



株主通信

第55期・事業のご報告

(2015年3月1日～2016年2月29日)



マックスバリュ北海道株式会社

証券コード：7465

ごあいさつ

マックスバリュ北海道は、“すべてはお客さまのために”という不変の理念のもとに、「基本の徹底と変化への対応」に取り組みます。

株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

本年4月に発生いたしました平成28年熊本地震により、被災されました皆さまに、心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の一日も早い復旧・復興を心よりお祈り申し上げます。

さて、このたび当社第55期（2015年3月1日から2016年2月29日まで）が終了いたしましたので事業の概況などにつきましてご報告申し上げます。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

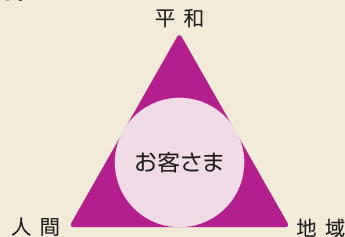
2016年5月



代表取締役社長
出戸 信成
deto nobunari

イオンの基本理念

お客さまを原点に平和を追求し、人間を尊重し、地域社会に貢献する。



「平和」:イオンは、事業の繁栄を通じて、平和を追求し続ける企業集団です。

「人間」:イオンは、人間を尊重し、人間的なつながりを重視する企業集団です。

「地域」:イオンは、地域の暮らしに根ざし、地域社会に貢献し続ける企業集団です。

イオンは基本理念のもと、**絶えず革新し続ける企業集団**として、「**お客さま第一**」を実践してまいります。

イオン(AEON)とは、ラテン語で「永遠」をあらわします。

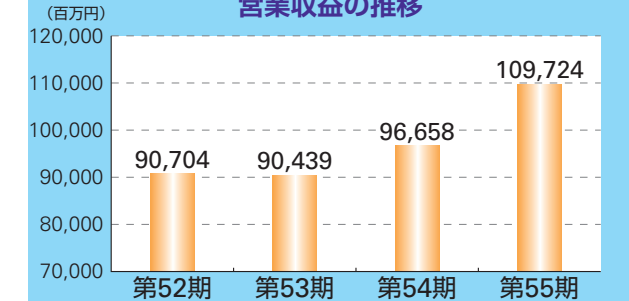
私たちの理念の中心は「**お客さま**」:イオンは、お客さまへの貢献を永遠の使命とし、最もお客さま志向に徹する企業集団です。

財務ハイライト

第55期 業績について

営業収益	109,724百万円
営業利益	1,152百万円
経常利益	1,219百万円
当期純利益	523百万円
1株当たり当期純利益	76.12円

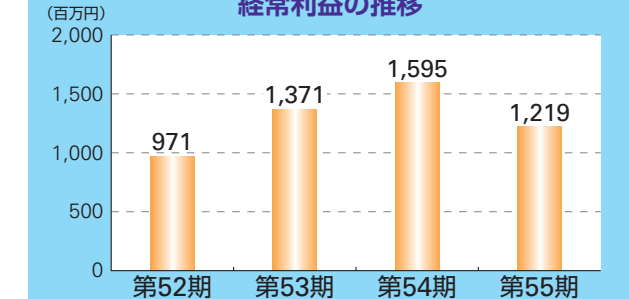
営業収益の推移



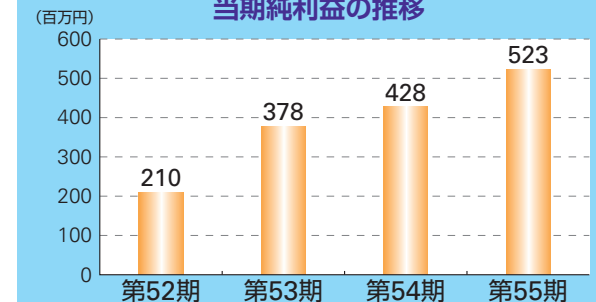
営業利益の推移



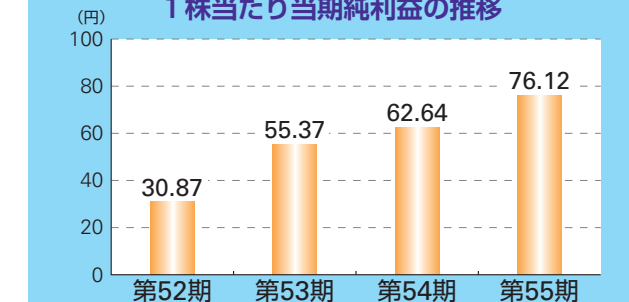
経常利益の推移



当期純利益の推移



1株当たり当期純利益の推移



決算期変更のお知らせ

当社は2012年度（第52期）より、当社の親会社であるイオン株式会社の事業年度の末日が毎年2月末日であることを勘案し、効率的な業務執行を行うため、決算日を毎年2月末日に変更いたしました。これに伴い、第52期は、2012年2月1日から2013年2月28日までの13ヶ月決算となっております。

当事業年度における経営環境は、政府の経済政策や日本銀行による金融緩和政策を背景に、円安・株高の傾向が続き、企業収益や雇用情勢に改善がみられ、緩やかな景気回復の傾向がみられましたが、円安等による原材料価格の上昇等もあり、先行きはなお不透明な状況にあります。当社の属する北海道のスーパーマーケット業界では、お客さまの生活防衛意識は依然高く、節約・低価格志向が継続するとともに、業種・業態を越えた競争はより一層激しさを増し、厳しい状況が続いております。

このような環境の下、去る9月1日付で株式会社ダイエーの北海道地域におけるスーパーマーケット事業を承継し、また10月1日付で十勝エリアを地盤とする株式会社いちまるのスーパーマーケット事業を承継いたしました。これにより希薄であった函館エリアと未出店地域であった十勝エリアの店舗を加えることとなり、より充実した店舗網を構築することができました。これらにより、当事業年度末の店舗数は合計95店舗となりました。今後は、早期に承継店舗の軌道化を図り、経営資源の集中と効率化により強固な事業基盤の構築が実現できるよう努めてまいります。

当事業年度におきましては、2店舗の新規出店と8店舗の活性化を実施し、新規出店では7月に「マックスバリュ沼ノ端店（苫小牧市）」、8月に「マックスバリュ弥生店（苫小牧市）」を開店いたしました。2店舗の開店により苫小牧市内は*7店舗体制となり、現場である店舗に近いところでスピーディに施策が実行できるよう、新たに苫小牧エリア商品部を設置いたしました。これまで以上に地域商材の品揃えに重きを置き、地域に密着した店舗運営が実現できるようにしてまいります。

また既存店舗の営業力強化を優先の課題とし、マックスバリュ5店舗、ザ・ビッグ3店舗の改装を実施いたしました。「簡単・便利・すぐ食べられる」をコンセプトにデリカゾーンを強化し、店舗特性に応じた品揃えや売場づくりの見直しを行いました。

商品・営業面では、お客さまの節約・低価格志向にお応えすべく購買頻度の高い商品の価格訴求を行ってまいりました。具体的には毎週恒例となっております曜日市の販売強化に取り組んでまいりました。また毎週、週間単位で設定し展開している「今週のおすすめ品」の販売強化や低価格でご提供する販促企画「安い値!」商品の品目数の増加と展開強化を行う等、引き続き毎日の食生活に欠かせない商品を「より豊かに」「より便利に」そして「よりお値打ちに」ご提供してまいります。さらにお客さまの信頼を得るために、品切れのない売場の実現を目指しました。品切れの調査と原因究明、対策の実施を継続的に行い、店舗での品切れは大幅に改善することができ、お客さまの期待にお応えできる売場実現に一步前進することができました。

販売促進では、今年度より、毎月、旬の食材をおすすめする「イチオシ商品」企画をスタートし、売場、テレビ番組、ホームページを連動させ、調理方法等の情報提供に取り組み、大変好調に推移しております。

コンプライアンスの取り組みでは、食品表示の厳格化、衛生管理、労務管理、防災管理に係る内容を重点実施項目として、毎月の店長会議や、商品部員会議、売場担当者会議を通じての教育機会を増やすことで個人のスキルアップと組織体制の基盤固めに努めてまいりました。

※2016年3月末日で苫小牧市内の王子病院店を閉店いたしました。現在は6店舗体制でございます。

翌事業年度における経営環境におきましては、一部に明るい兆しが見え始めておりますが、中国をはじめとしたアジア新興国の経済の失速や株価の急落等により世界金融、為替市場の乱高下もあり、先行きは不透明な状況にあります。さらにお客さまの生活防衛意識は依然強く、節約・低価格志向が継続するものと思われれます。また当社の属するスーパーマーケット業界では業種・業態および販売チャネルを越えた競争の激化が一段と激しさを増し、併せて人口減少、高齢化の進行等厳しい経営環境が続くものと思われれます。こうした環境の下、当社では経営基盤の強化を行いつつ、成長軌道をより確かなものとするべく変革の推進を実践し中長期的な成長を目指してまいります。

① 成長戦略

成長戦略に欠かすことのできない新店開発を計画的に進めてまいります。具体的には札幌市およびその近郊の道央圏を主とし道北、道南、道東のドミナントエリアへの計画を進めてまいります。既存店舗の活性化を継続的に行い、売場づくりの見直しによる営業力の強化を図ってまいります。ザ・ビッグ業態も取り組みから7年目を迎え、進化したザ・ビッグ店舗への活性化にも積極的に取り組んでまいります。さらに2015年度に出店した苫小牧市の2店舗の新店と21店舗の事業承継店舗の早期軌道化を図り、経営資源の集中と効率化により強固な事業基盤の構築が実現できるよう努めてまいります。

② 商品・営業戦略

多様化するお客さまニーズや地域・立地特性に合わせた品揃えやサービスの改善を継続して行ってまいります。例えば単身世帯の増加、働く女性の増加、高齢化といった社会情勢の変化に対して「簡単・便利」の追求と「作らない化」へ対応した商品や「美容・健康」に関わる商品の品揃えを拡充してまいります。また節約志向にお応えすべく、購買頻度の高い商品を中心に販売力の強化を図ってまいります。一例として週間ごとに設定している「今週のおすすめ品」、低価格でご提供する販促企画「安い値!」商品等の販売強化に努めます。またこれらの商品をよりわかりやすく、必要な情報がお伝えできるよう売場づくりの改善にも着手してまいります。さらに、これまで以上に現場である店舗に近いところで施策が実行できる組織体制をすすめ、より地域に密着した店舗運営が実行できるようにしてまいります。

③ 人事・教育戦略

将来を見据えた活力ある人材育成への取り組みを進めるため、教育機会の拡大と体系の確立を進めてまいります。従業員教育については職位別、資格別に実施し、実務教育の充実や将来の経営者の育成に力を注いでまいります。また、ダイバーシティ（多様性）を推進し、女性が働きやすく活躍できる会社の実現を目指し、女性管理職の育成についても積極的に取り組んでまいります。さらに、フレンド社員（パートタイマー）で構成するマイストア委員会による改善活動を活発化し、魅力ある売場づくりの実現や働き甲斐のある企業風土の醸成を目指してまいります。

④ リスクへの対応

継続的な事業の展開をしていくために内部統制の充実と事業リスクへの対応が必要不可欠です。コンプライアンスの徹底やリスク管理を含めた内部統制の強化を図るためコンプライアンス教育、内部監査、リスクマネジメント体制の強化などを推進してまいります。

以上の取り組みの結果、次期（2017年2月期）の業績見通しにつきましては、営業収益1,250億円、営業利益13億円、経常利益12億80百万円、当期純利益4億円を見込んでおります。

またコンプライアンスを徹底しすべてのステークホルダーの皆さまに信頼される企業を目指してまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後ともより一層のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

Point 1

売上高

1 新店2店舗の開店、8店舗の活性化、21店舗の店舗承継等により、売上高は108,141百万円（前期比113.5%）となりました。

Point 2

営業利益

2 店舗承継による一時的な費用の発生に加え、電気料金の値上げによる増加等もあり、営業利益は1,152百万円（前期比76.3%）となりました。

Point 3

当期純利益

3 減損損失（特別損失）の計上等があったものの、当期純利益は523百万円（前期比122.1%）と過去最高を更新することができました。

損益計算書

（単位：百万円）

区分	前期 2014.3~2015.2	当期 2015.3~2016.2	増減	前期比
1 売上高	95,238	108,141	12,902	113.5%
売上原価	74,403	84,608	10,204	113.7%
売上総利益	20,834	23,532	2,698	112.9%
その他の営業収入	1,419	1,582	163	111.5%
営業総利益	22,254	25,115	2,861	112.9%
販売費及び一般管理費	20,743	23,963	3,219	115.5%
2 営業利益	1,510	1,152	△358	76.3%
営業外収益	141	142	0	100.6%
営業外費用	56	75	18	132.6%
経常利益	1,595	1,219	△375	76.4%
特別損失	645	428	△216	66.4%
税引前当期純利益	950	791	△159	83.2%
法人税、住民税及び事業税	639	317	△321	49.7%
法人税等調整額	△117	△50	67	42.7%
3 当期純利益	428	523	94	122.1%

キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

区分	前期 2014.3~2015.2	当期 2015.3~2016.2	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,443	37	△4,406
投資活動によるキャッシュ・フロー	△846	△3,064	△2,217
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,208	1,459	3,667
現金及び現金同等物の増減額	1,387	△1,568	△2,956
現金及び現金同等物の期首残高	621	2,009	1,387
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	15	15
現金及び現金同等物の期末残高	2,009	455	△1,553

貸借対照表

（単位：百万円）

区分	前期末 2015年2月末	当期末 2016年2月末	増減
●資産の部			
流動資産	9,720	9,495	△224
固定資産	17,419	22,102	4,682
有形固定資産	10,897	14,129	3,232
無形固定資産	22	489	466
投資その他の資産	6,500	7,483	983
資産合計	27,140	31,598	4,458
●負債の部			
流動負債	16,738	17,119	380
固定負債	2,854	6,160	3,306
負債合計	19,593	23,280	3,687
●純資産の部			
株主資本	7,468	8,278	809
資本金	1,176	1,176	—
資本剰余金	1,206	1,484	277
利益剰余金	5,257	5,684	427
自己株式	△171	△66	104
評価・換算差額等	52	△4	△56
新株予約権	26	44	18
純資産合計	7,547	8,318	770
負債純資産合計	27,140	31,598	4,458

（注）掲載した財務諸表は、主要な項目を表示しています。また、単位未満については切り捨てて表示しています。

Point 4

資産合計

4 新店や活性化投資、店舗承継による有形固定資産の増加等により、前期末に比べ4,458百万円の増加となりました。

Point 5

負債合計

5 長期借入金の増加等により、前期末に比べ3,687百万円の増加となりました。

Point 6

純資産合計

6 当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加等により、前期末に比べ770百万円の増加となりました。

地域のお客さまに愛され、信頼されるスーパーマーケットを目指して

私たちマックスバリュ北海道は、一つ一つの店舗を通してお客さまの毎日の食卓へ「安全」「安心」「健康」「美味しさ」に加え、「楽しさ」と「笑顔」を添えてお届けしたいと思っております。

そのためにも、お客さまの多様なニーズをいち早くとらえ、常に新しい顧客満足を創造してまいります。

●北海道における小売事業の売上シェア拡大を目指す事業基盤の確立



2015年度は北海道における小売事業の売上シェア拡大を目指すべく、新規出店と事業承継を行いました。

新規出店はマックスバリュ沼ノ端店、マックスバリュ弥生店の2店舗で、いずれも苫小牧市に出店しました。「地域密着」をコンセプトに、苫小牧近郊の勇払産鶏肉やその鶏肉を使用した唐揚げ、漁獲量日本一を誇るホッキ貝など、地区ならではの商品を品揃えいたしました。



事業承継につきましては、9月に株式会社ダイエー、10月に株式会社いちまるのスーパーマーケット事業を承継いたしました。この承継により、希薄であった函館エリアと未出店地域であった十勝エリアの店舗を加えることとなり、より充実した店舗網を構築することができ、総店舗数は合計94店舗（2016年4月1日現在）となりました。



●多様化するニーズや地域特性に合わせた品揃えを反映させる既存店の店舗活性化推進



「簡単・便利・すぐに食べられる」をコンセプトに掲げ物、弁当、寿司などのお惣菜を中心としたデリカゾーンの強化や、温めるだけ、炒めるだけの冷凍食品、チルド食品の品揃えを強化いたしました。

また、継続する節約志向に対応すべく、低価格でご提供する販促企画「安い値！」商品の販売強化やディスカウント業態「ザ・ビッグ」の店舗活性化などを継続して実施いたしました。

加えて、地域特性に合わせた品揃えや、近年ニーズが高まっている健康志向に対応するため、オーガニック（有機）野菜の取り扱いや特定保健用食品の拡充も行いました。



●電子マネー「WAON」による社会貢献活動



「ほっかいどう遺産WAON」のご利用金額の一部をNPO法人北海道遺産協議会へ寄付させていただいており、北海道遺産の保全活動に活用されております。また、「創造都市さっぽろWAON」「はこだてWAON」「あさひかわWAON」を発行し、ご利用金額の一部をそれぞれ札幌市の文化芸術振興や函館市の子育て支援事業、旭川市の旭山動物園の魅力向上、中心市街地の活性化に活用されております。

●クリーン&グリーン活動



毎月11日の「イオン・デー」に実施している地域のボランティア活動「クリーン&グリーン活動」は、未来へ繋ぐより良い環境のため、店舗と本社の周辺地域や公園等のゴミ拾いを実施しております。毎年10月の3R推進月間には、各地域で清掃活動を拡大して実施しております。札幌では市民の憩いの場である大通公園の清掃活動を実施いたしました。

●地域に密着した食育活動の推進



2013年度より地域のお子さまにご参加いただく食育体験ツアーを実施しております。取り組み開始から3年目となりますが、9店舗で実施し、382名のお子さまにご参加いただきました。店頭で販売されている季節の野菜や果物を用いた体験学習を実施しております。

●改善活動「マイストア委員会」の活発化



フレンド社員（パートタイマー）で構成するマイストア委員会活動を各店で行い、より地域に密着した店舗運営を目指しております。地域のことを熟知しているフレンド社員が地域の文化・習慣に合った商品展開や改善活動などの意見を出し合い、魅力ある売場づくりの実現を目指しております。毎年1回コンクールを開催し、優秀店舗の発表会を実施して良い取り組みを共有しております。

●植樹活動を通じた環境保全



イオングループとしての取り組みである植樹については、2015年度から3カ年計画で「厚真町植樹」を始めました。初年度となる2015年度は、従業員、お客さまも含め総勢約600名で5,400本の苗木を植樹いたしました。3年間で、約17,000本の苗木の植樹を計画しております。

●「お客さまの声」お聞かせください



当社の店舗には、お客さまにご意見などのメモをいただくBOXを設置しています。お寄せいただくご意見、ご要望、お叱りは店舗でお答えするだけでなく毎週、幹部社員で内容の確認を行い、品揃えやサービスの改善に活かしております。なお、ご意見は当社のホームページからもお寄せいただけますので是非ご活用くださいませ。

当社ホームページ
<http://www.mv-hokkaido.co.jp/>

会社情報

株式の状況

発行可能株式総数	27,000,000株
発行済株式の総数	6,902,674株 (自己株式38,676株を除く)
株主数	3,587名 (前期比128名増)
単元株式数	100株

(2016年2月29日現在)

大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
イオン株式会社	3,985,900	57.7
マックスバリュ北海道共栄会	377,600	5.5
株式会社北洋銀行	339,000	4.9
イオンフィナンシャルサービス株式会社	265,000	3.8
株式会社北海道銀行	170,000	2.5
出戸一成	161,500	2.3
マックスバリュ西日本株式会社	118,000	1.7
株式会社北陸銀行	106,000	1.5
出戸信成	61,600	0.9
イオンディライト株式会社	59,000	0.9

(注) 持株比率は自己株式を控除して計算しております。
(2016年2月29日現在)

株主分布状況

種別	人数(名)	分布比率(%)
国内法人	141	3.93
金融機関	13	0.36
証券会社	7	0.20
外国法人	6	0.17
自己名義株主	1	0.03
個人・その他	3,419	95.32

(2016年2月29日現在)

株主メモ

決算期	毎年2月末日
利益配当基準日	2月末日
中間配当基準日	中間配当を行う場合は8月31日
定時株主総会	毎年5月
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 168-0063
郵送物送付先 (電話照会先)	東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 0120-782-031 (フリーダイヤル)
同取次所	三井住友信託銀行株式会社 本店及び全国各支店で行っております。
単元株式数	100株
公告の方法	電子公告を下記の当社ホームページにて行います。やむを得ない事由による場合は日本経済新聞に掲載し、公告いたします。



ホームページのご案内
ホームページでは、当社の企業活動全般の情報を掲載しております。また、決算発表資料等を適時掲載しております。

<http://www.mv-hokkaido.co.jp/>

●単元未満株式をお持ちの株主さまへ
当社は1単元(100株)に満たない株式(単元未満株式)をお持ちの株主の皆さまのご便宜を図るため、従来からの買取制度に加え、「単元未満株式の買増制度」を実施しておりますので、ご利用ください。
お手続きなどの詳細につきましては株主名簿管理人あてにご照会ください。なお、保管振替制度をご利用の株主さまは、お取引証券会社あてにご照会ください。

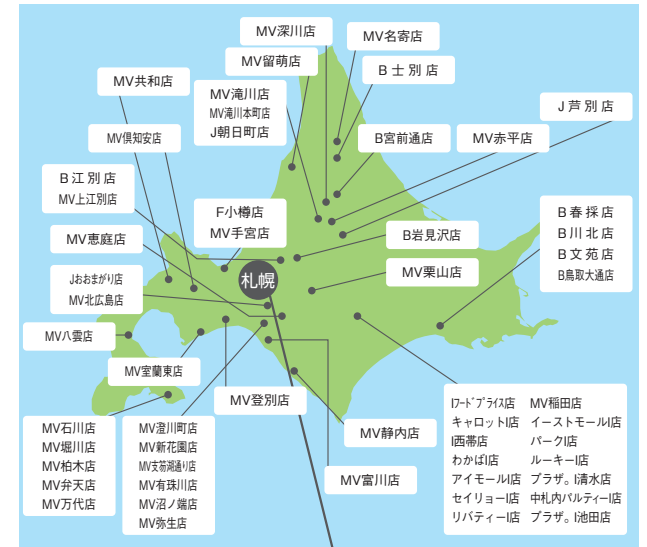
会社概要

社名	マックスバリュ北海道株式会社
本社	〒060-0008 北海道札幌市中央区北8条西21丁目1番10号
資本金	11億76百万円
設立	1961年3月
事業内容	スーパーマーケット
従業員数	1,030名 パートタイマー3,749名(8時間換算) (2016年2月29日現在)
主要取引銀行	株式会社北洋銀行、株式会社北海道銀行
株式代行業務	三井住友信託銀行株式会社
役員	代表取締役社長 出戸 信成 取締役 石岡 忠雄 取締役 水谷 和彦 取締役 玉生 澄絵 取締役(社外) 林 美枝子 取締役(社外) 水野 克也 常勤監査役 福岡 真人 監査役 橋本 昭夫 監査役 吉岡 征雄 監査役 後藤 鉄朗

(2016年5月18日現在)

●店舗ネットワーク

合計・・・94 店舗 (2016年4月1日現在)



※店舗詳細はホームページで確認いただけます。
※MVはマックスバリュ、MVEXはマックスバリュエクスプレス、SFは札幌フードセンター、Fはフードセンター、Jはジョイ、Pはプライスマート、Iはいちまる、Bはザ・ビッグ、BEはザ・ビッグエクスプレスの略です。

株主優待制度のご案内

■対象となる株主さま

決算期末現在の株主名簿に記載された1単元（100株）以上保有の株主さま

■優待内容

所有株式数1単元（100株）以上保有の株主さまに対し、下記のとおり贈呈いたします。

1 100株以上1,000株未満の株主さまに対し、下記のいずれかを選択いただき贈呈いたします。

①優待券コース
株主さまご優待券
5,000円分(100
円券×50枚)



②海コース
北海道産ポイル毛かに
(大サイズ) 2杯



※写真はイメージです。

③山コース
ふらの産プラチナメロン
(秀品) 2L×2玉



※写真はイメージです。

④スイーツコース
北海道銘菓 六花亭
詰め合わせセット



※写真はイメージです。

2 1,000株以上2,000株未満の株主さまに対し、下記のいずれかを選択いただき贈呈いたします。

①優待券コース
株主さまご優待券
10,000円分(100円券×
100枚)



②海コース
北海道産ポイル毛かに
(大サイズ)2杯・開きほっけ
2パック・虎杖浜たらこ



※写真はイメージです。

③山コース
ふらの産
・プラチナメロン(秀品) 2L×2玉
・青肉メロン 2L×2玉



※写真はイメージです。

3 2,000株以上の株主さまに対し、下記のいずれかを選択いただき贈呈いたします。

①優待券コース
株主さまご優待券
20,000円分(100円券×
200枚)



②海コース
北海道産ポイル毛かに
(大サイズ)2杯・開きほっけ
2パック・時鮭5切・たこ足・
虎杖浜たらこ・いくら醤油漬・
数の子千両(松前漬)



※写真はイメージです。

③山コース
ふらの産
・プラチナメロン(秀品) 3L×2玉
・青肉メロン 3L×2玉



※写真はイメージです。

※株主さまご優待券は、当社が運営する北海道内のマックスバリュ、マックスバリュエクスプレス、札幌フードセンター、フードセンター、ジョイ、プライスマート、ザ・ビッグ、ザ・ビッグ エクスプレス、いちまるの各店舗および、全国のマックスバリュ、イオン、まいばすけっと、ザ・ビッグ、スーパーセンター等の直営店舗でご利用いただけます。

※株主さまご優待券は、1回のお買上金額が1,000円(税込)以上の場合につき1,000円毎に1枚ご利用いただけます。ただし、酒類・タバコ・切手・印紙・ハガキ・商品券・プリペイドカード・処方箋により販売する医薬品・その他各社の指定する商品にはご利用できませんのでご了承ください。

■発送時期

優待券コース・スイーツコースは、6月中のお届けを予定しております。

海コースは、冷凍にて7月中にお届けを予定しております。

山コースは、常温にて7月中旬にお届けを予定しております。

収穫の状況により前後することもございます。



マックスバリュ北海道株式会社

〒060-0008 札幌市中央区北8条西21丁目1-10
TEL 011-631-1358 FAX 011-631-1394
URL <http://www.mv-hokkaido.co.jp/>