

2016年3月期 決算説明会資料

アイホン株式会社

2016年3月期業績について

第5次中期経営計画レビュー

第6次中期経営計画

2017年3月期業績予想

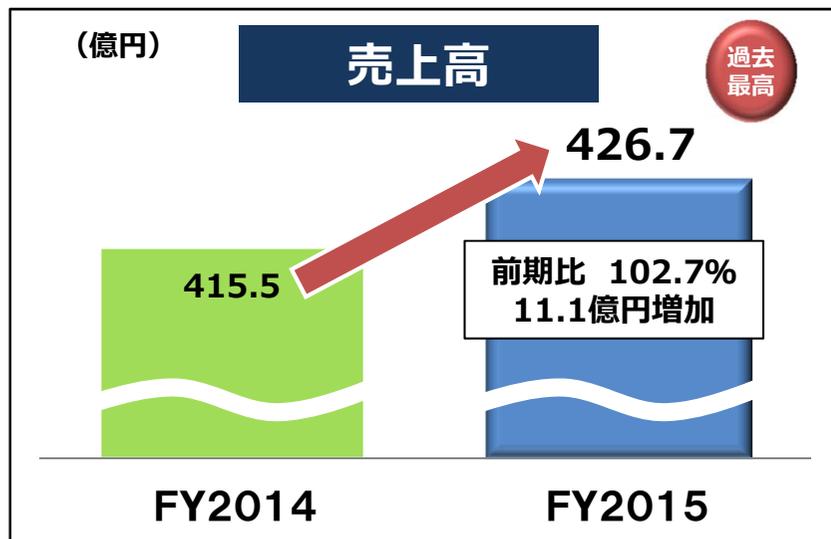
業績結果

◇ 連結決算実績 ◇

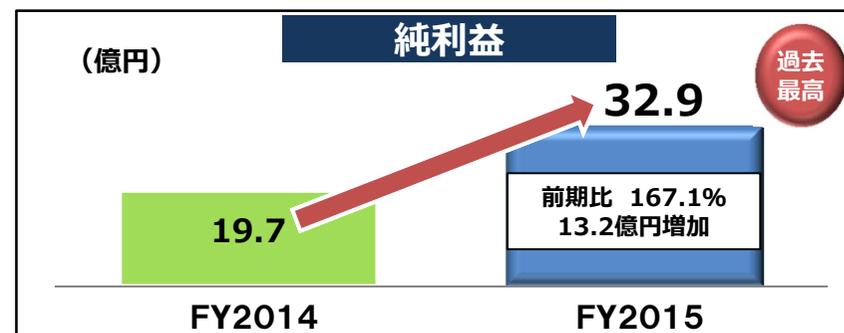
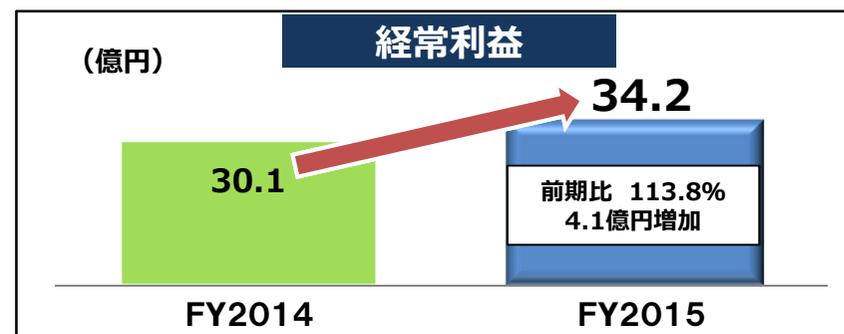
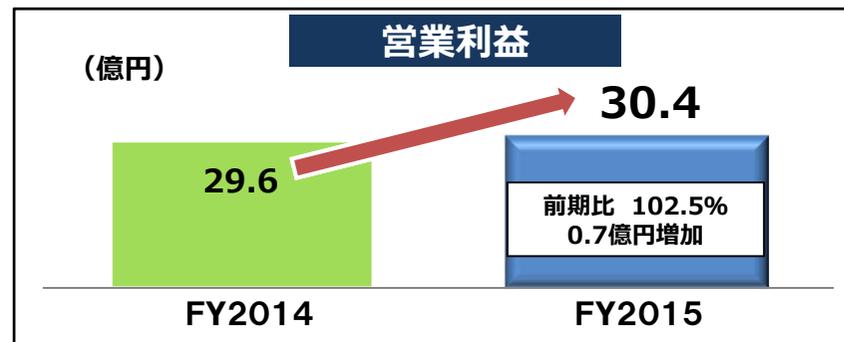
(百万円)

	FY2014	FY2015
売上高	41,551	42,670
営業利益	2,969	3,045
経常利益	3,014	3,429
純利益	1,974	3,299

連結売上高



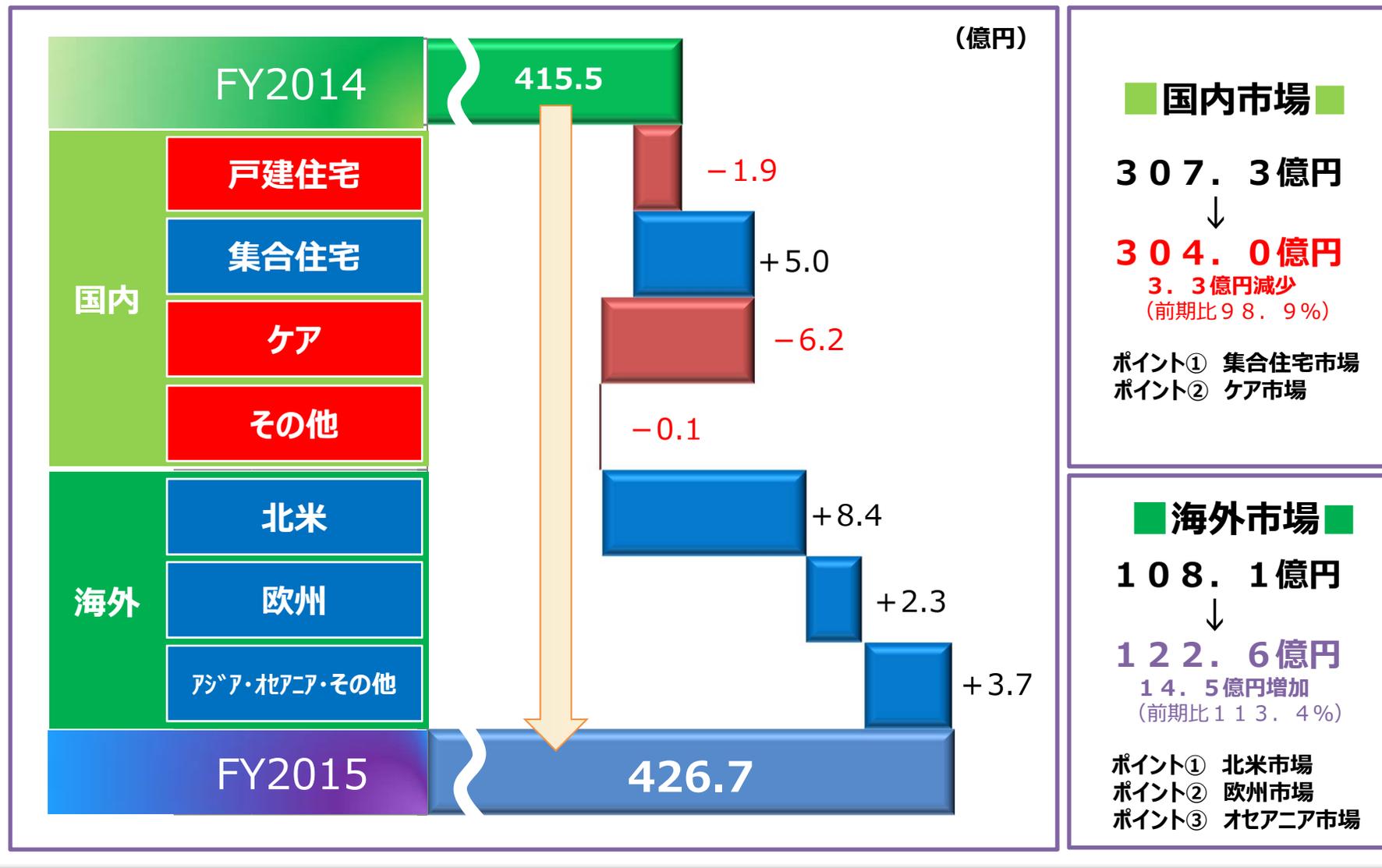
利益



売上高・純利益は過去最高の実績となった。

業績結果

◇各セグメントにおける売上高の増減◇



市場概況

集合住宅市場

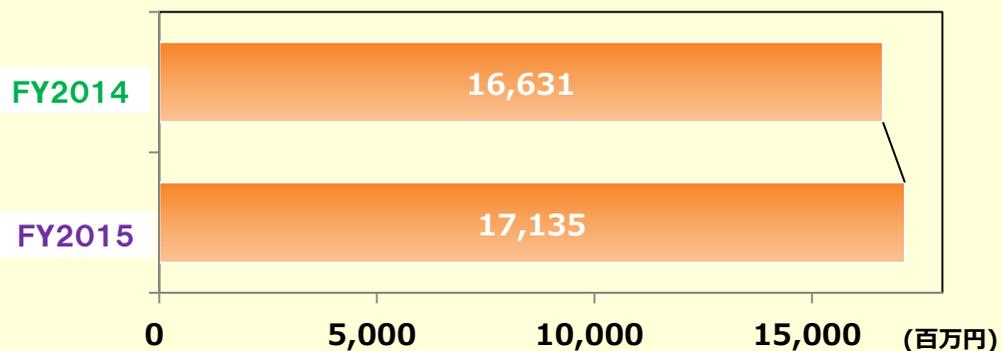
- ・新築市場においては全体の販売台数は伸びたものの、ハイスパックゾーン商品が伸び悩み、売上としては減少。
- ・リニューアル市場においては管理会社等への営業活動や見積物件の追跡活動を積極的に行ったことにより、新たに投入した商品の市場浸透が成功し、販売が好調に推移。

集合住宅市場で前期比 3.0% 増加

(百万円)

	FY2014	FY2015	増減額	増減率
集合住宅市場	16,631	17,135	503	3.0%

集合住宅市場



市場概況

ケア市場

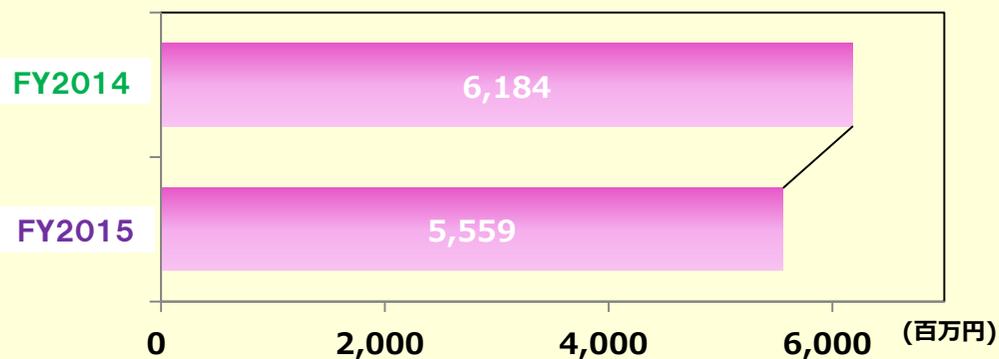
- ・「介護基盤の緊急整備事業」終息の影響から、高齢者施設出件数が減少し、ケア新築売上は大幅減少。
- ・新型ナースコールシステム「Vi-nurse（ビーナース）」を中心とした継続的な提案活動により病院におけるリニューアル売上は増加。
- ・修理対応終了物件への積極的な提案活動により、高齢者施設におけるリニューアル売上が増加。

ケア市場で前期比 10.1% 減少

(百万円)

	FY2014	FY2015	増減額	増減率
ケア市場	6,184	5,559	△625	△10.1%

ケア市場



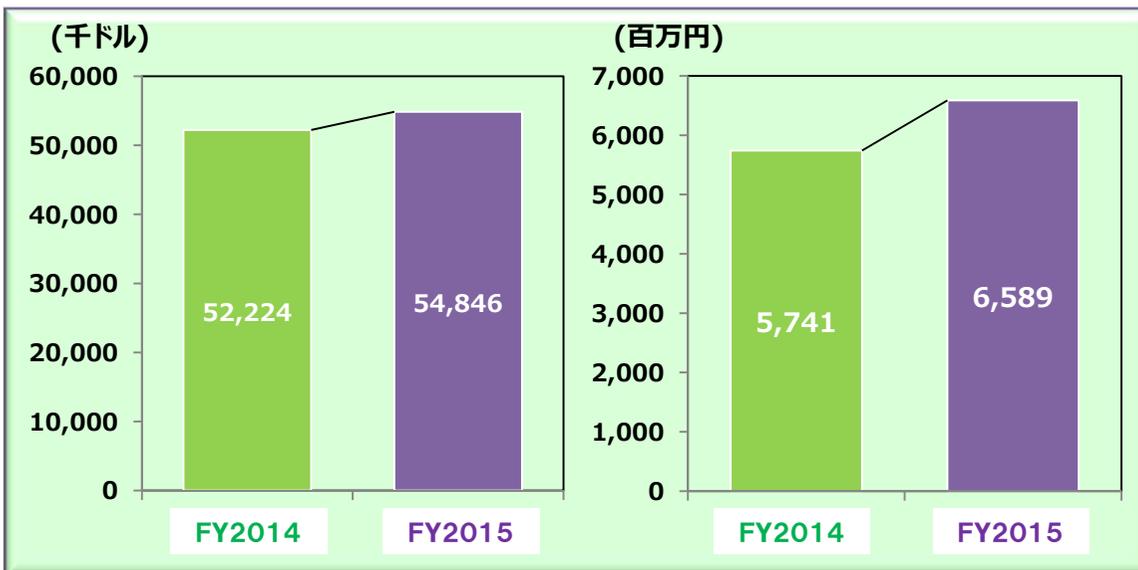
市場概況

海外市場（北米市場）

- ・学校でのセキュリティニーズが継続するとともに、集合住宅システム向けの販売が順調に推移したことにより、売上が増加。
- ・為替の影響により、円貨ベースの売上は大きく増加。

北米市場で前期比 14.8% 増加

北米市場	FY2014	FY2015	増減額	増減率
現地通貨	52,224千ドル	54,846千ドル	2,622千ドル	5.0%
円貨	5,741百万円	6,589百万円	847百万円	14.8%



GT Series



市場概況

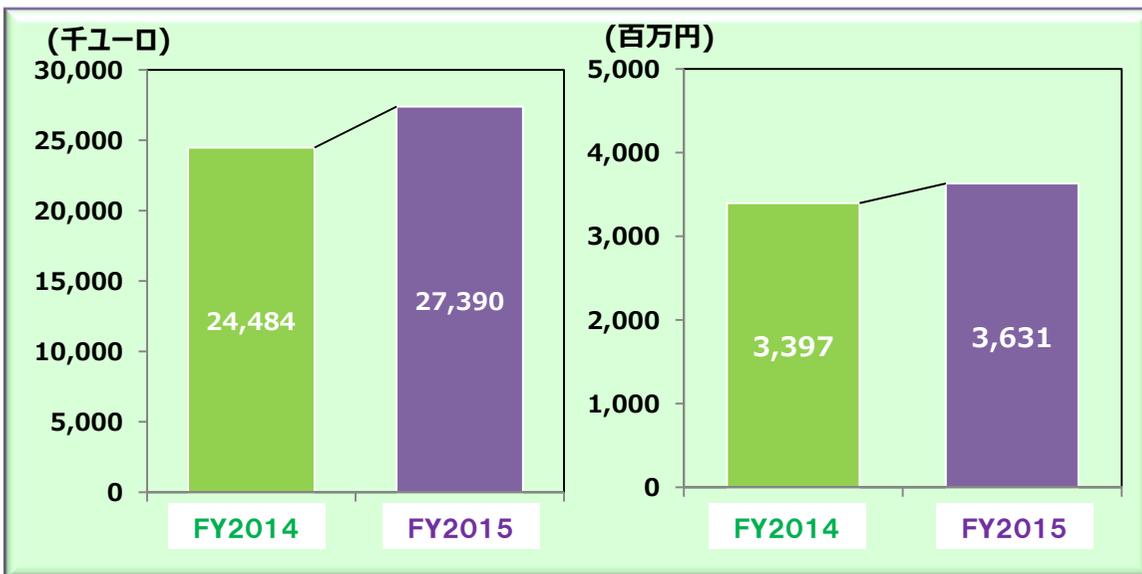
海外市場（欧州市場）

- ・長期化する経済の低迷の中、主要販売国であるフランスで住宅市場・業務市場ともにテレビドアホンの販売が好調に推移し売上増加。
- ・英国において5月に販売子会社化した「アイホンUK」は住宅市場を中心に順調に推移。

欧州市場で前期比6.9%増加

※UKのポンド売上はユーロに換算

欧州市場(※)	FY2014	FY2015	増減額	増減率
現地通貨	24,484千€	27,390千€	2,906千€	11.9%
円貨	3,397百万円	3,631百万円	233百万円	6.9%



JO Series



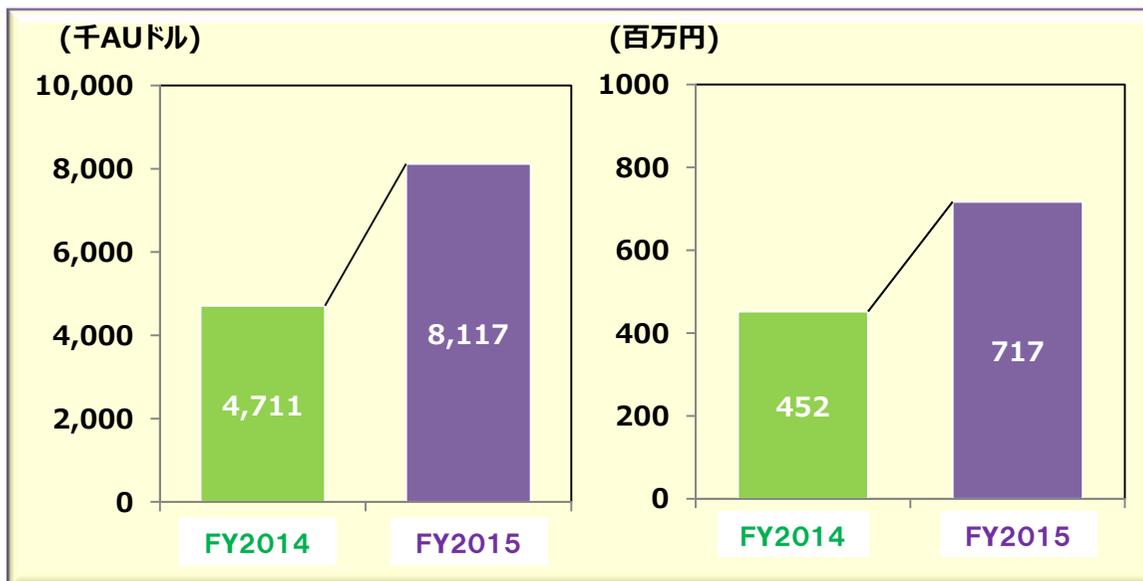
市場概況

海外市場（オセアニア市場）

テレビドアホンの販売が好調に推移するとともに、集合住宅向けシステムの大型物件の受注拡大により売上が増加。

オセアニア市場で前期比58.7%増加

オセアニア市場	FY2014	FY2015	増減額	増減率
現地通貨	4,711千AUD	8,117千AUD	3,405千AUD	72.3%
円貨	452百万円	717百万円	265百万円	58.7%

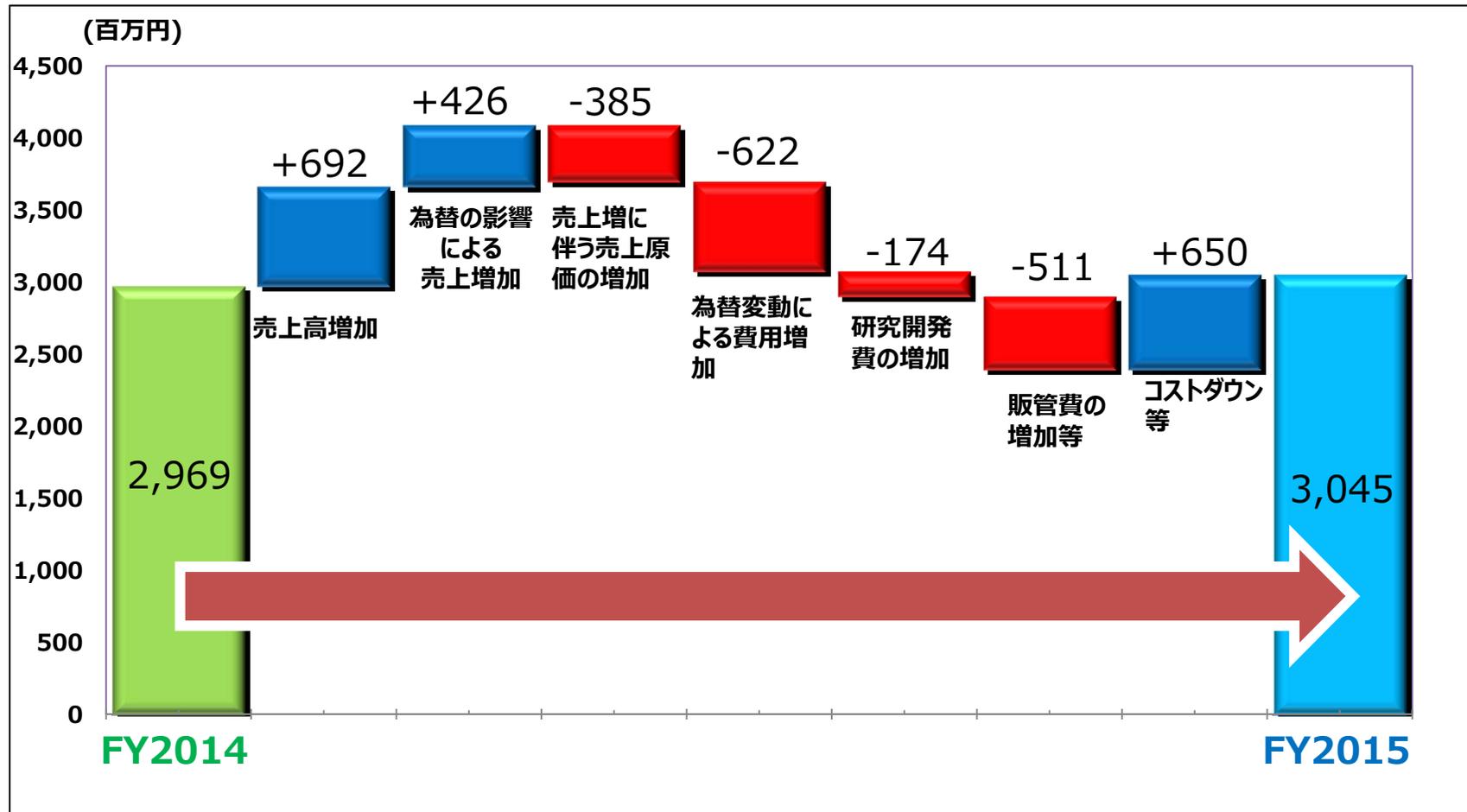


GT Series



利益について

◇ 営業利益の増減 ◇



営業利益は、リニューアル市場及び海外市場の売上が増加したことや、原価改善活動が成果につながったことで、0.7億円の増益となった。

2016年3月期業績について

第5次中期経営計画レビュー

第6次中期経営計画

2017年3月期業績予想

第5次中期経営計画方針

2013年度～2015年度

「輝け！アイホン ～ 真の輝きを求めて～」

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

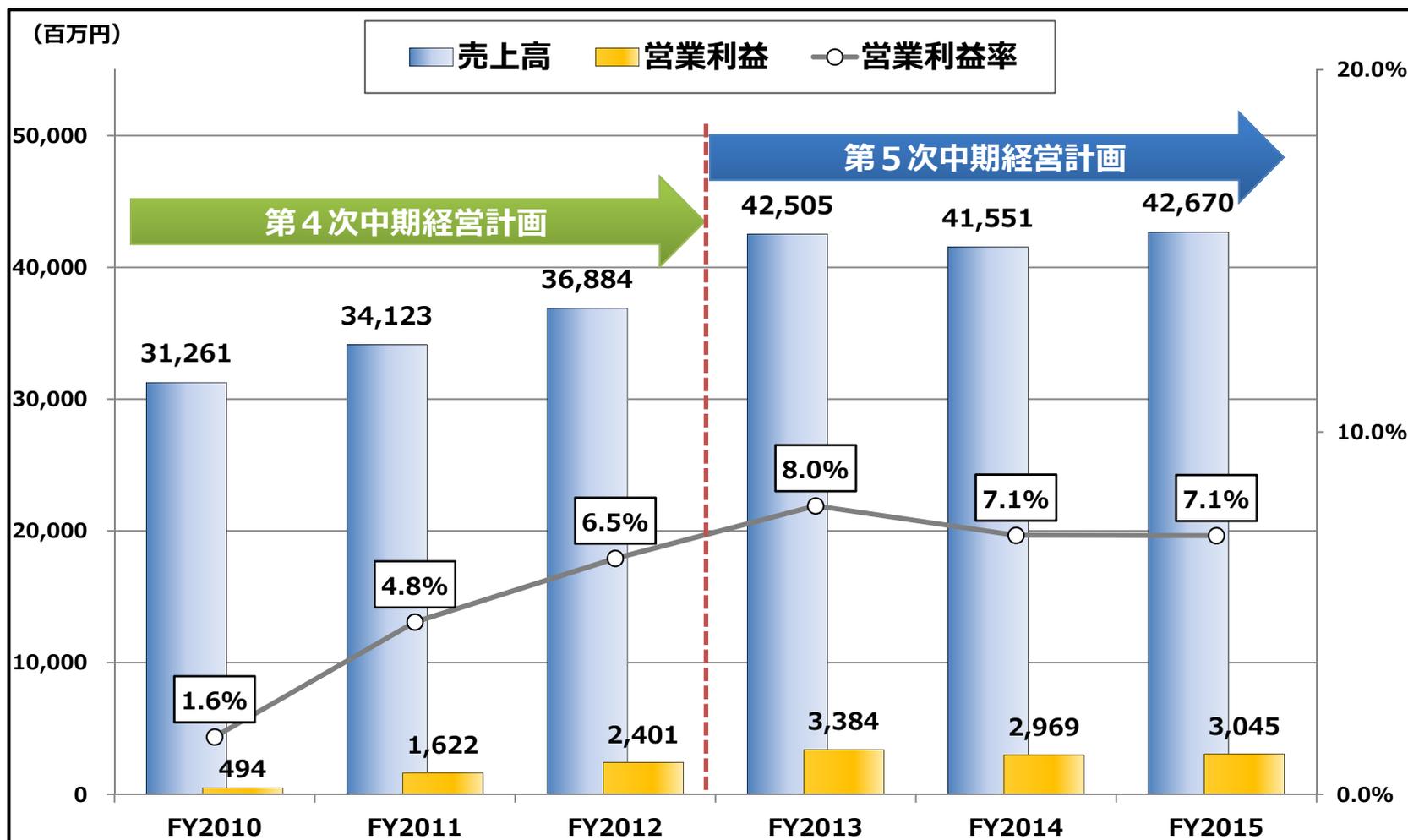
- (1) グローバル化の推進
- (2) ネットワーク対応の市場創造
- (3) コスト競争力の強化
- (4) 生産技術の改革
- (5) 源流管理による品質保証
- (6) 企業体質の強化

連結業績目標

売上高	434億円
営業利益	31億円
営業利益率	7.14%

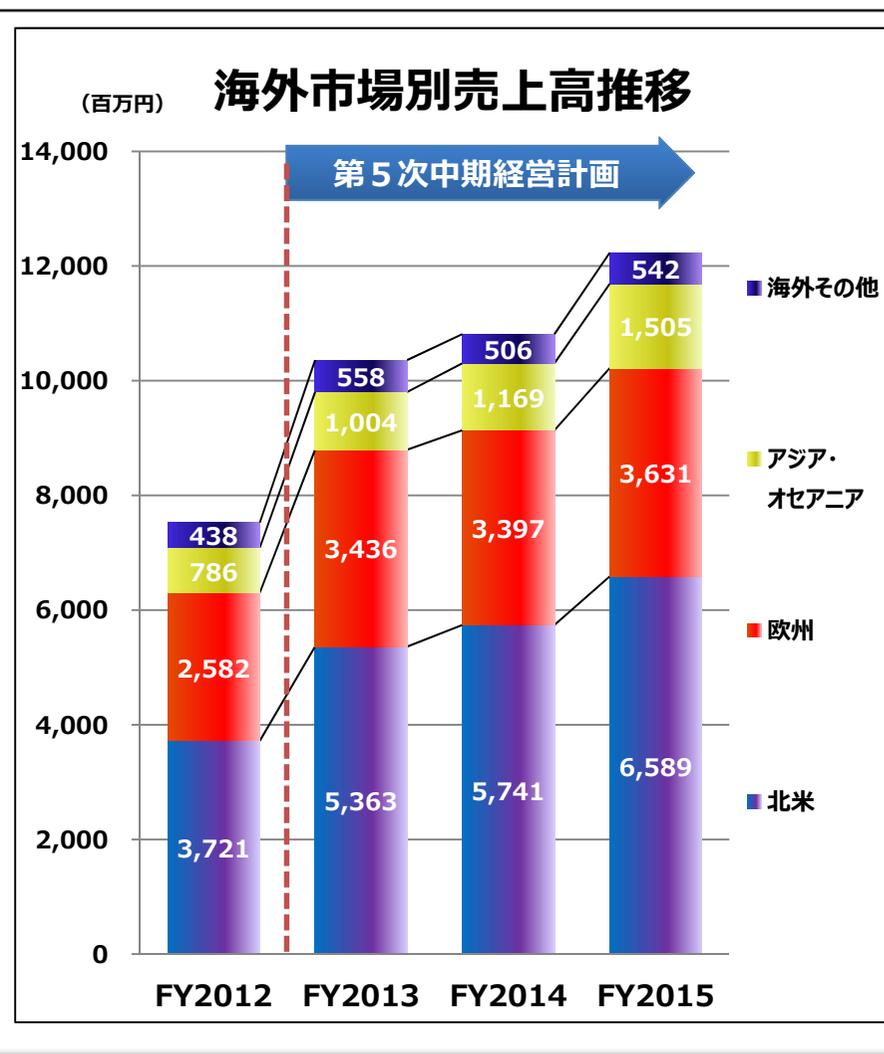
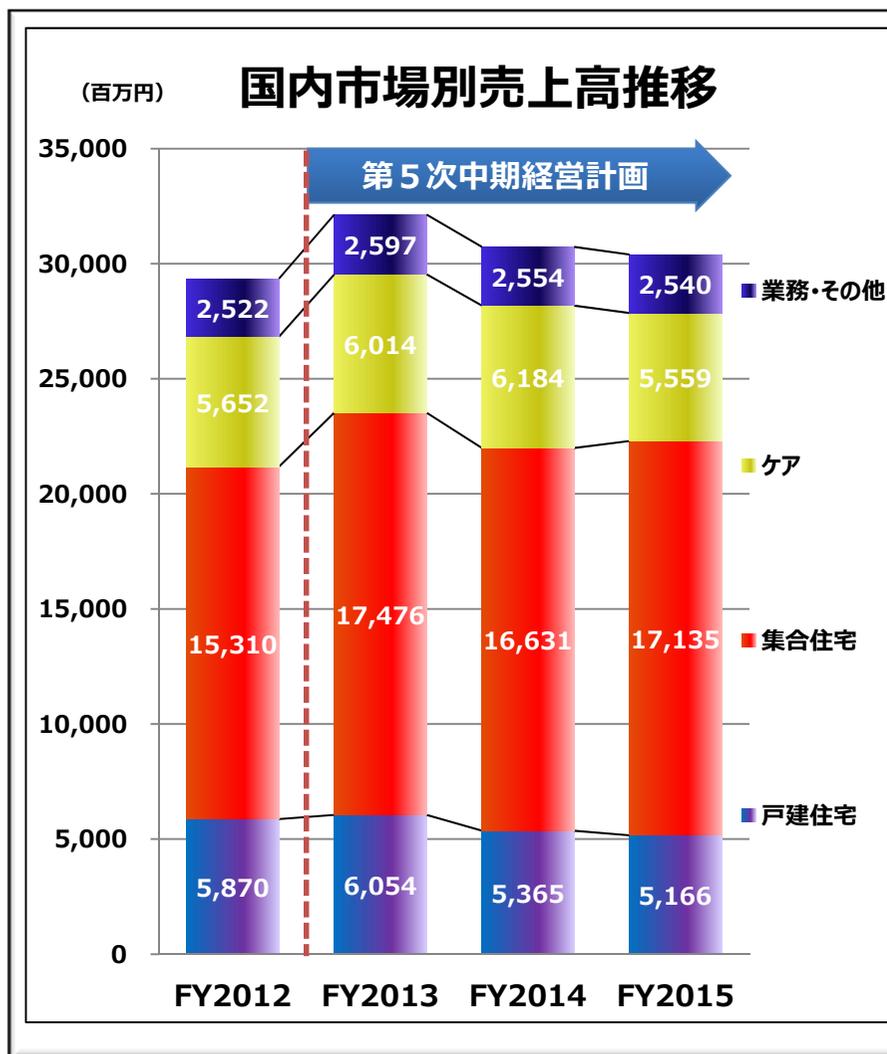
※2015年度に修正

第5次中期経営計画業績推移



第5次中期経営計画最終年度は過去最高売上実績となる
営業利益は競争の激化により伸び悩む結果

第5次中期経営計画セグメント別売上高推移



- ・2013年度に増税前駆け込み需要により、リニューアル市場を中心に大きく伸びるが、その後伸び悩む。
- ・特に新築市場は全般的に伸び悩んでいる。

- ・北米市場において学校等のセキュリティニーズの高まりにより、大きく拡大。
- ・他の地域においても順調に拡大を続けている。

第5次中期経営計画各戦略について

重点戦略	成果	課題
グローバル化の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・海外市場売上高の大幅増加 (対2012年度比62.9%UP) ・海外生産比率向上 ・ベトナム工場の黒字化 	<ul style="list-style-type: none"> ・国地域に対し、より密着した営業 ・海外ニーズへのスピーディな対応 ・生産地の全体最適化
ネットワーク対応の市場創造	<ul style="list-style-type: none"> ・海外業務市場での I P 対応商品の販売拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・国内住宅市場への ネットワーク商品の浸透
コスト競争力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・コスト競争力は向上したが、市場価格下落はさらに激化 	<ul style="list-style-type: none"> ・コストだけではなく、魅力ある商品の創造とタイムリーな開発
生産技術の改革	<ul style="list-style-type: none"> ・開発購買活動と生産技術改革が奏功し、限界利益率は改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ全体最適による生産効率の更なる向上
源流管理による品質保証	<ul style="list-style-type: none"> ・源流管理強化で故障率低減に一定の成果 	<ul style="list-style-type: none"> ・源流管理の更なる強化 ・市場不良品解析力の強化
企業体質の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・競争激化の中でも一定の利益を確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業収益だけでなく、多面的な企業体質の強化

2016年3月期業績について

第5次中期経営計画レビュー

第6次中期経営計画

2017年3月期業績予想

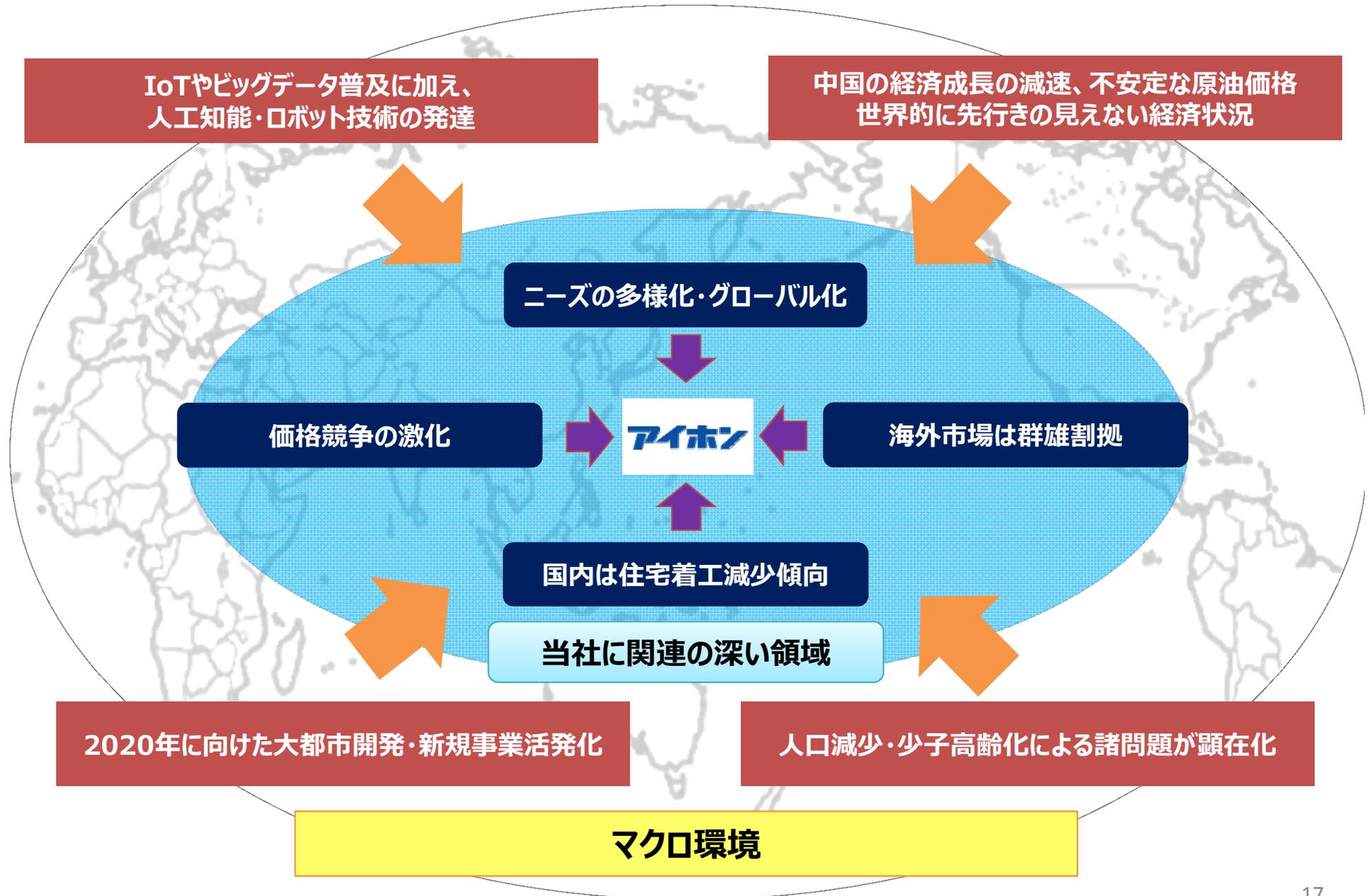
中期方針

競争優位性を生み出す社内基盤を構築し、
顧客価値拡大に繋げ目標を達成する

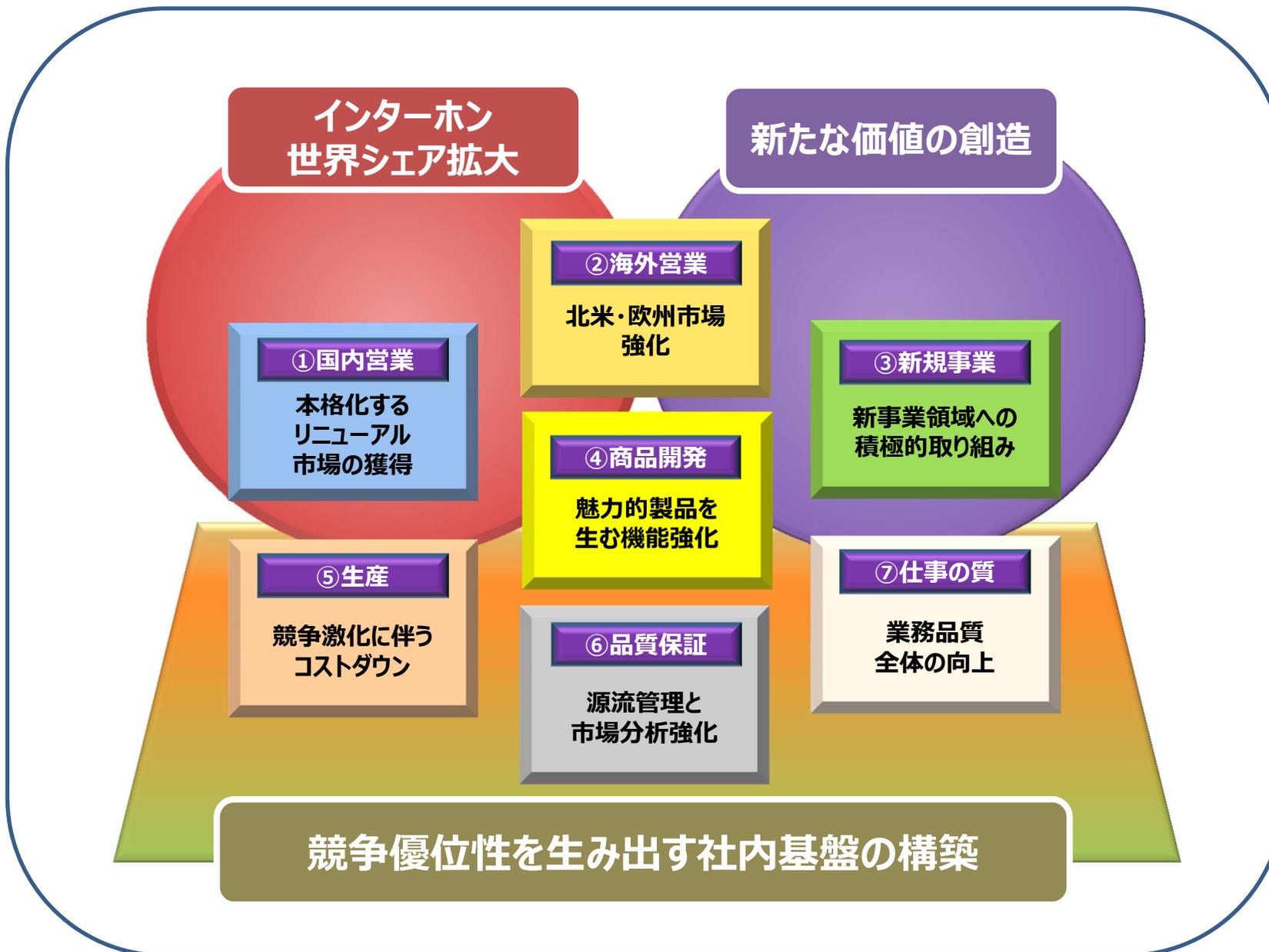
第6次中期経営計画イメージ



外部環境



第6次中期経営計画の戦略課題



■ 受注プロセス管理強化による 本格化するリニューアル市場の売上拡大 ■

国内市場環境

新築市場

住宅着工戸数・病院着工件数ともに継続的な増加は見込めない。

集合リニューアル

更新時期（設置から15年を推奨）を迎えるマンションストック数は年々増加しており、マーケットボリュームはピークを迎える。特に賃貸住宅のシステム更新機会は増加する。

対象マーケット住戸数



ケアリニューアル

病院・施設ともにナースコールシステムの老朽化（設置から12年の更新を推奨）が進む中、医療・介護の人員効率向上を図ったIT機器連携のニーズが強まり、当社ナースコールシステム「V i - n u r s e」の需要拡大が予測される。

対象マーケット床数



※当社推定

※当社推定

海外各地域へ適応する営業体制の構築

当社にとって海外市場は拡大余地は多く残されている。
各国地域へより密着した営業を進め、海外の市場開拓のスピードアップを図る。

北米市場

① 営業人員増強により、川上活動・
物件受注プロセス管理を強化



② レスキュー市場への本格参入

セキュリティニーズが年々拡大

欧州市場

公共住宅市場への参入

公共住宅向けアクセスコントロール
システムVIGIKと当社集合インター
ホンシステムがシステム連携可能とな
り、これまで手付かずであった公共住
宅市場への参入が可能となる。

公共住宅市場の専任担当を配置、
営業協業により受注活動を進め、市
場の獲得を図る。

アジア・オセアニア・その他市場

現地密着営業の活動強化をさらに
進め、システム物件受注を拡大

・システム品の販売強化

・重点国でのケア市場販売強化

■ 現事業領域の再検討と新事業への積極的投資 ■

現在の主体事業であるインターホンのハードウェア販売とは別の“新たな領域”において将来の核となる事業の礎を築く。

新たに
新規事業
開発部を
設置



①ソフトウェア・ソリューションビジネス

- ・地域包括ケアシステム関連のソフトウェア事業
- ・ネットワーク構築を含むインテグレーション事業

②保守メンテナンスビジネスの拡大

- ・保守メンテナンス契約の推進

上記市場開拓を加速する有効手段として、積極的にM & Aを推進する。

魅力的製品を創造する新商品開発機能の再構築

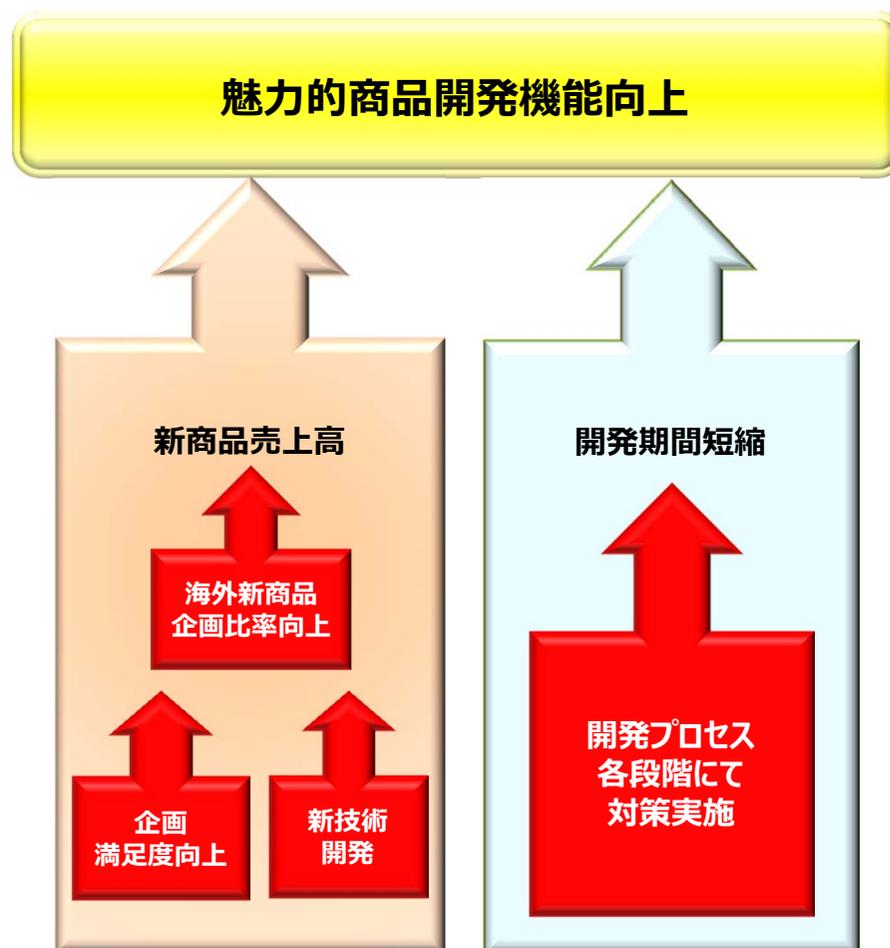
ニーズの多様化やグローバル化が進む中、求められる商品のライフサイクルは日々短期化している。コスト競争力に加え、“より魅力的な商品”を“タイムリー”に開発する機能を構築する。

① 魅力的な商品開発

真の顧客満足の把握とマーケティング、
先行技術開発を適切に融合する体制作り

② タイムリーな商品開発

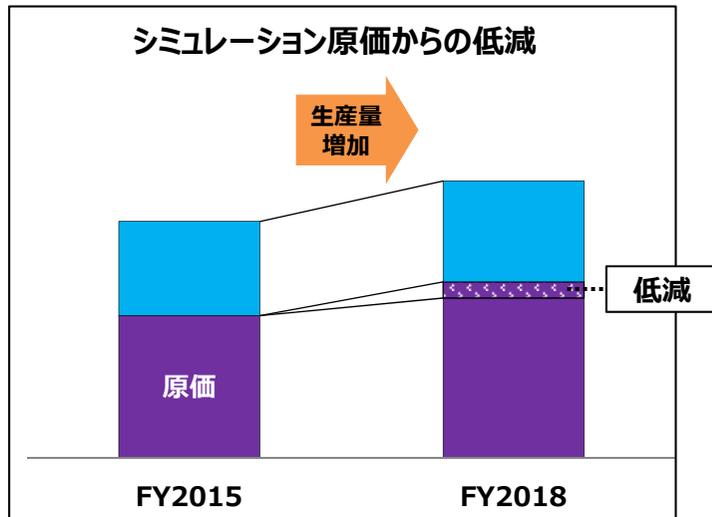
市場要求に対応できる開発機能構築



生産活動の全体最適化による製造原価の低減

競争が激化する市場要求に対応するため、生産性向上、海外生産の推進、調達コストの低減をグループ全体最適の視点から推進し、製造原価を低減させる。

製造原価の低減



① 変動費の削減

② 固定費の削減

製造原価低減

変動費削減

固定費削減

VE活動

開発
購買
推進

生産
技術
改革

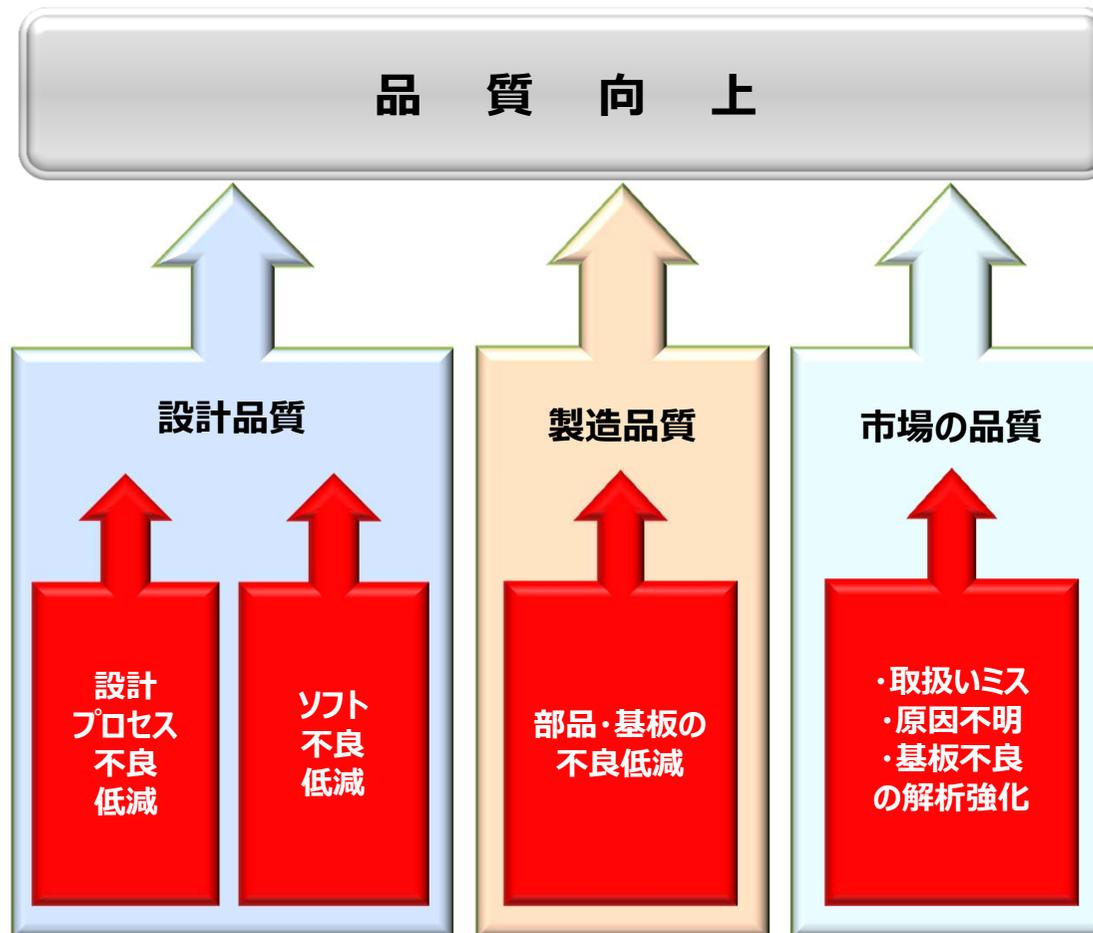
開発費の低減

源流管理とデータ解析による品質向上

当社の持続的な発展にとって製品品質の確保は非常に重要な要素である。
不具合の原因が発生する全てのプロセスにおいて対策を実施し、品質の改善に繋げる。

製品初期故障の低減

- ① 設計品質の向上
- ② 製造品質の向上
- ③ 市場での解析力向上



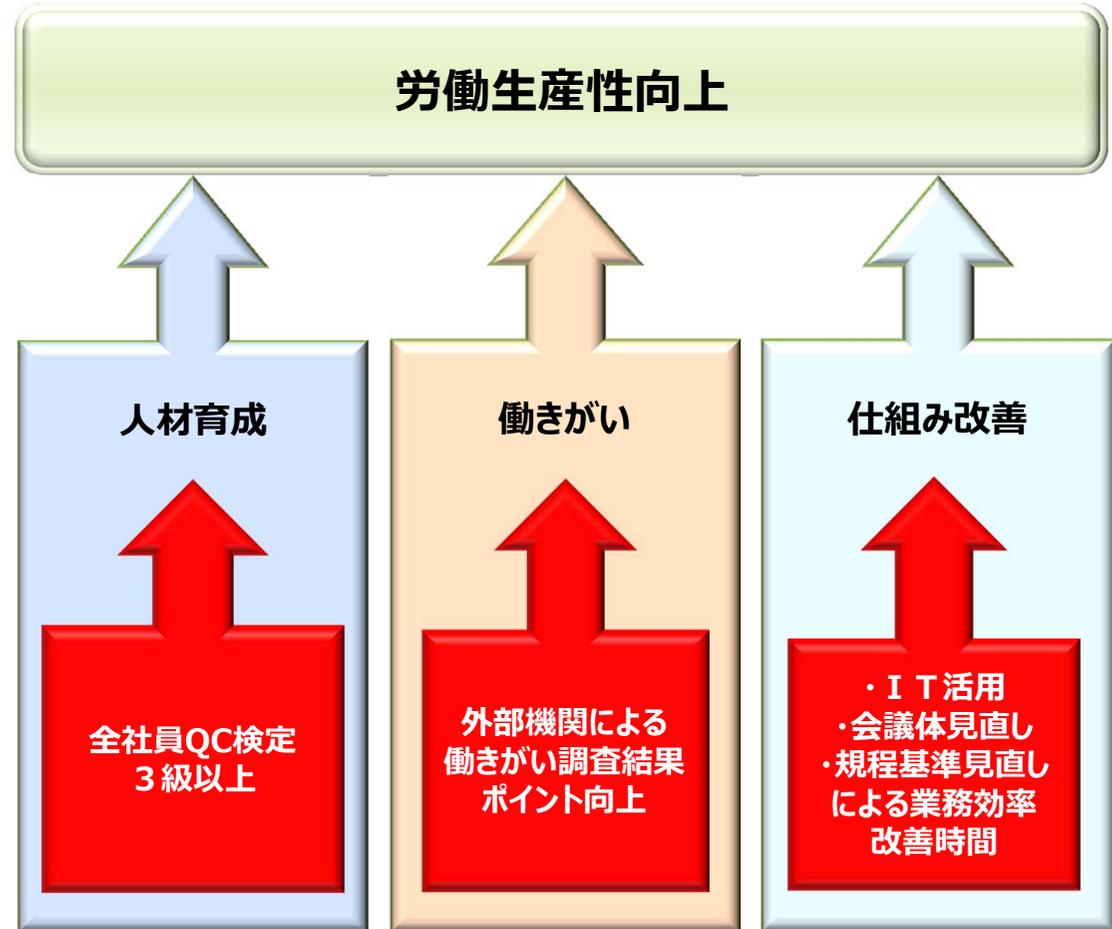
TQM再活性化による仕事の質の追求

競争に打ち勝つ為の基盤づくりとして、当社の発展にかかわりの深いTQMを活用し、永続的な発展に繋がる“仕組み作り・人作り”を進める。

「労働生産性」の向上

「労働生産性」
を構成する3要素

- ① 人材育成
- ② 士気・働きがい
- ③ 業務の仕組み



2016年3月期業績について

第5次中期経営計画レビュー

第6次中期経営計画

2017年3月期業績予想

2017年3月期連結業績予想

・売上高	:	43,800	百万円
・営業利益	:	2,550	百万円
・経常利益	:	2,550	百万円
・純利益	:	1,600	百万円

売上高

(百万円)

営業利益

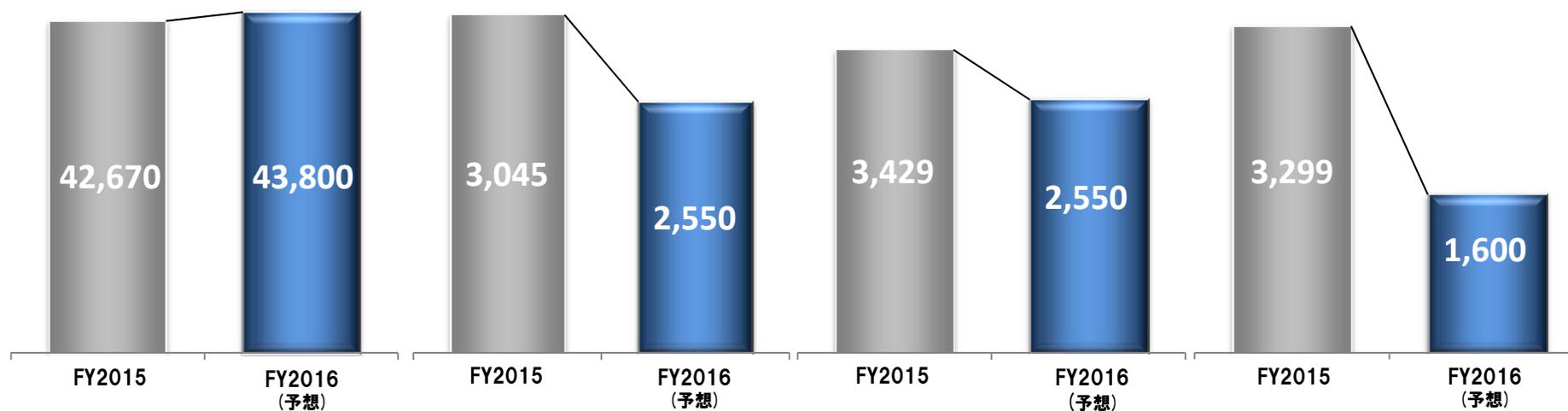
(百万円)

経常利益

(百万円)

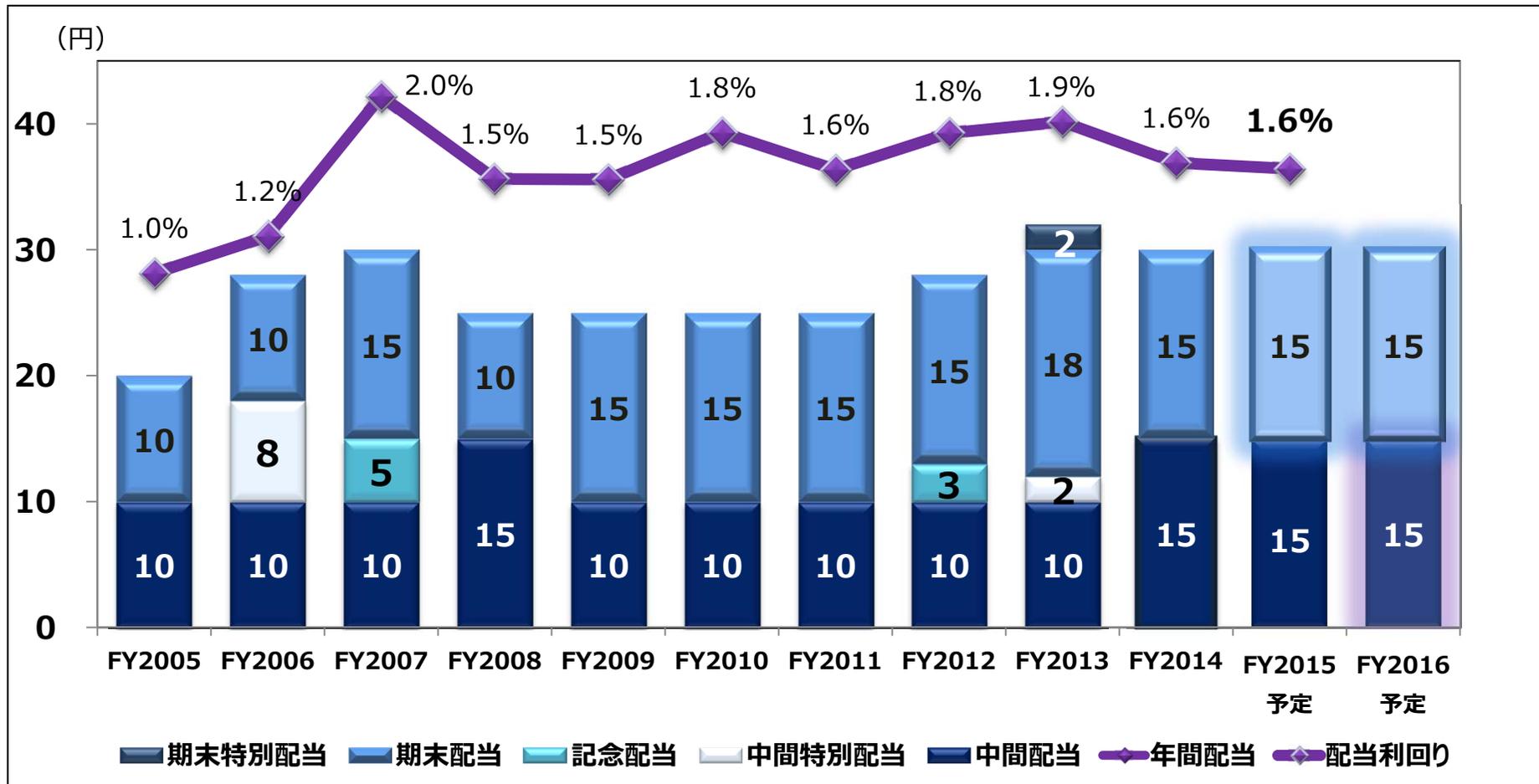
純利益

(百万円)



株主還元

配当の推移



Communication
&
Security

アイホン

弊社ウェブサイト

<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弊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。