



日本型バラエティ・ストア

株主価値を創造する経営

株主と共に！

株式会社ジェーソン

「ヘラクレス コード番号:3080」

平成19年10月25日

株主様にお約束したい経営目標数値

1. 自己資本利益率 (ROE)

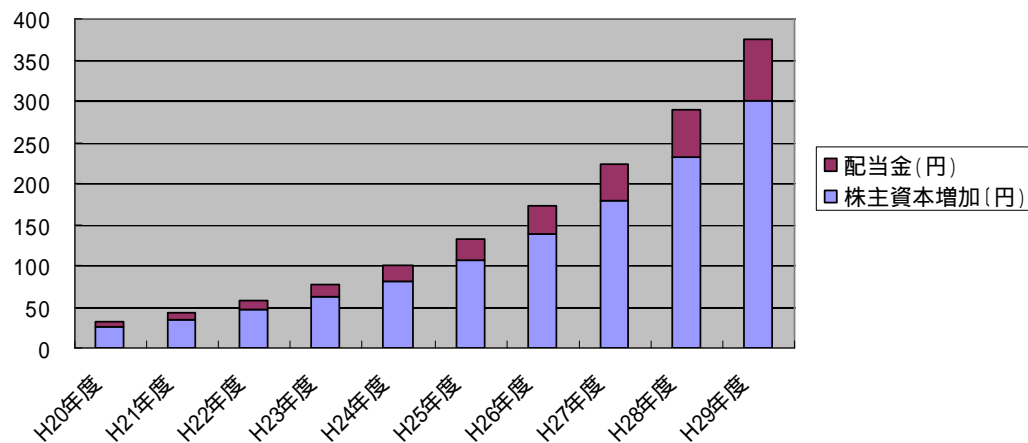
年平均25%以上

2. 配当性向

20%以上

株主資本から年平均25%以上の利回り

EPS (1株当りの純利益)



1株当たりの当期純利益
を年平均25%以上増加

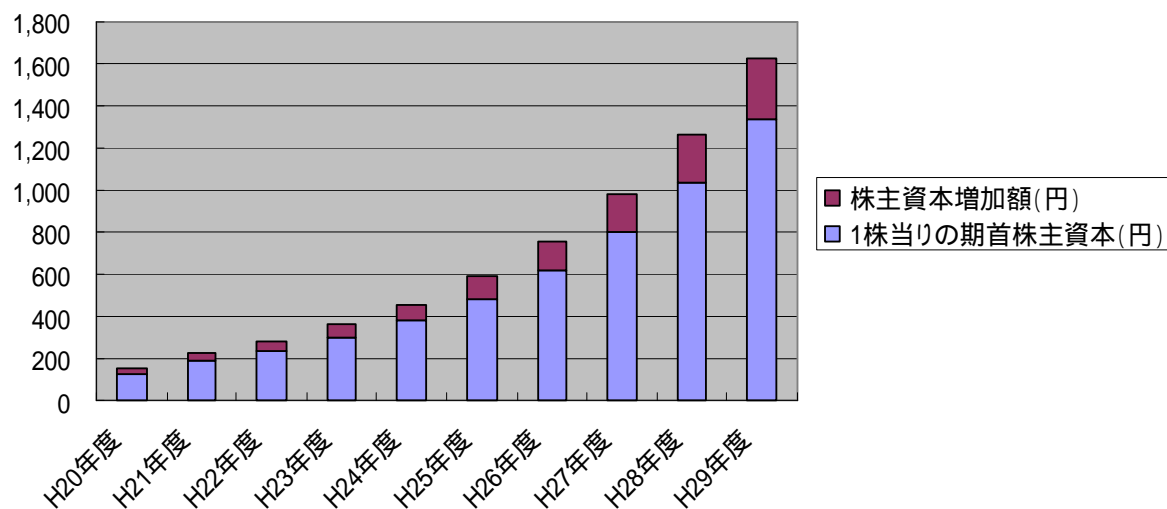
ROE (自己資本利益率)
年平均25%以上で
複利で回す

配当金
(配当性向20%)

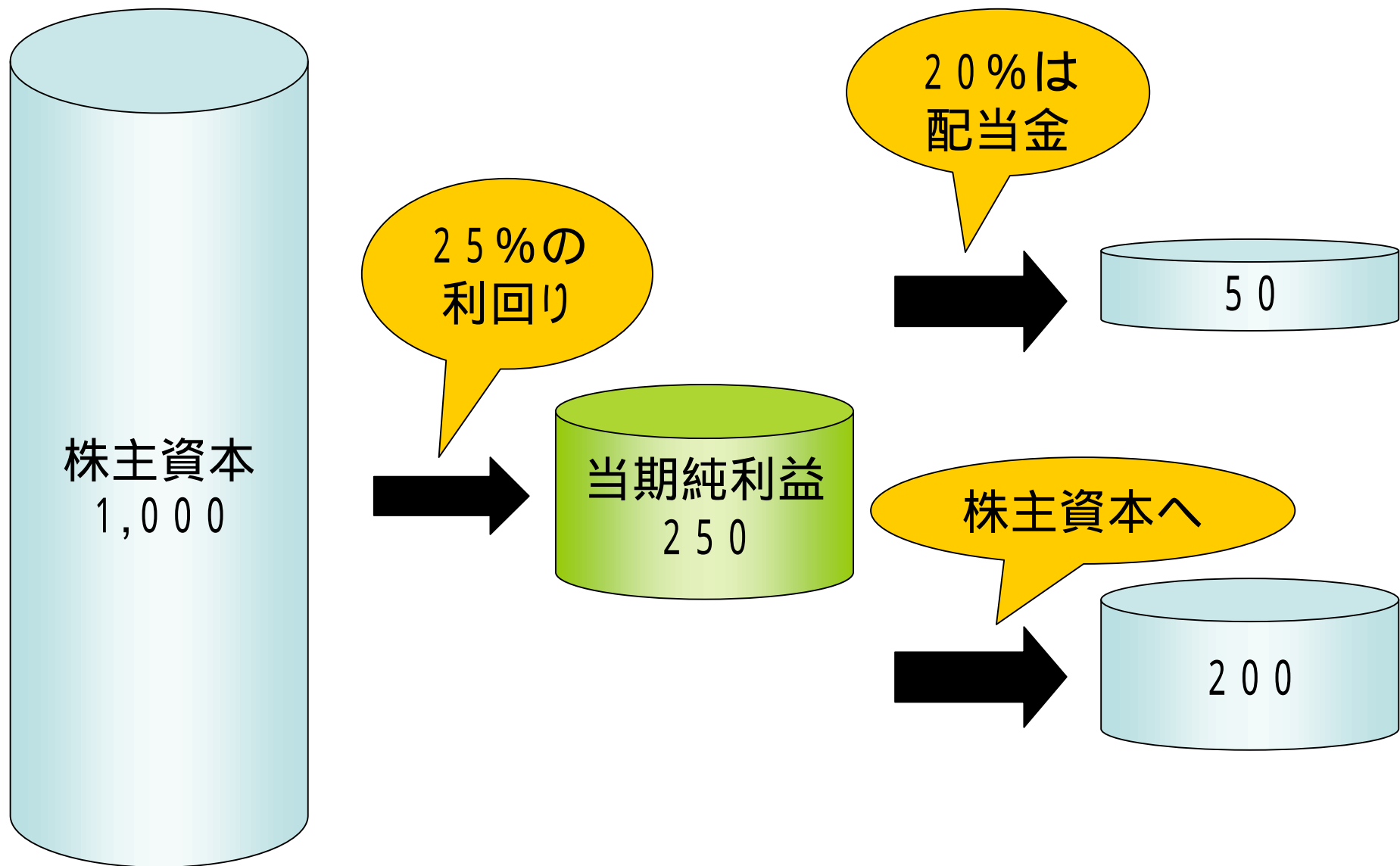
株主様

株主資本増加

今後10年間1株当りの配当後株主資本(BPS)



株主資本を年25%以上増加させます



ジェーソンのビジネスモデル

規模

居抜き店舗主体
売場面積120～300坪

顧客の生活費、時間の節約を提供

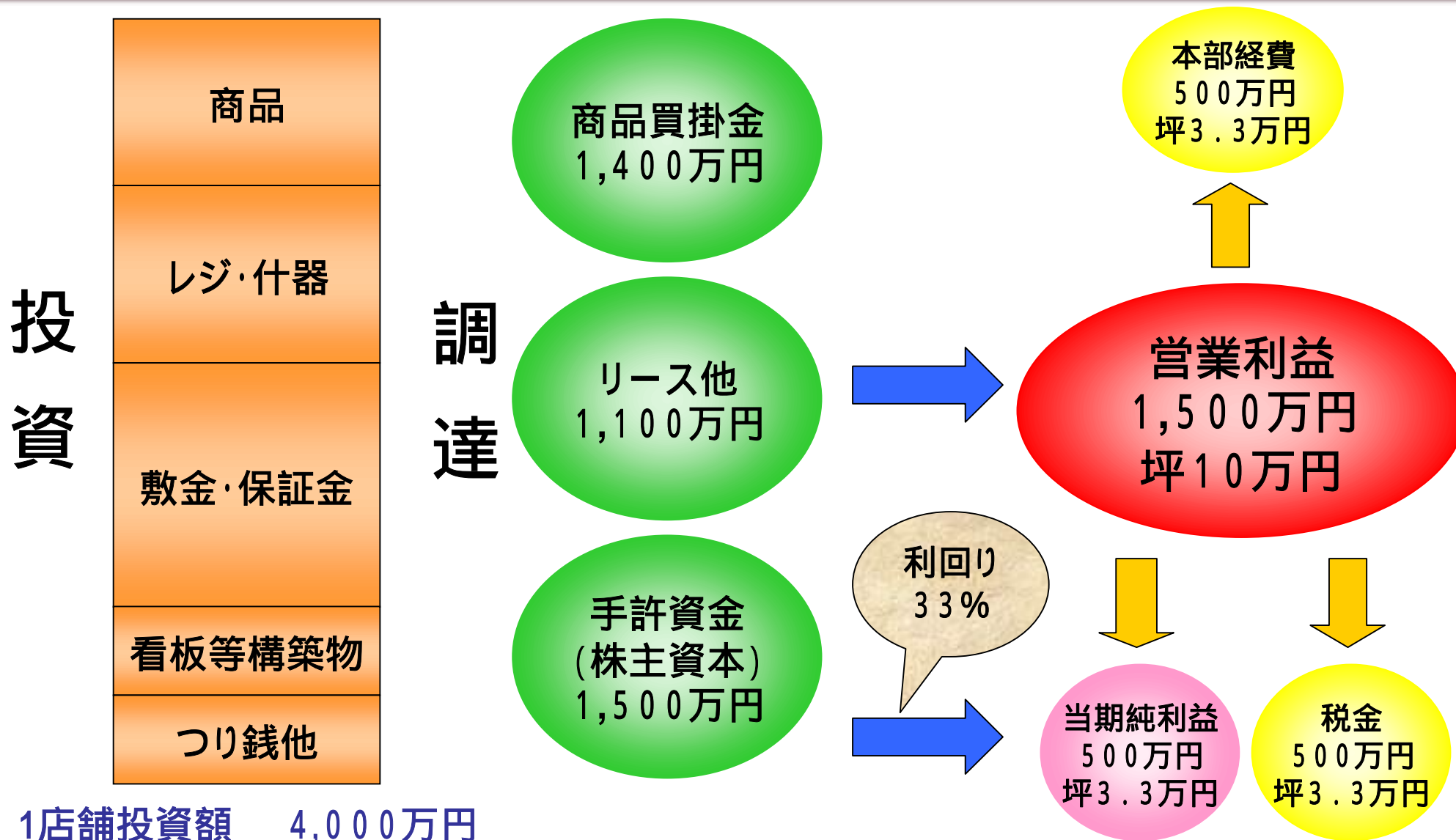
立地

商圈人口0.5kmで
1,500世帯
2km圏30,000人以上
(原則として)

品揃え

日常消耗品
低単価備品
単価1,500円未満
で平均単価120円

店舗の投資及び収益・・・高収益構造



1店舗投資額 4,000万円

売場坪当たり 266千円

借入金を返済しながら出店25%以上増が可能！

3店舗の生み出す利益

純利益
500万円
坪3.3万円

純利益
500万円
坪3.3万円

純利益
500万円
坪3.3万円

+

商品買掛金
1,400万円

減価償却費
リース他
1,100万円

=

店舗
4,000万円

1店舗分は
借入返済に！

+

純利益
500万円
坪3.3万円

借入返済
500万円

売れなくても儲かる店舗を沢山つくる！

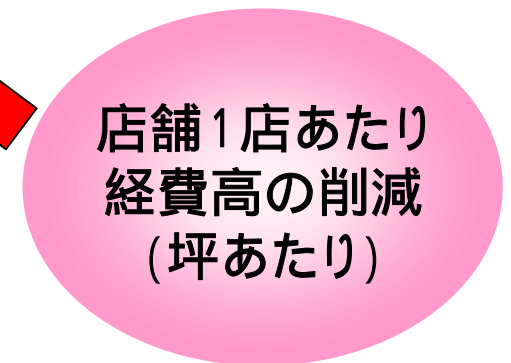
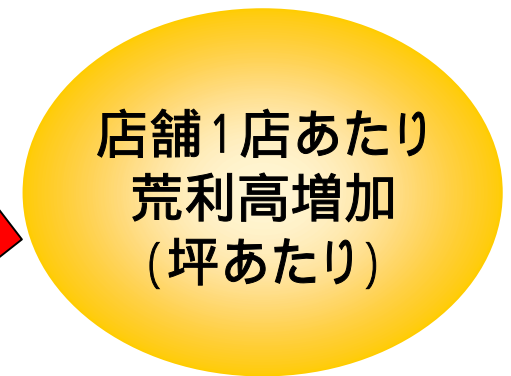
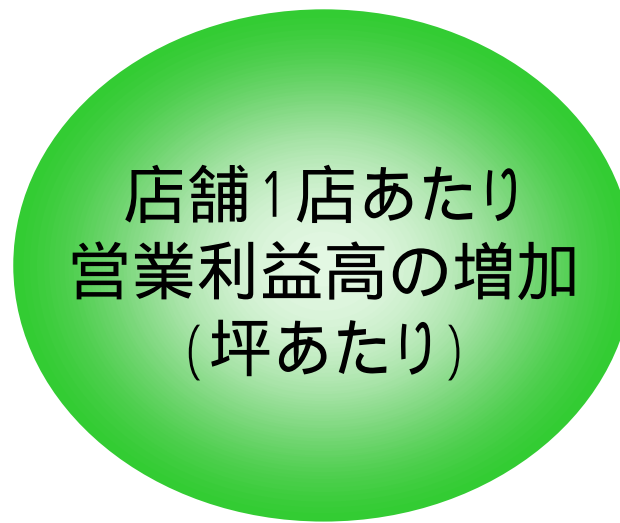
総営業利益高 = 1店あたり坪あたりの営業利益高

×

店舗数(売場面積、坪)



×



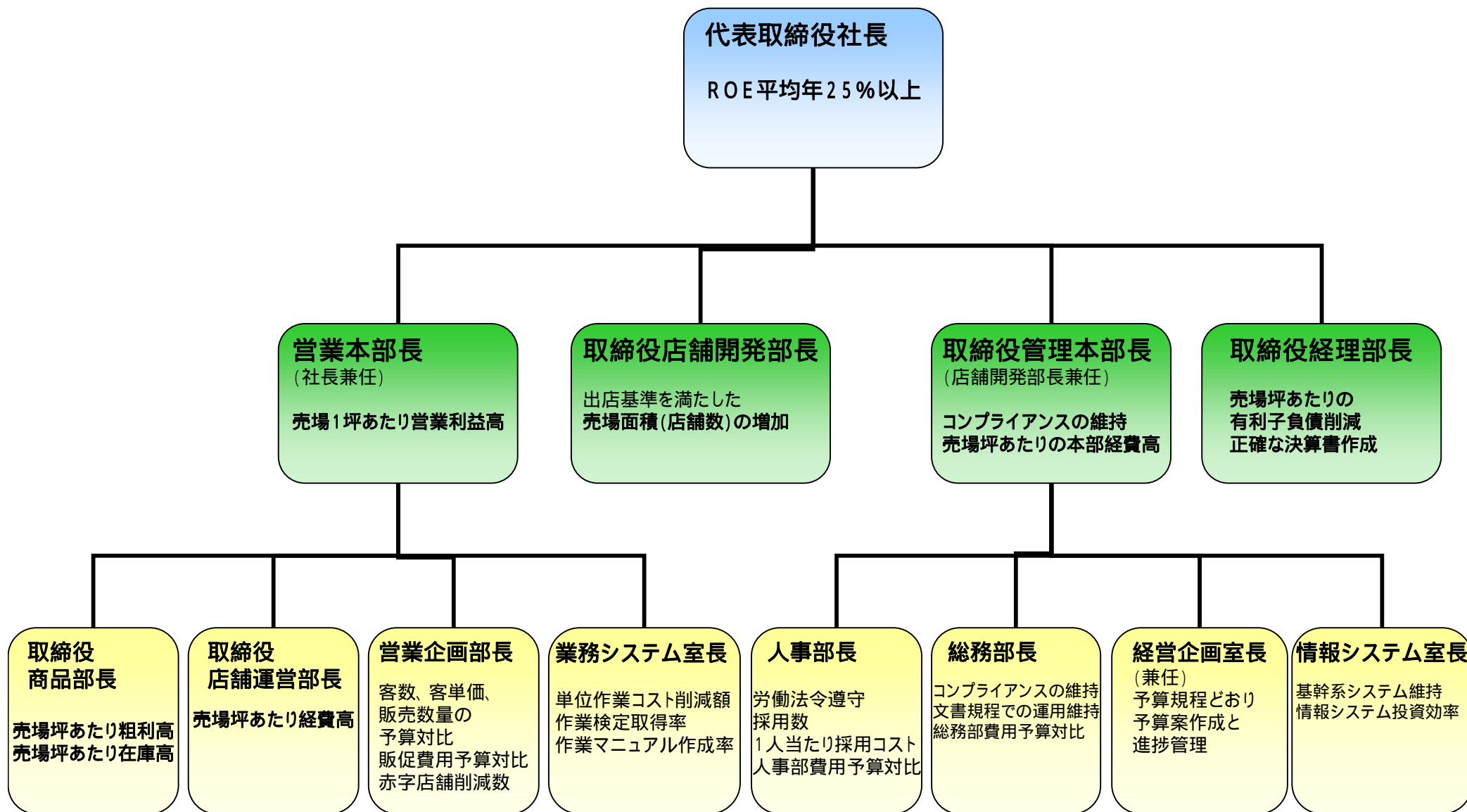
上場企業の中で圧倒的なローコスト経営！

売場坪あたり粗利高が少なくても、

坪あたり経費の低さで営業利益を生み出します

売場坪あたり収益高		大手スーパー A社	スーパーマーケット B社	スーパーマーケット C社	99円コンビニ D社	ドラッグストア E社	ドラッグストア F社	ドラッグストア G社	当社	100円ショップ H社
坪あたり粗利高	単位 万円	46	78	83	70	50	42	85	38	34
坪あたり経費高	単位 万円	43	76	75	68	44	33	70	32	31
坪あたり営業利益高	単位 万円	3	2	8	2	6	9	15	6	3

ROE平均年25%以上を生み出す組織

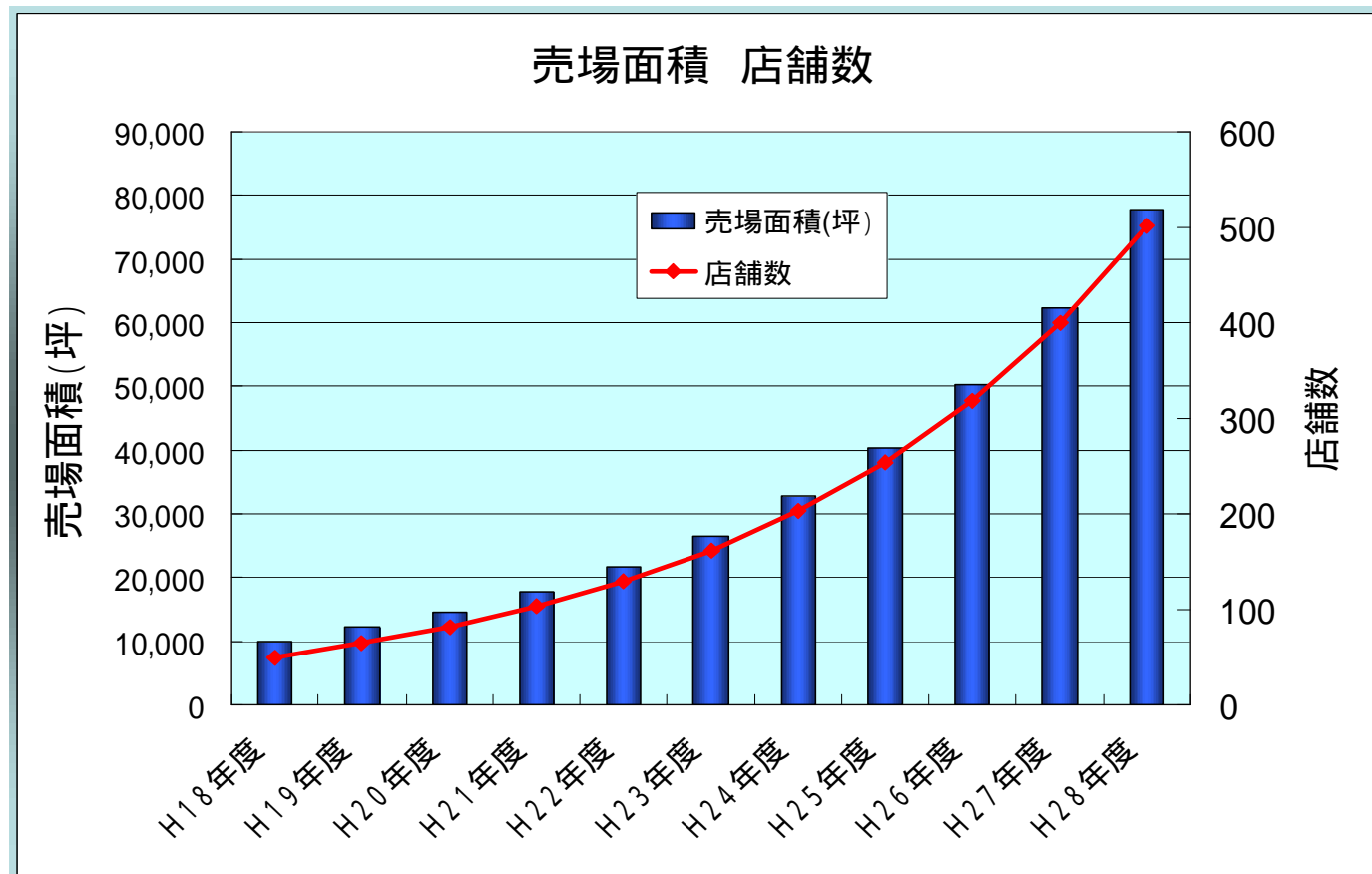


店舗開発 規模拡大【店舗数・売場面積】

売場面積平均150坪の店舗を年平均25%増加で

10年後店舗数500店/売場面積78千坪突破をめざす

-50店から500店突破- ユニクロ9年 しまむら13年 西松屋10年



出店余地十分なバラエティ・ストア

オーバーストア状態の総合スーパー、食品スーパー、ドラッグストア、百貨店

業種	店舗数 (店)	商圈人口 (万人)	必要商圈人口 (万人)	1店舗あたり 売場面積(坪)
バラエティ・ストア	715	17.8	> 1.5 ~ 3.0	399
総合スーパー	2,103	6.0	< 40 ~ 50	2,270
食品スーパー	9,622	1.3	< 2.5 ~ 3.0	422
ドラッグストア	7,827	1.6	< 5.0 ~ 6.0	206
百貨店	289	44.0	< 100 ~ 150	8,152

日本リテイリングセンター調査資料 平成18年決算時データから抜粋

首都圏だけで500店舗出店可能なバラエティ・ストア

首都圏人口

÷

必要商圈人口@バラエティ・ストア

=

出店可能店舗数

首都圏人口計	3,764 万人
東京都	1,268 万人
千葉県	607 万人
埼玉県	708 万人
神奈川県	884 万人
茨城県	297 万人

÷

1.5万人

=

約2,500店

↓シェア20%

500店

これまでの出店実績

過去5年間の年平均店舗数増加率約25%

出店地域拡大

居抜き店舗(空き店舗)賃貸借主体で投資額小

年度別出店実績

地域別期末店舗数

年度	出店数	出店売場面積(坪)	期末店舗数	千葉県	東京都	茨城県	埼玉県	栃木県
H13年度	3	374	16	7	6	2	1	-
H14年度	7	1,028	22	9	7	5	1	-
H15年度	6	890	28	10	10	7	1	-
H16年度	4	643	32	12	11	7	1	1
H17年度	10	1,562	41	14	15	8	3	1
H18年度	9	1,300	50	15	17	8	9	1
H19年度 上期	7	1,121	56	16	20	9	10	1

少ない投資での新店舗出店

居抜き店舗 A



居抜き店舗 B



居抜き店舗 C



新築店舗 D



投資採算を確保しながら店舗数拡大へ

小売業他業態
オーバーストア

出店余地十分な
バラエティ・ストア

投資採算を確保しながら
店舗数年平均25%増

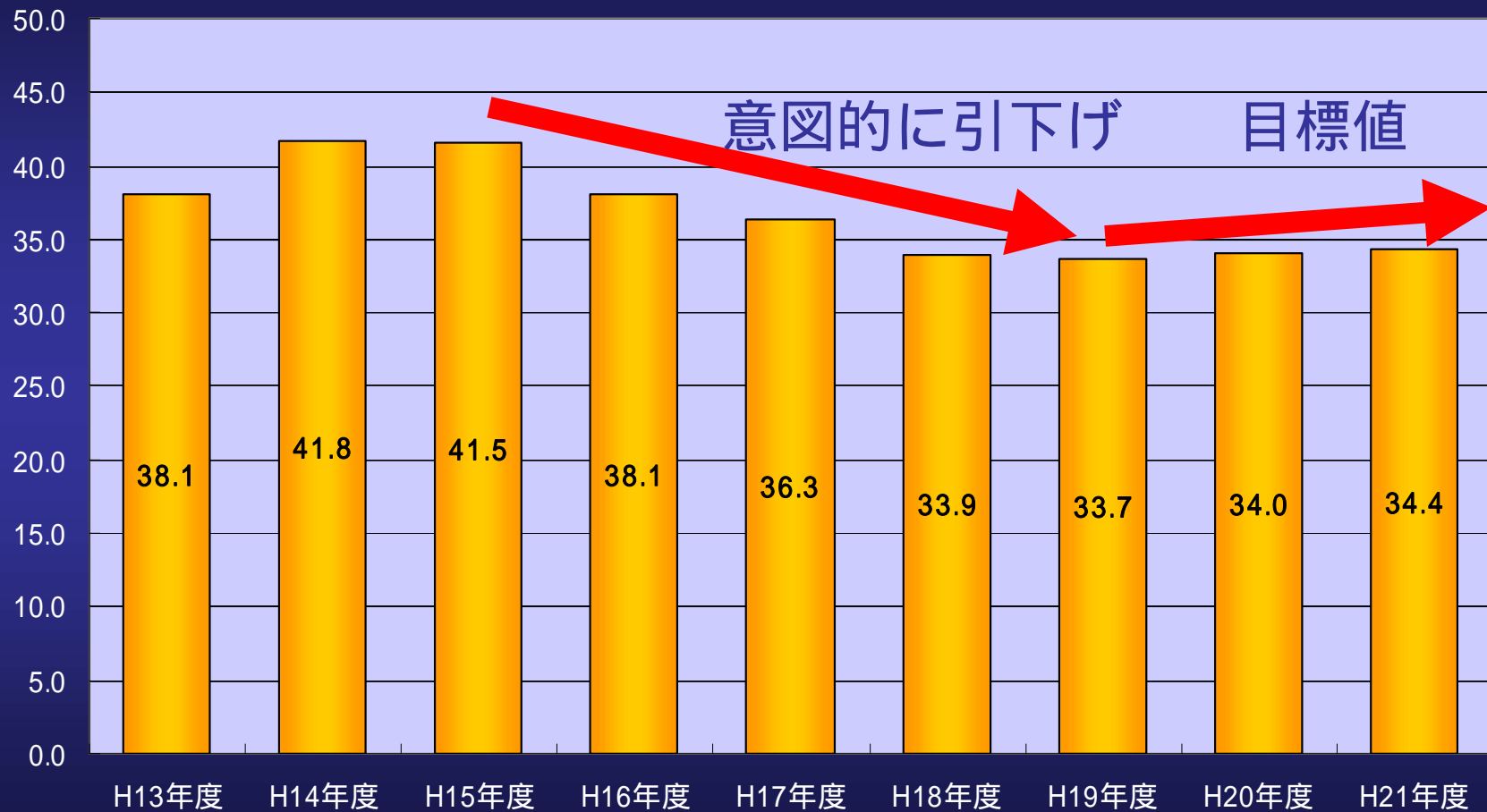
出店物件情報
入手拡大
入手先拡大
店舗開発人員増強

投資基準
敷金・保証金:9万円/坪
地代家賃・減価償却
10万円/坪

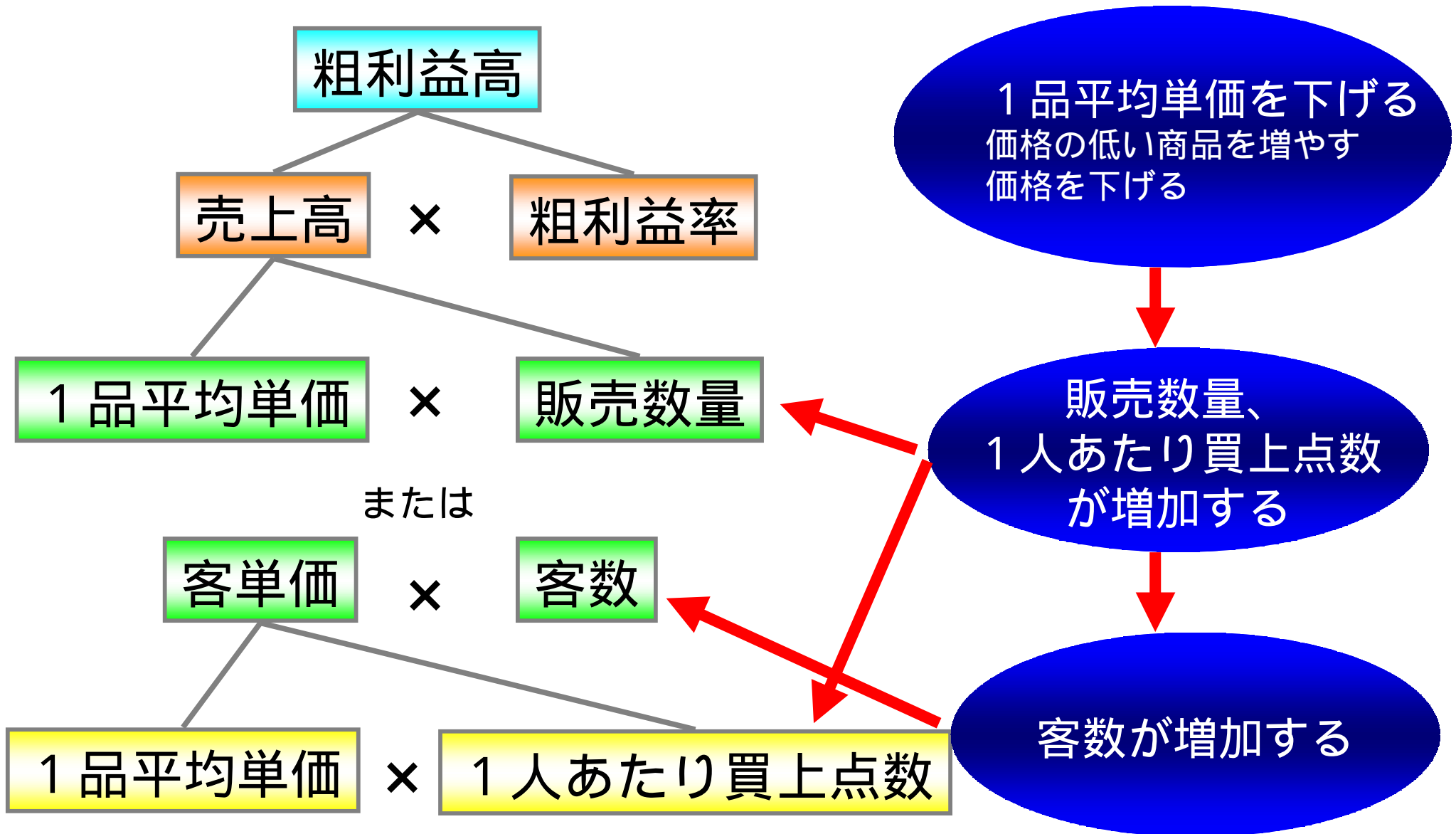
商品部 坪あたり粗利益高 年1%以上の増加

坪あたり粗利益高推移表(既存店年間)

万円

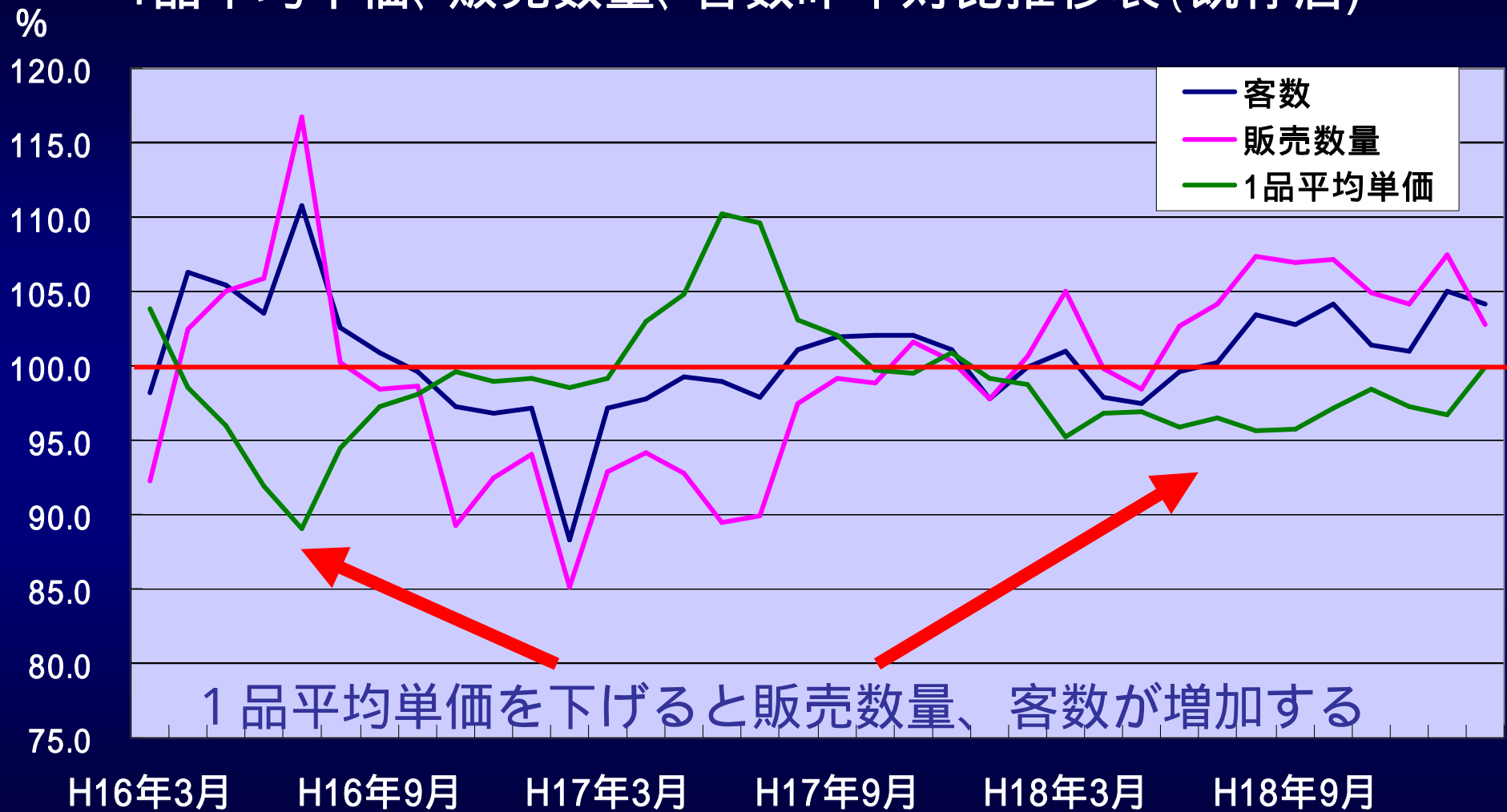


商品戦略の基本は1品平均単価を下げる



1品平均単価を下げる 販売数量増加 客数増加

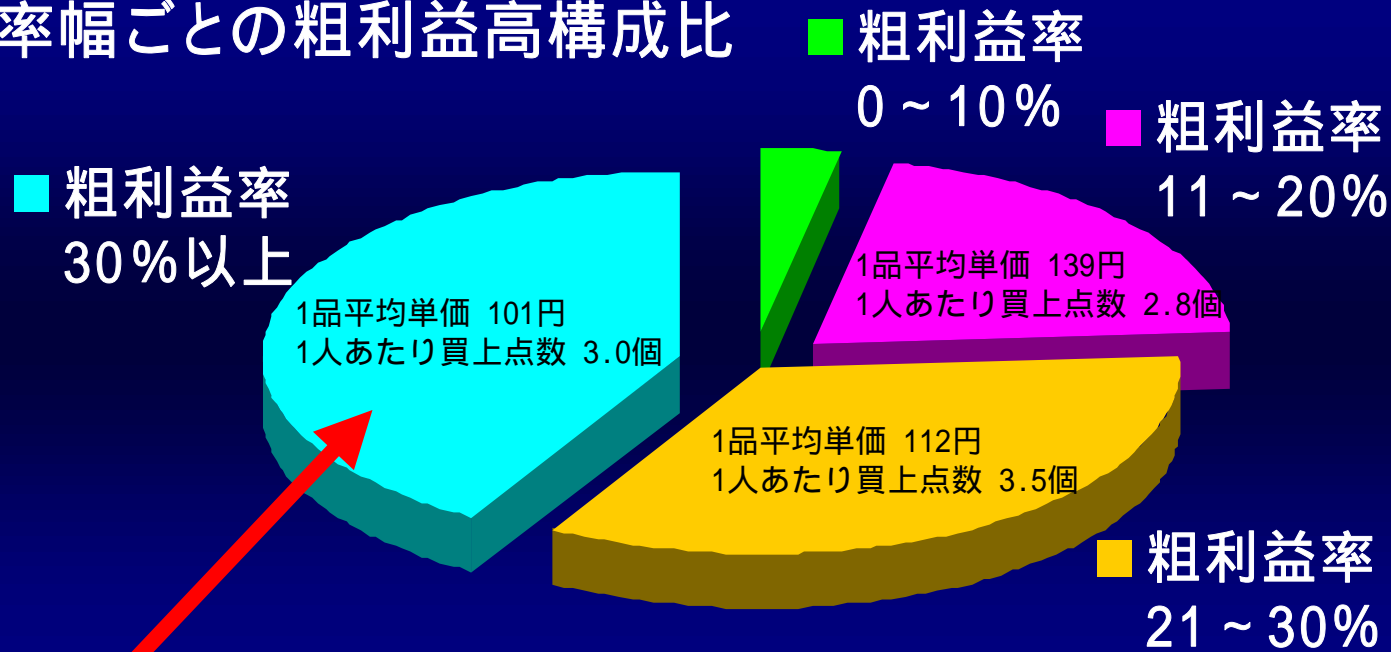
1品平均単価、販売数量、客数昨年対比推移表(既存店)



1品平均単価を下げると販売数量、客数が増加する

1品平均単価を下げても粗利益高を稼ぐ商品構成

粗利益率幅ごとの粗利益高構成比



粗利益率30%以上の商品

1品平均単価が低く、粗利益率が高い

当社独自の特別な集荷努力によりお客様と当社双方にとって

有利さを実現した商品が過半を占める

挑戦課題

粗利益率30%以上の商品の粗利益高構成比を高め粗利益高増加、粗利益率向上を目指す

粗利益率30%以上の商品

粗利益率20%未満の商品

1品平均単価
粗利益高構成比
粗利益率
課題

下げる
上げる
維持または上げる
継続集荷体制づくり

相対的に下げる
下げる
維持
1円でも安く仕入れる
仕組みづくり

店舗運営部 ローコスト・ストアオペレーション

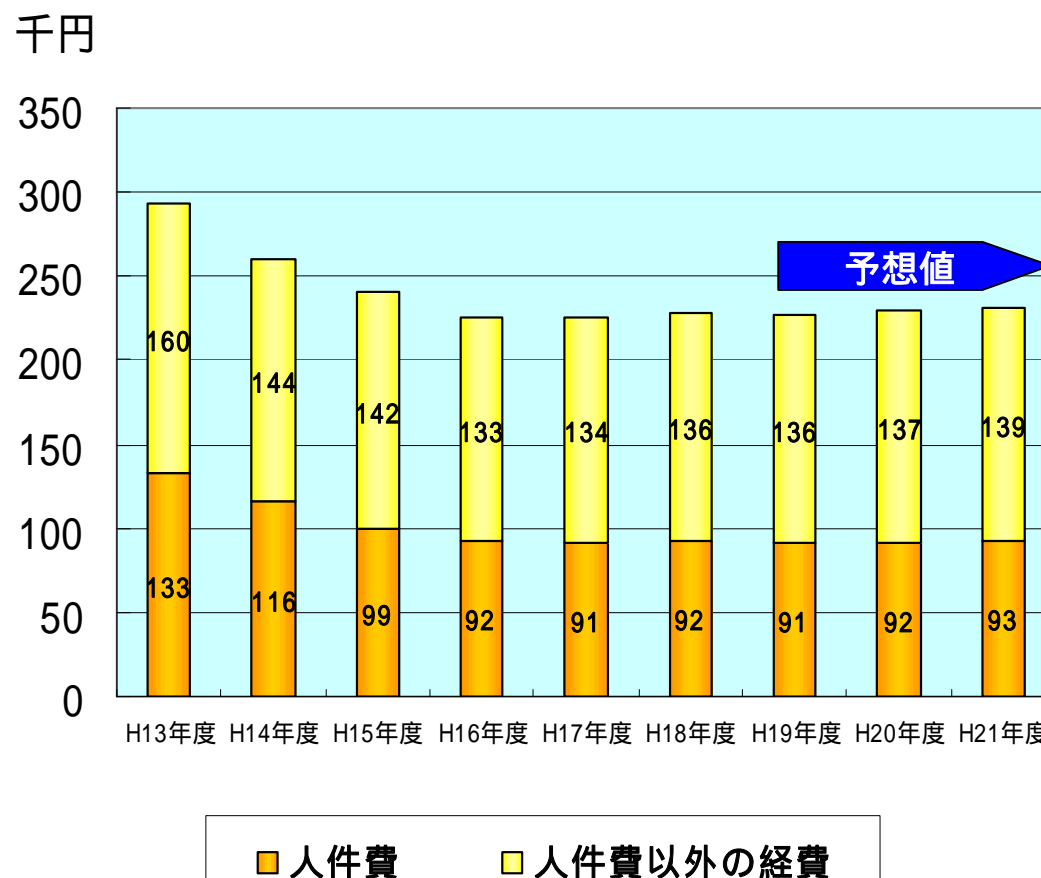
坪あたり経費高および
坪あたり人件費の推移

・H13～H16年で坪あたり
経費高を6万7千円削減

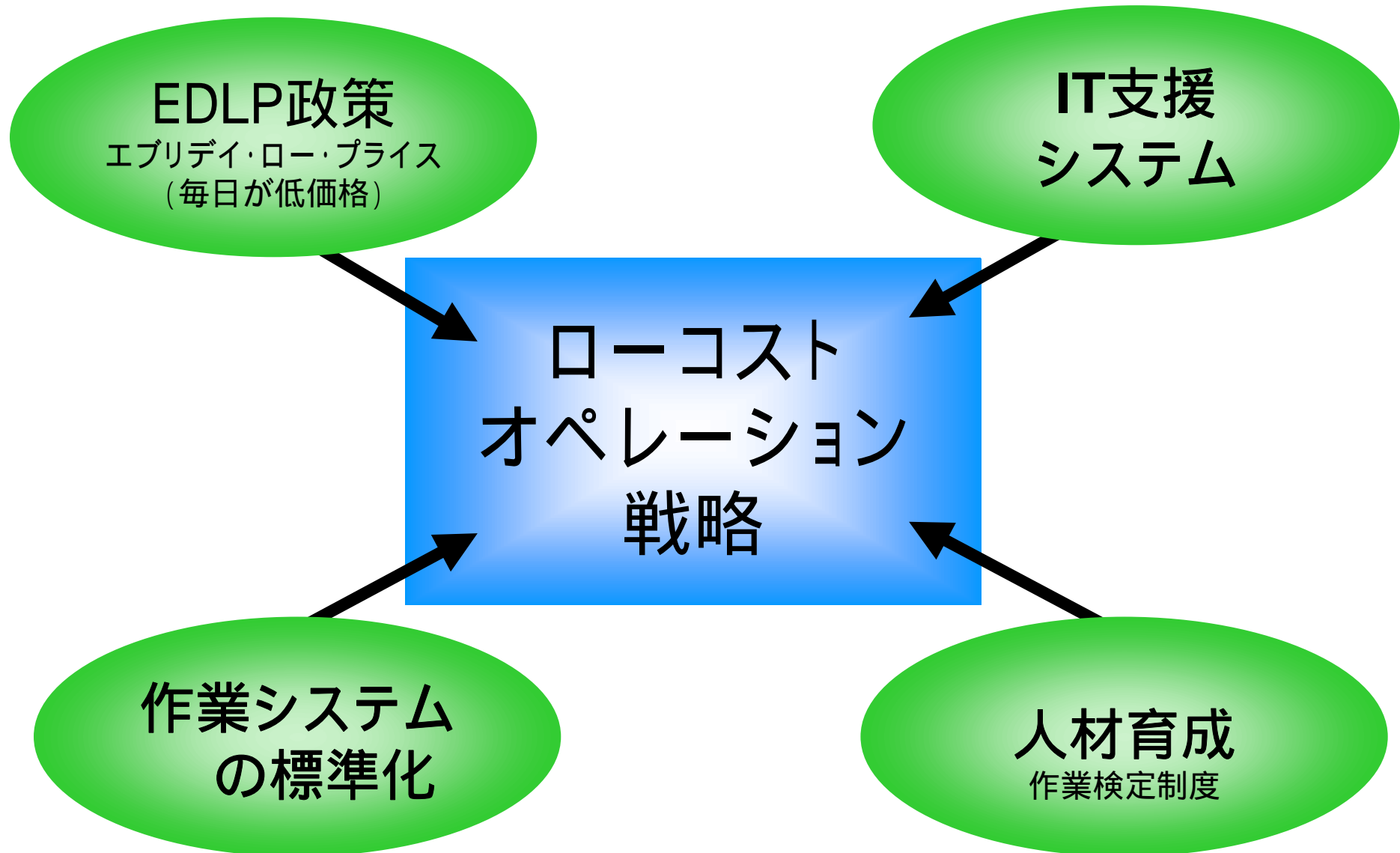
H13年 29万3千円

H16年 22万6千円

坪あたり経費高推移表



ローコストオペレーション戦略



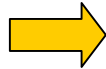
EDLP政策 エブリデイ・ロー・プライス

EDLP政策

エブリデイ・ロー・プライス
(毎日が低価格)

EDLP政策による、作業量削減イメージ

日替わり特売の廃止



- ・チラシ準備作業や、後片付け作業がなくなる。
- ・売れ方の波がなくなり、余分な在庫を持たなくなる。

特売関連作業

商品陳列作業

その他の作業

商品陳列作業

その他の作業

IT支援システム

IT支援 システム

・情報端末

JIOS(自動補充システム) →

・電子会議室

情報の共有

メイン画面

Jason
Intelligent
Ordering
System
version 4.00 for WindowsCE

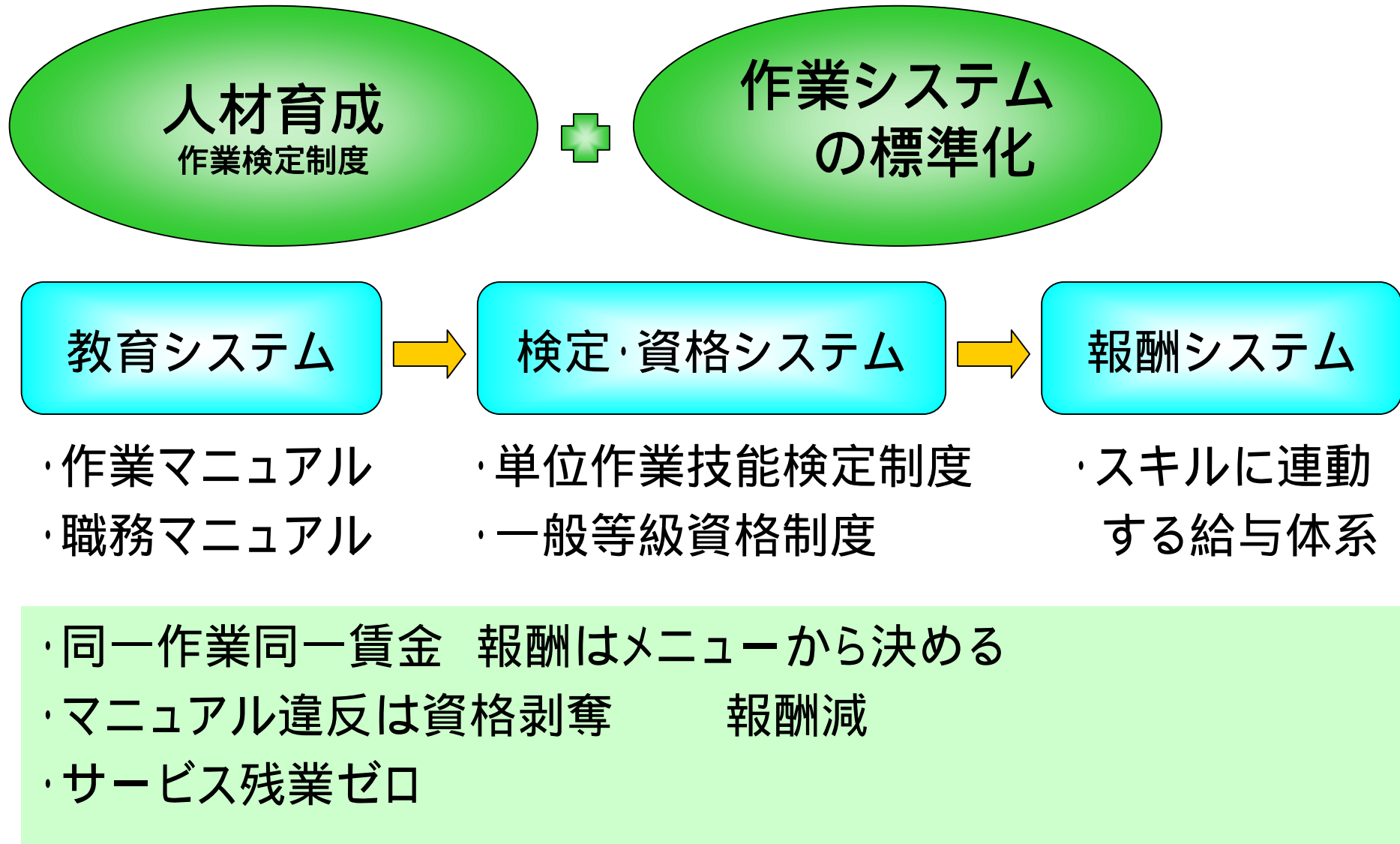
現在の設定
店CD: B79 日数: 10
端末: 1
 当日期首(早朝、売変など)
 翌日期首(0欠、開店以降)

2006-05-12 22:19:56

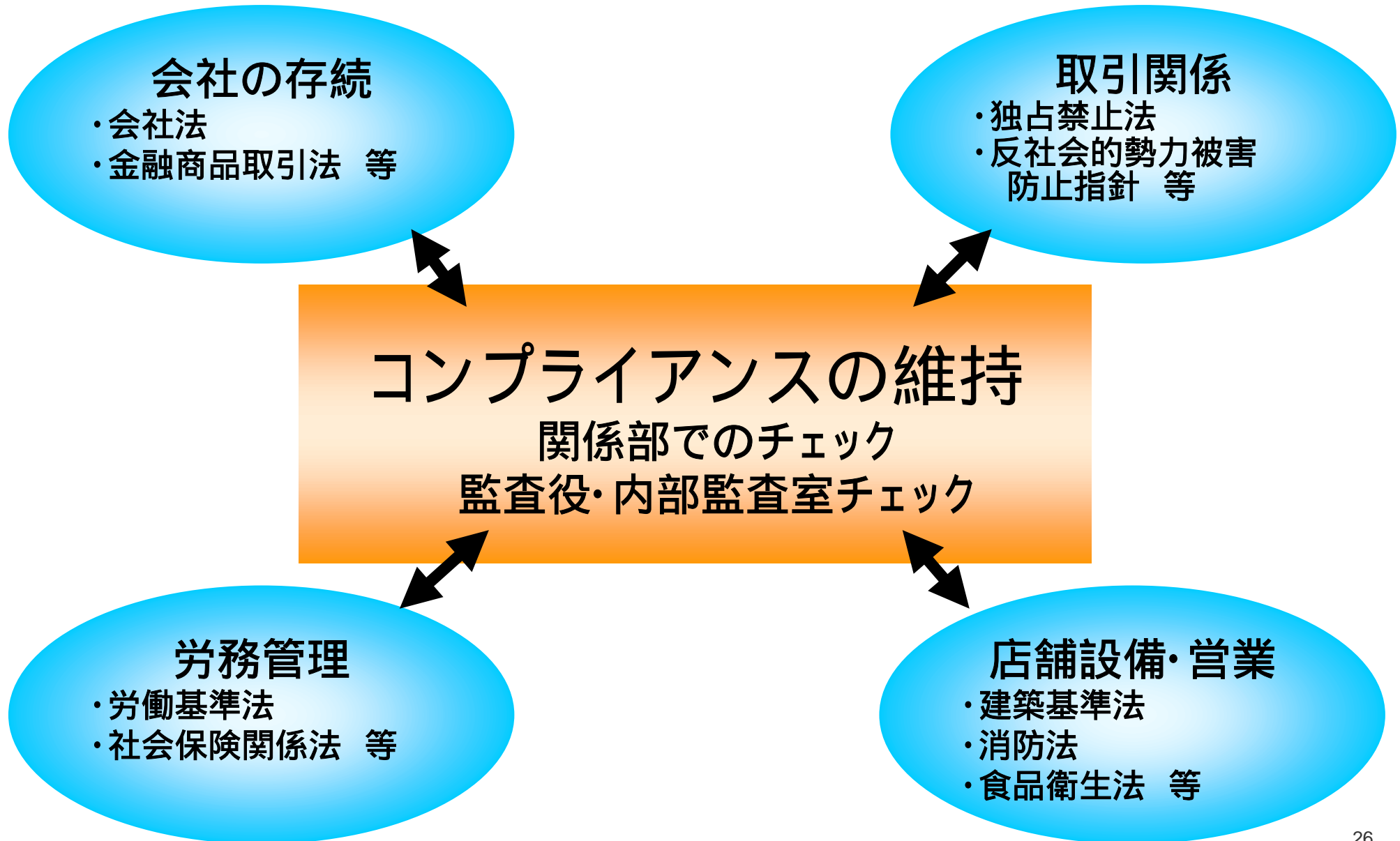
商品情報	PI集計
発注&棚卸(台帳)	発注&棚卸(コード ¹)
発注(コード ²)	棚卸集計
販売実績差引	発注&棚卸(確定)
検品	振替
TC検品	次頁
設定	終了

Copyright(c) 1997-2006 JASON Co.Ltd. Allrights reserved

人材育成 + 作業システムの標準化



管理本部 コンプライアンスの維持

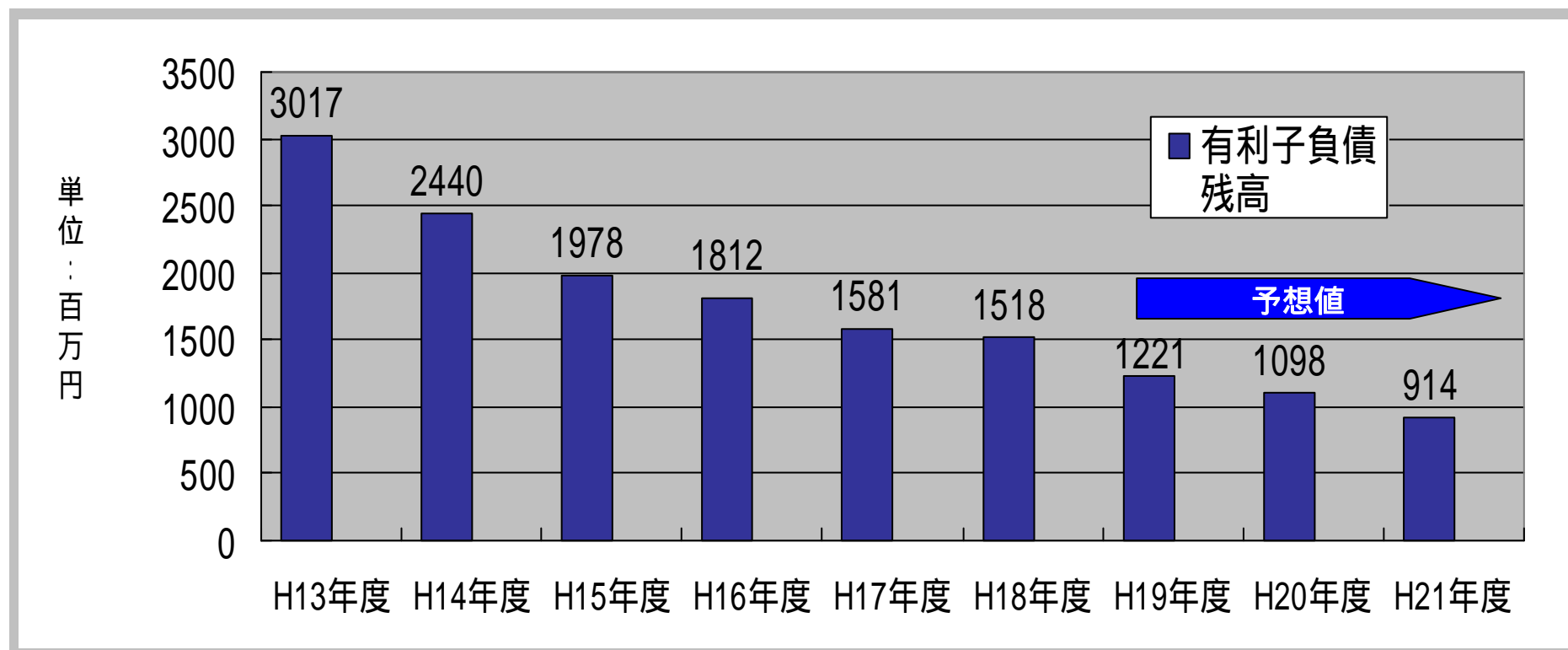


経理部 有利子負債の削減

具体的な手段

- (1) 有利子負債の削減及び調達金利の圧縮・維持
- (2) 手許資金の効率的活用
- (3) 固定性預金の減額

有利子負債残高の推移



正確で保守的な会計手続き

減損会計対応

- ・平成16年度早期適用
- ・減損処理基準取決め

税効果会計の対応

- ・会計制度委員会の指針に対する早期対応

正確で保守的な 会計手続き

貸倒引当金対応

- ・差入保証金等の貸倒
懸念債権の早期貸倒
引当金計上

棚卸資産の計上

- ・外部棚卸業者の活用し
在庫による不正防止

ご注意事項など

当資料は、当社の事業内容、事業環境及び経営についての考え方等を、より多くの方々にご理解いただくことを念頭に作成されており、特定の取引等を勧誘するものではありません。記載されているデータ等は、社内分析並びに各種公表資料など当社が入手し、信頼に足り、正確であると現時点で判断した情報にもとづき作成いたしておりますが、当社がその正確性・確実性を保証するものではありません。また今後予告なしに変更されることがあります。

本件についてのご照会先
取締役管理本部長 板谷浩志
電話04-7193-0911