

2026年10月13日



株式会社ジェーソン

3080

2027年2月期 第2四半期 決算説明資料

IRメール配信登録

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



目次

- 01 会社概要
- 02 2027年2月期 第2四半期決算概要
- 03 当社の特徴と成長戦略
- 04 2027年2月期 業績予想・株主還元
- 05 サステナビリティ

01

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

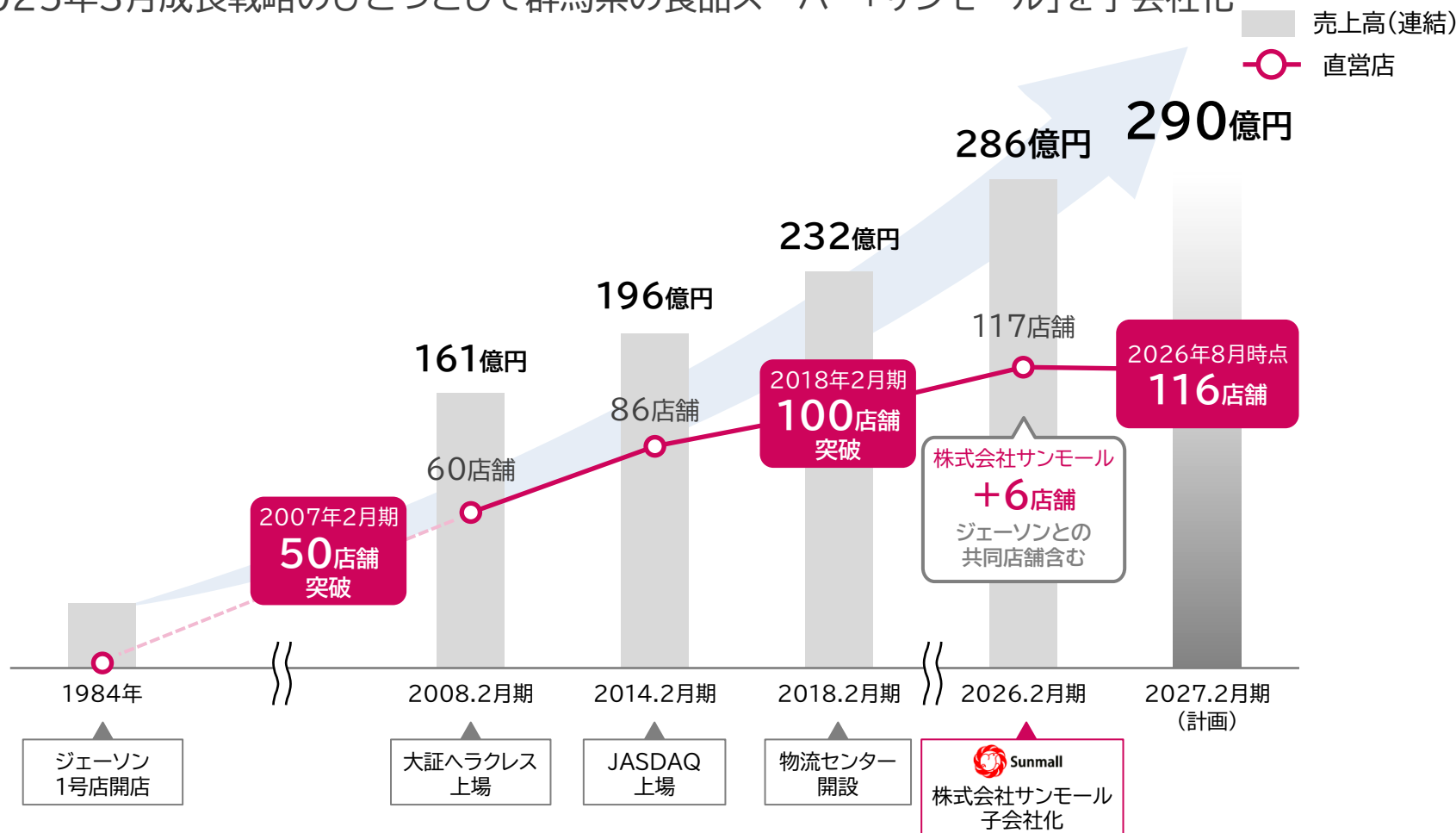
ビジネスをサイエンスし、未来へ進化し続ける
ロープライスストアを目指します。



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、食品スーパー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

グループ力強化と着実な出店戦略で成長軌道を維持

- ・ 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
- ・ 2025年3月成長戦略のひとつとして群馬県の実食スーパー「サンモール」を子会社化



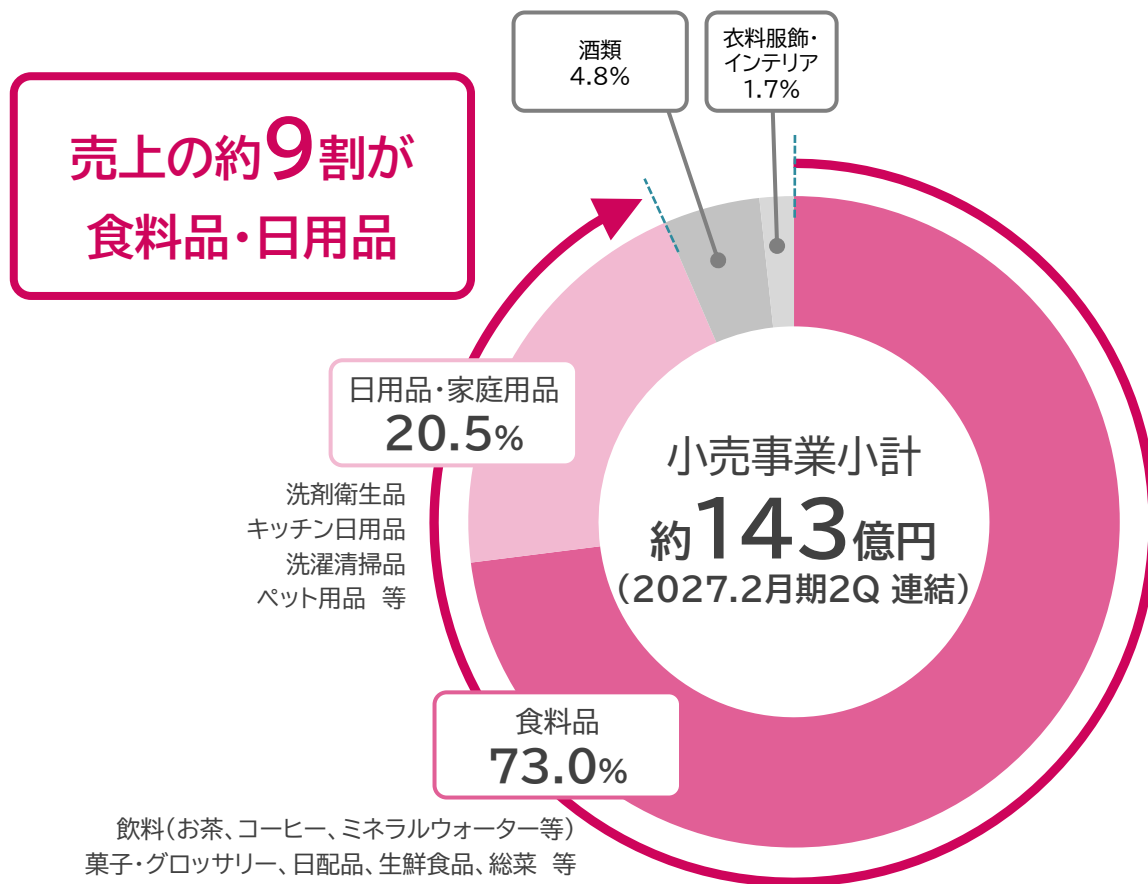


ジェーソングループは、株式会社ジェーソンと連結子会社3社で構成されています。



※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、2026年2月期第2四半期連結会計期間より連結損益計算書に反映しております。

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※1・食品スーパーを展開



1日の来店者数

約 **50,000** 人※2

生活必需品・日用品のバラエティストア、食品スーパーを首都圏、関東近郊の生活圏で運営

平均的な店舗面積

約 **210** 坪※2

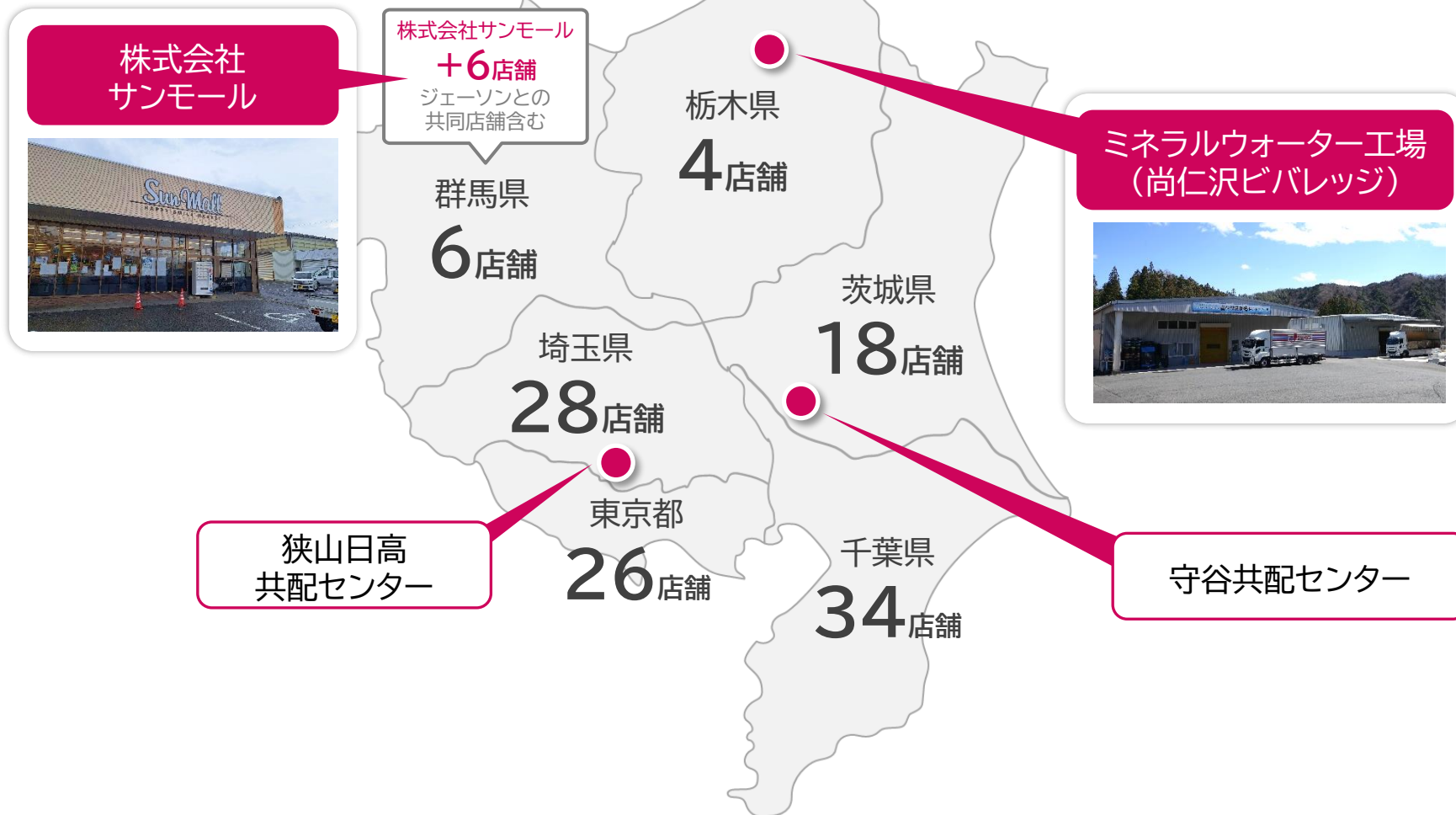
いつでも安く、より短い時間で、手軽に購入できる売り場づくりを心がけています。

※1 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。

※2 サンモール店舗、ジェーソン・サンモール共同店舗を含めた数値

完全自社運営による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



※2026年8月末日時点の店舗数。ジェーソン・サンモールの共同店舗も含む。

2021年10月販売開始

しょうじんざわ
「尚仁沢の天然水」



2026年8月
累計販売本数
約7,800万本※



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)



2026年8月
累計販売本数
1,800万本※を突破



すっきりさわやかで爽快な飲み心地の強炭酸水。なめらかな泡と、はじけるのど越し。

発売以来、販売は好調に推移。お客様よりご好評いただき、増産中。

※2025年7月末からサンモール各店で販売(一部店舗除く)

02

2027年2月期 第2四半期決算概要

ジェーソンオリジナル商品の好調な販売が続いたものの、当社出店地域の今夏の低温、多雨など天候不順の影響で来店客数が伸び悩み、売上高は前年同期と比べて微減。

減収による売上総利益の減少に加え、M&A関連費用や子会社サンモールの経費算入などにより前年同期比減益。

売上高

14,766 百万円

前年同期比 ▲1.0%

14,908

14,766

2026.2月期2Q

2027.2月期2Q

営業利益

173 百万円

前年同期比 ▲40.3%

290

173

2026.2月期2Q

2027.2月期2Q

経常利益

187 百万円

前年同期比 ▲40.2%

313

187

2026.2月期2Q

2027.2月期2Q

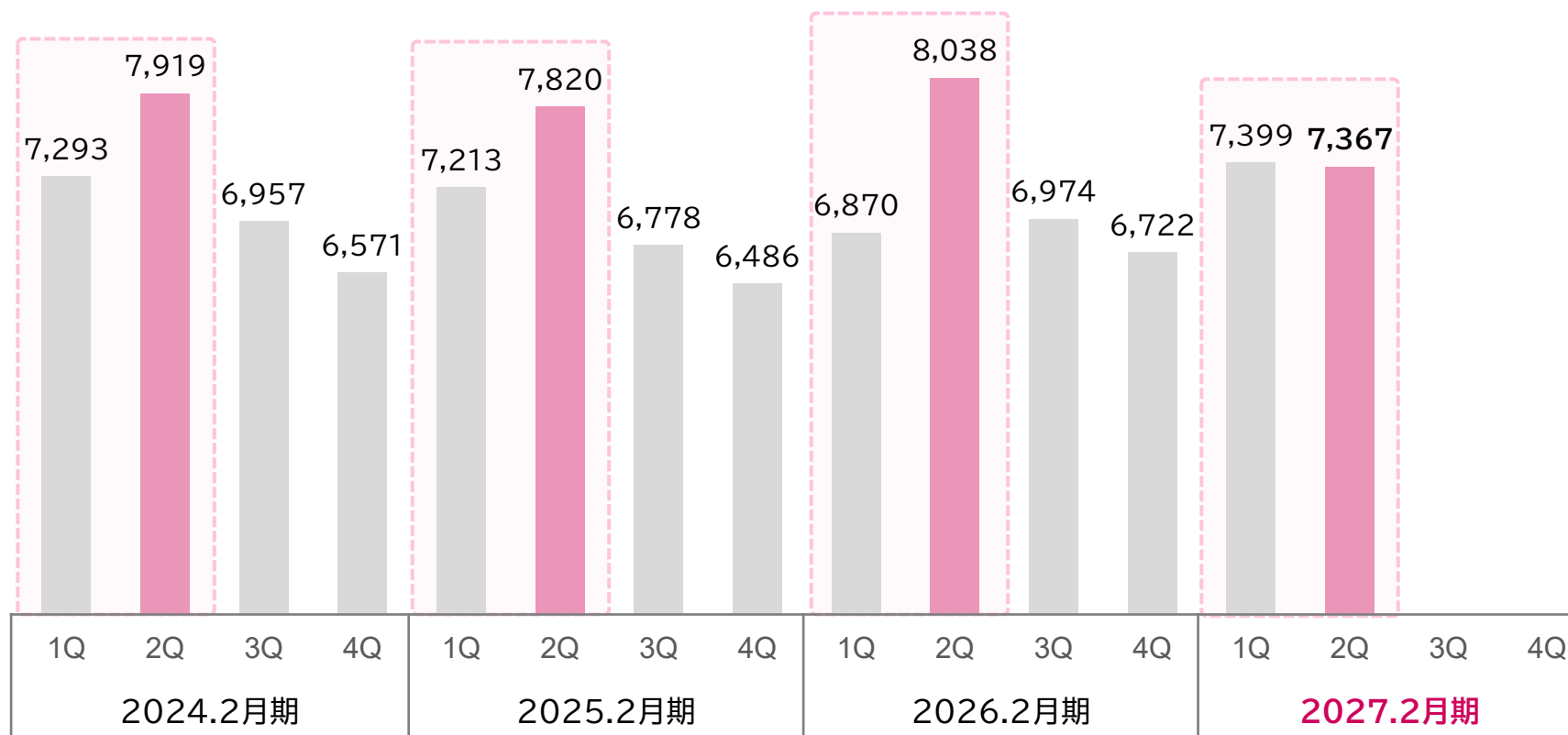
ジェーソンオリジナル商品が売上に貢献したものの、今夏の天候不順、サンモールの収益改善に時間を要し、期初計画に届かず。

- 売上要因**
- ジェーソンオリジナル商品の好調な販売が継続
 - 子会社尚仁沢ビバレッジの増産体制が定着、商品供給体制が強化
 - 今夏の天候不順、子会社サンモールを中心に一部店舗の競争激化による来店客数減少
 - 店舗のスクラップ&ビルド方針に基づく1店舗の閉店
- 利益要因**
- 減収、仕入れコストの上昇による売上総利益の減少
 - M&A関連費用、前期子会社化したサンモールの経費、管理体制強化に関わる費用の計上による営業利益以下の各種段階利益の減少

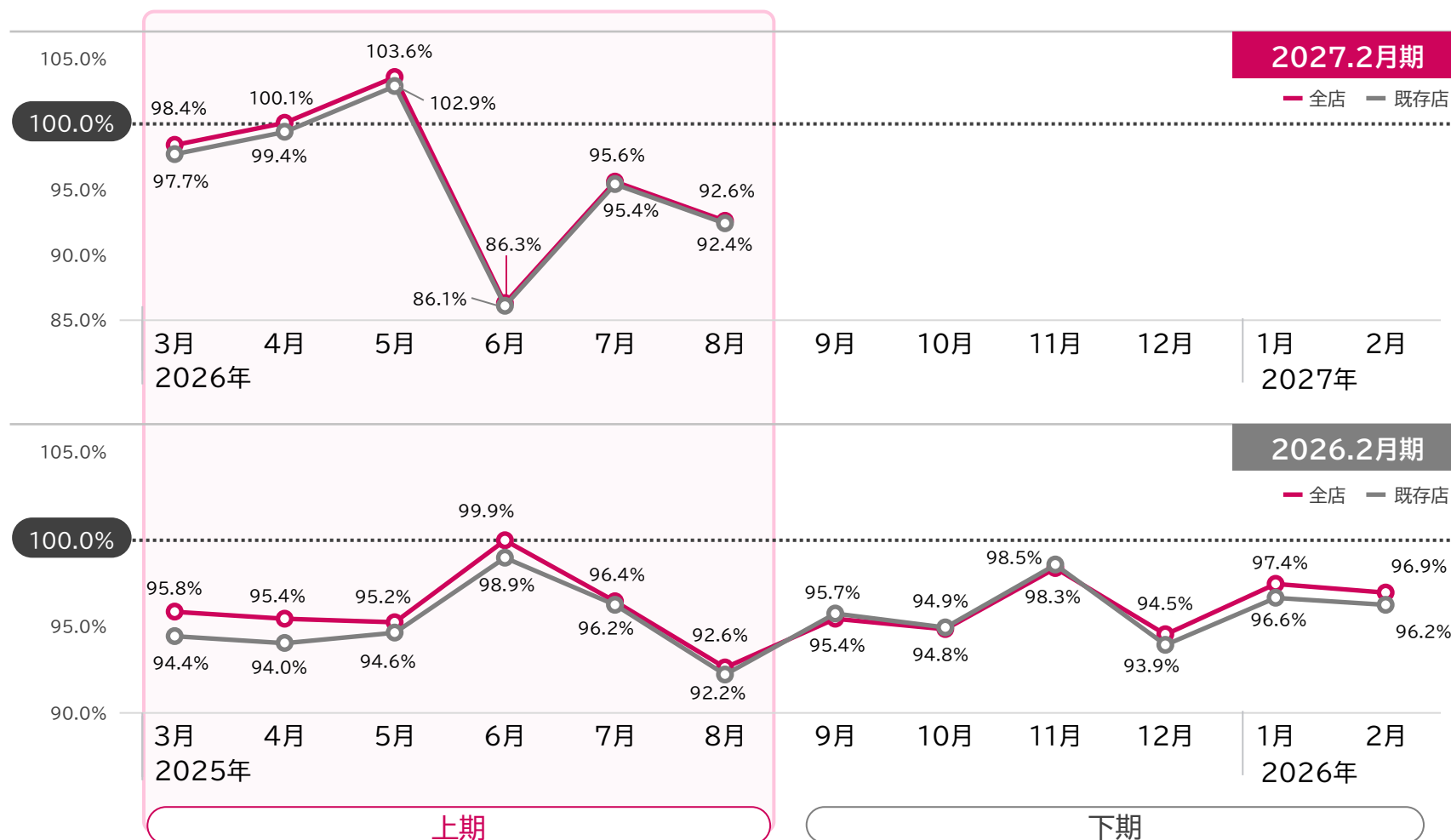
(単位:百万円)	2026.2月期 2Q		2027.2月期						
	実績	売上高 比率	2Q					通期	
			実績	売上高 比率	前年 同期比	計画	達成率	計画	進捗率
売上高	14,908	—	14,766	—	99.0%	15,200	97.1%	29,000	50.9%
原価	11,038	74.0%	10,928	74.0%	99.0%	—	—	—	—
売上総利益	3,870	26.0%	3,837	26.0%	99.1%	—	—	—	—
販管費	3,579	24.0%	3,663	24.8%	102.3%	—	—	—	—
営業利益	290	1.9%	173	1.2%	59.7%	170	102.0%	210	82.5%
経常利益	313	2.1%	187	1.3%	59.8%	190	98.8%	250	75.1%
中間純利益	182	1.2%	86	0.6%	47.4%	120	72.1%	150	57.7%
EPS(円)	14.24	—	6.75	—	—	9.37	—	11.71	—

第1Q期間(3～5月)は、前年同期比7.7%の増収でスタートしたものの、例年なら飲料販売が伸びる第2Q期間(6～8月)において低温、多雨など天候不順の影響を受け前年同期比で減収。

(単位:百万円)



2027年2月期上期の月次売上は、第1Q期間(3～5月)は、仕入れ改善、JV商品の好調な売上が寄与し、前年を上回る水準で推移。第2Q期間(6～8月)は、前年と比べ低温、多雨の天候不順が影響し月次売上が低迷。

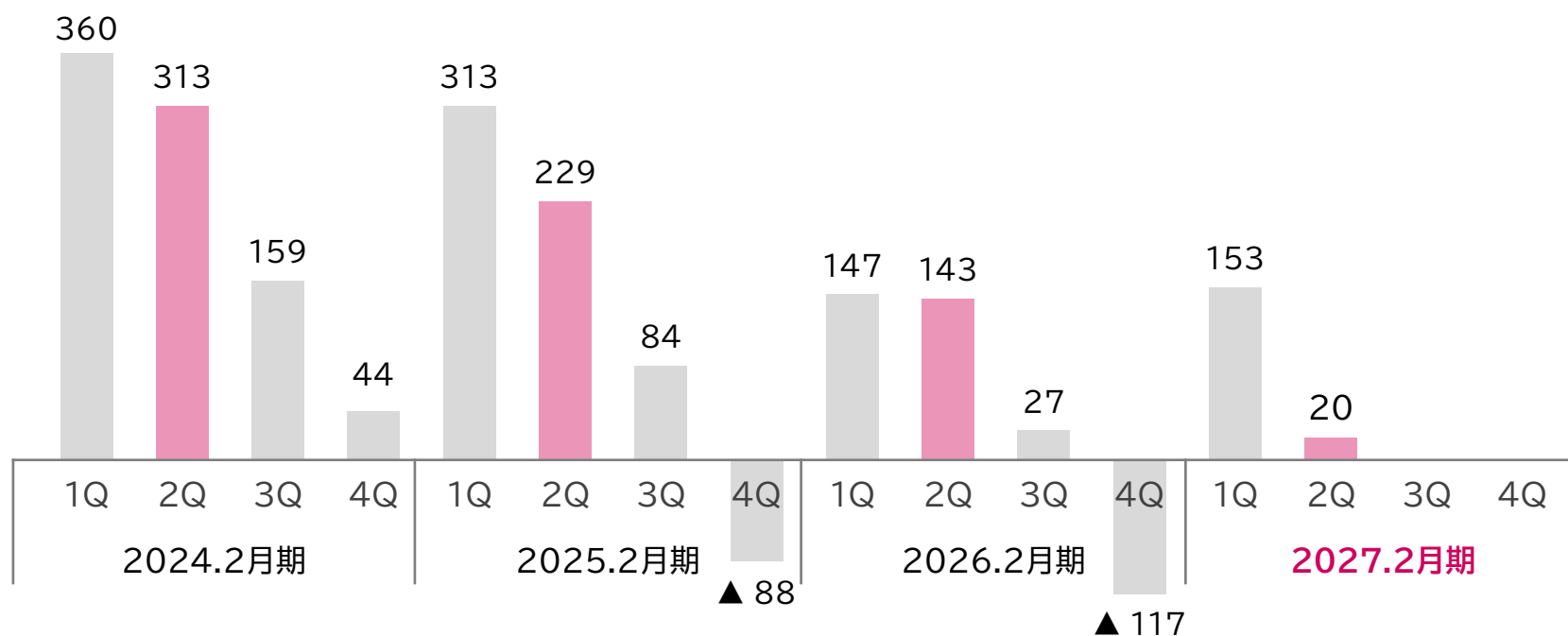


※全店:直営全店売上高合計の前年同月比

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

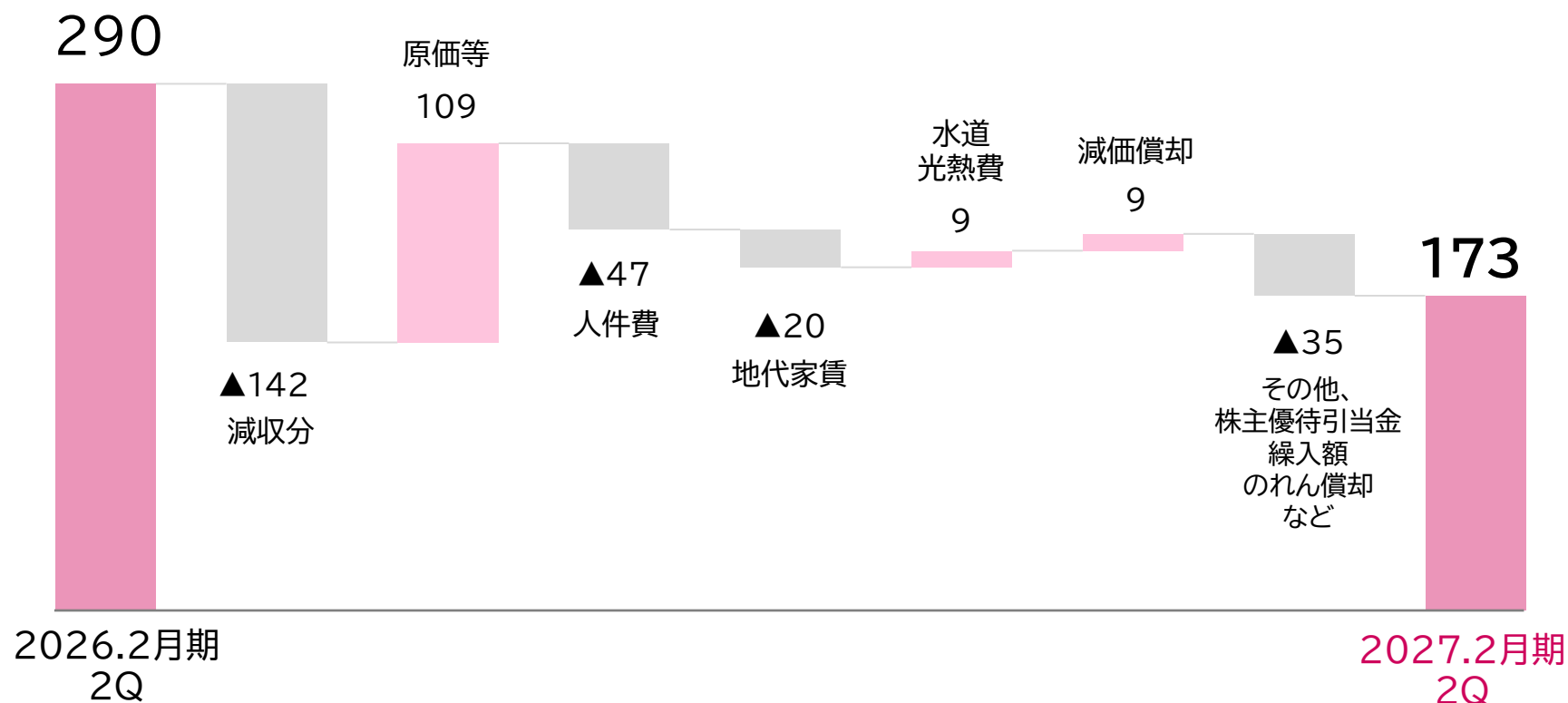
前年同期比で増収となった第1Q期間(3～5月)は、増収効果により増益を確保。売上が軟調に推移した第2Q期間(6～8月)は、減収に加え、子会社サンモールの経費負担増などが影響し、営業利益が減少。

(単位:百万円)



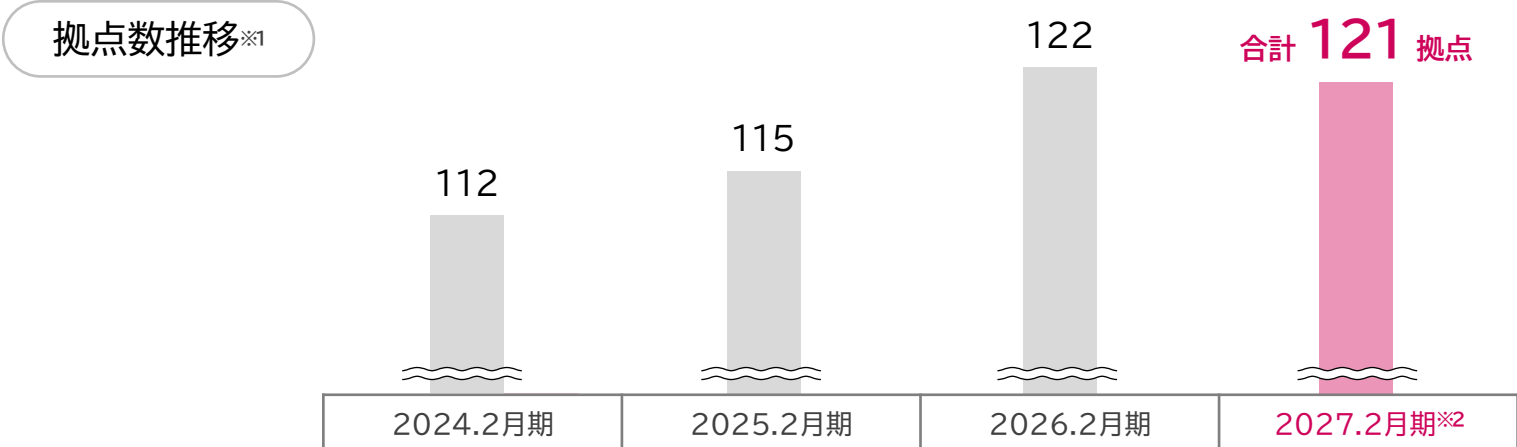
当社の特徴であるローコスト経営を推進し、原価削減、コスト低減に努めたものの、減収の影響、子会社サンモールの経費負担に伴う人件費、地代家賃の上昇を補うことが出来ず、減益。

(単位:百万円)



収益性を重視した店舗のスクラップ&ビルドの推進を継続。上期に1店舗を閉店。
引き続きジェーソンとサンモールの共同店舗化の推進を継続。

	店舗数			
	2024.2月期	2025.2月期	2026.2月期	2027.2月期
ジェーソン店舗	112	115	117	116
サンモール店舗	-	-	6	6
うち共同店舗	-	-	1	1
拠点数合計	112	115	122	121



※1 拠点数はジェーソン・サンモール含む全ての店舗の合算数
※2 2026年8月末時点

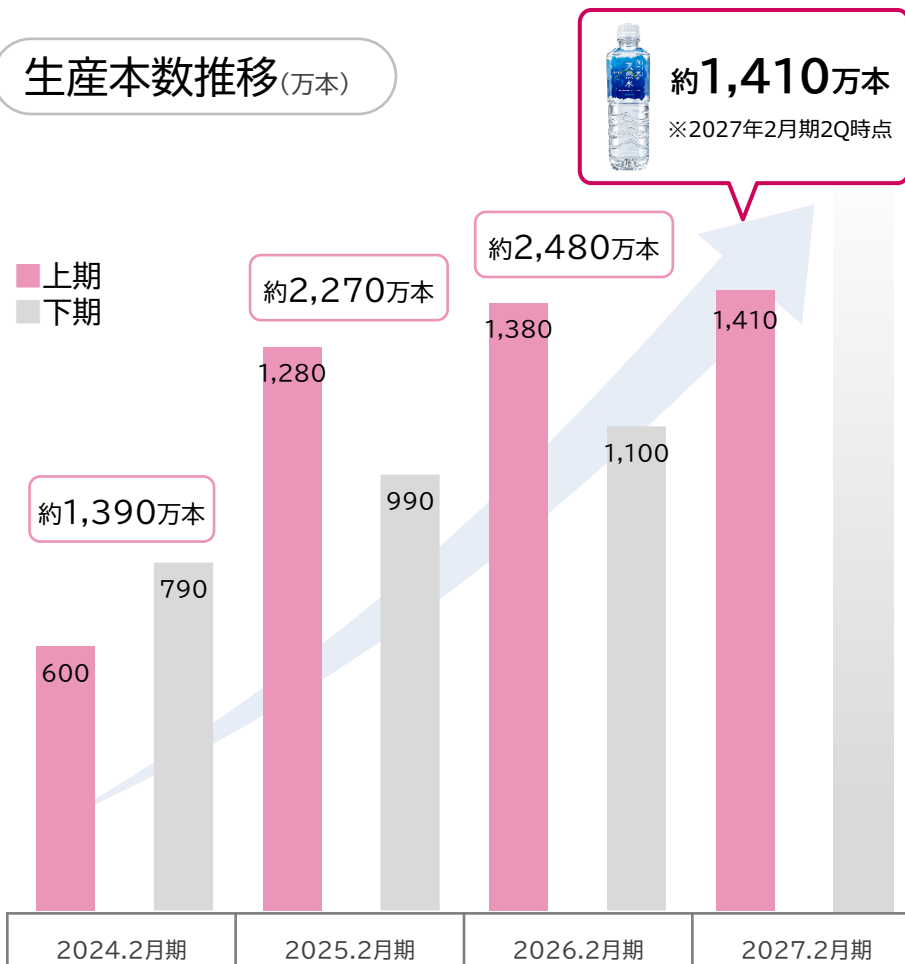
サンモール子会社化以降の商品部門別の売上構成比は、概ね変化なく前年並み。

(単位:百万円)

商品部門名称	2027.2月期2Q	構成比	2026.2月期2Q 構成比
衣料服飾・インテリア	245	1.7%	1.6%
日用品・家庭用品	2,920	19.8%	19.5%
食料品	10,408	70.5%	70.8%
酒類	680	4.6%	4.5%
その他	501	3.4%	3.5%
小計	14,757	99.9%	99.9%
その他営業収入	8	0.1%	0.1%
合計	14,766	100.0%	100.0%

ジェーソンオリジナル商品「尚仁沢の天然水」の増産体制強化に向けた継続的な取り組みにより、生産本数は順調に拡大。

生産本数推移(万本)



- 設備機器を更新・拡充
→追加で大型設備投資を実施中
- 稼働時間延長
2024年2月～: 2交替制運用開始
- 増産体制確立
→2025年2月から新倉庫が稼働



※写真右側が新倉庫

子会社の設備拡充・更新等により、前期末比で総資産が約2.7億円増加。

(単位:百万円)	2026.2月期	2027.2月期2Q	増減	主な内訳
流動資産	6,991	7,010	+19	現金及び預金、売掛金、商品及び製品など
固定資産	3,883	4,140	+256	
有形固定資産	2,380	2,561	+181	子会社の資産・設備更改など
無形固定資産	158	157	▲0	のれん
投資その他の資産	1,345	1,420	+75	敷金及び保証金など
資産合計	10,875	11,150	+275	
負債合計	4,943	5,275	+332	
流動負債	3,709	4,101	+391	買掛金、未払金など
固定負債	1,234	1,174	▲59	リース債務、長期借入金など
純資産合計	5,931	5,875	▲56	
負債・純資産合計	10,875	11,150	+275	

グループ全体の収益が伸び悩み、営業キャッシュフローが前年同期比減少する中、将来に向けた投資については積極的に実施。結果として、フリーキャッシュフローは約1.4億円の創出に留まる。

	2026.2月期2Q	2027.2月期2Q	主な内訳
(単位:百万円)			
営業活動による キャッシュ・フロー	958	542	営業収益など
投資活動による キャッシュ・フロー	▲449	▲397	子会社の設備等
財務活動による キャッシュ・フロー	▲317	▲311	長期借入金の返済、配当 金の支払いなど
現金及び現金同等物の 中間期末残高	3,988	2,852	
フリーキャッシュフロー	509	145	

03

当社の特徴と成長戦略

01

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。

02

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

03

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。

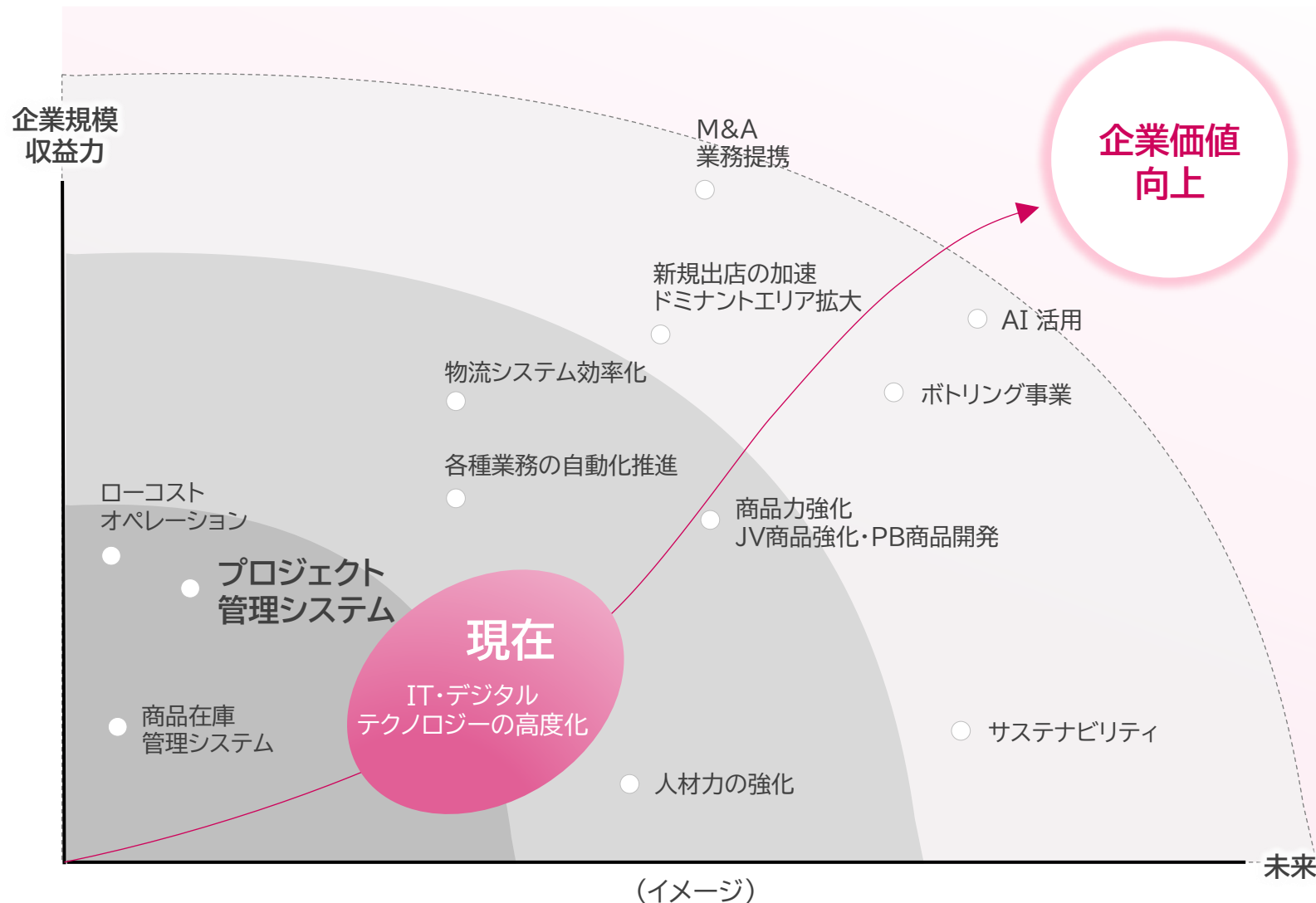


- 多店舗展開・M&Aによる
企業規模拡大
- IT活用・内製化による
コストダウン

→ 収益の大幅な増加 →

(社会・顧客・株主・取引先・従業員)
**ステークホルダーと
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。



物価高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持続的な成長、企業価値向上を図ります。下期以降は、重点施策を継続、さらに強化。

取り組み01

**店舗戦略の推進と
収益構造の強化**

- スクラップ&ビルドにより着実な店舗数の純増を維持し、実店舗としての優位性を確保。
- 売場レイアウト変更や部門の統廃合により店舗運営を効率化。
- サンモールの営業体制を抜本的に見直し、収益力改善を目指す。

取り組み02

**商品力と
商品供給力の強化**

- JV商品・ジェーソンオリジナル商品をさらに強化し、商品力の底上げを図る。
- 設備の拡充により、尚仁沢ビバレッジの生産能力をさらに拡大。
- サンモールとの商品補完を加速させ、シナジー創出に注力。
- M&A推進により、PB商品の開発および商品供給力の強化・多様化を図る。

取り組み03

**DXと人的リソースに
よる経営基盤の整備**

- DXインフラの整備を進め、AIの積極活用によるさらなる省人化と業務効率化を推進。
- 人的リソースの最適化により、従業員の作業効率と品質をさらに引き上げる。
- グループ戦略に資する盤石な管理体制を構築するとともに、適切かつ丁寧なIR活動を継続。

04

2027年2月期 業績予想・株主還元

引き続きJV商品をはじめとした商品仕入れ体制の強化、オリジナル商品のさらなる拡充、子会社サンモールの収益改善、シナジー効果の創出等により、増収増益基調への回帰を目指す。

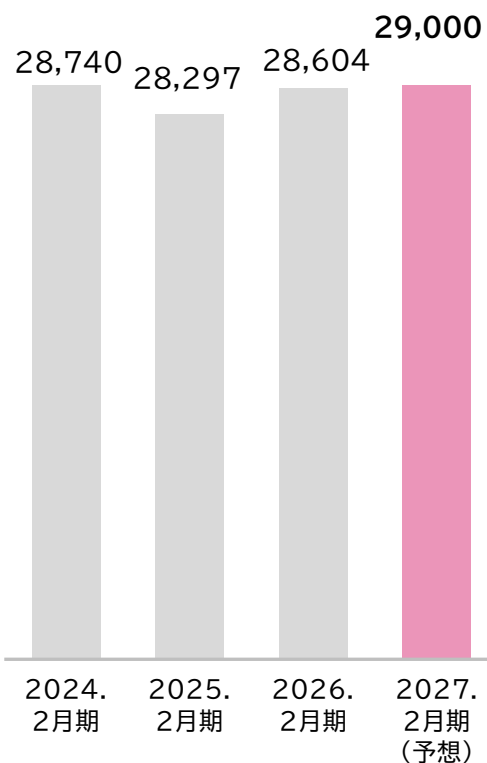
売上高は290億円、当期純利益は黒字回復を計画。

	2026.2月期 実績	2027.2月期 予想	前期比 (額)	前期比 (率)
(単位:百万円)				
売上高	28,604	29,000	+395	101.4%
営業利益	200	210	+9	104.5%
経常利益	247	250	+2	100.9%
当期純利益	▲201	150	+351	—

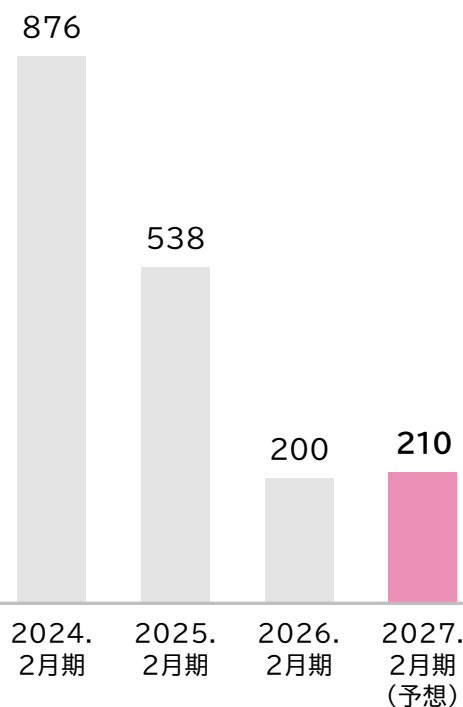
JV商品仕入れ強化やジェーソンオリジナル商品の販売強化、および子会社サンモールとの共同店舗化や商品の相互補完などを通じたシナジー効果の拡大を図るとともに、AI活用によるさらなるコスト低減を推進し、収益力の早期回復を図る。

(単位:百万円)

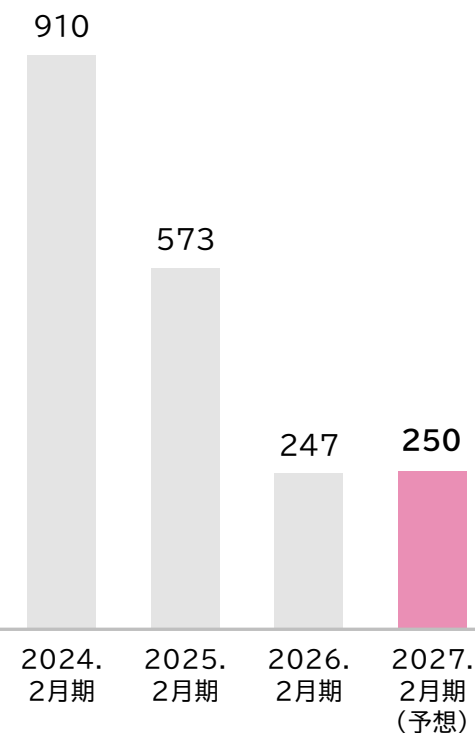
売上高推移



営業利益推移

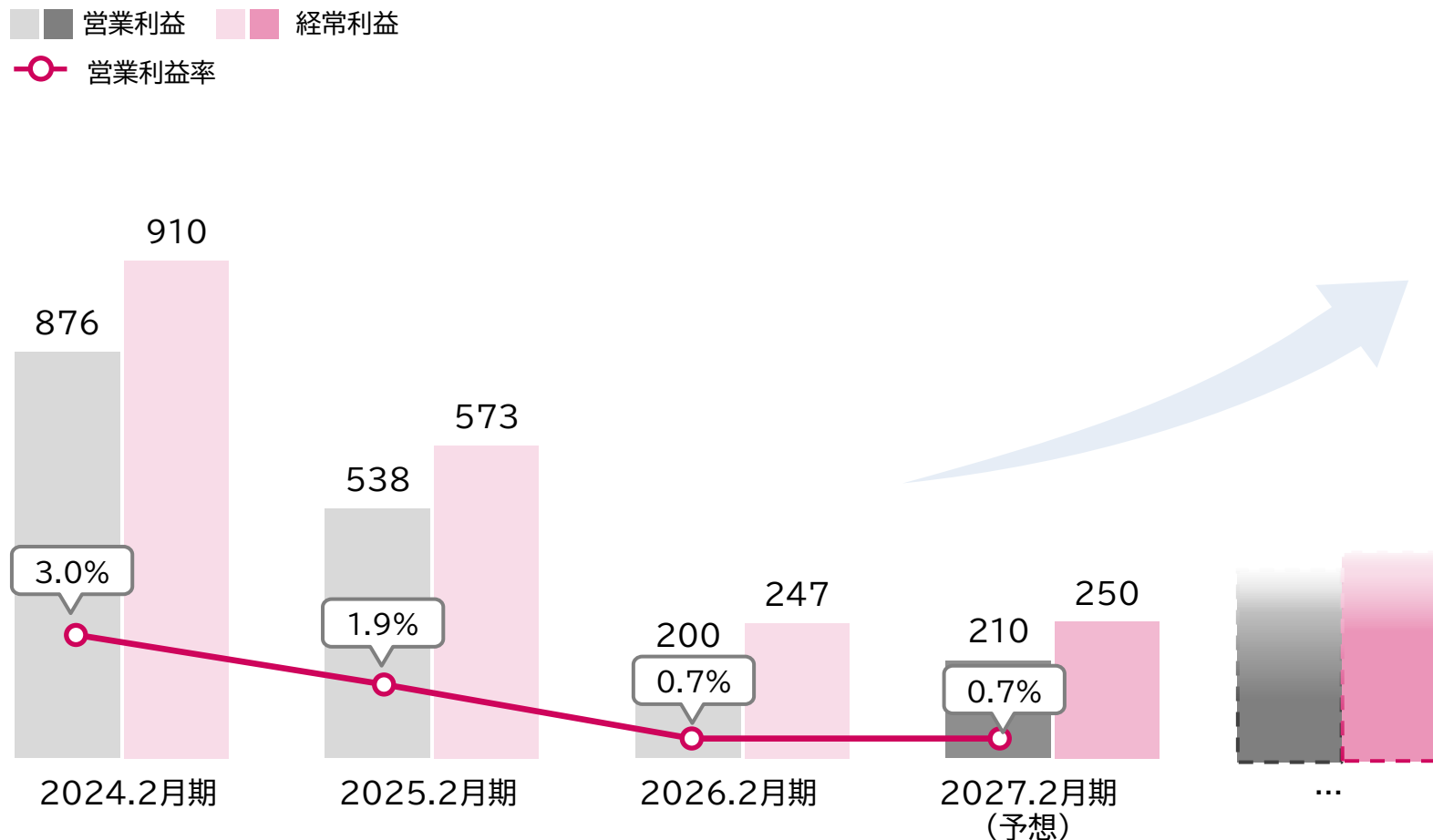


経常利益推移

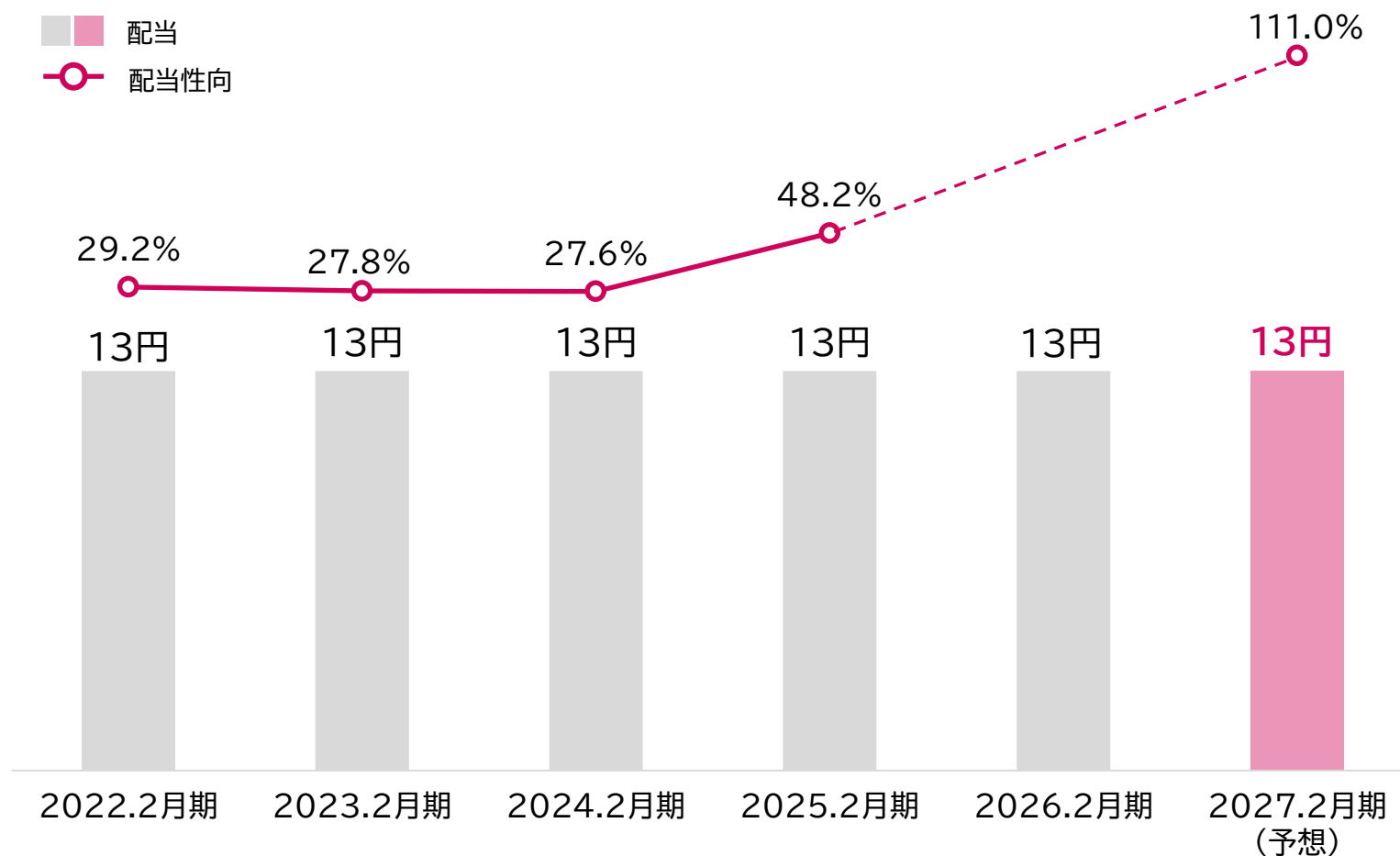


ジェーソンの強みであるローコストオペレーションをグループ全体で徹底するとともに、各種営業施策を着実に実行することで、営業利益率の回復を図る。

(単位:百万円)



厳しい収益環境であるものの、引き続き株主還元を重視し、前期と同額の1株当たり13円を予定。



株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高めるため、2026年度は、下記内容にて株主優待制度を実施済み。

保有期間 **1年未満**

保有期間 **1年以上※**

いずれか一つを選択

500株～
999株



or



優待券×**10**枚
(10,000円分)

天然水×**5**箱

いずれか一つを選択



or



優待券×**11**枚
(11,000円分)

天然水×**6**箱

いずれか一つを選択

1,000株
以上



or



or



優待券×**20**枚
(20,000円分)

天然水×**10**箱

天然水×**6**箱
炭酸水×**4**箱

いずれか一つを選択



or



or



優待券×**22**枚
(22,000円分)

天然水×**12**箱

天然水×**8**箱
炭酸水×**4**箱

※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。



05

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)

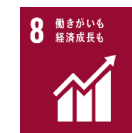
社会貢献活動

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、女性は全員、男性は半数が取得しています。
- ・ 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/>