

AEON



株主の皆さまへ

# 第49期 報告書

2021年3月1日～2022年2月28日

当社本社オフィス（帝都神田ビル）

AEON delight 

## イオンデイトライト株式会社

証券コード：9787

# アジアで社会課題を解決する環境価値創造企業へ



代表取締役社長 兼  
社長執行役員  
グループCEO

はまだ かずまさ  
**濱田 和成**

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。  
当社の第49期（2021年3月1日～2022年2月28日）  
における業績、事業への取り組みにつきまして、ご説明  
いたします。

第49期の業績は、売上高が3,176億57百万円（対前期  
比105.9%）、営業利益157億33百万円（同103.3%）、  
経常利益157億89百万円（同103.4%）、親会社株主に  
帰属する当期純利益106億65百万円（同91.3%）となり  
ました。

当期上期は、新型コロナウイルスの陽性反応者が確認  
された施設におけるアルコール消毒清掃の需要拡大や  
2021年2月に発生した福島県沖地震の復旧関連工事等  
が上積み要因となり、期初に掲げた連結業績予想（以下、

「連結業績予想」<sup>\*1</sup>に対し、堅調に業績を推移すること  
ができました。しかしながら、下期以降、建設施工事業  
において、各種工事の延期や規模の縮小が続く等、新型  
コロナウイルスによるマイナス影響が期初想定を上回  
る<sup>\*2</sup>中、コロナ下におけるお客さまの経営環境変化に寄  
り添った提案が不十分となってしまったこと等により、  
当期では、売上高、営業利益、経常利益が連結業績予想を  
下回る結果となりました。

一方、親会社株主に帰属する当期純利益は、経営効率  
化の一環として実施した連結子会社の固定資産売却に伴  
う特別利益の計上等により、連結業績予想を上回る結果  
となりました。

<sup>\*1</sup> 期初に掲げた2022年2月期の連結業績予想：売上高3,250億円、営業  
利益・経常利益165億円、親会社株主に帰属する当期純利益105億円  
<sup>\*2</sup> 新型コロナウイルスによる営業利益への影響額は▲12億円となり、期  
初想定（▲5億円）を大きく上回った。

## 当連結会計年度の主な取り組み

### 〈中期3ヵ年経営計画の策定〉

当社は、中長期ビジョン「イオンディライト ビジ  
ョン2025」の実現に向けた成長を加速するため、新たに  
2021年度を初年度とする中期3ヵ年経営計画（以下、  
「中期経営計画」）を策定しました。こうした中、当期は、  
施設の「安全・安心」を守るファシリティマネジメント  
（以下、「FM」）企業として依然、感染拡大が続く新型コ  
ロナウイルスへの対応を実施しながら、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3つの基本方針に基づく各種取り組みを推進い  
たしました。

## 第49期（2021年3月1日～2022年2月28日）の事業報告

### ●経営成績



### 〈お客さま起点の経営〉

当社は、お客さまのニーズを起点とするサービスを提供  
していくことを目的に、既存顧客に対して顧客毎の取引  
全般に責任を持つアカウントマネジャーを配置し、ア  
カウント営業の強化に取り組みました。アカウントマネ  
ジャーによる顧客に寄り添った対応により顧客満足度  
を高めるとともに、各顧客への理解を深め、それぞれの  
課題や業界動向の正確かつ迅速な把握に努めました。ま  
た、営業生産性の向上を目的に、営業活動の可視化・共  
有化に取り組み、成約に至った案件のプロセスを分析し  
展開することで組織的な営業力強化を図りました。

### 〈DXの推進〉

FM業界において、人手不足の解消が喫緊の課題となる  
中、当社では、人手不足に対応しながら設備管理の専門性  
を活かしたサービスを効率的に提供していくための新たな  
施設管理モデル「エリア管理」の展開を推進しました。  
期初より国内全8支社にて稼働を開始したカスタマーサ  
ポートセンター（以下、「CSC」）による遠隔サポートと各  
種システムやセンサーを活用した設備管理業務の省人化  
を通じて、従来の常駐型個別管理から巡回を主体にエリア

単位で複数の施設を効率的に管理する仕組みへと移行を  
進めました。この結果、2022年2月末日現在、全国計151  
施設で省人化を実現しました。省人化した顧客施設では、  
CSCからの技術支援によるサービス品質の向上や常駐設  
備管理員のポスト削減に伴うオペレーションコストの削  
減に取り組みました。また、省人化に伴い、115名の設備  
管理の専門人材を新規受託物件や営業、工事部門に再配  
置することで、更なるサービスの提供拡大に努めました。

### 〈グループ経営〉

アジア最大の成長エリアと位置付ける中国では、  
2021年4月に設立した統括会社「永旺永楽（中国）物業  
服务有限公司」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）物業服务有限公司、並びに武漢小竹  
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しました。

同時にFM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等、事業領域の拡大にも積極的に  
取り組み、堅調に事業を拡大しました。

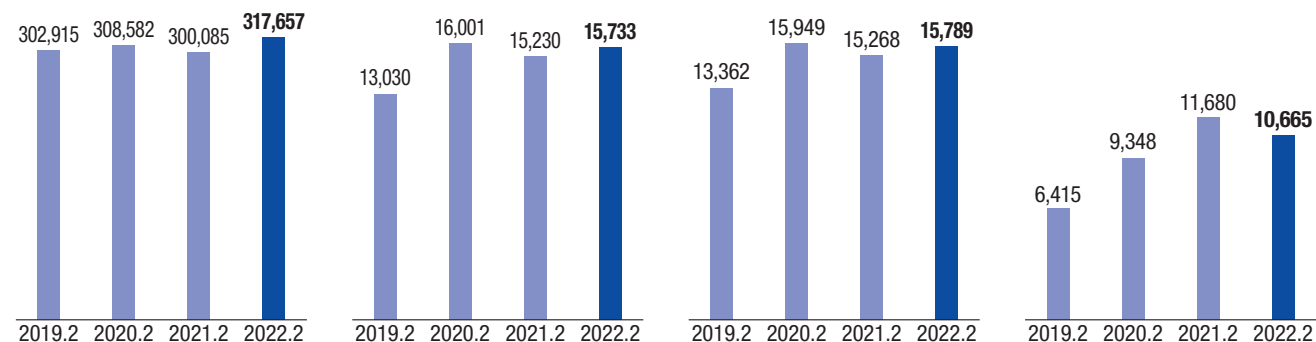
# CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS

連結財務ハイライト

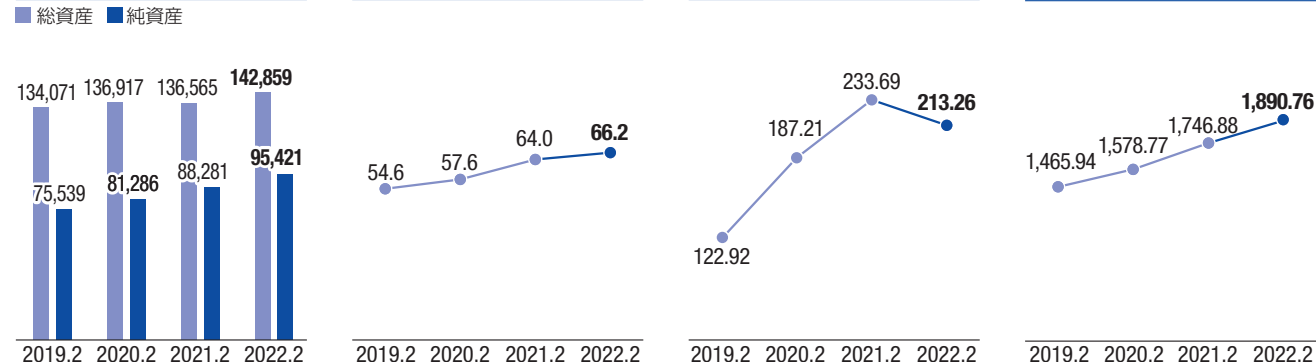
## ■ 決算のポイント

- ☑ 既存顧客内シェア拡大や新規顧客開拓により増収、増益。
- ☑ セグメント別売上高は全7事業で増収。
- ☑ セグメント別利益は建設施工事業、自動販売機事業を除く5事業で増益。

売上高 (単位:百万円)      営業利益 (単位:百万円)      経常利益 (単位:百万円)      親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



総資産／純資産 (単位:百万円)      自己資本比率 (単位:%)      1株当たり当期純利益 (単位:円)      1株当たり純資産 (単位:円)



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

# SEGMENT INFORMATION

セグメント別概況



### 設備管理

売上高 **615億38百万円**  
(対前期比 105.7%▲)

セグメント利益 **54億95百万円**  
(対前期比 106.2%▲)

● 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に注力。業務プロセスの変革に向けて、エリア管理化を推進。

### 警備

売上高 **472億39百万円**  
(対前期比 106.4%▲)

セグメント利益 **34億35百万円**  
(対前期比 103.9%▲)

● 前年度からの需要が回復。収益性の向上を目的に、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引き続き注力。

### 清掃

売上高 **669億63百万円**  
(対前期比 107.2%▲)

セグメント利益 **81億6百万円**  
(対前期比 110.7%▲)

● 新型コロナウイルス感染拡大防止に向けたアルコール消毒清掃や、ウィズコロナ時代の清掃新基準「ニュースタダードクリーニング」の導入に注力し、新規・既存顧客における受託を拡大。

### 建設施工

売上高 **430億15百万円**  
(対前期比 105.8%▲)

セグメント利益 **35億83百万円**  
(対前期比 92.4%▲)

● 上期は増収増益も下期以降、新型コロナウイルスの影響により、一部工事の延期や規模の縮小が続き、通期は増収減益に。

### 資材関連

売上高 **564億97百万円**  
(対前期比 106.5%▲)

セグメント利益 **25億60百万円**  
(対前期比 103.8%▲)

● 防疫関連資材の提供を継続。イオングループ内でのシェア拡大を推進、環境に配慮した資材の提供拡大に注力。

### 自動販売機

売上高 **263億53百万円**  
(対前期比 103.5%▲)

セグメント利益 **6億8百万円**  
(対前期比 93.1%▲)

● コロナ下での人流抑制や消費者の購買行動変化の影響により、売上高の回復が遅れ固定費等を吸収できず増収減益。

### サポート

売上高 **160億49百万円**  
(対前期比 101.3%▲)

セグメント利益 **4億41百万円**  
(対前期比 —%)

● お客様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応える様々なサービスの提供拡大を推進。

## 中期3ヵ年経営計画 (2022年2月期-2024年2月期) KPI進捗

基本方針	KPI (第51期：2024年2月期末)	第49期	第48期
お客さま起点の経営	売上高イオングループ内外比率 60%：40%	64.4%：35.6%	64.3%：35.7%
DXの推進	営業利益率6.0%、営業利益率向上を通じたROE12%水準（通期）の維持	営業利益率5.0% ROE 11.7%	営業利益率5.1% ROE 14.1%
	エリア管理導入施設数360施設	<b>151施設</b>	27施設
	エリア管理による常駐ポスト削減数180名	<b>115名</b>	—
グループ経営	機能集約による本社スタッフ20%の直接部門への再配置	本社部門の業務プロセス改善に着手	—
	国内グループ会社 通期売上高650億円	521億円	528億円
	海外売上高比率8%超	<b>7.8%</b>	6.7%
	国内グループ財務経理部門のシェアードサービス化（通期）	国内グループ全社を対象に当社財務経理部門からのサポートを開始	—

※青字表記は改善項目

### <第49期 (2022年2月期) の取り組み>

#### お客さま起点の経営

アカウント営業強化により、イオングループ外における既存顧客内シェアを拡大したものの、コロナ下でのお客さまの経営環境変化による影響もあり新規顧客開拓が不十分に。

#### DXの推進

エリア管理が展開途上で収益性向上効果が限定的に。また、DXや人材投資等、積極的な成長投資を実施。

#### グループ経営

想定を上回る新型コロナウイルスの影響で国内グループ各社が苦戦。一方、中国では堅調に事業が拡大、アセアンでも各国でウィズコロナに対応し事業全体で増収となり、海外売上高比率は伸長。

中期経営計画で掲げる数値目標に対して、一部施策の効果発現に1~2年の遅れ、第50期 (2023年2月期) はよりスピード感を持って、各種施策を推進する。

### <第50期 (2023年2月期) の取り組み>

#### お客さま起点の経営

#### 支店エリア体制再編による顧客接点の強化

2022年4月1日付の機構改革にて、国内全8支社配下の支店エリア体制をお客さまのニーズや施設特性、地域特性に合わせて再編。また、オペレーションからマネジメントに至る各階層（支社長、支店長、エリアマネージャー、サイトマネージャー）の職務を再定義。

各地域で支社全体がお客さまと向き合う体制を構築し、顧客接点を強化。

#### 営業体制の強化によるマーケットシェア拡大

アカウント営業の促進で既存顧客内シェアを更に拡大。新規顧客開拓では前期に築いた見込み客とのリレーションから受託を拡大するとともに、既存顧客のアカウントマネージャーとの連携で潜在顧客との新たなリレーションを構築。

#### ソリューション営業の展開

より高い専門性が求められる二つの領域でこれまでに培ってきた知識や技術を生かしたソリューション営業を展開。

##### ① ヘルスケアソリューション

社会的に防疫意識が高まる中、「衛生清掃<sup>\*1</sup>」や「ニュースタンダードクリーニング<sup>\*2</sup>」で培った施設の衛生水準を高めるソリューションの提案で、病院やホテルをはじめとした様々な建物で施設管理業務の受託を拡大。

##### ※1 衛生清掃

感染制御を組み込んだ医療関連施設向け清掃サービス。2014年度より提供を開始し病院の施設管理業務受託拡大に大きく寄与

##### ※2 ニュースタンダードクリーニング

コロナ下におけるお客さまのニーズの変化に対応し開発した防疫対策を組み込んだウィズコロナ時代の清掃新基準



##### ② 脱炭素支援ソリューション

当社はこれまで施設管理の一環として省エネ機器の設置工事や各種設備の省エネオペレーション、フロン管理、電力供給サービス等、様々な環境負荷低減サービスを提供。

これらに今後取り組む再生可能エネルギーの調達支援や環境証書の発行支援等を加えた環境負荷低減に資するサービス群を体系化。お客さまの脱炭素化を全面的に支援するコンサルティングビジネスを展開。



## DXの推進

## イオンディライトプラットフォームの利活用を促進

各種システムの連携推進と更なる情報蓄積によりイオンディライトプラットフォームの利活用を促進

アカウント拡大による顧客情報増

「エリア管理」展開に伴う  
施設の遠隔制御化による施設情報増

input

input

## イオンディライトプラットフォーム

顧客情報や施設情報等の様々なデータを収集、分析し価値ある情報へと加工する仕組み

output

## お客さまの課題解決に貢献する価値ある情報

当社が目指すのは、お客さま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、価値ある提案へと繋げる体制です。これを実現するため、お客さまの声や施設の状況、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としてイオンディライトプラットフォームの整備に取り組んでいます。

お客さま起点の経営体制を精度の高いものとするためには、多くの顧客情報や施設情報を収集し、イオンディライトプラットフォーム上で流通させ、分析、加工を経たアウトプットをグループ全体で活用していく必要があります。

この実現に向けた取り組みのひとつがエリア管理の展開です。

2022年度は、前年度より全国的な取り組みを開始したエリア管理の更なる展開を図り、新たに100施設の省人化、40名の設備管理人材の再配置を目指します。

営業強化によるアカウント拡大やエリア管理化に伴う施設の更なる遠隔制御化を通じて、イオンディライトプラットフォームにインプットする顧客情報や施設情報を増やすことで、お客さまにとって、より価値の高い情報をアウトプットし、カスタマーサクセスへの更なる貢献を目指してまいります。

同時に警備や清掃、サポート事業といった設備管理以外の業務においてもDXに向けた研究開発を推進することで持続可能な施設管理モデルを構築してまいります。これにより、人手不足の解消と収益構造変革の早期実現を目指します。

## 2021年6月に「DX認定事業者」に選定



当社は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向けたDX推進体制の整備やそれを通じた取り組みが経済産業省の認定基準を満たしていると評価され、2021年6月に「DX認定事業者」に選定されました。

## グループ経営

## ① 国内グループ各社の取り組み

各社の専門性を活かしながら、グループとしての成長を目指す

社名	取り組み
イオンディライトコネクト	全国に中小型店舗を展開している企業に営業リソースを集中
白青舎	顧客内シェアを拡大
環境整備	当社関東支社との連携により北関東エリアでシェアを拡大
イオンコンパス	コロナ下からの需要回復に着実に対応

## ●イオンディライトコネクト

2022年度は、旧2社\*が持つ強みを活かした相乗効果を発揮するため、人材交流の活性化等、グループ間での連携を促進し、事業基盤を強化。そのうえで、全国に中小型店舗を展開している企業に営業リソースを集中し、中小型施設管理市場でのシェアを拡大します。

\*2021年度期初に連結子会社2社を合併し、中小型施設管理市場における当社グループの中核事業会社として設立

## ●イオンコンパス

コロナ下で苦戦が続く旅行関連事業を展開するイオンコンパスでは、アフターコロナを見据え、コロナ下からの需要回復に着実に対応していきます。加えて、ニューノーマルに適した新たなサービスの開発にも取り組みます。

## ② 中国事業

堅調なオーガニックでの成長に加え、M&Aや業務提携を活用し、専門性の獲得や事業領域の拡大、顧客基盤の強化等を図り、中国事業の更なる飛躍を図る。

## ③ アセアン事業

中長期的な成長に向けて経営基盤の強化を図り、あらためて各国での成長戦略を描くべく「アセアン本社」設立に向けた準備を進める。

## 第50期(2022年3月1日～2023年2月28日)の連結業績予想

売上高

3,100億円  
(対前期比109.2%)\*

営業利益

170億円  
(対前期比108.3%)

経常利益

170億円  
(対前期比108.3%)

親会社株主に帰属する当期純利益

107億円  
(対前期比100.9%)

\*記載の売上高、並びに対前期比は新収益認識基準による数値となります。なお、当社事業においては、資材関連事業、自動販売機事業における収益認識基準が前期より変更となります。[参考]旧収益認識基準による第50期 売上高予想3,470億円(第49期:3,176億円)

## TCFDの提言に賛同

当社グループは、2022年5月、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）の提言に賛同を表明しました。

当社グループは、事業を通じて社会課題解決を目指すESG経営を掲げ、2021年度、重点的に取り組む社会課題として、12のマテリアリティ（重要課題）を特定。気候変動に関連したマテリアリティとして「気候変動・地球温暖化対策」と「自然保護・環境負荷低減」の2つを挙げ、脱炭素支援ソリューション提供に向けた取り組みを進めています。また、イオングループの一員として、「イオン 脱炭素ビジョン2050」に基づき、店舗で排出する温室効果ガスを総量でゼロにする取り組みを支援していきます。



### 環境配慮型ビジネスの拡大 (2030年目標)

- GHG排出削減関連サービス 売上構成比10% (2020年度売上構成比2.1%)
- 業務車両のガソリン車ゼロ (AD単体 2020年度 289台中ガソリン車118台40%)
- 資材関連事業における環境配慮型商品売上構成比50% (2020年度売上構成比13%)
- 自販機設置台数のリサイクル循環 (ボトルtoボトル) 比率50% (2020年度比率10%)

(参考) マテリアリティ「気候変動・地球温暖化対策」「自然保護・環境負荷低減」における2030年目標

## ファシリティマネジメントのサービス紹介サイト「FM Navi」を開設

当社は、ファシリティマネジメント (FM) のサービスの紹介サイト「FM Navi」を2022年1月にオープンしました。当サイトでは、施設用途や目的毎に最適なサービスを検索できるほか、FMを通じた課題解決事例や最新トレンド等、FMにお悩みの全ての方を対象にお役立ち情報を発信しています。ぜひ、ご訪問ください。



ファシリティマネジメントで悩むすべての人へ

# FM Navi

by AEON delight

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



## 会社概要

社名	イオンデライト株式会社 (英語表記名:AEON DELIGHT CO., LTD.)
創立	1972年11月16日
資本金	32億38百万円
事業内容	ファシリティマネジメント事業
従業員数	4,174名 グループ合計20,200名
本店所在地	〒542-0081 大阪市中央区南船場2-3-2 南船場ハートビル
本社所在地	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-1-1 帝都神田ビル

## 取締役および監査役 (2022年5月18日現在)

代表取締役社長	濱田 和成
取締役	宮前 吾郎
取締役	水戸 秀幸
取締役	渡邊 廣之
取締役(社外)(独立役員)	藤田 正明
取締役(社外)(独立役員)	本保 芳明
取締役(社外)(独立役員)	吉川 恵治
取締役(社外)(独立役員)	高田 朝子
常勤監査役(社外)	黒田 隆
監査役(社外)(独立役員)	高橋 司
監査役	河邊 有二
監査役(社外)(独立役員)	戎井 真理

## 株式の状況

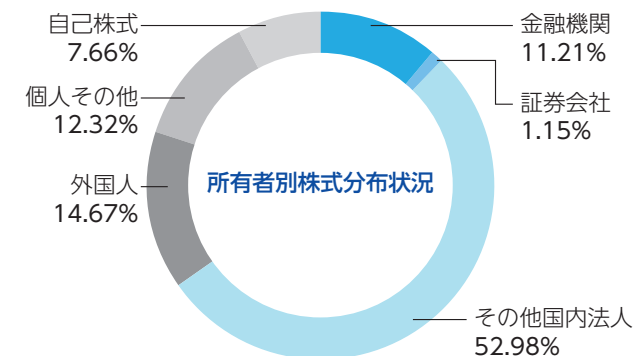
発行可能株式総数	86,400,000株
発行済株式総数(自己株式を除く)	50,021,224株
株主数	29,490名

## 大株主の状況 (千株未満切り捨て) 所有比率は発行済株式総数(自己株式を除く)に対する比率です。

順位	株主名	所有株式数(千株)	所有比率(%)
1	イオン株式会社	27,613	55.20
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,439	6.88
3	イオンデライト取引先持株会	1,187	2.37
4	SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	914	1.83
5	野村信託銀行株式会社(投信口)	711	1.42
6	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	696	1.39
7	ザバンク オブ ニューヨーク メロン140044	526	1.05
8	イオンデライト従業員持株会	507	1.01
9	BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE CLEARANCE ACC FOR THIRD PARTY	389	0.78
10	株式会社日本カストディ銀行(信託口4)	367	0.73

(注) 上記の所有株式数のほかに、当社は自己株式4,148千株(発行済株式総数に対する所有株式数の割合7.66%)を所有しております。  
※比率については、小数点第3位を四捨五入しております。

## 所有者別株式分布状況



## 株主さまインフォメーション

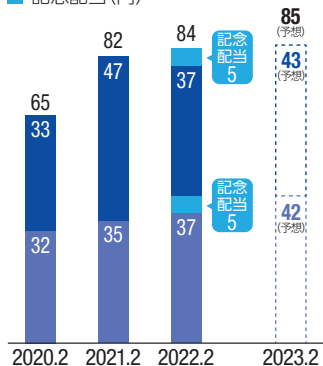
18期連続増配を目指します。  
当期の年間配当金は前期よりも**2円増配**し、  
1株当たり**84円**とさせていただきます。

当社は、剰余金の処分にあって、連結配当性向35%を基準に配当することを基本方針としてまいりましたが、中期3ヵ年経営計画(2022年2月期-2024年2月期)の期間において、連結配当性向40%水準を目指していく旨、お伝えしておりました。

こうした中、2023年2月期は業績予想の達成を前提に、成長投資と資本効率、株主還元のバランスに鑑み予定を前倒しし、連結配当性向40%水準となる中間配当42円、期末配当43円、年間配当85円を予定し、当期より普通配当11円の増配となる18期連続の増配を目指します。

### 1株当たり配当金の推移

■ 中間配当金(円) ■ 期末配当金(円)  
■ 記念配当(円)



## 株主メモ

事業年度	3月1日から翌年2月末日
基準日	2月末日 (そのほか必要がある場合はあらかじめ公告いたします。)
定時株主総会	5月
単元株式数	100株
権利確定日	期末配当 毎年2月末日 中間配当 毎年8月31日
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
お取扱窓口	証券会社等に口座をお持ちの場合、住所変更や買取請求等株主さまの各種お手続きは、原則として口座を開設されている証券会社等経由で行なっていただくこととなります。ご利用の証券会社等へご連絡をお願いします。 証券会社等に口座をお持ちでない場合(特別口座の場合)、下記のお取扱店にてお取次いたします。 なお、支払明細の発行に関するお手続きにつきましては、みずほ信託銀行の下記連絡先にお問合せください。
お問合せ先	〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行 証券代行部 フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00~17:00)
お取扱店	みずほ信託銀行 本店および全国各支店 ※トラストランジではお取扱できませんのでご了承ください。
未払配当金の支払	みずほ信託銀行 本店および全国各支店 みずほ銀行 本店および全国各支店 ※ゆうちょ銀行に配当金の振り込みができるようになりました。

## 株主優待制度のご案内

### イオンギフトカード2,000円分

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



イオンギフトカードに関するお問い合わせ先  
(イオンリテール株式会社)

フリーダイヤル **0120-100-250**

フリーダイヤルをご利用いただけない場合(通話料有)  
**0570-064-251**

(受付時間9:00~21:00)

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

※2022年2月末日の株主優待品は、本報告書同封のうえ発送させていただきました。



木を植えています

私たちはイオンです  
地球にやさしいエコペーパーを使用しております。

ホームページ上で公告・各種資料がダウンロードできます。

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

