2025年2月期(2024年度)中間期

決算説明会

イオン九州株式会社

（証券コード　2653）

2024年10月9日(水)

1. 2024年度中間期決算概要

2. 2024年度における主な取り組みの進捗状況

3. 2024年度通期の業績見通し

新店・活性化投資の推進、消費行動の変化対応により営業収益は過去最高を更新
生産性向上を図るべく実施した先行投資の効果影響が限定的となり減益で着地

■2024年度中間期

- 新規出店（2023年度14店舗、2024年度上半期7店舗）、既存店活性化等が牽引し、営業収益は前年同期比103.9%（※単体：103．4%）となり過去最高を更新
- 既存店売上高は32か月連続で前年同月を上回る（2022年1月～2024年8月）
- 第2四半期においては、記録的な猛暑に加え、8月に発生した日向灘の地震、台風10号の影響があったものの、日常消費に対する節約意識の高まりへの対応として戦略的に生活応援施策をより一層強化する等、消費喚起・需要拡大に努めたことで既存店のレジ通過客数は前年を超える水準で推移
- 生産性・経営効率の向上を図るべく、2023年度下期からDX・省力化・省エネ投資を積極的に実施したものの、部門の枠を超えた働き方の見直し等、先行投資に対する実質的な効果影響は下半期以降になる見通し

■2024年度（下半期）の見通し

- インフレ環境下での消費行動変化に対応する施策の強化と成長投資の継続実施、コストマネジメントの徹底による生産性・効率向上の両輪で増収増益を計画
- 通期業績は、期初予想を据え置き

2024年度　中間期業績【連結：サマリー】

新規出店、タッチポイント拡大で増収も、今後の成長に向けたコスト増加で減益

- 営業収益　前年同期比103.9%
- 営業利益　前年同期比51.8%
- 経常利益　前年同期比52.3%
- 中間純利益　前年同期比51.6%

	中間期実績			
（単位：百万円）	当期実績	前年実績	対前年増減率	対前年増減差
営業収益	**262,094**	252,278	**+3.9%**	**+9,816**
営業利益	**2,819**	5,445	**△48.2%**	**△2,625**
経常利益	**2,961**	5,659	**△47.7%**	**△2,698**
中間純利益	**1,995**	3,869	**△48.4%**	**△1,873**
総資産	**187,499**	168,909	**+11.0%**	**+18,590**
純資産	**51,075**	47,207	**+8.2%**	**+3,868**
1株当たり中間純利益	**58円73銭**	112円00銭		
自己資本比率	**27.2%**	27.8%		

2024年度　中間期業績【単体：サマリー】

新規出店、タッチポイント拡大で増収も、今後の成長に向けたコスト増加で減益

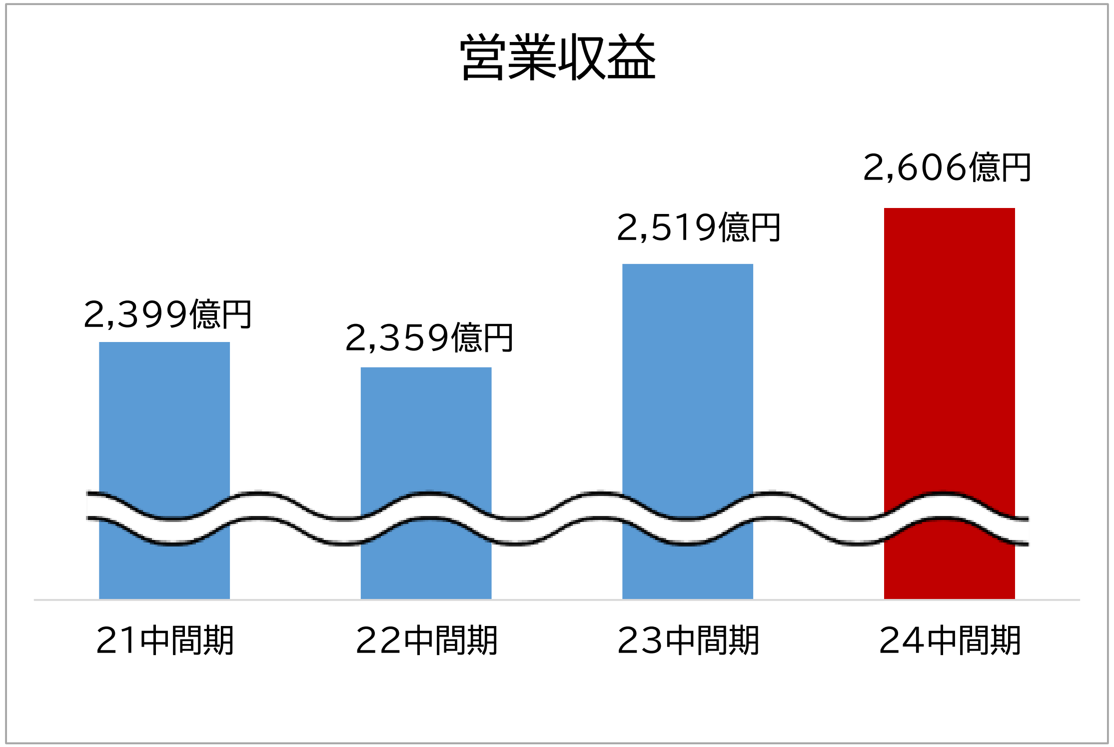
- 営業収益　　前年同期比103.4%
- 営業利益　　前年同期比55.4%
- 経常利益　　前年同期比55.8%
- 四半期純利益　前年同期比55.4%

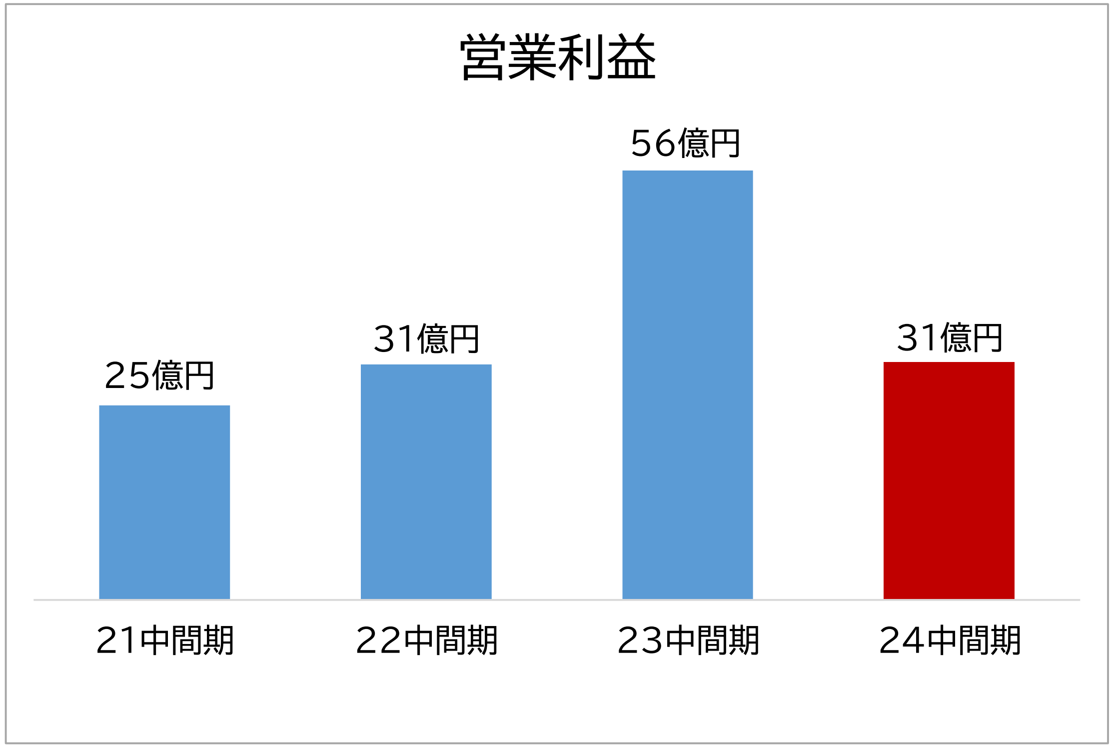
	中間期実績			
(単位:百万円)	当期実績	前年実績	対前年増減率	対前年増減差
営業収益	**260,651**	251,974	**+3.4%**	**+8,676**
営業利益	**3,154**	5,695	**△44.6%**	**△2,541**
経常利益	**3,298**	5,910	**△44.2%**	**△2,611**
中間純利益	**2,172**	3,997	**△45.7%**	**△1,825**
総資産	**187,062**	168,504	**+11.0%**	**+18,558**
純資産	**51,398**	47,275	**+8.2%**	**+4,122**
1株当たり中間純利益	**63円93銭**	115円71銭		
自己資本比率	**27.4%**	28.0%		

2024年度　中間期業績【単体業績の推移】

環境与件による反動影響はあったが先行投資を推進しつつ一昨年の利益水準を確保

- 営業収益　新規出店、既存店の売上高増加、営業収入増加により、前年同期比103.4%
- 営業利益　売上高の増加により営業総利益は前年同期比102.4%と伸長したものの
  今後の成長に向けた先行投資を積極的に実施したことで販管費計が前年同期比106.2%

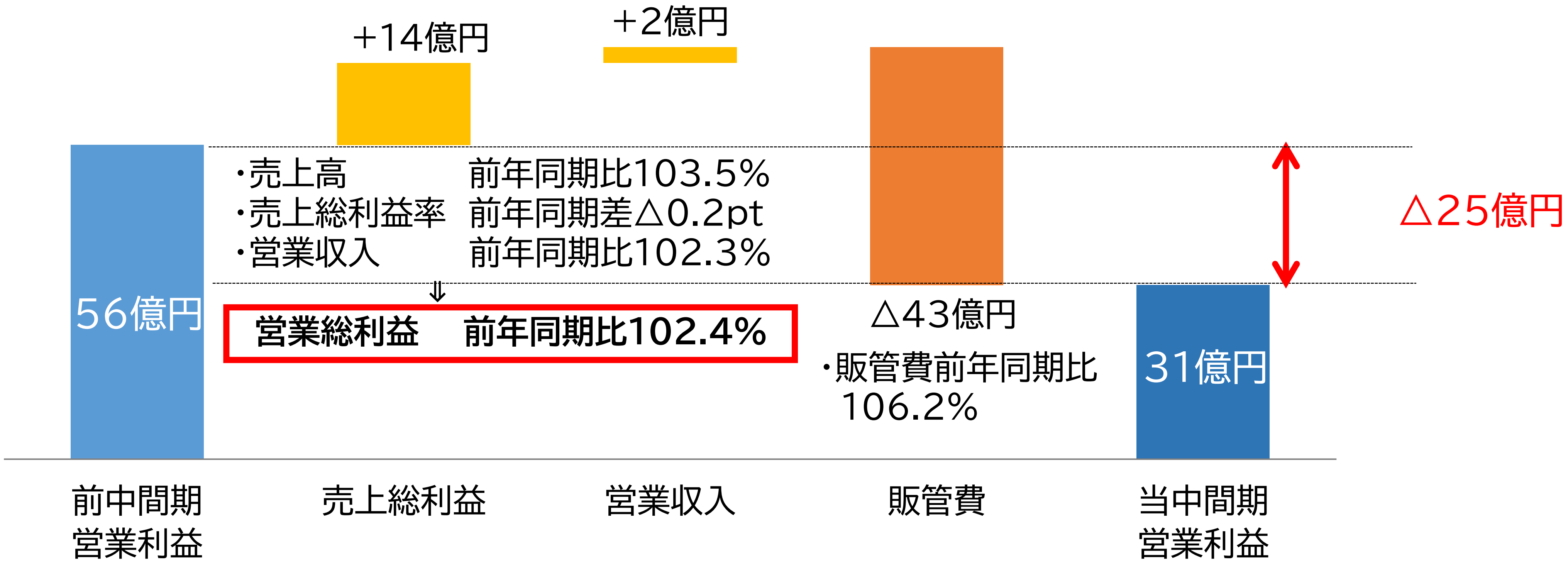




2024年度　中間期業績【単体：営業利益前年差要因】

営業利益：今後の成長に向けた投資コスト増加の一方で、増収が利益を押し上げ

- 売上高　新規出店による店舗数増加、生活応援施策の強化等により前年同期比103.5%
- 売上総利益率　価格競争激化への対応として戦略的に価格対応を強化したことにより前年同期差△0.2pt
- 営業収入　店舗のスペースを活用した催事企画の取り組み拡大等により前年同期比102.3%
- 販管費　設備投資の拡大による減価償却費増、人的投資を積極的に実施した結果としての人件費増等により前年同期比106.7%



2024年度　中間期業績【単体：業態別売上高の状況】

SM・DS業態及びGMS食品の売上は堅調に推移

- 食品　節約志向の強まりへの対応として生活応援施策を強化、農産品の相場高等もあり売上は堅調に推移
- 衣料品　第1四半期は前年の反動影響があったものの、第2四半期はシーズン・社会行事対応で前年水準を確保
- 住居余暇商品　6月の定額減税にあわせたセールス、猛暑対策・防災関連商品の需要増等により堅調に推移

◆主な業態の売上動向

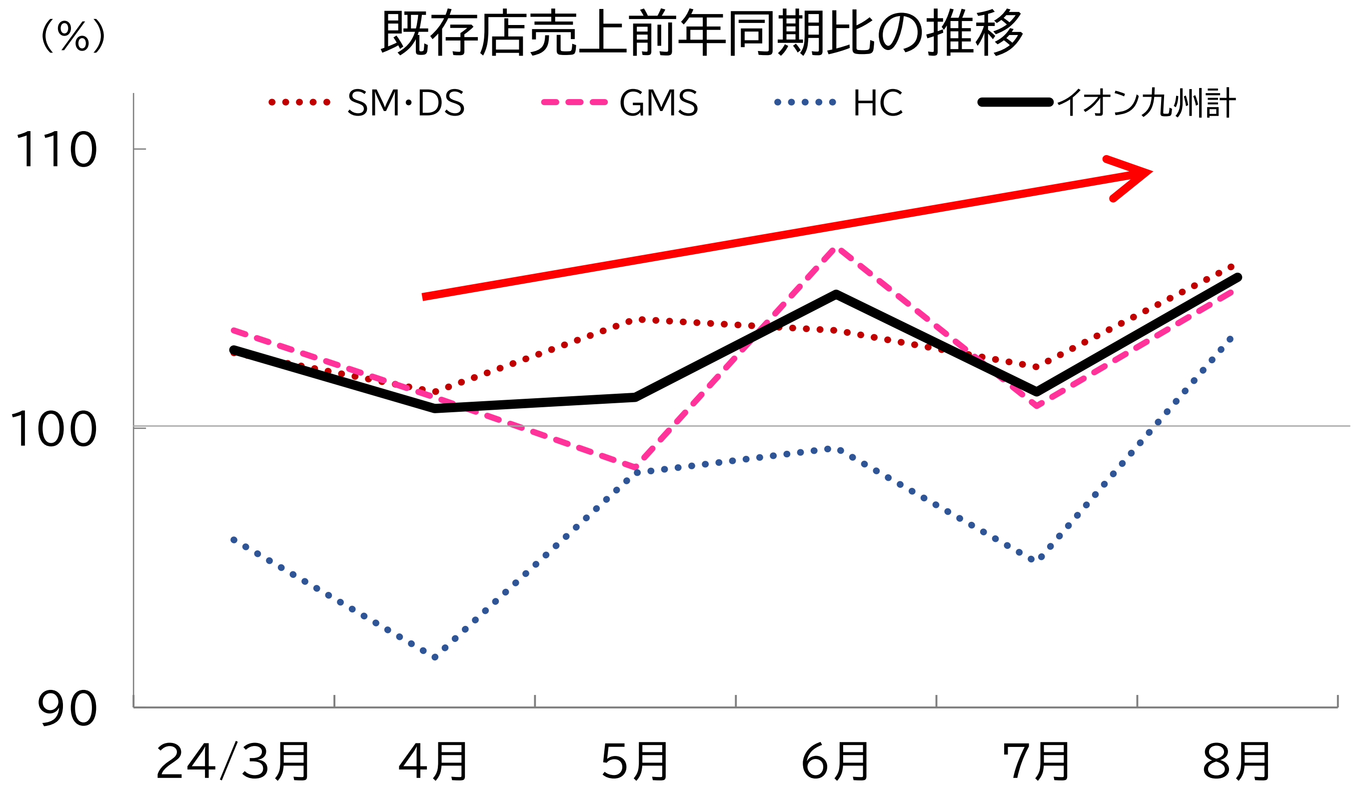
（単位：百万円）	2024年度　中間期			2023年度　中間期	
	売上高	構成比（※）	前年同期比	売上高	構成比（※）
SM・DS	**120,502**	**48.6%**	**103.8%**	116,131	48.5%
GMS	**116,447**	**47.0%**	**103.6%**	112,362	47.0%
衣料品	**20,176**	**8.1%**	**98.1%**	20,568	8.6%
食品	**77,958**	**31.5%**	**105.3%**	74,000	30.9%
住居余暇商品	**18,299**	**7.4%**	**102.9%**	17,779	7.4%
SM・DS、GMS計	**236,950**	**95.7%**	**103.7%**	228,493	95.5%

※構成比は、会社計売上高に対する割合を表しています。

2024年度　中間期業績【単体：既存店売上の状況】

既存店の増収基調は継続、32か月連続で売上は前年同月を上回る

- 当中間期における既存店売上前年同期比は、第1四半期101.5%、第2四半期103.8%と上昇傾向
- 昨年の行動制限緩和に伴う外出・旅行需要、スクールマーケット・社会行事関連需要の反動影響あり
- 6月は定額減税に合わせて実施したセールス好調、8月は台風10号等による営業時間短縮影響も前年を上回る

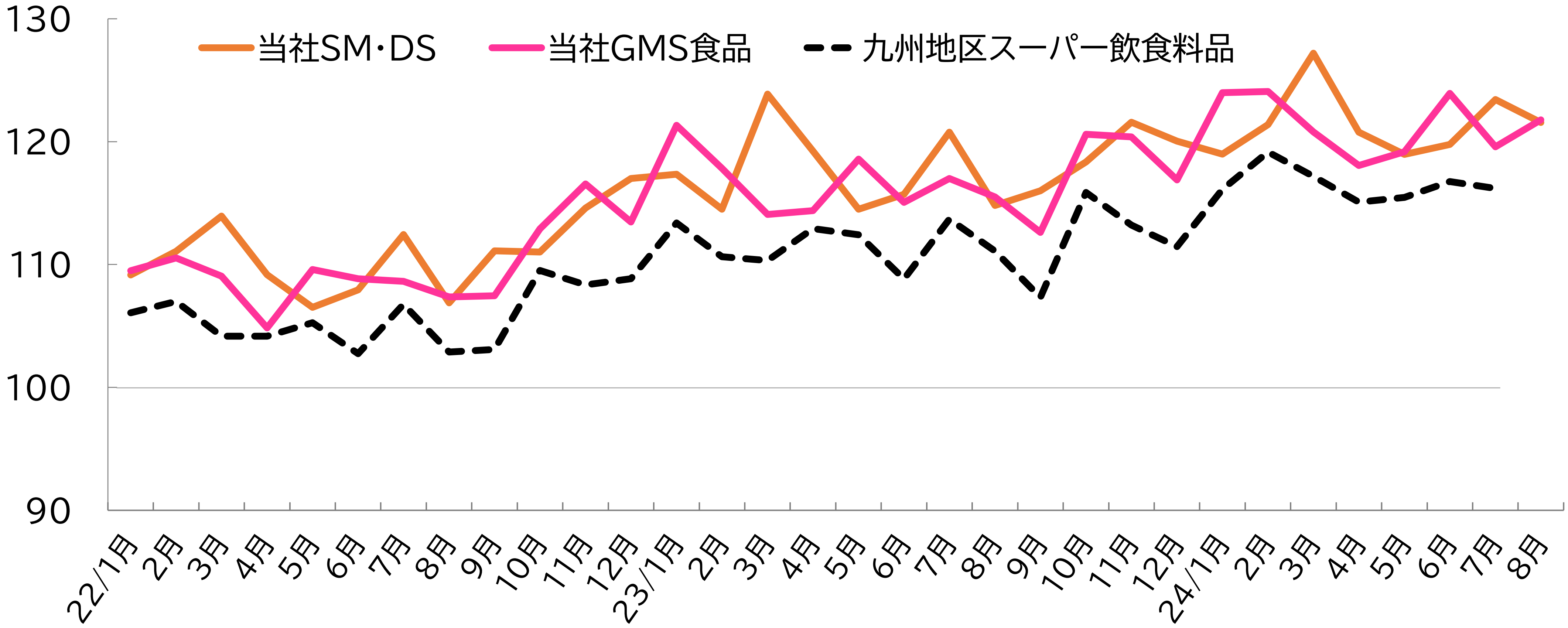


	2024年度　中間期 既存店売上 前年同期比
SM・DS	103.3%
GMS	102.5%
衣料品	97.6%
食品	104.1%
住居余暇商品	101.9%
HC	97.3%
その他	101.4%
合計	102.7%

当社食品売上は市場(九州地区スーパー)を上回る伸長率で推移

➢ お客さまの購買行動の変化に対応し、売上構成比が高い食料品の売上は堅調に推移

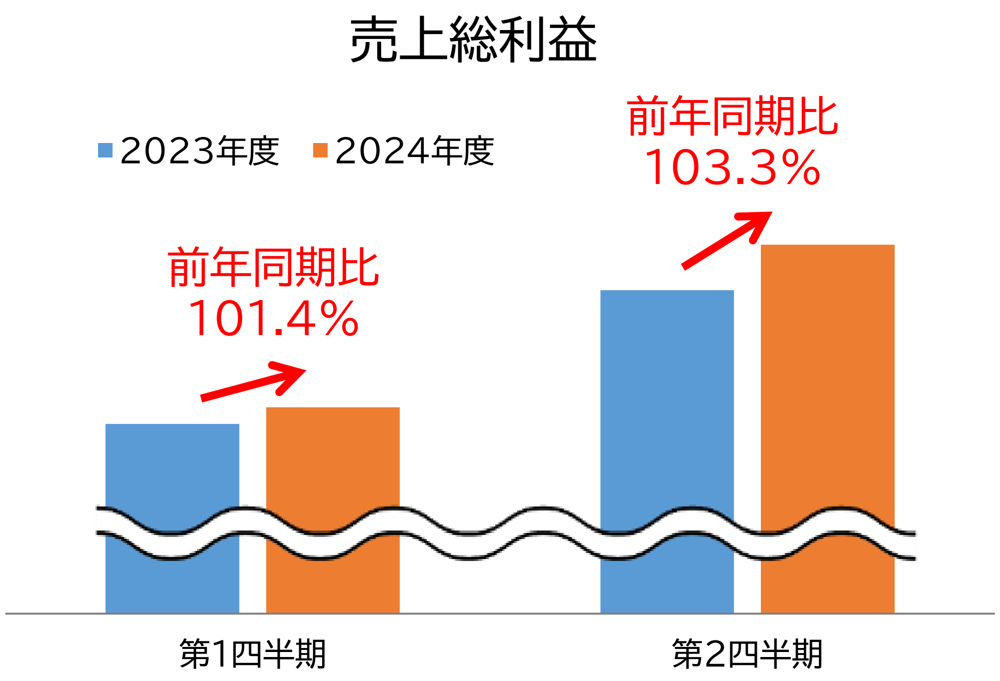
既存店売上指数(2019年売上=100)

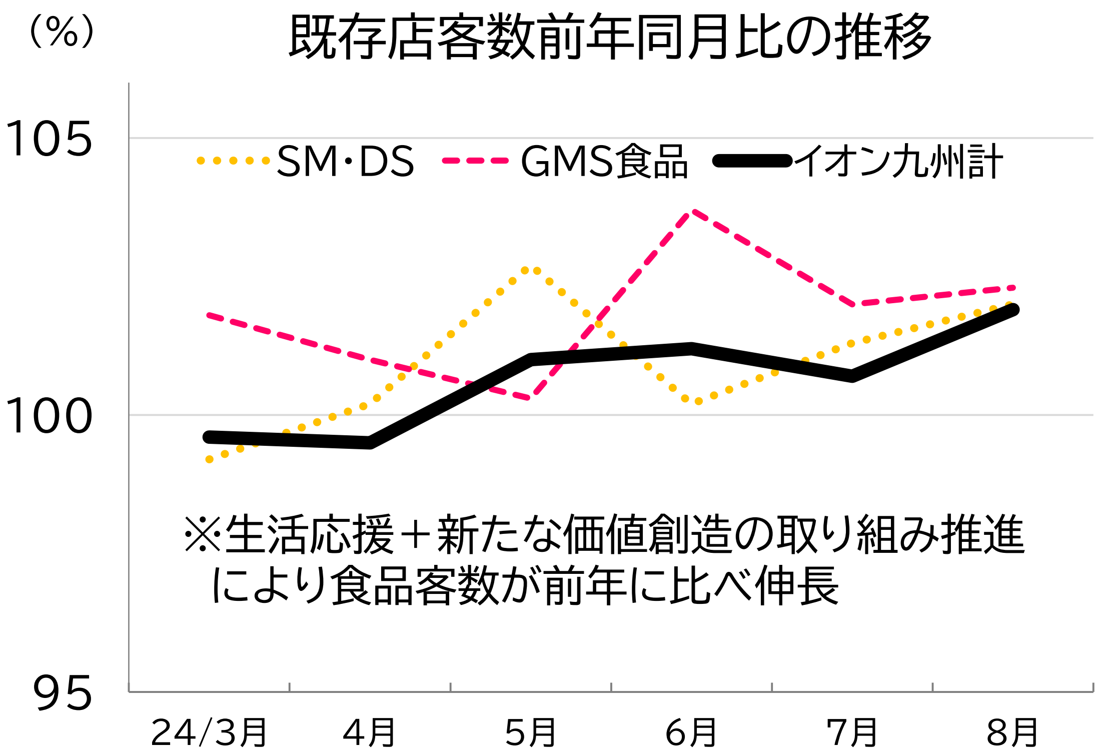


※九州地区スーパー飲食料品:(経済産業省　九州経済産業局)九州百貨店・スーパー販売動向より当社にて作成

インフレ環境下で日常消費における生活防衛意識はさらに強まり価格競争が激化
第2四半期は戦略的に生活応援施策を強化し、売上総利益(額)拡大の取り組みを推進

- 衣料品　第1四半期の売上不振が影響も第2四半期は前年超え、荒利率は前年同水準を確保
- 食品　第2四半期に生活応援施策を強化したこと等により荒利率が低下も、客数伸長で売上は好調
- 住居余暇　HC事業における滞留在庫処分影響もあり荒利率低下も、売上はH&BC商品中心に堅調に推移





2024年度　中間期業績【単体：販売費及び一般管理費】

今後の成長に向けた先行投資（人的資本、新店・活性化、DX、省力化）を推進

- 人件費　DX投資等による投入人時の低減を図るも積極的な人的投資により前年同期比106.2%
- 販促費　iAEON会員拡大に向けた施策強化、定額減税対応等でのセールス強化により前年同期比103.0%
- 設備費　設備投資の拡大による減価償却費増、記録的な猛暑による水道光熱費増等により前年同期比104.8%
- 一般費　生産性の向上、オペレーション効率改善のためのシステム関連投資の推進により前年同期比118.2%

（単位：百万円）	2024年度　中間期			2023年度　中間期	
	実績	営収比	前年同期比	実績	営収比
販管費合計	73,570	28.2%	106.2%	69,258	27.5%
人件費	35,100	13.5%	106.2%	33,059	13.1%
販促費	6,932	2.7%	103.0%	6,729	2.7%
設備費	25,745	9.9%	104.8%	24,567	9.8%
一般費	5,791	2.2%	118.2%	4,901	1.9%

新規出店、既存店活性化等設備投資の実施額78億40百万円

- 総資産　金融機関休業日影響等による現金及び預金の増加、新店や活性化投資等による固定資産の増加など
- 負債　金融機関休業日影響等による買掛金の増加など

(単位:百万円)	2024/8期末			2024/2期末	
		構成比	増減額	実績	構成比
総資産	**187,062**	**100.0%**	**+16,429**	**170,633**	**100.0%**
流動資産	62,791	33.6%	+13,235	49,555	29.0%
固定資産	124,271	66.4%	+3,193	121,078	71.0%
負債	**135,664**	**72.5%**	**+15,315**	**120,348**	**70.5%**
流動負債	103,253	55.2%	+19,800	83,453	48.9%
固定負債	32,410	17.3%	△4,484	36,895	21.6%
純資産	**51,398**	**27.5%**	**+1,113**	**50,284**	**29.5%**
利益剰余金	37,244	19.9%	+921	36,323	21.3%
その他	14,153	7.6%	+192	13,961	8.2%
有利子負債	27,830	14.9%	△1,964	**29,795**	**17.5%**

2024年度　中間期業績【単体：キャッシュ・フロー計算書】

今後の成長に向けた投資を積極的に実行しつつ、フリーキャッシュフロー確保

- 営業CF　当中間期末が金融機関休業日であったことによる影響99億43百万円、影響を除くと96億79百万円
- 投資CF　新店・活性化投資等に係る固定資産の取得による資金の減少
- 財務CF　長期借入金の返済及び配当金の支払いによる資金の減少

（単位：百万円）	2024年度中間期	2023年度中間期
営業活動によるCF	**19,622**	**10,229**
税引前中間純利益	3,375	5,122
減価償却費	3,426	3,169
その他	12,821	1,937
投資活動によるCF	**△7,320**	**△6,018**
有形固定資産の取得	△6,914	△7,494
その他	△406	1,475
財務活動によるCF	**△3,074**	**△1,669**
有利子負債	△1,964	1,374
その他	△1,110	△3,043

1. 2024年度上半期決算概要

2. 2024年度における主な取り組みの進捗状況

3. 2024年度通期の業績見通し

2024～26年度中期経営計画における重点取り組み

成長領域へのシフト
- ウエルシアプラス、マックスバリュエクスプレス、ザ・ビッグの出店加速
- ネットスーパー、ECの伸長

商品改革
- デリカ改革推進
- 伸長カテゴリーの更なる進化
- 専門店化の推進

既存資産の魅力度向上
- 積極的な活性化及び業態転換
- S&Bの実施

生産性・経営効率の向上
- 省人化対応の進化
- AI活用

サステナブル経営の推進
- マテリアリティ（重要課題）への対応
- 人的資本経営の推進

AEON

一定の人口と市場規模を保持する福岡県を重点出店エリアと位置付け、業態毎のエリア戦略を構築。加えてM&A等によりさらにドミナントを加速。

welcia Plus

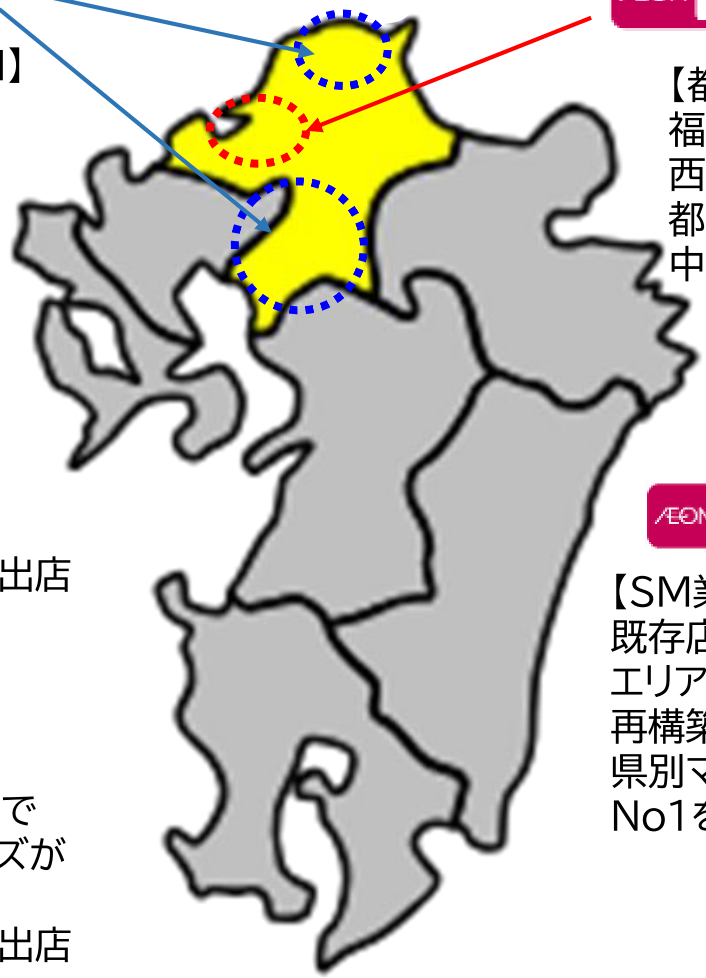
【調剤併設DgS＋SM】
福岡都市圏、北九州、佐賀・筑後、熊本の駅前・住宅地を中心に出店を推進。

AEON BiG

【DS業態】
広域からの集客が見込めるローカルな立地に中～大型店を出店

AEON

【GMS業態】
既存店空白エリアで衣料・住余のニーズが見込める立地に中～小型GMSを出店



AEON MaxValu Express

【都市型小型SM】
福岡市内の地下鉄・西鉄沿線、都市高速環状線内を中心に出店を推進。

AEON MaxValu

【SM業態】
既存店空白エリアに出店、エリア別ドミナント戦略を再構築。
県別マーケットシェアNo1を目指す。

■主な業態の展開店舗数（2024年8月末時点）

業態	福岡県	その他
AEON MaxValu	55	92
AEON	26	41
AEON MaxValu Express	14	
AEON BiG	13	16
welcia Plus	4	2

「マックスバリュ　エクスプレス」出店による福岡市におけるエリアシェア拡大

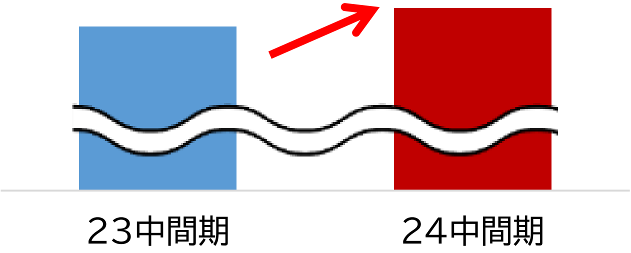
- 2023年度　3店舗、2024年度上半期　2店舗出店　<u>**計14店舗**</u>
- より小型の店舗モデル構築を推進、チーム運営によりオペレーション効率化を図るとともにエリアシェアを拡大
  ⇒物件開発の選択肢を増やし今後の高速出店につなげる

【今後の高速出店に向けて】
福岡市内において更なるドミナンスを構築

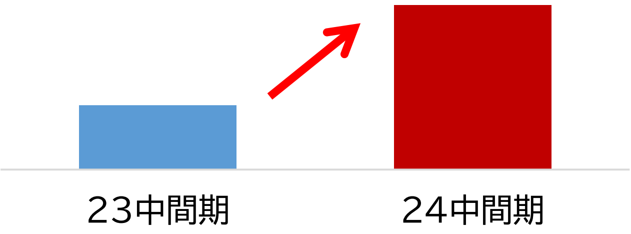
【新店】マックスバリュエクスプレス下呉服町店

【既存店舗の状況】※設備工事のため約1か月間休業した1店舗を除く8店舗

売上
前年同期比
106.8%



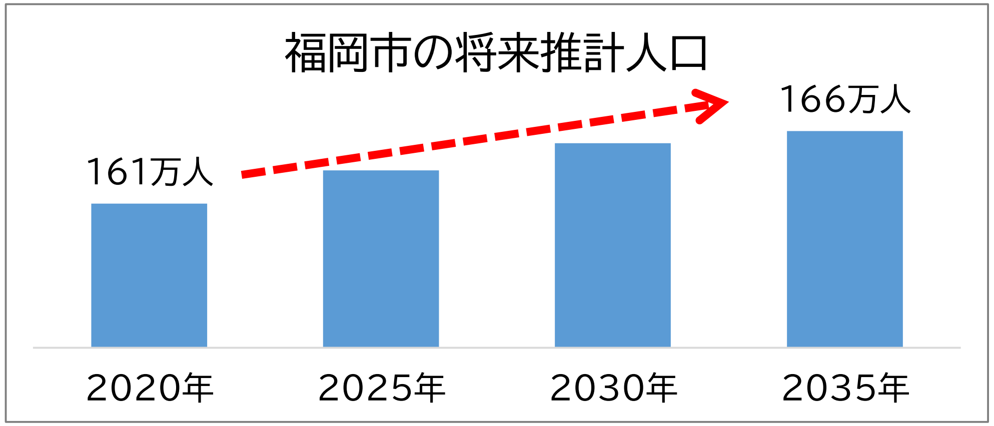
営業利益
前年同期比
256.3%



2026年度末
福岡市内に70店舗体制へ

マーケットが拡大する福岡市において
都市部小型SM「エクスプレス」を高速出店

既存業態店舗も含めたドミナンス構築で
圧倒的エリアシェアの確保を目指す



※国立社会保障・人口問題研究所による推計をもとに当社にて作成

「ウエルシアプラス」：店舗オペレーション改善活動により今後の高速出店へ

- 2023年度　5店舗、2024年度上半期　1店舗出店　**計6店舗**
- 調剤薬局併設型ドラッグストア＋生鮮・総菜が揃うスーパーマーケットの融合による他社ドラッグストアとの差別化
- ビューティアドバイザーの育成で販売力強化、処方箋の応需件数が伸長し、非食品部門の売上構成が拡大
- 今後の出店に向けた有資格者の確保

【新店：ウエルシアプラス鳥栖蔵上店　8月1日OPEN】

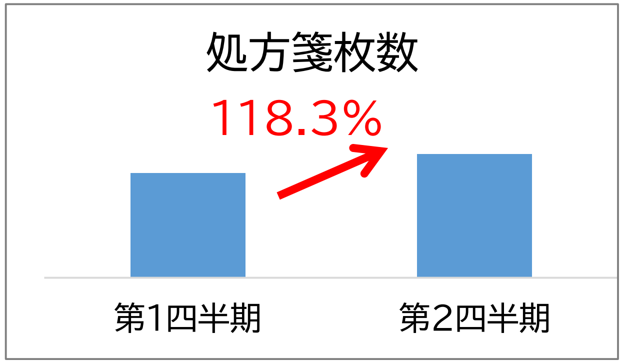
生鮮食品の品揃えを拡大し、来店頻度を高めるとともに他社ドラッグストアとの差別化

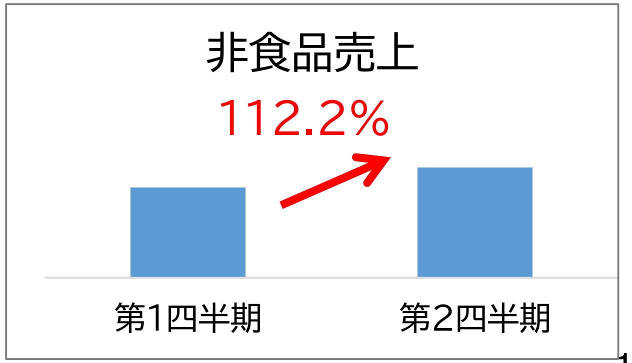
半径500m商圏内にドラッグ競争店が複数ある激戦区ながら、売上は好調に推移

【既存店の魅力度向上】

- ✓ 人材育成：ビューティアドバイザーを育成、各店に配置し、化粧品の販売を強化
- ✓ 接客・販売力：販売・陳列コンクール等による売場提案力向上
- ✓ 地域の健康ステーション：薬剤師とビューティアドバイザーが連携しての「健康相談会」や「肌ケア教室」を開催
- ✓ 強固な顧客基盤：月を追うごとに処方箋の応需件数は伸長
  ⇒今後、薬局の営業時間拡大にも取り組む予定

【2023年度に開店した5店舗の状況】

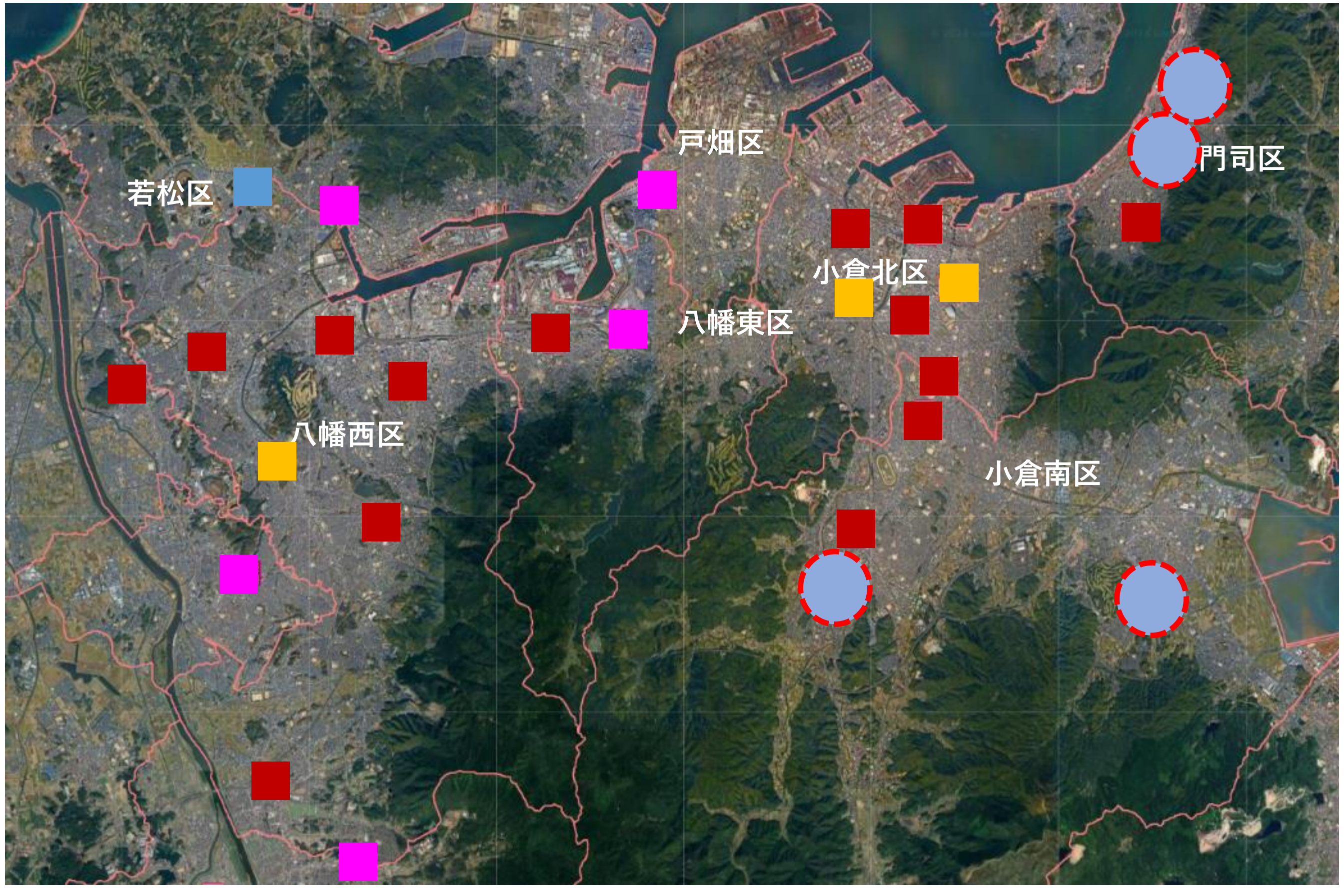




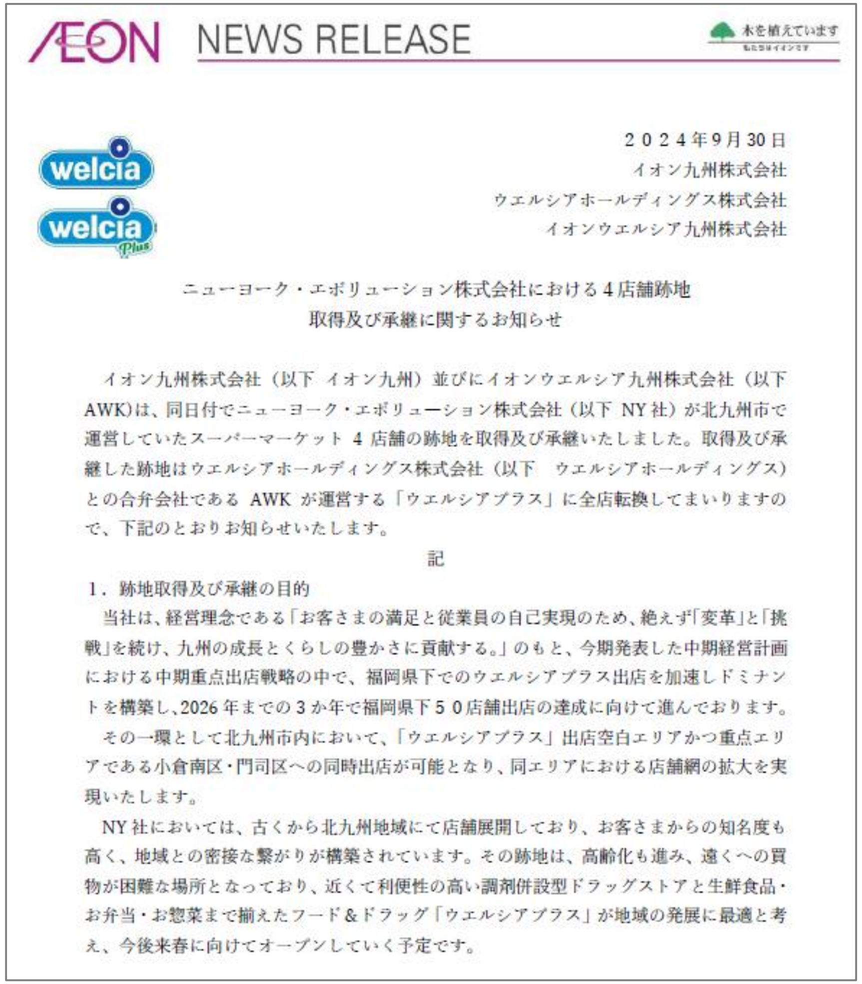
2024年度　主な取り組みの進捗状況【成長領域へのシフト】

今後の高速出店に向けた取り組み（他社店舗取得による出店加速）

- 重点エリアでの早期ドミナント構築を目指し、他社店舗の取得やM&A等を推進
- 直近の事例：ニューヨーク・エボリューション株式会社の4店舗跡地（福岡県北九州市）を取得



GMS　SM　DS　ウエルシアプラス　今回取得物件



NEWS RELEASE

２０２４年９月３０日
イオン九州株式会社
ウエルシアホールディングス株式会社
イオンウエルシア九州株式会社

ニューヨーク・エボリューション株式会社における４店舗跡地
取得及び承継に関するお知らせ

イオン九州株式会社（以下 イオン九州）並びにイオンウエルシア九州株式会社（以下 AWK)は、同日付でニューヨーク・エボリューション株式会社（以下 NY 社）が北九州市で運営していたスーパーマーケット 4 店舗の跡地を取得及び承継いたしました。取得及び承継した跡地はウエルシアホールディングス株式会社（以下 ウエルシアホールディングス）との合弁会社である AWK が運営する「ウエルシアプラス」に全店転換してまいりますので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1．跡地取得及び承継の目的

当社は、経営理念である「お客さまの満足と従業員の自己実現のため、絶えず「変革」と「挑戦」を続け、九州の成長とくらしの豊かさに貢献する。」のもと、今期発表した中期経営計画における中期重点出店戦略の中で、福岡県下でのウエルシアプラス出店を加速しドミナントを構築し、2026 年までの 3 か年で福岡県下５０店舗出店の達成に向けて進んでおります。

その一環として北九州市内において、「ウエルシアプラス」出店空白エリアかつ重点エリアである小倉南区・門司区への同時出店が可能となり、同エリアにおける店舗網の拡大を実現いたします。

NY 社においては、古くから北九州地域にて店舗展開しており、お客さまからの知名度も高く、地域との密接な繋がりが構築されています。その跡地は、高齢化も進み、遠くへの買物が困難な場所となっており、近くて利便性の高い調剤併設型ドラッグストアと生鮮食品・お弁当・お惣菜まで揃えたフード＆ドラッグ「ウエルシアプラス」が地域の発展に最適と考え、今後来春に向けてオープンしていく予定です。

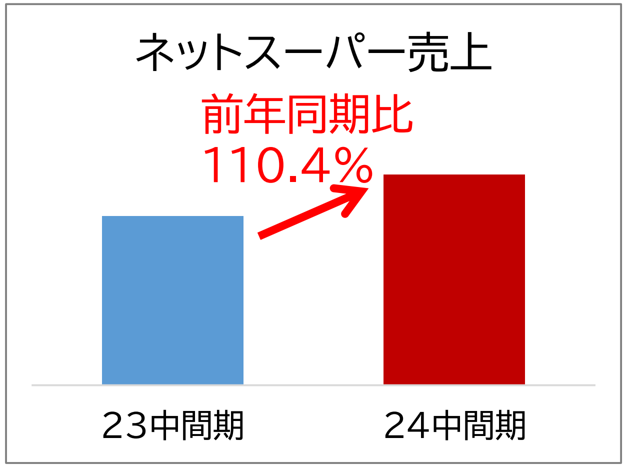
2024年度　主な取り組みの進捗状況【成長領域へのシフト】

顧客接点の拡大：ネットスーパーの受注拡大の取り組み

- トヨタ自動車さまとの協働：作業効率化による受注枠拡大（イオンスタイル笹丘にて実証実験）
- 受取拠点の拡大：ドライブピックアップ導入店舗拡大・受取ロッカーの設置

【より生産性を高めるカイゼン活動（イオンスタイル笹丘）】
- ✓ ピッキングから出荷・配送までの業務プロセス見直し
- ✓ 工程別進捗管理（進捗状況の見える化）
  ⇒作業効率改善による受注枠の拡大

（今後の取り組み）
- ✓ コネクティッド技術を活用し、リアルタイム情報をもとにした最適配送計画システムを導入



【作業効率改善と利便性向上】
- ✓ 作業場拡大によるオペレーション効率の改善
- ✓ デジタルピッキングの実証実験開始
- ✓ 当日配送エリアの拡大
- ✓ ドライブピックアップ導入店舗・受取ロッカー設置拠点拡大

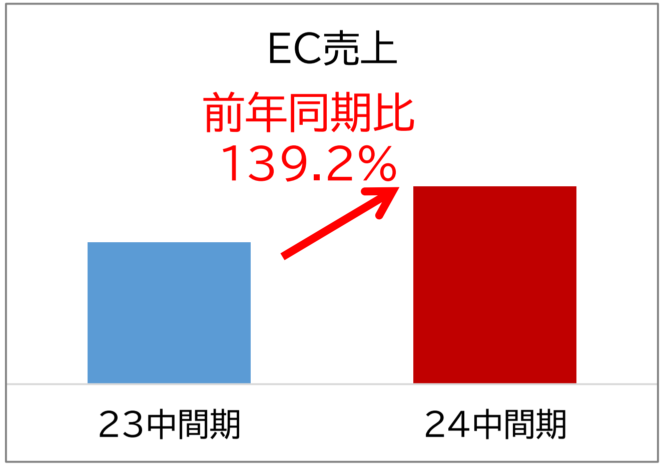
【ドライブピックアップや受取ロッカー設置拠点の拡大】

AEON

顧客接点の拡大：EC、フードデリバリー、スマートNICO（無人店舗）取り組み

- EC：九州ならではのご当地商品の品揃え拡大、リアル店舗と連動した販促企画取り組み拡大
- フードデリバリー：サービス導入店舗・取扱時間帯の拡大
- スマートNICO（無人店舗）：各企業の事業所に加えて、大学や医療福祉施設等への出店

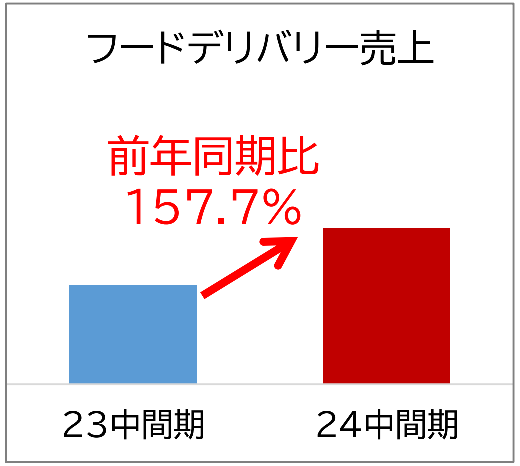
イオン九州オンライン



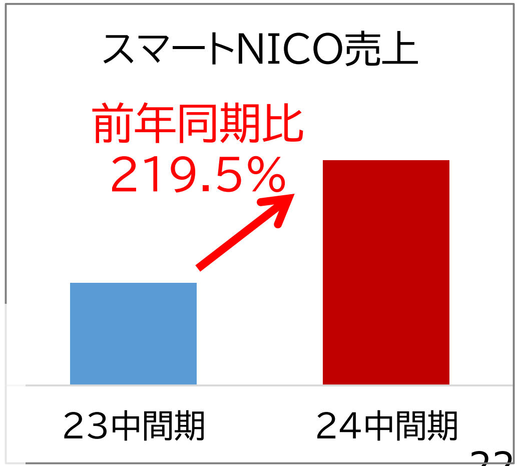
【EC：認知度・利便性の向上】
- ✓ ご当地商品の品揃え拡大
- ✓ 外部ECモールでの商品企画強化
- ✓ iAEONアプリ、SNS、店頭等での告知強化
- ✓ 店舗・オンライン連動企画実施（EC予約会の実施）
- ✓ 受取店舗の拡大（SM店舗にも拡大）

【フードデリバリー】
- ✓ 導入店舗・取扱時間帯拡大
  一部店舗にて深夜時間帯開始
- ✓ 8月末時点で計117店舗

Uber Eats　Wolt



【スマートNICO（無人店舗）】
- ✓ 事業所、大学、医療福祉施設等
  8月末時点で計30か所で稼働

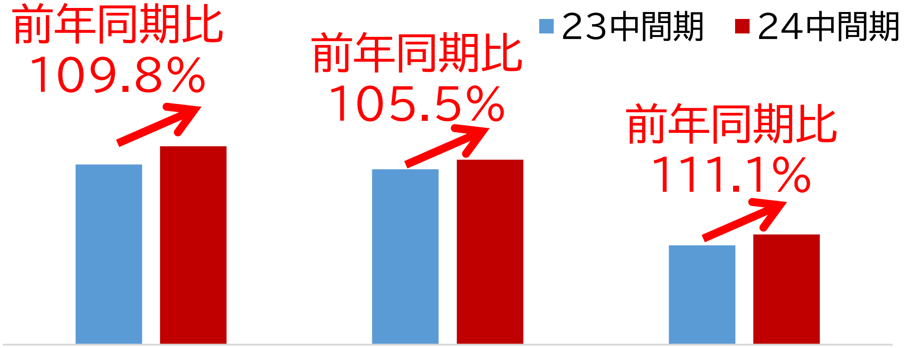


グループシナジーの最大化と九州独自MDの強化

➢ インフレ環境下での価格対応の強化とともに、新たな価値創造により売上総利益額の拡大に取り組む

価格対応

主な強化施策の動向（食品売上）



トップバリュベストプライス商品の展開拡大

オリジナル商品・非食品部門の展開拡大

ハレ型商品・環境配慮型商品へのポイント付与

新たな価値創造

上半期に2店舗出店、計4店舗（※8月末時点）

「インナー＆カジュアルプラス有田店」（10/10）
「暮らし、が揃う」（衣料品・ホームファッション・H&BC）

デリカ改革：オリジナル名物商品開発の推進
（10/2より販売開始）

AEON

DX投資、省力化投資の推進によるオペレーション効率の改善

➢ 生産性・経営効率向上のための先行投資は上半期で目途、下半期は投資効果の創出に注力

セルフレジ・レジゴー（レジ業務効率化）

レジゴー・iレジ
導入済み店舗
34店舗

セルフレジ
導入済み店舗
253店舗

※2024年度8月末時点

電子棚札（売価確認・POP関連人時削減）

導入店舗数　226店舗
2024年8月末時点で
対象店舗全店に導入済

【定量効果】
- 作業人時の削減
- POP資材コスト削減

【定性効果】
- 表示売価間違い削減
- 付け忘れチャンスロス削減

スライド棚什器（作業負荷軽減）

商品補充作業
人時の削減

8月末時点で
対象店舗全店
に導入済

AIネビキ（割引率最適化、作業効率化）

荒利率の改善・作業人時の削減

1. 2024年度上半期決算概要

2. 2024年度における主な取り組みの進捗状況

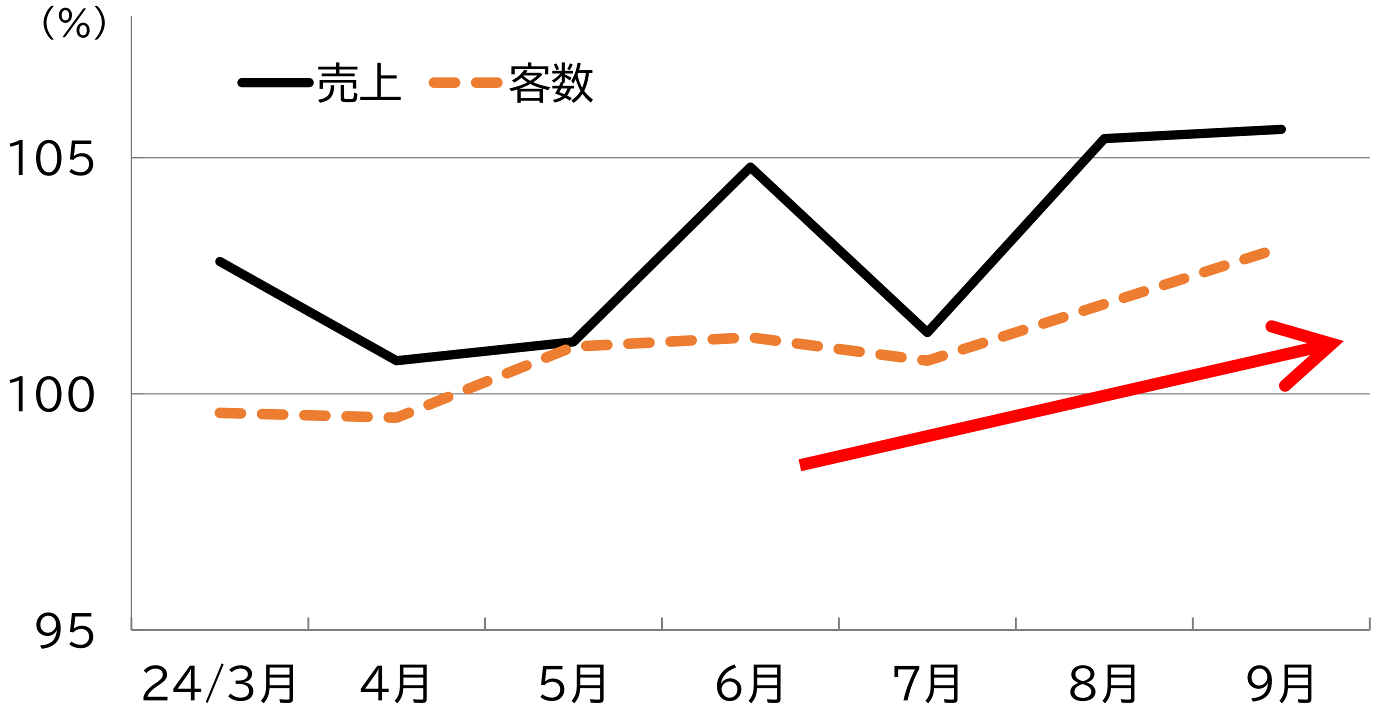
3. 2024年度通期の業績見通し

2024年度　業績見通し（直近の動向）

消費を喚起する大型セールス、インフレ環境下での生活応援施策の強化

- 9月度は地元球団福岡ソフトバンクホークスのリーグ優勝セール実施で売上が好調に推移
- 下半期においても、消費を喚起するセールス・商品企画を実施し、売上総利益の拡大に取り組む

売上・レジ通過客数の前年同期比（既存店）

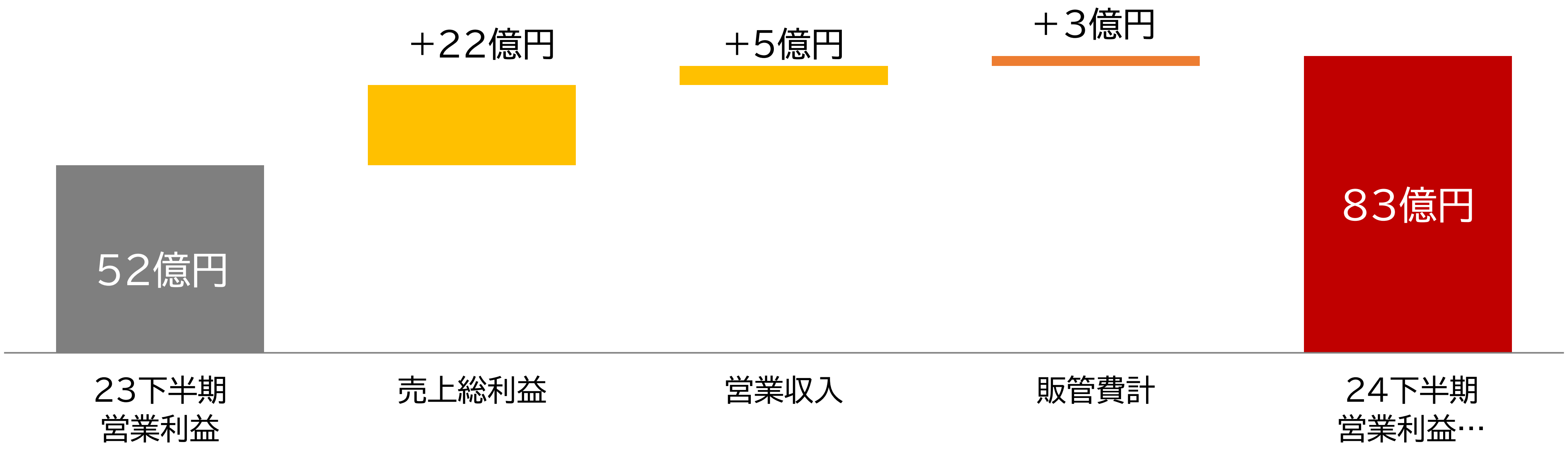


2024年度　業績見通し（通期公表値達成に向けた下半期の考え方）

インフレ環境下での消費行動変化に対応する施策の強化と積極投資の継続実施、コストマネジメントの徹底による生産性・効率向上の両輪で通期公表値を確保

- 営業収益：昨対104.4%（昨年差+113億円）、営業利益：昨対158.3%（昨年差＋31億円）
  営業総利益：売上総利益（昨対103.5%）＋その他の営業収入（昨対104.2%）
  販管費：下半期においては、これまで積極的に推進してきた先行投資（DX・省力化・省エネ）の効果により
  　　　　投入人時、電気使用量を低減、人的投資に伴う人件費増の影響を経費全体で前年水準でマネジメント

2024年度下半期　営業利益（※単体計画）の考え方について



2024年度 業績見通し【連結:通期業績予想】

連結通期業績予想は期初の公表値を据え置き

- 営業収益 前期比104.6%
- 営業利益 前期比102.1%

(単位:百万円)	2024年度	2023年度	前期比
営業収益	**534,000**	510,317	**104.6%**
営業利益	**10,600**	10,382	**102.1%**
経常利益	**10,600**	10,539	**100.6%**
親会社株主に帰属する当期純利益	**5,100**	7,025	**72.6%**
1株当たり配当金	**45円**	50円	※前期:特別配当5円 記念配当5円
配当性向	**30.2%**	24.2%	

※2024年度の1株当たり配当予想は、中間配当20円、期末配当25円を合わせた年間配当金45円

2024年度　業績見通し【単体：通期業績予想】

単体通期業績予想は期初の公表値を据え置き

- 営業収益　前期比103.9%
- 営業利益　前期比104.8%

（単位：百万円）	2024年度	2023年度	前期比
営業収益	**529,000**	508,987	**103.9%**
営業利益	**11,500**	10,969	**104.8%**
経常利益	**11,400**	11,127	**102.5%**
当期純利益	**5,600**	7,337	**76.3%**

2024年度　株主還元【1株当たり配当金】

（利益配分に関する基本方針）
経営成績を反映させた配当性向の目安を30%に置き、株主の皆さまへの安定的な利益還元を図るとともに、更なる利益成長に努めてまいります。

- 2024年度の年間配当は、1株当たり普通配当45円(配当性向30.2%)を計画

	2024年度	2023年度
第2四半期	**普通配当　20円**	普通配当　14円
期末	**普通配当　25円 (※予想)**	普通配当　26円 記念配当　5円 特別配当　5円
合計	**普通配当　45円 (※予想)**	普通配当　40円 記念配当　5円 特別配当　5円

2024年度　株主還元【株主優待制度の変更】

基準日に8月末日を新設し、「株主様ご優待券」贈呈回数を年2回に変更いたしました。
引き続き企業価値向上に努めるとともに、当社株式への投資魅力を一層高める施策を検討してまいります。

所有株式数	株主様ご優待券
100～199株	5,000円相当(100円券×50枚) ※年間10,000円相当(100円券×100枚)
200～299株	7,500円相当(100円券×75枚) ※年間15,000円相当(100円券×150枚)
300～499株	10,000円相当(100円券×100枚) ※年間20,000円相当(100円券×200枚)
500～999株	15,000円相当(100円券×150枚) ※年間30,000円相当(100円券×300枚)
1,000～2,999株	20,000円相当(100円券×200枚) ※年間40,000円相当(100円券×400枚)
3,000株以上	25,000円相当(100円券×250枚) ※年間50,000円相当(100円券×500枚)

1回のお買上げが1,000円(税込)以上の場合、
1,000円毎に1枚ご利用いただけます。

※株主優待をはじめとする株主の権利を得るためには、基準日に株主名簿へ記録されていることが必要です。
株式の購入につきましては、お取引証券会社等にお問い合わせください。

AEON
イオン九州株式会社