

2016年2月期 第3四半期 決算補足資料

イオンデイライト株式会社 

2016年1月8日

経営環境の変化

- 日本では雇用需給の逼迫により人手の不足感が高まると共に人件費が上昇し、多くの企業にとって大きな経営課題に
- 中国・アセアンでは経済の減速感が一部に見られるものの、大型商業施設を中心に活発な建設投資が続き、省エネルギー・効率化に対する需要も増加

業績概要

- 国内外でサービスの提供先を拡大し、増収増益、過去最高益を達成。
(売上高2,106億円 前年同期比105.7%、営業利益119億円 前年同期比105.9%)
- 清掃事業の事業基盤強化を目的に、百貨店清掃に強みを持つ(株)白青舎を連結子会社へ
- 競争優位性を更に強固にするため、衛生清掃事業では、細菌やウィルスの検査・分析を行うための体制を整備
清掃改革の一環として、水溶性コーティング剤を導入。普及に向けて、実証実験を開始
- 品質管理体制強化に向けて、日本国内の全ての現場責任者を対象にしたISO内部監査における監査リーダー養成に向けた取り組みを推進

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3四半期			前年同期	
	金額	売上比 (%)	前年比 (%)	金額 (実績)	売上比 (%)
売上高	2,106	100.0	105.7	1,992	100.0
営業利益	119	5.7	105.9	113	5.7
経常利益	120	5.7	106.0	113	5.7
四半期純利益	69	3.3	109.3	63	3.2

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。

※ 自販機事業は前期にデジタルサイネージ型自販機を大量設置。今期は反動落ち

単位：億円

	2016年2月期 第3四半期			前年同期	
	売上高	構成比 (%)	前年比 (%)	売上高	構成比 (%)
設備管理事業	365	17.3	106.2	344	17.3
清掃事業	351	16.7	106.5	330	16.6
警備事業	281	13.4	103.7	271	13.6
建設施工事業	359	17.0	111.0	323	16.2
資材関連事業	375	17.8	105.7	354	17.8
自動販売機事業	244	11.6	94.8	258	12.9
サポート事業	129	6.2	117.3	110	5.6

設備管理事業

新規受託に加え、フロン管理代行サービスの受託拡大に向け「第一種冷媒フロン類取扱技術者」養成を推進。同資格保有者を累計約500名へ

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。資機材販売に加え、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38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。商品調達力の強化や物流コストの削減により収益性を向上

自動販売機事業

販売強化に向け、キャラクターデザインの飲料、専用自販機を開発、展開。ビジネスモデルの変革を目指し、サイネージ自販機広告事業を展開。

サポート事業

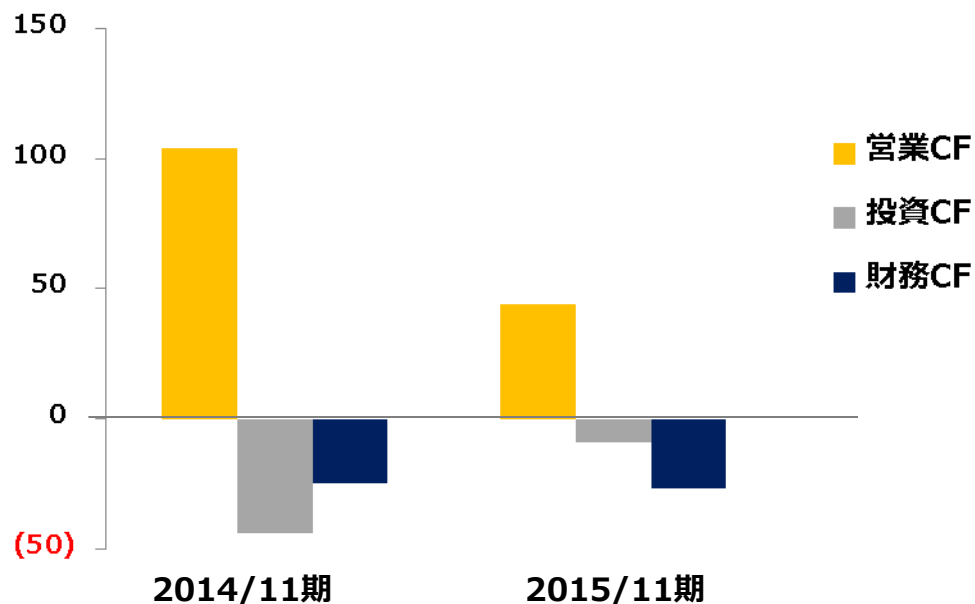
(株)カジタクの家事代行サービス「家事玄人」の販売拡大（前年同期比約1.4倍）、生活支援サービスの拡充による業績貢献

連結貸借対照表：2016年2月期 第3四半期

単位：億円

	前年度末	当四半期末 (2015/ 11/30)	増減額		前年度末	当四半期末 (2015/ 11/30)	増減額
流動資産	1,044	1,065	20	流動負債	466	441	▲25
固定資産	215	214	▲1	固定負債	19	17	▲1
有形固定資産	43	45	2	負債合計	485	458	▲26
無形固定資産	109	106	▲3				
投資等	62	62	▲0	純資産合計	774	821	46
資産合計	1,260	1,279	19	負債・純資産合計	1,260	1,279	19

単位：億円



	前年 2014/11	当四半期 2015/11	増減
営業活動キャッシュ・フロー	104	44	▲60
投資活動キャッシュ・フロー	▲44	▲9	35
財務活動キャッシュ・フロー	▲25	▲27	▲1
現金及び現金同等物の 期末残高	154	161	6

主な増減要因

単位：億円

【 営業活動 C F 】 44億円

税引前当期純利益	121億円
売上債権の増減額 (▲は増)	▲13億円
仕入債務の増減額 (▲は減)	0億円
未払消費税の増減額 (▲は減)	▲14億円

【 投資活動 C F 】 ▲9億円

関係会社消費寄託増減	12億円
固定資産の取得・売却による増減額	▲19億円

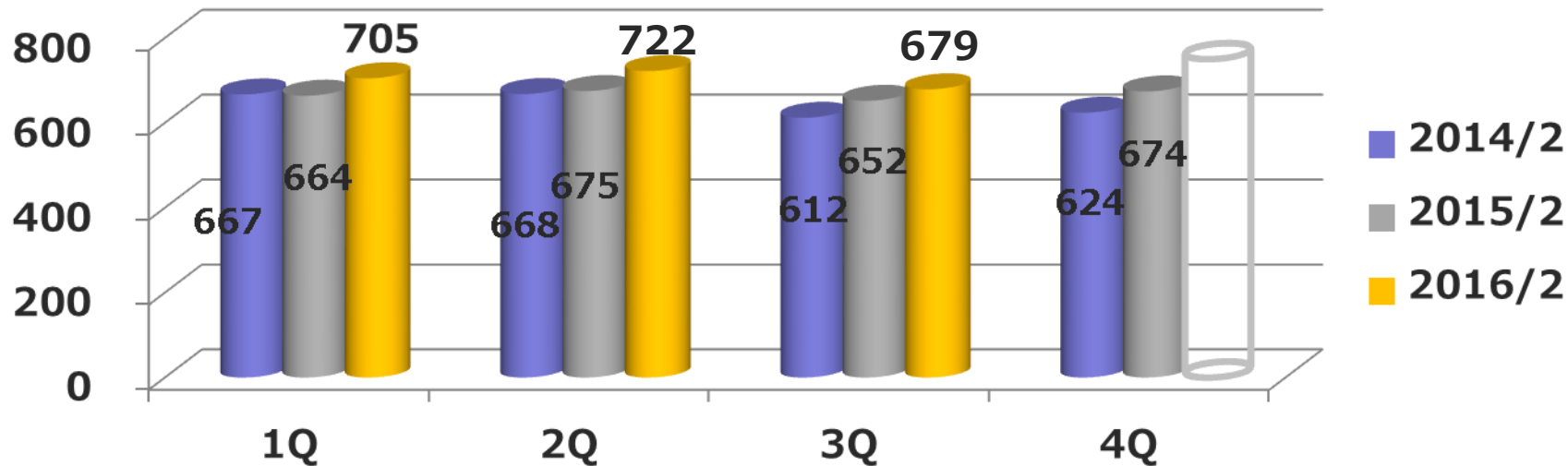
【 財務活動 C F 】 ▲27億円

支払配当金	▲26億円
-------	-------

過去3カ年の四半期推移:売上高

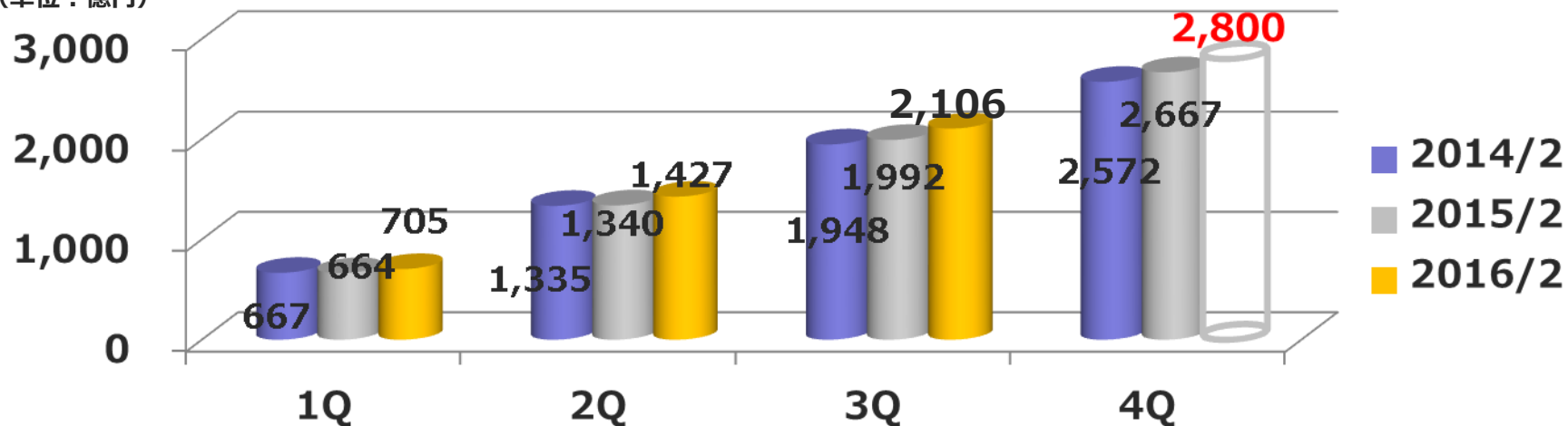
(単位: 億円)

四半期 期間売上高推移



(単位: 億円)

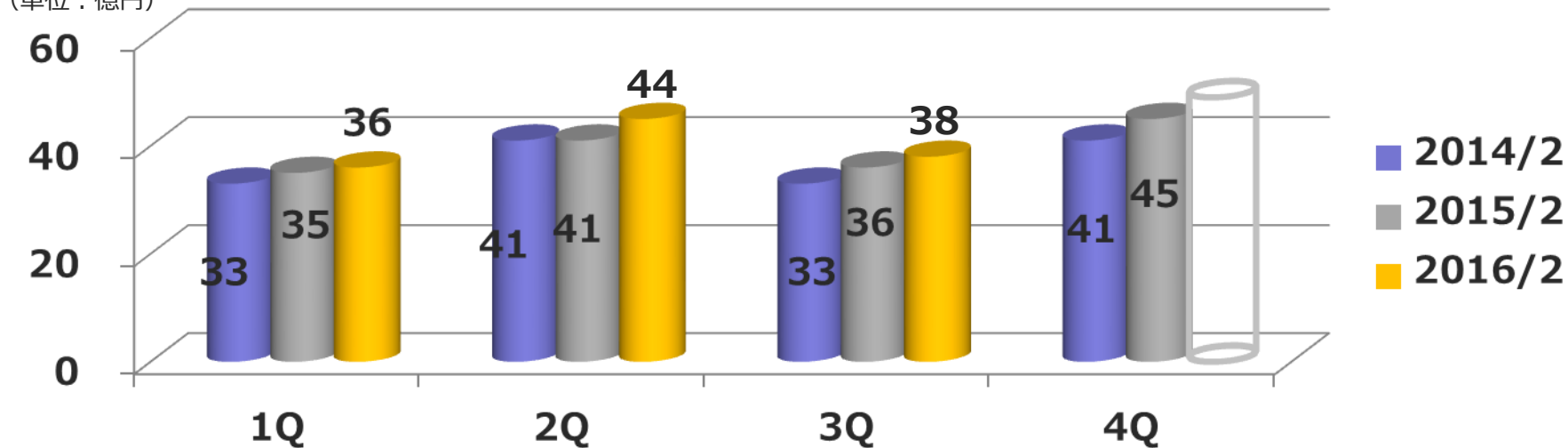
四半期 累計売上高推移



過去3カ年の四半期推移：営業利益

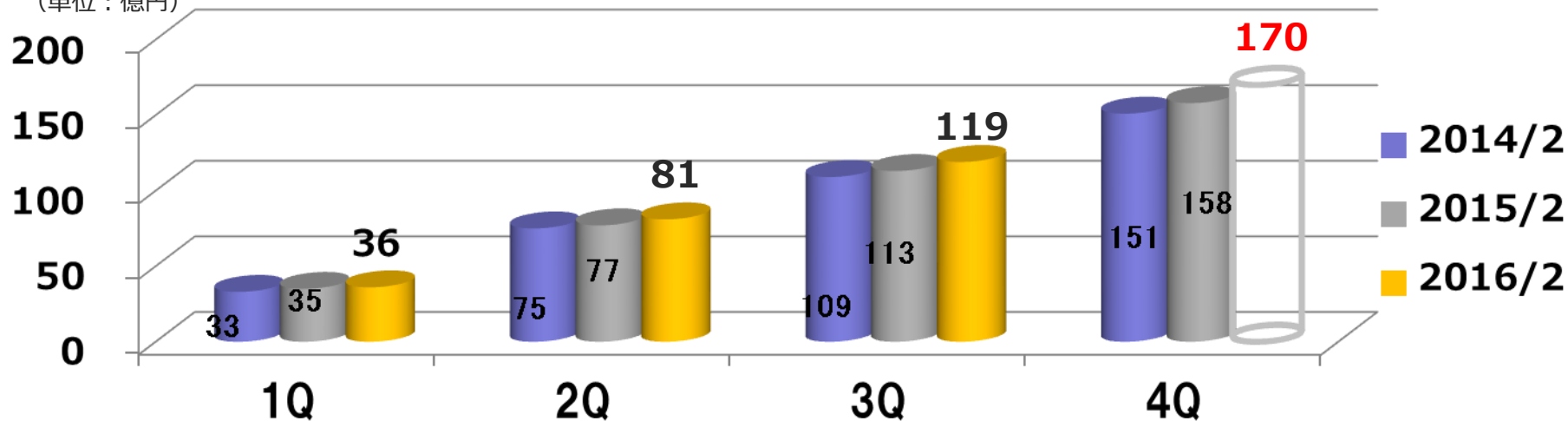
四半期 期間営業利益推移

(単位：億円)



四半期 累計営業利益推移

(単位：億円)



■ 事業競争力の強化

清掃

- ・ 細菌やウィルスの検査・分析体制の整備により、衛生清掃の提供を拡大
- ・ 白青舎とのシナジーにより、百貨店をはじめとした顧客を拡大
- ・ 清掃改革への挑戦：水溶性コーティング剤の普及、清掃ロボットの開発

エネルギーソリューション

新たな施設管理モデル構築に向けた挑戦：各種センサーを活用した設備機器のネットワーク化により、より緻密な設備管理、及び遠隔制御を可能とすることで業務の効率化、お客さまのコスト削減を実現

アジア

中国：顧客拡大と並行して、品質・ガバナンス体制を強化
マレーシア：現地有力地場企業との提供により、事業基盤を強化（3Q）
サービス提供先拡大を加速
ベトナム：ハノイへの事業エリア拡大に伴い顧客拡大を加速

■ 品質管理体制の強化

現場品質向上に向けた 監査リーダーの養成

日本国内の400名を超える全ての現場責任者を対象にISO内部監査における監査リーダー養成教育を推進。絶えず改善に取り組み、サービス品質を維持向上していく土壌を醸成

(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 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、勢力図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 顧客のさらなる拡大

- 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

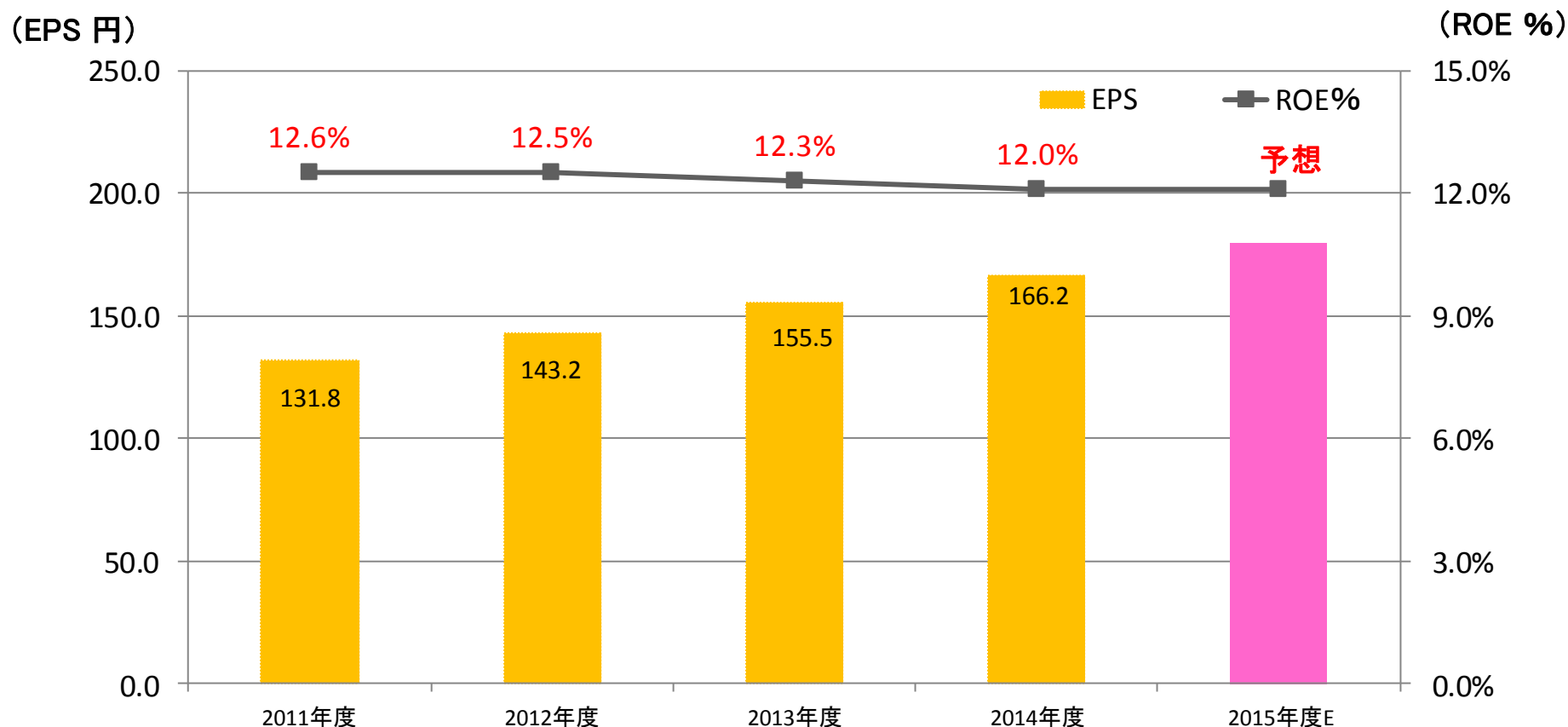
▲20億円

対前年 営業利益増加額

10億円~20億円

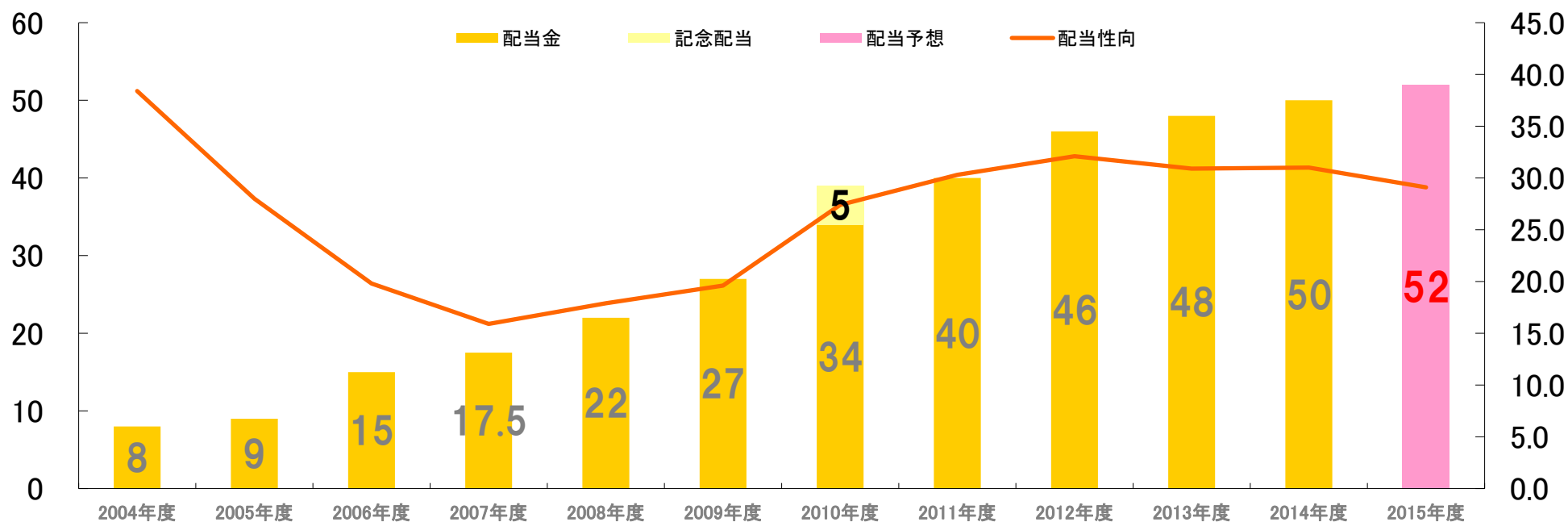
ROEを重要指標として、12%程度を維持

- 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 ヨシユキ)
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(2016年1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。