



ひとも、
まちも、
きらきら。

2017年度（2018年2月期）第3四半期 （2017.3.1～2017.11.30）決算説明会



イオンモール株式会社
(東証1部:8905)

2018年1月10日



決算概要

連結業績概要	P 3
海外 既存モール専門店売上前期比	P 4
海外 黒字化モール	P 5
海外 四半期別業績推移	P 6
海外 2017年度新規モール	P 7-9
日本 既存72モール専門店売上前期比	P 10-12
セグメント別営業利益改善額	P 13
日本 ①ハピネスモール	P 14
日本 ②集客向上に向けた取り組み	P 15
日本 モール事業 2017年度既存モールリニューアル	P 16-17
日本 モール事業 2017年度新規モール	P 18
日本 イオンモール松本におけるハピネスモールの取り組み	P 19
日本 都市型ファッションビル事業 2017年度新規店舗	P 20
日本 都市型ファッションビル事業 2017年度既存店リニューアル	P 21
ESGの取り組み	P 22-23
損益計算書(要約)	P 24
損益増減明細	P 25
貸借対照表(要約)	P 26
キャッシュ・フロー計算書(要約)	P 27
連結業績計画(2017年度)	P 28-30
添付資料	P 31-34

中期経営計画(2017~2019年度)

成長施策	P 36-38
------	---------

連結数値計画

連結業績/セグメント別業績	P 40
新規出店数/活性化モール数(日本)	P 41
設備投資計画/資金調達計画	P 42

海外(中国・アセアン)

アジアにおける成長機会の獲得

I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受	P 45-48
II. 競争力のあるモールの開発・管理運営	P 49
III. 営業収益の向上に向けた取り組み	P 50-52
IV. 経営の現地化推進	P 53
中期3ヶ年 新規出店計画	P 54
2017年度 営業利益改善計画	P 55
北京・天津エリア/江蘇・浙江エリア	P 56
湖北エリア/広東エリア	P 57
ベトナム	P 58
インドネシア/カンボジア	P 59

日本

新たな国内需要の発掘

日本と米国におけるSC業界の現況	P 62
国内マーケットの認識	P 63
I. 商業施設の淘汰におけるマーケットの獲得	P 64
II. 新たなMDの構築	P 65
III. 新たなフォーマットの構築	P 66-67

圧倒的な地域No.1モールへの進化

I. 効果の大きい増床・リニューアルの推進	P 69-71
II. 集客強化による収益力の向上	P 72
III. モール空白エリアへの新規出店	P 73
IV. テナント向けESの向上	P 74

都市部における成長機会の獲得

I. 新生OPAのブランディング構築	P 76
--------------------	------

成長を支えるファイナンスミックスと組織体制構築

I. 成長ビジネスモデルを支える資金調達	P 78
II. ダイバーシティ経営の推進	P 79

決算概要

連結業績概要

営業収益・営業利益・経常利益・四半期純利益とも
増収増益 を達成、**過去最高** を更新

(単位：百万円、%)

	2017年度 第3四半期 実績	2016年度 第3四半期 実績	前期比		2017年度 通期計画	進捗率
			増減	%		
営業収益	211,797	198,403	13,393	106.8	295,000	71.8
営業原価	158,048	149,152	8,895	106.0	-	-
営業総利益	53,748	49,250	4,498	109.1	-	-
販管費	20,492	19,356	1,135	105.9	-	-
営業利益	33,256	29,893	3,362	111.2	50,000	66.5
経常利益	32,988	30,153	2,834	109.4	48,500	68.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	19,676	16,572	3,103	118.7	29,500	66.7
1株当たり 四半期純利益(円)	86.51	72.88	-	-	129.71	-

○日本 モール事業

既存72モール(※)専門店売上 前期比**102.8%**
 営業収益前期比 +**10,212**百万円 (前期比**106.3%**)
 営業利益前期比 +**2,186**百万円 (前期比**106.8%**)

○日本 都市型ファッションビル事業

営業収益前期比 **▲719**百万円 (前期比**96.0%**)
 営業利益前期比 **▲835**百万円 (実績**▲319**百万円)

○中国

既存モール専門店売上 前期比**118.2%**
 営業収益前期比 +**2,788**百万円 (前期比**120.2%**)
 営業利益前期比 +**1,561**百万円 (実績**▲1,115**百万円)

○アセアン

ベトナム 既存3モール専門店売上 前期比**115.6%**
 カンボジア 既存1モール専門店売上 前期比**115.6%**
 営業収益前期比 +**1,112**百万円 (前期比**122.9%**)
 営業利益前期比 +**450**百万円 (実績**169**百万円)

※ 既存モールは、イオンリテール(株)からの管理・運営受託物件を除く。

(単位：百万円)

	オープン数 ※1	事業所数 (2017年11月30日現在)	総資産
日本	5	152 ※2	1,154,310
中国	1	14	自己資本 359,918
カンボジア	0	1	自己資本比率 (%) 31.2
ベトナム	0	4	D/Eレシオ (倍) 1.2
インドネシア	1	2	ネットD/Eレシオ (倍) 1.0
モール計	7	173	EBITDA 61,994
都市型ファッションビル(OPA)	2	22	

※1 2017年3月1日から2017年11月30日までにオープンしたモール数

※2 イオンリテール(株)の大型商業施設71の管理・運營業務を受託

売上伸長の要因は

- ・ 所得、消費水準の向上により、顧客層が拡大。
- ・ 街づくりが進むエリアへの出店であり、商圈内の人口が増加。

中国 既存モール前期比

中国	2016年 1月-12月 (累計)	2017年 1月-9月 (累計)
専門店売上	115.4%	118.2%
来店客数	106.2%	111.4%

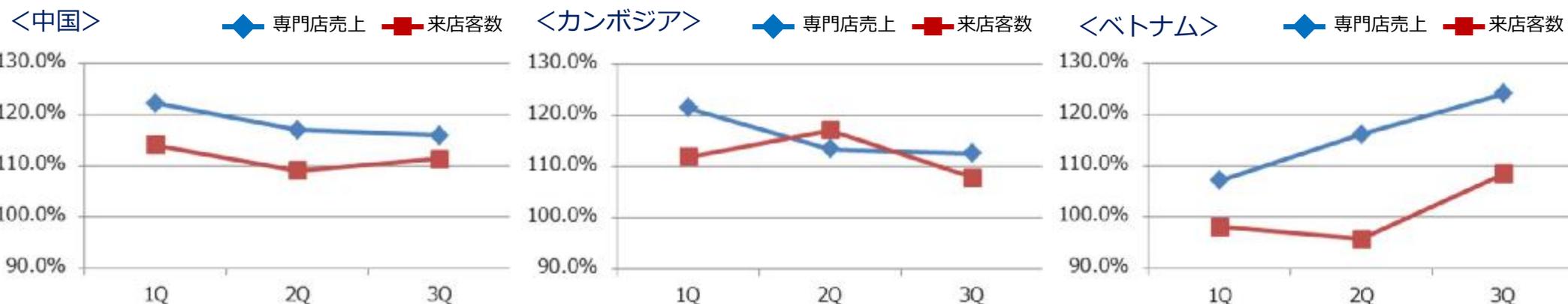
※前年度実績のあるモールで算出。

アセアン 既存モール前期比

アセアン	カンボジア		ベトナム	
	2016年 1月-12月 (累計)	2017年 1月-9月 (累計)	2016年 1月-12月 (累計)	2017年 1月-9月 (累計)
専門店売上	120.7%	115.6%	117.4%	115.6%
来店客数	121.7%	112.2%	109.1%	100.6%

※インドネシアについては、現地の商慣習上、売上報告がない専門店が多く記載しておりません。

2017年度 既存モール前期比(四半期推移)



※カンボジアについては、3月よりテナント契約満了(全体の40%)に伴うリニューアルを実施中。

2017年度第3四半期において
中国 8 モール、アセアン 5 モールが黒字化を達成

	中国	アセアン
黒字化 達成	<p>8 モール</p> <p>北京国際商城、天津中北、蘇州吳中 武漢金銀潭、蘇州園区湖東、 杭州良渚新城、武漢經開、蘇州新区</p>	<p>5 モール</p> <p>タンフーセラドン、 プノンペン、BSD CITY、 ロンビエン、ビンタン</p>
赤字	<p>5 モール</p> <p>天津TEDA、天津梅江、北京豊台、 広州番禺広場、河北燕郊</p>	<p>1 モール</p> <p>ビンズオンキャナリー</p>

2017年度第3四半期（累計）は、

- ・ **9ヶ月間で+20億円（中国+15億円、アセアン+4億円）の利益改善**
（2016年度は通期で+16億円（中国+9億円、アセアン+6億円）の利益改善）
- ・ 営業利益は▲9億円とまだマイナスであるが、減価償却費及び平均家賃未払計上が77億円あり、**営業キャッシュ・フローは68億円**とキャッシュを創出。

◆四半期業績推移

単位：百万円

	2016年度					2017年度			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第3四半期累計
営業収益	6,410	5,910	6,337	7,048	25,707	7,498	7,316	7,744	22,559
前期比	+3,420	+2,518	+2,306	+1,714	+9,959	+1,087	+1,405	+1,407	+3,900
営業総利益	▲ 387	▲ 197	▲ 94	196	▲ 483	618	624	565	1,807
前期比	▲ 73	+219	+352	+875	+1,375	+1,005	+822	+659	+2,487
営業利益	▲ 1,074	▲ 1,036	▲ 846	▲ 842	▲ 3,799	▲ 161	▲ 366	▲ 418	▲ 946
前期比	▲ 39	+340	+464	+896	+1,662	+913	+670	+427	+2,011

イオンモール天津津南

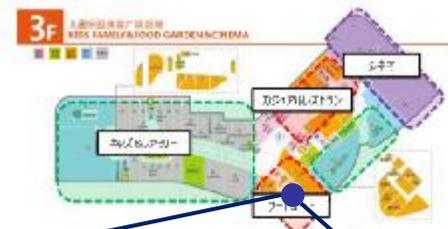
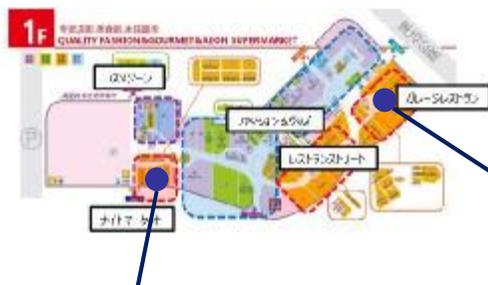
※オープン年度は日本の会計年度で記載。
海外現地法人の決算期は12月末。



オープン日：2017年10月27日
敷地面積：91,000m² 総賃貸面積：70,000m²
駐車台数：2,600台 専門店数：210店舗



1 Fから3 Fの各フロアにグルメゾーンを設置



食物販ゾーン(1F)



レストランゾーン(1F・2F)



フードコート(3F)



フードコート(3F)

【アジアにおける成長機会の獲得】

海外 2017年度新規モール

イオンモール ジャカルタ ガーデンシティ

※オープン年度は日本の会計年度で記載。
海外現地法人の決算期は12月末。

オープン日：2017年9月30日

敷地面積：85,000㎡

総賃貸面積：63,000㎡

駐車台数：3,000台

専門店数：220店舗



アミューズメント機能を強化



東ジャカルタNo.1の食の空間



【アジアにおける成長機会の獲得】

海外 2017年度新規モール（第4四半期）

※海外現地法人の決算期末は12月末。

イオンモール南通星湖

オープン日：2017年12月1日

敷地面積：113,000㎡

総賃貸面積：77,000㎡

駐車台数：3,000台

専門店数：280店舗



イオンモール武漢金橋

オープン日：2017年12月7日

敷地面積：46,200㎡

総賃貸面積：54,700㎡

駐車台数：1,700台

専門店数：190店舗



イオンモール佛山大瀝

オープン日：2017年12月21日

敷地面積：83,000㎡

総賃貸面積：69,000㎡

駐車台数：2,700台

専門店数：240店舗



日本 既存72モール専門店売上前期比

前期より強化してきた、増床リニューアルの効果等により、
第3四半期累計で **来店客数は前期比+1.0%**、**専門店売上は同+2.8%**と伸長。

<2017年度>

専門店売上	2017年度							
	1Q	2Q	上期	3Q			3Q累計	
				9月	10月	11月		
曜日調整後	104.3%	103.3%	103.8%	100.1%	103.2%	103.9%	102.5%	103.4%
土日祝数	▲1	±0	▲1	±0	▲1	±0	▲1	▲2
曜日調整前	103.4%	103.3%	103.4%	100.1%	100.7%	103.9%	101.6%	102.8%
レジ客昨対 ※	104.0%	103.4%	103.7%	96.4%	100.0%	102.5%	99.6%	102.4%
客単価昨対 ※	99.4%	99.9%	99.7%	103.9%	100.6%	101.3%	102.0%	100.4%
駐車台数	102.6%	101.9%	102.3%	98.3%	102.6%	100.8%	100.6%	101.7%
来店客数	101.9%	101.9%	101.9%	97.2%	100.0%	100.1%	99.1%	101.0%

<2016年度>

専門店売上	2016年度				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
曜日調整後	98.4%	98.6%	100.5%	99.1%	99.2%
土日祝数	±0	±0	▲1	±0	▲1
曜日調整前	98.4%	98.6%	99.7%	98.8%	98.9%
レジ客昨対 ※	97.0%	98.2%	102.3%	99.1%	99.1%
客単価昨対 ※	101.5%	100.5%	97.4%	99.7%	99.8%
駐車台数	99.2%	99.7%	102.5%	99.5%	100.2%
来店客数	97.4%	98.6%	100.8%	99.0%	98.9%

※GMS等、アンカーテナントの数値は含んでおりません。

日本 既存72モール専門店売上前期比（業種別）

第3四半期（3ヶ月）はシネマ（※）が前年ヒット作の影響による反動減で前期比**65.1%**と、売上面、集客面でマイナスインパクトであったが、前期割れが続いてきた**衣料品が前期比100.6%**となる等、全体では前期比**101.6%**と前年超え。

第3四半期（累計）では、**前期より強化してきたリニューアル効果**等により、全体的に売上が伸長。

	2016年度				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
専門店合計	98.4%	98.6%	99.7%	98.8%	98.9%
大型専門店小計	101.3%	100.8%	100.3%	100.2%	100.6%
衣料品	97.0%	96.4%	95.3%	94.5%	95.7%
服装品	95.5%	96.7%	97.0%	98.1%	96.8%
雑貨	100.8%	102.5%	102.3%	101.4%	101.7%
ホビー	100.5%	100.6%	99.6%	101.9%	100.7%
食品	98.7%	104.7%	108.3%	108.4%	105.1%
飲食	99.0%	99.9%	101.5%	99.9%	100.1%
アミューズメント	98.9%	96.8%	120.8%	101.3%	103.3%
サービス	97.9%	97.1%	98.5%	101.7%	98.7%
中小専門店小計	98.1%	98.4%	99.6%	98.6%	98.6%

	2017年度							
	1Q	2Q	上期	3Q			3Q累計	
				9月	10月	11月		
専門店合計	103.4%	103.3%	103.4%	100.1%	100.7%	103.9%	101.6%	102.8%
大型専門店小計	106.2%	106.8%	106.5%	109.5%	107.1%	108.8%	108.4%	107.1%
衣料品	98.6%	98.8%	98.7%	101.3%	98.3%	102.2%	100.6%	99.3%
服装品	99.5%	101.6%	100.5%	99.2%	95.2%	98.4%	97.6%	99.6%
雑貨	105.9%	109.2%	107.5%	106.6%	105.6%	108.9%	107.1%	107.3%
ホビー	104.7%	103.8%	104.2%	101.9%	102.1%	105.9%	103.3%	104.0%
食品	113.3%	111.3%	112.4%	108.4%	105.4%	106.6%	106.7%	110.5%
飲食	103.2%	102.9%	103.0%	98.1%	102.4%	103.9%	101.5%	102.5%
アミューズメント	115.5%	106.4%	110.7%	66.8%	92.2%	98.3%	83.5%	102.2%
サービス	106.6%	103.1%	104.7%	104.2%	100.9%	104.8%	103.3%	104.3%
中小専門店小計	103.0%	102.8%	102.9%	99.0%	99.9%	103.3%	100.8%	102.2%

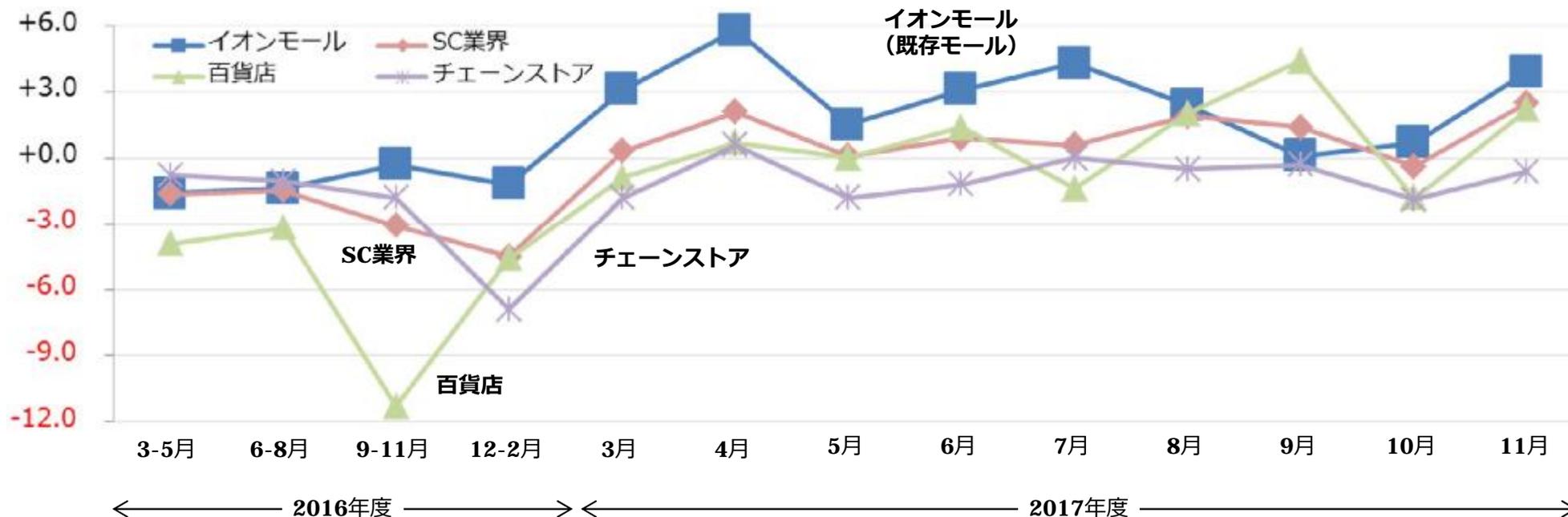
※シネマはアミューズメントに含まれます。

2016年下期以降、SC業界だけでなく、他業態の前期比伸び率を上回って推移。

◆売上高前年対比（イオンモール、SC業界、百貨店、チェーンストア）

※SC業界、百貨店、チェーンストアの2016年度3ヶ月平均値は、各月の単純平均で算出。

※イオンモールの前期比は曜日調整前。



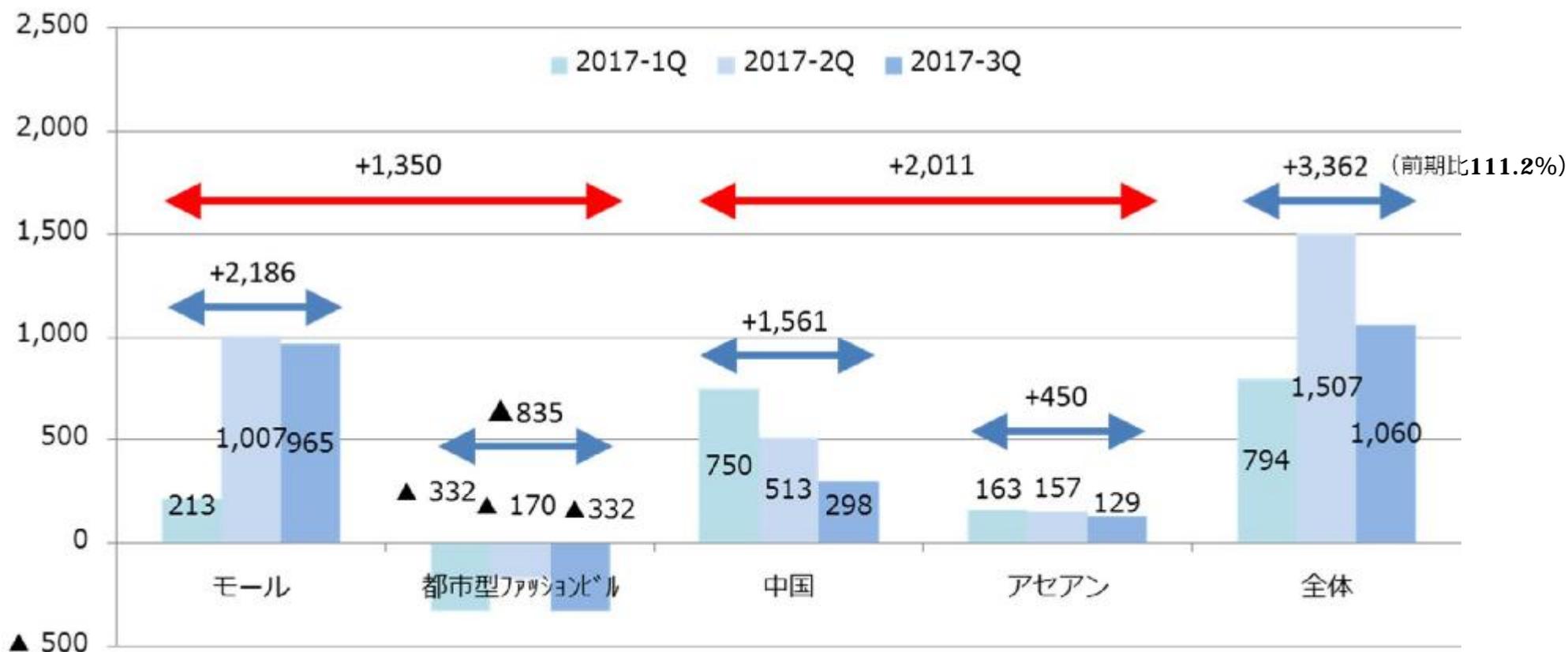
出典：(社)日本ショッピングセンター協会、日本百貨店協会、日本チェーンストア協会

セグメント別 営業利益改善額

日本は、都市型ファッションビル事業が減益となるも、モール事業が順調に推移。
海外事業が利益成長を牽引。

◆セグメント別 営業利益増減額 四半期推移

単位：百万円



【新たな国内需要の発掘】

日本 ①ハピネスモール

ハピネスモール



ハピネスモールは、イオンが推進する「ヘルス&ウェルネス」の実現に向け、年齢、性別にかかわらず、地域のお客さまに「心」と「体」の両面から健康になっていただく、**ウェルネスライフの実現**に向けた取り組みです。

オペラ de イオンモール

日程：10月28日
会場：イオンモール松本

日本オペラ振興会とのタイアップによるキャラバン企画。2017年度10会場、2018年度30会場で開催予定。



常滑お笑いEXPO2017 in 知多半島

日程：9月23日・24日
会場：イオンモール常滑

イオンモール常滑、常滑市、セントレア空港が知多半島の地域活性化を目的として立ち上げた「CHITA CATプロジェクト」の取り組み。2日間で10万人の集客。



オペラ de イオンモール シネマ公演

日程：11月23日
会場：イオンモール長久手・常滑

愛知本公演の記念公演として、イオンシネマにてワンコイン（500円）公演を開催。



イオン×Jリーグ サッカー体験キャラバン

日程：10月7日～
会場：全国の40モール以上で開催予定

サッカーに触れる“きっかけ”などの体験機会を提供し、地域のチームへの関心を高め、ファンを増やし、街を盛り上げる。（モールにより、地域のプロクラブチームと連動）



【新たな国内需要の発掘】

日本 ②集客向上に向けた取り組み

イオン ブラックフライデー

11月23日～11月26日の4日間、全国のイオンモールで実施



イオン ブラックフライデーの実施にあわせ、WAON POINTの20%ポイントバックキャンペーンを実施。



専門店限定

WAON POINT
つかって超おトク!

WAON POINT
ご利用には
会員登録が
必要です

BLACK FRIDAY 特別企画

20%ポイントバック

2017. 11/23(木) 26(日)

たまっている「WAON POINT」をWAON POINT加盟店でご利用いただくと、後日ご利用ポイント数の20%を還元いたします。

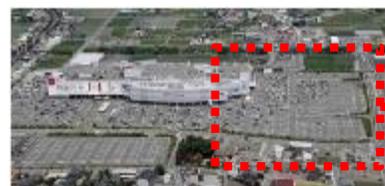
【圧倒的な地域No.1モールへの進化】

日本 モール事業 2017年度既存モールリニューアル

イオンモール甲府昭和 2017年11月23日 増床リニューアルオープン



オープン：2011年3月
 敷地面積：119,000㎡
 総賃貸面積：70,000㎡（+22,000㎡）
 駐車台数：3,500台（+1,000台）
 専門店数：180店舗（+50店舗）



山梨県で圧倒的な地域No.1モールへと進化

増床棟		既存棟			合計
新規	移転	新規	移転	改装	
43	18	39	8	38	146

全180店舗の約80%にあたる146店舗をリニューアル。
 新規店舗の82店舗のうち、55店舗が山梨県初出店。

イオンモール常滑

2017年7月12日 シネマ棟増床オープン



オープン：2015年12月
 敷地面積：202,000㎡
 総賃貸面積：86,700㎡（内シネマ棟 3,900㎡）
 駐車台数：4,000台
 専門店数：180店舗

前期及び当第3四半期までにリニューアルを実施した既存33モールの専門店売上は **前期比+5.4%**

モール名称	所在地	リニューアル日	テナント数	リニューアルテナント数
イオンモール木曽川	愛知県一宮市	3月3日	170	87
		6月9日		18
イオンモール浜松志都呂	静岡県浜松市	3月17日	160	60
イオンモール新居浜	愛媛県新居浜市	3月17日	120	32
		7月25日		15
イオンモール大和	神奈川県大和市	3月18日	90	38
イオンモール川口前川	埼玉県川口市	3月24日	170	15
イオンモールりんくう泉南	大阪府泉南市	4月6日	170	132
イオンモール日の出	東京都西多摩郡日の出町	4月21日	160	57
イオンモール直方	福岡県直方市	4月28日	140	49
		7月14日		35
イオンモール常滑	愛知県常滑市	7月12日	180	1
イオンモール大牟田	福岡県大牟田市	7月14日	130	16
イオンモール多摩平の森	東京都日野市	10月19日	130	27
イオンモール倉敷	岡山県倉敷市	11月17日	240	102
イオンモール甲府昭和	山梨県中巨摩郡昭和町	11月23日	180	146
イオンモール鈴鹿	三重県鈴鹿市	11月23日	180	62

【圧倒的な地域No.1モールへの進化】

日本 モール事業 2017年度新規モール

イオンモール新小松（石川県小松市）

オープン日：2017年3月24日
敷地面積：128,000㎡ 総賃貸面積：63,000㎡
駐車台数：3,400台 専門店数：170店舗



イオンモール徳島（徳島県徳島市）

オープン日：2017年4月27日
敷地面積：50,000㎡ 総賃貸面積：50,000㎡
駐車台数：3,100台 専門店数：160店舗



イオンSENRITO専門館（大阪府豊中市）

オープン日：2017年4月21日
敷地面積：12,200㎡ 総賃貸面積：9,100㎡
駐車台数：400台 専門店数：35店舗

イオンモール神戸南（兵庫県神戸市）

オープン日：2017年9月20日
敷地面積：38,000㎡ 総賃貸面積：39,000㎡
駐車台数：1,400台 専門店数：130店舗

イオンモール松本（長野県松本市）

オープン日：2017年9月21日
敷地面積：62,500㎡
総賃貸面積：49,000㎡
駐車台数：2,300台
専門店数：170店舗



歴史・観光資源の活用など、地域との連携を深めたモールづくり



片倉工業旧事務所棟（外壁）を保存再生し、モールの中心となるコートのシンボルとして活用

観光都市松本の景観に調和した建物デザイン

地域を元気にする取り組みを積極展開



美しく生きる。
健康寿命延伸都市・松本 **ハピネスモール**

イオンモール松本におけるハピネスモールの取り組み

オペラ



モールウォーキング



音楽会



健康講座

10/15 元氣は、しあわせ。ハピネスモール 参加無料

市民のためのやさしい健康講座

- ▶場所 …風庭 2F イオンホール
- ▶時間 …講演会 15:00～16:00 ※14:30開場予定
相談会 16:00～16:30

相澤病院がおくる「健康長寿」と「がん」をテーマにした健康講座と相談会を毎月15日に開催します。10月15日のテーマは、「知っておきたいがん検診」です。正しいがん検診の受け方を知ること、がんの早期発見につなげましょう！

講師：相澤健康センター 診療部統括医長 高木 健治 先生

寄席

10/29 元氣は、しあわせ。ハピネスモール 観覧無料

シネマ de 寄席

- ▶場所 …空庭 2F イオンシネマ 8番スクリーン
- ▶時間 …14:00～15:00
- ▶観覧方法 …当日、劇場ロビー特設窓口（9:00開場）にて、先着250名さまに整理券（座席指定）を配布いたします。 お問い合わせ先▶Tel.0263-37-5041

映画館で落語と太神楽を開催！日本のエンターテインメントを生でお楽しみください！

〈主催〉イオンモール

講師 柳家 倉の家
太神楽 鏡味 仙成

【都市部における成長機会の獲得】

日本 都市型ファッションビル事業 2017年度新規店舗

水戸オーパ（茨城県水戸市）

オープン日：2017年3月18日
敷地面積：3,500㎡
総賃貸面積：12,500㎡
専門店数：61店舗



JR水戸駅南口に直結する水戸サウスタワーをマスターリースし出店。茨城県初出店11店舗を含む61店舗で構成。

高崎オーパ（群馬県高崎市）

オープン日：2017年10月13日
敷地面積：7,400㎡ 総賃貸面積：26,000㎡ 専門店数：160店舗



ライフスタイル提案型としての新生オーパ1号店

	心齋橋オーパ	高崎オーパ
衣料品	45%	32%
服飾品	9%	8%
雑貨	9%	21%
食品	1%	16%
飲食	15%	15%
サービス	20%	5%
アミューズ	1%	4%

従来までのオーパ店舗と比べ、
雑貨、食品、飲食の構成比を拡充



数年かけて既存20施設全てをリニューアルし、収益力向上を図る

店舗名称	所在地	リニューアル日
横浜ビブレ	神奈川県横浜市	第1弾:3月17日 第2弾:4月7日
ワールドポーターズビブレ	神奈川県横浜市	第1弾:3月17日 第2弾:4月14日
明石ビブレ	兵庫県明石市	3月18日
キャナルシティオーパ	福岡県福岡市	4月1日
天神ビブレ	福岡県福岡市	4月7日
金沢フォーラス	石川県金沢市	9月1日
秋田オーパ	秋田県秋田市	10月28日

秋田オーパ

2017年10月28日リニューアル

敷地面積：2,800㎡

総賃貸面積：11,500㎡

専門店数：60店舗



リファイニング建築を採用し、耐震補強及び内外装・設備を一新。

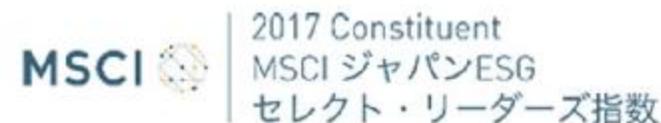
※リファイニング：建物の大半を再利用しながら耐震性能を大幅に向上させる建築方法。

ESGの取り組み

GPIFが採用する2つのESG指数に選定

当社は、年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF※）が3つのESG指数として採用した社会的責任投資インデックスのうち、以下2つの構成銘柄として選定されました。

①MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数



②MSCI日本株女性活躍指数（WIN）



※GPIF：年金積立金管理運用独立行政法人（Government Pension Investment Fund）厚生労働省が所管する、厚生年金と国民年金の年金積立金を管理、運用する独立行政法人。

2017年のGRESBリアルエステイト評価において、最高位の「Green Star」評価を3年連続で取得



環境配慮やサステナビリティに関する取り組みに関して、「マネジメントと方針」および「実行と計測」の両面において優れていると高く評価され、4つのランク分けされる中で最高位の「Green Star」評価を獲得。

- ・参加した会社・ファンド全体の平均スコアが63点の中、当社は過去最高の80点（昨年度は79点）を取得。
- ・総合スコアでの相対評価による「GRESBレーティング」において最上位の「5スター」評価。
- ・2017年より開始された「GRESB開示評価（ESG情報開示レベル）」においても最上位の「A」評価を獲得。



グローバル不動産サステナビリティ・ベンチマーク（GRESB）
不動産ポートフォリオやインフラ等を含む実物資産の環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）配慮を測る年次のベンチマーク。国連責任投資原則（PRI）を主導した欧州の主要年金基金グループを中心に2009年に創設。

ESGの取り組み

電気自動車（EV）充電器の普及促進

◆国内の全ショッピングモール※ にEV充電器設置完了

国内135モール：751基
中国 6モール：348基

※一部、PM（建物の管理および運営をオーナーより受託）モールを除いています。

◆日本企業として初めてEV100へ参加

EV100

電気自動車推進イニシアチブ。温室効果ガス排出量の削減に取り組む国際環境NGOのクライメイトグループにより、2017年9月18日から24日にニューヨークで開催された気候変動週間で発足を発表。EV100とは、企業による電気自動車の使用や環境整備促進をめざす国際的なビジネスイニシアチブ。当社は、本年11月10日より正式参加しました。

<国内>



<中国>



温暖化防止の取り組み

◆「おおさかストップ温暖化賞」優秀賞を3年連続受賞

大阪府環境農林水産部が主催し、温暖化防止等に関する事業の意欲を高めるとともに、地球温暖化防止対策やヒートアイランド現象の緩和対策、電気需要の平準化対策の普及促進を目的に、事業活動で優れた取り組みを実施した事業者を表彰するもの。

<実績>

削減率(原単位ベース)：8.3%
(2015年度比)

<対象施設>

- ・イオンモール寝屋川
- ・イオンモール鶴見緑地
- ・イオンモール堺北花田
- ・イオンモール四條畷
- ・イオンモールりんくう泉南
- ・イオンモール堺鉄砲町



◆「京都市事業者排出量削減計画書制度」特別優良事業者を初受賞

京都市地球温暖化対策条例に基づく事業者排出量削減計画書制度において、3年間の計画期間ごとに排出量削減計画書及び報告書を総合的に評価し、特に優れた取り組みをした事業者を表彰するもの。

<実績>

削減率(総量ベース)：13.5%
(2013年度比)

<対象施設>

- ・イオンモール京都五条
- ・イオンモールKYOTO
- ・イオンモール京都桂川



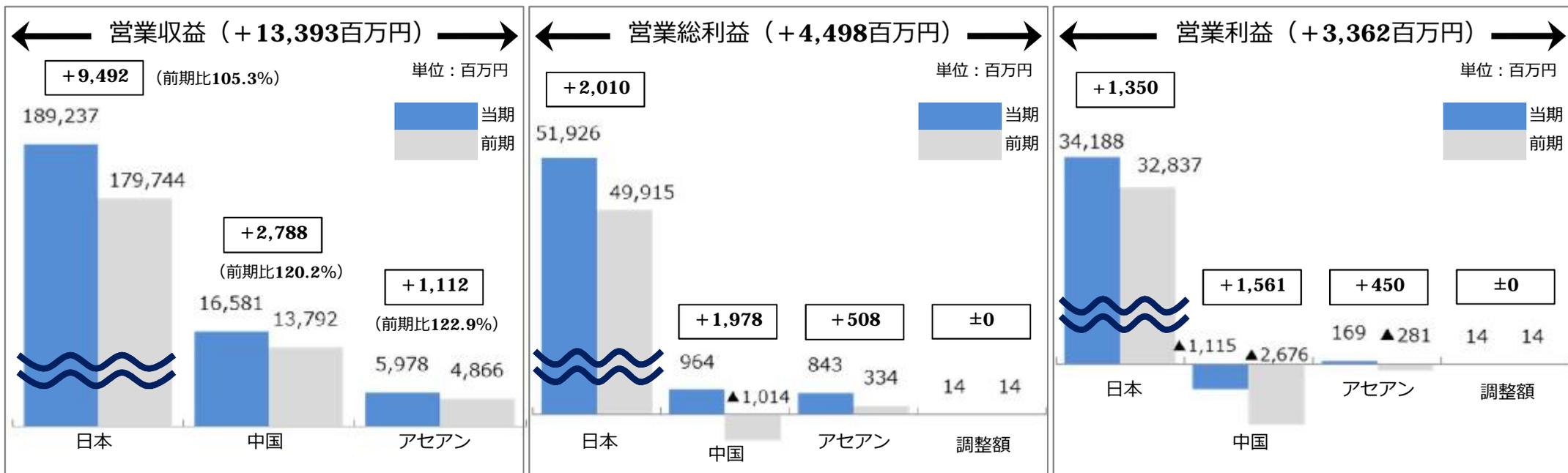
損益計算書（要約）

（単位：百万円）

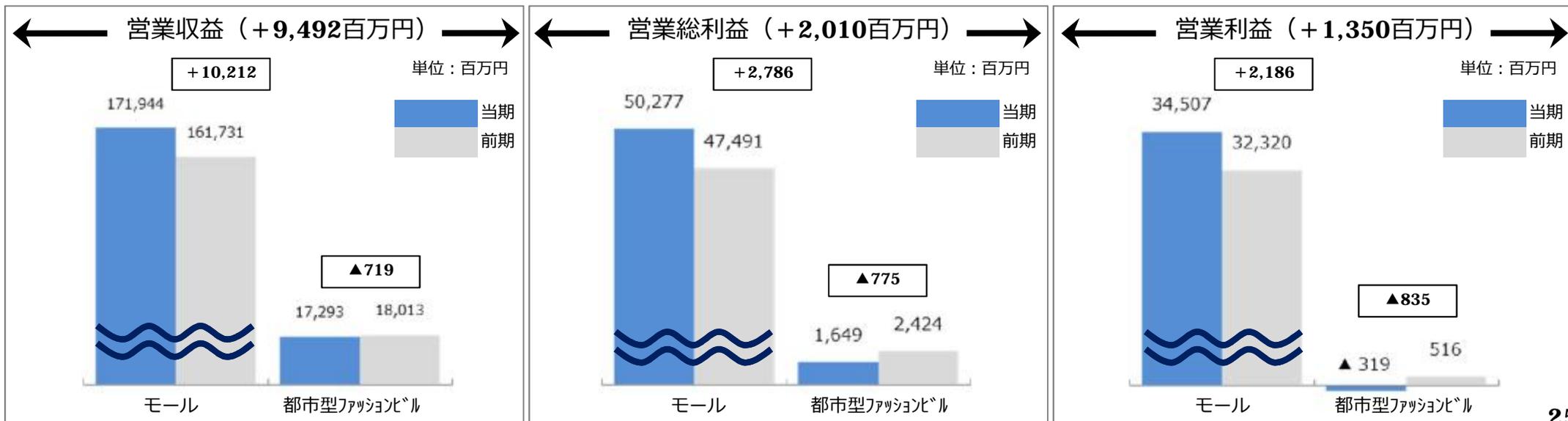
連結（百万円）	2018年2月期 第3四半期	比率	2017年2月期 第3四半期	比率	増減率	前年増減額	前期比増減要因
営業収益	211,797	100.0%	198,403	100.0%	106.8%	13,393	<ul style="list-style-type: none"> ・日本 新規9モール +7,663百万円 ・日本 既存72モール +1,918百万円 ・日本 都市型ファッションビル(OPA) ▲719百万円 ・日本 その他 +630百万円 ・海外 +3,900百万円
営業原価	158,048	74.6%	149,152	75.2%	106.0%	8,895	<ul style="list-style-type: none"> ・日本 新規9モール +7,822百万円 ・日本 既存72モール ▲1,407百万円 ・日本 都市型ファッションビル(OPA) +55百万円 ・日本 その他 +1,011百万円 ・海外 +1,413百万円
営業総利益	53,748	25.4%	49,250	24.8%	109.1%	4,498	<ul style="list-style-type: none"> ・日本 新規9モール ▲158百万円 ・日本 既存72モール +3,325百万円 ・日本 都市型ファッションビル(OPA) ▲775百万円 ・日本 その他 ▲380百万円 ・海外 +2,487百万円
販売費及び一般管理費	20,492	9.7%	19,356	9.7%	105.9%	1,135	<ul style="list-style-type: none"> ・日本 モール(OPA除く) +599百万円 ・日本 都市型ファッションビル(OPA) +60百万円 ・海外 +475百万円
営業利益	33,256	15.7%	29,893	15.1%	111.2%	3,362	
営業外収益	2,757	1.3%	2,995	1.5%	92.1%	▲237	<ul style="list-style-type: none"> ・補助金収入 +32百万円 ・為替差益 ▲445百万円 ・テナント受取退店違約金 ▲237百万円 ・受取利息 +211百万円 ・為替ヘッジに伴うデリバティブ評価益 +73百万円
営業外費用	3,026	1.4%	2,735	1.4%	110.6%	290	<ul style="list-style-type: none"> ・支払利息 +154百万円 ・為替差損 +305百万円 ・為替ヘッジに伴うデリバティブ評価損 ▲381百万円
経常利益	32,988	15.6%	30,153	15.2%	109.4%	2,834	※為替関連収支 ▲295百万円
特別利益	650	0.3%	41	0.0%	1562.9%	608	・受取補償金 +616百万円
特別損失	3,491	1.7%	2,664	1.4%	131.0%	826	<ul style="list-style-type: none"> ・固定資産除却損 ▲556百万円 ・店舗閉鎖損失引当金繰入額 +98百万円 ・減損損失 +578百万円 ・リース契約解約損 +948百万円 ・貸倒引当金繰入額 ▲675百万円
税金等調整前四半期純利益	30,146	14.2%	27,530	13.9%	109.5%	2,616	
法人税等	10,661	5.0%	10,771	5.5%	99.0%	▲110	
四半期純利益	19,485	9.2%	16,758	8.4%	116.3%	2,726	
非支配株主に帰属する 四半期純損失	▲191	▲0.1%	185	0.0%	-	▲376	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	19,676	9.3%	16,572	8.4%	118.7%	3,103	

※日本 新規9モール(2016年オープン4モール、2017年オープン5モール)

損益増減明細



◆日本のセグメント別内訳



貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

連結（百万円）	2018年2月期 第3四半期	2017年2月期	前期末比 増減額	主な増減要因
現金及び預金	52,579	59,921	▲ 7,342	
関係会社預け金	-	11,000	▲ 11,000	
その他	55,017	39,424	15,592	
流動資産	107,596	110,346	▲ 2,750	
有形固定資産	911,909	762,237	149,671	・有形固定資産の取得 +178,152百万円 ・減価償却費 ▲27,955百万円
無形固定資産	3,914	4,077	▲ 163	
投資その他の資産	130,890	136,096	▲ 5,206	・差入保証金 ▲3,878百万円
固定資産	1,046,713	902,412	144,301	
資 産	1,154,310	1,012,758	141,551	
未払法人税	2,576	7,897	▲ 5,320	
専門店預り金	55,417	35,483	19,934	
設備未払金	110,450	62,500	47,949	
その他	98,739	106,236	▲ 7,496	・短期借入金 +11,000百万円 ・1年内償還予定の社債 ▲10,000百万円 ・1年内返済予定の長期借入金 ▲7,281百万円
流動負債	267,183	212,117	55,065	
固定負債	515,168	444,437	70,731	・社債 +50,000百万円 ・長期借入金 +14,797百万円 ・預り保証金 +5,233百万円
負 債	782,352	656,555	125,797	
純 資 産	371,957	356,203	15,754	
自己資本比率	31.2%	34.6%	▲3.4%	

自己資本	359,918	350,073	5,381
有利子負債	418,808	360,292	58,516
有利子負債比率	36.3%	35.6%	0.7%
デット・エクイティ・レシオ(倍)	1.2	1.0	0.2
ネット・デット・エクイティ・レシオ(倍)	1.0	0.9	0.1

【有利子負債増減】

（単位：百万円）

	2018年2月期 第3四半期	2017年2月期	前期末比 増減額
短期借入金	11,000	-	11,000
1年内償還予定の社債	-	10,000	▲ 10,000
1年内返済予定の長期借入金	45,282	52,563	▲ 7,281
社 債	170,000	120,000	50,000
長期借入金	192,526	177,728	14,797
合 計	418,808	360,292	58,516

キャッシュ・フロー計算書（要約）

（単位：百万円）

連結（百万円）	2018年2月期 第3四半期	2017年2月期 第3四半期	前年増減額	主な項目
営業活動による キャッシュ・フロー	55,901	49,971	5,930	<ul style="list-style-type: none"> ・ 税金等調整前四半期純利益 30,146百万円 ・ 減価償却費 28,738百万円 ・ 専門店売上預り金 19,950百万円 ・ 法人税等の支払額 ▲15,883百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 131,876	▲ 123,070	▲ 8,805	<ul style="list-style-type: none"> ・ 有形固定資産の取得 ▲137,025百万円 ・ 長期前払費用の取得 ▲3,156百万円 ・ 預り保証金の増加(NET) 5,100百万円 <p style="text-align: right;">} ※設備投資 140,181百万円</p>
財務活動による キャッシュ・フロー	56,788	75,050	▲ 18,262	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短期借入金の純増 11,000百万円 ・ 長期借入金による収入 40,523百万円 ・ 長期借入金の返済による支出 ▲32,852百万円 ・ 社債発行による収入 50,000百万円 ・ 社債償還による支出 ▲10,000百万円 ・ 配当金の支払額 ▲6,708百万円
現金及び現金同等物 期末残高	50,551	48,864	1,687	

連結業績計画（2017年度）

業績予想

	金額	前期比
営業収益	2,950 億円	+9.3 %
営業利益	500 億円	+11.3 %
経常利益	485 億円	+4.5 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	295 億円	+3.4 %

設備投資額	1,500 億円
減価償却費 ※	430 億円

※長期前払費用の償却を含む。同条件の2016年度実績は420億円。

株主還元

＜基本方針＞

- ・株主の皆さまへの安定的な配当継続を重視
- ・内部留保金は事業基盤強化のための成長事業、新規事業、経営体質強化のために投資
- ・配当性向は年間**20%以上**

年度	1株当たり配当金			配当性向
	中間	期末	年間	
2017 (計画)	16.0 円	16.0 円	32.0 円	24.7 %
2016 (実績)	13.5 円	13.5 円	27.0 円	21.5 %



利益成長による配当増加に加え、中期的に配当性向25%以上をめざす

添付資料 (モールデータ)

	モール名称	オープン日	総賃貸面積 (m)	駐車場台数	専門店数	土地/建物 所有	土地賃借/ 建物所有	土地/建物 賃借	PM受託
1	イオンモール川口	1984年 4月	34,000	1,300	90			○	
2	ならファミリー	1992年11月	83,000	2,000	120				○
3	イオンモールつがる柏	1992年11月	40,000	2,600	90	○			
4	イオンモール秋田	1993年 9月	58,000	3,200	150	○			
5	イオンモール富津	1993年 9月	28,000	1,400	90			☆	
6	イオンモール下田	1995年 4月	59,000	4,000	120	○			
7	ショッピングモールフェスタ	1996年 4月	32,000	3,800	90	○			
8	イオンモール鈴鹿	1996年11月	70,000	4,200	180			☆	
9	イオンモール三光	1996年12月	40,000	2,500	70	○			
10	イオンモール宇城	1997年11月	63,000	3,300	100			☆	
11	イオンモール倉敷	1999年 9月	83,000	4,700	240			☆	
12	イオンモール成田	2000年 3月	65,000	4,000	170			☆	
13	イオンモール岡崎	2000年 9月	80,000	4,300	170		○		
14	イオンモール川口前川	2000年11月	66,000	2,400	170			○	
15	イオンモール高知	2000年12月	57,000	3,100	140			○	
16	イオンモール新居浜	2001年 6月	66,000	3,500	120		○		
17	イオンモール東浦	2001年 7月	55,000	5,000	110			☆	
18	イオンモール大和	2001年12月	35,000	1,900	90			☆	
19	イオンモール高岡	2002年 9月	62,000	3,600	130		○		
20	イオンモール伊丹	2002年10月	57,000	2,800	150			☆	
21	イオンモール盛岡	2003年 8月	52,000	2,600	130			☆	
22	イオンモール太田	2003年12月	62,000	4,200	150			☆	
23	イオンモール京都五条	2004年 3月	36,000	1,700	140			☆	
24	イオンモール広島府中	2004年 3月	98,000	5,000	280	○			
25	イオンモール橿原	2004年 4月	80,000	5,000	230		○		
26	イオンモール木曾川	2004年 6月	66,000	4,400	170			○	
27	イオンモール福岡	2004年 6月	90,000	5,200	200			☆	
28	イオンモール浜松志都呂	2004年 8月	65,000	3,500	160			☆	
29	イオンモール堺北花田	2004年10月	72,000	2,800	160			☆	
30	イオンモールりんくう泉南	2004年11月	76,000	4,700	170		○		
31	イオンモール直方	2005年 4月	58,000	3,400	140			☆	
32	イオンモール宮崎	2005年 5月	70,000	4,000	180		○		
33	イオンモール熊本	2005年10月	73,000	4,500	160			☆	
34	イオンモール水戸内原	2005年11月	78,000	4,500	200			☆	
35	イオンモール千葉ニュータウン	2006年 4月	79,000	4,000	180			☆	
36	イオンモール高崎	2006年10月	59,000	3,700	170			☆	
37	イオンモールむさし村山	2006年11月	78,000	4,000	180			☆	
38	イオンモール鶴見緑地	2006年11月	53,000	2,200	160			☆	
39	イオンモール神戸北	2006年11月	55,000	4,000	160			☆	
40	イオンモール名取	2007年 2月	67,000	3,900	170		○		
41	イオンモール羽生	2007年11月	75,000	5,000	210	○			
42	イオンモール日の出	2007年11月	64,000	3,600	160		○		
43	イオンレイクタウンKaze	2008年10月	61,000	2,300	230			○	
44	イオンモール草津	2008年11月	78,000	4,500	190		○		
45	イオンモール筑紫野	2008年12月	80,000	3,800	210		○		
46	イオンモール都城駅前	2008年12月	28,000	1,700	100	○			
47	mozo wondercity	2009年 4月	101,000	5,000	230				○
48	イオンモール広島祇園	2009年 4月	50,000	2,800	130		○		
49	イオンモール新瑞橋	2010年 3月	38,000	1,700	120			☆	
50	イオンモール大和郡山	2010年 3月	67,000	4,100	170			☆	

☆流動化案件

ショッピングモール (国内)

	モール名称	オープン日	総賃貸面積 (㎡)	駐車場台数	専門店数	土地/建物所有	土地賃借/建物所有	土地/建物賃借	PM受託
51	イオンモールKYOTO	2010年 6月	51,000	1,100	130			☆	
52	イオンモール甲府昭和	2011年 3月	70,000	3,500	180			☆	
53	イオンモール大牟田	2011年 3月	57,000	4,800	130	○			
54	広島段原ショッピングセンター	2011年 9月	24,000	800	60			○	
55	イオンモール福津	2012年 4月	61,000	3,500	190			☆	
56	ショッピングセンター ソヨカ ふじみ野	2012年 6月	9,400	400	40				○
57	イオンモールつくば	2013年 3月	64,000	4,000	200		○		
58	イオンモール春日部	2013年 3月	56,000	2,900	180			☆	
59	神戸ハーバーランドumie(ウミエ)	2013年 4月	85,000	3,000	230				○
60	イオンモール東員	2013年11月	58,000	3,500	155		○		
61	イオンモール帯張新都心	2013年12月	128,000	7,300	360		○		
62	イオンモール天童	2014年 3月	47,000	3,000	130		○		
63	イオンモール和歌山	2014年 3月	69,000	3,500	210	○			
64	イオンモール名古屋茶屋	2014年 6月	75,000	4,100	200		○		
65	イオンモール京都桂川	2014年10月	77,000	3,100	220			☆	
66	イオンモール木更津	2014年10月	84,000	4,000	160		○		
67	イオンモール多摩平の森	2014年11月	24,000	1,000	130			☆	
68	イオンモール岡山	2014年12月	92,000	2,500	350			☆	
69	イオンモール旭川駅前	2015年 3月	29,000	900	130			○	
70	イオンモール沖縄ライカム	2015年 4月	78,000	4,000	230		○		
71	イオンモール四條畷	2015年10月	75,000	4,100	200		○		
72	イオンモール岩滑	2015年12月	86,700	4,000	180		○		
73	イオンモール堺鉄砲町	2016年 3月	56,000	2,600	160		○		
74	イオンモール今治新都市	2016年 4月	54,000	2,900	120	○			
75	イオンモール長久手	2016年12月	59,000	2,600	200		○		
76	カテプリ	2016年12月	13,200	1,750	60			○	
77	イオンモール新小松	2017年 3月	63,000	3,400	170			☆	
78	イオンSENITO専門館	2017年 4月	9,100	400	35			○	
79	イオンモール徳島	2017年 4月	50,000	3,100	160		○		
80	イオンモール神戸南	2017年 9月	39,000	1,400	130		○		
81	イオンモール松本	2017年 9月	49,000	2,300	170	○			
国内 計			4,934,400	264,850	13,030	12	24	41	4

※上記以外にイオンリテール(株)の商業施設71施設(G L A 2,820,000㎡、専門店数8,200)の管理・運営を受託しております。

☆流動化案件

ショッピングモール (海外)

	モール名称	オープン日	総賃貸面積 (㎡)	駐車場台数	専門店数	土地/建物所有	土地賃借/建物所有	土地/建物賃借	PM受託
82	イオンモール北京国際商城(中国)	2008年11月	53,000	3,000	120			○	
83	イオンモール天津TEDA(中国)	2010年10月	55,000	2,500	130			○	
84	イオンモール天津中北(中国)	2012年 4月	62,000	3,700	150			○	
85	イオンモール天津梅江(中国)	2014年 1月	63,000	2,400	170			○	
86	イオンモール蘇州吳中(中国)	2014年 4月	75,000	3,100	190			○	
87	イオンモール武漢金銀潭(中国)	2014年12月	74,000	2,900	200			○	
88	イオンモール蘇州園区湖東(中国)	2015年 5月	75,000	3,000	220	○			
89	イオンモール北京豊台(中国)	2015年 9月	58,000	2,000	180			○	
90	イオンモール杭州良渚新城(中国)	2015年11月	66,000	2,500	180	○			
91	イオンモール武漢經開(中国)	2015年12月	105,000	4,000	300	○			
92	イオンモール広州番禺広場(中国)	2015年12月	65,000	1,700	170			○	
93	イオンモール蘇州新区(中国)	2016年 1月	74,000	3,200	280			○	
94	イオンモール河北燕郊(中国)	2016年11月	70,000	3,000	200			○	
95	イオンモール天津津南(中国)	2017年10月	70,000	2,600	210			○	
96	イオンモール タンフーセラドン(ベトナム)	2014年 1月	47,000	500	120				○
97	イオンモール ビンズオンキャナリー(ベトナム)	2014年11月	49,000	1,000	150			○	
98	イオンモール ロンビエン(ベトナム)	2015年10月	72,000	1,000	180	○			
99	イオンモール ビンタン (ベトナム)	2016年 7月	60,000	1,500	160			○	
100	イオンモール プノンベン(カンボジア)	2014年 6月	66,000	2,200	190	○			
101	イオンモールBSD CITY(インドネシア)	2015年 5月	77,000	2,100	280	○			
102	イオンモール ジャカルタ ガーデンシティ (インドネシア)	2017年 9月	63,000	3,000	220	○			
海外 計			1,399,000	50,900	4,000	7	0	13	1
合 計			6,333,400	315,750	17,030	19	24	54	5

※2017年11月30日現在

	モール名称	オープン日	総賃貸面積 (㎡)	専門店数
1	秋田オーパ ※	2017年10月	11,500	60
2	高崎オーパ	2017年10月	26,000	160
3	水戸オーパ	2017年 3月	12,500	61
4	聖蹟桜ヶ丘オーパ	1999年 9月	16,100	57
5	新百合丘オーパ	1997年11月	12,100	98
6	藤沢オーパ	1996年 3月	9,000	65
7	河原町オーパ	1998年11月	9,800	101
8	梅田オーパ	2013年 4月	2,200	19
9	心齋橋オーパ	1994年11月	10,500	135
	オーパきれい館	1998年 8月	2,300	心齋橋オーパに含む
10	三宮オーパ	1995年10月	3,300	71
11	三宮オーパ2	2017年 2月	11,700	50
12	キャナルシティオーパ	1996年 4月	13,300	124
13	ビブレジーンレイクタウン	2008年 9月	2,900	22
14	横浜ビブレ	1978年10月	17,800	137
15	ワールドポーターズビブレ	1999年 9月	18,100	93
16	名古屋ワンダーシティビブレ	2009年 4月	2,700	10
17	北大路ビブレ	1995年 3月	22,200	92
18	三宮ビブレ	1969年11月	5,700	34
19	明石ビブレ	1997年10月	16,400	70
20	天神ビブレ	1976年11月	9,800	74
21	仙台フォーラス	1984年11月	14,600	105
22	金沢フォーラス	2006年11月	26,100	197
都市型ファッションビル 計			265,100	1,775

※2017年11月30日現在

※大宮オーパは2017年1月29日をもって閉店。

※大分フォーラスは2017年2月26日をもって閉店。2019年春「OPA」ブランドにて新規オープン予定。

※秋田フォーラスは2017年2月でいったん休業し、2017年10月に秋田オーパとしてリニューアルオープン。

中期経営計画

(2017～2019年度)

成長施策



<p>① アジアにおける 成長機会の獲得</p>	<p>I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受 II. 競争力のあるモールの開発・管理運営 III. 営業収益の向上に向けた取り組み IV. 経営の現地化推進</p>
<p>② 新たな国内需要の発掘</p>	<p>I. 商業施設淘汰におけるマーケットの獲得 II. 新たなMDの構築 III. 新たなフォーマットの構築</p>
<p>③ 圧倒的な 地域No.1モールへの進化</p>	<p>I. 効果の大きい増床・リニューアルの推進 II. 集客強化による収益力の向上 III. モール空白エリアへの新規出店 IV. テナント向けESの向上</p>
<p>④ 都市部における 成長機会の獲得</p>	<p>I. 新生OPAのブランディング構築 ・都市型立地における新業態開発 ・既存店リニューアルと戦略的S&B・リファイニング推進 ・都市部への新規出店</p>
<p>⑤ 成長を支える ファイナンスミックスと 組織体制構築</p>	<p>I. 成長ビジネスモデルを支える資金調達 II. ダイバーシティ経営の推進</p>

連結数値計画

◆連結業績

	2016年度 (2017年2月期)	2019年度 (2020年2月期)	3ヶ年平均 成長率
営業収益	2,697 億円	3,400 億円	+ 8.0 %
営業利益	449 億円	600 億円	+ 10.1 %



◆セグメント別業績

海外 (中国・アセアン)



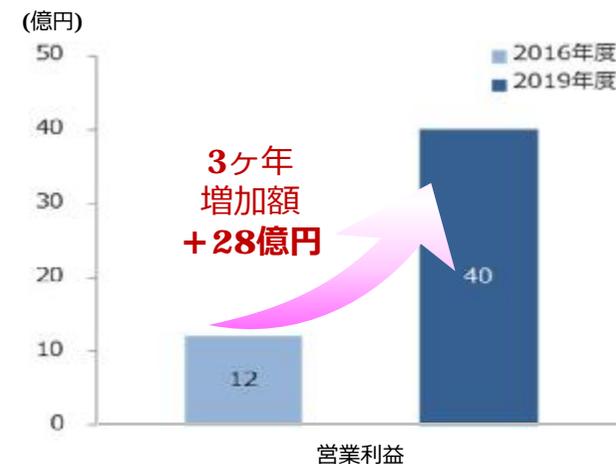
- ・中期3ヶ年で15モールの新規出店を計画。
- ・2017年度には営業利益黒字化、中期計画最終年度の2019年度には営業利益50億円 (2016年度対比+88億円の改善)を計画。

日本 モール



- ・中期3ヶ年で11モールの新規出店、8モールの増床、30モール以上のリニューアルを計画。
- ・中期計画最終年度の2019年度には、営業利益510億円を計画。

日本 都市型ファッションビル



- ・中期3ヶ年で4店舗の新規出店、1店舗のスクラップ&ビルドを計画。
- ・中期計画最終年度の2019年度には、営業利益40億円を計画。

◆新規出店数

		2017年度 (2018年2月期)	2018年度 (2019年2月期)	2019年度 (2020年2月期)	計
モール	日本	5	4	2	11
	海外	5	4	6	15
	中国	(4)	(2)	(3)	(9)
	アセアン	(1)	(2)	(3)	(6)
都市型ファッションビル		2	2	1	5
計		12	10	9	31

◆活性化モール数（日本）

	2017年度 (2018年2月期)	2018年度 (2019年2月期)	2019年度 (2020年2月期)	計
増床	2	2	4	8
リニューアル	14	10	10	34
計	16	12	14	42

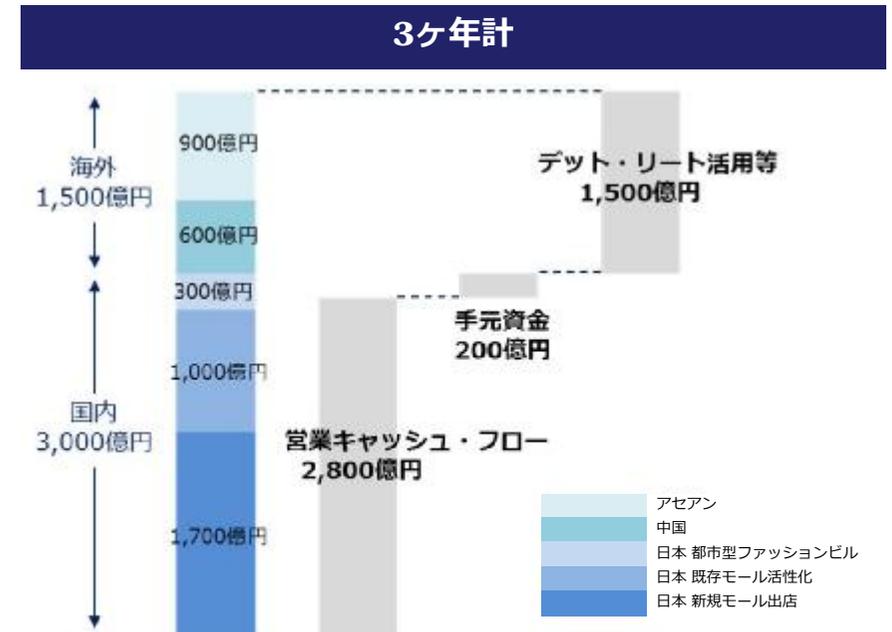
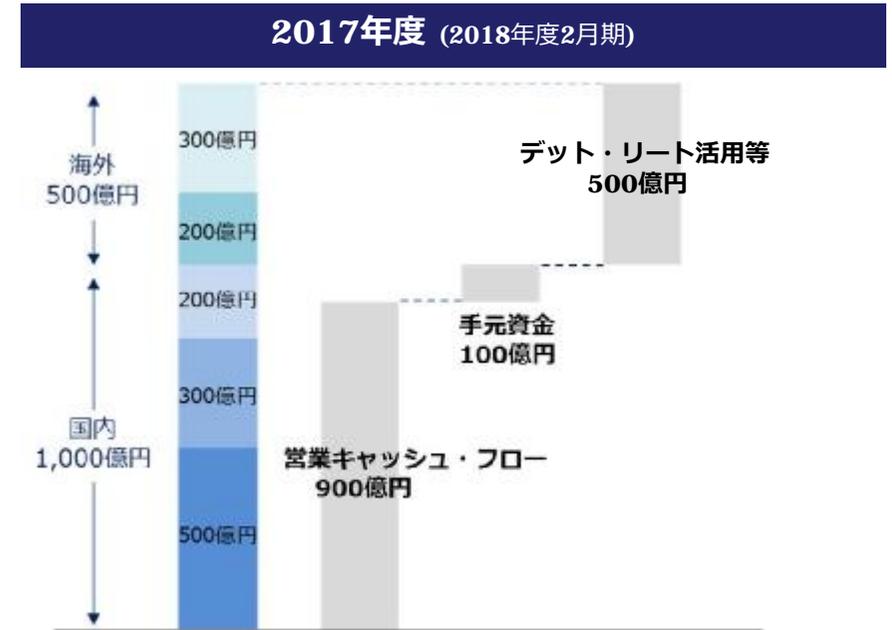
- 海外出店モール数が日本出店モール数を上回り、海外シフトが本格化。
- 日本では、既存モールで年間10モール以上のリニューアルに加え、3ヶ年で計8モールの増床を計画。

◆設備投資計画

	2017年度 (2018年2月期)	3ヶ年計
設備投資	1,500 億円	4,500 億円
日本	1,000 億円	3,000 億円
新規モール出店	500 億円	1,700 億円
既存モール活性化	300 億円	1,000 億円
都市型ファッションビル	200 億円	300 億円
海外	500 億円	1,500 億円
中国	200 億円	600 億円
アセアン	300 億円	900 億円
減価償却 ※	430 億円	1,500 億円

※長期前払費用の償却を含む。

◆資金調達計画



- 日本では、既存店の活性化に投資を振り分けることで、既存店の増床・リニューアルを推進。
- 財務規律として、ネット・デット・エクイティ・レシオ1倍程度を目線とする。
- デット調達、リートあるいはリース活用により、財務バランス調整を図る。

海外（中国・アセアン）

<p>① アジアにおける 成長機会の獲得</p>	<p>I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受 II. 競争力のあるモールの開発・管理運営 III. 営業収益の向上に向けた取り組み IV. 経営の現地化推進</p>
<p>② 新たな国内需要の発掘</p>	<p>I. 商業施設淘汰におけるマーケットの獲得 II. 新たなMDの構築 III. 新たなフォーマットの構築</p>
<p>③ 圧倒的な 地域No.1モールへの進化</p>	<p>I. 効果の大きい増床・リニューアルの推進 II. 集客強化による収益力の向上 III. モール空白エリアへの新規出店 IV. テナント向けESの向上</p>
<p>④ 都市部における 成長機会の獲得</p>	<p>I. 新生OPAのブランディング構築 ・都市型立地における新業態開発 ・既存店リニューアルと戦略的S&B・リファイニング推進 ・都市部への新規出店</p>
<p>⑤ 成長を支える ファイナンスミックスと 組織体制構築</p>	<p>I. 成長ビジネスモデルを支える資金調達 II. ダイバーシティ経営の推進</p>

①アジアにおける成長機会の獲得



I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受

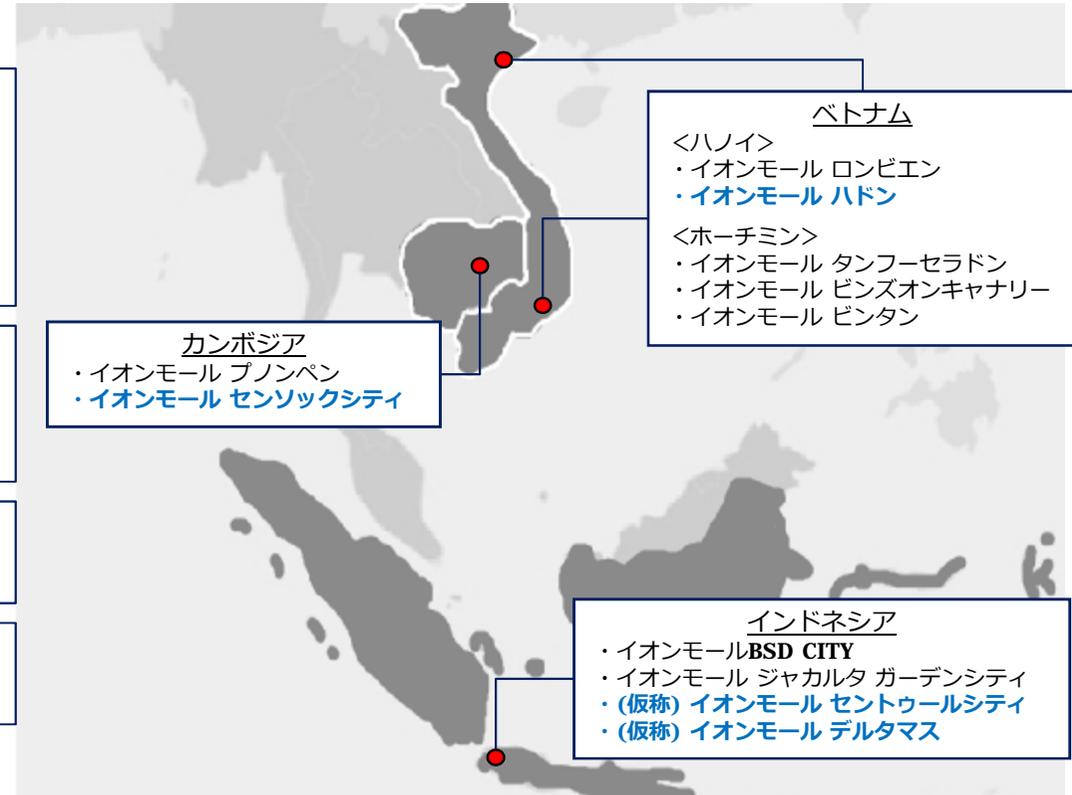
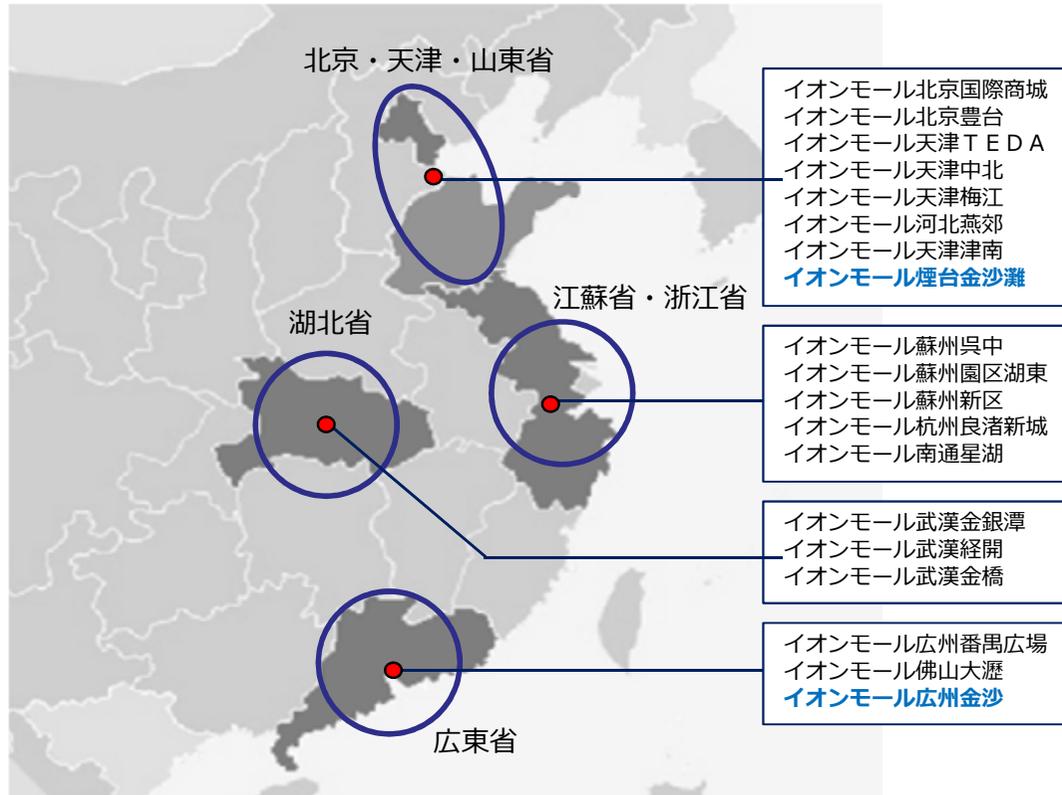
戦略エリア

リーシング条件の向上

蘇州エリアのドミナンス効果

※青字は新規オープン予定店舗

※青字は新規オープン予定店舗



2017年12月31日現在

中国4エリア、アセアン3国で ドミナント出店

I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受

戦略エリア

リーシング条件の向上

蘇州エリアのドミナンス効果

【出店エリア】

経済成長が見込まれ、モールビジネスが成立するエリア。

- ①中間所得層の拡大
- ②モータリゼーションの進展
- ③郊外の街づくりが進むエリア
- ④競合となる商業施設の出店が無いエリア

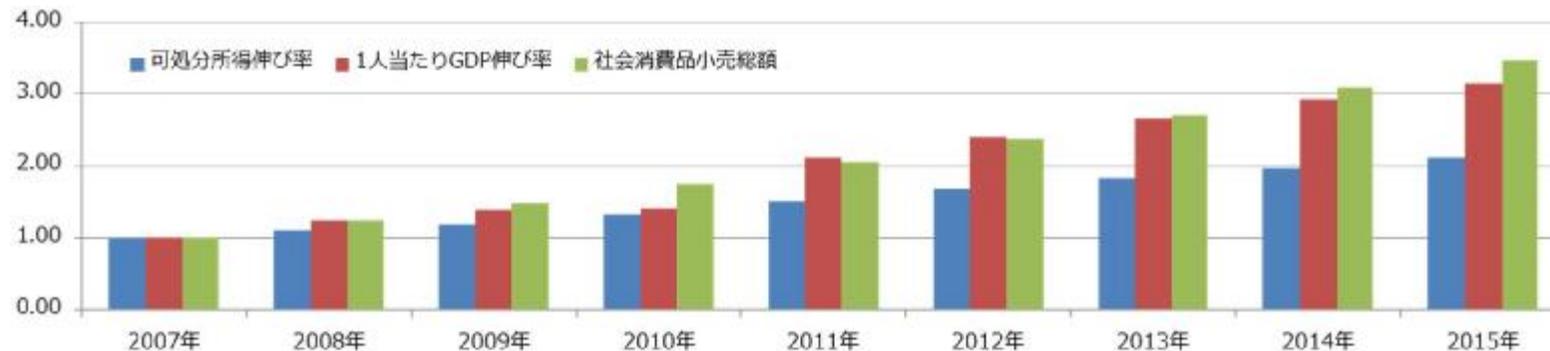
可処分所得・1人あたりGDP・社会消費品小売総額の伸び率

※2007年を1.00とした比率で表示。

◆江蘇省



◆湖北省



I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受

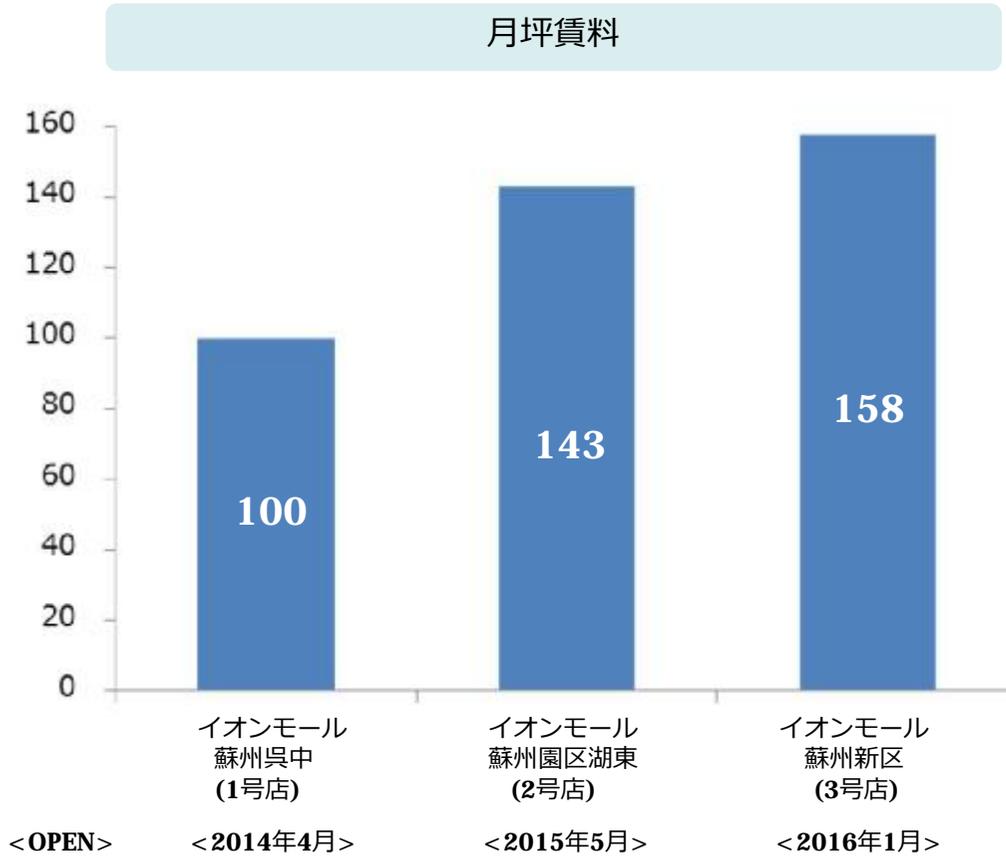
戦略エリア

リーシング条件の向上

蘇州エリアのドミナンス効果

◆蘇州エリア3モールのリーシング条件の比較 (オープン後5ヶ月で比較)

※月坪賃料は蘇州呉中の値を100とした場合の比率で表示。



蘇州新区(3号店)の専門店月坪賃料は蘇州呉中(1号店)の約1.6倍

I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受

戦略エリア

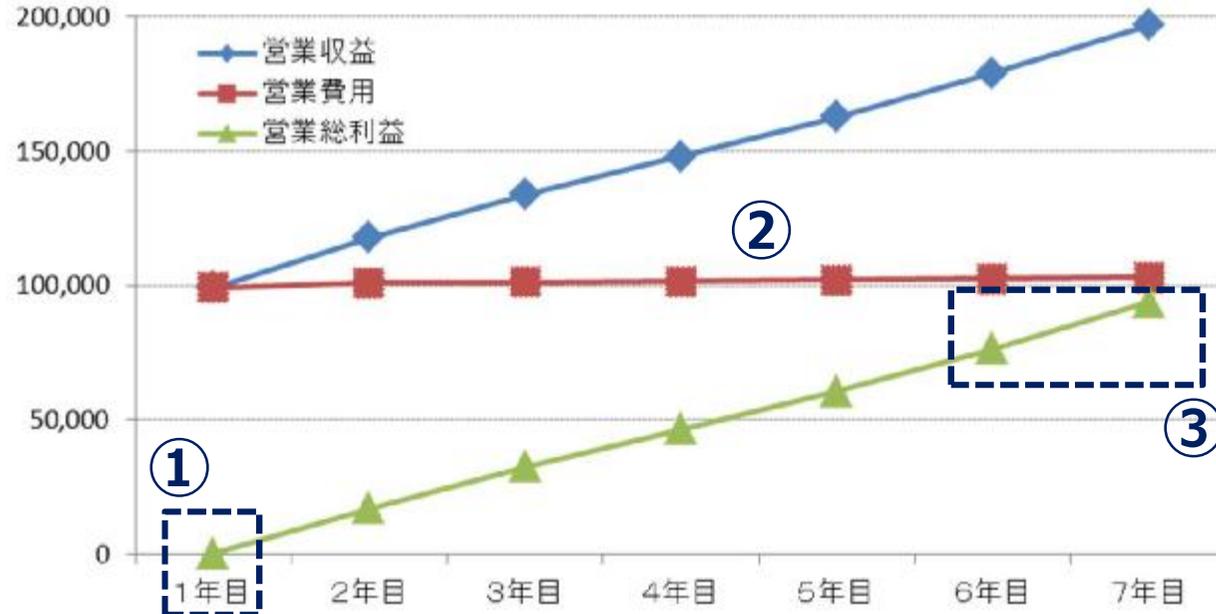
リーシング条件の向上

蘇州エリアのドミナンス効果

イオンモール蘇州新区
(2016年1月オープン)



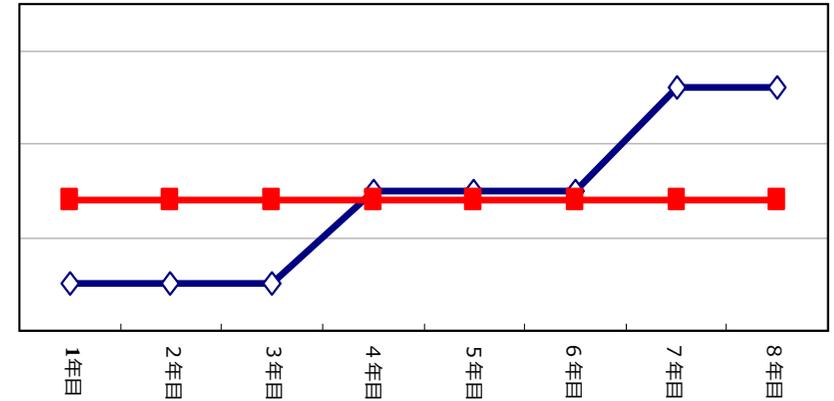
(単位：千元)



平均家賃と傾斜家賃について

<賃料比較>

◇ 傾斜家賃 (実際に支払う家賃)
■ 平均家賃 (会計上の家賃)



平均家賃

当初は実際に支払っていない家賃が計上され、4年目以降は実際賃料より安くなる。

- ① 蘇州市3号店であり、エリアブランディングが向上したことでオープン時のリーシング条件が改善された効果により、トップラインが計画を上回って推移。初年度より黒字化を達成。
- ② 不動産コスト（オーナーへのマスターリース賃料）は、不解約期間（8年）においては期間中の平均コストでの計上となるため、営業費用はほぼ一定での推移。
- ③ 2年目以降、計画通りのトップライン推移と仮定すると、オープン後6～7年目には国内モールと同水準の利益計上となる見込み（営業総利益ベースで10数億円）。

II. 競争力のあるモールの開発・管理運営

①モータリゼーションに対応した大規模駐車場



②ディステーションに対応する売り場編集力



③エンターテインメント強化によるコト消費対応



④集客力あるイベント開催



⑤快適・安心・安全な施設の追求



Ⅲ. 営業収益の向上に向けた取り組み

エリアマーケティング力の向上

床価値の向上

付帯収入の拡大

個店ではなく、エリア単位での
販促・イベントの実施

購買意欲 の向上

買上率、買上点数・客単価 の向上

エリア単位でのセールスの実施

◆中国：江蘇・浙江エリア

2016年8月末から9月に、日本本場の夏祭りを
4モール合同で実施。



2016年12月にアリペイと共同イベントを実施。



◆アセアン：ホーチミンエリア



2016年7月1日の
イオンモール ビンタンの
オープン時にホーチミン
エリア3モール合同で
開店協賛セールを実施。



ベトナムではブラックフライデーを積極的に実施。



Ⅲ. 営業収益の向上に向けた取り組み

エリア単位でのセールス実施

床価値の向上

付帯収入の拡大

エリア内における
モール数増加

各モールにおける
集客力向上

積極的な家賃交渉やリプレイスにより
家賃を引き上げるステージへ

◆イオンモール北京国際商城 専門店売上・月㎡家賃収入の推移



テナント募集説明会

イオンモール天津津南(2017年10月オープン)

テナント企業440社、計660名が参加
(物販178社、飲食他262社)



イオンモール南通星湖(2017年12月オープン)

テナント企業362社、計474名が参加
(物販206社、飲食他156社)



Ⅲ. 営業収益の向上に向けた取り組み

エリア単位でのセールス実施

床価値の向上

付帯収入の拡大

集客力・ブランディング力

メディア(広告)媒体としての
モール空間活用

付帯収入の拡大

モール空間の活用

中国：イベントスペースを活用した有料催事



カンボジア：スポンサー付き装飾



IV. 経営の現地化推進

テナント従業員への教育

ロールプレイング大会の実施



イオンモール中国 全国大会



イオンモールプノンペン

消防訓練

(イオンモールプノンペン)



当社従業員への教育

イオンモール倉敷での実地研修

(イオンモールインドネシア)



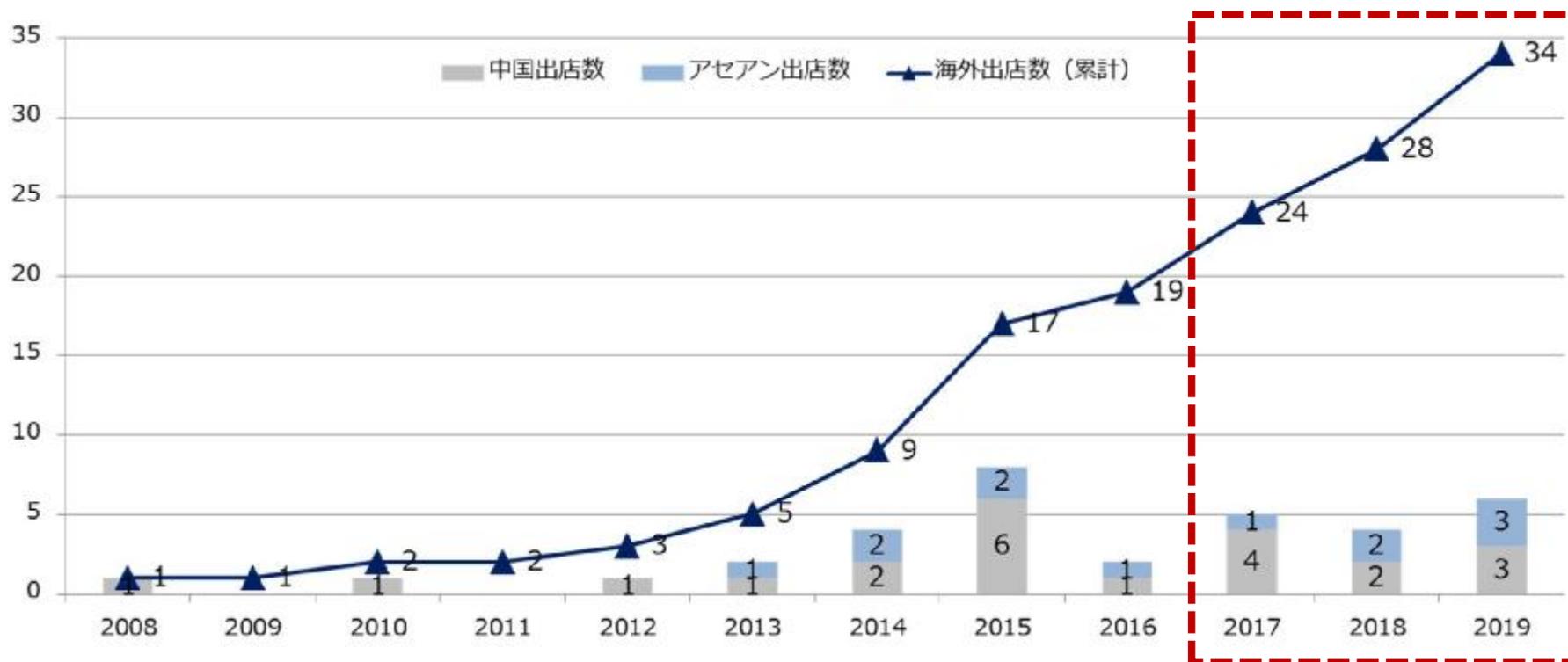
アセアン本部研修



ローカル社員の店舗オペレーションレベル向上により、
海外における管理・運営ノウハウを強化。

中期3ヶ年 新規出店計画

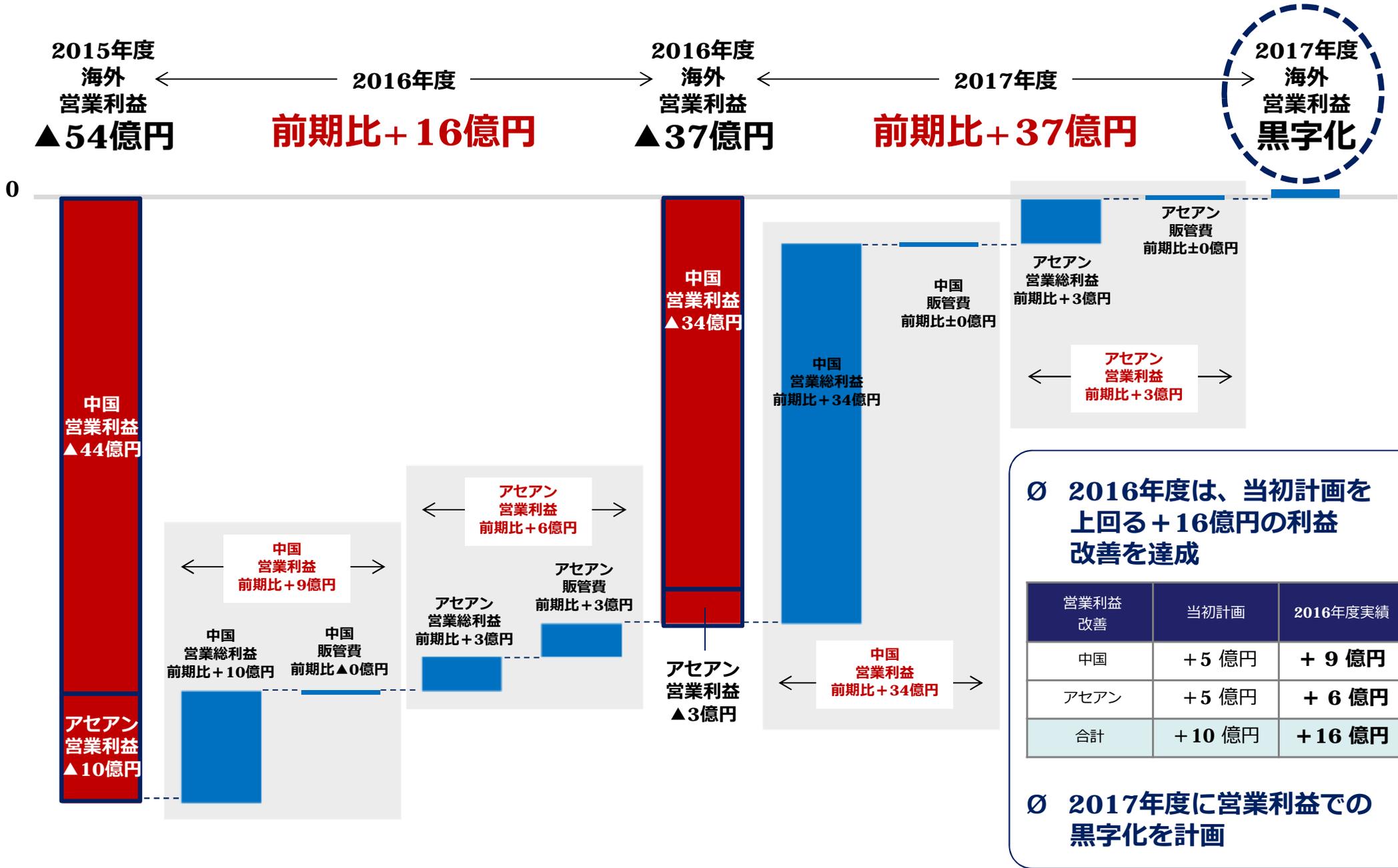
	2016年度末	3ヶ年計画			3ヶ年合計	2019年度末
		2017年度	2018年度	2019年度		
海外	19	5	4	6	15	34
中国	13	4	2	3	9	22
アセアン	6	1	2	3	6	12



中期3ヶ年で、中国9モール・アセアン6モールの計15モールを出店

①アジアにおける成長機会の獲得

2017年度 営業利益改善計画



①アジアにおける成長機会の獲得

北京・天津エリア

<北京エリア・山東省における出店>



※赤字は新規オープン予定店舗

<天津エリアにおける出店>



イオンモール煙台金沙灘



イオンモール天津津南



	オープン日	敷地面積	総賃貸面積	駐車台数	専門店数
イオンモール煙台金沙灘	2018年度	約 111,000 m ²	約 79,000 m ²	約 2,800 台	未公表

江蘇・浙江エリア

<江蘇省・浙江省における出店>



イオンモール南通星湖



南通市中心部より南東12 kmに位置する、南通市で最も発展スピードの早い経済技術開発区（国家級開発区）に立地。周辺はオフィスや住宅を中心に、教育施設などの公共施設の集積も進展。

①アジアにおける成長機会の獲得

湖北エリア

<湖北省における出店>



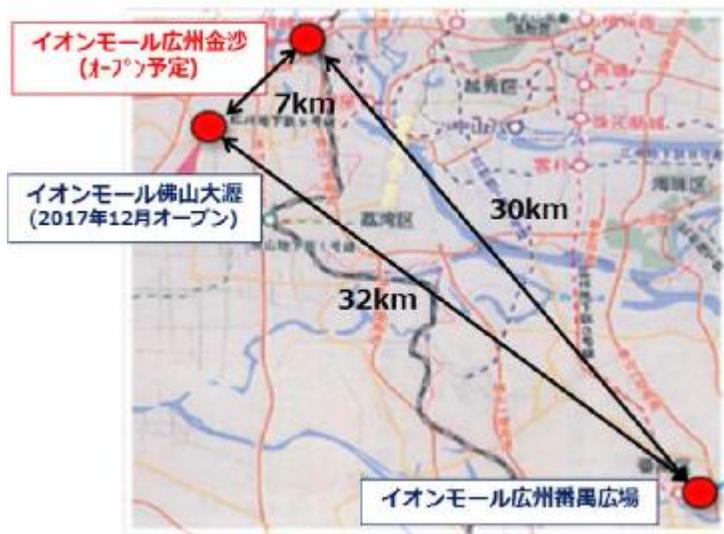
イオンモール武漢金橋



武漢市の商業中心である漢口北部に位置し、周辺は高層住宅が多数建設中であり、漢口エリア中心部のベッドタウンとして成長が見込まれるエリア。

広東エリア

<広東省における出店>



イオンモール佛山大瀝



イオンモール広州金沙



広州市と隣接する南海区に位置し、佛山市と広州市をつなぐ広佛高速道路の大瀝インターチェンジに近く、広域集客が見込まれる立地。

	オープン日	敷地面積	総賃貸面積	駐車台数	専門店数
イオンモール広州金沙	2018年度	約 84,500 m ²	未公表	約 3,600 台	未公表

※赤字は新規オープン予定店舗

ベトナム



<ハノイエリア>



<ホーチミンエリア>



※赤字は新規オープン予定店舗

	オープン日	敷地面積	総賃貸面積	駐車台数	専門店数
イオンモール ハドン	2019年度	約 95,000 m ²	未公表	未公表	未公表

ハノイ市人民委員会とイオン株式会社との間で
「ハノイ市における投資及び事業推進に関する包括的覚書」を締結



包括的覚書の概要

- ・イオンは、2017年から2020年までの間、ハノイ市の近代的都市化のため、イオングループ各社の投資・事業活動を促進し、ハノイ市はこれら事業が円滑に遂行できるよう協力する。
- ・イオンは、ベトナム産品拡販のため、国内及びイオンが事業を展開する各国への輸出促進に協力するとともに、ハノイ市のPR活動に協力する。
- ・グループ各社の投資活動、事業活動は次の通り。
 - ①小売事業 (GMS、SM、CVS) ②ショッピングモール等の開発・建設・運営・管理
 - ③金融・サービス事業 ④商品の輸出入、商品開発

2019年度にオープン予定のイオンモール ハドン を含め
 ハノイ市での大型ショッピングモール開発を積極的に推進

インドネシア



※赤字は新規オープン予定店舗

(仮称) イオンモール セントウルシティ (2018年度オープン予定)
地元不動産ディベロッパーとのマスターリース契約による出店

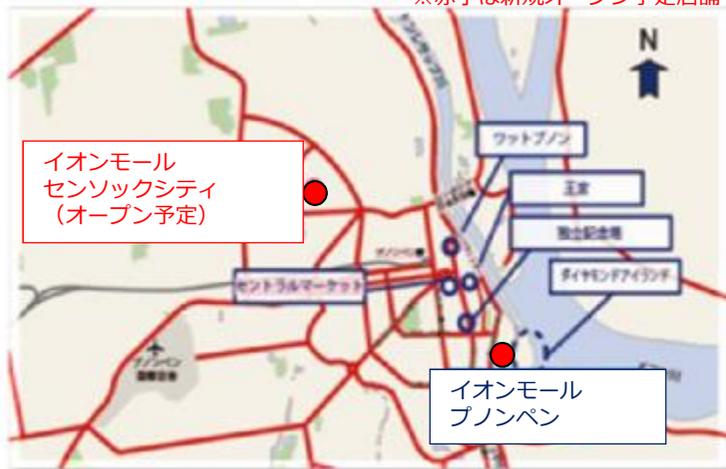


オーナー：セントウルシティ社 (PT SENTUL CITY TBK)
 ジャカルタ中心部より車で約1時間の西ジャワ区ボゴールに位置する開発エリアにおいて、住宅、オフィス、学校、病院、ゴルフ場、スポーツ施設、コンベンションセンター等、約3,000haにおよぶ開発を手がける。

	オープン日	敷地面積	総賃貸面積	駐車台数	専門店数
(仮称) イオンモール セントウルシティ	2018年度	約 78,000 m ²	約 71,000 m ²	車 約 3,000 台	約 250 店舗
(仮称) イオンモール デルタマス	2019年度	約 200,000 m ²	未公表	未公表	未公表

カンボジア

※赤字は新規オープン予定店舗



イオンモール センソックシティ



プノンペン中心部から北部約10kmに位置。計画地周辺は住宅開発が進んでおり、近隣だけでなくプノンペン中心部からのアクセスも良好な立地。

	オープン日	敷地面積	総賃貸面積	駐車台数	専門店数
イオンモール センソックシティ	2018年夏	約 100,000 m ²	約 80,000 m ²	車 約 2,500 台 バイク 約 2,000 台	約 200 店舗

日本

<p>① アジアにおける 成長機会の獲得</p>	<p>I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受 II. 競争力のあるモールの開発・管理運営 III. 営業収益の向上に向けた取り組み IV. 経営の現地化推進</p>
<p>② 新たな国内需要の発掘</p>	<p>I. 商業施設淘汰におけるマーケットの獲得 II. 新たなMDの構築 III. 新たなフォーマットの構築</p>
<p>③ 圧倒的な 地域No.1モールへの進化</p>	<p>I. 効果の大きい増床・リニューアルの推進 II. 集客強化による収益力の向上 III. モール空白エリアへの新規出店 IV. テナント向けESの向上</p>
<p>④ 都市部における 成長機会の獲得</p>	<p>I. 新生OPAのブランディング構築 ・都市型立地における新業態開発 ・既存店リニューアルと戦略的S&B・リファイニング推進 ・都市部への新規出店</p>
<p>⑤ 成長を支える ファイナンスミックスと 組織体制構築</p>	<p>I. 成長ビジネスモデルを支える資金調達 II. ダイバーシティ経営の推進</p>

日本と米国におけるSC業界の現況

- ・米国の大型モール数は日本の**6.6倍**、1モール当りの人口は日本の**0.4倍**と、**米国は過剰供給**となっている。
- ・日本においては、**人口当たりの大型モール数は少なく**、米国とはショッピングモール事情が大きく異なっている。

<日米SC比較>

2016年12月末現在

	日 本	米 国	米国/日本
大型モール数 ※	185	1,222	6.6倍
人口 (万人)	12,690	32,330	2.5倍
1モール当り人口 (万人)	69	26	0.4倍
SC総売上高 (10億円)	31,325	291,745	9.0倍
小売総売上高 (10億円)	139,855	532,204	3.8倍
小売総売上高におけるSC総売上高シェア	22.4%	55.4%	2.5倍

※日本は**40,000㎡**以上、米国は**RSC、SRSC**のSC数

※米国SC総売上高、小売総売上高は**US\$ = 109.84円** (2016年の年間平均レート) にて換算

※出典：社団法人日本ショッピングセンター協会、経済産業省「商業動態統計調査」より当社にて作成

国内マーケットの認識



新たな国内需要の発掘

新たな顧客層の取り込み

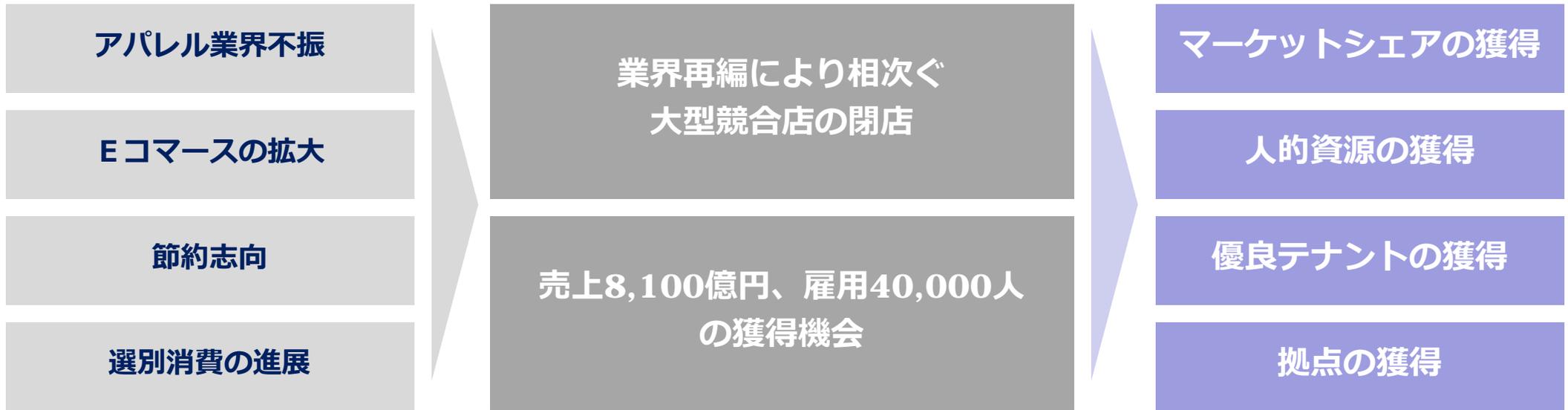
消費の潜在需要の掘りおこし

商業施設の淘汰における
マーケットの獲得

新たなMDの構築

新たなフォーマットの構築

I. 商業施設の淘汰におけるマーケットの獲得



競合大型店の撤退事例 (イオンモール旭川駅前)

2016年9月 近隣競合店（百貨店）が閉店

2016年11月 新規4店舗の導入に加え、
既存4店舗で新ブランドを導入

- 近隣競合店に出店していた有力テナントを新規に誘致。
- 専門店協力のもと、コスメ・雑貨等の取り扱いブランドを拡充。

近隣大型商業施設閉店後の専門店売上昨比**115.4%**
(期間：2016年10月1日～2017年11月30日)



Ⅱ. 新たなMDの構築

モール in モールの進化

例) イオンモール長久手 1F食物販ゾーン



モール1Fの食物販ゾーンとGMS食品ゾーンとの連動で
一大「食」のゾーンを展開

約8,000社のテナント企業で構成されるイオン同友店会とのコラボレーションによる新たなゾーニングやテナント・ミックス等のコンテンツ構築

例) シニア層への対応 → シニアへの配慮という視点での取り組み

- ・シニア編集ゾーンの構築 (モール in モール)
- ・シニア対応テナントの開拓



クリニック
モール



個室付大型
レストラン

フィナンシャル
モール



フィットネス



新規取引先の開拓・育成

- ・将来のナショナルチェーン候補の発掘
- ・ローカライズ視点でのテナント発掘

海外事業拡大に伴う有力コンテンツの導入

- ・海外有力テナントの導入
- ・海外におけるゾーニングやマーケティングの導入

Okaidi・Obaibi

フランスの子供服ブランド。
2017年4月10日に1号店を
イオンモール幕張新都心、
2号店をイオンレイクタウンに
出店。



Ⅲ. 新たなフォーマットの構築



モールの社会的機能

①販売機能

②雇用創出

③公共的機能

④地域開発

⑤環境共生

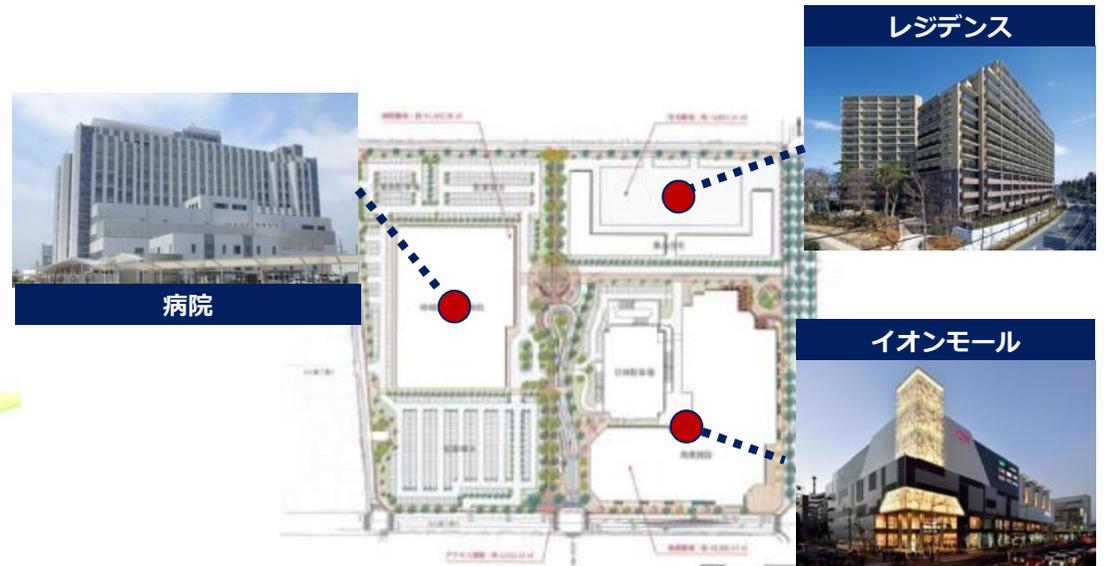


地域エコシステムの考え方



地域とそこに暮らす人の新しい価値観に応えるため、地域の様々のメンバーと一体となった地域発展・地域貢献の新しい取り組み。

複合開発のイメージ



Ⅲ. 新たなフォーマットの構築

地域創生型商業施設

THE OUTLETS

①本格アウトレット

②エンターテインメント

③地域との出会い

THE OUTLETS HIROSHIMA 2018年春オープン予定



<p>① アジアにおける 成長機会の獲得</p>	<p>I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受 II. 競争力のあるモールの開発・管理運営 III. 営業収益の向上に向けた取り組み IV. 経営の現地化推進</p>
<p>② 新たな国内需要の発掘</p>	<p>I. 商業施設淘汰におけるマーケットの獲得 II. 新たなMDの構築 III. 新たなフォーマットの構築</p>
<p>③ 圧倒的な 地域No.1モールへの進化</p>	<p>I. 効果の大きい増床・リニューアルの推進 II. 集客強化による収益力の向上 III. モール空白エリアへの新規出店 IV. テナント向けESの向上</p>
<p>④ 都市部における 成長機会の獲得</p>	<p>I. 新生OPAのブランディング構築 ・都市型立地における新業態開発 ・既存店リニューアルと戦略的S&B・リファイニング推進 ・都市部への新規出店</p>
<p>⑤ 成長を支える ファイナンスミックスと 組織体制構築</p>	<p>I. 成長ビジネスモデルを支える資金調達 II. ダイバーシティ経営の推進</p>

③圧倒的な地域No.1モールへの進化

I. 効果の大きい増床・リニューアルの推進

活性化の考え方

モール活性化にあわせたGMSリニューアル（イオンスタイル）

◆3カ年活性化計画

	2017年度	2018年度	2019年度	3ケ年計
増床	2 モール	2 モール	4 モール	8 モール
リニューアル	14 モール	10 モール	10 モール	34 モール

※イオンリテール(株)の大型商業施設は除く。

◆活性化の考え方

イオンモールのモール年齢**10.3年**(平均)。活性化によりさらに価値を向上
 ~既存モールの大規模活性化（リニューアル）を推進し、ショッピングモールの魅力・鮮度をアップし、収益力強化を図る~

活性化

=

「+a」となる
ニーズの創出

新たな顧客層を取り込むカテゴリーの創出

新たなニーズを生むカテゴリーの創出

イオンモール広島府中
(2016年11月18日増床)



ROJI Dining

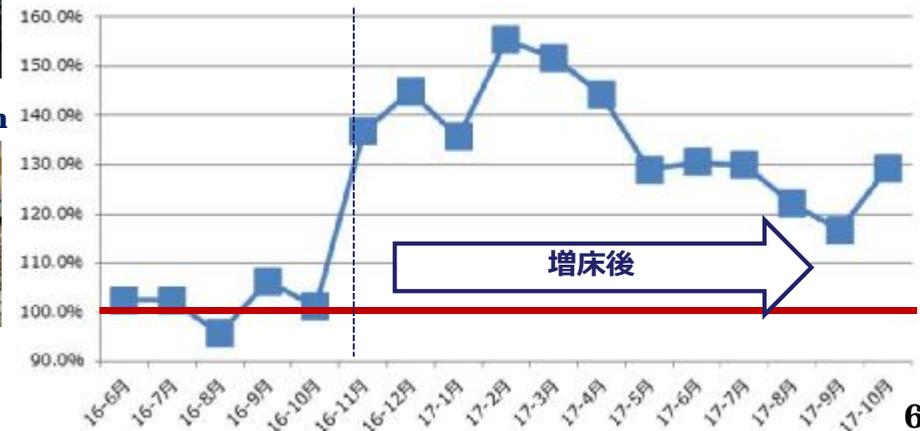


Mama Toko Town



増床後の専門店売上昨比 **137.8%**

(期間：2016年11月18日～2017年10月31日)



食

=

飲食ゾーンの
拡充

+

食物販ゾーンの
拡充

キッズ

=

中四国エリア最大の
キッズ集積

「食」と「キッズ」で圧倒的なカテゴリーを創出

I. 効果の大きい増床・リニューアルの推進

活性化の考え方

モール活性化にあわせたGMSリニューアル（イオンスタイル）

イオンモール宮崎 2018年春（予定）増床棟オープン



オープン： 2005年5月
敷地面積： 200,000㎡
総賃貸面積： 84,000㎡（+14,000㎡）
駐車台数： 4,300台（+300台）
専門店数： 240店舗（+70店舗）

イオンモール熊本 2018年夏（予定）増床棟オープン



オープン： 2005年10月
敷地面積： 207,000㎡
総賃貸面積： 84,000㎡（+21,000㎡）
駐車台数： 5,000台（+500台）
専門店数： 200店舗（+40店舗）

すでに地域 No. 1 のモールを、増床することにより、
さらに圧倒的な地域 No. 1 モールへと進化

I. 効果の大きい増床・リニューアルの推進

活性化の考え方

モール活性化にあわせたGMSリニューアル（イオンスタイル）

① モール部分からの回遊性向上

従来のGMS



モール部分とGMSで分断

最新のイオンスタイル



モール通路をGMS内
まで自然に引き込み、
回遊性を向上。

② 強い商材のラインロビング

従来のGMS



最新のイオンスタイル

イオンスタイル長久手（@イオンモール長久手）



Ⅱ. 集客強化による収益力の向上

◆イベントの強化推進

ライブ・エンターテインメント市場の拡大

一時的な建て直し、回収、補強工事によるイベント会場の減少

イベントの強化推進

①本格的な興業への取り組み



②文化催事の実施



③地域とのコラボレーション



◆デジタル活用による新たなモール機能の付加

デジタルテクノロジーの生活シーンへの浸透

デジタルテクノロジーのさらなる発展

デジタル活用による新たなモール機能の付加



◆付帯収入の拡大

年間約11億人の集客力をさらに強化

地域ニーズに対応したテナントリーシング

イベントの強化推進

活性化によるモールの鮮度アップ

デジタル活用による新たなモール機能付加

付帯収入の拡大

- ・ イベントスペース・イオンホールにおけるイベント開催
- ・ モール空間のメディア(広告)媒体としての活用
- ・ 広告媒体としてのデジタルサイネージの活用



Ⅲ. モール空白エリアへの新規出店

◆3カ年新規出店計画

	2016年度末	3ヶ年計画			3ヶ年合計	2019年度末
		2017年度	2018年度	2019年度		
モール	147	5	4	2	11	158
ファッションビル	20	2	2	1	5	25

◆2018年度 日本 新規出店計画一覧 ※リリースしている新規物件のみを記載しています。

	施設名称	所在地	オープン	敷地面積	総賃貸面積	駐車台数
2018年度	ショッピングモール					
	イオンモール座間	神奈川県座間市	2018年春	約 58,000 m ²	約 50,000 m ²	約 2,500 台
	THE OUTLETS HIROSHIMA	広島県広島市	2018年春	約 268,000 m ²	約 53,000 m ²	約 3,900 台
	イオンモールいわき小名浜	福島県いわき市	2018年夏	約 44,400 m ²	約 50,200 m ²	未公表
	(仮称) イオンモール津みなみ	三重県津市	2018年秋	約 108,000 m ²	約 60,000 m ²	未公表

	施設名称	所在地	オープン	敷地面積	総賃貸面積
2018年度	都市型ファッションビル				
	(仮称) 那覇オーパ (マスターリース)	沖縄県那覇市	2018年秋	約 12,800 m ²	未公表

THE OUTLETS HIROSHIMA



イオンモール座間



イオンモールいわき小名浜



(仮称) 那覇オーパ



IV. テナント向けESの向上

◆イオン同友店会にダイバーシティ推進部会を設立

少子高齢化による生産年齢人口減少（労働力不足）

テナント企業における離職率、採用難度の上昇

DV・テナントの
枠を超えた課題解決

イオン同友店会に
ダイバーシティ推進部会
を設立

- ① 一人でもリフレッシュできる「休憩室」
- ② 時間・経済価値を実感できる「従業員特典」
- ③ 子どもがいても安心して働ける「育児サポート」
- ④ 出勤するともらえる「WAONポイント」
- ⑤ Happyになる「心と身体のサポート」



多様化する社会に対応した働きやすい、働き続けやすい施設づくりを推進

テナント企業から選ばれるモールへ

<p>① アジアにおける 成長機会の獲得</p>	<p>I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受 II. 競争力のあるモールの開発・管理運営 III. 営業収益の向上に向けた取り組み IV. 経営の現地化推進</p>
<p>② 新たな国内需要の発掘</p>	<p>I. 商業施設淘汰におけるマーケットの獲得 II. 新たなMDの構築 III. 新たなフォーマットの構築</p>
<p>③ 圧倒的な 地域No.1モールへの進化</p>	<p>I. 効果の大きい増床・リニューアルの推進 II. 集客強化による収益力の向上 III. モール空白エリアへの新規出店 IV. テナント向けESの向上</p>
<p>④ 都市部における 成長機会の獲得</p>	<p>I. 新生OPAのブランディング構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・都市型立地における新業態開発 ・既存店リニューアルと戦略的S&B・リファイニング推進 ・都市部への新規出店
<p>⑤ 成長を支える ファイナンスミックスと 組織体制構築</p>	<p>I. 成長ビジネスモデルを支える資金調達 II. ダイバーシティ経営の推進</p>

I. 新生OPAのブランディング構築



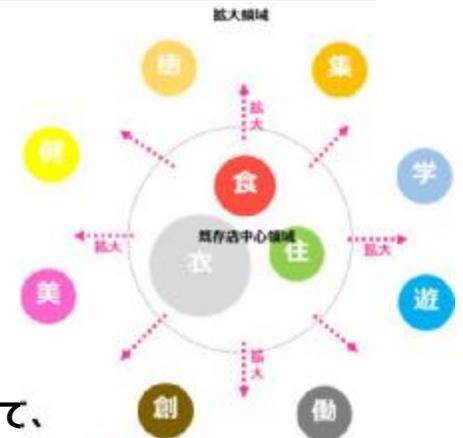
OPA

◆新生OPAにおけるMDイメージ

衣食住他すべてをファッションとする
ライフスタイル提案

ファッションとはアパレルだけではない
消費者の価値観の変化に対応する

立地・マーケット・物件に合わせて、
地域に根ざした**LIFE FARMING**を提案する。



(仮称) 那覇オーパ

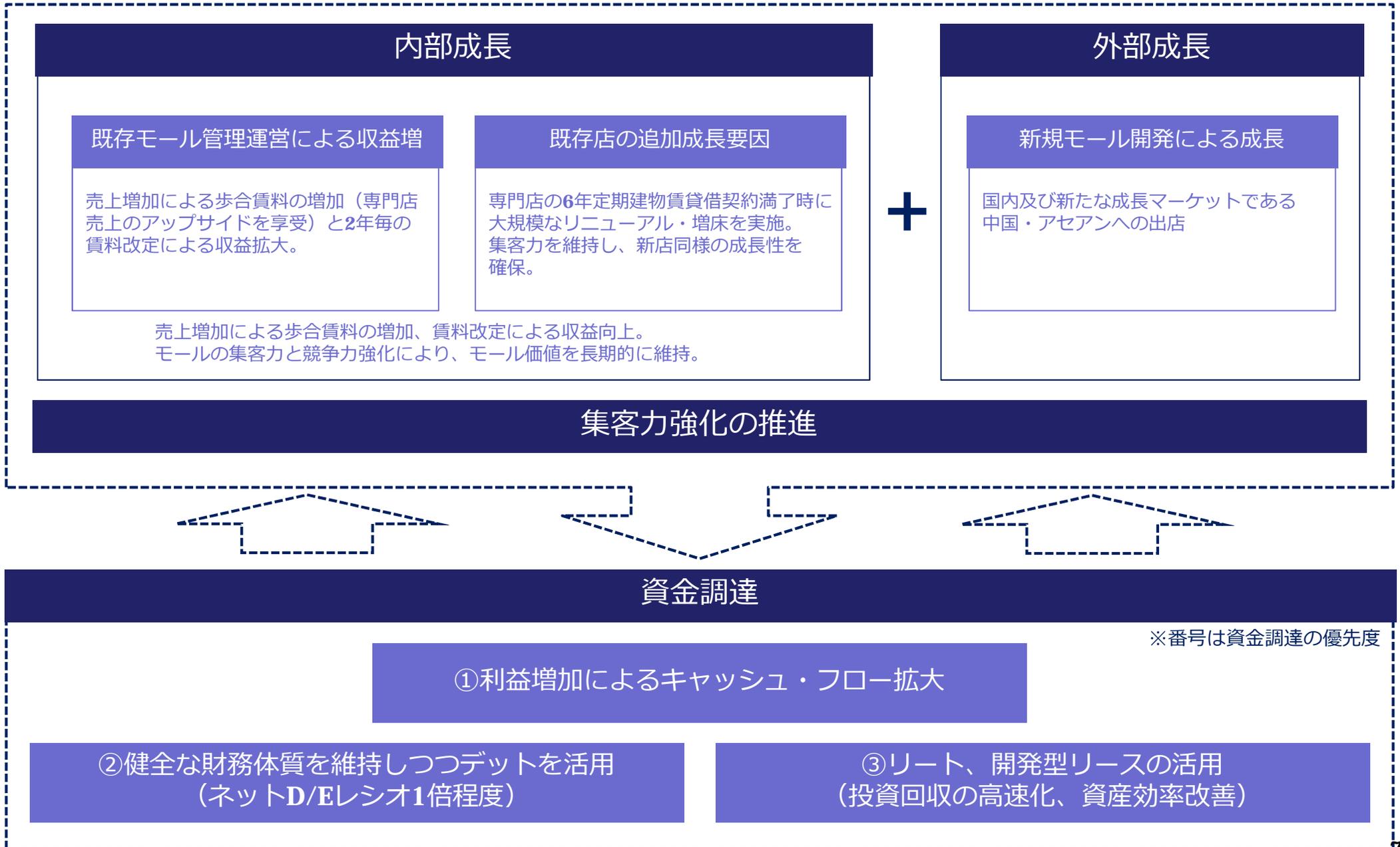
◆国内都市型ファッションビル 新規出店計画一覧 (2018年度)

	施設名称	所在地	オープン	敷地面積	総賃貸面積
2018年度	(仮称) 那覇オーパ (マスターリース)	沖縄県那覇市	2018年秋	約 12,800 m ²	未公表



<p>① アジアにおける 成長機会の獲得</p>	<p>I. ドミナント出店によるブランディングメリットの享受 II. 競争力のあるモールの開発・管理運営 III. 営業収益の向上に向けた取り組み IV. 経営の現地化推進</p>
<p>② 新たな国内需要の発掘</p>	<p>I. 商業施設淘汰におけるマーケットの獲得 II. 新たなMDの構築 III. 新たなフォーマットの構築</p>
<p>③ 圧倒的な 地域No.1モールへの進化</p>	<p>I. 効果の大きい増床・リニューアルの推進 II. 集客強化による収益力の向上 III. モール空白エリアへの新規出店 IV. テナント向けESの向上</p>
<p>④ 都市部における 成長機会の獲得</p>	<p>I. 新生OPAのブランディング構築 ・都市型立地における新業態開発 ・既存店リニューアルと戦略的S&B・リファイニング推進 ・都市部への新規出店</p>
<p>⑤ 成長を支える ファイナンスミックスと 組織体制構築</p>	<p>I. 成長ビジネスモデルを支える資金調達 II. ダイバーシティ経営の推進</p>

I. 成長ビジネスモデルを支える資金調達



Ⅱ. ダイバーシティ経営の推進

2016年度「えるぼし認定」 最高評価の3段階を取得



複数ある基準のうちいくつかを満たすかで
1~3段階の評価が与えられており、
当社は最高評価である「えるぼし」3段階の認定を取得。

えるぼし認定制度

女性活躍推進法に基づく指定の基準を満たし、優良な実績を収めた企業を厚生労働大臣が認定する制度

採用	継続就業	労働時間等の働き方	管理職比率	育児休職制度利用率
男女別の採用における競争倍率 男性: 27.59 倍 女性: 25.60 倍	女性労働者の平均継続勤務年数 男性労働者の平均継続勤務年数 継続指数 1.07	雇用管理区分ごとの労働者の1ヶ月当たりの時間外労働と休日労働の合計 各月すべて 45時間未満 (2015年3月~2016年2月)	管理職に占める女性労働者の割合 13.0%	過去2年間に育児休業を取得した女性労働者の割合 100.0%

イオンモール名取に、イオンゆめみらい保育園を開園 (2016年11月18日)

イオングループで初めて、内閣府が推進する「企業主導型保育事業」に認定

企業主導型保育事業

企業主導型の事業所内保育事業を主軸として、多様な就労形態に対応する保育サービスの拡大を行い、保育所待機児童の解消を図り、仕事と子育てとの両立に資することを目的として実施。



※その他、一般の保育事業者との利用提携による施設2ヶ所

■イオングループ 事業所内保育所の設置状況 (2017年5月末現在)

- ・イオンモール幕張新都心 (千葉市認可)
- ・イオンスタイル湘南茅ヶ崎 (茅ヶ崎市認可)
- ・イオンモール名取 (企業主導型保育事業)
- ・イオンモール水戸内原 (企業主導型保育事業)
- ・イオンタウン始良 (企業主導型保育事業)
- ・イオンモール沖縄ライカム (北中城村認可)
- ・イオンレイクタウンmori (越谷市認可)
- ・イオンモール名古屋茶屋 (企業主導型保育事業)
- ・イオンモール新小松 (企業主導型保育事業)
- ・イオンモール徳島 (企業主導型保育事業)
- ・イオンモール常滑 (常滑市認可)
- ・イオンモール佐賀大和 (佐賀市認可)
- ・イオンモール長久手 (企業主導型保育事業)
- ・イオン福岡東店 (企業主導型保育事業)

平成28年度「なでしこ銘柄」に選定

なでしこ銘柄は、東証一部上場企業の中から、業種ごとに、女性が働き続けるための環境整備を含め、女性人材の活用を積極的に進めている企業を紹介します。「多様な人材を活かすマネジメント能力」や「環境変化への適応力がある」という点で、「成長力のある企業」であるとも考えられます。



なでしこ銘柄とは

「女性活躍推進」に優れた上場企業を「中長期の企業価値向上」を重視する投資家にとって魅力ある銘柄として紹介することを通じて、企業への投資を促進し、各社の取り組みを加速化していくことを狙いとしています。平成24年度より、東京証券取引所と実施しており、女性活躍推進に関するスコアリング基準に従って評価を行い、さらに財務指標によるスクリーニングを実施した上で選定されています。