



イオンディライト | 9787

COVERAGE INITIATED ON: 2013.06.06

LAST UPDATE: 2020.04.20

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。



目次

SRLレポートの読み方：本レポートは、直近更新内容・業績動向セクションから始まります。ビジネスモデルに馴染みのない方は、事業内容セクションからご覧ください。

要約	3
主要経営指標の推移	4
直近更新内容	5
概略	5
業績動向	6
四半期実績推移	6
2021年2月期会社計画（期初計画）	13
中長期戦略：AEON Delight VISION2025	20
事業内容	25
ビジネスの概要	25
事業概要	26
SW分析（Strengths, Weaknesses）	31
市場とバリューチェーン	32
財務諸表	36
損益計算書	36
貸借対照表	37
キャッシュフロー計算書	39
ROE及び配当	40
その他情報	42
沿革	42
大株主	42
トップマネジメント	43
従業員	43
IR活動	44
ところで	44
過去の業績及びニュース	46
過去の業績	46
過去のニュース	57
企業概要	59

要約

- 大型商業施設向けファシリティマネジメントサービス（FMS）を主力事業とする。セグメントは、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業、資材関連事業、自動販売機事業、サポート事業と多岐に亘る。顧客にとってノンコアとなる施設管理及びその周辺業務を受託し、施設全体のコスト効率を向上させ、顧客にとっての合理化効果を創出する。近年はFMSを通じた「安心・安全」「人手不足」「環境」を成長戦略の柱とし、アジア全域でのFMSの受託拡大を目指している。ファシリティマネジメント企業としては国内最大手。イオングループに属し、イオングループ向けの売上構成比は60%強。海外売上比率は6%程度。
- セグメント別の売上構成比は清掃事業が20.2%（2020年2月期）、設備管理事業が18.9%、資材関連事業が16.6%、警備事業が14.4%、建設施工事業が13.6%、自動販売機事業が10.2%、サポート事業ほか6.1%。イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、パブリック施設、各種イベントなど。契約は単年度となっているものも多いが解約率は低く、ストック型のビジネスモデルとなっている。
- 海外事業は中国とASEANを中心に展開。中国子会社は、永旺永楽（江蘇）物業服務と武漢小竹物業管理が中核会社。長江デルタ及び周辺地域で品質の高いファシリティマネジメントを提供する会社として、「永旺永楽（イオンディライト）」ブランドの認知を高める方針。ASEANではインドネシアにおける清掃事業大手「PT Sinar Jernih Sarana」（SJS）の買収（2018年12月）を足掛かりに事業の拡大を目指している。
- 2019年3月下旬に子会社「カジタク」において、不正な会計処理の可能性があると判明。同社と利害関係のない外部の専門家によって構成される特別調査委員会により、不正会計が確認された。同社はこれを受けて過年度業績を修正（2014年2月期～2019年2月期の累積修正額は16,252百万円）、再発防止策を策定した。

業績動向

- 2020年2月期の業績は売上高が308,582百万円（前期比1.9%増）、営業利益が16,001百万円（同22.8%増）、当期利益が9,348百万円（同45.7%増）。警備事業、清掃事業の業績拡大、自動販売機事業の採算改善が寄与した他、不正会計のあった子会社「カジタク」の損失が縮小したことが増益に結び付いた。
- 2021年2月期予想は売上高315,000百万円（前期比2.1%増）、営業利益16,500百万円（同3.1%増）、当期利益10,000百万円（同7.0%増）、EPS 200.13円。新型コロナウイルスの影響（上期まで悪影響を及ぼすと想定）を1,500百万円の営業減益要因と見込む一方、生産性向上の遅れを取り戻しつつ、海外事業を伸ばすことなどで増益確保を目指す。2021年2月期の年間配当金は70円/株と2020年2月期の65円/株から増配を見込む。同社ではこれまで配当性向30%を基準としていたが、2021年2月期以降は35%を基準とする考え。
- 2018年10月、同社は「Aeon Delight Vision 2025」を発表。アジアにおいて「安心・安全」、「人手不足」「環境」を成長戦略の柱に、社会課題を解決する環境価値創造企業を目指すとした。2026年2月期の業績目標は売上高525,000百万円、営業利益48,000百万円。

同社の強みと弱み

- SR社では、同社の強みを、1) イオングループであること、2) 統合FMS事業における業界大手であること、3) キャッシュフロー創出力、と認識している。一方、弱みとしては、1) 国内既存事業の市場成長が限定的、2) イオングループへの依存、3) 小型の商業施設の経験に乏しい、などが挙げられよう。（後述の「SW（Strengths, Weaknesses）分析」の項参照）

主要経営指標の推移

損益計算書 (百万円)	12年2月期 連結	13年2月期 連結	14年2月期 連結	15年2月期 連結	16年2月期 連結	17年2月期 連結	18年2月期 連結	19年2月期 連結	20年2月期 連結	21年2月期 会予
売上高	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	315,000
YoY	28.6%	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%	4.0%
売上総利益	28,631	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	
YoY	19.4%	5.6%	10.0%	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	8.8%	
利益率	13.0%	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	
営業利益	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	16,500
YoY	14.4%	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%	26.6%
利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.2%
経常利益	13,784	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	16,500
YoY	14.0%	0.8%	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	19.4%	23.5%
利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.2%	5.2%
当期純利益	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	10,000
YoY	6.4%	8.6%	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	45.7%	55.9%
利益率	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.2%
一株当たりデータ										
期末発行済株式数 (千株)	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	-
EPS	131.8	143.2	134.2	151.7	138.0	135.0	121.7	122.9	187.2	200.1
EPS (潜在株式調整後)	131.5	142.7	133.8	151.3	137.6	134.6	121.3	122.6	186.9	-
DPS	40	46	48	50	52	55	61	63	65	70
BPS	1,096	1,202	1,303	1,400	1,471	1,559	1,637	1,466	1,579	-
貸借対照表 (百万円)										
現金・預金・有価証券	9,707	10,014	12,565	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233	62,355	
流動資産合計	72,486	79,323	89,914	103,634	104,190	111,098	118,311	108,771	112,362	
有形固定資産	3,773	3,796	4,258	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161	9,671	
投資その他の資産計	4,276	5,257	5,829	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578	7,698	
無形固定資産	12,272	12,321	11,008	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103	7,185	
資産合計	92,809	100,699	111,010	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614	136,917	
買掛金	23,720	24,544	21,876	24,934	28,457	25,114	25,820	25,967	23,388	
短期有利子負債	41	10	5	-	-	271	225	394	252	
流動負債合計	33,643	34,955	39,309	46,639	45,834	47,051	49,060	51,408	48,864	
長期有利子負債	15	5	-	-	-	293	-	15	11	
固定負債合計	983	1,195	1,556	2,387	3,925	6,214	6,474	7,667	6,767	
負債合計	34,626	36,151	40,865	49,026	49,760	53,266	55,535	59,075	55,631	
純資産合計	58,182	64,547	70,145	75,558	79,674	84,604	89,143	75,539	81,286	
キャッシュフロー計算書 (百万円)										
営業活動によるキャッシュフロー	9,639	-4,358	21,359	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373	7,371	
投資活動によるキャッシュフロー	-10,051	7,086	-16,632	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256	13,838	
財務活動によるキャッシュフロー	-2,722	-2,257	-2,475	-2,594	-2,821	-2,400	-3,264	-19,686	-3,392	
財務指標										
有利子負債 (短期及び長期)	56	15	5	-	-	564	225	409	263	
ネットキャッシュ	36,971	28,019	44,980	56,906	57,748	62,866	71,311	59,824	62,092	
総資産利益率 (ROA)	15.5%	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	
自己資本利益率 (ROE)	12.5%	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	
自己資本比率	61.9%	62.6%	61.6%	59.0%	59.7%	59.4%	59.5%	54.4%	57.6%	

出所: 会社資料よりSR作成

直近更新内容

概略

2020年4月20日、イオンディライト株式会社への取材を踏まえてレポートを更新した。

2020年4月10日、同社は2020年2月期通期決算を発表した。
(決算短信へのリンクは[こちら](#)、詳細は業績動向の項目を参照)

過去の会社発表は、過去のニュースを参照

業績動向

四半期実績推移

累計 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期				21年2月期 通期会予
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	
売上高	75,064	150,738	222,160	292,396	76,370	152,611	226,744	302,915	79,048	157,482	232,643	308,582	315,000
YoY	-0.9%	-0.0%	0.3%	-0.1%	1.7%	1.2%	2.1%	3.6%	3.5%	3.2%	2.6%	1.9%	2.1%
売上総利益	9,003	18,585	27,220	34,871	9,342	17,462	25,840	35,452	9,632	19,763	29,014	38,570	
YoY	-1.7%	3.3%	0.2%	-2.4%	3.8%	-6.0%	-5.1%	1.7%	3.1%	13.2%	12.3%	8.8%	
売上総利益率	12.0%	12.3%	12.3%	11.9%	12.2%	11.4%	11.4%	11.7%	12.2%	12.5%	12.5%	12.5%	
販管費	5,669	11,167	16,656	21,961	5,556	11,186	16,927	22,421	5,832	11,168	16,909	22,569	
YoY	3.0%	1.9%	2.1%	1.7%	-2.0%	0.2%	1.6%	2.1%	5.0%	-0.2%	-0.1%	0.7%	
販管費比率	7.6%	7.4%	7.5%	7.5%	7.3%	7.3%	7.5%	7.4%	7.4%	7.1%	7.3%	7.3%	
営業利益	3,334	7,418	10,563	12,909	3,785	6,275	8,913	13,030	3,800	8,594	12,104	16,001	16,500
YoY	-8.8%	5.4%	-2.7%	-8.7%	13.5%	-15.4%	-15.6%	0.9%	0.4%	37.0%	35.8%	22.8%	3.1%
営業利益率	4.4%	4.9%	4.8%	4.4%	5.0%	4.1%	3.9%	4.3%	4.8%	5.5%	5.2%	5.2%	5.2%
経常利益	3,367	7,490	10,965	13,381	3,816	6,349	9,307	13,362	3,822	8,655	12,189	15,949	16,500
YoY	-7.8%	6.5%	0.8%	-6.2%	13.3%	-15.2%	-15.1%	-0.1%	0.2%	36.3%	31.0%	19.4%	3.5%
経常利益率	4.5%	5.0%	4.9%	4.6%	5.0%	4.2%	4.1%	4.4%	4.8%	5.5%	5.2%	5.2%	5.2%
当期利益	2,040	4,189	5,558	6,397	2,067	2,838	3,893	6,415	2,070	5,181	7,369	9,348	10,000
YoY	-16.2%	8.2%	-7.6%	-9.8%	1.3%	-32.3%	-30.0%	0.3%	0.1%	82.6%	89.3%	45.7%	7.0%
当期利益率	2.7%	2.8%	2.5%	2.2%	2.7%	1.9%	1.7%	2.1%	2.6%	3.3%	3.2%	3.0%	3.2%

四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	75,064	75,674	71,422	70,236	76,370	76,241	74,133	76,171	79,048	78,434	75,161	75,939
YoY	-0.9%	0.8%	1.1%	-1.2%	1.7%	0.7%	3.8%	8.5%	3.5%	2.9%	1.4%	-0.3%
売上総利益	9,003	9,582	8,635	7,651	9,342	8,120	8,378	9,612	9,632	10,131	9,251	9,556
YoY	-1.7%	8.5%	-5.9%	-10.7%	3.8%	-15.3%	-3.0%	25.6%	3.1%	24.8%	10.4%	-0.6%
売上総利益率	12.0%	12.7%	12.1%	10.9%	12.2%	10.7%	11.3%	12.6%	12.2%	12.9%	12.3%	12.6%
販管費	5,669	5,498	5,489	5,305	5,556	5,630	5,741	5,494	5,832	5,336	5,741	5,660
YoY	3.0%	0.9%	2.5%	0.4%	-2.0%	2.4%	4.6%	3.6%	5.0%	-5.2%	-	3.0%
販管費比率	7.6%	7.3%	7.7%	7.6%	7.3%	7.4%	7.7%	7.2%	7.4%	6.8%	7.6%	7.5%
営業利益	3,334	4,084	3,145	2,346	3,785	2,490	2,638	4,117	3,800	4,794	3,510	3,897
YoY	-8.8%	20.8%	-17.8%	-28.5%	13.5%	-39.0%	-16.1%	75.5%	0.4%	92.5%	33.1%	-5.3%
営業利益率	4.4%	5.4%	4.4%	3.3%	5.0%	3.3%	3.6%	5.4%	4.8%	6.1%	4.7%	5.1%
経常利益	3,367	4,123	3,475	2,416	3,816	2,533	2,958	4,055	3,822	4,833	3,534	3,760
YoY	-7.8%	21.8%	-9.5%	-28.7%	13.3%	-38.6%	-14.9%	67.8%	0.2%	90.8%	19.5%	-7.3%
経常利益率	4.5%	5.4%	4.9%	3.4%	5.0%	3.3%	4.0%	5.3%	4.8%	6.2%	4.7%	5.0%
当期利益	2,040	2,149	1,369	839	2,067	771	1,055	2,522	2,070	3,111	2,188	1,979
YoY	-16.2%	49.7%	-36.3%	-22.0%	1.3%	-64.1%	-22.9%	200.6%	0.1%	303.5%	107.4%	-21.5%
当期利益率	2.7%	2.8%	1.9%	1.2%	2.7%	1.0%	1.4%	3.3%	2.6%	4.0%	2.9%	2.6%

出所：会社資料よりSR作成

セグメント業績 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	75,064	75,674	71,422	70,236	76,370	76,241	74,133	76,171	79,048	78,434	75,161	75,939
YoY	-0.9%	0.8%	1.1%	-1.2%	1.7%	0.7%	3.8%	8.5%	3.5%	2.9%	1.4%	-0.3%
設備管理	13,165	12,994	13,412	13,128	14,102	14,014	14,447	13,801	14,928	14,700	14,631	14,030
YoY	3.5%	2.1%	6.5%	5.0%	7.1%	7.8%	7.7%	5.1%	5.9%	4.9%	1.3%	1.7%
警備	11,001	10,798	10,712	10,779	11,074	10,991	11,220	11,207	11,143	11,040	11,121	11,343
YoY	6.9%	6.7%	6.3%	1.9%	0.7%	1.8%	4.7%	4.0%	0.6%	0.4%	-0.9%	1.2%
清掃	13,743	13,708	13,920	13,926	14,247	14,390	14,456	15,092	15,401	15,527	15,599	15,835
YoY	3.2%	2.1%	4.6%	4.6%	3.7%	5.0%	3.9%	8.4%	8.1%	7.9%	7.9%	4.9%
建設施工	11,724	12,396	8,617	8,160	10,503	11,178	9,285	10,504	12,014	11,089	8,921	9,820
YoY	-13.3%	-5.2%	-14.1%	-11.2%	-10.4%	-9.8%	7.8%	28.7%	14.4%	-0.8%	-3.9%	-6.5%
資材関連	12,638	12,502	12,696	12,429	12,906	13,106	12,771	12,224	12,987	12,926	12,641	12,571
YoY	-3.1%	-2.5%	-0.6%	2.7%	2.1%	4.8%	0.6%	-1.6%	0.6%	-1.4%	-1.0%	2.8%
自動販売機	8,017	8,993	7,544	8,280	8,106	8,286	7,614	7,949	7,699	8,376	7,685	7,784
YoY	2.7%	-1.2%	-0.7%	-1.1%	1.1%	-7.9%	0.9%	-4.0%	-5.0%	1.1%	0.9%	-2.1%
サポート事業	4,773	4,283	4,519	3,566	5,429	4,276	4,341	5,393	4,872	4,775	4,564	4,557
YoY	-5.7%	13.2%	5.5%	-29.5%	13.7%	-0.2%	-3.9%	51.2%	-10.3%	11.7%	5.1%	-15.5%
その他	-	-	165	19	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	3,334	4,084	3,145	2,346	3,785	2,490	2,638	4,117	3,800	4,794	3,510	3,897
YoY	-8.8%	20.8%	-17.8%	-28.5%	13.5%	-39.0%	-16.1%	75.5%	0.4%	92.5%	33.1%	-5.3%
営業利益率	4.4%	5.4%	4.4%	3.3%	5.0%	3.3%	3.6%	5.4%	4.8%	6.1%	4.7%	5.1%
設備管理	1,121	1,142	1,251	1,130	1,477	1,335	1,438	1,308	1,433	1,356	1,250	1,254
YoY	11.4%	-0.8%	13.5%	3.6%	31.8%	16.9%	14.9%	15.8%	-3.0%	1.6%	-13.1%	-4.1%
営業利益率	8.5%	8.8%	9.3%	8.6%	10.5%	9.5%	10.0%	9.5%	9.6%	9.2%	8.5%	8.9%
警備	773	708	637	739	722	681	716	762	730	682	795	831
YoY	7.2%	1.6%	-13.5%	-22.7%	-6.6%	-3.8%	12.4%	3.1%	1.1%	0.1%	11.0%	9.1%
営業利益率	7.0%	6.6%	5.9%	6.9%	6.5%	6.2%	6.4%	6.8%	6.6%	6.2%	7.1%	7.3%
清掃	1,570	1,525	1,554	1,579	1,683	1,622	1,695	1,694	1,724	1,786	1,781	1,676
YoY	5.8%	0.1%	2.0%	6.6%	7.2%	6.4%	9.1%	7.3%	2.4%	10.1%	5.1%	-1.1%
営業利益率	11.4%	11.1%	11.2%	11.3%	11.8%	11.3%	11.7%	11.2%	11.2%	11.5%	11.4%	10.6%
建設施工	911	1,020	691	683	989	1,027	865	1,108	1,094	1,080	669	973
YoY	-2.6%	19.9%	1.5%	-8.1%	8.6%	0.7%	25.2%	62.2%	10.6%	5.2%	-22.7%	-12.2%
営業利益率	7.8%	8.2%	8.0%	8.4%	9.4%	9.2%	9.3%	10.5%	9.1%	9.7%	7.5%	9.9%
資材関連	710	687	719	752	743	752	641	643	712	643	591	543
YoY	0.3%	8.2%	0.4%	5.2%	4.6%	9.5%	-10.8%	-14.5%	-4.2%	-14.5%	-7.8%	-15.6%
営業利益率	5.6%	5.5%	5.7%	6.1%	5.8%	5.7%	5.0%	5.3%	5.5%	5.0%	4.7%	4.3%
自動販売機	421	862	217	605	419	114	231	400	256	449	243	448
YoY	-7.5%	-10.5%	-49.8%	-37.1%	-0.5%	-86.8%	6.5%	-33.9%	-38.9%	293.9%	5.2%	12.0%
営業利益率	5.3%	9.6%	2.9%	7.3%	5.2%	1.4%	3.0%	5.0%	3.3%	5.4%	3.2%	5.8%
サポート事業	639	685	692	-3,482	-274	-1,283	-778	65	-124	378	187	-25
YoY	11.1%	18.3%	16.3%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	13.4%	16.0%	15.3%	-97.6%	-5.0%	-30.0%	-17.9%	1.2%	-2.5%	7.9%	4.1%	-0.5%
消去、暖簾、全社費用他	-2,811	-2,545	-2,616	340	-1,974	-1,758	-2,170	-1,863	-2,025	-1,580	-2,006	-1,803

出所：会社資料よりSR作成

注：2018年2月期第3四半期以前のセグメント利益は開示当初の情報に基づく

2020年2月期通期決算（2020年4月10日発表）

<決算サマリー>

- ▷ 2020年2月期の業績は、売上高が308,582百万円（前期比1.9%増）、営業利益は16,001百万円（同22.8%増）、当期利益は9,348百万円（同45.7%増）であった。イオングループ向けの売上高は伸び悩んだ一方、グループ外からの受託が増加し、増収を確保した。事業別では、警備事業、清掃事業の業績拡大、自動販売機事業の採算改善が寄与した他、不正会計のあった子会社「カジタク」の損失が縮小したことが増益に結び付いた。カジタクの業績を除いた営業利益は17,214百万円（前期比0.8%増）であった。期初計画（売上高315,000百万円、営業利益18,000百万円、2019年6月開示）にはやや及ばなかった。新規物件の獲得や生産性向上策が計画よりも遅れたことが主な要因。
- ▷ 2021年2月期：2021年2月期予想は売上高315,000百万円（前期比2.1%増）、営業利益16,500百万円（同3.1%増）、当期利益10,000百万円（同7.0%増）、EPS 200.13円。新型コロナウイルスの影響を1,500百万円の減益要因と見込む一方、カジタクの損失縮小を700百万円の増益要因、その他の営業利益積み上げを1,300百万円の増益要因と見込む。新型コロナウイルス関連では上期まで悪影響が及ぶと想定、イオングループ店舗における自動販売機事業の収益減、イベント自粛（警備や旅行の減少）影響を織り込んだ。イオンモールの休業は見込まれるものの、同居するスーパーの営業は継続するため、清掃や警備の需要は大きくは落ち込まないという。自力の収益向上策としては、1) 設備管理、清掃、資材などにおける生産性の改善、建設施工におけるグループ内連携の強化、国内外でのマーケットシェアの拡大などを見込む。
- ▷ 配当：2021年2月期の年間配当金は70円/株と2020年2月期の65円/株から増配を見込む。同社ではこれまで配当性向30%を基準としていたが、2021年2月期以降は35%を基準とする考え。
- ▷ 寄託金：2020年2月期末の関係会社寄託金はゼロ（2019年2月期末は160,000百万円）となり、現預金が62,355百万円（同44,233百万円）と増加した。これまで同社は運転資金以外の余剰資金をイオン（東証1部、8267）に寄託していたが、キャッシュガバナンスの観点から寄託金について見直しを行った。ただし、イオンとの関係が疎遠になった訳ではない。ガバナンスに関してイオンと議論をした上で、自主運用の方針へ転換することで合意したとのこと。

セグメント別の動向

設備管理事業

設備管理事業 四半期（百万円）	18年2月期				19年2月期				20年2月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	13,165	12,994	13,412	13,128	14,102	14,014	14,447	13,801	14,928	14,700	14,631	14,030
YoY	3.5%	2.1%	6.5%	5.0%	7.1%	7.8%	7.7%	5.1%	5.9%	4.9%	1.3%	1.7%
営業利益	1,121	1,142	1,251	1,130	1,477	1,335	1,438	1,308	1,433	1,356	1,250	1,254
YoY	11.4%	-0.8%	13.5%	3.6%	31.8%	16.9%	14.9%	15.8%	-3.0%	1.6%	-13.1%	-4.1%
営業利益率	8.5%	8.8%	9.3%	8.6%	10.5%	9.5%	10.0%	9.5%	9.6%	9.2%	8.5%	8.9%



出所：会社資料よりSR社作成

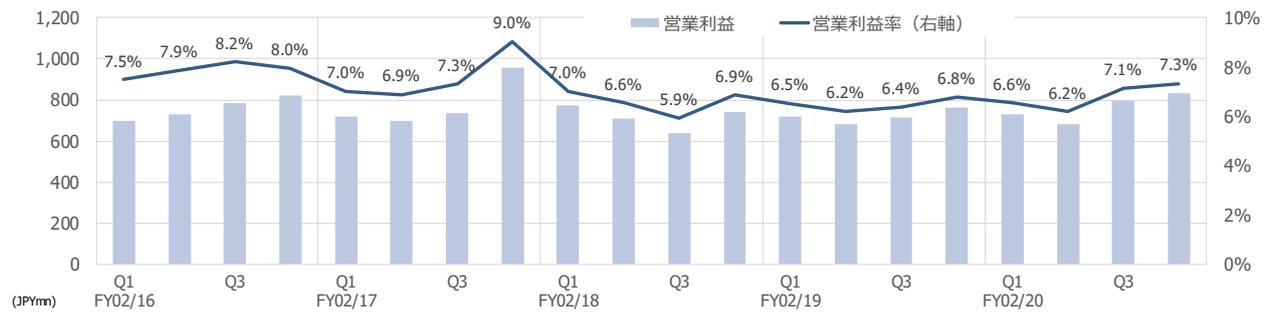
設備管理事業の2020年2月期の売上高は58,289百万円（同3.4%増）、セグメント利益は5,293百万円（同4.8%減）であった。イオングループ外を中心とした新規の顧客開拓により増収を確保したものの、仕入原価の上昇が影響し減益。オープンシステムによる統合型施設管理モデルを開発しイオン藤井寺SCに初導入するなど、同社従業員の人的生産性は高まっ

たが、人件費の上昇を背景に外部委託（専門工事の委託など）の単価の上昇などにより収益性が低下した。

同社では、外部委託先を地域別に管理する方式へ転換を進めている。移動時間の削減など、委託先の生産性の向上が見込まれる発注方法をとることで、委託単価を引き下げたい考え。

警備事業

警備事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	11,001	10,798	10,712	10,779	11,074	10,991	11,220	11,207	11,143	11,040	11,121	11,343
YoY	6.9%	6.7%	6.3%	1.9%	0.7%	1.8%	4.7%	4.0%	0.6%	0.4%	-0.9%	1.2%
営業利益	773	708	637	739	722	681	716	762	730	682	795	831
YoY	7.2%	1.6%	-13.5%	-22.7%	-6.6%	-3.8%	12.4%	3.1%	1.1%	0.1%	11.0%	9.1%
営業利益率	7.0%	6.6%	5.9%	6.9%	6.5%	6.2%	6.4%	6.8%	6.6%	6.2%	7.1%	7.3%



出所：会社資料よりSR社作成

警備事業の2020年2月期の売上高は44,647百万円（同0.3%増）、セグメントは利益3,038百万円（同5.4%増）であった。労働需給の逼迫で労働コストが上昇する中、受託単価の適正化を進めるとともに、システム化を通じて省力化を図り、収益性の改善に取り組んだ。低下傾向が続いていた同セグメントの売上高営業利益率は6.8%（前期は6.5%）と改善し、増益を確保した。

同社では、入退店管理や閉店業務に関連する設備を導入するなどシステム化を推進。地域単位での警備体制を確立し、常駐型の管理から、必要に応じて駆けつける非常駐型/巡回型への移行を進めており、徐々に効果が表れているとみられる。

清掃事業

清掃事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	13,743	13,708	13,920	13,926	14,247	14,390	14,456	15,092	15,401	15,527	15,599	15,835
YoY	3.2%	2.1%	4.6%	4.6%	3.7%	5.0%	3.9%	8.4%	8.1%	7.9%	7.9%	4.9%
営業利益	1,570	1,525	1,554	1,579	1,683	1,622	1,695	1,694	1,724	1,786	1,781	1,676
YoY	5.8%	0.1%	2.0%	6.6%	7.2%	6.4%	9.1%	7.3%	2.4%	10.1%	5.1%	-1.1%
営業利益率	11.4%	11.1%	11.2%	11.3%	11.8%	11.3%	11.7%	11.2%	11.2%	11.5%	11.4%	10.6%



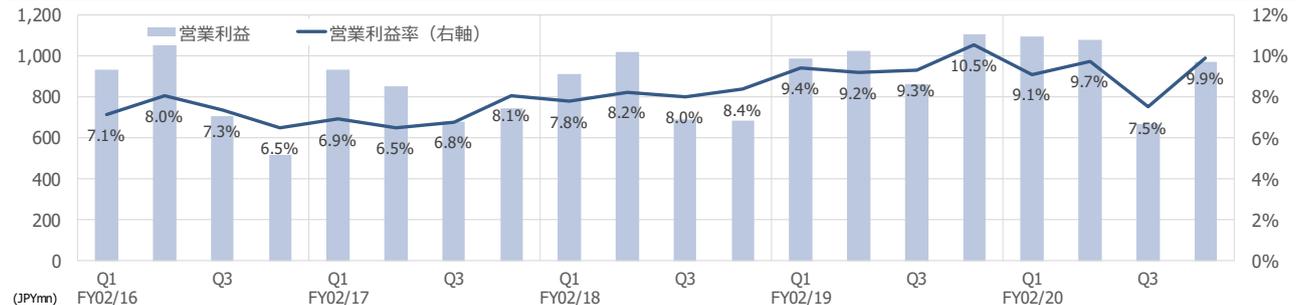
出所：会社資料よりSR社作成

清掃事業の2020年2月期の売上高は62,362百万円（同7.2%増）、セグメント利益は6,967百万円（同4.1%増）であった。新規顧客の増加に加え、2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS」の業績が通期に亘って寄与したことも業績の押し上げ要因となった（SJSの2020年2月期の売上高は約2,500百万円、営業利益は約140百万円）。

同社では、省力化を目的とした自動走行型床清掃ロボットの導入、販売にも力を入れている。同社の取り扱うロボットの導入により、1) 質の高い清掃が維持できる、2) 清掃時間を削減できる、3) 清掃人員の確保が難しい深夜・早朝であっても低いコストで清掃を実施できる、などのメリットがあるという。

建設施工事業

建設施工事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	11,724	12,396	8,617	8,160	10,503	11,178	9,285	10,504	12,014	11,089	8,921	9,820
YoY	-13.3%	-5.2%	-14.1%	-11.2%	-10.4%	-9.8%	7.8%	28.7%	14.4%	-0.8%	-3.9%	-6.5%
営業利益	911	1,020	691	683	989	1,027	865	1,108	1,094	1,080	669	973
YoY	-2.6%	19.9%	1.5%	-8.1%	8.6%	0.7%	25.2%	62.2%	10.6%	5.2%	-22.7%	-12.2%
営業利益率	7.8%	8.2%	8.0%	8.4%	9.4%	9.2%	9.3%	10.5%	9.1%	9.7%	7.5%	9.9%



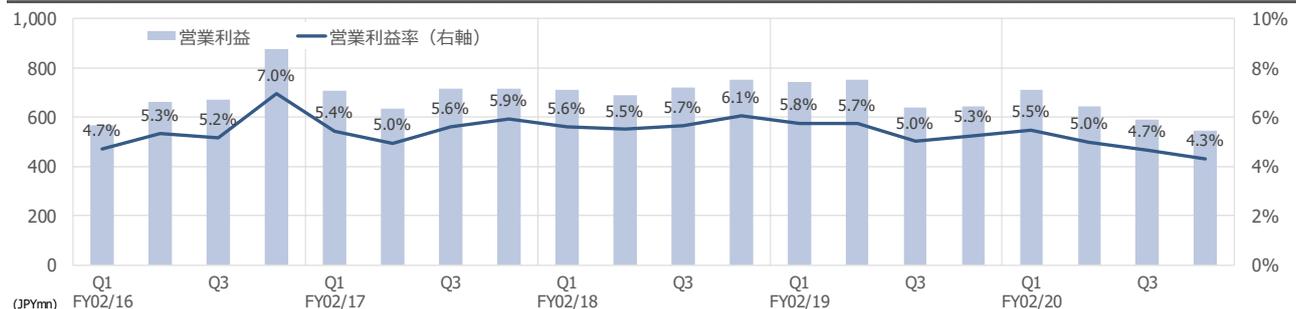
出所：会社資料よりSR社作成

建設施工事業の2020年2月期の売上高は41,844百万円（同0.9%増）、セグメント利益は3,816百万円（同4.3%減）であった。地域密着でサービスを提供できる体制への変更が奏功。各地域における改装工事の需要に対して受託を拡大した。

一方、連結子会社において比較的大きな案件の失注があったとのこと。同社ではグループ内での連携が充実していれば、失注を防げた可能性があるとして、子会社や協力会社との連携強化を図る。

資材関連事業

資材関連事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	12,638	12,502	12,696	12,429	12,906	13,106	12,771	12,224	12,987	12,926	12,641	12,571
YoY	-3.1%	-2.5%	-0.6%	2.7%	2.1%	4.8%	0.6%	-1.6%	0.6%	-1.4%	-1.0%	2.8%
営業利益	710	687	719	752	743	752	641	643	712	643	591	543
YoY	0.3%	8.2%	0.4%	5.2%	4.6%	9.5%	-10.8%	-14.5%	-4.2%	-14.5%	-7.8%	-15.6%
営業利益率	5.6%	5.5%	5.7%	6.1%	5.8%	5.7%	5.0%	5.3%	5.5%	5.0%	4.7%	4.3%



出所：会社資料よりSR社作成

資材関連事業の2020年2月期の売上高は51,125百万円（同0.2%増）、セグメント利益は2,489百万円（同10.4%減）であった。イオンのプライベートブランド「トップバリュ」の包装包材の受託拡大により増収を確保した。しかし、主力商品（紙類など）の売上減少およびこれに伴う物流効率の悪化が影響し減益となった。

同事業では、イオングループが扱う資材を包括的に提供できるサプライヤーを目指し、付加価値の高い環境資材の開発や拡販に取り組むとともに、物流形態の変更等で収益性の改善を進める考え。

自動販売機事業

自動販売機事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	8,017	8,993	7,544	8,280	8,106	8,286	7,614	7,949	7,699	8,376	7,685	7,784
YoY	2.7%	-1.2%	-0.7%	-1.1%	1.1%	-7.9%	0.9%	-4.0%	-5.0%	1.1%	0.9%	-2.1%
営業利益	421	862	217	605	419	114	231	400	256	449	243	448
YoY	-7.5%	-10.5%	-49.8%	-37.1%	-0.5%	-86.8%	6.5%	-33.9%	-38.9%	293.9%	5.2%	12.0%
営業利益率	5.3%	9.6%	2.9%	7.3%	5.2%	1.4%	3.0%	5.0%	3.3%	5.4%	3.2%	5.8%

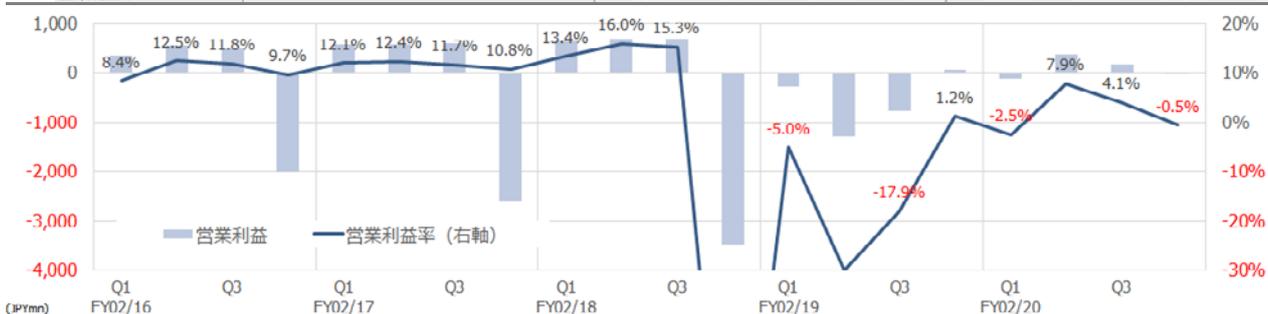


出所: 会社資料よりSR社作成

自動販売機事業の2020年2月期の売上高は31,544百万円（同1.3%減）、セグメント利益は1,396百万円（同19.9%増）であった。同社では、飲料メーカーのキャンペーン等に依存した収益構造からの転換に向けて、複数の飲料メーカーの商品を品ぞろえする自社混合機の設置拡大を進めるとともに、自販機の立地環境の見直しを推進しているが、まだ、改革の途上と言える。同社は2020年2月期から、入替期間実績や物理的寿命などを総合的に勘案して自動販売機の耐用年数を見直した。耐用年数の見直しによる減価償却費の減少がセグメント利益を306百万円の押し上げ要因となった。

サポート事業

サポート事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	4,773	4,283	4,519	3,566	5,429	4,276	4,341	5,393	4,872	4,775	4,564	4,557
YoY	-5.7%	13.2%	5.5%	-29.5%	13.7%	-0.2%	-3.9%	51.2%	-10.3%	11.7%	5.1%	-15.5%
カジタク	-	-	-	-	2,056	712	777	1,905	1,452	1,307	941	730
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-29.4%	83.5%	21.1%	-61.7%
カジタク以外	-	-	-	-	3,373	3,564	3,564	3,488	3,420	3,468	3,623	3,827
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	1.4%	-2.7%	1.7%	9.7%
営業利益	639	685	692	-3,482	-274	-1,283	-778	65	-124	378	187	-25
YoY	11.1%	18.3%	16.3%	-	-5.0%	-30.0%	-17.9%	1.2%	-2.5%	7.9%	4.1%	-0.5%
営業利益率	13.4%	16.0%	15.3%	-97.6%	-5.0%	-30.0%	-17.9%	1.2%	-2.5%	7.9%	4.1%	-0.5%
カジタク	-	-	-	-	-661	-1,817	-1,335	-228	-510	-105	-325	-272
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	-	-	-	-	-32.2%	-255.2%	-171.8%	-12.0%	-35.1%	-8.0%	-34.5%	-37.3%
カジタク以外	-	-	-	-	387	534	557	293	386	483	512	247
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-0.3%	-9.6%	-8.1%	-15.7%
営業利益率	-	-	-	-	11.5%	15.0%	15.6%	8.4%	11.3%	13.9%	14.1%	6.5%



出所: 会社資料よりSR社作成

サポート事業の2020年2月期の売上高は18,768百万円（同3.5%減）、セグメント利益は416百万円（前期は2,270百万円の損失）であった。不正会計が発覚したカジタクの業績（推計）は売上高4,430百万円（前期比18.7%減）、セグメント損失は1,212百万円（前期は4,041百万円の損失）と損失が縮小。カジタクのうち家事支援事業（2020年2月期は約100百万円の営業損失）については成長余地が大きいとの認識で、会社分割を実施、アクティア株式会社として新たなスタートを切った。一方、店頭支援事業（同1,100百万円の営業損失）については、新規営業を停止、既存契約を履行しつつ、事業の分割・売却を含めた再編をできるだけ早急に進める方針。なお、店頭支援事業専業となったカジタクは、KJS株式会

社に社名を変更した。

カジタクを除いたサポート事業の2020年2月期の売上高は14,338百万円（前期比2.5%増）、セグメント利益は1,628百万円（同8.1%減）であった。顧客の施設とその周辺環境の管理運営に関するアウトソーシングの需要の取り込みを図ったが、BTM（Business Travel Management）やMICE（Meeting, Incentive tour, Convention/Conference, and Exhibition）を行う子会社イオンコンパスの業績が伸び悩んだ。

海外事業

海外事業の売上高は約19,700百万円（前期比約1.2倍）、営業利益は約1,600百万円（同1.5倍）となった。2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS」（2020年2月期の売上高は約2,500百万円、営業利益は約140百万円）の業績が通期に亘って寄与した。SJSでは、同社がベトナム子会社で培ってきた総合施設管理のノウハウが活用されつつある。SJSはインドネシアのイオンモール1号店及び2号店における総合施設管理の切り替え受託に向けて準備を進め、2019年10月から2号店において設備管理や警備など総合施設管理サービスの提供を開始した。

中国では、中核事業会社である永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司（イオンディライト江蘇）と武漢小竹物業管理有限公司（武漢小竹）の2社において、中高級ショッピングセンター、病院・養老院、インフラ、再開発エリアを重点ターゲットとし、施設の受託の拡大したことも業績の押し上げ要因となった。

なお、イオンディライト江蘇など、海外の主要な連結子会社の決算期は12月である（Q4は10-12月）。このため、新型コロナウイルスの影響は、決算上、顕在化していない。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の業績へ

2021年2月期会社計画（期初計画）

今期会社計画

(百万円)	19年2月期			20年2月期			21年2月期
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	通期会予
売上高	152,611	150,304	302,915	157,482	151,100	308,582	315,000
YoY	1.2%	6.1%	3.6%	3.2%	0.5%	1.9%	2.1%
売上原価	135,149	132,314	267,463	137,719	132,292	270,011	
売上総利益	17,462	17,990	35,452	19,763	18,807	38,570	
YoY	-6.0%	10.5%	1.7%	13.2%	4.5%	8.8%	
利益率	11.4%	12.0%	11.7%	12.5%	12.4%	12.5%	
販管費	11,186	11,235	22,421	11,168	11,401	22,569	
YoY	0.2%	4.1%	2.1%	-0.2%	1.5%	0.7%	
販管費率	7.3%	7.5%	7.4%	7.1%	7.5%	7.3%	
営業利益	6,275	6,755	13,030	8,594	7,407	16,001	16,500
YoY	-15.4%	23.0%	0.9%	37.0%	9.7%	22.8%	3.1%
利益率	4.1%	4.5%	4.3%	5.5%	4.9%	5.2%	5.2%
経常利益	6,349	7,013	13,362	8,655	7,294	15,949	16,500
YoY	-15.2%	19.0%	-0.1%	36.3%	4.0%	19.4%	3.5%
利益率	4.2%	4.7%	4.4%	5.5%	4.8%	5.2%	5.2%
当期純利益	2,838	3,577	6,415	5,181	4,167	9,348	10,000
YoY	-32.3%	62.0%	0.3%	82.6%	16.5%	45.7%	7.0%

出所：会社資料よりSR作成

2021年2月期の期初予想（4月10日発表）のポイント

2021年2月期予想は売上高315,000百万円（前期比2.1%増）、営業利益16,500百万円（同3.1%/約500百万円増）、当期利益10,000百万円（同7.0%増）、EPS 200.13円。新型コロナウイルスの影響を1,500百万円の営業減益要因と見込む一方、カジタクの損失縮小を700百万円の増益要因、その他の営業利益積み上げを1,300百万円の増益要因と見込む。

新型コロナウイルスの影響

新型コロナウイルス関連では、4月7日に発令された「緊急事態宣言」に伴うイオングループ店舗の一時休業などの影響が上期（8月末）まで及ぶと想定した。営業利益への影響額1,500百万円のうち、国内は約1,200百万円、海外は300百万円とみている。国内では、イオングループ店舗における自動販売機事業の収益減、イベントの自粛等に伴う警備需要の縮小や、ビジネス旅行需要の減少が見込まれるという。同社によると、主要顧客の一つであるイオンモールの休業はあるものの、同居するスーパーの営業は継続が見通しのため、清掃・警備についても一定の需要が見込まれるという。

海外については、主に中国の影響を織り込んでいる。中国における第1四半期（1-3月）、主要顧客の一つであるイオンは、武漢近郊においても5店舗の営業を継続、同社はファシリティマネジメント企業として同店舗の営業を支えた。また、臨時医療施設の建設準備にも携わり、限られた時間の中で医療チームの宿泊ホテルの事前清掃や室内セッティングを請け負った（同社はこれらの貢献で武漢市江夏区から「感染予防先進不動産管理サービス企業」の称号を付与された）。一部の仕事は新型コロナウイルスによるマイナスの影響を受けたが、予定外の仕事も請け負い、中国全体のマイナス影響は300百万円程度に収まる見通しという。ASEANの影響は、まだ、精査中とのことだが、事業規模は小さく、大きな影響とはならないであろう。

ただし、4月16日に日本政府は緊急事態宣言の適用範囲を7都府県（東京、神奈川、千葉、埼玉、大阪、兵庫、福岡）から全国へ広げており、国内影響については同社の前提とは異なる事象も表れており、今後の動向を注視する必要がある。

通期業績

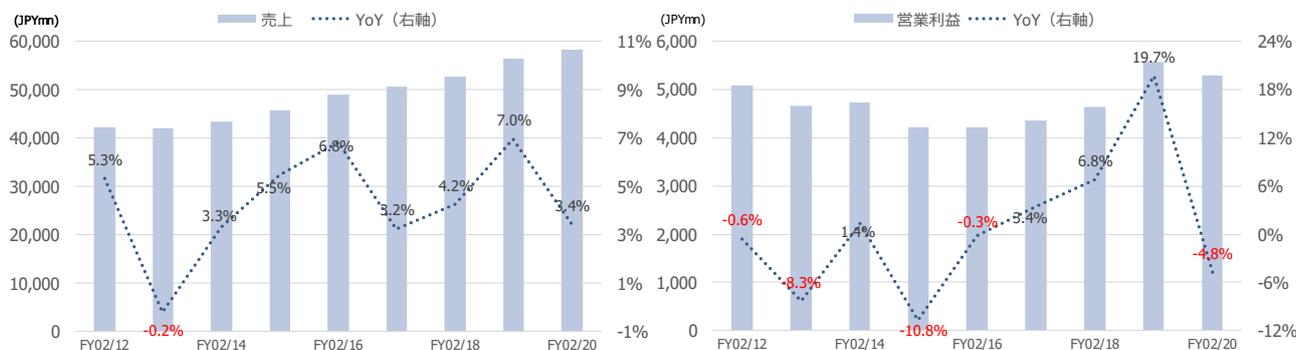
(百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績	21年2月期 会予
売上高	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	315,000
YoY	28.6%	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%	2.1%
売上総利益	28,631	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	
YoY	19.4%	5.6%	10.0%	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	8.8%	
売上総利益率	13.0%	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	
販管費	14,868	16,326	18,622	18,900	20,280	21,596	21,961	22,421	22,569	
YoY	24.3%	9.8%	14.1%	1.5%	7.3%	6.5%	1.7%	2.1%	0.7%	
販管費比率	6.8%	6.6%	7.3%	7.1%	7.3%	7.4%	7.5%	7.4%	7.3%	
営業利益	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	16,500
YoY	14.4%	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%	3.1%
営業利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.2%
経常利益	13,784	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	16,500
YoY	14.0%	0.8%	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	19.4%	3.5%
経常利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.2%	5.2%
当期利益	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	10,000
YoY	6.4%	8.6%	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	45.7%	7.0%
当期利益率	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.2%

セグメント業績 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績	21年2月期 会予
売上高	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	315,000
YoY	28.6%	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%	2.1%
設備管理	42,147	42,050	43,458	45,839	48,962	50,551	52,699	56,364	58,289	
YoY	5.3%	-0.2%	3.3%	5.5%	6.8%	3.2%	4.2%	7.0%	3.4%	
警備	32,235	31,805	34,242	36,622	38,456	41,068	43,290	44,492	44,647	
YoY	0.5%	-1.3%	7.7%	7.0%	5.0%	6.8%	5.4%	2.8%	0.3%	
清掃	39,852	40,519	42,320	44,287	47,870	53,365	55,297	58,185	62,362	
YoY	-3.1%	1.7%	4.4%	4.6%	8.1%	11.5%	3.6%	5.2%	7.2%	
建設施工	28,513	53,071	45,630	41,972	43,855	45,814	40,897	41,470	41,844	
YoY	73.6%	86.1%	-14.0%	-8.0%	4.5%	4.5%	-10.7%	1.4%	0.9%	
資材関連	36,730	39,284	44,543	47,618	50,516	50,740	50,265	51,007	51,125	
YoY	96.2%	7.0%	13.4%	6.9%	6.1%	0.4%	-0.9%	1.5%	0.2%	
自動販売機	32,280	31,200	33,329	34,825	32,741	32,879	32,834	31,955	31,544	
YoY	87.8%	-3.3%	6.8%	4.5%	-6.0%	0.4%	-0.1%	-2.7%	-1.3%	
サポート事業ほか	8,037	10,942	13,129	14,406	15,524	18,188	17,325	19,439	18,768	
YoY	50.9%	36.1%	20.0%	9.7%	7.8%	17.2%	-4.7%	12.2%	-3.5%	
営業利益	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	16,500
YoY	14.4%	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%	3.1%
営業利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.2%
設備管理	5,084	4,661	4,725	4,217	4,206	4,350	4,644	5,558	5,293	
YoY	-0.6%	-8.3%	1.4%	-10.8%	-0.3%	3.4%	6.8%	19.7%	-4.8%	
営業利益率	12.1%	11.1%	10.9%	9.2%	8.6%	8.6%	8.8%	9.9%	9.1%	
警備	2,823	2,692	2,865	3,102	3,032	3,110	2,857	2,881	3,038	
YoY	2.1%	-4.6%	6.4%	8.3%	-2.3%	2.6%	-8.1%	0.8%	5.4%	
営業利益率	8.8%	8.5%	8.4%	8.5%	7.9%	7.6%	6.6%	6.5%	6.8%	
清掃	5,882	5,918	5,716	6,289	6,031	6,012	6,228	6,694	6,967	
YoY	-0.9%	0.6%	-3.4%	10.0%	-4.1%	-0.3%	3.6%	7.5%	4.1%	
営業利益率	14.8%	14.6%	13.5%	14.2%	12.6%	11.3%	11.3%	11.5%	11.2%	
建設施工	1,936	2,209	2,580	2,807	3,218	3,210	3,305	3,989	3,816	
YoY	59.5%	14.1%	16.8%	8.8%	14.6%	-0.2%	3.0%	20.7%	-4.3%	
営業利益率	6.8%	4.2%	5.7%	6.7%	7.3%	7.0%	8.1%	9.6%	9.1%	
資材関連	1,234	1,462	2,333	2,111	2,806	2,774	2,868	2,779	2,489	
YoY	96.8%	18.5%	59.6%	-9.5%	32.9%	-1.1%	3.4%	-3.1%	-10.4%	
営業利益率	3.4%	3.7%	5.2%	4.4%	5.6%	5.5%	5.7%	5.4%	4.9%	
自動販売機	2,330	2,396	3,068	2,965	2,846	2,812	2,105	1,164	1,396	
YoY	57.4%	2.8%	28.0%	-3.4%	-4.0%	-1.2%	-25.1%	-44.7%	19.9%	
営業利益率	7.2%	7.7%	9.2%	8.5%	8.7%	8.6%	6.4%	3.6%	4.4%	
サポート事業ほか	312	741	336	281	-580	-850	-1,466	-2,270	416	
YoY	-47.1%	137.5%	-54.7%	-16.4%	-	-	-	-	-	
営業利益率	3.9%	6.8%	2.6%	2.0%	-3.7%	-4.7%	-8.5%	-11.7%	2.2%	
連結消去ほか	-	-6,180	-7,334	-6,574	-7,003	-7,279	-7,632	-7,765	-7,415	

出所：会社資料よりSR作成

設備管理事業

設備管理事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績
売上高	42,147	42,050	43,458	45,839	48,962	50,551	52,699	56,364	58,289
YoY	5.3%	-0.2%	3.3%	5.5%	6.8%	3.2%	4.2%	7.0%	3.4%
営業利益	5,084	4,661	4,725	4,217	4,206	4,350	4,644	5,558	5,293
YoY	-0.6%	-8.3%	1.4%	-10.8%	-0.3%	3.4%	6.8%	19.7%	-4.8%
営業利益率	12.1%	11.1%	10.9%	9.2%	8.6%	8.6%	8.8%	9.9%	9.1%



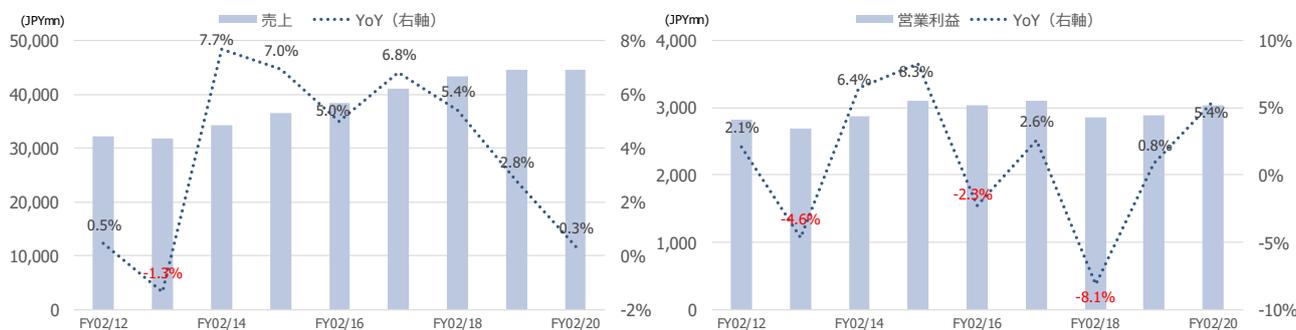
出所：会社資料よりSR社作成

設備管理事業では、標準化の徹底や一部業務の集約などにより、収益性の改善を図る。2020年2月期は人件費の上昇を背景とした外部委託の単価上昇で収益性が悪化した。2021年2月期は外部委託先を地域単位で管理することにより、委託先の実質的な稼働率を高めるとともに、委託単価の適正化を図る計画である。

オープンネットワークシステムを活用した総合型施設管理の提供店舗数は2020年2月期末の5店舗から、2021年2月末には35店舗へと増加する見通しである。1物件当たりの売上高はやや減少するとみられるが、労務費の削減の効果が大きく、収益の拡大につながる見通しという。設備管理全体では2021年2月期は増収増益を見込んでいるという。

警備事業

警備事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績
売上高	32,235	31,805	34,242	36,622	38,456	41,068	43,290	44,492	44,647
YoY	0.5%	-1.3%	7.7%	7.0%	5.0%	6.8%	5.4%	2.8%	0.3%
営業利益	2,823	2,692	2,865	3,102	3,032	3,110	2,857	2,881	3,038
YoY	2.1%	-4.6%	6.4%	8.3%	-2.3%	2.6%	-8.1%	0.8%	5.4%
営業利益率	8.8%	8.5%	8.4%	8.5%	7.9%	7.6%	6.6%	6.5%	6.8%

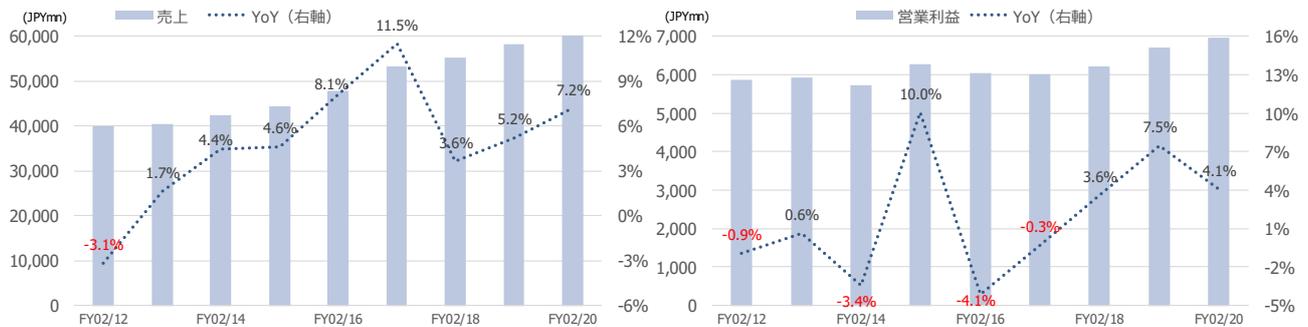


出所：会社資料よりSR社作成

警備事業では、新型コロナウイルスに伴うイベントの自粛で、イベント警備の需要が減少する見通し。同社の警備事業のうちイベント関連は10%未満と推察される。同社は、元々、オリンピック・パラリンピックの警備を受託していなかったため、オリンピック・パラリンピック延期の影響は軽微とみられる。同社では、引き続き入店管理・閉店システムの導入を進め、物件当たりの警備の省人化を図り、採算を改善させたい考え。2021年2月期は売上高を前期比横ばい程度と見込む一方、営業利益については増益を見込んでいるという。

清掃事業

清掃事業 (百万円)	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
	実績								
売上高	39,852	40,519	42,320	44,287	47,870	53,365	55,297	58,185	62,362
YoY	-3.1%	1.7%	4.4%	4.6%	8.1%	11.5%	3.6%	5.2%	7.2%
営業利益	5,882	5,918	5,716	6,289	6,031	6,012	6,228	6,694	6,967
YoY	-0.9%	0.6%	-3.4%	10.0%	-4.1%	-0.3%	3.6%	7.5%	4.1%
営業利益率	14.8%	14.6%	13.5%	14.2%	12.6%	11.3%	11.3%	11.5%	11.2%

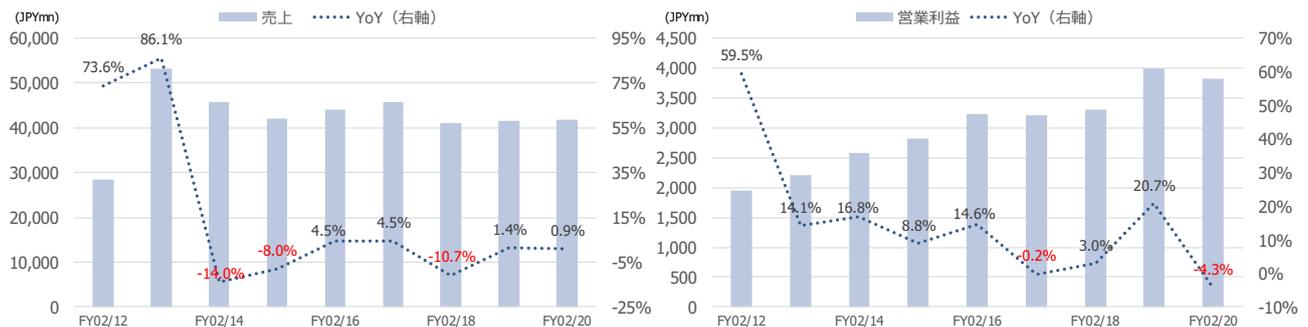


出所：会社資料よりSR社作成

清掃事業では、人件費の上昇をまだ十分に価格転嫁できていない物件があるため、価格の適正化、低収益物件の解消を推進する。また、生産性の改善に向け、現場単位での改善活動を継続するとともに、清掃ロボットの導入拡大を図る。人材確保が難しい深夜早朝を中心に労働力を補う狙いである。2021年2月期は売上高微増、営業利益率の改善を計画している。

建設施工事業

建設施工事業 (百万円)	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
	実績								
売上高	28,513	53,071	45,630	41,972	43,855	45,814	40,897	41,470	41,844
YoY	73.6%	86.1%	-14.0%	-8.0%	4.5%	4.5%	-10.7%	1.4%	0.9%
営業利益	1,936	2,209	2,580	2,807	3,218	3,210	3,305	3,989	3,816
YoY	59.5%	14.1%	16.8%	8.8%	14.6%	-0.2%	3.0%	20.7%	-4.3%
営業利益率	6.8%	4.2%	5.7%	6.7%	7.3%	7.0%	8.1%	9.6%	9.1%



出所：会社資料よりSR社作成

建設施工事業では、2020年2月期に続き市場規模の大きな関東、関西での受注拡大を図る。関東、関西では受託体制を強化しており、設計段階からのプロジェクト参画を増やし、大型案件の受託拡大を図る。また、子会社や協力会社との連携を強化し、失注防止や新規受託の拡大を図る。商業施設の一部閉鎖や営業時間の短縮により、建設施工を進めやすい環境となっている。工事スケジュールの微修正を図りつつ、2021年2月期の業績拡大の牽引役としたい考え。

資材関連事業

資材関連事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績
売上高	36,730	39,284	44,543	47,618	50,516	50,740	50,265	51,007	51,125
YoY	96.2%	7.0%	13.4%	6.9%	6.1%	0.4%	-0.9%	1.5%	0.2%
営業利益	1,234	1,462	2,333	2,111	2,806	2,774	2,868	2,779	2,489
YoY	96.8%	18.5%	59.6%	-9.5%	32.9%	-1.1%	3.4%	-3.1%	-10.4%
営業利益率	3.4%	3.7%	5.2%	4.4%	5.6%	5.5%	5.7%	5.4%	4.9%



出所：会社資料よりSR社作成

資材関連事業では、新規顧客の獲得を進めるとともに、大手顧客に対しても付加価値の高い商品の売上拡大（挽回）を図る計画。また、これまで地域ごとに任されていた調達を、資材関連事業で一括調達する取り組みも進め、調達コストの低減を図る。2020年2月期は配送効率の悪化が採算悪化の要因の一つとなったが、2021年2月期は配送効率を改善し、物流コストを下げる計画である。2021年2月期は微増収、微増益を見込んでいるという。

自動販売機事業

自販機事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績
売上高	32,280	31,200	33,329	34,825	32,741	32,879	32,834	31,955	31,544
YoY	87.8%	-3.3%	6.8%	4.5%	-6.0%	0.4%	-0.1%	-2.7%	-1.3%
営業利益	2,330	2,396	3,068	2,965	2,846	2,812	2,105	1,164	1,396
YoY	57.4%	2.8%	28.0%	-3.4%	-4.0%	-1.2%	-25.1%	-44.7%	19.9%
営業利益率	7.2%	7.7%	9.2%	8.5%	8.7%	8.6%	6.4%	3.6%	4.4%

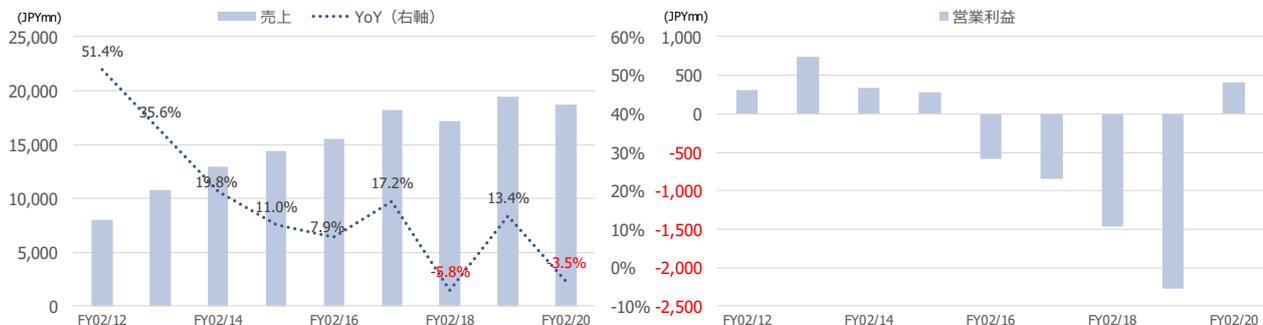


出所：会社資料よりSR社作成

自動販売機事業は、商業施設への来店客数の減少で売上高の減少が見込まれる。同社では新型コロナウイルスの影響が収束したのちに挽回を図る計画だが、厳しい環境が続く可能性もある。

サポート事業

サポート事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績
売上高	8,037	10,942	13,129	14,406	15,524	18,188	17,325	19,439	18,768
YoY	50.9%	36.1%	20.0%	9.7%	7.8%	17.2%	-4.7%	12.2%	-3.5%
営業利益	312	741	336	281	-580	-850	-1,466	-2,270	416
YoY	-47.1%	137.5%	-54.7%	-16.4%	-	-	-	-	-
営業利益率	3.9%	6.8%	2.6%	2.0%	-3.7%	-4.7%	-8.5%	-11.7%	2.2%



出所：会社資料よりSR社作成

サポート事業では、旧カジタクの赤字縮小（主に店頭支援事業「KJS」の損失縮小）が見込まれる一方、新型コロナウイルスの影響で、出張手配や貸し会議室など手掛けるイオンコンパスの業績悪化が見込まれる。同社では、現在のところ、新型コロナウイルスによる業績悪化（営業利益を500百万円程度押し下げる要因）よりも、カジタクの赤字縮小の効果（同700百万円程度押し上げる要因）の方が大きいとみているもよう。

中長期に向けた取り組み

中国においては新型コロナウイルスの影響が300百万円程度の営業減益要因となるが、中長期を見据えた事業拡大に取り組む。イオンディライト江蘇では2016年から参画した「高鉄新城プロジェクト」の実績（エリア内のファシリティマネジメント業務を集中的に受託）を踏まえ、2020年からは新たな都市開発プロジェクトに参画する計画である。武漢小竹では、1) 既存顧客の営業正常化サポート、2) 新型コロナウイルスの影響で新しく創出されたケータリング需要や道路清掃市場の取り込み、3) 管理する中高級レジデンスとの親和性の高い家事代行や介護を切り口とした新たなサービスの展開、などを実施の予定である。

国内における中長期に向けた取り組みとしては、SLA（Service Level Agreement）契約への移行の推進や、エネルギーマネジメント（ブロックチェーン技術を活用した電力供給など）の基盤づくりに注力する。

SLA契約への移行の推進：これまでは派遣する人員数を基準とした価格設定となることが多かったが、サービスレベルを基準とした契約への移行を推進する。サービスレベルの向上を図りつつ機械化、自動化、システム化を進め、施設ごとの常駐体制から地域単位の巡回体制へシフトし、人的生産性を高める、

エネルギーマネジメント事業の推進：イオングループのエネルギーマネジメントの受託に向け、実証の積み上げを図る。浦和美園での実証は2020年3月末で終了したが、2021年2月期は新たな実証に取り組み知見を積み上げたい考え。また、小規模店舗向けを皮切りにイオングループ店舗への電力供給も開始の予定。

過去の会社予想と実績の差異

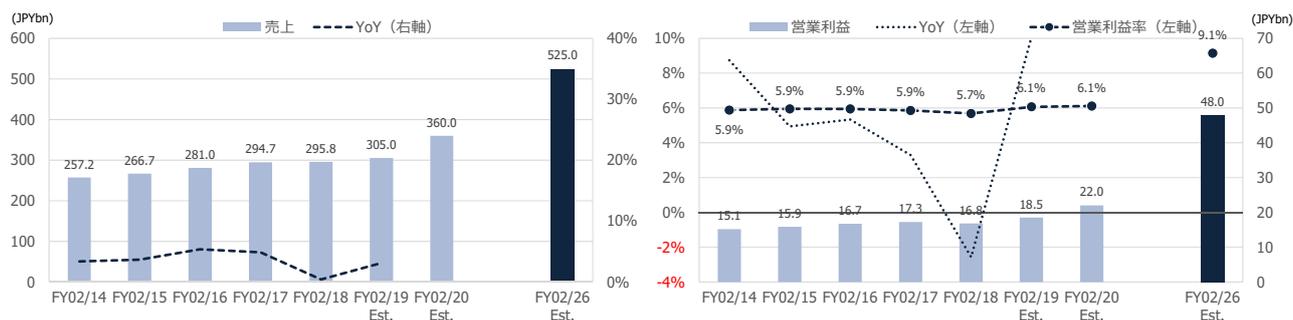
期初会社予想と実績 (百万円)	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高 (期初予想)	213,000	260,000	260,000	270,000	280,000	305,000	305,000	305,000	315,000
売上高 (実績)	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582
期初会予と実績の格差	3.2%	-4.3%	-1.3%	-1.6%	-0.7%	-4.1%	-4.1%	-0.7%	-2.0%
営業利益 (期初予想)	14,300	16,600	15,500	16,000	17,000	17,500	18,000	18,500	18,000
営業利益 (実績)	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001
期初会予と実績の格差	-3.8%	-16.3%	-5.7%	-3.8%	-14.4%	-19.2%	-28.3%	-29.6%	-11.1%
経常利益 (期初予想)	14,300	16,600	15,500	16,000	17,000	17,500	18,000	18,500	18,000
経常利益 (実績)	13,784	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949
期初会予と実績の格差	-3.6%	-16.3%	-5.8%	-3.3%	-14.5%	-18.5%	-25.7%	-27.8%	-11.4%
当期利益 (期初予想)	7,600	8,700	8,300	8,600	9,400	10,000	10,700	11,000	10,800
当期利益 (実績)	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348
期初会予と実績の格差	-9.1%	-13.7%	-15.2%	-7.4%	-22.9%	-29.1%	-40.2%	-41.7%	-13.4%

出所：会社資料よりSR作成、注：2018年2月期までの実績について遡及修正を行っていない

中長期戦略：AEON Delight VISION2025

同社は2018年10月に「Aeon Delight Vision 2025」を発表。同社の経営理念は「顧客、地域社会の『環境価値』を創造し続けること」。VISION 2025はこの理念の下で、アジアにおいて「安全・安心」「人手不足」「環境」の3つを成長戦略の柱として、社会課題を解決する環境価値型創造企業を目指す、というもの。2026年2月期の目標数値は売上高5,250億円（FY02/18比2,300億円増、年平均7.4%成長）、営業利益480億円（同312億円増、14.0%増）、営業利益率9.1%（3.5pt上昇、0.4pt上昇）。そして、物業管理業界において売上高はグローバルTOP 10、アジアNo. 1を、営業利益率はグローバルトップレベルを目指すとしている。そのために、国内ではAeon Delight (AD) 経済圏を構築することで市場シェアの拡大を、海外においては中国に経営資源を集中投下し、グローバルTOP 10を狙う方針である。

VISION2025



出所：会社資料よりSR作成

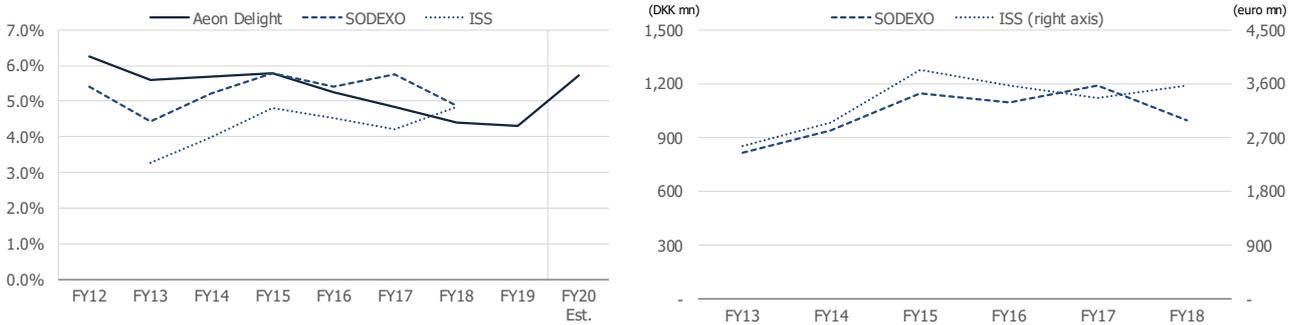
国内事業

国内については、a) ADプラットフォームを活用したAD経済圏の構築、b) テクノロジーを活用し、顧客コスト削減に繋がる無人化・省人化モデルを構築し効率化を図り、c) 顧客起点の営業、他社との協業によりFM市場のシェア拡大、d) 新たな事業の柱としてエネルギーマネジメント事業の構築。中国においては、i) 中核事業会社2社の完全子会社化、ii) 強みとする華東エリアでADブランドを確立し、全国展開できる事業基盤の構築、iii) 中国でのブランド、人材採用、経営管理体制等を構築し中国でTOP 10を目指す、というものである。

また、エネルギーマネジメント事業にも本格的に取り組む。イオングループの年間電力消費量74億kWh（2016年度日本全体8,505億kWhの約1%）を背景に、イオングループのエネルギーマネジメントを担う企業として「イオン脱炭素VISION 2050」に参画。地域社会に必要なエネルギー供給から施設の省エネを含み事業を確立する考え。加えて、プラスチック廃棄物による海洋汚染深刻化を背景に、資材事業を原材料の見直しから提案できる環境資材事業へと進化させるとしている。

売上高・営業利益の目標値は、事業環境及び競合の状況を踏まえ、戦術による効果を積み上げた「意味」を持った数値である点が注目される。売上高はグローバルTOP10、アジアNo.1、営業利益率グローバルトップレベルを強く意識した「積上型」の目標値となっているという。売上高の2,300億円増収の大まかな内訳は、1) 既存FM（Facility Management、施設管理）事業：約1,000億円増（国内約600億円増、中国約400億円増）、2) 新規環境事業：約1,000億円増というもの。グローバル大手のアジア売上と成長力を加味し、アジアNo. 1の売上を目指すための戦略が練り上げられたもの。営業利益率9.1%（2018年2月期比3.4pt増）も同様に、グローバル大手ISS、SODEXOの5%台を意識した数値であるという。

同社、ISS、SODEXOの営業利益率（左）、営業利益（右）



出所：会社資料よりSR作成

既存FM事業は「人手不足」に対応することで、a) 国内はFM市場におけるシェア（現状4.1%）拡大と事業領域の拡大、b) 海外は中国に経営資源を集中し中国で売上TOP 10の企業となることで、FM市場において、アジア売上No. 1、グローバルTOP 10の企業になることを目指す。売上は約1,000億円超の増収を計画。自律成長だけでは達成の難しい目標だが、同社では「Aeon Delightプラットフォーム（ADPF）」を武器に「AD経済圏」を構築し市場シェア拡大を図る考え。

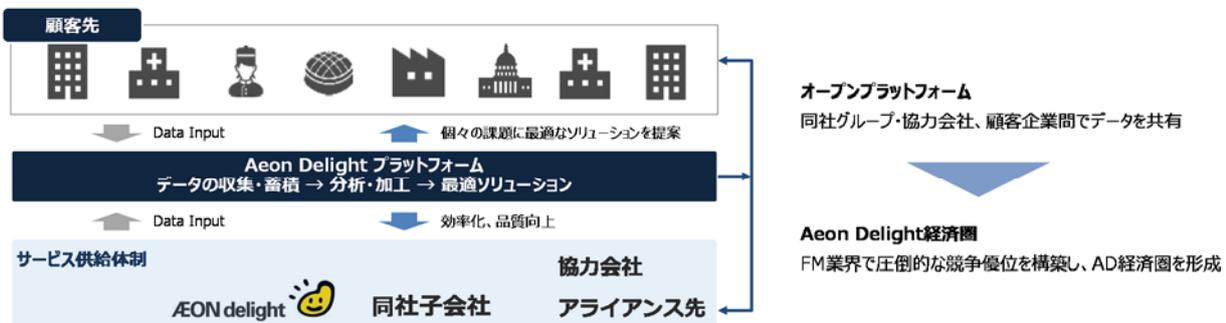
市場シェア：国内市場3.7兆円と推定し、FY02/18の設備管理・警備・清掃3事業の売上高から同社算出

ADプラットフォーム

ADPFは、顧客施設の施設管理プラットフォームで、電力調達から空調、機器、照明、入退室管理、防犯・防災、サイネージ等を、様々なセンサ・IoT機器を用いて施設管理をインテリジェント化、エネルギー消費を自動制御することで高効率、低コストで施設を管理する。運用面でも一元管理・リアルタイムでの見える化を可能にする。従来の中央監視盤を核とした閉鎖的なシステムに対し、ADPFは中央監視盤を必要としないオープンシステム（低コスト）であることも特長の一つ。

ターゲットはオフィスビル、商業施設、ホテル、病院、公共施設など幅広く、個々の課題に最適でかつ、高品質、高効率なソリューションを提案する。とりわけ、注目したいのが、a) AEONグループ全店舗での導入が期待されること（初期コストの回収が早い）、b) ADPF導入後は顧客にとって利便性・効率性の観点から降り難いPFとなり得ること、c) 当初は一部サービスのための採用であっても、後から様々なFMサービスを追加できること、である。電力の調達、施設マネジメント、警備、清掃、テナントの出退店にかかる店舗の内装設計・工事、自販機オペレーションなど、施設に係るインフラを同社が請け負うことで、AD経済圏を形成し、さらなる競争優位の確立を目指す。

ADPF



出所：会社資料よりSR作成

新規環境事業：エネルギー管理事業

新規環境事業は、イオン（東証1部、8267）の進める「イオン脱炭素VISION 2050」に基づいて同社が担う再生可能エネルギーの管理・小売事業が中核となる。イオングループの電力消費量は日本全体8,505億kWh/年（FY03/18）の1%に相当する74億kWh/年（FY02/18）、金額ベースでは1,000億円を超える。同社は、a) 電力調達のスケールメリット、b) 国内

1%相当の電力量全体でピークタイム需要を抑制管理可能なポジション、c) ビッグデータ活用による予見等により付加価値に転嫁していく方針。更にその先にはイオングループ拠点の周辺地域へのサービス展開、地域社会に必要なエネルギー供給、商業施設の省エネなど、エネルギーマネジメント事業の拡大を目指す。なお、Vision 2050の売上目標には周辺地域への展開は含まれていない。イオングループ向けも保守的に見込んだとのこと。

イオンは「脱炭素VISION 2050」の達成に向けて、省エネの推進と再生エネルギーへの転換を並行して進める計画である。イオンの公表資料によると、省エネはIoTの活用、遠隔一括管理などを通じて推進するとしており、同社のADPFを活用することが示唆されている。また、再生エネルギーの管理・小売については、イオンディライトが新開発する技術を活用するとしており、事実上、イオングループへの電力供給を同社が全て担うことになるとみられる。

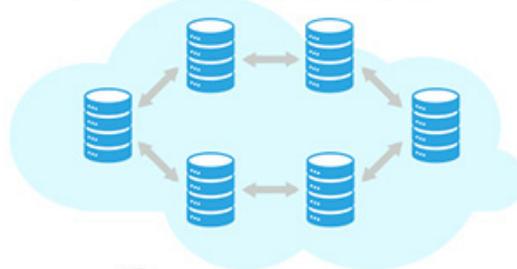
イオングループにおける電力消費は、空調、冷凍冷蔵ショーケース、照明が大半を占める。同社は、ADPFを通じて電力消費を緻密に即時管理し、蓄積したデータとAIによる予測を活用することでイオングループのエネルギー消費を最適化する計画。再生エネルギーの調達にあたっては、イオングループの店舗（屋上等）における太陽光発電設備を利用するとともに再生エネルギー電力を調達、出資するデジタルグリッド社のブロックチェーン技術を用いて再生エネルギー電力を証明する。

デジタルグリッドマーケット

ザラバ再エネ電力取引市場

売り (kWh/30min)	価格 (円/kWh)	買い (kWh/30min)
1,200,000	35	-
845,000	34	-
246,000	33	-
-	32	120,000
-	31	850,000
-	30	2,500,000

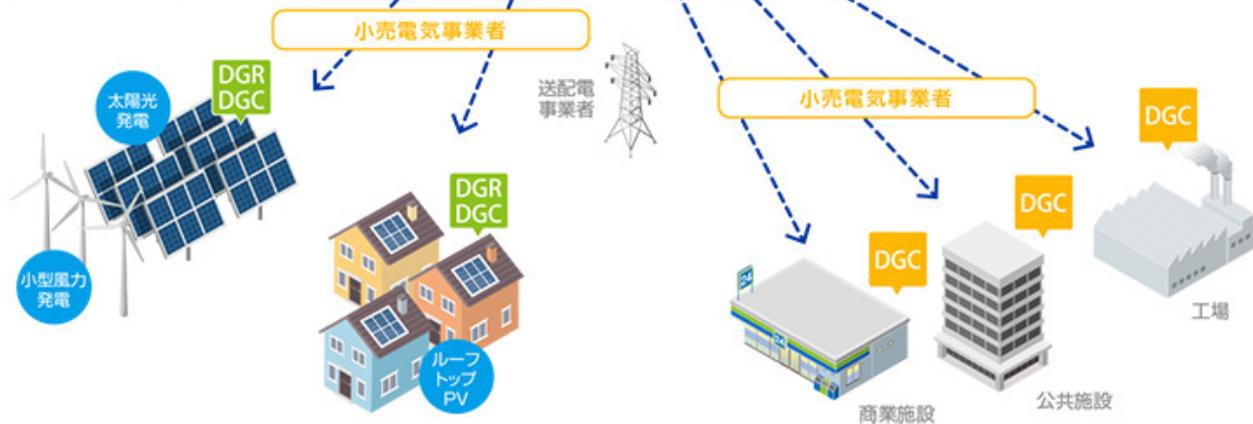
デジタルグリッドプラットフォーム
ブロックチェーン P2P ネットワーク



電力バケットバランスシート

出力			入力		
種別	出力源	電力量 (kwh)	種別	入力源	電力量 (kwh)
BAT	自家	-7.0	PV	自家	+42.0
SUB	-	0.0	BAT	自家	+2.0
SULL(PV)	家庭 B-1	-11.0	BUY	イオン (PV)	+5.0
SELL(PV)	家庭 B-2	-20.0			
SELL(他)	-	0.0			
LOAD	自家	-15.0			
合計①		-53.0	合計②		+49.0
損失分			ストック		
LOSS	自家	-1.0	BAT(PV)	自家	+5.0
			BAT(他)	自家	0.0
合計③		-54.0	合計④		+54.0

リアルタイム
再エネ電力価格



出所：デジタルグリッド社

海外FM事業

海外事業についてVision 2025では、ASEAN事業は横ばい、中国事業のみで400億円の積上げを図る計画。これは、a) ビル建設が進み市場が大きい中国市場で、早期に市場地位を確立すべく経営資源の集中が必要と判断したこと、b) ノウハウを保有する現地企業をM&Aで獲得し成長を続けてきた中国と違い、ベトナム・マレーシアは独資で進出し結果的にノウハウ構築に至らなかったこと等から、ASEAN事業については新たなビジネスモデルを構築する考えである模様だ（注：

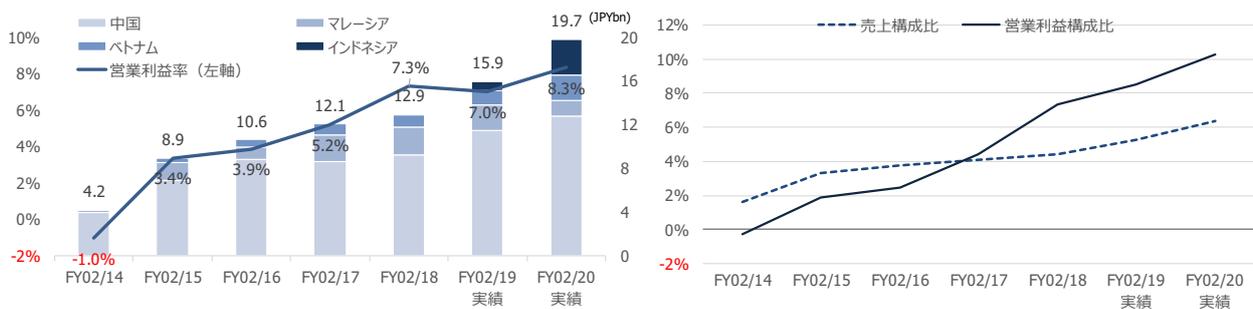
Vision 2025の発表後、同社は2018年12月にインドネシアの清掃事業大手「PT Sinar Jernih Sarana」(SJS)を買収。ベトナムで培った総合施設管理のノウハウを活用し、インドネシアのショッピングモールでも総合施設管理の受託を開始している)

中国事業

中国事業の2018年2月期の売上は100億円弱だが、2026年2月期は500億円を狙う。これも意味ある数値であり、同社によると中国トップ企業の売上規模は200~300億円、競合のM&A等での成長を考慮すると500億円はなければならない、というもの。そのために、2018年10月に中核事業子会社2社を完全子会社化(従来持分51%)し、中国事業の拡大を加速すべく事業基盤を整えた。中国におけるオペレーションの統一化、2社及び日本との連携強化、意思決定を迅速化することで、中国におけるブランド力を高め、ファシリティマネジメント業界TOP 10入りを目指す。

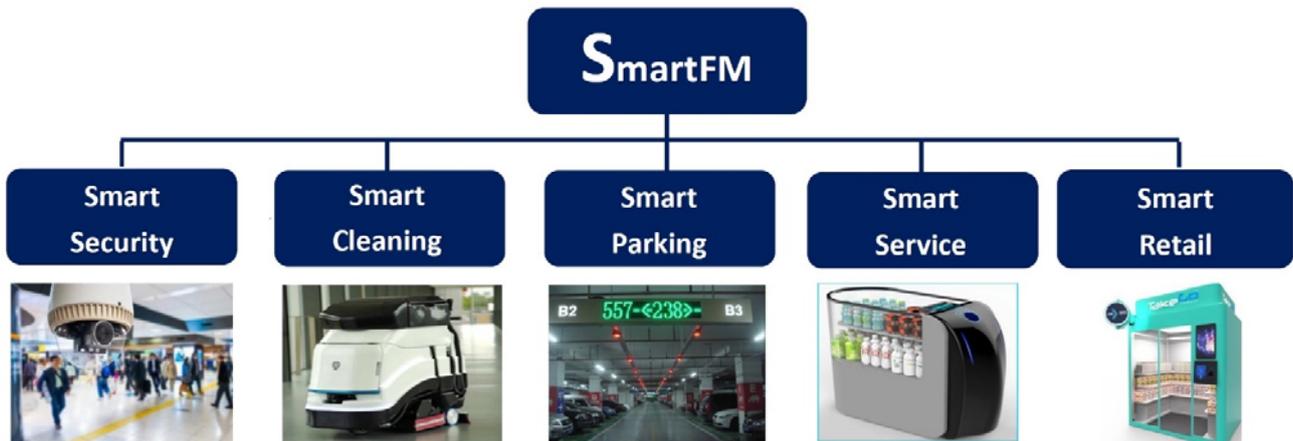
中国で狙う市場は中計の重点攻略5大市場の、a) 中高級商業施設、b) 中高級レジデンス、c) 日系や外資系、中国大手企業等のハイエンド工場、d) 養老院や病院・介護施設、e) 地下鉄等の公共インフラ。既に各市場で受託実績を積み上げている。受託内容・業務範囲は従来以上に多岐に亘り、地域的にも華東地域だけでなく拡がりつつある。まずは華東地域でADブランドを確立し、中国全土で展開可能な事業基盤を構築、そしてTOP 10入りを目指すとしている。

海外売上・営業利益率(左)、中国市場売上(右)(十億円)



出所：会社資料よりSR作成

中国スマートFM (深蘭科技の事業含む)



出所：会社資料よりSR作成

収益性

Vision 2025では収益性の大幅な引き上げも狙っている。目標とする2026年2月期の営業利益率は9.1%、2018年2月期実績5.7%から3.4ptの引き上げを狙う。これは、グローバルの大手企業SODEXO、ISSを意識したもの。両社が5~6%であるのに対し、突き抜けた数値をテクノロジーの活用やAD経済圏など独自手法で達成しようというもの。売上高同様に、内部では積上げを基に試算された数値である模様だ。

考え方としては、1) 国内既存FM市場：省人化FMモデル等のADPFによる顧客・同社双方のコスト削減による収益性向上、2) 中国市場：海外事業の営業利益率は上期時点で8%超と既に連結（5.9%）より高水準だが、日本同様に人手不足の中国市場で、省人化モデルを武器に一段と高めていく考え、3) 新規事業：日本全体の1%相当の電力使用量を背景に、調達・ビッグデータ活用・高効率電力マネジメント等を駆使し、同社の連結営業利益率（FY02/18：5.6%）以上を狙う方針とみられる。また、国内子会社も役割を明確化し、再編も念頭に収益性を高めていきたいとしている。

なお、Vision 2025ではIFMという単語が出てこない。これは、決してIFMを捨てた訳ではなく、IFMはあくまでも営業上の提案の一つとの考えに基づく模様だ。IFMはその性質上、顧客に対してコストはオープンになり高い収益性は確保し難い。2017年4月に発表した中期経営計画（2018年2月期～2020年2月期）ではIFMによる売上成長を目指していたが、Vision 2025では国内ではADPF・AD経済圏、中国では成長市場の刈り取りによる高い収益性をより意識したものに深化したとSR社では捉えている。

事業内容

ビジネスの概要

同社は、イオン（純粋持株会社、東証1部8267）系の施設管理大手で、商業施設に強みを持つ。1972年、ニチイ（マイカル（2011年3月にイオンリテールに吸収）の1996年までの社名）が、自社店舗のメンテナンスを行う会社として、ニチイメンテナンス（1976年、商号をジャパンメンテナンスに変更）としてスタートする。

マイカル社は、2001年に経営破綻し会社更生法の適用を受け、マイカル社の子会社であったジャパンメンテナンスとイオンテクノサービスとが2006年に合併し、当時から上場会社であったジャパンメンテナンスを存続会社とし、商号を現在のイオンディライトに変更した。イオンリテールを中心としたグループ（イオンの連結対象）向けが売上高の60~70%程度を占めている。主要顧客である、イオンリテールにおける同社のシェアは8~9割、イオンモールはダイヤモンドシティ（三菱系）を吸収合併した背景もあり同社のシェアは6割程度とみられる。ただ、近年はイオンモールの海外展開への追随や関係を密にすることで、シェア拡大を図っている。同社グループのSM（スーパーマーケット）を営むマックスバリュ内のシェアは6~7割程度となっている。

M&A

同社は、M&Aに積極的な会社と位置付けられる。清掃、ビル管理、店舗内装工事など同業の買収だけでなく、ファシリティマネジメントの周辺サービスを提供する会社も買収対象としてきた。また、他業態とのアライアンスにも積極的である。2018年にはセコム（東証1部、9735）と中小型施設での新しいビジネスモデル創造を目指し協業を発表した。

ビジネスモデル

同社は、イオングループとの関係を梃子に統合FMS（ファシリティマネジメントサービス）最大手に成長した。「統合FMS」とは、企業が保有する施設や設備の管理・メンテナンス、資材調達など、本業以外の周辺業務を一括し引き受けるサービスである。業種・業態を問わず、あらゆる周辺業務（ノンコア業務）をサービスメニュー化し、ワンストップソリューションとして提供している。同社は、統合FMS事業としてワンストップサービスを提供することで、東急コミュニティ（非上場）、日本ハウズイング（東証2部、4781）、日本管財（東証1部、9728）といった競合他社と差別化を図っている。

施設管理においては、一般的にマンション、商業施設、オフィスビルといった3つのタイプがあるが、上記の競合先は主にマンション管理を中心にビジネスを展開している。商業施設の管理業務は高コストが参入障壁となっているが、同社はイオングループの大型商業施設において専門性を培い、その地位を築き上げた。

ビルメンテナンスビジネスは、建設業界の構造と似ている。すなわち、プライムコントラクターの下に、2次請けおよび3次請けといった、協力会社（サブコントラクター）が存在する。そういった中で、同社はプライムコントラクターとして、多くの協力会社と共に、各々のビジネスを展開している。顧客との契約は多くの場合は年間契約となるが、8割以上が長期的な（リピーター）関係が構築され、サービスが提供されている。

同社は基本的に年1回契約交渉を行っている。例えば、親会社のイオンは、契約交渉を公平かつオープンにするために入札を行うが、同社は、クライアントのニーズを理解し、ノウハウもあるため、他社に負けない提案が可能である。対象施設が大きくなるほど、同社の規模の大きさや、包括的かつ信頼できるサービスの提供といった優位性が高まる。また、イオングループでは仕様が標準化されていることからオペレーションがスムーズに行われ易いといった強みもあるようだ。

事業概要

同社のビジネスは、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業、資材関連事業、自動販売機事業、サポート事業ほかの7セグメントからなる。但し、総合的なファシリティマネジメントを受託する際には、各セグメントに亘って業績が計上されることになる。また、IFM (Integrated Facility Management) の受託拡大では、ケータリングサービス (サポート事業に含む) の売上拡大が見込まれるなど、セグメント分析の有効性は薄れる傾向にある。

イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、パブリック施設、各種イベント、その他となっている。

設備管理事業

設備管理事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績
売上高	42,147	42,050	43,458	45,839	48,962	50,551	52,699	56,364	58,289
YoY	5.3%	-0.2%	3.3%	5.5%	6.8%	3.2%	4.2%	7.0%	3.4%
営業利益	5,084	4,661	4,725	4,217	4,206	4,350	4,644	5,558	5,293
YoY	-0.6%	-8.3%	1.4%	-10.8%	-0.3%	3.4%	6.8%	19.7%	-4.8%
営業利益率	12.1%	11.1%	10.9%	9.2%	8.6%	8.6%	8.8%	9.9%	9.1%

出所：会社資料よりSR社作成

設備管理事業は、施設全体を常に最良の状態にマネジメントするために、その施設に最適な点検・保守・整備を実施、24時間365日の監視体制で不測の事態にも即応する。大型SC内に技術免許 (電気工事士等) を持つ技術者が常駐で設備管理する。解約率は低く、ストックビジネスである。管理対象は、建物の電気、水道、ガスなどの光熱費、空調管理 (設備機器の運転管理、修理、工事、法定点検など管理全般)、入退管理、顧客の防犯、駐車場の管理など多岐にわたる。売上高営業利益率は9%前後で推移している。必要な設備は顧客側 (施設のオーナー) が購入し、同社の主なコストは人件費や設備管理費 (水道・光熱費、減価償却費など) となる。また食品スーパーなどの小規模店舗の場合は定期的な巡回管理に加え、モニタリングシステムを構築し非常駐型で遠隔管理を行っている。

テクノロジーの活用：次世代施設管理モデル

次世代施設管理モデルは、同社が開発したオープンネットワーク型の設備管理システムで、現在中国蘇州及び国内千葉の商業施設など5店舗で稼働している。IFMで企業側のマネジメント領域を統合したサービスの受託を目指すのと並行し、従来型施設管理においても、このプラットフォームを武器の一つとして、アジアにおける施設管理のデファクトスタンダードを創る、という意気込みを持つ。

IoTを活用し、空調や照明 (将来的には冷蔵冷凍機器) などの制御を遠隔監視・自動制御を行うシステムで、特長は、1) オープンネットワーク：既存制御機器の制御信号を利用しIoTを導入、2) 低い導入コスト：マルチベンダでコスト半減の例も、3) 運用コスト：遠隔自動監視による省人、3) 省エネルギー：既に稼働している中国では空調のみで25%、千葉においても16%の省エネを実現したとのこと。中国では、照明や冷蔵冷凍機器に拡大することで50%削減、千葉においても30%削減が視野に入るといふ。中央監視装置の更新 (15年~20年毎) 時機を狙い、商業施設管理で培ったノウハウや上記強みを携えて、置換を狙う。得られたビッグデータやAIの活用も検討している模様だ。

得意分野の大型商業施設で成功例を実績にシェアを拡大しつつ、ドラッグストア等他セグメントにも展開し、着実に市場シェアを抑えていく。国内は更新時の置き換えが主体になるとみられるが、アジアは新規のマーケットが多数を占める。IFMだけでなく、通常の施設管理においてもデファクト化を目指す考えである。

なお、ビジネスモデルは、導入時に売上・利益が多くなる事業形態、運用で売上・利益を稼ぐ事業形態、一定の約束した成果 (省エネ) 以上は同社の利益になる事業形態など複数を検討している模様。商業施設にとっては省人化に繋がり、同社にとっては付加価値サービスの一つとなる。売上の拡大とともに収益性の向上が見込まれる点にも注目したい。

千葉の大型商業施設で稼働中の監視画面（同案件は、中央監視装置と並行して稼働しているが、本質的には必要なし）



出所：会社資料よりSR

警備事業

警備事業 (百万円)	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
	実績								
売上高	32,235	31,805	34,242	36,622	38,456	41,068	43,290	44,492	44,647
YoY	0.5%	-1.3%	7.7%	7.0%	5.0%	6.8%	5.4%	2.8%	0.3%
営業利益	2,823	2,692	2,865	3,102	3,032	3,110	2,857	2,881	3,038
YoY	2.1%	-4.6%	6.4%	8.3%	-2.3%	2.6%	-8.1%	0.8%	5.4%
営業利益率	8.8%	8.5%	8.4%	8.5%	7.9%	7.6%	6.6%	6.5%	6.8%

出所：会社資料よりSR社作成

施設警備から雑踏・交通誘導警備、貴重品運搬警備等あらゆる警備業務に対応し、人的警備に先端機器を組み合わせた、オーダーメイドのセキュリティプランの提案を目指している。

警備員が常駐し、顧客の施設を継続的に警備するというストックビジネスが多い。実際の警備業務は、連結子会社のイオンディライトセキュリティに委託している。警備員の労務費負担が大きく、売上高営業利益率は6%台に留まる。

また、コンシェルジュ的な意味合いを持つアテンダーと呼ばれる警備サービスも提供している。アテンダーとは警備に案内サービスを加えた、女性の警備兼案内係であり、従来の警備員のイメージを刷新し、ホスピタリティのある警備を目指している。スタッフの教育等で費用先行となる面もあるが、付加価値の高いビジネスである。

清掃事業

清掃事業 (百万円)	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
	実績								
売上高	39,852	40,519	42,320	44,287	47,870	53,365	55,297	58,185	62,362
YoY	-3.1%	1.7%	4.4%	4.6%	8.1%	11.5%	3.6%	5.2%	7.2%
営業利益	5,882	5,918	5,716	6,289	6,031	6,012	6,228	6,694	6,967
YoY	-0.9%	0.6%	-3.4%	10.0%	-4.1%	-0.3%	3.6%	7.5%	4.1%
営業利益率	14.8%	14.6%	13.5%	14.2%	12.6%	11.3%	11.3%	11.5%	11.2%

出所：会社資料よりSR社作成

イオングループの大型ショッピングセンターを中心に清掃事業を展開している。一般的に大型商業施設は、多種多様な人が出入りすること、レイアウトの変更も多いことから、清掃業界の中では難易度の高い領域と位置付けられる。労働集約的な事業ではあるが、同社では搭乗式の床洗浄機など大型機器の導入により省力化を進め、作業の標準化・効率化を進めている。清掃事業では顧客の80%と長期的な関係を構築しており、こちらもストックビジネスと位置付けられる。

業務は受託金額ベースで直営（1～2割）、委託（8～9割）という。清掃業務の委託先は「ドゥサービス」、「環境整備」といった子会社の他、地場の清掃会社である。従事している清掃員の数3万人程度。近年は、同社にとって未開拓市場であり、高付加価値なサービスに繋がる衛生清掃事業の受託獲得に力を入れている。

衛生清掃事業

衛生清掃事業は、着実に増収基調が続くと同社はみる。全国の医療機関の病床数は150万超、うち同社が衛生清掃を受託している医療機関の病床数はまだ2～3%に過ぎない。衛生清掃事業は2015年2月期から取り組み、2015年4月に大手2医

療機関へのサービスを開始。2015年4月時点の受託は14,000床であったが、2018年には25,000床超となっている。同社では約100病院に営業を展開中という。病院への営業は、大型物件については官公庁所管の場合が多く、一般入札から受託まで約3年間を要する。

国内における病院及び診療所数

2018年3月31日現在	病院数		診療所数	
		病床数 (床)		病床数 (床)
合計	8,389	1,554,524	101,860	97,514
国	326	128,371	540	2,202
公的医療機関	1,208	316,193	3,567	2,489
社会保険関係団体	53	16,008	468	-
公益法人	217	54,472	525	303
医療法人	5,758	866,272	42,330	72,487
私立学校法人	113	56,048	185	38
社会福祉法人	203	34,853	9,723	339
個人	201	18,974	41,748	19,059
ほか	310	63,333	2,774	597

出所：厚生労働省よりSR作成

全国展開する大手病院グループは経営改革に熱心なグループが多く、その要望（衛生・環境、安全・安心、サービス均質化、コスト削減等）は、同社の掲げる統合FMSの考え方と合致していると同社では捉えている。衛生清掃業務は、単年契約が多く、ストック化が難しい面はあるものの、一方で多数の医療施設を全国展開するような大手グループからの清掃業務を一括受注できる規模を持つ会社も限られている。同社では1) 全国約600箇所の拠点展開、2) 上場企業及びイオングループの知名度、3) 大手医療機関での実績、4) 清掃品質の可視化等の強みを武器に提案活動を進めている。

医療機関では院内感染や交差汚染対策が求められている。同社では数値評価による清掃品質の可視化などに強みがあり、顧客への提案を進めている。2015年2月期は専門の営業部隊を中心に営業活動を行っていたが、2016年2月期以降は、各地域支社の営業部隊に営業ツールや営業方法等のノウハウが共有化されたことで、営業の裾野が広がっているという。また、衛生清掃の開始当初は収益性が低かったものの、習熟度の向上に伴って収益性の改善が進んでいるもよう。

建設施工事業

建設施工事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績
売上高	28,513	53,071	45,630	41,972	43,855	45,814	40,897	41,470	41,844
YoY	73.6%	86.1%	-14.0%	-8.0%	4.5%	4.5%	-10.7%	1.4%	0.9%
営業利益	1,936	2,209	2,580	2,807	3,218	3,210	3,305	3,989	3,816
YoY	59.5%	14.1%	16.8%	8.8%	14.6%	-0.2%	3.0%	20.7%	-4.3%
営業利益率	6.8%	4.2%	5.7%	6.7%	7.3%	7.0%	8.1%	9.6%	9.1%

出所：会社資料よりSR社作成

大規模修繕・店舗内装・原状回復などの工事や太陽光発電システムの設置などを行う。イオングループが売上の60%程度を占める。リノベーションとは、看板の付替え、売り場の模様替えなど、イオンの店舗の改修工事を行う。近年ではイオンモールのテナント向けの入れ替えに関連する工事の受託（原状回復、新規内装工事など）が増えている。同社は、2018年4月には店舗設計デザインに強みを持つユーコム社を100%子会社化、川上からのアプローチがイオングループ外からの受託拡大に寄与している。

商業施設テナント入替工事の工程



出所：会社資料よりSR作成

資材関連事業

資材関連事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績
売上高	36,730	39,284	44,543	47,618	50,516	50,740	50,265	51,007	51,125
YoY	96.2%	7.0%	13.4%	6.9%	6.1%	0.4%	-0.9%	1.5%	0.2%
営業利益	1,234	1,462	2,333	2,111	2,806	2,774	2,868	2,779	2,489
YoY	96.8%	18.5%	59.6%	-9.5%	32.9%	-1.1%	3.4%	-3.1%	-10.4%
営業利益率	3.4%	3.7%	5.2%	4.4%	5.6%	5.5%	5.7%	5.4%	4.9%

出所：会社資料よりSR社作成

効率的なロジスティクスにより、オフィス・店舗などで使用される間接資材調達に関するコスト低減と業務効率化を行う事業である。資材関連事業では、店舗で販売を行う際の資材（レジ袋、ギフトバッグ）、制服、バックヤードの消耗品（従業員用の文具、洗剤など）を扱う。この業務では、店頭での資材の在庫切れは厳禁であり顧客のロジスティクス機能も担う。効率的なロジスティクスオペレーションにより、間接資材調達に関するコスト低減と業務効率化を目指している。付加価値の創出の難しい領域ではあるが、売上高営業利益率は5%前後で推移。

自動販売機事業

自販機事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績
売上高	32,280	31,200	33,329	34,825	32,741	32,879	32,834	31,955	31,544
YoY	87.8%	-3.3%	6.8%	4.5%	-6.0%	0.4%	-0.1%	-2.7%	-1.3%
営業利益	2,330	2,396	3,068	2,965	2,846	2,812	2,105	1,164	1,396
YoY	57.4%	2.8%	28.0%	-3.4%	-4.0%	-1.2%	-25.1%	-44.7%	19.9%
営業利益率	7.2%	7.7%	9.2%	8.5%	8.7%	8.6%	6.4%	3.6%	4.4%

出所：会社資料よりSR社作成

飲料用自動販売機に、分煙機やグリーン（観葉植物）などを加えたりフレッシュメント空間の創造を提供している。

同社の扱っている自動販売機は様々な飲料メーカーの混合機である。4万台強（2019年2月期末）の自動販売機を保有する。イオングループ店舗内での自販機は全体の8割程度。残りの2割は、ショッピングセンターやオフィス内など。実際のオペレーション作業は外部企業に委託している。2010年9月、自動販売機事業を展開していたチェルトを吸収合併しスタートさせたが、チェルトはイオンの商事部門がスピンアウトしてできた会社。

また、「事業モデルの変化」を狙い、デジタルサイネージ機能を有する自動販売機の拡大（2019年2月期末約2,700台）とともに広告収入獲得を目指している。

サポート事業

サポート事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績
売上高	8,037	10,942	13,129	14,406	15,524	18,188	17,325	19,439	18,768
YoY	50.9%	36.1%	20.0%	9.7%	7.8%	17.2%	-4.7%	12.2%	-3.5%
営業利益	312	741	336	281	-580	-850	-1,466	-2,270	416
YoY	-47.1%	137.5%	-54.7%	-16.4%	-	-	-	-	-
営業利益率	3.9%	6.8%	2.6%	2.0%	-3.7%	-4.7%	-8.5%	-11.7%	2.2%

出所：会社資料よりSR社作成

BPO（業務プロセスの外部企業委託。Business Process Outsourcing）サービス、出張・会議関連業務代行サービス、家事支援サービス事業、技術研修事業及び人材派遣事業等を行う。サポート事業の多くが、M&Aを梃子に展開されている。

BPOサービスは、ジェネラル・サービーズを子会社化によってもたらされた。経費の入力業務、給与計算などの経理業務から、総務・人事・福利厚生・電話対応・システム運用などといった様々な間接業務を請け負っている。

主要子会社は、1) イオンコンパス：BTM（国内出張マネジメント、海外赴任サポート）やMICE（会議・セミナー・研修等の企画運営）などB2B事業が主体、2) アクティア：家事代行サービスが主体、の2社。

カジタク：2019年、店頭支援事業、家事支援事業を主力事業とする子会社「カジタク」において、不正会計問題が発覚した。この影響で同社は、2014年2月期から2018年2月の有価証券報告書について訂正報告書を提出した。2020年2月、カジタクの家事支援事業は会社分割を経て、アクティア株式会社として新たなスタートを切った。カジタクはKJSへ社名を変更、新規営業を停止し、既存契約を履行する一方、事業の分割・売却を含めた再編手続きが模索されている。

その他、2011年に子会社化したエイ・ジー・サービスは、24時間365日対応可能なコールセンターを有し、チェーン展開する小型商業施設のトータルな施設管理を提供している。イオンディライトアカデミーは、各領域の設備実機を充実させた研究・研修施設「イオンディライトアカデミーながはま（滋賀県）」で実践的なカリキュラムを実施。技術者などの派遣事業も展開している。

海外事業

同社は中国、ASEANを成長の柱として位置付けている。中国では、蘇州、武漢の子会社を中心に事業を展開。2018年には両子会社を100%子会社とし、意思決定を早められる体制とした。当面は長江デルタおよびその周辺地域をターゲットとし、高い品質のファシリティマネジメントを提供する会社としてのブランド力を築く。そして、中期では華北、華南エリアへも事業を拡大する計画。ASEANではインドネシア、マレーシア、ベトナムに子会社を有する。インドネシア子会社は2018年に買収。成長が見込まれるインドネシアにおいて清掃事業市場で業界2位。同社が有するその他のファシリティサービスのノウハウを提供しつつ、現地での受託を獲得する計画。

SW分析 (Strengths, Weaknesses)

強み (Strengths)

- **イオングループであること**：同社は、イオンの子会社であり、同社の売上高はイオングループが70%弱を占める。グループ内の売上比率の高さは収入の安定につながると同時に、イオングループの積極的なアジア戦略は同社業績成長の下支え要因となっている。また、イオングループを顧客基盤に成長してきたために統合FMSとしての技術・ノウハウが蓄積されており、顧客が同社に発注する際の安心感につながる側面があるとSR社は推測している。
- **統合FMS事業における業界大手であること**：同社は、統合FMS事業における業界大手である。統合FMS事業とは、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業といった多くの企業にとってノンコアの業務を一括して引き受けるワンストップサービス。同社の競合他社は、各々のサービスを個別に展開しており、ワンストップサービスを提供できる企業は限られる。
- **キャッシュフロー創出力**：過去5年間の営業キャッシュフローは平均で110億円/年、一方、有形無形固定資産の取得は28億円/年と、80億円規模のキャッシュフロー総出力がある。安定したキャッシュフローがM&Aや技術開発を含めた中長期のビジョンに基づく戦略的な投資に繋がっている。成長戦略に基づく投資先がない場合は株主還元の原因となる。同社の過去5年間の平均配当支払い額は30億円（キャッシュフローベース）。2019年2月期は9,906百万円に相当する自社株を取得。2021年2月期以降は配当性向を35%とする方針。

弱み (Weaknesses)

- **国内既存事業の市場成長が限定的**：同社の国内依存度は売上ベースで約95%と高い。国内における既存事業の市場は成熟しつつあり、成長余地は乏しいとされ、同社の成長性をみる上での弱みとなる。成長持続のためには、海外への積極展開や、FMS事業者としての周辺事業の獲得やシェアの拡大が必要で、難易度が高い。
- **イオングループへの依存**：同社の売上高はイオングループが60%強を占める。このことは強みでもある反面、同社の意思決定の自由度に影響を及ぼす可能性がある。また、グループへの依存度が高いことからイオン色が強い印象を与えており、各々のグループ企業の競合他社（例えば、イオンリテール社の競合他社）に統合FMSサービスを展開しようとした場合、同社のイオン色が強いことが、妨げになる可能性がある。
- **小型の商業施設の経験に乏しい**：同社は新たな成長機会を求め、大都市圏を中心とした小型の商業施設へビジネスを展開している。一方、同社はこれまで、大型商業施設を中心に成長してきたことから、小型の商業施設の経験に乏しい。

市場とバリューチェーン

マーケット概略

2019年7月に公表された矢野経済研究所の調査結果によると、2017年度のビル管理の市場規模（元請金額ベース）推計値は、約4.0兆円（前期比6.3%増）であった。概ね2007年の市場規模へ回復した。

*ビル管理市場には、ビルの清掃、設備管理、警備業務等の受託サービスを対象として市場規模が算出されている。ビル管理事業者が請け負う修繕工事、改修工事、リニューアル工事等の周辺業務を含むが、当該事業者の異業種における売上高は含まない。

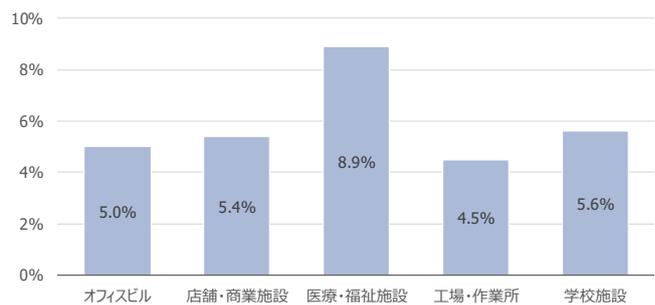
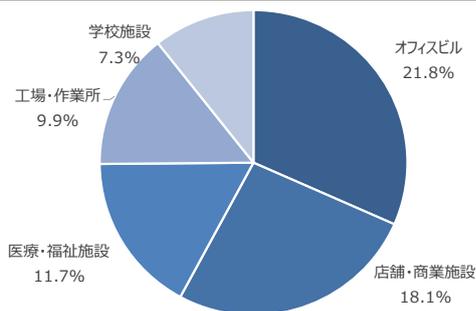


出所：矢野経済研究所の資料（2019年7月9日）をもとに、SR社作成

建物用途別では、オフィスビルの構成比が22%と高く、店舗・商業施設が18%、医療・福祉施設が12%、工場・作業所が10%、学校施設が7%となっている。同社は、店舗・商業施設の領域では有意なシェアを確保している一方、オフィスビル、医療・福祉施設、工場・作業所などでのシェアは低く、シェア拡大の余地が大きいといえる。

用途別の売上成長率は、オフィスビルが前年度比5.0%増、店舗・商業施設が同5.4%増、医療・福祉施設が同8.9%増、工場・作業所が4.5%増、学校施設が同5.6%増であったという。医療・福祉施設の伸びが大きい一方、それ以外（オフィスビル、商業施設など）は5%前後の市場成長率であった。

ビル管理市場規模（左）、売上高成長率（右）（2017年度見込み）



出所：矢野経済研究所の資料（2019年7月9日）をもとに、SR社作成

イオングループの業態別店舗数（国内外）

	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
GMS	590	598	617	618	625	626	584	583	613
スーパーマーケット	1,537	1,708	1,977	2,038	2,121	2,130	2,159	2,166	2,229
ディスカウントストア	105	152	353	381	530	566	568	587	592
ホームセンター	122	123	122	121	120	119	122	122	120
スーパーセンター	29	26	26	29	28	28	28	27	25
デパートメントストア	1	1	1	1	1	1	1	1	1
専門店	4,121	4,462	4,581	4,683	5,061	4,348	4,332	4,039	3,900
コンビニエンスストア	3,424	3,664	3,853	3,932	4,331	5,261	5,436	5,449	5,350
ドラッグストア				3,347	3,765	3,980	4,376	4,817	5,127
その他小売り	418	562	756	884	803	856	907	1,015	1,147
金融	460	527	641	698	701	705	690	640	658
サービス	1,383	1,394	1,519	1,640	1,934	2,013	2,045	2,070	2,067
合計	12,190	13,217	14,440	18,382	20,020	20,633	21,248	21,516	21,829
イオンモール	59	62	137	148	161	166	174	180	172
イオンタウン	107	115	122	130	134	139	140	140	
合計	166	177	259	278	295	305	314	320	

出所：会社資料よりSR作成

中国・韓国・ASEANにおける業態別店舗数

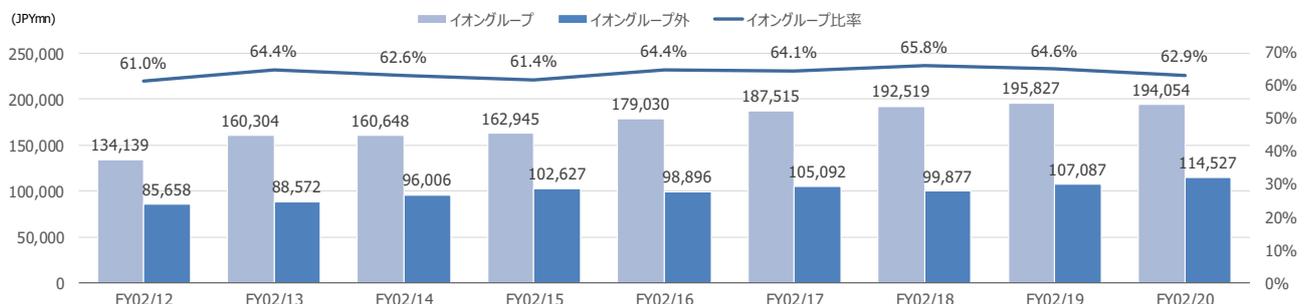
	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
GMS	54	61	69	77	84	87	94	96	102
スーパーマーケット	44	81	95	101	115	173	150	150	126
ディスカウントストア	-	22	23	24	24	23	21	22	22
コンビニエンスストア	2,033	2,294	2,370	2,532	2,840	2,998	3,172	3,252	3,353
ドラッグストア									29
専門店	37	55	61	42	44	52	54	39	5
その他小売り	27	29	29	30	79	97	115	124	147
金融	236	279	302	339	339	342	324	276	295
サービス	25	41	95	180	282	335	390	426	446
合計	2,456	2,862	3,044	3,325	3,845	4,107	4,320	4,385	4,525

出所：会社資料よりSR作成

顧客

国内では、イオングループへの依存度が65%程度、イオングループ内の顧客は、イオンリテール、イオンモール（東証1部、8905）、マックスバリュ各社など。イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、パブリック施設、各種イベント、その他となっている。

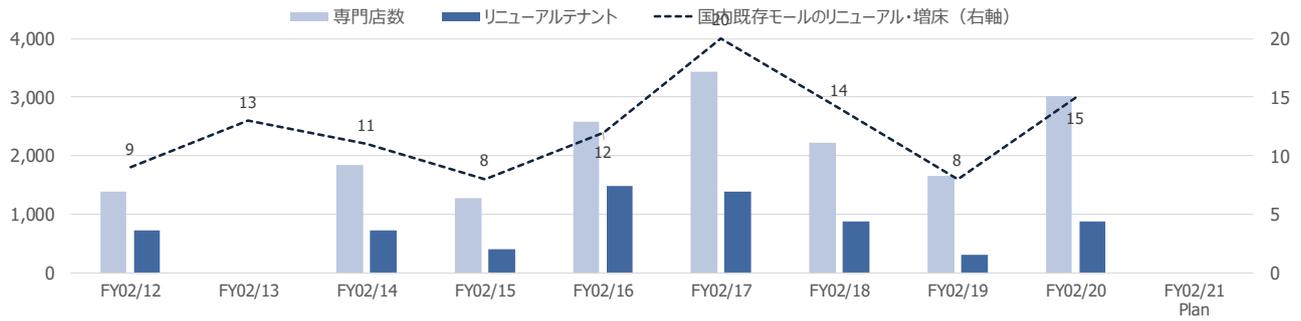
顧客別売上高比率



出所：会社資料よりSR作成

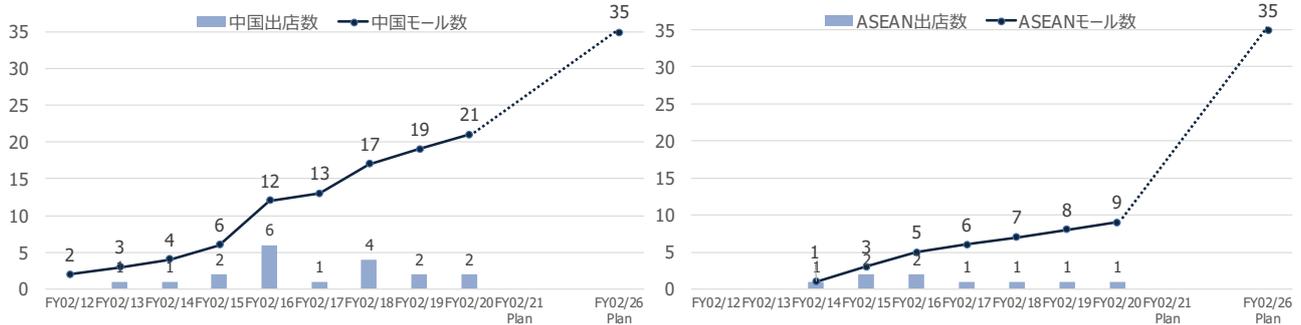
海外に関してはグループへの依存度を4割程度に抑えるためグループ以外の外部企業の開拓を進める計画である。

イオンモール活性化モール数



出所：会社資料よりSR作成

イオンモールの中国及びASEANにおける店舗数



出所：会社資料よりSR作成

イオングループの海外事業

イオンモールの海外店舗数		12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期 会予
店舗数	中国		2	3	4	6	12	13	17	19	21
	ASEAN		-	-	1	3	5	6	7	8	9
	ベトナム			1	2	3	4	4	4	5	
	カンボジア			1	1	1	1	1	2	2	
	インドネシア				1	1	1	2	2	2	
	計		2	3	5	9	17	19	24	27	30
出店数	中国			1	1	2	6	1	4	2	2
	ASEAN							1	2	1	
	ベトナム									1	
	カンボジア								1		
	インドネシア							1			
	計		-	1	1	2	6	1	5	4	3

イオンリテールの海外事業店舗数		名称	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
ASEAN	マレーシア	イオンマレーシア	28	30	31	33	73	84	88	100	119
		イオンビッグマレーシア	-	27	28	28	26	25	21	22	22
	タイ	イオンタイランド	29	58	69	75	76	77	80	78	51
		イオンベトナム				2	3	4	5	6	18
	ベトナム	イオンシティマート					30	30	30	26	25
		フィビマート					23	27	25	-	-
		イオンカンボジア				1	1	1	4	7	11
	カンボジア	イオンカンボジア									
	インドネシア	イオンインドネシア					1	1	2	2	2
	ミャンマー	イオンオレンジ						14	14	15	14
	ASEAN計		57	115	128	139	233	263	269	256	262
中国	イオンストアーズ香港	イオンストアーズ香港	38	42	43	43	49	55	65	63	65
		広東イオン	12	15	17	17	18	19	20	23	23
	青島イオン東泰	7	8	9	10	9	6	6	6	7	
	イオン華南	8	9	11	10	10	10	10	8	7	
	北京イオン	3	4	4	5	6	7	9	9	9	
	イオン華東				1	3	4	5	5	7	
	イオン湖北				1	2	2	4	5	5	
	中国計		68	78	84	87	97	103	119	119	123

出所：会社資料よりSR作成

競合環境

同社は、売上高の60~70%程度をイオングループに依存している。グループ内でのシェアは、イオンリテールでは8割程度、イオンモールでは6割程度、マックスバリュ各社では6~7割となっているもよう。

警備事業では、セコムや総合警備保障などの大手企業が競合先となる。設備管理事業ではアズビル（東証1部、6845）、日本管財（東証1部、9728）、東急コミュニティー（非上場）などが競合となっている。清掃事業では大手業者は存在せず、地場の中堅・零細事業者との競合となる。建設施工事業では環境ソリューション関連ではアズビル、省エネ関連では、NTTファシリティーズ（非上場）、日立製作所（東証1部、6501）などが挙げられる。

参入障壁

中小の施設管理業務における参入障壁は低い。一方で、大規模商業施設における参入障壁は業務も複雑となるため高くなる。清掃事業など個々の事業では参入障壁が低いと思われる事業はあるが、FMS事業者としてはワンストップサービスの提供といった総合力が重要となり、高い総合力を有する新規参入者が出現する可能性は低いとSR社では考える。

また同社は、先述の通りイオングループ内では高いシェアを誇っており、このシェアが新規参入業者によって脅かされるリスクは低いといえる。グループ内企業ということもあるが、同社はグループ内の施設の特徴（仕様が標準化）やグループのビジネス慣習などを熟知している。

財務諸表

損益計算書

損益計算書 (百万円)	12年2月期 連結	13年2月期 連結	14年2月期 連結	15年2月期 連結	16年2月期 連結	17年2月期 連結	18年2月期 連結	19年2月期 連結	20年2月期 連結
売上高	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582
YoY	28.6%	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%
売上原価	191,166	218,648	223,409	231,281	243,089	256,871	257,524	267,463	270,011
売上総利益	28,631	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570
YoY	19.4%	5.6%	10.0%	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	8.8%
売上総利益率	13.0%	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%
販売費及び一般管理費	14,868	16,326	18,622	18,900	20,280	21,596	21,961	22,421	22,569
YoY	24.3%	9.8%	14.1%	1.5%	7.3%	6.5%	1.7%	2.1%	0.7%
販管費比率	6.8%	6.6%	7.3%	7.1%	7.3%	7.4%	7.5%	7.4%	7.3%
営業利益	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001
YoY	14.4%	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%
営業利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%
営業外損益	22	-9	-22	82	-22	124	472	332	-52
営業外収益	281	213	163	228	253	434	608	590	339
営業外費用	260	221	186	145	275	309	136	258	391
経常利益	13,784	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949
YoY	14.0%	0.8%	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	19.4%
経常利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.2%
特別損益	953	133	1,236	695	2,040	1,224	1,475	195	659
税率	45.7%	45.3%	46.1%	44.1%	46.0%	45.9%	42.9%	46.2%	38.3%
少数株主利益	132	104	188	310	386	533	598	664	245
当期純利益	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348
YoY	6.4%	8.6%	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	45.7%
当期利益率	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%

出所：会社資料よりSR作成

注：2019年6月に同社は過年度業績の修正を行っている

貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	12年2月期 連結	13年2月期 連結	14年2月期 連結	15年2月期 連結	16年2月期 連結	17年2月期 連結	18年2月期 連結	19年2月期 連結	20年2月期 連結
資産									
現金・預金	9,707	10,014	12,565	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233	62,355
売掛金	31,240	44,673	34,448	35,757	34,328	35,360	35,739	40,089	42,612
貸倒引当金	-657	-144	-290	-168	-360	-202	-130	-167	-242
たな卸資産	1,527	2,237	2,575	2,663	2,840	3,218	2,623	2,211	1,822
関係会社消費寄託金	27,320	18,020	32,420	41,326	37,362	31,713	32,000	16,000	-
その他	3,349	4,523	8,196	8,476	9,634	9,292	8,543	6,405	5,815
流動資産合計	72,486	79,323	89,914	103,634	104,190	111,098	118,311	108,771	112,362
建物	1,217	1,089	1,046	1,009	1,629	1,631	1,582	1,479	1,458
エリア管理設備機器	246	274	238	211	190	175	-	-	-
工具、器具及び備品	1,918	2,079	2,487	2,516	2,651	3,307	4,892	5,064	4,846
土地	284	282	278	278	1,978	1,975	1,975	2,032	2,032
建設仮勘定	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他の固定資産	108	72	209	345	610	1,974	1,591	1,585	1,334
有形固定資産合計	3,773	3,796	4,258	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161	9,671
のれん	11,249	10,801	9,399	8,452	7,654	6,813	6,113	6,865	5,975
その他	1,023	1,520	1,609	1,867	2,352	1,989	1,699	1,338	1,209
無形固定資産合計	12,272	12,321	11,008	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103	7,185
投資有価証券	2,577	2,973	3,897	3,768	4,463	4,546	5,334	4,256	3,623
繰延税金資産	406	288	254	284	310	551	330	412	1,763
その他	1,517	2,196	1,877	2,750	3,896	4,342	3,458	3,264	2,347
貸倒引当金	-224	-200	-199	-535	-494	-536	-610	-355	-36
投資その他の資産合計	4,276	5,257	5,829	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578	7,698
固定資産合計	20,322	21,375	21,096	20,950	25,244	26,772	26,367	25,842	24,554
資産合計	92,809	100,699	111,010	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614	136,917
負債									
買掛金	23,720	24,544	21,876	24,934	28,457	25,114	25,820	25,967	23,388
短期有利子負債	41	10	5	-	-	271	225	394	252
その他	9,882	10,401	12,622	15,771	17,377	21,666	18,541	20,137	20,410
流動負債合計	33,643	34,955	39,309	46,639	45,834	47,051	49,060	51,408	48,864
長期有利子負債	15	5	-	-	-	293	-	15	11
その他	968	1,190	1,556	2,387	3,925	5,921	6,474	7,652	6,756
固定負債合計	983	1,195	1,556	2,387	3,925	6,214	6,474	7,667	6,767
負債合計	34,626	36,151	40,865	49,026	49,760	53,266	55,535	59,075	55,631
資本金	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238
資本剰余金	18,753	18,770	18,818	18,850	18,862	18,949	19,019	13,888	13,880
利益剰余金	35,285	40,539	45,112	50,505	55,099	59,355	62,756	65,910	72,063
自己株式	-460	-458	-449	-443	-441	-436	-430	-10,327	-10,208
その他の包括利益等	647	992	1,711	1,373	525	799	1,484	466	-86
新株予約権	173	205	165	166	221	263	303	299	186
少数株主持分	545	1,260	1,547	1,869	2,168	2,434	2,773	2,062	2,213
純資産合計	58,182	64,547	70,145	75,558	79,674	84,604	89,143	75,539	81,286
運転資金	9,047	22,366	15,147	13,486	8,711	13,464	12,542	16,333	21,046
有利子負債合計	56	15	5	-	-	564	225	409	263
ネット・キャッシュ	36,971	28,019	44,980	56,906	57,748	62,866	71,311	59,824	62,092
自己資本	57,464	63,082	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178	78,887
自己資本比率	61.9%	62.6%	61.6%	59.0%	59.7%	59.4%	59.5%	54.4%	57.6%

出所：会社資料よりSR作成

注：2019年6月に同社は過年度業績の修正を行っている

資産

同社の資産で金額の大きいものは、現預金（624億円、2020年2月期）、売掛金（426億円）、有形固定資産（97億円）、無形固定資産（72億円）。有利子負債は3億円とキャッシュリッチのバランスシート。有形固定資産や無形固定資産は小さく、大きなバランスシートを要しない事業構造。2020年2月期、キャッシュガバナンスの観点から、イオンへの寄託を停止した。

投資その他資産の投資有価証券の中には、イオンモール（東証1部、8905）、イオン九州（東証JASDAQ、2653）、イオンファンタジー（東証1部、4343）やマックスバリュ各社などのイオングループ企業の株式が過半を占めている。

自己資本

2020年2月期末の自己資本比率は57.6%。カジタクの不正会計問題に伴う過年度業績の修正で、2019年2月期末の自己資本比率は54.4%へ低下したものの、回復しつつある。

収益性・財務指標

収益性 (百万円)	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
	連結								
売上総利益	28,631	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570
売上総利益率	13.0%	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%
営業利益	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001
営業利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%
EBITDA	16,107	16,138	17,054	17,856	17,014	16,928	16,038	16,391	19,168
EBITDA マージン	7.3%	6.5%	6.6%	6.7%	6.1%	5.8%	5.5%	5.4%	6.2%
利益率 (マージン)	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%
財務指標									
総資産経常利益率 (ROA)	15.5%	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%
自己資本純利益率 (ROE)	12.5%	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%
総資産回転率	2.5	2.6	2.4	2.3	2.2	2.2	2.1	2.2	2.3
運転資金 (百万円)	9,047	22,366	15,147	13,486	8,711	13,464	12,542	16,333	21,046
流動比率	215.5%	226.9%	228.7%	222.2%	227.3%	236.1%	241.2%	211.6%	229.9%
当座比率	201.0%	207.6%	201.3%	198.3%	200.1%	209.5%	218.4%	194.8%	214.3%
営業活動によるCF/流動負債	30.0%	-12.7%	57.5%	40.1%	22.3%	25.2%	28.2%	24.6%	14.7%
営業活動によるCF/負債合計	27.8%	-12.1%	52.3%	35.2%	20.7%	22.0%	24.4%	20.9%	13.2%
キャッシュ・サイクル (日)	8.2	18.5	22.3	15.4	10.1	9.7	12.4	13.6	18.3
運転資金増減	1,749	13,319	-7,219	-1,661	-4,775	4,753	-922	3,791	4,713

出所：会社資料よりSR作成

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	12年2月期 連結	13年2月期 連結	14年2月期 連結	15年2月期 連結	16年2月期 連結	17年2月期 連結	18年2月期 連結	19年2月期 連結	20年2月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	9,639	-4,358	21,359	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373	7,371
税金等調整前当期純利益	12,977	13,920	13,420	14,807	16,526	14,089	12,247	13,166	15,548
減価償却費	1,265	1,130	1,294	1,341	1,699	2,069	2,414	2,602	2,352
減損損失	-	-	678	578	250	122	39	123	175
のれん償却額	1,080	1,107	1,138	770	759	720	715	759	815
運転資金の増減	-1,187	-13,728	10,386	2,008	-552	449	1,035	-53	-4,745
法人税等	-5,404	-6,578	-6,114	-6,615	-6,336	-6,602	-6,115	-5,188	-6,506
その他	908	-209	557	4,345	-2,043	856	3,233	964	-268
投資活動によるキャッシュフロー (2)	-10,051	7,086	-16,632	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256	13,838
有形及び無形固定資産の取得による支出	-1,184	-1,607	-1,999	-1,903	-2,414	-4,113	-3,228	-2,059	-2,361
有形及び無形固定資産の売却による収入	27	147	41	18	116	24	14	15	-
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-1,266	-694	-388	-	-4,771	-	-	-1,516	-
関係会社消費寄託による支出	-150,420	-170,520	-212,400	-220,511	-218,798	-229,151	-250,400	-284,000	-192,500
関係会社消費寄託返還による収入	142,020	180,020	198,000	211,605	222,762	234,800	250,113	300,000	208,500
その他	772	-260	114	-574	-150	673	835	-184	199
FCF (1+2)	-412	2,728	4,727	5,869	7,048	13,936	10,902	24,629	21,209
財務活動によるキャッシュフロー	-2,722	-2,257	-2,475	-2,594	-2,821	-2,400	-3,264	-19,686	-3,392
短期借入金の純増減額	-2	-25	-	-	-	219	-28	179	-143
長期借入金の純増減額	-475	-6	-	-	-	324	90	-2	-3
配当金の支払額	-2,205	-2,256	-2,464	-2,573	-2,676	-2,842	-2,996	-3,259	-3,195
自己株式の取得による支出	13	2	57	37	14	28	41	-9,906	109
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	-	-	-	-	-	-57	-21	-6,458	-
その他	-53	28	-68	-58	-159	-72	-350	-240	-160
その他	-3	26	99	172	-229	-6	80	-228	-98
現金同等物増減	-3,137	497	2,351	3,447	3,997	11,530	7,718	4,715	17,719
現金及び現金同等物の期末残高	9,179	9,676	12,028	15,476	19,473	31,004	38,722	43,437	61,151

出所：会社資料よりSR作成

注：2019年6月に同社は過年度業績の修正を行っている

営業活動によるキャッシュフロー

同社の営業キャッシュフローは、税金等調整前当期純利益、減価償却費及びのれん償却費、運転資金の増減が主な構成要因となる。ストック型ビジネスが多いことから、比較的変動は小さい。

投資活動によるキャッシュフロー

有形・無形固定資産の取得は年間30億円前後と、営業キャッシュフローに比べると小さい。M&Aには比較的積極的な会社のため、株式の取得が膨らむ年もある。表面上の投資活動によるキャッシュフローは、イオンに対する寄託金の増減で変動することもある。

財務活動によるキャッシュフロー

同社の財務活動によるキャッシュフローは配当金の支払が主。2019年2月期は9,906百万円の自社株取得と、連結対象子会社の完全子会社化に伴う支出が大きかった。

キャッシュ・コンバージョン・サイクル	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
売掛金回転率	7.4	6.6	6.5	7.6	7.9	8.4	8.2	8.0	7.5
売掛金回転率日数	49.4	55.7	56.3	48.2	46.0	43.5	44.4	45.7	48.9
在庫回転率	127.3	116.2	92.9	88.3	88.3	84.8	88.2	110.7	133.9
在庫回転率日数	2.9	3.1	3.9	4.1	4.1	4.3	4.1	3.3	2.7
買掛金回転率	8.3	9.1	9.6	9.9	9.1	9.6	10.1	10.3	10.9
買掛金回転率日数	44.1	40.3	37.9	36.9	40.1	38.1	36.1	35.3	33.4
キャッシュ・サイクル (日)	8.2	18.5	22.3	15.4	10.1	9.7	12.4	13.6	18.3

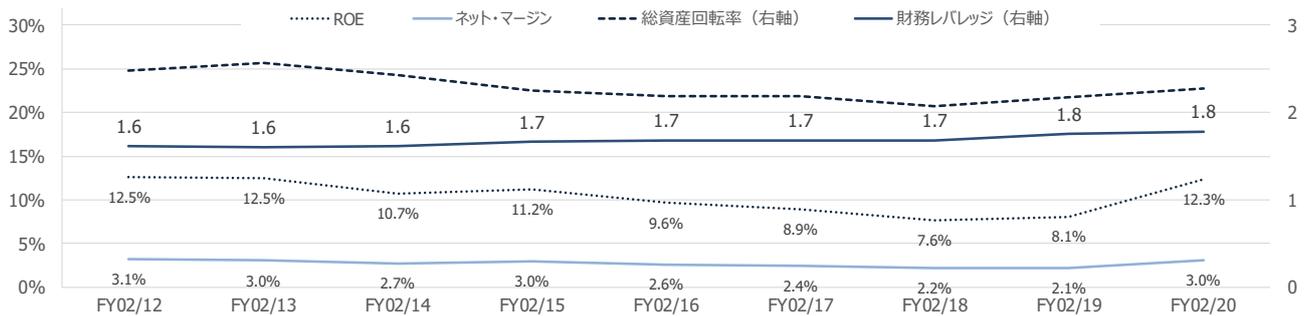
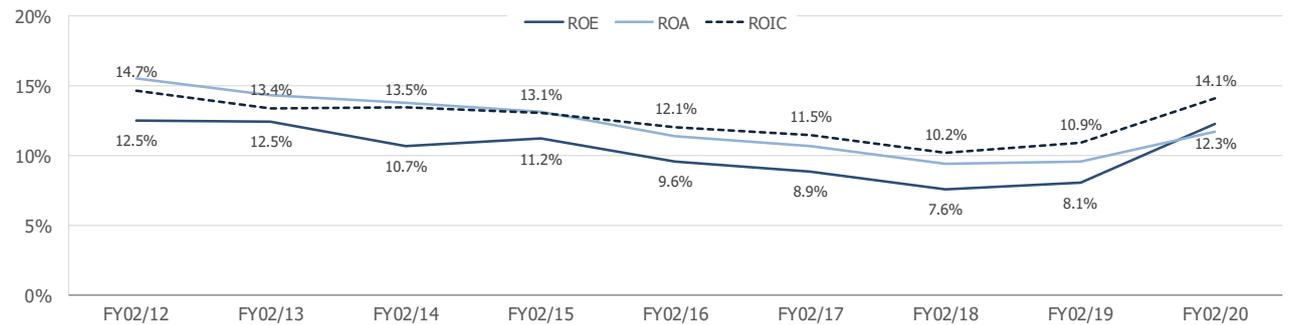
出所：会社資料よりSR作成

売掛金回転日数が買掛金（支払手形、電子記録債務含む）回転日数に比べやや長く、ビジネスの拡大局面では短期的には運転資金は増加し営業キャッシュフローはやや鈍化することとなる。売掛金の相手先はイオングループが中心で回収期日が比較的長い売掛債権が多いもよう。買掛金の相手先はショッピングバッグや、警備委託先会社、飲料メーカーなど様々な業種の同社サプライヤーとなっている。

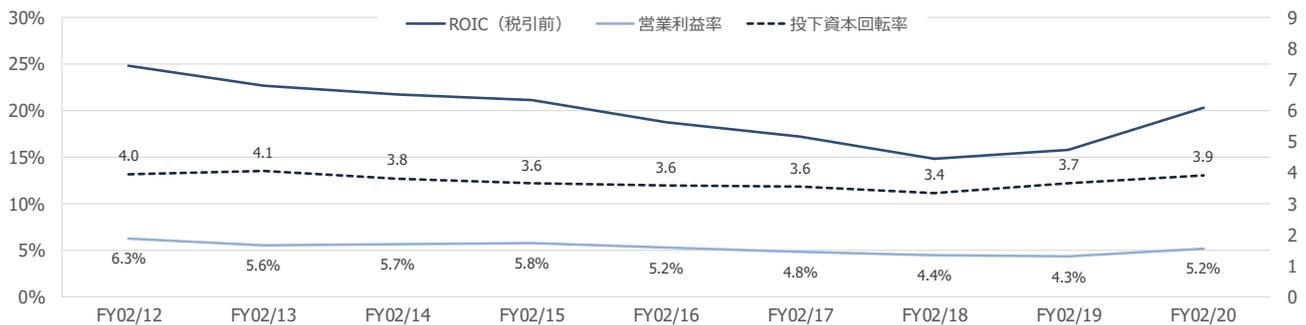
ROE及び配当

(百万円)	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
	連結								
ROE	12.5%	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%
ネット・マージン	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%
総資産回転率	2.48	2.57	2.42	2.25	2.19	2.19	2.07	2.17	2.27
財務レバレッジ	1.61	1.61	1.61	1.66	1.68	1.68	1.68	1.75	1.79
ROA	15.5%	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%
ROIC	14.7%	13.4%	13.5%	13.1%	12.1%	11.5%	10.2%	10.9%	14.1%
NOPAT	8,162	8,245	9,064	9,540	9,368	9,464	8,925	9,040	11,101
純資産 + 有利子負債	55,590	61,400	67,356	72,854	77,616	82,421	87,268	82,658	78,749
ROIC (税引前)	24.8%	22.6%	21.7%	21.1%	18.8%	17.2%	14.8%	15.8%	20.3%
営業利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%
投下資本回転率	3.95	4.05	3.81	3.65	3.58	3.55	3.35	3.66	3.92

ROE



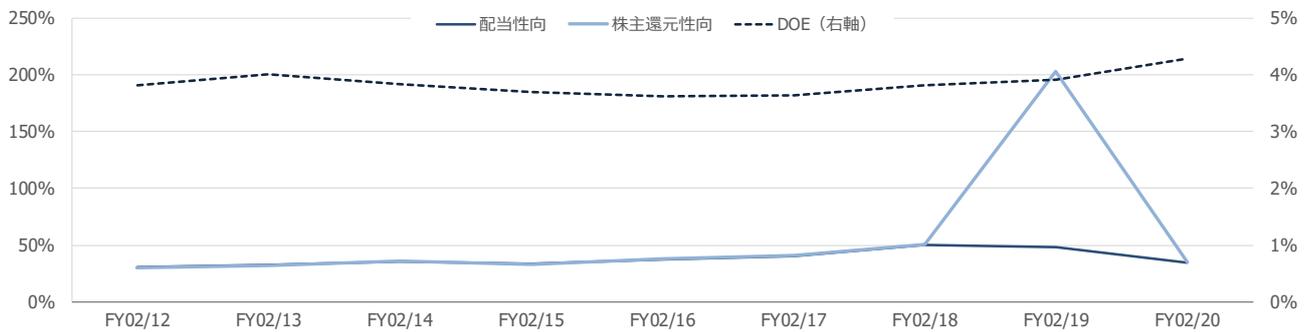
ROIC



出所：会社資料よりSR作成

配当

(百万円)		12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
		連結								
配当総額	a)	2,097	2,413	2,519	2,625	2,731	2,890	3,207	3,114	3,246
自己株式取得総額	b)	6	1	1	1	-	-	1	9,906	-
株主還元総額	c) = a) + b)	2,103	2,414	2,520	2,626	2,731	2,890	3,208	13,020	3,246
親会社株主帰属当期利益	d)	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348
配当性向	a) / d)	30.3%	32.1%	35.8%	33.0%	37.7%	40.7%	50.1%	48.5%	34.7%
株主還元性向	c) / d)	30.4%	32.1%	35.8%	33.0%	37.7%	40.7%	50.1%	203.0%	34.7%
普通株式に係る期末純資産		57,464	63,082	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178	78,887
同、前期末・当期末平均	f)	55,101	60,273	65,758	70,978	75,404	79,596	83,987	79,623	76,033
同、A種優先株式関連控除前		57,464	63,082	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178	78,887
EPS	(円)	131.8	143.2	134.2	151.7	138.0	135.0	121.7	122.9	187.2
一株あたり配当金	(円)	40.0	46.0	48.0	50.0	52.0	55.0	61.0	63.0	65.0
DOE	a) / f)	3.8%	4.0%	3.8%	3.7%	3.6%	3.6%	3.8%	3.9%	4.3%



出所：会社資料よりSR作成

配当政策

同社は、「資本政策の基本的な方針」に基づき、配当性向30%を基準に実施するとしている。また、2019年2月期は9,906百万円の自社株取得を実施した。2021年2月期からは配当性向を35%とする考え。

イオンディライトの資本政策の基本的な方針：

1. 当社は、積極的な投資を通じて持続的な成長を実現し、中長期的に株主価値を高め、会社の成長に合わせて株主への利益還元を拡大できるよう努める。また、資本効率に関する目安として自己資本利益率（ROE）を重視し、当面は12%水準を意識していく。
2. 年度利益の処分に当たっては、成長投資と株主還元とのバランスを重視し、安定的に配当性向30%を基準とする。

その他情報

沿革

年	月	
1973	4	株式会社ニチイジャパン開発の商号をもって大阪市東区淡路町2丁目14番地に設置
1976	2	株式会社ニチイメンテナンスを吸収合併し、商号を株式会社ジャパンメンテナンスに変更
2006	9	株式会社ジャパンメンテナンスが株式会社イオンテクノサービスを吸収合併し、商号をイオンデイト株式会社に変更
2007	11	永旺永楽（北京）物業管理有限公司（現永旺永楽（中国）物業服務有限公司）を100%子会社として設立
2008	10	環境整備株式会社（栃木県宇都宮市）の発行済株式の40%を取得し、子会社化
2009	4	株式会社ドゥサービス（大阪市西成区）の発行済株式の40%を取得し、子会社化
2010	9	ビジネスサブライ事業とペンディングサービス事業を主力とするチェルトを吸収合併
2011	4	株式会社カジタク（東京都中央区）の発行済株式の90%を取得し、子会社化
	5	エイ・ジー・サービス株式会社（東京都新宿区）の株式を追加取得し、子会社化
	12	ヴィンキュラムジャパン株式会社（現株式会社ヴィンクス）との合併会社（同社出資比率70%）FMSソリューション株式会社（千葉県美浜区）を設立
2012	3	AEON DELIGHT (MALAYSIA) SDN.BHD.を100%子会社として設立
	8	永旺永楽（北京）物業服務有限公司（現永旺永楽（中国）物業服務有限公司）と天津泰達能源工程技術有限公司の2社により合併会社「永旺泰達（天津）物業服務有限公司」を設立
	10	株式会社ジェネラル・サービシーズ（東京都千代田区）の発行済株式の53.7%を取得し、子会社化 イオンコンパス株式会社（千葉県美浜区）が実施する第三者割当増資の引受を行い子会社化（同社出資比率54.9%）
	12	株式会社ファミリーネット・ジャパンとの合併会社（同社出資比率85.8%）Aライフサポート株式会社（東京都中央区）を設立 永旺永楽蘇房（蘇州）物業服務有限公司（現永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司）の出資持分の51%を取得し、子会社化
2013	1	AEON DELIGHT (VIETNAM) CO.,LTD.を100%子会社として設立
	7	武漢小竹物業管理有限公司の出資持分の51%を取得し、子会社化
	11	株式会社リサイクルワン（現株式会社レノバ）他1社との3社により合併会社（同社出資比率37%）株式会社菊川石山ソーラー（静岡県菊川市）及び他2社との4社により合併会社（当社出資比率37%）株式会社菊川堀之内谷ソーラー（静岡県菊川市）を設立
2015	12	株式会社白青舎（東京都千代田区）の発行済株式を公開買付により取得し、子会社
2016	3	株式会社ヴィンクス所有のFMSソリューション株式会社の株式全株を追加取得し、完全子会社化
	12	2016年9月に株式会社ファミリーネット・ジャパン所有のAライフサポート株式会社の株式全株を追加取得の上、吸収合併
2017	3	「永旺永楽（上海）企業管理有限公司」を100%子会社として設立
	4	武漢小竹物業管理有限公司が、「武漢小竹酒店管理服務有限公司」を100%子会社として設立
	6	FMSソリューション(株)及びイオンデイトセレス株式会社を吸収合併
2018	4	深蘭科技（上海）有限公司との合併会社（出資持分65%）「永旺永楽深蘭科技（上海）有限公司」を設立
	5	株式会社ユーコム（東京都港区）の発行済株式の100%を取得し、子会社化
	11	永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司及び武漢小竹物業管理有限公司の出資持分を追加取得し、完全子会社化
	12	PT Sinar Jernih Sarana の発行済株式の90%を取得し、子会社化

出所：会社データよりSR社作成

大株主

大株主上位10名	所有株式数（千株）	割合
イオン株式会社	14,350	28.7%
イオンリテール株式会社	11,558	23.1%
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニーレギュラーアカウント （常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社）	2,264	4.5%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,575	3.2%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	1,356	2.7%
イオンデイト取引先持株会	1,025	2.1%
オリジン東秀株式会社	854	1.7%
ノーザン トラスト カンパニー エイブイエフシー リ フィデリティ ファンズ （常任代理人 香港上海銀行東京支店カストディ業務部）	783	1.6%
ステート ストリート バンク アンド トラスト クライアント オムニバス アカウント オーエム ムゼロツー 505002（常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部）	631	1.3%
イオンデイト従業員持株会	480	1.0%

出所：会社データよりSR社作成
（2019年8月末現在）

同社は、イオンリテールおよびイオンなどのイオングループが約6割の株式を保有する大株主となっている。

コーポレートガバナンス

(2019年7月時点)		
組織形態・資本構成等	組織形態 支配株主の有無 親会社コード	監査役設置会社 無 イオン株式会社 8267
取締役関係	定款上の取締役数 取締役人数 定款上の取締役任期 社外取締役人数 内、独立役員に指定されている人数	20名 1年 6名 3名 3名
監査役関係	監査役会の設置有無 定款上の監査役数 監査役人数 社外監査役人数 内、独立役員に指定されている人数	有 5名 4名 2名 1名
株主総会活性化、議決権行使円滑化	電磁的方法による議決権行使 招集通知（要約）の英文での提供	有 有 WEB開示有
IR	ディスクロージャーポリシーの作成・公表 個人投資家向け定期的説明会 代表者自身による説明 アナリスト・機関投資家向け定期的説明会 IR資料の掲載 IRに関する部署（担当者）の設置	有 WEB開示有 有 有 有 有 有 WEB開示有
その他	外国人株式保有比率（2019年7月） 独立役員 取締役へのインセンティブ付与に関する施策 個別取締役報酬の開示 報酬の額またその算定方法の決定方針の有無 買収防衛策の有無	20%以上30%未満 4名 ・ストックオプション制度の導入 無 有 無

出所：会社データよりSR社作成

トップマネジメント

代表取締役社長：濱田 和成氏（1964年12月30日生まれ）

1987年株式会社ジャスコ株式会社（現イオン株式会社）入社。2006年株式会社ポスフル（現イオン北海道株式会社）経営企画室長、2007年執行役員、2011年2月北陸信越カンパニー支社長、同年3月執行役員就任。2013年イオン株式会社執行役グループ経営管理責任者就任。2015年イオンリテール株式会社北関東・新潟カンパニー支社長、取締役専務執行役員、2017年専務執行役員就任。2018年3月イオンディライト株式会社出向顧問、同年5月同社代表取締役社長兼社長執行役員就任。2018年12月PT Sinar Jernih Sarana代表コミサリス就任。2019年6月同社経営管理統括兼経営管理本部長兼経本部長就任。

従業員

2019年2月末時点の同社連結ベースの従業員数は20,877名、臨時雇用者の年間平均雇用人員は7,181名。また、単体ベースでは従業員4,050名、臨時雇用者の年間平均人員は2,634名である。

2019年2月期の単体ベースの従業員の平均年齢、平均勤続年数、平均年間給与は以下の通りとなっている。

- ▷ 平均年齢：46.0歳
- ▷ 平均勤続年数：11.0年
- ▷ 平均年間給与：4,610千円

また、同社グループには、イオンディライト労働組合（組合員数3,064名）が組織され、イオングループ労働組合連合会及びUAゼンセン同盟（生活・総合産業部会）に属している。尚、同社グループの組合はユニオンショップ制*となっている。

ユニオンショップ制：採用時までには労働組合加入が義務付けられ、組合に加入しないあるいは脱退、もしくは除名されたら使用者は当該労働者を解雇する義務を負うという制度。雇入れ時には組合員資格を問わないという点で、組合員のみを採用を義務付ける「クローズド・ショップ」とは異なる。これに対し、労働組合の加入を労働者の自由意思に任せるのが「オープン・ショップ」である。

IR活動

同社は、年2回（通期および中間決算）決算説明会を行っている。

ところで

CSR(Corporate Social Responsibility)情報

同社は、顧客の「環境価値」を創造し続けることを経営理念としながら、環境への取り組みを強化し、CSR活動を展開している。

以下は、同社の環境への取り組みの事例である。

省エネ照明機器の提案

使用電力を大幅削減できるLED照明をはじめとした、照明の省エネ化を提案している。室内をはじめ駐車場・看板など、場所や用途に応じた最適な照明を選定することで、顧客のCO2排出量およびコスト削減の貢献に取り組んでいる。

環境に配慮した包装材の提案

焼却時に、植物の成長過程で取り込んだ二酸化炭素と同量の二酸化炭素を放出するため、大気中の総量が増えないバイオマス包装資材や環境に負荷の低い水性グラビア印刷など環境に配慮した包装材の提案を行っている。

環境に配慮したeco自動販売機の導入

環境に配慮した省エネ対応自動販売機を導入しており、ヒートポンプ方式とLED照明により、最大45%の年間電気使用量を削減することができる。2008年よりヒートポンプ方式、2011年よりLED照明を搭載したタイプを導入している。

イオン1%クラブへの参加活動

イオン1%クラブは、企業の業績に関わらず継続的に活動するためグループ企業各社が税引前利益の1%を拠出し、「環境保全」「国際的な文化・人材交流」「地域の文化・社会の振興」「支援事業および寄付」を柱に事業を行っている。

イオン環境財団を通じた植樹活動

2010年度は中国・北京、2011・2012年度はインドネシア・ジャカルタの植樹に参加した。2012年度のジャカルタ植樹では、日本からの従業員ボランティアに加え、活動に賛同した取引先の参加も支援した。

毎月11日の「クリーンデー」

同社は、毎月11日を「クリーンデー」と定め、就業時間前に従業員それぞれが働いている就業先の周辺道路のクリーン活動を行っている。

また、同社はCSR活動の一環として、下記の社会貢献にも取り組んでいる。

社会福祉施設でのボランティア

同社は、イオン社会福祉基金の制度を利用し、毎年、年に一度全国の各施設でボランティア活動を実施している。

カゴ洗浄を授産施設に委託

店舗で使用された買い物カゴの洗浄を授産施設に委託している。また、店舗で使用された買い物カゴを全国6施設の授産施設内「洗浄センター」に配送し、洗浄装置でクリーニングと抗菌コーティングを行っている。

ラオスに学校を建設（2008年6月竣工）

同社は、イオンディライトグループとして募金活動を行い、イオン1%クラブ、日本ユニセフを経てラオスに学校を1校建設・寄贈した。名前は「イオン グッジョ スクール」となる。

ちなみに、同社のシンボルマーク「グッジョくん」は、すべての人々を笑顔にすることを願う、イオンディライトのブランドシンボルである。名前の由来は、「Good Job!」から来ている。



過去の業績及びニュース

過去の業績

2020年2月期第3四半期決算（2020年1月10日発表）

<決算サマリー>

- ▷ 2020年2月期第3四半期累計の業績は、売上高が232,643百万円（前年同期比2.6%増）、営業利益は12,104百万円（同35.8%増）、当期利益は7,369百万円（同89.3%増）であった。期初計画（6月28日開示）の売上高315,000百万円、営業利益18,000百万円に沿った実績。不正会計のあった子会社「カジタク」の業績（推定）は売上高3,700百万円（同4.3%増）、営業損失940百万円（前年同期は3,815百万円の損失）、カジタク除きでは、売上高が前年同期比2.6%増、営業利益が同2.5%増。警備、清掃、自動販売機の各事業が増益を確保する一方、資材関連、設備管理、建設施工が減益となった。Q3累計の進捗率は、売上高で73.9%（前年同期は74.9%）、営業利益で67.2%（同68.4%）、当期利益で68.2%（同60.7%）。2020年2月期通期の会社計画は期初計画から変更はなく、売上高315,000百万円（前期比4.0%増）、営業利益18,000百万円（同38.1%増）、当期利益10,800百万円（同68.4%増）の達成を目指す。
- ▷ 設備管理事業：売上高は44,259百万円（同4.0%増）、セグメント利益は4,039百万円（同5.0%減）。新規の顧客開拓に加え、施設利用者の安全性向上を目的に、経年劣化の進む昇降機のリニューアルや修繕提案を積極化して受託を拡大し売上増に寄与。一方、仕入原価の上昇の影響で減益。オープンシステムによる統合型施設管理モデルを開発、提供を開始し、イオン藤井寺SCに初導入した。
- ▷ 警備事業：売上高は33,304百万円（同0.1%増）、セグメントは利益2,207百万円（同4.2%増）。労働需給の逼迫で労働コストが上昇する中、受託単価の適正化と収益性の改善に取り組み、入退店管理や閉店業務のシステム化を推進した。
- ▷ 清掃事業：売上高は46,527百万円（同8.0%増）、セグメント利益は5,291百万円（同5.8%増）。新規顧客の増加に加え、2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS」の業績が寄与。省力化を目的とした自動走行型床清掃ロボットの導入、販売も促進した。
- ▷ 建設施工事業：売上高は32,024百万円（同3.4%増）、セグメント利益は2,843百万円（同1.3%減）。地域密着でサービスを提供できる体制への変更が奏功。各地域における改装工事の需要に対して受託を拡大した。一方、連結子会社による工事需要の取り込み不足や2019年2月期に発生した自然災害に伴う復旧工事の影響により減益。
- ▷ 資材関連事業：売上高は38,554百万円（同0.6%減）、セグメント利益は1,946百万円（同8.9%減）。イオンのプライベートブランド「トップバリュ」の包装包材の受託拡大への取り組んだものの、事業全体としては減収。収益性の改善に向け物流コストの削減などにも取り組んだが、前年同期の利益水準には届かなかった。
- ▷ 自動販売機事業：売上高は23,760百万円（同1.0%減）、セグメント利益は948百万円（同24.1%増）。自社混合機（各飲料メーカーの商品を品揃え）の設置拡大を進めるとともに、自販機の立地環境の見直しを推進。Q1は減収減益であったが、Q2/Q3は増収増益。入替期間実績や物理的寿命などを総合的に勘案して耐用年数を見直したことが、232百万円の利益押し上げ要因。
- ▷ サポート事業：売上高は14,211百万円（同1.2%増）、セグメント利益は441百万円（前年同期は2,335百万円の損失）。カジタク以外では、BTM (Business Travel Management) やMICE (Meeting, Incentive tour, Convention/Conference, and Exhibition) など顧客の施設とその周辺環境の管理運営に関するアウトソーシングサービスニーズの提供拡大に取り組んだ。
- ▷ 海外：2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS」が純増要因となったほか、中国の拡大が寄与。海外子会社の単純合算は売上高が約13,900百万円（前年同期は約10,900百万円）、営業利益は約1,100百万円（同700百万円）となった。中国では物件単位（点）から街単位（面）へとファシリティマネジメントを展開し、イオン店舗を含めた地域経済圏の形成を図る。インドネシアでは、2019年10月よりイオンモール1、2号店で設備管理業務と警備業務

を含めた総合施設管理サービスの提供を開始した。

- ▷ カジタク：100%子会社カジタクの家事支援事業を会社分割（新設分割）し、新設会社が承継する。店頭支援事業は新たな機器の販売・設置を停止し、既存契約の改善に注力する。家事支援事業は、今後も市場の拡大が見込まれるため継続する。経営リソースを集中させてコア・コンピタンスの確立を図り、次なる成長ステージへの移行を目指す。

セグメント別の動向

設備管理事業

設備管理事業のQ3の売上高は14,631百万円（前年同期比1.3%増）、営業利益は1,250百万円（同13.1%減）であった。新規案件の受託などで増収基調を維持する一方、営業利益は減益となった。同社が直接管理する物件では、1人当たりの生産性向上などを通じて人件費の増加を抑制できているが、外部に再委託している物件では生産性の改善が十分ではなく外注費（仕入原価）が増加し、減益になったという。

同社では、外部に委託している物件についても、生産性の向上に向けた取り組みに着手している。これまでは、外部へ委託している案件について、過去の経緯などから、物件ごとの距離が離れていることも多かったという。これからは委託先ごとに物件の地域的な集約を図り（特定のイオンモールの周辺の案件をまとめて発注するなど）、委託先の生産性が高まるように配慮した発注とし、実質的な外注費の抑制を進める計画である。地域的な集約が難しく、生産性の改善が期待できない地域については、設備管理の受託価格の見直しに向けて交渉を行うなど、赤字物件の解消を進める。

2019年9月にグランドオープンしたイオン藤井寺ショッピングセンターには、イオングループの店舗としては初めてオープン型ビルオートメーションシステムが導入された。従来は、施設に設置されている照明、空調機、機械警備、昇降機といった各種設備・機器は、メーカー各社の独自設計により個別の制御が必要なため、施設では中央制御室、防災センター等を設けて、複数の人員を配置して管理する必要があった。同社の提供するオープンシステムでは、異なるメーカーの設備・機器から直接データを収集し、ネットワークで繋ぎ、統合的に制御することで、省エネ効果の創出、効率的な施設運営、遠隔オペレーションを可能にしている。また、同社のシステムは、携帯端末等を介して、警備や清掃との連携も取れるようになっており、事業間を跨いで効率化を進められる仕組みとなっている。

施設管理の委託者（同社の顧客）にとっては、リモート（スマートフォン等）で設備の状況を常時確認することができ、また、エネルギーの消費を削減できるなどのメリットがある。同社（設備管理の受託者）にとっては、常駐する人員の数を削減し、一部を巡回型（地域で管理者を共有する）とすることで、人件費等を削減できる。このため、競争力のある価格を提示しても、収益を高めることができると同社ではみており、中期的な受託件数の拡大（シェアの拡大）につなげたい考え。2021年2月期にはGMSのリニューアル案件でも、オープンシステムの採用を促したい考え。

2021年2月期はイオングループの一部店舗の閉鎖が計画されており、既獲得案件の一部がなくなる見通し。同社ではイオングループ外からの受託拡大などにより増収を確保するとともに、外注費の効率化等で着実な増益を確保したい考え。

警備事業

警備事業のQ3の売上高は11,121百万円（前年同期比0.9%減）、営業利益は795百万円（同11.0%増）であった。概ね想定通りの進捗とのこと。同社では、人件費の上昇、人手不足を背景に、顧客企業との契約の見直しを進めている。セコムとの地域警備との提携や機械警備の有効活用などにより、受託物件に常駐する人員の数を減らしつつ（常駐人員の削減は一般的に受託単価の低下につながる）、効率化を進めることで収益性を高めている。また、影響度は小さいものの、ラグビーワールドカップ2019日本大会では、大分や静岡で交通輸送警備を受託、イベント警備も採算性の改善に繋がった。

清掃事業

清掃事業のQ3の売上高は15,599百万円（前年同期比7.9%増）、営業利益は1,781百万円（同5.1%増）であった。2018年12月に連結子会社となったインドネシアの清掃事業会社「SJS」（年間の寄与は売上高で3,000百万円、営業利益で100

百万円程度の見通し)も純増要因として寄与した他、米軍基地、住宅用不動産、シェアオフィスなどイオングループ以外からの新規案件の獲得なども増加に寄与した。

SJSでは、2019年10月から、新規にイオンモール2号店の清掃を受託。併せて、日本における事業ノウハウも活用した設備管理、警備も受託した。買収当初のSJSは清掃事業を行う会社であったが、総合施設管理サービス会社へ進化しつつある。今後は、(規模は小さいものの)清掃事業セグメント以外にも、貢献する見通し。

建設施工事業

建設施工事業のQ3の売上高は8,921百万円(前年同期比3.9%減)、営業利益は669百万円(同22.7%減)であった。前年同期は自然災害からの復旧に関わる建設施工が業績を押し上げた面があるが、当Q3はこうした案件が少なく、減収減益となった。ただし、災害案件以外の案件は多く抱えているもようで、当面の業績は堅調に推移すると見込まれる。

イオングループ関連では、イオンモールが既存モールのリニューアルに積極的で、新設の際には受注できない改装案件の獲得が視野に入っているもようである。イオングループ外においても、地域に密着した組織への変更の効果などで、経営判断が速くなり、地域案件も増えてきているという。また、Q3は減収となった子会社エイ・ジー・サービス(2011年に子会社化)でも、抱えている案件の量は減っていない(顧客の発注タイミングの問題)という。Q3は減収減益となったが、2021年2月期に向けては、増収増益となる確度の高いセグメントと言える。

資材関連事業

資材関連事業のQ3の売上高は12,641百万円(前年同期比1.0%減)、営業利益は591百万円(同7.8%減)であった。同社の主要顧客において一部の商品を自主調達へ変更するものがあることが減収の主な要因。同社では、イオンのプライベートブランド「トップバリュ」の包装包材の受託拡大や、イオングループのスーパーマーケットへの納入拡大などで、売上を下支えしている。同社では、外部機関との共同開発等を通じて環境対応型資材の商品取扱量を増やすとともに、配送の効率化などにより、業績を下支えしたい考え。

自動販売機事業

自動販売機事業のQ3の売上高は7,685百万円(前年同期比0.9%増)、営業利益は243百万円(同5.2%増)であった。自動販売機の入替期間の実績や物理的な寿命などを総合的に勘案して耐用年数を見直したことに伴う償却負担の軽減が、Q3では78百万円の増益要因として寄与した。同社では、1台当たりの収益力を高めるべく、1)各飲料メーカーの商品を取り揃えた自社混合機の設置を進める、2)自動販売機の立地環境の見直し、3)飲料メーカーとの協働によるデジタルサイネージの活用、などに取り組んでいる。

サポート事業

サポート事業のQ3の売上高は4,564百万円(前年同期比5.1%増)、営業利益は187百万円(前年同期は778百万円の損失)であった。カジタクの損失縮小が主な業績の改善ドライバーとなり、カジタクの除いたサポート事業の営業利益(推計)は前年同期比で若干の減少となった。

カジタクでは、問題の発生した店頭支援事業での新規受注の停止を継続しており、引当金の範囲内で、今後どのように事業を進めるか、事業の売却も視野に入れつつ、様々な検討を進めているとみられる。

家事支援事業は、店頭支援事業における問題の影響で十分にプロモーションができないなどの影響が発生し、一時的に売上高が伸び悩んだが、足元では、受注が回復しつつあるという。同社は2020年2月期に家事支援事業の黒字化を見込んでいたが、売上高が計画に届かないことから達成は難しくなっているもよう。同社では、家事支援事業の成長に向けて、同社の持つ資源を有効活用(これまで人材を確保できずに機会損失となっていた清掃案件において、清掃事業の人員や委託

先を活用するなど)し、2021年2月期の黒字化を確実にしたい考え。

2020年2月期第2四半期決算 (2019年10月9日発表)

<決算サマリー>

- ▷ 2020年2月期第2四半期累計の業績は、売上高が157,482百万円(前年同期比3.2%増)、営業利益は8,594百万円(同37.0%増)、当期利益は5,181百万円(同82.6%増)であった。期初計画(6月28日開示)の売上高158,000百万円、営業利益8,500百万円に沿った実績。不正会計のあった子会社「カジタク」の業績(推定)は売上高2,759百万円(同0.4%減)、営業損失616百万円(前年同期は2,479百万円の損失)、カジタク除きでは、売上高が前年同期比3.3%増、営業利益が同5.2%増。清掃、建設施工、自動販売機、警備の各事業が増益を確保する一方、資材関連、設備管理が減益となった。2020年2月期通期の会社計画は期初計画から変更はなく、売上高315,000百万円(前期比4.0%増)、営業利益18,000百万円(同38.1%増)、当期利益10,800百万円(同68.4%増)の達成を目指す。
- ▷ 設備管理事業：売上高は29,628百万円(同5.4%増)、セグメント利益は2,789百万円(同0.8%減)。新規の顧客開拓に加え、厨房・ダクトの自動消火システムの導入提案、防火設備定期検査や非常用発電機負荷試験の実施など、関連業務の受託拡大が売上増に寄与。一方、オープンシステムによる統合型施設管理モデルの構築に向けた研究開発もあり、売上高が伸びる中、セグメント利益は微減。
- ▷ 警備事業：売上高は22,183百万円(同0.5%増)、セグメント利益は1,412百万円(同0.6%増)。労働需給の逼迫で労働コストが上昇する中、受託単価の適正化が奏功。
- ▷ 清掃事業：売上高は30,928百万円(同8.0%増)、セグメント利益は3,510百万円(同6.2%増)。新規顧客の増加に加え、2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS(PT Sinar Jernih Sarana)」の業績が寄与。省力化を目的とした自動走行型床清掃ロボットの導入、販売にも進捗があった。
- ▷ 建設施工事業：売上高は23,103百万円(同6.6%増)、セグメント利益は2,174百万円(同7.8%増)。地域密着でサービスを提供できる体制への変更が奏功。各地域における改装工事の需要に対して受託を拡大した。
- ▷ 資材関連事業：売上高は25,913百万円(同0.4%減)、セグメント利益は1,355百万円(同9.4%減)。イオンのプライベートブランド「トップパリュ」の包装包材の受託拡大への取り組んだものの、事業全体としては減収。収益性の改善に向け物流コストの削減などにも取り組んだが、前年同期の水準には届かなかった。
- ▷ 自動販売機事業：売上高は16,075百万円(同1.9%減)、セグメント利益は705百万円(同32.3%増)。自社混合機(各飲料メーカーの商品を品揃え)の設置拡大を進めるとともに、自販機の立地環境の見直しを推進。Q1は減収減益であったが、Q2は増収増益。入替期間実績や物理的寿命などを総合的に勘案して耐用年数を見直したことが、154百万円の利益押し上げ要因。
- ▷ サポート事業：売上高は9,647百万円(同0.6%減)、セグメント利益は254百万円(前年同期は1,557百万円の損失)。カジタクは店頭支援事業における新規の機器販売、設置を停止で減収だが、営業損失は大幅に縮小。カジタク以外では、BTM(Business Travel Management)やMICE(Meeting, Incentive tour, Convention/Conference, and Exhibition)など顧客の施設とその周辺環境の管理運営に関するアウトソーシングサービスが業績の下支えとなった。
- ▷ 海外：2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS」が純増要因となったほか、中国の拡大が寄与。海外子会社の単純合算は売上高が約9,100百万円(前年同期は約7,100百万円)、営業利益は約700百万円(同400百万円)となった。
- ▷ 下期の取り組み：2020年2月期の計画達成に向け、下期は、1)設備管理の収益性改善、2)清掃の収益性改善、3)建設施工の工事需要の取り組み、などに積極的に取り組む。設備管理では、業務効率化やオープンシステムの活用による省人化の加速などにより原価率の改善を目指す。清掃では、支社単位で物件別の収支を精査し、低収益物件

の解消を図る。建設施工では市場規模の大きい関東、関西を中心に機動的な工事体制を整備し、機会損失の阻止に取り組む。

セグメント別の動向

設備管理事業

設備管理事業の2020年2月期上期の売上高は29,628百万円（同5.4%増）、セグメント利益は2,789百万円（同0.8%減）。新規の顧客開拓に加え、イオングループ向けを中心に厨房・ダクトの自動消火システムの導入提案、防火設備定期検査や非常用発電機負荷試験の実施など、関連業務の受託拡大が売上増に寄与した。一方、オープンシステムによる統合型施設管理モデルの構築に向けた研究開発もあり、売上高が伸びる中、セグメント利益は微減であった。

オープンシステムによる統合型施設管理は、2019年9月にオープンした「イオン藤井寺ショッピングセンター」にも導入された。イオングループの店舗としては初のオープン型ビルオートメーションシステムによる統合型施設管理サービスになるという。

従来は、施設に設置されている照明、空調機、機械警備、昇降機といった各種設備・機器は、メーカー各社の独自設計により個別の制御が必要なため、施設では中央制御室、防災センター等を設けて、複数の人員を配置して管理する必要があった。同社の提供するオープンシステムでは、異なるメーカーの設備・機器から直接データを収集し、ネットワークで繋ぎ、統合的に制御することで、省エネ効果の創出、効率的な施設運営、遠隔オペレーションを可能にしている。

施設管理の委託者（同社の顧客）にとっては、リモート（スマートフォン等）で設備の状況を常時確認することができ、また、エネルギーの消費を削減できるなどのメリットがある。同社（設備管理の受託者）にとっては、常駐する人員の数を削減し、一部は巡回型（地域で管理者を共有する）とすることで、人件費等を削減できる。このため、競争力のある価格を提示しても、収益を高めることができると同社ではみており、中期的な受託件数の拡大（シェアの拡大）につなげたい考え。

また、セコム（9735、東証1部）との提携による中小オフィスビル向けサービス獲得も徐々に進展しているという。神奈川県内でセコムの顧客に対して、警備以外のサービス（設備・機器の管理等）を同社が提供するというモデルで、実証を進めている。現在は中小のオフィスビルを中心に300件を対象として、実証を進めている。

警備事業

警備事業の上期の売上高は22,183百万円（同0.5%増）、セグメントは利益1,412百万円（同0.6%増）であった。労働需給の逼迫による賃金の上昇や、働き方改革等に伴う夜間労働のコストの増加で人件費は依然として増加傾向にある。しかし、同社では受託単価の適正化（顧客への価格転嫁）を進めており、これが奏功し、増益を確保した。

警備事業においても、セコムとの協業が進んでいる。同社が受託している「イオン西新井店」では、協業により夜間警備の無人化を実現した。従来から、カメラやセンサを用いた機器警備の設備を整えていたが、周辺地域（一般住宅向けを含む）の警備を担っているセコムの経営資源を活用することにより、人件費を無くした。こうした警備体制の変更は、同社にとって受注単価の低下になることもあるようだが、粗利額は増加し、粗利率の改善に繋がる。既に、夜間警備の無人化は23店舗へ増加。2020年2月期中に100件へ増やすことを目標にしているという。人件費の上昇が続く中、競争力のある警備サービスの提供できる体制を構築する狙いである。

清掃事業

清掃事業の上期の売上高は30,928百万円（同8.0%増）、セグメント利益は3,510百万円（同6.2%増）。新規顧客の増加に加え、2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS」の業績が寄与した。

SJSは上期の売上高で約1,500百万円、営業利益で100百万円弱の貢献になったもよう。SJSの2020年2月期の業績寄与は売上高で3,000百万円程度、営業利益で100百万円程度と見込まれていたため、順調な進捗と言える。買収時（2018年12月時点）のSJSの事業内容は、清掃事業及びその付帯サービスであったが、SJSは同社がこれまでに培った清掃以外の分野でのノウハウを取り込み、今後は設備管理や警備にも事業内容を広げる方針である。インドネシアにおけるイオングループ向けからスタート。同施設をショールーム化し、現地資本の施設オーナーへもサービスを展開する予定である。

省力化を目的とした自動走行型床清掃ロボットの導入、販売にも進捗があった。2018年11月導入・販売を開始した自動走行型床清掃ロボット（米Tennant Company製）の2020年2月期上期の販売台数は18台であった。同社では下期の販売台数目標を50台とし、更なる販売台数の拡大を目指している。清掃事業においても人手不足に対応した自動化のプロジェクトが進展している。

同社では、清掃事業の収益性向上に向けた取り組みを加速している。人件費が上昇する中、同社の契約物件の中には、低収益物件となっているものがあるという。これを支社単位で精査し、低収益物件の解消を進め収益性を向上させるという。また、高付加価値案件の獲得に向けては、イオングループ各社と協働し、エスカレーターステップの清掃や食品作業場清掃など、特殊な技術を要する高収益サービス・商品の拡販を進めている。

建設施工事業

建設施工事業の上期の売上高は23,103百万円（同6.6%増）、セグメント利益は2,174百万円（同7.8%増）。Q2の売上高が前年同期比で減少となったが、これは顧客の都合で一部の工事がQ3以降へずれ込んだことが要因で、懸念するようなことは発生していないという。

むしろ、2019年3月の組織改正で地域密着のサービスを提供できる体制へ変更したことが奏功し、各地域における改装工事の需要に対して受託を拡大しているという。大型改装工事や商業施設のテナント入れ替えに伴う工事需要は引き続き旺盛とのこと。同社では、地域との密着性を高めるとともに、イオンディライトグループの各社やイオングループ各社との連携を密にし、旺盛な需要を確実に取り込んでいきたい考え。

資材関連事業

資材関連事業の上期の売上高は25,913百万円（同0.4%減）、セグメント利益は1,355百万円（同9.4%減）。イオンのプライベートブランド「トップバリュ」の包装包材の受託拡大が売上の増加要因となった一方、同社の主要顧客において一部商品を自主調達へ変更するものもあり、事業全体としては減収。収益性の改善に向け物流コストの削減などにも取り組んでいるが、セグメント利益は前年同期の水準には届かなかった。同社では、環境負荷を軽減する資材の取り扱いを増やし、売上の拡大につなげたい考え。

自動販売機事業

自動販売機事業の上期の売上高は16,075百万円（同1.9%減）、セグメント利益は705百万円（同32.3%増）。自社混合機（各飲料メーカーの商品を品揃え）の設置拡大を進めるとともに、自販機の立地環境の見直しを推進。Q1は減収減益であったが、Q2は増収増益へ転じた。

2019年2月期のQ2頃から、飲料メーカーのリベートに依存できない事業環境となり、同社では自社混合機の設置拡大、自販機設置場所の見直し等を行ってきた。欠品抑制などで機会損失を減らせたことも寄与したとみられる。なお、入替期間実績や物理的寿命などを総合的に勘案して耐用年数を見直し、償却負担が軽減（上期で154百万円の利益押し上げ要因）したことも増益に寄与した。

サポート事業

サポート事業の上期の売上高は9,647百万円(同0.6%減)、セグメント利益は254百万円(前年同期は1,557百万円の損失)。カジタクの業績(推定)は売上高2,759百万円(同0.4%減)、営業損失616百万円(前年同期は2,479百万円の損失)。店頭支援事業における新規の機器販売、設置を停止で減収だが、営業損失は大幅に縮小した。

カジタクの業績を除いたサポート事業の業績は売上高が6,888百万円(同0.7%減)、セグメント利益は869百万円(同5.7%減)であった。カジタク以外では、IFM(Integrated Facility Management)のサービス拡大や、BTM(Business Travel Management)やMICE(Meeting, Incentive tour, Convention/Conference, and Exhibition)など顧客の施設とその周辺環境の管理運営に関するアウトソーシングサービスが業績の下支えとなった。

カジタクで問題となった店頭支援事業については、現在、新規の機器販売、設置を停止している。また既存の契約についても著しく条件の悪いものについては、改善に取り組んでいるという。家事支援事業について同社では、市場拡大が見込まれると判断し、「選択と集中」を意識しつつ、必要に応じて先行投資を行っていく方針である。

海外

地域別の切り口でみると、海外子会社の単純合算は売上高が約9,100百万円(前年同期は約7,100百万円)、営業利益は約700百万円(同400百万円)。2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS」の純増効果が大きく、中国も拡大に寄与した。

中期経営計画に向けて

同社は中間決算の説明会において、「Aeon Delight Vision 2025」(2018年10月発表)の達成に向けて、あらためて、取り組みを強化していくとした。「カジタク問題」が発生し、一部にコア事業を含めた他の事業への悪影響を懸念する声もあったが、これまでの悪影響は軽微で、再発防止に向けた体制整備も進展したことが背景。「アジアにおいて『安全・安心』、『人手不足』、『環境』の3つを成長戦略の柱に、社会課題を解決する環境価値創造企業を目指す」との方針に変更はなく、2026年2月期の数値目標、売上高5,250億円、営業利益480億円も据え置かれた。

2020年2月期第1四半期決算(2019年7月5日発表)

<決算サマリー>

- ▷ 2020年2月期第1四半期(Q1)の業績は、売上高が79,048百万円(前年同期比3.5%増)、営業利益は3,800百万円(同0.4%増)、当期利益(親会社株主に帰属する四半期純利益)は2,070百万円(同0.2%増)であった。不正会計のあった子会社「カジタク」の業績は売上高1,452百万円(同29.4%減)、営業損失510百万円(前年同期は662百万円の損失)、カジタク除きでは、売上高が77,596百万円(同4.4%増)、営業利益が4,310百万円(同3.1%減)。ただし、Q1は会計上の引当金計上や戻入の影響が例年とは異なる処理となったことも業績に影響を与えており、実態としての営業利益は4,500-4,600百万円(同1-3%増)程度のペースとみられる(Q2累計でこの差異は正常化する見通し)。
- ▷ 設備管理事業：売上高は14,928百万円(同5.9%増)、セグメント利益は1,433百万円(同3.0%減)。新規の顧客開拓の増加に加え、厨房・ダクトの自動消火システムの導入提案、防火設備定期検査、非常用発電機負荷試験の実施など、関連業務の受託拡大が売上増に寄与した。一方、コストの増加も大きく、売上高が伸びる中、セグメント利益は減益。
- ▷ 警備事業：売上高は11,143百万円(同0.6%増)、セグメント利益は730百万円(同1.1%増)。労働需給の逼迫で労働コストが上昇する中、受託単価の適正化が奏功。営業利益率は6.6%と、前年同期の6.5%から改善。
- ▷ 清掃事業：売上高は15,401百万円(同8.1%増)、セグメント利益は1,724百万円(同2.4%増)。新規顧客の増加に加え、2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS」の業績が寄与。省力化を目的とした自動走行型床清掃ロボットの導入、販売にも進捗があった。

- ▷ 建設施工事業：売上高は12,014百万円（同14.4%増）、セグメント利益は1,094百万円（同10.6%増）。2019年2月期に実施した設計・デザイン分野の体制強化で受託確度が向上。地域密着体制による協力会社との関係性強化も寄与し、改装工事の受託が拡大。建設施工では2020年2月期の期初に機構改革を行い、関東、関西の両支社内に「工事部」を新設、各エリアにおける改装工事の需要に地域密着で対応する体制を整備。今後の受注件数の拡大が注目される。
- ▷ 資材関連事業：売上高は12,987百万円（同0.6%増）、セグメント利益は712百万円（同4.2%減）。イオンのプライベートブランド「トップパリュ」の包装包材の受託拡大への取り組みが増収に寄与。一方、物流コストの削減など、収益性改善に向けた取り組みを進めたもののコスト増が上回り、セグメント利益は減益であった。
- ▷ 自動販売機事業：売上高は7,699百万円（同5.0%減）、セグメント利益は256百万円（同38.9%減）。好条件な立地環境（1台当たり売上高の大きい大型商業施設など）を利益創出につなげるために、自社混合機（各飲料メーカーの商品を品揃え）への転換を実施中で、業績は端境期。入替期間実績や物理的寿命などを総合的に勘案して耐用年数を見直したことが、77百万円の利益押し上げ要因。
- ▷ サポート事業：売上高は4,872百万円（同10.3%減）、セグメント損失は124百万円（前年同期は274百万円の損失）。カジタクは店頭支援事業における新規の機器販売、設置を停止している影響で大幅減収。カジタクを除くサポート事業の売上高は前期比1.4%増、セグメント利益は0.3%減。出張手配代行や会議・展示会運営、顧客施設とその周辺環境の管理運営に関するアウトソーシングニーズに応える様々なサービスの提供拡大に取り組んでいる。
- ▷ 海外事業：現地事業会社の単純合算ベースの売上高は約4,400百万円（前年同期は3,400百万円）、営業利益は約300百万円（同200百万円）。中国での事業拡大に加え、インドネシアのSJSが連結対象に加わったことが寄与した。

セグメント別の動向

設備管理事業

設備管理事業の売上高は14,928百万円（同5.9%増）、セグメント利益は1,433百万円（同3.0%減）であった。新規の顧客開拓の増加に加え、厨房・ダクトの自動消火システムの導入提案、防火設備定期検査、非常用発電機負荷試験の実施など、関連業務の受託拡大が売上増に寄与した。一方、コストの増加も大きく、売上高が伸びる中、セグメント利益は減益。

同社では、顧客企業における人手不足の解消を視野に、「イオンディライトプラットフォーム（ADプラットフォーム）」の構築を進めている。これまで顧客企業では建物ごとに監視カメラ、水道、熱源、照明、空調などの情報を中央制御室で有人監視するのが一般的であった。同社では、各機器から集められる情報をIoT技術によって収集し、遠隔監視できるようにするプラットフォームを構築中である。将来的にはAI（人工知能）も活用し故障予知や事故予防にも役立てる方針である。現状は、プラットフォームの構築に向けた先行コストもかかっているとみられる。

警備事業

警備事業の売上高は11,143百万円（同0.6%増）、セグメントは利益730百万円（同1.1%増）と増益を確保した。労働需給の逼迫で労働コストが上昇する中、受託単価の適正化が奏功。実際に警備を担当する人員の確保が難しいため、新規の受託契約を獲得するのは難しい環境ではあるが、営業利益率は6.6%と、前年同期の6.5%から改善、底堅い業績を確保した。同社ではセコム（東証1部 9735）との協業で、夜間警備の無人化（入退管理、遠隔監視、巡回）にも注力しており、人材獲得が難しい局面でも、事業を拡大する仕組みづくりを進めている。

清掃事業

清掃事業の売上高は15,401百万円（同8.1%増）、セグメント利益は1,724百万円（同2.4%増）であった。新規顧客の増加に加え、2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS（PT Sinar Jernih Sarana）」の業績が寄与した。

2018年11月導入・販売を開始した自動走行型床清掃ロボット（米Tennant Company製）の累積販売台数はQ1末までに

18台になった。清掃事業においても人手不足に対応した自動化のプロジェクトが進展している。

建設施工事業

建設施工事業の売上高は12,014百万円（同14.4%増）、セグメント利益は1,094百万円（同10.6%増）となった。2019年2月期に実施した設計・デザイン分野の体制強化や川上からの提案により受託確度が向上、ポートフォリオを組み換えてきた効果も寄与した。イオンモール（東証1部 8905）の増床やリニューアルに関連する受託も増加しているという。

同社は、2020年2月期の期初に機構改革を行い、関東、関西の両支社内に「工事部」を新設、各エリアにおける改装工事の需要に地域密着で対応する体制を整備した。今後の受注件数の拡大が注目される。

資材関連事業

資材関連事業の売上高は12,987百万円（同0.6%増）、セグメント利益は712百万円（同4.2%減）であった。イオンのプライベートブランド「トップバリュ」の包装包材の受託拡大への取り組みが増収に寄与。Q1はトップバリュ仕様のペットボトル用ラベルの受託が拡大した。一方、同社では物流コストの削減など、収益性改善に向けた取り組みを進めたもののコスト増が上回り、セグメント利益は減益であった。

自動販売機事業

自動販売機事業の売上高は7,699百万円（同5.0%減）、セグメント利益は256百万円（同38.9%減）であった。同事業では飲料メーカーのインセンティブに依存しない体質への転換を目指し、構造改革を進めている。好条件な立地環境（1台当たり売上高の大きい大型商業施設など）を利益創出につなげるために、自社混合機（各飲料メーカーの商品を品揃え）への転換やデジタルサイネージ付きの自動販売機の導入などを進めているが、業績は端境期。なお、自動販売機設備の耐用年数変更は77百万円の利益押し上げ要因。入替期間実績や物理的寿命などを総合的に勘案して耐用年数を見直したため（屋内設置が多いため、一般的な自動販売機よりも寿命が長いことなどを反映）。

サポート事業

売上高は4,872百万円（同10.3%減）、セグメント損失は124百万円（前年同期は274百万円の損失）であった。このうちカジタクの業績は売上高1,452百万円（同29.4%減）、営業損失510百万円（前年同期は662百万円の損失）。カジタクは店頭支援事業における新規の機器販売、設置を停止している影響で大幅減収。カジタクについては、特別調査委員会の調査対象期間（2013年3月から2019年2月）後の旧マネジメントの経営期間について、保守的な会計処理を採ったことも影響しているもよう。カジタクは売上高の減少で固定費をカバーできない状態となっているが、今後はその一部を人員が不足する単体で吸収する見通し。カジタクを除くサポート事業の売上高は前期比1.4%増、セグメント利益は0.3%減。出張手配代行や会議・展示会運営、顧客施設とその周辺環境の管理運営に関するアウトソーシングニーズに応える様々なサービスの提供拡大に取り組んでいる。

2019年2月期通期決算（2019年6月28日発表）

<決算サマリー>

- ▷ 6月28日、2019年2月期通期決算、子会社「株式会社カジタク」の不正会計に関する特別調査委員会の調査報告書、過年度修正等が発表された。
- ▷ カジタク：特別調査委員会の調査の結果、カジタクの不正会計に伴う同社の利益への影響は、2014年2月期からの累計で16,252百万円に達することが明らかになった。同社は過年度業績の修正も発表。2019年2月期末のBPSは1,466円（従来開示ベースの2018年2月期末は1,853円）、自己資本比率は54.4%（同66.4%）となった。同社では関係者の処分

(解任等)、経営責任の明確化(解任、減俸)を実施、特別調査委員会からの提言を受けて、グループガバナンス体制の強化や実効性のある再発防止策の策定に取り組む。

- ▷ 2019年2月期実績: 2019年2月期の業績は売上高が302,915百万円(前期比3.6%増)、営業利益が13,030百万円(同0.9%増)、当期利益が6,415百万円(同0.3%増)。カジタクを除いた損益計算書では営業利益が約17,000百万円(前期比6.1%増)とのこと。同調査前のカジタクの2019年2月期の営業利益見通しが1,180百万円であったことを踏まえると、カジタク除きでは、概ね期初予想(営業利益18,500百万円)に沿った着地であったことが伺える。なお、同社は2018年12月5日から2019年1月8日の期間、公開買い付けによる自己株式の取得2,700千株/9,906百万円を実施。
- ▷ 2020年2月期予想: 2020年2月期の会社予想は売上高315,000百万円(同4.0%増)、営業利益18,000百万円(同38.1%増)、当期利益10,800百万円(同68.4%増)。EPS予想は216.35円、一株当たりの年間配当金の予想は65円(配当性向30.0%)。カジタクに関する一過性費用がなくなることに加え、建設施工、設備管理、清掃が業績を牽引する見通し。

カジタクの不正会計

不正会計の影響額

カジタクは2008年8月の設立。同社は2011年4月にカジタクの発行済み株式の90%を取得して連結子会社化。2019年3月1日時点で97.8%を所有している。主要事業は、店頭支援事業(スーパーマーケット、ドラッグストア等にコイン式複写機や証明写真機を販売、設置し、保守・管理を行う)と家事支援事業(一般消費者に家事代行、クリーニングサービスを提供)。店頭支援事業の2018年2月期の業績(同調査前)は売上高が7,036百万円、営業利益1,193百万円、家事支援事業(同)は1,187百万円、営業損失84百万円。今回の不正会計は店頭支援事業で発生した。

過去5期(2014年2月期~2018年2月期)及び2019年2月期の累積修正額

No.	項目	金額(百万円)	摘要
1	未設置物件請求修正額	-2,281	調査対象期間全体の 累積純資産影響額
2	架空売上修正額	-2,601	
3	証明写真機仕入修正額	-1,722	
4	中古複写機仕入修正額	-1,298	調査対象期間 (2013年3月~ 2019年2月末)
5	その他仕入修正額	-248	
6	棚卸資産評価損	-1,296	
7	売掛金残高確認修正	-46	
8	仮勘定修正	50	
9	その他修正	-281	
	特別調査委員会の調査によって判明した 累積影響額(小計)	-9,721	
10	収益認識基準変更金額	-3,780	
	過年度および2019年2月期に係る 累積影響額(小計)	-13,502	
11	引当金計上金額	-2,750	
	累積影響総額(合計)	-16,252	

出所: 会社資料よりSR作成

今回の調査で明らかになった不正に伴う業績の修正は、未設置物件の請求修正、架空売上の修正、棚卸資産の修正など多岐にわたる。不正の始まりは、業績目標の未達を取り繕うべく、翌期の売上とすべきものを前倒しで売上認識するなど、小規模の不正であったが、次第に不正の種類が広がり、規模も大きくなったという。

5月24日時点の同社のリリースでは、特別委員会によると純資産への影響は約9,600百万円になる見通しとされたが、今回の発表では16,252百万円と膨らんだ。カジタクの契約内容等を精査した結果、カジタクでは売上と認識していた取引の一部は、前受金として処理すべきものと認識されたこと(収益認識基準の変更、保守サービス代金を機器設置段階で売上に一括計上していた)、引当金計上が必要な契約が結ばれていたこと(販売台数を伸ばすために、設置後に当該機器からの十分な売上を期待し難いにも拘わらず、顧客に対して最低売上保証額を設定し、これを下回った場合はカジタクが損失補填する契約を結んでいた)が背景。将来に発生する蓋然性が高い損失も追加で費用計上したことが影響額の拡大につながった。

責任の明確化

カジタクにおいては元代表取締役、元店頭支援事業統括取締役の解任など関係者を処分。同社においても取締役会長、担当取締役の解職、その他取締役の減俸などの処分が発表された。

特別調査委員会からの提言と同社の再発防止策

特別調査委員会は、今回の調査を踏まえ、同社に対して再発防止に向けた提言を行った。同社役員の意識改革、予算実績管理（予実管理）に偏重した子会社管理体制の見直し、子会社コンプライアンス体制整備など、である。

特別調査委員会からの提言

1. 同子会社管理に関する改善点の提言

- 1 同社役員の意識改革
- 2 予算実績管理偏重の子会社管理体制の見直し
- 3 子会社コンプライアンス体制整備等の担当部署・担当役員の明確化
- 4 コンプライアンス部、関係会社管理部、経営監査部の拡充
- 5 子会社への常勤役員・スタッフの派遣

2. カジタクにおける再発防止策の提言

- 1 カジタク経営陣の刷新、取締役の増員
- 2 企業風土改革、コンプライアンス意識の改革
- 3 カジタク管理本部（特に経理部門）の増強
- 4 カジタクにおけるコンプライアンス体制の整備、組織改革
- 5 業務手順および業務フローの明文化ならびにその遵守の徹底

再発防止策の基本方針

1. 同社における再発防止策

- 1 さらなるコンプライアンス体制を推進するための当社役員の意識改革
- 2 グループ会社の安定的・持続的な成長を支えるための子会社管理体制の見直し
- 3 グループ会社のコンプライアンス体制の整備
- 4 グループ会社の健全な経営の支援、適切なモニタリング、不正防止の観点から 監査を実施するための組織の充実化
- 5 日常的に業務に携わる常勤の役員やスタッフの派遣、人材交流による不正の早期発見、組織風土の改善

2. カジタクにおける再発防止策

- 1 経営陣の刷新、新社長によるコンプライアンス重視のメッセージ発信
- 2 企業風土改革、コンプライアンス意識の改革
- 3 財務、経理、主計業務の信頼性確保、業務の見える化
- 4 コンプライアンス体制の構築、社内規定の遵守とモニタリングの徹底
- 5 業務手順および業務フローの明文化ならびにその遵守と徹底

出所：会社資料よりSR作成

同社はこれを受けて、さらなるコンプライアンス体制を推進するための役員の意識改革、グループ会社の安定的・持続的な成長を支えるための子会社管理体制の見直し、グループ会社のコンプライアンス体制の整備などの再発防止策の基本方針を設定。今後、具体的な実行計画を策定する方針。

説明会では、同社における再発のリスクについて、特別調査委員から「提言に沿って再発防止策が採られれば、再発のリスクは小さくなるだろう」、「カジタク以外の子会社について、簡易的な調査も行ったが、不正は見つからなかった」との主旨のコメントがあった。調査委員会の報告書や説明会の内容から、追加損失や再発のリスクは小さいだろうとSRではみている。

なお、カジタクでは当面の間、不正の温床となった事務機器（コイン式複写機や証明写真機）の新規受注を停止する。これにより、売上が減少し固定費をカバーできなくなる見通しである。同社では、2020年2月期の店頭支援事業は500百万円程度の営業損失となり、家事支援事業は収支均衡程度とみているという。

2019年2月期実績（修正済み2018年2月期との比較）

2019年2月期の業績は売上高が302,915百万円（前期比3.6%増）、営業利益が13,030百万円（同0.9%増）、当期利益が6,415百万円（同0.3%増）。カジタクを含むサポート事業の営業損失は2,270百万円と前期の1,466百万円から804百万円の悪化。サポート事業の影響を除くと前期比925百万円の増益であった。

牽引役は設備管理事業、建設施工事業、清掃事業など。設備管理事業は、防災・減災体制を強化する顧客から、防火設備定期検査、非常用発電機負荷試験などを受託し、営業利益は前期比914百万円増の5,558百万円となった。建設施工事業は、商業施設の改装工事に際して、設計やデザインといった企画段階からの提案に注力し、付加価値の高いサービスが提供できるようになったことに伴い、営業利益は同684百万円増の3,989百万円となった。清掃事業は、小集団活動や施設の特性に即したマニュアルの策定などで業務品質と生産性の向上が図れたこと、自動走行型床清掃ロボットの導入、販売を開始したことが寄与し、営業利益は466百万円増の6,694百万円となった。

一方、自動販売機事業は厳しい業績となった。夏場に相次ぎ発生した豪雨や台風の影響を受け、一部の地域で品切れが発生したことや、自動販売機への補充のための人件費が高んだことなどが響き、営業利益は同941百万円減の1,164百万円に留まった。

過去のニュース

2019年11月

2019年11月29日、同社は連結子会社の会社分割（新設分割）に関して発表した。

同社は100%子会社カジタクの家事支援事業を会社分割（新設分割）し、新設会社に承継させるとともに、新設会社を100%子会社にするを発表した。同社は2011年に小型店舗ビジネスやマンション管理ビジネスの分野でのシナジーを期待し、店頭支援事業及び家事支援事業を営むカジタクを連結子会社化した。2019年にカジタクの店頭支援事業で不正会計問題が発生。同社並びにカジタクと利害関係を有しない特別調査委員会からの提言を踏まえ、同社は再発防止策を策定、企業再建に向けた取り組みを推進している。同社では今後のカジタクの方向性について協議を重ね、市場の拡大が見込まれる家事支援事業を継続する一方、店頭支援事業については新たな機器の販売・設置を停止し、既存契約の履行に注力すると決定した。この方針の遂行に向け、家事支援事業を新設会社へ移管するとともに、店頭支援事業を現会社に存続させることとした。会社分割の効力発生日は2020年2月4日の予定。連結業績に与える影響は軽微とのこと。

2019年9月

2019年9月30日、同社は再発防止委員会の設置に関して発表した。

同社は、2019年7月22日に、同社と利害関係を有しない外部の専門家による特別調査委員会が認定した事実と原因分析に基づいた再発防止策への提言を真摯に受け止め、再発防止策の実行計画を策定した。本再発防止策の実行計画以降、ガバナンス体制の強化を目的に組織再編を実施し、全社を挙げて再発防止策の実行に取り組んでいる。同社は、より一層の高度な対策の実施および客観的評価を行うべく、2019年10月1日付で外部の専門家を含めた諮問機関として「再発防止委員会」を設置する。再発防止委員会は、原則として四半期ごとに再発防止の各諸施策の進捗と活動の評価を行い、事務局を通じて取締役会へ報告する。同社は、ガバナンスの強化と再発防止策の徹底により、経営体制をより強固なものとし、今一度、イオンディライトグループとしての成長戦略を加速させることで、信頼回復に努めるとしている。

2019年5月

2019年5月31日、同社は有価証券報告書の提出期限延長の申請について、承認を受けたと発表した。延長後の提出期限は2019年7月1日。

同社は、5月29日付のリリースで、2019年2月期の有価証券報告書の提出期限の延長に係る承認申請書を近畿財務局へ提出すると発表していた。今回の承認を受け、新しい提出期限は2019年7月1日となった（従来は2019年5月31日）。同社は、子会社「株式会社カジタク」の不適切な会計処理について、特別調査委員会の最終報告書を6月下旬に受領し、これを踏まえて有価証券報告書を作成、会計監査人による監査手続きを経て、2019年7月1日までに有価証券報告書を提出で

きる見込みとしている。

2019年5月24日、同社は連結子会社カジタクにおける会計処理問題に係る特別調査委員会からの中間報告書の受領について、発表した。

同子会社の「株式会社カジタク」の不適切な会計処理について、同社は特別調査委員会の報告書を受領した。特別委員会によると、調査対象期間（2013年3月～2019年2月）で判明した連結財務諸表の純資産に与える影響総額は96億円になったとのこと（未設置物件請求の修正、架空売上上の修正、証明写真機仕入の修正など）。同社が直近発表した純資産（2019年2月期Q3末）は99,290百万円であり、単純計算では9.7%の影響度となる。

2019年5月10日、同社は通常の定時株主総会と議案が異なること、臨時株主総会招集のための基準日を設定したことを発表した。

同社は、4月5日付で連結子会社において不適切な会計処理が行われていた可能性があることを発表、決算短信の発表を延期した。現在、同社と利害関係を有しない外部の専門家による特別調査委員会の調査が継続している。これら影響で5月30日開催の定時株主総会までに決算関連手続を完了させることができない見通しとなった。このため、1) 定時株主総会で定款の一部変更する、2) 定時株主総会で期末配当を前期末配当から1円増配の32円とする利益処分を決議し安定的な配当を確保する、3) 定時株主総会では2019年2月期の決算の報告は行わない、4) 5月31日から3か月以内に開催予定の臨時株主総会の議決権を確定するための基準日を5月31日とする、などの対応を取る。2019年2月期の決算発表は2019年8月末までに行われるものと理解される。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
イオンディライト株式会社	542-0081 大阪府大阪市中央区南船場2-3-2 南船場ハートビル
代表電話番号	上場市場
06-6260-5621	東証1部
設立年月日	上場年月日
1972年11月16日	1995年9月29日
HP	決算月
https://www.aeondelight.co.jp/	2月
IRコンタクト	IRページ
-	https://www.aeondelight.co.jp/ir/

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。SR社の現在のレポートカバレッジは以下の通りです。

アイベット損害保険株式会社	株式会社カナミックネットワーク	株式会社セレス	伯東株式会社
あいホールディングス株式会社	亀田製菓株式会社	ソレシヤ・ファーム株式会社	株式会社ハビネット
株式会社アイモバイル	株式会社 CARTA HOLDINGS	ソースネクスト株式会社	Hamee株式会社
株式会社アクセル	カルナビオサイエンス株式会社	第一稀元素化学工業株式会社	株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
アコーディア・ゴルフ・トラスト	株式会社カワコシホールディングス	太陽ホールディングス株式会社	株式会社バン・パシフィック・インターナショナルホールディングス
株式会社アジバンコスメジャパン	キヤノンマーケティングジャパン株式会社	株式会社高島屋	株式会社ビジョナリーホールディングス
株式会社アズーム	株式会社キャリアデザインセンター	タキヒヨー株式会社	株式会社ビジョン
アズビル株式会社	株式会社キャンパス	株式会社タイセキ	BEEENS 株式会社
アズワン株式会社	キューベネットホールディングス株式会社	中国塗料株式会社	ビジョン株式会社
株式会社アドバンスクリエイト	株式会社グッドコムアセット	郷理株式会社	株式会社ビーロット
アニコムホールディングス株式会社	クミアイ化学工業株式会社	株式会社チヨダ	ファーストブラザーズ株式会社
アネスト岩田株式会社	グランディハウス株式会社	都築電気株式会社	フィールズ株式会社
A P A M A N 株式会社	株式会社クリーク・アンド・リバー社	株式会社ツルハホールディングス	株式会社フェイスネットワーク
株式会社アノント	ケイアスター不動産株式会社	株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ	株式会社フエローテックホールディングス
株式会社あらた	株式会社GameWith	株式会社ティア	藤田観光株式会社
アンジェス株式会社	株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス	株式会社TKC	フリービット株式会社
and factory株式会社	株式会社ココカラファイン	株式会社ティーカービー	株式会社ブロードリーフ
アンリツ株式会社	コタ株式会社	DIC株式会社	株式会社FRONTEO
アース製薬株式会社	コムスホールディングス株式会社	ティップ株式会社	ベース株式会社
アートスパークホールディングス株式会社	コンドテック株式会社	デジタルアーツ株式会社	株式会社ベネフィット・ワン
株式会社RVH	サトーホールディングス株式会社	株式会社デジタルガレージ	株式会社ベルパーク
株式会社イエローハット	株式会社サニックス	株式会社出前館	株式会社マーカーキュリアインベストメント
イオンデパート株式会社	サンバイオ株式会社	株式会社テンポイノベーション	松井証券株式会社
株式会社イオンファンタジー	株式会社サンリオ	株式会社トウシヤ	マネックスグループ株式会社
株式会社イグニス	株式会社ザッパラス	株式会社TOKAIホールディングス	株式会社 三城ホールディングス
伊藤忠エネクス株式会社	株式会社識学	トーカロ株式会社	株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社IDOM	株式会社シグマクス	東洋インキSCホールディングス株式会社	メディア株式会社
稲畑産業株式会社	シッパルスカアホールディングス株式会社	東洋炭業株式会社	株式会社メディアアドトゥホールディングス
株式会社インテリジェントウェイブ	株式会社SHIFT	東洋紡株式会社	株式会社メディカルシステムネットワーク
インフォコム株式会社	株式会社シクロ・フード	株式会社ドリムインキュベータ	株式会社メディネット
株式会社インフォーマット	シンバイ製薬株式会社	株式会社トリステージ	森永乳業株式会社
株式会社エアトリ	株式会社シーアールイー	内外トランスライン株式会社	ユシロ化学工業株式会社
株式会社エিজア	株式会社ジンスホールディングス	長瀬産業株式会社	株式会社夢真ホールディングス
株式会社エイチーム	株式会社ジェイ・エス・ビー	ナノキャリア株式会社	株式会社ユークレナ
株式会社エス・エム・エス	株式会社ジェイテックコーポレーション	日医工株式会社	株式会社吉野家ホールディングス
SBホールディングス株式会社	Jトラスト株式会社	日進工具株式会社	RIZAPグループ株式会社
株式会社エディオン	株式会社JPホールディングス	日清紡ホールディングス株式会社	株式会社ラウンドワン
株式会社FPG	ジャパンベトレスキューシステム株式会社	ニプロ株式会社	株式会社ラクーンホールディングス
エレコム株式会社	GCA株式会社	日本KFCホールディングス株式会社	株式会社ラックランド
エン・ジャパン株式会社	スター・マイカ・ホールディングス株式会社	日本工営株式会社	リゾートトラスト株式会社
オイシックス・ラ・大地株式会社	株式会社ストライク	日本駐車場開発株式会社	株式会社良品計画
株式会社大衆製作所	株式会社スノーピーク	日本電計株式会社	レーザーテック株式会社
沖電気工業株式会社	株式会社スリー・ディー・マトリックス	株式会社ネットマーケティング	株式会社レーサム
株式会社小野測器	鈴茂精工株式会社	株式会社日本マイクロニクス	株式会社ロコント
株式会社オンワードホールディングス	生化学工業株式会社	日本モーゲーサービス株式会社	
株式会社オクファン	株式会社セリア	ネットワンシステムズ株式会社	
		株式会社ハウスドゥ	

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を受託するよう各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレマー：本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与える利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示：本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

東京都文京区千駄木3-31-12

HP: <https://sharedresearch.jp>

TEL: 03-5834-8787

Email: info@sharedresearch.jp