第45期 報告書
（2022.3.1 ～ 2023.2.28）

イオングループ未来ビジョン

一人ひとりの笑顔が咲く
未来のくらしを創造する

イオン北海道株式会社

（証券コード 7512）

株主の皆さまへ

お客さまニーズの変化に確実にお応えするとともに、コスト高騰に耐えうる収益構造への改革をすすめます。

代表取締役社長
青柳　英樹

当社事業をご支援いただいております株主さま、お客さま、お取引先さま、従業員をはじめ、すべてのステークホルダーの皆さまに、心より感謝申し上げます。

中期5ヵ年経営計画の2年目となる当年度は、新型コロナウイルス感染症の拡大防止の取り組みと経済活動の両立がすすみ、業績は増収増益となりました（収益認識会計基準影響を除く）。商品別の売上高においても、衣料・食品・住居余暇ともに、前年度を上回っております。ただし、営業利益は増益であるものの、電気代高騰の影響等により計画未達となりました。

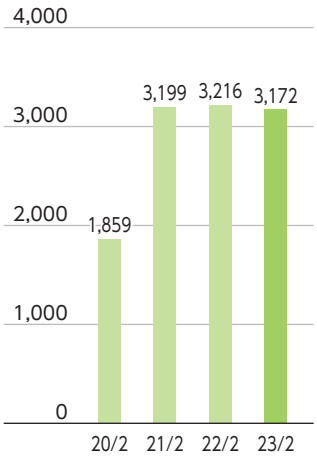
次年度においては、更なる個人消費の回復を見込む一方で、エネルギーコストや原材料価格の高騰、物価上昇などがお客さまの家計の大きな負担となり、商品購入価格に対する感度が高まることが想定されます。また、コストの増加基調に伴い、経営環境が厳しくなることが懸念されることから、中期経営計画の各施策を確実に推進し、お客さまの変化するニーズに確実にお応えして売上拡大を図るとともに、コスト増加の抑制の取り組みを強化し、コスト高騰に耐えうる収益構造への改革をすすめてまいります。

株主の皆さまには引き続きご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

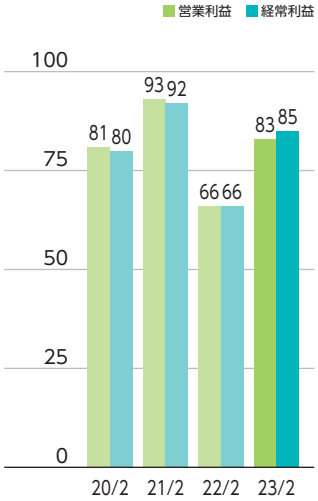
2023年4月

財務ハイライト

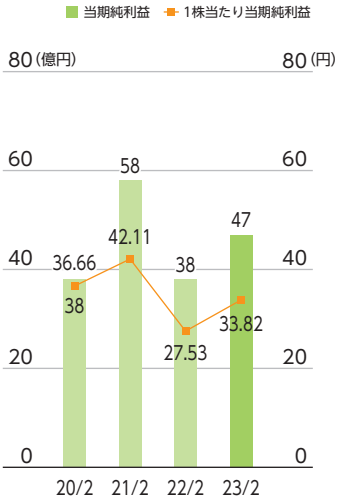
売上高　（単位：億円）



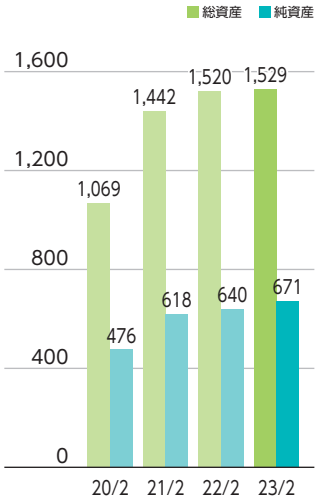
営業利益・経常利益　（単位：億円）



当期純利益・1株当たり当期純利益



総資産・純資産　（単位：億円）



（注）当事業年度より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を適用しております。

中期経営計画（2021-2025）の概要と進捗

2021年より5ヵ年でスタートした中期経営計画の概要及び2年目の取り組みについてご報告申し上げます。

1. 経営ビジョンと2025年のありたい姿

経営ビジョン **“北海道のヘルス＆ウエルネスを支える企業になる”**

- ○お客さまの「健康」で「楽しい」、豊かな毎日をお手伝いします
- ○新たな地域共生のカタチをつくります
- ○従業員が最大の資産です
- ○透明で持続性と安定性のある経営を実践します

2025年のありたい姿

中期経営計画のリプランにあたり、経営ビジョンより最終年度である2025年の当社のありたい姿をまとめました。当社事業の柱である商品と店舗の進化と成長を、強固な事業基盤が支えます。

2025年のありたい姿

「食」を基軸に、便利で楽しく、健康な毎日のくらしをお手伝いする、北海道のヘルス＆ウエルネスを支える企業

イオン北海道独自の魅力的な商品

地域一番の「食」
- 安全・安心、鮮度、美味しさ、バリューを追求した食品
- 経営統合やイオングループ連携によるスケールメリットとシナジーの最大化による、高い競争力とお客さま還元
- 産地連携による地場生鮮商品の取り扱い
- 自社開発・製造のオリジナル商品の品揃え
- 自社北海道ブランド商品の全国拡販

北海道のくらしに合わせた衣・住・サービス
- 専門店レベルの品揃え（靴、フラワー&ガーデン、サイクルほか）
- 地域・店舗・規模に合わせた商品と売場構成
- くらしをサポートする様々なサービスの提供

安全・安心、便利で楽しい店

地域一番の「店」
- 様々なお買物ニーズにお応えする多様な業態と店舗網
- 実店舗とシームレスにつながる便利なEコマース
- 徹底した防疫・防災体制
- ストレスフリーなお買物環境
- SC・GMSのワンストップショッピング
- 新ドラッグ業態による日々のヘルス＆ウエルネスサポート

イオン生活圏づくり
- 地域になくてはならない売場・機能の集約
- 地域の集いの場・交流拠点の役割を果たす店（地元テナント、行政サービス等）

成長を支える強固な事業基盤

- **顧客**
  - キャッシュレス
  - スマホアプリ
  - One to One マーケティング
- **インフラ**
  - 基幹システム
  - 物流センター
  - プロセスセンター
  - デジタル化
- **人事**
  - ダイバーシティ
  - 専門人材
  - 働き方改革
  - 人時生産性
- **収益力**
  - 店舗活性化
  - 適正コスト
- **地域連携**
  - 社会貢献活動
  - SDGs
  - 防疫・防災

2. 数値計画

2025年度、売上高3,800億円、営業利益157億円、ROE10％以上を目標といたします。当社は旧マックスバリュ北海道株式会社と経営統合により、売上の7割を食品が占めます。この「食」を基軸に、多様な業態によるエリア戦略をすすめ、北海道の小売業においてシェアナンバーワンとなり、数値目標の達成を目指します。

数値計画	2025年度
売上高	3,800億円
営業利益	157億円
ROE	10％以上

※収益認識会計基準影響を除く

3. 取り組みの概要

以下の4つの方針に沿って、取り組みをすすめてまいります。

❶商品と店舗の付加価値向上

地域一番の商品力、地域一番の便利な店を実現します

- 食品の強化：商品開発や道産生鮮品を強化します。自社プロセスセンターを開設し、開発商品の製造を開始します。
- 衣料・住居余暇商品の強化：専門化カテゴリーの強化を図り、総合スーパー（GMS）の魅力を高めます。
- 新規出店：食品業態を中心に出店を加速します。また、新業態の開発と出店をすすめます。
- 既存店の強化：エリア戦略に基づき、地域に合わせた新たな売場構成で店舗活性化をすすめます。
- 店舗機能の進化：デジタルテクノロジーの活用を加速し、セルフレジ及びサイネージの導入や、オムニチャネル化を図ります。
- 店舗の新しい働き方とオペレーションの確立：働き方と人時配分を見直し、業務の価値を高め、効率化も図ります。
- 新たな人材の育成：業務の変化に合わせた多様な人材を育成します。
- Eコマースの拡大：品揃えを拡大し、店舗受取サービスを強化します。道産商品を道外に販売し商圏を拡げます。

❷顧客化の推進

データ活用により、一人ひとりのお客さまに最適な商品とサービスを提供し、固い絆を結びます

- 顧客接点の拡大：キャッシュレス決済やスマホアプリ、Eコマースなど、様々な接点でお客さまとのつながりを深めます。
- 顧客体験の向上：データ分析により、一人ひとりのお客さまが喜んでいただける商品やサービスを提案・提供します。

❸地域との連携

地域とともに地域課題の解決に取り組み、地域とともに成長します

- イオン生活圏モデルを確立：物販にとどまらないくらしの機能を取り入れ、イオンの店をさらに便利で楽しい場所にします。
- 環境・社会貢献活動の拡大：SDGsの取り組みを強化します。特にカーボンニュートラルに注力します。
- 防疫・防災の徹底：地域のくらしを支えるインフラとして事業継続計画を更新し、防疫・防災体制の強化を図ります。

❹収益構造の改革

収益構造上の課題を解決し、成長を支える強固な経営基盤をつくります

- 収益力の改善：既存店活性化による品揃えの見直しと売場面積の適正化により効率を上げ、収益力の改善を図ります。
- コストの最適化：労働人口減少や人件費増に耐えうるコスト構造を確立し、コントロールを図ります。

2022年度の主な取り組み

- 2021年度に開設したイオン石狩PC（プロセスセンター）による自社開発商品の製造・供給を拡大し、サプライチェーンの強化を図るとともに、店舗作業の削減による効率化を図りました。
- グループのプライベートブランドであるトップバリュ商品の品揃えを強化し、お客さまの生活防衛意識の高まりにお応えしました。
- 食品業態3店舗（ザ・ビッグ永山店、マックスバリュ音更店、まいばすけっと北18条西4丁目店）を新たに出店しました。
- お客さまの利便性と業務効率の向上を両立すべく、セルフレジをはじめとする店舗のデジタル化を加速しました。セルフレジは小型店を除く全店の7割以上への導入がすすみました。
- ネットスーパーの品揃え、受注配送キャパシティ、地域ニーズ対応の店舗型拠点の拡充等により、成長市場を取り込みました。
- 顧客化施策として重要な顧客接点となるイオンのトータルアプリ「iAEON」会員を拡大し、アプリ販促を強化しました。
- プラスチック排出削減の取り組み強化として、プラスチック製のカトラリーの木製・紙製への切替や軽量トレーの導入をすすめました。
- お客さま参加の食品廃棄物削減の取り組みとして、イオン札幌平岡店より「フードドライブ」をスタートしました。
- 収益構造の改革として、グループのスケールメリットの活用や独自商品の開発・拡販等により、値入改善を図りました。
- 省エネ投資や省人省力化投資を拡大し、喫緊の課題である人件費や光熱費等の経費高騰への対応をすすめました。

トピックス

新規出店、店舗活性化の取り組み

○3店舗を新規出店、8店舗の大型活性化実施

当社は本年、マックスバリュ音更店（音更町）、ザ・ビッグ永山店（旭川市）、まいばすけっと北18条西4丁目店（札幌市）をそれぞれ1店舗開店しました。マックスバリュ音更店では「『地場と鮮度』にこだわった地域に密着したお店」をコンセプトに、「フードバレーとかち」の商品や地場商品・地元食材を使った地域こだわりの商品を充実させ、ザ・ビッグ永山店では当社のDS（ディスカウントストア）最大となるフローズン売場を構築しました。また、店舗の魅力向上を図るため、GMS（総合スーパー）2店舗、SM（スーパーマーケット）4店舗、DS2店舗、計8店舗で大型活性化を行い、セルフレジ導入や冷凍・冷蔵ケース入替など設備を一新するとともに、ニーズが拡大している商品や地域で親しまれている商品を品揃えしました。

地場商品にこだわった品揃え

マックスバリュ音更店

DS最大のフローズン売場

ザ・ビッグ永山店

展開強化したデリカ売場

イオン札幌藻岩店（大型活性化）

商品力の強化の取り組み

○価格維持で家計応援！こだわりの逸品も！ イオンのプライベートブランド「トップバリュ」

当社では、イオンのプライベートブランド「トップバリュ」を豊富に品揃えしております。「トップバリュ」は、お客さまのくらしを応援するべく価格を維持し、満足品質ブランド「トップバリュベストプライス」においては地域いちばん価格を目指しており、お客さまにご支持いただいております。また、一流料理人が監修した「プロのひと品」シリーズなどこだわりの逸品の品揃えにも力を入れ、「トップバリュ」の売上高前期比は112.0%となりました。

「トップバリュ ベストプライス」の売場と「プロのひと品」の商品例

○北海道ならではの商品開発推進

食品商品開発においては、ローカル・エリアやヘルス&ウエルネス、フレッシュシーズンなど5つのテーマに沿って、当社ならではのおいしく、価値のある商品の開発を行いました。特に季節ごとの旬の北海道産食材を使った商品開発に注力し、八雲町で養殖された「二海（ふたみ）サーモン」は、水揚げ後すぐに血抜きし、鮮度にこだわった地物 サーモンで、お刺身用・加熱用の商品を販売しました。その他、羊蹄山麓育ちのかぼちゃ「ダークホース」の品種を使用し、二重構造にこだわったコロッケや、十勝産のスーパースイートコーンと北海道産生乳を使用したコーンスープなど、約800品目を開発し、約140億円の売上のかさ上げに貢献しました。

〈八雲町で養殖された「二海（ふたみ）サーモン」〉

〈羊蹄山麓育ちのかぼちゃのコロッケ〉

〈十勝産スーパースイートコーンのスープ〉

○「衣料」「住居余暇」の立て直し　消費行動の変化への対応とオリジナル商品の拡販

衣料、住居余暇においては外出や社会行事関連の需要の高まりにいち早く対応し、当社オリジナル商品のアウター「パーフェクトフーディー ＋eco」が好調に推移したほか、ビジネス、学校行事関連の商品を拡充しました。また、キャリーケースや、アジアンコスメをはじめとしたビューティーケア商品などの拡販を行い、需要増に応える売場を構築しました。

パーフェクトフーディ+eco

キャリーケース

ビューティケア商品

デジタルの取り組み【利便性向上・生産性の向上】

○イオンのトータルアプリ「iAEON」の登録、利用推進【顧客化の推進】

2021年9月より配信をスタートしたイオンのトータルアプリ「iAEON」において、従来のアプリ機能の移管が完了しました。また、電子マネーWAONやイオンカードなど、イオンの各種サービスのポータルとして役割を果たしており、利用者数は前期末と比較し約5倍となりました。

○セルフレジの積極導入

当社では、店舗のデジタル化の取り組みとして、これまでに107店舗でセルフレジを導入しました。

従来の有人レジと比較して、同じスペースでも開設できるレジ台数が増えるためレジの混雑など、お客さまのご不便の解消並びにレジ担当従業員の人時の削減効果が創出されております。

○電子棚札の導入

2022年度末までに6店舗で導入し、値札の表示間違いなどのヒューマンエラー防止につなげるとともに、店舗従業員の値札取付作業の軽減により創出された時間を、店内教育や売場メンテナンスなどに充当し、お客さまに楽しくお買物をしていただける店舗レベルの向上を実現しております。

また、WAONポイント特典を見やすく表示するなど、視認性の向上を図っております。

セルフレジ

電子棚札

○インターネット販売事業

ネットスーパーでは、需要増に対応すべく2022年度末までに2店舗新たに配送拠点を開設し、これにより、生鮮、デリカ商品など取扱品目が拡大し、既存拠点の受注件数増にもつながりました。また、イオングループで初めてイオンペイによる支払いに対応し、利便性向上に努めた結果、前期比120.6％と伸長しました。

インターネットショップ「eショップ」は、前回好調だった除雪機やギフトなどの既存サイトに加え、新たにフラワー＆ガーデンなどの新規サイトも立ち上げ、前期比125.5％となりました。

SDGsの取り組み

わたしたちを取り巻く環境は目まぐるしく変化し、気候変動や資源の枯渇、生物多様性の損失といった環境課題から、地域コミュニティの衰退といった社会課題まで、様々な重要課題が発生しております。地域に根ざし、地域の皆さまとともに成長する当社にとっては、これらを重要な課題と捉えております。そのため、商品開発から製造、販売まで行う総合小売業として、「脱炭素の推進」「プラスチック削減」「食品廃棄物削減」の3つを中期経営計画で重点課題として目標を設定しました。これらの課題への対応をすすめることで、サステナブル経営を推進してまいります。

○脱炭素の取り組み　〈2025年目標：CO_2削減　2010年度比 25%削減〉

「省エネ」「創エネ」の両面から脱炭素の取り組みを推進しており、「省エネ」に関しては、LED照明の更新や入替、冷蔵冷凍ケースの入替など積極的に高効率の省力化什器を導入し使用電力減に努め、使用量は前年より5%以上削減できました。「創エネ」に関しては、4店舗において太陽光パネルを設置し、再生可能エネルギーを自家消費分として購入・活用しております。（PPAモデル）

※PPAモデルとはPower Purchase Agreement（電力販売契約）の略で、PPA事業者が電力需要家の敷地や屋根等のスペースを借り太陽光発電システムを設置し、そこで発電した電力を電力需要家に販売する事業モデルのことです。

○プラスチック削減の取り組み　〈2025年目標：2018年度比 35%削減〉

当社では、貴重な資源を捨てずに再資源化するため店頭で食品トレーやペットボトルを回収しリサイクルしています。特に食品トレーについては、店頭回収したトレーを再資源化して新しいトレーに繰り返し生まれ変わらせる「トレーtoトレー」を行っており、店内で使用しているトレーも順次リサイクルのエコトレーに切り替えています。また、お客さまにお渡しするカトラリーについて、2022年4月から順次、使い捨てプラスチック素材から紙や木製といった環境配慮型素材に切り替えております。

○食品廃棄物削減の取り組み　〈2025年目標：2015年度比 32%削減〉

店舗では、「適正な在庫管理」「発注精度・製造計画精度の向上」など、食品廃棄物の発生抑制や減量化により最終的に廃棄される量を減少させるなど継続して取り組んでいます。また、「イオン石狩PC」で製造する畜産商品の一部において包装時に空気を抜きガス（酸素・炭酸ガス）を充填することで鮮度が保持される「MAP包装」を導入し、食品ロス削減に努めております。

PICK UP　環境・社会貢献活動報告

○フードドライブの取り組み開始

フードドライブは、「ご家庭で消費されずに残っている未開封かつ賞味期限内の加工食品」を店舗にお持ちいただき、その後必要とされている団体にお届けする、食品廃棄物削減につながる取り組みです。当社では、2022年度にイオン札幌平岡店を皮切りにフードドライブをスタートし、地域の子ども食堂をはじめとした各団体に寄贈しております。今後はさらに実施店舗を拡大し、地域に根差した活動を推進してまいります。

○植樹活動

当社では、新店舗がオープンする際に敷地内にお客さまとともに木を植える「イオン ふるさとの森づくり」を行っており、2022年度はザ・ビッグ永山店、マックスバリュ音更店の敷地内に地域のお客さまとともに植樹しました。また、公益財団法人イオン環境財団による植樹活動として「北海道南富良野町植樹」「北海道厚真町さくら植樹」を開催し、地域の方々と若手従業員が森の再生を願い木を植えました。

株主優待制度のご案内

2023年2月期末より優待制度を拡充いたしました

当社は2007年のイオン北海道への社名変更、さらには2020年のマックスバリュ北海道との経営統合で新生イオン北海道が誕生、「北海道のヘルス＆ウエルネスを支える企業になる」を経営ビジョンに掲げ、地域ナンバーワンの小売業を目指しております。この度、より一層株主の皆さまの日頃のご支援にお応えするとともに、当社株式への投資魅力を高め、長期的に安定して当社株式を保有いただく「お客さま株主」として当社グループ店舗をさらにご利用いただくことを目的に「株主様ご優待券」の増額及び「長期保有株主優待」制度を新たに導入いたしました。

■ポイントその1 「株主様ご優待券」を増額！

全国のイオンやマックスバリュのお店でご利用いただける優待券の贈呈金額を増額しました。

旧制度	
100～499株	25枚（ 2,500円分）
500～1,999株	50枚（ 5,000円分）
2,000株以上	100枚（10,000円分）

新制度	
100～199株	**25**枚（ 2,500円分）
200～499株	**50**枚（ 5,000円分）
500～999株	**100**枚（10,000円分）
1,000～1,999株	**150**枚（15,000円分）
2,000株以上	**200**枚（20,000円分）

■ポイントその2 「長期保有株主優待」制度を導入！

新たに、3年を超えて500株以上を継続して保有されている株主さまへ全国のイオングループのお店で使えるイオンギフトカードを贈呈します。

保有株式数	イオンギフトカード金額
500～1,999株	**2,000**円分
2,000～2,999株	**4,000**円分
3,000～4,999株	**6,000**円分
5,000株以上	**10,000**円分

※変更後の優待制度は、2023年2月末権利確定日から導入されます。

その他、500株以上保有の個人株主さまへイオンラウンジをご利用いただける会員カードを贈呈いたします。
優待内容の詳しい内容については、当社ホームページにて是非ご覧ください。
https://www.aeon-hokkaido.jp/corporation/ir/stock_04/

株主メモ

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月開催
基準日	定時株主総会　毎年2月末日 期末配当金　毎年2月末日 そのほか必要がある場合には、あらかじめ公告いたします。
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	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
株主名簿管理人 事務取扱場所 （郵便物送付先）	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　証券代行部 〒168-0063 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
（電話照会先）	0120-782-031
（ホームページURL）	https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/
公告方法	当社ホームページに掲載いたします。 https://www.aeon-hokkaido.jp/finance_03.html

会社概要（2023年2月28日現在）

社名	イオン北海道株式会社
本社	〒003-8630　札幌市白石区本通21丁目南1-10
事業内容	総合小売業
設立	1978年4月5日
資本金	61億43万円
上場金融商品取引所（証券コード7512）	東証スタンダード市場 札幌証券取引所
決算期	2月末日
売上高	3,172億円（2022年3月～2023年2月）
店舗数	イオン・イオンスーパーセンター　39店舗 マックスバリュ　62店舗 ザ・ビッグ　20店舗 フードセンター　3店舗 まいばすけっと　42店舗 イオンバイク　1店舗
従業員数	12,521名 ※パートタイマーは月間160時間換算
主要取引銀行	北洋銀行、北海道銀行、三井住友信託銀行、北海道信用農業協同組合連合会

木を植えています
私たちはイオンです

ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C013080 www.fsc.org

ユニバーサルデザイン（UD）の考え方に基づき、より多くの人へ適切に情報を伝えられるよう配慮した見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。