

2025年2月期(第47期)
中間決算説明会

1.2024年度 上期の業績

2.重点施策の取り組み

3.2024年度 下期の取り組み

4.2024年度業績予想【業績予想の修正】

1.2024年度 上期の業績

1.2024年度 上期の業績

増収減益。売上高は過去最高

- 食品が牽引、DS業態が伸長
- 売上総利益は増加したものの、販管費増を吸収できず減益

単位：百万円

	実績	前年同期差	前年同期比
売上高	169,154	+7,260	104.5%
営業利益	3,080	▲599	83.7%
経常利益	3,265	▲420	88.6%
中間純利益	1,609	▲298	84.4%

全業態、売上伸長

- 食品が牽引。即食関連、グロサリー伸長
- SMは新店（前期・当期計5店舗）効果、活性化実施で伸長
- 特にDSは生活防衛意識の高まりへの対応により伸長

単位：百万円/%

	売上高	前年同期比	既存店 前年同期比
GMS事業	92,429	102.3	102.3
SM事業	53,235	108.1	102.1
DS事業	26,522	106.3	106.3

- ※ 「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
- ※ 既存店売上高前期比については、2023年度以降の新店、閉店店舗を除く

1.2024年度 上期の業績【ライン別売上高前期比】



- 食品は開発商品やトップバリュが伸長
- 衣料は節約志向の高まりや天候不順で減収
- 住居余暇は化粧品のほか、トイ・ホビー、家電が伸長

単位：百万円/%

	売上高 (売上構成比)	前年同期比	既存店 前年同期比
衣料	9,705 (5.7)	97.3	97.3
食品	138,078 (81.6)	105.1	103.1
住居余暇	21,295 (12.6)	103.9	102.5
合計	169,154	104.5	102.7

1.2024年度 上期の業績【販管費】

販管費は増加も、計画内で管理

- 未来への人材の先行投資である賃上げを実施し人件費は+14億円
- 設備費のうち、水道光熱費は▲4.6億円。
想定よりも単価が下がったことによりコスト減

単位：百万円/%

	実績	前年同期比	前年同期差	売比
人件費	23,262	106.6	+1,430	13.8
販促費	6,003	104.1	+238	3.5
設備費	17,233	102.1	+360 <small>(うち、水道光熱費で▲462)</small>	10.2
一般費	4,156	110.0	+378	2.5
販管費合計	50,654	105.0	+2,408	29.9

1.2024年度 上期の業績【財務状況】



- 資産：新規出店や店舗活性化に伴う建物や備品により資産増
- 負債：曜日周りの関係による支払いのずれ込み

単位：百万円/%

		2024年8月期末			2024年2月期末	
		実績	構成比	増減	実績	構成比
	流動資産	36,235	21.9	+2,394	33,840	21.7
	固定資産	129,079	78.1	+6,652	122,427	78.3
資産合計		165,315	100.0	+9,046	156,268	100.0
	流動負債	77,538	46.9	+11,251	66,287	42.4
	固定負債	16,710	10.1	▲1,605	18,315	11.7
負債合計		94,249	57.0	+9,646	84,602	54.1
純資産合計		71,065	43.0	▲599	71,665	45.9
負債・純資産合計		165,315	100.0	+9,046	156,268	100.0

2. 重点施策の取り組み

○最重点施策

- ・独自商品の強化
- ・新たなオペレーションへの移行と定着

○重点施策

- ・新規出店/店舗活性化/業態変更
- ・GMS改革（衣料、住居余暇）
- ・顧客化の推進（iAEON）/サステナブル経営の推進

2.【最重点施策】独自商品の強化

開発商品、トップバリュの販売強化

- 開発商品は、“本気シリーズ第3弾”を8月に販売開始！
- トップバリュはベストプライスがけん引し、**前年同期比105.2%**と伸長

■ 開発商品



イオン北海道本気のロースとんかつ



人気店監修ラーメン

■ トップバリュ

・ 新商品・リニューアル



トキメクおやつ部シリーズ



プレミアム 生ビール

・ 3月、7月に値下げ、6月に増量を実施！

2.【最重点施策】新たなオペレーションへの移行、定着

業務改革を推進

- ▶ 働き手不足の中で競争力維持のためには業務改革が急務
- ▶ 生産性向上を図るべく、業務内容や働き方の見直しを実施

・セルフレジ：約**9割**の店舗で導入。レジの形態も進化 ※導入割合はGMS・SM・DS計で算出



有人レジ



お支払い
セルフレジ

フルセルフレジ



キャッシュレス
セルフレジ

iレジ



・AIによるシフト作成

有期勤務時間	0:00	0:00	0:00	0:00	0:00				
終業時刻	14:00	17:00	18:00	18:00	18:00				
番号									
必要人員数計：4,246									
計画人員数計：4,374.82									
(7/24/F)	必要：136.7 計画：135.75	0:00	休日	0:00	13:00-18:00	0:00	休日	0:00	0:00
(7/25/S)	必要：136.5 計画：128.5	0:00	1:30-2:30	0:00	休日	0:00	10:00-11:00	0:00	0:00
(7/26/M)	必要：164 計画：171.25	0:00	休日	0:00	13:00-18:00	0:00	休日	0:00	0:00
(7/27/W)	必要：124.7 計画：124.25	0:00	休日	0:00	休日	0:00	0:00-10:00	7:00	0:00
■売上計画	20.36	20.36	20.36	20.36	20.36				
(7/28/Th)	必要：120 計画：134.17	0:00	休日	0:00	休日	0:00	0:00-17:00	0:00	0:00
(7/29/F)	必要：140 計画：149.51	0:00	0:00-2:00	0:00	休日	0:00	10:00-18:00	7:00	0:00
(7/30/S)	必要：166 計画：182.42	0:00	0:00-2:00	0:00	13:00-18:00	0:00	休日	0:00	0:00
(7/31/W)	必要：169 計画：178.25	0:00	休日	0:00	13:00-18:00	0:00	休日	0:00	0:00
(2024/8/1)	必要：183.5 計画：177	0:00	1:30-2:30	0:00	休日	0:00	10:00-18:00	0:00	0:00
(2024/8/2)	必要：179 計画：173.86	0:00	休日	0:00	休日	0:00	10:00-18:00	0:00	0:00

勤務計画が複雑な部門のシフトを自動作成

累計**127**店舗に
約**9割**導入済

※食品チエッカー・後方部門

・CIボード



・営業数値や連絡事項を短時間で確認

累計**69**店舗に
約**5割**導入済み

1店舗当たり上期総労働時間：前年同期比**98.8%**

2.【重点施策】新規出店

3 店舗を新規出店

■イオン北郷店（5月）

- フード&ドラッグ業態の新店
- ヘルス&ビューティケア売場
「BODY LABO」展開
- GMS並みの書籍売場展開



■マックスバリュ苫小牧清水店（7月）

- 苫小牧市内7店舗目となるマックスバリュ店舗
- 産地直送の野菜や鮮度抜群の魚介類など、生鮮食品を多数品揃え
- iレジを導入



■まいばすけっと南5条西9丁目店オープン（8月）

2.【重点施策】店舗活性化

4店舗で店舗活性化を実施

- 品揃えの見直しに加え、設備を一新
- マックスバリュ北26条店では初めてiレジを実験導入
- 活性化店舗は前年同期比104.6%※改装翌月から8月末までの実績

■マックスバリュ北広島店（3月）



■イオン余市店（4月）



■マックスバリュ北26条店（5月）



■イオン根室店（6月）



2.【重点施策】戦略的業態変更

帯広市内のマックスバリュ2店舗を「ザ・ビッグ」に業態変更

- エリアの競争環境やニーズを分析し、戦略的に複数店舗転換
- 札幌市内で実績のある小面積の「ザ・ビッグエクスプレス」も導入

ザ・ビッグイーストモール店（7月）



ザ・ビッグエクスプレス春駒通店（8月）



PBによる差別化やトレンドに合わせた商品提案の実施

- ▶ トップバリュホームコーディを中心に扱う売場を構築し、差別化を図る
- ▶ 衣料品売場の活性化を行い、買い回りしやすい売場の提案を行った

■ PBによる差別化（イオン札幌西岡店）

■ 衣料品売場の活性化（イオン帯広店）



売場内に約900アイテムの
ホームコーディ商品を品揃え



シーン別の売場構成や
ブランドショップの導入を実施

2.【重点施策】顧客化の推進

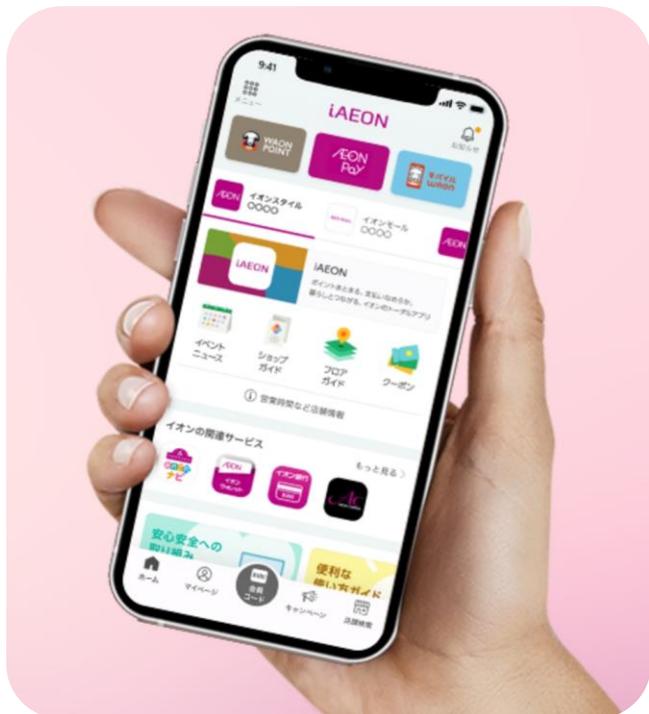
iAEONアプリを通じ、顧客化を推進

- 2021年9月よりサービスをスタート！
- お客さまの購入情報や利用履歴に基づいたクーポン配布を開始



■ 2024年度の新たな機能 ・顧客ごとのプロモーション

＜これまで：すべてのお客さまに一律にクーポンを配布＞



iAEON



＜現在：購買動向等に合わせた追加クーポンを配布＞



環境・社会貢献活動の取り組みを推進

- 当社施設が自治体よりクーリングシェルターに認定（道内**84**施設）
- 環境配慮との取り組みとして、iAEONで電子レシートの発行をスタート
- フードドライブは道内**40**店舗へ拡大

■クーリングシェルター

指定暑熱避難施設
クーリングシェルター
COOLING SHELTER



■レシートレス (iAEON)



お会計の際、
電子レシートの
発行が可能に！



レシートの
ロール紙の削減へ

■フードドライブ



3.2024年度 下期の取り組み

- 2024年度下期 環境の変化と当社の取り組み
- 株式会社西友9店舗の承継について（10月1日～）
- 利益確保の取り組み
- 新たなオペレーションへの移行と定着
- サステナブル経営の推進

取り巻く環境の変化

節約志向

- ・生活必需品値上げ継続
- 生活防衛意識高止まり
- ・必要以上に購入しない

競争の激化

- ・新規プレイヤーの参入
- ・ディスカウント好調
- ・異業種との競争

各種コスト上昇

- ・人件費増加
- ・燃料費、電気代高止まり

人口減少と一極集中

- ・全国を上回るスピード市場規模縮小
- ・札幌近郊に集中

当社の取り組み

- ・低価格帯の商品売り込み強化
- ・荒利確保が課題
- 高荒利商品拡販【トップバリュ】
- スケールメリット活用

- ・差別化商品の強化
- 独自商品の開発と拡販
- ・ディスカウント業態店舗増

- ・生産性の向上が重要
- 業務改革推進

- ・地方におけるGMSの役割大
- 衣食住提供+コト消費への対応
- ・札幌市内の競争力維持・向上
- 西友店舗の軌道化
- 既存店舗の活性化（札幌苗穂）

3.株式会社西友9店舗の承継について

10月1日（火）、(株)西友の札幌市内9店舗を承継

➤ 店舗名、フォーマット（業態）、オープン日は下記内容で予定

直営店舗名	フォーマット（業態）	オープン予定日 （直営売場）
マックスバリュ宮の沢店	スーパーマーケット	10月26日（土）
イオン札幌西町店	総合スーパー	11月 2日（土）
イオン札幌平岸店	フード&ドラッグ	11月 9日（土）
イオン札幌旭ヶ丘店	フード&ドラッグ	11月16日（土）
イオン札幌清田店	フード&ドラッグ	11月22日（金）
イオン札幌厚別店	スーパーマーケット	11月30日（土）
ザ・ビッグ福住店	ディスカウントストア	11月30日（土）
ザ・ビッグ元町店	ディスカウントストア	12月 7日（土）
イオン札幌手稲駅前店	総合スーパー	12月14日（土）

承継後収益計画について

- ・本年度より数年かけて大規模な投資を行い、館全体のフルリニューアルを予定しており、投資が先行
- ・リニューアル後、収益の拡大を加速させ目標に掲げている直営売上高及び食品売上高北海道No.1の実現と収益の柱に仕上げる

24年度



3.利益確保の取り組み

トップバリュの販売強化+イオン商品調達(株)を通じた仕入れ

■ トップバリュの販売強化



さあ、ワクワクするほうへ！
トップバリュ



今日も明日も、ほしいもの
トップバリュベストプライス



もっと安心、もっとやさしく
トップバリュグリーンアイ



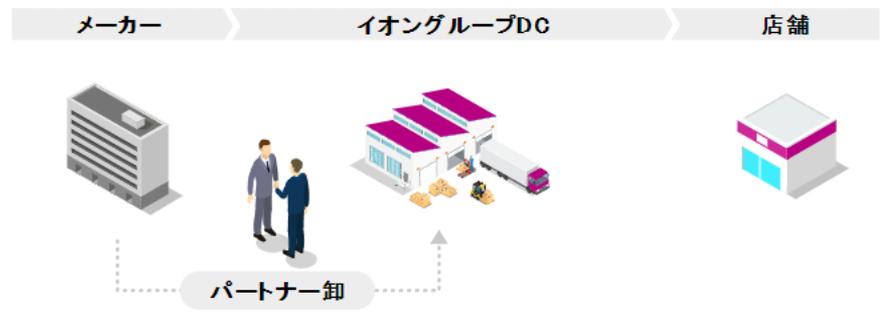
・ 新商品の販売



・ 9月には第5弾となる値下げを実施



■ イオン商品調達(株)を通じた仕入れ



お取引先さま・生産者さまとの
協業により
グループのボリュームを活かした
一括商談・仕入れを実施

GMS改革のモデルケースとして 「イオン札幌苗穂店」をリニューアル

- “買物から遊びまで”楽しめる「キッズリパブリック」を新たに構築
- 赤ちゃん休憩室をはじめ、施設面も大きくリニューアル
- 婦人・紳士衣料品は「生活シーン」を基軸とした売場構成に



3.利益確保の取り組み

各種セールスを強化、テナントでイベント実施し収益向上へ

- ▶ ファイターズセールやブラックフライデー、初売りなどのセールスを全館あげて実施。イベントを実施し集客につなげる。
- ▶ テナント収入の増加により、営業総利益向上へ

■ファイターズセール



■ブラックフライデー



■初売り



■ハロウィンイベント



■クリスマスイベント



■キャラクターイベント



旭川市内にイオン旭川春光ショッピングセンターをオープン

- 地域の皆さまのアイデアも取り入れた、地域とともに作り上げた店舗
- 核店舗であるイオン旭川春光店では、食料品や化粧品、医薬品といったくらしの品、花などを品揃え
- 専門店ゾーンでは、道内初や旭川市内初の専門店など21店舗を導入



屋外パーク



屋内ひろば



業務改革を引き続き推進

■ CIボード

→ 期末累計**96**店舗を予定。 **7**割導入へ



- ・ 各種情報の確認だけでなく、教育動画も配信
→ 新たな教育ツールへ

■ iレジ



- ・ イオン旭川春光店で実験導入

■ モバイルアシスタント



▶ PC作業を売場で実行
現場・売場で即断・即決 ▶

お客さま対応の
重要性へ回帰

業務改革を通じ、労働時間の削減と従業員・お客さま双方の負の解消へ

3. サステナブル経営

道内2カ所で植樹活動を実施

- 豊かな自然環境を未来へつなぐための環境保全の取り組み
- 9月に興部町、10月に厚真町で実施

■ 興部町植樹



■ 厚真町植樹



4.2024年度業績予想【業績予想の修正】

4.2024年度の業績予想【業績予想の修正】



単位：百万円/%

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想 (A)	351,000	11,000	11,000	6,400
今回修正予想 (B)	358,000	9,000	8,900	4,900
増減額 (B-A)	7,000	▲2,000	▲2,100	▲1,500
増減率 (%)	2.0	▲18.2	▲19.1	▲23.4

配当 (予想) 16円 配当性向 45.5% ※配当に変更はございません

日々のいのちと暮らしを、「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