

2022年10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 常務取締役経営企画室長 山田 仁夫

電話番号：04-7193-0911 (代表)

## 2023年2月期 第2四半期 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年10月13日（木）に発表した2023年2月期 第2四半期決算発表後の投資家からの問い合わせおよび1on1ミーティングにて皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

### Q1 | 上期計画を上回る好調な業績のなか、通期の利益計画を下方修正した理由について教えてください。

A | JV商品、PB商品等の売上堅調を背景に、上期は概ね増収基調を維持し、特に第2Q（6-8月）は過去最高の売上を達成しました。一方、エネルギー価格とりわけ店舗で使用する電気料金の高騰は顕著であり、収益面での重荷となっている状況です。上期は売上および売上総利益を伸ばすことでエネルギー価格の高騰を吸収したものの、電気料金の上昇は当初の予想を上回るものであり、下期ではより一層のコスト増加が予想されるため、やむをえず利益計画の下方修正を行いました。

### Q2 | 上期の売上が好調だった要因を教えてください。

A | 諸物価の高騰により消費者のコスト感覚が敏感になる中、当社は安易な値上げを行うことなく、JV商品の仕入強化、PB商品の訴求など低価格商品の提供を徹底したため、まとめ買いなどによるお客様1人当たりの購入金額・販売数量が増加いたしました。その結果、上期の月次店舗売上は概ね前年同月比100%超で順調に推移し、計画を達成することができました。

### Q3 | 特に販売量が増加した商品は何でしょうか。

A | 主にミネラルウォーターを中心とした各種飲料等の販売が好調であったことに加え、長引くコロナ禍においてマスクや衛生用品・コロナ検査キットなどが顕著な伸びを示しました。ミネラルウォーターにおいては、低価格のローカルブランド商品やPB商品の「尚仁沢の天然水」などが売上増加に大きく寄与しました。また、全体としてJV商品の仕入が順調であったことが販売増につながったと考えております。

### Q4 | エネルギー価格の上昇などに対しどのような対応を考えていますか。

A | 引き続きJV商品・PB商品を強化し売上および売上総利益の拡大を図ることで、極力コスト増を吸収して参ります。電気料金については企業努力で対応するには限界があるものの、当社の強みである「ムリ・ムラ・ムダ」を省いたローコスト経営を徹底するとともに、その一環として店舗における地道な節電努力を重ねて行く所存です。すでに7月より節電を実施しており、その効果も一定程度認められております。

**Q5 | 各種要因により日本国内でも物価高が消費者に大きな影響を与えている中、今後御社でも商品の値上げを考えていますでしょうか。**

A | 当社では、販売数量の増減に着目しています。大手メーカーを中心に値上げが行われている状況下、基本的には販売数量が減少しない程度での価格スライドは視野に入れております。ただし、JV商品については、引き続き低価格路線にこだわって物価上昇に対抗していきたいと考えております。

**Q6 | 御社が他社とくらべて低価格を実現できている理由を教えてください。**

A | 季節外れの商品や過剰在庫などを、長年築き上げた仕入先との信頼関係・特別な集荷努力により、格安で仕入れ、コストをかけずに販売しているためです（JV商品）。また、社内のITシステム・管理システム等の自社開発、物流の自社運営など、ローコスト経営に向けた企業努力も大幅なコストダウンにつながっています。

**Q7 | 尚仁沢の天然水のリニューアルの目的について教えてください。**

A | 「尚仁沢の天然水」の好調な売上を背景に、今般設備投資により増産体制の構築を図りました。ニーズの高いミネラルウォーターを外部要因で欠品させずに利益を確保しながら安定供給していくためには、自社での増産体制を強化する必要があったためです。また、それに合わせて製法の変更を行い、より多くの方に良質な水を提供すべくリニューアルを行いました。高性能特殊フィルターを導入し加熱殺菌から非加熱殺菌に製法を変えることで、安全面を確保しつつ商品力向上につなげています。