

## 第2【事業の状況】

### 1【事業等のリスク】

当第1四半期連結累計期間において、新たな事業等のリスクの発生、または、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについて重要な変更はありません。

### 2【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、当四半期連結会計期間の末日現在において当社グループが判断したものであります。

#### (1) 経営成績に関する説明

当第1四半期連結累計期間（2019年3月1日～5月31日）の業績は、売上高が790億48百万円（対前年同期比103.5%）、営業利益38億円（対前年同期比100.4%）、経常利益38億22百万円（対前年同期比100.2%）、親会社株主に帰属する四半期純利益20億70百万円（対前年同期比100.2%）となりました。

（ご参考）連結子会社 株式会社カジタクの業績を除いたグループの損益計算書（百万円）

	2019年2月期 第1四半期	2020年2月期 第1四半期	対前年同期比
売上高	74,313	77,596	104.4%
売上総利益	9,764	9,892	101.3%
営業利益	4,447	4,310	96.9%

※上記は、株式会社カジタクの業績を除いた当社グループの経営成績となります。

※株式会社カジタクの会計処理問題につきましては、2019年6月28日付「特別調査委員会の調査報告書 開示および今後の対応に関するお知らせ」をご参照ください。

#### 【当第1四半期連結累計期間の主な取り組み】

当社は、更なる成長に向けて、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しています。これを実現していくためには、事業を展開する各エリアで、当社がリーダーシップを発揮し、当社グループ各社や協力会社、アライアンス先とともに強固なサービスネットワークを築き、お客さまへ高品質なサービスを効率的に提供していく地域経済圏を形成していかなければならないと考えています。また、当社がサービスネットワークの中心として求心力を持つためには、専門家集団としての企業ブランドを確立していくことが不可欠です。

そのため、当社は、2019年3月1日付で機構改革を実施し、支社の地域区分を道州制に即して再編するとともに、支社主導で地域単位の経営を実現すべく各支社をひとつの経営体として再構築しました。また、関東支社、関西支社については、その事業規模から執行役員を支社長に配置しております。加えて、本社を研究・企画・開発に特化し専門性を追求することで支社経営をサポートしていく体制へと刷新を図りました。

当期間、当社はこの新たな組織体制のもと、ファシリティマネジメント（以下、「FM」）事業を通じて、「安全・安心」、「人手不足」、「環境」の3つの社会課題の解決に向けた取り組みを推進しました。

## <安全・安心>

当社は、施設とその周辺環境に「安全・安心・快適」な環境を提供することを使命とするFM企業として、お客さまの防災・減災体制の強化に資するサービスの提供に努めました。

また、施設管理の専門家集団として技術力を高めるため、設備管理における整備・点検業務の直営化を進めました。加えて、自然災害が頻発し、企業における事業継続性が問われる中、BCP（※）対策の一環としての再生可能エネルギーによる蓄電など、当社が提供する「安全・安心」の進化に向けた研究開発に取り組みました。

※BCP（Business Continuity Plan）

不測の事態が発生しても事業を中断させない、中断したとしても早期に再開させるための事業継続計画

## <人手不足>

- ・お客さまが抱える課題への最適ソリューション提供に向けた取り組み

当社が事業を展開する日本や中国では人手不足が深刻化しています。こうした中、当社では、自社はもとより、顧客企業における「人手不足の解消」も視野にイオンディライトプラットフォーム（以下、ADプラットフォーム）の構築を進めました。ADプラットフォームでは、施設内外から得られたデータを収集・蓄積、分析することで、それぞれのお客さまが抱える課題に最適なソリューションを提供していきます。

ADプラットフォームの構築に向けて、当社は2018年10月より導入した設備の保守・点検業務から得られるデータを効率的に収集・蓄積していくための分散型管理システム（Delight Viewer）に加え、ビルオートメーションを活用した設備のオープンシステム化（※）の検証を通じて、新たな施設管理モデル構築に向けた取り組みを推進しました。

※設備のオープンシステム化

監視カメラ、水道、熱源、照明、空調など、従来、別々の系統（ソフトウェア）で管理されていた各種設備を単一の系統（ソフトウェア）で一元管理化すること。導入コスト、保守管理コストの削減効果が見込まれる。

- ・支社主導による各地域のお客さまとのコミュニケーション改善による受託拡大

当社は、支社経営の推進により、各地域のお客さまとのコミュニケーション改善による受託拡大に取り組みました。お客さまとの接触頻度を向上すると同時にエリアでの管理効率化を図るため、各支社の独自判断のもと、拠点の再編や営業所の新設を実施しました。こうした支社主導による取り組みにより、お客さまとのコミュニケーションが活性化し、新たな業務受託に繋がりました。

- ・中小型物件のお客さまへのサービス提供に向けた非常駐型管理の強化

2018年4月より協業を開始したセコム㈱とは新たなプロジェクトをスタートしました。

警備、設備管理といった両社の強みを活かした非常駐型管理サービスの強化により、中小型オフィスへのサービス提供拡大を図ってまいります。当期間は、関東エリアにおいて、セコム社が契約する非常駐物件を対象に本プロジェクトを推進しました。

## <環境>

当社は、事業の新たな柱として、地域社会に必要なエネルギー供給から施設管理の省エネオペレーションまでを含めたエネルギーマネジメントサービスの確立を目指しています。その一環として、現在、環境省が主催する複数の実証事業（※）に参加し、埼玉県浦和美園地区において、ブロックチェーン技術を用いた再生可能エネルギーの電力融通の実証に取り組んでいます。当期間は、イオンモール浦和美園に太陽光発電を設置するとともに、再生可能エネルギーを識別する端末を同エリア内のミニストップ複数店舗に設置するなど、電力融通の仕組み構築に向けた取り組みを進めました。

※「CO2排出削減対策強化誘導型技術開発・実証事業」

期間：2017年4月～2020年3月

「平成30年度ブロックチェーン技術を活用した再エネCO2削減価値創出モデル事業」

期間：2018年4月～2021年3月

## [グローバル展開の加速]

中国事業では、One Aeon Delight戦略を掲げ、2018年11月に中核事業子会社である永旺永楽（江蘇）物業服務有限公司と武漢小竹物業管理有限公司の2社を完全子会社化しました。加えて、2019年1月より、両社の総経理をイオンディライトの執行役員に任命しました。

中国事業の更なる拡大に向けて「永旺永楽（=イオンディライト）」ブランドのもと、両社のオペレーションを統一し、品質とブランド力の向上に取り組んでいます。当期間は、両社が位置する揚子江沿岸の「長江デルタ」および周辺地域にて、中高級ショッピングセンターや病院・養老院、インフラ、再開発エリアといった重点ターゲットとする施設の受託拡大に取り組み、営業利益ベースで前年同期比2ケタ成長を果たすことができました。

アセアン事業では、2018年12月にインドネシアで事業を展開する清掃事業会社PT Sinar Jernih Sarana（以下、「SJS社」）を連結子会社化しました。SJS社は、FM業界での豊富な経験を有する経営陣のもと、アセアン最大の市場規模を誇るインドネシアで急速な成長を果たし、清掃事業における売上高で同国トップクラスとなる規模にまで事業を拡大してきた企業です。今後、SJS社の強みと当社のノウハウを融合し、同社をアセアン事業を牽引するFM企業へと成長させていくため、当期間は両社合同チームを組成し、PMI（※）の推進に注力しました。

※PMI（Post Merger Integration）

M&A（企業の合併・買収）成立後、統合効果を最大化するために行う統合プロセス。統合の範囲は、経営、業務、意識など多岐にわたる

## (2) 当第1四半期連結累計期間における主要事業の概況

### [セグメント別業績]

<売上高>

セグメントの名称	売上高（百万円）	構成比（%）	前年同期比（%）
設備管理事業	14,928	18.9	105.9
警備事業	11,143	14.1	100.6
清掃事業	15,401	19.5	108.1
建設施工事業	12,014	15.2	114.4
資材関連事業	12,987	16.4	100.6
自動販売機事業	7,699	9.7	95.0
サポート事業	4,872	6.2	89.7
(ご参考) カジタクの業績を除く サポート事業	3,420	—	101.4
合計	79,048	100.0	103.5
(ご参考) カジタクの業績を除く 合計	77,596	—	104.4

<セグメント利益>

セグメントの名称	セグメント利益 (百万円)	構成比 (%)	前年同期比 (%)
設備管理事業	1,433	24.6	97.0
警備事業	730	12.5	101.1
清掃事業	1,724	29.6	102.4
建設施工事業	1,094	18.8	110.6
資材関連事業	712	12.2	95.8
自動販売機事業	256	4.4	61.3
サポート事業	△124	—	—
(ご参考) カジタクの業績を除く サポート事業	386	—	99.7
合計	5,827	100.0	101.2
(ご参考) カジタクの業績を除く 合計	6,337	—	98.7

<設備管理事業>

設備管理事業は、売上高149億28百万円（対前年同期比105.9%）、セグメント利益14億33百万円（対前年同期比97.0%）となりました。同事業では、新規の顧客開拓に加え、新たな施設管理モデル構築に向けた研究開発や緊急時におけるお客さまの防災・減災体制の整備支援に注力し、厨房・ダクトの自動消火システムの導入提案や防火設備定期検査や非常用発電機負荷試験の実施および関連業務の受託を拡大しました。

<警備事業>

警備事業は、売上高111億43百万円（対前年同期比100.6%）、セグメント利益7億30百万円（対前年同期比101.1%）となりました。労働需給の逼迫感が強まる中、同事業では、価格交渉を通じた単価の適正化と収益性の改善に取り組みました。

<清掃事業>

清掃事業は、売上高154億1百万円（対前年同期比108.1%）、セグメント利益17億24百万円（対前年同期比102.4%）となりました。同事業では、新規の顧客開拓に加え、2018年12月に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社S J S社の業績が寄与しました。また、省力化を目的に前期に開発した自動走行型床清掃ロボットの導入、販売を促進しました。

<建設施工事業>

建設施工事業は、売上高120億14百万円（対前年同期比114.4%）、セグメント利益10億94百万円（対前年同期比110.6%）となりました。期初の機構改革により、関東、関西の両支社内に「工事部」を新設し、各エリアにおける改装工事の需要に対して、地域密着でサービスを提供できる体制を整備しました。前期に実施した設計・デザイン分野の体制強化による受託確度の向上と合わせて、地域に密着し、各エリアの協力会社との関係性強化も図ることで、改装工事の受託を大きく拡大することができました。

#### <資材関連事業>

資材関連事業は、売上高129億87百万円（対前年同期比100.6%）、セグメント利益7億12百万円（対前年同期比95.8%）となりました。同事業では、イオングループが扱う資材を包括的に提供できるサプライヤーを目指しています。こうした中、イオンのプライベートブランド「トップバリュ」の包装包材の受託拡大に注力しました。また、物流コストの削減など、収益性改善に向けた取り組みを実施しました。

#### <自動販売機事業>

自動販売機事業は、売上高76億99百万円（対前年同期比95.0%）、セグメント利益2億56百万円（対前年同期比61.3%）となりました。パーマシシ（一台当たり売上高）の高い大型商業施設という好条件な立地環境を利益創出につなげるため、当期間は、販売効率の向上を目的に、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ました。また、自社混合機の入替期間実績および物理的寿命などを総合的に勘案し、その耐用年数を見直しました。

#### <サポート事業>

サポート事業は、売上高48億72百万円（対前年同期比89.7%）、セグメント損失1億24百万円（前年同期はセグメント損失2億74百万円）となりました。同事業では、B T MやM I C E（※）など、連結子会社による事業に加え、お客さまの施設とその周辺環境の管理運営に関するアウトソーシングニーズに応える様々なサービスの提供拡大に取り組みました。

※B T M(Business Travel Management)

出張手配、及びその周辺業務を包括的に代行することで経費の削減や業務効率化をサポートするアウトソーシングサービス。

※M I C E (Meeting, Incentive, Convention/Conference, Exhibition)

国際会議や学会、展示会など、多くの集客交流が見込まれるビジネスイベントの総称。

### (3) 事業上及び財務上の対処すべき課題

当第1四半期連結累計期間において、当社グループが対処すべき課題について重要な変更はありません。

### (4) 研究開発活動

特記事項はありません。

## 3 【経営上の重要な契約等】

当第1四半期連結会計期間において、経営上の重要な契約等の決定又は締結等はありません。