

2026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)

2027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、2026年7月13日に発表いたしました2027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 2027年2月期第1四半期は、売上高は前年同期比7.7%、営業利益は前年同期比4.5%の増収増益となりましたが、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、ジェーソンオリジナル(PB)商品の好調な販売に加え、JV商品※をはじめとした商品の仕入れ環境がおおむね好転したこと、子会社の株式会社サンモールの売上が加算されたことなどにより、前年同期比7.7%の増収となりました。

営業利益については、人件費や出店に伴う地代家賃等費用の増加に加え、サンモールの経費負担といったコスト増の影響はあったものの、前年同期比4.5%の増益となりました。

要因として、従来より取り組んでいたJV商品の仕入れ強化の効果が現れ始めており、粗利率が改善基調にあり、これが諸経費の増加影響を一定程度カバーする形となりました。

※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 当第1四半期は増収増益となりましたが、業績面において底を打ったと判断してよろしいでしょうか。

A | 当第1四半期は増収増益を達成し、収益体質の改善が進んでおります。しかしながら、今後の市場環境には依然として不透明な要素も多いため、予断を持つことなく、環境変化に留意しながら引き続き着実な事業運営に努めてまいります。

Q3 子会社である株式会社サンモールの現状はいかがでしょうか。また、次なるM&Aの展開や方針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、主要拠点の群馬県沼田エリアにおける競合参入が相次ぎ、依然として厳しい環境が続いております。現在は、管理体制の刷新やオペレーションの効率化、コスト構造の抜本的な見直しを継続的に進めております。さらに、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相互補完し、今後ともグループシナジーによる連結収益の回復を図ってまいります。

今後のM&A方針につきましては、幅広く情報収集を行い、合理的な投資と判断される案件があれば、引き続き前向きに検討してまいります。

Q4 「尚仁沢の天然水」が継続的に好調を維持している理由を教えてください。

A | ジェーソンオリジナル(PB)商品である「尚仁沢の天然水」の販売が好調を維持している理由は主に「確かな品質と圧倒的な価格競争力の両立」、そしてそれを支える「安定した供給体制」の2点に集約されます。

何よりも、品質の良い水をロープライスで提供し続けていることが、お客様から強い支持をいただいている最大の要因です。具体的には、100%子会社での完全内製化や大量生産によるスケールメリットを生かして製造コストを最大限に低減することで、近年の物価高の中でも値上げをすることなく、競合ナショナルブランド商品を大きく下回る価格を維持しています。単に安いだけでなく尚仁沢の湧水そのものが持つ質の高さをそのままお届けし、「品質の良い美味しい水」という価値を両立させることで、すでに多くの根強いファンがついており、これが継続的な売上の強固な基盤となっています。さらに、これまで取り組んできた工場の増設や積極的な設備投資が実を結び、厳しい猛暑や需要の急増に対しても機会損失を出さずに十分な量を市場へ届けられる生産能力を確立したことが、持続的な成長を支えています。

Q5 当第1四半期では店舗数が1店舗減少しておりますが、今後の店舗戦略について教えてください。

A | 新規店舗出店につきましては、従来通りスクラップ＆ビルドを進めつつ店舗数の純増を図ることを基本方針とし、その結果として当第1四半期において既存店1店舗を閉店しました。引き続き、サンモールとのシナジー創出を視野に入れた共同店舗化を含め、居抜き物件を中心に適切かつローコストの店舗展開を進めてまいります。

また、一部店舗においては売場レイアウトの変更やサンモール取扱商品の共通化などを実施し、地域に根ざした実店舗ならではの存在価値をさらに底上げしてまいります。

Q6 中東情勢がどのように事業に影響しているのかお伺いしたいです。

A | 中東情勢の緊迫化に伴う原油価格の変動により、ナフサ価格の上昇や、店舗・物流拠点における電気料金や燃料費等の値上がりといった影響が一部で生じております。また、情勢長期化の際のさらなるコストアップも懸念されるところです。しかしながら、現時点におきましては、当社の業績および事業運営全体に対して大きな影響は出ておりません。

今後も情勢を注視しつつ、エネルギーコストの抑制や仕入れルートの一適化に努め、コスト上昇の影響を最小限に抑えながら、お客様への「圧倒的なロープライス」での商品提供を維持してまいります。