

2023年10月23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 専務取締役経営企画室長 山田 仁夫
電話番号：04-7193-0911 (代表)

2024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、2023年10月12日に発表いたしました2024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。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 | 第2Q（累計）で、前年同期比約8%増収。利益面は2桁増益を達成されましたが、上期の業績が好調だった要因を教えてください。

A | 物価高が進行する中、JV（ジェーソン・バリュー）・PB商品を中心として引き続きロープライスを訴求し販売数量や客単価を伸ばしたことに加え、猛暑によるペットボトル飲料の販売が好調に推移したことなどが、売上増加につながりました。利益面では、当社の強みであるローコストオペレーションを引き続き各部門で徹底したこと、連結子会社の株式会社尚仁沢ビバレッジの増産による収益力の大幅改善が実現したことにより、増益となりました。

Q2 | 上期の業績は計画通りでしたが、下期の見通しについてはいかがですか。

A | 当第2四半期累計期間の決算は、売上高においては期初計画を上回る102.8%と好調に推移、収益面でも概ね計画通りの進捗となりました。これは飲料などの需要の拡大や店舗数の増加等に加えて、日々の粗利益改善努力・ローコスト経営の徹底が奏功したものであると考えております。下期についても引き続きこれらの施策を継続し、いっそう加速させていくことで、現在の通期予想の達成はもちろん、業績の更なる向上を目指してまいります。

Q3 | 他社では商品の値上げが進んでいますが、御社のプライシングの方針について教えてください。

A | 長引く原材料の高騰などを背景に総じて仕入価格は上昇基調にあり、当社においても一定の利益確保のため一部商品の販売価格引上げを余儀なくされていることも事実です。このような状況下、当社では他社動向を踏まえつつ、特に販売数量の増減に着目しながら、お客様から支持いただけるロープライスでの商品提供に引き続き注力し、物価上昇に対抗していきたいと考えております。

Q4 | 子会社の収益が好調に推移している要因を教えてください。

A | 連結子会社の株式会社尚仁沢ビバレッジは、前期の設備投資により増産体制が整い、需要の高まる夏季に向けて一定の供給体制を確立することができました。これによりPB商品「尚仁沢の天然水」は2023年8月には累計出荷本数1,000万本を達成するなど大幅な増産により、製造原価の低減が進むことで飛躍的に収益力を向上させております。ミネラルウォーターは、夏季以外の通年で比較的安定した需要が見込まれる商品であり、また他メーカー商品に比べても価格訴求性が高いため、更なる増産を計画しております。

Q5 | 今後の出店・閉店の考え方について教えてください。

A | 当社は、居抜き物件を中心としたローコスト出店に注力するとともに、低収益店舗については、収益性の観点から営業継続の見極めも重要であると認識しております。店舗数の純増を図るとともに、引き続き個別店舗の収益状況・今後の見通し等を精査し、撤退判断を含め適時適切にスクラップ&ビルド戦略を進めてまいります。

Q6 | 今期の重点施策として、経営効率の向上とありますが、どのような施策を進めているか教えてください。

A | プロジェクト管理ツールの利用領域の拡大による業務の可視化・情報共有をさらに進めており、効率的な業務運営や意思決定が従来以上に円滑に行われるようになってきております。下期以降も引き続き幅広く活用し、業務スピードの向上に取り組んでまいります。また、今期より社内体制を3本部体制から2本部体制へ再編いたしました。これは、店舗・部署間の報告・対応のいっそうの迅速化、組織を簡素化することによる意思決定のスピードアップ等を企図したものです。プロジェクト管理ツール活用とあわせ、引き続き効率的な業務運営を推進してまいります。