

2025年7月24日

会 社 名 株式会社ジェーソン

代 表 者 代表取締役社長兼会長 太田 万三彦
(コード番号：3080 東証スタンダード市場)

問い合わせ先 専務取締役管理本部長 山田 仁夫
電話番号：04-7193-0911 (代表)

2026年2月期 第1四半期 決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2025年7月14日に発表いたしました2026年2月期 第1四半期 決算について、当社で想定していました質問および発表以降に株主、投資家などの方々からいただいた主なご質問・お問い合わせ等の内容とその回答についてまとめたものです。本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものであり、ご理解いただきやすいよう、一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

Q1 | 2026年2月期第1四半期は、当初通期計画に対して進捗率が22.2%、営業利益は19.1%となり、今般業績予想の下方修正を行いました。その要因について教えてください。

A | 売上高は前年同期比▲4.8%、営業利益は▲53.1%と遺憾ながら減収減益となりました。当社オリジナル(PB)商品の「尚仁沢の天然水」、「はじける強炭酸水(天然水の炭酸水)」は、いずれも好調に推移いたしましたが、主に仕入価格の高騰に歯止めがかからない中、JV商品※の集荷が十分でなかったこと、および2025年3月に買収した株式会社サンモールに関するM & A 関連費用や車両購入に伴う減価償却費などの前向きな投資費用の増加に加え、水道光熱費の高騰などが、大きく影響いたしました。また、小売業界においては、競合他社との価格競争の激化や物価高の影響により消費者の節約志向がさらに強まっており、引き続き厳しい経営環境となっております。

業績予想につきましては、これらの要因を総合的に勘案し、より確実に達成可能な数値へと見直いたしました。

※当社グループの特別な集荷努力により、お客様と当社グループ双方にとってより有利さを実現した商品

Q2 | 第2四半期以降の業績改善に向けた取り組みを教えてください。

A | 第2四半期以降の業績改善に向けては、引き続きJV商品仕入れ強化・立て直しへの取り組みにより、売上拡大と利益改善の両立を図ってまいります。また、当社オリジナル(PB)商品についても、新規商品の市場投入を行うなど、販売をさらに強化していく計画です。

加えて、子会社株式会社サンモールとジェーソンとの共同店舗化や商品の相互補完など、両社の収益改善・シナジー効果の早期実現を図るべくあらゆる施策を実施してまいります。

なお、2025年6月1日以降はサンモールの売上も連結業績に取り込み※、グループ全体としての売上拡大を図ってまいります。

※貸借対照表については、2026年2月期第1四半期から反映しております。損益計算書に関しては、第2四半期から反映される予定です。

Q3 | ジェーソンオリジナル(PB)商品の生産・販売状況について教えてください。

A | 子会社株式会社尚仁沢ビバレッジにおいて新倉庫を保有したことでさらに生産拡大が可能となりました。今期に入ってから安定した稼働を継続しており、製造原価がいっそう低減され、連結業績に大きく寄与しています。

また、販売においても、気温上昇の追い風も受けながら、引き続き飲料の需要が高く、「尚仁沢の天然水」、「はじける強炭酸水（天然水の炭酸水）」共に好調に推移しています。さらに、今期中での新規商品の市場投入も計画しており、当社オリジナル(PB)商品のラインナップ拡充を着実に進めています。

Q4 | 今後の出店戦略について教えてください。

A | 店舗のスクラップアンドビルドは継続的に実施しつつ、サンモール一部店舗のジェーソンとの共同店舗化を含めた柔軟な出店戦略を推進してまいります。これにより、サンモールでの当社オリジナル(PB)商品の販売拡大や、商品・物流面でのシナジーを活かした仕入れ・販売力の強化を図っていきます。

Q5 | 2025年3月に経営統合したサンモールの業績や体制整備の進捗はいかがでしょうか。

A | 群馬県沼田市周辺は競合店が多く、また過疎化が進行している地域ではありますが、サンモールは地域に密着した食品スーパーとして長年地域に親しまれており、一定の顧客基盤を有しております。業績面は厳しい環境下ながら、これまで概ね堅調に推移しています。管理面については、上場企業グループの一社としての品質基準に見合う体制への底上げを目指し、現在体制整備を進めているところです。今後も地域に根差した強みを活かしつつ、ジェーソンのローコスト経営ノウハウ等を共有し、グループ全体としての成長につなげてまいります。

Q6 | 原価高騰の中、価格維持に努められていますが、それを可能にする背景にはどのような要因があるのでしょうか。

A | 当社では、ムリ・ムラ・ムダを徹底的に省いた「科学的・合理的な視点に基づくローコスト経営」を行っています。IT・物流の内製化によるコスト削減に加え、商品自動補充発注システムや自社工場によるオリジナル(PB)商品の製造、JV商品など仕入先との良好な関係による低価格調達などにより、効率的な経営を実現しています。これにより、お客様に安定した価格で商品を提供できています。