



Annual Report 2015

アニュアルレポート2015



企業理念

お客様の
満足度No.1を
目指します

エキサイティング
・カンパニー
実現を目指します

働き甲斐のある
企業を目指します

暮らしの夢がひろがる街づくり

私たちイズミグループのロゴマークには、「お客様、地域、テナントさま及び社員と一緒に街づくりを進めながら「驚きと感動」をつくっていく」想いが込められています。

お客様には、よりよい商品・サービスの充実を通して、満足と便利さを。地域には、雇用創出や回遊性の構築などによる活気と経済効果を。

またテナントさまには、「ゆめタウン」で店舗づくりの成功事例を作っただけ、更なる発展のきっかけを。

そして社員には、地域への貢献を誇りや喜びとし、人間的成長につながるやりがい。

そうした「驚きと感動」をもたらすことができ初めて、「ゆめタウン」に新しい価値が生まれるのだと思います。その実現のためにイズミグループは、事業を通じて企業価値を創造し続け、従来のショッピングセンターの枠を超えた「新しい街づくり」に挑戦しています。

営業収益

5,797 億円

5期連続過去最高

営業利益

303 億円

3期連続過去最高

電子マネー「ゆめか」発行枚数

475 万枚

前期比125万枚増 (2015年2月末現在)

出店数

156 店舗

前期比35店増 (2015年2月末現在)



■ プロフィール	P.1
■ イズミグループの商圏と強み	P.3
■ 沿革	P.5
■ 連結財務ハイライト 11年間の主要連結財務指標	P.7
■ トップメッセージ	P.9
■ セグメント概況 セグメント別経営成績の状況	P.12
■ 特集 ①店舗戦略	P.13
②ドミナント戦略	P.16
■ CSRマネジメント	P.17
■ イズミの4つの夢	P.18
■ コーポレート・ガバナンス 取締役及び監査役	P.23 P.25
■ 財務レビュー	P.26
■ リスクマネジメント	P.28
■ 連結財務諸表	P.29
■ 会社情報・株式情報	P.34

地域になくってはならない存在。私たちは「地域一番

Trade Area

商圏(事業)エリア

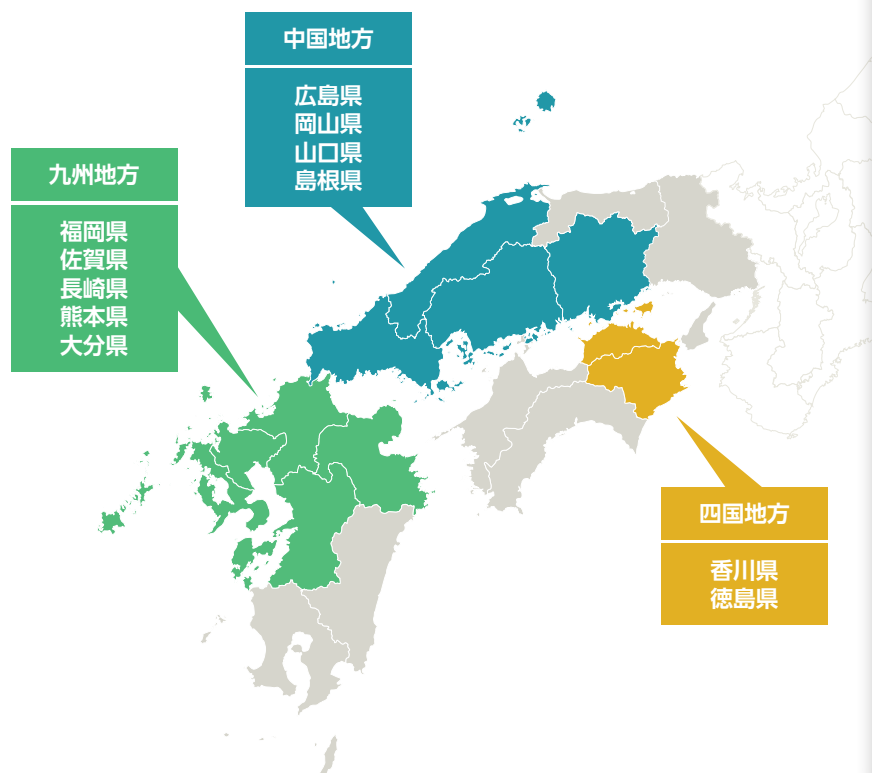
中国・四国・九州で大型SC(ショッピングセンター)「ゆめタウン」の出店や、食品を中心とした「ゆめマート」等の店舗を中心に、時代や地域に密着した店舗づくりを行っています。現在、その店舗数は100を超え、文化・コミュニティ・アミューズメント・飲食など、様々な機能を集積したサービスを提供する複合型大規模SCの展開によって、その業績を伸ばしています。

■ グループ店舗網

(2015年2月末現在)

	九州地方	中国地方	四国地方	その他	合計
ゆめタウン	21店舗	35店舗	4店舗	1店舗	61店舗
ゆめモール	1店舗	1店舗			2店舗
ゆめマート	28店舗	20店舗			48店舗
スーパー大栄	29店舗	1店舗			30店舗
その他 (エクセル単独店など)	2店舗	5店舗		8店舗	15店舗
合計	81店舗	62店舗	4店舗	9店舗	156店舗

※上記には、(株)イズミ、(株)ゆめマート、(株)広栄 及び(株)スーパー大栄の店舗を含めています。



1

ドミナント戦略

2

地域一番店

圧倒的な規模と質の高さを誇る「地域一番店」として、お客さまより高いご支持をいただいている店舗を多く擁しています。とりわけ、広域型大型SC「ゆめタウン」を中心に、高い集客力と収益性を誇り、地域における競争優位の源泉となっています。



■ ゆめタウン徳島

徳島県下有数の人口増加エリア「藍住町」にオープンした超巨大店舗です。15歳未満の人口割合が著しく高い新興のベッドタウンとして、若さと活力を兼ね備えた町につくられた「ゆめタウン徳島」。その店内は、商圏特性に合わせ「小さなお子さまをお連れの若いファミリー」を軸に、50代・60代以上も含めた三世代のライフニーズにマッチしたお店を目指しています。

- ・所在地 徳島県板野郡藍住町奥野東中須88-1
- ・開店日 2011年11月
- ・テナント数 164店舗
- ・営業面積 51,000㎡
- ・駐車場 3,600台

店」を目指します。

イズミの「6つの強み」

Our Strength

少子高齢化や人口減少によるマーケット縮小、オーバーストアによる競争激化、消費の二極化など、小売業界は時代とともに構造的な環境変化が起きています。厳しさを増す環境変化に対し、私たちは「6つの強み」により的確に対応しています。お客さま満足最大化に努めることで独自の付加価値を創造し、企業価値を着実に増大しています。

中国・四国・九州エリアに絞り、集中的に出店することでドミナントエリア内でのシェアを拡大しています。広島・福岡・熊本を重点エリアと位置付け、M&A戦略も含めて更なるシェア拡大と地域経済の活性化に努めます。

3

店舗主導経営

お客さまの暮らしと密接に関わっている店舗こそが組織運営の起点。それぞれの店舗が地域のお客さまの満足度No.1を実現するために自律的に活動できる仕組みです。本社はこれをサポートすると同時に、全社的な業務改善提案を行い、双方向の改善活動を効果的に展開しています。

4 既存店の競争力

リーマンショック（2008年度）後、スピード感をもって改革に取り組み、業界平均を上回る回復を成し遂げてきました。このように、環境変化に対応し既存店を絶えず活性化し続けることで、地域における競争力を高めています。

■ 既存店の状況 2008年度～

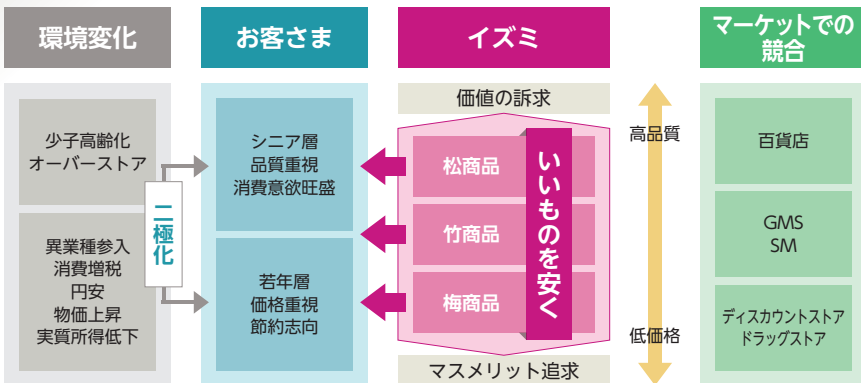
	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
イズミ	98.5	95.3	100.1	101.2	100.1	102.7	101.8
全国	98.7	95.8	98.1	99.1	97.2	100.2	99.1
かい離	△0.2	△0.5	+2.0	+2.1	+2.9	+2.5	+2.7

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	合計
イズミ	111.7	94.0	101.8	99.5	100.2	103.5	101.3	102.3	102.7	100.9	100.0	104.0	101.8
全国	109.4	94.6	97.8	97.2	97.9	99.9	99.0	98.1	99.3	98.2	98.3	99.2	99.1
かい離	+2.3	△0.6	+4.0	+2.3	+2.3	+3.6	+2.3	+4.2	+3.4	+2.7	+1.7	+4.8	+2.7

※出典 全国は、日本チェーンストア協会、通期は当社が算出

5 いいものを安く

消費の二極化や競争激化という環境変化への対応力により、ローカルでは成り立ちにくい百貨店ビジネスの役割の一部をも担います。いいものを安くお客さまに提供し、競合店舗との差異を打ち出しています。



6

ゆめブランド

「ゆめタウン」、「ゆめマート」、「ゆめモール」といったストアブランドとともに、安心・安全で高品質な商品や多彩な専門店、三世代のお客さまそれぞれへの快適な場の提供を通じて、日常の衣食住に加え、文化、コミュニティ、アミューズメント、飲食などの幅広い分野で「地域になくてはならない存在」を目指します。

“暮らしの夢がひろがる街づくり”、それはイズミにとっての永遠の
私たちはこれからも、お客さま満足度No.1を目指して地域に密着し

Izumi's History

イズミは、1946年に広島の前で開店した露店を前身に、その後、中国・九州・四国を地盤として、地域密着型のスーパーマーケットチェーンを展開してきました。今日では、「ゆめタウン（大型ショッピングセンター、中商圏型総合スーパー）」、「ゆめマート（小商圏型スーパーマーケット）」、「ゆめモール（ショッピングモール）」の3業態を主軸に運営し、総出店数も156店舗までになりました。今後も、企業理念の一つである「お客さま満足度No.1を目指して」をモットーに、暮らしの夢がひろがる街づくりに努めていきます。



1961年 八丁堀店



1973年 祇園店

1970

- '73 | 初の郊外型GMS祇園店（広島市）オープン
- '74 | 共同仕入機構日本流通産業㈱の設立
- '77 | 日本チェーンストア協会に加入
- '78 | 大阪証券取引所市場第二部及び広島証券取引所に上場

'46 | 山西義政（現会長）が広島駅前で露店を始める

'50 | 衣類卸問屋㈱山西商店を設立

1960

'61 | ㈱いづみ設立、スーパーいづみ第1号店オープン

'67 | 広島駅前に2号店を出店

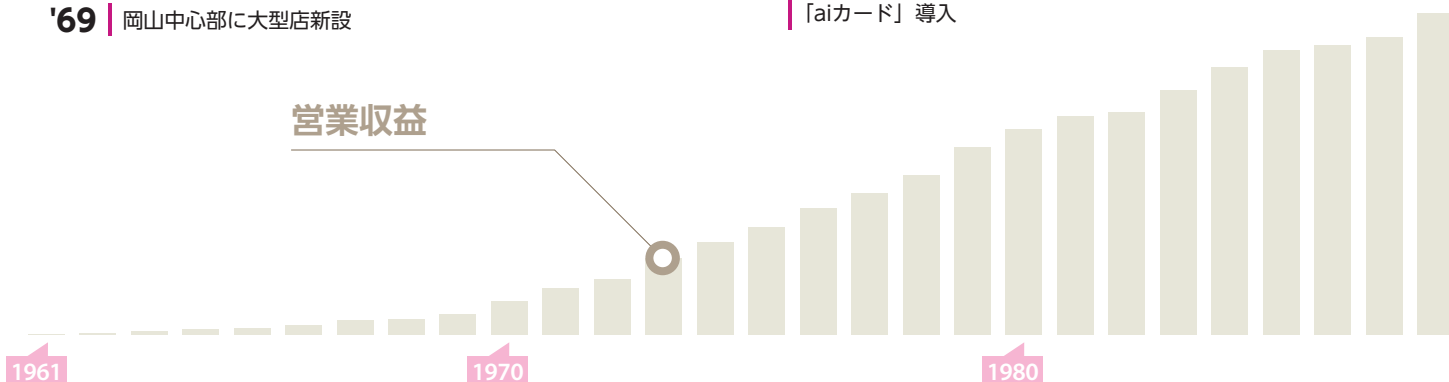
'68 | 大卒新入社員の大量採用開始

'69 | 岡山中心部に大型店新設

1980

- '80 | ㈱イズミに商号変更
- '83 | TQC導入、組織の活性化を図る
- '85 | POS導入で情報の一元化が進む
- '86 | 東京証券取引所市場第二部及び大阪証券取引所市場第一部に上場する
- '87 | 東京証券取引所市場第一部上場
| 「Iaiカード」導入

営業収益



テーマです。
た事業活動を推進していきます。

648,200 百万円
2016年2月期予想

579,739 百万円
2015年2月期

1990



1990年 ゆめタウン東広島

- '90 | ゆめタウン高梁、東広島オープン
- '91 | 山西義政（現会長）が藍綬褒章受賞
中国地方品質管理賞受賞
- '93 | 代表取締役社長に山西泰明、
会長に山西義政が就任する
- '94 | イズミ女子ハンドボール部始動
第14回アジア大会広島の公式スポンサーに
- '95 | 九州出店戦略が始まり、福岡にゆめタウン遠賀を初出店
- '96 | イズミ・フード・サービス株式会社設立
- '97 | 財泉美術館開設
株式会社ゆめカード設立
- '98 | 西日本最大級の店舗、ゆめタウン高松をオープン
- '99 | 男女雇用機会均等推進企業として「広島女性少年室長賞」と障害者雇用優良事業所として「労働大臣表彰」をダブル受賞
女子ハンドボール部、創設以来初の3冠に輝く



1993年 ゆめタウン長府



1998年 ゆめタウン高松

2000

- '01 | 女子ハンドボール部、広島県を代表する「ハンドボールクラブ・メイプルレッズ」へ
- '02 | 株式会社ニココ堂から大型店4店舗の営業継承
- '04 | 女性の能力の積極的活用を評価され、均等推進企業表彰「厚生労働大臣優良賞」を受賞
- '06 | ファミリー・フレンドリー企業「広島労働局長賞」受賞
- '08 | ゆめタウン広島、出雲、三豊、丸亀の4店舗をオープン
子会社2社を吸収合併
(株式会社ゆめタウン熊本、株式会社エクセルを吸収合併)
- '09 | ゆめシティ、ゆめタウンみゆきオープン
子会社4社を吸収合併



2008年 ゆめタウン広島

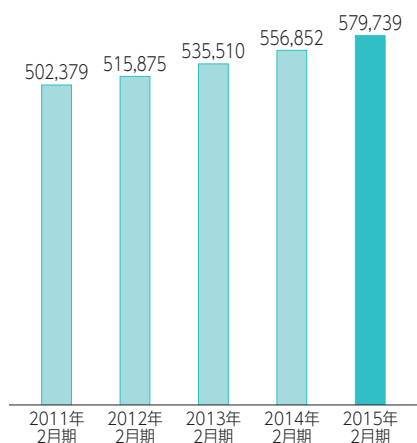
2010

- '10 | 電子マネー「ゆめか」開始
小商圈対応のディスカウント型店舗を出店
- '11 | 創業50周年。
お取引先さま、地域の皆さまに感謝し、記念式典を開催
ゆめタウン徳島オープン
- '12 | youme マート小倉東オープン
株式会社ゆめマートが、株式会社西紅を取得し子会社化
- '13 | 本店を広島市東区二葉の里三丁目3-1に移転
ゆめタウン・イズミグループ店舗名称統一
- '14 | ゆめマート松橋、ゆめタウン大江、ゆめモール柳川、株式会社広栄を取得し子会社化
- '15 | 株式会社スーパー大栄と業務提携並びに連結子会社化

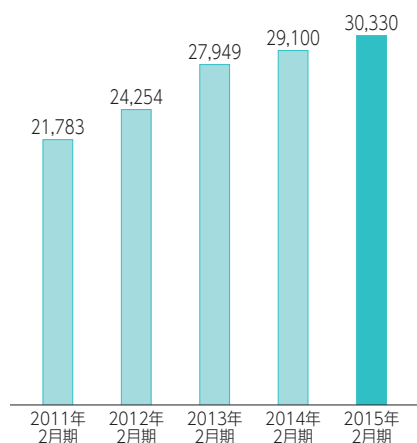
11年間の主要連結財務指標

	2005年2月期	2006年2月期	2007年2月期	2008年2月期
■ 経営成績 (単位:百万円)				
営業収益	426,437	436,825	446,820	470,698
営業利益	19,770	22,706	24,143	24,798
経常利益	19,463	22,675	24,134	24,763
当期純利益	9,601	11,583	13,157	13,664
■ 財政状態 (単位:百万円)				
総資産	318,893	313,086	335,545	355,588
純資産	85,519	88,542	105,005	105,646
負債	228,742	219,071	230,539	249,941
■ キャッシュ・フロー (単位:百万円)				
営業活動によるキャッシュ・フロー	17,966	26,970	20,695	25,247
投資活動によるキャッシュ・フロー	△21,118	△11,338	△15,211	△27,416
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,519	△15,980	△7,260	42
現金及び現金同等物の期末残高	12,600	12,250	11,614	9,429
■ 1株当たり指標 (単位:円)				
1株当たり純資産(BPS)	1,546.04	1,691.52	1,918.99	1,037.63
1株当たり当期純利益(EPS)	166.88	216.60	251.80	135.10
1株当たり配当金	24.00	26.00	32.00	16.00
■ 財務指標				
自己資本比率	26.8%	28.3%	29.7%	27.6%
総資産経常利益率 (ROA)	6.3%	7.2%	7.4%	7.2%
自己資本当期純利益率 (ROE)	11.3%	13.3%	14.0%	13.8%

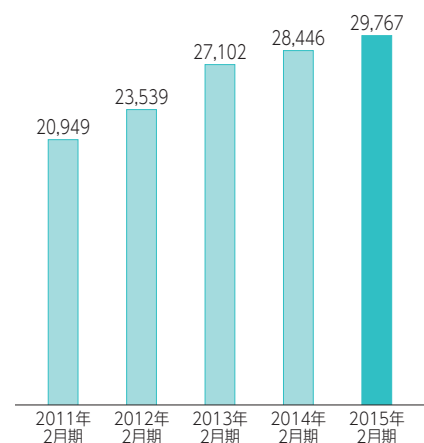
営業収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



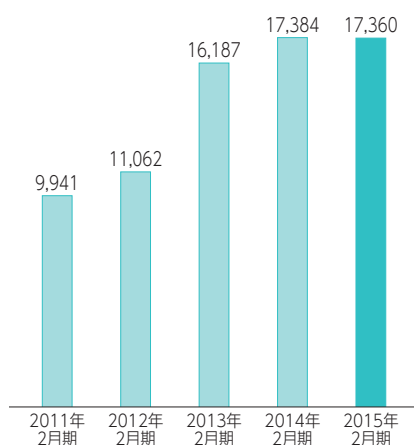
経常利益 (百万円)



2009年2月期	2010年2月期	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
500,293	492,140	502,379	515,875	535,510	556,852	579,739
20,412	20,410	21,783	24,254	27,949	29,100	30,330
19,638	19,730	20,949	23,539	27,102	28,446	29,767
12,734	8,752	9,941	11,062	16,187	17,384	17,360
385,159	388,277	368,584	370,377	379,824	397,071	432,416
116,667	123,745	132,513	125,389	126,139	130,178	145,709
268,491	264,531	236,071	244,987	253,684	266,892	286,706
36,100	34,427	12,181	25,561	27,196	25,683	52,246
△39,451	△20,253	△8,230	△9,682	△20,356	△19,948	△ 20,897
3,683	△8,393	△7,117	△21,934	△6,272	△5,501	△ 25,159
9,751	15,490	12,316	6,260	6,862	6,800	12,990
1,154.70	1,228.70	1,286.20	1,388.45	1,541.32	1,672.92	1,876.22
134.09	91.86	104.35	123.74	207.01	236.55	241.6
16.00	16.00	16.00	20.00	38.00	43.00	51.00
28.6%	30.1%	33.2%	30.3%	30.4%	30.3%	31.2%
5.3%	5.1%	5.5%	6.4%	7.2%	7.3%	7.2%
12.2%	7.7%	8.3%	9.4%	14.2%	14.8%	13.6%

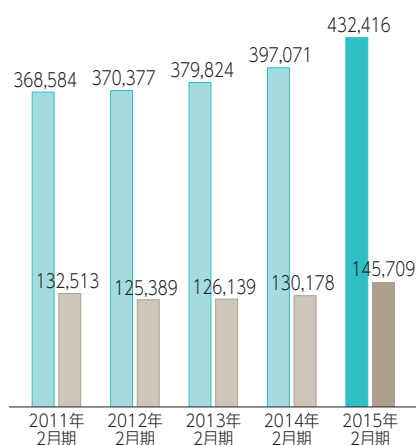
当期純利益

(百万円)

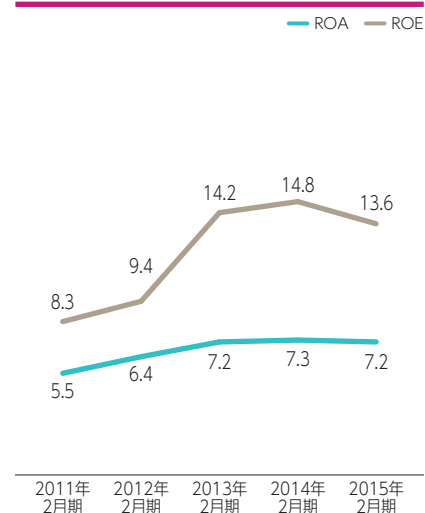


総資産・純資産

(百万円)

総資産経常利益率 (ROA)
自己資本当期純利益率 (ROE)

(%)



営業収益・営業利益ともに、過去最高を達成！ ドミナント戦略を推し進め、皆さまのお役に立てる企業グループへ

平素より弊社への格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

私たちイズミグループは、中国・四国・九州エリアを中心に、大型SC(ショッピングセンター)の「ゆめタウン」や、小商圏型スーパーマーケットの「ゆめマート」等、100を超える店舗を展開しています。

2015年2月期の連結営業収益は、5期連続過去最高となる579,739百万円(前期比4.1%増)、連結営業利益は、3期連続過去最高の30,330百万円(前期比4.2%増)を達成いたしました。

これもひとえに、ステークホルダーの皆さまのご支援の賜物と感謝しております。

そして、皆さまのご期待に応えるべく、企業価値の向上とともに地域全体の発展に努めてまいります。

イズミの企業理念「ビジョン」

イズミグループは、3つの企業理念に基づいて日々の企業活動に励んでおります。

第一に「お客さまの満足度No.1を目指します」。満足度は、時代のニーズや、それに伴うお客さまのウォンツとともに常に変化していきます。その変化を素早く掌握し、的確かつスピーディーに対応していかなければなりません。どうすれば、時代のニーズやお客さまのウォンツにアジャストした「よりよい商品・よりよいサービス」をお届けできるのか。私たちイズミグループは日々、そのことを念頭に置きながら、驚きと感動あふれる店づくりを追求しております。

第二は「エキサイティング・カンパニーの実現を目指します」。とりわけ「ゆめタウン」を目指すのは、ショッピング・文化・コミュニティ・アミューズメント・飲食など、様々な機能を集積した複合型大規模商業施設です。その地域で生活されるお客さまが、これまでに体験したことのない便利さ、快適さ、楽しさ、喜びを見出せる場を提供していく。そしてまた、雇用の創出や福祉、環境保護など多様な面で、地域と密接に関わり、ひいては街全体の活性化に貢献するのがイズミグループの目標であり使命であると考えております。

最後に「働き甲斐のある企業を目指します」。そこで働く正社員やパートナー社員が誇りや喜びをもてなければ、やがては企業としての推進力を失うことになりかねません。全社員が地域への貢献を誇りや喜びとし、いきいきとした人間的成長につながるやりがいを生み出せるよう、様々な制度の充実や改善に努めております。

2015年2月期を振り返って

2015年2月期は、消費増税後の反動減により、消費環境は期初の想定とは異なるものとなりました。しかし、諸施策を着実に遂行したことで、早々と5月には克服。その後の販売は、堅調にプラスで推移し、最終的には営業収益・営業利益ともに過去最高を更新いたしました。

好業績の要因としては、「いいものを安く」という基本戦略により、品質を重視した付加価値を追求したことと考えております。また、既存店の活性化を積極的に実施し、食品などの直営売場を拡張、品揃えを豊富にするとともに、有力テナントへの入れ替えを推進することで、店舗競争力を強化いたしました。その結果、3世代が快適に過ごせる場の提供と、課題のヤングファミリー層への訴求にもつながり、既存店売上高前年比は、業界平均の99.1%を上回る101.8%となりました。さらには、好事例を積み上げることによって、来期以降の新店へ大きな弾みがついたと思っております。

4月には旗艦店である「ゆめタウン広島(広島市南区)」で最大規模のリニューアル、そして新規出店としては、ゆめマート松橋(熊本県宇城市)、ゆめタウン大江(熊本市中央区)、ゆめモール柳川(福岡県柳川市)という、3業態を相次いでオープンいたしました。これにより、出店エリアへのドミナント化の更なる進展を図りました。

さらに、ドミナント戦略の要となる「イズミ広島物流センター」(広島市西区)を新設し、稼働を開始しました。今まで4箇所に分散していたドライ・チルド機能を一括集約させ、今後は年3億円の経費削減効果が期待されます。

と邁進します!!



また、株式会社スーパー大栄（福岡県北九州市）との資本業務提携に基づき、同社の実施する第三者割当増資の引受けを行い、今年2月に連結子会社といたしました。このほか、株式会社広栄（熊本県西区）の株式を取得し、完全子会社といたしました。この結果、イズミグループ全体の店舗数は、2015年2月末現在で156店舗（前期末は121店舗）となりました。

小売周辺事業では、電子マネー「ゆめか」の利用拡大を推し進めた結果、累計発行枚数は当期末で475万枚に達しました。クレジットカードを含めたキャッシュレス決済の比率は50%に及び、お客さまの利便性向上やレジ業務の生産性改善をもたらしたのみならず、当社グループ全体の集客力向上に貢献したものと確信しております。

以上の結果、2015年2月期の連結営業成績は、営業収益579,739百万円（前期比4.1%増）、営業利益30,330百万円（同4.2%増）、経常利益29,767百万円（同4.6%増）、当期純利益17,360百万円（同0.1%減）となりました。

また還元については、堅調な業績を受けて、中間配当金は1株につき23円に増配しました（前年実績は20

円）。期末配当金は、さらに一段の株主還元を行うべく、1株につき28円に増配させていただきました（前年実績は23円）。これにより年間配当金は、1株につき51円となりました（前年実績は43円）。

イズミ「6つの強み」

市場環境は依然として不透明な状況が続くと予想され、少子高齢化・人口動態等によってマーケットが徐々に縮小されていくと推測されます。また、オーバーストアによる競争激化も今後、避けることはできません。それらに加え、デフレからインフレへの緩やかな移行、あるいはライフスタイルの多様化がもたらす消費の二極化、円安と新興国の台頭による原材料費の高騰に伴う商品価格の上昇などにも、備えていかなければなりません。

このような環境の変化にスピーディーに対応するため、私たちは、イズミ「6つの強み」とした施策を戦略的に推進することで継続的な業績の伸長を目指してまいります。

イズミ「6つの強み」とは、①「ドミナント戦略」、②「地域一番店」、③「店舗主導経営」、④「既存店の競争力」、⑤「いいものを安く」、⑥「ゆめブランド」の6つになります。

①「ドミナント戦略」は、今期も4店舗をオープンさせ、着々と中国・四国、九州エリアでのドミナント形成が進んでおり、イズミグループの市場シェア向上を目指しております。

②「地域一番店」では、地域の皆さまのご期待に、より一層応えるべく既存店のうち「ゆめタウン光の森」、「ゆめタウン山口」、「ゆめタウン久留米」の3店舗を大幅増床オープンし、それぞれ好調なスタートを切りました。①②は、いわばハード面における強みであり、ソフト面での強みとしては③「店舗主導経営」の向上になります。「お客さまのニーズ・ウォンツ」も、決して一様ということではなく、それぞれの地域によって差異があるのは当然のことです。イズミグループでは、それぞれの地域に根ざしたマーケティングを重視し、お客さまの細やかな要望に速やかに対応できるよう、独自性を持った店舗経営を推奨しています。そのため、スピード感を持った改革が可能となり、④「既存店の競争力」が強化され、2008年のリーマンショックや、2014年の消費増税という逆風からの早期脱却をも成し遂げることができました。

⑤「いいものを安く」は、消費の二極化や競争激化という状況においても、当社の優位性を担保する強みです。そして、これらの強みを積み重ねた結果、いまや地域のお客さまに⑥「ゆめブランド」としてあまねく認知されるに至りました。

2016年2月期の見通し

2016年2月期については、昨年4月における消費税率引き上げ後の景気低迷の主因となっていた駆け込み需要の反動の影響は和らぎつつあるものの、消費環境は依然として不透明な状況が続くと予想されます。一方で、賃金の上昇や原油価格の下落による実質所得の低下が解消されるなど、消費環境にとっての好材料も想定されます。イズミグループは、このような環境の変化に伴うお客さまのニーズの変化を的確にとらえ、これにきめ細かく対応していくとともに、品質・鮮度が高く安心・安全な商品を値ごろに提供する“いいも

のを安く”をさらに実現してまいります。

6月には、大型新店としては4年振りとなる「ゆめタウン廿日市」(広島県廿日市市)に加え、8月には「ゆめマートさが」(佐賀県佐賀市)が計画通りオープンし好調に推移しています。また、秋には「ゆめモール筑後」(福岡県筑後市)、「ゆめマートすわの」(福岡県久留米市)をオープンしており、合わせて計4店舗を新規出店いたしました。さらに、既存店では地域一番店を強化すべく、増床を含めハード・ソフト両面の活性化を積極的に行い、地域ドミナントの更なる拡大、深耕とともに企業成長を実現していきます。

これらに加え、連結子会社化したスーパー大栄の通期フル寄与もあり、2016年2月期の連結営業成績は、営業収益648,200百万円(前期比11.8%増)、営業利益33,300百万円(同9.8%増)、経常利益32,100百万円(同7.8%増)、当期純利益18,100百万円(同4.3%増)を見込んでおります。

ステークホルダーの皆さまとともに

私たちイズミグループは、“夢のある1兆円企業を目指す”を合い言葉に、ステークホルダーの皆さまの「夢」の実現に向けて革新を進めていきます。そして、1兆円企業を目指す過程で、雇用維持・創出、地域に活気をもたらす、お取引先さまとともに成長する、株主の皆さまに還元する、豊かな環境を守る、といった利潤追求にとどまることなく、それに伴う企業にふさわしいコンプライアンス経営の浸透、社員一人ひとりの働き甲斐を醸成していくことが最大のミッションであると考えております。

イズミグループは今後も、皆さまからのご期待に応えるためにも、たゆまぬ挑戦と努力を推し進めていく所存です。大きな夢の実現に向け、時代に先駆けて跳躍を続けるイズミグループに、より一層のご愛顧並びにご指導ご鞭撻のほど、宜しく申し上げます。

2015年11月

株式会社イズミ
代表取締役社長

山西 泰明

セグメント別経営成績の状況

小売事業

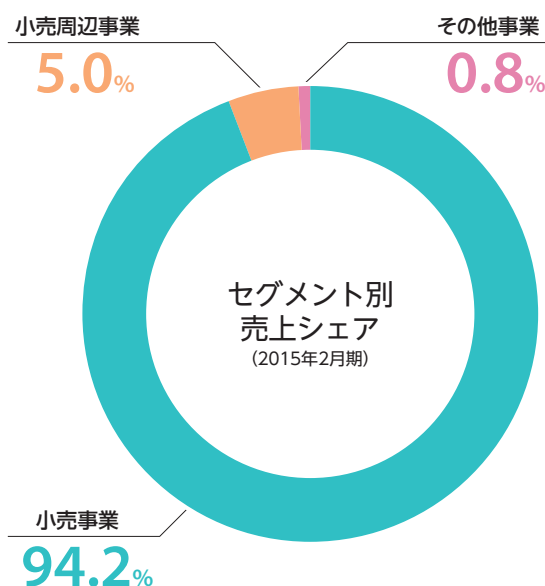
小売事業では、既存店の活性化を積極的に実施し、食品などの直営売場を拡張し、品揃えを強化するとともに有力テナントへの入れ替えを推進することで店舗競争力を強化しました。4月には旗艦店である「ゆめタウン広島（広島市南区）」で最大規模リニューアル、新規出店では3月に「ゆめマート松橋（熊本県宇城市）」、6月に「ゆめタウン大江（熊本市中央区）」、7月に「ゆめモール柳川（福岡県柳川市）」を相次いで新設し、出店エリアへのドミナント化の更なる進展を図りました。さらに、今年1月には「イズミ広島物流センター」（広島市西区）を新設し、稼働を開始しました。

販売動向は上期において、消費増税前のまとめ買い需要を取り込み、加工食品、日用品や実用衣料などの販売が大きく盛り上がりを見せました。その後、反動による落ち込みに対しては、生鮮品等の旬な商品、新製品の投入等の諸施策を積極的に展開することで、当社の既存店売上高は5月にはプラスに転じました。

下期においては、地元球団の健闘や、日本シリーズ優勝を記念したセール等を行うことで、大きな盛り上がりを見せました。冬場には、生鮮や惣菜などの食品が引き続き堅調であった一方で、昨年の消費増税前の駆け込み消費の反動も見られ、低調に推移しましたが、当事業の販売動向は全般的に好調に推移しました。

コスト面では、新設店舗に係る新規採用、並びに人手不足による人材確保や流出に対応するため、「パートナー主任」への登用制度を拡充しました。また、人的生産性の改善による総労働時間の削減などによる人件費の抑制及び諸経費全般について節減に努めました。また、今年2月には株式会社スーパー大栄（福岡県北九州市）との資本業務提携に基づき同社の実施する第三者割当増資の引受けを行い連結子会社としました。このほか、株式会社広栄（熊本市西区）の株式を取得し完全子会社としました。

以上の結果、営業収益582,788百万円（前期比4.7%増）、営業利益26,254百万円（前期比5.3%増）となりました。



小売周辺事業

小売周辺事業では、一部の業務において他セグメントとのグループ間取引の条件を見直した一方、引き続きショッピング時のクレジット利用推進や電子マネー「ゆめか」の利用拡大を推し進め、新規会員の獲得に努めました（「ゆめか」の累計発行枚数は、前期末350万枚、当期末475万枚）。また、地域との連携、スポーツを通じた地域貢献に努めるべく地域限定の「ゆめか」なども好評を得て、地域通貨としての地位を確立していくとともにキャッシュレス決済の推進によるお客さまの利便性向上、レジ業務の生産性改善に努めました。これらの取り組みを通じて、外部加盟店よりの取扱手数料収入の拡大に加え、小売事業への集客力向上にも寄与しました。

以上の結果、営業収益31,020百万円(前期比3.8%減)、営業利益3,509百万円(前期比1.9%減)となりました。

その他事業

卸売業務では、円安の進行に加え、消費環境が悪化し販売が伸び悩んだことで利益水準は低下しました。

また、不動産賃貸業務では、安定した賃料収入を計上しつつ、諸経費の節減に努めました。

以上の結果、営業収益4,865百万円（前期比0.2%減）、営業利益758百万円（前期比11.0%増）となりました。

“お客さまのために尽くす”、“品質・価格ともに競争力のあ



GRAND
OPEN

5年間準備を重ねた最高の「ゆめタウン」オープン！ ゆめタウン廿日市

広島県西部の廿日市市に、官民連携によるビッグプロジェクト「シビックコア」の拠点施設として期待と注目が集まる「ゆめタウン廿日市」がオープンしました。

ゆめタウン史上「最大・最高」の驚きと感動を備えた新店舗の魅力と特長をご紹介します。

店舗概要

- 敷地面積／約51,000㎡
- 延床面積／約179,000㎡
- 店舗面積／約46,000㎡
- 駐車台数／約3,400台

驚きと感動 その1

ワクワク感も最大級



敷地も店舗面積もゆめタウン史上最大のスケール！店内は3層吹き抜け構造で、1周550m（中国地方最大）に及ぶサーキットモールに、約200の専門店が集結。そのうち57店舗が広島初登場です。



驚きと感動 その2

これまで以上の飲食機能

瀬戸内海が見渡せ、14店舗900席もあるビッグなフードコート。フードコートだけでも、毎日訪れたくなるほど魅力的です。



驚きと感動 その3

女性支持No.1パウダールーム

女性にとってトイレは癒やしとリフレッシュの大切な空間。店内8箇所のトイレは、機能とデザインにこだわりぬぎ、女性支持No.1のパウダールームを目指しました。



驚きと感動 その4

最新のエコシステム

店舗屋上に350kWの太陽光発電パネルを設置。売場照明は全面的にLEDを採用、空調には地中熱を導入するなど、エコで快適な店内環境を創造します。

る品揃え”のもと、地域一番店をさらに強化！



GRAND
OPEN

佐賀市内の2号店として毎日の買い回りに特化！ ゆめマートさが

佐賀県庁にも近く佐賀城や佐賀大学などが立ち並ぶ、佐賀市内中心部の落ちついた文教エリアに、「ゆめマートさが」がオープンしました。

佐賀市内には2006年より「ゆめタウン佐賀」を展開しており、2号店となる新店舗はゆめマート業態で展開します。日常的なご利用を想定し、生鮮食料品や普段の生活に便利な日用品を中心にした品揃えをしています。

「ゆめタウン佐賀」と「ゆめマートさが」という2業態を備えることで、佐賀商圏におけるゆめブランドの存在感と競争力を、さらに高めていきます。

店舗概要

- 敷地面積／約11,500㎡
- 延床面積／約4,500㎡
- 店舗面積／約2,700㎡
- 駐車台数／約200台
(屋上65台、平面135台)
- 駐輪場台数／約110台

GRAND OPEN



2015年11月OPEN

ゆめマートすわの



2015年11月OPEN

ゆめモール筑後

今後開業予定の新店舗



2016年以降 OPEN予定

ゆめタウン徳山 (仮称)



2016年以降 OPEN予定

商工センター店 (仮称)



店舗概要

増床前

- 敷地面積／約84,200㎡
- 延床面積／約143,000㎡
- 店舗面積／約47,300㎡
- 専門店舗数／158店舗
- 駐車台数／3,590台

増床後

- 延床面積／約153,600㎡
- 専門店舗数／約190店舗

2015年11月
増床OPEN

13年目の大型増床でパワーアップ！ ゆめタウン久留米

「ゆめタウン久留米」は、2003年の開業以来、地域にお住まいの数多くの皆さまから愛され続けています。その中で、社会やライフスタイルの変化に合わせてさらに進化して欲しいとの声を受け、大型増床を行うこととなりました。

今回の増床では、ファストファッションやセレクト

ショップの導入と、キッズゾーンの拡充などにより、ヤングファミリー層のニーズにさらに応えていきます。また食ゾーンも専門性の高いテナントや品揃えを増やすことにより、3世代でご利用いただいた時に、さらに「高い満足を感じていただける」お店づくりを目指していきます。



店舗概要

増床前

- 敷地面積／約42,000㎡
- 延床面積／約45,400㎡
- 店舗面積／約19,200㎡
- 専門店舗数／79店舗

増床後

- 敷地面積／約48,400㎡
- 延床面積／約50,300㎡
- 店舗面積／約24,700㎡
- 専門店舗数／103店舗

2015年9月
増床OPEN

より楽しく、より快適なゆめタウンに進化します！ ゆめタウン山口

1997年に誕生した「ゆめタウン山口」は、山口県の旗艦店舗として、広域から多くのお客さまを集めてきました。昨年9月に生鮮食品やお惣菜コーナーを中心とした食品売場のリニューアルを行い、お客さまからご好評をいただいていることから、さらに「いいものを安く」を進化させるために、このたびの大型増床となりました。

増床後は、ファミリーファッションの導入やヤングカジュアルショップの充実などとともに、フードコートでの新店舗導入と席数の倍増など、ヤングファミリー層の満足度向上を目指して、きめ細かな増床リニューアルを計画しています。また店舗ばかりではなく、駐車台数も400台分増加させるなどして、地域一番店としての魅力を高めていきます。

中国地方ドミナント戦略を深化させる施設が稼働開始！



施設概要

- 敷地面積／約28,600㎡
- 延床面積／約26,800㎡
- ドライ／約18,000㎡
- チルド／約7,600㎡

イズミ広島物流センター

2015年1月15日、イズミのドミナント戦略の要となる大型物流センター「イズミ広島物流センター」が広島市商工センターに完成し、稼働を開始しました。

当センターはドライ・チルドの機能を備えており、生鮮品をはじめ菓子や酒、惣菜などを一括集中して大規模に保管・仕分け・配送ができるようになりました。

このセンターの稼働により、イズミのドミナント戦略も一層の深化が可能になります。



音声物流で仕分け作業



4箇所の物流センターを統合

鮮魚・精肉・野菜など生鮮品や惣菜などのデリリーな配送品は、広島地区ではこれまで4箇所ある物流センターから、それぞれの店舗に配送するシステムでしたが、それらを新物流センターで集中的に管理することで、保管・仕分け・配送効率を飛躍的に高めました。



ピッキングカート



自動仕分けソーター

広島県・山口県・島根県約40店舗をカバー

新物流センターは、広島高速道路3号線や国道2号線バイパス、さらには山陽自動車道にもアクセス容易な広島市商工センター内に整備しました。この恵まれた立地により、広島県西部地区はもとより、山口県や島根県の店舗へも短時間でタイムリーに配送できる体制が整いました。

広島県	チルド26店舗・ドライ26店舗
山口県	チルド7店舗・ドライ5店舗
島根県	チルド6店舗・ドライ6店舗

CSR推進ガイドライン

社員一人ひとりの毎日の行動から、社会的責任を果たす企業を目指します。

社会的責任を果たすための基本方針

①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、店舗展開することを社会的責任を果たすための使命とし、地域のよさを最大限に生かしながら、地域一番店を目指します。

②企業活動では、コンプライアンス経営を基盤とし、お客さま・地域社会・株主の皆さま・テナントさまとの信頼関係の構築に努めます。

③役員及び社員は、地域への貢献を誇りとし、人間的成長につながるやりがいを生み出し、お客さまに喜んでいただけることを生きがいとして、地域の皆さまの声を店舗に反映していきます。

1

法令の遵守

イズミグループでは、法令遵守のもと、日々の業務を行うよう「行動憲章」を制定しています。コンプライアンス・リスク管理委員会を中心に、全社員で学習を進めています。

イズミグループ行動憲章

1. 社会にとって有益かつ安全な商品とサービスを提供し、お客さまの信頼と満足を確認します。
2. 自由競争のもと、公正な取引に努めます。
3. 顧客情報、内部情報が適切に管理される体制を構築します。
4. 株主はもとより社会に対して、企業情報を積極的かつ公正に開示します。
5. 自然（地球）環境に配慮した行動に努めます。
6. 市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力及び団体とは、断固として対決します。
7. 国際的な事業活動においては、国際ルールや現地の法律を遵守し、文化や習慣を尊重して、その地域の発展に貢献します。
8. 創業の精神に則り、お互いを尊重し、謙譲の気持ちをもって行動します。
9. 国内外の法律を遵守し、社内規則並びに社内規範・企業倫理等のルールに従い、「人としてやってはいけないこと」を判断できる誠実な企業人を目指します。
10. 経営トップは本憲章の精神を実現するため、社内外の声に耳を傾け、遵法文化形成のために社内体制の整備を行います。

2

個人情報の保護

お預かりしたお客さまの個人情報を守るため、イズミグループの社員並びにお取引先さまと、共通の指針に沿って取り組んでいます。

イズミのプライバシーポリシー

1. 弊社がお客さまからいただいた個人情報は、ダイレクトメールなどの宣伝物の送付、商品・催事情報などのご案内、アフターサービスなどに利用させていただきます。
2. 弊社は、個人情報の取り扱いに当たっては、漏えいなどがないように安全な管理に努めます。
3. 弊社は、お客さまの個人情報を第三者に提供する場合は、お客さまから同意を得ます。ただし、法令などに基づく場合などの正当な理由がある場合は除きます。
4. 弊社は、個人情報の取り扱いに関する業務を委託する場合は、委託先が個人情報の保護と安全管理を行うように監督に努めます。
5. 弊社は、個人情報の取り扱いについては必要に応じて随時改善、変更を行うことがあります。
6. 弊社は、お客さまから個人情報の開示、訂正等を求められたときは、合理的な範囲ですみやかに対応いたします。

3

エコ活動実践の指針

イズミでは、グループ社員全員で環境への取り組みを共有するため、環境理念・環境方針を定め、共に学び、共に業務の中で行動に移しています。

環境理念

イズミは、環境問題への取り組みが社会的責任を果たす最も基本的な活動と考え、地球市民としての使命感に基づき、社員一人ひとりが自発的に行動し、環境保全活動の実践に努めます。さらに地域の皆さまと協力し、環境負荷の軽減と循環型社会の構築を目指していきます。

環境方針

イズミは、企業理念である「お客さまの満足度No.1」を基本に、商品やサービス及び店舗づくりを通じて環境保全への取り組みと、地域周辺の自然・環境との調和に努めます。また、環境保全活動を通じて、お客さまから信頼される企業を目指します。

1. 環境に配慮した安全安心な商品・サービスの提供に取り組みます。
2. 環境に配慮した店づくりを目指し、省資源・省エネルギーに取り組み、廃棄物排出の抑制、リサイクル活動に努めます。
3. 再生素材を推進し、環境への負荷が少ないものの購入及び使用を行い、資源の有効活用に取り組みます。
4. 地域の皆さま・行政と協力し、環境保全活動を推進し、社会貢献に努めます。
5. 社員一人ひとりが環境に配慮した取り組みの実践及び継続的な改善に努め、環境に関連した法規制を遵守します。

イズミの4つの夢

お客さま、地域、テナントさま、社員が一緒になって、“驚きと感動”を与える街づくりを進めていきます。

お客さま

高品質な商品とサービスの提供を通じて、より便利で快適な暮らしへと導きます。

地域

雇用創出や商店街との回遊性を構築することによって、地元経済の活性化に貢献します。

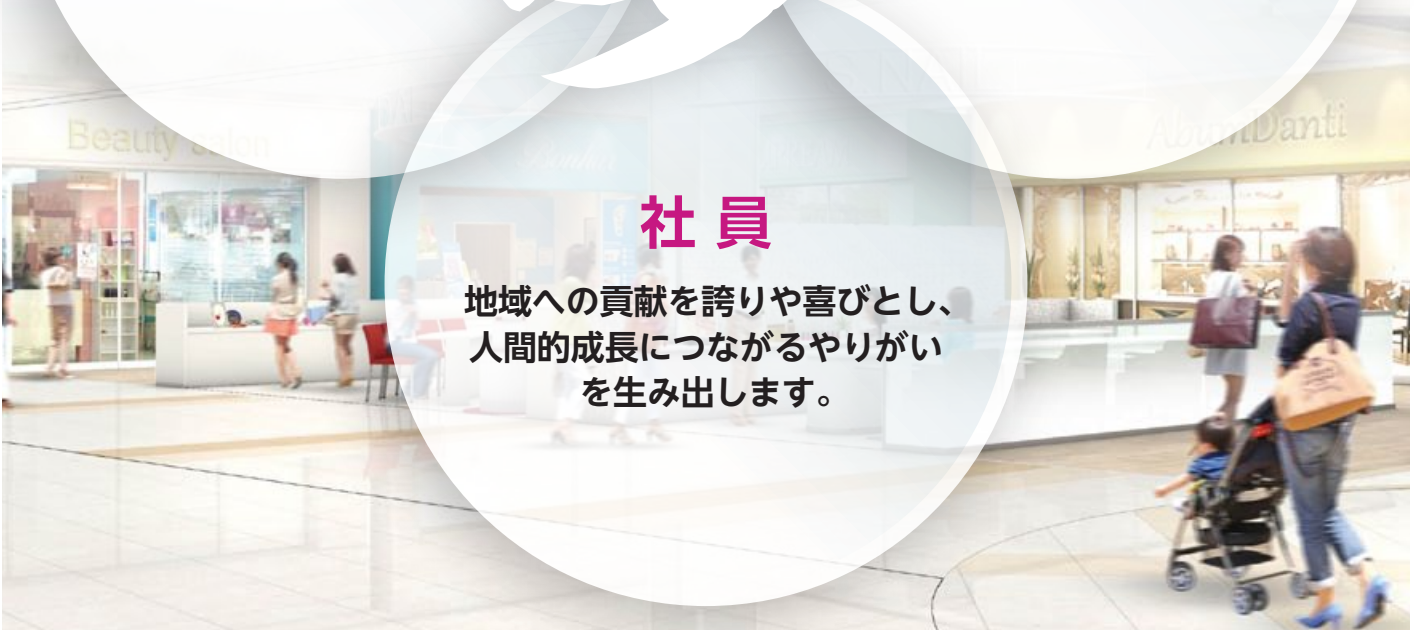
テナントさま

「ゆめタウン」を舞台に店舗づくりの成功事例を作り、更なる発展につなげます。

社員

地域への貢献を誇りや喜びとし、人間的成長につながるやりがいを生み出します。

夢





エスコート係がご案内

各店舗の規模に応じて、配置しているのが「エスコート係」です。お身体の不自由なお客さまのお買物をお手伝いするため、車いすを押して売場をご案内したり、商品選びをサポートしたりしています。また、駐車場から売場へのご案内なども行っています。こうした取り組みにより、社員のバリアフリー意識も高まっています。



妊娠中のお客さま専用の駐車場

店舗のバリアフリー化を推進

2000年以降に出店したイズミの店舗はすべて、バリアフリー新法の基準を満たしています。また、車いすをご利用のお客さまにもお買物を快適に楽しんでもらいたいと、既存店においても増床やリニューアルの際に改善中です。妊娠中のお客さま専用の駐車場の整備や、多目的トイレの設置、視認性の高いサインの設置など、きめ細かい対応を進めています。



マルチに使える多目的トイレ

1

お客さまのために

高品質な商品とサービスの提供を通じて、より便利で快適な暮らしへと導きます。



拡大鏡をカートに設置

拡大鏡つきカート

商品の産地や原材料など、表示は商品選びの大切な指標です。しかし、高齢化が進む中で、「小さな字で書かれた商品の表示を読むのが大変」というお客さまの声が増えてきました。そうした意見を受けて、拡大鏡つきのカートの導入を進めています。

AEDを導入

心臓の心室細動が起きた際、救命に役立つのがAEDです。各店舗の店頭にはAEDを設置し、万が一に備えています。また、売場担当者や警備員を対象に研修会を実施し、実際に意識不明のお客さまの一命を取り留めたケースもあります。



店頭に設置されたAED

品質チェッカーが安全確認

消費期限切れの商品を販売しないことや、食品の産地を正確に表示することは、食の安全を守る上で非常に重要です。全店に配置している品質チェッカーは、食の安全・安心を守るため、毎日午前11時と午後3時に品質鮮度と産地表示の確認を実施しています。品質チェッカーは食品衛生法の講習や外部の準公的機関（財）日本冷凍食品検査協会・日冷検）の指導を受け、率先して品質管理に取り組んでいます。また、店舗の品質管理を指導するリーダーとして、他のスタッフの啓蒙も行っています。支配人・店長対象の農政研修・表示勉強会も実施し、店舗全体でルール徹底を図っています。



品質チェッカーの勉強会

地産地消（フレッシュな産直野菜コーナー）

「採れたてでおいしい」「地元の人が育てたと思うと、身近に感じる」など、ご好評をいただいているのが、地元生産者が丹精込めて育てた産直野菜の販売コーナーです。店によっては、生産者の顔写真が飾られることもあり、売場を通して、消費者と生産者の心の交流も図られています。

「ゆめタウン広島」では、広島県中央部の世羅高原から野菜が直送されています。豊かな自然の中で、太陽の光をさんさんと浴びて育った野菜は、売場でもきらきらと輝いています。



「ゆめタウン広島」の産直野菜コーナー

行政と力を合わせて～ 救援物資協定で災害発生時に備える

地域密着の店舗運営を行うイズミでは、各エリアの行政と協力体制をとっています。熊本県と広島県とは「地域活性化包括連携協定」を締結しました。特産品の販売や観光PR、環境対策などで協働することを確認しています。

災害時の対応に関する協定も、各地の県や市町と締結しています。2014年3月14日には山口県周南市と「防災活動及び緊急避難所の協力に関する協定」を結びました。災害時には「ゆめタウン新南陽」の駐車場を緊急避難場所として提供し、食料などの物資確保に努めることを確認しています。

地域とともに

雇用創出や商店街との回遊性を構築することによって、
地元経済の活性化に貢献します。

2

利便性と地域力向上へ

「ゆめタウン江田島」には、行政の出先機関の「市民サービスセンター」が設置されています。また「ゆめタウン高松」には、高松市役所の証明書自動交付機が設置されています。どちらも市役所窓口が閉まっている週末や夕方にも、住民票の写しや印鑑登録証明書、所得課税証明書などの交付が受けられ、市民の皆さまにご利用いただいています。お買物のついでに利用できると大変好評です。

「ゆめタウン武雄」には「行政プラザ たけおナビ」が設置され、行政からのお知らせや観光ガイドまで武雄市の最新情報が紹介されています。

児童虐待防止へオレンジリボンを

お子さまへの虐待のない社会の実現を目指す市民運動が、オレンジリボン運動です。児童相談所や行政などの公的機関だけでなく、一人ひとりが子育てにやさしい社会を作ろうとすることが、児童虐待防止には大切です。そんな想いを伝えるため、店舗はもちろん、管理部門で働く従業員も胸にオレンジリボンをつけました。

地元で愛される味を店頭へ

イズミでは出店地域に応じた品揃えを行い、地元で長年愛されてきた商品を取り扱っています。「ゆめマート阿賀」では、地元の蒲鉾店の商品を並べています。「気軽ににお気に入りの蒲鉾が買えてうれしい」とお客さまに喜ばれています。



「ゆめマート阿賀」の地元の味コーナー



女性管理職を20%以上に

2014年、イズミでは「女性活躍推進プロジェクト」を立ち上げました。女性社員が育児と仕事を両立しやすい環境を作り、キャリア形成を支援しています。2020年までに、管理職に占める女性の割合を20%以上にすることを目指しています。



ライセンス制度で女性登用

性別に関わらず、能力と意欲の高い人材を役職に登用しようと、イズミでは「役職者登用基準の明確化（ライセンス制度）」を導入しています。正社員だけでなく、パートナー社員の中からも、研修を受け試験に合格することで、多くの主任が誕生しています。また、管理職やバイヤーの女性比率も年々高まっています。育児休業制度などの充実を図りながら、女性の登用にさらに力を入れていきます。

3

社員がいきいきと

地域への貢献を誇りや喜びとし、
人間的成長につながるやりがいを生み出します。

出産・育児休業制度、看護・介護休業制度

女性がいきいきと活躍できるよう、1995年からイズミでは「ポジティブアクション」を推進してきました。従業員の実情に合わせて充実を図ってきた出産・育児休業制度や看護・介護休業制度は、行政からも高評価をいただいています。制度が整うにつれ、従業員の中に「子育てや介護で離職する人がいなくなるよう、みんなでカバーしよう」という意識が浸透しています。こうした風土も、育児休暇取得を後押ししています。



法定雇用率を超える障がい者雇用

地域に密着し、地域とともに成長していく企業として、障がいのある方にもできるだけ働く場を提供したいと、イズミでは考えています。法定雇用率を超える障がい者のみなさんが、それぞれの部門で活躍中です。「ゆめタウン大竹」ではダウン症の青年がカート整理を担当。お客さまから「いつも元気をもらっています」というお手紙をいただくなど、明るいあいさつで頑張っています。

パートナー社員の「ゆめ感動物語」

イズミでは、パート社員を「パートナー社員」と呼んでいます。地元暮らし、地域のニーズをよく知るパート社員のみなさんを、「ゆめタウン」に欠かせない大切な「パートナー」と考えているからです。そんなパートナー社員ならではの視点で行われたカイゼン事例を発表するのが「ゆめ感動物語」。イベントやレシピ提案、盛りつけの工夫などの事例と、仲間と取り組んだ汗と涙の感動の軌跡を全社に発信します。他の社員のモデルになると同時に、発表者本人も改めて「やりがい」を実感し、さらに毎日の仕事に意欲を燃やしています。



「ゆめ感動物語」での発表会

公正なお取引の勉強会を開催

イズミでは、テナントさまとの信頼関係を大切にしてきました。2005年11月の「大規模小売業告示」を受け、改めて「従業員の派遣応援」について、ルールを定めました。テナントさまとは対等な関係で、合意の上で派遣をしていただきます。また、覚書を交わし、人件費や交通費、宿泊費、食費などをイズミが負担することを明確にしました。現場のみの判断ではなく、事前に本社担当者が承認を行うことでルールを厳守する仕組みも整備しています。担当者向けの公正取引勉強会を年に2回開催し、関係法規の学習も進めています。



公正取引勉強会

店舗

ルールを守り、
お取引先(テナント)さまの
合意を得る。

イズミ本社

責任者(商品部長、営業
部長、顧客サービス部長
等)が確認。費用の支払
いをする。

テナントさま

対等な立場で条件確認。
文書で覚書を交わす。

テナントさまと協力して

「ゆめタウン」を舞台に店舗づくりの成功事例を作り、
更なる発展につなげます。

4

コンテストでレベルアップを

全館一体となって売上拡大とモラルアップを図るため、テナントで働く皆さまと一緒に勉強会やコンテストに取り組んでいます。



ロールプレイング大会

東部、西部、九州の3地区に分かれて開催した、テナント対象のロールプレイング大会では、日頃の接客技術を競い合いました。

チャリティー企画を開催

視覚障がい者を支援するため、広島県、福岡県、香川県の「ゆめタウン」で毎年、「チャリティー・ミュージックソン」を開催しています。九州朝日放送(KBC)、中国放送(RCC)、西日本放送(RNC)とタイアップ、イズミとテナントさまが共同で募金を行います。皆さまからの募金で、音の出る信号機などが設置されています。



「チャリティー・ミュージックソン」の様子

イズミ会で共努共栄

テナントさまとイズミの絆を深め、共努共栄を図ろうと1975年に発足したのがイズミ会です。2014年5月現在、305社が登録しています。毎年5月開催のイズミ会総会では、イズミの経営方針などをご説明し情報を共有するほか、よりよい商品やサービスの提供で、お客さまのご満足を高めたいと改めて誓い合います。



2014年5月開催のイズミ会

コーポレート・ガバナンス

経営の透明性と公正性、効率性を向上させる仕組みを作ります。

基本的な考え方

当社は、お客さま満足の実現を通じて企業価値の最大化を図ることで、株主や取引先、従業員などのステークホルダーの皆さまのご期待に応えていきたいと考えています。同時に、高い倫理観をもって社会的責任を果たしつつ、地域社会へ貢献していく所存です。

このような理念のもと、当社は、経営組織や諸制度を整備し透明性・公正性を高めることを重要な課題の一つと位置付けています。そして、取締役会の監督機能の強化、財務の信頼性の確保、業務の有効性と効率性の向上に取り組んでいます。

業務執行、監査・監督、指名、報酬決定等の機能に係る事項

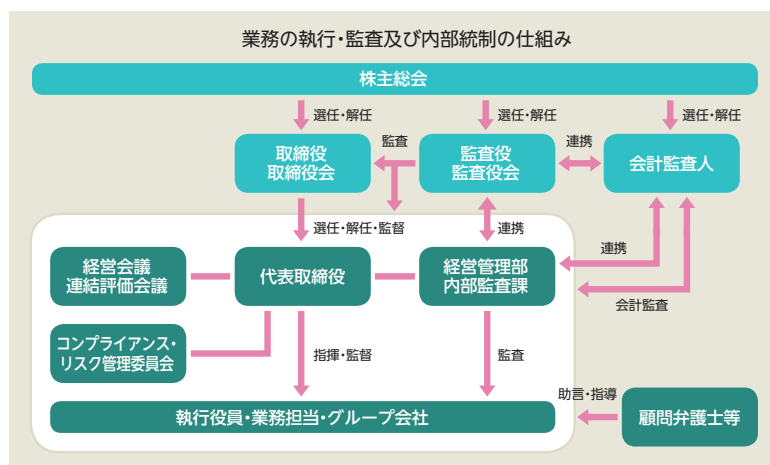
当社は、取締役会を取締役7名（うち社外取締役2名）で構成し、任期を2年とし業務執行の透明性と経営責任の明確化を図っています。原則として、月1回開催し、充実した審議と取締役の職務執行に関する監督が行われています。取締役7名の中から代表取締役1名を選定し、代表取締役の下に執行役員8名を選任して業務執行に当たらせており、各取締役及び執行役員における経営方針等に関する施策に対する報告・意見交換は毎週1回の経営会議において実施しています。当社グループ会社の経営状況につきましては、月1回の連結評価

会議において、各グループ会社の社長及び財務・経理担当取締役を招集して各社の経営チェックを行う体制をとっています。

また、当社は監査役会設置会社であり、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。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。

当社の内部監査部署としては、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8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。

当社の監査役監査につきましては、常勤監査役1名及び社外監査役2名の3名で監査役会を構成し、監査役会は原則として月1回開催しています。常勤監査役は税理士であり、税務・会計の専門家としての知識・経験を有しており、同様に社外監査役の2名もそれぞれ公認会計士、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を図るとも



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を（兼務）2名選任し、監査役の監査機能の充実を図っています。

内部統制システム・リスク管理体制の整備状況

内部統制システム・リスク管理体制の整備状況につきましては、次のとおりです。

■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もと、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。

コンプライアンス

研修などを実施、コンプライアンス意識を高めていきます。

イズミでは、従来から内部統制に関する取り組みを進めてきました。2011年には『夢のある「1兆円企業」を目指す』という大きな目標の実現に向け、1兆円企業にふさわしい信頼を得るために、内部統制に関してもより一層の浸透を図っています。

具体的には、以下のような取り組みを行っています。

■会社内で起こりうるリスクについて主管部署が洗い出し、その対応策を検討し、現場で実施しています。また毎月1回開催される全社的なコンプライアンス・リスク管理委員会に各部署の委員が出席し、コンプライアンスに関する教育や情報の共有化を実施したり、様々なリスクへの対応策を検討・協議しています。

また、同様にグループ会社を対象としたイズミグループコンプライアンス・リスク管理委員会を設置し、イズミグループ全体の内部統制を強化しています。

■内部統制の根幹であるコンプライアンスの徹底のために、その重要性を経営者自らが全社的な会議の場でメッセージを発信し続けています。また、従業員に対するコンプライアンス教育を、社内の重要な研修カリキュラムの中に組み入れています。

さらに、従業員全体のコンプライアンスに対する意識を高めることを目的として、毎月その時々タイムリーなテーマをもとに、業務上必要な法律知識の解説を分かりやすくまとめた社内教育資料を、コンプライアンス教育担当部署が毎月作成して店舗や本社の各部署へ発信しています。

イズミがお客さまや地域に信頼される企業であり続けるために、今後も全社員で取り組みを行い、コンプライアンス経営を推進していきます。

取締役及び監査役

■ 取締役

取締役会長	昭和21年 3月	繊維二次製品卸を創業
山西 義政	昭和25年 6月	(株)ヤマニ(現㈱泉不動産)を設立 代表取締役就任
	昭和36年10月	当社を設立 代表取締役社長に就任
	平成 5年 3月	当社代表取締役会長に就任
	平成14年 4月	当社取締役会長に就任(現任)

代表取締役社長	昭和52年12月	当社へ入社
山西 泰明	昭和56年 5月	当社取締役に就任
	昭和57年 5月	当社常務取締役に就任
	昭和57年11月	当社営業本部長に就任
	昭和59年 4月	当社専務取締役に就任
	昭和63年 5月	当社代表取締役専務に就任
	平成 3年 5月	当社代表取締役副社長に就任
	平成 5年 3月	当社代表取締役社長に就任(現任)

専務取締役	昭和62年 3月	当社へ入社
梶原 雄一郎	平成10年 9月	当社彦島店店長に就任
	平成14年 7月	当社高松店支配人に就任
	平成15年 4月	当社久留米店支配人に就任
	平成18年 2月	当社執行役員九州ゾーン営業部長に就任
	平成19年 5月	当社取締役九州ゾーン営業部長に就任
	平成22年 3月	当社常務取締役九州ゾーン営業部長に就任
	平成22年10月	当社常務取締役営業副本部長兼 九州ゾーン営業部長に就任
	平成25年 5月	当社専務取締役販売本部長に就任(現任)

専務取締役	昭和56年 4月	㈱住友銀行(現㈱三井住友銀行)入行
三家本 達也	平成13年 4月	同行溝ノ口駅前法人営業部部长
	平成15年 6月	同行浜松町法人営業部部长
	平成17年11月	同行新橋法人営業部部长
	平成20年 4月	同行新宿法人営業第一部部长
	平成22年 4月	同行理事 福岡法人営業部部长
	平成24年 4月	同行理事 九州法人営業部部长
	平成25年 5月	当社専務取締役管理本部長に就任
	平成26年 7月	当社専務取締役管理本部長兼 グループ経営統括(現任)

取締役	昭和47年 3月	当社へ入社
中村 豊三	昭和63年 3月	当社食品部青果課課長に就任
	平成 8年 2月	当社食品 1 部部长に就任
	平成14年 5月	当社執行役員西ゾーン営業部長に就任
	平成14年11月	当社執行役員九州ゾーン営業部長に就任
	平成23年 5月	当社執行役員営業企画部部长に就任
	平成25年 5月	当社取締役営業企画部部长に就任
	平成26年 2月	当社取締役九州ゾーン販売部部长に就任
	平成27年 3月	当社取締役九州南ゾーン販売部部长に就任(現任)

社外取締役	平成10年10月	広島大学理学部教授
相田 美砂子	平成12年 4月	広島大学大学院理学研究科教授(現任)
	平成23年12月	広島大学大学経営企画室長(現任)
	平成25年 4月	広島大学副学長(大学経営企画担当)(現任)
	平成27年 5月	当社取締役に就任(現任)

社外取締役	平成 元年 4月	広島修道大学商学部助教授
米田 邦彦	平成20年 4月	広島修道大学商学部教授(現任)
	平成22年 4月	広島修道大学商学部長(現任)
	平成27年 5月	当社取締役に就任(現任)

■ 監査役

常勤監査役	昭和45年 5月	広島東税務署に入署
川本 邦昭	平成17年 3月	福山税務署統括国税調査官退職
	平成17年 4月	当社顧問に就任
	平成17年 5月	当社常勤監査役に就任(現任)

社外監査役	昭和57年 4月	川崎重工業(株)へ入社
松原 治郎	昭和59年 4月	香川県庁採用
	平成10年10月	松原公認会計士事務所開設(現任)
	平成11年 5月	当社監査役に就任(現任)

社外監査役	平成14年 7月	広島東税務署署長退任
通堂 泰幸	平成14年 8月	税理士事務所開設(現任)
	平成16年 7月	当社監査役に就任(現任)

経営陣による当会計年度の財務分析

営業収益、営業利益及び経常利益は、過去最高を更新

旗艦店「ゆめタウン広島」で最大規模のリニューアルを実施

「ゆめマート松橋」、「ゆめタウン大江」並びに「ゆめモール柳川」と計3店舗を新設

出店エリアのドミナント化を一段と進展させることを目的に、
「イズミ広島物流センター」を新設・稼働を開始

株式会社スーパー大栄及び株式会社広栄の株式を取得し連結子会社化

業績サマリー

営業収益のうち、売上高は、前期比21,874百万円(4.1%)増加し、552,746百万円となりました。また、営業収入は、前期比1,011百万円(3.9%)増加し、26,992百万円となりました。これは、主に当社において店舗新設による販売増が寄与したことに加え、既存店舗販売が堅調に推移したこと等によるものです。

売上総利益は、116,930百万円(前期比4,736百万円の増加)となりました。売上高対比では21.2%となり前期に比べて0.1ポイント上昇しました。これは、原価低減を図るとともに、商品ロスの抑制に努めたこと等によるものです。

販売費及び一般管理費は、新設店舗に係る新規採用、並びに人手不足による人材確保や流出に対応するための人事諸施策の実施に伴う人件費の増加の一方、諸経費全般について費用対効果を見定めた節減に努めた結果、前期比4,518百万円(4.1%)増加の113,592百万円となりました。売上高対比では20.6%となり前期に比べて0.1ポイント上昇しました。これらの結果、営業利益は前期比1,229百万円(4.2%)増加の30,330百万円となり、売上高対比で5.5%と前期に比べて横ばいとなりました。

営業外収益は、持分法による投資利益244百万円等を計上し、前期比45百万円増加の1,473百万円となりました。一方、営業外費用は、前期比45百万円減少の

2,036百万円となりました。これらの結果、経常利益は、前期比1,320百万円(4.6%)増加の29,767百万円となり、売上高対比は5.4%と前期に比べて横ばいとなりました。

特別利益は、37百万円となりました(前期比2,176百万円の減少)。一方、特別損失は、減損損失464百万円並びに固定資産除却損323百万円などを計上し1,292百万円となりました(前期比1,412百万円の減少)。法人税等は、10,943百万円となりました(前期比550百万円の増加)。また、少数株主利益は、207百万円となりました(前期比28百万円の増加)。これらの結果、当期純利益は、前期比23百万円(0.1%)減少の17,360百万円となりました。売上高対比は3.1%と前期に比べて0.2ポイント低下しています。

当期の1株当たり当期純利益は、241.60円(前期比5.05円の増加)となり、当期末の1株当たり純資産は1,876.22円(前期末比203.30円の増加)となりました。

財政状態の分析

総資産においては、当期の有形固定資産及び無形固定資産の設備投資額は24,451百万円であり、これは主に店舗新設等によるものです。その結果、有形固定資産は、減価償却実施後で20,128百万円増加しました。また、受取手形及び売掛金は、クレジット取扱高の増加により、3,057百万円増加しました。負債状況は、

支払手形及び買掛金の期末日が銀行休業日であったため、決済が翌月初に持ち越されたこと等により17,373百万円増加しました。短期借入金及び長期借入金は、16,294百万円減少しました。

純資産については、利益剰余金が配当金の支払いにより減少したものの、内部留保額の上積みにより13,766百万円増加しました。これらの結果、自己資本比率は31.2%となり、前期末の30.3%に比べて0.9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28,511百万円、減価償却費12,902百万円です。主な支出項目は、法人税等の支払額9,551百万円、売上債権の増加額3,024百万円です。前期と比較すると26,563百万円増加していますが、これは主に期末日が銀行休業日により仕入債務の支払いが翌月初に持ち越されたことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローの主な支出項目は、有形固定資産の取得による支出18,699百万円です。これは主に、当期の店舗新設等です。

財務活動によるキャッシュ・フローの主な収入項目は、長期借入れによる収入32,075百万円です。主な支出項目は、長期借入金の返済24,322百万円及び短期借入金の純減29,438百万円です。

以上の結果、現金及び現金同等物の残高は、前期末対比6,189百万円増加し、12,990百万円となりました。

配当政策

当期の剰余金の配当は、1株につき28円とさせていただきます。なお、中間配当金を含めた年間配当金は、1株につき前期に比べ8円増配の51円となります。

次期の見通し

昨年4月における消費税率引き上げ後の景気低迷の主因となっていた駆け込み需要の反動の影響は和らぎつつあるものの、消費環境は依然として不透明な状況が続くと予想されます。一方で、賃金の上昇や原油価格の下落による実質所得の低下が解消されるなど、消費環境にとっての好材料も想定されます。当社グループとしては、このような環境の変化に伴うお客さまのニーズの変化を的確にとらえ、これにきめ細かく対応していくとともに、品質・鮮度が高く安心・安全な商品を値ごろに提供する“いいものを安く”をさらに実現していきます。

6月には、大型新店としては4年振りとなる「ゆめタウン廿日市」(広島県廿日市市)に加え、8月には「ゆめマートさが」(佐賀県佐賀市)が計画通りオープンし好調に推移しています。また、秋には「ゆめモール筑後」(福岡県筑後市)、「ゆめマートすわの」(福岡県久留米市)をオープンしており、合わせて計4店舗を新規出店いたしました。さらに、既存店では地域一番店を強化すべく、増床を含めハード・ソフト両面の活性化を積極的に行ってまいります。

これらにより、地域ドミナントの更なる拡大、深耕とともに企業成長を実現していきます。なお、次期における当社の既存店売上高の前年比は102.2%を見込んでいます。

事業等のリスク

当社グループの経営成績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性のあるリスクには、以下のようなものがあります。なお、文中における将来に関する記述等は、当期末現在において当社グループが判断したものです。

市況変動リスクについて

- 1 当社グループは、一般消費者への物品・サービスの販売を事業の中核としており、そのため天候や景気・個人消費の動向、或いは小売業他社との競合状況等の影響を受けています。これらの変動により、既存店舗や今後の新設店舗の収益低下、或いは店舗閉鎖による損失計上が発生し、当社グループの経営成績や財政状態が変動する可能性があります。
- 2 当社グループは、有利子負債の調達による設備投資を実施しており、また、販売商品において海外輸入品も扱っています。さらに、当社グループ外の有価証券も保有しています。従って、当社グループの経営成績や財政状態は金利、為替、株価などの変動の影響を受けます。また、小売価格及び商品・資材等の調達価格の変動、或いは不動産賃料・人件費・その他諸コストや不動産価格の変動により、当社グループの経営成績や財政状態が変動する可能性があります。
- 3 当社グループ各社の販売店舗、本社、物流施設等や、取引先の主要施設等において、自然災害・事故・犯罪・コンピューターシステムのトラブル等の事態が生じた場合、当社グループの店舗での営業継続や販売商品の調達に影響を受ける可能性があります。また、BSEや鳥インフルエンザによる消費者の買い控え等流通市場の混乱をもたらす事象の発生により、当社グループの経営成績や財政状態が変動する可能性があります。

法規制・制度動向リスクについて

- 1 当社グループは、提供する商品・サービスの安全に万全の体制で取り組んでいますが、予期せぬ事由により食中毒や瑕疵ある商品の販売等の事態が発生した場合、公的規制、損害賠償責任等の損失の発生、消費者からの信用低下等が発生する可能性があります。
- 2 当社グループは、独占禁止、消費者保護関連、環境・リサイクル関連、個人情報保護等の各種法的規制の遵守に努めていますが、これらの予期しない変更や予期せぬ事由によるこれら法的規制に対する抵触が発生した場合、当社グループの活動への規制、費用の増加、消費者からの信用低下等を招く可能性があります。
- 3 大規模商業施設の出店に際しては、「大規模小売店舗立地法」、「都市計画法」、「建築基準法」等の規制を受けますが、これらの法律の改正やこれらに関して都道府県等が定めた規制の変更により、新規出店や既存店舗の改装等が困難となった場合や、将来の出店候補案件が減少した場合に、当社グループの経営成績や財政状態及び経営戦略に対して影響を及ぼす可能性があります。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 平成26年2月28日	当連結会計年度 平成27年2月28日
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	6,800	13,380
受取手形及び売掛金	25,482	28,540
商品及び製品	24,125	24,517
仕掛品	84	85
原材料及び貯蔵品	319	383
繰延税金資産	2,631	2,687
その他	12,086	13,726
貸倒引当金	△ 635	△ 627
流動資産合計	70,895	82,692
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	296,867	315,239
減価償却累計額	△ 163,392	△ 178,561
建物及び構築物(純額)	133,474	136,677
機械装置及び運搬具	6,055	6,623
減価償却累計額	△ 4,646	△ 4,867
機械装置及び運搬具(純額)	1,409	1,755
土地	141,011	147,469
リース資産	876	1,331
減価償却累計額	△ 363	△ 638
リース資産(純額)	513	693
建設仮勘定	1,477	10,617
その他	31,164	34,835
減価償却累計額	△ 25,017	△ 27,886
その他(純額)	6,147	6,949
有形固定資産合計	284,033	304,162
無形固定資産		
のれん	431	554
その他	6,987	7,430
無形固定資産合計	7,418	7,985
投資その他の資産		
投資有価証券	6,164	8,563
長期貸付金	1,504	1,480
繰延税金資産	5,468	5,285
敷金及び保証金	16,965	17,477
その他	5,040	5,165
貸倒引当金	△ 419	△ 395
投資その他の資産合計	34,723	37,575
固定資産合計	326,175	349,723
資産合計	397,071	432,416

(単位：百万円)

	前連結会計年度 平成26年2月28日	当連結会計年度 平成27年2月28日
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	23,191	40,564
短期借入金	46,726	20,387
1年内返済予定の長期借入金	23,249	25,888
未払金	12,389	22,080
未払法人税等	5,287	6,987
賞与引当金	1,451	1,491
役員賞与引当金	47	37
ポイント引当金	1,817	2,017
商品券回収損失引当金	53	81
資産除去債務	335	-
その他	9,264	14,560
流動負債合計	123,813	134,096
固定負債		
長期借入金	103,471	110,876
リース債務	503	615
長期預り敷金保証金	22,966	23,119
退職給付引当金	6,540	-
役員退職慰労引当金	1,241	1,405
利息返還損失引当金	329	273
退職給付に係る負債	-	8,193
繰延税金負債	1,074	1,082
資産除去債務	6,501	6,723
その他	449	321
固定負債合計	143,079	152,610
負債合計	266,892	286,706
純資産の部		
株主資本		
資本金	19,613	19,613
資本剰余金	22,282	22,282
利益剰余金	94,517	108,283
自己株式	△ 16,760	△ 16,763
株主資本合計	119,652	133,416
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	822	1,785
為替換算調整勘定	△ 264	-
退職給付に係る調整累計額	-	△ 383
その他の包括利益累計額合計	558	1,402
少数株主持分	9,966	10,890
純資産合計	130,178	145,709
負債純資産合計	397,071	432,416

連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度	当連結会計年度
	平成25年3月1日～平成26年2月28日	平成26年3月1日～平成27年2月28日
売上高	530,871	552,746
売上原価	418,677	435,815
売上総利益	112,193	116,930
営業収入	25,981	26,992
営業総利益	138,175	143,923
販売費及び一般管理費		
広告宣伝費及び販売促進費	8,707	9,919
配送費	6,063	6,550
貸倒引当金繰入額	165	161
従業員給料及び賞与	37,135	38,830
賞与引当金繰入額	1,414	1,451
福利厚生費	6,477	6,740
退職給付費用	669	827
賃借料	9,273	9,337
水道光熱費	6,301	6,720
減価償却費	12,403	12,474
その他	20,463	20,579
販売費及び一般管理費合計	109,074	113,592
営業利益	29,100	30,330
営業外収益		
受取利息	145	147
受取配当金	71	102
仕入割引	361	307
債務勘定整理益	97	92
持分法による投資利益	41	244
違約金収入	107	87
その他	603	491
営業外収益合計	1,428	1,473
営業外費用		
支払利息	1,716	1,614
その他	365	421
営業外費用合計	2,082	2,036
経常利益	28,446	29,767
特別利益		
償却債権取立益	584	-
固定資産売却益	1,528	5
負ののれん発生益	-	31
その他	101	0
特別利益合計	2,213	37
特別損失		
固定資産売却損	10	71
固定資産除却損	432	323
減損損失	2,054	464
子会社株式売却損	-	315
段階取得に係る差損	-	94
その他	207	23
特別損失合計	2,704	1,292
税金等調整前当期純利益	27,955	28,511
法人税、住民税及び事業税	10,367	11,181
法人税等調整額	25	△238
法人税等合計	10,392	10,943
少数株主損益調整前当期純利益	17,562	17,568
少数株主利益	178	207
当期純利益	17,384	17,360

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度	当連結会計年度
	平成25年3月1日～平成26年2月28日	平成26年3月1日～平成27年2月28日
少数株主損益調整前当期純利益	17,562	17,568
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	288	1,164
為替換算調整勘定	6	0
その他の包括利益合計	295	1,165
包括利益	17,858	18,733
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	17,629	18,325
少数株主に係る包括利益	228	408

連結株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

前連結会計年度	平成25年3月1日～平成26年2月28日										
	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	為替換算調整勘定	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	少数株主持分	純資産合計
当期首残高	19,613	22,282	80,942	△ 7,770	115,067	583	△ 270	—	312	10,759	126,139
会計方針の変更による累積的影響額			△ 835		△ 835						△ 835
会計方針の変更を反映した当期首残高	19,613	22,282	80,107	△ 7,770	114,232	583	△ 270	—	312	10,759	125,304
当期変動額											
剰余金の配当			△ 2,974		△ 2,974				—		△ 2,974
連結範囲の変動			—		—				—		—
当期純利益			17,384		17,384				—		17,384
自己株式の取得				△ 8,989	△ 8,989				—		△ 8,989
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					—	239	6	—	245	△ 792	△ 546
当期変動額合計	—	—	14,409	△ 8,989	5,420	239	6	—	245	△ 792	4,873
当期末残高	19,613	22,282	94,517	△ 16,760	119,652	822	△ 264	—	558	9,966	130,178

(単位：百万円)

当連結会計年度	平成26年3月1日～平成27年2月28日										
	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	為替換算調整勘定	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	少数株主持分	純資産合計
当期首残高	19,613	22,282	94,517	△ 16,760	119,652	822	△ 264	—	558	9,966	130,178
当期変動額											
剰余金の配当			△ 3,305		△ 3,305				—		△ 3,305
連結範囲の変動			△ 289		△ 289				—		△ 289
当期純利益			17,360		17,360				—		17,360
自己株式の取得				△ 2	△ 2				—		△ 2
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					—	963	264	△ 383	843	923	1,767
当期変動額合計	—	—	13,766	△ 2	13,763	963	264	△ 383	843	923	15,530
当期末残高	19,613	22,282	108,283	△ 16,763	133,416	1,785	—	△ 383	1,402	10,890	145,709

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 平成25年3月1日～平成26年2月28日	当連結会計年度 平成26年3月1日～平成27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	27,955	28,511
減価償却費	12,827	12,902
減損損失	2,054	464
負ののれん発生益	—	△ 31
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△ 28	△ 30
受取利息及び受取配当金	△ 216	△ 249
支払利息	1,716	1,614
持分法による投資損益(△は益)	△ 41	△ 244
固定資産売却損益(△は益)	△ 1,518	66
固定資産除却損	432	323
売上債権の増減額(△は増加)	△ 3,397	△ 3,024
たな卸資産の増減額(△は増加)	△ 2,842	503
仕入債務の増減額(△は減少)	1,849	14,703
退職給付引当金の増減額(△は減少)	182	△ 7,311
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	—	7,599
その他	△ 239	7,311
小計	38,734	63,106
利息及び配当金の受取額	216	252
利息の支払額	△ 1,693	△ 1,560
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△ 11,574	△ 9,551
営業活動によるキャッシュ・フロー	25,683	52,246
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	△ 25,381	△ 18,699
有形固定資産の売却による収入	6,287	110
無形固定資産の取得による支出	△ 1,449	△ 943
投資有価証券の取得による支出	△ 331	△ 803
投資有価証券の売却による収入	314	59
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△ 246
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出	—	△ 36
短期貸付金の増減額(△は増加)	△ 73	△ 249
その他	686	△ 89
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 19,948	△ 20,897
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)	5,101	△ 29,438
長期借入れによる収入	25,100	32,075
長期借入金の返済による支出	△ 23,584	△ 24,322
自己株式の取得による支出	△ 8,989	△ 2
配当金の支払額	△ 2,974	△ 3,305
少数株主への配当金の支払額	△ 20	△ 28
その他	△ 133	△ 137
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,501	△ 25,159
現金及び現金同等物に係る換算差額	8	0
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	242	6,189
現金及び現金同等物の期首残高	6,862	6,800
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 304	—
現金及び現金同等物の期末残高	6,800	12,990

会社概要

(平成27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	正社員2,347名 パートタイマー 4,832名（1日8時間換算）
店舗数	103店舗（エクセル単独店舗12店舗含む） <ul style="list-style-type: none"> ■ 中国地方：61店 広島県33店、山口県12店、岡山県10店、島根県6店 ■ 九州地方：29店 福岡県14店、熊本県9店、大分県2店、佐賀県2店、長崎県2店 ■ 四国地方：4店 香川県3店、徳島県1店 ■ その他：9店 兵庫県4店、その他5店

株式の状況

(平成27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	78,861,920株
株主数	3,791名

大株主の状況

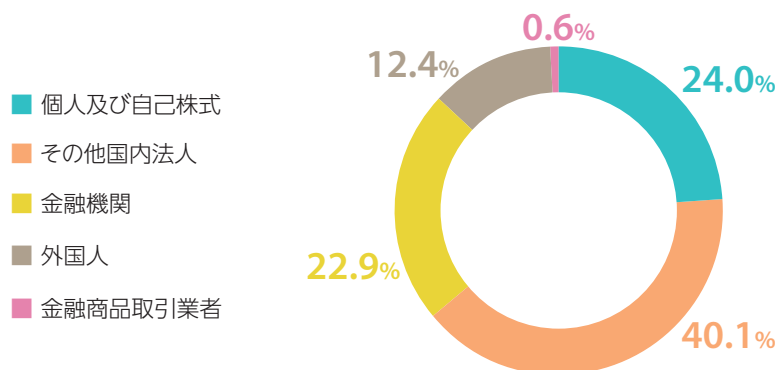
(平成27年2月28日現在)

株主名	持株数	持株比率
山西ワールド(株)	19,935千株	27.7%
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)	2,560千株	3.6%
(株)広島銀行	2,362千株	3.3%
日本生命保険(相)	2,300千株	3.2%
イズミ広島共栄会	2,141千株	3.0%
山西 泰明	2,035千株	2.8%
第一生命保険(株)	2,030千株	2.8%
全国共済農業協同組合連合会	1,495千株	2.1%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	1,462千株	2.0%

(注) 持株比率は、自己株式（7,002千株）を控除して計算しています。

所有者別株式分布状況

(平成27年2月28日現在)





株式会社イズミ

〒732-8555 広島市東区二葉の里三丁目3番1号

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