

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	6
四半期実績推移	6
2024年2月期会社計画	10
中長期見通し	13
事業内容	17
ビジネスの概要	17
事業概要	17
SW分析 (Strengths, Weaknesses)	24
市場とバリューチェーン	25
財務諸表	28
損益計算書	28
貸借対照表	29
キャッシュフロー計算書	30
ROE及び配当	31
その他情報	32
過去の業績	36
ニュース&トピックス	60
企業概要	63

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である。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、顧客の業務を合理化する。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9兆円超）における主要企業の一社で、イオン株式会社（東証PRM 8267）の出資比率は50%超、2023年2月期のイオングループ内向けの売上高構成比は63.4%であった。

セグメントは、設備管理事業（2023年2月期の売上高構成比21.3%、営業利益構成比24.5%）、警備事業（同16.3%、13.8%）、清掃事業（同22.5%、29.6%）、建設施工事業（同17.1%、17.2%）、資材関連事業（同13.7%、8.4%）、自動販売機事業（同3.1%、4.6%）、サポート事業（同5.9%、1.9%）である。イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、官公庁、各種イベントなど幅広い。単年度契約も多いが解約率は低く、ストック型のビジネスモデルである。

同社は、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している。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につながっている。また、複数の部門にわた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。

ファシリティマネジメント業界においては人手不足が業界全体の課題となっている。こうした中、同社は国内全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ているほか、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」の導入を推進し、設備管理員の省人化・無人化を進め、人手不足に対応するとともにコスト削減にもつながっている。

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の企業である。2023年2月期の海外売上比率は9.8%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、華北・華東・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。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営業利益は減益となったものの、下期は既存顧客内シェアの拡大や新規受託物件の増加、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拡大により営業利益は増益となり、通期では営業利益は増益となった。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。

同社は2021年4月に中期経営計画「Aeon Delight Vision 2025」を策定した。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。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

自己株式の消却に関して発表

2023年10月10日

イオンディライト株式会社は、自己株式の消却に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

消却する株式の種類：同社普通株式

消却する株式の数：1.5百万株（消却前の発行株式総数に対する割合2.96%）

消却予定日：2023年10月31日

消却後の発行済株式総数は、49,169,633株となる予定である。

従業員向け対話型AI「AI マネージャー」の運用に関して発表

2023年9月29日

イオンディライト株式会社は、従業員向け対話型AI「AI マネージャー」の運用に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は、業務効率化を目的に、日本マイクロソフト株式会社が提供するAzure OpenAI Service などを活用した独自の対話型AI「AI マネージャー」を開発し、2023年10月より全従業員約4,000名を対象に運用を開始する。バックオフィス業務の支援から運用を開始し、操作性の改善や機能の拡張、支援範囲の拡大を進めていくことで、全社で月間 1,000 時間の作業時間削減を目指す（2024年4月期以降、前年同月比にて）。

業務支援範囲と拡大計画

第1フェーズ（2023年10月-2023年12月）

社内規定やマニュアルを学習させた「AI マネージャー」をリリースし、規定の確認や申請業務などのバックオフィス業務を支援する。

第2フェーズ（2023年12月-2024年3月）

各種設備の管理運営ノウハウや事件・事故情報、およびそれらの対応マニュアルを学習させることで業務支援範囲を施設管理の現場業務にまで拡大する。各種工事における受発注データや見積データを学習させることで見積作成の効率化や精度向上を図る。実際の現場での運用を通じて、操作性や回答精度の向上などの改善に取り組む。

第3フェーズ（2024年4月以降）

継続的に機能を拡張していくことで、「AI マネージャー」を従業員の頼れるパートナーへと育成する。

AI活用の背景と今後の展望

同社では、施設内外から得られる情報を収集・分析し加工するデータ連携基盤「イオンディライトプラットフォーム」の構築や新たな施設管理モデル「エリア管理」の展開、カメラやセンサーを活用した現場業務の効率化など、事業モデルの変革に向けた様々な取り組みを推進している。

同社では、「未来を描く」を2023年度のスローガンに掲げ、「未来を描く」取り組みの一環として、20代、30代の若手従業員から成る「若手未来検討プロジェクト」を2023年1月に発足した。新たな事業の創造やビジネスモデルの変革に向けた議論を重ねた結果、発表されたアイデアのひとつが「AI マネージャー」である。将来的には、生成AIのさらなる活用を推進し、顧客の課題解決に貢献する、より精度の高いソリューションの提案を目指し「イオンディライトプラットフォーム」と生成AIとの連携も図ると同社は述べている。

YoY	-	-1.1%	-26.5%	-6.9%	79.3%	57.5%	91.1%	78.1%	24.0%	21.6%					
営業利益率		5.3%	7.4%	6.0%	6.5%	9.5%	11.6%	11.2%	11.4%	11.1%	13.8%				
サポート事業		119	255	330	441	162	279	419	462	149	144				
YoY		-	-	-	-	36.1%	9.4%	27.0%	4.8%	-8.0%	-48.4%				
営業利益率		2.9%	3.2%	2.7%	2.7%	3.6%	3.1%	3.1%	2.6%	3.1%	1.5%				
消去、暖廉、全社費用他		-2,277	-4,394	-6,491	-8,495	-2,183	-4,228	-6,173	-7,913	-2,298	-4,381				
セグメント業績		22年2月期 (新収益認識準)				23年2月期 (新収益認識準)				24年2月期 (新収益認識準)					
四半期 (百万円)		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
売上高		71,146	75,434	68,681	68,526	71,786	75,874	79,173	76,943	79,118	82,393				
YoY		-	-1.0%	-8.0%	-9.5%	0.9%	0.6%	15.3%	12.3%	10.2%	8.6%				
設備管理		15,511	15,500	15,482	15,040	16,131	16,120	16,752	15,791	17,086	17,469				
YoY		-	-	-	-	4.0%	4.0%	8.2%	5.0%	5.9%	8.4%				
警備		11,638	12,007	11,777	11,817	11,934	12,190	12,785	12,569	12,710	12,711				
YoY		7.3%	10.6%	4.5%	3.4%	2.5%	1.5%	8.6%	6.4%	6.5%	4.3%				
清掃		16,568	17,538	16,364	16,493	16,576	17,193	17,361	17,206	17,464	17,736				
YoY		10.4%	13.7%	4.5%	0.7%	0.0%	-2.0%	6.1%	4.3%	5.4%	3.2%				
建設施工		11,205	13,571	8,921	9,318	10,282	13,068	14,857	13,877	13,388	15,423				
YoY		-2.8%	28.1%	0.2%	-3.2%	-8.2%	-3.7%	66.5%	48.9%	30.2%	18.0%				
資材関連		9,908	10,314	9,927	9,491	10,205	10,260	10,529	10,550	11,301	11,692				
YoY		-	-	-	-	3.0%	-0.5%	6.1%	11.2%	10.7%	14.0%				
自動販売機		2,201	2,565	2,186	2,393	2,199	2,581	2,304	2,382	2,316	2,588				
YoY		-	-	-	-	-0.1%	0.6%	5.4%	-0.4%	5.3%	0.3%				
サポート事業		4,113	3,942	4,035	3,959	4,456	4,462	4,585	4,567	4,850	4,774				
YoY		3.8%	4.4%	-0.2%	-2.3%	8.3%	13.2%	13.6%	15.4%	8.8%	7.0%				
営業利益		3,728	4,699	3,425	3,881	3,282	3,320	4,216	4,996	3,447	3,816				
YoY		-31.2%	125.6%	-7.8%	-3.4%	-12.0%	-29.3%	23.1%	28.7%	5.0%	14.9%				
営業利益率		5.2%	6.2%	5.0%	5.7%	4.6%	4.4%	5.3%	6.5%	4.4%	4.6%				
設備管理		1,275	1,347	1,416	1,457	1,372	1,453	1,444	1,541	1,335	1,534				
YoY		1.5%	4.2%	3.6%	15.7%	7.6%	7.9%	2.0%	5.8%	-2.7%	5.6%				
営業利益率		8.2%	8.7%	9.1%	9.7%	8.5%	9.0%	8.6%	9.8%	7.8%	8.8%				
警備		796	906	894	839	733	710	864	972	833	754				
YoY		4.3%	9.0%	12.7%	-8.8%	-7.9%	-21.6%	-3.4%	15.9%	13.6%	6.2%				
営業利益率		6.8%	7.5%	7.6%	7.1%	6.1%	5.8%	6.8%	7.7%	6.6%	5.9%				
清掃		1,974	2,302	1,896	1,934	1,681	1,647	1,708	1,978	1,451	1,339				
YoY		19.9%	29.0%	-0.7%	-2.5%	-14.8%	-28.5%	-9.9%	2.3%	-13.7%	-18.7%				
営業利益率		11.9%	13.1%	11.6%	11.7%	10.1%	9.6%	9.8%	11.5%	8.3%	7.5%				
建設施工		1,067	1,183	611	722	694	711	1,309	1,366	1,089	1,290				
YoY		-6.3%	25.6%	-23.4%	-27.9%	-35.0%	-39.9%	114.2%	89.2%	56.9%	81.4%				
営業利益率		9.5%	8.7%	6.8%	7.7%	6.7%	5.4%	8.8%	9.8%	8.1%	8.4%				
資材関連		656	706	570	628	615	379	461	544	630	569				
YoY		7.2%	5.1%	0.5%	1.9%	-6.3%	-46.3%	-19.1%	-13.4%	2.4%	50.1%				
営業利益率		6.6%	6.8%	5.7%	6.6%	6.0%	3.7%	4.4%	5.2%	5.6%	4.9%				
自動販売機		116	237	61	194	208	348	235	292	258	418				
YoY		-	-35.4%	-70.4%	115.6%	79.3%	46.8%	285.2%	50.5%	24.0%	20.1%				
営業利益率		5.3%	9.2%	2.8%	8.1%	9.5%	13.5%	10.2%	12.3%	11.1%	16.2%				
サポート事業		119	136	75	111	162	117	140	43	149	-5				
YoY		-	-	-	15.6%	36.1%	-14.0%	86.7%	-61.3%	-8.0%	-				
営業利益率		2.9%	3.5%	1.9%	2.8%	3.6%	2.6%	3.1%	0.9%	3.1%	-				
消去、暖廉、全社費用他		-2,277	-2,118	-2,098	-2,004	-2,183	-2,045	-1,945	-1,740	-2,298	-2,083				

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。

2024年2月期第2四半期累計期間決算

- 売上高：161,511百万円（前年同期比9.4%増）
- 営業利益：7,263百万円（同10.0%増）
- 経常利益：7,401百万円（同12.1%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：5,325百万円（同22.8%増）

決算概要

2024年2月期第2四半期累計期間における通期会社計画に対する進捗率は、売上高52.1%（前年同期の2023年2月期通期業績に対する進捗率は48.6%）、営業利益45.4%（同41.7%）、経常利益46.3%（同41.2%）、親会社株主に帰属する当期純利益51.2%（同42.7%）であった。

売上高は、イオングループ内外における顧客内シェア拡大や新規受託物件の増加により全7事業で増収となり、期初に掲げた業績予想に対しては上振れの進捗となった。営業強化によりイオングループ外の企業や団体からの受託が増加した。セグメント別では、エネルギーコスト上昇に伴う省エネ関連工事の受託を拡大した建設施工事業、各種資材の受注を拡大した資材関連事業で高い伸びとなった。

営業利益は、売上高の拡大に伴い前年同期を上回ったが、人件費や原材料、物流費の高騰などにより売上原価が増加した結果、期初に掲げた業績予想に対しては遅れが発生した。セグメント別では、設備管理事業・警備事業・建設施工事業・資材関連事業・自動販売機事業で増益、清掃事業・サポート事業で減益となった。中・小型施設管理の中核企業であるイオンディライトコネクタや旅行関連事業のイオンコンパスの業績回復により国内グループ会社全体で増収増益となった。売上高イオングループ内外比率は、62.6%：37.4%となった（前期末と比較してグループ外が0.8%ポイント上昇）。

- ▶ DXの推進では、データ連携基盤イオンディライトプラットフォームに新たに業種・物件用途別の取引分析ツールや計画修繕工事の進捗状況の可視化ツールといった機能を追加実装した。デジタルデバイスを活用した施設管理オペレーションでは、カメラやセンサーなどを活用し、設備点検業務や報告書作成といった定型業務を自動化するとともに、施設毎に使用電力を可視化できる仕組みを構築し、新たに86施設（累計257施設）へと導入した。
- ▶ エリア管理では、新たに計39施設（累計312施設）にて省人化・無人化を実現し、常駐設備管理員約43名分（累計約210名分）のポストを削減した。
- ▶ 期初に掲げたマーケットシェア拡大に向けた各種施策を推進した。具体的な施策は下記である。
 - アカウント営業のさらなる強化：顧客への提供サービス拡大や他拠点物件の受託を推進。顧客起点の提案活動により、多種多様な施設においてサービスの提供を開始
 - 建設施工の強化：照明のLED化や空調・熱源機器の更新といった省エネ提案を積極化し省エネ関連工事の受託を大幅に拡大

セグメント別の動向

設備管理事業：

- 売上高34,555百万円（前年同期比7.1%増）
- 営業利益2,869百万円（同1.6%増）

イオングループ内外において、契約業務の新規受託や各種整備業務の受注拡大により増収となった。子会社（イオンディライトコネクスト、環境整備など）も増収に寄与した。費用では外注に係る人件費が上昇し、売上原価が増加したことで利益の伸びは低くなった。収益性の改善に向けて、エリア管理の展開や施設管理業務の省力化に伴う人件費単価の見直しを推進するとともに、コスト構造の変革を目的に業務単価の見直しや一部整備業務の内製化などの取り組みに着手した。

警備事業：

- 売上高25,421百万円（同5.4%増）
- 営業利益1,587百万円（同10.0%増）

施設警備の新規受託や安全カメラの受注拡大などにより増収となった。イオングループ内外ともに増収となったが、イオングループ内（特に中国、ベトナム、インドネシアなどの海外）における売上高の伸びが大きかった。また、収益性の改善を目的に、入退店管理、並びに閉店業務のシステム化や価格交渉を通じた単価適正化に向けた取り組みを推進したことなどにより増益となった。ただし、新店出店に伴う施設警備の新規受託において、人員を厚く配置するなど初期費用が発生したことや海外における人件費上昇などの影響で、第2四半期（6-8月）の営業利益率は第1四半期（3-5月）と比較して低下した。

清掃事業：

- 売上高35,200百万円（同4.2%増）
- 営業利益2,790百万円（同16.2%減）

特にイオングループ外における継続契約の新規受託により増収となった。イオングループ外における売上高では、単体に加えて、インドネシア、中国、子会社（イオンディライトコネクスト）などが増収を牽引した。清掃事業では外注を活用することが多く、外注人件費が上昇したことや海外における人件費上昇などの影響で収益性が低下し減益となった。収益性の改善を目的に、仕様契約からSLA（Service Level Agreement。サービス提供者と顧客の間で合意されたサービスの成果（出来栄）に基づく契約形態）への移行に向けて、商業施設5店舗における実証実験を推進するとともに単価見直しに向けた取り組みに着手した。

建設施工事業：

- 売上高28,811百万円（同23.4%増）
- 営業利益2,379百万円（同69.3%増）

「エリア管理」による省力化を通じた体制強化により、省エネ関連工事をはじめとした各種工事の受託を拡大するとともに、各工事における仕様や工程の最適化を通じた収益性の改善により大幅な増収増益となった。イオングループ内外における売上高では、それぞれ増収となったが、特にグループ外の増収幅が大きかった。グループ内においては省エネ関連工事やテナント入れ替えに伴う店舗活性化工事などが活況であった。グループ外では、単体において省エ

ネ関連工事や複数の大型工事を受託したことなどにより増収となった。また、子会社のイオンディライトコネクとも増収に寄与した。

第2四半期（6-8月）の営業利益率は8.4%であり、第1四半期（3-5月）から0.3%ポイント上昇した。建設施工では都度見積り多くの工事が多く、人件費上昇や部材価格高騰などの原価上昇を反映しやすいことや、AIなどを活用し見積り精査における精緻化が実施できたことなどにより収益性が改善した。

資材関連事業：

- 売上高22,993百万円（同12.4%増）
- 営業利益1,199百万円（同20.5%増）

イオングループ内外ともに増収となった。原材料や物流費が上昇傾向にある中、イオングループ内でのシェア拡大に注力した。イオングループ外においては、包装材などの販売が拡大した。各種資材における原価上昇分の売価への適正な反映に取り組み、増収増益となった。包装材など利益率の低い商材の販売が増えたことや物流費が上昇した影響により、第2四半期（6-8月）の営業利益率は第1四半期（3-5月）と比較すると若干低下した。

自動販売機事業：

- 売上高4,904百万円（同2.6%増）
- 営業利益676百万円（同21.6%増）

営業強化による新たな設置先の開拓や猛暑による飲料販売の増加などの影響で増収増益となった。特にイオングループ内が増収となった。商機の拡大を目的に、冷凍自動販売機をはじめとした新たな自動販売機の展開を推進した。販売数量の増加や利益率の高いオリジナル商品の販売量が増加したことで、第2四半期（6-8月）の営業利益率は第1四半期（3-5月）と比較すると上昇した。

サポート事業：

- 売上高9,624百万円（同7.9%増）
- 営業利益144百万円（同48.2%減）

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さまざまなサービスの提供拡大に取り組んだ。その他では、旅行関連事業の寄与などにより増収となった。特にイオングループ外において、大手企業との取引が拡大し増収となった。仕入原価や人件費の上昇に加え、顧客のアウトソーシングニーズに応えるためのサービス開発に関する一過性の投資費用を計上したことで第2四半期（6-8月）の営業利益は若干の赤字となった。

海外事業（各セグメントの内数）：

- 売上高17,300百万円（同13.3%増）
- 営業利益730百万円（同7.7%減）

中国事業・アセアン事業ともに増収減益となった。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、中核事業会社による顧客内シェア拡大や中・高級施設をターゲットとした新規受託拡大、都市開発プロジェクトへの参画を通じたファシリティマネジメント業務の集中受託などにより、堅調に事業を拡大した。人件費上昇の影響などにより、減益となった。
- ▶ アセアンでは、コロナ下で停滞していた経済が回復傾向に転じたこともあり、事業を展開する各国で増収となった。マレーシアにおける雇用法改正に伴う人件費上昇などの影響により、アセアン事業全体では減益となった。

その他

2023年4月に完全子会社化した九州一円で清掃を中心に事業を展開するアスクメンテナンス社は、新規受託拡大などにより増収増益となった（第2四半期より連結業績に取り込み）。

第3四半期（9-11月）以降の取り組み

売上高の拡大では下記を推進する。

- エネルギーコスト上昇に伴う照明のLED化、空調・熱源機器の更新工事といった省エネ関連工事のさらなる受託を拡大する
- 施設の「安全・安心」「美観」の維持に向けた計画修繕工事の着実な履行と小規模修繕の提案を強化する

- ▶ 省エネ関連工事では、上期において6,000百万円の工事を受託し、下期にかけて3,000百万円程度の工事が内定しているが、各グループ企業へ提案を強化することでさらに上積みを目指すと同社は述べている。小規模修繕の提案では、提案数に加えて受託数も目標に設定することで、現場単位における修繕提案の強化を推進する。

収益性の改善では下記を推進する。

- 設備管理事業：エリア管理やサイト業務の省力化に伴う人件費単価の見直しに加え、業務単価の見直しや一部整備業務の内製化などによるコスト構造変革に着手する
 - 警備事業：入退店管理や閉店業務のシステム化による省力化と価格交渉を通じた単価見直しを推進する
 - 資材関連事業：各種資材における原価上昇分の売価への適正な反映を推進する
- ▶ 上記施策の実施により、今期会社計画に対する利益の遅れを取り戻し、計画数値達成を目指すと同社は述べている。
 - ▶ 人件費に関しては、当面増加基調が続く可能性が高い。下期にかけて、設備管理、警備、清掃の契約業務においては、次の契約更新に向けた業務単価の見直しを本格化させる。また、価格転嫁に加えて、売上高をよりいっそう拡大させることにより、今期会社計画に対して利益をキャッチアップさせたいと同社は述べている。

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	上期実績	下期会予	通期会予
売上高	163,907	153,750	317,657	147,660	156,116	303,776	161,511	148,489	310,000
YoY	9.5%	2.3%	5.9%	-	-	-	9.4%	-4.9%	2.0%
売上原価	143,444	134,714	278,158	128,054	134,284	262,338	140,700		
売上総利益	20,462	19,036	39,498	19,606	21,831	41,437	20,811		
YoY	12.2%	0.5%	6.2%	-4.2%	14.7%	4.9%	6.1%		
売上総利益率	12.5%	12.4%	12.4%	13.3%	14.0%	13.6%	12.9%		
販管費	12,035	11,729	23,764	13,004	12,619	25,623	13,547		
YoY	12.1%	4.7%	8.3%	8.1%	7.6%	7.8%	4.2%		
販管费率	7.3%	7.6%	7.5%	8.8%	8.1%	8.4%	8.4%		
営業利益	8,427	7,306	15,733	6,602	9,212	15,814	7,263	8,737	16,000
YoY	12.4%	-5.5%	3.3%	-21.7%	26.1%	0.5%	10.0%	-5.2%	1.2%
営業利益率	5.1%	4.8%	5.0%	4.5%	5.9%	5.2%	4.5%	5.9%	5.2%
経常利益	8,489	7,300	15,789	6,602	9,404	16,006	7,401	8,599	16,000
YoY	13.2%	-6.1%	3.4%	-22.2%	28.8%	1.4%	12.1%	-8.6%	0.0%
経常利益率	5.2%	4.7%	5.0%	4.5%	6.0%	5.3%	4.6%	5.8%	5.2%
当期純利益	5,557	5,108	10,665	4,336	5,816	10,152	5,325	5,075	10,400
YoY	40.9%	-34.0%	-8.7%	-22.0%	13.9%	-4.8%	22.8%	-12.7%	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

- 売上高：310,000百万円（前期比2.0%増）
- 営業利益：16,000百万円（同1.2%増）
- 経常利益：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：10,400百万円（同2.4%増）
- EPS予想：214.32円
- 年間配当金予想：86.0円/株（配当性向は40.1%）

売上高

売上高は前期比2.0%増となる見通し。2023年2月期下期は福島県沖地震に伴う復旧関連工事の特需が発生し、今期は反動減が見込まれるものの、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、新規顧客の開拓、省エネ提案の強化により、全7事業で増収を見込む。

エネルギーコストをはじめとする各種コストの上昇・高止まりを受け、顧客企業は引き続き不動産管理コストの削減・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・警備・清掃などのサービス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、日本全国でサービスを受託可能であること、業務品質が顧客から評価を得ていることを強みとして、同業他社から切り替わる形での新規受託の獲得を目指す。

また、同業他社の中には、人手不足が深刻化して人員を確保できず、新規物件を受託できない企業もみられる。同社は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・無人化により生まれた余剰人員を新規物件に回すことが可能であり、新規物件の受託にも注力する。

営業利益

営業利益は同1.2%増、営業利益率は5.2%（前期と同水準）となる見通し。

- ▶ 売上総利益：売上総利益率は前期と同水準となる見通し。イオングループ全社がパートの時給を7%引き上げる方針を発表し、同社や同社子会社も方針に従う。これにより、原価が上昇する見込みであるが、エリア管理をはじめとした各種取り組みにより、売上総利益率は前期並みとなる見込み。
- ▶ 販管費：販管費率は前期と同水準となる見通し。人件費が増加するほか、DX投資や海外を中心とした人材育成などの成長投資を継続するが、本社のスリム化を進めて本社経費を抑制する。

親会社株主に帰属する当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益においては、特別損失や特別利益の計上は織り込んでいない。

配当性向

2024年2月の配当性向は40.1%を予定する。同社は2021年2月期までは配当性向は35%を基準とし、2024年2月期までに40%を目指すとしていたが、2023年2月期は41.8%と、前倒して実現した。

2023年2月期より1円増配の86円の配当を見込み、19期連続増配を目指す。

2023年2月期の取り組み

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し、変革を遂行する。

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月期におけるイオングループ外への売上高比率を40.0%まで引き上げる（2023年2月期末は36.6%）。

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。

- ▶ マーケットシェアの拡大に向けた取り組み：同社は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構築済である。アカウントマネジメントにより顧客との関係性を強化し、顧客の課題を理解した上で、顧客ごとにカスタマイズしたソリューションを構築・提案する。こうした取り組みにより、イオングループ外の既存顧客内シェアの拡大を図る。また、省エネ関連工事を含む拡大する顧客のニーズに質・量ともに対応していくため、施工管理体制の強化、管理物件における改装・修繕工事の提案を積極化する。
- ▶ エネルギーコスト上昇への対応：イオングループ内外の顧客に対して、施設管理の現場で培ったノウハウを活かした省エネ提案を積極化する。照明のLED化・更新、空調機の更新、ノンフロンケースの販売、エネルギーマネジメントツールの導入などを推進し、顧客企業の環境負荷やエネルギーコストの低減に寄与する。
- ▶ ヘルスケアソリューションの拡大：様々な施設で防疫対策を実施してきたノウハウを活かし、医療関連施設向けの「衛生清掃」、宿泊施設向けの防疫対策を含めた清掃の提案を強化する。2022年4月には提案強化に向けて専門組織も立ち上げた。グループ外の顧客にも施設の衛生水準を高める提案を実施し、感染対策を含めた施設の「安全・安心」を確保する。

DXの推進

DXの推進により、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。

- ▶ 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、顧客の要望や施設の稼働・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一元管理し、任意のデータをAIで分析・加工することが可能である。2023年2月期は、アウトプット情報の利用を開始し、営業活動の効率化や業務品質の向上につながった。今期は、必要なデータを随時閲覧できる体制を整備しつつ、必要なデータを見極めるスキルを育成する。データに基づいて意思決定しアクションする社内体制を構築する。

- ▶ エリア管理体制の完成に向けた取り組み強化：設備管理事業において、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、常駐ポストの削減と再配置を進めていく。また、定型業務（設備点検や報告書の作成など）の自動化により現場の生産性を向上し、人手不足の解消と収益構造の変革を目指す。

グループ経営

グループ経営の推進により、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。

- ▶ 国内グループ各社の取り組み：新型コロナウイルス感染症の流行の影響が想定を上回り、進捗が遅れている。同社は、2023年3月に国内子会社と海外子会社を掌握する関連企業本部を設置した。グループ各社の専門性を生かし、グループ全体での成長を目指して各社が戦略を策定し、グループ内での機能と役割を明確化する。
 - ▶ イオンディライトコネクト：2021年3月にエイ・ジー・サービス（東日本の中・小型施設の工事と設備のメンテナンス業務を受託）とドゥサービス（西日本の中・小型施設の清掃業務を受託）を経営統合して誕生した。飲食チェーン店のような、全国に中小型店舗を展開している企業を主な顧客基盤とする。中・小型施設市場の中核子会社と位置付けており、各地域においてドミナント形成を加速させる。
 - ▶ 白青舎：主要顧客である百貨店に対し、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する。施設管理業務において競争優位性の確立を目指す。また、施設管理業務とその付帯業務の深耕、事業基盤の強化を図る。
 - ▶ 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する。環境整備は栃木エリアに強みを有するため、同社関東支社との連携により営業体制を強化し、エリアごとに営業戦略を策定して実行する。
 - ▶ 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。コロナ禍において業績が低迷しているが、旅行関連事業の拡大、イベント関連需要の取り込み、出張サポートにおけるサービス領域の拡大に取り組む。
- ▶ 地域経済圏形成に向けた取り組み：同社は、2023年3月に九州一円で商業施設や病院、官公庁物件など様々な用途の施設に、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する株式会社アスクメンテナンス（2022年3月期の売上高1,600百万円、営業利益31百万円）を完全子会社化した。アスクメンテナンスと連携し、九州における事業基盤を拡大するとともに、両社が培ってきた技術やノウハウを融合し、品質向上と経営の効率化を図る。今後、他のエリアにおいても、地域経済圏形成に向けて、M&Aや協力会社との関係性強化に取り組む。
- ▶ アジアでの事業拡大：中国は、アジア最大の成長エリアとして海外事業を牽引する見込み。アセアンは、中長期的な成長に向けて経営基盤強化に取り組む。
 - ▶ 中国：中国では売上高の拡大を最優先して取り組む。コロナ禍からの回復により増収を見込む。中核事業会社である「永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司」では、イオングループ内でのシェア拡大に向けて、テナントへの営業強化・受託拡大に取り組む。また、イオングループ外の日系企業や外資系企業への営業強化・顧客基盤の拡大に取り組む。子会社の武漢小竹物業管理有限公司では、品質マネジメント・人材育成を通じたサービス品質の強化、レジデンス・病院・学校での受託拡大を目指す。加えて、現地企業のM&Aや投資により、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。アセアン本社が主導して、経営基盤の強化、各国での成長戦略を立案する。ベトナムは、イオングループが2024年以降に出店を加速する計画にあり、カンボジアの物件を含め受託確保に向けて体制を強化する。インドネシアは、労働環境改善に向けた取り組みを強化中であり、人件費等の負担が増加する見込み。マレーシアは、イオンの設備管理や修繕工事の拡大を目指す。また清掃事業においてSLA契約への移行により、増収増益を見込む。

事業別の取り組みと見通し

全事業で前期並みもしくは前期を上回る業績を見込む。尚、同社はグループ経営を行っており、事業別の売上高・営業利益は開示していない。

- ▶ 設備管理事業：増収増益を見込む。売上高は、アカウントマネジメントの強化による既存顧客内のシェア拡大、イオングループ外の新規顧客の獲得、提案営業の強化、子会社の回復により増収となる見通し。営業利益は、増収効

- ▶ 果により増益となる見込み。また、エリア管理を導入した施設の収益改善、外注費の削減、現場レベルでの業務効率化により、利益率の上昇に努める。
- ▶ 警備事業：増収増益を目指す。イオンモールの客数増加に伴う警備需要の回復、アカウントマネジメントの強化による既存顧客内のシェア拡大、新規顧客の獲得により増収を目指す。営業利益は、セキュリティシステム（夜間等の入退店管理をセンサーとカメラで無人化して、遠隔で管理する）の導入拡大による警備員数の抑制、エリア管理の強化、業務の機械化、収益率の高い大型案件やイベント警備の受託、人件費上昇の価格転嫁を推進し、営業利益率の上昇を図る。
- ▶ 清掃事業：増収増益を見込む。医療関連施設向けの「衛生清掃」、宿泊施設向けの防疫対策を含めた清掃の提案を国内外で強化する。2022年4月には提案強化に向けて専門組織も立ちげた。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。利益面では、外注費の適正化、協力会社への清掃資機材の販売強化により利益改善を図る。また、SLA（Service Level Agreement：サービス品質保証）の取り組みを本格化することも収益性の改善に寄与する見込み。従来は、清掃回数、清掃人員数などを顧客企業との契約に折り込んでいたが、サービス品質を保証する契約に切り替えることにより、同社はサービス原価をコントロールしやすくなる。
- ▶ 建設施工事業：売上高・営業利益ともに2023年2月期並みの水準となる見込み。2023年2月期は福島県沖地震の復旧工事関連の工事を受託した。2024年2月期はこうした工事の反動減はあるものの、コロナ禍で先送りされた店舗の改装や修繕などの案件を取り込むこと、エネルギーコストが高止まりしている中、省エネ提案を強化することにより、2023年2月期並みの売上高を維持する。利益面では、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。
- ▶ 資材関連事業：売上高は増収、営業利益は前期並みを目指す。資材価格の上昇傾向が続く中、資材の見直しや価格転嫁、調達先の集約を進めることで、原価上昇を抑制する。
- ▶ 自動販売機事業：増収増益となる見通し。新型コロナウイルス感染症の影響が緩和し、商業施設の客数が回復するほか、滞在時間の長時間化により飲料需要も増加する見通し。また、同社の他の事業とも連携してイオングループ外の新規顧客の獲得にも注力する。相対的に利益率の高い自社混合機への入れ替えも推進する。
- ▶ サポート事業：増収増益を見込む。国内ではコロナ禍において需要が低迷した旅行手配業務の需要回復を見込む。また、イオングループの植樹活動、海外研修などのツアーも本格的に再開する見込み。中国では、医療機関において介護サポートを受託する浙江美特来物業管理有限公司の連結効果も見込む。

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績 (百万円)	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
	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
期初会社予想と実績の格差	-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
期初会社予想と実績の格差	-5.7%	-3.8%	-14.4%	-19.2%	-28.3%	-29.8%	-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
期初会社予想と実績の格差	-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
期初会社予想と実績の格差	-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
	連結(旧基準)	連結(旧基準)	連結(新基準)	予想	計画
売上高	300,085	317,657	303,776	310,000	471,000
YoY	-2.8%	5.9%	-	2.0%	
営業利益	15,230	15,733	15,814	16,000	37,000
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。

中長期戦略：イオンディライト ビジョン2025

同社は2018年10月に「イオンディライト ビジョン 2025」を発表した。同社の経営理念「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」に沿い、「イオンディライト ビジョン 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。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（2021年4月）とともに新しい目標値を発表した。なお、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（2018年10月に発表した目標は売上高525,000百万円、営業利益は48,000百万円）。ファシリティマネジメント業界において売上高はグローバルTOP10、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（2023年4月時点）

同社は中期経営計画の修正計画（2021年4月発表）において、2024年2月期の売上高361,000百万円、営業利益22,000百万円を掲げていたが、2023年4月に発表した2024年2月期の通期会社予想は、売上高310,000百万円、営業利益16,000百万円であった。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」の取り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月期下期は、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、資機材の納期遅れなどもあり、「エリア管理」をはじめとする各種取り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。

2024年2月期は、本社経費の抑制などにより販管費の適正化を図る。ROEは利益計上により資本蓄積が進んだため低下した。自己資本の状況、資本の使い方を勘案し、資本効率の改善を進める。2024年2月期の配当性向は40.1%を予定する。同社は2024年2月期までに40%を目指すとしていたが、2023年2月期に前倒して実現した。「イオンディライト ビジョン 2025」で掲げる基本方針に変更はないが、ウクライナ問題、エネルギー価格の高騰、人件費の上昇といった外部環境の変化を踏まえ、省エネにつながる提案の強化、ヘルスケアソリューションの拡大などの新たな施策を推進する。

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。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、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名の削減を図っている。

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」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社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。営業担当者だけではなく経営陣も、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イト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。

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か年で最大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こさないために、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した。

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が2006年に合併し、当時から上場してい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63.4%（2023年2月期）を占める。イオングループの主要顧客は、イオンリテール、イオンモール、マックスバリュなどで、各社における同社のシェアは60～90%程度であるとSR社は理解する。

同社は、M&Aに積極的である。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国内外の会社も買収対象としてきた。

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、その他である。

同社の主な事業フィールド

オフィスビル・公共施設	顧客企業が直面する大規模災害や人手不足、環境負荷低減や防疫対策まで、さまざまな課題に対応する独自のソリューションを提案する。持続可能なビジネスモデルや、事業のさらなる成長を実現するサービスを提供する
商業施設	来店客に、安全・安心かつ快適に買い物を楽しんでもらうための設備やシステムの構築を支援する。また、BCPや人手不足、環境負荷低減といった側面からもサポートする
病院・研究所	他の施設と比べ、より高い水準の衛生環境が求められる。感染制御による高い衛生環境や先端の防災設備による強固なセキュリティ環境の実現など、施設の特長に応じた最適なソリューションを提供する
工場・倉庫	施設の管理を通じた省エネルギー化やより効率的な管理運営に向けたさまざまなアウトソーシングニーズに対応する。大規模災害時にも事業継続や早期復旧を可能にし、生産・供給の役割を果たすための備えも提案する

出所：同社資料より

同社の主なサービス

マネジメントサービス	ファシリティ予算管理	土地、建物、設備、警備、清掃まで、ファシリティコストを一括管理する。顧客企業の予算計画を策定・実行する
	エネルギーマネジメント	施設のエネルギー使用状況をトータル管理・最適化する。省エネ機器導入による電力使用量削減提案で、ライフサイクルコストの最適化も実現する
	ワークプレイス	オフィス空間だけでなく、業務における習慣やプロセスも変革する、ソフト・ハード両面の施策を提案する
	BCP（事業継続計画）	災害時にも顧客企業の事業継続や施設の早期復旧を可能にする計画を策定する
	修繕計画策定・管理	建物の用途に合わせ、維持費用の低減や長寿命化を両立させる修繕計画を策定し、管理を実行する
	取引先マネジメント（評価・指導）	体系的な管理手法の導入支援や改善サポートで、顧客企業のオペレーションパートナーのパフォーマンスを最大化する
オペレーションサービス	設備管理	施設に最適な運用・点検・保守・整備を実施する。管理運営コスト削減につながる「オープンネットワークシステム」も提案する
	建設施工	原状回復工事からリニューアル・内装工事、大規模修繕まで、企画・設計・デザイン・施工監理のすべてをサポートする
	警備	施設警備から交通誘導、イベント警備まで幅広く対応する。先端機器も組み合わせて独自のプランを提案する
	自動販売機	設置先のニーズに合わせた品揃えや高付加価値の自動販売機で、収益性と利用者の満足度向上に貢献する
	資材	店舗向け包装・衛生資材などの各種資材提供する。トータルコストの削減や資材発注業務の効率化と同時に、環境配慮型資材も提案する
	サポート	植栽、ケータリング、食堂運営、出張手配、貸会議室といった顧客企業の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対応するさまざまなサービスを提供する
	清掃	美観の維持だけでなく、施設の長寿命化を視野に入れた清掃を実践する。感染制御をサポートする「衛生清掃」、「ニュースタンダードクリーニング」も実施する

出所：同社資料より

- ▶ 設備管理、警備、清掃は契約業務であり、契約更改時には自動更新することが多く、ストック性がある。また、一つの施設に対して、設備管理、警備、清掃の3サービスを同時に受託することが多いという特徴がある。

人材・拠点

同社グループには、施設のメンテナンスに欠かせない人材から環境負荷低減に関する知識や技術を持った人材まで、延べ20,000人を超える有資格者が在籍している。ライセンス管理している資格は、建築物環境衛生管理技術者、電気主任技術者（第一・二・三種）、エネルギー管理士（熱・電気管理士）、第一種冷媒フロン類取扱技術者、エコチューニング技術者などである。また、現場となる施設環境を再現した実践的な研修や講義から知識や技術を習得できる研修施設「イオンディライトアカデミーながはま」を自社グループ内に保有する。研修施設では技術力に加えて、顧客の立場になり「おもてなし」を提供するホスピタリティを兼ね備えたプロフェッショナル人材を育成する。

サービス拠点としては、日本全国で500拠点以上の拠点ネットワークを構築している。加えて、約5,000社の外部のパートナー企業とネットワークを結ぶことで、専門性の高いサービスを全国一律で提供する。

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、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、顧客情報を一元管理する体制を整えている。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)	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	23年2月期 実績
売上高	43,458	45,839	48,962	50,551	52,699	56,364	58,269	58,223	61,538	64,794
YoY	3.3%	5.5%	6.8%	3.2%	4.2%	7.0%	3.4%	-0.1%	5.7%	5.3%
営業利益	4,725	4,217	4,206	4,350	4,644	5,558	5,293	5,175	5,495	5,810
YoY	1.4%	-10.8%	-0.3%	3.4%	6.8%	19.7%	-4.8%	-2.2%	6.2%	5.7%
営業利益率	10.9%	9.2%	8.6%	8.6%	8.8%	9.9%	9.1%	8.9%	8.9%	9.0%

出所：会社資料よりSR社作成

注：同社は「収益認識に関する会計基準」を2023年2月期第1四半期の期首より適用した。2023年2月期の前期比は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。

設備管理事業では、建物設備の保守・点検・整備等を行う。

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。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。

イオングループ内の商業施設店舗のほか、イオングループ外では、複数の拠点を運営する小売店・メーカー・企業の店舗・工場・オフィスなども受託している。

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。

エリア管理

深刻化する人手不足に対応した持続可能な事業モデル構築を目的に、IoTなどの技術を活用し、複数の施設を効率的に管理する新たな施設管理モデルである。

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、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。

エリア管理は、2023年10月時点で累計312施設に導入し、常設設備管理員約210名分のポストを削減した。常駐ポスト削減に伴い、施設管理の現場で培われた専門性を更なる収益機会の拡大に繋げるため、新規受託物件や営業部門、工事部門などへと専門人材の再配置を実施している。

データ連携基盤「イオンディライトプラットフォーム」

イオンディライトプラットフォームは施設内外から得られる情報を収集・分析し、価値ある情報へと加工するデータ連携基盤である。得られたデータを分析することで最適なソリューションを提案する仕組みとなっている。また、デ

ータは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共有する。システムのアップデートとして、業種・物件用途別の取引分析ツールや計画修繕工事における進捗状況の可視化ツールなどの機能を追加実装しており、営業活動の効率化や機会損失の防止、工事の適切な進行管理を通じた品質向上を実現している。

テクノロジーの活用「次世代施設管理モデル」

次世代施設管理モデルは、同社が開発したオープンネットワーク型の設備管理システムである。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)	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	23年2月期 実績
売上高	34,242	36,622	38,456	41,068	43,290	44,492	44,647	44,393	47,239	49,478
YoY	7.7%	7.0%	5.0%	6.8%	5.4%	2.8%	0.3%	-0.6%	6.4%	4.7%
営業利益	2,865	3,102	3,032	3,110	2,857	2,881	3,038	3,307	3,435	3,279
YoY	6.4%	8.3%	-2.3%	2.6%	-8.1%	0.8%	5.4%	8.9%	3.9%	-4.5%
営業利益率	8.4%	8.5%	7.9%	7.6%	6.6%	6.5%	6.8%	7.4%	7.3%	6.6%

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、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、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。

国内ではイオングループの商業施設のほか、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）、中国では政府系の物件、複合商業施設やマンションなどにサービスを提供している。

清掃事業

清掃事業 (百万円)	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	23年2月期 実績
売上高	42,320	44,287	47,870	53,365	55,297	58,185	62,362	62,459	66,963	68,336
YoY	4.4%	4.6%	8.1%	11.5%	3.6%	5.2%	7.2%	0.2%	7.2%	2.1%
営業利益	5,716	6,289	6,031	6,012	6,228	6,694	6,967	7,324	8,106	7,014
YoY	-3.4%	10.0%	-4.1%	-0.3%	3.6%	7.5%	4.1%	5.1%	10.7%	-13.5%
営業利益率	13.5%	14.2%	12.6%	11.3%	11.3%	11.5%	11.2%	11.7%	12.1%	10.3%

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、同社単体が引き受ける直営（受託金額ベースで10~20%）と、委託（80~90%）がある。清掃業務の委託先はイオンディライトコネク、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。

衛生清掃

病院向けの「衛生清掃」や、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」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高付加価値提案に注力する。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たことを受け、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の開拓につながっている。

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。

建設施工事業

建設施工事業 (百万円)	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	23年2月期 実績
売上高	45,630	41,972	43,855	45,814	40,897	41,470	41,844	40,657	43,015	52,084
YoY	-14.0%	-8.0%	4.5%	4.5%	-10.7%	1.4%	0.9%	-2.8%	5.8%	21.1%
営業利益	2,580	2,807	3,218	3,210	3,305	3,989	3,816	3,880	3,583	4,080
YoY	16.8%	8.8%	14.6%	-0.2%	3.0%	20.7%	-4.3%	1.7%	-7.7%	13.9%
営業利益率	5.7%	6.7%	7.3%	7.0%	8.1%	9.6%	9.1%	9.5%	8.3%	7.8%

出所：会社資料よりSR社作成

大規模修繕・店舗内装の企画・設計・原状回復などの工事や、省エネ・CO2削減に係る提案・施工、太陽光発電システムの設置、エネルギーデータ管理サービスなどを行う。イオングループ内向けが売上高の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し、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。

資材価格が上昇傾向にある中、2023年2月期は工事原価の見積もりを専門とする部署を設置した。見積もり精度の向上、原価交渉の強化により、収益性の改善を図る。

商業施設テナント入替工事の工程



出所：会社資料よりSR作成

資材関連事業

資材関連事業 (百万円)	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	23年2月期 実績
売上高	44,543	47,618	50,516	50,740	50,265	51,007	51,125	53,060	56,497	41,544
YoY	13.4%	6.9%	6.1%	0.4%	-0.9%	1.5%	0.2%	3.8%	6.5%	4.8%
営業利益	2,333	2,111	2,806	2,774	2,868	2,779	2,489	2,467	2,560	1,999
YoY	59.6%	-9.5%	32.9%	-1.1%	3.4%	-3.1%	-10.4%	-0.9%	3.8%	-21.9%
営業利益率	5.2%	4.4%	5.6%	5.5%	5.7%	5.4%	4.9%	4.6%	4.5%	4.8%

出所：会社資料よりSR社作成

注：同社は「収益認識に関する会計基準」を2023年2月期第1四半期の期首より適用した。2023年2月期の前期比は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。

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の調達を通じ、顧客企業におけるコスト低減と業務効率化を実現する事業である。資材関連事業では、店舗で販売する際の資材（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。近年では、環境に配慮した包装資材の取り扱いを強化している。

この業務では、店頭での資材の在庫切れは厳禁である。顧客のロジスティクス機能も担い、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。原油価格・原材料・物流費などの上昇は、包装資材などの仕入原価の上昇要因となる。物流費等の効率化に加え、原価上昇時の適正な売価への反映努力を継続している。

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、他事業との連携を進めている。

自動販売機事業

自販機事業 (百万円)	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	23年2月期 実績
売上高	33,329	34,825	32,741	32,879	32,834	31,955	31,544	25,453	26,353	9,466
YoY	6.8%	4.5%	-6.0%	0.4%	-0.1%	-2.7%	-1.3%	-19.3%	3.5%	1.3%
営業利益	3,068	2,965	2,846	2,812	2,105	1,164	1,396	653	608	1,083
YoY	28.0%	-3.4%	-4.0%	-1.2%	-25.1%	-44.7%	19.9%	-53.2%	-6.9%	78.1%
営業利益率	9.2%	8.5%	8.7%	8.6%	6.4%	3.6%	4.4%	2.6%	2.3%	11.4%

出所：会社資料よりSR社作成

注：同社は「収益認識に関する会計基準」を2023年2月期第1四半期の期首より適用した。2023年2月期の前期比は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。

飲料用自動販売機、分煙機や観葉植物などを加えたりフレッシュメント空間を創造している。

同社は、様々な飲料メーカーの混合機を扱う。自動販売機の設置台数は、イオングループが運営する店舗内が全体の80%程度、残りの20%はイオングループ外のショッピングセンターやオフィス内など。2010年9月、自動販売機事業を展開していたチェルト（イオンの商事部門がスピニアウトしてできた会社）を吸収合併しスタートした。

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。季節性として、夏場は飲料販売が伸びることから第2四半期（6-8月）の売上高が大きくなる傾向がある。

サポート事業

サポート事業 (百万円)	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	23年2月期 実績
売上高	13,129	14,406	15,524	18,188	17,325	19,439	18,768	15,837	16,049	18,070
YoY	20.0%	9.7%	7.8%	17.2%	-4.7%	12.2%	-3.5%	-15.6%	1.3%	12.6%
営業利益	336	281	-580	-850	-1,466	-2,270	416	-75	441	462
YoY	-54.7%	-16.4%	-	-	-	-	-	-	-	4.8%
営業利益率	2.6%	2.0%	-3.7%	-4.7%	-8.5%	-11.7%	2.2%	-0.5%	2.7%	2.6%

出所：会社資料よりSR社作成

旅行代理業、教育・人材サービス事業、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・サービシーズを子会社化したことにより展開を開始した。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社である。イオンディライトアカデミーは、各領域の設備実機を充実させた研究・研修施設「イオンディライトアカデミーながはま（滋賀県）」で実践的なカリキュラムを実施。技術者などの派遣事業も展開している。

イオングループに向けては、旅行代理業、イベント関連業のほか、イオンモールの館内配送業務など、幅広いサービスを提供する。イオングループ外に向けては、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）に応えている。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を受託している。

海外事業

同社は、日本で50年にわたり培ってきた技術や品質管理を標準化し、アジアNo.1のファシリティマネジメント企業を目指し、日本から中国、アセアンへと事業展開している。主に中国、マレーシア、ベトナム、インドネシア、カンボジアにおいて、設備管理事業、警備事業、清掃事業、サポート事業等を提供する。顧客のおよそ半分がイオングループの企業である。2023年2月期の海外売上比率は9.8%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。

なお、海外事業の収益は各事業の内数である。

中国

中国では、高い品質の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にも事業領域を拡大している。

北京市、河北省、天津市、山東省、江蘇省、上海市、浙江省、湖北省、広東省、湖南省などで事業を展開する。大型ショッピングセンター、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ている。

M&Aの活用

同社は2026年2月期の中国事業の売上高目標を60,000百万円（2023年2月期は22,700百万円）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。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、将来的には中国全土で事業を拡大する方針にある。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、現地の病院・日系企業の工場などの顧客基盤を有し警備や清掃業務を手掛ける企業、などへの出資を狙う。

主要子会社

- ▶ 永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司：中核事業会社の一つである。政府系施設、オフィス、商業施設などに対し、警備事業、清掃事業、サポート事業などを手掛ける。新規物件の受託、顧客内シェアの拡大にも取り組んでいる。

- ▶ 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。
- ▶ 武漢小竹物業管理有限公司：中核事業会社の一つである。2013年に子会社化した。湖北省武漢市において物業管理大手であり、物業管理資質一級のライセンスを保有する。
- ▶ 永旺永楽（中国）投資有限公司：中国での更なる成長を目指して2021年に設立（2022年に永旺永楽（中国）物業服務有限公司が、物業服務公司から投資性公司に形態変更し商号も変更）された、中国事業の統括会社。グループガバナンスの強化、事業会社間シナジーの発揮、中国国内で提供するサービスの品質管理、等の役割を担う。投資性公司であるため、異業種の現地企業への出資も可能である。
- ▶ 浙江美特來物業管理有限公司：2022年3月に子会社化した。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である。

アセアン

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。

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、マレーシアにアセアン本社設立に向けた準備を進めている。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：2023年2月期の売上高は2,280百万円であった。イオンマレーシアやイオングループ外の企業から設備管理、修繕、消毒清掃などのサービスを受託している。
- ▶ ベトナム：2023年2月期の売上高は4,000百万円であった。ベトナムおよびカンボジアの商業施設をターゲットとする。イオンモールが出店を強化している地域であり、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。
- ▶ インドネシア：2023年2月期の売上高は4,200百万円であった。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、現地での受託を目指している。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、人件費が上昇傾向にある。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。

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、2023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63.4%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10,328百万円/年、一方、有形無形固定資産の取得は2,675百万円/年と、7,653百万円/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資となる。同社の過去5年間の平均配当支払い額は3,777百万円/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。2023年2月期は前倒しで配当性向40%以上を達成し、19期連続で増配となった。

弱み (Weaknesses)

- ▶ 国内既存事業の市場成長が限定的：2023年2月期の同社の海外売上高比率は9.8%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：2023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63.4%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。

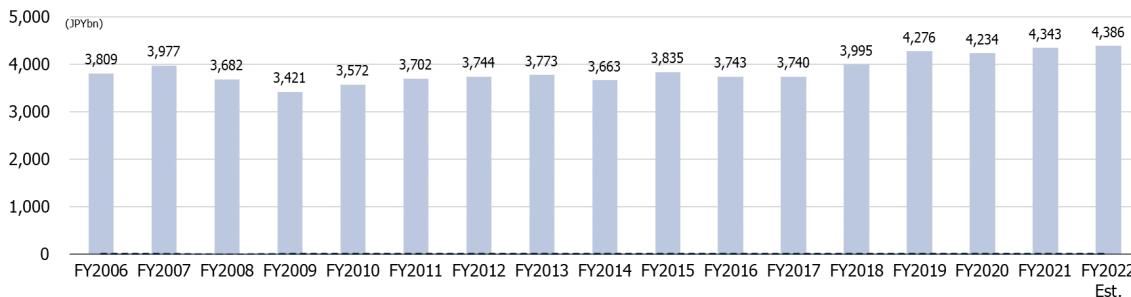
市場とバリューチェーン

マーケット概略

2022年11月に公表された矢野経済研究所の調査結果によると、2021年度のビル管理の市場規模（元請金額ベース）推計値は、約4.3兆円（前期比2.6%増）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21.8%と高く、店舗・商業施設が18.2%、医療・福祉施設が10.1%、工場・作業所が9.4%、学校施設が9.5%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ある。

用途別の売上成長率は、オフィスビルが前年度比2.9%増、店舗・商業施設が同2.1%増、医療・福祉施設が同3.6%増、工場・作業所が1.7%、学校施設が同0.3%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	2021年度（見込）
住宅	134.7	151.5	153.6	157.9
前年比	7.4%	12.5%	1.4%	2.8%
非住宅	3,860.5	4,124.8	4,080.1	4,184.5
前年比	6.8%	6.8%	-1.1%	2.6%
事務所ビル	875.4	933.2	919.4	946.0
前年比	6.4%	6.6%	-1.5%	2.9%
店舗・商業施設	736.8	783.2	772.2	788.4
前年比	6.5%	6.3%	-1.4%	2.1%
医療・福祉施設	390.8	423.6	424.1	439.4
前年比	8.1%	8.4%	0.1%	3.6%
学校施設	403.6	424.1	411.9	413.2
前年比	5.2%	5.1%	-2.9%	0.3%
工場・作業所	387.4	409.2	401.1	407.6
前年比	6.1%	5.6%	-2.0%	1.6%

出所：矢野経済研究所の資料（2022年11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）

	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
GMS	617	618	625	626	584	583	612	613	618	620
スーパーマーケット	1,977	2,038	2,121	2,130	2,159	2,166	2,228	2,291	2,285	2,309
ディスカウントストア	353	381	566	566	568	587	592	599	605	605
ホームセンター	122	121	120	119	122	122	120	118	117	119
スーパーセンター	26	29	28	28	28	27	25	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	4,581	4,683	5,061	4,348	4,332	4,039	3,801	3,515	4,503	4,447
コンビニエンスストア	3,853	3,932	4,331	5,261	5,436	5,449	5,350	5,300	4,661	2,039
ドラッグストア		3,347	3,765	3,980	4,376	4,817	2,392	2,599	2,868	3,176
その他小売り	756	884	803	856	907	1,015	1,150	1,252	1,341	1,405
金融	641	698	701	705	690	640	658	636	592	596
サービス	1,519	1,640	1,934	2,013	2,045	2,070	2,016	1,999	1,978	2,049
合計	14,440	18,382	20,020	20,633	21,248	21,516	18,945	18,948	19,594	17,391
イオンモール	137	148	161	166	174	180	172	174	202	199
イオンタウン	122	130	134	138	139	140	145	147	150	151
合計	259	278	295	304	313	320	317	321	352	350

出所：会社資料よりSR作成

海外における業態別店舗数

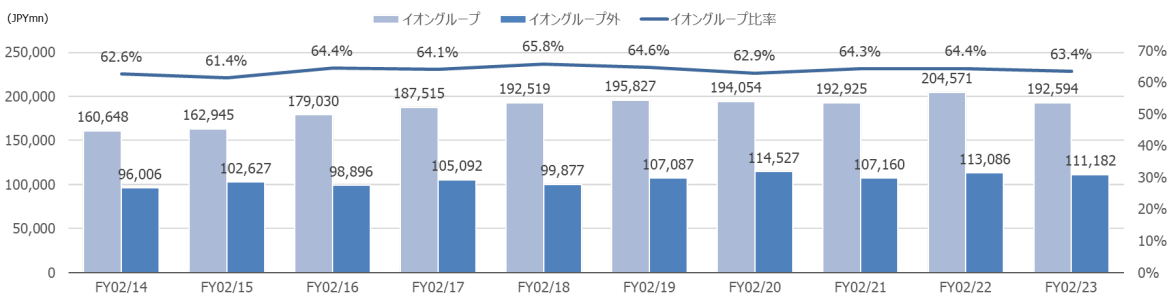
	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期
GMS	69	77	84	87	94	96	101	103	103	101
スーパーマーケット	95	101	115	173	150	150	125	125	131	131
ディスカウントストア	23	24	24	23	21	22	22	22	21	21
コンビニエンスストア	2,370	2,532	2,840	2,998	3,172	3,252	3,363	3,315	2,711	138
ドラッグストア	0	0	0	0	0	0	7	10	11	12
専門店	61	42	44	52	54	39	5	0	7	7
その他小売り	29	30	79	97	115	124	148	147	153	153
金融	302	339	339	342	324	276	295	269	225	234
サービス	95	180	282	335	390	426	446	431	425	435
合計	3,044	3,325	3,845	4,107	4,320	4,385	4,502	4,422	3,787	1,232

出所：会社資料よりSR作成

顧客

2023年2月期の売上高に占めるイオングループの比率は63.4%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

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期
海外（店）	2	4	11
中国（店）	1	2	4
アセアン（店）	1	2	7

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	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
店舗数計	5	9	17	19	24	27	30	32	34	37
中国	4	6	12	13	17	19	21	21	22	22
ASEAN	1	3	5	6	7	8	9	11	12	15
ベトナム	1	2	3	4	4	4	5	6	6	6
カンボジア			1	1	1	2	2	2	2	3
インドネシア・カンボジア			1	1	2	2	2	3	5	6

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)	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
売上高	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	300,085	317,657	303,776
YoY	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%	-2.8%	5.9%	-
売上原価	223,409	231,281	243,089	256,871	257,524	267,463	270,011	262,910	278,158	262,338
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%	-
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%
販売費及び一般管理費	18,622	18,900	20,280	21,596	21,961	22,421	22,569	21,945	23,764	25,623
YoY	14.1%	1.5%	7.3%	6.5%	1.7%	2.1%	0.7%	-2.8%	8.3%	-
販管費比率	7.3%	7.1%	7.3%	7.4%	7.5%	7.4%	7.3%	7.3%	7.5%	8.4%
営業利益	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230	15,733	15,814
YoY	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%	-4.8%	3.3%	0.5%
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%
営業外損益	-22	82	-22	124	472	332	-52	38	56	193
営業外収益	163	228	253	434	608	590	339	432	448	446
営業外費用	186	145	275	309	136	258	391	395	392	253
経常利益	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	15,268	15,789	16,006
YoY	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	19.4%	-4.3%	3.4%	1.4%
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%
特別損益	-1,180	-665	-408	-174	-1,135	-195	-401	-4,617	566	-430
特別利益	28	15	816	525	170	-	129	469	1,422	53
特別損失	1,208	680	1,224	699	1,305	195	530	5,086	856	483
法人税等	6,192	6,530	6,492	6,462	5,251	6,087	5,954	-919	5,790	5,376
税率	46.1%	44.1%	46.0%	45.9%	42.9%	46.2%	38.3%	-8.6%	35.4%	34.5%
少数株主利益	188	310	386	533	598	664	245	-110	-99	49
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
YoY	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	45.7%	24.9%	-8.7%	-4.8%
当期利益率	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%	3.3%

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)	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
資産										
現金・預金	12,565	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233	62,355	59,773	68,282	57,600
売掛金	34,448	35,757	34,328	35,360	35,739	40,089	42,612	39,176	40,708	47,065
貸倒引当金	-290	-168	-360	-202	-130	-167	-242	-212	-134	-95
たな卸資産	2,575	2,663	2,840	3,218	2,623	2,211	1,822	2,006	2,074	2,363
関係会社消費委託金	32,420	41,326	37,362	31,713	32,000	16,000	-	-	-	-
その他	8,196	8,476	9,634	9,292	8,543	6,405	5,815	9,265	10,083	22,599
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
建物	1,046	1,009	1,629	1,631	1,582	1,479	1,458	1,671	1,629	1,494
エリア管理設備機器	238	211	190	175	-	-	-	-	-	-
工具、器具及び備品	2,487	2,516	2,651	3,307	4,892	5,064	4,846	4,264	3,589	2,967
土地	278	278	1,978	1,975	1,975	2,032	2,032	2,000	466	434
建設仮勘定	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他の固定資産	209	345	610	1,974	1,591	1,585	1,334	1,545	1,394	1,604
有形固定資産合計	4,258	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161	9,671	9,481	7,080	6,499
のれん	9,399	8,452	7,654	6,813	6,113	6,865	5,975	3,938	3,360	3,046
その他	1,609	1,867	2,352	1,989	1,699	1,338	1,209	1,579	2,293	3,324
無形固定資産合計	11,008	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103	7,185	5,518	5,653	6,371
投資有価証券	3,897	3,768	4,463	4,546	5,334	4,256	3,623	3,960	3,720	4,021
繰延税金資産	254	284	310	551	330	412	1,763	4,840	2,951	1,841
その他	1,877	2,750	3,896	4,342	3,458	3,264	2,347	2,766	2,470	2,378
貸倒引当金	-199	-535	-494	-536	-610	-355	-36	-11	-30	-19
投資その他の資産合計	5,829	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578	7,698	11,557	9,111	8,222
固定資産合計	21,096	20,950	25,244	26,772	26,367	25,842	24,554	26,556	21,845	21,093
資産合計	111,010	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614	136,917	136,565	142,859	150,628
負債										
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
その他	12,622	15,771	17,377	21,666	18,541	20,137	20,410	17,466	17,156	17,203
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	-	-	-
その他	1,556	2,387	3,925	5,921	6,474	7,652	6,756	4,160	3,543	2,827
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
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	18,818	18,850	18,862	18,949	19,019	13,888	13,880	13,226	13,239	4,739
利益剰余金	45,112	50,505	55,099	59,355	62,756	65,910	72,063	80,344	86,559	91,421
自己株式	-449	-443	-441	-436	-430	-10,327	-10,208	-10,123	-10,077	-3,415
その他の包括利益等	1,711	1,373	525	799	1,484	466	-86	662	1,619	2,413
新株予約権	165	166	221	263	303	299	186	119	86	86
少数株主持分	1,547	1,869	2,168	2,434	2,773	2,062	2,213	814	757	908
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
運転資金	15,147	13,486	8,711	13,464	12,542	16,333	21,046	19,012	20,712	23,527
有利子負債合計	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
自己資本	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178	78,887	87,348	94,578	98,397
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：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、売掛金、有形固定資産、無形固定資産。有利子負債は182百万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

2023年2月期末の自己資本比率は65.3%。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	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
売上総利益	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	37,175	39,498	41,437
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
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%
EBITDA	17,054	17,501	17,014	16,928	16,038	16,391	19,168	18,458	19,210	19,105
EBITDA マージン	6.6%	6.6%	6.1%	5.8%	5.5%	5.4%	6.2%	6.2%	6.0%	6.3%
利益率 (マージン)	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%	3.3%
財務指標										
総資産経常利益率 (ROA)	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%	11.3%	10.9%
自己資本純利益率 (ROE)	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%	11.7%	10.5%
総資産回転率	2.4	2.3	2.2	2.2	2.1	2.2	2.3	2.2	2.3	2.1
運転資金 (百万円)	15,147	13,486	8,711	13,464	12,542	16,333	21,046	19,012	20,712	23,527
流動比率	228.7%	222.2%	227.3%	236.1%	241.2%	211.6%	229.9%	249.3%	275.7%	267.6%
当座比率	201.3%	198.3%	200.1%	209.5%	218.4%	194.8%	214.3%	223.8%	248.0%	216.0%
営業活動によるCF/流動負債	57.5%	40.1%	22.3%	25.2%	28.2%	24.6%	14.7%	22.4%	28.6%	19.3%
営業活動によるCF/負債合計	52.3%	35.2%	20.7%	22.0%	24.4%	20.9%	13.2%	21.5%	26.6%	17.4%
キャッシュ・サイクル (日)	22.3	15.4	10.1	9.7	12.4	13.6	18.3	20.8	19.5	22.4
運転資金増減	-7,219	-1,661	-4,775	4,753	-922	3,791	4,713	-2,034	1,700	2,815

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	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
営業活動によるキャッシュフロー (1)	21,359	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373	7,371	10,403	12,598	8,895
税金等調整前当期純利益	13,420	14,807	16,526	14,089	12,247	13,166	15,548	10,651	16,355	15,577
減価償却費	1,294	1,341	1,699	2,069	2,414	2,602	2,352	2,427	2,755	2,483
減損損失	678	578	250	122	39	123	175	1,659	441	77
のれん償却額	1,138	770	759	720	715	759	815	801	722	808
運転資本の増減	10,386	2,008	-552	449	1,035	-53	-4,745	-1,831	-2,311	-6,690
法人税等	-6,114	-6,615	-6,336	-6,602	-6,115	-5,188	-6,506	-4,838	-2,592	-3,248
その他	557	4,345	-2,043	856	3,233	964	-268	1,534	-2,772	-112
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-16,632	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256	13,838	-7,325	-386	-10,715
有形及び無形固定資産の取得による支出	-1,999	-1,903	-2,414	-4,113	-3,228	-2,059	-2,361	-2,469	-3,478	-3,009
有形及び無形固定資産の売却による収入	41	18	116	24	14	15	-	39	3,254	1
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-388	-	-4,771	-	-	-1,516	-	-	-117	-489
関係会社消費寄託による支出	-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	198,000	211,605	222,762	234,800	250,113	300,000	208,500	31,000	-	-
その他	114	-574	-150	673	835	-184	199	-4,895	-45	-7,218
FCF (1+2)	4,727	5,869	7,048	13,936	10,902	24,629	21,209	3,078	12,212	-1,820
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
短期借入金の純増減額	-	-	-	219	-28	179	-143	60	-74	-85
長期借入金の純増減額	-	-	-	324	90	-2	-3	-14	-	-
配当金の支払額	-2,464	-2,573	-2,676	-2,842	-2,996	-3,259	-3,195	-3,397	-4,450	-4,200
自己株式の取得による支出	57	37	14	28	41	-9,906	109	-	-	-1,850
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	-68	-58	-159	-72	-350	-240	-160	-120	-48	-45
その他	99	172	-229	-6	80	-228	-98	32	925	477
現金同等物増減	2,351	3,447	3,997	11,530	7,718	4,715	17,719	-2,214	8,564	-7,523
現金及び現金同等物の期末残高	12,028	15,476	19,473	31,004	38,722	43,437	61,151	58,937	67,520	59,996

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	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
売掛金回転率	6.5	7.6	7.9	8.4	8.2	8.0	7.5	7.3	8.0	6.9
売掛金回転率日数	56.3	48.2	46.0	43.5	44.4	45.7	48.9	49.7	45.9	52.7
在庫回転率	92.9	88.3	88.3	84.8	88.2	110.7	133.9	137.4	136.4	118.3
在庫回転率日数	3.9	4.1	4.1	4.3	4.1	3.3	2.7	2.7	2.7	3.1
買掛金回転率	9.6	9.9	9.1	9.6	10.1	10.3	10.9	11.5	12.6	10.9
買掛金回転率日数	37.9	36.9	40.1	38.1	36.1	35.3	33.4	31.6	29.0	33.4
キャッシュ・サイクル(日)	22.3	15.4	10.1	9.7	12.4	13.6	18.3	20.8	19.5	22.4

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的長い売掛債権が多いもよう。買掛金の相手先はショッピングバッグや、警備委託先会社、飲料メーカーなど様々な業種の同社サプライヤーとなっている。

ROE及び配当

	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
ROE	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%	11.7%	10.5%
ネット・マージン	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%	3.3%
総資産回転率	2.42	2.25	2.19	2.19	2.07	2.17	2.27	2.19	2.27	2.07
財務レバレッジ	1.61	1.66	1.68	1.68	1.68	1.75	1.79	1.65	1.54	1.52
ROA	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%	11.3%	10.9%
ROIC	13.5%	13.1%	12.1%	11.5%	10.2%	10.9%	14.1%	12.4%	11.8%	11.2%
NOPAT	9,064	9,540	9,368	9,464	8,925	9,040	11,101	10,567	10,916	10,972
純資産＋有利子負債	67,356	72,854	77,616	82,421	87,268	82,658	78,749	85,065	92,124	97,621
ROIC(税引前)	21.7%	21.1%	18.8%	17.2%	14.8%	15.8%	20.3%	17.9%	17.1%	16.2%
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%
投下資本回転率	3.81	3.65	3.58	3.55	3.35	3.66	3.92	3.53	3.45	3.11

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%	3.8%	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月期に前倒しで達成した。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）物業服務有限公司）を100%子会社として設立
2008	10	環境整備株式会社（栃木県宇都宮市）の発行済株式の40%を取得し、子会社化
2009	4	株式会社ドゥサービス（大阪市西成区）の発行済株式の40%を取得し、子会社化
2010	9	ビジネスサブライ事業と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）物業服務有限公司（現永旺永楽（中国）物業服務有限公司）と天津泰達能源工程技術有限公司の2社により合併会社「永旺泰達（天津）物業服務有限公司」を設立
	10	株式会社ジェネラル・サービスーズ（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）物業服務有限公司（現永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司）の出資持分の51%を取得し、子会社化
2013	1	AEON DELIGHT (VIETNAM) CO.,LTD.を100%子会社として設立
	7	武漢小竹物業管理有限公司の出資持分の51%を取得し、子会社化
	11	株式会社リサイクルワン（現株式会社レノバ）他1社との3社により合併会社（同社出資比率37%）株式会社菊川石山ソーラー（静岡県菊川市）及び他2社との4社により合併会社（当社出資比率37%）株式会社菊川堀之内谷ソーラー（静岡県菊川市）を設立
2015	12	株式会社白青舎（東京都千代田区）の発行済株式を公開買付により取得し、子会社
2016	3	株式会社ヴィンクス所有のFMSソリューション株式会社の株式全株を追加取得し、完全子会社化
	12	2016年9月に株式会社ファミリーネット・ジャパン所有のAライフサポート株式会社の株式全株を追加取得の上、吸収合併
2017	3	「永旺永楽（上海）企業管理有限公司」を100%子会社として設立
	4	武漢小竹物業管理有限公司が、「武漢小竹酒店管理服務有限公司」を100%子会社として設立
	6	FMSソリューション(株)及びイオンデ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）物業服務有限公司及び武漢小竹物業管理有限公司の出資持分を追加取得し、完全子会社化
	12	PT Sinar Jernih Sarana の発行済株式の90%を取得し、子会社化
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)物業服務有限公司、武漢小竹物業管理有限公司、永旺永楽（上海）物業服務有限公司3社の全持分を永旺永楽（中国）物業服務有限公司へ現物出資
2022	3	浙江美特来物業管理有限公司（中華人民共和国杭州市）の出資持分の51%を当社子会社の永旺永楽（中国）物業服務有限公司（現 永旺永楽（中国）投資有限公司）が取得し、子会社化
	4	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所市場第一部からプライム市場に移行

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	56.90%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4,006	8.26%
イオンディライト取引先持株会	1,337	2.76%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	930	1.92%
SMBC日興証券株式会社	843	1.74%
イオンディライト従業員持株会	677	1.40%
野村信託銀行株式会社（投信口）	498	1.03%
ザ バンク オブ ニューヨーク メロン 140044	485	1.00%
ステートストリートバンクアンドトラストクライアントオムニバスアカウントオーエムゼロツウ 505002	482	0.99%
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	432	0.89%

出所：会社データよりSR社作成
(2023年8月末現在)

イオンディライト 9787

コーポレートガバナンス

(2023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

2023年2月末時点の同社連結ベースの従業員数は21,719名（前期末は20,200名）、臨時雇用者の年間平均雇用人員は7,259名（同7,556名）。また、単体ベースでは従業員4,231名（同4,174名）、臨時雇用者の年間平均人員は2,838名（同2,862名）である。

2023年2月期の単体ベースの従業員の平均年齢、平均勤続年数、平均年間給与は以下の通りとなっている。

- 平均年齢：46.1歳
- 平均勤続年数：11.5年
- 平均年間給与：4,939千円

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4,971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



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

33

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

2024年2月期第1四半期決算

- 売上高：79,118百万円（前年同期比10.2%増）
- 営業利益：3,447百万円（同5.0%増）
- 経常利益：3,487百万円（同5.7%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：2,299百万円（同2.4%増）

決算概要

2024年2月期第1四半期の売上高は、イオングループ内外における顧客内シェア拡大や新規受託物件の増加により全7事業で増収となった。営業強化によりイオングループ外の企業や団体からの受託が増加したほか、前期に新規受託した契約業務が寄与した。エネルギーコスト上昇に伴う省エネ関連工事をはじめとした各種工事の受託を拡大したことで建設施工事業の売上高が伸長した。

営業利益は、仕入原価の上昇や賃金改定による人件費の増加の影響はあったものの、売上高の拡大に伴い前年同期を上回った。セグメント別では、警備事業・建設施工事業・資材関連事業・自動販売機事業で増益、設備管理事業・清掃事業・サポート事業で減益となった。中・小型施設管理の中核企業であるイオンディライトコネクトや旅行関連事業のイオンコンパスの業績回復により国内グループ会社全体で増収増益となった。売上高イオングループ内外比率は、62.6%：37.4%となった（前期末と比較してグループ外が0.8%ポイント上昇）。

- ▶ DXの推進では、データ連携基盤「イオンディライトプラットフォーム」に新たに業種・物件用途別の取引分析ツールや計画修繕工事の進捗状況の可視化ツールといった機能を追加実装した。デジタルデバイスを活用した施設管理オペレーションでは、カメラやセンサーなどを活用し、設備点検業務や報告書作成といった定型業務を自動化するとともに、施設毎に使用電力を可視化できる仕組みを構築し、新たに80施設（累計251施設）へと導入した。
- ▶ エリア管理では、新たに計16施設（累計289施設）にて省人化・無人化を実現し、常駐設備管理員約16名分（累計約183名分）のポストを削減し、コスト効率を改善した。
- ▶ 期初に掲げたマーケットシェア拡大に向けた各種施策を推進したが、特にアカウント営業のさらなる強化（顧客との関係性強化により提供サービスの拡大や同一顧客内他拠点物件の受託、新たに多種多様な施設においてサービス提供を開始）、建設施工の強化（省エネ関連工事の受託拡大、改装・修繕工事提案を積極化し各種工事の受託拡大）を進めた。

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25.5%（前年同期における前期通期実績に対する進捗率は23.6%）、営業利益で21.5%（同20.8%）、経常利益が21.8%（同20.6%）、当期利益が22.1%（22.1%）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上回った。

営業利益は、期初に掲げた業績予想に対しては遅れが発生した。人件費や原材料、物流費の高騰などにより売上原価が増加した。利益面では厳しい外部環境が続く見込みであるものの、各事業で売上高の確保や収益性の改善施策に取り組む。

セグメント別の動向

設備管理事業：

- 売上高17,086百万円（前年同期比5.9%増）
- 営業利益1,335百万円（同2.7%減）

契約業務の新規受託や各種整備業務の受注拡大により増収となった一方、新規受託物件への先行投資に加え、人件費や外注費の上昇により収益性が低下し減益となった。収益性の改善を目的に、エリア管理の展開や施設管理業務の変革に向けた取り組みを推進したが、人件費や原材料、物流費の高騰などによる利益率低下を相殺することは難しく、提案件数を増やし売上高を伸ばすことで利益の遅れを挽回したいと同社は述べている。

グループ外は新規受託が堅調だった。設備管理業界として費用増加に伴い単価も上昇傾向にあり、契約更改のタイミングで顧客が委託先を見直す動きが出たことが、エリア管理など効率的なサービスを提供している同社の受託増につ

なだった。また、アカウント営業を強化したことで、顧客業種の広がりや案件の大型化などの成果にも結びついたりとは述べている。

警備事業：

- 売上高12,710百万円（同6.5%増）
- 営業利益833百万円（同13.5%増）

施設警備の新規受託や安全カメラの受注拡大などにより増収となった。また、収益性の改善を目的に、入退店管理、並びに閉店業務のシステム化による省人化や価格交渉を通じた単価適正化に向けた取り組みを推進したことなどにより増益となった。グループ外では、前期に引き続き金融業や製造業で新規に受託した。今期からは家電量販店、小売業などでも新規に受託した。海外では、中国が新規受託により堅調だった。

清掃事業：

- 売上高17,464百万円（同5.4%増）
- 営業利益1,451百万円（同13.7%減）

継続契約の新規受託により増収となった一方、人件費の上昇などにより収益性が低下し、減益となった。グループ内では、単体は顧客のコスト削減方針により苦戦したが、海外子会社の環境整備関連が堅調だった。グループ外は、前期に連結化した浙江美特来物業管理有限公司が寄与した。その他大口顧客、子会社のイオンディライトコネクトなども回復傾向であった。

収益性の改善を目的に、仕様契約からSLA（Service Level Agreement。サービス提供者と顧客の間で合意されたサービスの成果（出来栄）に基づく契約形態）への移行に向けて、商業施設5店舗における実証実験に着手した。

建設施工事業：

- 売上高13,388百万円（同30.2%増）
- 営業利益1,089百万円（同56.9%増）

イオングループ内外において、エネルギーコスト上昇に伴う省エネ関連工事をはじめとした各種工事の受託を拡大したことで、大幅な増収増益となった。

グループ内では、LED照明・省エネエアコンなどの省エネ提案を強化したことで省エネ関連工事が好調だった。グループ外でも空調工事などが伸長した。コスト面では、見積もり精度の向上や原価交渉などの単価適正化を進めたことが増益に寄与した。

資材関連事業：

- 売上高11,301百万円（同10.7%増）
- 営業利益630百万円（同2.5%増）

同事業では、原材料や物流費が上昇傾向にある中、イオングループ内でのシェア拡大に注力し増収増益となった。前期に上昇した原価は価格転嫁を進めたものの、今期も引き続き原価は上昇傾向にあること、物流費が高騰したことが利益率の低下要因であった。

自動販売機事業：

- 売上高2,316百万円（同5.3%増）
- 営業利益258百万円（同24.1%増）

営業強化による新たな設置先の開拓などにより増収増益となった。商機の拡大を目的に、冷凍自動販売機をはじめとした新たな自動販売機の開発に取り組んだ。グループ内は新店や増設、来店客数増加により堅調だった。グループ外はアカウント営業を強化したことで、同一顧客内において新規設置を拡大した。

サポート事業：

- 売上高4,850百万円（同8.8%増）
- 営業利益149百万円（同8.3%減）

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さまざまなサービスの提供拡大に取り組んだ。特にグループ外案件が増収に寄与した。その他では、旅行関連事業も増収に寄与した。利益面では、人件費や外

注費の増加により利益率が低下した。

海外事業（各セグメントの内数）：

- 売上高8,400百万円（同17.4%増）
- 営業利益330百万円（同13.6%減）

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、中核事業会社による顧客内シェア拡大や中・高級施設をターゲットとした新規受託拡大、都市開発プロジェクトへの参画を通じたファシリティマネジメント業務の集中受託などにより、堅調に事業を拡大した。人件費上昇の影響などにより、減益となった。

アセアンでは、コロナ下で停滞していた経済が回復傾向に転じたこともあり、事業を展開する各国で増収となった。マレーシアでは、増収となったが雇用法改正に伴う人件費上昇などの影響により、アセアン事業全体では減益となった。

その他

地域経済圏形成に向けた取り組みの一環として、2023年4月に、九州一円で清掃を中心に設備管理やマンション管理、建設施工などを展開する株式会社アスクメンテナンスを完全子会社化した。

次四半期以降の取り組み

売上高の拡大に向けて、以下の取り組みを推進する。

- エネルギーコスト上昇に伴う照明のLED化、空調・熱源機器の更新工事といった省エネ関連工事のさらなる受託を拡大する
- 施設の「安全・安心」「美観」の維持に向けた計画修繕工事の着実な履行と小規模修繕の提案を強化する
- 受託済みの大型プロジェクトを遂行する
- アカウントマネジメントを通じた顧客内シェア拡大と新規顧客の開拓を行う

収益性の改善に向けて、以下の取り組みを推進する。

- 設備管理事業：サイト業務の効率化を推進する
- 警備事業：入退店管理や閉店業務のシステム化による省力化と価格交渉を通じた単価適正化を推進する
- 清掃事業：仕様変更などによる単価適正化を推進する
- 資材関連事業：各種資材における原価上昇分の売価への適正な反映を推進する

2023年2月期通期決算

- 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）

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、通期の売上高は35,459百万円減少、売上原価は35,470百万円減少、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11百万円増加した。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

売上高は前期比7.0%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、新規顧客の開拓により、全7事業で増収となった。とりわけ、当下期は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の増収が寄与した。

足元の業界環境をみれば、エネルギーコストをはじめとする各種コストの上昇を受け、顧客が不動産管理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15,814百万円（同0.5%増）であった。当上期は営業損失であったが、当下期に営業利益に転じた。

- ▶ 売上総利益：売上総利益は41,437百万円（同4.9%増）、売上総利益率は13.6%（同0.3%ポイント低下）であった。清掃事業において、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がみられたことなどが、今期の売上総利益率の低下要因であった。また、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25,623百万円（同7.8%増）、販管費率は8.4%（前期と同水準）であった。海外事業を中心に人件費が上昇した。また、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当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益は減益となった。経常利益は増益であったが、前期に経営効率化の一環として連結子会社の固定資産を売却し、特別利益を1,223百万円計上した反動がみられた。

通期会社予想に対する達成率

2023年2月期通期会社予想に対する達成率は、売上高は98.0%、営業利益は93.0%、経常利益が94.2%、親会社株主に帰属する当期純利益が94.9%であった。

- ▶ 売上高はやや会社予想を下回った。厳しい経営環境下において、設備管理事業や清掃事業の売上高が計画に対して未達となった。
- ▶ 営業利益以下の各利益は会社予想を下回った。売上高が計画に対して未達となったことに加え、仕入原価の上昇や収益性の低い商品・サービスの構成比の上昇により資材関連事業や清掃事業、建設施工事業において収益性が低下した。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・ウクライナ危機は約1,100百万円の営業利益の減益要因（期初想定は約800百万円の減益要因）となるなど、外部環境の影響も受けた。

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。福島県沖地震に伴う復旧関連工事により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。
- ▶ 当第4四半期：売上高は76,943百万円（同12.3%増）、営業利益は4,996百万円（同28.7%増）であった。引き続き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、自動販売機事業を除く6事業が増収、資材関連事業、サポート事業を除く5事業が増益であった。省エネ関連工事をはじめ、各種

- ▶ 工事の受託を拡大した建設施工事業が増収増益を牽引した。営業利益率は、コスト削減を徹底したことで改善した。

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）

売上高は増収となった。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、総合病院、ホテルなど）の物件、中国におけるイオングループ外の物件の新規受託が好調であった。既存顧客においては、点検・整備業務が増加したほか、「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。

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より、収益性が改善した。

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月期と比較しても増収増益となっている。

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。法定資格者の確保が進まず、新規受託ができない同業他社もみられるが、同社は新規受託を伸ばしている。

設備管理事業を手掛ける国内子会社の業績は悪化した。国内子会社の主要顧客は飲食店をはじめとする小規模事業者が多く、コロナ禍においてコスト削減の一環として解約率が高まり、売上高が伸び悩んだ。営業利益率も低下した。国内子会社はエリア管理を導入しておらず、人件費の上昇などの影響を受けた。

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社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、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。当期末までに累計273施設（前期末は178施設）で導入し、累計167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。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49,478百万円（同4.7%増）
- 営業利益3,279百万円（同4.5%減）

売上高は前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（いわゆる監視カメラ）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。また、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、新たな拠点の獲得が進んだ。

営業利益は前期比で減益となった。大型の新規受託案件の立ち上げに際して一過性の費用が発生したこと、人件費の上昇に対して価格転嫁が遅れたこと等により、収益性が悪化した。また、コロナ禍においてイオングループで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とも影響した。こうした中、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、収益性は改善傾向がみられる。

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月期と比較しても増収増益となった。

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）

売上高は前期比で増収となった。前年上期は、感染拡大防止のためにアルコール消毒清掃や防疫清掃、特殊清掃の需要が増加し、売上高の上積み要因であったが、当上期は反動で減収となった。当下期は、前年同期の反動影響が軽減したほか、中国におけるイオングループ外の新規受託、浙江美特来物业管理有限公司の連結効果（2022年3月に子会社化）、インドネシア事業の回復により増収に転じた。

営業利益は前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のための先行投資、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。

新型コロナウイルス感染症の流行前の2020年2月期との比較では、増収増益であった。海外における労働環境改善に向けた投資が増加したことは減益要因であったが、価格転嫁が進み収益性が改善したことなどで増益となった。

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）

通期では前期比で増収となった。

- ▶ 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、顧客企業において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。
- ▶ 当下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、当下期は増収に転じた。また、当上期に遅延・先送りしていた工事の一部が当下期に完工したこと、省エネ関連工事の提案を強化したことも増収に寄与した。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たLEDや空調自動制御、ノンフロアケースの販売等、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が好調であった。

営業利益は、増収効果により増益となったが、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は低下した。こうした中、工事原価の見積もりを専門とする部署を設置し、工事原価の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月期と比較しても増収増益となった。

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）

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に時間を要し収益性が低下した。また、イオングループ向けの包装資材や食品トレーなど、商品利益率が低い商品の売上高構成比が上昇したことも、営業利益率の低下要因であった。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、営業利益率は改善傾向がみられた。

新型コロナウイルス感染症の流行前の2020年2月期との比較でも、増収減益となった。

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）

売上高は増収となった。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。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3四半期は大手メーカーの工場における大量受注もあった。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。また、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推進した。

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たことにより増益となった。

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。

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）

売上高は前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。中国では、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。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。

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。

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。円安が進行したが、現地通貨ベースでも増収増益であった。

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22,700百万円（前期比34.3%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、永旺永楽（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、顧客内シェアの拡大にも取り組んだ。

営業利益は増益であった。ガバナンス強化のために人員を強化したこと、売上高確保を最優先して低収益の案件も受託したことにより営業利益率は低下したが、増収効果により増益となった。

同社は中国をアジア最大の成長エリアと位置付ける。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。

- ▶ 中核事業会社である「永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司」は、蘇州市政府による都市開発戦略「一核四城」に参画し、施設管理業務を受託している。25km²という広大なエリアにオフィスビル、ホテル、アミューズメント施設、マンション群などの建設が進んでいる。同社はファシリティマネジメント企業の統括会社として、清掃や警備などを受託しており、中でもマンションは同社がほぼ全件を管理している。4つの区画のうち、2016年に相城区、2020年に呉江区で事業を展開し、2022年8月より新たに呉中区において受託拡大に向けた取り組みを開始した。「永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司」は中国政府との現地合弁企業であり、こうした政府関連の案件も受託できている。
- ▶ 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、異業種の提携を進めやすい会社形態となった。各地の物業管理会社や異業種企業を対象としたM&Aを積極化する。
- ▶ 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。

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2,280百万円（同56.2%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。コロナ禍からの回復がみられたこと、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こと、イオングループを中心に受託件数が伸びたことにより、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4,000百万円（同29.0%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。建設施工が寄与した。ベトナムの現地法人は、カンボジアも所管しており、ベトナム・カンボジアともに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。
- ▶ インドネシア：売上高が4,200百万円（同31.3%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。イオンモールの店舗で業務を受託して増収となった。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、来期は法改正により人件費が増加する可能性がある。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」に取り組んだ。

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月期において、売上高に占めるイオングループ外への比率を40.0%まで引き上げる計画である（2022年2月期末は35.6%、2021年2月期は35.7%）。当期末は36.6%であった。

2022年2月期より本格化した、主要顧客へのアカウントマネージャー制により、顧客情報を一元管理できる体制が整った。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。

- ▶ エネルギーコスト低減への貢献：エネルギーコストの上昇への対応が顧客企業にとって重要な課題となる中、照明のLED化や空調機の更新、ノンフロンケースの販売などを通じて、施設の省エネに貢献した。各施設の使用電力を可視化するツールを171施設へ導入した。
- ▶ 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した。2022年4月に提案強化に向けて専門組織を立ち上げた。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。一部事業で収益性が低下したこと、成長投資を実施したことにより、当期の営業利益率は4.7%、ROEは10.5%であった。本社業務のプロセス改善により、本社スタッフの再配置が進んだ。エリア管理導入施設数は273施設（前期末比95施設増）、常駐ポスト削減数は167名（同52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、顧客の意見や施設の稼働・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一元管理し、AIで分析・加工することが可能である。こうした加工した情報を同社・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た。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した。営業活動の効率化や、業務品質の向上につながった。
- ▶ 省人化施設における収益性改善：カメラやセンサーによる点検業務の自動化、遠隔監視機能を備えたカスタマーサポートセンターへの業務集約などにより、エリア管理の展開が進捗し、省人化施設における収益性を改善した。

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。当期の海外売上高比率（旧収益認識基準）は9.8%（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。

- ▶ 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した。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た。
- ▶ 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。コロナ禍で停滞していた経済が回復傾向に転じたこともあり、事業を展開する各国で増収増益となった。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した。

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り組み

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り組みを実施する。

- ▶ 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。

- ▶ 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り組みを推進している。

今期の主な取り組み

中国子会社の投資性公司への形態変更

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。

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社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みれば、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。足もとは、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伸びて増収となった。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、「ニュースタンドークリーニング」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（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

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

52

- 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り組み

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で比較すると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ージメントを強化し、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。

前下期は、利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、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ANDARD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。

ニュース&トピックス

自己株式の取得状況および取得終了に関して発表

2023年7月19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決議した自己株式の取得について、取得状況および取得終了に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

- 取得した株式の種類：同社普通株式
- 取得した株式の総数：221,700株
- 株式の取得価額の総額：654,913,400円
- 取得期間：2023年7月1日から2023年7月18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

2023年7月18日現在において、取得した自己株式の累計は1,500,000株、取得した取得価額の総額は4,452,488,300円であった。

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](#))

イオンディライト 9787



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

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
- 事業推進部の事業戦略部への改称
- パートナー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

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](#)。

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。