

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ジェーソン

3080 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 5 月 22 日 (木)

執筆：客員アナリスト

星 匠

FISCO Ltd. Analyst **Hoshi Takumi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 2 月期の業績概要	01
2. 2026 年 2 月期の業績見通し	01
3. 中長期の取り組み	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
4. 同社が重要視する 3 つのマインド	07
5. 経営陣	08
■ 業績動向	09
1. 2025 年 2 月期の業績概要	09
2. KPI の達成状況	09
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
● 2026 年 2 月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
● 中長期成長に向けた 2026 年 2 月期の取り組み	14
■ 株主還元策	16
1. 配当方針	16
2. 株主優待	16

ジェーソン

3080 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

<https://jason.co.jp/ir/>

要約

ローコスト経営の強みを生かし 2026 年 2 月期は V 字回復を目指す

ジェーソン<3080>は、関東一円で、低価格の飲料、加工食品、日用品などを扱うバラエティストア「ジェーソン」をチェーン展開しており、2025 年 2 月末時点で直営店 115 店舗を有する。「ムリ・ムラ・ムダ」を省いた徹底したローコスト経営に強みがある。ナショナルブランド品を低価格で販売できるディスカウント店の利用者層が広がっていることに加え、さらに安価なプライベートブランド（PB）商品へのニーズも高く、同社は独自ルートで仕入れた低価格商品「JV（ジェーソン・バリュー）商品」※や、同社初の PB 商品「尚仁沢（しょうじんざわ）の天然水」（ミネラルウォーター）などを展開している。インフレによる値上げラッシュの逆風下においても、同社の既存店売上高は底堅く推移しており、長期的には利益率の高い PB 商品の取り扱い拡大などを通じて更なる業績拡大が期待される。

※ JV 商品とは、同社が独自の仕入れルートにより他社よりも低価格を実現した商品。

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.5% 減の 28,297 百万円、営業利益が同 38.5% 減の 538 百万円となった。減収要因は、インフレによる仕入価格の上昇、JV 商品の流通量の減少、夏場の物流のひっ迫などによる。インフレによる仕入価格の上昇は、販売価格に転嫁したことで、購入客数の伸び悩みにつながった。JV 商品は流通量が減少したことで、JV 商品の販売を制約する形となった。メーカーが新商品の発売を抑えるなど、ロス率削減を意識した取り組みの影響が出ているもようである。夏場の物流ひっ迫については、重量のある飲料の販売が伸びたことで、店舗に商品を最適に配送できないことがあった。

2. 2026 年 2 月期の業績見通し

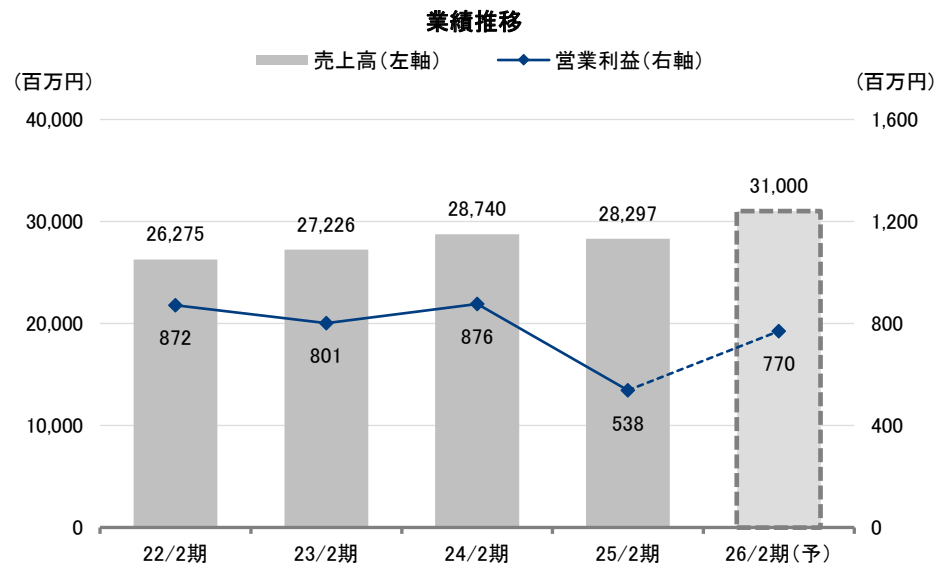
2026 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 9.5% 増の 31,000 百万円、営業利益が同 43.0% 増の 770 百万円を見込む。2025 年 2 月期に新規出店した 4 店舗（東村山青葉町店、常陸太田宮本町店、那須烏山店、前橋北代田店）に加え、2025 年 3 月 31 日付で完全子会社化した（株）サンモールによる売上寄与が見込まれること、同社が強みとするローコスト経営の推進、「尚仁沢の天然水」の更なる増産に伴う製造子会社の利益拡大による全社の収益性向上、管理業務の自動化推進のほか、物流のひっ迫も一巡することから、営業利益は大幅な増益が見込まれている。

3. 中長期の取り組み

同社は中長期成長に向けて、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、企業価値向上を推進している。2026 年 2 月期の主な施策として 1) 店舗のスクラップ & ビルド推進と収益改善、2) JV 商品や PB 商品の取扱拡大、3) 効率的なマネジメント・組織体制づくりの 3 点を掲げている。

Key Points

- ・ 2025 年 2 月期はインフレ逆風下でも微減収と、ビジネスモデルの底堅さを示す
- ・ 2026 年 2 月期は増収増益の見通し。買収効果が寄与
- ・ PB 商品の増産体制と物流体制を強化し、中長期の成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

来店者数 1 日 5 万人を超えるバラエティストア「ジェーソン」を運営。ローコスト経営が強み

1. 会社概要

同社は千葉県柏市に本社を置く総合小売事業を行う企業で、バラエティストア「ジェーソン」の運営及びチェーン展開を行っている。ジェーソン 1 号店を開店した 1984 年から業績拡大が続いており、大阪取引所（現 大阪取引所。以下、大証）ヘラクレス市場へ上場した 2008 年 2 月期に売上高 161 億円、直営店 60 店舗、東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ 市場へ上場した 2014 年 2 月期は売上高 196 億円、直営店 86 店舗となった。物流センターを開設した 2018 年 2 月期には売上高 232 億円、直営店 100 店舗、直近の 2025 年 2 月期には売上高 282 億円、直営店 115 店舗まで拡大した。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しており、IT 及び物流内製化等によるローコスト経営を徹底し、順調に業容を拡大している。地域密着型を特徴としており、1 日の来店者数は 5 万人強、平均的な店舗面積は約 210 坪である。

会社概要

2. 沿革

同社は、現代表取締役社長兼会長である太田万三彦（おおた まさひこ）氏が 1983 年に埼玉県川口市に衣料品、日用雑貨品等を販売する（株）クルメを設立したことに端を発する。1984 年 12 月に埼玉県和光市にジェーソン 1 号店を開店し、1985 年 5 月に商号をジェーソンに変更した。その後、関東一円で順調に店舗数を拡大し、2007 年 4 月に大証ヘラクレス市場へ上場し、2010 年 10 月には大証 JASDAQ 市場への上場を果たした。2017 年には物流コストの低減を目的として西多摩共配センターを開設し、その後は POS レジを自社開発して全店舗に導入するなど、システムの内製化に積極的に取り組んでいる。2020 年 12 月には飲料水製造事業を開始し、本格的に PB 商品の展開を開始した。2013 年 7 月に東証 JASDAQ 市場へ上場し、2022 年 4 月には東証再編に伴い東証スタンダード市場に移行した。なお、太田氏は埼玉県内を中心に展開するディスカウントストアチェーン「ロチャース」の創業者である太田實氏の次男にあたる。

ジェーソン | 2025 年 5 月 22 日 (木) 3080 東証スタンダード市場 | https://jason.co.jp/ir/

会社概要

沿革

年月	主な沿革
1983年 6月	埼玉県川口市に衣料品、日用雑貨品等を販売する（株）クルメを資本金 10,000 千円で設立
1984年12月	埼玉県和光市にディスカウントストア ジェーソン和光店（1 号店）を開店、営業開始
1985年 5月	商号を（株）ジェーソンに変更
1987年 6月	千葉県松戸市の新大和物産（株）を合併
1988年11月	千葉県流山市に本店移転
1989年 5月	商品仕入れを目的に千葉県東葛飾郡沼南町（現 千葉県柏市）に 100% 出資の子会社（株）スパイラルを資本金 90,000 千円で設立
1990年10月	千葉県東葛飾郡沼南町（現 千葉県柏市）に本店移転
1994年 2月	社内のコンピュータシステムを従来の汎用コンピュータからパソコン主体の社内 LAN システムに全面切り替え
1998年 3月	千葉県東葛飾郡沼南町（現 千葉県柏市）の京和物産（株）を形式上の存続会社として、実質上の存続会社（株）ジェーソンを合併、形式上の存続会社の商号を（株）ジェーソンと変更
1999年 5月	東京都葛飾区に現在主力のバラエティストアのモデルとなるジェーソン葛飾白鳥店（15 号店）を開店、営業開始
2001年 4月	商品自動補充発注システム JIOS を社内で開発、全店全部門で本格運用開始
2005年12月	埼玉県鳩ヶ谷市（現 埼玉県川口市）にジェーソン鳩ヶ谷里店（50 号店）を開店、営業開始
2007年 3月	千葉県鎌ヶ谷市にジェーソン東鎌ヶ谷店（60 号店）を開店、営業開始
2007年 4月	大阪証券取引所（現 大阪取引所。以下、大証）へラクレス市場に上場
2008年 2月	千葉県船橋市にジェーソン船橋習志野台店（70 号店）を開店、営業開始（2010 年 8 月閉店）
2009年 1月	千葉県松戸市にジェーソン松戸河原塚店（80 号店）を開店、営業開始
2009年11月	埼玉県北本市にジェーソン北本店（90 号店）を開店、営業開始（2022 年 4 月閉店）
2010年10月	大証 JASDAQ 市場、同ヘラクレス市場及び同 NEO 市場の各市場の統合に伴い、大証 JASDAQ（スタンダード）に上場
2012年 6月	埼玉県吉川市にジェーソン吉川店（100 号店）を開店、営業開始（2016 年 8 月閉店）
2013年 7月	東京証券取引所（以下、東証）と大証の統合に伴い、東証 JASDAQ（スタンダード）に上場
2015年 7月	茨城県桜川市にジェーソン岩瀬店（110 号店）を開店、営業開始
2016年 7月	茨城県取手市にジェーソン取手東店（120 号店）を開店、営業開始
2017年 2月	物流コストの低減を目的として東京都西多摩郡瑞穂町に西多摩共配センターを開設、自社による倉庫内作業の実験運用開始
2017年11月	茨城県つくばみらい市に守谷共配センターを開設、自社による倉庫内作業及び配送業務の本格運用開始
2018年 5月	監査等委員会設置会社に移行
2019年10月	自社独自開発の JPOS レジ及び電子マネーやクレジットカード等でのキャッシュレス決済を全店舗にて本格運用開始
2019年11月	群馬県高崎市にジェーソン前橋インターアカマル店（130 号店）を開店、営業開始
2020年 9月	西多摩共配センターにて配送業務をすべて自社化、物流内製化を実現
2020年11月	将来的な仕入原価の低減を目的に栃木県塩谷郡塩谷町に 100% 出資の子会社（株）尚仁沢ビバレッジを資本金 90,000 千円で設立
2020年12月	（株）尚仁沢ビバレッジにおいて尚仁沢百年湧水ボトリング工場の事業譲受を実施、飲料水製造事業を開始
2021年11月	ジェーソン店舗の増加に伴い、埼玉県日高市に狭山日高共配センターを開設、西多摩共配センターの倉庫内作業及び配送業務を移転
2022年 4月	東証再編にともない東証スタンダード市場に移行
2022年 8月	栃木県鹿沼市にジェーソン鹿沼上殿店（140 号店）を開店、営業開始
2022年 8月	（株）尚仁沢ビバレッジにおいてオリジナル商品「尚仁沢の天然水」製造に係る設備を更改、生産能力を増強
2024年 1月	株主優待制度を新設
2025年 2月	尚仁沢ビバレッジにおいてオリジナル商品「尚仁沢の天然水」保管に係る倉庫を新設

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

ジェーソン

3080 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

<https://jason.co.jp/ir/>

会社概要

3. 事業内容

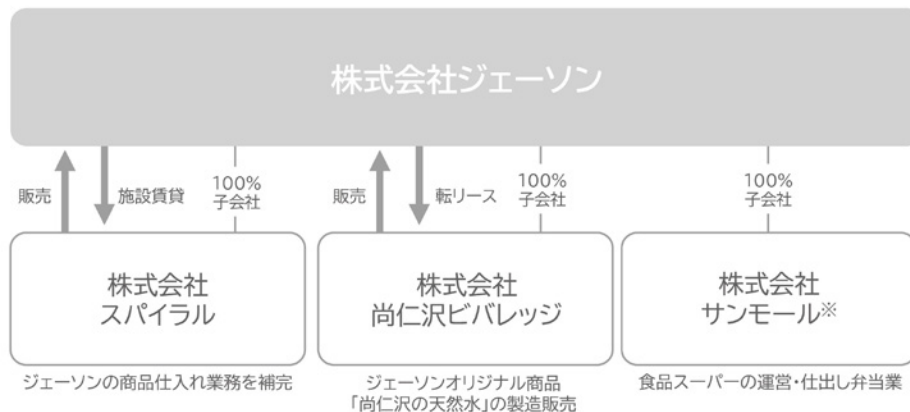
(1) 同社グループの事業内容

同社グループはジェーソン、(株)スパイラル、(株)尚仁沢ビバレッジの3社で構成されており、消耗頻度の高い生活必需商品の総合小売を主な事業内容とし、一部ではフランチャイズ展開も行っている。同社は小商圏型のバラエティストアを関東一円に115店舗展開しており、低価格の生活必需商品を豊富に取り揃え、地域における生活便利店としてローコストでの店舗運営を行っている。スパイラルは同社業務を補完するための商品調達を、尚仁沢ビバレッジはPB商品「尚仁沢の天然水」の製造を主な業務としている。群馬県に食品スーパーを展開するサンモールの全株式を取得し、2025年5月31日に企業結合の予定である。

グループ概要



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。

出所：決算説明資料より掲載

(2) 低価格を実現する「ムリ・ムラ・ムダ」を省いたローコスト経営

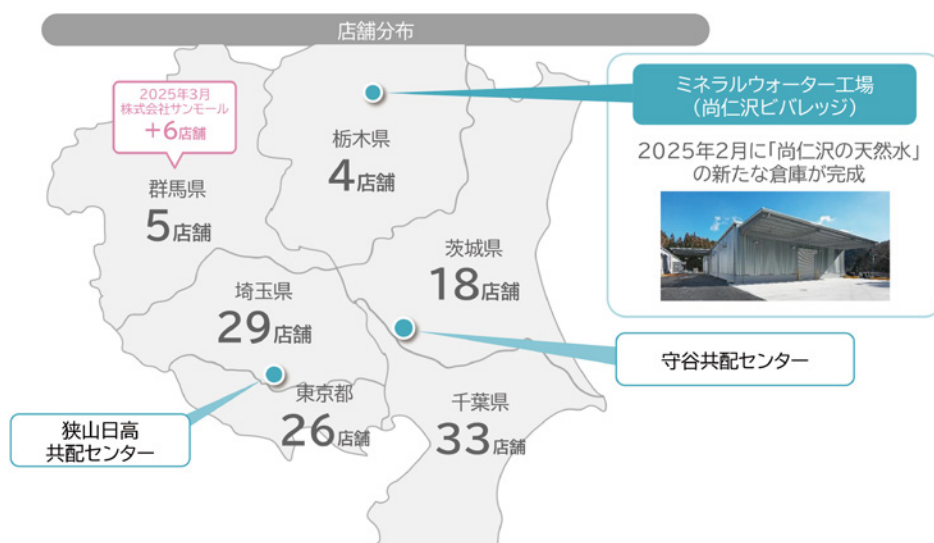
PB商品やJV商品の展開を加速したうえで、コンピューターが販売実績から適正在庫数を計算し、自動的に商品発注を行うオーダリングシステム「JIOS」を駆使して、1店舗ごとの在庫高を適正に維持することで、仕入価格の低減を進めている。「JIOS」によって、店内での品出し等の作業時間を適正に管理するほか、自社で共配センター内の在庫管理や共配センターから各店舗までの配送を行っており、徹底的に効率化した自社物流システムによって物流コストを最小限に留めている。また、多くの小売業に見られる「チラシ特売」は実施せず、「毎日が低価格」をモットーとする「EDLP（エブリディ・ロープライス）」政策を実施している。そのほか様々なコストを含め、徹底して「ムリ・ムラ・ムダ」を省くことにより生まれた利益を、主力製品であるペットボトル飲料やJV商品などの価格に反映し、生活必需商品群を安価に提供している。

ジェーソン | 2025 年 5 月 22 日 (木)
3080 東証スタンダード市場 | <https://jason.co.jp/ir/>

会社概要

同社が低価格を実現できる要因は、1) POS、自動発注、プロジェクト管理・流通及びキャッシュレス接続等の各システムを独自開発していること、2) メーカーが作りすぎた在庫や季節外れの商品を格安で仕入れられる独自ルートがあること、3) チラシ特売を実施せず、商品を段ボールで箱積み陳列し、店舗の従業員数を最小限に抑え、人件費を抑制するなど徹底したローコストオペレーションを実施していることの3つであると弊社は考えている。緑茶やティーラテ、炭酸飲料などの500mlほどのペットボトルが税込で42円から63円前後など低価格を実現している。主力の「尚仁沢の天然水」（500ml ペットボトル）は税込34円、「天然水の炭酸水」（500ml ペットボトル）は税込42円で販売されている。

関東一円の店舗網と物流センター



出所：決算説明資料より掲載

「ムリ・ムラ・ムダ」を省いたローコスト経営



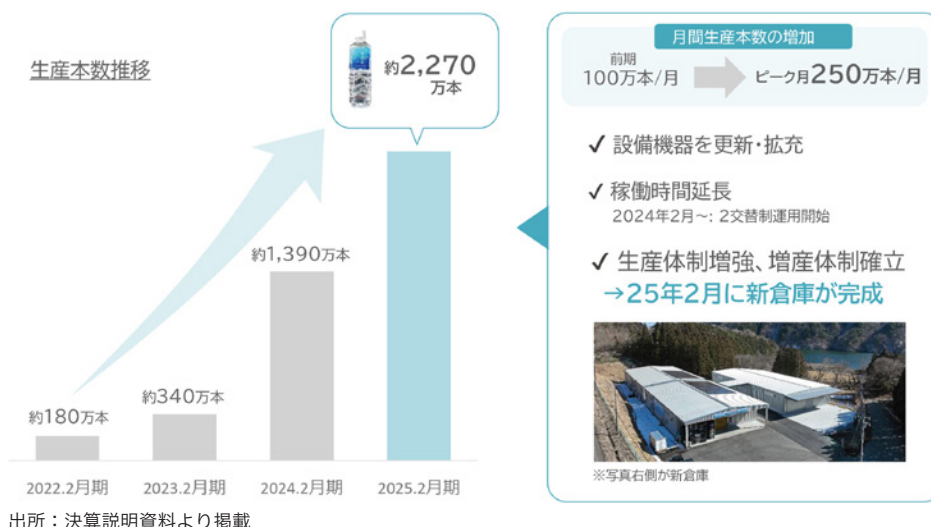
出所：決算説明資料より掲載

会社概要

(3) PB 商品「尚仁沢の天然水」の取り組み

同社では、ナショナルブランドを除いても年間のミネラルウォーターの販売本数は「尚仁沢の天然水」により増加傾向で 4,000 万本以上あるとしており、このうちの一定割合以上を「尚仁沢の天然水」が担う形で、製造子会社の収益化を進めている。2022 年 2 月期に 180 万本だった生産本数は 2023 年 2 月期に 340 万本、2024 年 2 月期には 1,390 万本、2025 年 2 月期には 2,270 万本へと急拡大し、同社では生産体制の増強のために設備機器を更新・拡充、稼働時間を延長するなどして月産 250 万本体制の構築を実施した。2025 年 2 月に新倉庫が完成したことも含め、「尚仁沢の天然水」の大幅な販売拡大を図っている。スーパーマーケットやドラッグストアなどでは実現が難しい低価格での販売を可能とし、同社を代表する低価格商品の 1 つとして顧客への価格訴求力を有することに加え、製造から流通、販売までを一貫して手掛けることで同社にとっての利益の稼ぎ頭の 1 つという位置付けになりつつある。一般的にバラエティストア業界において PB 商品の販売比率拡大で粗利率向上を目指す企業は多いが、同社においてもこの「尚仁沢の天然水」での成功を起爆剤として、今後更なる PB 商品の横展開などについても検討する余地が拡大していると弊社では見ている。

ミネラルウォーター「尚仁沢の天然水」の増産



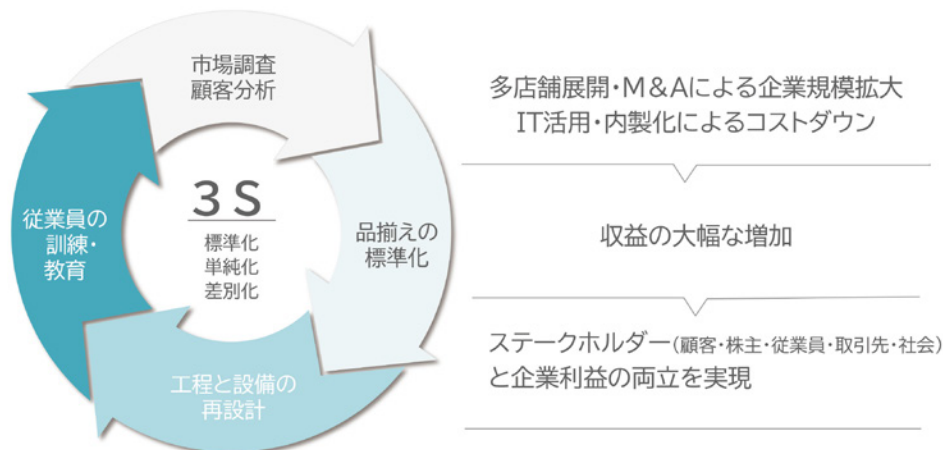
4. 同社が重要視する3つのマインド

同社は 1) 人々の生活を支えるインフラとなること、2) 科学的、合理的な視点でビジネスを進めること、3) ビジネスをサイエンスし、未来へ進化し続けることの 3つのマインドを掲げ推進している。1) は地域密着型の経営で、顧客に喜ばれる店舗づくりを目指している。2) は内製化した業務システムをベースに、高効率な店舗オペレーションや商品管理、商品仕入れ、物流におけるローコスト体制を構築している。3) は、ベーシックなオペレーションシステムを実施しながら、ステークホルダーと企業利益の両立を目指すものである。そうしたマインドを持ちながら、同社は時代の潮流を読み、絶え間なく進化する IT・デジタルテクノロジーを駆使して成長を続けている。

ジェーソン | 2025 年 5 月 22 日 (木)
3080 東証スタンダード市場 | <https://jason.co.jp/ir/>

会社概要

オペレーションシステム体系の流れ



出所：決算説明資料より掲載

5. 経営陣

代表取締役社長兼会長である太田氏は、1985 年 5 月に同社代表取締役専務、1989 年 5 月に代表取締役社長に就任した。2003 年 5 月に代表権のない取締役会長に退いたが、2008 年 2 月に代表取締役社長兼会長となった。なお、同社の取締役会は、常勤取締役 4 名、非常勤の社外取締役 3 名の計 7 名で構成されている。なお、2025 年 2 月時点における太田氏の保有株式数は発行済み株式総数の 25.48% に相当、このほか、資産管理会社である（株）太田興産が 428 万株、発行済み株式総数の 33.4% を有しており、創業家が保有する保有割合が高いのが特徴である。

経営陣と所有株式数（2025 年 2 月末時点）

役職	氏名	生年月日	所有株式数
取締役社長兼会長兼営業本部長（代表取締役）	太田 万三彦	1957年1月14日	3,265,700 株
専務取締役企画管理部門統括	山田 仁夫	1961年8月29日	2,000 株
取締役管理本部長	岩佐 誠	1964年9月28日	1,000 株
取締役（監査等委員）常勤	上條 資男	1938年2月22日	60,000 株
取締役（監査等委員）非常勤	宮本 啓一郎	1958年9月7日	-
取締役（監査等委員）非常勤	勢能 志彦	1951年12月18日	-
取締役（監査等委員）非常勤	岡本 直也	1980年11月3日	-

出所：「第 40 期定時株主総会招集ご通知」よりフィスコ作成

業績動向

インフレ逆風下においても 2025 年 2 月期は微減収と、 ビジネスモデルの底堅さを堅持

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.5% 減の 28,297 百万円、営業利益が同 38.5% 減の 538 百万円となった。同社が期初時点で発表した予想（売上高 30,000 百万円、営業利益 990 百万円）に対して、売上高、営業利益ともに未達となったうえ、期中で修正した予想（売上高 28,300 百万円、営業利益 620 百万円）に対しても、売上高、営業利益ともに下振れて着地した。減収要因は、インフレによる仕入価格の上昇、JV 商品の流通量の減少、夏場の物流のひっ迫などによる。インフレによる仕入価格の上昇は、販売価格に転嫁したことで、購入客数の伸び悩みにつながった。JV 商品は流通量が減少したことで、JV 商品の販売を制約する形となった。メーカーが新商品の発売を抑えるなど、ロス率削減を意識した取り組みの影響が出ているもようである。夏場の物流ひっ迫については、重量のある飲料の販売が伸びたことで、店舗に商品を最適に配送できないことがあった。減益要因は、売上総利益の減少による影響が大半を占める。その他一過性の費用としては、物流のひっ迫の影響で自社以外の倉庫を賃借したことによる費用計上のほか、トラックの老朽化に伴う修繕費用なども利益を圧迫する要因となった。

2025 年 2 月期業績概要

(単位：百万円)

	24/2 期			25/2 期			
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	前期比	予想比
売上高	28,740	-	30,000	28,297	-	-1.5%	-5.7%
売上総利益	7,397	25.7%	-	7,308	25.8%	-1.2%	-
販管費	6,520	22.7%	-	6,769	23.9%	3.8%	-
営業利益	876	3.0%	990	538	1.9%	-38.5%	-45.6%
経常利益	910	3.2%	1,030	573	2.0%	-37.0%	-44.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	602	2.1%	650	345	1.2%	-42.7%	-46.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

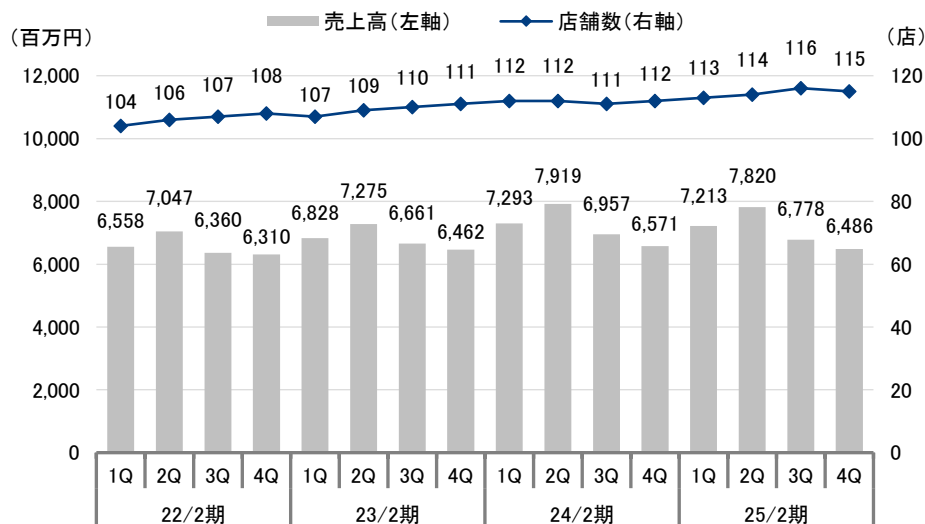
2. KPI の達成状況

同社では、四半期売上高の伸び率、月次売上高推移、新規出店数、JV 商品や PB 商品など売上総利益率の相対的に高い商品の販売数などを重視している。四半期売上高、月次売上高ともに前年実績を下回る形で推移し、2022 年 2 月期第 3 四半期から続いたプラス成長が止まり、通期での苦戦が数値で示された格好である。月次売上高についても前年を上回ったのはわずかしがなく、減収要因として挙げたインフレによる仕入価格の上昇と JV 商品の流通量の減少が通期で影響を受けたほか、夏場の下振れは、物流のひっ迫などによって、店舗に最適な商品を配送できなかったことが示された。対応策として、トラックを 5 台増やし、配送体制を強化したほか、商品の在庫を積み増すために自社以外の倉庫を賃借し、物流体制を強化したことで、2024 年 11 月以降は回復傾向となった。

ジェーソン | 2025 年 5 月 22 日 (木)
3080 東証スタンダード市場 | <https://jason.co.jp/ir/>

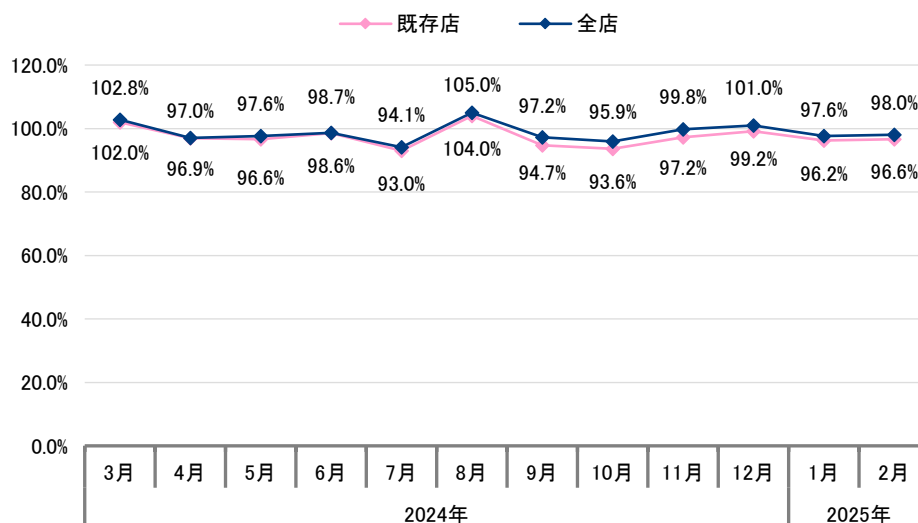
業績動向

四半期売上高と店舗数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

既存店及び全店売上高の月次推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ジェーソン

3080 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

<https://jason.co.jp/ir/>

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2025 年 2 月期末の財務状況は、資産合計は前期末比 92 百万円増加の 10,859 百万円となった。主な変動要因は、現金及び預金 107 百万円の減少と商品及び製品 137 百万円の減少などによって流動資産が 209 百万円減少、有形固定資産が建物及び構築物、機械装置及び運搬具などの増加によって 273 百万円増加、投資その他の資産は 30 百万円増加した。有形固定資産の増加は物流体制の強化に向けた車両の購入や倉庫の新築によるものである。一方、負債合計は同 86 百万円減少の 4,559 百万円となった。純資産合計は同 179 百万円増加の 6,300 百万円と着実に増加している。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は前期末の 56.9% から 58.0% へと改善し、D/E レシオは同 0.12 倍から 0.11 倍とほぼ横ばいだった。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も同 3,485 百万円から 3,408 百万円と横ばいだった。同社の財務状況は健全な状態が続いており、大きな設備投資などキャッシュアウトも予定されていないことから、今後についても現金及び預金や純資産の積み上げ、自己資本比率の向上が期待される。

なお、同社の事業特性上、大きな設備投資は必要としないため、フリー・キャッシュ・フローは黒字を維持している。2025 年 2 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 589 百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローは 454 百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローは 266 百万円の支出、フリー・キャッシュ・フローは 135 百万円の収入であった。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	20/2 期	21/2 期	22/2 期	23/2 期	24/2 期	25/2 期	増減額
流動資産	5,085	6,210	6,387	6,869	7,296	7,086	-209
現金及び預金	2,850	3,681	3,684	4,015	4,220	4,113	-107
売掛金	410	430	484	499	433	435	1
固定資産	3,355	3,339	3,354	3,536	3,470	3,772	302
有形固定資産	1,972	1,973	1,975	2,083	2,018	2,291	273
無形固定資産	159	161	159	158	159	158	-1
投資その他の資産	1,223	1,203	1,219	1,293	1,292	1,322	30
資産合計	8,440	9,549	9,742	10,405	10,766	10,859	92
流動負債	3,390	3,779	3,475	3,540	3,460	3,445	-14
買掛金	1,984	2,102	2,123	2,089	2,092	2,040	-51
短期借入金 (1 年内返済予定の長期借入金含む)	589	599	577	591	543	563	19
固定負債	892	921	1,015	1,180	1,185	1,114	-71
長期借入金	149	131	139	143	191	141	-50
負債合計	4,283	4,701	4,491	4,720	4,645	4,559	-86
有利子負債	739	731	716	735	735	705	-30
純資産合計	4,157	4,847	5,251	5,684	6,120	6,300	179
【収益性】							
ROA	9.7%	14.3%	9.5%	8.3%	8.6%	5.3%	
ROE	12.4%	17.9%	11.3%	11.0%	10.2%	5.6%	
売上高営業利益率	3.1%	4.7%	3.3%	2.9%	3.0%	1.9%	
【安全性】							
自己資本比率	49.3%	50.8%	53.9%	54.6%	56.9%	58.0%	
D/E レシオ	0.18 倍	0.15 倍	0.14 倍	0.13 倍	0.12 倍	0.11 倍	
流動比率	150.0%	164.3%	183.8%	194.0%	210.9%	205.7%	
ネットキャッシュ	2,110	2,950	2,968	3,280	3,485	3,408	-77

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/2 期	21/2 期	22/2 期	23/2 期	24/2 期	25/2 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	755	1,117	362	673	551	589
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-185	-140	-152	-155	-130	-454
財務活動によるキャッシュ・フロー	-137	-169	-230	-211	-239	-266
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	569	976	209	517	421	135
現金及び現金同等物の期末残高	2,652	3,459	3,439	3,745	3,927	3,796

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 2 月期は買収効果の顕在化に伴い、業績は回復見通し

● 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 9.5% 増の 31,000 百万円、営業利益が同 43.0% 増の 770 百万円を見込む。物流体制を一段と強化するためにトラックを増加するほか、株主還元の拡充対応費用、買収に伴うのれん償却負担などの利益圧迫要因があるものの、2025 年 2 月期に新規出店した 4 店舗（東村山青葉町店、常陸太田宮本町店、那須烏山店、前橋北代田店）に加え、サンモール完全子会社化による売上寄与が見込まれること、同社が強みとするローコスト経営の推進、「尚仁沢の天然水」の更なる増産に伴う製造子会社の利益拡大による全社の収益性向上、管理業務の自動化推進のほか、物流のひっ迫も一巡することから、営業利益は大幅な増益が見込まれている。

サンモールの子会社化については、2025 年 5 月末に会計上の企業結合となるため、中間期より業績に買収効果が反映される見込みである。サンモールは、群馬県沼田市を中心に食品スーパーを 6 店舗展開しているが、同社の既存店との商圈の重複はないうえ、購買や物流網を共通化することでコストダウン効果が期待される。また、主な取り組み内容としては、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 & ビルド等の取り組み強化など、更なるローコスト経営体質の深化を目指すとともに、新たな PB 商品の開発等による利益率の改善や、ナチュラルミネラルウォーター「尚仁沢の天然水」の一段の増産による製造子会社の利益寄与拡大などの施策を進め、業績の大幅な拡大を目指している。「尚仁沢の天然水」は、2025 年 2 月に新倉庫が完成し、月間生産本数は 250 万本（2024 年 2 月期は 100 万本）に増加している。PB 商品の企画に関しては、既存の天然水、炭酸水に続く、新商品の投入も計画しており、2026 年 2 月期の重要な営業施策として強化する方針を打ち出している。

2026 年 2 月期会社計画

(単位：百万円)

	25/2 期		26/2 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	28,297	-	31,000	-	9.5%
営業利益	538	1.9%	770	2.5%	43.0%
経常利益	573	2.0%	800	2.6%	39.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	345	1.2%	500	1.6%	44.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ジェーソン

3080 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

<https://jason.co.jp/ir/>

■ 中長期の成長戦略

仕入価格の高騰など逆風のなかで、ローコスト経営の強みを発揮する

● 中長期成長に向けた 2026 年 2 月期の取り組み

同社は中長期成長に向けて、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、企業価値向上を推進している。2026 年 2 月期の主な施策として 1) 店舗のスクラップ & ビルド推進と収益改善、2) JV 商品や PB 商品の取扱拡大、3) 効率的なマネジメント・組織体制づくりの 3 点を掲げている。1) については、居抜き物件を中心としたローコスト出店の推進に加え、店舗数の純増を維持しながら低収益店舗については退店を検討するほか、サンモールの店舗収益の管理体制を整備して合理化を推進する。2) については、JV 商品を中心としたロープライスの堅持と利益率の改善を図るほか、商品構成と商品の価格帯の再構築や集荷統制によって粗利益の増加を目指す。また、サンモールの買収を通じて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、「尚仁沢の天然水」の更なる増産と生産設備を強化する。3) については、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促進、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を強化する計画である。

同業他社との比較感では、同社同様にローコスト経営に強みを持つ岡山に本社を置くディスカウントストアの大黒天物産 <2791> は、2025 年 5 月期の連結業績予想を売上高 292,400 百万円、営業利益 10,500 百万円、営業利益率 3.6% と見込んでいる。売上高の規模が異なるが、ディスカウントストア業界としては 5% 程度の営業利益率が 1 つの目指すべき水準と弊社では考えており、M&A が進んで中小のディスカウントストアが淘汰されるなか、利益率を意識して早期に 5% を目指すようなオペレーションが投資家目線では求められる。粗利率については大きな上昇が見込みにくいことから販管費をいかに効率化するかに主眼を置くべきであり、製造、販売、配送といった各プロセスの内製化をより進めるなど、1 店舗当たりの人員数をいかに少なく効率的にオペレーションを進めるか、そして、店舗の 24 時間営業を検討することで、1 店舗当たりの売上高の拡大を狙うなどの施策について、更なる検討余地があると見られる。

ジェーソン | 2025 年 5 月 22 日 (木)
3080 東証スタンダード市場 | <https://jason.co.jp/ir/>

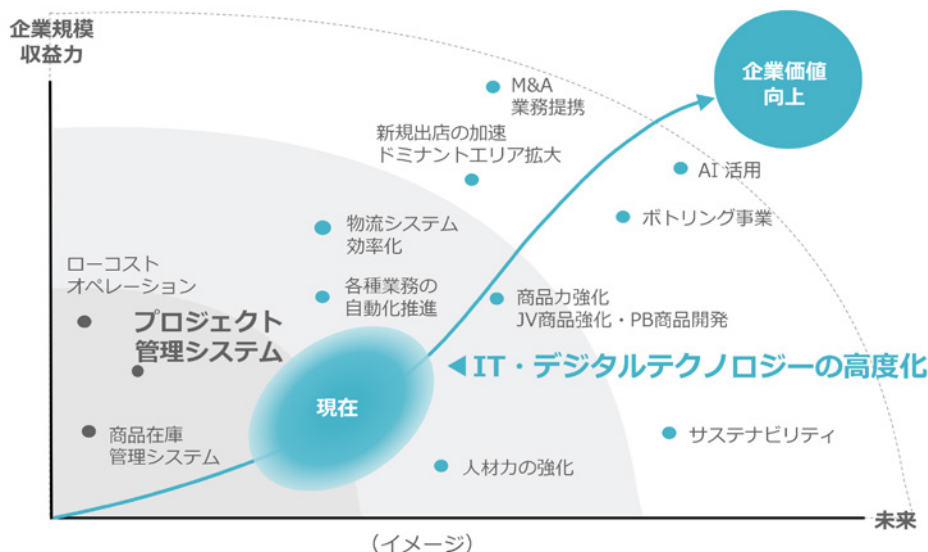
中長期の成長戦略

2026 年 2 月期の取り組み

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。

出所：決算説明資料より掲載

今後の成長イメージ



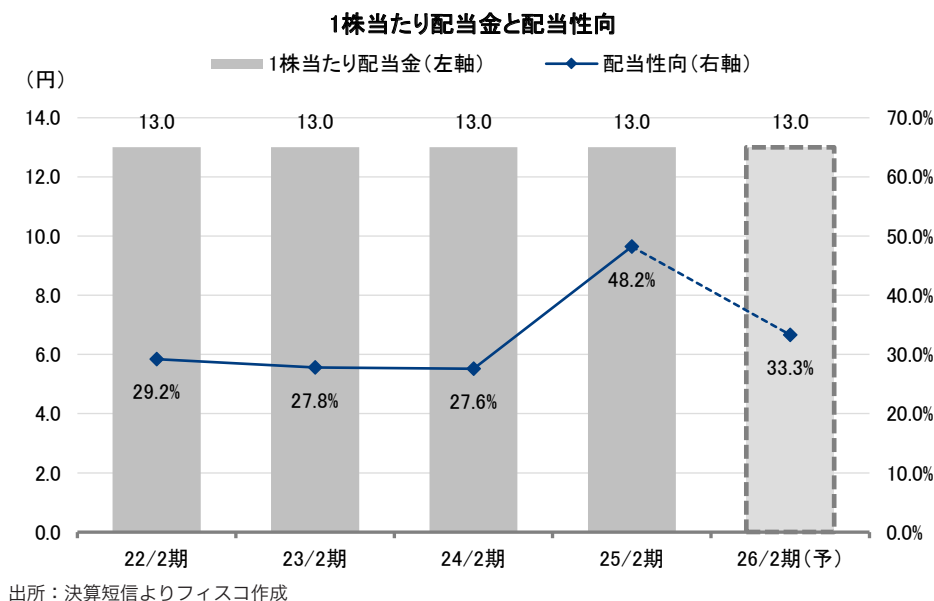
出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

通期で 13.0 円の配当を継続し、安定配当を維持。
株主優待を拡充し、株主還元を強化

1. 配当方針

同社では株主に対する利益還元策を重要な経営課題の 1 つと認識しており、企業体質の強化と将来の事業展開のために内部留保を確保しつつ、配当を実施することを基本方針としている。同社では 2021 年 2 月期から 1 株当たり 13.0 円の配当を継続しており、2025 年 2 月期に引き続き 2026 年 2 月期においても 13.0 円の配当を予想している。利益予想に基づく配当性向は 33.3% となるが、同社は配当性向 20% 以上のなかで安定配当をする意向であり、利益が大きく成長する局面がくれば増配となる可能性もある。



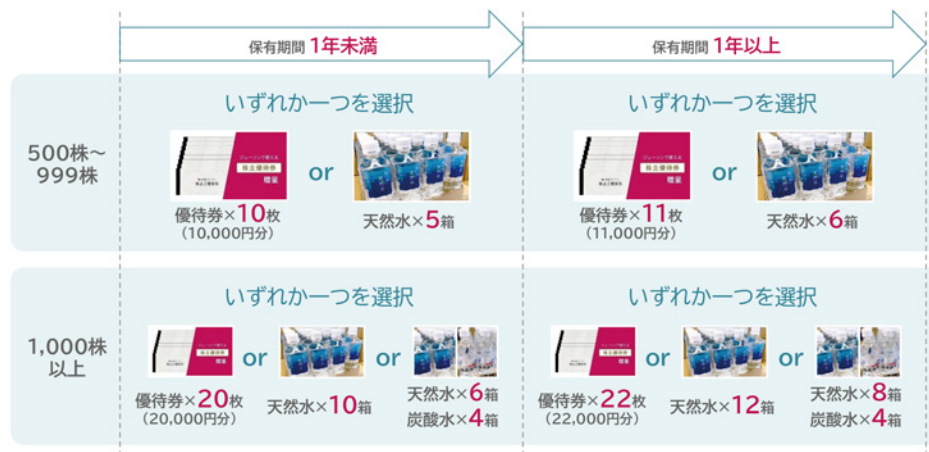
2. 株主優待

また、2024 年 1 月に新設された株主優待制度の拡充に加えて、長期保有株主優待制度を導入した。保有期間 1 年以上の株主（毎年 2 月末及び 8 月末時点の同社株主名簿に、連続で 3 回以上記載または記録されている株主）を対象に、500 株以上で、1) 同社店舗で利用できる株主優待券 11,000 円分（1,000 円券 11 枚）、または、2) ナチュラルミネラルウォーター天然水「尚仁沢の天然水」（500ml24 本入× 6 箱）のどちらかを贈呈する。1,000 株以上で、1) 同社店舗で利用できる株主優待券 22,000 円分（1,000 円券 22 枚）、または、2) ナチュラルミネラルウォーター天然水「尚仁沢の天然水」（500ml24 本入× 12 箱）、または、3) ナチュラルミネラルウォーター天然水「尚仁沢の天然水」（500ml24 本入× 8 箱）及び「はじける強炭酸水」（天然水の炭酸水）（500ml24 本入× 4 箱）を贈呈するという特典内容になっている。優待利回りの面でも、新たな株主獲得という観点からも注目できるだろう。

ジェーソン | 2025 年 5 月 22 日 (木)
3080 東証スタンダード市場 | <https://jason.co.jp/ir/>

株主還元策

株主優待



※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。

出所：決算説明資料より掲載

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp