

2020年2月期 第1四半期 決算補足資料

イオンディライト株式会社

2019年7月5日

連結損益計算書

	2018年度		2019年度		増減額	(億円) 増減率
	第1四半期 (構成比)		第1四半期 (構成比)			
売上高	763	(100.0%)	790	(100.0%)	26	103.5%
売上総利益	93	(12.2%)	96	(12.2%)	2	103.1%
販売管理費	55	(7.3%)	58	(7.4%)	2	105.0%
営業利益	37	(5.0%)	38	(4.8%)	0	100.4%
経常利益	38	(5.0%)	38	(4.8%)	0	100.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	20	(2.7%)	20	(2.6%)	0	100.2%

【ご参考】 カジタクの業績を除いたグループ^o結損益計算書（同規模比較）

売上高は新規顧客の拡大や海外子会社の成長などにより増収
 営業利益は人件費に関する引当金戻入の期ずれの影響もあり減益

〈ご参考〉

2018年度
第1四半期（構成比）

2019年度
第1四半期（構成比）

増減額

増減率

（億円）

	2018年度 第1四半期（構成比）	2019年度 第1四半期（構成比）	増減額	増減率
売上高	743（100.0%）	775（100.0%）	32	104.4%
売上総利益	97（13.1%）	98（12.7%）	1	101.3%
販売管理費	53（7.2%）	55（7.2%）	2	105.0%
営業利益	44（6.0%）	43（5.6%）	▲1	96.9%

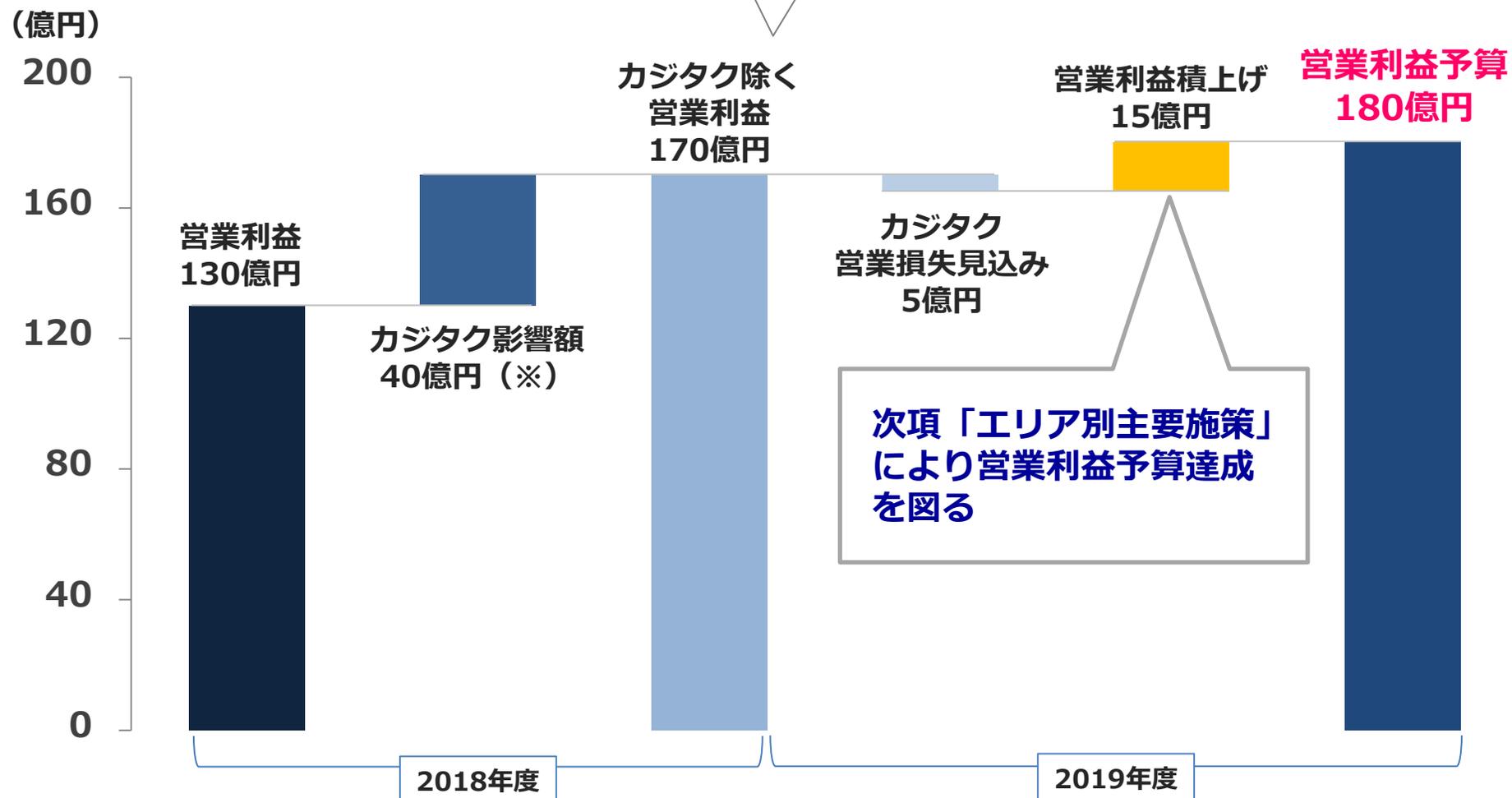
※ 当社連結子会社 株式会社カジタクの会計処理問題については、2019年6月28日付「特別調査委員会の調査報告書開示および今後の対応に関するお知らせ」をご参照ください

2019年度の計画数値

(億円)	2018年度実績 (構成比)	2019年度予想 (構成比)	増減率
売上高	3,029 (100.0%)	3,150 (100.0%)	104.0%
営業利益	130 (4.3%)	180 (5.7%)	138.1%
経常利益	133 (4.4%)	180 (5.7%)	134.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	64 (2.1%)	108 (3.4%)	168.4%

営業利益予算達成シナリオ

単体、国内外子会社の成長により 営業利益予算の達成を目指す



※ カジタクの過去の取引に伴う将来の損失に対する引当金を計上しています。

好調トレンドを維持し、日本・中国・アセアンでFM事業を着実に拡大

日本

- 「安全・安心」「人手不足」「環境」3つの社会課題解決の促進に向け、支社主導で地域単位の経営を実現

中国

- 「One Aeon Delight 戦略」により事業拡大を加速

アセアン

- 前期M&AをしたSJS社によりインドネシアで事業を拡大

1 安全・安心

- 施設管理の専門家集団として技術力を高めるため整備・点検業務の直営化を促進
- BCP対策の一環として再生可能エネルギーを利用した蓄電システムの研究開発を推進

2 人手不足

- ADプラットフォームの構築に向けて、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を検証
- 支社経営により、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
- セコム(株)と新たなプロジェクトをスタート
中小型オフィスへのサービス提供拡大に向けて、非常駐型管理を強化

3 環境

- エネルギーマネジメントサービス確立に向けて、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を促進

地域経済圏の形成へ、支社主導で地域単位の経営を実現

支社機能の再構築と併せて 支社長の役割を再定義

- 経営者として、お客さま・行政・経済界・団体との信頼関係を構築
- 地域経済圏を形成し、地域の事業成長基盤を構築

▶ 2019.3.1付の機構改革で支社経営体制を構築

各支社主導で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

お客さまとのコミュニケーションを活性化

関係性の強化によりビルメンテナンス業務の受託拡大を図る

(2019年度の取り組み事例) 九州支社の組織再編

- ・ 都道府県別のエリア体制を構築。従来、熊本・宮崎・鹿児島を管轄していた九州南支店を解消し、各県に「営業所」を新設
- ・ 営業所長には、直近まで現場で責任者を務めていた若手人材を抜擢

接触頻度が増加し、各県のお客さまから好評（数値面にもプラス影響）
若手人材の士気高揚、組織活性化に。今後は、地域の協力会社との関係性強化を進める
好事例として他支社へ展開

国内：支社経営② 建設施工事業における地域経済圏の形成

関東／関西 各支社内に「工事部」を新設
既設の東日本／西日本工事部との連携で地域密着の受託体制を整備

2018年度：設計・デザイン分野の体制を強化

▶ 川上からの提案により、受託確度が向上。下期より大型工事の受託拡大

2019年度：地域に密着し各種改装工事を受託できる体制を整備

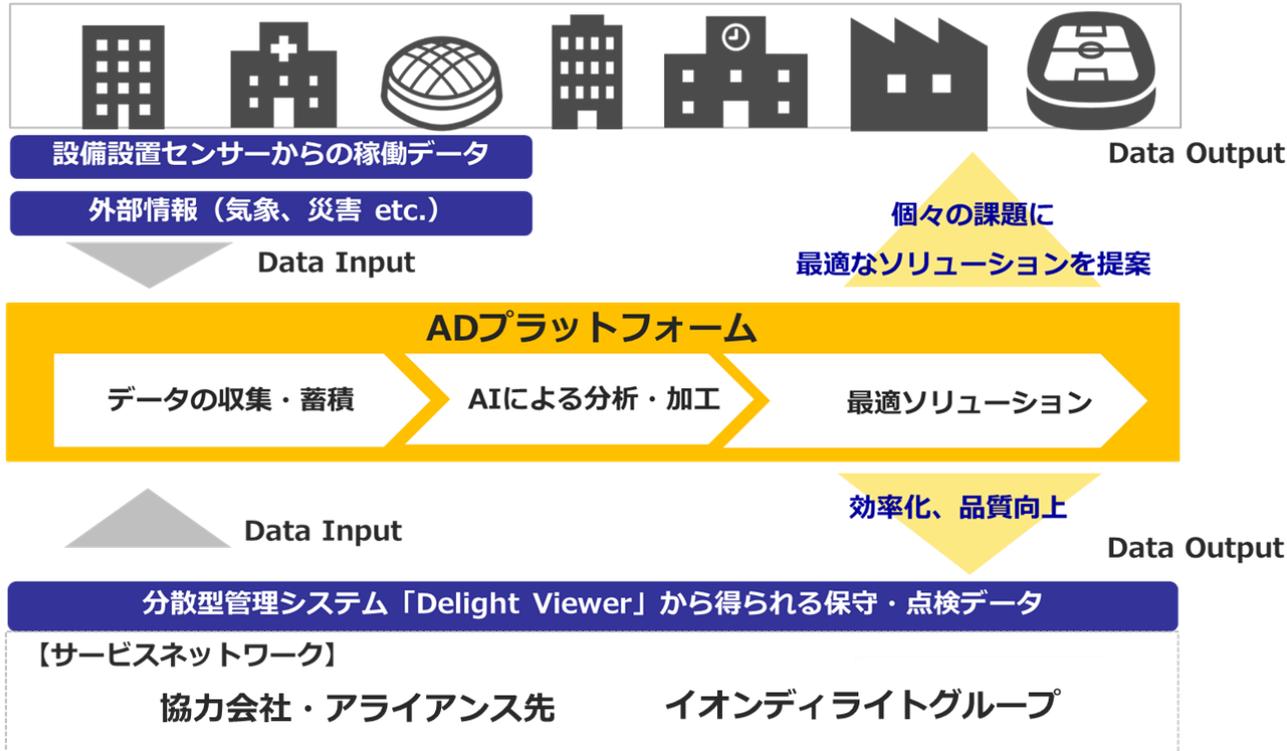
▶ 地域の協力会社との関係性強化も図りながら、各種改装工事の受託を拡大

**建設施工事業では地域経済圏形成
に向けて着実に進捗**

イオンディライト（AD）プラットフォーム構築に向けた研究開発

● 各分野の専門家が効率的にサービスを提供できる仕組み

【お客さま】



ADプラットフォームの土台となる
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を検証

2019年度中に
実用化

セコム株式会社との協業で「人手不足」解消に向けた取り組みを推進
非常駐型管理の強化で中小型オフィスへのサービス提供を拡大

信頼される安心を、社会へ。

SECOM



AEON delight 

2018年4月より協業を開始。2018年度は警備業務の省力化モデル構築
施設管理業務における更なる省力化に向けた検証を継続

両社の強み（セコム：警備、イオンディライト：設備管理）
を活かし非常駐型管理を強化し、中小型オフィスへのサービスを拡大
既に足元では関東圏で本プロジェクトをスタート

施設の「安全・安心」、「環境」対応を担う企業として
イオングループのビジョン達成にも貢献

イオングループ



当社

LED照明の販売・設置工事、
設備の省エネオペレーション

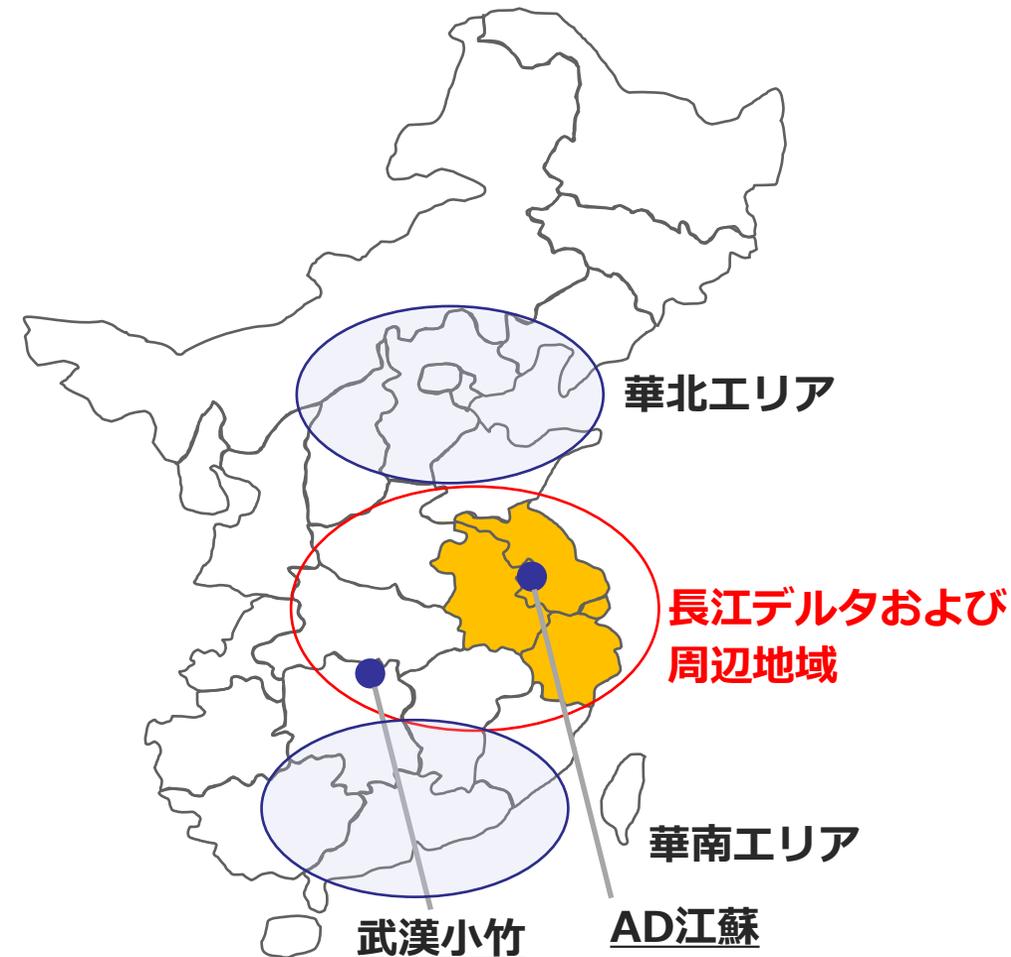
- 再エネの管理・小売事業を含めたエネマネサービス確立に向けた検証
- BCPの一環として、再エネを活用した蓄電の検証

One Aeon Delight 戦略のもと、長江デルタ地域を中心に受託を拡大

前期、中核事業会社2社を完全子会社化

- ① 「永旺永楽 (イオンディライト)」ブランドのもとオペレーションを統一
 - ② 品質とブランド力を向上
 - ③ 長江デルタおよび周辺地域でターゲット (※) とする施設の受託を拡大
- ※ 重点ターゲット…中高級SC、病院・養老院、インフラ・開発 etc.

華北/華南エリアへ事業を拡大



アセアン最大市場のインドネシアで事業を拡大



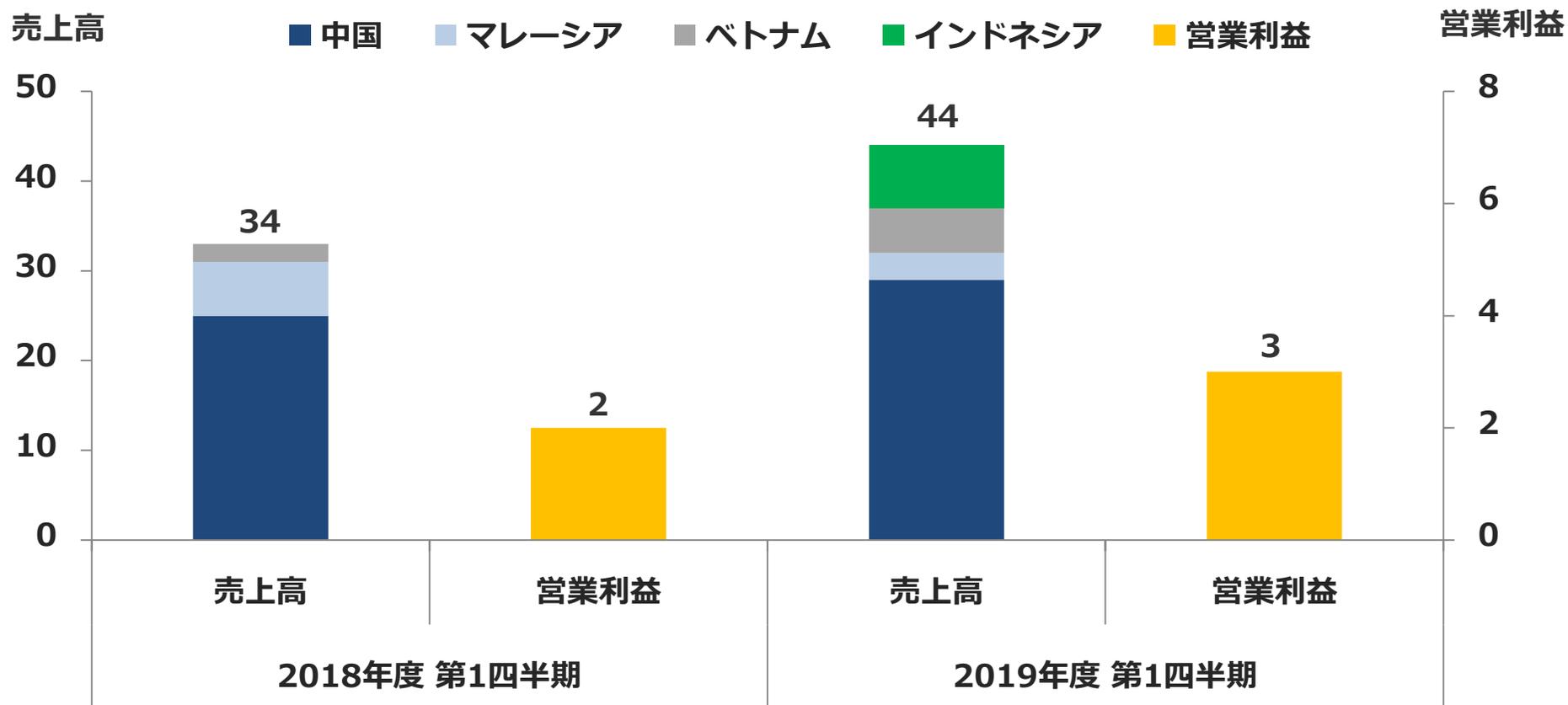
前期、同国清掃業界トップクラスの
PT Sinar Jernih Sarana
(シナル ジャーニー サラナ)
を連結子会社化



当社との早期シナジー発揮で
インドネシアで事業拡大を加速

海外事業は売上高、営業利益ともに2ケタ成長（※）

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

セグメント売上高

5事業で増収 建設施工は改装工事の受託拡大で2ケタ成長

	2018年度 第1四半期	2019年度 第1四半期	増減率	(億円)
設備管理	141	149	105.9%	
警備	110	111	100.6%	
清掃	142	154	108.1%	
建設施工	105	120	114.4%	
資材関連	129	129	100.6%	
自動販売機	81	76	95.0%	
サポート	54	48	89.7%	
(参考) カジタク除く	33	34	101.4%	
合計	763	790	103.5%	
(参考) カジタク除く	743	775	104.4%	

セグメント損益

3事業で増益 建設施工は2ケタ成長、自販機は収益モデルの転換途上

	2018年度 第1四半期	2019年度 第1四半期	増減率	(億円)
設備管理	14.7	14.3	97.0%	
警備	7.2	7.3	101.1%	
清掃	16.8	17.2	102.4%	
建設施工	9.8	10.9	110.6%	
資材関連	7.4	7.1	95.8%	
自動販売機	4.1	2.5	61.3%	
サポート	▲2.7	▲1.2	-	
(参考) カジタク除く	3.8	3.8	99.7%	
合計	57.6	58.2	101.2%	
(参考) カジタク除く	64.2	63.3	98.7%	

セグメント別の取り組み

設備管理事業

新規受託に加え、お客さまの防災・減災体制の整備支援に注力し、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

警備事業

労働需給の逼迫感が強まる中、お客さまとの価格交渉を実施し、単価の適正化と収益性の改善を推進

清掃事業

新規受託に加え、前期に連結子会社化したインドネシアの清掃事業会社SJS社の業績が寄与。その他、省力化に向けて自動走行型清掃ロボットの導入を促進

建設施工事業

前期の設計・デザイン分野の体制強化による受託確度向上と併せて、地域に密着したサービス提供体制構築により改装工事の受託を大きく拡大

資材関連事業

イオンPB商品「トップバリュ」の包装包材の受託を拡大。収益性改善を目的に物流コストの削減に注力

自動販売機事業

販売効率の向上を目的に自社混合機の設置拡大に注力。同機の入替期間実績および物理的寿命等を総合的に勘案し、その耐用年数の見直しを実施

サポート事業

連結子会社による事業を含め、施設とその周辺の管理運営に関するアウトソーシングサービスの提供を拡大

連結貸借対照表

(億円)

資産の部	2019/2	2019/5	増減額
流動資産	1,087	1,060	▲26
有形固定資産	101	99	▲1
無形固定資産	81	79	▲1
投資等	75	83	7
固定資産	258	262	4
資産合計	1,346	1,323	▲22

負債・純資産の部	2019/2	2019/5	増減額
流動負債	495	479	▲15
固定負債	95	84	▲10
負債合計	590	564	▲26
株主資本	727	731	4
純資産合計	755	759	3
負債・純資産合計	1,346	1,323	▲22

2005年度以降、14期連続増配中。15期連続増配へ

2018年度は、
前期より2円増配し、**63円** の配当を実施

2019年度は、業績予想の達成を前提に
連結配当性向30% (※)、2018年度から2円増配の

65円 の配当を予定

※親会社株主に帰属する当期純利益108億円の場合

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
 - ◇ 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：ディライトコミュニケーション部
責任者名：石井 恵美子
TEL 03-6840-5712
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>

本資料の内容につきましては公表日（2019年7月5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。