

2024年1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3四半期 決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2024年1月11日に発表いたしました2024年2月期第3四半期 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 | 第3四半期（累計）で、前年同期比約7%増収、営業利益は2桁増益を達成されましたが、業績が好調だった要因を教えてください。

A | 売上高は前年同期比で6.8%増収、営業利益は同10.4%増益と増収増益となりました。増収の要因は、秋口以降も比較的高い気温が継続したことで主力であるペットボトル飲料を含めた食料品を中心に順調に販売を伸ばしたことや、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を維持しつつ、客単価を伸ばしたことなどが挙げられます。利益面においては、ローコスト経営の徹底および水道光熱費などの低減効果に加え子会社の収益化等が寄与し、増益につながりました。

Q2 | 通期予想に対して、第3四半期時点における営業利益の進捗率が約87%と好調のようですが、通期業績予想の達成見通しについて教えてください。

A | 通期業績予想に対しての第3四半期の進捗率は、売上高は約77.8%、営業利益は約86.7%と概ね順調に進捗しております。第4四半期においても、引き続き売上高、営業利益を伸ばしていく予定ではありますが、例年冬場にあたる第4四半期においては、当社の商品構成上、大きく業績が伸びる時期ではないこと、また前期までと違いマスクなどコロナ関連需要の低下などあることから、現段階においては当初計画を据え置き、通期業績予想の達成を目指してまいります。

Q3 | 仕入れ単価が高騰してきていると思われませんが、値上げによる価格転嫁は行っているのでしょうか。

A | 第2四半期決算時にもご説明の通り、大手メーカーを中心に仕入れ価格は依然上昇基調にあり、当社においても一部販売価格のスライドを行っております。今後も他社動向を踏まえつつ、引き続き販売数量の増減・客単価の推移等に目を配りながら、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 | 「尚仁沢の天然水」などの飲料が好調とのことですが、冬期となる第4四半期の売上の見込みはいかがでしょうか。

A | 当社 PB商品である「尚仁沢の天然水」は、引き続き多くのお客様からのご好評をいただき、販売状況は好調に推移しております。盛夏の需要ピーク時に比べ冬期の売上は比較的落ち着いてはおりますが、ミネラルウォーターは通年で販売数量の増減が少ない商品であり、今後も底堅い需要が見込まれる商品です。冬期となる第4四半期についても、売上は安定的に推移するものと考えております。

Q5 | 下期の取り組みとして、「新規出店の加速、低収益店舗の見極め」をあげていましたが、進捗はいかがでしょうか。

A | 今年度は本日時点まで累計で、新規出店3店舗と閉店2店舗を行っており、概ね計画通りのスクラップ&ビルド戦略を進めております。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この戦略を進めながら、店舗数の純増を図ってまいります。

Q6 | 株主優待制度の導入の理由を教えてください。

A | 新NISAの開始もあり、より多くの個人投資家の方へ当社へ興味をもっていただくとともに、株主様には引き続きご支援いただけますよう、今般株主優待制度の導入を決定いたしました。投資対象としての魅力度をいっそう高め、多くの方々に新たに当社株式を保有していただき裾野を広げていきたいとの思いで、本制度を新設いたしました。

これを機に、より多くの株主様にジェーソン店舗を従来以上にご利用いただき、当社のファンとなっていいただければ幸いです。