

# 2022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 兼 社長執行役員**

**グループCEO**

**濱田 和成**

**2022年4月7日**

## 1 2021年度 決算報告

## 2 2022年度の取り組み

# 連結損益計算書

既存顧客内シェア拡大や新規顧客開拓により増収、営業利益・経常利益は増益

2019年度同期比でも増収。営業利益はほぼ同水準に

新型コロナ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）を大きく上回る結果に

(億円)

	2020年度 (構成比)	2021年度 (構成比)	増減額	増減率	2019年度比
売上高	3,000 (100.0%)	3,176 (100.0%)	175	105.9%	102.9%
売上総利益	371 (12.4%)	394 (12.4%)	23	106.2%	102.4%
販売管理費	219 (7.3%)	237 (7.5%)	18	108.3%	105.3%
営業利益	152 (5.1%)	157 (5.0%)	5	103.3%	98.3%
経常利益	152 (5.1%)	157 (4.9%)	5	103.4%	99.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	116 (3.9%)	106 (3.4%)	▲10	91.3%	114.1%

# セグメント売上高

全7事業で増収。2019年度同期比では自販機、サポートを除く5事業で増収

	2020年度	2021年度	増減率	2019年度比（億円）
設備管理	582	615	105.7%	105.6%
警備	443	472	106.4%	105.8%
清掃	624	669	107.2%	107.4%
建設施工	406	430	105.8%	102.8%
資材関連	530	564	106.5%	110.5%
自動販売機	254	263	103.5%	83.5%
サポート	158	160	101.3%	85.5%
合計	3,000	3,176	105.9%	102.9%

## セグメント利益

建設施工、自販機を除く5事業で増益。建設施工は環境工事などの高付加価値工事の需要減、自販機は設備費等固定費の計上が影響

	2020年度	2021年度	増減率	2019年度比（億円）
設備管理	51.7	54.9	106.2%	103.8%
警備	33.0	34.3	103.9%	113.1%
清掃	73.2	81.0	110.7%	116.4%
建設施工	38.8	35.8	92.4%	93.9%
資材関連	24.6	25.6	103.8%	102.8%
自動販売機	6.5	6.0	93.1%	43.6%
サポート	▲0.7	4.4	-	106.0%
合計	227.3	242.3	106.6%	103.5%

# 連結貸借対照表

(億円)

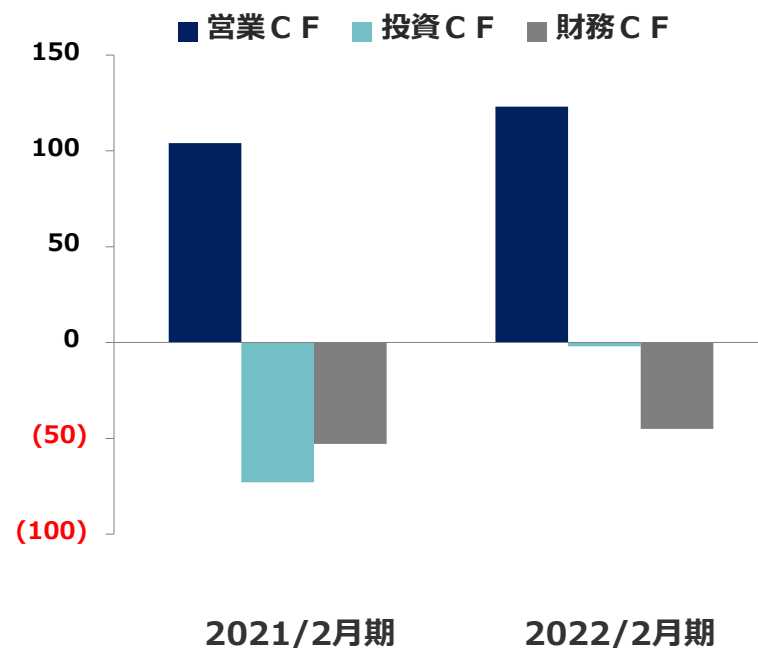
資産の部	2021/2	2022/2	増減額	負債・純資産の部	2021/2	2022/2	増減額
流動資産	1,100	1,210	110	流動負債	441	438	▲2
有形固定資産	94	70	▲24	固定負債	41	35	▲6
無形固定資産	55	56	1	負債合計	482	474	▲8
投資等	115	91	▲24	株主資本	866	929	62
固定資産	265	218	▲47	純資産合計	882	954	71
資産合計	1,365	1,428	62	負債・純資産合計	1,365	1,428	62

# 連結キャッシュフロー計算書

(億円)

(億円)

	2021/2	2022/2	増減額
営業活動による キャッシュフロー	104	125	21
投資活動による キャッシュフロー	▲73	▲3	69
財務活動による キャッシュフロー	▲53	▲45	7
現金及び現金同等物 の期末残高	589	675	85



## 2021年度の成果と課題

基本方針	成果	課題
お客さま 起点の経営	<ul style="list-style-type: none"><li>・アカウント営業強化による既存顧客内シェア拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・マーケットインによるサービス開発</li></ul>
DXの推進	<ul style="list-style-type: none"><li>・国内8支社にカスタマーサポートセンター（CSC）を設置</li><li>・エリア管理の展開で全国計151施設で省人化を実現、115名の人員リソースを確保</li><li>・省人化施設における収益性改善</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・エリア管理が展開途上につき収益性改善効果は省人化施設に留まり、設備管理事業全体の収益性は横ばい</li></ul>
グループ経営	<ul style="list-style-type: none"><li>・オーガニックな成長と地元有力企業のM&amp;Aなどにより、中国事業が堅調に拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・中小型施設向け中核事業会社と位置付けたADコネクトの統合効果の遅れ</li><li>・コロナ影響による国内子会社の低迷</li><li>・各国のコロナ影響によるアセアン事業の停滞</li></ul>



# 中期経営計画 KPI（重要業績評価指標）進捗

想定を上回るコロナ影響もあり一部施策の効果発現に1～2年の遅れ

基本方針	KPI（2023年度末）	2021年度期末	2020年度期末
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</b> 施設	27施設
	エリア管理による常駐ポスト削減数180名	<b>115</b> 名	—
	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	—
グループ 経営	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

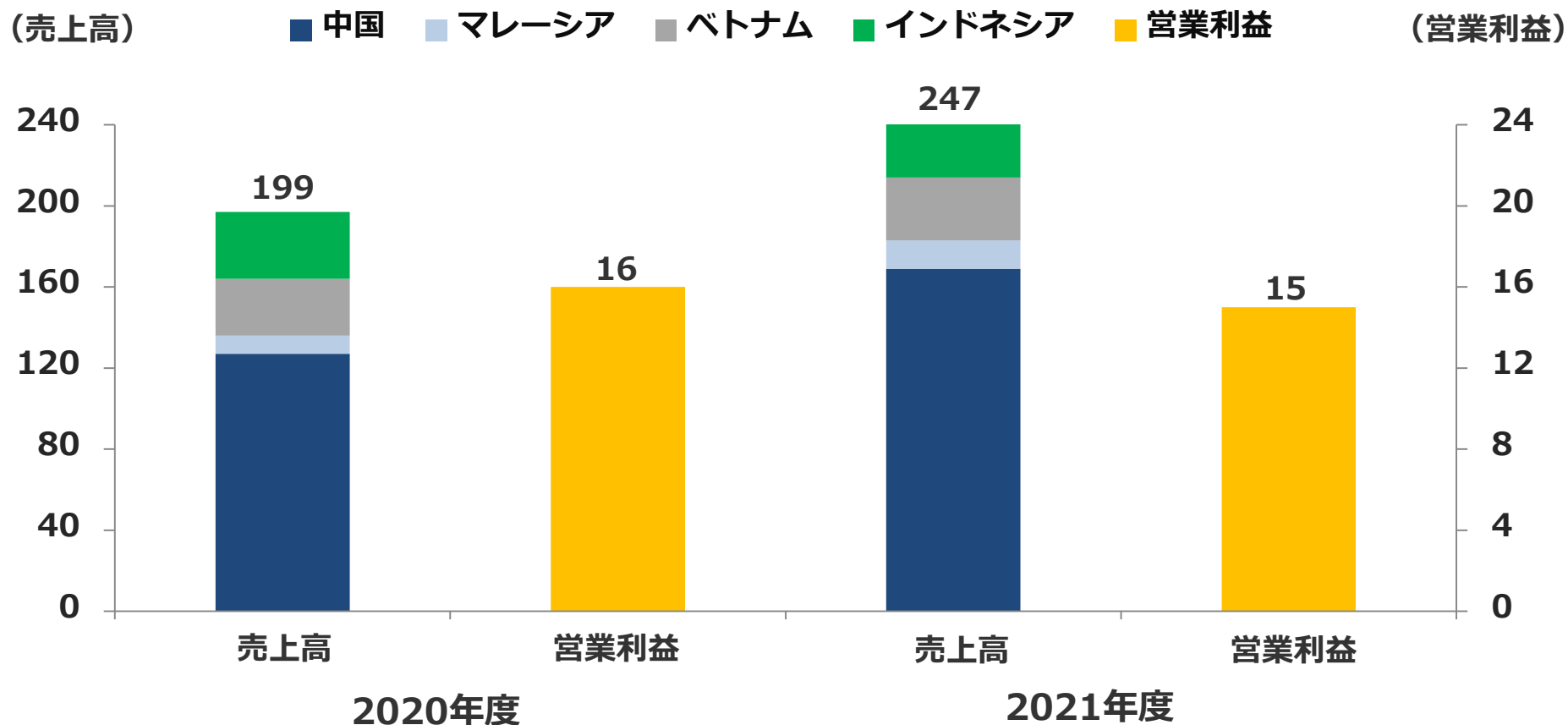
# アジアでの事業拡大

新規顧客開拓や事業領域の拡大により、中国では堅調に成長。

アセアンでは各国で新型コロナの影響による厳しい経営環境が続く中、お客さまの事業継続を支援

海外事業は売上高 前年比124.2%、営業利益 前年比96.7%※

## 海外事業売上高／営業利益推移（億円）



※ 数値は事業会社の単純合算ベース

## 1 2021年度 決算報告

## 2 2022年度の取り組み

# 2022年度の位置づけ

## 2021年度の課題を克服し巻き直しを図る

(億円)	2021年度実績 (構成比)		2022年度予想 (構成比)		増減率
売上高	新収益認識基準 2,839 (100.0%)		新収益認識基準 3,100 (100.0%)		109.2%
	旧収益認識基準 3,176 (100.0%)		旧収益認識基準 3,470 (100.0%)		109.3%
営業利益	157	(5.0%)	170	(5.5%)	108.3%
経常利益	157	(4.9%)	170	(5.5%)	108.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	106	(3.4%)	107	(3.4%)	100.9%

※ (構成比) は2021年度は旧収益認識基準、2022年度は新収益認識基準で計算

※ 新型コロナウイルスによる2022年度 営業利益への影響見込み▲ 8億円 (2021年度▲ 12億円)

# 2022年度の主な取り組み

基本方針	取り組み内容
お客さま 起点の経営	<ul style="list-style-type: none"><li>・顧客接点である国内8支社配下の支店エリア体制を再編</li><li>・営業体制強化による既存顧客内シェア拡大と新規顧客開拓の促進</li><li>・医療関連施設をターゲットとしてきたヘルスケア関連サービスの提案先を拡大し、今後の事業の柱として育成</li><li>・環境負荷低減に資する取り組みを体系化し、お客さまの脱炭素化を支援するコンサルティングビジネスを展開</li></ul>
DXの推進	<ul style="list-style-type: none"><li>・各種システム間の連携化を進めるとともに、情報蓄積量を増加しADプラットフォームの利活用を促進 (情報の更なる蓄積・分析によるアウトプット強化)</li><li>・新たな施設管理モデル「エリア管理」の展開加速</li></ul>
グループ経営	<ul style="list-style-type: none"><li>・グループ各社間の連携強化による国内グループ各社の成長促進</li><li>・中国での更なる成長</li><li>・経営基盤強化を目的にアセアン本社設立に向けた準備に着手</li></ul>

次項より各項目の詳細を説明

## 支店エリア体制の再編により顧客接点を強化

2022.4.1 の機構改革にて、

- お客さま毎のニーズや施設特性、地域特性、立地環境等に  
合わせて顧客接点である国内全8支社配下の支店エリア体制を再編
- 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

**各地域で支社全体として  
お客さまと向き合う体制を構築**

営業体制を強化し、2021年度に成果をあげた  
既存顧客内シェアを更に拡大、新規顧客開拓を促進

### 【2021年度】

- アカウ<sup>ン</sup>ト営業の強化により、既存顧客内シェアを拡大



### 【2022年度】

営業体制を強化し

- アカウ<sup>ン</sup>ト営業の更なる推進で既存顧客との関係をより一層強化、  
カスタマーサクセスへの貢献を通じてシェアを拡大
- 2021年度に築いた見込み客とのリレーションから受託を拡大、  
更なる新規顧客開拓に向けて潜在顧客とのリレーションを構築

### 「衛生清掃」や「ニュースタンダードクリーニング」 で培った経験やノウハウを活かし施設管理業務の受託を拡大



#### 【これまでの取り組み】

- ・ 2014年度、感染制御を組み込んだ病院向けサービス「衛生清掃」の提供開始を機に病院へのサービス提供を大きく拡大（衛生清掃、設備管理、サポート業務等）

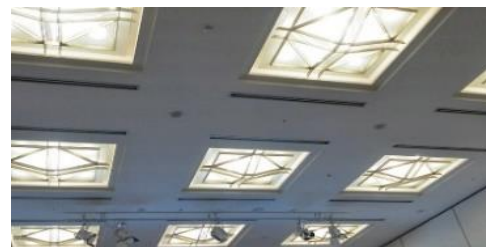


- ・ 2020年度、「衛生清掃」の知見も活かし、コロナ影響に伴うお客さまニーズの変化に即応し、ウィズコロナ時代の清掃新基準として「ニュースタンダードクリーニング」を開発し様々な施設へサービスを提供

社会的に防疫意識が高まる中、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



### これまでに培ってきた知識や技術を活かし 脱炭素支援ソリューションを展開



#### 【これまでの環境負荷低減サービス】

- ・省エネ機器の設置工事
- ・各種設備の省エネオペレーション
- ・フロン管理  
(フロン管理代行、ノンフロンケース販売)
- ・電力供給サービス etc



#### 【これからの環境負荷低減サービス】

- ・再生可能エネルギーの調達支援
- ・環境証書の発行支援 etc

専任組織を立ち上げ、お客さまの脱炭素化をトータルサポート  
「環境価値創造」を理念とする当社事業の新たな柱へ

## DXの推進① AD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  
AD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

input

「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

# AD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

お客様の課題解決に貢献する価値ある情報

### エリア管理の展開加速と各種業務のDXで 人手不足の解消と収益構造変革の早期実現を目指す



● 設備を強化した関東支社CSC

#### 【2021年度】

CSCによる遠隔サポートや各種センサー、カメラの活用により151の施設で省人化、115名の専門人材を新規受託物件や営業、工事部門に再配置



#### 【2022年度】

新たに**100施設**で省人化（累計278施設）  
**40名**の専門人材の再配置を目指す（累計155名）  
同時に警備や清掃、サポート事業といった業務においてもDXに向けた研究開発を推進

## 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
AD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	既存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

## グループ経営② アジアでの事業拡大（中国）

オーガニックな成長に加え、積極的なM&Aや業務提携で更なる飛躍を目指す



- 中国では物流施設でのオペレーションサービス（写真上）や軽食補給ステーション（写真下）など事業領域を拡大

重点ターゲットとする中高級ショッピングセンター、病院・養老院、再開発エリアでの受託拡大によるオーガニックな成長



M&Aや業務提携による成長

- ・ 専門性の獲得
- ・ 事業領域の拡大
- ・ 顧客基盤の強化 etc.

**アジア最大の成長エリアとして引き続き、当社海外事業を牽引**

### 中長期的な成長に向けて経営基盤を強化



- コロナ下で厳しい経営環境が続く中、お客さまの事業継続を支援

アセアンでは  
引き続き、各国でウィズコロナに対応しながら  
お客さまの施設を支え続ける

加えて、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ため  
「アセアン本社」設立に向けた準備に着手

2005年以降、17期連続増配中。18期連続増配へ

2021年度は期初予想通り、**84円** の配当を実施

普通配当74円（配当性向35%）+イオンディライト誕生15周年記念配当10円

2022年度は、業績予想の達成を前提に

配当性向**40%**（※）の **85円** の配当を予定

中期3カ年内に展望していた配当性向40%を2022年度に適用、  
前年度配当（記念配当含む）より増配を予定

※親会社株主に帰属する当期純利益107億円の場合

なお、株式の希薄化懸念払拭のため、保有する自己株式4.1百万株（所有割合7.66%）  
のうち、**3.5百万株**の消却を実施予定

## 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基づく見込みです。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  
※p.5のみ千万円未満を切り捨て
  - ◇ 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担当部署：社長室  
責任者名：石井 恵美子  
TEL 03-6895-3892  
又は、ホームページよりお問い合わせください。  
<https://www.aeondelight.co.jp>

本資料の内容につきましては公表日（2022年4月7日）まで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。