

2026年2月期(2025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)

2025年10月14日(火)

1. 2025年度中間期決算概要

2. 2025年度における主な取り組みの進捗状況

3. 2025年度通期の業績見通し

- ✓ 新店・活性化投資を推進するとともに、食料品の物価上昇が一段と加速する中で戦略的に生活応援施策を強化したことで、**営業収益は過去最高を更新**
- ✓ 生産性向上を図るべく推進してきた先行投資の効果により**各段階利益は増益**

■2025年度中間期

- 新規出店は、都市型小型SM「エクスプレス」4店舗、ドラッグ＆フード「ウエルシアプラス」3店舗、新業態「b!olala(ビオララ)」1店舗 計8店舗
- 食料品の物価上昇が一段と加速する局面での生活応援施策強化、記録的な早さとなった梅雨明けからの猛暑となり従来と大きく変化したお客さまの消費行動への迅速な対応、DX・省力化・省エネ投資の積極推進等による生産性・効率改善の取組により、第2四半期(3か月間)におけるイオン九州(株)単体の業績は営業収益、各段階利益ともに過去最高を更新
- 既存店売上高は44か月連続で前年同月を上回る(2022年1月～2025年8月)

■2025年度(下半期)の見通し

- 食料品を中心とした物価高騰、人件費や光熱費等の上昇圧力は今後も継続すると想定
- 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・効率向上の両輪で通期計画達成を目指す

新規出店、既存店活性化、タッチポイント拡大で増収、生産性の向上により増益

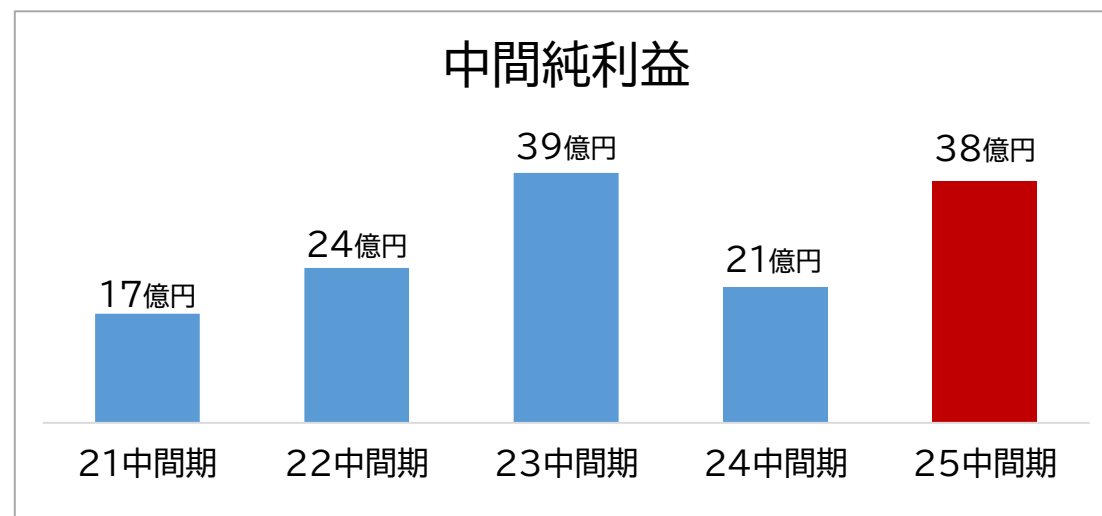
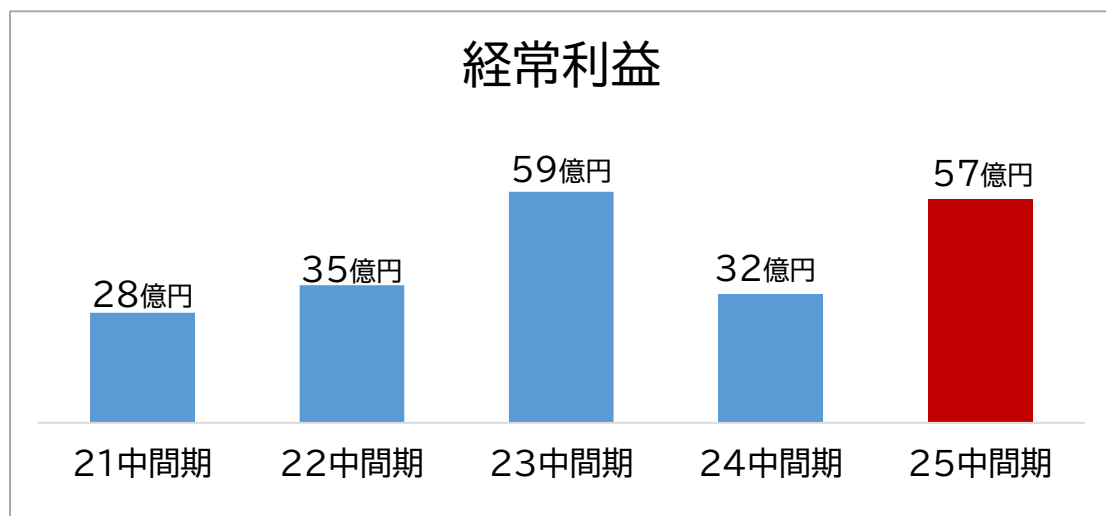
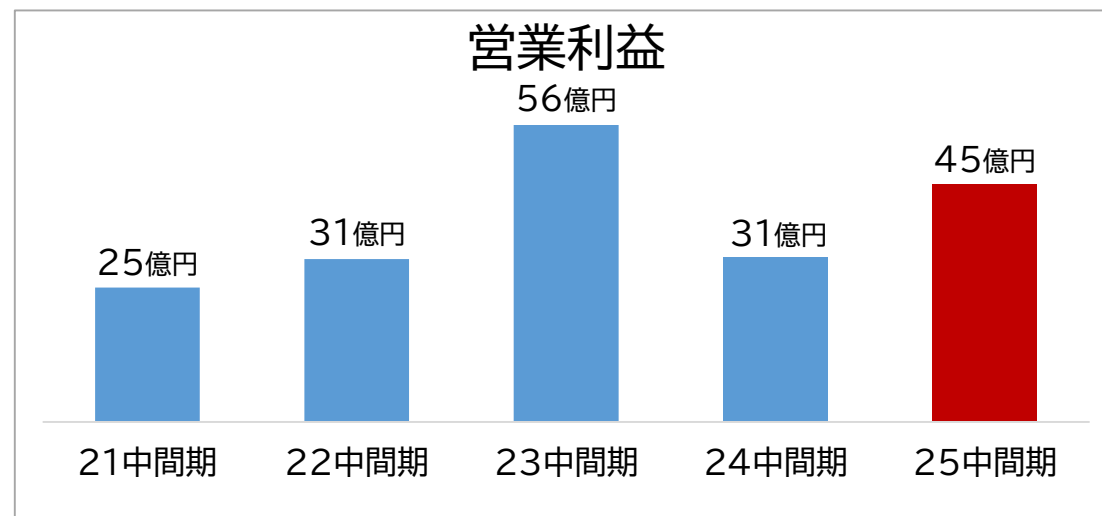
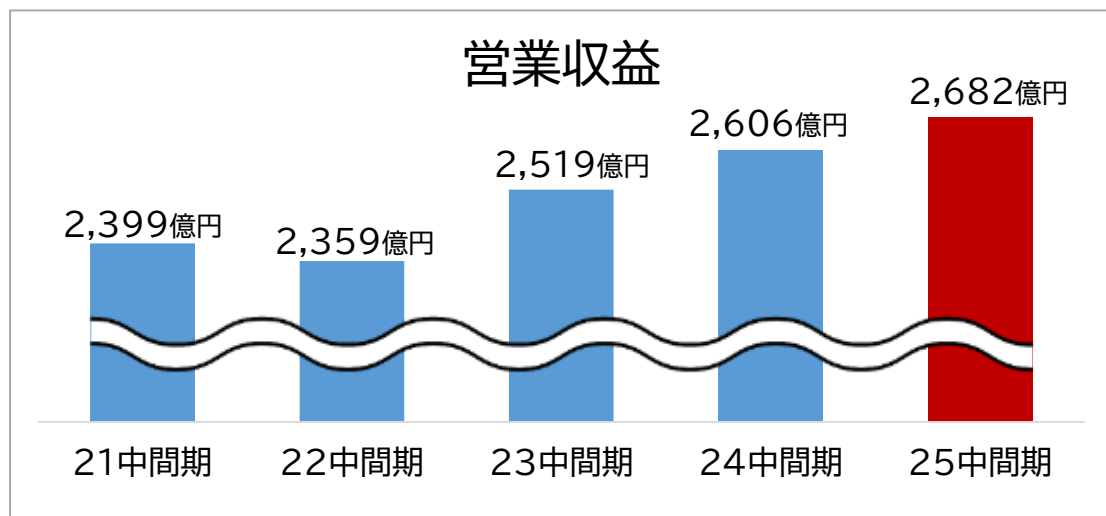
- 営業収益 前年同期差+96億79百万円 (売上高:+94億32百万円、営業収入:+2億46百万円)
- 営業利益 前年同期差+12億 9百万円 (営業総利益:+23億20百万円、販管費:+11億11百万円)
- 経常利益 前年同期差+22億16百万円 (営業外損益影響:+10億7百万円)
- 中間純利益 前年同期差+15億99百万円 (特別損益影響:△2億81百万円、法人税等:+4億37百万円)

	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	271,773	262,094	+3.7%	+9,679
営業利益	4,028	2,819	+42.9%	+1,209
経常利益	5,177	2,961	+74.8%	+2,216
中間純利益	3,595	1,995	+80.2%	+1,599
総資産	214,814	187,499		
純資産	57,868	51,075		
1株当たり中間純利益	105円44銭	58円73銭		
自己資本比率	27.0%	27.2%		

単体業績では、第2四半期(3か月間)は営業収益、各段階利益ともに過去最高を更新
中間期の営業利益は45億56百万円、業績は当初計画通りに進捗

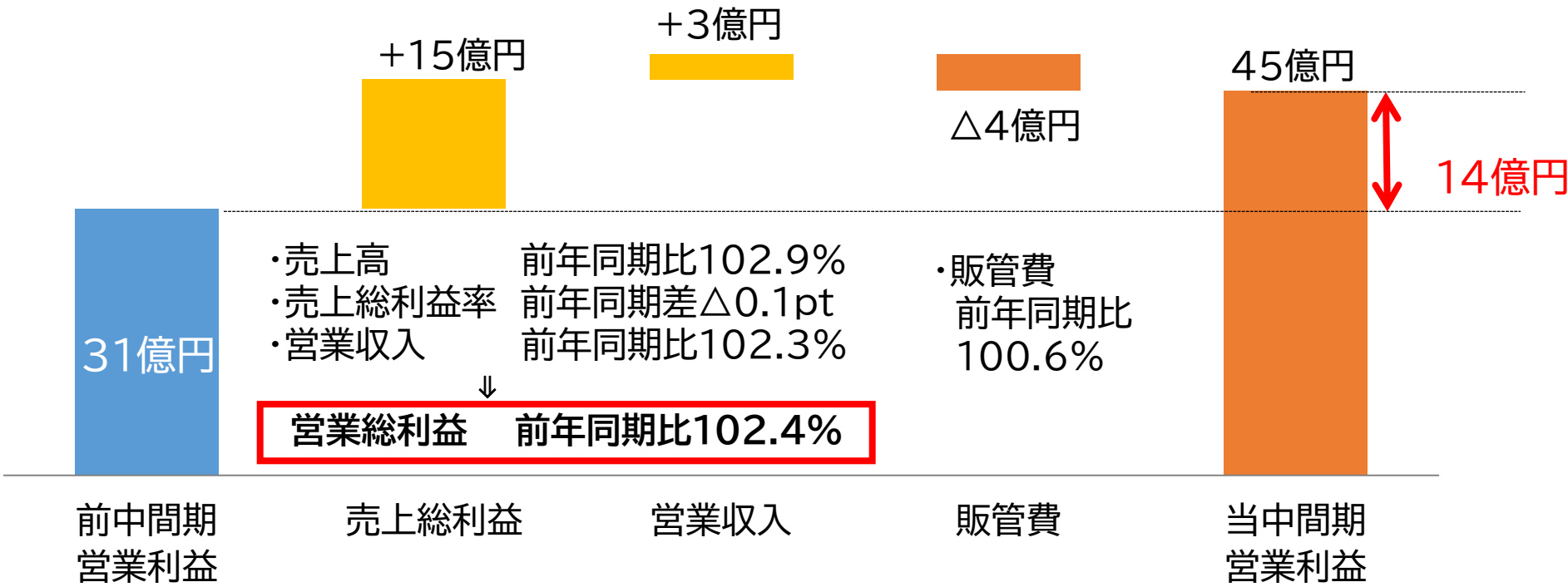
	25.1Q		25. 2Q		25.中間期		
(単位:百万円、%)	実績	前年 同期比	実績	前年 同期比	実績	売上高 対比	前年 同期比
営業収益	130,207	103.6	138,039	102.3	268,246	—	102.9
売上高	123,642	103.7	131,367	102.3	255,010	100.0	102.9
売上総利益	30,903	103.2	34,415	101.7	65,318	25.6	102.4
営業収入	6,565	102.7	6,671	101.9	13,236	5.2	102.3
販管費計	36,585	103.1	37,413	98.2	73,998	29.0	100.6
営業利益	883	102.0	3,673	160.5	4,556	1.8	144.5
経常利益	912	87.7	4,804	212.7	5,716	2.1	173.3
中間純利益	679	109.7	3,186	205.2	3,866	1.5	178.0

今後の成長に向けた先行投資の推進、3期連続の大幅賃上げを実施しつつ、増益確保
各段階利益は、コロナ5類移行で社会活動が活発化し好調だった23年度に次ぐ水準



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 開閉店影響(△35億円)を既存店活性化、生活応援施策の強化等で前年同期差+73億円
- 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△0.1pt
- 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差+2.9億円
- 販管費 設備投資の拡大による減価償却費増、3期連続となる大幅な賃上げ影響はあったものの、DX活用、省力化・省人化什器の導入等による人時生産性の改善により前年同期差+4.2億円



SM・DS業態及びGMS食品の売上は堅調に推移

- 食品 戦略的に生活応援施策を強化したほか、品薄問題となっているお米の需要対応に努めたこと、デリカ(総菜)・フローズン(冷凍食品)の売上伸長等により期間を通して堅調に推移
- 衣料品 食品を中心とした物価高騰影響でアパレル関連の売上が伸び悩んだ一方で、ゲーム機売上増
- 住居余暇商品 記録的な早さとなった梅雨明けから猛暑となり、季節性の高い商品群の売上が伸び悩んだ一方で、医薬品・化粧品は堅調に推移

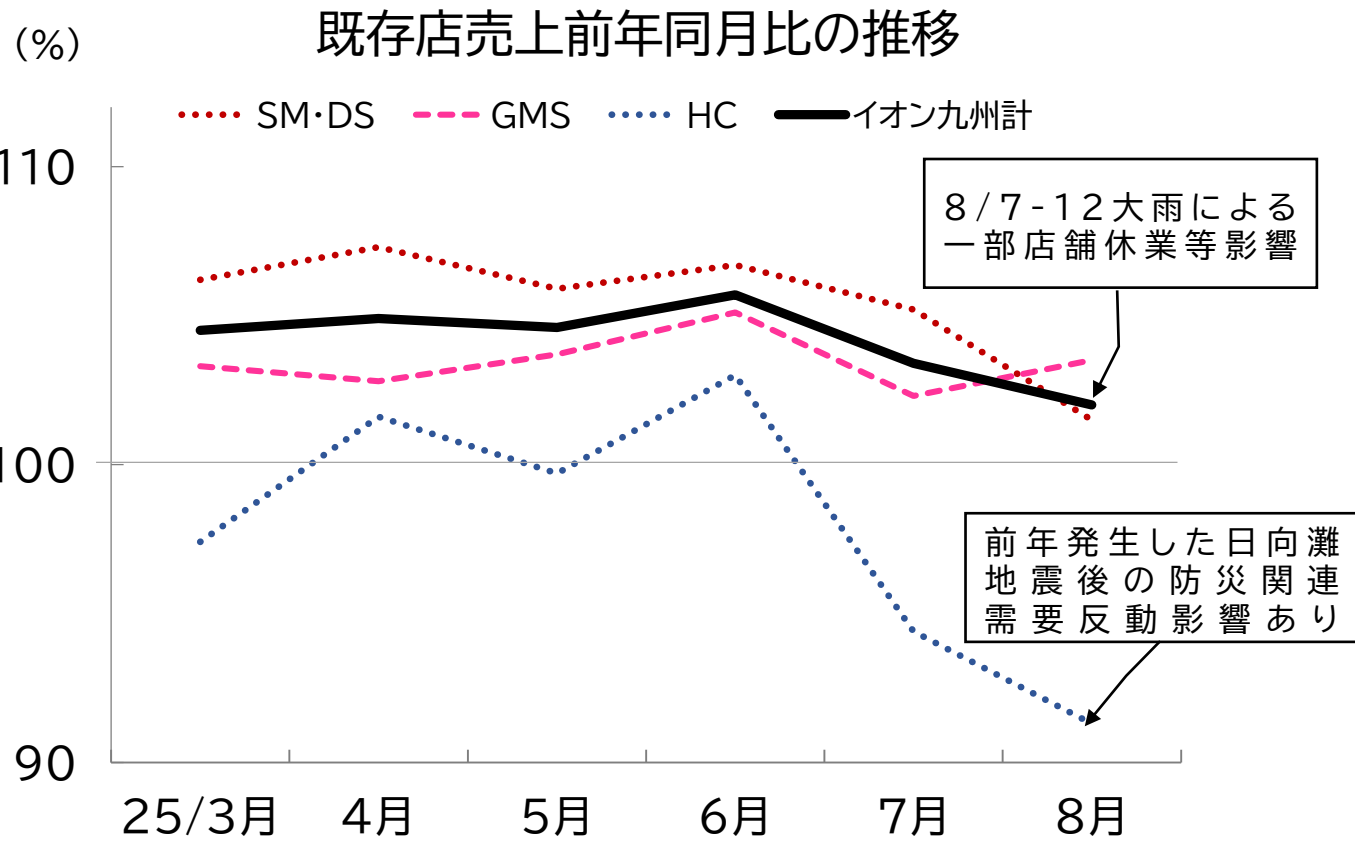
◆主な業態の売上動向

(単位:百万円、%)	2025年度 中間期			2024年度 中間期	
	売上高	構成比(※)	前年同期比	売上高	構成比(※)
SM・DS	125,691	49.3	104.3	120,502	48.6
GMS	118,690	46.5	101.9	116,447	47.0
衣料品	19,478	7.6	96.5	20,176	8.1
食品	81,130	31.8	104.1	77,958	31.5
住居余暇商品	18,075	7.1	98.8	18,299	7.4
SM・DS、GMS計	244,381	95.8	103.1	236,950	95.7

※構成比は、会社計売上高に対する割合を表しています。

既存店の増収基調は継続、44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104.7%、第2四半期103.6%
- 8月は特にSM店舗において大雨による一部営業休止等の影響があったものの、猛暑対策としてGMS店舗を中心として実施したクールスポットや集客イベントにより堅調に推移
- HC(ホームセンター)においては、前年8月に発生した日向灘地震後の防災関連需要の反動減影響あり

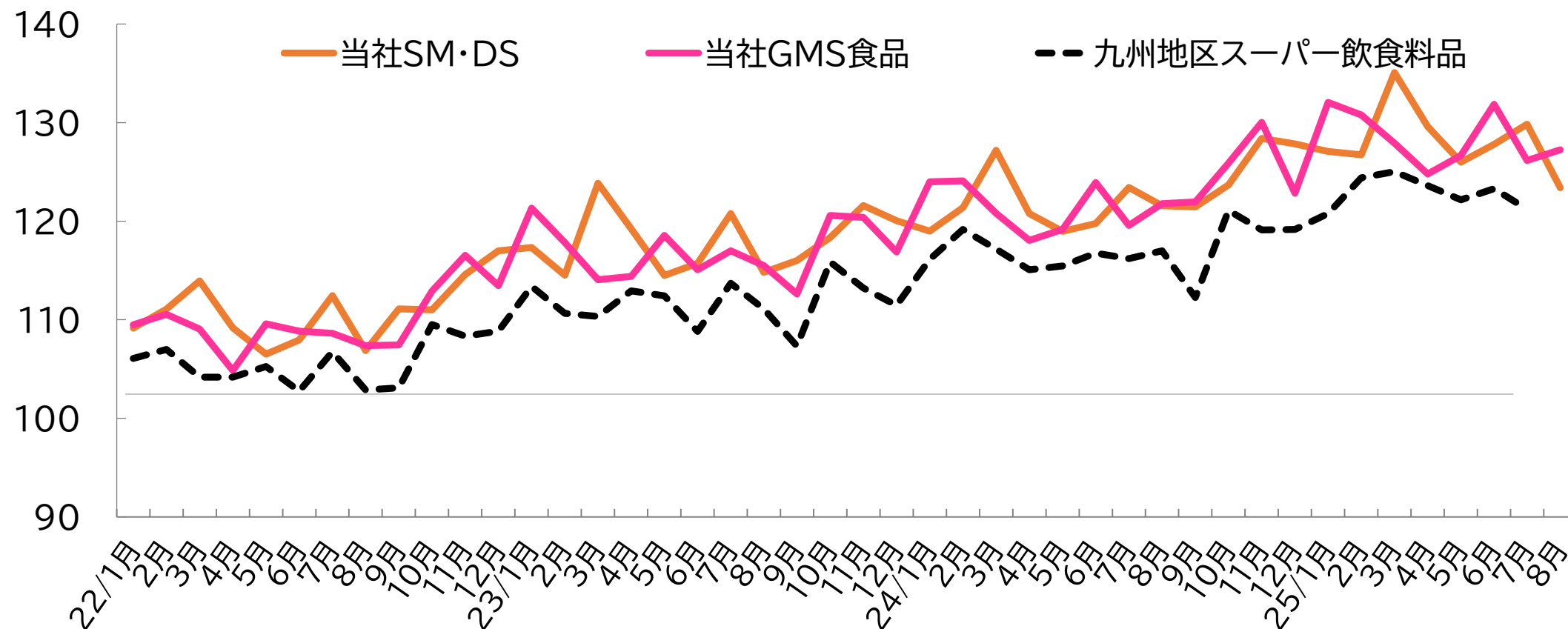


(単位:%)	既存店売上前年同期比		
	1Q	2Q	累計
SM・DS	106.5	104.4	105.4
GMS	103.3	103.6	103.4
衣料品	95.5	99.5	97.5
食品	106.0	105.4	105.7
住居余暇	100.9	100.3	100.6
HC	99.7	96.0	97.8
その他	107.5	92.9	101.5
合計	104.7	103.6	104.1

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

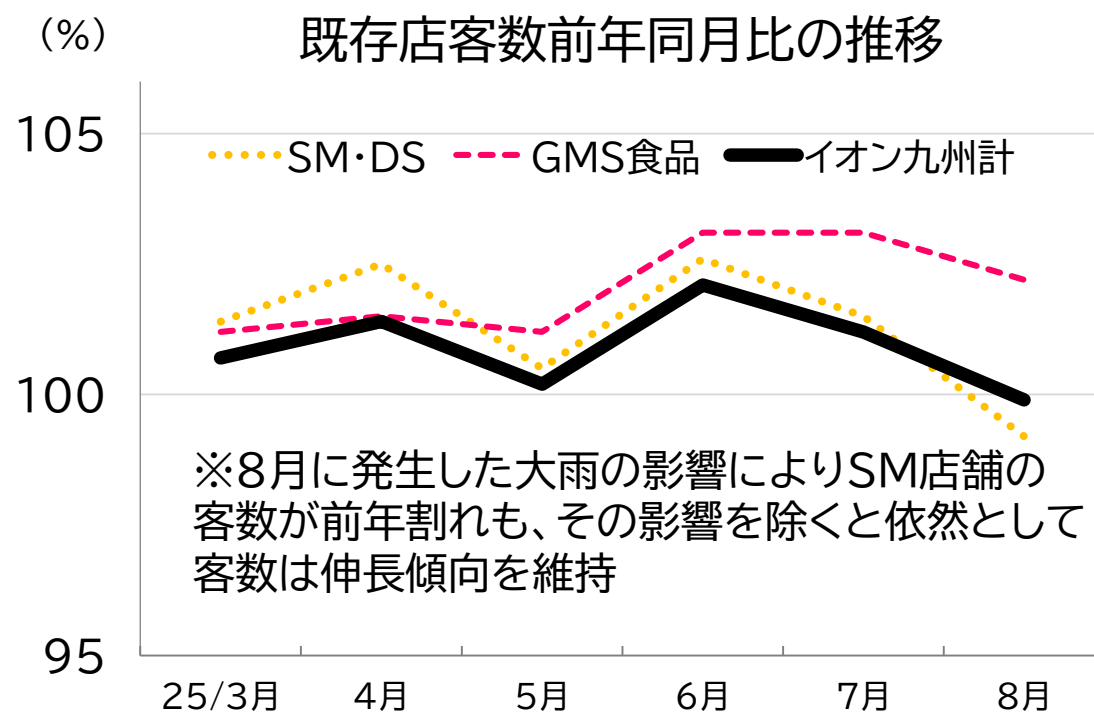
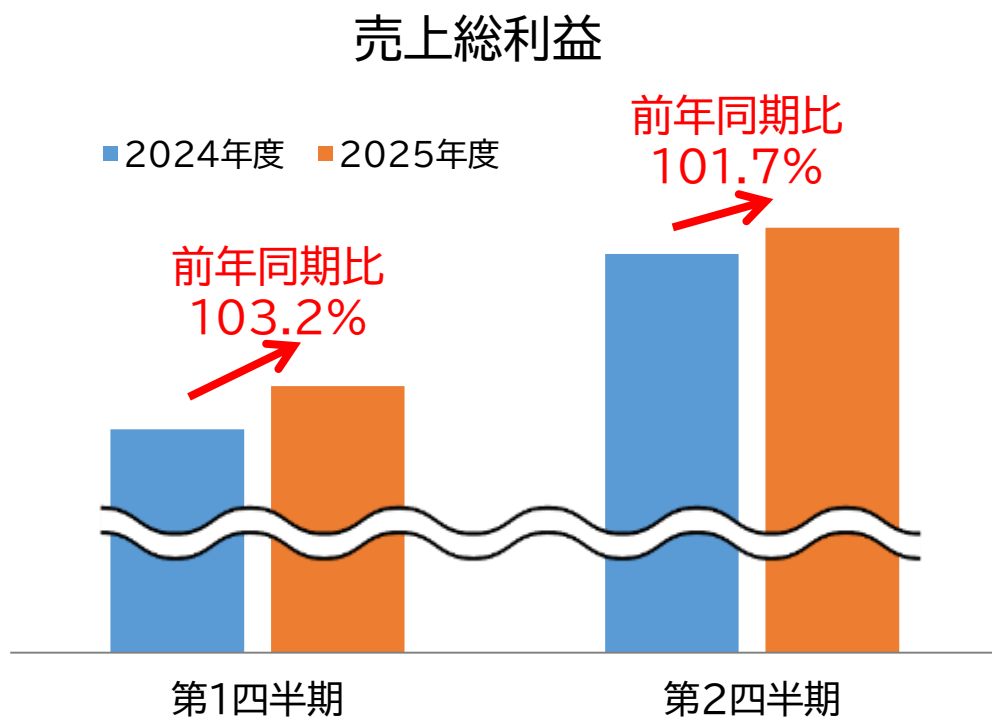
既存店売上指数(2019年売上=100)



※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 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 期間を通して売上が伸び悩む中で値下げ販売増、利益率が低いゲーム機販売好調で荒利率も低下
- 食品 生活応援施策の強化、比較的利益率が低いお米の売上構成拡大等の影響がありつつも、利益率が高いデリカ(総菜)・フローズン(冷凍食品)の販売強化等により率は前年差+0.1pt、売上伸長で荒利額増
- 住居余暇 医薬品や化粧品等の販売が堅調で率は前年差+0.2pt、一方で、記録的な早さとなった梅雨明けから猛暑となる中で季節性が高い商品群の売上が伸び悩んだことで荒利額も前年同期に届かず



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

単位 百万円、%	2025年度 中間期			2024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	73,998	27.6	100.6	73,570	28.2
人件費	35,236	13.1	100.4	35,100	13.5
販促費	6,864	2.6	99.0	6,932	2.7
設備費	25,776	9.6	100.1	25,745	9.9
一般費	6,121	2.3	105.7	5,791	2.2

【人件費】 前年同期比 100.4%
積極的な人的投資の一方で、DX活用による生産性・効率向上の取組推進

【販促費】 前年同期比 99.0%
セールス強化する一方で、iAEONを活用した販促施策へのシフトを推進

【設備費】 前年同期比 100.1%
設備投資拡大による修繕費等増の一方で、固定資産取得による賃料影響

【一般費】 前年同期比 105.7%
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

新規出店、既存店活性化等設備投資の実施額213億5百万円

単位 百万円、%	2025/8期末			2025/2期末	
		構成比	増減額	実績	構成比
総資産	214,814	100.0	+34,560	180,254	100.0
流動資産	71,992	33.5	+18,779	53,212	29.5
固定資産	142,822	66.5	+15,780	127,041	70.5
負債	156,945	73.1	+31,939	125,006	69.4
流動負債	104,913	48.8	+17,424	87,489	48.5
固定負債	52,032	24.2	+14,514	37,517	20.8
純資産	57,868	26.9	+2,620	55,247	30.6
利益剰余金	42,785	19.9	+2,726	40,058	22.2
その他	15,083	7.0	△105	15,188	8.4
有利子負債	47,813	22.3	+11,281	36,532	20.3

【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
新規出店及び土地等の取得による有形固定資産の増加

【負債】

金融機関休業日影響等による買掛金の増加
設備投資等に係る長期借入金の増加

【純資産】

利益剰余金の増加

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

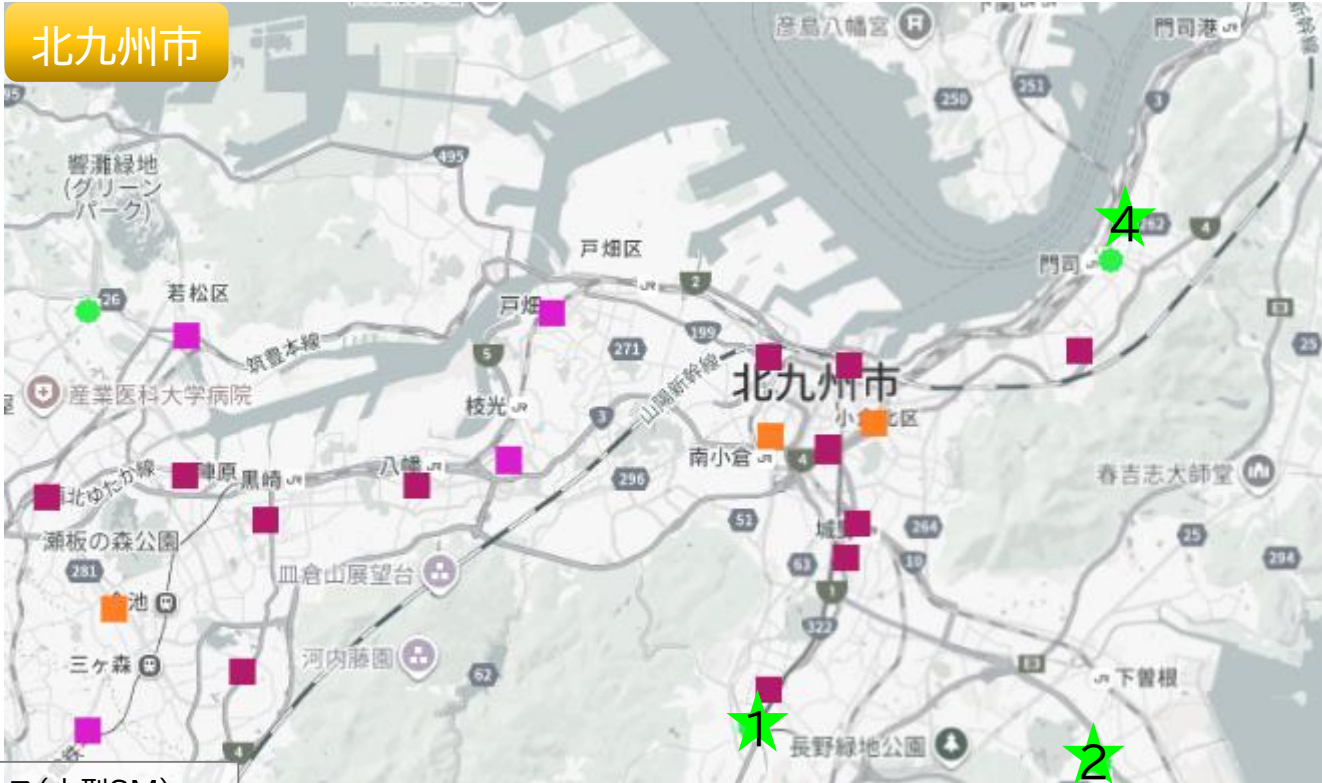
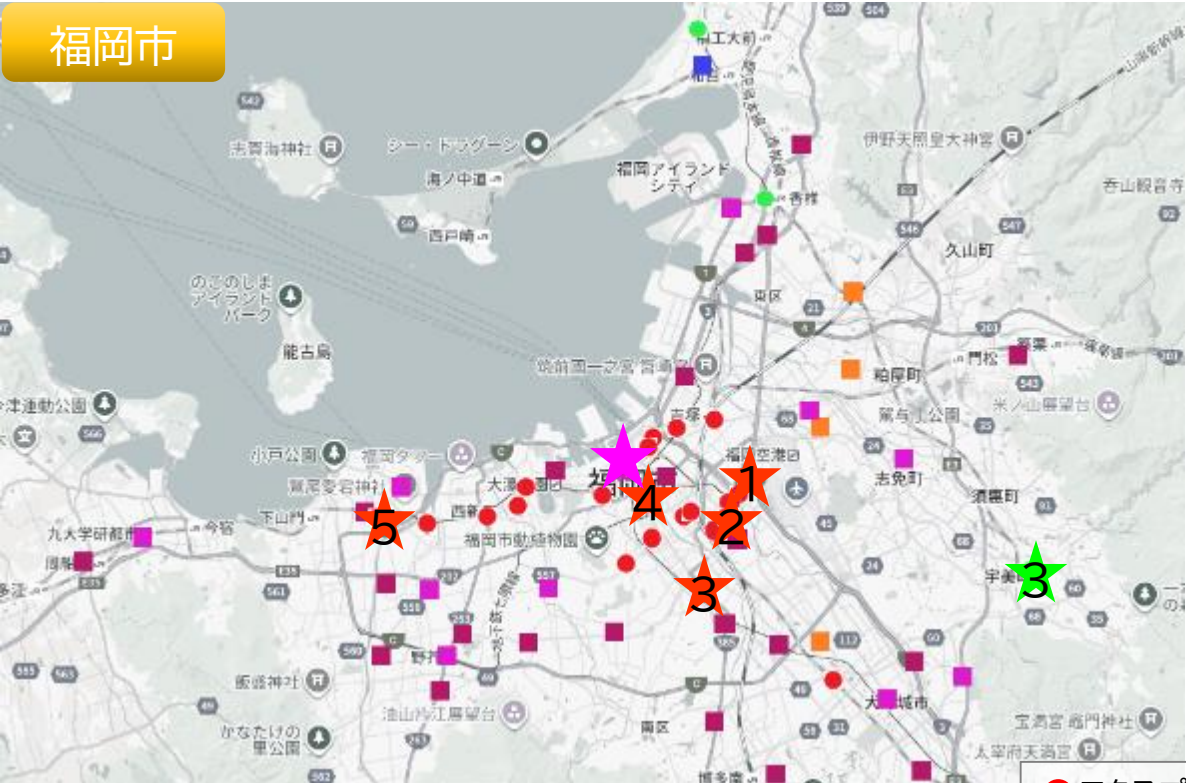
(単位:百万円)	2025年度中間期	2024年度中間期	
営業活動によるCF	21,909	19,824	【営業CF】
税引前中間純利益	4,923	2,988	税引前中間純利益の増加
減価償却費	3,770	3,470	中間期末が金融機関休業日であったことにより仕入債務及び預り金が増加
その他	13,216	13,365	
投資活動によるCF	△19,406	△7,507	【投資CF】
有形固定資産の取得	△18,860	△7,513	新規出店及び土地等の取得により資金が減少
その他	△546	6	
財務活動によるCF	10,549	△3,074	【財務CF】
有利子負債	11,281	△1,964	長期借入金の実行により資金が増加
その他	△731	△1,110	

1. 2025年度上半期決算概要

2. 2025年度における主な取り組みの進捗状況

3. 2025年度通期の業績見通し

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。



- ★1 エクスプレス東比恵店 5月22日OPEN
- ★2 エクスプレス筑紫通り店 6月 5日OPEN
- ★3 エクスプレス向野1丁目店 7月18日OPEN
- ★4 エクスプレス渡辺通り3丁目店 8月 5日OPEN
- ★5 エクスプレス姪浜駅南1丁目店 9月18日OPEN

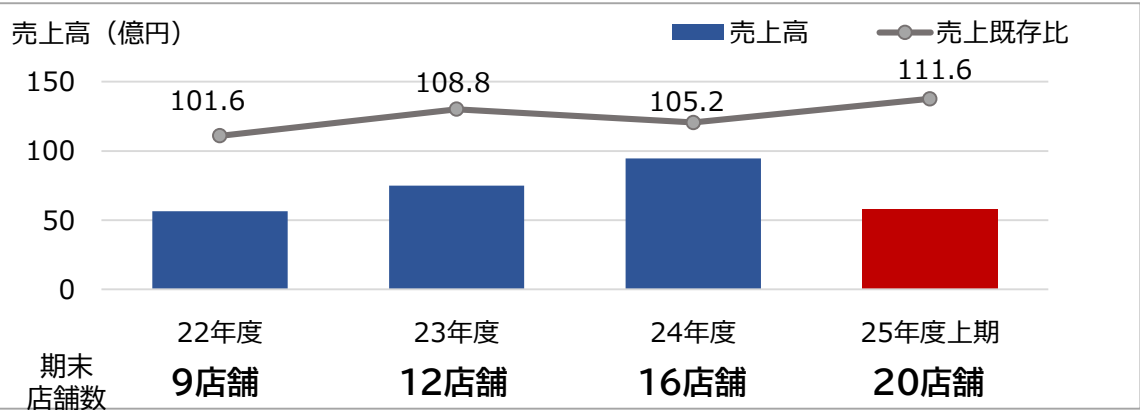
- エクスプレス(小型SM)
- ウエルシアプラス(D&F)
- イオン(GMS)
- マックスバリュ(SM)
- ザ・ビッグ(DS)
- ホームワイド(HC)

- ★1 ウエルシアプラス小倉桜橋店 3月 6日OPEN
- ★2 ウエルシアプラス小倉貫店 3月21日OPEN
- ★3 ウエルシアプラス宇美中央店 4月24日OPEN
- ★4 ウエルシアプラス門司東店 9月18日OPEN
- ★ ビオララ ワンフクオカ店 4月24日OPEN

「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

- 店舗数拡大+既存店売上伸長により福岡市内の売上シェア拡大に貢献
- 出店数は当初計画未達の見通しも、今後の出店加速に向けて小型店モデルを確立

マックスバリュエクスプレス 店舗数・売上高推移



小型店舗の出店推進

売場面積	23年度末 店舗数	24～25年度 出店数	25年8月末 店舗数
100坪未満	-	3店舗	3店舗
100～150坪	7店舗	5店舗	12店舗
150坪以上	5店舗	-	5店舗
合計	12店舗	8店舗	20店舗
平均面積	147坪	99坪	126坪

出店候補地の拡大 100～150坪 → 60～150坪

25年5月21日オープン
マックスバリュエクスプレス東比恵店
マンションの1階に出店・売場面積60坪



11月オープン予定
マックスバリュエクスプレス香椎駅前1丁目店
複合ビルの1階に出店・売場面積58坪(過去最小)



今後、コンビニ退店跡地や
ビル・マンションの1階など、
小型物件への出店を推進



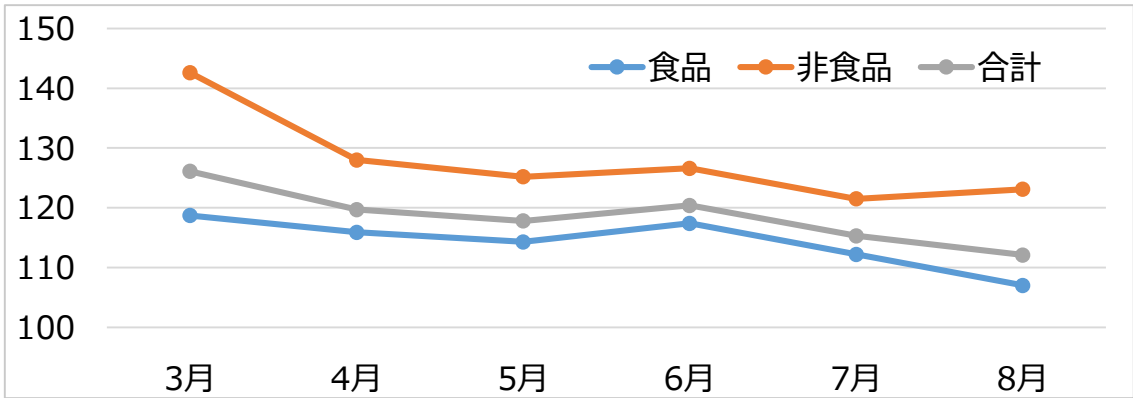
外部協力企業の探索
協力企業を選定し、物件の開拓の外部委託を検討



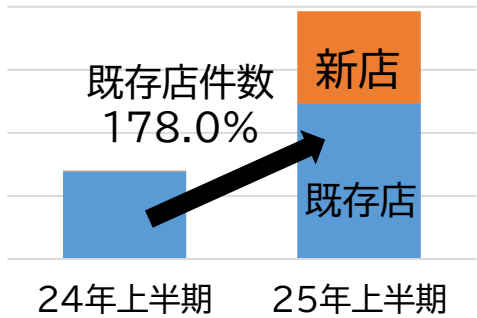
「ウエルシアプラス」: 3店舗出店により福岡県におけるドミナント強化

- 認知度とともに売上が伸長。開店2年目以降の売上は昨年比110%を超える水準で伸長
- 既存店の成功事例の分析から早期に成功モデルを構築し、高速出店・店舗数拡大

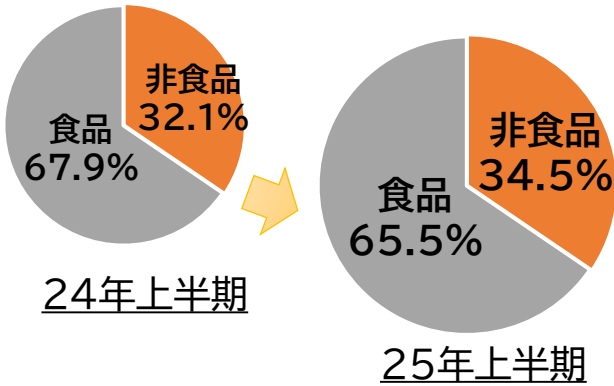
ウエルシアプラス 売上既存比 ※対象: 24年2月以前に開店の5店舗



処方箋件数



非食品売上構成比(既存店)



25年9月18日オープン ウエルシアプラス門司東町店



ニューヨークエボリューション(株)より承継した店舗の業態転換

今後も他社・他業種撤退後の跡地で、商圈や立地、店舗面積がドラッグ＆フード業態に適した物件への出店を検討

売上施策 暮らし応援価格！

月間の重点売り込みアイテムをお買い得価格でご案内

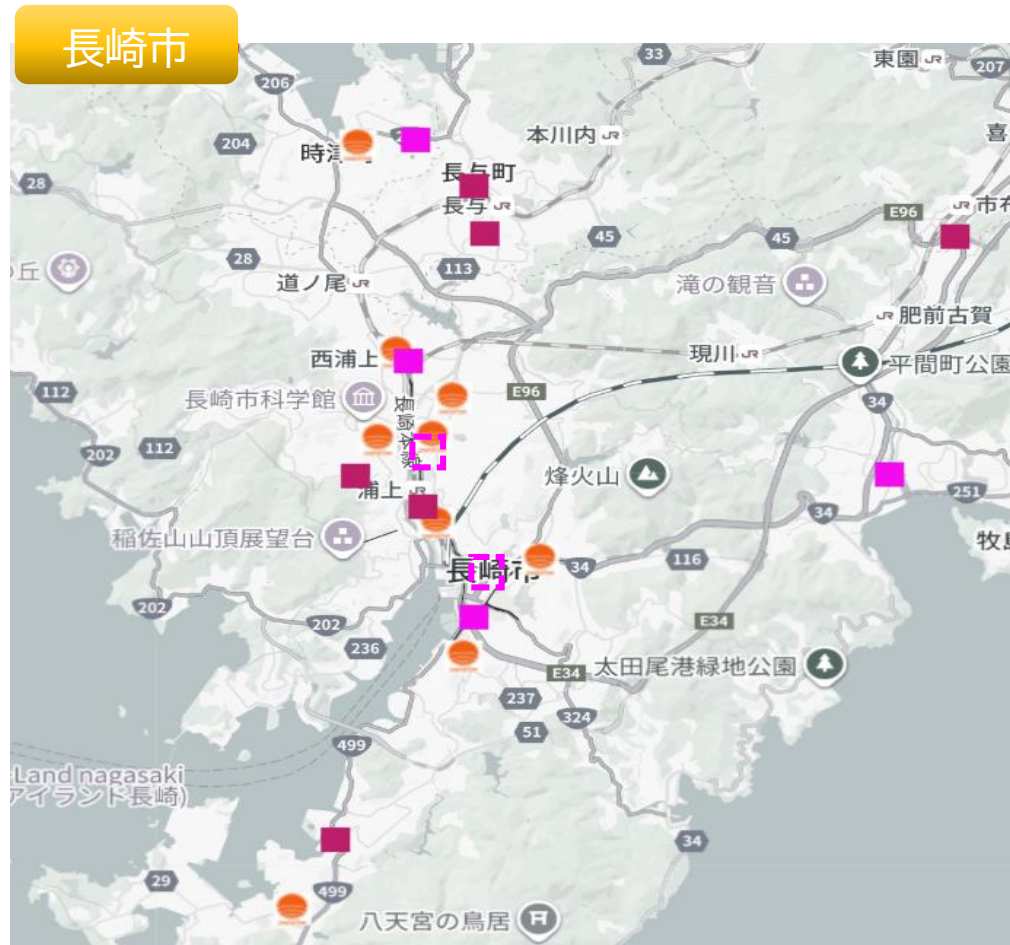
店舗のオペレーション改善

・店舗の後方作業を見直し、売場での作業、接客・販売中心の働き方へ



2025年度 主な取り組みの進捗状況【成長領域へのシフト】

7/1付で株式会社ジョイフルサンを子会社化 長崎市内におけるドミナント構築、エリアシェアの拡大を目指す



子会社化の目的

- ・長崎市及び周辺エリアでのドミナント戦略を加速
- ・地域密着型SMの強化による競争力向上
- ・イオングループのシナジーを活かした収益基盤の安定化

期待される効果

- ・ブランド力強化: 当社では品揃えのない地場ブランドの活用
- ・顧客接点拡大: 地域特性に応じた商品・サービスを提供
- ・効率化: プロセスセンターの活用・調達の統合によるコスト最適化

今後の方向性

- ・地域ニーズに応える「食の専門性」を強化
- ・イオングループの強みであるPB商品、システムを導入し地域のお客さまにとってより良い店舗へ

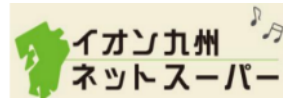


地域で一番、身近なスーパー

ジョイフルサン



顧客接点の拡大:EC・ネットスーパー・クイックコマース・スマートNICO取り組み

EC EC 売上高前年同期比 102.1% 【サイクルEC】売上高前年同期比139.8%  ネット限定 数量限定 クラシカルミニ 20型 販売価格 18,000 円 税込 19,800 円 今すぐチェック 店舗からECへ送客 ECで注文し、店舗受取り 【ギフトEC】売上高前年同期比112.2% 酒類販売免許取得 お酒ギフト販売開始  一番搾りプレミアムセット	クイックコマース Uber Eats Wolt 配達員ピックアップ導入に伴い拠点拡大 クイックコマース 売上高前年同期比 169.3% 2024年8月末 130拠点 2025年8月末 161拠点  クイックコマース売上No1 マックスバリュ長丘店
ネットスーパー ネットスーパー 売上高前年同期比 103.7% 【受取り拠点拡大】 九州大学 伊都キャンパス内に受取りロッカーの設置  【システム統合】 2025年度中にシステムを切替え、CX(顧客満足)とEX(従業員満足)に新たな価値を提供  おうちどかいイオン イオンネットスーパー  イオン九州 ネットスーパー	スマートNICO スマートNICO 病院、工場、大学施設、オフィスなどに拠点を拡大中 スマートNICO 売上高前年同期比 187.2% 2024年8月末 31拠点 2025年8月末 43拠点 

顧客接点の拡大:iAEON取り組み

- キャンペーンの実施や店舗にて積極的なアプリ勧誘を行い、iAEONファン会員100万人突破
- アプリ利用状況、購入履歴に応じてお客さまにあった告知やクーポンを配信

iAEONファン会員数



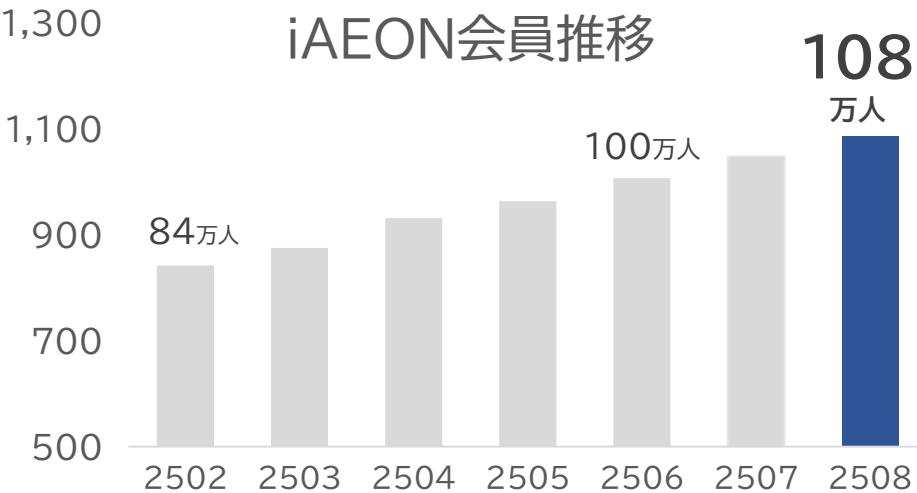
新規会員獲得の取り組み

iAEONキャンペーン



店舗での積極的な声掛け

ガッツチャクーポン直営売上高構成比



顧客データ活用

- ・四半期に一度の「クーポン祭り」
- ・アプリ利用状況、購入履歴に応じて「気が利く告知」「クーポン」を配信



既存アプリ会員
一人当たり売上高

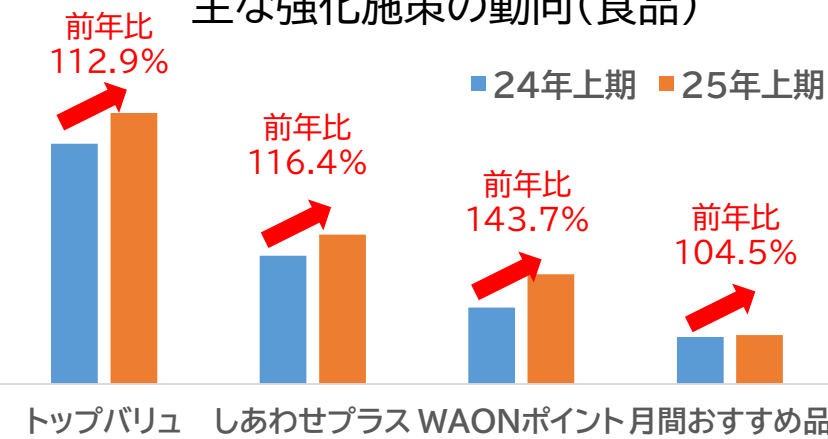
117%(前年同期比)

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)



毎月15日は
おさかなの日
同日既存比119%

毎月10日は
やさしくだもの
同日既存比122%

毎月20日は
フローズン日
同日既存比121%

毎月29・30日は
おにくの日
同日既存比123%

〇〇の日の取り組み
今年度よりフローズン
の日、スイーツの日
を新規でスタート

毎月15日は
スイーツの日
同日既存比113%

今後の取り組み

更なる物価高騰に対して、トップバリュの値下げ



TOPVALU **今こそ値下げ** 少しでも...!!
生活応援!
ひとつひとつ見直した商品をぜひ!!

活性化投資の推進による既存店の収益力向上

上期活性化店舗の実績

	売上 前年比	営業総利益 前年比
活性化6店舗計	106.4	105.2
SM(2店舗)	105.0	104.2
GMS(4店舗)	106.8	105.4



イオン高城店
(3月リニューアルオープン)
売上前年比:112%
営業総利益前年比:111%

- ✓ 食品売場の面積拡大
- ✓ 県内2号店「サイゼリヤ」
- ✓ シニア向けの品揃えの拡充
- ✓ HBC、薬の拡大



マックスバリュ荒尾店
(4月リニューアルオープン)
売上前年比:107%
営業総利益前年比:103%

- ✓ 生鮮強化
- ✓ デリカ・フローズン売場拡大
- ✓ 熊本・福岡両エリアの
地場商品導入

下期店舗活性化

イオンモール佐賀大和(リニューアルオープン予定)



SC全体の魅力度を上げ
ファミリー層の来店促進

- ✓ (直営)遊び場を含めたキッズ
コーナー構築 等
- ✓ (専門店)県内最大級「無印良品」
新規導入 等

生産性向上の取り組み

旬鮮工房南宮崎(マイクロプロセスセンター)

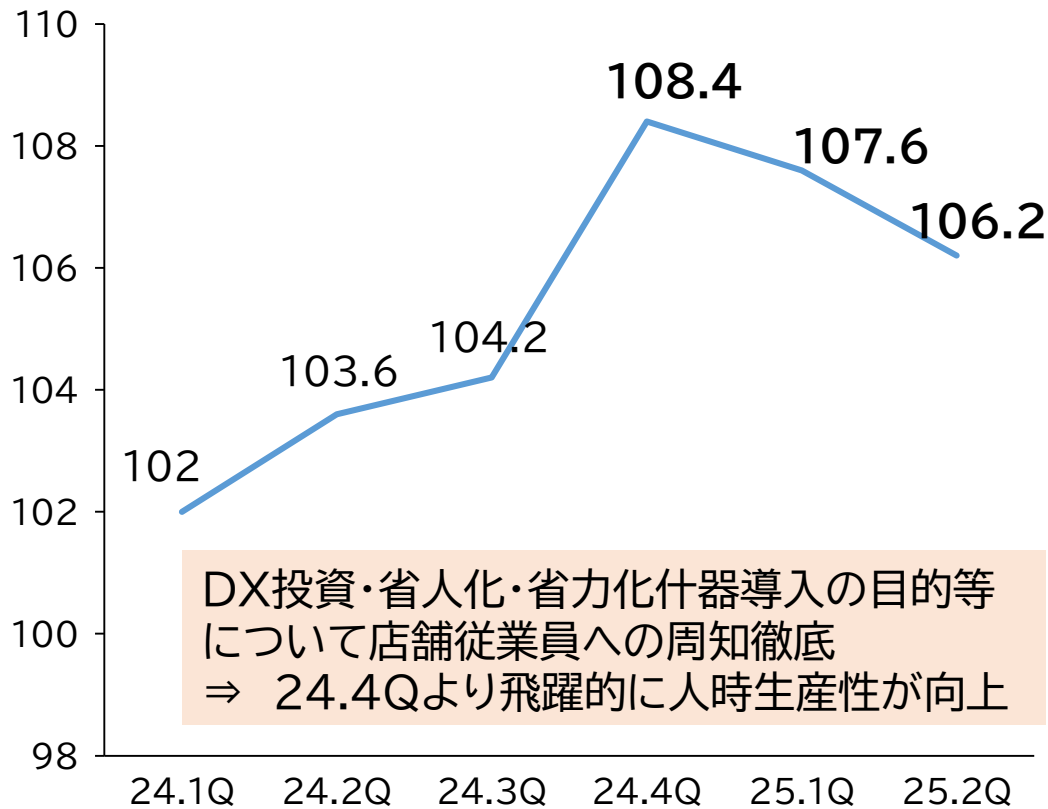
～7月よりイオン南宮崎店内の水産作業場に旬鮮工房を移転し商品供給開始～
店内作業＋旬鮮工房のハイブリット運営による魅力のある売場へ



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

➤ サービスレベルの向上と店舗総人時の低減につなげ、人時生産性は飛躍的に改善

人時生産性 前年同期比(%)



2025年度 人時創出の取り組み

【レジみえ～るの導入(PoC)】

お客さまの利便性向上とレジ人員の人時を創出

月:570時間(5店舗累計)の人時を創出



フードデリバリーのピッキングや商品補充に
創出した人時を充てる

【ストナビ導入】

PCでしか確認できなかった商品の売れ数が即時
に確認でき、次のアクションへの時間を短縮

月:7,295時間(293店舗累計)
の移動時間短縮



九州各県において地域と連携した環境保全・社会貢献活動の推進

➤ 地域のお客さま・お取引先さま・学校・行政・団体の皆さまと連携して社会課題の解決に取り組む

イオン COOL de ACTION
店舗を猛暑避難場所として開放



自治体指定のクーリングシェルター



イオン九州独自の
クールスポット



地域の祭り・イベントへの参加・協賛



大分 府内戦紙



唐津:花火大会の観覧場所提供



地域ボランティア活動への参加



鹿児島:喜入海岸清掃



阿蘇:草原保全活動

フードロス削減 規格外商品の商品化



大分:規格外大葉の商品化



朝倉市:規格外ネギの商品化

1. 2025年度上半期決算概要

2. 2025年度における主な取り組みの進捗状況

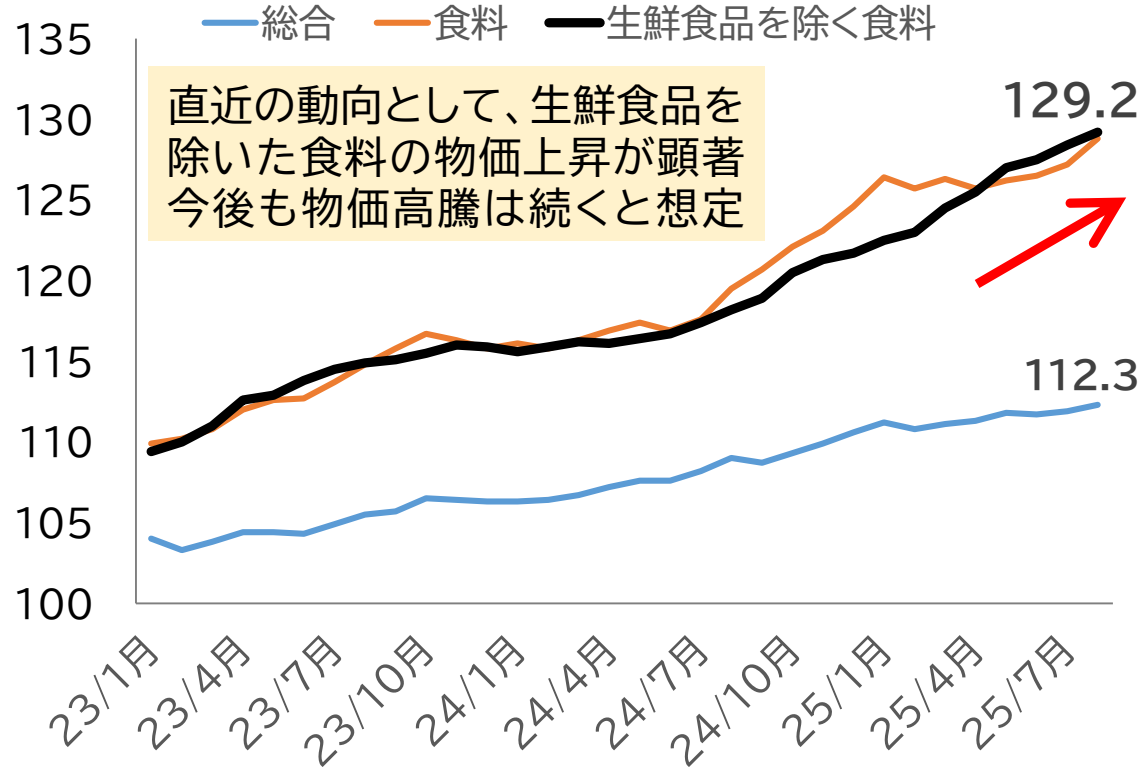
3. 2025年度通期の業績見通し

2025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月度は残暑厳しく期間前半は苦戦したものの、ホークスのリーグ優勝セールで売上既存比101.8%
- 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

消費者物価指数(2020年基準:九州地方)



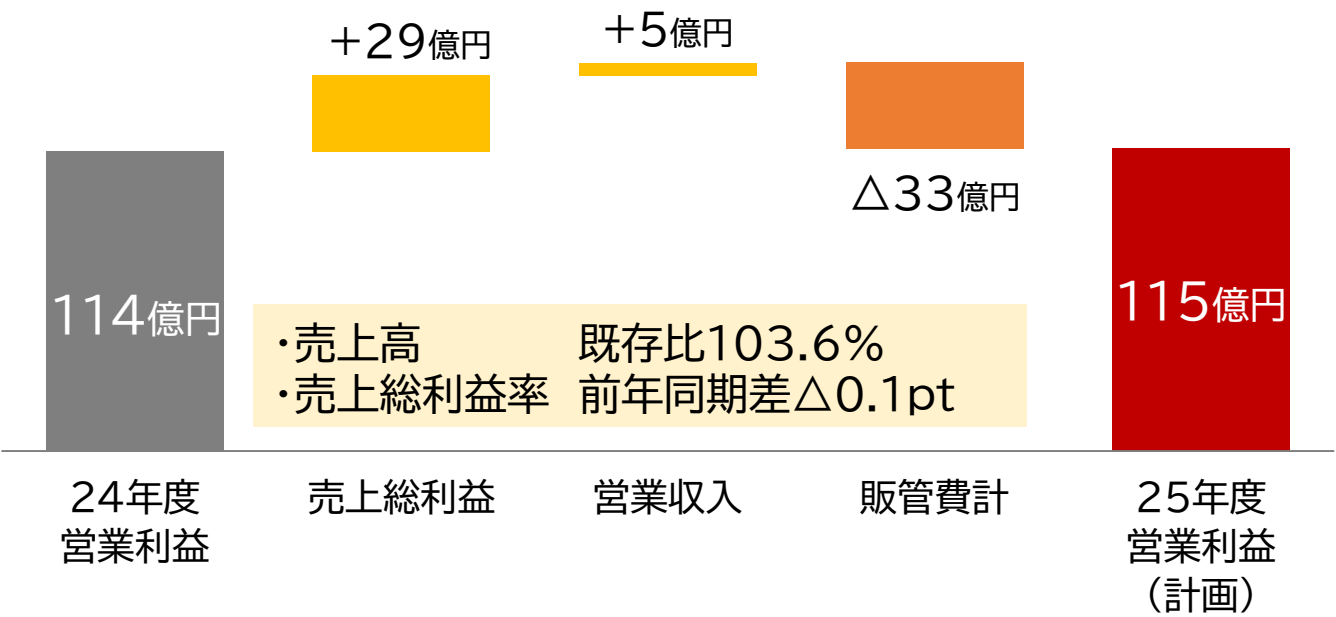
※(総務省統計局)消費者物価指数<九州地方>データを基に当社にて作成

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

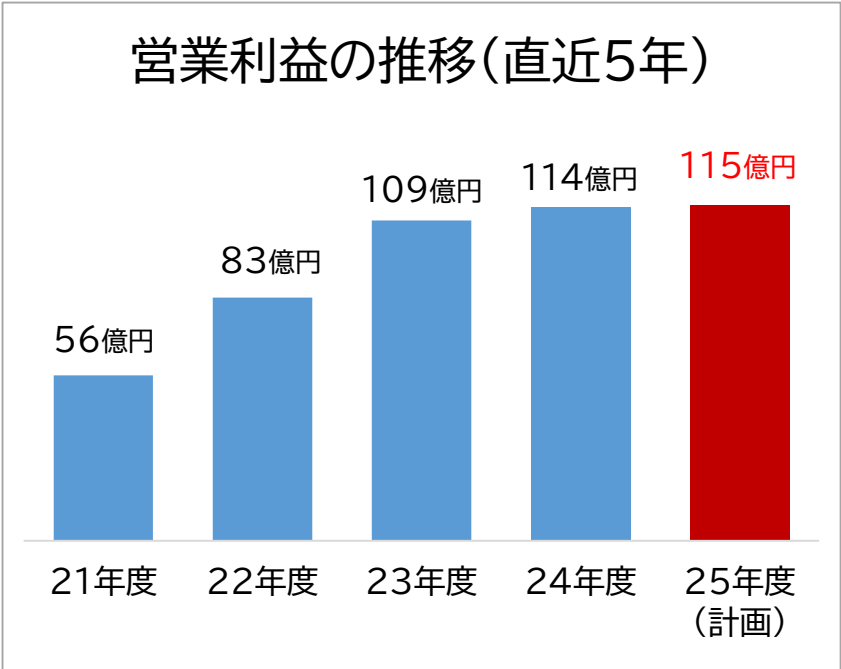
➤ 足元も依然として食料品中心に物価高騰が継続、お客さまの日常消費に対する節約意識の高まりを想定

(下期計画)新規出店:6店舗、既存店活性化:3店舗、閉店:3店舗
売上高:前年同期比102.5%(既存比103.0%) ※24年度14店舗閉鎖影響あり

2025年度 営業利益(※単体)計画の前年差要因分解



営業利益の推移(直近5年)



通期業績予想は期初の公表値を据え置き

- 営業収益 : 成長事業における当初目標出店数の達成は厳しくなったものの、既存事業の収益力向上・顧客接点の拡大を推進
- 営業利益 : 新規出店・既存店活性化・DX投資を計画、一方で生産性・経営効率の改善を推進
- 営業外損益 : 金利上昇による支払利息増を想定
- 特別損益 : 閉店損失・減損損失等の計上を想定

(百万円)	連結業績予想		単体業績予想	
	額	前期比	額	前期比
営業収益	551,000	103.6%	543,000	102.8%
営業利益	10,600	100.6%	11,500	100.6%
経常利益	10,100	91.6%	11,100	93.1%
当期純利益	5,300	87.8%	5,800	89.0%

(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。

➤ 2025年度の年間配当は、1株当たり普通配当50円(配当性向32.1%)を計画

	2025年度	2024年度
第2四半期	普通配当 20円	普通配当 20円
期末	普通配当 30円 (※予想)	普通配当 25円
合計	普通配当 50円 (※予想)	普通配当 45円



イオン九州株式会社