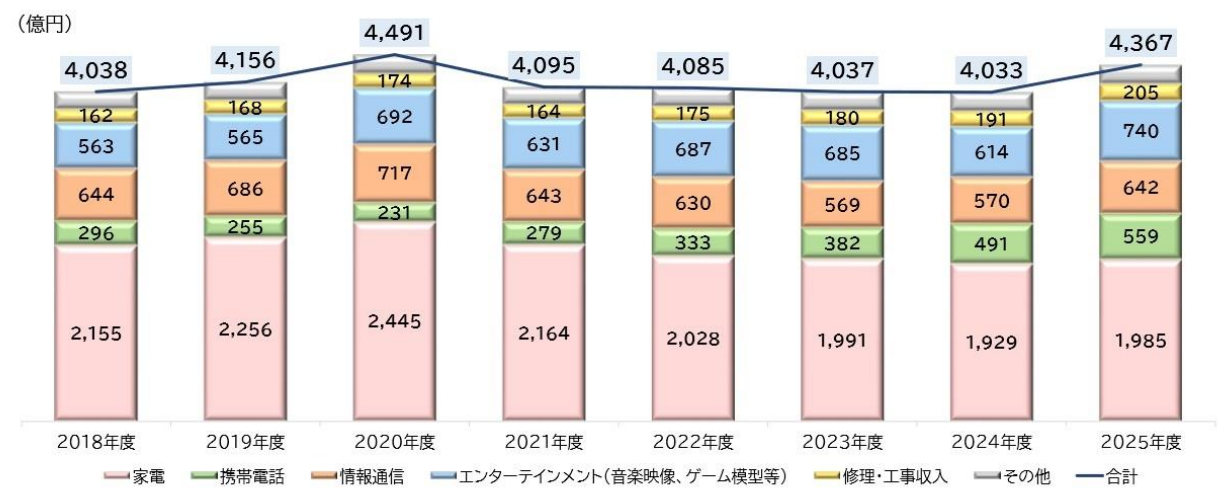
2025 年度通期で見ると、冷蔵庫を除く全ての品種において、前期を上回る実績を確保しました。

ゲーム関係では、Nintendo Switch 2 本体および関連ソフトの販売がけん引しました。パソコンは Windows 10 のサポート終了に伴う買い替え需要が貢献しました。

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



続きまして9ページをご覧ください。次に、主な品種別の通期の売上高推移です。

2025年度通期で見ると、エンターテインメント、携帯電話において、過去最高の売上高となりました。

一方、家電は前期比で増収となりましたが、2,000億円を割り込む状況が続いています。収益力を強化するためにも、家電事業の立て直しは急務です。

ひと、まち、笑顔に。
Joshin 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	(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	流動負債	78,140	80,555	△ 2,414
有形固定資産	70,701	72,968	△ 2,266	固定負債	45,307	46,282	△ 974
無形固定資産	4,987	3,612	+ 1,375	負債合計	123,448	126,837	△ 3,389
投資その他の資産	31,922	29,752	+ 2,169				
固定資産	107,611	106,333	+ 1,278	純資産合計	105,364	104,665	+ 699
資産合計	228,813	231,503	△ 2,690	負債純資産合計	228,813	231,503	△ 2,690
(ご参考)							
有利子負債合計	37,930	46,025	△ 8,095	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

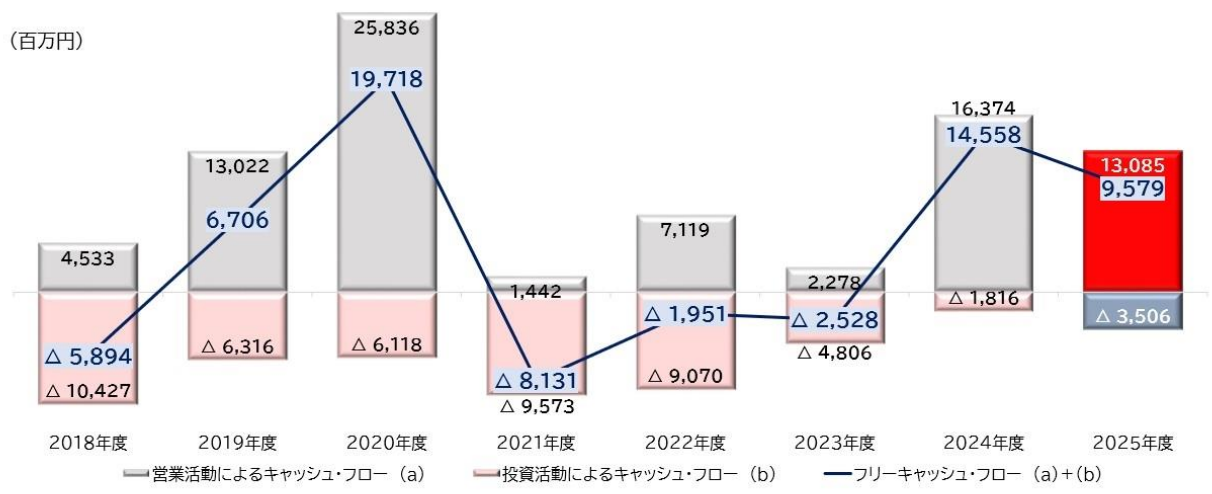
10/38

続きまして10ページをご覧ください。次に、貸借対照表とキャッシュ・フロー計算書における主要項目の実績です。

貸借対照表における資産の部では、現預金など流動資産の圧縮により、合計で約27億円減少しました。負債純資産の部では、借入金の返済などにより、負債合計で約34億円減少しました。純資産は約7億円増加しました。

キャッシュ・フロー計算書における各キャッシュ・フローの推移は記載のとおりです。

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



続きまして 11 ページをご覧ください。次に、各事業年度におけるフリーキャッシュ・フローの推移です。

2025 年度の営業活動におけるキャッシュ・フローは 131 億円の収入となりました。これは主に減価償却費約 58 億円、税金等調整前当期純利益約 54 億円、投資有価証券売却益約 16 億円などによるものです。

投資活動におけるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出は減少したものの、投資有価証券および有形固定資産の売却による収入が前期より減少したことにより、35 億円の支出となりました。

結果として、フリーキャッシュ・フローは 96 億円の収入となりました。

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

12/38

続きまして12ページをご覧ください。ここからは、2026年度の連結業績予想となります。

売上高におきましては、店頭販売はわずかながら減収としていますが、インターネット販売の拡大により、連結では前期比で増収としています。

利益面におきましては営業利益、経常利益、当期純利益のいずれも前期比で増益としています。営業利益は60億円、営業利益率は1.4%と前期比で0.2ポイント良化する計画です。なお、予想には阪神タイガース優勝セールの効果は織り込んでいません。

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

続きまして 13 ページをご覧ください。次に、2026 年度上期および下期の予想となりますので、ご確認ください。

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



続きまして、14 ページをご覧ください。こちらは財務状況とネット有利子負債の推移です。

2026 年 3 月末時点において、ネット有利子負債は 2025 年 3 月末時点から約 50 億円減少しました。

純資産がほぼ横ばいで推移したことにより、ネット D/E レシオは 0.32 倍となりました。前期に続き減少傾向で推移し、引き続き低位安定しています。



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			
		直営店	FC店	BOOK-OFF	TSUTAYA
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



15/38

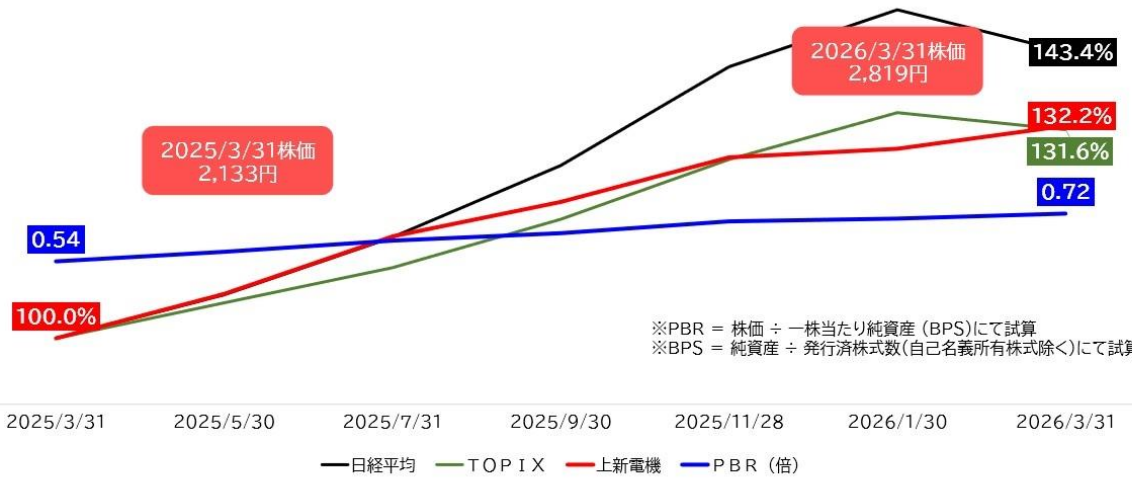
続きまして 15 ページをご覧ください。こちらは店舗数の推移です。

2025 年度は新規の出店が 4 店舗、閉店が 2 店舗となり、2026 年 3 月末時点において、直営店は 2 店舗増えて 217 店舗となりました。



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



※PBR = 株価 ÷ 一株当たり純資産 (BPS)にて試算
 ※BPS = 純資産 ÷ 発行済株式数(自己名義所有株式除く)にて試算

16/38

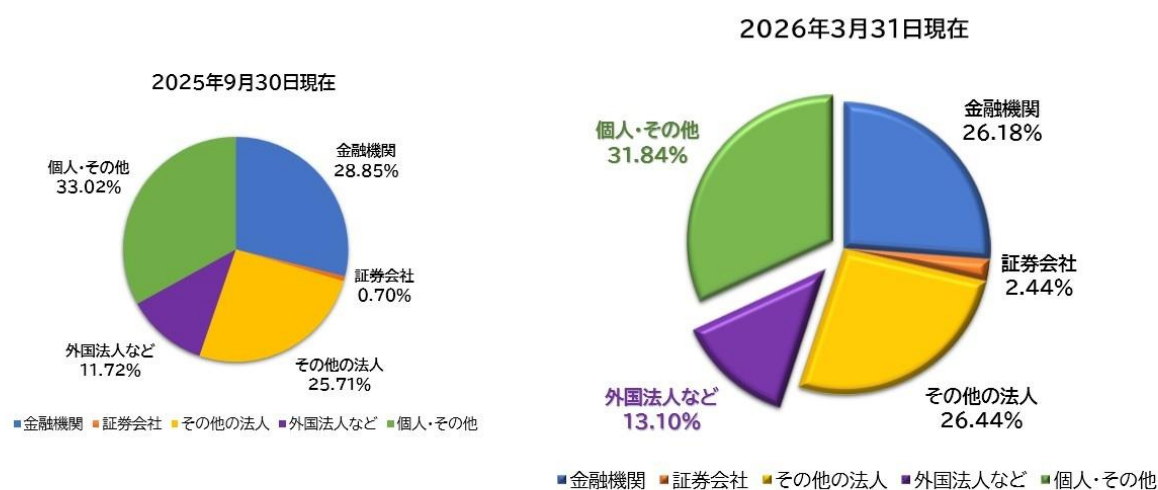
続きまして 16 ページをご覧ください。こちらは 2025 年度の当社株価と PBR の推移です。

2025 年度の 1 年間において、株価は TOPIX を若干上回る上昇率を確保することができました。PBR も 0.5 倍から 0.7 倍台まで上昇しました。PBR1 倍以上の早期達成を実現すべく、今年度からスタートした JT-2028 経営計画に取り組んでまいります。



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



続きまして 17 ページをご覧ください。こちらは株主構成の推移です。

2026 年 3 月末時点の株主構成においては、外国法人の持ち株比率が 13%台に上昇しました。2025 年 9 月末時点から上昇傾向で推移しています。

このスライドには記載しておりませんが、1 年前の 2025 年 3 月末時点では、7.64%の保有にとどまっていたことを考えると、この 1 年間で 1.7 倍に増加したことになります。

- 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



続きまして 18 ページをご覧ください。ここからは、2026 年度からスタートした 3 カ年の新中期経営計画、JT-2028 経営計画、この後は新中計との表現で改めてご説明します。

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	-	-
※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											
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)	

それでは 19 ページをご覧ください。まずは 2025 年度で終了した前中期経営計画、JT-2025 経営計画を振り返ります。

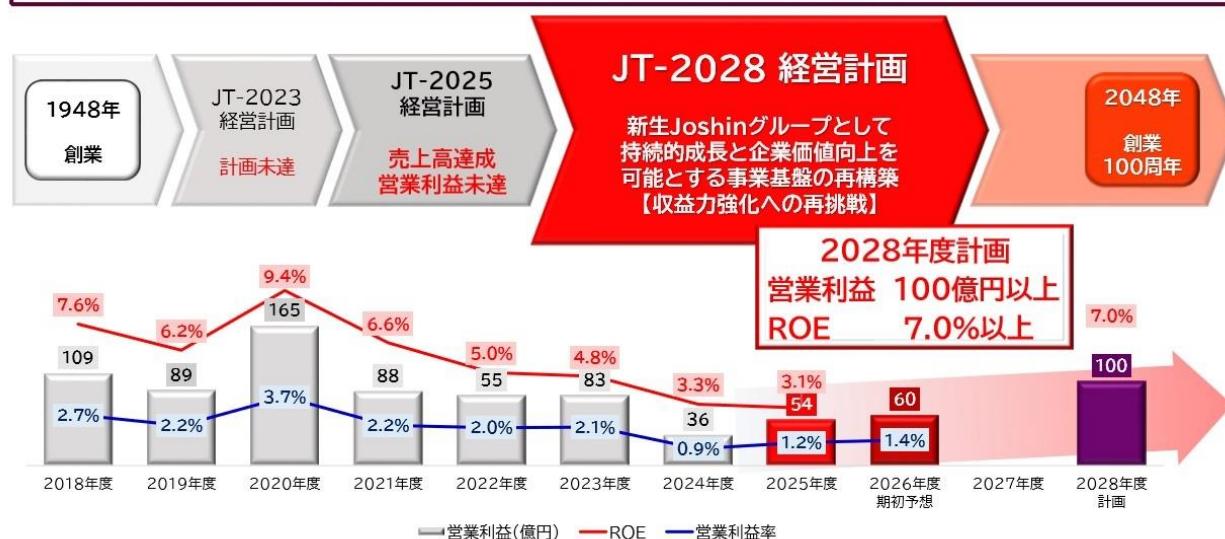
売上高につきましては、4,200 億円の計画を上回る実績を確保することができました。営業利益および ROE を始めとする資本効率指標に対しては、残念ながら計画未達で終わりました。

この3年間に於いて、お客様に商品、サービスを提供する力、いわゆる販売力は着実に積み重ねることができたと実感しています。

一方、前中計で掲げてきた収益力の強化、いわゆる稼ぐ力の強化はいまだ道半ばであると理解をしています。

ひと、まち、笑顔に。
Joshin 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

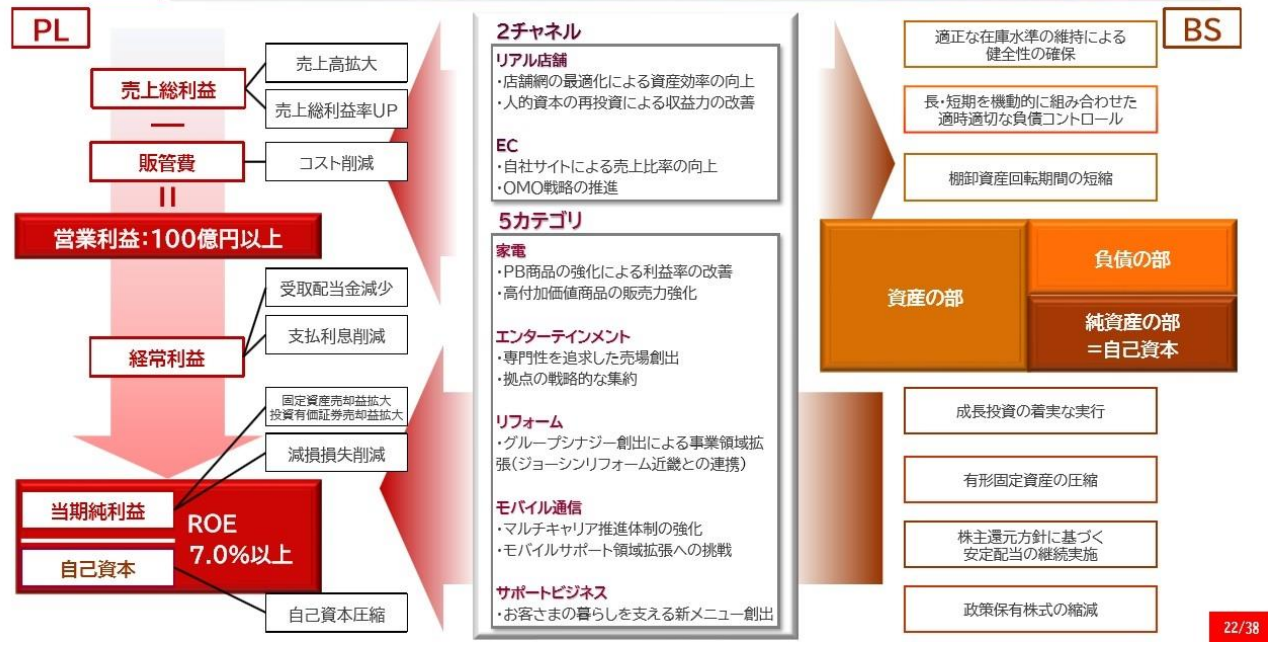


続きまして 20 ページをご覧ください。次に、中長期の成長シナリオにおける新中計の位置づけをご説明します。

2026 年度は、株式会社 Joshin として新たなスタートを切る 1 年目であり、新中計スタートの年でもあります。

前中計で積み残した課題を早期に解消し、新たな成長軌道を描くべく新中計では、営業利益 100 億円以上、ROE7%以上、この二つのみを計画に掲げ、収益力の強化に再挑戦します。

「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



続きまして 22 ページをご覧ください。こちらは新中計の計画達成に向けたロジックツリーです。当社グループは 2 チャンネル 5 カテゴリの領域で事業活動を行っています。全ての事業活動において、損益計算書だけでなく、バランスシートを意識した経営を推進することで PL、BS 両方のアプローチから、新中計で掲げる営業利益 100 億円以上、ROE7%以上の早期達成を目指します。

Joshin Reborn Action 2026

「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

<p>① 経営資源の再設計</p> <ul style="list-style-type: none"> 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】 	<p>② PB商品への本格参入</p> <ul style="list-style-type: none"> お客様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
	<p>③ OMO戦略の確立</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
	<p>④ アウトレット戦略の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 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

続きまして 23 ページをご覧ください。ここからは、Joshin Reborn Action 2026 についてご説明します。

新中計に掲げる計画の早期達成により、資本市場からの評価を獲得し、PBR1 倍以上を早期に実現するため、全社的な行動計画として Joshin Reborn Action 2026 をスタートさせました。

最大の柱は、経営資源の再設計です。新中計の 3 カ年を変革と飛躍の 2 段階のフェーズに分けて、バランスシート経営の実践を目指します。

まず、変革フェーズと位置づける 2027 年度までの 2 カ年において、不採算店舗の撤収ならびにスクラップアンドビルドを集中的に進め、有形資産のスリム化を推進します。店舗の撤収に伴い、一時的に損失を計上することも覚悟の上で、不退転の決意を持って取り組みます。

あわせて、撤収店舗の従業員を対象に教育、研修などのリスクリングをはじめとする人的資本の再投資を行うことで、無形資産の拡充を同時に推進します。

リフォームやモバイル通信といった成長領域へのシフトや、サービスメニューの拡充などによる事業ポートフォリオの最適化を図り、マチの電気屋を具現化してまいります。

Joshin Reborn Action 2026 は、株式会社 Joshin として新しく生まれ変わるための行動計画です。単なる改善ではなく、既存の枠組みや事業モデルを根本から見直し、痛みを伴いながらも自ら新しい形への変革を実現し、次のステージへ飛躍するための経営基盤を、全社一丸となって作り上げます。

ひと、まち、笑顔に。
Joshin
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「マチの電気屋」のチェーン展開により、利益を創出できる店舗数を拡大				
リアル店舗タイプ別マーケティング	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)	関東 エリア (18店舗)	北信越 エリア (25店舗)	ライフスタイル・サポートカンパニーへの進化
	⇒ すべてのアセットを統合した「シン・Joshin経済圏」の創出				

※店舗数は2026年3月末時点のJoshin直営店舗数

続きまして 24 ページをご覧ください。次に、Joshin Reborn Action 2026 における重点戦略についてご説明します。

経営資源の再設計によるリアル店舗事業の収益力強化に向けて、ドミナント戦略に基づくエリア別事業方針を明確に示しました。

エリアによって異なる事業規模、市場動向、地域特性、競争環境、ブランド認知度などの特性を深く捉え、タイプ別マーケティングを横串にして、お客様のニーズに真に寄り添った事業展開を進めます。

最も重視するのは、売上高、店舗数でリアル店舗事業全体の 6 割以上を占める関西エリアです。創業の地である大阪を含む関西エリアにおいて、他の追随を許さない圧倒的な存在にならないければ、他のエリアにおいても勝ち抜くことはできません。

ここに掲げる全ての取り組みを着実に実行することで、お客様に寄り添ってお困りごとを解決するマチの電気屋のチェーン展開をここ関西から実現し、他のエリアへも広げていきます。

ひと、まち、笑顔に。

Joshin

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
- ・ 外部から専門人材をキャリア採用
- ・ 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

25/38

続きまして 25 ページをご覧ください。次に、PB 商品への本格参入に向けた取り組みをご説明します。

PB 商品への本格参入は Joshin Reborn Action 2026 においても、収益力強化に直結する重点戦略と位置づけています。2025 年度は商品部内に専任部署を立ち上げ、OEM 供給先を数社開拓しまし

た。2026年度は150アイテムを目標に、中小物家電のPB商品を夏ごろから順次発売する予定です。

Joshin
ひと、まち、笑顔に。
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





EC(全国対応)
※一部離島、山間部などを除く

リサイクルを伴う大型家電の
配送・設置対応エリアを全国展開

リアル店舗 × EC



26/38

続きまして26ページをご覧ください。次に、OMO戦略の核となるECの取り組みです。

当社の自社ECサイトJoshin web ショップは、家電製品はもちろん、お米をはじめとする食品、お酒から医薬品、シューズやアパレル、またスポーツやホビーユースまで、幅広い商品を取り揃えています。

当社会員様のうち、リアル店舗およびEC双方をご利用いただいている相互利用会員様は、いずれか一方のみをご利用されているお客様に比べて、年間の購入回数、購入金額とも大きく上回ることを確認しています。

また、相互利用会員様は長年にわたり継続して当社をご利用いただいております。当社にとってのコアファンと位置づけています。相互利用会員様の拡大は、リアル店舗、自社ECサイトへの相互送客にもつながります。

Joshin Reborn Action 2026 に掲げるOMO戦略のもと、さまざまな訴求活動や取り扱いサービスメニューの拡充、販売プロモーションやアプリの機能拡充を着実に実行することで、リアル店舗および自社ECサイト双方の事業成長につなげていきます。

リフォーム事業領域拡張	バ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	JT-2028 経営計画(～2028年度)	
家電量販店由来の「バ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	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	
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	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	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 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材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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	

関西エリアにおける総合リフォームの強固な基盤構築

27/38

続きまして 27 ページをご覧ください。次に、リフォーム事業の取り組みをご説明します。

Joshin Reborn Action 2026 における経営資源の再設計で掲げているように、成長事業と位置づけているリフォーム事業において、人的資本の再投資により事業基盤を強化します。

リフォーム事業においては、リソースの制約もあり、バックリフォーム領域で事業を展開してきました。今後の成長が期待できるリフォーム市場において、持続的に事業を成長させていくために、専門性が要求されるオーダーリフォームへの進出を目的とした M&A を実行しました。

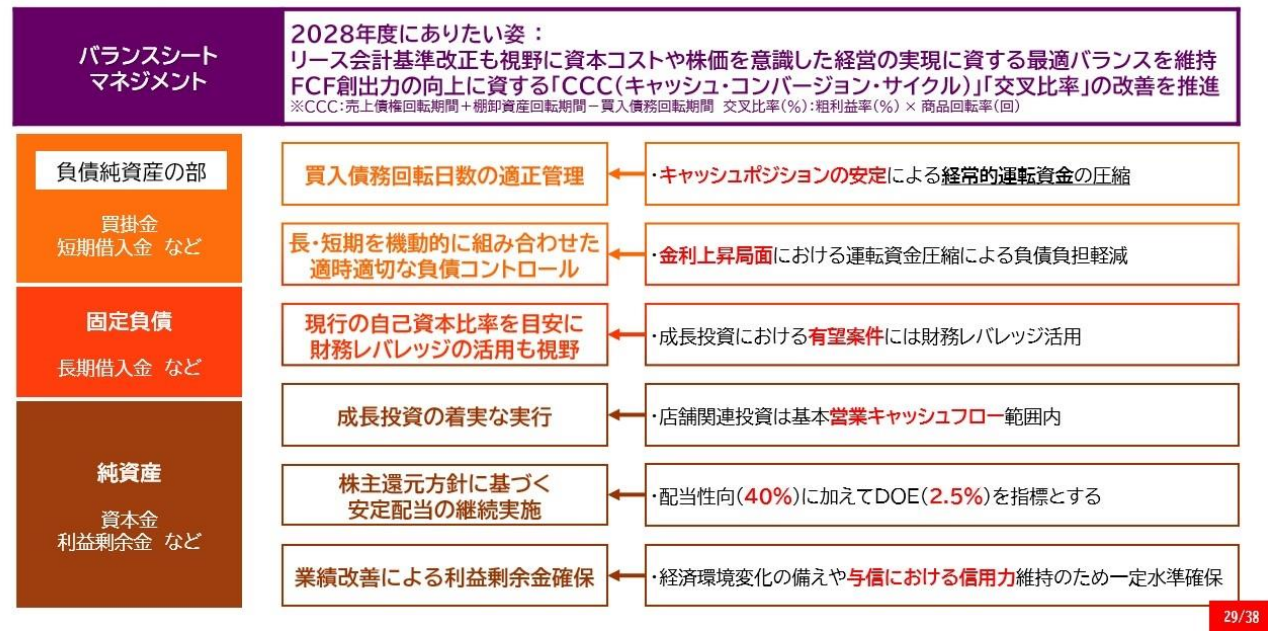
新たに当社に加わったジョーシンリフォーム近畿を起点に、まずは関西エリアにおけるオーダーリフォーム事業展開地域の早期拡張を目指します。



続きまして 28 ページをご覧ください。ここからは、新中計における資本政策について、具体的な取り組みを説明します。

資産の部では、Joshin Reborn Action 2026 に掲げる有形資産のスリム化により、有形固定資産の圧縮を着実に進めます。また、流動資産においては、適正水準の維持や改善期間の短縮など在庫に関わる取り組みが重要となります。

Joshin Reborn Action 2026 に掲げるアウトレット戦略の強化は、大量在庫の削減と在庫回転率の向上に資する取り組みです。当社の強みである東西2拠点自社物流体制を活用することで、アウトレット店舗だけではなく、自社 EC サイトでの販売促進も可能となります。

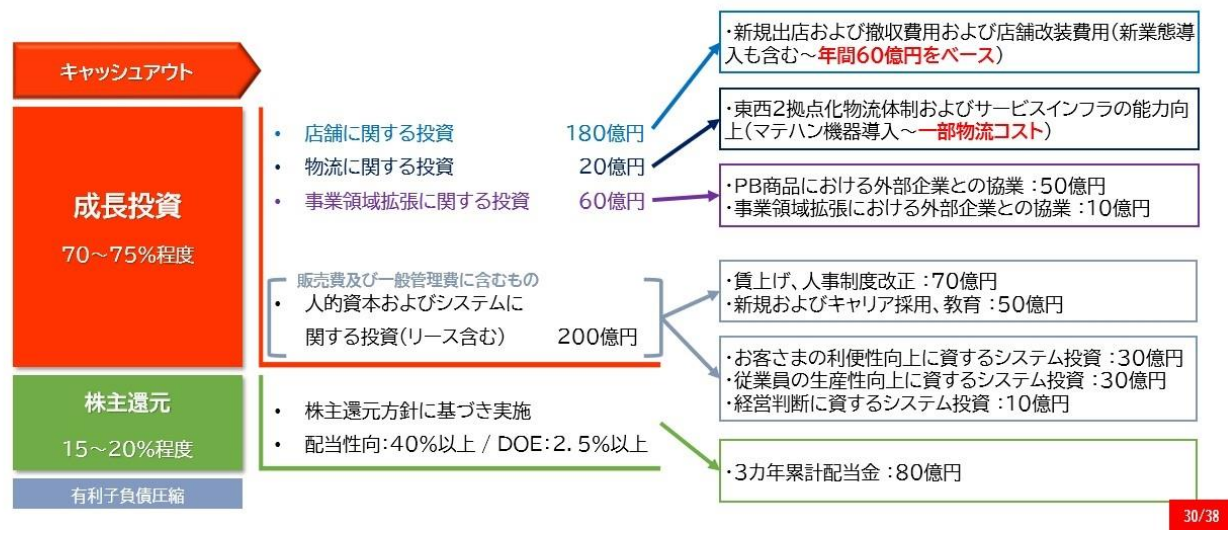


続きまして 29 ページをご覧ください。次に、負債純資産の部です。

滞留在庫の削減と在庫回転率の向上に資するアウトレット戦略の強化は、金利上昇局面における運転資金の圧縮による負債の負担軽減にもつながります。

政策保有株式の縮減、有形固定資産の圧縮、利益剰余金から生まれるキャッシュにつきましては、株主還元方針に基づく安定配当を着実に実施しつつ、新たな M&A も視野に、成長投資を積極的に行います。

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



続きまして 30 ページをご覧ください。次に、キャッシュアロケーションにおけるキャッシュアウトのメニューです。

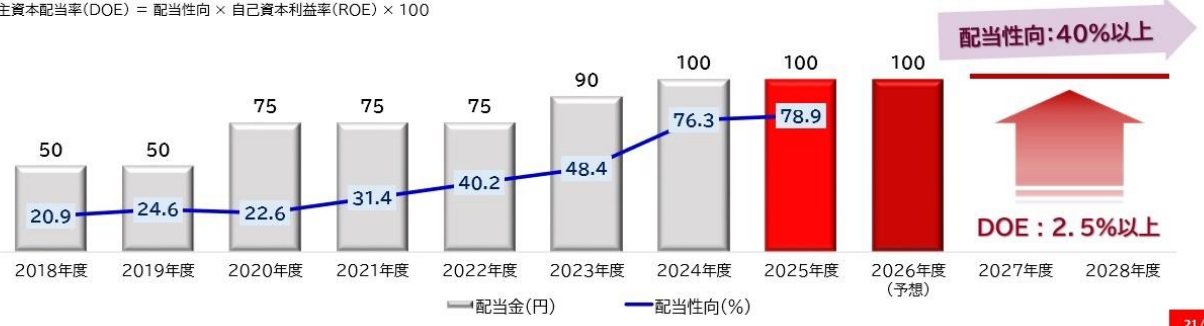
店舗、物流、事業領域拡張に関する投資は、Joshin Reborn Action 2026 に掲げる行動計画を着実に実行するための裏付けと位置づけています。

人的資本およびシステムに関する投資では、同じく Joshin Reborn Action 2026 に掲げる人的資本への再投資も含まれています。

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



続きまして 31 ページをご覧ください。次に、株主還元の方針です。

新中計から従来の配当性向に加え DOE、いわゆる株主資本配当率を導入しました。

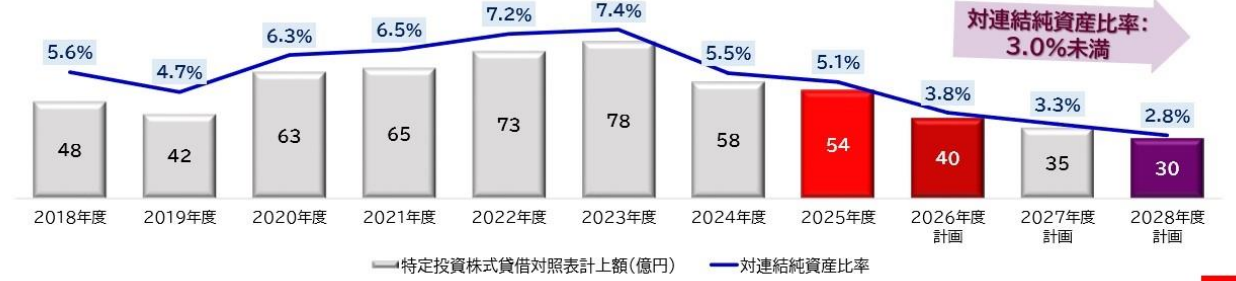
Joshin Reborn Action 2026 においては、不採算店舗の撤収ならびにスクラップアンドビルドによる有形資産のスリム化を掲げています。

店舗の撤収に伴う一時的な損失計上は、配当の原資となる当期純利益に対して、一時的な減益圧力になりますが、自己資本を基準とした還元指標である DOE を導入することで安定配当を維持する姿勢を明確にしました。

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



続きまして 32 ページをご覧ください。次に、政策保有株式の縮減方針です。

政策保有株式につきましては、従来より保有の意義を慎重に検討し、相手先との協議を継続的に行っています。

2025 年度においては、着実に縮減を進めることができました。保有株式には一定の含み益が生じていたこともあり、売却により得られた利益は ROE の向上にも寄与しています。

- 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



続きまして 33 ページをご覧ください。ここからは、トピックスをご紹介します。

ひと、まち、笑顔に。 **Joshin** 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スト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一体感の醸成、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



34 ページをご覧ください。まずは、M&A による事業領域の拡張です。

リフォーム事業でご説明したとおり、当社では 2026 年 2 月に株式会社ハウストゥ・ジャパンのリフォーム事業を吸収分割により継承した、株式会社 DO のリフォームを完全子会社化しました。

同時に、ジョーシンリフォーム近畿株式会社へ商号変更を行い、全国 730 店舗を超えるネットワークを有するハウストゥグループとの協業に向けた検討も開始しました。

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

▽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』

楽天表彰台者

※『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



Best Store Awards
2025



2025年 年間ベストストア
スマホ部門 1位

※『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

35/38


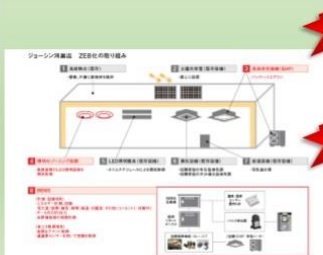


続きまして 35 ページをご覧ください。次に、当社 EC 店舗に対する外部ストア評価を紹介いたします。

はじめに、楽天グループ株式会社が発表した楽天ショップオブ・ザ・イヤー2025 において、通算4度目の総合グランプリを受賞しました。

楽天ショップオブ・ザ・イヤーとは、楽天市場に出店する5万店以上のショップの中から、年間のベストショップが選ばれる表彰制度です。その中でも総合グランプリは最高位の賞となります。

また、LINE ヤフー株式会社が発表した Yahoo!オークション Best Store Awards2025 においても、新設されたスマホ部門で1位を受賞しました。

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

 <p>ジョーシン半田店(愛知県半田市)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>2026年3月</p>
	<ul style="list-style-type: none"> 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 	 <p>2026年2月</p>
<p>最高評価</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 	 <p>2025年12月</p>
<p>最高ランク</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>2025年12月</p>

続きまして 36 ページをご覧ください。次に、環境における取り組みです。

取り組みの詳細は記載のとおりです。当社グループは地球環境と調和した豊かな社会への貢献をマテリアリティの一つと位置づけています。

今後も複雑な環境課題への取り組みをより一層強化するとともに、全てのステークホルダーの皆様と地球環境と調和した社会価値を共創するサステナブルな経営を推進します。

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!!



続きまして 37 ページをご覧ください。最後は Joshin's Something Red 2026 の紹介です。

欧米の結婚式における Something blue（サムシングブルー）、青いものを身につけると幸せになれるという習慣になぞらえ、コーポレートカラーである赤をテーマにした Something Red（サムシングレッド）、赤いものを身につけた私たちは、情熱を持って未来を切り開ける、をコンセプトに掲げ、新社名を印刷した赤い折り紙で紙飛行機を作り、一斉に飛ばすセレモニーをグループ全体で行いました。

商号変更後初となる入社式においても、新入社員が役員とともに実施し、新たな門出を祝いました。これら赤い紙飛行機は、新生 Joshin の飛躍と守破離が示す挑戦という強いメッセージを込めています。

以上をもちまして、2025 年度通期決算および JT-2028 経営計画の説明を終了いたします。

2026 年 4 月 1 日より株式会社 Joshin として新たな一步を踏み出しました。2026 年度は株式会社 Joshin としての初年度であり、JT-2028 経営計画がスタートする年度でもあります。

新中計に掲げる営業利益 100 億円以上、ROE7%以上の達成に向け、私をはじめ、ここにいる経営陣および従業員一同、力を合わせ、新中計の戦略政策をスピード感を持って着実に実行してまいります。

引き続き、変わらぬご支援を賜りますようお願いを申し上げます。ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に移りたいと存じます。ここからの質疑応答につきましては、代表取締役会長である金谷の司会で進行させていただきます。金谷会長、よろしくお願いいたします。

質問者 [Q]：質問がございました。エアコン需要の見通しについて、今期計画ではどのように見込んでいらっしゃるか教えてくださいということです。

金谷 [M]：これにつきましては、CEO の高橋より回答させていただきます。

高橋 [A]：高橋でございます。エアコンの今期の見通しでございますが、年初よりかなり来るなどという予想はしておりまして、2月3月の時点で今期の計画分は全てメーカーとコミットをさせていただきました。

それと同時に中東情勢によって配管も若干の問題が生じる可能性が出てきておりまして、こちらについてもわれわれが計画しているエアコン台数分は用意ができると関係部署から報告を受けております。

さらに工事能力、これが一番に問題になるんですが、ここもわれわれの計画内であれば今期いけるという形で計画を立てておりまして、その計画というのは具体的にここで申し上げることはできないんですが、かなり高い計画を持っております。

その計画をしっかり達成しながら、さらに上振れする可能性もございますので、それが上振れしたときの対応、それと万が一、商品の供給その他に問題が出た場合には、代替手段、他の商品のリカバリー、この辺も全てを計画をして4,380億を計画しておりますのでよろしくお願いいたします。

今のところは、商品は非常にタイトにはなっておりますが、われわれの商売上に問題はございません。

工事能力も確保しました。配管も確保しておりますので、あとはそれを粛々と計画どおりやっていくんですが、その計画が9月になるのか8月になるのか、7月で終わってしまうのか、それは今のところちょっと見えない状況なんで。それによっては、その先のこともしっかり考えていかないとはいませんが、一応4,380億の一部であります、このエアコンの計画については現在固めております。

そこから上ぶれしたときの他の商品のリカバリー、それとプラスアルファのエアコンの調達、部材の調達、これを今しっかりと動いている最中でございます。以上でございます。

司会 [M]：他にご質問ありますでしょうか。

金谷 [M]：質問がまいりました。

質問者 [Q]：不採算店の閉店後、最大 15 店舗というのは今期中でしょうか。それとも、2028 年度まででしょうか。それと、今期の業績予想では店頭販売が前期比でマイナスの理由は、阪神の優勝セールを見込んでいないからだけでしょうか。その他のリスクをみていますか。

金谷 [M]：これにつきましても、高橋から回答させていただきます。

高橋 [A]：高橋でございます。不採算店舗の撤収でございますが、原則 2026 年 27 年の 2 年間で完了するという計画を現在立てております。

若干契約事がございますので、2028 年度にずれ込むものが出る可能性もございますが、2026、27 でしっかり体制を作って、2028 年度に大きな計画を達成したい、そういう思いを持っております。

それとリアル店舗の計画でございますが、前年度は非常にプラス要因が多くございました。まずパソコンの Windows 10 のサポート終了、それと弊社独自の阪神タイガース、Switch2 の発売、これが 6 月にございましたので、ここで膨れ上がった数字をわれわれ全て掴んでおります。

その数字をしっかりとリカバリーをして、EC と合わせて 4,380 億に到達する。そういう計画は精緻に立てておりますので、その結果若干リアル店舗が前期を割っているという形になりますが、超えられるようには当然努力もしていきますし、全て計画の中に織り込まれていますし、去年の増収要因も全て分析をして、それを今期何で対応するのか。

一番はエアコン。先ほどご質問のあったエアコンになると思うんですが、その辺計画を立てておりますので、まずご質問については、阪神タイガースを織り込んでないからでなしに、全ての計画、前年の増収要因を分析した結果、こういう計画になったということでございます。以上でございます。

司会 [M]：他にご質問はございますでしょうか。

金谷 [M]：質問がまいりました。

質問者 [Q]：現在の中東情勢影響について教えてください。先ほど、エアコンについて言及いただきましたが、家電全体で現状、商品調達が難しくなっているのか、現時点でなっていないか今後起こりうるのか、可能性について教えてくださいということです。

金谷 [M]：これにつきましても、元井執行役員より回答いたします。

元井 [A]：ご質問にお答えいたします。まず原材料価格高騰、それと中東情勢の影響に対して、弊社は複数の調達先を今、確保しております。調達リスクの分散を今、図っております。

それと弊社、関西茨木物流センターという大きいロジスティックス、物流センターを持っています。それに対して、迅速かつ効率的な商品確保もフォーキャストを組んでやっております。

ということで何とか、できるだけこの収益への影響を最小限に抑える努力を心がけています。この先いろんなこと起こるかもわかりませんが、迅速に対応したいと考えております。以上でございます。

司会 [M]：他にご質問ございますでしょうか。それでは、質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして、株式会社 Joshin 2025 年度決算説明会のライブ配信を終了いたします。

以上、ご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。