

2023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

2023年4月11日

1 2022年度 決算報告

2 2023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、各種工事の受託拡大により
増収、営業利益・経常利益は増益

新型コロナウイルス感染症やウクライナ危機による営業利益への影響額は▲11億円となり、期初想定（▲8億円）を上回る結果に

(億円)

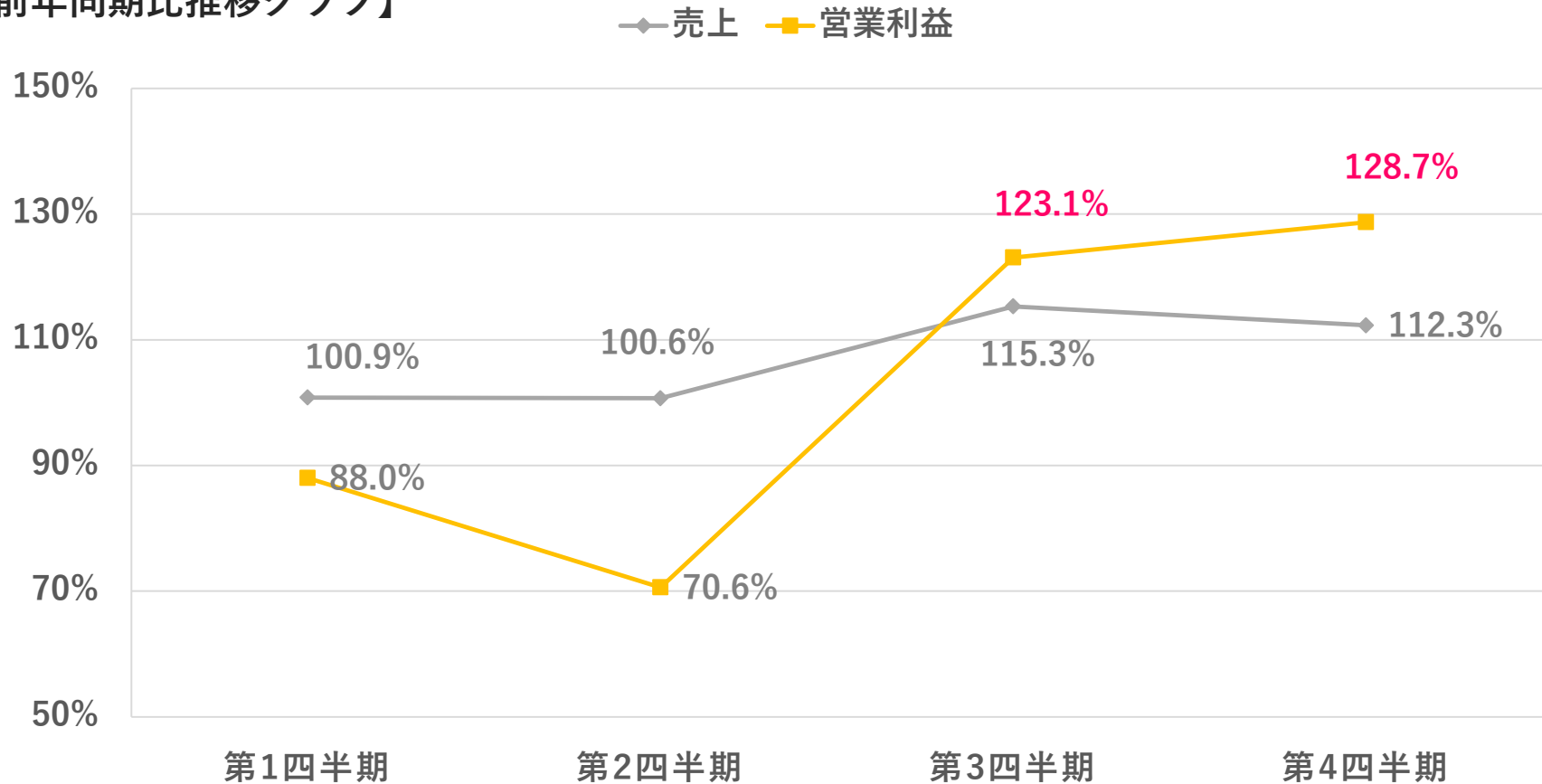
	2021年度（構成比）		2022年度（構成比）		増減額	増減率	2019年度比
売上高 [旧収益認識基準]	2,837 [3,176]	(100.0%)	3,037 [3,392]	(100.0%)	199 [215]	107.0% [106.8%]	111.4% [109.9%]
売上総利益	394	(13.9%)	414	(13.6%)	19	104.9%	107.4%
販売管理費	237	(8.4%)	256	(8.4%)	18	107.8%	113.5%
営業利益	157	(5.5%)	158	(5.2%)	0.8	100.5%	98.8%
経常利益	157	(5.6%)	160	(5.3%)	2.1	101.4%	100.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	106	(3.8%)	101	(3.3%)	▲5.1	95.2%	108.6%

※（構成比）は新収益認識基準で算出

四半期毎のトレンド変化

2022年度は上期は苦戦するも下期は新規受託物件やエネルギーコスト上昇に伴う省エネ関連工事などにより大幅な増収増益

【対前年同期比推移グラフ】



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

	2021年度	2022年度	増減率	2019年度比 (億円)
設備管理 [旧収益認識基準]	615 [615]	647 [646]	105.3% [105.1%]	111.2% [111.0%]
警備	472	494	104.7%	110.8%
清掃	669	683	102.1%	109.6%
建設施工	430	520	121.1%	124.5%
資材関連 [旧収益認識基準]	396 [564]	415 [596]	104.8% [105.6%]	116.7% [116.7%]
自動販売機 [旧収益認識基準]	93 [263]	94 [269]	101.4% [102.2%]	84.9% [85.4%]
サポート	160	180	112.6%	96.3%
合計 [旧収益認識基準]	2,837 [3,176]	3,037 [3,392]	107.0% [106.8%]	111.4% [109.9%]

セグメント利益

4事業で増益、3事業で減益

警備：安全カメラの受注減、清掃：アルコール消毒清掃の受注減、資材関連：仕入原価の上昇、が主因

	2021年度	2022年度	増減率	2019年度比（億円）
設備管理	54.9	58.1	105.7%	109.8%
警備	34.3	32.7	95.5%	108.0%
清掃	81.0	70.1	86.5%	100.7%
建設施工	35.8	40.8	113.9%	106.9%
資材関連	25.6	19.9	78.1%	80.3%
自動販売機	6.0	10.8	178.0%	77.6%
サポート	4.4	4.6	104.9%	111.2%
合計	242.3	237.3	97.9%	101.3%

連結貸借対照表

(億円)

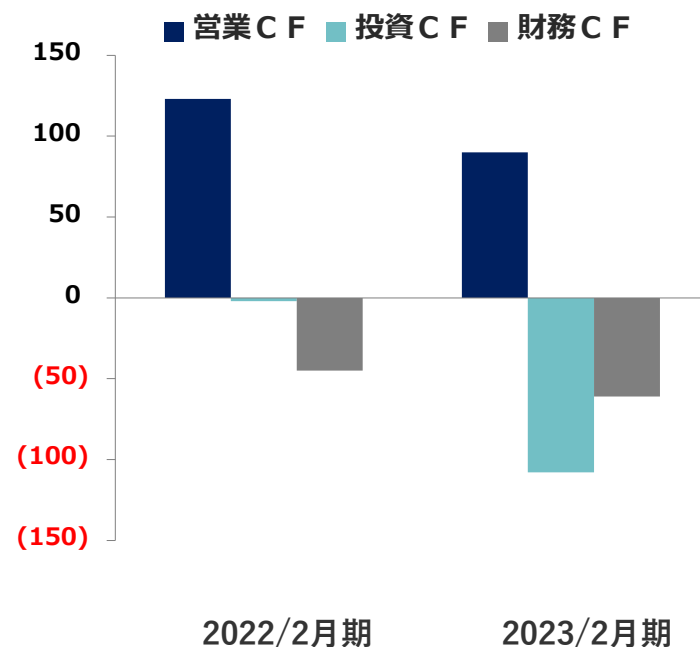
資産の部	2022/2	2023/2	増減額	負債・純資産の部	2022/2	2023/2	増減額
流動資産	1,210	1,295	85	流動負債	438	484	45
有形固定資産	70	64	▲5	固定負債	35	28	▲7
無形固定資産	56	63	7	負債合計	474	512	37
投資等	91	82	▲8	株主資本	929	959	30
固定資産	218	210	▲7	純資産合計	954	993	39
資産合計	1,428	1,506	77	負債・純資産合計	1,428	1,506	77

連結キャッシュフロー計算書

(億円)

(億円)

	2022/2	2023/2	増減額
営業活動による キャッシュフロー	125	88	▲37
投資活動による キャッシュフロー	▲3	▲107	▲103
財務活動による キャッシュフロー	▲45	▲61	▲16
現金及び現金同等物 の期末残高	675	599	▲75



2022年度の成果と2023年度に向けた課題

基本方針	成果	2023年度に向けた課題
お客さま 起点の経営	<ul style="list-style-type: none">・ アカウント営業強化による顧客内シェア拡大・ エネルギーコスト低減への貢献・ 電力見える化ツールを171施設へ導入	<ul style="list-style-type: none">・ アカウントマネジメントの更なる強化・ エネルギーコスト上昇への対応強化・ 拡大するお客さまのニーズにお応えするための建設施工事業の強化
DXの推進	<ul style="list-style-type: none">・ ADプラットフォームの利用を開始し営業活動の効率化や業務品質向上に寄与・ エリア管理の展開で全国計95施設で省人化を実現、52名の人員リソースを確保・ 省人化施設における収益性改善	<ul style="list-style-type: none">・ ADプラットフォームの活用促進・ エリア管理の完成、生産性向上に向けた更なるDX
グループ経営	<ul style="list-style-type: none">・ 中国事業が堅調に拡大・ コロナ下からの経済回復に伴いアセアン事業が復調	<ul style="list-style-type: none">・ 新型コロナやウクライナ危機などの情勢影響もあり不振が続いた国内子会社の業績回復

中期経営計画 KPI（重要業績評価指標）進捗

想定を上回る情勢（コロナ、ウクライナ危機など）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）	2022年度期末	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%	63.4%：36.6%*	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4.7%* ROE 10.5%	営業利益率5.0% ROE 11.7%
	エリア管理導入施設数360施設	273施設	178施設
	エリア管理による常駐ポスト削減数180名	167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 改善を継続	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*	545億円*	520億円
	海外売上高比率8%超*	9.8%*	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 にシェアードサービスの サポートを継続	国内グループ全社を対象 にシェアードサービスの サポートを開始

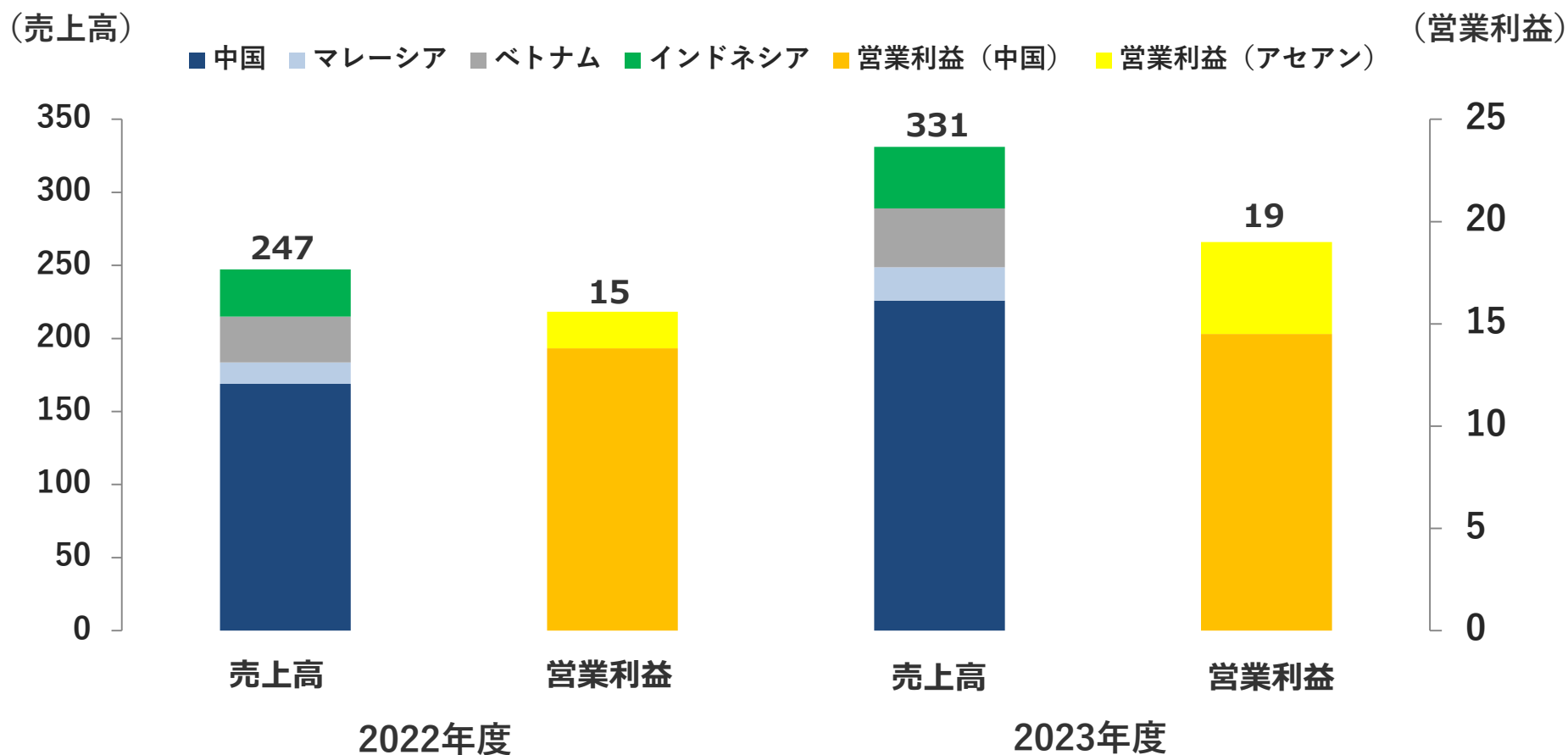
*旧収益認識基準による計算

アジアでの事業拡大

中国では、コロナ影響に対応しながらも顧客内シェア拡大や新規顧客開拓を推進し増収増益
アセアンにおいてもコロナ下からの経済回復に伴い増収増益

海外事業は売上高 前年比133.9%、営業利益 前年比121.7%※

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 2022年度 決算報告

2 2023年度の取り組み

2023年度の位置づけ

大きな環境変化を伴ったアフターコロナにおける新たな成長戦略を描くため
3つの基本方針に則った取り組みを継続し変革を遂行する

(億円)	2022年度実績 (構成比)	2023年度予想 (構成比)	増減率
売上高	3,037 (100.0%)	3,100 (100.0%)	102.0%
営業利益	158 (5.2%)	160 (5.2%)	101.2%
経常利益	160 (5.3%)	160 (5.2%)	100.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	101 (3.3%)	104 (3.3%)	102.4%

カスタマーサクセスへの更なる貢献を通じて マーケットシェアを拡大

1

アカウントマネジメントの更なる強化

- 顧客内シェアの拡大
- 顧客との関係性強化を通じた課題の正確な把握

▶ **お客さま毎によりカスタマイズされたソリューションを構築・提案**

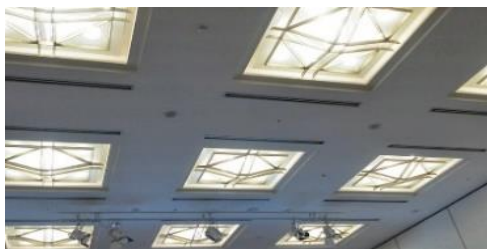
2

拡大するお客さまのニーズお応えするための建設施工事業の強化

- 施工管理体制を強化
- 管理物件における提案活動を積極化

▶ **省エネ関連工事を含め、拡大する
お客さまのニーズ（質・量ともに）に対応**

施設管理の現場で培ったノウハウを活かし省エネ提案を積極化



電力の大規模需要家である
顧客を中心に

- 照明のLED化／更新
- 空調機の更新
- ノンフロンケースの販売
- エネルギーマネジメントツールの導入など

省エネ提案を積極化

お客さまの環境負荷低減、エネルギーコストの低減に貢献

様々な施設で防疫対策を実施してきたノウハウを活かし
施設の衛生水準を高めるソリューションを展開

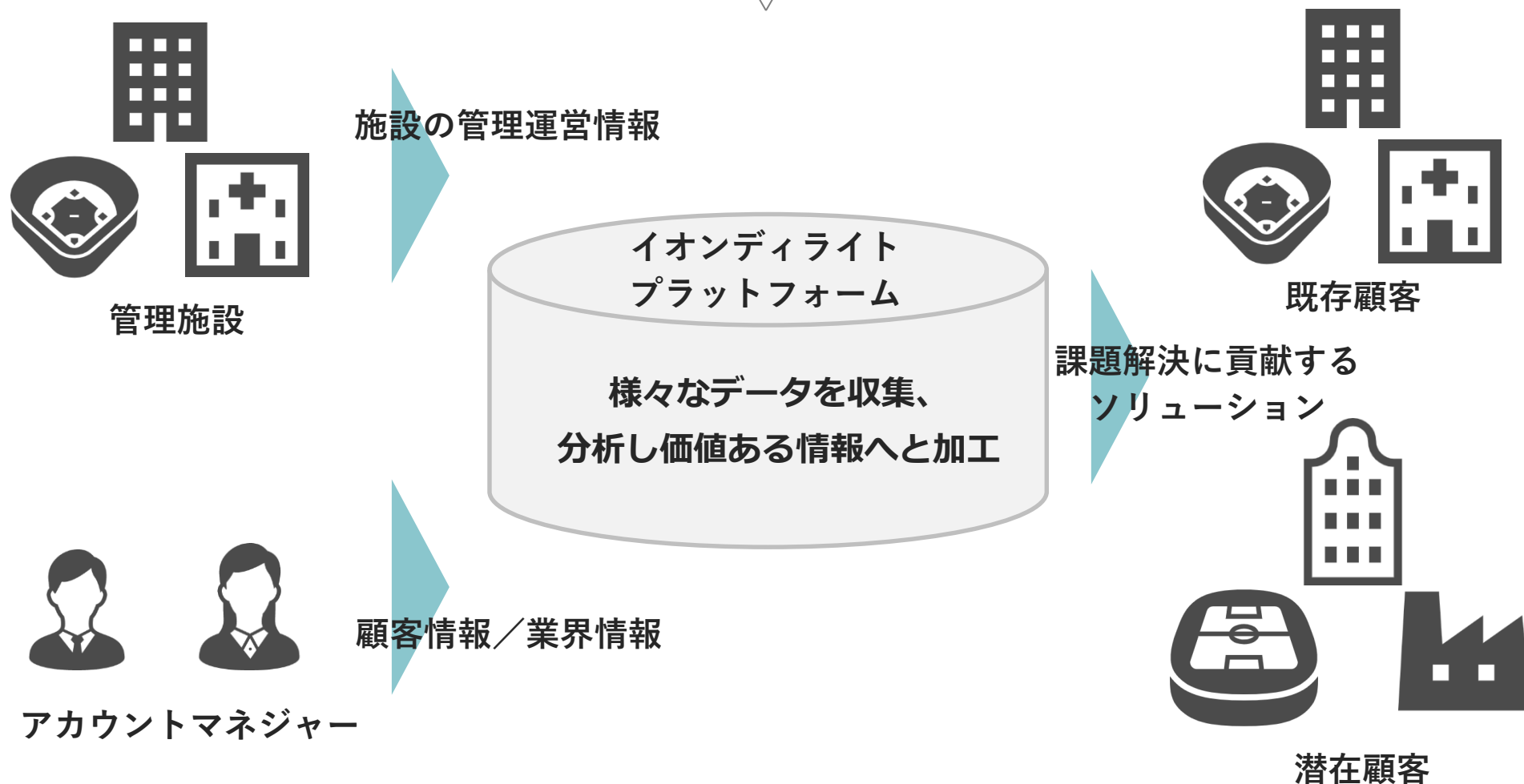


医療関連施設に向けた
「衛生清掃」の展開と併せて
宿泊施設に向けた
防疫対策を含めた清掃の提案を強化

感染対策を含めた施設の「安全・安心」を確保

DXの推進① ADプラットフォームの活用を促進

主要システムを一元管理し任意のデータを分析・加工できる仕組みを確立
データドリブン（データに基づく意思決定・アクション）な社内体制を構築



エリア管理の展開とともに施設管理オペレーションの変革を推進



● 設備を強化した関東支社CSC

- 新たに**87施設**で省人化（累計360施設）**13名超**（累計180名）の専門人材の再配置を目指し、中期経営計画内で目標とする「エリア管理」の展開をやりきる
- 定型業務（設備点検や報告書の作成など）の自動化により**現場生産性を向上**

グループ経営① 国内グループ各社の取り組み

イオンディライトグループとしての成長を目指し
個社毎の戦略を策定し、グループ内での機能と役割を明確化

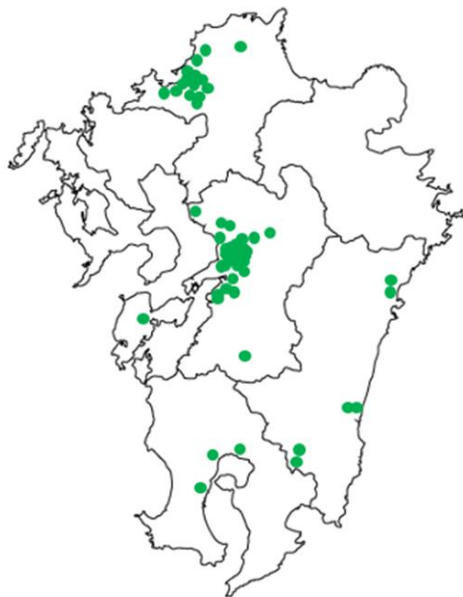
社名	主な取り組み
ADコネクト	全国に中小型店舗を展開している企業をターゲットとして各地域におけるドミナントづくり
白青舎	百貨店における施設管理業務の競争優位性の確立 (施設管理業務、及び付帯業務の深耕と事業基盤の強化)
環境整備	イオンディライトとの連携強化、営業体制の強化とともにエリア毎に営業戦略を策定し実行
イオンコンパス	旅行関連事業の拡大、イベント関連需要の取り込みと出張サポートにおけるサービス領域の拡大

グループ経営② 地域経済圏形成に向けた取り組み

九州一円で清掃を中心に設備管理、マンション管理、建設施工などの事業を展開する(株)アスクメンテナンスを完全子会社化

ask 株式会社 **アスクメンテナンス**

売上高**16**億円、営業利益**31**百万円
(2022年3月期)



●アスクメンテナンスのサービス提供先

- 熊本市に本社を置き、九州一円で事業を展開
- 商業施設や病院、官公庁物件など、様々な用途の施設へサービス
- 九州の事業者として初めて清掃サービスの「エコマーク」を取得

九州における事業基盤を拡大。
両社が培ってきた技術やノウハウを融合し
更なる品質向上と経営効率化を図る

アジア最大の成長エリアとして海外事業を牽引



● イオンディライト江蘇

- ・イオングループ内でのシェア拡大、テナントへの営業強化／受託拡大
- ・イオングループ外日系企業への営業強化／顧客基盤拡大。さらにこれをテコに他の外資系企業への営業を強化



● 武漢小竹

- ・品質マネジメント、人材育成を通じたサービス品質の強化
- ・レジデンス、病院、学校での受託拡大

▶ 専門性の獲得、事業領域の拡大に必要なM&Aや投資を積極的に実施

中長期的な成長に向けて経営基盤を強化



マレーシア、ベトナム、カンボジア、
インドネシアでの事業拡大と
品質マネジメント強化

2005年度以降、**18**期連続増配中。**19**期連続増配へ

2022年度は期初予想通り、**85円** の配当を実施（実績配当性向41.8%）

2023年度は、業績予想の達成を前提に

86円 の配当を予定（配当性向40.1%）

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.3の一部、p.6を除き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：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（2023年4月11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。