

2026年6月1日

イオン北海道株式会社

<第48期定時株主総会に関する株主さまからいただいたご質問と回答>

株主総会に先立ち、株主さまから事前にご質問を受け付け、ご質問やご意見を頂戴いたしました。

いただいたご質問の中から、株主総会の目的事項に関するもので、株主さまのご関心が高いと思われるものについて回答させていただきます。

※個別詳細にわたる事項、並びに弊社以外の第三者に関する事項その他株主共同の利益に反するためご説明を差し控えるべき事項についてのご質問については回答を控えさせていただきます。

記

ご質問	現時点において、中東地域の情勢が当社事業に与える影響はありますか
回答	現時点では、当社業績に対する影響は不透明ではありますが、エネルギーコストや各種原料の高騰などのリスクが想定されます。こうした想定に対し、社内で協議を行い、すでに対策を実行に移しております。今後も情勢とお取引先さま動向を見ながら、当面は継続リスクを前提に対応を進めてまいります。
ご質問	役員の株式保有に関する当社の考え方について教えてください。
回答	社内取締役候補者につきましては、役員持株会やストックオプション制度などを通じて、適切に当社株式を保有できる仕組みを整えており、すでに株式取得を進めております。役員による株式の売買にはインサイダー取引規制があるため、こうした制度を活用しながら、株主さまと同じ目線で企業価値向上に取り組む体制としております。なお、社外取締役候補者については、独立した立場から経営を監督する役割を重視しており、株式保有は必須ではないと考えております。
ご質問	「資本政策の機動性と柔軟性を確保すること」を目的とした背景と、想定される資本政策について教えてください
回答	当社はこれまで合併を重ねながら事業を拡大してまいりました。その過程で生じた合併差益を資本準備金に計上してきた結果、資本準備金の額が大きくなる一方、機動的な株主還元等に活用できるその他資本剰余金は、ほとんど残高がない状況となっております。このため、その他資本剰余金へ振り替えることが適切であると判断いたしました。なお、現時点で具体的な資本政策が決定しているものではありませんが、将来の選

	<p>択肢を広げるための準備と考えております。今後、具体的な内容が決まりました際には、適切なタイミングで株主の皆さまにお知らせしてまいります。</p>
ご質問	<p>店舗における Wi-Fi サービスの提供方針および今後の改善について教えてください。</p>
回答	<p>館内の Wi-Fi 設備は 2010 年代に導入したものであり、現在の通信環境やお客さまのご利用実態に十分に対応しきれていない面がございます。そのため、iAEON アプリなどがつながりにくい場合があるものと認識しております。</p> <p>こうした状況を踏まえ、今後は、まず iAEON アプリ等の接続性向上を優先課題として取り組むとともに、各通信キャリアの通信環境の整備・改善を中心に進めてまいります。また、イオンラウンジへの今後の Wi-Fi 設置につきましても、ご意見を参考にしながら検討してまいります。</p>
ご質問	<p>株主ギフトカードは、当社が運営するインターネット販売でも利用できますか。</p>
回答	<p>当社が運営するインターネットショップ「e ショップ」および「ネットで楽宅便」では、現時点では、株主優待券ならびに長期優待のギフトカードはご利用いただけません。</p> <p>ご不便をおかけいたしますが、何とぞご理解賜りますようお願い申し上げます。</p>
ご質問	<p>取締役・監査役の専門性やバランスを示すスキルマップを、招集通知（電子提供を含む）で開示する考えはありますか。</p>
回答	<p>取締役会に求められる専門性やバランスの可視化は、コーポレート・ガバナンス上、重要であると認識しております。当社では、現時点でスキルマップの開示は行っておりませんが、中期経営計画や重要戦略の実現、ガバナンス、財務、経営管理などの観点から必要なスキルを整理し、指名・報酬諮問委員会である独立役員会議において十分に審議しております。</p> <p>また、招集通知には、各候補者を選任した理由や期待する役割を記載しております。いただいたご意見につきましては、今後の参考とさせていただきます。</p>
ご質問	<p>「MY LIFE STORE」というパーパスに対し、取締役候補者がどのように自社店舗を活用しているかについて教えてください。</p>
回答	<p>当社が掲げる「MY LIFE STORE」というパーパスの実現に向けては、経営陣自らがこれを体現し、お客さま視点に立った経営を実践しているかが極めて重要であると認識しております。各取締役候補者による店舗の利用状況を量的にお示しすることは困難ではございますが、定期的な店舗巡回や日常のお買い物を通じて、お客さまの視点を十分に踏まえているものと確信しております。今後も、経営陣自らがお客さまの立場に立って店舗を利用し、課題を発見・認識するとともに、その解決に真摯に取り組んでまいります。</p>

ご質問	サッカー大好き WAON および AEON Pay における G.G.特典の対応状況と、今後の対応予定について教えてください。
回答	<p>日頃よりサッカー大好き WAON ならびに AEON Pay をご利用いただき、誠にありがとうございます。現時点では、AEON Pay において G.G.対象のお客さまであることを判定し、特典を適用する仕組みはございません。</p> <p>一方で、キャッシュレス決済の利便性向上は重要な課題であると認識しており、AEON Pay での G.G.対応については、今後の対応に向けて検討を進めてまいります。今後も、より便利で使いやすいサービスの提供に努めてまいります。</p>
ご質問	近隣に系列店舗が多い中で、商品構成や品揃えの差別化に向けた取り組みについて教えてください。
回答	<p>当社では、店舗ごとに商圈やお客さまのニーズを踏まえた品揃えに努めておりますが、ご期待に十分お応えできていない面もあると認識しております。とくに食品につきましては、生鮮品やデリカを中心に、イオンならではの品揃えや飽きのこない売場づくりを進め、地域のお客さまに選ばれる店舗運営を目指してまいります。</p>
ご質問	イオン札幌平岡店へのイオンラウンジ設置に関する考え方を含め、今後のイオンラウンジの設置方針について教えてください。
回答	<p>イオンラウンジにつきましては、北海道では主に 2002 年以降に開店した大型店に設置しており、既存店では建物構造やスペースの制約から、新設が難しい場合がございます。そのため、ご自宅近くやイオン札幌平岡店でご利用いただけない状況となっております。ご不便をおかけしております。</p> <p>今後の新規設置につきましては、安全・安心面や設備条件を十分に考慮しつつ、大規模改装などの機会をとらえて、設置可否を検討してまいります。株主さま間のご利用機会に関するご意見も踏まえ、今後の検討に活かしてまいります。</p>
ご質問	北海道限定商品の常設コーナー設置など、売場づくりに関する今後の考えを教えてください。
回答	<p>一部の店舗では常設コーナーを設置しておりますが、多くの店舗では、お盆や年末年始など需要が高まる時期に、催事場で集合展開を行っております。</p> <p>各店舗における常設コーナーの設置につきましては、店舗をご利用されるお客さまのニーズを踏まえ、今後検討してまいります。貴重なご意見として承り、今後の売場づくりの参考とさせていただきます。</p>

ご質問	足元の株価動向に対する当社の認識と、企業価値向上に向けた取り組みについて教えてください。
回答	<p>株価につきましては、当社から直接申し上げることが難しい面がございますが、当社としては、これまで以上に企業価値の向上に努めていく必要があると考えております。こうした認識のもと、新中期経営計画の着実な実行を通じて成長を加速させるとともに、成長投資や人的資本投資を進め、ROEの改善や資本効率の向上に取り組んでまいります。あわせて、IR・SRの強化や、株主・投資家の皆さまとの対話の充実を通じて、当社へのご理解を深めていただき、中長期的な企業価値の向上と適正な評価につなげてまいりたいと考えております。</p>
ご質問	資本コストや株価を意識した経営について、現状の評価と今後の対応方針を教えてください
回答	<p>当社では、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた考え方を、中期経営計画の策定プロセスに組み込み、取締役会において議論を重ねてまいりました。当社は、資本収益性を示す指標としてROEを採用しており、2025年度の5.1%から、中長期的にその向上を図っていく方針でございます。</p> <p>そのための取り組みとして、戦略投資、設備投資、人的資本投資を拡大し、収益力の向上を通じて、資本コストを上回るリターン確保を目指してまいります。あわせて、ROEおよびROICを資本コストと比較し、資本コストを上回るリターンを継続的に創出できているかを検証してまいります。</p> <p>また、PBR1倍超を継続的に維持しつつ、資本効率の向上と中長期的な企業価値の最大化につなげてまいりたいと考えております。</p>

ご多用中の所、弊社へのご意見をいただきありがとうございました。

株主さまの声を真摯に受け止め、これからも安心してご利用いただける店づくりに努めてまいります。

以上