

第23期中間事業報告書

2004.2.21 ~ 2004.8.20



私たちはイオンです。

安全で安心できる商品をお届けするのは、いまや当たり前。

安さにこだわり、地域の皆様に喜んでいただくのも基本ですよ。

マックスバリュ西日本は、お客さまにご来店いただいて

「えっ!」とか「わあ」とか驚いてもらったり、「すごい」って感動してもらったりするような、

モノを売るんだけど、モノを売るだけじゃない

暮らしに優しさと喜びをお届けできる、そんなスーパーマーケットづくりを目指しています。

singing  AEON

シンギングイオンは、
イオンの新しいブランドメッセージです。
思わず歌いたくなるような楽しいショッピング体験。
「昨日より、おもしろい、今日」を、あなたに。



代表取締役社長

原田 昭彦

喜びと感動を与えられる スーパーマーケットへ

株主・投資家のみなさまにおかれましては、ますますご健勝のこととお喜び申し上げます。ここに当社の第23期中間事業報告書を送付するにあたり、日頃からのご支援に対しまして心から御礼申し上げます。

経済環境は依然として厳しい状況であり、小売業界におきましては記録的な猛暑により飲料やエアコンなど好調な反面、BSE問題や鳥インフルエンザの影響、また低価格競争や他業種を問わず激しい新規出店が続くなど、決して楽観できる状況ではありません。このような状況の下マックスバリュ西日本は、昨年コミットメントいたしました2006年2月期に営業利益率4%「ComeBack4-1(カムバックフォーワン)」を実現するため、商品力の強化とコスト構造の改革、人材の活用と育成に取組み、一步一步確実に突き進んでおります。

今後更にお客さまに喜ばれ、感動を与えられるスーパーマーケット作りを目指し「基本の徹底」と「親切的な対応」そして「革新」のスローガンのもと社員一丸となって取組んでまいります。

今後とも株主・投資家の皆さまの変わらぬご支援・ご鞭撻をお願いいたします。

全社員がひとつになって目標達成へ。

カムバック フォーワン

Come Back 4-1

積極的な出店による事業構造の改革と競争に打ち勝つ営業、商品力の強化そしてコスト構造の改革を柱にお客さまに喜びをお届けできるスーパーマーケットを目指し、Come Back 4-1実現へ挑戦しています。

Come Back 4-1とは、値入率・売変率・売荒率・販管費率を各1%改善させることにより、2006年2月期に営業利益率4%以上、西日本No.1の収益力を持つスーパーマーケットを実現させていくことです。

当中間期営業利益・経常利益過去最高益を更新

経常利益(単位:億円)



主要財務指標

単位:百万円

決算期	2003年2月期		2004年2月期		2005年2月期	
	中間期	通期	中間期	通期	中間期	通期(見通し)
営業収益	82,415	168,589	85,358	170,146	85,042	176,000
営業利益	1,849	4,362	1,268	2,876	1,882	4,600
経常利益	1,901	4,485	1,318	3,003	1,979	4,600
当期利益	669	2,137	454	1,203	591	1,800

注1.百万円未満は切り捨てて表記してあります



いよいよV字回復スタート!

当社では今年度のスローガン「基本の徹底」と「親切な対応」そして「革新」の下、お客さま第一の視点に立ち返り、営業面はもとよりあらゆる面から取組みの見直しと強化を図り、営業収益では前中間期に比べて若干減収となりましたが、営業利益・経常利益がともに過去最高益を更新し、中間純利益でも大幅に増加させることができました。

営業収益	850億42百万円(対前中間期比 99.6%)
営業利益	18億82百万円(対前中間期比 148.5%)
経常利益	19億79百万円(対前中間期比 150.1%)
中間純利益	5億91百万円(対前中間期比 130.2%)

Come Back 4-1の実現を目指して

下期重点政策としてCome Back 4-1の実現を目指して、下記の取組みに努めてまいります。

- 基本の徹底と親切な対応
- 生鮮部門の強化
- 売荒率の改善

通期の見通し

営業収益	1,760億(対前期比 103.4%)
営業利益	46億(対前期比 159.9%)
経常利益	46億(対前期比 153.2%)
当期利益	18億(対前期比 149.6%)

積極的なスクラップ&ビルドの実施

当中間期は下表の通り6店舗を新設・業態変更を行いました。

所在地	店名	区分	開店日	直営面積
山口県吉敷郡	ザ・ビッグ小郡店	業態変更	2004年4月8日	2,136㎡
山口県宇部市	ザ・ビッグ東岐波店	業態変更	2004年5月11日	2,043㎡
山口県宇部市	ザ・ビッグ宇部中央店	新設	2004年5月21日	3,335㎡
山口県防府市	ザ・ビッグ防府店	業態変更	2004年6月4日	2,204㎡
山口県小野田市	マックスバリュ小野田店	新設	2004年7月15日	2,003㎡
広島県呉市	ザ・ビッグ焼山店	新設	2004年7月28日	3,351㎡

また7店舗の改装を行い、小型店舗を中心に8店舗の閉鎖を行いました。

新鮮さが違う、おいしさが際立つ。 地産地消をすすめています。

地元で採れた野菜を販売する地場野菜コーナーや
地場の漁場から捕れたてのお魚をご提供する対面販売などをはじめ、
こだわりの地元の品を地域の皆さまにお届けする「地産地消」は、
マックスバリュ西日本が力を入れている取り組みです。



Fresh an

さらに強くなった生鮮食料品

地区バイヤーシステムによる商品供給の強化、市場ルートの開拓、そして地産地消の取り組みを積極的に行うことで、商品そのものの鮮度の向上を図ってまいりました。これから更に品質の向上に努め、お客さまに美味しい商品をご提供いたします。

ニーズに応える惣菜やデリカの実

店内にて調理加工した美味しいお惣菜のご提供に努めるとともに、おにぎり、お弁当、焼きたてパン、揚げたてコロケなどすぐに食べられる商品（HMR：ホームミール・リプレイスメント）の充実により、お客さまのライフスタイルの変化に対応してまいります。



いつでもお買得でお値打ちのある商品をご提供してまいります。

豊かさで満足いっぱい、毎日がお買得(EDLP:エブリディ・ロープライス)です。
毎日の暮らしを大切に考え、安心感にあふれたシンプルで
価値ある商品を低価格でお届けしています。

トップバリュ 家計応援商品 週間重点販売商品

イオンのプライベートブランド「トップバリュ」は、生活の基本アイテムを安心品質とお買得価格でお届け。重要販売戦略(EDLP)の柱として昨年度売上構成比の5.5%から6.3%へ拡大。また、当社独自の月間奉仕品「家計応援商品」「週間重点販売商品」を加えたEDLP志向商品の合計売上構成比も31.7%から32.2%に上昇しています。



Value

各種イベント

もっとお客さまに買いやすさを感じていただくために夕方の「5時の市」「火・水曜日」「マックスデー」「お客さま感謝デー」など、多彩なイベントを展開しています。



長時間営業店舗の増加

ライフスタイルの多様化に伴い、24時間営業をはじめとした長時間営業の店舗数を拡大。お客さまにいつでもお買得にお買物していただけます。



ひとりひとりがお客さまの快適なショッピングのために。

お客さまと直接ふれあう小売業は、各個人の能力の影響力が大きい業種です。マックスバリュ西日本は、ひとりひとりのスタッフが「お店の顔」という自覚を持ち、お客さまへきめ細かな対応ができるよう独自の教育システムでスキルアップをサポートしています。

技術認定制度

2003年開設の別府研修センターでは、農産・水産・畜産・デリカ・インスタペーパー・加工・サービス部門の専属技術トレーナーが技術認定制度に基づいた研修と検定を実施。食品衛生をはじめとした安全安心に対する指導や管理体制を確立。レベルの高いプロを養成しています。

(単位:人)

	2級	3級	4級	5級	計
チェッカー	187	1,402	2,063	1,910	5,562
農産	97	798	-	-	895
水産	144	945	-	-	1,089
畜産	174	684	-	-	858
デリカ	113	1,003	-	-	1,116
インスタペーパー	44	285	-	-	329
グリナリー	2	97	-	-	99
その他	5	131	-	-	136
合計	766	5,345	2,063	1,910	10,084

フレックスチーフ制度



技術を持ったフレックス社員を部門責任者に登用する「フレックスチーフ制度」を導入し、フレックス社員(パートタイマー)にも社員同様に技術認定制度に基づいた教育に力を入れております。当中間期で55名をフレックスチーフに認定いたしました。

社内教育の充実

他社のよいところを学ぶために国内・海外流通視察研修や企業内教育「マックスバリュ大学」や「店長セミナー」の実施により実践力のある教育に力を注いでいます。

小集団サークル活動

各店の好事例をまとめたフリーペーパー「感動のかわらばん」を全店に配布し、具体的な取組み内容を全従業員へ伝え、各店の課題解決に向け、各部門単位で取組みを図ろうとする小集団サークル活動への展開を行っています。



私たちは笑顔の大切さを知っています。

お客さま第一主義を経営理念に据えているマックスバリュ西日本では、お客さまに親切な応対を心がけ目配り、気配り、心配りをモットーにCS活動(顧客サービス)の取組みも活発に行っています。

スマイルキャンペーン

各店全従業員で笑顔の素敵な人を投票し、スマイルリーダーとしてお店の中で笑顔の輪を広げる努力を行っています。



あいさつピラミッド

爽やかなあいさつができる人、元気なあいさつができる人など、気持ちのいいあいさつをしている人をピラミッド型の表で示し、全従業員みんなで素敵なあいさつに取り組んでいます。

ハッピーレター運動

お客さまに喜んで頂いたことを手紙に書きとめ、従業員に紹介するハッピーレター運動。お客さまに喜んでいただけると自分達も温かい気持ちになれます。その気持ちと事例を共有し、お客さまに喜んでいただけることなら何でも実践していきます。

チェッカーコンクール



お客さまのスムーズなショッピングのために、すべての社員がチェッカーの基本的な能力を身に付け、さらに技術向上のためのコンクールも開催しています。

消費者モニター

お客さまが消費者モニターとなり、お客さまの視点で店頭商品をチェックし、今まで気づけなかったことも改善していこうという取組みです。

customers

地域のために、未来のために。

私たちイオンは、「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」というグループ理念のもと、明るい地域づくりのために、また子供たちの健やかな未来のために、さまざまな地域貢献、環境保全活動に取り組んでいます。

イオンふるさとの森づくり

新たな店舗出店に伴い、地域の皆さまと一っしょにその環境にあった植樹を行っている「イオンふるさとの森づくり」も累計で121,548本を達成。美しい緑が着々と広がっています。



リサイクル活動



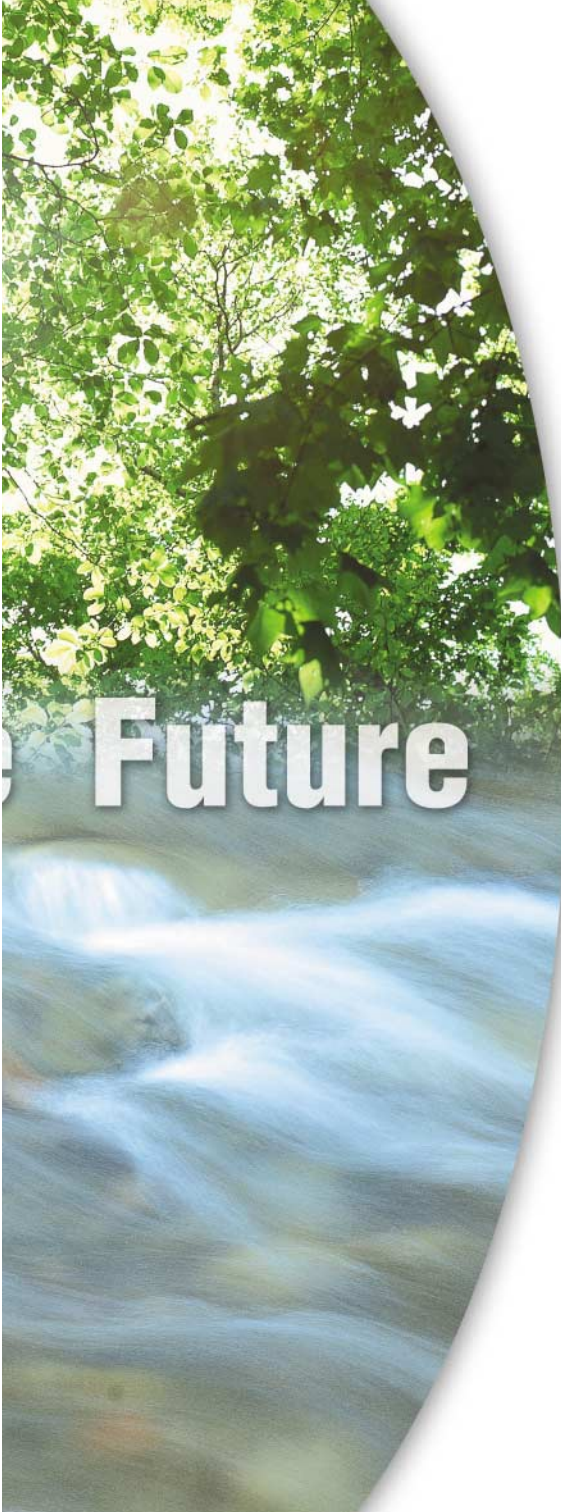
おかげさまでイオンのリサイクル活動は地域の皆さまの厚いご支持をいただき、回収したペットボトルや食品トレイを利用し制服、エプロンなどを作っています。

店頭リサイクル回収率

単位:kg

回収量	アルミ缶	スチール缶	牛乳パック	食品トレイ	ペットボトル	玉子パック	合計
2004年上期	216,160	135,961	273,394	55,160	384,436	22,867	1,087,978
前年比(%)	114.5	106.7	106.7	171.8	162.3	97.5	125.8

For The



Future

マイバスケツト運動

省資源・ゴミ削減活動を積極的にすすめるマックスバリュ西日本では、食品ポリ袋を減らすためにリサイクルプラスチックを使用したお持ち帰り用の買い物カゴをご用意。「マイバスケツト運動」として広がりを図っています。



イオン・デーの取組み

毎月11日をイオン・デーと定め、地域の清掃ボランティアを実施。また、お買い物時の発行レシートを専用ボックスに入れていただくと合計金額の1%を登録された寄付先団体に還元する「黄色いレシートキャンペーン」を実施したことにより、助成金204万円を95団体へ寄贈いたしました。



募金活動

「ネパール学校建設支援募金」「地雷をなくそう!キャンペーン募金」等、国内外の人々へ支援の手を差しのべるための支援募金活動を行い、約265万円の募金を実施いたしました。



We Support
unicef

財務諸表

貸借対照表

(単位:百万円)

科目	期別	当中間期	前中間期
		2004年8月20日現在	2003年8月20日現在
資産の部			
流動資産		10,565	10,753
固定資産		45,333	42,923
(有形固定資産)		29,104	28,835
(無形固定資産)		253	347
(投資その他の資産)		15,976	13,739
資産合計		55,899	53,676
負債の部			
流動負債		27,316	26,484
固定負債		6,165	6,816
負債合計		33,481	33,300
資本の部			
資本金		1,667	1,667
資本剰余金		4,641	4,641
資本準備金		4,641	4,641
利益剰余金		12,242	11,492
利益準備金		371	371
任意積立金		10,628	10,035
中間未処分利益		1,243	1,085
その他有価証券評価差額金		3,896	2,603
自己株式		29	28
資本合計		22,417	20,376
負債及び資本合計		55,899	53,676

キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

項目	期別	当期
		自 2004年2月21日 至 2004年8月20日
営業活動によるキャッシュ・フロー		1,732
投資活動によるキャッシュ・フロー		1,313
財務活動によるキャッシュ・フロー		638
現金及び現金同等物の増減額		218
現金及び現金同等物の期首残高		2,555
現金及び現金同等物の期末残高		2,337

損益計算書

(単位:百万円)

科目	期別	当中間期	前中間期
		自 2004年2月21日 至 2004年8月20日	自 2003年2月21日 至 2003年8月20日
営業収益		85,042	85,358
営業費用		83,160	84,090
営業利益		1,882	1,268
営業外収益		140	97
営業外費用		44	46
経常利益		1,979	1,318
特別利益		9	—
特別損失		824	413
税引前中間純利益		1,164	905
法人税、住民税及び事業税		367	560
法人税等調整額		205	108
中間純利益		591	454
前期繰越利益		651	631
中間未処分利益		1,243	1,085

(注)金額単位は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

笑顔といっしょに、広がるネットワーク。

マックスバリュ西日本は「商業を通じて地域社会に奉仕しよう」の社是のもと、
地域のお客さまに感動を与えられる店舗づくりを目指し、
笑顔あふれるショッピングをお届けしています。

イオン宮西ショッピングセンター（NSC）



NSC(ネバーフード・ショッピングセンター)の展開

マックスバリュ店舗を核に、ドラッグストア、ホームセンター、衣料、家電、飲食など多様な業種から診療所、理・美容、郵便局など暮らしのサービスまで揃ったショッピングセンターです。

SSM(スーパー・スーパーマーケット)

売場面積2,000㎡規模の店舗。産地直送の新鮮食料品や地元のこだわり商品など特徴のある店づくりに加え、水産、畜産、ベーカリー部門の店内調理も実施しています。

SM(スーパーマーケット)

売場面積1,000㎡規模の店舗。主に人口密度の高い商圏をターゲットに地域特性を活かしたきめ細かな品揃え、生鮮部門の店舗内調理も実施しています。

CSM(コンビニエンス・スーパーマーケット)

売場面積500㎡規模の小型店舗。1日3便の物流体制による新鮮食材、食品の確保。高いレベルでお客さまニーズに応えています。

DS(ディスカウントストア)

衣食住のトータルなディスカウントストア。特に実用衣料、生鮮食料品を核に、暮らし着型での展開を行っています。

店舗数

業態	SSM	SM	CSM	DS	合計
兵庫県	26	30	14		70
岡山県	7	2			9
広島県	6	6	2	6	20
山口県	13	6		6	25
合計	52	44	16	12	124

2004年8月20日現在

会社概要

2004年8月20日現在

社名	マックスバリュ西日本株式会社
設立	1982年3月5日
事業内容	食料品及び日用雑貨用品の小売販売
資本金	16億6千7百万円
営業所数	124店舗
従業員数	1,414名(パートタイマー等含まず)
本社	〒670-0935 兵庫県姫路市北条口四丁目4番地
主要取引銀行	三井住友銀行姫路支店 みずほ銀行姫路支店
名義書換代理人	UFJ信託銀行株式会社

取締役および監査役

2004年8月20日現在

代表取締役社長	原田 昭彦
専務取締役	山本 哲夫
常務取締役	三田 幸視
常務取締役	本郷 晴重
取締役相談役	二木 英徳
取締役	和南 城正志
取締役	福山 安夫
取締役	谷口 一郎
取締役	和田 昭廣
取締役	玉谷 幹夫
常勤監査役	米田 勇一
常勤監査役	植原 義彦
非常勤監査役	中川 捷二
非常勤監査役	福井 孝昌

株式状況

2004年8月20日現在

株主数	2,910名
会社が発行する株式の総数	90,000千株
発行済株式総数	26,192千株

大株主

2004年8月20日現在

イオン株式会社	14,788
丸魚水産株式会社	733
新光商事株式会社	693
山本 哲夫	567
宮本 一男	529
株式会社みやもと	509
マックスバリュ西日本社員持株会	479
マックスバリュ東北株式会社	415
株式会社コックス	389
加藤産業株式会社	323(千株)

株主メモ

2004年8月20日現在

決算期	2月20日(年1回)
基準日	2月20日
	そのほか必要ある時は、予め公告致します。
定時株主総会	5月(ただし20日までに開催いたします。)
名義書換代理人	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目4番3号 UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒541-8502 大阪府中央区伏見町3丁目6番3号 UFJ信託銀行株式会社 大阪支店 証券代行部 0120-094-777(通話料無料)
同取次所	UFJ信託銀行株式会社 本店および全国各支店 野村證券株式会社 本店および全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞 商法特例法第16条3項に定める貸借対照表および損益計算書に係る情報は、当社のホームページに掲載しております。 http://www.maxvalu.co.jp

日頃のご愛顧に感謝して 株主優待制度のご案内

マックスバリュ西日本では、株主さまに「株主ご優待券」をお送りしています。また、優待券はご希望に応じて当社指定の地域特産品との交換も行っています。お気軽にお申し付けくださいませ。

- 1 2005年2月20日の最終株主名簿に記載、または記録された100株以上保有されている株主さまに、保有株式数に応じて、右記のとおり株主優待券をお送りいたします。

保有株式数	優待基準
100株～999株	25枚(5,000円)
1,000株～1,999株	50枚(10,000円)
2,000株以上	100枚(20,000円)

- 2 「株主ご優待券」のご利用は、1回のお買い上げ金額(1枚のレシート金額)が2,000円以上となり、2,000円ごとに各1枚ご利用いただけます。



- 3 これまで「株主優待券」と当社指定の地域特産品「揖保の糸」との交換は1,000株以上保有の株主さま対象でしたが、今回より100株以上1,000株未満保有の株主さまにも、ご希望により当社指定の特産品「いかなごのくぎ煮」を送付させていただきます。





<http://www.maxvalu.co.jp>



マックスJリテール日本株式会社は環境の国際規格「ISO14001」の認証取得企業です。



この紙は再生紙を使用しています。