

9787

イオンディライト

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。



目次

要約	3
主要経営指標の推移	4
直近更新内容	5
業績動向	7
四半期実績推移	7
2024年2月期会社計画	12
中長期見通し	13
事業内容	16
ビジネスの概要	16
事業概要	16
SW分析 (Strengths, Weaknesses)	21
市場とバリューチェーン	22
財務諸表	25
損益計算書	25
貸借対照表	25
キャッシュフロー計算書	26
ROE及び配当	27
その他情報	29
過去の業績	33
ニュース&トピックス	59
企業概要	62

要約

イオンディライト株式会社は、国内最大手のファシリティマネジメント企業。顧客施設とその周辺環境に関するさまざまなソリューションを提供する。顧客にとってノンコアとなる施設管理およ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。国内外300社以上の企業で構成される大手流通企業グループであるイオングループ（グループ合計売上高は8兆円超）における主要企業の一社で、イオングループの出資比率は50%超、2022年2月期のイオングループ内向けの売上高構成比は64.4%であった。

セグメントは、設備管理事業（2022年2月期の売上高構成比19.4%、営業利益構成比22.7%）、警備事業（同14.9%、14.2%）、清掃事業（同21.1%、33.4%）、建設施工事業（同13.5%、14.8%）、資材関連事業（同17.8%、10.6%）、自動販売機事業（同8.3%、2.5%）、サポート事業（同5.0%、1.8%）と多岐にわたる。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、官公庁、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、マレーシア、ベトナム、インドネシアにおいて、設備管理事業、警備事業、清掃事業、サポート事業等を展開する。顧客のおよそ半分がイオングループ企業である。2022年2月期の海外売上比率は7.8%であった。「安全・安心」「人手不足」「環境」を成長戦略の柱とし、アジア全域でファシリティマネジメントサービスの受託拡大を目指す。中国では、華中・華南を中心に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。

業績動向

2023年2月期の売上高は303,776百万円（前期比7.0%増、旧収益認識基準ベースで比較すると6.8%増）、営業利益は15,814百万円（前期比0.5%増）、経常利益は16,006百万円（同1.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は10,152百万円（同4.8%減）であった。全7事業で前期比増収、警備事業・清掃事業・資材関連事業を除く4事業で増益となった。当上期は工事の見送り・先送り、資機材の調達遅延などにより減益となったものの、当下期は新規受託物件やエネルギーコスト上昇に伴う省エネ関連工事などの受注が拡大し、通期では売上高は増収、営業利益も増益となった。既存顧客内のシェアが拡大したことや、新規顧客の開拓が進んだことも増収要因となった。親会社株主に帰属する当期純利益は、減益となった。前期に固定資産売却益を1,223百万円計上した反動が出たことによる。年間配当金は85.0円/株（配当性向41.8%）であった。

2024年2月期の通期会社予想は、売上高は310,000百万円（前期比2.0%増）、営業利益は16,000百万円（同1.2%増）、経常利益は16,000百万円（前期と同水準）、親会社株主に帰属する当期純利益は10,400百万円（同2.4%増）。EPS予想は214.32円、年間配当金予想は86.0円/株（配当性向は40.1%）。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を描くため、中期経営計画の3つの基本方針（お客様起点の経営、DXの推進、グループ経営）に則った取り組みを継続することにより、増収増益を図る。

同社の中期経営計画「Aeon Delight Vision 2025」では、「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」としている。2026年2月期の売上高471,000百万円、営業利益37,000百万円、ROE15%を目指す。

同社は2021年4月に「Aeon Delight Vision 2025」の実現に向けて、中期3カ年計画（2022年2月期から2024年2月期）を策定した。2024年2月期までにイオングループ内への売上高構成比60%（2021年2月期比5ポイント低下）とするほか、営業利益率を6.0%（2021年2月期対比0.9ポイント上昇）に引き上げる計画としている。

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) ファシリティマネジメント事業における業界大手であること、3) 安定的にキャッシュフローを創出していること、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であること、2) イオングループへの依存度が高いこと、3) 小型の商業施設の経験に乏しいこと、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)	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 連結	22年2月期 連結	23年2月期 連結	24年2月期 会社予想
売上高	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	300,085	317,657	303,776	310,000
YoY	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%	-2.8%	5.9%	-4.4%	2.0%
売上総利益	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	37,175	39,498	41,437	
YoY	10.0%	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	8.8%	-3.6%	6.2%	4.9%	
売上総利益率	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	12.4%	12.4%	13.6%	
営業利益	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230	15,733	15,814	16,000
YoY	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%	-4.8%	3.3%	0.5%	1.2%
営業利益率	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%	5.0%	5.2%	5.2%
経常利益	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	15,268	15,789	16,006	16,000
YoY	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	19.4%	-4.3%	3.4%	1.4%	0.0%
経常利益率	5.7%	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.2%	5.1%	5.0%	5.3%	5.2%
当期純利益	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680	10,665	10,152	10,400
YoY	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	45.7%	24.9%	-8.7%	-4.8%	2.4%
純利益率	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%	3.3%	3.4%
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	50,670	
EPS	134.2	151.7	138.0	135.0	121.7	122.9	187.2	233.7	213.3	203.5	214.3
EPS (潜在株式調整後)	133.8	151.3	137.6	134.6	121.3	122.6	186.9	233.5	213.1	203.4	
DPS	48	50	52	55	61	63	65	82	84	85	86
BPS	1,303	1,400	1,471	1,559	1,637	1,466	1,579	1,747	1,891	1,992	
貸借対照表 (百万円)											
現金・預金	12,565	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233	62,355	59,773	68,282	57,600	
流動資産合計	89,914	103,634	104,190	111,098	118,311	108,771	112,362	110,008	121,013	129,534	
有形固定資産	4,258	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161	9,671	9,481	7,080	6,499	
投資その他の資産計	5,829	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578	7,698	11,557	9,111	8,222	
無形固定資産	11,008	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103	7,185	5,518	5,653	6,371	
資産合計	111,010	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614	136,917	136,565	142,859	150,628	
買掛金	21,876	24,934	28,457	25,114	25,820	25,967	23,388	22,170	22,070	25,901	
短期有利子負債	5	-	-	271	225	394	252	299	247	182	
流動負債合計	39,309	46,639	45,834	47,051	49,060	51,408	48,864	44,123	43,892	48,406	
長期有利子負債	-	-	-	293	-	15	11	-	-	-	
固定負債合計	1,556	2,387	3,925	6,214	6,474	7,667	6,767	4,160	3,544	2,830	
負債合計	40,865	49,026	49,760	53,266	55,535	59,075	55,631	48,283	47,437	51,237	
純資産合計	70,145	75,558	79,674	84,604	89,143	75,539	81,286	88,281	95,421	99,391	
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	21,359	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373	7,371	10,403	12,598	8,895	
投資活動によるキャッシュフロー	-16,632	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256	13,838	-7,325	-386	-10,715	
財務活動によるキャッシュフロー	-2,475	-2,594	-2,821	-2,400	-3,264	-19,686	-3,392	-5,324	-4,572	-6,181	
財務指標											
有利子負債 (短期及び長期)	5	-	-	564	225	409	263	299	247	182	
ネットキャッシュ	44,980	56,906	57,748	62,866	71,311	59,824	62,092	59,474	68,035	57,418	
総資産利益率 (ROA)	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%	11.3%	10.9%	
自己資本利益率 (ROE)	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%	11.7%	10.5%	
自己資本比率	61.6%	59.0%	59.7%	59.4%	59.5%	54.4%	57.6%	64.0%	66.2%	65.3%	

出所：会社資料よりSR作成

注：2023年2月期より新収益認識基準を適用し、売上高の計上基準が変更した。営業利益以下に影響はない。

注：買掛金は電子記録債務を含まない数字。

直近更新内容

株式会社アスクメンテナンスの株式取得に関して発表

2023年3月28日

イオンディライト株式会社は、株式会社アスクメンテナンスの株式取得に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は、2023年3月28日に開催された取締役会において、アスクメンテナンス社の全株式を取得し子会社化することを決議した。今後の業績等に及ぼす影響は軽微である。

株式取得の目的

アスクメンテナンス社の連結子会社化により、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の形成を加速する。アスクメンテナンス社は、九州一円で清掃、設備管理、マンション管理、建設施工などの事業を展開し、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おり、中でも清掃サービスにおいて高い評価を受けている。

アスクメンテナンス社は、従前より商業施設において同社とサービスを提供してきたほか、同社主催のコンテストにも参加するなど、技術力や品質向上に向けて協力関係にあった。こうした経緯を踏まえ、アスクメンテナンス社を子会社化し、九州における事業基盤を拡大するとともに、更なる品質向上を図る。

アスクメンテナンス社の概要

- 所在地：熊本市南区田迎5丁目4番6号
- 代表者：代表取締役社長 井上 清明
- 設立年月：1974年2月
- 大株主：井上 清明（持株比率は100%）

日程

- 2023年3月28日：取締役会決議、株式譲渡契約締結
- 2023年4月27日（予定）：株式譲渡実行

機構改革に関して発表

2023年2月21日

イオンディライト株式会社は、機構改革に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社が進めているDXの推進、グループ経営体制の強化、ESG経営の推進、成長市場への進出、人材戦略の強化といった各種取り組みの実効性を高めることを目的に、2023年3月1日付で機構改革を実施する。

機構改革の内容

▶ 社長直轄

- 国内グループ会社COOの発展的廃止
- 関連企業本部の新設
- グループ戦略ESG統括のグループ戦略統括への改称
- 社長室の社長室兼ESG推進室への改称、社長直轄への移管
- グループ人事総務IT本部のグループ人事総務本部への改称
- グループ採用教育本部の新設

▶ マーケティングDX統括配下

- IT本部の新設
- 支社統括本部の廃止

イオンディライト 9787



Shared
Research

Research Coverage Report by Shared Research Inc. | <https://sharedresearch.jp> | 登録無料

- 事業推進部の事業戦略部への改称
- パートナリレーション部の廃止、機能の品質管理本部への移管
- マーケティング本部配下のDX推進部の移管
- グループ人事総務本部配下のITインフラ部の移管

▶ 関連企業本部配下

- 国内グループ会社COO配下の関連企業部の移管
- 国際部の新設

▶ グループコントロール本部配下

- 単体管理部と連結管理部の結合、グループコントロール部へ

▶ グループ採用教育本部配下

- グループ人事総務本部配下の採用教育部の移管

業績動向

四半期実績推移

四半期実績推移（新収益認識基準適用）

累計 (百万円)	21年2月期 (旧基準)				22年2月期 (新収益認識基準適用)				23年2月期 (新収益認識基準適用)				23年2月期	
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	進捗率	通期会予
売上高	73,532	149,734	224,398	300,085	71,146	146,580	215,261	283,787	71,786	147,660	226,833	303,776	98.0%	310,000
YoY	-7.0%	-4.9%	-3.5%	-2.8%	-	-	-	-5.4%	0.9%	0.7%	5.4%	7.0%		-2.4%
売上総利益	8,963	18,239	27,561	37,175	9,765	20,462	29,832	39,498	9,745	19,606	30,291	41,437		
YoY	-6.9%	-7.7%	-5.0%	-3.6%	8.9%	12.2%	8.2%	6.2%	-0.2%	-4.2%	1.5%	4.9%		
売上総利益率	12.2%	12.2%	12.3%	12.4%	13.7%	14.0%	13.9%	13.9%	13.6%	13.3%	13.4%	13.6%		
販管費	5,507	10,738	16,347	21,945	6,036	12,035	17,979	23,764	6,462	13,004	19,473	25,623		
YoY	-5.6%	-3.9%	-3.3%	-2.8%	9.6%	12.1%	10.0%	8.3%	7.1%	8.1%	8.3%	7.8%		
販管費比率	7.5%	7.2%	7.3%	7.3%	8.5%	8.2%	8.4%	8.4%	9.0%	8.8%	8.6%	8.4%		
営業利益	3,455	7,500	11,214	15,230	3,728	8,427	11,852	15,733	3,282	6,602	10,818	15,814	93.0%	17,000
YoY	-9.1%	-12.7%	-7.4%	-4.8%	7.9%	12.4%	5.7%	3.3%	-12.0%	-21.7%	-8.7%	0.5%		8.1%
営業利益率	4.7%	5.0%	5.0%	5.1%	5.2%	5.7%	5.5%	5.5%	4.6%	4.5%	4.8%	5.2%		5.5%
経常利益	3,459	7,496	11,245	15,268	3,751	8,489	11,943	15,789	3,300	6,602	11,001	16,006	94.2%	17,000
YoY	-9.5%	-13.4%	-7.7%	-4.3%	8.4%	13.2%	6.2%	3.4%	-12.0%	-22.2%	-7.9%	1.4%		7.7%
経常利益率	4.7%	5.0%	5.0%	5.1%	5.3%	5.8%	5.5%	5.6%	4.6%	4.5%	4.8%	5.3%		5.5%
当期利益	2,991	3,943	6,326	11,680	2,507	5,557	8,495	10,665	2,246	4,336	7,163	10,152	94.9%	10,700
YoY	44.5%	-23.9%	-14.2%	24.9%	-16.2%	40.9%	34.3%	-8.7%	-10.4%	-22.0%	-15.7%	-4.8%		0.3%
当期利益率	4.1%	2.6%	2.8%	3.9%	3.5%	3.8%	3.9%	3.8%	3.1%	2.9%	3.2%	3.3%		3.5%
四半期	21年2月期 (旧基準)				22年2月期 (新収益認識基準適用)				23年2月期 (新収益認識基準適用)					
(百万円)	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
売上高	73,532	76,202	74,664	75,687	71,146	75,434	68,681	68,526	71,786	75,874	79,173	76,943		
YoY	-7.0%	-2.8%	-0.7%	-0.3%	-3.2%	-1.0%	-8.0%	-9.5%	0.9%	0.6%	15.3%	12.3%		
売上総利益	8,963	9,276	9,322	9,614	9,765	10,697	9,370	9,666	9,745	9,861	10,685	11,146		
YoY	-6.9%	-8.4%	0.8%	0.6%	8.9%	15.3%	0.5%	0.5%	-0.2%	-7.8%	14.0%	15.3%		
売上総利益率	12.2%	12.2%	12.5%	12.7%	13.7%	14.2%	13.6%	14.1%	13.6%	13.0%	13.5%	14.5%		
販管費	5,507	5,231	5,609	5,598	6,036	5,999	5,944	5,785	6,462	6,542	6,469	6,150		
YoY	-5.6%	-2.0%	-2.3%	-1.1%	9.6%	14.7%	6.0%	3.3%	7.1%	9.1%	8.8%	6.3%		
販管費比率	7.5%	6.9%	7.5%	7.4%	8.5%	8.0%	8.7%	8.4%	9.0%	8.6%	8.2%	8.0%		
営業利益	3,455	4,045	3,714	4,016	3,728	4,699	3,425	3,881	3,282	3,320	4,216	4,996		
YoY	-9.1%	-15.6%	5.8%	3.1%	7.9%	16.2%	-7.8%	-3.4%	-12.0%	-29.3%	23.1%	28.7%		
営業利益率	4.7%	5.3%	5.0%	5.3%	5.2%	6.2%	5.0%	5.7%	4.6%	4.4%	5.3%	6.5%		
経常利益	3,459	4,037	3,749	4,023	3,751	4,738	3,454	3,846	3,300	3,302	4,399	5,005		
YoY	-9.5%	-16.5%	6.1%	7.0%	8.4%	17.4%	-7.9%	-4.4%	-12.0%	-30.3%	27.4%	30.1%		
経常利益率	4.7%	5.3%	5.0%	5.3%	5.3%	6.3%	5.0%	5.6%	4.6%	4.4%	5.6%	6.5%		
当期利益	2,991	952	2,383	5,354	2,507	3,050	2,938	2,170	2,246	2,090	2,827	2,989		
YoY	44.5%	-69.4%	8.9%	170.5%	-16.2%	220.4%	23.3%	-59.5%	-10.4%	-31.5%	-3.8%	37.7%		
当期利益率	4.1%	1.2%	3.2%	7.1%	3.5%	4.0%	4.3%	3.2%	3.1%	2.8%	3.6%	3.9%		

出所：会社資料よりSR作成

注：2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）を適用

注：2022年2月期における売上高（新収益認識基準）の前年同期比は、2022年2月期の実績を新収益認識基準で組み替えた数値を掲載。

(参考) 四半期実績推移 (旧基準)

累計 (ご参考)	21年2月期 (旧基準)				22年2月期 (旧基準)				23年2月期 (旧基準)				23年2月期	
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	進捗率	通期会予
売上高	73,532	149,734	224,398	300,085	79,688	163,907	240,715	317,657	80,183	165,312	253,020	339,235		
YoY	-7.0%	-4.9%	-3.5%	-2.8%	8.4%	9.5%	7.3%	5.9%	0.8%	0.9%	5.1%	6.8%		
売上総利益	8,963	18,239	27,561	37,175	9,765	20,462	29,832	39,498	9,745	19,606	30,291	41,437		
YoY	-6.9%	-7.7%	-5.0%	-3.6%	8.9%	12.2%	8.2%	6.2%	-0.2%	-4.2%	1.5%	4.9%		
売上総利益率	12.2%	12.2%	12.3%	12.4%	12.3%	12.5%	12.4%	12.4%	12.2%	11.9%	12.0%	12.2%		
販管費	5,507	10,738	16,347	21,945	6,036	12,035	17,979	23,764	6,462	13,004	19,473	25,623		
YoY	-5.6%	-3.9%	-3.3%	-2.8%	9.6%	12.1%	10.0%	8.3%	7.1%	8.1%	8.3%	7.8%		
販管費比率	7.5%	7.2%	7.3%	7.3%	7.6%	7.3%	7.5%	7.5%	8.1%	7.9%	7.7%	7.6%		
営業利益	3,455	7,500	11,214	15,230	3,728	8,427	11,852	15,733	3,282	6,602	10,818	15,814	93.0%	17,000
YoY	-9.1%	-12.7%	-7.4%	-4.8%	7.9%	12.4%	5.7%	3.3%	-12.0%	-21.7%	-8.7%	0.5%		8.1%
営業利益率	4.7%	5.0%	5.0%	5.1%	4.7%	5.1%	4.9%	5.0%	4.1%	4.0%	4.3%	4.7%		-
経常利益	3,459	7,496	11,245	15,268	3,751	8,489	11,943	15,789	3,300	6,602	11,001	16,006	94.2%	17,000
YoY	-9.5%	-13.4%	-7.7%	-4.3%	8.4%	13.2%	6.2%	3.4%	-12.0%	-22.2%	-7.9%	1.4%		7.7%
経常利益率	4.7%	5.0%	5.0%	5.1%	4.7%	5.2%	5.0%	5.0%	4.1%	4.0%	4.3%	4.7%		-
当期利益	2,991	3,943	6,326	11,680	2,507	5,557	8,495	10,665	2,246	4,336	7,163	10,152	94.9%	10,700
YoY	44.5%	-23.9%	-14.2%	24.9%	-16.2%	40.9%	34.3%	-8.7%	-10.4%	-22.0%	-15.7%	-4.8%		0.3%
当期利益率	4.1%	2.6%	2.8%	3.9%	3.1%	3.4%	3.5%	3.4%	2.8%	2.6%	2.8%	3.0%		-

四半期 (ご参考)	21年2月期 (旧基準)				22年2月期 (旧基準)				23年2月期 (旧基準)			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	73,532	76,202	74,664	75,687	79,688	84,219	76,808	76,942	80,183	85,129	87,708	86,215
YoY	-7.0%	-2.8%	-0.7%	-0.3%	8.4%	10.5%	2.9%	1.7%	0.6%	1.1%	14.2%	12.1%
売上総利益	8,963	9,276	9,322	9,614	9,765	10,697	9,370	9,666	9,745	9,861	10,685	11,146
YoY	-6.9%	-8.4%	0.8%	0.6%	8.9%	15.3%	0.5%	-0.2%	-7.8%	14.0%	15.3%	
売上総利益率	12.2%	12.2%	12.5%	12.7%	12.3%	12.7%	12.2%	12.6%	12.2%	11.6%	12.2%	12.9%
販管費	5,507	5,231	5,609	5,598	6,036	5,999	5,944	5,785	6,462	6,542	6,469	6,150
YoY	-5.6%	-2.0%	-2.3%	-1.1%	9.6%	14.7%	6.0%	3.3%	7.1%	9.1%	8.8%	6.3%
販管費比率	7.5%	6.9%	7.5%	7.4%	7.6%	7.1%	7.7%	7.5%	8.1%	7.7%	7.4%	7.1%
営業利益	3,455	4,045	3,714	4,016	3,728	4,699	3,425	3,881	3,282	3,320	4,216	4,996
YoY	-9.1%	-15.6%	5.8%	3.1%	7.9%	16.2%	-7.8%	-3.4%	-12.0%	-29.3%	23.1%	28.7%
営業利益率	4.7%	5.3%	5.0%	5.3%	4.7%	5.6%	4.5%	5.0%	4.1%	3.9%	4.8%	5.8%
経常利益	3,459	4,037	3,749	4,023	3,751	4,738	3,454	3,846	3,300	3,302	4,399	5,005
YoY	-9.5%	-16.5%	6.1%	7.0%	8.4%	17.4%	-7.9%	-4.4%	-12.0%	-30.3%	27.4%	30.1%
経常利益率	4.7%	5.3%	5.0%	5.3%	4.7%	5.6%	4.5%	5.0%	4.1%	3.9%	5.0%	5.8%
当期利益	2,991	952	2,383	5,354	2,507	3,050	2,938	2,170	2,246	2,090	2,827	2,989
YoY	44.5%	-69.4%	8.9%	170.5%	-16.2%	220.4%	23.3%	-59.5%	-10.4%	-31.5%	-3.8%	37.7%
当期利益率	4.1%	1.2%	3.2%	7.1%	3.1%	3.6%	3.8%	2.8%	2.8%	2.5%	3.2%	3.5%

出所：会社資料よりSR作成

注：2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）を適用したが、2023年2月期の売上高を旧収益基準で計上した数値を掲載。

セグメント別四半期実績推移 (新収益認識基準適用)

セグメント業績	21年2月期 (旧基準)				22年2月期 (新収益認識基準)				23年2月期 (新収益認識基準)			
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4
売上高	73,532	149,734	224,398	300,085	71,146	146,580	215,261	283,787	71,786	147,660	226,833	303,776
YoY	-7.0%	-4.9%	-3.5%	-2.8%	-	-	-4.1%	-5.4%	0.9%	0.7%	5.4%	7.0%
設備管理	14,511	29,086	43,831	58,223	15,511	31,011	46,492	61,533	16,131	32,251	49,003	64,794
YoY	-2.8%	-1.8%	-1.0%	-0.1%	-	-	-	-	4.0%	4.0%	5.4%	5.3%
警備	10,843	21,695	32,966	44,393	11,638	23,645	35,422	47,239	11,934	24,124	36,909	49,478
YoY	-2.7%	-2.2%	-1.0%	-0.6%	7.3%	9.0%	7.5%	6.4%	2.5%	2.0%	4.2%	4.7%
清掃	15,008	30,427	46,085	62,459	16,568	34,106	50,470	66,963	16,576	33,769	51,130	68,336
YoY	-2.6%	-1.6%	-0.9%	0.2%	10.4%	12.1%	9.5%	7.2%	0.0%	-1.0%	1.3%	2.0%
建設施工	11,523	22,120	31,026	40,657	11,205	24,776	33,697	43,015	10,282	23,350	38,207	52,084
YoY	-4.1%	-4.3%	-3.1%	-2.8%	-2.8%	12.0%	8.6%	5.8%	-8.2%	-5.8%	13.4%	21.1%
資材関連	12,957	26,609	39,646	53,060	9,908	20,222	30,150	39,641	10,205	20,465	30,994	41,544
YoY	-0.2%	2.7%	2.8%	3.8%	-	-	-	-	3.0%	1.2%	2.8%	4.8%
自動販売機	4,725	12,054	19,057	25,453	2,201	4,766	6,952	9,345	2,199	4,780	7,084	9,466
YoY	-38.6%	-25.0%	-19.8%	-19.3%	-	-	-	-	-0.1%	0.3%	1.9%	1.3%
サポート事業	3,963	7,739	11,784	15,837	4,113	8,055	12,090	16,049	4,456	8,918	13,503	18,070
YoY	-18.7%	-19.8%	-17.1%	-15.6%	3.8%	4.1%	2.6%	1.3%	8.3%	10.7%	11.7%	12.6%
営業利益	5,417	7,500	11,214	15,230	3,728	8,427	11,852	15,733	3,282	6,602	10,818	15,814
YoY	42.6%	-12.7%	-7.4%	-4.8%	-31.2%	12.4%	5.7%	3.3%	-12.0%	-21.7%	-8.7%	0.5%
営業利益率	7.4%	5.0%	5.0%	5.1%	5.2%	5.7%	5.5%	5.6%	4.6%	4.5%	4.8%	5.2%
設備管理	1,256	2,549	3,916	5,175	1,275	2,622	4,038	5,495	1,372	2,825	4,269	5,810
YoY	-12.4%	-8.6%	-3.0%	-2.2%	1.5%	2.9%	3.1%	6.2%	7.6%	7.7%	5.7%	5.7%
警備	763	1,594	2,387	3,307	796	1,702	2,596	3,435	733	1,443	2,307	3,279
YoY	4.5%	12.9%	8.2%	8.9%	4.3%	6.8%	8.8%	3.9%	-7.9%	-15.2%	-11.1%	-4.5%
営業利益率	7.0%	7.3%	7.2%	7.4%	6.8%	7.2%	7.3%	7.3%	6.1%	6.0%	6.3%	6.6%
清掃	1,646	3,430	5,340	7,324	1,974	4,276	6,172	8,106	1,681	3,328	5,036	7,014
YoY	-4.5%	-2.3%	0.9%	5.1%	19.9%	24.7%	15.6%	10.7%	-14.8%	-22.2%	-18.4%	-13.5%
営業利益率	11.0%	11.3%	11.6%	11.7%	11.9%	12.5%	12.2%	12.1%	10.1%	9.9%	9.8%	10.3%
建設施工	1,139	2,081	2,879	3,880	1,067	2,250	2,861	3,583	694	1,405	2,714	4,080
YoY	4.1%	-4.3%	1.3%	1.7%	-6.3%	8.1%	-0.6%	-7.7%	-35.0%	-37.6%	-5.1%	13.9%
営業利益率	9.9%	9.4%	9.3%	9.5%	9.5%	9.1%	8.5%	8.3%	6.7%	6.0%	7.1%	7.8%
資材関連	612	1,284	1,851	2,467	656	1,362	1,932	2,560	615	994	1,455	1,999
YoY	-14.0%	-5.2%	-4.9%	-0.9%	7.2%	6.1%	4.4%	3.8%	-6.3%	-27.0%	-24.7%	-21.9%
営業利益率	4.7%	4.8%	4.7%	4.6%	6.6%	6.7%	6.4%	6.5%	6.0%	4.9%	4.7%	4.8%
自動販売機	-10	357	563	653	116	353	414	608	208	556	791	1,083
YoY	-	-49.4%	-40.6%	-53.2%	-	-1.1%	-26.5%	-6.9%	79.3%	57.5%	91.1%	78.1%
営業利益率	-0.2%	3.0%	3.0%	2.6%	5.3%	7.4%	6.0%	6.5%	9.5%	11.6%	11.2%	11.4%
サポート事業	8	-100	-171	-75	119	255	330	441	162	279	419	462
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	36.1%	9.4%	27.0%	4.8%
営業利益率	0.2%	-1.3%	-1.5%	-0.5%	2.9%	3.2%	2.7%	2.7%	3.6%	3.1%	3.1%	2.6%
消去、晒簾、全社費用他	-1,959	-3,695	-5,551	-7,502	-2,277	-4,394	-6,491	-8,495	-2,183	-4,228	-6,173	-7,913

セグメント業績	21年2月期 (旧基準)				22年2月期 (新収益認識基準)				23年2月期 (新収益認識基準)			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	73,532	76,202	74,664	75,687	71,146	146,580	215,261	283,787	71,786	147,660	226,833	303,776

YoY	-7.0%	-2.8%	-0.7%	-0.3%	-	-1.0%	-8.0%	-9.5%	0.9%	0.6%	15.3%	12.3%
設備管理	14,511	14,575	14,745	14,392	15,511	15,500	15,482	15,040	16,131	16,120	16,752	15,791
YoY	-2.8%	-0.9%	0.8%	2.6%	-	-	-	-	4.0%	4.0%	8.2%	5.0%
警備	10,843	10,852	11,271	11,427	11,638	12,007	11,777	11,817	11,934	12,190	12,785	12,569
YoY	-2.7%	-1.7%	1.3%	0.7%	7.3%	10.6%	4.5%	3.4%	2.5%	1.5%	8.6%	6.4%
清掃	15,008	15,419	15,658	16,374	16,568	17,538	16,364	16,493	16,576	17,193	17,361	17,206
YoY	-2.6%	-0.7%	0.4%	3.4%	10.4%	13.7%	4.5%	0.7%	0.0%	-2.0%	6.1%	4.3%
建設施工	11,523	10,597	8,906	9,631	11,205	13,571	8,921	9,318	10,282	13,068	14,857	13,877
YoY	-4.1%	-4.4%	-0.2%	-1.9%	-2.8%	28.1%	0.2%	-3.2%	-8.2%	-3.7%	66.5%	48.9%
資材関連	12,957	13,652	13,037	13,414	9,908	10,314	9,927	9,491	10,205	10,260	10,529	10,550
YoY	-0.2%	5.6%	3.1%	6.7%	-	-	-	-	3.0%	-0.5%	6.1%	11.2%
自動販売機	4,725	7,329	7,003	6,396	2,201	2,565	2,186	2,393	2,199	2,581	2,304	2,382
YoY	-38.6%	-12.5%	-8.9%	-17.8%	-	-	-	-	-0.1%	0.6%	5.4%	-0.4%
サポート事業	3,963	3,776	4,045	4,053	4,113	3,942	4,035	3,959	4,456	4,462	4,585	4,567
YoY	-18.7%	-20.9%	-11.4%	-11.1%	3.8%	4.4%	-0.2%	-2.3%	8.3%	13.2%	13.6%	15.4%
営業利益	5,417	2,083	3,714	4,016	3,728	4,699	3,425	3,881	3,282	3,320	4,216	4,996
YoY	42.6%	-56.5%	5.8%	3.1%	-31.2%	125.6%	-7.8%	-3.4%	-12.0%	-29.3%	23.1%	28.7%
営業利益率	7.4%	2.7%	5.0%	5.3%	5.2%	6.2%	5.0%	5.7%	4.6%	4.4%	5.3%	6.5%
設備管理	1,256	1,293	1,367	1,259	1,275	1,347	1,416	1,457	1,372	1,453	1,444	1,541
YoY	-12.4%	-4.6%	9.4%	0.4%	1.5%	4.2%	3.6%	15.7%	7.6%	7.9%	2.0%	5.8%
営業利益率	8.7%	8.9%	9.3%	8.7%	8.2%	8.7%	9.1%	9.7%	8.5%	9.0%	8.6%	9.8%
警備	763	831	793	920	796	906	894	839	733	710	864	972
YoY	4.5%	21.8%	-0.3%	10.7%	4.3%	9.0%	12.7%	-8.8%	-7.9%	-21.6%	-3.4%	15.9%
営業利益率	7.0%	7.7%	7.0%	8.1%	6.8%	7.5%	7.6%	7.1%	6.1%	5.8%	6.8%	7.7%
清掃	1,646	1,784	1,910	1,984	1,974	2,302	1,896	1,934	1,681	1,647	1,708	1,978
YoY	-4.5%	-0.1%	7.2%	18.4%	19.9%	29.0%	-0.7%	-2.5%	-14.8%	-28.5%	-9.9%	2.3%
営業利益率	11.0%	11.6%	12.2%	12.1%	11.9%	13.1%	11.6%	11.7%	10.1%	9.6%	9.8%	11.5%
建設施工	1,139	942	798	1,001	1,067	1,183	611	722	694	711	1,309	1,366
YoY	4.1%	-12.8%	19.3%	2.9%	-6.3%	25.6%	-23.4%	-27.9%	-35.0%	-39.9%	114.2%	89.2%
営業利益率	9.9%	8.9%	9.0%	10.4%	9.5%	8.7%	6.8%	7.7%	6.7%	5.4%	8.8%	9.8%
資材関連	612	672	567	616	656	706	628	628	615	379	461	544
YoY	-14.0%	4.5%	-4.1%	13.4%	7.2%	5.1%	0.5%	1.9%	-6.3%	-46.3%	-19.1%	-13.4%
営業利益率	4.7%	4.9%	4.3%	4.6%	6.6%	6.8%	5.7%	6.6%	6.0%	3.7%	4.4%	5.2%
自動販売機	-10	367	206	90	116	237	61	194	208	348	235	292
YoY	-	-18.3%	-15.2%	-79.9%	-	-35.4%	-70.4%	115.6%	79.3%	46.8%	285.2%	50.5%
営業利益率	-0.2%	5.0%	2.9%	1.4%	5.3%	9.2%	2.8%	8.1%	9.5%	13.5%	10.2%	12.3%
サポート事業	8	-108	-71	96	119	136	75	111	162	117	140	43
YoY	-	-	-	-	-	-	-	15.6%	36.1%	-14.0%	86.7%	-61.3%
営業利益率	0.2%	-2.9%	-1.8%	2.4%	2.9%	3.5%	1.9%	2.8%	3.6%	2.6%	3.1%	0.9%
消去、暖簾、全社費用他					-2,277	-2,118	-2,098	-2,004	-2,183	-2,045	-1,945	-1,740

出所：会社資料よりSR作成

注：2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）を適用。2022年2月期において、連結・設備管理事業・資材関連事業・自動販売機事業の売上高を新収益認識基準に組み替えた。

（参考）セグメント別四半期実績推移（旧基準）

セグメント業績（ご参考）	21年2月期（旧基準）				22年2月期（旧基準）				23年2月期（旧基準）			
	累計（百万円）	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3
売上高	73,532	149,734	224,398	300,085	79,688	163,907	240,715	317,657	80,183	165,312	253,020	339,235
YoY	-7.0%	-4.9%	-3.5%	-2.8%	8.4%	9.5%	7.3%	5.9%	0.6%	0.9%	5.1%	6.8%
設備管理	14,511	29,086	43,831	58,223	15,507	31,006	46,474	61,538	16,094	32,296	48,731	64,686
YoY	-2.8%	-1.8%	-1.0%	-0.1%	6.9%	6.6%	6.0%	5.7%	3.8%	4.2%	4.9%	5.1%
警備	10,843	21,695	32,966	44,393	11,638	23,645	35,422	47,239	11,934	24,124	36,909	49,478
YoY	-2.7%	-2.2%	-1.0%	-0.6%	7.3%	9.0%	7.5%	6.4%	2.5%	2.0%	4.2%	4.7%
清掃	15,008	30,427	46,085	62,459	16,568	34,106	50,470	66,963	16,576	33,769	51,130	68,336
YoY	-2.6%	-1.6%	-0.9%	0.2%	10.4%	12.1%	9.5%	7.2%	0.0%	-1.0%	1.3%	2.1%
建設施工	11,523	22,120	31,026	40,657	11,205	24,776	33,697	43,015	10,282	23,350	38,207	52,084
YoY	-4.1%	-4.3%	-3.1%	-2.8%	-2.8%	12.0%	8.6%	5.8%	-8.2%	-5.8%	13.4%	21.1%
資材関連	12,957	26,609	39,646	53,060	14,126	28,779	42,771	56,497	14,500	29,243	44,268	59,642
YoY	-0.2%	2.7%	2.8%	3.8%	9.0%	8.2%	7.9%	6.5%	2.6%	1.6%	3.5%	5.6%
自動販売機	4,725	12,054	19,057	25,453	6,529	13,535	19,789	26,353	6,338	13,608	20,269	26,937
YoY	-38.6%	-25.0%	-19.8%	-19.3%	38.2%	12.3%	3.8%	3.5%	-2.9%	0.5%	2.4%	2.2%
サポート事業	3,963	7,739	11,784	15,837	4,113	8,055	12,090	16,049	4,456	8,918	13,503	18,070
YoY	-18.7%	-19.8%	-17.1%	-15.6%	3.8%	4.1%	2.6%	1.3%	8.3%	10.7%	11.7%	12.6%
営業利益	3,455	7,500	11,214	15,230	3,728	8,427	11,852	15,733	3,282	6,602	10,818	15,814
YoY	-9.1%	-12.7%	-7.4%	-4.8%	7.9%	12.4%	5.7%	3.3%	-12.0%	-21.7%	-8.7%	0.5%
営業利益率	4.7%	5.0%	5.0%	5.1%	4.7%	5.1%	4.9%	5.0%	4.1%	4.0%	4.3%	4.7%
設備管理	1,256	2,549	3,916	5,175	1,275	2,622	4,038	5,495	1,372	2,825	4,269	5,810
YoY	-12.4%	-8.6%	-3.0%	-2.2%	1.5%	2.9%	3.1%	6.2%	7.6%	7.7%	5.7%	5.7%
営業利益率	8.7%	8.8%	8.9%	8.9%	8.2%	8.5%	8.7%	8.9%	8.5%	8.7%	8.8%	9.0%
警備	763	1,594	2,387	3,307	796	1,702	2,596	3,435	733	1,443	2,307	3,279
YoY	4.5%	12.9%	8.2%	8.9%	4.3%	6.8%	8.8%	3.9%	-7.9%	-15.2%	-11.1%	-4.5%
営業利益率	7.0%	7.3%	7.2%	7.4%	6.8%	7.2%	7.3%	7.3%	6.1%	6.0%	6.3%	6.6%
清掃	1,646	3,430	5,340	7,324	1,974	4,276	6,172	8,106	1,681	3,328	5,036	7,014
YoY	-4.5%	-2.3%	0.9%	5.1%	19.9%	24.7%	15.6%	10.7%	-14.8%	-22.2%	-18.4%	-13.5%
営業利益率	11.0%	11.3%	11.6%	11.7%	11.9%	12.5%	12.2%	12.1%	10.1%	9.9%	9.8%	10.3%
建設施工	1,139	2,081	2,879	3,880	1,067	2,250	2,861	3,583	694	1,405	2,714	4,080
YoY	4.1%	-4.3%	1.3%	1.7%	-6.3%	8.1%	-0.6%	-7.7%	-35.0%	-37.6%	-5.1%	13.9%
営業利益率	9.9%	9.4%	9.3%	9.5%	9.5%	9.1%	8.5%	8.3%	6.7%	6.0%	7.1%	7.8%
資材関連	612	1,284	1,851	2,467	656	1,362	1,932	2,560	615	994	1,455	1,999
YoY	-14.0%	-5.2%	-4.9%	-0.9%	7.2%	6.1%	4.4%	3.8%	-6.3%	-27.0%	-24.7%	-21.9%
営業利益率	4.7%	4.8%	4.7%	4.6%	4.6%	4.7%	4.5%	4.5%	4.2%	3.4%	3.3%	3.4%
自動販売機	-10	357	563	653	116	353	414	608	208	556	791	1,083
YoY	-	-49.4%	-40.6%	-53.2%	-	-1.1%	-26.5%	-6.9%	79.3%	57.5%	91.1%	78.1%
営業利益率	-	3.0%	3.0%	2.6%	1.8%	2.6%	2.1%	2.3%	3.3%	4.1%	3.9%	4.0%
サポート事業	8	-100	-171	-75	119	255	330	441	162	279	419	462
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	36.1%	9.4%	27.0%	4.8%
営業利益率	0.2%	-	-	-	2.9%	3.2%	2.7%	2.7%	3.6%	3.1%	3.1%	2.6%
消去、暖簾、全社費用他	-1,959	-3,695	-5,551	-7,502	-2,277	-4,394	-6,491	-8,495	-2,183	-4,228	-6,173	-7,913
セグメント業績												
四半期（百万円）	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	73,532	76,202	74,664	75,687	79,688	84,219	76,808	76,942	80,183	85,129	87,708	86,215
YoY	-7.0%	-2.8%	-0.7%	-0.3%	8.4%	10.5%	2.9%	1.7%	0.6%	1.1%	14.2%	12.1%
設備管理（旧収益認識基準）	14,511	14,575	14,745	14,392	15,507	15,499	15,468	15,064	16,094	16,202	16,435	15,955

YoY	-2.8%	-0.9%	0.8%	2.6%	6.9%	6.3%	4.9%	4.7%	3.8%	4.5%	6.3%	5.9%		
警備			10,843	10,852	11,271	11,427	11,638	12,007	11,777	11,817	11,934	12,190	12,785	12,569
	YoY		-2.7%	-1.7%	1.3%	0.7%	7.3%	10.6%	4.5%	3.4%	2.5%	1.5%	8.6%	6.4%
清掃			15,008	15,419	15,658	16,374	16,568	17,538	16,364	16,493	16,576	17,193	17,361	17,206
	YoY		-2.6%	-0.7%	0.4%	3.4%	10.4%	13.7%	4.5%	0.7%	0.0%	-2.0%	6.1%	4.3%
建設施工			11,523	10,597	8,906	9,631	11,205	13,571	8,921	9,318	10,282	13,068	14,857	13,877
	YoY		-4.1%	-4.4%	-0.2%	-1.9%	-2.8%	28.1%	0.2%	-3.2%	-8.2%	-3.7%	66.5%	48.9%
資材関連 (旧収益認識基準)			12,957	13,652	13,037	13,414	14,126	14,653	13,992	13,726	14,500	14,743	15,025	15,374
	YoY		-0.2%	5.6%	3.1%	6.7%	9.0%	7.3%	7.3%	2.3%	2.6%	0.6%	7.4%	12.0%
自動販売機 (旧収益認識基準)			4,725	7,329	7,003	6,396	6,529	7,006	6,254	6,564	6,338	7,270	6,661	6,668
	YoY		-38.6%	-12.5%	-8.9%	-17.8%	38.2%	-4.4%	-10.7%	2.6%	-2.9%	3.8%	6.5%	1.6%
サポート事業			3,963	3,776	4,045	4,053	4,113	3,942	4,035	3,959	4,456	4,462	4,585	4,567
	YoY		-18.7%	-20.9%	-11.4%	-11.1%	3.8%	4.4%	-0.2%	-2.3%	8.3%	13.2%	13.6%	15.4%
営業利益			3,455	4,045	3,714	4,016	3,728	4,699	3,425	3,881	3,282	3,320	4,216	4,996
	YoY		-9.1%	-15.6%	5.8%	3.1%	7.9%	16.2%	-7.8%	-3.4%	-12.0%	-29.3%	23.1%	28.7%
営業利益率			4.7%	5.3%	5.0%	5.3%	4.7%	5.6%	4.5%	5.0%	4.1%	3.9%	4.8%	5.8%
設備管理			1,256	1,293	1,367	1,259	1,275	1,347	1,416	1,457	1,372	1,453	1,444	1,541
	YoY		-12.4%	-4.6%	9.4%	0.4%	1.5%	4.2%	3.6%	15.7%	7.6%	7.9%	2.0%	5.8%
営業利益率			8.7%	8.9%	9.3%	8.7%	8.2%	8.7%	9.2%		8.5%	9.0%	8.8%	9.7%
警備			763	831	793	920	796	906	894	839	733	710	864	972
	YoY		4.5%	21.8%	-0.3%	10.7%	4.3%	9.0%	12.7%	-8.8%	-7.9%	-21.6%	-3.4%	15.9%
営業利益率			7.0%	7.7%	7.0%	8.1%	6.8%	7.5%	7.6%	7.1%	6.1%	5.8%	6.8%	7.7%
清掃			1,646	1,784	1,910	1,984	1,974	2,302	1,896	1,934	1,681	1,647	1,708	1,978
	YoY		-4.5%	-0.1%	7.2%	18.4%	19.9%	29.0%	-0.7%	-2.5%	-14.8%	-28.5%	-9.9%	2.3%
営業利益率			11.0%	11.6%	12.2%	12.1%	11.9%	13.1%	11.6%	11.7%	10.1%	9.6%	9.8%	11.5%
建設施工			1,139	942	798	1,001	1,067	1,183	611	722	694	711	1,309	1,366
	YoY		4.1%	-12.8%	19.3%	2.9%	-6.3%	25.6%	-23.4%	-27.9%	-35.0%	-39.9%	114.2%	89.2%
営業利益率			9.9%	8.9%	9.0%	10.4%	9.5%	8.7%	6.8%	7.7%	6.7%	5.4%	8.8%	9.8%
資材関連			612	672	567	616	656	706	570	628	615	379	461	544
	YoY		-14.0%	4.5%	-4.1%	13.4%	7.2%	5.1%	0.5%	1.9%	-6.3%	-46.3%	-19.1%	-13.4%
営業利益率			4.7%	4.9%	4.3%	4.6%	4.6%	4.8%	4.1%	4.6%	4.2%	2.6%	3.1%	3.5%
自動販売機			-10	367	206	90	116	237	61	194	208	348	235	292
	YoY		-	-18.3%	-15.2%	-79.9%	-	-35.4%	-70.4%	115.6%	79.3%	46.8%	285.2%	50.5%
営業利益率			-0.2%	5.0%	2.9%	1.4%	1.8%	3.4%	1.0%	3.0%	3.3%	4.8%	3.5%	4.4%
サポート事業			8	-108	-71	96	119	136	75	111	162	117	140	43
	YoY		-	-	-	-	-	-	-	15.6%	36.1%	-14.0%	86.7%	-61.3%
営業利益率			0.2%	-2.9%	-1.8%	2.4%	2.9%	3.5%	1.9%	2.8%	3.6%	2.6%	3.1%	0.9%
消去、暖簾、全社費用他			-1,959	-1,736	-1,856	-1,951	-2,277	-2,117	-2,097	-2,004	-2,183	-2,045	-1,945	-1,740

出所：会社資料よりSR作成

注：2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）を適用したが、2023年2月期の売上高を旧収益認識基準で計上した数値を掲載。

2023年2月期通期決算

同社は「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）を2023年2月期第1四半期（当第1四半期）の期首より適用した。

- 売上高：303,776百万円（前期比7.0%増、旧収益認識基準ベースで比較すると6.8%増）
- 営業利益：15,814百万円（同0.5%増）
- 経常利益：16,006百万円（同1.4%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：10,152百万円（同4.8%減）

セグメント別の動向

2023年2月期の売上高は、全7事業で増収となった。営業利益は、設備管理事業・建設施工事業・自動販売機事業・サポート事業で増益、警備事業・清掃事業・資材関連事業で減益となった。

設備管理事業：

- 売上高64,794百万円（前期比5.3%増、旧収益認識基準ベースで比較すると5.1%増）
- 営業利益5,810百万円（同5.7%増）

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、増収増益となった。

警備事業：

- 売上高49,478百万円（同4.7%増）
- 営業利益3,279百万円（同4.5%減）

施設設備の新規受託などにより増収となった。当上期に安全カメラの受注が減少したことなどにより収益性が低下し、減益となった。当下期は安全カメラの受注も拡大し、収益性は改善傾向で推移した。

清掃事業：

- 売上高68,336百万円（同2.1%増）
- 営業利益7,014百万円（同13.5%減）

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、前年上期の増収要因となったアルコール消毒清掃の需要減少や、人件費の上昇が影響し、増収減益となった。

建設施工事業：

- 売上高52,084百万円（同21.1%増）
- 営業利益4,080百万円（同13.9%増）

当下期に震災復旧関連工事や省エネ関連工事など各種工事の受託を拡大したことにより、増収増益となった。

資材関連事業：

- 売上高41,544百万円（同4.8%増）
- 営業利益1,999百万円（同21.9%減）

イオングループ内でのシェア拡大に注力し、増収となった。原油価格・原材料・物流費などの高騰に伴い、仕入原価が上昇したことなどにより、収益性が低下し、減益となった。物流費などの効率化に加え、上昇する原価の適正な売価への反映努力を継続した。

自動販売機事業：

- 売上高9,466百万円（同1.4%増、旧収益認識基準ベースで比較すると2.2%増）
- 営業利益1,083百万円（同78.0%増）

人流回復や夏場の猛暑の影響により飲料の売上が伸長し、増収となった。前期に不採算機を減損処理したことにより減価償却費が減少し、増益となった。

サポート事業：

- 売上高18,070百万円（同12.6%増）
- 営業利益462百万円（同4.9%増）

顧客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ため、様々なサービスの提供拡大に取り組んだ。旅行関連事業においては、回復傾向にある出張需要への対応やイベント関連事業に注力し、増収増益となった。

海外事業（各セグメントの内数）：

- 売上高33,100百万円（同33.9%増）
- 営業利益1,900百万円（同21.7%増）

中国事業・アセアン事業ともに増収増益となった。なお、海外事業の収益は各セグメントの内数である。

- ▶ 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、顧客内シェア拡大や新規顧客開拓に取り組んだことにより、増収増益となった。
- ▶ 中核事業会社である「永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司」においては、2016年以降、蘇州市政府による都市開発戦略「一核四城」に参画している。2022年8月より新たに呉中区において、更なる受託拡大に向けた取り組みを開始した。2022年10月に「永旺永楽（中国）物業服務有限公司」の会社形態を投資性公司に移行し、商号を「永旺永楽（中国）投資有限公司」へと変更した。中国全土への事業拡大を見据え、各地の物業管理会社や異業種企業を対象としたM&Aを積極化することを目的としている。
- ▶ アセアンでは、コロナ禍で停滞していた各国の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った。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た。

2024年2月期会社計画

今期会社計画

(百万円)	22年2月期 (旧基準)			23年2月期 (新基準)			24年2月期 (新基準)
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	通期会予
売上高	163,907	153,750	317,657	147,660	156,116	303,776	310,000
YoY	9.5%	2.3%	5.9%	-	-	-	2.0%
売上原価	143,444	134,714	278,158	128,054	134,284	262,338	
売上総利益	20,462	19,036	39,498	19,606	21,831	41,437	
YoY	12.2%	0.5%	6.2%	-4.2%	14.7%	4.9%	
売上総利益率	12.5%	12.4%	12.4%	13.3%	14.0%	13.6%	
販管費	12,035	11,729	23,764	13,004	12,619	25,623	
YoY	12.1%	4.7%	8.3%	8.1%	7.6%	7.8%	
販管费率	7.3%	7.6%	7.5%	8.8%	8.1%	8.4%	
営業利益	8,427	7,306	15,733	6,602	9,212	15,814	16,000
YoY	12.4%	-5.5%	3.3%	-21.7%	26.1%	0.5%	1.2%
営業利益率	5.1%	4.8%	5.0%	4.5%	5.9%	5.2%	5.2%
経常利益	8,489	7,300	15,789	6,602	9,404	16,006	16,000
YoY	13.2%	-6.1%	3.4%	-22.2%	28.8%	1.4%	0.0%
経常利益率	5.2%	4.7%	5.0%	4.5%	6.0%	5.3%	5.2%
当期純利益	5,557	5,108	10,665	4,336	5,816	10,152	10,400
YoY	40.9%	-34.0%	-8.7%	-22.0%	13.9%	-4.8%	2.4%

出所：会社資料よりSR作成

注：2023年2月期より新収益認識基準を適用し、売上高の計上基準が変更した。営業利益以下に影響はない。

2024年2月期の通期会社予想は、売上高は310,000百万円（前期比2.0%増）、営業利益は16,000百万円（同1.2%増）、経常利益は16,000百万円（前期と同水準）、親会社株主に帰属する当期純利益は10,400百万円（同2.4%増）。EPS予想は214.32円、年間配当金予想は86.0円/株（配当性向は40.1%）。

同社は連結決算中心のグループ経営を行っており、連結業績予想のみ開示している。

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を描くため、中期経営計画の3つの基本方針（お客様起点の経営、DXの推進、グループ経営）に則った取り組みを継続することにより、増収増益を図る。

- ▶ お客様起点の経営：マーケットシェアの拡大に向けた取り組み、エネルギーコスト上昇への対応、ヘルスケアソリューションの拡大などを推進する。こうした取り組みにより、売上高イオングループ内比率60%（2023年2月期は63.4%）を目指す。
- ▶ DXの推進：「イオンディライトプラットフォーム」の利活用の促進、エリア管理体制の完成に向けた取り組みの強化を推進する。こうした取り組みにより、営業利益率6.0%、通期のROE12%水準の維持、エリア管理導入施設数360施設（2023年2月期は273施設）、エリア管理による常駐ポスト削減数180名（2023年2月期は167名）、機能集約による本社スタッフ20%の直接部門への再配置を目指す。
- ▶ グループ経営：国内グループ各社の戦略を策定し、グループ内での機能と役割を明確化するほか、地域経済圏形成に向けた取り組みを推進する。こうした取り組みにより、国内グループ会社の通期売上高65,000百万円（2023年2月期は54,500百万円）、海外売上高比率8%超（2023年2月期は9.8%）、国内グループ財務経理部門のシェアードサービス化を目指す。

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績	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	22年2月期	23年2月期
(百万円)	連結	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)	260,000	270,000	280,000	305,000	305,000	305,000	315,000	315,000	325,000	310,000
売上高 (実績)	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	300,085	317,657	303,776
期初会予と実績の格差	-1.3%	-1.6%	-0.7%	-4.1%	-4.1%	-0.7%	-2.0%	-4.7%	-2.3%	-2.0%
営業利益 (期初予想)	15,500	16,000	17,000	17,500	18,000	18,500	18,000	16,500	16,500	17,000
営業利益 (実績)	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230	15,733	15,814
期初会予と実績の格差	-5.7%	-3.8%	-14.4%	-19.2%	-28.3%	-29.6%	-11.1%	-7.7%	-4.6%	-7.0%
経常利益 (期初予想)	15,500	16,000	17,000	17,500	18,000	18,500	18,000	16,500	16,500	17,000
経常利益 (実績)	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	15,268	15,789	16,006
期初会予と実績の格差	-5.8%	-3.3%	-14.5%	-18.5%	-25.7%	-27.8%	-11.4%	-7.5%	-4.3%	-5.8%
当期利益 (期初予想)	8,300	8,600	9,400	10,000	10,700	11,000	10,800	10,000	10,500	10,700
当期利益 (実績)	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680	10,665	10,152
期初会予と実績の格差	-15.2%	-7.4%	-22.9%	-29.1%	-40.2%	-41.7%	-13.4%	16.8%	1.6%	-5.1%

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。

中長期見通し

中期経営計画 (百万円)	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期	26年2月期	3年間の 平均成長率	5年間の 平均成長率
売上高	300,085	317,657	303,776	310,000	471,000	1.1%	9.4%
YoY	-2.8%	5.9%	-	2.0%			
営業利益	15,230	15,733	15,814	16,000	37,000	1.7%	19.4%
YoY	-4.8%	3.3%	0.5%	1.2%			
営業利益率	5.1%	5.0%	5.2%	5.2%	7.9%		
当期純利益	11,680	10,665	10,152	10,400			
YoY	24.9%	-8.7%	-4.8%	2.4%			
純利益率	3.9%	3.4%	3.3%	3.4%			
売上高イオンG外比率	35.7%	35.6%	36.6%	40.0%	50.0%		
海外売上高比率	6.7%	7.8%	9.8%	8%超	15%超		
ROE	14.1%	11.7%	10.5%	12%	15%		

出所：会社資料よりSR作成。

注：2023年2月期より新取認認識基準を適用し、売上高の計上基準が変更した。営業利益以下に影響はない。

以下の内容は、前回予想に基づく会社予想の説明である。SR社では同社への取材後に更新する予定である。

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。その後、2020年2月期に判明したカジタクの不正会計処理問題や、2021年2月期の新型コロナウイルス流行拡大の影響による一部施策の遅れを踏まえ、2021年2月期決算の発表とともに新しい目標値を発表した。尚、目指すべき方向性に変更はない。

2026年2月期の売上高は471,000百万円（年平均成長率9.4%）、営業利益は37,000百万円（同19.4%）、ROEは15%超（2021年2月期のROEは14.1%）を目指す（従来目標は売上高525,000百万円、営業利益は48,000百万円）。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。

中期経営計画の進捗

同社は中期経営計画において2024年2月期の営業利益22,000百万円を目標に掲げている。同社が中期経営計画で掲げる「お客さま起点の経営」「DXの推進」「グループ経営」の取組みは順調に浸透して業績にも貢献しはじめており、とりわけ2023年2月期第3四半期は、業績の回復傾向がみられた。しかし、新型コロナウイルス感染症の流行など社会情勢の変化もあり、各種取組みの業績への寄与には1~2年の遅れがみられるほか、中期経営計画で掲げたM&Aも推進をしにくい状況であったと、同社では認識している。実際、2023年2月期の営業利益目標17,000百万円に対し、2023年2月期第3四半期累計期間の通期会社予想の進捗率は63.6%と、進捗が遅れている。

こうした背景から、同社は中期経営計画の再発展を目指し、数値目標の見直しに取り掛かることも検討している。

中期3カ年経営計画（2022年2月期～2024年2月期）

同社は2021年4月に「Aeon Delight Vision 2025」の実現に向けて、中期3カ年計画（2022年2月期～2024年2月期）を策定した。中期3カ年計画では2024年2月期に売上高361,000百万円（年平均成長率6.4%）、営業利益22,000百万円（同13.0%）、当期利益14,000百万円を目指す。2024年2月期までにイオングループ内への売上高を2021年2月期比25,000百万円増加の220,000百万円（売上高構成比60%、2021年2月期比5ポイント低下）、イオングループ外への売上高を35,000百万円増加の140,000百万円（同40%、同5ポイント上昇）とするほか、営業利益率を6.0%（2021年2月期対比0.9ポイント上昇）に引き上げる。以下の通り、顧客起点の経営、DXの推進、グループ経営の実践を通じ、売上成長と利益率の上昇を図る。

顧客起点の経営

イオングループ外比率の引き上げ

中期3カ年経営計画では、2024年2月期にイオングループ外への売上高を約140,000百万円（2021年2月期比35,000百万円増）とし、イオングループ外売上高比率を40%（2021年2月期比5ポイント上昇）まで引き上げていく。

国内ではイオングループの大型店舗の新規出店ペースが鈍化している中、同社では、イオングループ以外の市場や海外市場におけるシェア拡大を図る。

同社はこれまでイオングループ外の市場においても成長を果たしてきた（イオングループ外売上高比率は2011年2月期の34%から2021年2月期に36%に上昇）。しかし、同社は長期にわたりイオングループの出店攻勢とともに成長を続けたこともあり、同社社内におけるイオングループ外への営業のリソース配分が限定的となっていた。

中期3カ年経営計画では、営業部門は、新規顧客を開拓する部隊と既存顧客内シェアを拡大する部隊に分離する。既存顧客に対しては、顧客毎の取引全般に対して責任を持つアカウントマネージャーを配置し、顧客のニーズを掴むとともに、それぞれの顧客が属する業界の動向を把握し、分析する。

また、2021年3月より国内全8支社で稼働を開始したCSC（カスタマーサポートセンター）にて各施設の情報や要望を集約する。自社分析に加え、これら顧客別・施設別の情報を分析し、サービス開発や品質管理に活かすことで、新規、既存を問わず全ての顧客に対して、それぞれが抱える課題に最適なソリューションを提供することを目指す。

イオンディライトプラットフォームの整備

同社は、顧客の声をサービス開発や品質管理、営業といった自らの組織力に変え、価値ある提案へとつなげる体制を目指す。そのため、顧客の声や施設の状況、顧客業界の市場動向といった様々なデータを収集・分析し、価値ある情報へと加工していく仕組みが必要であると考えている。

同時にこうした情報分析やその結果を、自社のみならず、グループ各社やパートナー企業を含めたサービスネットワーク全体に効率的に共有する導管として、イオンディライトプラットフォームを整備する。同社ではこうした体制を構築していくため、2021年2月に、営業部門と国内全支社、事業部門を再編したうえで、それらを統括するマーケティングDX統括を新設した。

イオンディライトプラットフォームでは、営業部門が各顧客との関係を強化し、それぞれの顧客ニーズや属する業界の動向を把握する。さらに、上述の通り、2021年3月より国内全8支社で稼働を開始したCSCでは、各施設の情報や要望を集約、分析する。これらの情報をサービス開発や品質管理に活かすことで、顧客に対して、最適なソリューションを提供することを目指す。

DXの推進

CSCを中心としたエリア管理体制の全国展開

同社は、2021年3月からは国内全8支社にCSCを設置し、北海道支社における実証実験の結果を元に、全国でのエリア管理化を推進する。中期経営計画ではエリア管理施設数を360施設に増やし、設備管理員180名の削減を図るとしている。

上述のCSCを中心として、人手不足に対応しつつ、DXによる常駐設備管理員の省人化・無人化を通じて、新たな施設管理モデルの展開を進める。従来の施設管理モデル（個店管理）から、エリアで設備管理員をシェアする「エリア管理」へと変革する。

北海道支社において実証実験：同社は、エリア管理を実現していくにあたり、イオン北海道の協力のもと、2021年2月期より北海道支社において実証実験に取り組んだ。北海道支社では、先行してCSCを設置し、遠隔警報管理システムに加え、施設内における設備の稼働状況や異常を監視するためのシステムを集約したモニタリングステーションを設置。モデル店舗となったイオン余市店では、各種システムやセンサを新設することで、設備の点検業務をCSCから遠隔で実施するオペレーションへと変更した。日常の点検業務から緊急時の対応に至るまで、CSCを中心とした運営体制を整備することで、2020年11月より同店舗にて常駐設備管理員の無人化を実現した。

本社の移転

同社では本社機能の集約を図るため、2021年9月に東京本社を移転した。新本社では設備やレイアウトを一新することで、多様な人材が多様な働き方でそれぞれのパフォーマンスを最大化できる環境を創出している。

同時に各支社に設置したCSCと常時接続を行い、顧客状況をリアルタイムで共有できる体制をしく。加えて、省エネやBCP対策を施し、先端の施設環境作りの事例として広く社外へと公開していくことで、ファシリティマネジメントの情報発信基地として営業機会を拡大する戦略的オフィスとする。

また、本社機能集約にあたり、業務プロセスの見直しを行い、本社スタッフを20%削減し、そのスタッフを直接部門へと再配置することで、生産性を高める予定である。

グループ経営

中・小型施設管理の中核会社「イオンディライトコネクト」の設立

2021年3月に、関東圏を中心に中小型施設への設備管理や内装施工を展開していた連結子会社エイ・ジー・サービス株式会社と、関西圏を中心に中小型施設への清掃サービスを展開していた株式会社ドゥサービスが経営統合し、イオンディライトコネクト株式会社を設立した。同社グループ内に、全国の中小型施設に向けて施設管理のトータルサービスを提供できる新たな中核会社である。当該再編により、エイ・ジー・サービス社とドゥサービス者の既存顧客に対して、サービス対象エリアやサービス内容を拡大した提案が可能となった。営業担当者だけでなく経営陣も、全国でチェーン展開しているコンビニエンスストアや飲食チェーン、食品スーパー、アパレル等に営業活動を行っている。

中国事業統括会社設立

同社は、2021年4月に、中国事業を統括する「永旺永楽（中国）物業服務有限公司」（以下、AD中国）を設立し、営業を開始した。同社は、中国において、2007年に北京市に現地法人を設立。その後、2012年に永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司、2013年に武漢小竹物業管理有限公司と現地企業をグループに加えることで事業基盤を構築し、中国でのサービスネットワークを拡大した。日本国内で培ったノウハウや省エネ技術を強みに、中核事業会社である永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司と武漢小竹物業管理有限公司2社において、大型商業施設をはじめ、高級レジデンス、交通インフラ施設、地域再開発プロジェクトへの参画等、様々な施設や地域へサービスを展開し事業を拡大させてきた。

今回、AD中国を設立することにより、事業会社間のシナジー発揮を促進し、中国国内で提供するサービスの品質を統括的に管理し向上させていくことで、中国におけるイオンディライトブランドの確立を図る。また、華北、華東、華中、華南エリアを強化エリアとし各事業会社の成長を支援していくことで、中国における成長を加速するという。

同社は、2022年10月、連結子会社である永旺永楽（中国）物業服務有限公司を、物業服務公司から投資性公司に形態変更し、商号を永旺永楽（中国）投資有限公司へと変更、増資した。

- ▶ 目的：同社は、各地域で事業基盤を有する現地の物業管理会社や新規事業をM&Aで獲得し、中国全土で事業を拡大する方針にある。投資性公司に移行することで、異業種の現地企業への出資も可能となり、より広範な業務を展開できる。また、M&Aの積極化のために増資した。
- ▶ 今後の見通し：同社は、2025年度の中国事業の売上高目標を60,000百万円（2022年2月期は17,000百万円）とする。売上高60,000百万円の内訳は、オーガニック成長で40,000百万円、M&Aで20,000百万円を目指す。同社が既に中国で展開している施設管理事業以外の、エネルギーや環境関連、駐車場運営などにノウハウや顧客基盤を有する現地企業への出資を狙う。多角化を進めつつ、クロスセルによるシナジー効果で増収を図る。案件次第では、日本の本社から永旺永楽（中国）投資有限公司への更なる増資も想定しうる。

その他、海外ではイオンモールが積極的に出店する見込みであるベトナムも、日本からの進出企業をターゲットとして業容拡大を図る。

M&Aの検討

同社では、「Vision 2025」の実現にはM&Aが重要な戦略のひとつと捉え、2022年2月期から2026年2月期までの5カ年で最大25,000百万円程度の投資枠でM&Aの実施を検討する。M&Aの目的としては、地域経済圏、海外拠点づくり、事業領域拡大（病院や工場に対してファシリティマネジメント事業を展開している企業等）をあげている。

投資案件の選定にあたっては、資本コストに配慮しながら、財務面では次の3つを実施していく。1つは手元流動性に一定の保有基準を設定すること、2つ目は多様な資金調達手段を確保すること、3つめは財務規律を設定することである。手元流動性を確保するため、資本コストにも配慮しつつ売上高の2ヵ月分（1.5ヵ月分が運転資金、0.5ヵ月分がリスク対応資金）の現預金（約500億円）は常に手元に残しておく。余剰現預金は主にM&A等の成長戦略のための投資に使う予定だが、有価証券等の低リスク投資で運用する可能性もある。M&Aを含めた成長投資を行う計画で、手元資金では賄い切れず外部から資金調達することも視野に、格付けも取得した。外部調達にあたっては、ROEの目標値に沿うよう純資産を圧縮するなど、財務規律により一定の歯止めをかける必要があるとしている。

シェアードサービスの推進と組織風土づくり

同社ではグループ会社による不正を起さないために、引き続きグループガバナンスの強化に取り組んでいく。ガバナンス強化の一環として、グループ各社による財務諸表の信頼性を高めることを目的に、財務経理部門の集約化（シェアードサービス）を進める。また、旧カジタクの不正会計処理問題での反省から、仕組みやルールだけでなく、組織の風土が重要だと考え、新たに組織風土委員会を設立する。

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PRM 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64.4%（2022年2月期）を占める。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80～90%、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60%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60～70%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PRM 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ファシリティマネジメント企業最大手に成長した。ファシリティマネジメント企業とは、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企業である。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、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STD 4781）、日本管財（東証PRM 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、80%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、サポート事業の7セグメントからなる。

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、公共施設、各種イベント、その他となっている。

アカウントマネジメント

同社はアカウントマネジメントの取組みを強化している。従来は、セグメント単位で顧客とコミュニケーションをとっていたが、主要顧客に対してはアカウントマネージャーを設置し、顧客情報を一元管理する体制を整えている。顧

客や各業界への理解を深めることで、顧客満足度の向上、他の事業への送客による取引拡大を図る。複数の部門に亘るサービスを一括で提供（例えば、設備管理事業に関わる業務を建設施工事業が受託するなど）することや、全国展開する顧客に対して全国で同一のサービスを提供すること等を提案する。

合わせて業種別提案を推進している。アカウントマネジメントにより収集した顧客や各業界に関する情報の分析を進め、同社がターゲットとする業界に精通した人材も招聘している。

設備管理事業

設備管理事業 (百万円)	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 実績	22年2月期 実績
売上高	42,050	43,458	45,839	48,962	50,551	52,699	56,364	58,289	58,223	61,538
YoY	-0.2%	3.3%	5.5%	6.8%	3.2%	4.2%	7.0%	3.4%	-0.1%	5.7%
営業利益	4,661	4,725	4,217	4,206	4,350	4,644	5,558	5,293	5,175	5,495
YoY	-8.3%	1.4%	-10.8%	-0.3%	3.4%	6.8%	19.7%	-4.8%	-2.2%	6.2%
営業利益率	11.1%	10.9%	9.2%	8.6%	8.6%	8.8%	9.9%	9.1%	8.9%	8.9%

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して設備を管理する。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。

エリア管理

2021年3月に国内全8支社にカスタマーサービスセンターを設置して遠隔サポート体制を整え、現場施設にはシステムやセンサーを設置し、現場業務を省力化した。こうした体制を構築した上で、一定のエリアで設備管理員を共有する「エリア管理」を導入し、設備管理員の省人化・無人化によるコスト削減を進めた。同社が受託する数千施設のうち、まずはイオンリテールの店舗施設を中心にエリア管理を推進した。

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ある。施設管理にIoTを導入する。顧客施設内各所に設置したセンサーでデータを自動計測し、クラウド上に集約することで、人員・時間を削減しながらデータを一括管理する。

IoTを活用し、空調や照明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て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、4) 省エネルギー。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、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。通常の施設管理における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。

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)	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 実績	22年2月期 実績
売上高	31,805	34,242	36,622	38,456	41,068	43,290	44,492	44,647	44,393	47,239
YoY	-1.3%	7.7%	7.0%	5.0%	6.8%	5.4%	2.8%	0.3%	-0.6%	6.4%
営業利益	2,692	2,865	3,102	3,032	3,110	2,857	2,881	3,038	3,307	3,435
YoY	-4.6%	6.4%	8.3%	-2.3%	2.6%	-8.1%	0.8%	5.4%	8.9%	3.9%
営業利益率	8.5%	8.4%	8.5%	7.9%	7.6%	6.6%	6.5%	6.8%	7.4%	7.3%

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重く、売上高営業利益率は7%前後に留まる。

警備業界においては、慢性的な人手不足により人件費が上昇傾向にあるが、収益性改善に向けて、入退店管理や開店・閉店業務のシステム化を推進している。

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)	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 実績	22年2月期 実績
売上高	40,519	42,320	44,287	47,870	53,365	55,297	58,185	62,362	62,459	66,963
YoY	1.7%	4.4%	4.6%	8.1%	11.5%	3.6%	5.2%	7.2%	0.2%	7.2%
営業利益	5,918	5,716	6,289	6,031	6,012	6,228	6,694	6,967	7,324	8,106
YoY	0.6%	-3.4%	10.0%	-4.1%	-0.3%	3.6%	7.5%	4.1%	5.1%	10.7%
営業利益率	14.6%	13.5%	14.2%	12.6%	11.3%	11.3%	11.5%	11.2%	11.7%	12.1%

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（10～20%）、委託（80～90%）という。清掃業務の委託先はイオンディライトコネクト、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は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

病院向けの衛生清掃業務は、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、全国での拠点展開、上場企業及びイオングループの知名度、大手医療機関での実績、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。

衛生清掃事業は、今後も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。

新型コロナウイルス感染症の流行以降、感染拡大防止に向けた消毒清掃や、防疫清掃、特殊清掃の需要が拡大している。従来は病院向けに提供してきた同社独自の衛生清掃サービスをベースに、美観の維持に加え衛生的な環境を実現する清掃新基準「ニュースタンドークリーニング」など、特殊清掃のイオングループ外への導入が拡大している。

国内における病院及び診療所数

病院数	診療所数
2022年1月末	2022年1月末
病床数 (床)	病床数 (床)
8,193	104,376
1,580,892	82,566

出所：厚生労働省「医療施設動態調査」よりSR作成

建設施工事業

建設施工事業 (百万円)	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 実績	22年2月期 実績
売上高	53,071	45,630	41,972	43,855	45,814	40,897	41,470	41,844	40,657	43,015
YoY	86.1%	-14.0%	-8.0%	4.5%	4.5%	-10.7%	1.4%	0.9%	-2.8%	5.8%
営業利益	2,209	2,580	2,807	3,218	3,210	3,305	3,989	3,816	3,880	3,583
YoY	14.1%	16.8%	8.8%	14.6%	-0.2%	3.0%	20.7%	-4.3%	1.7%	-7.7%
営業利益率	4.2%	5.7%	6.7%	7.3%	7.0%	8.1%	9.6%	9.1%	9.5%	8.3%

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。具体的には、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、2021年3月には店舗設計デザインに強みを持つユーコム社を吸収合併、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社作成

資材関連事業

資材関連事業 (百万円)	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 実績	22年2月期 実績
売上高	39,284	44,543	47,618	50,516	50,740	50,265	51,007	51,125	53,060	56,497
YoY	7.0%	13.4%	6.9%	6.1%	0.4%	-0.9%	1.5%	0.2%	3.8%	6.5%
営業利益	1,462	2,333	2,111	2,806	2,774	2,868	2,779	2,489	2,467	2,560
YoY	18.5%	59.6%	-9.5%	32.9%	-1.1%	3.4%	-3.1%	-10.4%	-0.9%	3.8%
営業利益率	3.7%	5.2%	4.4%	5.6%	5.5%	5.7%	5.4%	4.9%	4.6%	4.5%

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。コロナ禍においては、業務用マスク・手袋・アルコールや、飛沫防止用のアクリルパーテーションなどの防疫関連資材の需要が高まっている。また、環境に配慮した包装資材の取扱いも強化している。

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%前後で推移する。

自動販売機事業

自販機事業 (百万円)	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 実績	22年2月期 実績
売上高	31,200	33,329	34,825	32,741	32,879	32,834	31,955	31,544	25,453	26,353
YoY	-3.3%	6.8%	4.5%	-6.0%	0.4%	-0.1%	-2.7%	-1.3%	-19.3%	3.5%
営業利益	2,396	3,068	2,965	2,846	2,812	2,105	1,164	1,396	653	608
YoY	2.8%	28.0%	-3.4%	-4.0%	-1.2%	-25.1%	-44.7%	19.9%	-53.2%	-6.9%
営業利益率	7.7%	9.2%	8.5%	8.7%	8.6%	6.4%	3.6%	4.4%	2.6%	2.3%

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。イオングループ店舗内での自販機は全体の80%程度。残りの20%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。

自動販売機は、同社が所有している自社機と、協力会社（飲料メーカーの販売会社等）が所有するメーカー機がある。飲料の仕入や自動販売機への補充業務などはオペレーターに外注しており、同社は設置先の開発と品揃えの調整を行っている。同社の売上高は、基本的には飲料の売上高に連動しており、その他にはメーカーからの販売協力金も計上される。同社の営業利益はオペレーターへの手数料や設置先への手数料などを支払った残りの額となる。

サポート事業

サポート事業 (百万円)	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 実績	22年2月期 実績
売上高	10,942	13,129	14,406	15,524	18,188	17,325	19,439	18,768	15,837	16,049
YoY	36.1%	20.0%	9.7%	7.8%	17.2%	-4.7%	12.2%	-3.5%	-15.6%	1.3%
営業利益	741	336	281	-580	-850	-1,466	-2,270	416	-75	441
YoY	137.5%	-54.7%	-16.4%	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	6.8%	2.6%	2.0%	-3.7%	-4.7%	-8.5%	-11.7%	2.2%	-0.5%	2.7%

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・サービス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。2020年6月にカジタク（KJSへ社名変更）の証明写真機事業を譲渡し、2021年2月期にKJSのスマホプリント事業およびピクチャーパレット事業は撤退した。2021年2月に同社はKJSJを吸収合併し、顧客との契約期間が残るコピー機事業を承継した。

その他、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。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。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。

中国

同社は、2022年10月、連結子会社である永旺永楽（中国）物業服務有限公司を、物業服務公司から投資性会社に形態変更し、商号を永旺永楽（中国）投資有限公司へと変更、増資した。

- ▶ 目的：同社は、各地域で事業基盤を有する現地の物業管理会社や新規事業をM&Aで獲得し、中国全土で事業を拡大する方針にある。投資性公司に移行することで、異業種の現地企業への出資も可能となり、より広範な業務を展開できる。また、M&Aの積極化のために増資した。
- ▶ 今後の見通し：同社は、2025年度の中国事業の売上高目標を60,000百万円（2022年2月期は17,000百万円）とする。売上高60,000百万円の内訳は、オーガニック成長で40,000百万円、M&Aで20,000百万円を目指す。同社が既に中国で展開している施設管理事業以外の、エネルギーや環境関連、駐車場運営などにノウハウや顧客基盤を有する現地企業への出資を狙う。多角化を進めつつ、クロスセルによるシナジー効果で増収を図る。案件次第では、日本の本社から永旺永楽（中国）投資有限公司への更なる増資も想定しうる。

- ▶ 永旺永楽（中国）物業服務有限公司のグループ経営のもと、中核事業会社である永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司、武漢小竹物業管理有限公司において、重点ターゲットとする中高級ショッピングセンターや病院・養老院、再開発エリアといった施設の受託拡大に注力する。ファシリティマネジメント業務を軸に、プロパティマネジメント業務（施設のメンテナンス、運営）や、ケータリング（建物管理の周辺業務）、クリーニングサービス、養老院における入居者向けサービスなど、事業領域の拡大にも取り組む。
- ▶ 永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司は、日系企業の工場が多く進出する蘇州市におけるシェア拡大を目的に、2021年6月に日系工場の業務受託に高い専門性と実績を持つ「蘇州中村物業服務有限公司」の出資持分60%を買収し、子会社化した。

アセアン

- ▶ マレーシア：イオングループ施設の受託拡大に向けて体制を構築した。
- ▶ ベトナム：イオンモールが出店を強化する方針にあり、体制強化を進めている。
- ▶ インドネシア：イオングループ施設を4店舗受託しているが、イオングループが出店する計画があり、新店の受託に向けて日本から人材を派遣して体制を構築中である。

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、2022年2月期の同社売上高に占めるイオングループの比率は64.4%であった。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ファシリティマネジメント企業としての技術・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。
- ▶ ファシリティマネジメント事業における業界大手であること：同社は、ファシリティマネジメント事業における業界大手である。同社は、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を提供する。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。
- ▶ 安定的にキャッシュフローを創出する力：過去5年間の営業キャッシュフローは平均で11,263百万円/年、一方、有形無形固定資産の取得は2,719百万円/年と、8,544百万円/年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3,459百万円/年（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月期の配当性向は35%、2023年2月期以降は40%とする方針。

弱み（Weaknesses）

- ▶ 国内既存事業の市場成長が限定的：2022年2月期の同社の海外売上高比率は7.8%であった。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、ファシリティマネジメント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ある。
- ▶ イオングループへの依存度が高いこと：2022年2月期の同社売上高に占めるイオングループの比率は64.4%であった。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。

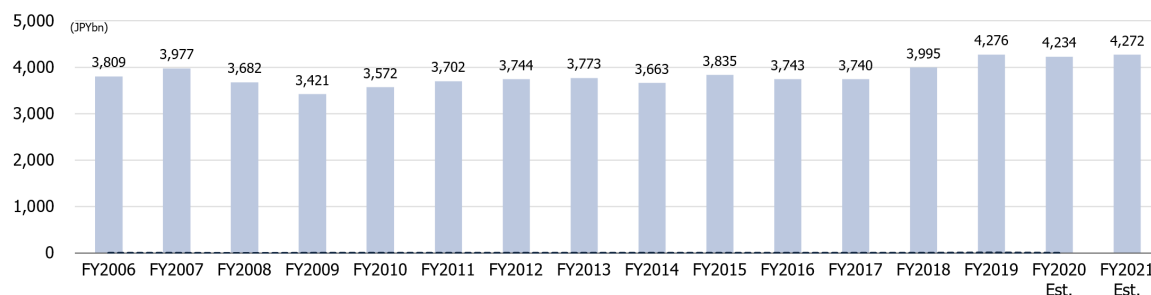
市場とバリューチェーン

マーケット概略

2021年10月に公表された矢野経済研究所の調査結果によると、2020年度のビル管理の市場規模（元請金額ベース）推計値は、約4.2兆円（前期比1.0%減）と見込まれる。

*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。

ビル管理の市場規模（元請金額ベース）



出所：矢野経済研究所の資料（2021年10月）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21.7%と高く、店舗・商業施設が18.2%、医療・福祉施設が10.0%、工場・作業所が9.5%、学校施設が9.7%となった見込み。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。

用途別の売上成長率は、オフィスビルが前年度比1.5%減、店舗・商業施設が同1.4%減、医療・福祉施設が同0.1%増、工場・作業所が2.0%減、学校施設が同2.9%増であった見込み。

ビル管理市場規模（建物用途別）

	2018年度	2019年度	2020年度（見込）
住宅	134.7	151.5	153.6
前年比	7.4%	12.5%	1.4%
非住宅	3,860.5	4,124.8	4,080.1
前年比	6.8%	6.8%	-1.1%
事務所ビル	875.4	933.2	919.4
前年比	6.4%	6.6%	-1.5%
店舗・商業施設	736.8	783.2	772.2
前年比	6.5%	6.3%	-1.4%
学校施設	403.6	424.1	411.9
前年比	5.2%	5.1%	-2.9%
医療・福祉施設	390.8	423.6	424.1
前年比	8.1%	8.4%	0.1%
工場・作業所	387.4	409.2	401.1
前年比	6.1%	5.6%	-2.0%

出所：矢野経済研究所の資料（2021年10月）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）

	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	22年2月期
GMS	598	617	618	625	626	584	583	612	613	618
スーパーマーケット	1,708	1,977	2,038	2,121	2,130	2,159	2,166	2,228	2,291	2,285
ディスカウントストア	152	353	381	530	566	568	587	592	599	605
ホームセンター	123	122	121	120	119	122	122	120	118	117
スーパーセンター	26	26	29	28	28	28	27	25	25	25
デパートメントストア	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
専門店	4,462	4,581	4,683	5,061	4,348	4,332	4,039	3,801	3,515	4,503
コンビニエンスストア	3,664	3,853	3,932	4,331	5,261	5,436	5,449	5,350	5,300	4,661
ドラッグストア			3,347	3,765	3,980	4,376	4,817	2,392	2,599	2,868
その他小売り	562	756	884	803	856	907	1,015	1,150	1,252	1,342
金融	527	641	698	701	705	690	640	658	636	592
サービス	1,394	1,519	1,640	1,934	2,013	2,045	2,070	2,016	1,999	1,978
合計	13,217	14,440	18,382	20,020	20,633	21,248	21,516	18,945	18,948	19,595
イオンモール	62	137	148	161	166	174	180	172	174	202
イオンタウン	115	122	130	134	138	139	140	145	147	150
合計	177	259	278	295	304	313	320	317	321	352

出所：会社資料よりSR作成

海外における業態別店舗数

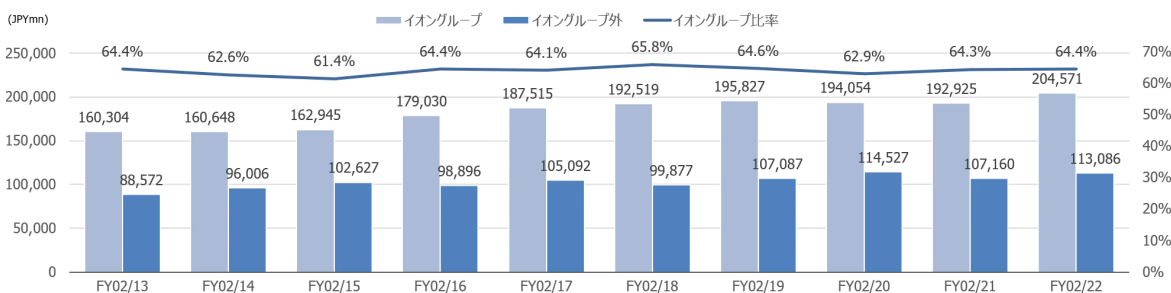
	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期
GMS	61	69	77	84	87	94	96	101	103	103
スーパーマーケット	81	95	101	115	173	150	150	125	125	131
ディスカウントストア	22	23	24	24	23	21	22	22	22	21
コンビニエンスストア	2,294	2,370	2,532	2,840	2,998	3,172	3,252	3,353	3,315	2,711
ドラッグストア	0	0	0	0	0	0	0	7	10	11
専門店	55	61	42	44	52	54	39	5	0	7
その他小売り	29	29	30	79	97	115	124	148	147	153
金融	279	302	339	339	342	324	276	295	269	225
サービス	41	95	180	282	335	390	426	446	431	425
合計	2,862	3,044	3,325	3,845	4,107	4,320	4,385	4,502	4,422	3,787

出所：会社資料よりSR作成

顧客

2022年2月期の売上高に占めるイオングループの比率は64.4%であった。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PRM 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、官公庁、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40%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。

イオンモールの海外出店計画

	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期
海外（店）	2	2	1
中国（店）	0	1	0
アセアン（店）	2	1	1

出所：イオンモール社資料より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	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	22年2月期
店舗数計	3	5	9	17	19	24	27	30	32	34
中国	3	4	6	12	13	17	19	21	21	22
ASEAN	-	1	3	5	6	7	8	9	11	12
ベトナム		1	2	3	4	4	4	5	6	6
カンボジア			1	1	1	1	2	2	2	2
インドネシア				1	1	2	2	2	3	4
出店数計	1	1	2	6	1	5	3	3	1	2
中国	1	1	2	6	1	4	2	2	-	1
ASEAN						1	1	1	1	1
ベトナム								1	1	
カンボジア							1			
インドネシア						1			1	1

出所：イオンモール資料より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80%程度、イオンモールでは60%程度、マックスバリュ各社では60～70%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PRM 6845）、日本管財（東証PRM 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PRM 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、ファシリティマネジメント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)	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 連結	22年2月期 連結
売上高	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	300,085	317,657
YoY	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%	-2.8%	5.9%
売上原価	218,648	223,409	231,281	243,089	256,871	257,524	267,463	270,011	262,910	278,158
売上総利益	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	37,175	39,498
YoY	5.6%	10.0%	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	8.8%	-3.6%	6.2%
売上総利益率	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	12.4%	12.4%
販売費及び一般管理費	16,326	18,622	18,900	20,280	21,596	21,961	22,421	22,569	21,945	23,764
YoY	9.8%	14.1%	1.5%	7.3%	6.5%	1.7%	2.1%	0.7%	-2.8%	8.3%
販管費比率	6.6%	7.3%	7.1%	7.3%	7.4%	7.5%	7.4%	7.3%	7.3%	7.5%
営業利益	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230	15,733
YoY	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%	-4.8%	3.3%
営業利益率	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%	5.0%
営業外損益	-9	-22	82	-22	124	472	332	-52	38	56
経常利益	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	15,268	15,789
YoY	0.8%	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	19.4%	-4.3%	3.4%
経常利益率	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.2%	5.1%	5.0%
特別損益	27	-1,180	-665	-408	-174	-1,135	-195	-401	-4,617	566
税率	45.3%	46.1%	44.1%	46.0%	45.9%	42.9%	46.2%	38.3%	-8.6%	35.4%
少数株主利益	104	188	310	386	533	598	664	245	-110	-99
当期純利益	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680	10,665
YoY	8.6%	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	45.7%	24.9%	-8.7%
当期利益率	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%

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)	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 連結	22年2月期 連結
資産										
現金・預金	10,014	12,565	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233	62,355	59,773	68,282
売掛金	44,673	34,448	35,575	34,328	35,360	35,739	40,089	42,612	39,176	40,708
貸倒引当金	-144	-290	-168	-360	-202	-130	-167	-242	-212	-134
たな卸資産	2,237	2,575	2,663	2,840	3,218	2,623	2,211	1,822	2,006	2,074
関係会社消費寄託金	18,020	32,420	41,326	37,362	31,713	32,000	16,000	-	-	-
その他	4,523	8,196	8,476	9,634	9,292	8,543	6,405	5,815	9,265	10,083
流動資産合計	79,323	89,914	103,634	104,190	111,098	118,311	108,771	112,362	110,008	121,013
建物	1,089	1,046	1,009	1,629	1,631	1,582	1,479	1,458	1,671	1,629
エリア管理設備機器	274	238	211	190	175	-	-	-	-	-
工具、器具及び備品	2,079	2,487	2,516	2,651	3,307	4,892	5,064	4,846	4,264	3,589
土地	282	278	278	1,978	1,975	1,975	2,032	2,032	2,000	466
建設仮勘定	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他の固定資産	72	209	345	610	1,974	1,591	1,585	1,334	1,545	1,394
有形固定資産合計	3,796	4,258	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161	9,671	9,481	7,078
のれん	10,801	9,399	8,452	7,654	6,813	6,113	6,865	5,975	3,938	3,360
その他	1,520	1,609	1,867	2,352	1,989	1,699	1,338	1,209	1,579	2,293
無形固定資産合計	12,321	11,008	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103	7,185	5,518	5,653
投資有価証券	2,973	3,897	3,768	4,463	4,546	5,334	4,256	3,623	3,960	3,720
繰延税金資産	288	254	284	310	551	330	412	1,763	4,840	2,951
その他	2,196	1,877	2,750	3,896	4,342	3,458	3,264	2,347	2,766	2,470
貸倒引当金	-200	-199	-535	-494	-536	-610	-355	-36	-11	-30
投資その他の資産合計	5,257	5,829	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578	7,698	11,557	9,111
固定資産合計	21,375	21,096	20,950	25,244	26,772	26,367	25,842	24,554	26,556	21,845
資産合計	100,699	111,010	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614	136,917	136,565	142,859
負債										
買掛金	24,544	21,876	24,934	28,457	25,114	25,820	25,967	23,388	22,170	22,070
短期有利子負債	10	5	-	-	271	225	394	252	299	247
その他	10,401	12,622	15,771	17,377	21,666	18,541	20,137	20,410	17,466	21,575
流動負債合計	34,955	39,309	46,639	45,834	47,051	49,060	51,408	48,864	44,123	43,892
長期有利子負債	5	-	-	-	293	-	15	11	-	-
その他	1,190	1,556	2,387	3,925	5,921	6,474	7,652	6,756	4,160	3,544
固定負債合計	1,195	1,556	2,387	3,925	6,214	6,474	7,667	6,767	4,160	3,544
負債合計	36,151	40,865	49,026	49,760	53,266	55,535	59,075	55,631	48,283	47,437
資本金	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238
資本剰余金	18,770	18,818	18,850	18,862	18,949	19,019	13,888	13,880	13,226	13,239
利益剰余金	40,539	45,112	50,505	55,099	59,355	62,756	65,910	72,063	80,344	86,559
自己株式	-458	-449	-443	-441	-436	-430	-10,327	-10,208	-10,123	-10,077
その他の包括利益等	992	1,711	1,373	525	799	1,484	466	-86	682	1,619
新株予約権	205	165	166	221	263	303	299	186	119	86
少数株主持分	1,260	1,547	1,869	2,168	2,434	2,773	2,062	2,213	814	757
純資産合計	64,547	70,145	75,558	79,674	84,604	89,143	75,539	81,286	88,281	95,421
運転資金	22,366	15,147	13,486	8,711	13,464	12,542	16,333	21,046	19,012	20,712
有利子負債合計	15	5	-	-	564	225	409	263	299	247
ネット・キャッシュ	28,019	44,980	56,906	57,748	62,866	71,311	59,824	62,092	59,474	68,035
自己資本	63,082	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178	78,887	87,348	94,578
自己資本比率	62.6%	61.6%	59.0%	59.7%	59.4%	59.5%	54.4%	57.6%	64.0%	66.2%

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（68,282百万円、2022年2月期）、売掛金（40,708百万円）、有形固定資産（7,078百万円）、無形固定資産（5,653百万円）。有利子負債は247百万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PRM 8905）、イオン北海道（東証STD 7512）、イオン九州（東証STD 2653）、イオンファンタジー（東証PRM 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

2022年2月期末の自己資本比率は66.2%。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	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	22年2月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上総利益	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	37,175	39,498
売上総利益率	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	12.4%	12.4%
営業利益	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230	15,733
営業利益率	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%	5.0%
EBITDA	16,138	17,054	17,856	17,014	16,928	16,038	16,391	19,168	18,458	15,733
EBITDA マージン	6.5%	6.6%	6.7%	6.1%	5.8%	5.5%	5.4%	6.2%	6.2%	5.0%
利益率（マージン）	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%
財務指標										
総資産経常利益率（ROA）	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%	11.3%
自己資本純利益率（ROE）	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%	11.7%
総資産回転率	2.6	2.4	2.3	2.2	2.2	2.1	2.2	2.3	2.2	2.3
運転資金（百万円）	22,366	15,147	13,486	8,711	13,464	12,542	16,333	21,046	19,012	20,712
流動比率	226.9%	228.7%	222.2%	227.3%	236.1%	241.2%	211.6%	229.9%	249.3%	275.7%
当座比率	207.6%	201.3%	198.3%	200.1%	209.5%	218.4%	194.8%	214.3%	223.8%	248.0%
営業活動によるCF/流動負債	-12.7%	57.5%	40.1%	22.3%	25.2%	28.2%	24.6%	14.7%	22.4%	28.6%
営業活動によるCF/負債合計	-12.1%	52.3%	35.2%	20.7%	22.0%	24.4%	20.9%	13.2%	21.5%	26.6%
キャッシュ・サイクル（日）	18.5	22.3	15.4	10.1	9.7	12.4	13.6	18.3	20.8	19.5
運転資金増減	13,319	-7,219	-1,661	-4,775	4,753	-922	3,791	4,713	-2,034	1,700

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	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	22年2月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
営業活動によるキャッシュフロー(1)	-4,358	21,359	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373	7,371	10,403	12,598
税金等調整前当期純利益	13,920	13,420	14,807	16,526	14,089	12,247	13,166	15,548	10,651	16,355
減価償却費	1,130	1,294	1,341	1,699	2,069	2,414	2,602	2,352	2,427	2,755
減損損失	-	678	578	250	122	39	123	175	1,659	441
のれん償却額	1,107	1,138	770	759	720	715	759	815	801	722
運転資本の増減	-13,728	10,386	2,008	-552	449	1,035	-53	-4,745	-1,831	-2,311
法人税等	-6,578	-6,114	-6,615	-6,336	-6,602	-6,115	-5,188	-6,506	-4,838	-2,592
その他	-209	557	4,345	-2,043	856	3,233	964	-268	1,534	-2,772
投資活動によるキャッシュフロー(2)	7,086	-16,632	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256	13,838	-7,325	-386
有形及び無形固定資産の取得による支出	-1,607	-1,999	-1,903	-2,414	-4,113	-3,228	-2,059	-2,361	-2,469	-3,478
有形及び無形固定資産の売却による収入	147	41	18	116	24	14	15	-	39	3,254
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-694	-388	-	-4,771	-	-	-1,516	-	-	-117
関係会社消費寄託による支出	-170,520	-212,400	-220,511	-218,798	-229,151	-250,400	-284,000	-192,500	-31,000	-
関係会社消費寄託返還による収入	180,020	198,000	211,605	222,762	234,800	250,113	300,000	208,500	31,000	-
その他	-260	114	-574	-150	673	835	-184	199	-4,895	-45
FCF (1+2)	2,728	4,727	5,869	7,048	13,936	10,902	24,629	21,209	3,078	12,212
財務活動によるキャッシュフロー	-2,257	-2,475	-2,594	-2,821	-2,400	-3,264	-19,686	-3,392	-5,324	-4,572
短期借入金の純増減額	-25	-	-	-	219	-28	179	-143	60	-74
長期借入金の純増減額	-6	-	-	-	324	90	-2	-3	-14	-
配当金の支払額	-2,256	-2,464	-2,573	-2,676	-2,842	-2,996	-3,259	-3,195	-3,397	-4,450
自己株式の取得による支出	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	-	-1,853	-
その他	28	-68	-58	-159	-72	-350	-240	-160	-120	-48
その他	26	99	172	-229	-6	80	-228	-98	32	925
現金同等物増減	497	2,351	3,447	3,997	11,530	7,718	4,715	17,719	-2,214	8,564
現金及び現金同等物の期末残高	9,676	12,028	15,476	19,473	31,004	38,722	43,437	61,151	58,937	67,520

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、比較の変動は小さい。

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3,000百万円前後と、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。

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9,906百万円の自己株取得と、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	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	22年2月期
売掛金回転率	6.6	6.5	7.6	7.9	8.4	8.2	8.0	7.5	7.3	8.0
売掛金回転率日数	55.7	56.3	48.2	46.0	43.5	44.4	45.7	48.9	49.7	45.9
在庫回転率	116.2	92.9	88.3	88.3	84.8	88.2	110.7	133.9	137.4	136.4
在庫回転率日数	3.1	3.9	4.1	4.1	4.3	4.1	3.3	2.7	2.7	2.7
買掛金回転率	9.1	9.6	9.9	9.1	9.6	10.1	10.3	10.9	11.5	12.6
買掛金回転率日数	40.3	37.9	36.9	40.1	38.1	36.1	35.3	33.4	31.6	29.0
キャッシュ・サイクル (日)	18.5	22.3	15.4	10.1	9.7	12.4	13.6	18.3	20.8	19.5

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）回転日数に比べて長く、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の長い売掛債権が多いよう。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

	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	22年2月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
ROE	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%	11.7%
ネット・マージン	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%
総資産回転率	2.57	2.42	2.25	2.19	2.19	2.07	2.17	2.27	2.19	2.27
財務レバレッジ	1.61	1.61	1.66	1.68	1.68	1.68	1.75	1.79	1.65	1.54
ROA	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%	11.3%
ROIC	13.4%	13.5%	13.1%	12.1%	11.5%	10.2%	10.9%	14.1%	12.4%	11.8%
NOPAT	8,245	9,064	9,540	9,368	9,464	8,925	9,040	11,101	10,567	10,916
純資産＋有利子負債	61,400	67,356	72,854	77,616	82,421	87,268	82,658	78,749	85,065	92,124
ROIC (税引前)	22.6%	21.7%	21.1%	18.8%	17.2%	14.8%	15.8%	20.3%	17.9%	17.1%
営業利益率	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%	5.0%
投下資本回転率	4.05	3.81	3.65	3.58	3.55	3.35	3.66	3.92	3.53	3.45

出所：会社資料よりSR作成

配当

	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	22年2月期	23年2月期	
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	
配当総額	a)	2,519	2,625	2,731	2,890	3,207	3,114	3,246	4,099	4,201	4,225
自己株式取得総額	b)	1	1	-	-	1	9,906	-	-	-	-
株主還元総額	c) = a) + b)	2,520	2,626	2,731	2,890	3,208	13,020	3,246	4,099	4,201	4,225
親会社株主帰属当期利益	d)	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680	10,665	10,152
配当性向	a) / d)	35.8%	33.0%	37.7%	40.7%	50.1%	48.5%	34.7%	35.1%	39.4%	41.6%
株主還元性向	c) / d)	35.8%	33.0%	37.7%	40.7%	50.1%	203.0%	34.7%	35.1%	39.4%	41.6%
EPS	(円)	134.2	151.7	138.0	135.0	121.7	122.9	187.2	233.7	213.3	203.5
一株あたり配当金	(円)	48.0	50.0	52.0	55.0	61.0	63.0	65.0	82.0	84.0	85.0
DOE	a) / f)	3.8%	3.7%	3.6%	3.6%	3.8%	3.9%	4.3%	4.9%	4.6%	4.4%

出所：会社資料よりSR作成

配当政策

同社は、2024年2月期までの目標としていた配当性向40%を2023年2月期に適用し、2024年2月期にも適用するとしている。また、2019年2月期は9,906百万円の自社株取得を実施した。

イオンディライトの資本政策の基本的な方針：

- ▶ 同社は、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、2024

- ▶ 年2月期まで12%水準を維持する方針。
- ▶ 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40%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、商号をイオンディラ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）物業服务有限公司）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	ビジネスサプライ事業とベ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）物業服务有限公司（現永旺永楽（中国）物業服务有限公司）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）物業服务有限公司」を設立
	10	株式会社ジェネラル・サービスーズ（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）物業服务有限公司（現永旺永楽（江蘇）物業服务有限公司）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务有限公司」を100%子会社として設立
	6	FMSソリューション(株)及びイオンディラ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	株式会社コーコム（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）物業服务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
2020	2	株式会社カジタクの家事支援事業を承継させる新設分割を行い、アクティア株式会社を100%子会社として設立
2021	2	KJS株式会社（旧カジタク）を吸収合併
	3	エイ・ジー・サービス株式会社が株式会社ドゥサービスを吸収合併し、商号をイオンディライトコネクト株式会社に変更
		株式会社コーコムを吸収合併
	11	永旺永楽(江蘇)物業服务有限公司、武漢小竹物業管理有限公司、永旺永楽（上海）物業服务有限公司3社の全持分を永旺永楽（中国）物業服务有限公司へ現物出資

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	27,613	55.2%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,439	6.9%
イオンディライト取引先持株会	1,187	2.4%
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	914	1.8%
野村信託銀行株式会社（投信口）	711	1.4%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	696	1.4%
ザ バンク オブ ニューヨーク メロン 140044	526	1.1%
イオンディライト従業員持株会	507	1.0%
BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE CLEARANCE ACC FOR THIRD PARTY	389	0.8%
株式会社日本カストディ銀行（信託口4）	367	0.7%

出所：会社データよりSR社作成

（2022年2月末現在）

コーポレートガバナンス

(2022年5月時点)

組織形態・資本構成等	
組織形態	監査役設置会社
支配株主の有無	有
親会社のコード	イオン株式会社 8267
取締役関係	
定款上の取締役数	20名
定款上の取締役任期	1年
取締役人数	8名
社外取締役人数	4名
内、独立役員に指定されている人数	4名
監査役関係	
監査役会の設置有無	有
定款上の監査役員数	5名
監査役人数	4名
社外監査役人数	3名
内、独立役員に指定されている人数	2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	有
招集通知（要約）の英文での提供	有
IR	
ディスクロージャーポリシーの作成・公表	有
個人投資家向け定期的説明会	有
代表者自身による説明	有
アナリスト・機関投資家向け定期的説明会	有
IR資料の掲載	有
IRに関する部署（担当者）の設置	有
その他	
外国人株式保有比率	10%以上20%未満
独立役員	6名
取締役へのインセンティブ付与に関する施策	ストックオプション制度の導入
個別取締役報酬の開示	無
報酬の額またその算定方法の決定方針の有無	有
買収防衛策の有無	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：瀧田 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財本部長就任。2020年4月より現職。

従業員

2022年2月末時点の同社連結ベースの従業員数は20,200名（前期末は20,117名）、臨時雇用者の年間平均雇用人員は7,556名（同7,191名）。また、単体ベースでは従業員4,174名（同4,118名）、臨時雇用者の年間平均人員は2,862名（同2,915名）である。

2022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：45.9歳
- 平均勤続年数：11.5年
- 平均年間給与：4,965千円

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4,870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。

イオンディライト 9787

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。雇い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、『私たちは、お客さま、地域社会の「環境価値」を創造し続けます。』を経営理念とする。2021年には、経営理念をもとに「サステナビリティ基本方針」を制定し、脱炭素社会の実現と生物多様性の保全、資源循環の促進に貢献することを定めた。

以下は、同社の地球環境の改善に向けた取り組みの事例である。

設備の省エネルギー化に向けた提案

使用電力を大幅に削減できるLEDなどの照明機器や、空調機器・冷蔵ケースなど、省エネ型設備をはじめとした、省エネのための施設運用システムとノウハウを組み合わせ、施設全体の電力使用量削減につながる提案を実施している。これにより、顧客のCO2排出量およびエネルギーコスト削減、社会の脱炭素化に貢献している。

再生可能エネルギー関連の事業展開

電力供給サービスとして、商業施設やオフィスビル、医療機関などの特別高圧・高圧電気利用施設に対し、割安で品質や安定性の高い電気を供給する。また、「CO2排出量削減プラン」や、「再生可能エネルギー100%プラン」の提供により、地球温暖化防止に取り組んでいる。

資材事業における環境配慮型商品の提案

バイオマスプラスチックや再生プラスチック、トレース可能な紙の使用を推進している。

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。子供に環境問題について考える機会を提供するほか、東南アジアにおける学校建設支援と教員研修、首里城復興支援などの社会貢献活動を実施している。

イオン環境財団を通じた植樹活動

イオン環境財団は、時代とともに変化する地球環境の課題に対応するための事業を展開している。2020年に30周年を迎えた。同財団の代表的な事業活動の一つが植樹活動「イオンの森づくり」である。日本国内のみならず、「中国万里の長城 森の再生プロジェクト」育樹・植樹活動を推進したほか、ベトナム、カンボジア、マレーシア等で植樹活動に参加するなど、海外での活動も盛んである。

毎月11日の「クリーンデー」

同社は、毎月11日に、「エコロジー（環境）」と「ローカル（地域還元）」をテーマに、全従業員が地域への貢献活動を行っている。

「清掃サービス」のエコマーク認定を取得

同社は2022年に公益財団法人日本環境協会より、清掃サービスにおいてエコマーク認定を取得した。エコマークは、「生産」から「廃棄」にわたるライフサイクル全体を通して環境への負荷が少なく、環境保全に役立つと認められた商品・サービスに対し、日本環境協会が認定する環境ラベルである。

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、「GoodJob!」から来ている。



過去の業績

2023年2月期第3四半期累計期間決算

- 売上高：226,833百万円（前年同期比5.4%増、旧収益認識基準ベースで比較すると5.1%増）
- 営業利益：10,818百万円（同8.7%減）
- 経常利益：11,001百万円（同7.9%減）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：7,163百万円（同15.7%減）

同社は「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）を2023年2月期第1四半期（当第1四半期）の期首より適用した。設備管理事業、資材関連事業、自動販売機事業の一部において、収益認識基準を変更した。新収益認識基準の適用により、当第3四半期累計期間の売上高は26,186百万円減少、売上原価は26,221百万円減少、営業利益、経常利益および税金等調整前四半期純利益はそれぞれ34百万円増加した。また、利益剰余金の当期首残高は1,087百万円減少した。

本レポートにおいて、前年同期比は、2022年2月期の実績を新収益認識基準で組み替えし、同基準で比較した数値を掲載している。

売上高

売上高は前年同期比5.4%増となった。営業活動やアカウントマネジメントの強化による既存顧客内シェアの拡大、新規受託物件の増加、新型コロナウイルス感染症の影響の緩和等により、全7事業で増収となった。とりわけ、当下期以降、2022年3月に発生した福島県沖地震に伴う復旧関連工事をはじめ、各種工事の受託を拡大した建設施工事業では、前年同期比で売上高が伸長した。

足元の業界環境をみれば、エネルギーコストの上昇などを受け、顧客がコスト削減策の一環として外注先の見直しを進めている。こうした中、同社では設備管理事業、警備事業、清掃事業などを一括で受託でき、トータルの外注費用を抑制できること、業務品質が顧客から評価を得ていることを背景に、同業他社から切り替わる形で新規受託先が増加傾向にある。

営業利益

営業利益は10,818百万円（同8.7%減）であった。

- ▶ 売上総利益：売上総利益は30,291百万円（前年同期比1.5%増）、売上総利益率は13.4%（同0.5%ポイント低下）であった。清掃事業、警備事業、資材関連事業において売上総利益率が低下した。清掃事業においては、前年上期に新型コロナウイルス感染症の陽性者が発生した施設における消毒清掃など、相対的に売上総利益率が高いサービスの需要が高まった反動で、今期は売上総利益率が低下した。警備事業においては、売上総利益率が高い安全カメラ（いわゆる監視カメラ）の需要減少に伴って売上総利益率が低下した。資材関連事業においては、原材料、物流費等の高騰により仕入原価が上昇し、売上総利益率が低下した。
- ▶ 販管費：販管費は19,473百万円（同8.3%増）、販管費率は8.6%（同0.2%ポイント上昇）であった。期初計画通り設備投資、人材投資、DX投資などの先行投資を推進し、販管費が増加した。特に、エリア管理（詳細後述）を推進するに当たって、システム投資を強化した。

親会社株主に帰属する四半期純利益

親会社株主に帰属する四半期純利益は、営業利益が減益になったことで減益となった。営業外損益、特別損益の業績への影響は軽微であった。

通期会社予想に対する進捗

当第3四半期累計期間における2023年2月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高は73.2%（前年同期における前期通期実績（旧収益認識基準ベース）に対する進捗率は75.8%）、営業利益で63.6%（同75.3%）、経常利益が64.7%（同75.6%）、当期利益が66.9%（同79.7%）であった。

売上高は概ね会社予想並みで推移したが、各利益の進捗にやや遅れがみられた。清掃事業において、利益率が高いアルコール消毒清掃などの受託が伸び悩んだほか、資材関連事業において仕入原価が上昇した。各事業において収益改善に向けた取り組みを強化したが、新型コロナウイルス感染症やロシア・ウクライナ危機が860百万円の営業利益の減益要因となるなど、外部環境の影響も受けた。

通期会社予想の達成に向けた取組み

顧客への提案を強化し、通期では全セグメントで増収を目指す。合わせて収益性改善に向けた取組みを実施する。

- ▶ 省エネ提案：建設施工事業において省エネ提案を強化する。原油価格の上昇に伴い電力料金などのエネルギーコストが上昇する中、電力需要が大きい商業施設に向けて照明のLED化や空調機の更新、ノンフロンケースの販売等、エネルギーコストの削減と環境負荷低減に貢献する省エネ提案を強化し収益拡大を図る。とりわけ、省エネ投資を強化しているイオングループに対して提案を強化し、案件の獲得、今期中の完工を目指す。省エネ提案の強化は今期だけではなく、2024年2月期以降の売上高にも寄与する見込み。
- ▶ 施設の安全・安心、美観維持の提案：建設施工事業において、商業施設の駐車場などに設置する店舗への衝突防止のためのU字ポールなど、安全対策のための工事を提案する。そのほか、自然災害リスクへの備え、事件・事故の防止に向けて、施設の安全・安心に資する提案を推進する。
- ▶ 小規模修繕提案：設備管理事業および建設施工事業、清掃事業において、施設を維持・管理する上で必要となる細かな業務（小規模な修繕、清掃など）の受託に向けて提案を強化する。「省エネ、安全・安心、コンプライアンス対応、衛生」に関する業務に提案を絞ることで、受託確度の向上を狙う。小規模修繕は受託物件において突発的に発生する細かな業務であり、契約業務と比較すれば一件当たり売上高は少額ながら、発生頻度が高い上、利益率が高い業務が多く、収益の向上や利益率の上昇に寄与する見込み。
- ▶ 収益性の改善：設備管理事業ではエリア管理による常駐設備管理員の省人化、警備事業では入退店管理や閉店業務のシステム化による省力化を推進する。資材関連事業では物流費の効率化、上昇する原価の売価への転嫁に向けた交渉を継続する。
- ▶ 国内子会社との連携強化：イオンディライトコネクト株式会社（主要顧客は外食チェーン、コンビニエンスストア、ドラッグストア）、株式会社白青舎（同、百貨店）、環境整備株式会社は、ビルのメンテナンス事業の主力子会社である。エネルギーコストが上昇する中、主要顧客がコスト削減のために外注費用を抑制するなど、外部環境の影響を受けて苦戦している。こうした中、同社本体の経営陣がこれら子会社の経営への関与を強化し、同社本体と営業やオペレーションにおいて協業し、シナジー効果を発揮させる取組みを推進している。

今期の主な取組み

中国子会社の投資性会社への形態変更

同社は、2022年10月、連結子会社である永旺永楽（中国）物業服務有限公司を、物業服務会社から投資性会社に形態変更し、商号を永旺永楽（中国）投資有限公司へと変更、増資した。

- ▶ 目的：同社は、各地域で事業基盤を有する現地の物業管理会社や新規事業をM&Aで獲得し、中国全土で事業を拡大する方針にある。投資性公司に移行することで、異業種の現地企業への出資も可能となり、より広範な業務を展開できる。また、M&Aの積極化のために増資した。
- ▶ 今後の見通し：同社は、2025年度の中国事業の売上高目標を60,000百万円（2022年2月期は17,000百万円）とする。売上高60,000百万円の内訳は、オーガニック成長で40,000百万円、M&Aで20,000百万円を目指す。同社が既に中国で展開している施設管理事業以外の、エネルギーや環境関連、駐車場運営などにノウハウや顧客基盤を有する現地企業への出資を狙う。多角化を進めつつ、クロスセルによるシナジー効果で増収を図る。案件次第では、日本の本社から永旺永楽（中国）投資有限公司への更なる増資も想定しうる。

花王プロフェッショナル・サービス株式会社との協業

同社は、2022年10月、花王プロフェッショナル・サービスと、企業や団体の感染症対策をサポートする新サービス「感染症リスクアセスメントサービス」の開発に向けた協業を開始することについて発表した。

- ▶ 花王プロフェッショナル・サービスの概要：日本を代表する日用品メーカー、花王株式会社（東証PRM 4452）の完全子会社である。花王プロフェッショナル・サービスは、外食、病院・介護施設、ホテル等、事業者向けに製品の製造・販売、衛生管理に関するコンサルティングサービスを提供する。
- ▶ 協業の概要：当該協業において、花王プロフェッショナル・サービスは衛生管理事業で培った感染症のリスクアセスメント手法の知見を応用する。同社は、清掃ソリューションの提供により培ったノウハウやサービス開発力を活かす。当該協業を通じて、両社は公共空間・生活空間など、様々な場面の人々の行動分析から、衛生面でのリスクを評価し、それに基づく対策手法を提案する新サービスの開発を行う方針である。

自己株式の取得と従業員への株式付与

- ▶ 同社は、2022年10月、自己株式の取得について発表した。2022年12月末時点で349,300株取得した。経営環境の変化に対応し、機動的に資本政策を遂行し、資本効率の向上および株主還元の強化を図る。
 - 取得する株式の種類：同社普通株式
 - 取得する株式の総数：1,500,000株（上限）、発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合は3.00%
 - 株式の取得価額の総額：5,300百万円（上限）
 - 取得する期間：2022年10月5日～2023年10月4日
- ▶ 同社は、従業員の経営への参画意識の向上を目的に従業員持株会を通じ同社および国内グループ会社の従業員に同社株式を付与することを決定した。従業員の業績に対するコミットメントとロイヤリティの向上を図る。

四半期別の動向

- ▶ 当第1四半期：売上高は71,786百万円（前年同期比0.9%増）、営業利益は3,282百万円（同12.0%減）であった。期初計画通り設備投資、人材投資、DX投資などの先行投資を推進し、販管費が増加したことで、営業利益は減益となった。事業別では、売上高は、設備管理事業、警備事業、清掃事業、資材関連事業、サポート事業で増収となった。営業利益は、設備管理事業、自動販売機事業、サポート事業で増益となった。
- ▶ 当第2四半期：売上高は75,874百万円（同0.6%増）、営業利益は3,320百万円（同29.3%減）であった。当第1四半期と同様に、設備投資、人材投資、DX投資などの先行投資を推進し、販管費が増加したことで、営業利益は減益となった。事業別では、アルコール消毒清掃の需要減の影響で清掃事業は減収に転じ、資材関連事業も減収に転じたが、猛暑の影響で自動販売機事業は増収となった。営業利益は、設備管理事業、自動販売機事業で増益となった。警備事業、清掃事業、建設施工事業はそれぞれ利益率の高いサービスの需要が低迷して減益幅が拡大し、資材関連事業は、仕入原価が上昇したことで減益幅が拡大した。
- ▶ 当第3四半期：売上高は79,173百万円（同15.3%増）、営業利益は4,216百万円（同23.1%増）であった。当上期と同様に先行投資を推進して販管費は増加したが、増収効果が上回り営業利益は増益となった。事業別では、全7事業が増収となった。設備管理事業・自動販売機事業は増益基調を維持した。大幅増収となった建設施工事業、サポート事業は増益に転じた。警備事業、清掃事業、資材関連事業は引き続き減益であったが、減益幅は縮小した。

セグメント別の動向

2023年2月期第3四半期累計期間（当第3四半期累計期間）の売上高は、全7事業で増収となった。営業利益は、設備管理事業・自動販売機事業・サポート事業で増益、警備事業・清掃事業・建設施工事業・資材関連事業で減益となった。

設備管理事業

- 売上高49,003百万円（前年同期比5.4%増、旧収益認識基準ベースで比較すると4.9%増）
- 営業利益4,269百万円（同5.7%増）

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、前年同期比で増収増益となった。顧客基盤が拡大していることにより、新型コロナウイルス感染症の流行前の2020年2月期第3四半期累計期間と比較しても増収増益となっている。

売上高は、前期に受託したイオングループ内の店舗、イオングループ外（メーカーや金融機関など）の物件がともに通期で寄与した。また、今期もイオングループの店舗や、中国におけるイオングループ外の物件の新規受託も進んだ。既存顧客においては「アカウントマネジメント」の取組みも寄与して、複数の拠点を運営する小売店・メーカー・企業の店舗・工場・オフィスなどにおいて、新たな拠点の業務を受託するなど、顧客内シェアが高まった。

設備管理業界においては、法定資格者の人手不足が課題となっている。同社はエリア管理の導入により法定資格者の省人化が進み再配置可能な人員を確保していること、全国展開しており全国から法定資格者を採用できることから、同社は同業他社対比で法定資格者の確保が進んでいる。こうした背景もあって、同業他社から切り替えて、同社が新規受託する顧客が増えている。

利益面では、原価が上昇基調にある中、エリア管理による常駐設備管理員の省人化、設備点検業務の外注先の見直しや集約・価格交渉などによる外注費の削減に取組み、収益性の改善を推進した。

四半期別の動向

売上高は、当上期は前年同期比4.0%増、当第3四半期は同8.2%増と増収幅が拡大し、回復傾向がみられた。前期および今期に受託した新規物件が寄与している。営業利益は、当上期は同7.7%増、当第3四半期は2.0%増と、増益幅が縮小した。これは季節性や会計基準の変更によるものであり、実態としては収益性が悪化しているわけではない。

通期の見通し

売上高・営業利益ともに概ね計画通り進捗しており、期初の会社予想並みの水準で着地する見通し。当第4四半期も、新規案件の受託に向けた営業を強化するほか、収益性の改善に向けた取り組みを継続する。

設備管理事業における取組み

- ▶ アカウントマネジメント：従来は、事業単位で顧客とコミュニケーションをとっていたが、主要顧客に対してはアカウントマネージャーを設置し、事業を超えて顧客情報を一元管理する体制とした。アカウントマネージャーが顧客や各業界への理解を深めることで、顧客満足度の向上、他の事業への送客による取引拡大が進んでいる。複数の部門に亘るサービスを一括で受託（例えば、設備管理事業に関わる業務を建設施工事業が受託するなど）することや、全国展開する顧客に対して全国で同一のサービスを提供すること等が実現し、顧客内シェアの上昇に寄与している。
- ▶ エリア管理：2021年3月に国内全8支社にカスタマーサービスセンターを設置して、顧客施設の遠隔サポート体制を整えた。また、現場施設にはカメラやセンサーの設置を進めるなどして、現場における管理業務の自動化・省力化を推進している。こうした体制を構築した上で、顧客のニーズや施設・地域特性を踏まえた一定のエリアで設備管理員を共有する「エリア管理」を導入し、設備管理員の省人化・無人化によるコスト削減が進んでいる。同社が受託する数千施設のうち、まずはイオンリテールの店舗施設を中心にエリア管理を導入している。当第3四半期末までに累計269施設（前期末は178施設）で導入し、累計156名（同115名）の常駐ポストを削減するなど、計画通り進捗した。2024年2月期末までに、イオングループにおいてエリア管理を360施設以上に導入する計画にある。これまでは先行投資が高んでいたが、導入施設数が拡大することで、来期以降は収益性の改善が進む見通し。

警備事業

- 売上高36,909百万円（同4.2%増）
- 営業利益2,307百万円（同11.1%減）

売上高は前年同期比で増収となった。中国において政府系の物件、複合商業施設やマンションなどの新規物件を受託し、契約社数が増加して、警備事業の増収を牽引した。国内では、主にイオングループに納品している安全カメラの受注が減少したことは減収要因であったが、イオングループの新店、イオングループ外の施設（自動車メーカー、病院、ホテル、複合商業施設、金融機関の事務センター）の新規受託物件や、前期に受託した物件が増収に寄与した。設備管理事業や清掃事業と同様に、同業他社から切り替える形で新規受託先が増加した。アカウントマネジメントの強化により既存顧客内シェアの拡大、新規顧客の獲得が進んだ。

営業利益は前年同期比で減益となった。当上期に収益性の高い安全カメラの受注が減少したこと等により収益性が悪化し、当第3四半期累計期間でも減益となった。コロナ禍においてイオングループでもコスト削減を進めており、安全カメラの追加設置や更新が抑制された。こうした中、収益性改善のため、入退店管理や開店・閉店業務のシステム化、単価適正化に向けた価格交渉を継続した。

顧客基盤が拡大していることにより、新型コロナウイルス感染症の流行前の2020年2月期第3四半期累計期間と比較しても増収増益となっている。

四半期別の動向

売上高は、当上期は前年同期比2.0%増、当第3四半期は同8.6%増と増収幅が拡大した。営業利益は、当上期は同15.2%減、当第3四半期は3.4%減と、減益幅が縮小した。当上期は安全カメラの受注が減少したことが業績に影響を及ぼしたが、当第3四半期は改善傾向がみられた。

通期の見通し

売上高・営業利益ともに計画をやや下回っている。収益性改善に向けた取り組みを継続する。

清掃事業

- 売上高51,130百万円（同1.3%増）
- 営業利益5,036百万円（同18.4%減）

売上高は前年同期比で増収となった。前年上期は感染拡大防止に向けた消毒清掃や、防疫清掃、特殊清掃の需要が増加し、増収要因となった。当上期はこうした需要は減少したが、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。営業利益は前年同期比で減益となった。利益率の高いアルコール消毒清掃の需要減少、海外における労働環境改善に向けた先行投資、国内外の外注費や委託費・清掃員の人件費の上昇が影響した。

イオングループ内外で見れば、前年同期に特殊清掃の需要が増加したイオングループ内の売上高は反動で伸び悩んだが、グループ外は中国や国内において新規契約社数が増加して増収となった。

新型コロナウイルス感染症の流行前の2020年2月期第3四半期累計期間との比較でも、増収減益となった。海外における労働環境改善に向けた投資が増加して減益となった。今後は価格転嫁が進むことで、収益性は改善していく見通し。

四半期別の動向

売上高は、当上期は前年同期比1.0%減、当第3四半期は同6.1%増と増収に転じた。営業利益は、当上期は同22.2%減、当第3四半期は9.9%減と、減益幅が縮小した。当上期は、前年同期にアルコール消毒清掃の需要が伸びた反動が影響して減収減益となったが、当第3四半期は反動が縮小した。

通期の見通し

当第3四半期累計期間に新規獲得した継続契約先が寄与し、通期の売上高は前期を上回る見込みだが、売上高・営業利益ともに計画をやや下回っている。従来は病院向けに提供してきた自社独自の衛生清掃サービスをベースに、美観の維持に加え衛生的な環境を実現する清掃新基準「ニュースタンダードクリーニング」など、特殊清掃をイオングループ外（金融機関、メーカー、小売店、病院など）に提案するなど、「ヘルスケアソリューション」の提案を実施する。また、大手企業へのアカウントマネジメントを強化し、受託拠点の拡大を目指す。

建設施工事業

- 売上高38,207百万円（同13.4%増）
- 営業利益2,714百万円（同5.1%減）

売上高は増収となった。工事の見送りや先送り、資機材の調達遅延などによるマイナス影響を受けたものの、地震による復旧関連工事を受託したことなどにより増収となった。新型コロナウイルス感染症の流行前の2020年2月期第3四半期累計期間との比較でも、増収減益となった。

営業利益は減益となった。資材価格の上昇、利益率の高い小規模修繕工事の受注減少などにより営業利益率が低下した。今期は、工事原価の見積もりを専門とする部署を設置した。見積もり精度が向上しているほか、原価交渉が進捗するなど、収益性改善の効果がみられる。

四半期別の動向

売上高は、当上期は前年同期比5.8%減、当第3四半期は同66.5%増と増収に転じた。営業利益は、当上期は同37.6%減、当第3四半期は114.2%増と増益に転じた。

当上期は、新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢等の影響を受けて、部材や空調設備などの建設資材の不足や調達遅延が発生し、一部工事に遅れが生じた。また、電力料金をはじめとするコストの上昇や、外部環境の先行き不透明感を受けて、設備投資の予算を縮小する小売企業もあり、設備投資計画の見送りや先送り、小規模修繕工事の抑制がみられ、受託件数が減少した。また、低収益な大型工事を受注し営業利益率の低下要因ともなっていた。

当第3四半期も当上期と同様の影響は継続したものの、2022年3月に福島県沖で発生した地震により被害を受けたイオングループの店舗の復旧関連工事を受託し、当第3四半期に収益の大半を計上したため、当第3四半期は増収増益に転じた。また、当上期に遅延・先送りしていた工事の一部が、当第3四半期に完工したことも増収増益に寄与した。

通期の見通し

売上高・営業利益ともに計画並みで推移しており、通期では前期を上回る見通し。当第3四半期累計期間に納期が遅れた工事の一部が、通期では業績に寄与する見通し。なお、地震の復旧関連工事の収益は当第3四半期までに計上済である。電力料金が値上がりする中、電力需要が大きい商業施設に向けてLEDや空調自動制御、ノンフロンケースの販売等、電力コストの削減と環境負荷低減に貢献する省エネ提案を強化する。

利益面では、資材価格は上昇傾向にあるが、引き続き工事原価の見積もり精度を向上させるほか、原価交渉を強化して、原価低減を図る。また、利益率の高い工事の受託に向けた取り組みを強化する。

資材関連事業

- 売上高30,994百万円（同2.8%増、旧収益認識基準ベースで比較すると3.5%増）
- 営業利益1,455百万円（同24.7%減）

売上高は増収となった。イオングループ内外で売上高が増加した。イオングループ内に向けてはシェア拡大のために営業を強化した。新たにイオングループ傘下となった、中国四国地方で食品スーパーを展開する株式会社フジ・リテイリング（東証PRM 8278）、全国で100円均一ショップを展開する株式会社キャンドゥ（東証STD 2698）との取引が拡大した。また、既存取引先において新たな商材の取引を獲得した。足もとでは、清掃事業の顧客に清掃用・衛生用の資材、設備管理事業や警備事業の顧客に資機材を販売するなど、他事業との連携も進んだ。

営業利益は減益となった。原油価格・原材料・物流費などの上昇に伴い、包装資材などの仕入原価が上昇したが価格転嫁が進まず収益性が低下した。こうした中、物流費等の効率化に加え、上昇する原価の適正な売価への反映努力を継続した。

新型コロナウイルス感染症の流行前の2020年2月期第3四半期累計期間との比較でも、増収減益となった。

四半期別の動向

売上高は、当上期は前年同期比1.2%増、当第3四半期は同6.1%増と増収幅が拡大した。営業利益は、当上期は同27.0%減、当第3四半期は19.1%減と、減益幅が縮小した。当第3四半期以降、仕入原価の高騰を受けた価格転嫁が進み始め、減益幅が縮小した。

通期の見通し

売上高は計画通り進捗したが、営業利益は計画を下回った。仕入原価の上昇に対する価格転嫁の価格交渉に遅れがみられた。交渉が進んでおり、当第4四半期は営業利益率が改善する見通し。

自動販売機事業

- 売上高7,084百万円（同1.9%増、旧収益認識基準ベースで比較すると2.4%増）
- 営業利益791百万円（同91.0%増）

売上高は増収となった。当第2四半期は、人流回復や2022年7～8月の猛暑の影響、当第3四半期も新型コロナウイルス感染症の影響の軽減により飲料需要は回復傾向がみられるようになってきた。

営業利益は、2022年2月期第4四半期に不採算機を減損処理して減価償却費が減少し、増益となった。

新型コロナウイルス感染症の流行前の2020年2月期第3四半期累計期間との比較では、減収減益となった。同社が自動販売機を設置している商業施設への客足は回復しているが、新型コロナウイルス感染拡大に伴う消費者の行動変化により、商業施設内の自動販売機で販売する飲料の需要は回復が遅れている。

四半期別の動向

売上高は、当上期は前年同期比0.3%増、当第3四半期は同5.4%増と増収幅が拡大した。営業利益は、当上期は同57.5%増、当第3四半期は285.2%増と増益幅が拡大した。当第3四半期は、飲料需要の回復傾向がみられたほか、大手メーカーの工場において大量受注があった。設備管理事業や清掃事業の受託先であり、事業間の連携が受注につながった。

通期の見通し

売上高は計画を下回るが、営業利益は計画通り進捗している。

自動販売機一台当たりの収益力向上に向け、各飲料メーカーの商品を取り揃えた自社混合機の設置拡大を継続する。また、前期に不採算機の減損処理を実施したことは、通期でにわたって利益率改善に寄与する見込み。

サポート事業

- 売上高13,503百万円（同11.7%増）
- 営業利益419百万円（同26.9%増）

売上高は前年同期比で増収となった。旅行関連事業において回復傾向にある出張需要への対応や、イベント関連事業の受託に向けて注力したほか、イオンモールの新店での館内配送業務などを受託した。イオングループ外でも、顧客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（入社や研修の会場の運営、ビルメンテナンスの周辺

業務等)に應えるため、同社事業と親和性のあるサービスの提供拡大に取り組んだ。また、中国でも政府系建物のビルメンテナンスの周辺業務や、新規物件の立ち上げにかかるサポート業務など、新規契約を獲得した。

営業利益は増益であった。増収効果のほか、旅行業を手掛ける子会社であるイオンコンパス株式会社の収益が改善したことも、増益に寄与した。

四半期別の動向

売上高は、当上期は前年同期比10.7%増、当第3四半期は同13.6%増と増収幅が拡大した。営業利益は、当上期は同9.4%増、当第3四半期は86.7%増と増益幅が拡大した。当第3四半期は、旅行関連の需要に回復傾向がみられた。また、2022年3月に子会社化した浙江美特来物業管理有限公司の連結効果もみられた。

通期の見通し

売上高は計画並みで推移したが、営業利益は計画を下回った。新型コロナウイルス感染症の影響が軽減し、国内出張の受託件数が増加するなどして、通期では売上高・営業利益は増収増益となる見込み。

海外事業（各セグメントの内数）

- 売上高：24,140百万円（同35.9%増）
- 営業利益：1,250百万円（同8.6%増）

中国事業・アセアン事業ともに増収増益となった。

海外事業の収益は各セグメントの内数である。海外では設備管理事業、警備事業、清掃事業、サポート事業を手掛ける。顧客のおよそ半分がイオングループ企業である。

中国

売上高は16,700百万円（前年同期比36.5%増）であった。2022年3月に子会社化した浙江美特来物業管理有限公司の連結効果、永旺永樂（江蘇）物業服務有限公司における受託物件（政府系施設、オフィス、商業施設など）の増加が、増収に寄与した。警備事業、清掃事業、サポート事業において新規物件を受託したほか、顧客内シェアの拡大にも取り組んだ。

営業利益は円換算ベースで増益、現地通貨ベースではほぼ前年同期並みであった。ガバナンス強化のために人員を強化し、販管費が増加したが、円安の影響もあり円換算ベースでは増益となった。

当第3四半期累計期間は新型コロナウイルス感染症の影響は限定的であったものの、2022年12月以降影響が拡大している。2023年1月上旬時点では通常通り業務を遂行しているが、旧正月（2023年1月22日）前後に中国内外の移動が増えて感染が再拡大する懸念があり、感染症の拡大状況につき注視している。

中国では専門性の獲得や事業領域の拡大、顧客基盤の強化などを目的に、M&A・業務提携を積極的に活用している。2022年3月に、浙江省や江西省で医療関連施設の管理運営業務を行う現地企業（浙江美特来物業管理有限公司）を子会社化した。2022年10月には、永旺永樂（中国）物業服務有限公司の会社形態を投資性公司に移行し、異業種の提携を進めやすい会社形態となった。

アセアン

アセアン全体では増収増益となった。コロナ禍で停滞していた各国の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となった。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ことを目的に、マレーシアにアセアン本社設立に向けた準備を進めた。同社のアセアン事業は中国事業と比較してガバナンス体制に課題があり、日本から人員を送り込み、現場のオペレーション体制の強化を進めている。

▶ マレーシア：売上高は1,600百万円（同50.5%増）、営業利益は円換算ベース・現地通貨ベースともに増益であった。前期に受託したイオンマレーシアの既存店舗において、設備管理、修繕、消毒清掃などのサービスを受託したほか、イオングループを中心に受託件数が増加した。人員数を増強して人件費は増加したが、増収効果により増益となった。コロナ禍において移民・外国人労働者の入国規制が強まり、労働力が不足して時給が高止まりしていたが、規制緩和とともに時給はコロナ禍前の水準に戻りつつある。

▶ ベトナム：売上高が2,700百万円（同29.4%増）、営業利益は円換算ベース・現地通貨ベースともに増益であった。イオンモールが出店を強化している地域である。2025年～2026年にかけてさらに出店を加速する計画にあり、同

- ▶ 社も人員増強など体制強化に努めている。感染症は沈静化しており、当第4四半期において収益は改善する見通し。
- ▶ インドネシア：売上高が3,100百万円（同31.1%増）、営業損失であった。円安の影響を受けて円換算ベースでは営業損失額が拡大した。イオンモールの店舗で業務を受託して増収となったが、法改正を受けて労働環境改善に向けた取り組みを強化中であり、人件費が上昇して営業損失となった。法改正による人件費の上昇は来期も影響が残る可能性がある。2018年に買収した清掃事業会社の顧客基盤があり、アセアンの中では事業規模が大きい。イオングループ施設の受託拡大に向け、日本から人材を派遣して体制を構築中である。

今期の重点施策

中期経営計画の基本方針である「お客さま起点の経営」「DXの推進」「グループ経営」に取り組みつつ、国内外でM&Aを本格化させる。

お客様起点の経営

「お客さま起点の経営」におけるKPIとして、2024年2月期の売上高に占めるイオングループ外への比率40.0%を掲げる（2022年2月期末は35.6%、2021年2月期は35.7%）。当第3四半期末は36.0%であった。

2022年2月期に、主要顧客にアカウントマネージャーを設置し、顧客情報を一元管理できる体制を整えた。アカウントマネージャーが顧客との関係を強化しており、イオングループ外の既存顧客でも顧客内シェアが拡大している。

- ▶ 営業体制の再編・強化：2022年4月に機構改革を実施し、営業体制を再編・強化した。国内全8支社の配下にある支店エリア体制を、地域特性に合わせて再編した。支社におけるオペレーションからマネジメントに至る各階層の職務の再定義も行った。また支店長に対しては、地域単位の経営者としてのマインド醸成とスキル向上を目的とした教育プログラムも実施している。体制を再編した上で、既存顧客に対するアカウントマネジメントの取組みの強化、顧客起点の提案等により、既存顧客・新規顧客ともに取引の拡大を図る。
- ▶ ヘルスケアソリューションの展開：病院向けの「衛生清掃」や、「ニュースタンダードクリーニング」で培った経験やノウハウを活かし、施設の衛生水準を高める提案を実施する。2022年4月には提案強化に向けて専門組織も立ち上げた。病院やホテルをはじめとしたグループ外の顧客にも提案先を拡大し、新規受託を獲得する。
- ▶ 脱炭素支援ソリューションの展開：2022年4月に専任組織を立ち上げ、顧客の脱炭素化を総合的に支援する体制を整えた。これまでは省エネ機器の設置工事の受託、各種設備の省エネオペレーション等により顧客の環境負荷低減に関わってきたが、再生可能エネルギーの調達や環境証書の発行といった業務も展開する。

DXの推進

「DXの推進」におけるKPIとして、2024年2月期の営業利益率6.0%、ROE12%水準の維持、一定のエリアで設備管理員を共有する「エリア管理」導入施設数360施設、常駐ポスト削減数180名、本社スタッフの20%の直接部門への再配置を掲げる。当第3四半期累計期間の営業利益率は4.8%、エリア管理導入施設数は269施設（前期末比91施設増）、常駐ポスト削減数は156名（同41名増）であった。

- ▶ イオンディライトプラットフォームの利活用促進：イオンディライトプラットフォームでは、顧客の声や施設の稼働・保守・点検等のデータ、顧客業界の市場動向、気象や災害等の外部情報を、AIで分析・加工する。こうした情報を同社・グループ会社・パートナー企業のサービスネットワーク全体に効率的に共有する。今期は、業務効率化に向けてイオンディライトプラットフォームと各種システムの連携を進めるとともに、情報量を増加してデータ価値を高める考え。また営業部門では、イオンディライトプラットフォームのデータ活用、顧客からのリクエスト情報の可視化・共有化により、顧客視点の提案を目指す。

グループ経営

「グループ経営」におけるKPIとして、2024年2月期における国内グループ会社売上高65,000百万円、海外売上高比率（総額基準）8%超、国内グループ財務経理部門のシェアードサービス化を掲げる。当第3四半期累計期間の海外売上高比率（総額基準）は10.6%（前期末は7.8%）であった。海外売上高比率の上昇には、円安も寄与している。

- ▶ 国内グループ各社間の連携を強化し、国内グループ各社の成長を促進する。
 - ▶ イオンコンパス：海外旅行・国内旅行の取り扱い業務のほか、イベントの企画・運営などを展開する。出張需要の回復や、イベントの再開に対応し、業績が回復した。

- ▶ ビルメンテナンス子会社：イオンディライトコネクト（中・小型施設市場の中核子会社）、白青舎（清掃・衛生管理、警備、設備管理、建設・工事などのサービスを展開）、環境整備（設備管理、建設施工、警備、清掃管理、指定管理者業務などのサービスを展開）などからなる。経営環境の変化に伴う、顧客の設備投資計画の見送りや先送り、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不足や調達遅延、新規受託案件における初期投資の増加等が影響し、厳しい経営環境が続いた。こうした中、今期は、人材交流の活性化など連携を促進し基盤強化を図るほか、全国で中小型店舗を展開する企業の営業を強化する。また、2021年3月に吸収合併したユーコム（商業施設の設計・内装工事を受託）も活用し、工事部門を強化する。
- ▶ 海外では、中国の成長、アセアンの経営基盤強化に取り組む。
 - ▶ 中国：重点ターゲットとする中高級ショッピングセンター、病院・養老院、再開発エリアでの受託拡大によるオーガニックな成長を目指す。加えて、現地の病院、日系企業の工場などの警備や清掃業務を手掛ける現地企業のM&Aや業務提携により、専門性の獲得、事業領域の拡大、顧客基盤の強化に努める。
 - ▶ アセアン：イオングループの出店や日系企業の進出拡大など、中長期的な成長を見込めるエリアである。経営基盤の強化、各国での成長戦略の立案のため、アセアン本社の設立に向けて着手する。

2023年2月期第2四半期累計期間決算

- 売上高：147,660百万円（前年同期比0.7%増、旧収益認識基準ベースで比較すると0.9%増）
- 営業利益：6,602百万円（同21.7%減）
- 経常利益：6,602百万円（同22.2%減）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：4,336百万円（同22.0%減）

同社は「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）を2023年2月期第1四半期（当第1四半期）の期首より適用した。設備管理事業、資材関連事業、自動販売機事業の一部において、収益認識基準を変更した。新収益認識基準の適用により、2023年2月期第2四半期累計期間（当上期）の売上高は17,651百万円減少、売上原価は17,646百万円減少、営業利益、経常利益および税金等調整前四半期純利益はそれぞれ4百万円減少した。また、利益剰余金の当期首残高は1,087百万円減少した。

本レポートにおいて、前年同期比は、2022年2月期の実績を新収益認識基準で組み替えし、同基準で比較した数値を掲載している。

- ▶ 売上高は前年同期比0.7%増となった。営業活動やアカウントマネジメントの強化による既存顧客内シェアの拡大、新規受託物件の増加、新型コロナウイルス感染症の影響の緩和等により、設備管理事業、警備事業、資材関連事業、自動販売機事業、サポート事業の5事業で増収となった。一方、アルコール消毒清掃の需要減がみられた清掃事業、設備投資計画の見送りや先送りがみられた建設施工事業は減収となった。
- ▶ 売上総利益：売上総利益は19,606百万円（前年同期比4.2%減）、売上総利益率は13.3%（同0.7%ポイント低下）であった。清掃事業および資材関連事業における売上総利益率の低下が影響した。清掃事業では、前年同期は新型コロナウイルス感染症の陽性者が発生した施設における消毒清掃など、相対的に売上総利益率が高いサービスの需要が高まったが、当上期はその反動で売上総利益率が低下した。資材関連事業では、原材料、物流費等の高騰により仕入原価が上昇し、売上総利益率が低下した。
- ▶ 販管費：販管費は13,004百万円（同8.1%増）、販管費率は8.8%（同0.6%ポイント上昇）であった。期初計画通り設備投資、人材投資、DX投資などの先行投資を推進し、販管費が増加した。人材投資では新卒採用・中途採用を拡大し、研修も強化した。

親会社株主に帰属する四半期純利益は、営業利益が減益になったことで減益となった。営業外損益、特別損益の業績への影響は軽微であった。

外部環境による影響

原油価格の上昇や為替等、外部環境の変化による原価・販管費への影響は軽微であった。一方で、円安により海外事業の業績貢献が大きくなっており、当上期は営業利益で100百万円の押し上げ要因となった。当下期は業績貢献が更に大きくなる見込み。

足もとの主な取組み

中国子会社の投資性会社への形態変更

同社は、2022年10月、連結子会社である永旺永楽（中国）物業服務有限公司を、物業服務会社から投資性会社に形態変更し、商号を永旺永楽（中国）投資有限公司へと変更、増資した。

- ▶ 目的：同社は、各地域で事業基盤を有する現地の物業管理会社や新規事業をM&Aで獲得し、中国全土で事業を拡大する方針にある。投資性会社に移行することで、異業種の現地企業への出資も可能となり、より広範な業務を展開できる。また、M&Aの積極化のために増資した。
- ▶ 今後の見通し：同社は、2025年度の中国事業の売上高目標を60,000百万円（2022年2月期は17,000百万円）とする。売上高60,000百万円の内訳は、オーガニック成長で40,000百万円、M&Aで20,000百万円を目指す。同社が既に中国で展開している施設管理事業以外の、エネルギーや環境関連、駐車場運営などにノウハウや顧客基盤を有する現地企業への出資を狙う。多角化を進めつつ、クロスセルによるシナジー効果で増収を図る。案件次第では、日本の本社から永旺永楽（中国）投資有限公司への更なる増資も想定しうる。

花王プロフェッショナル・サービス株式会社との協業

同社は、2022年10月、花王プロフェッショナル・サービスと、企業や団体の感染症対策をサポートする新サービス「感染症リスクアセスメントサービス」の開発に向けた協業を開始することについて発表した。

- ▶ 花王プロフェッショナル・サービスの概要：日本を代表する日用品メーカー、花王株式会社（東証PRM 4452）の完全子会社である。花王プロフェッショナル・サービスは、外食、病院・介護施設、ホテル等、事業者向けに製品の製造・販売、衛生管理に関するコンサルティングサービスを提供する。
- ▶ 協業の概要：当該協業において、花王プロフェッショナル・サービスは衛生管理事業で培った感染症のリスクアセスメント手法の知見を応用する。同社は、清掃ソリューションの提供により培ったノウハウやサービス開発力を活かす。当該協業を通じて、両社は公共空間・生活空間など、様々な場面の人々の行動分析から、衛生面でのリスクを評価し、それに基づく対策手法を提案する新サービスの開発を行う方針である。

自己株式の取得

同社は、2022年10月、自己株式の取得について発表した。経営環境の変化に対応し、機動的に資本政策を遂行し、資本効率の向上および株主還元強化を図る。

- 取得する株式の種類：同社普通株式
- 取得する株式の総数：1,500,000株（上限）、発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合は3.00%
- 株式の取得価額の総額：5,300百万円（上限）
- 取得する期間：2022年10月5日～2023年10月4日

通期会社予想に対する進捗

当上期における2023年2月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高は47.6%（前年同期における前期通期実績（旧収益認識基準ベース）に対する進捗率は51.6%）、営業利益で38.8%（同53.6%）、経常利益が38.8%（同53.8%）、当期利益が40.5%（同52.1%）であった。

売上高は概ね会社予想並みで推移したが、各利益の進捗に遅れがみられた。建設施工事業において利益率の高い小修繕工事の受注が減少したほか、資材関連事業において仕入原価が上昇し、営業利益以下は会社予想を下回った。

通期会社予想の達成に向けた取組み

回復が遅れた建設施工事業を中心に、顧客への提案を強化することで、通期では全セグメントで増収を目指す。合わせてコスト削減に向けた取り組みを実施することで、営業利益も通期会社予想の達成を見込む。

- ▶ 省エネ提案：建設施工事業において省エネ提案を強化する。原油価格の上昇に伴い電力料金などのエネルギーコストが上昇する中、電力需要が大きい商業施設に向けてLEDや空調自動制御、ノンフロンケースの販売等、エネルギーコストの削減と環境負荷低減に貢献する省エネ提案を強化し、建設施工事業の業績回復を図る。
- ▶ 安全・安心に資する提案：建設施工事業において、商業施設の駐車場などに設置する店舗への衝突防止のためのU字ポールなど、安全対策のための工事を提案する。そのほか、自然災害リスクへの備え、事件・事故の防止に向けて、施設の安全・安心に資する提案を推進する。

- ▶ 小規模修繕提案：設備管理事業および建設施工事業、清掃事業において、施設を維持・管理する上で必要となる契約業務以外の細かな業務（小規模な修繕、清掃など）の受託に向けて提案を強化する。「省エネ、安全・安心、コンプライアンス対応、衛生」に関わる業務に提案を絞ることで、受託確度の向上を狙う。小規模修繕は受託物件において突発的に発生する細かな業務であり、契約業務と比較すれば一件当たり売上高は少額ながら、発生頻度が高い上、利益率が高い業務が多く、収益の向上や利益率の上昇に寄与する見込み。

四半期別の動向

- ▶ 当第1四半期：売上高は71,786百万円（前年同期比0.9%増）、営業利益は3,282百万円（同12.0%減）であった。期初計画通り設備投資、人材投資、DX投資などの先行投資を推進し、販管費が増加したことで、営業利益は減益となった。事業別では、売上高は、設備管理事業、警備事業、清掃事業、資材関連事業、サポート事業で増収となった。営業利益は、設備管理事業、自動販売機事業、サポート事業で増益となった。
- ▶ 当第2四半期：売上高は75,874百万円（同0.6%増）、営業利益は3,320百万円（同29.3%減）であった。当第1四半期と同様に、設備投資、人材投資、DX投資などの先行投資を推進し、販管費が増加したことで、営業利益は減益となった。事業別では、アルコール消毒清掃の需要減の影響で清掃事業は減収に転じ、資材関連事業も減収に転じたが、猛暑の影響で自動販売機事業は増収となった。営業利益は、設備管理事業、自動販売機事業で増益となった。警備事業、清掃事業、建設施工事業はそれぞれ利益率の高いサービスの需要が低迷して減益幅が拡大し、資材関連事業は、仕入原価が上昇したことで減益幅が拡大した。

セグメント別の動向

当上期の売上高は、清掃事業と建設施工事業を除く5つのセグメントで増収となった。営業利益は、設備管理事業、自動販売機事業、サポート事業で増益、警備事業、清掃事業、建設施工事業、資材関連事業で減益となった。

設備管理事業

- 売上高32,251百万円（前年同期比4.0%増、旧収益認識基準ベースと比較すると4.2%増）
- 営業利益2,825百万円（同7.7%増）

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、増収増益となった。

イオングループの新規出店店舗や、グループ外の物件のビルメンテナンス業務などを当上期に受託したほか、前期下期に受託した物件（イオングループ外のメーカーや金融機関など）も増収に貢献した。既存顧客においては「アカウントマネジメント」の取組みも寄与し、複数の拠点を運営する小売店やメーカー、企業の店舗、工場、オフィスなどにおいて、新たな拠点の業務を受託するなど、顧客内シェアが高まった。

- ▶ アカウントマネジメント：従来は、セグメント単位で顧客とコミュニケーションをとっていたが、主要顧客に対してはアカウントマネージャーを設置し、セグメントを超えて顧客情報を一元管理する体制とした。アカウントマネージャーが顧客や各業界への理解を深めることで、顧客満足度の向上、他の事業への送客による取引拡大が進んでいる。複数の部門に亘るサービスを一括で受託（例えば、設備管理事業に関わる業務を建設施工事業が受託するなど）することや、全国展開する顧客に対して全国で同一のサービスを提供すること等が実現し、顧客内シェアの上昇に寄与している。
- ▶ エリア管理：2021年3月に国内全8支社にカスタマーサービスセンターを設置して、顧客施設の遠隔サポート体制を整えた。また、現場施設にはカメラやセンサーの設置を進めるなどして、現場における管理業務の自動化・省力化を推進している。こうした体制を構築した上で、顧客のニーズや施設・地域特性を踏まえた一定のエリアで設備管理員を共有する「エリア管理」を導入し、設備管理員の省人化・無人化によるコスト削減が進んでいる。同社が受託する数千施設のうち、まずはイオンリテールの店舗施設を中心にエリア管理を導入している。2024年2月期末までにエリア管理施設数360施設、設備管理員削減数180名を目標としており、当上期までに累計248施設（前期末は178施設）で導入し、累計141名（同115名）の常駐ポストを削減するなど、計画通りに進捗した。

当下期の見通し

当下期も当上期並みの増収率を維持する見通し。当上期に獲得した新規物件が通期で業績に貢献する見込み。利益面では、当下期は当上期に要した一過性の費用がかからない上、エリア管理や外注費削減の効果が顕在化し、営業利益率が改善する見込み。外注費の削減に向けて、設備点検業務の外注先の見直しや集約、価格交渉を進めている。

また、エリア管理の全国展開を加速する。北海道のエリア管理を導入している施設において、カメラ、スマートメーター、温湿度センサーなどのテクノロジーを活用することで現場業務の省人化に寄与している。当下期は、こうしたテ

テクノロジーを全国の施設に導入し、2024年2月期以降にコスト削減効果が顕在化する見込み。

警備事業

- 売上高24,124百万円（同2.0%増）
- 営業利益1,443百万円（同15.2%減）

売上高は増収となった。中国において、政府系の物件、複合商業施設やマンションなどの新規物件を受託し、契約社数が増加し、警備事業の増収を牽引した。国内でも、イオングループの新店、イオングループ外の施設（自動車メーカー、病院、ホテル、複合商業施設、金融機関の事務センター）の新規受託物件や、前期下期に受託した物件が増収に寄与した。アカウントマネジメントの強化により既存顧客内シェアの拡大、新規顧客の獲得が進んだ。

営業利益は減益となった。主にイオングループから受託している安全カメラ（いわゆる防犯カメラ）の受注が減少したこと等により収益性が低下した。コロナ禍においてイオングループでもコスト削減を進めており、安全カメラの追加設置や更新が抑制された。こうした中、収益性改善のため、入退店管理や開店・閉店業務のシステム化、単価適正化に向けた価格交渉を継続した。

当下期の見通し

売上高は、当上期に受託した新規物件が寄与し、引き続き増収基調で推移する見通し。営業利益率は改善基調で推移する見込み。当第1四半期に計上した新規受託物件の立ち上げに伴う費用は一過性であり、また、入退店管理や開店・閉店業務のシステム化、単価適正化に向けた価格交渉の成果が顕在化する見込み。

清掃事業

- 売上高33,769百万円（同1.0%減）
- 営業利益3,328百万円（同22.2%減）

前年同期はコロナ禍において、感染拡大防止に向けた消毒清掃や、防疫清掃、特殊清掃の需要が増加し、当上期はその反動減がみられたものの、グループ内外で新規の継続契約が増加し、売上高は前年同期並みとなった。従来は病院向けに提供してきた同社独自の衛生清掃サービスをベースに、美観の維持に加え衛生的な環境を実現する清掃新基準「ニュースタダードクリーニング」など、特殊清掃のイオングループ外（金融機関、メーカー、小売店、病院など）への導入拡大に取り組んだ。

利益率が高いアルコール消毒清掃などの受託が減少して営業利益率が低下し、減益となった。

当下期の見通し

当上期に新規獲得した継続契約先が寄与し、当下期の売上高は前年同期を上回る見込み。大手企業へのアカウントマネジメントを強化し、受託拠点の拡大を目指す。また、病院向けの「衛生清掃」や、「ニュースタダードクリーニング」で培った経験やノウハウを活かし、施設の衛生水準を高める「ヘルスケアソリューション」の提案を実施する。当下期は外国人観光客も増加する見込みであり、ホテルへの提案を強化する。

前期下期は、利益率の高い特殊清掃の受託が減少した。当下期の営業利益率は、前年同期からの反動減が小さくなる見込み。

建設施工事業

- 売上高23,350百万円（同5.8%減）
- 営業利益1,405百万円（同37.5%減）

売上高は減収となった。新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢等の影響を受けて、部材や空調設備などの建設資材の不足や調達遅延が発生し、一部工事に遅れが生じた。また、電力料金をはじめとするコストの上昇や、外部環境の先行き不透明感を受けて、設備投資の予算を縮小する小売企業もあり、設備投資計画の見送りや先送り、小規模修繕工事の抑制がみられ、受託件数が減少した。

営業利益は減益となった。減収影響のほか、資材価格の上昇が減益要因になった。また、利益率の高い小規模修繕工事の受注が減少したことは、営業利益率の低下要因となった。

当下期の見通し

当下期、通期ともに増収増益を見込む。

2022年3月に福島県沖で地震が発生し、イオングループの店舗が被害を受けた。同社は復旧関連の工事を受託し、当第3四半期に収益の大半を計上する見込み。前期も2021年2月に福島県沖で地震が発生し、復旧工事関連の収益を計上したが、2022年2月期第2四半期に計上したため、当第3四半期は増収要因となる見込み。

当上期に納期が遅れた工事が、通期では業績に寄与する見通し。電力料金が値上がりする中、電力需要が大きい商業施設に向けてLEDや空調自動制御、ノンフロンケースの販売等、電力コストの削減と環境負荷低減に貢献する省エネ提案を強化する。

利益面では、資材価格は上昇傾向にあるが、工事原価の見積もり精度を向上させるほか、原価交渉を強化して、原価低減を図る。また、利益率の高い工事の受託に向けた取り組みを強化する。

資材関連事業

- 売上高20,465百万円（同1.2%増、旧収益認識基準ベースで比較すると1.6%増）
- 営業利益994百万円（同27.0%減）

増収となった。イオングループ内でのシェア拡大に注力した。新たにイオングループ傘下となった、中国四国地方で食品スーパーを展開する株式会社フジ・リテイリング（東証PRM 8278）、全国で100円均一ショップを展開する株式会社キャンドウ（東証STD 2698）との取引が拡大した。また、既存取引先において新たな商材の取引を獲得した。イオングループ外に対しては、ワックス清掃用の資材など、ビルメンテナンス関連の資材を手ごろな価格で販売するなどして、収益が増加した。

原油価格の高騰、原材料・物流費等の上昇に伴い包装資材などの原価が上昇したが、価格転嫁が進まず営業利益率が低下し、減益となった。

当下期の見通し

契約件数の増加に伴って増収基調を維持する見通し。原価上昇分の価格転嫁に向けた価格交渉が進んでおり、営業利益率が改善する見通し。

自動販売機事業

- 売上高4,780百万円（同0.3%増、旧収益認識基準ベースで比較すると0.5%増）
- 営業利益556百万円（同57.3%増）

同社が自動販売機を設置している商業施設への客足は回復しているが、新型コロナウイルス感染拡大に伴う消費者の行動変化により、商業施設内の自動販売機で販売する飲料の需要は回復が遅れており、当上期の売上高は前期並みとなった。もっとも、当第2四半期は、人流回復や2022年7～8月の猛暑の影響により飲料の売上が伸長し、増収となった。営業利益は、2022年2月期第4四半期に不採算機を減損処理して減価償却費が減少し、増益となった。

当下期の見通し

自動販売機一台当たりの収益力向上に向け、各飲料メーカーの商品を取り揃えた自社混合機の設置拡大を継続する。また、前期に不採算機の減損処理を実施したことは、通期でにわたって利益率改善に寄与する見込み。

サポート事業

- 売上高8,918百万円（同10.7%増）
- 営業利益279百万円（同9.5%増）

増収となった。旅行関連事業において出張需要が回復傾向にあるほか、イオンモールの新店での館内配送業務などを受託した。イオングループ外でも、顧客施設とその周辺管理運営に関するアウトソーシングニーズ（入社式や研修の会場の運営、ビルメンテナンスの周辺業務等）に応えるため、同社事業と親和性のあるサービスの提供拡大に取り組んだ。また、中国でもビルメンテナンスの周辺業務や、新規物件の立ち上げにかかるサポート業務など、新規契約を獲得した。

営業利益は増益であった。増収効果のほか、コロナ禍において赤字で推移していた旅行業を手掛ける子会社、イオンコンパス株式会社が黒字に転換したことも、増益に寄与した。

当下期の見通し

新型コロナウイルス感染症が沈静化しており、国内出張の受託件数が増加するなどして、売上高・営業利益は増収増益で推移する見込み。

海外事業（各セグメントの内数）

- 売上高：15,340百万円（同30.2%増）
- 営業利益：790百万円（同7.9%減）

海外事業の収益は各セグメントの内数である。海外では設備管理事業、警備事業、清掃事業、サポート事業を手掛ける。顧客のおよそ半分がイオングループ企業である。

中国、アセアン事業ともに増収となった。

中国

売上高は10,600百万円（前年同期比34.0%増）であった。2022年3月に子会社化した浙江美特来物業管理有限公司の連結効果、永旺永樂（江蘇）物業服務有限公司の受託物件（政府系施設、オフィス、商業施設など）の増加が、増収に寄与した。警備事業、清掃事業、サポート事業において新規物件を受託したほか、顧客内シェアの拡大にも取り組んだ。

営業利益は減益であった。ガバナンス強化のために人員を強化し、販管費が増加した。

中国では専門性の獲得や事業領域の拡大、顧客基盤の強化などを目的に、M&A・業務提携を積極的に活用している。2022年3月に、浙江省や江西省で医療関連施設の管理運営業務を行う現地企業（浙江美特来物業管理有限公司）を子会社化した。2022年10月には、永旺永樂（中国）物業服務有限公司の会社形態を投資性公司に移行し、異業種の提携を進めやすい会社形態となった。

アセアン

アセアンでは、コロナ禍で停滞していた各国の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となった。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ことを目的に、マレーシアにアセアン本社設立に向けた準備を進めた。同社のアセアン事業は中国事業と比較してガバナンス体制に課題があり、日本から人員を送り込み、現場のオペレーション体制の強化を進めていく。

- ▶ マレーシア：売上高は1,000百万円（同43.1%増）、営業利益は増益であった。前期末に受託したイオンマレーシアの既存店舗において、設備管理、修繕、消毒清掃などのサービスを受託して増収となった。人員数を増強して人件費は増加したが、増収効果により増益となった。コロナ禍において移民・外国人労働者の入国規制が強まり、労働力が不足して時給が高止まりしていたが、規制緩和とともに時給はコロナ禍前の水準に戻りつつある。
- ▶ ベトナム：売上高が1,760百万円（同11.3%増）、営業利益は増益であった。イオンモールが出店を強化している地域で、2025年～2026年にかけてさらに出店を加速する計画にあり、同社も体制強化に努めている。感染症は沈静化しており、イオンモールがベトナムやカンボジアへの出店を強化しているため、当下期の収益は改善する見通し。
- ▶ インドネシア：売上高が2,000百万円（同24.8%増）、営業損失であった。イオンモールの店舗で業務を受託して増収となったが、法改正を受けて労働環境改善に向けた取り組みを強化中であり、人件費が上昇して営業損失となった。法改正による人件費の上昇は来期も影響が残る可能性がある。2018年に買収した清掃事業会社の顧客基盤があり、アセアンの中では事業規模が大きい。イオングループ施設の受託拡大に向け、日本から人材を派遣して体制を構築中である。

今期の重点施策

中期経営計画の基本方針である「お客さま起点の経営」「DXの推進」「グループ経営」に取り組みつつ、国内外でM&Aを本格化させる。

お客さま起点の経営

「お客さま起点の経営」におけるKPIとして、2024年2月期の売上高に占めるイオングループ外への比率40.0%を掲げる（2022年2月期末は35.6%、2021年2月期は35.7%）。当上期末は36.3%に上昇した。設備管理事業が貢献した。

2022年2月期に、主要顧客にアカウントマネージャーを設置し、顧客情報を一元管理できる体制を整えた。アカウントマネージャーが顧客との関係を強化しており、イオングループ外の既存顧客でも顧客内シェアが拡大している。

- ▶ 営業体制の再編・強化：2022年4月に機構改革を実施し、営業体制を再編・強化した。国内全8支社の配下にある支店エリア体制を、地域特性に合わせて再編した。支社におけるオペレーションからマネジメントに至る各階層の職務の再定義も行った。また支店長に対しては、地域単位の経営者としてのマインド醸成とスキル向上を目的とした教育プログラムも実施している。体制を再編した上で、既存顧客に対するアカウントマネジメントの取組みの強化、顧客起点の提案等により、既存顧客・新規顧客ともに取引の拡大を図る。
- ▶ ヘルスケアソリューションの展開：病院向けの「衛生清掃」や、「ニュースタンドクリーニング」で培った経験やノウハウを活かし、施設の衛生水準を高める提案を実施する。2022年4月には提案強化に向けて専門組織も立ち上げた。病院やホテルをはじめとしたグループ外の顧客にも提案先を拡大し、新規受託を獲得する。
- ▶ 脱炭素支援ソリューションの展開：2022年4月に専任組織を立ち上げ、顧客の脱炭素化を総合的に支援する体制を整えた。これまでは省エネ機器の設置工事の受託、各種設備の省エネオペレーション等により顧客の環境負荷低減に関わってきたが、再生可能エネルギーの調達や環境証書の発行といった業務も展開する。

DXの推進

「DXの推進」におけるKPIとして、2024年2月期の営業利益率6.0%、ROE12%水準の維持、一定のエリアで設備管理員を共有する「エリア管理」導入施設数360施設、常駐ポスト削減数180名、本社スタッフの20%の直接部門への再配置を掲げる。当上期の営業利益率は4.5%、エリア管理導入施設数は248施設（前期末比70施設増）、常駐ポスト削減数は141名（同26名増）であった。

- ▶ イオンディライトプラットフォームの利活用促進：イオンディライトプラットフォームでは、顧客の声や施設の稼働・保守・点検等のデータ、顧客業界の市場動向、気象や災害等の外部情報を、AIで分析・加工する。こうした情報を同社・グループ会社・パートナー企業のサービスネットワーク全体に効率的に共有する。今期は、業務効率化に向けてイオンディライトプラットフォームと各種システムの連携を進めるとともに、情報量を増加してデータ価値を高める考え。また営業部門では、イオンディライトプラットフォームのデータ活用、顧客からのリクエスト情報の可視化・共有化により、顧客視点の提案を目指す。

グループ経営

「グループ経営」におけるKPIとして、2024年2月期における国内グループ会社売上高65,000百万円、海外売上高比率（総額基準）8%超、国内グループ財務経理部門のシェアードサービス化を掲げる。当上期の海外売上高比率（総額基準）は10.4%（前期末は7.8%）であった。海外売上高比率の上昇には、円安も寄与した。

- ▶ 国内グループ各社間の連携を強化し、国内グループ各社の成長を促進する。
 - ▶ イオンコンパス：海外旅行・国内旅行の取り扱い業務のほか、イベントの企画・運営などを展開する。出張需要の回復や、イベントの再開に対応し、業績が回復した。
 - ▶ ビルメンテナンス子会社：イオンディライトコネク（中・小型施設市場の中核子会社）、白青舎（清掃・衛生管理、警備、設備管理、建設・工事などのサービスを展開）、環境整備（設備管理、建設施工、警備、清掃管理、指定管理者業務などのサービスを展開）などからなる。経営環境の変化に伴う、顧客の設備投資計画の見送りや先送り、新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢等に伴う資機材の不足や調達遅延、新規受託案件における初期投資の増加等が影響し、厳しい経営環境が続いた。こうした中、今期は、人材交流の活性化など連携を促進し基盤強化を図るほか、全国で中小型店舗を展開する企業の営業を強化する。また、2021年3月に吸収合併したユーコム（商業施設の設計・内装工事を受託）も活用し、工事部門を強化する。
- ▶ 海外では、中国の成長、アセアンの経営基盤強化に取り組む。
 - ▶ 中国：重点ターゲットとする中高級ショッピングセンター、病院・養老院、再開発エリアでの受託拡大によるオーガニックな成長を目指す。加えて、現地の病院、日系企業の工場などの警備や清掃業務を手掛ける現地企業のM&Aや業務提携により、専門性の獲得、事業領域の拡大、顧客基盤の強化に努める。
 - ▶ アセアン：イオングループの出店や日系企業の進出拡大など、中長期的な成長を見込めるエリアである。経営基盤の強化、各国での成長戦略の立案のため、アセアン本社の設立に向けて着手する。

2023年2月期第1四半期決算

イオンディライト 9787

- 売上高：71,786百万円（前年同期比0.9%増、旧収益認識基準ベースで比較すると0.6%増）
- 営業利益：3,282百万円（同12.0%減）
- 経常利益：3,300百万円（同12.0%減）
- 四半期純利益：2,246百万円（同10.4%減）

同社は「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）を当第1四半期の期首より適用した。設備管理事業、資材関連事業、自動販売機事業の一部において、収益認識基準を変更した。新収益認識基準の適用により、当第1四半期の売上高は8,396百万円減少、売上原価は8,406百万円減少、営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益はそれぞれ10百万円増加した。また、利益剰余金の当期首残高は1,087百万円減少した。

本レポートにおいて、前年同期比は、2022年2月期の実績を新収益認識基準で組み替えし、同基準で比較した数値を掲載。

- ▶ 売上高は前年同期比0.9%増となった。アカウントマネジメントの強化により既存顧客内のシェア拡大、新規顧客の獲得が進んだ。一方、建設施工事業は回復が遅れ、前年同期比で減収となった。
- ▶ 売上総利益：売上総利益は9,745百万円（前年同期比0.2%減）、売上総利益率は13.6%（同0.1%ポイント低下）であった。前年同期は新型コロナウイルス感染症の陽性者が発生した施設における消毒清掃など、相対的に売上総利益率が高いサービスの需要が高まった。当第1四半期はその反動はあったものの、設備管理事業、サポート事業および自動販売機事業の売上総利益が改善して補った。
- ▶ 販管費：販管費は6,462百万円（同7.1%増）、販管費率は9.0%（同0.5%ポイント上昇）であった。期初計画通り設備投資、人材投資、DX投資などの先行投資を推進し、販管費が増加した。原油価格の上昇や為替等、外部環境の変化による影響は軽微であった。

親会社株主に帰属する四半期純利益は、営業利益が減益になったことで減少した。営業外損益は18百万円、特別損益は6百万円と、業績への影響は軽微であった。

通期会社予想に対する進捗

当第1四半期における2023年2月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高は23.2%（前年同期における前期通期実績（旧収益認識基準ベース）に対する進捗率は25.1%）、営業利益で19.3%（同23.7%）、経常利益が19.4%（同23.8%）、当期利益が21.0%（23.5%）であった。前年同期における前期通期実績に対する進捗率を下回った。

建設施工事業の回復が想定よりも遅れて、通期会社予想を下回ったが、その他事業は会社予想並みで進捗した。

通期会社予想の達成に向けた取組み

回復が遅れた建設施工事業を中心に、顧客への提案を強化することで、通期では全セグメントで増収を目指す。

- ▶ 省エネ提案：建設施工事業において省エネ提案を強化する。原油価格の上昇に伴い電力料金などのエネルギーコストが上昇する中、電力需要が大きい商業施設に向けてLEDや空調自動制御、ノンフロンケースの販売等、エネルギーコストの削減と環境負荷低減に貢献する省エネ提案を強化することで、建設施工事業の業績回復を図る。
- ▶ 安全・安心に資する提案：建設施工事業において、商業施設の駐車場などに設置する店舗への衝突防止のためのU字ポールなど、安全対策のための工事を提案する。そのほか、自然災害リスクへの備え、事件・事故の防止に向けて、施設の安全・安心に資する提案を推進する。
- ▶ 小規模修繕提案：設備管理事業および建設施工事業、清掃事業において、施設を維持・管理する上で必要となる契約業務以外の細かな業務（小規模な修繕、清掃など）の受託に向けて提案を強化する。「省エネ、安全・安心、コンプライアンス対応、衛生」に関わる業務に提案を絞ることで、受託確度の向上を狙う。小規模修繕は受託物件において突発的に発生する細かな業務であり、契約業務と比較すれば一件当たり売上高は少額ながら、発生頻度が高い上、利益率が高い業務が多く、収益の向上や利益率の上昇に寄与する見込み。

セグメント別の動向

売上高は建設施工事業と自動販売機事業を除く5つのセグメントで増収となった。アカウントマネジメントの強化により既存顧客内のシェア拡大、新規顧客の獲得が進んだ。建設施工事業の回復が想定よりも遅れ、全体の売上高は前年同期比0.9%増にとどまった。

営業利益は減益となった。警備事業における新規受託物件の立ち上げに要する初期費用の増加、清掃事業における利益率の高い受託の減少、建設施工事業の減収影響が減益要因となった。

設備管理事業

- 売上高16,131百万円（前年同期比4.0%増、旧収益認識基準ベースで比較すると3.8%増）
- 営業利益1,372百万円（同7.6%増）
- 営業利益率：8.5%（同0.3%ポイント上昇）

契約業務の新規受託や、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、増収増益となった。

当第1四半期にイオングループの新店や、グループ外の物件のビルメンテナンス業務などを受託したほか、前期下期に受託した物件（イオングループ外のメーカーや金融機関など）が増収に貢献した。既存顧客においては「アカウントマネジメント」の取組みも寄与し顧客内シェアが高まった。複数の拠点を運営する小売店やメーカー、企業の店舗、工場、オフィスなどにおいて、新たな拠点の業務を受託した。

- ▶ アカウントマネジメント：従来は、セグメント単位で顧客とコミュニケーションをとっていたが、主要顧客にアカウントマネージャーを設置し、顧客情報を一元管理する体制とした。顧客や各業界への理解を深めることで、顧客満足度の向上、他の事業への送客による取引拡大を図る。複数の部門に亘るサービスを一括で提供（例えば、設備管理事業に関わる業務を建設施工事業が受託するなど）することや、全国展開する顧客に対して全国で同一のサービスを提供すること、等が実現している。
- ▶ 2021年3月に国内全8支社にカスタマーサービスセンターを設置して遠隔サポート体制を整え、現場施設にはシステムやセンサーを設置し、現場業務の省力化を推進している。こうした体制を構築した上で、一定のエリアで設備管理員を共有する「エリア管理」を導入し、設備管理員の省人化・無人化によるコスト削減を進めた。同社が受託する数千施設のうち、まずはイオンリテールの店舗施設を中心にエリア管理を推進している。2024年2月期末までにエリア管理施設数360施設、設備管理員削減数180名を目標としており、当第1四半期までに累計231施設（前期末は178施設）で導入し、135名（同115名）の常駐ポストを削減するなど、計画通りに進捗した。

当第2四半期以降の見通し

当第2四半期以降も当第1四半期並みの増収率を維持する見通し。当第1四半期に獲得した新規物件が通期で業績に貢献する見込み。当第2四半期以降はエリア管理や外注費削減の効果が顕在化することで、営業利益率も改善する見込みである。

警備事業

- 売上高：11,934百万円（同2.5%増）
- 営業利益：733百万円（同7.9%減）
- 営業利益率：6.1%（同0.7%ポイント低下）

売上高は増収となった。イオングループの新店、イオングループ外の施設（病院、ホテル、複合商業施設、金融機関の事務センター）の新規受託により、契約社数が増加した。アカウントマネジメントの強化により既存顧客内のシェア拡大、新規顧客の獲得が進んだ。中国では、複合商業施設やマンションなどの新規物件を受託し、契約社数が増加した。

営業利益は減益となった。子会社のイオンディライトセキュリティ株式会社において、新規受託物件の立ち上げに要する設備・人材に関する初期費用が増加した。警備業界においては慢性的な人手不足により人件費が上昇傾向にあるが、収益性改善に向けて、入退店管理や開店・閉店業務のシステム化、単価適正化に向けた価格交渉を継続した。

当第2四半期以降の見通し

売上高の増収率は、新規部物件の受託が寄与して当第1四半期の増収率をやや上回る水準で推移する見通し。営業利益率は、当第1四半期に発生した新規受託物件の立ち上げに伴う費用は一過性であり、また、入退店管理や開店・閉店業務のシステム化の効果が顕在化して、改善基調で推移する見込み。

清掃事業

- 売上高：16,576百万円（前年同期と同水準）
- 営業利益：1,681百万円（前年同期比14.8%減）
- 営業利益率：10.1%（同1.8%ポイント低下）

前年同期はコロナ禍において、感染拡大防止に向けた消毒清掃や、防疫清掃、特殊清掃の需要が増加し、当第1四半期はその反動がみられたものの、グループ内外で新規の定期契約が増加し、売上高は前年同期並みとなった。従来は病院向けに提供してきた自社独自の衛生清掃サービスをベースに、美観の維持に加え衛生的な環境を実現する清掃新基準「ニュースタンドークリーニング」など、特殊清掃のイオングループ外への導入拡大に取り組んだ。

利益率が高いアルコール消毒清掃などの受託が減少して営業利益率が低下し、減益となった。

当第2四半期以降の見通し

当上期は前期の特需の反動で、売上高が前年同期を上回ることは容易ではないが、新規の定期契約社数は増加しており、当下期の売上高は前年同期を上回る見込み。営業利益率は、前期を下回って推移する見通し。

建設施工事業

- 売上高：10,282百万円（同8.2%減）
- 営業利益：694百万円（同35.0%減）
- 営業利益率：6.7%（同2.8%ポイント低下）

売上高は減収となった。新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢等の影響により、部材や空調設備などの建設資材が不足・調達遅延を起している。一部工事に遅れが生じ、当第1四半期の減収要因となった。また、電力料金をはじめとするコストの上昇や、外部環境の先行き不透明感を受けて、設備投資の予算を縮小する小売企業もあり、受託件数が減少した。

営業利益は減益となった。減収影響のほか、資材価格の上昇が減益要因になった。

当第2四半期以降の見通し

2022年3月に福島県沖で地震が発生し、イオングループの店舗が被害を受けた。同社は復旧関連の工事を受託しており、当第2四半期および当第3四半期に収益を計上する見込み。前期も2021年2月に福島県沖で地震が発生し、2022年2月期第2四半期に復旧工事関連で収益が増加したが、前期を上回る規模の復旧関連の工事となる見通し。

当第1四半期に納期が遅れた工事については、通期では業績に寄与する見通し。また、電力料金が値上がりする中、電力需要が大きい商業施設に向けてLEDや空調自動制御、ノンフロンケースの販売等、電力コストの削減と環境負荷低減に貢献するような省エネ提案を強化する。当第3四半期～当第4四半期の業績に寄与する見通し。

利益面では、資材価格は上昇傾向にあるが、工事原価の見積もり精度を向上させるほか、原価交渉を強化して、原価低減を図る。また、利益率の高い工事の受託に向けた取り組みを強化する。

資材関連事業

- 売上高：10,205百万円（同3.0%増、旧収益認識基準ベースで比較すると2.6%増）
- 営業利益：615百万円（同6.3%減）
- 営業利益率：6.0%（同0.6%ポイント低下）

増収となった。新たにイオングループ傘下となった、中国四国地方で食品スーパーを展開する株式会社フジ・リテイリング（東証PRM 8278）、全国で100円均一ショップを展開する株式会社キャンドウ（東証STD 2698）との取引が拡大した。また、既存取引先において新たな商材の取引を獲得した。

原油価格の高騰、原材料・物流費等の上昇に伴い包装資材などの原価が上昇したが、価格転嫁が進まず営業利益率が低下して、減益となった。

当第2四半期以降の見通し

契約件数の増加に伴って増収基調を維持する見通し。営業利益率の改善に向けては、原価上昇分の価格転嫁に向けて価格交渉を行っている。

自動販売機事業

- 売上高：2,199百万円（同0.1%減、旧収益認識基準ベースで比較すると2.9%減）
- 営業利益：208百万円（同79.3%増）
- 営業利益率：9.5%（同4.2%ポイント低下）

新型コロナウイルス感染拡大に伴う消費者の購買行動変化により、商業施設内などにおける自動販売機で販売する飲料の需要回復が遅れ、売上高は前期並みとなった。2022年2月期第4四半期に不採算機を減損処理したことにより減価償却費が減少し、増益となった。

当第2四半期以降の見通し

自動販売機一台当たりの収益力向上に向け、各飲料メーカーの商品を取り揃えた自社混合機の設置拡大を継続する。また、前期に不採算機の減損処理を実施したことは、通期でにわたって利益率改善に寄与する見込み。

サポート事業

- 売上高：4,456百万円（同8.3%増）
- 営業利益：162百万円（同36.1%増）
- 営業利益率：3.6%（同0.7%ポイント上昇）

増収増益となった。旅行関連事業においては出張需要が回復傾向にあるほか、イオンモールの新店での館内配送業務などを受託した。顧客施設とその周辺管理運営に関するアウトソーシングニーズに応えるため、同社事業と親和性のあるサービスの提供拡大に取り組んだ。また、中国でも新規契約を獲得した。

当第2四半期以降の見通し

新型コロナウイルス感染症が沈静化すれば、国内出張の受託件数が増加するなどして、売上高・営業利益は増収増益で推移する見込み。

海外事業（2022年1～3月）

- 売上高：7,100百万円（同26.8%増）
- 営業利益：380百万円（同9.5%減）

海外事業の収益は各セグメントの内数である。海外では設備管理事業、警備事業、清掃事業、サポート事業を手掛ける。顧客のおよそ半分がイオングループ企業である。

中国、アセアン事業ともに増収となった。

中国

売上高は5,000百万円（前年同期比34.3%増）、営業利益は減益であった。感染症の拡大により、武漢において商業施設が店舗休業等を余儀なくされ、業務の受託が減少したが、永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司の受託物件（オフィス、商業施設、政府系施設など）が増えた。また顧客内シェアの拡大にも取り組んだ。

武漢において感染症が拡大したことで、一時的に防疫対応コストが増加して減益となった。

上海の管理物件は少ないため、上海の都市封鎖による影響は限定的であった。

- ▶ 中国では専門性の獲得や事業領域の拡大、顧客基盤の強化などを目的に、M&A・業務提携を積極的に活用しており、2022年3月にイオンディライト中国において、浙江省や江西省で医療関連施設の管理運営業務を行う現地企業（浙江美特来物業管理有限公司）を子会社化した。

アセアン

アセアン全体では、事業を展開する各国で受託拡大に向けた取り組みを推進し、増収となった。グループガバナンス体制を強化し、アセアン全体として新たな成長戦略を描くことを目的に、アセアン本社設立に向けた準備に着手した。

- ▶ マレーシア：売上高は450百万円（同148%増）、営業利益は増益であった。前期末に受託したイオンマレーシアの既存店舗において、設備管理、修繕、消毒清掃などのサービスを受託して増収となった。人員数を増強して人件費は増加したが、増収効果により増益となった。
- ▶ ベトナム：売上高が800百万円（同5.7%減）、営業利益は減益であった。感染症が再拡大し、受託している飲食店等が通常営業できなかったことが影響した。イオンモールが出店を強化している地域であり、体制強化に努めている。感染症は沈静化しているほか、イオンモールがベトナムやカンボジアにおける出店を強化しており、当下期の収益は改善する見通し。

- ▶ インドネシア：売上高が930百万円（同22.3%増）、営業損失であった。イオンモールの店舗で業務を受託して増収となったが、法改正を受けて労働環境改善に向けた取り組みを強化中であり、人件費が上昇して営業損失となった。法改正による人件費の上昇は来期も影響が残る可能性がある。2018年に買収した清掃事業会社の顧客基盤があり、アセアンの中では事業規模が大きい。イオングループ施設の受託拡大に向け、日本から人材を派遣して体制を構築中である。

今期の重点施策

中期経営計画の基本方針である「お客さま起点の経営」「DXの推進」「グループ経営」に取り組みつつ、国内外でM&Aを本格化させる。

お客さま起点の経営

「お客さま起点の経営」におけるKPIとして、2024年2月期の売上高に占めるイオングループ外への比率40.0%を掲げる（2022年2月期末は35.6%、2021年2月期は35.7%）。当第1四半期末は36.3%に上昇した。設備管理事業が貢献した。

2022年2月期に、主要顧客にアカウントマネージャー（顧客毎の取引全般に責任を持つ営業担当者）を設置し、顧客情報を一元管理できる体制を整えた。アカウントマネージャーが顧客との関係性を強化しており、イオングループ外の既存顧客において顧客内シェアが拡大している。

- ▶ 営業体制の再編・強化：2022年4月に機構改革を実施し、営業体制を再編・強化した。国内全8支社の配下にある支店エリア体制を、地域特性に合わせて再編した。支社におけるオペレーションからマネジメントに至る各階層の職務の再定義も行った。また支店長に対しては、地域単位の経営者としてのマインド醸成とスキル向上を目的とした教育プログラムも実施している。体制を再編した上で、既存顧客に対するアカウントマネジメントの取組みの強化、顧客起点の提案等により、既存顧客・新規顧客ともに取引の拡大を図る。
- ▶ ヘルスケアソリューションの展開：病院向けの「衛生清掃」や、「ニュースタンダードクリーニング」で培った経験やノウハウを活かし、施設の衛生水準を高める提案を実施する。2022年4月には提案強化に向けて専門組織も立ち上げた。病院やホテルをはじめとしたグループ外の顧客にも提案先を拡大し、新規受託を獲得する。
- ▶ 脱炭素支援ソリューションの展開：2022年4月に専任組織を立ち上げ、顧客の脱炭素化を総合的に支援する体制を整えた。これまでは省エネ機器の設置工事の受託、各種設備の省エネオペレーション等により顧客の環境負荷低減に関わってきたが、再生可能エネルギーの調達や環境証書の発行といった業務も展開する。

DXの推進

「DXの推進」におけるKPIとして、2024年2月期の営業利益率6.0%、ROE12%水準の維持、一定のエリアで設備管理員を共有する「エリア管理」導入施設数360施設、常駐ポスト削減数180名、本社スタッフの20%の直接部門への再配置を掲げる。当第1四半期の営業利益率は4.6%、エリア管理導入施設数は231施設（前期末比53施設増）、常駐ポスト削減数は135名（同20名増）であった。

- ▶ イオンディライトプラットフォームの利活用促進：イオンディライトプラットフォームでは、顧客の声や施設の稼働・保守・点検等のデータ、顧客業界の市場動向、気象や災害等の外部情報を、AIで分析・加工する。こうした情報を同社・グループ会社・パートナー企業のサービスネットワーク全体に効率的に共有する。今期は、業務効率化に向けてイオンディライトプラットフォームと各種システムの連携を進めるとともに、情報量を増加してデータ価値を高める考え。また営業部門では、イオンディライトプラットフォームのデータ活用、顧客からのリクエスト情報の可視化・共有化により、顧客視点の提案を目指す。

グループ経営

「グループ経営」におけるKPIとして、2024年2月期における国内グループ会社売上高65,000百万円、海外売上高比率（総額基準）8%超、国内グループ財務経理部門のシェアードサービス化を掲げる。当第1四半期の海外売上高比率（総額基準）は9.0%（前期末は7.8%）であった。

- ▶ 国内グループ各社間の連携を強化し、国内グループ各社の成長を促進する。
 - ▶ イオンコンパス：海外旅行・国内旅行の取り扱い業務のほか、イベントの企画・運営などを展開する。出張需要の回復や、イベントの再開に対応し、業績が回復した。
 - ▶ ビルメンテナンス子会社：イオンディライトコネク（中・小型施設市場の中核子会社）、白青舎（清掃・衛生管理、警備、設備管理、建設・工事などのサービスを展開）、環境整備（設備管理、建設施工、警備、清掃管

- ▶ 理、指定管理者業務などのサービスを展開）などからなる。経営環境の変化に伴う、顧客の設備投資計画の見送りや先送り、新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢等に伴う資機材の不足や調達遅延、新規受託案件における初期投資の増加等が影響し、厳しい経営環境が続いた。こうした中、今期は、人材交流の活性化など連携を促進し基盤強化を図るほか、全国で中小型店舗を展開する企業の営業を強化する。また、2021年3月に吸収合併したユーコム（商業施設の設計・内装工事を受託）も活用し、工事部門を強化する。
- ▶ 海外では、中国の成長、アセアンの経営基盤強化に取り組む。
 - ▶ 中国：重点ターゲットとする中高級ショッピングセンター、病院・養老院、再開発エリアでの受託拡大によるオーガニックな成長を目指す。加えて、現地の病院、日系企業の工場などの警備や清掃業務を手掛ける現地企業のM&Aや業務提携により、専門性の獲得、事業領域の拡大、顧客基盤の強化に努める。
 - ▶ アセアン：イオングループの出店や日系企業の進出拡大など、中長期的な成長を見込めるエリアである。経営基盤の強化、各国での成長戦略の立案のため、アセアン本社の設立に向けて着手する。

2022年2月期決算

- 売上高：317,657百万円（前期比5.9%増）
- 営業利益：15,733百万円（同3.3%増）
- 経常利益：15,789百万円（同3.4%増）
- 当期純利益：10,665百万円（同8.7%減）

2022年2月期は、売上高は全7事業で増収となり、営業利益は、建設施工事業および自動販売機事業を除く5事業で増益となった。

- ▶ 売上総利益：売上総利益は39,498百万円（前期比6.2%増）、売上総利益率は12.4%（前期と同水準）であった。新型コロナウイルス感染症の陽性者が発生した施設における消毒清掃が売上総利益率の上昇要因となった。しかし、建設施工事業において、2021年2月に発生した福島県沖地震の復旧関連工事をはじめ、売上総利益率が低い案件の受託が、売上総利益率の低下要因となった。
- ▶ 販管費：販管費は23,764百万円（同8.3%増）、販管費率は7.5%（同0.2ポイント上昇）であった。設備管理事業や警備事業を中心にシステム化、省人化を推進して経費削減に努めたが、新卒採用や中途採用・研修の強化により人件費が増加したほか、エリア管理化やDX化のための費用が増加した。

親会社株主に帰属する当期純利益は減少した。子会社の本社ビルを含む2物件を売却し、固定資産売却益1,223百万円を特別利益として計上したほか、前期に証明写真機事業の分離に伴う事業譲渡損1,253百万円を特別損失として計上した反動もあり、税金等調整前当期純利益は前期比増加したが、法人税等が増加して減益となった。

通期会社予想の達成率

2022年2月期通期会社予想に対する達成率は、売上高は97.7%（前期の達成率は95.3%）、営業利益は95.4%（同92.3%）、経常利益は95.7%（同92.5%）、親会社株主に帰属する当期純利益は101.6%（116.8%）であった。

売上高、営業利益、経常利益の実績は通期会社予想を下回った。2022年2月期第2四半期累計期間（当上期）は、新型コロナウイルス感染症の陽性者が確認された施設における特殊清掃や、2021年2月に発生した福島県沖地震の復旧関連工事が上振れ要因となり、会社予想を上回った。しかし当下期は、新型コロナウイルス感染症の再拡大により、建設施工事業において各種工事が延期・縮小したほか、自動販売機事業の回復が遅れが通期業績に影響した。新型コロナウイルス感染症の流行による営業利益への影響額は、期初想定500百万円を上回る1,200百万円であった。

親会社株主に帰属する当期純利益は、通期会社予想を上回った。期初時点では、連結子会社の固定資産売却などに伴う特別利益を織り込んでいなかった。

四半期別の動向

- ▶ 当第1四半期（2021年3～5月）：売上高は79,688百万円（前年同期比8.4%増）、営業利益は3,728百万円（同7.9%増）であった。一部工事が遅延した建設施工事業を除く6事業が増収増益となった。特に清掃事業が寄与した。増収に伴い営業利益は増益となった。

- ▶ 当第2四半期（2021年6～8月）：売上高は84,219百万円（同10.5%増）、営業利益は4,699百万円（同16.2%増）であった。自動販売機事業を除く6事業が増収増益であった。特に清掃事業、建設施工事業が業績を牽引した。清掃事業は、新型コロナウイルス感染症の陽性者が発生した施設における臨時消毒清掃の受託が増加した。建設施工事業では、2021年2月に発生した福島県沖地震に伴うイオングループ施設の復旧関連工事を受託した。
- ▶ 当第3四半期（2021年9～11月）：売上高は76,808百万円（同2.9%増）、営業利益は3,425百万円（同7.8%減）であった。前四半期比増収率が低下し、減益となった。清掃事業における国内感染者数の減少に伴うアルコール消毒清掃の受注減少、建設施工事業における一部工事の遅延、自動販売機事業における中身飲料売上の減少、が主な要因であった。
- ▶ 当第4四半期（2021年12月～2022年2月）：売上高は76,942百万円（同1.7%増）、営業利益は3,881百万円（同3.4%減）であった。増収率は前四半期比低下し、減益となった。建設施工事業における一部工事の遅延が主な要因であった。

セグメント別の動向

売上高は全7事業で増収となり、営業利益は、建設施工事業および自動販売機事業を除く5事業で増益となった。

設備管理事業

- 売上高：61,538百万円（同5.7%増）
- 営業利益：5,495百万円（同6.2%増）
- 営業利益率：8.9%（前期と同水準）

増収となった。新たにイオングループに加わった企業の店舗や、イオングループ外のメーカーや金融機関からも、新規顧客を獲得した。新規顧客の開拓を専門に行う営業部門の立ち上げ、営業活動の可視化・共有化、成約に至った案件のプロセス分析などを行い、組織的に営業力を強化した。既存顧客に対しては、重要顧客に対する「アカウントマネジメント」（詳細後述）の取組みを強化した。イオングループ内外比率に変動はなかった。

増益となった。業務プロセスの変革に向けて、「エリア管理化」（詳細後述）を推進した。

四半期別の動向

- ▶ 当上期：売上高は31,006百万円（同6.6%増）、営業利益は2,622百万円（同2.9%増）、営業利益率は8.5%（同0.3ポイント低下）であった。新規顧客の開拓や、既存顧客へのサービスの拡大などにより、増収増益となった。
- ▶ 当第3四半期：売上高は15,468百万円（同4.9%増）、営業利益は1,416百万円（同3.6%増）、営業利益率は9.2%（同0.1ポイント低下）であった。イオングループの新店や、イオングループ外のメーカーや金融機関からの新規顧客を獲得したほか、既存顧客へのサービスを拡大した。
- ▶ 当第4四半期：売上高は15,064百万円（同4.7%増）、営業利益は1,457百万円（同15.7%増）、営業利益率は9.7%（同1.0ポイント上昇）であった。新たにイオングループに加わった企業の店舗を取り込んだほか、既存顧客へのサービスを拡大した。営業利益率の上昇は特殊要因であった。

アカウントマネジメント

アカウントマネジメントの取組みを強化した。従来は、セグメント単位で顧客とコミュニケーションをとっていたが、主要顧客に対してはアカウントマネージャーを設置し、顧客情報を一元管理した。顧客や各業界への理解を深めることで、顧客満足度の向上、他の事業への送客による取引拡大を図った。複数の部門に亘るサービスを一括で提供（例えば、設備管理事業に関わる業務を建設施工事業が受託するなど）することや、全国展開する顧客に対して全国で同一のサービスを提供すること、等を提案した。

業種別提案を推進した。アカウントマネジメントにより収集した顧客や各業界に関する情報の分析を進めたほか、同社がターゲットとする業界に精通した人材を招聘した。今期は、コロナ禍において、コスト管理意識が高まったメーカーへの営業を強化し、外注ニーズを取り込んで売上高が増加した。来期は、需要の回復が見込まれるホテルや病院等の業界に特化した営業組織を構築し、ソリューション型の営業を実施する。

エリア管理

2021年3月に国内全8支社にカスタマーサービスセンターを設置して遠隔サポート体制を整え、現場施設にはシステムやセンサーを設置し、現場業務を省力化した。こうした体制を構築した上で、一定のエリアで設備管理員を共有する「エリア管理」を導入し、設備管理員の省人化・無人化によるコスト削減を進めた。同社が受託する数千施設のう

ち、まずはイオンリテールの店舗施設を中心にエリア管理を推進した。2024年2月期末までにエリア管理施設数360施設、設備管理員削減数180名を目標としており、2022年2月期末時点で累計151施設に導入し、115名の人員を削減した。

2022年2月期は、人員削減によるコスト削減効果は限定的であった。2022年2月期第3四半期から、削減した設備管理員のイオングループ外の新規物件への再配置や、営業職、工事の見積もり提案担当、現場監督等への転換を進めている。グループ外の新規案件の受託件数が計画を下回り、コスト削減効果は限定的であった。同社によれば、2023年2月期にはエリア管理による人員再配置の効果が顕在化する見込み。

エリア管理を導入することで、顧客の施設に常駐する設備管理員数が減少し、顧客の支払額は減少することになる。ただし、遠隔サポートなどにより設備管理の質は維持していることもあり、設備管理員一人当たりの常駐費用の値上げ交渉や、他のセグメントの業務提案も推進して、客単価の上昇に努めた。

警備事業

- 売上高：47,239百万円（同6.4%増）
- 営業利益：3,435百万円（同3.9%増）
- 営業利益率：7.3%（同0.1ポイント低下）

売上高は、イオングループの新店、大手自動車メーカーの工場など、イオングループ外の新規受託が伸びて契約社数が増加したほか、イベント警備などの需要回復に伴い増収となった。契約単価は前年同期並みであった。

営業利益は受託件数の増加により増益となった。警備業界においては、慢性的な人手不足により人件費が上昇傾向にあるが、収益性改善に向けて、入退店管理や開店・閉店業務のシステム化、単価適正化に向けた価格交渉を継続し、営業利益率は前期並みを維持した。

中国では、複合施設やマンションの新規案件を受託したほか、新型コロナウイルス感染症の流行の影響が少なく、既存顧客からの収益も安定して推移した。SR社では中国における警備事業の売上高はおよそ5,000百万円と認識している。

四半期別の動向

- ▶ 当上期：売上高は23,645百万円（同9.0%増）、営業利益は1,702百万円（同6.8%増）、営業利益率は7.2%（同0.1ポイント低下）であった。イオングループ外の新規顧客の獲得が進んだほか、イベントの雑踏警備や交通警備の受注が伸びた。収益性改善に向けて、システム化や価格交渉を行った。
- ▶ 当第3四半期：売上高は11,777百万円（同4.5%増）、営業利益は894百万円（同12.7%増）、営業利益率は7.6%（同0.6ポイント上昇）であった。イオングループの新店、イオングループ外の新規受託が伸びて増収となった。システム化の効果が顕在化し、営業利益率が改善した。
- ▶ 当第4四半期：売上高は11,817百万円（同3.4%増）、営業利益は839百万円（同8.8%減）、営業利益率は7.1%（同1.0ポイント低下）であった。スポーツイベントの警備、大手自動車メーカーの工場の警備等も受託した。

システム化の推進

約200店舗にセキュリティシステムを導入し、警備にあたる人員数の抑制につながった。2022年2月期は高額ではないものの、システム化のための費用が発生したが、2023年2月期は利益率の上昇に寄与する見込み。

清掃事業

- 売上高：66,963百万円（同7.2%増）
- 営業利益：8,106百万円（同10.7%増）
- 営業利益率：12.1%（同0.4ポイント上昇）

増収増益となり、全体業績を牽引した。感染拡大防止に向けた消毒清掃や、防疫清掃、特殊清掃の導入を拡大し、新規顧客開拓や既存顧客からの受託が拡大した。単発の顧客が定期契約に切り替わる事例もみられ、定期契約社数は増加傾向にある。従来は病院向けに提供してきた同社独自の衛生清掃サービスをベースに、美観の維持に加え衛生的な環境を実現する清掃新基準「ニュースタダードクリーニング」など、特殊清掃のイオングループ外への導入拡大に取り組んだ。

四半期別の動向

- ▶ 当上期：売上高は34,106百万円（同12.1%増）、営業利益は4,276百万円（同24.7%増）、営業利益率は12.5%（同1.2ポイント上昇）であった。新規顧客の開拓や、既存顧客からの受託拡大により増収増益となった。利益率の高い特殊清掃「ニュースタダードクリーニング」などの導入が拡大したほか、イオングループの施設を中心に、新型コロナウイルス感染症の陽性者が発生した施設における臨時消毒清掃の受託件数が伸び、利益率が改善した。
- ▶ 当第3四半期：売上高は16,364百万円（同4.5%増）、営業利益は1,896百万円（同0.7%減）、営業利益率は11.6%（同0.6ポイント低下）であった。イオングループの新店を受託して増収となった。国内感染者数の減少に伴ってアルコール消毒清掃の受注が減少し、増収率は鈍化し、利益率の高い特殊清掃の受託件数も減少して利益率が低下した。
- ▶ 当第4四半期：売上高は16,493百万円（同0.7%増）、営業利益は1,934百万円（同2.5%減）、営業利益率は11.7%（同0.4ポイント低下）であった。新型コロナウイルス感染症が再拡大し、陽性者が発生した施設における臨時消毒清掃の受託はあったものの、簡易的な清掃が多く、利益率の高い特殊清掃の受託件数が減少し、利益率は低下した。

建設施工事業

- 売上高：43,015百万円（同5.8%増）
- 営業利益：3,583百万円（同7.7%減）
- 営業利益率：8.3%（同1.2ポイント低下）

増収減益となった。2021年2月に発生した福島県沖地震の復旧関連工事等は増収要因となった。また、新型コロナウイルス感染拡大の影響に伴う一部大型工事の延期や規模の縮小、キャンセルが続く中、イオングループ内外に向けて改装工事の受託に向けた営業活動を強化して増収となった。復旧関連工事や改装工事は大型工事対比では営業利益率が低く、営業利益は減益となった。

四半期別の動向

- ▶ 当上期：売上高は24,776百万円（同12.0%増）、営業利益は2,250百万円（同8.1%増）、営業利益率は9.1%（同0.3ポイント低下）であった。当第1四半期はコロナ禍で一部工事に遅れが生じ、減収減益となった。当第2四半期は2021年2月に発生した福島県沖地震に伴うイオングループ施設の復旧関連工事を受託したほか、イオングループ外施設の改装工事の受託が拡大し、増収増益となった。
- ▶ 当第3四半期：売上高は8,921百万円（同0.2%増）、営業利益は611百万円（同23.4%減）、営業利益率は6.8%（同2.2ポイント低下）であった。コロナ禍において、大型工事の延期やキャンセルが発生したほか、物流の混乱や半導体不足による空調機器等の機材の納入遅延が発生して減収となった。大型工事の受注が低迷する中、利益率の低い修繕工事の受注を増やしたことで減益となった。
- ▶ 当第4四半期：売上高は9,318百万円（同3.2%減）、営業利益は722百万円（同27.9%減）、営業利益率は7.7%（同2.7ポイント低下）であった。コロナ禍において大型工事の受注が低迷する中、相対的に利益率の低い修繕工事の受注を増やしたことで減益となった。

資材関連事業

- 売上高：56,497百万円（同6.5%増）
- 営業利益：2,560百万円（同3.8%増）
- 営業利益率：4.5%（同0.1ポイント低下）

増収増益となった。コロナ禍において、業務用マスク・手袋・アルコールや、飛沫防止用のアクリルパーテーションなどの防疫関連資材の売上高が増加した。また、新たにイオングループに加わった企業との契約を確保し、包装資材の売上高が増加した。環境に配慮した包装資材の取扱いを強化し、販売金額が増加した。

四半期別の動向

- ▶ 当上期：売上高は28,779百万円（同8.2%増）、営業利益は1,362百万円（同6.1%増）、営業利益率は4.7%（同0.1ポイント低下）であった。コロナ禍において防疫関連資材の需要が高水準で推移したほか、イオングループ内外の顧客開拓を進めて新規顧客が増加し、増収増益となった。
- ▶ 当第3四半期：売上高は13,992百万円（同7.3%増）、営業利益は570百万円（同0.5%増）、営業利益率は4.1%（同0.2ポイント低下）であった。感染症の沈静化に伴って防疫関連資材の需要は低下したが、イオングループの新規の

- ▶ 取引先を確保して包装資材の売上高が増加し、増収となった。イオングループが扱う資材を包括提供できるトップサプライヤーを目指し、新たにイオングループの傘下に入った企業などを中心に営業を強化した。
- ▶ 当第4四半期：売上高は13,726百万円（同2.3%増）、営業利益は628百万円（同1.9%増）、営業利益率は4.6%（前年同期と同水準）であった。イオングループの新規の取引先を確保して包装資材の売上高が増加した。

自動販売機事業

- 売上高：26,353百万円（同3.5%増）
- 営業利益：608百万円（同6.9%減）
- 営業利益率：2.3%（同0.3ポイント低下）

増収減益となった。同社が自動販売機を設置するショッピングモール等の客数は回復傾向にあるものの、滞在時間が短くなっているほか、顧客が公共の場で飲食を自粛する傾向が継続しており、新型コロナウイルス感染症の流行前と比較して自動販売機で飲料を購入する消費者が減少している。前期比では環境が改善したほか、自動販売機一台当たりの収益力向上のため、複数の飲料メーカーの商品を取り揃えた自社混合機の設置拡大を進め、増収となった。一台当たりの売上高は増加したが、固定費が増加し、減益となった。

四半期別の動向

- ▶ 当上期：売上高は13,535百万円（同12.3%増）、営業利益は353百万円（同1.1%減）、営業利益率は2.6%（同0.4ポイント低下）であった。前年同期は緊急事態宣言下で、外出自粛や施設の休業、在宅勤務の拡大などにより自動販売機の飲料需要が低迷した。当上期は施設やオフィスに人が戻り始めたことで、自動販売機の飲料需要も回復し、増収となった。利益面では、自社混合機の増加に伴い固定費が増加し、減益となった。
- ▶ 当第3四半期：売上高は6,254百万円（同10.7%減）、営業利益は61百万円（同70.4%減）、営業利益率は1.0%（同1.9ポイント低下）であった。商業施設は通常営業したが、客数が伸び悩んだほか、顧客の滞在時間が短く、自動販売機の利用客数は伸び悩んだ。利益面では、自社混合機の増加に伴い固定費が増加し、減益となった。
- ▶ 当第4四半期：売上高は6,564百万円（同2.6%増）、営業利益は194百万円（同115.6%増）、営業利益率は3.0%（同1.6ポイント上昇）であった。販売数量や、計画に対する達成率に応じて飲料メーカーから得られる手数料収入が増加し、営業利益は倍増した。

サポート事業

- 売上高：16,049百万円（同1.3%増）
- 営業利益：441百万円（前期は75百万円の損失）
- 営業利益率：2.7%

増収となり営業利益は黒字化した。コロナ禍において、海外研修の企画・実施サービスや、国内外の出張手配などの需要が低迷したが、中国においてマンションの管理業務を受託するなどして増収となった。顧客施設とその周辺での管理運営に関するアウトソーシングニーズに応えるため、顧客視点に立ち、同社事業と親和性のあるサービスの提供拡大に取り組んだ。

四半期別の動向

- ▶ 当上期：売上高は8,055百万円（同4.1%増）、営業利益は255百万円（前年同期は100百万円の損失）、営業利益率は3.2%であった。子会社のイオンコンパスにおいてイベントや旅行、出張の代理店業務の需要が回復したこと、赤字子会社を整理したことにより増収増益となった。家事代行会社のアクティアは、競合企業が価格を下げたこともあり、需要が伸び悩んだ。
- ▶ 当第3四半期：売上高は4,035百万円（同0.2%減）、営業利益は75百万円（前年同期は71百万円の損失）、営業利益率は1.9%であった。イオングループの新店において、郵便物や宅配物をテナントに配送する業務などを受託したほか、シェアオフィスの清掃業務の受託件数が増加した。
- ▶ 当第4四半期：売上高は3,959百万円（同2.3%減）、営業利益は111百万円（前年同期比15.6%増）、営業利益率は2.8%（同0.4ポイント上昇）であった。出張手配などの需要が低迷する中、中国においてマンションの管理業務などを受託した。営業利益率の高い案件であり、営業利益の増加に寄与した。

海外事業

- 売上高：24,700百万円（同24.1%増）

- 営業利益：1,500百万円（同6.3%減）
- 営業利益率：6.1%（同1.9ポイント低下）

海外事業は事業内容に応じて各セグメントで管理しており、海外事業の収益は各セグメントの内数である。海外では設備管理事業、警備事業、清掃事業、サポート事業を手掛ける。顧客のおよそ半分がイオングループ企業である。

中国

- 売上高：16,900百万円（同32.0%増）
- 営業利益：1,380百万円（同2.2%減）
- 営業利益率：6.1%（同4.4ポイント低下）

増収であった。受託件数の増加や、一部施設におけるサービス単価の値上げにより増収となった。警備事業（中国事業の売上高構成比30%）、清掃事業、サポート事業の売上高が伸びた。永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司および武漢小竹物業管理有限公司は、現地企業を買収して同社連結子会社となった経緯があり、政府系の案件も獲得できた。海外事業の中では、新型コロナウイルスの影響が相対的に小さく、経済活動の回復も早かった。

減益であった。最低賃金が上昇するなどして人件費が上昇したこと、設備管理事業における競争環境が厳しくなっており、低利益率の新規案件を受託したことから、営業利益率が低下した。ただし、中国事業は日本事業対比、営業利益率は高い傾向にある。競争が激化しているとはいえ、日本対比では競争環境が緩やかであること、自社社員が業務にあたり外注費用が発生しないことが要因。

- ▶ 2021年4月に設立した統括会社「永旺永楽（中国）物業服務有限公司」のグループ経営のもと、中核事業会社である永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司、武漢小竹物業管理有限公司において、重点ターゲットとする中高級ショッピングセンターや病院・養老院、再開発エリアといった施設の受託拡大に注力した。ファシリティマネジメント業務を軸に、プロパティマネジメント業務（施設のメンテナンス、運営）や、ケータリング（建物管理の周辺業務）、クリーニングサービス、養老院における入居者向けサービスなど、事業領域の拡大にも取り組んだ。
- ▶ 永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司は、日系企業の工場が多く進出する蘇州市におけるシェア拡大を目的に、2021年6月に日系工場の業務受託に高い専門性と実績を持つ「蘇州中村物業服務有限公司」の出資持分60%を買収し、子会社化した。来期以降に業績に貢献する見通し。

アセアン

アセアン全体では、増収減益であった。新型コロナウイルス感染症の再拡大により、各国で経済活動が制限され、施設の操業停止や時短営業といった措置が取られた。現地法人各社やパートナー企業各社の従業員の就業にも影響が出る中、防疫対策をとりながら顧客の事業継続を支援した。

- ▶ マレーシア：売上高は1,460百万円（同50.5%増）、営業利益は19百万円（同64.2%減）であった。イオングループ施設の受託拡大に向けて体制を構築した効果もあり、イオンマレーシアの既存店舗から受託があり増収となった。競合他社との価格競争もあり、値下げして受託したこと、人員増強により人件費が増加したことから減益となった。
- ▶ ベトナム：売上高は3,140百万円（同9.4%増）、営業利益は180百万円（同18.2%減）であった。前期に受託した施設が売上高に寄与し、増収となった。当下期において感染症が再拡大して通常営業できず、人件費をはじめとする固定費の負担が拡大して減益となった。イオンモールが出店を強化する方針にあり、体制強化を進めている。
- ▶ インドネシア：売上高は3,200百万円（同3.0%減）、17百万円の営業損失（前期は42百万円の営業利益）であった。コロナ禍において経済活動が制限され、減収となった。従業員の待遇改善に取り組み、人件費が増加して営業損失となった。2018年に買収した清掃事業会社の顧客基盤がある。イオングループ施設を4店舗受託しているが、イオングループが出店する計画があり、新店の受託に向けて日本から人材を派遣して体制を構築中である。

ニュース&トピックス

従業員持株会を通じた同社従業員への株式付与に関して発表

2022年12月26日

イオンディライト株式会社は、機構改革および人事異動に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は、機構改革および人事異動について決定した。

当該制度の導入目的

同社創立50周年を機に、従業員に対して同社株式を取得する機会を提供することで、従業員一人ひとりの経営への参画意識の向上を目的とする。

また、2022年10月から実施している自己株式の取得による株主還元につき、重要なステークホルダーである従業員に対して同社株式を取得する機会を提供することで、今後の業績に対するコミットメントとロイヤリティの向上を図る。

当該制度における同社株式の付与方法

創業50周年記念として、従業員持株会会員に特別奨励金支給を通じて30株を付与する(2023年度付与予定)。割当先となる持株会の概要は以下の通り。

- 名称：イオンディライト従業員持株会
- 所在地：東京都千代田区神田錦町1丁目1番1
- 理事長：東 誉樹
- 保有株式数：527千株(2022年8月31日現在)
- 保有比率：1.05%(発行済株式数に対する比率)

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」の受賞に関して発表

2022年12月15日

イオンディライト株式会社は、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」の受賞について発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は、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おいて、「優秀ファシリティマネジメント賞」を受賞した。本賞は、ファシリティマネジメントにより優れた成果を上げた企業や団体を対象とする。2021年8月の本社移転に伴うDXを活用したオフィス作りが評価された。

「イオンディライト統合報告書2022」の発行について発表

2022年11月2日

イオンディライト株式会社は、「イオンディライト統合報告書2022」の発行について発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同報告書では、中期経営計画2021-2023の進捗とともに、創立50周年を迎えた同社のあゆみ、TCFD提言に沿ったシナリオ分析の結果などを開示している。

「イオンディライト統合報告書2022」へのリンクは[こちら](#)。

自己株式取得に係る事項の決定および花王プロフェッショナル・サービスとの協業開始に関して発表

2022年10月4日

イオンディライト株式会社は、2022年10月4日開催の取締役会において、自己株式の取得に係る事項を決議したことに
関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

自己株式の取得を行う理由

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行による資本効率の向上、および株主還元強化を目的とする。

取得に係る事項の内容

- 取得する株式の種類：同社普通株式
- 取得する株式の総数：1,500,000株（上限）。発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合は3.00%
- 株式の取得価額の総額：5,300百万円（上限）
- 取得する期間：2022年10月5日から2023年10月4日
- 取得方法：取引一任契約に基づく東京証券取引所における市場買付け
- その他：当該案件により取得した株式は、会社法第178条の規定に基づく取締役会決議により消却する予定

同社は同日、花王プロフェッショナル・サービス株式会社と、企業や団体の感染症対策をサポートする新サービス「感染症リスクアセスメントサービス」の開発に向けた協業を開始することに関して発表した。花王プロフェッショナル・サービスは、日本国内において業務向け衛生管理事業を展開する事業会社である。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

本協業において、花王プロフェッショナル・サービスは衛生管理事業で培った「アセスメント手法」の知見を応用する。同社は、清掃手法の提供により培ったノウハウやサービス開発力を活かす。本協業を通じて、両社は公共空間・生活空間など、様々な場面の人々の行動分析から、衛生面でのリスクを評価し、それに基づく対策手法を提案する新サービスの開発を行うとしている。

エコマーク「清掃サービス」認定を440店舗に拡大したことに関して発表

2022年9月30日

イオンディライト株式会社は、9月29日付で、公益財団法人日本環境協会が認定するエコマーク商品類型No.510「清掃サービス Version1」（以下、エコマーク「清掃サービス」）の認定範囲を商業施設440店舗に拡大したことに関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

エコマークは、「生産」から「廃棄」にわたるライフサイクル全体を通して環境への負荷が少なく、環境保全に役立つと認められた商品・サービスに対して、日本環境協会が認定する環境ラベルである。エコマーク「清掃サービス」は、建築物における衛生的環境の確保に関する法律に規定される特定建築物への清掃サービスを対象に、使用する資機材・廃棄物処理と業務全般における環境配慮、清掃品質の基準を基に認定される。

2022年1月の初回認定においては、同社が清掃サービスを提供する商業施設46店舗が認定範囲であったものの、今回新たにパートナー企業が清掃サービスを提供する商業施設394店舗を認定範囲に加えた。

同社は2022年3月に公表した「パートナーシップ構築宣言」に基づき、この環境負荷低減の取り組みをパートナー企業にも拡大した。パートナー企業とエコマークの認定基準や取り組みの社会的意義を共有することにより、業務品質を向上して共存共栄を目指す。

同社においては、エコマーク「清掃サービス」を2026年2月期までに商業施設・オフィス・ホテル・工場などの施設約2,000件に拡大していくことを目指す。

中国子会社の商号変更ならびに投資性会社への形態変更および増資に関して発表

2022年7月26日

イオンディライト株式会社は、中国子会社の商号変更ならびに投資性会社への形態変更および増資に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は本日開催の取締役会において、中国における顧客起点のグループ経営体制強化、ならびに更なる成長を目的に、連結子会社である永旺永楽（中国）物業服務有限公司（以下、「AD中国」）について、商号変更ならびに投資性会社へ形態変更を行うこととし、そのための増資を実施することを決議した。

商号変更ならびに会社形態変更の目的

同社は、中国での更なる成長に向けて、各地域で事業基盤を有する物業管理会社や新規事業獲得を目的とした異業種企業へのM&Aの積極化を通じて、中国全土への事業拡大を加速する。これを実現するため、AD中国の商号を「永旺永楽（中国）投資持株有限公司（予定）」へと変更するとともに、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することとし、M&Aを積極化していくために増資を実施する。

今後の見通し

同社によれば、2025年度の中国事業の売上高目標を60,000百万円（2022年2月期は17,000百万円）とする。オーガニック成長で40,000百万円、M&Aで20,000百万円の増収を目指す。施設管理以外でも、エネルギーや環境関連、駐車場運営など、同社がノウハウを有する事業を展開する現地企業への出資を狙う。

約500名にDX教育プログラムを開始することに関して発表

2022年7月21日

イオンディライト株式会社は、約500名にDX教育プログラムを開始することに関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は、次代のファシリティマネジメント業界を担う人材の育成を目的に2022年7月より20代の社員約500名を対象としたDX教育プログラム（以下、「同プログラム」）を開始した。

同プログラムは、DX人材育成の第一弾として入社2年次以降、30歳未満の正社員を学習必須対象者とする。対象者は、期間中に、動画を用いたeラーニングを通じてDXの基礎について学習する。また、学習後には「ITパスポート」資格取得試験を受験することをカリキュラムの一環として組み入れている。さらに今後は、ITパスポート取得者を対象に継続的な教育を実施していくことで、DX推進の核となるリーダーを育成していく計画である。

企業概要

企業正式名称

イオンディライト株式会社

代表電話番号

03-4360-3558

設立年月日

1972年11月16日

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

上場市場

東証PRM

上場年月日

1995年9月29日

決算月

2月

株式会社シェアードリサーチについて

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。

連絡先

企業正式名称

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

TEL

+81 (0)3 5834-8787

住所

東京都千代田区神田猿樂町2丁目6-10

Email

info@sharedresearch.jp

HP

<https://sharedresearch.jp>

ディスクレーム

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。