



2020年3月期 中間決算説明会資料

2019年11月13日

アイホン株式会社

- **2020年3月期中間業績結果**
- **当社の取り組みについて**
- **2020年3月期業績見通し**
- **株主還元（配当方針の変更）**

- **2020年3月期中間業績結果**
- 当社の取り組みについて
- 2020年3月期業績見通し
- 株主還元（配当方針の変更）

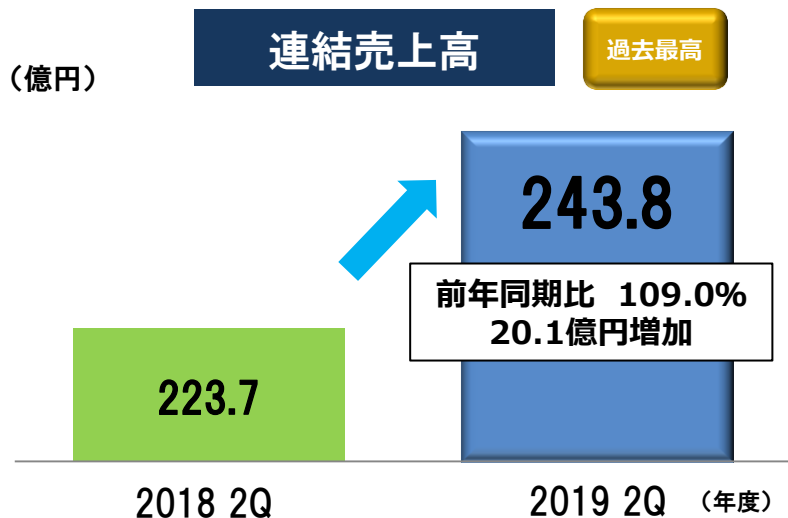
2020年3月期中間業績結果

◇ 連結決算実績 ◇

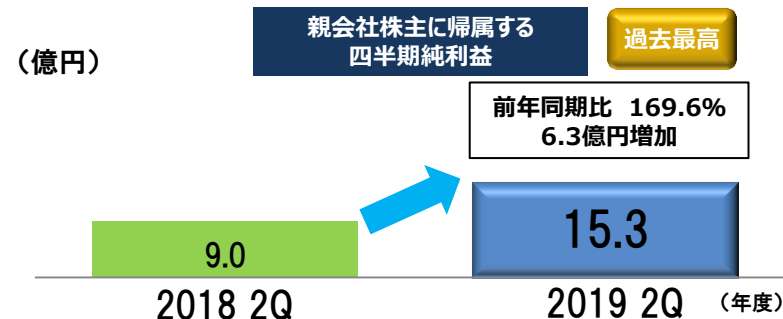
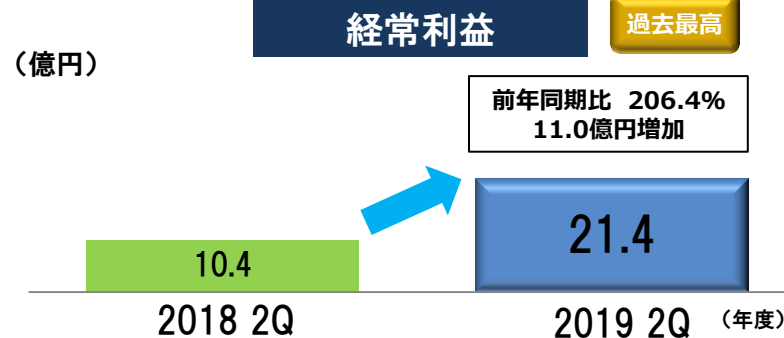
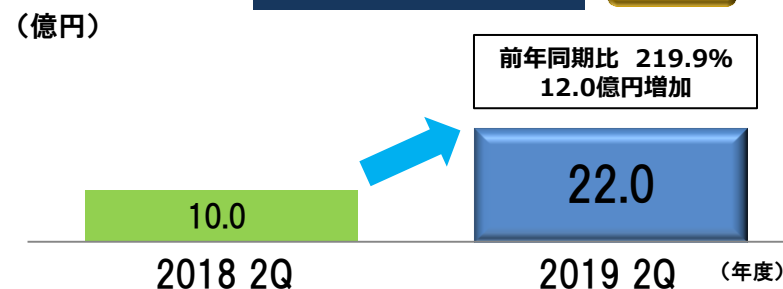
(億円)

	2018年度 2Q	2019年度 2Q
売上高	223.7	243.8
営業利益	10.0	22.0
経常利益	10.4	21.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9.0	15.3

連結売上高



利益

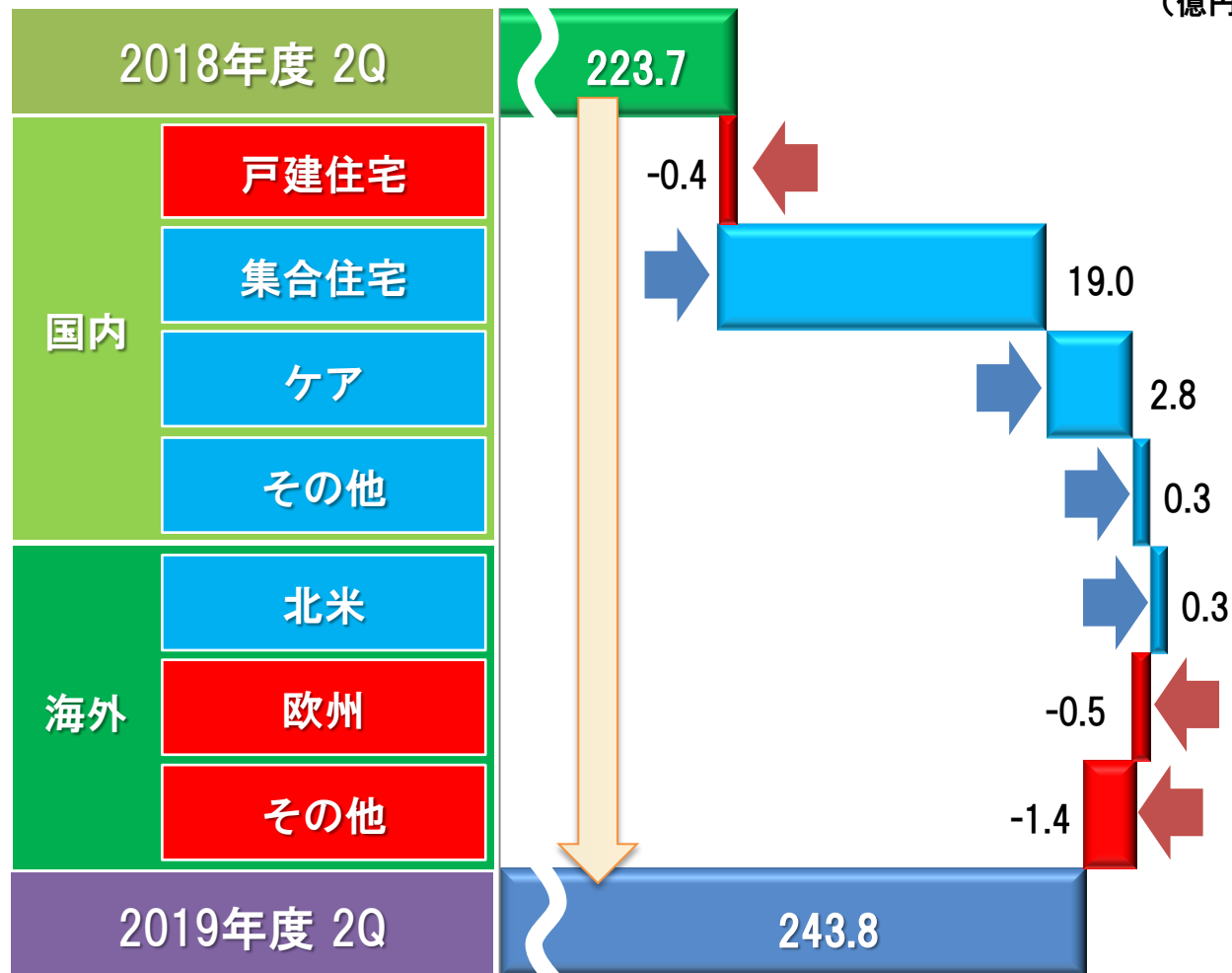


売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益の全てが過去最高。

2020年3月期中間業績結果

◇各市場における売上高の増減◇

(億円)



国内市場

155.7億円



177.6億円

21.8億円増加
(前年同期比14.0%増)

ポイント① 集合住宅市場
ポイント② ケア市場

海外市場

67.9億円



66.2億円

1.6億円減少
(前年同期比2.4%減)

ポイント① 北米市場
ポイント② 欧州市場

集合住宅市場

＜リニューアル＞

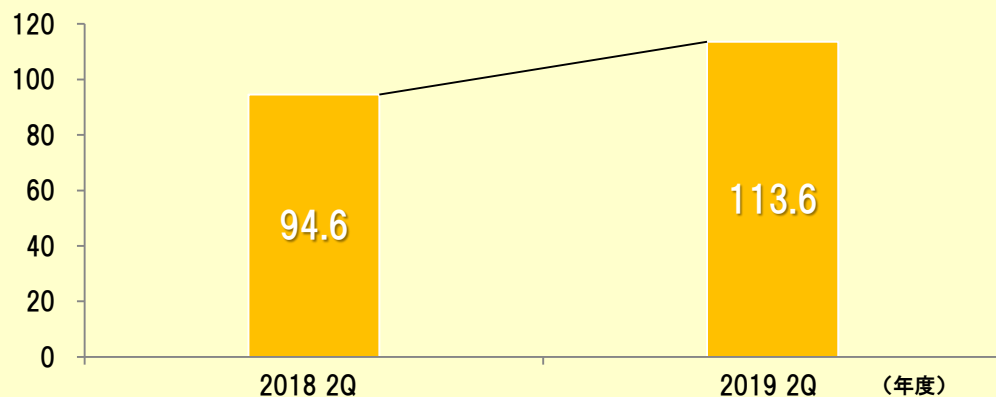
- ・2000年前後に竣工した大型物件群の改修が消費増税のタイミングを機会に増加し、納入が集中。
- ・受注プロセス管理の強化を図るとともに、リニューアル専用商品を積極営業したことにより販売が好調に推移。

リニューアルで前年同期比33.7%増加

(億円)

集合住宅市場	2018 2Q	2019 2Q	増減額	増減率
売上高	94.6	113.6	19.0	20.1%

(億円)



らくタッチ Plus



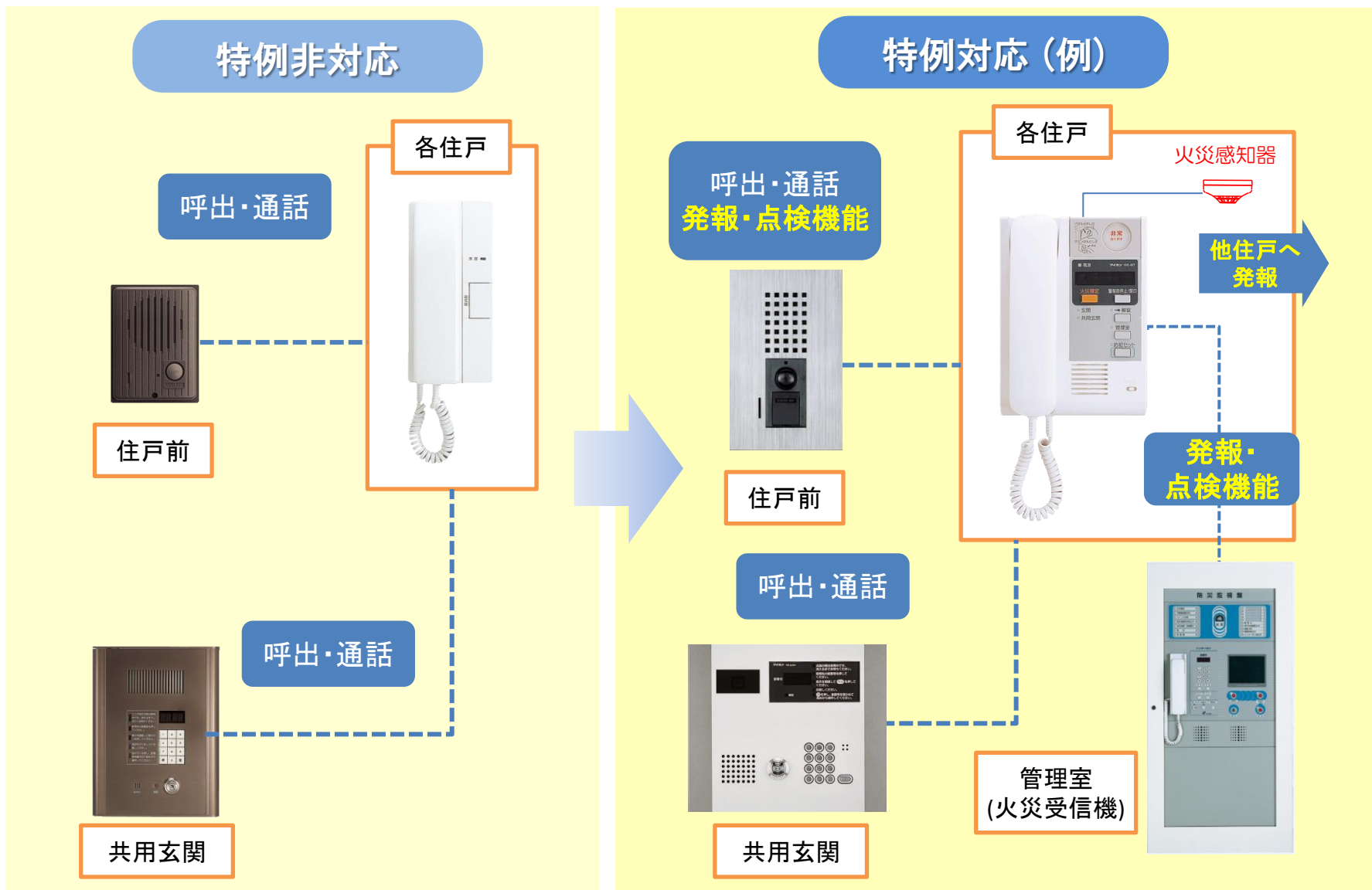
暮らしを守るセキュリティインターホン
集合住宅システム

PATMO
パトモ



2020年3月期中間業績結果

設備イメージ



◇ 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

2020年3月期中間業績結果

ケア市場

＜リニューアル＞

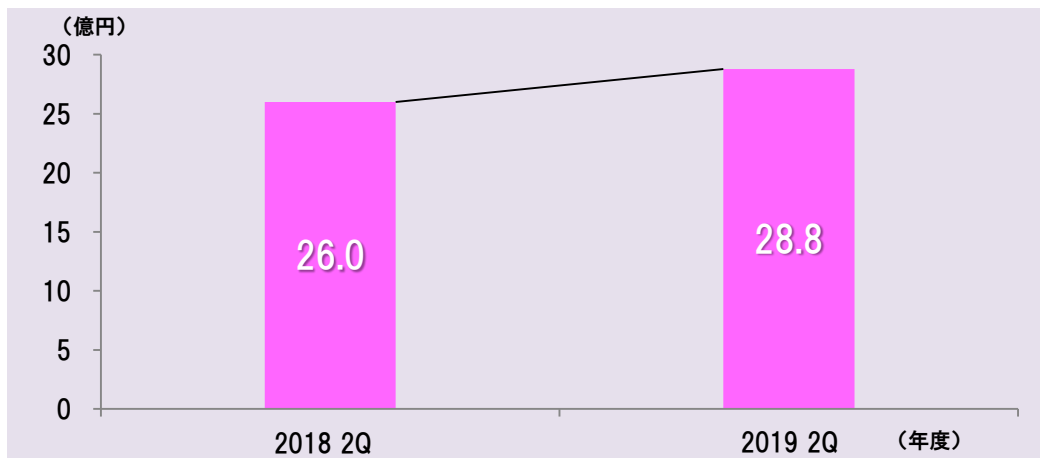
- ・受注プロセス管理の強化やソリューション営業の推進により、病院、高齢者施設、高齢者住宅において販売が増加し、売上が増加。ケア市場全体としても売上は増加。

新築では前年同期比12.1%減少

リニューアルでは前年同期比25.7%増加

(億円)

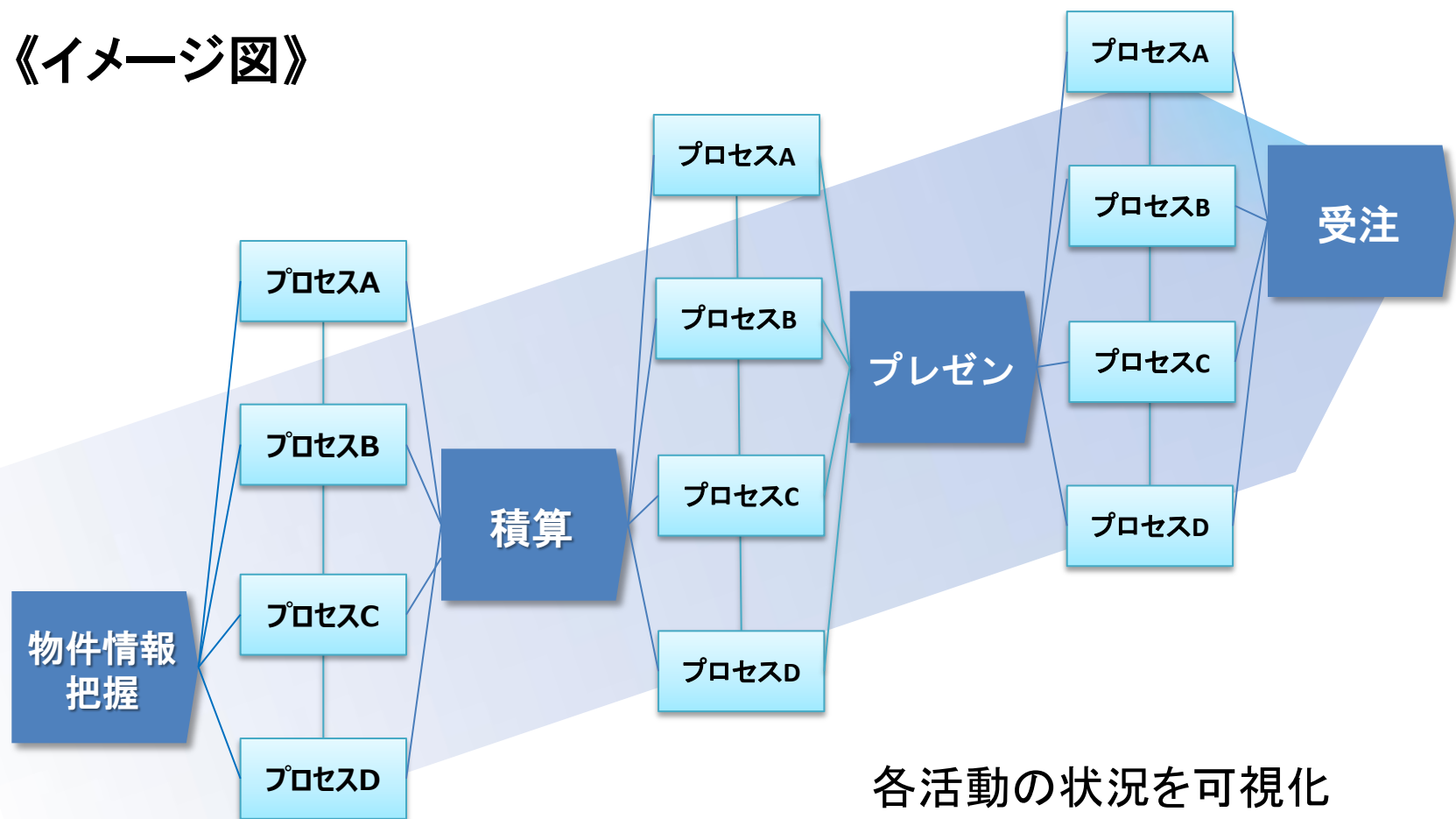
ケア市場	2018	2019	増減額	増減率
売上高	26.0	28.8	2.8	10.9%



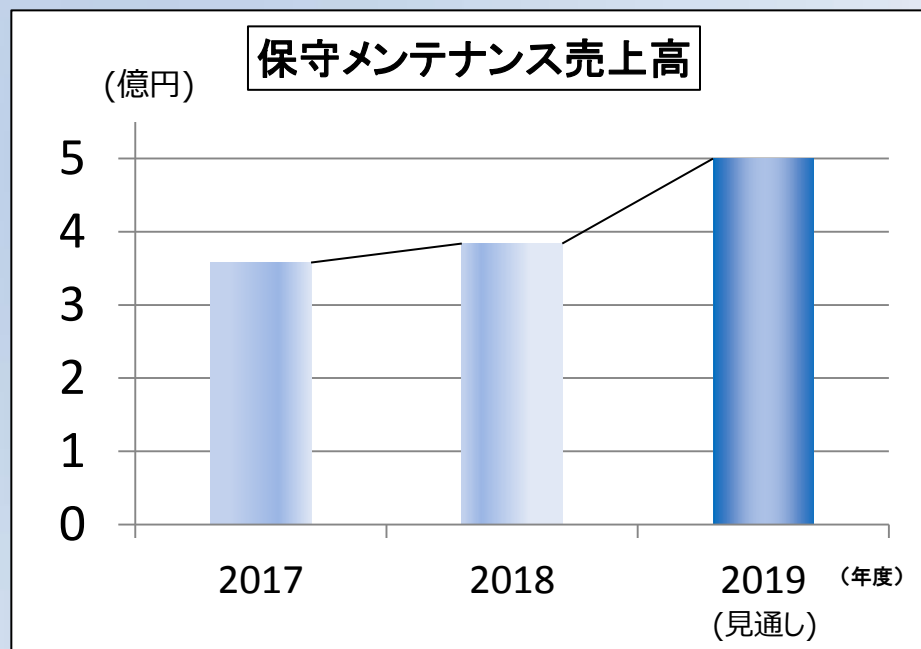
Vi-nurse
ビーナース

営業支援ツールによる受注プロセス管理の強化

《イメージ図》



保守メンテナンス事業の推進・拡大

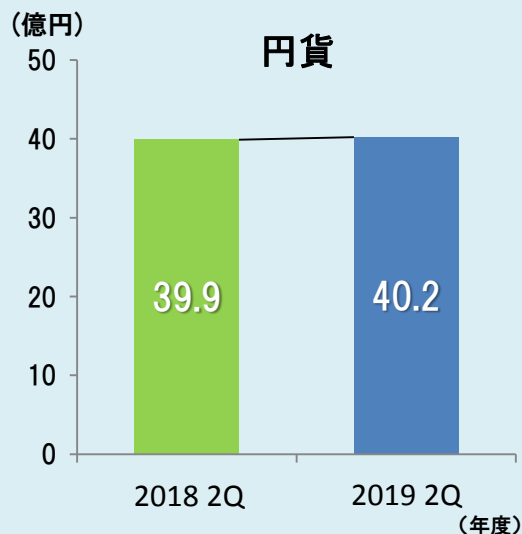
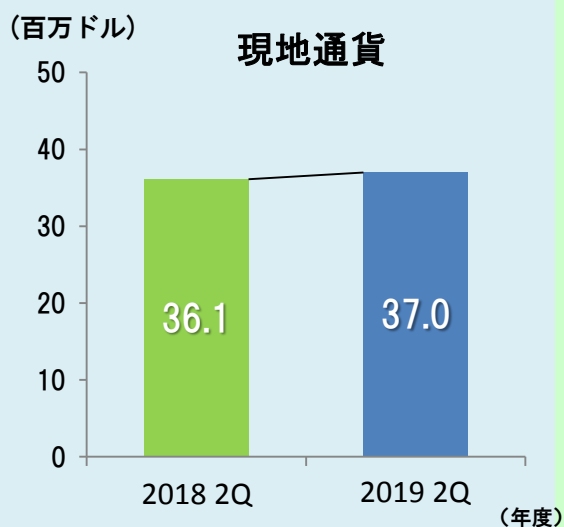


海外市場（北米市場）

・社会的背景からセキュリティニーズがさらに高まる中、学校や公共施設などの大型物件への積極的な受注活動によりIPネットワーク対応インターホンシステムの販売が好調に推移し、売上は増加。

現地通貨、円貨ともに前年同期比で増加

北米市場	2018	2019	増減額	増減率
現地通貨	36.1百万ドル	37.0百万ドル	0.8百万ドル	2.3%
円貨	39.9億円	40.2億円	0.3億円	0.8%



2020年3月期中間業績結果

海外市場（欧州市場）

- ・フランスの戸建住宅市場においてテレビドアホンの販売が好調に推移。
- ・イギリスにおいてIPネットワーク対応インターホンシステムの販売が好調に推移。
- ・現地通貨では売上は増加したものの、為替の影響により円貨では売上は減少。

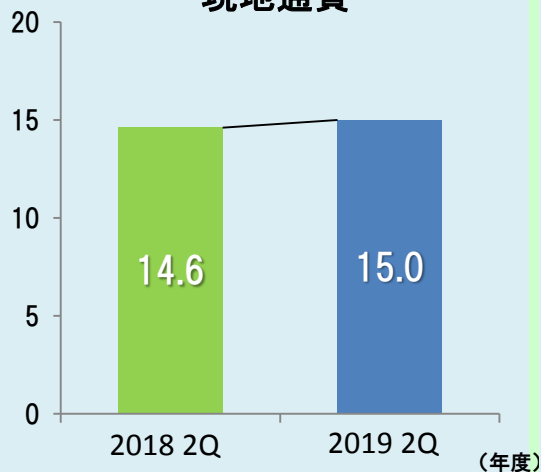
現地通貨では前年同期比で増加

※UKのポンド売上はユーロに換算

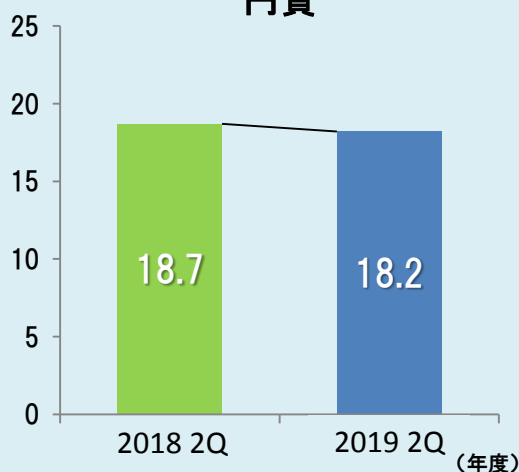
欧州市場(※)	2018	2019	増減額	増減率
現地通貨	14.6百万€	15.0百万€	0.4百万€	2.8%
円貨	18.7億円	18.2億円	▲0.5億円	▲2.8%

(百万ユーロ)

現地通貨



円貨



GT Series

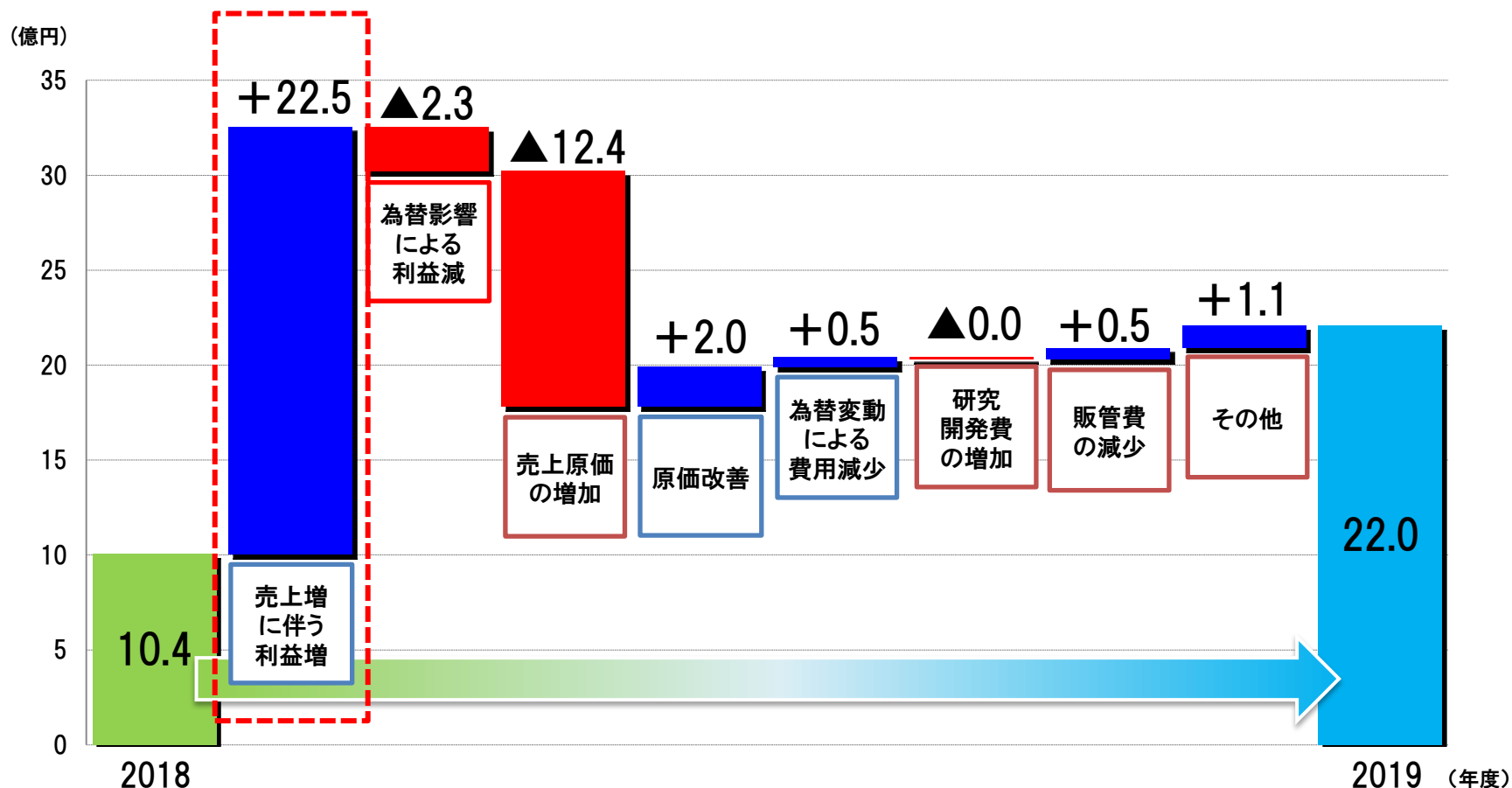


JO Series



2020年3月期中間業績結果

◇営業利益の増減要因◇



為替の影響による利益の減少はあったものの、消費増税前の需要増加にともなう国内集合・ケア両リニューアル市場における売上が大幅に増加し、利益は大幅に増加。

- 2020年3月期中間業績結果
- **当社の取り組みについて**
- 2020年3月期業績見通し
- 株主還元（配当方針の変更）

第6次中期経営計画

改善 ⇒ 改革 ⇒ 変革

変身

Transformation

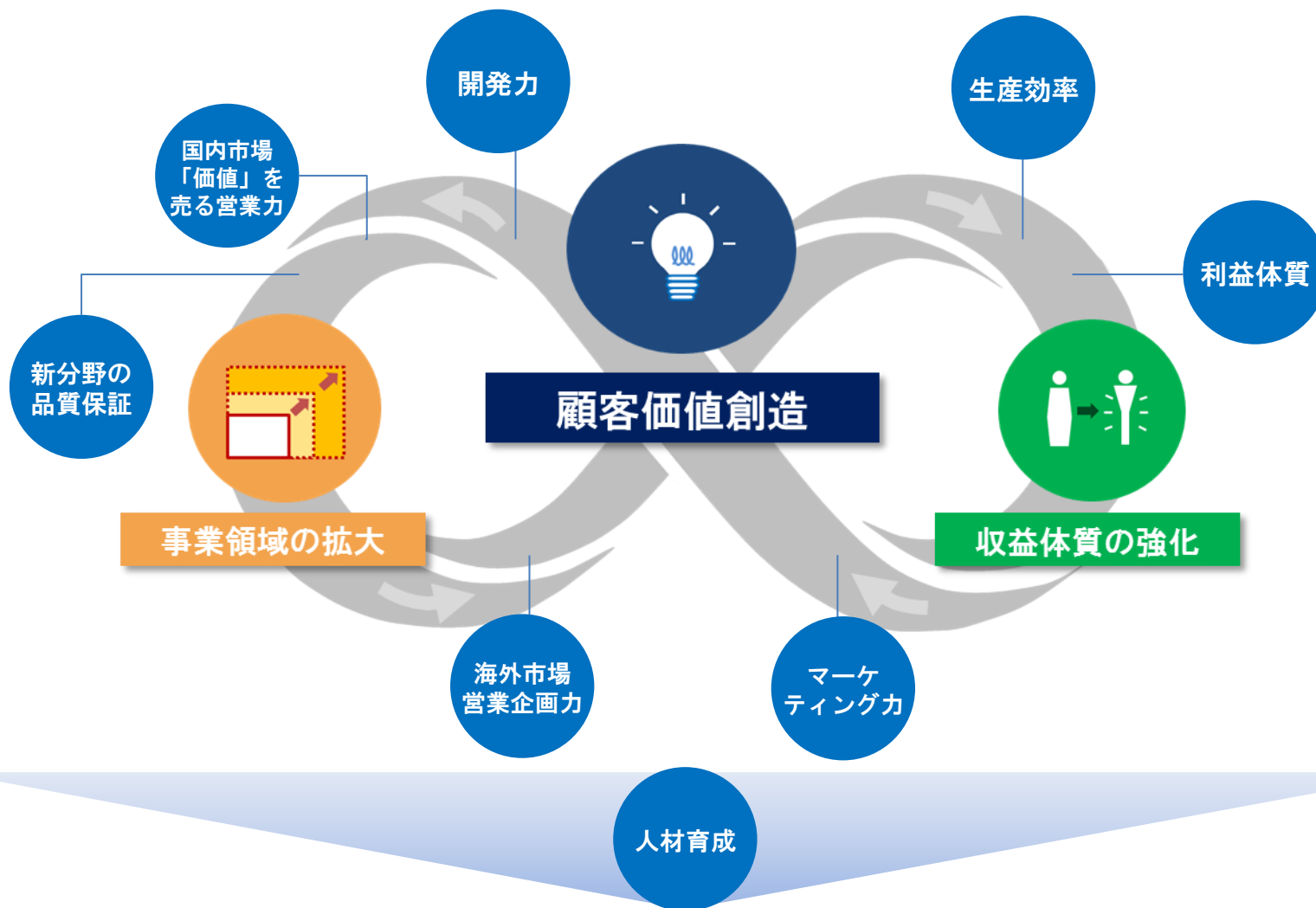
従来のビジネスモデルから発展し、
「安心」「安全」「快適」「生産性と価値の向上」といった
お客様が真に求める価値を創造する企業に
変身するための3年と位置づける。

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

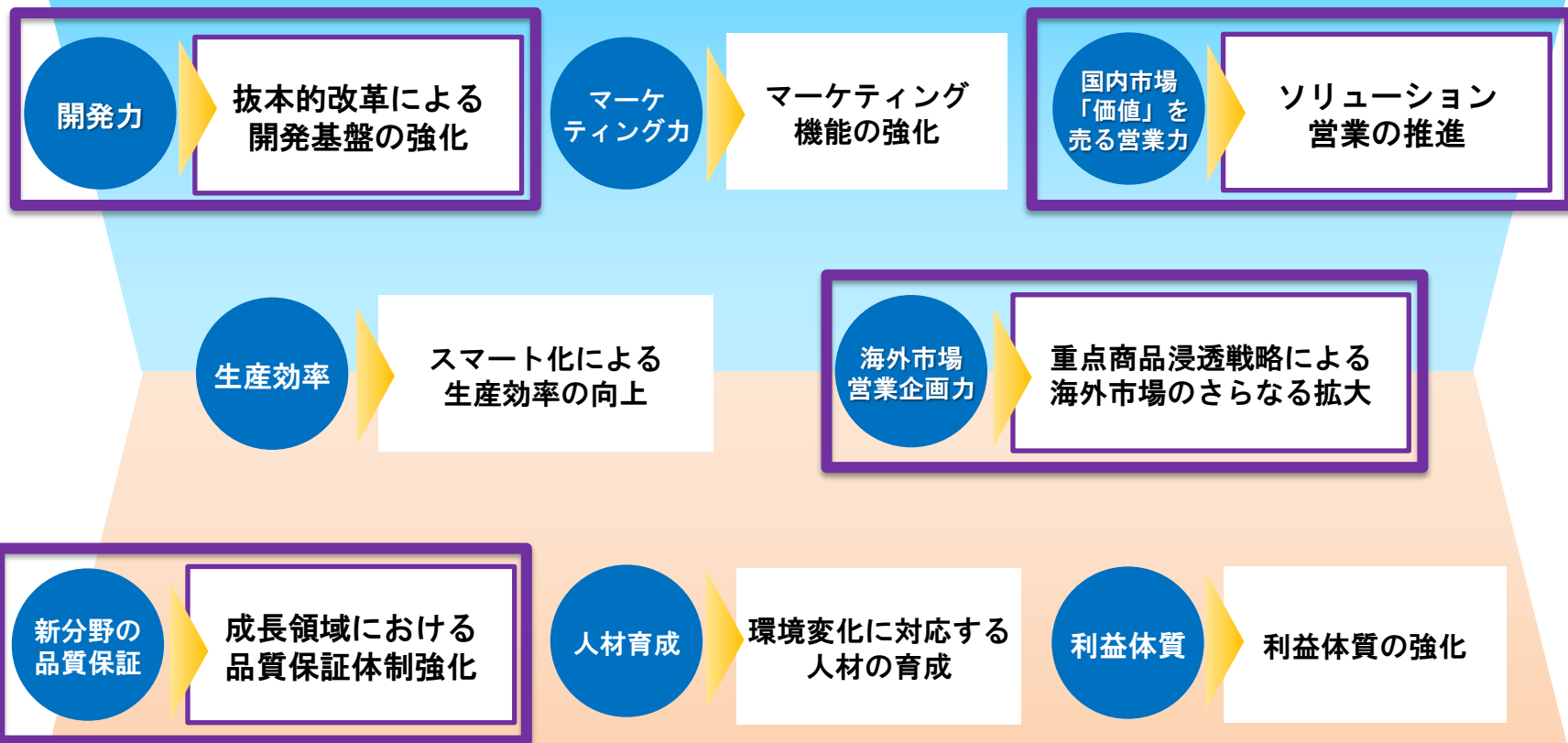


第7次中期経営計画における戦略課題



第7次中期経営計画の戦略

顧客価値創造プロセス改革



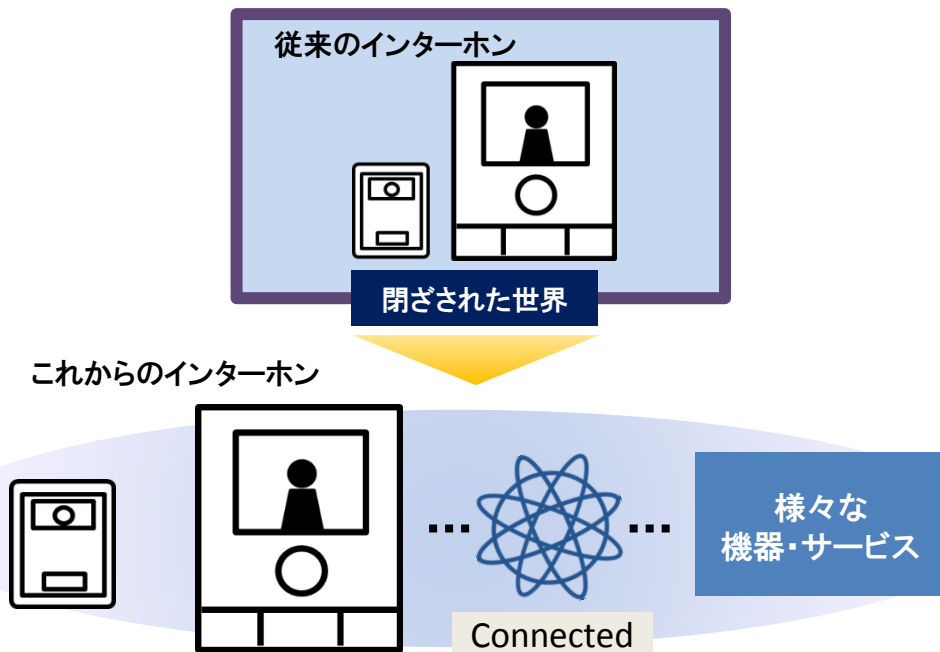
事業基盤構築

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

+

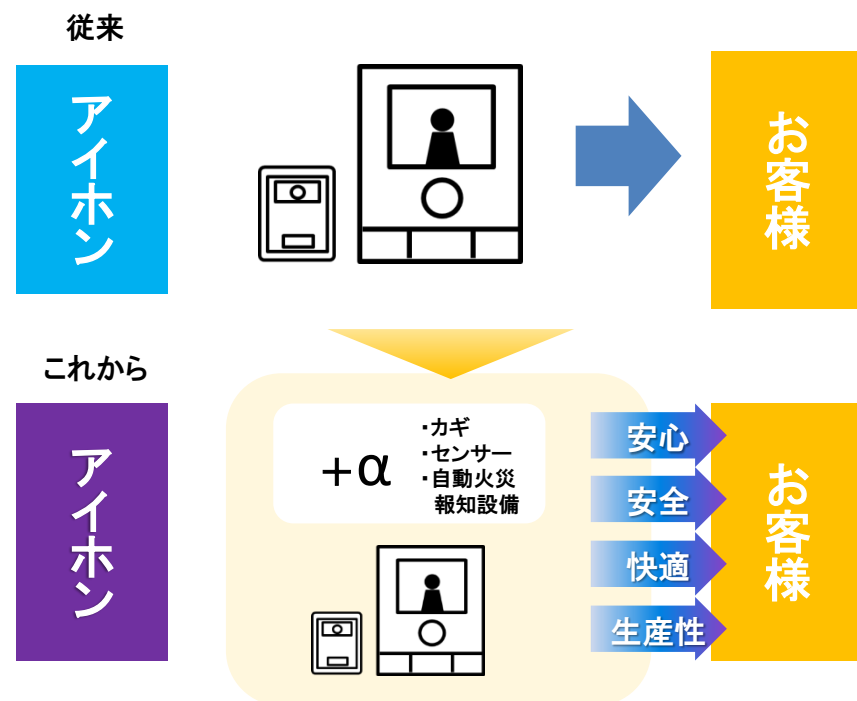
柔軟性

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。

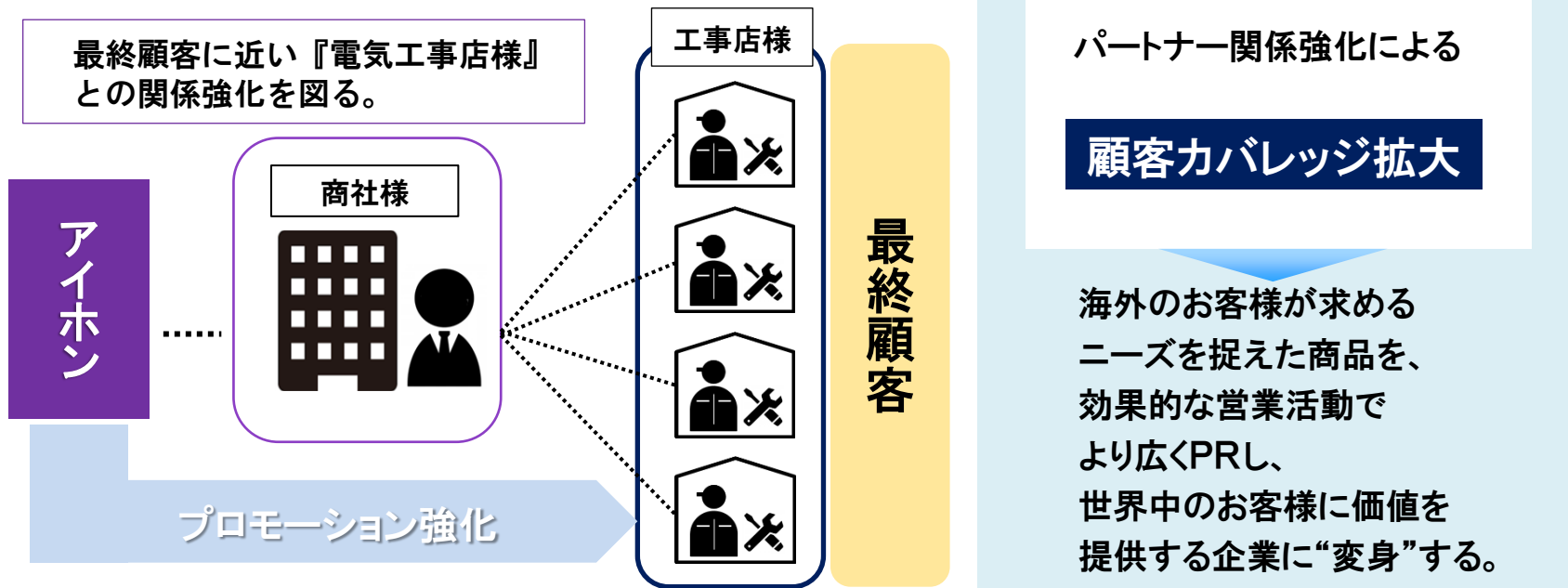
ソリューション営業の推進



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。

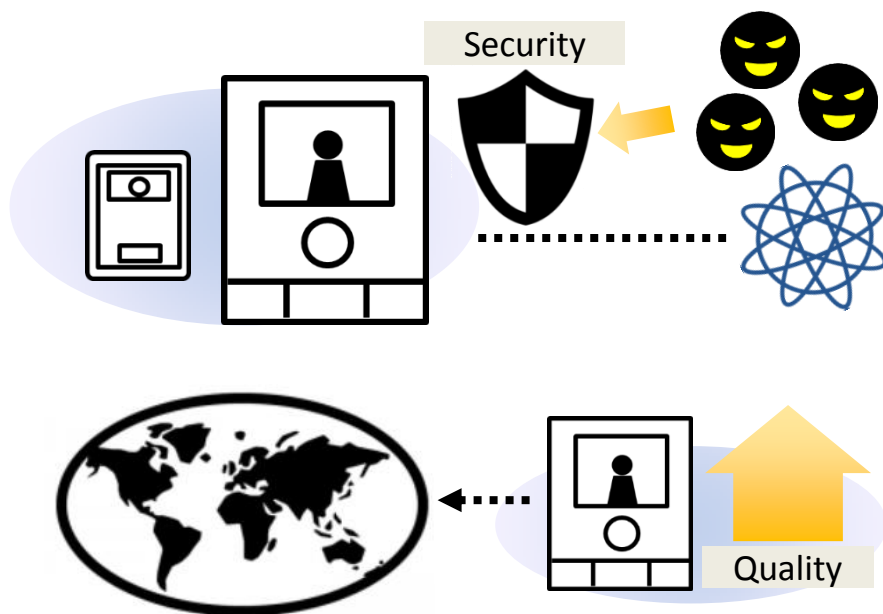


成長領域における品質保証体制強化

■ 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

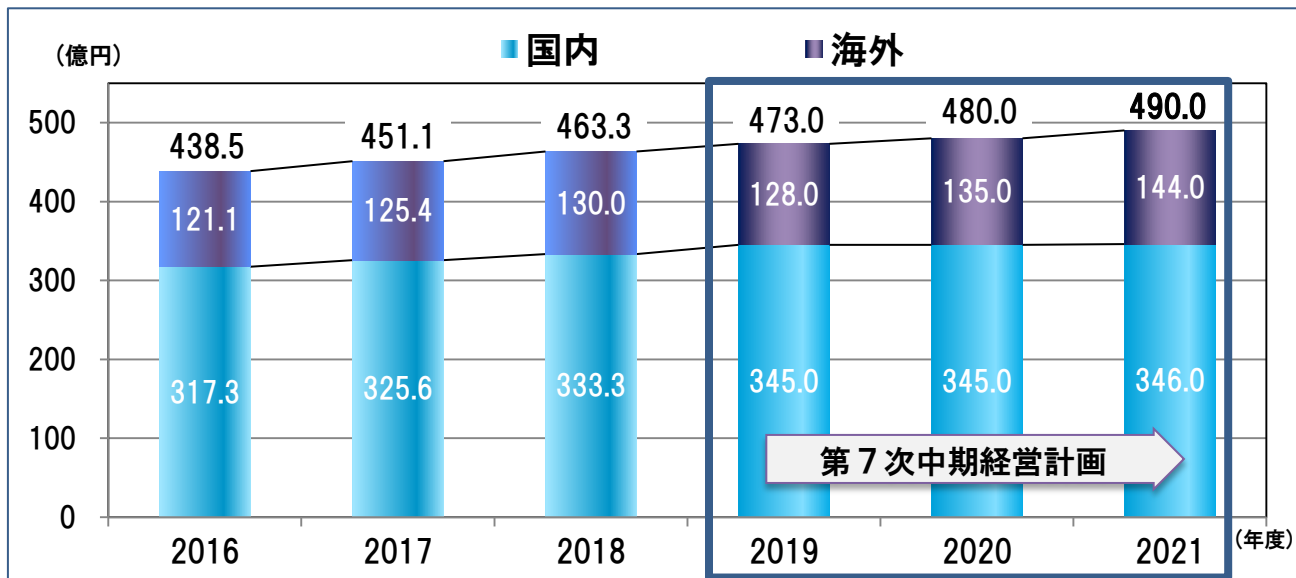
連結売上高

※

490億円

国内市場 346億円

海外市場 144億円

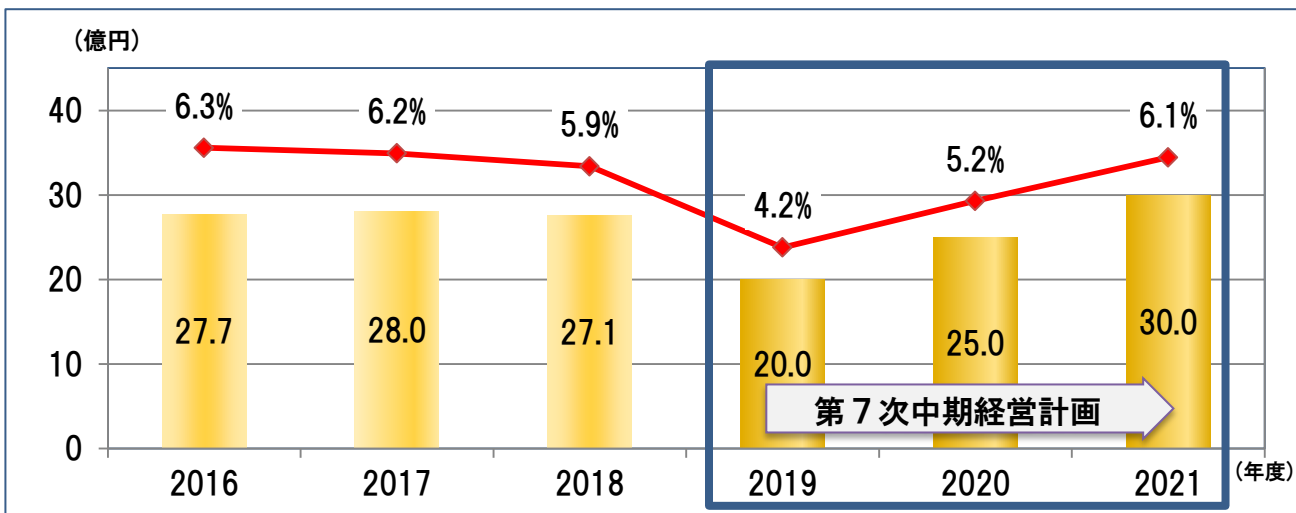


※2021年度の売上高は新収益基準を適用

営業利益

30億円

営業利益率 6.1%



- 2020年3月期中間業績結果
- 当社の取り組みについて
- **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

業績計画（2019年10月29日修正）

売上高

485 億円

（当初計画より12億円増）

営業利益

29 億円

（同 9億円増）

経常利益

29 億円

（同 8億円増）

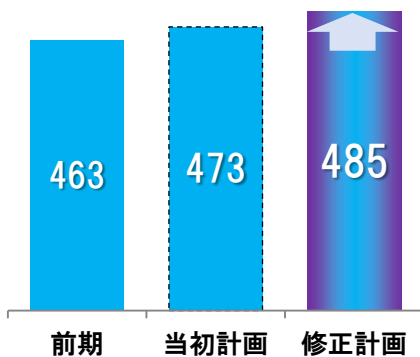
親会社株主に帰属する
当期純利益

22 億円

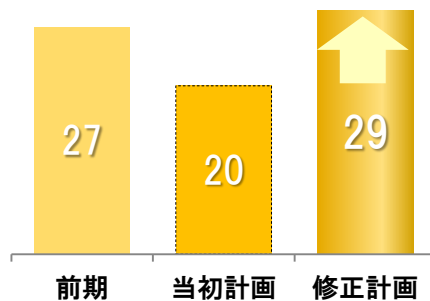
（同 6億円増）

業績比較

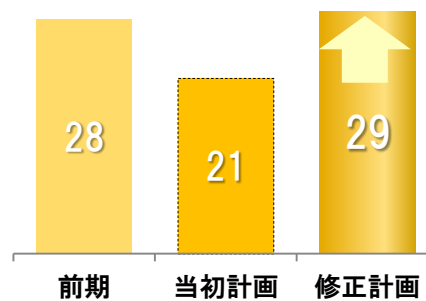
（億円）



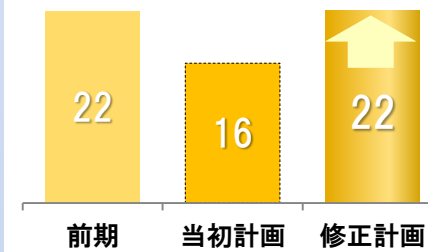
（億円）



（億円）



（億円）



当初計画は2019年5月8日発表

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

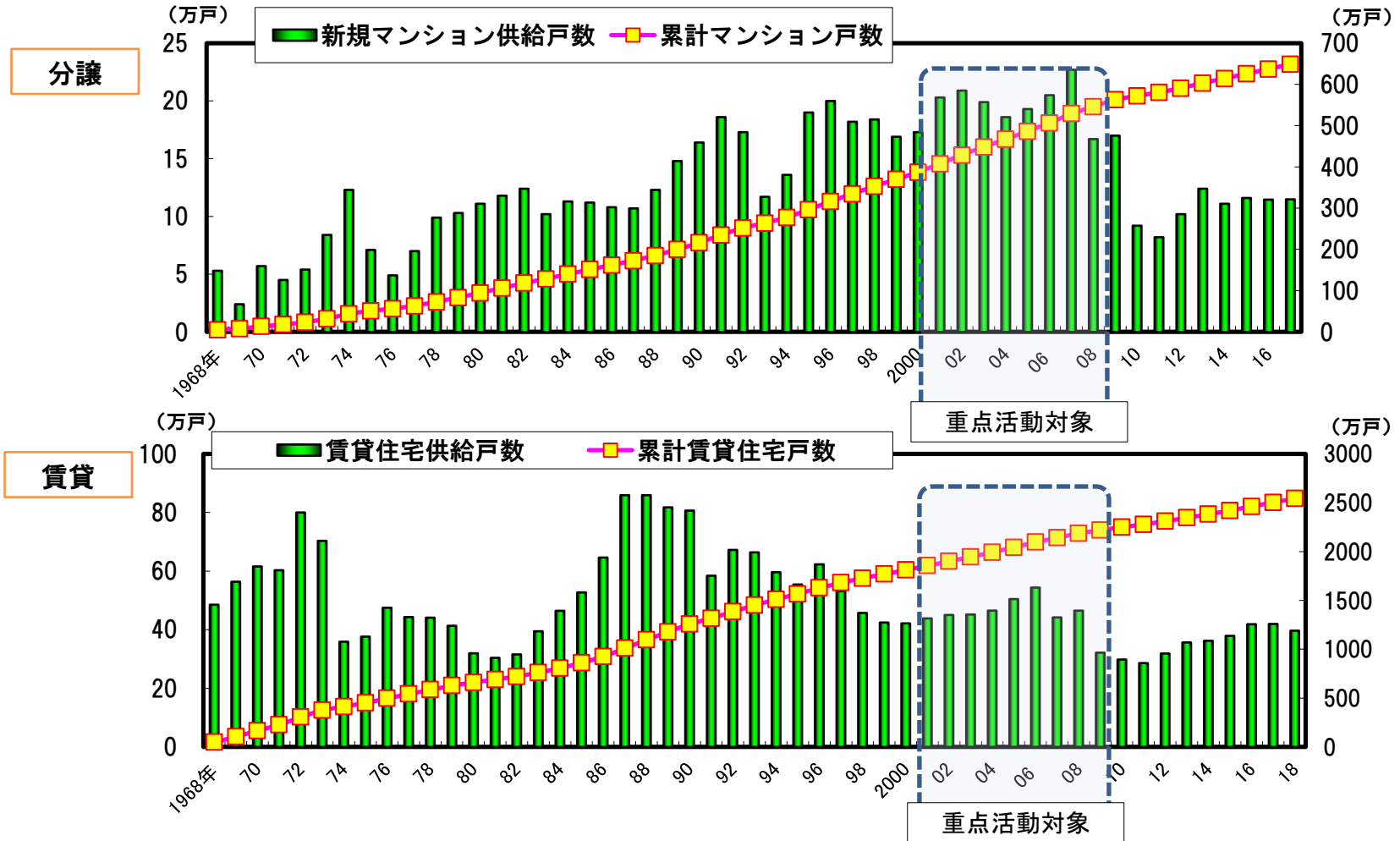
- ◇分譲市場・・・新築向け商品【VIXUS ADVANCE/HORIZO】及び
リニューアル向け商品【らくタッチPlus】で採用活動強化！
- ◇賃貸市場・・・受注スキームの定着、オーナーのニーズに
合わせた商品を訴求



2020年3月期業績見通しのポイント

集合住宅市場

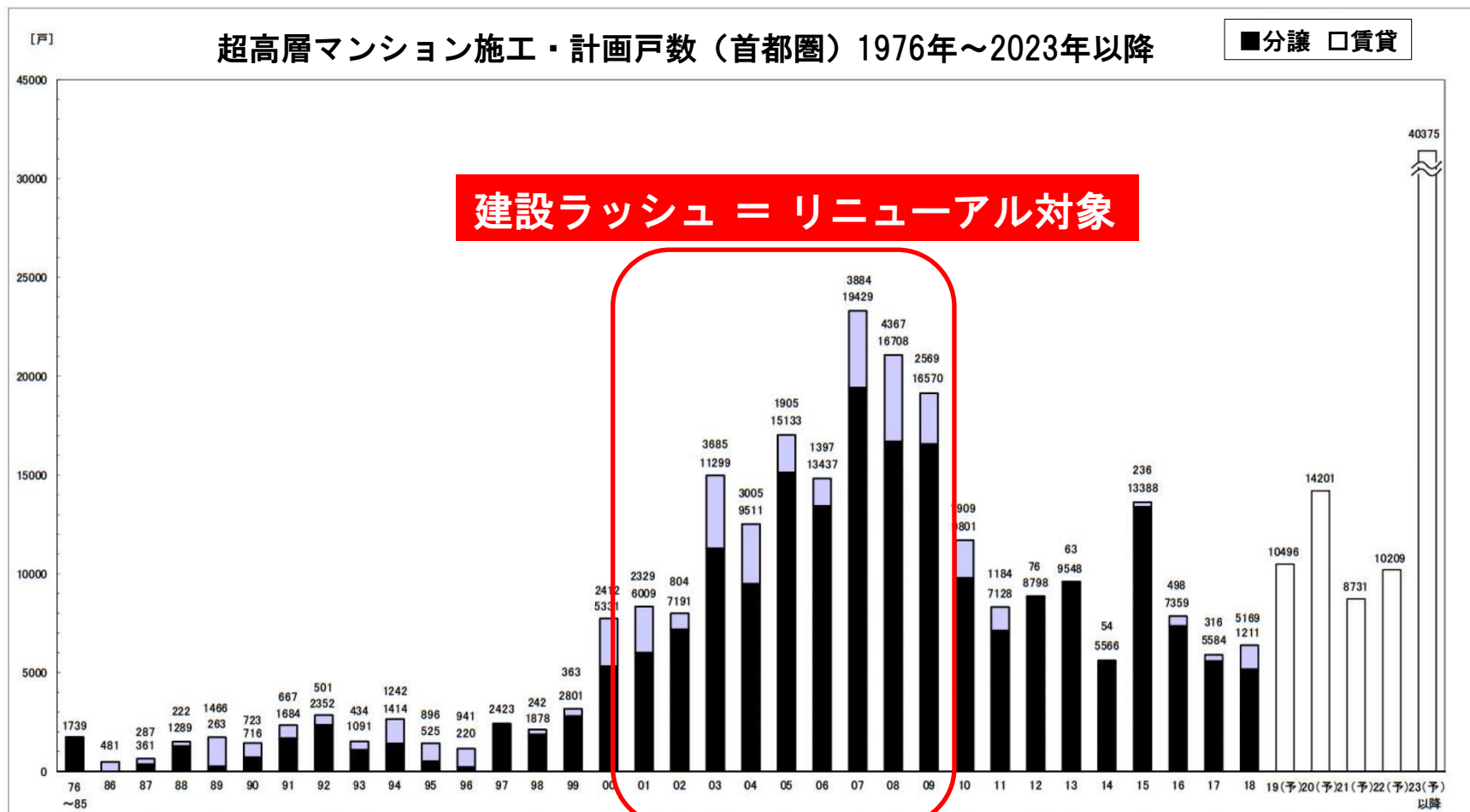
リニューアル時期を迎える物件の増加により需要は分譲・賃貸ともにさらに拡大



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



（株）不動産経済研究所 不動産経済 マンション・データニュースより

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**



2020年3月期業績見通しのポイント

医療従事者向けのアプリケーションサービスをリリース！！



医療・介護従事者のシフト・出勤情報を一元管理

2020年3月期業績見通しのポイント

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月期業績見通しのポイント

海外市場・欧州

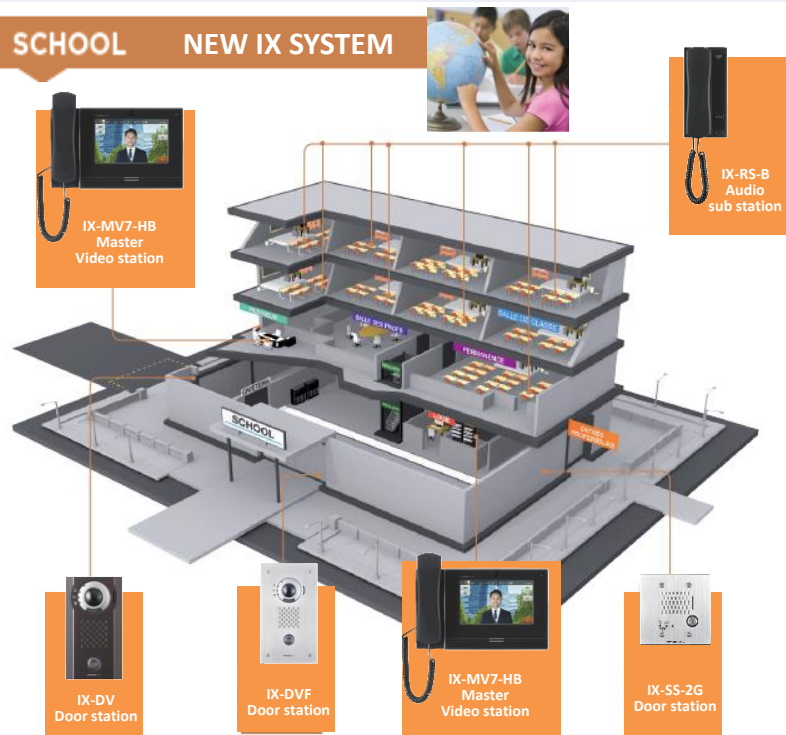
住宅市場、業務市場ともにIPネットワーク対応商品のニーズはさらに加速！

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



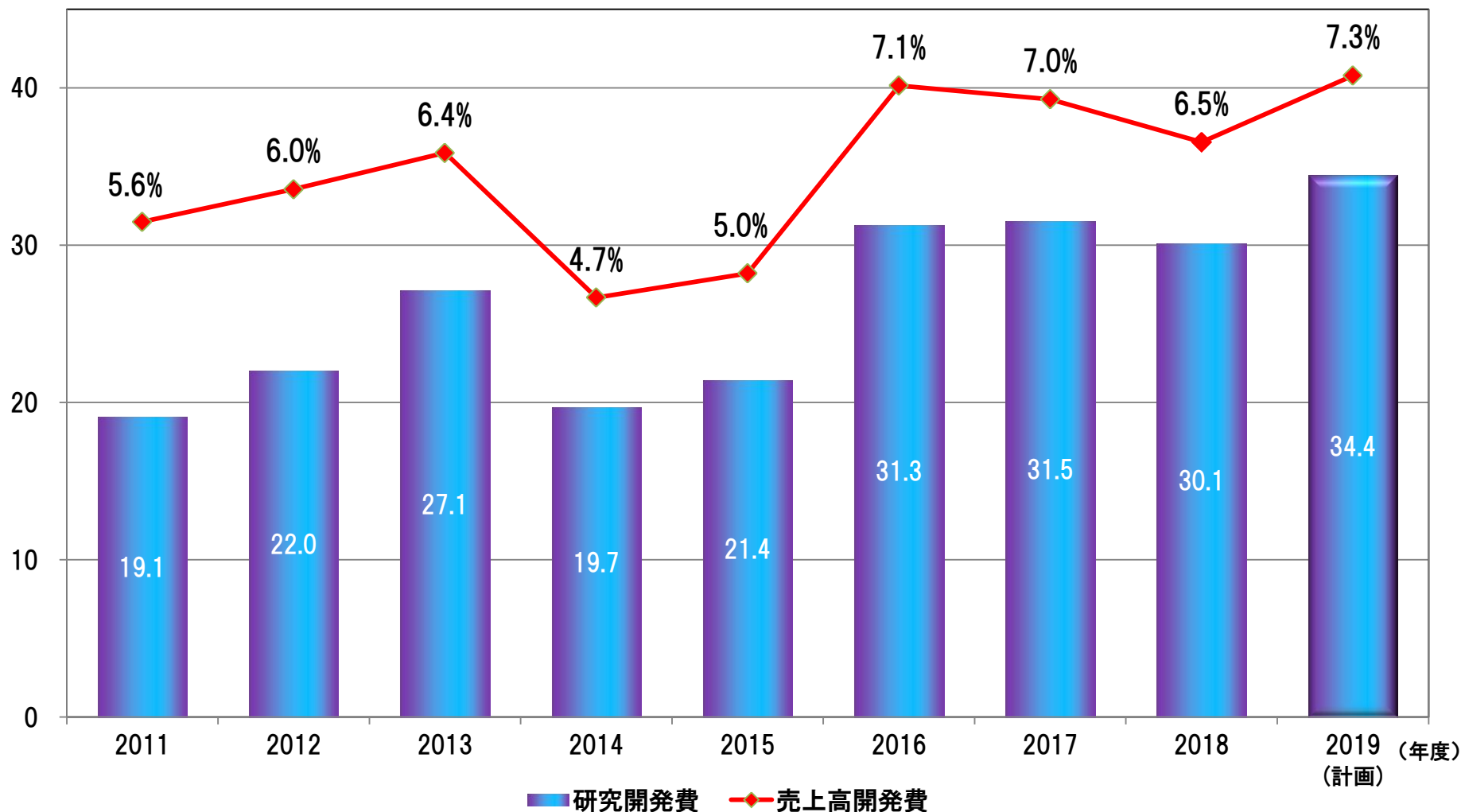
SCHOOL NEW IX SYSTEM



2020年3月期業績見通しのポイント

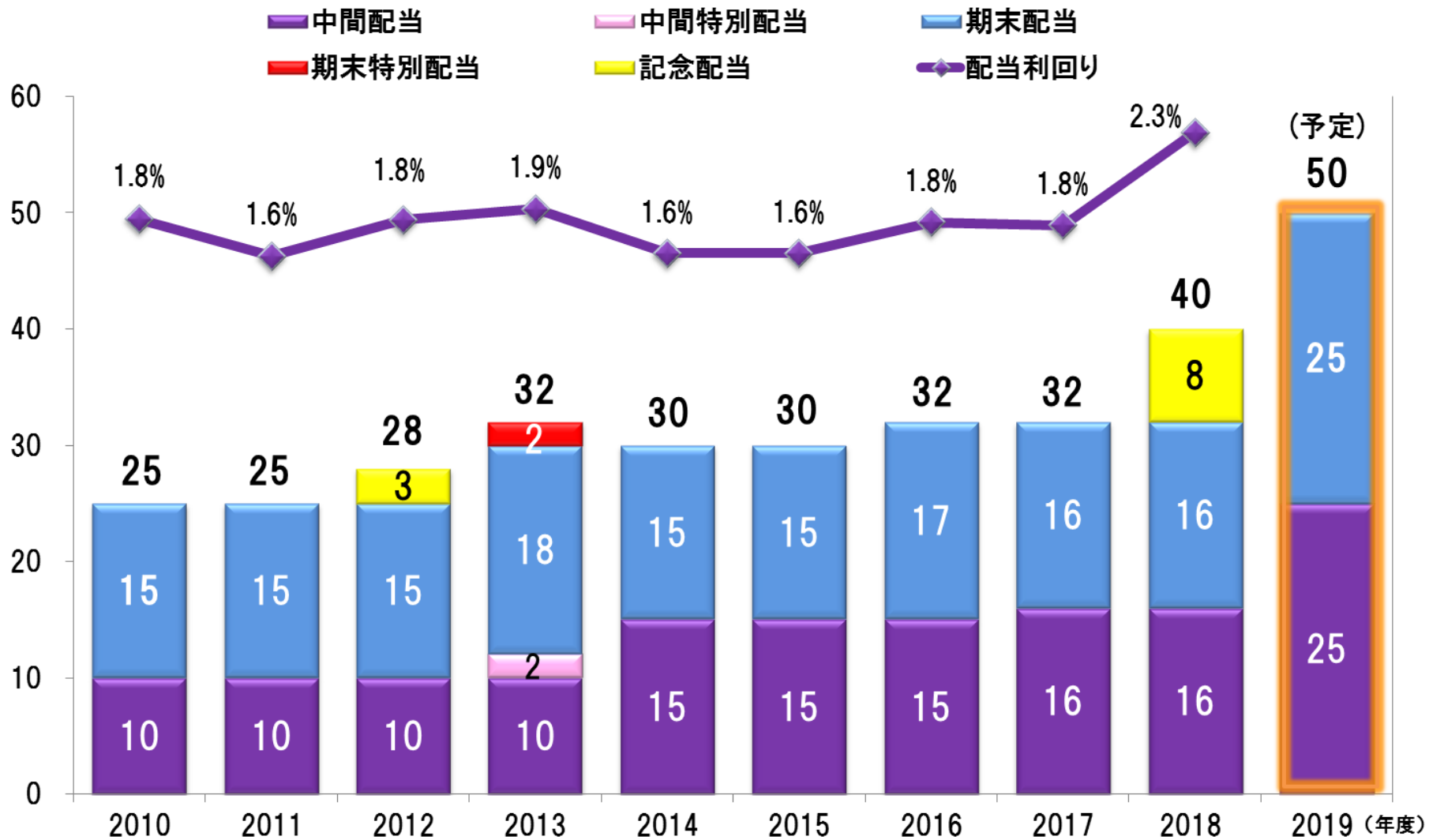
◇研究開発費の推移◇

(億円)



- 2020年3月期中間業績結果
- 当社の取り組みについて
- 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。