

2025年10月28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2四半期 決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2025年10月14日に発表いたしました2026年2月期 第2四半期 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 | 上期業績が前年同期比で減収・減益となりましたが、その主な要因を教えてください。

A | 売上高は前年同期比▲0.8%、営業利益は▲46.5%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、依然としてJV商品※の仕入環境が厳しく、一部商品部門を除き集荷が軟調に推移したことが減収の要因となりました。営業利益は、M&A関連費用や車輛購入に伴う減価償却費など前向きな投資に係る費用の増加に加え、水道光熱費の高騰、子会社サンモールの会計処理変更などが影響いたしました。

※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 | JV商品の集荷が弱含みで推移したことにより業績が鈍化していますが、業績回復に向けた対応策とその進捗について教えてください。

A | 売上拡大と利益改善の両立に向けて、JV商品の仕入れ強化・立て直し、当社オリジナル(PB)商品の取り組み強化を継続実施しております。これらの施策により在庫回転率の向上などの成果が開始しております。今後も効果の状況を見ながら、適宜最適化に向けた取り組みを進めてまいります。また、サンモールとの共同店舗化・商品の相互補完など、両社の収益改善・シナジー効果の実現にも取り組んでまいります。

Q3 | サンモールとのシナジー効果を含めた下期の重点課題はなんでしょうか。

A | グループ全体での収益力向上に向けた構造改革と効率化の推進に引き続き努めてまいります。具体的には、JV商品の仕入れ強化や供給体制の確立、サンモールとの共同店舗化・商品の相互補完などの拡大、当社オリジナル(PB)商品の拡充に取り組んでおります。また、店舗のスクラップアンドビルド推進や、自社開発したアプリ等を活用した各種業務の効率的な運営に注力するなど、ローコスト経営の徹底を図ってまいります。

Q4 | 物価高騰による仕入コストが上昇する中、商品戦略について教えてください。

A | 物価高騰により仕入コストの上昇が続く中においても、当社ではこれまでと同様に、科学的・合理的な視点に基づくローコスト経営を徹底し、ロープライス戦略の維持に努めてまいります。子会社尚仁沢ビバレッジにおいては、新倉庫の稼働により更なる生産拡大が可能となり、引き続きスケールメリットを追求し業績拡大・収益向上に取り組んでまいります。当社オリジナル(PB)商品はいずれも好調に推移しており、今後も増産体制構築のための追加投資を行うとともに、既存のオリジナル商品(PB)に次ぐ人気商品の開発・ラインナップ拡充を着実に進めてまいります。

Q5 | 効率的なマネジメント・組織体制づくりを重点課題とされていますが、具体的にはどのような取り組みを進めていますか。

A | 当社では、社内のシステム開発力を活かし、店舗オペレーションをはじめとして各種の独自アプリをベースに効率化を進めています。店舗・商品ごとの売価や入荷数の精度を高めるほか、物流拠点での在庫・配送管理や自動補充発注システムの最適化、シフト管理の自動化などを実施し、「ムリ・ムラ・ムダ」を排除した省人化・コスト削減を図っています。店舗オペレーションのみならず、本部・管理部門業務においても、自社開発システムの活用を行い、会社全体の生産性向上に注力しています。

Q6 | 今般、ジェーソン・サンモールの共同店舗化を図ったとのことですが、具体的な内容や立ち上がりの状況はいかがですか。

A | 共同店舗化（ハイブリッド化）は、サンモール店舗内売り場の一部をジェーソン店舗化し、生鮮はサンモール、生鮮以外（菓子・グロッサリー・日用品など）はジェーソンとして各々独立運営することで、シナジー効果を狙う施策です。お客様には、生鮮や惣菜と、ジェーソンの低価格なその他商品をワンストップで購入できる利便性を提供しています。9月にオープンした沼田鍛冶町店は、初の共同店舗として好調なスタートを切っており、同店の業績推移を見守りつつ、今後とも幅広く共同店舗展開を検討します。

Q7 | 今後の戦略投資について教えてください。

A | 事業ポートフォリオの拡大や仕入れの安定、仕入れコストの低減を目的とした当社オリジナル(PB)商品の拡充に向けた投資を進めていく予定です。今後とも幅広く情報収集を行い、十分なシナジー効果が期待できる案件については、前向きかつ適切に検討してまいります。