2022年2月期(第44期)
第2四半期決算説明会

イオン北海道株式会社

1.2021年度上期の業績

2.重点施策の取り組み

①活性化の取り組み
②食品商品開発の取り組み
③デジタルの取り組み
④SDGsの取り組み
⑤安全・安心な売場環境の構築

3.下期の取り組み

4.通期業績予想

1.2021年度　上期の業績

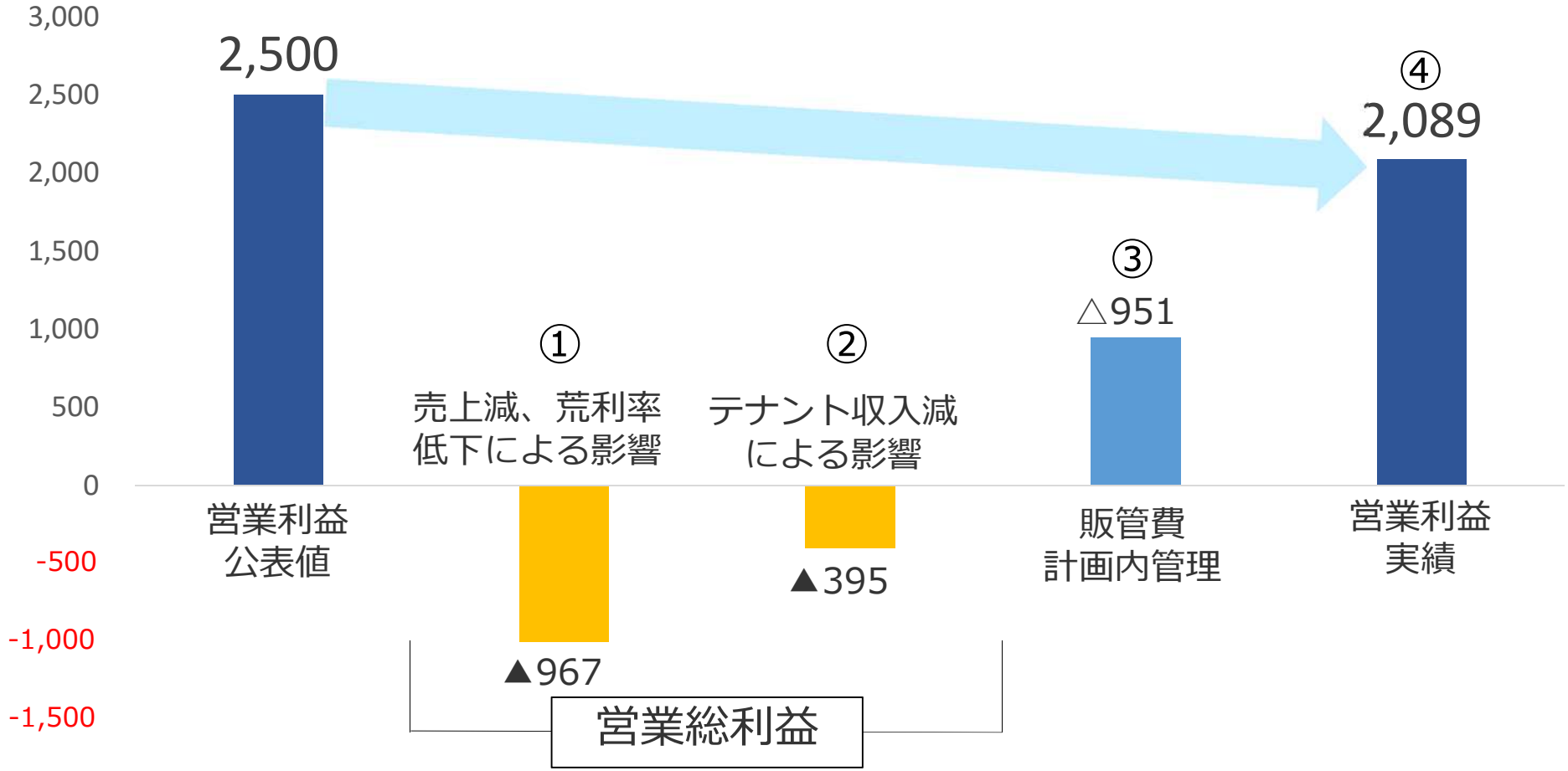
2021年度　上期の業績

・売上高増収。食品が堅調
・積極的な投資を計画しており、想定通り減益

単位：百万円	実　績	前年同期差	公表差
売上高	160,068	+2,519 前期比101.6%	▲931 公表対比99.4%
営業利益	2,089	▲1,270 前期比　62.2%	▲410 公表対比83.6%
経常利益	2,076	▲1,277 前期比　61.9%	▲323 公表対比86.5%
四半期純利益	1,042	▲1,385 前期比　42.9%	▲157 公表対比86.8%

2021年度　上期の業績【営業利益 計画との差異】

単位：百万円



①衣料、住居余暇部門の売上不振、荒利率低下の影響で想定よりマイナス
②時短、休業による影響受ける。特に衣料を取り扱うテナント不振
③当初より積極投資を見込み、前年より増の計画。計画内で管理
④営業総利益が想定を下回り公表未達

2021年度　上期の業績【業態別売上高前期比】

・GMSは面積が広いモール店舗中心に客足鈍く、小幅な回復にとどまる
・SM既存前年割。前年の巣ごもり需要の反動。DSは前年に続き伸長

※カッコ内は既存店売上高前年同期比

単位：百万円/%	売上高	前年同期比	一昨年同期比
GMS事業	86,198	101.5 (101.5)	97.3 (97.3)
SM事業	49,531	101.3 (99.7)	109.2 (104.0)
DS事業	20,866	101.9 (101.2)	110.5 (105.1)

※　「GMS事業」…総合スーパー（SuC含む）、「SM事業」…スーパーマーケット事業、「DS事業」…ディスカウント事業
※　既存売上高前年同期比については、2020年度以降の新店、閉店店舗を除く

2021年度　上期の業績【ライン別売上高前期比】

・第1四半期は想定通り。第2四半期は感染拡大し衣料、住居余暇が影響受ける
・食品はデリカ、リカー堅調で売上牽引

※既存店売上高前年同期比　その他除く

単位：百万円/%	売上高(構成比)	1Q (3月~5月)	2Q (6月~8月)	上期計	一昨年同期比
衣料	12,328 (7.7)	121.8	84.6	100.4	75.6
食品	126,775 (79.2)	99.9	103.3	101.6	104.8
住居余暇	20,269 (12.7)	103.9	91.4	97.4	97.5
企業計	160,068	102.0	100.0	101.0	100.5

2021年度　上期の業績【販管費】

・イオン石狩ＰＣ新設、大型活性化の投資や前年自粛した販促費の反動増で前期より増。当初から増加計画としており、計画内で管理

単位：百万円/%

	実績	前年同期比	売比
人件費	21,398	103.3	13.4
販促費	6,055	110.3	3.8
設備費	16,000	105.9	10.0
一般費	3,630	100.1	2.3
販管費合計	47,084	104.7	29.4

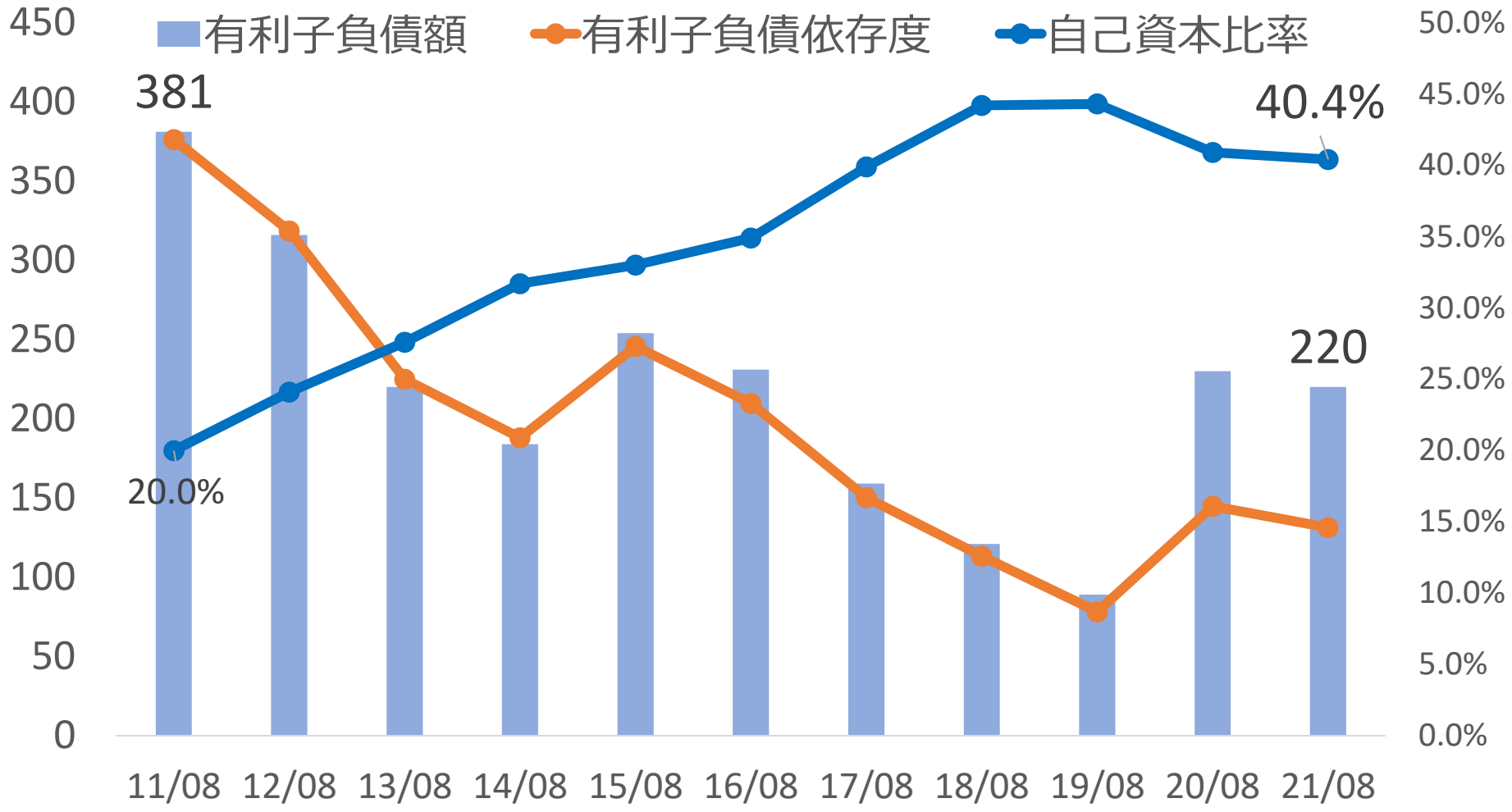
2021年度　上期の業績【財務状況】

（単位：百万円/%）	2021年8月期末			2021年2月期末	
		構成比	増減	実績	構成比
流動資産	32,083	21.2	▲2,949	35,033	24.3
固定資産	119,010	78.8	+9,778	109,231	75.7
資産合計	151,094	100.0	+6,829	144,264	100.0
流動負債	74,828	49.5	8,728	66,099	45.8
固定負債	14,976	9.9	▲1,315	16,291	11.3
負債合計	89,804	59.4	+7,413	82,391	57.1
純資産合計	61,289	40.6	▲584	61,873	42.9
負債･純資産合計	151,094	100.0	+6,829	144,264	100.0

2021年度　上期の業績【財務状況】

・経営統合した前期に有利子負債依存度増加も
自己資本比率を大きく下回る水準を維持

単位：億円



2.重点施策の取り組み

①活性化の取り組み
②食品商品開発の取り組み
③デジタルの取り組み
④SDGsの取り組み
⑤安全・安心な売場環境の構築

重点施策　①活性化の取り組み

マックスバリュ
新琴似店（札幌）
（5/20）

即食・簡便商品の
充実と花売場を
大幅刷新

■ミートDELIのコーナー

■花売場（Flower&Garden）

ザ・ビッグエクスプレス
栄町店（札幌）
（3/26）

冷凍食品の拡充と缶
酎ハイなど品揃え拡大

■リーチインケースを水産・畜産・デイリーの
売場に導入

■缶酎ハイのコーナー

■このほか、３月にマックスバリュ石川店（函館）、４月にマックスバリュ澄川店（札幌）、６月にザ・ビッグ宮前通店（旭川）、
７月にマックスバリュ堀川店（函館）のリニューアルを実施

重点施策　①活性化の取り組み

イオン江別店
（4/23）

１階食品・専門店フロア
リニューアルを実施

■北海道初！中華専門店「第一楼」を導入

■インストアベーカリー売場

イオン旭川西店
（6/25）

１階食品売場の
リニューアルを実施

■旭川近郊で採れた旬の野菜を拡充

■地元の味のコーナー

■このほか４月には、イオンモール札幌苗穂にて、専門店フロアのリニューアルを実施
■リニューアル店舗は好調に推移

重点施策　②食品商品開発の取り組み

至上の深み
手造りポギキムチ

（6/1発売）

「SAPPORO餃子製造所監修」
大粒肉餃子

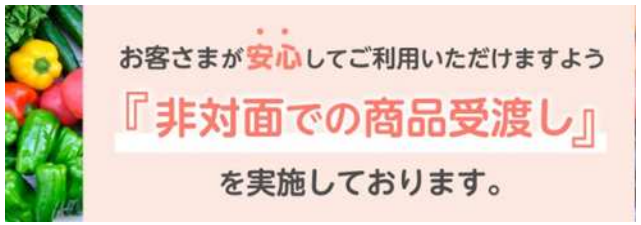
（6/16発売）

■上期で約８００品目開発（前年上期約５４０品目）
約２５億円の売上嵩上げへ（前年同期比約１６８％）

重点施策　③デジタルの取り組み（インターネット販売事業）

インターネット販売事業　前年同期比１２４.１％

ネットスーパー　前年同期比１２１.７％



新規会員数増加に伴う利用者増、ユーザビリティの改善

e ショップ　前年同期比１３６.６％

「ランドセル」や「夏ギフト」が好調だったほか、アウトドアグッズや家電のサイトを常設

重点施策　③デジタルの取り組み　（店舗のデジタル化）

セルフレジ＋お支払いセルフレジの導入

■セルフレジ

上期　１２店舗に導入※

計　４０店舗に導入済

■お支払いセルフレジ

上期　２３店舗に導入※

計　７１店舗に導入済

両方合わせて

上期　３５店舗に導入※

計　８５店舗に導入済

※追加導入店舗含む
両装備店舗あり

業務オペレーションの改善

■日付管理システム

上期 ＧＭＳ２２店舗

計 ＧＭＳ全４０店舗に導入

ＱＲコード、JANコード、日付を読み取るだけで、

日付期限切れを即座に判定

■業務効率及びレジ混雑緩和によるお客さまの負の解消を目的として、
セルフレジ・お支払いセルフレジ８５店舗に導入

■賞味期限を自動的に管理する日付管理システムの導入を推進

重点施策　④SDGｓの取り組み

イオン千歳店・イオンモール旭川西をワクチン接種会場として提供

■イオン千歳店

■イオンモール旭川西

新型コロナウイルス 医療従事者支援募金を実施

■道内のイオン・マックスバリュ・ザ・ビッグなど、

１６８店舗・事業所　で実施

サッポロ黒ラベルの売上の一部を「エールを北の医療へ！」に寄付

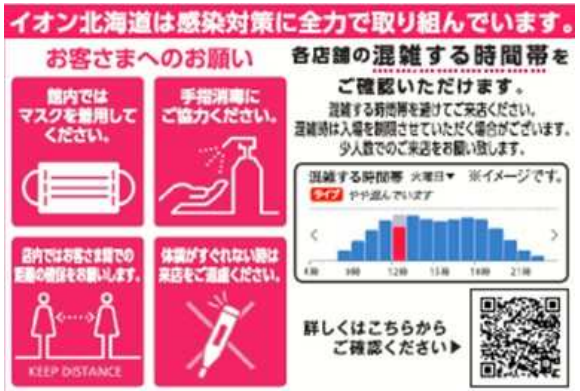
■サッポロビール㈱さまとの協働キャンペーン。

８４６,５４０円を寄付

重点施策　⑤安全・安心な売場環境の構築

【新規取り組み】

食品レジやフードコートのＣＯ２濃度を表示



混雑状況がわかるよう
各店HPにリンクを貼り、
店内でも告知

安心してお買い回りできることは来店動機につながる

3.下期の取り組み

食品：イオン石狩PCの活用（差別化商品の開発）

自社開発原料「どさんこ麦豚」

TVCM放映中

白上がりな脂、締りのある肉質が特徴。イオン指定農場で飼育することで安定した品質を確保

10月1日より、**「羊蹄山麓育ちじゃがいものこだわりコロッケ」**発売中。「真狩村産じゃがいも」「どさんこ麦豚」「北見産たまねぎ」など素材にこだわった逸品

食品：イオン石狩PCの活用（生産性、品揃えレベル向上）

手間がかかる作業を集中生産することで省力化
店舗はよりインストア製造に注力できる
バラつきがあった午前中の品揃えレベルが向上
出来栄えも統一

食品：生活防衛意識の高まりに応える取り組み

PB価格凍結宣言

NEWS RELEASE

木を植えています

2021年9月13日
イオン株式会社
イオントップバリュ株式会社

トップバリュの食料品
「いまこそ！年内価格凍結宣言！」

【生鮮食品、米、惣菜、酒、ギフト、企画品（増量・リニューアル）等一部仕様を変更する商品を除きます】

イオンは、生活防衛意識の高まりを受け、お客さまの生活を応援するため、マヨネーズや小麦粉などの生活必需品を含め、トップバリュの食料品※1の価格を、12月31日（金）までを据え置き※2とし、値上げしないことをお約束します。

※商品の一例

衣料、住居余暇： e ショップ、アプリとの連動

売場で購入できる商品を、インターネットショップで購入できるよう整備。除雪機のサイトは本年から初めて設置

「eショップ」とイオンお買い物アプリを連動。おすすめ商品の視認性向上や割引クーポン発行による訴求実施

衣料、住居余暇：健康を切り口とした商品拡販

スポーツウエア

寝具

コロナ下で「健康」に気を使うニーズが拡大
屋内、屋外での需要に応える提案

衣料、住居余暇：新しいニーズの先取り（小旅行、外出増）

トラベル

控えていた旅行、遠出のニーズを先取り。少人数によるマイクロツーリズムなどの小旅行に応える商品提案

衣料（アウター）

北海道の冬に強いオリジナル商品の開発、提案

４.2021年度の業績予想

※業績予想は当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。
また、経済動向や個人消費、市場需要、税制や諸制度などに関わるリスクや不確実性を含んでいます。それゆえ実際の業績は当社の見込みとは異なる可能性のあることをご承知おきください。

2021年度の業績予想

単位：百万円

	2020年度 実績	2021年度計画		
		公表値	売比（%）	増減率（%）
売上高	319,900	325,000	100.0	+1.6
営業利益	9,365	8,800	2.7	▲6.0
経常利益	9,297	8,500	2.6	▲8.6
当期純利益	5,852	4,500	1.4	▲23.1
配当/ 配当性向	12円/28.5%			12円/37.1%

日々のいのちとくらしを、「夢のある未来」へ。

AEON

木を植えています

私たちはイオンです