



2019年3月期 決算説明会資料

2019年5月28日

アイホン株式会社

代表取締役社長就任にあたり

◆ 経歴 ◆

- 1986年4月 当社入社
- 2009年4月 当社技術副本部長
- 2015年4月 アイホンコミュニケーションズ(タイランド)社長
- 2016年4月 当社技術本部長兼商品開発部長
- 2016年6月 当社取締役技術本部長兼商品開発部長
- 2017年4月 当社取締役技術本部長
- 2018年4月 当社取締役執行役員技術本部長
- 2019年4月 当社代表取締役社長執行役員

- **2019年3月期業績結果**
- **第7次中期経営計画**
- **2020年3月期業績見通し**
- **株主還元（配当方針の変更）**

- **2019年3月期業績結果**
- 第7次中期経営計画
- 2020年3月期業績見通し
- 株主還元（配当方針の変更）

2019年3月期業績結果

◇ 連結決算実績 ◇

(億円)

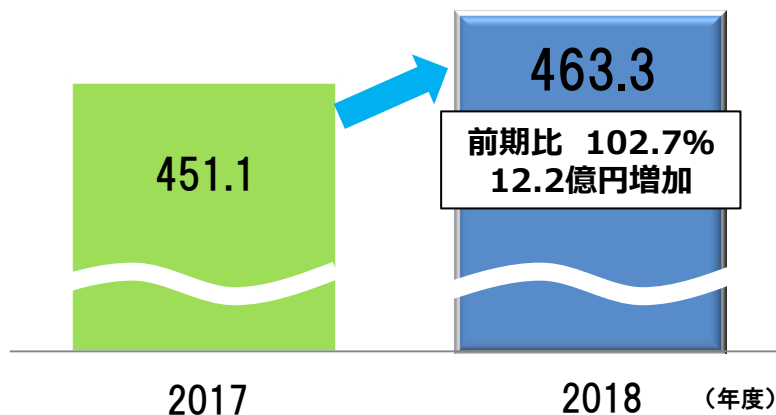
	2017年度	2018年度
売上高	451.1	463.3
営業利益	28.0	27.1
経常利益	28.5	28.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	15.3	22.8

連結売上高

(億円)

連結売上高

過去
最高

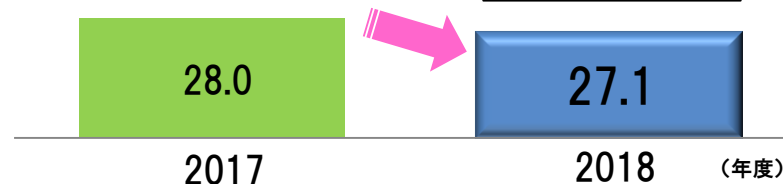


利益

営業利益

(億円)

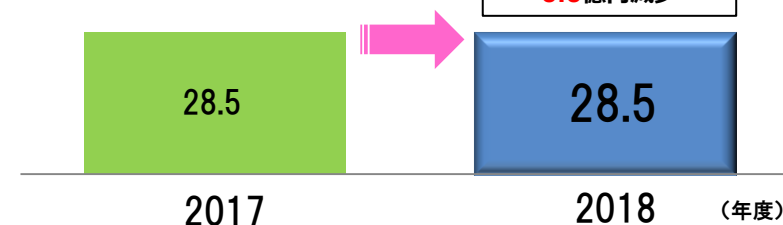
前期比 96.7%
0.9億円減少



経常利益

(億円)

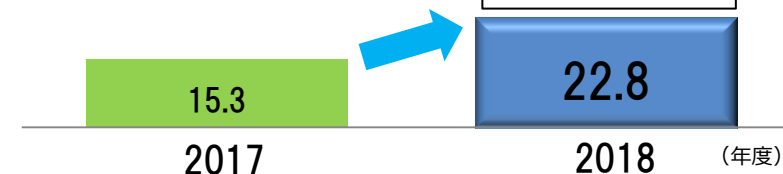
前期比 99.8%
0.0億円減少



親会社株主に帰属する
当期純利益

(億円)

前期比 149.1%
7.5億円増加

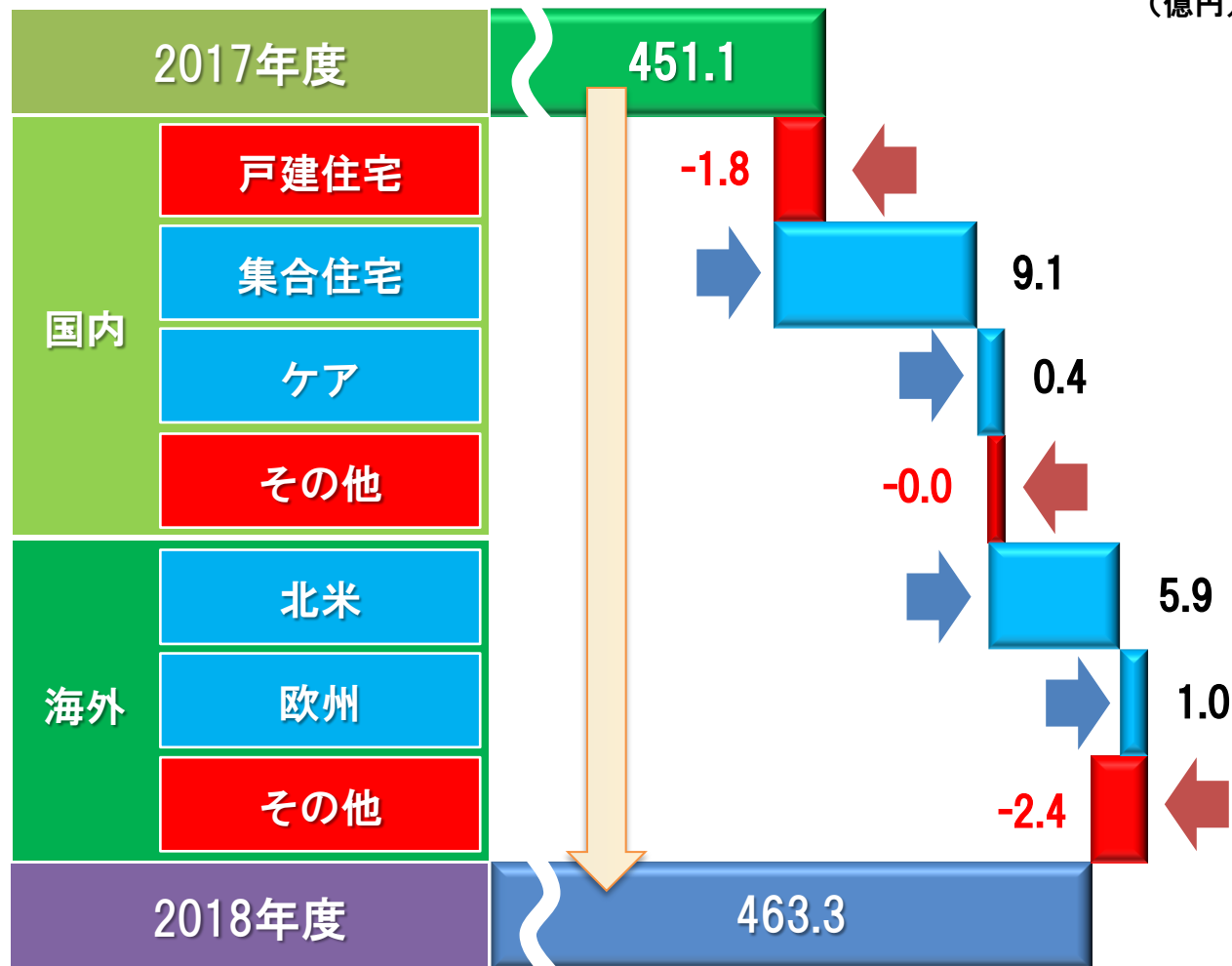


売上高は過去最高、営業利益、経常利益は減少、親会社株主に帰属する当期純利益は増加。

2019年3月期業績結果

◇各市場における売上高の増減◇

(億円)



国内市場

325.6億円



333.3億円

7.6億円増加
(前期比102.4%)

ポイント 集合住宅市場

海外市場

125.4億円



130.0億円

4.5億円増加
(前期比103.6%)

ポイント① 北米市場

ポイント② 欧州市場

2019年3月期業績結果

集合住宅市場

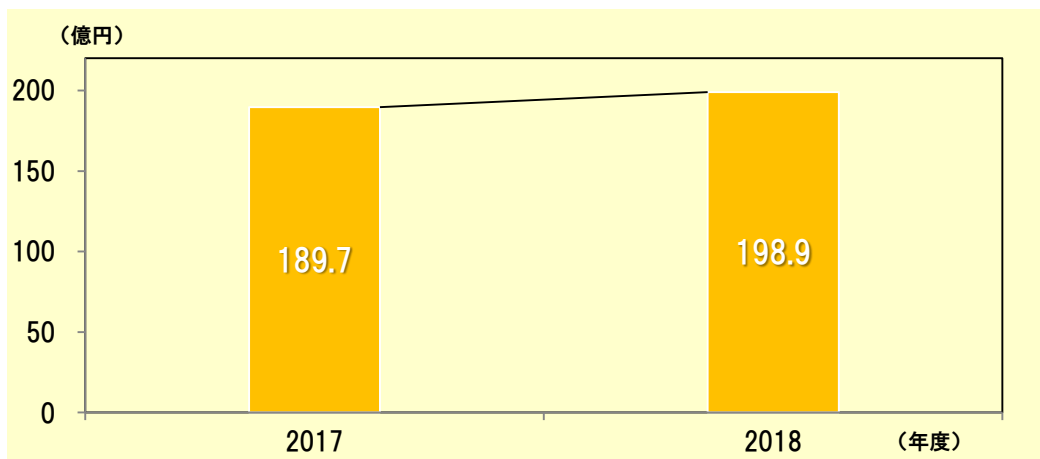
- ・新築においては、小規模マンション・アパート向けシステムの販売が伸び悩んだものの、分譲物件においてデザイン性を高めた新商品の販売が好調に推移し、売上は前期並み。
- ・リニューアルにおいては、積極的な営業活動を行ってきた賃貸物件への販売が好調に推移。

新築では前期比0.2%増加

リニューアルでは前期比8.1%増加

(億円)

集合住宅市場	2017	2018	増減額	増減率
合計	189.7	198.9	9.1	4.8%



VIXUS HORIZO

ヴィクス ホリゾ



らくタッチPlus

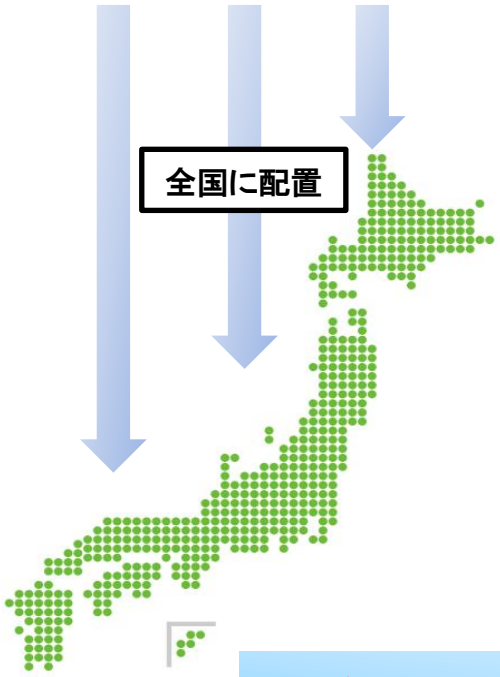


2019年3月期業績結果

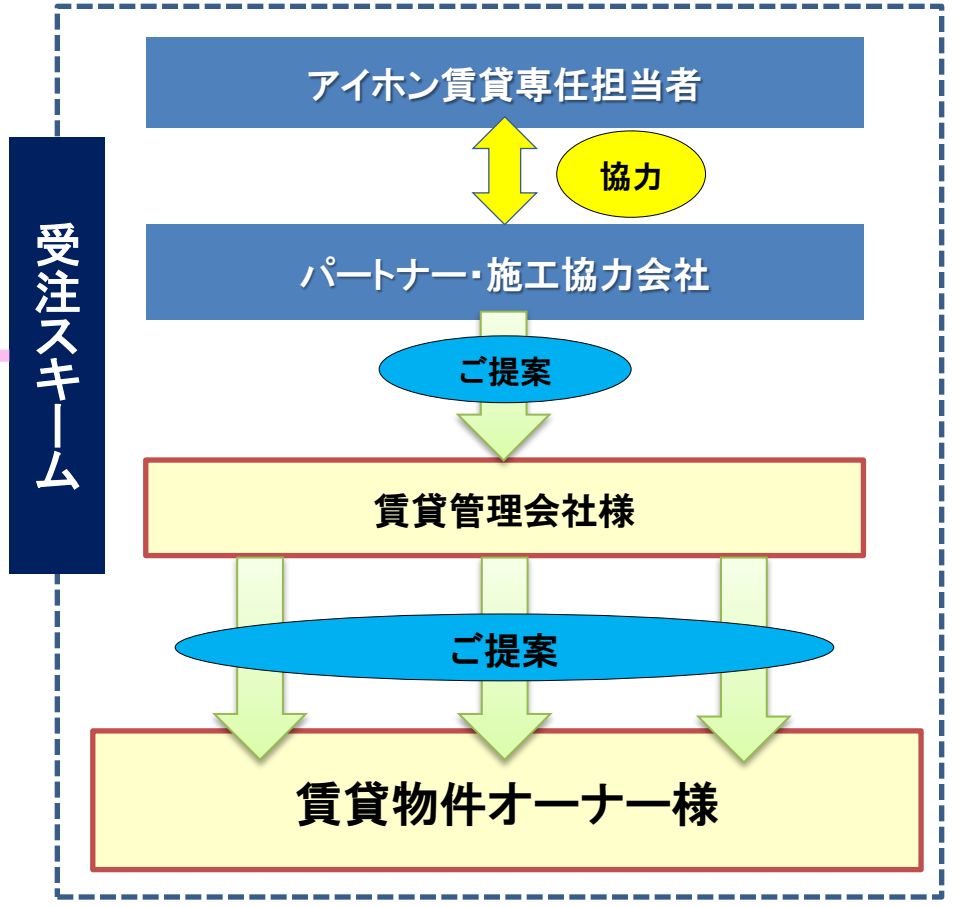
◇ 賃貸市場 … 受注スキームの定着とブラッシュアップ



全国に配置



賃貸リニューアル専任担当者を配置し、営業活動を強化



営業支援ツールで活動標準化

◇ 分譲市場 … リニューアル向け新商品【らくタッチPlus】

らくタッチPlus



最新機能を搭載しても

“らく”

キーワードは



“らく”その①
見るのがらく



“らく”その②
使うのがらく



“らく”その③
連絡がらく



“らく”その④
つけるのもらく

2019年3月期業績結果

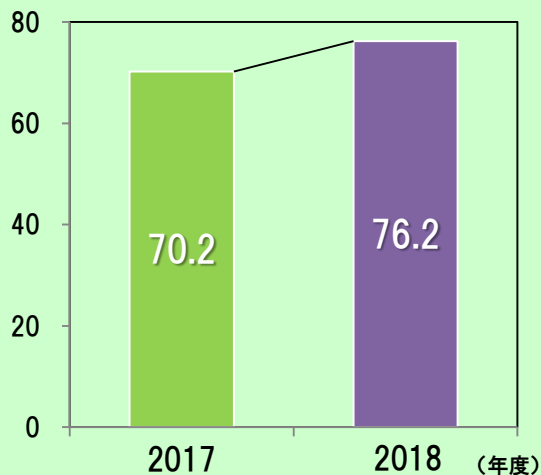
海外市場（北米市場）

- ・業務市場においては、依然として高い水準にあるセキュリティニーズを背景としたIPネットワーク対応インターホンシステムやテレビドアホンの販売が好調に推移。

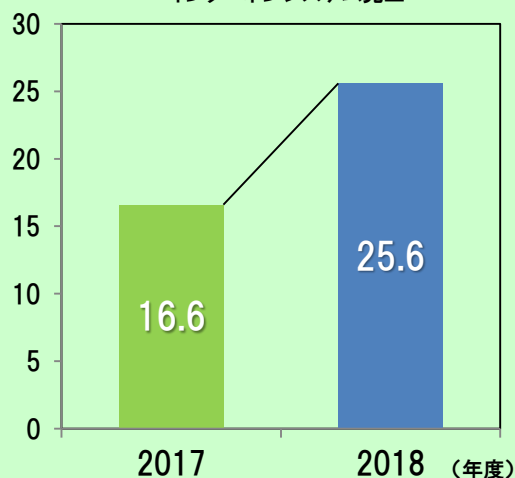
北米市場で前期比8.5%増加

北米市場	2017	2018	増減額	増減率
現地通貨	63.3百万ドル	68.7百万ドル	5.3百万ドル	8.5%
円貨	70.2億円	76.2億円	5.9億円	8.5%

(億円) 北米市場売上



(億円) IPネットワーク対応
インターホンシステム売上



JP Series

2019年3月期業績結果

海外市場（欧州市場）

- ・戸建住宅市場におけるテレビドアホンの販売が好調に推移。
- ・フランスにおいて戦略として進めてきた公団住宅への集合住宅向けシステム販売が好調に推移。

欧州市場で前期比3.0%増加

※UKのポンド売上はユーロに換算

欧州市場(※)	2017	2018	増減額	増減率
現地通貨	28.0百万€	28.5百万€	0.5百万€	2.1%
円貨	35.6億円	36.7億円	1.0億円	3.0%

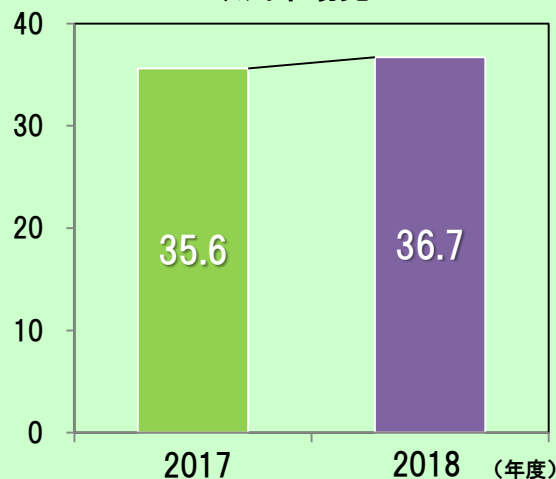
GT Series



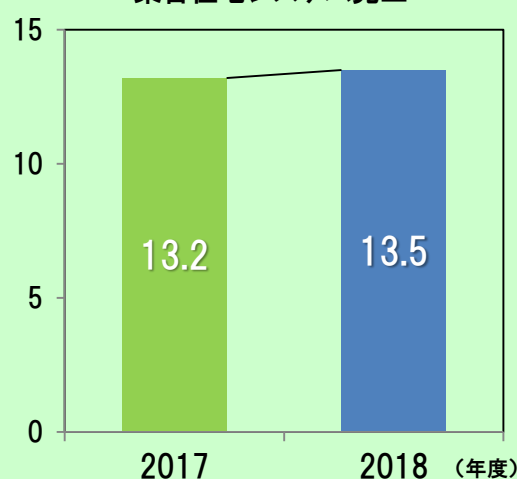
JO Series



(億円) 欧州市場売上

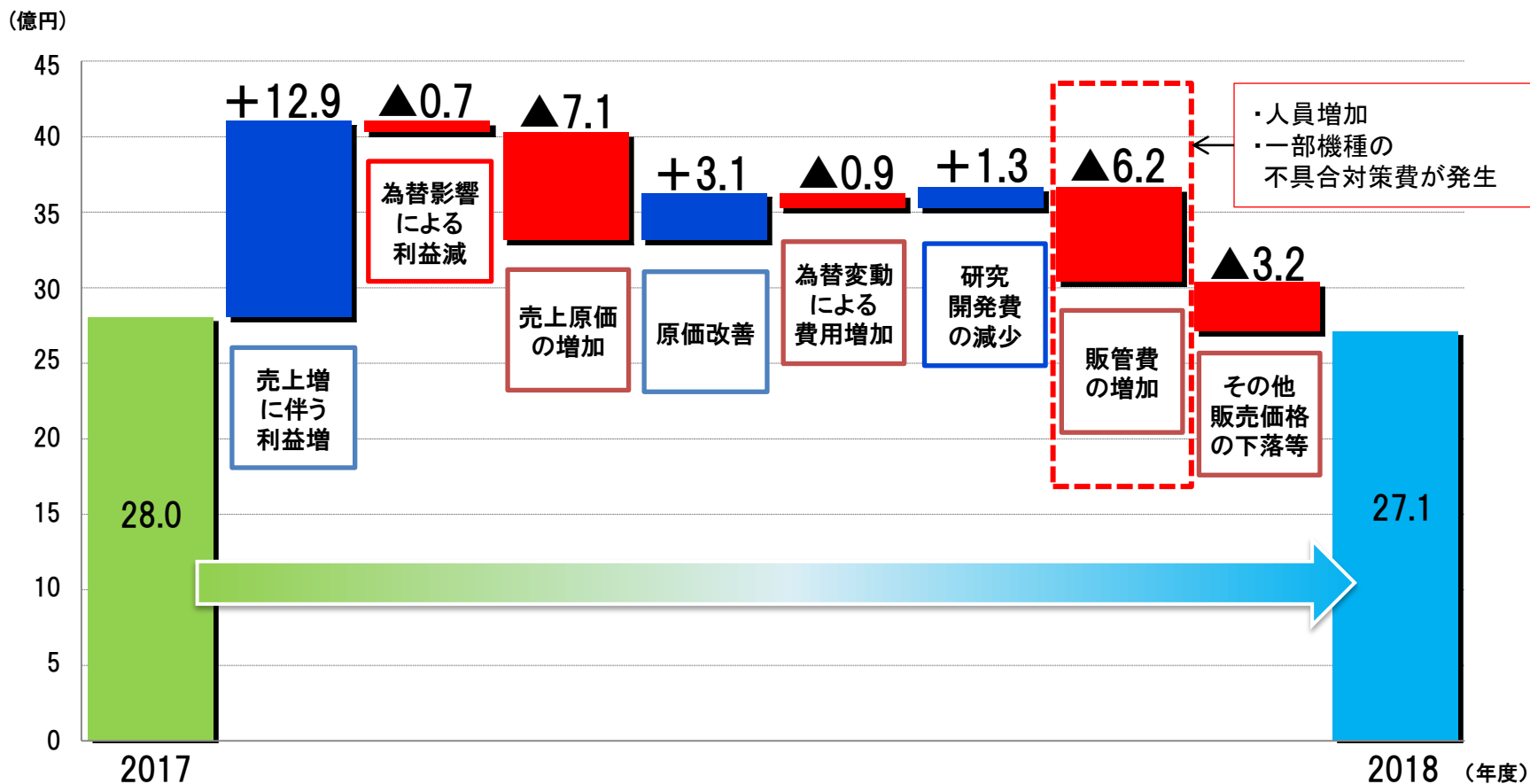


(億円) 集合住宅システム売上



2019年3月期業績結果

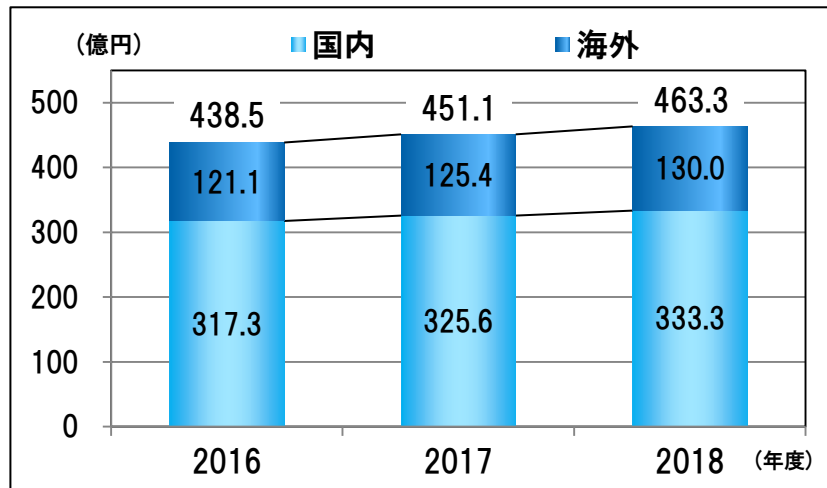
◇営業利益の増減要因◇



売上の増加及び原価改善の効果はあったが、人員増加や一部機種での不具合対策費の発生など販管費の増加の影響により営業利益は減少。

- 2019年3月期業績結果
- **第7次中期経営計画**
- 2020年3月期業績見通し
- 株主還元（配当方針の変更）

連結売上高



◆ 3年連続で過去最高売上高を更新

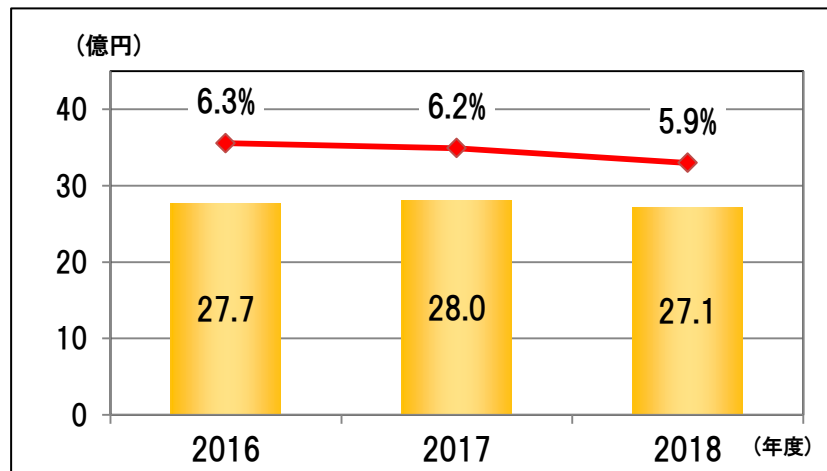
国内市場

⇒戦略的に取り組んだ賃貸住宅を中心に
リニューアル市場が好調。
反面、新築市場は計画に対して伸び悩んだ。

海外市場

⇒北米・欧州市場が好調に伸長したが、
IPネットワーク対応商品のトレンドに対応が遅れ、
計画に対しては未達成。

営業利益



◆ 営業利益は同水準に留まる

基盤構築のための人員補強による人件費が増加。

競争激化による価格下落に伴い収益環境が悪化。

第6次中期経営計画の結果 戦略の振り返り

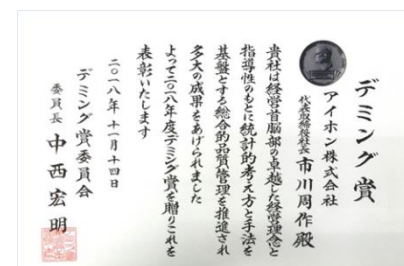
重点戦略	反省	次期に向けて
受注プロセス管理強化によるリニューアル市場拡大	リニューアル市場売上は計画以上に伸長。受注プロセス管理の運用による効果は限定的。	リニューアルマーケットの拡大は継続。管理により活動をブラッシュアップし、長期的な視野で効果を期待。
北米・欧州市場強化	北米・欧州市場の売上は順調に伸長。自社営業化の効果も兆しは見たが、スマートフォン連動など商品のトレンド対応に課題。	IP対応商品など国・地域のニーズに対応した商品の迅速な開発とそのためのマーケティング。マネジメントする人材の育成。
新規事業領域への積極的取組み	新サービス「ノートナー」が販売不振。短期的な成果を求め過ぎ、長期的な戦略になっていなかった。	リソースの区分を既存・新規事業で分ける体制作り。アイデアを収益に変えられる人材の育成。適切なパートナーリング。
魅力的製品を生む機能強化	計画数値に対しては達成となったが、顧客ニーズの多様化・製品サイクルの短期化・情報技術の進化に開発が十分に対応できない状態にある。	新技術への対応による開発リソースの不足を解消し、顕在ニーズへの対応は当然、潜在ニーズに対応し顧客価値の創造につなげる。
競争激化に伴うコストダウン	コストダウンによって一定の利益貢献を果たす。商品企画段階から開発購買の実践による更なる原価低減が必要。	グループのデータネットワークの構築、ロボット化などによりグループ全体の品質向上・生産性向上につなげる。
源流管理と市場分析強化	品質管理活動強化により、国内の初期故障率は計画どおり低減。	海外市場・IPネットワーク関連など今後の成長領域における品質課題に対応する。
業務品質全体の向上	ロジカルシンキングスキルの向上に成果。働きがい数値化。根本的な仕組み・制度などについての改革は進まなかった。	働きがい向上のための全社的取組み、人材確保戦略につなげる。慣例的な仕組み制度の見直し。

方針のポイント

競争優位性を生み出す
“社内基盤の構築”

TQM（総合的品質管理）
活動の再活性化

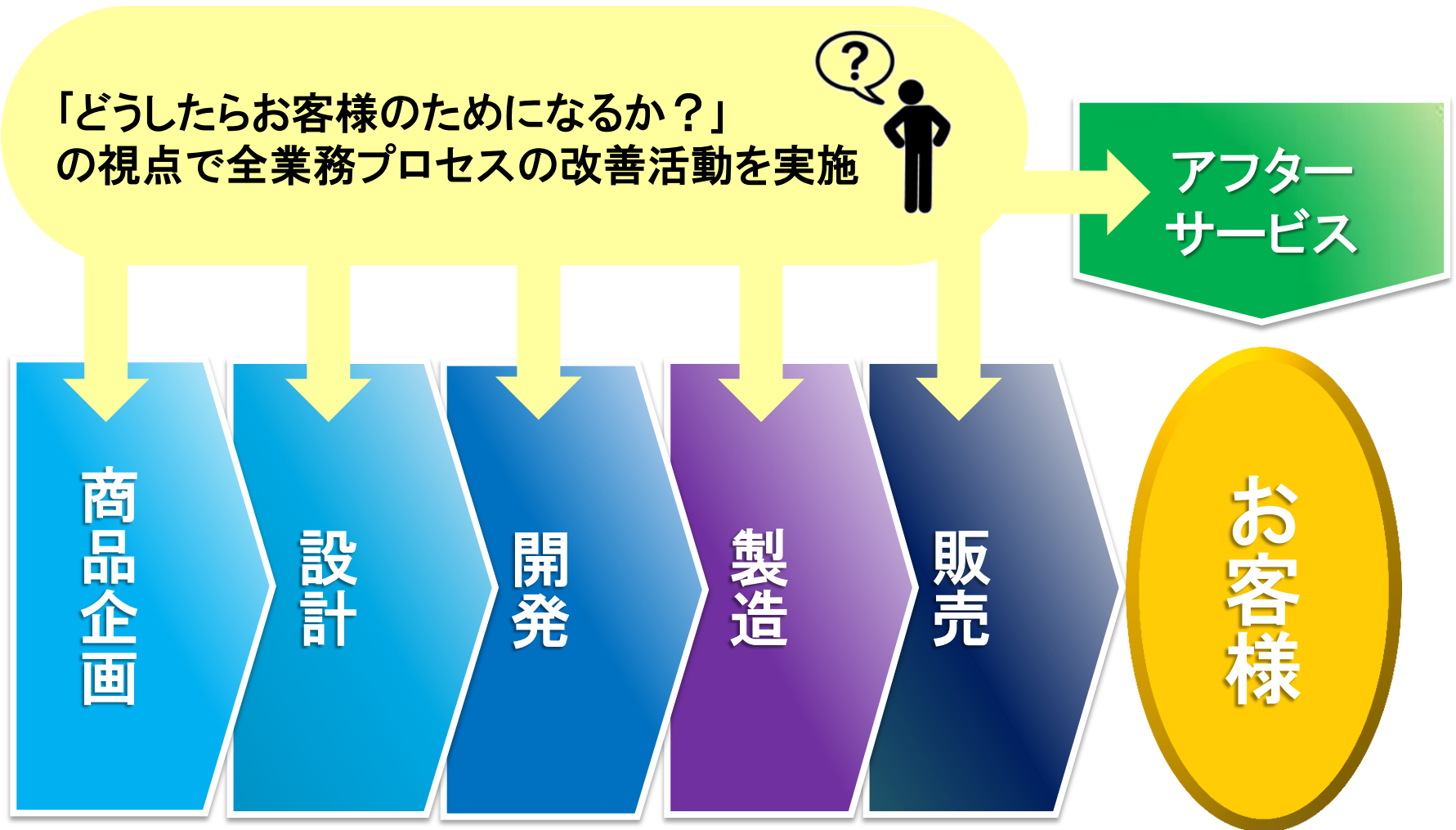
デミング賞の受賞



「競争優位性を生み出す社内基盤の構築」を目指して、
総合的品質管理（TQM）の活動を強化。

品質管理における世界最高峰の賞である「デミング賞」を
改めて受賞（2度目）

◆ 総合的品質管理(TQM)の取組み



事業環境に 大きく影響する変化

情報技術の進化

- ・AIスピーカーなど
新たな住宅内情報端末
- ・スマートフォン等との
連携が必須に
- ・データを活用した
クラウドサービスの増加

国内市場の 需要変化

- ・人口減少
- ・超少子高齢化社会
- ・新築住宅着工戸数の減少
- ・オリンピック前後の需要変動

IoT対応による 顧客価値創造

海外市場の さらなる拡大

成長機会

海外市場の 需要変化

- ・世界的な
セキュリティニーズの高まり
- ・世界全体では人口増加

コミュニケーションとセキュリティの技術とサービスを通して
人々のくらしやはたらく人々の、「安心・安全・快適」
「生産性と価値の向上」を提供する。

① 向き合うべきシーンやターゲット

人々のくらし
はたらく人々

③ 時代に適応した最適な手段

コミュニケーションと
セキュリティの
技術とサービス

② 時代に左右されない提供価値

安心・安全・快適
生産性と価値の向上

第6次中期経営計画

改善 ⇒ 改革 ⇒ 変革

変身

Transformation

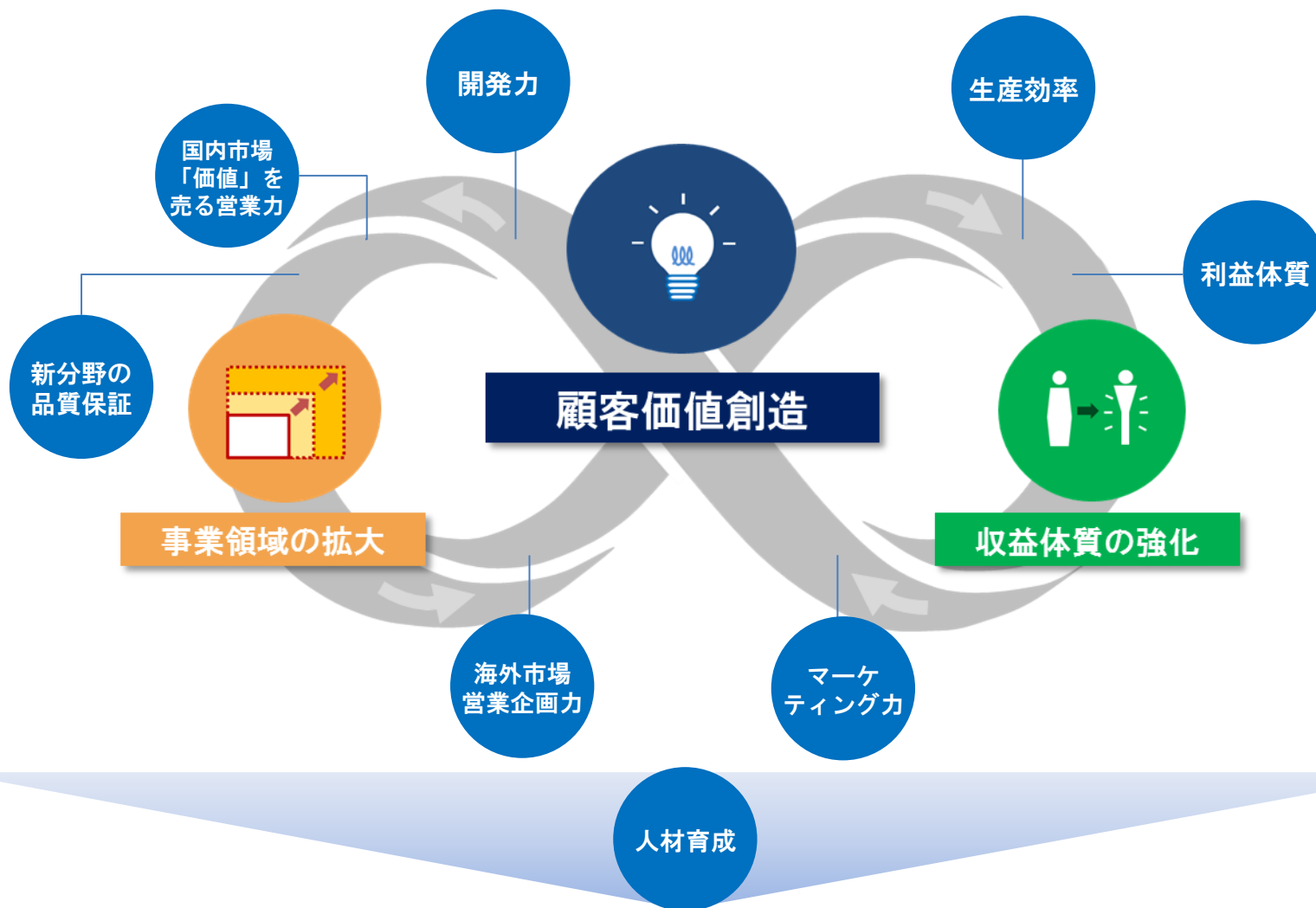
従来のビジネスモデルから発展し、
「安心」「安全」「快適」「生産性と価値の向上」といった
お客様が真に求める価値を創造する企業に
変身するための3年と位置づける。

顧客価値創造を深化させ、
事業領域の拡大と収益体質を強化し、
経営目標を達成する

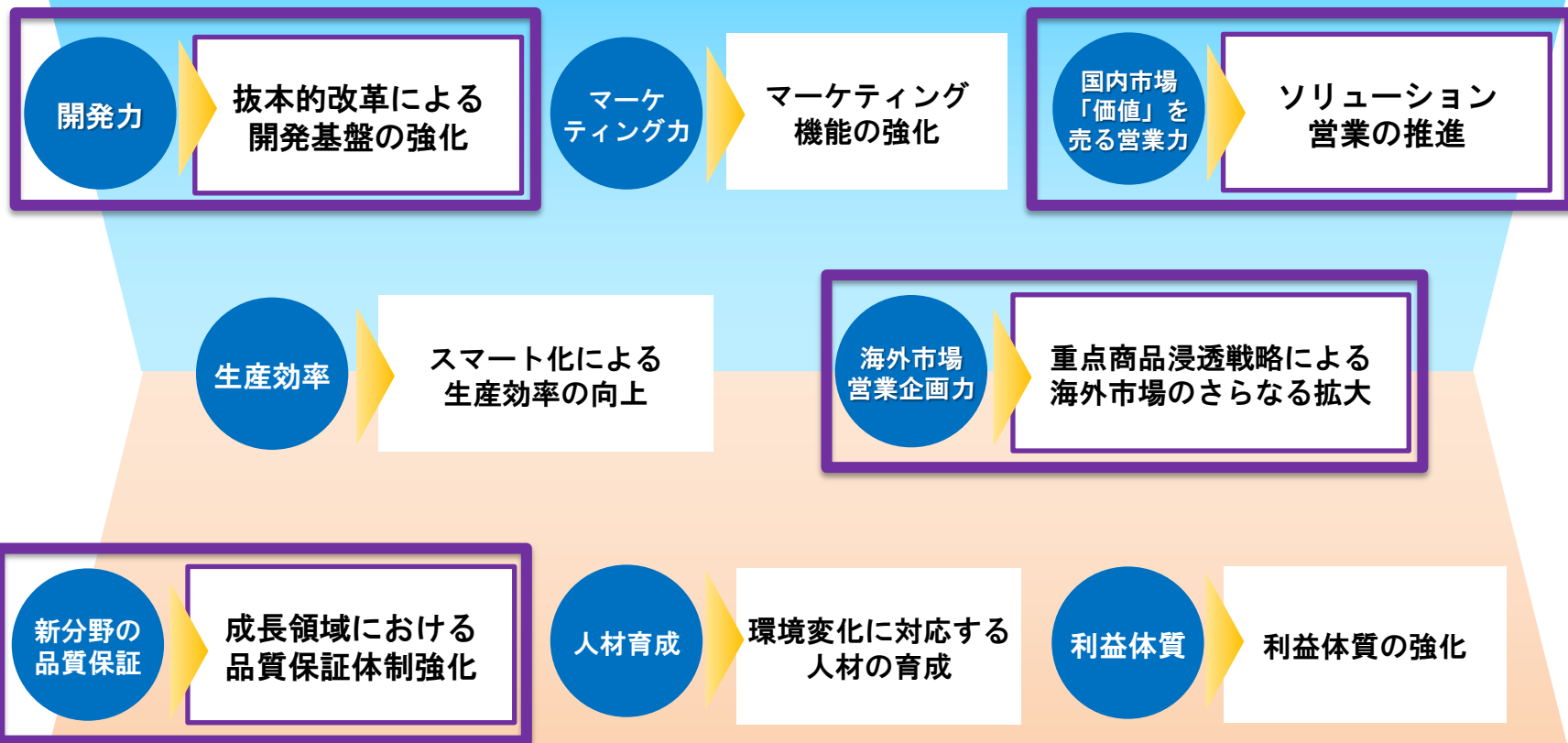
中期方針イメージ



第7次中期経営計画における戦略課題



顧客価値創造プロセス改革



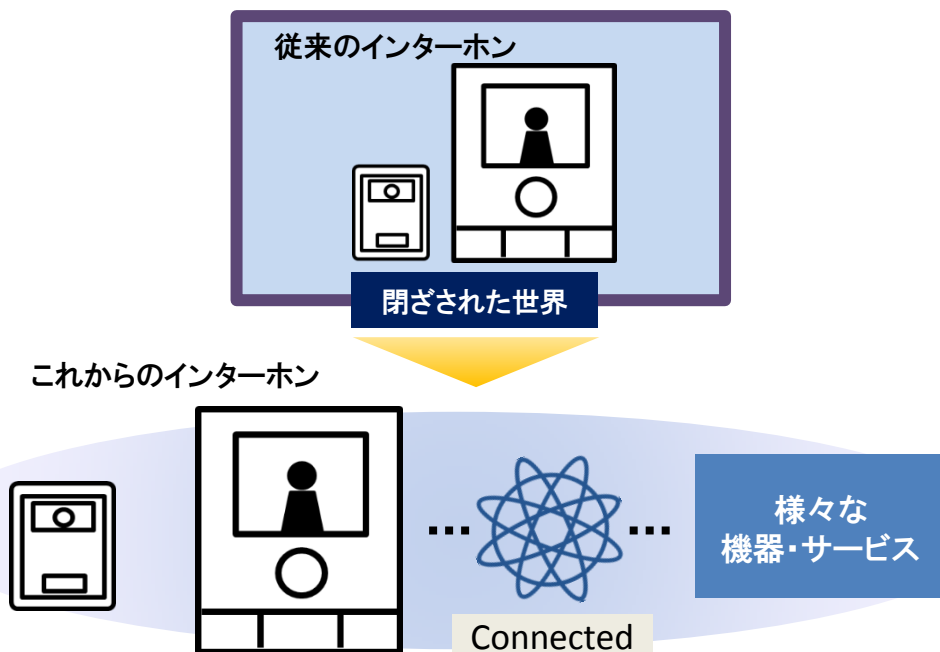
事業基盤構築

抜本的改革による開発基盤の強化

■ 背景 ■

海外市場においてはスマートフォン連携の市場要望が強くなるなど、IPネットワークトレンドが予測以上に早い段階で浸透しており、現在この分野における商品では遅れを取っている。

また、国内においても今後、様々な機器とのネットワーク連携の必要性が確実に高まる。



開発力の課題は

機動性

+

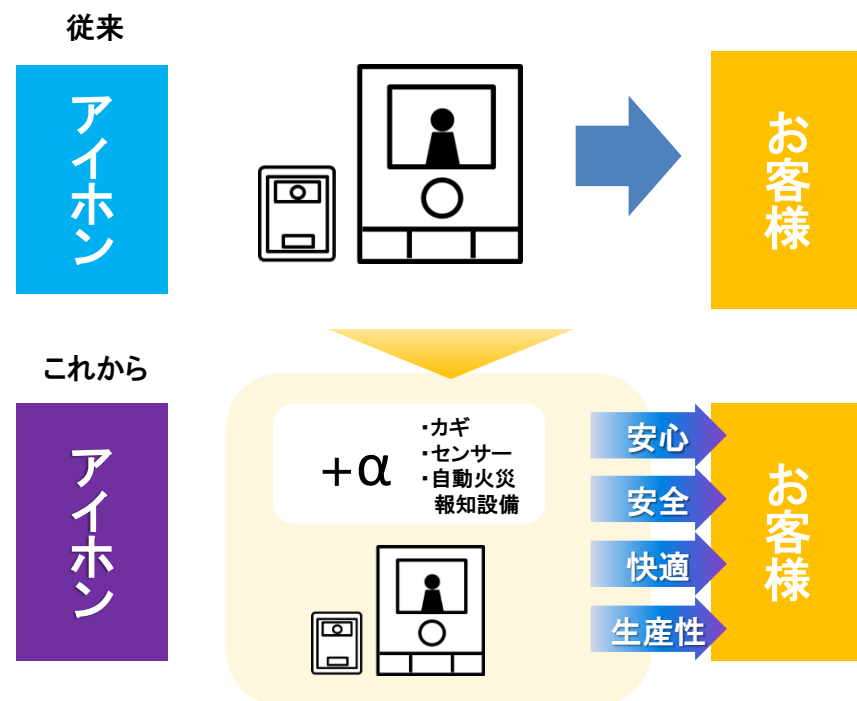
柔軟性

開発力を徹底強化し、IoTやAIといった新技術に対応し、多様化するお客様ニーズに応える商品を次々に開発できる企業に“変身”する。

ソリューション営業の推進

■ 背景 ■

従来、当社は「インターホン」にこだわり、インターホン以外の製品・サービスについては積極的に扱わないスタンスを取ってきた。しかし、国内市場は人口減少に伴い縮小傾向となり、また顧客要望は多様化している。



基準はお客様の

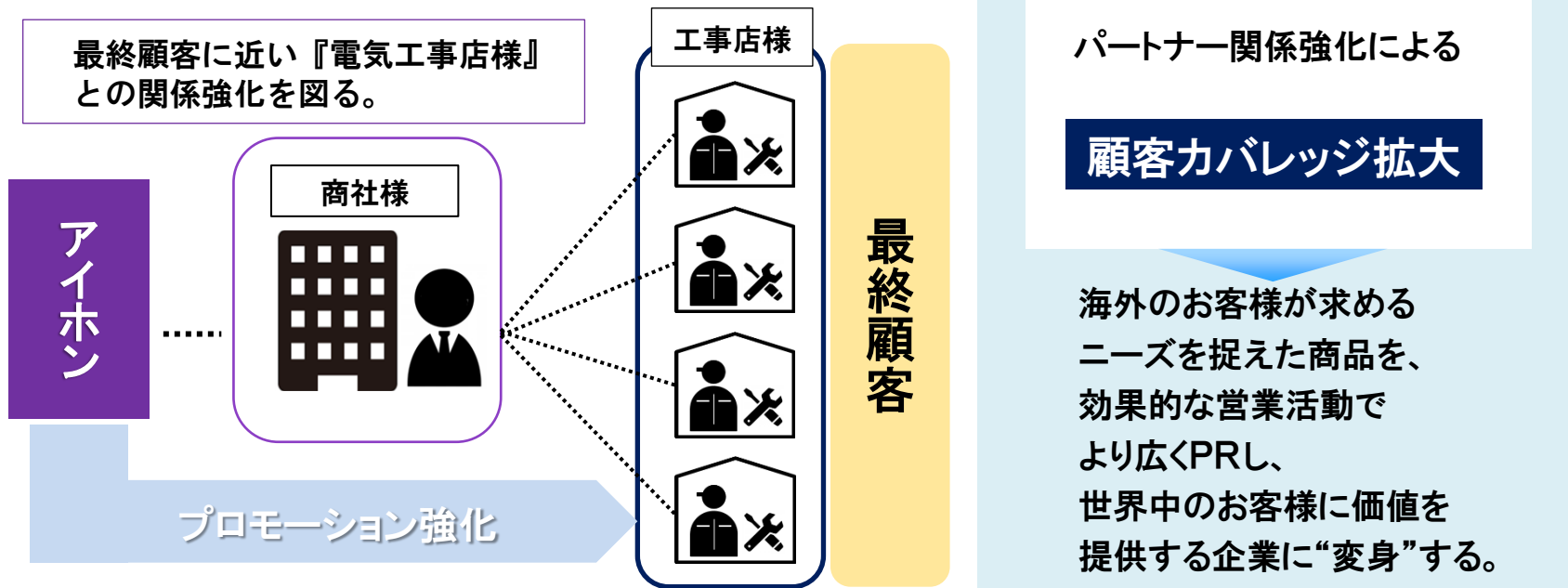
課題解決

「インターホンだけ」にこだわらず、関連する商品・サービスを積極的にソリューション提案し、お客様に“価値”を提供する企業に“変身”する。

重点商品浸透戦略による海外市場のさらなる拡大

■ 背景 ■

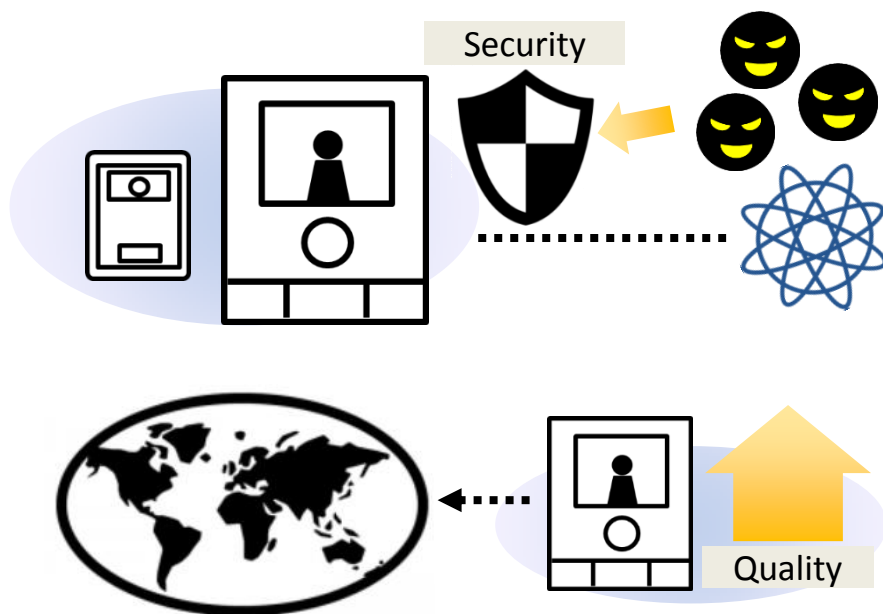
海外市場を拡大する上では、新商品の迅速な市場導入が鍵であるが、前の中期経営計画においては新商品の投入が遅れ、課題を残した。核となる商材を重点商品と位置づけ、効果的な営業活動を推進し、さらなる市場拡大につなげる。



成長領域における品質保証体制強化

■ 背景 ■

当社の今後の成長領域は、IPネットワーク関連の商品やサービスと海外市場にある。ネットワークにつなげることにより機能や利便性は向上するが、その反面、様々なリスクが伴い、その対応が急務である。また、海外市場において“品質”を強みにしていくためには品質保証体制を強化する必要がある。



使う安心

のレベルアップ

今後獲得していく新たなお客様を含めた“全てのお客様”がより安心して当社の商品をお使いいただける品質保証体制を確立した企業に“変身”する。

第7次中期経営計画 業績目標

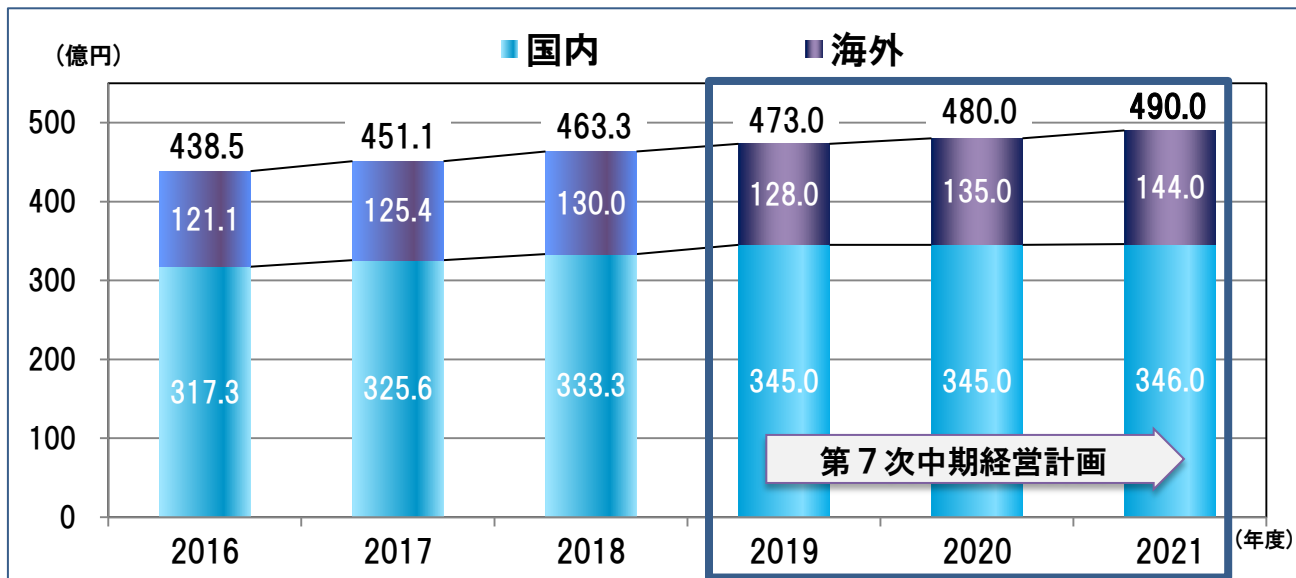
連結売上高

※

490億円

国内市場 346億円

海外市場 144億円

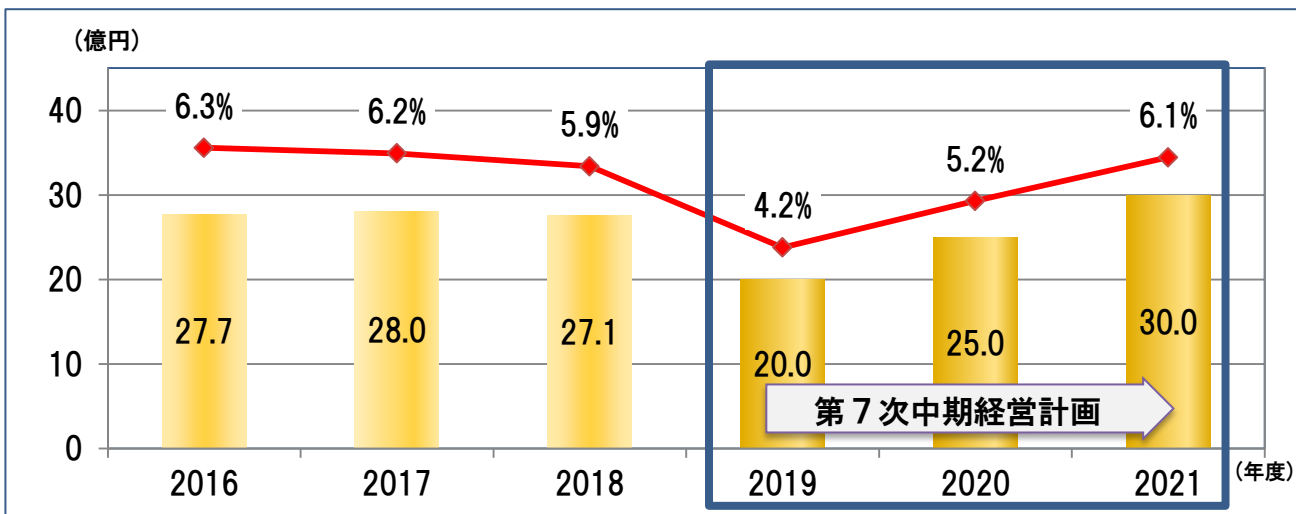


※2021年度の売上高は新収益基準を適用

営業利益

30億円

営業利益率 6.1%



- 2019年3月期業績結果
- 第7次中期経営計画
- **2020年3月期業績見通し**
- 株主還元（配当方針の変更）

2020年3月期業績見通し

売上高

473

億円

営業利益

20

億円

経常利益

21

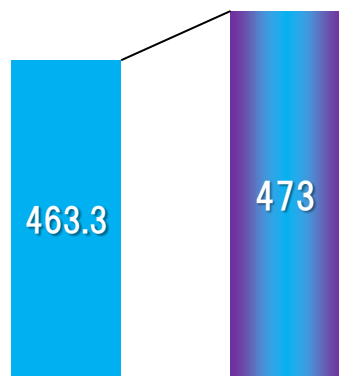
億円

親会社株主に帰属する
当期純利益

16

億円

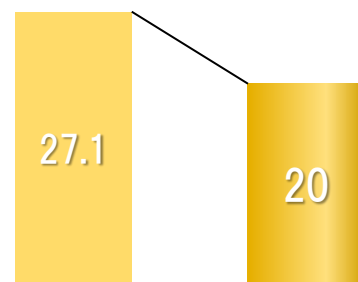
(億円)



2018

2019
(計画)

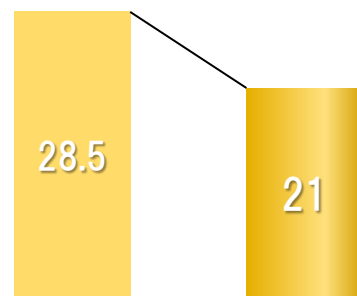
(億円)



2018

2019
(計画)

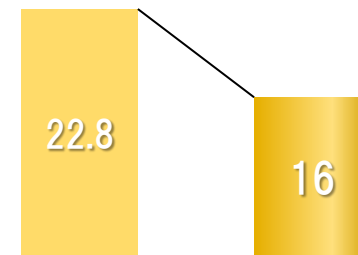
(億円)



2018

2019
(計画)

(億円)



2018

2019 (年度)
(計画)

2020年3月期業績見通し

◇ 見通しのポイント ◇

戸建住宅市場

新商品WP-24シリーズとワイヤレステレビドアホンを中心とした営業活動の強化により販売拡大を図る。

集合住宅市場

分譲・賃貸リニューアルともに需要は拡大。
それぞれのマーケットにあわせた営業活動により販売拡大を図る。

ケア市場

ネットワーク対応ナースコールシステム「Vi-nurse」の提案により人員不足等の課題を解決し、提供価値の拡大を図る。

海外市場

それぞれの国や地域に求められるニーズに合わせ、密着した営業活動を展開し、新商品の市場浸透を行い販売の拡大を図る。

2020年3月期業績見通しのポイント

戸建住宅市場

- ◇新築 … スマートフォン対応テレビドアホン【WP-24シリーズ】
- ◇リニューアル … ワイヤレステレビドアホンのさらなる販売拡大



WL-11 ワイヤレステレビドアホン

2020年3月期業績見通しのポイント

集合住宅市場

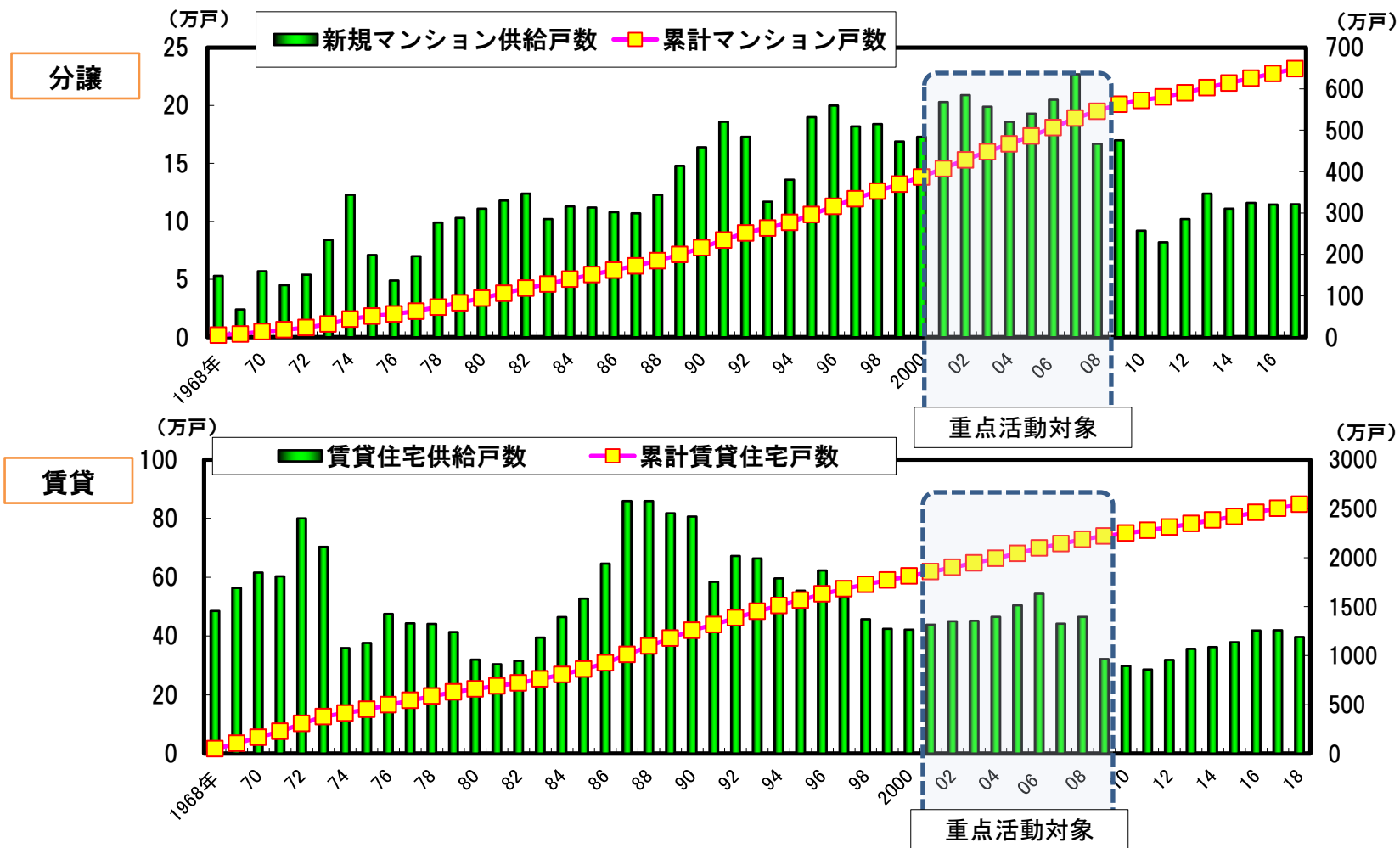
- ◇分譲市場・・・新築向け商品【VIXUS ADVANCE/HORIZO】及び
リニューアル向け商品【らくタッチPlus】で採用活動強化！
- ◇賃貸市場・・・受注スキームの定着、オーナーのニーズに
合わせた商品を訴求



2020年3月期業績見通しのポイント

集合住宅市場

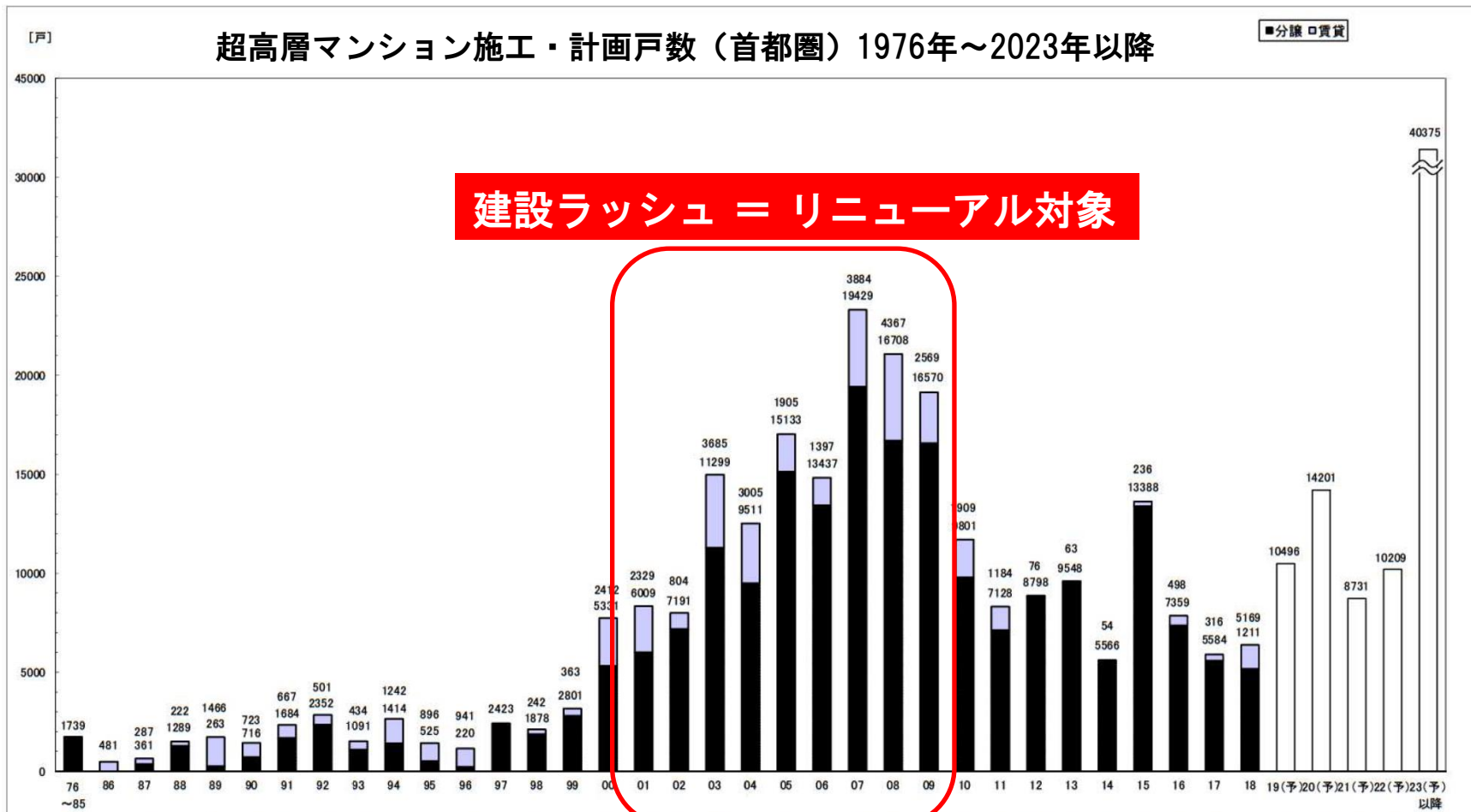
リニューアル時期を迎える物件の増加により需要は分譲・賃貸ともにさらに拡大



2020年3月期業績見通しのポイント

集合住宅市場

リーマンショック前の建設ラッシュ時に建てられたマンションがリニューアル時期に



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

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

**オリジナル営業支援ツールで
全国標準化**



営業支援ツールについて



海外市場・北米

高水準のセキュリティニーズに応えるシステム提案

商品の提案対象を拡大



2020年3月期業績見通し

海外市場・欧州

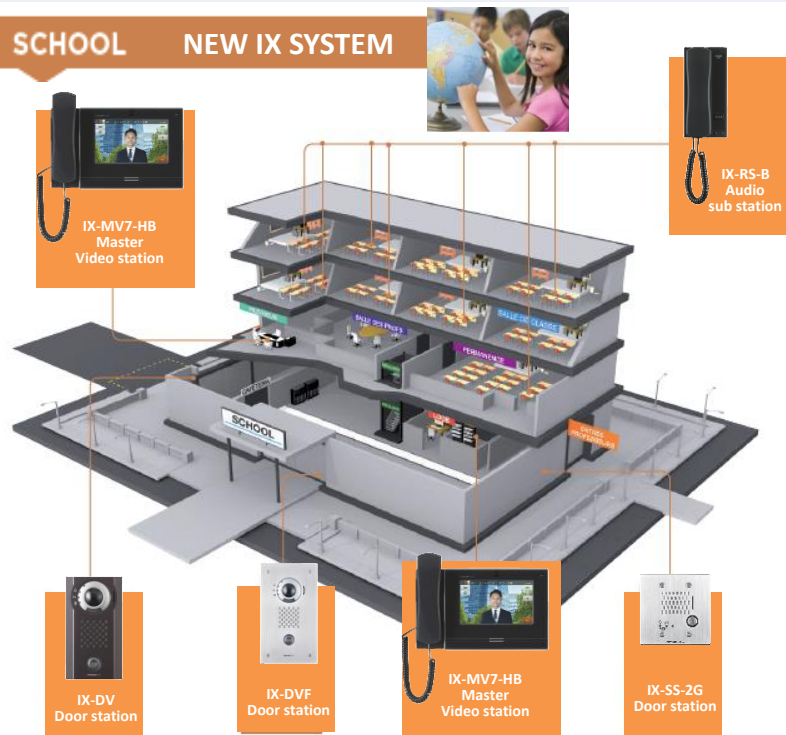
住宅市場、業務市場ともにIPネットワーク対応商品のニーズはさらに加速！

公団等の集合住宅向けシステムの販売を継続拡大
戸建・公共施設等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

JO Wi-Fi model



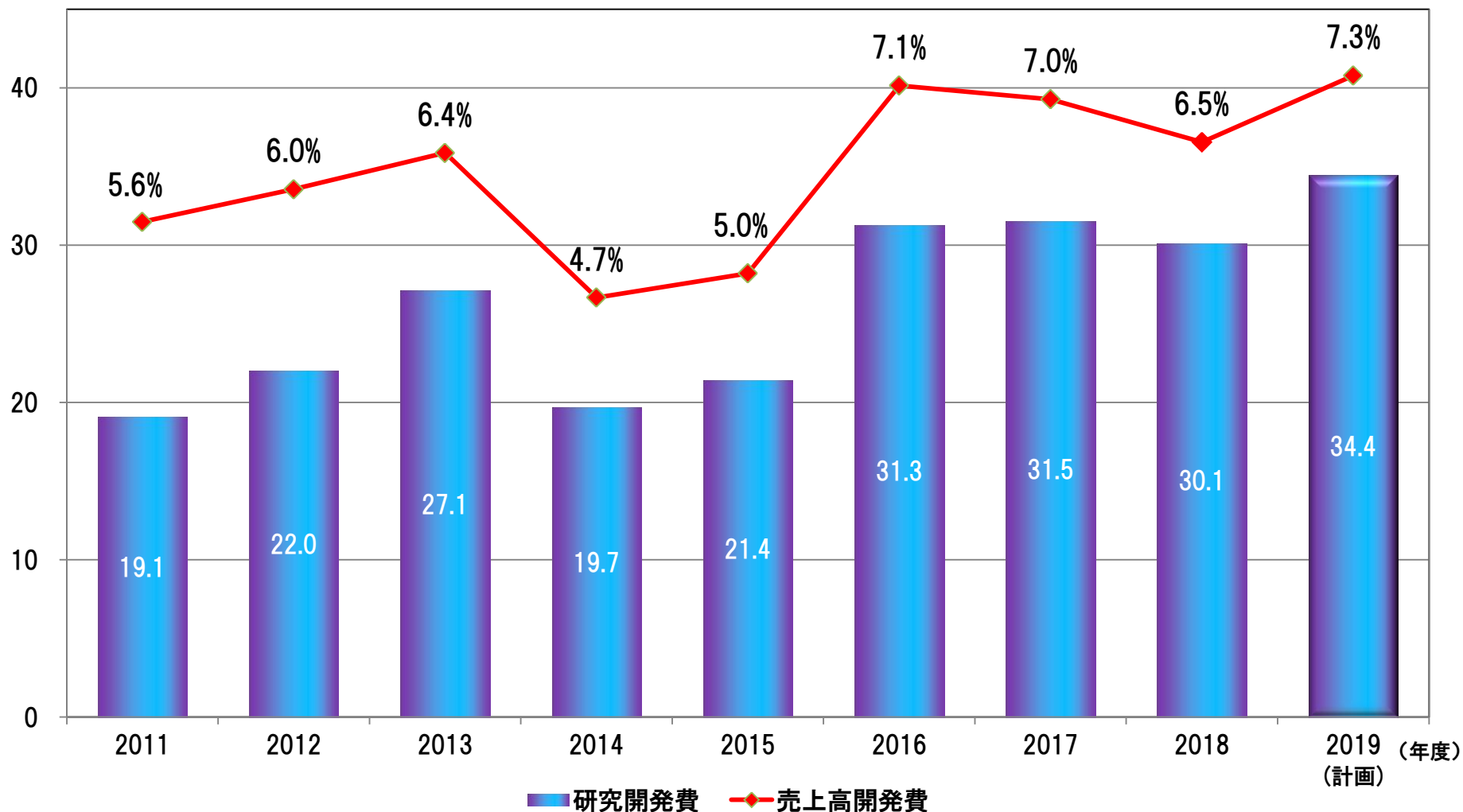
SCHOOL NEW IX SYSTEM



2020年3月期業績見通し

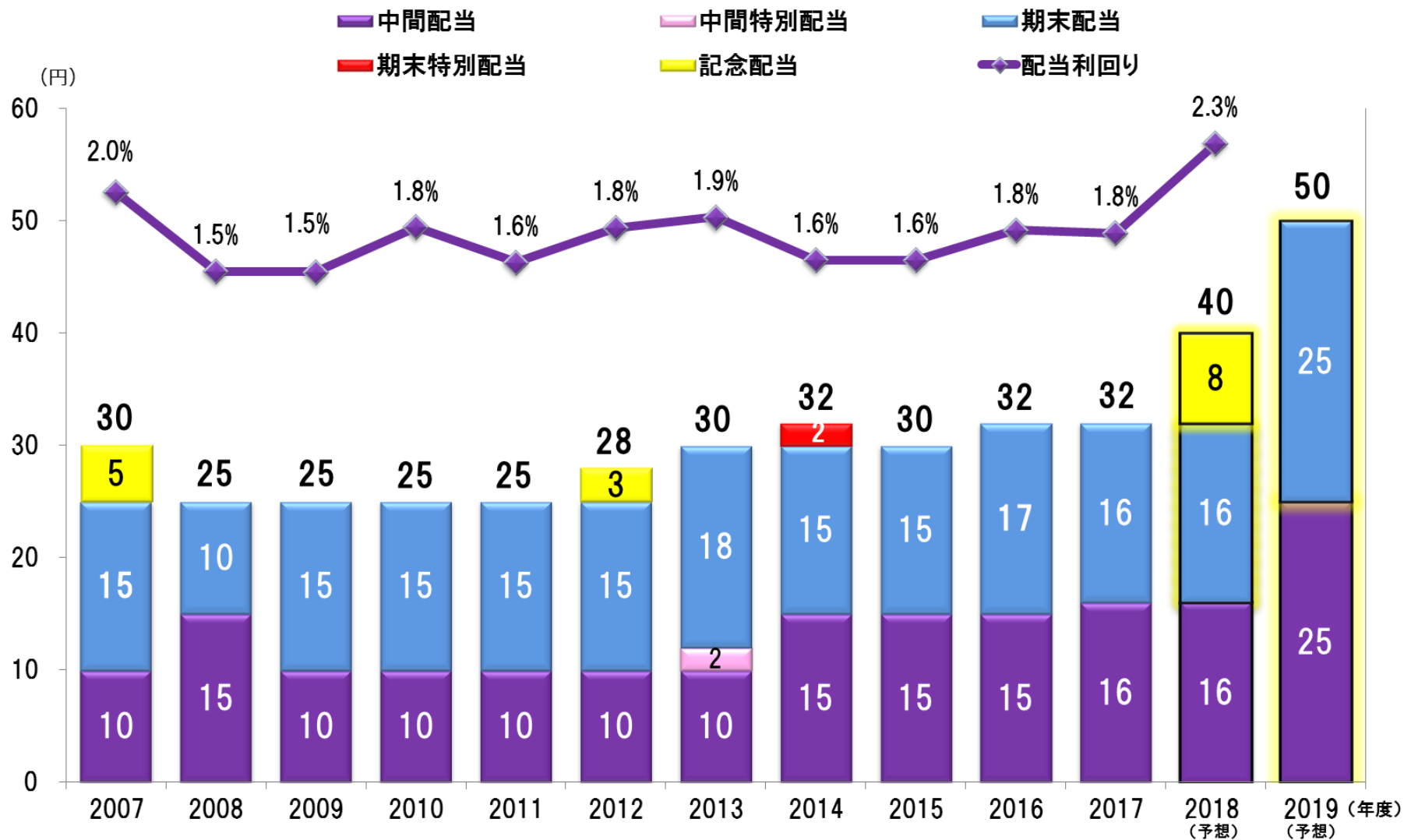
◇研究開発費の推移◇

(億円)



- 2019年3月期業績結果
- 第7次中期経営計画
- 2020年3月期業績見通し
- **株主還元（配当方針の変更）**

株主還元（配当方針の変更）



Communication
&
Security

アイホン

弊社ウェブサイト

<https://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。

MEMO

MEMO

MEMO
