

2016年2月期 第1四半期 決算補足資料

イオンデイライト株式会社 

2015年7月8日

経営環境の変化

- 大手医療機関や大学、大手製造業の一部で、施設管理を品質・コスト面から見直す傾向が強まり、包括的なファシリティマネジメント(FM)サービスへの需要が増加
- 雇用需給が逼迫、新規引き合い物件を確実に受託するため、人材の確保、教育・育成体制の強化が急務
- 中国、アセアン各国ではFMサービスの需要が供給を上回る状況が継続

業績概要

- FMサービスのニーズが高まり、増収増益、過去最高益を達成。
(売上高705億円 前年同期比106.1%、営業利益36億円 前年同期比102.4%)
- 医療関連施設21物件(病床数を前期比2倍に拡大)など、イオングループ外新規顧客を拡大
- 競争優位性を更に強固にするため、衛生清掃事業では、清掃品質の可視化に着手。
エネルギーソリューション事業ではIoTを活用した遠隔制御システムの導入、展開に向けた取り組みを推進
- 海外事業では、中国で累計155件、マレーシアで122件、ベトナムでスポット案件を中心に171件へサービスの提供先を拡大

大型施設の堅調な受託拡大及び海外含む子会社業績伸長により、増収増益、過去最高益を更新

単位：億円

	2016年2月期 第1四半期			2015年2月期 第1四半期	
	金額	売上比 (%)	前年比 (%)	金額 (実績)	売上比 (%)
売上高	705	100.0	106.1	664	100.0
営業利益	36	5.1	102.4	35	5.3
経常利益	36	5.2	102.6	35	5.4
当期純利益	20	2.9	103.1	20	3.0

6事業で前年比増。建設施工事業、サポート事業で2桁成長。自動販売機事業では、業界全体の販売数量が前年を下回る中、新たな価値提供に向けた取り組みを推進

単位:億円

	2016年2月期 1Q実績			2015年2月期 1Q実績	
	売上高	構成比 (%)	前年比 (%)	売上高	構成比 (%)
設備管理事業	121	17.2	107.8	112	16.9
清掃事業	116	16.5	106.5	109	16.5
警備事業	93	13.2	104.2	89	13.4
建設施工事業	130	18.5	110.1	118	17.8
資材関連事業	120	17.1	103.1	117	17.6
自動販売機事業	81	11.5	97.3	83	12.5
サポート事業	42	6.0	121.6	34	5.2

設備管理事業

新規受託に加え、4月より施行の「フロン類管理に関する法律」に伴うフロン管理代行業務の受託拡大。エネルギーマネジメントシステムの展開推進

清掃事業

医療関連施設に向けた独自の衛生清掃モデルにより、病院・介護施設市場へのシェア拡大。清掃業務の継続的な品質改善を推進

警備事業

新規開業施設の常駐警備、臨時警備の受託拡大。施設内警備に接遇サービスを取り入れたアテンダーサービスの展開拡大。導入店舗数35店舗

建設施工事業

集客力向上のため商業施設への投資を進める顧客へ提案活動推進、既存店舗活性化や維持・修理工事を中心に堅調に受託拡大

資材関連事業

新規・既存顧客いずれも順調に取引を拡大。電子商談による仕入れコスト削減や物流コスト削減による収益性改善を継続推進

自動販売機事業

業界全体の販売数量が前年を下回る中、3月に新規顧客開拓専門部署新設。自販機PB飲料商品開発・拡販。サイネージ自販機広告展開。

サポート事業

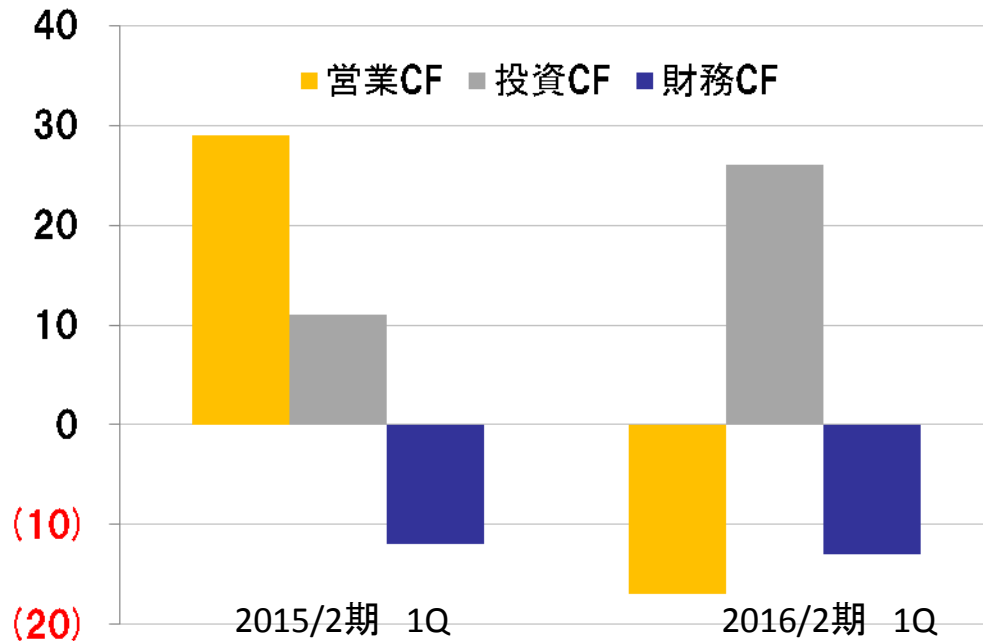
(株)カジタクの家事代行サービス「家事玄人」の販売拡大(前年同期比148.2%)、生活支援サービスの拡充による業績貢献

連結貸借対照表：2016年2月期 第1四半期

単位：億円

	2015年 2月28日 前期末	2015年 5月31日 1Q	増減額		2015年 2月28日 前期末	2015年 5月31日 1Q	増減額
流動資産	1,044	1,047	2	流動負債	466	462	△4
固定資産	215	216	0	固定負債	19	18	△0
有形固定資産	43	44	0	負債合計	485	480	△5
無形固定資産	109	108	△0				
投資等	62	63	0	純資産合計	774	783	8
資産合計	1,260	1,263	3	負債・純資産合計	1,260	1,263	3

単位：億円



	2015/2 1Q	2016/2 1Q	増減
営業活動キャッシュ・フロー	29	△17	△47
投資活動キャッシュ・フロー	11	26	14
財務活動キャッシュ・フロー	△12	△13	△0
現金及び現金同等物の 期末残高	148	149	0

主な増減要因

単位：億円

【営業活動CF】△17億円

税引前当期純利益	36億円
売上債権の増減額(△は増)	△37億円
仕入債務の増減額(△は減)	26億円
未払消費税の増減額(△は増)	△11億円

【投資活動CF】26億円

関係会社消費寄託増減	34億円
------------	------

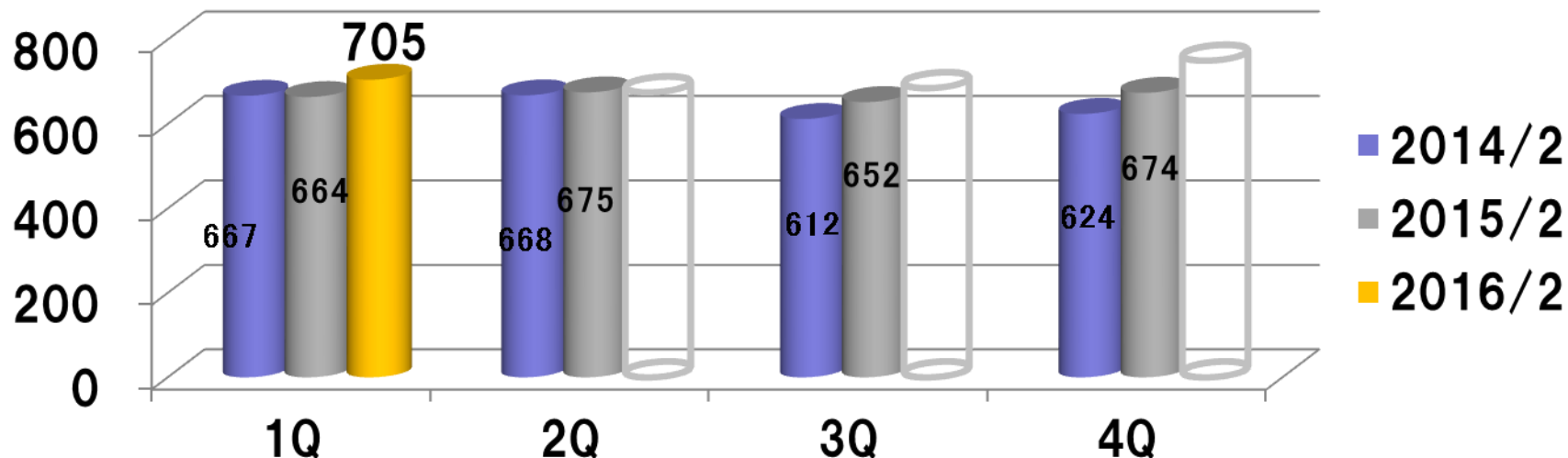
【財務活動CF】△13億円

支払配当金	△13億円
-------	-------

過去3ヵ年の四半期推移:売上高

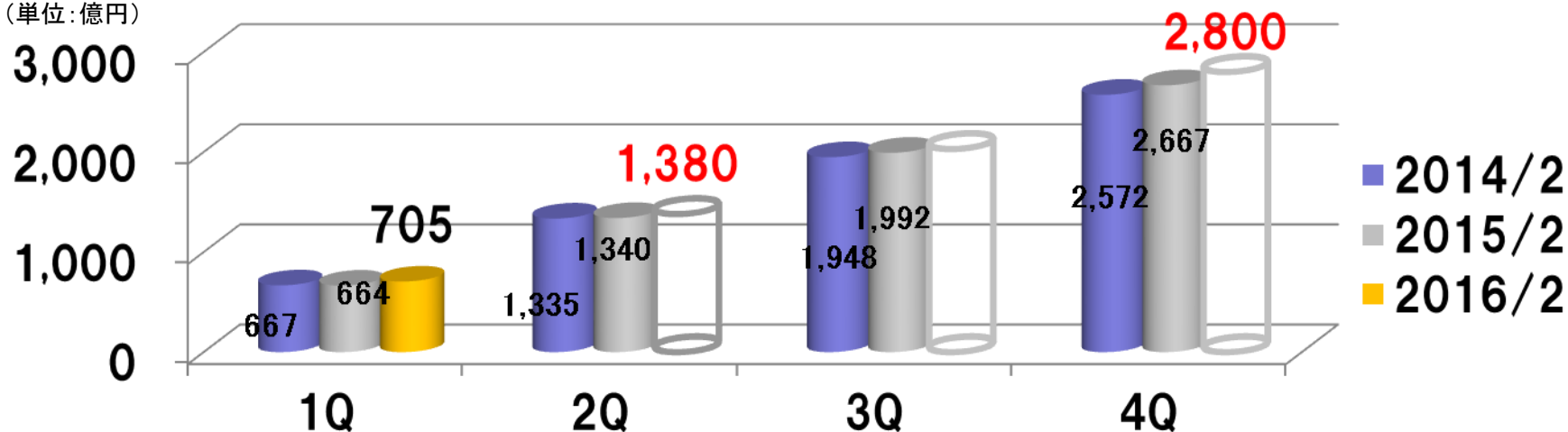
四半期 期間売上高推移

(単位:億円)



四半期 累計売上高推移

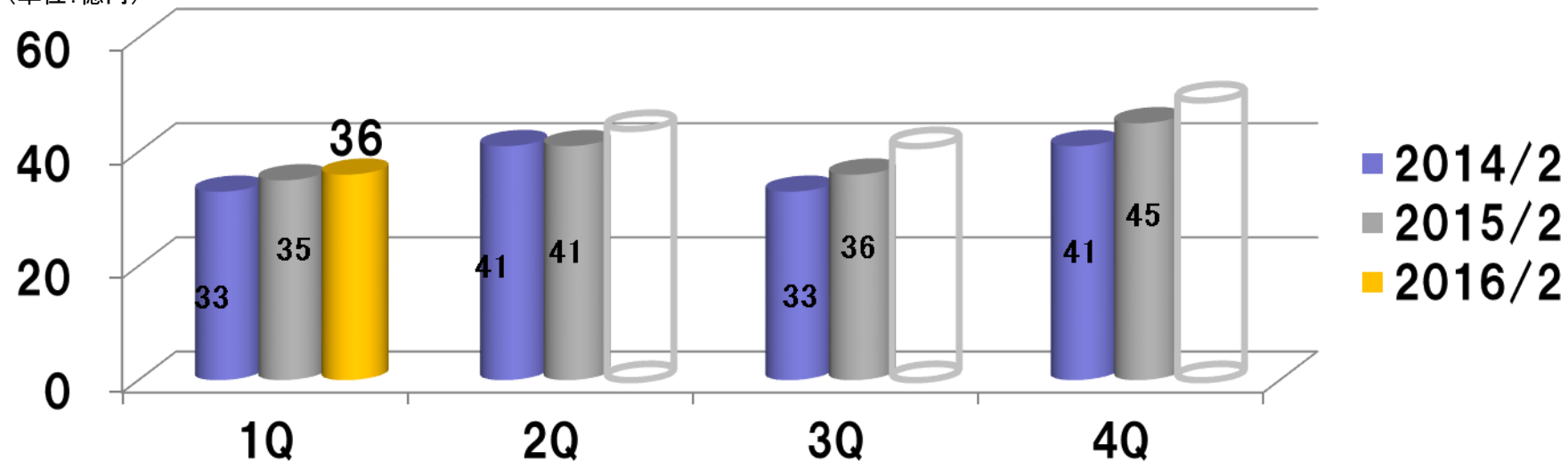
(単位:億円)



過去3ヵ年の四半期推移: 営業利益

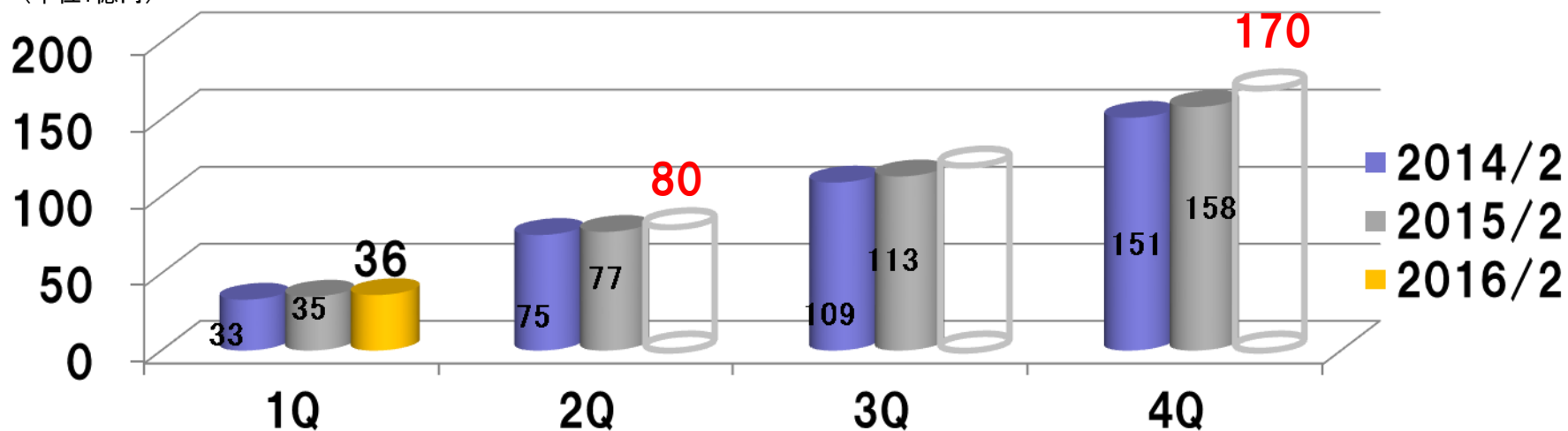
四半期 期間営業利益推移

(単位: 億円)



四半期 累計営業利益推移

(単位: 億円)



2Q以降の取り組み：競争優位性の強化

■ 事業競争力の強化

衛生清掃

- ・ 清掃品質の可視化。医療関連施設に向けて、感染制御の評価基準を構築
- ・ 現場単位の継続的な品質改善を実施
- ・ 清掃業界のイノベーションに挑戦：清掃ロボットの開発

エネルギーソリューション

- ・ IoT化 (Internet of Things:モノのインターネット) 化する各種設備を包括的に管理し、省エネやコスト削減を実現する独自の遠隔制御システムの導入・展開

アジア

中国：現地経営体制を強化、江蘇省では、出店が続くイオン店舗へのサービス提供を足掛かりにイオングループ外顧客拡大をめざす
マレーシア：イオングループ未受託案件の取り込みを加速、省エネニーズを踏まえた、設備管理一体型省エネサービスの展開を推進
ベトナム：新たな支店(ハノイ)開設により、事業エリアを拡大

■ 組織体制の強化

人材の採用、 教育・育成体制の強化

- ・ 人材確保に向けた採用活動を強化、競争力の源泉である人材の教育・育成体制強化のために、『教育部』を新設(6月1日付)

サービス品質の向上

- ・ サービス品質の維持向上、及びFMのISO化への対応に備え、『品質保証部』を新設(6月1日付)

(参考)2016年2月期の取り組み

『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 昨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

- 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の拡充

② 競争優位性の確立

- ① 労働力・協力会社の確保
- ② 付加価値の創造、イノベーション

衛生清掃事業:清掃ロボットの開発、実用化

エネルギーソリューション事業:次世代型設備管理の研究開発

③ アジアでの事業拡大

- ① 中国:事業エリア拡大と組織再編、アライアンスによる省エネパッケージ化モデル化
- ② マレーシア:ESCOビジネスによる顧客開拓、イオングループ切替受託推進とイオン外物件の拡大
- ③ ベトナム:M&A、アライアンスでの成長スピード加速、ハノイ支店開設

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

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

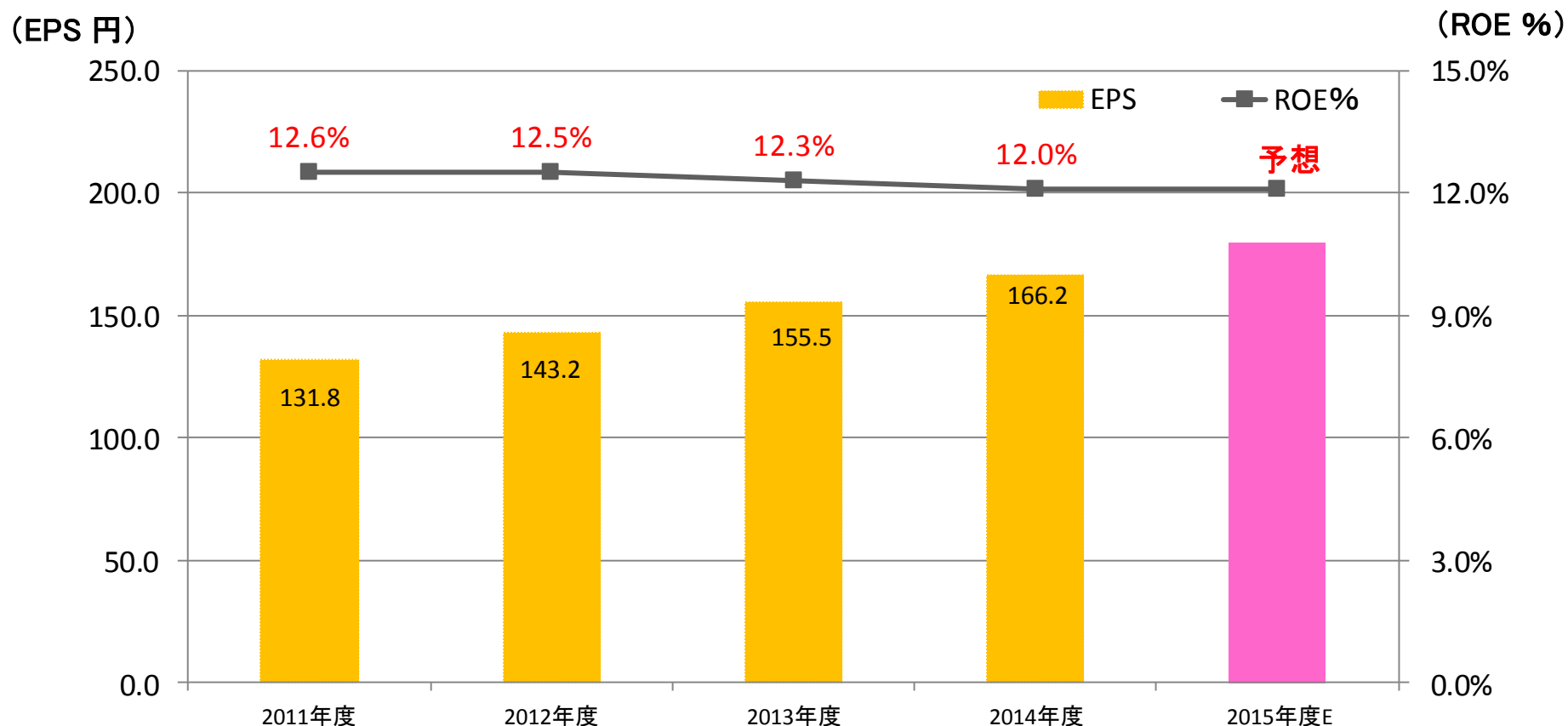
▲20億円

対前年 営業利益増加額

10億円~20億円

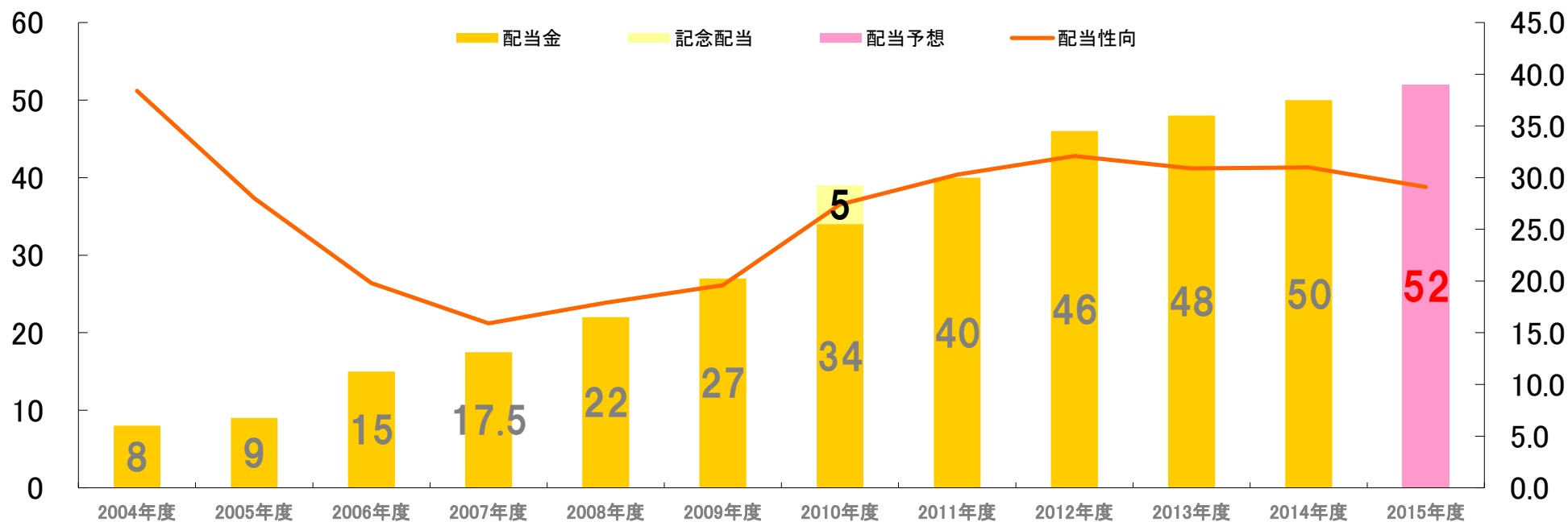
ROEを重要指標として、12%程度を維持

- 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。

■ 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: 京本 明志 (キョウモト ヨシアキ)
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7月8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。