
2015年2月期 決算発表説明会

イオンディライト株式会社 

代表取締役社長 中山 一平

2015年4月10日

§ 1 2015年2月期 決算報告

§ 2 2016年2月期の取り組み

§ 3 参考資料

§ 1 2015年2月期 決算報告

§ 2 2016年2月期の取り組み

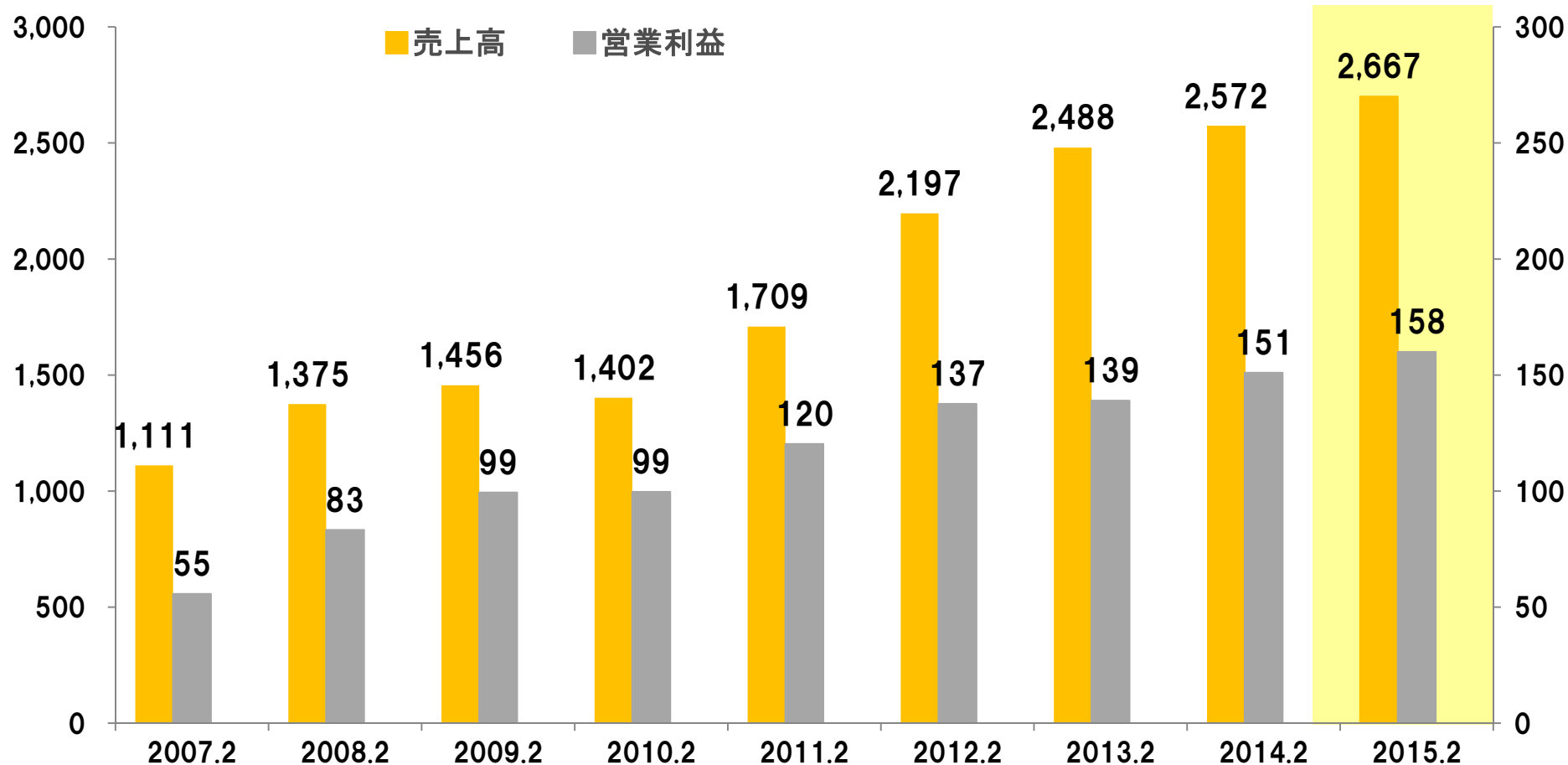
§ 3 参考資料

業績推移(売上高・営業利益)

5期連続増収、11期連続増益を更新

売上高
(単位:億円)

営業利益
(単位:億円)



大型施設の堅調な受託拡大及び子会社業績伸長により、
5期連続増収増益、過去最高益を更新

単位：億円

	2015年2月期			2014年2月期	
	金額	売上比 (%)	前年比 (%)	金額 (実績)	売上比 (%)
売上高	2,667	100.0	103.7	2,572	100.0
営業利益	158	5.9	104.9	151	5.9
経常利益	159	6.0	105.6	150	5.9
当期純利益	87	3.3	106.9	81	3.2

EPS: 166.2円 ROE: 12.0%

- ① 清掃事業 業務仕様の見直し等生産性向上の取り組みにより利益改善
- ② 大型施設の受託拡大によりイオングループ外営業を拡大
- ③ アジアでの着実な事業拡大（売上高前年比204.3%）
- ④ 連結子会社、イオンコンパス(株)、(株)カジタクの業績が好調に推移

原価上昇、雇用逼迫など厳しい経営環境が続いたものの、建設施工を除く

6事業全てで前年同期比増 ※ 建設施工事業はイオングループ内LED工事の一巡により減収

単位:億円

	2015年2月期			2014年2月期	
	売上高	構成比 (%)	前年比 (%)	売上高	構成比 (%)
設備管理事業	458	17.2	105.5	434	16.9
清掃事業	442	16.6	104.6	423	16.5
警備事業	366	13.7	107.0	342	13.3
建設施工事業	419	15.7	92.0	456	17.7
資材事業	476	17.9	106.9	445	17.3
自販機事業	348	13.1	104.5	333	13.0
サポート事業	155	5.8	114.5	135	5.3

設備管理事業

大型商業施設の新店受託。BEMS(※)を拡販。冷凍空調設備一元管理に向け、冷媒フロン類取扱技術者の育成を強化(400名超を全国に配置)

清掃事業

業務仕様見直しに加え、現場単位の小集団活動を「働きやすさ追求活動」として導入。更なる品質・生産性向上を図るための仕組みを構築

警備事業

女性警備員による従来の施設内警備に館内インフォメーションなどの接客サービスを加えたアテンダーの導入を促進。国内外で高評価

建設施工事業

イオングループ内のLED化工事は一巡。施設の老朽化を見据えた活性化工事は大幅に拡大。維持修繕工事も堅調に受託

資材関連事業

新規/既存顧客いずれも順調に取引を拡大。物流コスト見直しや電子商談による収益性改善に向けた取り組みを継続して実施

自販機事業

前期に設置した自動販売機が売上寄与、デジタルサイネージ型の広告枠提供による新たな事業モデルの構築に着手

サポート事業

イオンコンパスのイベント事業や、カジタクの家事代行サービス(家事玄人)の拡販(前年同期比 163.6%)を推進

※ BEMS(ビルディング エネルギー マネジメント システム)・・・建物に設置された設備や機器のエネルギー使用量データを蓄積・解析し、効率よく制御することで省エネルギー化や運用の最適化を行う管理システム

新規サービス提供先(国内)

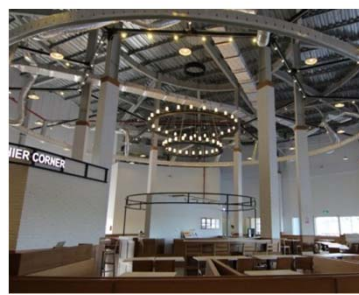
多種多様な用途の施設に対して、サービスを提供



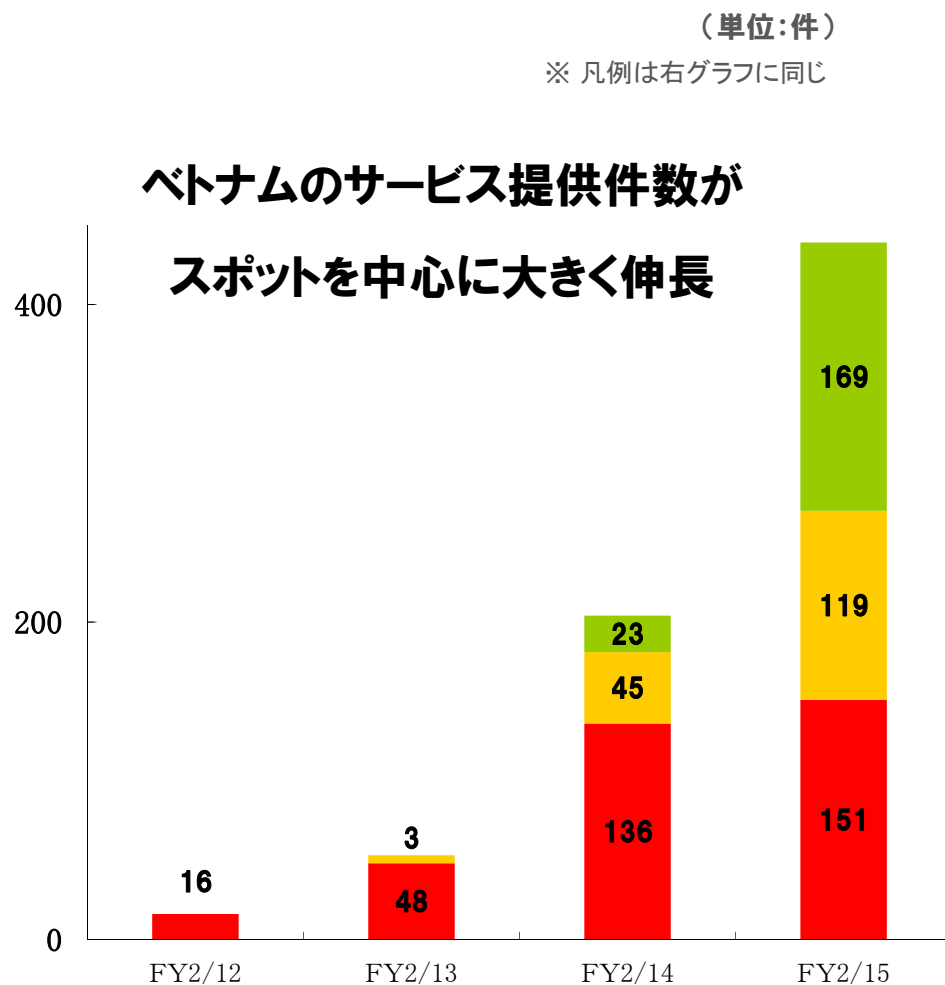
新たなサービス提供先(海外)

- 中国 中華系オフィス、中華系商業施設等、累計**151**施設
- マレーシア 日系百貨店、政府系ビル、大型商業施設等、累計**119**施設
- ベトナム 日系工場、オフィス、大型商業施設を中心に累計**169**施設

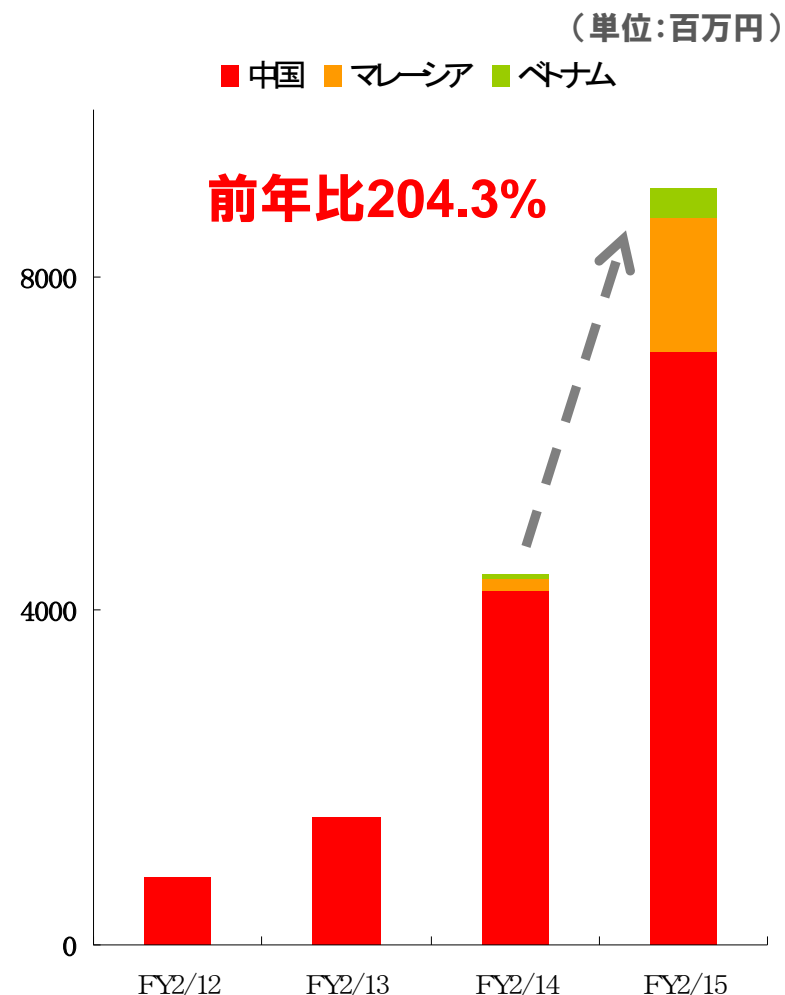
※スポット契約を含む



海外受託物件数推移



海外売上高推移

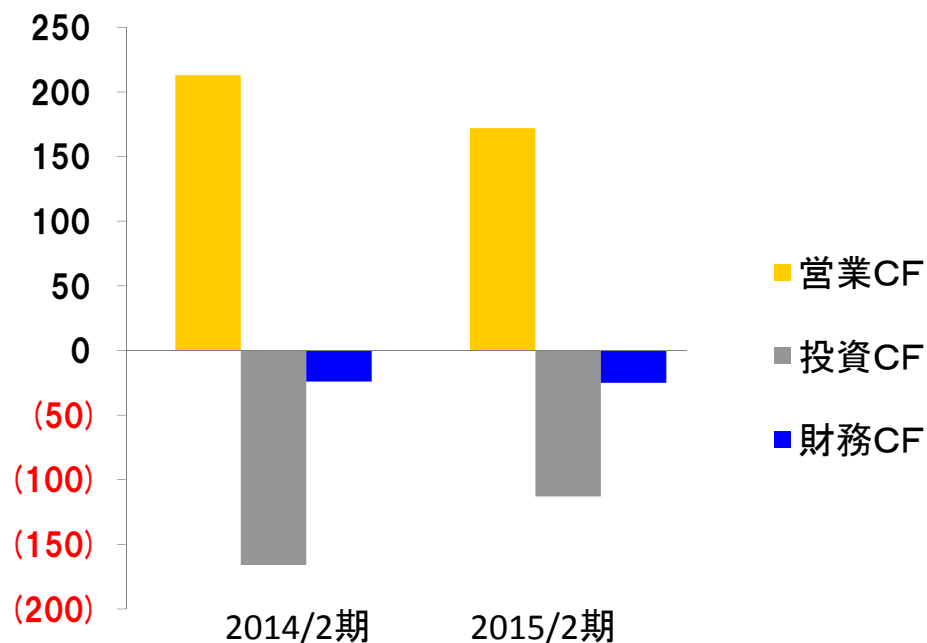


連結貸借対照表

単位：億円

	2014年 2月28日	2015年 2月28日	増減額		2014年 2月28日	2015年 2月28日	増減額
流動資産	903	1,044	141	流動負債	393	466	73
固定資産	217	215	△2	固定負債	15	19	4
有形固定資産	42	43	1	負債合計	408	485	77
無形固定資産	116	109	△7	純資産合計	713	774	61
投資等	58	62	4	負債・純資産合計	1,121	1,260	139
資産合計	1,121	1,260	139				

連結キャッシュフロー計算書



	2014/2 累計	2015/2 累計	増減
営業活動キャッシュ・フロー	213	172	△41
投資活動キャッシュ・フロー	△166	△113	52
財務活動キャッシュ・フロー	△24	△25	△1
現金及び現金同等物の 期末残高	120	154	34

主な増減要因 単位: 億円

【営業活動CF】 172億円

税引前当期純利益	156億円
売上債権の増減額(△は増)	△24億円
仕入債務の増減額(△は減)	40億円

【投資活動CF】 △113億円

関係会社消費寄託増減	△89億円
固定資産の増減額	△18億円

【財務活動CF】 △25億円

支払配当金	△25億円
-------	-------

§ 1 2015年2月期 決算報告

§ 2 2016年2月期の取り組み

§ 3 参考資料

『追い風・大チャンス到来』—経営環境はイオンディライトに追い風
勝負に出る年(帆をいっぱい張り、風に乗る)・・・国内・アジアでシェアを獲りにいく

＜国内の経営環境認識＞

- ① インフレ基調で経営環境一変。コスト増・採用難が経営を圧迫するも、当社の競争環境としてはチャンス到来。業界寡占化へ
- ② 大型施設でFM業務を一括して委託する傾向が顕著に。一括での委託先切替も増加(病院、大学、大企業等引合い多数)
- ③ 異常気象・災害頻発で緊急時対応・安全への意識増大
- ④ 去年の消費税率変更後も小売業は苦戦。商業施設での前向き投資意欲拡大。
- ⑤ 外資大手や異業種企業の業界参入本格化も間近。国際標準仕様の施設管理、革新的なイノベーションを武器とする競争局面も近い

＜中国の経営環境認識＞

- ① 不動産市況の変化で特に1級都市でのマンション需要が減退傾向。拡大優先から、質を問う傾向へ。商業施設では省エネ対応が必須に。
- ② 合併戦略により、当社グループ入りをした企業を核に営業地域を拡大する。省エネ等では新たなパートナー探し。中国の事業化スピードは非常に速い。

＜アセアンの経営環境認識＞

- ① FM事業の発展段階は国ごとに異なる。シンガポールやマレーシアはFM業務先進国で、欧米外資も進出済みだが、圧倒的な有力企業は存在しない。
- ② 事業が未成熟、勢力圏が固まる前に業界大手級の事業基盤を構築する必要あり

① イオングループ外顧客の拡大

② 競争優位性の確立

③ アジアでの事業拡大

■ 病院、大学、ホテル など大型施設をターゲット

全国に広がるサービスネットワーク、多数の有資格者を保有する豊富な人材力、FM業務を一括受託できる総合力、災害時対応力、多額のスイッチング・コストに対応できる財務体力といった強みを最大限に活かす



■ 「衛生清掃」を武器に、病院市場では既に成果

北海道(全17施設)、関西(全16施設)で
病院チェーンの総合管理業務を受託

他の病院チェーン、研究施設、大学機関へ感染対策ソリューションを提供



■ 総合提案を求められる引き合いが大幅に増加

《最重要課題 国内イオングループ外顧客拡大のための施策》

- ① 新規営業部隊の補強
- ② M & A(大企業の施設管理子会社)
- ③ 病院介護施設の重点攻略
- ④ 巡回センターの営業強化
- ⑤ 連続営業の展開
- ⑥ コンサルタント会社からの顧客紹介ルート of 拡充

《労働力・協力企業の確保》

- ① 国内最大手の信用と知名度。
- ② 協力企業の全国ネットワーク

《付加価値の創造、イノベーション》

- ① 当社が既に有している競争優位性の磨き・・・(例)緊急時支援等の災害時対応の商品化
- ② 地道な現場のカイゼン・・・(例)小集団活動、2014年度は清掃業務仕様の見直し実施
- ③ イノベーション・・・次世代事業モデルの研究開発(清掃資機材、省エネ・遠隔監視制御、BI等)
- ④ 国内全国ネット、アセアン・中国展開・・・営業のグローバルネットワーク

《エネルギーソリューション事業の研究開発分野》

- ① センサー情報の集約、遠隔監視・制御
- ② 省エネ一体型設備管理のパッケージ商品化
- ③ 契約先の電力使用情報集約、遠隔制御
- ④ 社内の知見、ビッグデータ解析による将来予測型設備管理(災害対策、機器老朽化判断、空調制御等)への活用の研究

《衛生清掃事業の研究開発分野》

- ① 除菌・殺菌技術や感染対策等、病院等の特殊環境に適合する清掃技術の確立
- ② 環境汚染の少ない洗剤等、環境に配慮した清掃資機材の開発

『現場での地道なカイゼンと次世代清掃モデルの構築』

■ 業務仕様の見直し、拠点別生産性のバラつき是正のための業務標準化や小集団活動(※)により、生産性の継続的改善を実施

※「働きやすさ追求活動」として2014年度より導入している小集団活動を継続実施
現場従業員が主体的に業務改善に取り組むことができる仕組みを構築

■ 新たな差別化創出に向けた取り組み

- ・ 環境に配慮した洗浄システムの導入
 - ▶ 従来の衛生関連ケミカルを凌駕する商材
 - ▶ 札幌、沖縄にて実証実験を開始
- ・ アライアンスによる清掃ロボットの開発
 - ▶ 本格導入に向け、複数の組手を検討・検証
- ・ サービス保証型(SLA)契約への転換

※ SLA(サービス・レベル・アグリーメント)・・・回数や人数といった仕様ではなく、出来栄えに対するコミットによる契約形態



『独自の設備管理一体型省エネモデルを構築』

① 中央監視制御から分散型監視制御へ

- ▶ 遠隔監視、人材の効率配置、省人化
- ▶ 関東圏の食品系スーパーマーケットで実証実験を開始

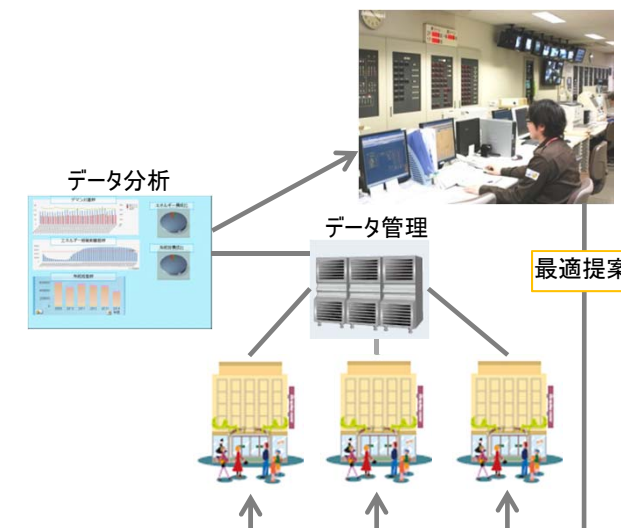
② お客さまの電力データの集約、解析、最適化

③ 設備管理一体型省エネサービスの構築

- ▶ BEMS実装を標準仕様化
- ▶ 設備管理員による機器の最適運営により、省エネ効果を極大化
- ▶ エネルギーのトータルコストを削減
- ▶▶ 長期的かつ包括的なサービス提供で売上拡大

④ 社内の知見、ビッグデータ解析による将来予測型管理 (災害対策、機器老朽化判断、空調制御等)の研究開発

- ▶ 若手技術系人材への教育を充実化



中国

- 現地経営の自由度を高め事業エリア拡大、併せて組織再編
- 地場有力企業とのアライアンスによる中国版省エネパッケージ(LED・熱源・空調)の商品モデル化
- 地理的拡大に加えて、事業領域を拡大・深化させる第二フェーズへ

マレーシア

- ビルメン事業は既に成熟段階。清掃・省エネ(ESCO)ビジネスを強みに顧客開拓加速
- 既に27店舗を展開中のイオン切替受託が急務、グループ外物件の新規受託も同時に拡大

ベトナム

- 多種類の事業ライセンス取得済で競争上有利なポジション。M&A、アライアンス含めスピード感のある事業構築で成長市場攻略
- 新規拠点の設立(ハノイ支店新設)。事業エリアを拡大へ

① 品質政策	<ul style="list-style-type: none">・ ファシリティマネジメント国際標準規格「ISO18480」対応・ 品質重視の再徹底、社長直轄での品質管理専門部署の設置
② 人事政策	<ul style="list-style-type: none">・ 人材の確保(量・質)、ダイバーシティマネジメント・ グローバル人材の育成
③ 投資政策	<ul style="list-style-type: none">・ 事業拡大のためのM&A(日本、中国、アセアン)・ 新たな事業領域に踏み出す上での他企業とのアライアンス・ 大学等との共同での次世代技術の研究開発
④ 資本政策	<ul style="list-style-type: none">・ 事業ポートフォリオ運営と適正経営資源配分・ 成長投資と株主還元のバランス重視 (ROE12%程度を目線)・ 株主・投資家との対話の充実
⑤ ガバナンス対応	<ul style="list-style-type: none">・ 改正会社法、コーポレート・ガバナンス・コード対応・ 社外取締役の複数選任

2016年2月期営業利益 **170億円** 前年比 **+12億円**

施策	対前年増減額(億円)
施策①:グループ外新規顧客拡大	10~15億円
施策②:各事業の利益率改善	10~15億円
施策③:子会社事業伸長	5億円
施策④:イオングループ取引拡大	5億円
①~④合計 粗利増加額	30~40億円
対前年 販売管理費増加額	▲20億円
対前年 営業利益増加額	10億円~20億円

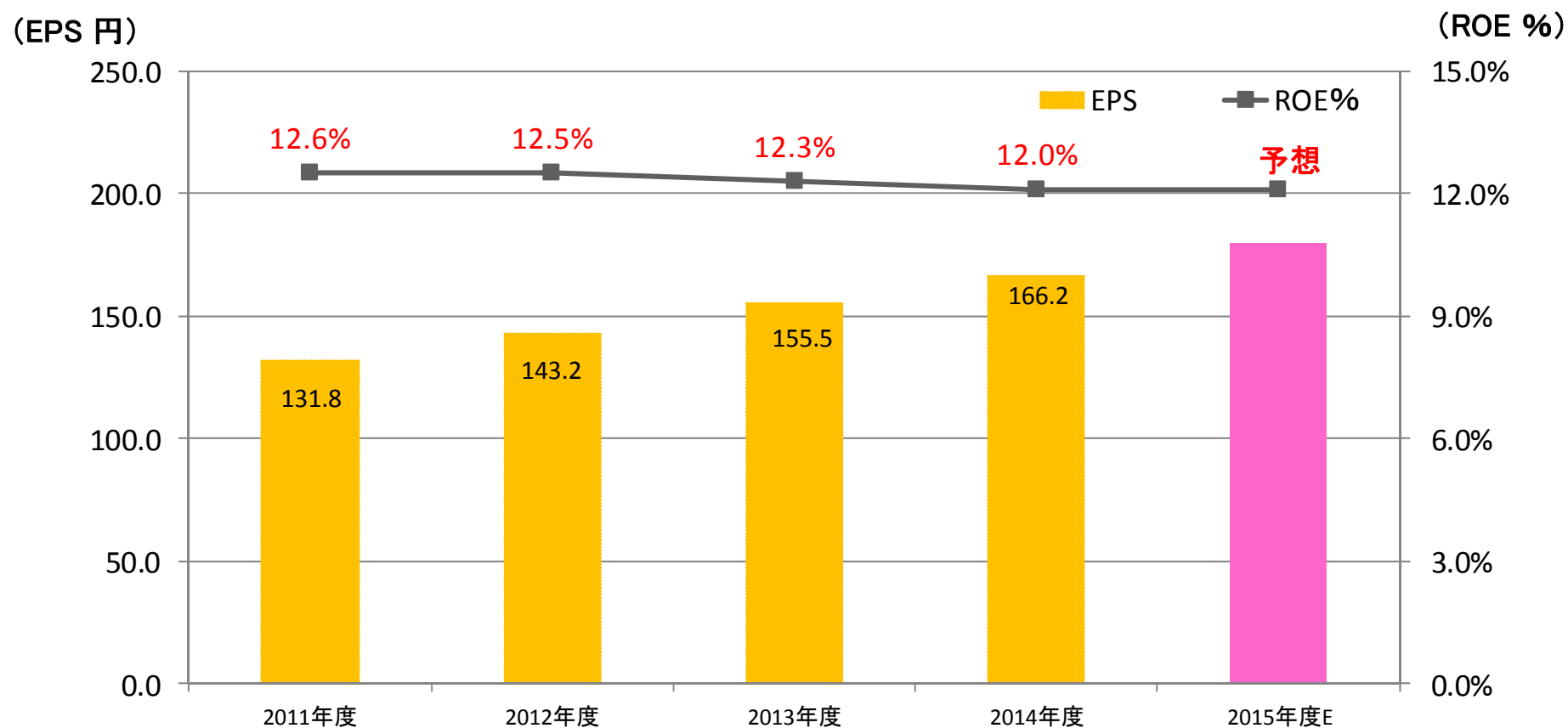
2016年2月期の業績見通し

単位:億円

	2016年2月期通期予想			2015年2月期実績	
	金額	売上比 (%)	前年比 (%)	金額 (実績)	売上比 (%)
売上高	2,800	100.0	105.0	2,667	100.0
営業利益	170	6.1	107.2	158	5.9
経常利益	170	6.1	106.6	159	6.0
当期純利益	94	3.4	107.7	87	3.3

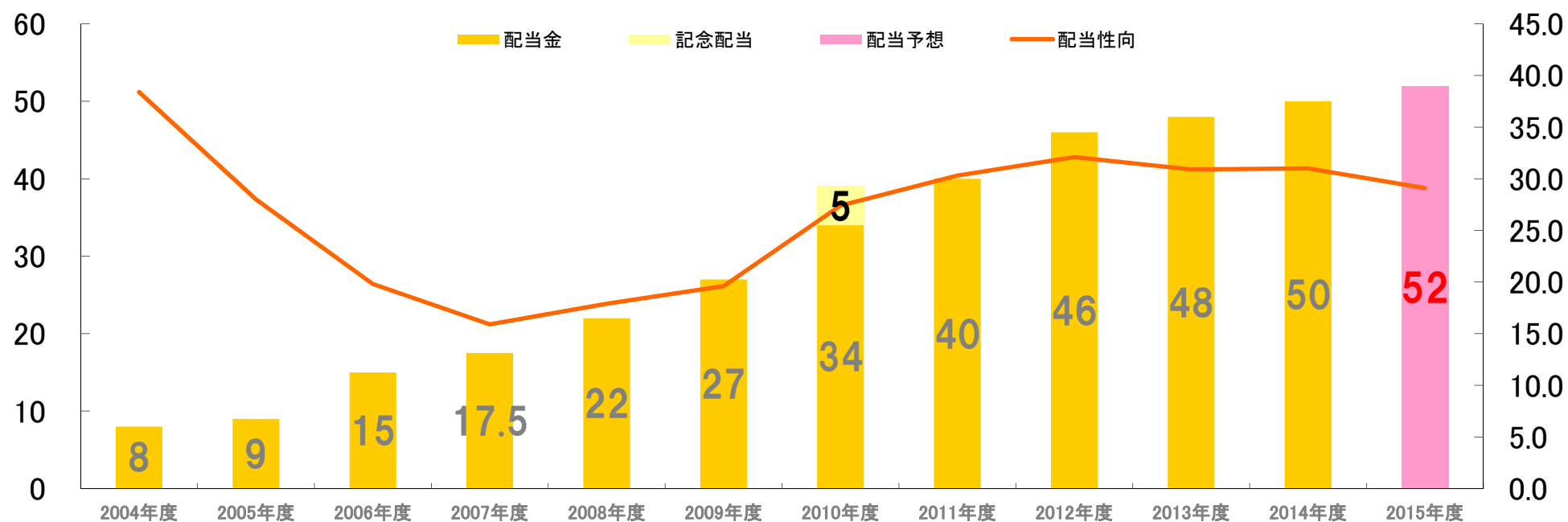
ROEを重要指標として、12%程度を維持

- ROE：株主に対する経営の規律としてROEを意識。12%程度を目線とする。
- 配当性向：安定的な配当を最重要視。直近5年は配当性向30%前後を継続



2005年度以降**11期連続**の増配を目指します

	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
配当額	8.0円	9.0円	15.0円	17.5円	22.0円	27.0円	39.0円	40.0円	46.0円	48.0円	50.0円	52.0円
配当性向	38.4%	28.0%	19.8%	15.9%	17.9%	19.6%	27.4%	30.3%	32.1%	30.9%	30.1%	29.1%



※ 当社は2007年12月1日付で1株につき2株の株式分割を行っております。2004年度期首に当該株式分割が行われたと仮定した場合の配当金額です。

※ 2010年度の期末配当には、記念配当5.00円を含んでおります。

§ 1 2015年2月期 決算報告

§ 2 2016年2月期の取り組み

§ 3 参考資料

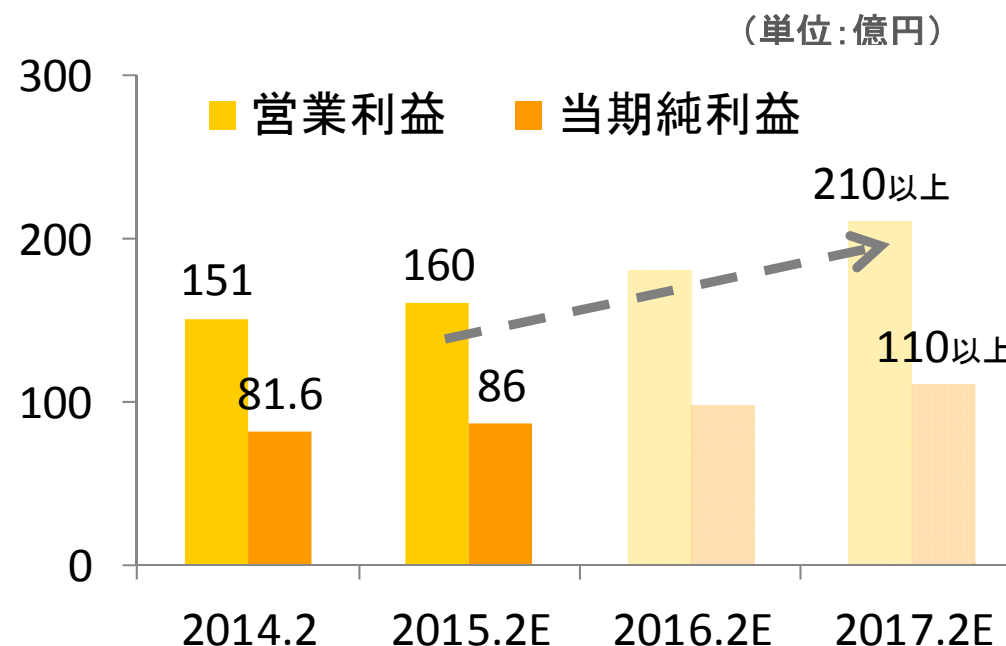
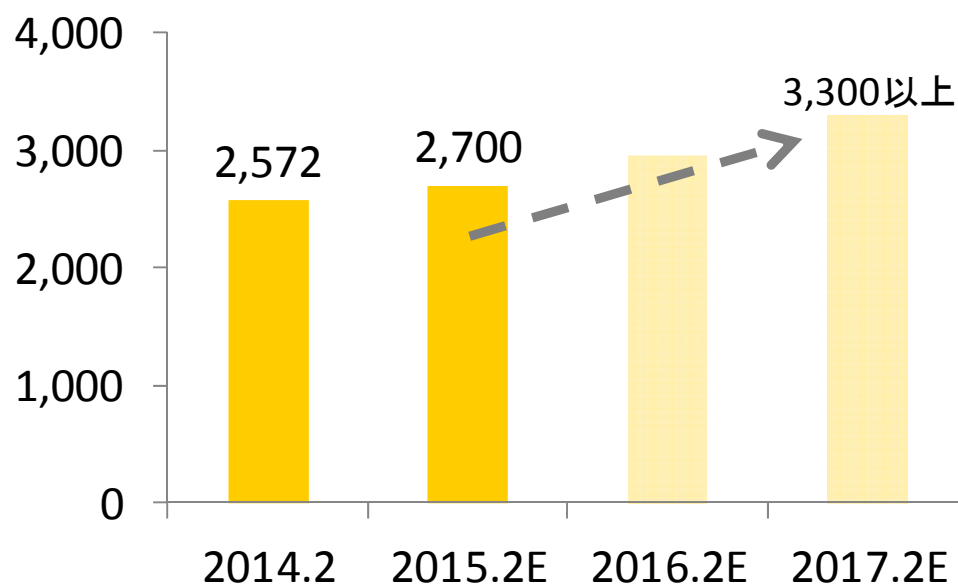
イオンディライトグループは、

アジアで成長する企業の施設に対して最高の快適と最高のコストパフォーマンスを提供できるファシリティマネジメント会社を目指しています。



中期経営計画の定量目標

連結売上高、営業利益、当期純利益計画



2016年度主要定量目標

連結売上高

3,300億円以上

※売上高の主要指標
(イオンG外比率**35%**、海外比率**10%**)

連結営業利益(営業利益率)

210億円以上

営業利益率

6.4%以上

ご意見・ご質問につきましては、下記にお願いいたします。



■ この資料には、イオンディライトの将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。

- ◇ これらの記述は、過去の事実だけではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した想定にもとづく見込みです。そのため、実際の業績は見込みとは異なる可能性がありますので、ご承知置きください。

■ 資料中、特に注記がない場合を除き下記の方法により記載しております。

- ◇ 全て連結を対象として記載
- ◇ 記載金額は億円未満を切り捨て
- ◇ 比率は小数点第2位を四捨五入

イオンディライト株式会社
(証券コード:9787)

IR担当連絡先 部署名:グループ戦略本部
責任者名: 高橋(タカハシ)
TEL 043-351-2563

又は、ホームページよりお問い合わせください。
<http://www.aeondelight.co.jp>

本日、ご説明した内容につきましては発表日当日(2015年4月10日)に入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後の様々な要因により業績予測につきましては、変更する場合がございます。