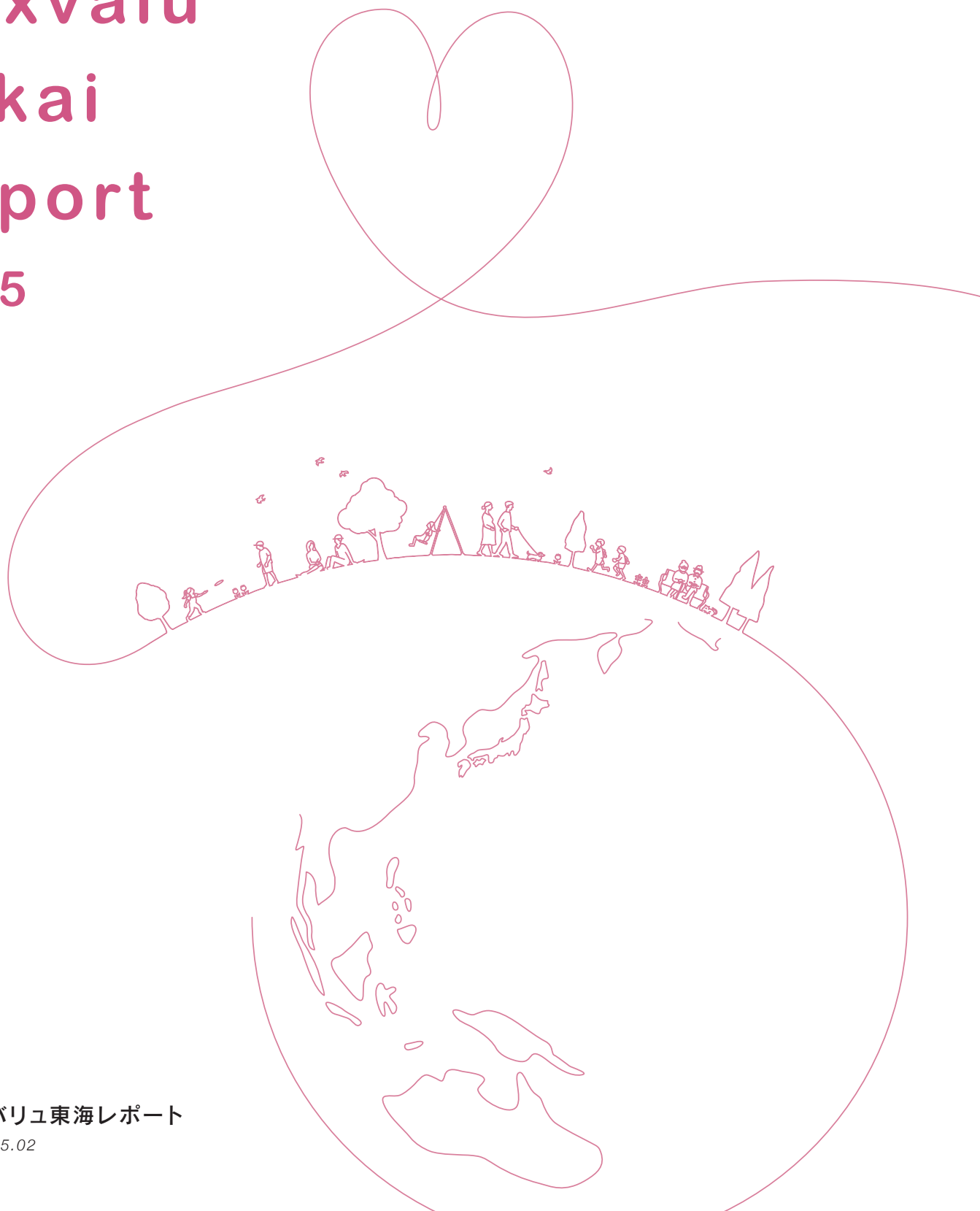




マックスバリュ東海株式会社

環境・社会貢献活動のご報告

Maxvalu Tokai Report 2025



マックスバリュ東海レポート

2024.03-2025.02

想いをつなぎ、
一途に「かたち」に。

Maxvalu Tokai 2025

マックスバリュ東海は、
「笑顔」と「元気」、「幸せ」
あふれる地域を共創します。

私たちは、2030年、そしてその先の

2050年を見据えた価値創造ストーリーを策定しました。

ここには、これまでも、これからもずっと、地域とつながり、地域とともにあゆみ、

事業を通じて豊かで幸せな暮らしの実現と地域づくりに

貢献し続ける存在でありたい、という想いを込めました。

この想いを形にするために、企業理念、行動指針に基づき、ブランドメッセージである、

「想いを形に、『おいしい』でつなげる。」を体現し続けます。

C o n t e n t s

P.03 マックスバリュ東海が
目指すべき目標

P.23 私に「うれしい」店づくり

P.05 [特別企画] 座談会

P.27 「やりたい」「ありたい」を
応援する組織づくり

P.09 「笑顔」と「元気」、「幸せ」
あふれる地域の共創

P.31 地域や人との
「つながり」を広げ深める
デジタルとの共存

P.14 「もったいないゼロ社会」の
実現

P.33 株式上場20周年の取り組み

P.17 地域の「おいしい」
「ありがとう」創造への挑戦

P.34 データ集

Environmental Policy

環 境 方 針

01

当社の営業活動に関わる環境影響を常に意識し、
環境汚染のリスクの軽減を推進するとともに、環境
パフォーマンスの向上と環境マネジメントシステム
の継続的な改善とその定期的見直しを図ります。

02

生態系保護を含む自然
環境保全に努めます。

03

環境保全に関する法令の遵守
(コンプライアンス)を約束し、
受け入れを決めた協定その他の
要求事項を遵守します。

05

この方針は当社で働く従業員、
および当社の事業活動に関わ
る全ての人に周知され、一人
ひとりが自らの役割を自覚し
行動できるよう努めます。

マックスバリュ東海株式会社は、
「何よりもお客さまの利益を優先しよう。」という
企業理念のもと、小売業として安全で安心な
商品・サービスの提供と店舗づくりを行い、
お客さまと同じ地域社会の一員として、
地球環境への負荷軽減と保全に努めます。

04

以下の項目を重点管理テーマとして
継続的改善(システム化)を図ります。
[1] 環境にやさしい商品・サービスの提供、
店舗づくりを進めます。
[2] 営業活動における省エネルギー・省資
源を推進します。
[3] 営業活動において予測される排出物
に対し、発生抑制(リデュース)・再使用
(リユース)・再資源化(リサイクル)を
推進し、廃棄物の削減に努めます。
[4] 地球温暖化防止のための、CO₂の排出
削減および「植樹活動」に「地域のお
客さま」とともに取り組みます。

06

この環境方針は社外
に対しても広く公開・
開示いたします。

地域に生まれた ありがとうの総量



マックスバリュ東海は、
地域とのつながりを通じて、
「ありがとう」を生みだし続けます。

私たちは、事業を通じた日々の

関わり合いのなかにおけるつながりの一つひとつから

「ありがとう」が生まれるものと考えます。

そして、この「ありがとう」の総量の追求により、

「笑顔」と「元気」、「幸せ」あふれる地域の共創に貢献し続けます。

私たちの Materiality

事業を通じて解決したい社会・環境の重要課題（マテリアリティ）を特定しました。

これは、経営、従業員が自分の想いを伝え合い、わかち合い、

「持続可能な地域（社会）の実現」のために何をすべきかを考え抜いて導き出したものです。

Materiality

01

「笑顔」と「元気」、
「幸せ」あふれる
地域の共創

Materiality

02

「もったいない
ゼロ社会」
の実現

Materiality

03

地域の「おいしい」
「ありがとう」
創造への挑戦

Materiality

04

私に
「うれしい」
店づくり

Materiality

05

「やりたい」
「ありたい」を応援する
組織づくり

Materiality

06

地域や人との
「つながり」を広げ深める
デジタルとの共存

私たちマックスバリュ東海は、これらの解決を通じて、
「持続可能な地域（社会）の実現」に貢献し続けます。



これからの「食」について 一緒に考えませんか？



生産者の想いが詰まった旬の食材、代々受け継がれてきた郷土の味。

そんな地元の食文化を、どのようにして次の世代に橋渡ししていくのか。

マックスバリュ東海の「じもの」や「ちゃんとごはん」の取り組みを軸に、生産者、流通のプロ、

教育者、そして未来を担う大学生の皆さんが集まり、熱い対話を繰り広げました。



地域の農家を応援する人材を育てたい。〔西尾〕

体験して初めて「地産地消」を実感できた！〔長谷川〕



マックスバリュ東海株式会社
代表取締役社長 作道 政昭



やさいバス株式会社
代表取締役社長 加藤 百合子さん



静岡県立磐田農業高校
教諭 西尾 眞一さん



吉田 農園 吉田 昌充さん



東海学院大学 健康福祉部
管理栄養学科 4年 小川 晴加さん



東海学院大学 健康福祉部
管理栄養学科 4年 長谷川 海大さん

それぞれの強みを活かして地域の食を守ろう

作道／今回の座談会は、「地域の食材、伝統を未来につないでいく」というテーマで皆さんとお話を進めていきたいと思います。私はこれまで仕事で国内各地を転々とするなかで、小売業においては地域の食文化や人々とのつながりが非常に重要だということを実感してきました。地域の皆さんが元気になれば、私たち小売業も元気になります。そのためには、地域の皆さんにはずっと健康でいていただきたいし、生産者の皆さんにはしっかりと収入を得ていただきたい。その実現のために、「じもの」や「ちゃんとごはん」など、地元の食材を活かしたさまざまな取り組みを進めています。そのほか、親子で楽しむ収穫体験や食育活動にも取り組んでいます。

加藤／私の会社は、青果物の集配・販売システムとして「やさいバス」を運営しています。「やさいバス」とは、生産者さんが「バス停」と称する集出荷場へ野菜を出荷し、買い手の方がバス停まで野菜を受け取りに来るという地域共同配送のシステムです。この仕組みを多くの小売業の方々に利用していただけるようになったのは、まさにマックスバリュ東海さんが採用してくださったのがきっかけです。それ以来、新しい試みに取り組む際には、まずマックスバリュ東海さんに相談させていただいています。地産地消の推進に取り組む私たちの想いに共感いただき、今では「取り引き」を超えて「取り組み」と呼ぶにふさわしい関係性を築けたことに感謝しています。

作道／加藤さんは「やさいバス」の運営以外に、自動車メーカーとの屋外作業用モビリティの共同開発や、インドでの農業事業、ジュニアビレッジ、人とロボットが共存する農業経営の推進など、さまざまな事業を展開されていますが、最近の動向はいかがですか？

加藤／最近では、「農業」と「農業外」の分断化が進んでいるように感じます。例えば、農家さんは軽トラックをよく使われますよね。一方、この浜松地域は自動車産業が盛んで、軽トラックを製造しているメーカーもある。でも、そのメーカーの方々は農業の現場をあまり知らないんです。それはつまり、同じ地域に住んでいても、それぞれの世界が分断されているということです。この距離を縮めていかないと、農産物の適正価格の実現や農業の担い手不足といった問題は解決しにくいのではないかと思います。今あちこち奔走しているところです。

吉田／生産者と消費者の距離が縮まると、良いことがいろいろありますね。うちの農園はもともとセロリ農家だったんですが、息子が就農したのを機に、いちごの栽培を始めたんです。その後、マックスバリュ東海さんの「じもの」コーナーにいちごを出荷するようになったんですが、息子が店舗に納品に行くと、お客さんや担当者の方からよく声をかけられるようになり、息子はそれがとても嬉しいそうです。セロリ農家の頃には、消費者の方々と会話することは滅多にありませんでしたが、こうして距離が縮まると、一層やりがいを感じます。

西尾／実は、吉田さんの息子さんは私が勤務している磐田農業高校の出身なんです。こうしてご実家の農業を継がれたことは、本校としても非常にありがたいです。

吉田／うちはおかげさまで息子が「野菜を作るのが好きだから」と農業を選んでくれましたが、私の周りには後継者がいない農家さんが多いです。子どもには子どもの人生があるので無理強いはできませんし、そこが難しい問題ですね。

西尾／そうですね。本校でも、今年度の卒業予定者のなかで、卒業後に自営就農する生徒は一人もいないのが現状です。最近の生徒たちは就職先を選ぶとき、給与と面を重視する傾向があります。この地域は製造業の給料が高いので、それと農業を比較されると非常に厳しいですね。そのためにも、「もうかる農業」を実現していかなければならないと思います。もうかる農業を推進するには、流通と販売との連携は欠かせません。そこで本校では、今年度から「地域資源活用」という科目を始めました。この授業では、地域の魅力的な農産物を高校生がブランディングし、適正価格で買ってくださいのお客さまを増やすマーケティングを学んでいます。マックスバリュ東海さんにも、農家さんの選定から売り方のアドバイスまで、さまざまな指導をいただいています。

「隙間」を活かす発想で、もうかる農業をカタチに

作道／もうかる農業をカタチにするには、農産物に付加価値を付ける工夫も必要だと思います。私たちがそのために大切にしているのは、生産農家の方々の想いを伝えることです。しかし、単に商品を並べておくだけでは、作り手の想いは伝わりません。ですから、その野菜にこだわりを持って育ててきたという「ストーリー」の伝え方が今後はより重要になっていくと思います。また、付加価値を付けるという意味では、加藤さんの「やさいバス」の取り組みもその一例で、生産者から消費者に短時間で野菜を届けられるので、鮮度の高い野菜をお客さまにご提供できます。こうして鮮度や味にこだわることで、付加価値を付けながら進めていくのもひとつの方法だと思います。同時に、収益向上のためには生産性を高めることも重要だと思います。

加藤／農業の生産現場は本質的には製造業と同じなので、生産性の改善は可能です。ただし工業と大きく異なるのは、生き物を扱っているので生産体制を急には変えられないことです。一つひとつトライして確かめていくには、1年、2年とかなり時間がかかります。日本の農業はそれを着実に進めてきているのですが、資金が不足するとその改善サイクルが止まってしまうので、いかに資金を工面するかということも今後の重要課題だと思います。さらに、もうひとつの課題は流通面です。需要と供給のバランスが崩れたり、気候変動で野菜が思うように収穫できなかったりすると、キャベツが1個1,000円みたいなことが起こってしまいます。そのようなことが起こらないように、生産側と流通側が日頃から関係性を築いておく必要があると思います。

作道／連携し合うことで解決できる課題はたくさんあるような気がしますが、加藤さんの事業のなかで、それを実感された事例はありますか？

加藤／そうですね。最近では人件費やガソリン代が高騰しているため、物流費のコスト削減が難しい状況です。そこで私たちは「隙間時間」に着目し、社会福祉法人さんと連携しています。それはどういうことかという、社会福祉施設は利用者の送迎用の大きなバンを持っていますが、朝と夕方しか使わないんですよ。一方、私たちは昼間の時間帯に農産物を運びたいので、社会福祉施設がバンを使わない隙間時間にお借りして農産物を配送しているんです。もともと、生産農家さんが社会福祉法人さんに野菜の袋詰め作業をお願いしていたご縁がきっかけで成り立った話ですが、社会福祉法人さんも仕事が増えたと言ってくれています。こうして隙間時間を有効利用することで、コストを削減するという地道な取り組みを一つひとつ進めています。



吉田農園さんでは、いちご狩りも体験。いちごの甘い香りと風味に、参加者全員から思わず笑みがこぼれました。

食を通じて、みんなともっとつながりたい。

家族との時間を大切にできるのも農家の魅力。〔吉田〕

持続可能とは、絶えず変化し続けること。〔加藤〕

生産者と消費者の距離を縮め、若い世代の発想を活かし、流通の仕組みを変革する。

そうした取り組みの先に、持続可能な農業と食文化の未来が見えてきました。それらを次世代につなげるため、

それぞれの立場でできることは何か。座談会の後半では、より具体的な実践と提案が語られました。

農業や食の大切さを、直接みんなに伝えたい

長谷川／皆さんのお話を伺っていて、地域の食を守るには、農業と流通、小売がつながり、知恵をお互いに出し合って課題を解決していくことがとても大切なんだと感じました。また、僕たち若い世代が、もっと地域の食や農業に興味を持つことも重要だと思います。僕は大学の授業でマックスバリュ東海さんのお弁当づくりに関わったとき、地産地消の大切さを実感しました。僕たちの大学がある各務原市には、「各務原にんじん」というブランド人参があるんですが、僕たちは試験的に有機農業でそれを栽培していたんです。ところが、初心者なので虫や雑草に悩まされ、出荷まで時間を要し、ブランドを普及させる難しさを痛感しました。でも、お弁当開発のなかで、その各務原にんじんを「金魚飯」という岐阜の郷土料理に使ったところ、お客さまにとっても喜んでいただけました。このとき地産地消のすばらしさを実感しました。

西尾／地産地消の意識を若い世代の人たちに広めるためには何が必要だと思いますか？

長谷川／まず、若い世代が自ら発信していくことが大事だと思います。SNSでの発信も大切ですが、それだけでは十分に伝わりません。例えば、僕たちがマックスバリュ東海さんのお弁当販売で店頭に立って「こういう活動をしています」とお客さまに声をかけるというように、直接伝えることが最も効果的だと思います。

小川／長谷川君のお話にもあったように、私たちの大学には農業体験の機会が設けられていて、私も体験しました。私の父は以前農業をしていたんですが、私自身は農業のことをよく知らなかったんです。でも、3年次に農業体験に参加してみると、農作業が思った以上に楽しくて、有機栽培の難しさも含めて多くのことを学べました。なかでも印象的だったのは、みんなで協力して収穫した野菜を商品化する過程です。自分もその一部に関わったという達成感が大きかったです。特に、お弁当販売で直接お客さまの声を聞いたときにはすごくやりがいを感じたんです。それはきっと、先ほど吉田さんが話されていた息子さんの気持ちと同じだと思います。私はこの春マックスバリュ東海に入社する予定ですが、大学時代のこうした経験は入社後もきっと役立つと思うし、大学で学んだ栄養学の知識を活かしてお弁当開発などに携わりたいです。そして、小さなお子さんから高齢者の方まで、みんながおいしく食べられて健康になれる食事を考えていきたいと思っています。

持続可能な農業のために、私たちができること

西尾／長谷川さんや小川さんのお話を聞いてとても素敵だなと感じ、体験することの大切さを改めて感じました。高校生も同様で、体験が彼らの成長を促し、これからの社会のあり方を考えるきっかけになります。地域にはすばらしい農家さんや、おいしい農産物がたくさんあるのに、多くの人がそのことを知りません。隣で一生懸命働いている農家さんの存在に気付いていないんです。農業高校でも、これからそれをどう伝えていくかを真剣に考える時期だと思っています。本校では、先ほどご紹介した「地域資源活用」以外にも、「農産物販売戦略発表会」や、生産農家と飲食店を巡る「ガストロノミーツーリズム」などを行い、生徒が実際に体験をして、自ら考える機会を創出しています。こうした体験を積み重ね、将来農業に直接従事しなくても、例えば保育士になった人は農業の良さを子どもたちに伝えられるし、デザインを学ぶ人は農産物が売れるようなパッケージやチラシを作れるでしょう。地域の農家を応援し、農業の良さを広めていく役割を担ってもらえれば、地域の農産物も持続可能になります。本校の卒業生たちがそのリーダーとなってくれるといいなと思っています。

吉田／皆さんに農業の魅力を理解してもらえたら、生産農家の私たちもとても嬉しいです。最近は農業の大規模化が推進されていますが、実際には私たちのような家族労働にパートさんが加わる形の農家が多いです。私は大学を卒業後にすぐ就農したので会社勤めの経験がなく、人間関係の苦労などはよくわかりませんが、農業には家族と一緒に仕事ができるという大きなメリットがあります。家族と過ごす時間もたっぷり持てるし、家庭を大切にしたいという人にはもってこいの職業だと思います。80歳になる父もまだ現役で働いてくれているのは本当にありがたいことです。

西尾／親子三代が同じ職場で一緒に仕事ができるなんて、すばらしいことですよ。ほかにはなかなかそういう職業はないですね。

加藤／吉田さんの笑顔を見ているだけでも、ご家族で農業を楽しくやられていることが伝わってきますよね。こうした地元の農業を持続可能なものにしていくことが、私たちの役割だと思います。持続可能にするには、実は絶えず変化し続ける必要があります。そのために、みんなで考えて、今日よりも明日を良くしていく姿勢が大切です。私はインドの農業事業に着手してから日本を外から眺めるようになり、改めて気付いた



完熟いちごを使った手づくりスイーツも味わいながら、食の未来についてなごやかな会話が弾みました。



ことがあります。それは、日本の農業の多様性は先進国としては非常に珍しいものだという事です。北海道のような大規模農業を行う地域がある一方で、静岡のように小規模や兼業の農家が残っている地域もある。この多様性が維持されていること自体がすばらしく、先進国としては農家の数も、農産物の種類も多いのが特徴です。いちごだけでも多彩な品種を各地で栽培しているし、小さな畑でハーブや珍しい野菜、果物を育てている方も多くいますよね。日本には、それぞれの生活スタイルに合わせた多様な農業形態があるんです。この多様性こそが豊かな社会の源泉であり、これを維持していければすばらしいと思います。

長谷川／農業を持続可能なものにするには、「地産地消」が鍵になると思います。でも、僕たち若い世代にとっては、地産地消という言葉は知っていても、実践できているとは言いがたいです。僕自身、大学で栄養学を学び、実際に農業を体験して、ようやく地産地消に取り組めるようになった訳ですから。若い世代が地産地消に取り組むためには、もっと地域に密着し、地域に愛着を持って生活する必要があると思います。それは決して難しいことではなく、例えば地元で採れた野菜や果物を買って食べるという小さな行動からスタートできます。こうした積み重ねが日本全体の明るい未来につながっていくんじゃないかと思いますね。

小川／農業の担い手不足やスマート農業の導入など、農業のあり方は大きく変化しています。最近のニュースでも米不足や葉物野菜の値上がりが話題になりましたが、食べ物がいつでも簡単に手に入るとは限らなくなっています。だからこそ私たち若い世代は、将来の食料の確保に向けて真剣に考えていく必要があると思います。そのために、私たち一人ひとりが農業に対する理解を深め、農産物の選び方や食生活を見直すことが、持続可能な食の未来につながるのではないのでしょうか。

作道／皆さんのお話を伺って、改めて「つながり」の大切さを実感しました。今日のように生産と流通、教育の分野に関わる皆さんと対話できたことは、持続可能な食文化を創るための第一歩になると思います。これからも皆さんとのつながりを深めて、ともに「食の未来」を築いていきたいですので、どうぞよろしくお願いします。

座談会を終えて

作道／さまざまな立場から「食」や「農業のこれから」について語り合った今回の座談会。地域の食材と伝統を未来へバトンタッチするために、それぞれができることを確認しました。生産、流通、教育、小売、そして若い世代がつながることで見えてきた、持続可能な食文化への希望の光。それがさらに広がっていくことが楽しみです。

吉田農園について

栽培面積：いちご 2,600㎡／セロリ 2,000㎡
農園の運営：3世代・家族5人で運営
所在地：静岡県浜松市中央区



吉田農園
吉田圭孝さん（就農4年目）

吉田農園のいちごを浜松市内のマックスバリュ5店舗に出荷。毎朝一番味がのった状態で収穫し、そのまま店舗に持ち込むため鮮度抜群で大変おいしいと評判です。





「笑顔」と「元気」、「幸せ」あふれる地域の共創

暮らしのなかに「笑顔」があふれ、心身ともに健康で、
地域とのつながりのなかで幸せがあふれる、そんな地域の元気を創り続けます。

お客さまの
「ありがとう」が
私たちの
やりがいです！

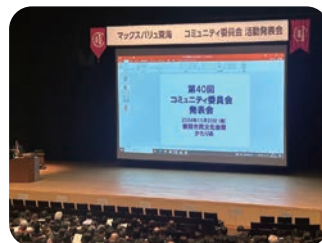
「期待を感動に変える」サービスの提供を目指して

✓ コミュニティ委員会

マックスバリュ東海は全店舗でコミュニティ委員会活動を実施しています。コミュニティ委員会は地域に住むお客さまのための活動です。その地域の特性をよく知るコミュニティ社員（パートタイマー）が中心となって店舗全員で「お客さま視点」のテーマを設定し、「期待を感動に変える」サービスの提供を目指しています。店舗全体で活動を推進する、部門の枠を越えた横断の組織です。

✓ コミュニティ委員会活動発表会

各店舗のコミュニティ委員会活動は半期ごとに活動発表を行っています。各地域の予選会を経て選ばれた代表店舗は、「コミュニティ委員会活動発表会」にて活動の成果を発表し、優秀な取り組みを表彰しています。2024年度は6月と11月の2回、静岡県磐田市の市民文化会館で開催しました。代表店舗は「地域のお客さまにご提供してきたさまざまな取り組みが評価された」という喜びが得られ、観覧した店舗は「自分たちもやってみたい、これならできる」など、刺激やアイデア、ヒントを持ち帰るきっかけとなっています。コミュニティ委員会活動を当社の成長の基礎として、取り組みを継続していきます。



《コミュニティ委員会活動発表会スローガン》
参加者に「ワクワク」と「やりたい気持ち」を
発表者に「誇り」と「さらなる目標」を
全員に感謝、感動を。



「やりがいを持って、
楽しく活動する」がモットー

コミュニティ委員会活動を通じてマックスバリュ東海で働くやりがい・充実感・地域への貢献などを感じてもらいたい。働く仲間が充足感を持ち、働く楽しさを感じてほしいと願っています。それが原動力となり、活動が地域貢献に直結することで、私たちの目指す地域密着経営につながっていると考えています。

スリー
3 すまいる キャンペーン

Topics

株式上場20周年を機に地域貢献・ふれあい活動を推進するため、各店舗のコミュニティ委員会が主体となり「3すまいるキャンペーン」を開催しました。

- Smile 1. あいさつで感謝を伝えよう！
- Smile 2. 「ありがとう」を届けよう！
- Smile 3. 挑戦！地域密着宣言！



お客さまに「感謝」を伝える活動に取り組み、地域との一体感と共感を醸成し、「笑顔」と「元気」、「幸せ」あふれる地域の共創の具現化を目指しました。



お客さまの想いを地域の力に

✓「ありがとう」キャンペーン

地域密着経営推進の一環として、当社の出店エリアに生産拠点を持つお取引先さまや地元生産者さまのご理解とご支援のもと、「ありがとう」キャンペーンを実施しています。各地域にゆかりのある商品の販売を通じて、地域活性化を図ることを目的に、各キャンペーンの売上の一部を各県に寄付し、さまざまな事業にご活用いただいております。静岡県の「富士山ありがとう」をはじめ、「愛知県ありがとう」「三重県ありがとう」の3つの「ありがとう」キャンペーンを実施しています。

寄付金活用事例

静岡



（富士山の環境保全活動）

- 外来植物侵入防止に向けた種子除去マットの設置
- 富士山麓に不法投棄された廃棄物の撤去

愛知



（自然環境に関する事業）

- 子どもたちに環境保全の知識を学ぶ機会の提供
- 環境保全活動の促進

三重



（県民の健康づくりを支援する「三重とこわか健康マイレージ事業」の啓発活動）

- 三重県健康づくり応援サイトの保守管理
- 事業PR動画の作成 ● 事業運営の啓発活動

✓イオン ハートフル・ボランティア

白塚海岸清掃（三重県津市）

三重

イオンは、それぞれの地域に存在する社会課題の解決へ向けて、イオンの従業員が地域の皆さまとともに、地域に根ざした継続的なボランティア活動を行う「イオンハートフル・ボランティア」に取り組んでいます。2022年より「ウミガメネットワーク三重」さまご協力のもと、ウミガメの産卵が確認されている三重県津市の海岸で清掃活動を行っています。3年目となる2024年度は白塚海岸にて清掃活動を実施し、生物多様性の保全と、持続可能な社会の実現に向けて取り組みました。



地域住民含むイオン従業員約130名が参加し、ペットボトルなどのプラスチックや金属、ガラスなど、ゴミ袋約200袋分のゴミを回収しました。

✓イオン 幸せの黄色いレシートキャンペーン

毎月11日の「イオン・デー」に「イオン 幸せの黄色いレシートキャンペーン」を実施しています。店内に備え付けられた「投函ボックス」のお客さまが応援したい団体名のところに、お買物レシート（黄色いレシート）を投函いただくと、レシート金額の1%分を団体活動に必要なものに換えて、寄贈させていただきます。サポートを必要としているボランティア団体と「応援したい」お客さまを結ぶ取り組みとして、多くのお客さまにご参加いただいています。

✓ご当地WAON

日々のお買物でご利用いただくと、ご利用金額の0.1%が自治体などの地域経済活性化や地域の環境保全、観光振興などに活用される電子マネーカードです。



葦山反射炉WAON

葦山反射炉ガイダンスセンター内のスクリーンで流す紹介映像の英語字幕作成など、葦山反射炉の価値について理解を深める活動に活用されています。



あいち三英傑WAON

愛知県の文化振興を推進する活動として、国内外から多数のアーティストが参加する国内最大規模の国際芸術祭「あいち」の開催に活用されています。

紺綬褒章を受章

Topics

「しずおか富士山WAON」の取り組みが公益への貢献として認められました

当社は2010年に「しずおか富士山WAON」を発行しました。2024年度には「静岡県富士山後継基金」に975万円を寄付し、2022年度から2024年度まで3年間の寄付額は2,619万円になりました。これらの取り組みが認められ、公益のために私財を寄付した個人や団体を日本の栄典として顕彰する紺綬褒章を受章しました。



AEON

じぶんの買物で
だれかを幸せに
するしくみ。

イオン
幸せの黄色いレシート
since 2001

毎月11日の
イオン・デー



寄贈額

2024年度

1,780万円

●1,561団体 ●215店舗

2023年

1,698万円

●1,531団体
●213店舗

2022年

1,790万円

●1,592団体
●211店舗

※今回より寄付を実施した年度を実績として表記しています。

ご当地WAON寄付金額

2024年度

2,156万円

●ご当地WAON 9種合計

※今回より寄付を実施した年度を実績として表記しています。

寄付金額の詳細はP34へ▶

イオン
幸せの黄色い
レシート
キャンペーン



「環境・社会」をテーマにした体験と学習

✓ イオン チアーズクラブ

イオン チアーズクラブは、小中学生を対象に、環境や社会貢献活動に興味・関心を持ち、考える力を育む場として、全国のイオングループの店舗等を拠点に、「環境・社会」に関する体験学習を行っています。マックスバリュ東海では2024年度にチアーズクラブ名古屋の活動を開始し、「食の循環」をテーマに1年間活動しました。地元企業さまにご協力いただき、枝豆収穫体験、おとうふ作り教室、枝豆を使用した調理体験、リサイクル工場の見学など、食に関わるさまざまな体験などを通じ、食のつながりや大切さを楽しみながら学べる活動を行いました。

AEON CHEERS CLUB



チアーズクラブの活動



枝豆収穫体験

おとうふ工房いしかわさまにご協力いただき、枝豆収穫体験を行いました。採りたての枝豆を触った感触、枝からさやをひとつずつはずす大変さ、茹で枝豆と焼き枝豆の食べ比べなどを体験しました。



リサイクル工場見学

エフピコさまの中部リサイクル工場にて、回収された使用済みトレーを選別し、再生原料にもどる様子を見学し、食とリサイクルが大きく関わっていることを学びました。



「もったいないゼロ社会」の実現

「もったいない」をなくすため、ゴミの量を減らすだけでなく、繰り返し使う、再生利用するなど、持続可能な循環型社会の実現に貢献します。

余すことのない 食材・食品・資源の活用

✓ 店頭リサイクル

リサイクル活動で実現する循環型社会

持続可能な社会の実現に向けて、店頭リサイクル回収を推進しています。店舗でペットボトルやアルミ缶などの資源物を回収し、再資源化するなどして資源・製品の価値の最大化、資源消費の最小化に努めています。



2024年度 店頭リサイクル回収実績

	ペットボトル	1,997t
	アルミ缶	851t
	紙パック	459t
	食品トレー	750t

● ボトル to ボトル プロジェクト

店舗で販売しているトップバリュのペットボトル容器には、お客さまから回収したペットボトルを使用しています。クローズドリサイクルで再商品化することでサーキュラーエコノミー※の実現を目指しています。

※サーキュラーエコノミーとは 日本語では「循環型経済」といい、経済活動で廃棄されていた製品や原材料を「資源」と考え、リサイクルや再利用などで循環させる新しい経済システムです。リデュース（発生抑制）、リユース（再利用）、リサイクル（再生利用）の3Rとよく似ていますが、「廃棄物と汚染を発生させない」ことを軸に製造段階から考え、製品に循環させることを目指しています。

店頭リサイクル回収実績の詳細はP34へ▶

✓ 紙パックのリサイクルループ

店頭で回収している紙パックは、これまで再生紙の原料などにリサイクルされてきました。2024年度には、その紙資源をトップバリュベストプライスのトイレットペーパーとして再生し、販売するリサイクルループを実現しました。



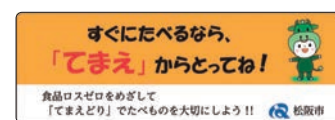


食品ロスの削減と再生可能エネルギーの活用

✓ 食品廃棄物の削減

社会問題化したフードロスへの取り組み

食品廃棄物の削減のため、店舗の廃棄率進捗管理や発注精度の向上、時間帯に応じた見切り販売などさまざまな取り組みを推進しています。三重県松阪市内の店舗は、松阪市が取り組む「残さず食べよう」「持ち帰り」協力店に認定され、松阪市のマスコットキャラクター「ちゃちゃも」を使用した「てまえどりPOP」や「ステッカー」を活用し、商品を手前から取る「てまえどり」を推進するなど食品廃棄物の削減に地域と連携しながら取り組んでいます。



(てまえどりPOP)



(ステッカー)

✓ フードドライブ

10月の「食品ロス削減月間」に合わせて、10月4日から14日までの11日間、242店舗でフードドライブを実施しました。フードドライブは、ご家庭で食べきれない食品をお客さまが店舗にお持ちいただき、集まった未利用食品を地域のフードバンク団体などを通じて「こども食堂」などに寄贈する取り組みです。フードドライブにご協力いただくことで、まだ食べられる食品の廃棄を防ぐことができ、ご家庭での食品ロス削減につながります。食品を必要としている人に寄贈されるため、地域の福祉活動としての側面も併せ持った取り組みです。



お寄せいただいた未利用食品の重量

10/4～10/14までの11日間

約1.5t

●地域のフードバンク団体に贈呈しました



✓ PPAモデルを活用した太陽光発電システムの導入

年間約2,100tのCO₂を削減

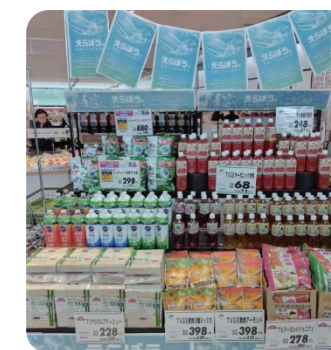
再生可能エネルギーの活用拡大に向けて、PPA「Power Purchase Agreement (電力販売契約)」モデル[※]を活用した太陽光発電システムの導入を進めています。2024年度は20店舗、およびマックスバリュ東海(株)本社で稼働を開始し、年間約2,100 tのCO₂が削減できる見込みです。

※太陽光発電PPAモデル
太陽光発電の導入を検討している企業や事業者が、初期費用とメンテナンス費用をかけずに太陽光発電による電力を利用できる契約形態。

PPAモデルを活用した太陽光発電システムの詳細はP34へ▶

✓ 環境配慮型商品の推進 「えらぼう。未来につながる今を」フェア開催

当社は多くのお客さまに環境に配慮したお買物を意識していただきたいとの思いから、環境配慮型商品や環境をテーマとした商品、サービスの価値をサプライチェーン全体でお伝えする試みとして、6月「環境月間」および10月「3R推進月間」に「えらぼう。未来につながる今を」フェアを開催しました。日々の何気ないお買物を通じて参加できる環境活動を推進しています。





地域の「おいしい」「ありがとう」創造への挑戦

地域にとつての「おいしい」という視点を重視し、期待以上の取り組みで、地域に「おいしい」と「ありがとう」を生みだし続けます。



食を通じて地域のお客さまの健康づくりに貢献



「食を通じて地域のお客さまの健康づくりに貢献したい」という想いを形にした、「ちゃんとごはん」。栄養バランスと彩りに配慮した健康志向のお惣菜・レシピの開発や、お料理教室の開講、レシピのオンライン配信など、幅広い活動を通じて、おいしい食卓を提供するとともに、健康的な生活の実現を応援します。

✓ 自治体・学校との共同開発商品

産学官連携の取り組みとして、大学、地方自治体などとの協働でお弁当や加工食品などの商品化・販売をしています。じもの食材や地域の郷土料理を取り入れ、栄養バランスのとれたお弁当を提案することで、地域のお客さまの健康をサポートするとともに、地域の活性化の一助になればと考えています。販売の際には、開発に携わった学生さんにも店舗に来ていただき、お客さまとコミュニケーションする場として試食イベントなどを開催しています。



むっちゃうまいー！
鶏つくね弁当
鈴鹿医療科学大学



でらうみゃー！
菜食弁当
東海学園大学



トコトン満喫！
静岡おでん弁当
常葉大学



トマトを味わう！！
カレーおにぎり弁当
東海市



✓ ちゃんとごはんSTUDIO

「ちゃんとごはんSTUDIO」は、当社の店舗に併設されたキッチンスタジオです。現在マックスバリュ グランド千種若宮大通店、マックスバリュ沼津南店、マックスバリュ浜松助信店の3店舗に設置しています。食や健康に関する情報を料理教室やセミナーを通して実際に体験できる地域のコミュニティの場になっています。旬の食材やおすすめのレシピだけでなく、オートミールなどの使い方がわかりづらい「健康食材」や、季節行事のレシピ、マックスバリュ浜松助信店では、仕事帰りに参加いただける19時からの「夜の部」も開催しています。親子で参加できるお菓子づくりなどさまざまな体験教室を開催しています。



「親子でれんこん入り手づくり焼売を作ってみよう!!」講座

✓ ちゃんとごはんSTATION

「ちゃんとごはん」のレシピを中心としたメニュー提案を行うサービス

マックスバリュ グランド千種若宮大通店に併設している「ちゃんとごはんSTATION」では毎月配信している「ちゃんとごはんレシピ」を中心に、旬の食材や、季節のイベントに合わせたメニューを提案し、試食を行っています。おいしく調理するコツや料理のワンポイントなどもお伝えし、お客さまの食生活のお悩みを会話を通して解決しています。また、おすすめのトップバリュ商品の試食など、新しい商品を体験する場にもなっています。



ちゃんとごはんレシピの試食販売

出張講座「おさかな教室」

Topics

食の大切さを子どもたちに伝える

学校、保育園、幼稚園などへ直接出向き、食材を通じて食べることの大切さや意味を体験できる講座です。目の前で魚を解体し、生き物の体の仕組みを知る体験や、ひみつなどを教えています。





「とまとマト」

40年以上の水耕栽培経験から生まれた独自の栽培方法により、甘さとさわやかな風味、みずみずしい食感を併せ持つ絶品の高糖度トマトを実現。収穫期は1月から6月まで。



次の一手を教えてください

売場で聞くお客さまの声が

新鮮でおいしい地元野菜を食卓へ

「とまとマト」は、静岡県中部のマックスバリュじものコーナーで大人気の高糖度トマトです。このトマトを独自の栽培技術で生産している「牧田農苑」の牧田幸男さんと、じものコーナーを各地に広げてきた当社のバイヤー・浅場貞文。長年の絆で結ばれた二人が、野菜へのこだわりや地産地消について語り合いました。



✓ 地元のおいしさを店頭へ

浅場／牧田さんとは私が前職のＪＡで営農指導をしていた頃からの付き合いです。すから、随分と長いですね。

牧田／浅場さんにはＪＡ時代からずっと応援してもらっていますよね。今私が作っているのはトマトですが、昔はいろんな農産物にチャレンジしたから、浅場さんとの思い出もたくさんあります。

浅場／当時の牧田さんが、「今度はこれを作ろう」と決めたら、「それなら売り方をこう変えてみよう」とか、「どこそこへ売りに行こう」とか、二人でいろんなことを考えて即実行して、本当に楽しかったです。

牧田／この農園に移ってからはトマトの栽培が定着し、浅場さんのおかげでマックスバリュ東海さんとの付き合いも始まって感謝しています。

浅場／私の仕事は、バイヤーとして農家さんを選定し、採れたての野菜を納めてもらうように交渉して、生産者の顔が見える売場を作ることです。牧田さんの「とまとマト」が格別においしいことは、これまでの付き合いを通じてよく知っていたので、ぜひじものコーナーで販売させてもらいたいと思っていました。現在では、静岡県の中中部地区を中心に県内約20店舗に出荷してもらっていますが、やはりどの店舗でも評判がいいですね。

牧田／農産物の販売は信用が第一なので、私は毎日各店舗に出向いて、傷んでいるものはないかチェックしたり、品物を並び替えたりしています。そうすると、「いつもありがとう」とか「おいしかったよ」とお客さまが声をかけてくださるので、非常に張り合いがありますね。私はいつも早朝から全店舗をまわりますが、わざわざその時間に合わせて買いに来られるお客さまもいます。じものコーナーは、農産物が消費者の手元に届くまでを見届けられるところがいいですね。販売価格も自分で決めら

れるし、売場でのお客さまの声が経営的なヒントにもなります。「袋詰め少量パックにしてほしい」といった具体的な要望が多いので、次の一手を打ち出しやすくして助かっています。

✓ おいしさの秘密は「ストレス」にあり

浅場／最近はいろいろな種類の高糖度トマトが販売されていますが、牧田さんの「とまとマト」は単に甘だけでなく、味わいがさわやかでみずみずしいですね。だから、一度食べるとリピーターになるお客さまが多いんですよ。おいしさの秘訣は、特別な方法で栽培されているからですね。

牧田／そうですね。詳しいことは企業秘密ですが(笑)、ひとことで言えば「トマトにストレスをかける」のがおいしさを作る秘訣です。人間と同じで、トマトも日常とは異なる生活をするストレスを感じるんですよ。例えば、与える水分の量をいつもより減らしたり、増やしたりすると、トマトにとってはストレスになります。

浅場／つまり、トマトに与える水分を調整することで、甘みが凝縮されるということですね。

牧田／そうです。植物は体内のおよそ80～90%が水分でできています。一方、水分は濃度が薄い液体から濃い液体へと移動する性質があります。つまり、トマトの果汁の糖濃度が高いと、外から水分を引き寄せる力(浸透圧)が強くなるため、根から効率的に水分を吸収できるんです。ですから、トマトに与える水分を減らしてストレスをかけると、トマトは水分をもっと吸収しようとして果汁の糖濃度を上げるので、どんどん甘くなっていくんですよ。こうしていろいろな種類のストレスをかけることで、独特な味わいのトマトを生産しています。

浅場／牧田さんは若い頃から鉢植えのいちごやトルコギキョウなど、いろんな農産物の水耕栽培を手掛けてこれましたよね。そのノウハウが蓄積されているからこそ、この栽培方法を確立できたんですね。

地産地消バイヤー 浅場 貞文

じもの

静岡県出身。ＪＡに約30年間勤務し、営農指導・販売および農産物直売所の立ち上げを担当。2016年にマックスバリュ東海に転職し、じものコーナーのバイヤーを担当。神奈川県と静岡県、山梨県の一部という広域エリアを管轄し、これまでに80店舗以上のじものコーナーを立ち上げた実績を持つ。



「とまとマト」は牧田さんが自らの手で建てた7棟のビニールハウスで栽培されています。



「物語」を語れる 野菜売場をつくりたい

牧田さんのトマトを買う」というお客さまが増えていくんですよ。つまり、当社の店舗に農産物を提供してくださる農家さんが増えれば、当社も助かるし、消費者の方々も新鮮な野菜をいろいろ買える。結果的に、農家も小売業も消費者も、みんなが良くなる関係を築けるんです。また、栽培方法にこだわっておいしい野菜を作っている農家さんや、一生懸命頑張っている若い世代の農家さんとなつがって、じものコーナーで販売することが、これからの農業を支える一助にもなると 생각합니다。じものコーナーを通じて、こうしたWin-Winの関係をどんどん広げていきたいと思っています。

牧田／最近、じものコーナーへの出荷者が増えて、納品に行っても置き場に困るくらい売場がにぎやかになりましたね。生産者の顔が見えると消費者の方々も安心して食べられるし、地元で採れたものは新鮮でおいしいし、やはり地産地消は理想的な生活スタイルですね。

浅場／親子連れや高齢者の方など、幅広い世代のお客さまが、「じものコーナーの野菜はおいしいね」と笑顔で言ってくさるので、私自身もそれが楽しみで仕事をしています。単に農産物を仕入れて店頭に並べるだけではなく、野菜が出荷されるまでの「物語」を語れるような売場づくりがお客さまに喜ばれているのだらうし、今後はそれがもっと大切になってくると思いますね。そのためには、じものコーナーの売場面積を広げて、取り扱う農産物も増やしていきたいと思っています。牧田さんとも良い付き合いを続けていきたいと思っていますので、これからもどうぞよろしくお願いいたします。

✓ じもの商品大商談会

当社は地元で長年親しまれている商品や、地元で生産されている商品などを「じもの」と呼び、積極的に販売しています。2014年より開催している「じもの商品大商談会」では、店舗のコミュニティ社員を中心とした店舗従業員が、出展企業の担当者さまから商品の説明を受け、自店で展開する商品を選定します。地域特性をよく知るコミュニティ社員の意見を商品導入に反映させることで、より地域に根ざした品揃えの実現を目指しています。11回目となる2024年度は9月に開催し、約400社、約2,600品の「じもの商品」が集結し、約1,400人の従業員が参加しました。



牧田／そうですね。この技術は40年以上にわたる水耕栽培の経験から生まれたものだといえるでしょうね。独自の技術を活かして、ほかにはできない農産物を作ることが安定経営につながったと思います。

✓ 気候変動と農業の未来

浅場／しかし農業全般をみると、最近では地球温暖化の影響で夏の猛暑や大雨などの異常気象が相次ぎ、安定経営が難しい状況が続いていますね。

牧田／そうですね。昨年も温暖化の影響でいろいろな野菜が不作でしたよね。これからは農産物を作るのがどんどん大変になっていくと思います。うちのようなビニールハウスでの水耕栽培でもこれだけ暑いと温度管理が難しいので、夏にはトマトを作らず、出荷を1月から6月に限定しています。

浅場／地球温暖化だけでなく、農家の高齢化問題も深刻化していますね。でも、牧田さんのように経営をしっかりと考えている農家さんにとっては、こうした状況はビジネスチャンスになり得ると思うんですよ。高齢化によって労働力不足や耕作放棄地の増加が進む一方で、ICTの導入による効率化や、高付加価値商品のブランド化と市場拡大、6次産業化による収益性の向上、環境配慮型農業への需要増といった新たな動きもあります。例えば、オンリーワンの農産物を作ることによって差別化を図れば、それがビジネスチャンスや安定経営につながります。牧田さんの「とまとマト」は、まさにオンリーワンの高付加価値商品だと言えますね。

牧田／そうですね。失敗を何度も繰り返した末に確立したブランドなので、オンリーワンじゃないと困りますよ(笑)。

✓ 地産地消の価値を高める信頼関係

牧田／バイヤーとしての浅場さんは、農産物を見極める目が利くだけでなく、私たち農家とのコミュニケーションを密にして、じものコーナーに引き入れるのがすごく上手ですね。他社のバイヤーさんとの話題は金額や出荷量などの販売条件に集中しますが、浅場さんは販売条件よりもまず人間関係を築くことを大切にしてくれるので、その野菜を扱いたいという熱意が伝わってくる。だから私たち農家も、その熱意に応えたいくなるんですよ。

浅場／私はもともと農家さんと会話するのが好きなんです。そして、農家さんと互いに何でも言い合える信頼関係を築いたうえで、当社の店舗に農産物を提供してもらっています。じものコーナーに農家さんが持ってきてくれる農産物は、鮮度が違う。新鮮だから余計においしいんです。しかも、作った人の名前がわかるから、「また



時間・場所に捉われない価値提供の実現

✓ 移動スーパー

地域の人々の笑顔と
健やかな暮らしを守る責任をやりがい

「わたしの近くまで運ぶスーパーマーケット」をコンセプトに、2022年4月、浜松市天竜区で移動スーパー1号車がスタートしました。約500品目を専用トラックに積み込み、各停車場所にて店舗と同じクオリティの商品を販売しています。お買物に不便を感じている地域の皆さまに「実際に手に取って選ぶ、お買物の楽しさ」を届けるだけでなく、駐車場所がご近所さんの「コミュニケーションの場」としても機能しています。2024年度には、新たに17台を稼働させ、2025年2月末現在、5県下34台体制まで拡大しました。



取材／愛知県小牧市北里地区



小牧市北里地区販売担当
足立 友花

移動スーパーの販売担当になって、ちょうど1年が経ちました。買物の場としてはもちろん、顔なじみ同士で会話できる、そんな交流の場を届けているようにも感じています。「また来てね」「待ってるよ」といった言葉が何より嬉しく、励みになっています。

VOICE

〔ご利用者の声〕

近くにスーパーがなくてね。
来てくれるのが助かります。

わが家は高齢の夫婦二人だから、家ではもう揚げ物はしないんです。ここでお惣菜を買うのが一番！いつも「アジフライある？」って聞きます。

こんな楽しいところがあるんだね！

今日はお天気が良いからヘルパーさんの付き添いで久しぶりに外へ散歩に出てきました。スーパーでお買物なんて久しぶりで楽しかったです。

ちょっと足りない時に
本当に助かるよね。

週末、息子夫婦が1週間分のお買物をできてくれますが、やっぱりこんなふうに自分で選んで好きなものを買いたいんですね。

公会堂で実施される高齢者向けのサロンに合わせ、移動スーパーがやって来る仕組み。集まりとお買物の相乗効果で人がにぎわいます。



バック入りのお惣菜はもう一品欲しい時に便利で人気！

「家ではなかなか作らないけど、食べたい！おいしいそう！」そんなお惣菜メニューが人気です。あれこれ選べる楽しみをお届けしています。

✓ 無人店舗「Maxマート」

新たな店舗のかたちとして
無人店舗「Maxマート」を展開

主に企業のオフィス内に出店する無人店舗で、取り扱う商品のご要望に応じて変更しています。休憩時間や昼食時にご利用いただっており、オフィスに出勤する従業員の皆さまの職場環境をより快適にするお手伝いをしています。2024年度には64店舗を新たに開設し、107店舗に拡大しました。

Maxマート

【導入企業さまの声】

売店がなくなって不便だったけど
Maxマートができて助かっています。

いつでもWAONでサツと買えるから
ゆっくり休憩できて便利。



Maxマートの展開を通じて「じもの商品」の販売にも挑戦しています。地域で働く方々に向けて、コンパクトで身近なMaxマートだから、伝わりやすく、手に取ってもらいやすくなっています。これからも身近でより便利な店舗として選ばれ続けるようにサービスを充実していきます。

買物支援と地域の見守り



あいち商業・
地域貢献活動大賞
「知事賞」を受賞

「あいち商業・地域貢献活動大賞」は、「商店街と大規模小売店舗」、「商工会と自治会・大学」など、地域との連携が積極的に行われている地域貢献活動について、広く公募し、地域のニーズを踏まえた継続性のある優れた事例について、その活動団体などを表彰する愛知県の制度です。小牧市さま、小牧社会福祉協議会さまと連携実施しているマックスバリュ小牧堀の内店の移動スーパーの取り組みが、記念すべき第1回となる2024年度の最高賞「知事賞」を受賞しました。

移動スーパーが地域社会のつながりに貢献

愛知県小牧市
福祉部 地域包括ケア推進課
福祉政策係

主査 丹羽 雄己さま



小牧市は高齢化や交通の不便さから、お買物に困る方が点在する地域です。マックスバリュ東海さまの声がかけて始まったこの活動が県から評価されたことは、大きな励みとなりました。移動スーパーをきっかけに、住民同士の交流サロンが誕生するなど、福祉の面でも広がりを見せています。ただ今も、本当に必要としている方に情報が届いていないのではないかとという課題があり、今後も啓発活動を続けていきます。

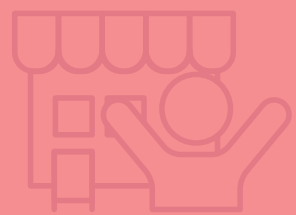
【交流×お買物】の相乗効果で好評

社会福祉法人
小牧社会福祉協議会
地域福祉課 地域支え合い推進員

係長 池谷 基善さま



福祉座談会で寄せられた「お買物に困っている」という住民の声やニーズを、マックスバリュ東海さまと共有しています。また、移動スーパーのドライバーには、買物支援だけでなく、常連のお客さまの体調や様子の変化に気づき、必要に応じて関係機関へ連絡・通報するという大切な役割も担っていただいています。移動スーパーをきっかけに、地域の交流や住民同士の支え合いの輪も少しずつ広がっています。



私に「うれしい」店づくり

お客さま一人ひとりにとつての
「うれしいお店」を追求し続けます。



誰もが便利な店舗づくり

✓ お客さまの声

いただいた声から 始まった取り組み

当社の経営理念である「何よりもお客さまの利益を優先しよう。」を具現化するため、日々お客さまから頂戴する「声」を大切に考えています。1年間で収集される「お客さまの声」は75,000件以上。お問い合わせやご要望、厳しいお叱りやおほめの言葉など、一つひとつに真剣に向き合い、誠実に対応することを心がけています。お客さまの声を具現化することで、誰もが便利なお店の実現を目指します。



✓ フロアサイン

お客さまの声をカタチに

店舗の商品分類表示(カテゴリーサイン)は、遠くからでも見やすいように天井から吊下がり高いところに表示されています。鈴鹿市認知症連絡会の皆さまより、ご高齢の方や認知症の方などは特に目線が低く、高い位置だと見にくいので、床面に表示を希望される方が多いとのご提案をいただき、マックスバリュ鈴鹿店(三重県鈴鹿市)では、2024年3月、床面に商品分類を表示する「フロアサイン」を設置しました。ご高齢の方やお子さま連れのお客さまから、「わかりやすい」とご好評いただき、2024年度には、新規店舗や改装店舗を中心に24店舗に導入。今後は全店舗導入に向けて進めていきます。



✓ 買い物送迎サポート定期便の運行開始

マックスバリュ大府横根店(愛知県大府市)は、大府市と社会福祉法人大府福祉会が実施する「買い物送迎サポート定期便」の送迎先として連携しています。この取り組みは、移動手段の確保が難しいという高齢者の声を吸い上げ、対象地域にお住まいの75歳以上の方を対象に、マックスバリュ大府横根店まで毎週金曜日に無料で送迎する行政サービスです。日常生活に欠かせないお買物を安心して楽しめる機会を提供することで、高齢者の生活の質向上と、地域に根ざした支え合いの仕組みづくりを進めています。



Topics

健康キャンペーン

お客さまの健康課題に取り組む

健康キャンペーンは自治体と店舗が協力し、地域のお客さまの健康課題に取り組むイベントです。お買物ついでにお客さまご自身の健康に目を向けていただく機会となっています。自治体による健康測定、当社提案の健康メニューの試食、食育クイズなどを実施し、スタンプラリーで店内をまわりながら楽しく食や健康について知ることができます。



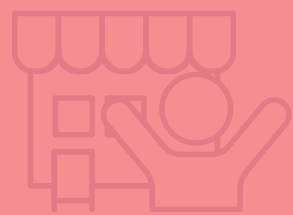
健康キャンペーン実施店舗の詳細はP34▶

Message

移動手段の課題は、多くの高齢者が直面する身近な問題です。マックスバリュ東海さまのご協力により、お買物を通じた外出やふれあいの機会を提供できることは、地域の大きな力になります。さらに、大府市と同社は「地域見守り活動に関する包括協定」も締結しており、日常業務のなかで異変を察知された際には、市へ通報いただく体制を構築しています。企業や地域団体と連携し、高齢者が安心して暮らせる地域で支え合う仕組みづくりを今後も進めてまいります。



大府市福祉部
高齢障がい支援課
小島 紳也さま



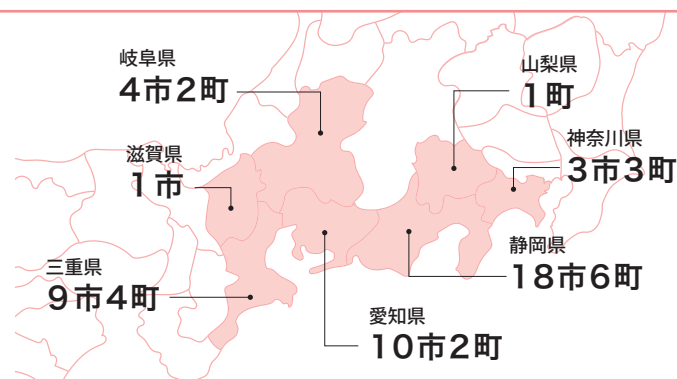
防災

災害時でも安心できる取り組み

✓ 防災協定の締結

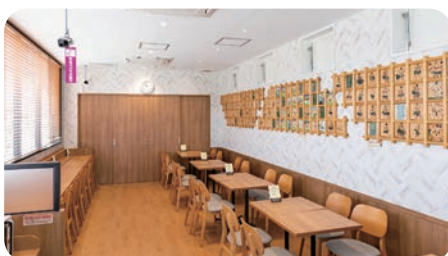
当社の店舗が所在する市町に対し、防災に関する協定の締結を進めています。2024年度は新たに5市町と防災協定を締結しました。従来の災害時の物資支援に関するものから、最近では店舗の施設を一時的な避難場所として利用していただくといった内容の協定も増えています。災害発生時の緊急支援や平常時の防災体制の連携強化により、地域のライフラインとしての役割を果たします。

防災協定の締結状況はP34へ▶



✓ 指定暑熱避難施設 (クーリングシェルター)

気候変動適応法に基づいて、適切な冷房設備を有するなどの要件を満たす施設を、誰もが利用できる暑さをしのげる施設として、市町村長が指定した施設がクーリングシェルターです。当社もこの趣旨に賛同し、イートインコーナーを有する店舗を中心に、クーリングシェルター施設の申請を行っています。2024年度には、28市4町65店舗で登録を完了しています。



クーリングシェルター登録状況の詳細はP.34へ▶

✓ もしもに備えるBuddyBox

Buddy Boxは、いざという時のために、日常で使う食材や非常用の食料品を買い置きし、食べたら買い足すを繰り返すローリングストックの考えを生かした、1人3日分の備蓄食です。静岡新聞SBSが中心となり、行政や企業、団体と連携して取り組むプロジェクト「Team Buddy (チームバディ)」が提供する食の備蓄・定期宅配サービスで、当社も同プロジェクトに参画しています。



備蓄食を普段のおかずに取り入れられるよう、「ちゃんとごはんレシピ」にて活用方法もご紹介しています。



「ローリングストック」を学ぶ講座なども開催しています。

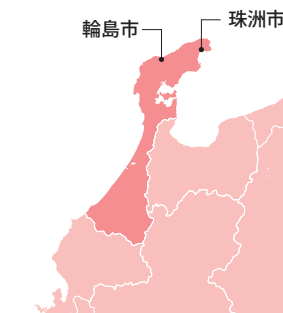
BuddyBox (備蓄食セット)

水あり…5,950円(税別) [6,426円(税込)] + 送料
水なし…5,500円(税別) [5,940円(税込)] + 送料
お申し込みURL: <https://shop.at-s.com/collections/buddybox/>



✓ 石川県災害復興支援

2024年1月に発生した「令和6年能登半島地震」および、9月の「令和6年9月能登半島豪雨」により、能登半島の市・町に設置されている災害ボランティアセンターから運営スタッフ派遣要請があり、当社からもイオン ハートフル・ボランティア活動の一環としてボランティアに参加しました。8月には、能登半島地震の災害ボランティアセンター運営スタッフなどとして3名が参加、その後発生した能登半島豪雨の復興支援として10月・11月に6名が参加しました。今後も休日ボランティアの募集など継続的な復興支援に取り組んでいきます。



「令和6年9月能登半島豪雨」ボランティアに参加して



11月1日～3日まで、地震と豪雨で甚大な被害を受けた輪島市と珠洲市の災害ボランティアセンターの運営サポートを行いました。ボランティアセンターは、ボランティアに来ていただいた方と被災された方々をつないでいます。ボランティア参加者への作業説明や配車手配、作業備品や車の清掃などを行いました。現地の運営スタッフも被災された方がほとんどで、「今でも地震のことを思い出すと怖くて涙が出てくる。景色が様変わりしてしまい、悲しくてしょうがない」という話に胸を打たれました。「速くからほんとにありがとう」と心からの感謝の言葉をいただき励みになりました。復旧はまだまだ進んでおらず、イオンとして、災害支援、復興に向けての取り組みがまだまだ必要だと感じました。



第四事業部
神奈川・御殿場運営部長
のぐち かずひで
野口 和秀

石川県応援フェア

令和6年能登半島地震の支援を目的として、2024年7月に石川県の商品を販売・PRする「石川県応援フェア」を三重県内の4店舗で開催しました。これは、石川県産品を消費することで、石川県の事業者支援につなげることを目的としたフェアで、三重県の石川県復興支援の想いに賛同した取り組みです。期間中、石川県のメーカーさまの商品や、石川県産の原料を使用して製造された商品などを催事コーナーで販売するとともに、三重県内全48店舗にて「令和6年能登半島地震義援金募金」を実施。売上金の一部と皆さまからの募金を合わせて、約55万円を石川県に寄付しました。





「やりたい」「ありたい」を 応援する組織づくり

個性や能力を発揮したい従業員の想いを尊重し、
応援できる組織づくりを実現します。



安心して勤められる職場を実現したい

✓ 最も従業員満足が高い会社を目指して

当社は多様な価値観と個性を尊重し、誰もがいきいきと働ける職場を目指して、一人ひとりが能力を発揮できる組織風土の醸成に努めています。一例を挙げると、「障がい者雇用の推進」「外国籍従業員の活躍」「男性育児休職の取得」など、多様な人材が集まるだけでなく、相互に理解・尊重・機能した「最も従業員満足が高い会社」を目指します。

障がい者雇用状況および育児休職取得状況の詳細はP34へ▶

✓ 身だしなみ基準の見直し

誰もが働きやすい、働きがいのある企業を目指し、多様な人材が活躍できる環境整備に取り組んでいます。その一環として、2024年7月1日より、身だしなみ基準を見直しました。衛生基準の順守、安全や清潔感に配慮した身だしなみであることを前提として、髪型・服装・アクセサリーなどの基準を見直し、従業員自らが自分らしいスタイルを選択し、意欲的に働くことができる職場環境を実現しました。身だしなみ基準の見直しを実施することで、お客さまのご理解・ご協力をいただきながら、今まで以上に「気持ちの良いあいさつと接客」でお客さまをお迎えし、さらなるお客さま満足の向上を目指します。



✓ 健康経営優良法人



従業員一人ひとりが、心身ともに健康で、長きにわたり働き続けられることを目指し、「マックスバリュ東海 健康経営宣言」を策定し、従業員の健康維持・増進に向けて取り組んでいます。経済産業省と日本健康会議が共同で行っている「健康経営優良法人認定制度」において3年連続で認定されました。これからも従業員一人ひとりが健康でいきいきと働く職場環境を実現することで、よりよい商品・サービスをお客さまにご提供します。

✓ 女性管理職

会社や家庭、地域でさまざまな「役割」を担いつつ、キャリアライフが積み重ねられていきます。多くのロールモデルを参考にして、自身のキャリアライフを描き、その活力が経営にフィードバックされるサイクルを作り出すためには、ジェンダーレスなチャレンジが不可欠と考え、女性管理職の育成に努めています。その実現に向け「つながり」によるサポート体制やお互いを尊重する想いがあふれる環境整備に取り組んでいます。

なでしこ勉強会

ダイバーシティ経営推進の一環として、多様性のある企業風土の醸成に向け、管理者を目指す女性社員を対象とした勉強会です。小売業で働くうえでの基礎知識を学ぶだけでなく商品開発にも携わり、商品デザインやオリジナルサラダの開発・販売なども行っています。



✓ ウエルネス経営 (くるみん・えるぼし)

「くるみん」は子育て支援、「えるぼし」は女性活躍推進の認定で、当社は両方の認定を受けています。社内環境および制度運用をモニタリングして、常にアップデートしており、次世代の地域社会をより良くするために、地域に根ざす従業員の働く環境の改善に努めています。





スキルアップを全力で応援

✓ 新入社員研修

新入社員研修は、入社時の基礎研修と入社後のフォローアップの研修、また配属部門の知識技術に特化した研修にて構成されています。入社時は、約3週間の研修で、当社の基本理念、ビジネスマナー、当社の特徴的な取り組み（ちゃんとごはんやコミュニティ委員会など）への理解を深めます。フォローアップ研修は年9回実施し、知識と実践の定着に向けて定期的に振り返りを実施しています。

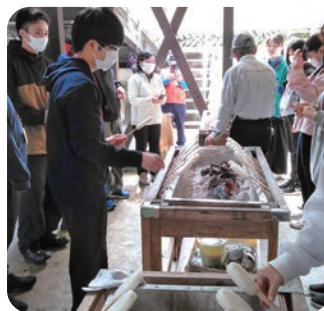


側溝の清掃

茶畑への施肥

くま研修

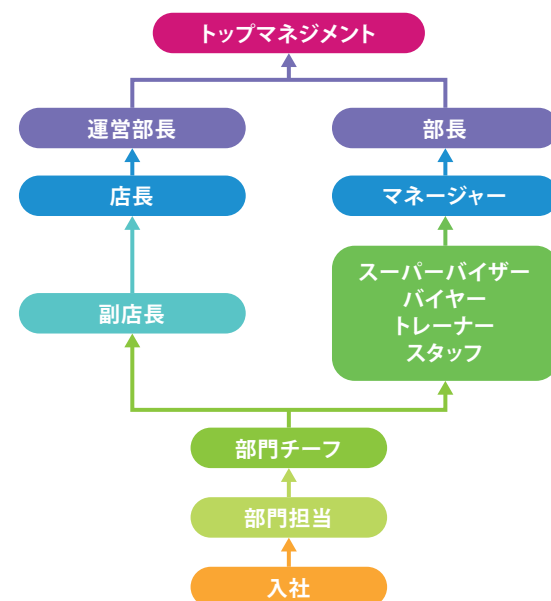
新入社員研修の一環として浜松市天竜区熊（くま）地区にて、当社のブランドメッセージである「想いを形に、『おいしい』でつながる。」を体現する「くま研修」を行いました。清掃活動や植樹などボランティア活動を行い、地域のお困りごとの解決に取り組むなかで、熊地域の魅力や課題認識の貴重な機会としています。



目標による管理（MBO）の導入について

MBOは、単なる目標設定の枠を超え、「上司と部下とのコミュニケーションツール」「人材育成のツール」として2024年度に導入しました。風通しの良い職場環境を実現し、管理者が自律的に目標達成のための業務メソッドを導き出せる環境を整えます。目標の達成を持続できる部署を増やし、従業員一人ひとりがいきいきと活躍できる企業を目指します。

■ キャリアアップイメージ



→ 基礎教育

入社後は、全員が店舗での勤務を経験します。商品知識や店舗運営の基礎知識、ノウハウを身に付けていただき、その後、希望や能力・適性に応じて、副店長・店長など店舗でのキャリアアップや、本社スタッフ（商品部、営業企画、店舗開発、人事、総務、財務経理、経営企画など）を目指すこともできます。「なりたい」「ありたい」を実現できる人事制度により、キャリアアップを目指します。

→ 専門教育

✓ 技術教育制度

商品化技術を磨きおいしさをご提供

社内認定基準に基づき、技術レベル向上と認定等級取得者の育成を進めています。加工技術の習得に重点を置き、商品化レベルの引き上げや、知識の習得に取り組んでいます。技術認定試験だけでなく新入社員技術研修、技能実習生教育なども行い、誰もが学び、店舗で活躍できる教育制度づくりに取り組んでいます。



2024年度受講者数

合計 **1,140** 人

詳細はP34へ▶

✓ 次世代人材の育成

次世代の経営者や、店舗運営のトップである店長、その次席者である副店長候補者などの育成強化に取り組んでいます。外部講師による戦略立案や市場分析の基礎知識講座など次世代を担う総合的な人材を育成しています。

ブラザー・シスター制度

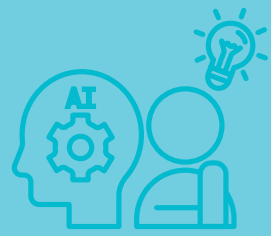
新入社員のフォローアップを目的として、「ブラザー・シスター制度」を導入しています。2022年度より導入され、マンツーマンの体制より2024年度から事業部グループ制とすることで、所属部門をこえた交流が可能となり、組織の枠をこえたサポート体制を築いています。新入社員には、年齢の近い先輩社員がブラザーまたはシスターとして、実務面だけでなく精神面のケアも行います。「ちょっとした相談」や悩みごとでも気軽に話しやすい環境を整え、新入社員が安心して成長できるよう支援しています。



✓ コンプライアンス教育・研修

全従業員に向けてコンプライアンス教育・研修を実施しています。企業理念の浸透に向けた「理念浸透リーダー研修」をはじめ、法令や企業倫理を遵守するために、全従業員が「品質管理」「情報セキュリティ」「個人情報保護」「人権」などを学ぶ教育を受講し、定期的に自身の行動を見直す機会を作っています。





地域や人との「つながり」を広げ 深めるデジタルとの共存

地域や人とのつながりを大切にしながら、先進技術の活用による新たなサービスを提供しています。

未来に向けた付加価値の創出

✓ セルフレジ

レジ業務の効率化とレジ精算の利便性向上を目的にキャッシュレス専用セルフレジの導入を進め、2024年度に導入を完了しました。これにより、レジ待ち時間の短縮や接触機会の低減が図られるとともに、現金を使用せずに会計を完了できることから、よりスムーズかつ簡単に会計が可能となりました。キャッシュレス専用について現金も使用できるセルフレジの導入も拡大し、店舗運営における効率化とお客さまの利便性向上とを両立させる取り組みを推進しています。



✓ 発注精度の向上と効率化の取り組み

天候に左右されやすいスーパーマーケットの特性に対応するため、日本気象協会の気象データに基づく発注支援システムを農産部門で導入しています。2024年度には畜産部門にも導入を拡大し、過剰在庫や廃棄の抑制を図るとともに、天候に応じた最適な商品提供を実現し、フードロス削減やエネルギー効率の向上など、持続可能な流通・販売体制の構築を目指しています。今後も、生産性の向上と環境負荷の低減を両立させる取り組みを推進します。



✓ iAEON



イオンのトータルアプリ「iAEON」をご利用いただくことで、さらにお得に、快適にお買物を楽しんでいただけます。お手元のスマートフォンにアプリを入れていただくと、アプリひとつで、コード決済「AEON Pay」での支払い、「WAON POINT」の管理、さらに「お気に入り店舗」を登録することで、キャンペーン情報、クーポンの取得、チラシの閲覧などができます。2024年6月には、「AEON Pay」に「レシートレス機能」が新しく加わり、レシート用紙の削減と電子レシート管理が可能となり、利便性の向上と紙資源の削減につながっています。



✓ 電子棚札

2024年度は、売場の価格表示を電子化する「電子棚札」の導入に注力しました。これにより、売場の価格表示とレジの売価が異なる「売価違い」がなくなり、価格表示の付け替え作業が不要になります。また、セールの価格やお得な情報もリアルタイムで表示されることで、作業の効率化を図れ、その分を接客やサービスの質の向上といった、お客さまに喜んでいただける売場の改善に振り分けれます。2024年度は、農産・加工食品、デパート部門を中心に185店舗に導入を完了しました。

✓ ネットショッピング

店舗での販売だけでなく、ネットでお買物、ご自宅へ配送するサービスの展開も強化しています。「ネットスーパー」は、商品をパソコンやスマートフォンからご注文いただくと、店舗で商品をピックアップしてご自宅まで運ぶサービスで、現在28店舗にて実施しています。食品デリバリープラットフォーム「Uber Eats」にも出店しており、現在、82拠点で展開しています。Uber Eatsの注文サイトでご注文いただくと、30分程度でUber配達員がご自宅まで商品をお届けします。また、「ネットショップ」サイトでは、ギフト商品の予約販売や地域の銘菓・産直くだものなどを、ネットで注文いただき、全国に直送しています。ネットショップでは、特に「じもの商品」の販売に力を入れており、地域の食文化を全国の皆さまにお届けしています。



✓ 製造工場のロボット化推進

惣菜製造工場の自動化を推進するため、デリカ長泉工場（静岡県駿東郡長泉町）に惣菜自動盛付ロボットを導入しています。従来、野菜などの不定形物や粘性の高いポテトサラダのような食材の盛り付けは、技術的に自動化が難しいとされていましたが、当社が導入するロボットは、決められた重量の食材を正確にトレーに盛り付ける作業が可能です。これにより、惣菜製造工場の既存ラインに大規模な改修を行わずに自動化を実現できました。2024年度には、デリカ長泉工場に続いて、子会社のデリカ食品（株）大口工場（三重県松阪市）にも導入を拡大して効果の検証を進めています。



マックスバリュ東海株式会社 株式上場20周年の取り組み



当社は、2004年7月に東京証券取引所第2部に上場し、

2024年に株式上場20周年を迎えました。

株式上場20周年の節目として、さまざまな取り組みを実施しました。

大感謝祭

■ 株式上場20周年記念販促

これまで支えていただいたお客さまに、20年間の感謝を込めて記念セールを実施しました。毎月月初には「上場20周年記念アプリクーポン」を配信するとともに、20周年記念セール、記念商品増量セールなど、毎月お値打ちな企画を打ち出しました。



記念商品

■ 株式上場20周年記念商品の開発

お惣菜コーナーを中心に、株式上場20周年にちなんだ商品を期間限定で販売しました。3月に販売したのは、展開エリア7県の食材を詰め込んだ「上場20周年記念じもの弁当」と静岡県産・三重県産の寿司ネタで作る「自慢のにぎり寿司【東海】」の2品、7月には、20周年にちなんで、20品目の具材を詰め込んだ「20品目のちゃんとごはん旬菜御膳」を販売しました。



上場20周年記念じもの弁当



自慢のにぎり寿司【東海】



20品目のちゃんとごはん旬菜御膳

20周年コラボ

浜名湖花博へのボランティア活動参加

2024年春、浜松市では「浜名湖花博2024」が開催されました。これは、2004年に開催された「浜名湖花博」の20周年記念事業として、浜名湖ガーデンパークとはまつフラワーパークを会場に開催された、花と緑のイベントです。浜松市に本社を置く当社も、株式上場20周年を迎えることもあり、20周年コラボ企画として、節目の年に入社した2024年度の新入社員を含む約100名の従業員が参加して植栽、園内清掃、花を使ったアートの作成(インフィオラータ)などのボランティア活動に参加しました。参加した新入社員にとって、20周年という縁で地域とつながることができる貴重な機会となりました。



Data

データ集

P11／ありがとうキャンペーン寄付実績

(単位:円)

キャンペーン名	寄付先	2023年度	2024年度
「三重県ありがとう」キャンペーン	三重とこわか健康マイレージ事業	2,123,343	2,523,992
「愛知県ありがとう」キャンペーン	愛知県環境保全基金	1,812,187	2,207,784
「富士山ありがとう」キャンペーン	静岡県富士山後世継承基金	5,000,000	5,000,000
合計		8,935,530	9,731,776

※今回より寄付を実施した年度を実績として表記しています。

P12／WAON寄付実績

(単位:円)

WAON名	寄付先	2023年度	2024年度
やまなし富士山WAON	山梨県富士山世界文化遺産保存活用推進基金会	2,306,643	2,320,904
しずおか富士山WAON	静岡県富士山後世継承基金	9,116,589	9,753,518
出世城浜松城WAON	浜松市森林環境基金	1,153,829	1,415,085
菰山反射炉WAON	伊豆の国市菰山反射炉保全基金	1,211,153	1,308,607
富士宮やきそばWAON	富士宮市ふじのみや寄附金	557,726	706,898
あいち三英傑WAON	愛知県文化振興基金	1,750,872	1,980,218
防災・減災都市なごやWAON	名古屋市消防・防災事業寄附金	628,674	703,072
伊勢志摩WAON	公益社団法人伊勢志摩観光コンベンション機構	1,822,546	1,951,381
熊野古道伊勢路WAON	一般社団法人東紀州地域振興公社	1,219,282	1,421,611
合計		19,767,314	21,561,294

※今回より寄付を実施した年度を実績として表記しています。

P14／店頭リサイクル回収実績

(単位:kg)

リサイクル品	2023年度 回収実績	2024年度 回収実績
紙パック	451,558	459,785
アルミ缶	849,772	851,503
ペットボトル	1,939,909	1,997,985
食品トレイ・透明トレイ	778,492	750,804

P16／PPAモデルを活用した太陽光発電システム

稼働店舗	稼働開始	稼働店舗	稼働開始
マックスバリュ上野小田店	2024年3月	マックスバリュ大津月輪店	2024年8月
マックスバリュ津島江西店	2024年3月	マックスバリュ豊川八幡店	2024年11月
マックスバリュ水海道店	2024年3月	マックスバリュ清須春日店	2024年12月
マックスバリュ長久手店	2024年3月	マックスバリュ浜松飯店	2024年12月
マックスバリュ西尾新在家店	2024年3月	マックスバリュ菰野店	2025年1月
マックスバリュ浜北中瀬店	2024年3月	マックスバリュ志摩和具店	2025年1月
マックスバリュ東海(株)本社	2024年3月	マックスバリュ志段味店	2025年1月
マックスバリュ浜松本社	2024年3月	マックスバリュ瑞穂通店	2025年1月
マックスバリュ長太の浦店	2024年3月	マックスバリュ知多新知店	2025年1月
マックスバリュ大府横根店	2024年7月	マックスバリュ春日井坂下店	2025年2月
マックスバリュ東近江店	2024年8月		

P17～18／共同開発商品数

(単位:個)

共同開発先	2023年度共同開発数	2024年度共同開発数
高等学校	3	2
専門学校	—	2
大学	4	5
行政	1	1
合計	8	10

P21～22／ノンストア事業導入数

(各年度末現在)

	2023年度	2024年度
ネットスーパー	26拠点	28拠点
移動スーパー	17台稼働	34台稼働
Maxマート	47店舗	107店舗
Uber Eats	60拠点	82拠点

P23／健康キャンペーン実施店舗

2024年度	実施店舗	所在地
6月	マックスバリュ富士八幡店	静岡県富士市
7月	マックスバリュ島田阿知ヶ谷店	静岡県島田市
8月	マックスバリュ浜松新橋店	浜松市中央区
	マックスバリュ鈴鹿住吉店	三重県鈴鹿市
9月	マックスバリュ浜松新橋店	浜松市中央区
	マックスバリュ富士厚原店	静岡県富士市
10月	マックスバリュ豊田店	静岡県磐田市
	マックスバリュ浜松新橋店	浜松市中央区
11月	マックスバリュ磐田西貝家店	静岡県磐田市
	マックスバリュ福田店	静岡県磐田市
1月	マックスバリュ島田阿知ヶ谷店	静岡県島田市
	マックスバリュ秦野渋沢店	神奈川県秦野市
2月	マックスバリュ富士宮朝日町店	静岡県富士宮市
	マックスバリュ富士富士見台店	静岡県富士市

P25／防災協定の締結状況

(2024年度末現在)

静岡県	静岡市/浜松市/沼津市/熱海市/三島市/富士宮市/伊東市/島田市/富士市/磐田市/袋井市/下田市/裾野市/湖西市/伊豆市/御前崎市/伊豆の国市/東伊豆町/南伊豆町/松崎町/函南町/清水町/長泉町	18市/6町
愛知県	豊橋市/岡崎市/西尾市/江南市/小牧市/東海市/大府市/知多市/長久手市/扶桑町/幸田町	10市/2町
三重県	四日市市/松阪市/桑名市/鈴鹿市/名張市/亀山市/いなべ市/志摩市/伊賀市/菰野町/川越町/多気町/大台町	9市/4町
岐阜県	岐阜市/大垣市/各務原市/瑞穂市/岐南町/養老町	4市/2町
滋賀県	東近江市	1市
神奈川県	平塚市/秦野市/厚木市/寒川町/開成町/湯河原町	3市/3町
山梨県	富士河口湖町	1町
合計		45市/18町

2024年度は、袋井市、湖西市、岐阜市、東近江市、大台町と締結

P25／クーリングシュルター登録状況

(2024年度末現在)

静岡県	静岡市/浜松市/富士宮市/島田市/富士市/磐田市/焼津市/藤枝市/袋井市/湖西市/御前崎市/長泉町	11市/1町
愛知県	名古屋市/豊橋市/一宮市/津島市/豊田市	5市
三重県	津市/四日市市/松阪市/桑名市/鈴鹿市/名張市/亀山市/いなべ市/志摩市/伊賀市/菰野町/多気町/明和町/	10市/3町
岐阜県	岐阜市/瑞穂市	2市
合計		28市/4町

P27／障がい者雇用状況

	2023年度	2024年度
障がい者雇用人数(年度末現在)	225人	220人
障がい者新規採用数	13人	8人
法定雇用率	3.05%	3.46%

P27／育児休職取得状況

	2023年度		2024年度	
	育児休職取得者数	育児休職取得率	育児休職取得者数	育児休職取得率
男性	14人	53.8%	14人	93.3%
女性	56人	100.0%	32人	100.0%

P30／技術認定取得者数

(単位:人)

	2023年度				2024年度			
	1級	2級	3級	合計	1級	2級	3級	合計
水産	79	144	130	353	126	99	133	358
畜産	54	51	87	192	70	62	67	199
デリカ	99	128	186	413	149	127	148	424
ベーカリー	—	9	15	24	—	60	32	92

※2024年度のデータ報告期間は2024年3月～2025年2月です。



マックスバリュ東海株式会社

経営企画本部

戦略部 広報・IR・社会貢献グループ

〒435-0042 静岡県浜松市中央区篠ヶ瀬町1295番地1



木を植えています

私たちはイオンです

