



9787

イオンディライト

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



目次

要約	3
主要経営指標の推移	4
直近更新内容	5
業績動向	6
四半期実績推移	6
2025年2月期会社計画	10
中長期見通し	11
事業内容	15
ビジネスの概要	15
事業概要	15
SW分析 (Strengths, Weaknesses)	22
市場とバリューチェーン	23
財務諸表	26
損益計算書	26
貸借対照表	26
キャッシュフロー計算書	27
ROE及び配当	28
その他情報	29
過去の業績	33
ニュース&トピックス	45
企業概要	50

要約

イオンディライト株式会社は、国内最大手のファシリティマネジメント企業である。顧客施設とその周辺環境に関するさまざまなソリューションを提供する。顧客にとってノンコアとなる施設管理およびその周辺業務を受託し、施設全体のコスト効率を向上させ、顧客の業務を合理化する。国内外300社以上の企業で構成される大手流通企業グループであるイオングループ（グループ合計売上高は9兆円超）における主要企業の一社で、イオン株式会社（東証PRM 8267）の出資比率は50%超、2024年2月期のイオングループ内向けの売上高構成比は62.2%であった。

セグメントは、設備管理事業（2024年2月期の売上高構成比21.4%、営業利益構成比24.9%）、警備事業（同15.7%、13.1%）、清掃事業（同21.7%、22.2%）、建設施工事業（同18.2%、22.4%）、資材関連事業（同14.3%、9.8%）、自動販売機事業（同3.0%、5.4%）、サポート事業（同5.8%、2.3%）である。イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、官公庁、各種イベントなど幅広い。単年度契約も多いが解約率は低く、ストック型のビジネスモデルである。

同社は、主要顧客に対しては、アカウントマネージャーを設置し、事業を超えて顧客情報を一元管理している。アカウントマネージャーが顧客や各業界への理解を深めることで、顧客満足度の向上、他の事業への送客による取引拡大につながっている。また、複数の部門にわたるサービスを一括で受託（例えば、設備管理事業に関わる業務を建設施工事業が受託するなど）することや、全国展開する顧客に対して全国で同一のサービスを提供すること等が実現し、顧客内シェアの向上に寄与している。

ファシリティマネジメント業界においては人手不足が業界全体の課題となっている。こうした中、同社は国内全8支社にカスタマーサービスセンターを設置して、顧客施設の遠隔サポート体制を整えているほか、現場施設にはカメラやセンサーの設置を進めるなどして、現場における管理業務の自動化・省力化を推進している。こうした体制を構築した上で、顧客のニーズや施設・地域特性を踏まえた一定のエリアで設備管理員を共有する「エリア管理」の導入を推進し、設備管理員の省人化・無人化を進め、人手不足に対応するとともにコスト削減にもつながっている。

海外事業は中国、マレーシア、ベトナム、インドネシアにおいて、設備管理事業、警備事業、清掃事業、サポート事業等を展開する。顧客のおよそ半分がイオングループの企業である。2024年2月期の海外売上比率は9.9%であった。「安全・安心」「人手不足」「環境」を成長戦略の柱とし、アジア全域でファシリティマネジメントサービスの受託拡大を目指す。中国では、華北・華東・華中・華南を中心に品質の高いファシリティマネジメントを提供する会社として、「永旺永楽（イオンディライト）」ブランドの認知を高める方針である。

業績動向

2024年2月期の売上高は324,820百万円（前期比6.9%増）、営業利益は15,235百万円（同3.7%減）、経常利益は15,482百万円（同3.3%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は10,707百万円（同5.5%増）であった。年間配当金は86円/株（配当性向39.1%）であった。売上高は、イオングループ内外における顧客内シェア拡大や新規受託物件の増加により増収となり、期初に掲げた計画を上回った。特に営業強化および実績やノウハウを評価されたことによりイオングループ外の企業や団体からの受託が増加した。セグメント別では全7事業で増収となり、中でも、省エネ関連工事や改装・修繕工事の受託を拡大した建設施工事業、並びに各種資材の受注を拡大した資材関連事業で高い成長となった。営業利益は、販売管理費の増加分をセグメント利益の成長で補うことができず、減益となった。

2025年2月期の通期会社予想は、売上高は340,000百万円（前期比4.7%増）、営業利益は16,000百万円（同5.0%増）、経常利益は16,000百万円（同3.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は10,400百万円（同2.9%減）である。持続的成長を実現するためのビジネスモデルへの変革を加速しながらマーケットシェアの更なる拡大を図る方針である。EPS予想は216.07円、年間配当金予想は87円/株（配当性向は40.3%）。2024年2月期より1円増配の87円の配当を見込み、20期連続増配を目指す。

同社は2021年4月に中期経営計画「Aeon Delight Vision 2025」を策定した。アジアにおいて、『安全・安心』、『人手不足』、『環境』の3つを成長戦略の柱に社会課題を解決する環境価値創造企業を目指す。2026年2月期の売上高471,000百万円、営業利益37,000百万円、ROE15%を目指す。

同社の強みと弱み

SR社では、同社の強みを、1) イオングループであること、2) ファシリティマネジメント事業における業界大手であること、3) 安定的にキャッシュフローを創出していること、と認識している。一方、弱みとしては、1) 国内既存事業の市場成長が限定的であること、2) イオングループへの依存度が高いこと、3) 小型の商業施設の経験に乏しいこと、などが挙げられよう。（後述の「SW（Strengths, Weaknesses）分析」の項参照）

主要経営指標の推移

損益計算書 (百万円)	15年2月期 連結	16年2月期 連結	17年2月期 連結	18年2月期 連結	19年2月期 連結	20年2月期 連結	21年2月期 連結	22年2月期 連結	23年2月期 連結	24年2月期 連結	25年2月期 会社予想
売上高	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	300,085	317,657	303,776	324,820	340,000
YoY	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%	-2.8%	5.9%	-4.4%	6.9%	4.7%
売上総利益	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	37,175	39,498	41,437	42,613	
YoY	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	8.8%	-3.6%	6.2%	4.9%	2.8%	
売上総利益率	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	12.4%	12.4%	13.6%	13.1%	
営業利益	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230	15,733	15,814	15,235	16,000
YoY	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%	-4.8%	3.3%	0.5%	-3.7%	5.0%
営業利益率	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%	5.0%	5.2%	4.7%	4.7%
経常利益	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	15,268	15,789	16,006	15,482	16,000
YoY	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	19.4%	-4.3%	3.4%	1.4%	-3.3%	3.3%
経常利益率	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.2%	5.1%	5.0%	5.3%	4.8%	4.7%
当期純利益	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680	10,665	10,152	10,707	10,400
YoY	13.2%	-9.0%	-2.1%	-8.8%	0.3%	45.7%	24.9%	-8.7%	-5.5%	5.5%	-2.9%
純利益率	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%	3.3%	3.3%	3.1%
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	50,670	49,170	
EPS	151.7	138.0	135.0	121.7	122.9	187.2	233.7	213.3	203.5	219.7	216.1
EPS（潜在株式調整後）	151.3	137.6	134.6	121.3	122.6	186.9	233.5	213.1	203.4	219.6	
DPS	50	52	55	61	63	65	82	84	85	86	87
BPS	1,400	1,471	1,559	1,637	1,466	1,579	1,747	1,891	1,992	2,124	
貸借対照表（百万円）											
現金・預金	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233	62,355	59,773	68,282	57,600	68,350	
流動資産合計	103,634	104,190	111,098	118,311	108,771	112,362	110,008	121,013	129,534	139,980	
有形固定資産	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161	9,671	9,481	7,080	6,499	6,484	
投資その他の資産計	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578	7,698	11,557	9,111	8,222	7,693	
無形固定資産	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103	7,185	5,518	5,653	6,371	6,098	
資産合計	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614	136,917	136,565	142,859	150,628	160,257	
買掛金	24,934	28,457	25,114	25,820	25,967	23,388	22,170	22,070	25,901	29,292	
短期有利子負債	-	-	271	225	394	252	299	247	182	378	
流動負債合計	46,639	45,834	47,051	49,060	51,408	48,864	44,123	43,892	48,406	53,445	
長期有利子負債	-	-	293	-	15	11	-	-	-	-	
固定負債合計	2,387	3,925	6,214	6,474	7,667	6,767	4,160	3,544	2,830	2,599	
負債合計	49,026	49,760	53,266	55,535	59,075	55,631	48,283	47,437	51,237	56,044	
純資産合計	75,558	79,674	84,604	89,143	75,539	81,286	88,281	95,421	99,391	104,212	
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	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373	7,371	10,403	12,598	8,895	18,518	
投資活動によるキャッシュフロー	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256	13,838	-7,325	-386	-10,715	-4,319	
財務活動によるキャッシュフロー	-2,594	-2,821	-2,400	-3,264	-19,886	-3,392	-5,324	-4,572	-6,181	-6,922	
財務指標											
有利子負債（短期及び長期）	-	-	564	225	409	263	299	247	182	378	
ネットキャッシュ	56,906	57,748	62,866	71,311	59,824	62,092	59,474	68,035	57,418	67,972	
総資産利益率（ROA）	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%	11.3%	10.9%	10.0%	
自己資本利益率（ROE）	11.2%	9.8%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%	11.7%	10.5%	10.6%	
自己資本比率	59.0%	59.7%	59.4%	59.5%	54.4%	57.6%	64.0%	66.2%	65.3%	64.3%	

出所：会社資料よりSR作成

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

注：買掛金は電子記録債務を含まない数字。

直近更新内容

海外連結子会社による孫会社の異動（持分買取・増資引受）に関して発表

2024年5月28日

イオンディライト株式会社は、連結子会社（孫会社）である永旺永楽服務管理集团有限公司（以下、「AD服務集団」）が浙江万才物流有限公司（以下、「万才物流」）の出資持分を、持分買取および増資引受により60%取得することを決定したことにに関して発表した。

（リリース文へのリンクは[こちら](#)）

同社グループは、同社中国事業における物流施設構内オペレーション業務の業容拡大を図るため、当該業務に関する豊富な経験と実績、高い専門性を有する万才物流を連結子会社とすべく、本出資を行う。異動の方法としては、AD服務集団が持分買取と増資引受の組み合わせ方式により、万才物流の60%の出資持分を取得する（契約締結日2024年6月（予定））。万才物流の2023年12月期の業績は、売上高28,147千元、営業利益682千元、経常利益1,157千元、当期純利益1,157千元であった。

本出資の実施にあたっては関係当局などからの許認可取得が条件となる。本出資による孫会社の異動による連結業績への影響は軽微であると同社は述べている。

業績動向

四半期実績推移

四半期実績推移（新収益認識基準適用）

累計 (百万円)	23年2月期（新収益認識基準適用）				24年2月期（新収益認識基準適用）				25年2月期（新収益認識基準適用）				25年2月期	
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	進捗率	通期会予
売上高	71,786	147,660	226,833	303,776	79,118	161,511	241,911	324,820	81,121				23.9%	340,000
YoY	0.9%	0.7%	5.4%	7.0%	10.2%	9.4%	6.6%	6.9%	2.5%					4.7%
売上総利益	9,745	19,606	30,291	41,437	10,226	20,811	31,162	42,613	10,402					
YoY	-0.2%	-4.2%	1.5%	4.9%	4.9%	6.1%	2.9%	2.8%	1.7%					
売上総利益率	13.6%	13.3%	13.4%	13.6%	12.9%	12.9%	12.9%	13.1%	12.8%					
販管費	6,462	13,004	19,473	25,623	6,778	13,547	20,299	27,377	7,134					
YoY	7.1%	8.1%	8.3%	7.8%	4.9%	4.2%	4.2%	6.8%	5.3%					
販管費比率	9.0%	8.8%	8.6%	8.4%	8.6%	8.4%	8.4%	8.4%	8.8%					
営業利益	3,282	6,602	10,818	15,814	3,447	7,263	10,862	15,235	3,267				20.4%	16,000
YoY	-12.0%	-21.7%	-8.7%	0.5%	5.0%	10.0%	0.4%	-3.7%	-5.2%					5.0%
営業利益率	4.6%	4.5%	4.8%	5.2%	4.4%	4.5%	4.5%	4.7%	4.0%					4.7%
経常利益	3,300	6,602	11,001	16,006	3,487	7,401	11,072	15,482	3,350				20.9%	16,000
YoY	-12.0%	-22.2%	-7.9%	1.4%	5.7%	12.1%	0.6%	-3.3%	-3.9%					3.3%
経常利益率	4.6%	4.5%	4.8%	5.3%	4.4%	4.6%	4.6%	4.8%	4.1%					4.7%
当期利益	2,246	4,336	7,163	10,152	2,299	5,325	7,617	10,707	2,597				25.0%	10,400
YoY	-10.4%	-22.0%	-15.7%	-4.8%	2.4%	22.8%	6.3%	5.5%	13.0%					-2.9%
当期利益率	3.1%	2.9%	3.2%	3.3%	2.9%	3.3%	3.1%	3.3%	3.2%					3.1%
四半期 (百万円)	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
売上高	71,786	75,874	79,173	76,943	79,118	82,393	80,400	82,909	81,121					
YoY	0.9%	0.6%	15.3%	12.3%	10.2%	8.6%	1.5%	7.8%	2.5%					
売上総利益	9,745	9,861	10,685	11,146	10,226	10,585	10,351	11,451	10,402					
YoY	-0.2%	-7.8%	14.0%	15.3%	4.9%	7.3%	-3.1%	2.7%	1.7%					
売上総利益率	13.6%	13.0%	13.5%	14.5%	12.9%	12.8%	12.9%	13.8%	12.8%					
販管費	6,462	6,542	6,469	6,150	6,778	6,769	6,752	7,078	7,134					
YoY	7.1%	9.1%	8.8%	6.3%	4.9%	3.5%	4.4%	15.1%	5.3%					
販管費比率	9.0%	8.6%	8.2%	8.0%	8.6%	8.2%	8.4%	8.5%	8.8%					
営業利益	3,282	3,320	4,216	4,996	3,447	3,816	3,599	4,373	3,267					
YoY	-12.0%	-29.3%	23.1%	28.7%	5.0%	14.9%	-14.6%	-12.5%	-5.2%					
営業利益率	4.6%	4.4%	5.3%	6.5%	4.4%	4.6%	4.5%	5.3%	4.0%					
経常利益	3,300	3,302	4,399	5,005	3,487	3,914	3,671	4,410	3,350					
YoY	-12.0%	-30.3%	27.4%	30.1%	5.7%	18.5%	-16.5%	-11.9%	-3.9%					
経常利益率	4.6%	4.4%	5.6%	6.5%	4.4%	4.8%	4.6%	5.3%	4.1%					
当期利益	2,246	2,090	2,827	2,989	2,299	3,026	2,292	3,090	2,597					
YoY	-10.4%	-31.5%	-3.8%	37.7%	2.4%	44.8%	-18.9%	3.4%	13.0%					
当期利益率	3.1%	2.8%	3.6%	3.9%	2.9%	3.7%	2.9%	3.7%	3.2%					

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

セグメント別四半期実績推移（新収益認識基準適用）

セグメント業績 累計（百万円）	23年2月期（新収益認識基準）				24年2月期（新収益認識基準）				25年2月期（新収益認識基準）			
	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4	Q1	Q1-Q2	Q1-Q3	Q1-Q4
売上高	71,786	147,660	226,833	303,776	79,118	161,511	241,911	324,820	81,121			
YoY	0.9%	0.7%	5.4%	7.0%	10.2%	9.4%	6.6%	6.9%	2.5%			
設備管理	16,131	32,251	49,003	64,794	17,086	34,555	52,404	69,509	18,201			
YoY	4.0%	4.0%	5.4%	5.3%	5.9%	7.1%	6.9%	7.3%	6.5%			
警備	11,934	24,124	36,909	49,478	12,710	25,421	38,131	50,919	12,905			
YoY	2.5%	2.0%	4.2%	4.7%	6.5%	5.4%	3.3%	2.9%	1.5%			
清掃	16,576	33,769	51,130	68,336	17,464	35,200	52,909	70,428	18,051			
YoY	0.0%	-1.0%	1.3%	2.0%	5.4%	4.2%	3.5%	3.1%	3.4%			
建設施工	10,282	23,350	38,207	52,084	13,388	28,811	42,101	59,219	13,072			
YoY	-8.2%	-5.8%	13.4%	21.1%	30.2%	23.4%	10.2%	13.7%	-2.4%			
資材関連	10,205	20,465	30,994	41,544	11,301	22,993	34,864	46,315	11,983			
YoY	3.0%	1.2%	2.8%	4.8%	10.7%	12.4%	12.5%	11.5%	6.0%			
自動販売機	2,199	4,780	7,084	9,466	2,316	4,904	7,263	9,616	2,218			
YoY	-0.1%	0.3%	1.9%	1.3%	5.3%	2.6%	2.5%	1.6%	-4.2%			
サポート事業	4,456	8,918	13,503	18,070	4,850	9,624	14,236	18,810	4,689			
YoY	8.3%	10.7%	11.7%	12.6%	8.8%	7.9%	5.4%	4.1%	-3.3%			
営業利益	3,282	6,602	10,818	15,814	3,447	7,263	10,862	15,235	3,267			
YoY	-12.0%	-21.7%	-8.7%	0.5%	5.0%	10.0%	0.4%	-3.7%	-5.2%			
営業利益率	4.6%	4.5%	4.8%	5.2%	4.4%	4.5%	4.5%	4.7%	4.0%			
設備管理	1,372	2,825	4,269	5,810	1,335	2,866	4,432	5,913	1,463			
YoY	7.6%	7.7%	5.7%	5.7%	-2.7%	1.5%	3.8%	1.8%	9.6%			
営業利益率	8.5%	8.8%	8.7%	9.0%	7.8%	8.3%	8.5%	8.5%	8.0%			
警備	733	1,443	2,307	3,279	833	1,584	2,366	3,108	756			
YoY	-7.9%	-15.2%	-11.1%	-4.5%	13.6%	9.8%	2.6%	-5.2%	-9.2%			
営業利益率	6.1%	6.0%	6.3%	6.6%	6.6%	6.2%	6.2%	6.1%	5.9%			
清掃	1,681	3,328	5,036	7,014	1,451	2,787	4,034	5,277	1,362			
YoY	-14.8%	-22.2%	-18.4%	-13.5%	-13.7%	-16.3%	-19.9%	-24.8%	-6.1%			
営業利益率	10.1%	9.9%	9.8%	10.3%	8.3%	7.9%	7.6%	7.5%	7.5%			
建設施工	694	1,405	2,714	4,080	1,089	2,376	3,429	5,322	1,095			
YoY	-35.0%	-37.6%	-5.1%	13.9%	56.9%	69.1%	26.3%	30.4%	0.6%			
営業利益率	6.7%	6.0%	7.1%	7.8%	8.1%	8.2%	8.1%	9.0%	8.4%			
資材関連	615	994	1,455	1,999	630	1,116	1,697	2,322	660			
YoY	-6.3%	-27.0%	-24.7%	-21.9%	2.4%	12.3%	16.7%	16.2%	4.7%			
営業利益率	6.0%	4.9%	4.7%	4.8%	5.6%	4.9%	4.9%	5.0%	5.5%			
自動販売機	208	556	791	1,083	258	650	982	1,290	269			
YoY	79.3%	57.5%	91.1%	78.1%	24.0%	16.9%	24.1%	19.1%	4.3%			

営業利益率	9.5%	11.6%	11.2%	11.4%	11.1%	13.3%	13.5%	13.4%	12.1%
サポート事業	162	279	419	462	149	264	409	545	306
YoY	36.1%	9.4%	27.0%	4.8%	-8.0%	-5.4%	-2.3%	17.8%	104.8%
営業利益率	3.6%	3.1%	3.1%	2.6%	3.1%	2.7%	2.9%	2.9%	6.5%
消去、暖簾、全社費用他	-2,183	-4,228	-6,173	-7,913	-2,298	-4,380	-6,487	-8,542	-2,644
セグメント業績									
23年2月期（新収益認識率）									
四半期（百万円）	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
売上高	71,786	75,874	79,173	76,943	79,118	82,393	80,400	82,909	81,121
YoY	0.9%	0.6%	15.3%	12.3%	10.2%	8.6%	1.5%	7.8%	2.5%
設備管理	16,131	16,120	16,752	15,791	17,086	17,469	17,849	17,105	18,201
YoY	4.0%	4.0%	8.2%	5.0%	5.9%	8.4%	6.5%	8.3%	6.5%
警備	11,934	12,190	12,785	12,569	12,710	12,711	12,710	12,788	12,905
YoY	2.5%	1.5%	8.6%	6.4%	6.5%	4.3%	-0.6%	1.7%	1.5%
清掃	16,576	17,193	17,361	17,206	17,464	17,736	17,709	17,519	18,051
YoY	0.0%	-2.0%	6.1%	4.3%	5.4%	3.2%	2.0%	1.8%	3.4%
建設施工	10,282	13,068	14,857	13,877	13,388	15,423	13,290	17,118	13,072
YoY	-8.2%	-3.7%	66.5%	48.9%	30.2%	18.0%	-10.5%	23.4%	-2.4%
資材関連	10,205	10,260	10,529	10,550	11,301	11,692	11,871	11,451	11,983
YoY	3.0%	-0.5%	6.1%	11.2%	10.7%	14.0%	12.7%	8.5%	6.0%
自動販売機	2,199	2,581	2,304	2,382	2,316	2,588	2,359	2,353	2,218
YoY	-0.1%	0.6%	5.4%	-0.4%	5.3%	0.3%	2.4%	-1.2%	-4.2%
サポート事業	4,456	4,462	4,585	4,567	4,850	4,774	4,612	4,574	4,689
YoY	8.3%	13.2%	13.6%	15.4%	8.8%	7.0%	0.6%	0.2%	-3.3%
営業利益	3,282	3,320	4,216	4,996	3,447	3,816	3,599	4,373	3,267
YoY	-12.0%	-29.3%	23.1%	28.7%	5.0%	14.9%	-14.6%	-12.5%	-5.2%
営業利益率	4.6%	4.4%	5.3%	6.5%	4.4%	4.6%	4.5%	5.3%	4.0%
設備管理	1,372	1,453	1,444	1,541	1,335	1,531	1,566	1,481	1,463
YoY	7.6%	7.9%	2.0%	5.8%	-2.7%	5.4%	8.4%	-3.9%	9.6%
営業利益率	8.5%	9.0%	8.6%	9.8%	7.8%	8.8%	8.8%	8.7%	8.0%
警備	733	710	864	972	833	751	782	742	756
YoY	-7.9%	-21.6%	-3.4%	15.9%	13.6%	5.8%	-9.5%	-23.7%	-9.2%
営業利益率	6.1%	5.8%	6.8%	7.7%	6.6%	5.9%	6.2%	5.8%	5.9%
清掃	1,681	1,647	1,708	1,978	1,451	1,336	1,247	1,243	1,362
YoY	-14.8%	-28.5%	-9.9%	2.3%	-13.7%	-18.9%	-27.0%	-37.2%	-6.1%
営業利益率	10.1%	9.6%	9.8%	11.5%	8.3%	7.5%	7.0%	7.1%	7.5%
建設施工	694	711	1,309	1,366	1,089	1,287	1,053	1,893	1,095
YoY	-35.0%	-39.9%	114.2%	89.2%	56.9%	81.0%	-19.6%	38.6%	0.6%
営業利益率	6.7%	5.4%	8.8%	9.8%	8.1%	8.3%	7.9%	11.1%	8.4%
資材関連	615	379	461	544	630	486	581	625	660
YoY	-6.3%	-46.3%	-19.1%	-13.4%	2.4%	28.2%	26.0%	14.9%	4.8%
営業利益率	6.0%	3.7%	4.4%	5.2%	5.6%	4.2%	4.9%	5.5%	5.5%
自動販売機	208	348	235	292	258	392	332	308	269
YoY	79.3%	46.8%	285.2%	50.5%	24.0%	12.6%	41.3%	5.5%	4.3%
営業利益率	9.5%	13.5%	10.2%	12.3%	11.1%	15.1%	14.1%	13.1%	12.1%
サポート事業	162	117	140	43	149	115	145	136	306
YoY	36.1%	-14.0%	86.7%	-61.3%	-8.0%	-1.7%	3.6%	216.3%	105.4%
営業利益率	3.6%	2.6%	3.1%	0.9%	3.1%	2.4%	3.1%	3.0%	6.5%
消去、暖簾、全社費用他	-2,183	-2,045	-1,945	-1,740	-2,298	-2,082	-2,107	-2,055	-2,644

出所：会社資料よりSR作成

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

2025年2月期第1四半期実績

- 売上高：81,121百万円（前年同期比2.5%増）
- 営業利益：3,267百万円（同5.2%減）
- 経常利益：3,350百万円（同3.9%減）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：2,597百万円（同12.9%増）

決算概要

2025年2月期第1四半期における通期会社計画に対する進捗率は、売上高23.9%、営業利益20.4%、経常利益20.9%、親会社株主に帰属する当期純利益25.0%であった。

売上高は、イオングループ内外における顧客内シェア拡大や新規受託物件の増加に加え、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、前期より注力する顧客との交渉を通じた単価見直しが奏功し、増収となった。セグメント別では設備管理、警備、清掃、資材関連の4事業で増収となった。

利益面については、設備管理、建設施工、資材関連、自動販売機、サポートの5事業で増益となり、セグメント利益合計でも増益となった。一方で、更なる人件費の上昇を主因に警備、清掃の2事業で減益となったことなどにより、販売管理費の増加分をセグメント利益の成長で補うことができず、営業利益は減益となった。親会社株主に帰属する四半期純利益は、賃上げ税制の活用による税効果により増益となった。

セグメント別の動向

設備管理事業：

- 売上高18,201百万円（前年同期比6.5%増）
- 営業利益1,463百万円（同9.6%増）

単価見直しの推進に加え、過年度より取り組む業務プロセスのデジタル化を通じたローコストオペレーションにより収益性の改善を図りながら、当第1四半期は新規継続契約や各種整備業務の受注拡大により増収増益となった。グループ内外ともに増収となった。

警備事業：

- 売上高12,905百万円（同1.5%増）
- 営業利益756百万円（同9.2%減）

単価見直しや施設警備の新規受託などにより増収となったが、人件費の上昇を主因に収益性が低下し、減益となった。主にグループ外が増収となった（中国子会社など）。

清掃事業：

- 売上高18,051百万円（同3.4%増）
- 営業利益1,362百万円（同6.1%減）

単価見直しに加え、継続契約の新規受託や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などにより増収となった。一方、人件費の上昇などにより収益性が低下し、減益となった。主にグループ外が増収となった（海外やアスクメンテナンスなど）。今後に関しては、清掃を人材の確保しやすい日中を実施するなど、顧客に受け入れられやすいオペレーションを提案することで受注の拡大とオペレーションの効率化を図る方針である。

建設施工事業：

- 売上高13,072百万円（同2.4%減）
- 営業利益1,095百万円（同0.6%増）

2024年1月に発生した令和6年能登半島地震に伴う復旧関連工事を受託するとともに、前期に引き続き、省エネ関連工事の受託に注力したものの、改装工事が前年同期に対して減少したことや期初に計画されていた一部工事に遅延が発生したことなどにより、減収となった。一方で、各工事における仕様や工程の最適化を通じた収益性の改善により増益となった。主にグループ内が増収となり、グループ外が減収となった。期ずれした一部の工事（グループ内外とも）に関しては、当第2四半期以降に実施することを見込む。

資材関連事業：

- 売上高11,983百万円（同6.0%増）
- 営業利益660百万円（同4.7%増）

各種資材の受注拡大を推進するとともに、原材料や物流費が上昇傾向にある中、各種資材における原価上昇分の売価への適正な反映に取り組み、増収増益となった。主にグループ内が増収となった。前期に開始した新規取引先との取引が増収に寄与した。

自動販売機事業：

- 売上高2,218百万円（同4.2%減）
- 営業利益269百万円（同4.3%増）

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となった。一方、不採算機の撤去をはじめとした収益構造の適正化により収益性が改善し増益となった。グループ内は増収となったが、グループ外が若干減収となった。

サポート事業：

- 売上高4,689百万円（同3.3%減）
- 営業利益306百万円（同104.8%増）

顧客施設とその周辺の管理運営に関するアウトソーシングニーズに応える様々なサービスの提供拡大に取り組んだが、当第1四半期は受託業務の縮小により減収となった。一方で、2021年2月にKJS株式会社（旧株式会社カジタク）の吸収合併に伴い、同社が事業を継承したコピー機の契約期間が満了したことなどにより大幅な増益となった。グループ内外とも若干減収となった。

海外事業（各セグメントの内数）：

- 売上高9,400百万円（同12.1%増）
- 営業利益340百万円（同4.2%増）

中国事業は増収減益、アセアン事業は増収増益となった。なお、海外事業の収益は各セグメントの内数である。

- ▶ アジア最大の成長エリアと位置付ける中国では、中核事業会社による顧客内シェア拡大や新規顧客開拓により堅調に事業を拡大したが、業容拡大に伴う一時的な販売管理費の上昇により増収減益となった。なお、中国経済の悪化による影響は引き続き限定的であり、新規受託の増加およびシェアの拡大により今後も成長が見込めると同社は述べている。
- ▶ アセアンでは、事業を展開する各国で増収となった。SLAの導入拡大などを推進したことで、マレーシア、ベトナムで収益性を改善し、アセアン事業全体では増収増益となった。

当第2四半期以降の取り組み

原価上昇圧力が継続する中、引き続き、収益性の改善策に取り組みつつ、営業強化によりマーケットシェアのさらなる拡大を図る方針である。売上高の拡大としては下記に取り組む。

- 受託済み大型プロジェクトの遂行と周辺業務の受託拡大
 - アカウントマネジメントを通じた顧客内シェア拡大
 - 当第1四半期に発生した遅延工事の着実な取り込み
 - 省エネ関連工事の受託拡大
 - 特定技能外国人を活用したリゾート戦略（ベッドメイキング）
- ▶ 特定技能外国人の受け入れ強化に関しては、イオングループ全体で推進する取り組みの一環であり、グループとして2030年度までに4,000人を受け入れる方針である。同社では、今期に数十名程度の受け入れを計画している模様である。

収益性の改善としては下記に取り組む。

- アカウントマネジメント企業との価格交渉強化
- DXにより顧客のファシリティマネジメントコスト削減を通じた契約単価の見直し
- 建設施工事業で工事における見積査定・交渉の強化
- エリア戦略を通じた国内グループ会社の経営効率化

取引価格適正化に向けた取り組み

イオンディライト価格交渉方針に基づき、取引先との取引価格適正化に向けた取り組みを強化した。組織としての対応強化では、「価格交渉方針」を全社に浸透させ実践した。また、取引毎の価格交渉における責任者と対応体制を明確化し組織としての対応を強化した。取り組み内容の強化では、6月1日から8月31日を「価格交渉月間（最低年1回、価格交渉の場をもつ期間）」とし各取引先とは、契約更改時期にあわせ人件費などの変動を鑑みた協議を実施した。

その他

2024年5月、同社は、中国事業における物流施設構内オペレーション業務の業容拡大を図るため、連結子会社（孫会社）である永旺永楽服務管理集团有限公司が浙江万才物流有限公司の出資持分を、持分買取および増資引受により60%取得することを決定したと発表した。

2025年2月期会社計画

今期会社計画

	23年2月期			24年2月期			25年2月期
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	通期会予
(百万円)							
売上高	147,660	156,116	303,776	161,511	163,309	324,820	340,000
YoY	-	-	-	9.4%	4.6%	6.9%	4.7%
売上原価	128,054	134,284	262,338	140,700	141,507	282,207	
売上総利益	19,606	21,831	41,437	20,811	21,802	42,613	
YoY	-4.2%	14.7%	4.9%	6.1%	-0.1%	2.8%	
売上総利益率	13.3%	14.0%	13.6%	12.9%	13.4%	13.1%	
販管費	13,004	12,619	25,623	13,547	13,830	27,377	
YoY	8.1%	7.6%	7.8%	4.2%	9.6%	6.8%	
販管費率	8.8%	8.1%	8.4%	8.4%	8.5%	8.4%	
営業利益	6,602	9,212	15,814	7,263	7,972	15,235	16,000
YoY	-21.7%	26.1%	0.5%	10.0%	-13.5%	-3.7%	5.0%
営業利益率	4.5%	5.9%	5.2%	4.5%	4.9%	4.7%	4.7%
経常利益	6,602	9,404	16,006	7,401	8,081	15,482	16,000
YoY	-22.2%	28.8%	1.4%	12.1%	-14.1%	-3.3%	3.3%
経常利益率	4.5%	6.0%	5.3%	4.6%	4.9%	4.8%	4.7%
当期純利益	4,336	5,816	10,152	5,325	5,382	10,707	10,400
YoY	-22.0%	13.9%	-4.8%	22.8%	-7.5%	5.5%	-2.9%

出所：会社資料よりSR作成

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

2025年2月期の通期会社予想

- 売上高：340,000百万円（前期比4.7%増）
- 営業利益：16,000百万円（同5.0%増）
- 経常利益：16,000百万円（同3.3%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：10,400百万円（同2.9%減）
- EPS予想：216.07円
- 年間配当金予想：87円/株（配当性向は40.3%）

売上高は前期比4.7%増、営業利益は同5.0%増、営業利益率は4.7%（前期と同水準）となる見通し。持続的成長を実現するためのビジネスモデルへの変革を加速しながらマーケットシェアの更なる拡大を図る方針である。

配当性向

2025年2月の配当性向は40.3%を予定する。2024年2月期より1円増配の87円の配当を見込み、20期連続増配を目指す。期初（2024年4月）に発表した自己株式取得3,100百万円の取得期間は2024年12月30日までである。

2025年2月期の取り組み

2025年2月期の主な取り組みは下記である。

持続可能なビジネスモデルへの変革加速

業務プロセスのデジタル化とサービスのデジタル化を両輪に持続可能なビジネスモデルへの変革を加速する。

持続可能なビジネスモデルを支える「人材」「DX・IT」の強化にリソースを投入する。人材では、マネジメント人材の育成やグローバル人材の拡充を重点領域とする。それにより、人材の高度化・多様化を通じて、より付加価値の高いサービス提供を目指す。DX・ITでは、デジタル化した業務プロセスの展開加速やデータマネジメント機能の強化を重点領域とする。それにより、現場従業員のワークスタイルを大きく変え、顧客と相対する時間を増やし、データに基づく提案ができる体制を構築する。

マーケットシェアの拡大と収益性改善

外注費や人件費等の上昇に伴うコスト増を収益性改善策により打ち消しながら更なるマーケットシェア拡大を目指す。

売上高の拡大では、アカウントマネジメントの強化による顧客内シェアの拡大（提供サービスの拡大、未受託施設の受託、未受託資材の獲得）、小規模修繕の提案増加、新規顧客開拓、省エネ関連工事をはじめとした各種工事の受託拡大などに取り組む。前期に拡大した省エネ関連工事は前期並みの受注額を見込む。案件では、ホテル、病院、全国に展開する施設の一括受注などを見込む。加えて、大型の都市再生案件の統括マネジメント（コンサルティングからビルメンテナンスまでを受託すること）などを受託する可能性があると同社は述べている。子会社では、イオンディライトコネクトは主業である中小型施設向けサービスにリソースを集中し、経営効率の改善を図る。イオンコンパスは

需要の継続回復による増収を見込む。収益性の改善では、前期から継続して単価見直しの推進や工事における見積査定・交渉の強化に取り組む。

アジアでの事業拡大

引き続き、アジアでの事業拡大を推進し、一定の増収を見込む。2024年度は収益性を改善し増収増益を目指す。

中国

中国では、事業統括会社の永旺永楽服務管理集団（旧イオンディライト江蘇）を中心にグループ経営を強化する。中核事業会社の保有する事業ノウハウを他の子会社へ展開し、事業拡大と収益性改善を推進する。DXや省エネなどを重点分野に積極的な成長投資を実施する。

アセアン

マレーシアでは、SLA（Service Level Agreement。サービス提供者と顧客の間で合意されたサービスの成果（出来栄）に基づく契約形態）の導入拡大により品質と生産性の向上を推進する。ベトナムでは、事業基盤強化を継続しイオングループ出店拡大に対応する。インドネシアでは、イオングループ内シェアの拡大による成長とSLA導入により品質と生産性の向上を推進する。

その他

新中期経営計画に関しては、公表に向けて準備を進めており、第1四半期以降の決算発表（第1四半期決算や中間決算など）に併せて発表したいと同社は述べている。

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高（期初予想）	270,000	280,000	305,000	305,000	305,000	315,000	315,000	325,000	310,000	310,000
売上高（実績）	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	300,085	317,657	303,776	324,820
期初会社予想と実績の格差	-1.6%	-0.7%	-4.1%	-4.1%	-0.7%	-2.0%	-4.7%	-2.3%	-2.0%	4.8%
営業利益（期初予想）	16,000	17,000	17,500	18,000	18,500	18,000	16,500	16,500	17,000	16,000
営業利益（実績）	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230	15,733	15,814	15,235
期初会社予想と実績の格差	-3.8%	-14.4%	-19.2%	-28.3%	-29.6%	-11.1%	-7.7%	-4.6%	-7.0%	-4.8%
経常利益（期初予想）	16,000	17,000	17,500	18,000	18,500	18,000	16,500	16,500	17,000	16,000
経常利益（実績）	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	15,268	15,789	16,006	15,482
期初会社予想と実績の格差	-3.3%	-14.5%	-18.5%	-25.7%	-27.8%	-11.4%	-7.5%	-4.3%	-5.8%	-3.2%
当期利益（期初予想）	8,600	9,400	10,000	10,700	11,000	10,800	10,000	10,500	10,700	10,400
当期利益（実績）	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680	10,665	10,152	10,707
期初会社予想と実績の格差	-7.4%	-22.9%	-29.1%	-40.2%	-41.7%	-13.4%	16.8%	1.6%	-5.1%	3.0%

出所：会社資料よりSR作成、注：2018年2月期までの実績について遡及修正を行っていない。

中長期見通し

中期経営計画	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期	25年2月期	26年2月期
(百万円)	連結（旧基準）	連結（旧基準）	連結（新基準）	連結（新基準）	会社予想	計画
売上高	300,085	317,657	303,776	324,820	340,000	471,000
YoY	-2.8%	5.9%	-	6.9%	4.7%	
営業利益	15,230	15,733	15,814	15,235	16,000	37,000
YoY	-4.8%	3.3%	0.5%	-3.7%	5.0%	
営業利益率	5.1%	5.0%	5.2%	4.7%	4.7%	7.9%
当期純利益	11,680	10,665	10,152	10,707	10,400	
YoY	24.9%	-8.7%	-4.8%	5.5%	-2.9%	
純利益率	3.9%	3.4%	3.3%	3.3%	3.1%	

出所：会社資料よりSR作成

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

中長期戦略：イオンディライト ビジョン2025

同社は2018年10月に「イオンディライト ビジョン 2025」を発表した。同社の経営理念「私たちは、お客さま、地域社会の『環境価値』を創造し続けます」に沿い、「イオンディライト ビジョン 2025」では、アジアにおいて「安全・安心」「人手不足」「環境」の3つを成長戦略の柱として、社会課題を解決する環境価値型創造企業を目指す。その後、2020年2月期に判明したカジタクの不正会計処理問題や、2021年2月期の新型コロナウイルス流行拡大の影響による一部施策の遅れを踏まえ、2021年2月期決算の発表（2021年4月）とともに新しい目標値を発表した。なお、目指すべき方向性に変更はない。

2026年2月期の売上高は471,000百万円（年平均成長率9.4%）、営業利益は37,000百万円（同19.4%）、ROEは15%超（2021年2月期のROEは14.1%）を目指す（2018年10月に発表した目標は売上高525,000百万円、営業利益は48,000百万円）。ファシリティマネジメント業界において売上高はグローバルTOP10、アジアNo.1を、営業利益率はグローバルトップレベルを目指すとしている。そのために、国内ではAeon Delight経済圏を構築することで市場シェアの拡大を、海外においては中国に経営資源を集中投下し、グローバルTOP 10を狙う方針である。

中期経営計画の進捗（2023年4月時点）

同社は中期経営計画の修正計画（2021年4月発表）において、2024年2月期の売上高361,000百万円、営業利益22,000百万円を掲げていたが、2023年4月に発表した2024年2月期の通期会社予想は、売上高310,000百万円、営業利益16,000百万円であった。同社が中期経営計画で掲げる「お客さま起点の経営」「DXの推進」「グループ経営」の取り組みは順調に浸透して業績にも貢献しはじめており、とりわけ2023年2月期下期は、業績の回復傾向がみられた。しかし、新型コロナウイルス感染症の流行など社会情勢の変化、資機材の納期遅れなどもあり、「エリア管理」をはじめとする各種取り組みの業績への寄与には1～2年の遅れがみられるほか、中期経営計画で掲げたM&Aも推進をしにくい状況であったと、同社では認識している。

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

中期3カ年経営計画（2022年2月期～2024年2月期）

同社は2021年4月に「Aeon Delight Vision 2025」の実現に向けて、中期3カ年計画（2022年2月期～2024年2月期）を策定した。以下の通り、顧客起点の経営、DXの推進、グループ経営の実践を通じ、売上成長と利益率の上昇を図る。

顧客起点の経営

イオングループ外比率の引き上げ

中期3カ年経営計画では、イオングループ外売上高比率を40%（2021年2月期比5%ポイント上昇）まで引き上げている。

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

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

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

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

イオンディライトプラットフォームの整備

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

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

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

DXの推進

CSCを中心としたエリア管理体制の全国展開

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

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

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

本社の移転

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

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

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

グループ経営

中・小型施設管理の中核会社「イオンディライトコネクト」の設立

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

中国事業統括会社設立

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

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

同社は、2022年10月、連結子会社である永旺永楽（中国）物業服務有限公司を、物業服務公司から投資性公司に形態変更し、商号を永旺永楽（中国）投資有限公司へと変更、増資した。2024年2月に香港に新たな事業会社を設立した。

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

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

M&Aの検討

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

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

シェアードサービスの推進と組織風土づくり

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

事業内容

ビジネスの概要

同社は、イオン株式会社（純粋持株会社、東証PRM 8267）系の施設管理大手で、商業施設に強みを持つ。1972年、株式会社ニチイ（株式会社マイカル（2011年3月にイオンリテール株式会社に吸収）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、株式会社ニチイメンテナンス（1976年、商号を株式会社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株式会社イオンテクノサービスが2006年に合併し、当時から上場していたジャパンメンテナンスを存続会社とし、商号を現在のイオンディライトに変更した。イオンリテールを中心としたグループ（イオンの連結対象）向けが売上高の62.2%（2024年2月期）を占める。イオングループの主要顧客は、イオンリテール、イオンモール株式会社、マックスバリュなどで、各社における同社のシェアは60～90%程度であるとSR社は理解する。

同社は、M&Aに積極的である。清掃、ビル管理、店舗内装工事など同業の買収だけでなく、ファシリティマネジメントの周辺サービスを提供する国内外の会社も買収対象としてきた。

ビジネスモデル

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

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

ビルメンテナンスビジネスは、建設業界の構造と似ている。すなわち、プライムコントラクターの下に、2次請けおよび3次請けといった、協力会社（サブコントラクター）が存在する。そういった中で、同社はプライムコントラクターとして、多くの協力会社と共に、各々のビジネスを展開している。顧客との契約は多くの場合は年間契約となるが、80%以上が長期的な（リピーター）関係が構築され、サービスが提供されている。

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

事業概要

同社のビジネスは、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業、資材関連事業、自動販売機事業、サポート事業の7セグメントからなる。

イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、公共施設、各種イベント、その他である。

同社の主な事業フィールド

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

出所：同社資料より

同社の主なサービス

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

出所：同社資料より

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

人材・拠点

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

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

アカウントマネジメント

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

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

設備管理事業

セグメント業績	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
売上高	45,839	48,962	50,551	52,699	56,364	58,289	58,223	61,538	64,794	69,509
YoY	5.5%	6.8%	3.2%	4.2%	7.0%	3.4%	-0.1%	5.7%	5.3%	7.3%
営業利益	4,217	4,206	4,350	4,644	5,558	5,293	5,175	5,495	5,810	5,913
YoY	-10.8%	-0.3%	3.4%	6.8%	19.7%	-4.8%	-2.2%	6.2%	5.7%	1.8%
営業利益率	9.2%	8.6%	8.6%	8.8%	9.9%	9.1%	8.9%	8.9%	9.0%	8.5%

出所：会社資料よりSR社作成
注：同社は「収益認識に関する会計基準」を2023年2月期第1四半期の期首より適用した。2023年2月期の前期比は2022年2月期の実績を新収益認識基準で組み替えし、同基準で比較した数値を掲載。

設備管理事業では、建物設備の保守・点検・整備等を行う。

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

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

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

エリア管理

カメラやセンサーによる遠隔監視機能を備えたカスタマーサポートセンターへ一部業務を移管することにより、現場業務を省力化し、巡回を主体に複数の施設をエリア単位で管理する新たな施設管理モデルである。

2021年3月に国内全8支社にカスタマーサービスセンターを設置して、顧客施設の遠隔サポート体制を整えた。また、現場施設にはカメラやセンサーの設置を進めるなどして、現場における管理業務の自動化・省力化を推進している。こうした体制を構築した上で、顧客のニーズや施設・地域特性を踏まえた一定のエリアで設備管理員を共有する「エリア管理」を導入し、設備管理員の省人化・無人化によるコスト削減が進んでいる。同社が受託する数千施設のうち、まずはイオンリテールの店舗施設を中心にエリア管理を導入している。

エリア管理は、2024年2月時点で累計320施設に導入し、常設設備管理員約219名分のポストを削減した。常駐ポスト削減に伴い、施設管理の現場で培われた専門性を更なる収益機会の拡大に繋げるため、新規受託物件や営業部門、工事部門などへと専門人材の再配置を実施している。

データ連携基盤「イオンディライトプラットフォーム」

イオンディライトプラットフォームは施設内外から得られる情報を収集・分析し、価値ある情報へと加工するデータ連携基盤である。2023年2月期に、社内の主要システム群を一元管理し、データの可視化ツールと連携させる体制を整

備した。これにより、各種システムから任意のデータを抽出し、分析・加工することが可能となり、アウトプット情報の利活用を開始した。

同プラットフォームは、カスタマーサポートセンターから施設の管理運営情報やアカウントマネージャーから顧客／業界情報を収集し、得られたデータを分析することで顧客の課題解決に貢献する最適なソリューションを提案する仕組みとなっている。また、データはグループ各社やパートナー企業を含めたサービスネットワーク全体に共有する。システムのアップデートとして、業種・物件用途別の取引分析ツールや計画修繕工事における進捗状況の可視化ツールなどの機能を追加実装しており、営業活動の効率化や機会損失の防止、工事の適切な進行管理を通じた品質向上を実現している。

具体的な利用例は下記である。

- ▶ 設備の修繕提案：従来は個々の設備管理員の技量に拠るところが大きかった領域だが、同プラットフォームでは、あらかじめ入力された各種設備の製造元・型番・導入年月や過去の不具合履歴などのデータから、エビデンス（証拠・根拠）に基づき、修繕が必要な対象設備を抽出することができる。これにより、顧客への正確かつ計画的な修繕提案につながる。
- ▶ エネルギーコスト上昇への対応：エネルギーコストの上昇が顧客にとって大きな課題となる中、同一用途・同一規模の施設間でエネルギー使用量をリアルタイムで比較分析することで、個々の施設に最適な省エネプランが検討可能である。

テクノロジーの活用「次世代施設管理モデル」

次世代施設管理モデルは、同社が開発したオープンネットワーク型の設備管理システムである。施設管理にIoTを導入する。顧客施設内各所に設置したセンサーでデータを自動計測し、クラウド上に集約することで、人員・時間を削減しながらデータを一括管理する。

IoTを活用し、空調や照明などの制御を遠隔監視・自動制御を行うシステムで、特長は、1) オープンネットワーク：既存制御機器の制御信号を利用しIoTを導入、2) 低い導入コスト：マルチベンダでコスト半減の例も、3) 運用コスト：遠隔自動監視による省人、4) 省エネルギー。中央監視装置の更新（15年～20年毎）時機を狙い、商業施設管理で培ったノウハウや上記強みを携えて、置換を狙う。

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

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

千葉の大型商業施設で稼働中の監視画面



出所：会社資料よりSR社作成

警備事業

セグメント業績 (百万円)	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績	21年2月期 実績	22年2月期 実績	23年2月期 実績	24年2月期 実績
売上高	36,622	38,456	41,068	43,290	44,492	44,647	44,393	47,239	49,478	50,919
YoY	7.0%	5.0%	6.8%	5.4%	2.8%	0.3%	-0.6%	6.4%	4.7%	2.9%
営業利益	3,102	3,032	3,110	2,857	2,881	3,038	3,307	3,435	3,279	3,108
YoY	8.3%	-2.3%	2.6%	-8.1%	0.8%	5.4%	8.9%	3.9%	-4.5%	-5.2%
営業利益率	8.5%	7.9%	7.6%	6.6%	6.5%	6.8%	7.4%	7.3%	6.6%	6.1%

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、営業利益率は7%前後に留まる。警備業界においては、慢性的な人手不足により人件費が上昇傾向にあるが、収益性改善に向けて、入退店管理や開店・閉店業務のシステム化を推進している。

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

国内ではイオングループの商業施設のほか、イオングループ外の施設（自動車メーカー、病院、ホテル、複合商業施設、金融機関の事務センター）、中国では政府系の物件、複合商業施設やマンションなどにサービスを提供している。

清掃事業

セグメント業績	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
売上高	44,287	47,870	53,365	55,297	58,185	62,362	62,459	66,963	68,336	70,428
YoY	4.6%	8.1%	11.5%	3.6%	5.2%	7.2%	0.2%	7.2%	2.1%	3.1%
営業利益	6,289	6,031	6,012	6,228	6,694	6,967	7,324	8,106	7,014	5,277
YoY	10.0%	-4.1%	-0.3%	3.6%	7.5%	4.1%	5.1%	10.7%	-13.5%	-24.8%
営業利益率	14.2%	12.6%	11.3%	11.3%	11.5%	11.2%	11.7%	12.1%	10.3%	7.5%

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、同社単体が引き受ける直営（受託金額ベースで10～20%）と、委託（80～90%）がある。清掃業務の委託先はイオンディライトコネクスト、環境整備といった子会社の他、地場の清掃会社である。従事している清掃員の数は3万人程度。

衛生清掃

病院向けの「衛生清掃」や、従来は病院向けに提供してきた同社独自の衛生清掃サービスをベースに、美観の維持に加え衛生的な環境を実現する清掃新基準「ニュースタダードクリーニング」で培った経験やノウハウを活かし、施設の衛生水準を高める高付加価値提案に注力する。新型コロナウイルス感染症の流行以降、感染拡大防止に向けた消毒清掃や、防疫清掃、特殊清掃の需要が拡大したことを受け、2022年4月には提案強化に向けて専門組織も立ち上げた。病院やホテルをはじめとしたグループ外の顧客の開拓につながっている。

病院向けの衛生清掃業務は、単年契約が多く、ストック化が難しい面はあるものの、一方で多数の医療施設を全国展開するような大手グループからの清掃業務を一括受注できる規模を持つ会社も限られている。同社では、全国での拠点展開、上場企業及びイオングループの知名度、大手医療機関での実績、清掃品質の可視化等の強みを武器に提案活動を進めている。

建設施工事業

セグメント業績	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
売上高	41,972	43,855	45,814	40,897	41,470	41,844	40,657	43,015	52,084	59,219
YoY	-8.0%	4.5%	4.5%	-10.7%	1.4%	0.9%	-2.8%	5.8%	21.1%	13.7%
営業利益	2,807	3,218	3,210	3,305	3,989	3,816	3,880	3,583	4,080	5,322
YoY	8.8%	14.6%	-0.2%	3.0%	20.7%	-4.3%	1.7%	-7.7%	13.9%	30.4%
営業利益率	6.7%	7.3%	7.0%	8.1%	9.6%	9.1%	9.5%	8.3%	7.8%	9.0%

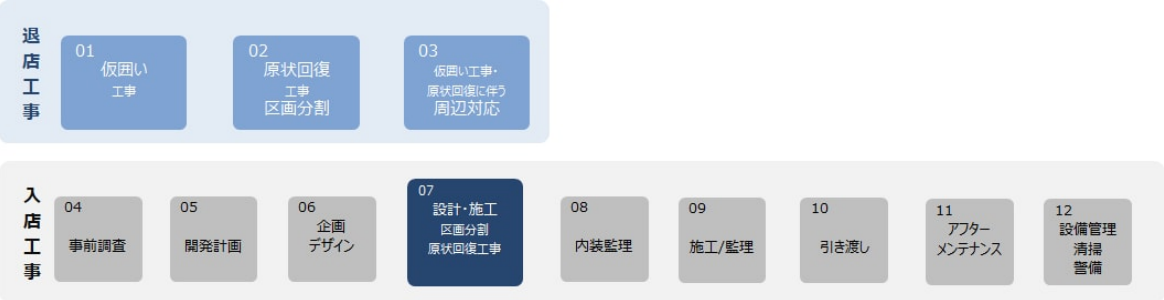
出所：会社資料よりSR社作成

大規模修繕・店舗内装の企画・設計・原状回復などの工事や、省エネ・CO2削減に係る提案・施工、太陽光発電システムの設置、エネルギーデータ管理サービスなどを行う。イオングループ内向けが売上高の60%程度を占める。具体的には、看板の付替え、売り場の模様替えなど、イオンの店舗の改修工事を行う。近年ではイオンモールのテナント向けの入れ替えに関連する工事の受託（原状回復、新規内装工事など）が増えている。同社は2021年3月には店舗設計デザ

インに強みを持つユーコム社を吸収合併し、川上からのアプローチがイオングループ外からの受託拡大に寄与している。

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

商業施設テナント入替工事の工程



出所：会社資料よりSR作成

資材関連事業

セグメント業績	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
売上高	47,618	50,516	50,740	50,265	51,007	51,125	53,060	56,497	41,544	46,315
YoY	6.9%	6.1%	0.4%	-0.9%	1.5%	0.2%	3.8%	6.5%	-26.5%	11.5%
営業利益	2,111	2,806	2,774	2,868	2,779	2,489	2,467	2,560	1,999	2,322
YoY	-9.5%	32.9%	-1.1%	3.4%	-3.1%	-10.4%	-0.9%	3.8%	-21.9%	16.2%
営業利益率	4.4%	5.6%	5.5%	5.7%	5.4%	4.9%	4.6%	4.5%	4.8%	5.0%

出所：会社資料よりSR社作成

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

効率的なロジスティクスにより、オフィス・店舗などで使用される間接資材の調達を通じ、顧客企業におけるコスト低減と業務効率化を実現する事業である。資材関連事業では、店舗で販売する際の資材（レジ袋、ギフトバッグ）、制服、バックヤードの消耗品（従業員用の文具、洗剤など）を扱う。近年では、環境に配慮した包装資材の取り扱いを強化している。

この業務では、店頭での資材の在庫切れは厳禁である。顧客のロジスティクス機能も担い、効率的なロジスティクスオペレーションにより、間接資材調達に関するコスト低減と業務効率化を目指している。付加価値の創出の難しい領域ではあるが、売上高営業利益率は5%前後で推移する。原油価格・原材料・物流費などの上昇は、包装資材などの仕入原価の上昇要因となる。物流費等の効率化に加え、原価上昇時の適正な売価への反映努力を継続している。

清掃事業の顧客に清掃用・衛生用の資材、設備管理事業や警備事業の顧客に資機材を販売するなど、他事業との連携を進めている。2023年2月期については、新収益認識基準を適用したことで減収となった（旧認識基準ベースで比較すると前年比5.6%増の増収）。

自動販売機事業

セグメント業績	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
売上高	34,825	32,741	32,879	32,834	31,955	31,544	25,453	26,353	9,466	9,616
YoY	4.5%	-6.0%	0.4%	-0.1%	-2.7%	-1.3%	-19.3%	3.5%	-64.1%	1.6%
営業利益	2,965	2,846	2,812	2,105	1,164	1,396	653	608	1,083	1,290
YoY	-3.4%	-4.0%	-1.2%	-25.1%	-44.7%	19.9%	-53.2%	-6.9%	78.1%	19.1%
営業利益率	8.5%	8.7%	8.6%	6.4%	3.6%	4.4%	2.6%	2.3%	11.4%	13.4%

出所：会社資料よりSR社作成

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

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

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

自動販売機は、同社が所有している自社機と、協力会社（飲料メーカーの販売会社等）が所有するメーカー機がある。飲料の仕入や自動販売機への補充業務などはオペレーターに外注しており、同社は設置先の開発と品揃えの調整

を行っている。同社の売上高は、基本的には飲料の売上高に連動しており、その他にはメーカーからの販売協力金も計上される。同社の営業利益はオペレーターへの手数料や設置先への手数料などを支払った残りの額となる。季節性として、夏場は飲料販売が伸びることから第2四半期（6-8月）の売上高が大きくなる傾向がある。2023年2月期については、新収益認識基準を適用したことで大きく減収となった（旧認識基準ベースと比較すると前年比2.2%増の増収）。

サポート事業

セグメント業績 (百万円)	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績	21年2月期 実績	22年2月期 実績	23年2月期 実績	24年2月期 実績
売上高	14,406	15,524	18,188	17,325	19,439	18,768	15,837	16,049	18,070	18,810
YoY	9.7%	7.8%	17.2%	-4.7%	12.2%	-3.5%	-15.6%	1.3%	12.6%	4.1%
営業利益	281	-580	-850	-1,466	-2,270	416	-75	441	462	545
YoY	-16.4%	-	-	-	-	-	-	-	4.8%	17.8%
営業利益率	2.0%	-3.7%	-4.7%	-8.5%	-11.7%	2.2%	-0.5%	2.7%	2.6%	2.9%

出所：会社資料よりSR社作成

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

BPOサービスは、ジェネラル・サービスズを子会社化したことにより展開を開始した。経費の入力業務、給与計算などの経理業務から、総務・人事・福利厚生・電話対応・システム運用などといった様々な間接業務を請け負っている。

主要子会社のイオンコンパスは、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事業が主体である。イオンディライトアカデミーは、各領域の設備実機を充実させた研究・研修施設「イオンディライトアカデミーながはま（滋賀県）」で実践的なカリキュラムを実施。技術者などの派遣事業も展開している。

イオングループに向けては、旅行代理業、イベント関連業のほか、イオンモールの館内配送業務など、幅広いサービスを提供する。イオングループ外に向けては、顧客施設とその周辺の管理運営に関するアウトソーシングニーズ（入社式や研修の会場の運営、ビルメンテナンスの周辺業務等）に応えている。また、中国でも政府系建物のビルメンテナンスの周辺業務や、新規物件の立ち上げにかかるサポート業務などを受託している。

海外事業

同社は、日本で50年にわたり培ってきた技術や品質管理を標準化し、アジアNo.1のファシリティマネジメント企業を目指し、日本から中国、アセアンへと事業展開している。主に中国、マレーシア、ベトナム、インドネシア、カンボジアにおいて、設備管理事業、警備事業、清掃事業、サポート事業等を提供する。顧客のおよそ半分がイオングループの企業である。2024年2月期の海外売上比率は9.9%であった。「安全・安心」「人手不足」「環境」を成長戦略の柱とし、アジア全域でファシリティマネジメントサービスの受託拡大を目指す。中国では、華中・華南を中心に品質の高いファシリティマネジメントを提供する会社として、「永旺永楽（イオンディライト）」ブランドの認知を高める方針。

なお、海外事業の収益は各事業の内数である。

中国

中国では、高い品質のファシリティマネジメント業務を軸に、プロパティマネジメント業務（施設のメンテナンス、運営）や、ケータリング（建物管理の周辺業務）、クリーニングサービス、養老院における入居者向けサービスなどにも事業領域を拡大している。

北京市、河北省、天津市、山東省、江蘇省、上海市、浙江省、湖北省、広東省、湖南省、香港などで事業を展開する。大型ショッピングセンター、高級レジデンス、交通インフラ施設、地域再開発プロジェクトへの参画等、様々な施設や地域へサービスを展開している。2024年2月期における中国の売上高は23,913百万円であった。

M&Aの活用

同社は2026年2月期の中国事業の売上高目標を60,000百万円（2023年2月期は22,700百万円）とする。売上高60,000百万円の内訳は、オーガニック成長で40,000百万円、M&Aで20,000百万円を目指す。中国では専門性の獲得や事業領域の拡大、顧客基盤の強化などを目的に、M&A・業務提携を積極的に活用しており、将来的には中国全土で事業を拡大する方針にある。同社が既に中国で展開している施設管理事業以外の、エネルギーや環境関連、駐車場運営などに

ノウハウや顧客基盤を有する現地企業、現地の病院・日系企業の工場などの顧客基盤を有し警備や清掃業務を手掛ける企業、などへの出資を狙う。

主要子会社

- ▶ 永旺永楽服務管理集团有限公司（旧永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司）：中国事業全体の事業統括会社である。政府系施設、オフィス、商業施設などに対し、警備事業、清掃事業、サポート事業などを手掛ける。新規物件の受託、顧客内シェアの拡大にも取り組んでいる。日系企業の工場が多く進出する蘇州市におけるシェア拡大を目的に、2021年6月に日系工場の業務受託に高い専門性と実績を持つ「蘇州中村物業服務有限公司」の出資持分60%を買収し、子会社化した。2023年には事業エリア拡大の加速と事業会社間の相乗効果の強化を目的とした事業再編を行い、永旺永楽服務管理集团有限公司を中国事業全体の事業統括会社として再定義した。
- ▶ 武漢小竹物業管理有限公司：中核事業会社の一つである。2013年に子会社化した。湖北省武漢市において物業管理大手であり、物業管理資質一級のライセンスを保有する。
- ▶ 永旺永楽（中国）投資有限公司：中国での更なる成長を目指して2021年に設立（2022年に永旺永楽（中国）物業服務有限公司が、物業服務公司から投資性公司に形態変更し商号も変更）された。グループガバナンスの強化、事業会社間シナジーの発揮、中国国内で提供するサービスの品質管理などの役割を担う。投資性公司であるため、異業種の現地企業への出資も可能である。
- ▶ 浙江美特來物業管理有限公司：2022年3月に子会社化した。浙江省や江西省で医療関連施設の管理運営業務を行う現地企業である。
- ▶ 永旺永楽（香港）物業服務有限公司：2024年3月に設立した。香港において日系企業が保有する施設や現地の中高級施設をターゲットにファシリティマネジメント関連業務の受託拡大を図る。

アセアン

ASEANではインドネシア、マレーシア、ベトナムに子会社を有する。

グループガバナンス体制を強化し、アセアン全体として新たな成長戦略を描くことを目的に、マレーシアにアセアン本社設立に向けた準備を進めている。同社のアセアン事業は中国事業と比較してガバナンス体制に課題があり、日本から人員を送り込み、現場のオペレーション体制の強化を進めている。2024年2月期におけるアセアンの売上高は11,802百万円であった。

- ▶ マレーシア：イオンマレーシアやイオングループ外の企業から設備管理、修繕、消毒清掃などのサービスを受託している。
- ▶ ベトナム：ベトナムおよびカンボジアの商業施設をターゲットとする。イオンモールが出店を強化している地域であり、2025年～2026年にかけてさらに出店を加速する計画にあり、同社も人員増強など体制強化に努めている。
- ▶ インドネシア：同社が有するその他のファシリティサービスのノウハウを提供しつつ、現地での受託を目指している。法改正を受けて労働環境改善に向けた取り組みを強化中であり、人件費が上昇傾向にある。2018年に買収した清掃事業会社の顧客基盤があり、アセアンの中では事業規模が大きい。イオングループ施設の受託拡大に向け、日本から人材を派遣して体制を構築中である。

SW分析（Strengths, Weaknesses）

強み（Strengths）

- ▶ イオングループであること：同社は、イオンの子会社であり、2024年2月期の同社売上高に占めるイオングループの比率は62.2%であった。グループ内の売上比率の高さは収入の安定につながると同時に、イオングループの積極的なアジア戦略は同社業績成長の下支え要因となっている。また、イオングループを顧客基盤に成長してきたためにファシリティマネジメント企業としての技術・ノウハウが蓄積されており、顧客が同社に発注する際の安心感につながる側面があるとSR社は推測している。
- ▶ ファシリティマネジメント事業における業界大手であること：同社は、ファシリティマネジメント事業における業界大手である。同社は、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業といった多くの企業にとってノンコアの業務を一括して引き受けるワンストップサービスを提供する。同社の競合他社は、各々のサービスを個別に展開しており、ワンストップサービスを提供できる企業は限られる。

- ▶ 安定的にキャッシュフローを創出する力：過去5年間の営業キャッシュフローは平均で11,557百万円/年、一方、有形無形固定資産の取得は2,986百万円/年と、8,571百万円/年のキャッシュフロー総出力がある。安定したキャッシュフローがM&Aや技術開発を含めた中長期のビジョンに基づく戦略的な投資に繋がっている。また、成長戦略に基づく投資先がない場合は株主還元の原因となる。同社の過去5年間の平均配当支払い額は3,891百万円/年（キャッシュフローベース）であり、20期連続増配となっている。加えて、2019年2月期は9,906百万円、2022年10月から2023年10月にかけては4,452百万円に相当する自社株を取得した（2024年4月にも3,100百万円の自社株取得を発表済み）。

弱み（Weaknesses）

- ▶ 国内既存事業の市場成長が限定的：2024年2月期の同社の海外売上高比率は9.9%であった。国内における既存事業の市場は成熟しつつあり、成長余地は乏しいとされ、同社の成長性をみる上での弱みとなる。成長持続のためには、海外への積極展開や、ファシリティマネジメント事業者としての周辺事業の獲得やシェアの拡大が必要である。
- ▶ イオングループへの依存度が高いこと：2024年2月期の同社売上高に占めるイオングループの比率は62.2%であった。このことは強みでもある反面、同社の意思決定の自由度に影響を及ぼす可能性がある。また、グループへの依存度が高いことからイオン色が強い印象を与えており、各々のグループ企業の競合他社（例えば、イオンリテール社の競合他社）にサービスを展開しようとした場合、同社のイオン色が強いことが、妨げになる可能性がある。
- ▶ 小型の商業施設の経験に乏しい：同社は新たな成長機会を求め、大都市圏を中心とした小型の商業施設へビジネスを展開している。一方、同社はこれまで、大型商業施設を中心に成長してきたことから、小型の商業施設の経験に乏しい。

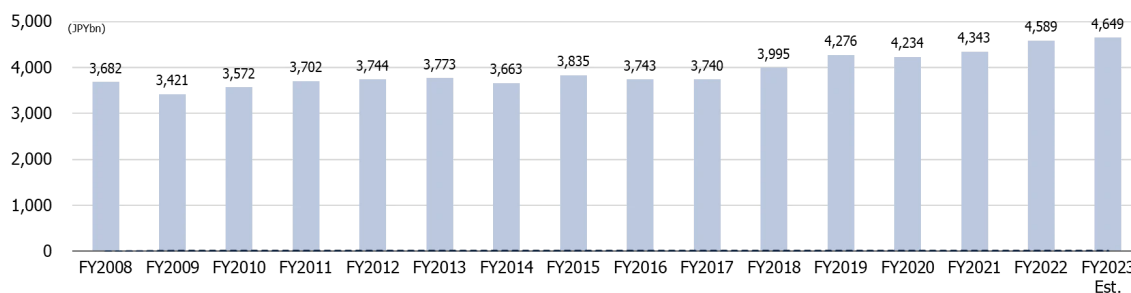
市場とバリューチェーン

マーケット概略

2023年10月に公表された矢野経済研究所の調査結果によると、2022年度のビル管理の市場規模（元請金額ベース）推計値は、約4.6兆円（前期比5.7%増）と見込まれる。

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

ビル管理の市場規模（元請金額ベース）



出所：矢野経済研究所の資料（2023年10月）をもとに、SR社作成

建物用途別では、オフィスビルの構成比が21.7%と高く、店舗・商業施設が18.1%、医療・福祉施設が10.2%、工場・作業所が9.3%、学校施設が9.3%となった見込み。同社は、店舗・商業施設の領域では有意なシェアを確保している一方、オフィスビル、医療・福祉施設、工場・作業所などでのシェアは低く、シェア拡大の余地がある。

用途別の売上成長率は、オフィスビルが前年度比5.1%増、店舗・商業施設が同5.2%増、医療・福祉施設が同6.5%増、工場・作業所が5.1%、学校施設が同3.4%増であった見込み。

ビル管理市場規模（建物用途別）

(10億円)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
住宅	134.7	151.5	153.6	157.9	177.3
前年比	7.4%	12.5%	1.4%	2.8%	12.3%
非住宅	3,860.5	4,124.8	4,080.1	4,184.5	4,411.5
前年比	6.8%	6.8%	-1.1%	2.6%	5.4%
事務所ビル	875.4	933.2	919.4	946.0	994.5
前年比	6.4%	6.6%	-1.5%	2.9%	5.1%
店舗・商業施設	736.8	783.2	772.2	788.4	829.7
前年比	6.5%	6.3%	-1.4%	2.1%	5.2%
医療・福祉施設	390.8	423.6	424.1	439.4	467.9
前年比	8.1%	8.4%	0.1%	3.6%	6.5%
学校施設	403.6	424.1	411.9	413.2	427.4
前年比	5.2%	5.1%	-2.9%	0.3%	3.4%
工場・作業所	387.4	409.2	401.1	407.6	428.3
前年比	6.1%	5.6%	-2.0%	1.6%	5.1%

出所：矢野経済研究所の資料（2023年10月）をもとに、SR社作成

イオングループの業態別店舗数（国内外）

	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
GMS	618	625	626	584	583	612	613	618	613	609
スーパーマーケット	2,038	2,121	2,130	2,159	2,166	2,228	2,291	2,285	2,316	2,324
ディスカウントストア	381	530	566	568	587	592	599	605	605	587
ホームセンター	121	120	119	122	122	120	118	117	119	118
スーパーセンター	29	28	28	28	27	25	25	25	25	25
デパートメントストア	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
専門店	4,683	5,061	4,348	4,332	4,039	3,801	3,515	4,503	4,447	4,347
コンビニエンスストア	3,932	4,331	5,261	5,436	5,449	5,350	5,300	4,661	2,039	2,015
ドラッグストア	3,347	3,765	3,980	4,376	4,817	2,392	2,599	2,868	3,176	3,246
その他小売り	884	803	856	907	1,015	1,150	1,252	1,341	1,405	1,486
金融	698	701	705	690	640	658	636	592	596	592
サービス	1,640	1,934	2,013	2,045	2,070	2,016	1,999	1,978	2,049	2,108
合計	18,382	20,020	20,633	21,248	21,516	18,945	18,948	19,594	17,391	17,458
イオンモール	148	161	166	174	180	172	174	202	199	202
イオンタウン	130	134	138	139	140	145	147	150	151	155
合計	278	295	304	313	320	317	321	352	350	357

出所：会社資料よりSR作成

海外における業態別店舗数

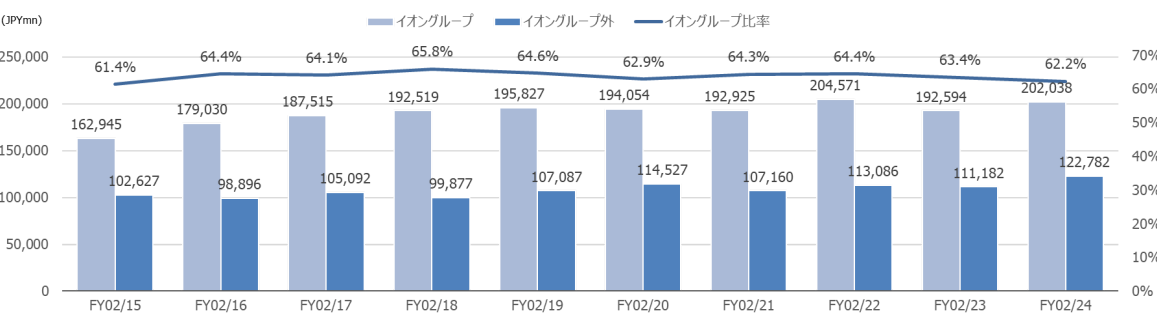
	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
GMS	77	84	87	94	96	101	103	103	94	92
スーパーマーケット	101	115	173	150	150	125	125	131	144	137
ディスカウントストア	24	24	23	21	22	22	22	21	21	21
コンビニエンスストア	2,532	2,840	2,998	3,172	3,252	3,353	3,315	2,711	138	164
ドラッグストア	0	0	0	0	0	7	10	11	12	13
専門店	42	44	52	54	39	5	0	7	7	7
その他小売り	30	79	97	115	124	148	147	153	153	155
金融	339	339	342	324	276	295	269	225	234	239
サービス	180	282	335	390	426	446	431	425	435	464
合計	3,325	3,845	4,107	4,320	4,385	4,502	4,422	3,787	1,238	1,292

出所：会社資料よりSR作成

顧客

2024年2月期の売上高に占めるイオングループの比率は62.2%であった。イオングループ内の顧客は、イオンリテール、イオンモール（東証PRM 8905）、マックスバリュ各社など。イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、官公庁、各種イベント、その他となっている。

顧客別売上高比率



出所：会社資料よりSR作成

海外に関してはグループへの依存度を40%程度に抑えるためグループ以外の外部企業の開拓を進める計画である。

イオンモールの海外出店計画

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

出所：イオンモール社資料よりSR作成

イオングループの海外事業

イオンモールの海外店舗数	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
店舗数計	9	17	19	24	27	30	32	34	37	37
中国	6	12	13	17	19	21	21	22	22	22
ASEAN	3	5	6	7	8	9	11	12	15	15
ベトナム	2	3	4	4	4	5	6	6	6	6
カンボジア	1	1	1	1	2	2	2	2	3	4
インドネシア・カンボジア		1	1	2	2	2	3	5	6	5

出所：イオンモール資料よりSR作成

競合環境

同社は、売上高の60～70%程度をイオングループに依存している。グループ内でのシェアは、イオンリテールでは80%程度、イオンモールでは60%程度、マックスバリュ各社では60～70%となっているもよう。

警備事業では、セコム株式会社（東証PRM 9735）や総合警備保障株式会社（東証PRM 2331）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式会社（東証PRM 6845）、日本管財（非上場）、東急コミュニティー（非上場）などが競合となっている。清掃事業では大手業者は存在せず、地場の中堅・零細事業者との競合となる。建設施工事業では環境ソリューション関連ではアズビル、省エネ関連では、株式会社NTTファシリティーズ（非上場）、株式会社日立製作所（東証PRM 6501）などが挙げられる。

参入障壁

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

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

財務諸表

損益計算書

損益計算書	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	300,085	317,657	303,776	324,820
YoY	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%	-2.8%	5.9%	-	6.9%
売上原価	231,281	243,089	256,871	257,524	267,463	270,011	262,910	278,158	262,338	282,207
売上総利益	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	37,175	39,498	41,437	42,613
YoY	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	8.8%	-3.6%	6.2%	-	2.8%
売上総利益率	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	12.4%	12.4%	13.6%	13.1%
販売費及び一般管理費	18,900	20,280	21,596	21,961	22,421	22,569	21,945	23,764	25,623	27,377
YoY	1.5%	7.3%	6.5%	1.7%	2.1%	0.7%	-2.8%	8.3%	-	6.8%
販管費比率	7.1%	7.3%	7.4%	7.5%	7.4%	7.3%	7.3%	7.5%	8.4%	8.4%
営業利益	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230	15,733	15,814	15,235
YoY	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%	-4.8%	3.3%	0.5%	-3.7%
営業利益率	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%	5.0%	5.2%	4.7%
営業外損益	82	-22	124	472	332	-52	38	56	193	247
経常利益	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	15,268	15,789	16,006	15,482
YoY	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	19.4%	-4.3%	3.4%	1.4%	-3.3%
経常利益率	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.2%	5.1%	5.0%	5.3%	4.8%
特別損益	-665	-408	-174	-1,135	-195	-401	-4,617	566	-430	96
税率	44.1%	46.0%	45.9%	42.9%	46.2%	38.3%	-8.6%	35.4%	34.5%	30.6%
少数株主利益	310	386	533	598	664	245	-110	-99	49	97
当期純利益	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680	10,665	10,152	10,707
YoY	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	45.7%	24.9%	-8.7%	-4.8%	5.5%
当期利益率	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%	3.3%	3.3%

出所：会社資料よりSR作成

注：2019年6月に同社は過年度業績の修正を行っている

貸借対照表

貸借対照表	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
資産										
現金・預金	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233	62,355	59,773	68,282	57,600	68,350
売掛金	35,757	34,328	35,360	35,739	40,089	42,612	39,176	40,708	47,065	51,519
貸倒引当金	-168	-360	-202	-130	-167	-242	-212	-134	-95	-164
たな卸資産	2,663	2,840	3,218	2,623	2,211	1,822	2,006	2,074	2,363	2,858
関係会社消費寄託金	41,326	37,362	31,713	32,000	16,000	-	-	-	-	-
その他	8,476	9,634	9,292	8,543	6,405	5,815	9,265	10,083	22,599	17,414
流動資産合計	103,634	104,190	111,098	118,311	108,771	112,362	110,008	121,013	129,534	139,980
建物	1,009	1,629	1,631	1,582	1,479	1,458	1,671	1,629	1,494	1,358
エリア管理設備機器	211	190	175	-	-	-	-	-	-	-
工具、器具及び備品	2,516	2,651	3,307	4,892	5,064	4,846	4,264	3,589	2,967	2,948
土地	278	1,978	1,975	1,975	2,032	2,032	2,000	466	434	193
建設仮勘定	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他の固定資産	345	610	1,974	1,591	1,585	1,334	1,545	1,394	1,604	1,984
有形固定資産合計	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161	9,671	9,481	7,080	6,499	6,484
のれん	8,452	7,654	6,813	6,113	6,865	5,975	3,938	3,360	3,046	2,203
その他	1,867	2,352	1,989	1,699	1,338	1,209	1,579	2,293	3,324	3,894
無形固定資産合計	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103	7,185	5,518	5,653	6,371	6,098
投資有価証券	3,768	4,463	4,546	5,334	4,256	3,623	3,960	3,720	4,021	4,123
繰延税金資産	284	310	551	330	412	1,763	4,840	2,951	1,841	1,210
その他	2,750	3,896	4,342	3,458	3,264	2,347	2,766	2,470	2,378	2,380
貸倒引当金	-535	-494	-536	-610	-355	-36	-11	-30	-19	-19
投資その他の資産合計	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578	7,698	11,557	9,111	8,222	7,693
固定資産合計	20,950	25,244	26,772	26,367	25,842	24,554	26,556	21,845	21,093	20,277
資産合計	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614	136,917	136,565	142,859	150,628	160,257
負債										
買掛金	24,934	28,457	25,114	25,820	25,967	23,388	22,170	22,070	25,901	29,292
短期有利子負債	-	-	271	225	394	252	299	247	182	378
その他	15,771	17,377	21,666	18,541	20,137	20,410	17,466	17,156	17,203	18,103
流動負債合計	46,639	45,834	47,051	49,060	51,408	48,864	44,123	43,892	48,406	53,445
長期有利子負債	-	-	293	-	15	11	-	-	-	-
その他	2,387	3,925	5,921	6,474	7,652	6,756	4,160	3,543	2,827	2,596
固定負債合計	2,387	3,925	6,214	6,474	7,667	6,767	4,160	3,544	2,830	2,599
負債合計	49,026	49,760	53,266	55,535	59,075	55,631	48,283	47,437	51,237	56,044
資本金	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238
資本剰余金	18,850	18,862	18,949	19,019	13,888	13,880	13,226	13,239	4,739	532
利益剰余金	50,505	55,099	59,355	62,756	65,910	72,063	80,344	86,559	91,421	97,918
自己株式	-443	-441	-436	-430	-10,327	-10,208	-10,123	-10,077	-3,415	-1,779
その他の包括利益等	1,373	525	799	1,484	466	-86	662	1,619	2,413	3,181
新株予約権	166	221	263	303	299	186	119	86	86	68
少数株主持分	1,869	2,168	2,434	2,773	2,062	2,213	814	757	908	1,054
純資産合計	75,558	79,674	84,604	89,143	75,539	81,286	88,281	95,421	99,391	104,212
運転資金	13,486	8,711	13,464	12,542	16,333	21,046	19,012	20,712	23,527	25,085
有利子負債合計	-	-	564	225	409	263	299	247	182	378
ネット・キャッシュ	56,906	57,748	62,866	71,311	59,824	62,092	59,474	68,035	57,418	67,972
自己資本	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178	78,887	87,348	94,578	98,397	103,090
自己資本比率	59.0%	59.7%	59.4%	59.5%	54.4%	57.6%	64.0%	66.2%	65.3%	64.3%

出所：会社資料よりSR作成

注：2019年6月に同社は過年度業績の修正を行っている

資産

同社の資産で金額の大きいものは、現預金、売掛金、有形固定資産、無形固定資産。2024年2月期において、有利子負債は378百万円とキャッシュリッチのバランスシートである。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となっている。

投資その他の資産の投資有価証券は、イオンモール（東証PRM 8905）、イオン北海道（東証STD 7512）、イオン九州（東証STD 2653）、イオンファンタジー（東証PRM 4343）やマックスバリュ各社などのイオングループ企業の株式が過半を占めている。

自己資本

2024年2月期末の自己資本比率は64.3%であった。近年は60%超の水準で横ばいとなっている。

収益性・財務指標

収益性	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上総利益	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	37,175	39,498	41,437	42,613
売上総利益率	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	12.4%	12.4%	13.6%	13.1%
営業利益	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230	15,733	15,814	15,235
営業利益率	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%	5.0%	5.2%	4.7%
EBITDA	17,501	17,014	16,928	16,038	16,391	19,168	18,458	19,210	19,105	19,033
EBITDA マージン	6.6%	6.1%	5.8%	5.5%	5.4%	6.2%	6.2%	6.0%	6.3%	5.9%
利益率（マージン）	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%	3.3%	3.3%
財務指標										
総資産経常利益率（ROA）	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%	11.3%	10.9%	10.0%
自己資本純利益率（ROE）	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%	11.7%	10.5%	10.6%
総資産回転率	2.3	2.2	2.2	2.1	2.2	2.3	2.2	2.3	2.1	2.1
運転資金（百万円）	13,486	8,711	13,464	12,542	16,333	21,046	19,012	20,712	23,527	25,085
流動比率	222.2%	227.3%	236.1%	241.2%	211.6%	229.9%	249.3%	275.7%	267.6%	261.9%
当座比率	198.3%	200.1%	209.5%	218.4%	194.8%	214.3%	223.8%	248.0%	216.0%	224.0%
営業活動によるCF/流動負債	40.1%	22.3%	25.2%	28.2%	24.6%	14.7%	22.4%	28.6%	19.3%	36.4%
営業活動によるCF/負債合計	35.2%	20.7%	22.0%	24.4%	20.9%	13.2%	21.5%	26.6%	17.4%	33.0%
キャッシュ・サイクル（日）	15.4	10.1	9.7	12.4	13.6	18.3	20.8	19.5	22.4	23.1
運転資金増減	-1,661	-4,775	4,753	-922	3,791	4,713	-2,034	1,700	2,815	1,558

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	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373	7,371	10,403	12,598	8,895	18,518
税金等調整前当期純利益	14,807	16,526	14,089	12,247	13,166	15,548	10,651	16,355	15,577	15,579
減価償却費	1,341	1,699	2,069	2,414	2,602	2,352	2,427	2,755	2,483	2,918
減損損失	578	250	122	39	123	175	1,659	441	77	316
のれん償却額	770	759	720	715	759	815	801	722	808	880
運転資本の増減	2,008	-552	449	1,035	-53	-4,745	-1,831	-2,311	-6,690	2,992
法人税等	-6,615	-6,336	-6,602	-6,115	-5,188	-6,506	-4,838	-2,592	-3,248	-3,890
その他	4,345	-2,043	856	3,233	964	-268	1,534	-2,772	-112	-277
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256	13,838	-7,325	-386	-10,715	-4,319
有形及び無形固定資産の取得による支出	-1,903	-2,414	-4,113	-3,228	-2,059	-2,361	-2,469	-3,478	-3,009	-3,613
有形及び無形固定資産の売却による収入	18	116	24	14	15	-	39	3,254	1	692
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-4,771	-	-	-1,516	-	-	-117	-489	-283
関係会社消費寄託による支出	-220,511	-218,798	-229,151	-250,400	-284,000	-192,500	-31,000	-	-	-
関係会社消費寄託返還による収入	211,605	222,762	234,800	250,113	300,000	208,500	31,000	-	-	-
その他	-574	-150	673	835	-184	199	-4,895	-45	-7,218	-1,115
FCF (1+2)	5,869	7,048	13,936	10,902	24,629	21,209	3,078	12,212	-1,820	14,199
財務活動によるキャッシュフロー	-2,594	-2,821	-2,400	-3,264	-19,686	-3,392	-5,324	-4,572	-6,181	-6,922
短期借入金の純増減額	-	-	219	-28	179	-143	60	-74	-85	40
長期借入金の純増減額	-	-	324	90	-2	-3	-14	-	-	-
配当金の支払額	-2,573	-2,676	-2,842	-2,996	-3,259	-3,195	-3,397	-4,450	-4,200	-4,213
自己株式の取得による支出	37	14	28	41	-9,906	109	-	-	-1,850	-2,602
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	-	-	-57	-21	-6,458	-	-1,853	-	-	-
その他	-58	-159	-72	-350	-240	-160	-120	-48	-45	-147
現金等物増減	172	-229	-6	80	-228	-98	32	925	477	441
現金同等物増減	3,447	3,997	11,530	7,718	4,715	17,719	-2,214	8,564	-7,523	7,717
現金及び現金同等物の期末残高	15,476	19,473	31,004	38,722	43,437	61,151	58,937	67,520	59,996	67,714

出所：会社資料よりSR作成

注：2019年6月に同社は過年度業績の修正を行っている

営業活動によるキャッシュフロー

同社の営業キャッシュフローは、税金等調整前当期純利益、減価償却費及びのれん償却費、運転資金の増減が主な構成要因となる。ストック型ビジネスが多いことから、比較的可変動は小さい。

投資活動によるキャッシュフロー

有形・無形固定資産の取得は年間3,000百万円前後と、営業キャッシュフローに比べると小さい。M&Aには比較的積極的な会社のため、株式の取得が膨らむ年もある。

財務活動によるキャッシュフロー

同社の財務活動によるキャッシュフローは配当金の支払が主であったが、近年は自己株式の取得による支出も継続して発生している。

キャッシュ・コンバージョン・サイクル	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
売掛金回転率	7.6	7.9	8.4	8.2	8.0	7.5	7.3	8.0	6.9	6.6
売掛金回転率日数	48.2	46.0	43.5	44.4	45.7	48.9	49.7	45.9	52.7	55.4
在庫回転率	88.3	88.3	84.8	88.2	110.7	133.9	137.4	136.4	118.3	108.1
在庫回転率日数	4.1	4.1	4.3	4.1	3.3	2.7	2.7	2.7	3.1	3.4
買掛金回転率	9.9	9.1	9.6	10.1	10.3	10.9	11.5	12.6	10.9	10.2
買掛金回転率日数	36.9	40.1	38.1	36.1	35.3	33.4	31.6	29.0	33.4	35.7
キャッシュ・サイクル (日)	15.4	10.1	9.7	12.4	13.6	18.3	20.8	19.5	22.4	23.1

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）回転日数に比べて長く、ビジネスの拡大局面では短期的には運転資金は増加し営業キャッシュフローはやや鈍化することとなる。売掛金の相手先はイオングループが中心で回収期日が比較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

	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
ROE	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%	11.7%	10.5%	10.6%
ネット・マージン	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.4%	3.3%	3.3%
総資産回転率	2.25	2.19	2.19	2.07	2.17	2.27	2.19	2.27	2.07	2.09
財務レバレッジ	1.66	1.68	1.68	1.68	1.75	1.79	1.65	1.54	1.52	1.54
ROA	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%	11.3%	10.9%	10.0%
ROIC	13.1%	12.1%	11.5%	10.2%	10.9%	14.1%	12.4%	11.8%	11.2%	10.4%
NOPAT	9,540	9,368	9,464	8,925	9,040	11,101	10,567	10,916	10,972	10,570
純資産＋有利子負債	72,854	77,616	82,421	87,268	82,658	78,749	85,065	92,124	97,621	102,082
ROIC (税引前)	21.1%	18.8%	17.2%	14.8%	15.8%	20.3%	17.9%	17.1%	16.2%	14.9%
営業利益率	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%	5.0%	5.2%	4.7%
投下資本回転率	3.65	3.58	3.55	3.35	3.66	3.92	3.53	3.45	3.11	3.18

出所：会社資料よりSR作成

配当

	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
配当総額	a) 2,625	2,731	2,890	3,207	3,114	3,246	4,099	4,201	4,225	4,173
自己株式取得総額	b) 1	-	-	1	9,906	-	-	-	1,850	2,602
株主還元総額	c) = a) + b) 2,626	2,731	2,890	3,208	13,020	3,246	4,099	4,201	6,075	6,775
親会社株主帰属当期利益	d) 7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680	10,665	10,152	10,707
配当性向	a) / d) 33.0%	37.7%	40.7%	50.1%	48.5%	34.7%	35.1%	39.4%	41.6%	39.0%
株主還元性向	c) / d) 33.0%	37.7%	40.7%	50.1%	203.0%	34.7%	35.1%	39.4%	59.8%	63.3%
EPS	(円) 151.7	138.0	135.0	121.7	122.9	187.2	233.7	213.3	203.5	219.7
一株あたり配当金	(円) 50.0	52.0	55.0	61.0	63.0	65.0	82.0	84.0	85.0	86.0
DOE	a) / f) 3.7%	3.6%	3.6%	3.8%	3.9%	4.3%	4.9%	4.6%	4.4%	4.1%

出所：会社資料よりSR作成

配当政策

同社の資本政策の基本的な方針：

- ▶ 同社は、積極的な投資を通じて持続的な成長を実現し、中長期的に株主価値を高め、会社の成長に合わせて株主への利益還元を拡大できるよう努める。また、資本効率に関する目安として自己資本利益率（ROE）を重視し、当面は12%水準を意識する方針。
- ▶ 年度利益の処分に当たっては、成長投資と株主還元とのバランスを重視し、安定的に配当性向40%を基準とする。

自己株式取得に関しては、2019年2月期は9,906百万円の自己株式取得を実施した。2022年10月から2023年10月にかけて、4,452百万円の自己株式取得を実施した。2024年4月には3,100百万円の自己株式取得を発表した。取得した自己株式は適宜、消却を実施している。自己株式取得に関しては、資本政策の1つとして継続的に検討していくと同社は述べている。

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・サービスーズ（東京都千代田区）の発行済株式の53.7%を取得し、子会社化
		イオンコンパス株式会社（千葉県美浜区）が実施する第三者割当増資の引受を行い子会社化（同社出資比率54.9%）
	12	株式会社ファミリーネット・ジャパンとの合併会社（同社出資比率85.8%）Aライフサポート株式会社（東京都中央区）を設立
		永旺永楽蘇房（蘇州）物業服務有限公司（現永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司）の出資持分の51%を取得し、子会社化
2013	1	AEON DELIGHT（VIETNAM）CO.,LTD.を100%子会社として設立
	7	武漢小竹物業管理有限公司の出資持分の51%を取得し、子会社化
	11	株式会社リサイクルワン（現株式会社レノバ）他1社との3社により合併会社（同社出資比率37%）株式会社菊川石山ソーラー（静岡県菊川市）及び他2社との4社により合併会社（同社出資比率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	株式会社ユーコム（東京都港区）の発行済株式の100%を取得し、子会社化
	11	永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司及び武漢小竹物業管理有限公司の出資持分を追加取得し、完全子会社化
	12	PT Sinar Jernih Sarana の発行済株式の90%を取得し、子会社化
2020	2	株式会社カジタクの家事支援事業を承継させる新設分割を行い、アクティア株式会社を100%子会社として設立
2021	2	KJS株式会社（旧カジタク）を吸収合併
	3	エイ・ジー・サービス株式会社が株式会社ドゥサービスを吸収合併し、商号をイオンディライトコネクト株式会社に変更
		株式会社ユーコムを吸収合併
	11	永旺永楽(江蘇)物業服務有限公司、武漢小竹物業管理有限公司、永旺永楽（上海）物業服務有限公司3社の全持分を永旺永楽（中国）物業服務有限公司へ現物出資
2022	3	浙江美特来物業管理有限公司（中華人民共和国杭州市）の出資持分の51%を当社子会社の永旺永楽（中国）物業服務有限公司（現 永旺永楽（中国）投資有限公司）が取得し、子会社化
	4	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所市場第一部からプライム市場に移行
2023	4	株式会社アスクメンテナンス（熊本県熊本市）の発行済株式の100%を取得し、子会社化
	11	永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司の商号を永旺永楽服務管理集团有限公司へ変更

出所：会社データよりSR社作成

大株主

大株主上位10名	所有株式数 (千株)	割合
イオン株式会社	27,613	56.89%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,170	6.53%
イオンディライト取引先持株会	1,316	2.71%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	871	1.80%
SMBC日興証券株式会社	788	1.63%
イオンディライト従業員持株会	693	1.43%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG（FE-AC）	640	1.32%
野村證券株式会社自己振替口	600	1.24%
野村信託銀行株式会社（投信口）	499	1.03%
STATE SREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	484	1.00%

出所：会社データよりSR社作成
（2024年2月末現在）

コーポレートガバナンス

(2024年5月時点)

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

出所：会社データよりSR社作成

トップマネジメント

代表取締役社長：瀧田 和成氏（1964年12月30日生まれ）

1987年株式会社ジャスコ株式会社（現イオン株式会社）入社。2006年株式会社ポスフル（現イオン北海道株式会社）経営企画室長、2007年執行役員、2011年2月北陸信越カンパニー支社長、同年3月執行役員就任。2013年イオン株式会社執行役グループ経営管理責任者就任。2015年イオンリテール株式会社北関東・新潟カンパニー支社長、取締役専務執行役員、2017年専務執行役員就任。2018年3月イオンディライト株式会社出向顧問、同年5月同社代表取締役社長兼社長執行役員就任。2018年12月PT Sinar Jernih Sarana代表コミサリス就任。2019年6月同社経営管理統括兼経営管理本部長兼経財部長就任。2020年4月より現職。

従業員

2024年2月末時点の同社連結ベースの従業員数は21,209名（前期末は21,719名）、臨時雇用者の年間平均雇用人員は7,883名（同7,440名）。また、単体ベースでは従業員4,326名（同4,231名）、臨時雇用者の年間平均人員は2,898名（同2,838名）である。

2024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：46.2歳
- 平均勤続年数：11.2年
- 平均年間給与：5,119千円

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5,310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、『私たちは、お客さま、地域社会の「環境価値」を創造し続けます。』を経営理念とする。2021年には、経営理念をもとに「サステナビリティ基本方針」を制定し、脱炭素社会の実現と生物多様性の保全、資源循環の促進に貢献することを定めた。

以下は、同社の地球環境の改善に向けた取り組みの事例である。

設備の省エネルギー化に向けた提案

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

再生可能エネルギー関連の事業展開

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

資材事業における環境配慮型商品の提案

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

イオン1%クラブへの参加活動

イオン1%クラブは、企業の業績に関わらず継続的に活動するためグループ企業各社が税引前利益の1%を拠出し、「環境保全」「国際的な文化・人材交流」「地域の文化・社会の振興」「支援事業および寄付」を柱に事業を行っている。子供に環境問題について考える機会を提供するほか、東南アジアにおける学校建設支援と教員研修、首里城復興支援などの社会貢献活動を実施している。

イオン環境財団を通じた植樹活動

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

毎月11日の「クリーンデー」

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

「清掃サービス」のエコマーク認定を取得

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

TCFD提言

同社は、気候変動が事業活動に与える影響の把握とその開示を推進するTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に賛同し、気候変動に対する戦略および指標・目標を定めている。また、同社は各種設備の省エネ化支援をはじめ、フロン管理サービスや環境配慮型資材の提案など、地球温暖化対策につながる多様なサービスの提供を行っている。

マルチステークホルダー方針

2024年4月、同社は、様々なステークホルダーとの価値協創を実現していくための関係構築の方針として、「マルチステークホルダー方針」を策定した。同社は企業経営において、株主にとどまらず、従業員、取引先、顧客、債権者、地域社会をはじめとする多様なステークホルダーとの価値共創が重要となっていることを踏まえ、マルチステークホルダーとの適切な協働に取り組むと同社は述べている。そのうえで、価値共創や生産性向上によって生み出された収益・成果について、マルチステークホルダーへの適切な分配を行うことが賃金引き上げのモメンタムの維持や経済の持続的発展につながるという観点から、従業員への還元や取引先への配慮が重要であることを踏まえ取り組みを進める方針である。

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



過去の業績

2024年2月期通期実績

- 売上高：324,820百万円（前期比6.9%増）
- 営業利益：15,235百万円（同3.7%減）
- 経常利益：15,482百万円（同3.3%減）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：10,707百万円（同5.5%増）

決算概要

2024年2月期通期累計期間における通期会社計画に対する進捗率は、売上高104.8%、営業利益95.2%、経常利益96.8%、親会社株主に帰属する当期純利益103.0%であった。

売上高は、イオングループ内外における顧客内シェア拡大や新規受託物件の増加により増収となり、期初に掲げた計画を上回った。特に営業強化および実績やノウハウを評価されたことによりイオングループ外の企業や団体からの受託が増加した。セグメント別では全7事業で増収となり、中でも、省エネ関連工事や改装・修繕工事の受託を拡大した建設施工事業、並びに各種資材の受注を拡大した資材関連事業で高い成長となった。事業環境としては、コロナ禍からの回復を背景に、グループ内・グループ外顧客からの引き合いが堅調に推移した。

営業利益は、販売管理費の増加分をセグメント利益の成長で補うことができず、減益となった。売上高イオングループ内外比率は、62.2%：37.8%となった（前期末と比較してグループ外が1.2%ポイント上昇）。親会社株主に帰属する当期純利益は、事業再編に伴う税効果調整により税率が低下したことで計画を上回った。

- ▶ エリア管理では、遠隔監視機能を備えたカスタマーサポートセンターへの一部業務の集約やデジタルデバイスを活用した現場業務の効率化を通じて、エリア管理化を加速した。新たに計47施設（累計320施設）にて省人化・無人化を実現し、常駐設備管理員約52名分（累計約219名分）のリソースを創出した。
- ▶ 「お客さま起点の経営」では、下記の施策を推進した。
 - 営業強化によるマーケットシェアの拡大：アカウント営業や各支社・支店の地域営業により顧客への提供サービス拡大や他拠点物件の受託を推進することで顧客内シェアを拡大した。同時に、省エネや防疫対策を含め、これまでに蓄積してきた実績やノウハウを活かした顧客起点の提案活動により、多種多様な施設においてサービスの提供を開始した。
 - 現場主体の小規模修繕提案を積極化：管理運営を受託する施設の「安全・安心」や「機能性」、「美観」の維持向上を図るため、国内全8支社にて現場主体による小規模修繕の提案を積極化し、売上高および利益の拡大に繋げた。拠点ごとに提案数だけでなく、受託数も管理することで売上高の増加に寄与することができたと同社は述べている。
 - エネルギーコスト上昇への対応：エネルギーコストの上昇が企業・団体の大きな課題となる中、電力の大規模需要家である顧客を中心に、照明のLED化や空調・熱源機器の更新といった省エネ提案を積極化した。これにより、省エネ関連工事の受託を大幅に拡大するとともに施設の省エネ化に貢献した。
- ▶ DXの推進では、データ連携基盤「イオンディライトプラットフォーム」のアップデートとして、新たに業種・物件用途別の取引分析ツールや計画修繕工事における進捗状況の可視化ツールなどの機能を追加実装した。それにより営業活動の効率化や機会損失の防止、工事の適切な進行管理を通じた品質向上に繋がった。

セグメント別の動向

設備管理事業：

- 売上高69,509百万円（前期比7.3%増）
- 営業利益5,913百万円（同1.8%増）

契約業務の新規受託や各種整備業務の受注拡大により増収増益となった。グループ内・外ともに増収となった。また、競争力強化を目的に、施設管理業務の省力化を推進した。収益性改善では、2025年2月期に向けて単価の見直しを推進した。

警備事業：

- 売上高50,919百万円（同2.9%増）

- 営業利益3,108百万円（同5.2%減）

施設警備の新規受託などにより増収となったが、人件費や外注費の上昇が影響し減益となった。グループ内（特にベトナム、インドネシアなど海外）が堅調に増収した。収益性の改善を目的に、入退店管理、並びに閉店業務のシステム化を推進した。収益性改善では、2025年2月期に向けて単価の見直しを推進した。

清掃事業：

- 売上高70,428百万円（同3.1%増）
- 営業利益5,277百万円（同24.8%減）

継続契約の新規受託や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などにより増収となった。主にグループ外が増収となった（特にアスク社や海外）。グループ内に関しては低調であったが、人流の回復に伴い、今後、一定の需要回復を見込む。一方、人件費の上昇などにより収益性が低下し、減益となった（特にマレーシア、インドネシアなど海外）。収益性改善に向けて、顧客との交渉を通じた作業シフトの柔軟化や来期以降の単価見直しに向けた取り組みを推進した。

建設施工事業：

- 売上高59,219百万円（同13.7%増）
- 営業利益5,322百万円（同30.4%増）

「エリア管理」による省力化を通じた体制強化により、省エネ関連工事をはじめとした各種工事の受託を拡大するとともに、各工事における仕様や工程の最適化を通じた収益性の改善により大幅な増収増益となった。特にグループ関連の案件が好調であったが、グループ外においても大型工事を受注した。管理物件における改装／修繕工事の提案を積極化し、各種工事（安全関連工事など）の受託を拡大した。省エネ関連工事はおおむね計画で見込んでいた受注額となったと同社は述べている。

資材関連事業：

- 売上高46,315百万円（同11.5%増）
- 営業利益2,322百万円（同16.2%増）

イオングループ内外で受注拡大を推進するとともに、原材料や物流費が上昇傾向にある中、各種資材における原価上昇分の売価への適正な反映に取り組み、増収増益となった。グループ内外ともに増収となったが、特にグループ内が増加した。物流費の上昇に対しては、次期に向けて、積載効率の向上や配送条件の見直しに取り組んだ。

自動販売機事業：

- 売上高9,616百万円（同1.6%増）
- 営業利益1,290百万円（同19.1%増）

商品単価の見直しや営業強化による新たな設置先の開拓などにより増収増益となった。主にグループ内が順調に増収した。また、商機の拡大を目的に、冷凍自動販売機をはじめとした新たな自動販売機の展開を推進した。利益率では、単価見直しや原価低減（減価償却費など）が増益に寄与した。

サポート事業：

- 売上高18,810百万円（同4.1%増）
- 営業利益545百万円（同17.8%増）

顧客施設とその周辺の管理運営に関するアウトソーシングニーズに応える様々なサービスの提供拡大に取り組んだ。また、旅行関連事業の寄与などにより増収増益となった。特にグループ外が増収となった（子会社やベトナムなどが寄与）。

海外事業（各セグメントの内数）：

- 売上高35,700百万円（同7.6%増）
- 営業利益1,500百万円（同20.3%減）

中国事業・アセアン事業ともに増収減益となった。なお、海外事業の収益は各セグメントの内数である。2024年2月期の海外売上高比率は9.9%となり、目標の8%超を超過した。

- ▶ アジア最大の成長エリアと位置付ける中国では、中核事業会社による顧客内シェア拡大や中・高級施設をターゲットとした新規受託拡大、都市開発プロジェクトへの参画を通じたファシリティマネジメント業務の集中受託などにより堅調に事業を拡大したが、販売管理費が増加したことなどにより増収減益となった。中国におけるグループ経営の更なる推進を目的に、中核事業会社のひとつである永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司を事業統括会社として再定義し、商号を永旺永楽服務管理集团有限公司へと変更した。また、2024年2月に香港に新たな事業会社を設立した。
- ▶ アセアンでは、事業を展開する各国で増収となった。しかしながら、インドネシアや2023年1月より改正雇用法が施行されたマレーシアにおける人件費上昇の影響などにより、アセアン事業全体では増収減益となった。マレーシアにおいては下期にSLA（Service Level Agreement。サービス提供者と顧客の間で合意されたサービスの成果（出来栄）に基づく契約形態）を導入し収益性の改善を図った。

子会社業績

イオンコンパスの業績回復やアスクメンテナンスの連結化による寄与があったものの、ビルメンテナンス系子会社の苦戦により国内グループ会社全体では増収減益となった。

- ・ イオンディライトコネクト：飲食チェーンやコンビニなどにおいてメンテナンス業務や各種工事の受託を拡大し増収も人件費増の影響などにより減益となった。
- ・ イオンコンパス：人流回復に伴い出張管理サービスや法人向け旅行事業が好調に推移し増収増益となった。
- ・ 環境整備：新規継続契約や修繕工事の受託により増収も人件費増の影響などにより減益となった。
- ・ 白青舎：売上高が前期並みに推移する中、人件費増の影響などにより減益となった。
- ・ アスクメンテナンス：2023年4月に九州一円で清掃を中心に事業を展開する同社を完全子会社化した。新規受託拡大などにより増収増益となった。

その他

同社は、決算発表と同時に自己株式取得に係る事項の決定に関して発表した。取得する株式総数は700,000株（発行済株式総数に対する割合1.44%）、取得総額は3,100百万円である。

2024年3月、同社は取引価格の適正化に向けた取り組みについて発表した。取引価格適正化に向けた実施中の改善策としては下記である。

- ・ 「価格交渉方針」の制定と教育・浸透
- ・ 「お取引先さまアンケート」の実施と回答に対する対応
- ・ 技術コンテストや取引先との勉強会において「公正な取引」について説明
- ・ 相談窓口「お取引先さまホットライン」の周知

今後の取り組みとしては、契約形態ごとの価格交渉における責任者と対応体制の明確化や「価格交渉月間」（最低年1回、価格交渉の場をもつ期間）の取り組み内容強化などを行う予定である。

2024年2月期第3四半期累計期間実績

- ・ 売上高：241,911百万円（前年同期比6.6%増）
- ・ 営業利益：10,862百万円（同0.4%増）
- ・ 経常利益：11,072百万円（同0.6%増）
- ・ 親会社株主に帰属する四半期純利益：7,617百万円（同6.3%増）

決算概要

2024年2月期第3四半期累計期間における通期会社計画に対する進捗率は、売上高78.0%（前年同期の2023年2月期通期業績に対する進捗率は74.7%）、営業利益67.9%（同68.4%）、経常利益69.2%（同68.7%）、親会社株主に帰属する当期純利益73.2%（同70.6%）であった。

売上高は、イオングループ内外における顧客内シェア拡大や新規受託物件の増加により全7事業で増収となり（特にイオングループ外が伸長）、期初に掲げた業績予想に対しては上振れして進捗した。営業強化および同社の実績やノウハウを評価されたことによりイオングループ外の企業や団体からの受託が増加した。セグメント別では、省エネ関連工事や改装・修繕工事の受託を拡大した建設施工事業、並びに各種資材の受注を拡大するとともに原価上昇分の売価への適正な反映が進んだ資材関連事業で高い伸びとなった。

人件費や原材料、物流費の高騰などにより売上原価が増加し、売上総利益率は12.9%（前年同期比0.5%ポイント低下）となった。売上高の拡大と販管費を期初計画に沿ってコントロールしたことで、営業利益は前年同期を上回った。一方、売上原価に関して収益性改善に向けた取り組みが不十分であったことから、営業利益は期初に掲げた業績予想に対して遅れが発生した。親会社株主に帰属する当期純利益は、グループの再編に伴い法人税等調整額が減少したことで、営業利益や経常利益と比較して、順調な推移となった。

- ▶ 人件費や原材料、物流費の高騰など売上原価の増加に対しては、価格転嫁を各セグメント毎に進めているが、継続的な賃上げが見込まれるなど難しい環境にある。そのため、売上高を伸ばすことで利益を伸長させることが重要と同社は述べている。

セグメント別では、設備管理事業・警備事業・建設施工事業・資材関連事業・自動販売機事業で増益、清掃事業・サポート事業で減益となった。人件費および外注費をはじめとした原価上昇の影響により、ビルメンテナンス事業を展開する複数のグループ会社において収益性が低下し、国内グループ会社全体では増収減益となった。イオングループ外における売上高の伸びが好調だったことから、売上高イオングループ内外比率は、62.1%：37.9%となった（前期末と比較してグループ外が2.3%ポイント上昇）。

- ▶ デジタルデバイスを活用した施設管理オペレーションでは、カメラやセンサーなどを活用し、設備点検業務や報告書作成といった定型業務を自動化するとともに、施設毎に使用電力を可視化できる仕組みを構築し、新たに92施設（累計263施設）へと導入した。
- ▶ エリア管理（遠隔制御と巡回サービスにより複数の施設をエリア単位で管理する施設管理モデル）では、新たに計46施設（累計319施設）にて省人化・無人化を実現し、常駐設備管理員約51名分（累計約218名分）のポストを削減し、専門人材の再配置を行った。
- ▶ 「若手未来検討プロジェクト」から生まれたアイデアをもとに、業務効率化を目的に独自の対話型AI「AIマネージャー」を開発し、2023年10月より運用を開始した。「AIマネージャー」に社内規定やマニュアル類を学習させることでバックオフィス業務の支援から活用を開始した。加えて、建設施工事業における見積作成の効率化や精度向上を目的に、各種工事の受発注データや見積データを学習させ「AIマネージャー」による見積作成の試験的運用を開始した。施設管理の専門性の移植を加速し、現場業務にまで支援範囲を拡大していくと同社は述べている。
- ▶ 「お客さま起点の経営」では、下記の施策を推進した。
 - アカウント営業のさらなる強化：営業強化によるマーケットシェアの拡大に向けて、各支社・支店のアカウントマネジメントを通じた顧客との関係性強化により、顧客への提供サービス拡大や他拠点物件の受託を推進することで顧客内シェアを拡大した。また、これまでの実績やノウハウが評価され、新たに多種多様な施設においてサービスの提供を開始した。
 - 現場主体の小規模修繕提案の積極化：管理運営を受託する施設の「安全・安心」や「機能性」、「美観」の維持向上を図るため、国内全8支社にて現場主体による小規模修繕の提案を積極化した。拠点ごとに提案数や受注件数を競う社内キャンペーンを実施し、現場ベースでの改善提案の取り組みを活性化させることで、各支社における売上高拡大に努めた。
 - 建設施工の強化：エネルギーコストの上昇が企業・団体の大きな課題となる中、電力の大規模需要家である顧客を中心に省エネ関連工事の需要が高まったことから、照明のLED化や空調・熱源機器の更新といった省エネ提案を積極化した。また、管理物件における改装／修繕工事の提案を積極化し、各種工事の受託を拡大した。

セグメント別の動向

設備管理事業：

- 売上高52,404百万円（前年同期比6.9%増）
- 営業利益4,432百万円（同3.8%増）

契約業務の新規受託や各種整備業務の受注拡大により、増収増益となった。売上高では、グループ内外ともに増収となった。単体では、小規模提案を積極化したことで点検・整備業務が増加した。子会社ではイオンディライトコネクタの増収が寄与した。また、収益性の改善に向けて、施設管理業務の省力化に伴う人件費単価の見直しを推進するとともに、コスト構造の変革を目的に業務単価の見直しや一部整備業務の内製化などの取り組みに着手した。

警備事業：

- 売上高38,131百万円（同3.3%増）
- 営業利益2,366百万円（同2.6%増）

施設警備の新規受託が寄与し、増収増益となった。グループ内外ともに増収となったが、特に出店に伴う新規受託により、グループ内の増収が好調だった。また、収益性の改善を目的に、入退店管理、並びに閉店業務のシステム化や価格交渉を通じた単価適正化に向けた取り組みを推進した。

清掃事業：

- 売上高52,909百万円（同3.5%増）
- 営業利益4,034百万円（同19.9%減）

継続契約の新規受託により増収となった。グループ内は単体が苦戦しわずかな減収となったが、単体、海外（インドネシア・中国）、アスク社の連結効果によりグループ外が伸長した。一方、人件費、外注費の上昇などにより収益性が低下し減益となった。同社では単価見直しによる価格転嫁を進める方針だが、加えて、収益性の改善を目的に、SLA（Service Level Agreement。サービス提供者と顧客の間で合意されたサービスの成果（出来栄え）に基づく契約形態）への移行に向けて、商業施設5店舗において実証実験を推進した。

▶ SLAの具体的な取り組みでは、日中に清掃を実施し雇用面や人件費面で効率化を図ったり、従来と比較し、生産性の向上につながる清掃薬品・機材を使用するなどの取り組みを行ったと同社は述べている。

建設施工事業：

- 売上高42,101百万円（同10.2%増）
- 営業利益3,429百万円（同26.3%増）

「エリア管理」による省力化を通じた体制強化により、省エネ関連工事をはじめとした各種工事の受託を拡大するとともに、各工事における仕様や工程の最適化を通じた収益性の改善により大幅な増収増益となった。売上高の内訳では、グループ内は前年同期に発生した大口工事の剥落により減収となったが、グループ外は省エネ関連工事、大型改修工事、イオンディライトコネク트의増収などにより大幅な増収となった。利益率では工事の都度、上昇した人件費を単価に転嫁するなど、見積りでの精査を向上することで利益率の改善を進めた。また、小規模修繕の提案を積極化したことが、単価上昇に寄与した。

資材関連事業：

- 売上高34,864百万円（同12.5%増）
- 営業利益1,697百万円（同16.7%増）

原材料や物流費が上昇傾向にある中、イオングループ内でのシェア拡大に注力するとともに、各種資材における原価上昇分の売価への適正な反映に取り組み、増収増益となった。売上高では、グループ内外ともに増収となったが、グループ内が特に好調だった。仕入れ原価の上昇に関しては、交渉を通じ価格転嫁を進めた。

自動販売機事業：

- 売上高7,263百万円（同2.5%増）
- 営業利益982百万円（同24.1%増）

商品単価の見直しや営業強化による新たな設置先の開拓などにより増収増益となった。グループ内外ともに増収となった。利益率では、売価への適正な反映を進めたことに加え、固定費の見直しも進めたことから大幅な増益となった。商機の拡大を目的に、冷凍自動販売機をはじめとした新たな自動販売機の展開を推進した。

サポート事業：

- 売上高14,236百万円（同5.4%増）
- 営業利益409百万円（同2.3%減）

顧客施設とその周辺の管理運営に関するアウトソーシングニーズに応えるさまざまなサービスの提供拡大に取り組んだ。特にグループ外が増収に寄与した。その他では、旅行関連事業の寄与などにより増収となった。仕入原価や人件費の上昇やセグメント間における費用の調整が影響し減益となった。

海外事業（各セグメントの内数）：

- 売上高26,300百万円（同9.2%増）
- 営業利益1,130百万円（同9.6%減）

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

- ▶ 中国では、中核事業会社による顧客内シェア拡大や中・高級施設をターゲットとした新規受託拡大、都市開発プロジェクトへの参画を通じたファシリティマネジメント業務の集中受託などにより、堅調に事業を拡大した。一方、人件費上昇の影響などにより収益性が低下し、増収減益となった。同社は、中国事業における事業戦略として売上高およびシェア拡大を重視し、M&Aを積極的に行っている。増加した子会社に対して統一的なシステムを導入したり、国内事業を参考にしたオペレーション改革を進めたり、整備業務など拡大余地のある事業の開拓などを行うことで、今後、利益率の改善を図ると同社は述べている。
- ▶ アセアンでは、事業を展開する各国で増収となった。2023年1月より改正雇用法が施工されたマレーシアやインドネシアにおける人件費上昇などの影響により、アセアン事業全体では減益となった。今後は、イオングループの旺盛な出店需要が見込まれるベトナムを中心に、アセアン事業の基盤構築を進めると同社は述べている。

国内グループ子会社

ビルメンテナンス系子会社の苦戦により国内グループ会社全体では増収減益となった。中小型施設管理のイオンディライトコネクトや旅行関連事業のイオンコンパスの業績は回復傾向にあった。

- ▶ イオンディライトコネクト：飲食チェーンやコンビニなどにおいてメンテナンス業務や各種工事の受託を拡大し増収増益となった。
- ▶ イオンコンパス：人流回復に伴い出張管理サービスや法人向け旅行事業が好調に推移し増収増益となった。
- ▶ 環境整備：新規継続契約や修繕工事の受託により増収も、人件費増の影響などにより減益となった。
- ▶ 白青舎：売上高が前年同期並みに推移する中、人件費増の影響などにより減益となった。
- ▶ アスクメンテナンス：新規受託拡大などにより増収増益となった。

その他

ビルクリーニング技能を保有し、日本語がしゃべれる外国人人材が日本で活躍するための仕組みを、イオンコンパスとインドネシア現地法人が共同で構築した。ビルクリーニング分野で特定技能外国人の受け入れを開始し、2023年11月に特定技能外国人11人を受け入れた。2024年は計16名の受け入れを予定している。今後は、ビルクリーニング以外の分野での受け入れも視野に採用を拡大していくと同社は述べている。

資本効率の向上と株主還元強化を目的に、2022年10月から2023年7月にかけて、自己株式150万株を取得し、2023年10月に消却を行った。

次四半期以降の取り組み

売上高の拡大では下記を推進する。

- エネルギーコスト上昇に伴う照明のLED化、空調・熱源機器の更新工事といった省エネ関連工事のさらなる受託拡大
- 施設の「安全・安心」「機能性」「美観」の維持向上に向けた現場主体による小規模修繕の営業強化

収益性の改善では下記を推進する。

- 設備管理事業：サイト業務の効率化に伴う人件費単価の見直しに加え、業務単価の見直しや一部整備業務の内製化などによるコスト構造変革を推進
- 警備事業：入退店管理や閉店業務のシステム化による省力化と価格交渉を通じた単価見直しの推進
- 資材関連事業：各種資材における原価上昇分の売価への適正な反映を推進

次期中期経営計画

2023年10月に公表した「イオンディライト統合報告書2023」によると、2025年2月期以降の中期経営計画に関して、現在議論を進めている。財務戦略では、財務健全性を維持しながら持続的な成長に向けた投資を果敢に実行していくという考え方を基本に、強固な財務基盤を活かした積極的な成長投資で競争優位を築く方針である（成長投資を実施する主な投資領域は、人材、DX、M&Aなど）。また、2024年2月期のROEは目標水準を下回る可能性が高いことから、次期中期経営計画では事業の収益性向上を最大の課題と認識し、必要な戦略および具体的な実行計画を策定すると同社は述べている。

2024年2月期第2四半期累計期間決算

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

決算概要

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

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

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

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

セグメント別の動向

設備管理事業：

- 売上高34,555百万円（前年同期比7.1%増）
- 営業利益2,866百万円（同1.5%増）

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

警備事業：

- 売上高25,421百万円（同5.4%増）
- 営業利益1,584百万円（同9.8%増）

施設警備の新規受託や安全カメラの受注拡大などにより増収となった。イオングループ内外ともに増収となったが、イオングループ内（特に中国、ベトナム、インドネシアなどの海外）における売上高の伸びが大きかった。また、収益性の改善を目的に、入退店管理、並びに閉店業務のシステム化や価格交渉を通じた単価適正化に向けた取り組みを

推進したことなどにより増益となった。ただし、新店出店に伴う施設警備の新規受託において、人員を厚く配置するなど初期費用が発生したことや海外における人件費上昇などの影響で、第2四半期（6-8月）の営業利益率は第1四半期（3-5月）と比較して低下した。

清掃事業：

- 売上高35,200百万円（同4.2%増）
- 営業利益2,787百万円（同16.2%減）

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

建設施工事業：

- 売上高28,811百万円（同23.4%増）
- 営業利益2,376百万円（同69.1%増）

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

第2四半期（6-8月）の営業利益率は8.3%であり、第1四半期（3-5月）から0.2%ポイント上昇した。建設施工では都度見積り多くの工事が多く、人件費上昇や部材価格高騰などの原価上昇を反映しやすいことや、AIなどを活用し見積り精査における精緻化が実施できたことなどにより収益性が改善した。

資材関連事業：

- 売上高22,993百万円（同12.4%増）
- 営業利益1,116百万円（同12.2%増）

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

自動販売機事業：

- 売上高4,904百万円（同2.6%増）
- 営業利益650百万円（同17.0%増）

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

サポート事業：

- 売上高9,624百万円（同7.9%増）
- 営業利益264百万円（同5.4%減）

顧客施設とその周辺の管理運営に関するアウトソーシングニーズに応えるさまざまなサービスの提供拡大に取り組んだ。その他では、旅行関連事業の寄与などにより増収となった。特にイオングループ外において、大手企業との取引が拡大し増収となった。仕入原価や人件費の上昇に加え、顧客のアウトソーシングニーズに応えるためのサービス開発に関する一過性の投資費用を計上した。

海外事業（各セグメントの内数）：

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

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

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

その他

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

第3四半期（9-11月）以降の取り組み

売上高の拡大では下記を推進する。

- ・エネルギーコスト上昇に伴う照明のLED化、空調・熱源機器の更新工事といった省エネ関連工事のさらなる受託を拡大する
- ・施設の「安全・安心」「美観」の維持に向けた計画修繕工事の着実な履行と小規模修繕の提案を強化する
- ▶ 省エネ関連工事では、上期において6,000百万円の工事を受託し、下期にかけて3,000百万円程度の工事が内定しているが、各グループ企業へ提案を強化することでさらに上積みを目指すと同社は述べている。小規模修繕の提案では、提案数に加えて受託数も目標に設定することで、現場単位における修繕提案の強化を推進する。

収益性の改善では下記を推進する。

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

2024年2月期第1四半期決算

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

決算概要

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

営業利益は、仕入原価の上昇や賃金改定による人件費の増加の影響はあったものの、売上高の拡大に伴い前年同期を上回った。セグメント別では、警備事業・建設施工事業・資材関連事業・自動販売機事業で増益、設備管理事業・清

掃事業・サポート事業で減益となった。中・小型施設管理の中核企業であるイオンディライトコネクトや旅行関連事業のイオンコンパスの業績回復により国内グループ会社全体で増収増益となった。売上高イオングループ内外比率は、62.6%：37.4%となった（前期末と比較してグループ外が0.8%ポイント上昇）。

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

通期会社予想に対する進捗

当第1四半期における2023年2月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高は25.5%（前年同期における前期通期実績に対する進捗率は23.6%）、営業利益で21.5%（同20.8%）、経常利益が21.8%（同20.6%）、当期利益が22.1%（22.1%）であった。前年同期における前期通期実績に対する進捗率を上回った。

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

セグメント別の動向

設備管理事業：

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

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

グループ外は新規受託が堅調だった。設備管理業界として費用増加に伴い単価も上昇傾向にあり、契約更改のタイミングで顧客が委託先を見直す動きが出たことが、エリア管理など効率的なサービスを提供している同社の受託増につながった。また、アカウント営業を強化したことで、顧客業種の広がりや案件の大型化などの成果にも結びついたと同社は述べている。

警備事業：

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

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

清掃事業：

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

継続契約の新規受託により増収となった一方、人件費の上昇などにより収益性が低下し、減益となった。グループ内では、単体は顧客のコスト削減方針により苦戦したが、海外子会社の環境整備関連が堅調だった。グループ外は、前

期に連結化した浙江美特来物業管理有限公司が寄与した。その他大口顧客、子会社のイオンディライトコネクトなども回復傾向であった。

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

建設施工事業：

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

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

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

資材関連事業：

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

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

自動販売機事業：

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

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

サポート事業：

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

顧客施設とその周辺の管理運営に関するアウトソーシングニーズに応えるさまざまなサービスの提供拡大に取り組んだ。特にグループ外案件が増収に寄与した。その他では、旅行関連事業も増収に寄与した。利益面では、人件費や外注費の増加により利益率が低下した。

海外事業（各セグメントの内数）：

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

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

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

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

その他

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

次四半期以降の取り組み

売上高の拡大に向けて、以下の取り組みを推進する。

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

収益性の改善に向けて、以下の取り組みを推進する。

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

ニュース&トピックス

自己株式取得に係る事項の決定、マルチステークホルダー方針の公表などに関して発表

2024年4月9日

イオンディライト株式会社は、自己株式の取得に係る事項を決議したこと、「マルチステークホルダー方針」を策定したこと、役員候補を決定したことに関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#)と[こちら](#)と[こちら](#))

自己株式取得

同社は、自己株式の取得に係る事項を決議した。自己株式の取得を行う理由は、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行による資本効率の向上、並びに株主還元の強化を目的に実施するものである。

- 取得する株式の総数：700,000株（上限。発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.44%）
- 株式の取得価額の総額：3,100百万円（上限）
- 取得する期間：2024年4月22日から2024年12月30日
- 取得方法：取引一任契約に基づく東京証券取引所における市場買付け

マルチステークホルダー方針

同社は、様々なステークホルダーとの価値協創を実現していくための関係構築の方針として、このたび「マルチステークホルダー方針」を策定した。同社は企業経営において、株主にとどまらず、従業員、取引先、顧客、債権者、地域社会をはじめとする多様なステークホルダーとの価値共創が重要となっていることを踏まえ、マルチステークホルダーとの適切な協働に取り組むと同社は述べている。そのうえで、価値共創や生産性向上によって生み出された収益・成果について、マルチステークホルダーへの適切な分配を行うことが資金引き上げのモメンタムの維持や経済の持続的発展につながるという観点から、従業員への還元や取引先への配慮が重要であることを踏まえ取り組みを進める方針である。

役員候補の決定

同社は、本日開催された取締役会において、2024年5月17日開催予定の第51期定時株主総会に提案する取締役および監査役の各候補者について決議した（詳細はリンク先を参照）。

健康経営優良法人2024に認定されたことに関して発表

2024年3月12日

イオンディライト株式会社は、日本健康会議より健康経営優良法人2024大規模法人部門に認定されたことに関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

健康経営優良法人認定制度は、経済産業省が創設した、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業などの法人を顕彰する制度であり、同社の認定は2年連続2回目となる。グループ全体で健康経営を推進したことで、同社に加え、大規模法人部門にて、イオンディライトアカデミー株式会社、イオンコンパス株式会社、中小規模法人部門にてイオンディライトセキュリティ株式会社がそれぞれ認定を受けた。

同社は、従業員の疾病率低減と快適な労働環境の提供を、生産性や働きがいの向上、ひいては企業価値の向上に繋がる重要課題のひとつと捉え、健康保険組合と連携した健康啓発のための各種取り組みや卒煙支援を通じた「心と身体の健康の増進」、労働時間適正化やメンタルヘルスなどの各種セミナーを通じた「安全・安心で活力ある職場づくり」などの取り組みを推進している。

香港に新たな事業会社を設立することおよび機構改革に関して発表

2024年2月29日

イオンディライト株式会社は、アジア最大の成長エリアと位置付ける中国での更なる成長を目的に、香港特別行政区に新たな事業会社を設立し2024年3月より営業を開始すること、機構改革および執行役員ならびに幹部人事異動に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#)と[こちら](#))

香港に新たな事業会社を設立

アジアを代表する国際金融センターとして発展してきた香港には、同社が属するイオングループをはじめ、多くの日系企業が進出している。また、近年では大型商業施設の開業が相次ぐなど、ファシリティマネジメント（以下、FM）の需要も拡大傾向にある。同社は同地に新たに現地法人を設立することで日系企業が保有する施設や現地の中高級施設をターゲットにFM業務の受託拡大を図る。

同社は、業界でもいち早く海外市場に参入し、アジアを主たる活動領域と定め、グローバルレベルのFM企業を目指し事業を展開している。とりわけ、中国をアジア最大の成長市場と捉え、2007年に北京市に現地法人を設立して以降、2012年に蘇州市蘇房物業管理有限公司（現永旺永樂服務管理集团有限公司）、2013年に武漢小竹物業管理有限公司と現地有力企業を同社グループに迎えることで事業基盤を構築し、北京市、河北省、天津市、山東省、江蘇省、上海市、浙江省、湖北省、広東省、湖南省、江西省、遼寧省などにサービスネットワークを拡大している。

現在、同社では中国全土への事業エリア拡大を視野に中国における事業基盤や投資機能の強化を推進している。2023年には事業エリア拡大の加速と事業会社間の相乗効果の強化を目的とした事業再編を行い、永旺永樂服務管理集团有限公司を中国事業全体の事業統括会社として再定義した。事業エリア拡大の一環として、香港に新たな事業会社を設立することで、同エリアにおける施設とその周辺の「安全・安心」な環境づくりに貢献するとともに、中国での更なる成長を目指すと同社は述べている。新会社の概要は下記である。

- ・ 会社名：永旺永樂（香港）物業服務有限公司
- ・ 代表者：董事長 陳曉康
- ・ 本社所在地：香港特別行政区内
- ・ 設立日：2024年3月
- ・ 事業内容：ファシリティマネジメント関連事業
- ・ 資本金：300 万香港ドル

機構改革および執行役員ならびに幹部人事異動

機構改革の主旨

23の統括ならびに本部を廃止し、11の責任者による経営体制に変更する。組織のスリム化により、意思疎通の円滑化、部門集約による連携強化、業務の効率化および標準化を進め、全体最適による生産性向上を図る。また、重要施策の着実な実行を目的に、各責任者へ意思決定の権限を移譲し、本社と支社の連携を円滑化し支社経営を支援する機能を有する部門を設置する。加えて、経営課題に対処すべく、従来の人事部門とは別に経営計画達成に向けた人材戦略を策定する部門を設置する。

機構改革の内容（2024年3月1日付）

(1) 社長直轄

- ・ 「マーケティング DX 統括」を廃止する。
- ・ 「マーケティング DX 統括」配下の「品質管理本部」、「イオングループ営業本部」、「建設施工事業本部」を廃止し、それらの機能を新たに配置する「業務責任者」配下に集約するとともに、「IT本部」ならびに「営業統括本部」を廃止し、それらの機能をそれぞれ新たに配置する「IT責任者」と「営業責任者」配下に移管する。
- ・ 「資材・自販機統括」を「資材自販機事業責任者」に改称する。
- ・ 「東日本支社責任者」、「西日本支社責任者」を新たに配置する。
- ・ 「中国事業統括」を廃止し、その機能を新たに配置する「海外事業責任者」配下に移管する。
- ・ 「グループ戦略統括」を「グループ経営企画責任者」に改称する。
- ・ 「社長室兼 ESG 推進室」を「社長室」に改称する。
- ・ 「グループ人材戦略責任者」を新たに配置する

イオンディライト 9787

- 「グループ財務経理本部」、「グループコントロール本部」、「関連企業本部」、「グループ人事総務本部」、「グループ採用教育本部」、「グループガバナンス本部」を廃止し、それらの機能を新たに配置する「グループ経営管理責任者（CFO）」配下に移管する。

(2) 業務責任者配下

- 「品質管理部」、「イオングループ業務部」、「建設施工事業部」を新設する。

(3) 営業責任者配下

- 「カスタマーサクセス部」を新設する。
- 「インスペクション部」を配置する。

(4) 資材自販機事業責任者配下

- 「資材事業部」、「自販機事業部」を新設する。

(5) 東日本支社責任者配下

- 「北海道支社」、「東北支社」、「北陸信越支社」、「関東支社」を配置する。

(6) 西日本支社責任者配下

- 「東海支社」、「関西支社」、「中四国支社」、「九州支社」を配置する。

(7) 海外事業責任者配下

- 「中国事業 COO」、「アセアン事業 COO」を配置する。

(8) グループ経営企画責任者配下

- 「グループ戦略部」を新設する。
- 「AD研究所」を移管する。
- 「事業企画部」を配置する。

(9) グループ経営管理責任者（CFO）配下

- 「グループ財務経理部」、「グループ経営管理部」、「グループ人事総務部」を新設する。

*執行役員人事および一般人事（2024年3月1日付）に関しては、添付のリリースを参照。

格付維持に関して発表

2024年2月28日

イオンディライト株式会社は、株式会社格付投資情報センターより取得している発行体格付が維持されたことに関して発表した。

（リリース文へのリンクは[こちら](#)）

維持された格付の内容

- 格付機関：格付投資情報センター（R&I）
- 名称：発行体格付
- 格付：A-（維持）
- 格付の方向性：安定的

格付公表日は2024年2月28日である。格付取得の目的としては、同社の事業内容および財務状況について、第三者機関から客観的な評価を取得することにより、今後の資金調達の多様化および安定化を図ることを目的としている。

自己株式の消却に関して発表

2023年10月10日

イオンディライト株式会社は、自己株式の消却に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

消却する株式の種類：同社普通株式

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

消却予定日：2023年10月31日

消却後の発行済株式総数は、49,169,633株となる予定である。

従業員向け対話型AI「AI マネージャー」の運用に関して発表

2023年9月29日

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

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

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

業務支援範囲と拡大計画

第1フェーズ（2023年10月-2023年12月）

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

第2フェーズ（2023年12月-2024年3月）

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

第3フェーズ（2024年4月以降）

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

AI活用の背景と今後の展望

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

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

自己株式の取得状況および取得終了に関して発表

2023年7月19日

イオンディライト株式会社は、2022年10月4日開催の取締役会において決議した自己株式の取得について、取得状況および取得終了に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

- 取得した株式の種類：同社普通株式
- 取得した株式の総数：221,700株
- 株式の取得価額の総額：654,913,400円
- 取得期間：2023年7月1日から2023年7月18日
- 取得方法：取引一任契約に基づく東京証券取引所における市場買付け

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

企業概要

企業正式名称

イオンディライト株式会社

代表電話番号

03-4360-3558

設立年月日

1972年11月16日

本社所在地

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-1-1 帝都神田ビル

上場市場

東証PRM

上場年月日

1995年9月29日

決算月

2月

株式会社シェアードリサーチについて

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

連絡先

企業正式名称

株式会社シェアードリサーチ／Shared Research Inc.

TEL

+81 (0)3 5834-8787

住所

東京都千代田区神田猿樂町2丁目6-10

Email

info@sharedresearch.jp

HP

<https://sharedresearch.jp>

ディスクレーマー

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注意ください。

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。