

2027年2月期(2026年度)中間期

決算説明会



イオン九州株式会社

(証券コード 2653)

2026年10月13日(火)

I. 令和8年熊本地震の影響について

II. 2026年度中間期 決算概要について

III. 2026年度における主な取り組みの進捗状況について

IV. 2026年度通期の業績見通しについて

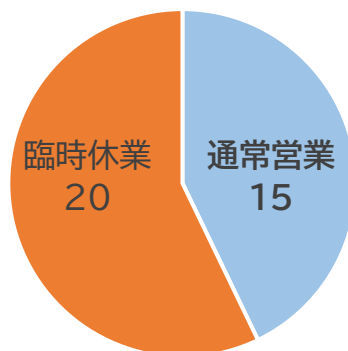
9月28日付「令和8年熊本地震」による影響および特別損失計上について」にてお知らせの通り
現時点において判明した商品破損額、設備修繕費等の震災関連費用17億45百万円を災害による損失
として計上しました。なお、当中間連結会計期間末において合理的に見積もることが困難な費用等につ
いては第3四半期以降に追加計上を行う予定です。

<災害による損失の内訳>

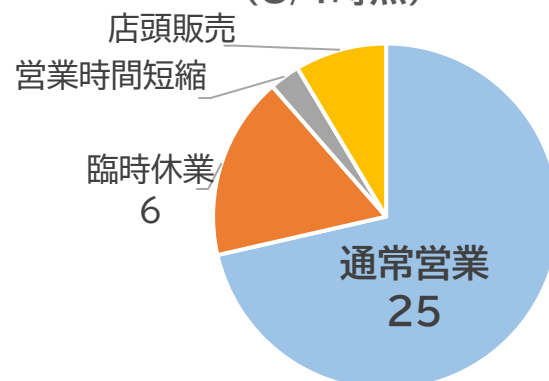
商品破損	10億98百万円
設備の毀損及び 復旧に係る回復費用	4億24百万円
その他	2億22百万円
合計	17億45百万円

【ご参考】熊本県内35店舗の営業状況(イオン九州(株)単体 ※GMS内サイクル専門店を除く)

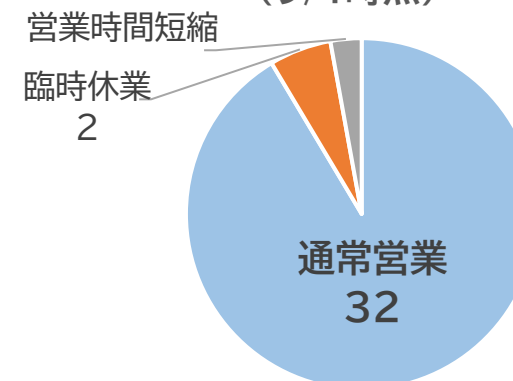
(7/28地震発生後)



(8/1時点)



(9/1時点)



令和8年熊本地震等の影響により減益となったものの、営業収益は過去最高を更新

■2026年度中間期連結業績

● 今後の成長に向けた積極投資を推進し増収を確保

- 〈M&A〉3/1付で旧(株)ジョイフルサンを吸収合併、3/10付で(株)トキハインダストリーを子会社化
- 〈新規出店〉連結ベースで20店舗と期初の計画通りに進捗 ※中間期における出店数として過去最多
⇒イオン九州グループの8月末時点の店舗数は389店舗(単体346店舗)
- 〈活性化〉SC全体の大規模リニューアルを含めてGMSとSMあわせて6店舗実施
- 〈外部要因〉2Q:前年の米相場高の反動影響ピーク、取引先のシステム障害や地震に起因する機会損失発生
- 〈価格戦略〉物価高騰長期化の中で戦略的に生活応援施策を強化、荒利率が△0.4pt低下
⇒ 営業収益 前年同期比103.9% 営業総利益 前年同期比102.8%

● 今後の成長に向けた先行投資によるコスト増加影響もあり減益

- 〈先行投資〉新店・活性化・DX投資及び省力化什器導入、4年連続となる賃上げ、M&A関連費用の増加
- 〈人時生産性〉先行投資による効果創出に取り組むも、荒利額の伸び悩みで人時生産性の改善幅が縮小
⇒ 販売費及び一般管理費 前年同期比104.7% 営業利益 前年同期比67.3%

■2026年度通期の見通し

● トップライン拡大及びコスト低減施策の追加実施により、期初予想値の達成を目指す

- 〈外部与件〉食料品を中心とした物価高騰は継続、前年の米相場高の反動影響は縮小
- 〈成長戦略〉新店・活性化店舗の計画管理を徹底、M&Aにおけるシナジー創出(地域密着とスケールメリットの融合)
- 〈価格戦略〉トップバリュや独自価格戦略の取り組みは継続・強化、値入ミックスによる利益コントロール徹底
- 〈コスト低減〉DX・省力化投資などの効果創出に注力するとともに下期の取り組み計画を再精査

新規出店やM&Aにより増収も、地震等の影響による売上計画未達を主要因とし減益

- 営業収益: 震災影響はあったものの、新規出店、M&Aによる店舗数増加、既存店活性化投資等により過去最高を更新
- 営業利益: 前年の米・野菜相場高の反動に加え、2Qにおいて地震等の影響を受け、経費増を営業総利益でカバーできず
- 経常利益: 前年に計上した差入保証金回收益12億77百万円の反動影響
- 中間純利益: 2Qにおいて現時点で確定した震災関連費用17億45百万円を災害による損失として計上

(単位:百万円)	1Q		2Q		上期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
営業収益	135,893	103.0%	146,608	104.8%	282,502	103.9%
売上高	129,195	103.0%	139,520	104.7%	268,715	103.9%
売上総利益	31,967	102.1%	35,856	102.8%	67,824	102.4%
営業収入	6,698	102.7%	7,088	107.0%	13,786	104.9%
営業総利益	38,666	102.2%	42,945	103.4%	81,611	102.8%
販管費	38,010	101.9%	40,899	107.5%	78,899	104.7%
営業利益	655	118.3%	2,055	59.2%	2,711	67.3%
経常利益	489	84.5%	1,896	41.2%	2,385	46.1%
中間純利益	478	93.0%	△7	—	470	13.1%

※2026年3月10日付で子会社化した株式会社トキハインダストリーの損益は2Qより連結反映しています。

2Qにおいて地震や取引先のシステム障害による機会損失等が発生

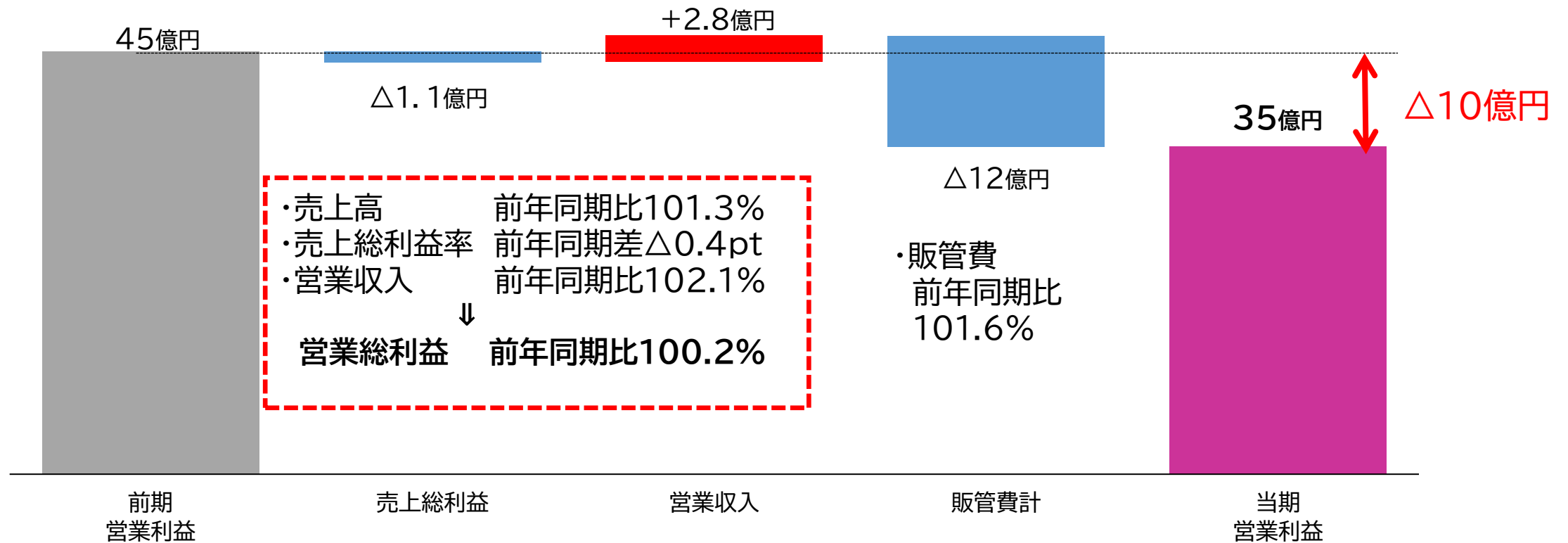
今後の成長に向けた投資や賃上げ等によりコスト増加も、販管費計は計画内でコントロール

(単位:百万円、%)	1Q		2Q		上期		
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	売上高対比	前年同期比
営業収益	133,737	102.7	138,109	100.1	271,846	—	101.3
売上高	126,989	102.7	131,337	100.0	258,327	100.0	101.3
売上総利益	31,417	101.7	33,787	98.2	65,204	25.2	99.8
営業収入	6,747	102.8	6,771	101.5	13,519	5.2	102.1
営業総利益	38,164	101.9	40,559	98.7	78,723	30.5	100.2
販管費計	37,182	101.6	38,013	101.6	75,195	29.1	101.6
営業利益	982	111.2	2,545	69.3	3,527	1.4	77.4
経常利益	823	90.2	2,435	50.7	3,258	1.3	57.0
中間純利益	683	100.5	419	13.2	1,102	0.4	28.5

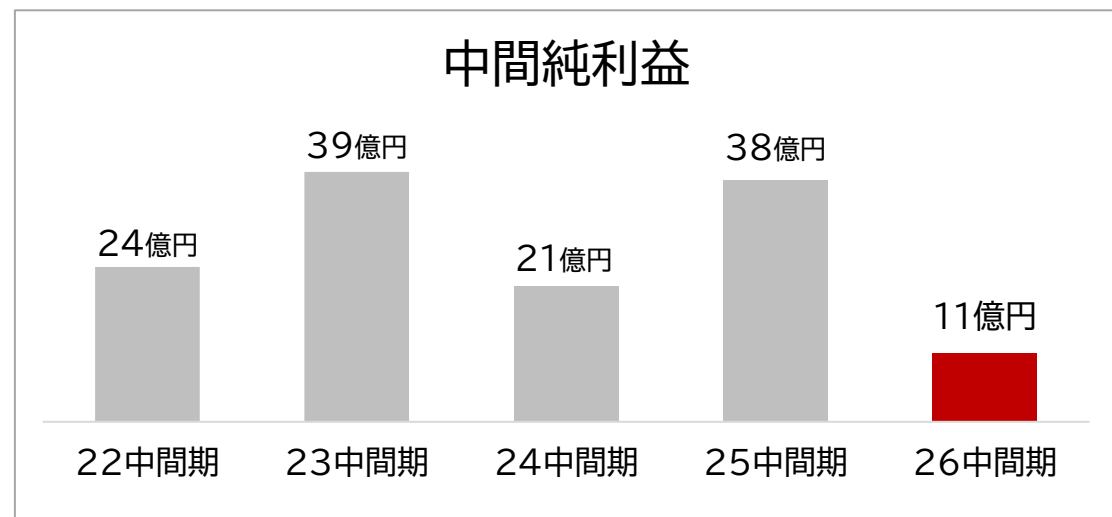
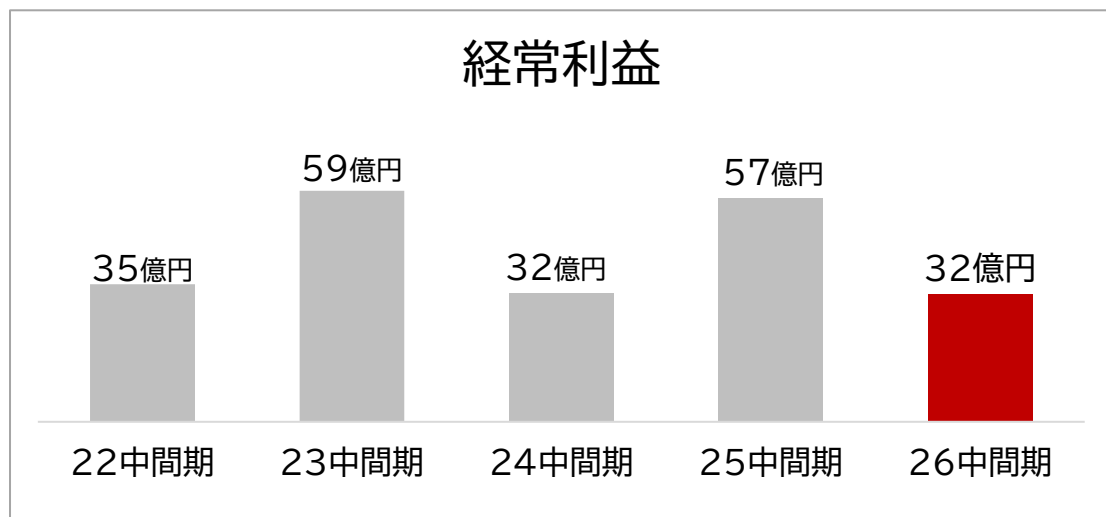
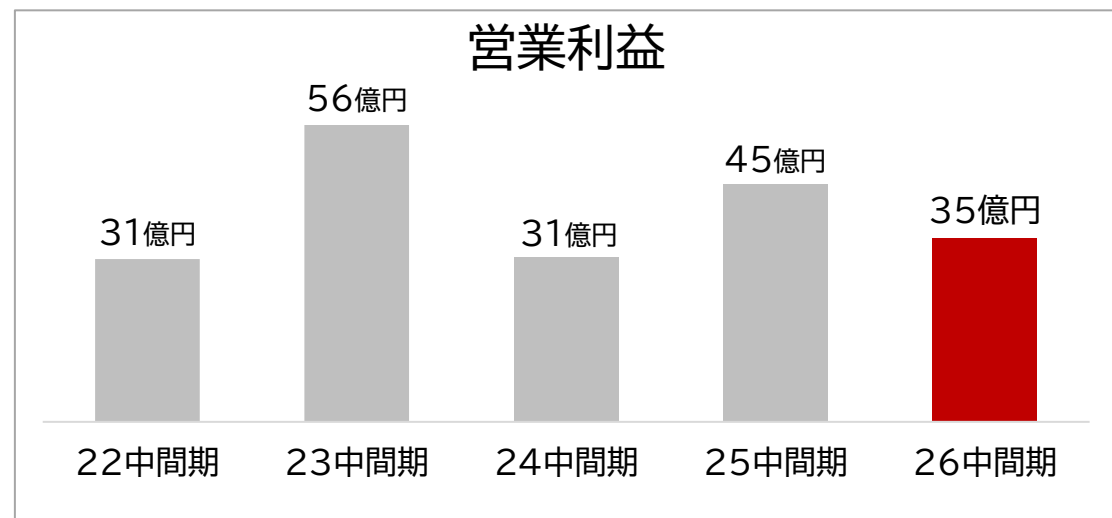
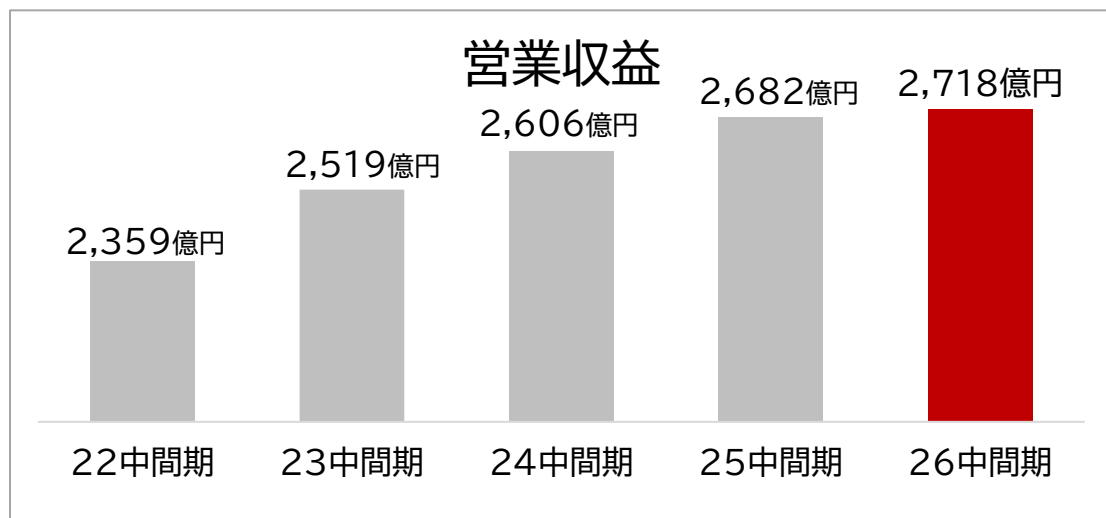
トップラインの伸長率が当初想定を下回ったことが今回の減益の主な要因

- 売上高:前年の米・野菜相場高の反動に加え、7月に発生した取引先のシステム障害及び地震等による影響あり
- 売上総利益率:戦略的に価格を訴求した生活応援取組の強化に加え、比較的利益率が低い商品の売上伸長影響あり
- 営業収入:ショッピングセンター全体での集客イベントや店頭催事を強化したことでほぼ計画通り進捗
- 販管費:今後の成長に向けた投資の推進によりコスト増加となったものの、生産性・効率改善の取組継続で当初計画内で進捗

【営業利益増減要因】



経営統合後のイオン九州(株)単体の業容は拡大、中間期における営業収益は過去最高を更新



2026年度 中間期業績【単体：業態別売上高の状況】



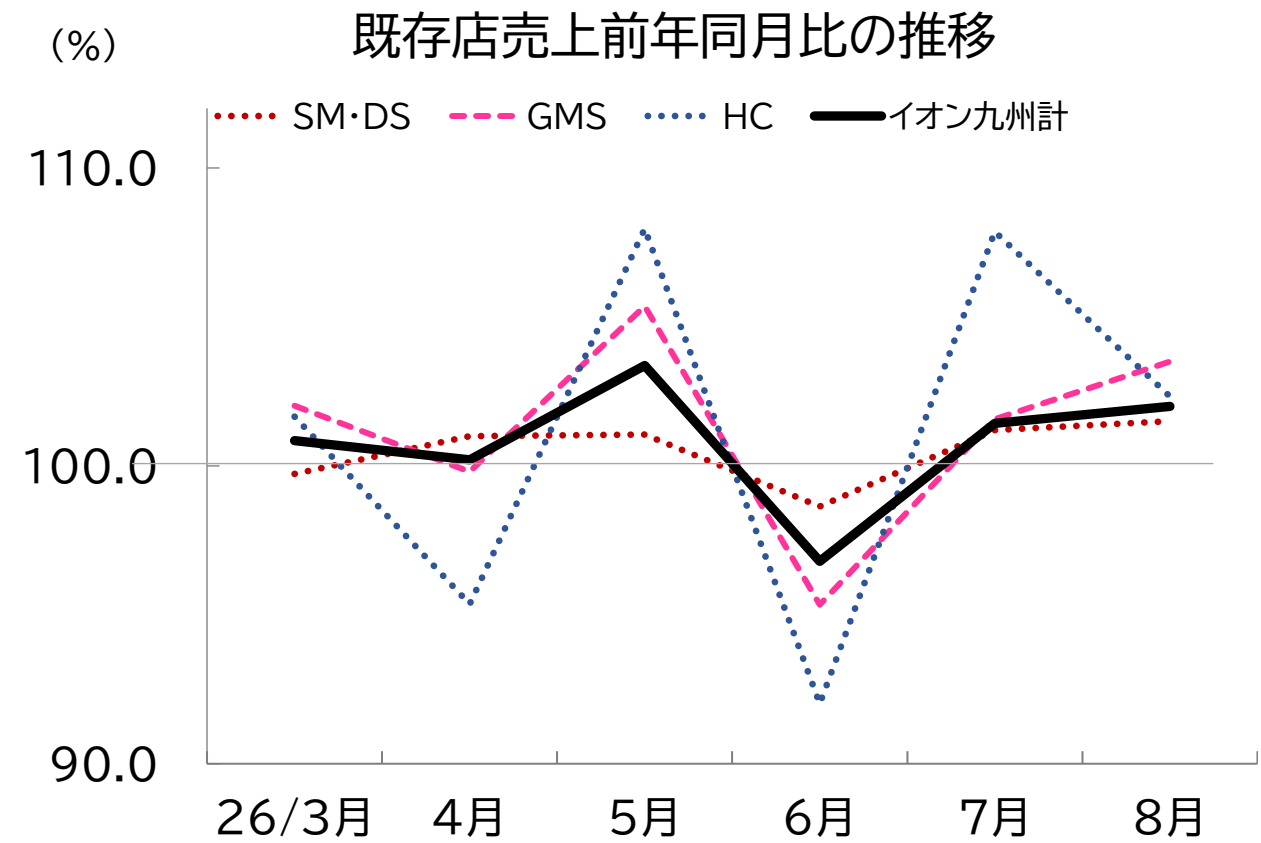
当中間期においてSM8店舗及びDS4店舗を新規出店、SM・DS業態の売上構成が拡大
GMSについては、地震による臨時休業影響で前期比99.1%も既存比は100.9%

【単体業績】		2026年度中間期				2025年度中間期	
(単位：百万円)		売上	構成比	前期比	既存比	実績	構成比
会社計		258,327	100.0%	101.3%	100.7	255,010	100.0%
部門別	衣料品	19,317	7.5%	97.7%	100.0	19,763	7.7%
	食品	205,489	79.5%	101.8%	100.6	201,896	79.2%
	住居余暇商品	33,167	12.8%	100.5%	101.9	33,010	12.9%
	その他・調整額	352	0.1%	103.4%	—	340	0.1%
業態別	SM・DS店舗	130,093	50.4%	103.5%	100.5	125,691	49.3%
	GMS店舗	117,586	45.5%	99.1%	100.9	118,690	46.5%
	HC店舗	8,769	3.4%	100.0%	101.1	8,769	3.4%
	その他	1,805	0.7%	100.3%	98.2	1,800	0.7%
	調整額	72	0.0%	122.4%	—	59	0.0%

※SM:スーパーマーケット、DS:ディスカウントストア、GMS:総合スーパー、HC:ホームセンターの略

6月は前年同月を下回ったものの、生活応援企画の強化等により既存店売上は堅調に推移

- 当中間期における既存店売上前年同期比は、第1四半期101.5%、第2四半期99.9%
- 第2四半期において前年の米・野菜相場高の反動や梅雨明けのズレ、取引先のシステム障害等による影響
- HC(ホームセンター)においては、天候影響はあったものの、猛暑対策商品の伸長や復旧工事需要等で堅調



(単位：%)	既存店売上前年同期比		
	1Q	2Q	累計
SM・DS	100.6	100.5	100.5
GMS	102.4	99.3	100.9
衣料品	105.5	94.0	100.4
食品	101.4	100.5	101.4
住居余暇	103.8	99.8	103.6
HC	101.8	100.7	101.1
その他	96.7	101.8	98.2
合計	101.5	99.9	100.7

※7月以降及び2Q、上期計については、令和8年熊本地震により臨時休業した店舗を既存店から除外しています。

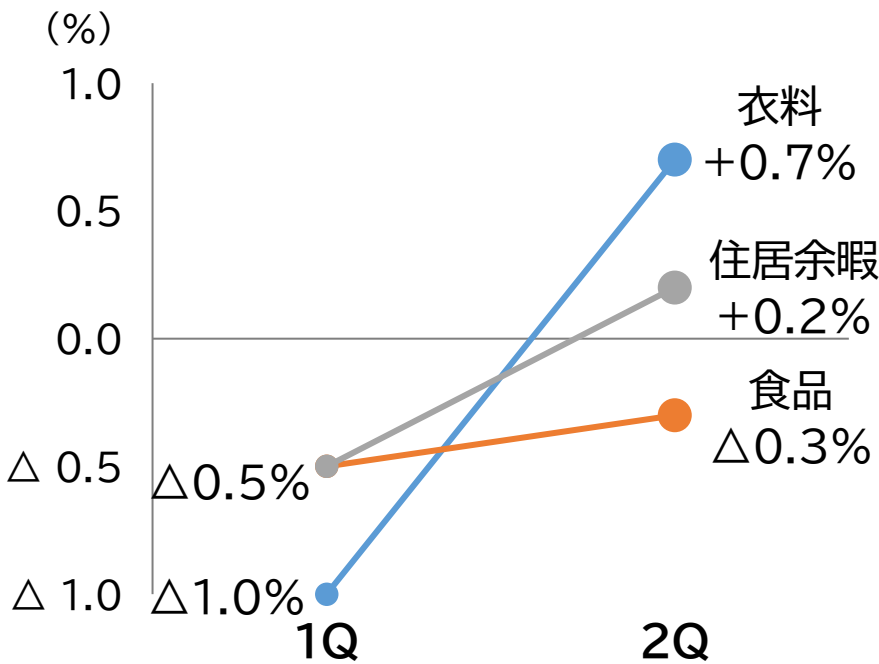
食料品を中心とした物価高騰が長期化する中で、戦略的に価格を訴求した生活応援の取組を強化
荒利率は前年同期を下回ったものの、部門別の荒利率は改善傾向

- 衣料品 1Qはゲーム機など比較的利益率が低い商品の売上伸長影響、2Qは値入率・売変率ともに改善
- 食品 戦略的に生活応援企画を強化したことや価格競争激化などが影響、前年を下回る推移となるが改善傾向
- 住居余暇 1Qはエアコンなど比較的利益率が低い商品の売上伸長影響、2Qは値入率・売変率ともに改善

■部門別・業態別荒利率の前年差(当中間期)

【単体業績】		当中間期	
(単位：％)		荒利率	前年同期差
部門別	衣料品	36.9	△0.1
	食品	23.8	△0.4
	住居余暇商品	30.2	△0.1
業態別	S M・D S	23.6	△0.3
	G M S	27.5	△0.4
	H C	29.0	△0.3
	その他	36.6	△0.6

■部門別荒利率の四半期別前年同期差



※表記の荒利率は収益認識等の影響を除いた社内管理上の直荒率を表しています。

今後の成長に向けた積極投資によるコスト増はあったものの、販管費計で前年同期比101.6%に留める

【単体業績】 (単位：百万円)	2026年度中間期				2025年度中間期	
	実績	営業収益対比	前年同期比	前年同期差	実績	営業収益対比
人件費	36,509	13.4%	103.6%	+1,273	35,236	13.1%
販促費	6,694	2.5%	97.5%	△169	6,864	2.6%
設備費	25,728	9.5%	99.8%	△47	25,776	9.6%
(内、減価償却費)	(3,847)	(1.4%)	(105.3%)	(+192)	(3,655)	(1.4%)
一般費	6,262	2.3%	102.3%	+141	6,121	2.3%
販売費及び一般管理費	75,195	27.7%	101.6%	+1,197	73,998	27.6%
社員数 (※)	5,507人			+110人	5,397人	
コミュニティ社員数 (※)	13,151人			△84人	13,235人	
従業員数合計	18,658人			+27人	18,632人	

※社員数は期末時点、コミュニティ社員数は期中平均雇用人数(166H換算)です。

新規出店、既存店活性化等設備投資を積極的に実施、総資産が増加

- 総資産 積極的な出店及び活性化等に伴う有形固定資産+128億円、のれん+30億円の増加
- 負債 支払手形及び買掛金が+30億円、前期末が金融機関休業日であった影響等により短期借入金が+54億円増加

(単位：百万円)	2026/8期末			2026/2期末	
	実績	構成比	増減額	実績	構成比
総資産	223,581	100.0%	+17,149	206,432	100.0%
流動資産	61,324	27.4%	△499	61,824	29.9%
固定資産	162,256	72.6%	+17,648	144,607	70.1%
負債	163,678	73.2%	+17,815	145,863	70.7%
流動負債	104,988	47.0%	+10,182	94,806	45.9%
固定負債	58,690	26.3%	+7,633	51,057	24.7%
純資産	59,902	26.8%	△666	60,568	29.3%
有利子負債	60,468	27.0%	+12,651	47,817	23.2%

今後の成長に向けた先行投資を積極的に推進

- 営業CF 前期末が金融機関休業日であったことにより仕入債務及び預り金が減少したことによるもの
- 投資CF 有形固定資産及び子会社株式の取得により資金が減少したことによるもの
- 財務CF 短期借入金の実行により資金が増加したことによるもの

(単位: 百万円)	当中間期 (累計)		前中間期 (累計)
	実績	前期差	実績
営業活動によるCF	△1,017	△22,926	21,909
税引前中間純利益	689	△4,234	4,923
減価償却費	4,131	+360	3,770
その他	△5,838	△19,053	13,214
投資活動によるCF	△7,634	+11,771	△19,406
有形固定資産の取得	△5,808	+13,051	△18,860
その他	△1,825	△1,280	△545
財務活動によるCF	4,750	△5,799	10,549
有利子負債	5,636	△5,644	11,281
その他	△886	△154	△731

I. 令和8年熊本地震の影響について

II. 2026年度中間期 決算概要について

III. 2026年度における主な取り組みの進捗状況について

IV. 2026年度通期の業績見通しについて

令和8年熊本地震への対応について(災害支援)

地域に根差す企業として、被災地の状況に寄り添いながら、行政および関係機関と連携
生活インフラの一翼を担うべく、イオングループ各社と合同で継続的な支援に取り組んでまいります



店舗敷地内に給水車を派遣、飲料水の提供



移動ATM車の派遣



生活用水の無料配布



営業困難店舗での店頭販売

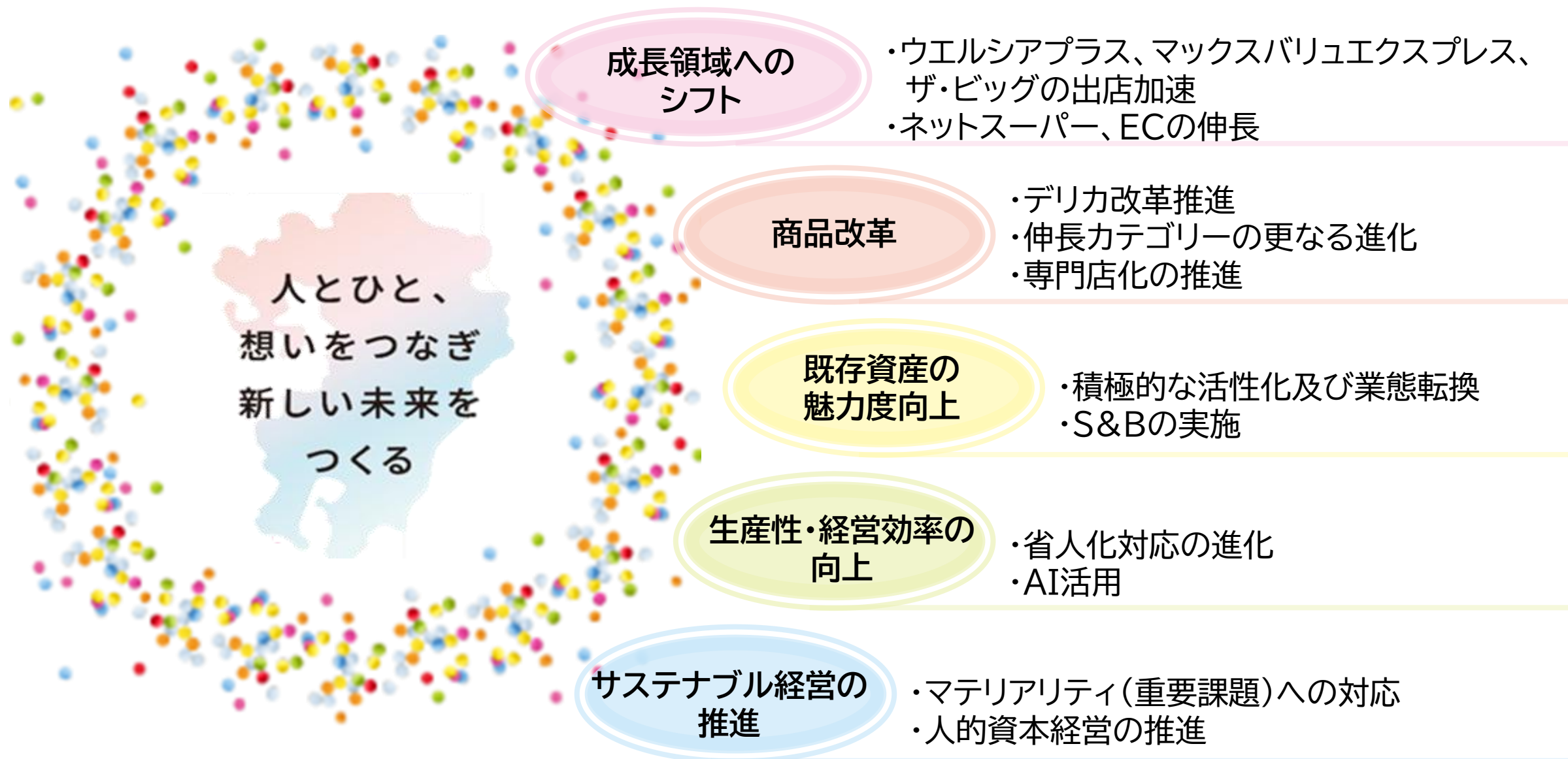


店頭募金

令和8年熊本地震への対応について(営業再開)

熊本県内の20店舗において一時営業休止などの影響を受けたものの、地域の生活インフラとしての使命を果たすべく、早期の営業再開と生活必需品の安定供給に努め、9/1時点で18店舗で営業再開
また、熊本県産品の販売拡大に継続的に取り組み、被災地の生産者や被災工場などの支援に努めます



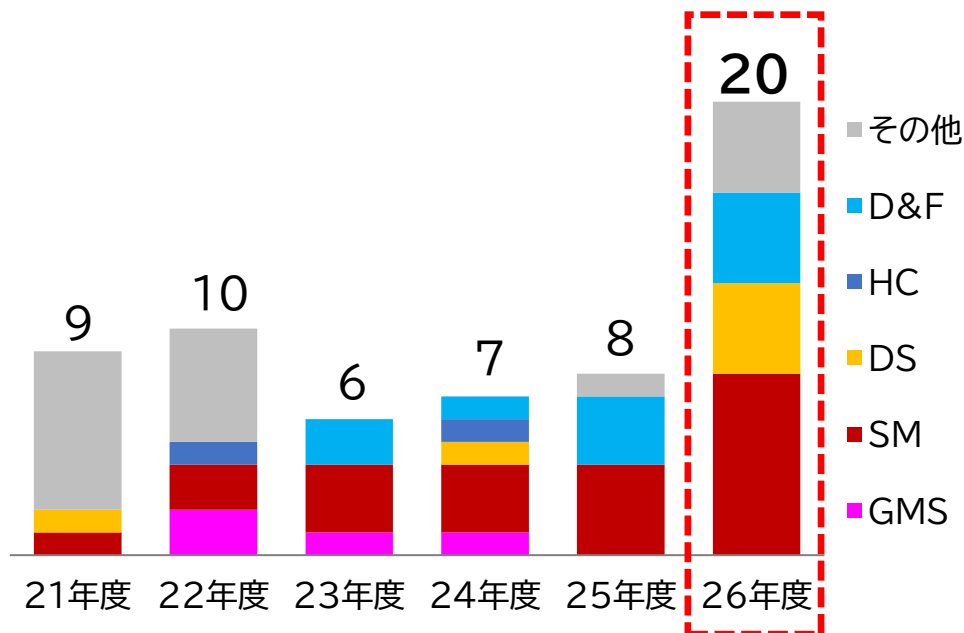


2026年度における主な取り組みの状況(成長領域へのシフト:新規出店)

過去最多となる新規出店により、九州における「食」のマーケットシェアをさらに拡大

- レギュラーSM「マックスバリュ」5店舗出店(内、2店舗は地域の再開発計画に伴うスクラップ&ビルド出店)
- 福岡市都市部における小型SM「エクスプレス」3店舗出店し、計26店舗
- ドラッグ&フード「ウエルシアプラス」4店舗出店し、計20店舗

【上半期】新規出店数の推移



※GMS(総合スーパー)、SM(スーパーマーケット)
DS(ディスカウントストア)、HC(ホームセンター)
D&F(ドラッグ&フード)、その他(フランチャイズ等)



都市型小型SM「エクスプレス」
上半期3店舗出店、累計26店舗



D&F業態「ウエルシアプラス」
上半期4店舗出店、累計20店舗



SM「マックスバリュ」 5店舗



DS「ザ・ビッグ」 4店舗

3/1付で株式会社ジョイフルサンを吸収合併、既存店活性化を推進

- 第1四半期よりイオン九州(株)単体業績に反映
 - 「トップバリュ」の導入拡大、セルフレジや電子棚札など店舗DX投資、既存店活性化投資を実行
 - 既存店活性化:(前期)2店舗、(上半期)2店舗、(下半期)9月に2店舗実施し、残る2店舗も下半期計画
 - ジョイフルサンのもつ地域密着の強みとイオングループの商品力、効率的なサプライチェーンの融合により地域のお客さまにさらにご愛顧いただける店舗づくりを推進
- ⇒直近9月の売上既存比107.0%と大幅伸長



成長領域へのシフト(M&A:トキハインダストリー)



上期は全従業員を対象とした説明会の実施など、シナジー効果の早期創出に向けて基盤整備
下期より順次、システム入替を進める計画で物流・商流などでグループのスケールメリットを生かす

➤ 第1四半期末をみなし取得日としているため、貸借対照表は第1四半期より、損益計算書は第2四半期より連結反映

〈こころあわせ会〉
2026年5月～6月 計31回
全従業員を対象として実施



商品力強化(イオンMD導入)



Urban Smart



SELF+SERVICE



店舗営業力の強化



生鮮中心に価格訴求「スーパー水曜日」



- ✓ デジタル販促の強化
- ✓ 新規サービス導入による顧客接点拡大

グループのスケールメリット活用と独自MDの進化による価格競争力の強化と荒利総額の確保

- 生活応援企画の強化: 当期より当社独自の新規価格戦略「ガチトク」企画をスタート、売上は既存比162.7%と大きく伸長
- 付加価値商品の拡大: 「推し活惣菜」は当期において新たに5アイテム商品開発、オーガニック商品の品揃え拡充
- 名物催事企画の強化: 5月より「毎月10日はお米の日」をスタート

イオングループによるスケールメリット

「トップバリュ」「ベストプライス」展開拡大



上半期売上既存比(食品)
104.9%



九州地域に根差したマーチャンダイジングの強化

価格訴求型企画「ガチトク」を3月より開始



上半期売上既存比(食品)
162.7%



デリカ・フローズン部門の売上拡大

「推し活惣菜」など独自商品開発、冷凍食品品揃え拡充



ローカルPB・ストアブランドの展開拡大

「しあわせプラス応援価格」展開拡大



上半期売上既存比(食品)
114.8%



生活必需品を中心とした物価高騰の中で進む選別消費への対応

- 新たな顧客層の開拓:ステーションリー、ファンシー雑貨の品揃え拡充、ダブルフォーカス展開拡大
- 当社独自ブランドの展開拡大:「アーバンスmart(カジュアル衣料)」・「ミューラシック(インナー・ルームウェア)」
- お客さまニーズへの対応:猛暑対策商品の早期展開、部門の枠を越えた合同展開や紫外線対策関連商材の品揃え拡充

新たな顧客層の開拓(MZ世代)

ステーションリー・ファンシー雑貨・ダブルフォーカス拡大



21店舗(8月末時点)

当社独自ブランドの展開

「アーバンスmart」「ミューラシック」など展開拡大



69店舗(8月末時点)



8店舗(8月末時点)

お客さまニーズへの対応

シーズン商品(猛暑対策)の早期展開・ヘルス&ウェルネス・アジアンコスメなど品揃え拡大



計画に基づいた既存店活性化の推進による収益力向上

- 26年度上期については、GMS業態3店舗、SM業態3店舗で活性化投資を実施
- GMS業態:立地・競争環境・店舗規模などに合わせて館全体での提供価値を見直し大規模リニューアル
- SM業態:商品・サービスの拡充によるお客さまの利便性向上とローコストオペレーションを両立できる環境整備

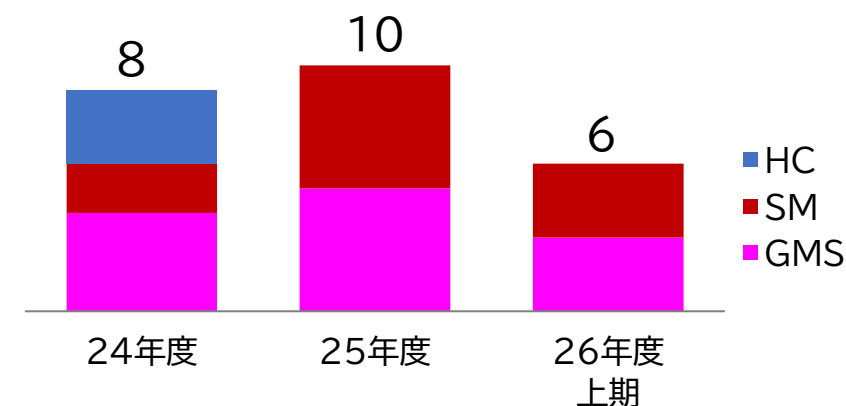


26年4月「イオンモールKAGOSHIMA BAY」リニューアル計画第1弾
地域No. 1モールとして、今後、段階的にリニューアルを実施予定

■(事例)イオンモールKAGOSHIMA BAY
リニューアル後の状況

売上高
前年同期比 **108.3%**

既存店活性化店舗数の推移



新たなフォーマットの確立による箱型GMS店舗の価値向上

- 店舗立地及び競争環境を踏まえ、イオン福岡東SCのコンセプトを再定義(直営売場と専門店の融合による差別化と価値向上)
- 7月に食品売場をGMSからDS「ザ・ビッグ」に転換、リニューアル後の食品売上は当初計画を超え、**転換前対比138%**(9月)



売上高(食品)
転換前対比

138%



生鮮の強化



焼き立てパン・ピザ展開



ローコスト什器の導入



ザ・ビッグおすすめブランド

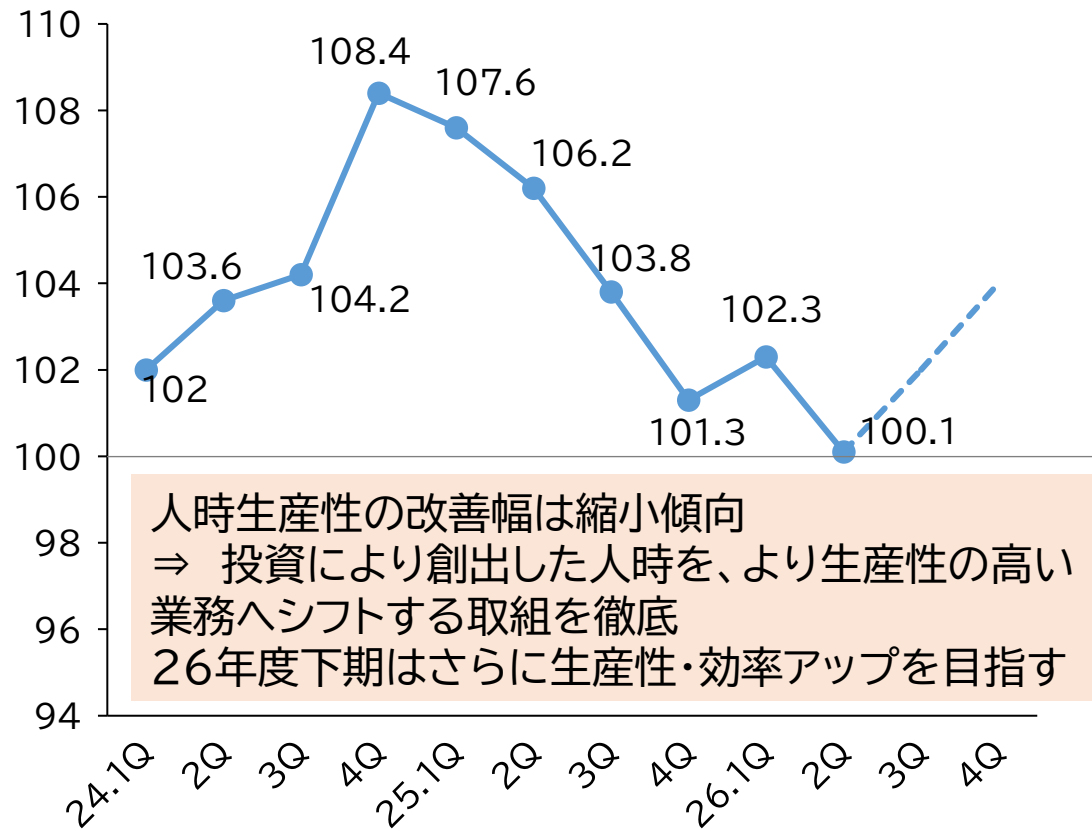


SCコンセプトに沿った新規専門店導入

DX投資、省力化投資の推進によるオペレーション効率の改善

- セルフレジや電子棚札などのDX関連投資、省力化什器の導入とあわせてレジ稼働状況を踏まえレジ構成の見直しを継続実施
- 当中間期よりGMS店舗の非食品売場へ電子棚札の導入開始(8月末時点で38店舗に導入)
- 福岡市都市圏における小型店新規出店を支えるマイクロプロセスセンター(旬鮮工房)を新設

人時生産性 前年同期比(%)



省力化什器(スライド棚など)の導入による作業人時の低減



新設した旬鮮工房で弁当製造ライン製造機を活用し生産効率改善

I. 令和8年熊本地震の影響について

II. 2026年度中間期 決算概要について

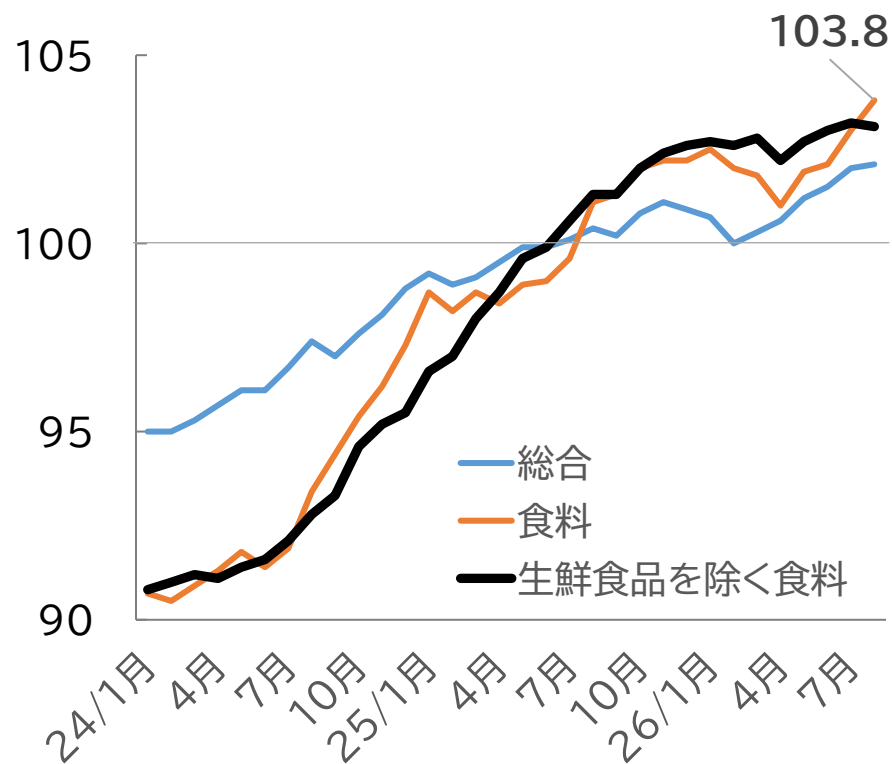
III. 2026年度における主な取り組みの進捗状況について

IV. 2026年度通期の業績見通しについて

消費を喚起する大型セールス、インフレ環境下での生活応援施策の強化

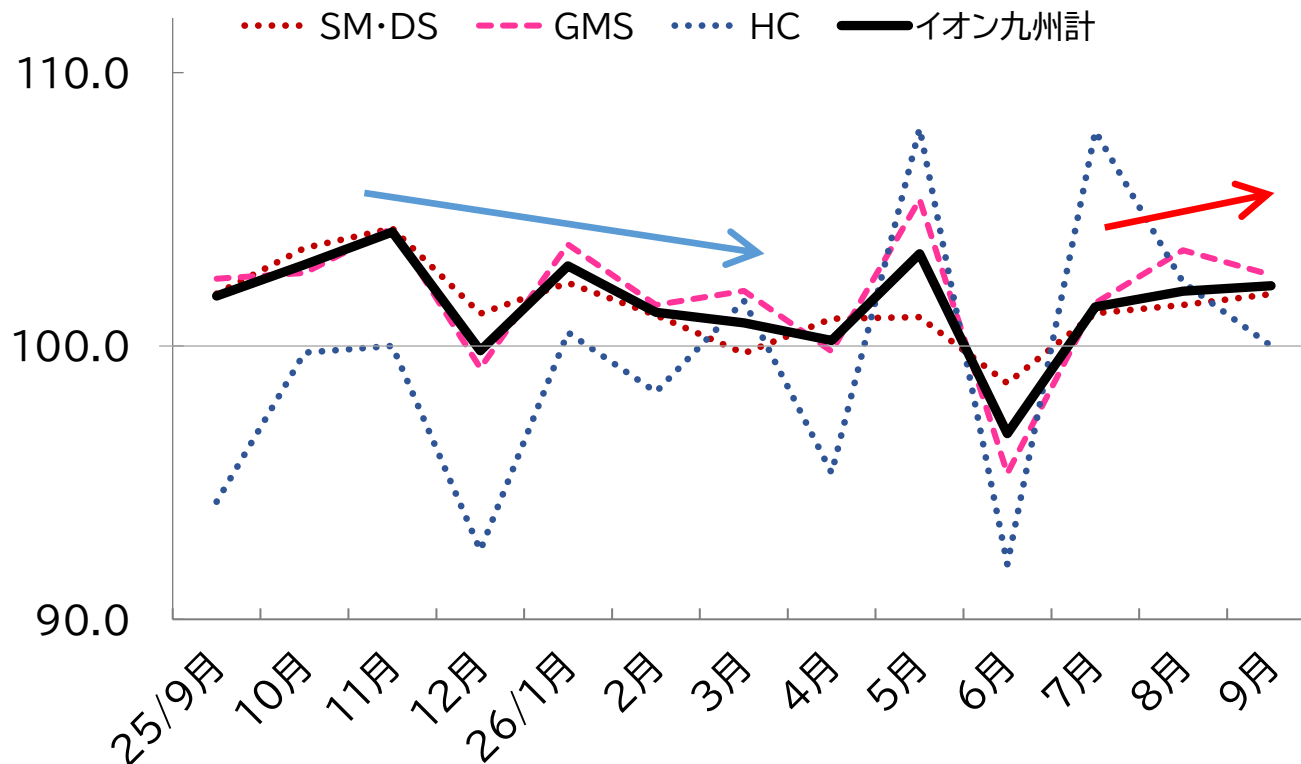
- 食料品を中心とした物価高騰の中で戦略的に強化している生活応援企画が奏功し、足元の売上は回復傾向
- 9月は地元球団「福岡ソフトバンクホークス」の優勝セールなどにより需要喚起し堅調に推移
- 前年の米相場高の反動影響は6月をピークとして縮小傾向にあり、下期は大型販促・デジタル活用で需要喚起

消費者物価指数(2025年基準:九州地方)



(%)

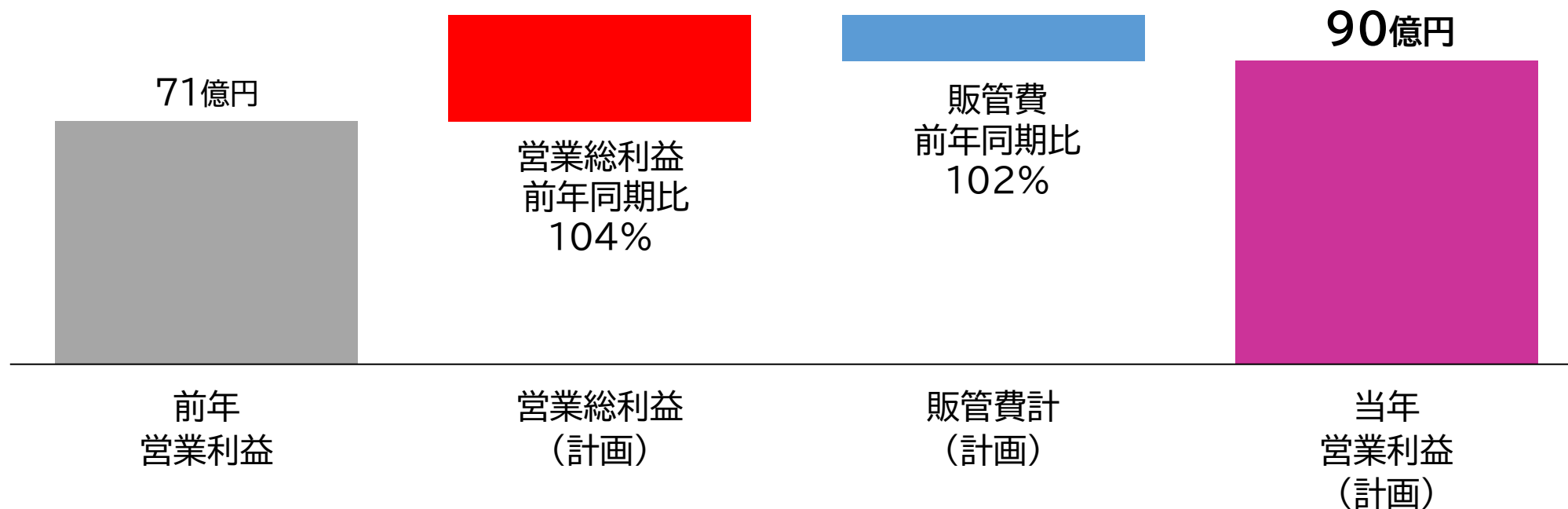
既存店売上前年同月比の推移



インフレ環境下での消費行動変化に対応する施策の強化と成長投資の継続実施 及びコストマネジメントの徹底による生産性・効率向上の両輪で通期公表値を確保

- 営業総利益拡大:新店の計画管理、スケールメリットを最大活用し値ごろの実現と利益の拡大を両立
- 経費削減:先行投資の効果創出・働き方改革を進めるとともに、下期は投資効果の高いものを優先、当初予算の見直し実施

【イオン九州(株)単体】2026年度下期営業利益計画の前年差影響(イメージ)



各種取組の効果発現に努め、期初に公表した通期業績予想達成を目指す

- 営業収益 : 新規出店・既存店活性化の計画管理、既存事業の収益力向上・顧客接点の拡大を推進
- 営業利益 : 営業総利益の増加に向けた施策実施および生産性・効率改善の取組徹底によるコスト削減
- 営業外損益 : 前期に計上した差入保証金回收益による影響、金利上昇による支払利息増を想定
- 特別損益 : 災害による損失など地震影響については引き続き精査中

(単位：百万円)	【連結】業績予想		【単体】業績予想	
	額	前期比	額	前期比
営業収益	600,000	109.7%	571,000	105.8%
営業利益	10,800	100.5%	12,500	106.5%
経常利益	10,200	88.6%	11,900	95.0%
当期純利益	6,500	108.9%	8,000	123.2%
1株当り当期純利益	190.49円		234.44円	

※連結業績予想の当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益を記載しています。

(利益配分に関する基本方針)

経営成績を反映させた配当性向の目安を30%に置き、株主の皆さまへの安定的な利益還元を図るとともに、更なる利益成長に努めてまいります。

- 中間配当金:2026年度は、期初計画通り1株当たり普通配当25円とさせていただきます。
- 年間配当金:中間配当と合わせて1株当たり普通配当50円を計画しております。
- 株主優待制度:「株主権利確定日」(8月末日および2月末日)の株主名簿に記載の100株以上保有株主さまへ保有株式数に応じて、「株主様ご優待券」を贈呈させていただきます。

	2026年度	2025年度
第2四半期	普通配当 25円	普通配当 20円
期末	普通配当 25円 (※予想)	普通配当 30円
合計	普通配当 50円 (※予想)	普通配当 50円

AEON

Appendix

2026年8月末現在 展開店舗数(連結:業態別)

九州7県にSM 200店舗、GMS 66店舗等、多様なニーズに対応可能なマルチフォーマット展開



イオン(GMS)66店舗



マックスバリュ(SM)147店舗



エクスプレス(都市型小型SM)26店舗



ザ・ビッグ(DS)31店舗



トキハインダストリー(SM)23店舗



ジョイフルサン(SM)4店舗



ウエルシアプラス(D&F)20店舗



ホームワイド(HC)32店舗(※内、山口県1店舗)



その他 40店舗

2026年8月末現在 展開店舗数(県別)



2026年8月末現在の展開店舗数(県別、会社・業態別)

会社	イオン九州(株)						イオンウエルシ ア九州(株)	(株)トキハ インダストリー	合計
業態	GMS 	SM  		DS 	HC 	その他	D&F 	SM 	
福岡県	25	75		13	4	20	16		153
佐賀県	4	13		7	2	4	2		32
長崎県	11	26	4		2	3			46
熊本県	6	20		7	2	3	2		40
大分県	7	12		4	13	4		23	63
宮崎県	7	16			8	2			33
鹿児島県	6	11				4			21
山口県					1				1
合計	66	173	4	31	32	40	20	23	389

※GMS:総合スーパー、SM:スーパーマーケット、DS:ディスカウントストア、HC:ホームセンター、その他:サイクル事業・フードサービス事業等、D&F:ドラッグ&フード
※2026年3月1日付けで(株)ジョイフルサンを吸収合併、2026年3月10日付けで(株)トキハインダストリーを子会社化しております。

株主優待制度(株主様ご優待券について)



2024年度より8月末日を新たに基準日とし、「株主様ご優待券」贈呈回数を年2回に変更しております。
引き続き企業価値向上に努めるとともに、当社株式への投資魅力を一層高める施策を検討してまいります。

所有株式数	株主様ご優待券
100～199株	5,000円相当(100円券×50枚) ※年間10,000円相当(100円券×100枚)
200～299株	7,500円相当(100円券×75枚) ※年間15,000円相当(100円券×150枚)
300～499株	10,000円相当(100円券×100枚) ※年間20,000円相当(100円券×200枚)
500～999株	15,000円相当(100円券×150枚) ※年間30,000円相当(100円券×300枚)
1,000～2,999株	20,000円相当(100円券×200枚) ※年間40,000円相当(100円券×400枚)
3,000株以上	25,000円相当(100円券×250枚) ※年間50,000円相当(100円券×500枚)

1回のお買上げが1,000円(税込)以上の場合、
1,000円毎に1枚ご利用いただけます。



※株主様ご優待券は、当社及びイオングループ各社の直営売場にてご利用いただけます。
(ご利用可能企業は当社HPに掲載)
<https://www.aeon-kyushu.info/ir/stock/benefit>

※株主優待をはじめとする株主の権利を得るためには、基準日に株主名簿へ記録されていることが必要です。
株式の購入につきましては、お取引証券会社等にお問い合わせください。