

2020年2月期(第42期) 決算説明会

2020年4月10日

 **イオン北海道株式会社**

1.2019年度 通期の業績 P. 3

2.2019年度 重点施策 P.11

3.2020年度 重点施策 P.16

2019年度 通期の業績

通期業績

○大型活性化やデジタル販促奏功、国内フェア伸長で増収
 ○売上高の未達が利益確保に響く。販管費は予算内で管理

単位：百万円

	実績	前期差	公表差
売上高	185,921	+125 前期比100.1%	▲2,478 公表対比98.7%
営業収益	204,511	+278 前期比100.1%	-
営業利益	8,106 売比4.4%	▲118 前期比 98.6%	▲293 公表対比96.5%
経常利益	8,035 売比4.3%	▲109 前期比 98.7%	▲164 公表対比98.0%
当期純利益	3,873 売比2.1%	▲105 前期比 97.3%	▲726 公表対比84.2%

通期業績（売上高）

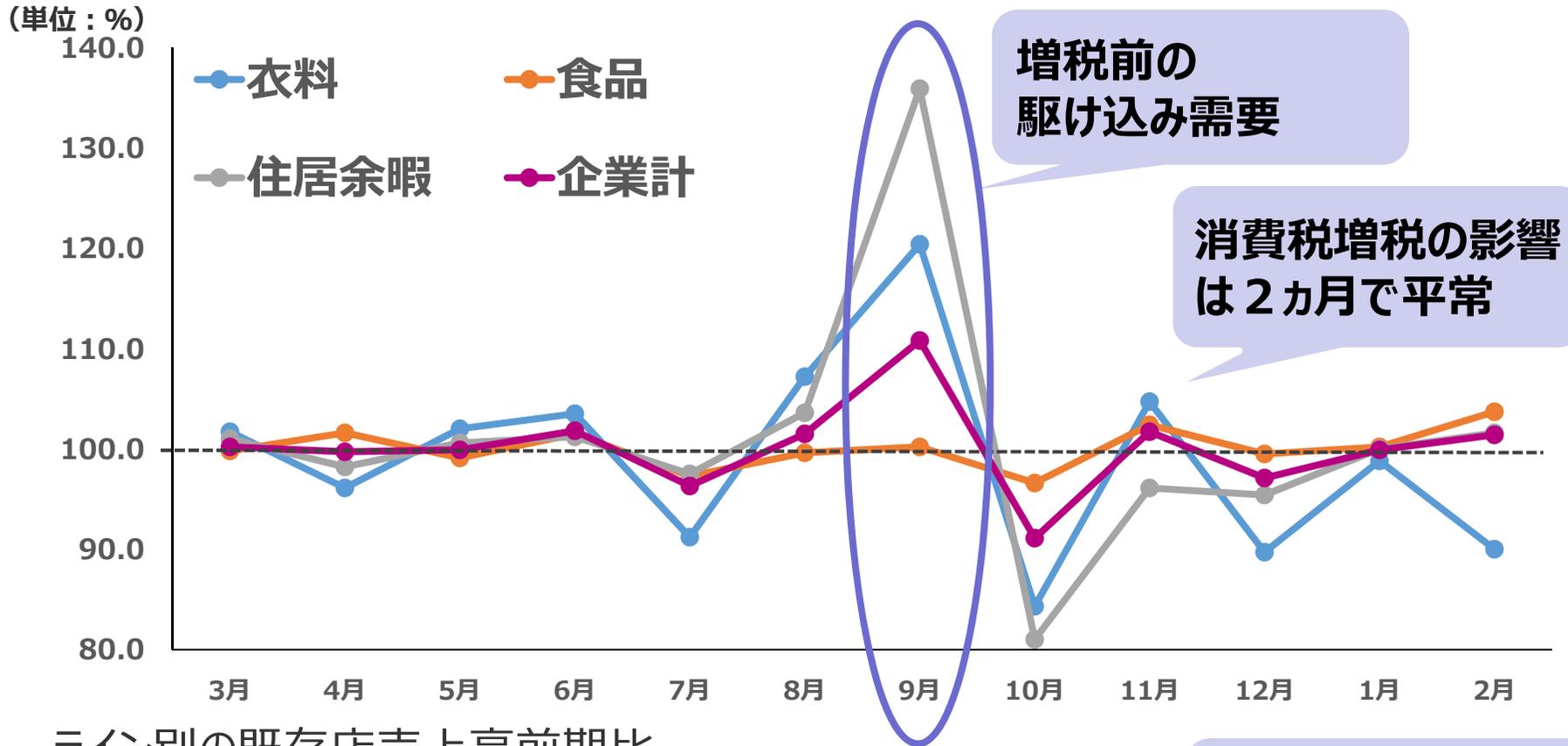
○住居余暇が上期、下期ともに昨年より改善。「専門店化」奏功

単位：%

	既存店 前期比	前期比		
		通期	上期	下期
衣料	98.8	98.8	100.1	97.6
食品	100.1	100.2	99.9	100.5
住居余暇	100.8	100.8	100.4	101.3
会社計	100.0	100.1	100.0	100.2

通期業績 (月度ごとの既存店売上高前期比の推移)

○消費税増税の影響は **2カ月** で平常に



ライン別の既存店売上高前期比

衣料	: 98.8%	食品	: 100.1%
住居余暇	: 100.8%	企業計	: 100.0%

食品は
9期連続伸長!

通期業績（売上総利益率）

○売上総利益率は、**過去最高率だった昨年と同水準の27.7%**
 特に食品堅調

（単位：百万円/%/ポイント）

	売上総利益 前期比	売上総利益 増減額	売上 総利益率	改善率	2018年	2017年
					通期	通期
衣料	98.2	▲227	38.1	▲0.2	+0.1	+0.1
食品	100.5	+154	25.1	+0.1	+0.3	+0.3
住余	100.6	+59	27.3	▲0.1	+0.5	▲0.2
会社計	100.0 (99.97%)	▲16	27.7	▲0.0	+0.2	+0.1

通期業績（販管費）

- 消費税増税対応やIT投資などシステム投資を計画的に実施
- 人件費（最低賃金上昇）、一般費（レジシステムへの投資）が前期より増加したものの、他で抑制し、**計画内で管理**

（単位：百万円/%）

	実績	前期比	増減額	売比	売比 前期差
人件費	26,031	100.7	+170	14.0	+0.1
販促費	8,591	99.4	▲54	4.6	▲0.0
設備費	22,322	99.2	▲182	12.0	▲0.1
一般費	5,066	106.8	+322	2.7	+0.2
販管費 合計	62,013	100.4	+255	33.4	+0.1

通期業績（財務状況）

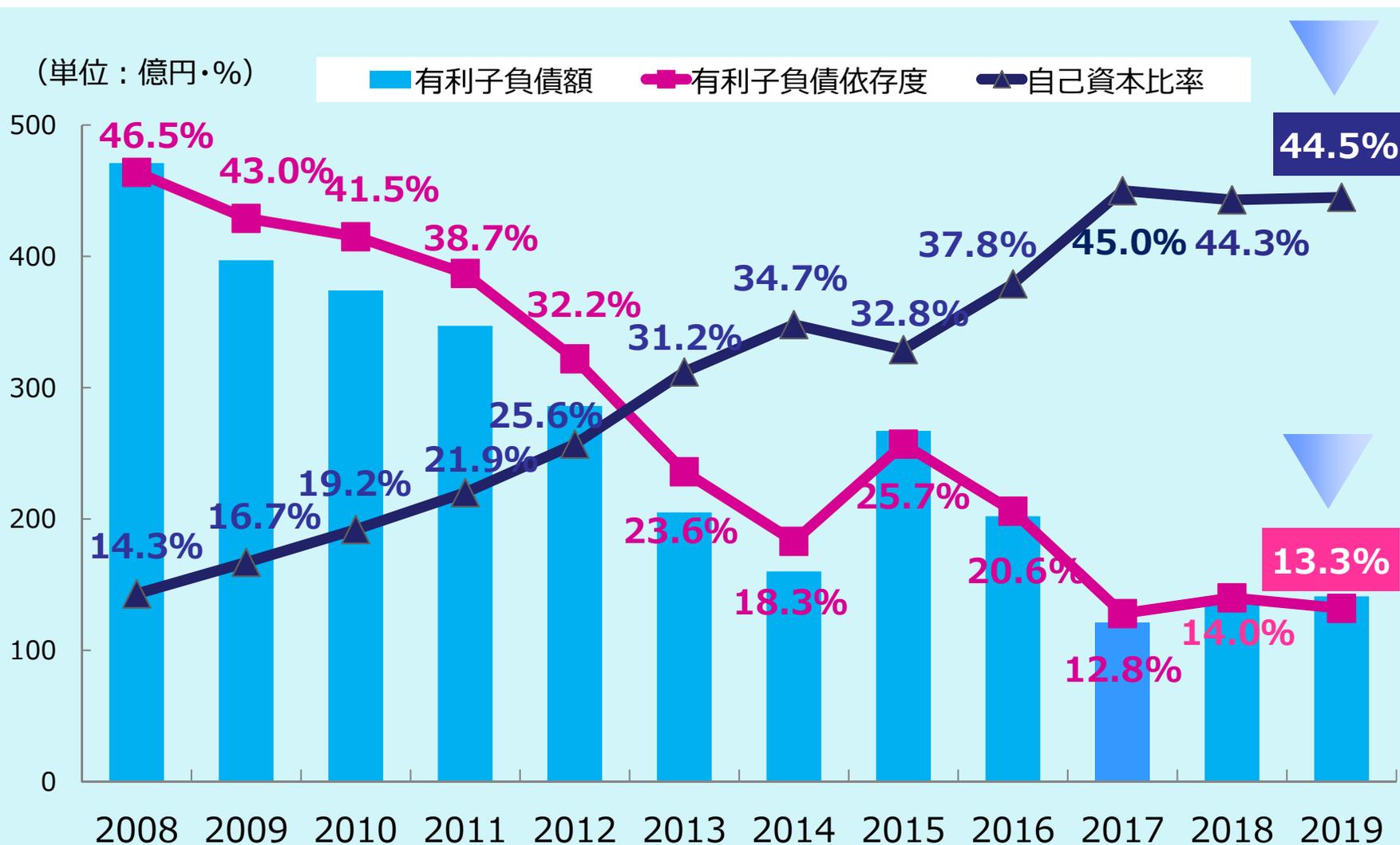
○資産増により事業規模の拡大を図りつつ、純資産増加。

○純資産の比率は0.1ポイント上昇し、財政は安定した状態を維持

(単位：百万円/%)	2020年2月期末			2019年2月期末	
	実績	構成比	増減	実績	構成比
流動資産	24,921	23.3	+1,000	23,920	23.7
固定資産	82,020	76.7	+4,801	77,219	76.3
資産合計	106,942	100	+5,801	101,140	100
流動負債	44,301	41.4	+666	43,634	43.1
固定負債	14,969	14.0	+2,441	12,528	12.4
負債合計	59,270	55.4	+3,107	56,163	55.5
純資産合計	47,671	44.6	+2,694	44,976	44.5
負債・純資産合計	106,942	100	+5,801	101,140	100

通期業績（財務状況）

○有利子負債を減少させ、自己資本比率を改善



2019年度 重点施策

重点施策：売上高拡大～活性化

- 直営店と専門店（SC）連動による大型投資の活性化を4件実施
- その他、専門店化の活性化等、年間11億円の活性化投資

<イオン湯川店>



<イオン釧路店>



- ・イオン湯川店（6月実施）活性化後
売上高前年比 118.8%
- ・イオン釧路店（11月実施）活性化後
売上高前年比 104.1%



重点施策：商品力の強化～ヘルス&ウェルネス・専門店化

- 「ヘルス&ウェルネス」「専門店化」では、お客さまの新たなニーズの深堀や商品・サービスの提案で魅力向上を図る

<婦人アスレジャー>



ヘルス&ウェルネス
(対象商品群25カテゴリー)

売上高前年比 103.9%

<ガーデニング (釧路店活性化) >



専門店化
(靴・トラベル・パンドラ・サイクル・
H&BC・ガーデニング)

売上高前年比 102.0%

重点施策：デジタル・シフト～ネットスーパー・インターネットショップ・アプリ

- リアル店舗販促と連動した企画・店舗受取サービスの拡大
- イオンお買物アプリやWEBを活用したデジタル販促の強化



イオンお買物アプリ

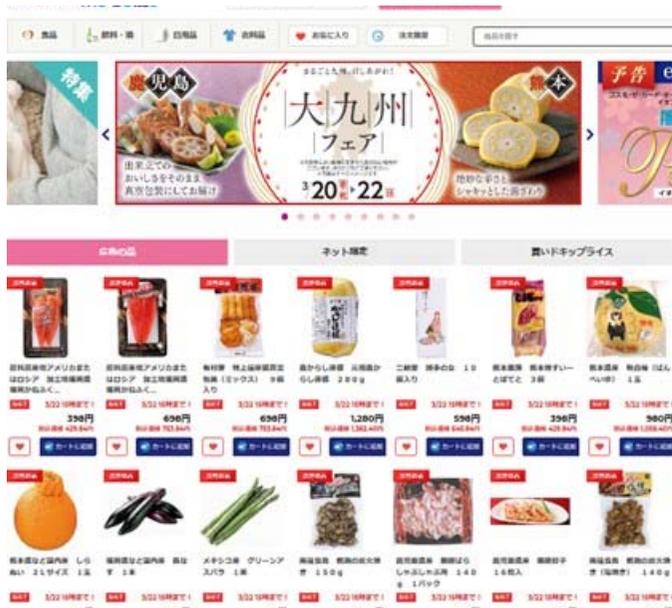
イオン北海道 eショップ
イオン北海道のインターネットショップ

WEBで注文! お店で受け取り!

このマークが目印! eショップ
eショップでのご注文はこちらから

承り日時 3/25(水)9:00~4/5(日)23:00

スマホでカンタン注文! お店で受け取り!



売上高前期比
209.1%

売上高前期比
105.3%

会員数
約186,300人

重点施策：地域との連携～地域エコシステムの推進

〇ご当地WAONを活用した自治体との地域連携を推進

2019年度協定実績・・・さっぽろ連携中枢都市圏・紋別市・北見市・苫小牧市・千歳市・釧路町



苫小牧市とイオンは「地域活性化包括連携協定」を締結しました

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

- 1 貧困をなくそう
- 2 飢餓をゼロに
- 3 すべての人に健康と福祉を
- 4 質の高い教育をみんなに
- 5 ジェンダー平等を実現しよう
- 7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに
- 8 働きがいも経済成長も
- 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
- 10 人や国の不平等をなくそう
- 11 住み続けられるまちづくりを
- 12 つくる責任 つかう責任
- 13 気候変動に具体的な対策を
- 14 海の豊かさを守ろう
- 15 陸の豊かさを守ろう
- 17 パートナリシップで目標を達成しよう

2020年度 重点施策

※2020年度 重点施策の記述については、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。それゆえ実際の計画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。

2020年度 重点施策～【新規出店と店舗活性化】

新規出店【SM/DS/まいばすけっと】

SM/DS 2 店舗、まいばすけっと 8 店舗



本年はSM/DS/まいばすの出店を実施。潤沢な資金を商圈拡大に投下

店舗活性化【GMS/SM/DS】

各業態計画的に実施
40店舗超予定



GMSは直営とSC連動の大型改装、専門店化。SM/DSはGMSのラインロビングと設備一新

2020年度 重点施策～食のSPA化の推進

○地域の品揃えの拡充と美味しい、楽しい、健康にいい、毎日の暮らしを彩る品揃えを実現し、魅力的な売場を通じてイオンファンの拡大を図る

商品開発

- ・ 自社開発製造商品の拡大による商品力の強化と利益率の向上
- ・ 開発部門の強化、自社プロセスセンターと物流センターの建設と稼働、店舗網の拡大による強固なバリューチェーンの構築と食のSPA化



産地直送



北海道産地開発



オリジナルサラダの開発

2020年度 重点施策～【リアル+ネット強化による固定客化の推進】

アプリの統一 機能拡大により、データを活用した顧客販促の強化

実装済み

- ・店舗の営業/商品情報
 おすすめ商品
 入荷情報
 トレンド情報
 売場情報
 イベント情報
 インプロ情報
- ・セールス情報
- ・キャンペーン情報
- ・チラシ情報
- ・割引クーポン など



これから

- ・お客さま毎の情報
 購買履歴
 シークレットセールス
 サンプル優先プレゼント
 何度でも使えるクーポン
 リアルタイム情報 など
- ・社会貢献活動参加
 植樹参加・実績確認
 ご当地WAON寄付実績
 地域活動参加・実績 など

全てのお客さま
共通の情報

一人ひとりの
お客さま毎の情報



お買い物アプリダウンロード計画

2019年度	2020年度
18万DL	30万DL

※北海道におけるDL（ダウンロード）数

マックスバリュでも利用可能
⇒お客さまの利便性向上

店舗数増によるお客さまとのタッチポイント増

- ・店舗受取サービス
 ⇒店舗数が増えることで、より多くのお客さまにご利用いただける



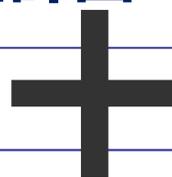
イオン北海道のネットスーパー ネットで楽・宅・便。 e ショップ

統合シナジーの創出

＜統合シナジー＞

- ・ スケールメリットを活かした商品調達による値入改善
- ・ 物流センターの配送代行手数料の見直し
- ・ 住居余暇・衣料品のSM店舗へのラインロビングによる商品力の向上など

約**11**億円のシナジー効果を計画



＜統合コスト＞

システム統合費用および本社ビルの増築
人件費の増加などで約▲8億円の経費増を計画

2020年度 統合効果額
約3億円

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