



株式会社 **イズミ**

〒732-8555 広島県広島市東区二葉の里三丁目3番1号
URL <https://www.izumi.co.jp/>



ANNUAL REPORT 2021

2020年3月1日～2021年2月28日
株式会社イズミ アニュアルレポート



新経営理念

社員が誇りと喜びを感じ、 地域とお客さまの生活に貢献し続ける

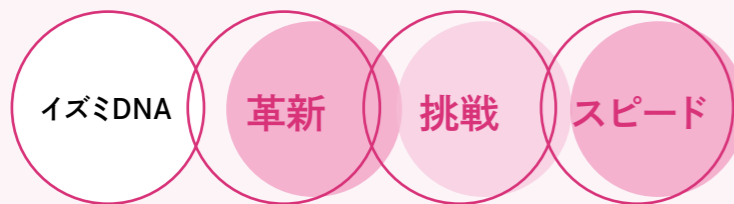
各地域のお客さま一人ひとりに寄り添う

少子高齢化が進展する中で、特に地方では高齢者世帯・単身世帯が増加しています。またコロナ禍において、AIやIoTの活用が一気に加速しました。消費者の行動や意識、そして社会・経済構造が大きく変化する中で、私たちイズミグループも変化の時を迎えています。

2021年3月に発表した新経営理念では、創業以来60年間大切にしてきた「地域貢献」「お客さま満足」への情熱はそのままに、100年企業を目指す上での理想像を明示しました。これからは中国・四国・九州地方という大きな枠だけではなく、各市町の実情に合わせた対応を推進。デジタル技術を活用しながら、お客さま一人ひとりに寄り添う施策も強化します。全従業員が誇りを持って働ける環境整備にも取り組み、あらゆる角度から企業価値の向上を図っていきます。



イズミグループ理念体系

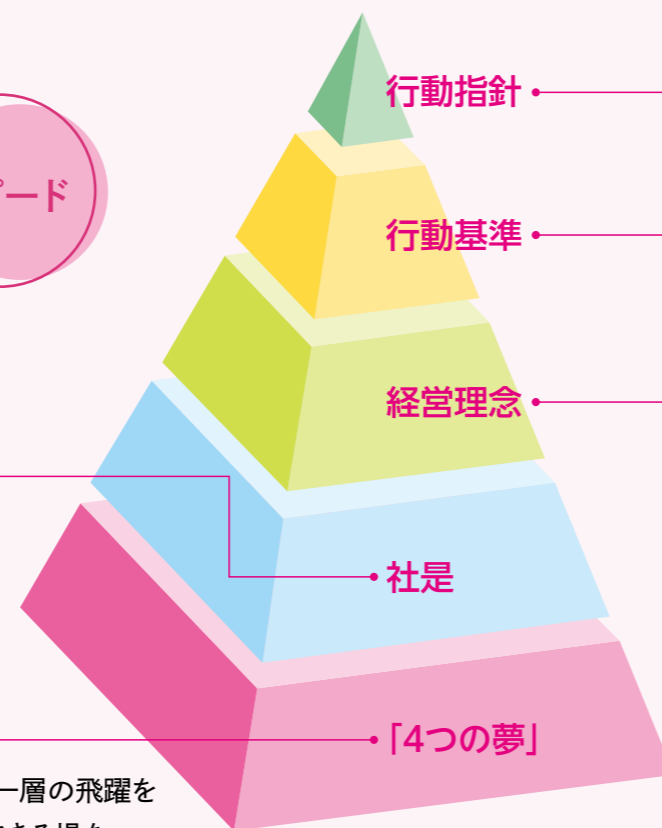


社是

「感謝と信用をモットーに
商業を通じてより豊かな暮らしに貢献する」

「4つの夢」

- ❶ お客さまに心地よい暮らしを
- ❷ 地域に活気を生み経済効果を
- ❸ テナントさまと共に一層の飛躍を
- ❹ 社員に誇りと活躍できる場を



行動指針

- ❶ お客さまのために尽くすこと
- ❷ すべての従業員が働きがいのある会社にする
- ❸ 絶えずより良い結果を目指して努力する

行動基準

行動基準の目的

イズミは、将来への成長・飛躍を目指して、変化への対応・挑戦・スピードのある経営を推進・実践していきます。そのために、地域の生活文化の中心として、夢づくり・街づくりをテーマに企業活動を行い、店舗展開することは社会的責任を果たすためのイズミの使命であると考えます。

私たちは、イズミの使命を全うするために、イズミグループ行動憲章にもとづき企業倫理を確立して企業活動を行う必要があります。また、私たち一人ひとりが、「人としてやってはいけないこと」を判断できる誠実な人を目指します。

経営理念(2021年策定)

社員が誇りと喜びを感じ、
地域とお客さまの生活に貢献し続ける

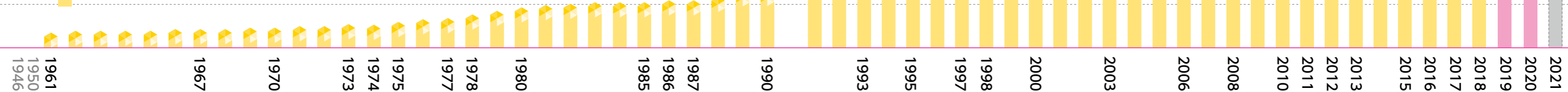
CONTENTS

- 新経営理念 2
- 沿革「イズミのチャレンジ」 4
- イズミの強み 6
- イズミのビジネスモデル 8
- トップメッセージ 10
- 第二次中期経営計画 14
- 市場からのご質問にお答えして 18
- 店舗網・主要業態 20
- セグメント概況 22
- ESGマネジメント/ESGアクション 24
- コーポレート・ガバナンス 28
- 役員一覧 32
- 11年間サマリー 34
- 経営陣による財務分析 36
- 主要連結財務指標 38
- 会社概要・株式情報 43

新たな価値の創造に挑んで60年 地域と共に、さらなる成長ステージへ

私たちイズミが、1961年に中四国初のスーパーマーケットを開店してから60年。「お客さまに喜んでいただきたい」「地域と共に成長したい」という熱い思いで私たちは地域に根ざした店づくり、街づくりに挑戦してきました。これからも、ステークホルダーの皆さまの夢を全力でサポートしながら時代の変化に即応した新たな価値の創造に努め、さらなる成長につなげていきます。

■=イズミグループ年間営業収益 ※1996年度まではイズミ単体



創業前史	創業期	発展期	展開期	変革期
1946 創業者山西義政が広島駅前で露店を始める。	1946 日本国憲法公布	1975 お取引先さまと交流を深める「いづみ会」発足。	1990 ゆめタウン高梁、東広島オープン。ゆめタウン形式の店舗を、地元行政や市民との協力関係のもと、地元を活性化させるショッピングセンターとして出店。	2008 創業の地・広島へ回帰し、ゆめタウン広島誕生。
1950 衣類卸問屋株式会社山西商店を設立。	1955 高度経済成長スタート 1956 国際連合加入 1958 東京タワー完成 1960 カラーテレビ放送開始	1977 日本チェーンストア協会に加入する。	1993 代表取締役社長に山西泰明、代表取締役会長に山西義政が就任。	2011 創業50周年。ゆめタウン徳島オープン。次の100年に向けた次世代型店舗。
1961 株式会社いづみ設立。八丁堀に1号店・いづみストアオープン。	1964 東京オリンピック開催 1966 新3種の神器	1978 大阪証券取引所市場第二部および広島証券取引所に上場。	1995 ゆめタウン遠賀(福岡県)がオープンし、九州地区への出店開始。	2012 ゆめタウン徳島オープン。
1967 広島駅に隣接した「駅前店」オープン。	1968 レトルトカレー発売 1969 アポロ月面着陸 1970 大阪万博開催 1971 ドルショック 1972 札幌オリンピック、沖縄返還 1973 オイルショック	1980 株式会社イズミに商号変更、CIも導入。	1997 財団法人泉美術館開設。	2013 イズミ新本社ビル竣工。ゆめモール形式1号店・ゆめモール下関オープン。
1973 初の郊外型大規模店、ショッピングセンター・祇園店オープン。マイカー時代に先駆け大駐車場設置。	1974 狂乱物価	1985 POSシステム導入。	1998 ゆめタウン高松オープン。西日本最大級、「ゆめタウン」展開の旗艦店。	2015 ゆめタウン廿日市オープン。街と自然、人との豊かな共生を目指した店舗として誕生。
1974 共同仕入機構・日本流通産業株式会社をいづみ他7社で設立。		1986 大阪証券取引所市場第一部および東京証券取引所市場第二部に上場する。	2000 夢彩都(ゆめタウン夢彩都)、ゆめタウン博多オープン。九州地区の展開が本格化。	2016 熊本地震発生。支援活動と復旧に取り組む。
		1987 東京証券取引所市場第一部に上場。	2003 ゆめタウン久留米オープン。地域と一体となった「街づくり」を実践。	2017 新業態LECTオープン。「知・食・住」をメインテーマに心豊かに過ごせる施設として開業。中期経営計画(2018年度~2020年度)を策定。
			2006 ゆめタウン佐賀オープン。日本初のクロスモール型方式導入。	2018 株式会社セブン&アイ・ホールディングスと業務提携。ゆめかたとnanacoの相互利用開始。
				2019 ゆめタウン福山オープン。株式会社マルヨシセンターと資本業務提携。
				2020 ゆめタウン誕生30周年。
				2021 イズミ創業60周年。第二次中期経営計画(2021年度~2025年度)を策定。

1961年 創業 → 2021年 創業60周年

「こんこんと湧き出る泉」になぞらえ、当社は1961年に株式会社いづみとして創業しました。1号店のいづみ八丁堀店は中四国初のスーパーマーケット、1973年オープンのいづみ祇園店は中国地方初の郊外型大規模店として話題に。「お客さまに喜んでいただきたい」という思いを起点にした先進的な店づくりは、創業60年を経たこれからも続きます。



1号店 いづみ八丁堀店



いづみ祇園店

1990年 ゆめタウン誕生 → 2020年 30周年

「地域の人々が集う街」をコンセプトに、1990年にゆめタウンが誕生して30年。三世を意識した多彩な品ぞろえ・サービスと、ゆとりある空間が好評です。今後はコミュニティづくりへの貢献を進めます。



ゆめタウン広島

2020年~ 新型コロナウイルス感染症対応

お客さまと従業員の安全確保、地域のライフライン維持を最優先し、対策を徹底しています。専門店の休業や従業員のテレワーク推奨など、感染拡大の状況を鑑みて取り組みを進めました(詳細はP26で紹介)。



飛沫感染防止のためアクリル板を設置

社会の変化に対応し、強みを発揮しながら 価値を創出し続けられる経営を目指す

「西日本ドミナンス」「適材適所による高能率・高賃金」「高い店舗競争力」というイズミグループならではの3つの強みは、「地域と共に成長したい」「お客さまに喜んでいただきたい」という創業以来の思いが昇華したものです。この3つの強みを“柱”として、今後も社会の変化にいち早く対応し、当社ならではの価値を創出し続けていきます。

イズミの基盤を支える力



事業を
展開する中で
培ってきた
イズミの強み

経営効率の向上
従業員のモチベーション向上
地域No.1

西日本ドミナンスを形成



出店及びM&A・アライアンスによるドミナントシェアの向上

- GMS(ショッピングセンター)は地域の生活基盤へ
 - SM(食品スーパーマーケット)はグループの成長ドライバーへ
 - 有力企業とのWin-Winの提携、課題を抱える企業への支援及び再生
- 地域に密着したニューノーマル時代の新しい商業施設を開発するとともに、次世代SM開発・店舗網の拡大によりドミナント効果の最大化を図ります。地域におけるサービス向上を通じてグループ経済圏の拡大を図ることで、食品市場シェアの拡大、成長の加速を実現。経済合理性の観点からM&A・アライアンスを活用することで、既存市場の掘り下げとともに事業領域の拡大を図ります。

適材適所による高能率・高賃金



高能率・高賃金と適材適所

- 業務改革と人材育成の推進
 - DX推進により業務改革の効果を具現化
- 業務改革及び人材育成を推進します。DX推進により業務改革の効果をさまざまな領域で具現化するとともに、人時生産性の改善により創出した余剰時間を人材育成に活用します。

働きやすく、女性が活躍できる職場環境

- 経営者育成「イズミ大学」開設
 - 女性管理職比率20%以上を目指す
 - 子育て支援(子育てサポート認定企業)
- 従業員の自主性を尊重したキャリアプラン・教育制度を整備するとともに、成果主義による報酬制度を設けています。一人ひとりの目標や能力に応じて、キャリアプランを設定し、次のステップに進めるよう、店長塾などの階層別研修を実施するほか、女性リーダー育成研修などの目的別の教育機会を設けています。また今般、育成制度の一環としてイズミ大学を創設し、次世代経営者の育成もより一層強化しています。イズミグループでは「女性管理職比率20%以上」という目標も掲げており、ワークライフバランスを重視しながらキャリア形成ができる体制を整備しています。

高い店舗競争力



競争力のある店舗フォーマット

- 大型店-3世代型への需要に対応
- 中型店-商圈の変化に対応した店づくり
- 小型店-より収益性の高いSMモデルを確立

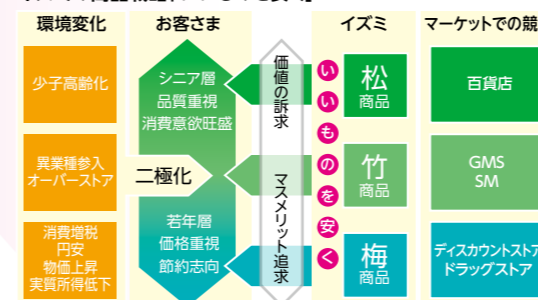
既存店の活性化

- 店舗の鮮度向上のため断続的なりリニューアル
 - 有力テナント様の誘致による店舗としての価値向上
 - アプリ・ソーシャルメディアと顧客別購買データの活用
- アプリ・ソーシャルメディアを通じた顧客関係管理(CRM)の強化を図ります。顧客データ基盤(CDP)を活用し、お客さま一人ひとりにフォーカスした最適なプロモーションを実現します。また、約300万人(2021年2月末現在で約112万人)のご利用を目指す新「ゆめアプリ」では、決済・デジタルクーポン機能など利便性を高め、お客さまとのタッチポイント強化を図ることで、顧客生涯価値の向上、新規顧客層の拡大につなげます。

地域密着・店舗主導によるお客さまニーズへの対応

- 「いいものを安く」の実現
- 「その地域にないものを新たに提供する」「その地域で一番よいものを提供する」。この2つこそ、イズミグループが新店の出店で重視するポイントです。地域のニーズにきめ細かく対応するために、本社一括管理体制から店舗主導型へと切り替えて、店舗ごとに工夫を重ねられる方式を採用しています。地元のお客さまに最も愛され、信頼される店でありたいという決意を胸に、品ぞろえやサービスの拡充を図り、各地で「地域No.1」を目指しています。

イズミの商品戦略「いいものを安く」



お客さま満足の最大化で独自ブランド確立

「お客さま満足」は、私たちイズミグループの企業価値創出の原点。
 その最大化が小売業界で差別化を図り、市場で競争優位性を発揮するためのキーポイントです。
 多様な経営資本を選択的に投入することで、地域に「you meブランド」を根付かせ
 社会的価値と同時に、財務諸表上における経済価値の持続的な拡大を実現していきます。



社会貢献と利益成長を両立し サステナブルな企業を目指します。



株式会社イズミ
代表取締役社長

山西 泰明

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、国内でも2021年4月に3度目の緊急事態宣言が発令されるなど、予断を許さない状況が続いています。ウイルスの猛威により、お亡くなりになられた方々に謹んでお悔やみを申し上げます。また、医療従事者の方々をはじめ、感染拡大防止や社会機能維持のためにご尽力されている皆さまには、心から敬意を表します。

◆ コロナ禍を乗り越えるために

2020年度は、コロナ禍への対応に終始した1年でした。イズミグループとしてまず考えたのは、お客さまならびに従業員の安全確保と、ライフラインの維持です。2020年2月以降、当社は随時社内通達を出し、マスク着用の徹底やアル

コール製剤の設置、ソーシャルディスタンスの確保などを率先して実施。食料品や衛生関連商品は必要量を店頭準備し、地域の暮らしを支えました。

1度目の緊急事態宣言解除(2020年5月)後は段階的に制約を緩和しましたが、常に感染動向を考慮に入れて安全の確保に努めています。従業員は「新型コロナウイルス対策ハンドブック」を常時携帯。感染予防と感染拡大防止に向けたルールを全員で共有し、日々の業務に臨んでいます。

この間、「ステイホーム」「三密の回避」などが呼び掛けられ、「巣ごもり消費」が活発化するなど、消費者の生活様式や購買行動は刻々と変化し続けています。私たちイズミグループはアフターコロナを見据え、ビジネスモデルの刷新に着手しました。今後は第二次中期経営計画(後述)に沿って、計画的に改革を進めます。

◆ 2020年度を振り返って

2020年度におけるわが国経済は、2019年10月の消費増税後の低調な消費マインドが続く中で、新型コロナウイルス感染症の拡大により、さらに厳しい市場状況となりました。不要不急の外出や県をまたいだ移動の自粛により、広域からの集客を図ってきたショッピングセンター「ゆめタウン」では来店客数が減少。販売面では、フォーマルウェアを中心にしたアパレルが特に鈍化しました。

一方で「巣ごもり消費」の盛り上がりにより、食品スーパー「ゆめマート」には特需が生まれ、生鮮食品や惣菜が特に好調に推移しました。特売による密集を避けるため、飲料や冷凍食品などの購入頻度の高い定番商品(1,800品目)は最大3割の値下げを断行。常時お買い得価格で販売する施策により、お客さまの家計応援にも努めました。

小売業界全体が窮地に立たされる中、当社では早期から需要の縮小を見込んで対策を進めました。仕入計画の見直しや在庫圧縮、広告宣伝の最適化などを推進。従業員が力を尽くした結果、大きな成果が生まれ、2020年度は無駄のない筋肉質な経営体制づくりが進展しました。

これらの結果、営業収益は前期比8.7%減の679,778百万円となったものの、営業利益は12.2%増の35,781百万円、経常利益は12.8%増の36,078百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は15.5%増の23,053百万円と、2桁増益を達成しました。

◆ 第一次中期経営計画の評価

当社グループでは、2018年度から2020年度を対象とする3カ年の第一次中期経営計画を推進してきました。初年度が厳しい結果となったため、2019年4月に計画見直しを行い、最終年度の数値目標を下方修正。市場環境の変動に呼应し、出店中心の拡大戦略から、収益性を重視した成長戦略へと舵を切りました。重点施策5項目について、下記に実施状況を報告します。

① 成長戦略

3年間で10店舗を新規出店し、7店舗の不採算店を閉店しました。西友、イトーヨーカドーから継承した大型店は堅調に

推移。また、香川県を中心に食品スーパーを展開する株式会社マルヨシセンターと資本業務提携を結び、四国における当社グループの存在感が増しました。

② 既存店活性化

大型店13店舗で大規模活性化が完了。お客さまニーズに対応し、特に食品売場やフードコートを拡充しました。

③ 競争力強化

株式会社セブン&アイ・ホールディングスとの業務提携により、セブンプレミアム商品の取り扱いを開始しました。食品製造子会社・株式会社ゆめデリカの新工場が竣工し、惣菜の供給体制を増強。またコスト構造改革で高収益な組織づくりが大きく前進しました。

④ 人材育成の強化

先進他社への研修留学を開始し、次世代リーダー育成をはじめとする各階層別教育を充実。またダイバーシティ推進の観点では、女性管理職の育成に努めました。

⑤ デジタル投資の拡大

ECサイト「ゆめオンライン」は2020年4月に刷新。また「ゆめアプリ」(2021年4月配信開始)開発に取り組み、従来のマスマーケティングを主体とした販促活動を、お客さまの多様な価値観に合わせて展開する「個」のマーケティングへとシフトするための布石を打ちました。また、生産性向上を意図したDX(デジタルトランスフォーメーション)については、需要予測型自動発注システム導入が進んでいます。

◆ 創業60周年 新経営理念を発表

2021年は、株式会社イズミにとって創業60周年の記念の年です。この節目の年に、新経営理念「社員が誇りと喜びを感じ、地域とお客さまの生活に貢献し続ける」を策定、社内外に公表しました。この新たな理念のポイントは、「地域」を大きく掲げたことです。創業以来、イズミは地域と共に成長してきました。これからも、地域と共に歩み続ける企業であり続けるという決意を込めています。また、従業員が力を思う存分発揮できる環境を整備し、地域社会に寄り添いながら、人間的成長を果たしていくことも重視。この新経営理念をキープポイントとして理念体系を整理し、100年企業への道を思いも新たに歩み始めました。

新経営理念と同時に、10年後の“イズミのありたい姿”を「2030年長期ビジョン」として開示。中四国・九州エリア300店舗体制、営業収益1兆円、売上高営業利益率6.0%という数値目標と共に、「ゆめ(you me)あふれる地域との共創への挑戦」という社会貢献への意志を表明しました。

このビジョンを達成するには、ビジネス面での革新に加え、ESG(環境・社会・ガバナンス)の視点が欠かせません。また、国連のSDGsを指針として、持続可能な店づくり・地域づくりにも全力を尽くしていきます。

◆ 第二次中期経営計画で目指すもの

第二次中期経営計画は、2021年3月から2026年2月までの5カ年で実施していきます(詳細については、P.14～P.17で紹介)。この計画で対応していく主な課題は、少子高齢化及び人口減少、アフターコロナ・ニューノーマル、DX(デジタルトランスフォーメーション)です。

①SM(食品スーパー)改革

少子高齢化の進展や、コロナ禍の影響などにより、買物を近場で済ませる傾向が強くなっています。また人口減少により需要は縮小します。私どもはそうした社会の変化を先取りし、ローコスト運営のSM基本フォーマットを急ピッチで確立していきます。またイズミの強みである生鮮食品・惣菜で差別化を図り、毎日お買い得価格で販売するEDLP(エブリディ・ロー・プライス)を強化。固定客を増やして収益を上げる店づくりを進め、SMをイズミグループの成長ドライバーとして育てます。

②GMS(ショッピングセンター)改革

従来、広域からの集客で発展してきたGMSは、近隣住民に向けた“地域の拠点”として進化させます。新店出店や活性化を機に、図書館や公的施設などのコミュニティ機能を強化。人々の交流の舞台になる次世代型の「ゆめタウン」を創造していきます。

③DXによる利益成長と地域貢献の両立

5年間で200億円の投資を行い、DXで社業全体を改革していきます。お客さまの利便性を高めるため、店舗在庫連携型のECサイトや、店舗からご自宅へ商品を届ける「ゆめデリバリー」を2021年6月に開始。ネットで注文した商品を店頭で受け取る仕組み(BOPIS)も開始し、ECと実店舗の融合に力を入れています。新アプリ「ゆめアプリ」でカードレス決済を導入し、個人別の販促活動を効率的に展開。従業員の生産性向上のため、AIを活用した自

動発注システムや、電子棚札を導入していく予定です。作業効率化で生まれた時間は、人材育成のための教育に活用し、モチベーションを高めます。

④グループ経営の強化

グループの協業による相乗効果を最大化すべく、経営効率向上を促進。M&Aや業務提携も積極的に展開し“グループ経済圏”や事業領域の拡大を図ります。

◆ 実効性を高める組織改革

第二次中期経営計画のスタートにあたり、2021年3月1日付で大幅な組織改革を実施しました。その目的は「環境変化へ迅速に対応できる体制づくり」「部門統合による経営の効率化」「権限委譲による次世代経営者の育成」の3つ。最大の特徴は10本部体制による組織のフラット化で、スピード経営を推進します。部門間の連携の力も発揮して新組織を機能させ、第二次中期経営計画の実効性を高めていきます。

◆ 2021年度の見通し

2021年度はマクロ環境の変化に加え、コロナ禍の終息が不透明な状況にあり、世界的にリーマンショックを超える景気後退が懸念されます。

このような状況下において、当社グループは2020年度に構築した筋肉質な経営体制をベースに、厳しい経営環境を改革のチャンスとして、一段の成長を目指します。2021年度は第二次中期経営計画の初年度であり、着実に計画を実現してまいります。

次期における当社の既存店売上高は前年比108.2%を見込み、通期業績予想は、営業収益は前期比6.1%増の7,214億円、営業利益は同2.6%増の367億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.9%増の235億円を見込んでいます。

◆ 株主・投資家の皆さまへ

2020年度の配当については、中間配当金は1株につき40円とさせていただきます。期末配当金は、当期の業績及び今後の経営環境等を総合的に勘案して1株につき43円とし、年間で83円とさせていただきます(前年実績は80円)。利益成長に応じた積極的な配当政策を通じて、現状25.8%の連結配当性向(純利益に占める配当金の割合)を、第二次中期経営計画の最終年度までに30%に引き上げたいと考えます。

理想とする“イズミのありたい姿” 2030年 営業収益1兆円/300店舗を目指す

創業60周年の節目の年を迎え、これからも地域と共に歩む企業であり続けるという決意を込め、経営理念を刷新しました。この新しい経営理念をベースに、10年後の“イズミのありたい姿”として「2030年長期ビジョン」を開示。2021年4月に策定した第二次中期経営計画を着実に実行することで、この長期ビジョンの実現を目指します。

新経営理念

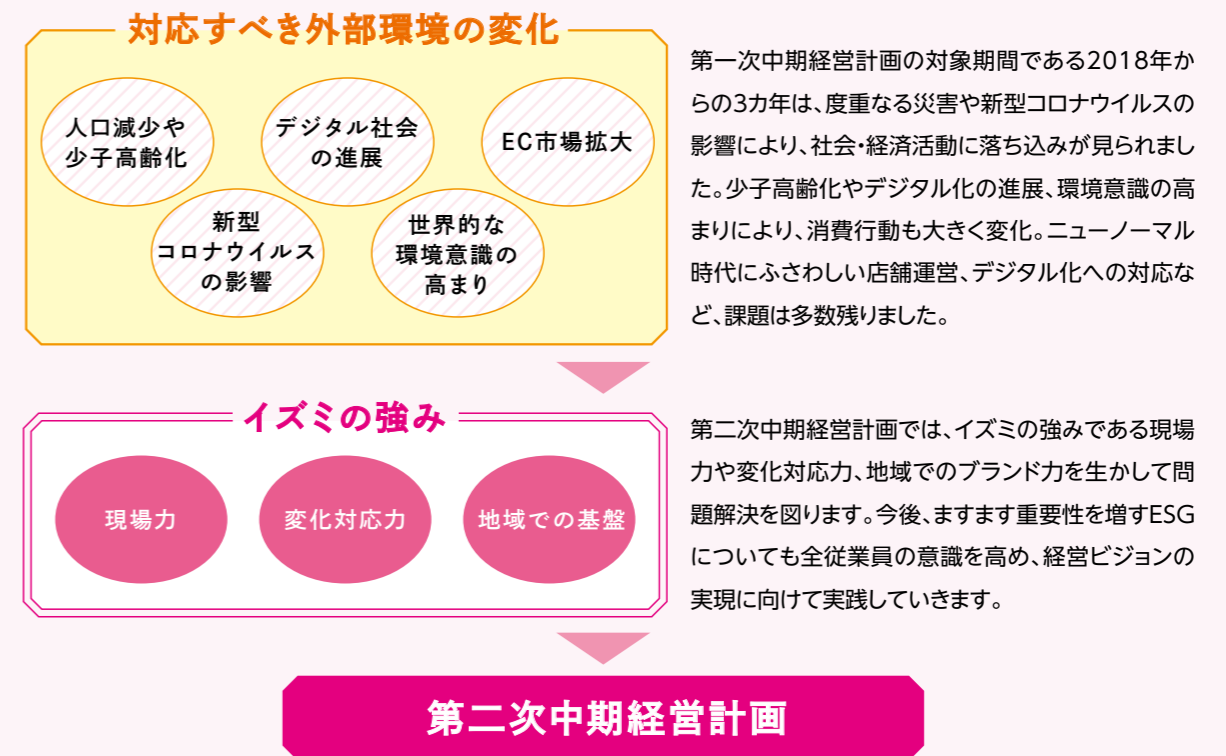
社員が誇りと喜びを感じ、
地域とお客さまの生活に貢献し続ける

2030年長期ビジョン

- ゆめ(you me)あふれる地域との共創への挑戦
- 中四国・九州エリアを軸にした300店舗体制の実現



計画策定の背景と今後の方向性



第一次中期経営計画の対象期間である2018年からの3カ年は、度重なる災害や新型コロナウイルスの影響により、社会・経済活動に落ち込みが見られました。少子高齢化やデジタル化の進展、環境意識の高まりにより、消費行動も大きく変化。ニューノーマル時代にふさわしい店舗運営、デジタル化への対応など、課題は多数残りました。

第二次中期経営計画では、イズミの強みである現場力や変化対応力、地域でのブランド力を生かして問題解決を図ります。今後、ますます重要性を増すESGについても全従業員の意識を高め、経営ビジョンの実現に向けて実践していきます。

2021年度もイズミグループは、地域の皆さまのライフラインを維持しながら、効果的な投資で社会的価値と経済価値の両立を図ってまいります。株主・投資家の皆さま

におかれましては、引き続きイズミグループの活動にご期待いただくとともに、ご愛顧・ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

第二次中期経営計画が始動

2021年3月～2026年2月の5カ年で実現を目指す

事業戦略

SM改革 次世代スーパーマーケットを成長ドライバーに

イズミグループの今後の成長ドライバーとして育てるため、次世代型のSM開発や、店舗網の拡大、ローコスト運営の実現などを推進。デジタル化によるサービス向上や地域の拠点づくりで、お客さま満足度を高めます。出店・M&Aの強化により、出店エリアでの食品売上シェアを現状の8.6%*から10%以上にするのが目標です。

*食品スーパーマーケット年鑑2020より、GMS店舗を含む売上シェア(イズミ出店のみ)

- 5年間で**31**店舗出店
390億円投資
- 活性化 **87**店舗
100億円投資



GMS改革 地域と連動し、お客さまに感動を与える施設へ

店舗主導で既存店のリニューアルを行い、地域と連携し、お客さまに感動を与える施設へと進化させます。ライフスタイルの変化に対応するため、衣料品、住居関連品の商品部はライフスタイル本部に統合。部門を横断して生活提案を実施し、売場変革力を発揮します。新規出店する2店舗は、デジタルとリアルを融合させ、ニューノーマル時代にマッチした施設を目指します。

- 5年間で**2**店舗出店
400億円投資
- 活性化 **60**店舗
170億円投資



DX推進 デジタルを活用し「顧客貢献」「利益成長」

「ゆめオンライン」「ゆめデリバリー」や、「ゆめアプリ」などで、お客さまのニーズにマッチしたイズミらしいDXを積極的に進めます。自動発注やデータ管理などの業務改革(P16で紹介)、DXを活用した買物支援などの地域貢献(P26で紹介)にも大型投資を行います。

5年間で
200億円投資

ECを進化させたデジタルコマースを実現

店舗連動型セレクト通販「ゆめオンライン」の拡充でEC市場拡大に対応し、地域密着型の配送サービス「ゆめデリバリー」の立ち上げで商圏内の利便性向上を図ります。商圏シェアを深掘りするとともに、新しいお客さまのご利用につなげる戦略です。

デジタルコマース 取扱高目標



ゆめオンライン (2020年4月刷新)

店舗連動型セレクト通販

- 全国発送可能
- ギフトやおせちは店舗予約と連携して企画
- 店舗在庫の衣・食・住を取り扱い(店舗在庫出荷型)
- ゆめオンライン独自商品(産地直送品・通年ギフト)
- 外部取引先連携企画(メーカー・問屋在庫直送)



ゆめデリバリー (2021年6月稼働)

地域密着型デリバリーサービス

- 店舗の15分商圏内を対象
- 生鮮食品を含む食料品・日用雑貨を中心とした店舗在庫出荷型
- 自宅への宅配に加えて、BOPIS(店頭で商品お渡し)に対応
- 出店エリアのシェアをさらに深掘り



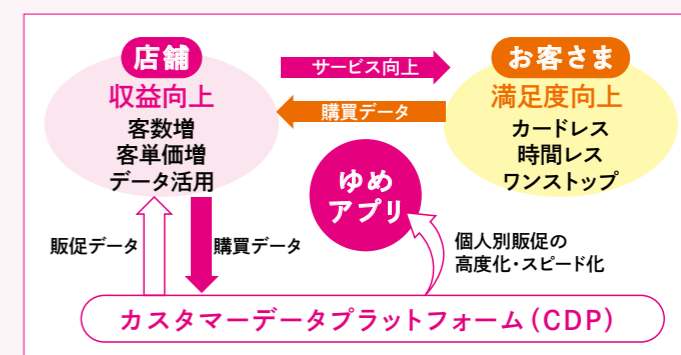
ゆめアプリ (2021年4月配信)

- 4つの特徴
- 決済機能
 - デジタルクーポン
 - 個人別販促
 - テナント様販促



アプリを軸に顧客関係強化を図るSM事業、GMS事業の支援戦略として顧客関係管理を強化。顧客データ基盤(カスタマーデータプラットフォーム・CDP)を活用し、お客さま一人ひとりにフォーカスした最適なプロモーションを実現します。2021年4月配信の新「ゆめアプリ」で利便性を高めてお客さまとのタッチポイント強化を図り、LTV向上や新規顧客層拡大につなげます。

アプリ会員目標



業務改革と人材育成の推進

DXを推進し、需要予測型発注による作業効率アップや、基幹システム刷新による在庫水準の適正化など、業務改革の効果を幅広い領域で具現化します。生産性の改善により創出した余剰時間は、人材育成のための教育に活用。現場力を強化するとともに、モチベーション向上につなげます。



DXによる業務改革

- 基幹システム刷新** データー元管理、マルチMD※対応
- 発注改革** 需要予測型発注拡大、生鮮発注
- 作業改革** 多機能端末・BIツール※導入
- 業務プロセス改革** 業務棚卸、システム改革との連動

※マルチMD:複数業態(GMS・SM)におけるマーチャンダイジング
※BIツール:販売、会計、在庫などのデータを集積・分析するツール

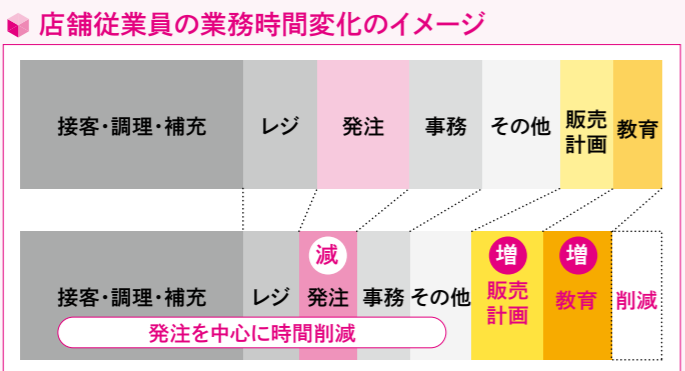
多方面にわたる効果

- 在庫水準の適正化、機会ロスの低減
➡ 売上向上・荒利率の改善
- 作業MH※の削減 ➡ 余剰時間の創出
※MH:1人の作業者が1時間にこなす仕事量を表す単位

人材育成の推進

- 販売計画・教育時間の拡充
- 生鮮技術の伝承

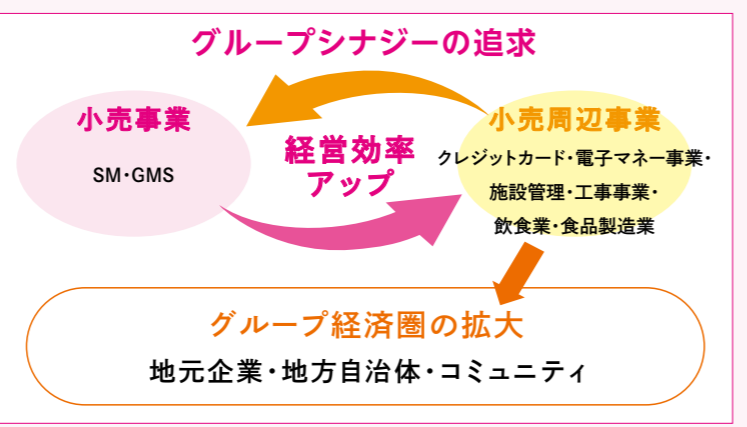
さらなる生産性、モチベーションの向上



グループ経営の強化

グループシナジーの追求

グループ会社の経営効率向上で、シナジー効果を追求します。イズミのSM事業とSM子会社のマネジメントは組織改革で一本化し、戦略面、商品・提供方法などの面でサービスを深耕。小売周辺事業はグループ外への進出を進め、「グループ経済圏」を拡大します。



M&Aによる事業領域の拡大

食品市場シェアの拡大、成長の加速、経済合理性の観点から、M&Aやアライアンス(業務提携など)を活用します。既存市場の掘り下げとともに、新業態・新事業に進出するなどして、費用対効果を高めながら、事業領域の拡大を図ります。

M&A・アライアンスによる事業領域拡大

- 地域ドミナント強化(食品スーパー)
- 新業態・新事業進出(ドラッグストア・ディスカウントストアなど)
- 事業基盤の強化(デジタル・システム・配送・物流・金融)

ESG戦略

2030年までの達成を目指す「you me MIRAI宣言」への取り組みに注力。グループ内部統制の効果的な実施や、独立社外取締役増員、サクセッションプラン(詳細はP27)などに取り組み、コーポレート・ガバナンスを強化します。

- CO₂排出量**30%削減**(2013年度比)
- プラスチック製容器包装**80%削減**(2018年度比)
- 食品ロス**50%削減**(2018年度比)
食品リサイクル率**70%**



取り組み項目	具体的内容	SDGsへの貢献
地域から頼りにされる拠点づくり	・各地で包括協定や災害時における物資協定を締結 ・地域のお客さまが集う場所の提供 ・出店や地域活性化で自治体と連携	3 気候変動に具体的な対策を 9 産業と地域創生のための持続可能な消費と生産
気候変動を和らげるために	・店舗屋上で太陽光発電、設備の省エネルギー化 ・プラスチック製包装資材の削減 ・電気自動車充電設備の充実	7 持続可能なエネルギー 13 気候変動に具体的な対策を
人と地球にやさしい商品を	・食品ロスの抑制、食品リサイクルの推進 ・環境に優しい商品の開発・販売 ・産地の方々と新たな取り組み	10 人や地域間の公平な開発と包摂 12 持続可能な消費と生産
みんなが住みやすい街づくり	・小さなお子さまから高齢者までが快適に過ごせる空間作り ・フードバンク活動への参画 ・地域に新しい商品・サービスの提供	1 貧困をなくそう 3 気候変動に具体的な対策を 4 質の高い雇用を創出せよ 11 持続可能な都市とコミュニティを創出せよ
働きがいのある職場づくり	・総労働時間の削減、子育てや介護との両立を支援 ・ダイバーシティの推進 ・女性管理職の登用を推進(2023年女性管理職比率20%)	5 働きがいと経済成長 8 持続可能な消費と生産 10 人や地域間の公平な開発と包摂

財務戦略

資金調達

不透明な経営環境の激変リスクに備えつつ、5年間の投資資金には自己資金及び有利子負債を活用します。

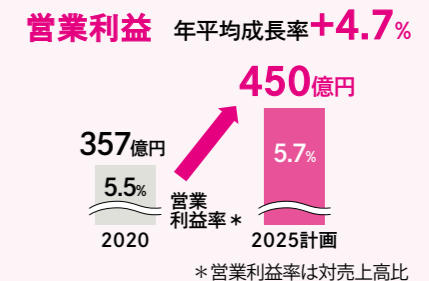
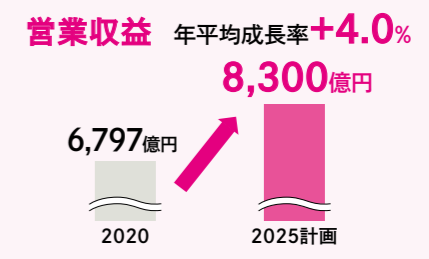
株主還元

安定配当を基本として、配当性向は30%を目標とします。ROEは10%水準を目指すとともに、ESG戦略によりサステナブルな事業を遂行し、市場付加価値の拡大を目指します。

- 財務格付**A+**水準を維持
- 配当性向目標**30%**

計画KPI

		2025年度		*1参考:収益認識基準適用後
営業収益	最終年度	8,300億円	—	—
売上高営業利益率	最終年度	5.7%	8.1%	—
成長性KPI	営業収益成長率	平均成長率	4.0%	—
	営業利益成長率	平均成長率	4.7%	4.7%
効率性KPI	ROA(総資産経常利益率)	最終年度	8.5%	8.5%
	ROIC*2(投下資本利益率)	最終年度	7.9%	7.9%
	ROE(自己資本当期純利益率)	最終年度	9.4%	9.4%



*1 2022年度から適用される企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」の影響について、現時点での参考値を記載しています。
*2 (営業利益 × (1 - 実効税率)) ÷ (ネット有利子負債 + 自己資本)

証券市場からの質問にお答えします。

2021年1月から3月における証券アナリスト、ファンドマネージャーの方々からのご質問の趣旨を変えずに集約したものです。

Q 2020年度の業績について、減収の中でも増益を実現できた理由について教えてください。

A 2020年度はコロナ禍の非常時体制で、営業自粛・時間短縮の実施や不要不急の外出抑制などにより大量集客が難しい中、売上高は減収となりました。その一方で、在庫の圧縮や、TVCM・チラシの見直しを通じた広告宣伝の最適化など、構造改革を前倒しで推進し、利益面では前期から増益となりました。当社ではリーマンショック後の経営の立て直し以来、経営体制の改善に向けて継続的に取り組んできましたが、なかでも基幹システムの刷新等、DX(デジタルトランスフォーメーション)による業務改革の推進によって、在庫水準の適正化や作業効率の改善効果が見られています。こうした生産性の向上によって創出された余剰時間を人材育成や、より付加価値の高い業務、生鮮技術の伝承等に充てることで現場力を向上させ、従業員のモチベーションアップや働き方改革につなげるなど、引き続き構造改革を推し進めていきます。



生鮮技術の向上に注力

Q 第二次中期経営計画が発表されました。今後の新規出店方針について教えてください。

A 2021年2月末現在、イズミは、GMS(ショッピングセンター)65店舗、SM(食品スーパー)119店舗を中心に、計194店舗を展開しています。第二次中期経営計画では、SMをグループの成長ドライバーと位置づけ、M&Aも視野に入れながら、5年間で約390億円の投資を通じて31

店舗の新規出店を図ります。なかでも成長を牽引するのは、デジタルコマースの拠点として、アプリと売場の連動やカートレジ、サインージ活用、駐車場でのピックアップなどのデジタル化の利点と、人のぬくもりや縁側スペースなど地域のコミュニティスペースとしてのリアル店舗の利点を融合させた新しい時代のSMです。新規出店やM&Aの強化、さらには既存店舗の活性化を通じて、出店エリアにおける食品売上シェア*を現状の8.6%から10%超達成を目指します。またGMSは地域の生活基盤として進化させ、5年間で400億円の投資を通じて、福岡県と長崎県で計2店舗の新規出店を計画しています。

*食品スーパーマーケット年鑑2020より、GMS店舗を含む売上シェア(イズミ出店県のみ)

Q 第二次中期経営計画の事業戦略の一つにDXがあります。DXで具体的にどのようなことを実現していくのでしょうか。

A 第二次中期経営計画では、DXに5年間で約200億円の投資を実行し、売上拡大と生産性向上、そして地域社会への貢献を実現していきます。

売上拡大に向けては、Eコマース市場の拡大に対応すべく、店舗連動型セレクト通販「ゆめオンライン」を昨年4月に刷新するとともに、商圏シェアの深堀に向け、地域密着型のデリバリーサービス「ゆめデリバリー」を2021年6月に稼働。出店地域の利便性向上ならびに新規顧客の獲得に取り組めます。またデジタルシフトも含めた消費者ニーズの変化に対応するため、アプリ機能を拡充させ、新規顧客層の拡大にもつなげていきます。こうしたデジタルコマースを強化・育成しながらリアル店舗とも融合することで、これまで以上に利便性の高い、新しい購買体験を提供するお店づくりを目指します。生産性向上では、引き続き発注・作業改革やデータ活用等による業務改革を通じて、従業員にとって働きやすい環境づくりを推し進めます。またさらに地域貢献の観点から、例えば買物アクセス困難者対策として、地元企業や地方自治



youme
online

ゆめオンライン

<https://www.youmetown.com/shop/default.aspx>

リニューアルしたECサイト「ゆめオンライン」



youme
delivery

ゆめデリバリー

<https://delivery.youmetown.com>

アプリダウンロード



2021年6月スタートの「ゆめデリバリー」

体・コミュニティなどとの地域連携を強化することでモビリティサービスを協創するなど、DXを活用しながら未来を見据えた仕組みづくりも行っています。

Q デジタルコマースの今後の展開についてさらに詳しく聞かせてください。

A 2020年度には、ギフト中心の既存のEコマースを本格化させ年商12億円規模にまで拡大しました。

2021年6月からは「ゆめデリバリー」の稼働で、生鮮を中心にデリバリーサービスを展開し、Eコマースをさらに進化させたデジタルコマースを加速していきます。具体的には出店店舗の15分商圏内を対象に店舗在庫出荷型で自宅へ宅配するほか、ネットで購入した商品を店頭で受け取れるサービス(BOPIS)についても物流業者と独自システムを開発しています。駐車場を活用したドライブピックアップ方式など、BOPIS比率を上げながら、宅配エリアも限定することでコストを抑制し、収益化を図ります。2025年度には、取扱高300億円を目標に掲げ、将来的には「ゆめオンライン」専用倉庫や「ゆめデリバリー」生鮮専用出荷センターの導入も検討していきます。

Q ESGの取り組みについて教えてください。

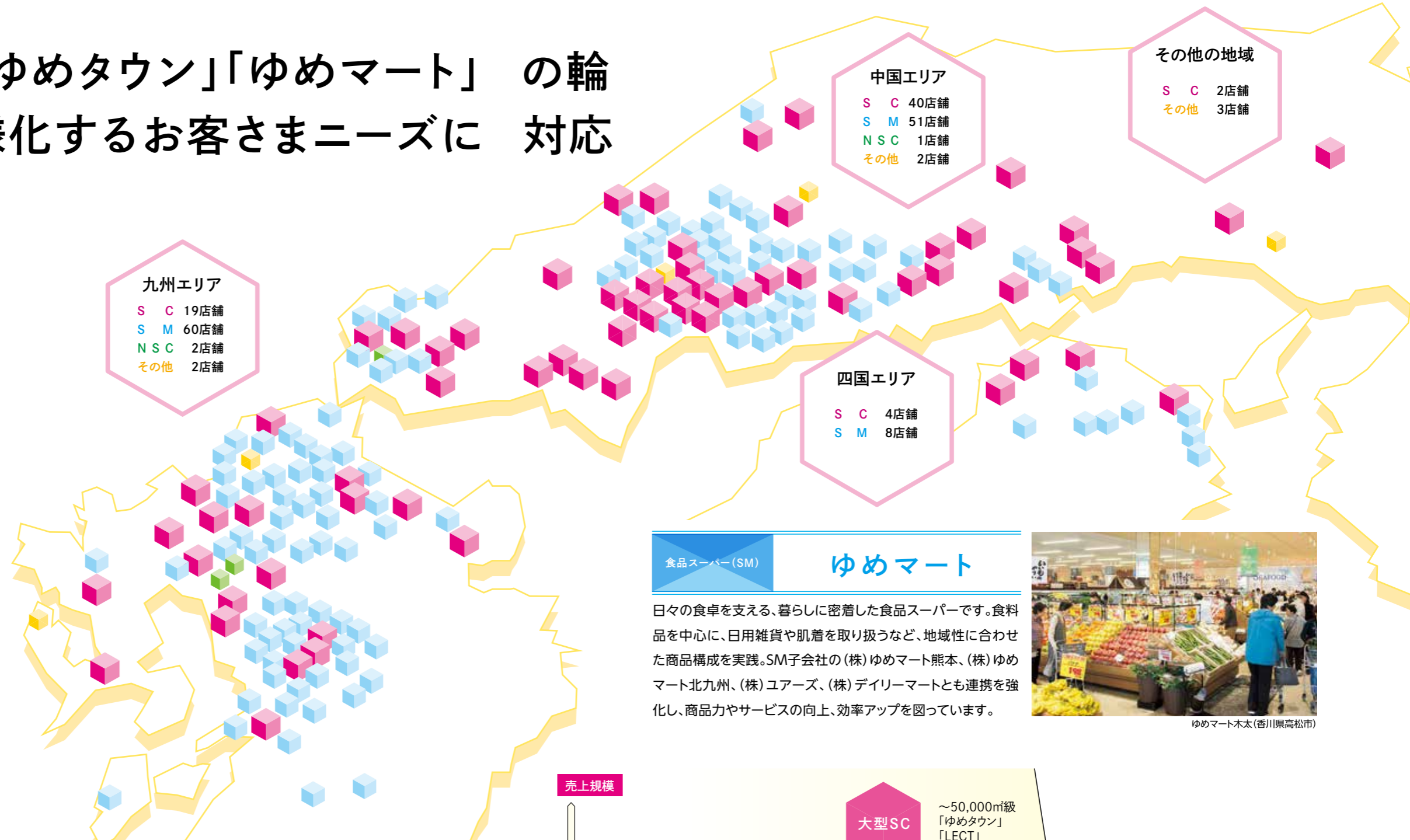
A ESGに関しては2021年3月に新設した専任部署(SDGs推進課)を通じて各種取り組みを加速していきます。環境面では、CO₂削減(2050年に実質ゼロ)、プラスチック削減(2050年にゼロ)、食品ロスの抑制(2030年に2018年度比50%削減)と食品リサイクル率(2030年に70%)についてKPIを掲げ、その達成に向けて努力しています。社会面では、店舗展開を通じて創業以来ずっと取り組んできた地域貢献を進化させながら、従業員にとっても働きがいのある職場づくりを進めています。またガバナンスの面では、取締役会の監督機能の強化や経営の透明性の確立と同時に次世代経営者の育成にも力を入れるなど、次の成長に向けての基盤として強化を図っています。



食品ロスを削減する「フードドライブ」

西日本に根付く「ゆめタウン」「ゆめマート」の輪 3つの業態で多様化するお客さまニーズに対応

イズミは出店地域を中国・四国・九州地方に限定し、経営資源を集中投下するドミナント戦略により店舗展開を進めています。この戦略により、商品調達や配送の効率化を図ると同時に、各地のお客さまニーズに合わせてサービスを進化させてきました。また、大型店から小型店まで3つの業態を展開し、消費者のさまざまな生活シーンに対応しています。



ショッピングセンター (SC) ゆめタウン

家族三世代で快適に過ごせる大型商業施設です。イズミの直営店舗と旬のテナントを組み合わせ、多様な商品・サービス・時間を提供。コロナ禍が続く中、ソーシャルディスタンスの確保などの対策を行いながら、ニューノーマルへの対応を進めています。



ゆめタウン佐賀

消費者ニーズに対応する時間消費型店舗 LECT

「知・食・住」をテーマに、買物だけでなく、体験型イベントなどが楽しめる時間消費型の店舗・LECT。“その瞬間”“その場所”でしか味わえない価値を提供しています。



2017年4月にオープンしたLECT (広島市西区)

近隣型ショッピングセンター (NSC) ゆめモール

イズミ直営の食品スーパー・ゆめマートを中心に、ホームセンターや家電量販店、ドラッグストア、飲食店などを集約。大型駐車場を備え、暮らしに必要な品が購入できるワンストップショッピング対応のモールです。



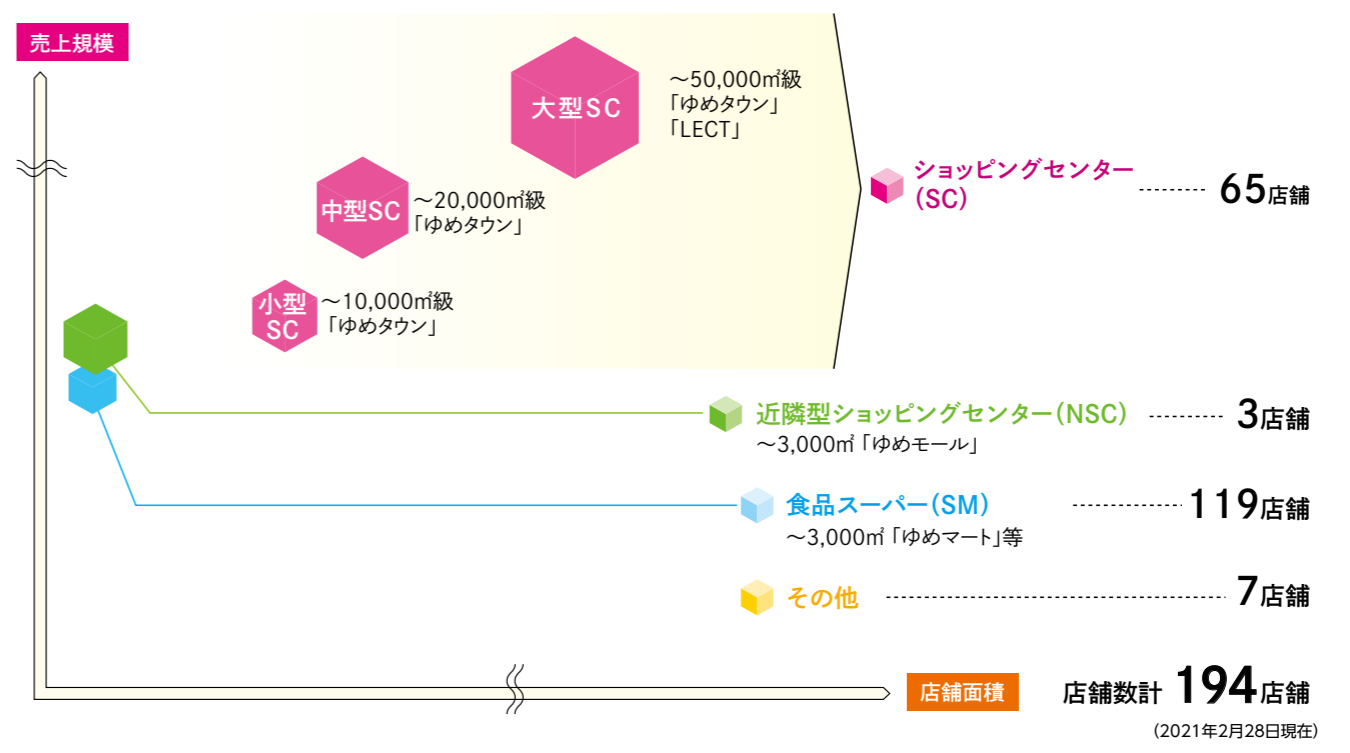
ゆめモール下関 (山口県下関市)

食品スーパー (SM) ゆめマート

日々の食卓を支える、暮らしに密着した食品スーパーです。食料品を中心に、日用雑貨や肌着を取り扱うなど、地域性に合わせた商品構成を実践。SM子会社の(株)ゆめマート熊本、(株)ゆめマート北九州、(株)ユアーズ、(株)デイリーマートとも連携を強化し、商品力やサービスの向上、効率アップを図っています。



ゆめマート木太 (香川県高松市)



2021年2月期のセグメント別経営成績



コロナ禍のマイナス影響を
早期対応で最低限に抑えました。

取締役専務執行役員 GSM本部長
梶原 雄一郎

小売事業

主力の小売事業では、新型コロナウイルス感染拡大の状況を鑑み、地域の皆さまや従業員の健康と安全を最優先し、安心して来店・就業できる環境整備に腐心しました。同時にライフラインを維持するために生活必需品の安定供給に努め、事業継続計画（BCP）を推進。主力業態「ゆめタウン」では、ゴールデンウィーク中における接触機会低減を徹底するため、一部を除く専門店を休業しました。また、緊急事態宣言の解除以後は段階的に制約を緩和し、ニューノーマルへの対応を進めました。一方で業績への影響を最小限に留めるべく、仕入計画の見直しによる在庫圧縮に早期に着手するとともに、思い切った経費削減を断行。こうした環境変化のネガティブな影響を原動力に、筋肉質な経営体制及びコスト構造の再構築を実現すべく改革を推進し、その定着と完成を目指して取り組みを進めてきました。

販売動向は、一昨年の消費増税で消費マインドが低迷するなか、国内における新型コロナウイルス感染拡大による不要不急の外出を避ける動きが強まり、一層厳しい状況が続きました。

た。春先には入学式・卒業式などの“ハレの日需要”が消失。大型ショッピングセンター業態「ゆめタウン」では広域からの集客が減少し、大幅な売上減少を余儀なくされました。夏場には、政府の特別定額給付金による盛り返し一方で、盆商材、旅行関連商品などの需要が低下。こうした状況下で、日々の買い物で近隣で手短に済ませる消費者意識が強まり、保存の利く食品や生活必需品を中心に“巣ごもり消費”が急速に活発化しました。当社及び子会社の食品スーパーマーケット業態「ゆめマート」などで、ニーズに対応した商品群や衛生関連商品の品ぞろえ確保に努め、最大1,800品目を「暮らし応援価格」で提供。秋口以降も“イエナカ需要”により、生鮮食品や惣菜は好調に推移し、実用衣料品にも動きが見られました。おせちなど年末商材の予約販売は、オンライン予約を強化することで押し上げを図りました。また、厳しい状況が続いた飲食テナントは、飛沫防止の亚克力板設置などの感染症予防対策を強化したことで、徐々に回復の兆しが見られました。年末年始は、帰省自粛の動きや寒波の到来により苦戦した一方で、一人前パックやプチ贅沢商品への旺盛な需要や、生鮮食品を中心に“イエナカ需要”を取り込んで対応。しかしながら全体として

は、大型店への不要不急の来店を控える動きや節約志向が長期化し、販売面では厳しい状況が続きました。これらの結果、当期における当社の既存店売上高は、前期比で10.3%減となりました。

コスト面では、コロナ禍による需要縮小見通しを念頭に、収益構造の見直しに努めました。特に、衣料品を中心に仕入計画の見直しを行い、在庫圧縮により多額の在庫ロス発生を回避。広告宣伝費は折込みチラシやポイント施策の対象を見直して最適化を図り、販促効率を低下させることなくコスト総額を引き下げ、利益額を確保しました。

これらの結果、営業収益は659,977百万円（前期比8.7%減）、営業利益は31,217百万円（前期比17.3%増）となりました。

小売周辺事業

小売周辺事業では、金融事業の株式会社ゆめカードにおいて、電子マネー「ゆめか」及びクレジットカードの新規会員獲得、ならびに外部加盟店での取り扱いを拡大して収益の拡大を図りました。「ゆめか」の累計発行枚数が前期末における811万枚から当期末では852万枚に達した一方で、コロナ禍によりキャッシュレス取扱高は減少。飲食事業のイズミ・フード・サービス株

式会社では、外食自粛が続く中、テイクアウト需要やドーナツ事業のコラボ商品による押し上げがあったものの、レストラン部門での客数減を補うには至りませんでした。また、施設管理事業の株式会社イズミテクノでは、公共施設等の指定管理業務で、施設休業による収益機会逸失が発生しました。食品製造事業の株式会社ゆめデリカでは、惣菜新工場「ゆめデリカ本社・深川第二工場」が稼働。最新技術を導入したHACCP対応設備で、供給体制の増強とより鮮度の高い商品の提供が可能になります。今後の店舗網拡大とローコストオペレーションに貢献するとともに、製品や製造工程の安全性及び雇用・労働問題等の課題に対応していきます。

これらの結果、営業収益は94,786百万円（前期比0.2%減）、営業利益は3,458百万円（前期比20.5%減）となりました。

その他事業

卸売事業では、マスクの販売が好調だったことなどにより利益水準が改善しました。また、不動産賃貸事業では安定的な賃料収入を計上しました。

これらの結果、営業収益は5,297百万円（前期比0.6%増）、営業利益は1,172百万円（前期比10.2%増）となりました。

小売周辺事業 【子会社が店舗運営を力強く支援 収益でも貢献】

クレジットカード事業 (株) ゆめカード	施設管理・工事・指定管理事業 (株) イズミテクノ	飲食業 イズミ・フード・サービス(株)
クレジットカード事業（ゆめカード）や電子マネー事業（ゆめか）で躍進。トラベル事業、保険代理業など幅広いビジネスを行っています。イズミグループ以外にも電子マネーシステムを販売し、キャッシュレスサービスの提供を進めています。	施設管理や工事、清掃、警備で店舗の快適さと安全性をキープ。既存店活性化の工事でも、力を発揮しています。蓄積したノウハウを生かし、西日本各地で美術館やスポーツセンター、文化センターなどの指定管理事業も行っています。	イズミの店舗のフードコートを中心に、各種飲食事業を運営。お好み焼きやたこ焼き、イタリアンなどの直営店に加え、アイスクリーム、中華料理、ハンバーグなどのフランチャイズ店の経営を両輪で手掛け、楽しい食の時間を提供しています。

惣菜製造の(株)ゆめデリカ新工場

イズミグループの小売店に向けて、惣菜を製造する(株)ゆめデリカ。2020年10月8日に、新工場の深川第二工場（広島市安佐北区）が完成しました。生産能力を拡大し、お客さまニーズに応える多彩な惣菜を作っています。また食品衛生管理の国際基準HACCPにも対応したより衛生的な環境で、おいしさと安全性を両立していきます。



	【営業収益】2021年2月期 (単位:百万円)			【営業利益】2021年2月期 (単位:百万円)		
	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比
小売事業	659,977	97.1%	91.3%	31,217	87.2%	117.3%
小売周辺事業	94,786	13.9%	99.8%	3,458	9.7%	79.5%
その他・調整額	△74,986	△11.0%	—	1,105	3.1%	—
連結合計	679,778	100.0%	91.3%	35,781	100.0%	112.2%

ESGマネジメント

イズミグループでは、すべてのステークホルダーの皆さまから信頼される企業を目指して、環境(E)・社会(S)・ガバナンス(G)を重視した経営を進めています。
2020年に発表した「you me MIRAI宣言」を柱に、SDGsの実現に向けても努力。
サステナブルな店舗、企業を目指して取り組んでいきます。

you me MIRAI宣言

お買物 × MIRAI

ECサイトやアプリなど、デジタル技術を活用して、より便利で快適な買物スタイルを実現していきます。

お店づくり × MIRAI

ニューノーマル時代に対応した店舗として、開放感あふれ、自然を感じられる空間をつくります。

地域 × MIRAI

ライフラインを守り、賑わいを演出する拠点として、店舗を進化させます。高齢者の支援も強化します。

持続可能なMIRAIへ

SDGsの17の目標達成に貢献するため、環境保全やダイバーシティ(多様性)に配慮します。



ESGに関する指標

2030年までに達成すべき目標

- CO₂排出量30%削減(2013年度比)
- プラスチック製包装資材80%削減(2018年度比)
- 食品ロス50%削減(2018年度比)
- 食品リサイクル率70%

2023年までに達成すべき目標

- 女性管理職比率20%

SDGs推進課を新設

2021年3月の組織改編で、SDGs推進課を新設しました。当社としては初となる、社会貢献の専門部署です。スタッフは、イズミグループ全体でSDGsの取り組みを進めるため、「you me MIRAI宣言」を基本に具体的な計画を立案。またスムーズに計画を実施していくため、部署間の調整なども担当しています。

ハンドブックを配布

SDGsに対する社内の意識醸成を図るため「いつまでも ずっと笑顔が広がる 미래の暮らし」をテーマに、私たちがこれから取り組んでいくことをまとめた冊子「youme MIRAI Action」を2021年5月に発行しました。



社会・環境報告書を発行

ESGに関するイズミグループの活動を、社会・環境報告書としてまとめ、毎年発行しています。より多くの皆さまに閲覧いただけるよう、当社ホームページでも公開しています。



環境負荷低減へ 地域・お客さまと協力

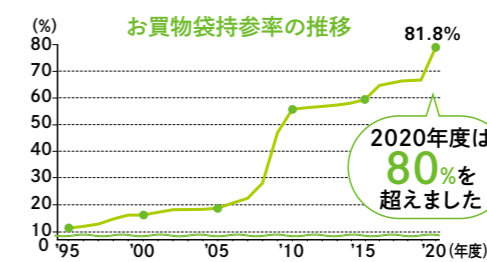
2つの取り組みで食品ロス削減を推進

「フードドライブ」は、ご家庭で余っている食品を持ち寄り、必要としている福祉団体・施設などに寄付する活動です。イズミでは、ゆめマート全37店舗で2021年4月から回収ボックスを設置。お預かりした食品は、各地域のフードバンク団体を通じて寄付しています。また、ゆめマート八幡・西栄・八木では「もぐもぐチャレンジ」を開始。賞味・消費期限が近い商品に貼られたシールを10枚集めると景品が当たり、お客さまが楽しく食品ロス削減に参加できる仕組みです。



2020年 レジ袋の無料配布終了

イズミでは1997年から、行政や市民団体と協力してお買物袋持参を呼び掛けてきました。その結果、2020年度にはお買物袋持参率は8割を超えています。2020年7月1からはレジ袋の無料配布を終了し、バイオマス原料を25%配合したレジ袋を有料で配布しています。



太陽光発電余剰電力活用「ゆめかプラン」

イズミは中国電力と連携し、家庭の太陽光発電設備による余剰電力買取制度(FIT)を支えるサービス「ゆめかプラン」を2019年から実施しています。中国電力が買い取った余剰電力のCO₂排出量ゼロの環境価値をイズミへ提供してもらい、店舗からの二酸化炭素削減につなげています。



店舗の屋上で太陽光発電を実施

「ゆめタウン廿日市」では、再生可能エネルギーの利用を進めるため、イズミ初の試みとして屋上に太陽光発電パネルを設置。350kW発電パネルを約2,900㎡の規模で取り付けており、小型のスーパーマーケット1店舗分に相当する電気を発電可能です。CO₂排出量削減に効果を発揮しています。



食品廃棄物を肥料や燃料に再生

魚のあらや廃油など、店舗から出る食品廃棄物は徹底的に分別管理し、リサイクルに努めています。廃油は飼料とバイオディーゼル燃料に再生。その他の食品廃棄物は専門業者で肥料に生まれ変わっています。2020年度は、40.6%(3,065t)をリサイクルし、資源として有効活用しました。



店頭でリサイクル活動を推進

古紙回収ステーション「エコ・ステ」を、72店舗の駐車場に設置しています。ご持参いただいた古紙の重量に応じてポイントを付与し、たまったポイントがお買物に利用できる点が特徴です。また、全店の店頭で牛乳パックや食品トレーなどの回収ボックスを設置しています。





社会貢献を重視 暮らしやすい地域を

新型コロナウイルス感染症拡大防止へ

コロナ禍において、イズミグループはお客さまと従業員の安全・安心を最優先しながら、ライフラインの維持に努めました。

【お客さまのために】

レジには飛沫防止の透明アクリル板を設置し、店内の換気や消毒に努めました。行政の休業要請に従った専門店の休業や営業時間短縮も実施。お客さまにはソーシャルディスタンスやマスク着用、手指の消毒などをお願いし、安全な店舗運営を進めました。



レジにアクリル板を設置

【従業員のために】

本社ではテレワークを推進し出社人数は50%削減。社員食堂や執務スペースでは、席の間隔をあけて密集・密接防止を図りました。従業員にはマスクや商品券などを支給し、感染防止対策の労をねぎらいました。



広島大学の越智学長(左)と山西社長



「ゆめタウンはません」ワクチン接種会場

【地域のために】

広島大学と協定を結び、同大学でクラスターが発生した際は、自宅待機する学生や職員にイズミが生活物資を届けます。また、行政との連携により、2021年5月から新型コロナウイルスのワクチン接種会場として、ゆめタウンの施設を提供しています。

女性管理職比率20%以上を目指す

イズミでは高い能力と意欲を持つ人材を役職に登用するため、ライセンス制度を実施しています。女性のキャリア形成支援にも力を入れ、2014年に「ゆめCanプロジェクト」(女性活躍推進プロジェクト)を始動。マネジメントスキルを磨くために「女性リーダー育成研修」を実施しています。



「女性リーダー育成研修」の様子

キャリア中断を防ぐ不妊治療休職制度

2021年2月、働きながら不妊治療に取り組むことが難しい女性社員のために、不妊治療休職制度を新設しました。最長1年間休職できるため、退職やキャリア中断を防ぐことができます。

お買い物支援の実証実験に参加

2021年2月から、東広島市、広島大学、モネ・テクノロジーズ株式会社と合同で小売りMaaSを自動運転車で実現する「Autono-MaaS(オートノマース)」*の実用化に向けたプロジェクトに取り組んでいます。指定場所から「ゆめタウン学園店」への送迎サービスや、電話で注文した商品を指定場所・時間に配送するサービスなどの実証実験を実施中です。今後も地域のお客さまの買物をサポートする新たなサービスの提供に取り組んでいきます。

* Autonomous Vehicle(自動運転車)と MaaS を融合させた、自動運転車を利用したモビリティサービスを示すトヨタ自動車株式会社による造語



広島大学のキャンパスを走行する実験車両

令和2年7月豪雨 7市村へ復興支援金

西日本の多くの地域が、令和2年7月豪雨で深刻な被害を受けました。被災地を支援するためイズミグループは2020年7月9日～31日に店頭募金を行い、5,976,039円を日本赤十字社に寄託。また一日も早い復興に向けて、イズミより6,000万円の復興支援金を7市村に贈呈しました。



人吉市の松岡華人市長(右)とゆめマート熊本・熊本の山野正道社長

イズミメイプルレッズが躍進

ハンドボール日本リーグ女子の「イズミメイプルレッズ」は、イズミの実業団チームです。選手たちは全員、イズミグループの企業に勤務。仕事と競技を両立し、奮闘する姿勢は全従業員の模範となっています。2020-21シーズンにはプレーオフに進出し、3位に入賞しました。



全力でプレーする選手たち



ガバナンス(企業統治)

透明性の高い組織づくりを全方向から

経営者育成「イズミ大学」開設

2021年7月、将来の経営を担う人材を社内から育成する「イズミ大学」を開設しました。イズミグループの第3創業期として、将来の経営人材を早期育成するため、経営ビジョン実現を支える、イズミの夢、経営理念、DNA、行動指針を体現するリーダーの育成を目的としています。経営幹部としての基礎知識を高め、部門を超えて協働できる人材を、2年間のプログラムで計画的に育成する仕組みです。対象者は、課長・店長、部長・支配人、執行役員各段階から選抜します。



ブレインワークの様子

女性役員を社外から登用

イズミでは、ガバナンス強化とダイバーシティ推進のため、女性役員の登用に積極的に取り組んでいます。2021年に、消費者目線でのマーケティング経験が豊富な(有)スタイルビズの青山直美氏を独立社外取締役役に選任しました。同氏の得意分野としては、①顧客視点のEコマースの導入・普及、②企業と消費者とのコミュニケーション設計、SNSの活用、③女性活躍推進があげられます。持続的な企業価値の向上を目指す当社の中期経営計画の中で、特にデジタル投資の拡大戦略や人材育成における女性活躍のための施策等の分野において、同氏がこれまでに培ってこられた先進的かつ豊富な知見及び経験等を当社の経営に反映していただきたく、当社の業務執行を監督する適切な人材であると判断し、社外取締役として選任しています。また2020年から社外監査役に、公認会計士・会社経営者である中国木材(株)の堀川智子氏を選任しています。会社経営者と会計の専門家としての高い見識を有していることから、社外監査役に選任しています。

譲渡制限付株式報酬制度を導入

2021年5月、当社の役員報酬制度の見直しを行い、退職慰労金制度を廃止するとともに譲渡制限付株式報酬制度を導入しました。従来、取締役に対しての制度でしたが、執行役員に対しても適用し、取締役(社外取締役を除く)及び執行役員に対する当社の持続的な企業価値向上へのインセンティブを付与するとともに、株主の皆さまと一層の価値共有を進めることを目的に導入したものです。

お取引先様との公正な取引推進

イズミでは、お取引先様との対等な立場でのお付き合いを重視しています。本社には、お取引先様に率直なご意見をいただくための用紙と投書箱を設置。また、独占禁止法や下請法などの法令を遵守するため、担当者向けの「公正取引勉強会」も実施し、公正な取引を推進しています。



お取引先様用の投書箱

従業員の意識を高め食の安全を守る

全店に、外部機関による衛生調査の指導を受けた食品品質チェックを配属。品質鮮度と産地表示を、毎日2回チェックしています。管理職向けには表示勉強会を定期的に開催。店舗でも品質ミーティングなどを行い、食の安全を守るために組織全体で従業員の意識を高めています。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社グループは、お客さま満足の実現を通じて企業価値の最大化を図り、同時に高い倫理観をもって社会的責任を果たすことにより、お客さま・従業員・取引先・地域社会等のステークホルダーの期待に応えてまいります。また、中長期的な企業価値向上のため、企業活動の透明性・公正性・生産性を高めることを重要課題として、経営組織の改革や諸制度の整備及び内部統制システムの充実等を図るコンプライアンス経営を継続的に推進しており、ステークホルダーに信頼されるコーポレート・ガバナンスの充実に向け取り組んでいます。

● 業務執行、監査・監督、指名、報酬決定等の機能に係る事項

▶ 企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

取締役会は、取締役8名(うち社外取締役3名)で構成し、任期を2年とし業務執行の透明性と経営責任の明確化を図っています。取締役会は、原則として、月1回開催し、充実した審議と取締役の職務執行に関する監督が行われています。取締役8名の中から代表取締役1名を選定し、代表取締役の下に執行役員12名(取締役を除く)を選任して業務執行にあたらせています。

取締役会の議長及び構成員

議長:山西泰明(代表取締役社長) 構成員:梶原雄一郎(取締役専務執行役員GMS本部長)、三家本達也(取締役専務執行役員管理本部長)、黒本寛(取締役開発本部長)、町田繁樹(取締役経営企画部長)、似鳥昭雄(社外取締役)、米田邦彦(社外取締役)、青山直美(社外取締役)

取締役5名(社外取締役3名を除く)で構成する経営会議において、取締役会付議事項の諮問及びその他経営方針・経営戦略等に関する施策等の決定について、毎週適宜審議を行う体制にしています。当社グループ会社の経営状況については、月1回の実績検討会において、各グループ会社の社長を招集して各社の経営チェックを行うとともに、グループ会社の営業成績、財務状況その他の重要な情報についても、当社社長とグループ会社社長との間において3カ月に1回の報告を義務づけるとともに、当社グループ経営本部長とグループ会社社長との間で毎月1回の経営課題に係る対応策を協議することも義務づける体制にしております。

経営会議の議長及び構成員

議長:山西泰明(代表取締役社長) 構成員:梶原雄一郎(取締役専務執行役員GMS本部長)、三家本達也(取締役専務執行役員管理本部長)、黒本寛(取締役開発本部長)、町田繁樹(取締役経営企画部長)

監査役会は、監査役3名(うち社外監査役2名)で構成し、取締役会においては、監査役に対して取締役会議案に対する客観的な意見を求めるとともに、監査役が取締役の意思決定及び業務執行状況の監査をしています。

監査役会の議長及び構成員

議長:川西正身(常勤監査役) 構成員:堀川智子(社外監査役)、岡田弘隆(社外監査役)

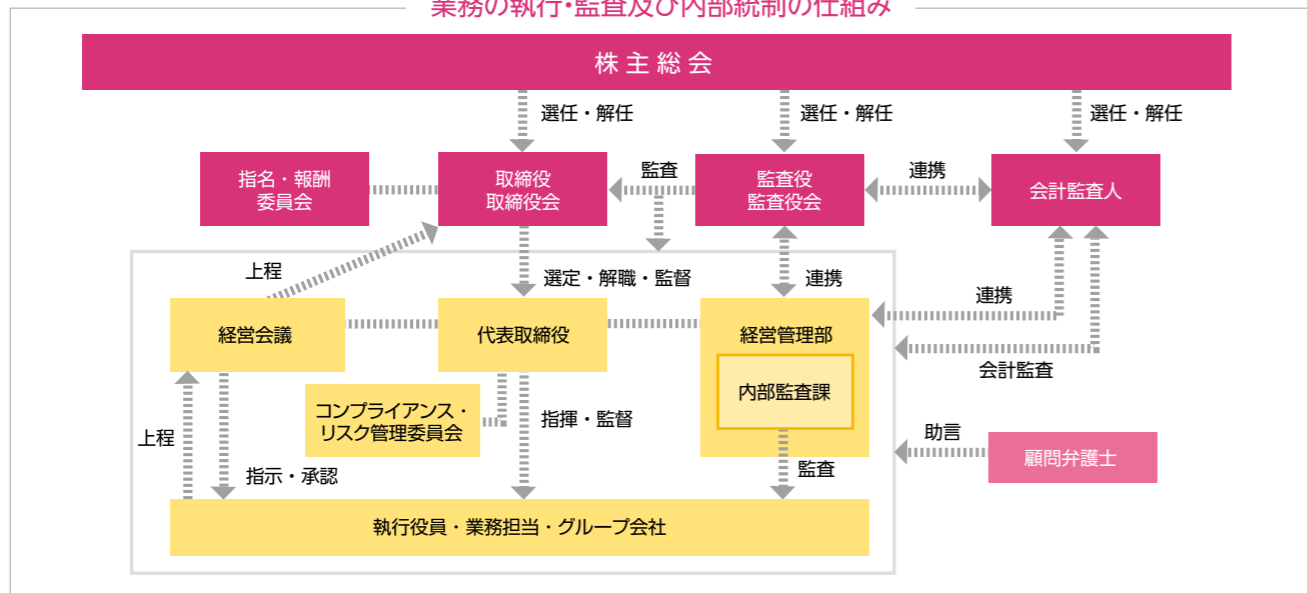
当社は、任意の指名・報酬委員会を設置しており、取締役・監査役候補者の指名及び、取締役個々の報酬等については、当該委員会における答申を受け、取締役会にて審議し決定しています。なお、監査役候補者の指名については、事前に監査役会の同意を得ています。

任意の指名・報酬委員会の議長及び構成員

議長:山西泰明(代表取締役社長) 構成員:梶原雄一郎(取締役専務執行役員GMS本部長)、三家本達也(取締役専務執行役員管理本部長)、似鳥昭雄(社外取締役)、米田邦彦(社外取締役)、青山直美(社外取締役)

さらに、適正かつ効率的に経営監視を行うために、4名の顧問弁護士による経営に関する助言・指導をいただいています。

業務の執行・監査及び内部統制の仕組み



当該体制を採用する理由

当社は上述のコーポレート・ガバナンスが有効に機能していると認識しており、後述の内部統制システム及びコンプライアンス・リスク管理体制と合わせ、効率的な業務の執行と効果的な経営監視機能が働いていると考えています。また、独立した立場から経営の客観性・透明性を高めるために、豊富な経験と幅広い見識を有した人材を社外取締役に選任しています。

▶ 監査役監査及び内部監査の状況

当社の監査役監査は、常勤監査役1名及び社外監査役2名の3名で取締役会を構成し、監査役会は原則として月1回開催しています。常勤監査役は、当社及び当社グループ会社の財務・経理・経営管理部門の責任者を歴任し、財務・会計・内部統制・コーポレート・ガバナンスに関する豊富な経験と専門知識を有しており、社外監査役の2名はそれ

● コーポレートガバナンス・コードの対応状況

▶ コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由

補充原則4-2-① 業績連動報酬・自社株報酬の割合の適切な設定

経営陣の報酬は、株主総会で決議された限度額内で、独立社外取締役を構成員とした指名・報酬委員会での審議・答申に基づいて取締役会にて決定しています。また、取締役会にて決定した取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針により、取締役の報酬は、基本報酬(固定報酬)、業績連動報酬(決算賞与)および非金銭報酬(株式報酬)の構成で設計しています。具体的な内容については、コーポレートガバナンス・コード原則3-1 情報開示の充実(iii)取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続に記載のとおりです。

▶ コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示

原則1-4 政策保有株式

当社は、当社の事業活動を円滑に行うこと、また取引を強化することを目的とし、政策保有株式を保有する場合がありますが、原則として政策保有株式を保有しない方針とし、現状の保有株式については、段階的に削減していきます。政策保有株式がある場合、取締役会にて中期経営計画の観点からも保有の適否を検証し、当該検証内容を開示します。保有する株式の議決権行使に当たっては、各議案が当該会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するものか否か、また株主価値の毀損につながらないかといった点を総合的に判断のうえ行使します。2020年度は、売却対象の株式はございませんでした。

原則1-7 関連当事者間の取引

関連当事者との取引を行う際には、取締役会規則に基づき、その取引内容を取締役会において精査しています。会社と取締役間での取引では、当社株式売買、当社不動産売買又は賃貸借、銀行借り入れ等の債務保証について、取締役会での承認が必要になります。また、当該取引に係る役員は定数から除外のうえ議案の決議を行うこととしています。当該取引は、会社法及び関連当事者の開示に関する会計基準等の規定に従い、開示しています。

原則2-6 企業年金の資産オーナーとしての機能発揮

当社には厚生年金基金及び確定給付企業年金制度はありませんが、老後資産等の形成の為、企業型確定拠出年金制度を導入しています。従業員の安定的な資産形成の為、確定拠出年金の資産運用に関する従業員教育等に取り組んでいます。

ぞれ公認会計士、税理士です。各監査役は内部監査課からの報告を受け、内部監査の情報の共有化を図るとともに、監査役、会計監査人及び内部監査課は連携して定期的に各店舗の監査に臨店して情報交換を行うことにより、内部統制・会計監査の状況を把握し、監査役会において会計監査人による会計監査の結果の報告を受けています。また、監査役の監査業務をサポートするため、監査役補助スタッフ(兼務)を2名選任し、監査役の監査機能の充実を図っています。

当社の内部監査部署は、各事業本部とは独立した経営管理部内に内部監査課を設置し、内部監査強化のため9名のスタッフを配置しています。内部監査課は、年間監査計画に基づいて業務活動が適正かつ効率的に行われているかを監査し、本社内の各部門及び各店舗並びに当社グループ会社に対して助言・指導を行い、それらの結果について代表取締役及び監査役に報告しています。

原則3-1 情報開示の充実

(i) 会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画

当社は、従前の企業理念を発展的に改定し、新経営理念として、「社員が誇りと喜びを感じ、地域とお客さまの生活に貢献し続ける」としました。その趣旨は、いつも安心・楽しさ・温もりを提供し、地域と共に歩み続ける企業になること及び個性を發揮しながら地域社会に寄り添い続けることで社員は人間の成長を果たすことを目指してまいります。

そして、2030年長期ビジョンとしては、中四国・九州エリアを軸に300店舗体制の実現、ゆめ(you me)あふれる地域との共創に挑戦してまいります。また、当社は2021年4月13日付けで「中期経営計画(2021年度～2025年度)を公表しました。前回公表した中期経営計画(一部見直しを含む)を大幅に見直し、新たに5カ年の第二次中期経営計画といたしました。詳細につきましては、当社ホームページに掲載の「中期経営計画(2021年4月13日付)」をご参照ください。

中期経営計画

https://www.izumi.co.jp/corp/ir/pdf/2021/0413news_01.pdf

(ii) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針

当社グループは、お客さま満足の実現を通じて企業価値の最大化を図り、同時に高い倫理観をもって社会的責任を果たすことにより、お客さま・従業員・取引先・地域社会等のステークホルダーの期待に応えてまいります。また、中長期的な企業価値向上のため、企業活動の透明性・公正性・生産性を高めることを重要課題として、経営組織の改革や諸制度の整備及び内部統制システムの充実等を図るコンプライアンス経営を継続的に推進しており、ステークホルダーに信頼されるコーポレート・ガバナンスの充実に向け取り組んでいます。

(iii) 取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続

取締役報酬限度額は株主総会の決議(2018年5月25日改定)により500百万円(うち社外取締役分は30百万円、なお、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれません)と定めています。2021年3月1日施行の会社法の一部を改正する法律(令和元年法律第70号)により、株主総会決議に基づく取締役の報酬等について、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を定めることが求められたことにより、2021年2月9日開催の取締役会において下記のとおり決定しました。なお、取締役でない執行役員の個人別の報酬等の決定についても取締役と同様とします。

コーポレート・ガバナンス

1. 基本方針

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針とします。具体的には、業務執行を担う取締役の報酬は、固定報酬としての基本報酬、業績連動報酬(決算賞与)および非金銭報酬(株式報酬)により構成し、監督機能を担う社外取締役および監査役については、その職務に鑑み、基本報酬のみとします。なお、2021年5月26日開催の第60回定時株主総会において、上記取締役報酬限度額の枠内で非金銭報酬(株式報酬)として取締役(社外取締役を除く)に対する譲渡制限付株式の付与のための報酬制度を導入することの承認・決議、また、役員退職慰労金制度の廃止及び当該廃止に伴う退職慰労金の打ち切り支給をすることが、承認・決議されております。

2. 基本報酬(固定報酬)の個人別の報酬等の額の決定に関する方針(報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針を含む)

当社の取締役の基本報酬は、月例の固定報酬とし、役員、職責、当社の財務状況等を総合的に勘案して決定するものとします。

3. 業績連動報酬ならびに非金銭報酬の内容および額または数の算定方法の決定に関する方針(報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針を含む)

(1) 業績連動報酬は、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため業績指標(KPI)を反映した現金報酬とし、各事業年度の経常利益等の目標値に対する達成度合いおよび個人評価に応じて算出された額を決算賞与として毎年、当該事業年度終了後の一定の時期に支給します。目標となる業績指標とその値は、中期経営計画と整合するよう計画策定時に設定し、適宜、環境の変化に応じて指名・報酬委員会の答申を踏まえて見直しを行うものとします。

(2) 非金銭報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与するとともに、株主との一層の価値共有を進めることを目的として、譲渡制限期間を取締役その他当社取締役会の定める地位を喪失する日までとする譲渡制限付株式を用いた株式報酬とし、毎年、一定の時期に付与します。付与する株式の個数は、各取締役の固定報酬の額に役位別の係数を乗じた株式報酬基準額に対して、会社の業績目標に対する達成度係数(0.90～1.10)を乗じた金額を付与時における株価で除して算出した数を踏まえて決定します。なお、非金銭報酬の譲渡制限付株式報酬の総額は、上記取締役報酬限度額の枠内で、年額100百万円以内、発行または処分される当社の普通株式の総数は年5万株以内とします。

4. 基本報酬の額、業績連動報酬の額または非金銭報酬の額の取締役の個人別の報酬等の額(全体)に対する割合の決定に関する方針

業務執行を担う取締役の種類別の報酬割合については、当社と同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業および地元企業の実態を参考にしながら、指名・報酬委員会において審議を行います。取締役会は、指名・報酬委員会の答申内容を尊重し、インセンティブが適切に機能する報酬割合を決定することとします。なお、報酬等の種類ごとの比率の目安は、基本報酬：業績連動報酬：非金銭報酬＝60：25：15とします(KPIを100%達成の場合)。

5. 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する事項

個人別の報酬額については、指名・報酬委員会にて審議を行い、当

該委員会の答申を受けた取締役会にて審議し決定します。指名・報酬委員会は、3名の社内取締役と3名の社外取締役の計6名で構成され、委員長は代表取締役社長が務めています。当委員会は、各取締役の基本報酬の額、各取締役の担当事業の業績を踏まえた決算賞与の評価配分および取締役個人別の割当株式数を決議し、その結果を取締役会に答申し、取締役会は、当委員会による答申を慎重に審議したうえで、各取締役の報酬等の額を決定しています。

(iv) 取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続

経営陣幹部(CEO含む)の選任、社内取締役候補者の指名については、「革新・挑戦・スピード」をキーワードに、豊富な業務経験と知識をもち、リーダーシップに優れていることを基準とし、高い倫理観とコンプライアンス意識をもって、当社の企業価値最大化のために職務を遂行できる者を、指名・報酬委員会の審議・答申を受けて、取締役会の審議により決定いたします。加えて、CEOにおいては、当社を牽引する適切な資質を持った者を選任すべく、多様な経営視点や専門知識を有する後継者の育成に努めています。

また、社外取締役候補者の指名については、専門分野の異なる高度な知識と豊富な経験を有し、当社の成長戦略に欠かせない新店投資等のリスクについての指摘など中立的・客観的な視点で積極的に提言し、自由闊達な議論を行える者を、指名・報酬委員会の審議・答申を受けて、取締役会の審議により決定いたします。

監査役候補者の指名については、専門的な経験と知識をもち、中立的・客観的な立場から公正な監査を行える者を、監査役会の同意を得たうえで、指名・報酬委員会の審議・答申を受けて、取締役会の審議により決定いたします。

なお、独立社外取締役及び独立社外監査役の候補者の指名においては、東京証券取引所の定める独立役員の確保にあたっての判断基準を踏まえて決定しています。

当社は、経営陣幹部(CEO含む)の解任について、上記に記載する経営陣幹部に必要な条件を充たせなくなった状況等に至った場合、また法令等に違反し当社の企業価値を著しく毀損したと客観的に判断される場合等に、指名・報酬委員会の審議・答申を受けて、取締役会の審議により決定いたします。

(v) 取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明

経営陣幹部(CEO含む)の選任、取締役および監査役候補者の指名理由について、株主総会招集通知にて開示します。経営陣幹部(CEO含む)の解任については、発生していませんので開示しておりません。

補充原則4-1-① 経営陣への委任の範囲

取締役会は、法令および定款に定めるものの他、取締役会規則に基づき、人事、機構改革、労務管理に関する制度、固定資産、株式、長期的資金調達、投資、株主資本、関係会社に関する事項など、会社業務に関する重要な事項について意思決定します。取締役会の経営陣に対する委任の範囲は、取締役会の専決事項以外の業務執行であり、その詳細は、業務分掌規程および職務権限行使規程に定めています。

原則4-8 独立社外取締役の有効な活用

独立社外取締役を3名選任しており、経営の透明性の確保と監督機

能の強化を図っています。取締役8名中、独立社外取締役が3名選任されたことにより、取締役会における独立社外取締役の割合は、3分の1以上となります。

原則4-9 独立社外取締役の独立性判断基準及び資質

東京証券取引所が定める独立性基準を踏まえ、「当社およびその子会社を主要な取引先とする者またはその業務執行者」でないなど、客観的に経営陣から独立した立場にあること、また一般株主と利益相反関係が生じる恐れがないことを確認し、独立性を判断しています。

補充原則4-11-① 取締役会の全体のバランス、多様性、規模に関する考え方

当社の取締役会は、独立社外取締役3名を含めた8名で構成しています。社内取締役には、「革新・挑戦・スピード」をキーワードに、豊富な業務経験と知識をもち、リーダーシップに優れていることを基準とし、高い倫理観とコンプライアンス意識をもって、当社の企業価値最大化のために職務を遂行できる者を、指名・報酬委員会及び取締役会での十分な審議を経て選任しています。また、社外取締役には、専門分野の異なる高度な知識と豊富な経験を有し、当社の成長戦略に欠かせない新店投資等のリスクについての指摘など中立的・客観的な視点で積極的に提言し、自由闊達な議論を行える者を、指名・報酬委員会及び取締役会での十分な審議を経て選任しています。これにより、取締役会として、迅速かつ適切な意思決定を可能にするとともに、独立した立場からの業務執行に対する監督助言機能を備え、多様なバックグラウンドに基づく知識・経験・能力等を経営に生かすことができる構成とすることを考えています。

補充原則4-11-② 取締役・監査役の兼任状況

取締役および監査役の重要な兼職の状況は、事業報告および株主総会招集通知にて開示しています。なお、取締役および監査役の候補者選定等においては、当社以外に役員を兼任している上場会社等が3社以下である点を考慮しています。

補充原則4-11-③ 取締役会の実効性の分析・評価

当社取締役会は、取締役会全体としての実効性に関する分析・評価のため、取締役及び監査役全員を対象にしたアンケートを実施し、その結果に基づき、取締役会の構成、取締役会の審議内容、取締役会の運営、昨年度アンケートにおける課題への対応等について、以下のとおり実効性の評価を取締役会において議論を行いました。

(1) 取締役会実効性評価の実施時期

2020年7月 取締役会実効性評価アンケートの実施

2020年8月 アンケート結果内容の報告及び取締役会における課題の共有化

2020年9月～12月 取締役会における課題に対する議論

(2) 分析・評価の結果概要

当社取締役会は、重要事項の審議においては活発に議論が行われ、概ね意思決定にかかるプロセスの実効性は適切に確保されているこ

とが確認されました。一方で、課題として認識すべき点も確認され、取締役会の運営方法(経営戦略等の議論の場を増やす等)、社外取締役の増員、女性取締役の登用、後継者の育成計画、中期経営計画の再構築、中長期の業績連動報酬を含む役員報酬制度の改定、指名・報酬委員会の委員構成等について、今後審議すべきである重要な課題として認識いたしました。

(3) 今後の課題とその対応

今後における当社取締役会の実効性評価に係る課題について、さらなる議論を重ねることにより改善を図って参ります。

補充原則4-14-② 取締役・監査役に対するトレーニングの方針

取締役には、定期的に、法務等に関する専門家の研修、リーダーシップ・経営戦略等に関する外部講師による研修、成長戦略についての勉強会等を実施しています。また、社内取締役は、新型コロナウイルス感染症拡大もあり、インターネット等によるWEBセミナーも活用しながら、外部経営者とのディスカッション、チェーンストア経営理論等のセミナーへの参加等を通じて、日々研鑽を積んでいます。

社外取締役には、当社グループの事業及び課題についての説明を行うとともに、社会一般的に求められる社外取締役の役割および責務についての外部機関主催の研修の場を提供しています。また、新型コロナウイルス感染症拡大もあり、インターネット等によるWEBセミナーも活用しながら、最新の業界動向を把握するとともに、当社の店舗・物流センターや子会社の惣菜新工場の見学及び現場責任者との意見交換を通じ、経営の実態把握と見識を深めることに努めています。

常勤監査役は、新型コロナウイルス感染症拡大もあり、インターネット等によるWEBセミナーも活用し、監査役協会および外部会計監査人主催の研修に参加し、そこで得た情報を他の監査役と共有化しています。

また、監査役各々で、当社の店舗・物流センターへの会計監査人による監査立会いや子会社の惣菜新工場の見学及び現場責任者との意見交換を通じ、経営の実態把握と見識を深めることに努めています。

原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針

当社は、株主との建設的な対話を通じ、会社の持続的成長及び中長期的な企業価値の向上を目指します。対話については代表取締役社長が統括し、合理的な範囲で、経営陣幹部が面談に臨むことを基本とし、株主の希望と面談の主な関心事項も踏まえたうえで対応します。

<株主との建設的な対話を促進するための方針>

■取締役専務執行役員管理本部長をIR担当役員とし、関係部署間の緊密な連携を図りながら、対応しています。■経営企画部がIRを担当し、総務部他、関連部署と連携を取り、個人株主および機関投資家等に対応しています。■IR活動の概要については、コーポレート・ガバナンス報告書「III株主その他の利害関係者に関する施策の実施状況 2. IRに関する活動状況」に記載しています。■対話において把握された株主の意見懸念については、本部長会議での報告など、適宜、経営陣へフィードバックしています。■株主との対話にあたっては、法令及び関連規則等を遵守し、インサイダー情報を適切に管理しています。■当社は、必要に応じ株主構造の把握に努めています。

内部統制システム及びコンプライアンス・リスク管理体制の整備状況

各事業本部とは独立した経営管理部が主管となってコンプライアンス・リスク管理委員会を毎月1回開催し、当社各部門並びにグループ会社から選出されたコンプライアンス・リスク管理委員出席の下、当社グループ全体のコンプライアンス教育及びリスク管理のモニタリング活動報告について審議しています。当委員会の議事内容については、取締役及び監査役に報告しています。

イズミグループ行動憲章を定め、当社及びグループ会社の取締役・従業員の行動規範として、事業活動における法令遵守に努めています。また、法令遵守の徹底・意識向上のため「イズミホットライン」(内部通報制度)を設置し、当社及びグループ会社からの様々なリスク発生の未然防止に努めています。

事業活動において生じた様々なリスクへの対応については、お客さまの安全確保、被害の最小化を主たる目的として、全社連絡体制を整備して対処しており、地震等の災害時においては直ちに緊急対策本部(本部長は代表取締役社長)が設置される仕組みとなっています。

取締役

(2021年5月26日現在)

代表取締役社長

山西 泰明

1977年12月	当社入社
1981年5月	当社取締役
1982年5月	当社常務取締役
1984年4月	当社専務取締役
1988年5月	当社代表取締役専務
1991年5月	当社代表取締役副社長
1993年3月	当社代表取締役社長(現任)

取締役の選任理由

山西泰明氏は、代表取締役社長として、重要な業務執行及び経営の意思決定を行ってまいりました。同氏は、経営全般に関する豊富な経験、実績と幅広い見識を有しており、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すうえにおいて、経営の重要事項の決定や業務執行に関する監督等の役割を遂行できると判断し、取締役として選任しています。

取締役専務執行役員

三家本 達也

1981年4月	(株)住友銀行(現(株)三井住友銀行)入行
2010年4月	同行理事 福岡法人営業部部长
2012年4月	同行理事 九州法人営業本部長
2013年5月	当社専務取締役管理本部長
2014年7月	当社専務取締役管理本部長兼グループ経営統括
2019年1月	当社専務取締役管理本部長兼グループ経営本部長
2020年7月	当社専務取締役管理本部長
2021年3月	当社取締役専務執行役員管理本部長(現任)

取締役の選任理由

三家本達也氏は、管理本部長として、重要な業務執行及び経営の意思決定を行ってまいりました。同氏は、管理部門での豊富な経験、実績と幅広い見識を有しており、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すうえにおいて、経営の重要事項の決定や業務執行に関する監督等の役割を遂行できると判断し、取締役として選任しています。

取締役

町田 繁樹

1991年4月	当社入社
2009年8月	当社八代店店長
2010年3月	当社広島南・四国ゾーン課長
2010年8月	当社住居関連品部長
2013年6月	当社執行役員九州ゾーン部長
2014年2月	当社執行役員衣料品事業部長
2020年4月	当社上席執行役員衣料品事業部長
2020年11月	当社上席執行役員経営企画部長
2021年5月	当社取締役経営企画部長(現任)

取締役の選任理由

町田繁樹氏は、経営企画部長として、重要な業務執行及び経営の意思決定を行ってまいりました。同氏は、営業部門での豊富な経験、実績と幅広い見識に加えて、中期経営計画の策定等の重要な案件をまとめ上げる能力も有しており、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すうえにおいて、経営の重要事項の決定や業務執行に関する監督等の役割を遂行できると判断し、取締役として選任しています。

取締役専務執行役員

梶原 雄一郎

1987年3月	当社入社
2006年2月	当社執行役員九州ゾーン営業部長
2007年5月	当社取締役九州ゾーン営業部長
2010年3月	当社常務取締役九州ゾーン営業部長
2013年5月	当社専務取締役販売本部長
2016年3月	当社専務取締役営業本部長
2021年3月	当社取締役専務執行役員GMS本部長(現任)

取締役の選任理由

梶原雄一郎氏は、営業本部長として、重要な業務執行及び経営の意思決定を行ってまいりました。同氏は、営業部門での豊富な経験、実績と幅広い見識を有しており、2021年度の組織改革により、当社の成長の柱であるGMS改革を推進してもらい、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すうえにおいて、経営の重要事項の決定や業務執行に関する監督等の役割を遂行できると判断し、取締役として選任しています。

取締役

黒本 寛

1982年4月	当社入社
2003年8月	当社テナント統括部部长
2009年1月	当社執行役員開発本部長
2020年5月	当社取締役開発本部長(現任)

取締役の選任理由

黒本寛氏は、開発本部長として、重要な業務執行及び経営の意思決定を行ってまいりました。同氏は、開発部門での豊富な経験、実績と幅広い見識を有しており、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すうえにおいて、経営の重要事項の決定や業務執行に関する監督等の役割を遂行できると判断し、取締役として選任しています。

取締役

似鳥 昭雄

1972年3月	似鳥家具卸センター(株) (現(株)ニトリホールディングス)設立 専務取締役
1978年5月	同社代表取締役社長
2014年5月	(株)ニトリ代表取締役会長(現任)
2016年2月	(株)ニトリホールディングス代表取締役会長(現任)
2016年5月	コーナン商事(株)社外取締役(現任)
2017年5月	(株)ホームロジスティクス取締役フェウンダー(現任) 当社取締役(現任)

社外取締役の選任理由

似鳥昭雄氏は、日本最大級のホームファニッシングチェーンであるニトリグループの(株)ニトリホールディングス代表取締役会長であるなど、企業の経営に関する豊富な経験、実績と幅広い見識を有しており、また、業務執行を行う経営陣から独立した客観的な立場にあることから、当社経営に資するところが大きいと判断し、社外取締役として選任しています。また、社外取締役としての職務を遂行するにあたって、一般株主と利益相反がないと判断されるため、独立役員として指定しています。

取締役

米田 邦彦

社外

独立

1989年4月	広島修道大学商学部助教授
2008年4月	広島修道大学商学部教授(現任)
2010年4月	広島修道大学商学部長
2015年5月	当社取締役(現任)

社外取締役の選任理由

米田邦彦氏は、経営学を専門とする大学教授として、企業経営について幅広い知識と高い見識を有しており、また、業務執行を行う経営陣から独立した客観的な立場にあることから、当社経営に資するところが大きいと判断し、社外取締役として選任しています。なお、同氏は直接経営に関与された経験はありませんが、上記の理由により、コーポレートガバナンス等経営学の視点での監督機能を担う社外取締役として、職務を適切に遂行していただける人材と判断いたしました。また、同氏は、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断し、独立役員に指定しています。

監査役

常勤監査役

川西 正身

1978年4月	(株)広島銀行入行
2006年7月	同行銀山町支店長
2009年4月	当社入社 執行役員財務部長
2010年4月	当社執行役員財務部長兼経理部長
2010年10月	当社執行役員管理本部管理統括
2011年4月	当社執行役員財務部長兼経理部長兼経営管理部長
2016年9月	当社財務部長兼経理部長兼経営管理部長
2019年3月	当社財務部長兼経理部長
2021年4月	当社財務経理部顧問(現任)
2021年5月	当社常勤監査役(現任)

監査役

堀川 智子

社外

独立

1991年10月	公認会計士、センチュリー監査法人入所
1994年10月	中国木材株式会社 監査役(非常勤)
1999年3月	センチュリー監査法人退所 中国木材株式会社入社 監査役(常勤)
2004年4月	当社取締役 経営企画本部長
2012年4月	当社常務取締役 経営企画本部長兼社長室室長
2015年2月	当社代表取締役社長(現任)
2020年5月	当社監査役(現任)

社外監査役の選任理由

堀川智子氏は、会社経営者と会計士の専門家としての高い見識を有していることから、社外監査役に選任しています。同氏と当社との人的関係、資本的關係又は取引関係その他の利害関係はないものと判断しています。また同氏は、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断される立場から、東京証券取引所の定めに基づく独立役員として選任しています。

取締役

青山 直美

社外

独立

1989年4月	(株)東芝入社
2000年4月	(株)イーライフ入社 新規事業開発部長
2004年6月	(有)スタイルビズ設立 同社代表取締役(現任)
2005年6月	ケンコーコム(株) 社外取締役
2012年6月	ケンコーコム(株) 社外取締役退任
2017年3月	(株)千趣会 社外取締役(現任)
2021年5月	当社取締役(現任)

社外取締役の選任理由

青山直美氏は、(株)東芝、(株)イーライフを経て、(有)スタイルビズを設立し、Eコマース、SNS、インバウンドのコンサルタント、アドバイザー業を営んでおり、消費者目線のマーケティングにおいて数多くの経験を有しております。また、同氏は、ケンコーコム(株)の社外取締役を歴任し、現在は(株)千趣会の社外取締役として活躍されております。同氏の得意分野としては、①顧客視点のEコマースの導入・普及、②企業と消費者のコミュニケーション設計、SNSの活用、③女性活躍推進があげられ、持続的な企業価値の向上を目指す当社の中期経営計画の中で、特にデジタル投資の拡大戦略や人材育成における女性活躍のための施策等の分野において、同氏がこれまでに培ってこられた先進的かつ豊富な知見及び経験等を当社の経営に反映していただきたく、当社の業務執行を監督する適切な人材であると判断し、社外取締役として選任しています。また、同氏は、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断し、独立役員に指定しています。

監査役の選任理由

川西正身氏は、当社及び当社グループ会社の財務・経理・経営管理部門の責任者を歴任し、財務・会計・内部統制・コーポレートガバナンスに関する豊富な経験と専門知識を有しており、当社グループのガバナンス体制の確立に寄与していただけると期待しております。また、財務・経理部門の責任者としての経験を活かし、社外監査役及び会計監査人と相互に積極的な情報交換及び緊密な連携を図り、実効性の高い監査を行ってもらえるかと判断し、監査役として選任しています。

監査役

岡田 弘隆

社外

独立

2009年7月	竹原税務署長
2013年7月	広島国税局総務部総務課長
2014年7月	国税庁長官官房広島派遣首席国税庁監察官
2016年7月	広島国税局調査査察部長
2017年7月	広島国税局調査査察部退職
2017年8月	税理士事務所開設(現任)
2020年5月	当社監査役(現任)

社外監査役の選任理由

岡田弘隆氏は、国税局の重要な部署の責任者を歴任してこられました。税理士としての幅広い業務経験と専門的知識を有しているとともに、コンプライアンス意識の高い人格・識見も有していることから、社外監査役に選任しています。同氏と当社との人的関係、資本的關係又は取引関係その他の利害関係はないものと判断し、選任しています。また、同氏は、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断し、独立役員に指定しています。

11年間の主要連結財務情報・非財務情報

	2011年2月期	2012年2月期	2013年2月期	2014年2月期	2015年2月期	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期
経営成績 (単位:百万円)											
営業収益	502,379	515,875	535,510	556,852	579,739	668,784	702,121	729,857	732,136	744,349	679,778
売上高	478,988	491,955	510,438	530,871	552,746	638,754	670,253	696,266	697,679	709,455	645,672
営業利益	21,783	24,254	27,949	29,100	30,330	31,912	35,670	38,487	35,273	31,888	35,781
経常利益	20,949	23,539	27,102	28,446	29,767	31,102	35,688	38,208	35,099	31,979	36,078
親会社株主に帰属する当期純利益	9,941	11,062	16,187	17,384	17,360	18,766	17,015	26,932	23,488	19,953	23,053
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,181	25,561	27,196	25,683	52,246	13,553	33,104	42,592	33,642	57,681	48,320
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,230	△9,682	△20,356	△19,948	△20,897	△26,071	△19,938	△29,067	△19,101	△16,693	△6,633
財務活動によるキャッシュ・フロー	△7,117	△21,934	△6,272	△5,501	△25,159	12,956	△16,252	△15,477	△14,793	△40,142	△25,361
現金及び現金同等物の期末残高	12,316	6,260	6,862	6,800	12,990	13,429	10,342	8,389	8,136	8,982	25,306
減価償却費	14,551	13,854	13,464	12,827	12,902	15,044	15,691	16,171	15,862	16,164	15,872
のれん償却額	—	—	28	114	151	454	1,078	997	822	785	737
設備投資	5,478	15,139	18,705	30,813	24,451	21,435	27,727	15,869	21,507	17,514	12,450
財政状態 (単位:百万円)											
総資産※1	368,584	370,377	379,824	397,071	432,416	468,026	476,885	479,867	484,876	490,106	489,692
純資産	132,513	125,389	126,139	130,178	145,709	157,851	171,963	194,851	211,546	226,264	245,411
自己資本	122,537	112,302	115,380	120,211	134,818	147,648	160,566	182,956	199,897	214,345	232,495
有利子負債	160,743	158,106	167,471	173,999	157,922	193,018	182,146	171,995	162,974	128,928	109,414
財務指標											
売上高営業利益率	4.5%	4.9%	5.5%	5.5%	5.5%	5.0%	5.3%	5.5%	5.1%	4.5%	5.5%
自己資本当期純利益率(ROE)	8.3%	9.4%	14.2%	14.8%	13.6%	13.3%	11.0%	15.7%	12.3%	9.6%	10.3%
総資産経常利益率(ROA)	5.5%	6.4%	7.2%	7.3%	7.2%	6.9%	7.6%	8.0%	7.3%	6.6%	7.4%
自己資本比率	33.2%	30.3%	30.4%	30.3%	31.2%	31.5%	33.7%	38.1%	41.2%	43.7%	47.5%
配当性向	15.3%	16.2%	18.4%	18.2%	21.1%	24.4%	27.8%	20.0%	24.4%	28.7%	25.8%
1株当たり指標 (単位:円)											
1株当たり純資産(BPS)	1,286.20	1,388.45	1,541.32	1,672.92	1,876.22	2,060.44	2,240.66	2,553.14	2,789.58	2,991.24	3,244.56
1株当たり当期純利益(EPS)	104.35	123.74	207.01	236.55	241.6	261.96	237.45	375.83	327.79	278.45	321.72
1株当たり配当金(DPS)	16.00	20.00	38.00	43.00	51.00	64.00	66.00	75.00	80.00	80.00	83.00
非財務情報											
期末発行済株式数(単位:株)	109,117,420	95,273,420	78,861,920	78,861,920	78,861,920	78,861,920	78,861,920	71,665,200	71,665,200	71,665,200	71,665,200
期末自己株式数(単位:株)	13,846,891	14,390,035	4,003,716	7,004,785	7,005,563	7,203,273	7,201,306	5,676	6,700	7,346	8,106
期末店舗数(単位:店)※2	100	102	111	121	156	217	198	200	202	197	194
期末店舗数〔イズミ単体〕(単位:店)	87	88	92	102	103	103	105	110	112	111	109
既存店売上高前年比〔イズミ単体〕	100.1%	101.2%	100.1%	102.7%	101.8%	101.4%	101.5%	99.2%	99.4%	99.1%	89.7%
電子マネー「ゆめか」累計カード発行枚数(単位:万枚)	1	43	116	350	475	551	617	684	752	811	852
従業員数(単位:人)	3,500	3,334	3,344	3,151	3,467	4,164	4,072	4,189	4,358	4,455	4,443
パートタイマー(単位:人)※3	7,009	6,950	7,088	7,297	8,503	10,225	10,761	11,263	11,234	11,457	11,149

※1 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号 2018年2月16日)を2020年2月の連結会計年度の期首から適用したため、2019年2月期は遡及適用後の数値としています。 ※2 イズミ単体と食品スーパー子会社4社の店舗数の合算値です。 ※3 パートタイマーは、8時間換算の年間平均雇用人員です。

経営陣による当会計年度の財務分析



筋肉質な経営体制をベースに 変化に対応して成長を目指します。

取締役専務執行役員 管理本部長
三家本 達也

経営成績の概況

当期におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症による影響で落ち込んだ社会・経済活動に一定の回復が見られたものの、二度目の緊急事態宣言が発令されるなど、終息のめどは立っておらず、いまだ不透明な状況が続いています。個人消費は、外出自粛や消費マインドの低迷などにより、極めて低調に推移しました。このような状況の下、お客さまや従業員の健康と安全を最優先するとともに、ライフラインとしての役割を果たすため、事業継続計画(BCP)を推進しています。「ゆめタウン」では、ゴールデンウィーク中における接触機会低減の徹底を図るため、専門店について一部店舗を除き休業しました。また、緊急事態宣言の解除以後は、感染動向を鑑みながら段階的に制約を緩和し、ニューノーマルに対応した店舗運営を進めました。こうした状況による業績への影響を最小限にするため、早期から仕入計画を見直し在庫圧縮を実施するとともに、経費削減を断行しました。厳しい局面を改革の好機と捉え、筋肉質な経営体制とコスト構造の再構築に力を注ぎ、定着と完成に取り組みました。

これらの結果、当期の営業成績は減収増益となり、営業収益は8.7%低下したものの、経常利益は12.8ポイント増となりました。

業績サマリー

営業収益のうち、売上高は前期比63,782百万円(9.0%)減少し、645,672百万円となりました。また、営業収入は前期比788百万円(2.3%)減少し、34,105百万円となりました。これは、主に当社において新型コロナウイルス感染拡大による緊急事態宣言の発令を受けて専門店の休業を実施したこと、及びその後の来店客数の減少等によるものです。売上総利益は

147,467百万円(前期比8,636百万円減)となりました。売上高対比では22.8%となり、前期に比べて0.8ポイント上昇しました。これは、主に在庫圧縮及びロス削減等の効果と、荒利益率の低い専門店の売上が減少し、それにより相対的に荒利益率の高い直営部門の売上構成が高まったこと等によるものです。

販売費及び一般管理費については、主に広告宣伝費や人件費の削減と、前期の新設・増床店舗及び既存店のリニューアルに係る創業経費が減少したことで、前期比13,317百万円(8.4%)減少の145,791百万円となりました。売上高対比では22.6%となり前期比0.2ポイント上昇しました。これらの結果、営業利益は前期比3,892百万円(12.2%)増加の35,781百万円となり、売上高対比は5.5%と前期に比べて1.0ポイント上昇しました。

営業外収益は、前期比409百万円(27.6%)増加の1,893百万円となりました。一方、営業外費用は、前期比203百万円(14.6%)増加の1,597百万円となりました。これらの結果、経常利益は前期比4,098百万円(12.8%)増加の36,078百万円となりました。売上高対比は5.6%と前期に比べて1.1ポイント上昇しました。

特別利益は、投資有価証券売却益3,115百万円等を計上し3,610百万円となりました(前期比2,941百万円の増加)。一方、特別損失は、感染症関連損失2,074百万円、減損損失1,641百万円等を計上し4,835百万円となりました(前期比2,032百万円の増加)。

法人税等は10,306百万円となりました(前期比800百万円の増加)。非支配株主に帰属する当期純利益は1,493百万円となりました(前期比1,107百万円の増加)。

これらの結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比3,099百万円(15.5%)増加の23,053百万円となりました。売上高対比は3.6%と前期に比べて0.8ポイント上昇しました。

財政状況の分析

総資産においては、当期の現金及び預金は16,324百万円増加しました。当期の設備投資額は12,450百万円であり、これは主に既存店舗の活性化及び惣菜工場の新設等によるものです。有形固定資産は、減価償却実施後で6,908百万円減少しました。受取手形及び売掛金は、クレジット取扱高の減少等により3,895百万円減少しました。商品及び製品は、衣料品を中心に仕入計画の見直しを行ったこと等により4,119百万円減少しました。

負債状況としては、支払手形及び買掛金は、仕入れの減少等により2,610百万円減少しました。未払法人税等は、課税所得が増加したことにより、2,893百万円増加しました。短期借入金及び長期借入金は、19,525百万円減少しました。

純資産については、利益剰余金は内部留保の上積みにより17,320百万円増加しました。これらの結果、自己資本比率は47.5%となり、前期末の43.7%に比べて3.8ポイント上昇しました。

キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローの主な収入項目は、税金等調整前当期純利益34,852百万円、減価償却費15,872百万円、売上債権の減少額3,895百万円及びたな卸資産の減少額3,917百万円です。主な支出項目は、投資有価証券売却益3,115百万円及び法人税等の支払額9,049百万円です。

投資活動によるキャッシュ・フローの主な収入項目は、投資有価証券の売却による収入4,697百万円です。主な支出項目は、有形固定資産の取得による支出12,632百万円です。これは主に、前期における増床・活性化店舗に係る設備未払金の決済や、当期の既存店舗の活性化及び惣菜工場の新設等によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フローの主な支出項目は、長期借入金の返済による支出19,925百万円及び配当金の支払額5,732百万円です。

以上の結果、現金及び現金同等物の残高は、前期末対比16,324百万円増加し、25,306百万円となりました。

配当政策

当事業年度の剰余金の配当については、中間配当金は1株につき40円とさせていただきます(前年実績は40円)。期末配当金は、当期の業績及び今後の経営環境等を総合的に勘案し、1株につき43円とさせていただきます。これにより年間配当金は、1株につき83円となります(前年実績は80円)。

内部留保金につきましては、有利子負債の削減などの財務体質の強化を図りながら、成長分野への投資に充当させていただきます。

次期の見通し

今後の見通しにつきましては、これまでのマクロ環境変化に加え、新型コロナウイルス感染症の世界的パンデミックにより、すべての国・地域の経済活動が影響を受けており、リーマンショックを超える世界的な景気後退が懸念されています。国内でも複数回にわたり緊急事態宣言が発令されるなど感染は拡大し、またワクチン接種は開始されたものの、いまだ終息の見通しは不透明であり、今後も生活様式や消費行動は絶え間なく変化していくことが想定されます。

このような状況下において、当社グループは2021年4月に第二次中期経営計画(2022年2月期から2026年2月期)を公表しました。今期、思い切った改革により再構築した筋肉質な経営体制をベースに、小売業界の厳しい経営環境をむしろチャンスと捉えるとともに、外部環境の変化に対応して一段の成長と企業価値の向上を果たしていきます。次期は5カ年の第二次中期経営計画のスタートとなる重要な年であり、これらの戦略を着実に遂行していきます。

これらの取り組みにより、お客さまの満足を実現するとともに、地域ドミナントのさらなる拡大・深耕を図って経営効率を高め、より一層の企業成長につなげてまいります。

連結貸借対照表

	(単位:百万円)	
	前連結会計年度 (2020年2月29日)	当連結会計年度 (2021年2月28日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	8,982	25,306
受取手形及び売掛金	46,392	42,497
商品及び製品	25,780	21,661
仕掛品	13	20
原材料及び貯蔵品	535	458
その他	17,242	17,717
貸倒引当金	△644	△550
流動資産合計	98,302	107,112
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	399,826	400,335
減価償却累計額	△238,153	△245,053
建物及び構築物(純額)	161,672	155,281
機械装置及び運搬具	10,062	11,242
減価償却累計額	△6,683	△7,185
機械装置及び運搬具(純額)	3,379	4,057
土地	163,240	163,136
リース資産	117	84
減価償却累計額	△106	△64
リース資産(純額)	10	20
建設仮勘定	1,552	497
その他	42,148	42,840
減価償却累計額	△34,556	△35,294
その他(純額)	7,591	7,545
有形固定資産合計	337,447	330,539
無形固定資産		
のれん	3,172	2,441
その他	8,307	8,249
無形固定資産合計	11,479	10,690
投資その他の資産		
投資有価証券	11,039	9,876
長期貸付金	1,563	1,542
繰延税金資産	8,326	9,244
敷金及び保証金	17,722	16,909
その他	4,783	4,322
貸倒引当金	△558	△546
投資その他の資産合計	42,877	41,350
固定資産合計	391,804	382,580
資産合計	490,106	489,692

	(単位:百万円)	
	前連結会計年度 (2020年2月29日)	当連結会計年度 (2021年2月28日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	49,977	47,367
短期借入金	2,000	1,300
1年内返済予定の長期借入金	19,925	19,756
未払金	15,653	14,076
未払法人税等	5,089	7,983
賞与引当金	2,206	2,204
役員賞与引当金	27	36
ポイント引当金	2,695	2,416
商品券回収損失引当金	81	115
建物取壊損失引当金	-	117
資産除去債務	13	39
その他	16,291	18,183
流動負債合計	113,962	113,596
固定負債		
長期借入金	106,991	88,335
リース債務	5	17
長期預り敷金保証金	23,498	22,552
役員退職慰労引当金	1,002	915
利息返還損失引当金	114	146
建物取壊損失引当金	-	436
退職給付に係る負債	8,514	8,852
繰延税金負債	1,413	980
資産除去債務	8,099	8,267
その他	237	180
固定負債合計	149,879	130,684
負債合計	263,841	244,281
純資産の部		
株主資本		
資本金	19,613	19,613
資本剰余金	22,267	22,545
利益剰余金	171,751	189,072
自己株式	△27	△30
株主資本合計	213,604	231,200
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	753	1,171
退職給付に係る調整累計額	△12	123
その他の包括利益累計額合計	741	1,294
非支配株主持分	11,918	12,915
純資産合計	226,264	245,411
負債純資産合計	490,106	489,692

連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月1日～2020年2月29日)	当連結会計年度 (2020年3月1日～2021年2月28日)
売上高	709,455	645,672
売上原価	553,351	498,204
売上総利益	156,103	147,467
営業収入	34,893	34,105
営業総利益	190,997	181,573
販売費及び一般管理費		
広告宣伝費及び販売促進費	16,430	9,643
配送費	8,215	8,152
貸倒引当金繰入額	230	184
従業員給料及び賞与	54,998	53,319
賞与引当金繰入額	2,011	2,119
福利厚生費	10,456	10,522
退職給付費用	1,295	1,213
賃借料	11,855	11,526
水道光熱費	8,471	7,482
減価償却費	15,672	15,243
役員退職慰労引当金繰入額	61	△57
その他	29,409	26,441
販売費及び一般管理費合計	159,108	145,791
営業利益	31,888	35,781
営業外収益		
受取利息及び配当金	250	243
仕入割引	291	183
持分法による投資利益	9	84
違約金収入	164	149
その他	768	1,232
営業外収益合計	1,484	1,893
営業外費用		
支払利息	818	700
支払補償費	142	115
その他	433	781
営業外費用合計	1,393	1,597
経常利益	31,979	36,078
特別利益		
固定資産売却益	329	57
投資有価証券売却益	9	3,115
補助金収入	310	25
保険金収入	—	412
その他	19	—
特別利益合計	669	3,610
特別損失		
固定資産売却損	21	1
固定資産除却損	333	121
減損損失	1,146	1,641
投資有価証券評価損	486	—
店舗閉鎖損失	419	38
建設計画変更損失	213	—
感染症関連損失	—	2,074
災害による損失	—	222
建物取壊損失引当金繰入額	—	556
その他	183	179
特別損失合計	2,803	4,835
税金等調整前当期純利益	29,845	34,852
法人税、住民税及び事業税	9,685	11,788
法人税等調整額	△179	△1,482
法人税等合計	9,505	10,306
当期純利益	20,339	24,546
非支配株主に帰属する当期純利益	385	1,493
親会社株主に帰属する当期純利益	19,953	23,053

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月1日～2020年2月29日)	当連結会計年度 (2020年3月1日～2021年2月28日)
当期純利益	20,339	24,546
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	233	287
退職給付に係る調整額	195	126
持分法適用会社に対する持分相当額	—	12
その他の包括利益合計	429	425
包括利益	20,769	24,972
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	20,164	23,607
非支配株主に係る包括利益	604	1,365

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (2019年3月1日～2020年2月29日) (単位:百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額			非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	19,613	22,247	157,530	△25	199,367	737	△208	529	11,649	211,546
当期変動額										
剰余金の配当			△5,732		△5,732					△5,732
親会社株主に帰属する当期純利益			19,953		19,953					19,953
自己株式の取得				△2	△2					△2
連結子会社株式の取得による持分の増減		19			19					19
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						15	195	211	269	480
当期変動額合計	—	19	14,220	△2	14,237	15	195	211	269	14,717
当期末残高	19,613	22,267	171,751	△27	213,604	753	△12	741	11,918	226,264

当連結会計年度 (2020年3月1日～2021年2月28日) (単位:百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額			非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	19,613	22,267	171,751	△27	213,604	753	△12	741	11,918	226,264
当期変動額										
剰余金の配当			△5,732		△5,732					△5,732
親会社株主に帰属する当期純利益			23,053		23,053					23,053
自己株式の取得				△2	△2					△2
連結子会社株式の取得による持分の増減		278			278					278
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						418	135	553	996	1,550
当期変動額合計	—	278	17,320	△2	17,596	418	135	553	996	19,146
当期末残高	19,613	22,545	189,072	△30	231,200	1,171	123	1,294	12,915	245,411

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月1日~2020年2月29日)	当連結会計年度 (2020年3月1日~2021年2月28日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	29,845	34,852
減価償却費	16,164	15,872
のれん償却額	785	737
貸倒引当金の増減額(△は減少)	176	△106
受取利息及び受取配当金	△250	△243
支払利息	818	700
持分法による投資損益(△は益)	△9	△84
補助金収入	△310	△25
保険金収入	—	△412
固定資産売却損益(△は益)	△308	△55
固定資産除却損	333	121
投資有価証券売却損益(△は益)	△9	△3,115
投資有価証券評価損益(△は益)	486	—
減損損失	1,146	1,641
店舗閉鎖損失	419	38
建設計画変更損失	213	—
感染症関連損失	—	2,074
災害損失	—	222
建物取壊損失引当金の増減額(△は減少)	—	554
売上債権の増減額(△は増加)	△6,570	3,895
たな卸資産の増減額(△は増加)	2,560	3,917
仕入債務の増減額(△は減少)	18,708	△2,610
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	544	449
その他	1,938	904
小計	66,683	59,328
利息及び配当金の受取額	218	248
利息の支払額	△812	△742
補助金の受取額	1,040	115
保険金の受取額	—	412
感染症関連損失の支払額	—	△1,888
災害損失の支払額	—	△104
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△9,448	△9,049
営業活動によるキャッシュ・フロー	57,681	48,320
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△15,266	△12,632
有形固定資産の売却による収入	864	1,835
無形固定資産の取得による支出	△1,330	△1,289
投資有価証券の取得による支出	△476	—
投資有価証券の売却による収入	39	4,697
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出	△51	—
その他	△472	754
投資活動によるキャッシュ・フロー	△16,693	△6,633
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△24,046	△705
長期借入れによる収入	11,000	1,100
長期借入金の返済による支出	△21,259	△19,925
自己株式の取得による支出	△2	△2
配当金の支払額	△5,732	△5,732
非支配株主への配当金の支払額	△34	△34
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△27	△56
その他	△40	△5
財務活動によるキャッシュ・フロー	△40,142	△25,361
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	845	16,324
現金及び現金同等物の期首残高	8,136	8,982
現金及び現金同等物の期末残高	8,982	25,306

会社概要

(2021年2月28日現在)

設立年月日 1961年(昭和36年)10月27日
 本社所在地 広島市東区二葉の里三丁目3番1号
 資本金 19,613,856,196円
 従業員数(連結) 正社員 4,443名
 パートタイマー 11,149名(1日8時間換算)
 店舗数(連結) 194店舗(GMS・SC 65店舗、NSC 3店舗、SM 119店舗、その他 7店舗)
中国エリア:94店舗
 GMS・SC 40店舗 NSC 1店舗
 SM 51店舗 その他 2店舗
九州エリア:83店舗
 GMS・SC 19店舗 NSC 2店舗
 SM 60店舗 その他 2店舗
四国エリア:12店舗
 GMS・SC 4店舗 SM 8店舗
その他のエリア:5店舗
 GMS・SC 2店舗 その他 3店舗

大株主の状況

(2021年2月28日現在)

株主名	持株数	持株比率
山西ワールド(株)	19,935千株	27.8%
第一不動産(株)	4,208千株	5.9%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	3,705千株	5.2%
(株)日本カストディ銀行(信託口)	3,427千株	4.8%
(株)広島銀行	2,362千株	3.3%
日本生命保険(相)	2,093千株	2.9%
全国共済農業協同組合連合会	2,061千株	2.9%
山西 泰明	2,037千株	2.8%
第一生命保険(株)	2,030千株	2.8%
イズミ広島共栄会	2,002千株	2.8%

(注)持株比率は、自己株式(8,106株)を控除して計算しています。

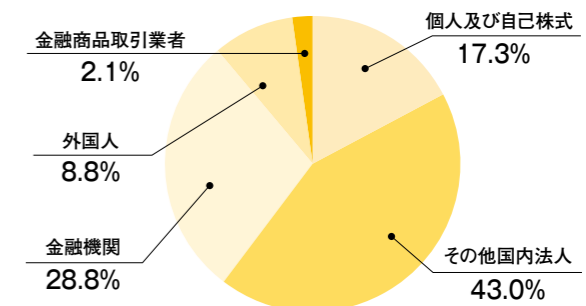
株式の状況

(2021年2月28日現在)

発行可能株式総数 195,243,000株
 発行済株式の総数 71,665,200株
 株主数 7,860名

単元株式の所有状況

(2021年2月28日現在)



株価の推移

