

2027年2月期（FY26）第1四半期 決算説明会



株式会社イズミ

[証券コード 8273]

I 2027/2期（FY26）1Q 決算概要**スライド番号**

1 連結サマリー	3
2 連結PL実績	4
3 単体PL実績	7
4 連結BS	10
5 連結CF	11

II 補足資料**12**

1 新規出店・活性化の進捗	13
2 自社PB「ゆめイチ」の進捗	16
3 2027/2期（FY26）業績計画	17
4 グループ店舗網	20
5 既存店の競争力（既存店売上前年比）	21
6 サステナビリティへの取組み	22

- ・ 新店・既存店の伸長により増収、荒利率は想定を下回るも販管費コントロールが奏功し増益確保。営業利益進捗率は過去平均並み
- ・ 3月にNSC業態として8店舗目となる「ゆめモール那珂川（福岡県）」をオープン、売上は計画を上回り順調に推移
- ・ 「新規SMモデル」のデスティネーション化の実験店舗として、「ゆめタウンみゆき」、「ゆめマート八幡」をリニューアル（詳細はp.13）
- ・ 中東情勢に伴う影響は足元では落ち着きつつあるものの、エネルギー価格や資材価格の動向については引き続き注視

連 結 ^{*1}	当 期 2027/2期 1Q		前 期 2026/2期 1Q	
	実 績	前期比	実 績	前期比
単位 百万円				
営業収益	140,309	102.8%	136,538	125.5%
営業利益	6,860	108.9%	6,296	108.3%
経常利益	6,835	110.5%	6,187	102.0%
四半期純利益 ^{*2}	4,528	107.5%	4,212	107.1%
総資産	599,073		595,383	(期末実績)
純資産	309,379		307,939	(期末実績)
(参考) 総額営業収益 ^{*3}	213,277	103.2%	206,707	118.0%
1 株利益 ^{*4}	21.55円		19.75円	
1 株純資産 ^{*4}	1,406.06円		1,399.38円	(期末実績)
自己資本比率	49.3%		49.4%	(期末実績)

営業利益の進捗率
23.7 %
(過去5年平均 23.5 %)

^{*1}：2025年度中間期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定をおこなっており、2025年度の関連する数値について、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させています。
^{*2}：四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益です。
^{*3}：2022年度の期首より「収益認識に関する会計基準（企業会計基準第29号）」等を適用しています。なお、参考として当該会計基準等を適用する前の数値に組替えた営業収益を「総額営業収益」とし記載しています。
^{*4}：2026年3月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っています。2025年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり四半期純利益」「1株当たり純資産」を算出しています。

生鮮を中心とした価格強化策等により荒利率が想定を下回るも、販管費コントロールが奏功し増益確保

- 営業収益 新店と既存店による前年比増が寄与し、+ 2.8%と増収
- 営業利益 営業総利益率は39.2%と前期差△0.1pt、販管費率は34.3%と△0.4pt、営業利益率は4.9%と前期差 + 0.3pt
- 経常利益 支払利息が減少したこと等により、経常利益率は 4.9%と前期差 + 0.4pt
- 四半期純利益 四半期純利益率は3.2%と前期差 + 0.1pt

連結 ^{*1}	当期 2027/2期 1Q（3-5月）			前期 2026/2期 1Q（3-5月）	
	実績	営業収益比	前期比	実績	前期比
単位 百万円					
営業収益	140,309	100.0%	102.8%	136,538	125.5%
売上高	125,235	89.3%	102.6%	122,057	128.7%
売上総利益	39,931	28.5%	101.8%	39,242	127.6%
営業収入	15,073	10.7%	104.1%	14,480	103.6%
営業総利益	55,004	39.2%	102.4%	53,723	120.1%
販管費	48,144	34.3%	101.5%	47,426	121.8%
営業利益	6,860	4.9%	108.9%	6,296	108.3%
営業外損益	△24	△0.0%	—	△108	—
経常利益	6,835	4.9%	110.5%	6,187	102.0%
特別損益	245	0.2%	—	△22	—
四半期純利益 ^{*2}	4,528	3.2%	107.5%	4,212	107.1%

^{*1}：2025年度中間期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定をおこなっており、2025年度の関連する数値について、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させています。

^{*2}：四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益です。

営業利益は68億円、前期比+8.9%と増益、EBITDAは118億円（前期比+3.3%）

- より強まる節約志向に対応した営業施策の推進により営業総利益は増加し、一方経費は計画内でマネジメントし抑制
- 人件費単価は賃上げにより上昇も、MHコントロールの継続等により人件費全体では大きく抑制
- 新店・活性化に伴う創業費は前期差+0.5億円、快適性や安全性等の店舗環境を改善する本社管轄修繕は推進を継続
- サニー事業は引き続き売場守備力の向上と経費管理等の基盤づくりに注力し、のれん償却後の営業利益では前年比+1.2億円

営業利益の変動 ^{*1}



EBITDAの変動

前期 115 億円 → 当期 118 億円

*1：2025年度中間期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定をおこなっており、2025年度の関連する数値について、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させています。

*2：各数値は端数処理をしているため、合計は必ずしも一致しない場合があります。

小売事業は増収増益、小売周辺事業はイズミテクノを中心に各社好調に推移し増収増益

- YM熊本（サニー事業を除く）は増収増益。5月に1店舗「ゆめマートえづ」を閉店し、スクラップ&ビルドとして2027年春にオープン予定
- YM北九州は増収も、低価格施策と人件費等のコスト増により赤字計上。サニー事業は営業利益の赤字幅は改善も、収益改善に向けた取組みを継続
- ユアーズは「ゆめイチ」の販売が好調に推移（食品内売上構成比 約4%）、昨年オープンした「アバンセminamoa」の創業費が剥落したこと等で黒字転換
- イズミテクノは工事と指定管理部門が好調。また、堅調な小売事業に支えられたゆめカード及び営業が好調なイズミフードサービスも増収増益

単位 百万円		営業収益				営業利益			
		当期 2027/2期 1Q（3-5月）		前期 2026/2期 1Q（3-5月）		当期 2027/2期 1Q（3-5月）		前期 2026/2期 1Q（3-5月）	
		実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
小売事業		135,418	102.6%	131,966	126.3%	5,157	107.1%	4,817	108.1%
小売周辺事業		13,997	112.0%	12,492	115.2%	1,578	116.4%	1,356	110.5%
その他・調整額		△9,106	－	△7,921	－	123	－	122	－
連結合計		140,309	102.8%	136,538	125.5%	6,860	108.9%	6,296	108.3%
小売	(株)イズミ	93,520	103.4%	90,442	105.4%	5,190	100.4%	5,169	104.1%
	(株)ゆめマート熊本	26,873	100.8%	26,663	428.5%	127	－	△102	－
	(うち、サニー事業)	(20,043)	(99.8%)	(20,080)	(－)	(△103)	－	(△228)	(－)
	(株)ゆめマート北九州	6,384	105.0%	6,083	99.2%	△11	－	79	－
	(株)ユアーズ	5,998	102.7%	5,842	108.8%	56	－	△39	－
小売周辺	(株)ゆめカード	2,232	101.2%	2,205	105.9%	465	109.8%	424	113.5%
	(株)イズミテクノ	5,839	115.8%	5,044	123.5%	592	106.9%	554	125.3%
	イズミ・フード・サービス(株)	2,093	107.5%	1,946	117.7%	139	163.6%	85	56.3%

* 2025年度中間期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定をおこなっており、2025年度の関連する数値について、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させています。

営業収益は前期比+3.4%と増収。荒利率が想定を下回ったものの、販管費の抑制により営業利益は増益を確保

- 営業収益 3.4%の増収、営業総利益の営業収益比は42.7%と前期差△0.7pt
- 営業利益 販管費は2.1%増、営業収益比は37.2%と前期差△0.5pt、営業利益率は5.6%と前期差△0.1pt
- 経常利益 営業外収益の減少等により、経常利益率は5.4%と前期差△0.3pt
- 四半期純利益 四半期純利益率は3.8%と前期差△0.2pt

単 体	当期 2027/2期 1Q（3-5月）			前期 2026/2期 1Q（3-5月）	
	実 績	営業収益比	前期比	実 績	前期比
単位 百万円					
営業収益	93,520	100.0%	103.4%	90,442	105.4%
売上高	78,892	84.4%	103.4%	76,333	105.9%
売上総利益	25,342	27.1%	100.9%	25,120	107.6%
営業収入	14,628	15.6%	103.7%	14,109	102.6%
営業総利益	39,971	42.7%	101.9%	39,229	105.8%
販管費	34,780	37.2%	102.1%	34,060	106.0%
営業利益	5,190	5.6%	100.4%	5,169	104.1%
営業外損益	△126	△0.1%	—	△50	—
経常利益	5,064	5.4%	98.9%	5,119	98.3%
特別損益	△56	△0.1%	—	△168	—
四半期純利益	3,537	3.8%	98.4%	3,595	100.6%

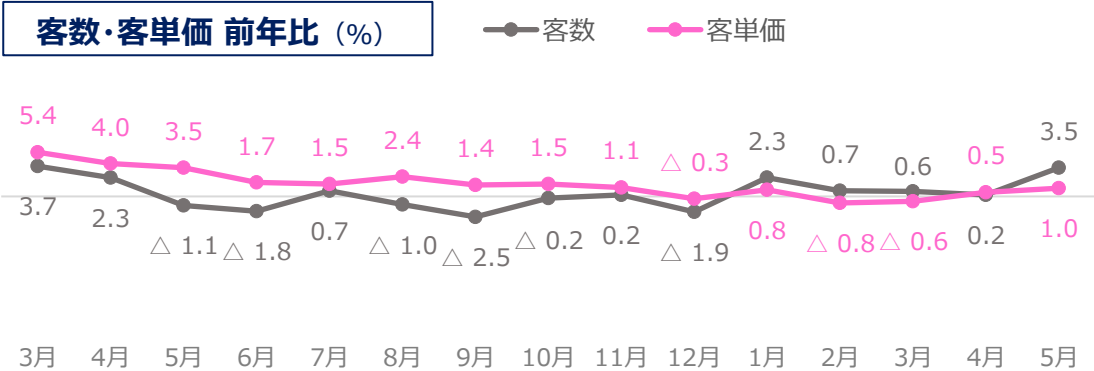
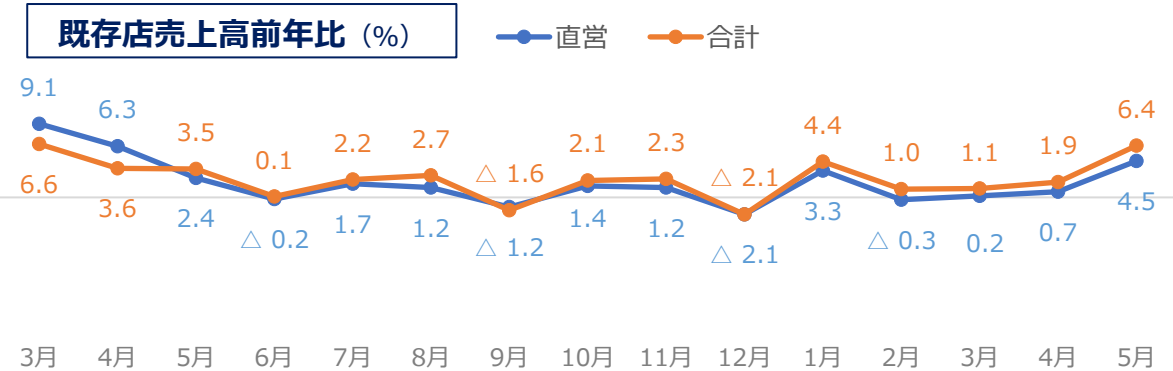
低価格施策や生鮮価格強化により客数は伸長。一方、売上総利益率は食料品を中心に低下

- ライフスタイル 3～4月は例年よりも気温が低く衣料品を中心に苦戦。5月は気温上昇し売上回復。1Q累計では売上が前年を上回った一方、3～4月の販売苦戦による施策等を実施によって、売上総利益は前期差△0.6ptと低下
- 食料品 昨年9月から実施の「強烈特価」厳選100など低価格施策を継続、自社PB「ゆめイチ」は計画を上回って好調に推移客数を伸ばす施策として生鮮の価格強化を実施。売上総利益は価格強化策や米影響等も重なり前年差△0.8ptと低下

(売上単位：百万円)		当期 2027/2期 1Q（3-5月）		前期 2026/2期 1Q（3-5月）	
		実績	前期比/前期差	実績	前期比/前期差
売上	ライフスタイル	21,350	102.2%	20,897	102.0%
	食料品	57,541	103.8%	55,436	107.5%
	合計	78,892	103.4%	76,333	105.9%
売上総利益	ライフスタイル	35.4%	△0.6pt	36.0%	△0.2pt
	食料品	30.9%	△0.8pt	31.7%	+0.8pt
	合計	32.1%	△0.8pt	32.9%	+0.5pt

■ 2027/2期1Q（3-5月）実績

	既存店 売上前年比		
ライフスタイル	101.4%	＞ 直営計の内訳	
食料品	102.0%	客数	101.5%
直営計	101.8%	客単価	100.3%
テナ	104.8%	1品単価	100.9%
単体計	103.1%	買上点数	99.4%



販管費は2.1%の増加も、営業収益比は37.2%と前年差△0.5pt

- 人件費 賃上げ及び新店ランニングコスト増加も適正なMHコントロールに努め、前期差+0.3%に抑制
- 店舗管理費 快適性や安全性等の店舗環境を改善すべく本社管轄修繕を継続して実施（前期差+2.8億円）
- 水道光熱費 新店ランニングコスト増加の一方、適切な使用量コントロールに加え、政府支援による補助金が寄与し前期比+0.3%と抑制
- その他 新店・既存店活性化による創業費は増加（約+1億円、前期 約6億円、当期 約7億円）

単 体	当期 2027/2期 1Q（3-5月）			前期 2026/2期 1Q（3-5月）	
	実績	営業収益比	前期比	実績	前期比
単位 百万円					
営業収益	93,520	100.0%	103.4%	90,442	105.4%
営業総利益	39,971	42.7%	101.9%	39,229	105.8%
販管費	34,780	37.2%	102.1%	34,060	106.0%
人件費	12,726	13.6%	100.3%	12,684	104.3%
減価償却費	3,204	3.4%	99.7%	3,214	96.2%
賃借料	2,469	2.6%	101.9%	2,422	100.0%
店舗管理費	3,613	3.9%	110.4%	3,272	104.6%
水道光熱費	3,022	3.2%	100.3%	3,012	105.4%
広告宣伝費	2,379	2.5%	99.5%	2,393	133.7%
その他	7,363	7.9%	104.3%	7,060	109.9%

新規出店・既存店活性化等の設備投資や、クレジット取扱高増加による売掛金増加等により総資産が36億円増加

- 総資産 先行投資を含む店舗新設・活性化等の設備投資額は64億円
受取手形、売掛金及び契約資産はクレジット取扱高の増加等により69億円増加
- 負債 支払手形及び買掛金は34億円増加、短期及び長期借入金は23億円減少
- 純資産 内部留保の上積みにより利益剰余金は13億円増加、自己資本比率は49.3%と前期末比△0.1pt

連 結	2027/2期 1Q末		
	実績	構成比	増減額
単位 百万円			
総資産	599,073	100.0%	+3,690
現預金	19,712	3.3%	△8,376
受取手形、売掛金及び契約資産	68,697	11.5%	+6,903
有形固定資産	359,962	60.1%	+2,154
のれん	33,731	5.6%	△475
その他	116,969	19.5%	+3,484
負債	289,693	48.4%	+2,249
支払手形買掛金	60,745	10.1%	+3,455
有利子負債	120,832	20.2%	△2,392
その他	108,116	18.0%	+1,187
純資産	309,379	51.6%	+1,440
自己資本	295,409	49.3%	+1,401
非支配株主持分	13,970	2.3%	+39

当期は2月末・5月末、前期は5月末が銀行休業日であり、営業CF・財務CFには資金決済タイミングの影響を含む

- 営業CF 税金等調整前四半期純利益等により、営業CFは38億円の収入
- 投資CF 店舗新設・既存店活性化及びDX投資等の設備投資（64億円の支出）により、投資CFは66億円の支出
- 財務CF 配当金支払31億円、有利子負債返済23億円等により、財務CFは55億円の支出

(単位 百万円)	当 期	前 期 *
営業CF	3,893	25,840
税金等調整前純利益	7,080	6,165
非資金性損益（減価償却費等）	5,138	5,329
営業活動に係る債権債務増減	△4,071	17,190
法人税及び利息受払	△5,698	△4,812
その他	1,443	1,967
投資CF	△6,692	△5,083
設備投資関連	△6,416	△5,820
その他	△275	736
財務CF	△5,577	△23,030
有利子負債関連	△2,392	△16,606
その他	△3,184	△6,423
現預金増減等	△8,376	△2,273

前期は2025年5月末、当期は2026年2月末および5月末が銀行休業日であったことから、営業CF及び財務CFには資金決済時期の差異による影響が含まれております。

	2月末	5月末
当期	土曜日	日曜日
前期	金曜日	日曜日

※前期：4月に自己株取得31億円を実施

* 2025年度中間期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定をおこなっており、2025年度の関連する数値について、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させています。

補足資料

Ⅱ 補足資料	スライド番号
新規出店・活性化の進捗	13
自社PB「ゆめイチ」の進捗	16
2027/2期（FY26）業績計画	17
グループ店舗網	20
既存店の競争力（既存店売上高前年比）	21
サステナビリティへの取組み	22

- ✓ 生鮮強化型のデスティネーション化モデル店舗として、3月～ ゆめタウンみゆき、4月～ ゆめマート八幡 をリニューアルオープン
- ✓ 2店舗とも他既存店と比較しても順調に推移しており、さらなる実験店舗の拡大に向けて準備を進める

デスティネーション化：青果・鮮魚を軸に、鮮度・おいしさ等で差別化を図る



青果

- ・ 地域最安のEDLPで「安さ」を訴求
- ・ 単品売切りで回転率や鮮度の向上を図る
- ・ 圧倒的なボリューム展開

売上前年比

みゆき店（3～5月累計） **125.0 %**

八幡店（4～5月累計） **128.8 %**



鮮魚

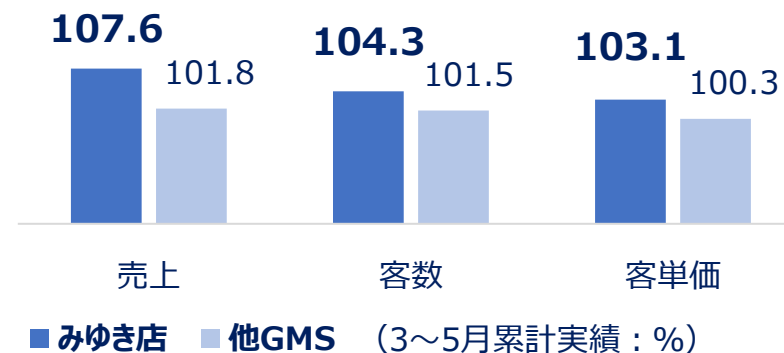
- ・ 対面販売で市場のような活気ある売場を演出
- ・ 圧倒的な鮮度の良さと品ぞろえを実現
- ・ 惣菜への加工で売切り、ロスを削減

売上前年比

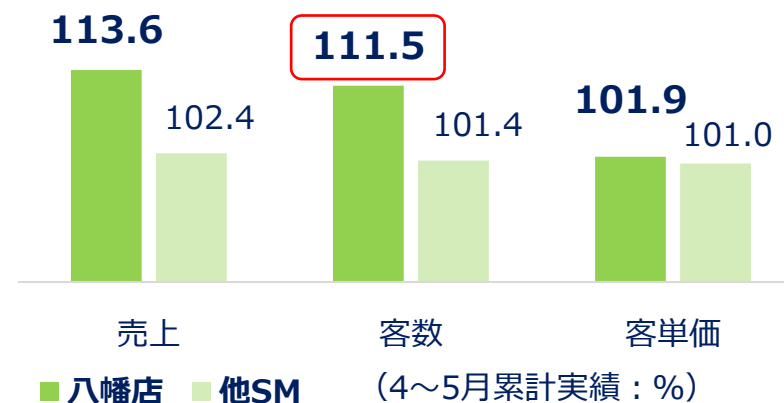
みゆき店（3～5月累計） **124.4 %**

八幡店（4～5月累計） **152.7 %**

食品売上前年比実績



既存SM平均を大幅に上回る客数増を確認



- ✓ 2026年度上期は新店2店舗をオープン：3月にNSC業態「ゆめモール那珂川（福岡県）」、7月に「ユアーズ広瀬北店（広島県）」
- ✓ 2027年度は春に3店舗の新規出店を予定（うち1店舗はS&Bにてオープン）



ゆめモール 那珂川（福岡県）



地域密着型モール

- ・ 福岡県内3店舗目のゆめモール
- ・ 那珂川市と包括連携協定を締結し、「商業・交通・健康」を軸とした**地域の生活拠点**を目指す

延べ面積 約11,000㎡

2026年
3月5日
OPEN



仮称）ゆめタウン 四国中央（愛媛県）



- ・ 愛媛県初の「ゆめタウン」
- ・ 四国5店舗目
- ・ 大規模リニューアルによる**“GMS再生事業”**

延床面積 27,200㎡

2027年
春
OPEN



ユアーズ 広瀬北店（広島県）



新規SMモデル店舗

- ・ **24時間営業**で利便性を重視
- ・ 一人の従業員がレジや商品補充など複数の業務をこなし、**少人数でも運営可能なモデル店舗**を構築

延床面積 1,584㎡
店舗面積 1,203㎡

2026年
7月16日
OPEN



仮称）サニー 博多（福岡県）



- ・ **都市型24時間営業**の
高効率な**新規SMモデル店舗**
- ・ 福岡県64店舗目
- ・ 利便性と安心感

延床面積 3,090㎡



ゆめマート えづ（熊本県）

- ・ 26年5月に閉店
- ・ **S&B**（スクラップ&ビルド）でオープン予定

- ✓ 第三次中計に掲げる「GMSの進化」の一つとして、行政サービスの充実や地域の皆さまが集う場の創造を進める
- ✓ GMSのメインターゲットであるファミリー層の集客に向けた店内施設やテナント、サービスの導入を推進



ゆめタウン 南行橋（福岡県）

2026年
3月20日
OPEN

室内型子どもの遊び場「あそぼっチャ」がオープン

- ・ ゆめタウン南行橋に行橋市が設置する室内型子どもの遊び場「あそぼっチャ」
- ・ 安全に楽しく遊べるだけでなく、年齢別に学びの要素も体験できる
- ・ 設置に合わせ、お子さま連れに快適なトイレへリニューアル

▶ 目的と狙い

- ・ 市の子育て環境改善によって地域活性化への貢献
- ・ ファミリー層の来店促進による新規顧客層の獲得を図る



ゆめタウン 宇部（山口県）

2026年
4月23日
OPEN

「まちライブラリー@ゆめタウン宇部」がオープン

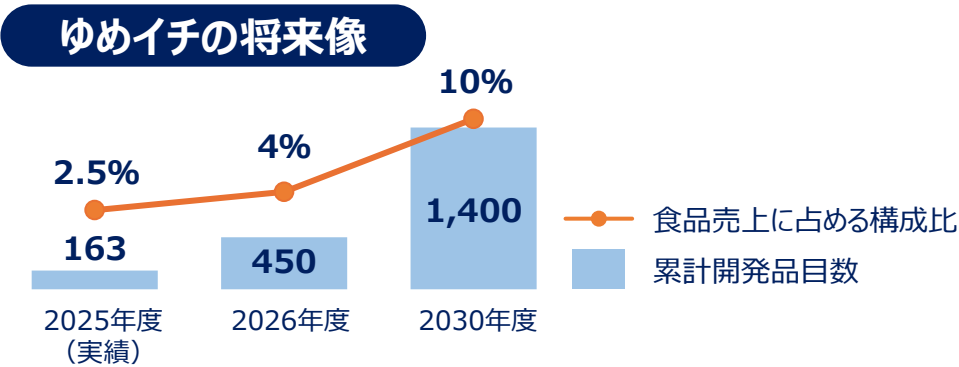
- ・ 宇部市が主体で運営、西日本最大級のまちライブラリー
- ・ 利用者がメッセージを付けた寄贈本を持ち寄るコミュニティライブラリー
- ・ 読書や勉強の他、利用者が企画するイベントの開催も可能

▶ 目的と狙い

- ・ 若年層やファミリー層の来店促進
- ・ 地域における日常の中で気軽に立ち寄れる第三の居場所を目指す



- ✓ 先行して展開していた「プライス」に加え、「レギュラー」「プレミアム」も拡充し、今期目標450品目に向けて商品開発は急速に進行
- ✓ 認知度は徐々に上がっており、売上計画比・食品内構成比ともに順調に推移



商品紹介



肉厚なのに なめらかわかめ

398円 (税込430円)



栄養豊富な三陸の
追波湾産わかめ使用

旨味と弾力のある
歯ごたえが特徴

7月20日 発売



純粹アカシアはちみつ

498円 (税込538円)



産地にこだわり、
高純度蜜のみ使用

なめらかでくせになる
上品な味わい

商品の魅力度向上に向けた取組み

ゆめアプリ会員限定でレビューを投稿する機能が追加

ゆめレビュー

 と  で商品进行评估

「ゆめイチ」をご購入いただいたお客さまの声を収集

ご意見やご感想を商品開発に反映

よりお客さまのニーズに応える商品展開へ



Copyright (c) IZUMI CO., LTD. All rights reserved. 16

第三次中計初年度は、2030年度の目標必達に向けビジネスモデルを進化させるための「構造改革元年」とする

- ・ 長期化するインフレ環境下において節約志向への対応を継続、消費者行動に即した商品政策の実施。自社PB「ゆめイチ」商品の拡販強化
- ・ 前期独自運営に切り替わったサニー事業は、ニチリウPB「くらしモア」や自社PB「ゆめイチ」の拡販とローコスト運営の推進を図り、軌道のせを目指す
- ・ 新店は単体 1 店舗、子会社 1 店舗を計画。また、新SMモデル（生鮮強化型店舗）の実験店を展開し運営ノウハウの確立を目指す
- ・ ガバナンス体制の見直しを行い新しく社外取締役を招聘、第三次中計推進に向けた万全の態勢を整備

単位 百万円	連結				単体			
	通 期		上 期		通 期		上 期	
	計 画	前期比	計 画	前期比	計 画	前期比	計 画	前期比
営業収益	587,100	103.1%	290,800	103.5%	392,800	103.0%	193,000	102.7%
営業利益	29,000	106.5%	14,200	111.9%	21,500	100.1%	10,500	103.9%
経常利益	28,400	103.8%	13,900	110.2%	21,000	98.5%	10,200	101.9%
当期純利益 *1	17,400	103.4%	9,400	116.3%	13,900	100.6%	7,000	100.3%
EBITDA*2	49,400	101.6%	—	—	—	—	—	—

*1 連結の当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益です。 *2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却実施額 + のれん償却費

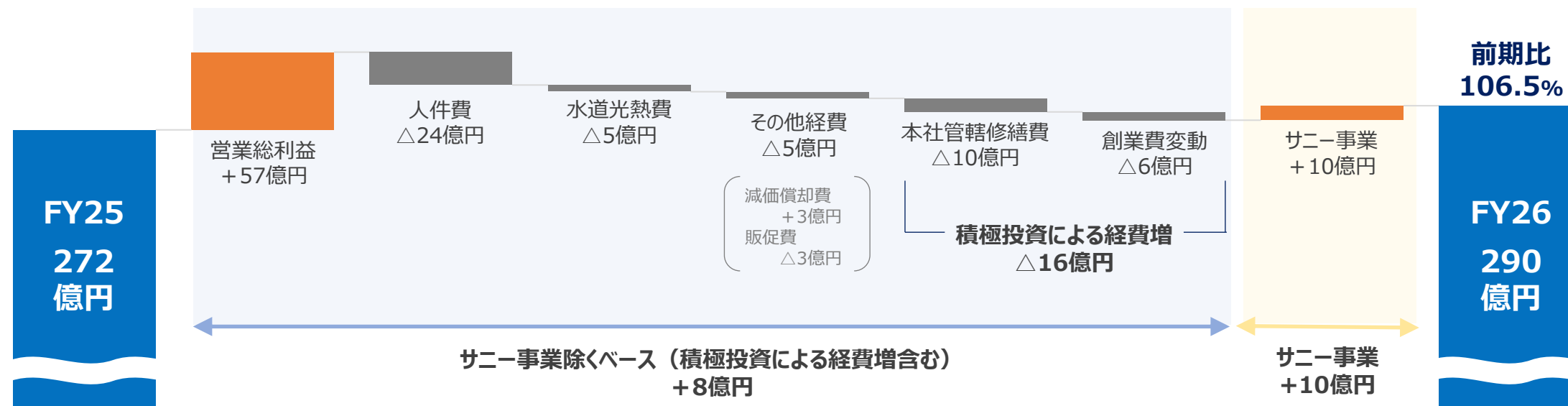
1 株利益 *3	82.82円
1 株配当 *3	30.00円
特別損益	△11億円 ※単体 △7億円
設備投資（工事ベース）	210億円 ※単体 165億円

*3 2026年3月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っています。

営業利益は+6.5%増益の290億円を計画

- 2035年長期ビジョン達成に向けた第三次中期経営計画がスタート。西日本エリアにおける「地域の総合生活産業」を目指す
- 節約志向への対応と多様化する消費者ニーズをキャッチアップすべく、自社PB「ゆめイチ」の開発を積極的に進める
- 前期コントロールの難易度が高かったサニー事業の軌道のせ。黒字転換を図り、前期差+10億円を目指す
- 成長に向けた積極的な店舗投資を推進。創業費の増加+6億円、本社管轄修繕（修繕・メンテナンス費用）の増加+10億円を見込む

営業利益の変動



EBITDAの変動

486 億円 → 494 億円

※各数値は端数処理をしているため、合計は必ずしも一致しない場合があります。

イズミ単体の前提

2027年2月期（FY26）			
新設店舗	ゆめモール那珂川（2026年3月、福岡県那珂川市）		
主な増床・活性化	GMS 10店舗 ※増床なし		
固有要因	創業費の前期差 +7億円（当期計画19億円、前期実績12億円）		
	通期	上期	下期
売上高	3,347億円	1,641億円	1,706億円
既存店売上高前年比	102.9%	102.1%	103.7%
直営計	102.9%	102.1%	103.6%
売上総利益率（売上比）	当期 32.4% 前期 32.6%	当期 32.5% 前期 32.7%	当期 32.3% 前期 32.5%
人件費	531億円（前期 51,264百万円、前期比 103.6%）		
減価償却費	130億円（前期 13,243百万円、前期比 98.2%）		
労働生産性 ※一人当たり荒利	906万円（前期 882万円、前期比 102.8%） ※ イズミ単体の管理会計、2025年度末の直営・既存店ベース		

※既存店売上高前年比は「収益認識に関する会計基準」等を適用前の総額営業収益ベースの数値にて記載しています。

既存店売上高前年比	
	2026年度 6月実績
ライフスタイル	89.5%
食料品	100.6%
直営計	97.3%
テナント	97.2%
イズミ計	97.2%

※直営計の内訳

客数	98.0%
客単価	99.3%
1品単価	97.5%
買上点数	101.8%

曜日影響：休日数△1日
（約2.7%の押し下げ）

中四国・九州を中心に店舗展開 **263** 店舗

(2026年5月31日時点)

主な会社名ほか	本社所在地	主な業態	地域ごとの店舗数（店）				
			九州	中国	四国	その他	合計
イズミ	広島市	SC（ゆめタウン・LECT）※1	20	35	4	2	61
		NSC（ゆめモール）	4	4	-	-	8
		SM（ゆめマート）	14	17	-	-	31
		その他	2	4	-	1	7
		小計	40	60	4	3	107
ユアーズ	広島市	SM（ユアーズ等）	-	24	-	-	24
ゆめマート熊本	熊本市	SM（ゆめマート）※2	23	-	-	-	23
		SM等（サニー事業）	70	-	-	-	70
ゆめマート北九州	北九州市	SM（ゆめマート）	23	8	-	-	31
その他	-	SM	4	-	5	-	9
合計			159	92	9	3	263
* 上記のうち、「ゆめマート」（ストアブランド）			63	29	-	-	92

※1 中国地方にLECT 1 店舗含む ※2 (株)ゆめマート熊本の「ゆめモール合志」内への出店を含む

既存店売上高前年比 2016年度～ (%)

※2023年度から売上高前年比には、エクセル部の実績を含んだ数値を記載しております。

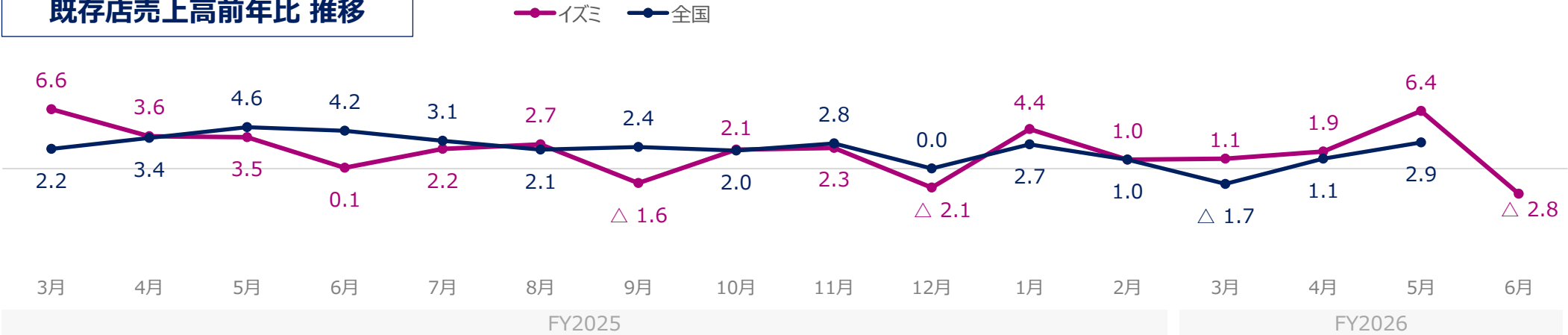
	'16	'17	'18	'19	'20	'21	'22	'23	'24	'25	'26
イズミ	101.5	99.2	99.4	99.1	89.7	101.1	103.5	103.0	100.7	102.0	101.7
全国	98.8	99.6	99.2	98.8	100.7	103.1	101.0	103.0	102.1	102.5	
かい離	+2.7	-0.4	+0.2	+0.3	-11.0	-2.0	+2.5	0.0	-1.4	-0.5	

[2026年度 月別 (%)]

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	累計
イズミ	101.1	101.9	106.4	97.2									101.7
全国	98.3	101.1	102.9	-									-
かい離	+2.8	+0.8	+3.5	-									-

※ 出典 全国は、日本チェーンストア協会 累計は当社が算出

既存店売上高前年比 推移





CO₂排出量を着実に削減

太陽光発電設備を積極的に設置、

2022年以降、すべての新店に太陽光パネルを導入しています。2024年にオープンした「ゆめマート五日市」では、太陽光発電と電力販売契約により、100%再生可能エネルギーを実現しました。

太陽光パネル
設置店舗数

39 店舗

(2026年2月現在)



食品ロス削減に向けて

フードドライブで食支援に貢献、食資源の有効活用へ

2021年から開始したフードドライブを2025年3月からは全店で実施しています。お客さまに寄付していただいた未利用食品を必要とされる方々へとお届けする取り組みです。

寄付点数 **51,020**点

寄付重量 **25,421**kg

寄付団体数 **31**団体 (2024年度)



資源の有効活用 リサイクル・リユースを推進

使用済み食用油を福岡県内4店舗で回収

2025年4月から、福岡市・北九州市と連携して、家庭から出る使用済み食用油の回収を行っています。「ゆめタウン博多」など4店舗に回収ボックスを設置し、集まった廃食油を専門業者でバイオディーゼル燃料に再生。普段は廃棄される食用油を軽油の代替燃料として活用し、CO₂排出量削減に貢献しています。

▶店頭に設置している廃食油の回収ボックス



グループ会社のサステナビリティ活動

ゆめマート熊本・ゆめマート北九州 | もぐもぐチャレンジ展開

イズミのゆめタウン・ゆめマート全店で展開している「もぐもぐチャレンジ」。グループ各店舗へ展開を拡大しています。「もぐもぐチャレンジ」は、賞味・消費期限が近い商品に付いたシールを集めて参加する活動です。シール1枚につき1円が、こども食堂への寄付にされ、社会貢献にもつながるプログラムです。

▶ゆめマート熊本：店内に掲示している「もぐもぐシール」





身近な地域に元気と「にぎわい」を

高校生による藍染ファッションショーを開催！

2026年5月6日、ゆめタウン徳島にて「阿波藍」をテーマにしたイベントを開催しました。高校生が制作した藍染衣装による「夢見る藍染ファッションショー」に加え、藍染のハンカチやコースターなどを販売するマルシェも実施。今後も地域文化の魅力発信に貢献してまいります。

▶高校生による藍染商品の販売会を実施



地域と力を合わせて一層の発展を

イベントを通じて自衛隊のお仕事を紹介

2026年4月29日、ゆめタウン行橋にて、福岡地方協力本部の主催で、空自築城基地による警備犬の展示や偵察バイク試乗などを実施。自衛隊の仕事を紹介しました。午前と午後の2回実施した警備犬による訓練デモンストレーションは大人気で、普段は見ることでできない内容に、各回約200名が集まりました。



安全安心な商品を通じた社会貢献

食品従事者向けに食品安全の認定試験を実施

食品従事者を対象に「食品安全研修」を継続的に実施中。2024年度は動画を用いた研修を開始し、まずは管理職を対象に「食品安全ライセンス検定」を行い、432人が合格しました。鮮度や温度管理、表示管理などの知識を習得して、食の安全を確実に守る体制を整えていきます。



広げよう！健康維持・増進の輪

地域防災プロジェクト「No 防災 No LIFE」を始動

九州の小売り流通業が団結して社会課題解決に取り組む「九州流通サステナビリティサロン」の一員として、地域（生活者）の防災意識の向上と次世代（子どもたち）への学び支援を目的とした新プロジェクトを始動しました。今後5年間で計500校への「学べる防災バッグ」寄贈を目指し、地域防災の輪を長期的に広げてまいります。





自分らしくイキイキと働ける職場環境を

定年年齢を延長、65歳まで正社員に

2025年度以降に満60歳を迎える正社員を対象に、定年制度を改定しました。同年度より、定年年齢を現行の60歳から毎年1歳ずつ引き上げ、最終的に65歳まで正社員として勤務できる制度とします。

この改定は、社員一人ひとりの「働きたい」という意志を尊重し、意欲的に活躍できる職場環境の整備を目的としています。あわせて、熟練の技術や知見を次世代に継承する機会を増やすことで、若手社員の成長と組織全体のレベルアップを図ります。



多くの学びの場で個々の成長を支える

ロールプレイング全社大会で接客技術を高める

2025年10月7日、接客技術の向上を目的として毎年開催している、ゆめタウン専門店ロールプレイング大会「ゆめ1グランプリ」の第9回大会がイズミ本社にて行われました。地区予選を勝ち抜いた11名の参加者は、緊張しながらも日頃の成果を堂々と披露。接客技術を競うとともに、よりよいサービスの実践を目指し互いに学び合いました。



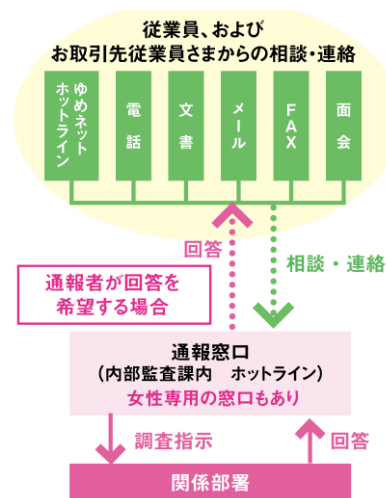
▶全社大会でのロールプレイング中の様子



コンプライアンス・リスク管理体制

相談窓口「イズミホットライン」

風通しのよい組織を目指し、「イズミホットライン」を設置。従業員やお取引先従業員さまの相談を受け付け、適切な対応を進めています。



内部通報

2024年実績

130件

2030年目標

200件



株主の皆さまとの対話を推進

IRコミュニケーションを推進

経営企画部が中心となり、定期的に経営戦略や業績に関して株主・投資家のみなさまとの対話を実施。年4回アナリスト・機関投資家向けの決算説明会を実施している他、個人投資家向け会社説明会を開催するとともに証券会社が企画する個人投資家セミナーへ参加しています。

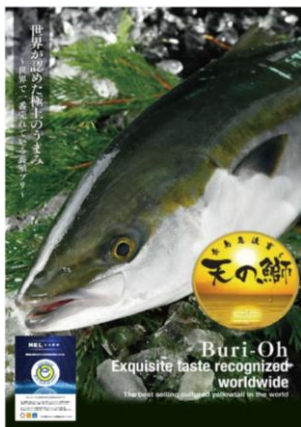
■ホームページへの掲載情報（IRサイト）

月次売上、決算資料、業績推移、株主情報、株主総会、IRカレンダー、IR Information(English)、ニュースリリース、統合報告書

環境・社会・経済に配慮した「持続可能な商品」の取り扱い

環境にやさしい魚を販売

「マリン・エコラベル・ジャパン」（略称MEL）は、日本初の水産エコラベル認証制度です。環境にやさしい漁業・養殖を行う事業者とその商品に、認証が付与されます。小売事業者として、MEL認証商品を積極的に販売。店頭で販促物を掲示し、おいしく食べて持続可能な社会づくりに貢献できる商品としてお客さまにアピールしていきます。



▲店頭の販促物でお客さまにもアピール

高校生のお弁当販売を通じた地域交流

ゆめタウン中津（大分県）では、毎月1回、東九州龍谷高等学校食物科の生徒さんが手づくりしたお弁当を販売しています。日頃の学習の成果を生かし、栄養バランスや彩り、味付けを工夫したお弁当は500円と価格も手頃で大好評。販売時には毎回長い行列ができ、高校生の実践的な学びの場、また地域の世代間交流の場としても定着しています。



▲お弁当の販売まで高校生が担当

「ゆめイチ」から「怪獣レモンチューハイ」を発売

「怪獣レモン」とは、見た目が原因で、味や品質は変わらないのに廃棄されたり、安価で取引されているレモンに対して、デザインやアイデアによって新しい価値観を与えて再生する「アップサイクル＝創造的再利用」された瀬戸内産レモンです。地域で生まれた取り組みに参加することで、生産者・企業・消費者をつなぎ、地域の価値を高め、農業と食文化の発展に貢献していきます。

怪獣レモン
チューハイ怪獣レモン
チューハイ無糖怪獣はっさく
チューハイ

▲イズミグループ各店にて販売中（一部店舗を除く）

実効性のある体制を構築し、適正で健全な経営を進めていきます

- ・ 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、ステークホルダーの期待に応える
- ・ 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
- ・ 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1つと位置づけ
- ・ 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化の向上に取り組む
- ・ 「経営会議」、「指名・報酬委員会」を組成、権限移譲の実効性をさらに向上させる

2026年5月～
小売に精通した社外取締役を新たに加え、
取締役会の実効性を強化

