

第43期 報告書

 $(2020.3.1 \sim 2021.2.28)$

イオン北海道株式会社

(証券コード 7512)

株主の皆さまへ

ニューノーマル時代に対応し、進化しながら、北海道の暮らしを支え、守り続けます



代表取締役社長 **青栁 英樹**

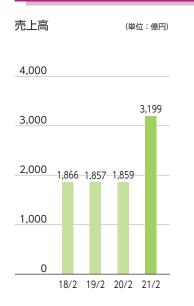
平素より当社経営に関しまして格別のご支援をいただき、誠にありがとうございます。当年度は、マックスバリュ北海道株式会社との経営統合により誕生した、新生「イオン北海道」の初年度でありましたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響は非常に大きなものでした。その中において当社は早期に防疫体制を構築し、営業を継続することで、地域の毎日の暮らしを支え、守り続けることができました。これは、お客さま、お取引先さま、従業員をはじめ、すべてのステークホルダーの皆さまの多大なご支援の賜物です。ここで改めて皆さまに心よりお礼申し上げます。本当にありがとうございました。

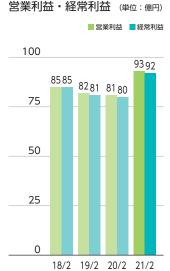
業績につきましては、外出自粛により、主にショッピングセンターや総合スーパーにおいて来店客数が減少し、苦戦した一方、内食需要の拡大を背景に、身近な店舗である食品スーパーや、外出不要なネットスーパーを中心としたネット販売の好調により、コロナ下のマイナス影響を最小限に留めることができました。これは、商品や店舗を通じた新たなお客さまニーズへの迅速な対応とともに、これまで成長事業として培って来たEコマース事業など、新しい取り組みの成果によるものと考えております。

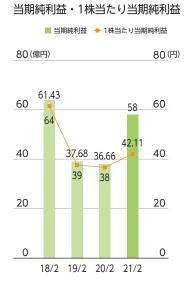
当年度は、新型コロナウイルス感染症拡大の脅威への対応に追われた年度ではありましたが、「当社の存在価値は何か、これから提供する価値は何か」を、より深く考える機会でもありました。新年度は、当初3ヵ年で当年度よりスタートする予定であった中期経営計画を一年後倒しの上、新たに5ヵ年計画としてリプラン、リスタートいたします。経営ビジョンである「北海道のヘルス&ウエルネスを支える企業」の実現に向け、この計画を着実にすすめてまいります。株主の皆さまには引き続きご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

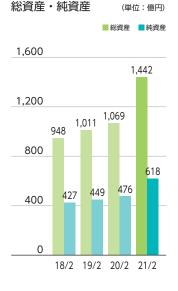
2021年4月

財務ハイライト









中期経営計画(2021-2025)の概要

2020年度の新型コロナウイルス感染症拡大の影響と、今後も想定される大きな環境変化に迅速に対応すべく、当初3ヵ 年(2020-2022)でスタートする予定であった中期経営計画を一年後倒しの上、新たに5ヵ年(2021-2025)計画とし てリプラン、リスタートいたします。その概要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、健康な毎日の暮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

北海道の暮らしに合わせた衣・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
 暮らしをサポートするさまざまなサービスの提供

安全・安心、便利で楽しい店

地域一番の「店」

- さまざまなお買物二実店舗とシームレス 実店舗とシームレスにつながる便利なEコマー
 徹底した防疫・防災体制
 ストレフコン ·ズにお応えする多様な業態と店舗網

- 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
- 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

・キャッシュレス ・スマホアプリ ・One to One マーケテイング 顧客

・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 インフラ

人事 | • ダイバシテイ • 専門人材 • 働き方改革 • 人時生産性

・店舗活性化・適正コスト 収益力

社会貢献活動SDGs防疫・防災 地域連携

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。

当社はマックスバリュ北海道株式会社との経営統合により、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、数値計画の達成を目指します。

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。

●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。新年度より 自社プロセスセンターを稼働し、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 フレジや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。

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

❷顧客化の推進

データ活用より、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、さまざま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の確立:物販にとどまらない暮らしの機能 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。
- 防疫・防災の徹底:地域の暮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。

△収益構造の改革

収益構造改革に取り組み、成長を支える強固な経営基盤をつくり

- 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。

地域に最適なエリア戦略の取り組み

新規出店5店舗、大型活性化5店舗の実施



【マックスバリュ日新店(苫小牧市)】

【新規出店】

ディスカウント業態の「ザ・ビッグアモール店」、SM業態の「マックスバリュ日新店」のほか、小型スーパー「まいばすけっと」3店舗の計5店舗を新規出店しました。地域で親しまれている商品や鮮度にこだわった地元の農産物、水産物を品揃えしたほか、GMS(総合スーパー)の強い商品群である肌着や花の品揃えのラインロビングも行い、お客さまからも大変ご好評いただいております。



【マックスバリュ留萌店(留萌市)】

【活性化】

5店舗の大型活性化を行いました。新型コロナウイルス感染拡大の影響で一部計画していた店舗の延期を余儀なくされましたが、「マックスバリュ留萌店」「マックスバリュ北店」では商圏特性に応じた品揃えの実現と冷凍冷蔵ケースなど設備の一新を行ったほか、「イオン湯川店」と「ザ・ビッグ川北店」「ザ・ビッグ東雁来店」2店舗の活性化を実施しました。

リアルとネットの強化による固定客化の取り組み

取り扱い商品の拡大と利便性の向上

インターネット販売事業は、ネットスーパーにおいては、新しい生活様式の浸透によるお客さまのニーズに対応すべく、システムの機能改善や作業場導線を改善するなど、受注件数拡大に努め売上高前期比132.3%となりました。インターネットショップ「eショップ」では、コロナ下での外出自粛などの対応としてテレワークの必需品やご自宅でできるフィットネス用品など約350品目取り揃えた「おうちじかん」のサイトを新たに開設したほか、クリスマスに向けた「イオンのおもちゃ」や「福袋」のWEB専用サイトを期間限定で新たに開設するなどした結果、売上高前期比は265.6%となり、インターネット販売事業としては、売上高前期比145.8%と大きく伸長しました。



「マックスバリュ」店舗でも受け取りが可能に!

店舗受取サービス拡大!!

「ネットスーパー」では札幌市内・近郊の「イオン」「イオンスーパーセンター」と「マックスバリュ」47店舗、「まいばすけっと」41店舗の計88店舗で商品の受け取りが可能になりました。

「eショップ」では「ザ・ビッグ」も含めて最大で167店舗で商品の受け取りが可能になりました。

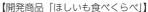


食のSPA化の取り組み

「強い食」の実現に向けオリジナル商品を開発

食のSPA化を推進するため「食品商品開発部」を新設し、産地開発や商品開発に取り組みました。北海道産の真ほっ けを使用した「真ほっけ焼きほぐし」、北海道産のさつまいもを苫小牧の加工場で丁寧に加工した「ほしいも食べくら べ」など地域ならではの商品を約750品目開発し、売上高の伸長に貢献しました。また、北海道や日本各地の「食」の 魅力を提案する恒例セールス「イオン道産デー」、「国内フェア」では、ご自宅で旅行気分を味わえるような地域ならで はの商品を取り揃えたほか、感染拡大の影響でさまざまな困難に直面している北海道の「食」を応援するため、メディ アやお取引先さまと連携を図り、北海道の食の魅力を伝えるなどによりご好評いただいております。







【国内フェア「東北フェア」】



【北海道応援!「ミルクランド北海道デー」】

SDGsの目標達成への取り組み

プラスチック削減の取り組み

SUSTAINABLE GALS DEVELOPMENT

































当社では「事業活動を通して持続可能な社会の実現と企業の成 長 | を目指すことでSDGsの目標達成に取り組んでおります。プラ スチック削減の取り組みでは、小売店のレジ袋有料の義務化に伴 い2020年4月1日から先行して全店舗の直営売場でレジ袋無料配 布を終了しました。レジ袋の辞退率は約86%と高水準を維持し、 多くのお客さまにご理解ご協力をいただいております。また、イ オンのプライベートブランド 「トップバリュ」のラベルを省いた ペットボトル「ラベルレス」天然水の取り扱いも開始しました。 今後も、新たなお買物スタイルの提案や環境配慮商品の販売など の取り組みを通じて、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



健康経営の取り組み

当社では2021年2月上旬より、「従業員が健康 であってこそ、地域のお客さまに健康と幸福を もたらすサービスを提供できる」という考えから、 北海道内の全168店舗と事業所の直営従業員約1 万8千人を対象に「就業時間内禁煙」「敷地内禁 煙」を開始し、健康経営を推進しております。





イオン新型コロナウイルス防疫プロトコルについて

イオンでは、お客さまとともに地域社会の「安全・安心」な生活を築くことを目的として、イオングループ全社統一の防疫基準「イオン新型コロナウイルス防疫プロトコル(手順)」を2020年6月30日*に制定しました。またこのプロトコル制定に伴い、下記の4つの誓いを掲げています。

※2020年11月11日改定

イオンの防疫への誓い

- イオンは、専門家の科学的根拠に基づく助言と最新の知見により防疫対策を実行します
- イオンは、防疫対策を全従業員一致団結して実行します
- イオンは、お客さまと一体となり防疫体制を構築します
- イオンは、デジタルを活用しお客さまのタッチポイントを減らす施策、 社会的な距離を確保した施設への変更などに投資します

イオン北海道の防疫対策

施設内の換気



換気システム、もしくは出入口の開放に より、換気を促進しています。

買物カゴ・カートの消毒



お客さまが使用する買物カゴやカートの 消毒を行っています。

出入口のワンウェイ化



対面での飛沫感染を防止するため、入口と出口を設定しています。

フードコートなどの 密集・密接防止



社会的な距離の確保のため、座席を減らし、向かい合わせの席を空けた配置などにしています。

飛沫防止シートの設置



レジまわりを中心に、飛沫防止シートを 設置しています。

エスカレーターの 手すりの消毒



エスカレーターの手すりなど、お客さま が高頻度で接触する箇所の消毒を行って います。

※店舗形態や施設形態により防疫対策の状況が異なる場合がございます。

お客さまへのご協力のお願い













株主優待制度のご案内

2月末日の株主名簿に記載された株主さまに、保有株式数に応じて株主様ご優待券を贈呈いたします。また500株以上保有の個人株主さまには、全国のイオングループの店舗に開設している「イオンラウンジ」をご利用いただける「株主さまカード」を発行いたします。

ご優待制度について





①株主様ご優待券の贈呈

100株以上保有の株主さまへ、保有株式数に応じた「株主様ご優待券」を年1回贈呈します。

② イオンラウンジのご利用

500株以上保有の株主さまへ、イオンラウンジをご利用いただける「株主さまカード」を贈呈します。

新型コロナウイルス感染症拡大防止に伴い、イオンラウンジはサービスを一時休止しております。 今後につきましては、新しい生活様式に沿ってお客さまの安全が十分確保できることを基準として再開の判断をさせていただきます。 お客さまにはご不便をおかけし誠に申し訳ございませんが、ご理解、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

特別口座に記録された株式をお持ちの株主の方へ

特別□座に記録された株式は、単元未満株式の買取り等を除き、特別□座のままでは売買等ができませんので、ご本人の証券会社等の□座にお振替えくださいますようお願い申し上げます。

お手続きの詳細につきましては、株主メモに記載の三井住友信託銀行㈱までお問い合わせください。

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

東京都千代田区丸の内一丁目4番1号

および特別口座の三井住友信託銀行株式会社

□座管理機関

 株主名簿管理人
 東京

 事務取扱場所
 三井

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

(郵便物送付先) 〒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/

agency/index.html

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 (2021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 東京証券取引所市場第一部

(証券コード7512) 札幌証券取引所

決算期 2月末日

売上高 3,199億円 (2020年3月~2021年2月)

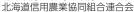
店舗数 イオン・イオンスーパーセンター 40店舗

マックスバリュ 67店舗 ザ・ビッグ 19店舗 まいばすけっと 41店舗 イオンバイク 1店舗

従業員数 12.739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、





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。

