



イオンディライト | 9787

COVERAGE INITIATED ON: 2013.06.06

LAST UPDATE: 2020.01.16

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



目次

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

要約	3
主要経営指標の推移	4
直近更新内容	5
概略	5
業績動向	6
四半期実績推移	6
2020年2月期会社計画（期初計画）	14
中長期戦略：AEON Delight VISION2025	23
事業内容	28
ビジネスの概要	28
事業概要	29
SW分析（Strengths, Weaknesses）	34
市場とバリューチェーン	35
財務諸表	39
損益計算書	39
貸借対照表	40
キャッシュフロー計算書	42
ROE及び配当	43
その他情報	45
沿革	45
大株主	45
トップマネジメント	46
従業員	46
IR活動	47
ところで	47
過去の業績及びニュース	49
過去の業績	49
過去のニュース	62
企業概要	64

要約

- 大型商業施設向けファシリティマネジメントサービス（FMS）を主力事業とする。セグメントは、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業、資材関連事業、自動販売機事業、サポート事業と多岐に亘る。顧客にとってノンコアとなる施設管理及びその周辺業務を統合的に受託し、施設全体のコスト効率を向上させ、顧客にとっての合理化効果を創出するインテグレートド・ファシリティマネジメント（IFM）も展開する。ファシリティマネジメント企業としては国内最大手。イオングループに属し、イオングループ向けの売上構成比は約65%。国内売上比率が95%程度と高い。
- セグメント別の売上構成比は清掃事業が19.2%（2019年2月期）、設備管理事業が18.6%、資材関連事業が16.8%、警備事業が14.7%、建設施工事業が13.7%、自動販売機事業が10.5%、サポート事業ほか6.4%。イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、パブリック施設、各種イベントなど。契約は単年度となっているものも多いが解約率は低く、ストック型のビジネスモデルとなっている。
- 海外事業は中国とASEANを中心に展開。中国子会社は、永旺永楽（江蘇）物業服務と永旺永楽（湖北）物業服務が中核会社。長江デルタ及び周辺地域で品質の高いファシリティマネジメントを提供する会社として、「永旺永楽（イオンディライト）」ブランドの認知を高める方針。ASEANではインドネシアにおける清掃事業大手の買収を足掛かりに事業の拡大を目指している。
- 2019年3月下旬に子会社「カジタク」において、不正な会計処理の可能性があると判明。同社と利害関係のない外部の専門家によって構成される特別調査委員会により、不正会計が確認された。同社はこれを受けて過年度業績を修正（2014年2月期～2019年2月期の累積修正額は16,252百万円）、再発防止策を策定した。

業績動向

- 2019年2月期の業績は売上高が302,915百万円（前期比3.6%増）、営業利益が13,030百万円（同0.9%増）、当期利益が6,415百万円（同0.3%増）。カジタクを除いた売上高の概算値は297,400百万円（同3.4%増）、営業利益は17,000百万円（前年度は16,000百万円）。設備管理事業、建設施工事業、清掃事業が牽引役となった。なお、2018年12月には株主還元のためのさらなる強化策として、自社株取得を実施した（2,700千株/9,906百万円）。
- 2020年2月期の会社予想は売上高315,000百万円（同4.0%増）、営業利益18,000百万円（同38.1%増）、当期利益10,800百万円（同68.4%増）。EPS予想は216.35円、一株当たりの年間配当金の予想は65円（配当性向30.0%）。カジタクに関する一過性費用がなくなることに加え、建設施工、設備管理、清掃が業績を牽引する見通し。
- 2018年10月、同社は「Aeon Delight Vision 2025」を発表。アジアにおいて「安心・安全」、「人手不足」、「環境」を成長戦略の柱に、社会課題を解決する環境価値創造企業を目指すとした。2026年2月期の業績目標は売上高525,000百万円、営業利益48,000百万円。

同社の強みと弱み

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

主要経営指標の推移

損益計算書 (百万円)	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結	14年2月期 連結	15年2月期 連結	16年2月期 連結	17年2月期 連結	18年2月期 連結	19年2月期 連結	20年2月期 会予
売上高	170,905	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	315,000
YoY	21.8%	28.6%	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	4.0%
売上総利益	23,989	28,631	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	
YoY	13.6%	19.4%	5.6%	10.0%	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	
利益率	14.0%	13.0%	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	
営業利益	12,031	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	18,000
YoY	20.7%	14.4%	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	38.1%
利益率	7.0%	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.7%
経常利益	12,089	13,784	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	18,000
YoY	22.0%	14.0%	0.8%	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	34.7%
利益率	7.1%	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.7%
当期純利益	6,495	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	10,800
YoY	18.8%	6.4%	8.6%	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	68.4%
利益率	3.8%	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	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	-
EPS	142.6	131.8	143.2	134.2	151.7	138.0	135.0	121.7	122.9	216.4
EPS (潜在株式調整後)	142.3	131.5	142.7	133.8	151.3	137.6	134.6	121.3	122.6	-
DPS	39	40	46	48	50	52	55	61	63	65
BPS	1,006	1,096	1,202	1,303	1,400	1,471	1,559	1,637	1,466	-
貸借対照表 (百万円)										
現金・預金・有価証券	13,098	9,707	10,014	12,565	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233	
流動資産合計	64,524	72,486	79,323	89,914	103,634	104,190	111,098	118,311	108,771	
有形固定資産	3,756	3,773	3,796	4,258	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161	
投資その他の資産計	4,766	4,276	5,257	5,829	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578	
無形固定資産	11,577	12,272	12,321	11,008	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103	
資産合計	84,624	92,809	100,699	111,010	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614	
買掛金	22,424	23,720	24,544	21,876	24,934	28,457	25,114	25,820	25,967	
短期有利子負債	49	41	10	5	-	-	271	225	394	
流動負債合計	30,724	33,643	34,955	39,309	46,639	45,834	47,051	49,060	51,408	
長期有利子負債	6	15	5	-	-	-	293	-	15	
固定負債合計	1,012	983	1,195	1,556	2,387	3,925	6,214	6,474	7,667	
負債合計	31,737	34,626	36,151	40,865	49,026	49,760	53,266	55,535	59,075	
純資産合計	52,887	58,182	64,547	70,145	75,558	79,674	84,604	89,143	75,539	
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	6,808	9,639	-4,358	21,359	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373	
投資活動によるキャッシュフロー	-3,000	-10,051	7,086	-16,632	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256	
財務活動によるキャッシュフロー	-1,321	-2,722	-2,257	-2,475	-2,594	-2,821	-2,400	-3,264	-19,686	
財務指標										
有利子負債 (短期及び長期)	55	56	15	5	-	-	564	225	409	
ネットキャッシュ	31,963	36,971	28,019	44,980	56,906	57,748	62,866	71,311	59,824	
総資産利益率 (ROA)	18.1%	15.5%	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	
自己資本利益率 (ROE)	15.5%	12.5%	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	
自己資本比率	62.3%	61.9%	62.6%	61.6%	59.0%	59.7%	59.4%	59.5%	54.4%	

出所: 会社資料よりSR作成

直近更新内容

概略

2020年1月16日、イオンディライト株式会社への取材を踏まえてレポートを更新した。

2020年1月10日、同社は2020年2月期第3四半期決算を発表した。
(決算短信へのリンクは[こちら](#)、詳細は業績動向の項目を参照)

2019年11月29日、同社は連結子会社の会社分割（新設分割）に関して発表した。
(リリース文へのリンクは[こちら](#))

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

過去の会社発表は、過去のニュースを参照

業績動向

四半期実績推移

累計 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期			20年2月期	
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	進捗率	通期会予
売上高	75,064	150,738	222,160	292,396	76,370	152,611	226,744	302,915	79,048	157,482	232,643	73.9%	315,000
YoY	-0.9%	-0.0%	0.3%	-0.1%	1.7%	1.2%	2.1%	3.6%	3.5%	3.2%	2.6%		4.0%
売上総利益	9,003	18,585	27,220	34,871	9,342	17,462	25,840	35,452	9,632	19,763	29,014		
YoY	-1.7%	3.3%	0.2%	-2.4%	3.8%	-6.0%	-5.1%	1.7%	3.1%	13.2%	12.3%		
売上総利益率	12.0%	12.3%	12.3%	11.9%	12.2%	11.4%	11.4%	11.7%	12.2%	12.5%	12.5%		
販管費	5,669	11,167	16,656	21,961	5,556	11,186	16,927	22,421	5,832	11,168	16,909		
YoY	3.0%	1.9%	2.1%	1.7%	-2.0%	0.2%	1.6%	2.1%	5.0%	-0.2%	-0.1%		
販管費比率	7.6%	7.4%	7.5%	7.5%	7.3%	7.3%	7.5%	7.4%	7.4%	7.1%	7.3%		
営業利益	3,334	7,418	10,563	12,909	3,785	6,275	8,913	13,030	3,800	8,594	12,104	67.2%	18,000
YoY	-8.8%	5.4%	-2.7%	-8.7%	13.5%	-15.4%	-15.6%	0.9%	0.4%	37.0%	35.8%		38.1%
営業利益率	4.4%	4.9%	4.8%	4.4%	5.0%	4.1%	3.9%	4.3%	4.8%	5.5%	5.2%		5.7%
経常利益	3,367	7,490	10,965	13,381	3,816	6,349	9,307	13,362	3,822	8,655	12,189	67.7%	18,000
YoY	-7.8%	6.5%	0.8%	-6.2%	13.3%	-15.2%	-15.1%	-0.1%	0.2%	36.3%	31.0%		34.7%
経常利益率	4.5%	5.0%	4.9%	4.6%	5.0%	4.2%	4.1%	4.4%	4.8%	5.5%	5.2%		5.7%
当期利益	2,040	4,189	5,558	6,397	2,067	2,838	3,893	6,415	2,070	5,181	7,369	68.2%	10,800
YoY	-16.2%	8.2%	-7.6%	-9.8%	1.3%	-32.3%	-30.0%	0.3%	0.1%	82.6%	89.3%		68.4%
当期利益率	2.7%	2.8%	2.5%	2.2%	2.7%	1.9%	1.7%	2.1%	2.6%	3.3%	3.2%		3.4%

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

出所：会社資料よりSR作成

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

出所：会社資料よりSR作成

注：2018年2月期第3四半期以前のセグメント利益は開示当初の情報に基づく

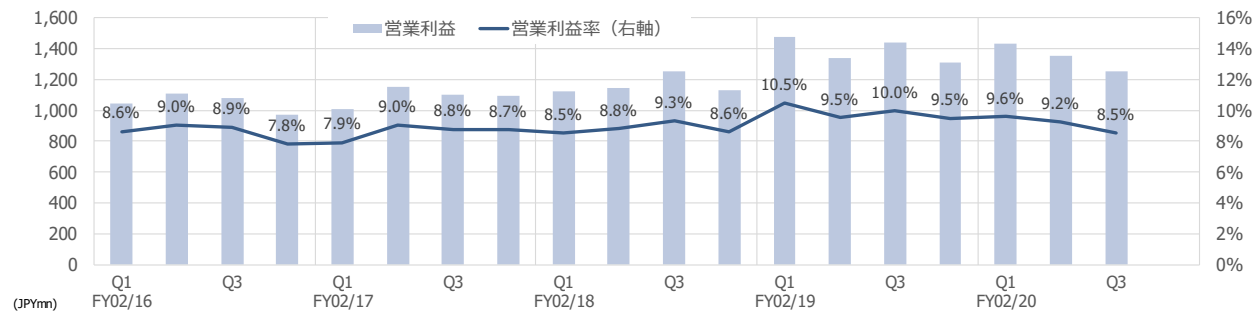
2020年2月期第3四半期決算（2020年1月10日発表）

<決算サマリー>

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

セグメント別の動向

設備管理事業



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

出所：会社資料よりSR社作成

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

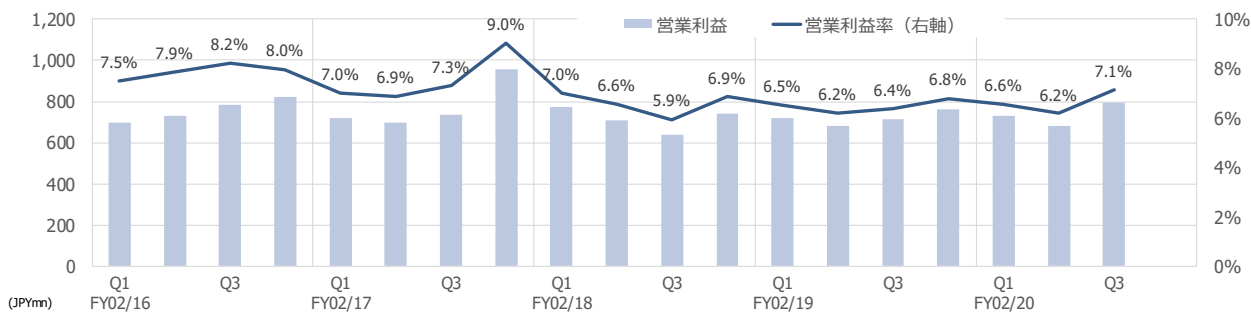
同社では、外部に委託している物件についても、生産性の向上に向けた取り組みに着手している。これまでは、外部へ委託している案件について、過去の経緯などから、物件ごとの距離が離れていることも多かったという。これからは委託先ごとに物件の地域的な集約を図り（特定のイオンモールの周辺の案件をまとめて発注するなど）、委託先の生産性が高まるように配慮した発注とし、実質的な外注費の抑制を進める計画である。地域的な集約が難しく、生産性の改善が期待できない地域については、設備管理の受託価格の見直しに向けて交渉を行うなど、赤字物件の解消を進める。

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

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

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

警備事業

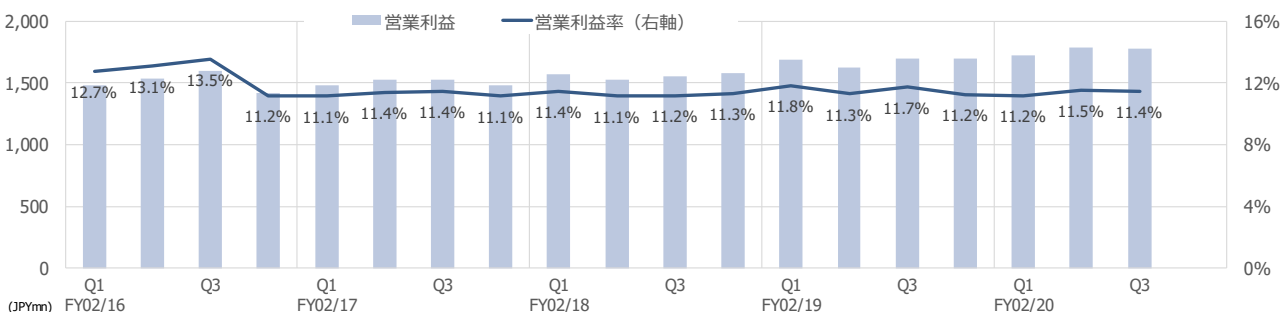


警備事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	11,001	10,798	10,712	10,779	11,074	10,991	11,220	11,207	11,143	11,040	11,121
YoY	6.9%	6.7%	6.3%	1.9%	0.7%	1.8%	4.7%	4.0%	0.6%	0.4%	-0.9%
営業利益	773	708	637	739	722	681	716	762	730	682	795
YoY	7.2%	1.6%	-13.5%	-22.7%	-6.6%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

出所：会社資料よりSR社作成

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

清掃事業



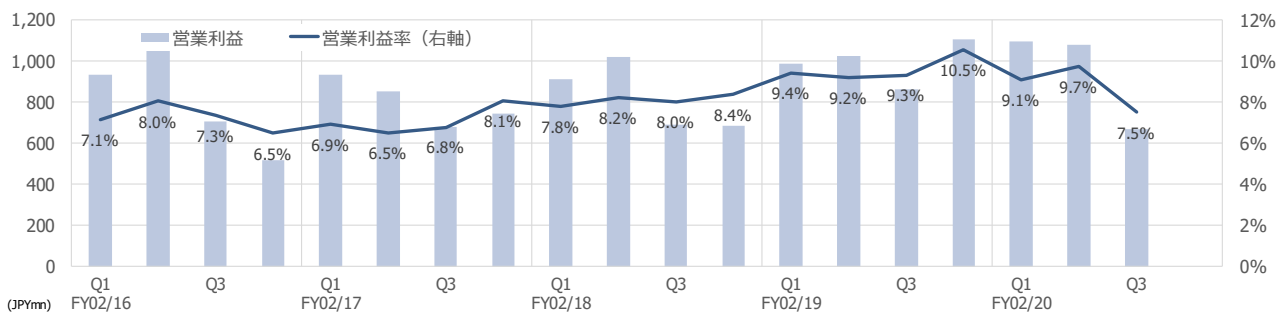
清掃事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	13,743	13,708	13,920	13,926	14,247	14,390	14,456	15,092	15,401	15,527	15,599
YoY	3.2%	2.1%	4.6%	4.6%	3.7%	5.0%	3.9%	8.4%	8.1%	7.9%	7.9%
営業利益	1,570	1,525	1,554	1,579	1,683	1,622	1,695	1,694	1,724	1,786	1,781
YoY	5.8%	0.1%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

出所：会社資料よりSR社作成

清掃事業のQ3の売上高は15,599百万円（前年同期比7.9%増）、営業利益は1,781百万円（同5.1%増）であった。2018年12月に連結子会社となったインドネシアの清掃事業会社「SJS」（年間の寄与は売上高で3,000百万円、営業利益で100百万円程度の見通し）も純増要因として寄与した他、米軍基地、住宅用不動産、シェアオフィスなどイオングループ以外の新規案件の獲得なども増加に寄与した。

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

建設施工事業



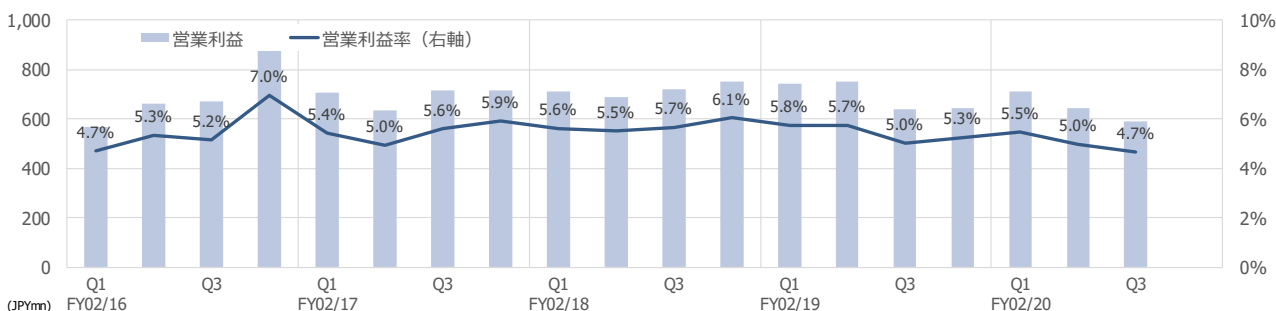
建設施工事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	11,724	12,396	8,617	8,160	10,503	11,178	9,285	10,504	12,014	11,089	8,921
YoY	-13.3%	-5.2%	-14.1%	-11.2%	-10.4%	-9.8%	7.8%	28.7%	14.4%	-0.8%	-3.9%
営業利益	911	1,020	691	683	989	1,027	865	1,108	1,094	1,080	669
YoY	-2.6%	19.9%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

出所：会社資料よりSR社作成

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

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

資材関連事業

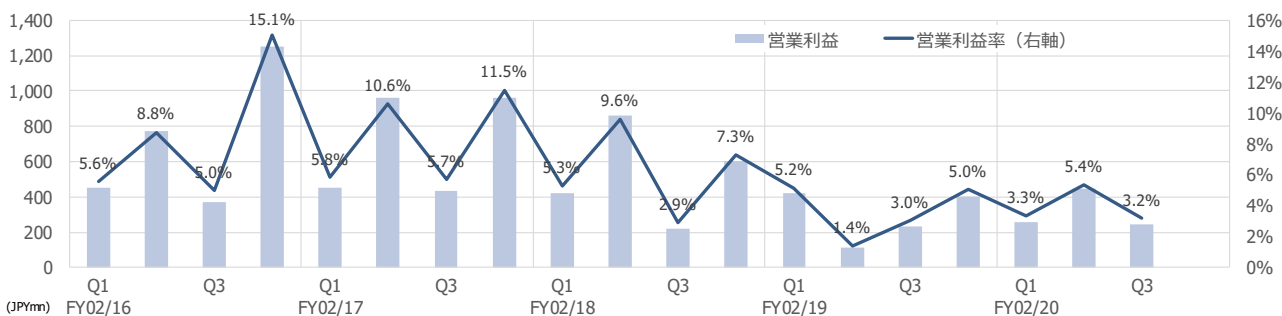


資材関連事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	12,638	12,502	12,696	12,429	12,906	13,106	12,771	12,224	12,987	12,926	12,641
YoY	-3.1%	-2.5%	-0.6%	2.7%	2.1%	4.8%	0.6%	-1.6%	0.6%	-1.4%	-1.0%
営業利益	710	687	719	752	743	752	641	643	712	643	591
YoY	0.3%	8.2%	0.4%	5.2%	4.6%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

出所：会社資料よりSR社作成

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

自動販売機事業

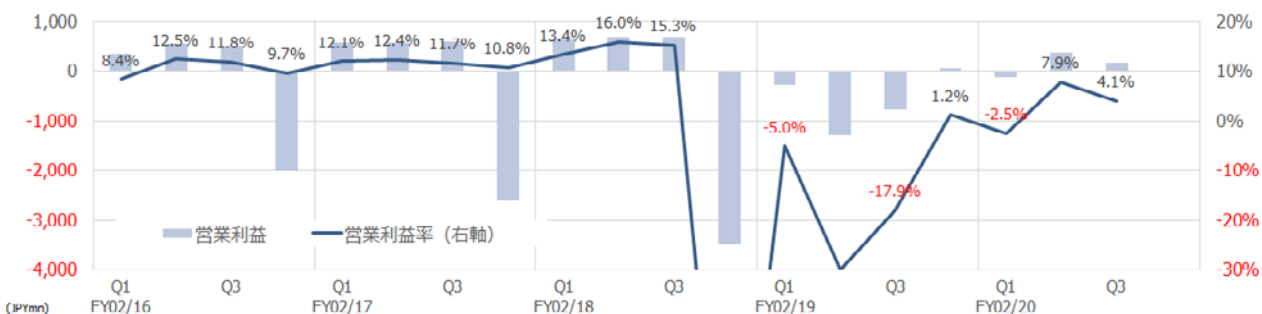


自動販売機事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	8,017	8,993	7,544	8,280	8,106	8,286	7,614	7,949	7,699	8,376	7,685
YoY	2.7%	-1.2%	-0.7%	-1.1%	1.1%	-7.9%	0.9%	-4.0%	-5.0%	1.1%	0.9%
営業利益	421	862	217	605	419	114	231	400	256	449	243
YoY	-7.5%	-10.5%	-49.8%	-37.1%	-0.5%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

出所：会社資料よりSR社作成

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

サポート事業



サポート事業 四半期 (百万円)	18年2月期				19年2月期				20年2月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	4,773	4,283	4,519	3,566	5,429	4,276	4,341	5,393	4,872	4,775	4,564
YoY	-5.7%	13.2%	5.5%	-29.5%	13.7%	-0.2%	-3.9%	51.2%	-10.3%	11.7%	5.1%
カジタク	-	-	-	-	2,056	712	777	1,993	1,452	1,307	941
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-29.4%	83.5%	21.1%
カジタク以外	-	-	-	-	3,373	3,564	3,564	3,400	3,420	3,468	3,623
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	1.4%	-2.7%	1.7%
営業利益	639	685	692	-3,482	-274	-1,283	-778	65	-124	378	187
YoY	11.1%	18.3%	16.3%	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	13.4%	16.0%	15.3%	-97.6%	-5.0%	-30.0%	-17.9%	1.2%	-2.5%	7.9%	4.1%
カジタク	-	-	-	-	-661	-1,817	-1,335	844	-510	-105	-325
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	-	-	-	-	-32.2%	-255.2%	-171.8%	42.3%	-35.1%	-8.0%	-34.5%
カジタク以外	-	-	-	-	387	534	557	-779	386	483	512
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	-	-	-	-	11.5%	15.0%	15.6%	-22.9%	11.3%	13.9%	14.1%

出所：会社資料よりSR社作成

注：2018年2月期第3四半期以前のセグメント利益は開示当初の情報に基づく。一部SRの推定

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

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

家事支援事業は、店頭支援事業における問題の影響で十分にプロモーションができないなどの影響が発生し、一時的に売上高が伸び悩んだが、足元では、受注が回復しつつあるという。同社は2020年2月期に家事支援事業の黒字化を見込んでいたが、売上高が計画に届かないことから達成は難しくなっているもよう。同社では、家事支援事業の成長に向けて、同社の持つ資源を有効活用（これまで人材を確保できずに機会損失となっていた清掃案件において、清掃事業の人員や委託先を活用するなど）し、2021年2月期の黒字化を確実にしたい考え。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の業績へ

2020年2月期会社計画（期初計画）

2020年2月期の会社予想は売上高315,000百万円（同4.0%増）、営業利益18,000百万円（38.1%増）、当期利益10,800百万円（同68.4%増）。EPS予想は216.4円、年間配当金の予想は65円/株（配当性向30.0%、前期実績63円/株）。

今期会社計画

(百万円)	18年2月期			19年2月期			20年2月期		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期実績	下期会予	通期会予
売上高	150,738	141,658	292,396	152,611	150,304	302,915	157,482	157,518	315,000
YoY	-0.0%	-0.1%	-0.1%	1.2%	6.1%	3.6%	3.2%	4.8%	4.0%
売上原価	132,153	125,371	257,524	135,149	132,314	267,463	137,719		
売上総利益	18,585	16,286	34,871	17,462	17,990	35,452	19,763		
YoY	3.3%	-8.2%	-2.4%	-6.0%	10.5%	1.7%	13.2%		
利益率	12.3%	11.5%	11.9%	11.4%	12.0%	11.7%	12.5%		
販管費	11,167	10,794	21,961	11,186	11,235	22,421	11,168		
YoY	1.9%	1.4%	1.7%	0.2%	4.1%	2.1%	-0.2%		
販管費率	7.4%	7.6%	7.5%	7.3%	7.5%	7.4%	7.1%		
営業利益	7,418	5,491	12,909	6,275	6,755	13,030	8,594	9,406	18,000
YoY	5.4%	-22.7%	-8.7%	-15.4%	23.0%	0.9%	37.0%	39.2%	38.1%
利益率	4.9%	3.9%	4.4%	4.1%	4.5%	4.3%	5.5%	6.0%	5.7%
経常利益	7,490	5,891	13,381	6,349	7,013	13,362	8,655	9,345	18,000
YoY	6.5%	-18.5%	-6.2%	-15.2%	19.0%	-0.1%	36.3%	33.3%	34.7%
利益率	5.0%	4.2%	4.6%	4.2%	4.7%	4.4%	5.5%	5.9%	5.7%
当期純利益	4,189	2,208	6,397	2,838	3,577	6,415	5,181	5,619	10,800
YoY	8.2%	-31.5%	-9.8%	-32.3%	62.0%	0.3%	82.6%	57.1%	68.4%

出所：会社資料よりSR作成

カジタクの営業損失は2019年2月期の約4,000百万円から2020年2月期は500百万円へ3,500百万円縮小することが見込まれている。カジタク除きの営業利益は2019年2月期の約17,000百万円から2020年2月期は18,500百万円へ1,500百万円の増益を見込む。同社はセグメント別の営業利益予想を公表していないが、建設施工事業、清掃事業、設備管理事業などが業績の拡大に寄与する見通しとしている。

2020年2月期の重点施策

2020年2月期の主な重点施策は、1) カジタク事案の再発防止策に向けたアクションプランの実施、2) 地域に密着した組織への再編を活かした受託の拡大、3) セコムとの協業による人手不足解消に向けた取り組みの推進、4) イオングループの環境ビジョンを担う企業としてのエネルギー・マネジメント分野の強化、5) 中国における受託の拡大、6) インドネシアで清掃事業を行う子会社PT Sinar Jernih Sarana（2018年12月に子会社化、持分95%）を活用。

カジタク事案の再発防止に向けたアクションプランの実施

2019年7月22日、同社はカジタク事案の再発防止策のアクションプランを発表した。特別調査委員会からの再発防止策の提言を受けて、同社としての実行計画をまとめたもの。グループガバナンス体制の強化については、1) 国内子会社の予実管理、成長戦略については関係会社管理部、海外子会社については国際部が担う体制とする、2) 新たにグループコンプライアンス本部を新設する、3) 国内グループ経営会議、海外グループ経営会議によるモニタリング、などを実施する。

カジタクにおける再発防止策としては、1) カジタクにおけるマネジメント体制の変更（実施済み）及び新社長から社内外に対する法令順守に関するメッセージの発信、2) 業務内容に即した業務手順やマニュアルへの刷新と、その遵守の徹底、3) グループ各社の財務経理主計業務のシェアード化、4) コンプライアンスが適切に機能する体制への変更、など。

子会社管理体制の変更点としては、1) 役員の意識改革、2) 財務経理業務のシェアード化及び会計監査人または会計参与の設置、海外子会社の体制強化など財務経理の管理体制の見直し、3) 子会社ごとのコンプライアンス体制の整備、4) 子会社への常勤役員・スタッフの派遣と人事交流、などを進める。

地域に密着した組織への再編を活かした受託の拡大

同社は3月1日付けの国内機構改革で、従来の機能別・事業別を主とする組織から、地域軸を主とする組織へ変更した。同社にとって国内事業は売上構成比で約95%を占める。地域軸を強めることにより、顧客、行政、経済界、団体との関係を密にし、各地域における需要の掘り起こし、ファシリティマネジメントの総合提案、イオンディライトの知名度向上を目指す。既に九州支社では地域に密着した支店配置等が顧客からの評価向上、従業員の士気高揚に繋がっているという。

また、関東、関西の両支社には工事部を新設、地域に密着した各種改装工事を受託できる体制とした。2019年2月期は、設計・デザイン分野の体制を強化したことが奏功。川上領域からの提案により受託確度が向上し、下期からの大型工事の受託拡大や採算性の向上に寄与した。2020年2月期は、関東、関西での新設工事部を活用し、地域の協力会社との関係強化を進めつつ、各種改装工事の受託を拡大する計画。

セコムとの協業による人手不足解消に向けた取り組みの推進

同社は2018年4月にセコムとの提携を発表。これまでに、1) 大型施設の管理・運営の省人化・無人化の推進、2) 中小型施設向けワンストップサービスの開発、3) 両者の営業力を活用した新マーケットの創造、4) 中国など海外での連携、などを進めてきた。2020年2月期は、警備におけるセコムの強みと設備管理における同社の強みを活用し、非常駐型管理を強化、中小型オフィスへのサービスを拡大する計画である。顧客層の異なる両社で、相互送客・紹介等も行われるとみられる。

イオングループの環境ビジョンを担う企業としてのエネルギー管理分野の強化

同社では、地域社会に必要なエネルギー供給から施設管理の省エネオペレーションまでを含めたエネルギー管理サービスの確立を目指している。また、イオングループの「脱炭素ビジョン 2050」（2018年3月発表）に、イオングループにおいて使用する電力のコントロールを含む施設管理を担う企業として参画している。短期的な業績寄与は小さいとみられるが、再生エネルギーの管理や小売りに関する実証実験を積み重ね、事業化に向けた治験を積み重ねる方針である。

中国における受託の拡大

同社は2018年11月に中国の子会社「永旺永楽（江蘇）物業服務」と「武漢小竹物業管理」を100%子会社化した（従来の持分は51%）。また、「武漢小竹物業管理」については2019年4月に社名を「永旺永楽（湖北）物業服務」へ変更。意思決定を迅速化するとともに、両者ともイオンディライト（永旺永楽）ブランドで設備管理、警備、清掃、建設施工などを手掛けられる体制を整えてきた。同社では、イオンディライトブランドを浸透させつつ、中国におけるファシリティマネジメント市場の創出に傾注する。当面は長江デルタとその周辺地域における中高級ショッピングセンター、病院・養老院、インフラ、再開発エリアを重点ターゲットとしつつ、中期的には華北、華南への事業拡大を進める計画である。

インドネシアにおける事業拡大

インドネシアでは2018年12月に買収したPT Sinar Jernih Sarana（SJS、持分95%）を積極的に活用する方針。SJSは成長市場であるインドネシアの清掃事業において、第2位の規模を誇る。また、SJSは2018年12月に外資を対象とする「不動産総合サポート」のライセンスも取得しており、これまでの強みである清掃に加え、設備管理や警備サービスも提供できる体制となっている。同社ではSJSの成長戦略をサポートしつつ、日本で培った設備管理や警備サービスのノウハウを提供し、インドネシア事業を成長させる考え。

通期業績

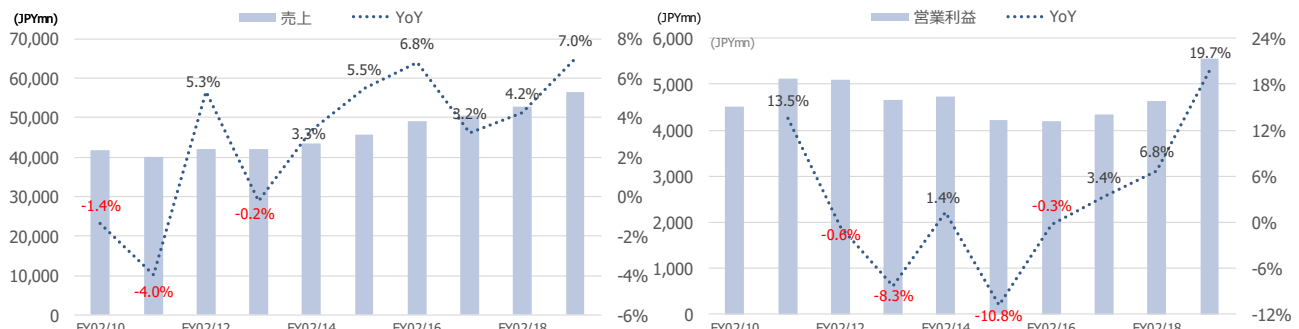
(百万円)	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	会予
売上高	170,905	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	315,000
YoY	21.8%	28.6%	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	4.0%
売上総利益	23,989	28,631	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	
YoY	13.6%	19.4%	5.6%	10.0%	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	
売上総利益率	14.0%	13.0%	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	
販管費	11,957	14,868	16,326	18,622	18,900	20,280	21,596	21,961	22,421	
YoY	7.3%	24.3%	9.8%	14.1%	1.5%	7.3%	6.5%	1.7%	2.1%	
販管費比率	7.0%	6.8%	6.6%	7.3%	7.1%	7.3%	7.4%	7.5%	7.4%	
営業利益	12,031	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	18,000
YoY	20.7%	14.4%	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	38.1%
営業利益率	7.0%	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.7%
経常利益	12,089	13,784	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	18,000
YoY	22.0%	14.0%	0.8%	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	34.7%
経常利益率	7.1%	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.7%
当期利益	6,495	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	10,800
YoY	18.8%	6.4%	8.6%	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	68.4%
当期利益率	3.8%	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.4%

セグメント業績 (百万円)	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	FY02/15	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	会予
売上高	170,905	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	315,000
YoY	21.8%	28.6%	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	4.0%
設備管理	40,019	42,147	42,050	43,458	45,839	48,962	50,551	52,699	56,364	
YoY	-4.0%	5.3%	-0.2%	3.3%	5.5%	6.8%	3.2%	4.2%	7.0%	
警備	32,088	32,235	31,805	34,242	36,622	38,456	41,068	43,290	44,492	
YoY	-6.4%	0.5%	-1.3%	7.7%	7.0%	5.0%	6.8%	5.4%	2.8%	
清掃	41,142	39,852	40,519	42,320	44,287	47,870	53,365	55,297	58,185	
YoY	-8.7%	-3.1%	1.7%	4.4%	4.6%	8.1%	11.5%	3.6%	5.2%	
建設施工	16,420	28,513	53,071	45,630	41,972	43,855	45,814	40,897	41,470	
YoY	18.2%	73.6%	86.1%	-14.0%	-8.0%	4.5%	4.5%	-10.7%	1.4%	
資材関連	18,718	36,730	39,284	44,543	47,618	50,516	50,740	50,265	51,007	
YoY	-	96.2%	7.0%	13.4%	6.9%	6.1%	0.4%	-0.9%	1.5%	
自動販売機	17,188	32,280	31,200	33,329	34,825	32,741	32,879	32,834	31,955	
YoY	-	87.8%	-3.3%	6.8%	4.5%	-6.0%	0.4%	-0.1%	-2.7%	
サポート事業ほか	5,327	8,037	10,942	13,129	14,406	15,524	18,188	17,325	19,439	
YoY	-1.6%	50.9%	36.1%	20.0%	9.7%	7.8%	17.2%	-4.7%	12.2%	
営業利益	12,031	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	18,000
YoY	20.7%	14.4%	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	38.1%
営業利益率	7.0%	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.7%
設備管理	5,115	5,084	4,661	4,725	4,217	4,206	4,350	4,644	5,558	
YoY	13.5%	-0.6%	-8.3%	1.4%	-10.8%	-0.3%	3.4%	6.8%	19.7%	
営業利益率	12.8%	12.1%	11.1%	10.9%	9.2%	8.6%	8.6%	8.8%	9.9%	
警備	2,764	2,823	2,692	2,865	3,102	3,032	3,110	2,857	2,881	
YoY	0.9%	2.1%	-4.6%	6.4%	8.3%	-2.3%	2.6%	-8.1%	0.8%	
営業利益率	8.6%	8.8%	8.5%	8.4%	8.5%	7.9%	7.6%	6.6%	6.5%	
清掃	5,937	5,882	5,918	5,716	6,289	6,031	6,012	6,228	6,694	
YoY	2.7%	-0.9%	0.6%	-3.4%	10.0%	-4.1%	-0.3%	3.6%	7.5%	
営業利益率	14.4%	14.8%	14.6%	13.5%	14.2%	12.6%	11.3%	11.3%	11.5%	
建設施工	1,214	1,936	2,209	2,580	2,807	3,218	3,210	3,305	3,989	
YoY	-8.1%	59.5%	14.1%	16.8%	8.8%	14.6%	-0.2%	3.0%	20.7%	
営業利益率	7.4%	6.8%	4.2%	5.7%	6.7%	7.3%	7.0%	8.1%	9.6%	
資材関連	627	1,234	1,462	2,333	2,111	2,806	2,774	2,868	2,779	
YoY	-	96.8%	18.5%	59.6%	-9.5%	32.9%	-1.1%	3.4%	-3.1%	
営業利益率	3.3%	3.4%	3.7%	5.2%	4.4%	5.6%	5.5%	5.7%	5.4%	
自動販売機	1,480	2,330	2,396	3,068	2,965	2,846	2,812	2,105	1,164	
YoY	-	57.4%	2.8%	28.0%	-3.4%	-4.0%	-1.2%	-25.1%	-44.7%	
営業利益率	8.6%	7.2%	7.7%	9.2%	8.5%	8.7%	8.6%	6.4%	3.6%	
サポート事業ほか	590	312	741	336	281	-580	-850	-1,466	-2,270	
YoY	-21.1%	-47.1%	137.5%	-54.7%	-16.4%	-	-	-	-	
営業利益率	11.1%	3.9%	6.8%	2.6%	2.0%	-3.7%	-4.7%	-8.5%	-11.7%	
連結消去ほか	-	-	-6,180	-7,334	-6,574	-7,003	-7,279	-7,632	-7,765	

出所：会社資料よりSR作成

設備管理事業

設備管理事業 (百万円)	FY02/10 実績	FY02/11 実績	FY02/12 実績	FY02/13 実績	FY02/14 実績	FY02/15 実績	FY02/16 実績	FY02/17 実績	FY02/18 実績	FY02/19 実績
売上高	41,666	40,019	42,147	42,050	43,458	45,839	48,962	50,551	52,699	56,364
YoY	-1.4%	-4.0%	5.3%	-0.2%	3.3%	5.5%	6.8%	3.2%	4.2%	7.0%
営業利益	4,507	5,115	5,084	4,661	4,725	4,217	4,206	4,350	4,644	5,558
YoY	-	13.5%	-0.6%	-8.3%	1.4%	-10.8%	-0.3%	3.4%	6.8%	19.7%
営業利益率	10.8%	12.8%	12.1%	11.1%	10.9%	9.2%	8.6%	8.6%	8.8%	9.9%



出所：会社資料よりSR社作成

2020年2月期の設備管理事業の売上高は前期比3%強の巡航速度程度の売上成長を想定しているとみられる。同社では最近、防災・減災体制の整備支援などのサービス（防災設備の導入、定期検査、非常用発電機の負荷試験など）で受託が拡大しており、この傾向が持続するとみられる。

2020年2月期に注目されるのは、イオンディライトプラットフォームの土台となるビルオートメーションを活用した「設備管理のオープンシステム化」の実用化である。現状では、監視カメラ、水道、熱源、照明、空調などからの情報は、別々のクロードシステムを通じて中央管理室などに集められ、有人監視するのが一般的である。今後は、IoT技術の導入により各設備から無線でデータを収集、これらを集約してオープンシステムで管理できるようになる。この実用化は設備管理事業の事業モデルを変える可能性があるとしてSRではみている。

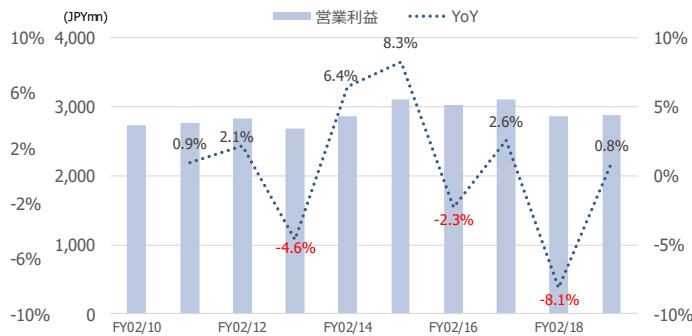
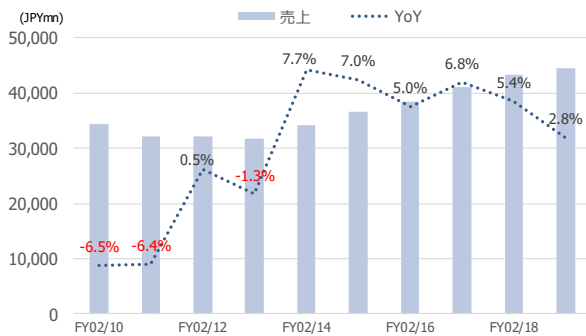
これまで、管理する人の数に応じてサービス価格を決めている面もあった。しかし、このシステムを採用すれば省人化を大きく進めることができる。省人化のメリットを顧客と当社で分かち合う形になるとみられるが、同社においては収益性の改善等が表れるとみられ注目される。また、デバイスを増やすことも容易になり、今まで管理をする必要のなかったデータ（開店中の店舗内の明るさ、ヒトの流れ、画像）を追加でき、付加価値を高められる可能性がある。

また、セコムとの提携に基づく非常勤型の設備管理受託や、中小型オフィスへのサービス受注（既に関東圏で本プロジェクトをスタート）による受注拡大にも注目したい。

警備事業

警備事業 (百万円)	FY02/10 実績	FY02/11 実績	FY02/12 実績	FY02/13 実績	FY02/14 実績	FY02/15 実績	FY02/16 実績	FY02/17 実績	FY02/18 実績	FY02/19 実績
売上高	34,281	32,088	32,235	31,805	34,242	36,622	38,456	41,068	43,290	44,492
YoY	-6.5%	-6.4%	0.5%	-1.3%	7.7%	7.0%	5.0%	6.8%	5.4%	2.8%
営業利益	2,738	2,764	2,823	2,692	2,865	3,102	3,032	3,110	2,857	2,881
YoY	-	0.9%	2.1%	-4.6%	6.4%	8.3%	-2.3%	2.6%	-8.1%	0.8%
営業利益率	8.0%	8.6%	8.8%	8.5%	8.4%	8.5%	7.9%	7.6%	6.6%	6.5%

出所：会社資料よりSR社作成

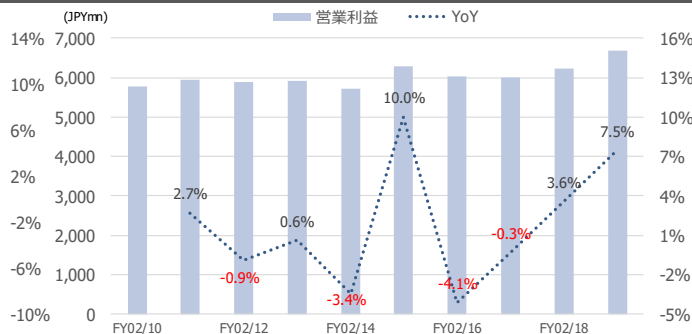
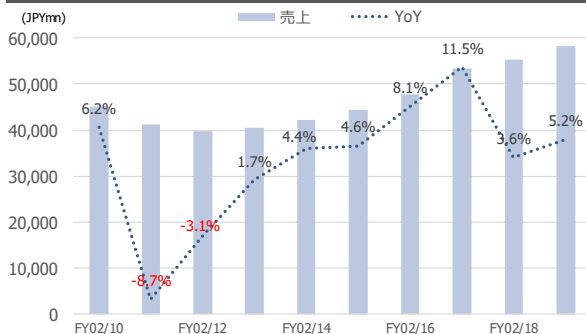


出所：会社資料よりSR社作成

警備事業も新規受注の拡大が見込み難い局面が続くとみる。現行の有人型警備の場合、「警備をする人」の確保が新規受注のボトルネックになるとみられる。採算面では、警備コストの上昇を価格転嫁できるかが注目される。2015年2月期まで警備事業の売上高営業利益率は8%を上回る水準で推移してきたが、これまで人件費の上昇等を受けて利益率が低下してきた。警備事業では、単価の適正化と収益性の改善を重点テーマの一つに掲げており、進捗が注目される。

清掃事業

清掃事業 (百万円)	FY2010 実績	FY2011 実績	FY2012 実績	FY2013 実績	FY2014 実績	FY2015 実績	FY2016 実績	FY2017 実績	FY2018 実績	FY2019 実績
売上高	45,050	41,142	39,852	40,519	42,320	44,287	47,870	53,365	55,297	58,185
YoY	6.2%	-8.7%	-3.1%	1.7%	4.4%	4.6%	8.1%	11.5%	3.6%	5.2%
営業利益	5,780	5,937	5,882	5,918	5,716	6,289	6,031	6,012	6,228	6,694
YoY	-	2.7%	-0.9%	0.6%	-3.4%	10.0%	-4.1%	-0.3%	3.6%	7.5%
営業利益率	12.8%	14.4%	14.8%	14.6%	13.5%	14.2%	12.6%	11.3%	11.3%	11.5%



出所：会社資料よりSR社作成

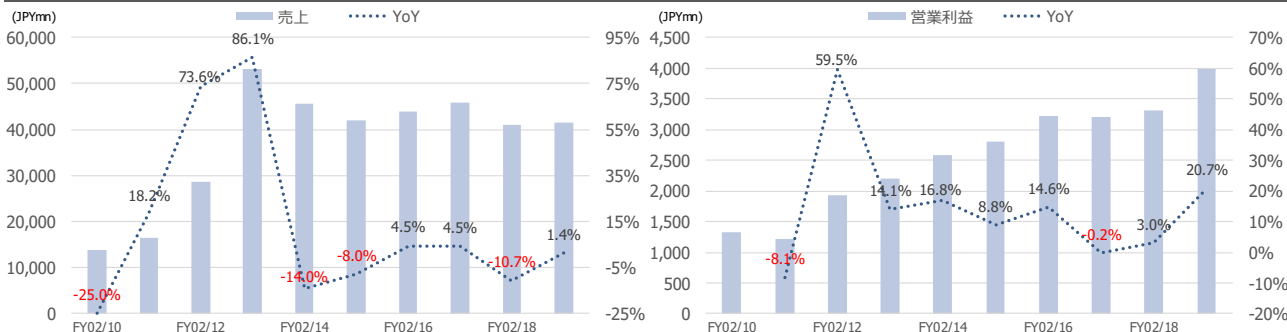
清掃事業の2020年2月期の売上高は前期比10%以上の増加となる見通しである。インドネシアの清掃事業会社SJSが通期で連結業績に寄与することに加え、新規受注も寄与すること。SJSの年間ベースの売上高は約3,000百万円、営業利益は100百万円程度とのこと。2019年2月期は1四半期分の貢献であったため、2020年2月期は3四半期分が純増となる。

清掃事業においては、収益性の改善の継続性も注目される。同社が提供する清掃事業は、不特定多数の人が利用し、レイアウト変更の頻度も高い大型商業施設が中心で、難易度が高いとされる。同社では、業務標準化を徹底すると同時に、クリーンクルー（同社における清掃スタッフの呼称）を主体とした小集団活動、施設ごとの特性を踏まえた独自のマニュアル策定などを通じて、品質の向上と生産性の向上に取り組んできた。清掃事業も人員の確保が難しい分野ではあるが、「働きやすさ追求活動 取組み発表会」等を通じて、従業員のモチベーションを高めている。

また、2018年11月から自動走行型床清掃ロボットの導入も始まっており、導入による費用対効果の実績も注目される。

建設施工事業

建設施工事業 (百万円)	FY02/10 実績	FY02/11 実績	FY02/12 実績	FY02/13 実績	FY02/14 実績	FY02/15 実績	FY02/16 実績	FY02/17 実績	FY02/18 実績	FY02/19 実績
売上高	13,889	16,420	28,513	53,071	45,630	41,972	43,855	45,814	40,897	41,470
YoY	-25.0%	18.2%	73.6%	86.1%	-14.0%	-8.0%	4.5%	4.5%	-10.7%	1.4%
営業利益	1,321	1,214	1,936	2,209	2,580	2,807	3,218	3,210	3,305	3,989
YoY	-	-8.1%	59.5%	14.1%	16.8%	8.8%	14.6%	-0.2%	3.0%	20.7%
営業利益率	9.5%	7.4%	6.8%	4.2%	5.7%	6.7%	7.3%	7.0%	8.1%	9.6%

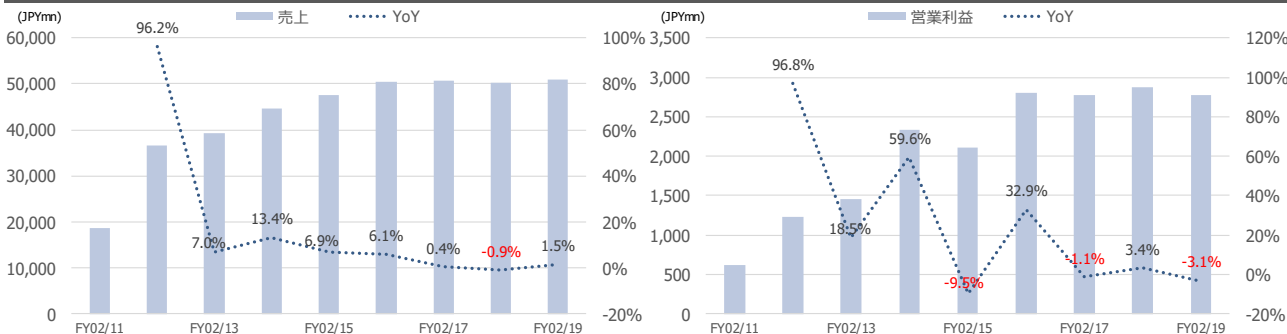


出所: 会社資料よりSR社作成

建設施工事業も2020年2月期に前期比10%超の売上成長が期待できる分野である。2018年5月に子会社化したユーコムの効果で、設計やデザインといった川上領域から顧客へアプローチできるようになり、受注の確度が高まり、受注件数は増加、収益性も改善している。2019年3月に実施した機構改革（地域軸を主とした組織への変更）も、建設施工事業においてはプラスに働くとみられる。

資材関連事業

資材関連事業 (百万円)	FY02/10 実績	FY02/11 実績	FY02/12 実績	FY02/13 実績	FY02/14 実績	FY02/15 実績	FY02/16 実績	FY02/17 実績	FY02/18 実績	FY02/19 実績
売上高	-	18,718	36,730	39,284	44,543	47,618	50,516	50,740	50,265	51,007
YoY	-	-	96.2%	7.0%	13.4%	6.9%	6.1%	0.4%	-0.9%	1.5%
営業利益	-	627	1,234	1,462	2,333	2,111	2,806	2,774	2,868	2,779
YoY	-	-	96.8%	18.5%	59.6%	-9.5%	32.9%	-1.1%	3.4%	-3.1%
営業利益率	-	3.3%	3.4%	3.7%	5.2%	4.4%	5.6%	5.5%	5.7%	5.4%

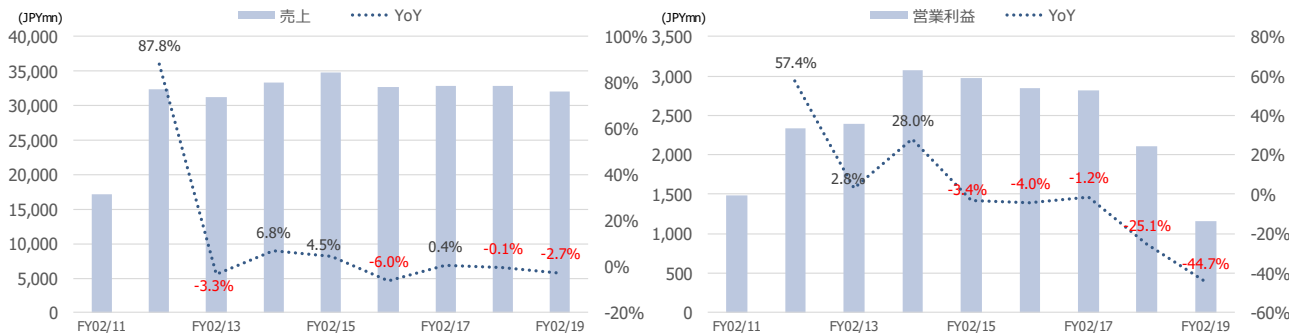


出所: 会社資料よりSR社作成

資材関連事業の2020年2月期の売上高は前期比で微増が見込まれているもよう。イオングループ外への拡販や、イオングループ向けの新規商材の寄与等はあるものの、主要納入であるイオンリテールの自主調達化も一部で発生する見通しで、大きな売上増は期待し難いようだ。営業利益も横ばい程度が見込まれているとみられる。

自動販売機事業

自販機事業 (百万円)	FY02/10	FY02/11	FY02/12	FY02/13	FY02/14	FY02/15	FY02/16	FY02/17	FY02/18	FY02/19
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
売上高	-	17,188	32,280	31,200	33,329	34,825	32,741	32,879	32,834	31,955
YoY	-	-	87.8%	-3.3%	6.8%	4.5%	-6.0%	0.4%	-0.1%	-2.7%
営業利益	-	1,480	2,330	2,396	3,068	2,965	2,846	2,812	2,105	1,164
YoY	-	-	57.4%	2.8%	28.0%	-3.4%	-4.0%	-1.2%	-25.1%	-44.7%
営業利益率	-	8.6%	7.2%	7.7%	9.2%	8.5%	8.7%	8.6%	6.4%	3.6%

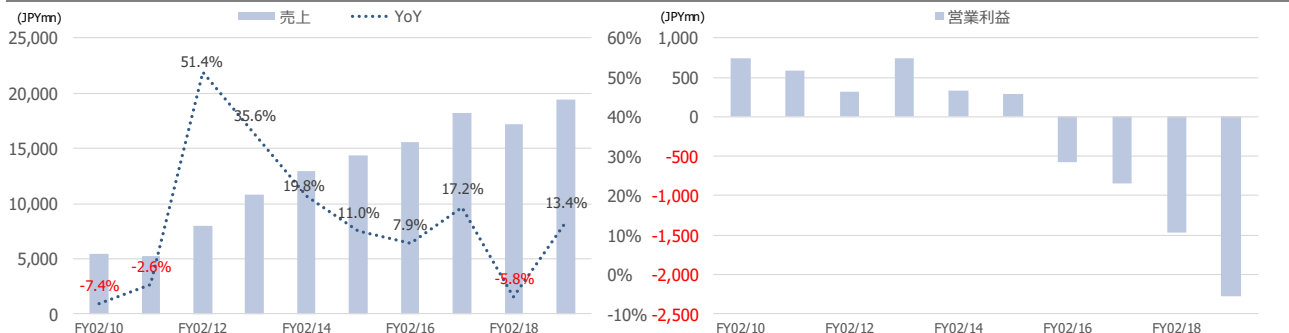


出所：会社資料よりSR社作成

自動販売機事業は、事業モデルの転換に伴う業績の端境期から脱するには時間を要するとみられ、営業利益は底這い圏が続く可能性がある。ショッピングセンターなど、好立地である点を活用してデジタルサイネージ型自動販売機の設置台数を増やし、広告収入を得る仕組みも構築しつつあるが、デジタルサイネージ型の導入台数は全体の6-7%程度にとどまっているとみられ、まだ、業績への寄与は限定的である。

サポート事業

サポート事業 (百万円)	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	FY02/15	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
売上高	5,327	8,037	10,942	13,129	14,406	15,524	18,188	17,325	19,439
YoY	-1.6%	50.9%	36.1%	20.0%	9.7%	7.8%	17.2%	-4.7%	12.2%
営業利益	590	312	741	336	281	-580	-850	-1,466	-2,270
YoY	-21.1%	-47.1%	137.5%	-54.7%	-16.4%	-	-	-	-
営業利益率	11.1%	3.9%	6.8%	2.6%	2.0%	-3.7%	-4.7%	-8.5%	-11.7%



出所：会社資料よりSR社作成

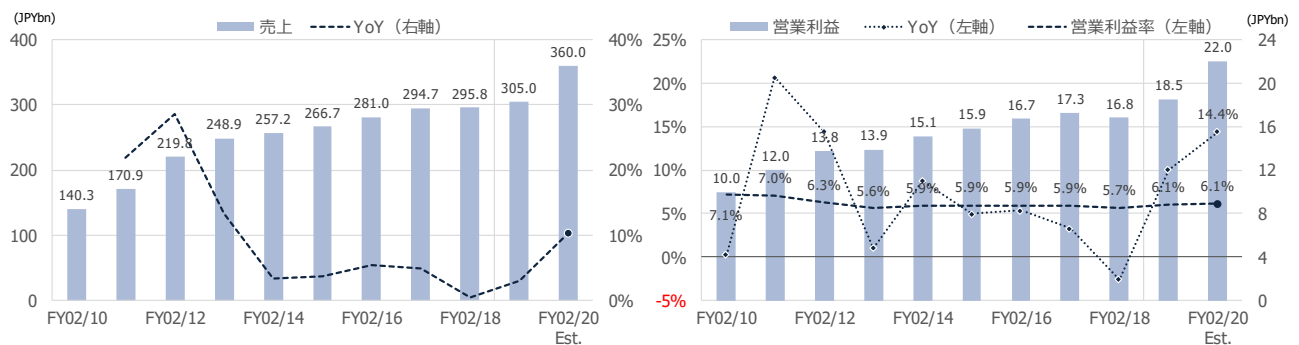
カジタクの営業損失は2019年2月期の約4,000百万円から2020年2月期は500百万円程度へ縮小する見通しで、カジタクの損失縮小はサポート事業における大きな収益改善ドライバーとなる。また、店頭支援事業における新規の機器販売、設置を停止している状態であっても損失は500百万円程度に留まる見通しとなっていることや、希望に応じて人員が不足気味の単体への異動も進められる見通しであることから、2021年2月期には更なる損失の縮小が見込まれる。なお、カジタクの家事支援事業は2020年2月期に収支均衡となる見通し。ビジネストラベル手配などを手掛けるイオンコンパスなどカジタク以外は、アウトソーシング需要を取り込み、堅調な業績推移となっているという。

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)	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
	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)	181,000	213,000	260,000	260,000	270,000	280,000	305,000	305,000	305,000
売上高 (実績)	170,905	219,797	248,876	257,243	266,705	281,041	294,725	295,839	302,915
期初会予と実績の格差	-5.6%	3.2%	-4.3%	-1.1%	-1.2%	0.4%	-3.4%	-3.0%	-0.7%
営業利益 (期初予想)	12,050	14,300	16,600	15,500	16,000	17,000	17,500	18,000	18,500
営業利益 (実績)	12,031	13,762	13,901	15,115	15,861	16,707	17,257	16,812	13,030
期初会予と実績の格差	-0.2%	-3.8%	-16.3%	-2.5%	-0.9%	-1.7%	-1.4%	-6.6%	-29.6%
経常利益 (期初予想)	12,105	14,300	16,600	15,500	16,000	17,000	17,500	18,000	18,500
経常利益 (実績)	12,089	13,784	13,892	15,092	15,943	16,684	17,381	17,284	13,362
期初会予と実績の格差	-0.1%	-3.6%	-16.3%	-2.6%	-0.4%	-1.9%	-0.7%	-4.0%	-27.8%
当期利益 (期初予想)	6,470	7,600	8,700	8,300	8,600	9,400	10,000	10,700	11,000
当期利益 (実績)	6,495	6,912	7,509	8,161	8,725	9,658	10,238	10,316	6,415
期初会予と実績の格差	0.4%	-9.1%	-13.7%	-1.7%	1.5%	2.7%	2.4%	-3.6%	-41.7%

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

中期経営計画 (2018年2月期～2020年2月期)



出所：会社資料よりSR作成

同社は2017年4月、2018年2月期から2020年2月期を対象とする中期経営計画を発表していた。数値目標は売上高3,600億円 (年平均成長率6.9%、3年間で653億円増)、営業利益220億円 (同8.4%、47億円増)、当期利益128億円 (同7.7%、26億円増) であった。既存事業の自律成長に加えて、1) IFM (Integrated Facility Management) を中心に国内のイオングループ外からの受託拡大、2) イオングループの活性化工事や入居テナントの改装工事受託拡大、3) 海外、特にアジアにおけるIFMの獲得、を成長ドライバーとしていた。というもので、中期経営計画の優先課題として、1) IFM、2) アジア、3) テクノロジーが掲げられ、IFMとアジアが業績を牽引するとしていた。

2019年6月に発表された2020年2月期予想は、売上高315,000百万円、営業利益18,000百万円、当期利益10,800百万円、中期経営計画の目標値には達しない見通しとなった。主な要因としては、1) 「人手不足」の影響で、十分な人員を確保できない事業環境となり警備事業や清掃事業で新規受注の獲得が難しくなった (一部では受注を辞退)、2) 「働き方改革」の影響もあり、同社自身においても警備事業等で職場環境の改善、整備を進める必要が生じた、3) IFMの可能性に期待したものの新規受注が増えなかった、4) 子会社カジタクにおいて不正経理問題が発覚した、ことが挙げられる。

一方、戦略を押し進めたことによる成果もあった。主なものとしては、1) 「人手不足」は同社にとって大きな課題となったため、顧客にも提供できる競争力のある省人化策、無人化策が具体化した (自動走行型床清掃ロボットの導入、セコムとの提携など)、2) アジアの強化に向けてASEAN最大の市場であるインドネシアにおいて、同国清掃事業2位のPT Sinar Jernih Saranaを子会社化し、インドネシアにおける橋頭堡を築いた、3) IFMの顧客件数を増やすことはできなかったが1件当たりの売上高が増え、今後のIFM展開に向けたロールモデルを獲得できた、が挙げられる。

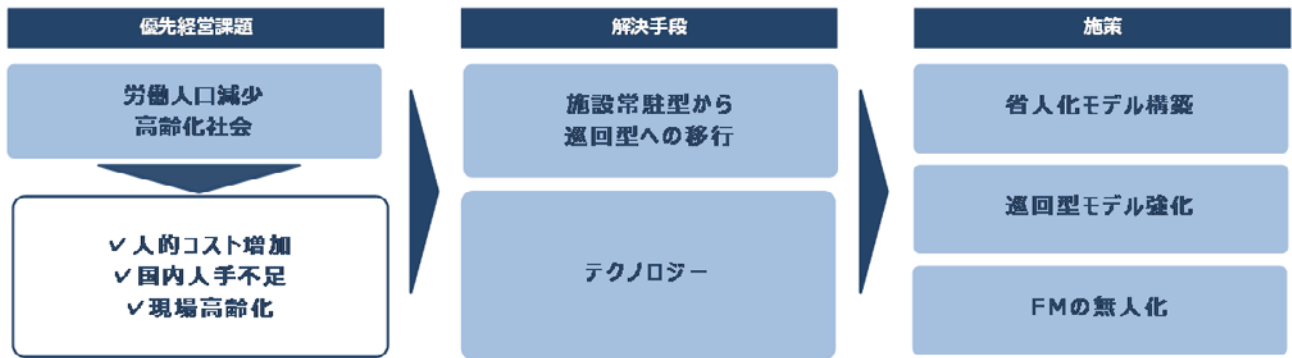
同社は2018年10月に「Aeon Delight Vision 2025」を発表、中期経営計画における課題や事業環境の変化を踏まえた、新たな成長戦略となっている。

IFM



出所：会社資料よりSR作成

中期経営計画 (FY02/18~FY02/20) の基本方針

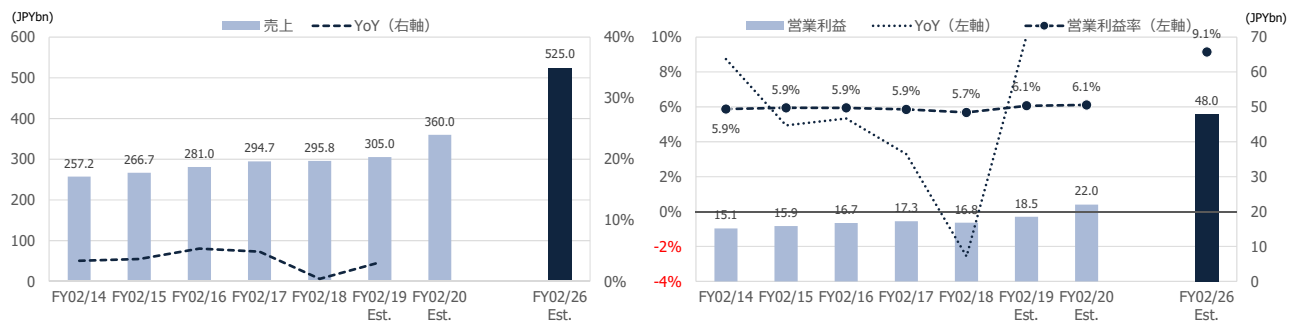


出所：会社資料よりSR作成

中長期戦略：AEON Delight VISION2025

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

VISION2025



出所：会社資料よりSR作成

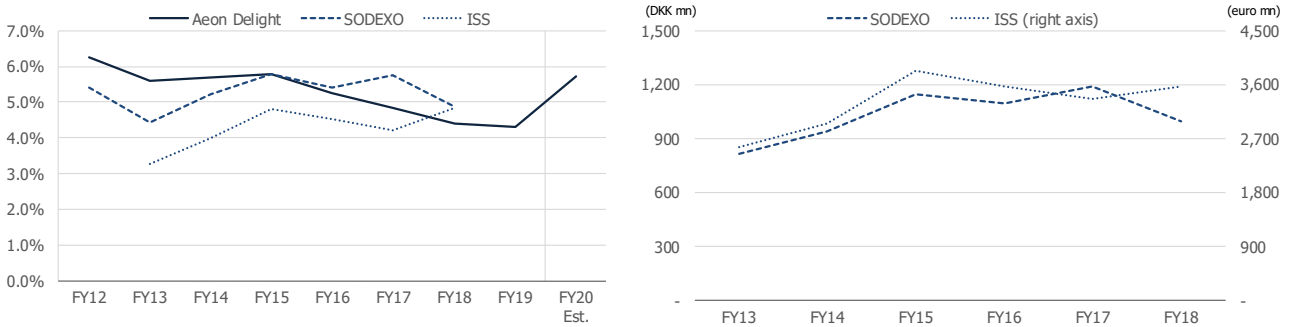
国内事業

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

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

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

同社、ISS、SODEXOの営業利益率（左）、営業利益（右）



出所：会社資料よりSR作成

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

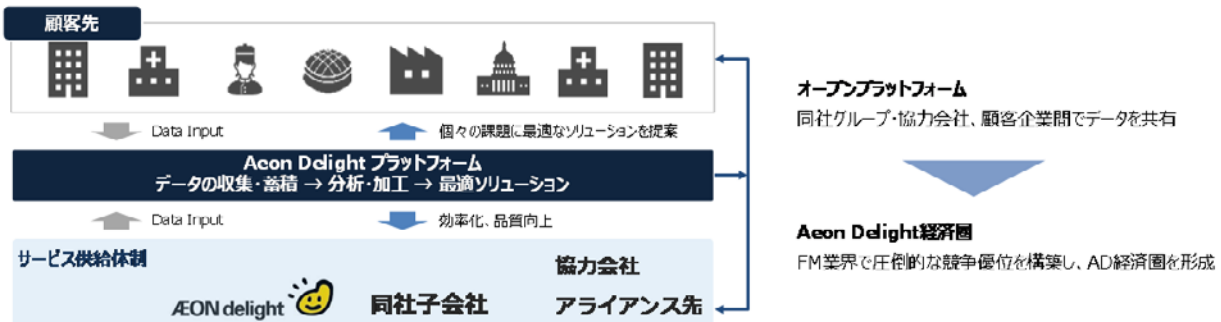
市場シェア：国内市場3.7兆円と推定し、FY02/18の設備管理・警備・清掃3事業の売上高から同社算出

ADプラットフォーム

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

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

ADPF



出所：会社資料よりSR作成

新規環境事業：エネルギー管理事業

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

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

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

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

デジタルグリッドマーケット

ザラバ再エネ電力取引市場

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

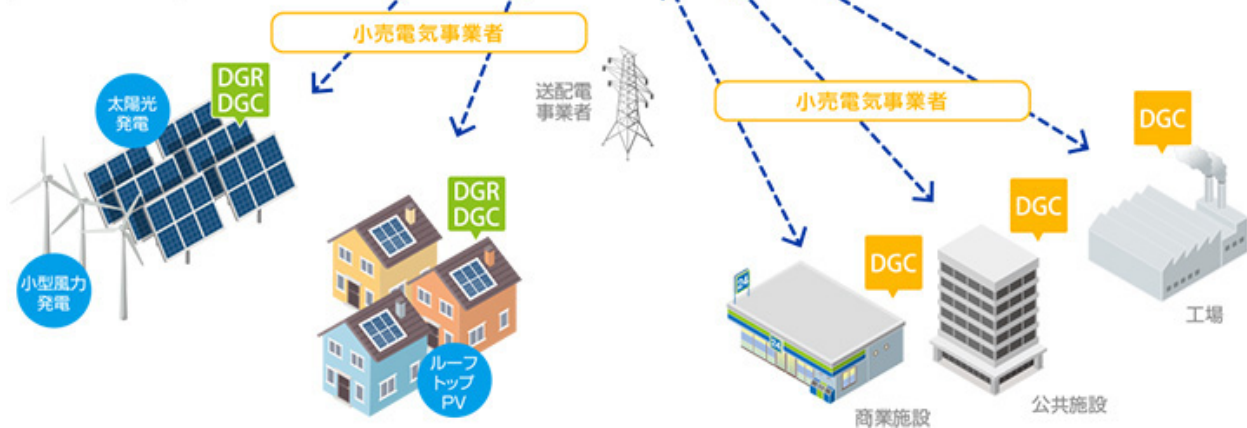
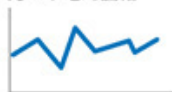
デジタルグリッドプラットフォーム
ブロックチェーン P2P ネットワーク



電力バケットバランスシート

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

リアルタイム
再エネ電力価格



出所：デジタルグリッド社

海外FM事業

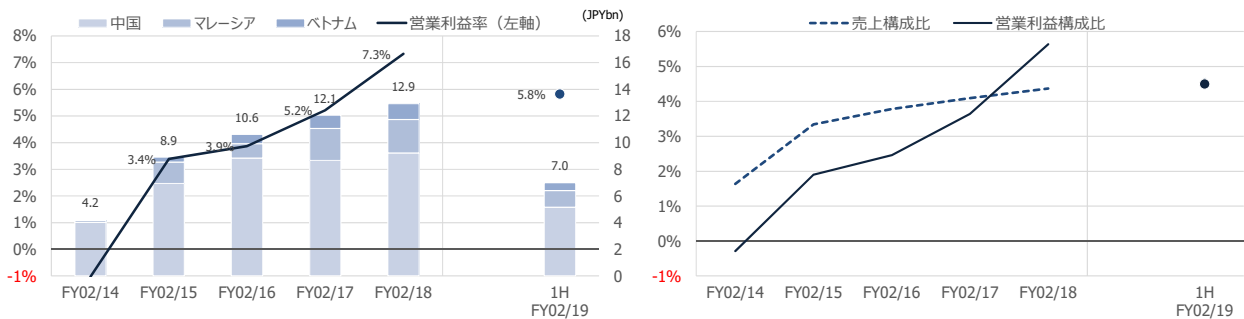
海外事業についてVision 2025では、ASEAN事業は横ばい、中国事業のみで400億円の積上げを図る計画。これは、a) ビル建設が進み市場が大きい中国市場で、早期に市場地位を確立すべく経営資源の集中が必要と判断したこと、b) ノウハウを保有する現地企業をM&Aで獲得し成長を続けてきた中国と違い、ベトナム・マレーシアは独資で進出し結果的にノウハウ構築に至らなかったこと等から、ASEAN事業についてはビジネスモデルを再構築する考えである模様だ。

中国事業

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

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

海外売上・営業利益率（左）、中国市場売上（右）（十億円）



出所：会社資料よりSR作成

中国スマートFM（深蘭科技の事業含む）



出所：会社資料よりSR作成

収益性

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

考え方としては、1) 国内既存FM市場：省人化FMモデル等のADPFによる顧客・同社双方のコスト削減による収益性向上、2) 中国市場：海外事業の営業利益率は上期時点で8%超と既に連結（5.9%）より高水準だが、日本同様に人手不足の中国市場で、省人化モデルを武器に一段と高めていく考え、3) 新規事業：日本全体の1%相当の電力使用量を背景に、調達・

ビッグデータ活用・高効率電力マネジメント等を駆使し、同社の連結営業利益率（FY02/18：5.6%）以上を狙う方針とみられる。また、国内子会社も役割を明確化し、再編も念頭に収益性を高めていきたいとしている。

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

事業内容

ビジネスの概要

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

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

M&A

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

ビジネスモデル

同社は、イオングループとの関係を梃子に統合FMS（ファシリティマネジメントサービス）最大手に成長した。「統合FMS」とは、企業が保有する施設や設備の管理・メンテナンス、資材調達など、本業以外の周辺業務を一括し引き受けるサービスである。業種・業態を問わず、あらゆる周辺業務（ノンコア業務）をサービスメニュー化し、ワンストップソリューションとして提供している。同社は、統合FMS事業としてワンストップサービスを提供することで、東急コミュニティ（東証1部4711）、日本ハウズイング（東証1部4781）、日本管財（東証1部9728）といった競合他社と差別化を図っている。

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

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

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

事業概要

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

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

設備管理事業

設備管理事業 (百万円)	11年2月期 実績	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	FY02/15 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
売上高	40,019	42,147	42,050	43,458	45,839	48,962	50,551	52,699	56,364
YoY	-4.0%	5.3%	-0.2%	3.3%	5.5%	6.8%	3.2%	4.2%	7.0%
営業利益	5,115	5,084	4,661	4,725	4,217	4,206	4,350	4,644	5,558
YoY	13.5%	-0.6%	-8.3%	1.4%	-10.8%	-0.3%	3.4%	6.8%	19.7%
営業利益率	12.8%	12.1%	11.1%	10.9%	9.2%	8.6%	8.6%	8.8%	9.9%

出所：会社資料よりSR社作成

設備管理事業は、施設全体を常に最良の状態にマネジメントするために、その施設に最適な点検・保守・整備を実施、24時間365日の監視体制で不測の事態にも即応する。大型SC内に技術免許 (電気工事士等) を持つ技術者が常駐で設備管理する。解約率は低く、ストックビジネスである。管理対象は、建物の電気、水道、ガスなどの光熱費、空調管理 (設備機器の運転管理、修理、工事、法定点検など管理全般)、入退管理、顧客の防犯、駐車場の管理など多岐にわたる。売上高営業利益率は一時9%割れの水準まで低下したが、10%程度まで回復している。必要な設備は顧客側 (施設のオーナー) が購入し、同社の主なコストは人件費や設備管理費 (水道・光熱費、減価償却費など) となる。また食品スーパーなどの小規模店舗の場合は定期的な巡回管理に加え、モニタリングシステムを構築し非常駐型で遠隔管理を行っている。

テクノロジーの活用：次世代施設管理モデル

次世代施設管理モデルは、同社が開発したオープンネットワーク型の設備管理システムで、現在中国蘇州及び国内千葉の商業施設2店舗で実際に稼働している。IFMで企業側のマネジメント領域を統合したサービスの受託を目指すのと並行し、従来型施設管理においても、このプラットフォームを武器の一つとして、アジアにおける施設管理のデファクトスタンダードを創る、という意気込みを持つ。

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

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

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

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



出所：会社資料よりSR

警備事業

警備事業 (百万円)	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	FY02/15	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
売上高	32,088	32,235	31,805	34,242	36,622	38,456	41,068	43,290	44,492
YoY	-6.4%	0.5%	-1.3%	7.7%	7.0%	5.0%	6.8%	5.4%	2.8%
営業利益	2,764	2,823	2,692	2,865	3,102	3,032	3,110	2,857	2,881
YoY	0.9%	2.1%	-4.6%	6.4%	8.3%	-2.3%	2.6%	-8.1%	0.8%
営業利益率	8.6%	8.8%	8.5%	8.4%	8.5%	7.9%	7.6%	6.6%	6.5%

出所：会社資料よりSR社作成

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

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

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

清掃事業

清掃事業 (百万円)	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	FY02/15	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
売上高	41,142	39,852	40,519	42,320	44,287	47,870	53,365	55,297	58,185
YoY	-8.7%	-3.1%	1.7%	4.4%	4.6%	8.1%	11.5%	3.6%	5.2%
営業利益	5,937	5,882	5,918	5,716	6,289	6,031	6,012	6,228	6,694
YoY	2.7%	-0.9%	0.6%	-3.4%	10.0%	-4.1%	-0.3%	3.6%	7.5%
営業利益率	14.4%	14.8%	14.6%	13.5%	14.2%	12.6%	11.3%	11.3%	11.5%

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づけられる。

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

衛生清掃事業

衛生清掃事業は、着実に増収基調が続くと同社はみる。全国の医療機関の病床数は150万超、うち同社が衛生清掃を受託している医療機関の病床数はまだ1～2%に過ぎない。衛生清掃事業は2015年2月期から取り組み、2015年4月に大手2医

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

国内における病院及び診療所数

2017年1月1日現在	病院数		診療所数	
	病院数	病床数 (床)	診療所数	病床数 (床)
合計	8,439	1,559,948	101,505	102,145
国	327	129,048	540	2,229
公的医療機関	1,213	317,571	3,617	2,572
社会保険関係団体	53	16,006	483	9
公益法人	229	57,404	558	314
医療法人	5,757	863,283	41,445	74,916
私立学校法人	111	55,634	181	57
社会福祉法人	198	34,316	9,376	330
個人	235	23,419	42,414	21,143
ほか	316	63,267	2,891	575

出所：厚生労働省よりSR作成

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

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

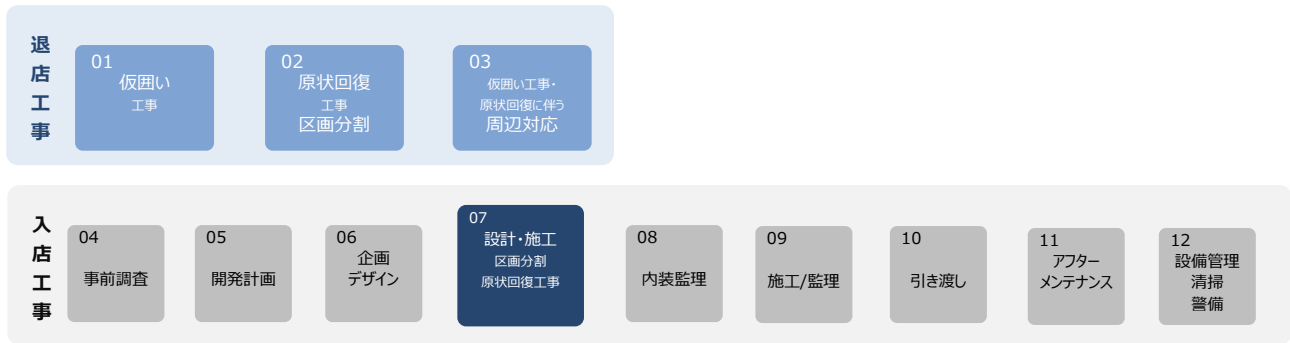
建設施工事業

建設施工事業 (百万円)	11年2月期 実績	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	FY02/15 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
売上高	16,420	28,513	53,071	45,630	41,972	43,855	45,814	40,897	41,470
YoY	18.2%	73.6%	86.1%	-14.0%	-8.0%	4.5%	4.5%	-10.7%	1.4%
営業利益	1,214	1,936	2,209	2,580	2,807	3,218	3,210	3,305	3,989
YoY	-8.1%	59.5%	14.1%	16.8%	8.8%	14.6%	-0.2%	3.0%	20.7%
営業利益率	7.4%	6.8%	4.2%	5.7%	6.7%	7.3%	7.0%	8.1%	9.6%

出所：会社資料よりSR社作成

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

商業施設テナント入替工事の工程



出所：会社資料よりSR作成

資材関連事業

資材関連事業 (百万円)	11年2月期 実績	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	FY02/15 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
売上高	18,718	36,730	39,284	44,543	47,618	50,516	50,740	50,265	51,007
YoY	-	96.2%	7.0%	13.4%	6.9%	6.1%	0.4%	-0.9%	1.5%
営業利益	627	1,234	1,462	2,333	2,111	2,806	2,774	2,868	2,779
YoY	-	96.8%	18.5%	59.6%	-9.5%	32.9%	-1.1%	3.4%	-3.1%
営業利益率	3.3%	3.4%	3.7%	5.2%	4.4%	5.6%	5.5%	5.7%	5.4%

出所：会社資料よりSR社作成

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

自動販売機事業

自販機事業 (百万円)	11年2月期 実績	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	FY02/15 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
売上高	17,188	32,280	31,200	33,329	34,825	32,741	32,879	32,834	31,955
YoY	-	87.8%	-3.3%	6.8%	4.5%	-6.0%	0.4%	-0.1%	-2.7%
営業利益	1,480	2,330	2,396	3,068	2,965	2,846	2,812	2,105	1,164
YoY	-	57.4%	2.8%	28.0%	-3.4%	-4.0%	-1.2%	-25.1%	-44.7%
営業利益率	8.6%	7.2%	7.7%	9.2%	8.5%	8.7%	8.6%	6.4%	3.6%

出所：会社資料よりSR社作成

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

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

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

サポート事業

サポート事業 (百万円)	11年2月期 実績	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	FY02/15 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
売上高	5,327	8,037	10,942	13,129	14,406	15,524	18,188	17,325	19,439
YoY	-1.6%	50.9%	36.1%	20.0%	9.7%	7.8%	17.2%	-4.7%	12.2%
営業利益	590	312	741	336	281	-580	-850	-1,466	-2,270
YoY	-21.1%	-47.1%	137.5%	-54.7%	-16.4%	-	-	-	-
営業利益率	11.1%	3.9%	6.8%	2.6%	2.0%	-3.7%	-4.7%	-8.5%	-11.7%

出所：会社資料よりSR社作成

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

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

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

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

海外事業

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

SW分析 (Strengths, Weaknesses)

強み (Strengths)

- **イオングループであること**：同社は、イオンの子会社であり、同社の売上高はイオングループが70%弱を占める。グループ内の売上比率の高さは収入の安定につながると同時に、イオングループの積極的なアジア戦略は同社業績成長の下支え要因となっている。また、イオングループを顧客基盤に成長してきたために統合FMSとしての技術・ノウハウが蓄積されており、顧客が同社に発注する際の安心感につながる側面があるとSR社は推測している。
- **統合FMS事業における業界大手であること**：同社は、統合FMS事業における業界大手である。統合FMS事業とは、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業といった多くの企業にとってノンコアの業務を一括して引き受けるワンストップサービス。同社の競合他社は、各々のサービスを個別に展開しており、ワンストップサービスを提供できる企業は限られる。
- **キャッシュフロー創出力**：過去5年間の営業キャッシュフローは平均で130億円/年、一方、有形無形固定資産の取得は27億円/年と、100億円規模のキャッシュフロー総出力がある。安定したキャッシュフローがM&Aや技術開発を含めた中長期のビジョンに基づく戦略的な投資に繋がっている。成長戦略に基づく投資先がない場合は株主還元の原因となる。同社の過去5年間の平均配当支払い額は29億円（キャッシュフローベース）。2019年2月期は9,906百万円に相当する自社株を取得している。

弱み (Weaknesses)

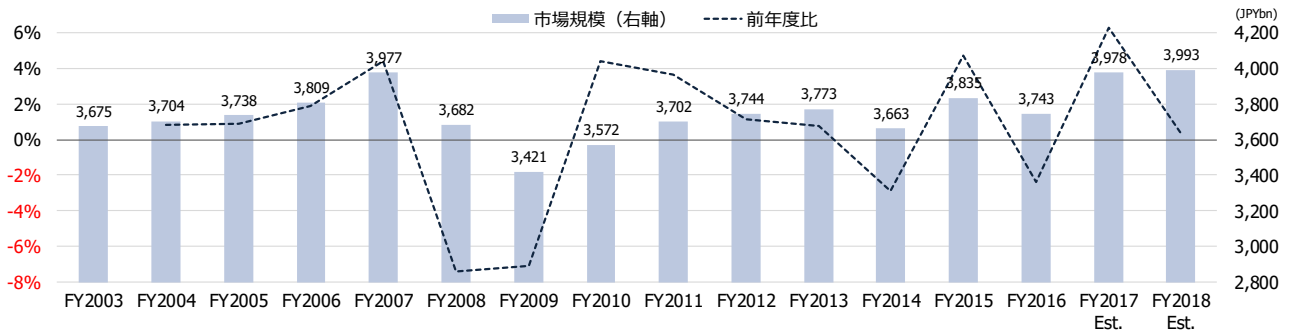
- **国内既存事業の市場成長が限定的**：同社の国内依存度は売上ベースで約95%と高い。国内における既存事業の市場は成熟しつつあり、成長余地は乏しいとされ、同社の成長性をみる上での弱みとなる。成長持続のためには、海外への積極展開や、FMS事業者としての周辺事業の獲得やシェアの拡大が必要で、難易度が高い。
- **イオングループへの依存**：同社の売上高はイオングループが約65%を占める。このことは強みでもある反面、同社の意思決定の自由度に影響を及ぼす可能性がある。また、グループへの依存度が高いことからイオン色が強い印象を与えており、各々のグループ企業の競合他社（例えば、イオンリテール社の競合他社）に統合FMSサービスを展開しようとした場合、同社のイオン色が強いことが、妨げになる可能性がある。
- **小型の商業施設の経験に乏しい**：同社は新たな成長機会を求め、大都市圏を中心とした小型の商業施設へビジネスを展開している。一方、同社はこれまで、大型商業施設を中心に成長してきたことから、小型の商業施設の経験に乏しい。

市場とバリューチェーン

マーケット概略

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

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

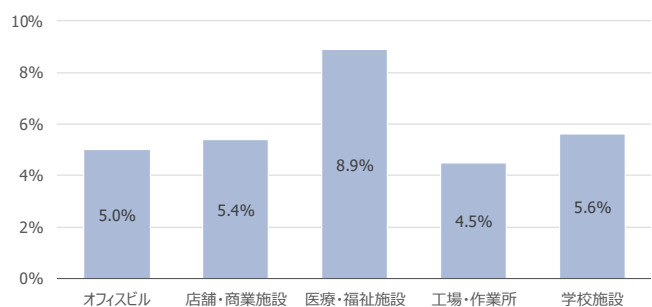
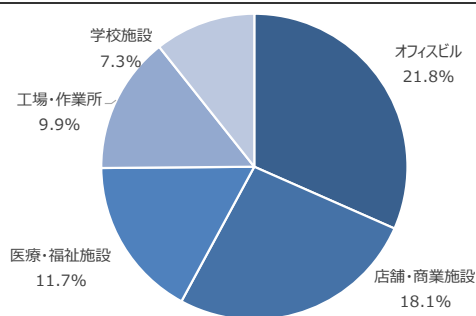


出所：矢野経済研究所の資料（2019年7月9日）をもとに、SR社作成

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

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

ビル管理市場規模（左）、売上高成長率（右）（2017年度見込み）



出所：矢野経済研究所の資料（2019年7月9日）をもとに、SR社作成

イオングループの業態別店舗数（国内外）

	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
GMS	590	590	598	617	618	625	626	584	583
スーパーマーケット	1,307	1,537	1,708	1,977	2,038	2,121	2,130	2,159	2,166
ディスカウントストア	72	105	152	353	381	530	566	568	587
ホームセンター	127	122	123	122	121	120	119	122	122
スーパーセンター	32	29	26	26	29	28	28	28	27
デパートメントストア	1	1	1	1	1	1	1	1	1
専門店	3,811	4,121	4,462	4,581	4,683	5,061	4,348	4,332	4,039
コンビニエンスストア	3,305	3,424	3,664	3,853	3,932	4,331	5,261	5,436	5,449
ドラッグストア					3,347	3,765	3,980	4,376	4,817
その他小売り	268	418	562	756	884	803	856	907	1,015
金融	401	460	527	641	698	701	705	690	640
サービス	1,410	1,383	1,394	1,519	1,640	1,934	2,013	2,045	2,070
合計	11,324	12,190	13,217	14,440	18,382	20,020	20,633	21,248	21,516
イオンモール	56	59	62	137	148	161	166	174	180
イオンタウン	45	107	115	122	130	134	139	140	140
合計	101	166	177	259	278	295	305	314	320

出所：会社資料よりSR作成

中国・韓国・ASEANにおける業態別店舗数

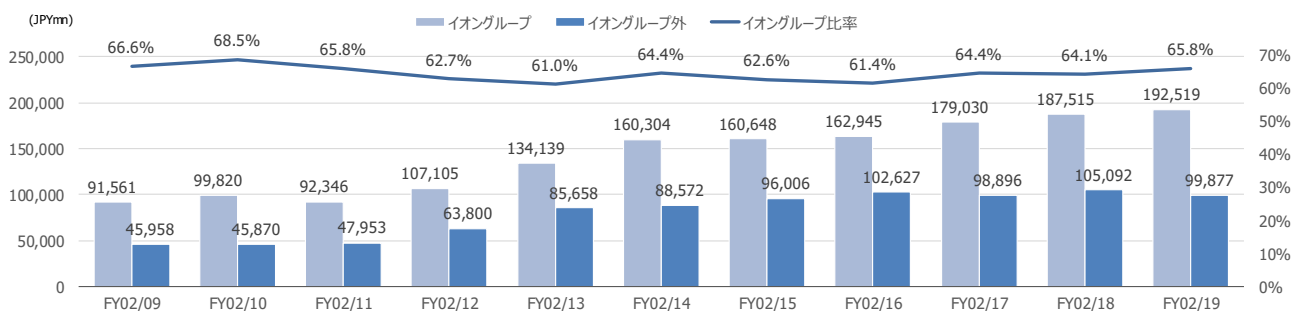
	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
GMS	52	54	61	69	77	84	87	94	96
スーパーマーケット	25	44	81	95	101	115	173	150	150
ディスカウントストア	-	-	22	23	24	24	23	21	22
コンビニエンスストア	-	2,033	2,294	2,370	2,532	2,840	2,998	3,172	3,252
専門店	-	37	55	61	42	44	52	54	39
その他小売り	24	27	29	29	30	79	97	115	124
金融	-	236	279	302	339	339	342	324	276
サービス	-	25	41	95	180	282	335	390	426
合計	101	2,456	2,862	3,044	3,325	3,845	4,107	4,320	4,385

出所：会社資料よりSR作成

顧客

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

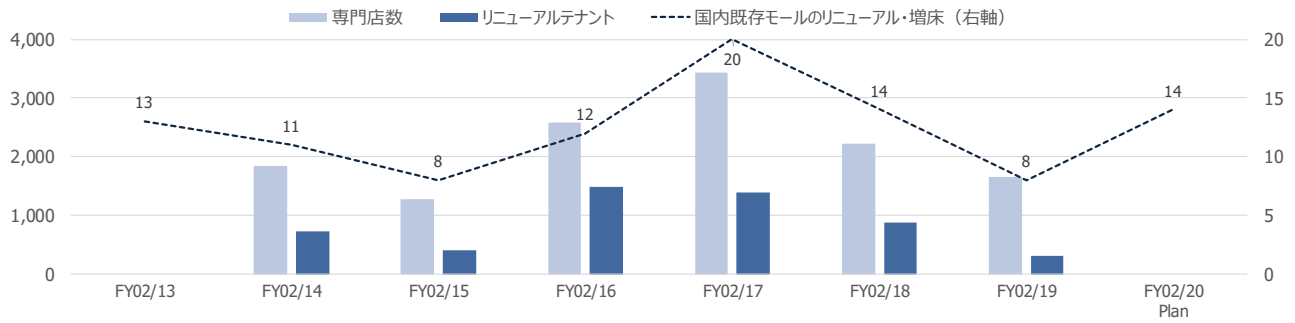
顧客別売上高比率



出所：会社資料よりSR作成

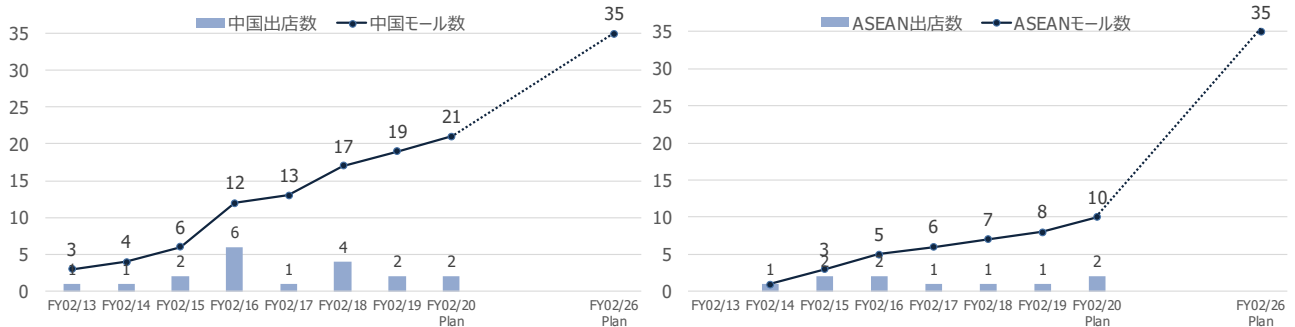
海外に関してはグループへの依存度を4割程度に抑えるためグループ以外の外部企業の開拓を進める計画である。

イオンモール活性化モール数



出所：会社資料よりSR作成

イオンモールの中国及びASEANにおける店舗数



出所：会社資料よりSR作成

イオングループの海外事業

イオンモールの海外店舗数		12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期 会予
店舗数	中国	2	3	4	6	12	13	17	19	21
	ASEAN	-	-	1	3	5	6	7	8	10
	ベトナム			1	2	3	4	4	4	5
	カンボジア			1	1	1	1	1	2	2
	インドネシア			1	1	1	1	2	2	3
	計	2	3	5	9	17	19	24	27	31
出店数	中国		1	1	2	6	1	4	2	2
	ASEAN							1	2	2
	ベトナム									1
	カンボジア								1	
	インドネシア							1		1
	計	-	1	1	2	6	1	5	4	4

イオンリテールの海外事業店舗数			名称	FY02/12	FY02/13	FY02/14	FY02/15	FY02/16	FY02/17	FY02/18	FY02/19
ASEAN	マレーシア	イオンマレーシア	28	30	31	33	73	84	88	100	
		イオンビッグマレーシア	-	27	28	28	26	25	21	22	
	タイ	イオンタイランド	29	58	69	75	76	77	80	78	
		イオンベトナム				2	3	4	5	6	
	ベトナム	イオンシティマート					30	30	30	26	
		フィビマート					23	27	25	-	
	カンボジア	イオンカンボジア				1	1	1	4	7	
	インドネシア	イオンインドネシア					1	1	2	2	
	ミャンマー	イオンオレンジ						14	14	15	
	ASEAN計		57	115	128	139	233	263	269	256	
中国	中国計	イオンストアーズ香港	38	42	43	43	49	55	65	64	
		広東イオン	12	15	17	17	18	19	20	23	
		青島イオン東泰	7	8	9	10	9	6	6	6	
		イオン華南	8	9	11	10	10	10	10	8	
		北京イオン	3	4	4	5	6	7	9	9	
		イオン華東				1	3	4	5	5	
		イオン湖北				1	2	2	4	5	
中国計	68	78	84	87	97	103	119	120			

出所：会社資料よりSR作成

競合環境

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

警備事業では、セコムや総合警備保障などの大手企業が競合先となる。設備管理事業ではアズビル（東証1部6845）、日本管財、東急コミュニティー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、日立製作所（東証1部6501）などが挙げられる。

参入障壁

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

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

財務諸表

損益計算書

損益計算書 (百万円)	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結	14年2月期 連結	15年2月期 連結	16年2月期 連結	17年2月期 連結	18年2月期 連結	19年2月期 連結
売上高	170,905	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915
YoY	21.8%	28.6%	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%
売上原価	146,916	191,166	218,648	223,409	231,281	243,089	256,871	257,524	267,463
売上総利益	23,989	28,631	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452
YoY	13.6%	19.4%	5.6%	10.0%	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%
売上総利益率	14.0%	13.0%	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%
販売費及び一般管理費	11,957	14,868	16,326	18,622	18,900	20,280	21,596	21,961	22,421
YoY	7.3%	24.3%	9.8%	14.1%	1.5%	7.3%	6.5%	1.7%	2.1%
販管費比率	7.0%	6.8%	6.6%	7.3%	7.1%	7.3%	7.4%	7.5%	7.4%
営業利益	12,031	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030
YoY	20.7%	14.4%	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%
営業利益率	7.0%	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%
営業外損益	58	22	-9	-22	82	-22	124	472	332
営業外収益	208	281	213	163	228	253	434	608	590
営業外費用	149	260	221	186	145	275	309	136	258
経常利益	12,089	13,784	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362
YoY	22.0%	14.0%	0.8%	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%
経常利益率	7.1%	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%
特別損益	990	953	133	1,236	695	2,040	1,224	1,475	195
税率	41.5%	45.7%	45.3%	46.1%	44.1%	46.0%	45.9%	42.9%	46.2%
少数株主利益	-	132	104	188	310	386	533	598	664
当期純利益	6,495	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415
YoY	18.8%	6.4%	8.6%	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%
当期利益率	3.8%	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%

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)	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結	14年2月期 連結	15年2月期 連結	16年2月期 連結	17年2月期 連結	18年2月期 連結	19年2月期 連結
資産									
現金・預金	13,098	9,707	10,014	12,565	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233
売掛金	28,246	31,240	44,673	34,448	35,757	34,328	35,360	35,739	37,544
貸倒引当金	-226	-657	-144	-290	-168	-360	-202	-130	-167
たな卸資産	1,476	1,527	2,237	2,575	2,663	2,840	3,218	2,623	2,211
関係会社消費寄託金	18,920	27,320	18,020	32,420	41,326	37,362	31,713	32,000	16,000
その他	3,010	3,349	4,523	8,196	8,476	9,634	9,292	8,543	8,950
流動資産合計	64,524	72,486	79,323	89,914	103,634	104,190	111,098	118,311	108,771
建物	1,234	1,217	1,089	1,046	1,009	1,629	1,631	1,582	1,479
エリア管理設備機器	265	246	274	238	211	190	175	-	-
工具、器具及び備品	1,791	1,918	2,079	2,487	2,516	2,651	3,307	4,892	5,064
土地	284	284	282	278	278	1,978	1,975	1,975	2,032
建設仮勘定	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他の固定資産	182	108	72	209	345	610	1,974	1,591	1,585
有形固定資産合計	3,756	3,773	3,796	4,258	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161
のれん	10,546	11,249	10,801	9,399	8,452	7,654	6,813	6,113	6,865
その他	1,031	1,023	1,520	1,609	1,867	2,352	1,989	1,699	1,338
無形固定資産合計	11,577	12,272	12,321	11,008	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103
投資有価証券	2,983	2,577	2,973	3,897	3,768	4,463	4,546	5,334	4,256
繰延税金資産	278	406	288	254	284	310	551	330	412
その他	1,701	1,517	2,196	1,877	2,750	3,896	4,342	3,458	3,264
貸倒引当金	-196	-224	-200	-199	-535	-494	-536	-610	-355
投資その他の資産合計	4,766	4,276	5,257	5,829	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578
固定資産合計	20,100	20,322	21,375	21,096	20,950	25,244	26,772	26,367	25,842
資産合計	84,624	92,809	100,699	111,010	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614
負債									
買掛金	22,424	23,720	24,544	21,876	24,934	28,457	25,114	25,820	25,967
短期有利子負債	49	41	10	5	-	-	271	225	394
その他	8,251	9,882	10,401	12,622	15,771	17,377	21,666	18,541	20,137
流動負債合計	30,724	33,643	34,955	39,309	46,639	45,834	47,051	49,060	51,408
長期有利子負債	6	15	5	-	-	-	293	-	15
その他	1,006	968	1,190	1,556	2,387	3,925	5,921	6,474	7,652
固定負債合計	1,012	983	1,195	1,556	2,387	3,925	6,214	6,474	7,667
負債合計	31,737	34,626	36,151	40,865	49,026	49,760	53,266	55,535	59,075
資本金	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238
資本剰余金	18,741	18,753	18,770	18,818	18,850	18,862	18,949	19,019	13,888
利益剰余金	30,575	35,285	40,539	45,112	50,505	55,099	59,355	62,756	65,910
自己株式	-461	-460	-458	-449	-443	-441	-436	-430	-10,327
その他の包括利益等	645	647	992	1,711	1,373	525	799	1,484	466
新株予約権	149	173	205	165	166	221	263	303	299
少数株主持分	-	545	1,260	1,547	1,869	2,168	2,434	2,773	2,062
純資産合計	52,887	58,182	64,547	70,145	75,558	79,674	84,604	89,143	75,539
運転資金	7,298	9,047	22,366	15,147	13,486	8,711	13,464	12,542	13,788
有利子負債合計	55	56	15	5	-	-	564	225	409
ネット・キャッシュ	31,963	36,971	28,019	44,980	56,906	57,748	62,866	71,311	59,824
自己資本	52,738	57,464	63,082	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178
自己資本比率	62.3%	61.9%	62.6%	61.6%	59.0%	59.7%	59.4%	59.5%	54.4%

出所：会社資料よりSR作成

注：2019年6月に同社は過年度業績の修正を行っている

資産

同社の資産で金額の大きいものは、現預金（442億円、2019年2月期）、売掛金（375億円）、関係会社消費寄託金（イオンへ寄託、160億円）、有形固定資産（102億円）、無形固定資産（81億円）。現預金と関係会社消費寄託金の合計で600億円を超える一方、有利子負債は4億円とキャッシュリッチのバランスシート。有形固定資産や無形固定資産は小さく、大きなバランスシートを要しない事業構造。

投資その他資産の投資有価証券の中には、イオンモール、イオン九州、イオンファンタジー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

2019年2月期の自己資本比率は54.4%。カジタクの不正会計問題に伴う過年度業績の修正で、自己資本比率は低下したものの、十分な自己資本比率を確保しているといえる。

収益性・財務指標

収益性 (百万円)	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上総利益	23,989	28,631	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452
売上総利益率	14.0%	13.0%	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%
営業利益	12,031	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030
営業利益率	7.0%	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%
EBITDA	13,818	16,107	16,138	17,054	17,856	17,014	16,928	16,038	16,391
EBITDA マージン	8.1%	7.3%	6.5%	6.6%	6.7%	6.1%	5.8%	5.5%	5.4%
利益率 (マージン)	3.8%	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%
財務指標									
総資産経常利益率 (ROA)	18.1%	15.5%	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%
自己資本純利益率 (ROE)	15.5%	12.5%	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%
総資産回転率	2.6	2.5	2.6	2.4	2.3	2.2	2.2	2.1	2.2
運転資金 (百万円)	7,298	9,047	22,366	15,147	13,486	8,711	13,464	12,542	13,788
流動比率	210.0%	215.5%	226.9%	228.7%	222.2%	227.3%	236.1%	241.2%	211.6%
当座比率	195.4%	201.0%	207.6%	201.3%	198.3%	200.1%	209.5%	218.4%	189.9%
営業活動によるCF/流動負債	29.0%	30.0%	-12.7%	57.5%	40.1%	22.3%	25.2%	28.2%	24.6%
営業活動によるCF/負債合計	21.5%	27.8%	-12.1%	52.3%	35.2%	20.7%	22.0%	24.4%	20.9%
キャッシュ・サイクル (日)	10.4	8.2	18.5	22.3	15.4	10.1	9.7	12.4	12.1
運転資金増減	-32	1,749	13,319	-7,219	-1,661	-4,775	4,753	-922	1,246

出所：会社資料よりSR作成

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
	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)	6,808	9,639	-4,358	21,359	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373
税金等調整前当期純利益	11,109	12,977	13,920	13,420	14,807	16,526	14,089	12,247	13,166
減価償却費	999	1,265	1,130	1,294	1,341	1,699	2,069	2,414	2,602
減損損失	-	-	-	678	578	250	122	39	123
のれん償却額	788	1,080	1,107	1,138	770	759	720	715	759
運転資本の増減	-692	-1,187	-13,728	10,386	2,008	-552	449	1,035	-53
法人税等	-4,681	-5,404	-6,578	-6,114	-6,615	-6,336	-6,602	-6,115	-5,188
その他	-715	908	-209	557	4,345	-2,043	856	3,233	964
投資活動によるキャッシュフロー (2)	-3,000	-10,051	7,086	-16,632	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256
有形及び無形固定資産の取得による支出	-792	-1,184	-1,607	-1,999	-1,903	-2,414	-4,113	-3,228	-2,059
有形及び無形固定資産の売却による収入	114	27	147	41	18	116	24	14	15
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-1,266	-694	-388	-	-4,771	-	-	-1,516
関係会社消費寄託による支出	-135,840	-150,420	-170,520	-212,400	-220,511	-218,798	-229,151	-250,400	-284,000
関係会社消費寄託返還による収入	132,820	142,020	180,020	198,000	211,605	222,762	234,800	250,113	300,000
その他	698	772	-260	114	-574	-150	673	835	-184
FCF (1+2)	3,808	-412	2,728	4,727	5,869	7,048	13,936	10,902	24,629
財務活動によるキャッシュフロー	-1,321	-2,722	-2,257	-2,475	-2,594	-2,821	-2,400	-3,264	-19,686
短期借入金の純増減額	-27	-2	-25	-	-	-	219	-28	179
長期借入金の純増減額	-25	-475	-6	-	-	-	324	90	-2
配当金の支払額	-1,262	-2,205	-2,256	-2,464	-2,573	-2,676	-2,842	-2,996	-3,259
自己株式の取得による支出	-1	13	2	57	37	14	28	41	-9,906
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	-	-	-	-	-	-	-57	-21	-6,458
その他	-6	-53	28	-68	-58	-159	-72	-350	-240
その他	-13	-3	26	99	172	-229	-6	80	-228
現金同等物増減	2,472	-3,137	497	2,351	3,447	3,997	11,530	7,718	4,715
現金及び現金同等物の期末残高	12,317	9,179	9,676	12,028	15,476	19,473	31,004	38,722	43,437

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が主な構成要因となる。ストック型ビジネスが多いことから、比較的変動は小さい。

投資活動によるキャッシュフロー

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

財務活動によるキャッシュフロー

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

キャッシュ・コンバージョン・サイクル	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
売掛金回転率	7.7	7.4	6.6	6.5	7.6	7.9	8.4	8.2	8.3
売掛金回転率日数	47.6	49.4	55.7	56.3	48.2	46.0	43.5	44.4	44.2
在庫回転率	196.4	127.3	116.2	92.9	88.3	88.3	84.8	88.2	110.7
在庫回転率日数	1.9	2.9	3.1	3.9	4.1	4.1	4.3	4.1	3.3
買掛金回転率	9.4	8.3	9.1	9.6	9.9	9.1	9.6	10.1	10.3
買掛金回転率日数	39.0	44.1	40.3	37.9	36.9	40.1	38.1	36.1	35.3
キャッシュ・サイクル (日)	10.4	8.2	18.5	22.3	15.4	10.1	9.7	12.4	12.1

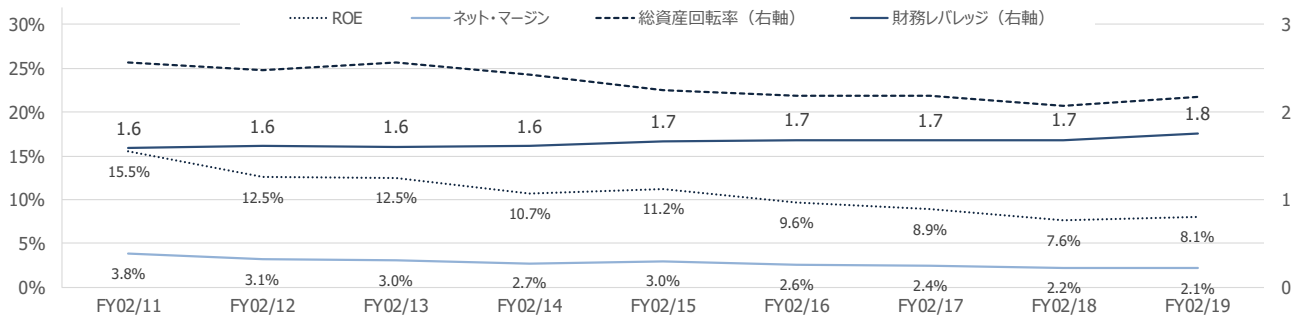
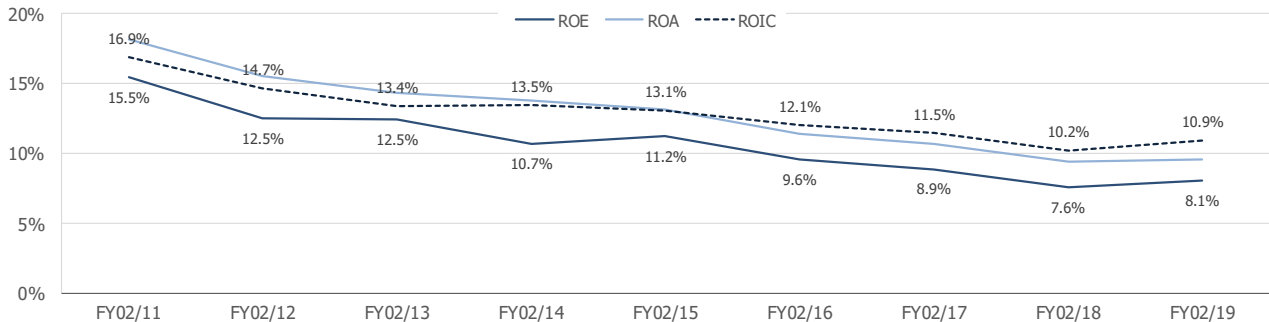
出所：会社資料よりSR作成

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

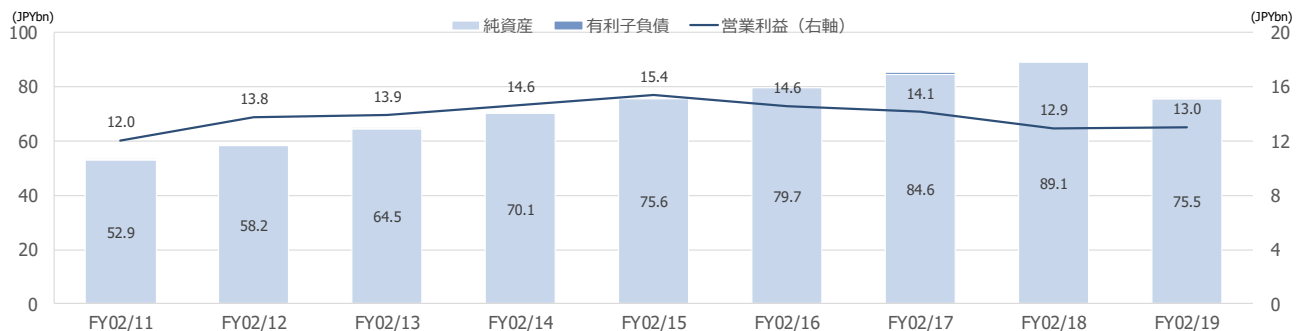
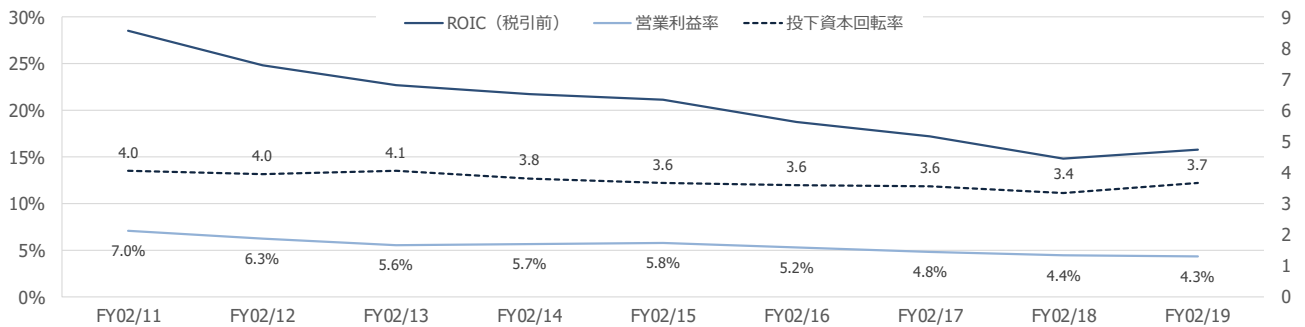
ROE及び配当

(百万円)	11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
ROE	15.5%	12.5%	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%
ネット・マージン	3.8%	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%
総資産回転率	2.56	2.48	2.57	2.42	2.25	2.19	2.19	2.07	2.17
財務レバレッジ	1.59	1.61	1.61	1.61	1.66	1.68	1.68	1.68	1.75
ROA	18.1%	15.5%	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%
ROIC	16.9%	14.7%	13.4%	13.5%	13.1%	12.1%	11.5%	10.2%	10.9%
NOPAT	7,136	8,162	8,245	9,064	9,540	9,368	9,464	8,925	9,040
純資産 + 有利子負債	42,209	55,590	61,400	67,356	72,854	77,616	82,421	87,268	82,658
ROIC (税引前)	28.5%	24.8%	22.6%	21.7%	21.1%	18.8%	17.2%	14.8%	15.8%
営業利益率	7.0%	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%
投下資本回転率	4.05	3.95	4.05	3.81	3.65	3.58	3.55	3.35	3.66

ROE



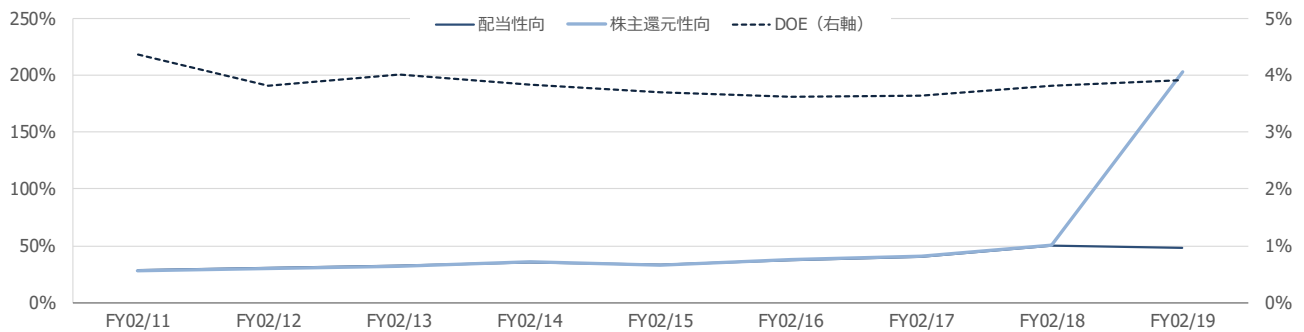
ROIC



出所：会社資料よりSR作成

配当

(百万円)		11年2月期	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期
		連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
配当総額	a)	1,828	2,097	2,413	2,519	2,625	2,731	2,890	3,207	3,114
自己株式取得総額	b)	1	6	1	1	1	-	-	1	9,906
株主還元総額	c) = a) + b)	1,829	2,103	2,414	2,520	2,626	2,731	2,890	3,208	13,020
親会社株主帰属当期利益	d)	6,495	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415
配当性向	a) / d)	28.1%	30.3%	32.1%	35.8%	33.0%	37.7%	40.7%	50.1%	48.5%
株主還元性向	c) / d)	28.2%	30.4%	32.1%	35.8%	33.0%	37.7%	40.7%	50.1%	203.0%
普通株式に係る期末純資産		52,738	57,464	63,082	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178
同、前期末・当期末平均	f)	41,996	55,101	60,273	65,758	70,978	75,404	79,596	83,987	79,623
同、A種優先株式関連控除前		52,738	57,464	63,082	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178
EPS	(円)	142.6	131.8	143.2	134.2	151.7	138.0	135.0	121.7	122.9
一株あたり配当金	(円)	39.0	40.0	46.0	48.0	50.0	52.0	55.0	61.0	63.0
DOE	a) / f)	4.4%	3.8%	4.0%	3.8%	3.7%	3.6%	3.6%	3.8%	3.9%



出所：会社資料よりSR作成

配当政策

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

イオンディライトの資本政策の基本的な方針：

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

その他情報

沿革

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

出所：会社データよりSR社作成

大株主

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

出所：会社データよりSR社作成
（2019年8月末現在）

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

コーポレートガバナンス

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

出所：会社データよりSR社作成

トップマネジメント

代表取締役社長：濱田 和成氏（1964年12月30日生まれ）

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

従業員

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

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

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

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

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

IR活動

同社は、年2回（通期および中間決算）決算説明会を行っている。

ところで

CSR(Corporate Social Responsibility)情報

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

以下は、同社の環境への取り組みの事例である。

省エネ照明機器の提案

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

環境に配慮した包装材の提案

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

環境に配慮したeco自動販売機の導入

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

イオン1%クラブへの参加活動

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

イオン環境財団を通じた植樹活動

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

毎月11日の「クリーンデー」

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

また、同社はCSR活動の一環として、下記の社会貢献にも取り組んでいる。

社会福祉施設でのボランティア

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

カゴ洗浄を授産施設に委託

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

ラオスに学校を建設（2008年6月竣工）

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

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



過去の業績及びニュース

過去の業績

2020年2月期第2四半期決算（2019年10月9日発表）

<決算サマリー>

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

- ▷ 下期の取り組み：2020年2月期の計画達成に向け、下期は、1) 設備管理の収益性改善、2) 清掃の収益性改善、3) 建設施工の工事需要の取り組み、などに積極的に取り組む。設備管理では、業務効率化やオープンシステムの活用による省人化の加速などにより原価率の改善を目指す。清掃では、支社単位で物件別の収支を精査し、低収益物件の解消を図る。建設施工では市場規模の大きい関東、関西を中心に機動的な工事体制を整備し、機会損失の阻止に取り組む。

セグメント別の動向

設備管理事業

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

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

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

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

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

警備事業

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

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

清掃事業

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

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

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

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

建設施工事業

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

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

資材関連事業

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

自動販売機事業

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

2019年2月期のQ2頃から、飲料メーカーのリベートに依存できない事業環境となり、同社では自社混合機の設置拡大、自販機設置場所の見直し等を行ってきた。欠品抑制などで機会損失を減らせたことも寄与したとみられる。なお、入替期間

実績や物理的寿命などを総合的に勘案して耐用年数を見直し、償却負担が軽減（上期で154百万円の利益押し上げ要因）したことも増益に寄与した。

サポート事業

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

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

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

海外

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

中期経営計画に向けて

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

2020年2月期第1四半期決算（2019年7月5日発表）

<決算サマリー>

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

- ▷ 清掃事業：売上高は15,401百万円（同8.1%増）、セグメント利益は1,724百万円（同2.4%増）。新規顧客の増加に加え、2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社「SJS」の業績が寄与。省力化を目的とした自動走行型床清掃ロボットの導入、販売にも進捗があった。
- ▷ 建設施工事業：売上高は12,014百万円（同14.4%増）、セグメント利益は1,094百万円（同10.6%増）。2019年2月期に実施した設計・デザイン分野の体制強化で受託確度が向上。地域密着体制による協力会社との関係性強化も寄与し、改装工事の受託が拡大。建設施工では2020年2月期の期初に機構改革を行い、関東、関西の両支社内に「工事部」を新設、各エリアにおける改装工事の需要に地域密着で対応する体制を整備。今後の受注件数の拡大が注目される。
- ▷ 資材関連事業：売上高は12,987百万円（同0.6%増）、セグメント利益は712百万円（同4.2%減）。イオンのプライベートブランド「トップバリュ」の包装包材の受託拡大への取り組みが増収に寄与。一方、物流コストの削減など、収益性改善に向けた取り組みを進めたもののコスト増が上回り、セグメント利益は減益であった。
- ▷ 自動販売機事業：売上高は7,699百万円（同5.0%減）、セグメント利益は256百万円（同38.9%減）。好条件な立地環境（1台当たり売上高の大きい大型商業施設など）を利益創出につなげるために、自社混合機（各飲料メーカーの商品を品揃え）への転換を実施中で、業績は端境期。入替期間実績や物理的寿命などを総合的に勘案して耐用年数を見直したことが、77百万円の利益押し上げ要因。
- ▷ サポート事業：売上高は4,872百万円（同10.3%減）、セグメント損失は124百万円（前年同期は274百万円の損失）。カジタクは店頭支援事業における新規の機器販売、設置を停止している影響で大幅減収。カジタクを除くサポート事業の売上高は前期比1.4%増、セグメント利益は0.3%減。出張手配代行や会議・展示会運営、顧客施設とその周辺環境の管理運営に関するアウトソーシングニーズに応える様々なサービスの提供拡大に取り組んでいる。
- ▷ 海外事業：現地事業会社の単純合算ベースの売上高は約4,400百万円（前年同期は3,400百万円）、営業利益は約300百万円（同200百万円）。中国での事業拡大に加え、インドネシアのSJSが連結対象に加わったことが寄与した。

セグメント別の動向

設備管理事業

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

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

警備事業

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

清掃事業

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

2018年11月導入・販売を開始した自動走行型床清掃ロボット（米Tennant Company製）の累積販売台数はQ1末までに18台になった。清掃事業においても人手不足に対応した自動化のプロジェクトが進展している。

建設施工事業

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

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

資材関連事業

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

自動販売機事業

自動販売機事業の売上高は7,699百万円（同5.0%減）、セグメント利益は256百万円（同38.9%減）であった。同事業では飲料メーカーのインセンティブに依存しない体質への転換を目指し、構造改革を進めている。好条件な立地環境（1台

当たり売上高の大きい大型商業施設などを利益創出につなげるために、自社混合機（各飲料メーカーの商品を品揃え）への転換やデジタルサイネージ付きの自動販売機の導入などを進めているが、業績は端境期。なお、自動販売機設備の耐用年数変更は77百万円の利益押し上げ要因。入替期間実績や物理的寿命などを総合的に勘案して耐用年数を見直したため（屋内設置が多いため、一般的な自動販売機よりも寿命が長いことなどを反映）。

サポート事業

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

2019年2月期通期決算（2019年6月28日発表）

<決算サマリー>

- ▷ 6月28日、2019年2月期通期決算、子会社「株式会社カジタク」の不正会計に関する特別調査委員会の調査報告書、過年度修正等が発表された。
- ▷ カジタク：特別調査委員会の調査の結果、カジタクの不正会計に伴う同社の利益への影響は、2014年2月期からの累計で16,252百万円に達することが明らかになった。同社は過年度業績の修正も発表。2019年2月期末のBPSは1,466円（従来開示ベースの2018年2月期末は1,853円）、自己資本比率は54.4%（同66.4%）となった。同社では関係者の処分（解任等）、経営責任の明確化（解任、減俸）を実施、特別調査委員会からの提言を受けて、グループガバナンス体制の強化や実効性のある再発防止策の策定に取り組む。
- ▷ 2019年2月期実績：2019年2月期の業績は売上高が302,915百万円（前期比3.6%増）、営業利益が13,030百万円（同0.9%増）、当期利益が6,415百万円（同0.3%増）。カジタクを除いた損益計算書では営業利益が約17,000百万円（前期比6.1%増）とのこと。同調査前のカジタクの2019年2月期の営業利益見通しが1,180百万円であったことを踏まえると、カジタク除きでは、概ね期初予想（営業利益18,500百万円）に沿った着地であったことが伺える。なお、同社は2018年12月5日から2019年1月8日の期間、公開買い付けによる自己株式の取得2,700千株/9,906百万円を実施。
- ▷ 2020年2月期予想：2020年2月期の会社予想は売上高315,000百万円（同4.0%増）、営業利益18,000百万円（同38.1%増）、当期利益10,800百万円（同68.4%増）。EPS予想は216.35円、一株当たりの年間配当金の予想は65円（配当性向30.0%）。カジタクに関する一過性費用がなくなることに加え、建設施工、設備管理、清掃が業績を牽引する見通し。

カジタクの不正会計

不正会計の影響額

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

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

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

出所：会社資料よりSR作成

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

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

責任の明確化

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

特別調査委員会からの提言と同社の再発防止策

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

特別調査委員会からの提言**1. 同社子会社管理に関する改善点の提言**

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

2. カジタクにおける再発防止策の提言

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

再発防止策の基本方針**1. 同社における再発防止策**

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

2. カジタクにおける再発防止策

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

出所：会社資料よりSR作成

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

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

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

2019年2月期実績（修正済み2018年2月期との比較）

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

牽引役は設備管理事業、建設施工事業、清掃事業など。設備管理事業は、防災・減災体制を強化する顧客から、防火設備定期検査、非常用発電機負荷試験などを受託し、営業利益は前期比914百万円増の5,558百万円となった。建設施工事業は、商業施設の改装工事に際して、設計やデザインといった企画段階からの提案に注力し、付加価値の高いサービスが提供できるようになったことに伴い、営業利益は同684百万円増の3,989百万円となった。清掃事業は、小集団活動や施設

の特性に即したマニュアルの策定などで業務品質と生産性の向上が図れたこと、自動走行型床清掃ロボットの導入、販売を開始したことが寄与し、営業利益は466百万円増の6,694百万円となった。

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

2019年2月期第3四半期決算（2019年1月9日発表）

- ▷ 第3四半期：2.7%増収、5.0%営業増益。第3四半期として過去最高益
- ▷ 2025年：国内はイオンディライト経済圏構築でシェア拡大、海外は経営資源を中国に集中投下、業界TOP10を目指す
- ▷ VISION2025：アジアにおいて「安全・安心」「人手不足」「環境」を成長戦略の柱に、上記目標達成を目指す
- ▷ 第3半期の進捗：「安心安全」では、地震・台風などの被災地における建物の復旧工事、臨時清掃の実施、資材の納入等サービスを提供。「人手不足」では、10月の分散型管理システム「Delight Viewer」の導入開始、保守・点検に関わる業務効率化、自動走行型床清掃ロボット導入・販売開始、セコム株式会社との協業による商業施設警備業務の省力化モデルの構築、ソフトバンクテレコムベトナムとの協業によるイオンモールBinh Tanにおける「トイレIoTサービス」の実証実験開始
- ▷ 事業別営業利益：6事業で増益、自販機は収益モデルの転換途上。増益幅6.3億円の内設備管理が7.4億円増と牽引、清掃（3.5億円：生産性向上）建設施工（2.6億円増：包括的受託を拡大・高付加価値サービスの提供で収益性改善）資材（0.2億円増：増収効果）、サポートは（0.8億円：サービス提供拡大）などにより自販機の減益を吸収
- ▷ 自販機：7.4億円・49%営業減益。収益モデルの転換途上であることに加え、相次いだ台風による物流網の乱れ、一部エリアにおける欠品発生が業績に影響

業績概要

第3四半期：2.7%増収、4.9%営業増益。第3四半期として過去最高益

- ✓ 2019年2月期第3四半期の業績は、売上高2,299億円（前年比2.7%増、61億円増）、営業利益133億円（同5.0%増、6億円増）となった。営業利益率は5.8%と前年比0.2pt上昇。
- ✓ 資本剰余金が5,216百万円減少し、13,880百万円となっている。これは、2018年11月30日付で連結子会社である永旺永楽（江蘇）物業服务有限公司及び武漢小竹物業管理有限公司の出資持分を非支配株主から追加取得しており、その企業結合の会計処理による影響によるものである。
- ✓ 第3四半期後に、同社はイオンの保有株式の一部（発行済株式総数に対する割合4.98%）を自己株式として取得している。これは、株主の投資効率を表すROEの水準等を、同社が主体的に検討のうえで実施したものであることである。

事業環境と同社の取組

環境

- ✓ 脱炭素
 - ▶ 2018年3月にイオン株式会社が「イオン脱炭素ビジョン2050」を公表し、店舗で排出するCO2などを排出総量でゼロにすることを旨とするとともに、顧客・取引先をはじめとする全ステークホルダーと「脱炭素社会」の実現に向けて取り組むことを宣言した。
- ✓ 再生可能エネルギー
 - ▶ イオン社は事業運営を100%再生可能エネルギーで行うことを目標に掲げる、国際イニシアティブ「RE（Renewable Energy）100」に日本の小売業として初めて参画した。
- ✓ 電力

- ▶ 同社はイオングループにおいて、使用する電力のコントロールを含む施設管理を担う企業として同ビジョンに参画し、地域社会に必要なエネルギー供給から、施設管理の省エネオペレーションまでを含めたエネルギーマネジメントサービスの確立を目指す。早期確立の実現に向けて、同年10月に「電力企画部」を新設し、エネルギーマネジメントサービスの事業化及び電力を活用した新ビジネスの創出に着手した。
- ▶ イオングループにとっては、電力消費量をまとめてコントロールすることで、コスト削減を図るものである。電力はスイッチングコストが高いため、同社がこれに参画することには、電力を含むパッケージ化を図っていくことで複数年契約につなげていく「契約のディフェンス的意義」がある。
- ▶ 将来的には、マージンの高い蓄電や、EVカー等の周辺業務へ拡大していくことを検討している。

安全・安心

- ✓ 国内では、地震や相次ぐ台風の上陸により、各地で自然災害による被害が発生した。同社は「対策本部」を設置し、建物の復旧工事や臨時清掃の実施、資材の納入などのサービス提供を通じて、被災地の早期復旧に取り組んだ。
- ✓ 施設とその周辺環境に「安全・安心・快適」な環境を提供することを使命とするファシリティマネジメント企業（以下、FM）として、商業施設の早期営業再開に尽力した。

人手不足

- ✓ イオンディライトプラットフォーム（以下、ADプラットフォーム）
 - ▶ 同社が事業を展開する日本や中国では人手不足が深刻化しており、自社および顧客企業における「人手不足の解消」も視野にイオンディライトプラットフォームの構築に着手している。
 - ▶ ADプラットフォームでは、施設内外から得られたデータを収集・蓄積、分析することで、各顧客企業が抱える課題に最適なソリューションを提供していく。
 - ▶ ADプラットフォームの構築に向け、設備の保守・点検業務を通じて得られるデータを効率的に収集・蓄積するための分散型管理システム（Delight Viewer）を開発し、2018年10月より導入した。
- ✓ 自動走行型床清掃ロボット
 - ▶ 清掃業界における人手不足解消を目的に、米国の大手掃除機器メーカーであるテナントカンパニー社と共同で自動走行型床清掃ロボットを開発した。
 - ▶ 同社は既に本格導入を開始しており、清掃事業会社を対象とした販売も同年11月より開始している。
 - ▶ 作業時間は従来比で70%程度削減されると見込まれており、ロボットの償却費を含めたトータルコストの削減でも従来比で有利となることを見込まれる。
 - ▶ 夜間清掃人員募集の困難さを解消する面でも意義深い。
- ✓ セコム株式会社（東証1部 9735）との協業
 - ▶ 施設管理の新たなビジネスモデル構築に向けて4月よりセコム株式会社との協業を開始した。
 - ▶ 協業による最初の取り組みとして、イオン店舗にて警備業務の省力化に向けた実証実験を進め、入退室管理や閉店業務における省力化モデルを構築した。
 - ▶ 今後、商業施設を中心に同モデルの展開を図るとともに、施設管理業務における更なる省力化に向けた検証を進める。セコム社とは、両者の強みを活かし、中小型のオフィスビルへの営業活動においても連携を強化している。
- ✓ トイレIoTサービス
 - ▶ 海外では同社ベトナム現地法人であるイオンディライトベトナム社がソフトバンクテレコムベトナム社と協業し、同年9月より「トイレIoTサービス」の実証実験をイオンモールBinh Tan（ホーチミン市）にて開始した。当該サービスでは個室トイレの利用状況を可視化することでトイレ清掃の業務効率化と安全対策の向上を図る。

グローバル展開の加速

アジア展開の意図

- ✓ 同社は先進国への進出は困難と考えている。先進国はマーケット（床面積）の成長率が低く、競合の地位も確立して

いる成熟地域からである。

- ✓ 同社はアジア地域への進出を重視している。アジア地域はマーケット（床面積）の成長性が高く、競合の地位も確立しておらず、アジアに共通するビジネス感覚が生きて進出しやすいからである。

中国事業：中核2社を完全子会社化

- ✓ 同社は中国事業の拡大を目的に、2018年10月に中核事業子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の2社を持分追加取得により完全子会社化した。
- ✓ これにより、両社間の連携強化、意思決定の迅速化に加え、中国におけるイオンディライトブランドの確立を目指すとしている。同社は外資系のビルメンテナンス＝イオンディライトという日本式警備のブランドイメージを築くことを目指している。
- ✓ 競合となるプレイヤーの生産性が低く、マーケットの成長率も高いことから、同社は順調に事業を拡大している。

アセアン事業：インドネシア清掃会社の株式取得

- ✓ 同社はアセアンでの成長を目的に、2018年10月にインドネシアで事業を展開する清掃会社PT Sinar Jernih Sarana（以下、SJS社）の株式90%を取得することを決定し、同年12月に正式に株式を取得した。
- ✓ SJS社は、アセアン最大の市場規模を誇るインドネシアで急速な成長を果たし、清掃事業における売上高で同国トップクラスとなる規模にまで事業を拡大してきた。
- ✓ 同社は清掃マーケットの裏に日本と同様の設備管理・警備のマーケットが存在するはずであると考えており、今後、同社のノウハウを活用することで、SJS社の事業領域を清掃から設備管理、警備などの領域にまで拡大し、FM企業へと成長させていくとしている。SJS社は既にこの展開に必要なファシリティマネジメントのライセンスを当局から取得済みである。
- ✓ SJS社はインドネシアの財閥系の企業であったため、そのマネジメントはアジア地域に広い人脈を有している。SJS社の人脈を活用することで、SJS社がアセアン地域の牽引役となりうると同社は考えている。

ISO 41001認証を国内初取得

- ✓ 2018年4月に国際標準化機構（International Organization for Standardization, ISO）よりFM分野初の国際規格「ISO 41001」が発行された。同社は同年9月に、IMFの提供先において、国内企業としては初めて同規格の認証を取得した。
- ✓ 今後は、ISO 41001を活用しビジネスプロセスの標準化を進め、グローバルレベルのサービス提供の拡大を図る。

従業員エンゲージメント向上に向けた取り組み

- ✓ 同社では、クリーンクルー（当社清掃スタッフの呼称）が日々の気づきや改善案を自発的に発信し業務に反映できる風土醸成を目的に、現場単位の小集団活動「働きやすさ追求活動」に取り組んできた。
- ✓ 国内外における成果の共有・活動の活性化を目的に2018年11月には東京ビッグサイトにて「第4回 働きやすさ追求活動取り組み発表会」を開催した。

セグメント別概要

ビルメンテナンス（設備管理・警備・清掃）

- I. いわゆるストックビジネスであり、通常は年間契約が每期継続していく。
- II. 特にイオングループ外の売上高が増加している。これは、設備管理・警備・清掃を異なる会社へ分離発注していたものを、1社に一括発注したいというニーズ、地域によって異なる会社へ発注していたものを全国対応可能な会社へ発注したいというニーズを捉えたものである。当社はこれらのニーズに対して総合的に対応できる企業は自らのみであると考えている。
- III. 同社の事業は商業施設のビルメンテナンスからスタートしており、この商業施設ビルメンテナンスはオフィス・マンションのビルメンテナンスからよりも難度が高い。なぜなら、商業施設は不特定多数が訪問し、オフィ

スやマンションよりも施設を汚す可能性が高いからである。このため、同社は病院等にも対応できるだけのノウハウを持ち、これが同社の競争力の源泉の一つとなっている。

- IV. ビルメンテナンスの顧客はコスト意識が高く、外注先の選定に際してはコンペを行うことが多い。同社の競争力の源泉の一つは、ビルメンテナンスの経験者である営業部隊が発注内容を調査し、顧客のニーズを満たしかつコストを削減する提案型営業を行っている点にある。
- V. 現在は人手に頼る部分が大きく資本力の重要性は低いが、今後は機械化・無人化に関する投資も必要となり資本力の重要性が大きくなると、同社は考えている。
- VI. 同社の事業は、景気変動の影響を最後に受ける。なぜなら、同社の顧客は小売業が中心であり、小売業の業績の悪化を受けて、コストカットの対象となるからである。しかしながら、同社では景気が悪化する場合でもネガティブには捉えていない。これは、景気悪化時には同社の潜在的な顧客がビルメンテナンスの外注先の変更を検討することにもつながり、同社にとっては新たな顧客を獲得するチャンスでもあるからである。
- VII. 各事業の状況

- ① 設備管理（営業利益42.5億円、前年比7.4億円増）：新規受託に加え、顧客先の防災・減災体制の整備支援に注力し、防火設備定期検査（法令改正の影響）や非常用発電機負荷試験の実施、関連不具合改修業務の受託が拡大。通常の期より高い成長となった。
- ② 警備（同21億円、前期比横ばい）：労働力確保に向けた職場環境改善を始めとする働き方改革を継続的に実施、省人化を目的に出入管理や巡回警備などサービスのシステム化を推進。
- i. 現在の売上高の成長、特に警備事業の売上高については、主に人材供給量によって制約を受けている。これは、オリンピック関連の建設需要が高まっており、同社が必要とする警備人材が建設業で必要とする人材と競合しているからである。
- ii. 人手不足により足元では収益が悪化し、赤字案件も出ているとのことである。同社は赤字案件に対し、仕様変更や単価交渉で対応しており、改善できない場合には契約の終了を検討する場合もあると語っている。セコム社との提携は機械で対応する部分を増やし、人手不足に対応する意図がある。
- ③ 清掃（50億円、3.5億円増）：新規受託に加えて、自社開発した資機材の拡販やトイレ清掃の省力化を推進、自動走行型床清掃ロボットの導入・販売を開始。

ビルメンテナンス・サポート以外の事業（建設施工・資材・自販機）

VIII. イオングループへの売上高が中心となっている。

IX. 各事業の状況

- ① 建設施工（29億円、2.6億円増）：災害被災地の復旧工事を実施、商業施設の改装工事において企画段階からの提案に注力し各種工事の包括的受託を拡大。
- i. フロービジネスであり、かつ客先のリニューアル等の状況によって受注が左右されるため、売上高のコントロールが効きにくい。
- ii. 設計・デザインを担当した会社へ発注されるケースが多いという特徴があり、設計・デザイン機能を行うことが将来の建設施工事業の売上高を拡大することに貢献する。同社はこの目的で2018年4月に株式会社ユーコムを完全子会社化している。
- ② 資材（21億円、0.2億円増）：イオンPB商品の包装包材受託を拡大、収益性改善を目的に物流コストの削減に注力。
- ③ 自販機（7.6億円、7.4億円減）：各飲料メーカー商品の自社混合機設置拡大に加え、デジタルサイネージ型自販機を活用した新たな付加価値創造に挑戦、利益面では収益モデルの転換途上にあり、自然災害による物流網の乱れ・欠品なども影響し減益。

サポート（21億円、0.8億円減）：連結子会社カジタク社やイオンコンパス社による事業を含め、施設とその周辺の管理運営に関するアウトソーシングサービスの提供を拡大。

過去のニュース

2019年9月

2019年9月30日、同社は再発防止委員会の設置に関して発表した。

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

2019年5月

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

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

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

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

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

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

2019年4月

2019年4月5日、同社は連結子会社「株式会社カジタク」において、不適切な会計処理が行われていた可能性があるとし、4月10日に予定していた2019年2月期決算の発表を延期すると発表した。新しい決算発表の日程は未定。

2019年3月下旬に、カジタクにおいて不適切な会計処理が行われていた可能性があることが判明。その後の調査で、カジタクにおける店頭支援事業の中古複写機再販ビジネスで、在庫廃棄等の処理手続きに過誤があり、累計約1,800百万円の損益影響が発生する見込みになったという。最終的な影響額は算定中。さらなる社内調査の結果及び業績への影響等については、事実関係が判明次第、発表するとしている。同社は2011年4月に、家事代行等を主力事業とするカジタクの発行済み株式の90%を取得して連結子会社化。2018年2月期末時点で97.8%を所有している。

2019年1月

2019年1月9日、同社は自己株式の公開買付けの結果及び自己株式の取得終了に関して発表した。

同社は、2018年12月4日に発表した通り、公開買付けを実施してきたが、当該公開買付けは2019年1月8日をもって終了した。

取得の内容

- ▷ 取得株式の種類：普通株式
- ▷ 取得株式総数：2,700,000株（発行済株式総数に対する割合4.98%）
- ▷ 取得価額の総額：9,906百万円

企業概要

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

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

株式会社アスタイル	株式会社オンワードホールディングス	節茂器工株式会社	ネットワークシステムズ株式会社
アイベツ損害保険株式会社	株式会社オークファン	生化学工業株式会社	株式会社ハウスドゥ
あいホールディングス株式会社	株式会社カナミックネットワーク	株式会社セリア	伯東株式会社
株式会社アイモバイル	亀田製菓株式会社	株式会社セレス	株式会社ハビネット
株式会社アクセル	株式会社 CARTA HOLDINGS	ソレイジア・ファーマ株式会社	Hamee株式会社
アコーディア・ゴルフ・トラスト	カルナバイオサイエンス株式会社	ソースネクスト株式会社	株式会社ハーマニック・ドライブ・システムズ
株式会社アジュバンコスメジャパン	株式会社カワニシホールディングス	第一種元素化学工業株式会社	株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス
株式会社アズーム	キャノンマーケティングジャパン株式会社	太陽ホールディングス株式会社	株式会社ビジョナリーホールディングス
アズビル株式会社	株式会社キャリアデザインセンター	株式会社高島屋	株式会社ビジョン
アスワン株式会社	キュービネットホールディングス株式会社	タキヒョー株式会社	BEENOS 株式会社
株式会社アドバンスクリエイト	株式会社グッドコムアセット	株式会社ダイセキ	ビジョン株式会社
アニコムホールディングス株式会社	クミアイ化学工業株式会社	中国塗料株式会社	株式会社ビーロッド
アネスト岩田株式会社	グランディハウス株式会社	蝶理株式会社	フィールズ株式会社
A P A M A N 株式会社	株式会社クリーク・アンド・リバー社	株式会社チヨダ	株式会社フェイスネットワーク
株式会社アバント	ケイアスター不動産株式会社	株式会社ティクアンドギヴ・ニース	株式会社フエローテックホールディングス
株式会社あらた	株式会社GameWith	株式会社ティア	藤田観光株式会社
アンジエス株式会社	株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス	株式会社TKC	フリービット株式会社
and factory株式会社	株式会社ココカラファイン	株式会社 ティーケービー	株式会社ブロードリーフ
アンリツ株式会社	コタ株式会社	DIC株式会社	株式会社FRONTEO
アース製薬株式会社	コムシスホールディングス株式会社	ディップ株式会社	株式会社ベネフィット・ワン
アートのパークホールディングス株式会社	コンドーテック株式会社	デジタルアーツ株式会社	株式会社ベルパーク
株式会社RVH	サトーホールディングス株式会社	株式会社デジタルカレッジ	株式会社マーキュリアンベストメント
株式会社イエローハット	株式会社サニックス	株式会社出前館	松井証券株式会社
イオンデライト株式会社	サンバイオ株式会社	株式会社テンポイノベーション	マネックスグループ株式会社
株式会社イオンファンタジー	株式会社サンリオ	株式会社TOKAIホールディングス	株式会社 三城ホールディングス
株式会社イグニス	株式会社ザッパラス	トーカー株式会社	株式会社ミライト・ホールディングス
伊藤忠テクノス株式会社	株式会社織学	東洋インキSCホールディングス株式会社	メディア株式会社
株式会社IDOM	株式会社シグマクシス	東洋炭素株式会社	株式会社メディカルシステムネットワーク
稲畑産業株式会社	シップヘルスケアホールディングス株式会社	東洋紡株式会社	株式会社メディネット
株式会社インテリジェント ウェイブ	株式会社SHIFT	株式会社ドリムインキュベータ	森永乳業株式会社
インフォコム株式会社	株式会社シンクロ・フード	株式会社トライステージ	コシロ化学工業株式会社
株式会社インフォーマット	シンバイ製薬株式会社	内外トランスライン株式会社	株式会社夢興ホールディングス
株式会社エアトリ	株式会社シーアールイー	長瀬産業株式会社	株式会社ユウグレナ
株式会社エイジア	株式会社ジンスホールディングス	ナノキャリア株式会社	株式会社吉野家ホールディングス
株式会社エイチーム	株式会社ジェイ・エス・ビー	日医工株式会社	株式会社ラウンドワン
株式会社エス・エム・エス	株式会社ジェイテックコーポレーション	日進工具株式会社	株式会社ラクーンホールディングス
SBSホールディングス株式会社	Jトラスト株式会社	日清紡ホールディングス株式会社	株式会社ラックランド
株式会社FPG	株式会社JPホールディングス	ニプロ株式会社	リゾートトラスト株式会社
エレコム株式会社	ジャパンバスターズキューシステム株式会社	日本KFCホールディングス株式会社	株式会社良品計画
エン・ジャパン株式会社	GCA株式会社	日本工営株式会社	レーザテック株式会社
オイシックス・ラ・大地株式会社	スター・マイカ・ホールディングス株式会社	日本駐車場開発株式会社	株式会社レーサム
株式会社大泉製作所	株式会社ストライク	日本電計株式会社	株式会社ワイヤレスゲート
沖電気工業株式会社	株式会社スノーピーク	株式会社ネットマーケティング	
株式会社小野測器	株式会社スリー・ディー・マトリックス	株式会社日本マイクロニクス	

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

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

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

連絡先

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.
 東京都文京区千駄木3-31-12
 HP: <https://sharedresearch.jp>
 TEL: 03-5834-8778
 Email: info@sharedresearch.jp