

～2014年3月期第2四半期決算説明会資料～



2013年11月15日

アイホン株式会社

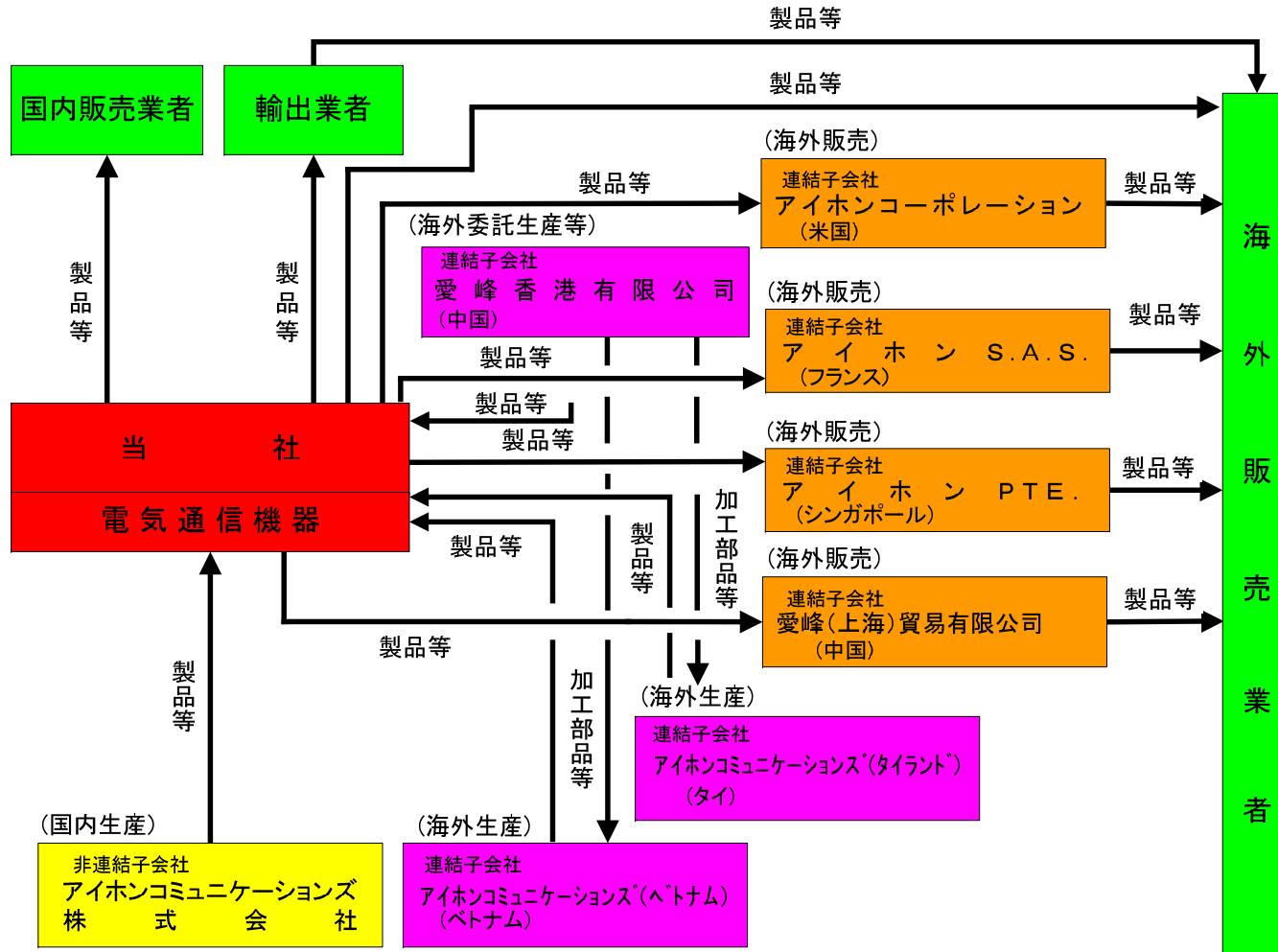
1.	連結決算の概要P.2
2.	事業概要P.3
3.	第2四半期決算報告P.5
4.	通期業績見通しP.17
5.	研究開発の状況P.18
6.	生産体制の状況P.19
7.	株主還元P.20
8.	中期経営計画P.22
9.	経営の方向性P.24
10.	トピックスP.25

2014年3月期第2四半期 連結決算のポイント

- ◆ **売上高**：198億2千2百万円（前年同期比 +17.9%）
国内リニューアル市場と海外市場での売上増加
- ◆ **営業利益**：13億4千9百万円（前年同期比 +28.9%）
新商品の市場投入効果と生産段階におけるコストダウンへの取り組み
- ◆ **経常利益**：14億8千5百万円（前年同期比 +42.5%）
営業利益の増加と、為替差益の計上
- ◆ **四半期純利益**：7億7千1百万円（前年同期比 +52.1%）
経常利益の増加と減損損失の発生

・売上高、利益の全てにおいて前年同期を大幅に上回り、増収増益

事業系統図 (2013年9月現在)

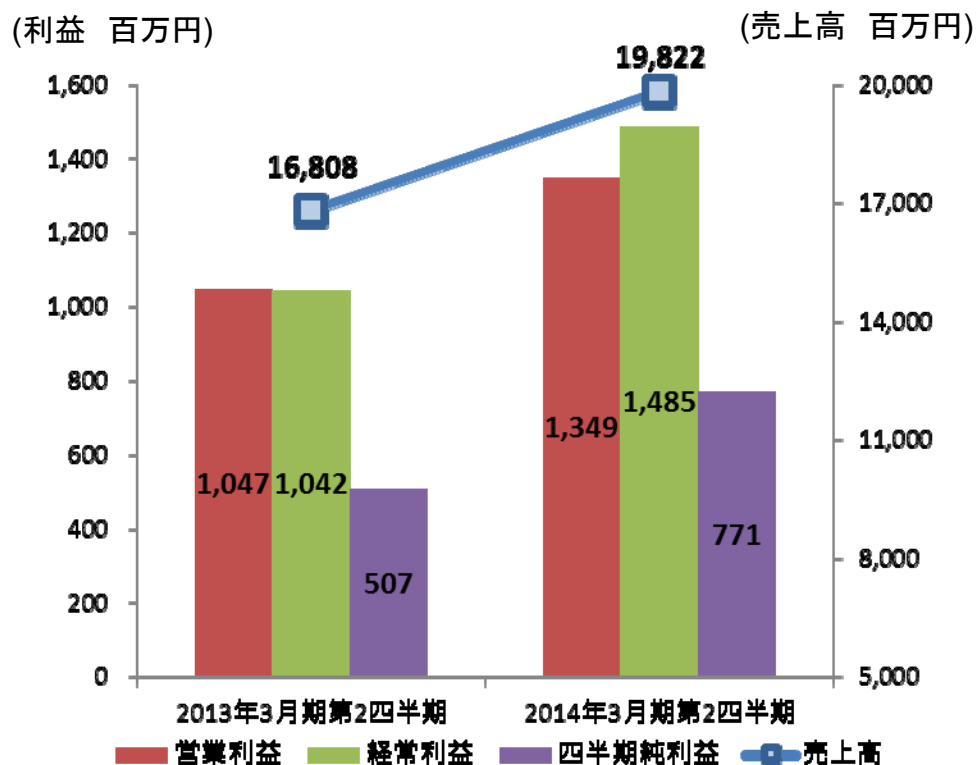


ネットワーク(2013年9月現在)



2014年3月期第2四半期連結決算実績

(百万円)



	2013年3月期第2四半期	2014年3月期第2四半期
売上高	16,808	19,822
営業利益	1,047	1,349
経常利益	1,042	1,485
四半期純利益	507	771

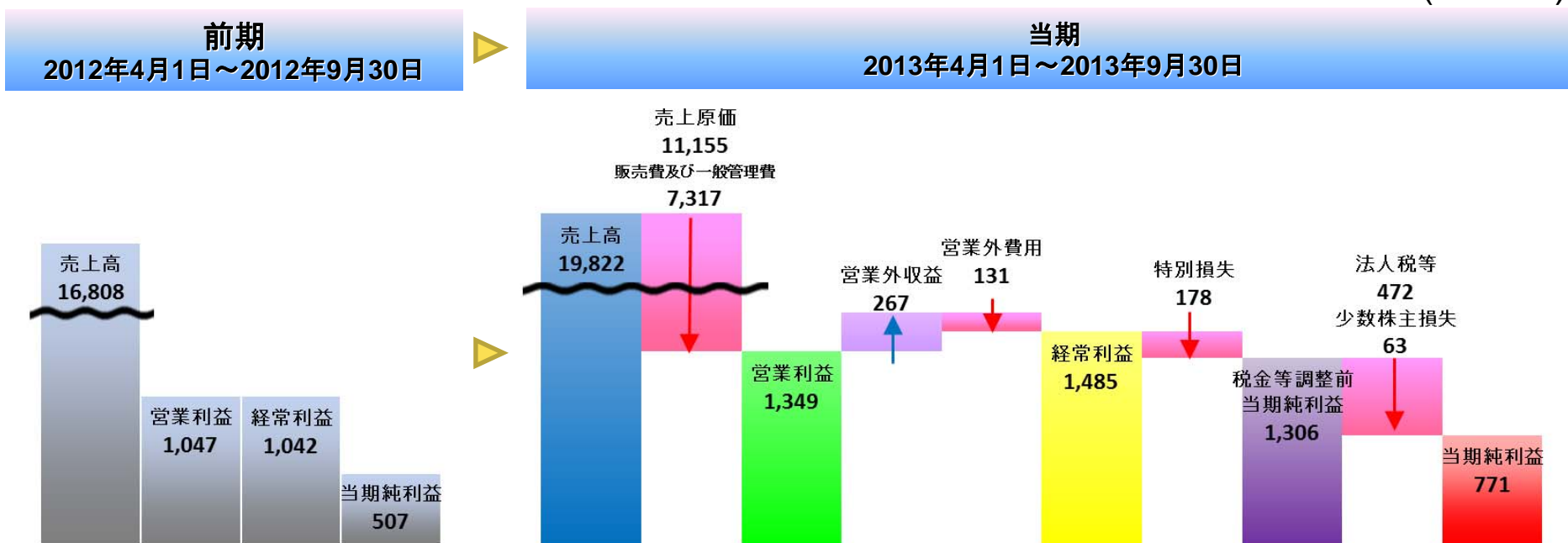
<ポイント>

- 増収要因は、国内のリニューアル市場と海外市場での売上増加
 - 国内において集合住宅のリニューアル売上が前年同期比21.6%増と大幅増加
 - 海外の主力市場である北米と欧州における売上高が現地通貨ベースにおいて昨年に引き続き過去最高
- 増益要因は、コスト競争力のある新商品の市場投入による効果
 - 機能や性能だけでなく収益性の改善に取り組んだ成果が寄与

- ◆ 連結売上高 : 前年同期比 17.9%増
- ◆ 営業利益高 : 前年同期比 28.9%増
- ◆ 経常利益高 : 前年同期比 42.5%増
- ◆ 四半期純利益 : 前年同期比 52.1%増

損益の状況

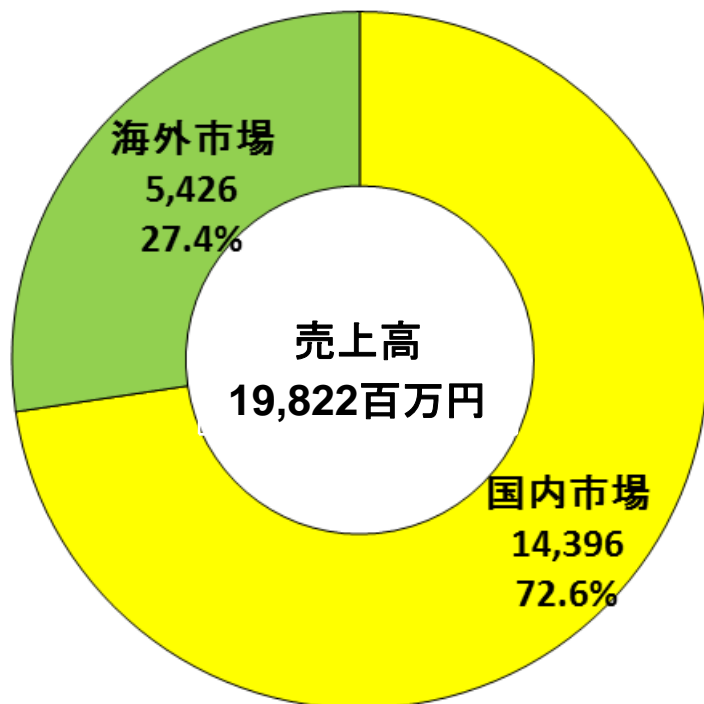
(百万円)



ポイント

- 新商品の市場投入効果と生産段階におけるコストダウンへの取り組みにより前年同期を上回る。
- ・営業利益は、売上高の増加により増益となったが、研究開発費及び販管費の増加により3.0億円の増益にとどまる。
 - ・経常利益は、主に営業利益の増加と為替差益の発生により4.4億円の増益。
 - ・四半期純利益は、経常利益が増加したものの、特別損失の発生に伴い、2.6億円の増益にとどまる。

販売地域別(市場概況)



地域	会社
日本	アイホン株式会社 (輸出除く)
北米	アイホンコーポレーション
欧州	アイホンS.A.S.
その他	アイホンPTE.、愛峰(上海)有限公司他

(百万円)

日本	北米	欧州	その他	合計
14,396	3,020	1,630	775	19,822

補 足

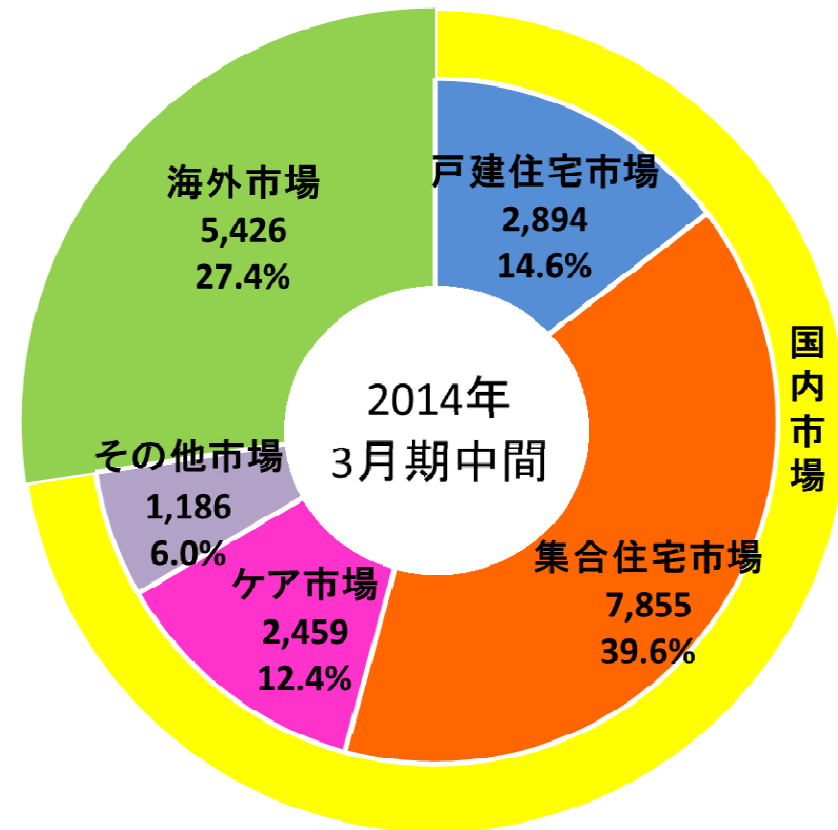
連結売上の増加について(前年同期比30.1億円の増加、+17.9%)

- ◆国内:10.0億円 (+7.5%)
- ◆海外:20.0億円 (+58.8%)
- ◆合計:30.1億円 (+17.9%)

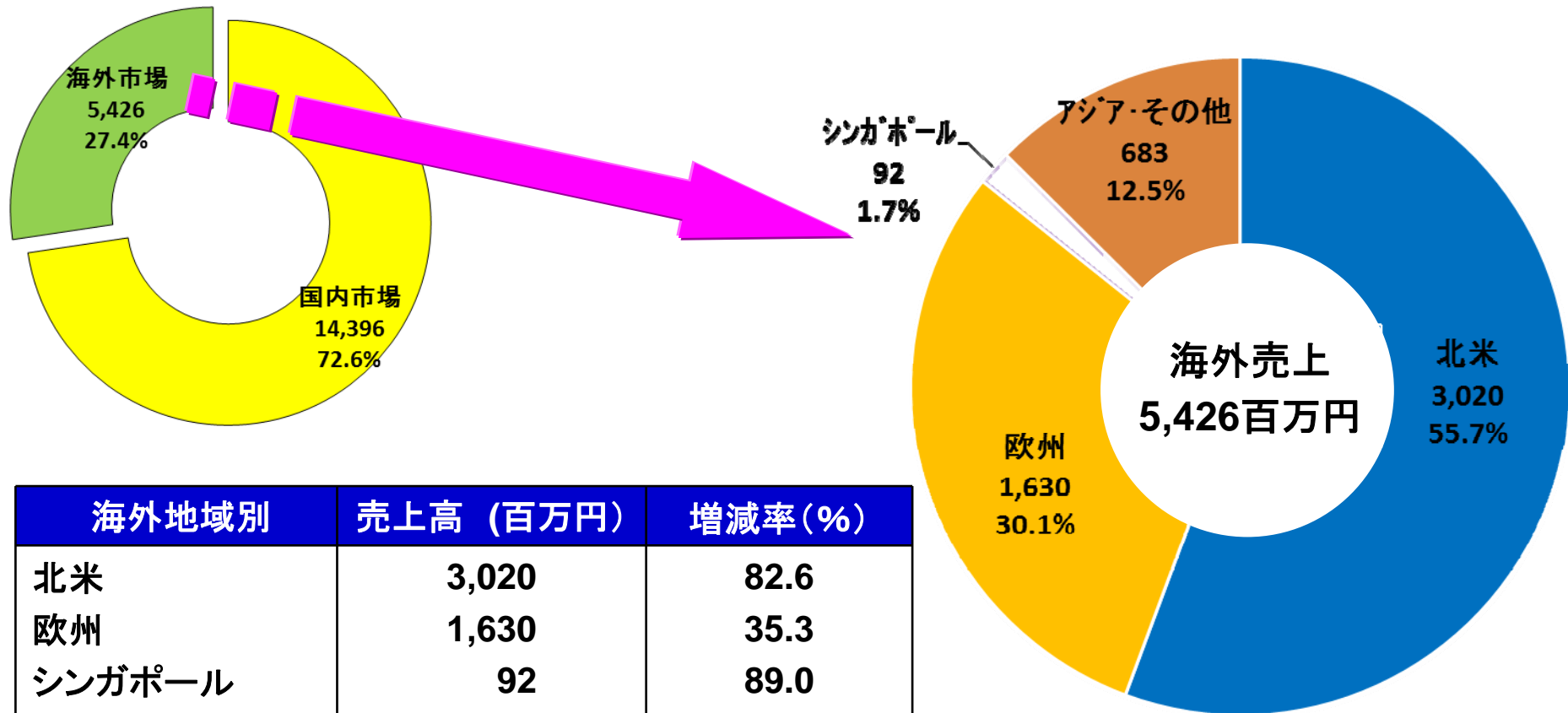
販売地域別(国内市場概況)

(百万円)

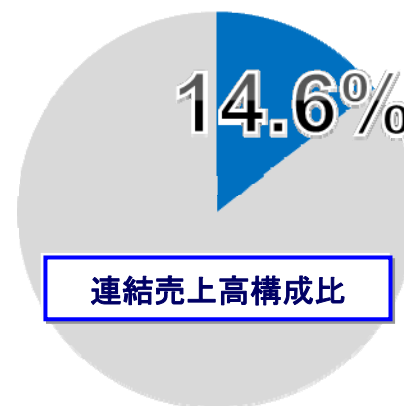
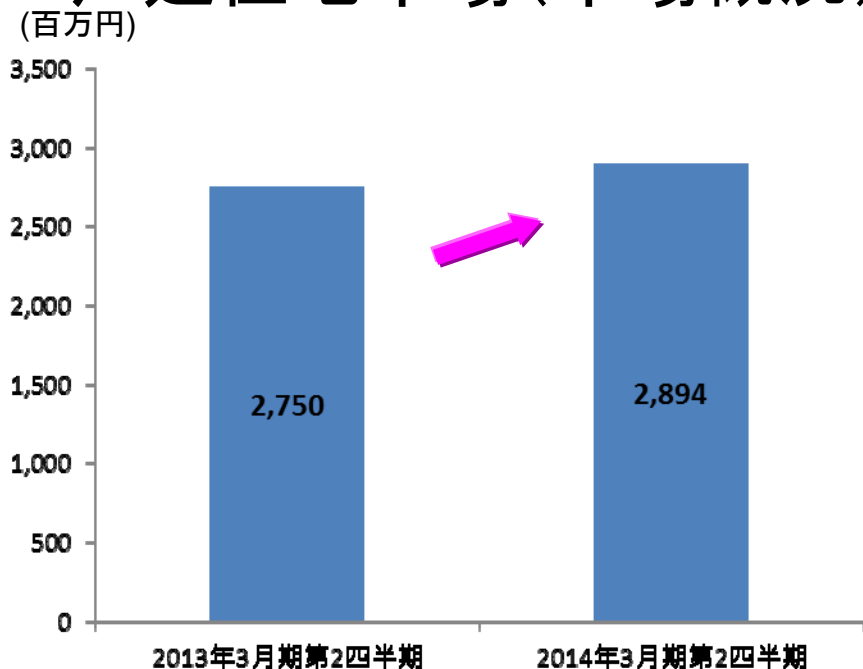
地域別	売上高	市場別	売上高
国内市場	14,396	戸建住宅	2,894
		集合住宅	7,855
		ケア	2,459
		その他	1,186
海外市場	5,426		
合計	19,822		



販売地域別(海外市場概況)



戸建住宅市場(市場概況)



(百万円)

	2013年 3月期第2四半期	2014年 3月期第2四半期	増減率
戸建住宅市場	2,750	2,894	5.2%

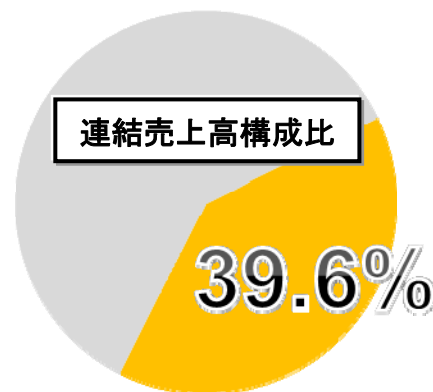
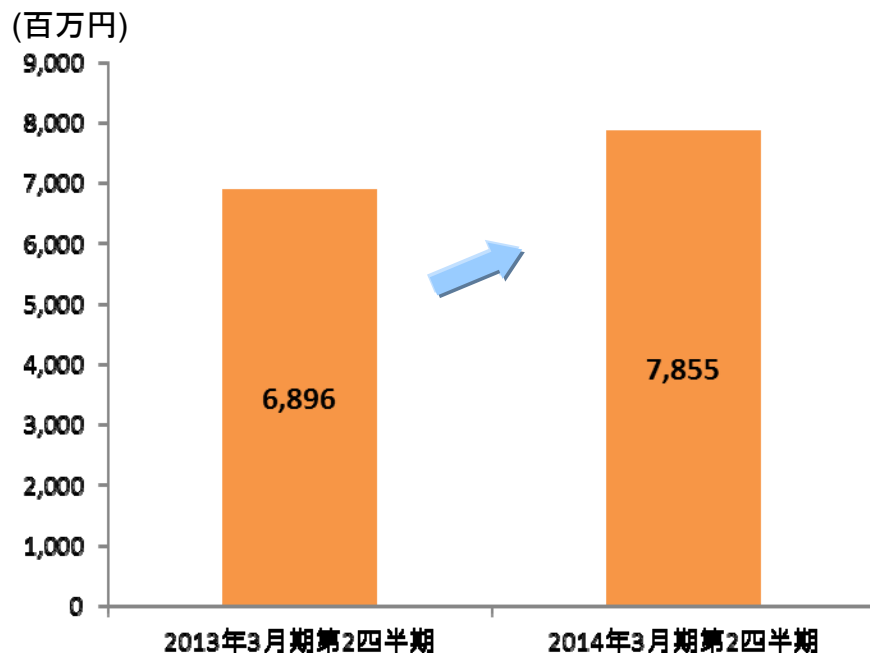
新築市場

- ・新設戸建住宅の着工戸数は前年同期と比較して増加。
- ・大手ハウスメーカーでの仕様化が継続し、テレビドアホンの販売は増加。
- ・録画機能付テレビドアホンの需要増から販売が増加。

リニューアル市場

- ・ROCO録画等を家電量販店へ積極的に提案するも他社製品攻勢が激しく販売が減少。

集合住宅市場(市場概況)



(百万円)

	2013年 3月期第2四半期	2014年 3月期第2四半期	増減率
集合住宅	6,896	7,855	13.9%

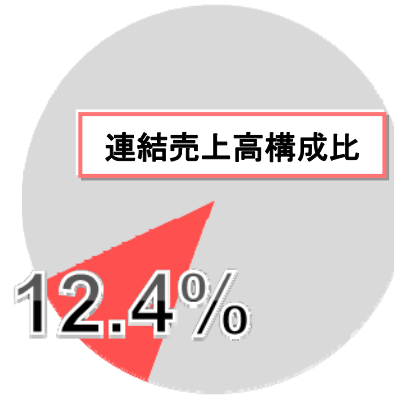
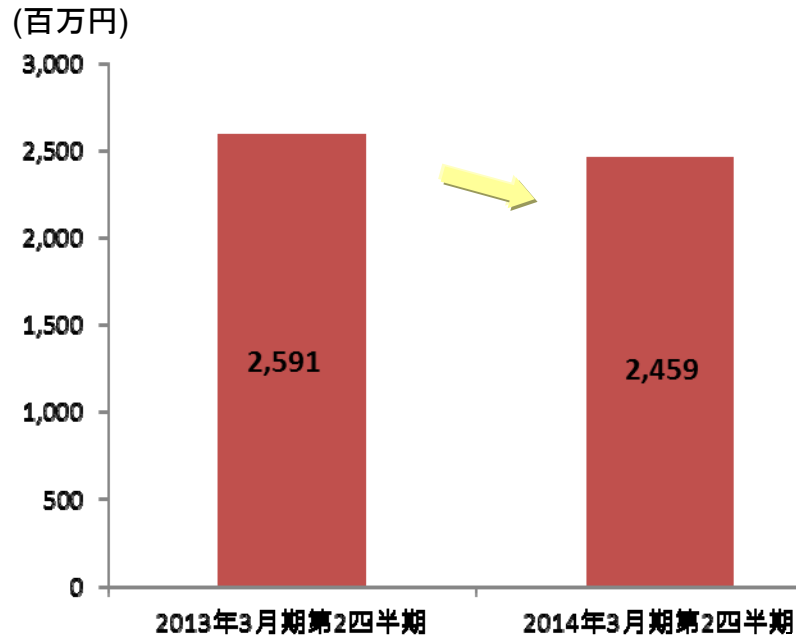
新築市場

- ・新設共同住宅着工戸数は前年同期と比較して増加。
- ・これまでの大手デベロッパーへの採用活動の効果とOEM機器の販売台数が増加し、売上に貢献。

リニューアル市場

- ・これまでのリニューアル専用商品の発売、主力地域への専任担当配置の施策やアフターサービス情報との連携による管理会社や管理組合への積極的な営業活動が功を奏し、売上は順調に推移。
- ・市場ニーズに対応した新商品「らくタッチ」の市場投入が貢献し、売上は増加。

ケア市場(市場概況)



	2013年 3月期第2四半期	2014年 3月期第2四半期	増減率
ケア市場	2,591	2,459	△5.1%

(百万円)

新築市場

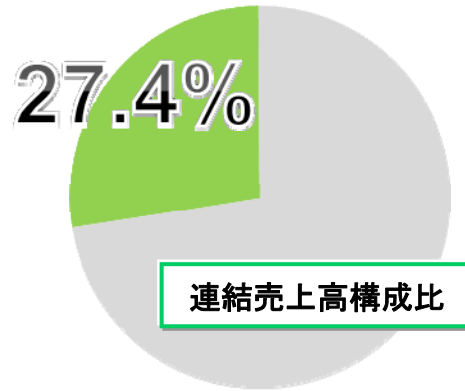
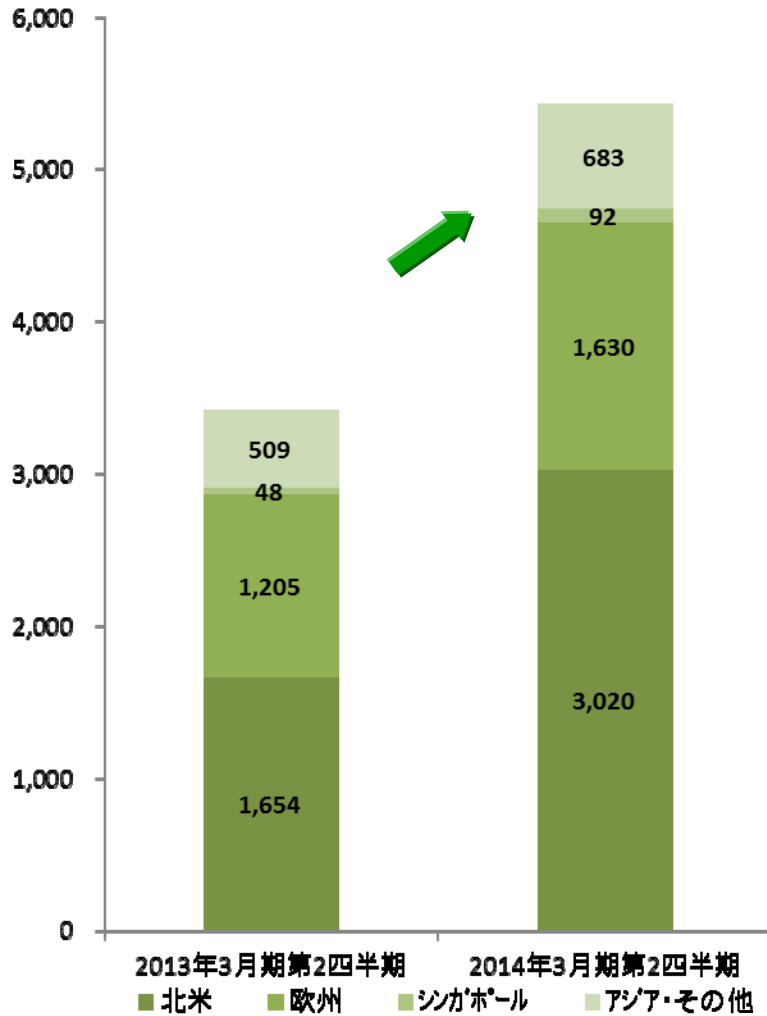
- ・「地域医療再生基金」の交付に伴い、中小規模病院への納入が増加。
- ・「サービス付高齢者住宅」登録制度の創設に伴い、高齢者住宅市場の納入件数は増加したが、システムの小規模化等により売上は微減。

リニューアル市場

- ・「サービス付高齢者住宅」登録制度の既設建物の用途変更による納入が昨年は増加したが、新築物件への移行が進み大きく減少。

海外市場(市場概況)

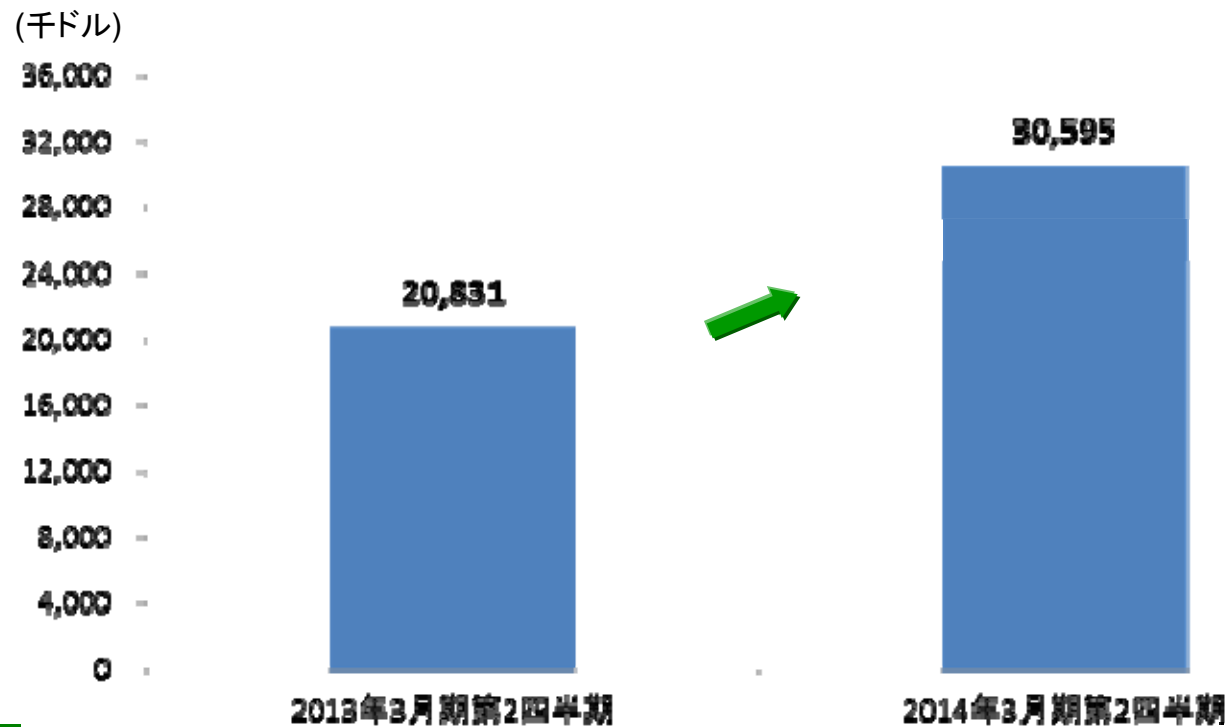
(百万円)



(百万円)

	2013年 3月期第2四半期	2014年 3月期第2四半期	増減率
北米	1,654	3,020	82.6%
欧州	1,205	1,630	35.3%
シンガポール	48	92	89.0%
アジア・その他	509	683	34.2%
合計	3,417	5,426	58.8%

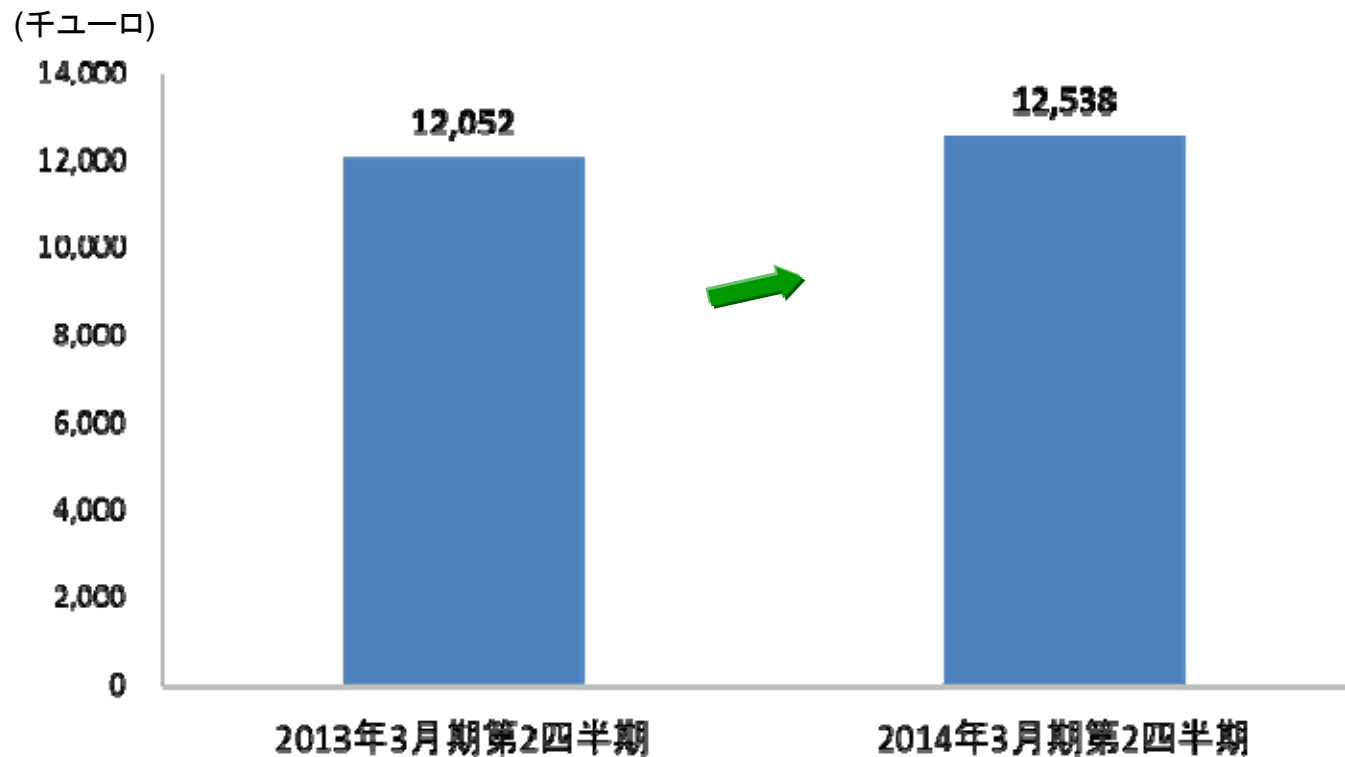
北米市場(市場概況)



北米市場		(千ドル)
2013年 3月期第2四半期	2014年 3月期第2四半期	増加率
20,831	30,595 (過去最高)	46.9%

「IS-IPシステム」の販売実績が売上を牽引、また、米国においてセキュリティニーズの急速な高まりから、JF・JKシリーズ等のテレビドアホンの売上が増加し、現地通貨ベースで前年同期比46.9%の増加。

欧州市場(市場概況)



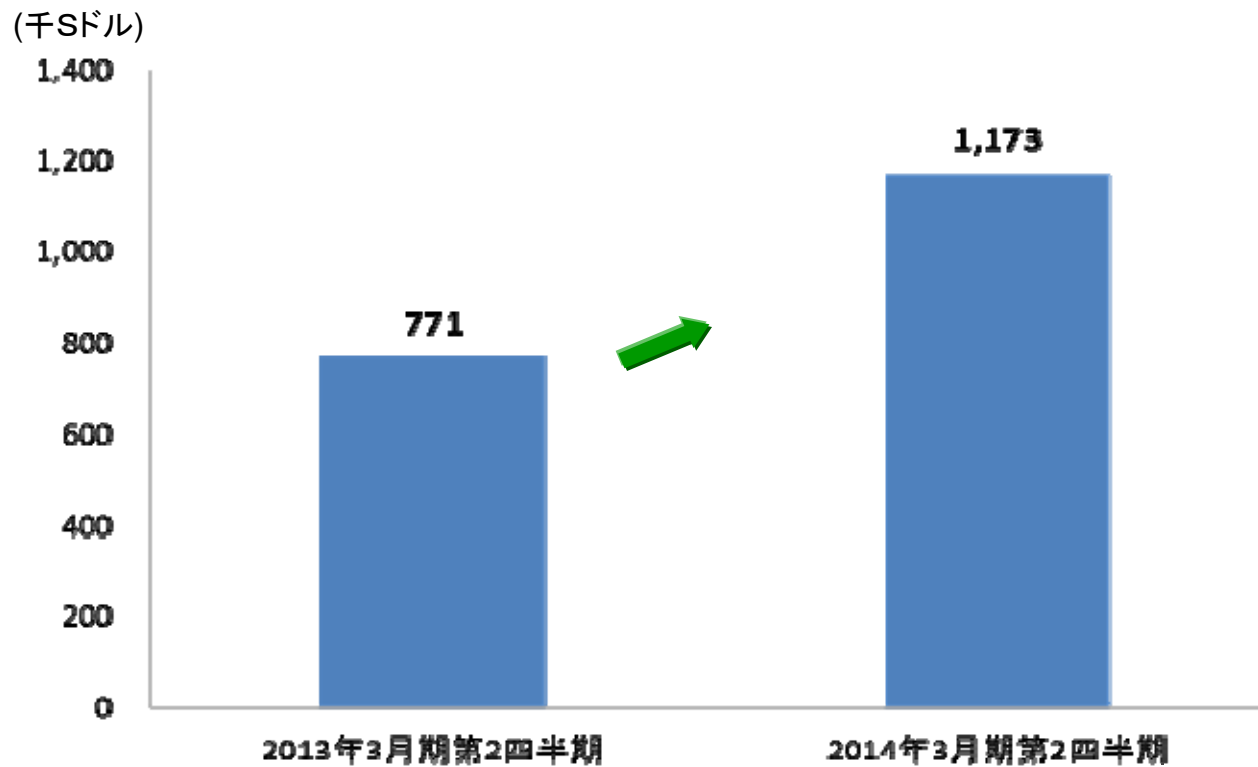
欧州市場

(千ユーロ)

2013年 3月期第2四半期	2014年 3月期第2四半期	増加率
12,052	12,538 (過去最高)	4.0%

景気の低迷から、厳しい環境が続く中、主要国であるフランスでの住宅着工戸数は減少したが、新商品JOシリーズの販売が好調に推移し、現地通貨ベースでは前年同期比4.0%の増加。

シンガポール・マレーシア市場(市場概況)



シンガポール・マレーシア市場

(千シンガポールドル)

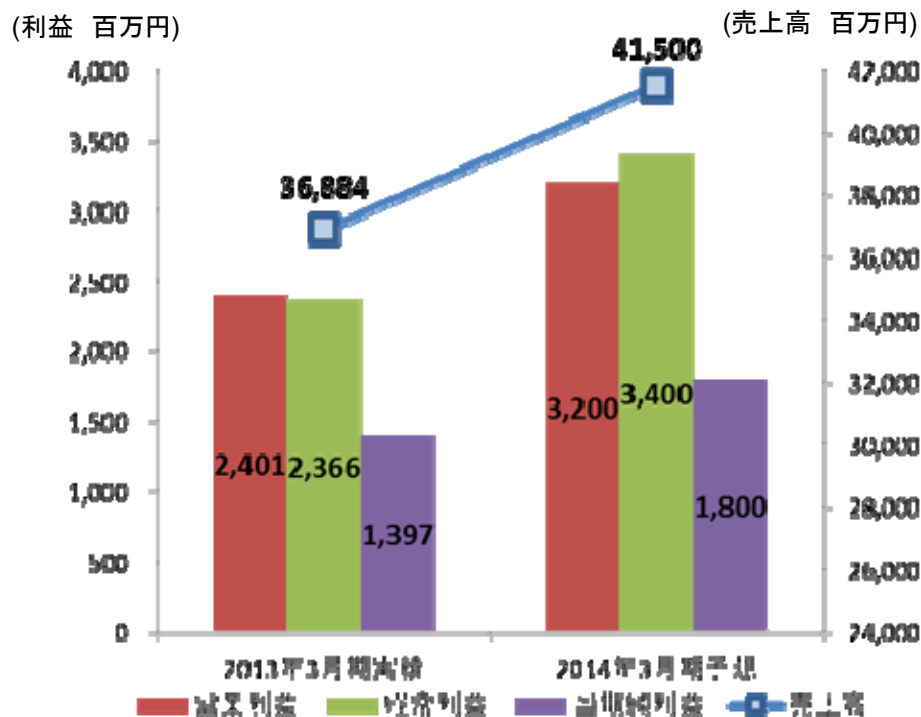
2013年 3月期第2四半期	2014年 3月期第2四半期	増加率
771	1,173	52.1%

・主力商品である「GTシリーズ」の販売が好調であり、当初の計画を上回る形で推移。
 ・マレーシア市場でも着工戸数は増加しており、「GTシリーズ」の販売が好調に推移。

通期(連結)業績見通し

2014年3月期業績の予想

(百万円)



	2013年3月期 実績	2014年3月期 当初計画	2014年3月期 修正予想
売上高	36,884	38,800	41,500
営業利益	2,401	2,650	3,200
経常利益	2,366	2,700	3,400
当期純利益	1,397	1,600	1,800

<ポイント>

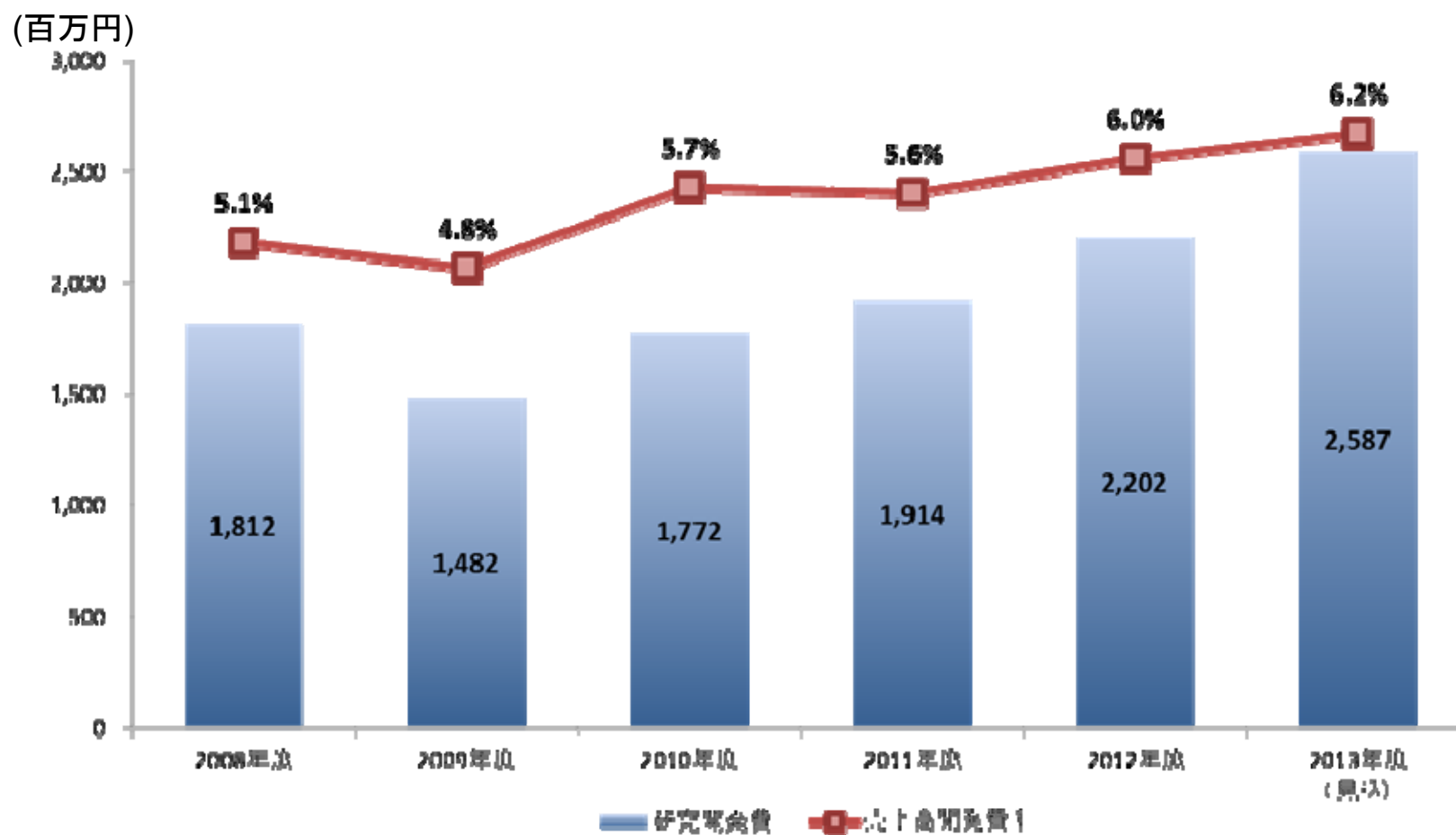
- 増収要因は、国内住宅市場の新築市場とリニューアル市場の売上増加
 - 国内における住宅着工戸数の増加から、新築住宅の売上の増加を予想
 - 国内において集合住宅のリニューアル売上の増加を予想
- 増益要因は、増収による利益の増加
 - 増収による利益の増加により、営業利益、経常利益、当期純利益すべてにおいて前期を上回る見込み。

※ 2014年3月期予想については、11月6日公表の修正予想値です。

<通期業績アップ率>

- ◆ 連結売上高 : 前期比 12.5%増
- ◆ 営業利益高 : 前期比 33.2%増
- ◆ 経常利益高 : 前期比 43.7%増
- ◆ 当期純利益 : 前期比 28.8%増

研究開発の状況

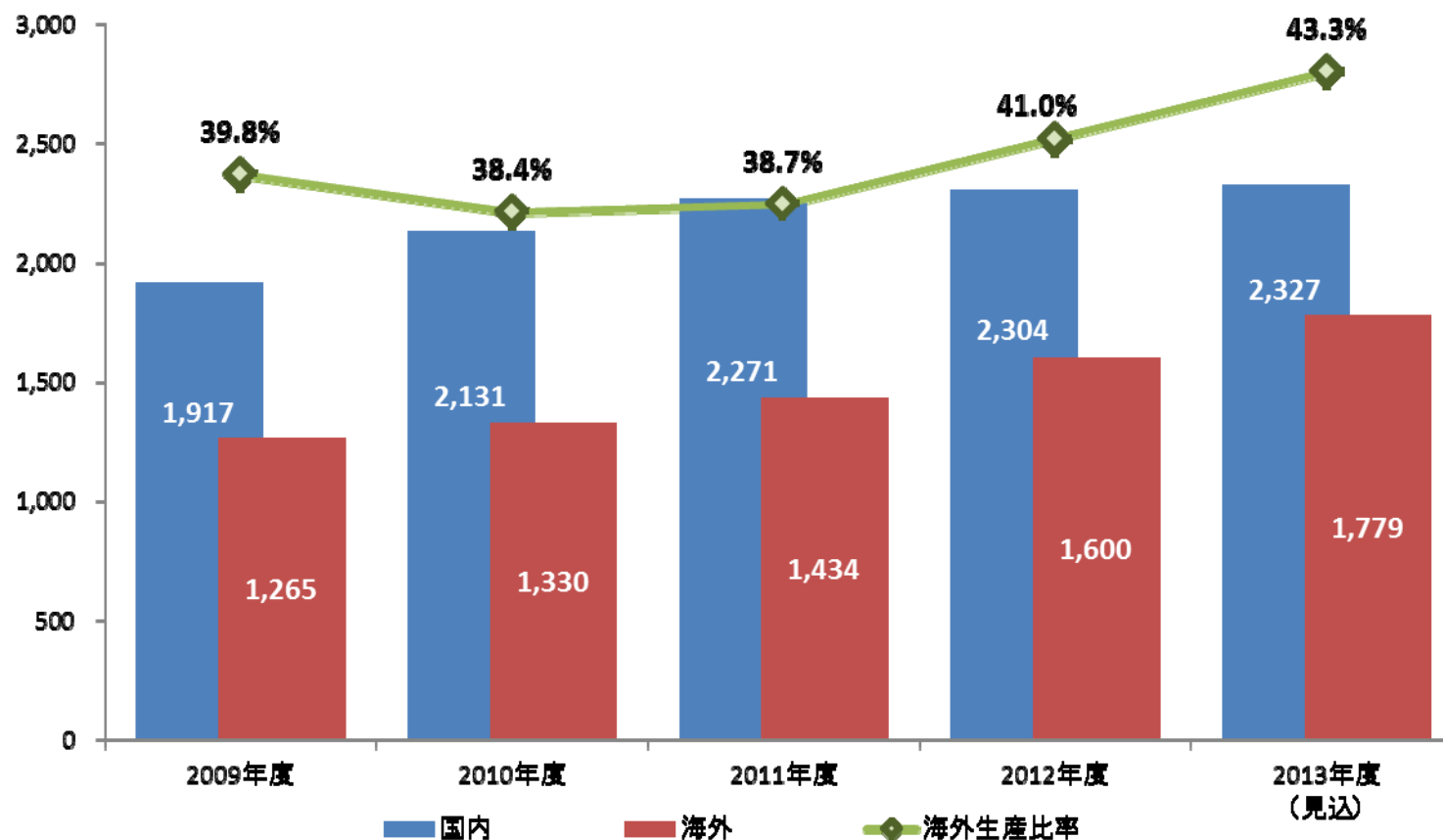


生産体制の状況

海外生産比率(台数)目標は43.3%

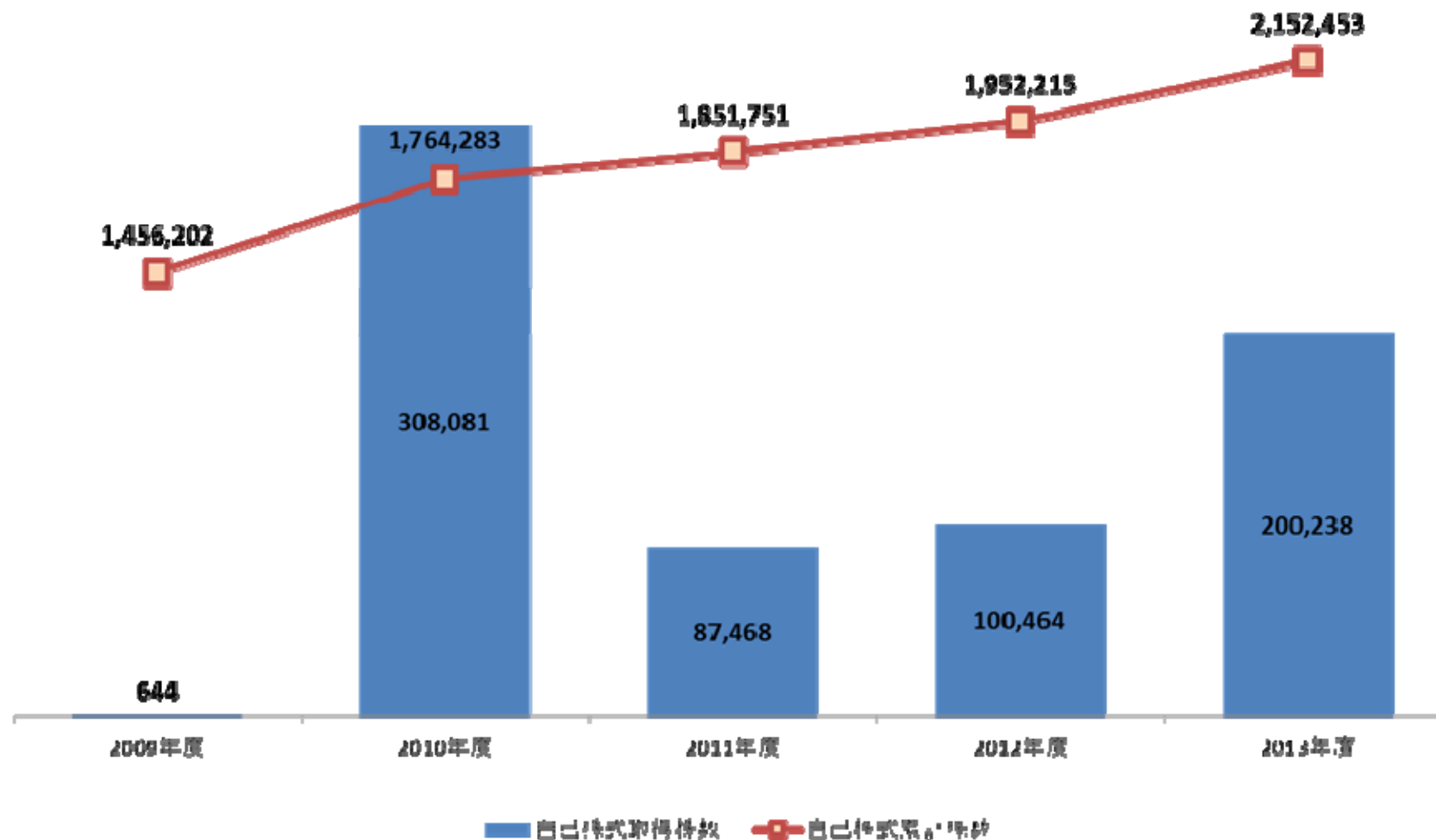
中期経営計画では50%(2015年度)を目指す。

(千台)



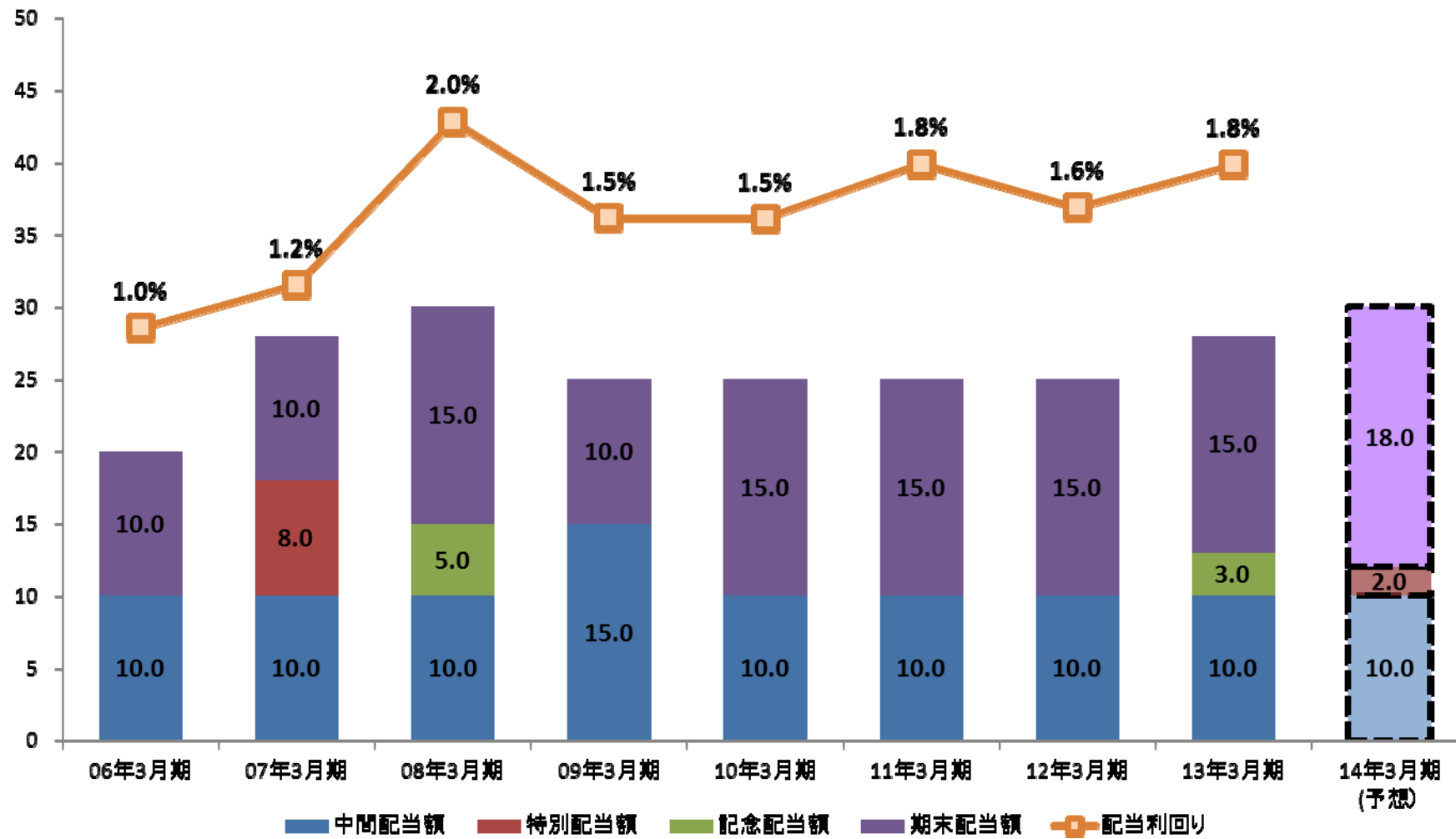
自己株式の取得状況

(単位:株)



配当の推移

(円)



中期経営計画について

中期経営計画において当社グループが目指す姿

2013年度～2015年度

「**輝け！アイホン ～ 真の輝きを求めて ～**」

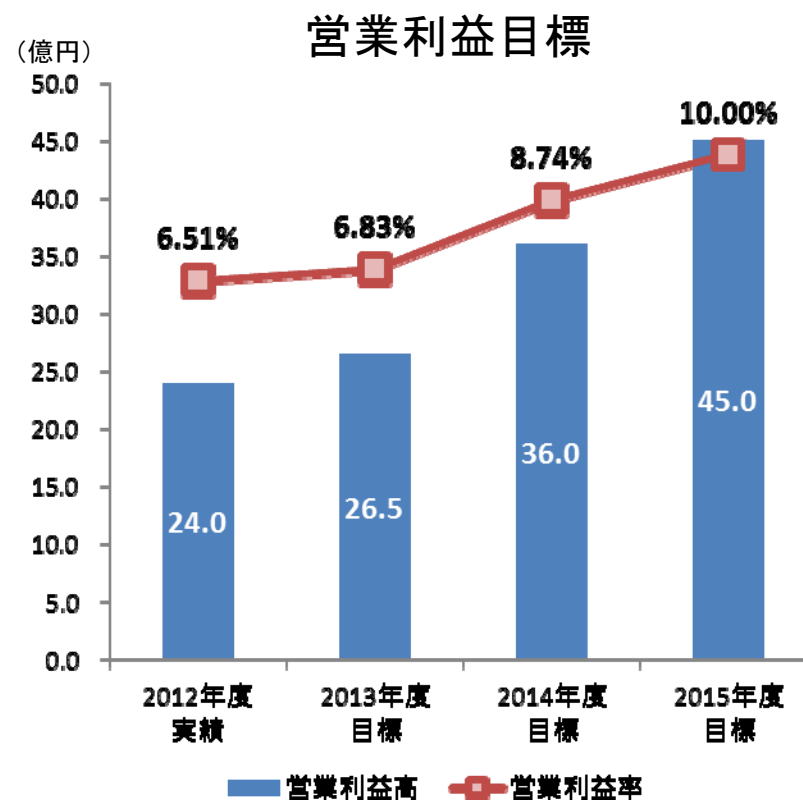
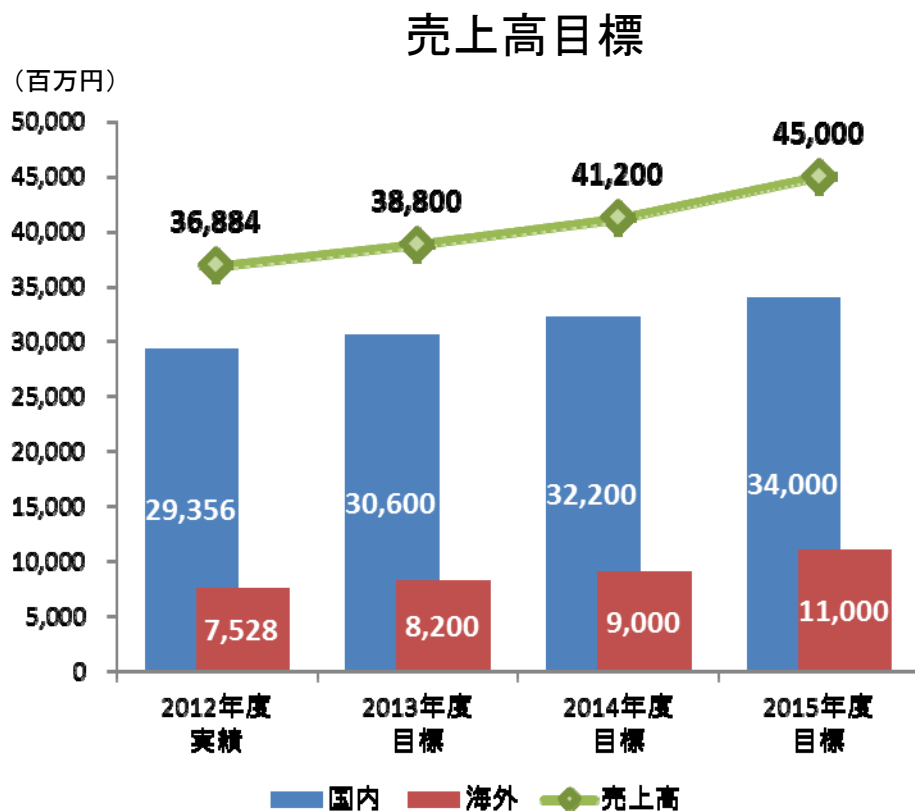
中期経営計画の基本方針は、「**利益体質の強化**」を掲げ 以下の重点戦略を推進中です。

・重点戦略

- (1) グローバル化の推進
- (2) ネットワーク対応の市場創造
- (3) コスト競争力の強化
- (4) 生産技術の改革
- (5) 源流管理による品質保証
- (6) 企業体質の強化

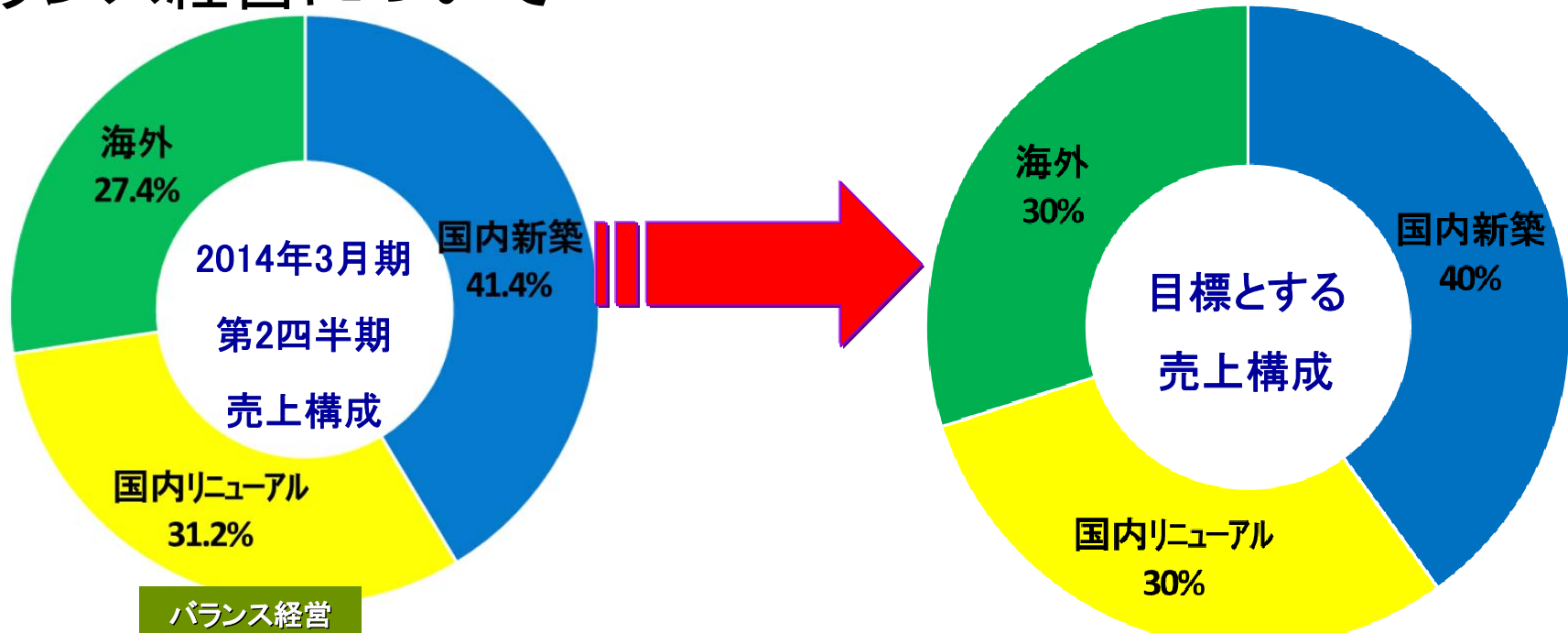
当社グループ一丸となって今回の中期経営計画を推進することで、社会やステークホルダーにとって真に輝くアイホンを目指します。

中期経営計画目標数値



(2013.5.8公表分)

バランス経営について



バランス経営

国内新築市場に偏った売上構成を見直し、リニューアル市場や海外市場での売上を拡大することでバランス経営を進める。

選択と集中

バランス経営を進めるために、商品戦略や投資等において、選択と集中を進める。

新商品・新技術フェア

戸建住宅、集合住宅、ケア、ビジネス、各分野における新商品を一堂に展示すると共に、開発部門において現在研究中の、専門メーカーならではの品質に対するこだわりの技術と、これからの生活トレンドに対応するインターホンの将来像をご提案する「アイホン新商品・新技術フェア2013」を全国6会場で開催。

テーマ「ネットワークの力で未来へ」

2013年大阪会場の様子



2013年名古屋会場の様子



	日程
東京会場	10/8、10/9
大阪会場	10/16、10/17
名古屋会場	10/29
札幌会場	11/12
仙台会場	11/19
福岡会場	11/26

「Vi-nurse」・「ROCOタッチ7」を発表

Vi-nurse
ビーナース



ナースコール業界で初めて幹線のIP化を実現し、院内の情報システムと柔軟に連携する新しいナースコールシステム「Vi-nurse(ビーナース)」を2014年9月に発売。

ROCOタッチ7



完全独立二世帯住宅に対応した、見やすく操作もしやすいタッチパネル式7型ワイド画面を採用したテレビドアホン「ROCOタッチ7(ロコタッチセブン)」を2014年1月に発売。

「2013年度グッドデザイン賞」を受賞



海外の戸建市場向け戦略商品「JOシリーズ」を発売



JO series AIPHONE

5-FREE COLOR VIDEO INTERCOM JO series

AIPHONE

欧州市場で価格競争が激化する中、欧州の競合他社に先がけ、7型ワイド画面のテレビドアホン「JOシリーズ」を2013年7月に発売。

ドアホンはメタルパネルを採用しバンダリズムへ対応。モニターは7インチの大型LCDモニター採用により視認性を向上。デザインもボタンを排除し静電タッチセンサー採用により、薄型露出のシンプルデザインを実現。



ドアホン子機



モニター付親機

トピックス(台湾駐在事務所)

台湾駐在事務所の開設(2013年9月20日)

- ・ 東アジアにおける市場の拡大を目指し、台湾における営業の拠点づくりを行うため「台湾駐在事務所」を開設いたしました。
- ・ 台湾駐在事務所では、常駐活動拠点として市場調査等を通じて各種の情報提供を積極的に進めてまいります。

【名称】日商愛峰股份有限公司台湾代表人辦事處



Communication & Security

アイホン

本資料に掲載されております業績予想や将来予想は、現時点において入手可能な情報に基づき当社が判断して予想したものであり、実際の業績は今後様々な要因の変化により予想とは異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。