



施設も、笑顔も、
サステナブルに。

株主の皆さまへ

第50期 報告書

2022年3月1日～2023年2月28日

AEON delight 

イオンディライト株式会社

証券コード：9787



アジアで社会課題を解決する環境価値創造企業へ



代表取締役社長 兼
社長執行役員
グループCEO

はまだ かずまさ
濱田 和成

当連結会計年度（2022年3月1日～2023年2月28日）の業績は、売上高が3,037億76百万円（対前年比107.0%）^{*1}、旧収益認識基準で、3,392億35百万円（同106.8%）、営業利益158億14百万円（同100.5%）、経常利益160億6百万円（同101.4%）、親会社株主に帰属する当期純利益101億52百万円（同95.2%）となりました。

売上高は、全7事業で増収となり前年を上回りました。営業強化による顧客内シェア拡大や新規受託物件の増加に加え、建設施工事業では下期以降、各種工事の受託を大幅に拡大し前年比で売上高を大きく伸長しました。しかしながら、環境変化に伴うお客さまの設備投資計画の見送りや先送りに加え、主に上期に顕著であった新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢に伴う資機材の調達遅延などが影響したことで、期初に掲げた連結業績予

想^{*2}に対しては下回る結果となりました。

営業利益は、売上高の拡大に伴い前年を上回りました。しかしながら、アルコール消毒清掃の需要が減少した清掃事業、原材料や物流費などの高騰により仕入原価が上昇した資材関連事業などで減益となりました。加えて、持続的成長に向けてDXや海外といった領域で積極的な先行投資を実施した結果、期初に掲げた連結業績予想^{*2}に対しては下回る結果となりました。

なお、当第4四半期連結会計期間（2022年12月1日～2023年2月28日）においては、新規受託物件や建設施工事業における省エネ関連工事の拡大などにより、同期間における業績は前年同期比で大幅な増収増益となりました。

^{*1} 対前年比は、前年実績を新収益認識基準に組替えた上で、同基準による比較により算出しています。

^{*2} 期初に掲げた2023年2月期の連結業績予想：売上高3,100億円、営業利益170億円

当連結会計年度の主な取り組み

当社は、更なる持続的成長を目的に2018年10月に、イオンデイライト ビジョン2025（以下、「ビジョン2025」）を策定し、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ことを決めました。

また、ビジョン2025の実現に向けた成長を加速するため、2021年度を初年度とする中期3ヵ年経営計画を策定し、「お客さま起点の経営」、「DXの推進」、「グループ経営」の3つを基本方針に掲げました。当期は前期に引き続き、これら3つの実践に向けた各種取り組みを推進しました。

第50期（2022年3月1日～2023年2月28日）の事業報告

●経営成績



^{*}対前年比は、前年実績を新収益認識基準に組替えた上で、同基準による比較により算出しています。

〈お客さま起点の経営〉

営業体制強化によるマーケットシェアの拡大

当期は、アカウント営業や顧客接点を強化した各支社・支店の地域営業により顧客内シェアを拡大しました。加えて、新規顧客開拓に向けて、省エネや防疫対策など、お客さま起点の提案活動を継続することで、新たに多種多様な施設においてサービスの提供を開始しました。

〈DXの推進〉

新たな施設管理モデル「エリア管理」の展開

当社では、深刻化する人手不足に対応した持続可能な事業モデル構築を目的に、IoTなどの技術を活用し、エリア単位で複数の施設を効率的に管理する新たな施設管理モデル「エリア管理」を展開しています。

当期は、2022年4月の支店エリア再編により、全国で「エリア管理」の展開を加速し、新たに計95施設（累計273施設）にて省人化・無人化を実現し、常駐設備管理員52名分（累計167名分）のポストを削減しました。また、常駐ポスト削減に伴い、施設管理の現場で培われた専門性を更なる収益機会の拡大に繋げるため、新規受託物件や営業部門、工事部門などへとこれら専門人材の再配置を実施しました。

〈グループ経営〉

中国事業

アジア最大の成長エリアと位置付ける中国では、新型コロナウイルス感染症による影響に対応しながらも、顧客内シェア拡大や新規顧客開拓を推進し増収増益となりました。

また、中国全土への事業拡大を見据えた、各地の物業管理会社や異業種企業を対象としたM&Aを積極化するため、2022年10月に中国事業の統括会社である「永旺永楽（中国）物業服务有限公司」の会社形態をより広範な業務が可能となる投資性公司に移行し、商号を「永旺永楽（中国）投資有限公司」へと変更しました。

アセアン事業




アセアンでは、コロナ下で停滞していた経済が回復傾向に転じたこともあり、事業を展開する各国で増収増益となりました。

また、中長期的に更なる成長が見込めるエリアであることから、グループガバナンス体制を強化し、アセアン全体としての新たな成長戦略を描くべくアセアン本社設立に向けた準備を進めました。

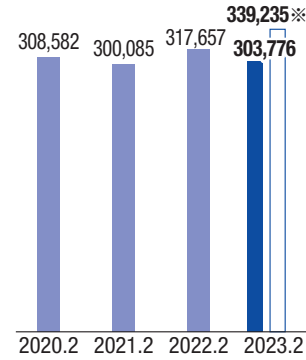
CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS

連結財務ハイライト

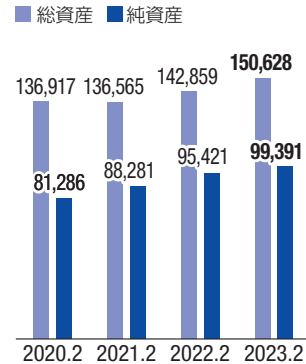
■ 決算のポイント

- 
営業強化による顧客内シェア拡大や新規受託物件の増加、建設施工事業における工事受託の拡大などにより増収・営業増益。
- 
セグメント別売上高は全7事業で増収。
- 
セグメント利益は4事業で増益、3事業で減益。

売上高 (単位:百万円)

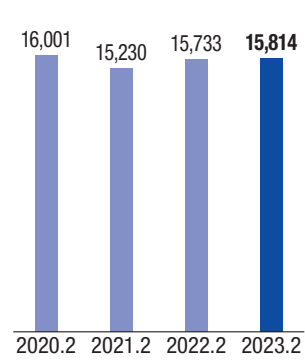


総資産／純資産 (単位:百万円)

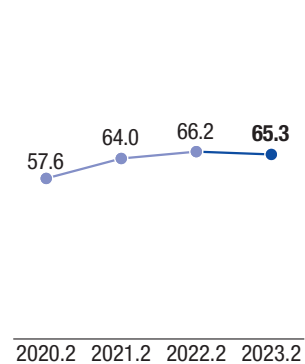


※旧収益認識基準

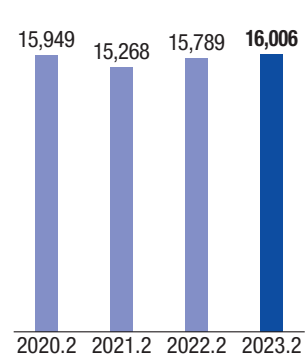
営業利益 (単位:百万円)



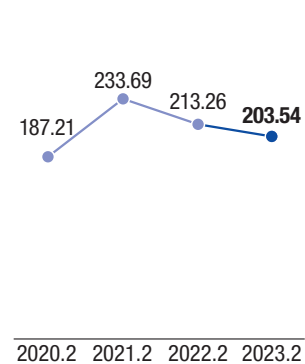
自己資本比率 (単位:%)



経常利益 (単位:百万円)

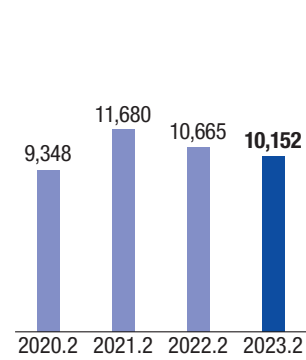


1株当たり当期純利益 (単位:円)

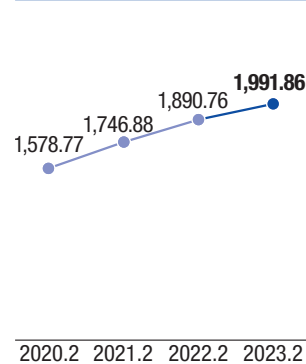


詳細は当社Webサイト「IR情報」をご覧ください。 [イオンデライト](#)

親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



1株当たり純資産 (単位:円)




SEGMENT INFORMATION


セグメント別概況

※設備管理事業、資材関連事業、自動販売機事業の前年比は、前年実績を新収益認識基準に紐替えた上で、同基準による比較により算出しております。



設備管理

売上高 **647億94百万円**
(対前年比 105.3% )

セグメント利益 **58億10百万円**
(対前年比 105.7% )

● 継続契約の新規受託や各種整備業務の受注拡大を通じた顧客内シェア拡大などにより増収増益。


警備


売上高 **494億78百万円**
(対前年比 104.7% )

セグメント利益 **32億79百万円**
(対前年比 95.5% )

● 施設警備の新規受託を拡大した一方、上期に安全カメラの受注が減少、収益性が低下し増収減益。下期以降、安全カメラの受注も拡大し、収益性は改善傾向で推移。

清掃

売上高 **683億36百万円**
(対前年比 102.0% )

セグメント利益 **70億14百万円**
(対前年比 86.5% )

● 商業施設や医療施設を中心に継続契約の新規受託を拡大した一方、前年度上期に上積み要因となったアルコール消毒清掃の需要減少や人件費の上昇により増収減益。

建設施工

売上高 **520億84百万円**
(対前年比 121.1% )

セグメント利益 **40億80百万円**
(対前年比 113.9% )

● 下期以降、震災復旧関連工事や省エネ関連工事といった各種工事の受託を拡大したことで大幅な増収増益。

資材関連

売上高 **415億44百万円**
(対前年比 104.8% )

セグメント利益 **19億99百万円**
(対前年比 78.1% )

● イオングループ内でのシェア拡大に注力し増収。一方、原油価格や原材料、物流費などの高騰に伴い仕入原価が上昇し減益。

自動販売機

売上高 **94億66百万円**
(対前年比 101.3% )

セグメント利益 **10億83百万円**
(対前年比 178.0% )

● 人流回復や夏場における猛暑の影響で飲料の売上が伸長したことにより増収。また、前期に不採算機を減損処理したことで減価償却費が減少。

サポート

売上高 **180億70百万円**
(対前年比 112.6% )

セグメント利益 **4億62百万円**
(対前年比 104.8% )

● お客さまの施設とその周辺の管理運営に関するアウトソーシングニーズに応えるサービス、また旅行関連事業で出張需要やイベント関連事業に注力し、増収増益。

<第51期(2024年2月期)の取り組み>

新たな成長戦略に向けて変革を遂行

当社では、第51期(2024年2月期)を、大きな環境変化を伴ったアフターコロナにおける新たな成長戦略に向けて、中期経営計画で掲げる3つの基本方針「お客さま起点の経営」、「DXの推進」、「グループ経営」に則った取り組みを加速し、変革を遂行する年としていきます。

新体制により「DXの推進」を加速

当社では、「お客さま起点の経営」と「DXの推進」は不可分の関係にあると考えています。そのため「お客さま起点の経営」体制を早期に構築するためにも「DXの推進」を加速していくことが必要です。これを実現するために、2024年2月期は期初(2023年3月1日付)より「IT本部」を新設し、ファシリティマネジメントのさらなるDXに向けた取り組みをスタートしています。

— IT本部設立の目的は？

IT本部設立の目的は、DXの実効性を高めていくことです。IT本部では、これまで別々の本部配下にあった「DX推進部」と「ITインフラ部」を配下に置いています。これにより、DXに伴うIT投資の費用対効果やリスクの評価を適宜実施し効率的なDXを図れる体制を構築しています。

— 2024年2月期の具体的な取り組みは？

現在、当社で進めているDXは大きく分けて次の2つです。

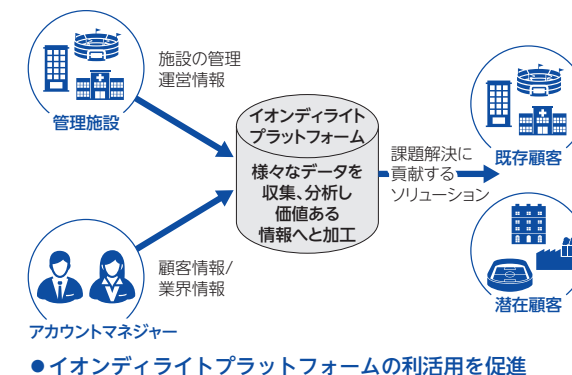
① データ連携基盤「イオンディライトプラットフォーム」の更新と活用

当社では、全てのお客さまに対して、それぞれの課題に最適なソリューションを提案し、効率的に提供していくためのデータ連携基盤「イオンディライトプラットフォーム」を構築し、その利活用とアップデートを進めています。当期(2023年2月期)は、データウェアハウスを導入し、ビジネスインテリジェンスツールと連携させることで主要システム群を一元管理し、各種システムから任意のデータを抽出のうえ、分析・加工できる体制を構築しました。



イオンディライト株式会社
IT本部長 秋田 圭太

2024年2月期は、お客さまの課題解決に貢献できる価値ある情報のアウトプットを目指します。具体例をあげれば、設備の修繕提案があげられます。従来は個々の設備管理員の技量に拠るところも多くあった領域ですが、イオンディライトプラットフォームでは、設備の製造元、型番、導入年月や過去の不具合履歴などから修繕が必要な対象設備を抽出し、お客さまへの提案に活かすことができます。そのほかにもエネルギー使用量の収集、分析を通じた省エネ提案など、当社では、イオンディライトプラットフォームの活用を通じ、お客さまの課題解決に貢献してまいります。



② 業務プロセスのDX(エリア管理体制の完成と施設管理オペレーションの変革)



当社では、より多くの施設情報をイオンディライトプラットフォーム上に流通させるとともに、人手不足に対応した持続可能な事業モデル構築を目的に業務プロセスのDXを推進しています。業務プロセスのDXとして2022年2月期より、新たな施設管理モデル「エリア管理^{*}」の展開を本格化し、2023年2月期末までに全国累計273施設で省人化を実現し、カスタマーサポートセンターから遠隔制御できる施設を増加させています。

●関東支社カスタマーサポートセンター 2024年2月期は、新たに87施設で省人化し、中期経営計画で掲げた360施設を対象とした「エリア管理」体制の完成を目指します。並行して、現場オペレーションの変革にも取り組みます。設備点検や報告書の作成といった定型業務の自動化により施設管理業務の更なる生産性向上を図ります。こちらは、2023年2月期の期初より大型商業施設1店舗をモデル店舗にセンサーやカメラを活用した実証実験を繰り返してきました。その結果、同モデル施設において、月間約170時間を削減する成果を得ることができました。2024年2月期は、本モデルを全国へと展開してまいります。

当社では、お客さま起点の経営体制や持続可能な事業モデルの早期構築を図るため、引き続き、DXを推進してまいります。

※エリア管理

遠隔制御と巡回サービスを主体に複数の施設をエリア単位で管理する施設管理モデル。カメラやセンサーによる点検業務の自動化、遠隔監視機能を備えたカスタマーサポートセンター(国内全8支社に配備)への一部業務の集約などによる常駐施設管理業務の省力化を通じて、従来の常駐型個別管理からの移行を進めている。

<第51期(2024年2月期)の取り組み>

お客さま起点の経営

アカウントマネジメントの更なる強化

2022年2月期以降、成果をあげてきたアカウント営業の更なる強化を図ります。顧客内シェアを拡大するとともに、関係性強化による顧客課題の正確な把握を通じて、お客さま毎によりカスタマイズされたソリューションを構築、提案してまいります。

ソリューション事例

●エネルギーコスト上昇への対応

エネルギーコストの上昇が企業や団体にとって大きな課題となる中、当社では照明のLED化や空調機の更新、ノンフロンケースの販売、エネルギー使用量の可視化ツールの導入などを通じて、お客さまの課題解決に貢献してまいります。



●感染対策を含めた施設の「安全・安心」の確保

コロナ下により人々の「安全・安心」の基準が変化し、あらゆる施設で防疫対策が求められるようになりました。こうした中、当社では、感染制御を組み込んだ清掃ソリューション「衛生清掃」や防疫対策を含めた清掃サービスの提供を通じて、医療関連施設や宿泊施設における感染対策を含めた「安全・安心」の確保に貢献してまいります。



グループ経営

国内

イオンディライトグループとしての更なる成長を図るため、あらためて各社の専門性を踏まえた個社毎の精緻な戦略を策定し実践してまいります。これにより、イオンディライトグループ内での機能と役割を明確化し、協力会社との関係性強化と併せて、事業を展開する各エリアでの地域経済圏形成を促進していきます。

中国

中国では、引き続き、中核事業会社による重点ターゲット(高級ショッピングセンターや医療関連施設、都市開発エリア)での受託拡大を促進するとともに、2022年10月に投資性会社へと移行した「永旺永楽(中国)投資有限公司」のもと、M&Aや新規事業への投資を積極化してまいります。

アセアン

2022年度に、地域事務所をマレーシアに開設したアセアンでは、引き続き、マレーシア、ベトナム、カンボジア、インドネシアでの事業拡大や品質マネジメントの強化に取り組んでまいります。

●第51期(2023年3月1日~2024年2月29日)の連結業績予想

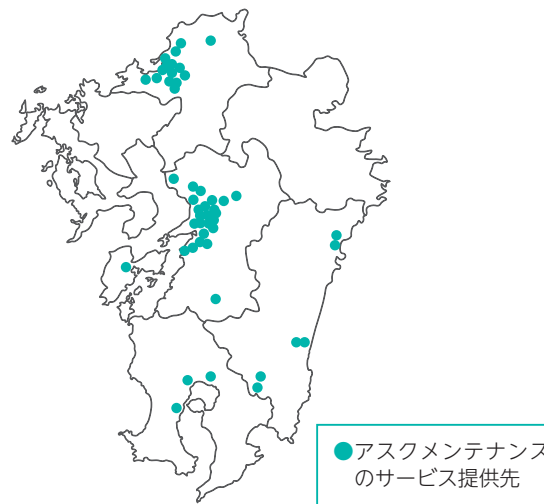
売上高 3,100億円 (対前期比102.0%)	営業利益 160億円 (対前期比101.2%)	経常利益 160億円 (対前期比100.0%)	親会社株主に帰属する当期純利益 104億円 (対前期比102.4%)
---------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------	---

地域経済圏形成に向けた取り組み

九州一円で清掃を中心に設備管理、マンション管理、建設施工などの事業を展開する株式会社アスクメンテナンスを完全子会社化



売上高**16億円**、営業利益**31百万円**(2022年3月期)



当社は、九州エリアにおけるファシリティマネジメントの地域経済圏形成を加速するため2023年4月に、九州一円で清掃を中心に設備管理、マンション管理、建設施工などの事業を展開する株式会社アスクメンテナンス(以下、アスクメンテナンス)の株式を取得し完全子会社化しました。

アスクメンテナンスは熊本市に本社を置き、九州一円で商業施設や病院、官公庁物件など、様々な用途の施設へサービスを提供しています。

また、九州の事業者として初めて清掃サービスの「エコマーク」を取得するなど、品質の面でも高い評価を受けています。

また、アスクメンテナンスは2022年11月に当社が主催した「第4回 イオンディライト技術コンテスト【清掃の部】」に、九州代表として参加するなど、これまで志を共にする仲間として技術力や品質向上に向けて協力してまいりました。当社は、アスクメンテナンスをイオンディライトグループに迎え入れることで、九州における事業基盤を拡大するとともに、両社が培ってきた技術やノウハウを融合し、更なる品質向上と経営の効率化を図ってまいります。

当社では今後、他のエリアにおいても地域経済圏形成に向けて、M&Aに限らず、協力会社との関係性強化を図ってまいります。



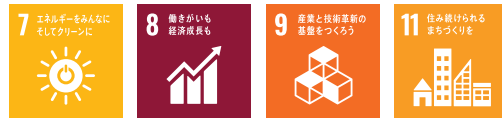
2022年11月、「第4回 イオンディライト技術コンテスト【清掃の部】」に九州代表として参加

本社移転に伴うDXを活用したオフィスづくりが評価

第17回日本ファシリティマネジメント大賞 優秀ファシリティマネジメント賞 受賞

当社は、公益社団法人日本ファシリティマネジメント協会が主催する「第17回 日本ファシリティマネジメント大賞」に「本社移転に伴う『DX活用のFMオフィス』づくり」で応募し、2022年12月に「優秀ファシリティマネジメント賞」を受賞しました。本賞は、日本国内におけるファシリティマネジメントの普及・発展に貢献し、優れた成果をあげた活動を対象としています。今回、当社では、2021年9月に営業を開始した新本社オフィスにおける、「WELL Health-Safety Rating[※]」の取得や築50年以上のビルのリノベーションによる省エネと長寿命化、危機管理センターの代替機能付与などが評価され、受賞に至りました。

※WELL Health-Safety Rating…建物の環境・エネルギー性能と利用者の健康・快適性を評価する「WELL認証」の一つとして、新型コロナウイルス流行を機に策定された国際的な認証制度

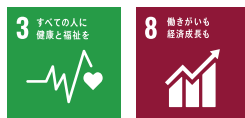


「健康経営優良法人」に初認定

当社は、2023年3月8日に、日本健康会議より健康経営優良法人2023大規模法人部門に認定されました。健康経営優良法人認定制度は、経済産業省が創設した、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。当社は本年初めて認定を受けました。

当社は、多様な人材が健康で能力を発揮し、活躍し続けられる企業となることを目指し、従業員の疾病率低減と快適な労働環境の提供を重大課題のひとつととらえ、健康啓発のための各種取り組みや卒煙支援を通じた「心と身体の健康の増進」、労働時間適正化やメンタルヘルスなどの各種セミナーを通じた「安全・安心で活力ある職場づくり」などの活動を行っています。

当社では、今後も従業員一人ひとりが心身ともに健康で、意欲を持って、長く活躍できる企業となるための取り組みを推進してまいります。



会社概要

社名	イオンデライト株式会社 (英語表記名:AEON DELIGHT CO., LTD.)
創立	1972年11月16日
資本金	32億38百万円
事業内容	ファシリティマネジメント事業
従業員数	4,231名 グループ合計21,719名
本店所在地	〒542-0081 大阪市中央区南船場2-3-2 南船場ハートビル
本社所在地	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-1-1 帝都神田ビル

取締役および監査役 (2023年5月19日現在)

代表取締役社長	濱田 和成
取締役	宮前 吾郎
取締役	阿久津 哲也
取締役	渡邊 廣之
取締役(社外)(独立役員)	本保 芳明
取締役(社外)(独立役員)	吉川 恵治
取締役(社外)(独立役員)	高田 朝子
取締役(社外)(独立役員)	島田 俊夫
常勤監査役(社外)	黒田 隆
監査役(社外)(独立役員)	高橋 司
監査役(社外)(独立役員)	戎井 真理
監査役	藤本 隆史

株式の状況

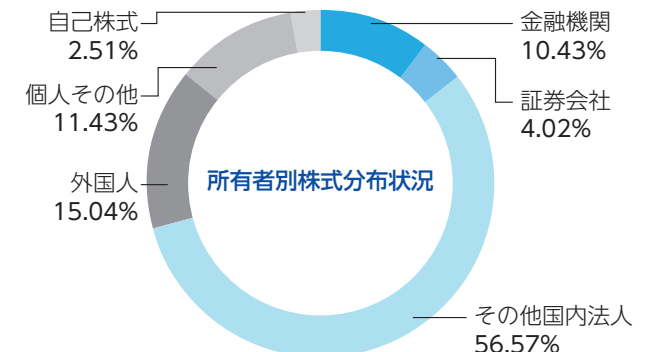
発行可能株式総数	86,400,000株
発行済株式総数(自己株式を除く)	49,399,586株
株主数	21,104名

大株主の状況 (千株未満切り捨て) 所有比率は発行済株式総数(自己株式を除く)に対する比率です。

順位	株主名	所有株式数(千株)	所有比率(%)
1	イオン株式会社	27,613	55.90
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,509	7.10
3	イオンデライト取引先持株会	1,287	2.61
4	SMBCE日興証券株式会社	772	1.56
5	SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	654	1.32
6	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	645	1.31
7	ザバンク オブ ニューヨーク メロン 140044	581	1.18
8	野村信託銀行株式会社(投信口)	544	1.10
9	イオンデライト従業員持株会	533	1.08
10	BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE CLEARANCE ACC FOR THIRD PARTY	513	1.04

(注) 上記の所有株式数のほかに、当社は自己株式1,270千株(発行済株式総数に対する所有株式数の割合2.51%)を所有しております。
※比率については、小数点第3位を四捨五入しております。

所有者別株式分布状況



株主さまインフォメーション

当期の年間配当金は前期から

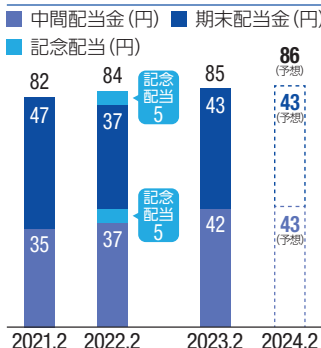
1円増配の85円とし、

18期連続の増配を実施しました。

引き続き安定的な配当を目指し、連結配当性向40%を基準とする株主配当を実施してまいります。

2024年2月期は業績予想の達成を前提とし、当期より1円増配の年間配当86円(中間配当43円、期末配当43円)を予定し、19期連続増配を目指します。

1株当たり配当金の推移



株主優待制度のご案内



イオンギフトカード2,000円分

全国のイオングループ各店でご利用いただけます。
(一部ご利用いただけない店舗もあります)

ご優待株式数/ 持株数	100株以上	1,000株以上	5,000株以上	10,000株以上
優待口数	1口	2口	3口	4口

2月末日で100株以上を1年以上継続所有する株主さま^{*1}につきまして、2月末日時点での所有株式数に応じた優待口数の優待品を贈呈いたします。

※1:2月末、前年8月末、前年2月末の当社株主名簿に同一株主番号かつ100株以上連続して3回記載または記録された株主さまただし、経過措置として、2023年2月末日においては、100株以上を6カ月以上継続所有する株主さま^{*2}につきまして、2月末日時点での所有株式数に応じた優待口数の優待品を贈呈いたします。

※2:2023年2月末、2022年8月末の当社株主名簿に同一株主番号かつ100株以上連続して2回記載または記録された株主さま

イオンギフトカードに関するお問い合わせ先(イオンリテール株式会社)

フリーダイヤル **0120-100-250**

フリーダイヤルをご利用いただけない場合(通話料有料)

0570-064-251

(受付時間9:00~21:00)



※2023年2月末日の株主優待品は、本報告書同封のうえ発送させていただきました。

株主メモ

事業年度 3月1日から翌年2月末日

基準日 2月末日
(そのほか必要がある場合はあらかじめご告知いたします。)

定時株主総会 5月

単元株式数 100株

権利確定日 期末配当 毎年2月末日
中間配当 毎年8月31日

上場証券取引所 東京証券取引所プライム市場

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社

同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社
本店証券代行部

お取扱窓口 証券会社等に口座をお持ちの場合、住所変更や買取請求等株主さまの各種お手続きは、原則として口座を開設されている証券会社等経由で行なっていただくこととなります。ご利用の証券会社等へご連絡をお願いいたします。証券会社等に口座をお持ちでない場合(特別口座の場合)、下記のお取扱店にてお取次いたします。なお、支払明細の発行に関するお手続きにつきましては、みずほ信託銀行の下記連絡先にお問合せください。

お問合せ先 〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4
みずほ信託銀行 証券代行部
フリーダイヤル 0120-288-324
(土・日・祝日を除く9:00~17:00)

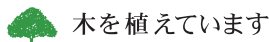
お取扱店 みずほ信託銀行
本店および全国各支店
※トラストランジではお取扱できませんのでご了承ください。

未払配当金の お支払 みずほ信託銀行 本店および全国各支店
みずほ銀行 本店および全国各支店
※ゆうちょ銀行に配当金の振り込みができるようになりました。

「イオンランジ」がご利用可能になりました

2023年6月以降、順次サービスを再開する「イオンランジ」が、新たにイオンディライトの株主さまにもご利用可能となりました。

株主さまへは、別途「ご案内はがき」(イオンランジ会員証(紙製))が届きますので、内容をご確認の上、ご利用ください。



木を植えています

私たちはイオンです

地球にやさしいエコペーパーを使用しております。

ホームページ上で公告・各種資料がダウンロードできます。

<https://www.aeondelight.co.jp/ir/>

