2026年10月26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2四半期 決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2026年10月13日に発表いたしました2027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 2027年2月期第2四半期は、前年同期比で売上高は1％の微減収、営業利益は40.3％の大幅な減益となりました。期初の上期業績予想（2％増収、41.4％減益）を踏まえて要因を教えてください。

A | 売上高については、ジェーソンオリジナル(PB)商品の「尚仁沢の天然水」、「はじける強炭酸水（天然水の炭酸水）」の好調な販売の継続、子会社の株式会社尚仁沢ビバレッジにおける増産体制の定着が業績に寄与したものの、当社の主要な出店エリアである関東地方における今夏の低温・多雨など天候不順が影響したことで、子会社の株式会社サンモールをはじめ来店客数が伸び悩み、前年同期に1％届かない結果となりました。

営業利益面では、物価高を背景とした仕入れコストの上昇、減収に伴う売上総利益の減少、これらに加えM&A関連費用、サンモールの経費負担に伴う人件費、地代家賃の上昇により大幅な減益となりましたが、一方で仕入原価をはじめ各種コスト抑制に努めた結果、上期業績予想である1.7億円の営業利益については確保することが出来ました。

Q2 第1四半期（3～5月）は、前年同期比7.7％の増収、4.5％の営業増益と業績の回復が見られました。第2四半期（6～8月）の業績鈍化の要因と今後の対策について教えてください。

A | 上期においては、第2四半期（6～8月）の梅雨明けの遅れや記録的な長雨、水害の影響により、来店客数が伸び悩んだことが売上減速の主な要因となりました。また、サンモールの出店地域において他店との競争が激化していることも要因の一つとなります。サンモールについては、前期末から取り組んでおります管理体制の刷新、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するとともに、さらに加速させてまいります。

Q3 **店舗数について、上期においては出店が無く、店舗数は116店舗（前期末比－1店舗）となっています。今後の出店方針、出店ペースについて教えてください。**

A | 実店舗ならではの強みを生かし、今後もスクラップ＆ビルドを進めながら店舗数の純増を図ることを基本的な方針としております。引き続き、サンモールとの共同店舗化を推進することに加え、ジェーソンの商品仕入れ力、サンモールの生鮮食品・冷凍食品等取扱いの強みを活かした商品の相互補完強化にも取り組んでおります。

引き続き利便性の高い買い物環境を創造、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 **「尚仁沢の天然水」、「はじける強炭酸水（天然水の炭酸水）」に続くオリジナル商品の計画と尚仁沢ビバレッジの増産体制、今後のキャパシティについて教えてください。**

A | ジェーソンオリジナル(PB)商品につきましては、新商品の開発・ラインナップ拡充を着実に進めております。主力である「尚仁沢の天然水」の製造を担う尚仁沢ビバレッジにおきましては、完全内製化・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しております。同社では既存商品の増産対応のみならず、新たなオリジナル商品の展開も見据えて設備やキャパシティの拡充を進めており、今後もジェーソンオリジナル(PB)商品の拡大を戦略的に進めてまいります。

Q5 **物価高騰が続く中、どのようにしてロープライス商品の提供を続けていくかについて教えてください。**

A | 当社の強みは、「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いることにあります。自社開発による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等をシステムで一括管理することで生産性の向上に繋げております。近年は、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運用によって、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。

今後は、仕入、PB商品の生産、物流、店舗運営、各種管理体制をさらに進化させ、ロープライスでの商品展開を加速させてまいります。

Q6 **通期業績予想を達成するためのポイントを教えてください。**

A | 上期は、歴史的な天候不順などの特殊要因によって、業績全般において軟調に推移している状況です。下期以降は、サンモールの構造見直しによる収益改善、オリジナル(PB)商品の強化およびサンモールとのシナジーを含めた商品構成の柔軟な変更・多様化などの施策を順次進めていくことで通期業績予想の達成に向けて邁進してまいります。