



2025年2月期
決算説明資料

Financial Results Briefing Materials
for the Fiscal Year Ended February 2025

IRメール配信登録



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

株式会社ジェーソン

2025年4月14日

3080

目次

1. 会社概要
2. 2025年2月期 決算概要
3. 当社の特徴と成長戦略
4. 2026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

Financial Results Briefing Materials
for the Fiscal Year Ended February 2025

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

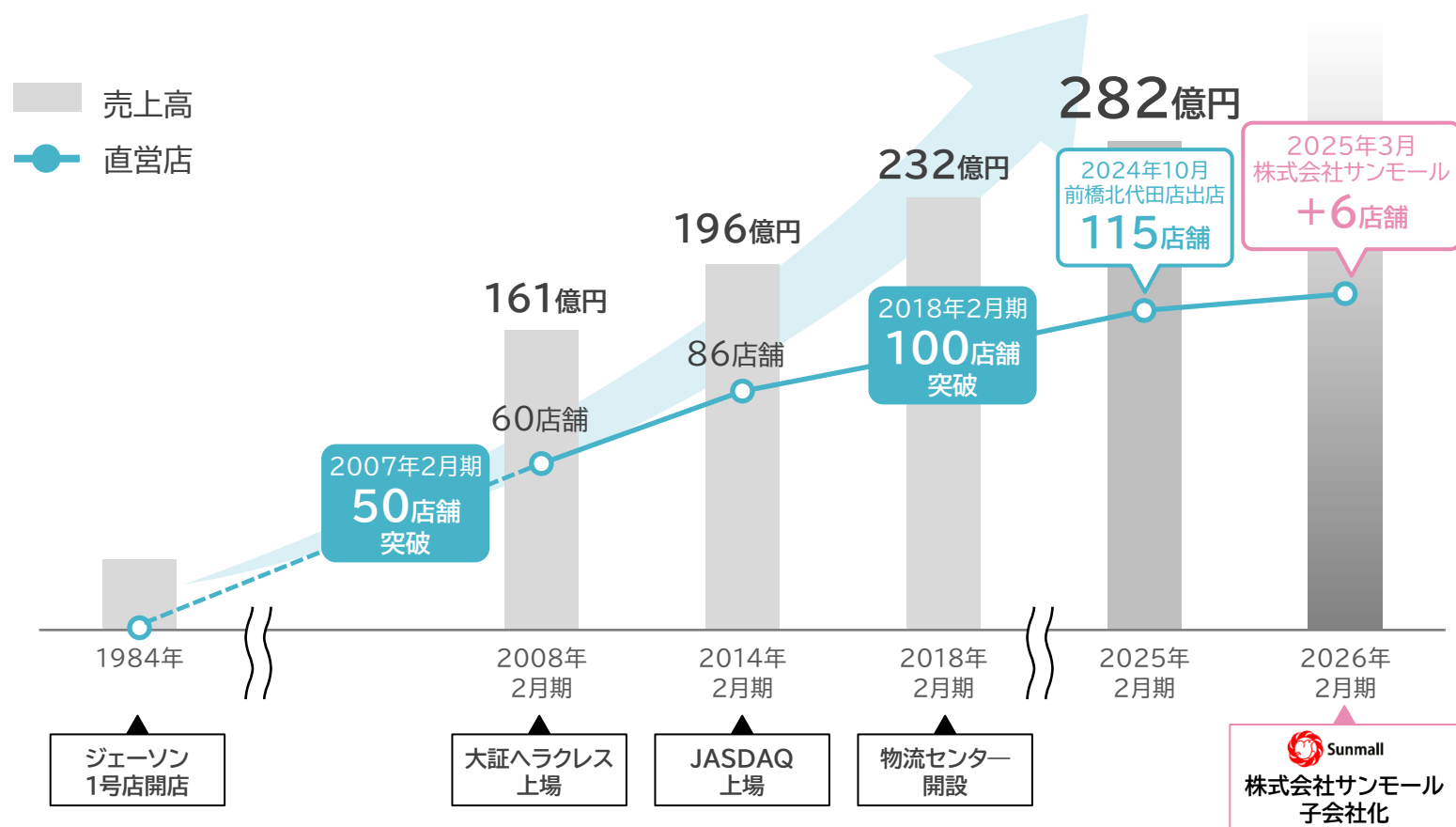
資 本 金 3億2,030万円

決 算 日 2月末日



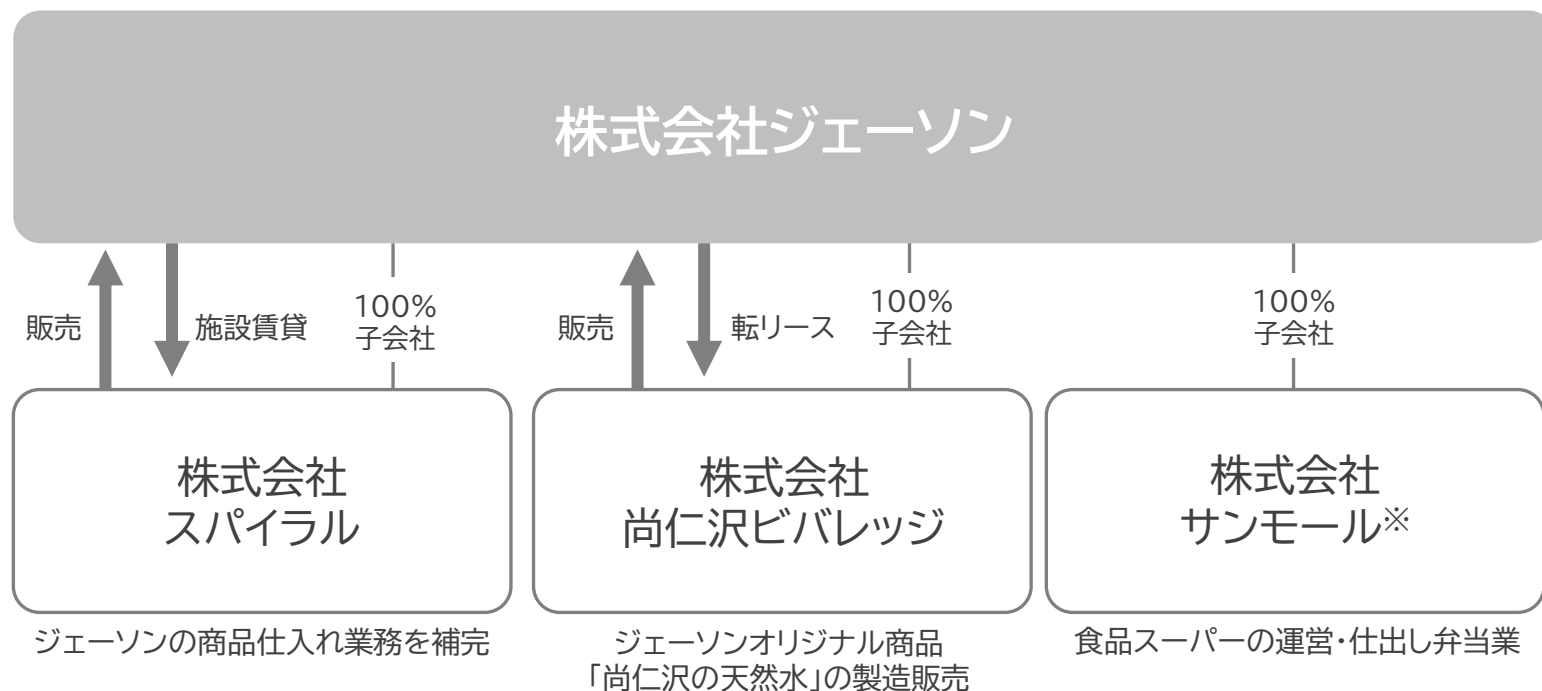
売上高300億円規模に持続的かつ着実に成長

- ✓ 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
- ✓ M&Aにより、群馬県の実食スーパー「サンモール」を子会社化





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3社で構成されています。(予定)

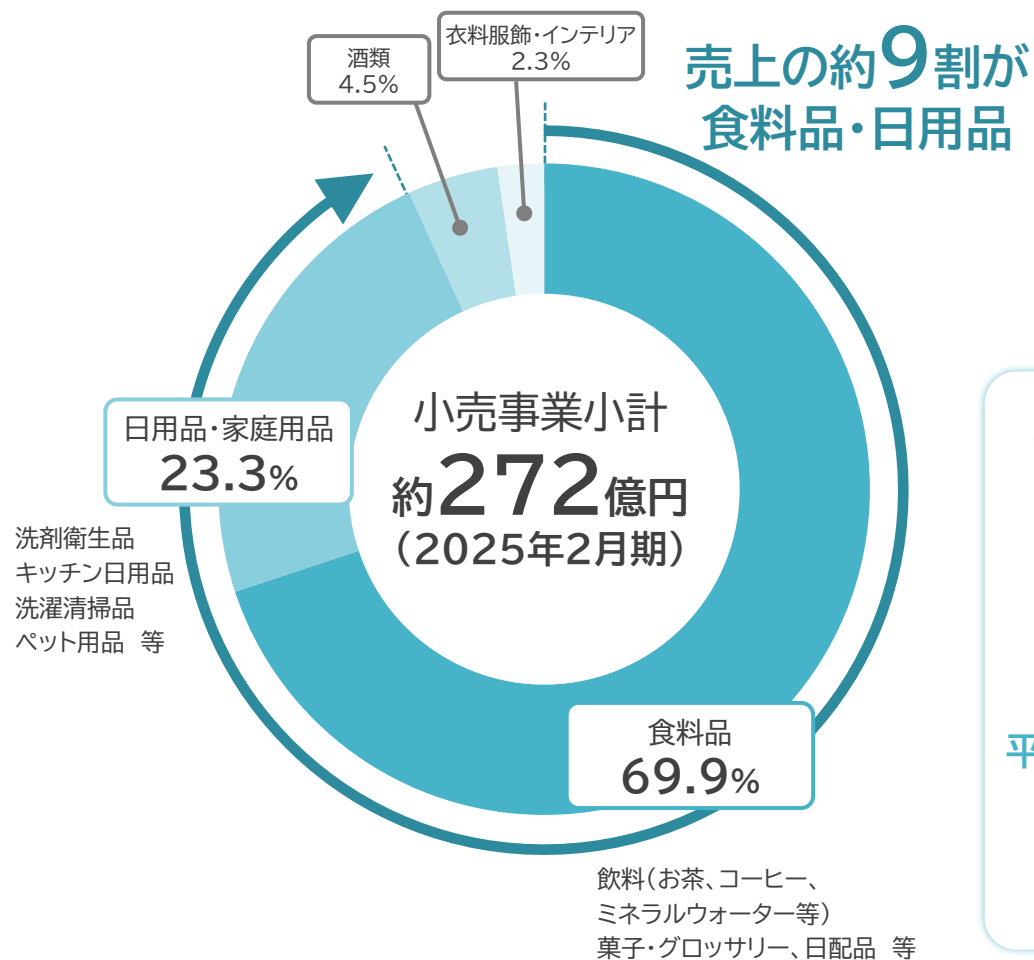


※2025年5月31日を企業結合日として、株式会社サンモールの損益については、第2四半期連結会計期間より連結損益計算書に反映させる予定です。



お客様の生活に寄り添った品揃えで 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50,000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

平均的な店舗面積 約210坪

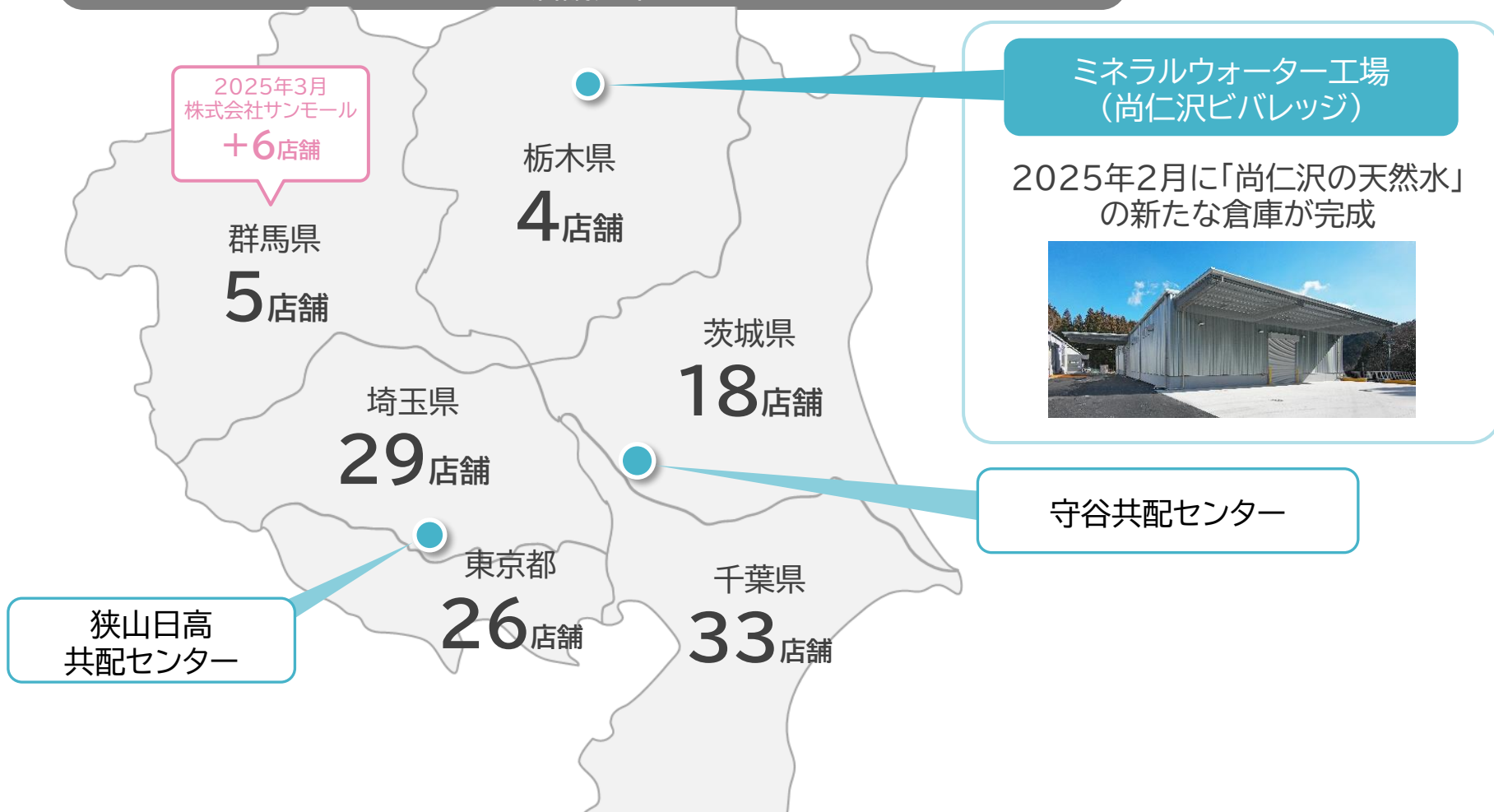


いつでも安く、より短い時間で、手軽
に購入できる売り場づくりを心がけ
ています。



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





2021年10月販売開始

しょうじんざわ
「尚仁沢の天然水」

2025年2月
累計販売本数 約4,000万本



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。

2024年5月販売開始

「はじける強炭酸水」
(天然水の炭酸水)

2025年2月
累計販売本数 470万本を突破



すっきりさわやかで爽快感の強い強炭酸水。なめらかな泡と、はじけるのど越し。

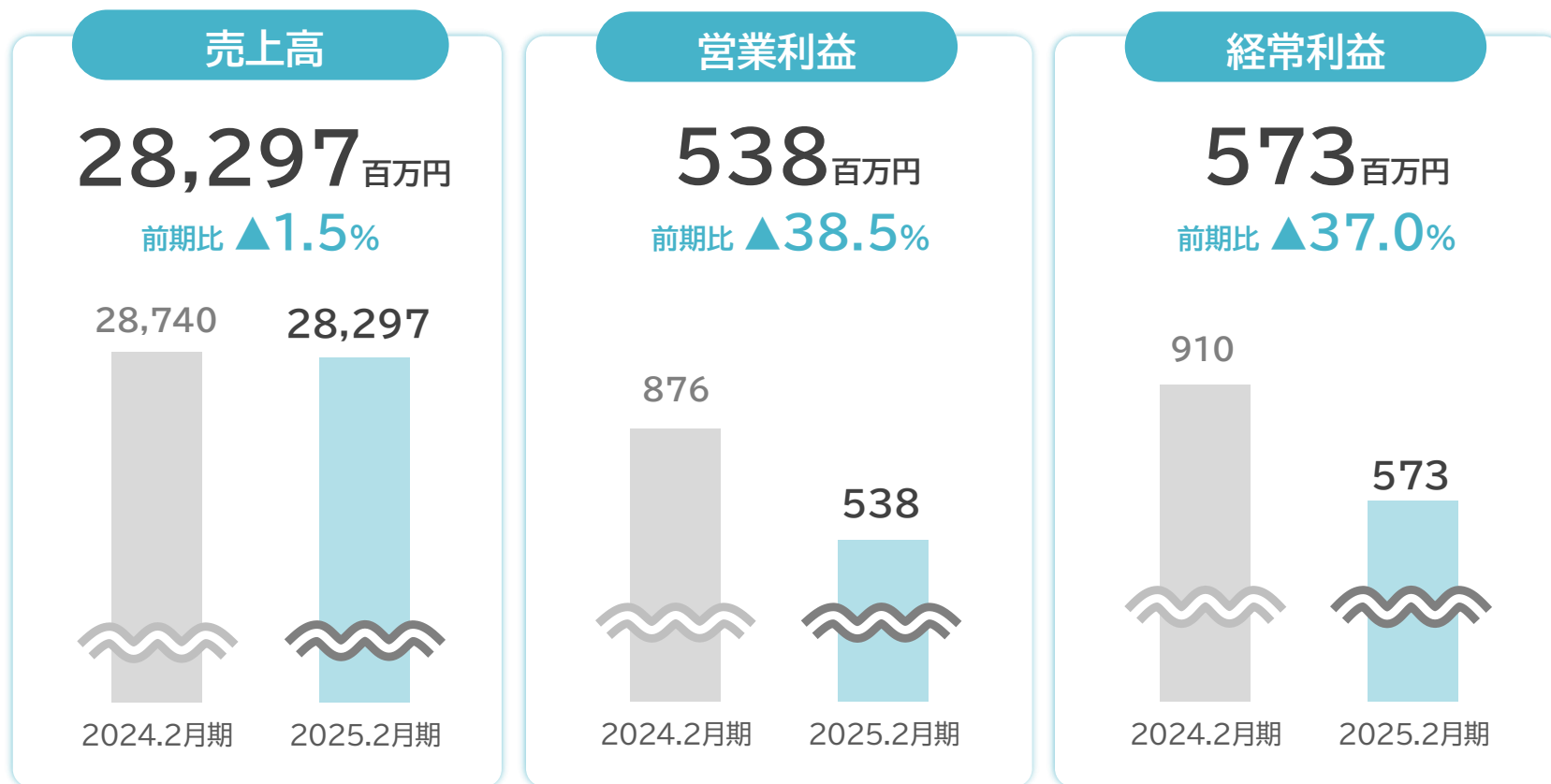
発売以来、好調な販売を維持。増産対応中。

2. 2025年2月期 決算概要

Financial Results Briefing Materials
for the Fiscal Year Ended February 2025



売上高は、JV商品の仕入れが振るわず、前年同期比減収。
営業利益は、新倉庫およびトラック増車費用の増加や、M&Aに係る前向き投資等が先行し、38.5%の減益。





売上高・売上総利益が伸び悩むなか、費用が先行し減益。

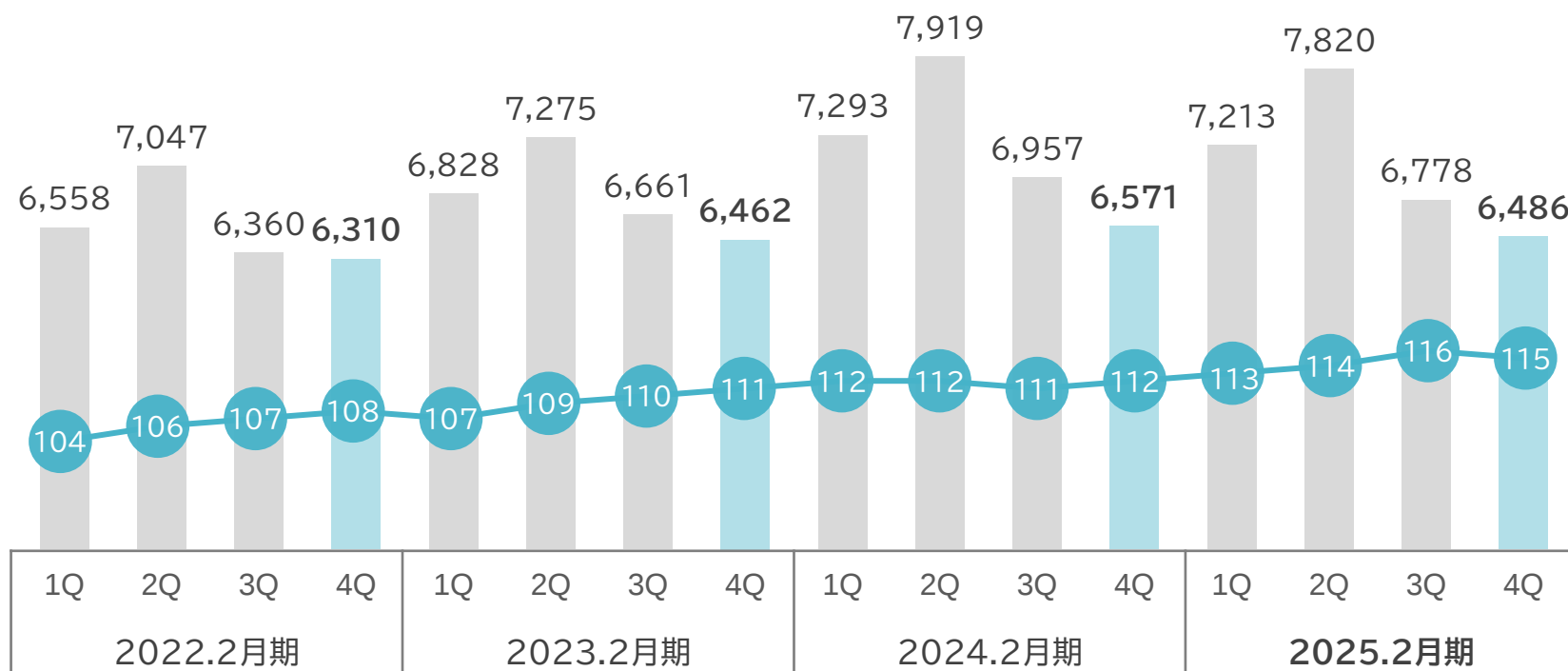
- ✓ 売上要因：インフレに伴うJV商品の仕入原価の高騰等の環境変化への対応に時間を要した。
：尚仁沢の天然水などのジェーソンオリジナル商品は引き続き好調に推移。
- ✓ 利益要因：物流体制適正化のためのトラックの増車や飲料倉庫の賃料およびM&Aに関わる費用等、前向きな投資のための費用が発生。

(単位:百万円)	2024.2月期		2025.2月期			
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	前期比	計画 (修正後)
売上高	28,740	—	28,297	—	98.5%	28,300
原価	21,343	74.3%	20,989	74.2%	98.3%	—
売上総利益	7,397	25.7%	7,308	25.8%	98.8%	—
販管費	6,520	22.7%	6,769	23.9%	103.8%	—
営業利益	876	3.0%	538	1.9%	61.5%	620
経常利益	910	3.2%	573	2.0%	63.0%	650
当期純利益	602	2.1%	345	1.2%	57.3%	390
EPS(円)	47.06	—	26.97	—	57.3%	30.44



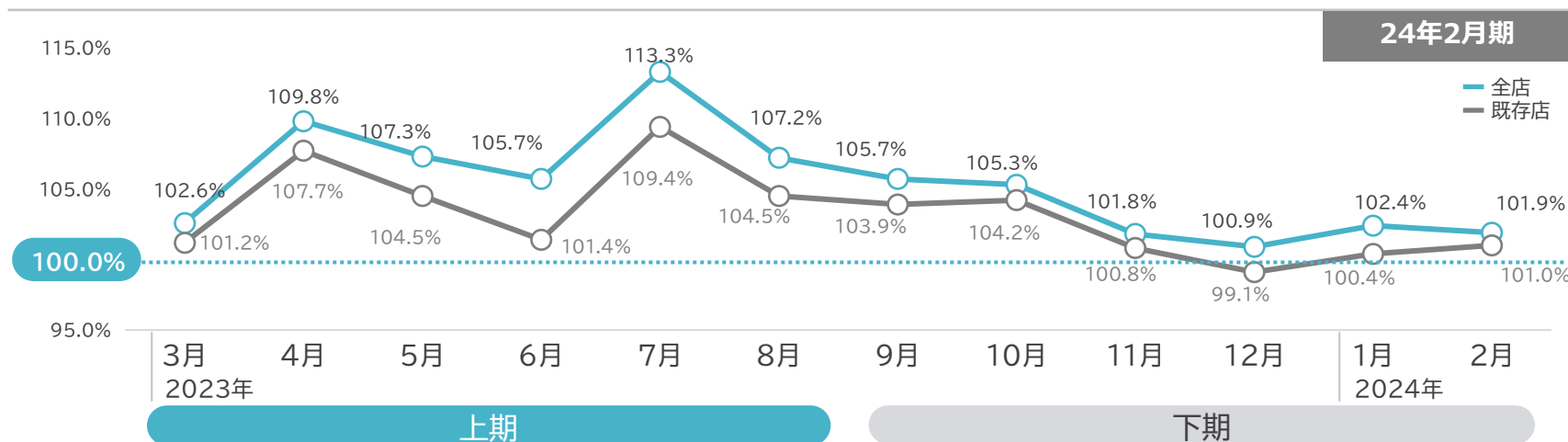
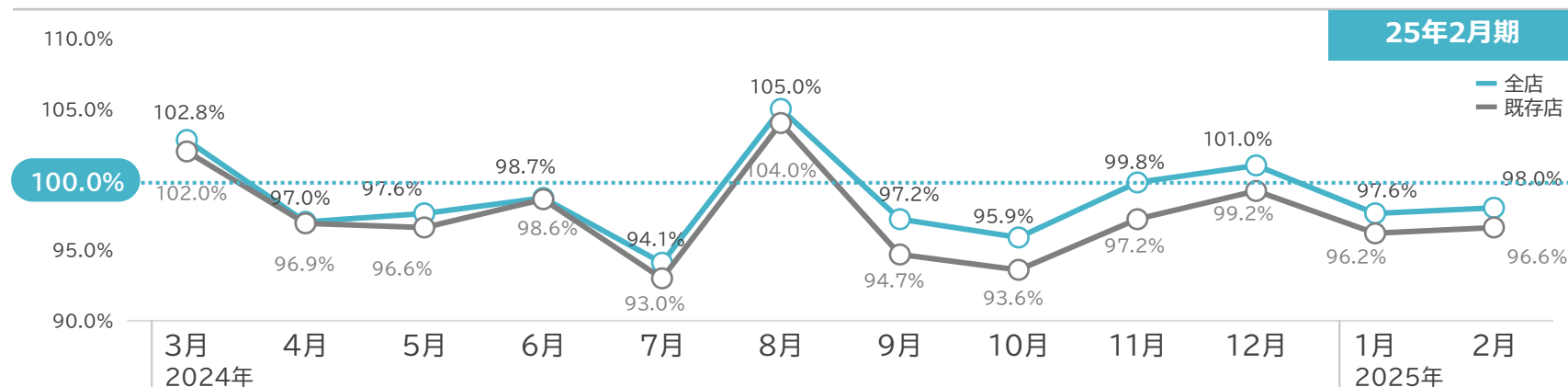
JVを中心とした商品仕入れが、物価高の影響もあり計画を下回り、総じて売上高は弱含みで推移。ただし、直近の仕入れにおいては回復傾向。
店舗数は、2024年2月比3店舗純増。

—●— 店舗数
(単位:百万円)





当期2024年4月～7月は、前年の同期間における大幅な売上増の反動減として、同月比較では低調に推移。11月以降は物流体制の改善効果も表れ始め、緩やかに回復。

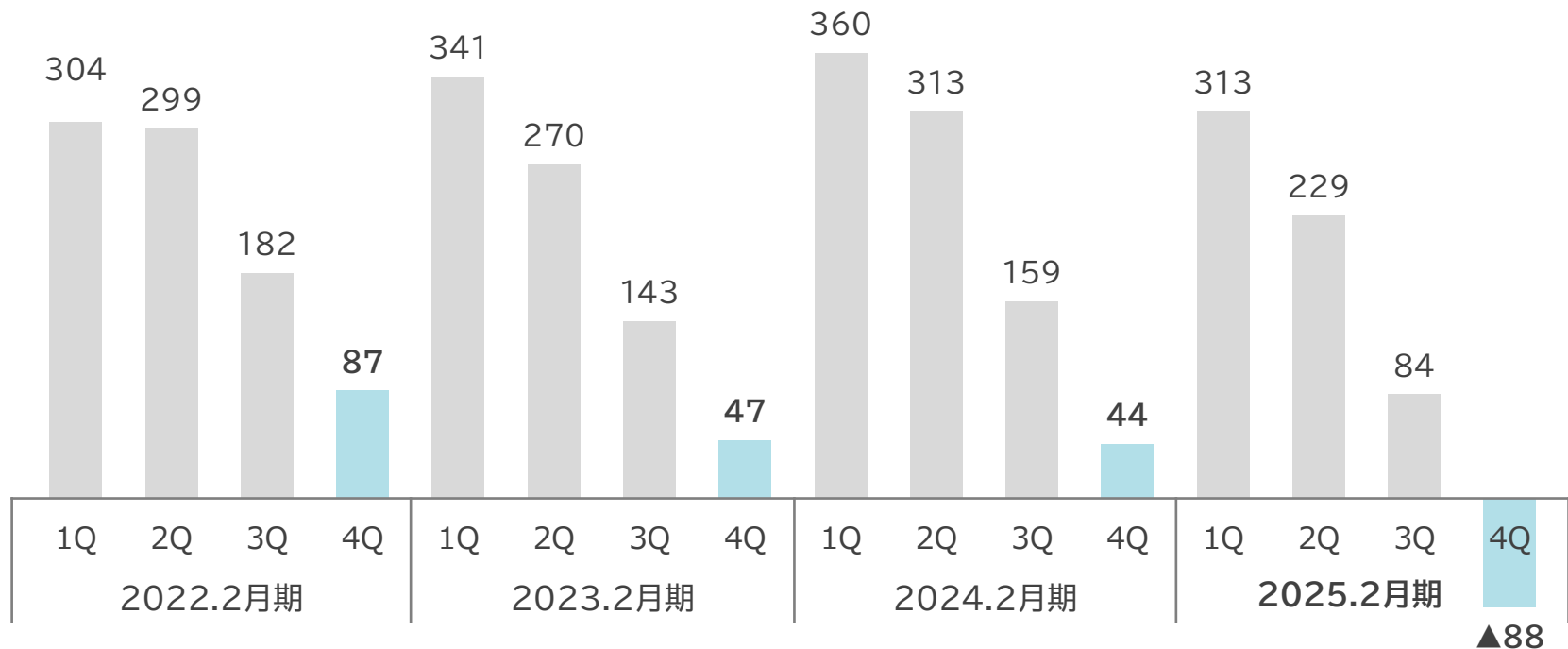


※ 全店:直営全店売上高合計の前年同月比 既存店:開店から13ヶ月目以上となる直営店売上高合計の前年同月比



売上軟調に伴い、収益面は前年比割れ。3Qおよび4Qにおいては、M&Aや人材投資など前向きな費用が増加したことに加え、減損や引当金等の一過性費用が発生。

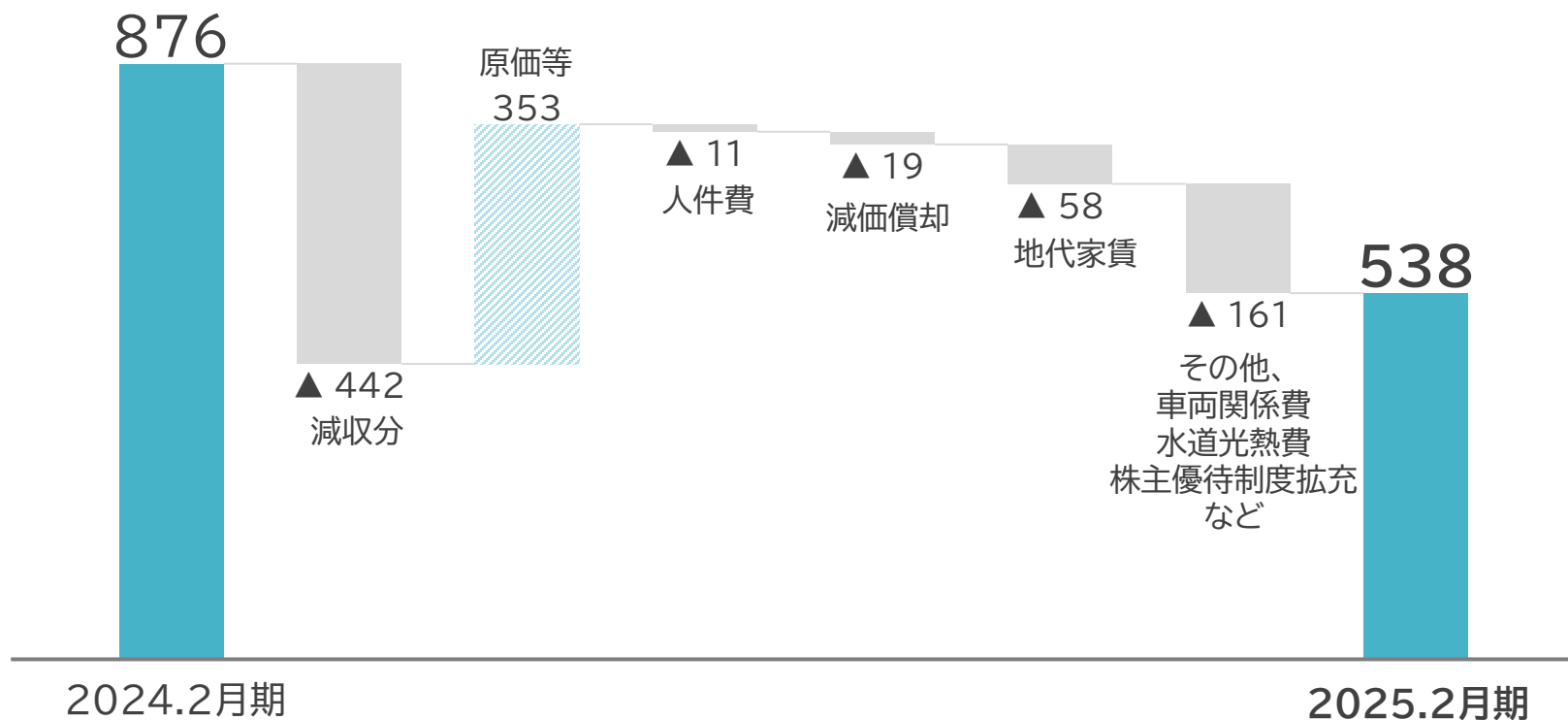
(単位:百万円)





M&Aや人材投資等の費用および店舗増による地代家賃、物流関係の費用、トラック増車など設備投資に伴う減価償却等が増加。

(単位:百万円)





2025年2月期は、4店舗を新規オープン。
直営店は合計115店舗と着実に増加。

2024年5月OPEN

ジェーソン東村山青葉町店(東京都)

東京都東村山市青葉町
1-1-29

アクセス 都道226号線沿い

売場面積
494㎡



2024年7月OPEN

ジェーソン常陸太田宮本町店(茨城県)

茨城県常陸太田市宮本町
4274

アクセス 市道沿い

売場面積
794㎡



2024年9月OPEN

ジェーソン那須烏山店(栃木県)

栃木県那須烏山市城東
1853

アクセス 国道294号沿い

売場面積
840㎡



2024年10月OPEN

ジェーソン前橋北代田店(群馬県)

群馬県前橋市北代田町
488-1

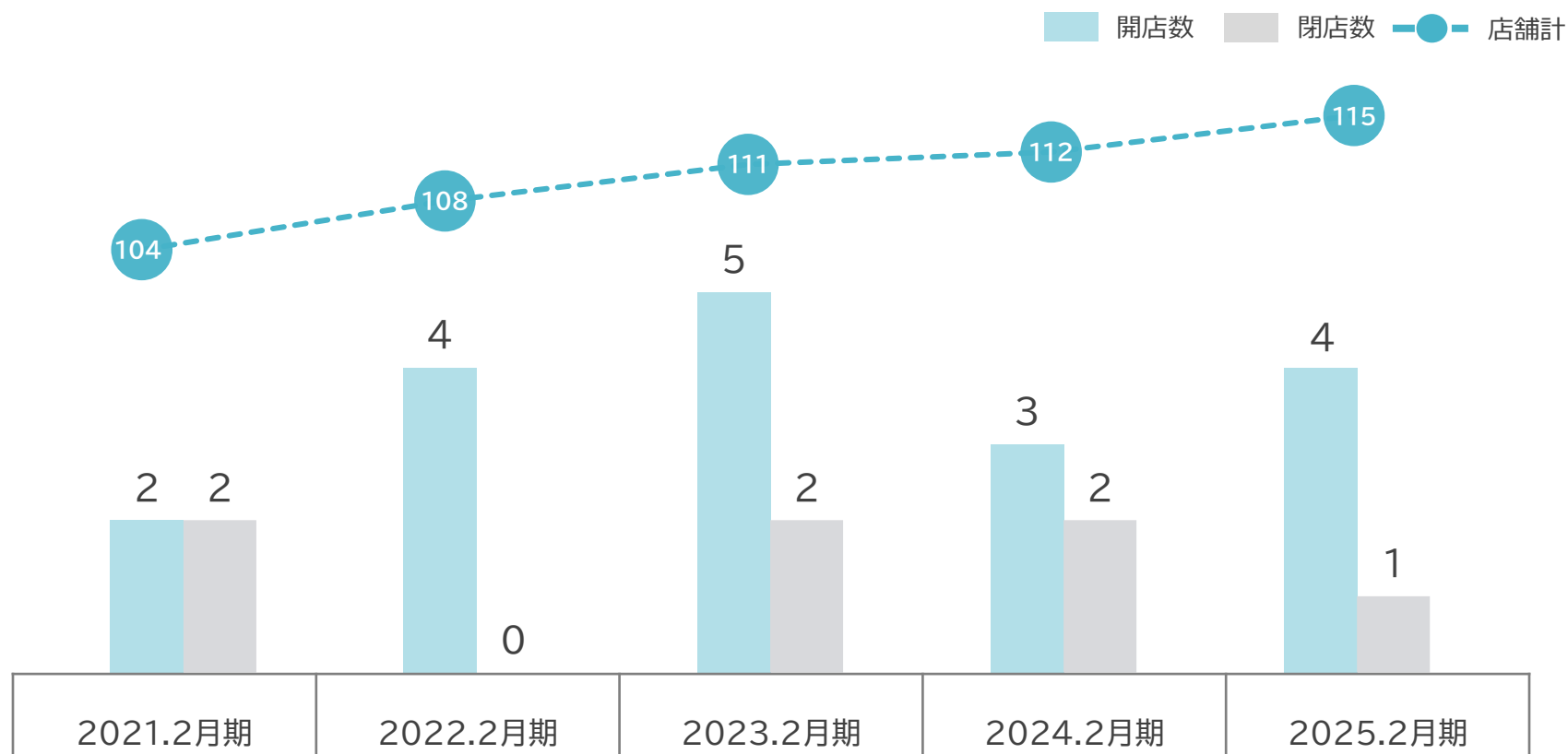
アクセス 県道151号沿い

売場面積
909㎡





店舗のスクラップ＆ビルドを継続的に実施し、体質強化と店舗数純増を図る戦略を推進。当期は純増3店舗。





商品部門別では引き続き食料品の売上構成比が最大。かつ、ミネラルウォーター需要拡大に伴い、食料品比率は前期比0.7ポイント増加。

(単位:百万円)

商品部門名称	2025.2月期	構成比	2024.2月期 構成比
衣料服飾・インテリア	624	2.2%	2.3%
日用品・家庭用品	6,366	22.5%	22.7%
食料品	19,073	67.4%	66.7%
酒類	1,216	4.3%	4.5%
小計	27,280	96.4%	96.2%
その他営業収入	1,016	3.6%	3.8%
合計	28,297	100.0%	100.0%



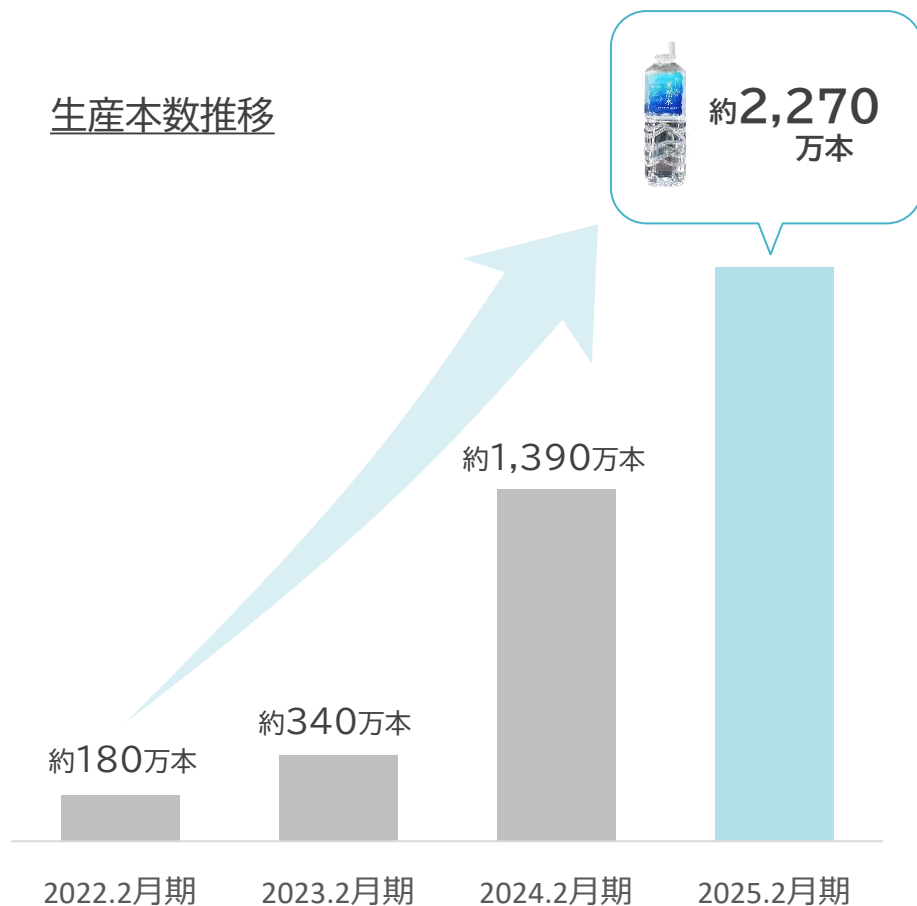
首都圏および北関東エリアをドミナントとして、着実に店舗網を拡大。
店舗数は通期で純増3店舗。

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
	2024.2月期	2025.2月期		2024.2月期	2025.2月期	
千葉県	8,797	8,364	95.1%	33	33	0
東京都	6,844	6,775	99.0%	26	26	0
埼玉県	6,641	6,502	97.9%	29	29	0
茨城県	3,742	3,890	104.0%	17	18	1
栃木県	860	966	112.3%	3	4	1
群馬県	762	782	102.6%	4	5	1
小計	27,648	27,280	98.7%	112	115	3
その他 営業収益	1,091	1,016	93.1%	—	—	—
合計	28,740	28,297	98.5%	—	—	—



ジェーソンオリジナル商品「尚仁沢の天然水」の販売好調を背景に、子会社尚仁沢ビバレッジの生産本数も前期比1.6倍増。2025年2月に新倉庫が完成し、さらなる増産に向けて体制を強化。

生産本数推移



月間生産本数の増加

前期 100万本/月 → ピーク月 **250万本/月**

- ✓ 設備機器を更新・拡充
- ✓ 稼働時間延長
2024年2月～: 2交替制運用開始
- ✓ 生産体制増強、増産体制確立
→ **25年2月に新倉庫が完成**



※写真右側が新倉庫



<2025年3月31日>

当社は、株式会社サンモールの全株式を取得し、子会社化いたしました。
(群馬県沼田市を中心に食品スーパーを6店舗展開)



当社グループは、かねてより業容拡大の一環として食品スーパー事業の買収について検討しておりましたが、この度、株式会社サンモールの全株式を譲り受け、同社を完全子会社といたしました。これにより当社グループは、新たなノウハウの蓄積や両社間でのシナジー効果が見込まれ、更なる企業価値の向上を図るとともに、当該地域のローカルチェーンとして人々の生活を支えるインフラの一つとなることを目指します。

※損益については、第2四半期連結会計期間より連結損益計算書に反映させる予定です(企業結合日:2025年5月31日)。



新店および物流適正化に向けた車両購入、子会社倉庫の新築等により、前期末比で総資産が約0.9億円、純資産が1.8億円増加。

(単位:百万円)	2024.2月期	2025.2月期	増減	主な内訳
流動資産	7,296	7,086	▲209	商品及び製品、現金及び預金など
固定資産	3,470	3,772	302	
有形固定資産	2,018	2,291	273	新店、トラック、子会社の倉庫増築・設備更改など
無形固定資産	159	158	▲1	
投資その他の資産	1,292	1,322	30	敷金及び保証金など
資産合計	10,766	10,859	92	
負債合計	4,645	4,559	▲86	
流動負債	3,460	3,445	▲14	
固定負債	1,185	1,114	▲71	リース債務、長期借入金など
純資産合計	6,120	6,300	179	利益余剰金
負債・純資産合計	10,766	10,859	92	



安定した営業収入に加え、当期は、物流増加に伴う車両購入・倉庫建設及び、子会社設備の充実など積極的な設備投資を実施。

(単位:百万円)	2024.2月期	2025.2月期	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	551	589	営業収益など
投資活動による キャッシュ・フロー	▲130	▲454	新店、トラック、子会社の 設備更改など
財務活動による キャッシュ・フロー	▲239	▲266	
現金及び現金同等物の 期末残高	3,927	3,796	
フリーキャッシュフロー	421	135	

3. 当社の特徴と成長戦略



当社ビジネスの3つのポイント



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。



人々の生活を支える
インフラ（社会基盤）
となること



科学的、合理的な
視点でビジネスを
進めること



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。

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



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

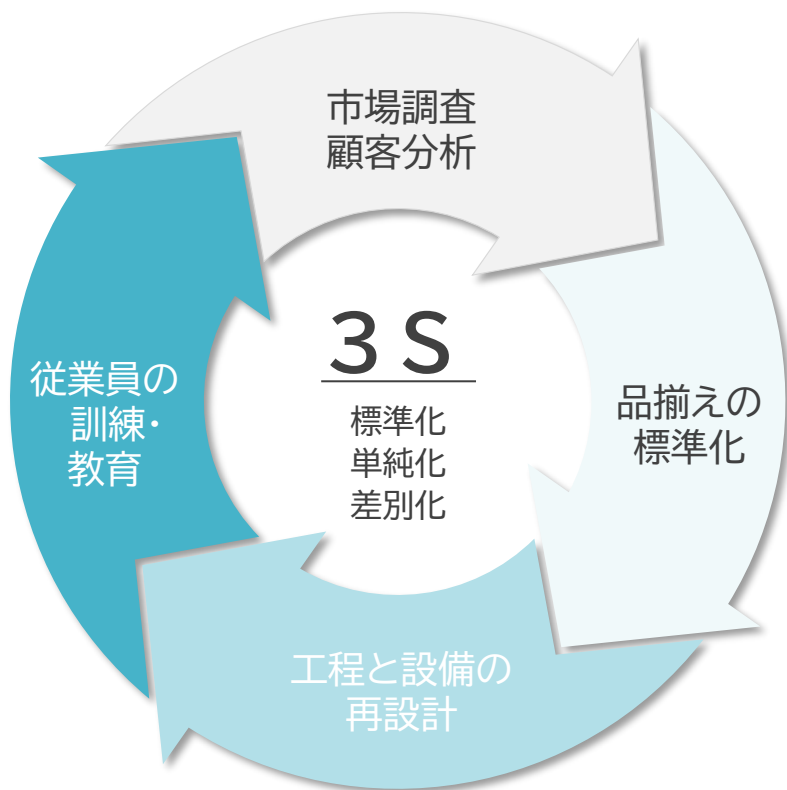
「ムリ・ムラ・ムダ」を
省いたローコスト経営

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。



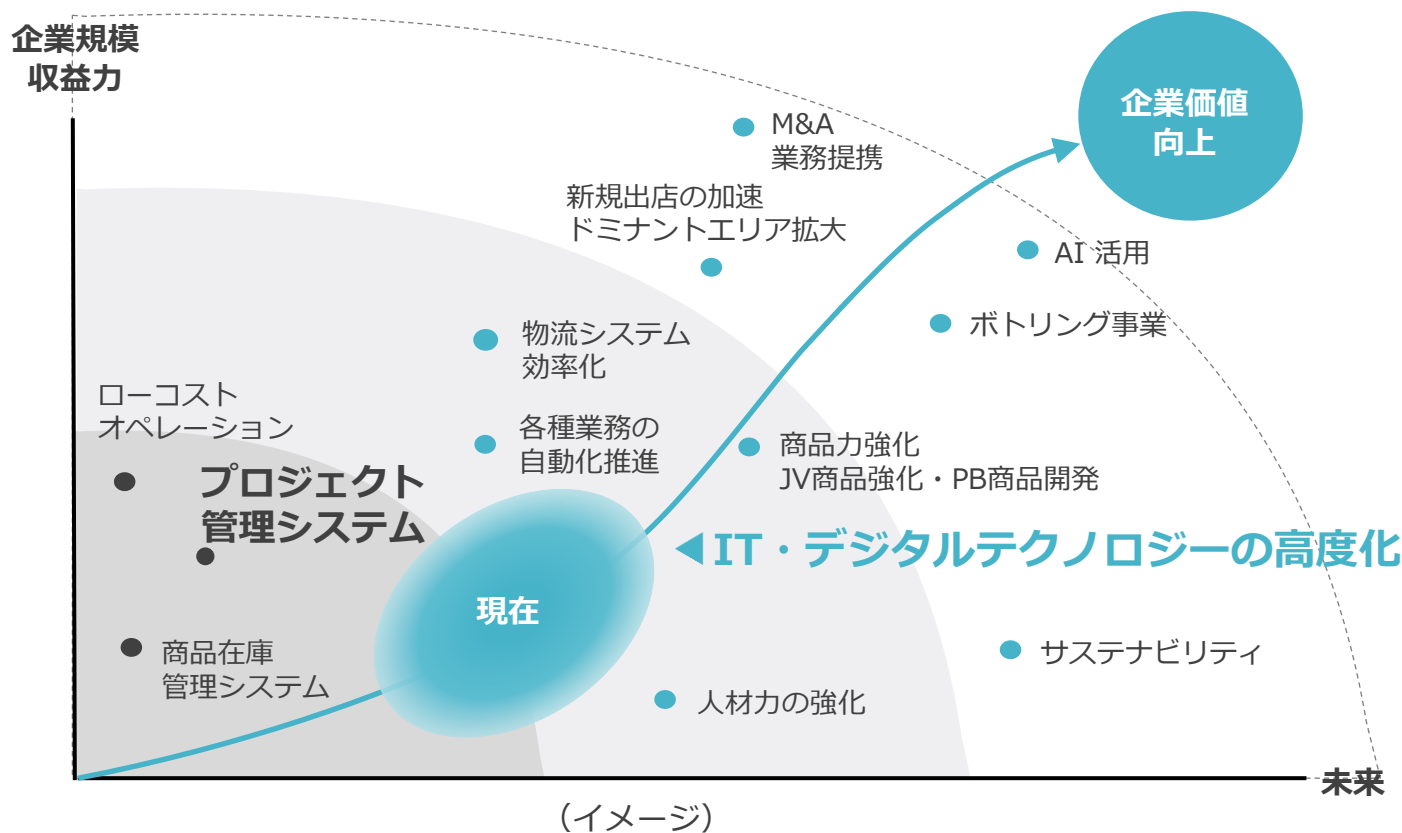
多店舗展開・M & Aによる企業規模拡大
IT活用・内製化によるコストダウン

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。





インフレの進行・仕入価格の高騰や人手不足が続くなか、引き続きローコスト経営を徹底しつつ、以下の重点施策により事業規模の拡大・収益増強を図ります。

1 店舗のスクラップ&ビルドと収益改善

- ✓ 居抜き物件を中心としたローコスト出店の推進。
- ✓ 店舗数純増を維持しつつ、低収益店舗については退店を検討。
- ✓ サンモール店舗の収益管理体制を整備し、合理化推進。

2 JV(ジェーソン・バリュー)商品・ジェーソンオリジナル商品の取扱拡大

- ✓ JV商品・ジェーソンオリジナル商品開発等により、ロープライスを堅持しつつ利益率の改善を図る。
- ✓ 商品構成・プライスゾーンの再構築と集荷統制による粗利益増加。
- ✓ 食品スーパーへの新規参入によるビジネスモデルの一層の進化とシナジー発揮。
- ✓ 尚仁沢ビバレッジのさらなる増産と生産設備の強化。

3 効率的なマネジメント・組織体制づくり

- ✓ マネジメントシステムの活用、店舗オペレーションの省人化の更なる推進。
- ✓ トラック増車による物流体制の一層の拡充。
- ✓ サンモールの管理体制構築とガバナンスの強化。

4. 2026年2月期 業績予想・株主還元



サンモール完全子会社化に伴う増収効果もあり、**売上高は310億円**を見込む。
収益面では、JV商品仕入れの立て直しおよび新規PB商品の開発等による利益率
改善により、**大幅な増益**を計画。

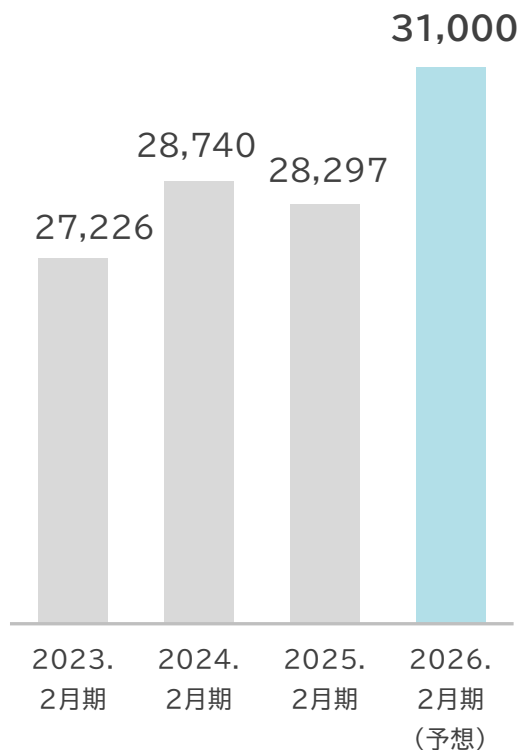
(単位:百万円)	2025.2月期 実績	2026.2月期 予想	前期比 (額)	前期比 (率)
売上高	28,297	31,000	+2,703	109.5%
営業利益	538	770	+232	143.0%
経常利益	573	800	+227	139.5%
当期純利益	345	500	+155	144.7%



JV商品やジェーソンオリジナル商品の強化および子会社サンモールの連結取り込み等により成長軌道に回帰し、増収増益を図る。

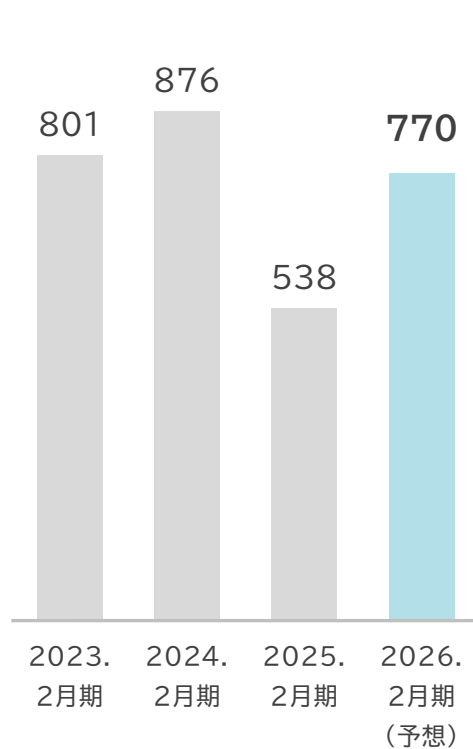
売上高推移

(単位:百万円)



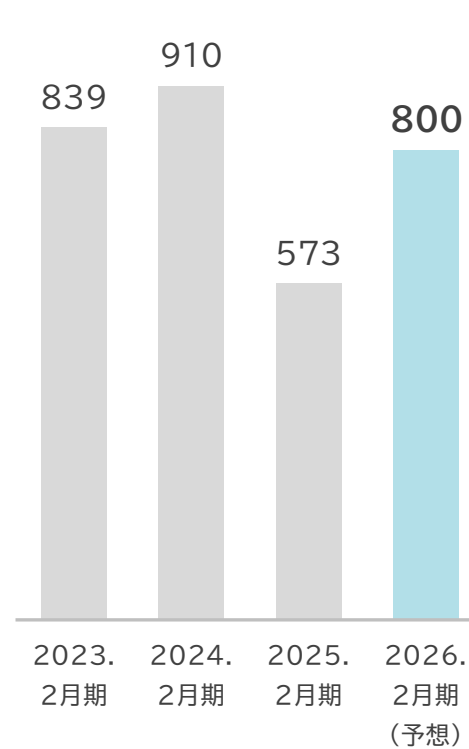
営業利益推移

(単位:百万円)



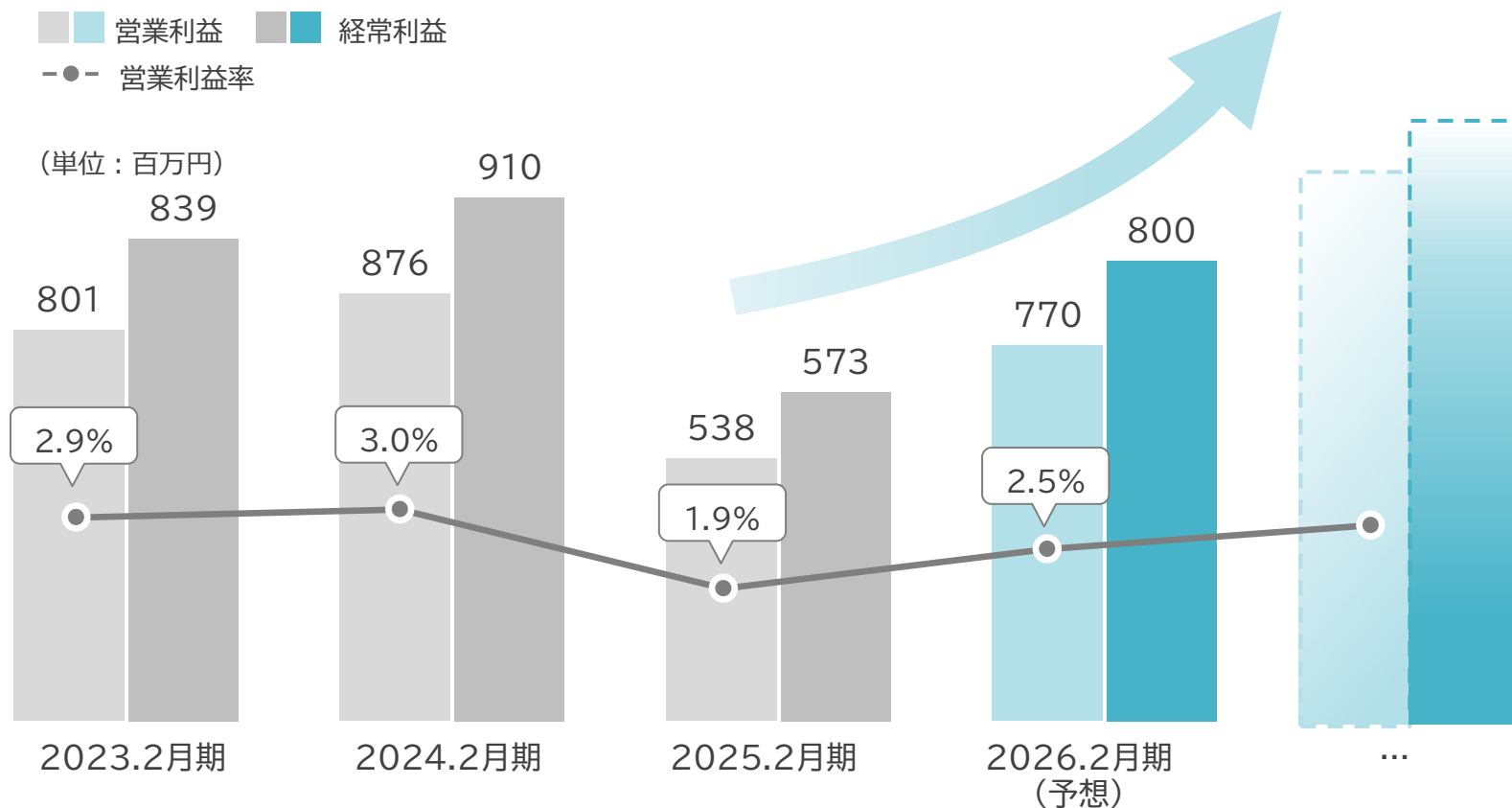
経常利益推移

(単位:百万円)





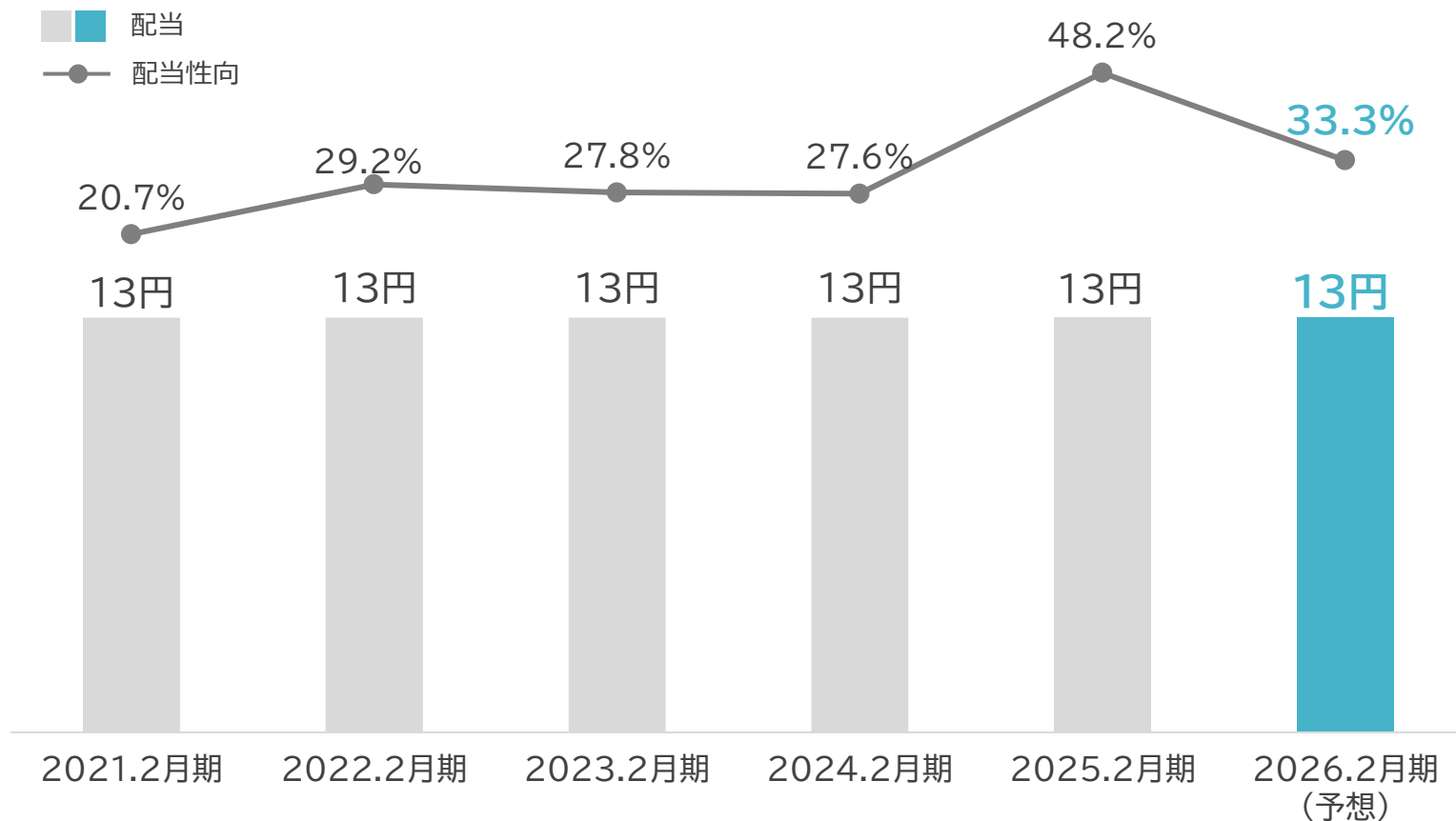
ローコストオペレーションの継続とJV商品の回復により、営業利益率は2.5%を見込む。





1株当たり年間配当金と配当性向

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。





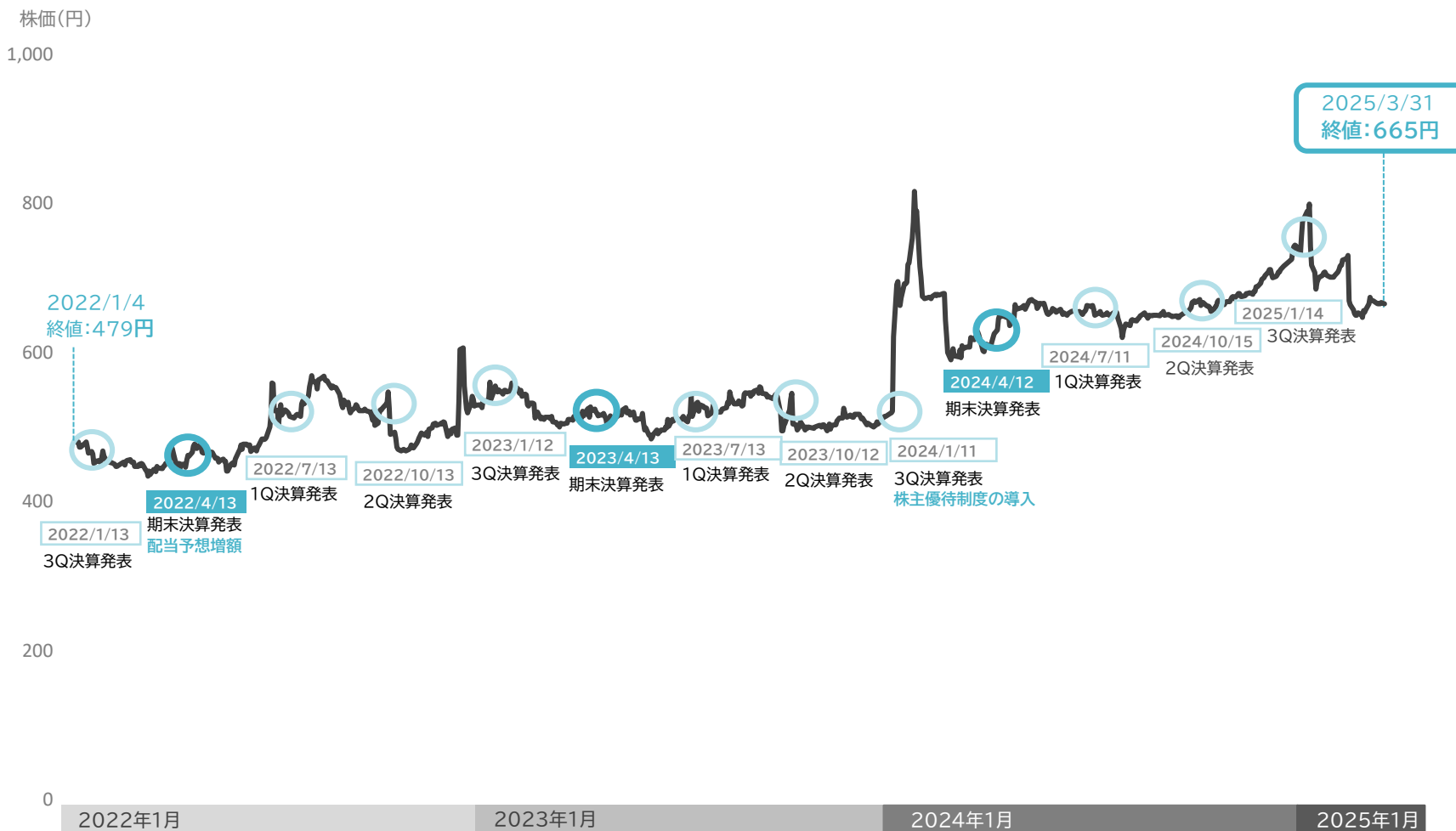
中長期的に当社株式を保有いただいている株主様の一層の拡大を図ることを狙いに、株主優待制度の拡充および長期保有株主優待制度※を導入いたしました。



※保有期間1年以上の株主様が対象。保有期間1年以上の株主様とは、同一株主番号で、2月末日および8月末日の当社株主名簿に、連続で3回以上記載または記録された株主様と定めさせていただきます。



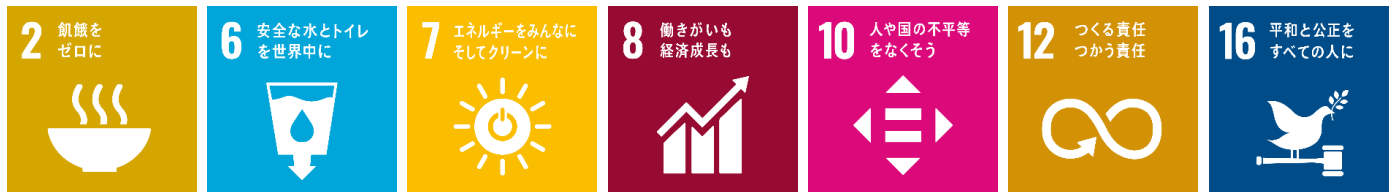
株価推移 (2022/1/4~2025/3/31)



5. サステナビリティ



SDGs17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、対象者は全員が取得しています。
- ・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/>