



2025年2月期 第2四半期
決算説明資料

Financial Results Briefing Materials
for the Second Quarter
of Fiscal Year Ending February 2025

IRメール配信登録



<https://www.magicalir.net/3080/mail/>

株式会社ジェーソン

2024年10月15日

3080

目次

1. 会社概要
2. 2025年2月期 第2四半期決算概要
3. 当社の特徴と成長戦略
4. 2025年2月期 業績予想・株主還元
5. サステナビリティ

Financial Results Briefing Materials
for the Second Quarter
of Fiscal Year Ending February 2025

1. 会社概要

Financial Results Briefing Materials
for the Second Quarter
of Fiscal Year Ending February 2025



VISION ビジョン

人々の生活を支えるインフラ(社会基盤)となる

ビジネスをサイエンスし、
未来へ進化し続けるロープライスストアを目指します。



会 社 名 株式会社ジェーソン

上 場 市 場 東京証券取引所 スタンダード 3080

事 業 概 要 ディスカウントストアとバラエティストアの運営およびチェーン展開

設 立 1973年7月
(会社合併による存続会社の設立年月日。実質的な事業開始は1983年6月)

代 表 者 代表取締役社長兼会長 太田 万三彦

本 社 千葉県柏市大津ヶ丘2-8-5

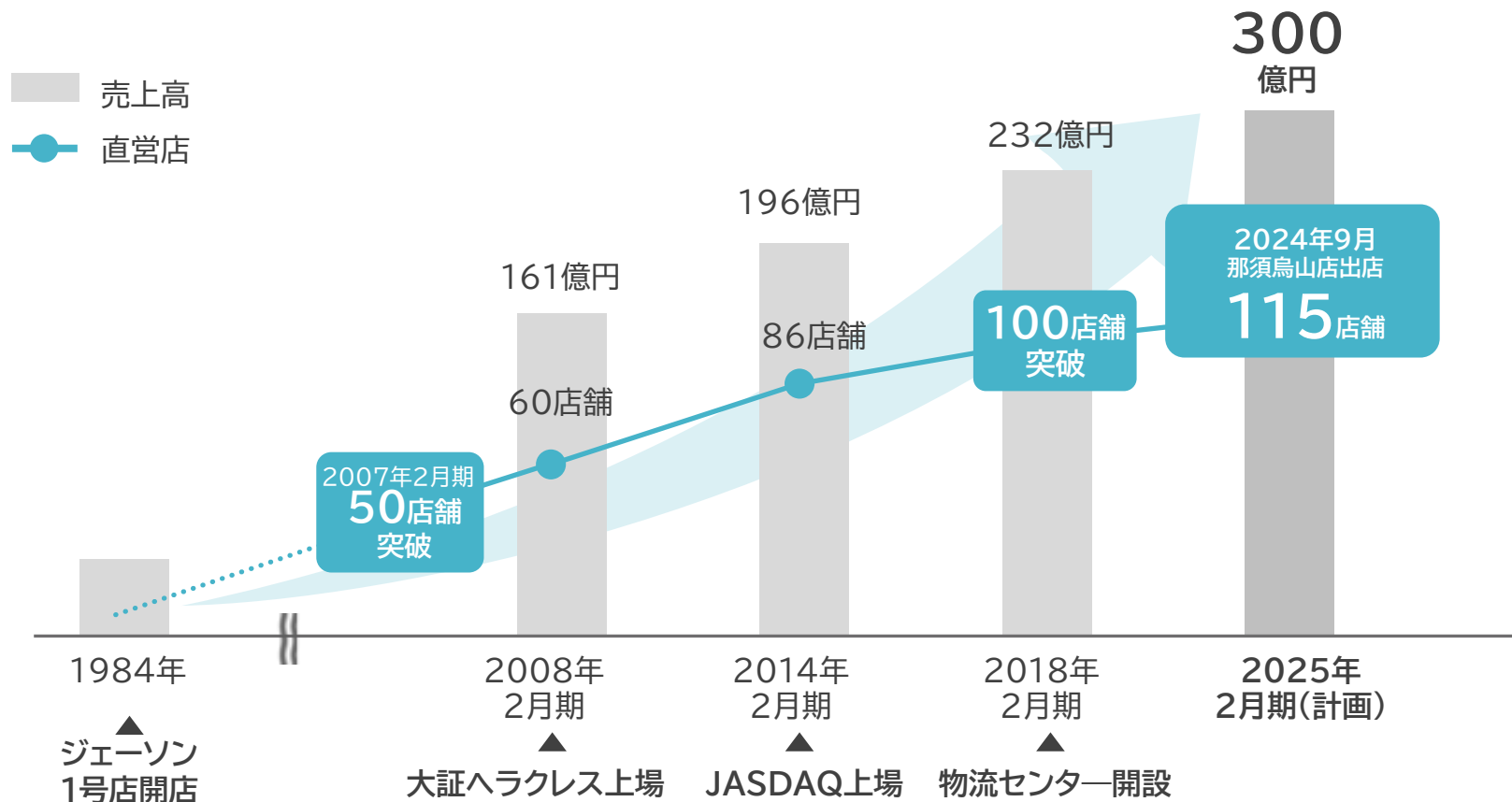
資 本 金 3億2,030万円

決 算 日 2月末日



売上高300億円規模に持続的かつ着実に成長

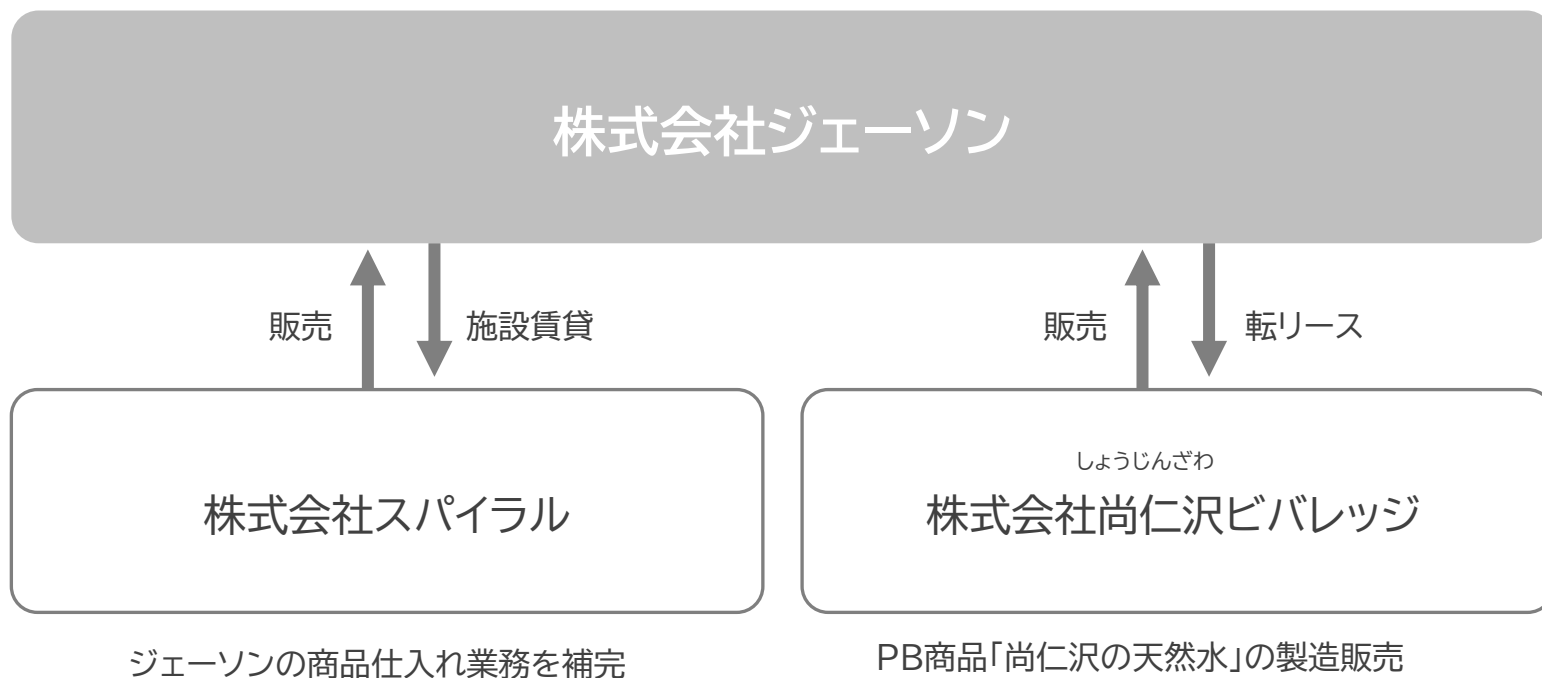
- ✓ 居抜き物件を中心に、関東一円にバラエティストアをチェーン展開
- ✓ ITおよび物流内製化等によるローコスト経営を徹底し、順調に業容・店舗網を拡大





ジェーソン グループ

ジェーソングループは、株式会社ジェーソンと連結子会社2社で構成されています。





地域密着型のバラエティストア※を運営

※地域密着の生活必需品を安価に提供する、コンビニエンス性の高い店舗のこと。

1日の来店者数



約 **52,000** 人強

生鮮食品を除く生活必需品、日用品
のバラエティストアを首都圏、関東
近郊の生活圏で運営

*一部店舗にて、青果の取り扱いあり

平均的な店舗面積



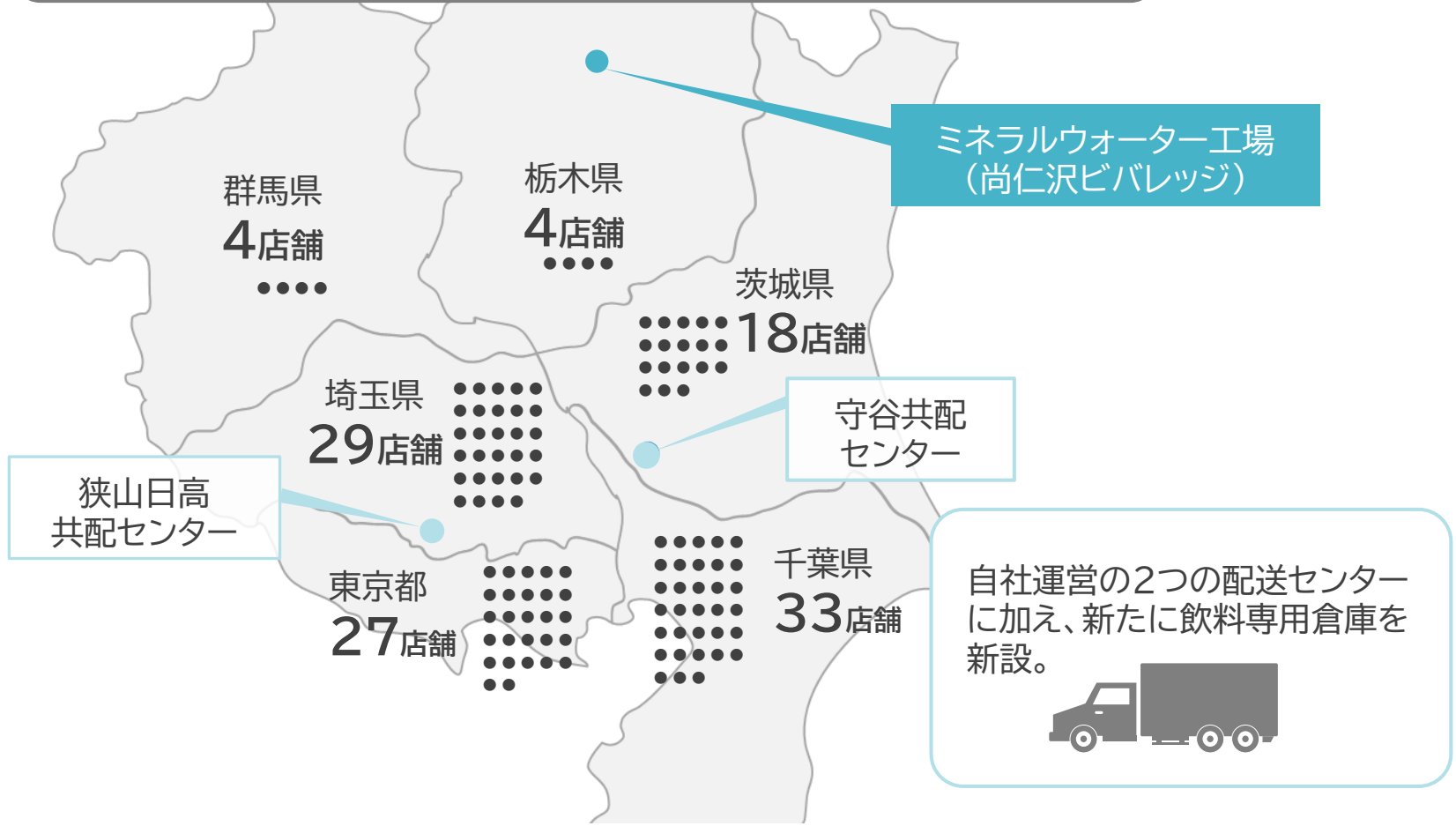
約 **210** 坪

いつでも安く、より短い時間で、
手軽に購入できる売り場づくりを
心がけています。



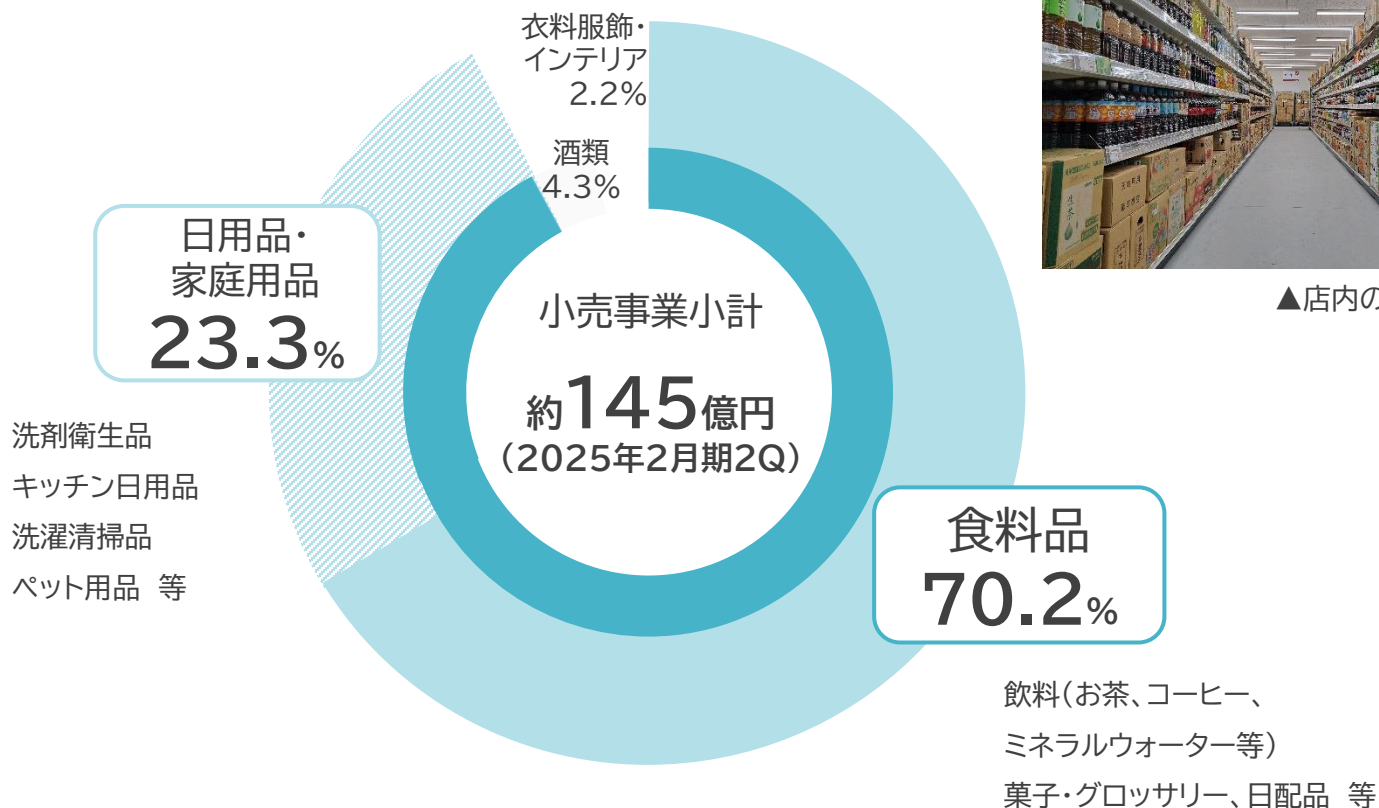
物流センターをハブとして関東一円で店舗展開

店舗分布





お客さまの生活に寄り添った品揃え 売上の約9割が食料品・日用品



▲店内の陳列の様子



2021年10月販売開始

しょうじんざわ
「尚仁沢の天然水」

2024年8月

累計販売本数 **2,970万本**を突破



環境省が選定した全国名水百選に数えられる名水「尚仁沢湧水」のミネラルウォーター。天然の広葉樹(ブナ)の原生林に育まれた湧水は「天然弱アルカリ」成分で、超軟水(硬度:23mg)であり、まろやかな味わい。

2024年5月販売開始

「はじける強炭酸水」
(天然水の炭酸水)

2024年8月

累計販売本数 **195万本**を突破



すっきりさわやかで爽快な飲み心地の強炭酸水。なめらかな泡と、はじけるのど越し。

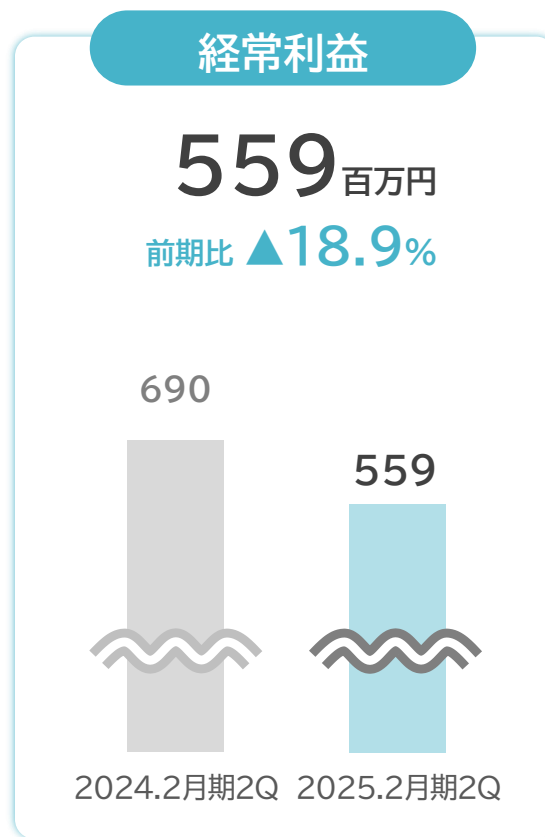
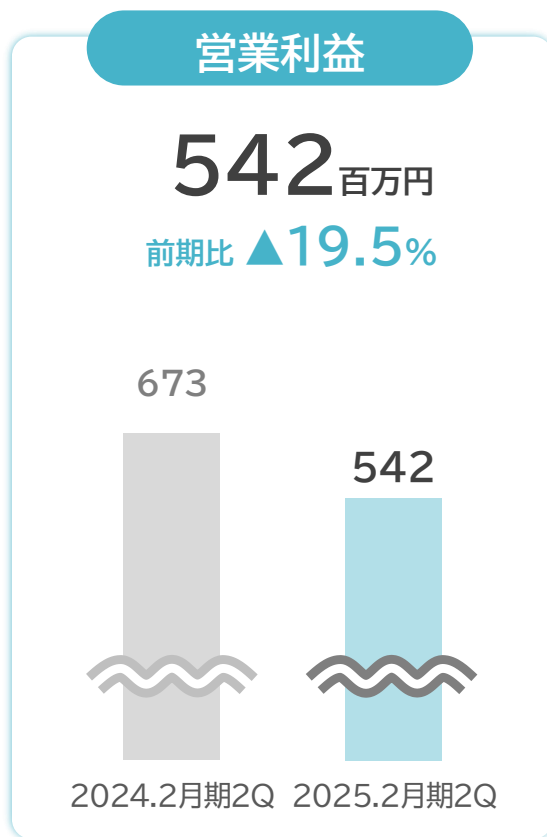
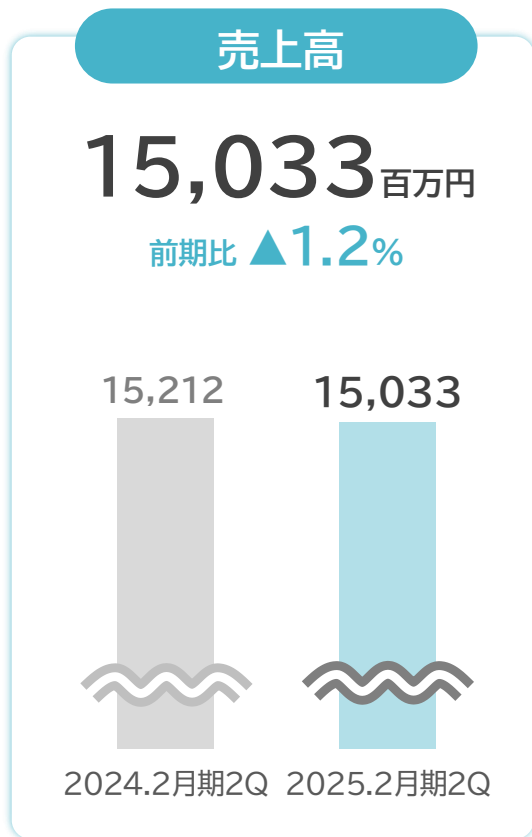
販売状況は、当初計画を上回り好調に推移、増産対応中。

2. 2025年2月期 第2四半期決算概要

Financial Results Briefing Materials
for the Second Quarter
of Fiscal Year Ending February 2025



飲料を中心に販売は好調であったものの、仕入れ単価の上昇や社内物流体制の一部混乱などにより、**1.2%の減収**、**経常利益ベース18.9%の減益**。



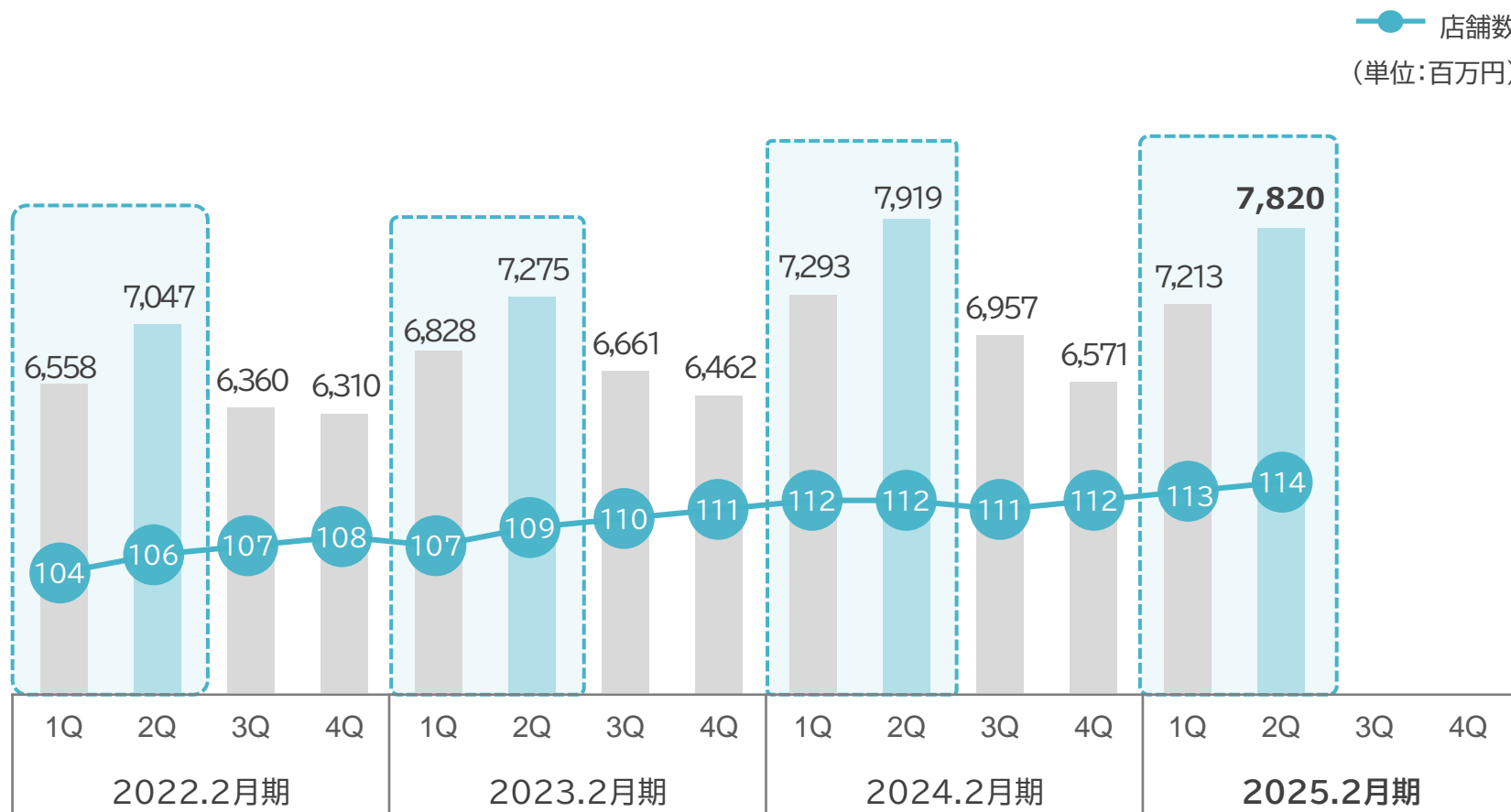
売上高は、第2Q期間で回復基調にあるものの、前年同期に及ばず

- ✓ 売上要因：社内物流における飲料比率が急激に高まったことで商品配送の一部混乱と商品ラインナップの偏りなどが生じ、結果として機会損失が発生。
：PB商品(主にミネラルウォーター)、JV商品の販売が好調。客単価上昇(前期比103.4%)。
- ✓ 利益要因：売上減少に加え、仕入単価上昇の中ロープライスに特化した販売も利益減に影響。
：物流適正化に向けた車両関係費、倉庫増設費などの投資が先行。

(単位:百万円)	2024.2月期 2Q		2025.2月期 2Q				通期		
	実績	率	実績	率	※前年同期比	計画	達成率	計画	進捗率
売上高	15,212	—	15,033	—	98.8%	15,600	96.4%	30,000	50.1%
原価	11,224	73.8%	11,096	73.8%	98.9%	—	—	—	—
売上総利益	3,988	26.2%	3,936	26.2%	98.7%	—	—	—	—
販管費	3,315	21.8%	3,394	22.6%	102.4%	—	—	—	—
営業利益	673	4.4%	542	3.6%	80.5%	690	78.6%	990	54.8%
経常利益	690	4.5%	559	3.7%	81.1%	710	78.9%	1,030	54.4%
四半期純利益	432	2.8%	340	2.3%	78.7%	430	79.1%	650	52.3%
EPS(円)	33.74	—	26.55	—	78.7%	33.56	—	50.73	—

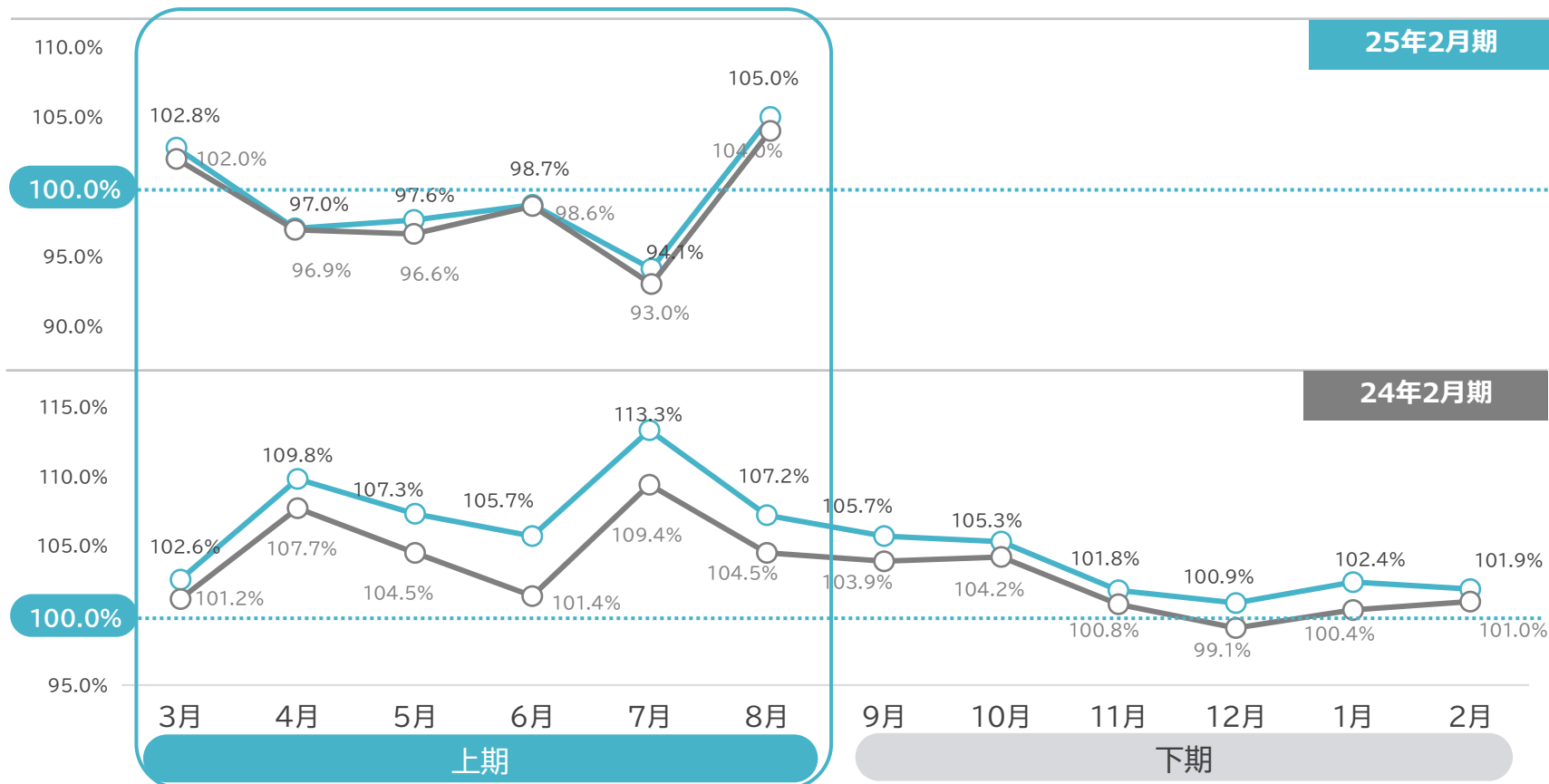


想定以上に飲料の販売が伸長したため、社内物流が追いつかず一部商品の欠品が生じ、機会損失から前年同期比で減収。



前年の4月～7月の大幅な売上増の反動として、当年4月～7月における前年同月比較では、低調に推移。

8月以降は、物流体制改善もあり、前年同月比で5%増収。



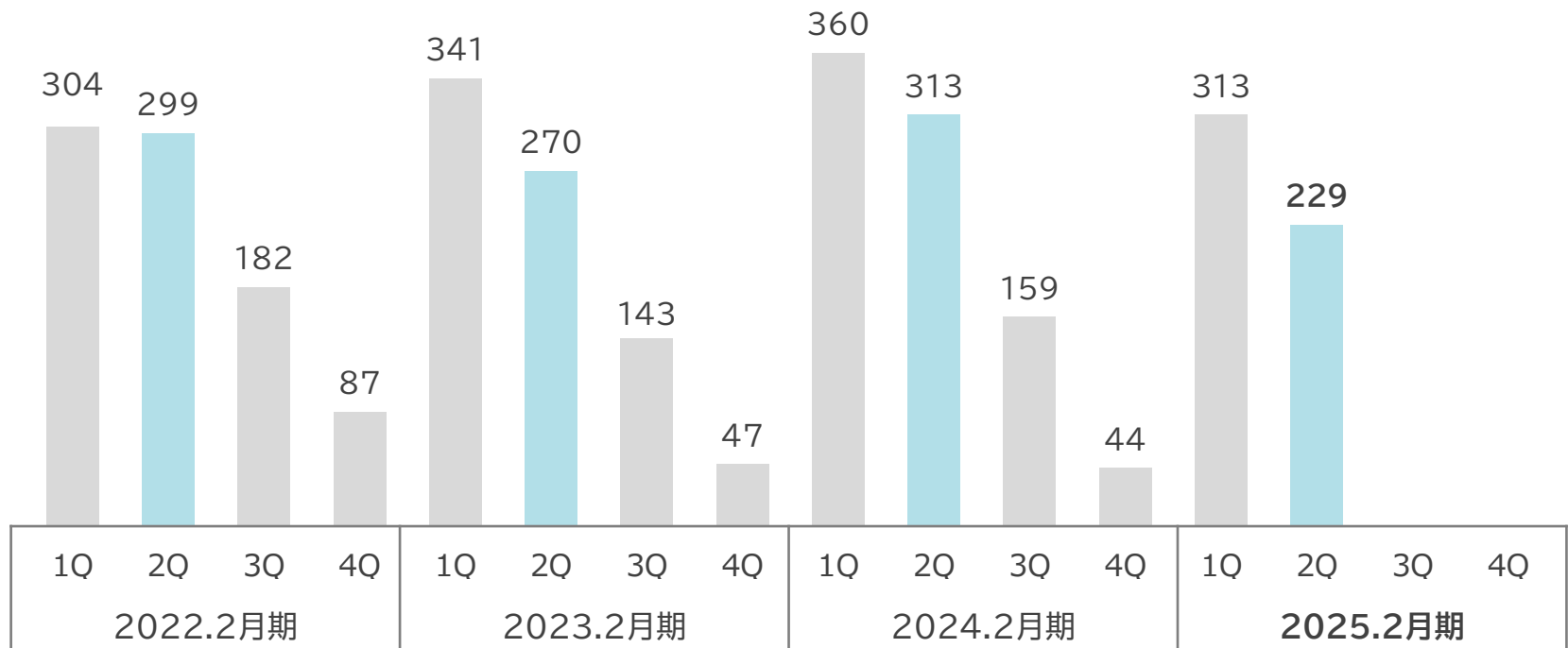
※ 全 店:直営全店売上高合計の前年同月比 既存店:開店から13ヶ月目以上となる直営店売上高合計の前年同月比



営業利益 四半期推移(会計期間)

売上減少、仕入コスト上昇に伴う売上総利益の減少に加え、新店開店や飲料倉庫新設に伴う不動産コストや物流コストの増加等により、営業利益は前年同期比低位で推移。

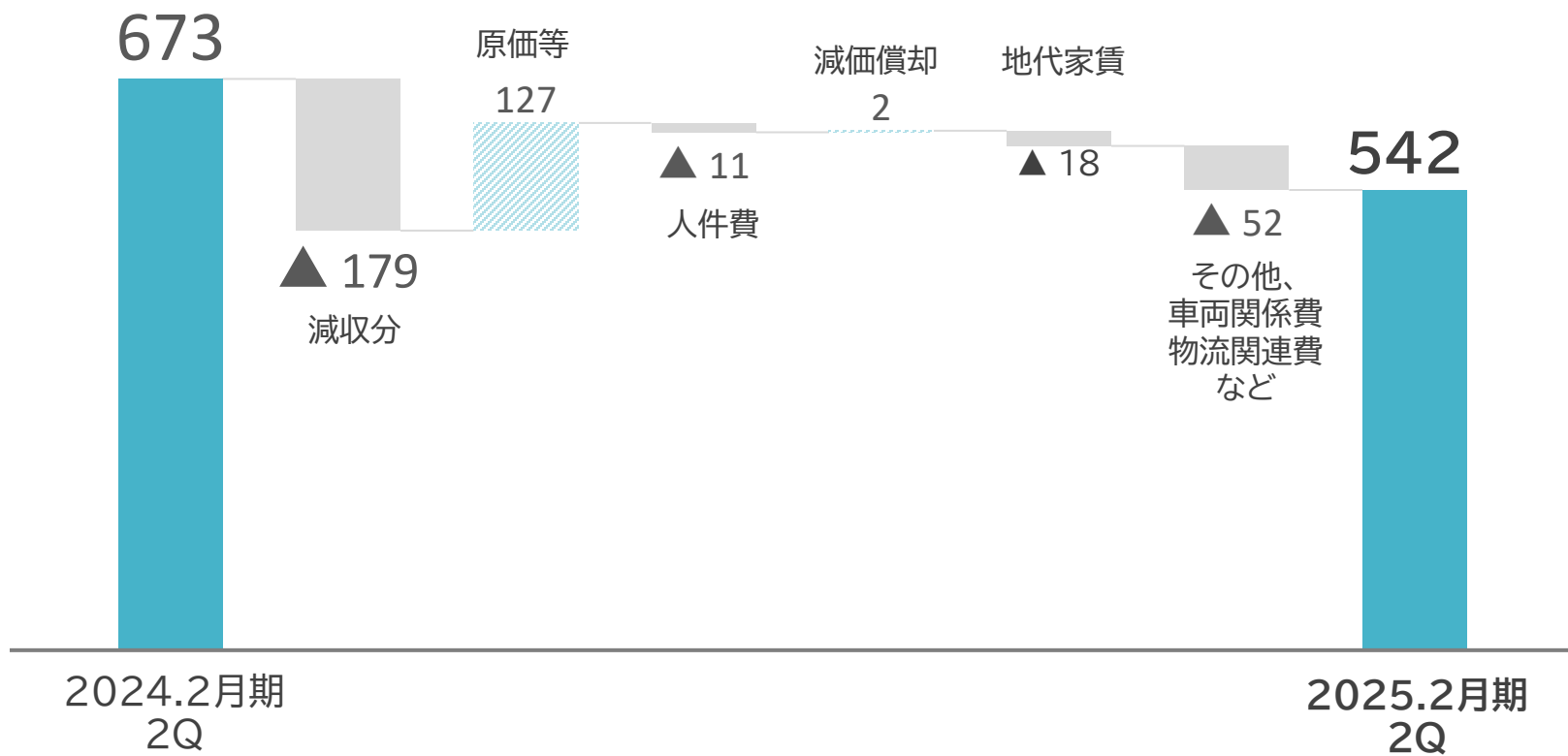
(単位:百万円)





減収に伴う売上総利益減少、店舗増による地代家賃増加、物流関係費用の増加などにより営業利益が減少。ただし、それらを除けば概ね固定費のコントロールは適切に実施。

(単位:百万円)





2024年5月に都内、7月に茨城、9月に栃木に計3店舗をオープンし直営店合計115店舗へ。各店舗とも好調な滑り出し。

2024年5月OPEN

ジェーソン東村山青葉町店(東京都)

東京都東村山市青葉町
1-1-29
アクセス 都道226号線沿い



売場面積
494㎡

2024年9月OPEN

ジェーソン那須烏山店(栃木県)

栃木県那須烏山市城東1853
アクセス 国道294号沿い

売場面積
840㎡



2024年7月OPEN

ジェーソン常陸太田宮本町店(茨城県)

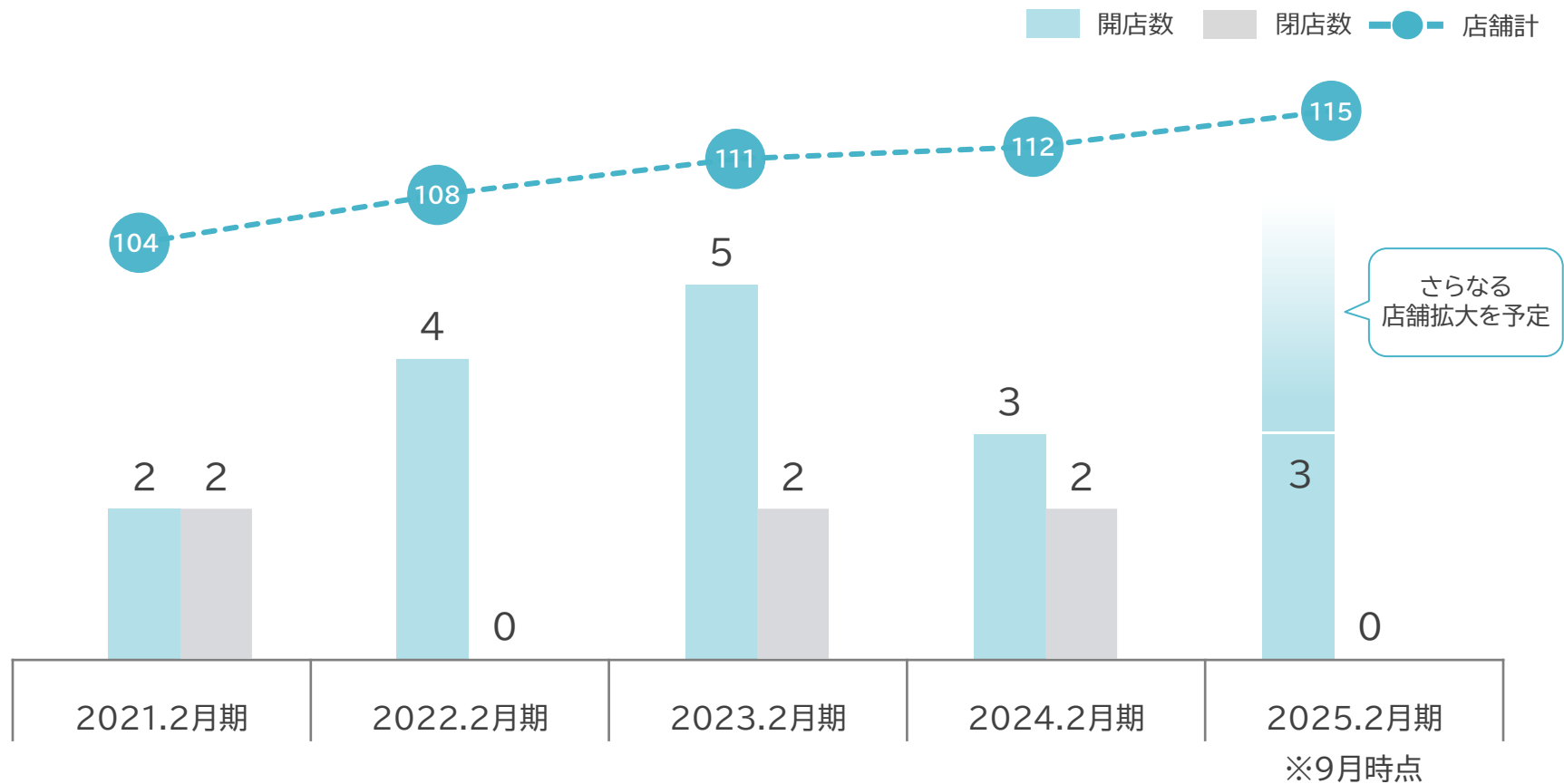
茨城県常陸太田市宮本町
4274
アクセス 市道沿い



売場面積
794㎡



店舗ごとの業績管理をきめ細かく行い、店舗のスクラップ&ビルドを継続的に実施し、体質強化と店舗数純増を図る戦略を推進。





商品部門別では引き続き食料品の売上構成比が最大。かつ、ミネラルウォーター需要拡大に伴い、食料品比率は前期比0.2ポイント増加。

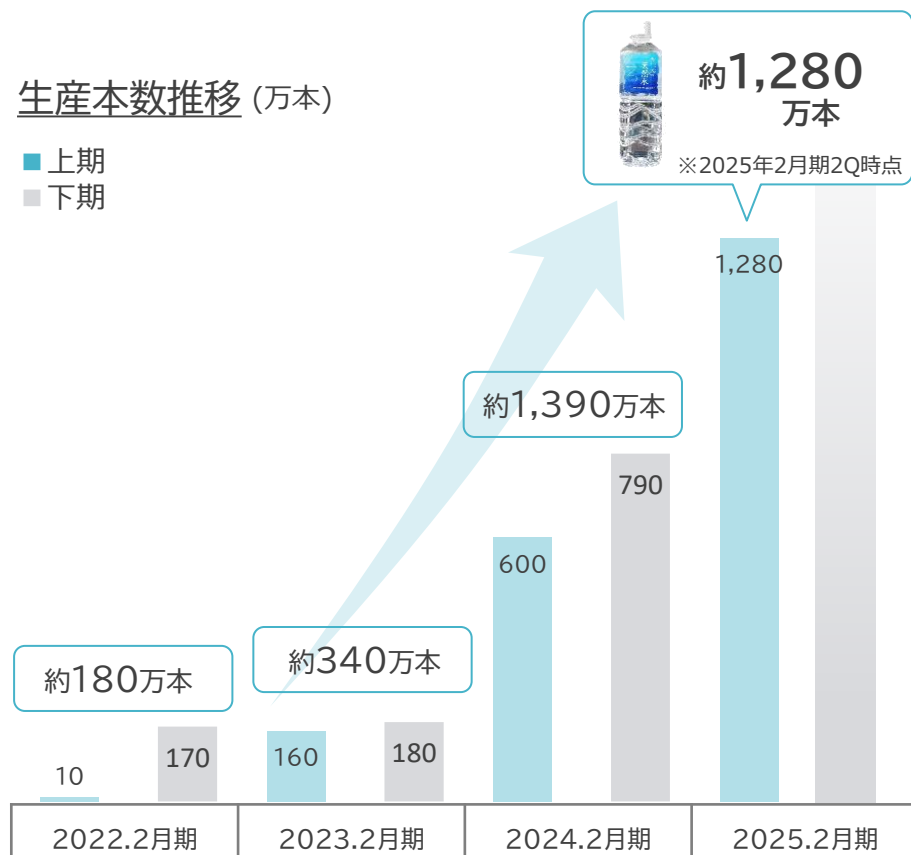
(単位:百万円)

商品部門名称	2025.2月期2Q	構成比	2024.2月期2Q 構成比
衣料服飾・インテリア	316	2.1%	2.1%
日用品・家庭用品	3,372	22.4%	22.3%
食料品	10,167	67.6%	67.4%
酒類	625	4.2%	4.4%
その他	542	3.6%	3.8%
小計	15,025	99.9%	99.9%
その他営業収入	8	0.1%	0.1%
合計	15,033	100.0%	100.0%

オリジナルPB商品「尚仁沢の天然水」の販売好調を背景に、子会社尚仁沢ビバレッジの生産本数も倍増。黒字化も定着し、グループ収益にも十分に貢献。

生産本数推移 (万本)

■ 上期
■ 下期



月間平均生産本数の増加

前期 100万本/月 → 200万本以上/月

- ✓ 生産体制増強、増産体制確立
 - ✓ 設備機器を更新・拡充
 - ✓ 工場オペレータを増員
 - ✓ 稼働時間延長
2024年2月～: 2交替制運用開始
<月間生産本数(計画)>
- 工場内に保管倉庫も建築中。
更なる拡販を目指す。



新店および物流適正化に向けた車両購入、子会社倉庫の増築等により、前期末比で総資産が約8.9億円純増。

(単位:百万円)	2024.2月期	2025.2月期2Q	増減	主な内訳
流動資産	7,296	7,986	690	現金及び預金、売掛金、商品及び製品など
固定資産	3,470	3,676	206	
有形固定資産	2,018	2,204	186	新店、トラック、子会社の倉庫増築・設備更改
無形固定資産	159	159	0	
投資その他の資産	1,292	1,312	20	敷金及び保証金など
資産合計	10,766	11,663	897	
負債合計	4,645	5,368	723	
流動負債	3,460	4,263	803	買掛金、未払金、未払い法人税など
固定負債	1,185	1,105	▲80	リース債務、長期借入金など
純資産合計	6,120	6,294	174	利益余剰金
負債・純資産合計	10,766	11,663	897	



安定した営業収入に加え、今期は、物流増加に伴う車両購入・倉庫建設及び、子会社設備の充実など積極的な設備投資を実施。

(単位:百万円)	2024.2月期2Q	2025.2月期2Q	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	960	869	営業収益など
投資活動による キャッシュ・フロー	▲82	▲211	新店、トラック、子会社の 設備更改
財務活動による キャッシュ・フロー	▲257	▲276	
現金及び現金同等物の 中間期末残高	4,366	4,308	
フリーキャッシュフロー	878	658	

3. 当社の特徴と成長戦略

Financial Results Briefing Materials
for the Second Quarter
of Fiscal Year Ending February 2025



人々の生活を支える
インフラ（社会基盤）
となること



地域密着型の経営で、お客様に
喜ばれる店舗づくりを目指します。



科学的、合理的な
視点でビジネスを
進めること

内製化された
業務システム
+
店舗オペレーション

商品管理
商品仕入
物流体制



ビジネスをサイエン
スし、未来へ進化し
続けること



時代の潮流を読み、
絶え間なく進化するIT・
デジタルテクノロジーと
ともに成長し続けます。



ジェーソンの発展を支えるデジタルテクノロジー・業務システム

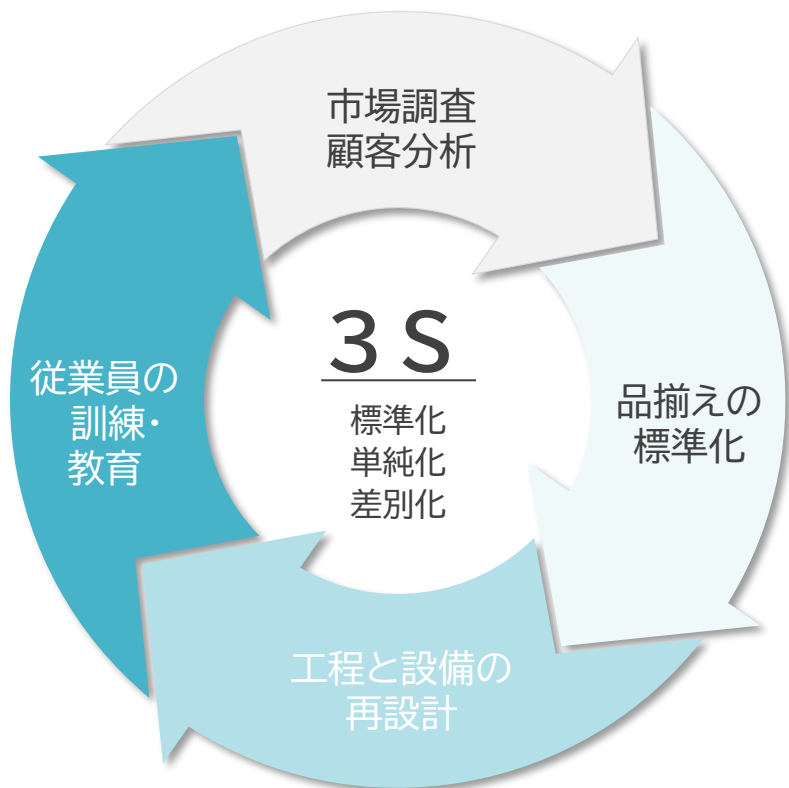
「ムリ・ムラ・ムダ」を
省いたローコスト経営

科学的、合理的な視点でビジネスを進めることが、ジェーソンが大切にしているマインド。





ベーシックなオペレーションシステムを愚直に実施し、改善を積み重ね、
ステークホルダーの皆様と企業利益の両立を目指します。



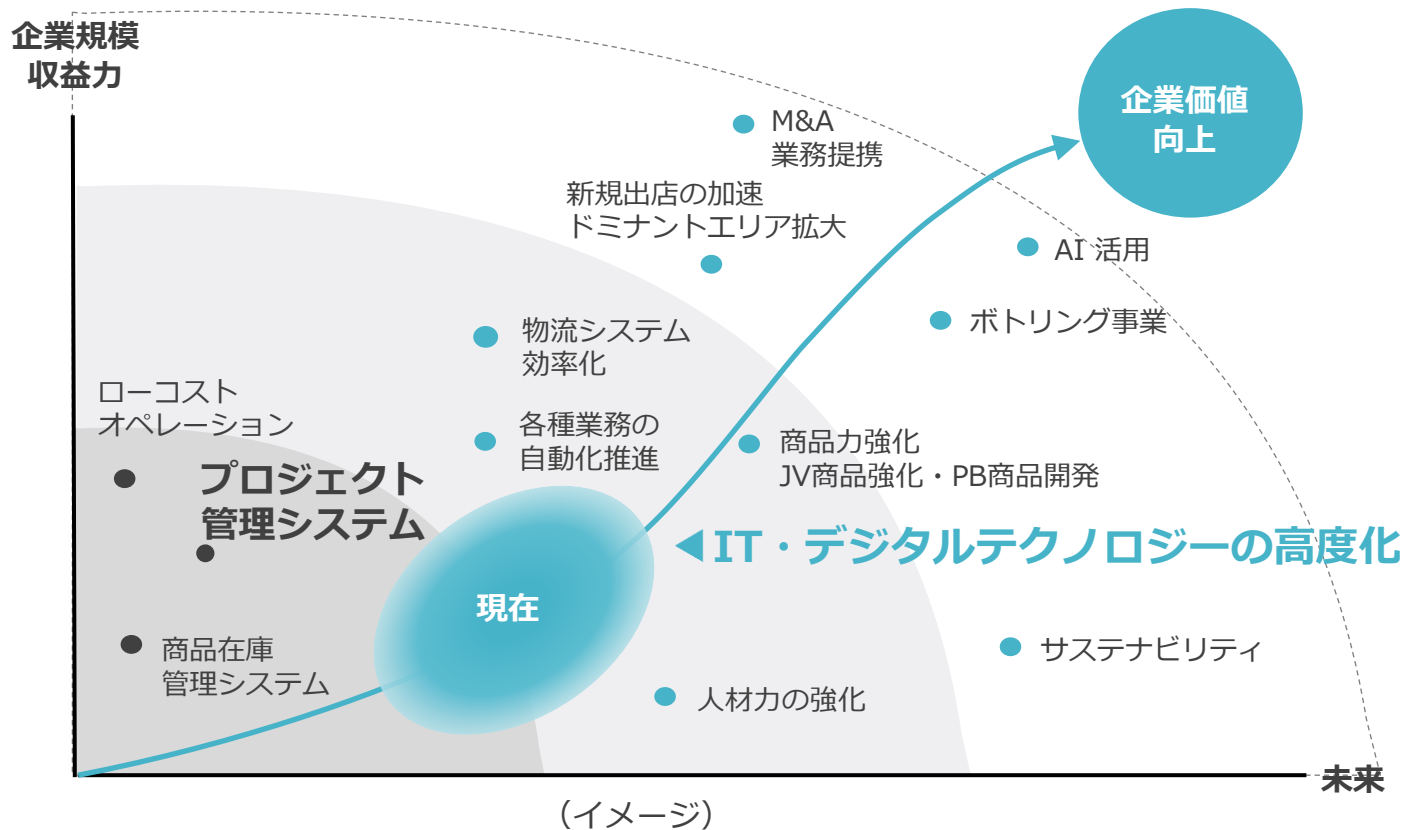
多店舗展開・M&Aによる企業規模拡大
IT活用・内製化によるコストダウン

収益の大幅な増加

ステークホルダー(顧客・株主・従業員・取引先・社会)
と企業利益の両立を実現



社内IT・デジタルテクノロジーの高度化を主軸に、徹底したローコスト経営と各種経営戦略を展開し、企業価値向上を進めて参ります。



物価上昇や人手不足など、引き続き先行き不透明な状況下、徹底したローコスト経営を推進しつつ、以下の重点施策により事業の拡大・収益増強を図ります。

1 店舗のスクラップ &ビルド推進

- ✓ 引き続き居抜き物件を中心としたローコスト出店を推進。
- ✓ 個店ごとの収益管理を徹底し、低収益店舗については退店を検討。
- ✓ 店舗拡大に資するM&Aについても取り組みを強化。

2 JV (ジェーン・バリュー) 商品・PB商品の 取扱拡大

- ✓ JV商品を中心にロープライスを訴求し、引き続き物価高に対抗。
- ✓ SPA (製造小売業) および新たなPB商品開発等により利益率の改善を図る。
- ✓ 自社製ミネラルウォーターのさらなる増産体制構築。

3 効率的な マネジメント・ 組織体制づくり

- ✓ プロジェクト管理システムの活用によるマネジメント体制高度化。
- ✓ 店舗オペレーションの省人化促進。
- ✓ OEM生産やM&Aに対応可能な管理体制づくり。

4. 2025年2月期 業績予想・株主還元

Financial Results Briefing Materials
for the Second Quarter
of Fiscal Year Ending February 2025



店舗数増加、既存店の成長等より**4.4%の増収**、**売上高300億円**を見込む。
 収益面では、新たなPB商品の開発等による利益率改善、子会社尚仁沢ビバレッジの収益拡大などにより**13.0%の増益**を計画。

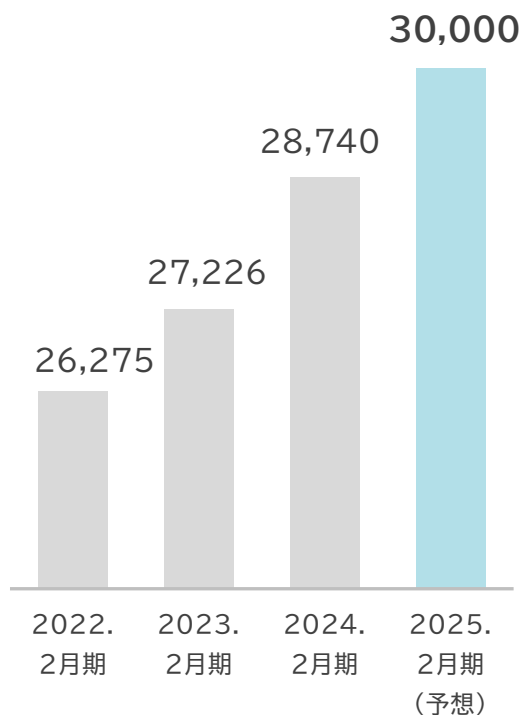
(単位:百万円)	2024.2月期 実績	2025.2月期 予想	前期比 (額)	前期比 (率)
売上高	28,740	30,000	1,260	104.4%
営業利益	876	990	114	113.0%
経常利益	910	1,030	120	113.2%
当期純利益	602	650	48	108.0%



売上高は増収基調を継続。利益面では、売上総利益率の改善および引続きローコスト経営の徹底により、**経常利益10.3億円**を見込む。

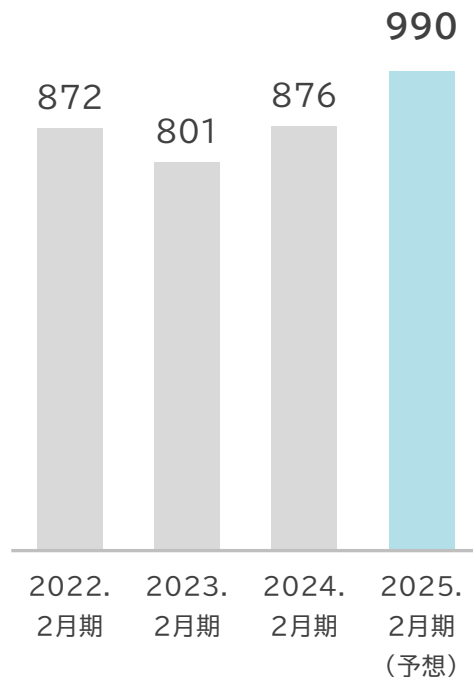
売上高推移

(単位:百万円)



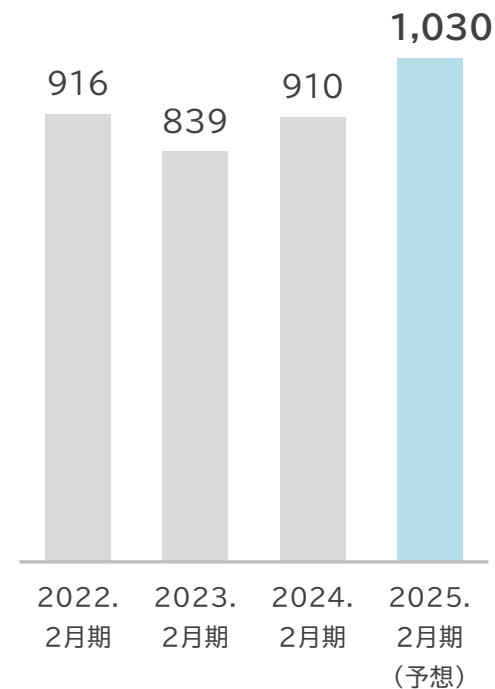
営業利益推移

(単位:百万円)



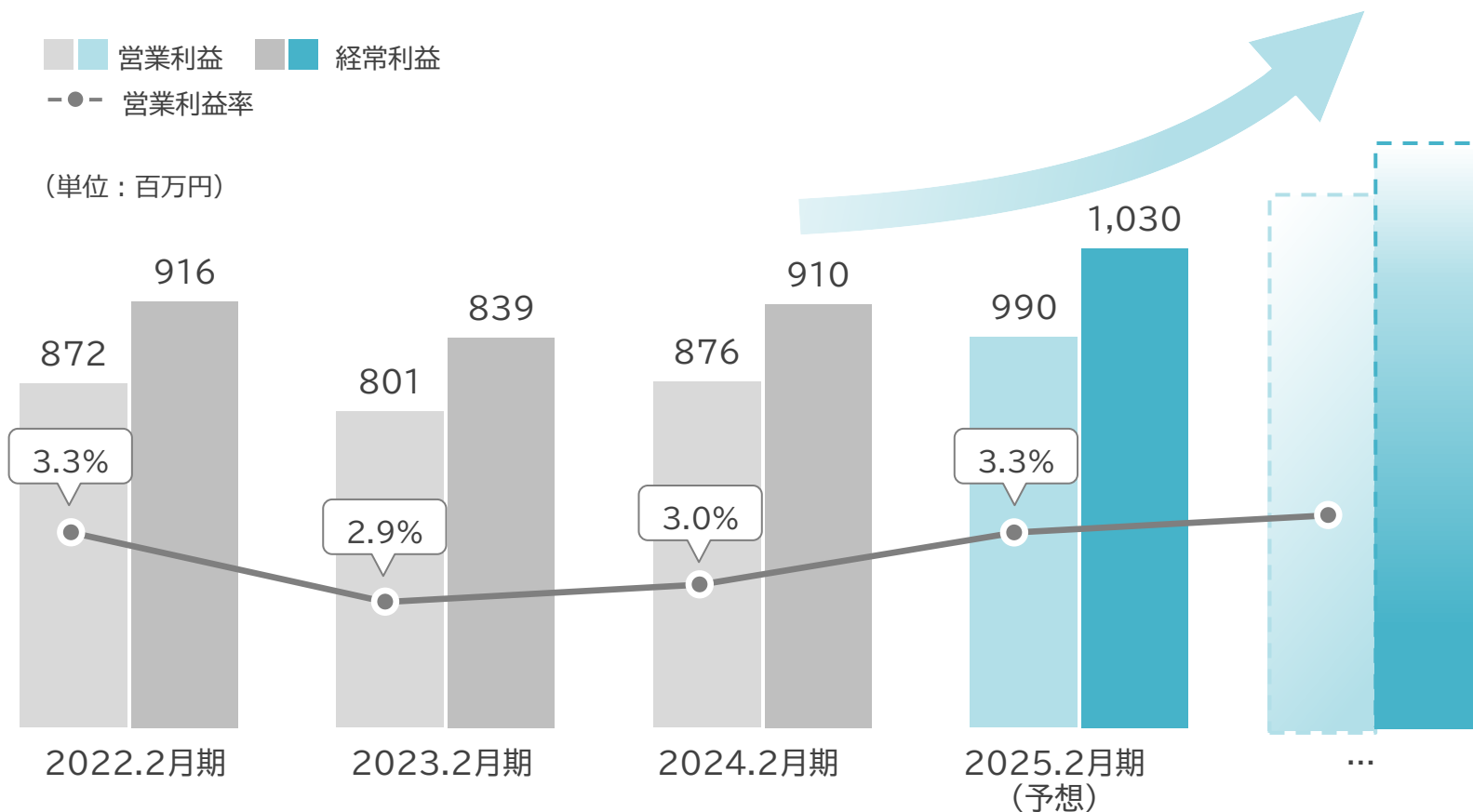
経常利益推移

(単位:百万円)





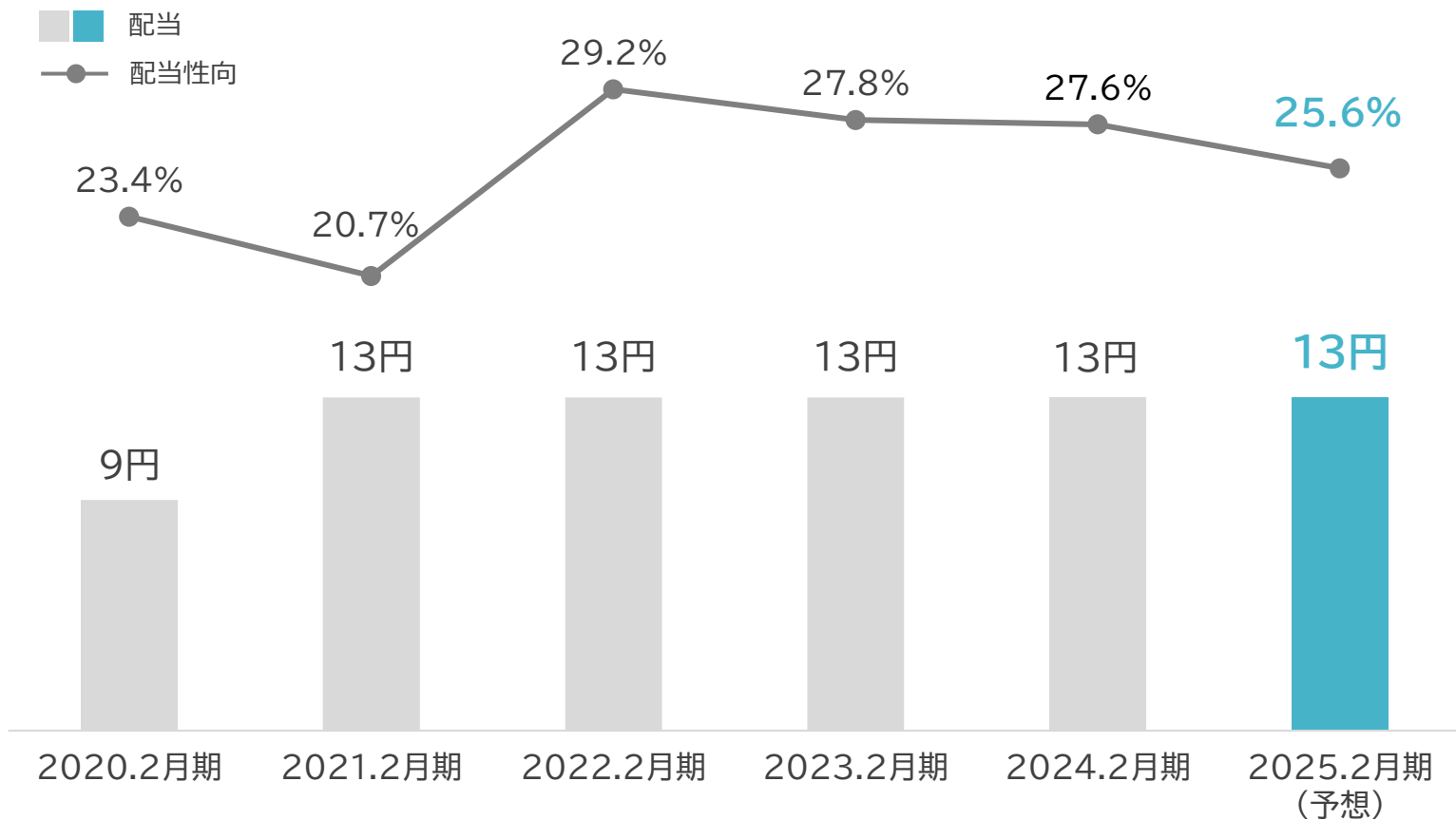
引続き生産性向上・ローコストオペレーションを追求し、営業利益率のさらなる向上を目指す。



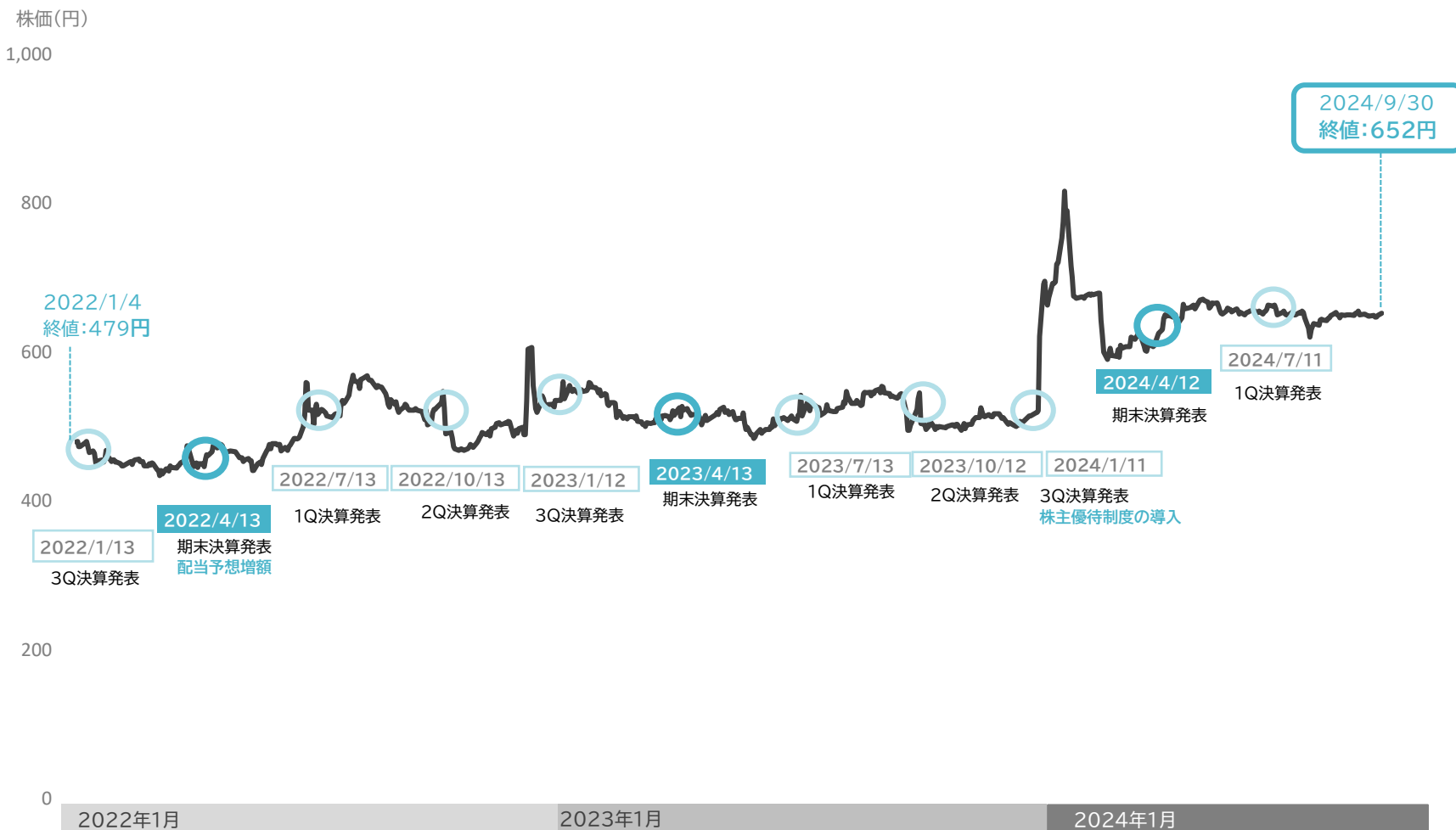


1株当たり年間配当金と配当性向

前期と同額の1株当たり13円を予定。引き続き株主還元を重視しつつ、今後の戦略投資に備えて参ります。



株価推移 (2022/1/4~2024/9/30)

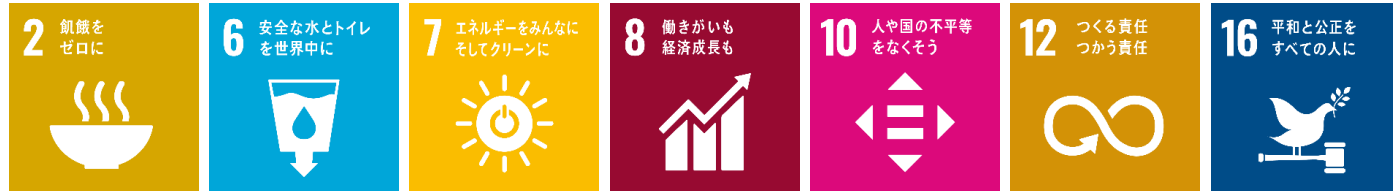


5. サステナビリティ

Financial Results Briefing Materials
for the Second Quarter
of Fiscal Year Ending February 2025



SDGs17の目標のうち、特に以下の7つに注力しております。



| Environment(環境)

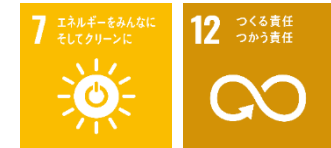
食品ロス削減

メーカー・商社等の商品政策の変更による返品商品や、賞味期限間近の商品を市中販売することで貢献しています。



省エネルギー

- ・LED照明の導入による消費電力削減
- ・店舗・本社の冷暖房温度適正化による省エネルギー対策
- ・自社物流の配送効率改善によるCO2削減
- ・会議資料のペーパーレス化



安全で安価な飲料水確保

100%子会社において良質なミネラルウォーターを徹底した衛生管理・コスト管理のうえ製造しています。





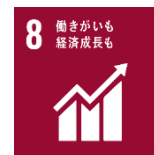
| Social(社会)

社会貢献活動

- ・日本赤十字社への活動資金協力
- ・児童養護施設への支援

多様な働き方の推奨

- ・育児休業制度を採り入れ、女性は全員、男性は約半数近くが取得しています。
- ・育児短時間勤務、在宅勤務など柔軟な就業
- ・外国人雇用・障がい者雇用の実施



| Governance(ガバナンス)

コーポレートガバナンス

持続的な成長のための経営の効率化を図り、健全で透明な経営体制を構築するため、コーポレート・ガバナンスを充実させております。



コンプライアンスの徹底・リスクマネジメント

企業価値及び信頼性の向上を目的として、事業活動に伴う各種リスクに適切に対応するための「リスク管理委員会」を設置し、社内を横断的に統括しております。

情報セキュリティ体制

- ・端末に情報を残さないよう独自のシステム上で業務を行う
- ・社内Wi-Fiを通じて限られた範囲内で情報を取り扱う
- ・ウイルス対策に注力し情報セキュリティを強化



当該資料は当社の会社内容を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

また、本資料に記載されている将来の予測等に関する記述は、資料作成時点で入手している情報に基づき当社が判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。投資を行う際には、投資家ご自身の判断で行っていただきますようお願いいたします。

<本資料に関するお問い合わせ先>

株式会社ジェーソン

〒277-0921 千葉県柏市大津ヶ丘2-8-5

TEL :04-7193-0911

<https://jason.co.jp/ir/>