

2024年4月22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 決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2024年4月12日に発表いたしました2024年2月期 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、投資家の方々など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 | 2024年2月期は、売上高は前期比5.6%の増収、営業利益は同9.4%の増益となりましたが、増収増益となった主な要因について教えてください。

A | 2024年2月期は、引き続きPB 商品・JV (ジェーソン・バリュー) 商品の取扱強化を進めつつ、一部商品の値上げ効果も相まって、順調に売上高を伸ばしました。とりわけペットボトル飲料を含めた食料品を中心にロープライスを訴求し客数や客単価を伸ばしたことが好調な販売実績につながりました。利益面では、各種コストの抑制や水道光熱費などの低減効果に加え、飲料子会社の黒字化などにより増益となりました。しかしながら、仕入価格の高騰などにより、各段階利益は計画した水準には及びませんでした。

Q2 | 第4四半期 (12-2月) においては、利益の伸び悩みが見受けられましたが、その要因を教えてください。

A | 例年冬場にあたる第4四半期 (12-2月) 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に加え、マスクをはじめとするコロナ関連商品や暖冬によるカイロなど冬物商品の需要減少等の影響もあり、利益の積上げが想定を下回る結果となりました。

Q3 | 通年での売上総利益率が前期比1.0pt低下している理由を教えてください。

A | 仕入価格の上昇基調が継続するなか、引き続き当社としては販売数量・客単価を注視しつつロープライス戦略を堅持しており、一部商品においては値上げを実施しているものの、販売価格への転嫁がこれからとなる商品が多くあることが要因です。今後も、販売数量などとのバランスを見つつ価格転嫁を徐々に進めてまいります。

Q4 | 子会社尚仁沢ビバレッジの設備機器を拡充し、「尚仁沢の天然水」の更なる増産を検討されているようですが、理由を教えてください。

A | 現在、生産工場の一部主要設備機器の拡充・入替を行うことを検討しております。昨年の盛夏期は需要に商品供給が追いつかず一部店舗で欠品が発生する状況がみられ、また、高品質で安価な「尚仁沢の天然水」はリピート需要も高く、子会社の生産能力を更に高める必要があると考えております。当社グループ連結の収益向上に寄与するものであり、追加の設備投資計画を進めているところです。

Q5 | 「尚仁沢の天然水」に続く、次のヒット商品となるようなPB商品は企画されないのでしょうか。

A | すでに具体的に準備を進めている商品もあり、今年度の重要な営業施策としてPB商品の開発に強力に取り組んでまいります。

Q6 | 今期は営業利益ベース13%の増益計画を掲げていますが、収益力が高まる理由を教えてください。

A | 引き続きIT等を活用した店舗オペレーションの省人化や各種業務の効率化推進、店舗のスクラップ&ビルド等の取組強化など、ローコスト経営を進めるとともに更に進化を図ってまいりたいと考えています。また、新たなPB商品の開発等による利益率改善や「尚仁沢の天然水」の増産による子会社収益の一層の拡大等により、連結ベースで大幅な増益を目論んでおります。

Q7 | 株主優待制度の導入に伴って、株主優待券を選択できるとのことですが、優待券の使用条件等について教えてください。

A | 株主優待券の使用条件等につきましては、当社ホームページのIRサイト内「Investor Questions」に掲載させていただいておりますので、そちらをご覧ください。