

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。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。



目次

要約	3
主要経営指標の推移	5
直近更新内容	6
業績動向	8
四半期実績推移	8
2022年2月期会社計画	11
中長期見通し	12
事業内容	16
ビジネスの概要	16
事業概要	16
SW分析 (Strengths, Weaknesses)	21
市場とバリューチェーン	21
財務諸表	25
損益計算書	25
貸借対照表	25
キャッシュフロー計算書	26
ROE及び配当	27
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	47

要約

イオンディライト株式会社は、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ファシリティマネジメントを主力事業とする。ファシリティマネジメント企業としては国内最大手、中国とASEANを中心に海外でも展開している。顧客にとってノンコアとなる施設管理及びその周辺業務を受託し、施設全体のコスト効率を向上させ、顧客にとっての合理化効果を創出する。セグメントは、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業、資材関連事業、自動販売機事業、サポート事業と多岐に亘る。イオングループにおける主要企業の一社で、イオングループの出資比率は50%超、2021年2月期のイオングループ内向けの売上構成比は64%であった。

2021年2月期におけるセグメント別の売上構成比および営業利益構成比はそれぞれ、清掃事業が20.8%、32.2%、設備管理事業が19.4%、22.8%、資材関連事業が17.7%、10.9%、警備事業が14.8%、14.5%、建設施工事業が13.5%、17.1%、自動販売機事業が8.5%、2.9%、サポート事業ほかが5.3%、営業損失であった。イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、パブリック施設、各種イベントなど。契約は単年度となっているものも多いが解約率は低く、ストック型のビジネスモデルとなっている。

海外事業は中国とASEANを中心に展開しており、2021年2月期の海外売上比率は6.7%。近年は「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している。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。

2019年3月下旬に子会社「カジタク」において、不正な会計処理の可能性があると判明。同社と利害関係のない外部の専門家によって構成される特別調査委員会により、不正会計が確認された。同社はこれを受けて過年度業績を修正（2014年2月期～2019年2月期の累積修正額は16,252百万円）、再発防止策を策定した。

業績動向

2021年2月期の業績は売上高が300,085百万円（前期比2.8%減）、営業利益は15,230百万円（同4.8%減）、当期利益は11,680百万円（同24.9%増）であった。新型コロナウイルスの感染拡大に伴う顧客施設の一部閉鎖や臨時休業、イベントや外出の自粛などの影響を受け、特に上期の業績が厳しかったことから、過去最高を記録した前期の売上高、営業利益には及ばなかった。尤も、税負担の軽減などにより当期利益は過去最高を更新した。Withコロナを見据えた「ニュースタンダードクリーニング」の導入、施設管理の省人化・無人化を推進する「エリア管理」の導入、経営の効率化を目指した組織再編（子会社の整理・統合など）など、次なる成長に向けた基盤整備が進んだ。年間配当金は82.0円/株（配当性向35.1%）。

2022年2月期の会社予想は売上高325,000百万円（前期比8.3%増）、営業利益16,500百万円（同8.3%増）、当期利益10,500百万円（同10.1%減）。EPS予想は210.0円、年間配当金予想は84.0円/株（うち、記念配当10.0円/株）。新型コロナウイルスに伴う営業利益へのマイナス影響が500百万円と前期の1,500百万円から縮小することに加え、新規顧客の開拓、既存顧客の深掘り、収益性向上に向けた取り組みにより、売上高、営業利益は過去最高を更新する見通し。

同社の中期経営計画「Aeon Delight Vision 2025」では、「アジアにおいて『安全・安心』、『人手不足』、『環境』を成長戦略の柱に、社会課題を解決する環境価値創造企業を目指す」としている。2026年2月期の売上高は471,000百万円、営業利益は37,000百万円、ROEは15%を目指す。配当性向は2024年2月期までに40%水準としたい考え。

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月期から2024年2月期）を策定した。中期3カ年計画では2024年2月期に売上高361,000百万円（年平均成長率6.4%）、営業利益22,000百万円（同13.0%）、当期利益14,000百万円を目指す。2024年2月期までにイオングループ内への売上高を2021年2月期比25,000百万円増加の約220,000百万円（売上高構成比60%、2021年2月期比5ポイント低下）、イオングループ外への売上高を35,000百万円増加の約140,000百万円（同40%、同5ポイント上昇）とするほか、営業利益率を6.0%（2021年2月期対比0.9ポイント上昇）に引き上げるとしている。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。

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)	12年2月期 連結	13年2月期 連結	14年2月期 連結	15年2月期 連結	16年2月期 連結	17年2月期 連結	18年2月期 連結	19年2月期 連結	20年2月期 連結	21年2月期 連結	22年2月期 会予
売上高	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	300,085	325,000
YoY	28.6%	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%	-2.8%	8.3%
売上総利益	28,631	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	37,175	
YoY	19.4%	5.8%	10.0%	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	8.8%	-3.6%	
売上総利益率	13.0%	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	12.4%	
営業利益	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230	16,500
YoY	14.4%	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%	-4.8%	8.3%
営業利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%	5.1%
経常利益	13,784	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	15,268	16,500
YoY	14.0%	0.8%	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	19.4%	-4.3%	8.1%
経常利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.2%	5.1%	5.1%
当期純利益	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680	10,500
YoY	6.4%	8.6%	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	45.7%	24.9%	-10.1%
純利益率	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%	3.2%
一株当たりデータ											
期末発行済株式数 (千株)	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	
EPS	131.8	143.2	134.2	151.7	138.0	135.0	121.7	122.9	187.2	233.7	210.0
EPS (潜在株式調整後)	131.5	142.7	133.8	151.3	137.6	134.6	121.3	122.6	186.9	233.5	
DPS	40	46	48	50	52	55	61	63	65	82	84
BPS	1,096	1,202	1,303	1,400	1,471	1,559	1,637	1,466	1,579	1,747	
貸借対照表 (百万円)											
現金・預金・有価証券	9,707	10,014	12,565	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233	62,355	59,773	
流動資産合計	72,486	79,323	89,914	103,634	104,190	111,098	118,311	108,771	112,362	110,008	
有形固定資産	3,773	3,796	4,258	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161	9,671	9,481	
投資その他の資産計	4,276	5,257	5,829	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578	7,698	11,557	
無形固定資産	12,272	12,321	11,008	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103	7,185	5,518	
資産合計	92,809	100,699	111,010	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614	136,917	136,565	
買掛金	23,720	24,544	21,876	24,934	28,457	25,114	25,820	25,967	23,388	22,170	
短期有利子負債	41	10	5	-	-	271	225	394	252	299	
流動負債合計	33,643	34,955	39,309	46,639	45,834	47,051	49,060	51,408	48,864	44,123	
長期有利子負債	15	5	-	-	-	293	-	15	11	-	
固定負債合計	983	1,195	1,556	2,387	3,925	6,214	6,474	7,667	6,767	4,160	
負債合計	34,626	36,151	40,865	49,026	49,760	53,266	55,535	59,075	55,631	48,283	
純資産合計	58,182	64,547	70,145	75,558	79,674	84,604	89,143	75,539	81,286	88,281	
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	9,639	-4,358	21,359	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373	7,371	10,403	
投資活動によるキャッシュフロー	-10,051	7,086	-16,632	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256	13,838	-7,325	
財務活動によるキャッシュフロー	-2,722	-2,257	-2,475	-2,594	-2,821	-2,400	-3,264	-19,686	-3,392	-5,324	
財務指標											
有利子負債 (短期及び長期)	56	15	5	-	-	564	225	409	263	299	
ネットキャッシュ	36,971	28,019	44,980	56,906	57,748	62,866	71,311	59,824	62,092	59,474	
総資産利益率 (ROA)	15.5%	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%	
自己資本利益率 (ROE)	12.5%	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%	
自己資本比率	61.9%	62.6%	61.6%	59.0%	59.7%	59.4%	59.5%	54.4%	57.6%	64.0%	

出所：会社資料よりSR作成

直近更新内容

新市場区分における「プライム市場」選択申請を発表

2021年11月30日

イオンディライト株式会社は、新市場区分における「プライム市場」を選択申請に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

株式会社東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を2021年7月に受領し、「プライム市場」の上場維持基準に適合していることを確認した。この結果を踏まえ、同社は本日開催の取締役会において、2022年4月4日に予定されている東証の新市場区分について、「プライム市場」を選択することを決議した。

格付取得に関して発表

2021年10月29日

イオンディライト株式会社は、格付取得に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は2021年10月29日付けで、株式会社格付投資情報センターより新規に格付を取得した。

取得した格付の内容

- 格付機関：格付投資情報センター
- 格付対象：発行体格付
- 格付：A-（新規）
- 格付の方向性：安定的

海外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

2021年10月25日

イオンディライト株式会社は、同社海外子会社による孫会社の異動（持分買取・増資引受）に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は2021年10月25日開催の取締役会において、同社の連結子会社である永旺永楽（中国）物業服務有限公司が浙江美特来物業管理有限公司の出資持分を、持分買取および増資引受により51%取得することを決定した。

異動の理由

中国事業における医療施設関連の業容拡大を図り、成長を加速するため、医療施設でのファシリティマネジメントの豊富な事業経験と実績、高い専門性を有する美特来物業管理有限公司を孫会社とするため出資する。

異動する孫会社の概要

商号：浙江美特来物業管理有限公司

事業内容：医療施設における清掃、院内運送、警備、設備管理、患者付添等

2020年12月期の業績

- 純資産：4百万円
- 総資産：140百万円
- 売上高：716百万円
- 営業損失：35百万円

- 経常損失：34百万円
- 当期純損失：34百万円

出資価額および出資前後の出資比率

- 出資価額：28,050千人民元（約484百万円）
- 出資により永旺永楽（中国）物業服務有限公司の出資比率が0%から51%に引き上がる予定

日程

- 取締役会決議日：2021年10月25日
- 契約締結日：2021年11月（予定）
- 本出資完了日：2021年12月～2022年2月（予定）

四半期 (百万円)	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	79,048	78,434	75,161	75,939	73,532	76,202	74,664	75,687	79,688	84,219	76,808	
YoY	3.5%	2.9%	1.4%	-0.3%	-7.0%	-2.8%	-0.7%	-0.3%	8.4%	10.5%	2.9%	
設備管理	14,928	14,700	14,631	14,030	14,511	14,575	14,745	14,392	15,507	15,499	15,468	
YoY	5.9%	4.9%	1.3%	1.7%	-2.8%	-0.9%	0.8%	2.6%	6.9%	6.3%	4.9%	
警備	11,143	11,040	11,121	11,343	10,843	10,852	11,271	11,427	11,638	12,007	11,777	
YoY	0.6%	0.4%	-0.9%	1.2%	-2.7%	-1.7%	1.3%	0.7%	7.3%	10.6%	4.5%	
清掃	15,401	15,527	15,599	15,835	15,008	15,419	15,658	16,374	16,568	17,538	16,364	
YoY	8.1%	7.9%	7.9%	4.9%	-2.6%	-0.7%	0.4%	3.4%	10.4%	13.7%	4.5%	
建設施工	12,014	11,089	8,921	9,820	11,523	10,597	8,906	9,631	11,205	13,571	8,921	
YoY	14.4%	-0.8%	-3.9%	-6.5%	-4.1%	-4.4%	-0.2%	-1.9%	-2.8%	28.1%	0.2%	
資材関連	12,987	12,926	12,641	12,571	12,957	13,652	13,037	13,414	14,126	14,653	13,992	
YoY	0.6%	-1.4%	-1.0%	2.8%	-0.2%	5.6%	3.1%	6.7%	9.0%	7.3%	7.3%	
自動販売機	7,699	8,376	7,685	7,784	4,725	7,329	7,003	6,396	6,529	7,006	6,254	
YoY	-5.0%	1.1%	0.9%	-2.1%	-38.6%	-12.5%	-8.9%	-17.8%	38.2%	-4.4%	-10.7%	
サポート事業	4,872	4,775	4,564	4,557	3,963	3,776	4,045	4,053	4,113	3,942	4,035	
YoY	-10.3%	11.7%	5.1%	-15.5%	-18.7%	-20.9%	-11.4%	-11.1%	3.8%	4.4%	-0.2%	
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	3,800	4,794	3,510	3,897	3,455	4,045	3,714	4,016	3,728	4,699	3,425	
YoY	0.4%	92.5%	33.1%	-5.3%	-9.1%	-15.6%	5.8%	3.1%	7.9%	16.2%	-7.8%	
営業利益率	4.8%	6.1%	4.7%	5.1%	4.7%	5.3%	5.0%	5.3%	4.7%	5.6%	4.5%	
設備管理	1,433	1,356	1,250	1,254	1,256	1,293	1,367	1,259	1,275	1,347	1,416	
YoY	-3.0%	1.6%	-13.1%	-4.1%	-12.4%	-4.6%	9.4%	0.4%	1.5%	4.2%	3.6%	
営業利益率	9.6%	9.2%	8.5%	8.9%	8.7%	8.9%	9.3%	8.7%	8.2%	8.7%	9.2%	
警備	730	682	795	831	763	831	793	920	796	906	894	
YoY	1.1%	0.1%	11.0%	9.1%	4.5%	21.8%	-0.3%	10.7%	4.3%	9.0%	12.7%	
営業利益率	6.6%	6.2%	7.1%	7.3%	7.0%	7.7%	7.0%	8.1%	6.8%	7.5%	7.6%	
清掃	1,724	1,786	1,781	1,676	1,646	1,784	1,910	1,984	1,974	2,302	1,896	
YoY	2.4%	10.1%	5.1%	-1.1%	-4.5%	-0.1%	7.2%	18.4%	19.9%	29.0%	-0.7%	
営業利益率	11.2%	11.5%	11.4%	10.6%	11.0%	11.6%	12.2%	12.1%	11.9%	13.1%	11.6%	
建設施工	1,094	1,080	669	973	1,139	942	798	1,001	1,067	1,183	611	
YoY	10.6%	5.2%	-22.7%	-12.2%	4.1%	-12.8%	19.3%	2.9%	-6.3%	25.6%	-23.4%	
営業利益率	9.1%	9.7%	7.5%	9.9%	9.9%	8.9%	9.0%	10.4%	9.5%	8.7%	6.8%	
資材関連	712	643	591	543	612	672	567	616	656	706	570	
YoY	-4.2%	-14.5%	-7.8%	-15.6%	-14.0%	4.5%	-4.1%	13.4%	7.2%	5.1%	0.5%	
営業利益率	5.5%	5.0%	4.7%	4.3%	4.7%	4.9%	4.3%	4.6%	4.6%	4.8%	4.1%	
自動販売機	256	449	243	448	-10	367	206	90	116	237	61	
YoY	-38.9%	293.9%	5.2%	12.0%	-	-18.3%	-15.2%	-79.9%	-	-35.4%	-70.4%	
営業利益率	3.3%	5.4%	3.2%	5.8%	-0.2%	5.0%	2.9%	1.4%	1.8%	3.4%	1.0%	
サポート事業	-124	378	187	-25	8	-108	-71	96	119	136	75	
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
営業利益率	-2.5%	7.9%	4.1%	-0.5%	0.2%	-2.9%	-1.8%	2.4%	2.9%	3.5%	1.9%	
消去、暖簾、全社費用他	-2,025	-1,580	-2,006	-1,803	-1,959	-1,736	-1,856	-1,951	-2,277	-2,117	-2,097	

出所：会社資料よりSR作成

2022年2月期第3四半期累計期間決算

<決算サマリー>

- 売上高：240,715百万円（前年同期比7.3%増）
- 営業利益：11,852百万円（同5.7%増）
- 経常利益：11,943百万円（同6.2%増）
- 四半期純利益：8,495百万円（同34.3%増）

セグメント別の動向

全セグメントで増収、建設施工事業と自動販売機事業を除く5つのセグメントで増益となった。

設備管理事業：

売上高46,474百万円（同6.0%増）、営業利益4,038百万円（同3.1%増）

新規顧客開拓や既存顧客における各種整備業務の受注拡大などにより、増収増益となった。また、業務プロセスの変革に向けて、エリア管理化を推進した。

警備事業：

売上高35,422百万円（同7.5%増）、営業利益2,596百万円（同8.8%増）

イベント警備をはじめ需要回復に伴い増収増益となった。入退店管理や閉店業務のシステム化、価格交渉を通じた単価適正化に向けた取り組みを継続し、収益性が向上した。

清掃事業：

売上高50,470百万円（同9.5%増）、営業利益6,172百万円（同15.6%増）

新型コロナウイルス感染拡大防止に向けたアルコールなどによる消毒清掃や、清掃新基準「ニュースタダードクリーニング」の導入拡大に注力し、新規顧客開拓や既存顧客における受託拡大に繋げ、増収増益となった。

建設施工事業：

売上高33,697百万円（同8.6%増）、営業利益2,861百万円（同0.6%減）

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、計画に対し一部工事に遅れが発生する中、イオングループ内外で改装工事受託に向けた営業活動を強化した。

資材関連事業：

売上高42,771百万円（同7.9%増）、営業利益1,932百万円（同4.4%増）

業務用マスク・手袋・アルコールや、飛沫防止用のアクリルパーテーションなど、防疫関連資材の提供を継続し、増収増益となった。イオングループ内でのシェア拡大にも注力した。

自動販売機事業：

売上高19,789百万円（同3.8%増）、営業利益414百万円（同26.5%減）

新型コロナウイルス感染拡大に伴う人流抑制や消費者の購買行動変化により厳しい環境が続く中、一台当たりの収益力向上のために、各飲料メーカーの商品を取り揃えた自社混合機の設置拡大を進めた。

サポート事業：

売上高12,090百万円（同2.6%増）、営業利益330百万円（前年同期は171百万円の営業損失）

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ため、様々なサービスの提供拡大に取り組み、増収増益となった。

海外事業

売上高：17,770百万円（同24.5%増）、営業利益：1,150百万円（同1.2%増）

中国を中心に事業を拡大した。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、2021年4月に設立した統括会社「永旺永樂（中国）物業服務有限公司」のグループ経営のもと、中核事業会社である永旺永樂（江蘇）物業服務有限公司、ならびに武漢小竹物業管理有限公司において、重点ターゲットとする中高級ショッピングセンターや病院・養老院、再開発エリアといった施設の受託拡大に注力することで事業を拡大した。同時に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やケータリング、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、事業領域の拡大にも取り組み、事業を拡大した。
- ▶ アセアンでは、新型コロナウイルスの感染拡大が続き、同社が現地法人を置くマレーシアやインドネシア、ベトナムの各国で経済活動が制限され、施設の操業停止や時短営業といった措置が取られ、厳しい経営環境が続いた。現地法人各社、ならびにパートナー企業各社従業員の就業にも影響が出る中、防疫対策を徹底することで、受託する施設の運営を担保し、顧客の事業継続を支援した。

2022年2月期会社計画

今期会社計画

(百万円)	20年2月期			21年2月期			22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	上期実績	下期会予	通期会予
売上高	157,482	151,100	308,582	149,734	150,351	300,085	163,907	161,093	325,000
YoY	3.2%	0.5%	1.9%	-4.9%	-0.5%	-2.8%	9.5%	7.1%	8.3%
売上原価	137,719	132,292	270,011	131,494	131,416	262,910	143,444		
売上総利益	19,763	18,807	38,570	18,239	18,936	37,175	20,462		
YoY	13.2%	4.5%	8.8%	-7.7%	0.7%	-3.6%	12.2%		
売上総利益率	12.5%	12.4%	12.5%	12.2%	12.6%	12.4%	12.5%		
販管費	11,168	11,401	22,569	10,738	11,207	21,945	12,035		
YoY	-0.2%	1.5%	0.7%	-3.9%	-1.7%	-2.8%	12.1%		
販管费率	7.1%	7.5%	7.3%	7.2%	7.5%	7.3%	7.3%		
営業利益	8,594	7,407	16,001	7,500	7,730	15,230	8,427	8,073	16,500
YoY	37.0%	9.7%	22.8%	-12.7%	4.4%	-4.8%	12.4%	4.4%	8.3%
営業利益率	5.5%	4.9%	5.2%	5.0%	5.1%	5.1%	5.1%	5.0%	5.1%
経常利益	8,655	7,294	15,949	7,496	7,772	15,268	8,489	8,011	16,500
YoY	36.3%	4.0%	19.4%	-13.4%	6.6%	-4.3%	13.2%	3.1%	8.1%
経常利益率	5.5%	4.8%	5.2%	5.0%	5.2%	5.1%	5.2%	5.0%	5.1%
当期利益	5,181	4,167	9,348	3,943	7,737	11,680	5,557	4,943	10,500
YoY	82.6%	16.5%	45.7%	-23.9%	85.7%	24.9%	40.9%	-36.1%	-10.1%

出所：会社資料よりSR作成

2022年2月期予想は売上高325,000百万円（前期比8.3%増）、営業利益16,500百万円（同8.3%増）、当期利益10,500百万円（同10.1%減）、EPS 209.99円。新型コロナウイルス流行の影響が緩和されるとみられるほか、イオングループ外からの受注を増やすことで増収を図る。

営業利益は前期比1,270百万円増加する見通し。新型コロナウイルスの影響による営業利益の減少額を500百万円と前期比1,000百万円少なく見積もったほか、旧カジタクの営業赤字が300百万円と前期比700百万円縮小すると見込んでいることが主な増益要因である。一方で、本社移転費用や、デジタル化推進に関する投資の償却費、人材開発等の費用が増加する見込み。年間配当金予想は84円/株（前期は82円/株）。

同社ではこれまで配当性向30%を基準としていたが、2021年2月期は35%、中期3カ年計画（2022年2月期から2024年2月期）年度内に40%を目指す考え。

営業体制の強化

イオングループ外の企業との取引拡大を目指して、2020年11月に営業体制を改革した。国内大手企業向けの新規顧客開拓本部を設立し、ターゲットを絞って営業することで効率的に新規顧客を獲得する。また既存顧客については、従来のように部門単位で顧客とのコミュニケーションをとるのではなく、主要顧客についてはアカウントマネジャーを設置し、顧客情報を一元管理することで、顧客満足度の向上や取引拡大を図る計画である。複数の部門に亘るサービスを一括で提供（例えば、施設管理に関わる工事を建設施工が受託するなど）したり、全国規模で展開する顧客に対しては全国規模で安定した品質のサービスを提供したりするなどを提案し、顧客内シェアの拡大につなげる考えである。

グループ内組織再編

2021年3月にエイ・ジー・サービス（東日本の中・小型施設の工事と設備のメンテナンス業務を受託）とドゥサービス（西日本の中・小型施設の清掃業務を受託）を経営統合してイオンディライトコネク트가誕生した。中・小型施設市場の中核子会社と位置付け、地域経済圏の形成を加速させる。工事や設備メンテナンス、清掃業務以外にも、新たなサービスを提案することで業容の拡大を見込んでいる。また、2021年3月にはユーコム（商業施設の設計・内装工事を受託）も吸収合併した。ユーコムの事業を同社の建設事業の中に取り込むことで、重複業務の排除、経営資源の集約を進めて、建設施行事業の強化につなげる考えである。

低収益物件への対応

同社の主要事業である施設管理、警備、清掃は人手のかかるサービスである。「人手不足」を背景にこれまでコストは上昇傾向にあった。同社では、設備の導入による機械化や自動化、物件単位ではなく地域単位で管理する要員のシェアなどで効率を高め、顧客へのサービス品質を維持・向上させつつ、コスト削減を進めたい考えである。警備では、入退店管理や閉店業務のシステム化を顧客に推奨し、常駐要員数を減らしつつ、要員一人あたりの売上高を増やし、利益率の改善につなげている。施設管理や清掃についても、省力化・省人化に向けた業務プロセスの改善や、自動走行型清掃ロボットの導入拡大を通じて省人化を進めたい考えである。

物件単位での要員の確保から、地域単位での要員のシェア（共有）については、同社の北海道での実証が参考になる。従来は、顧客の施設ごとに同社の設備管理要員を配置していた（顧客は要員を占有していた）。新しい手法で

は、設備管理要員を施設単位で占有するのではなく、地域で共有する。これにより、設備の稼働状況をリモートで監視しつつ、必要に応じて必要な人員を施設に急行させることができる。北海道での実証を踏まえ、関東と関西のイオンモールを中心にこうした取り組みを導入している（2021年5月時点で95施設）。売上高は減少するものの、10%程度のコスト削減となるため増益につながる見込み。

事業別の取り組みと見通し

- ▶ 設備管理事業では、エリア管理の強化、外注費の削減を進めて収益性を改善し、増収増益を見込む。
- ▶ 警備事業では、効率化・省人化、業務の機械化、エリア管理の強化を継続するほか、人件費の上昇を背景としたコスト増を価格転嫁すべく、単価の適正化を進める方針である。
- ▶ 清掃事業では、防疫清掃の需要が高まってきている中、防疫清掃の提案先を商業施設だけでなくオフィス等にも拡大することで受託件数を伸ばしていく方針である。
- ▶ 建設施工事業では、2021年3月に吸収合併したユーコム（イオングループ建物のデザインや企画を担う）を活かしてイオングループからの受託を増やすほか、工事資材を資材事業と一括購入して調達コストを引き下げ、増収増益を図る。
- ▶ 資材関連事業では、調達コストの削減、物流効率の向上、建設施工事業との連携による調達力の強化を進める。
- ▶ 自動販売機事業は、商業施設への来店客数の減少で飲料需要が伸び悩む中、採算の悪い自動販売機の自社混合機への転換を進め、収益性の改善に取り組む。
- ▶ サポート事業では、新型コロナウイルス流行拡大の影響が緩和されるとみられること、宅配クリーニングの需要が伸びていることから増収増益を見込んでいる。

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績 (百万円)	12年2月期 連結	13年2月期 連結	14年2月期 連結	15年2月期 連結	16年2月期 連結	17年2月期 連結	18年2月期 連結	19年2月期 連結	20年2月期 連結	21年2月期 連結
売上高 (期初予想)	213,000	260,000	260,000	270,000	280,000	305,000	305,000	305,000	315,000	315,000
売上高 (実績)	219,797	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	300,085
期初会社予想と実績の格差	3.2%	-4.3%	-1.3%	-1.6%	-0.7%	-4.1%	-4.1%	-0.7%	-2.0%	-4.7%
営業利益 (期初予想)	14,300	16,600	15,500	16,000	17,000	17,500	18,000	18,500	18,000	16,500
営業利益 (実績)	13,762	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230
期初会社予想と実績の格差	-3.8%	-16.3%	-5.7%	-3.8%	-14.4%	-19.2%	-28.3%	-29.6%	-11.1%	-7.7%
経常利益 (期初予想)	14,300	16,600	15,500	16,000	17,000	17,500	18,000	18,500	18,000	16,500
経常利益 (実績)	13,784	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	15,268
期初会社予想と実績の格差	-3.6%	-16.3%	-5.8%	-3.3%	-14.5%	-18.5%	-25.7%	-27.8%	-11.4%	-7.5%
当期利益 (期初予想)	7,600	8,700	8,300	8,600	9,400	10,000	10,700	11,000	10,800	10,000
当期利益 (実績)	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680
期初会社予想と実績の格差	-9.1%	-13.7%	-15.2%	-7.4%	-22.9%	-29.1%	-40.2%	-41.7%	-13.4%	16.8%

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

中長期見通し

中期経営計画 (百万円)	21年2月期 連結	22年2月期 通期会予	24年2月期 計画	26年2月期 計画	3年間の 平均成長率	5年間の 平均成長率
売上高	300,085	325,000	361,000	471,000	6.4%	9.4%
YoY	-2.8%	8.3%				
営業利益	15,230	16,500	22,000	37,000	13.0%	19.4%
YoY	-4.8%	8.3%				
営業利益率	5.1%	5.1%	6.1%	7.9%		
当期純利益	11,680	10,500	14,000			
YoY	24.9%	-10.1%				
純利益率	3.9%	3.2%	3.9%			
売上高イオンG外比率	35%		40%	50%		
海外売上高比率	6.7%		8%超	15%超		
ROE	14.1%		12%	15%		

出所：会社資料よりSR作成

中長期戦略：AEON Delight VISION2025

同社は2018年10月に「Aeon Delight Vision 2025」を発表。同社の経営理念は「顧客、地域社会の『環境価値』を創造し続けること」。VISION 2025はこの理念の下で、アジアにおいて「安全・安心」「人手不足」「環境」の3つを成長戦略の柱として、社会課題を解決する環境価値型創造企業を目指す、というもの。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月期決算の発表とともに新しい目標値を発表した。尚、目指すべき方向性に変更はない。2026年2月期の売上

イオンディライト / 9787

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（従来目標は売上高525,000百万円、営業利益は48,000百万円）。物業管理業界において売上高はグローバルTOP 10、アジアNo. 1を、営業利益率はグローバルトップレベルを目指すとしている。そのために、国内ではAeon Delight（AD）経済圏を構築することで市場シェアの拡大を、海外においては中国に経営資源を集中投下し、グローバルTOP 10を狙う方針である。

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月期から2024年2月期）を策定した。中期3カ年計画では2024年2月期に売上高361,000百万円（年平均成長率6.4%）、営業利益22,000百万円（同13.0%）、当期利益14,000百万円を目指す。2024年2月期までにイオングループ内への売上高を2021年2月期比25,000百万円増加の約220,000百万円（売上高構成比60%、2021年2月期比5ポイント低下）、イオングループ外への売上高を35,000百万円増加の約140,000百万円（同40%、同5ポイント上昇）とするほか、営業利益率を6.0%（2021年2月期対比0.9ポイント上昇）に引き上げる。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

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、2024年2月期にイオングループ外への売上高を約140,000百万円（2021年2月期比35,000百万円増）とし、イオングループ外売上高比率を40%（2021年2月期比5ポイント上昇）まで引き上げていく。

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

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

中期3カ年経営計画では、営業部門は、新規顧客を開拓する部隊と既存顧客内シェアを拡大する部隊に分離する。既存顧客に対しては、顧客毎の取引全般に対して責任を持つアカウントマネジャーを配置し、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。

顧客起点の経営：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

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

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。

DXの推進：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する。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するという。

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

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者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。

グループ経営：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という。

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。

グループ経営：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、格付けの取得も検討している。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。

グループ経営：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する。

配当

2021年2月期に配当政策の配当方針を35%に変更した。減配をしない方針でもあるため、2022年2月期の配当（記念配10.0円を含む）は84.0円（2021年2月期は82.0円）、配当性向は40%（同35.1%）となる予定である。中期3カ年経営計画（2022年2月期から2024年2月期）内に配当政策の配当性向を40%にすることも視野に入れている。

事業内容

ビジネスの概要

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

マイカル社は、2001年に経営破綻し会社更生法の適用を受け、マイカル社の子会社であったジャパンメンテナンスとイオンテクノサービスとが2006年に合併し、当時から上場会社であったジャパンメンテナンスを存続会社とし、商号を現在のイオンディライトに変更した。イオンリテールを中心としたグループ（イオンの連結対象）向けが売上高の60~70%程度を占めている。主要顧客である、イオンリテールにおける同社のシェアは80~90%、イオンモールはダイヤモンドシティ（三菱系）を吸収合併した背景もあり同社のシェアは60%程度とみられる。ただ、近年はイオンモールの海外展開への追従や関係を密にすることで、シェア拡大を図っている。同社グループのSM（スーパーマーケット）を営むマックスバリュ内のシェアは60~70%程度となっている。

M&A

同社は、M&Aに積極的な会社と位置付けられる。清掃、ビル管理、店舗内装工事など同業の買収だけでなく、ファシリティマネジメントの周辺サービスを提供する会社も買収対象としてきた。また、他業態とのアライアンスにも積極的である。2018年にはセコム（東証1部 9735）と中小型施設での新しいビジネスモデル創造を目指し協業を発表した。

ビジネスモデル

同社は、イオングループとの関係を根幹に統合FMS（ファシリティマネジメントサービス）最大手に成長した。「統合FMS」とは、企業が保有する施設や設備の管理・メンテナンス、資材調達など、本業以外の周辺業務を一括し引き受けるサービスである。業種・業態を問わず、あらゆる周辺業務（ノンコア業務）をサービスメニュー化し、ワンストップソリューションとして提供している。同社は、統合FMS事業としてワンストップサービスを提供することで、東急コミュニティ（非上場）、日本ハウズイング（東証2部 4781）、日本管財（東証1部 9728）といった競合他社と差別化を図っている。

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

ビルメンテナンスビジネスは、建設業界の構造と似ている。すなわち、プライムコントラクターの下に、2次請けおよび3次請けといった、協力会社（サブコントラクター）が存在する。そういった中で、同社はプライムコントラクターとして、多くの協力会社と共に、各々のビジネスを展開している。顧客との契約は多くの場合は年間契約となるが、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、サポート事業ほかの7セグメントからなる。但し、総合的なファシリティマネジメントを受託する際には、各セグメントに亘って業績が計上されることになる。また、IFM（Integrated Facility Management）の受託拡大では、ケータリングサービス（サポート事業に含む）の売上拡大が見込まれるなど、セグメント分析の有効性は薄れる傾向にある。

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

設備管理事業

設備管理事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績	21年2月期 実績
売上高	42,147	42,050	43,458	45,839	48,962	50,551	52,699	56,364	58,289	58,223
YoY	5.3%	-0.2%	3.3%	5.5%	6.8%	3.2%	4.2%	7.0%	3.4%	-0.1%
営業利益	5,084	4,661	4,725	4,217	4,206	4,350	4,644	5,558	5,293	5,175
YoY	-0.6%	-8.3%	1.4%	-10.8%	-0.3%	3.4%	6.8%	19.7%	-4.8%	-2.2%
営業利益率	12.1%	11.1%	10.9%	9.2%	8.6%	8.6%	8.8%	9.9%	9.1%	8.9%

出所：会社資料よりSR社作成

設備管理事業は、施設全体を常に最良の状態にマネジメントするために、その施設に最適な点検・保守・整備を実施、24時間365日の監視体制で不測の事態にも即応する。大型SC内に技術免許（電気工事士等）を持つ技術者が常駐で設備管理する。解約率は低く、ストックビジネスである。管理対象は、建物の電気、水道、ガスなどの光熱費、空調管理（設備機器の運転管理、修理、工事、法定点検など管理全般）、入退管理、顧客の防犯、駐車場の管理など多岐にわたる。売上高営業利益率は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。

テクノロジーの活用：次世代施設管理モデル

次世代施設管理モデルは、同社が開発したオープンネットワーク型の設備管理システムで、現在中国蘇州及び国内千葉の商業施設など5店舗で稼働している。IFMで企業側のマネジメント領域を統合したサービスの受託を目指すのと並行し、従来型施設管理においても、このプラットフォームを武器の一つとして、アジアにおける施設管理のデファクトスタンダードを創る、という意気込みを持つ。

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

得意分野の大型商業施設で成功例を実績にシェアを拡大しつつ、ドラッグストア等他セグメントにも展開し、着実に市場シェアを抑えていく。国内は更新時の置き換えが主体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。IFMだけでなく、通常の施設管理においてもデファクト化を目指す考えである。

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

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



出所：会社資料よりSR

警備事業

警備事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績	21年2月期 実績
売上高	32,235	31,805	34,242	36,622	38,456	41,068	43,290	44,492	44,647	44,393
YoY	0.5%	-1.3%	7.7%	7.0%	5.0%	6.8%	5.4%	2.8%	0.3%	-0.6%
営業利益	2,823	2,692	2,865	3,102	3,032	3,110	2,857	2,881	3,038	3,307
YoY	2.1%	-4.6%	6.4%	8.3%	-2.3%	2.6%	-8.1%	0.8%	5.4%	8.9%
営業利益率	8.8%	8.5%	8.4%	8.5%	7.9%	7.6%	6.6%	6.5%	6.8%	7.4%

出所：会社資料よりSR社作成

イオンディライト / 9787

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

警備員が常駐し、顧客の施設を継続的に警備するというストックビジネスが多い。実際の警備業務は、連結子会社のイオンディライトセキュリティに委託している。警備員の労務費負担が重く、売上高営業利益率は7%前後に留まる。

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

清掃事業

清掃事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績	21年2月期 実績
売上高	39,852	40,519	42,320	44,287	47,870	53,365	55,297	58,185	62,362	62,459
YoY	-3.1%	1.7%	4.4%	4.6%	8.1%	11.5%	3.6%	5.2%	7.2%	0.2%
営業利益	5,882	5,918	5,716	6,289	6,031	6,012	6,228	6,694	6,967	7,324
YoY	-0.9%	0.6%	-3.4%	10.0%	-4.1%	-0.3%	3.6%	7.5%	4.1%	5.1%
営業利益率	14.8%	14.6%	13.5%	14.2%	12.6%	11.3%	11.3%	11.5%	11.2%	11.7%

出所：会社資料よりSR社作成

イオングループの大型ショッピングセンターを中心に清掃事業を展開している。一般的に大型商業施設は、多種多様な人が出入りすること、レイアウトの変更も多いことから、清掃業界の中では難易度の高い領域と位置付けられる。労働集約的な事業ではあるが、同社では搭乗式の床洗浄機など大型機器の導入により省力化を進め、作業の標準化・効率化を進めている。清掃事業では顧客の80%と長期的な関係を構築しており、こちらもストックビジネスと位置付けられる。

業務は受託金額ベースで直営（10～20%）、委託（80～90%）という。清掃業務の委託先は「ドゥサービス」、「環境整備」といった子会社の他、地場の清掃会社である。従事している清掃員の数は3万人程度。近年は、同社にとって未開拓市場であり、高付加価値なサービスに繋がる衛生清掃事業の受託獲得に力を入れている。

衛生清掃事業

衛生清掃事業は、着実に増収基調が続くと同社はみる。全国の医療機関の病床数は150万超、うち同社が衛生清掃を受託している医療機関の病床数はまだ2～3%に過ぎない。衛生清掃事業は2015年2月期から取り組み、2015年4月に大手2医療機関へのサービスを開始。2015年4月時点の受託は14,000床であったが、2018年には25,000床超となっている。同社では約100病院に営業を展開中という。病院への営業は、大型物件については官公庁所管の場合が多く、一般入札から受託まで約3年間を要する。

国内における病院及び診療所数

2019年10月1日現在	病院数		診療所数	
	病院数	病床数(床)	診療所数	病床数(床)
合計	8,300	1,529,215	102,616	90,825
国	322	126,423	537	2,175
公的医療機関	1,202	311,724	3,522	2,419
社会保険関係団体	51	15,523	450	-
公益法人	199	49,152	509	263
医療法人	5,720	855,804	43,593	69,070
私立学校法人	111	54,068	188	38
社会福祉法人	197	33,640	10,015	352
個人	174	16,457	41,073	15,969
ほか	324	66,424	2,729	539

出所：厚生労働省よりSR作成

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

医療機関では院内感染や交差汚染対策が求められている。同社では数値評価による清掃品質の可視化などに強みがあり、顧客への提案を進めている。2015年2月期は専門の営業部隊を中心に営業活動を行っていたが、2016年2月期以降は、各地域支社の営業部隊に営業ツールや営業方法等のノウハウが共有化されたことで、営業の裾野が広がっている。

という。また、衛生清掃の開始当初は収益性が低かったものの、習熟度の向上に伴って収益性の改善が進んでいるもの。

建設施工事業

建設施工事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績	21年2月期 実績
売上高	28,513	53,071	45,630	41,972	43,855	45,814	40,897	41,470	41,844	40,657
YoY	73.6%	86.1%	-14.0%	-8.0%	4.5%	4.5%	-10.7%	1.4%	0.9%	-2.8%
営業利益	1,936	2,209	2,580	2,807	3,218	3,210	3,305	3,989	3,816	3,880
YoY	59.5%	14.1%	16.8%	8.8%	14.6%	-0.2%	3.0%	20.7%	-4.3%	1.7%
営業利益率	6.8%	4.2%	5.7%	6.7%	7.3%	7.0%	8.1%	9.6%	9.1%	9.5%

出所：会社資料よりSR社作成

大規模修繕・店舗内装・原状回復などの工事や太陽光発電システムの設置などを行う。イオングループが売上の60%程度を占める。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、2018年4月には店舗設計デザインに強みを持つユーコム社を100%子会社化、川上からのアプローチがイオングループ外からの受託拡大に寄与している。

商業施設テナント入替工事の工程



出所：会社資料よりSR社作成

資材関連事業

資材関連事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績	21年2月期 実績
売上高	36,730	39,284	44,543	47,618	50,516	50,740	50,265	51,007	51,125	53,060
YoY	96.2%	7.0%	13.4%	6.9%	6.1%	0.4%	-0.9%	1.5%	0.2%	3.8%
営業利益	1,234	1,462	2,333	2,111	2,806	2,774	2,868	2,779	2,489	2,467
YoY	96.8%	18.5%	59.6%	-9.5%	32.9%	-1.1%	3.4%	-3.1%	-10.4%	-0.9%
営業利益率	3.4%	3.7%	5.2%	4.4%	5.6%	5.5%	5.7%	5.4%	4.9%	4.6%

出所：会社資料よりSR社作成

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

自動販売機事業

自販機事業 (百万円)	12年2月期 実績	13年2月期 実績	14年2月期 実績	15年2月期 実績	16年2月期 実績	17年2月期 実績	18年2月期 実績	19年2月期 実績	20年2月期 実績	21年2月期 実績
売上高	32,280	31,200	33,329	34,825	32,741	32,879	32,834	31,955	31,544	25,453
YoY	87.8%	-3.3%	6.8%	4.5%	-6.0%	0.4%	-0.1%	-2.7%	-1.3%	-19.3%
営業利益	2,330	2,396	3,068	2,965	2,846	2,812	2,105	1,164	1,396	653
YoY	57.4%	2.8%	28.0%	-3.4%	-4.0%	-1.2%	-25.1%	-44.7%	19.9%	-53.2%
営業利益率	7.2%	7.7%	9.2%	8.5%	8.7%	8.6%	6.4%	3.6%	4.4%	2.6%

出所：会社資料よりSR社作成

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

同社の扱っている自動販売機は様々な飲料メーカーの混合機である。4万台強（2019年2月期末）の自動販売機を保有する。イオングループ店舗内での自販機は全体の80%程度。残りの20%は、ショッピングセンターやオフィス内な

ど。実際オペレーション作業は外部企業に委託している。2010年9月、自動販売機事業を展開していたチェルトを吸収合併しスタートさせたが、チェルトはイオンの商事部門がスピンアウトしてできた会社。

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。

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

サポート事業

サポート事業	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21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	8,037	10,942	13,129	14,406	15,524	18,188	17,325	19,439	18,768	15,837
YoY	50.9%	36.1%	20.0%	9.7%	7.8%	17.2%	-4.7%	12.2%	-3.5%	-15.6%
営業利益	312	741	336	281	-580	-850	-1,466	-2,270	416	-75
YoY	-47.1%	137.5%	-54.7%	-16.4%	-	-	-	-	-	-
営業利益率	3.9%	6.8%	2.6%	2.0%	-3.7%	-4.7%	-8.5%	-11.7%	2.2%	-0.5%

出所：会社資料よりSR社作成

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

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

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

カジタク：2019年、店頭支援事業、家事支援事業を主力事業とする子会社「カジタク」において、不正会計問題が発覚した。この影響で同社は、2014年2月期から2018年2月の有価証券報告書について訂正報告書を提出した。2020年2月、カジタクの家事支援事業は会社分割を経て、アクティア株式会社として新たなスタートを切った。2020年6月にカジタク（KJSへ社名変更）の証明写真機事業を譲渡し、2021年2月期にKJSのスマホプリント事業およびピクチャーパレット事業は撤退した。2021年2月に同社はKJSを吸収合併し、顧客との契約期間が残るコピー機事業を承継した。

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

海外事業

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

2021年4月には、中国におけるグループガバナンスの強化、事業会社間におけるシナジーの最大化、同社ブランドの確立を目的に、中国事業を統括する「永旺永樂（中国）物業服務有限公司」（蘇州市）を設立した。中国国内での投資案件、M&A案件を進め、中国全体の事業会社との連携、営業戦略を立案する。

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、同社の売上高はイオングループが70%弱を占める。グループ内の売上比率の高さは収入の安定につながるが同時に、イオングループの積極的なアジア戦略は同社業績成長の下支え要因となっている。また、イオングループを顧客基盤に成長してきたために統合FMSとしての技術・ノウハウが蓄積されており、顧客が同社に発注する際の安心感につながる側面があるとSR社は推測している。
- ▶ 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、統合FMS事業における業界大手である。統合FMS事業とは、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業といった多くの企業にとってノンコアの業務を一括して引き受けるワンストップサービス。同社の競合他社は、各々のサービスを個別に展開しており、ワンストップサービスを提供できる企業は限られる。
- ▶ 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110億円/年、一方、有形無形固定資産の取得は28億円/年と、80億円規模のキャッシュフロー総出力がある。安定したキャッシュフローがM&Aや技術開発を含めた中長期のビジョンに基づく戦略的な投資に繋がっている。成長戦略に基づく投資先がない場合は株主還元のための原資となる。同社の過去5年間の平均配当支払額は30億円（キャッシュフローベース）。2019年2月期は9,906百万円に相当する自社株を取得。2021年2月期以降は配当性向を35%とする方針。

弱み (Weaknesses)

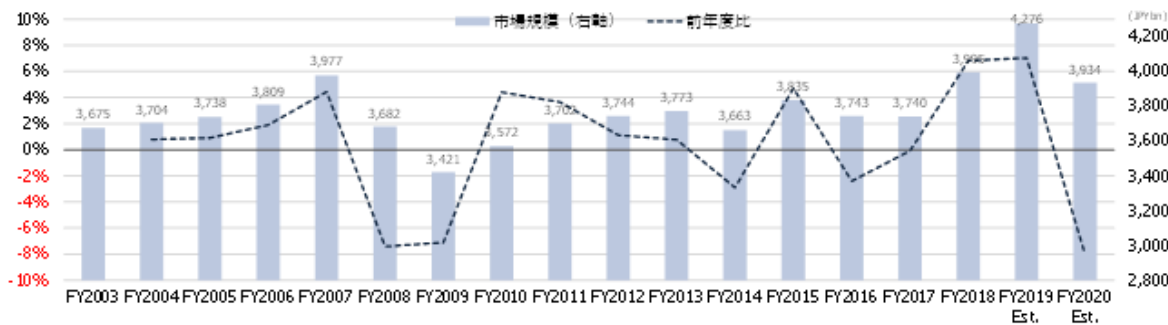
- ▶ 国内既存事業の市場成長が限定的：同社の国内依存度は売上ベースで約95%と高い。国内における既存事業の市場は成熟しつつあり、成長余地は乏しいとされ、同社の成長性をみる上での弱みとなる。成長持続のためには、海外への積極展開や、FMS事業者としての周辺事業の獲得やシェアの拡大が必要で、難易度が高い。
- ▶ イオングループへの依存度が高いこと：同社の売上高はイオングループが60%強を占める。このことは強みでもある反面、同社の意思決定の自由度に影響を及ぼす可能性がある。また、グループへの依存度が高いことからイオン色が強い印象を与えており、各々のグループ企業の競合他社（例えば、イオンリテール社の競合他社）に統合FMSサービスを展開しようとした場合、同社のイオン色が強いことが、妨げになる可能性がある。
- ▶ 小型の商業施設の経験に乏しい：同社は新たな成長機会を求め、大都市圏を中心とした小型の商業施設へビジネスを展開している。一方、同社はこれまで、大型商業施設を中心に成長してきたことから、小型の商業施設の経験に乏しい。

市場とバリューチェーン

マーケット概略

2020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、2019年度のビル管理の市場規模（元請金額ベース）推計値は、約4.2兆円（前期比7.0%増）であった。

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



出所：矢野経済研究所の資料（2020年10月）をもとに、SR社作成

建物用途別では、オフィスビルの構成比が21.8%と高く、店舗・商業施設が18.3%、医療・福祉施設が9.9%、工場・作業所が9.6%、学校施設が9.9%となっている。同社は、店舗・商業施設の領域では有意なシェアを確保している一方、オフィスビル、医療・福祉施設、工場・作業所などでのシェアは低く、シェア拡大の余地が大きいといえる。

用途別の売上成長率は、オフィスビルが前年度比6.6%増、店舗・商業施設が同6.3%増、医療・福祉施設が同8.4%増、工場・作業所が5.6%増、学校施設が同5.1%増であったという。医療・福祉施設の伸びが大きい一方、それ以外（オフィスビル、商業施設など）は5.6%の市場成長率であった。

ビル管理市場規模（建物用途別）

	2018年度	2019年度
住宅	134.7	151.5
前年比	7.4%	12.5%
非住宅	3,860.5	4,124.8
前年比	6.8%	6.8%
事務所ビル	875.4	933.2
前年比	6.4%	6.6%
店舗・商業施設	736.8	783.2
前年比	6.5%	6.3%
学校施設	403.6	424.1
前年比	5.2%	5.1%
医療・福祉施設	390.8	423.6
前年比	8.1%	8.4%
工場・作業所	387.4	409.2
前年比	6.1%	5.6%

出所：矢野経済研究所の資料（2020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）

	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期
GMS	590	598	617	618	625	626	584	583	612	613
スーパーマーケット	1,537	1,708	1,977	2,038	2,121	2,130	2,159	2,166	2,228	2,288
ディスカウントストア	105	152	353	381	530	566	568	587	592	599
ホームセンター	122	123	122	121	120	119	122	122	120	118
スーパーセンター	29	26	26	29	28	28	28	27	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	4,121	4,462	4,581	4,683	5,061	4,348	4,332	4,039	3,801	3,519
コンビニエンスストア	3,424	3,664	3,853	3,932	4,331	5,261	5,436	5,449	5,350	5,300
ドラッグストア				3,347	3,765	3,980	4,376	4,817	2,392	2,599
その他小売り	418	562	756	884	803	856	907	1,015	1,150	1,252
金融	460	527	641	698	701	705	690	640	658	636
サービス	1,383	1,394	1,519	1,640	1,934	2,013	2,045	2,070	2,016	1,938
合計	12,190	13,217	14,440	18,382	20,020	20,633	21,248	21,516	18,945	18,888
イオンモール	59	62	137	148	161	166	174	180	172	174
イオンタウン	107	115	122	130	134	138	139	140	145	
合計	166	177	259	278	295	304	313	320	317	

出所：会社資料よりSR作成

中国・韓国・ASEANにおける業態別店舗数

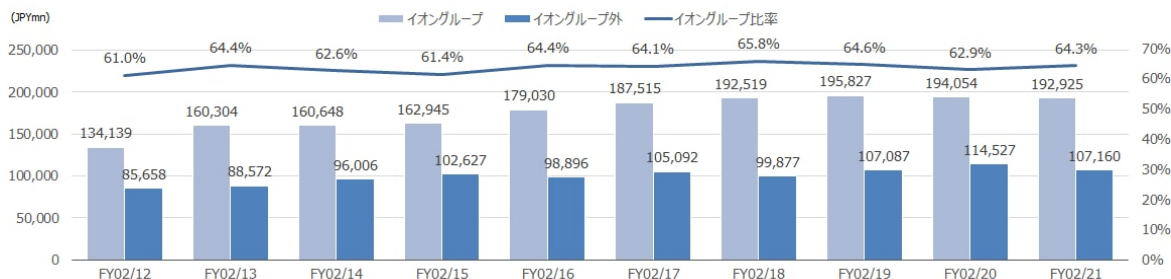
	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期
GMS	54	61	69	77	84	87	94	96	101	102
スーパーマーケット	44	81	95	101	115	173	150	150	125	122
ディスカウントストア	-	22	23	24	24	23	21	22	22	22
コンビニエンスストア	2,033	2,294	2,370	2,532	2,840	2,998	3,172	3,252	3,353	3,315
ドラッグストア									7	10
専門店	37	55	61	42	44	52	54	39	5	0
その他小売り	27	29	29	30	79	97	115	124	148	147
金融	236	279	302	339	339	342	324	276	295	269
サービス	25	41	95	180	282	335	390	426	446	428
合計	2,456	2,862	3,044	3,325	3,845	4,107	4,320	4,385	4,502	4,416

出所：会社資料よりSR作成

顧客

国内では、イオングループへの依存度が65%程度、イオングループ内の顧客は、イオンリテール、イオンモール（東証1部、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、パブリック施設、各種イベント、その他となっている。

顧客別売上高比率



出所：会社資料よりSR作成

海外に関してはグループへの依存度を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

	2020年2月期	2023年2月期	2026年2月期
海外（店）		30	35
中国（店）		21	22
アセアン（店）		9	13

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	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	会予
店舗数計	2	3	5	9	17	19	24	27	30	32	34	
中国	2	3	4	6	12	13	17	19	21	21	22	
ASEAN	-	-	1	3	5	6	7	8	9	11	12	
ベトナム			1	2	3	4	4	4	5	6	6	
カンボジア				1	1	1	1	2	2	2	2	
インドネシア					1	1	2	2	2	3	4	
出店数計	-	1	1	2	6	1	5	3	3	1	2	
中国		1	1	2	6	1	4	2	2	-	1	
ASEAN							1	1	1	1	1	
ベトナム									1	1		
カンボジア								1				
インドネシア							1			1	1	

出所：会社資料よりSR作成

競合環境

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

警備事業では、セコムや総合警備保障などの大手企業が競合先となる。設備管理事業ではアズビル（東証1部 6845）、日本管財（東証1部 9728）、東急コミュニティー（非上場）などが競合となっている。清掃事業では大手業者は存在せず、地場の中堅・零細事業者との競合となる。建設施工事業では環境ソリューション関連ではアズビル、省エネ関連では、NTTファシリティーズ（非上場）、日立製作所（東証1部 6501）などが挙げられる。

参入障壁

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

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

財務諸表

損益計算書

損益計算書 (百万円)	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	248,876	256,654	265,572	277,926	292,607	292,396	302,915	308,582	300,085
YoY	13.2%	3.1%	3.5%	4.7%	5.3%	-0.1%	3.6%	1.9%	-2.8%
売上原価	218,648	223,409	231,281	243,089	256,871	257,524	267,463	270,011	262,910
売上総利益	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	37,175
YoY	5.6%	10.0%	3.1%	1.6%	2.6%	-2.4%	1.7%	8.8%	-3.6%
売上総利益率	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	12.4%
販売費及び一般管理費	16,326	18,622	18,900	20,280	21,596	21,961	22,421	22,569	21,945
YoY	9.8%	14.1%	1.5%	7.3%	6.5%	1.7%	2.1%	0.7%	-2.8%
販管費比率	6.6%	7.3%	7.1%	7.3%	7.4%	7.5%	7.4%	7.3%	7.3%
営業利益	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230
YoY	1.0%	5.2%	5.3%	-5.4%	-2.9%	-8.7%	0.9%	22.8%	-4.8%
営業利益率	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%
営業外損益	-9	-22	82	-22	124	472	332	-52	38
経常利益	13,892	14,600	15,472	14,534	14,263	13,381	13,362	15,949	15,268
YoY	0.8%	5.1%	6.0%	-6.1%	-1.9%	-6.2%	-0.1%	19.4%	-4.3%
経常利益率	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.9%	4.6%	4.4%	5.2%	5.1%
特別損益	27	-1,180	-665	-408	-174	-1,135	-195	-401	-4,617
税率	45.3%	46.1%	44.1%	46.0%	45.9%	42.9%	46.2%	38.3%	-8.6%
少数株主利益	104	188	310	386	533	598	664	245	-110
当期純利益	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	9,348	11,680
YoY	8.6%	-6.3%	13.2%	-9.0%	-2.1%	-9.8%	0.3%	45.7%	24.9%
当期利益率	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%

出所：会社資料よりSR作成

注：2019年6月に同社は過年度業績の修正を行っている

貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
資産									
現金・預金	10,014	12,565	15,580	20,386	31,717	39,536	44,233	62,355	59,773
売掛金	44,673	34,448	35,757	34,328	35,360	35,739	40,089	42,612	39,176
貸倒引当金	-144	-290	-168	-360	-202	-130	-167	-242	-212
たな卸資産	2,237	2,575	2,663	2,840	3,218	2,623	2,211	1,822	2,006
関係会社消費寄託金	18,020	32,420	41,326	37,362	31,713	32,000	16,000	-	-
その他	4,523	8,196	8,476	9,634	9,292	8,543	6,405	5,815	9,265
流動資産合計	79,323	89,914	103,634	104,190	111,098	118,311	108,771	112,362	110,008
建物	1,089	1,046	1,009	1,629	1,631	1,582	1,479	1,458	1,671
エリア管理設備機器	274	238	211	190	175	-	-	-	-
工具、器具及び備品	2,079	2,487	2,516	2,651	3,307	4,892	5,064	4,846	4,264
土地	282	278	278	1,978	1,975	1,975	2,032	2,032	2,000
建設仮勘定	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他の固定資産	72	209	345	610	1,974	1,591	1,585	1,334	1,545
有形固定資産合計	3,796	4,258	4,361	7,061	9,064	10,041	10,161	9,671	9,481
のれん	10,801	9,399	8,452	7,654	6,813	6,113	6,865	5,975	3,938
その他	1,520	1,609	1,867	2,352	1,989	1,699	1,338	1,209	1,579
無形固定資産合計	12,321	11,008	10,320	10,006	8,802	7,813	8,103	7,185	5,518
投資有価証券	2,973	3,897	3,768	4,463	4,546	5,334	4,256	3,623	3,960
繰延税金資産	288	254	284	310	551	330	412	1,763	4,840
その他	2,196	1,877	2,750	3,896	4,342	3,458	3,264	2,347	2,766
貸倒引当金	-200	-199	-535	-494	-536	-610	-355	-36	-11
投資その他の資産合計	5,257	5,829	6,268	8,176	8,904	8,512	7,578	7,698	11,557
固定資産合計	21,375	21,096	20,950	25,244	26,772	26,367	25,842	24,554	26,556
資産合計	100,698	111,010	124,584	129,434	137,870	144,678	134,614	136,917	136,565
負債									
買掛金	24,544	21,876	24,934	28,457	25,114	25,820	25,967	23,388	22,170
短期有利負債	10	5	-	-	271	225	394	252	299
その他	10,401	12,622	15,771	17,377	21,666	18,541	20,137	20,410	17,466
流動負債合計	34,955	39,309	46,639	45,834	47,051	49,060	51,408	48,864	44,123
長期有利負債	5	-	-	-	293	-	15	11	-
その他	1,190	1,556	2,387	3,925	5,921	6,474	7,652	6,756	4,160
固定負債合計	1,195	1,556	2,387	3,925	6,214	6,474	7,667	6,767	4,160
負債合計	36,151	40,865	49,026	49,760	53,266	55,535	59,075	55,631	48,283
資本金	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238
資本剰余金	18,770	18,818	18,850	18,862	18,949	19,019	13,888	13,880	13,226
利益剰余金	40,539	45,112	50,505	55,099	59,355	62,756	65,910	72,063	80,344
自己株式	-458	-449	-443	-441	-436	-430	-10,327	-10,208	-10,123
その他の包括利益等	992	1,711	1,373	525	799	1,484	466	-86	662
新株予約権	205	165	166	221	263	303	299	186	119
少数株主持分	1,260	1,547	1,869	2,168	2,434	2,773	2,062	2,213	814
純資産合計	64,547	70,145	75,558	79,674	84,604	89,143	75,539	81,286	88,281
運転資金	22,366	15,147	13,486	8,711	13,464	12,542	16,333	21,046	19,012
有利負債合計	15	5	-	-	564	225	409	263	299
ネット・キャッシュ	28,019	44,980	56,906	57,748	62,866	71,311	59,824	62,092	59,474
自己資本	63,082	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178	78,887	87,348
自己資本比率	62.6%	61.6%	59.0%	59.7%	59.4%	59.5%	54.4%	57.6%	64.0%

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（624億円、2020年2月期）、売掛金（426億円）、有形固定資産（97億円）、無形固定資産（72億円）。有利子負債は3億円とキャッシュリッチのバランスシート。有形固定資産や無形固定資産は小さく、大きなバランスシートを要しない事業構造。2020年2月期、キャッシュガバナンスの観点から、イオンへの寄託を停止した。

投資その他資産の投資有価証券の中には、イオンモール（東証1部、8905）、イオン九州（東証JASDAQ 2653）、イオンファンタジー（東証1部、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

2020年2月期末の自己資本比率は57.6%。カジタクの不正会計問題に伴う過年度業績の修正で、2019年2月期末の自己資本比率は54.4%へ低下したものの、回復しつつある。

収益性・財務指標

収益性 (百万円)	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上総利益	30,227	33,245	34,290	34,836	35,736	34,871	35,452	38,570	37,175
売上総利益率	12.1%	13.0%	12.9%	12.5%	12.2%	11.9%	11.7%	12.5%	12.4%
営業利益	13,901	14,622	15,390	14,556	14,139	12,909	13,030	16,001	15,230
営業利益率	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%
EBITDA	16,138	17,054	17,858	17,014	16,928	16,038	16,391	19,168	18,458
EBITDA マージン	6.5%	6.6%	6.7%	6.1%	5.8%	5.5%	5.4%	6.2%	6.2%
利益率（マージン）	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%
財務指標									
総資産経常利益率（ROA）	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%
自己資本純利益率（ROE）	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%
総資産回転率	2.6	2.4	2.3	2.2	2.2	2.1	2.2	2.3	2.2
運転資金（百万円）	22,366	15,147	13,486	8,711	13,464	12,542	16,333	21,046	19,012
流動比率	226.9%	228.7%	222.2%	227.3%	236.1%	241.2%	211.6%	229.9%	249.3%
当座比率	207.6%	201.3%	198.3%	200.1%	209.5%	218.4%	194.8%	214.3%	223.8%
営業活動によるCF/流動負債	-12.7%	57.5%	40.1%	22.3%	25.2%	28.2%	24.6%	14.7%	22.4%
営業活動によるCF/負債合計	-12.1%	52.3%	35.2%	20.7%	22.0%	24.4%	20.9%	13.2%	21.5%
キャッシュ・サイクル（日）	18.5	22.3	15.4	10.1	9.7	12.4	13.6	18.3	20.8
運転資金増減	13,319	-7,219	-1,661	-4,775	4,753	-922	3,791	4,713	-2,034

出所：会社資料よりSR作成

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
営業活動によるキャッシュフロー(1)	-4,358	21,359	17,234	10,303	11,703	13,568	12,373	7,371	10,403
税金等調整前当期純利益	13,920	13,420	14,807	16,526	14,089	12,247	13,166	15,548	10,651
減価償却費	1,130	1,294	1,341	1,899	2,069	2,414	2,602	2,352	2,427
減損損失	-	678	578	250	122	39	123	175	1,659
のれん償却額	1,107	1,138	770	759	720	715	759	815	801
運転資本の増減	-13,728	10,386	2,008	-552	449	1,035	-53	-4,745	-1,831
法人税等	-6,578	-6,114	-6,615	-6,336	-6,602	-6,115	-5,188	-6,506	-4,838
その他	-209	557	4,345	-2,043	856	3,233	964	-268	1,534
投資活動によるキャッシュフロー(2)	7,086	-16,632	-11,365	-3,255	2,233	-2,666	12,256	13,838	-7,325
有形及び無形固定資産の取得による支出	-1,607	-1,999	-1,903	-2,414	-4,113	-3,228	-2,059	-2,361	-2,469
有形及び無形固定資産の売却による収入	147	41	18	116	24	14	15	-	39
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-694	-388	-	-4,771	-	-	-1,516	-	-
関係会社消費寄託による支出	-170,520	-212,400	-220,511	-218,798	-229,151	-250,400	-284,000	-192,500	-31,000
関係会社消費寄託返還による収入	180,020	198,000	211,605	222,762	234,800	250,113	300,000	208,500	31,000
その他	-260	114	-574	-150	673	835	-184	199	-4,895
FCF (1+2)	2,728	4,727	5,869	7,048	13,936	10,902	24,629	21,209	3,078
財務活動によるキャッシュフロー	-2,257	-2,475	-2,594	-2,821	-2,400	-3,264	-19,686	-3,392	-5,324
短期借入金の純増減額	-25	-	-	-	219	-28	179	-143	60
長期借入金の純増減額	-6	-	-	-	324	90	-2	-3	-14
配当金の支払額	-2,256	-2,464	-2,573	-2,676	-2,842	-2,996	-3,259	-3,195	-3,397
自己株式の取得による支出	2	57	37	14	28	41	-9,906	109	-
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	28	-68	-58	-159	-72	-350	-240	-160	-120
その他	26	99	172	-229	-6	80	-228	-98	32
現金同等物増減	497	2,351	3,447	3,997	11,530	7,718	4,715	17,719	-2,214
現金及び現金同等物の期末残高	9,676	12,028	15,476	19,473	31,004	38,722	43,437	61,151	58,937

出所：会社資料よりSR作成

注：2019年6月に同社は過年度業績の修正を行っている

営業活動によるキャッシュフロー

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

投資活動によるキャッシュフロー

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

財務活動によるキャッシュフロー

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

キャッシュ・コンバージョン・サイクル	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21年2月期
売掛金回転率	6.6	6.5	7.6	7.9	8.4	8.2	8.0	7.5	7.3
売掛金回転日数	55.7	56.3	48.2	46.0	43.5	44.4	45.7	48.9	49.7
在庫回転率	116.2	92.9	88.3	88.3	84.8	88.2	110.7	133.9	137.4
在庫回転日数	3.1	3.9	4.1	4.1	4.3	4.1	3.3	2.7	2.7
買掛金回転率	9.1	9.6	9.9	9.1	9.6	10.1	10.3	10.9	11.5
買掛金回転日数	40.3	37.9	36.9	40.1	38.1	36.1	35.3	33.4	31.6
キャッシュ・サイクル (日)	18.5	22.3	15.4	10.1	9.7	12.4	13.6	18.3	20.8

出所：会社資料よりSR作成

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

	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21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	12.5%	12.5%	10.7%	11.2%	9.6%	8.9%	7.6%	8.1%	12.3%	14.1%
ネット・マージン	3.1%	3.0%	2.7%	3.0%	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	3.0%	3.9%
総資産回転率	2.48	2.57	2.42	2.25	2.19	2.19	2.07	2.17	2.27	2.19
財務レバレッジ	1.61	1.61	1.61	1.66	1.68	1.68	1.68	1.75	1.79	1.65
ROA	15.5%	14.4%	13.8%	13.1%	11.4%	10.7%	9.5%	9.6%	11.7%	11.2%
ROIC	14.7%	13.4%	13.5%	13.1%	12.1%	11.5%	10.2%	10.9%	14.1%	12.4%
NOPAT	8,162	8,245	9,064	9,540	9,368	9,464	8,925	9,040	11,101	10,567
純資産＋有利子負債	55,590	61,400	67,356	72,854	77,616	82,421	87,268	82,658	78,749	85,065
ROIC (税引前)	24.8%	22.6%	21.7%	21.1%	18.8%	17.2%	14.8%	15.8%	20.3%	17.9%
営業利益率	6.3%	5.6%	5.7%	5.8%	5.2%	4.8%	4.4%	4.3%	5.2%	5.1%
投下資本回転率	3.95	4.05	3.81	3.65	3.58	3.55	3.35	3.66	3.92	3.53

出所：会社資料よりSR作成

配当

	12年2月期	13年2月期	14年2月期	15年2月期	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期	20年2月期	21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)	2,097	2,413	2,519	2,625	2,731	2,890	3,207	3,114	4,099
自己株式取得総額	b)	6	1	1	1	-	-	1	9,906	-
株主還元総額	c) = a) + b)	2,103	2,414	2,520	2,626	2,731	2,890	3,208	13,020	4,099
親会社株主帰属当期利益	d)	6,912	7,509	7,039	7,965	7,247	7,093	6,397	6,415	11,680
配当性向	a) / d)	30.3%	32.1%	35.8%	33.0%	37.7%	40.7%	50.1%	48.5%	34.7%
株主還元性向	c) / d)	30.4%	32.1%	35.8%	33.0%	37.7%	40.7%	50.1%	203.0%	34.7%
普通株式に係る期末純資産		57,464	63,082	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178	78,887
同、前期末・当期末平均	f)	55,101	60,273	65,758	70,978	75,404	79,596	83,987	79,623	83,118
同、A種優先株式関連控除前		57,464	63,082	68,433	73,523	77,285	81,907	86,067	73,178	78,887
EPS	(円)	131.8	143.2	134.2	151.7	138.0	135.0	121.7	122.9	233.7
一株あたり配当金	(円)	40.0	46.0	48.0	50.0	52.0	55.0	61.0	63.0	82.0
DOE	a) / f)	3.8%	4.0%	3.8%	3.7%	3.6%	3.6%	3.8%	3.9%	4.3%

出所：会社資料よりSR作成

配当政策

同社は、「資本政策の基本的な方針」に基づき、配当性向35%を基準に実施するとしている。また、2019年2月期は9,906百万円の自社株取得を実施した。

イオンディライトの資本政策の基本的な方針：

イオンディライト / 9787

- ▶ 当社は、積極的な投資を通じて持続的な成長を実現し、中長期的に株主価値を高め、会社の成長に合わせて株主への利益還元を拡大できるよう努める。また、資本効率に関する目安として自己資本利益率（ROE）を重視し、当面は12%水準を意識していく。
- ▶ 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35%を基準とする。

その他情報

沿革

年	月	
1973	4	株式会社ニチイジャパン開発の商号をもって大阪市東区淡路町2丁目14番地に設置
1976	2	株式会社ニチイメンテナンスを吸収合併し、商号を株式会社ジャパンメンテナンスに変更
2006	9	株式会社ジャパンメンテナンスが株式会社イオンテクノサービスを吸収合併し、商号をイオンディライト株式会社に変更
2007	11	永旺永楽（北京）物業管理有限公司（現永旺永楽（中国）物業服务有限公司）を100%子会社として設立
2008	10	環境整備株式会社（栃木県宇都宮市）の発行済株式の40%を取得し、子会社化
2009	4	株式会社ドゥサービス（大阪市西成区）の発行済株式の40%を取得し、子会社化
2010	9	ビジネスサブライ事業とベンディングサービス事業を主力とするチェルトを吸収合併
2011	4	株式会社カジタク（東京都中央区）の発行済株式の90%を取得し、子会社化
	5	エイ・ジー・サービス株式会社（東京都新宿区）の株式を追加取得し、子会社化
	12	ヴィンキュラムジャパン株式会社（現株式会社ヴィンクス）との合併会社（同社出資比率70%）FMSソリューション株式会社（千葉県美浜区）を設立
2012	3	AEON DELIGHT (MALAYSIA) SDN.BHD.を100%子会社として設立
	8	永旺永楽（北京）物業服务有限公司（現永旺永楽（中国）物業服务有限公司）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）物業服务有限公司」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）物業服务有限公司（現永旺永楽（江蘇）物業服务有限公司）の出資持分の51%を取得し、子会社化
2013	1	AEON DELIGHT (VIETNAM) CO.,LTD.を100%子会社として設立
	7	武漢小竹物業管理有限公司の出資持分の51%を取得し、子会社化
	11	株式会社リサイクルワン（現株式会社レノバ）他1社との3社により合併会社（同社出資比率37%）株式会社菊川石山ソーラー（静岡県菊川市）及び他2社との4社により合併会社（当社出資比率37%）株式会社菊川堀之内谷ソーラー（静岡県菊川市）を設立
2015	12	株式会社白青舎（東京都千代田区）の発行済株式を公開買付により取得し、子会社
2016	3	株式会社ヴィンクス所有のFMSソリューション株式会社の株式全株を追加取得し、完全子会社化
	12	2016年9月に株式会社ファミリーネット・ジャパン所有のAライフサポート株式会社の株式全株を追加取得の上、吸収合併
2017	3	「永旺永楽（上海）企業管理有限公司」を100%子会社として設立
	4	武漢小竹物業管理有限公司が、「武漢小竹酒店管理服务有限公司」を100%子会社として設立
	6	FMSソリューション(株)及びイオンディライトセレス株式会社を吸収合併
2018	4	深蘭科技（上海）有限公司との合併会社（出資持分65%）「永旺永楽深蘭科技（上海）有限公司」を設立
	5	株式会社コーコム（東京都港区）の発行済株式の100%を取得し、子会社化
	11	永旺永楽（江蘇）物業服务有限公司及び武漢小竹物業管理有限公司の出資持分を追加取得し、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

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	55.2%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,999	4.0%
イオンディライト取引先持株会	1,127	2.3%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,009	2.0%
ノーザン トラスト カンパニー エイブイエフシー リ フィデリティ ファンズ	801	1.6%
イオンディライト従業員持株会	497	1.0%
クリアストリーム バンキング エスエー	495	1.0%
株式会社日本カストディ銀行（信託口9）	484	1.0%
野村信託銀行株式会社（投資口）	456	0.9%
ザ バンク オブ ニューヨーク メロン 140051	401	0.8%

出所：会社データよりSR社作成

（2021年2月末現在）

コーポレートガバナンス

(2021年5月時点)

組織形態・資本構成等	
組織形態	監査役設置会社
支配株主の有無	無
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	2名
内、独立役員に指定されている人数	1名
株主総会活性化、議決権行使円滑化	
電磁的方法による議決権行使	有
招集通知（要約）の英文での提供	有
IR	
ディスクロージャーポリシーの作成・公表	有
個人投資家向け定期的説明会	有
代表者自身による説明	有
アナリスト・機関投資家向け定期的説明会	有
IR資料の掲載	有
IRに関する部署（担当者）の設置	有
その他	
外国人株式保有比率	10%以上20%未満
独立役員	4名
取締役へのインセンティブ付与に関する施策	ストックオプション制度の導入
個別取締役報酬の開示	無
報酬の額またその算定方法の決定方針の有無	有
買収防衛策の有無	無

出所：会社データよりSR社作成

トップマネジメント

代表取締役社長：瀧田 和成氏（1964年12月30日生まれ）

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

従業員

2021年2月末時点の同社連結ベースの従業員数は20,117名（前期末は22,062名）、臨時雇用者の年間平均雇用人員は7,191名（同7,459名）。また、単体ベースでは従業員4,118名（同4,074名）、臨時雇用者の年間平均人員は2,915名（同2,847名）である。

2021年2月期の単体ベースの従業員の平均年齢、平均勤続年数、平均年間給与は以下の通りとなっている。

- 平均年齢：46.1歳
- 平均勤続年数：11.8年
- 平均年間給与：4,933千円（2021年2月期）

また、同社グループには、イオンディライト労働組合（組合員数4,577名（2021年2月期））が組織され、イオングループ労働組合連合会及びUAゼンセン同盟（生活・総合産業部会）に属している。尚、同社グループの組合はユニオンショップ制*となっている。

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

IR活動

同社は、年2回（通期および中間決算）決算説明会を行っている。

ところで

CSR(Corporate Social Responsibility)情報

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

以下は、同社の環境への取り組みの事例である。

省エネ照明機器の提案

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

環境に配慮した包装材の提案

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

環境に配慮したeco自動販売機の導入

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

イオン1%クラブへの参加活動

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

イオン環境財団を通じた植樹活動

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

毎月11日の「クリーンデー」

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

また、同社はCSR活動の一環として、下記の社会貢献にも取り組んでいる。

社会福祉施設でのボランティア

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

カゴ洗浄を授産施設に委託

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

ラオスに学校を建設（2008年6月竣工）

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

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



過去の業績

2022年2月期第2四半期（累計）決算（2021年10月6日発表）

- 売上高：163,907百万円（前年同期比9.5%増）
- 営業利益：8,427百万円（同12.4%増）
- 経常利益：8,489百万円（同13.2%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：5,557百万円（同40.9%増）

2022年2月期第2四半期累計期間（上期）実績の説明

売上高：前年同期比増収となった。自動販売機事業を除く6つのセグメントで増収増益となった。特に清掃事業の増収が寄与した。

売上総利益：当第2四半期累計期間（上期）の売上総利益は20,462百万円（前年同期比12.2%増）、売上総利益率は12.5%（同0.3ポイント上昇）であった。新型コロナウイルス感染症の陽性者が発生した施設における消毒清掃など、相対的に売上総利益率が高いサービスの需要が増加した。また、設備管理事業や警備事業を中心にシステム化、省人化を推進している効果がみられた。

販管費：当上期の販管費は12,035百万円（同12.1%増）、販管費率は7.3%（同0.1ポイント上昇）であった。新卒採用や中途採用の強化により人件費が増加した。

通期会社予想に対する進捗

当上期における2022年2月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高で50.4%（前年同期における前期通期実績に対する進捗率は49.9%）、営業利益で51.1%（同49.2%）、経常利益が51.4%（同49.1%）、当期利益が52.9%（33.8%）であった。概ね会社予想通りの進捗であり、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ている。

2021年2月に発生した福島県沖地震の復旧関連工事、陽性者が発生した施設での臨時消毒清掃は、計画の上振れ要因であった。新型コロナウイルス感染症の影響については、自動販売機事業やサポート事業の減益要因となった一方で、清掃事業や資材関連事業では増収要因となり、全社として営業利益への影響は軽微であった。

2022年2月期第2四半期（2021年6-8月）の説明

2022年2月期第2四半期（2021年6-8月）の実績は、売上高84,219百万円（前年同期比10.5%増）、営業利益4,699百万円（同16.2%増）、経常利益4,738百万円（同17.4%増）、当期利益3,050百万円（同220.4%増）となった。

売上総利益は10,697百万円（同15.3%増）、売上総利益率は12.7%（同0.5ポイント上昇）となった。相対的に利益率の高い消毒清掃などの売上高構成比が上昇した。

当期利益は大幅な増益となった。経常利益の増加に加え、前期同期に計上した旧カジタクの証明写真機事業の事業譲渡損1,262百万円などが剥落し、当第2四半期3ヵ月の特別損失が284百万円（前年同期の特別損失は1,961百万円）に減少した。

セグメント別では、清掃事業、建設施工事業が業績を牽引した。当第2四半期実績は、清掃事業が売上高17,538百万円（同13.7%増）、営業利益2,302百万円（同29.0%増）、建設施工事業が売上高13,571百万円（同28.1%増）、営業利益1,183百万円（同25.6%増）となった。清掃事業は、新型コロナウイルス感染症の陽性者が発生した施設における臨時消毒清掃の受託があった。建設事業では2021年2月に発生した福島県沖地震に伴うイオングループ施設の復旧関連工事を受託した。

セグメント別の動向

設備管理事業

- 売上高：31,006百万円（同6.6%増）
- 営業利益：2,622百万円（同2.9%増）

- 営業利益率：8.5%（同0.3ポイント低下）

新規顧客の開拓や、既存顧客へのサービスの見直しなどにより、増収増益となった。

新規顧客の開拓を専門に行う営業部隊を立ち上げた。また、営業効率の改善のため、営業活動の可視化・共有化、成約に至った案件のプロセス分析などを行い、組織的に営業力を強化している。

既存顧客に対しては、重要顧客に対する「アカウントマネジメント」の取組みや、業務プロセスの変革に向けた「エリア管理化」を推進した。

アカウントマネジメント

従来のようにセグメント単位で顧客とコミュニケーションをとるのではなく、主要顧客についてはアカウントマネジャーを設置し、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）しているほか、全国規模で展開する顧客に対しては全国で安定した品質のサービスを提供している。顧客情報を一元管理することで、顧客満足度の向上や、他の事業への送客により、取引拡大を図る。

エリア管理

2021年3月に国内全8社にカスタマーサービスセンターを設置して遠隔サポート体制を整え、現場施設にはシステムやセンサーを設置し、現場業務を省力化している。こうした体制を構築した上で、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・無人化を進めている。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推進している。2024年3月期末までにエリア管理施設数360施設、設備管理員削減数180名を目標としており、2022年2月期第2四半期までに累計123施設で導入し、およそ100名の人員を削減するなど、順調に進捗している。

当下期は、削減した設備管理員の新規物件への再配置や、営業職への転換を本格化し、増収やコスト削減効果が顕在化する見込み。エリア管理を導入することで、顧客の施設に常駐する設備管理員数が減少し、顧客の支払額は減少することになる。ただし、遠隔サポートなどにより設備管理の質は維持していることもあり、設備管理員一人当たりの常駐費用の値上げ交渉や、他のセグメントの業務提案も推進している。

警備事業

- 売上高：23,645百万円（同9.0%増）
- 営業利益：1,702百万円（同6.8%増）
- 営業利益率：7.2%（同0.1ポイント低下）

国内外で需要が回復し、増収増益となった。イオングループ外の新規顧客の獲得が進んでいるほか、イベントの雑踏警備やスポーツイベントの交通警備の受注が伸びた。

警備業界においては、人件費が上昇している中でも同業との価格競争により受注単価が下落していることが課題となっている。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、単価適正化に向けた価格交渉を行っている。システム化に当たって一時的に設備投資費用はかさむものの、収益性は改善傾向がみられる。

清掃事業

- 売上高：34,106百万円（同12.1%増）
- 営業利益：4,276百万円（同24.7%増）
- 営業利益率：12.5%（同1.2ポイント上昇）

国内外で需要が回復し、増収増益となった。利益率の高い特殊清掃の需要が高まり、利益率が改善した。

新型コロナウイルス感染拡大防止のために、既存顧客のみならず新規顧客からもアルコールなどによる予防清掃や衛生清掃の受注が増加している。単発の顧客が定期契約に切り替わる事例もみられ、客数が増加した。また、防疫清掃や清掃新基準「ニュースタンドークリーニング」などの特殊清掃のイオングループ外への導入も拡大している。イオングループの施設を中心に、新型コロナウイルス感染症の陽性者が発生した施設における臨時消毒清掃の受託件数が想定を上回った。これらは単価・利益率ともに相対的に高く、営業利益率の上昇に寄与した。

ニュースタンドークリーニング：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、清掃手順のマニュアルを策定し、美観の維持に加え、衛生的な環境を実現するクリーニングの手法。

建設施工事業

- 売上高24,776百万円（同12.0%増）
- 営業利益2,250百万円（同8.1%増）
- 営業利益率：9.1%（同0.3ポイント低下）

増収増益となった。当第1四半期（2021年3-5月）はコロナ禍で一部工事に遅れが生じ、前年同期比で減収減益となったが、当第2四半期（2021年6-8月）には前年同期比で増収増益となった。2021年2月に発生した福島県沖地震に伴うイオングループ施設の復旧関連工事を受託したほか、イオングループ外施設の改装工事の受託が拡大した。

当下期は、営業活動の強化や工事の仕様・工程の見直しにより、コロナ禍で延期になっている工事や新規案件を取り込む方針。また、利益率改善のために、工事の見積もり段階で原価の精査を強化する等、原価低減策を進める。

資材関連事業

- 売上高：28,779百万円（同8.2%増）
- 営業利益：1,362百万円（同6.1%増）
- 営業利益率：4.7%（同0.1ポイント低下）

新型コロナウイルスの流行に伴い、業務用マスク、手袋、アルコールや、飛沫防止用のアクリルパーテーションなど、防疫関連資材の需要が引き続き高水準で推移し、増収増益となった。イオングループ内外の顧客開拓を進め、新規顧客が増加した。

感染症の沈静化とともに、当下期は需要が減少するとみられる。イオングループが扱う資材を包括に提供できるトップサプライヤーを目指し、新たにイオングループの傘下に入った企業などを中心に営業を強化する方針。

利益率の改善に向けて、建設施工事業と資材の共同調達に取り組みを強化する。また、資材関連事業で取扱いがあるにも関わらず、他のセグメントにおいて外部企業から調達している資材については、資材関連事業から購入するよう促進しており、調達量の増加に伴って調達コストが低下する見通し。

自動販売機事業

- 売上高：13,535百万円（同12.3%増）
- 営業利益：353百万円（同1.1%減）
- 営業利益率：2.6%（同0.4ポイント低下）

前年同期は緊急事態宣言下で、外出自粛や施設の休業、在宅勤務の拡大などにより自動販売機の飲料需要が低迷していた。当上期は施設やオフィスに人が戻り始めたことで、自動販売機の飲料需要も回復し、増収となった。

利益面では、自社混合機の増加に伴い固定費が増加し、減益となった。自動販売機一台当たりの収益力向上のために、各飲料メーカーの商品を取り揃えた自社混合機の設置拡大を進めた。

サポート事業

- 売上高：8,055百万円（同4.1%増）
- 営業利益：255百万円（前年同期は100百万円の営業損失）
- 営業利益率：3.2%

子会社のイオンコンパスにおいてイベントや旅行、出張の代理店業務の需要が回復したこと、赤字子会社を整理したことにより増収増益となった。家事代行会社のアクティアは、競合企業が価格を下げていることもあり、需要が伸び悩んでいる。

当下期は、顧客施設の運営に関するアウトソーシングニーズに応え、サービスの提供拡大に取り組み、収益を改善する方針。

海外事業

- 売上高：11,860百万円（同25.9%増）
- 営業利益：870百万円（同21.4%増）

海外事業は事業内容に応じて各セグメントで管理しており、海外事業の収益は各セグメントの内数である。

中国を中心に事業を拡大し、増収増益となった。海外では設備管理事業、警備事業、清掃事業を展開しており、サポート事業も手掛けている。顧客のおよそ半分がイオングループ企業である。営業利益率は、国内事業とほぼ同水準である。

中国

中国は売上高が7,900百万円、営業利益は700百万円と、増収増益であった。新型コロナウイルスの影響が相対的に小さく、経済活動の回復も早かった。

2021年4月に設立した統括会社「永旺永楽（中国）物業服務有限公司」のグループ経営のもと、中核事業会社である永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司、武漢小竹物業管理有限公司において、重点ターゲットとする中高級ショッピングセンターや病院・養老院、再開発エリアといった施設の受託拡大に注力することで事業を拡大した。

また、永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司では、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。

アセアン

マレーシアは売上高が800百万円、営業利益は収支均衡であった。ベトナムは売上高が1,600百万円、営業利益は130百万円であった。インドネシアは売上高が1,600百万円、営業利益は37百万円であった。新型コロナウイルスの感染拡大が続き、同社が現地法人を置くアセアン各国で経済活動が制限され、施設の操業停止や時短営業といった措置により、厳しい経営環境が続いた。

アセアンの当下期業績は前期を下回る可能性も想定している。新型コロナウイルス感染症の流行が深刻な状況であり、イオングループの店舗も一部閉鎖している。マレーシアやインドネシアは、イオングループ施設の受託拡大に向けて日本から人材を派遣して体制を構築中である。ベトナムもイオンモールが出店を強化している地域であり、体制を強化する。

今期の取り組み

イオングループ外との取引強化

イオングループへの依存度を低下するため、イオングループ外への販売比率を2024年2月期末に40.0%（2021年2月期末は35.7%）まで引き上げる。イオングループ外の企業との取引を拡大するために、2020年11月に営業体制を改革した。国内大手企業向けの新規顧客開拓本部を設立し、ターゲットを絞って営業することで効率的に新規顧客を獲得することが目的である。また、同社がターゲットとする業界に精通した人材を招聘し、業種別営業を強化している。設備管理事業、警備事業、清掃事業においてイオングループ外の新規顧客の獲得が進んでいる。

尤も、当上期においては、イオングループ外への販売比率は34.2%に低下した。イオングループ企業から、消毒清掃等の需要が増加したことによるもので、イオングループ外企業の新規獲得は進んでいる。尚、イオングループ内外で、提示しているサービスの価格や、同社の利益率に差はない。

本社移転

2021年9月に新本社に移転した。これまで東京、千葉、大阪に分散していた本社機能を、東京（千代田区）に集約した。移転や社員の引っ越しに伴う費用は、当上期までに計上しているが少額であり、改装等に要した費用は当第3四半期に資産計上する。

本社業務の効率化と働き方改革の実践に対応したスマートオフィスを目指し、自社内装・設計部門が改装した。館内全域で通信環境を充実化することで、テレワークにより自宅やサテライトオフィスで分散勤務する従業員と円滑にコミュニケーションがとれる体制を構築した。また国内全8支社と常時接続し、国内外グループ各社と即座にコミュニケーションがとれるネットワーク環境を整備した。

DX化の推進

同社は2021年6月に経済産業省よりDX認定事業者を選定された。ファシリティマネジメントにおける持続可能な事業モデル構築にむけたDX推進体制の整備・取組みが評価された。施設管理業界において人手不足が深刻化する中、DX化の推進によりサービスを効率的に提供できる仕組みを構築していく。

イオンディライトプラットフォームの整備も進めている。同プラットフォームでは、顧客の声や施設の状況、顧客業界の市場動向などのデータを収集・分析・加工する。データを活用して営業部門が顧客との関係を強化し、顧客の抱える課題に沿ったソリューションの提案を目指す。

2022年2月期第1四半期決算（2021年7月7日発表）

<決算サマリー>

- 売上高：79,688百万円（前年同期比8.4%増）
- 営業利益：3,728百万円（同7.9%増）
- 経常利益：3,751百万円（同8.4%増）
- 四半期純利益：2,507百万円（同16.2%減）

前年同期比増収となった。建設施工事業を除く、全セグメントが増収増益となった。特に清掃事業の業績成長が寄与した。

増収に伴い、営業利益も増益となったが、四半期純利益は減少した。前期第1四半期に旧カジタクの不正会計処理に関して、還付税（過年度法人税等に係る更正の請求等に伴うもの）1,068百万円を計上した反動による。

旧カジタク：2019年3月下旬に同社の元子会社カジタクにおいて、不正な会計処理が確認された。同社は過年度業績を修正（2014年2月期～2019年2月期の累積修正額は16,252百万円）した。

通期会社予想に対する進捗

当第1四半期における2022年2月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高で24.5%、営業利益が22.6%、経常利益が22.7%、当期利益が23.9%であった。概ね会社予想通りの進捗であった。営業利益の進捗率が25%を下回り、進捗に遅れがあるように見えるが、期初会社予想通りに人件費等が増加したことによる。

建設施工事業においては、受注した店舗改装工事の延期が発生したことで第2四半期にずれ込む見込み。その他のセグメントでは概ね期初会社予想通りの業績となった。新型コロナウイルスの影響についても、緊急事態宣言は期初会社予想の想定より長引いたものの、想定範囲内の影響（営業利益ベースで170百万円の減少）であった。尚、新型コロナウイルスの流行に伴うマイナス影響は、2022年2月期通期では営業利益500百万円（うち250百万円はサポート事業）の減少を見込んでいる。

当第2四半期においても、各セグメントとも会社予想線に進捗している模様。

セグメント別の動向

設備管理事業

- 売上高：15,507百万円（前年同期比6.9%増）
- 営業利益：1,275百万円（同1.5%増）
- 営業利益率：8.2%（同0.5ポイント低下）

各種整備業務の受注拡大を通じて、既存大口顧客の追加受注などもあり、増収増益となった。中期経営計画期間（2022年2月期-2024年2月期）において強化している、重要顧客に対するアカウントマネジメントの取組みが奏功した。

アカウントマネジメント：従来のようにセグメント単位で顧客とコミュニケーションをとるのではなく、主要顧客についてはアカウントマネジャーを設置し、複数の部門に亘るサービスを一括で提供（例えば、施設管理に関わる工事を建設施工が受託するなど）したり、全国規模で展開する顧客に対しては全国規模で安定した品質のサービスを提供したりしている。顧客情報を一元管理することで、顧客満足度の向上や取引拡大を図る。

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、遠隔サポートと各種システムやセンサーを活用した現場業務の省力化が可能となった。カスタマーサービスセンターと連携することで、一定のエリアで設備管理員をシェアするエリア管理が可能となった。従来は各施設に常駐設備管理員を配置していたが、エリア管理によって設備管理員の省人化・無人化を実現し、人手不足に対応することが可能となる。中期目標のエリア管理施設数360施設、設備管理員削減数180名に対し、2022年2月期第1四半期までに95施設で導入し、およそ70名の人員を削減した。削減した人員は、新規物件や営業職に転換させる予定で、同社によれば、この施策による増収やコスト削減効果は当第2四半期以降に顕在化する見込みであるという。

警備事業

- 売上高：11,638百万円（前年同期比7.3%増）
- 営業利益：796百万円（同4.3%増）
- 営業利益率：6.8%（同0.2ポイント低下）

国内外での需要回復に伴い増収増益となった。前年同期は、新型コロナウイルスの影響で閉鎖されていた警備対象施設が多数みられたほか、イベント警備の需要が剥落していたが、当第1四半期はその反動がみられた。

収益性の改善のために、入退店管理や閉店業務のシステム化、価格交渉を通じた単価適正化に向けた取り組みを継続している。警備業界においては、人件費が上昇している中においても、同業との価格競争により受注単価が下落していることが課題となっている。受注単価の適正化を推進するために、同社を含む業界各社で値上げ交渉を行っている。

清掃事業

- 売上高：16,568百万円（前年同期比10.4%増）
- 営業利益：1,974百万円（同19.9%増）
- 営業利益率：11.9%（同0.9ポイント上昇）

国内外での需要回復により、増収増益となった。新型コロナウイルス感染拡大防止のために、既存顧客のみならず新規顧客からもアルコールなどによる予防清掃や衛生清掃の受注が増加している。単発で清掃依頼した顧客が定期契約に切り替える事例もみられるなど、客数が増加した。また、防疫清掃や清掃新基準「ニュースタンダードクリーニング」などの特殊清掃の導入も拡大している。これらは単価・利益率ともに相対的に高く、その結果、営業利益率が上昇した。

ニュースタンダードクリーニング：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、清掃手順のマニュアルを策定し、美観の維持に加え、衛生的な環境を実現するクリーニングの手法。

建設施工事業

- 売上高：11,205百万円（前年同期比2.8%減）
- 営業利益：1,067百万円（同6.3%減）
- 営業利益率：9.5%（同0.4ポイント低下）

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、受注した店舗改装工事の縮小や延期が発生し、減収減益となった。営業利益率は、減収に伴って2021年2月期第1四半期対比では低下したものの、2020年2月期第1四半期の9.1%と比較すると改善した。2021年2月期から工事の見積もり段階で原価の精査を強化する等、原価低減策を進めている効果が徐々に顕在化している。

当第2四半期は、当第1四半期に延期となった工事収入の計上が見込まれるほか、大型工事の収入が見込まれており、上期では会社予想通り推移すると見込む。

資材関連事業

- 売上高：14,126百万円（前年同期比9.0%増）
- 営業利益：656百万円（同7.2%増）
- 営業利益率：4.6%（同0.1ポイント低下）

新型コロナウイルスの流行に伴い、業務用マスク・手袋・アルコールや、飛沫防止用のアクリルパーテーションなど、防疫関連資材の需要が拡大し、増収増益となった。イオングループ内でのシェア拡大にも注力した。顧客開拓が進み、新規顧客からの受注が増加した。

営業利益率は前年同期比で0.1ポイント低下した。利益率の低い商材の販売が増加して商品ミックスが悪化したことや、物流費が上昇したことによる。

自動販売機事業

- 売上高：6,529百万円（前年同期比38.2%増）

- 営業利益：116百万円（前年同期は10百万円の営業損失）
- 営業利益率：1.8%（前年同期は営業損失）

前年同期は緊急事態宣言下で、外出自粛や施設の休業などにより自動販売機の飲料需要が低迷していた。当第1四半期においても休業・時短営業を実施した施設はあったが、施設に客足が戻り始めたことで、自動販売機の飲料需要も回復し、増収増益となった。

営業利益率は1.8%であった。2020年2月期第1四半期の営業利益率3.3%との比較（前年同期は営業損失）では低下した。自動販売機一台当たりの収益力向上のために、各飲料メーカーの商品を取り揃えた自社混合機の設置拡大を進めているが、売上高の減少に伴って人件費や減価償却費等の固定費負担が重くなった。

尚、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。

サポート事業

- 売上高：4,113百万円（前年同期比3.8%増）
- 営業利益：119百万円（前年同期の15倍）
- 営業利益率：2.9%（前年同期比2.7ポイント上昇）

前年同期は新型コロナウイルスの影響で、子会社のイオンコンパスにおいてイベントや旅行の代理店業務への需要が低迷した。当第1四半期はその反動で増収増益となった。また、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ため、様々なサービスの提供拡大にも取り組んだ。

海外事業

- 売上高：5,600百万円（前年同期比16.7%増）
- 営業利益：420百万円（同16.7%増）
- 営業利益率：7.5%（同7.5%）

海外事業は、事業内容に応じて、各セグメントで管理している。海外では主に、警備事業、清掃事業を展開しており、設備管理事業、サポート事業も手掛けている。営業利益率は、国内事業とほぼ同水準である。

中国

中国は、新型コロナウイルスの影響が相対的に小さく、また経済活動の回復も早かった。中核事業会社である永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司、ならびに武漢小竹物業管理有限公司において、重点ターゲットとする中高級ショッピングセンターや病院・養老院、再開発エリアといった施設の受託拡大に注力することで事業を拡大した。

2021年4月には、中国におけるグループガバナンスの強化、事業会社間におけるシナジーの最大化、同社ブランドの確立を目的に、中国事業を統括する「永旺永楽（中国）物業服務有限公司」（蘇州市）を設立した。中国国内での投資案件、M&A案件を進め、中国全体の事業会社との連携、営業戦略を立案する。

アセアン

アセアンでは、新型コロナウイルスの感染拡大が続いている。2021年1月より活動制限令が発出されたマレーシアをはじめ、インドネシアなど、事業展開する各国で外出制限や施設の休業、一部閉鎖、時短営業といった措置が取られ、厳しい経営環境が続いた。

今期の取り組み

子会社の再編

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者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。当1四半期においては、際立った成果は顕在化していないものの、見積みり案件が増えており、同社は下期の成果に期待しているという。

イオングループ外との取引強化

イオングループへの依存度を低下させるために、イオングループ外への販売比率を上昇させる方針である。2021年2月期のイオングループ外への販売比率は35.7%であったが、2024年2月期末には40.0%まで引き上げる方針である。

イオングループ外の企業との取引拡大を目指して、2020年11月に営業体制を改革した。国内大手企業向けの新規顧客開拓本部を設立し、ターゲットを絞って営業することで効率的に新規顧客を獲得することが目的である。尤も、当第1四半期においては、イオングループ外への販売比率は35.4%と低下した。これはイオングループ内の企業において、消毒清掃等の需要が増加したことによる。イオングループ外企業への販売額は8%程度増加した。

2021年2月期通期決算（2021年4月9日発表）

<決算サマリー>

2021年2月期の業績は売上高が300,085百万円（前期比2.8%減）、営業利益は15,230百万円（同4.8%減）、当期利益は11,680百万円（同24.9%増）であった。新型コロナウイルスの感染拡大に伴う顧客施設の一部閉鎖や臨時休業、イベントや外出の自粛などの影響を受け、特に上期の業績が厳しかったことから、過去最高であった前期の売上高、営業利益には及ばなかった。新型コロナウイルス感染拡大の影響を見定めつつ、Withコロナを見据えた「ニュースタンダードクリーニング」の導入等による防疫対策需要の取り込みなどの対策を講じた。四半期ごとの売上高をみれば、Q1は前年同期比7.0%減、Q2は同2.8%減、Q3は同0.7%減、Q4は同0.3%減と、徐々に回復傾向がみられた。利益面をみると、Q1は前年同期比9.1%減、Q2は同15.6%減、Q3は同5.8%増、Q4は同3.1%増となった。同社では新型コロナウイルス感染拡大による営業利益への影響額は期初見積みり通り1,500百万円減であったとしている。こうした中、生産性の向上、施設管理の省人化・無人化を推進する「エリア管理」の導入、経営の効率化を目指した組織再編（子会社の整理・統合など）など、販管費の削減を進めた。その結果、営業利益率は2020年2月期下期の4.9%から2021年2月期下期は5.1%に改善、次なる成長に向けた基盤整備が進んだ。税負担の軽減などにより当期利益は過去最高を更新し、年間配当金は82.0円/株（配当性向35.1%）と従来予想（70.0円/株）から引き上げられた。

Q4の売上高は75,687百万円（前年同期比0.3%減）、営業利益は4,016百万円（同3.1%増）となり、Q3に続き前年同期比での増益を確保した。

2022年2月期の会社予想は売上高325,000百万円（前期比8.3%増）、営業利益16,500百万円（同8.3%増）、当期利益10,500百万円（同10.1%減）。EPS予想は210.0円、年間配当金予想は84.0円/株（うち、記念配当10.0円/株）。新型コロナウイルスに伴う営業利益へのマイナス影響が500百万円と前期の1,500百万円から縮小することに加え、新規顧客の開拓、既顧客の深掘り、収益性向上に向けた取り組みにより、売上高、営業利益は過去最高を更新する見通しである。

2018年10月に公表した「Aeon Delight Vision 2025」について改めて精査を行い、2021年2月期決算の発表とともに新しい目標値を発表した。「アジアにおいて『安全・安心』、『人手不足』、『環境』の3つを成長戦略の柱としつつ、社会課題を解決する環境価値創造企業を目指す」との基本的な考え方に変更はない。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（従来目標は売上高525,000百万円、営業利益は48,000百万円）。営業強化によるイオングループ外への拡販、事業構造改革などに加え、M&Aも成長ドライバーとして組み込む。その過程としての2024年2月期の売上高は361,000百万円、営業利益は22,000百万円を計画。配当性向は40%水準を目指すとしている。

セグメント別の動向

設備管理事業

2021年2月期の売上高は58,223百万円（同0.1%減）、セグメント利益は5,175百万円（同2.2%減）。新型コロナウイルスの影響により上期の売上高が落ち込んだことが響き減収減益（下期は増収増益）。

Q4の売上高は14,392百万円（同2.6%増）、セグメント利益は1,259百万円（同0.4%増）であった。Q1、Q2は新型コロナウイルスの影響もあり前年同期比で減収となったが、Q3以降は新型コロナウイルスの悪影響が縮小する中、新規受託物件の寄与もあり増収へ転じた。新規顧客が増加したこと、換気・空調の需要も取り込んだことが増収につながり、また収益性の改善に向けてエリア管理化に注力することでビジネスモデルの変革が進んだ。

警備事業

売上高は44,393百万円（同0.6%減）、セグメント利益は3,307百万円（同8.9%増）。労働需給の逼迫が数年来の課題となる中、入退店管理や閉店業務のシステム化を通じた業務効率化を進めた。また、価格交渉を通じた単価の適正化に取り組み収益性が改善した。

Q4の売上高は11,427百万円（同0.7%増）、セグメント利益は920百万円（同10.7%増）であった。閉店システムの自動化など、効率化・省人化、業務の機械化を進めたことによって利益率が上昇した。

清掃事業

売上高は62,459百万円（同0.2%増）、セグメント利益は7,324百万円（同5.1%増）。withコロナ時代の清掃新基準として「ニュースタダードクリーニング」の導入拡大に向けて提案活動を積極化、担い手となる防疫対策清掃の専門家育成に注力した。低収益物件の改善や現場単位の改善好事例の水平展開による生産性の向上にも取り組み、収益性が改善した。

Q4の売上高は16,374百万円（同3.4%増）、セグメント利益は1,984百万円（同18.4%増）であった。新規受託物件の増加、新型コロナウイルスの感染に伴う緊急消毒案件の受託、ニュースタダードクリーニングの提供開始などが寄与し、Q3以降の売上高は前年同期比で増収となった。収益性の高い防疫清掃の売上高が増加したことで営業利益率の改善が進み、Q3は前年同期比0.8ポイント上昇、Q4は同1.5ポイントの上昇となった。

建設施工事業

売上高は40,657百万円（同2.8%減）、セグメント利益は3,880百万円（同1.7%増）。各種工事の受託は拡大したものの、新型コロナウイルス感染拡大の影響により一部工事の着工に遅れが発生し減収。見積もり精度の向上や調達資材の標準化など原価低減により収益性は改善、増益を確保した。

Q4の売上高は9,631百万円（同1.9%減）、セグメント利益は1,001百万円（同2.9%増）であった。前年の大型受注の反動減を補い切れず減収となったものの、引き続き受注時の見積もり精度を向上させたことで営業利益率は改善基調にある。

資材関連事業

売上高は53,060百万円（同3.8%増）、セグメント利益は2,467百万円（同0.9%減）。新型コロナウイルスの感染拡大防止に向けた商材（業務用マスク、手袋、アルコール、飛沫防止用のアクリルボードなど）の受注に加え、イオンのプライベートブランド「トップバリュ」の包装包材の受注で売上高は増加。スケールメリットを生かした仕入原価の低減や物流効率の改善に取り組んだものの、2020年7月に施行されたレジ袋有料化の影響などで減益となった。

Q4の売上高は13,414百万円（同6.7%増）、セグメント利益は616百万円（同13.4%増）であった。

自動販売機事業

売上高は25,453百万円（同19.3%減）、セグメント利益は653百万円（同53.2%減）。自動販売機の設置先である商業施設の臨時休業などにより、飲料の売上高が大幅に減少。1台当たりの収益力向上に向けて自社混合機（各飲料メーカーの商品を品揃え）の設置拡大を進めたものの、減収影響を補えなかった。

Q4の売上高は6,396百万円（同17.8%減）、セグメント利益は90百万円（同79.9%減）であった。減収に加え、費用が増加した。新型コロナウイルス対策の一環として、QRコード決済への対応を強化した。また、利便性と安全性を向上させるとともに、防疫対策として押しボタンや取り出し口など接触可能性のある部位への抗菌フィルムを添付するなどして安全性を高めた。安心して自動販売機を通じて飲料を買ってもらえるよう取り組んだ結果、費用が増加した。

サポート事業

売上高は15,837百万円（同15.6%減）、セグメント損失は75百万円（前期は416百万円の利益）。旅行関連事業を展開する子会社「イオンコンパス」の業績悪化が響いた。

Q4の売上高は4,053百万円（同11.1%減）、セグメント利益は96百万円（前年同期は25百万円の損失）であった。各種イベント・旅行中止によるイオンコンパスの業績不振、証明写真機事業の売却などが減収要因であった。

海外事業

海外事業の売上高は約19,940百万円（同1.0%増）、営業利益は約1,610百万円（同1.7%減）。中国・武漢の子会社では年初から4月上旬にかけて事実上の都市封鎖の影響を受けたが、その後は新規顧客開拓に向けた営業活動を積極化し、複数の施設で新たにサービスの提供を開始した。中国・江蘇の子会社では中高級ショッピングセンター、病院・養老院、再開発エリアで受託が拡大した。ASEANはインドネシアにおけるイオングループ店舗を中心に受託が拡大した。なお、海外子会社は1-12月の実績を反映している。

2021年2月期第3四半期決算（2021年1月13日発表）

<決算サマリー>

2021年2月期第3四半期累計の業績は、売上高が224,398百万円（前年同期比3.5%減）、営業利益は11,214百万円（同7.4%減）、当期利益は6,326百万円（同14.2%減）であった。新型コロナウイルスの感染拡大に伴う顧客施設の一部閉鎖や臨時休業、イベントや外出の自粛などが影響し減収減益となった。同社では新型コロナウイルスの影響を2021年2月期通期で1,500百万円程度と想定しているが、第3四半期累計の影響は約1,300百万円であった（このうち上期が約1,100百万円）。

第3四半期（Q3）の売上高は74,664百万円（同0.7%減）、営業利益は3,714百万円（同5.8%増）であった。売上高の前年同期比はQ1の7.0%減、Q2の2.8%減からマイナス幅が縮小した。商業施設に加え、自動車メーカーや薬品メーカーの本社ビル、地方銀行の本店、ホテル、物流センター、野球場など新規受託物件の寄与もあり、設備管理、警備、清掃などの売上高が増加へ転じた。売上総利益率は12.5%（前年同期は12.3%）へ改善。低価格案件における価格交渉、省人化による原価の抑制、仕入先の集約や仕入れ単価の適正化などが徐々に寄与した。販管費は5,609百万円（前年同期比2.3%減）と抑制。テレワークやリモート会議の積極導入に伴って旅費交通費などの費用が減少した。

2021年2月期の会社予想に変更はなく売上高315,000百万円（前期比2.1%増）、営業利益16,500百万円（同3.1%増）、当期利益10,000百万円（同7.0%増）、EPS 200.13円を見込む。年間配当金予想（70円/株）に変更はない。通期予想に対する進捗率は売上高で71.2%（前年同期は75.4%）、営業利益で68.0%（同75.6%）、当期利益で63.3%（同78.8%）。防疫対策清掃や関連資材の拡販、安全カメラのリプレイス、EV充電器の設置提案の強化などで売上拡大を図り、仕入先の集約と仕入れ単価の適正化、テレワークやリモート会議の積極活用等で費用を抑制、資産売却等を通じて資本効率の向上を進め、通期計画の達成を目指す。

セグメント別の動向

設備管理事業

設備管理事業のQ3累計の売上高は43,831百万円（同1.0%減）、セグメント利益は3,916百万円（同3.0%減）であった。売上拡大に向けオープンネットワークシステムによる統合型施設管理サービスをイオンスタイル新浦安に導入、環境に配慮したノンフロンケースの拡販にも取り組んだが及ばなかった。収益性の改善に向けてエリア管理化に注力するとともに、低収益物件の改善、仕入先の集約化、仕入れ単価の適正化を通じた原価低減も推し進めた。

Q3の売上高は14,745百万円（同0.8%増）、セグメント利益は1,367百万円（同9.4%増）であった。Q1、Q2は新型コロナウイルスの影響もあり前年同期比で減収となったが、Q3は新型コロナウイルスの悪影響が縮小する中、新規受託物件の寄与もあり増収へ転じた。設備管理の広域化（顧客の設備に常駐する人員を減らし、地域単位で設備管理を一括して請け負う）による省人化の進展、更新する設備・機器の標準化による原価の低減、修繕の内製化などが収益性の改善に寄与。売上高営業利益率は9.3%と前年同期の8.5%から改善した。同社では、北海道のモデル店舗で各種システム、センサを導入して常駐の設備管理を無人化する実証実験を行い、有効性を確認した。今後は北海道全域へ設備管理の広域化・省人化の横展開を進めるとともに、イオングループ店舗を中心に全国展開を進める計画である。

警備事業

警備事業のQ3累計の売上高は32,966百万円（同1.0%減）、セグメント利益は2,387百万円（同8.2%増）。労働需給の逼迫が数年来の課題となる中、入退店管理や閉店業務のシステム化を通じた業務効率化を進めた。また、価格交渉を通じた単価の適正化に取り組み収益性が改善した。

Q3の売上高は11,271百万円（同1.3%増）、セグメント利益は793百万円（同0.3%減）であった。国内の売上高は前年同期比で若干の減収となったが、海外（中国、ベトナムなど）での受託数の増加で増収を確保した。夜間セキュリティシステムの導入提案などを通じて単価の適正化の交渉を進めているが、Q3においては海外子会社に絡む固定費負担の増加で前年同期比で微減益となった。

清掃事業

清掃事業のQ3累計の売上高は46,085百万円（同0.9%減）、セグメント利益は5,340百万円（同0.9%増）。withコロナ時代の清掃新基準として「ニュースタダードクリーニング」（科学的根拠に基づき衛生的な環境を実現する新たな清掃手法で、通常清掃とは異なる機器等を用いて実施する）の導入拡大に向けて提案活動を積極化、担い手となる防疫対策清掃の専門家育成に注力。低収益物件の改善や現場単位の改善好事例の水平展開による生産性の向上にも取り組み、収益性が改善した。

Q3の売上高は15,658百万円（同0.4%増）、セグメント利益は1,910百万円（同7.2%増）であった。新規受託物件の増加、新型コロナウイルスの感染に伴う緊急消毒案件の受託、ニュースタダードクリーニングの提供開始などが寄与し、Q3の売上高は前年同期比で増収へ転じた。緊急消毒やニュースタダードクリーニングなど新しい付加価値の提供が、利益率の改善に結び付いているとみられる。

建設施工事業

建設施工事業のQ3累計の売上高は31,026百万円（同3.1%減）、セグメント利益は2,879百万円（同1.3%増）。新型コロナウイルス感染拡大の影響に伴う一部工事の着工に遅れの影響で、Q3累計の進捗は同社の計画に対してやや遅れているとみられる。一方、原価低減等により収益性は改善し前年同期比では増益を確保した。未実施工事の取り込みやEV充電器の設置工事など環境関連工事の取り込みを進め、挽回を目指している。

Q3の売上高は8,906百万円（同0.2%減）、セグメント利益は798百万円（同19.3%増）であった。イオングループのリニューアル工事等を着実に受注しており、相対的には安定した業績を確保している。受託案件により収益性にばらつきはあるものの、見積もり精度の向上や調達資材の標準化などを通じて、収益性の改善を進めている。2020年12月には完全子会社「ユーコム」の吸収合併を発表。更なる効率性の向上を進める計画である。

資材関連事業

資材関連事業のQ3累計の売上高は39,646百万円（同2.8%増）、セグメント利益は1,851百万円（同4.9%減）。新型コロナウイルスの感染拡大防止に向けた商材（業務用マスク、手袋、アルコール、飛沫防止用のアクリルボードなど）の受注に加え、イオンのプライベートブランド「トップバリュ」の包装包材の受注で売上高は増加。スケールメリットを生かした仕入原価の低減や物流効率の効率に取り組んだものの、2020年7月に施行されたレジ袋有料化の影響などで減益となった。Q3の売上高は13,037百万円（同3.1%増）、セグメント利益は567百万円（同4.1%減）であった。

自動販売機事業

自動販売機事業のQ3累計の売上高は19,057百万円（同19.8%減）、セグメント利益は563百万円（同40.6%減）。自動販売機の設置先である商業施設の臨時休業などにより、飲料の売上高が大幅に減少。自社混合機（各飲料メーカーの商品を品揃え）の設置拡大を進めたものの、減収影響を補えなかった。

Q3の売上高は7,003百万円（同8.9%減）、セグメント利益は206百万円（同15.2%減）であった。新型コロナウイルスの影響で商業施設への来店頻度が低下し、商業施設での滞在時間が短くなっていることが影響しているとみられる。

サポート事業

サポート事業のQ3累計の売上高は11,784百万円（同17.1%減）、セグメント損失は171百万円（前年同期は441百万円の利益）。旅行関連事業を展開する子会社「イオンコンパス」業績悪化が響いた。旧カジタクを除いたサポート事業の業績は売上高が9,256百万円（同11.9%減）、セグメント利益が584百万円（同57.7%減）であった。

Q3の売上高は4,045百万円（同11.4%減）、セグメント損失は71百万円（前年同期は187百万円の利益）であった。旧カジタクを除いたサポート事業の売上高は3,198百万円（同11.7%減）、営業利益は268百万円（同47.7%減）。引き続き、イオングループ各社の出張抑制がイオンコンパスの業績に響いている。旧カジタクの家事支援事業を行う「アクティア」ではQ1、Q2に比べて需要回復基調にあったが、2021年1月に発出された2回目の緊急事態宣言に伴い、需要に改めて不透明感が生じてきている。店頭支援事業を行う「KJS」では証明写真機事業の譲渡（2020年6月30日付）で事業規模の縮小が進み、さらに2021年2月期中にはスマホプリント事業とピクチャーパレット事業からの撤退が見込まれている。2022年2月期以降はコピー機事業のみとなり、営業損失の規模は縮小する見通しである。

海外事業

海外事業のQ3累計の売上高は約14,260百万円（同2.6%増）、営業利益は約1,140百万円（同1.9%減）。中国・武漢の子会社では年初に都市封鎖の影響を受けたが、その後は新規顧客開拓に向けた営業活動を積極化し、複数の施設で新たにサービスの提供を開始した。中国・江蘇の子会社では中高級ショッピングセンター、病院・養老院、再開発工り

アで受託が拡大した。ASEANはインドネシアにおけるイオングループ店舗を中心に受託が拡大した。なお、海外子会社の上期は1-9月の実績を反映している。

ニュース&トピックス

統合報告書の発行に関して発表

2021年10月6日

イオンディライト株式会社は、同社初となる統合報告書「イオンディライト統合報告書2021」を発行し、同社コーポレートサイトに公開した。英語版の発行は2021年11月下旬の予定である。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

(統合報告書の掲載ページは[こちら](#))

新本社に危機管理センターの代替機能を配備

2021年8月31日

イオンディライト株式会社は、自然災害や今後発生が予想される首都直下型地震、南海トラフ地震をはじめとした大規模・広域災害に備え、新本社（東京都千代田区）内に危機管理センターの代替機能を配備すると発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

機構改革および人事異動、新本社オフィス始動について

2021年8月30日

イオンディライト株式会社が、本社を南船場ハートビル（大阪府大阪市）から帝都神田ビル（東京都千代田区）へ移転し、2021年9月1日より新本社の営業を開始することを発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

大阪、東京、千葉に分散していた本社機能の集約と、働き方改革の実践を通じた生産性向上を目的としている。

同社は、機構改革および人事異動について発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

機構改革の内容（2021年9月1日付）

社長直轄の「グループコントロール本部」を新設し、配下に「コントロール部」、「関係会社管理部」、「予算管理部」を移管し、それぞれ「単体管理部」、「関連企業部」、「連結管理部」に改称する。「関連企業本部」および「国際部」を廃止してそれらの機能を分割し、機能に応じた部署に移管する。

執行役員人事（2021年9月1日付）

氏名	新職	旧職
越智 広昭	執行役員 アセアン事業COO	執行役員 アセアン事業COO兼関連企業本部長

「WELL Health-Safety Rating」を新本社オフィスで初取得

2021年8月19日

イオンディライト株式会社が、新本社オフィスでの「WELL Health-Safety Rating」の初取得に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は、2021年8月、新本社オフィス（2021年9月開設予定）において、「WELL Health-Safety Rating」（以下、WELL健康安全性評価）を取得した。今回の「WELL健康安全性評価」の取得を通じて蓄積した技術や知識を活かし、顧客の安全・安心な施設環境づくりに貢献するとしている。

「WELL 健康安全性評価」は、建物の環境・エネルギー性能と利用者の健康・快適性を評価する「WELL認証」の一つとして、新型コロナウイルス流行を機に策定された国際的な認証制度である。米国のInternational WELL Building Institute (IWBI) が運営し2021年7月末現在、全世界で12,000件、日本国内では約30件が認証取得した。

今回、認証を取得した新本社オフィスには、多様な感染予防対策を導入したほか、従業員の健康面へも配慮した設備も導入した。また、災害発生時に備えた電源や専用回路の構築といった事業継続性担保のための対策も行った。

サステナビリティ基本方針の制定について

2021年8月2日

イオンディライト株式会社はサステナビリティ基本方針の制定について発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は、企業としての社会的責任を果たし、事業活動を通じた社会課題解決を図るESG経営を推進していくため、経営理念をもとにサステナビリティ基本方針を制定した。今後はサステナビリティ基本方針に則り、ビジネスモデル、成長戦略、事業活動のいずれにおいても持続可能性をより強く意識した取り組みを行うとしている。

サステナビリティ基本方針の概要は以下の通り。

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」を経営理念として掲げている。この経営理念のもと、多くのステークホルダーとともに、あらゆる場面において『環境価値』を創造することで、社会課題の解決と持続可能な社会の実現に貢献する。

- ▶ 施設とその周辺において、安全・安心で、衛生的・健康的な利用環境の実現に努める。
- ▶ 社会の期待に応えるソリューションの提供を通じ、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。
- ▶ 法令や社会規範を遵守し、取引先と相互の信頼関係を構築するとともにサプライチェーン全体での公正な事業活動を行う。
- ▶ 一人ひとりの人権を尊重し、多様な人材が能力を発揮できる活力ある組織風土づくりを行う。
- ▶ 企業市民として、より良い環境や社会を目指す社会貢献活動に取り組む。

機構改革と人事異動

2021年7月27日

イオンディライト株式会社は機構改革および人事異動について発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

機構改革の内容 (2021年8月1日付)

社長直轄のグループ戦略ESG統括において、以下の機構改革を行う。『』は新設・改称。

- ▶ 「グループ戦略ESG統括」配下に広報・IR・秘書業務を担う『社長室』を新設する。
- ▶ 「グループ戦略ESG統括」配下の「ディライトコミュニケーション部」は、『社長室』配下に移管し、『広報・IRグループ』に改称する。

一般人事 (2021年8月1日付)

氏名	新職	旧職
石井 恵美子	社長室長	ディライトコミュニケーション部長

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

03-6895-3892

設立年月日

1972年11月16日

HP

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

IRコンタクト

-

IR Phone

-

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1部

上場年月日

1995年9月29日

決算月

2月

IRページ

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

IR Email

-

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

東京都文京区千駄木3-31-12

Email

info@sharedresearch.jp

HP

<https://sharedresearch.jp>

ディスクレーム

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

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