

Cintas Corporation, 2025년 3분기 실적 발표, 2025년 3월 26일

2025년 3월 26일

운영자

안녕하세요, 여러분. Cintas Corporation의 2025 회계연도 3분기 실적 발표 컨퍼런스 콜에 오신 것을 환영합니다. 오늘의 콜은 녹음됩니다.

지금부터 제러드 매팅리 부사장 겸 재무 담당자 겸 투자자 관계 담당자에게 콜을 넘겨드리겠습니다. 말씀해 주세요.

제러드 매팅리

감사합니다, 로스. 함께해 주셔서 감사합니다. 저와 함께 있는 분들은 토드 슈나이더 (Todd Schneider) 사장 겸 최고경영자, 마이크 한슨(Mike Hansen) 부사장 겸 최고재무책임자입니다. 2025 회계연도 3분기 실적에 대해 논의할 것입니다. 설명이 끝나면 애널리스트의 질문에 대한 답변을 할 것입니다.

1995년 증권민사소송개혁법은 미래예측진술에 대한 민사소송으로부터의 안전장치를 제공합니다. 이 컨퍼런스 콜에는 미래 사건과 재무 성과에 대한 회사의 현재 견해를 반영하는 미래예측진술이 포함되어 있습니다. 이러한 미래예측진술은 위험과 불확실성의 영향을 받기 때문에 실제 결과는 논의된 내용과 실질적으로 다를 수 있습니다. 이러한 점에 대한 논의는 증권거래위원회에 제출한 가장 최근의 서류에 포함되어 있습니다.

이제 제가 이 통화를 토드에게 넘겨줄게요.

토드 슈나이더

감사합니다, 제러드. 3분기 실적이 매우 만족스러웠습니다. 3분기 총 매출은 8.4% 증가한 26억 1천만 달러를 기록했습니다. 인수 및 환율 변동에 따른 영향을 조정하는 유기적 성장률은 7.9%였습니다. 우리의 결과는 각 사업 부문에서 직원 파트너들의 탁월한 실행력을 반영합니다. 유니폼 대여 및 시설 서비스는 7%의 유기적 성장으로 계속해서 좋은 성과를 거두고 있으며, 응급처치 및 안전 서비스와 소방 서비스 사업은 두 자릿수 성장을 기록하여 모든 유형과 규모의 고객에게 제공하는 포괄적인 가치 제안을 강조하고 있습니다.

3분기 총이익률은 전년 대비 11.1% 증가한 50.6%로 사상 최고치를 기록했습니다. 영업 이익은 17.1% 증가한 23.4%를 기록하며 사상 최고치를 기록했습니다. 3분기 수익성에는

부동산 매각으로 인한 1,500만 달러의 이익이 포함되어 있습니다. 이 이익을 제외하면 매출액 대비 영업 이익률은 22.8%로, Cintas 역사상 두 번째로 높은 수치입니다. 희석 주당 순이익은 17.7% 증가한 1.13달러를 기록했습니다.

우리의 강력한 수익 성장과 수익성은 소싱 및 공급망 이니셔티브, 경로 및 에너지 최적화, 시설의 기술 기반 효율성을 통해 지속적인 운영 우수성을 반영합니다. 예를 들어, 우리는 SAP 시스템을 활용하여 운영 전반에 걸쳐 프로세스를 표준화하고 있습니다. 이러한 이니셔티브는 고객에게 올바른 제품을 더 빨리 제공하기 위해 직원 파트너가 일하는 방식을 개선하고, 고객 경험과 마진 프로필을 모두 개선하고 있습니다.

올해의 현금 흐름은 계속해서 매우 강합니다. 올해 첫 9개월 동안의 무료 현금 흐름은 전년 대비 14.5% 증가했습니다. 강력한 현금 흐름을 통해 우리는 매력적인 성장 수준을 유지하고 장기적으로 가치를 창출하고자 하는 직원 파트너를 지원하기 위한 제품과 기술을 포함하여 비즈니스에 재투자하는 것을 시작으로, 자본 배분 우선 순위에 따라 자본을 배치할 수 있었습니다. 또한, 분기 동안 세 가지 경로 기반 부문에서 전략적 인수를 진행했습니다.

Cintas 주주들에게 자본을 환원하는 것도 여전히 중요한 우선순위입니다. Cintas는 3월 14일에 분기별 현금 배당금 0.39달러를 지급했으며, 우리는 주식을 매입하는 기회주의적 접근 방식을 계속하고 있습니다.

Mike에게 3분기 실적에 대한 세부 사항을 설명하도록 요청하기 전에, 회계 연도 말까지 예상되는 업데이트된 재무적 기대치를 말씀드리겠습니다. 이는 우리의 지속적인 추진력과 전망에 대한 자신감을 반영합니다.

연간 매출 예상치를 102억 5,500만 달러에서 103억 2,000만 달러로, 102억 8,000만 달러에서 103억 500만 달러로 조정했습니다. 2025 회계연도의 마지막 분기에 접어들면서, 총 매출 성장과 유기적 매출 성장을 가이드 중간 지점에서 높이기 위해 매출 가이드를 좁혔습니다. 상한선인 1,500만 달러의 감소는 3분기에 발생한 외화 환율의 부정적인 영향과 4분기에 예상되는 영향을 반영한 것입니다.

외화 환율 변동이 유기적 성장률(당사의 유기적 수익 성장률)에 영향을 미치지 않는다는 점을 기억해 주십시오. 죄송합니다. 당사의 유기적 수익 성장률 가이드는 현재 7.4%에서 7.7% 사이입니다. 또한 연간 희석 EPS 기대치를 4.28달러에서 4.34달러로, 4.36달러에서 4.40달러로 상향 조정하여 15%에서 16.1%의 성장률을 예상하고 있습니다.

저는 고객을 위한 탁월한 업무 수행과 헌신에 대해 Cintas의 모든 직원 파트너들에게 감사의 말씀을 전하고 싶습니다. 지속적인 개선, 우수한 제품과 서비스, 그리고 고객에게 제공하는 강력한 가치 제안이라는 우리의 문화로, 우리는 2025 회계연도 및 그 이후에도 지속적인 성장과 가치 창출을 제공할 수 있는 태세를 유지하고 있습니다.

이제 마이크에게 전화 연결을 넘겨서 3분기 실적에 대한 세부 사항을 논의하도록 하겠습니다.

J. Hansen

감사합니다, 토드 씨. 그리고 좋은 아침입니다. 2025 회계연도 3분기 매출은 26억 1천만 달러로, 작년 24억 1천만 달러에 비해 증가했습니다. 인수 및 환율 변동에 따른 유기적 매출 성장률은 7.9%였습니다. 토드 씨가 언급했듯이, 환율은 3분기 매출 성장률에 40 베이스 포인트의 부정적인 영향을 미쳤습니다.

사업별 유기적 성장률은 유니폼 대여 및 시설 서비스 부문이 7%, 응급처치 및 안전 서비스 부문이 15%, 소방 서비스 부문이 10.6%, 유니폼 직접 판매 부문이 2.3% 감소했습니다.

2025 회계연도 3분기 매출총이익은 11.1% 증가한 13억 2천만 달러를 기록했습니다. 매출총이익률은 3분기 매출총이익이 50.6%로 전년 동기 49.4%에 비해 120%포인트 증가했습니다. 견고한 물량 증가, 운영 레버리지, 지속적인 운영 효율성이 이처럼 높은 매출총이익률을 가능하게 했습니다.

사업별 매출총이익률은 유니폼 대여 및 시설 서비스의 경우 50%, 응급처치 및 안전 서비스의 경우 57%, 소방 서비스의 경우 49.9%, 유니폼 직접 판매의 경우 41.2%였습니다.

유니폼 대여 및 시설 서비스 부문의 매출총이익률은 전년 대비 120 베이스 포인트 증가했습니다. 전년 대비 우리의 발전은 강력한 매출 성장의 영향과 더불어 운영 효율성 향상 이니셔티브에 대한 우리의 집중을 반영합니다. 우리는 기술 투자로부터의 이익을 실현하고 비효율적인 부분을 지속적으로 제거하고 있습니다.

응급처치 및 안전 서비스 부문의 매출총이익률은 전년 대비 70 베이스 포인트 증가했으며, 강력한 매출 성장으로 인해 영향력이 계속해서 증가하고 있습니다. 판매 믹스는 수익성이 더 높은 응급처치 제품과 AED 대여, 안약 스테이션, 워터브레이크와 같은 반복 수익 제품의 증가로 여전히 유리합니다. SmartTruck에 대한 기술 투자는 경로 최적화와 효율성 향상을 제공하며, 응급처치 전용 유통 센터를 통해 제품 비용을 낮출 수 있는 소싱 이점을 계속해서 확인하고 있습니다. 이 모든 것이 마진 개선에 기여합니다.

매출액 대비 판매 및 관리 비용은 27.2%였습니다. 토드가 말했듯이, 2025 회계연도 3분기 동안 부동산 매각으로 1,500만 달러의 이익이 발생했습니다. 이 이익이 없었다면, 판매 및 관리 비용은 27.8%였을 것입니다. 작년에는 집단 소송 계약 분쟁을 해결하기 위한 원칙적 합의로 1,500만 달러가 발생했습니다. 이 1,500만 달러의 합의가 없었다면, 판매 및 관리 비용은 보고된 27.7%가 아니라 27.1%였을 것입니다.

3분기 영업 이익은 6억 990만 달러로, 작년 동기 5억 2080만 달러에 비해 증가했습니다. 매출 대비 영업 이익률은 25회계연도 3분기 23.4%로, 작년 3분기 21.6%에 비해 180 베이스 포인트 증가했습니다. 부동산 매각 이익을 조정했을 때, 2025 회계연도 3분기 영업 이익률은 22.8%로, Cintas 역사상 두 번째로 높은 수치입니다.

3분기 당사의 유효 세율은 21%로, 작년 19.9%에 비해 증가했습니다. 두 분기 모두 세율은 특정 항목의 영향을 받았는데, 주로 주식 기반 보상과 관련된 세무 회계 영향이었습니다.

3분기 순이익은 4억 6,350만 달러로, 작년 3분기 3억 9,760만 달러에 비해 증가했습니다. 올해 3분기 희석 주당 순이익은 1.13달러로, 작년 3분기 0.96달러에 비해 17.7% 증가했습니다. 1,500만 달러의 부동산 매각을 고려하면, 주당 순이익은 1.10달러입니다.

앞서 언급한 것처럼, 우리는 계속해서 강력한 현금 흐름을 창출하고 있습니다. 올해 첫 9개월 동안 우리의 자유 현금 흐름은 전년 대비 14.5% 증가했습니다. 이를 통해 사업에 재투자할 수 있었고, 그 결과 3분기 자본 지출이 9,990만 달러에 달했습니다. 올해의 자본 지출은 매출의 4%라는 목표치에 근접할 것으로 예상됩니다.

토드는 연간 재무 지침을 제공했으며, 지침과 관련하여 다음 사항을 유의하시기 바랍니다. 2025 회계연도 매출 가이던스는 부정적인 환율 변동에 따른 영향을 고려한 것입니다. 상반기에는 10 베이스 포인트 또는 5백만 달러의 부정적인 영향만 있었지만, 하반기에는 약 40 베이스 포인트 또는 16백만 달러의 부정적인 영향이 있을 것으로 예상됩니다. 2025 회계연도 순이자 비용은 2024 회계연도의 95백만 달러에 비해 약 1억 달러가 될 것으로 예상됩니다.

2025 회계연도의 유효 세율은 20.2%로 예상됩니다. 이는 지난해 4분기 유효 세율 21.4%에 비해 4분기 유효 세율이 23%임을 의미합니다. 참고로, 2025 회계연도에는 2024 회계연도에 비해 영업일이 2일 적기 때문에 연간 총 매출 성장률에 약 80 베이스 포인트의 부정적인 영향을 미칩니다. 또한, 다시 말씀드리지만, 다가오는 4분기의 영업일 수는 작년 4분기보다 1일 적습니다. 이로 인해 4분기 총 매출 성장률에 약 160 베이스 포인트의 부정적인 영향이 있을 것입니다. 이 전망에는 향후의 자사주 매입이나 중대한 경제 혼란이나 침체는 포함되지 않습니다.

이제 토드에게 다시 전화 연결을 넘겨서 마무리 말씀을 들어보겠습니다.

토드 슈나이더

고마워요, 마이크. 질의응답 시간 전에 월요일 오후에 발표한 발표에 대해 말씀드리고 싶습니다. Cintas는 UniFirst를 주당 275달러에 현금으로 인수하겠다는 Cintas의 제안과 관

련하여 UniFirst와의 협의를 종료했습니다.

1월 초에 공개적으로 제안을 발표한 후, 고객과 주주에게 엄청난 가치를 제공할 수 있는 거래에 대해 상호 합의에 도달하기 위해 UniFirst와 그 자문사와 협력했습니다. Cintas의 상당한 노력에도 불구하고, 우리는 핵심 거래 조건에 관해 UniFirst와 실질적인 협의를 할 수 없었습니다. 우리는 거래의 장점을 계속 믿고 있지만, 현재로서는 추가적인 논의가 필요하다고 생각하지 않습니다. 여러분도 잘 아시겠지만, 우리는 이 문제에 관해 더 이상 언급할 것이 없습니다.

3분기 실적이 보여 주듯이, 우리는 전략 실행과 고객 관리에 계속 집중하고 있으며, 앞으로 다가올 훌륭한 시장 기회를 기대하고 있습니다.

이제 제러드에게 다시 넘겨드리겠습니다.

제러드 매팅리

고마워요, 토드. 준비한 말씀은 여기까지입니다. 이제 애널리스트들의 질문에 답변해 드리겠습니다. [운영자 안내] 감사합니다.

운영자

[운영자 지침] 그리고 첫 번째 질문은 골드만삭스의 조지 통 씨가 해 주셨습니다.

조지 통

현재 변화하고 있는 거시 경제 환경 속에서 고객 구매 행동과 판매 주기가 어떻게 변화하고 있는지 말씀해 주실 수 있나요?

토드 슈나이더

조지 씨. 고객 행동은 안정적이라고 말씀드리고 싶습니다. 우리의 신규 사업과 유지율은 계속해서 매력적입니다. 저희의 애드스탑 지표는 정말로, 큰 변화가 없었습니다. 현재 시장이 더 불확실하다는 것을 확실히 인식하고 있으며, 여러분들이 읽고 계신 것과 비슷한 내용을 읽고 있으며, 계속해서 상황을 모니터링하고 있습니다. 그러나 저희의 가치 제안은 특히 이와 같은 불확실한 시기에도 계속해서 공감을 얻고 있습니다. 아웃소싱은 현금 흐름을 개선하고 안정화할 수 있으며, 사람들의 비즈니스와 고객의 비즈니스에 사용할

수 있는 시간을 절약할 수 있습니다.

따라서 현재로서는 고객 행동, 판매 주기 등에 큰 변화가 없다고 말할 수 있습니다. 그러나 우리는 확실히 이를 모니터링하고 있으며, 여러분과 같은 내용을 읽고 있기 때문에 세심한 주의를 기울이고 있습니다.

킨 페이 통

알겠습니다. 도움이 됩니다. 그리고 간단히 추가적으로 여쭙보고 싶은 것이 있습니다. 지난 분기에 인플레이션이 정상화되면서 가격 정상화가 진행되고 있다고 언급하셨습니다. 지난 분기에 비해 이번 분기에 가격 책정 추세가 어떻게 변화했는지 말씀해 주실 수 있나요?

토드 슈나이더

좋은 질문입니다. 가격 책정 환경은 언제나 그렇듯이 항상 도전적입니다. 제 경력의 전부였고, 앞으로도 그럴 것이라고 확신합니다. 저희의 가격 책정 수준은 역사적인 수준에 있습니다. 다시 말씀드리지만, 90일 전보다 시장에는 더 많은 불확실성이 존재합니다. 그러나 저희는 그런 관점에서 어떤 변화도 보지 못했습니다.

그리고 저는 조직이 지금처럼 매력적인 수준으로 성장하고 비효율적인 부분을 제거하여 수익을 확대할 수 있다는 사실이 정말 자랑스럽다고 말씀드리고 싶습니다. 정부와 우리 경제의 다른 영역에서 나오는 뉴스로 인해 확실히 조금 더 불확실한 환경 속에서 지켜보는 것은 인상적이었습니다.

운영자

다음 질문은 Truist Securities의 Jasper Bibb 씨가 하실 것입니다.

Jasper Bibb

멕시코와 중국에 대한 관세와 관련하여 COGS 측면에서 어떤 영향을 받고 있는지 알려 주실 수 있을까요? 그리고, 그 나라들로부터의 구매에 대한 노출을 어떻게 관리할 수 있는지, 그리고 잠재적인 비용 증가를 상쇄하기 위해 어떤 노력을 기울일 수 있는지 알려 주실 수 있을까요?

Todd Schneider

Jasper. 우선, 관세에 따른 영향을 예측하기에는 아직 너무 이르다고 생각합니다. 물론, 4월 2일에 미국 정부가 추가 관세를 발표할 가능성이 있다는 것을 잘 알고 있습니다. 그러나 지금은 말하기에는 너무 이릅니다. 저는 이렇게 말씀드리고 싶습니다. 우리의 공급망 조직은 우리에게 전략적 이점입니다. 따라서 우리 제품의 10% 미만이 단독 공급됩니다. 우리는 이러한 관점에서 협상하기에 정말 좋은 위치에 있습니다. 확실히, 우리는 이것을 주시하고 있습니다. 그러나 우리는 거기서 진정한 경쟁 우위를 점하고 있다고 생각합니다. 앞서 언급했듯이, 우리는 지리적으로 다양성을 가지고 있고, 이중 소싱을 하고 있습니다. 그리고 우리의 기업 문화적 특성인 긍정적인 불만과 경쟁적 긴박감은 우리를 더 효율적으로 만드는 프로세스 개선을 촉진합니다.

그래서 우리는 거기서 좋은 위치에 있다고 생각합니다. 우리는 확실히 그것에 매우 주의할 기를 기울이고 있습니다. 그리고 우리는 적절하게 방향을 전환할 것이며, 방향을 전환할 수 있는 좋은 위치에 있다고 믿습니다. 말씀드린 대로, 제품이 저희 시스템을 통과하는 데는 시간이 걸립니다. 제조 과정이든, 재고에 들어가든, 저희 사업장에서 구매하든, 저희가 분할 상환하든 말입니다. 따라서 저희는 비용이 어떻게 될지 아주 잘 파악할 수 있고, 따라서 방향을 전환할 시간과 고객과 적절하게 이 문제를 해결할 시간을 가질 수 있습니다.

Jasper Bibb

그리고 M&A 문제에 대해 다시 한 번 생각해 보겠습니다. 임대용 유니폼이나 다른 업종에 사용할 수 있는 더 많은 중간 규모의 개인 플랫폼을 통합할 수 있는 기회에 대해 어떻게 생각하십니까? 그리고 이와는 별개로, 그러한 소규모 인수 거래의 파이프라인을 어떻게 특성화할 수 있을까요?

토드 슈나이더

좋은 질문입니다. 우선, 우리는 -- 지난 30, 40년 동안 M&A는 우리 전략의 중요한 부분이었습니다. 그래서 우리에게 중요합니다. 그리고 우리는 M&A를 좋아합니다. 우리는 인수합병을 좋아합니다. 인수합병은 우리에게 매우 매력적입니다. 인수합병을 통해 효율성을 높일 수 있고, 고객에게 더 많은 제품과 서비스를 제공할 수 있습니다. 그리고 어떤 경우에는, 추가적인 역량을 확보할 수 있는 M&A를 추진할 수 있습니다.

그래서 저희에게 있어서 이 모든 것이 중요하며, 저희는 항상 그것을 추구합니다. 정말로

속도를 조절할 수 없습니다. 그 속도는 어떤 경우에는 가족의 역학 관계, 운영자가 은퇴 연령에 도달했는지 여부, 운영자가 참여에 관심이 있는 자녀가 있는지 여부 등에 따라 달라집니다. 따라서 이러한 일정을 예측하기가 어렵습니다. 그러나 우리는 시장에서 활발하게 활동하고 있으며, 모든 노선 기반 부문에서 M&A를 추진하고 있으며, 이를 통해 현금을 효율적으로 사용할 수 있다고 생각합니다.

운영자

다음 질문은 바클레이스의 마나브 파트나이크 씨가 하실 것입니다.

존 로난 케네디

마나브를 대신해 로난 케네디입니다. 특히 GM 수준에서 인상적인 마진을 달성하는 주요 동인을 다시 한 번 확인해 주실 수 있을까요? 그리고 그 동인의 지속 가능성과 25%에서 35%의 증분 범위가 여전히 올바른 사고 방식인지에 대한 고려를 바탕으로 앞으로 어떻게 발전할 것인지에 대해서도 말씀해 주실 수 있을까요?

토드 슈나이더

로난, 제가 먼저 시작하겠습니다. 마이크, 여기에서 끼어들어 주세요. 우선, 그렇습니다. 저희는 25%에서 35%의 증분이 저희가 지향하는 영역이라고 생각합니다. 그리고 저희는 계속 그렇게 할 수 있다고 믿습니다. 그것은 저희의 핵심 이니셔티브에 대한 확실한 실행에 의해 주도되고 있습니다. 제가 자주 이야기하듯이, 저희 기업 문화는 저희의 가장 큰 경쟁 우위이며, 높은 수준의 실행을 시도하는 동시에 비효율성을 제거할 수 있는 방법을 찾는 행동 양식을 주도합니다. 그렇지만, 강력한 매출 성장은 우리에게 매우 강력한 영향력을 발휘합니다. 그리고 우리는 그것을 잘 활용했습니다.

그 외에도, 소싱 개선을 통해 물질적 비용을 크게 절감할 수 있었고, 시설에 도입한 기술 덕분에 의류를 더 잘 재사용할 수 있게 된 것이 우리에게 중요했습니다. 그리고 엔지니어링 부서와 식스 시그마 블랙벨트 팀을 통해 이루어진 다른 인프라 개선 사항들이 우리에게 큰 힘이 되고 있습니다. 그리고 우리는 여전히 25%에서 35%의 증분 목표를 우리가 집중하고 있는 곳과 우리가 추진하고자 하는 방향으로 보고 있습니다.

존 로난 케네디

감사합니다. 그리고 그 질문과 관련하여 좀 더 세부적인 수준으로 들어가서, 각 부문의 현재 운영 및 증분(increment)에 대해 어떻게 생각해야 할까요? 유니폼과 응급처치 기사, 그리고 지속 가능성 관련 사항이 있나요? 그리고 내년에 SAP 전환으로 인해 화재 예방에 잠재적인 영향이 있을 것으로 알고 있는데, 구체적으로 부문별로 마진 측면에서 유의해야 할 사항이 있나요?

토드 슈나이더

네. 임대, 의류 공유, 시설에 배치된 기술에 대해 조금 이야기했습니다. 경로 기반 시스템 전반에 활용하고 있는 스마트트럭 기술은 경로 기반 비즈니스가 우리에게 중요하다는 것을 보여줍니다. 응급 처치에 대해 말하자면, 정말, 다시 말하지만, 정말 좋은 유기적 수익 성장으로 우리에게 실질적인 영향력을 주고 있습니다. 그 사업의 가치 제안은 큰 반향을 불러일으키고 있습니다. 우리는 이야기합니다 -- 우리 조직의 리더십은 응급처치 분야에서 고객에게 비즈니스 직원과 고객의 건강과 안전보다 더 중요한 것이 무엇인지에 대해 이야기합니다. 그래서 그 가치 제안은 공감을 불러일으킵니다.

응급처치 사업의 수익은 매력적입니다. 그것은 우리 사업의 반복적인 유형 영역에 속합니다. 우리의 소싱 조직은 우리의 혁신적인 응급 처치 유통 센터를 통해 정말 훌륭한 일을 해냈습니다. 제가 언급했듯이, SmartTruck. 그리고 소방 사업에서 우리가 얻고 있는 영향력은 다시 한 번 매력적인 수익 성장, 우리 직원들이 더 성공적이고 더 효율적이 되도록 하는 기술의 배치에 있습니다. 그리고 맞습니다. 우리는 그 사업에 SAP를 배치하는데 투자하고 있으며, 그 사업에서도 몇 가지 혜택을 거두면서 배치 과정을 진행하는 데 고무되어 있습니다.

운영자

다음 질문은 윌리엄 블레어의 팀 멀루니 씨가 보내주신 것입니다.

벤자민 루크 맥패든

팀 멀루니 씨 대신 루크 맥패든입니다. 일단 거시적인 그림부터 시작해 보겠습니다. 현재로서는 2026년에 대한 지침을 제공하지 않는다는 것을 충분히 알고 있습니다. 하지만 궁금한 점이 있습니다. 비즈니스의 유기적 성장이 꽤 건전하게 유지되고 있지만, 현재 상당한 불확실성이 존재한다는 점을 감안할 때, 다음 회계연도로 향하는 준비에 대해 어떻게 생각해야 할까요?

토드 슈나이더

그렇습니다. 그래서 우리는 확실히 이를 면밀히 모니터링하고 있지만, 단기, 중기, 장기적으로 성공할 수 있도록 인력을 배치하고 있습니다. 따라서 우리는 훌륭한 제품과 서비스를 제공하고 고객에게 실질적인 가치 제안을 제공하기 위해 사업에 투자하고 있습니다.

저는 지금까지 일하면서 거의 모든 경제 환경에서 사업을 성장시킬 수 있는 능력을 보여주었습니다. 그리고 우리는 GDP의 배수로 성장할 수 있는 능력을 보여주었습니다. 우리는 사람들이 더 많은 근로자를 고용할 때 확실히 좋아합니다. 그러나 우리는 그럼에도 불구하고 성장할 수 있었습니다. 따라서 우리에게 어떤 경제 환경이 닥치든, 우리는 성공할 계획입니다. 그리고 우리는 그것을 중심으로 조직되어 있습니다. 우리는 그것을 위해 투자하고 있으며, 앞으로 나아갈 기회를 보고 있습니다.

그래서 우리는 계속해서 이를 면밀히 모니터링하고, 경제와 고객 기반에 미치는 영향을 지켜보면서 적절하게 대응할 것입니다. 그러나 그럼에도 불구하고, 우리는 우리의 가치 제안이 사람들에게 공감을 불러일으키고 그들이 더 나은 비즈니스를 운영할 수 있도록 돕고 있다고 생각합니다.

벤자민 루크 맥패든

이해했습니다. 정말 도움이 됩니다. 그리고 여기서 약간 방향을 전환해 보겠습니다. 최근에 정부를 집중된 수직적 조직이라고 말씀하셨습니다. 연방 정부 기관 전반에 걸쳐 지출을 줄이려는 행정부의 의도를 고려할 때, 그 기회에 대해 어떻게 생각하시는지 궁금합니다.

토드 슈나이더

좋습니다. 좋은 질문입니다. 저희는 매우 광범위한 고객 기반을 가지고 있다는 점을 염두에 두시기 바랍니다. 하지만 현재 진행 중인 노력에 대해서는 정확히 어떤 일이 일어날지 말하기에는 아직 너무 이릅니다. 아시다시피, 노력이 집중되는 곳은 연방 정부입니다. 그리고 저희의 초점은 주 정부와 지방 정부에 맞춰져 있습니다. 따라서 가능성이 분명히 있습니다. 주 정부와 지방 정부 차원에서 해야 할 일이 아직 많이 남아 있습니다. 따라서 연방 정부가 축소됨에 따라 주 정부와 지방 정부가 더 많은 일을 맡게 될 가능성이 매우 높습니다. 따라서 저희는 이를 주시하고 있습니다.

최근에 우리는 주와 지방 차원에서 지역 공립학교 시스템을 운영했습니다. 매우 큰 규모

의 공립학교 시스템이 우리에게 와서 비용 절감 방법이 있는지 물어보았습니다. 이 경우, 우리는 공급업체를 통합하여 더 많은 사업을 제공하면서도 공급업체의 프로그램 총비용을 낮췄습니다. 이를 통해 고객에게 청구하는 방식을 간소화할 수 있었고, 학교 시스템의 관리 부담도 줄일 수 있었습니다.

그래서 우리는 그들의 예산에 포함된 총 비용에서 비용을 절감했지만, 그 비용의 더 많은 부분을 그들의 지갑에서 즐길 수 있었습니다. 그래서 우리는 앞으로 이런 일이 더 자주 일어날 것이라고 예상합니다. 그러나 우리는 모든 고객들과 이런 유형의 대화를 나누고 있습니다. 그리고 확실히 학교 시스템도 예외가 아닙니다. 그래서 우리는 지금 상황이 좋다고 생각합니다.

운영자

다음 질문은 JPMorgan Securities의 Andrew Steinerman 씨가 하실 것입니다.

앤드류 슈타이너만

마이크입니다. 질문이 두 개 있는데, 하나는 간단한 질문이고, 하나는 수학 관련 질문입니다. 방금 발표된 3분기 매출에서 에너지와 연료 비용이 차지하는 비중은 얼마였습니까? 그리고 두 번째 질문은, 연간 유기적 매출 성장률에 대한 지침에 어떤 의미가 내포되어 있는지 말씀해 주실 수 있나요? 현재 4분기와 3분기 대비를 순차적으로 살펴볼 때요? 그리고 제가 유기적 고정 통화 순차적 동일 기준에 대해 이야기하고 있다는 것을 상상할 수 있을 것입니다.

J. Hansen

앤드류, 에너지로 시작하겠습니다. 이번 분기의 에너지는 회사 전체 매출의 1.7%였습니다. 이는 작년 3분기 실적과 동일합니다. 임대 부문은 작년과 마찬가지로 2%였습니다.

앤드류, 유기적 성장률 측면에서 보면, 우리는 3분기 총 매출에 대해 환율로 인한 40 베이스 포인트의 영향에 대해 이야기했습니다. 4분기에도 비슷한 수준을 유지할 것으로 예상합니다. 그 외에도, 이번 분기에는 70 베이스 포인트의 M&A 영향이 있었습니다. 실제로는 90 베이스 포인트의 M&A 영향과 40 베이스 포인트의 역풍이 겹쳐서 50 베이스 포인트의 차이를 만들었습니다. 4분기에도 이와 크게 다르지 않을 것으로 예상합니다.

앤드류 스타이너맨

맞습니다. 그럼 다른 방식으로 질문해 보겠습니다. 지금 보고 있는 4분기 매출과 우리가 방금 보고한 3분기 매출을 비교할 때, 일반적인 계절적 패턴을 가정하고 계십니까?

J. Hansen

음, 우리는 비즈니스의 성과, 비즈니스의 근본적인 성과에 있어서 일반적인 계절적 패턴을 가정할 것입니다. 외환은 올해 하반기 외환의 변동 폭과 그 변동이 우리에게 익숙하지 않은 빠른 속도라는 점에서 약간 다릅니다. 그래서 캐나다 외환의 영향을 언급했습니다.

운영자

그리고 다음 질문은 R.W. Baird의 저스틴 하우크 씨가 보내주신 것입니다.

저스틴 하우크

방금 받은 기술 관련 질문에 대한 후속 질문입니다. 4분기 유기적 상수 통화 및 근무일 조정된 내재된 수치와 같은 외환 불리한 요인이 작용하고, M&A 기여도가 지난 2분기 동안의 높은 7%에 비해 6%에 가까울 것으로 보입니다. 그래서 저는 왜 그런 감속이 일어나는지 궁금했습니다. 그리고 두 번째 질문은, 이것도 순전히 숫자 관련 질문입니다. 그러나 매출액 1,500만 달러의 이익은 판매 및 일반관리 비용에 어느 부분에 해당하는 것입니까?

J. Hansen

두 번째 질문에 먼저 답변하겠습니다. 그것은 올해와 작년에 걸쳐 각 부문에 걸쳐 분산되어 있었습니다.

4분기 매출의 관점에서 보면, 저스틴, 근무일이 하루 줄어든다는 점을 염두에 두어야 합니다. 따라서 성장에 미치는 영향은 180 베이스스 포인트입니다. 따라서 이 가이드 범위를 적용하여 4분기 성장률을 계산해 보면, 근무일이 하루 줄어든다는 역풍이 있기 때문에 전체 성장률이 둔화될 것입니다.

따라서 성장률에 180 베이스 포인트를 다시 더하면, 근무일 영향을 제외한 성장률과 유기적 성장률 모두에서 1년 동안 우리가 해왔던 것과 매우 유사한 결과를 얻을 수 있습니다. 4분기에 꽤 좋은 분기를 보일 것으로 예상합니다. 이것이 가이드가 우리를 이끄는 방향입니다.

운영자

다음 질문은 RBC의 Ashish Sabadra 씨가 하실 것입니다.

데이비드 페이지 파파도고나스

애쉬시 씨, 데이비드 페이지입니다. 유니폼 직접 판매에 대해 좀 더 자세히 설명해 주실 수 있나요? 순차적으로 보면 더 나은 성과를 거두었지만 여전히 약간 하락한 것으로 보이는데, 어떤 색깔인가요? 그리고 후속 조치로 자본 배분으로 다시 돌아가 보겠습니다. 시장에서 볼 수 있는 가치 평가와 배수 같은 것들에 대한 개요를 말씀해 주실 수 있나요? 그리고 대규모 M&A가 없다면, 자사주 매입으로 방향을 전환할 계획이 있으신가요?

토드 슈나이더

네. 질문해 주셔서 감사합니다. 우선, 우리의 유니폼 직접 판매 사업은 역사적으로 볼 때, 그 사업에는 약간의 불규칙성이 있습니다. 그러나 점차 개선되고 있습니다. 그리고 -- 하지만 우리는 -- 그것은 우리에게 매우 중요한 사업입니다. 전략적인 사업이고, 서비스를 제공합니다 -- 우리는 유니폼 직접 판매뿐만 아니라 유니폼 대여, 시설 서비스, 응급 처치 및 소방 서비스에 대한 잠재 고객에게 많은 것을 판매합니다. 따라서 그것은 우리가 추가 서비스를 판매할 수 있는 기반을 마련하는 전략적인 사업입니다. 그리고 예, 일부 불규칙성이 있을 수 있지만, 우리는 그 사업에 잘 자리 잡고 있다고 생각합니다.

자본 배분과 관련하여, 다시 한 번 말씀드리지만, 저희가 현금을 가장 많이 사용하는 곳은 사업에 재투자하는 것입니다. 저희는 직원들이 적절한 역량, 적절한 기술 도구, 제품, 서비스, 교육 등 모든 것을 갖추고 매우 성공적인 위치에 설 수 있도록 하기 위해 사업에 재투자하고자 합니다.

두 번째로 중요한 것은 인수합병입니다. 그리고 저는 우리가 이와 관련하여 자본을 매우 잘 관리하고 있다고 생각합니다. 우리는 전략적 인수를 통해 우리의 제품과 서비스를 제공할 수 있고 효율성을 높일 수 있는 매우 매력적인 사업을 만들고 있습니다. 그리고 -- 그러나 그것은 시작에 불과합니다 -- 이러한 전략적 인수합병을 시작할 때 가장 중요한

자원을 확보하는 것부터 시작합니다. 물론, 저희 제품과 트럭, 그리고 어떤 종류의 시스템도 중요하지만, 정말 중요한 것은 사람과 고객입니다. 그것이 저희가 집중하는 부분입니다. 그래서 저희는 저희 네트워크에 잘 맞는, 정말 잘 운영되는 사업을 인수할 수 있도록 노력하고 있습니다.

그리고 마지막으로, 환매, 주주들에게 돌려주는 배당금 환매가 있습니다. 앞서 말씀드린 대로, 3월 14일에 배당금을 지급했습니다. 그리고 환매, 우리는 항상 환매를 주주들에게 자본을 재분배하고 수익을 돌려주는 기회주의적인 방법으로 여겨 왔습니다. 3분기에는 환매가 없었지만, 우리는 필요에 따라 배치할 수 있는 매우 좋은 위치에 있다고 생각합니다.

운영자

다음 질문은 Oppenheimer의 Scott Schneeberger 씨가 하실 것입니다.

Scott Schneeberger

제가 질문드리고 싶은 것은, 2분기 전에 하신 Huebsch 인수 건입니다. 그로부터 어떤 교훈을 얻었는지, 아니면 진행 상황만 보고해 주실 수 있을까요? 그리고 새로운 Cintas 제품을 제공할 수 있는 발전이나 기회, 그것은 아마도 그것뿐만 아니라 최근에 다른 인수, 아이디어, 이니셔티브에서 비롯된 것일까요?

토드 슈나이더

질문해 주셔서 감사합니다, 스콧. Huebsch는 이렇게 발음합니다. 그리고 저희가 수십 년 동안 동경해 온 회사입니다. 이 회사는 여러 세대에 걸쳐 가족이 소유해 왔고, 소유주인 짐 보드루아(Jim Vaudreuil) 씨가 사망한 특별한 경우였습니다. 그리고 가족들은 Cintas와 사업을 합병하는 것이 가장 적절한 결정이라고 생각했습니다. 뛰어난 회사와 훌륭한 고객 관계의 훌륭한 예입니다. 우리는 그 시장에서도 역량을 얻었습니다.

그러나 우리가 거기서 얻은 가장 중요한 것은 확실히 사람과 고객입니다. 우리는 역량을 좋아하지만, 지금 Cintas 직원 파트너와 그들의 고객에 관한 것입니다. 그리고 우리가 회사를 인수할 때마다 우리는 배우고 그 결과로 더 나아갑니다. 우리는 그들로부터 배웠습니다. 그들이 우리에게서 조금이라도 배웠으면 좋겠습니다. 그러나 가장 중요한 것은 우리가 보통 정말 좋은 사람들을 고용한다는 것입니다. 그런 경우, 우리는 확실히 그렇게 했습니다. 그리고 훌륭한 고객을 육성하고, 그들과 함께 하고, 성장하기 위해 노력할 것

입니다.

스콧 슈나이버거

감사합니다. 그리고 후속 조치로, 올해 자유 현금 흐름이 매우 강했습니다. 운전 자본에서 많은 개선이 이루어진 것 같습니다. 앞으로 몇 년을 내다보면서 구조적으로 어떤 변화가 있었는지 궁금합니다. 새로운 수준을 달성할 수 있을까요? 그리고 매출액 대비 잉여현금흐름 비율은 어떻게 생각해야 할까요? 그리고 긍정적인 방향으로 나아가고 있습니까? 그리고 그 원인에 대해 논의해 보세요.

J. Hansen

물론입니다, 스콧. 저희는 현금 유동성이 매우 넉넉합니다. 그리고 작년에는 상당히 좋은 해였고, 작년에 비해 약 15% 성장했습니다. 일반적으로 순이익 전환율에서 현금 유동성까지, 저희는 대체로 90%에서 100% 사이의 범위에 속해 있었고, 올해도 그 범위에 속해 있으며, 향후 몇 년 동안의 예상치도 그 범위 안에 있을 것으로 예상됩니다.

예를 들어, 3분기에 재고에 조금 더 투자한 적이 있습니다. 관세에 대비하기 위해 재고가 조금 증가했습니다. Todd는 관세에 대처하는 방법과 가까운 시일 내에 원하는 비용으로 원하는 재고를 확보하기 위해 조금 더 투자하는 방법에 대해 이야기했습니다. 그래서 다양한 분기, 기복이 있을 수 있습니다. 그러나 일반적으로 우리는 운영 현금 흐름이 [110에서 120] 범위이고, 자유 현금 흐름이 90%에서 100% 범위가 되기를 원합니다. 앞으로도 그렇게 될 것으로 기대합니다.

운영자

다음 질문은 Stifel, Nicolaus의 Shlomo Rosenbaum 씨가 하실 것입니다.

Shlomo Rosenbaum

질문이 몇 개 있습니다. 토드 씨, 경쟁적으로 어떤 변화가 있나요? 주요 경쟁사 중 하나가 조직의 최상위에서 많은 변화를 겪었습니다. 혹시 현장에서 그런 변화를 느끼셨나요? 아니면 지난 1년, 1년 반 동안 현장에서 그런 변화를 느끼지 못하셨나요?

토드 슈나이더

질문해 주셔서 감사합니다. 저희는 경쟁이 매우 치열한 업계에서 사업을 운영하고 있습니다. 항상 그랬습니다. 따라서 변화에 관해서는 주목할 만한 것이 없습니다. 물론, 말씀하신 조직의 최상위 수준에서 조직의 변화에 대해 알고 있습니다. 그러나 그것이 사람들이 고객을 돌보는 방식과 그 밖의 것들에 어떤 영향을 미쳤는지는 잘 모르겠습니다. 그리고 우리가 새로운 사업을 수주하는 방식은 대부분이 프로그래머가 아닌 사람들이라는 점을 명심하세요. 그들은 우리가 들어갈 때와 나갈 때를 구분하지 않고 임대하는 사람들입니다. 그래서 우리는 모든 방법으로 사업을 수주하는 것을 좋아합니다.

그러나 지난 수십 년 동안 우리는 주로 제품을 구매하는 고객을 늘림으로써 사업을 성장시켰습니다. 그들은 인터넷에서 구매할 수도 있고, 코스트코나 월마트에서 구매할 수도 있습니다. 그리고 나서 - 우리는 그들에게 더 좋고, 빠르고, 스마트한 방법을 보여줍니다. 의류도 마찬가지입니다. 특히 의류는 모두가 입는 것이기 때문에, 그 의류를 얻는 가장 좋은 방법이 무엇인지를 고민해야 합니다. 그래서 사실, 제가 몇 가지 예를 들어 보겠습니다.

최근에 저희는 경쟁업체로부터 방염복을 구매하던 대형 장비 제조업체를 전환했습니다. 그들은 저희의 Carhartt 브랜드 방염복 라인에 대해 매우 만족해했고, 직원들의 편안함과 전반적인 만족도를 높이기 위해 더 좋은 품질의 의류를 찾고 있었습니다. 저희가 자세히 조사한 결과, 그 회사의 매출액 규모를 고려할 때, 저희가 제공하는 렌탈 프로그램을 통해 비용을 절감할 수 있다는 사실을 알게 되었습니다.

그리고 동시에 저희 응급처치 및 안전 팀은 해당 고객에게 전기 프로그램과 관련된 필수 교육을 제공하면서, 최근 OSHA 지침 변경 사항과 관련하여 교육을 제공할 수 있었습니다. 이 사례는 확실히 의복을 착용하고 있는 사례입니다. 그들은 의복을 입고 있었지만, 경쟁사의 임대 의복을 착용하고 있는 것은 아니었습니다. 그러나 그 결과, 고객은 더 안전하고 규정을 준수하는 고객으로 변모했고, 더 만족스러운 의복과 더 낮은 전체 비용을 누릴 수 있었습니다.

그래서 지금까지 살펴본 것과 같은 다른 사례가 있습니다. 최근에 직접 구매 프로그램에 참여했던 수천 명의 원격 서비스 기술자를 보유한 글로벌 현장 서비스 회사인 포춘 500대 기업을 전환했습니다. 다시 말하지만, 그들은 긴 리드 타임, 의류 수리 방법, 교체 방법, 사이즈 변경, 신규 채용 등을 처리해야 했습니다. 그리고 문제는 직원들이 중앙 위치에 보고하지 않는다는 것입니다. 그래서 우리는 직원들이 스스로 제품을 청소하고, 의류를 청소할 수 있는 관리 프로그램에 그들을 배치했습니다. 그러나 재고 크기 변경, 수리 배치 등은 우리가 관리합니다.

그래서 제가 그 예를 든 이유는, 물론, 우리는 항상 경쟁 구도에 관심이 있기 때문입니

다. 경쟁은 항상 존재했고, 앞으로도 계속 존재할 것입니다. 그러나 우리는 -- 우리는 가장 큰 기회가 파이를 확장하고 프로그램을 판매하고, 제품을 구매하는 회사에 프로그램을 관리하거나, 아직 통일된 프로그램의 가치를 깨닫지 못한 회사에 프로그램을 관리하는 것이라고 생각합니다. 그리고 우리는 그 파이를 키웁니다. 그래서 저희에게 정말 중요합니다. 수십 년 동안 저희의 핵심 전략적 수단이었고 앞으로도 계속 그럴 것입니다.

Shlomo Rosenbaum

좋습니다. 마이크 씨에게 한 가지 추가 질문이 있습니다. 저희 모델링에 있어서 2026년 회계연도 분기의 날짜가 어떻게 되는지 알려주실 수 있나요? 연도가 같은가요? 분기마다 차이가 있나요?

J. Hansen

Shlomo, 그것들은 모두 동일합니다. 현재와 마찬가지로 2025 회계연도에도 동일합니다. 따라서 2026 회계연도의 분기별 일수는 2025 회계연도와 동일하게 매 분기마다 65일입니다.

운영자

다음 질문은 제프리(Jefferies)의 스테파니 무어(Stephanie Moore) 씨가 하실 것입니다.

Harold Antor

스테파니 무어 씨를 대신해 해롤드 앤터(Harold Antor)입니다. 기술 투자 측면에서는 정말 빠르게 진행되고 있는 것 같습니다. SAP, SmartTruck, myCintas 포털에 대해 말씀하셨습니다. 아직 몇 가지가 남아 있는 것으로 알고 있습니다. 아직 출시를 진행 중이신 것으로 알고 있습니다. 그러니 현재 어느 단계에 있는지, 적어도 그 여정의 어느 이닝에 있는지 알려주시면 감사하겠습니다. 그리고 실현을 기다리고 있는 다른 점진적인 기술 투자가 있다면 그것도 도움이 될 것 같습니다.

토드 슈나이더

네, 해롤드, 저희는 -- 질문해 주셔서 감사합니다. 저희는 직원 파트너들의 성공을 돕고

고객들에게 더 많은 가치를 제공하기 위해 항상 기술에 대한 투자를 하고 있습니다. 그러니까 myCintas 포털에 관한 구체적인 질문이라면, 네, 출시되었습니다. 일단 파이어 사업을 SAP에 도입하면, 저희의 모든 경로 기반 사업이 동일한 포털에 포함될 것입니다. 그리고 우리는 지금 당장 이점을 볼 수 있고, 확장하면서 앞으로 더 많은 이점을 볼 수 있을 뿐만 아니라 고객에게 더 많은 혜택을 제공할 수 있습니다.

생각해 보면, 고객은 비용을 지불하고, 서비스를 받을 수 있고, 서비스 요청을 할 수 있으며, 프로그램을 전체적으로 관리할 수 있고, 구매할 수 있습니다. 따라서 이 모든 것은 고객이 우리와 함께 일할 수 있고, 우리와 함께 일하는 것을 더 쉽게 만들어 주는 추가적인 통로입니다. 그래서 -- 그리고 여기에서 우리가 가지고 있는 근본적인 개념은 고객이 우리와 거래하는 것을 더 쉽게 만들고, 우리 직원 파트너들이 그들의 일을 더 쉽게 할 수 있도록 하는 것입니다. 그렇기 때문에, 여러분은 계속해서 그 분야에 대한 투자를 보게 될 것이고, 그 투자는 앞으로 아주 오랫동안 계속될 것입니다.

Harold Antor

그리고 저는 새로운 업종, 즉 의료, 접객업, 음식 서비스에 관한 것이라고 생각합니다. 언급할 만한 것이 있습니까? 이번 분기에 특정 분야에서 새로운 사업이 성사되었거나, 진행 중인 사업 중 언급하고 싶은 것이 있습니까? 그리고 신규 사업 측면에서도 규모가 큰 신규 사업이 성사된 것 같군요. 그렇다면 신규 사업 측면에서 보면, 소규모 사업보다는 대기업에서 더 많은 신규 사업이 성사되고 있는 것 같군요. 신규 사업과 관련하여 도움이 될 만한 것이 있습니까?

토드 슈나이더

질문해 주셔서 감사합니다, 해롤드. 질문의 뒷부분에 대해 말씀드리겠습니다. 제가 드린 예는 규모가 큰 사례 몇 개였지만, 저희는 모든 형태와 규모의 성공 사례가 있습니다. 모든 산업, 정말 작은 회사부터 큰 회사까지, 말씀해 주시면 저희가 가지고 있습니다. 그러나 업종에 관한 한, 모두 잘하고 있습니다. 저희는 그 분야에 대한 투자에 만족하고 있습니다. 저희는 정말 좋은 분야를 선택했다고 생각합니다. 그리고 그 분야를 중심으로 조직을 구성하고, 서비스를 제공하고, 판매하고, 관리하는 등 모든 것이 매우 중요합니다.

의료 분야에서 몇 가지 예를 들어 보겠습니다. 여러분이 성공 사례의 몇 가지 예를 원하셨죠. 저희는 약 1년 전쯤에 의료 개인정보 보호 커튼 비즈니스 제품 라인을 출시했습니다. 그리고 최근에 이 개인정보 보호 커튼 서비스에 참여했던 대규모 다중 주 의료 네트워크를 판매했습니다. 저희가 그 시장에 진출하기 전에는, 대부분의 업체들이 커튼의 추

적, 교환, 청소 등을 관리하려고 노력했습니다. 그리고 저희는 특허받은 커튼 시스템과 독자적인 기술을 도입했고, 그 기술은 그들의 사업에 정말 긍정적인 영향을 미쳤습니다.

저희는 고객으로부터 편지를 받았는데, 그 내용은 다음과 같습니다. 그들은 저희의 서비스 덕분에 규제 기관의 규정을 100% 준수할 수 있게 되었다고 말했습니다. 이 프로그램은 20% 이상의 비용 절감 효과를 가져왔습니다. 병원에서 발생하는 감염을 줄이는 데도 도움이 되었습니다. 이는 매우 중요한 일입니다. 마지막으로, 저희 프로그램은 병원 네트워크의 환자 및 직원 만족도를 향상시킵니다. 따라서 많은 이점이 있으며, 이는 고객으로부터 비롯된 것입니다.

그리고 하나 더 알려드리겠습니다. 저희는 의료용 수술복 조제 프로그램을 통해 최근에 재고 관리가 부실한 전통적인 공급업체로부터 수술복을 임대하고 있던 14개 병원 네트워크를 전환했습니다. 그 결과, 분실된 수술복은 고객에게 큰 문제였으며, 분실 비용과 착용자의 공급 부족으로 이어졌습니다. 이는 병원 관리자에게는 정말 골치 아픈 문제였습니다. 비용이 정말 큰 문제였기 때문입니다. 그러나 직원에게 제품을 제공하지 못하면 정말 큰 문제가 됩니다.

그래서 저희는 특허받은 분배 기술을 도입하여 분실 비용과 공급 부족으로 인한 불만을 해소했습니다. 그러나 그것은 또한 우리가 더 편안한 고품질의 스크럽에 투자할 수 있게 해주었고, 고객을 위한 순 절감액을 추가할 수 있게 해주었습니다. 따라서 의료 종사자와 관리자 모두에게 진정한 윈윈이었습니다. 그리고 또 다른 예는 -- 두 경우 모두에서, 우리는 더 나은 제품과 기술을 배치하고, 고객을 더 잘 돌볼 수 있도록 우리 직원들의 위치를 조정하고 있습니다. 그리고 대부분의 경우 -- 거의 모든 경우에, 우리는 그들이 돈을 절약할 수 있도록 돕고 있습니다.

운영자

다음 질문은 모건 스탠리의 토니 카플란 씨가 해주실 것입니다.

토니 카플란

크로스셀링에 대한 최신 정보를 알려주실 수 있을까요? 평균적으로 각 고객이 구매하는 제품의 수, 그 추이 등을 알려주셨으면 합니다. 혹시 크로스셀링이나 애드온이 가장 많이 이루어지는 분야가 어디인지 아시는지요? 특정 유형의 제품이 있는지, 아니면 특정 업종에 속하는 제품인지 등도 알려주셨으면 합니다. 크로스셀링에 관한 어떤 정보라도 도움이 될 것입니다.

토드 슈나이더

토니, 좋은 질문입니다. 저희의 교차 판매 노력은 꽤 잘 진행되고 있습니다. 그러나 아직 초기 단계에 머물러 있습니다. 과거에 설명한 바와 같이, 저희의 가장 많이 판매되는 품목은 워크오프 매트입니다. 그러나 저희는 대부분의 제품을 판매할 수 있는 기회가 있습니다. 심지어 저희의 임대 고객들까지도 사업 단위 내에서 교차 판매를 할 수 있습니다. 그래서 저희는 각각의 제품에 대해 정말 큰 성공을 거두고 있습니다.

화재 서비스 사업은 우리가 하는 사업 중 유일하게 사업을 운영하기 위해 법적으로 반드시 필요한 사업입니다. 따라서 이 경우 전국의 모든 사업이 우리의 잠재 고객입니다. 우리가 서비스를 제공하는 모든 고객이 스프링클러, 경보, 소화기, 비상등 등 화재 서비스의 훌륭한 후보이기 때문에 확실히 더 간단합니다. 그러나 우리는 응급처치 제품, AED, 안약, 워터브레이크, 응급처치 캐비닛을 교차 판매하는 데 큰 성공을 거두고 있으며, 앞으로도 계속 큰 성공을 거둘 것입니다. 아주 잘 진행되고 있습니다. 그러나 우리는 현재 고객 기반 내에서 교차 판매 및 상향 판매를 할 수 있는 기회가 매우 많으며, 동시에 추가 고객을 유치하는 데 주력하고 있습니다.

토니 카플란

좋습니다. 그리고 아웃소싱에 대한 후속 질문입니다. 고객이 예산을 줄이고 싶어 할 때 도움을 줄 수 있는 기회가 있을 수 있다는 것을 몇 번 이야기했습니다. 예산을 줄이거나 불확실한 시기를 경험한 적이 있는지 알고 싶습니다. 예를 들어, 아웃소싱이 가속화되는 경향이 있습니까? 다른 것들로 상쇄될 수 있는 것 같은데 말입니다. 그러나 여러분은 -- 역사적으로 아웃소싱에 대한 업데이트와 그것이 지난 몇 달 동안 어떻게 추세를 보이고 있는지 보셨습니까?

토드 슈나이더

토니, 좋은 질문입니다. 고객이 직원 수를 줄이면, 해야 할 일이 여전히 남아 있습니다. 그리고 많은 경우, 그들은 그 일을 완수하기 위해 다른 방법을 찾습니다. 그리고 우리는 고객과 아주 자주 눈과 귀와 마음을 공유합니다. 이를 통해 기회를 포착하고 그 기회를 활용할 수 있습니다. 많은 경우, 고객으로부터 이런 말을 듣습니다. "이런, 이런 일도 맡겨 주세요. 정말 고마워요. 현금 흐름을 미리 확보할 필요 없이, 그냥 당신에게 아웃소싱할 수 있겠네요. 그런 일이 실제로 발생합니다. 정말 자주 발생합니다."

고객들이 비용을 절감하려고 할 때, 많은 경우, 여러분들이 생각할 수 있는 전통적인 직접적인 경쟁자가 아닌 다른 공급업체를 통해 돈을 지출할 수 있습니다. 그러나 그들은 웹사이트나 소매 네트워크를 통해 구매할 수 있습니다. 그래서 -- 그리고 결과적으로, 우리가 그곳에 있기 때문에 그들을 위해 관리할 수 있기 때문에, 우리는 그들이 프로그램 운영 비용을 줄일 수 있도록 도울 수 있고, 그들이 직원과 고객을 돌볼 수 있도록 자유롭게 할 수 있습니다.

그래서 우리는 그것을 기회로 보고 있습니다. 그것은 기회였고 앞으로도 그럴 것이고, 우리는 고객 기반을 바탕으로 적절하게 방향을 전환할 것입니다.

운영자

다음 질문은 웰스 파고(Wells Fargo)의 제이슨 하스(Jason Haas) 씨가 하신 질문입니다.

제이슨 하스

가격 책정에 관한 이전 질문에 대한 답변에 대해 좀 더 자세히 설명해 주실 수 있는지 여쭙보고 싶었습니다. 저의 이해로는 과거 가격 범위가 0%에서 2% 사이라고 알고 있는데, 그 범위 안에 있다고 말씀하셨던 것 같은데요. 그리고 적어도 지난 분기까지는 가격이 2% 정도인 것 같았습니다. 그래서 지난 분기보다 가격이 더 완만하게 조정되었는지 확실하지 않아서, 이제 그 범위의 중간 지점에 대해 생각해봐야 할 것 같습니다. 그래서 이 부분을 좀 더 명확하게 설명해 주실 수 있다면 도움이 될 것 같습니다.

토드 슈나이더

제이슨, 제가 설명하자면, 가격은 변하지 않았습니다. 지난 분기와 정확히 같은 수준입니다. 지난 분기에 설명했던 것과 비교해서 환경에 변화가 없었습니다.

제이슨 하스

알겠습니다. 도움이 되었습니다. 그리고 25%에서 35%가 적정 범위라는 생각에 대한 증분 마진에 대해서만 말씀해 주세요. 올해는 그 이상일 것 같습니다. 그렇다면 증분 마진이 25%에서 35% 범위로 다시 내려가는 원인을 이해하는 데 도움을 주실 수 있나요? 매각 이익이 정확히 얼마인지 잘 모르겠습니다. 1,500만 달러의 매각 이익이죠. 그래서 저는 이것이 반복적인 이익이 아니라고 생각합니다. 차량 판매가 있는지 모르겠지만, 반복

적인 이익이 아니라고 생각합니다. 그리고 Fire용 SAP 구현이 있다는 것을 알고 있지만, 앞으로 이러한 종류의 이익을 다시 낮추는 다른 요소가 있을까요?

토드 슈나이더

제이슨 씨, 우선 그 토지 매각은 다시 일어나지 않을 것입니다. 그래서 그것은 일회성입니다. 그리고 앞으로의 증분분과 관련하여, 우리는 지속적으로 투자를 하고 있습니다. 따라서 사업을 운영하는 것은 선형적이지 않으며, 시간이 지남에 따라 25%에서 35% 사이의 증분분이 있을 것으로 예상하고 있습니다. 우리는 이 부분에 대해 매우 자랑스럽게 생각하고 있으며, 우리가 원하는 바에 맞는 매력적이고 올바른 부분이라고 생각합니다. 우리는 사업에 적절하게 투자하고 있는지 확인하고 싶습니다. 그래서 우리는 정확히 그렇게 하고 있습니다. 여러분의 지적대로, 기술에 투자하고 있습니다. 우리는 인프라, 더 많은 제품과 서비스, 교육에 투자하고 있습니다. 이러한 모든 항목은 직원 파트너에게 훌륭한 근무 환경을 계속 제공하고 고객에게 훌륭한 가치 제안을 제공하기 위해 우리에게 매우 중요합니다.

J. Hansen

제이슨, 덧붙이자면, 작년 마진이 영향을 미치는 증분 마진을 계산할 때도 있습니다. 예를 들어, 특히 1년 전의 1,500만 달러의 합의금을 제외하면, 2024년 회계연도 하반기에는 영업 마진이 크게 증가했습니다. 그리고 그렇게 하면 증분 계산에도 영향을 미칩니다. 그래서 그것은 우리가 작년에 어디에 있었는지, 올해 우리의 투자 수준과 속도가 어떤지에 달려 있습니다. 그러나 정말 좋은 소식은, 토드가 말했듯이, 우리의 계획들입니다. 우리가 항상 이야기하는 이 계획들은 일회성 계획이 아니라 우리가 사업을 하는 방식을 바꾸는 것일 뿐이며, 그것은 우리가 앞으로 몇 년 동안 그 범위 내에서 일할 수 있다는 확신을 줍니다.

운영자

다음 질문은 씨티그룹의 레오 캐링턴 씨가 하실 것입니다.

레오 캐링턴

유니퍼스트 자체와는 별개로, M&A와 관련하여 북미 지역에 다른 대규모 M&A 대상이

있습니까? 유니폼 렌탈이 아니라면, 어디로 가야 합니까? 북미 지역 외의 다른 경로 기반 서비스 대상이 있습니까? 아니면, 인수합병에만 전적으로 집중하고 있습니까?

토드 슈나이더

네, 레오, 질문해 주셔서 감사합니다. 저희는 특정 M&A(인수합병)나 특정 거래에 관여하지 않습니다. 그러나 저희의 초점은 북미에 있다고 말씀드릴 수 있습니다. 북미 시장에는 여전히 큰 활로가 있다고 생각합니다. 저희는 백만 명의 고객에게 서비스를 제공하고 있습니다. 미국과 캐나다에는 1,700만 개의 사업체가 있습니다. 그래서 우리는 기회를 보고 있습니다. M&A를 통해 사업을 확장할 수 있는 기회이자, 더 많은 고객을 확보하고 더 많은 고객을 유치할 수 있는 기회입니다. 따라서 현재로서는 북미 이외의 지역으로 사업을 확장할 필요가 없다고 생각합니다. 우리는 항상 주시하고 있습니다. 그리고 우리는 다양한 지역의 적절한 사람들과 관계를 맺고 있으며, 시장과 계속 연락을 유지하기 위해 연락을 취하고 있습니다.

그러나 우리는 그럴 필요가 없다고 생각합니다. 우리는 세계에서 가장 경제가 발달한 곳이라고 생각하는 북미 지역에 엄청난 기회를 가지고 있으며, 그곳에 초점을 맞추고 있습니다. 그리고 특정 M&A에 관해서는, 우리는 훌륭한 회사를 인수하는 데 관심이 있습니다. 그들은 훌륭한 고객과 훌륭한 직원을 보유하고 있으며, 우리는 이들을 Cintas 가족으로 맞이할 수 있습니다.

운영자

그리고 현재로서는 더 이상의 질문이 없습니다. 마지막으로 자레드에게 다시 한 번 전화 연결을 부탁드립니다.

자레드 매팅리

오늘 아침에 참석해 주셔서 감사합니다. 25 회계연도 4분기 재무 결과는 7월에 발표될 예정입니다. 그때 다시 뵙기를 기대합니다. 감사합니다.

운영자

오늘 컨퍼런스 콜은 여기까지입니다. 참석해 주셔서 감사합니다. 이제 전화를 끊으셔도 됩니다.