



2017年3月期 決算説明会

2017年5月17日

アイホン株式会社

- ◆ **2017年3月期業績結果について**
- ◆ **第6次中期経営計画について**
- ◆ **2018年3月期業績見通しについて**
- ◆ **株主還元について**

◆ **2017年3月期業績結果について**

◆ 第6次中期経営計画について

◆ 2018年3月期業績見通しについて

◆ 株主還元について

◆ 2017年3月期業績結果

◇ 連結決算実績 ◇

(百万円)

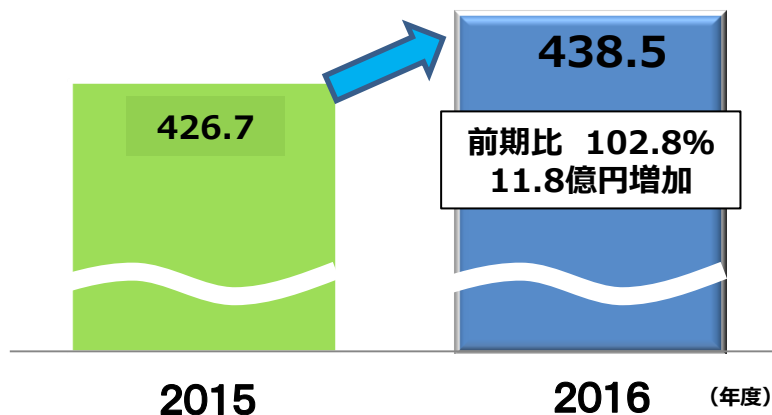
	2015	2016
売上高	42,670	43,854
営業利益	3,045	2,775
経常利益	3,429	2,790
純利益	3,299	2,073

連結売上高

(億円)

連結売上高

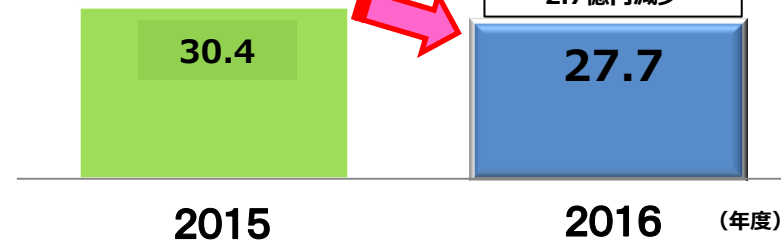
過去
最高



利益

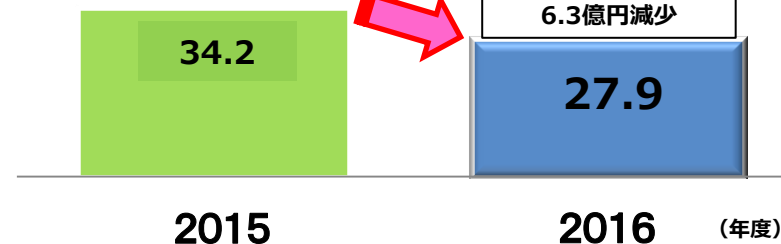
(億円)

営業利益



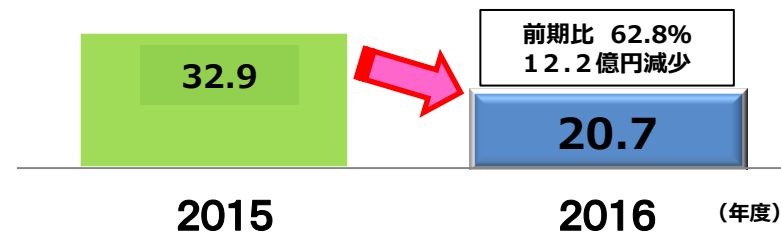
経常利益

(億円)



純利益

(億円)

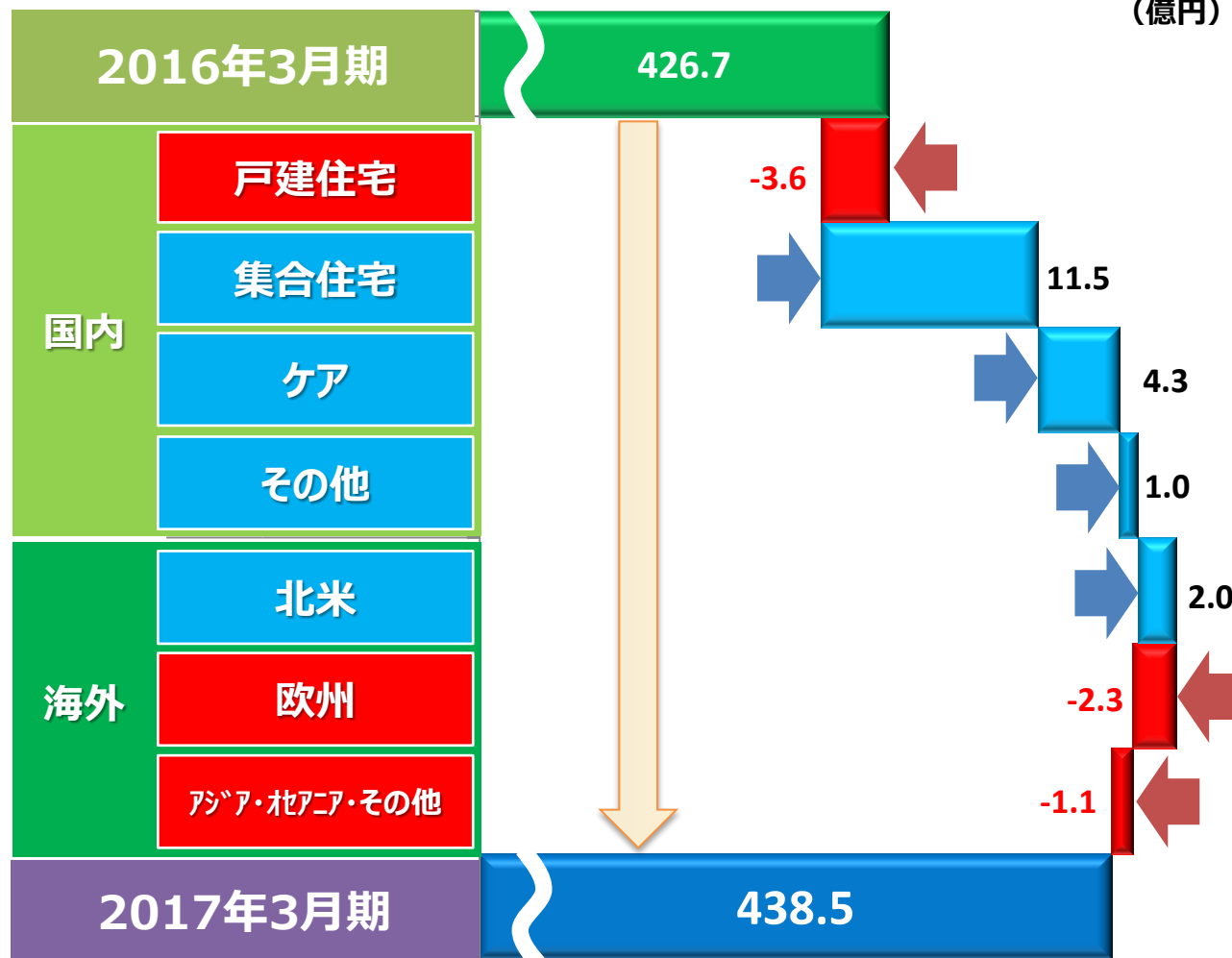


売上高は過去最高、各種利益は前期比減の実績となった。

◆ 2017年3月期業績結果

◇各セグメントにおける売上高の増減◇

(億円)



国内市場

304.0億円

↓
317.3億円

13.3億円増加
(前期比104.4%)

ポイント① 集合住宅市場
ポイント② ケア市場

海外市場

122.6億円

↓
121.1億円

1.4億円減少
(前期比98.8%)

ポイント① 北米市場
ポイント② 欧州市場
ポイント③ その他市場

◆ 2017年3月期業績結果 ～市場概況～

集合住宅市場

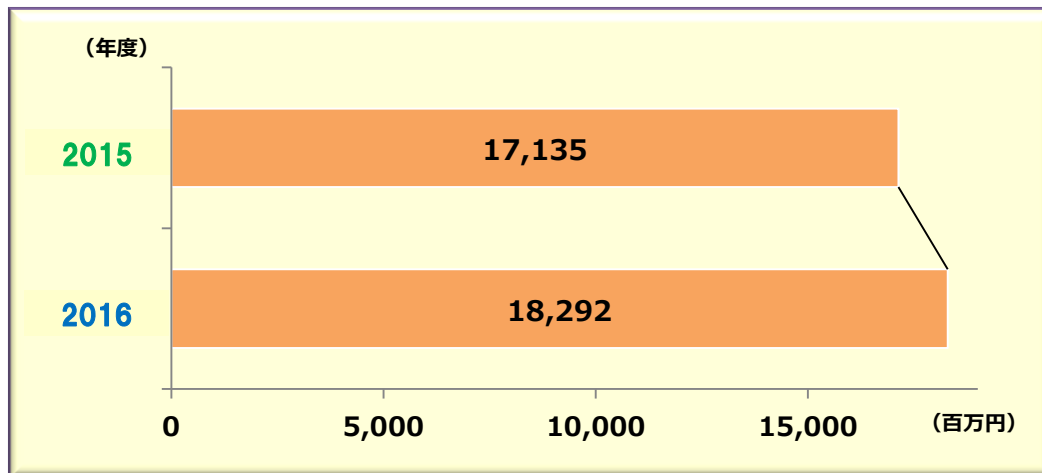
過去最高

- ・新築市場においては主に賃貸住宅の住宅着工が増加し、小規模マンション・アパート向けシステムの販売が好調に推移。
- ・リニューアル市場においては分譲マンションに加え、注力した賃貸住宅市場の販売がともに好調に推移。

集合住宅市場全体で前期比6.8%増加

	2015年度	2016年度	増減額	増減率
集合住宅市場	17,135	18,292	1,157	6.8%

(百万円)



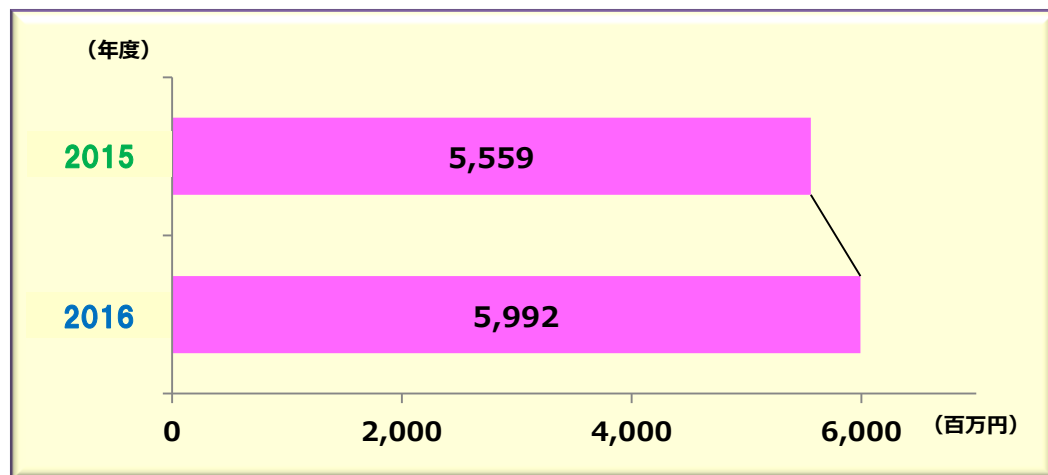
◆ 2017年3月期業績結果 ～市場概況～

ケア市場

- ・新築市場においては前期並みの売上。
- ・IPネットワーク対応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が増加。

ケア市場全体で前期比7.8%増加

	2015年度	2016年度	増減額	増減率
ケア市場	5,559	5,992	432	7.8%



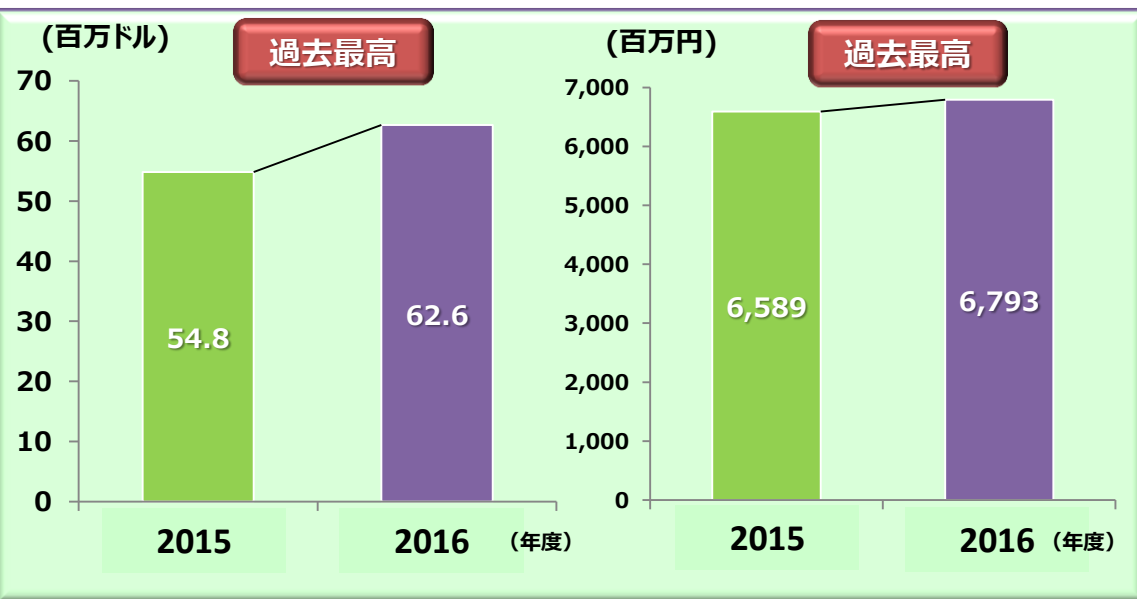
◆ 2017年3月期業績結果 ～市場概況～

海外市場（北米市場） 過去最高

- ・軍のリクルートセンターへの納入が売上拡大に大きく寄与。
- ・営業体制を強化した東海岸地区における販売が好調。

北米市場で前期比3.1%増加

北米市場	2015	2016	増減額	増減率
現地通貨	54,846千ドル	62,658千ドル	7,812千ドル	14.2%
円貨	6,589百万円	6,793百万円	204百万円	3.1%



◆ 2017年3月期業績結果 ～市場概況～

海外市場（欧州市場）

- ・フランスにおいてテレビドアホンの販売が順調に推移。
- ・セキュリティニーズの高まりを受け、学校などにおいてテレビドアホンの販売が伸張。
- ・為替の影響により、円貨ベースではマイナスとなる。

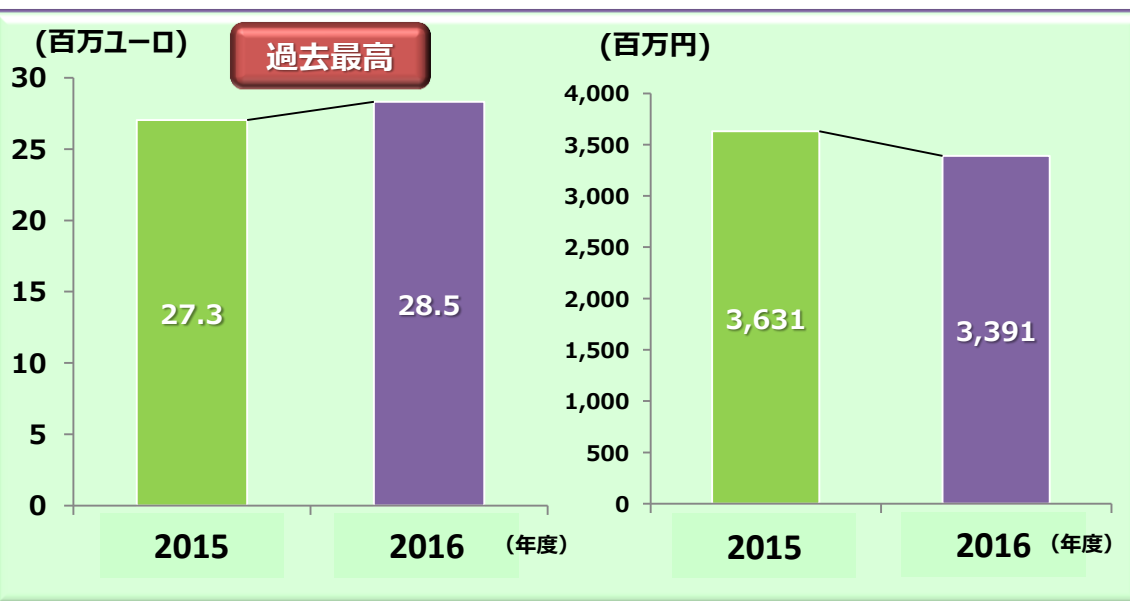
欧州市場で前期比6.6%減少

※UKのポンド売上はユーロに換算

欧州市場(※)	2015	2016	増減額	増減率
現地通貨	27,390千€	28,536千€	1,145千€	4.2%
円貨	3,631百万円	3,391百万円	▲239百万円	▲6.6%



JO Series



◆ 2017年3月期業績結果 ～市場概況～

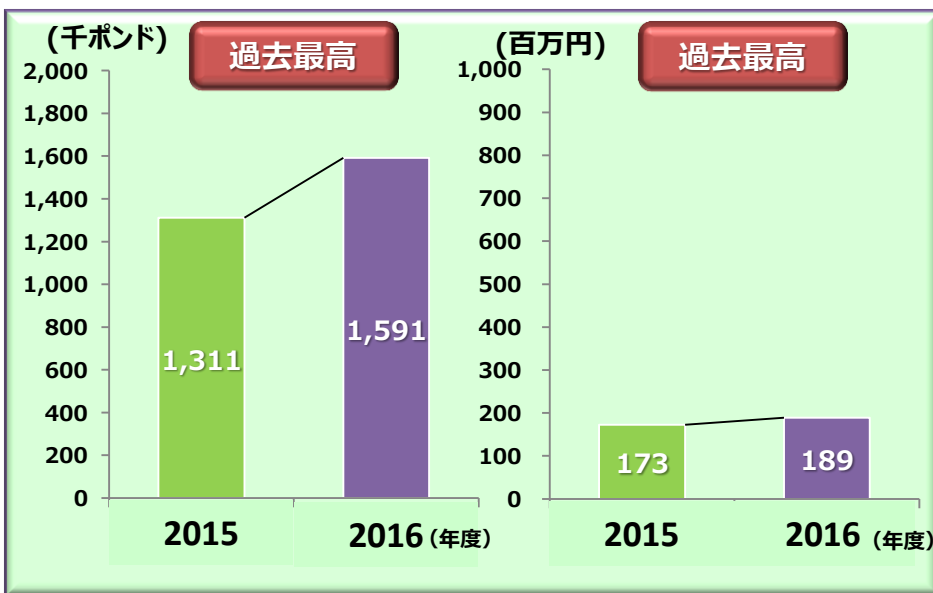
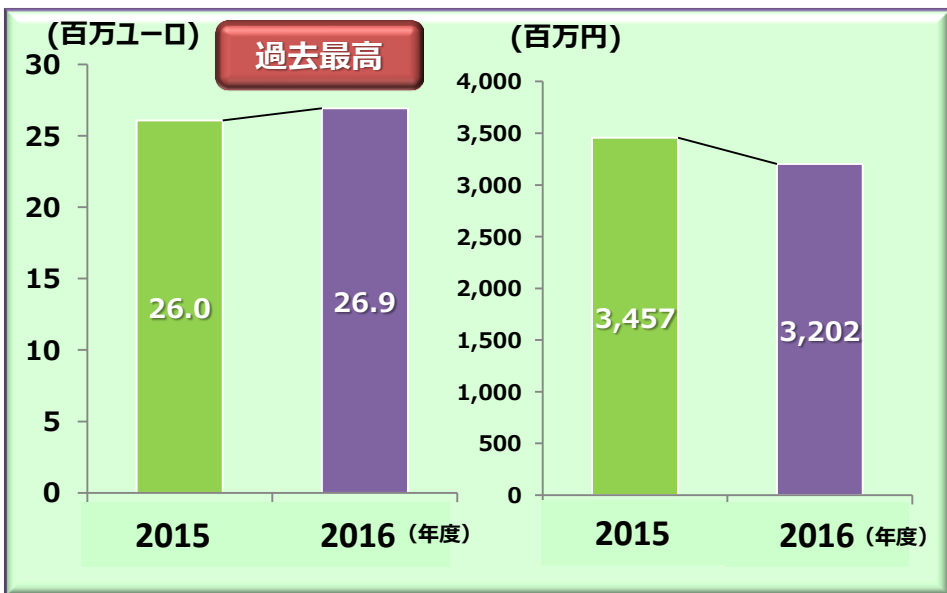
海外市場（欧州市場の販売子会社の状況）

アイホンS.A.S

アイホンUK

	2015	2016	増減額	増減率
現地通貨 (千ユーロ)	26,078	26,944	865	3.3%
円貨 (百万円)	3,457	3,202	▲255	▲7.4%

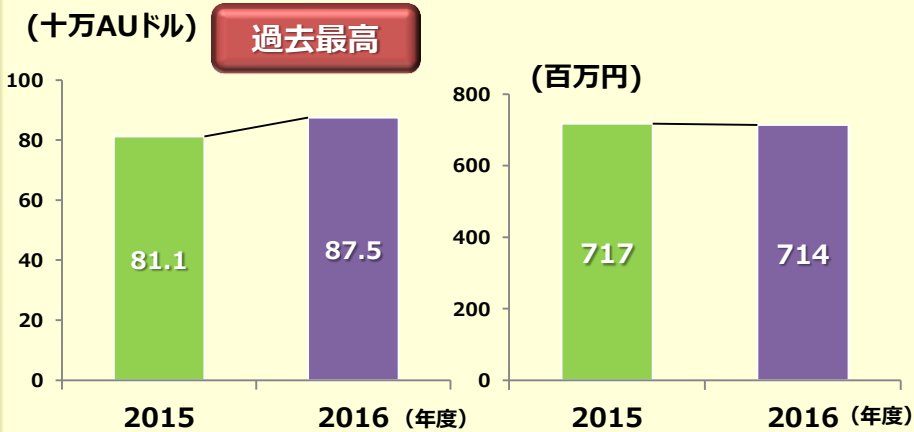
	2015	2016	増減額	増減率
現地通貨 (千ポンド)	1,311	1,591	280	21.4%
円貨 (百万円)	173	189	15	8.8%



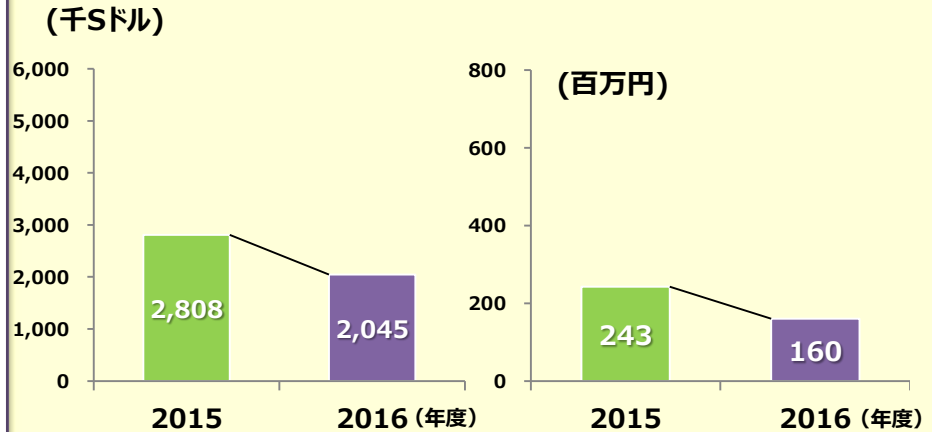
◆ 2017年3月期業績結果 ～市場概況～

海外市場（その他海外販社市場）

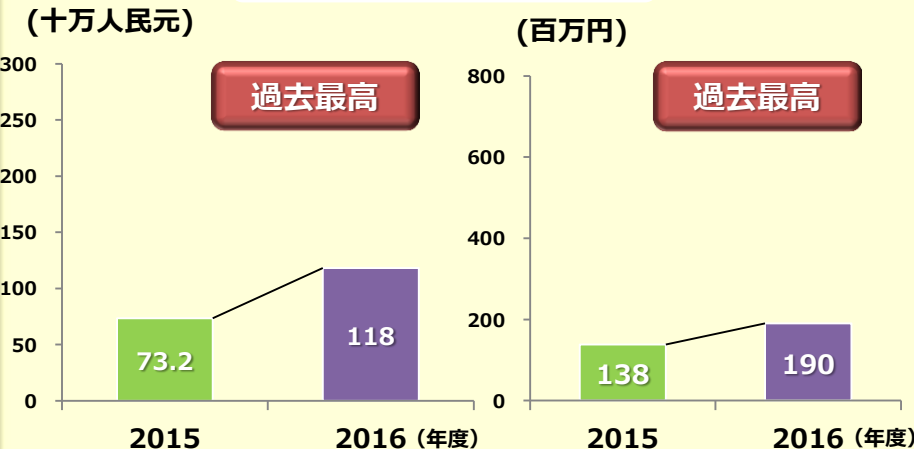
オセアニア市場



シンガポール市場



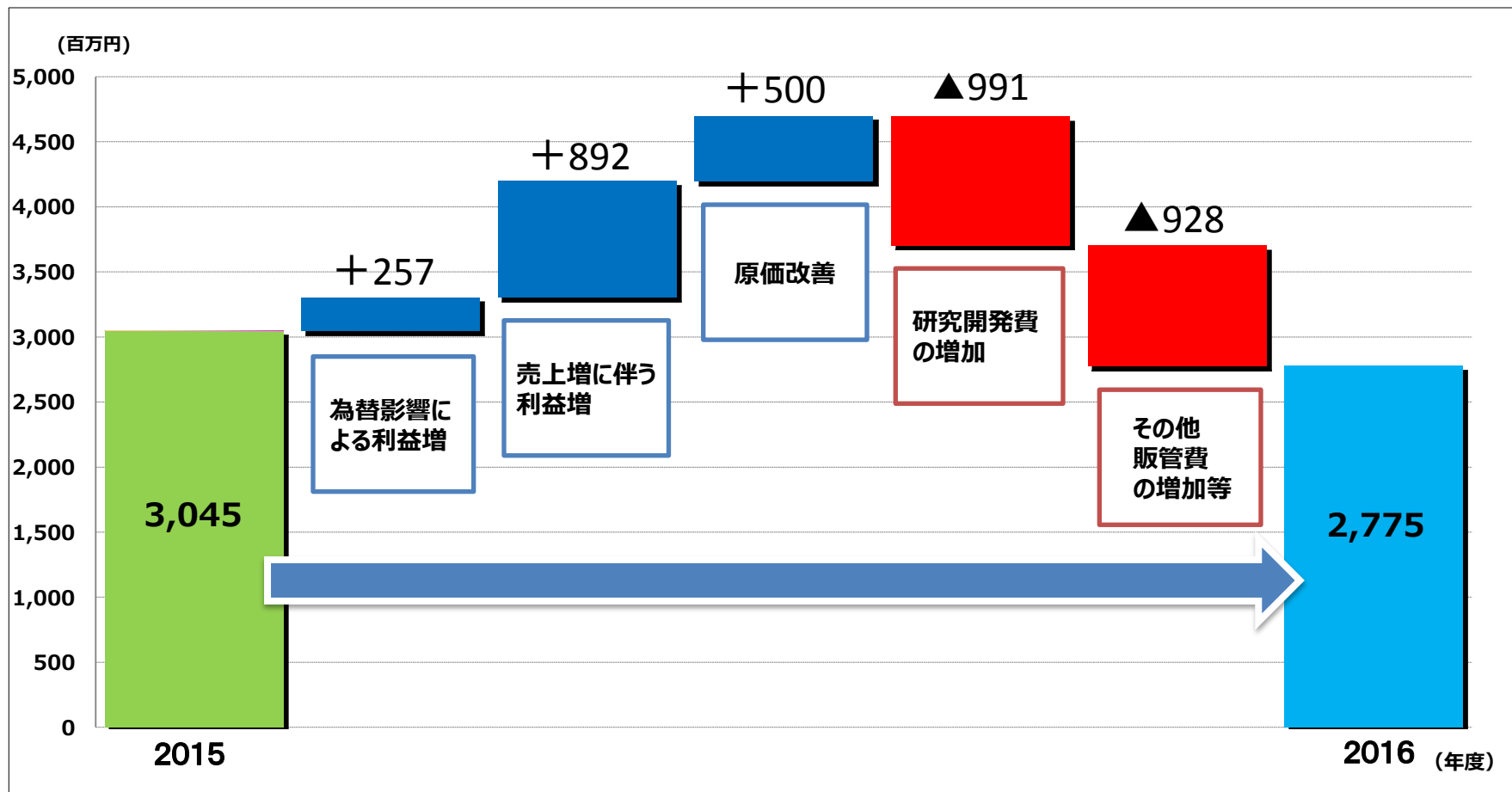
中国(上海)市場



現地通貨では、海外販社6社の内、シンガポールを除く5社で過去最高の売上結果となる。

◆ 2017年3月期業績結果

◇ 営業利益の増減要因 ◇



売上総利益は増加したが、研究開発費及び人件費の増加により営業利益は減少。

- ◆ 2017年3月期業績結果について
- ◆ **第6次中期経営計画について**
- ◆ 2018年3月期業績見通しについて
- ◆ 株主還元について

◆ 第6次中期経営計画

第6次中期方針

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

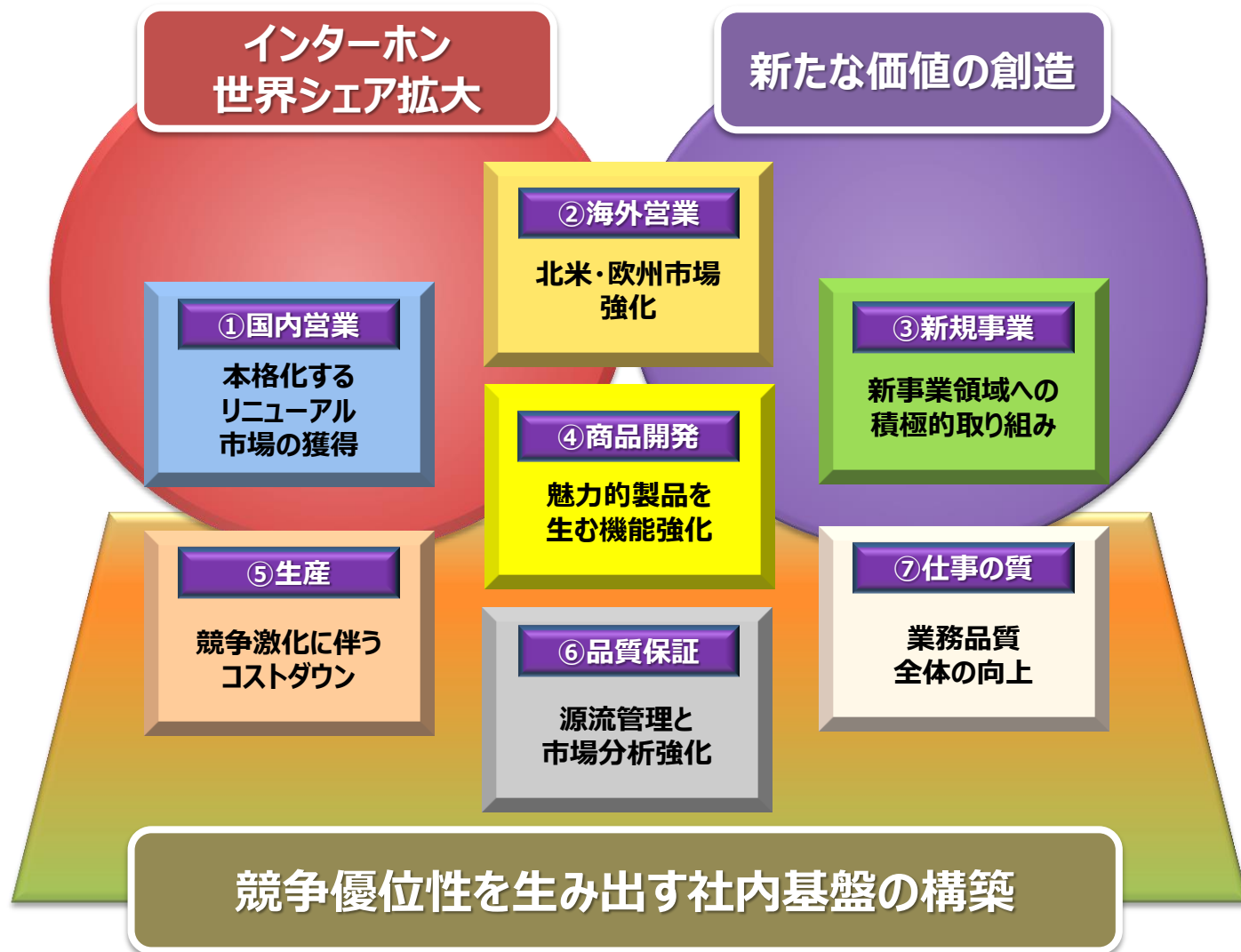
第6次中期経営計画イメージ

インターホン
世界シェア

新たな
価値の創造

競争優位性を生み出す
社内基盤の構築

第6次中期経営計画の戦略課題



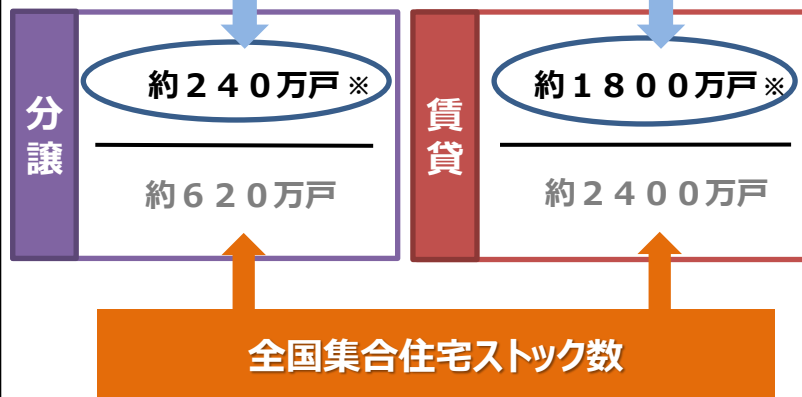
新築市場

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

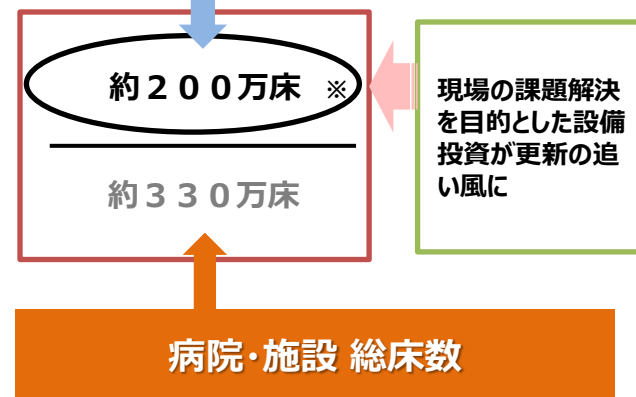


※当社推定

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-nurse」の需要拡大が予測される。

対象マーケット床数



※当社推定

集合・ケアリニューアル市場⇒重点市場と位置づけ

マーケットニーズの変化に合わせて
組織・仕組みにおける『リニューアルシフト』を推進する。

組織

集合

人材をリニューアル市場へ集中し、
営業範囲を拡大する。
(賃貸市場を重点化)

ケア

医療市場開発部と各関係部門と
の連携を促進し、ケアリニューア
ル物件の受注率を上げる。

仕組み

追跡管理強化

リニューアル物件営業における受注
プロセス管理の仕組みを見直し、
受注率を上げる。

修理情報活用

V E X、N E Xなど修理対応終了
システムに対し、コールセンター⇔営業
の情報連携を強化し、受注に繋げる。

営業リソースのシフトにより、拡大するマーケットの占有率を向上させる。

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



セキュリティニーズが年々拡大

② エマージェンシーインターコム
市場の拡大

欧州市場

フランス公団住宅市場への参入

公団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団市場への参入が可能となる。

フランス公団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

国内・北米で培った物件受注活動のプロセス・ノウハウを地域に合わせてカスタマイズし、管理ツールを用いてIX/IS/GT/ほか新商品などのシステム販売強化を目指す。

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

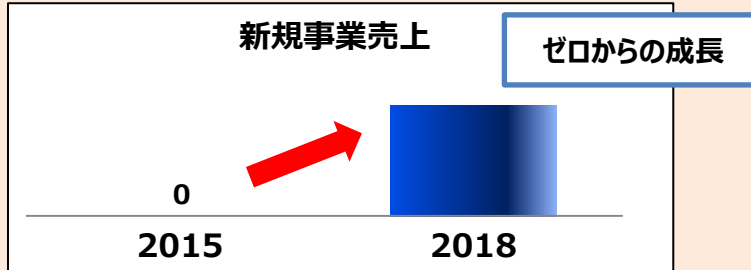
新たに
新規事業
開発部を
設置

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
(介護事業支援ソフトなど)
- ・ネットワーク構築を含むインテグレーション事業
(ネットワークシステム構築ほか)

新規事業売上

ゼロからの成長

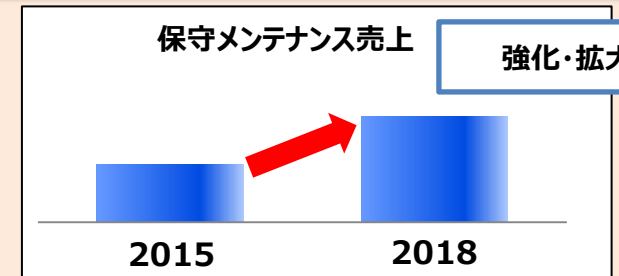


②保守メンテナンスビジネスの拡大

- ・Vi-nurse保守メンテナンス契約の増加

保守メンテナンス売上

強化・拡大



◆ 第6次中期経営計画

重点戦略

- (1) 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
- (2) 海外各地域へ適応する営業体制の構築
- (3) 現事業領域の再検討と新事業への積極的投資
- (4) 魅力的製品を創造する新商品開発機能の再構築
- (5) 生産活動の全体最適化による製造原価の低減
- (6) 源流管理とデータ解析による品質向上
- (7) TQM再活性化による仕事の質の追求

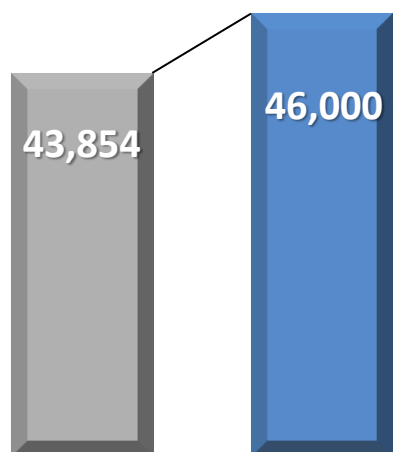
- ◆ 2017年3月期業績結果について
- ◆ 第6次中期経営計画について
- ◆ **2018年3月期業績見通しについて**
- ◆ 株主還元について

◆ 2018年3月期業績見通し

- ・売上高 : 460 億円 (中期計画目標 : 464億円)
- ・営業利益 : 33 億円 (中期計画目標 : 32.9億円)
- ・経常利益 : 33 億円
- ・純利益 : 22 億円

売上高

(百万円)

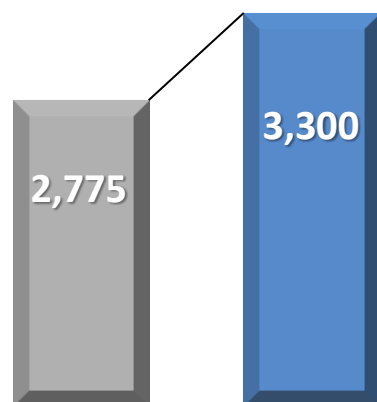


2016

2017
(計画)

営業利益

(百万円)

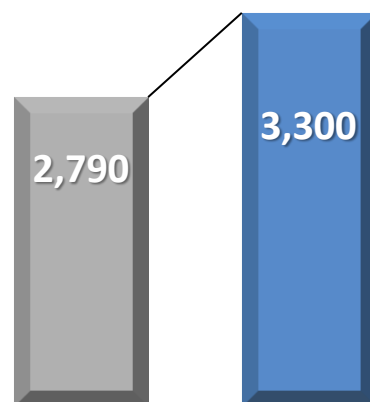


2016

2017
(計画)

経常利益

(百万円)

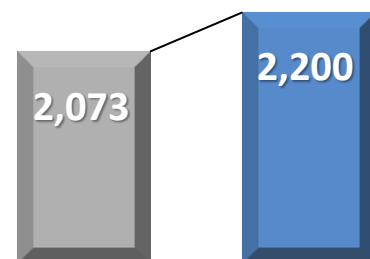


2016

2017
(計画)

純利益

(百万円)



2016

2017 (年度)
(計画)

◆ 2018年3月期業績見通しのポイント

◆ 集合リニューアル市場の需要は分譲・賃貸ともに拡大！

◆ ネットワーク対応ナースコールシステム

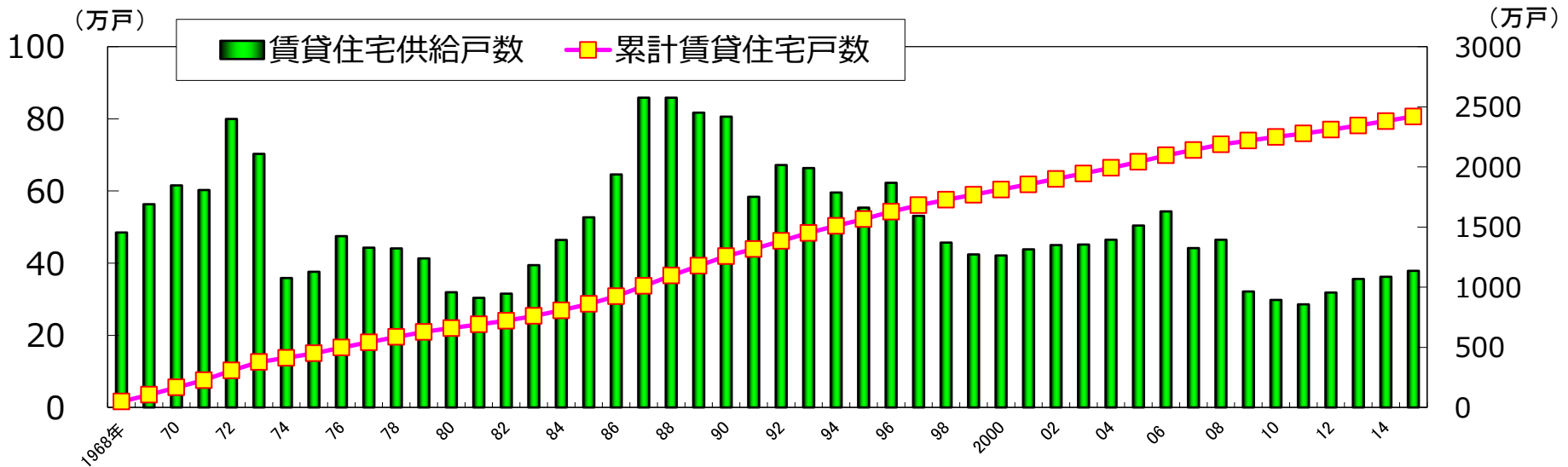
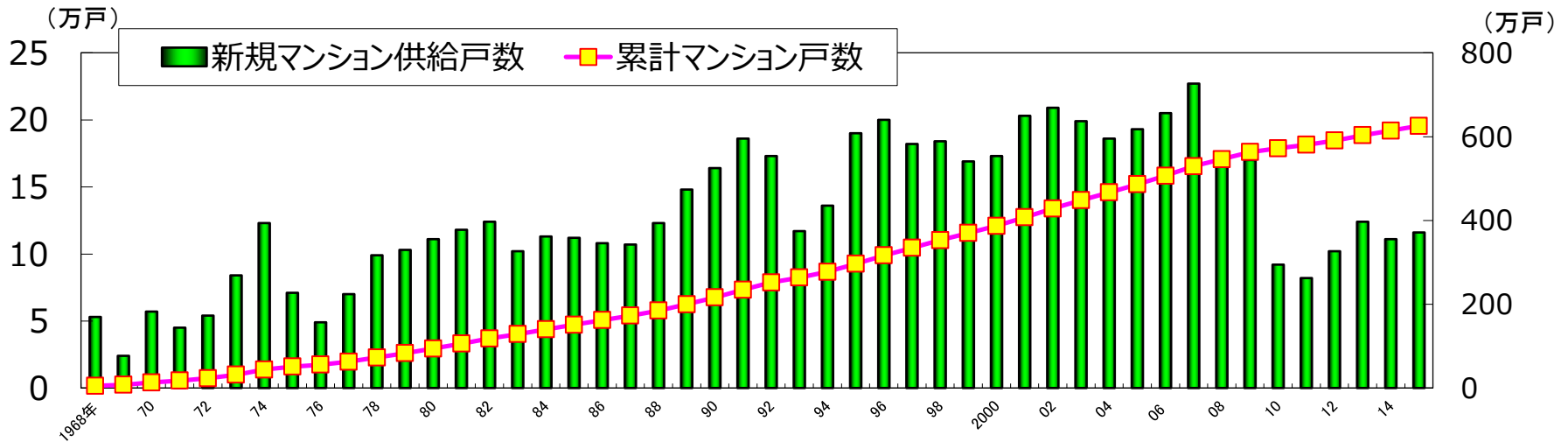
「V i - n u r s e」の更なる市場浸透を図る！

◆ 海外市場においては、現地に密着した営業活動を展開し、物件受注の拡大を図る！

◆ 2018年3月期業績見通しのポイント

集合リニューアル市場

リニューアル時期を迎える物件の増加により需要は分譲・賃貸ともにさらに拡大



◆ 2018年3月期業績見通しのポイント

集合リニューアル市場

- ・分譲市場⇒火災報知機メーカーとの協業を進め、受注拡大を図る
- ・賃貸市場⇒受注スキームの定着、オーナーのニーズに合わせた商品・サービスを訴求

VIXUS 1^{Pr}
ウィクサス ワンペア



暮らしを守るセキュリティインターホン
集合住宅システム

PATMO
パトモ



◆ 2018年3月期業績見通しのポイント

ケア市場

病院だけでなく、介護施設においても人手不足などの問題が拡大

業界で唯一のIPネットワーク対応ナースコールシステムである「Vi-nurse（ビーナース）」の特性を活かし、タブレットなど他設備との柔軟な連携による課題解決をご提案

Vi-nurse
ビーナース



◆ 2018年3月期業績見通しのポイント

北米市場

セキュリティニーズはさらに高まりを見せる

エマージェンシーインターコムによる、公共のセキュリティ設備の提案を拡大
新・集合住宅向けシステムで住宅市場を拡大



◆ 2018年3月期業績見通しのポイント

欧州市場

住宅着工戸数は増加傾向

新・集合住宅向けシステムの市場での高い評価を受け、販売を拡大
公共施設におけるセキュリティアイテムとしてテレビドアホンの採用を促進

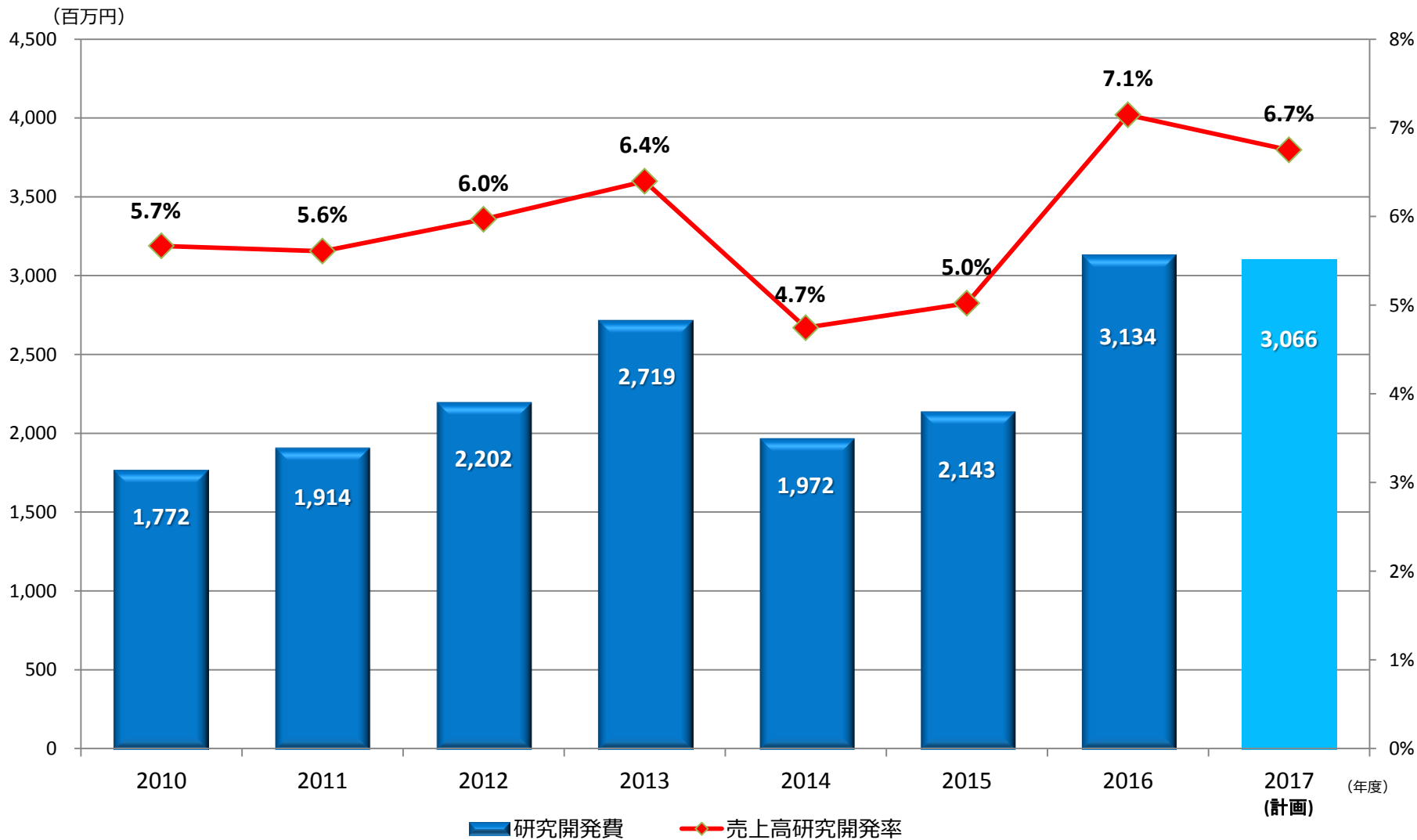


GT
SYSTEM



◆ 2018年3月期業績見通しのポイント

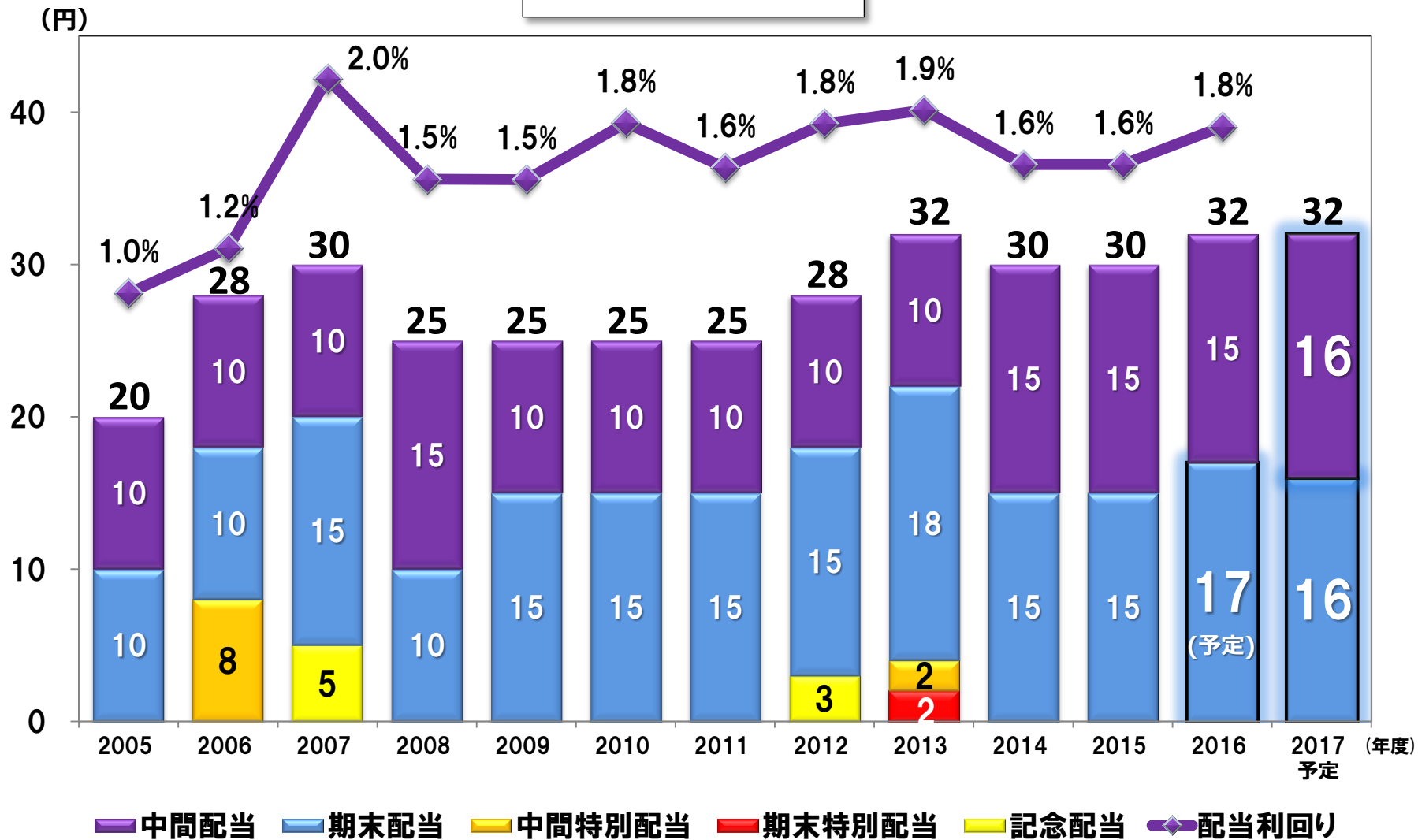
◇ 2018年3月期研究開発費 ◇



- ◆ 2017年3月期業績結果について
- ◆ 第6次中期経営計画について
- ◆ 2018年3月期業績見通しについて
- ◆ **株主還元について**

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。