

株式会社ジェーソン

2024年2月期 決算説明資料

2024年4月12日



IRメール配信登録



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



証券コード：3080

目次

- 1 会社概要
- 2 2024年2月期 決算概要
- 3 当社の特徴と成長戦略、2025年2月期の取り組み
- 4 2025年2月期 業績予想・株主還元
- 5 サステナビリティ

1

会社概要



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

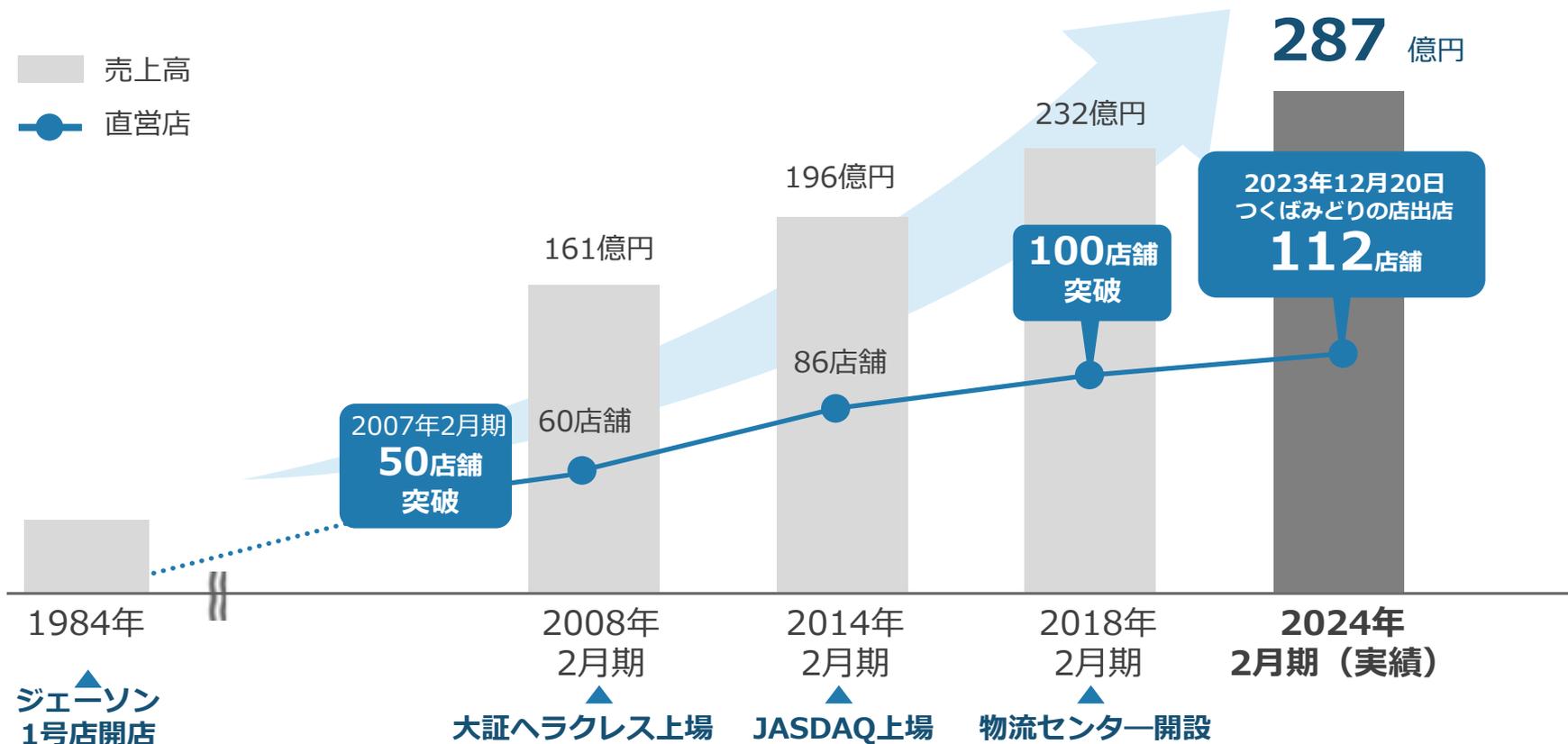
ビジネスをサイエンスし、
未来へ進化し続けるロープライスストアを目指します。

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
従業員数	1,678名 (正社員182名・準社員1,496名。2024年2月末現在)



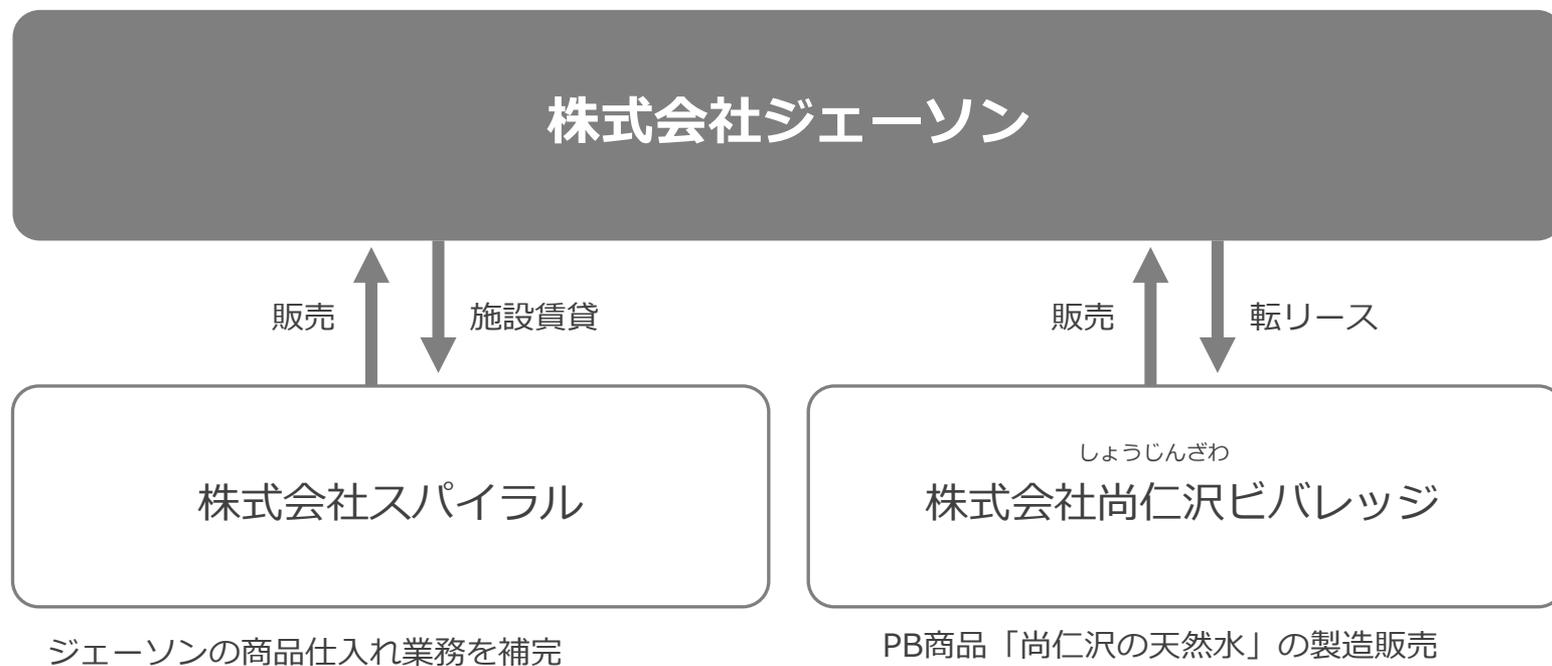
売上高287億円規模まで持続的かつ着実に成長

- ✓ 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

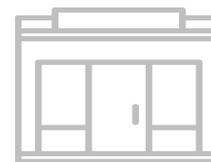


生鮮食品を除く生活必需品、日用品のバラエティストアを首都圏、関東近郊の生活圏で運営

*一部店舗にて、青果の取り扱いあり

平均的な店舗面積

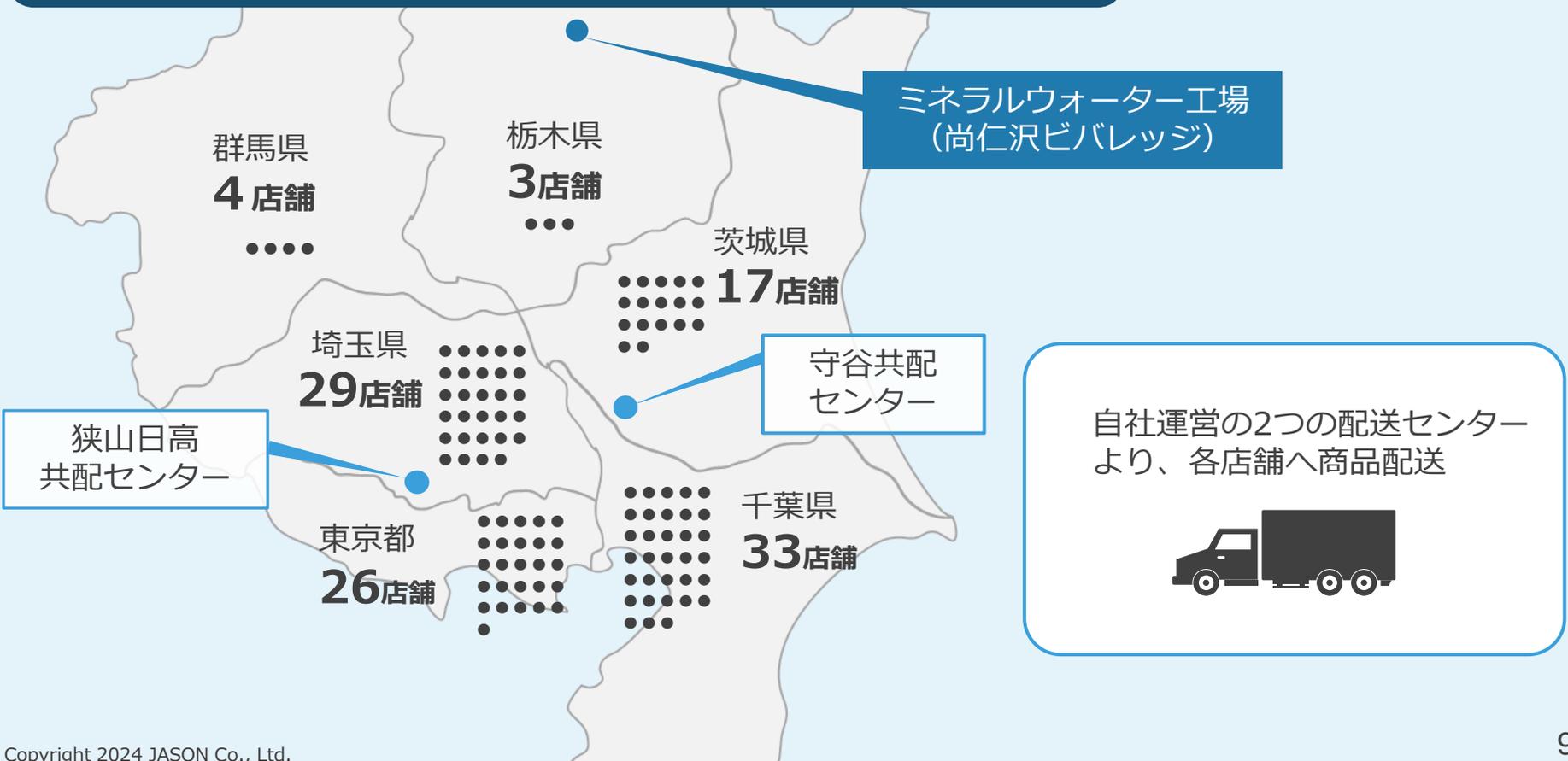
約 **210** 坪



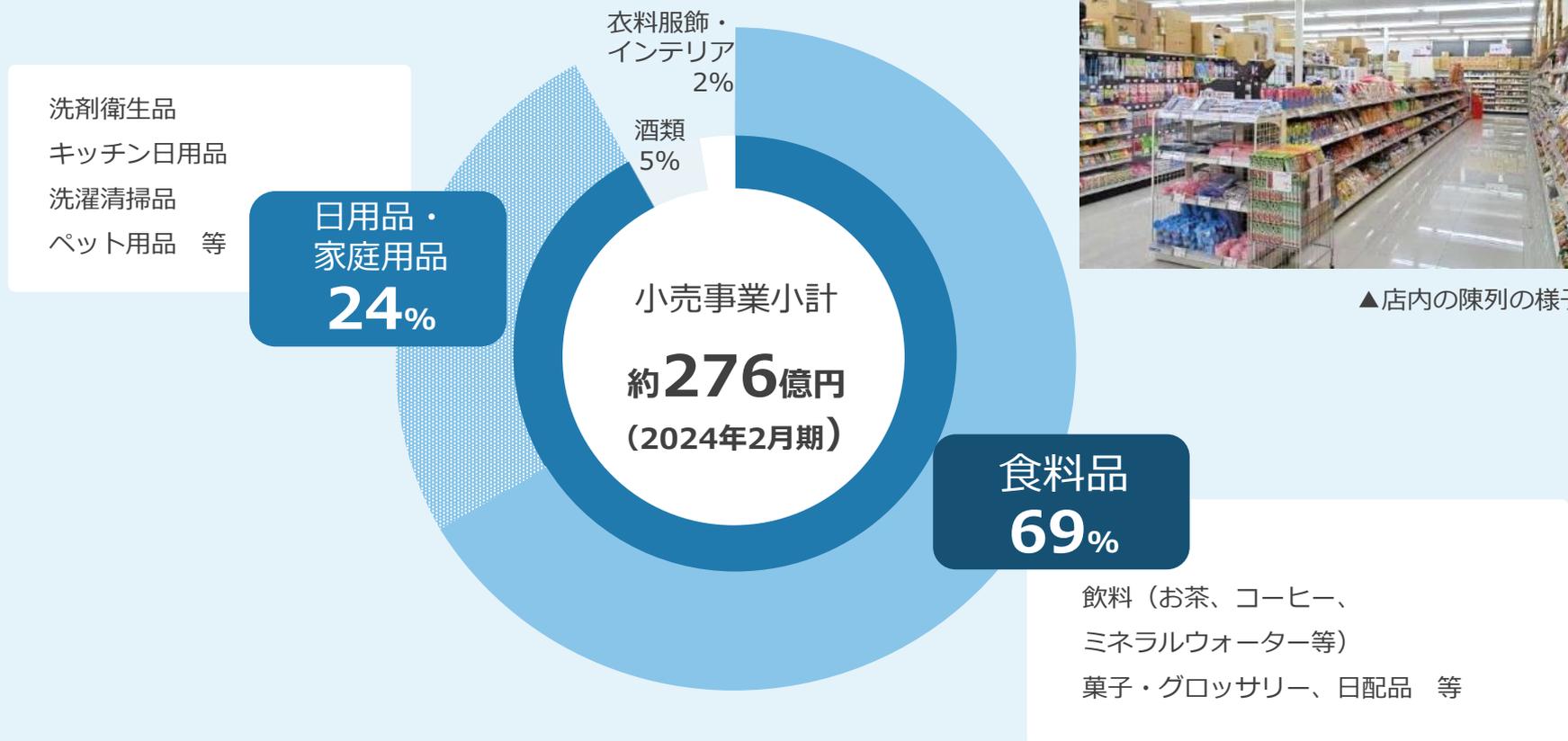
いつでも安く、より短い時間で、手軽に購入できる売り場づくりを心がけています。

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。



しょうじんざわ

ミネラルウォーター「尚仁沢の天然水」

2024年2月 累計出荷本数1,800万本を突破。



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。



▲栃木県塩谷町 尚仁沢ボトリング工場

2

2024年2月期 決算概要

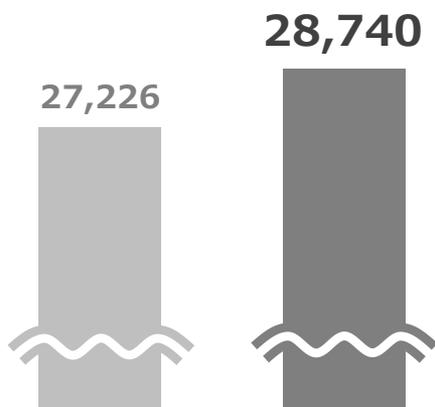


ペットボトル飲料を含めた食料品を中心に売上は順調に推移。
一部商品の価格転嫁も進み、**約5.6%の増収**。併せて継続的なコスト
の徹底、および子会社の黒字化等により**約9.4%の増益**を達成。

売上高

28,740百万円

前期比 +5.6%



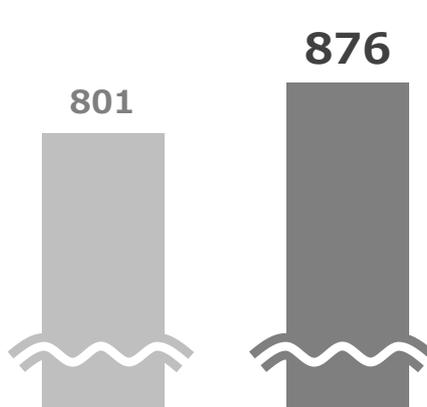
2023年2月期

2024年2月期

営業利益

876百万円

前期比 +9.4%



2023年2月期

2024年2月期

客単価・客数

前期比

客単価

103.9%

客数

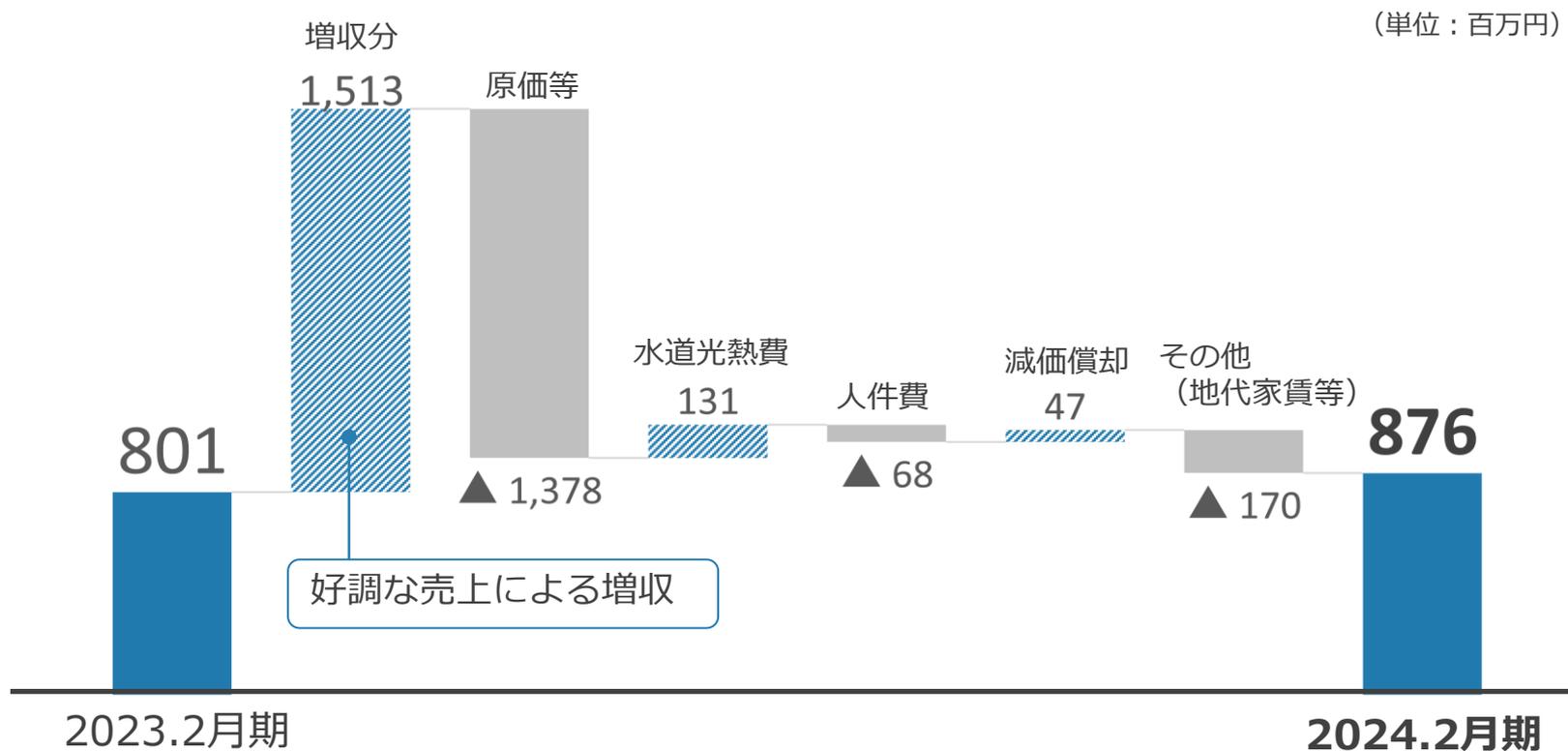
101.5%

売上高は堅調に推移し期初計画を達成。各段階利益は期初計画には届かずも、前期比では着実に成長。

- ・増収要因：飲料を中心とした食料品（JV商品、PB商品を含む）の販売が好調。客単価上昇。
- ・増益要因：ローコストオペレーション効果、子会社の黒字化等収益力が向上。

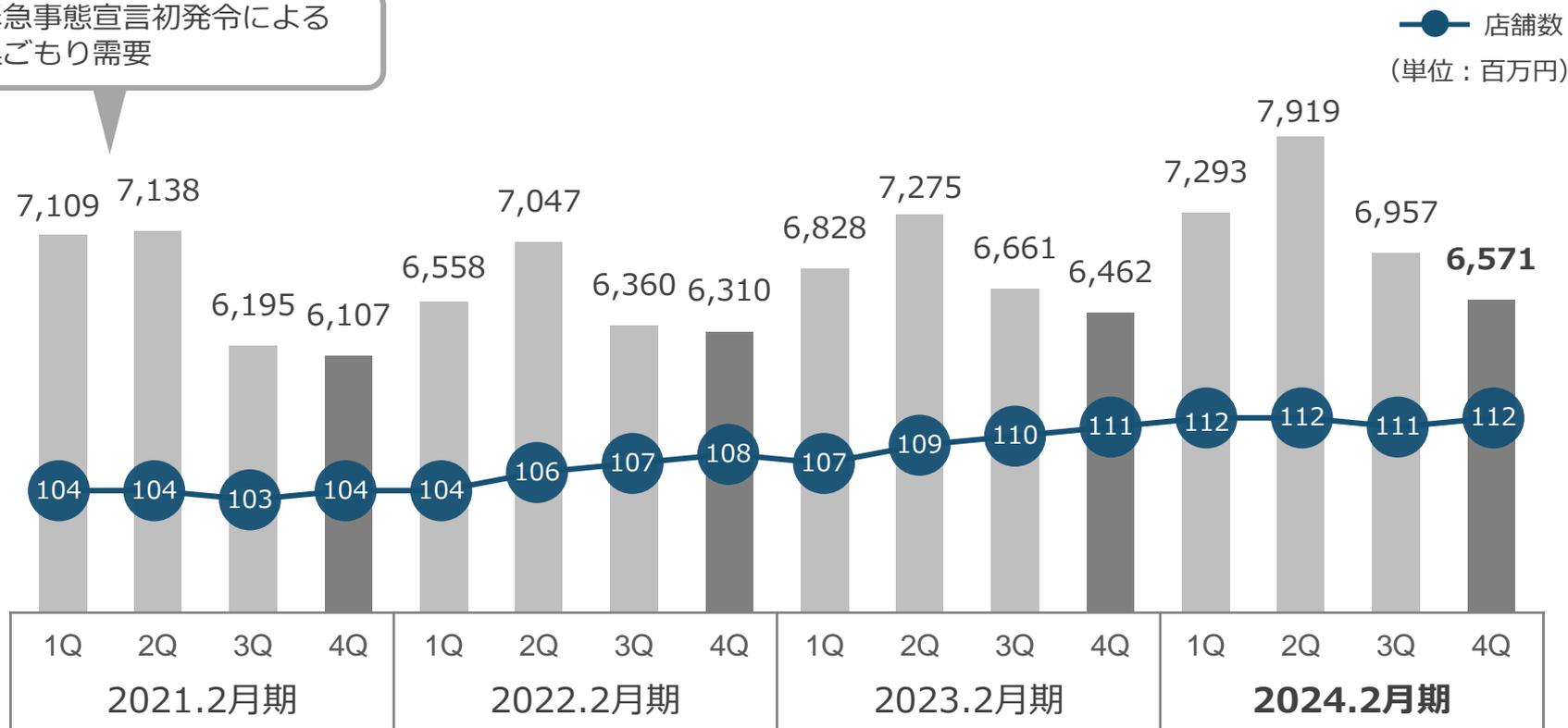
(単位：百万円)	2023.2月期		2024.2月期				
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	前期比	計画	達成率
売上高	27,226	—	28,740	—	105.6%	28,500	100.8%
原価	19,964	73.3%	21,343	74.3%	106.9%	—	—
売上総利益	7,261	26.7%	7,397	25.7%	101.9%	—	—
販管費	6,460	23.7%	6,520	22.7%	100.9%	—	—
営業利益	801	2.9%	876	3.0%	109.4%	960	91.3%
経常利益	839	3.1%	910	3.2%	108.4%	1,000	91.0%
当期純利益	599	2.2%	602	2.1%	100.5%	630	95.6%
EPS (円)	46.82	—	47.06	—	100.5%	49.17	—

仕入価格の高騰により原価等が増加したものの、ローコスト経営の徹底および水道光熱費の減少等もあり、**約9.4%の増益**を達成。

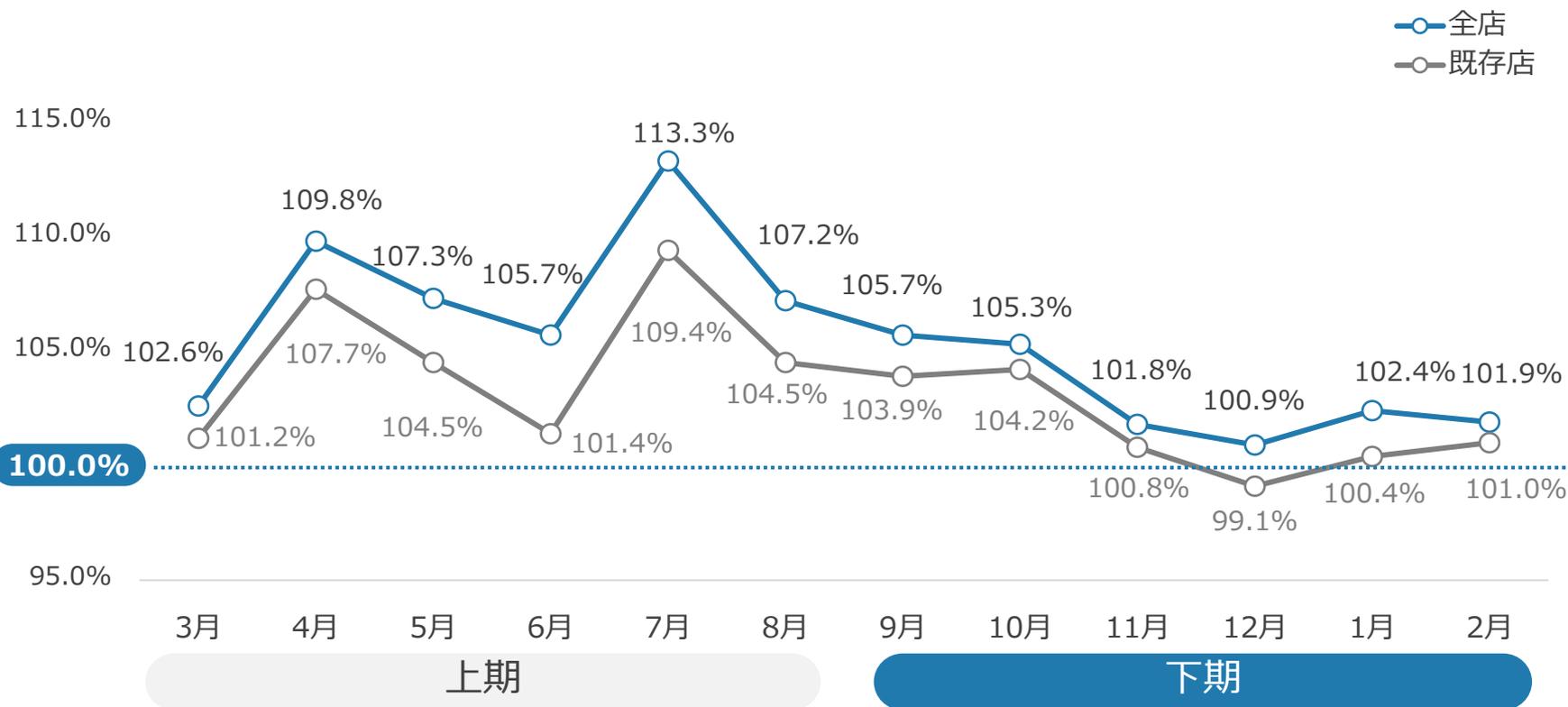


引続きロープライス戦略が支持されるとともに、飲料を中心とした食品の販売が好調に推移し、増収基調が継続。各四半期とも前年実績を上回る水準。

緊急事態宣言初発令による
巣ごもり需要



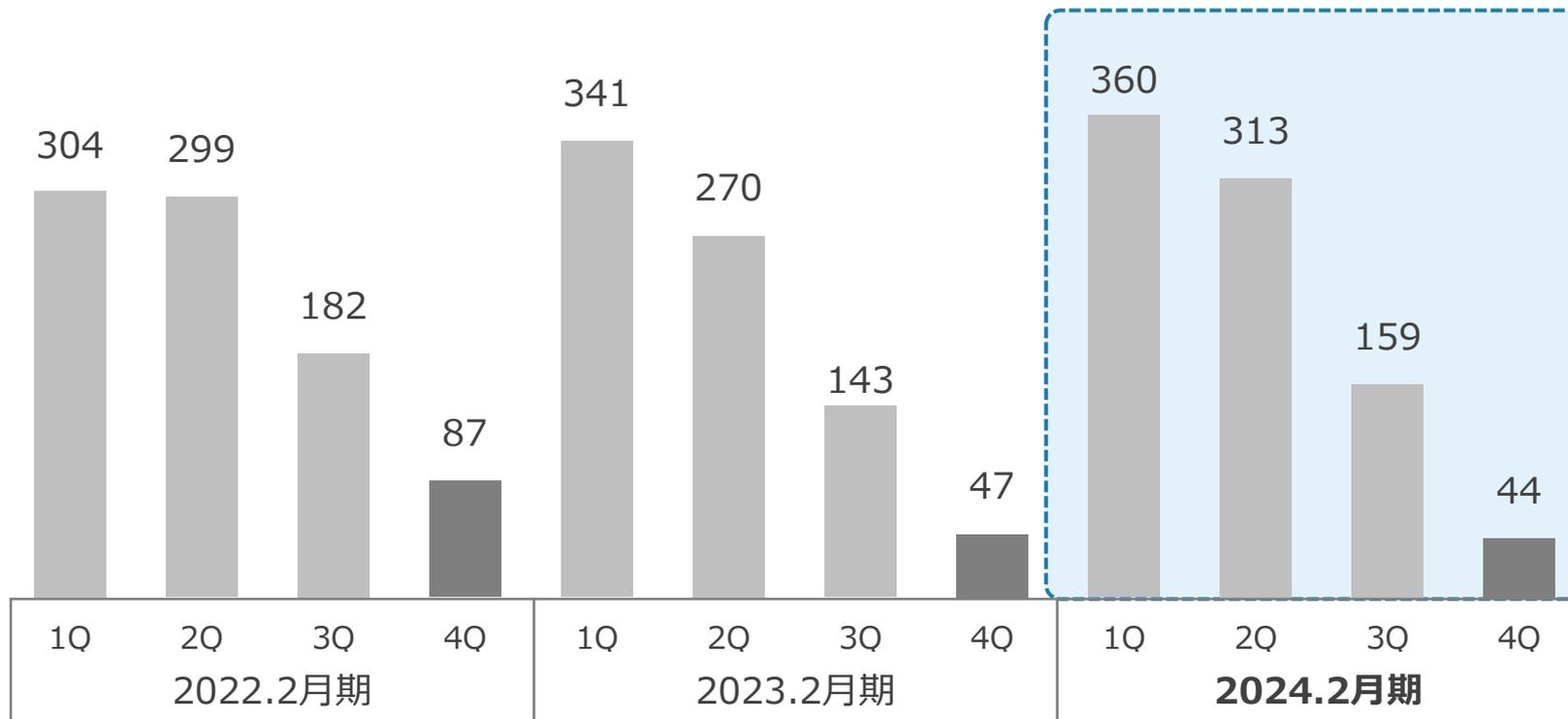
ペットボトル飲料等の販売が好調であったことに加え、物価高・仕入価格高騰を背景とした一部商品の値上げも実施し、売上は概ね順調に推移。



※ 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

第1Q~第3Qは好調な売上により、いずれも前年同期比プラス。一方、第4Qは暖冬およびコロナ関連商品の販売減等の影響もあり減益。通期では、高利益率のJV・PB商品の販売拡大および各種コスト抑制により増益。

(単位：百万円)



上期オープンした2店舗に加え、下期には茨城県つくば市に1店舗をオープンし直営店合計112店舗へ。

2023年12月20日OPEN

ジェーソンつくばみどりの店 (茨城県)

茨城県つくば市みどりの中央40-2
アクセス 県道19号線沿い

売場面積
973㎡



上期にOPEN

ジェーソン神栖波崎店 (茨城県)

茨城県神栖市波崎6886-1
アクセス 国道124号線沿い

売場面積
916㎡



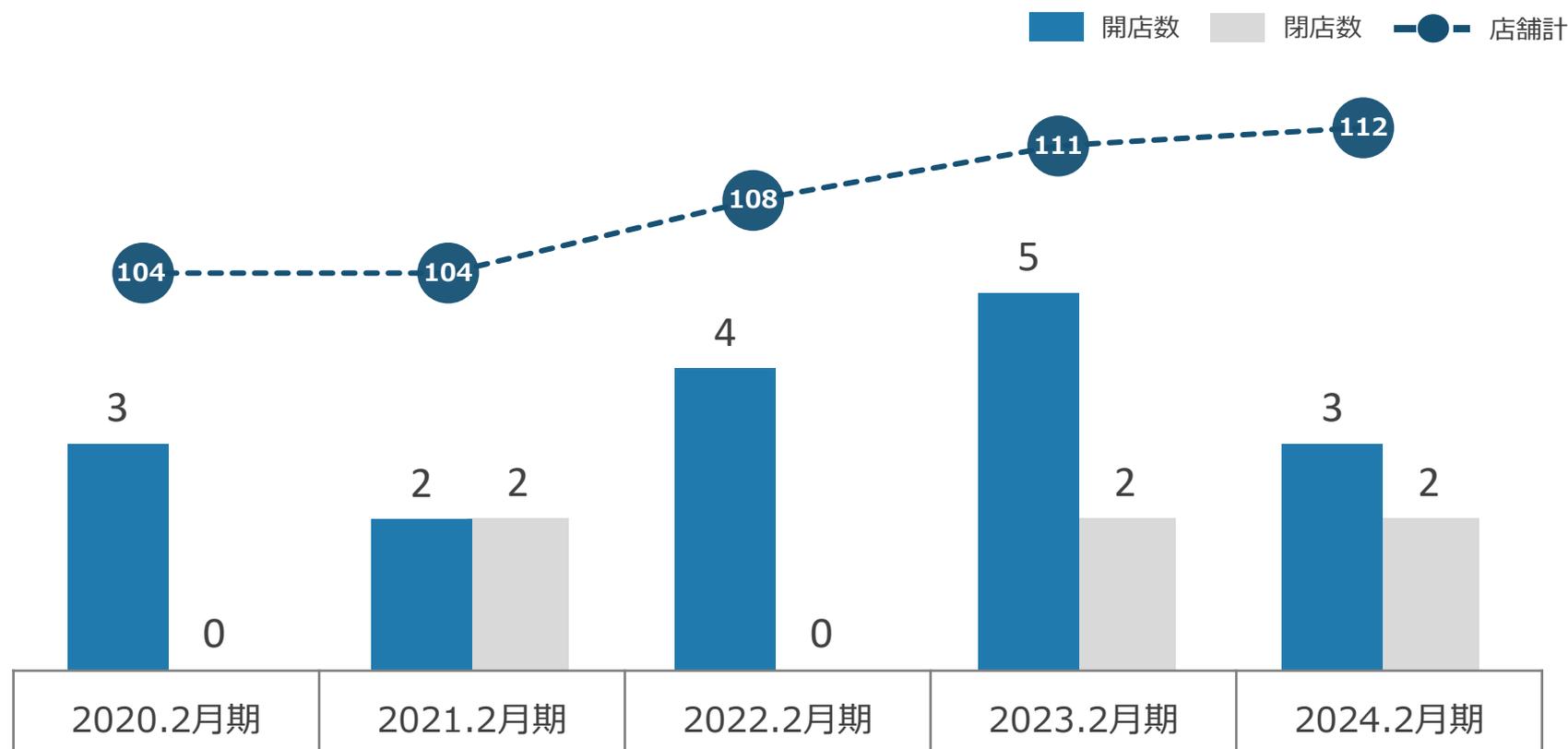
ジェーソン熊谷石原店 (埼玉県)

埼玉県熊谷市石原344-2
アクセス 国道140号線沿い

売場面積
604㎡



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することで、利益率改善、店舗数純増を図る戦略を遂行。



商品部門別では食料品の売上構成比が最も大きく、また、ミネラルウォーター需要拡大に伴い、前期比1.9ポイント増加。

(単位：百万円)

商品部門名称	2024.2月期	構成比	2023.2月期 構成比
衣料服飾・インテリア	656	2.3%	2.4%
日用品・家庭用品	6,532	22.7%	24.4%
食料品	19,172	66.7%	64.8%
酒類	1,286	4.5%	4.7%
小計	27,648	96.2%	96.3%
その他営業収入	1,091	3.8%	3.7%
合計	28,740	100.0%	100.0%

首都圏および北関東エリアをドミナントとして、着実に店舗網を拡大。店舗数は通期で純増1店舗。

地域の名称	売上金額（単位：百万円）		前期比	店舗数（単位：店）		増減数
	2023.2月期	2024.2月期		2023.2月期	2024.2月期	
千葉県	8,769	8,797	100.3%	34	33	▲1
東京都	6,649	6,844	102.9%	27	26	▲1
埼玉県	6,170	6,641	107.6%	28	29	1
茨城県	3,224	3,742	116.1%	15	17	2
栃木県	725	860	118.6%	3	3	0
群馬県	676	762	112.7%	4	4	0
小計	26,216	27,648	105.5%	111	112	1
その他 営業収益	1,010	1,091	108.1%	—	—	—
合計	27,226	28,740	105.6%	—	—	—

オリジナルPB商品「尚仁沢の天然水」の販売好調に伴い、生産体制を大幅に増強。子会社尚仁沢ビバレッジの黒字化も実現。

生産本数推移



生産体制の増強

- ✓ 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
- <平均月間生産本数（計画）>
(イメージ)

従前
約100万本/月



約200万本以上/月

さらに、2025年2月期における設備機器拡充計画を策定中

店舗純増1店舗、売上規模拡大により、前期末比で総資産が約3.6億円、純資産約4.3億円増加。

（単位：百万円）	2023.2月期	2024.2月期	増減	主な内訳
流動資産	6,869	7,296	427	商品及び製品、現金及び預金など
固定資産	3,536	3,470	▲66	
有形固定資産	2,083	2,018	▲65	減価償却、建物及び構築物、機械装置及び運搬具など
無形固定資産	158	159	1	
投資その他の資産	1,293	1,292	▲1	
資産合計	10,405	10,766	361	
負債合計	4,720	4,645	▲75	
流動負債	3,540	3,460	▲80	有利子負債など
固定負債	1,180	1,185	5	
純資産合計	5,684	6,120	436	利益剰余金
負債・純資産合計	10,405	10,766	361	

増収増益を背景に、引き続き健全かつ安定したキャッシュフローを維持。

(単位：百万円)	2023.2月期	2024.2月期	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	673	551	税金等調整前当期純利益、 棚卸資産の増加額など
投資活動による キャッシュ・フロー	▲155	▲130	有形固定資産の取得など
財務活動による キャッシュ・フロー	▲211	▲239	配当金の支払額など
現金及び現金同等物の 期末残高	3,745	3,927	
フリーキャッシュフロー	518	421	

3

当社の特徴と成長戦略、 2025年2月期の取り組み



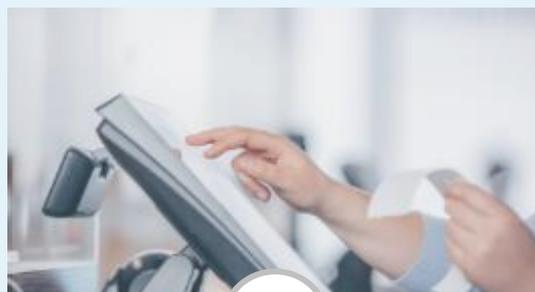


1

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。



2

**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



3

**ビジネスをサイエ
ンス**し、未来へ進
化し続けること

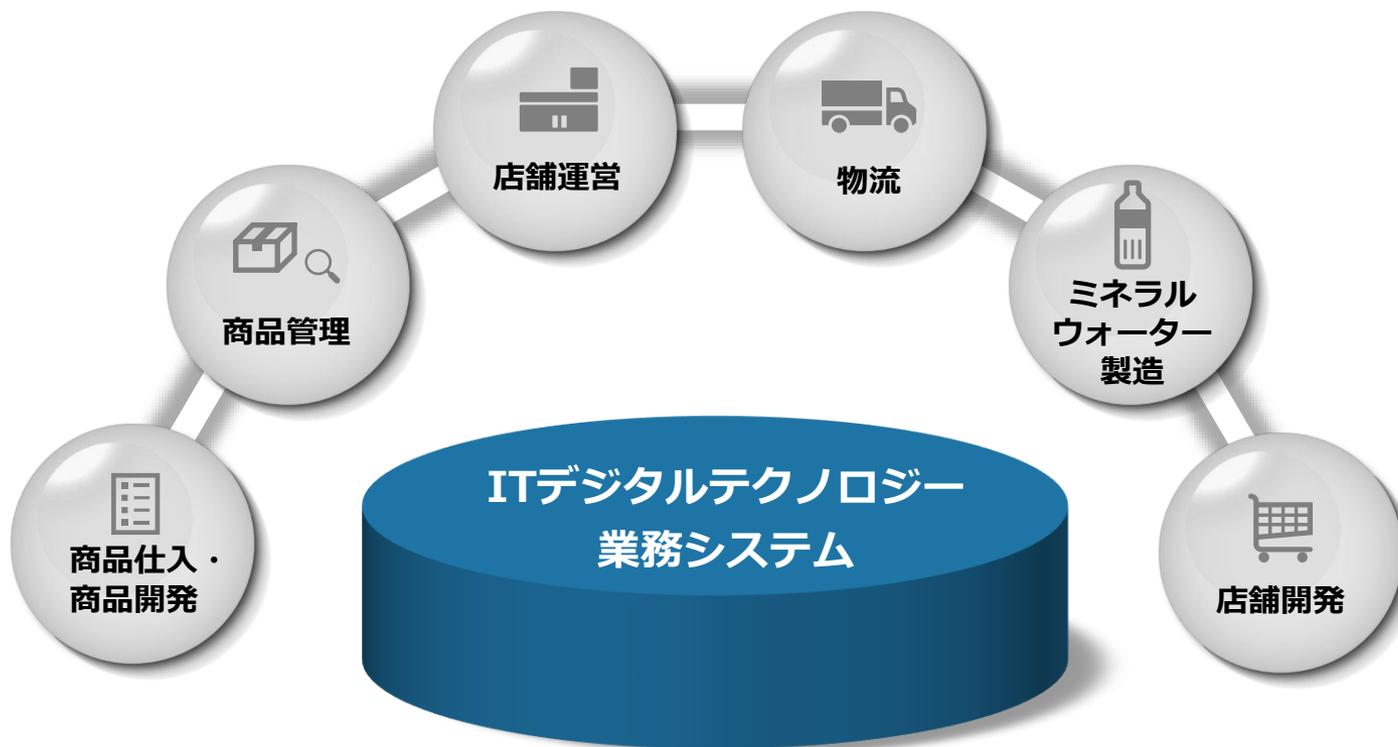


時代の潮流を読み、
絶え間なく進化するIT・デ
ジタルテクノロジーととも
に成長し続けます。

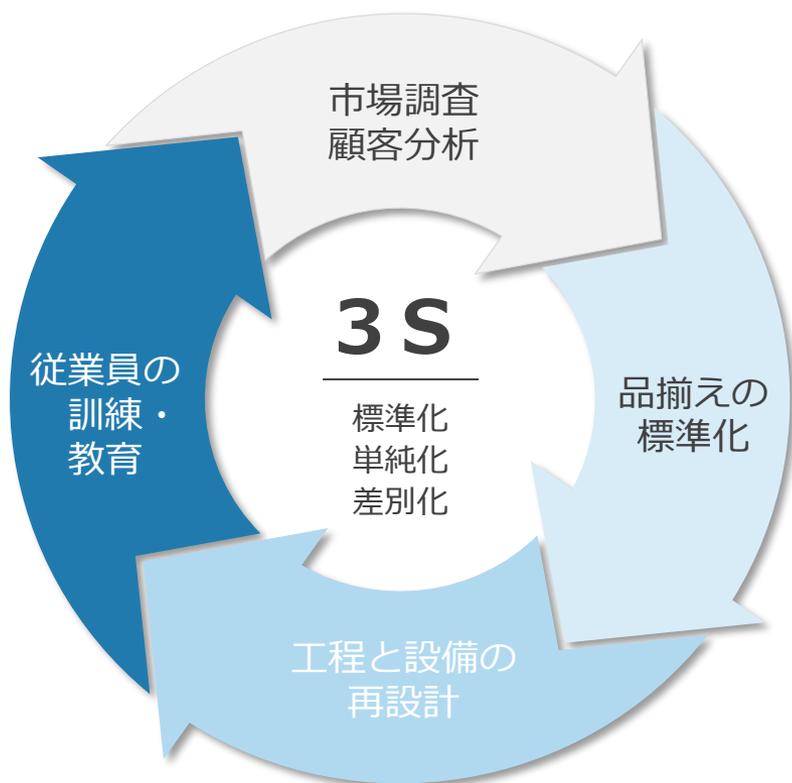
ジェーソンの発展を支えるデジタルテクノロジー・業務システム

「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。

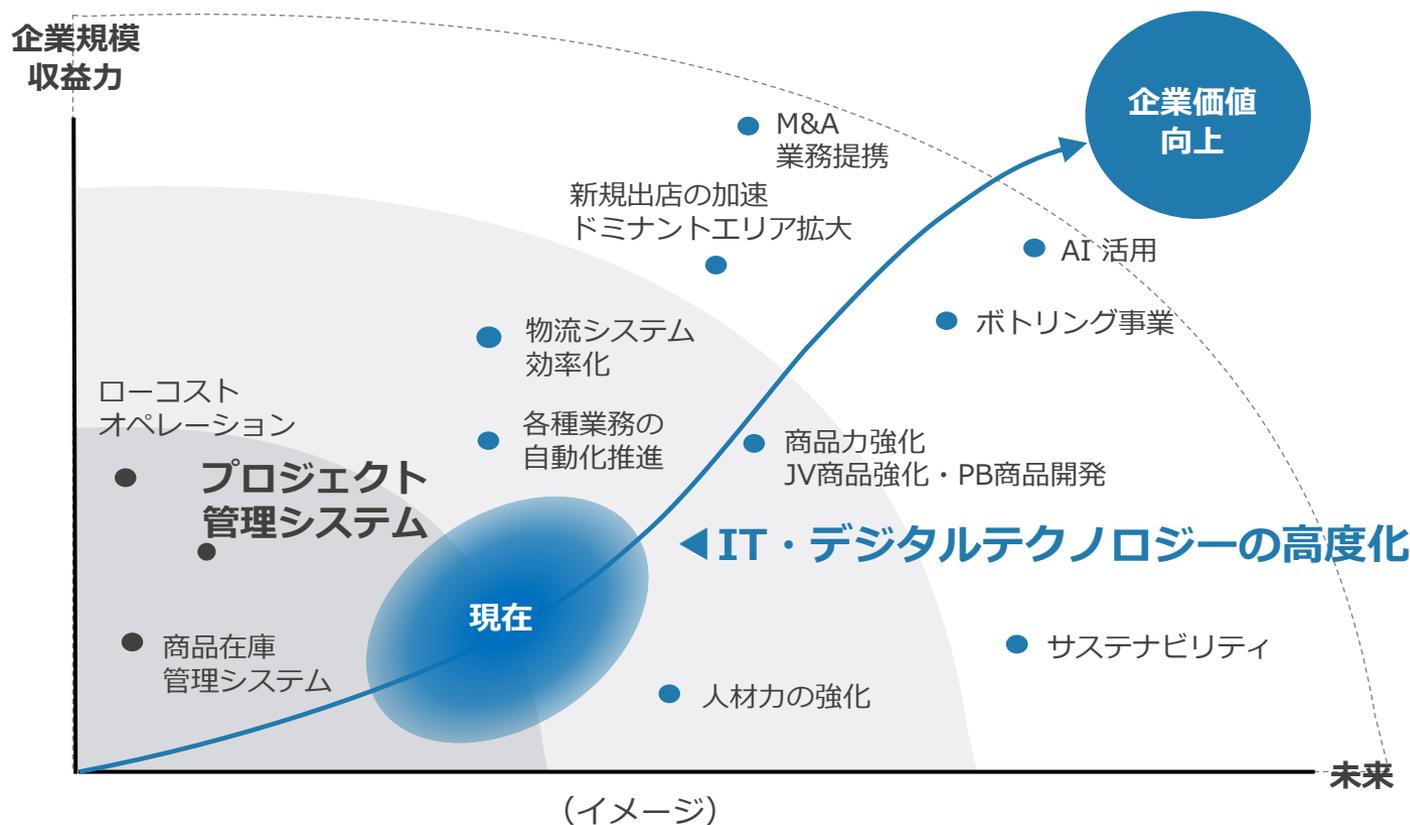


多店舗展開・M&Aによる企業規模拡大
IT活用・内製化によるコストダウン

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情報についても幅広く収集。



2 / JV (ジェーソン・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



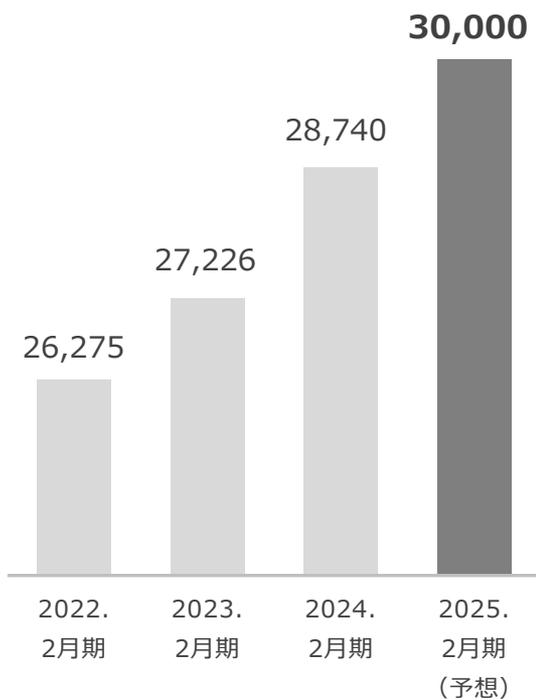
店舗数増加、既存店の成長等より**4.4%の増収**、**売上高300億円**を見込む。収益面では、新たなPB商品の開発等による利益率改善、子会社尚仁沢ビバレッジの収益拡大などにより**13.0%の増益**を計画。

(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。

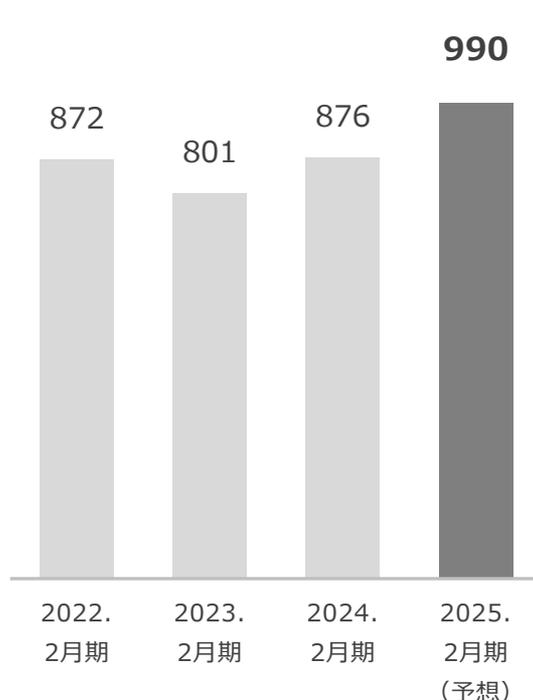
売上高推移

(単位：百万円)



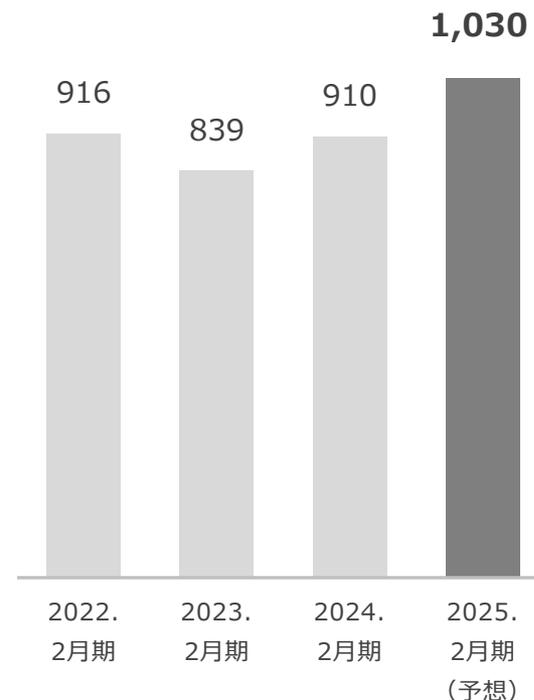
営業利益推移

(単位：百万円)

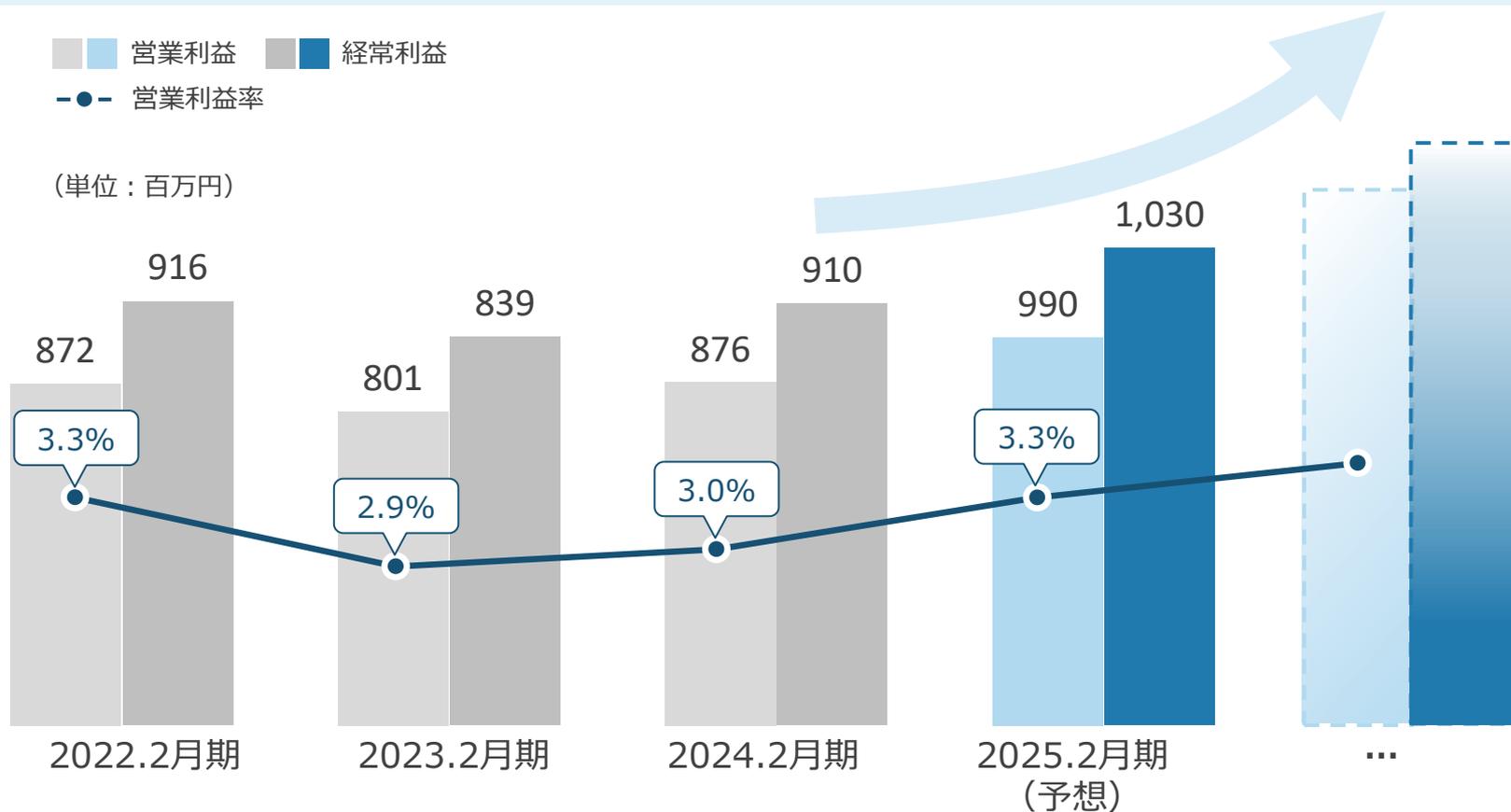


経常利益推移

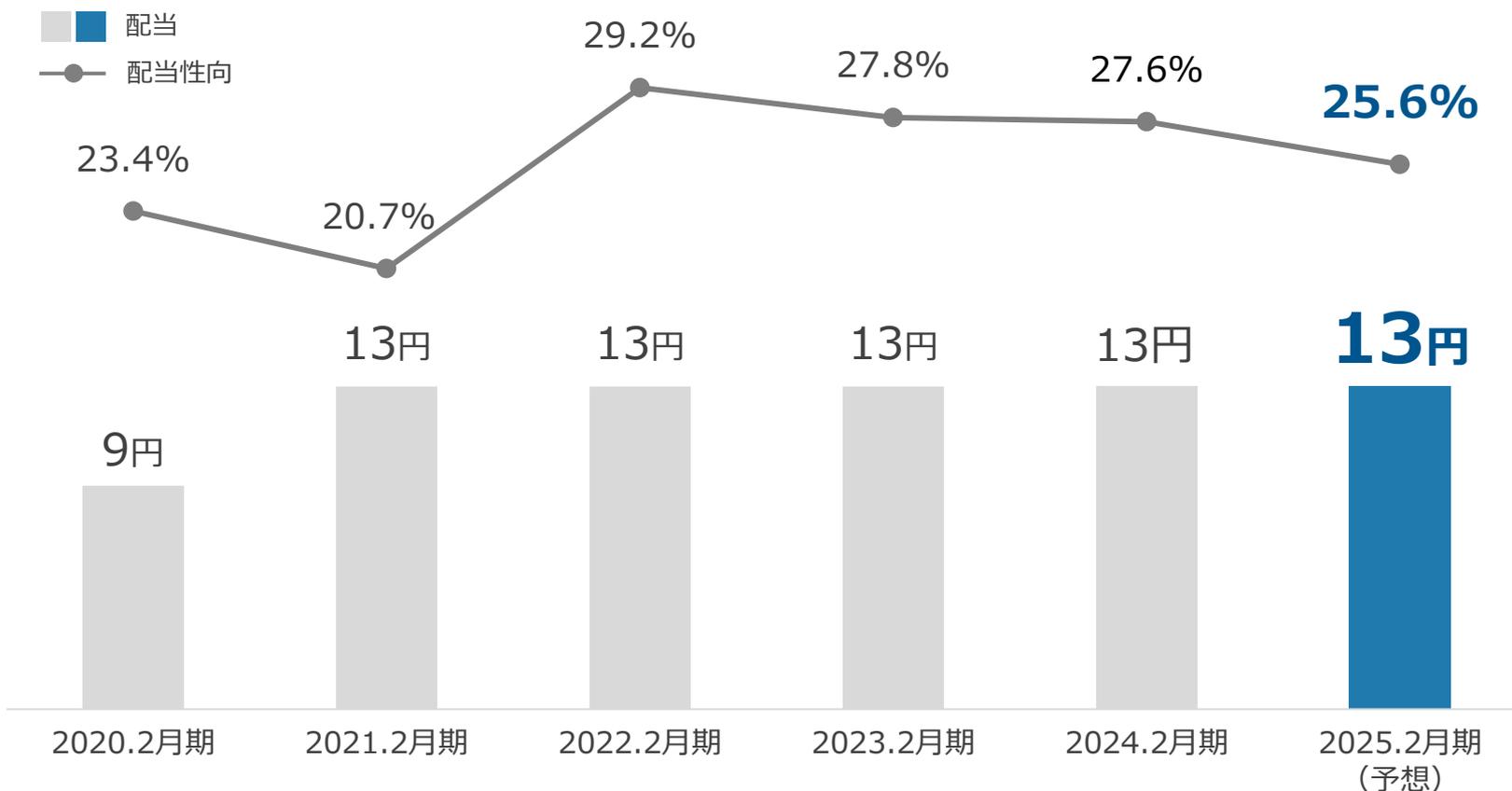
(単位：百万円)



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。



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。



株主優待制度を新設

目的

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、より多くの方々に中長期的に当社株式を保有していただき、株主の皆様一人ひとりに当社のファンとなっただきたい、との思いから導入を決定

基準日 2月末日

保有株式数 500株以上

優待内容 株主様一名義ごと、下記の①か②のいずれか一つを選択

①



※画像はイメージです。
実際の株主優待券とは異なります。

②



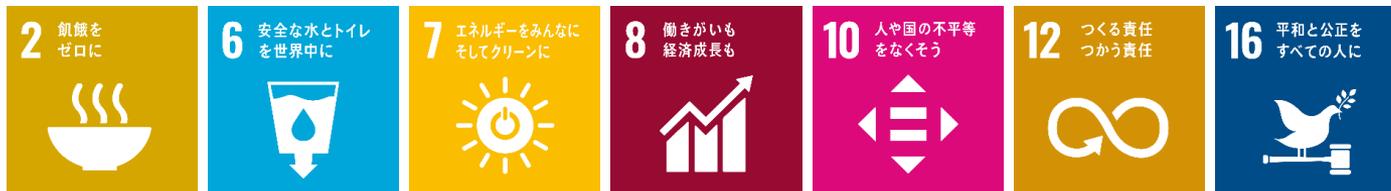
※画像はイメージです。

5

サステナビリティ



SDG s 17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。



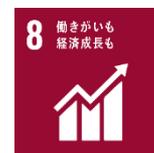
| Social (社会)

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/>