

～2015年3月期第2四半期決算説明会資料～



2014年 11月 25日

アイホン株式会社

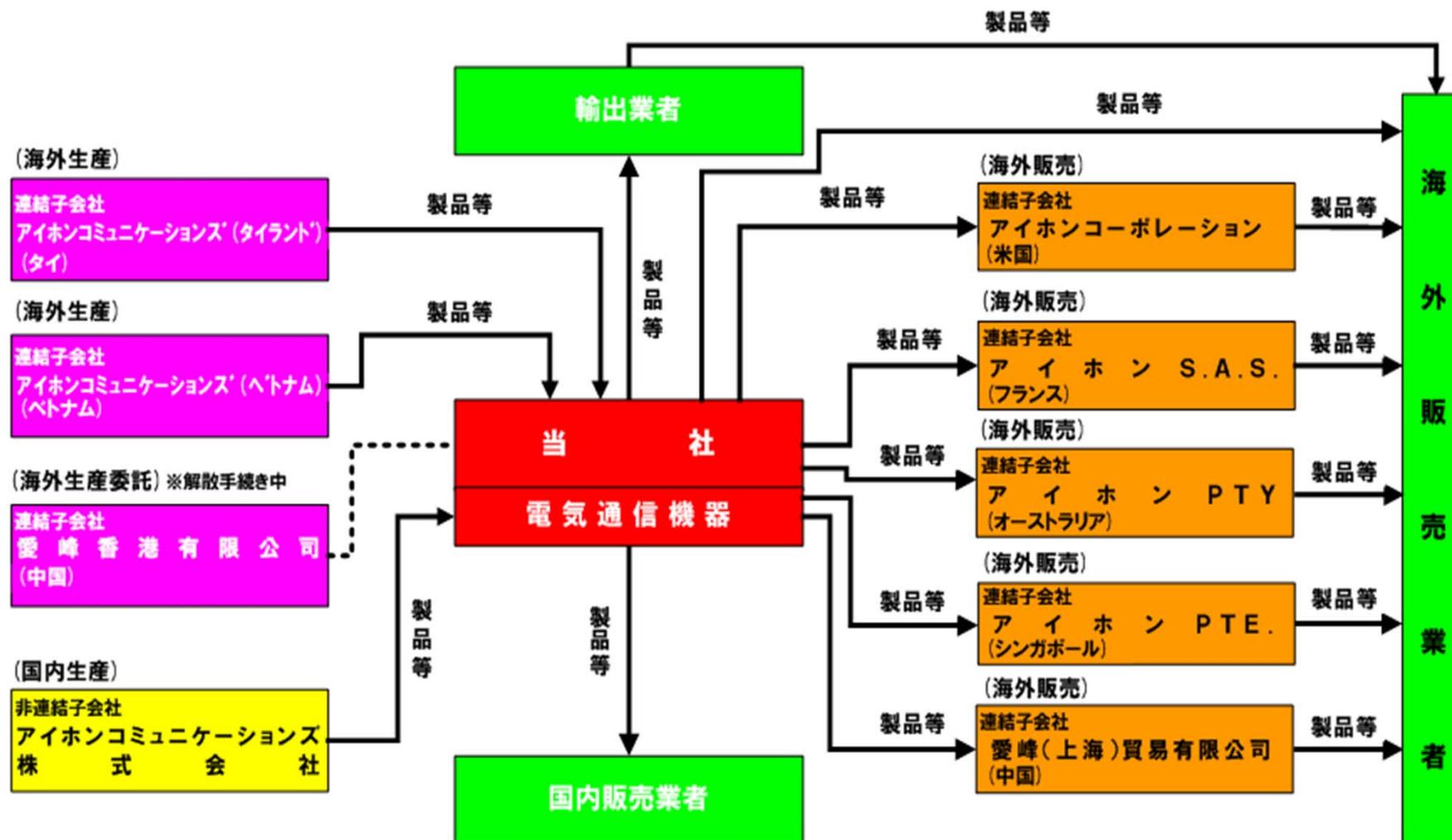
1. 連結決算の概要P.2
2. 事業概要P.3
3. 2015年3月期第2四半期決算報告P.5
4. 2015年3月期業績見通しP.17
5. 研究開発の状況P.18
6. 生産体制の状況P.19
7. 株主還元P.20
8. 中期経営計画P.22
9. 経営の方向性P.24
10. トピックスP.25

2015年3月期第2四半期

- ◆ **売上高** : 195億4千万円 (前年同期比 Δ 1.4%)
国内リニューアル市場と海外市場での売上減少
- ◆ **営業利益** : 11億5千万円 (前年同期比 Δ 14.7%)
売上高の減少
- ◆ **経常利益** : 11億9百万円 (前年同期比 Δ 25.3%)
営業利益の減少と、為替差益の計上
- ◆ **四半期純利益**: 6億3千3百万円 (前年同期比 Δ 17.9%)
経常利益の減少

- ・売上高は、消費税増税前の駆け込み需要の反動による減少
- ・売上高の減少から利益は前年同期を下回る

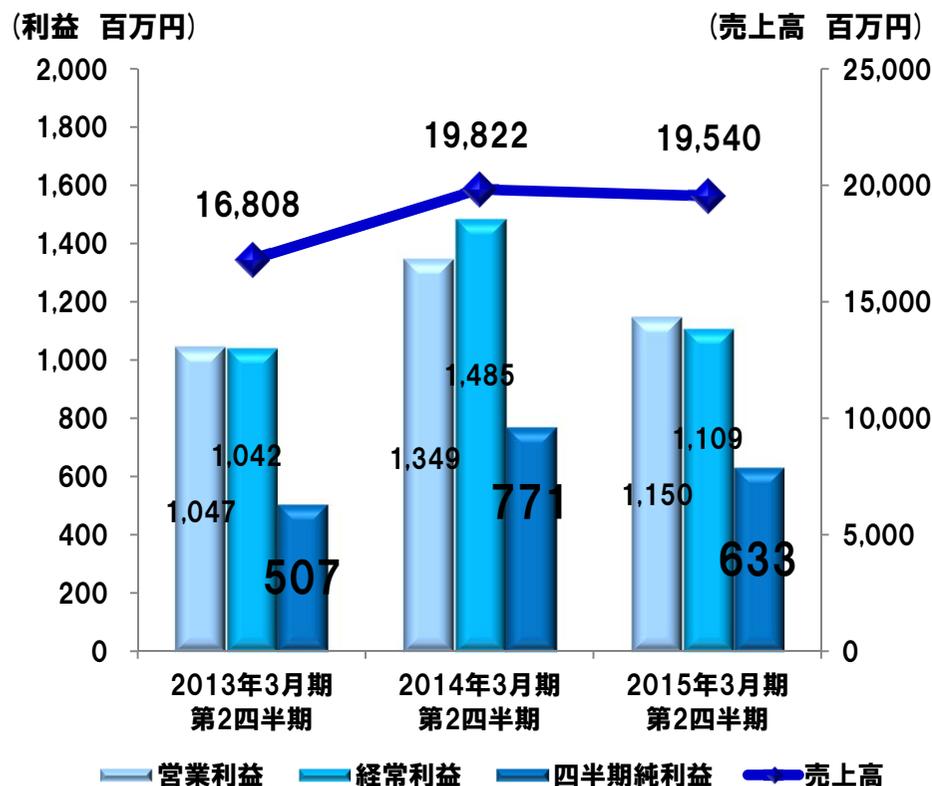
事業系統図（2014年9月現在）



ネットワーク(2014年9月現在)



連結決算実績



◆連結売上高	: 前年同期比	1.4%減
◆営業利益高	: 前年同期比	14.7%減
◆経常利益高	: 前年同期比	25.3%減
◆四半期純利益	: 前年同期比	17.9%減

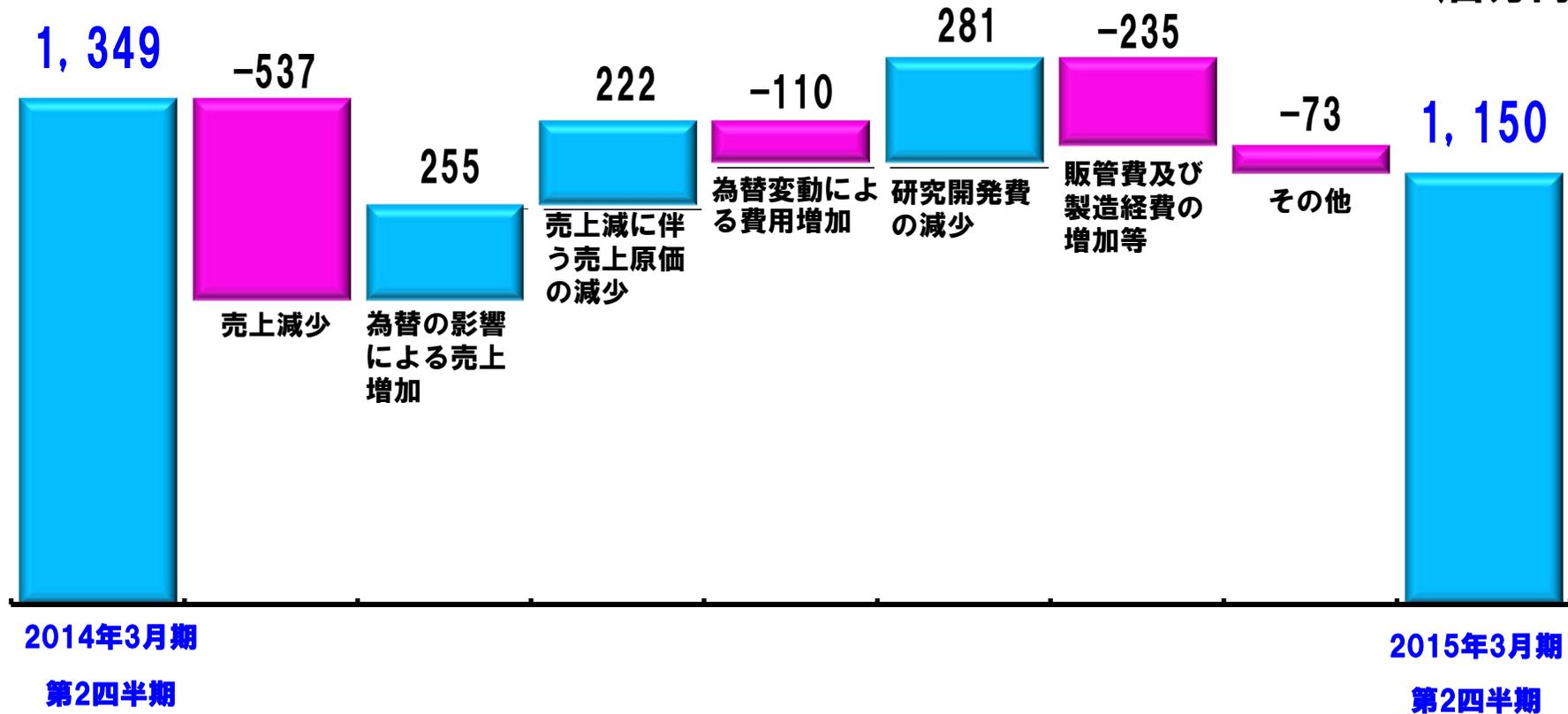
	2013年3月期 第2四半期	2014年3月期 第2四半期	2015年3月期 第2四半期
売上高	16,808	19,822	19,540
営業利益	1,047	1,349	1,150
経常利益	1,042	1,485	1,109
四半期純利益	507	771	633

<ポイント>

- 減収要因は、国内の住宅市場と海外市場での売上の減少
 - 国内において消費税増税前の駆け込み需要の反動減と住宅着工戸数の減少から戸建住宅市場の売上高が減少
 - 消費税増税前の駆け込み需要の反動による影響で集合リニューアル市場の売上高が減少
 - 海外の主力市場であるアメリカにおいて、セキュリティニーズの高まりを受けた学校等における前年までの急速な需要拡大に一服感が見受けられ売上高が減少
- 減益要因は、主に重点市場での売上減少

営業利益について

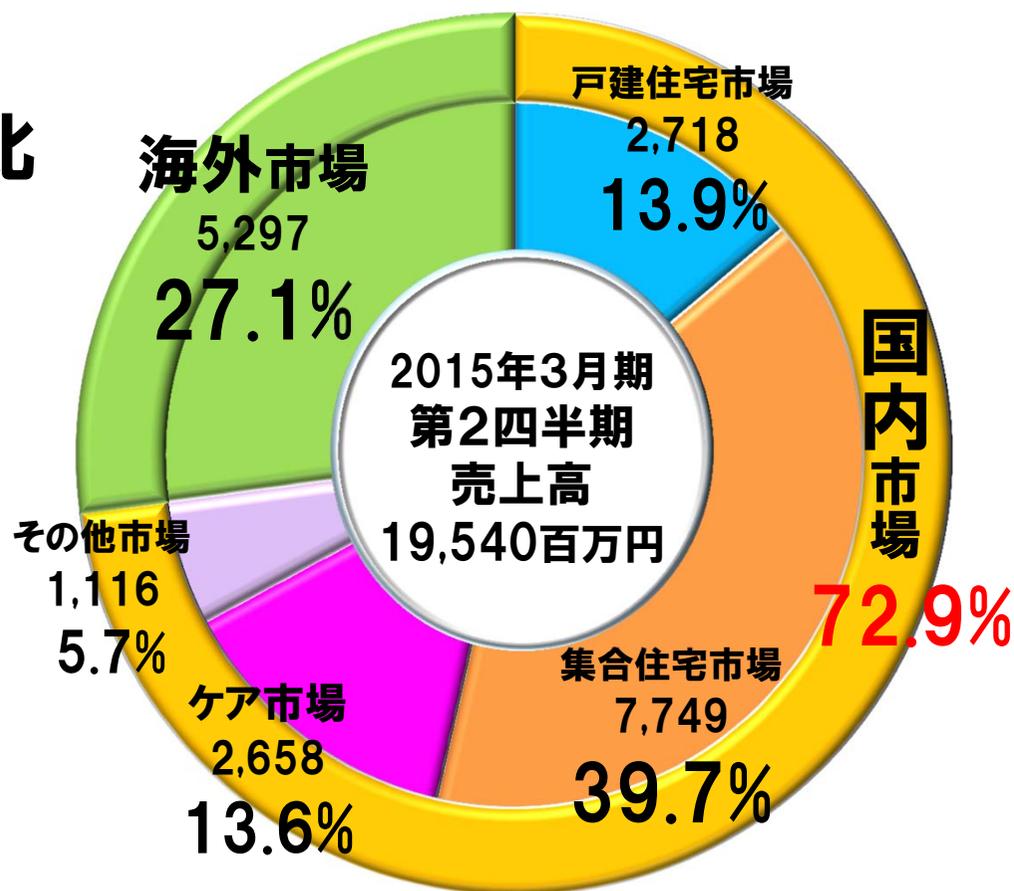
(百万円)



ポイント

営業利益は、売上高の減少に加え、販売促進費等の増加により、1.9億円の減益。

販売市場別 連結売上高構成比

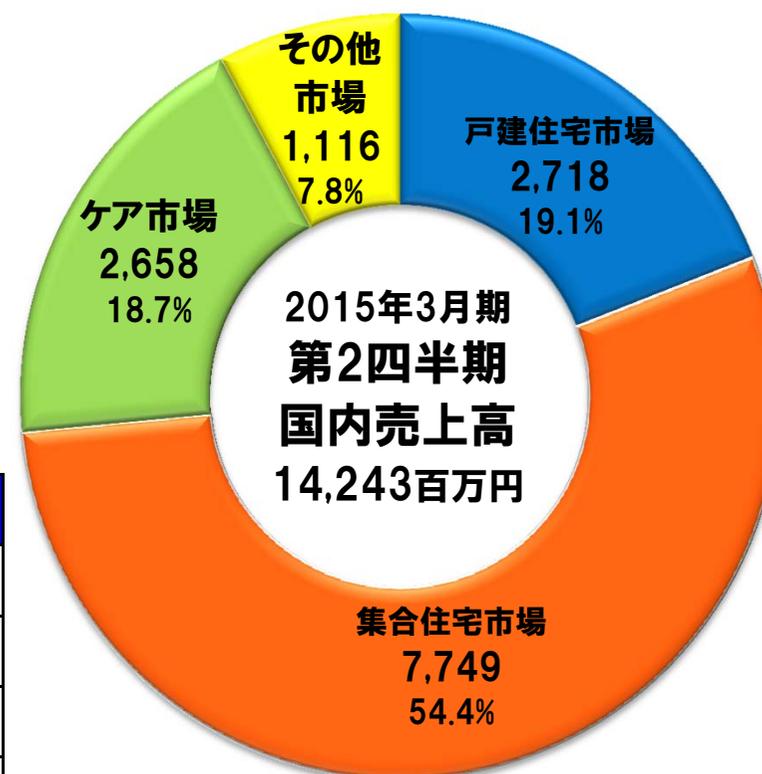
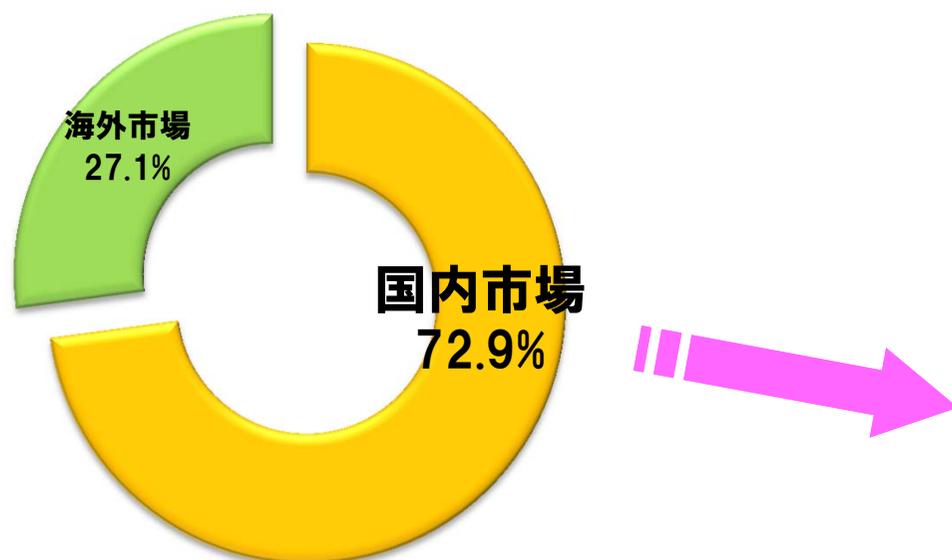


補 足

連結売上の減少について(前年同期比2.8億円の減少、 $\Delta 1.4\%$)

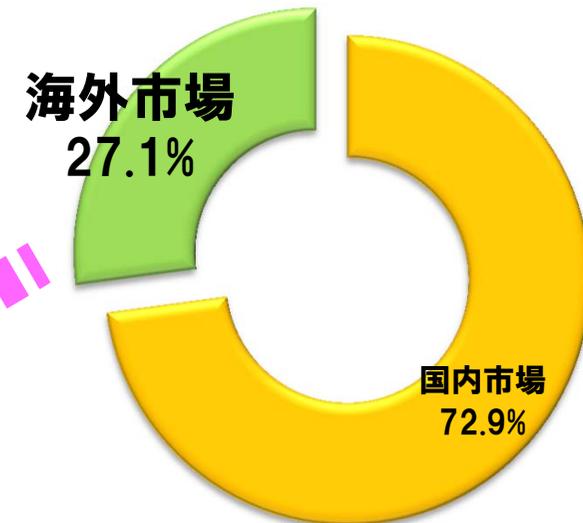
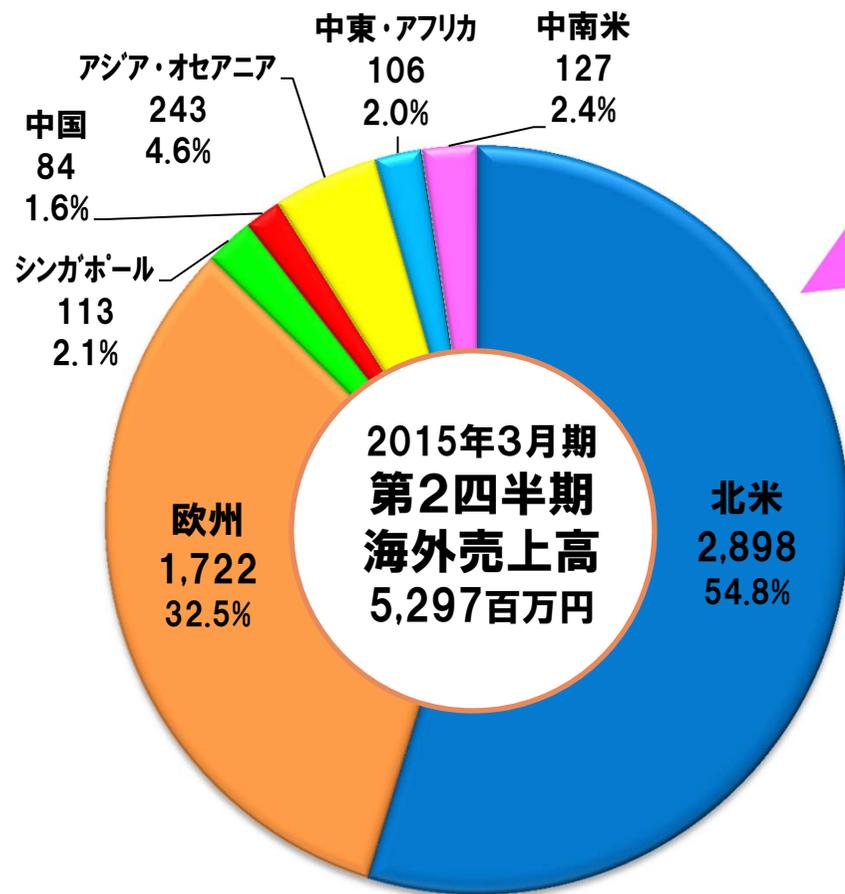
- ◆国内: 1.5億円 ($\Delta 1.1\%$)
- ◆海外: 1.2億円 ($\Delta 2.4\%$)
- ◆合計: 2.8億円 ($\Delta 1.4\%$)

販売市場別—国内市場



国内市場別	売上高(百万円)	増減率(%)
戸建住宅	2,718	△6.1
集合住宅	7,749	△1.3
ケア	2,658	8.1
その他	1,116	△5.9
合計	14,243	△1.1

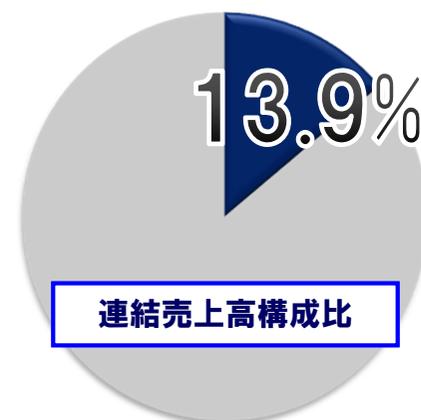
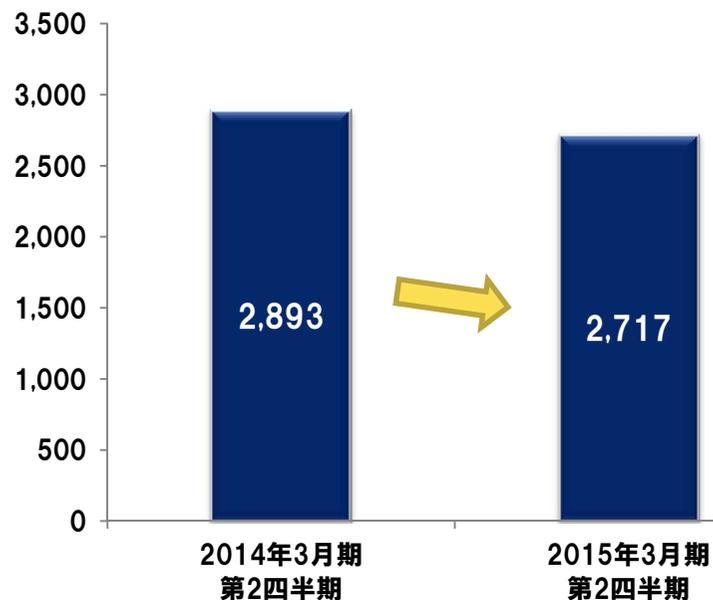
販売地域別－海外地域別



海外地域別	売上高 (百万円)	増減率 (%)
北米	2,898	△4.1
欧州	1,722	5.6
シンガポール	113	23.2
中国	84	185.2
アジア・オセアニア	243	△34.5
中東・アフリカ	106	△31.2
中南米	127	0.3
合計	5,297	△2.4

市場概況 一戸建住宅市場

(百万円)



(百万円)

	2014年3月期 第2四半期	2015年3月期 第2四半期	増減率
戸建住宅市場	2,894	2,718	△ 6.1%

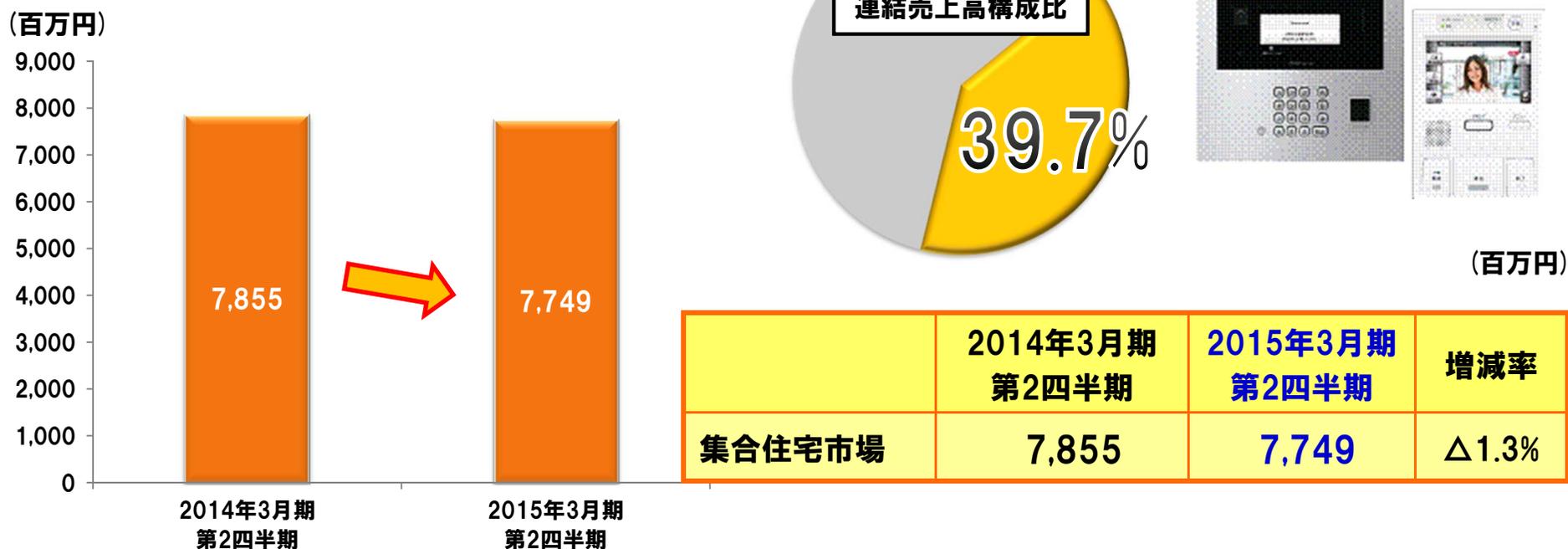
新築市場

- ・新設戸建住宅の着工戸数は前年同期と比較して減少。
- ・消費税増税前の駆け込み需要の反動で、テレビドアホンの販売は減少。

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。

市場概況－集合住宅市場



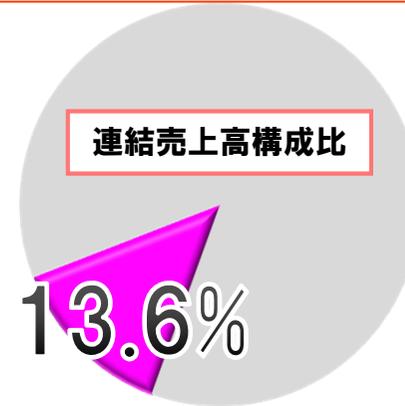
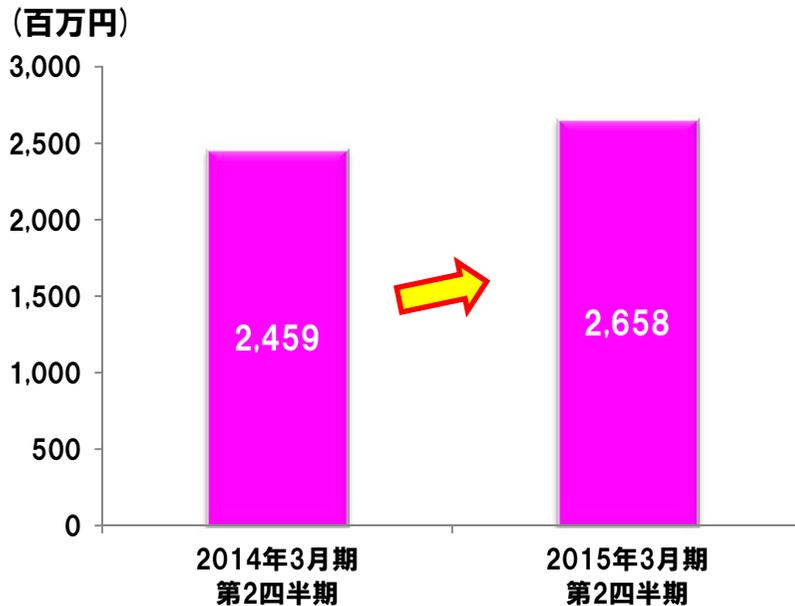
新築市場

- ・新設共同住宅着工戸数は前年同期と比較して増加。
- ・電力の見える化に対応したブラウザ機能搭載システムの販売が好調に推移し、売上に貢献。

リニューアル市場

- ・消費税増税前の駆け込み需要の反動から売上は減少。

市場概況－ケア市場



(百万円)

	2014年3月期 第2四半期	2015年3月期 第2四半期	増減率
ケア市場	2,459	2,658	8.1%

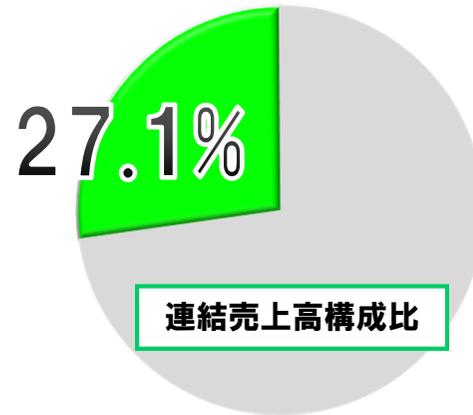
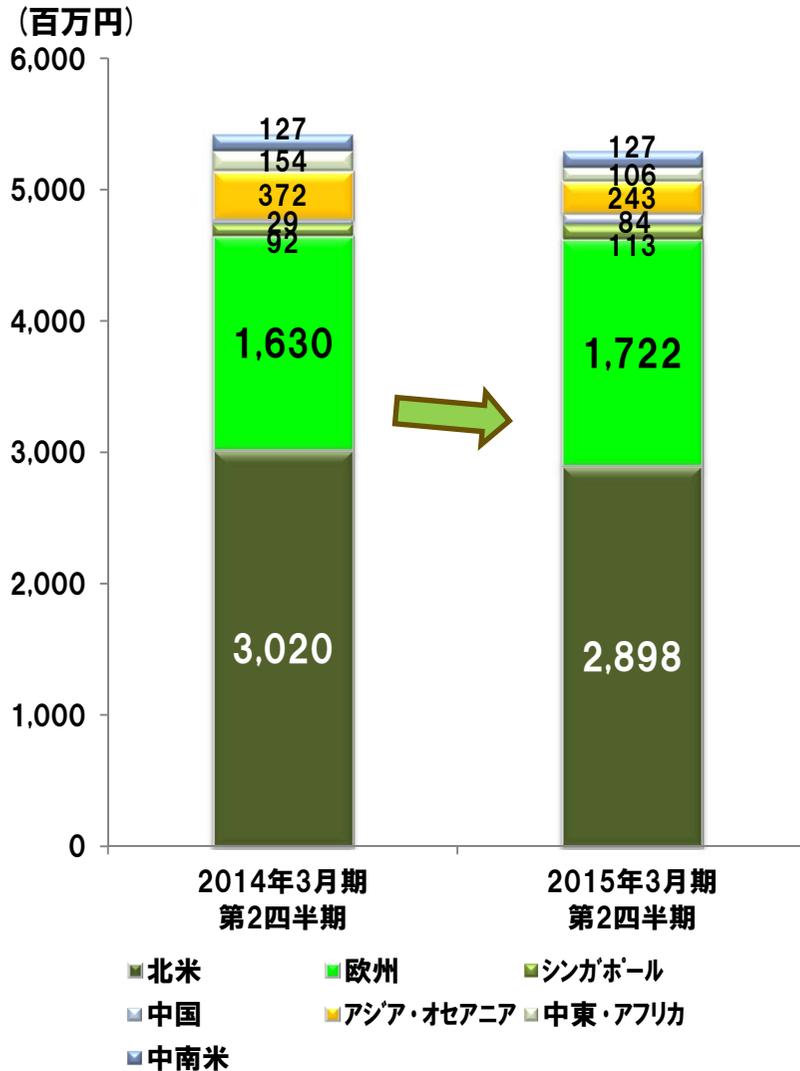
新築市場

- ・「地域医療再生計画」に伴う、新築病院着工件数の増加とともに、中核病院への積極的な提案活動が功を奏しナースコールシステムの販売が増加。

リニューアル市場

- ・大規模なシルバーハウジングや有料老人ホームが設備更新時期を迎えた影響から、大型物件の納入が増加し、売上は増加。
- ・次世代ナースコールシステム「Vi-nurse」を9月に発売、一部機種 of 先行納入で病院販売は前年同期と比較してほぼ横ばい。

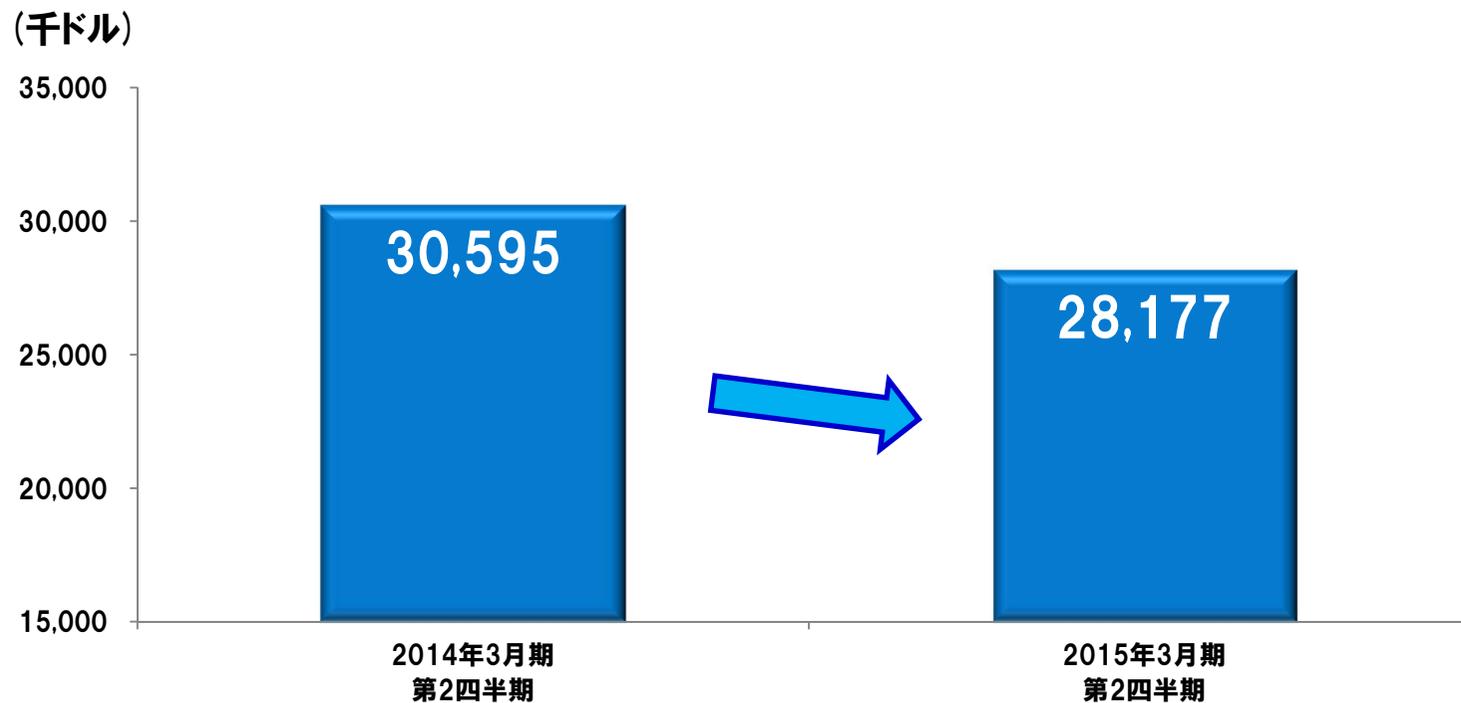
市場概況－海外市場



(百万円)

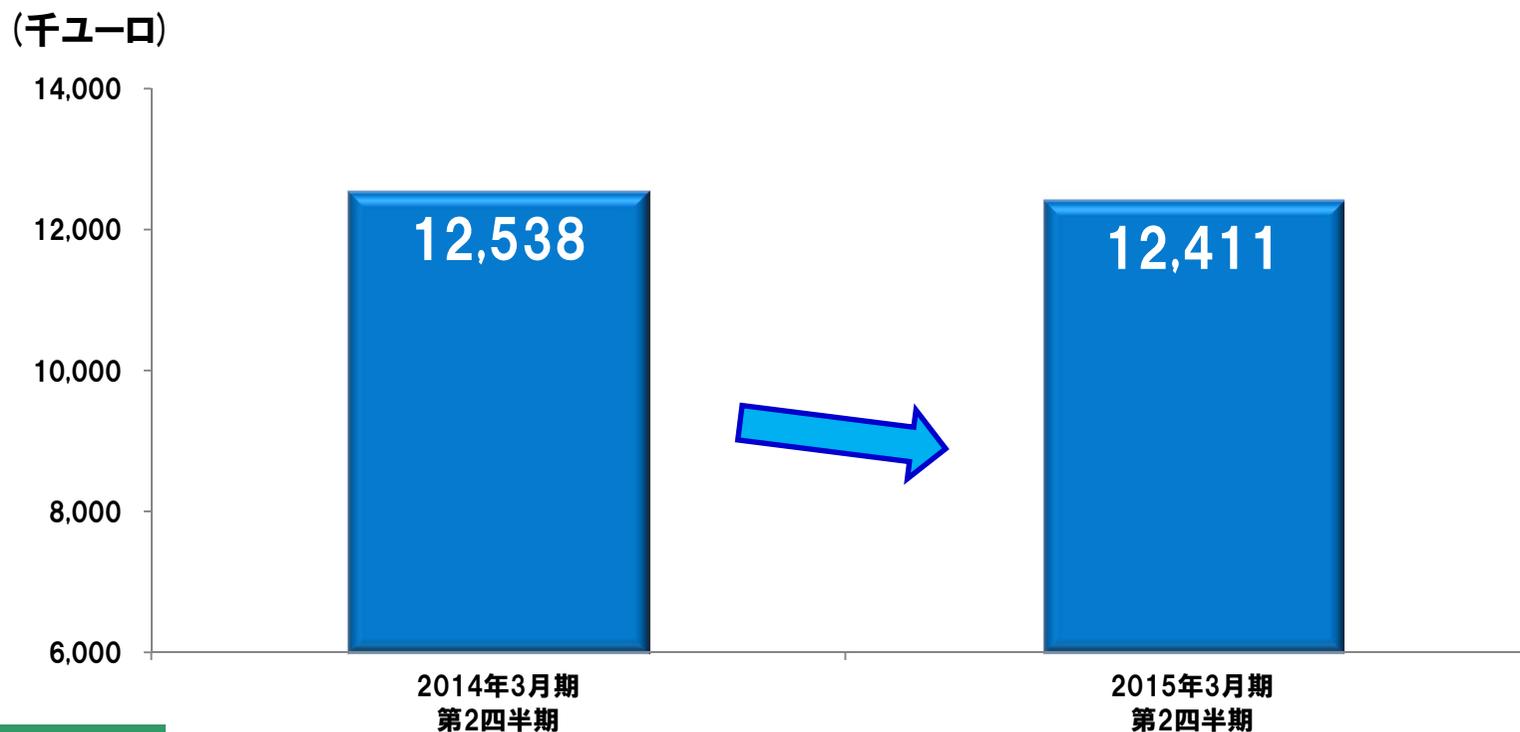
海外市場	2014年3月期 第2四半期	2015年3月期 第2四半期	増減率
北米	3,020	2,898	△4.0%
欧州	1,630	1,722	5.6%
シンガポール	92	113	23.2%
中国	29	84	185.2%
アジア・オセアニア	372	243	△34.5%
中東・アフリカ	154	106	△31.2%
中南米	127	127	0.3%
合計	5,426	5,297	△2.4%

市場概況－北米市場



北米市場			(千ドル)
2014年3月期 第2四半期	2015年3月期 第2四半期	増加率	
30,595	28,177	△7.9%	物件受注活動として、IS-IPシステムやJMシリーズの積極的な提案活動を進める中、米国社会におけるセキュリティニーズの高まりに一服感が見受けられ、販売が減少し、現地通貨ベースで前年同期比7.9%の減少。

市場概況－欧州市場



欧州市場		(千ユーロ)
2014年3月期 第2四半期	2015年3月期 第2四半期	増加率
12,538	12,411	△1.0%

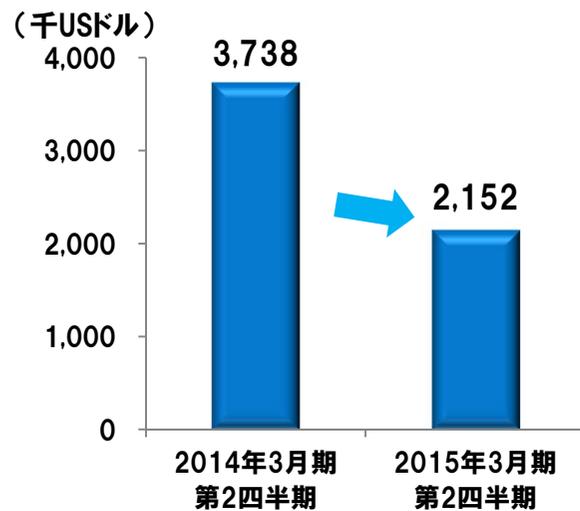
景気の低迷から、厳しい環境が続く中、戸建市場においては、JOシリーズの販売が好調に推移するも、主要国であるフランスでの住宅着工戸数の減少から現地通貨ベースでは前年同期比1.0%の減少。

市場概況－その他市場（現地通貨ベース）

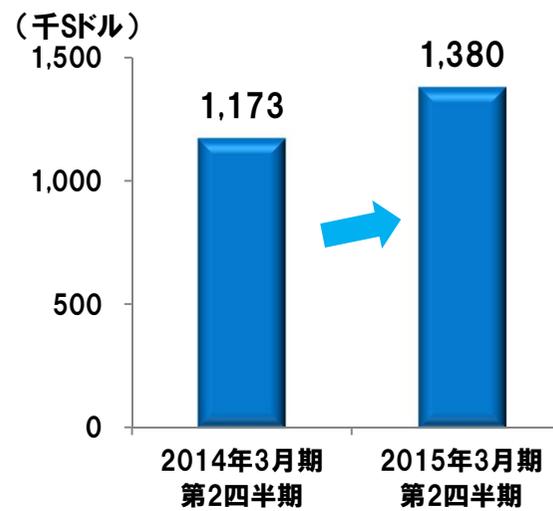
	2014年3月期 第2四半期	2015年3月期 第2四半期	増加率
アジア・オセアニア市場（千USDドル）	3,738	2,152	△42.4%
シンガポール市場（千ドル）	1,173	1,380	17.6%
中国上海市場（千元）	1,846	5,101	176.3%

※アジア・オセアニア市場には台湾・香港の売上を含む

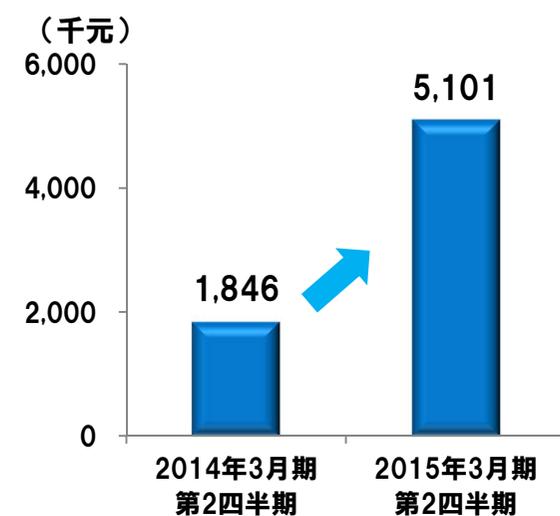
アジア・オセアニア市場



シンガポール市場



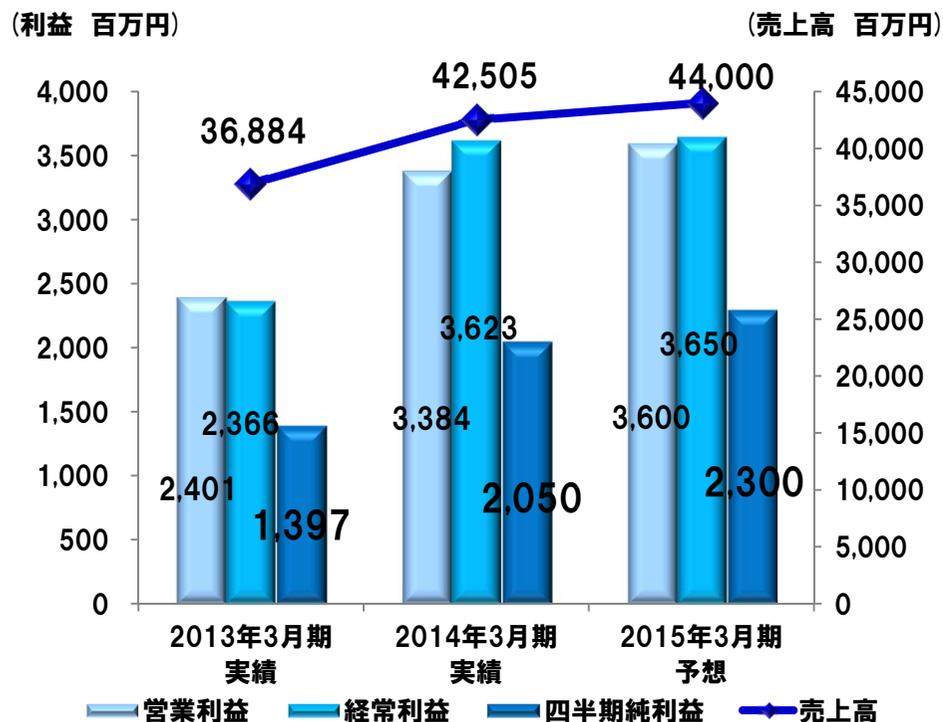
中国上海市場



2015年3月期(連結)業績見通し

2015年3月期業績予想

(百万円)



	2013年3月期 実績	2014年3月期 実績	2015年3月期 予想
売上高	36,884	42,505	44,000
営業利益	2,401	3,384	3,600
経常利益	2,366	3,623	3,650
当期純利益	1,397	2,060	2,300

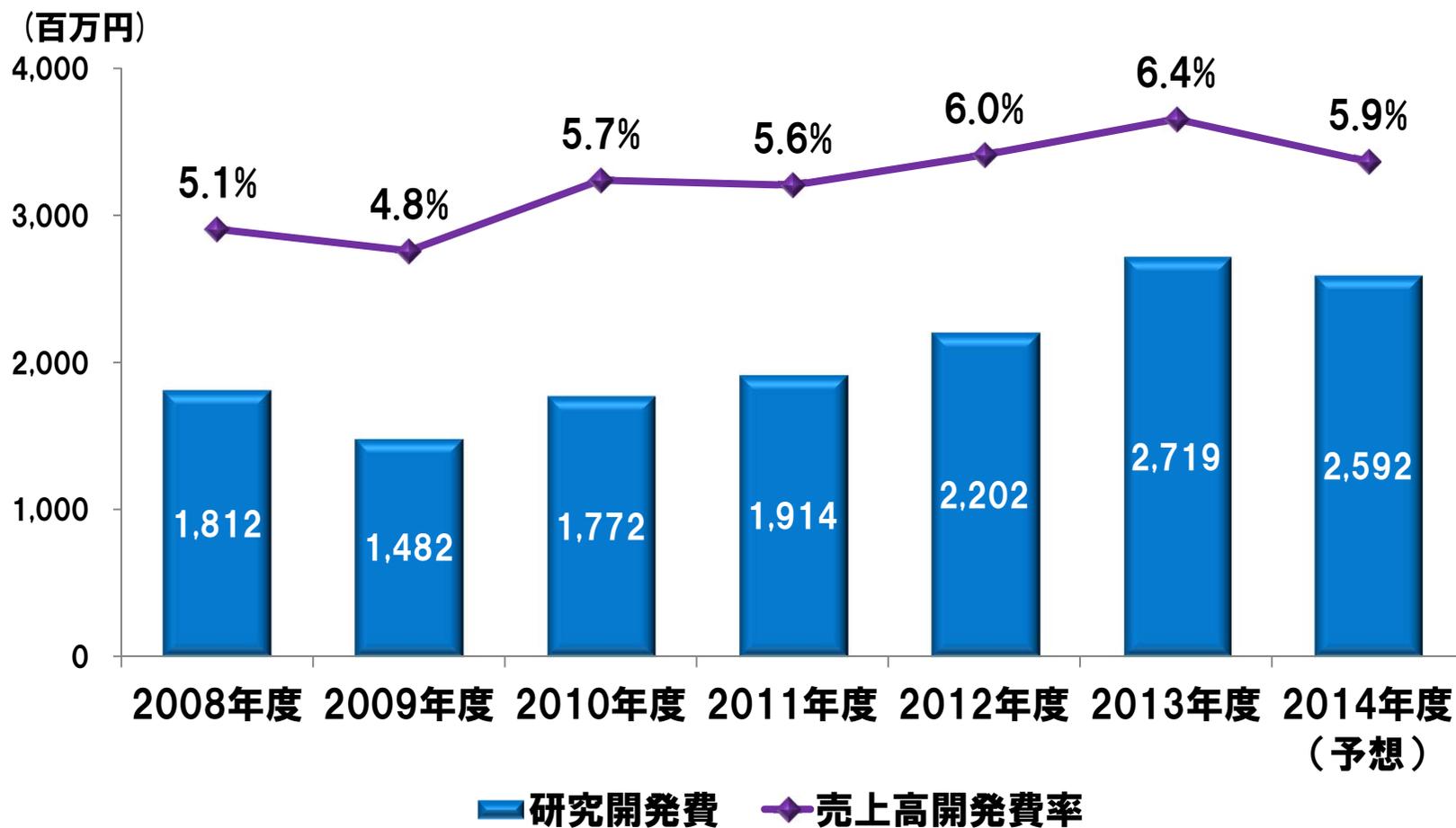
<ポイント>

- 海外市場での施策とネットワーク対応商品の市場導入で増収を見込む。
 - 消費税率引き上げ前の駆け込み需要等の影響が和らぎ、リニューアル物件数の回復が予測される。
 - 海外市場での物件受注活動と販路拡大を推進することで、売上増加を見込む。
 - 付加価値の高いネットワーク対応商品の市場導入を推進し、売上増加を見込む。
- 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とコスト競争力の強化を推し、営業利益、経常利益、当期純利益すべてにおいて増益を見込む。

<2015年3月期業績アップ率>

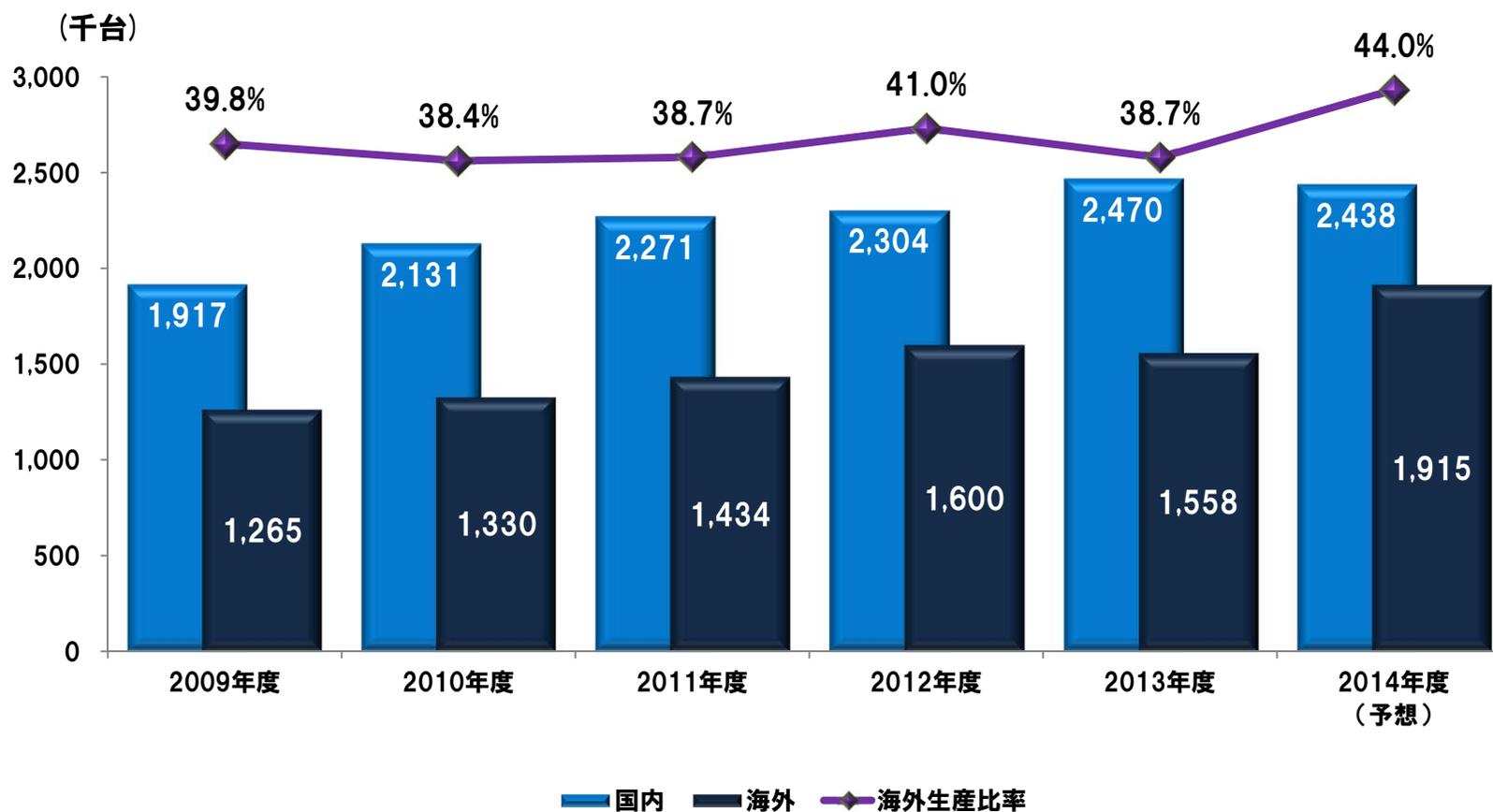
- ◆ 連結売上高 : 前期比 3.5%増
- ◆ 営業利益高 : 前期比 6.4%増
- ◆ 経常利益高 : 前期比 0.7%増
- ◆ 当期純利益 : 前期比 11.6%増

研究開発費の推移



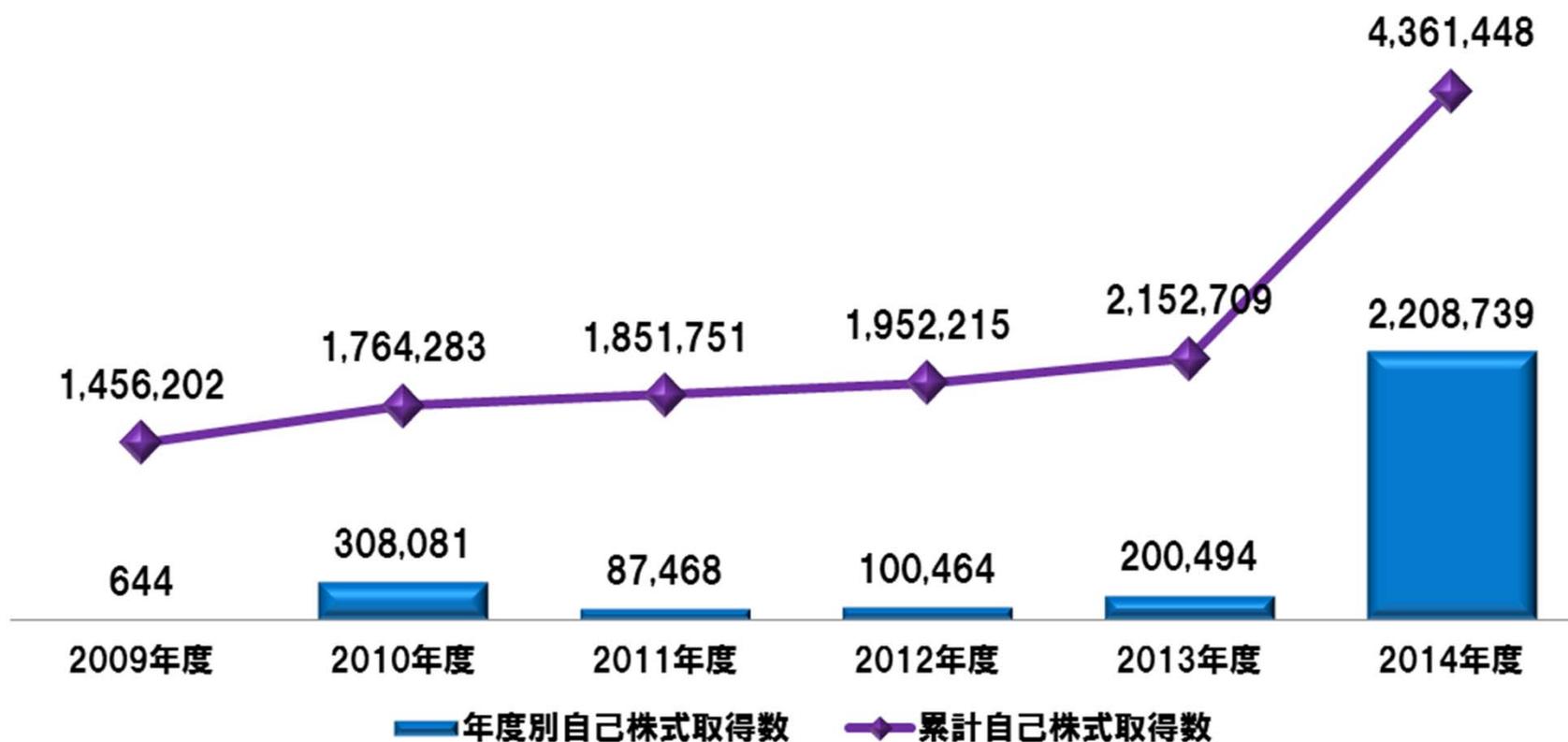
生産体制の状況

2015年3月期末の海外生産比率(台数)目標は44.0%
2016年3月期末には50%を目指す

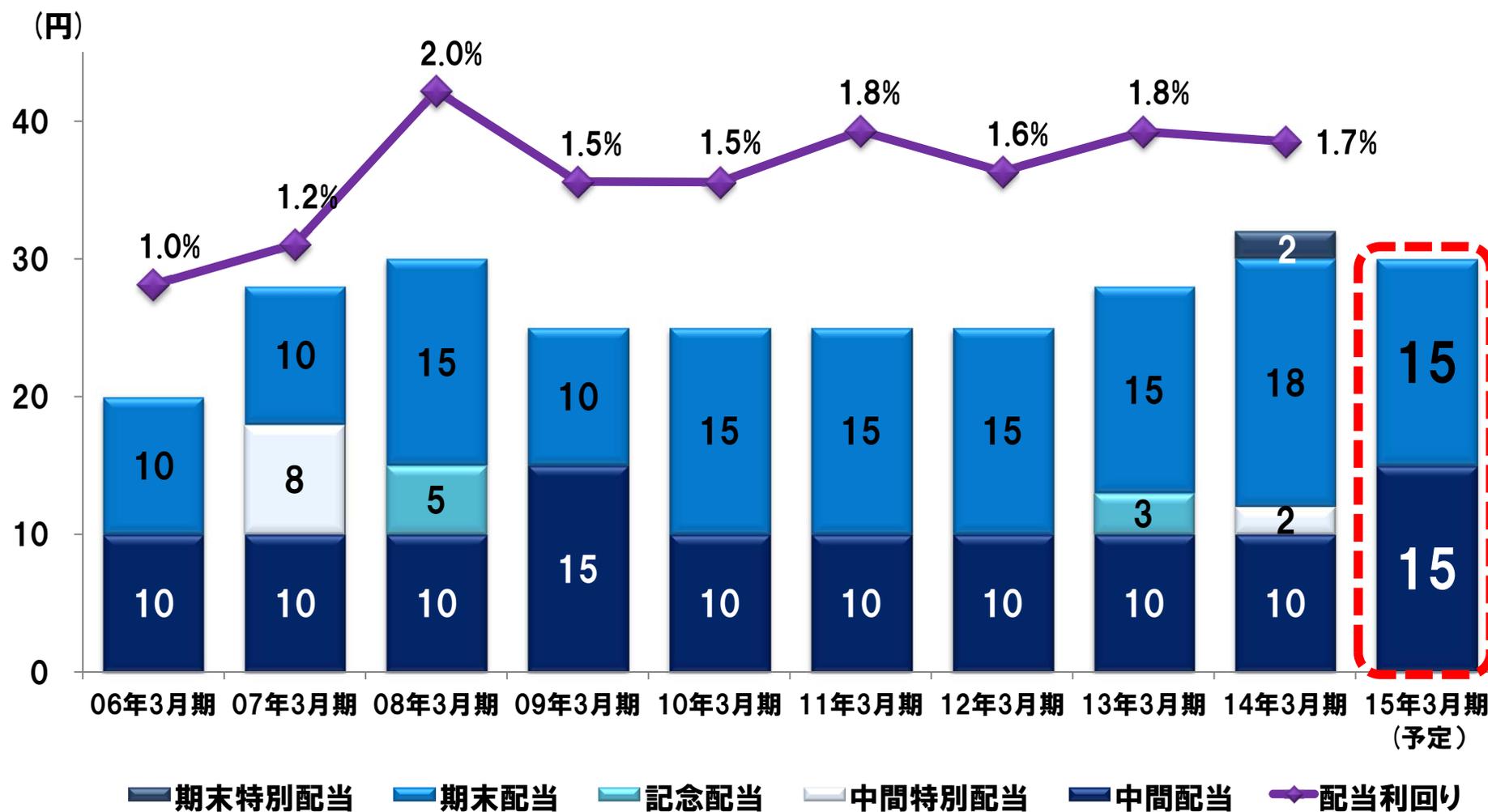


自己株式の取得状況

(単位:株)



配当の推移



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として、「**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

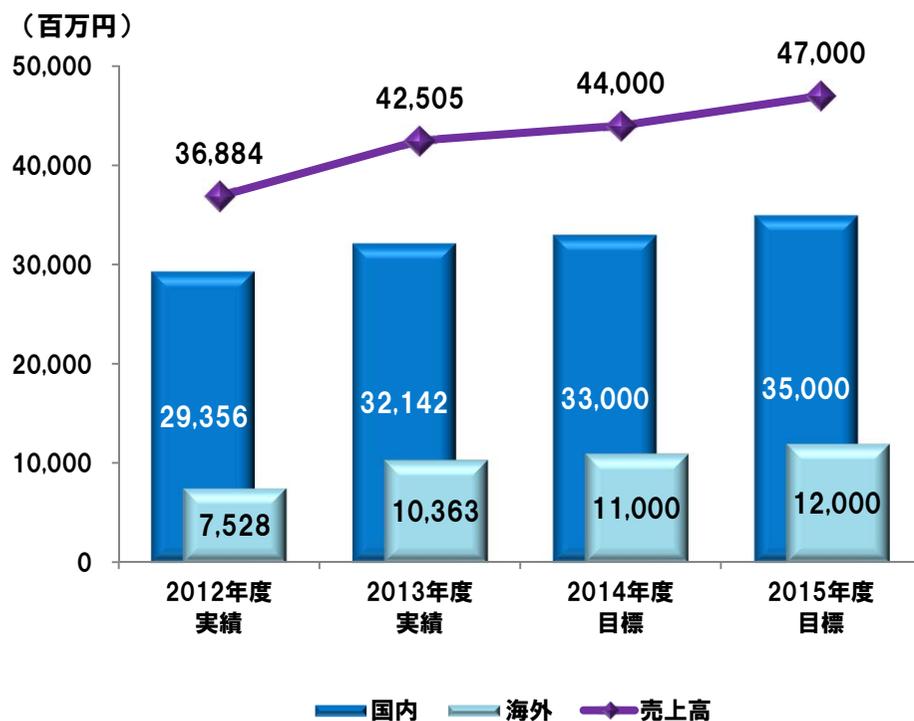
- 1) グローバル化の推進
- 2) ネットワーク対応の市場創造
- 3) コスト競争力の強化
- 4) 生産技術の改革
- 5) 源流管理による品質保証
- 6) 企業体質の強化

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

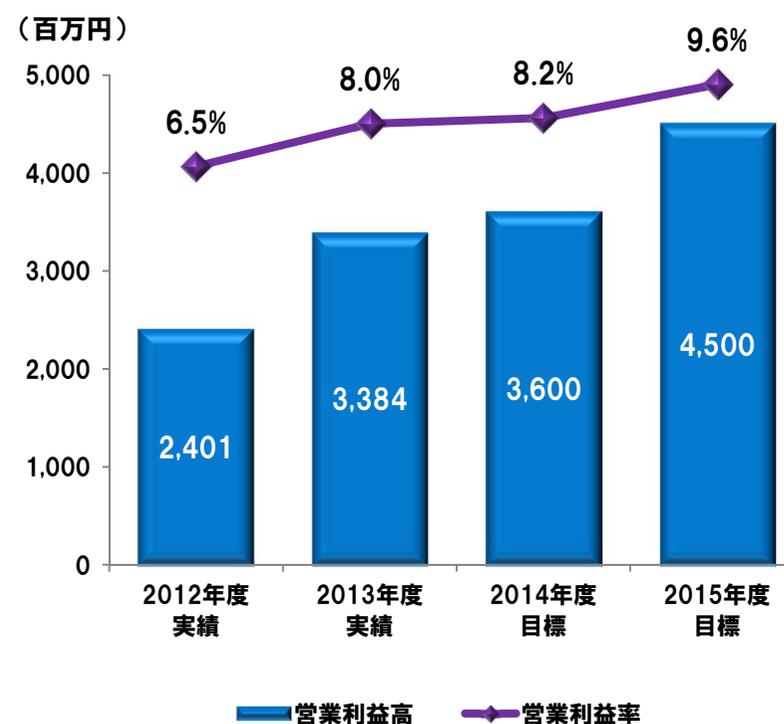
中期経営計画目標数値

当社は、2014年3月期において中期経営計画に掲げる初年度の業績目標を達成。
業績結果及び経営環境の変化等を勘案し、2014年5月1日に第5次中期経営計画の修正を公表。

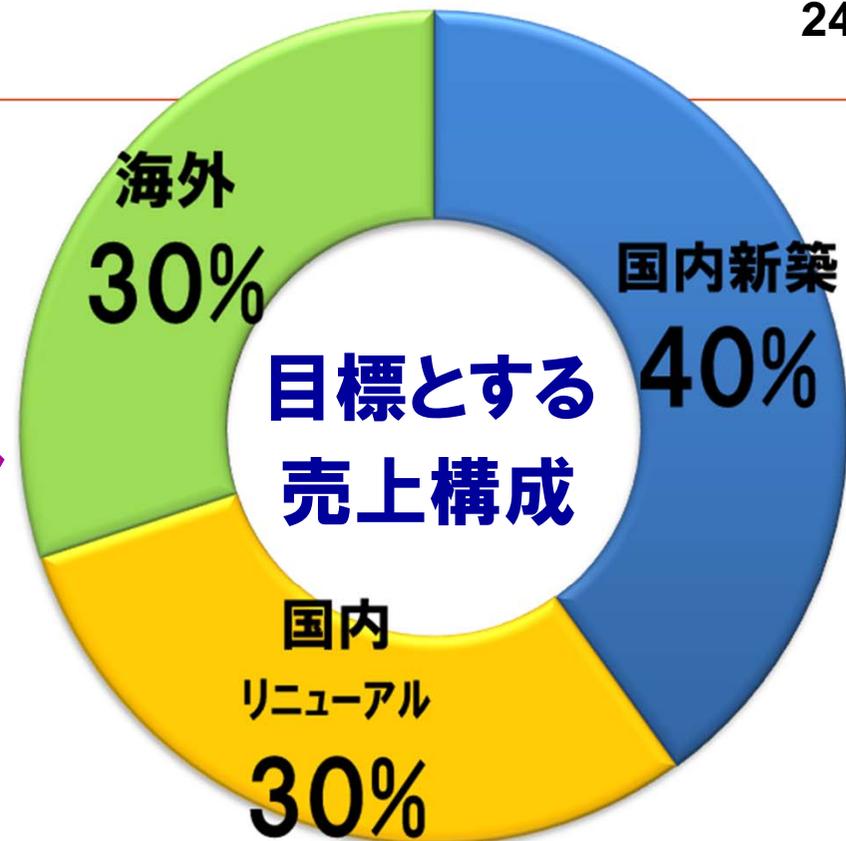
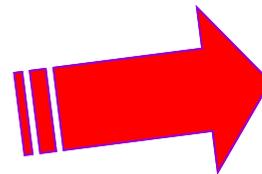
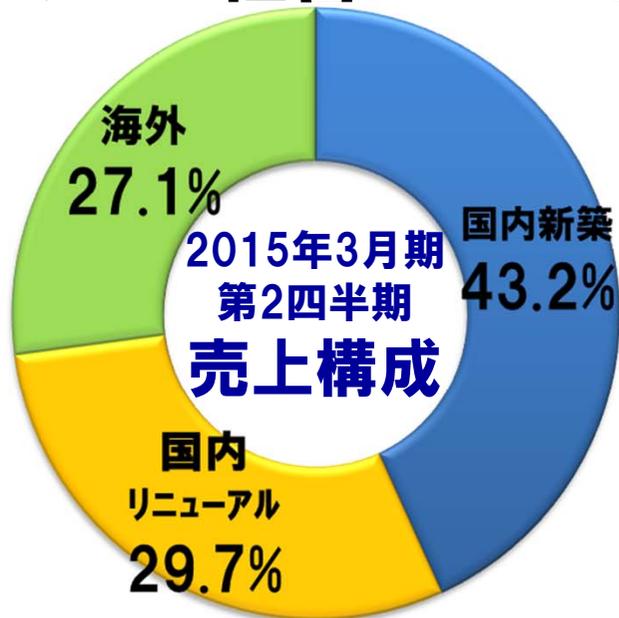
売上高目標



営業利益目標



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。

トピックス(新商品のご案内①)

**集合住宅インターホンシステムの新しい居室親機「DASH WISM7」を
2014年6月に発売!**

ご好評をいただいております集合住宅システムDASH WISM(ダッシュウィズム)シリーズに7型ワイドのタッチパネルを採用した最新機種DASH WISM7(ダッシュウィズムセブン)を2014年6月に発売いたしました。



集合住宅システム

DASHWISM7



次世代ナースコールシステムの採用化活動を展開！

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月に発売いたしました。

2014年9月
発売!

Vi-nurse
ビーナース



トピックス(新商品のご案内③)

**小規模マンションやアパート市場のニーズに対応した
集合住宅システム「PATMO」を2014年10月に発売!**

小規模マンションやアパート市場においてセキュリティ強化へのニーズが高まる中、留守中の来訪者を確認することができる録画機能を標準装備した新しい集合住宅システム「PATMO(パトモ)」を2014年10月に発売いたしました。



PATMO

パトモ



Communication
&
Security

アイホン

弊社ホームページ

<http://www.aiphone.co.jp/>

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。