

2023年2月期 第1四半期決算発表補足資料

イオンディライト株式会社

2022年7月5日

1 2022年度 第1四半期決算報告

2 中期経営計画（2021年度-2023年度）K P I 進捗

3 通期計画数値達成に向けた第2四半期以降の取り組み

連結損益計算書

前年同期比で増収減益。期初計画に対して遅れが発生
(要因分析は次頁に掲載)

	2021年度		2022年度		増減額	増減率	2019年度 同期比
	第1四半期 (構成比)		第1四半期 (構成比)				
売上高 [旧収益認識基準]	711 [796]	(100.0%)	717 [801]	(100.0%)	6 [4]	100.9% [100.6%]	102.4% [100.3%]
売上総利益	97	(13.7%)	97	(13.6%)	▲0	99.8%	101.2%
販売管理費	60	(8.5%)	64	(9.0%)	4	107.0%	110.8%
営業利益	37	(5.2%)	32	(4.6%)	▲4	88.0%	86.4%
経常利益	37	(5.3%)	33	(4.6%)	▲4	88.0%	86.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	25	(3.5%)	22	(3.1%)	▲2	89.6%	108.5%

※ 増減額・増減率・2019年度同期比は、前年同期・2019年度同期の実績を新収益認識基準で組み替えし、同基準で比較したものを掲載。
大括弧内は、旧収益認識基準での同基準比較

※ (構成比) は新収益認識基準で算出

	第1四半期の状況	足元の状況
売上高および 営業利益の 状況	<p>外部要因によるマイナス影響が相応に発生したものの、イオンG売上高の拡大を主因に、前年同期比では増収。</p> <p>一方、DXをはじめとした先行投資を積極的に実施したことにより営業利益は前年同期比で減益。</p> <p>売上高、営業利益ともに、通期計画に対しては遅れが生じている状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> 顧客内シェア拡大や新規顧客開拓でイオンG売上高を拡大 一方、新型コロナやウクライナ情勢に伴う各種資機材の不足、調達遅延等が各セグメントの売上高に影響 とりわけ、建設施工事業で施工時期遅延、中止が発生 部材不足は、一部の品目については改善傾向 エリア管理をはじめ事業モデル変革に向けた積極的なDX投資を実施 燃料、電気料金の上昇を踏まえた省エネ・節電ニーズの高まりを受けた提案営業を強化 資材関連事業において、グローバルな物価動向により原価上昇。売価への反映を着実に実施へ

新型コロナウイルス感染症やウクライナ危機による第1四半期 営業利益への影響額は▲2.5億円

セグメント売上高

顧客内シェア拡大、新規顧客開拓により5事業で増収、2事業で減収

建設施工：資材不足や調達遅延の影響で大幅減収、自動販売機：消費者の購買行動変化の影響で減収

	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	増減率	2019年度 同期比 (億円)
設備管理 [旧収益認識基準]	155 [155]	161 [160]	104.0% [103.8%]	108.1% [107.8%]
警備	116	119	102.5%	107.1%
清掃	165	165	100.0%	107.6%
建設施工	112	102	91.8%	85.6%
資材関連 [旧収益認識基準]	99 [141]	102 [145]	103.0% [102.6%]	111.5% [111.7%]
自動販売機 [旧収益認識基準]	22 [65]	21 [63]	99.9% [97.1%]	86.0% [82.3%]
サポート	41	44	108.3%	91.5%
合計 [旧収益認識基準]	711 [796]	717 [801]	100.9% [100.6%]	102.4% [101.4%]

セグメント利益

3事業で増益、4事業で減益

警備：新規受託物件の立ち上げに伴う初期投資の増加、清掃：アルコール消毒清掃の受注減、
建設施工：大幅減収、資材関連：原価上昇圧力の高まり、が主因

	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	増減率	2019年度 同期比	(億円)
設備管理	12.7	13.7	107.6%	95.7%	
警備	7.9	7.3	92.1%	100.5%	
清掃	19.7	16.8	85.2%	97.5%	
建設施工	10.6	6.9	65.0%	63.4%	
資材関連	6.5	6.1	93.7%	86.4%	
自動販売機	1.1	2.0	179.4%	81.1%	
サポート	1.1	1.6	136.0%	-	
合計	60.0	54.6	91.0%	93.8%	

連結貸借対照表

(億円)

資産の部	2022/2	2022/5	増減額	負債・純資産の部	2022/2	2022/5	増減額
流動資産	1,210	1,194	▲16	流動負債	438	432	▲6
有形固定資産	70	69	▲1	固定負債	35	32	▲2
無形固定資産	56	62	5	負債合計	474	464	▲9
投資等	91	91	▲0	株主資本	929	920	▲9
固定資産	218	222	4	純資産合計	954	952	▲2
資産合計	1,428	1,416	▲11	負債・純資産合計	1,428	1,416	▲11

マーケットシェア拡大に向け、期初に掲げた各種施策を推進

取り組み	内容
支店エリア体制再編による顧客接点の強化	<ul style="list-style-type: none">・ 2022年4月の機構改革にて、国内全8支社配下の支店エリア体制を地域特性に合わせて再編・ 支社におけるオペレーションからマネジメントに至る各階層の職務を再定義・ 地域単位の経営者としてのマインド醸成とスキル向上を目的に支店長への教育プログラムを開始
営業体制の強化	<ul style="list-style-type: none">・ アカウント営業の強化により顧客内シェアを拡大・ お客さま起点の提案で新たに様々な施設へサービスの提供を開始
ソリューション営業を通じたコンサルティングビジネスの展開	<ul style="list-style-type: none">・ 専任の営業部門新設により「ヘルスケア関連市場」と「脱炭素支援市場」の二つの専門領域で、これまでに培った技術やノウハウを活かしたソリューション営業を通じたコンサルティングビジネスの展開に着手

システム間の連携や顧客からのリクエスト情報、各種設備情報等の
インプットを進め、イオンディライト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

受託物件数拡大による施設情報増

input

イオンディライトプラットフォーム

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

お客さまの課題解決に貢献する価値ある情報
営業活動の効率化や業務品質向上に活用

持続可能な事業モデル構築に向けて 新たな施設管理モデル「エリア管理」の展開を加速



● 関東支社 CSC

OCR（光学文字認識機能）カメラやセンサーを活用した点検業務の自動化や遠隔監視機能を持つカスタマーサポートセンター（CSC）への一部業務の集約等により常駐設備管理業務を省力化
巡回を主体に複数の施設をエリアで管理する「エリア管理」の展開を加速

53 施設で省人化（累計231施設）

新たな収益機会の獲得に向けて

20 名の専門人材を再配置（累計135名）

旅行関連事業のイオンコンパスは業績を大幅に回復
ADコネクト他ビルメンテナンス系子会社は苦戦

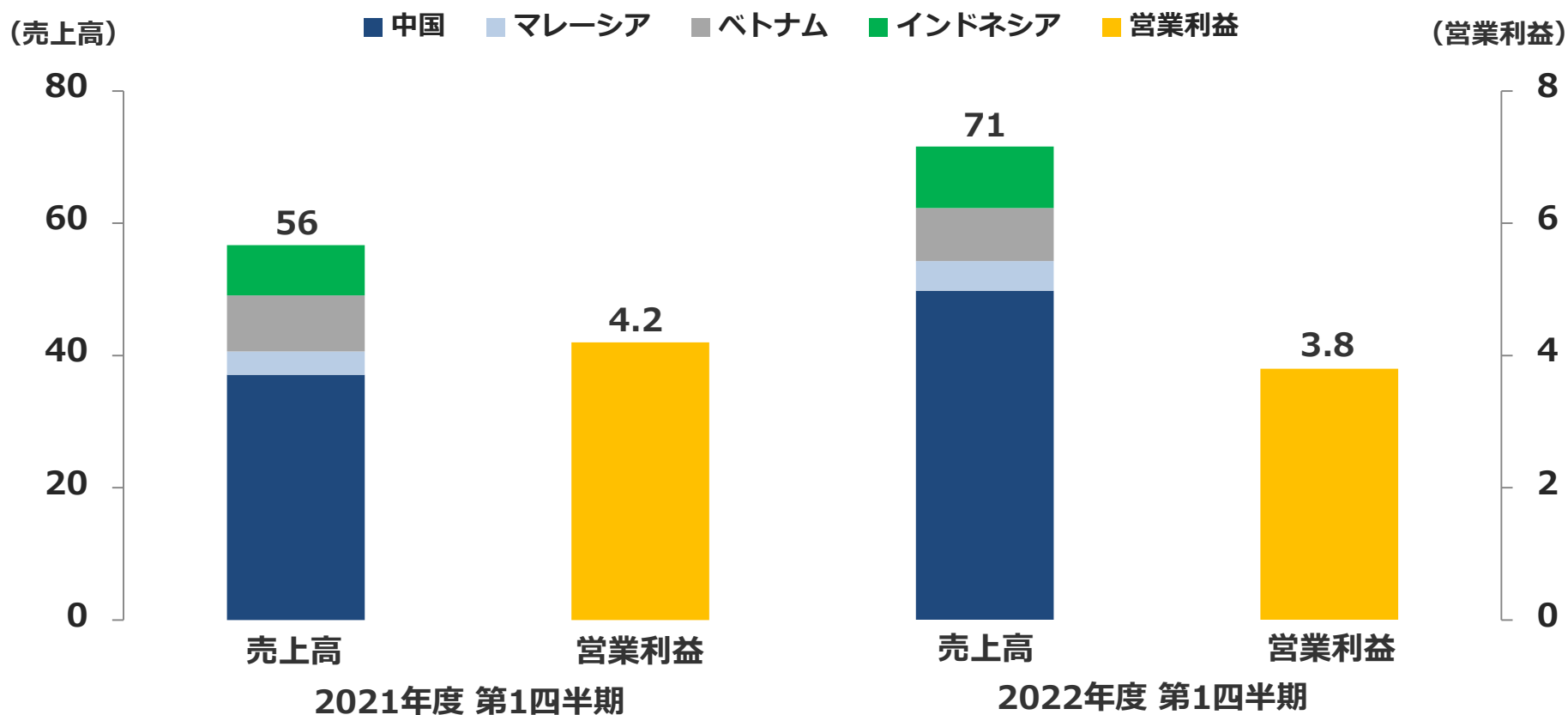
社名	概況
イオンコンパス	<ul style="list-style-type: none"> 回復傾向にある出張需要や増加傾向にあるイベントのリアル開催等に着実に対応し業績を大幅回復
ADコネクト	<ul style="list-style-type: none"> 経営環境変化に伴うお客さまの設備投資計画の見送り/先送り、新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢等に伴う資機材の不足/調達遅延、新規受託案件における初期投資の増加等が影響し厳しい経営環境が続く
白青舎	
環境整備	

2022年度 第1四半期の主な取り組み ③ グループ経営-2（アジアでの事業拡大）

中国、アセアン事業共に増収（前年同期比**126.3%**）。

一方、中国武漢にて2月から3月にかけて新型コロナの感染が拡大した影響により一時的に防疫対応コストが増加したことやインドネシアの法改正に伴い人件費が上昇したこと等により海外事業全体では営業減益（同**90.0%**）

中長期的に更なる成長が見込めるアセアンでは、経営基盤強化に向けて先行する中国同様、アセアン本社設立に向けた準備に着手



※ 海外事業は12月期決算。数値は事業会社の単純合算ベース

1 2022年度 第1四半期決算報告

2 中期経営計画（2021年度-2023年度）K P I 進捗

3 通期計画数値達成に向けた第2四半期以降の取り組み

中期経営計画 KPI（重要業績評価指標）進捗

基本方針	KPI（2023年度末）	2022年度 第1四半期	2021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%（総額基準）	63.7%：36.3%	64.4%：35.6%
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4.6% ROE -%	営業利益率5.0% ROE 11.7%
	エリア管理導入施設数360施設（累計）	231施設	178施設
	エリア管理による 常駐ポスト削減数180名（累計）	135名	115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
	海外売上高比率8.0%超（総額基準）	9.0%	7.8%
	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

※ 一部指標に関しては通期で更新

1 2022年度 第1四半期決算報告

2 中期経営計画（2021年度-2023年度）K P I 進捗

3 通期計画数値達成に向けた第2四半期以降の取り組み

通期計画数値達成に向けた第2四半期以降の取り組み

ニーズの高い省エネや安全・安心に資するサービスの提案で カスタマーサクセスへの貢献度を拡大

取り組み	内容
省エネ提案	<ul style="list-style-type: none">・施設のエネルギーコストが高まる中、電力需要が大きい商業施設に向けてLEDや空調自動制御、ノンフロンケースの販売等、省エネ提案を積極化・お客さまのニーズに応じ、電力コスト削減と環境負荷低減に貢献
安全・安心に資する提案	<ul style="list-style-type: none">・頻発化、激甚化する自然災害リスクへの備えや事件・事故防止に向けた施設の安全・安心に資する提案を推進
小規模修繕提案	<ul style="list-style-type: none">・減少している小規模修繕の提案数を前年上期を上回る水準まで伸長・テーマをお客さまへの貢献度の高い「省エネ、安全・安心、コンプライアンス対応、衛生」に絞ることで受託確度を向上

期初からのイオンG外売上高拡大やDXと合わせて、第1四半期の遅れを取り戻す

(参考) 2022年度の計画数値

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	156 (4.9%)	170 (5.5%)	109.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	106 (3.4%)	107 (3.4%)	100.0%

※ (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

※ 新型コロナによる2022年度 営業利益への影響見込み

・ 新型コロナ▲8億円 (2021年度▲12億円)

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.6,12（営業利益のみ）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 広報・IRグループ
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。