

2020年2月期(第42期) 第2四半期決算説明会

2019年10月10日

 イオン北海道株式会社

2019年度 上期の経営成績

経営成績（第2四半期累計）

営業収益は増収、利益については前年・公表ともに達成し増益決算

単位：百万円

	実績	前年同期差	公表差
売上高	91,630	▲17 前年同期比100.0%	▲1,669 公表対比98.2%
営業収益	100,904	+62 前年同期比100.1%	—
営業利益	3,196 売比3.5%	+85 前年同期比102.7%	+46 公表対比101.5%
経常利益	3,213 売比3.5%	+153 前年同期比105.0%	+163 公表対比105.3%
四半期純利益	2,006 売比2.2%	+104 前年同期比105.5%	+106 公表対比105.6%

経営成績（財務状況）

継続的な純資産の増加

（単位：百万円/%）

		2020年2月期 第2四半期末			2019年2月期末	
		実績	構成比	増減	実績	構成比
	流動資産	24,522	23.8	+601	23,920	23.7
	固定資産	78,578	76.2	+1,359	77,219	76.3
	資産合計	103,101	100	+1,961	101,140	100
	流動負債	46,278	44.9	2,643	43,634	43.1
	固定負債	11,017	10.7	△1,510	12,528	12.4
	負債合計	57,296	55.6	+1,132	56,163	55.5
	純資産合計	45,805	44.4	+828	44,976	44.5
負債・純資産合計		103,101	100	+1,961	101,140	100

経営成績（有利子負債推移）

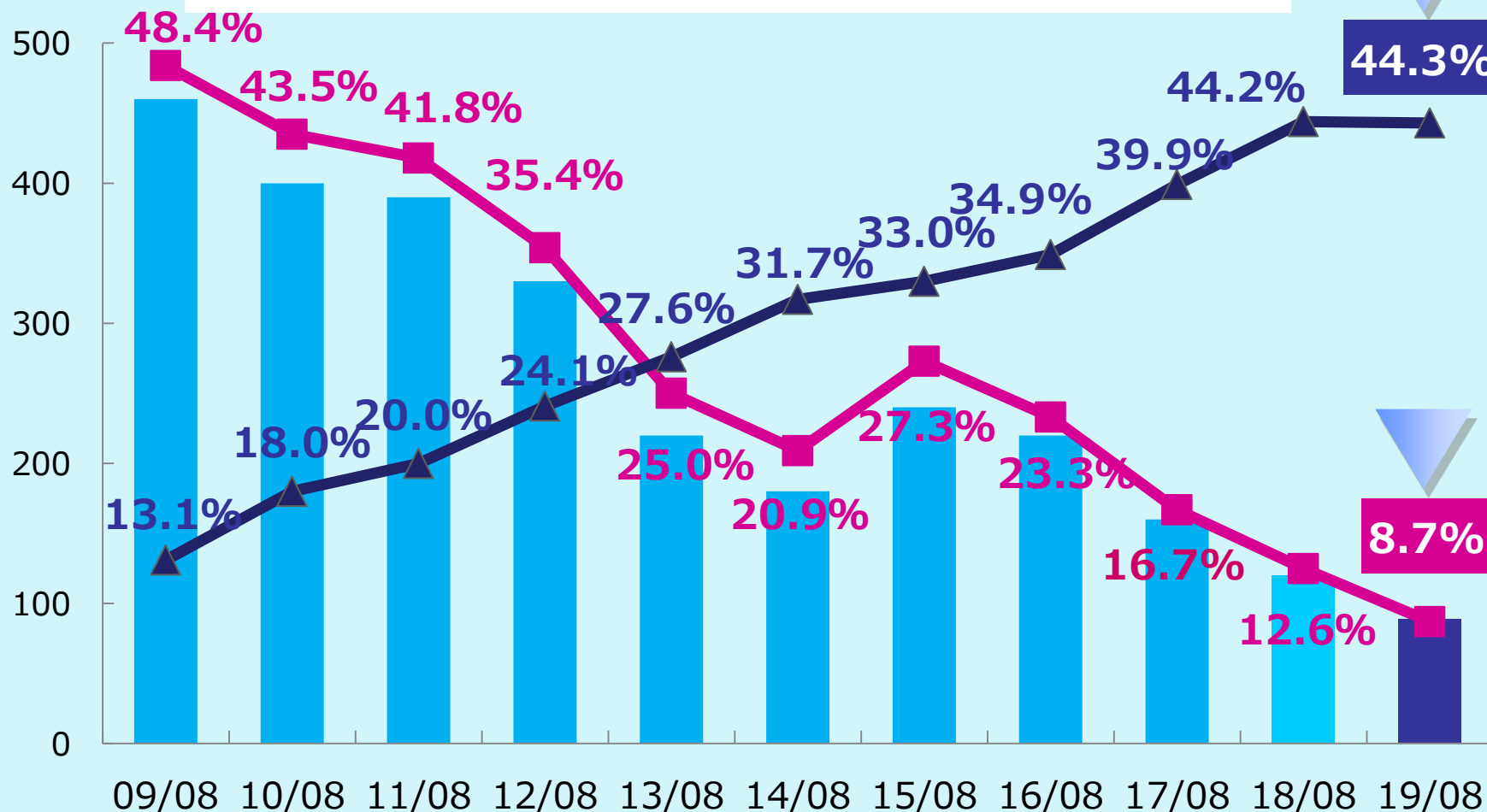
有利子負債が減少、自己資本比率は継続して安定的な状況

（単位：億円）

有利子負債額

有利子負債依存度

自己資本比率



経営成績（売上高前年比の推移）

衣料・住居余暇部門が伸長、回復傾向

（単位：％）



会社計	100.4	99.8	100.0	101.8	96.4	101.6	100.0
衣料	101.7	96.1	102.0	103.5	91.2	107.2	100.1
食品	100.1	101.8	99.2	101.6	97.4	99.8	99.9
住居余暇	101.0	98.3	100.6	101.3	97.5	103.6	100.4

経営成績（売上総利益率）

売上総利益率の継続的な改善（5期連続）、
 売上総利益額は1億26百万円の改善、過去最高益を更新

（単位：百万円/%）

	売上総利益 前年同期比	売上総利益 前年同期差	売上 総利益率	前年同期 差	2018年 第2四半期	2017年 第2四半期
衣料	100.3	+21	37.7	+0.1	+0.0	+0.4
食品	100.7	+100	24.6	+0.2	+0.2	+0.4
住居余暇	100.2	+10	27.8	▲0.0	+0.4	+0.1
会社計	100.5	+126	27.5	+0.1	+0.2	+0.2

経営成績（販管費）

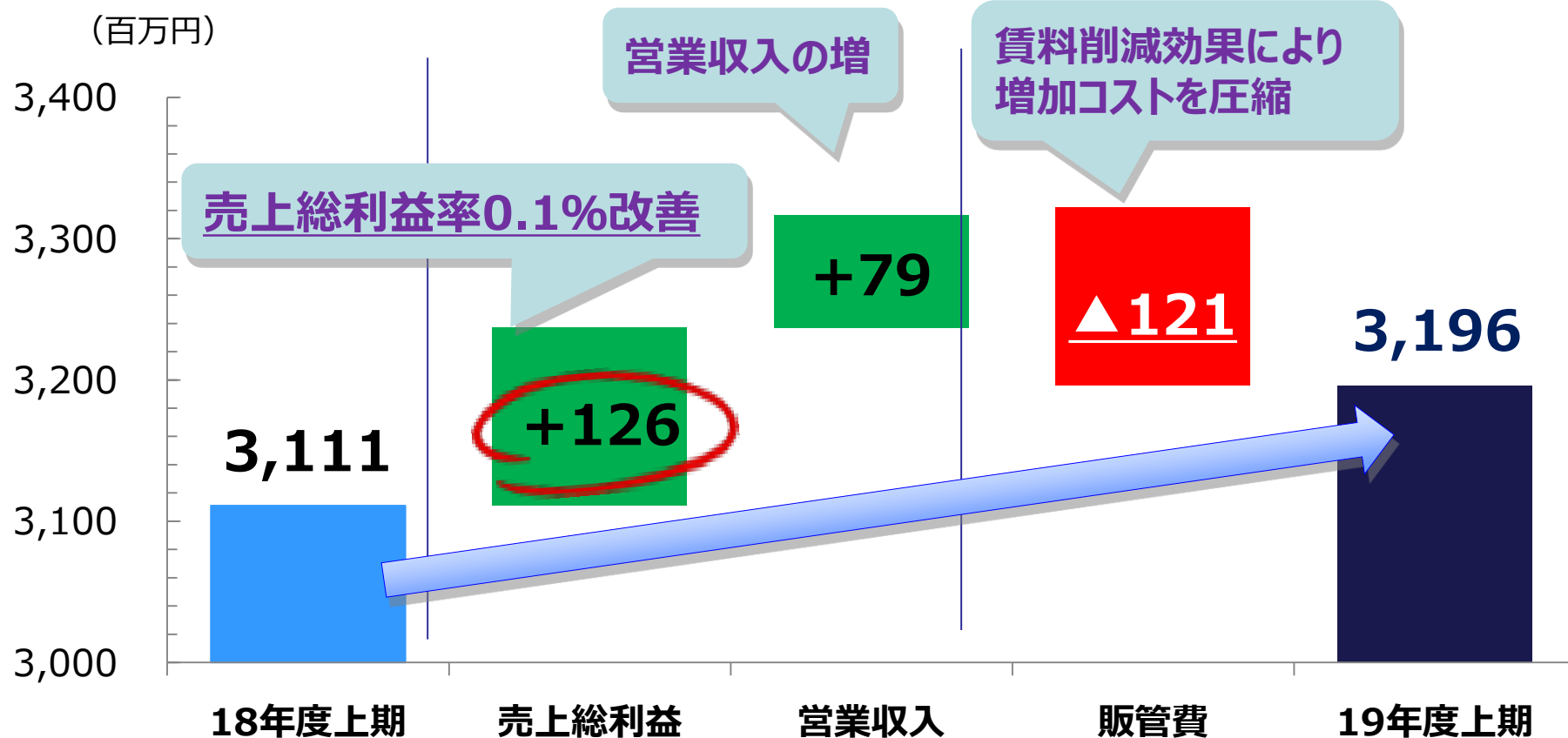
・人時コスト（人件費）や統合コスト（一般費）の増加を地代家賃（設備費）削減やデジタル販促（販促費）強化で圧縮

（単位：百万円/%）

	実績	前年 同期比	前年 同期差	売比	売比 前年同期差
人件費	13,024	100.8	+102	14.2	+0.1
販促費	4,216	96.9	△135	4.6	△0.1
設備費	11,413	99.7	△29	12.5	△0.0
一般費	2,620	107.5	+183	2.9	+0.2
販管費 合計	31,275	100.4	+121	34.1	+0.1

経営成績（営業利益の増益要因）

売上総利益は0.1%の改善で過去最高額を更新
将来の成長や安全対策投資を積極的かつ計画的に実施
営業利益は+85百万円の改善へ



2019年度 上期の重点施策

重点施策：売上高拡大～活性化

専門店と連動した活性化「イオン湯川店」

売上高前年比 125.0%と伸長(期間6/29～8/31)



<活性化ポイント>

- ・函館初出店となる専門店を誘致し、
約100席の座席数を持つフードコートを完備
- ・近郊野菜やお酒など地場商品の拡充

重点施策：売上高拡大～魅力ある商品提案

トラベル売場

売上高前年同期比 108.1%



オリジナルキャリーを開発し
テレビCMやWEBで販売連動
を図ることで、売上を拡大

サイクル売場

売上高前年同期比 104.2%



通勤・通学に最適な
電動アシストサイクルを開発し
お値打ち価格でご提案

重点施策：売上高拡大～デジタル・シフト

店舗受取サービス

WEBで注文！お店で受け取り！！

インターネットショップ「eショップ」
売上高前年同期比 209.1%イオンお買物アプリ
会員登録数

会員数 約13万2千人



重点施策：地域活性化～地域エコシステムの推進

＜紋別市と包括連携協定を締結＞

- ・WAON搭載の機能を活用して地元商店街のポイントカードをI Cカード化へ
- ・市内循環バスでWAON決済スタート



**イオン北海道株式会社
及び
マックスバリュ北海道株式会社の
統合に関する進捗について**

統合に向けた取り組み

両社の経営資源やノウハウを共有化し、シナジーの極大化を実現すべく準備をすすめ、先行取り組みもスタート



■スケールメリットを活かした商品調達

共同調達を先行スタート。値入の改善、新たな取り扱い商品の拡大、新たな商流づくりに取り組む。

■ラインロビング

GMSの強みである住居余暇部門と衣料部門の商品とノウハウで、SMの売場を強化。各店舗の商圈、売場規模、競争環境に合わせた品揃えへ、売場への変更計画をすすめる。

■ネットの拡大

ネットスーパー、Eショップで注文した商品の「店舗受取サービス」をSM店舗にも拡大。お客さまの利便性向上と共に、SMの品揃えの補強、来店によるついで買いを促進を図る。

■物流センター・プロセスセンター

商品力の強化、食品のSPA化に向けた取り組みとして、低温物流センター、プロセスセンターの建設計画をすすめる。

共同仕入れ

商品調達では先行して共同仕入れをすすめ、スケールメリットを活かし、
産地との関係強化、物流見直し、鮮度改善を図る。

・釧路産パプリカ ・鵜川産レタス

最大のこだわりは安全・安心!!
生産者の見える商品

＜通常パプリカ・レタスとの違い＞

グローバルGAPを取得した
安心・安全な生産者・出荷元が分かる
商品を提供



共同仕入構成比：パプリカ3.8%、春キャベツ19.2%

・神奈川県 JA三浦市「春キャベツ」

市場を経由しない春キャベツの販売

＜生産者『めぐみグループ』＞



※共通MDシール使用

共同仕入構成比：春キャベツ 19.2%

ラインロビング

住居余暇部門の日用品、ヘルス&ビューテークア商品を中心にSMの売場を
商圈、規模の合わせ強化、利益改善を図る。



フラワー＆ガーデン



オーラルケア



ヘアケア



DPE (写真印刷)



ペット



健康食品

ネットの拡大

イオン北海道で強化中のネットで注文した商品を店舗で受け取れる「店舗受取サービス」の、SM店舗への拡大を準備。

イオン北海道の店舗受取サービス

ネットスーパー、eショップでご注文の商品、予約商品を、「イオン」、「まいばすけっと」各店舗で受取できるサービスです。
※商品により受取店舗が限定される場合があります。



① PC・スマホから注文



② お店で受け取り

プロセスセンター（2021年稼働予定）

商品改革、コスト改革、物流改革の3つの視点で、商品開発、製造計画を推進中。

＜中食・付加価値商品開発＞



＜生産性の向上＞



◆センターの機能（一例）



ガスフラッシュ

ガス置換による消費期限の延長。畜産・デリカで採用。**フードロス削減、オペレーション改革にも効果**



ブラストチラー

調理したての食品を-18℃以下まで瞬間冷凍して納品。**店舗の作業が大幅低減**

2019年度 業績予想

通期業績予想（2019年3月1日～2020年2月29日）

単位：百万円

計 画

増減率

売上高

188,400

+1.4%

営業利益

8,400

+2.1%

売比4.5%

経常利益

8,200

+0.7%

売比4.4%

当期純利益

4,600

+15.6%

売比2.4%

配当 / 配当性向

12円 / 27.6%



日々のいのちと暮らしを、「夢のある未来」へ。

AEON