

2023年4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 決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2023年4月13日（木）に発表いたしました2023年2月期 決算におきまして、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 | 当期業績について、増収要因、減益要因について教えてください。

A | 物価高が進行する中、JV・PB商品を中心として引き続きロープライスを訴求し売上を伸ばしたことに加え、店舗数を3店舗純増させマーケット拡大を図ったことが増収につながりました。一方で、水道光熱費など各種コストの高騰が収益を圧迫し、遺憾ながら減益となりました。但し、当社の強みであるローコストオペレーションの追求により、想定していたほどの減益とはならず、修正計画に対しては上振れの結果となりました。

### Q2 | 対前年の月次売上について、月ごとの特殊要因があれば教えてください。

A | 下期に入り2022年9月～12月までにおいては物価高を背景に、概ね前年同月比105%超と好調に推移しました。しかしながら、2023年1月、2月は、前年同時期においてコロナ対策関連商品の特需があったため、その反動減で既存店は前年同月比で若干のマイナスとなりました。

### Q3 | 今期は、光熱費の高止まりの中、約20%の増益計画ですが、その理由を教えてください。

A | 新規出店とJV商品を中心とした販売戦略を強化し、売上総利益を押し上げるとともに、当社の強みであるローコスト経営の進化、推進により高止まりする光熱費などのコストを吸収し増益を図ります。また、子会社である尚仁沢ビバレッジの増産体制を強化し黒字化することで、グループ全体に対し利益貢献することを見込んでおり、これらを踏まえ、前期比で約2割の増益を目標と見込んでおります。

**Q 4 | 今期の重点施策として、経営効率の向上とありますが、プロジェクト管理システムの活用による効果を教えてください。**

A | 当社では、非常に汎用性、柔軟性に優れたプロジェクト管理システムを2年前ほど前から導入しており、順次当システムの活用領域を広げております。各店舗状況の把握や新規出店に関わる準備、案件管理やスケジュール管理など各業務をシステムで管理し、社内で可視化・情報共有することで、店舗、部署間の報告・対応のスピードが迅速化し、より効率的な業務運営が可能となっています。すでに社内で活用方法が定着しているため、今期以降はより当社の強みであるローコスト経営に生かし、経営の効率化を推進し、利益率向上につなげて参ります。

**Q 5 | 「尚仁沢の天然水」について、現在の販売状況を教えてください。**

A | 前期リコールがあった「尚仁沢の天然水」につきましては、2月より店舗での販売を再開いたしました。リコールの影響はごく軽微であり、販売再開から2ヶ月ほどで約91万本を販売するなど好調に推移しており、ジェーソンのミネラルウォーター部門の中核商品に育ちつつあります。昨年の設備投資の効果もあり、増産体制も確立できました。飲料水の販売傾向として、冬季と比べ、夏季に向けて販売量が増加する傾向となっておりますので、引き続き販売を強化し、売上の増加につなげて参ります。