



2026年2月期
決算説明資料

2026年4月13日

3080

IRメール配信登録

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



目次

- 01 会社概要
- 02 2026年2月期 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

- 01 会社概要
- 02 2026年2月期 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



VISION ビジョン

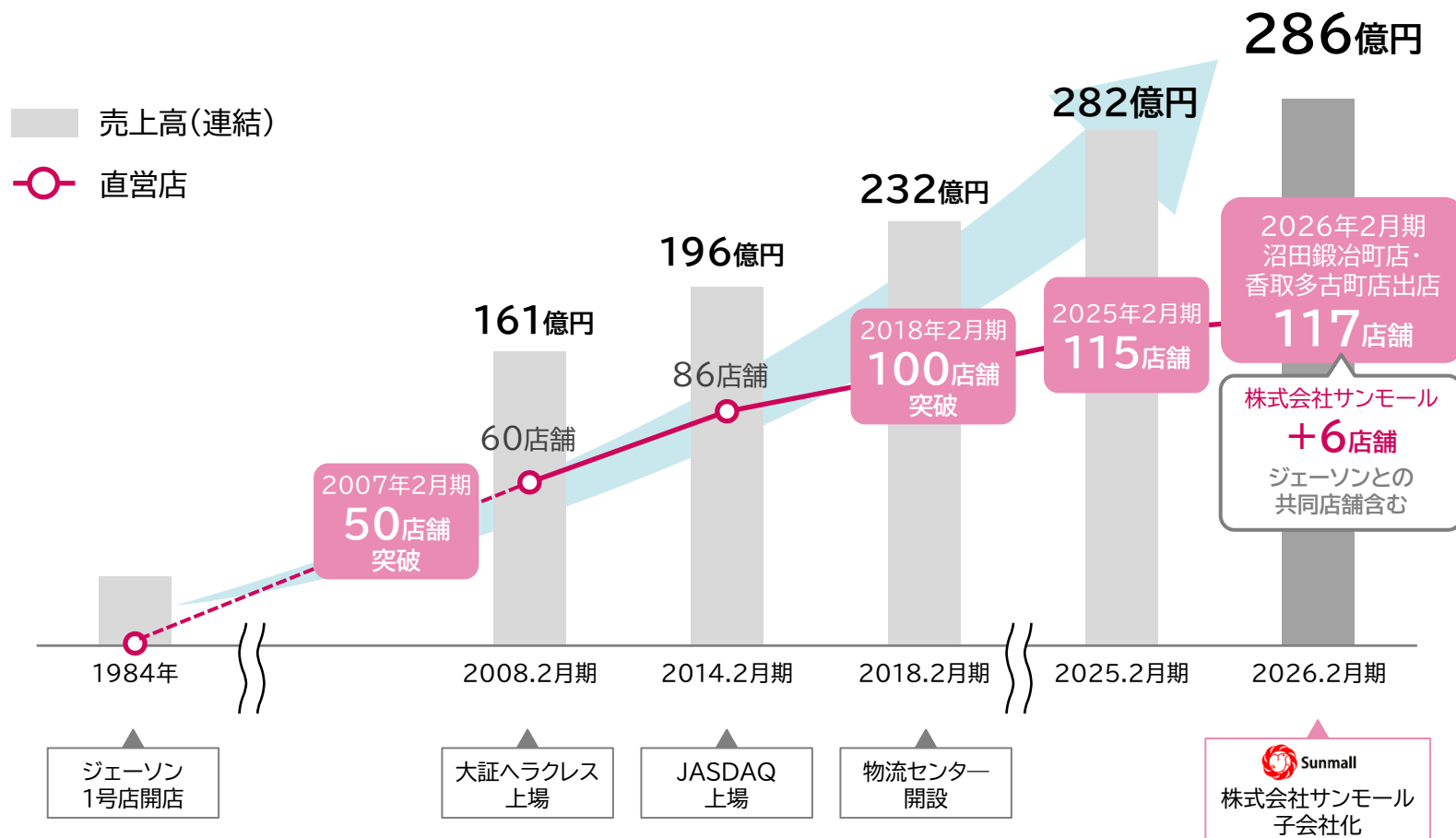
人々の生活を支えるインフラ(社会基盤)となる

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月成長戦略として群馬県の商品スーパー「サンモール」を子会社化



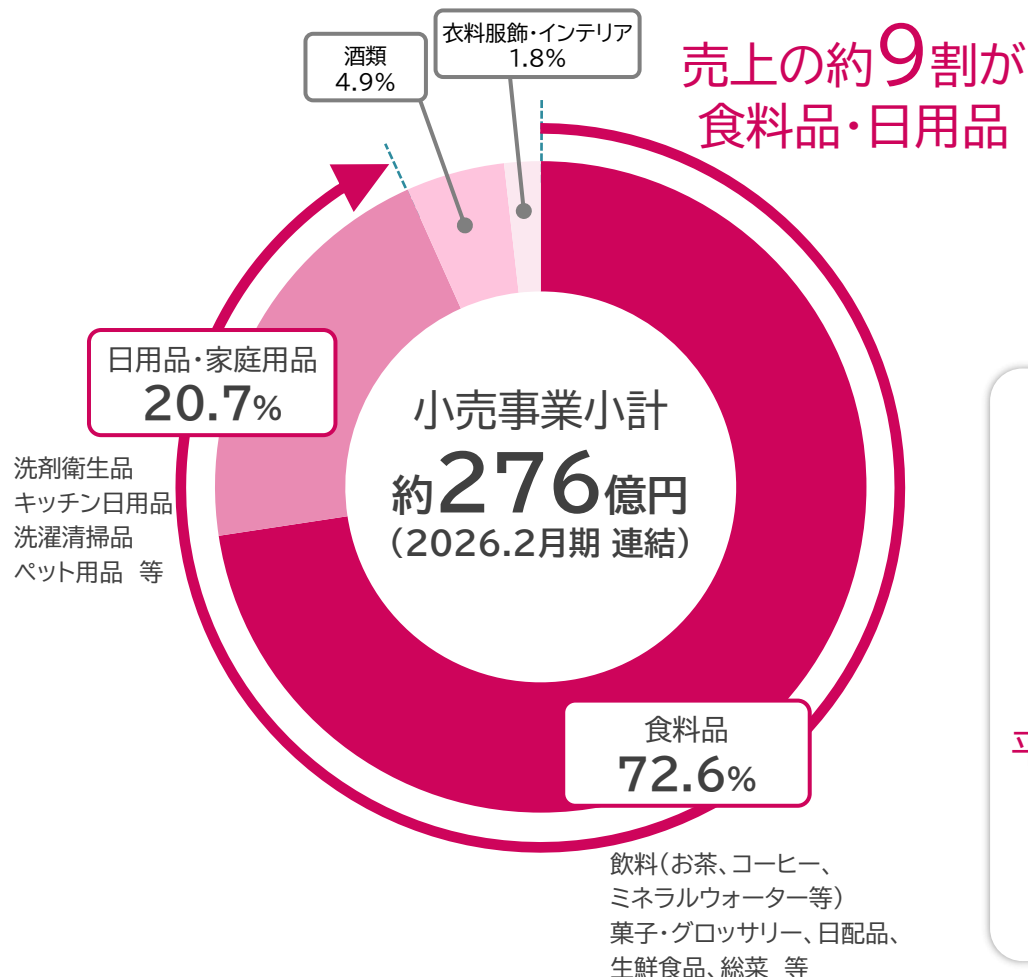
ジェーソン グループ

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・食品スーパーを運営



1日の来店者数 約50,000人強※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



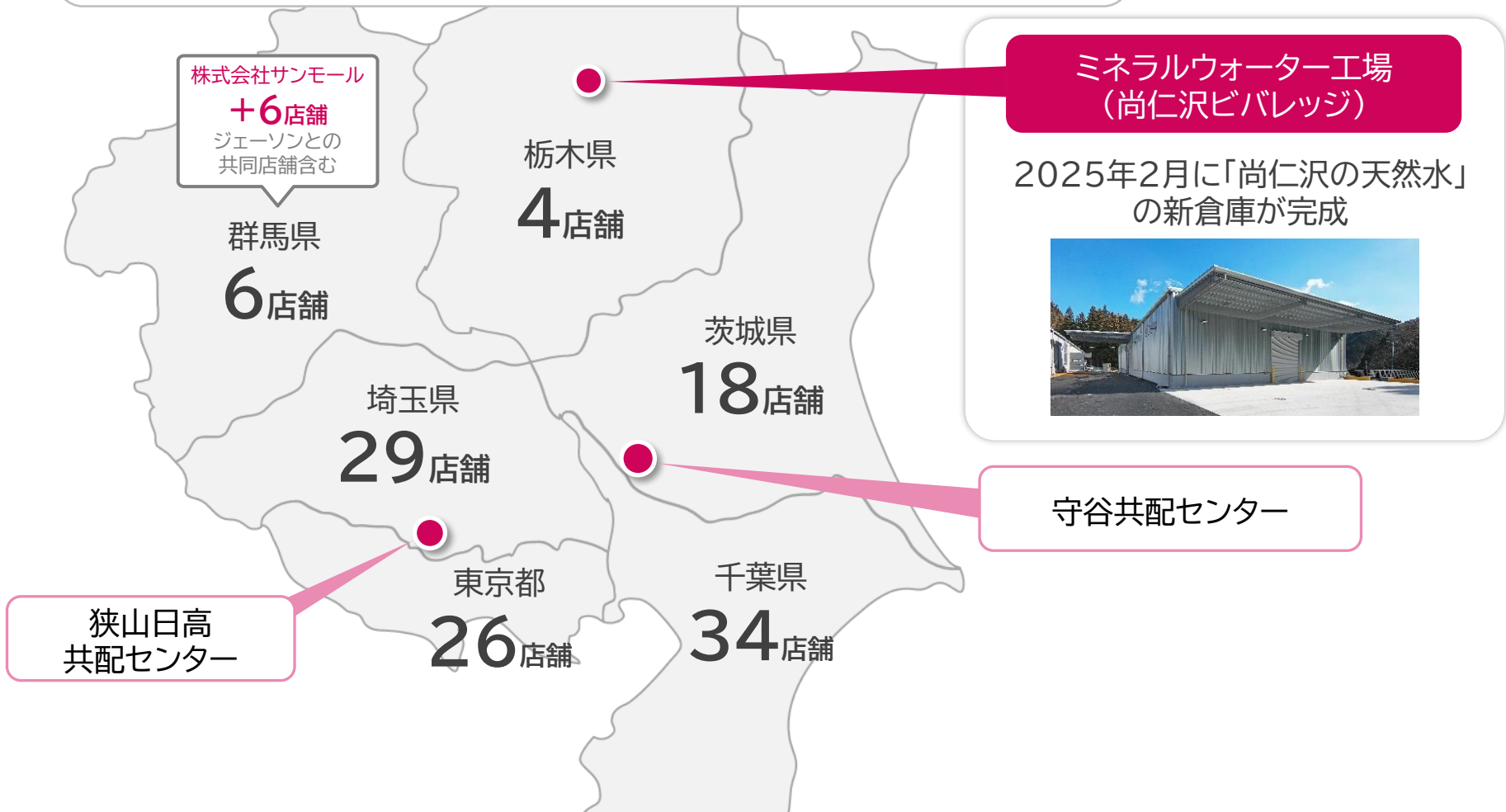
いつでも安く、より短い時間で、手軽に購入できる売り場づくりを心がけています。

※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2月28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2月

累計販売本数 約6,400万本※



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2月

累計販売本数 1,310万本※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。お客様よりご好評をいただいております。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

2026年2月期 決算概要

- 01 会社概要
- 02 2026年2月期 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

物価高を背景に仕入れコストが上昇し、集荷が軟調に推移したものの、ジェーソンオリジナル商品の好調な販売に加え、子会社化した株式会社サンモールの売上が寄与したことで前期比若干の増収。利益面では、設備投資に伴う減価償却など将来に向けた投資に係る費用の増加、ならびにサンモールのコスト負担増もあり、前期比減益。

売上高

28,604百万円

前期比 +1.1%

28,297 28,604

2025.2月期

2026.2月期

営業利益

200百万円

前期比 ▲62.7%

538

200

2025.2月期

2026.2月期

経常利益

247百万円

前期比 ▲56.8%

573

247

2025.2月期

2026.2月期

子会社サンモール売上合算による増収確保も、成長投資と経費負担が響き減益。経営基盤の健全化を図るため、特損を計上。

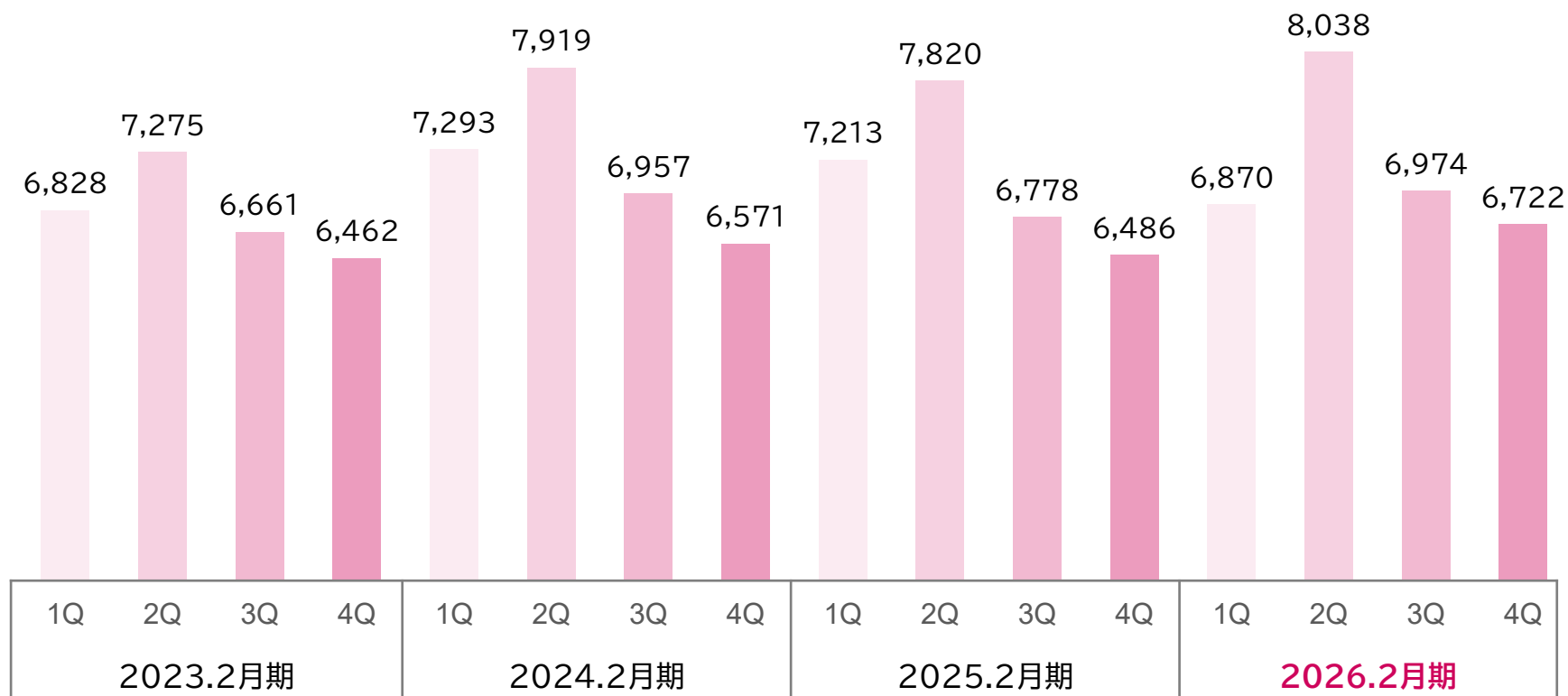
売上要因：JV商品の集荷は回復傾向にはあるものの、依然として仕入れ環境が厳しい状況。
：子会社サンモールの加算や、ジェーソンオリジナル商品の好調な販売が寄与。

利益要因：仕入価格の高騰に加え、M&A関連費用や車輛購入、設備投資等将来投資に伴う減価償却費および子会社サンモールの経費負担が増加。またサンモールの経営基盤健全化を目的とした、のれん、一部有形固定資産の減損処理を実施。これらの要因により当期純利益は上場来初の赤字を計上。財務の健全性維持を目的とした一過性の赤字であり、来期以降の償却負担を軽減させるもの。

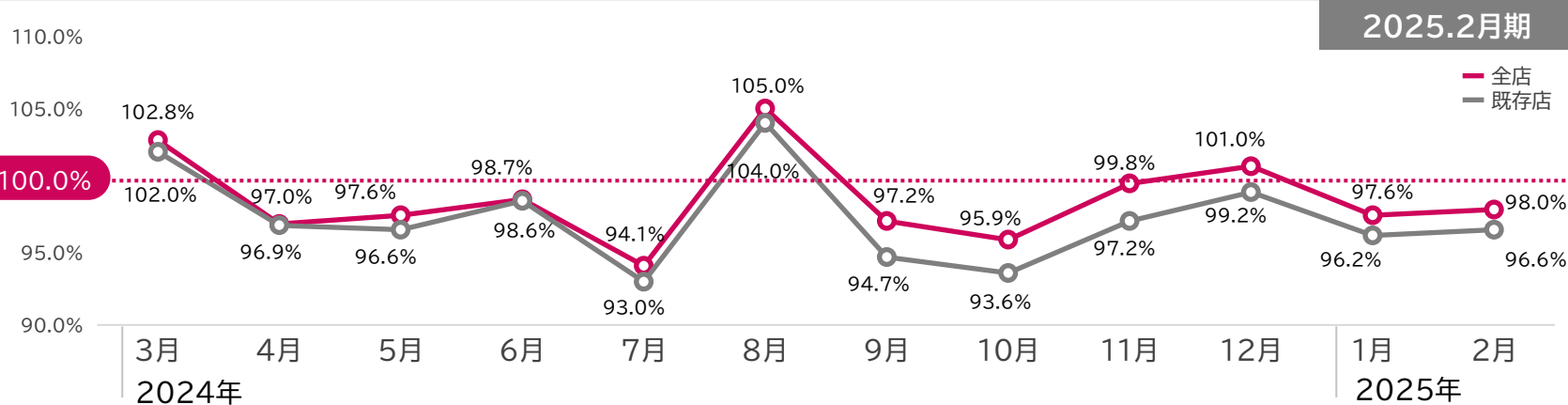
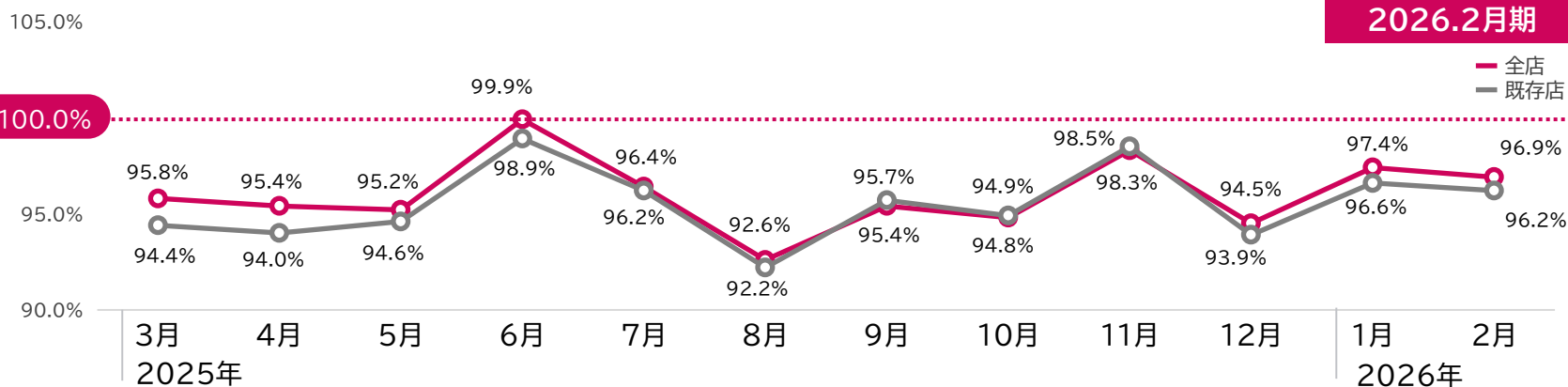
(単位:百万円)	2025.2月期		2026.2月期				
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	前期比	計画	達成率
売上高	28,297	—	28,604	—	101.1%	28,600	100.0%
原価	20,989	74.2%	21,188	74.1%	100.9%	—	—
売上総利益	7,308	25.8%	7,416	25.9%	101.5%	—	—
販管費	6,769	23.9%	7,215	25.2%	106.6%	—	—
営業利益	538	1.9%	200	0.7%	37.3%	196	102.5%
経常利益	573	2.0%	247	0.9%	43.2%	243	102.0%
当期純利益	345	1.2%	▲201	—	—	▲207	97.5%
EPS(円)	26.97	—	▲15.75	—	—	—	—

第1四半期は前年同期比減収でスタートしたものの、第2四半期以降はオリジナル商品の好調な販売、ならびに子会社サンモールの買収効果もあり、前期比プラスで推移。年間を通じて前期比増収。

(単位:百万円)



2026年2月期の月次売上は、仕入れコスト上昇によりJV商品の仕入れが軟調に推移し、総じて前年を下回る水準で推移。
 なお、2025年8月は、前年の同月における売上増(災害情報発表の影響等)の反動減。



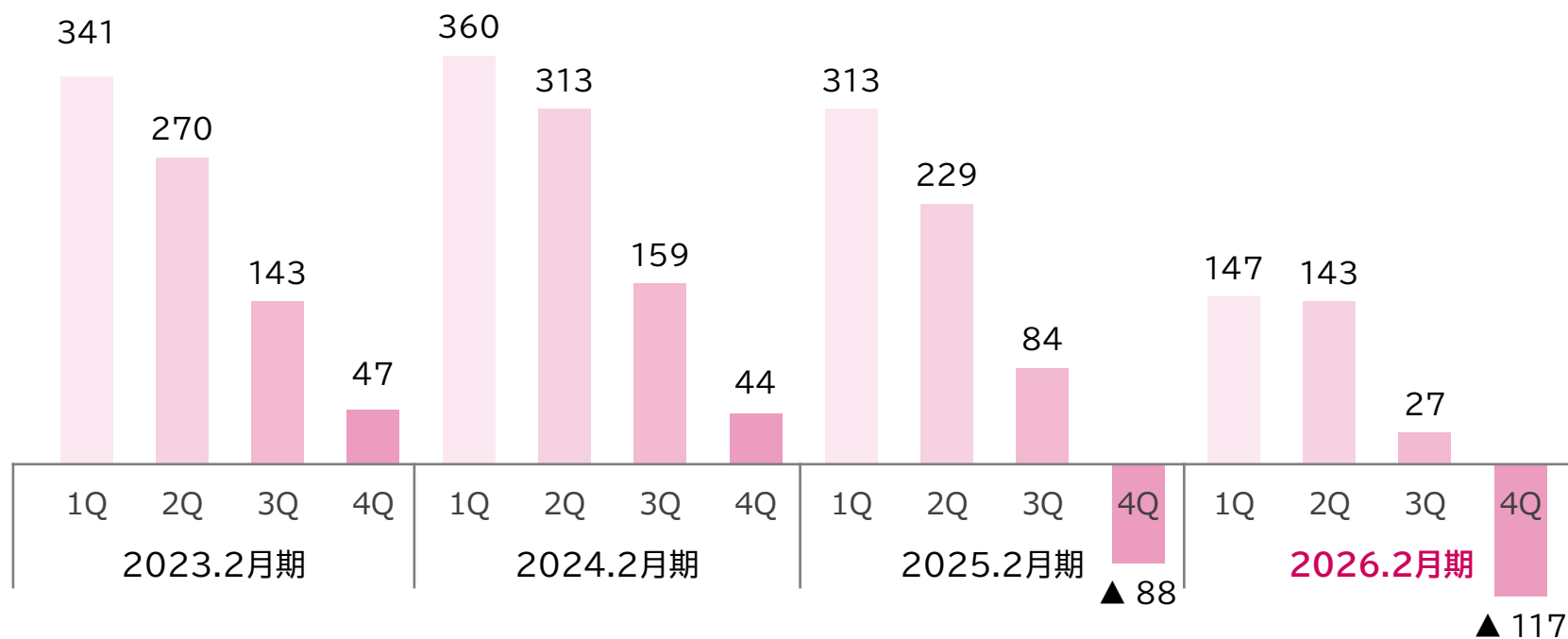
上期

下期

※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

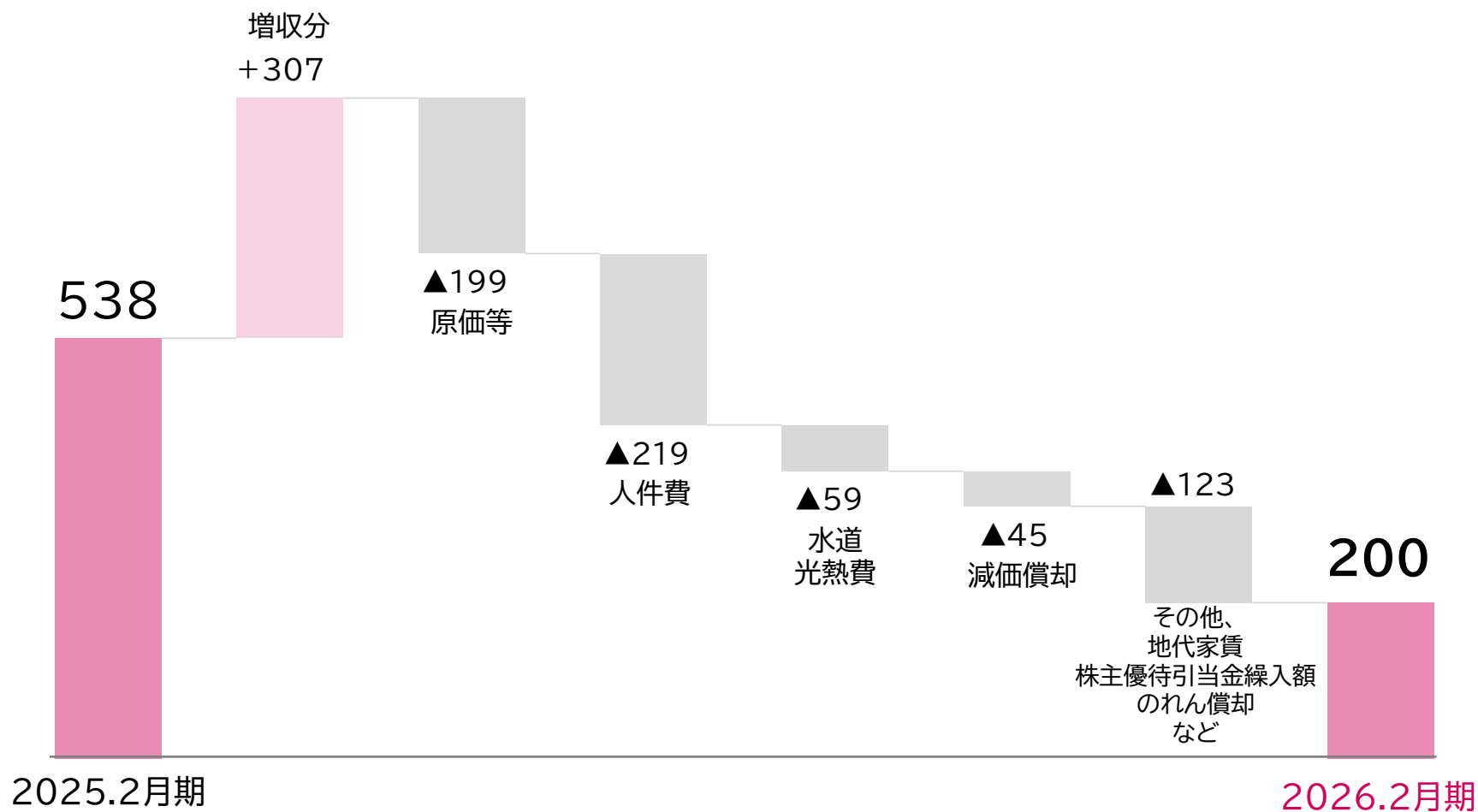
売上が軟調に推移したことに加え、仕入価格高騰や将来への前向きな投資、サンモールの経費負担増などが影響し、前年同期比営業利益は減少。

(単位:百万円)



M&A関連費用や車輛購入に伴う減価償却費など前向きな投資に係る費用が増加。
サンモール子会社化に伴う人件費や水道光熱費等諸経費の増加も影響。

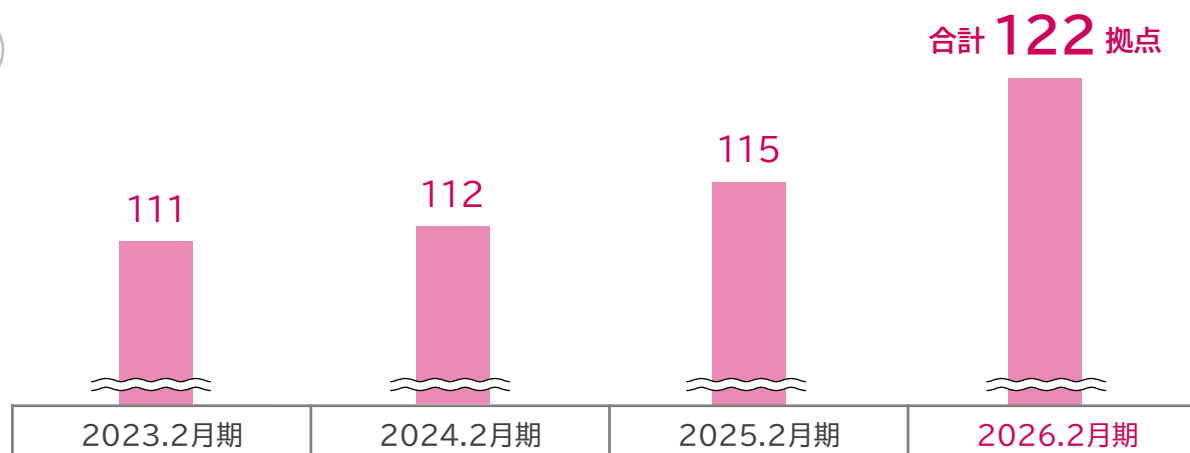
(単位:百万円)



2026年2月期は、サンモールとのシナジー創出を狙いとして、「ジェーソン」×「サンモール」ハイブリッドの共同店舗を展開(沼田鍛冶町店)。
 拠点数は、共同店舗、サンモール店舗含め、前期比7拠点増加。

	店舗数			
	2023.2月期	2024.2月期	2025.2月期	2026.2月期
ジェーソン店舗	111	112	115	117
サンモール店舗	-	-	-	6
うち共同店舗	-	-	-	1
拠点数合計	111	112	115	122

拠点数推移



※: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

2026年2月期は、2店舗を新規出店(うち1店舗は、サンモールとの共同店舗)。サンモールとジェーソンの共同店舗化や一部取扱商品の共通化を含めた柔軟かつ機動的な出店を継続予定。

※共同店舗(ハイブリッド)化・・・サンモール店舗内売り場の一部をジェーソン店舗化し、シナジー効果発揮を狙う施策。

2025年9月OPEN

ジェーソン沼田鍛冶町店(群馬県)

群馬県沼田市鍛冶町 3968-4
アクセス 県道269号沿い

売場面積
222㎡



サンモールとの初の共同店舗

2025年12月OPEN

ジェーソン香取多古町店(千葉県)

千葉県香取郡多古町染井288-4
アクセス 国道296号沿い

売場面積
1,205㎡



サンモールとのシナジーを活かし冷凍食品売り場を拡大

商品部門別では引き続き食料品の売上構成比が最大。サンモール子会社化に加え、ミネラルウォーター需要の拡大に伴い、食料品比率は前期比2.6ポイント増加。

(単位:百万円)

商品部門名称	2026.2月期	構成比	2025.2月期 構成比
衣料服飾・インテリア	507	1.8%	2.2%
日用品・家庭用品	5,703	19.9%	22.5%
食料品	20,017	70.0%	67.4%
酒類	1,346	4.7%	4.3%
小計	27,574	96.4%	96.4%
その他営業収入	1,030	3.6%	3.6%
合計	28,604	100.0%	100.0%

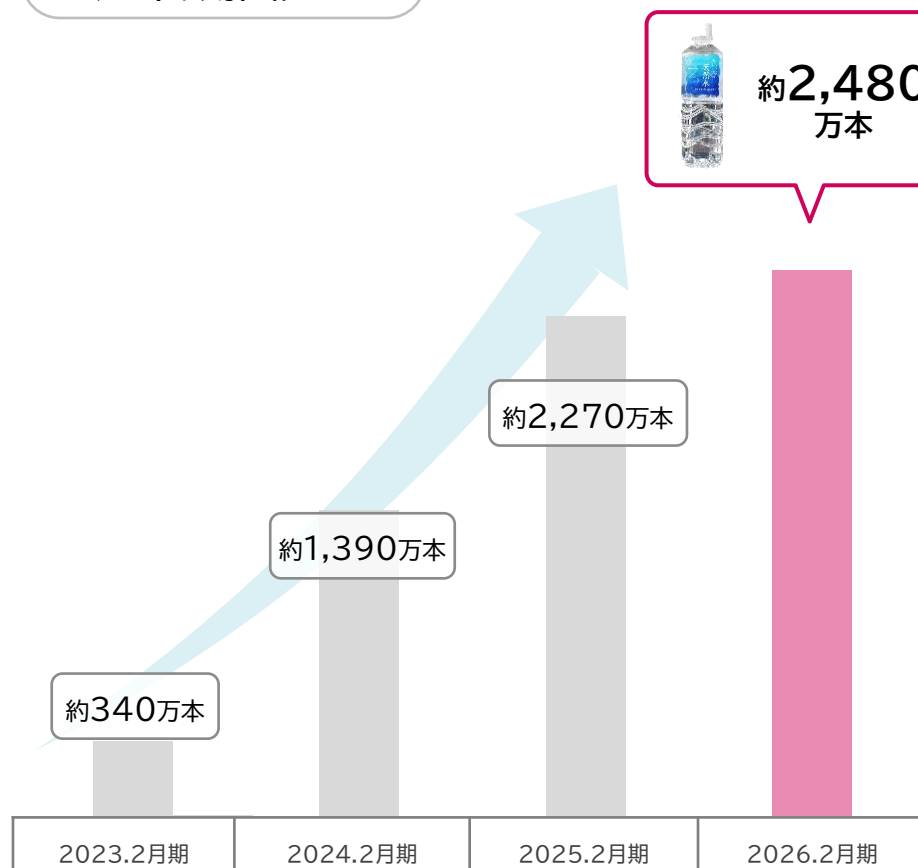
首都圏および北関東エリアをドミナントとして着実に店舗網を拡大。子会社サンモールの売上合算により群馬県の売上高は大きく増加。

※:サンモール店舗を含む

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
	2025.2月期	2026.2月期		2025.2月期	2026.2月期	
千葉県	8,364	7,924	94.7%	33	34	1
東京都	6,775	6,610	97.6%	26	26	0
埼玉県	6,502	6,240	96.0%	29	29	0
茨城県	3,890	3,673	94.4%	18	18	0
群馬県	782	2,147	274.4%	5	11	6
栃木県	966	978	101.3%	4	4	0
小計	27,280	27,574	101.1%	115	122	7
その他 営業収益	1,016	1,030	101.3%	—	—	—
合計	28,297	28,604	101.1%	—	—	—

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
- 生産体制増強、増産体制確立
→25年2月から新倉庫が稼働



※写真右側が新倉庫

子会社ののれん、および一部固定資産の減損処理を行ったため、純資産が減少。ただし、自己資本比率は54.5%と引き続き財務の健全性は維持。

(単位:百万円)	2025.2月期	2026.2月期	増減	主な内訳
流動資産	7,086	6,991	▲95	現金及び預金、売掛金、商品及び製品など
固定資産	3,772	3,883	+111	
有形固定資産	2,291	2,380	+88	子会社の資産・設備更改など
無形固定資産	158	158	-	のれん
投資その他の資産	1,322	1,345	+22	敷金及び保証金など
資産合計	10,859	10,875	+15	
負債合計	4,559	4,943	+384	
流動負債	3,445	3,659	+214	子会社買掛金、未払金など
固定負債	1,114	1,284	+170	リース債務、子会社長期借入金など
純資産合計	6,300	5,931	▲368	
負債・純資産合計	10,859	10,875	+15	

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期比減少するなか、将来に向けた投資は前年以上に積極的に実施。結果として、現金及び現金同等物の期末残高は減少することとなるも、問題のない水準を維持。

(単位:百万円)	2025.2月期	2026.2月期	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	589	271	営業収益など
投資活動による キャッシュ・フロー	▲454	▲693	子会社株式の取得、子会社の設備、トラック取得等
財務活動による キャッシュ・フロー	▲266	▲354	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 期末残高	3,796	3,019	
フリーキャッシュフロー	135	▲421	

03

当社の特徴と成長戦略

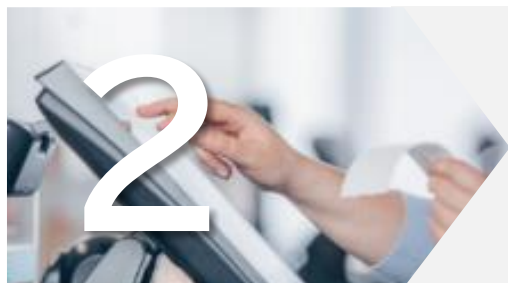
- 01 会社概要
- 02 2026年2月期 決算概要
- 03 当社の特徴と成長戦略
- 04 2027年2月期 業績予想・株主還元
- 05 サステナビリティ



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。



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



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。

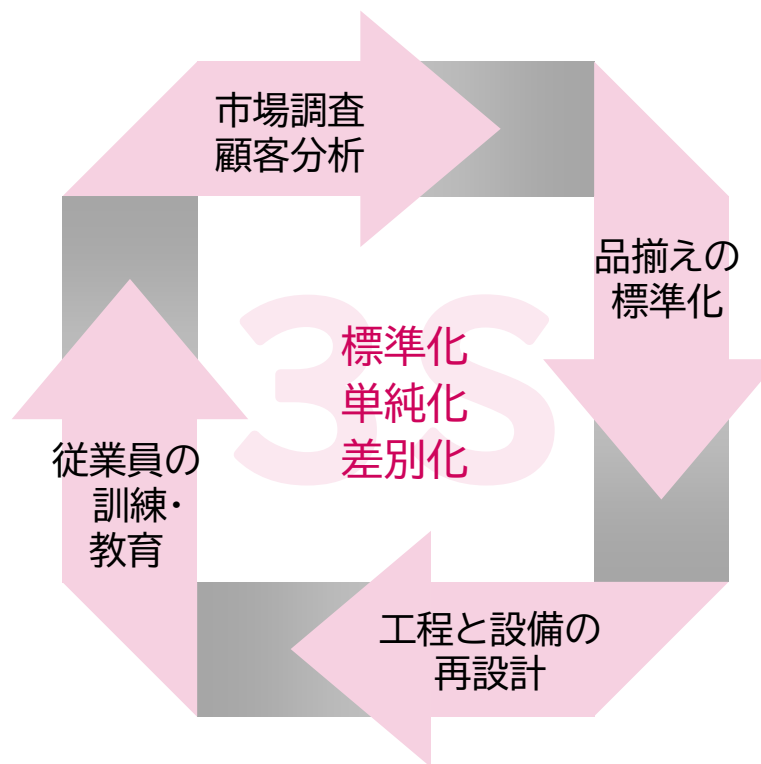
ジェーソンの発展を支えるデジタルテクノロジー・業務システム



「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。

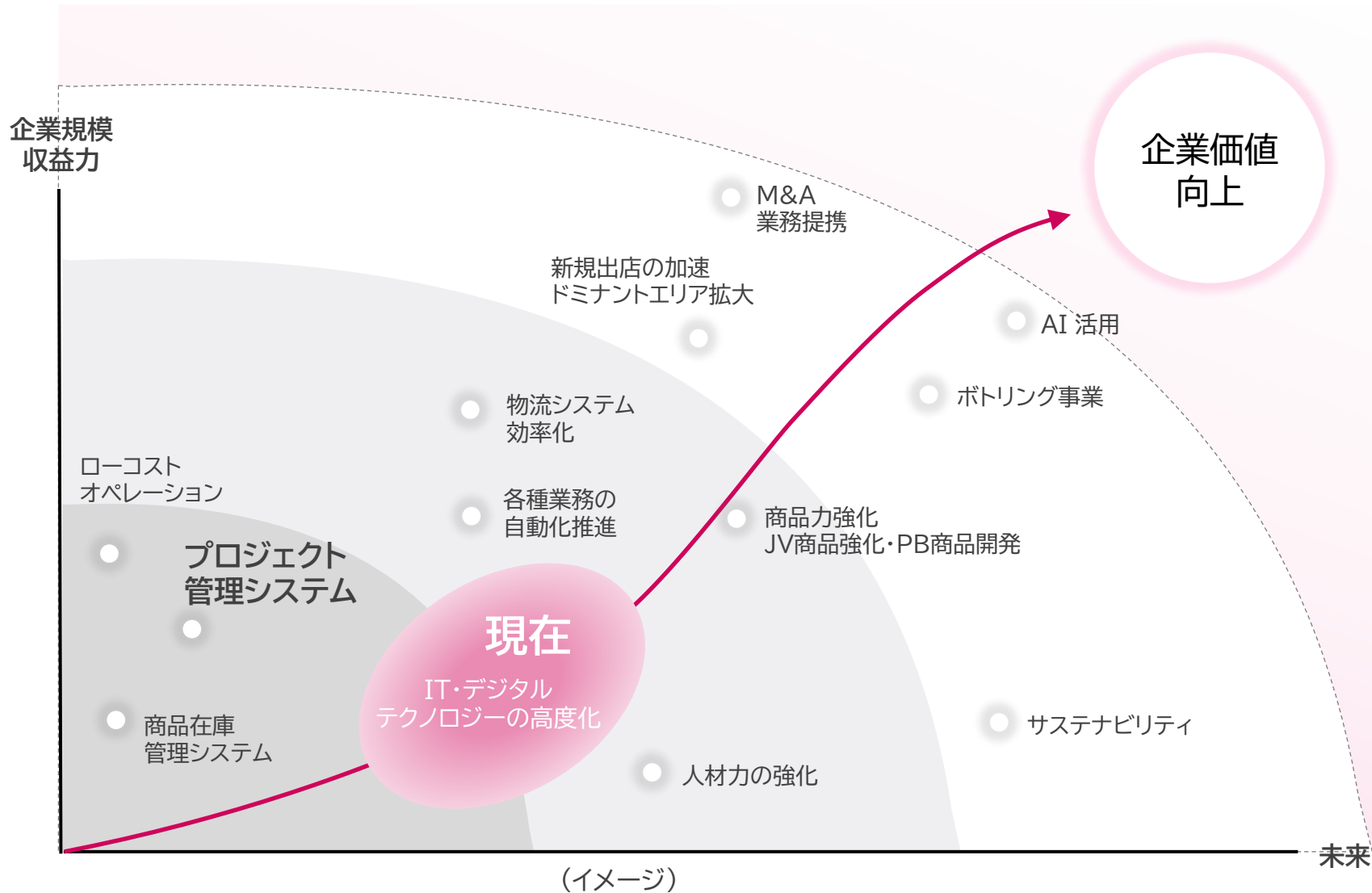


多店舗展開・M&Aによる
企業規模拡大
IT活用・内製化による
コストダウン

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。

取り組み 1

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 2

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 3

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、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

- 01 会社概要
- 02 2026年2月期 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

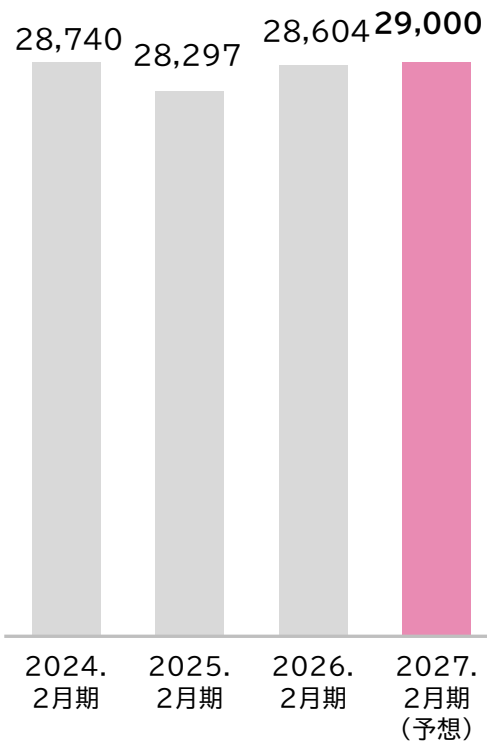
引き続きJV商品をはじめとした商品仕入れ体制の強化、オリジナル商品のさらなる拡大、子会社サンモールの収益改善、シナジー効果の創出等により、増収増益基調への回帰を目指す。**売上高は290億円**、当期純利益は黒字回復を計画。

(単位:百万円)	2026.2月期 実績	2027.2月期 予想	前期比 (額)	前期比 (率)
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	—

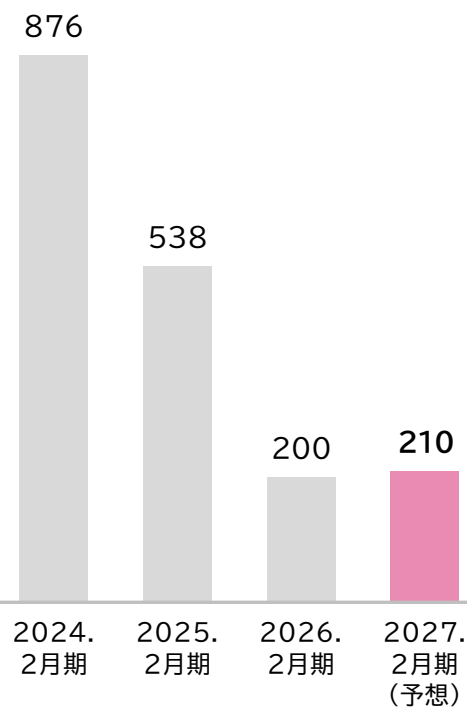
JV商品仕入れ強化・立て直しや、ジェーソンオリジナル商品の販売強化、および子会社サンモールとの共同店舗化や商品の相互補完など、収益改善・シナジー効果の早期実現を図る。

(単位:百万円)

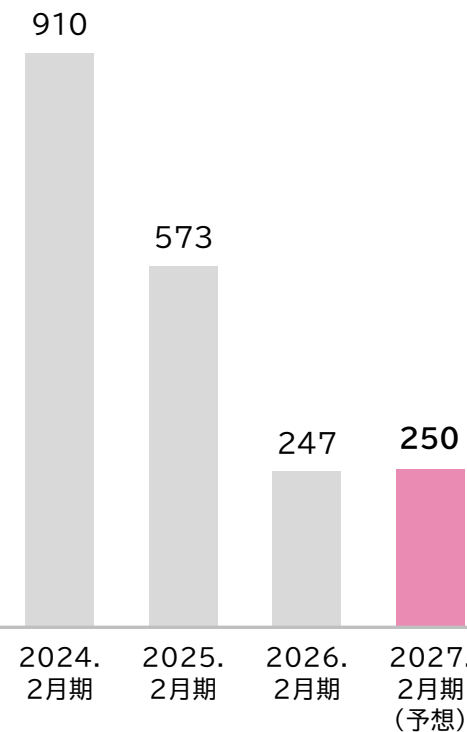
売上高推移



営業利益推移

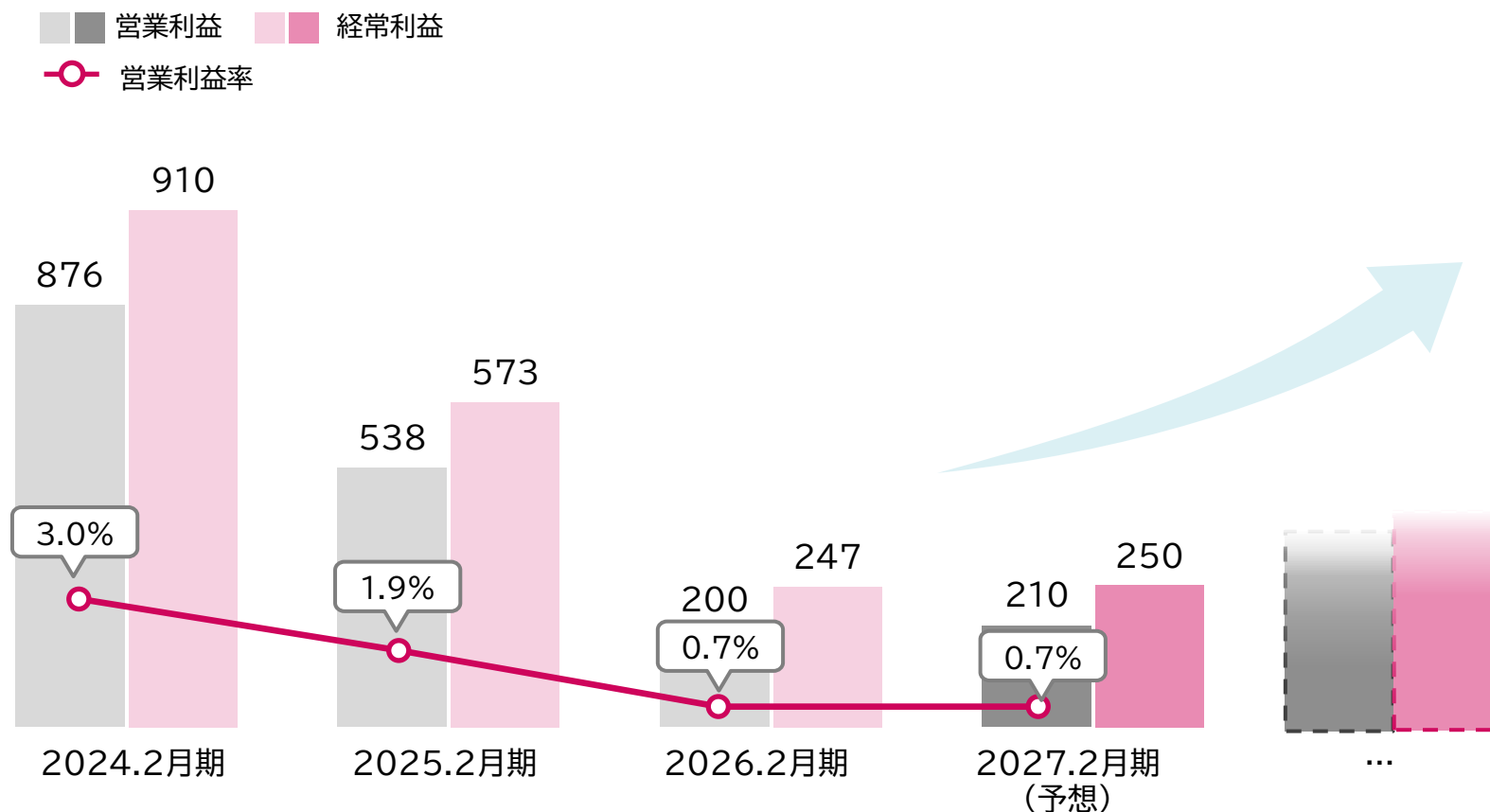


経常利益推移

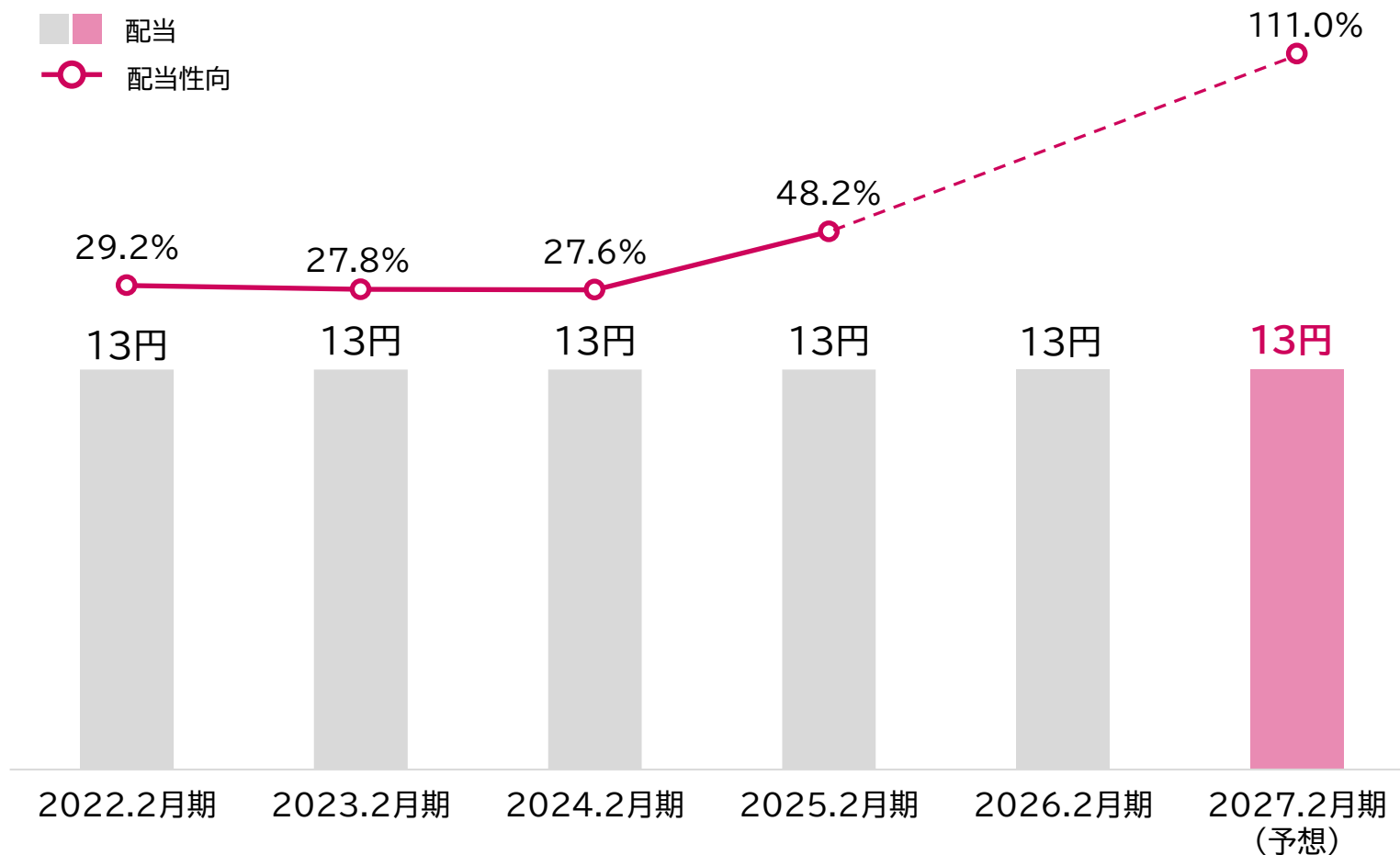


ジェーソンの強みであるローコストオペレーションをグループ全体で徹底するとともに、各種営業施策を着実に実施することで、営業利益率の低下トレンドを是正する。

(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継続。

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

いずれか一つを選択

500株～
999株

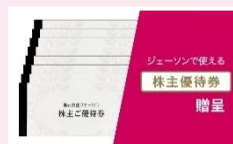


or



優待券×**10**枚
(10,000円分)

天然水×**5**箱



or



優待券×**11**枚
(11,000円分)

天然水×**6**箱

いずれか一つを選択

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



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。

株価推移(2022/1/4~2026/3/31)



05

サステナビリティ

- 01 会社概要
- 02 2026年2月期 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

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)

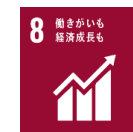
社会貢献活動

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/>