



株主の皆さまへ

第52期 中間報告書

2024年3月1日～2024年8月31日



施設も、笑顔も、サステナブルに。

AEON delight 

イオンデイライト株式会社

証券コード：9787

アジアで社会課題を解決する環境価値創造企業へ



代表取締役社長 兼
社長執行役員
グループCEO
は ま だ か ず ま さ
濱田 和成

当中間連結会計期間（2024年3月1日～8月31日）の業績は、売上高が1,669億84百万円（対前年同期比103.4%）、営業利益76億15百万円（同104.8%）、経常利益77億51百万円（同104.7%）、親会社株主に帰属する中間純利益54億19百万円（同101.8%）となりました。

売上高は、顧客内シェア拡大や新規受託物件の増加に加え、設備管理や警備、清掃といった施設管理業において人件費の高騰が課題となる中、前期より注力するお客さまとの交渉を通じた単価見直しが奏功し、増収となりました。セグメント別では設備管理、警備、清掃、資材関連の4事業で増収となりました。

営業利益は、売上高の拡大に伴い増益となりました。セグメント別では、設備管理、資材関連、サポートの3事業で増益となりました。



■ 当中間連結会計期間の主な取り組み

〈ファシリティマネジメントの包括契約を締結〉

当中間期は、お客さまの戦略的パートナーとしてファシリティの管理運営に関する包括契約を締結し、サービスの提供を開始しました。

全国で複数の宿泊施設を展開し、経営効率化を目指すお客さまと全施設を対象に包括契約を締結し、各施設に対し順次、サービスの提供を開始しました。

また、スタジアム、アリーナを中核にホテル、オフィスビル、商業施設を備え、10月に開業した大型複合施設では、施工期間よりファシリティマネジメント（FM）のコンサルタントとして参画した後、包括契約を締結し、開業に向けて8月よりサービスの提供を開始しました。

〈アジアでの事業拡大〉

・中国事業

アジア最大の成長エリアと位置付ける中国では、顧客内シェア拡大や中・高級施設をターゲットとした新規受託拡大、都市開発プロジェクトへの参画を通じたFM業務の集中受託等により堅調に事業を拡大しました。

一方で、グループガバナンスや事業会社各社の競争力強化を目的に、事業統括会社「永旺永楽サービス管理集团有限公司」が主体となりシステム統合やDX投資を実施したこと等により一時的に販売管理費が増加し増収減益となりました。

・アセアン事業

中長期的に更なる市場拡大が見込まれるアセアンでは、事業を展開する各国で堅調に事業を拡大するとともに、人件費や資材価格が上昇する中、各社で要員配置の適正化や調達の見直しを図り、収益性を改善したことで大幅な増収増益となりました。

■ 業績ハイライト（中間期）

売上高

1,669億84百万円
（対前年同期比103.4%）

営業利益

76億15百万円
（対前年同期比104.8%）

経常利益

77億51百万円
（対前年同期比104.7%）

親会社株主に帰属する
中間純利益

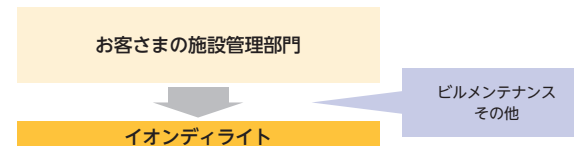
54億19百万円
（対前年同期比101.8%）



お客さまの戦略的パートナーとして ファシリティマネジメントの包括契約を締結

当中間期は、新たな収益の柱としていくことを見据え、ファシリティマネジメント（FM）の包括契約に向けた取り組みを推進。全国展開の宿泊施設や、スタジアム・アリーナ・ホテル・オフィスビル・商業施設を有する大型複合施設「長崎スタジアムシティ」において、包括契約を締結し、サービスの提供を開始しました。

通常契約



決められた業務仕様に基づき、サービスを提供。



2024年10月14日に開業した長崎スタジアムシティ（長崎市）
FMのコンサルタントとして施工期間よりプロジェクトに参画。包括契約で施設の発展を支える。



包括契約



戦略的パートナーとして、施設の管理運営に必要な業務や仕様の設計段階から、お客さまの施設管理部門をサポートし、様々なサービスを提供してまいります。

今後の展望

～アウトソーシングニーズの拡大を見据え、体制を強化～

人手不足の影響により、今後、企業や団体において非中核業務のアウトソーシングニーズは拡大していくものと見込んでいます。

こうした中、当社では、FMのコンサルティング機能を強化し、お客さまの戦略的パートナーとして、ファシリティの管理運営を包括的に受託できる体制を整備してまいります。

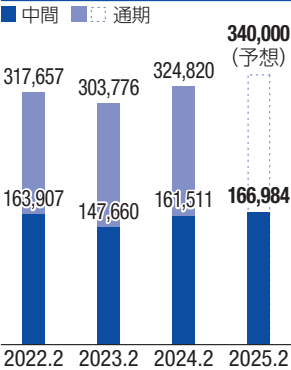
CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS

連結財務ハイライト

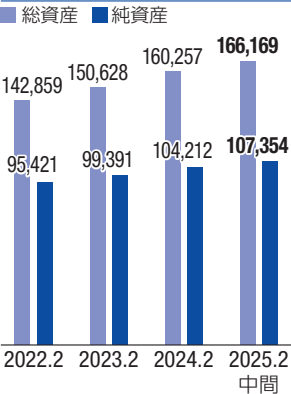
■ 決算のポイント

- 顧客内シェア拡大や新規受託物件の増加に加え、単価見直しの推進により増収増益。
- セグメント売上高は4事業で増収、3事業で減収。
- セグメント利益は3事業で増益、4事業で減益。

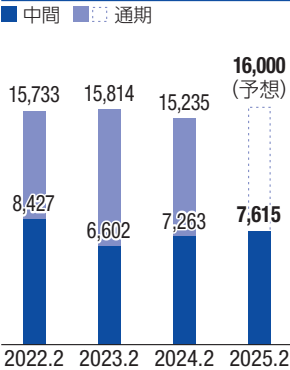
売上高* (単位:百万円)



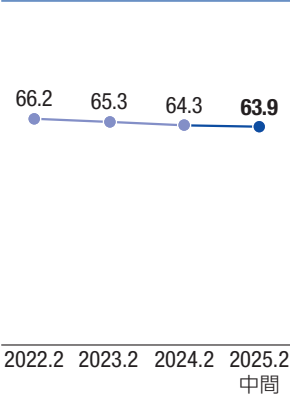
総資産／純資産 (単位:百万円)



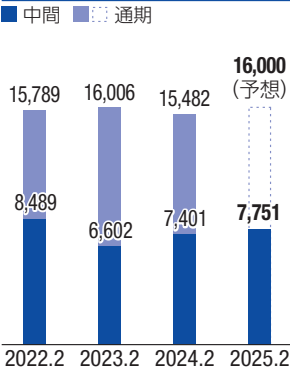
営業利益 (単位:百万円)



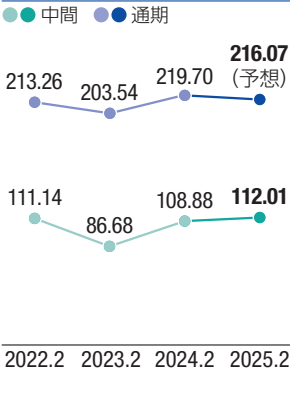
自己資本比率 (単位:%)



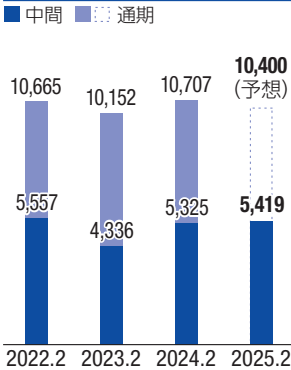
経常利益 (単位:百万円)



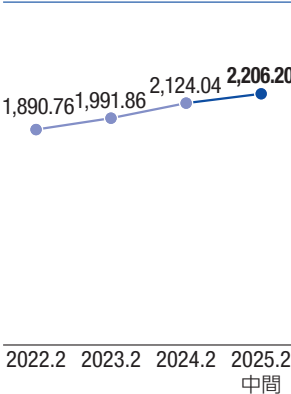
1株当たり当期純利益 (単位:円)



親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



1株当たり純資産 (単位:円)

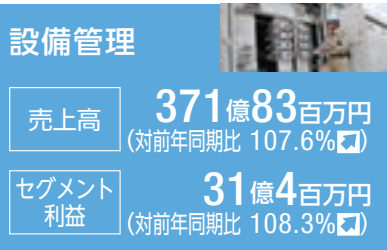
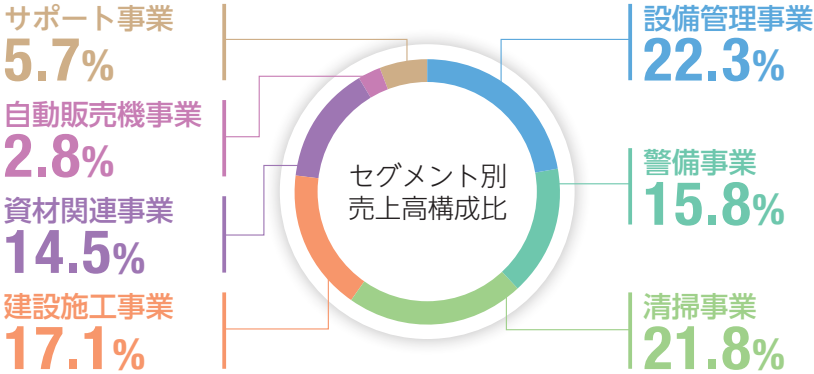


※2023年2月期より新収益認識基準を適用しております。

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

SEGMENT INFORMATION

セグメント別概況



●デジタル化によりローコストオペレーション体制を敷きながら、顧客内シェア拡大や新規受託物件の獲得を通じ、売上を拡大したことに加え、単価見直しを推進したことで増収増益。



●単価見直しや施設警備の新規受託等により増収も、単価見直しを上回る人件費や外注費の上昇等により増収減益。



●単価見直しや継続契約の新規受託、2023年4月に完全子会社化した株式会社アスクメンテナンスの寄与等により増収も単価見直しを上回る人件費や外注費の上昇等により増収減益。



●省エネ関連工事や改装工事の受託が前年同期並みに推移。



●各種資材の受注拡大を推進し増収。同時に、原価上昇分の売価への適正な反映や配送効率の向上を通じた物流コストの抑制に取り組み、収益性を改善し、大幅増益。



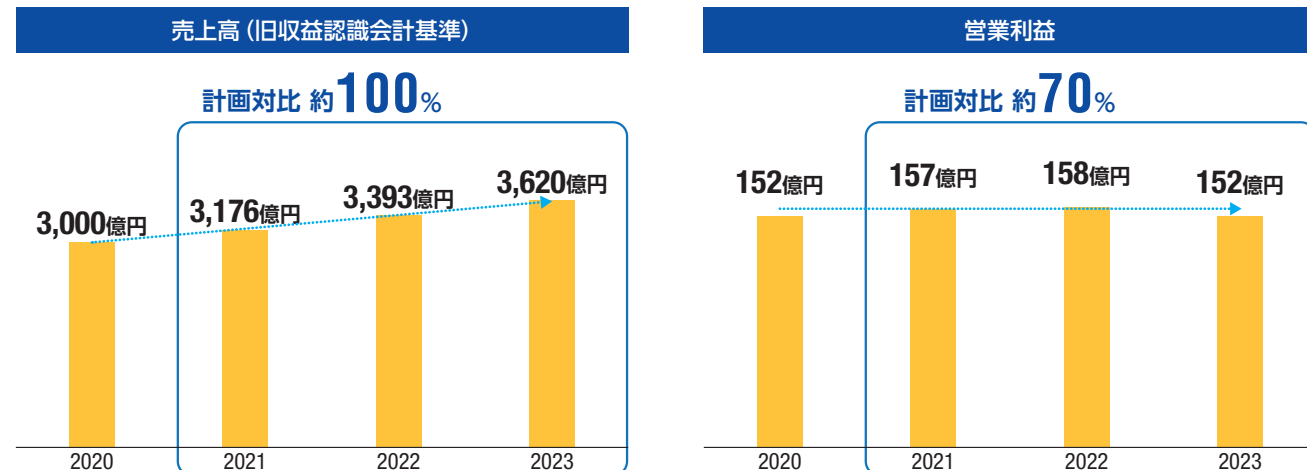
●施設の閉鎖や不採算機撤去による設置台数の減少に伴い減収減益。



●前期実施の子会社売却の影響により減収も2021年2月にKJS株式会社(旧株式会社カジタク)より当社が事業を継承したコピー機の再リース分の契約条件の変更等により大幅な増益。

前中期経営計画（2021年度-2023年度）の振り返り

- ✓ 「お客さま起点の経営」「DXの推進」「グループ経営」の3つを基本方針に各種取り組みを実践
- ✓ 売上高は目標水準を達成も、営業利益は計画対比 約70%で着地



事業環境

コロナ下をはじめ、ウクライナ危機の発生や想定を上回る人件費の上昇等、事業環境が劇的に変化する中、企業や団体において不動産管理コストの抑制傾向が続き、当社グループにとって厳しい3年間となった。

① 売上高

人手不足の中、新たな施設管理モデル「エリア管理」の展開を通じ、専門人材のリソースを創出しながら、変化する顧客ニーズへの対応やアカウント営業の強化を推進し、**イオングループ内外でマーケットシェアを拡大**。

とりわけ、2021年度より取り組むアカウント営業の強化が奏功し、**イオングループ外市場で大きく成長**。

また、エリア管理による省力化を通じ、工事体制を強化したことで、エネルギーコスト上昇に伴い拡大する省エネ関連工事の需要を取り込む等、**建設施工事業が大きく成長**。

② 営業利益

現場業務の効率化に取り組むも、当初想定を上回る人件費や外注費の上昇がその効果を打ち消し収益性が低下したことで、計画対比約70%で着地。

新中期経営計画（2024年度-2026年度）

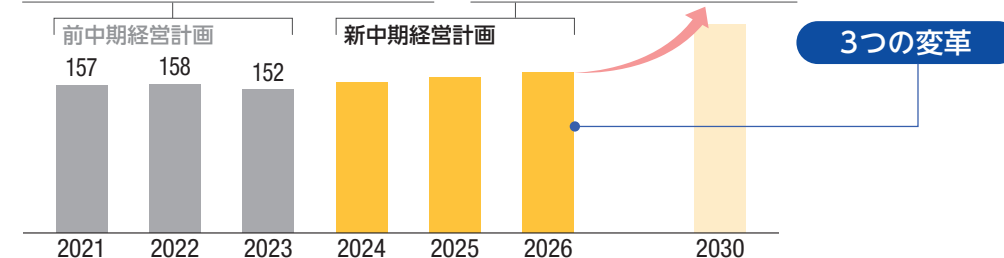
将来の飛躍に向けて、ビジネスモデルの変革をやり切る3年間

3つの変革とその共通基盤となる人的資本の強化を通じて、競争優位を確立

営業利益推移（億円） *FY30はイメージ

コロナやウクライナ危機、人件費の高騰等、事業環境の劇的な変化により苦戦

積極的な成長投資を通じて持続可能なビジネスモデルを構築



3つの変革

① 施設管理業務の圧倒的効率化と規模の経済が効く事業モデルへの変革

- 主要事業である施設管理業（設備管理、警備、清掃）における人手不足と人件費の上昇が最大の経営課題。
 - 施設管理業界では堅調な需要に対し、人手不足や人件費の上昇等によりプレイヤーの数は減少していくことが見込まれる。
 - ▶ 専門性の高いサービスを提供し続けられる体制を維持していくことが更なるマーケットシェア拡大の要
- 専門性を最大限に活用し、より多くの施設に「安全・安心」を届けていくため、施設管理業務の圧倒的効率化と規模の経済が効く事業モデルへの変革を推進**

② FMコンサルティング機能の強化

- 企業や団体では、人手不足により非中核業務のアウトソーシングニーズが高まるが見込まれる。
 - ▶ FMのコンサルティング機能を強化し、ファシリティの管理運営に関する包括契約の受託を拡大できる体制を整備

③ 建設施工の事業規模大幅拡大に向けた体制強化

- 老朽化対策や環境対応等により改装工事の需要は今後も拡大。
 - ▶ 建設施工事業の更なる拡大に向けた体制を強化

人的資本の強化

3つの変革を遂行していくため、● 人材の高度化と多様化 ● 成長領域における人材の確保 ● 従業員エンゲージメントの向上を重点テーマとし、人的資本を強化。

p.02
Pick up!
を参照

キャッシュ・アロケーション

キャッシュ

営業CF 420億円程度 2024年中計期間中(3年間累計)に 新たに生み出すキャッシュ
手元資金
外部調達

アロケーション

投資	維持・更新投資 80億円 ●既存システムの更新、設置
	成長投資 120億円
株主還元	M&A
	配当 さらなる連続増配の継続
株主還元	自己株式取得 ～検討・実施～

成長投資枠

生産性の向上
✓ 施設管理業の圧倒的な効率化に向けた更なるデジタル化
新規サービスの開発
✓ データマネジメント機能強化を通じたデータから新たなサービスを創造する仕組みを構築
人的資本の強化
✓ 人材の高度化と多様化
✓ 成長領域における人材の確保
✓ 従業員エンゲージメントの向上 etc.

最終年度数値目標

✓ 顧客内シェア拡大や新規顧客開拓により売上高を拡大	(億円)	2023年度実績 (構成比)	2026年度目標 (構成比)	増減率
✓ 継続的な単価見直しやDXによる業務効率化を通じ売上総利益率の低下を抑止	売上高	3,248 (100.0%)	4,000 (100.0%)	+23.1%
✓ ビジネスモデル変革に向けた積極的な成長投資を実施	売上総利益	426 (13.1%)	532 (13.3%)	+24.8%
	営業利益	152 (4.7%)	170 (4.3%)	+11.6%

KPI

生産性の向上

単体 設備管理、警備、清掃 3 事業
一人当たり営業利益

2023年度比 1.2倍
(2030年度目標 同1.5倍)

成長領域における人材獲得

2023年度比 200名増

従業員エンゲージメントの向上

従業員満足度 (ES) 調査を毎年度実施し
スコア改善

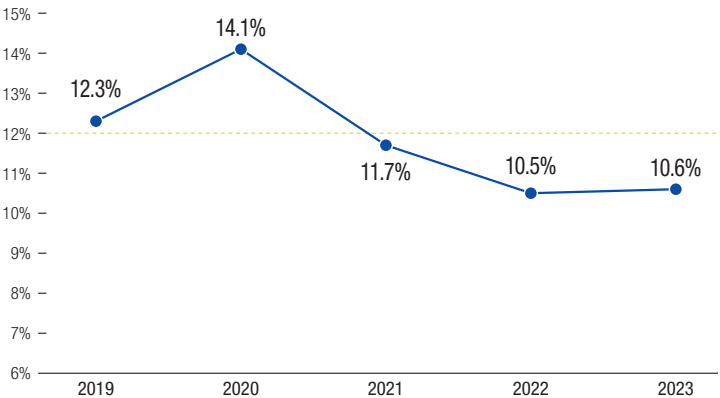
資本政策の方針

成長投資を通じた事業収益性の向上と株主還元の充実により、株主価値の向上を目指す。

現状認識（資本コストとROE水準）

- ✓ 当社の資本コストは5%程度と認識
- ✓ ROEの2023年度実績は、10.6%
- ✓ ROEは資本コストを上回っているものの、資本効率に関する目安として当社が意識している12%水準には未達

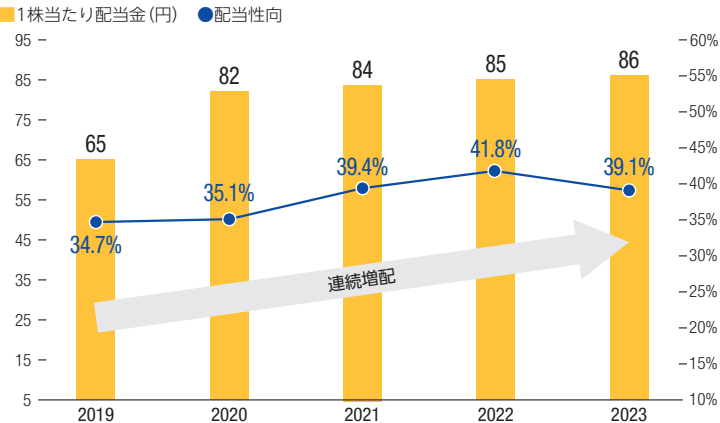
ROE推移



資本政策の方針

- ✓ 成長投資により事業の収益性向上を図る
- ✓ 株主還元の充実
 - 現状19期連続で増配しており更なる継続を目指す
 - 本中期3カ年以内に基準とする連結配当性向を40%から50%に引き上げていくことも検討
 - 自己株式取得は一定の制限の中、機動的に検討

1株当たり配当金と配当性向の推移



ソーシャルイベントで地域社会の課題解決に貢献
インドネシアのスティルマン通りで第4回『スポGOMI』を開催

2024年9月1日(日)、当社連結子会社であるインドネシア現地法人PT Sinar Jernih Sarana(以下、「SJS」)は、丸紅インドネシアと共同でインドネシア最大の都市ジャカルタのスティルマン通りで、第4回『スポGOMI』を開催しました。

『スポGOMI』は、少人数のチームで制限時間内に拾うゴミの量や種類で得られるポイントを競うスポーツで、街の環境美化に加え、人々の社会貢献活動への参加意欲や意識を高めることを目的に開催されています。SJSでは、インドネシアで深刻化する廃棄物問題解決への貢献を目指し、2022年に初めて『スポGOMI』を主催し、今回で第4回目の開催となります。

今回の『スポGOMI』では、環境省、在インドネシア日本大使館、インドネシア環境林業省が後援者となり、イオンインド※「スポGOMI」は一般社団法人ソーシャルスポーツイニシアチブによる名称です。

ネシアや多くの協賛企業の従業員も加わり、ボランティアの学生など26チーム計132人が参加しました。集められたゴミは約138キロにも及び、回収後に分別され、リサイクル企業に販売されました。

SJS、並びに当社グループでは、今後も事業や社会貢献活動を通じて、地域社会の課題解決や持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



近畿大学とともに五感に響く次世代機能性空間の実証実験開始

当社は、近畿大学(大阪府)の「ディスカッションラボ」*に所属する学生たちとともに、2024年10月15日(火)から11月8日(金)までの期間、利用者の生産性や快適性に資する次世代機能性空間の創造を目指した実証実験を行います。

当社と学生たちは、人口動態から労働人口の減少が加速する日本において、生産性の向上が課題であるという認識のもと、その解決に向け、五感に響く空間づくりをテーマとしたアイデアを考案しました。

近畿大学東大阪キャンパス内施設において、学生たちのアイデアをもとに、利用者の五感に作用する映像、匂い、音を実装した空間を当社が設計・施工し、利用者の脳波を測定することで、空間が実際にどのように作用するのかを科学的に検証していきます。なお、本実証実験の結果は、本年12月

※ディスカッションラボ:議論の場を創り、社会や企業の課題解決や社会に新しいモノ・コトを生み出すことを目的とした学生が主体となって実施している学生プロジェクト

に発表する予定です。

当社は今後、社会的課題解決にむけて、本実証実験で得られた科学的根拠に基づく結果を生かし、利用者の生産性や快適性に資する空間づくりの実現に繋げていきます。



会社概要

社名	イオンディライト株式会社 (英語表記名:AEON DELIGHT CO., LTD.)
創立	1972年11月16日
資本金	32億38百万円
事業内容	ファシリティマネジメント事業
従業員数	4,560名 グループ合計22,154名
本店所在地	〒542-0081 大阪府中央区南船場2-3-2 南船場ハートビル
本社所在地	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-1-1 帝都神田ビル

取締役および監査役

代表取締役社長 兼 社長執行役員 グループCEO	濱田 和成
取締役 兼 専務執行役員 海外事業責任者	宮前 吾郎
取締役 兼 専務執行役員 グループ経営管理責任者 (CFO)	阿久津 哲也
取締役	渡邊 廣之
取締役(社外)(独立役員)	本保 芳明
取締役(社外)(独立役員)	吉川 恵治
取締役(社外)(独立役員)	高田 朝子
取締役(社外)(独立役員)	島田 俊夫
常勤監査役(社外)	黒田 隆
常勤監査役(社外)(独立役員)	鈴木 清訓
監査役(社外)(独立役員)	戎井 真理
監査役	藤本 隆史

株式の状況

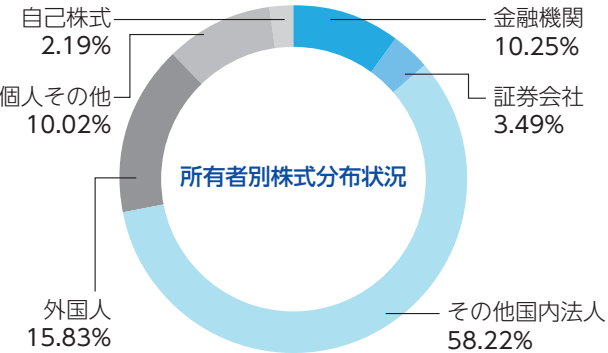
発行可能株式総数	86,400,000株
発行済株式総数	49,169,633株
株主数	13,974名

大株主の状況(千株未満切り捨て)

順位	株主名	所有株式数(千株)	所有比率(%)*
1	イオン株式会社	27,613	57.41
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,085	6.42
3	イオンディライト取引先持株会	1,351	2.81
4	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,196	2.49
5	野村證券株式会社自己振替口	800	1.66
6	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	755	1.57
7	イオンディライト従業員持株会	714	1.49
8	野村證券株式会社	537	1.12
9	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	511	1.06
10	BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE CLEARANCE ACC FOR THIRD PARTY	501	1.04

※発行済株式(自己株式を除く。)総数に対する所有株式数の割合
(注)上記の所有株式数のほかに、当社は自己株式1,075千株(発行済株式総数に対する所有株式数の割合2.19%)を所有しております。

所有者別株式分布状況



株主さまインフォメーション

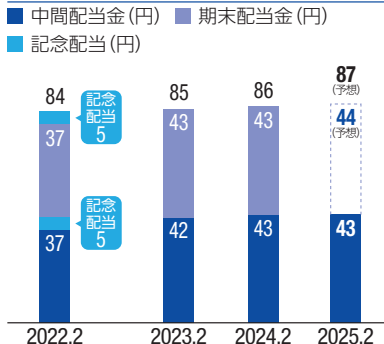
当中間期は、**1株当たり43円**

とさせていただきます。

引き続き安定的な配当を目指し、連結配当性向40%※を基準とする株主配当を実施してまいります。2025年2月期は業績予想の達成を前提とし、期末配当は普通配当44円を予定しております。年間配当は87円を予定し、前期より普通配当1円の増配となる20期連続の増配を目指します。

※中長期的な連結配当性向に関する考え方については、p.08「資本政策の方針」をご参照ください。

1株当たり配当金の推移



株主メモ

事業年度	3月1日から翌年2月末日
基準日	2月末日 (そのほか必要がある場合はあらかじめ公告いたします。)
定時株主総会	5月
単元株式数	100株
権利確定日	期末配当 毎年2月末日 中間配当 毎年8月31日
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部

お取扱窓口 証券会社等に口座をお持ちの場合、住所変更や買取請求等株主さまの各種お手続きは、原則として口座を開設されている証券会社等経由で行っていただくこととなります。ご利用の証券会社等へご連絡をお願いいたします。証券会社等に口座をお持ちでない場合 (特別口座の場合)、下記のお取扱店にてお取次いたします。

なお、支払明細の発行に関するお手続きにつきましては、みずほ信託銀行の下記連絡先にお問合せください。

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

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

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

「イオンランジ」が、イオンディライトの株主さまにもご利用可能となりました。対象の株主さま (2月末日で100株以上を保有) は、イオンランジ会員証が届きます。ご利用には事前予約が必要です。詳しくはiAEONサイトをご覧ください。



株主優待制度のご案内

イオンギフトカード2,000円分

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

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

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

※2月末、前年8月末、前年2月末の当社株主名簿に同一株主番号かつ100株以上連続して3回記載または記録された株主さま

イオンギフトカードに関するお問い合わせ先 (イオンリテール株式会社)

フリーダイヤル **0120-100-250**
フリーダイヤルをご利用いただけない場合 (通話料有料)
0570-064-251
(受付時間9:00～21:00)



※2024年2月末日の株主優待品は、5月下旬に発送させていただきました。



木を植えています

私たちはイオンです

地球にやさしいエコペーパーを使用しております。



ホームページ上で公告・各種資料がダウンロードできます。

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