A large blue circular logo with a white "R" inside, connected to a network of blue lines and dots.

SR Research Report
2013/10/2

イオンディライト (9787)

当レポートは、掲載企業のご依頼により弊社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

直近更新内容.....	4
概略	4
業績動向	4
事業内容	14
ビジネス	14
事業概要	16
市場とバリューチェーン.....	24
経営戦略	30
過去の財務諸表.....	34
損益計算書	34
貸借対照表	36
キャッシュフロー計算書.....	38
その他情報	40
沿革	40
ニュース&トピックス	41
大株主	42
トップマネジメント	42
従業員	43
IR 活動	43
ところで	43
企業概要	46
会社概要	47
ディスクレーマー	47



損益計算書 (百万円)	09年2月期 連結	10年2月期 連結	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 会社予想
売上高	145,690	140,299	170,905	219,797	248,876	260,000
前年比	5.9%	-3.7%	21.8%	28.6%	13.2%	4.5%
売上総利益	20,955	21,118	23,989	28,631	30,227	
前年比	11.3%	0.8%	13.6%	19.4%	5.6%	
売上総利益率	14.4%	15.1%	14.0%	13.0%	12.1%	
営業利益	9,946	9,970	12,031	13,762	13,901	15,500
前年比	19.4%	0.2%	20.7%	14.4%	1.0%	11.5%
営業利益率	6.8%	7.1%	7.0%	6.3%	5.6%	6.0%
経常利益	9,812	9,912	12,089	13,784	13,892	15,500
前年比	19.9%	1.0%	22.0%	14.0%	0.8%	11.6%
経常利益率	6.7%	7.1%	7.1%	6.3%	5.6%	6.0%
当期純利益	4,876	5,466	6,495	6,912	7,509	8,300
前年比	11.3%	12.1%	18.8%	6.4%	8.6%	10.5%
純利益率	3.3%	3.9%	3.8%	3.1%	3.0%	3.2%
一株当たりデータ						
期末発行済株式数	41,400	41,400	54,170	54,170	54,170	
EPS	122.9	137.8	142.6	131.8	143.2	158.2
EPS (潜在株式調整後)	122.8	137.6	142.3	131.5	142.7	
DPS	22.0	27.0	39.0	40.0	46.0	48.0
BPS	669.3	787.8	1,005.6	1,095.6	1,202.4	
貸借対照表 (百万円)						
現金・預金・有価証券	6,991	7,964	13,098	9,707	10,014	
流動資産合計	30,150	30,026	64,524	72,486	79,323	
有形固定資産	2,602	2,741	3,756	3,773	3,796	
投資その他の資産計	3,658	3,977	4,766	4,276	5,257	
無形固定資産	12,623	11,924	11,577	12,272	12,321	
資産合計	49,035	48,670	84,624	92,809	100,699	
買掛金	10,551	8,974	22,424	23,720	24,544	
短期有利子負債	1,688	80	49	41	10	
流動負債合計	20,131	16,281	30,724	33,643	34,955	
長期有利子負債	56	31	6	15	5	
固定負債合計	824	1,024	1,012	983	1,195	
負債合計	20,956	17,306	31,737	34,626	36,151	
純資産合計	28,079	31,364	52,887	58,182	64,547	
有利子負債(短期及び長期)	1,744	111	55	56	15	
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	6,668	7,031	6,808	9,639	-4,358	
投資活動によるキャッシュフロー	-2,087	-1,966	-3,000	-10,051	7,086	
財務活動によるキャッシュフロー	-5,255	-4,169	-1,321	-2,722	-2,257	
財務指標						
総資産利益率(ROA)	10.1%	11.2%	9.7%	7.8%	7.8%	
自己資本利益率(ROE)	19.9%	18.9%	15.5%	12.5%	12.5%	
自己資本比率	54.1%	64.2%	62.3%	61.9%	62.6%	

出所: 会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。



直近更新内容

概略

2013年10月2日、イオンディライト株式会社との取材を踏まえ、2014年2月期第2四半期の内容を更新した。

2013年10月2日、同社は2014年2月期第2四半期決算を発表した。

(決算短信へのリンクは[こちら](#)、2014年2月期第1四半期決算の項目へのリンクは[こちら](#))

2013年7月11日、同社との取材を踏まえ、2014年2月期第1四半期決算内容を更新した。

業績動向

四半期実績推移

四半期業績推移 (百万円)	13年2月期				14年2月期				14年2月期 (進捗率) 上期会予	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	58,584	68,187	65,620	56,485	66,711	66,841			104.3%	128,000
前年比	10.6%	19.7%	19.0%	3.2%	13.9%	-2.0%				
売上総利益	6,984	7,998	7,790	7,455	8,173	8,808				
前年比	3.0%	3.5%	10.5%	5.3%	17.0%	10.1%				
売上総利益率	11.9%	11.7%	11.9%	13.2%	12.3%	13.2%				
販管費	3,890	3,979	4,500	3,957	4,782	4,624				
前年比	5.4%	2.1%	16.8%	15.5%	22.9%	16.2%				
売上高販管費比率	6.6%	5.8%	6.9%	7.0%	7.2%	6.9%				
営業利益	3,093	4,020	3,289	3,499	3,390	4,185			98.4%	7,700
前年比	0.2%	5.0%	2.9%	-4.1%	9.6%	4.1%				
営業利益率	5.3%	5.9%	5.0%	6.2%	5.1%	6.3%				
経常利益	3,102	4,022	3,288	3,480	3,403	4,168			98.3%	7,700
前年比	-1.2%	4.9%	2.4%	-3.3%	9.7%	3.6%				
経常利益率	5.3%	5.9%	5.0%	6.2%	5.1%	6.2%				
当期利益	1,786	2,158	1,561	2,004	1,858	2,289			101.1%	4,100
前年比	4.8%	7.3%	-1.0%	23.7%	4.0%	6.1%				
当期利益率	3.0%	3.2%	2.4%	3.5%	2.8%	3.4%				

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。



四半期売上高推移 (百万円)	14年2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q
設備管理事業	10,622	10,848		
前年比	2.4%	0.9%		
警備事業	8,438	8,367		
前年比	6.8%	5.8%		
清掃事業	10,539	10,485		
前年比	4.1%	4.0%		
建設施工事業	15,888	13,929		
前年比	43.4%	-26.2%		
資材関連事業	10,721	11,023		
前年比	12.6%	12.8%		
自動販売機事業	7,498	8,716		
前年比	-0.1%	1.7%		
サポート事業	2,964	3,433		
前年比	43.1%	54.8%		

出所: 会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2014年2月期第2四半期実績

2013年10月1日、同社は2014年2月期第2四半期決算を発表した。通期業績予想の修正はない。

第2四半期連結累計期間における売上高は1,335億円(前年同期比5.3%増)、営業利益は76億円(同6.5%増)、経常利益は76億円(同6.3%増)、四半期純利益は41億円(同5.1%増)となった。また売上総利益率は前年同期から0.9ポイント改善の12.7%となった。

第2四半期連結累計期間におけるセグメント別の概況は以下の通りとなる。

設備管理事業は、売上高215億円(前年同期比1.6%増)、売上総利益16億円(同9.0%増、売上総利益率15.5%)となった。3月から開始したイオングループの大型物件の新規受託のほか、グループ外における大型スタジアム、官公庁等の新規受託、さらには前期に受託したリゾートホテルや県立病院などの通年寄与が牽引した。

警備事業は、売上高169億円(前年同期比6.3%増)、売上総利益16億円(同9.0%増、売上総利益率15.5%)となった。新規受託に加えて、アテンダーサービスを新たに9店舗に導入した。また、Jリーグのリーグマッチなど大型イベントの警備を多数受託した。

清掃事業は、売上高210億円(前年同期比4.0%増)、売上総利益16億円(同9.0%増、売上総利益率15.5%)となった。床用ワックスに替わる同社オリジナルのコーティング剤の導入提案を推進し、新たに174物件に導入した。また、前年に開発をした「循環式節水型小便器」の量産体制構築に向けた準備を進めているが、計画に対して若干遅れている模様である。



建設施工事業では、売上高 298 億円(前年同期比 0.5%減)の前年並み、売上総利益 16 億円(同 9.0%増、売上総利益率 15.5%)となった。クライアント各社で電気料金の値下げ対策と当初計画以上の省エネ投資が実施されたことにより、LED のの売上高が 120 億円に達した。前年における LED 売上高が大きかった(160 億円)反動で同セグメントは減収となっているが計画比では上回っている模様である。イオングループ向けの LED の販売が大半だが(イオングループ向け期初見通しは通期で 100 億円)、1 店舗あたりの LED 売上が期初見通しと比べ、増えている模様である。

資材関連事業は、売上高 217 億円(前年同期比 12.7%増)、売上総利益 16 億円(同 9.0%増、売上総利益率 15.5%)となった。イオンマーケット(株)をはじめ、昨年イオングループ入りした顧客店舗と包装資材や衛生資材等の新規取引を開始した。また生鮮食品や総菜で使用するトレー等フードパックについては、需要集約を推進した結果、売上高が対前年同期比 61.2%増の 42 億円と大きく伸長した。

自動販売機事業は、売上高 162 億円(前年同期比 0.8%増)、売上総利益 16 億円(同 9.0%増、売上総利益率 15.5%)となった。電子マネー対応型や低価格自動販売機による新規設置先の開発に加え、(株)マルナカや(株)ダイエーなど昨年以降にイオングループ入りした顧客店舗への新規設置により、飲料自動販売機管理台数は 1,400 台の純増となった。ダイエーには、自動販売機を 200 台程度導入したが、さらに下期には 2,000 台程度の導入を計画している模様である。

サポート事業は、売上高 64 億円(前年同期比 49.1%増)、売上総利益 16 億円(同 9.0%増、売上総利益率 15.5%)と前年を大幅に上回った。シニアシフトや都市部におけるライフスタイルの多様化に対応した生活支援(家事代行)サービスの売上高が前年同期比 68.2%増と大幅に増加し、同セグメントの売上高及び収益性の向上に寄与した。

尚、下記は 2013 年 10 月 3 日に開催された同社の決算説明会の要旨となる。

構造改革に向けた取り組み

原価低減の取り組み

清掃事業：直営物件の原価改善、パートナー企業との委託費見直し

- ・直営：1 店舗ずつワークスジュールの見直し、標準化を行う。
- ・委託管理：委託費の見直しで収益改善に努める。

資材事業：

- ・グループ各社で使用している資材の集約に努める。物流ネットワークの再整備、発注の見直しにより粗利率が改善

新商材、新サービスの開発



イオンディライトコート

- ・営業等の商談でも大きなニーズがある。
- ・イオングループ中心に売り込んでおり、通期で 500 物件、売上高 2.5 億円を目指す。

イオンディライトハードコート (進化版)

バフ作業を不要とした進化版

これまで清掃作業をしていないアップグレードな専門店などと商談を進めている。

アテンダーサービス

警備事業の新しい取組

- ・警備、インフォメーションを融合した新しいスタイルの警備
- ・上期には 9 件導入し、高い評判を得た。e.g. 名古屋の新聞で取り上げられる。
- ・青島のマックスバリュでも採用し、高評価「なんでもお尋ねください」というタスキをかけて接客。

生活支援サービス

- ・家事代行サービスの人気メニューをパッケージ化し、大手家電量販店、イオン、中心に全国 3,000 店舗で販売。上期売上高は 68%増

省エネビジネス

- ・LED は熱を出さないため、春・夏に冷房の負荷が減らせるため、長い蛍光灯に付属設備をつけて工事をして、2 年弱での投資回収ができる。
- ・今後は、イオングループ以外、さらに直管球（長い蛍光灯）以外にもシェアを伸ばしていきたい。特に、病院、ホテルはニーズが高い。

EV 発電ステーションモール

電子マネーWAON 認証を付与するなどして、2014 年までに 490 店舗 1,150 台設置を目指す。

新たなサービス提供先

- ・ソリューション営業：B2B がメインであるため、提案時間の確保が課題。
- ・どこでもオフィス：移動時間の無駄をなくし、ソリューション型の営業を推進。営業担当者を中心に ipod 約 1000 台を配布し、各サービスを動画で提案する。
- ・下期もさらにグループの新規出店（35 物件）

アセアン・中国

日本・中国・アセアンを対等に見据えてサービスを提供。

中国：新規受託 49 カ所、累計 136 カ所でサービスを提供。7 月には中国地方都市武漢の



No1 企業と合併で新会社を設立した。

マレーシア： 自販機、清掃中心に 45 カ所にサービス

ベトナム：新たな事業展開を推進中

下期の取り組み

BEMS：(Building Energy Management System) の拡大

- ・冷蔵、冷凍（霜の解凍）での電力削減等

低圧制御で大手メーカーと組んで、制御ができるものを上期に開発、下期からの販売・設置
今後はドラッグストア等、グループ外にも販売していく

- ・トイレ革命：上期にさらなる改良をし、90%の節水ができる循環型トイレ
9月にイオン品川に14台出荷 現在設置中。

イオンフラッグシップ店に総合 FMS を提供 (2013 年 12 月イオンモール幕張)

アジア

- ・Competitor ISS アラマークなど 1 兆円を超える企業と戦い世界 NO.1 企業を目指したい。
- ・中国では総合 FMS の寡占化が進んでおらず、ビジネスチャンスがある。現在イオンの位置づけは 10 位くらい。
- ・北京の PM2.3 等も含めて、中国にはニーズがあることを時間している。
- ・ESCO サービス等の事業展開を地元企業と協働して準備を進めている。河南・香港からも引き合いが来ている。
- ・中国商務省では 300 くらいのショッピングモールを計画しており、2 兆円規模の投資を計画。

マレーシア：電力が不安定な地域なため、ESCO 事業拡大のチャンスがある。

次期中期経営計画 (2015 年 2 月期～2017 年 2 月期) は来春に発表の予定。

2014 年 2 月期第 1 四半期実績

2013 年 7 月 3 日、同社は 2014 年 2 月期第 1 四半期決算を発表した。連結売上高は、667 億円(前年同期比 13.9%増)、売上総利益は 82 億円(前年同期比 17.0%増、同利益率 12.2%、(前年同期 11.9%))となった。新たにイオングループ入りしたイオンマーケット(株)(ピーコックストア)や、大型スタジアム、大手企業本社ビル、商業施設など新規顧客開拓を推進し、売上高は堅調に推移した。また、原価低減と業務の効率化による収益力改善に向け、協力会社との関係強化を推進し、売上総利益率も改善した。売上総利益額は設備管理事業を中心に会社計画に対して上振れているとみられる。



セグメント別の概況は以下の通りとなる。

設備管理事業は、売上高 106 億円(前年同期比 2.4%増)、売上総利益 16 億円 (同 9.0%増、売上総利益率 15.5%) となった。3月から開始したイオングループの大型物件の新規受託のほか、グループ外における大型スタジアム、官公庁等の新規受託、さらには前期に受託したリゾートホテルや県立病院などの通年寄与が牽引した。

警備事業は、売上高 84 億円(前年同期比 6.8%増)、売上総利益 11 億円 (同 2.1%増、売上総利益率 12.5%) となった。新規受託に加えて、アテンダーサービスを新たに 4 店舗に導入した。同社によると、アテンダーサービスは評判も上々で、今後の新規導入への期待も高い、としている。

清掃事業は、売上高 105 億円(前年同期比 4.1%増)、売上総利益 19 億円 (同 2.0%増、売上総利益率 18.3%)。床用ワックスに替わる同社オリジナルのコーティング剤の導入提案を推進し、新たに 6 店舗に導入した。また、前年に開発をした「循環式節水型小便器」の下期からの販売に向け準備を進めている (2014 年 2 月期の計画販売台数 1,500 台に変更はない)。

建設施工事業では、売上高 159 億円(前年同期比 43.4%増)、売上総利益 13 億円(同 31.3%、売上総利益率 7.9%) となり前年を大幅に上回った。環境事業では、前年度に引き続き、イオングループを中心とした LED 販売工事の売上高 66 億円を取り込み、売上高は前年同期比 70%増と伸長した。リノベーション事業では、店舗の活性化工事や耐震対策工事の需要が牽引し、同 27%増となった。尚、イオングループにおける LED 導入は終盤に差し掛かっているため、第 2 四半期以降の売上貢献は減少しよう。

資材関連事業は、売上高 107 億円(前年同期比 12.6%増)、売上総利益 8 億円 (同 32.7%増、売上総利益率 7.8%)、となった。イオンマーケット (株) をはじめ前年、イオングループ入りした顧客店舗と包装資材や衛生資材等の新規取引を開始した。

自動販売機事業は、売上高 75 億円(前年同期比 0.1%減)となりほぼ前年並みの結果となった。売上総利益は、7 億円 (同 2.7%増、売上総利益率 9.1%) となっている。(株) マルナカをはじめ前年、イオングループ入りした顧客店舗への新規設置があったものの、消費者の節約志向により自動販売機 1 台当たりの売上高が伸び悩んだ。尚、ダイエー店舗向けへの商談は第 1 四半期時点では活性化していない様子だが、子会社化を機に風穴を開けていくことが期待される。

サポート事業は、売上高 30 億円(前年同期比 43.1 増)、売上総利益 7 億円 (同 146.1%増、売上総利益率 24.7%) と前年を大幅に上回った。(株) カジタクでは、主力の生活支援サービスが前年同期比 18.9%増と堅調に事業を拡大した。この他、前年第 2 四半期以降、連結対



象となったイオンコンパス (株) や (株) ジェネラル・サービシーズの業績が寄与している。尚、売上総利益の伸びが高いのは、イオンコンパス (株) (出張・会議関連業務代行サービス) において、売上手数料が売上総利益に計上されるため (売上には計上されない)。

新規連結子会社や積極的な投資を推進した結果、販売管理費は 48 億円 (前年同期比 22.9% 増) となった。結果、営業利益は 34 億円 (同 9.6% 増)、経常利益は 34 億円 (同 9.7% 増)、四半期純利益は 19 億円 (同 4.0% 増) となった。

尚、中間及び通期会社見通しは据え置かれているが、第 2 四半期に入っても足元 (7 月時点) は順調に推移している模様である。

2013 年 2 月期通期実績

2013 年 2 月期の連結売上高は、2,489 億円 (前年比 13.2% 増) となった。セグメント別には、設備管理事業は売上高 421 億円 (前年比 0.2% 減) とほぼ前年並みで着地した。警備事業は売上高 318 億円 (前年比 1.3% 減)、清掃事業は新たに開発した同社オリジナルのコーティング剤「イオンディライトコート」の導入により新規受託の増加を図り、売上高 405 億円 (前年比 1.7% 増) となった。また、90% 節水型で樹脂製の特徴がある「循環式小便器」を開発し、新たな付加価値の提供に向けた取り組みを強化している。

建設施工事業は、イオングループを中心とした LED 販売工事 (前年 74 億円→2013 年 2 月期 260 億円) などの省エネ関連工事や修繕工事の需要を取り込み、売上高は 531 億円 (前年比 86.1% 増) と大幅増収、資材関連事業においてはイオングループに向けた包装資材の需要集約を推進した結果、売上高 393 億円 (前年比 7.0% 増) と増収を果たした。自動販売機事業は、売上高 312 億円 (前年比 3.2% 減) となり前年を下回った。一方、サポート事業では、グループ企業の (株) カジタクとのシナジーを生かした営業活動が奏功し、売上高 108 億円 (前年比 35.6% 増) と大幅増収となった。

また、新規受託としては、プロ野球のスタジアムや大手外資系銀行の国内施設や、リゾートホテル、国内大手保険会社などに新たにサービスを提供することになった模様である。

売上総利益は LED の販売工事などの貢献により 302 億円 (前年比 5.6% 増) となるが、LED 工事の原価率 (工事単価が想定以上に上昇) 低下によりセールスマックスとしては低下し、売上総利益率は 12.1% (前年 13.0%) と若干ながら前年を下回った。

中国・アセアン市場の開拓や、環境・設備分野の人員増強など成長分野への先行投資を積極的に行ったため、販売管理費は 163 億円 (前年比 9.8% 増) へと増加した。

結果、2013 年 2 月期の連結営業利益は、139 億円 (前年比 1.1% 増) となった、セグメント



別で営業増益に貢献したのは、LED 工事が堅調に推移した建設施工事業（22 億円、前年比 14.1%増）、資材関連事業（15 億円、前年比 18.5%増）、サポート事業（5 億円、同 223.1%増）が挙げられる。

2013 年 2 月期の連結当期純利益は、特別損失が 0.5 億円（前年は、震災による影響などで 9 億円）へと減少し、75 億円（前年比 8.6%増）となった。

2013 年 2 月期は、M&A により新規サービスの拡充を図り、(株) ジェネラル・サービシーズの子会社化、中国（杭州）に営業拠点となる新会社を設立、イオンコンパス（株）の子会社化を行った（全て 2012 年 10 月）。

今期の会社予想

14年2月期予想 (百万円)	13年2月期			2014年2月期		会社予想	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高	126,771	122,105	248,876	133,552	126,448	260,000	
前年比	15.3%	11.2%	13.2%	5.3%	3.6%	4.5%	
売上原価	111,789	106,859	218,648	116,570			
売上総利益	14,982	15,245	30,227	16,981			
前年比	3.3%	7.9%	5.6%	13.3%			
売上総利益率	11.8%	12.5%	12.1%	12.7%			
販売費及び一般管理費	7,869	8,457	16,326	9,406			
売上高販売管理費率	6.2%	6.9%	6.6%	7.0%			
営業利益	7,113	6,788	13,901	7,575	7,925	15,500	
前年比	2.9%	-0.9%	1.0%	6.5%	16.8%	11.5%	
営業利益率	5.6%	5.6%	5.6%	5.7%	6.3%	6.0%	
経常利益	7,124	6,768	13,892	7,571	7,929	15,500	
前年比	2.1%	-0.6%	0.8%	6.3%	17.2%	11.6%	
経常利益率	5.6%	5.5%	5.6%	5.7%	6.3%	6.0%	
当期純利益	3,944	3,565	7,509	4,147	4,153	8,300	
前年比	6.2%	11.5%	8.6%	5.1%	16.5%	10.5%	

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2014 年 2 月期の連結売上高は、2,600 億円（前年比 4.5%増）を見込む。建設施工事業において、イオングループ向け LED 工事の反動減（前年 260 億円程度→100 億円程度）が予想されるが、資材関連事業と自動販売機事業が牽引する模様。上期、下期別では、上期が 1.0%の増収見通しに対して、下期は 4.5%の増収となっている。前年上期に LED 工事の貢献が 160 億円あったことからハードルが高い為である。

同社は、セグメント毎の開示はないが、SR 社では、設備管理事業が前年比 5%程度の増収、警備事業が同 3%、清掃事業が 7~8%の増収、建設施工事業は LED 工事の反動減により前年割、および資材関連事業、自動販売機事業およびサポート事業が 2 桁の増収と推測している。

イオングループの 2014 年 2 月期における新規出店が、イオンモールで 6 カ所、イオンリテ



ール大型 SC で 6 カ所、マックスバリュで 10 カ所、計 22 カ所が予定されており、これらの施設に同社の各種サービスが導入される見込み。(グループ総店舗数は、市場の項を参照)

2013 年 4 月にダイエーの子会社化が発表されているが、この効果は 2014 年 2 月期の会社計画には織り込まれていない模様。2013 年 2 月期のダイエー向けの売上高は 90 億円程度だが、1.5 倍程度には拡大できるとマネジメントはコメントしている。特に、自動販売機事業においては全く商談がなかった状況であり、子会社化を機に風穴を開けていくことが期待される。

また、2013 年 3 月に発表された大丸ピーコックの完全子会社化による効果も増収要因となり(計画には織り込まれていない)、資材の商談や看板の切り替え等の業務が動いている模様である。

この他、清掃事業では、環境商材の開発として「循環式節水型樹脂小便器」や「イオンディライトコート」(従来の樹脂ワックスに代わる水性コーティング剤)の開発・販売を強化していく。初年度である 2014 年 2 月期は規模は小さいものの、1,500 台の販売で 1.8 億円の売上を目指す。一方、イオンディライトコートでは、500 物件で売上高 2.5 億円を目指している。

2014 年 2 月期における連結売上総利益率として前年比 1 ポイント以上(前年 12.1%)の改善、原価低減額として 12 億円を計画している。その施策として、2014 年 2 月期より「清掃原価構造改革プロジェクト」を新たに立ち上げ、清掃事業における直営物件の原価改善(作業工程、人員配置の見直し)、協力会社のネットワーク再構築および外注費の見直しを図る。また、資材関連事業では、資材の集約や海外調達を推進などを掲げている。また、LED 工事の貢献度が下がることにより、セールスマックスも同利益率の改善に寄与しよう。

海外事業および成長分野へは積極的に投資を行うものの、既存の販売管理費は抑制し、結果、2014 年 2 月期の連結営業利益は 155 億円(前年比 11.5%増)、営業利益率は 6.0%(前年 5.6%)を見込む。

同経常利益は 155 億円(同 11.6%増)、同当期純利益は 83 億円(同 10.5%増)の計画で、4 期連続の増収、10 期連続の増益となる見込み。

同社は、2014 年 2 月期は、国内事業においては成長に自信を見せるものの、中国事業に対しては不透明要素も多く、2014 年 2 月期における黒字化は容易ではないとしている。

尚、2014 年 2 月期の業績見直しには M&A による効果は含まれていない。同社の中期経営計画の最終年度における 2014 年 2 月期の計画との差異は、M&A である。



株主還元

年間配当は、48 円（前年 46 円）で 9 期連続の増配を目指している。また配当性向は 30.3%（前年 32.1%）となる計画である。

中長期業績見通し

同社は、2011 年 4 月に公表した中期経営計画（2012 年 2 月期～2014 年 2 月期）の中で、2014 年 2 月期の売上高 3,000 億円、営業利益 220 億円の達成を目指している（M&A を含んだ数値）。

中期経営計画の中では、「大都市圏マーケット」、「環境負荷低減マーケット」、「アジアマーケット」といった 3 つのマーケットをターゲットにビジネスの強化・拡大を図ることを戦略として掲げている。（詳細は、[経営戦略](#)の項を参照）

尚、同社は 2014 年 2 月期中に新中期経営計画（2015 年 2 月期～2017 年 2 月期）を公表する予定である。新たな、中期経営計画においても、上記 3 つのマーケットを軸に、事業の拡大を図っていくと考えられる。



事業内容

ビジネス

同社は、イオン（株）（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、（株）ニチイ（（株）マイカル（2011年3月にイオンリテール（株）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、（株）ニチイメンテナンス（1976年、商号を（株）ジャパンメンテナンスに変更）としてスタートする。マイカルは、2001年に経営破綻し会社更生法の適用を受け、マイカルの子会社であった（株）ジャパンメンテナンスと（株）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（株）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（株）に変更した。イオンリテール（株）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65%程度、営業利益では70%程度を占めている。主要顧客である、イオンリテール（株）における同社のシェアは8~9割、イオンモールは（株）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。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によって成長を加速しており、下記に挙げるのは、最近の主な事例となる。

- 2008年10月、当時北関東最大手の総合ビルメンテナンスであった環境整備（株）の株式40%を取得し子会社化。
- 2009年4月、近畿圏を中心に営業基盤をもつビルメンテナンス会社である（株）ドゥサービス株式40%を取得し子会社化した。
- 2010年9月、チェルト（株）を合併し資材関連事業と自動販売機事業をスタートさせる。また、同じく同年9月にチェルトの子会社であった、遼路通（北京）商貿有限公司（現 永旺永樂（北京）商貿有限公司）を子会社化した。
- 2011年4月、家事代行、クリーニングサービス、マンションコンシェルジュ等を手がける家事支援サービスである（株）カジタクの株式90%を取得し子会社化。
- 2011年5月、エイ・ジー・サービス（株）を子会社化。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。顧客には、日本マクドナルドホールディングス（株）（JASDAQ：2702）、（株）コメリ（東証1部8218）、（合）西友などが存在する。
- 2012年10月、出張・会議関連業務代行サービスを展開するイオンコンパス（株）を子会社化（持分55%）。法人向けの出張手配や視察・各種団体旅行の企画手続や、会議・イベントの会場手配など幅広いサービスを展開している。



イオンの M&A

イオンは、2013年3月4日、J・フロントリテイリング(株)(東証1部3086)の子会社である食品スーパー、(株)ピーコックストアを買収すると発表した(2013年4月1日付け)通り、M&Aには積極的である。ピーコックの合計店舗数は82店舗(2013年3月時点)となっており、これらのM&Aによって新規にグループとなる店舗は同社の新たな収益源となる。

また、2013年3月に同年4月を目途に(株)ダイエー(東証1部8263)に対しTOB(株式公開買い付け)を実施し、4割超の株式を取得(2013年3月時点、2割保有)および取締役の過半数を派遣し、子会社化すると発表した。子会社化することにより、(株)ダイエーとの間で商談が容易となることが期待される。2013年2月期時点においては、90億円程度の売上のようなが、2014年2月期には1.5倍程度には拡大できるとマネジメントはコメントしている。

以下は、同社の業績に寄与しそうなイオンの最近(2013年4月時点)のM&Aの事例である。

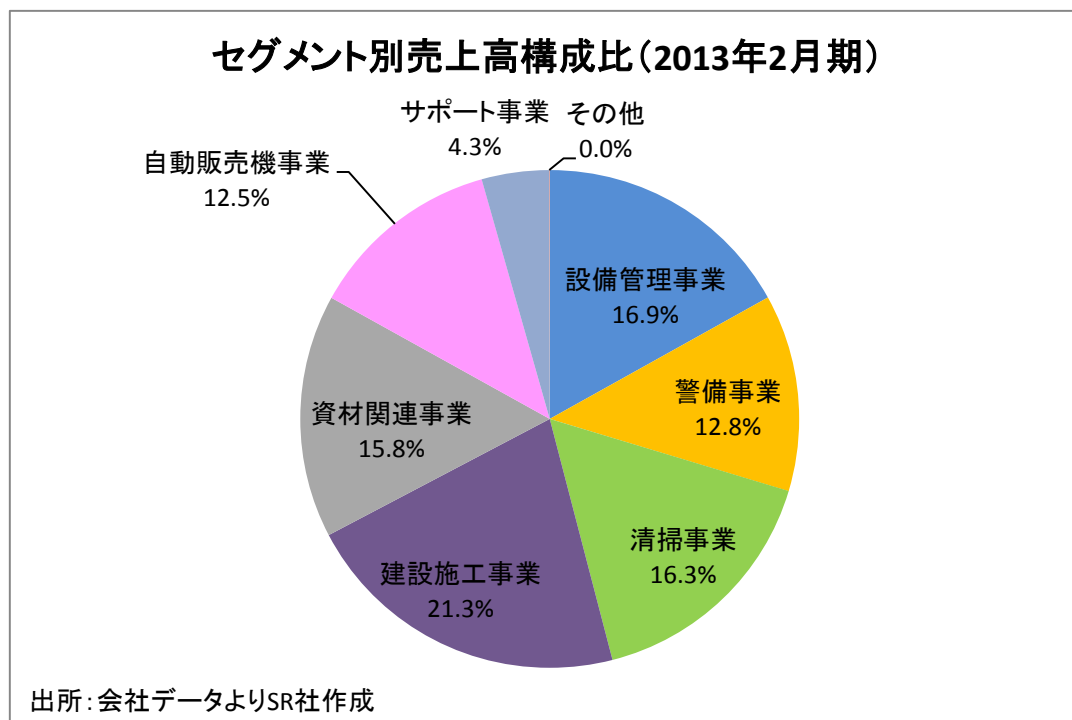
2012年11月、テスコジャパン(株)の株式(50%)を取得。

2012年11月、カルフル社のマレーシア事業の買収完了。



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、その他（不動産事業）8つのセグメントからなる。



イオングループ内の顧客は、イオンリテール（株）、イオンモール（株）（東証1部 8905）、マックスバリュ各社などとなる。イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、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: 建物設備の保守・点検設備を行う事業。2013年2月期の売上構成比は16.9%、売上高は421億円（前年比0.2%減）、営業利益は47億円（同8.3%減）となっている。

大型SCに技術免許（電気工事士等）を持った技術者が常駐で設備管理している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。売上総利益率は15%程度となっており、営業利益率は11%程度で安定している。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。



警備事業：施設警備から雑踏・交通誘導警備、貴重品運搬警備など、あらゆる警備業務に対応している。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。2013年2月期の売上構成比は12.8%を占め、売上高は318億円（前年比1.3%減）、営業利益は27億円（同4.6%減）となっている。

警備員が常駐し、顧客の施設を警備するというストックビジネスである。警備員が常駐するため、売上総利益率は13%程度と比較的低い（直近の決算資料によると、総合警備保障（株）（東証1部2331）は23.5%、セコム（株）（東証1部9735）は34.8%となっている）。実際の警備業務は、イオンディライトセキュリティ（株）に委託している。

一方、同社は、2012年2月期下期より警備のロボット化を始め、コクピットと呼ばれるセキュリティロボットを活用している。2013年2月期時点では、試験段階ではあるものの、このロボット化により大型店舗では5人体制だった警備が3人で済む模様である。

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を同様に2012年2月期下期より始めている。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。

清掃事業：建物・施設の清掃を行う事業。2013年2月期の売上構成比は16.3%となっている。売上高は405億円（前年比1.7%増）、営業利益は59億円（同0.6%増）。

イオングループの大型ショッピングセンターを数多く担当している経緯から、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。業務は受託金額ベースで直営（約2割）と委託（約8割）に分けられるストックビジネスである。全体の売上総利益率は20%弱となっている模様だが、直営の方が同利益率は25%程度と高い。全体の8割以上の顧客と長期的な関係を構築している。清掃業務の委託先は、（株）ドゥサービス、環境整備（株）や地場の清掃会社など。従事している清掃員の数は5万人程度だが、2014年2月期以降は委託先の集約化を図る計画である。

建設施工事業：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事業。2013年2月期の売上構成比は21.3%となる。売上高は531億円（前年比86.1%増）、営業利益は22億円（同14.1%増）となっている。

同社の建設施工事業は、リノベーションと環境事業に分けられる。イオングループが売上の7割程度を占める。売上総利益率は10%強となっている模様。リノベーションとは、看板の付け替え、売り場の模様替えなど、イオンの店舗の改修工事（デザインではなく）を行う。イオンモール向けの売上は、通常テナントである専門店が各々改修工事をするため少ない。



環境事業では、LEDの取り付けが主な業務となっている。LEDの売上は大きく伸長しており2013年2月期は260億円程度(2012年2月期、74億円)となった。2014年2月期以降はイオングループ以外にも積極的に拡販していく予定である。LEDは資材(LED電球)を仕入れ、顧客先で取り付け作業を行い売上が計上される。人件費(協力会社外注費)がコストの3割を占め、資材は7割。

また、2012年4月、経済産業省・資源エネルギー庁の外郭団体である一般社団法人環境共創イニシアチブが募集した「エネルギー管理システム導入促進事業補助金」(BEMS: Building Energy Management System 導入促進事業)において、中小ビル等にBEMSを導入して省エネを管理・支援するエネルギー利用情報管理責任者であるBEMSアグリゲータに採用された。アグリゲータとは、中小ビル等にBEMSの導入を促進させるとともに、クラウドシステムによって自ら集中管理システムを設置し、顧客に対してエネルギー管理支援サービス(電力消費量を把握し、節電を支援するサービス)を行う事業者。BEMSの導入により、施設の消費エネルギーを「見える化」し、CO2排出量削減等の環境負荷低減や建物の長寿化を提案していく。

太陽光発電システムでは、静岡県菊川市の遊休地を利用し、売電事業に参画、SPCに共同出資し、配当+周辺業務の受託により収益の拡大を目指している。周辺事業はソーラーパネルを施工する分野は建設施工事業となり、ソーラーパネルを仕入れて施工する形となっている。2014年2月期は35億円の売上を見込む。共同出資部分の収益シェアは2015年2月期以降となる模様。



電力会社

イオングループ



出所: 会社資料をもとにSR社作成

資材関連事業： オフィス、店舗などで使用される資材の調達を行う事業である。2013 年 2 月期の売上構成比は 15.8%、売上高は 393 億円（前年比 7.0%増）、営業利益は 15 億円（同 18.5%増）。

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。売上総利益率は 7～8%程度となっている。

自動販売機事業： 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。2013 年 2 月期の売上構成比は 12.5%、売上高は 312 億円（前年比 3.4%減）、営業利益は 24 億円（同 2.8%増）。

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。飲料は仕入れ、約 3 万 8 千台の自動販売機を保有している。売上総利益率は 10%程度（2013 年 2 月期）。イオングループ店舗内での売上比率は 7 割程度。残りの 3 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（株）を吸収合併しスタートさせたが、チェルト（株）はイオン（株）



の商事部門がスピンアウトしてできた会社であり、イオン（株）が66.4%の株式を保有していた。

サポート事業：BPO 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。2013年2月期の売上構成比は、4.3%、売上高は108億円（前年比35.6%増）、営業利益は5億円（同223.1%増）。

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、(株)ジェネラル・サービスズを子会社化することによって行われた。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。

家事代行サービスを営む(株)カジタクはBtoBtoCの総合FMSモデルとされ、売上高50億円程度であるが前年比2倍の勢いで伸びている模様である。「家事玄人(カジクラウド)」と称し、(株)カジタクが提供する、家事代行サービスのパッケージ販売を行っている。また、2011年に子会社化したエイ・ジー・サービス(株)では、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。

出張・会議関連業務代行サービスは、イオンコンパス(株)によって営まれる。法人向けの出張手配や視察・各種団体旅行の企画手続や、会議・イベントの会場手配など幅広いサービスを展開。取扱高は200億円程度だが、売上手数料が同社の売上総利益に計上されている。

イオンディライトアカデミー(株)では、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

2013年2月期における同社の海外事業の売上貢献は全売上の数%程度と小さいが、中期的には、中国・アジアを成長の柱として位置付けている。中国では、各省を1つのエリア単位としたエリア展開を進めており、物業管理資質一級のライセンス(現地のビル管理上級ライセンス)を持つ蘇州市の現地企業の株式51%を取得した(2012年10月)。2013年4月時点では、北京、天津、広東省、江蘇省において展開している。現地のローカル企業、外資系企業の開拓、既存受注先の事業拡大、現地企業との協業に注力して市場開拓を進める予定である。

海外の関連企業

- 永旺永楽(中国)物業服務有限公司(持分:100%)：日本で培った技術・ノウハウを活かし、日本のサービス品質(From Japan)と地域社会の風土・習慣を融合(Made in China)



させた中国版総合FMSを提供。

- 永旺永楽（杭州）サービス外包有限公司（持分：70.0%）：中国・杭州市において、IT活用により企業の人事・総務・財務・経理などの管理部門のアウトソース・効率化を推進するBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)を実施。
- 永旺永楽蘇房（蘇州）物業服務有限公司（持分：51.0%）：中国・江蘇省蘇州市において物業管理資質一級のライセンスを保有し、清掃・緑化及び道路施設の設備管理・駐車場管理・倉庫サービスなどのサービスを提供。
- AEON DELIGHT (VIETNAM) CO., LTD.（持分：100%）：日本企業初の複数ライセンスの同時取得で日本のサービスを提供。ベトナムにおいて、総合FMS事業を展開。
- AEON DELIGHT (MALAYSIA)SDN.BHD.（持分：100%）：マレーシアを中心としたアセアン地域でのファシリティ・バックオフィス機能の構築・総合FMS事業を提供。

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総合 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。「総合 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、総合 FMS 事業としてワンストップサービスを提供することで、（株）東急コミュニティ（東証 1 部 4711）、日本ハウズイング（株）（東証 1 部 4781）、日本管財（株）（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（株）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。



収益性・財務指標

収益性 (百万円)	09年2月期 連結	10年2月期 連結	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結
売上総利益	20,955	21,118	23,989	28,631	30,227
売上総利益率	14.4%	15.1%	14.0%	13.0%	12.1%
営業利益	9,946	9,970	12,031	13,762	13,901
営業利益率	6.8%	7.1%	7.0%	6.3%	5.6%
EBITDA	11,441	11,563	13,818	16,107	16,138
EBITDA マージン	7.9%	8.2%	8.1%	7.3%	6.5%
利益率(マージン)	3.3%	3.9%	3.8%	3.1%	3.0%
財務指標					
総資産利益率(ROA)	10.1%	11.2%	9.7%	7.8%	7.8%
自己資本純利益率(ROE)	19.9%	18.9%	15.5%	12.5%	12.5%
総資産回転率	3.0	2.9	2.6	2.5	2.6
運転資金(百万円)	7,502	7,330	7,298	9,047	22,366
流動比率	149.8%	184.4%	210.0%	215.5%	226.9%
当座比率	135.8%	166.6%	195.4%	201.0%	207.6%
営業活動によるCF/流動負債	0.31	0.39	0.29	0.30	-0.13
負債比率	-18.7%	-25.0%	-24.7%	-16.6%	-15.5%
営業活動によるCF/負債合計	0.3	0.4	0.2	0.3	-0.1
キャッシュ・サイクル(日)	14.3	14.8	10.4	8.2	18.5
運転資金増減	108	-172	-32	1,749	13,319

出所: 会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の営業利益率は、6～7%台で安定推移している。ストックビジネスが中心であることや、売上の6割程度がグループ内からの売上となっていることから収入が安定している。

販売費及び一般管理費 (百万円)	09年2月期 連結	10年2月期 連結	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結
貸倒引当金繰入額	101	-	77	31	80
給与手当	3,484	3,650	4,175	5,300	5,897
従業員賞与	584	-	-	-	-
賞与引当金繰入額	206	120	92	251	323
役員業績報酬引当金繰入額	103	101	121	120	90
退職給付費用	188	195	216	268	295
役員退職慰労引当金繰入額	21	24	19	15	18
その他	6,321	7,058	7,257	8,883	9,623
	11,008	11,148	11,957	14,868	16,326

出所: 会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の販売管理費で比重の大きい費用は、人件費であり4割程度となっている(2013年2月期)。一方、清掃や警備など多くの業務を外注しており、外注費が単体売上原価の58.5%を占める(2013年2月期)。商品売上原価は、資材関連事業の商品資材等であり、チエルト(株)を合併し資材関連事業をスタートさせた2011年2月より増加、同年の単体売上原価は前年比29.0%増となっている。



売上原価(単体) (百万円)	09年2月期 連結	10年2月期 連結	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結
商品売上原価	-	-	27,383	52,999	54,433
	-	-	19.6%	29.8%	27.0%
労務費	22,466	20,280	19,647	20,215	20,610
比率	18.7%	18.7%	14.0%	11.4%	10.2%
外注費	94,857	86,071	87,185	95,676	118,200
比率	79.2%	79.2%	62.3%	53.9%	58.5%
経費	2,475	2,256	5,808	8,766	8,687
比率	2.1%	2.1%	4.1%	4.9%	4.3%
合計	119,799	108,608	140,024	177,658	201,933

出所: 会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

	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
売上高	42,050	31,805	40,519	53,071	39,284	31,200	10,823
営業利益	4,661	2,692	5,918	2,209	1,462	2,396	504
営業利益率	11.1%	8.5%	14.6%	4.2%	3.7%	7.7%	4.7%

出所: 会社データよりSR社作成

セグメント別に営業利益率(2013年2月期)を比較してみると、主力事業である設備管理事業および清掃事業が労働集約型であるにもかかわらず、相対的に高い。

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(株)の子会社であり、同社の売上高はイオングループが65%程度を占めている。売上の65%程度がグループ内からの売上となっていることから収入が安定している。また、イオングループという大企業を顧客基盤に成長してきたために、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。
- 総合FMS事業における業界大手であること:** 同社は、総合FMS事業における業界大手である。総合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ノンコア業務を一括して引き受けるワンストップサービスであり、同社の競合他社は、各々のサービスを個別に展開している。顧客企業は、各々のサービスごとに契約するよりは、一括して契約するワンストップサービスを好む傾向があり、同社の総合力は大きなアドバンテージとなり得る。
- 強固なバランスシート:** 同社のバランスシートは極めて健全であり、財務的にも余裕がある。2013年2月期末における同社のネットキャッシュは100億円に及ぶ。同社は、このバランスシートを使い、M&Aを進め成長を買うことができる。例えば、全国ビルメンテナンス協会によると、5,000社を超える、ビルメンテナンス業者が存在し、多くが中小の地場企業となっている。



弱み (Weaknesses)

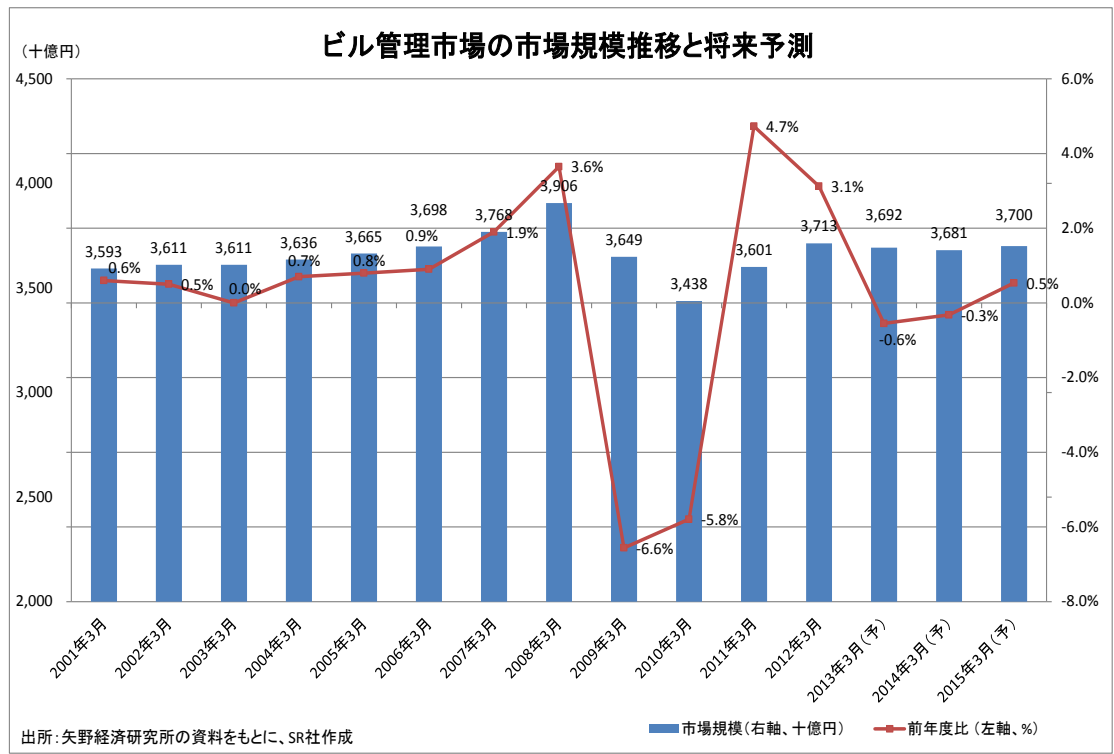
- **国内既存事業の市場成長が限定的**：同社の国内における既存事業の市場は成熟しつつあり、決して大きくはない。このことは同社も認識しており、環境商材などの投入や、M&Aにより、FMS事業者としての総合力を高めていくこととなろう。
- **イオングループへの依存**：同社の売上高はイオングループが65%程度を占めている。このことは強みでもある反面、同社の意思決定の自由度に影響を及ぼす可能性がある。また、グループへの依存度が高いことからイオン色が強い印象を与えており、各々のグループ企業の競合他社（例えば、イオンリテールの競合他社）に総合FMSサービスを展開しようとした場合、同社のイオン色が強いことが、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

2012年10月の矢野経済研究所の調査結果によると、2011年度（2011年4月～2012年3月）のビル管理市場*規模（元請金額ベース）は、3兆7,130億円（前年度比3.1%増）となった。2期連続でのプラス成長とはなったものの、市場環境の厳しさは依然として続いており、2009年度の大きなマイナス成長からの反動という側面が強いようだ。その中であって、震災復旧や省エネ・節電に係る工事需要などの拡大がみられ、これら業績が市場規模を底支えた結果、2期連続でのプラス成長となったとみられている。

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



同社によると小売店舗をはじめ病院や、学校、ホテルなどを含めた国内清掃受託事業の市場規模は 9,600 億円 (2011 年度) であり、同社のシェアは 4%程度としている。うち、店舗清掃に限ってのシェアは 17%程度、ホテルは 2%程度のシェア (他施設におけるシェアは、それ以下) となる模様。

LED

LED 電球の市場規模は富士経済研究所によると、2011 年の市場規模が 2,020 億円、2012 年には 3,700 億円、2020 年には、4,500 億円程度になるとしている。同社の LED 売上高が 260 億円程度であったことを考えると、同社の市場シェアは 7%弱ということとなる。

循環式節水型樹脂製小便器

同社によると、国内には 400 万台の小便器が存在し、その殆どが陶器製であるとしている (2013 年 4 月時点)。同社は 1 台 12 万円での販売を予定 (中期的には競争による価格圧力はあろうが) しており、国内では単純計算で 5,000 億円 (400 万台 x 12 万円) の潜在市場ということとなる。



潜在市場分析

国土交通省が 2010 年 3 月に公表したデータによると、日本国内の病院・診療所の延べ床面積は 1,335 万平米となっている。

同社のイオンリテール向けの清掃事業の売上高は 141 億円、一方イオンリテールの売場延べ床面積（売場+レジスペース+店内案内所等）は 397 万平米であった（2012 年 2 月期）。従って、平米当たりの年間売上高は、約 35.5 万円となる。

仮に面積当たりの売上高や清掃作業員の時間給が同水準だとするならば（実際、病院の清掃は複雑で単価は高い）、病院・診療所の清掃が外部委託されれば潜在需要として、500 億円（35.5 万円/平米 × 1,335 万平米）が創出される。

また、同統計データによると、法人等の非住宅延べ床面積（非木造建物）は、約 17 億 4,000 万平米となっている。従って、同様にこれらの建物における清掃が全て外部委託されたとすると、潜在需要は 6 兆 1,800 億円（355,000 円/平米 × 17 億 4,000 万平米）ということになる。（非住宅法人建物調査の対象となるのは、事務所、店舗、工場、倉庫、福利厚生施設、ホテル・旅館、文教用施設、ビル型駐車場、その他となっている）

一方で、同社事業を取り巻く市場環境は、イオングループの出店計画や M&A を含めた店舗展開に左右され、それによって市場シェアの拡を図ることができる。従って、イオングループの M&A 戦略は、同社の成長スピードを加速し得る。



小売事業



*店舗数は2013年2月末時点
出所: イオン(株)資料よりSR社作成

デベロッパー事業



▲イオンモール

▲イオンタウン

▲イオンイボーステーション
18ショッピングセンター
(マレーシア)

出所: イオン(株)資料よりSR社作成



イオングループの業態別店舗数(国内外)

	2009年2月	2010年2月	2011年2月	2012年2月	2013年2月
GMS	603	601	590	590	598
スーパーマーケット	1,231	1,267	1,307	1,537	1,708
ディスカウントストア	41	52	72	105	152
ホームセンター	127	125	127	122	123
スーパーセンター	31	33	32	29	26
デパートメントストア	1	1	1	1	1
コンビニエンスストア	3,270	3,514	3,811	4,121	4,462
専門店	4,746	4,475	3,305	3,424	3,664
その他小売り	87	180	268	418	562
金融	395	386	401	460	527
サービス	1,621	1,549	1,410	1,383	1,394
合計	12,153	12,183	11,324	12,190	13,217

イオンモール	51	53	56	59	62
イオンタウン	42	44	45	107	115

出所: イオン(株)資料よりSR社作成

中国・韓国・アセアンにおける業態別店舗数

	2009年2月	2010年2月	2011年2月	2012年2月	2013年2月
GMS	42	46	52	54	61
スーパーマーケット	18	19	25	44	81
ディスカウントストア	-	-	-	-	22
コンビニエンスストア	-	-	-	2,033	2,294
専門店	-	-	-	37	55
その他小売り	18	21	24	27	29
金融	-	-	-	236	279
サービス	-	-	-	25	41
合計	78	86	101	2,456	2,862

出所: イオン(株)資料よりSR社作成

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(株)、イオンモール(株)、マックスバリュ各社など。セグメント別では、イオングループの売上高は資材事業が60%程度、それ以外の事業は70%程度となっている模様。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。

同社のFMS事業において、最大顧客であるイオンリテール(株)からの売上高比率は35.9%(2013年2月期)を占める。セグメントでは建設事業の比率が49.9%と高い。



総合FMS事業

	イオンリテール	セグメント売上高	割合
設備管理事業	12,642	42,050	30.1%
警備事業	15,129	31,805	47.6%
清掃事業	13,727	40,519	33.9%
建設事業	26,484	53,071	49.9%
資材事業	11,956	39,284	30.4%
自動販売機	5,609	31,200	18.0%
サポート事業	3,720	10,823	34.4%
合計	89,270	248,756	35.9%

出所: 同社資料をもとにSR社作成

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。

競合環境

同社は、売上高の 65%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 (株) では 8 割程度、イオンモール (株) では 6 割程度、マックスバリュ各社では 6~7 割となっている模様。

警備事業では、セコム (株) や総合警備保障 (株) 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 (株) (東証 1 部 6845)、日本管財 (株)、(株) 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 (株) 省エネ関連では、(株) NTT ファシリティーズ、(株) 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。



経営戦略

同社は、既存のビジネスをイオングループ内外へ拡販している。イオングループの成長プランを梃子に、これまでのところ、同グループからの売上高構成比は65%程度となっている。

一方同社は、先述の通り M&A によって成長を加速してきた。今後も、M&A は同社にとって重要な選択肢の一つであり、FMS 事業者としての総合力を高めるため、警送事業、環境事業、BPO 事業といった主要事業の強化に加え、人口の都市シフト、シニアシフトといった、ビジネスチャンスをつかむため、複数の分野の事業開発を検討している。

中期経営計画においては、3つのマーケットをターゲットにビジネスの強化・拡大を図っている。1つめは、省エネ機器の販売・設置といった「環境負荷低減マーケット」、2つめは都市部における小型商業施設の出店増加と生活者のライフスタイルの変化を踏まえた「大都市圏マーケット」、そして3つめが、経済成長が著しく総合 FMS のビジネスチャンスが見込まれる「アジアマーケット」である。

大都市圏マーケット

少子高齢化や都市部へのシフトといった国内の人口動態の変化に対し、多くの企業が新たなビジネスの拡大に向けた準備を進めている。特に今後大都市圏を中心に小型の商業施設等（イオングループでは、まいばすけっと等）の増加が予想される中、2011年5月に連結子会社化したエイ・ジー・サービス（株）を中心に中小規模のビル等を対象に、BEMS の導入提案を推進している。小型店の遠隔監視モデル（故障予知、事例：冷ケース温度の異常発生予知）を構築し、非常駐型小型店ビジネスモデルを確立した。子会社エイ・ジー・サービス（株）と連携し2014年2月期でBEMSの導入を1,600件、20億円の売上を計画している。

また、2011年4月に連結子会社化した（株）カジタクの家事支援サービスの強みを活かすべく、2012年12月には、A ライフサポート（株）を設立しマンション管理市場へ参入した。高齢化とともに都市回帰によって需要が高まるマンション事業の強化にも注力していく。

環境負荷低減マーケット

環境負荷低減に向けた社会的ニーズが高まりを見せる中、環境分野の強化に取り組んでおり、引き続き LED をはじめとした環境商材の販売・設置を進めていく。また、これまでの取り組みを通じて得た各企業のビジネスへの理解や、顧客の建物を管理する立場での経験・ノウハウをもとに、国内6万棟以上のビルにBEMS（ビルエネルギーマネジメントシステム）を導入する経済産業省によるプロジェクト「BEMS アグリゲータ」の認定など、同社独自の環境ソリューションを提案していく計画である。



BEMS アグリゲーター事業

BEMS は業務用ビルや工場、地域冷暖房といったエネルギー設備全体の省エネ監視・省エネ制御を自動化・一元化するシステムである。これにより建物内のエネルギー使用状況や設備機器の運転状況を一元的に把握し、その時々需要予測に基づいた最適な運転計画を迅速に立案・実行でき、きめ細かな監視制御によって、人手をかけることなく建物全体のエネルギー消費を最小化できる。また BEMS は、監視・制御サーバーを中核としたネットワークによって自動制御をし、LAN による公衆回線によって離れたところにある工場、支社などの遠隔監視も可能にさせる有効なツールとなる。遠隔監視（エリア管理）により、例えば食品設備の一元管理*（冷媒ガス抑制管理）、人材の効率化が可能となる。

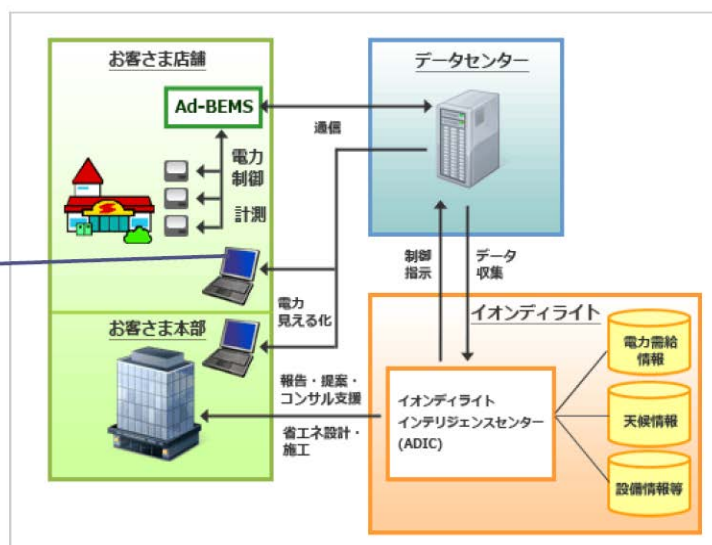
食品設備の一元管理：食品設備が排出する冷媒ガスが地球温暖化に影響するため、経済産業省が流通業者へ管理体制の強化を目的に 2015 年を目途に法制化を検討している課題である。

管理対象により HEMS、BEMS、FEMS、CEMS という名前がそれぞれ付けられており、HEMS (Home) は住宅向け、BEMS (Building) は商用ビル向け、FEMS (Factory) は工場向け、CEMS (Cluster/Community) はこれらを含んだ地域全体向けとなる。

BEMSアグリゲータ (スマートコミュニティの基盤)



Ad-BEMS



*Adはイオンディライトの略
出所：会社資料をもとにSR社作成

同社ではこうした省エネ、エネルギー管理（BEMS）および「イオンディライトコート」や、「循環式節水型樹脂製小便器」といった環境商材を梃子に新規顧客を開拓することで、ホテルや病院、介護施設といった、省エネ・環境意識が高い市場を開拓していく狙いである。また、これらのビジネスから、清掃や警備にも展開していくという戦略をとっている。長期的には、介護施設や病院の 10%程度のシェアを目指していきたいとしている。同時に病院清掃においては、特殊な清掃技術が必要となるため、バクテリアコントロールなどの新清掃手法の開発を進めている。



この他、イオングループが 2012 年 8 月に発表したイオンのエコプロジェクトに、エネルギー省エネ対策の中核的な役割を果たしていく予定であり、その一環として WAON*に認証機能を搭載した独自の EV（電気自動車）充電器の開発を進めている。認証機能を持たせることにより、従来マニュアルで行っていた本人認証を簡易化するとともに、顧客情報（顧客居住地等）や店舗での購買履歴、洗車・充電履歴をマーケティング活用し、将来的にはカーコンシェルズサービスにまで活かしていく計画である。

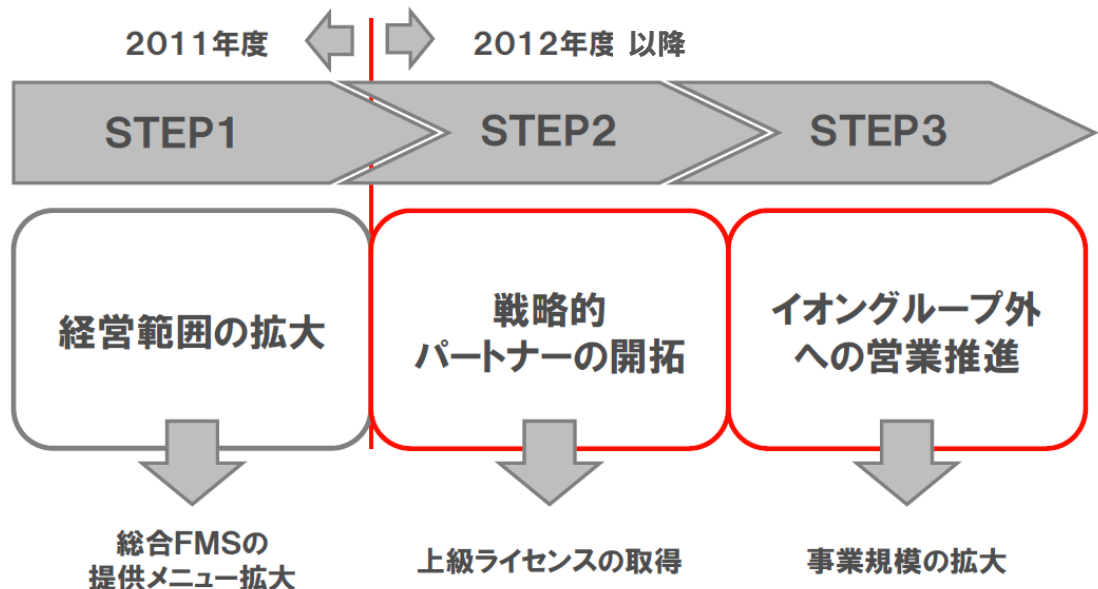
WAON（ワオン）：イオンリテールが発行する IC カード型前払い式電子マネー。



出所：会社HPより

アジアマーケット

成長著しいアジア各国の動向を見据え、このマーケットでの成長に積極的に経営資源を配分していく。これまでの取り組みを通じて獲得した中国でのビジネスノウハウを基に事業拡大を更に加速させ、中国での総合 F M S 事業の早期確立を目指している。中国では、外資系企業への営業開拓、既存受託先への営業拡大、現地企業とのアライアンスといった 3 つの営業チャネルで事業を拡大している。2013 年 2 月期末時点で、87 物件を受託（イオングループ外 57 物件）している。2014 年 2 月期は、特にエリア戦略の推進により事業の拡大を図る。地元企業と合併会社を設立することで、地域のネットワークを活用し事業を拡大する。既に展開済みの北京、天津、広東省、江蘇省に加え、新たに、山東省、湖北省、浙江省への展開を計画している。



出所: 会社資料よりSR社作成

また、アセアン地域ではマレーシア及びベトナムにおいて早期事業展開に向けた現地法人を2013年2月期に設立しており、2014年2月期には事業化による連結寄与を見込んでいる。また、タイでの現地法人設立を目指すとともに、カンボジアとインドネシアではイオングループの開設予定地として人材を派遣することによって事業化の調査を開始している。

国内では、イオングループへの依存度が65%程度だが、アジア事業に関してはグループへの依存度を40%程度に抑えるためグループ外の外部企業の開拓を進める計画である。



過去の財務諸表

損益計算書

損益計算書 (百万円)	09年2月期 連結	10年2月期 連結	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 会社予想
売上高						
設備管理事業	42,253	41,666	40,019	42,147	42,050	
前年比	5.1%	-1.4%	-4.0%	5.3%	-0.2%	
警備事業	36,670	34,281	32,088	32,235	31,805	
前年比	2.3%	-6.5%	-6.4%	0.5%	-1.3%	
清掃事業	42,403	45,050	41,142	39,852	40,519	
前年比	3.2%	6.2%	-8.7%	-3.1%	1.7%	
建設施工事業	18,515	13,889	16,420	28,513	53,071	
前年比	-	-	18.2%	73.6%	86.1%	
資材関連事業			18,718	36,730	39,284	
前年比	-	-	-	96.2%	7.0%	
自動販売機事業			17,188	32,280	31,200	
前年比	-	-	-	87.8%	-3.3%	
サポート事業			5,271	7,980	10,823	
前年比	-	-	-	51.4%	35.6%	
その他	5,846	5,412	56	57	119	
前年比	62.8%	-7.4%	-	1.8%	108.8%	
売上高	145,690	140,299	170,905	219,797	248,876	260,000
前年比	5.9%	-3.7%	21.8%	28.6%	13.2%	4.5%
売上原価	124,735	119,180	146,916	191,166	218,648	
売上総利益	20,955	21,118	23,989	28,631	30,227	
前年比	11.3%	0.8%	13.6%	19.4%	5.6%	
売上総利益率	14.4%	15.1%	14.0%	13.0%	12.1%	
販売費及び一般管理費	11,008	11,148	11,957	14,868	16,326	
売上高販管費比率	7.6%	7.9%	7.0%	6.8%	6.6%	
営業利益	9,946	9,970	12,031	13,762	13,901	15,500
前年比	19.4%	0.2%	20.7%	14.4%	1.0%	11.5%
営業利益率	6.8%	7.1%	7.0%	6.3%	5.6%	6.0%
営業外収益	108	88	208	281	213	
営業外費用	241	147	149	260	221	
経常利益	9,812	9,912	12,089	13,784	13,892	15,500
前年比	19.9%	1.0%	22.0%	14.0%	0.8%	11.6%
経常利益率	6.7%	7.1%	7.1%	6.3%	5.6%	6.0%
特別利益	110	457	5	73	80	
特別損失	940	234	985	880	53	
法人税等	4,026	4,618	4,613	5,932	6,306	
税率	44.8%	45.6%	41.5%	45.7%	45.3%	
当期純利益	4,876	5,466	6,495	6,912	7,509	8,300
前年比	11.3%	12.1%	18.8%	6.4%	8.6%	10.5%
利益率	3.3%	3.9%	3.8%	3.1%	3.0%	3.2%

出所: 会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

*2010年2月期までは、技術研修事業、人材派遣事業及び文書管理事業等は、「その他の事業」に含めていたが、2010年9月におけるチェルト(株)との合併に伴ない、2011年2月期より「サポート事業」として区分表示することに変更した。

*チェルト(株)が営んでいた間接材の購買代行や資材等の調達を行う「資材関連事業」と飲料自動販売機などの運営を行う「自動販売機事業」が、新たに事業に追加された。



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)	08年2月期 連結	09年2月期 連結	10年2月期 連結	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結
売上高(期初予想)	120,000	145,000	150,000	181,000	213,000	260,000
売上高(実績)	137,519	145,690	140,299	170,905	219,797	248,876
期初会予と実績の格差	14.6%	0.5%	-6.5%	-5.6%	3.2%	-4.3%
営業利益(期初予想)	-	9,100	10,100	12,050	14,300	16,600
営業利益(実績)	8,330	9,946	9,970	12,031	13,762	13,901
期初会予と実績の格差	-	9.3%	-1.3%	-0.2%	-3.8%	-16.3%
経常利益(期初予想)	6,800	9,000	9,900	12,105	14,300	16,600
経常利益(実績)	8,186	9,812	9,912	12,089	13,784	13,892
期初会予と実績の格差	20.4%	9.0%	0.1%	-0.1%	-3.6%	-16.3%
当期利益(期初予想)	3,600	4,600	5,200	6,470	7,600	8,700
当期利益(実績)	4,379	4,876	5,466	6,495	6,912	7,509
期初会予と実績の格差	21.6%	6.0%	5.1%	0.4%	-9.1%	-13.7%

出所: 会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社では、期初の会社予想と実績との乖離が極めて小さい。ストック型ビジネスが中心となっている他、売上の6割程度がグループ内からの売上となっていることから（解約リスクが低く）収入が安定しているため、変動が限定的となっている。

しかしながら、2013年2月期に限っては、未達幅が比較的大きいものとなった。これは期初見通しには、M&Aを見込んでいたが、買収した企業の利益貢献度が初年度は低かったことが影響している。



貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	09年2月期 連結	10年2月期 連結	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結
資産					
現金・預金	6,991	7,964	13,098	9,707	10,014
売掛金	18,025	16,284	28,246	31,240	44,673
貸倒引当金	-188	-122	-226	-657	-144
たな卸資産	28	20	1,476	1,527	2,237
関係会社寄託金	2,500	3,000	18,920	27,320	18,020
その他	2,794	2,880	3,010	3,349	4,523
流動資産合計	30,150	30,026	64,524	72,486	79,323
建物	762	1,185	1,234	1,217	1,089
エリア管理設備機器	343	305	265	246	274
工具、器具及び備品	-	-	1,791	1,918	2,079
土地	475	284	284	284	282
建設仮勘定	13	15	-	-	-
その他の固定資産	1,009	952	182	108	72
有形固定資産合計	2,602	2,741	3,756	3,773	3,796
投資有価証券	1,730	2,050	2,983	2,577	2,973
繰延税金資産	534	289	278	406	288
その他	1,566	1,779	1,701	1,517	2,196
貸倒引当金	-172	-141	-196	-224	-200
投資その他の資産合計	3,658	3,977	4,766	4,276	5,257
のれん	11,974	11,295	10,546	11,249	10,801
その他	649	629	1,031	1,023	1,520
無形固定資産合計	12,623	11,924	11,577	12,272	12,321
固定資産合計	18,885	18,644	20,100	20,322	21,375
資産合計	49,035	48,670	84,624	92,809	100,699
負債					
買掛金	10,551	8,974	22,424	23,720	24,544
短期有利子負債	1,688	80	49	41	10
その他	7,892	7,227	8,251	9,882	10,401
流動負債合計	20,131	16,281	30,724	33,643	34,955
長期有利子負債	56	31	6	15	5
その他	768	993	1,006	968	1,190
固定負債合計	824	1,024	1,012	983	1,195
有利子負債(短期及び長期)	1,744	111	55	56	5
負債合計	20,956	17,306	31,737	34,626	36,151
純資産	28,079	31,364	52,887	58,182	64,547
資本金	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238
資本剰余金	2,963	2,964	18,741	18,753	18,770
利益剰余金	20,852	25,366	30,575	35,285	40,539
自己株式	-461	-461	-461	-460	-458
その他の包括利益等	-42	145	645	647	992
新株予約券	72	110	149	173	205
少数株主持分	1,456	-	-	545	1,260
純資産合計	28,079	31,364	52,887	58,182	64,547
運転資金	7,502	7,330	7,298	9,047	22,366
有利子負債合計	1,744	111	55	56	15
ネット・デット	-5,247	-7,853	-13,043	-9,651	-9,999

出所: 会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

*2009年2月期における将来債権流動化による資金調達額15億円は短期有利子負債として記載している。



資産

同社の資産では、売掛金、関係会社寄託金（イオンクレジットサービス（株）へ寄託）、現預金を中心とした流動資産で8割弱を占める（2013年2月期）。売掛金（受取手形含む）の多くは、イオンリテール（株）との取引で、2013年2月期は約200億円となっていた。また、投資その他資産の投資有価証券の中には、イオンモール（株）、イオン九州（株）、イオンファンタジー（株）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。その他の特徴として、積極的なM&Aを実施していたことから、のれん（108億円）が総資産の11%程度を占めている（2013年2月期）。

2011年2月期にはチェルト（株）との合併に伴い、引継いだ総資産が315億円、総負債は153億円であったため、資産および負債が膨らんだ。

負債

有利子負債は長期・短期ともに数千万円程度で、ほぼ無借金経営となっている。現預金が厚いため、ネットデッドはマイナスとなる。買掛金（電子記録債務含む）が負債の大部分を占める（2013年2月期、約68%）が、買掛金の相手先は分散されており、最も大きい相手先で、10億円程度（（株）ジャパンビバレッジホールディングス）となっている。

純資産

安定した利益の積み上がりや幾つかのM&Aを経て、2013年2月期の純資産は645億円と、2009年2月期と比較し、およそ2.3倍に伸長した。

自己資本

同社の自己資本比率は、2007年2月期の39.9%から、2010年2月期には、64.2%と大きく上昇している。ROEが高水準で推移し資本を積み上げてきたことが主な要因である。一方、2011年2月期以降は、負債比率の高い企業をM&Aにより取り込んだため、その上昇が鈍化した。

	07年2月期	08年2月期	09年2月期	10年2月期	11年2月期	12年2月期	13年2月期
自己資本比率	39.9%	47.4%	54.1%	64.2%	62.3%	61.9%	62.6%
ROE	16.9%	21.0%	19.9%	18.9%	15.5%	12.5%	12.5%

出所: 会社データよりSR社作成

発行済株式数

同社は、2008年2月期（2007年12月）に株式1株を2株に分割している。また、2010年9月におけるチェルト（株）との合併に伴い、チェルト（株）普通株式1株に対して、同社の普通株式1.30株を割り当てたことにより、2011年2月期の発行済み株式数が12,769千株増加した。



(千株)	07年2月期	08年2月期	09年2月期	10年2月期	11年2月期	12年2月期	13年2月期
発行済み株式数	20,700	41,400	414,000	41,400	54,170	54,170	54,170
出所: 会社データよりSR社作成							

自己株式は、発行済み株式数の3.18%の1,707千株となっている(2013年2月期)が、大きな変動はない(2012年2月期、1,720千株)。グループ会社の保有が6割程度となっていることから流動性の観点から(四季報2013年春号によると、特定株比率は74.2%)、積極的な自社株買いは行われていない。

株主還元

2013年2月期の配当は、年間46円となった。2014年2月期は、2円の増配となる48円(配当性向30.3%)を予定している。2006年2月期以降、9期連続の増配となる。配当性向としては中長期的に20%半ば以上を目指している。

2月末日の株主に対し、その所有株式数に応じて優待口数の優待品を贈呈している。(1)イオントップバリュ商品詰め合わせセット(2,500円相当)、(2)イオンギフトカード(2,000円分)のいずれかとなる。

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)	09年2月期 連結	10年2月期 連結	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー(1)	6,668	7,031	6,808	9,639	-4,358
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-2,087	-1,966	-3,000	-10,051	7,086
FCF(1+2)	4,581	5,065	3,808	-412	2,728
財務活動によるキャッシュフロー	-5,255	-4,169	-1,321	-2,722	-2,257
減価償却費及びのれん償却費(A)	1,495	1,593	1,787	2,345	2,237
設備投資(B)	-707	-912	-792	-1,184	-1,607
運転資金増減(C)	108	-172	-32	1,749	13,319
単純FCF(NI+A+B-C)	5,556	6,319	7,522	6,324	-5,180

出所: 会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

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、比較的変動も小さい。但し、2013年2月期においては、イオングループ向けのLED販売工事の伸長に伴い、売掛債権が増加し営業キャッシュフローは44億円の減少となった。

投資活動によるキャッシュフロー

投資活動によるキャッシュフローは、M&Aによる支出が大きい。2012年2月期は、子会社取得による支出12億円に加え、関係会社寄託金の寄託が84億円あり支出が膨らんだ。また、



2013年2月期においては、営業キャッシュフローの減少をカバーするために、関係会社寄託金より95億円の返還を実施したため71億円の増加となっている。

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額などに限られる。同社は、現預金が潤沢で有利子負債がないために、ファイナンス需要が小さい。但し、2009年2月期以前は、将来債権流動化による資金調達が存在していたため、その返済による支出が発生していた。

単純フリーキャッシュフロー

同社の単純フリーキャッシュフローを左右するのは、営業キャッシュフローとM&Aなどの投資活動となる。積極的なM&Aを実施していたことからのれん償却費が比較的大きく（2013年2月期、11億円）、減価償却費とのれんの償却費の合計が設備投資額を上回っており、単純フリーキャッシュフローは潤沢である。

キャッシュ・コンバージョン サイクル	09年2月期 連結	10年2月期 連結	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結
売掛金回転率	8.2	8.2	7.7	7.4	6.6
売掛金回転率日数	44.7	44.6	47.6	49.4	55.7
在庫回転率	6,565.0	4,965.8	196.4	127.3	116.2
在庫回転率日数	0.1	0.1	1.9	2.9	3.1
買掛金回転率	12.0	12.2	9.4	8.3	9.1
買掛金回転率日数	30.5	29.9	39.0	44.1	40.3
キャッシュ・サイクル(日)	14.3	14.8	10.4	8.2	18.5

出所: 会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社は2010年9月に、バックオフィスサポート事業を営むチェルト(株)と経営統合したことにより、棚卸資産が生じ、在庫回転率が低下した。(株)チェルトは、総務や資材の調達・管理などの補助及び、飲料自動販売機を中心としたリフレッシュ空間の創造を行う企業であった。

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模様。買掛金の相手先はショッピングバックや、警備委託先会社から飲料メーカーに至る様々な業種の同社サプライヤーとなっている。2013年2月期はイオングループ向けのL LED販売工事の伸長に伴い売掛金が増加したことから、キャッシュサイクルが長期化した。



その他情報

沿革

ジャパンメンテナンス

1972年、(株)ニチイ((株)マイカル(2011年3月にイオンリテール(株)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、(株)ニチイメンテナンスを大阪市東区に設立しスタートする。当時発生したビル火災を機に、日本国内全体でビルの管理事業の重要性が認識され、ビルの法整備が厳格化されて、ビル管理事業という市場が形成されていった。1976年、商号を(株)ジャパンメンテナンスに変更した。(株)ジャパンメンテナンスは、1995年に大阪証券取引所二部に上場を果たし、1999年には東京証券取引所二部へ、2000年には同一部へ上場した。

イオンテクノサービス

(株)イオンテクノサービスは、1987年、ジャスコ興産(現イオンモール)のビルメンテナンス事業部が独立し、ジャスコ等の商業施設からのビルメンテナンス事業受注を目的として、(株)ジャスコメンテナンスが設立。1997年に商号を(株)ジャスコメンテナンスから(株)イオンテクノサービスに変更した。1990年代に入り、イオングループがショッピングセンターを建設し、設備・清掃・警備のトータルメンテナンスを受注。設立以前に開業したイオングループの商業施設については、他社が受注していた管理業務を切り替えるなどで全国的に業務を拡大した。

合併

(株)マイカルは、2001年に経営破綻し会社更生法の適用を受け、イオン(株)の支援により再建されることになる。(株)マイカルは2003年にイオン(株)の完全子会社となり、(株)マイカルの子会社であった(株)ジャパンメンテナンスと(株)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(株)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(株)に変更した。2006年当時の売上高は(株)ジャパンメンテナンスで600億円程度(4割がマイカルグループ、6割がグループ外)、(株)イオンテクノサービスで500億円程度(ほぼイオングループ向け)となっていた。

イオンディライト時代

グループ外向けが6割の(株)ジャパンメンテナンスと、イオングループ向けのための(株)イオンテクノサービスとの合併当時は営業に対する温度差もあったようであるが、徐々に官公庁やイオングループ外のビルメンテナンス事業も受注していく。チェルト(株)をはじめ、多くのM&Aを重ね、事業を拡大させている。



ニュース&トピックス

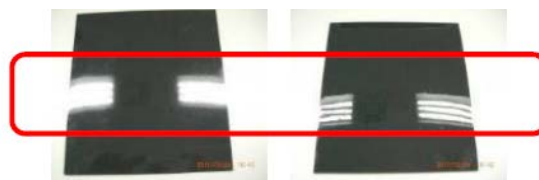
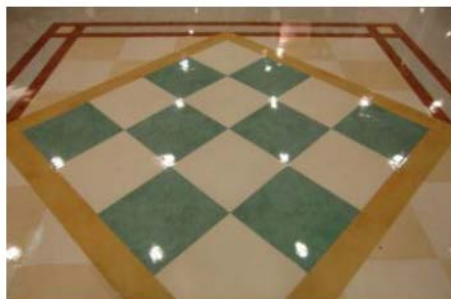
同社では「トイレ革命」をスローガンに 2012 年 2 月期より「循環式節水型樹脂製小便器」の開発を実施している。循環式節水型樹脂製小便器の導入で、製造時の CO2 を 1/4 まで削減し、排水時に約 90%節水できる。同社のシミュレーションによると、1 日の使用人数が 500 人の駅の場合、水道料金が 1 台あたり年間約 16 万円(500 人 × 1.8 ℓ × 365 日 × 0.55 円 × 90%)の節約になるという(上下水道 550 円/1,000 ℓ、旧式トイレでは 1 回あたり 1.8 ℓ の水を使用する前提)。この小便器を 1 台 12 万円で販売する計画であり、費用対効果からすれば需要は大きいと SR 社では考える。

また、樹脂製であることで、容易なメンテナンス(従来の約 60kg と比べ約 5kg と軽量で頑丈)と多様な色彩対応が可能となっている。同社によると国内および中国では特許を取得済みであり、2014 年 2 月期下期には量産体制を整え、2014 年 2 月期には 1,500 台の販売で売上高 1.8 億円を目指している。



出所: 会社資料よりSR社作成

さらに同社は、「イオンディライトコート」と呼ばれる、従来の樹脂ワックスに代わる水性コーティング剤を開発した。有機溶剤を使用せず高光沢、剥離不要を実現、開発中の AD (AEON Delight) ハードコート*はバフ作業(研磨作業)が不要となる。



従来ワックス

新保護剤

出所: 会社資料をもとにSR社作成

ハードコーティング: 製品の表面をキズや汚れから守る目的で、表面に皮膜を被せること。

大株主

2013年2月末現在

大株主上位10名	所有株式数の割合
イオンリテール株式会社	42.94%
イオン株式会社	16.81%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1.91%
イオンディライト取引先持株会	1.33%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1.31%
ザ バンク オブ ニューヨーク トリーティー ジャスデツク アカウ	1.27%
イオンディライト従業員持株会	1.24%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	1.15%
ノーザントラストカンパニー(エイブイエフシー) サブアカウント プリティッシュクライアント	1.09%
ジェーピー モルガン チェース ユーエス ペンション トリーティ ジャスデツク	1.06%

出所: 会社データよりSR社作成

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

トップマネジメント

同社の代表取締役社長である中山一平氏(1954年生まれ)は、1971年ジャスコに入社する。ストアオペレーションを経験したあと、関連会社のマネジメントや、人事部において能力開発などに携わり、1985年労働省(現厚生労働省)に出向する。イオンに戻った後も、人事企画の設計など主に人事畑を歩む。タルボットの立ち上げに関わるなどの経験を積み、2002年にイオンテクノサービスの取締役に就任、2006年に常務取締役に就任。同年、ジャパンメンテナンスとイオンテクノサービスが合併し、イオンディライト設立。同社取締役に就任。2012年副社長に就任。翌2013年より、代表取締役社長に就任した。



従業員

2013年2月末時点の同社連結ベースの従業員数は9,018名、臨時雇用者の年間平均雇用人員は5,184名。また、単体ベースでは従業員3,777名、臨時雇用者の年間平均人員は2,169名である。

2013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：46.6歳
- 平均勤続年数：10.0年
- 平均年間給与：5,147千円

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2,809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）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

焼却により大気中の二酸化炭素が増えない植物の成長過程で取り込んだ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。



**企業概要**

企業正式名称 イオンディライト株式会社	本社所在地 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 06-6260-5621	上場市場 東証 1 部
設立年月日 1972 年 11 月 16 日	上場年月日 1995 年 9 月 29 日
HP http://www.aeondelight.co.jp/	決算月 2 月
IR コンタクト	IR ページ http://www.aeondelight.co.jp/ir/
IR メール	IR 電話
主な連結セグメント (売上構成比)	
設備管理事業 16.90 %	
警備事業 12.79 %	
清掃事業 16.29 %	
建設施工事業 21.33 %	
その他 32.69 %	
(2013 年 2 月現在)	
役員	発行株式数 (自社株式を含む)
代表取締役社長兼社長執行役員 中山 一平	54,169 千株 (2013 年 2 月現在)
取締役兼副社長執行役員 山田 隆一	資本金
取締役兼専務執行役員 早水 恵之	3,238 百万円 (2013 年 2 月現在)
取締役兼専務執行役員 冢志 太二郎	主要子会社
取締役相談役 古谷 寛	イオンディライトアカデミー株式会社
取締役 (社外) 大島 学	イオンディライトセキュリティー株式会社
監査役 (社外) 渡部 和仲	環境整備株式会社
監査役 (社外) 山浦 耕志	永旺永楽 (中国) 物業服務有限公司
監査役 (社外) 木下 裕晴	株式会社ドゥサービス
監査役 (社外) 高橋 司	主要取引銀行
(2013 年 5 月現在)	みずほ銀行
従業員数 (連結) 9,018 人	監査法人
従業員数 (単体) 3,777 人	有限責任監査法人トーマツ
平均年齢 (単体) 46.6 歳	
平均給与 (単体) 5,147 千円	
(2013 年 2 月現在)	



会社概要

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。当サイトは、掲載されている情報の編集にどなたでも参加ができ各自が持っている知識を共有できる場所を提供しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

あいホールディングス株式会社	株式会社サンリオ	フィールズ株式会社
株式会社アクセル	GCAサヴィアン株式会社	株式会社フェローテック
アクリーティブ株式会社	シブヘルスケアホールディングス株式会社	株式会社ベネフィット・ワン
株式会社アパマンショップホールディングス	株式会社ジェアイエヌ	株式会社ベリテ
アンリツ株式会社	ジャパンベストレスキューシステム株式会社	株式会社ベルバーク
イオンディライト株式会社	株式会社スリー・ディー・マトリックス	株式会社マックハウス
株式会社イエローハット	株式会社ダイセキ	株式会社マクロミル
株式会社伊藤園	株式会社高島屋	株式会社三城ホールディングス
株式会社インテリジェント ウェイブ	タキヒヨー株式会社	株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社インフォーマ	株式会社デジタルガレージ	株式会社メガネトップ
株式会社ヴィレッジヴァンガードコーポレーション	株式会社TOKAIホールディングス	株式会社メディネット
エレコム株式会社	株式会社ドン・キホーテ	株式会社モブキャスト
エン・ジャパン株式会社	内外トランスライン株式会社	株式会社夢真ホールディングス
株式会社オンワードホールディングス	ナノキャリア株式会社	株式会社ラウンドワン
株式会社カイオム・パイオサイエンス	日進工具株式会社	リゾートトラスト株式会社
キャンマーケティングジャパン株式会社	日本エマーゼンシーアスタンス株式会社	レーザーテック株式会社
グランディハウス株式会社	日本駐車場開発株式会社	株式会社ワイヤレスゲート
株式会社クリーク・アンド・ウーバー	株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ	
ケネディクス株式会社	パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社	
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス	株式会社バルス	
株式会社ザッパラス	ビジョン株式会社	
サトーホールディングス株式会社	1stホールディングス株式会社	

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を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。

ディスクレーム

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。

本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。

SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えう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

<http://www.sharedresearch.jp>

Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号 (03) 5834-8787