

第42期 定時株主総会

2020年5月19日

 イオン北海道株式会社

当事業年度 事業の状況

通期業績

招集ご通知15ページ

- ・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）

招集ご通知14ページ

○「店舗活性化」「商品強化の取り組み」「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（売上総利益率）

招集ご通知14ページ

○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 通期	2017年 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）

招集ご通知14ページ

- ・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

2019年度 重点施策

重点施策：売上高拡大～活性化

招集ご通知14ページ

- ・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

招集ご通知
14～15ページ

- ・「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

招集ご通知
14～15ページ



イオンお買物アプリ



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

招集ご通知
15ページ

・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



北見市とイオン北海道
『「協働のまちづくり」に関する包括連携協定』を締結しました



釧路町とイオン北海道は
『「協働のまちづくり」に関する包括連携協定』を締結しました



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



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】

招集ご通知17ページ

新規出店

SM/DS 2店舗、まいばすけっと8店舗

3/27にオープン
ザ・ビッグアモール店（旭川市）



GMS：総合スーパー
SM：スーパーマーケット
DS：ディスカウント

本年はSM/DS/まいばすけっとの出店を実施。潤沢な資金を商圈拡大に投下

店舗活性化

各業態、計画的に実施
40店舗超予定

昨年活性化したイオン湯川店（函館市）
本年第2弾活性化予定



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（商品構成の変革と設備一新）

2020年度 重点施策～食のSPA化の推進

招集ご通知17ページ

○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

食のSPA（製造小売）化

→商品の開発・調達・製造・物流・販売の垂直統合を推進

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



招集ご通知
14～15ページ

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

EON



MaxValu

まいばすけっと

イオン北海道のネットスーパー
ネットで楽々宅便イオン北海道
eショップ

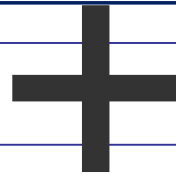
BIG

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

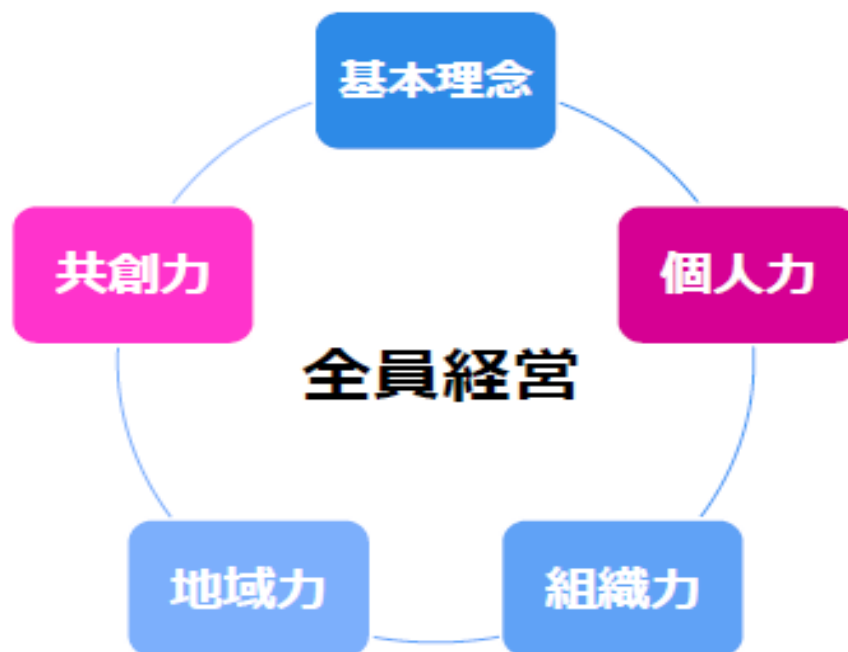
約**11**億円のシナジー（統合）効果を計画



<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



全員経営で北海道NO.1の信頼される企業になる

日々のいのちとくらしを、「夢のある未来」へ。

AEON

