

2015年2月期第2四半期 決算説明会

イオンディライト株式会社

代表取締役社長 中山 一平

2014年10月6日

§ 1 2015年2月期 上期の業績

§ 2 2015年2月期 下期の取り組み

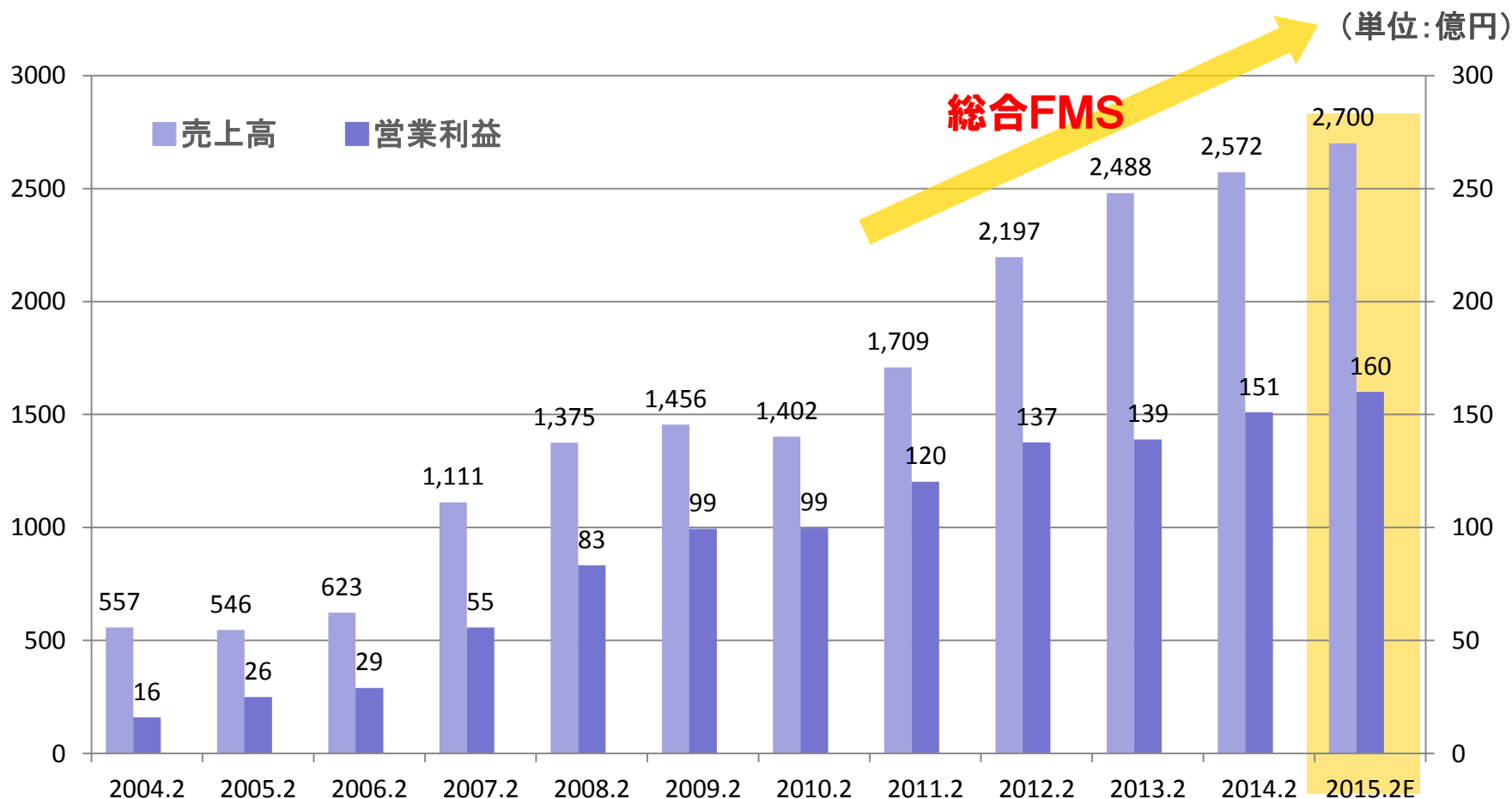
§ 3 参考資料

§ 1 2015年2月期 上期の業績

§ 2 2015年2月期 下期の取り組み

§ 3 参考資料

今期は、新中期経営計画達成に向けた体制構築と仕組み作りの年



5期連続増収 11期連続増益を目指す

- ・アジアにおける営業拡大の本格展開に伴い、海外での業務信頼が国内に還流（シナジー創出）
- ・国内における大型新規受託の拡大（大型施設のファシリティマネジメント業務一括受託に強み）

①アジア営業本格化で、国内と海外の双方向シナジー創出

- ・拠点間の営業連携強化により、日系・現地企業の顧客を拡大（上期の海外売上高約1.9倍）
- ・各国での実績・信頼が日本に還流、国内新規取引につながる（海外展開によるシナジーを発揮）

②国内における大型新規受託の拡大

- ・大型施設のファシリティマネジメント業務一括受託に強み
- ・ホテル、オフィスビル、工場、商業施設等新規受託増加（イオングループ外新規受託 前年比106.3%、+25億円増）

期初計画どおり、**増収増益、過去最高益を更新**
 売上総利益率が前年比 **0.2ポイント改善**

単位:億円

	2015年2月期 2Q累計				2014年2月期 2Q累計	
	実績	売上比 (%)	前年比 (%)	前年差	実績	売上比 (%)
売上高	1,340	100.0	100.4	+5	1,335	100.0
営業利益	77	5.7	101.7	+1	75	5.7
経常利益	77	5.8	102.0	+2	75	5.7
四半期純利益	43	3.3	105.6	+2	41	3.1

※ 前年差は億円未満を四捨五入

LED工事の一巡で建設施工事業が減少

その他は、全事業で前期を上回る、特にサポート事業が**114.4%**

単位:億円

	2015年2月期 2Q実績			2014年2月期 2Q実績	
	売上高	構成比 (%)	前年比 (%)	売上高	構成比 (%)
設備管理事業	228	17.1	106.5	214	16.1
清掃事業	219	16.3	104.2	210	15.7
警備事業	178	13.3	106.1	168	12.6
建設施工事業	229	17.2	77.1	298	22.3
資材事業	233	17.4	107.3	217	16.3
自販機事業	178	13.3	109.8	162	12.1
サポート事業	73	5.4	114.4	63	4.8

設備管理事業

大型商業施設の新店受託に加え、BEMS機器を拡販。国内外で独自の**設備管理一体型省エネサービス**の開発・導入を推進。

清掃事業

業務品質と効率性の向上を目的とした標準化モデルの構築・展開により**生産性を向上**。病院に向けては**衛生清掃モデル**の構築を推進。

警備事業

新規受託の促進に加えて、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遇サービスの**アテンダー**を導入促進

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維持修繕や活性化工事は堅調に受託**。

資材関連事業

既存顧客を中心に順調に取引拡大。物流コスト見直しなど収益性改善に向けた取り組みを実施

自販機事業

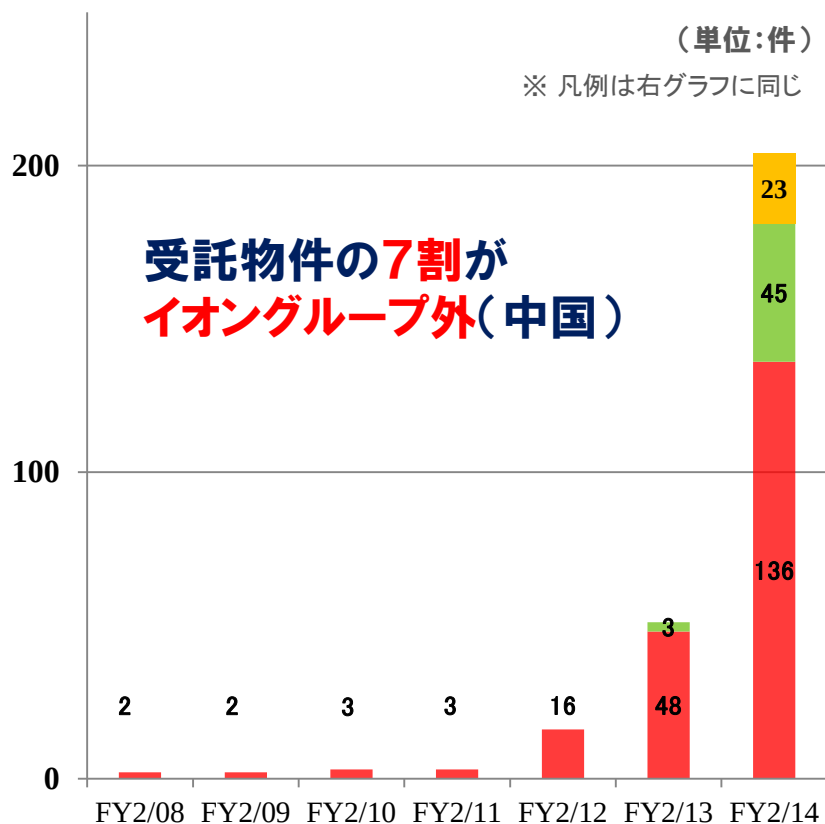
前期に開発・設置した自動販売機の売上寄与、デジタルサイネージ型、電子マネー対応型など付加価値自販機の展開を推進

サポート事業

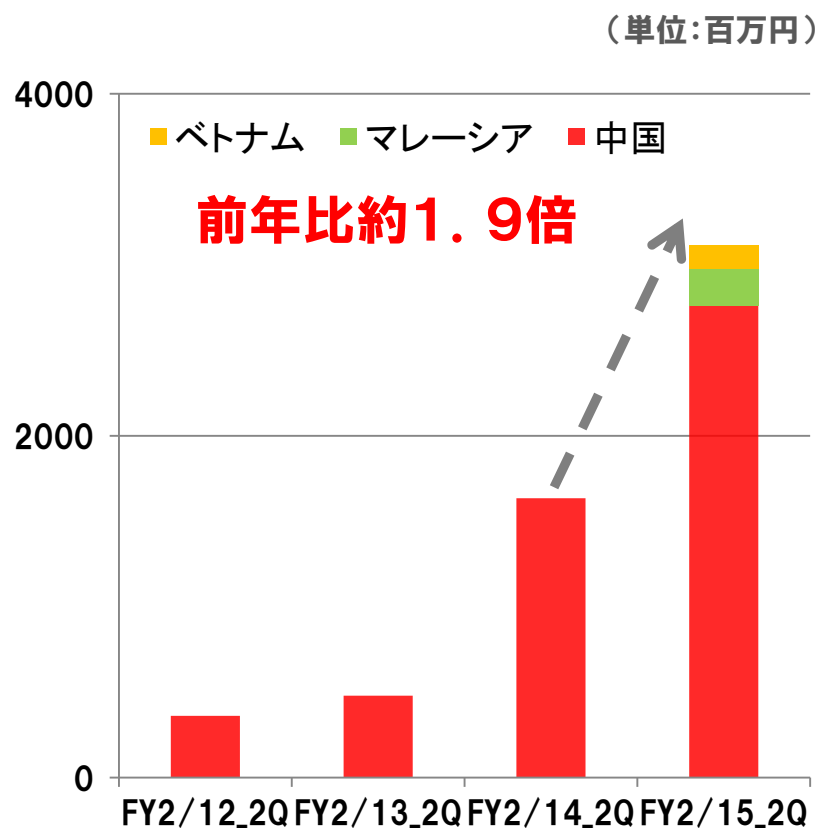
イオンコンパスのイベント事業や、カジタクの家事代行サービス(家事玄人)の拡販が大きく寄与

- ・ 海外(中国・マレーシア・ベトナム)では、上期売上高が前年同期比約1.9倍に伸長。
物件数では、イオングループ外比率が7割超に。
- ・ 蘇州で、昇降機設置保守の現地大手企業を買収(2013年12月)、昇降機保守事業に参入
- ・ 海外での実績、信頼が日本に還流し、国内で新規取引につながるシナジーも

海外受託物件数推移(通期実績)



海外売上高推移(上期実績)



- 中国 中華系オフィス、中華系商業施設等、累計**142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**111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**73施設**



大型新規受託の拡大(国内)

- ・ 当社は、大型施設のファシリティマネジメント業務一括受託に強み
- ・ 顧客・エリア・施設など各カテゴリーに特化した営業体制へシフト

新たなサービス提供先(国内)

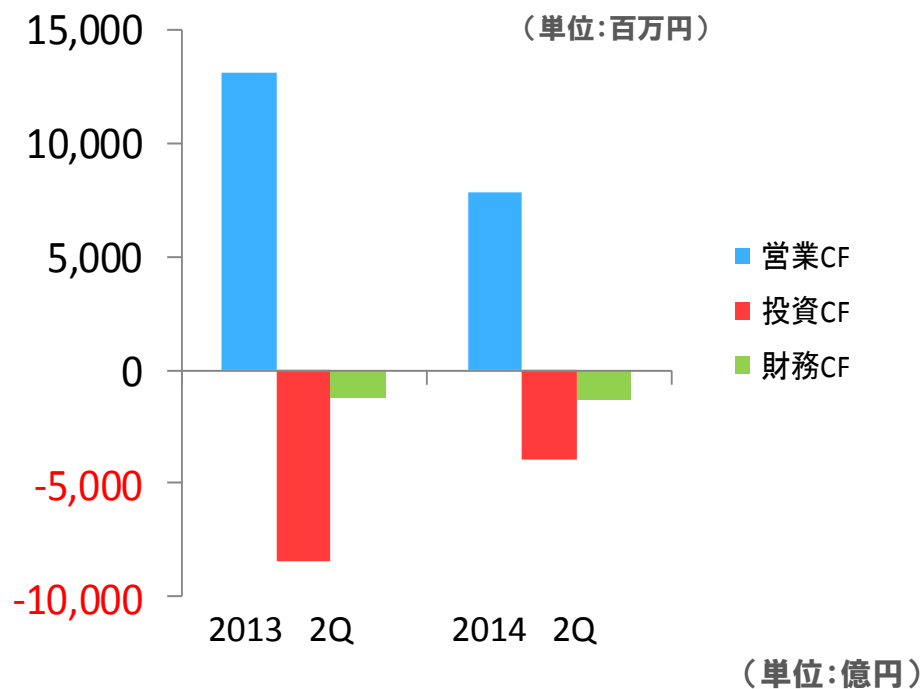


連結貸借対照表

単位: 億円

	2014年 2月28日	2014年 8月31日	増減額		2014年 2月28日	2014年 8月31日	増減額
流動資産	903	1,011	108	流動負債	393	468	75
固定資産	217	211	△6	固定負債	15	13	△1
有形固定資産	42	44	1	負債合計	408	481	73
無形固定資産	116	112	△4				
投資等	58	55	△2	純資産合計	713	741	28
資産合計	1,121	1,223	102	負債・純資産合計	1,121	1,223	102

連結キャッシュフロー計算書



	2014/2 2Q 累計	2015/2 2Q 累計	増減
営業活動キャッシュ・フロー	130	78	△52
投資活動キャッシュ・フロー	△84	△39	44
財務活動キャッシュ・フロー	△12	△12	△0.2
現金及び現金同等物の 四半期末残高	132	145	13

主な増減要因

単位:億円

【営業活動CF】 78億円

税引前当期純利益	77億円
売上債権の増減額(△は増)	△62億円
仕入債務の増減額(△は減)	66億円

【投資活動CF】 △39億円

関係会社消費寄託による支出	△1,090億円
関係会社消費寄託返還収入	1,060億円

【財務活動CF】 △12億円

支払配当金	△12億円
-------	-------

§ 1 2015年2月期 上期の業績

§ 2 2015年2月期 下期の取り組み

§ 3 参考資料

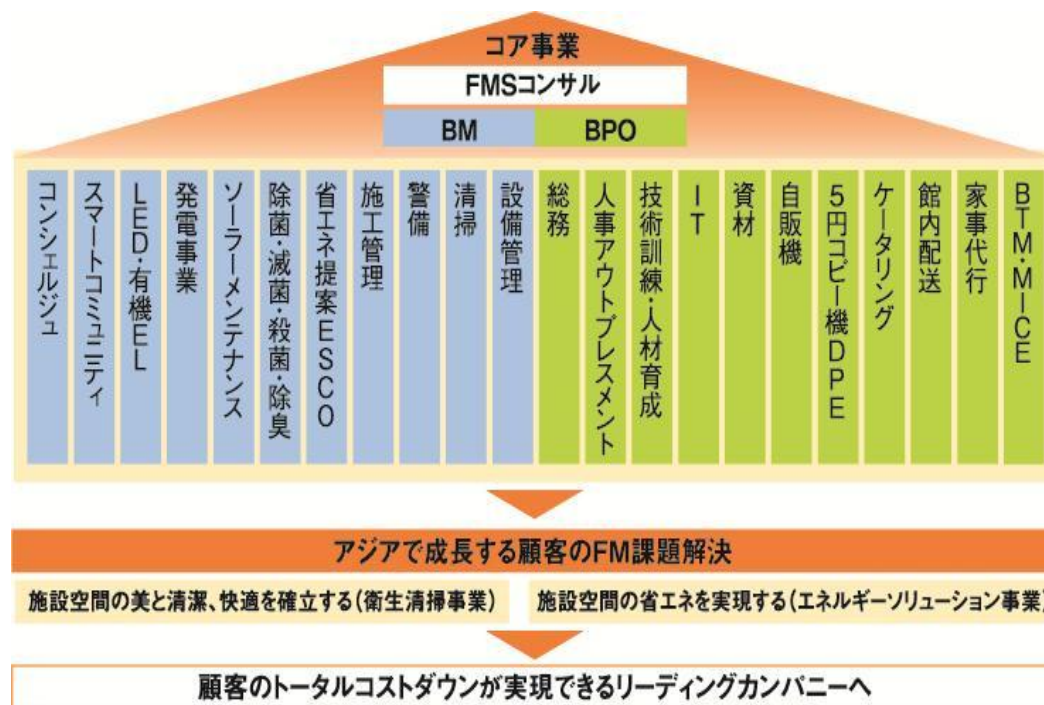
経営理念

私たちは、
お客さま、地域社会の
「環境価値」を創造し続けます



2016年グループビジョン

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になります。



重点施策の完全履行により、**通期計画必達**を目指す

下期重点施策	概要
<u>成長に向けた取り組み</u>	
① 新規大型施設 の獲得	イオングループ外新規大型施設獲得に向け、営業活動を推進。
② 国内外関係会社の成長	・中国・アセアン各社の総合FMSの更なる展開 ・イオンコンパス、カジタクなど国内子会社の成長
③イオン新店対応、及びグループ内シェア拡大	下期、大型SCが4店開業。各店に向けて、総合FMSを提供。
④その他事業の取り組み	・設備管理・・・食品設備一元管理 ・資材関連・・・既存顧客取引拡充 ・自販機・・・新規開発(設置)推進など
<u>収益性改善に向けた取り組み</u>	
⑤ 清掃業務の標準化と原価低減	・清掃標準化モデルの全直営センターでの導入完遂、及びパートナー企業へのノウハウ展開 ・パートナー企業への委託費用の適正化による原価低減

① 中国事業

- ・2007年度より進出。以降、順調に受託物件を拡大
- ・省エネサービスや昇降機保守の内製化により差別化戦略を推進



② アセアン事業

- ・マレーシアでは、商業施設複数店舗に向けて、独自の設備管理一体型省エネサービスの導入に向けた取り組み開始
- ・ベトナムでは、新たに複数の事業ライセンスを取得。サービスメニューの拡充により、競争力を強化

ESCO事業とは・・・

ESCO事業は、省エネルギーに関する包括的なサービスを提供し、お客さまの利益と地球環境に貢献するビジネスで、省エネルギー改修提案に基づく改修費用を光熱費の削減分で賄う事業です。ESCOを提供する事業者は、省エネ診断、設計、施工、運用、維持管理、資金調達等、全てのサービスを提供します。



2015年2月期の業績見通し

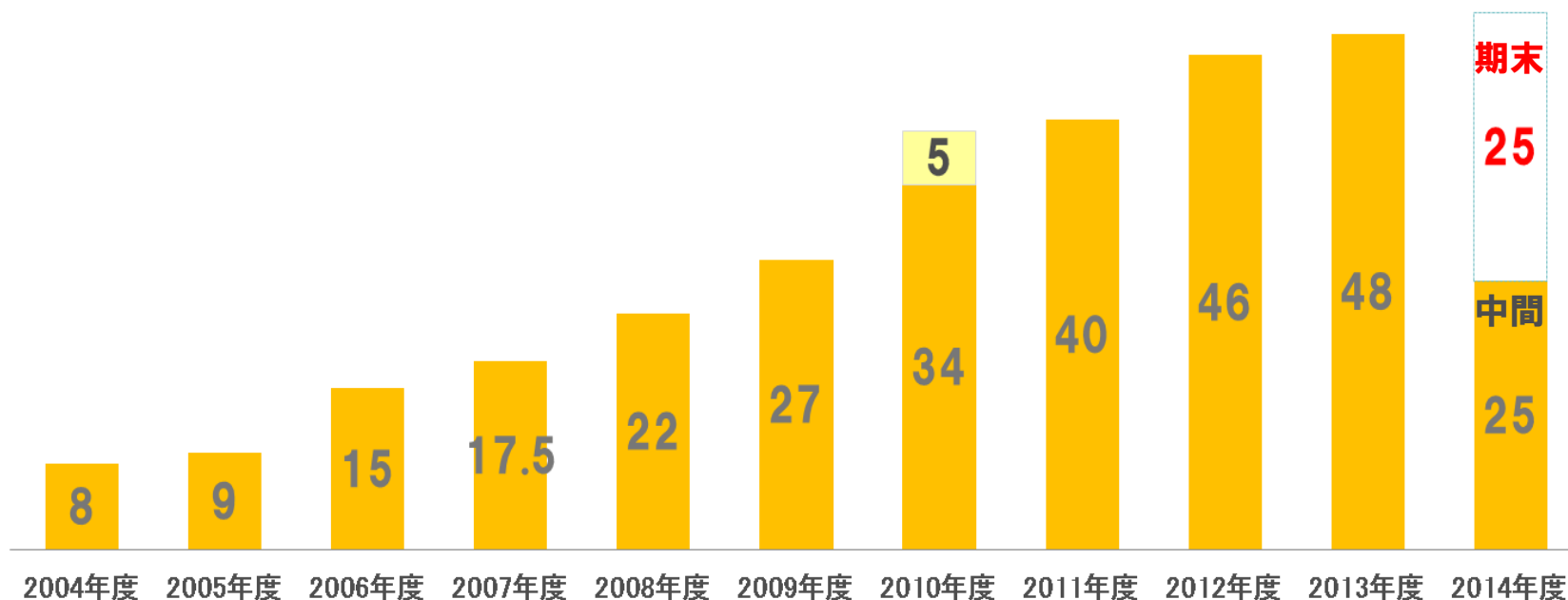
単位:億円

	2015年2月期通期予想			2014年2月期実績	
	金 額	売上比 (%)	前年比 (%)	金 額 (実績)	売上比 (%)
売上高	2,700	100.0	105.0	2,572	100.0
営業利益	160	5.9	105.9	151	5.9
経常利益	160	5.9	106.0	150	5.9
当期純利益	86	3.1	105.4	81	3.2

2005年度以降10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
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

□ 配当予想 ■ 記念配当 ■ 配当金



※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。

■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10月6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。

§ 1 2015年2月期 上期の業績

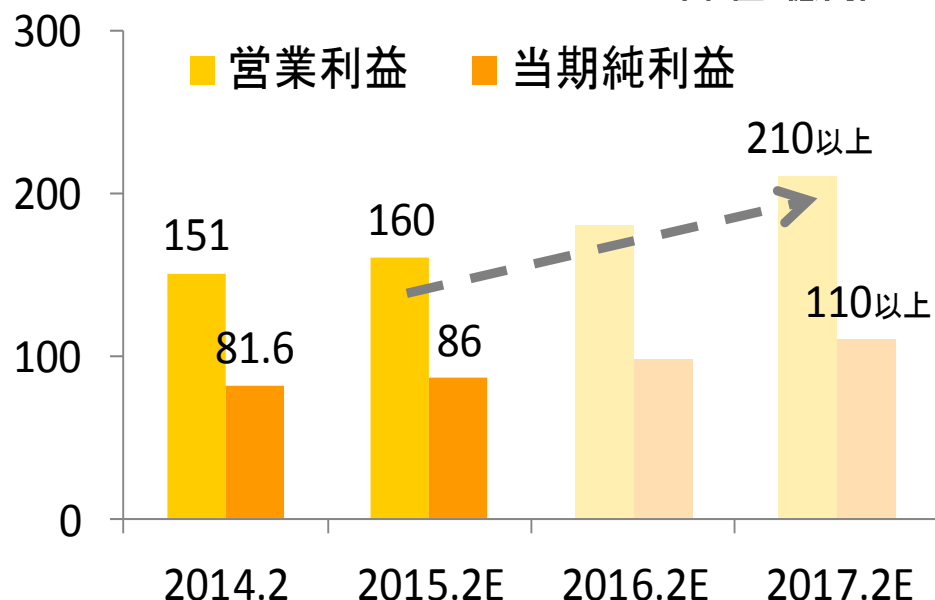
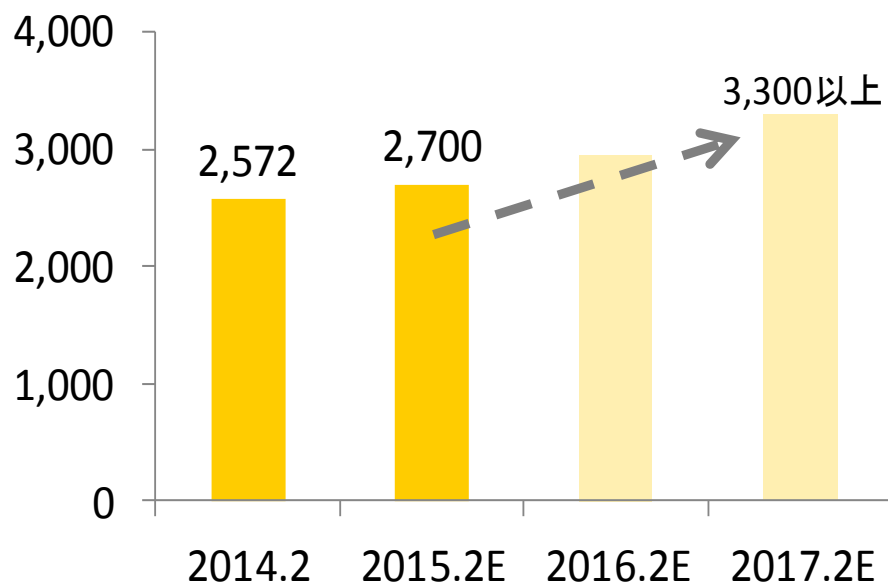
§ 2 2015年2月期 下期の取り組み

§ 3 参考資料

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

(単位: 億円)



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	

1. 総合FMSの確立(競争優位性の確立)

(1)衛生清掃事業の強化

(2)エネルギーソリューション事業の強化

2. アジア市場の開拓

(1)中国における連邦制経営体制の確立

(2)アセアン各国における総合FMSメニューの構築

3. 組織基盤の構築

(1)機動的な営業活動・事業開発を目指した組織再編

(2)成長とサービス品質の追求を目指した人材育成

(3)事業成長の加速と小さな本社を実現するためのIT投資

