

2024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

2024年4月9日

1 2023年度 決算報告

2 2024年度の取り組み

連結損益計算書

顧客内シェア拡大や新規顧客開拓により増収も、
人件費の上昇を主因に収益性が大きく低下した清掃事業の影響等により
売上総利益の伸びで販管費の上昇分を吸収するには至らず営業利益、経常利益は減益

	2022年度（構成比）		2023年度（構成比）		増減額	増減率
売上高	3,037	(100.0%)	3,248	(100.0%)	210	106.9%
売上総利益	414	(13.6%)	426	(13.1%)	11	102.8%
販売管理費	256	(8.4%)	273	(8.4%)	17	106.8%
営業利益	158	(5.2%)	152	(4.7%)	▲5	96.3%
経常利益	160	(5.3%)	154	(4.8%)	▲5	96.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	101	(3.3%)	107	(3.3%)	5	105.5%

セグメント売上高

全7事業で増収。省エネ関連工事の受託を拡大した建設施工事業、各種資材の受注を拡大した資材関連事業で2桁成長

	2022年度	2023年度	増減率	(億円)
設備管理	647	695	107.3%	
警備	494	509	102.9%	
清掃	683	704	103.1%	
建設施工	520	592	113.7%	
資材関連	415	463	111.5%	
自動販売機	94	96	101.6%	
サポート	180	188	104.1%	
合計	3,037	3,248	106.9%	

セグメント利益

5事業で増益、2事業で減益

外注費や人件費の上昇により警備、清掃で収益性が低下し減益

	2022年度	2023年度	増減率	(億円)
設備管理	58.1	59.1	101.8%	
警備	32.7	31.0	94.8%	
清掃	70.1	52.7	75.2%	
建設施工	40.8	53.2	130.4%	
資材関連	19.9	23.2	116.2%	
自動販売機	10.8	12.9	119.1%	
サポート	4.6	5.4	117.8%	
合計	237.3	237.8	100.2%	

連結貸借対照表

(億円)

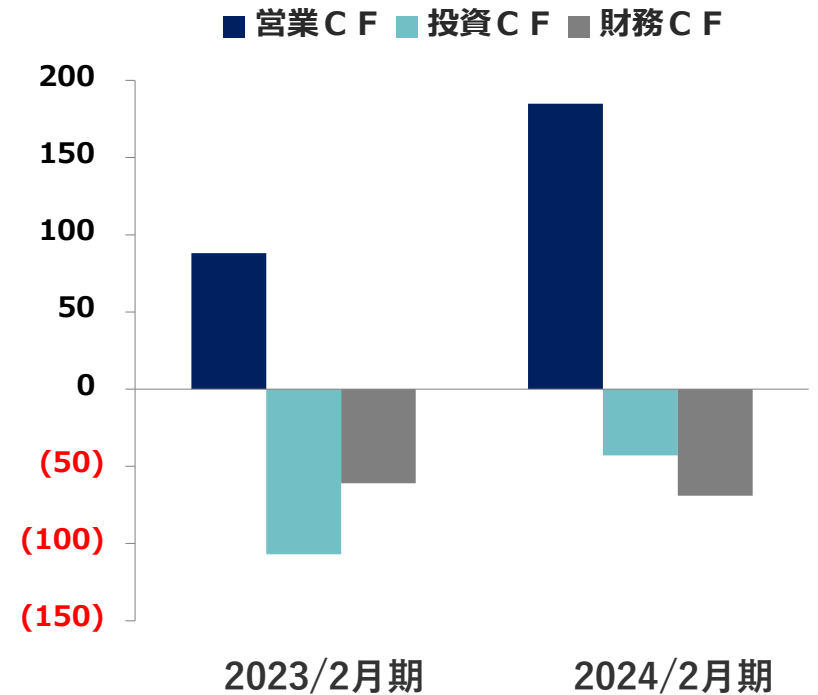
資産の部	2023/2	2024/2	増減額	負債・純資産の部	2023/2	2024/2	増減額
流動資産	1,295	1,399	104	流動負債	484	534	50
有形固定資産	64	64	▲0	固定負債	28	25	▲2
無形固定資産	63	60	▲2	負債合計	512	560	48
投資等	82	76	▲5	株主資本	959	999	39
固定資産	210	202	▲8	純資産合計	993	1,042	48
資産合計	1,506	1,602	96	負債・純資産合計	1,506	1,602	96

連結キャッシュフロー計算書

(億円)

	2023/2	2024/2	増減額
営業活動による キャッシュフロー	88	185	96
投資活動による キャッシュフロー	▲107	▲43	63
財務活動による キャッシュフロー	▲61	▲69	▲7
現金及び現金同等物 の期末残高	599	677	77

(億円)



マーケットシェア拡大に向けて各種施策を推進

取り組み	成果
アカウント営業の更なる強化	<ul style="list-style-type: none">・ アカウントマネジメントを通じた顧客との関係性強化を通じて、顧客への提供サービス拡大や他拠点物件の受託等により顧客内シェアを拡大・ これまでの実績やノウハウが評価され、新たに多種多様な施設においてサービスの提供を開始
現場主体の小規模修繕提案の積極化	<ul style="list-style-type: none">・ 施設の「安全・安心」「機能性」「美観」の維持向上を目的に現場主体による小規模修繕の提案を積極化し、売上高を積み上げ
建設施工の強化	<ul style="list-style-type: none">・ エネルギーコスト上昇に伴い需要が高まる省エネ関連工事の受託を拡大・ 管理物件における改装／修繕工事の提案を積極化し、各種工事の受託を拡大

2023年度の主な取り組み ② D X の推進- 1

追加機能を実装し、データ連携基盤「イオンディライトプラットフォーム」を更新
営業活動の効率化や機会損失を防止



※ カスタマーサポートセンター（CSC）・・・各種システムやセンサーの活用により、複数の施設を遠隔制御するとともに、各地域でお客様の施設情報やリクエストを集約する機能を担う。

持続可能な事業モデル構築に向けて「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



●カメラ（上）やセンサー（下）の活用により施設管理業務をDX

- エリア管理の展開
カスタマーサポートセンターへの一部業務の集約やデジタルデバイスの活用による現場業務の効率化を通じて

新たに**47施設**で省人化（累計320施設）
約52名分（累計約219名）
のリソースを創出し再配置

- ※エリア管理
遠隔制御と巡回サービスにより複数の施設をエリア単位で管理する施設管理モデル。

2023年度の主な取り組み ③ グループ経営- 1

イオンコンパスの業績回復、アスクメンテナンスの寄与があったものの
ビルメンテナンス系子会社の苦戦により国内グループ会社全体では増収減益

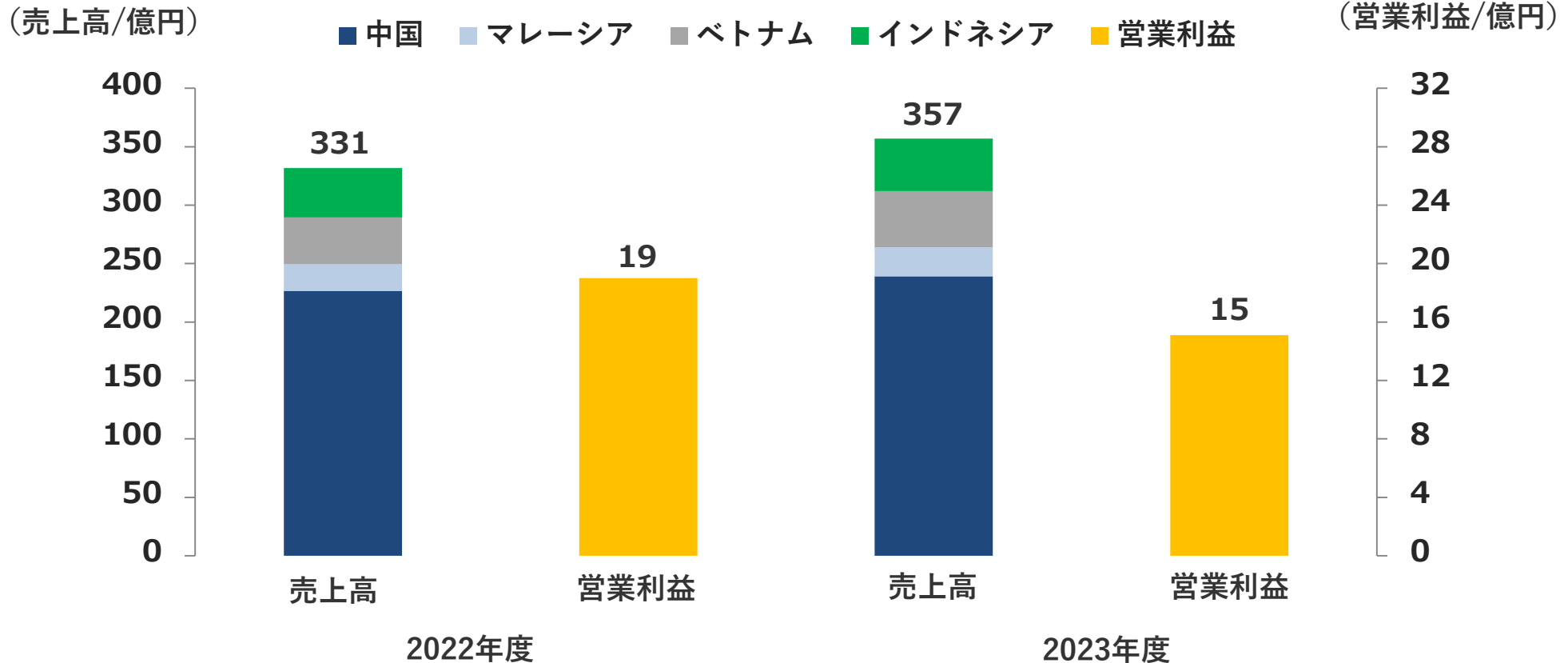
社名	主な取り組み
ADコネクト	飲食チェーンやコンビニ等において メンテナンス業務や各種工事の受託を拡大し増収も 人件費増の影響等により減益
イオンコンパス	人流回復に伴い出張管理サービスや法人向け旅行事業が 好調に推移し増収増益
環境整備	新規継続契約や修繕工事の受託により増収も 人件費増の影響等により減益
白青舎	売上が前年並みに推移する中、 人件費増の影響等により減益
アスクメンテナンス	4月に九州一円で清掃を中心に事業を展開する同社を 完全子会社化。新規受託拡大等により増収増益。

2023年度の主な取り組み ③ グループ経営- 2

海外事業は売上高 前年比107.6%, 営業利益 前年比79.7%の増収減益

中国 : 顧客内シェア拡大や新規顧客開拓により堅調に事業を拡大したものの
販売管理費の増加等により増収減益

アセアン : 事業を展開する各国で増収。一方、インドネシアや改正雇用法が施工された
マレーシアにおける人件費上昇の影響等により減益



1 2023年度 決算報告

2 2024年度の取り組み

2024年度の位置づけ

持続的成長を実現するためのビジネスモデルへの変革を加速しながら
マーケットシェアの更なる拡大を図る

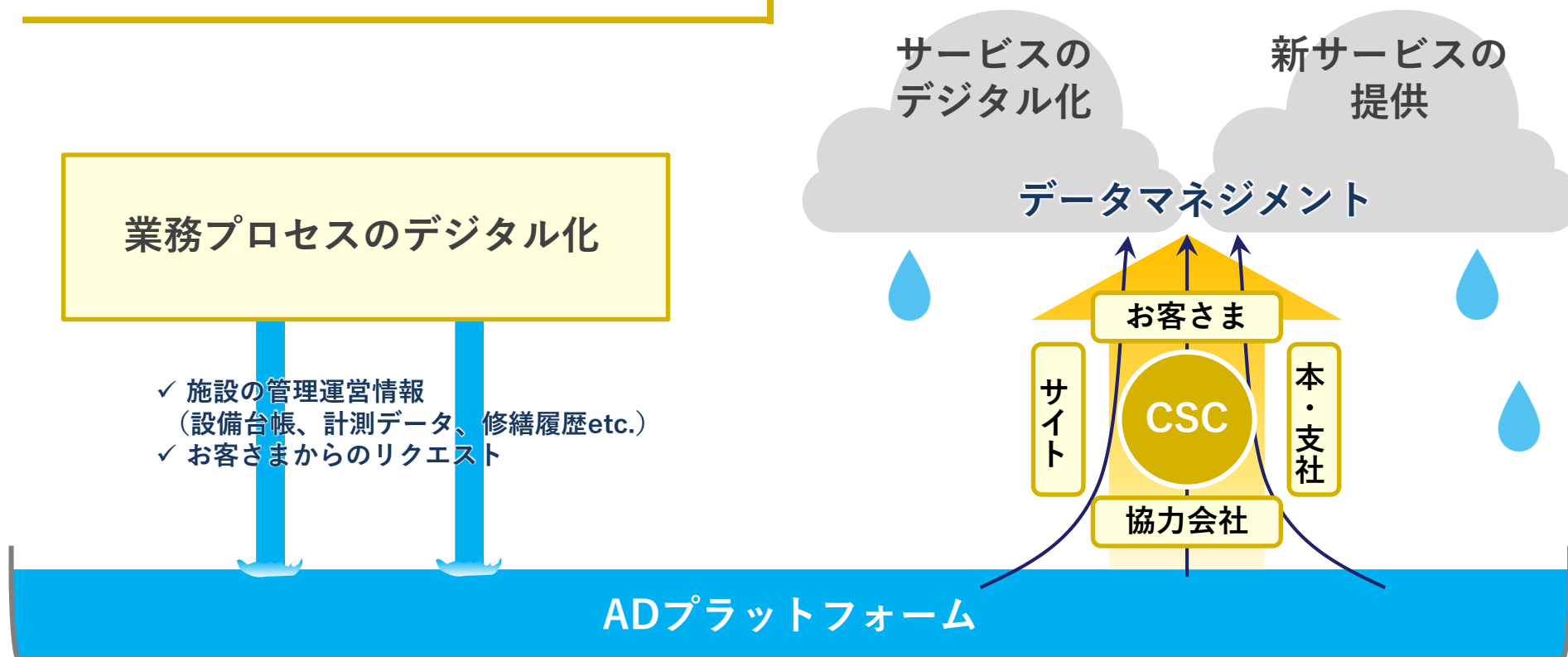
(億円)	2023年度実績 (構成比)		2024年度予想 (構成比)		増減率
売上高	3,248	(100.0%)	3,400	(100.0%)	104.7%
営業利益	152	(4.7%)	160	(4.7%)	105.3%
経常利益	154	(4.8%)	160	(4.7%)	103.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	107	(3.3%)	104	(3.1%)	97.2%

持続可能なビジネスモデルへの変革を加速①

業務プロセスのデジタル化とサービスのデジタル化を両輪に
持続可能なビジネスモデルへの変革を加速

データ活用を通じた新たな価値創造

人時生産性の向上・データ流通量の拡大



持続可能なビジネスモデルへの変革を加速②

持続可能なビジネスモデルを支える
「人材」「DX・IT」の強化にリソースを投入

重点領域

1

人材

- マネジメント人材の育成
- グローバル人材の拡充

▶ 人材の高度化・多様化を通じて、より付加価値の高いサービス提供へ

重点領域

2

DX・IT

- デジタル化した業務プロセスの展開加速
- データマネジメント機能の強化

▶ 現場従業員のワークスタイルを大きく変え、お客さまと相対する時間を増やし、データに基づく提案ができる体制を構築

マーケットシェアの拡大と収益性改善策

外注費や人件費等の上昇に伴うコスト増を収益性改善策により打ち消しながら
更なるマーケットシェア拡大を目指す

項目	取り組み
売上高の拡大	<ul style="list-style-type: none">✓ 顧客内シェアの拡大 (提供サービスの拡大、未受託施設の受託、未受託資材の獲得)✓ 新規顧客開拓✓ 省エネ関連工事をはじめとした各種工事の受託拡大
収益性の改善	<ul style="list-style-type: none">✓ 単価見直しの推進✓ 工事における見積査定・交渉の強化

引き続き、アジアでの事業拡大を推進 2024年度は収益性を改善し増収増益を目指す

エリア	取り組み
中国	<ul style="list-style-type: none">✓ 事業統括会社 永旺永楽サービス管理集団（旧イオンディライト江蘇）を中心にグループ経営を強化。中核事業会社のノウハウを展開し、事業拡大と収益性改善を推進✓ DXや省エネ等を重点分野に積極的な成長投資を実施
アセアン	<ul style="list-style-type: none">✓ マレーシア：SLA※の導入拡大により品質と生産性の向上を推進✓ ベトナム：事業基盤強化を継続しイオングループ出店拡大に対応✓ インドネシア：イオングループ内シェアの拡大による成長とSLA導入により品質と生産性の向上を推進

※ SLA（Service Level Agreement）

サービス提供者と顧客の間で合意されたサービスの成果（出来栄）に基づく契約形態

2005年度以降、**19**期連続増配中。**20**期連続増配へ

2023年度は期初予想通り、**86円** の配当を実施（実績配当性向39.1%）

2024年度は業績予想の達成を前提に

87円 の配当を予定（配当性向40.3%）

資本効率の向上と株主還元の拡充を目的に
自社株買いを実施

発行済み株式総数（自己株式を除く）1.44%にあたる

70 万株を上限に自己株式を取得

（取得期間：2024年4月22日から2024年12月30日）

▶ 資本効率を向上し、株主還元を拡充

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.5 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（2024年4月9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。

(参考) 前中期経営計画 (2021年度-2023年度) KPIの達成状況

施策項目 (KPI)		2023年度 (目標)	2023年度実績
お客さま起点の経営	売上高イオングループ外比率※	40%	37.8%
	DXの推進		
	エリア管理導入施設数	360 施設	320 施設
	エリア管理による常駐ポスト削減数	180 名	219 名
	本社スタッフの直接部門への再配置	20%	△ (本社スタッフ増加)
グループ経営	国内グループ会社売上高	650億円	606億円
	海外売上高比率※	8%超	9.9%
	国内グループ財務経理部門	シェアードサービス化	○

※旧収益認識基準