

2026年4月27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 決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2026年4月13日に発表いたしました2026年2月期 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月期は、前期比増収の一方で、減益および最終赤字となりましたが、その主な要因について教えてください。

A | 売上高については、物価高を背景にJV商品※の集荷が一部で軟調に推移したものの、ジェーソンオリジナル(PB)商品の好調な販売に加え、今期より子会社化した株式会社サンモールの売上が寄与したことで、前年同期比1.1%増の286億4百万円と微増を確保しました。

一方で利益面については、M&A関連費用や車輛購入、設備投資といった将来に向けた前向きな投資に伴う減価償却費が増加したことに加え、子会社サンモールの経費負担増が響き、営業利益は前期比62.7%減の2億円に留まりました。また、サンモールの経営基盤健全化を目的に、のれんおよび一部有形固定資産の減損損失を計上いたしました。この結果、親会社株主に帰属する当期純損失は2億1百万円となり、上場来初の赤字を計上するに至りましたが、今回の特別損失計上は財務の健全性維持を目的とした保守的判断による一過性の赤字であり、キャッシュフローや事業運営への影響は限定的です。来期以降の償却負担を軽減させることで、早期の業績回復と収益力強化を図る方針です。

※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 | 子会社である株式会社サンモールの現状と、今後の収益改善に向けた取り組みについて教えてください。

A | 株式会社サンモールについては、主要拠点である群馬県沼田エリアにおいて競合他社の新規参入が相次ぎ、厳しい競争環境下で集客数が鈍化したことから、当初の収益計画との乖離が生じ、今期に減損損失を計上いたしました。立て直しに向けては、管理体制の刷新やさらなるオペレーションの効率化に加え、コスト構造の抜本的な見直しを継続的に進めてまいります。また、ジェーソンが培ってきたローコスト経営のノウハウをサンモールにも適用・浸透させることで、経営効率の底上げを図ります。

さらに、両社間でのシナジーを具現化させる取り組みとして、相互の商品供給の一層の拡大・ノウハウ共有をさらに深めてまいります。具体的には、2025年9月にオープンした「沼田鍛冶町店」のような共同店舗化を推進するとともに、ジェーソンの商品仕入れ力・サンモールの生鮮食品、冷凍食品等の強みを活かした商品の相互補完を強化することで、グループ間のシナジー効果を最大限に発揮し、連結収益の回復を図っていく方針です。

Q3 | 今後の出店戦略について教えてください。

A | 今後の店舗展開については、スクラップ&ビルドにより着実な店舗数の純増を維持し、地域社会に深く根ざした実店舗ならではの存在価値を一層高めてまいります。売場レイアウト変更や部門の統廃合により運営の効率化を図る一方で、サンモールとの共同店舗化や取扱商品の共通化を含めた柔軟かつ機動的な出店を継続することで、利便性の高い買い物環境を提供し、グループ全体の収益改善とドミナントエリアの拡大を図ってまいります。

Q4 | JV商品の仕入環境の認識と、好調なジェーソンオリジナル(PB)商品の今後の展開について教えてください。

A | JV商品については、物価高の影響による仕入れコストの上昇を受け、依然として仕入環境が厳しい状況にあります。これに対し、「尚仁沢の天然水」をはじめとするオリジナル(PB)商品は好調な販売を維持しグループ業績を支えております。さらなる増産体制構築と物流適正化に向け、2025年2月からは新倉庫を稼働させるとともに、追加の大型設備投資や生産能力向上のための設備拡充を積極的に進めております。今後も、収益性の高いオリジナル(PB)商品の開発・育成と生産インフラの強化を継続し、商品供給力の底上げを図ってまいります。

Q5 | ジェーソンの強みである「ローコスト経営」に向けたDXの推進、取り組みを教えてください。

A | 当社は、「マネジメントとITの融合」を核とし、テクノロジーを駆使した徹底的なローコスト経営を推進しております。独自の在庫管理システムや物流システムの効率化に加え、現場運営においては詳細な作業データの分析に基づき、販売状況に連動した最適な労働時間をシステムで一括管理することで、労働生産性を高めております。また、本部業務においてもDXインフラの整備を通じて事務作業の徹底した自動化を図り、大幅な省人化と業務効率化を推進しています。これらを支えるシステムは原則自社で開発しており、最新のテクノロジーやAIを活用した高効率な開発手法を導入し、迅速かつ柔軟なシステム展開によって、人的リソースの最適化と作業品質の向上を両立させております。今後も、ワークフローの再設計を継続的に行い、グループ全体の成長戦略に資する盤石かつローコストの管理体制を構築してまいります。

Q6 | 今後の業績見通しと株主優待制度を含む株主還元方針について教えてください。

A | 2027年2月期の業績予想については、売上高290億円、営業利益2億10百万円を計画し、当期純利益は1億50百万円と黒字への回復を見込んでおります。株主還元につきましては、厳しい収益環境ではありますが、自己資本比率54.5%と財務の健全性は維持されており、継続的・安定的な還元を重視して年間配当金は前期と同額の1株当たり13円を予定しております。また、株主優待制度も継続し、中長期的に当社株式を保有していただける株主層の一層の拡大に努めてまいります。

