

AEON KYUSHU

REPORT 2024



イオン九州 パーパス

私たちの「たからもの」
九州をもっと——。

九州は一つの宝島です
うつくしい自然、おいしい食材
独自の食文化や伝統文化など
数えきれないほどの
たくさんの宝物があります

そこで働く人、そこに住む人、
そこを訪れる人
私たちはたくさんの「人」と、
恵まれた環境の中で
「つながり」という宝物を手に入れ、
成長してきました

お客さまからの「ありがとう」
仲間同士の「ありがとう」
そのつながりとそこから生まれる笑顔が
私たちの原動力です

これからもすべての「つながり」を大切に
豊かな暮らしと明るく元気なあしたのために
私たちは「変革と挑戦」を続けます

目次

SECTION 01 イオン九州の全体像

- 01 イオン九州 パーパス
- 03 イオン九州の歩み
- 05 イオン九州のいま

SECTION 02 イオン九州の価値創造

- 07 トップメッセージ
- 11 中期経営計画（2024-2026 年度）
- 13 戦略担当役員メッセージ
 - 13 財務戦略
 - 14 ディベロッパー戦略
 - 15 営業戦略
 - 16 新規事業戦略
 - 17 食品部門戦略
 - 18 衣料・住居余暇部門戦略
 - 19 DX 戦略
 - 20 人事戦略
- 21 特集 イオン九州のパーパス実現に向けた取り組み

SECTION 03 イオン九州のサステナビリティ

- 23 イオン九州のサステナビリティ
- 25 イオン九州のマテリアリティ（重要課題）と特定プロセス
- 27 イオン九州のマテリアリティ（重要課題）とアクションプラン・KPI
- 29 「つながり」をつくるイオン九州の取り組み
 - 29 環境・社会貢献への取り組み
 - 32 社会への取り組み

SECTION 04 企業情報

- 35 役員紹介
- 37 財務・非財務ハイライト
- 38 会社情報

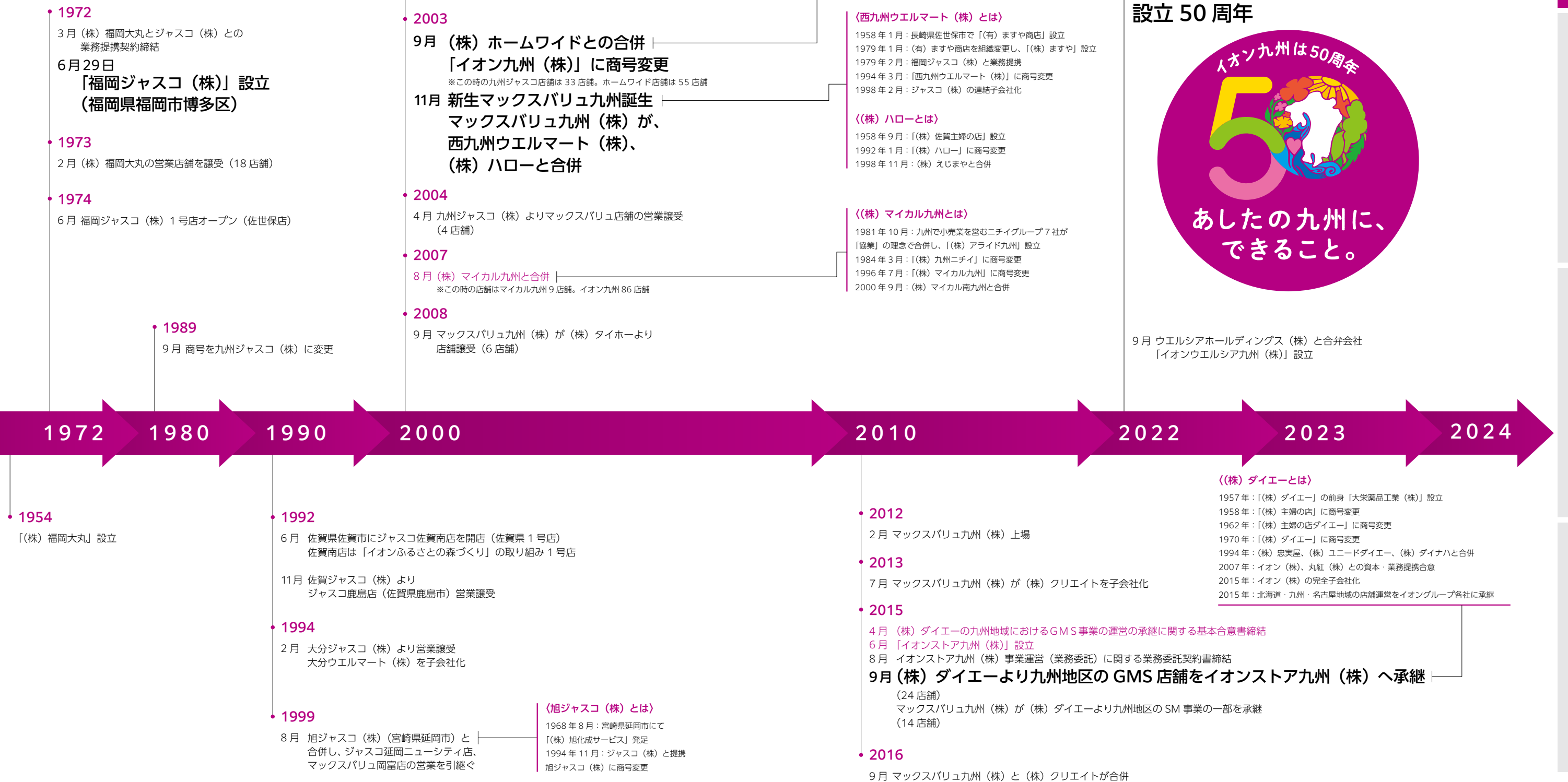
編集方針

イオン九州初となる「イオン九州レポート」は、ステークホルダーの皆さまに、持続的な成長へ向けた取り組みを多面的にご理解いただくことを主眼に編集しています。本レポートが、皆さまとの対話に基づく「つながり」を深めるきっかけとなれば幸いです。

本レポートには、イオン九州の将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は現在入手可能な情報から得られた当社による現時点での分析を反映しています。

イオン九州の歩み

イオン九州は 1972 年の設立から、
九州の経済と社会の発展に尽力してきました。
2022 年に 50 周年を迎えた今、
これからもその歩みを未来につなげていきます。



イオン九州のいま

イオン九州は、イオングループの中核を担う

総合スーパー（GMS）事業やスーパーマーケット（SM）事業を行っており、

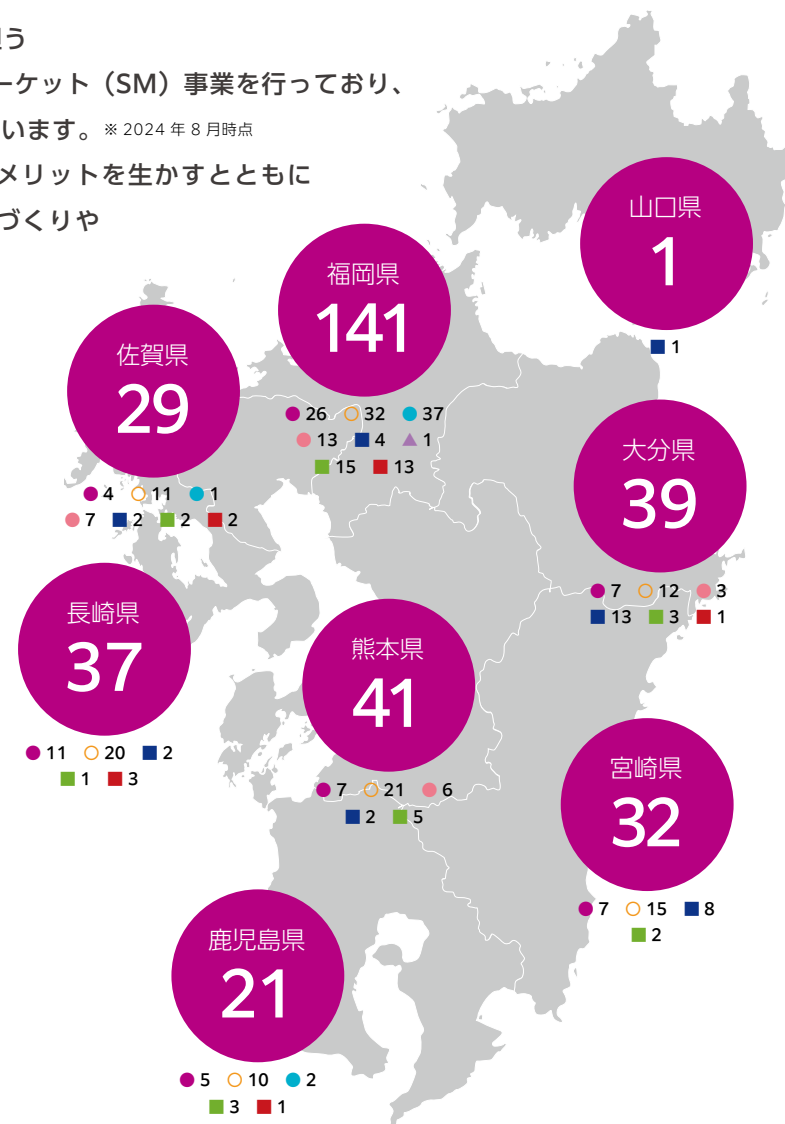
九州7県と山口県に341店舗を展開しています。※2024年8月時点

統合によるシナジーをチカラにスケールメリットを生かすとともに

改革を推進し、より地域に密着した店舗づくりや

事業展開を目指しています。

- イオン/イオンスタイル
- マックスバリュ
- マックスバリュエクスプレス
- ザ・ビッグ/ザ・ビッグエクスプレス
- ホームワイド/ホームワイドプロ
- イオンバイク
- ▲ グリーンピクニック
- FC事業店



事業・業態紹介



イオン/イオンスタイル

衣料品・食料品・住居余暇商品を取り扱う総合スーパーで、九州で67店舗を展開。イオンのプライベートブランド「トップバリュ」や「ホームコーディ」など、多様化するライフスタイルに合わせた品揃えで、お客さまの豊かな日々のくらしの実現を応援しています。



マックスバリュ

「便利」「安い」をコンセプトに、日常の生活に必要な食料品・家庭用品を中心とした品揃えで、九州で121店舗を展開しています。2016年からは、お客さまのくらしの多様化に合わせた、「ライフスタイル提案型」店舗の展開も行っています。



マックスバリュエクスプレス

マックスバリュのコンセプトに加えて、人口の都市回帰に応えるべく、小商圏かつ利便性を重視した都市型小型店舗です。低投資・高速出店のスタイルで、九州で40店舗を展開しています。



ホームワイド/ホームワイドプロ

「地域のお客さまとともに、余暇活用・コミュニティづくりの拠点」をテーマに九州・山口で32店舗を展開。DIY用品、ペット売場や園芸売場など、生活を彩る豊富な商品と幅広いサービスが魅力です。



ディベロッパー事業

約2,800の専門店さまとのパートナーシップのもと、地域の方々に支持をいただける、ショッピングセンターづくりに取り組んでいます。販売・教育支援や、店舗開発・不動産管理などを行っています。



ザ・ビッグ/ザ・ビッグエクスプレス

「買えば買うほど安さがわかる」をコンセプトに、お値打ちな商品の大量陳列やビッグオリジナル商品を品揃えし、九州で29店舗を展開しています。日常生活に必要な食料品・家庭用品を中心にお客さまの豊かな生活を支えます。



イオンバイク

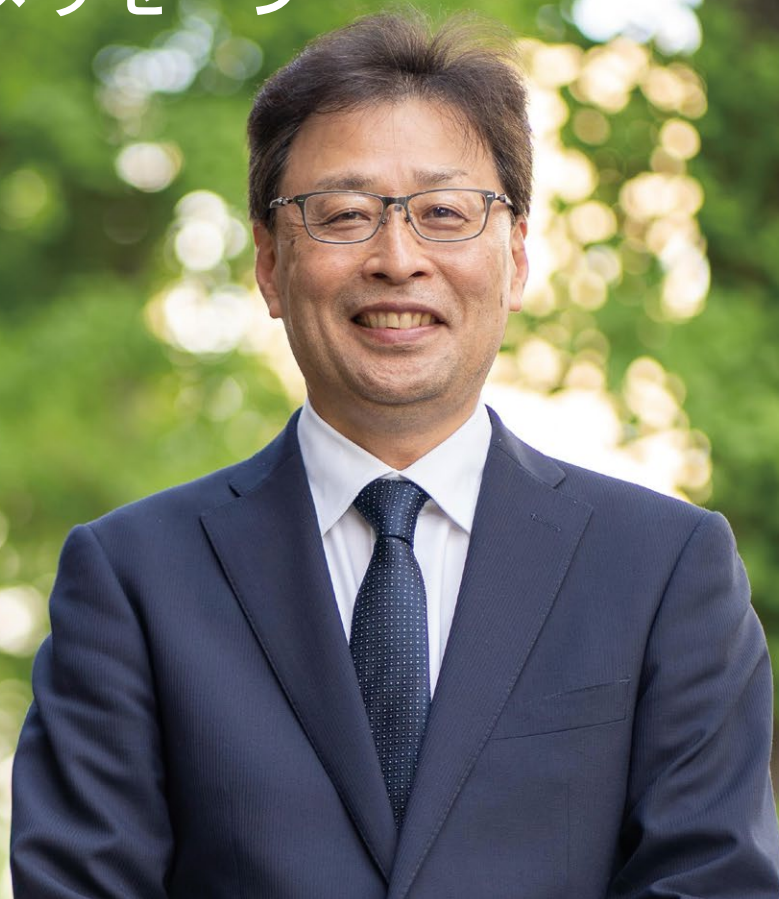
子ども用から大人用まで幅広いタイプの自転車を品揃えする自転車専門店、九州で31店舗を展開。豊富な専門知識を持ったスタッフが販売から修理まで行い、お客さまの安全・安心な自転車ライフをサポートします。



ウェルシアプラス

地域のお客さまのウェルビーイングの実現と、地域の健康ステーションを目指す新しいスタイルの店舗として、調剤併設型ドラッグストアと生鮮食品・お弁当・お惣菜まで揃えたスーパーマーケットが融合したお店です。

トップメッセージ



代表取締役社長
中川 伊正

九州に生まれ、 九州に育まれた企業として、 地域になくてはならない企業として、 皆さまとともに成長していきます。

社長就任にあたって

2024 年 5 月に、イオン九州株式会社代表取締役に就任いたしました中川伊正です。

社長として、これからの当社の成長を導いていくという大きな役割を前に身の引き締まる思いです。

当社は、2020 年にイオン九州（株）、マックスバリュ九州（株）、イオンストア九州（株）が一つになって新生イオン九州として再スタートし、2022 年には設立 50 周年を迎えました。統合以降の業績は好調であり、この

成長は統合によって生まれた人材と組織の多様性が良い影響をもたらしていると実感しています。この流れを止めることなく、しっかり成長させ続けることが私の果たすべき使命だと考えています。

私がイオングループの中で事業会社社長を務めたのは数社あり、これまでに会社設立や中国での店舗再建など、さまざまな経験を積んでまいりました。その経験を通じて、自分一人だけですべての仕事を成し遂げることはできないと実感しており、ともに経営を行っていく役員、そして従業員の皆さんと試行錯誤しながら、一緒に歩みを進めていくことが大切だと感じています。

今回の就任にあたって、信条である「毎日懸命に粘り強く、自分のなすべき仕事をする」を心がけ、イオン九州の社業拡大に邁進してまいります。

イオン九州の「今」、 2023 年の振り返り

世界的に経済、社会がかつてないほど激しく変化する中で、これからの歩みを進めていくためには、九州において、さらには日本・世界という広い視野の中で、自分たちが、今、どのような立ち位置にあるのかをしっかりと見極めなければなりません。九州に根差した企業として 50 周年を迎え、さらに 100 年企業を目指していくために、私たちイオン九州は 2022 年にパーパスを策定しており、従業員一人ひとりもマイパーパスを宣言しています。

このパーパスを基軸にした取り組みは、イオングループの中でも先行しています。掲げた志をしっかりと会社の理念の中に取り入れること、そして、従業員も自ら何ができるのかを考えて仕事に取り組むことで、経営の質がさらに上がるのだと思います。これを具体的に実行レベルに落とし込んでいくことを、私もさらに推し進めていきたいと考えています。

2023 年度を振り返ると、売上高を中心に好調な業績が継続し、営業利益段階で大きく伸ばすことができました。売上高は、前期比 105.2%と増加、売上総利益率が 0.1 ポイント改善し、売上総利益は前期比 105.6%となりました。加えて、営業収入は前期比 102.4%と増加しました。一方で経費面については、人的資本を含めた積極的な投資の影響により販売費および一般管理費が増加しました。ただし、セルフレジや電子棚札といった生産性向上の投資を遂行し、効率改善に積極的に取り組んだことで、前期比 103.5%にとどめることができました。その結果、営業利益は前期比 131.7%と増益を達成することができました。

今後、お客さまのニーズの変化、競争環境の変化はこれまで以上に加速していきます。こうした市場変化に対応して、私たちも業態、本社部署ごとに PoC（概念実証）を駆使した新しい取り組みにチャレンジし、常に修正を加えながらビジネスモデルを構築していくことが大切です。とりわけ、福岡を筆頭に人口の密集しているエリアにどれだけ店舗を展開し、お客さまにご支持いただくかが非常に重要です。食品事業も業態を超えた事業者

の参入や、メーカーさまとお客さまが直接やり取りする D to C チャンネルが増えるなど、変化する市場において現状維持のビジネスモデルでは生き残りが難しい状況にあり、他社にない事業開発や取り組みが求められます。これからも、店舗、商品、サービス、組織が柔軟に変わり続けることがきわめて重要だと認識しています。

強みである地域特性に即した 事業展開

私たちの強みの一つとして、地域に根差した事業部制の展開が挙げられます。たとえば、地域で作った生鮮食品等において、規格外や余剰分とされていたものを、加工メーカーと協業して商品化し販売することで、生産者の課題解決やフードロスの解決に取り組んでいます。社長就任にあたって私自身が全店を回っている中で、そのような取り組みが従業員同士の明るく自由闊達な議論から生まれていること、部署を立ち上げて行政などステークホルダーの皆さまと連携して推進していることも目にしており、たいへん頼もしく感じています。

また、各地区の店舗がお客さまのニーズを日々の営業活動からとらえ、それを本社が的確に把握し、きめ細かい商品対応や価格対応を図るという組織力も大きな強みです。たとえば、トップバリュはイオングループのプライベートブランドで値ごろ感のある商品ですが、それらもお客さま視点でしっかりとニーズを把握しながら提供しています。一方で、九州ではナショナルブランドを購入するお客さまが多い傾向もあり、ここでもメーカーさまと連携しながら、豊富な品揃えや価格対応をしています。

そして、EC 市場が確実に拡大していく中で、このシェアも獲得していかなければなりません。私たちも、利便性の向上やネット会員の拡大などに着実に取り組んでいく考えです。イオン九州は 341 の店舗を擁しており、当然、お客さまに来店していただく努力も継続する必要があります。リアルとネットをシームレスに連動させることで、市場シェアの拡大に取り組んでいきます。

イオン九州の新たな価値創造

イオン九州は、2024 年度から新たな中期経営計画を推進しています。これは、イオン九州のパーパス実現と

強みを通じたイオン九州らしさの追求、新たな価値創造に向けたもので、5つの大きな取り組みを軸としています。中でも成長領域へのシフトに力を注ぐことにしており、都市部における出店の拡大を目指します。九州地区における競争環境の変化や、お客さまのニーズの変化に対応していくには積極的なアクションを起こしていくことが重要です。そのために、「近くて便利」という価値を提供できる都市型小型スーパーマーケットの「マックスバリュエクスプレス」や、調剤併設型ドラッグストアと生鮮食品を揃えたスーパーマーケット「ウエルシアプラス」を計画通りに出店し、地域における強固なポジションを確保することを最も重視しています。

また、将来的な少子高齢化や人口減による人材不足、物流の問題にも対応すべく、全社で省力化を推進していきます。とりわけ、店舗のデジタル化は急務です。セルフレジ、電子棚札など、省力化の取り組みを加速させ、従業員の作業負担を軽減し、店舗運営における生産性や経営効率の向上を実現しなければなりません。加えて、ビジネスモデルとしてのさらなるデジタル化の推進にも取り組みます。ECやネットスーパーは、今後、確実に利用者が増加します。私たちも中期経営計画で野心的な目標を掲げており、アプリ会員の拡大、使い勝手の改善、差別化商品の開発などを含め、リアルとデジタルの融合、受注件数の拡大、配達の利便性向上など、さまざまな施策を進めていきます。



イオン九州のサステナビリティ

サステナビリティ経営は、今後の私たちの成長を左右するテーマで、環境・社会・経済の各面にプラスの影響をもたらすものであり、社会とコミュニケーションをとりながら継続的に取り組まなければならないと考えています。

2022年には各部門の中堅社員を中心メンバーにした「イオン九州マテリアリティ特定プロジェクト」を組織し、マテリアリティ（重要課題）の特定、2023年にはさらに各階層の社員を交えたタスクフォースのもと、実行にあたってのアクションプランとKPIを策定しました。これからは、それらの達成に向けた活動を進めていきます。

環境面については、環境への負担を軽減していくため、再生可能エネルギーへの転換に加え、排出物の削減や廃棄物のリサイクルなどの取り組みを進めていきます。地球全体で大きな課題となっている、脱炭素に向けた取り組みにもさらに注力し、地域を代表するGX推進企業を目指します。

社会面においてもさまざまな課題がありますが、まずは「イオン ハートフル・ボランティア」で実施している援農支援など、地域社会との連携を重視した、私たちならではの社会課題解決に取り組んでいきます。

また、このような取り組みを推進し、経済的持続性の向上を目指すために、自社のガバナンスや人的資本

の強化も行い、効率的なリソースの利用や環境への投資を計画的に実行して、長期的な競争力の強化を図っていきます。

そして、サステナビリティ活動を進めていくために、さまざまなステークホルダーの皆さまとの連携も重視しています。従来からの「九州物流研究会」や「九州流通サステナビリティサロン」といった同業他社との協業に加え、さまざまな業種業態の企業や地域社会との連携などを通じて、イノベーションの創出にもつなげていきたいと考えています。

ステークホルダーの皆さまへ

私たちがこれから100年企業を目指すことにはどのような意義があるのか、イオン九州に関わってくださるス

テークホルダーの皆さまとのつながりをもっと強固にしながら、九州の発展にたゆみなく貢献し、明るい未来のために私たちが何をすべきかをしっかりと考えなければなりません。これを従業員一人ひとりが「自分ごと」として想い描き、行動することで、仕事へのエンゲージメントが高まります。そして、その数が増えていけば、会社全体の改革へつながる効果が出てくると確信しています。

私は、中期経営計画の目標達成に取り組む過程で、イオン九州の従業員のやる気とエンゲージメントをさらに高めることが非常に重要であると考えています。そして、イオン九州のパーパスとマイパーパスの重なり合う部分、すなわち会社と従業員が同じ目標のもとに共鳴し高め合う会社となるよう尽力していきたいと考えています。

ステークホルダーの皆さまには、こうした私たちの想いと行動をご理解いただき、今後のイオン九州にぜひご期待くださいますようお願い申し上げます。

中川社長に質問！

Q イオングループに入社した動機を聞かせてください。

A 学生時代は、百貨店やコンビニなどでアルバイトをする機会が多く、その中で大量の商品を販売、流通させることに興味を覚え、就職活動は小売業1本に絞っていました。当時は、消費者の時代が本格化していたので、大手小売チェーンやショッピングセンターを運営している企業に可能性を感じ、当時のジャスコに入社しました。入社時は、商品バイヤーかショッピングモール責任者を志望していましたが、実際は販売や店舗運営など、店舗での勤務がほとんどでした。

Q 特に思い出に残っている仕事は何でしょうか。

A 新規店舗の開設店長を務めたことが、思い出として強く残っています。名古屋市のど真ん中に、6,000㎡のマックスバリュをショッピングセンターの中核店舗として出店するということになり、まず、「いくら売れるのか？」から逆算し、組織、品揃え、運営を一から考えて計画しました。オープン当日、想定以上のお客さまが来店された時は本当にうれしかったです。小売業で働いていてよかったと思えた瞬間でした。

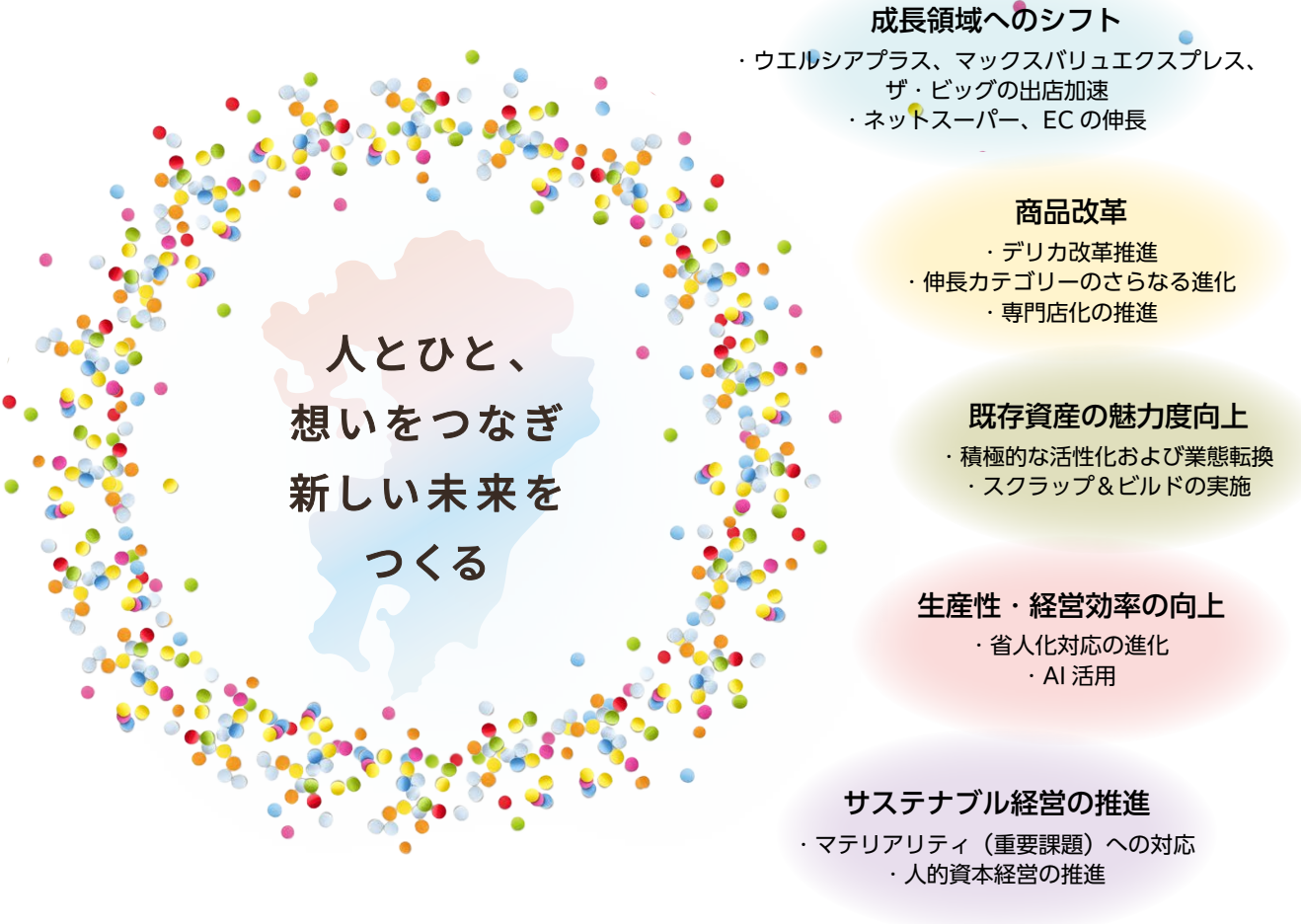
Q ご自身がいつも大切にしていること、心がけていることは何でしょうか。

A 「毎日懸命に粘り強く、自分のなすべき仕事をする」です。これには、店舗での勤務が長く、会社運営に携わる機会も多かった経験に基づき、何事も自分だけではできないので、従業員やステークホルダーの皆さまの協力をいただきながら課題を着実に解決し、お客さまの支持を得る努力を継続することが大切という意味が込められています。また、売場での販売も多く経験し、「小売はやはり面白いな」と感じています。計画通りに販売実績が上がった時の達成感などを若い従業員にも早く経験してもらい、この仕事の楽しさを感じてほしい。そうすることで、今後も小売業が持続的に地域社会に必要であるということが理解できると思います。

中期経営計画（2024-2026 年度）

イオン九州は、将来にわたる持続的な成長を実現すべく、2024 年度から新たな中期経営計画を推進しています。中期経営計画においては、パーパス、そして当社の経営理念「イオン九州は、お客さま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、九州で No.1 の信頼される企業の実現に向け、「成長領域へのシフト」「商品改革」「既存資産の魅力度向上」「生産性・経営効率の向上」「サステナブル経営の推進」の取り組みを通じて、企業価値の向上を目指していきます。

中期経営計画の全体像



主要経営目標

<連結業績計画>

（単位：億円）	2023 年度 実績	2024 年度 （計画）	2025 年度 （計画）	2026 年度 （計画）
営業収益	5,103	5,340	5,800	6,230
営業利益	104	106	108	119

<目指す水準（連結）>

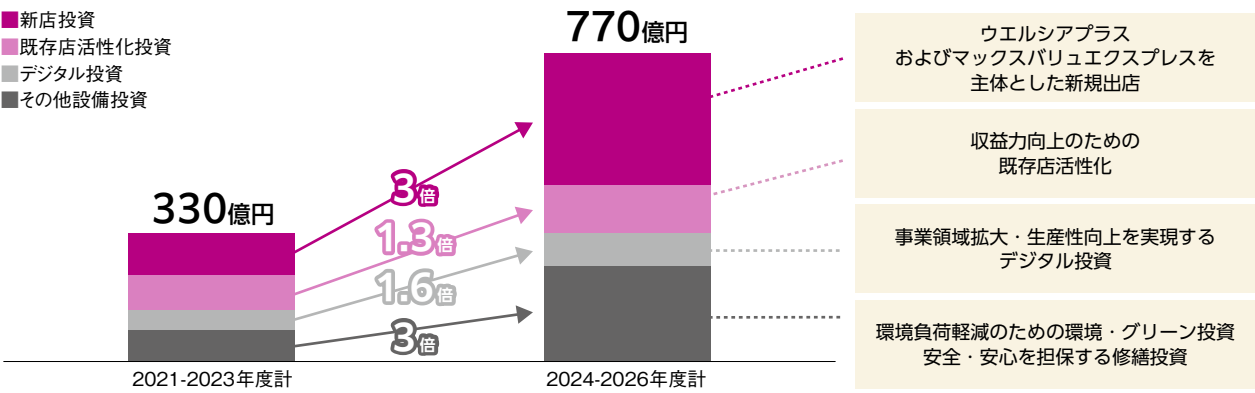
	2026 年度 （計画）		2024-26 年度計 （計画）
ROE	10.0%	投資 総額	770億円
ROIC	8.0%	出店数	170店舗

企業価値向上に向けた主な取り組み

投資計画

次の成長エンジンへの積極的な投資を行い、継続的な成長を図る

<投資計画> ※投資額は発生経費を含む総投資ベースとしています。



成長領域へのシフト

重点出店戦略：福岡県を重点出店エリアとして、成長事業における出店を加速し、ドミナントを構築します。

- ▶ 福岡県 — ウエルシアプラス・マックスバリュエクスプレスの出店を 3 か年で合わせて 110 店舗計画
- ▶ 九州全域 — 出店・活性化に加え、M&A によるシェア拡大

デジタル戦略：店舗以外のタッチポイントを拡大し、お客さまの利便性向上を図ります。

- ▶ デジタル売上（ネットスーパー・EC 等）：2026 年度目標売上高 300 億円
- ▶ 「iAEON」アプリと購買データを活用した One to One マーケティングの実現
- ▶ M&A およびアライアンスを通じた飛躍的な成長を実現

商品改革

グループシナジーの最大化とイオン九州独自MDの強化により、地域一番の商品力を実現します。

- ▶ デリカテッセン改革 — 即食カテゴリーの集約とプロセスセンターを含めた商品開発機能の強化
- ▶ 毎日のくらしを豊かに — 「トップバリュ」や、当社独自の生活応援企画「しあわせプラス（応援価格）」の展開拡大
- ▶ 新規顧客層の拡大 — 環境とからだにやさしい商品を集めた当社独自ショップ「b!olala（ビオララ）」の展開拡大

既存資産の魅力度向上

地域・行政との取り組みや活性化・業態転換・スクラップ&ビルド投資を促進し、より地域に根差した店を実現します。

- ▶ 地域 No.1 の GMS — 店舗年齢若返りの活性化投資、イオン生活圏の拠点となる施策の実行
- ▶ 地域に適応した SM — 立地に応じた衣料品・くらしの品の品揃え、最新の食品 MD の提供
- ▶ 地域に必要な業態への進化 — 店舗ポジショニングを踏まえ、ウエルシアプラス、ザ・ビッグ等への転換

生産性・経営効率の向上

デジタル・トランスフォーメーション（DX）の推進等により、生産性・経営効率を向上させます。

- ▶ 店舗オペレーション効率改善 — セルフレジや電子棚札、省力化什器の積極導入、AI ネビキ等の活用を推進
- ▶ 販売促進施策のデジタル化 — 会員データ基盤の構築により、アプリや SNS 等を活用した施策を強化

サステナブル経営の推進

地域や九州の流通企業の皆さまとともに社会課題の解決に取り組み、地域とともに成長します。

- ▶ 各社との共創 — 「九州物流研究会」「九州流通サステナビリティサロン」等を通じて、持続可能な社会づくりを推進
- ▶ 人的資本経営 — 多様な人材がいそいそと自己実現できる環境・体制づくりを推進
- ▶ グリーン・トランスフォーメーションの推進 — 脱炭素社会の実現のため、温室効果ガス排出削減と再生可能エネルギー利用拡大を推進

戦略担当役員メッセージ

財務戦略

長期的な企業価値の向上を目指し、イオン九州グループの財務基盤をより強固なものにします。

イオン九州は 2020 年 9 月の 3 社合併以降、確実に成長を遂げ、2023 年度（2024 年 2 月期）は過去最高収益を達成し、各段階利益も過去最高益を達成することができました。これは 3 社が成長のビジョンをともにし、それぞれの長所を生かすことができた結果であると考えます。

今後もさらなる成長を目指し、ヒト・モノ・カネの最適化を図り、人的資本および財務基盤の構築を推進していきます。

取締役 常務執行役員
管理：コーポレートコミュニケーション・コーポレートトランスフォーメーション担当
兼 管理本部長 兼 企業倫理担当
赤木 正彦



中期経営計画の取り組み状況と達成に向けて

2024 年 4 月、当社は初めて中期経営計画を公表しました。ステークホルダーの皆さまへお伝えしたい当社が目指すストーリーは以下の通りです。

1. 成長の要である新店投資および既存資産の魅力向上策としての店舗活性化投資、並びに生産性向上のためのデジタル投資、脱炭素目標達成へ向けたグリーン投資を継続的に実行していきます。その実現へ向けて既存事業でのキャッシュ創出力の向上を図りつつ、安定的な外部資金調達により確実な成長を実現していきます。

2. 重視する財務指標は ROE および ROIC であり、それぞれ 10%、8% を目標として、事業ごとの投資効率を重視した経営を実践していきます。

3. 今後の成長が見込める事業への投資の傾斜配分を実行し、事業ポートフォリオの最適化を実行していきます。

4. さらなる成長を目指すための M&A を積極的に実行します。それにより売上高拡大（水平統合）と収益力向上（垂直統合）を目指します。また、実行のための資金調達の多様化も検討を進めます。

株主の皆さまへの還元について

当社は、中長期的な成長を目指し、成長投資を優先事項としつつも企業の価値向上と利益配分のバランスの最適化を図ることを重要施策と位置づけています。

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、さらなる利益成長に努めていきます。

	2021 年 2 月期	2022 年 2 月期	2023 年 2 月期	2024 年 2 月期	2025 年 2 月期 (予定)
1 株当たり配当金 (円)	15 (うち記念配当 5 円)	20 (うち記念配当 5 円)	28	50 (うち記念配当 5 円、特別配当 5 円)	45
配当性向 (%)	20.1	25.0	20.8	24.4 *	30.2 *

※ 2024 年 2 月期から連結決算に移行しました。

ディベロッパー戦略

成長戦略の中核を担う事業として、成長領域へ経営資源を集中します。

当事業本部は中期経営計画での出店戦略など、成長戦略の中核を担う事業として、九州エリアにおける競争環境の変化やお客さまニーズに対応していくための積極的な戦略を展開しています。特に成長領域に経営資源を集中し、都市型小型スーパーマーケットの「マックスバリュエクスプレス」、生鮮食品×調剤併設型ドラッグストアのスーパーマーケット「ウエルシアプラス」の出店加速とエリアドミナント戦略を推進します。さらに、成長戦略に弾みをつけるための物件確保に重点的に取り組んでいきます。

取締役 専務執行役員
営業：商品・ディベロッパー事業担当
兼 ディベロッパー事業本部長
奥田 晴彦



事業概況

当事業本部は、スーパーマーケットおよびショッピングセンター（SC）の開発・運営に携わっており、九州各県で約 340 店舗を展開しています。業態も衣料品・食料品・住居余暇商品を取り扱う総合スーパーから、食品スーパー、都市型小型店、ディスカウント業態、ホームセンター業態、サイクル専門店などを幅広く展開し、地域の生活文化やお客さま志向、競争環境に合わせて運営することで、都市部と地方で異なるニーズに対応しています。具体的な戦略としては、

第一に地域に密着した開発や地域の特性、文化、ライフスタイルに合わせた住民に愛される SC を開発しています。次に、約 2,800 の専門店と連携し、多彩なテナントを揃えた SC を展開することで、地域の方々に豊かなショッピング体験を提供しています。そして、新業態への挑戦として、都市型小型店「マックスバリュエクスプレス」およびドラッグストア×生鮮食品「ウエルシアプラス」の他、次世代の成長エンジンとなる業態を積極的に開発、出店を加速していきます。

中期経営計画の取り組み状況と達成に向けて

計画目標の達成に向けて 3 つの戦略を推進します。第一に、成長領域へのシフトとして「ウエルシアプラス」、「マックスバリュエクスプレス」の出店の加速です。第二に、既存資産の魅力度向上策として積極的な活性化、業態変更の立案に加え、店舗別の中長期ライフプランの策定により、より具体的な方向性を明確にします。そして第三に、マテリアリティ（重要課題）への取り組みとして、再生可能エネルギーへの転換、環境に配慮した建築設備の導入、環境評価認証の取得

（ZEB）を進めています。現在、九州エリアの市場環境は、同業種、異業種含めた競合環境の激化やお客さまのライフスタイルの変化、少子高齢化に伴い、地域別社会環境への適応が求められています。この 3 つの戦略を完遂することでその変化に対応します。具体的には人口増加エリアへの出店加速、既存店のスクラップ&ビルドやリニューアル実施で店舗年齢「ゼロ化」を実現、エリアの競争優位性の再獲得です。この施策にて各県別でマーケットシェア No.1 を目指します。

営業戦略

店舗が提供する価値をさらに深化させるために、
変革と挑戦を続けていきます。

当本部は、お客さまにとって便利で楽しいお買物の場、そして人々が集う地域のコミュニケーションの場であるイオン、マックスバリュ、イオンバイクの店舗を運営しています。お客さまと地域に、豊かな毎日の生活を支える商品とサービスを提供することをミッションとしています。

イオングループの未来ビジョンにある「笑顔が咲く未来」の実現を目指し、売場に立つ従業員一人ひとりが笑顔でいきいきと働き、それによって店舗が提供する価値をさらに深化させるために、今後も変革と挑戦を続けていきます。

上席執行役員
営業本部長
内田 昌代



事業概況

イオン、マックスバリュ、イオンバイクは九州地域に店舗を展開し、イオン九州の売上高の 87% を占めています。その規模の大きさから、お客さまにとって最も身近な存在であり、イオン九州の根底を支えています。2023 年度も売上高は 2022 年度比 106% 増の 4,378 億円を達成し、その役割を果たすことができました。

私たち営業本部にとって、このような店舗の持続的な成長は責務である一方で、克服すべき課題もあります。

社会の変化とともにお客さまの購買行動も消費の二極化が進む中、メリハリ消費の傾向が強まっており、それに対応した商品やサービスの展開はいっそう重要性を増しています。また、老朽化や災害対策などを見据えた店舗の改築などの対応も進めていかなければなりません。そして、お客さま・地域に持続的に必要とされていくためには、地域ニーズに的確に対応した新店の展開に加え、店舗の業態転換も必要です。今後もこれらの戦略を適宜選択し、遂行していきます。

中期経営計画の取り組み状況と達成に向けて

当本部は、中期経営計画の重点取り組みである「既存資産の魅力度向上・積極的な活性化および業態転換、スクラップ＆ビルド（S&B）の実施」のもと、2026 年度の売上高 4,500 億円の達成を目指しています。この目標達成のためには、先に述べた課題の克服が不可欠です。特に、消費の二極化に対応する商品改革を推進し、イオンのプライベートブランドである「トップバリュ」やイオン九州独自ブランドなどの強化を図り、商品価値の向上に取り組めます。また、店舗の

活性化においては、地域や行政との連携強化、業態転換、S&B への投資を拡大し、より地域に密着した店舗・業態の機能の充実を図ります。さらに、物流問題解決のための企業連携や環境保全活動の拠点としても積極的に活動していく考えです。中期経営計画の活動を通じて、私たちが実現したい姿は「地域に適応し、地域に必要な存在としての、地域 No.1 店舗」です。そのために、変革と挑戦を継続し、持続的な成長による新たなイオン九州の姿を創造していきます。

新規事業戦略

新業態に転換を図り、より収益力の高い
事業ポートフォリオへの変革を実現します。

当事業本部は、2023 年 9 月に発足した新たな組織です。各事業の強みを最大限に発揮し、シナジーの共有と創出を図るとともに、最適な出店戦略によるエリアドミナントを推進しています。イオン九州は、GMS、SM 事業などの既存事業から、九州の社会環境とお客さまの変化に合わせた新業態に転換を図り、より収益力の高い事業ポートフォリオへの変革を目指しています。PoC（概念実証）を駆使した新しい取り組みにチャレンジし、随時、修正を加えながらビジネスモデルを構築して変革を成し遂げていきます。

上席執行役員
新業態事業本部長
椎名 孝夫



事業概況

当事業本部は、急速に変化する社会環境に対応し、九州のお客さまとイオン九州がともに成長することを目指し、次の 4 つの新業態を展開しています。中期経営計画で重点戦略となっている、「マックスバリュエクスプレス」を展開するエクスプレス事業部、「ウエルシアプラス」を展開するイオンウエルシア九州(株)のフード＆ドラッグ事業、「ザ・ビッグ」を展開するビッグ事業部のディスカウント事業、そして「ホームワイド」「グリーンピクニック」「サンガーデン」「ペットワイド」

を擁する HC 事業部のホームセンター事業です。2023 年度は、各業態の着実な新店出店や業態転換が功を奏し、コスト面でも人的資本や新店など今後の成長に必要な分野に投資を拡大するとともに、プロセスセンター活用による店舗作業の効率化や、業務の見直しによる本部コストの削減など生産性向上に努めました。この結果、売上高はイオンウエルシア九州（株）を除く 3 事業合計で、2022 年度比 103% 増の 654 億円となりました。

中期経営計画の取り組み状況と達成に向けて

人口減少と高齢化に伴うマーケットの縮小やインフレの継続により、お客さまの購買行動は「必要なモノを必要な時に必要な数量しか買わない」スタイルに変化しています。その一方で、EC などを含めた購買チャネルが増加しており、競争はいっそう激化しています。そのような環境下において、当事業本部が中期経営計画を達成するためには他社との差別化が必須であり、各業態におけるお客さまのニーズに的確に対応し、スピード感を持って商品と価格の差別化を進めていきます。

また、中期経営計画の最重要目標である 2026 年までにマックスバリュエクスプレス、ウエルシアプラスそれぞれ 60 店舗の新規出店を加速させ、事業成長を図ります。同時に、プロセスセンターの構築など商品 MD 改革と生産性を高めるためのオペレーション改革を進め、出店の加速を支える収益力の強化を目指します。これにより、2023 年度のイオンウエルシア九州（株）を含む 4 事業合計の売上高 668 億円から、2026 年度には 1,500 億円を目指します。

食品部門戦略

九州の豊かさに貢献し、
社会価値を創造できる事業の確立を目指します。

当社を取り巻く事業環境は著しく変化しています。大きな変革と挑戦が求められる時代という認識のもと、「九州の食卓を創造・提案し続け、地域の産物・食文化を未来に継承し、地域社会が豊かでハッピーになれる、食のリーディングカンパニー」というビジョンを掲げ、さまざまな取り組みを行っています。これにより九州の豊かさに貢献することで、社会価値を創造し地域の活性化につながると考えています。その先に、「わたしのまち」と思える「イオン生活圏」の創造を目指していきます。

上席執行役員
食品商品本部長
西嶋 洋一郎



事業概況

2023年度は、売上高 2022年度比 6.6% 増の 3,442 億円と増収を達成しました。これは、お客さまの志向の変化に対応した、デリカ・オーガニック・冷凍食品の品揃えを拡充したことによるものです。食料品は毎日の生活に欠かせないものです。お客さまのニーズに応える商品を、お求めやすい価格で提供することが最も重要であり、同時にこれを支える体制づくりも今後の成長のために欠かせません。将来の労働力不足が顕著となる中、さらなる省人化を目指した組織づくりや

新技術の導入を進めていきます。また、食品廃棄物の削減にも重要課題として取り組み、イオングループの施策である「イオン食品廃棄物削減目標」に基づき、2026年度までに食品廃棄物の半減を目指しています。さらに、廃棄物を資源として活用する「食品資源循環モデル」の構築も進めていきます。今後もお客さまのニーズや競争環境の変化はさらに加速すると予想され、その変化に対応していくための取り組みを多角的に進めていきます。

中期経営計画の取り組み状況と達成に向けて

市場変化に迅速に対応していくためには、しっかりと利益を創出できる商品群の整備が必要です。2023年度の売上に貢献したデリカと冷凍食品を引き続き重要商品群と位置づけ、「イオン九州ならではの」商品開発を推進しています。これにより、お客さまのお買物に新たな価値を提供するとともに、競合との差別化を図っていきます。これは、中期経営計画の重点取り組みである「商品改革：デリカ改革推進、専門店化の推進」に合致する戦略として、成長に貢献するもので

す。また、「マックスバリュエクスプレス」や「ウエルシアプラス」の出店にあわせ、「旬鮮工房（マイクロプロセスセンター）」も順次、福岡を中心に拡大しています。今後も、お客さまに「食の安全・安心」をご提供することを第一に、衛生・安全管理、公正取引の遵守など企業の社会的責任を果たしていきます。そして、時代の変化とお客さまのニーズに対応したマーチャンダイジングの実現により、イオン九州の持続的な成長と発展を目指していきます。

衣料・住居余暇部門戦略

脱GMSを合言葉に、年齢やライフスタイルに合わせた
専門店へと生まれ変わります。

イオン九州が九州に根付いて今年で 52 年を迎えます。1954 年、前身である（株）福岡大丸が開業し、創業時から衣料品や生活用品を取り扱っており、これが現在のイオン九州のルーツとなっています。今日、社会や市場の大きな変化に伴い、GMS 業態は厳しい環境下にあります。これからの半世紀に向けて、脱GMSを合言葉に新規顧客へのアプローチを強化し、年齢やライフスタイルに合わせた専門店へと転換を図っていきます。私たちは、今後もさらなる成長を目指していきます。

上席執行役員
衣料・住居余暇商品本部長
内田 守



事業概況

2023年度の業績は、新型コロナウイルスが感染症法上の分類の5類に引き下げられて以降、お客さまの来店数の増加を受け、GMS 事業非食品の売上高は 2022 年度比 102% 増の 418 億円で増収となりました。特に海外からの旅行客が拡大するとともに、医薬品や化粧品を取り扱う H & BC 売場における医薬品の売上拡大が大きく貢献しました。その一方で、世界情勢の激しい変化に加え、お客さまの生活・購買シーンの多様化、個人消費の落ち込みが続くなど、私た

ちを取り巻く事業環境は大きく変化しています。この変化に伴い、これまでGMSという業態が強みとしていた「一か所で何でも揃う」ということだけでは、お客さまのお買物の選択肢にはなくなっています。私たちイオン九州も、九州に根差したイオングループの一員としてあらためてお客さまに支持され、喜んでいただくことの本質を見直し、お客さまに寄り添った新たな価値やサービスを提供する店舗・売場へと変革していく必要があると考えています。

中期経営計画の取り組み状況と達成に向けて

当本部は、中期重点取り組みにおいて「商品改革：専門店化の推進」を中心戦略として推進しています。「専門店化」については、顧客ターゲットを明確化するため、さまざまな競争環境を踏まえた議論を重ねました。今後はイオン九州の中心顧客であるファミリー層に加えて、次の顧客としての M・Z 世代を獲得するため「30 代感性」の新しい売場構築と品揃えを実現させていきます。

また、デジタル化やサステナビリティの取り組みも重視していきます。デジタル化は、アプリや SNS を通

して Z 世代も含めた幅広い世代のシェア拡大とともに、AI やセミセルフレジの導入で省人化・効率化の取り組みを進めていきます。サステナビリティにおいても、オーガニックやリサイクル素材を使った商品ニーズの高まりをとらえた商品開発を重点的に進めていきます。今後は、円安に伴う価格高騰、消費の二極化や多様化がさらに進むと予想され、その対応を的確に図り、お客さま視点と現場起点に基づく新しいチャレンジにより、次世代向けの新しい売場・品揃えを確実に実現していきます。

DX 戦略

DX を駆使し、従業員がお客さまとのコミュニケーションに専念できる体制を構築します。

当本部は、「テクノロジーとデータでお客さまとお取引先さま、そして従業員の体験を豊かにする」を合言葉に、「iAEON」アプリを通じてお客さま一人ひとりに喜ばれるアプローチを One to One の考え方で実践するデジタルマーケティングを推進しています。また、従業員の業務をスマホ完結型にするなど、生産性を向上させるストアデジタルの取り組みを加速させています。お客さまから見えない業務の自動化や短時間化を図り、従業員がお客さまとのコミュニケーションに専念できる体制を構築していきます。

上席執行役員
デジタルトランスフォーメーション責任者
兼 コーポレートトランスフォーメーション推進本部長
川村 泰平



事業概況

イオン九州の強みは、九州全域に展開する複数業態のリアル店舗を基盤とした地域密着型の販売や配達のネットワークです。この強みを生かして、ネットスーパーやオンラインストアに加え、移動販売や無人店舗など、店舗以外の販売体制を拡大していきます。また、店舗内外に設置したデジタルサイネージやアプリのインターフェイスなどリテールメディアの事業化を推進していきます。今後も EC 市場のさらなる拡大が確実

だと認識しており、変化の激しい社会の動きを的確にとらえながら事業を拡大していくことは、私たちイオン九州にとって不可欠なテーマです。中期経営計画においても、重点取り組み「成長領域へのシフト：ネットスーパー、EC の伸長」に位置づけており、2026 年度の EC の売上高を、2023 年度の 6 倍にする目標設定をして、デジタルマーケティングを推進していきます。

中期経営計画の取り組み状況と達成に向けて

中期経営計画の目標実現のためには、さまざまな事業ステージで体制の強化を図らなければなりません。EC 市場の拡大には大きなビジネスチャンスがありますが、「ラストワンマイル」という、物流の最終拠点からお客さまへ商品をお届けする最後の区間の配送をいかに円滑に行うかも、私たちの大きな課題となっています。この課題の解決にあたっては、企業や個人事業主など、宅配機能とのマッチング力を磨き、スムーズな配達ネットワークの構築を進める計画です。今後のさらなるデジタル化の推進には AI の活用が不可欠です。現在、

イオングループでは「iAEON」というアプリを通じた包括的なオンラインサービスを展開しています。ここに集積した購買データを AI で多面的に分析することで、お客さまに最適な One to One マーケティングの実現を目指しており、イオン九州でも着実に推進していきます。加えて、新システムの迅速な実装や収益性の高いビジネスモデルの確立が必要ですが、これを実現させるために、従来型の手法にとどまらず、M&A やアライアンスを通じた変革を遂行し、社会の変化、デジタル化のスピードに対応した飛躍的な成長を目指していきます。

人事戦略

当社は、人材こそが最大の経営資源ととらえ、積極的な人的資本への投資を行います。

経営戦略と組織・人材戦略を連動させ、持続可能な成長を目指していきます。

人的資本の強化に向けて

今回の中期経営計画の策定にあたり、当社の人的資本のあるべき姿を議論し、あらためて人的資本への投資と生産性向上の両輪で取り組む必要性を確認しました。計画初年度からこれまで以上に積極的な取り組みを進めるため、その先駆けとしてイオングループ全体の戦略に基づき、従業員の賃金を 7% 引き上げました。これは、人的資本への先行投資であり、従業員一人ひとりのさらなる成長を促すとともに、求職者から選ばれる企業を目指したものです。

また、さらなる投資の一環として教育投資も拡大します。過去 3 年平均の 2 倍にあたる投資を行い、従業員のスキル向上と自律的なキャリア形成を支援します。さらに、多様な人材が活躍できる環境整備のため、「女性管理職比率 35%」などの目標達成を目指していきます。

そして、「従業員のウェルビーイング」実現のためには「従業員の健康促進」がすべての土台となります。従業員が健康であり、幸せな地域生活を送ることで、お客さまの健康と幸せの実現に貢献することを目指します。



執行役員
管理本部 副本部長
兼 経営企画部長
兼 健康経営推進責任者
金子 亮輔

人事企画部 部長
伊藤 優子

人的資本における重要課題

当社は、人的資本について「各事業戦略実現のための人材上の課題」と「全社共通で人的資本の価値向上につながる課題」という 2 つのアプローチから、「一人ひとりの変革と挑戦」、「必要スキルを持つ人材の適材適所」、「自律的なキャリアデザイン」、「従業員のウェルビーイング」の 4 つの重要課題を設定しました。そして、これらの重要課題に対して KGI・KPI を設定し、人材育成の強化、人的資本の価値向上における実効性を高めていきます。

各事業戦略実現のための人材上の課題（各事業特有）

一人ひとりの変革と挑戦

新たな勝ち筋・勝ち方を創出し、
中長期的な企業価値の向上を実現するため、
従業員の挑戦を引き出すことに取り組む

必要スキルを持つ人材の適材適所

既存事業の生産性を向上させ、
成長業態を確立するため、
専門性の高い人材の採用・育成に取り組む

全社共通で人的資本の価値向上につながる課題

自律的なキャリアデザイン

従業員の自己実現のため、
自律的なキャリアデザインと
リスキル機会の支援に取り組む

従業員のウェルビーイング

多様な人材がいきいきと働き、
能力を最大限に発揮するため、
エンゲージメントの高い職場の実現に取り組む

イオン九州のパーパス実現に向けた取り組み

イオン九州では、パーパスの実現を通じて、お客さま満足、従業員満足、地域社会とのつながり、環境とのつながりから、従来の事業の枠を超えた活動を生み出していきたいと考えています。それにより、九州の未来をつくっていくことを目指しています。

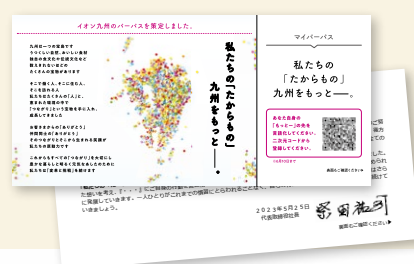
お客さま・地域の方々と九州の未来をつくる企業へ

地域
エコシステム
の構築

従来の枠を
超えた事業・
活動の創出

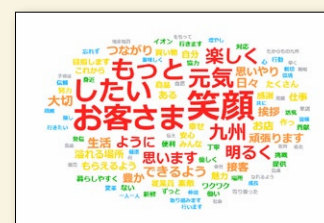
認知・理解促進 従業員一人ひとりにパーパスカードを配付

イオン九州のパーパス策定にあたり、どのような目的・背景でつくられたのか、なぜパーパスが必要なのかを従業員一人ひとりに伝えるために、パーパスカードを制作し、配付しました。そこには、柴田祐司社長（当時）のパーパスにかける思いなどをまとめた社長メッセージも掲載し、全社が一つになっていく素地固めを進めました。



自分ゴト化 マイパーパスの設定

イオン九州では、パーパス実現のために自分に何ができるのか、実行していくべきなのかを、自分の言葉で表現した「マイパーパス」を社長を含む従業員一人ひとりがつくっています。そして、その内容を、テキストマイニングという方法を通じて分析。そこからは日々の業務に明るく元気に取り組む、お客さまと九州を元気にしたいという傾向が強く表れました。



仕組み化 自分を取り巻く仲間たちとの対話

マイパーパス実現に向けて、仲間同士で対話する場を設けています。上長や自部門だけでなくさまざまな仲間たちへマイパーパスを宣言し、マイパーパス実現に向けて助言を受けるなどコミュニケーションをとることで、課題解決や価値創造につなげます。振り返りも行いながら、一人ひとりが「変革と挑戦」を続けていきます。



マイパーパスを通じた従業員の変革と挑戦

イオン九州では従業員全員が自分の言葉で作成した「マイパーパス」を掲げています。その「マイパーパス」の一例を紹介します。

マイパーパス 「明るく！楽しく！元気良く！大好きな居場所へ」



私のマイパーパス「明るく！楽しく！元気良く！大好きな居場所へ」はお店で働く従業員が気持ち良く働くことで笑顔になり、お客さまも笑顔にしたいという思いが込められています。マイパーパス実現に向けて私自身が下を向くことなく常にポジティブに振る舞い、毎日欠かさず挨拶することを大切にしています。これからもその実現に向けて笑顔で挨拶をやり遂げます。

エクスプレス事業部
マックスバリュエクスプレス千代店 店長
堤 裕太郎さん

マイパーパス 「魚で九州をつなぐ」

私のマイパーパス「魚で九州をつなぐ」は、旬の魚を通じて、イオン九州の新しい価値を見つきたいという思いを込めています。最近、海の状況や一次生産者不足などさまざまな要因により、魚を選んで売る時代から、獲れた資源を大切に、価値を伝えて売る時代になりました。そのようなことから、これまで取り扱われなかった魚の魅力を伝え、価値をつけていくのが小売業の新しい役割の一つだと思っています。このパーパスをもって、毎日の接客や売場づくりを進め、「魚の面白さ、魚料理の豊かさ」を伝えていきます。



鹿児島事業部
マックスバリュオプシアミスミ店
木志 優子さん

マイパーパス 「人に誠実に。イオンをつながりの中心に！」



私のマイパーパスは「人に誠実に。イオンをつながりの中心に！」です。

九州にはさまざまな価値観や個性を持つ方々がいます。そのような方々がイオン九州の従業員として出会い、つながりを育んでいくことは、イオン九州がお客さまに充実した暮らしを提供していくための大きな力になります。

その出会いとつながりをつくっていくために、誠実な対話をいつも心がけながら、担当している教育研修や採用イベントの活性化を進めていきたいと思っています。

管理本部
人事教育部
田中 正伍さん

イオン九州のサステナビリティ

イオン九州は、設立 50 周年にあたる 2022 年に、コーポレートコミュニケーション本部を設立し、企業活動のあらゆる分野でサステナビリティを推進させていく活動を開始させました。

2030 年 SDGs 達成という世界全体の動きと歩みをとともに進めながら、九州のリーディングカンパニーとしての責務を果たすべく、前例にとらわれないさまざまな活動を推進していきます。

イオン九州サステナビリティ基本方針

たくさんの
笑顔を、
もっとカタチに

私たちは創業以来、あしたの九州のためにできることを考え、地球や人にやさしいサステナブル活動をコツコツと続けてきました。

いまは「私たちの『たからもの』、九州をもっと」というパーパスを掲げています。

これを遂行するには、一人ひとりが個人として、社会人として、地域人として、九州人として、地球人として、「いま周りのために何をすべきか」を常に問い続けることが重要です。

私たちは、そのグローバルな視点を忘れずに、全てのステークホルダーとの「つながり」を大切にしながら、これからの「豊かな暮らし」と「健全な地球環境」を生むために、日々の「変革」と「挑戦」を積み重ねていくことを誓います。

すべてはかけがえのない九州という「たからもの」を守り、**たくさんの笑顔を、もっとカタチにする**ために。

サステナビリティ戦略・推進体制

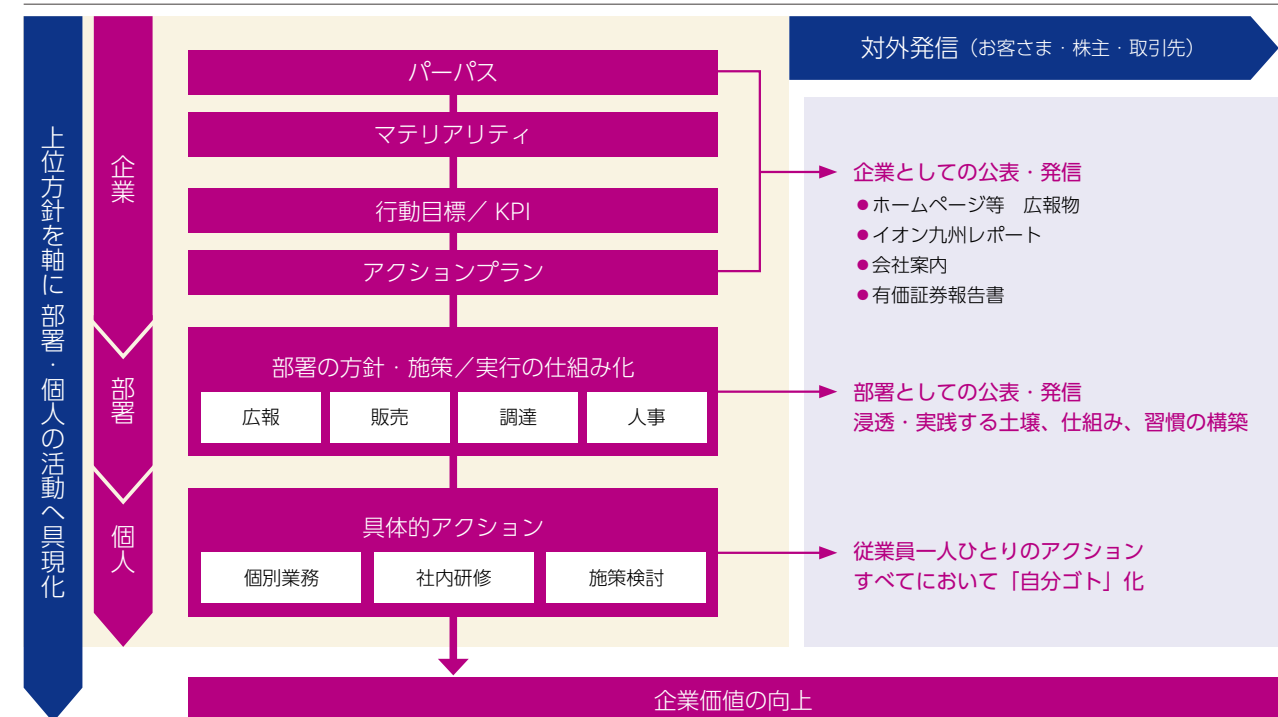
イオン九州では、「パーパス」と「マテリアリティ」を起点とした経営を実践し、人と企業の「相互成長」を実現することを、サステナビリティ経営のあるべき姿として位置づけています。

そのために、企業全体・部署単位で事業活動を通じて活動を推進し、それに基づいて、従業員一人ひとりがさらに活動を具現化させていく仕組みを推進していきます。その推進体制として、2023 年 4 月からは、

取締役会管轄の「サステナブル委員会」を設置。本委員会を通じて、各部署と連携・調整を図りながら活動を推進し、方針の策定や重要な案件については、取締役会と連携のもと審議・決定します。

そしてさらに、社内外のステークホルダーとのコミュニケーションを通じた「つながり」という考え方を大切に、さまざまな取り組みを活性化させていきます。

イオン九州サステナビリティコミュニケーション体系図



サステナブル推進責任者メッセージ

「つながり」から価値を生み出す、イオン九州のサステナビリティを目指して

イオン九州は2022年に設立50周年を迎え、「持続可能な社会の発展に貢献」と「企業の成長・収益」の両立を目的としてコーポレートコミュニケーション本部を設置しました。

サステナブル経営を推進するためには、多岐にわたる社会課題の中で、「自分たちができること」を明確にすることが重要です。そのためにサステナビリティの重要性を理解し、持続可能な未来の実現に向けた取り組みが必要であると考え、2022年度から体制構築を進めてきました。2022年度を変革のスタート期とし、公募で集まった若手社員によるパーパスの策定を行い、それと同時期に私たちが事業活動を行う上で優先して取り組まなければならないマテリアリティ（重要課題）の特定を行いました。その特定したマテリアリティを達成するため、具体的な「活動期」として2023年度から取り組みを加速させています。

当社の理念には「九州の成長とくらしの豊かさに貢献する」とあります。私たちのミッションは、地球環境を保護し、社会的責任を果たすことで、ステークホルダーの皆さまに長期的な価値を提供することと考えています。

私たちのサステナビリティの取り組みは、皆さまのご支援なくしては成し遂げられません。これからも持続可能な未来の実現に向けて、皆さまとの「つながり」を大切に、よりサステナブルな企業へと進化していきます。

上席執行役員
サステナブル推進責任者
兼 コーポレートコミュニケーション本部長 兼 エリア推進部長
武富 恭子



イオン九州のマテリアリティ（重要課題）と特定プロセス

イオン九州マテリアリティ（重要課題）

すべての人が笑顔でいられる社会へ



マテリアリティ（重要課題）特定プロセス

2022年8月より「イオン九州マテリアリティ（重要課題）特定プロジェクト」を始動し、2023年2月まで以下のプロセスで「マテリアリティ（重要課題）」の特定に取り組みました。

01 イオン九州マテリアリティ（重要課題）特定プロジェクト発足

各部門の中堅社員を中心に、「企業変革」と「人材育成」の観点で計14の部門から1名または2名をプロジェクトメンバーに任命。総勢15名のチームを組織し、2022年8月よりスタートしました。



プロジェクトメンバーコメント

プロジェクトへの参加は、サステナビリティの重要性を再認識し、企業としての責任と未来へのビジョンを深く考える機会となりました。今後は、全社視点の活動にも着手しながら、自身の業務を通じて、環境対応の商品・資材強化や社内外のさまざまなステークホルダーとの連携に注力し、「すべての人が笑顔でいられる社会へ」を目標に、持続可能な社会の実現を目指します。

衣料・住居余暇商品本部
本部長付
姫野 裕次さん



02 社会・環境課題の整理 03 優先課題の特定

2022年9月から11月にかけて、全3回のワークショップを行いました。リスク・機会の視点を重視しながら、社会・環境課題の整理と優先課題を特定しました。

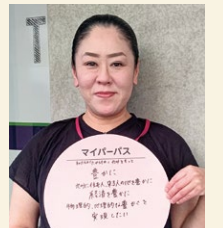


プロジェクトメンバーコメント

プロジェクトの活動では、従事している業務は異なるものの、イオン九州の持続可能な成長と社会課題を解決したいというメンバーの想いは同じ方向を向いており、それぞれの視点のもとで活発な意見交換が行われたことが心に残っています。そして、活動が進む中で、あるキーワードが出てきました。それがマテリアリティに表現された「笑顔」「つながる」「未来」という言葉でした。

この言葉に込められた想いを未来につなげ、持続可能な社会を実現するために、これからも私たち一人ひとりができることを真摯に考え、取り組んでいきます。

ディベロッパー事業本部
SC営業サポート部長
羽田野 香さん



04 有識者へのヒアリング



これまでの過程で特定した優先課題に対して、日本経済論、環境経済学、ウェルビーイングを専門とする九州大学経済学研究院 教授・藤井秀道氏にヒアリングを行いました。(2022年12月8日実施)

ヒアリングでは「マテリアリティ（重要課題）」の特定およびその対応が長期的な企業価値を向上させるための必要条件であることを解説いただきました。

有識者コメント

取り組みへの評価と課題

複数部門が連携した持続可能な事業活動を進める上で、縦割りの組織構造は大きな障壁のひとつです。本プロジェクトでは、さまざまな部署からメンバーが構成されている点においては、多様な視点からスピード感を持った意思決定を行うことが期待でき、今回策定された「サステナビリティ宣言」を体現した取り組みとなっていると言えます。

本プロジェクトで抽出した優先課題は企業理念とも整合的であり、課題解決への取り組みが事業活動の成長に貢献することが期待できます。今後は着手しやすい課題から積極的に取り組み、その成果やノウハウを活用する形で、他課題に横展開を進めていただければと思います。そのためには「いきいきと挑戦できる」環境整備が重要な基盤となり、また、社会的インパクト（行動変容）を考慮した情報発信の取り組みも必要となるでしょう。

業界のリーダーとして

イオン九州と言えば、九州で信頼される企業の一つです。顧客満足と従業員の自己実現に向けた企業変革に果敢に挑戦しながら、自社の優先課題やパーパスをステークホルダー全体へ届け、業界のリーダーとして活躍されることを期待しています。特に、九州を地盤とする小売企業が参加する「九州物流研究会」や「九州流通サステナビリティサロン」での活動を通じて、同業他社と連携しながら物流問題やリサイクル問題などの社会・環境課題解決に果敢に挑戦する姿勢は高く評価できます。

九州大学経済学研究院 教授
藤井 秀道氏

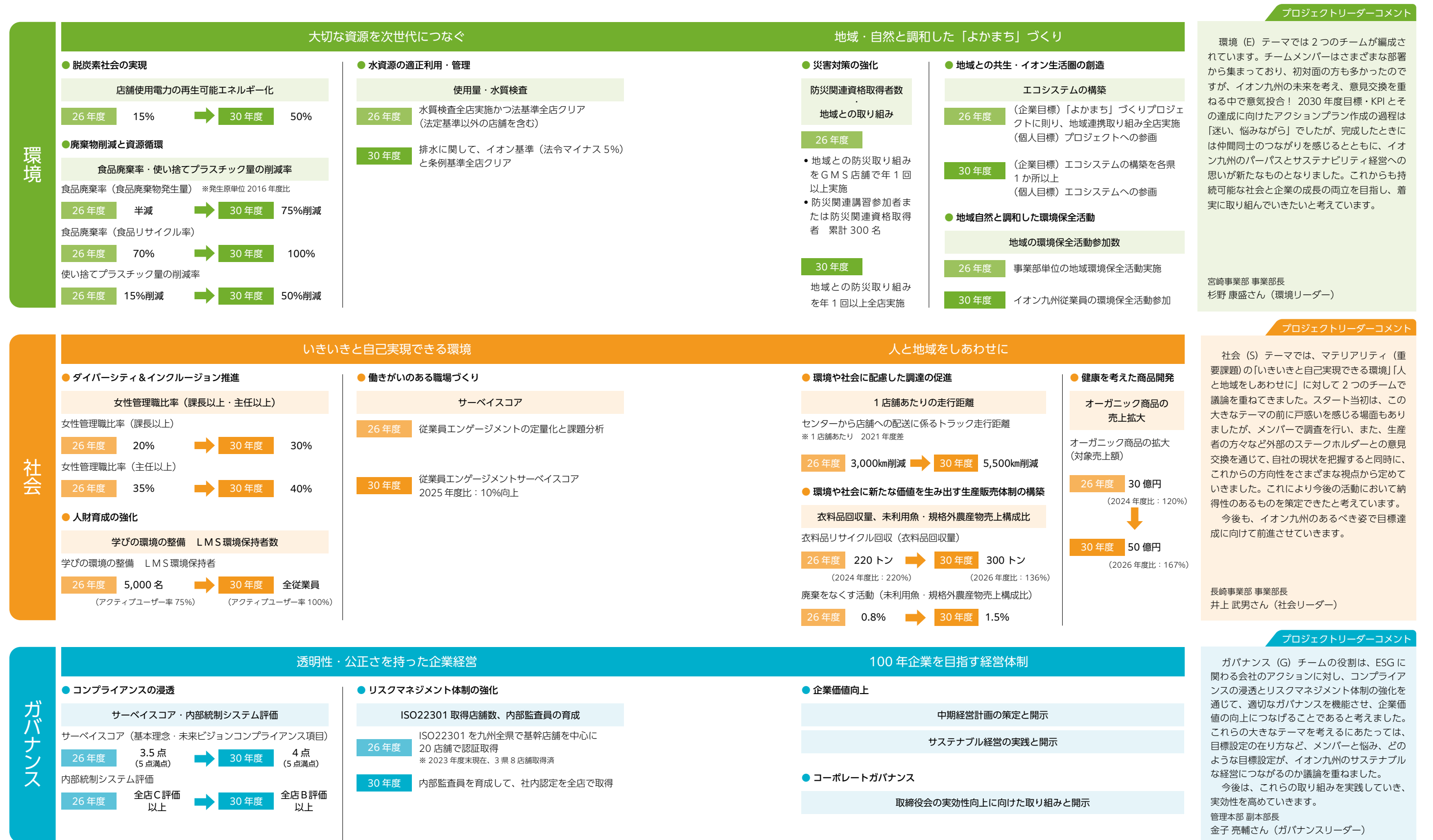


05 サステナビリティ基本方針の策定

有識者、担当役員、ステークホルダーからのヒアリングも踏まえ、再度プロジェクトチームで解決すべき優先課題や行動目標などをディスカッションすることで整理し、「サステナビリティ基本方針」を策定しました。

イオン九州のマテリアリティ（重要課題）とアクションプラン・KPI

2023 年 4 月からは、マテリアリティを ESG に分類し、それぞれにリーダー、および部門横断で選抜されたメンバーで運営チームを編成。そのチームメンバーでアクションプランと KPI を策定しました。今後も、取締役会・各部署の活動を推進しながら、その進捗と達成度を継続的に管理していきます。



プロジェクトリーダーコメント

環境（E）テーマでは 2 つのチームが編成されています。チームメンバーはさまざまな部署から集まっており、初対面の方も多かったのですが、イオン九州の未来を考え、意見交換を重ねる中で意気投合！ 2030 年度目標・KPI とその達成に向けたアクションプラン作成の過程は「迷い、悩みながら」でしたが、完成したときには仲間同士のつながりを感じるとともに、イオン九州のパーパスとサステナビリティ経営への思いが新たなものとなりました。これからも持続可能な社会と企業の成長の両立を目指し、着実に取り組んでいきたいと考えています。

宮崎事業部 事業部長
杉野 康盛さん（環境リーダー）

社会

いきいきと自己実現できる環境

● ダイバーシティ＆インクルージョン推進

女性管理職比率（課長以上・主任以上）

26 年度	20%	➡	30 年度	30%
-------	-----	---	-------	-----

女性管理職比率（主任以上）

26 年度	35%	➡	30 年度	40%
-------	-----	---	-------	-----

● 人財育成の強化

学びの環境の整備 L M S 環境保持者数

学びの環境の整備 L M S 環境保持者

26 年度	5,000 名 （アクティブユーザー率 75%）	➡	30 年度	全従業員 （アクティブユーザー率 100%）
-------	-----------------------------	---	-------	---------------------------

● 働きがいのある職場づくり

サーベイスコア

26 年度	従業員エンゲージメントの定量化と課題分析
30 年度	従業員エンゲージメントサーベイスコア 2025 年度比：10%向上

人と地域をしあわせに

● 環境や社会に配慮した調達の促進

1 店舗あたりの走行距離

センターから店舗への配送に係るトラック走行距離
※ 1 店舗あたり 2021 年度差

26 年度	3,000km削減	➡	30 年度	5,500km削減
-------	-----------	---	-------	-----------

● 環境や社会に新たな価値を生み出す生産販売体制の構築

衣料品回収量、未利用魚・規格外農産物売上構成比

衣料品リサイクル回収（衣料品回収量）

26 年度	220 トン （2024 年度比：220%）	➡	30 年度	300 トン （2026 年度比：136%）
-------	---------------------------	---	-------	---------------------------

廃棄をなくす活動（未利用魚・規格外農産物売上構成比）

26 年度	0.8%	➡	30 年度	1.5%
-------	------	---	-------	------

● 健康を考えた商品開発

オーガニック商品の売上拡大

オーガニック商品の拡大（対象売上額）

26 年度	30 億円 （2024 年度比：120%）	↓	30 年度	50 億円 （2026 年度比：167%）
-------	--------------------------	---	-------	--------------------------

プロジェクトリーダーコメント

社会（S）テーマでは、マテリアリティ（重要課題）の「いきいきと自己実現できる環境」「人と地域をしあわせに」に対して 2 つのチームで議論を重ねてきました。スタート当初は、この大きなテーマの前に戸惑いを感じる場面もありましたが、メンバーで調査を行い、また、生産者の方々など外部のステークホルダーとの意見交換を通じて、自社の現状を把握すると同時に、これからの方向性をさまざまな視点から定めていきました。これにより今後の活動において納得性のあるものを策定できたと考えています。今後も、イオン九州のあるべき姿で目標達成に向けて前進させていきます。

長崎事業部 事業部長
井上 武男さん（社会リーダー）

ガバナンス

透明性・公正さを持った企業経営

● コンプライアンスの浸透

サーベイスコア・内部統制システム評価

サーベイスコア（基本理念・未来ビジョンコンプライアンス項目）

26 年度	3.5 点 （5 点満点）	➡	30 年度	4 点 （5 点満点）
-------	------------------	---	-------	----------------

内部統制システム評価

26 年度	全店 C 評価以上	➡	30 年度	全店 B 評価以上
-------	-----------	---	-------	-----------

● リスクマネジメント体制の強化

ISO22301 取得店舗数、内部監査員の育成

26 年度	ISO22301 を九州全県で基幹店舗を中心に 20 店舗で認証取得 ※ 2023 年度末現在、3 県 8 店舗取得済
30 年度	内部監査員を育成して、社内認定を全店で取得

100 年企業を目指す経営体制

● 企業価値向上

中期経営計画の策定と開示

サステナブル経営の実践と開示

● コーポレートガバナンス

取締役会の実効性向上に向けた取り組みと開示

プロジェクトリーダーコメント

ガバナンス（G）チームの役割は、ESG に関わる会社のアクションに対し、コンプライアンスの浸透とリスクマネジメント体制の強化を通じて、適切なガバナンスを機能させ、企業価値の向上につなげることであったと考えました。これらの大きなテーマを考えるにあたっては、目標設定の在り方など、メンバーと悩み、どのような目標設定が、イオン九州のサステナブルな経営につながるのか議論を重ねました。今後は、これらの取り組みを実践していき、実効性を高めていきます。

管理本部 副本部長
金子 亮輔さん（ガバナンスリーダー）

「つながり」をつくる イオン九州の取り組み

イオン九州はさまざまな「つながり」を大切にした取り組みを進めています。

環境・社会貢献への取り組み

お取引先さまとつながる

■ 環境特別 WAON ボーナスポイント ～お買物を通してできる社会貢献～

「環境特別 WAON ボーナスポイント」は、実施期間中に対象の環境配慮型商品をお買い上げいただくと、本取組に賛同されたお取引先さまのご協力により、お客さまに付与される WAON ボーナスポイントと同額が行政・団体を通じて寄付される取り組みです。寄付金は九州の環境保全活動に役立てられています。



2024年7月24日
宮崎県綾町環境特別 WAON 寄付金贈呈式



2024年4月度の取り組みで集まった寄付金は、「宮崎県綾町」の森を守り育てる環境保全活動に活用されます。



2024年6月度の取り組みで集まった寄付金は、令和6年能登半島地震で多大な被害を受けた「白米千枚田」の復興支援活動に活用されます。

- ・2023年度寄付金総額：18,028,105円
寄付先：公益財団法人イオン環境財団
- ・2024年4月1日～4月30日寄付金総額：4,954,135円
寄付先：宮崎県綾町
- ・2024年5月30日～6月30日寄付金総額：5,092,815円
寄付先：石川県輪島市

- ・今後の実施予定
2024年10月度 寄付先：長崎県南島原市
2025年1月度 寄付先：鹿児島県奄美市

■ レッドカップキャンペーン ～毎日のお買物で広がる未来がある～

国際連合世界食糧計画 WFP 協会（以下 国連 WFP 協会）が推進する「レッドカップキャンペーン」とは、日本の企業が「レッドカップキャンペーンマーク」をつけて商品を展開し、売上の一部を寄付する取り組みです。当社はこのキャンペーンに賛同し、期間中は対象商品を拡大して販売しております。寄付金は国連 WFP 協会を通じて途上国の子どもたちの学校給食を支援する取り組みに活用されています。

- ・2023年度賛同企業さま 9社
- ・2024年度賛同企業さま 13社（食品のみ）



同業他社とつながる

■ 九州流通サステナビリティサロン ～九州のサステナビリティ推進に向けて～

九州における流通小売業のサステナビリティ推進を目的に、賛同する11社で、「九州流通サステナビリティサロン」を2023年5月に設立。第一弾の取り組みとして環境保全に寄与する認証ラベルの認知、消費拡大を目的に、同年6月に各社で選定した環境配慮型商品を共通の販促ツールを使用して展開する「共同販促」を実施しました。九州小売業におけるバリューチェーン全体での持続可能な社会の実現を目指し、自治体や多様な業界とも情報連携や啓発活動を行っています。これからも現在加盟している13社と連携を強化し、九州全体でのサステナブル機運の醸成に向けて、活動を広げていきます。



■ 九州物流研究会 ～九州の物流課題の解決に向けて～

物流を取り巻く「2024年問題」や「脱炭素」等の課題を企業横断型で解決するために、賛同する13社で、「九州物流研究会」を2022年8月に設立。物流を領域とする新たなネットワークの構築に向け検討、実行を進めています。物流効率化という課題解決を急ぐべく、今後もさらに競合の壁を超えた取り組みを九州から実現していきます。



子どもたち・未来へつなぐ

■ 太陽光発電設備の積極的な導入 ～カーボンニュートラル実現を目指して～

当社は、再生可能エネルギーの活用拡大に向けて太陽光発電設備 PPA（電力販売契約）モデルを 7 店舗に導入しています（2024 年 3 月時点）。「店舗で排出する CO₂ 等を 2050 年までに総量でゼロにする」を目標にカーボンニュートラル実現に向けた取り組みを推進していきます。



■ 炭素蓄積量調査学習 ～子どもたちに森づくりの大切さについて学ぶ機会を提供～

2020 年度より、九州に所在する「綾町イオンの森」（宮崎県）「南島原イオンの里山」（長崎県）を活用した環境学習として、地域の小中学生が参加する、森の炭素蓄積量調査を実施しています。リモート・センシング技術で特定した木の高さや幹の太さを実測して記録し、この結果を基に森の炭素蓄積量が算定されます。地域の子どもたちと一緒に、森の状態を測る仕組みと、地球温暖化防止策となる森づくりの大切さについて学んでいます。



■ イオン チアーズクラブ ～子どもたちが主役！環境・社会をテーマにした体験と学習～

「イオン チアーズクラブ」では「子どもの健全な育成」を目的に、小学 1 年生から中学 3 年生までの子どもたちが、農業体験や生き物調査、環境保全活動など、体験を通して楽しみながら環境や社会について学んでいます。健全な育成とは、子どもが本来持っている好奇心、考える力を伸ばすこと。そして集団行動からチームワークを学び、「社会的ルール、マナー」を身につけること。子どもたちを中心に未来について考えるクラブです。



イオン チアーズクラブ数とメンバー数：22 クラブ、213 名のメンバー（2024 年 3 月時点）

地域とつながる

■ 食品リサイクルループ ～大分県で循環型モデルを構築～

大分県内の「イオン」「マックスバリュ」の店舗から出る食品廃棄物を（株）環境整備産業が回収・堆肥化し、イオンアグリ創造（株）のイオン大分臼杵農場でその堆肥を使用した農産物を栽培、収穫した農産物をイオン九州の店舗で販売。食品ロス削減の活動を進めています。2021 年 5 月に農林水産大臣・環境大臣・経済産業大臣より食品循環資源の再生利用事業計画（食品リサイクルループ）の認定を取得しました。また、楊志館高校（大分市）の生徒さんが考案した規格外のトマト、ジャガイモを使用したドレッシングを大分県内の一部店舗で販売しています。



■ 植樹活動 ～緑あふれる店舗・地域を目指して～

● イオンの森・里山での植樹（育樹）

綾町立綾中学校（宮崎県）の校舎建替えのため伐採された町有林跡地を、本来の里山に復元するため「綾町イオンの森」の植樹を実施。人と自然の共生を目指して森づくりをしています。

2023 年度は、地域の皆さまとともに、成長してきた樹木の育樹として、枝打ちと里山の利活用に関する講演会、地域の伝統工芸のワークショップを実施しました。次代を担う子どもたちに豊かな自然を引継ぐため、今後も里山づくりをはじめとする環境活動に積極的に取り組んでいきます。



宮崎県 綾町植樹
2013 年～継続中
植樹回数：8 回 植樹本数：24,200 本

● イオン ふるさとの森づくり

イオングループでは、新しくお店がオープンする際に、地域の皆さまとお店の周りに木を植える「イオン ふるさとの森づくり」の活動を積極的に行っています。新しいお店ができるたびに緑が増えることで、自然豊かな環境を育むこと、さらに緑を大切にする心が広がっていくことを願った活動です。



2024 年 6 月 1 日 ザ・ビッグ日田店 記念植樹

イオン九州 植樹本数累計：906,115 本（1992 年度～2023 年度）

社会への取り組み

お買物でつながる

■ イオンの電子マネー 九州 7 県ご当地 WAON ～毎日のお買物で地域を元気に～

「電子マネーを通じて地域の発展と活性化に貢献したい」という思いで 2009 年にスタート。「ご当地 WAON」でお買物していただくと、ご利用金額の 0.1% が自治体などに寄付されます。

イオン九州では、2024 年 8 月時点で九州 7 県 11 市と協定を結び、22 種類の「ご当地 WAON」を発行、それぞれの地域の経済活性化や環境保全、観光振興などにお役立ていただいております。



2023 年度分寄付金総額：52,587,053 円
◎累計寄付総額：477,954,323 円 ◎累計発行枚数：1,451,605 枚

■ イオン 幸せの黄色いレシートキャンペーン ～じぶんのお買物でだれかを幸せに～

レジ精算時にお渡しするレシートが、毎月 11 日の「イオン・デー」だけは黄色に様変わり。その黄色いレシートを、地域のボランティア団体名などが書かれた店内設置のボックスに投函していただき、レシートのお買上げ合計金額の 1% に相当する品物を各団体に贈呈しています。



2023 年度分寄付金総額：41,748,500 円
登録団体数：1,073 団体
◎累計寄付総額：563,621,313 円

■ スマート NICO ～一番近くて便利なお店～

スマート NICO とは、24 時間いつでもキャッシュレス決済でお買物ができるイオン九州が運営する無人店舗です。2021 年 4 月に導入し、現在はオフィス・工場・学校など九州内の 29 か所まで拡大しています。売上金額の 0.1% を自治体を通して寄付し、地域の社会貢献に活用されています。



■ イオン九州オリジナル自転車ブランド「hygge (ヒュッゲ)」～収益金の一部を寄付～

「排気ガスを出さない環境にやさしい乗り物（自転車）を家族みんなで使ってほしい」という思いから生まれたイオン九州オリジナル自転車ブランド「hygge」。この「hygge」の収益金の一部を、九州各県のフードバンク団体さまに寄付しました。寄付金は各団体により困りごとを抱えているご家庭や団体への食糧支援や、未来を担う子どもたちの健やかな成長を応援するために役立てられます。



販売期間：2023 年 3 月 1 日～ 2024 年 2 月 29 日
寄付金総額：491,569 円
販売台数：2,940 台

まごころでつながる

■ フードドライブ活動（食品の寄付活動）～お客さまと一緒に「もったいない」を「ありがとう」へ～

フードドライブ活動は、お客さまがご自宅で使いきれない未開封の加工食品をお持ちいただくと、連携するフードバンク団体を通じて、支援を必要としている施設や子ども食堂などに無償でお渡しする活動です。

イオン九州のフードドライブは、2019 年に北九州市の 3 店舗から始まり、活動開始から 2024 年 2 月までにお客さまからお預かりした食料品は累計で 100t を超えました。

2024 年は、当社の活動に賛同された九州の地元ヒーロー「ドゲンジャーズ」に応援いただいています。



実施店舗：九州 7 県 281 店舗（2024 年 8 月時点）

■ 保護犬猫譲渡会 ～新しい家族との出会いをつなぐ～

「ホームワイド」を運営するホームセンター事業部では、殺処分で失われてしまう尊い命に新しい家族を見つけ、命をつなぐために、保護犬猫の譲渡促進に取り組む団体の活動に賛同。2017 年より各団体と定期的な保護犬猫譲渡会を店舗で開催しています。



新しい家族との出会いをつないだ数：保護犬 30 匹、保護猫 118 匹
（2017 年度～ 2023 年度）

■ イオン ハートフル・ボランティア ～地域の課題解決に向けて～

それぞれの地域が抱える環境・社会課題の解決へ向けて、イオンの従業員が参加する社会貢献活動です。海岸清掃に取り組む地域環境美化活動や、被災地の復興支援、援農支援など労使共同で地域貢献活動を行っています。これからも地域のステークホルダーの皆さまとともに、地域に根差した継続的なボランティア活動を推進していきます。



鹿児島市喜入 海岸清掃



宮崎県綾町 日向夏収穫

役員紹介



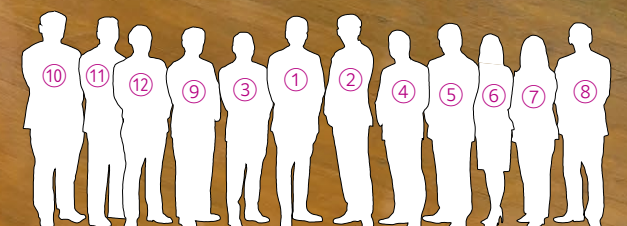
取締役

- | | | | |
|--|---|-----------------------------|-------------------------------|
| ① 中川 伊正 新任
代表取締役社長 | ③ 赤木 正彦
取締役 常務執行役員
管理・コーポレートコミュニケーション・
コーポレートトランスフォーメーション担当
兼 管理本部長
兼 企業倫理担当 | ⑤ 井出 武美 新任
取締役 | ⑦ 柚木 和代 独立
社外取締役 |
| ② 奥田 晴彦
取締役 専務執行役員
営業・商品・ディベロッパー事業担当
兼 ディベロッパー事業本部長 | ④ 柴田 祐司
取締役 相談役 | ⑥ 黒須 綾希子 独立
社外取締役 | ⑧ 青柳 俊彦 新任 独立
社外取締役 |

監査役

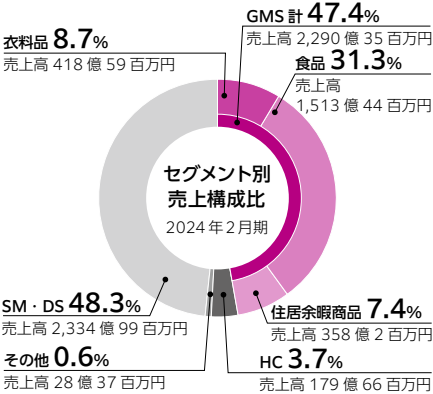
- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| ⑨ 笹森 弘章
常勤監査役 | ⑪ 古賀 和孝 独立
監査役 |
| ⑩ 新井 直弘 新任
監査役 | ⑫ 松本 一哉 独立
監査役 |

(2024年5月24日現在)

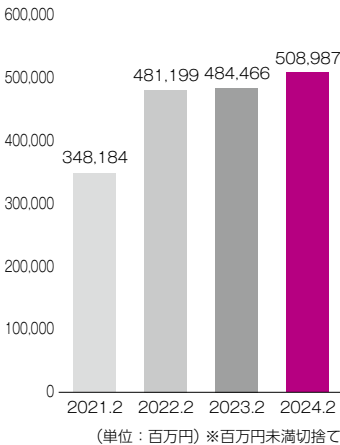


財務・非財務ハイライト

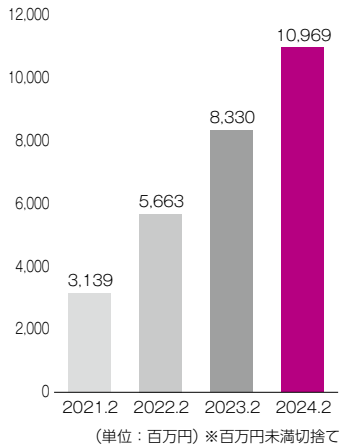
セグメント別売上構成比



営業収益



営業利益



財務ハイライト

※単体

	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
1株当たり情報				
1株当たり当期純利益 (円)	74.53	80.00	134.78	214.30
1株当たり純資産 (円)	1,147.63	1,211.90	1,330.89	1,479.48
1株当たり現金配当額 (円)	15.00	20.00	28.00	50.00

(注) 1株当たり当期純利益および1株当たり純資産の算定において、イオン九州社員持株会専用信託口に残存する当社株式を、控除する自己株式に含めております。

経営指標

売上高営業利益率 (%)	1.0	1.2	1.8	2.3
自己資本当期純利益率 (ROE) (%)	7.4	6.8	10.6	15.2
投下資本利益率 (ROIC) (%)	2.9	5.0	7.6	9.5
自己資本比率 (%)	23.6	26.6	29.2	29.4
D/Eレシオ (倍)	0.9	0.9	0.7	0.6

非財務ハイライト

※単体

	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
非財務データ				
単元株主数 (名)	13,061	13,639	14,512	15,707
個人単元株主数 (名)	12,384	12,889	13,707	14,748
総店舗数 (店)	314	321	330	333
女性管理職比率 (%)	—	—	—	27.5
障がい者雇用率 (%)	2.59	2.38	2.57	2.68

会社情報

会社概要 (2024年2月末時点)

商号	イオン九州株式会社
設立	1972年6月
資本金	4,915百万円
社員数	19,261名 [正社員 5,268名、コミュニティ社員 (8時間換算) 13,993名]
本社	〒812-0016 福岡市博多区博多駅南二丁目9番11号 (092) 441 - 0611
子会社	イオンウエルシア九州株式会社 (設立 2022年9月)

主なグループ企業

純粋持株会社

イオン(株)

GMS (総合スーパー) 事業

専門性の高い品揃えとサービスで、お客さまの衣食住をサポートする総合スーパーを展開しています。

イオン九州(株)	イオン東北(株)
イオン北海道(株)	イオンバイク(株)
(株)キャンドウ	イオンリカー(株)
(株)サンデー	イオンリテール(株)
アクティア(株)	イオン琉球(株)
イオンウエルシア九州(株)	オリジン東秀(株)
イオンスーパーセンター(株)	トップバリュコレクション(株)

SM (スーパーマーケット) 事業

地域に密着したスーパーマーケット、小型店、コンビニエンスストアを展開。食品を中心に、毎日のくらしに欠かせない商品の品揃えとサービスの充実を図っています。

(株)いなげや	(株)光洋
(株)フジ	(株)ダイエー
マックスバリュ東海(株)	ビオセボン・ジャパン(株)
ミニストップ(株)	まいばすけっと(株)
ユナイテッド・スーパーマーケット・ホールディングス(株)	マックスバリュ関東(株)
イオンサヴール(株)	マックスバリュ北陸(株)
イオンマーケット(株)	(株)マルエツ
(株)カスミ	

DS (ディスカウントストア) 事業

家計を応援し続けるために、商品仕入れの集約、物流の統合など、ローコスト施策を実施し、徹底的に低価格を追求する経営の実現に取り組んでいます。

イオンビッグ(株)
(株)ビッグ・エー

ヘルス&ウエルネス事業

地域の皆さまの健康をサポートするドラッグストア・調剤薬局を展開。医薬品や健康食品、日用品など、品揃えの充実に加え、在宅調剤などのサービス拡充に取り組んでいます。

ウエルシアホールディングス(株)	コスメーム(株)
(株)イオンボディ	シミズ薬品(株)
イオンレーヴコスメ(株)	(株)ふく薬品
ウエルシア薬局(株)	(株)フレンチ
(株)ウエルパーク	(株)丸大サクラ井薬局
(株)クスリのマルエ	(株)よどや
(株)コクミン	(株)MASAYA

総合金融事業

クレジットカード、銀行、保険を連携させた小売業発の総合金融サービスを提供。アジア各国においても展開しています。

イオンフィナンシャルサービス(株)	イオン保険サービス(株)
AEON CREDIT SERVICE(ASIA)CO., LTD.	イオン・リートマネジメント(株)
AEON CREDIT SERVICE(M)BERHAD	フェリカポケットマーケティング(株)
AEON THANA SINSAP(THAILAND)PCL.	AEON Financial Service (Hong Kong) Co., Ltd.
イオン・アリアンツ生命保険(株)	AFSコーポレーション(株)
(株)イオン銀行	ACSリース(株)
イオン住宅ローンサービス(株)	

ディベロッパー事業

日本および中国・アセアン各国で地域と共生するショッピングモールを開発・運営。グループ各事業と連携しながら、サービスの提供や施設の充実を図っています。

イオンモール(株)	(株)OPA
イオンタウン(株)	

サービス・専門店事業

毎日の生活を一層便利で快適にするサービスの提供と、お客さまの幅広いニーズに応える多彩なジャンルの専門店を展開しています。

イオンディライト(株)	イオンペット(株)
(株)イオンファンタジー	イオンライフ(株)
(株)コックス	ブランシェス(株)
(株)ジーフット	(株)プレスステージシューズ
(株)イオンイーハート	(株)未来屋書店
イオンエンターテイメント(株)	(株)メガスポーツ
イオンカルチャー(株)	メガベトロ(株)
イオンコンパス(株)	リフォームスタジオ(株)
イオン・シグナ・スポーツ・ユナイテッド(株)	R.O.U(株)

国際事業

中国・アセアン各国において、国や地域ごとに異なるニーズやライフスタイルに合わせた商品・サービスを提供しています。

【中国】	【ASEAN】
AEON Stores (Hong Kong) Co., Limited	AEON CO. (M) BHD.
AEON (CHINA) CO., LTD.	AEON BIG (M) SDN. BHD.
AEON EAST CHINA(SUZHOU) CO., LTD.	AEON (CAMBODIA) Co., Ltd.
AEON (HUBEI) CO., LTD.	AEON ORANGE COMPANY LIMITED
AEON South China Co., Limited	AEON (Thailand) CO., LTD.
BEIJING AEON CO., LTD.	AEON VIETNAM Co., LTD.
GUANGDONG AEON TEEM CO., LTD.	DONG HUNG INVESTMENT DEVELOPMENT
QINGDAO AEON DONGTAI CO., LTD.	CONSULTANCY JOINT STOCK COMPANY LIMITED
	PT.AEON INDONESIA

機能会社・その他

イオンのブランド「トップバリュ」での商品開発や品質管理、物流、システム、IT といったインフラ構築を担っています。

アビリティーズジャスコ(株)	コルボンヴェール(株)
イオンアイビス(株)	(株)生活品質科学研究所
イオンアグリ創造(株)	Aeon Digital Management Center
イオングローバルSCM(株)	AEON TOPVALU (CHINA) CO., LTD.
イオンスマートテクノロジー(株)	AEON TOPVALU (HONG KONG) CO., LIMITED
イオントップバリュ(株)	AEON TOPVALU (THAILAND) CO., LTD.
イオンネクスト(株)	AEON TOPVALU VIETNAM COMPANY LIMITED
イオンフードサプライ(株)	Tasmania Feedlot Pty. Ltd.
イオンベーカーリー(株)	
イオンマーケティング(株)	

- (公財)イオン環境財団
- (公財)イオンフナパーセントクラブ
- (公財)岡田文化財団

太字は株式会社公開会社 (2024年3月1日現在)

イオンの基本理念

お客さまを原点に平和を追求し、人間を尊重し、地域社会に貢献する。

イオンは、小売業が平和産業であり、人間産業であり、
地域産業であると信じ、その使命を果たす企業集団として永続するために、
お客さまを原点に絶えず革新し続けてゆきます。

イオングループ未来ビジョン

一人ひとりの笑顔が咲く 未来の暮らしを創造する

イオングループが実現したい未来は、
お客さまが「明るくなっていく社会」と「自分らしい幸せ」を実感できることで
「心豊かに暮らし、笑顔が広がる」未来です。
イオングループのありたい姿は、暮らしの共創をリードし、
一人ひとりも社会全体もより豊かにするグループです。

イオン九州経営理念

イオン九州は、お客さま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、九州の成長と暮らしの豊かさに貢献する。

イオンの基本理念、イオングループ未来ビジョン、イオン九州経営理念についてはこちらをご覧ください。



<https://www.aeon-kyushu.info/company/purpose>