

2020年3月期 決算説明資料

2020年6月1日

アイホン株式会社

当社の新型コロナウイルスへの対応

4月6日 東京支店(東京都文京区)に勤務する従業員1名に感染が疑われ、PCR検査の結果「陽性」と判明。

⇒東京支店を一時閉鎖し、フロア全体の消毒作業を実施。

現在は当該従業員は職場復帰し、またその他の従業員及び家族についても新たな感染者の発生はゼロ。

感染症対策の基本方針

以下の3つを基本方針とし、バランスを取りながら対策を実施。

- ① 安全第一の観点で、従業員とその家族の感染予防・拡大防止を最優先で対応する
- ② 取引先様・従業員と連携・協力して事業の継続をはかる
- ③ 感染拡大防止に協力するため、政府・自治体からの要請に配慮した対応をはかる

2020年3月期業績結果

◇ 連結決算実績 ◇

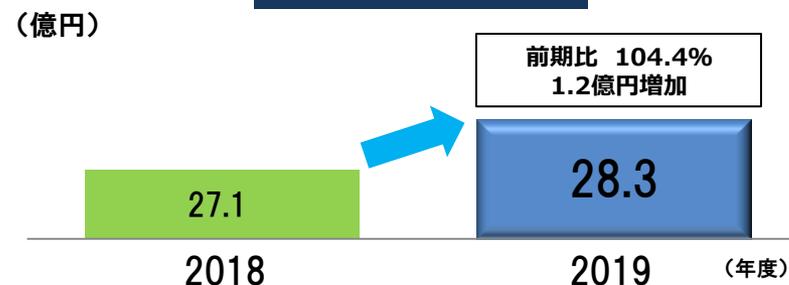
(億円)

	2018年度	2019年度
売上高	463.3	484.9
営業利益	27.1	28.3
経常利益	28.5	28.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	22.8	23.7

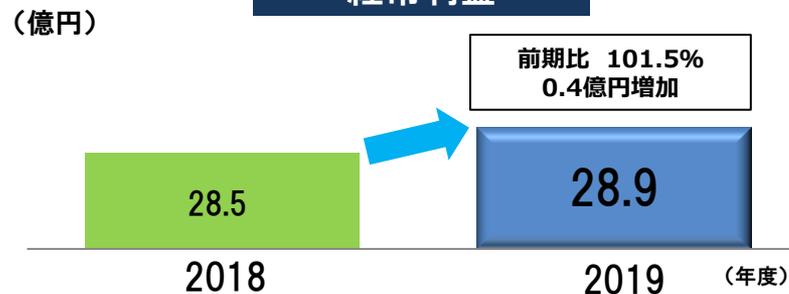
連結売上高



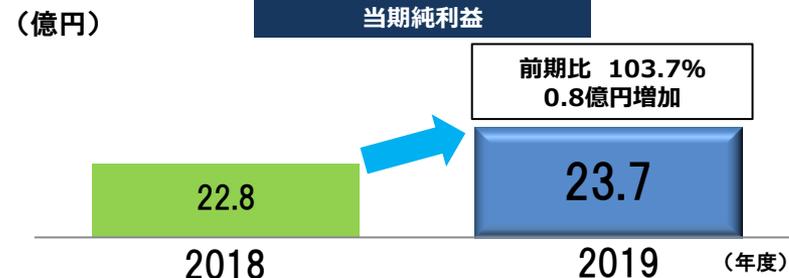
利益



経常利益



親会社株主に帰属する 当期純利益

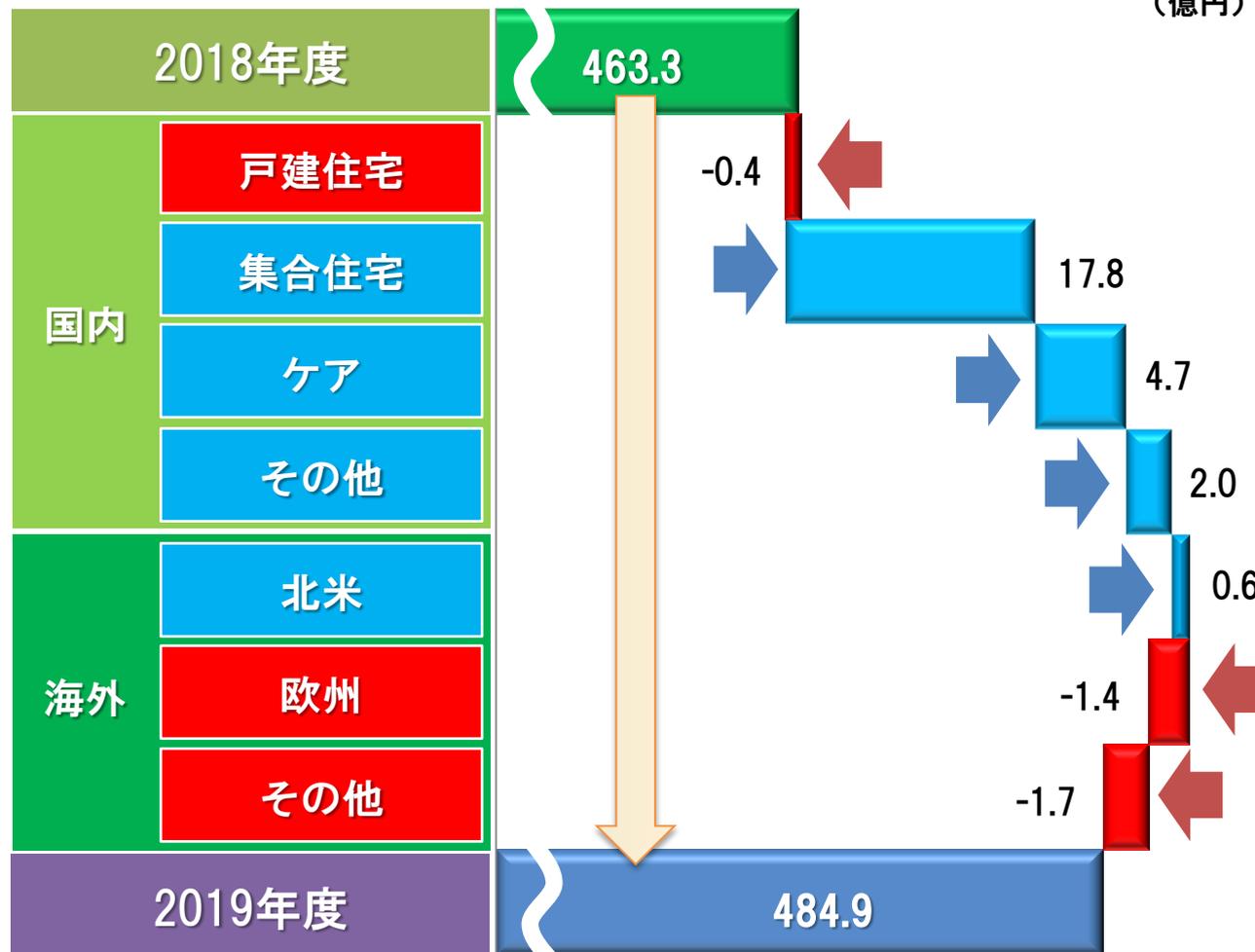


売上高は過去最高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益も全て増加。

2020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

333.3億円

357.5億円

24.1億円増加
(前期比7.3%増)

海外市場

130.0億円

127.4億円

2.6億円減少
(前期比2.0%減)

2020年3月期業績結果

戸建住宅市場

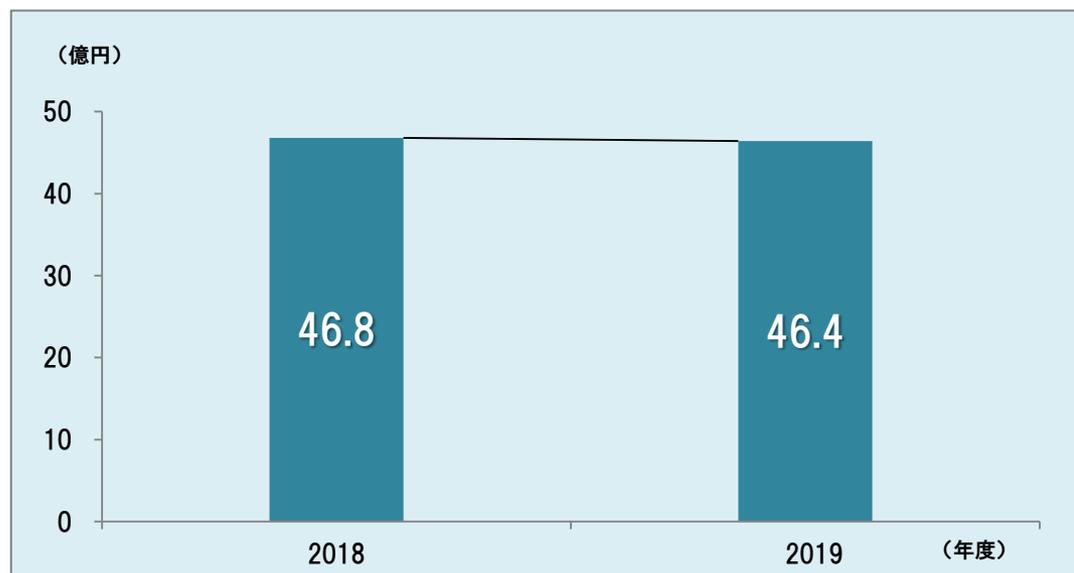
- ・新築においては、販売価格の下落等の影響により売上は微減。
- ・リニューアルにおいては、新商品であるワイヤレステレビドアホンの販売が好調に推移。

新築では前期比1.4%減少

リニューアルでは前期比1.0%増加

(億円)

戸建住宅市場	2018	2019	増減額	増減率
売上高	46.8	46.4	▲0.4	▲0.9%



WL-11 ワイヤレステレビドアホン



スマートフォン連動テレビドアホン

WP-24シリーズ

2020年3月期業績結果

集合住宅市場

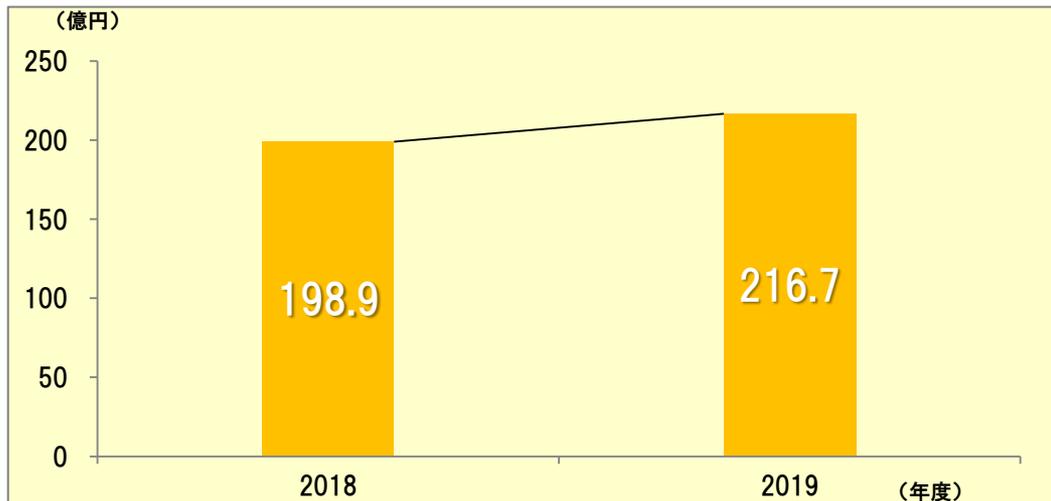
- ・新築においては、分譲マンションへの販売が好調に推移。
- ・リニューアルにおいては、消費増税前の駆け込み需要等の影響による第2四半期までの販売が増加、第3四半期以降はその反動から販売の鈍化が発生したものの積極的な受注活動により売上は増加。

新築では前期比2.4%増加

リニューアルでは前期比13.2%増加

(億円)

集合住宅市場	2018	2019	増減額	増減率
売上高	198.9	216.7	17.8	9.0%



らくタッチ Plus

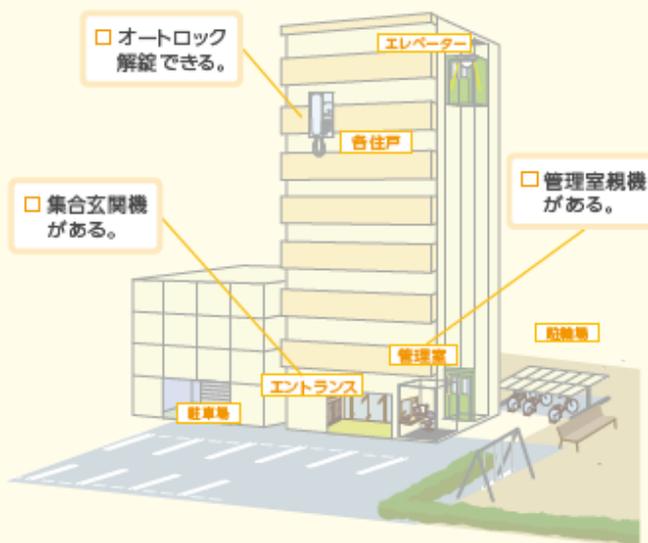


空間に調和する「先進のスタイル」
VIXUS HORIZO

2020年3月期業績結果 集合住宅市場の売上増加について

集合住宅システム

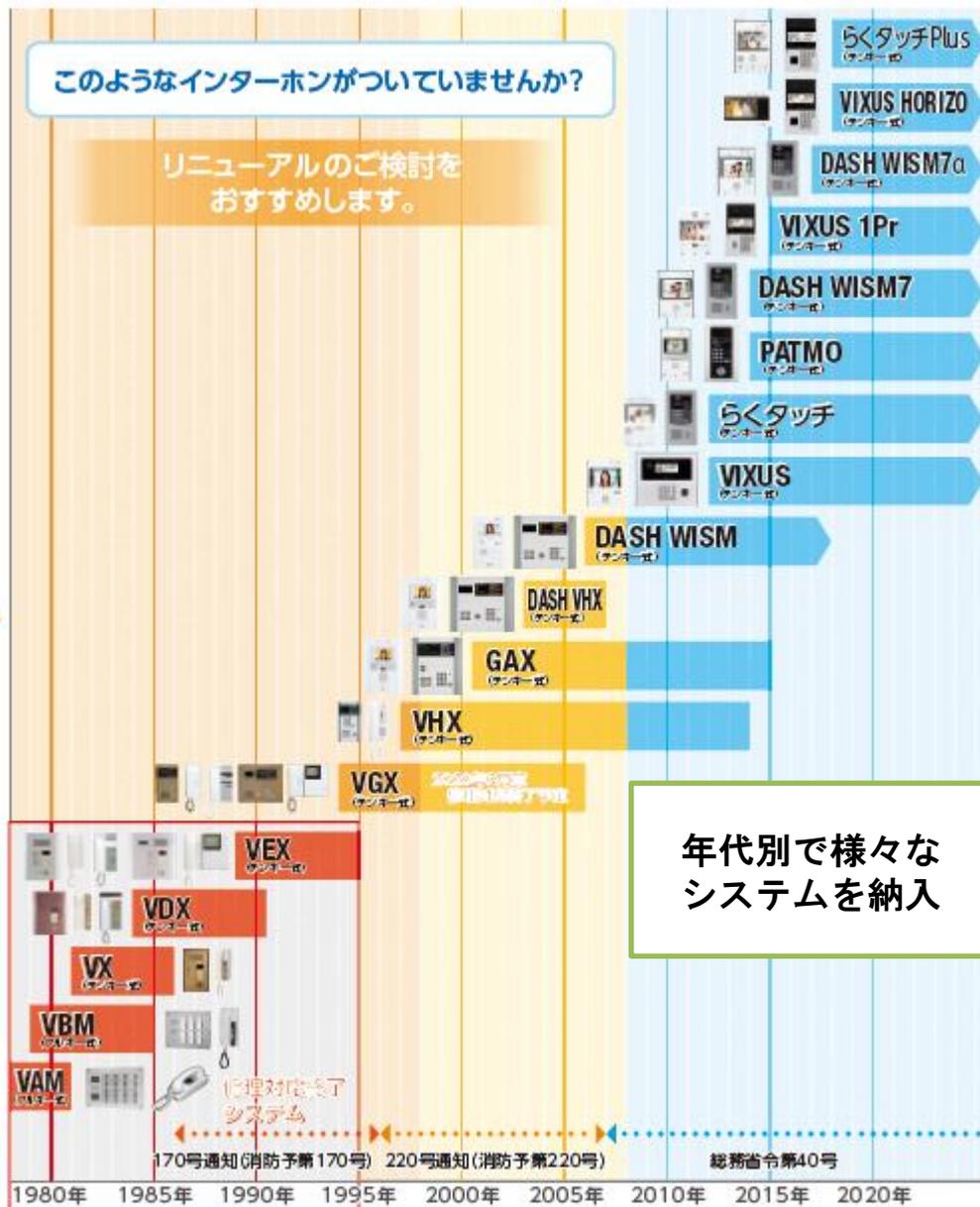
- ・ エントランスに集合玄関機がある。
- ・ 共用部の管理室に管理室親機がある。
- ・ 居室親機からオートロック解錠ができる。



集合住宅システムはマンション全体がひとつのシステムです。システム全体のお取り替えが必要です。マンション改修工事などと合わせた計画をおすすめします。

このようなインターホンがついていませんか？

リニューアルのご検討をおすすめします。

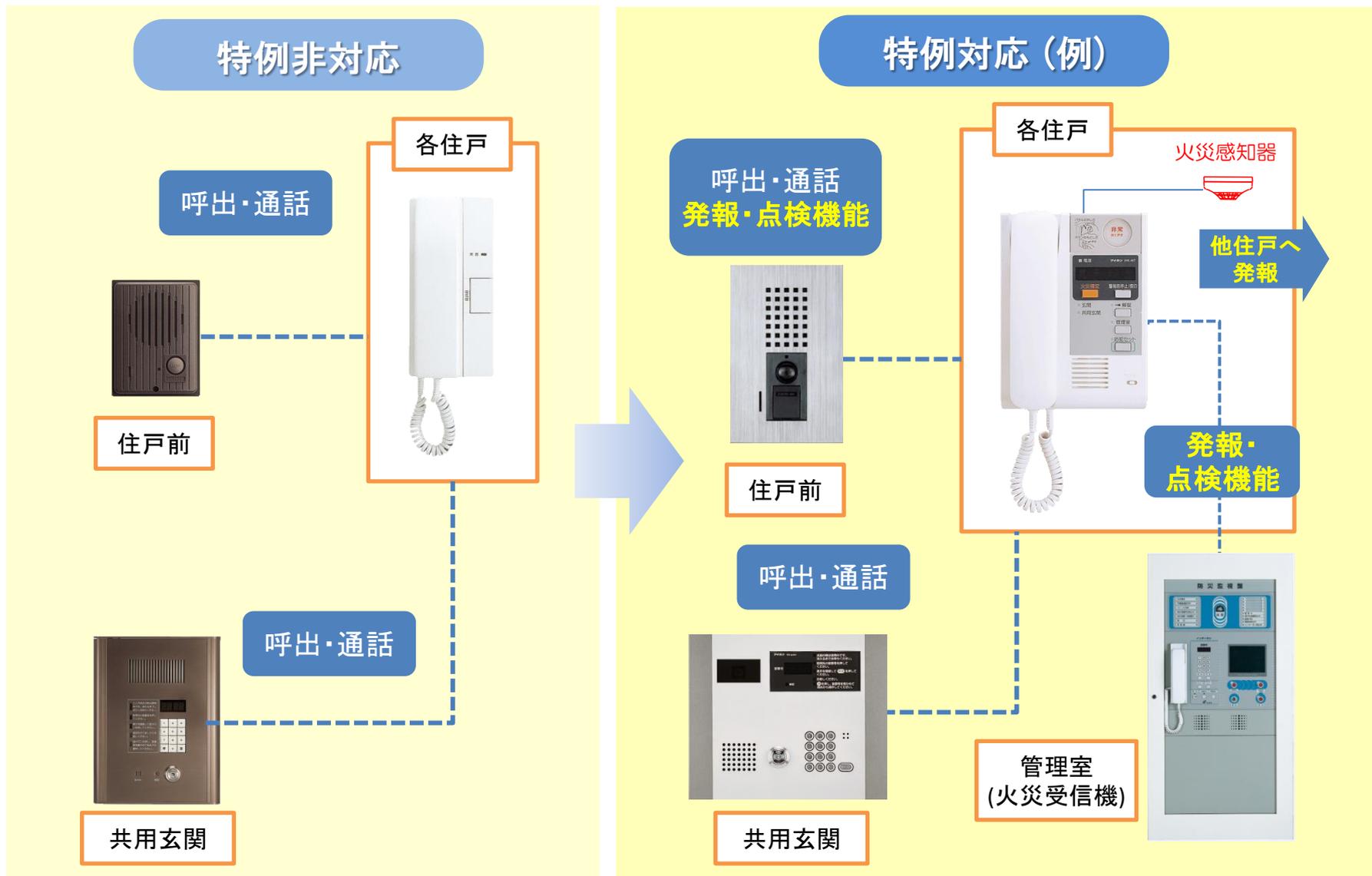


年代別で様々なシステムを納入

2020年3月期業績結果 集合住宅市場の売上増加について

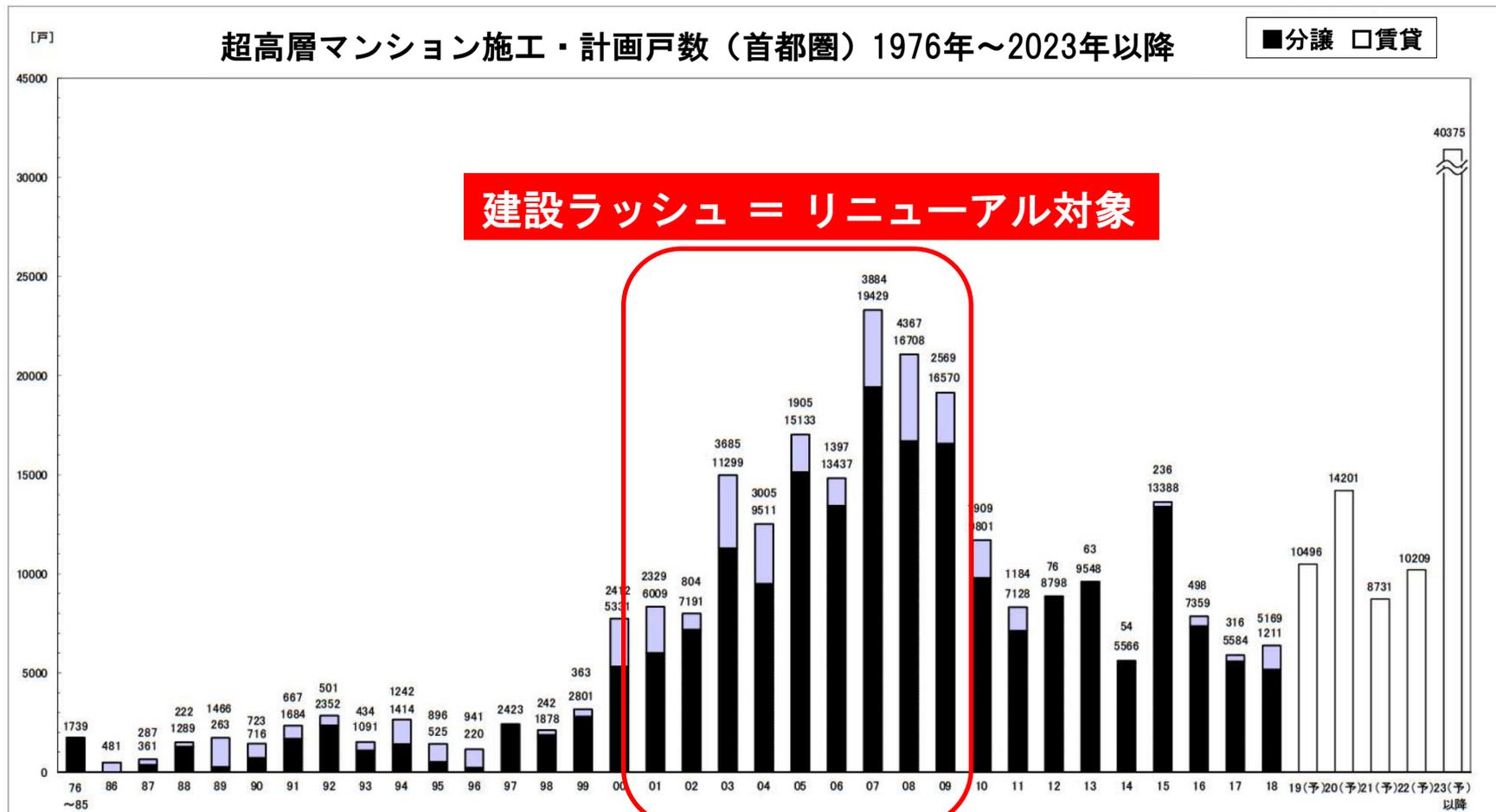


設備イメージ



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

◇ 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月期業績結果

ケア市場

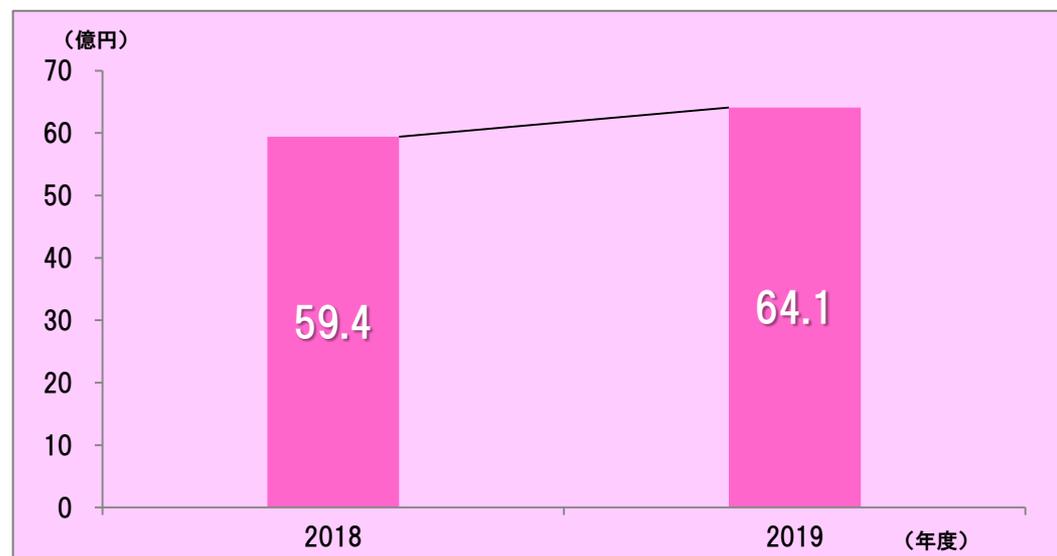
- ・ 新築においては、病院の新設着工件数の減少による病院への販売の減少等により売上は減少。
- ・ リニューアルにおいては、ソリューション営業と保守サービスの推進が功を奏し、病院や高齢者施設、高齢者住宅の販売が増加し売上は増加。

新築では前期比15.1%減少

リニューアルでは前期比21.6%増加

(億円)

ケア市場	2018	2019	増減額	増減率
売上高	59.4	64.1	4.7	8.0%



Vi-nurse
ビーナース

ソリューションの一例



保守メンテナンス事業の推進・拡大

ナースコールシステム Vi-nurse^{ビーナース}

アフターサービスパック

▶アイホンのVi-nurse
アフターサービスパックなら、
「365日24時間体制で安心」です。

特長

ずっと

ご利用情報がセンターに登録されるので安心

ご契約時のナースコール設置状況などを修理受付センターに登録。ご契約先様専用の受付ダイヤルを用意しています。

いつも

修理受付センターが24時間365日受付

トラブルは日中に発生するとは限りません。早朝、深夜の問題発生にも、コールスタッフが24時間体制で待機しています。

すぐに

受付後、迅速にかけつけ修理

ご契約いただいたナースコールシステムを把握したスタッフがお伺いいたしますので、安心して修理対応をお任せいただけます。

わかる

報告書を提出

修理や点検の際には報告書を提出いたします。

はかる

劣化診断

インターホン工業会により認定を受けた資格者が、システムの劣化を診断。適切な交換時期を判定します。

ふせぐ

年1回以上の定期点検を実施

ナースコールを安心してご使用いただける様に、システムの点検をご要望に応じて年1回以上実施いたします。

2020年3月期業績結果

業務市場

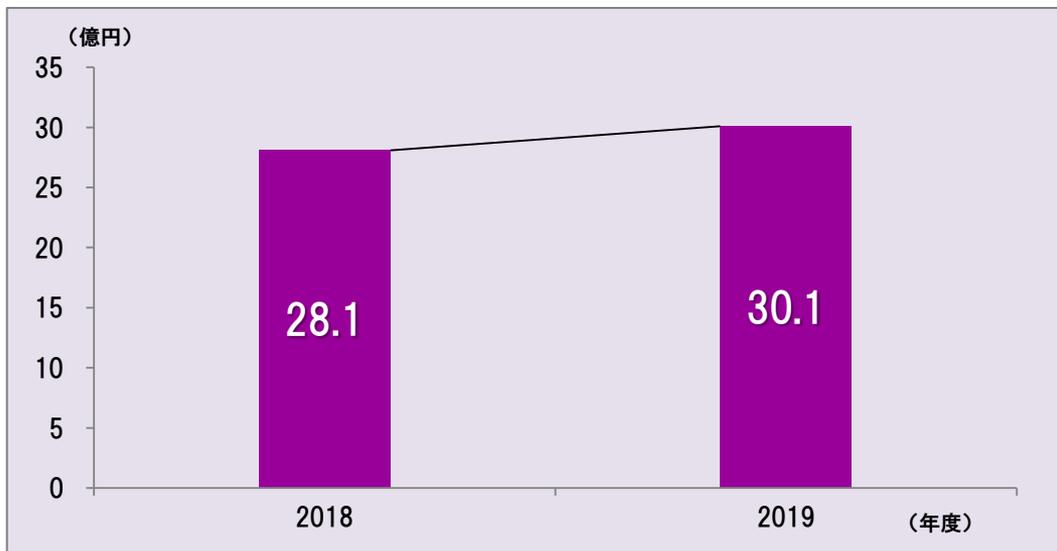
- ・ IPネットワーク対応インターホンシステムをバージョンアップしたことにより販売の裾野がさらに拡大し、売上は増加。

新築では前期比5.0%減少

リニューアルでは前期比11.2%増加

(億円)

業務市場	2018	2019	増減額	増減率
売上高	28.1	30.1	2.0	7.3%



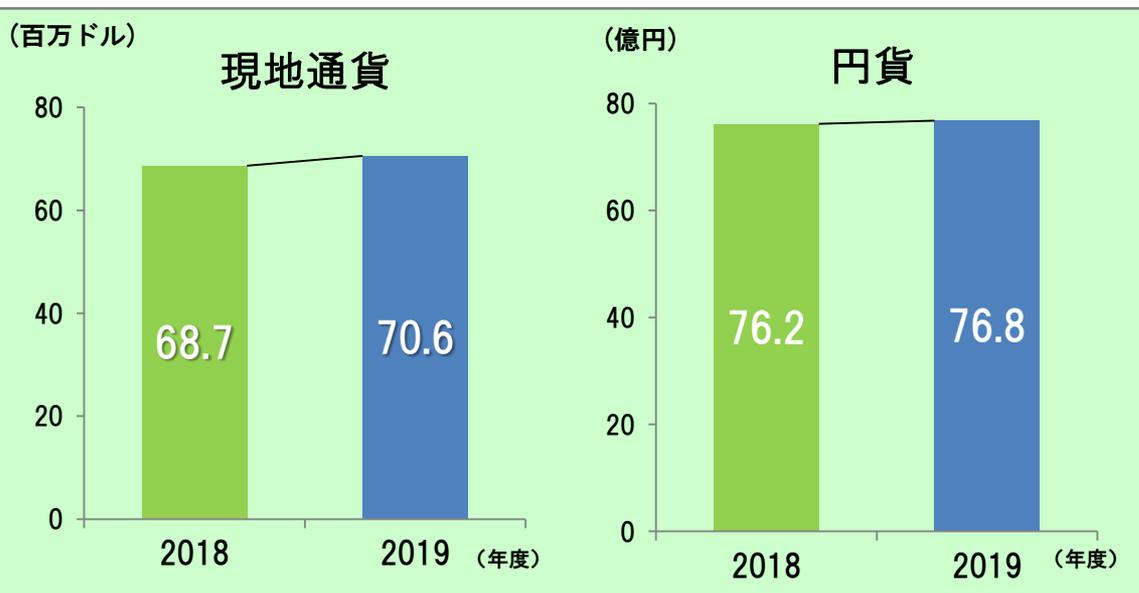
2020年3月期業績結果

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、主要取引先とのプロモーション戦略等により、新たな機能を付加し発売した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、円貨共に前期比で増加

北米市場	2018	2019	増減額	増減率
現地通貨	68.7百万ドル	70.6百万ドル	1.9百万ドル	2.8%
円貨	76.2億円	76.8億円	0.6億円	0.8%



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新商品のWi-Fi対応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	28.5百万€	29.1百万€	0.5百万€	2.0%
円貨	36.7億円	35.2億円	▲1.4億円	▲4.0%

(百万ユーロ)

現地通貨



(億円)

円貨



GT Series

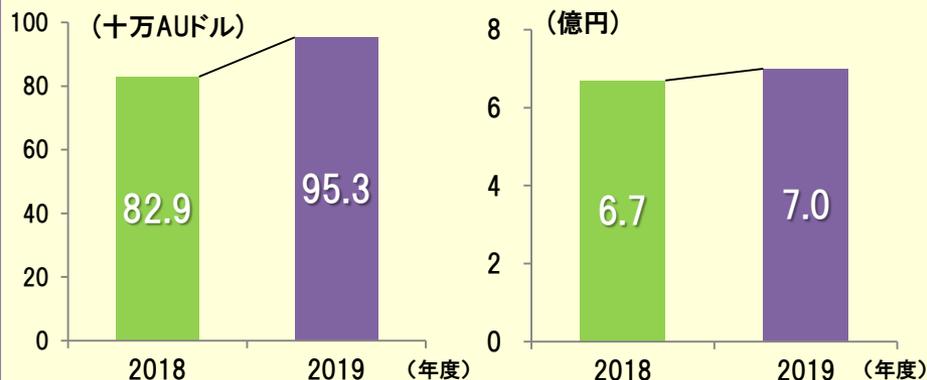


JO Series

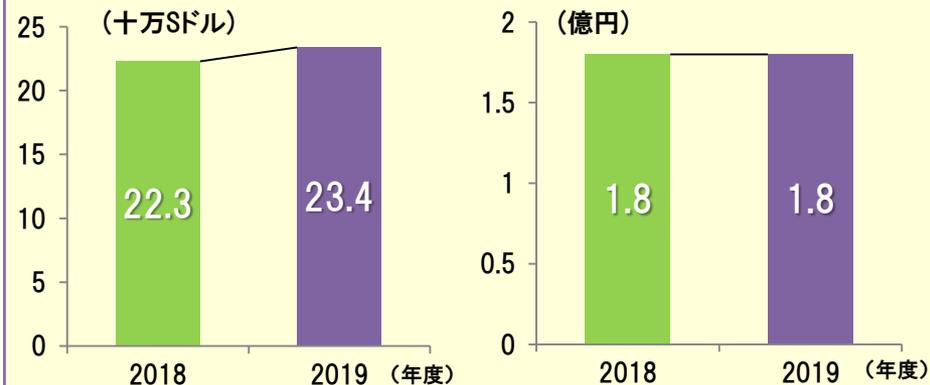


海外市場(その他の海外市場)

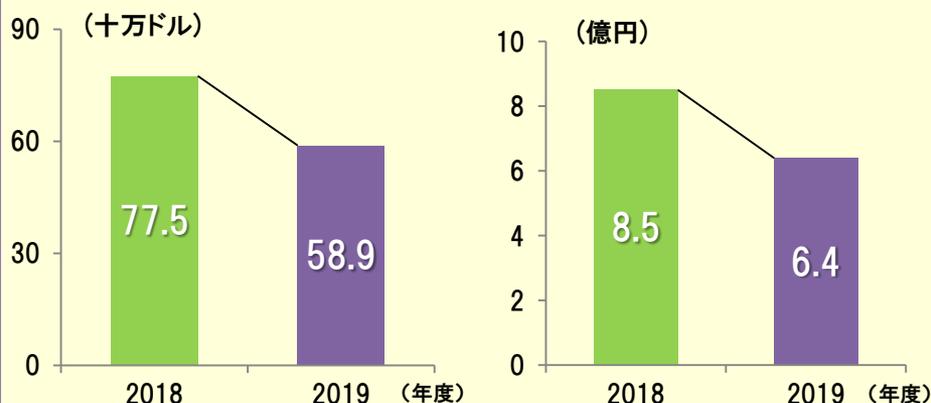
オセアニア市場



シンガポール市場



アジア・その他市場



北米市場及び欧州市場を除く、その他の海外市場全体では前期比10.2%減少。

<オセアニア>

戸建住宅へのWi-Fi対応テレビドアホンや業務市場への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。

<シンガポール>

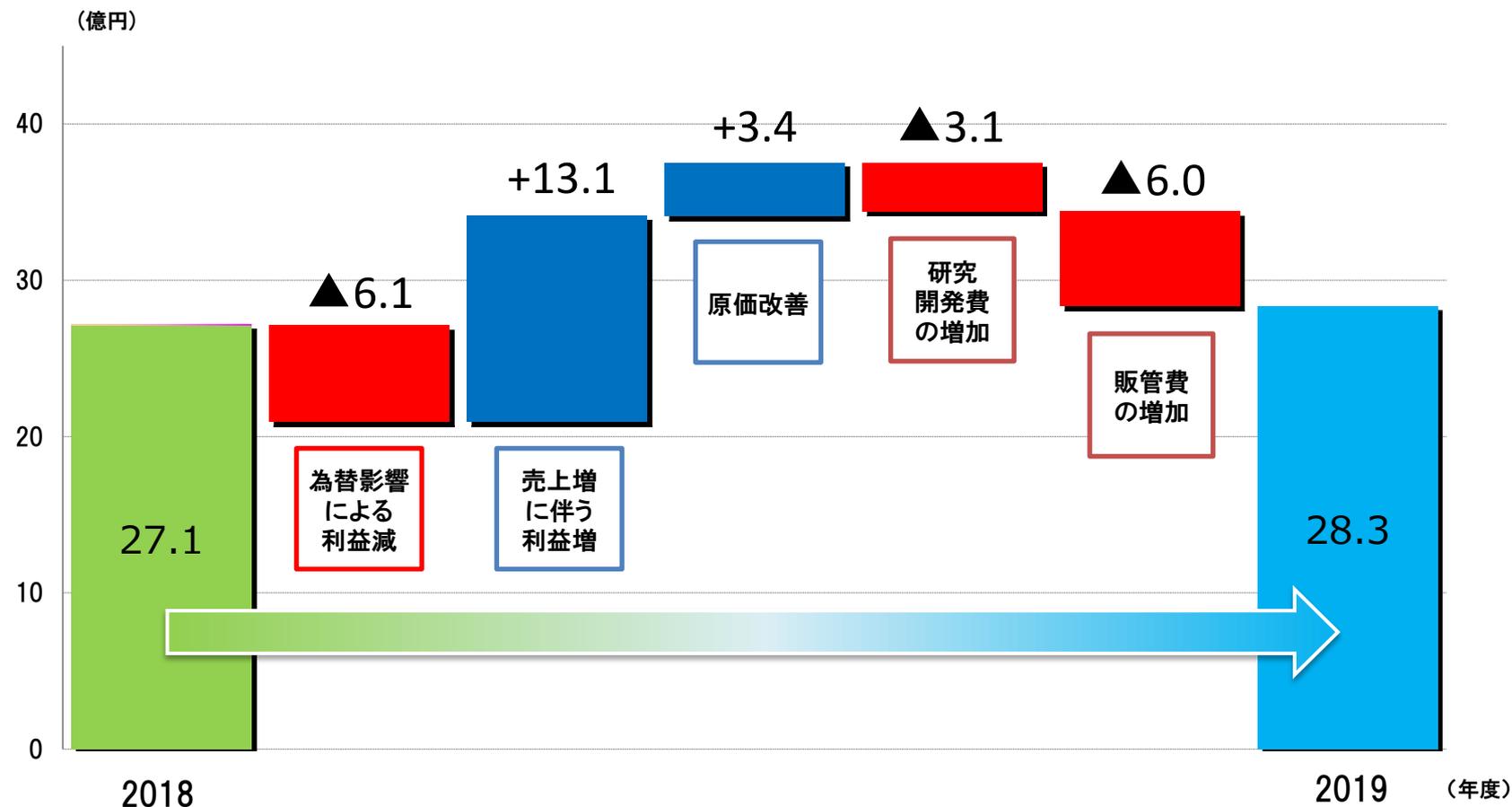
業務市場の大型案件へのIPネットワーク対応インターホンシステムやWi-Fi対応テレビドアホン等の販売が好調。

<アジア・その他>

集合住宅市場のIP化ニーズの高まりによる主力商品の販売減少や米中貿易摩擦の影響等により売上が大幅に減少。

2020年3月期業績結果

◇営業利益の増減要因◇



為替の影響や販管費の増加による利益の減少はあったものの、国内集合リニューアル市場を中心とした売上の大幅な増加に伴い、利益は増加。

第6次中期経営計画

改善 ⇒ 改革 ⇒ 変革

変身

Transformation

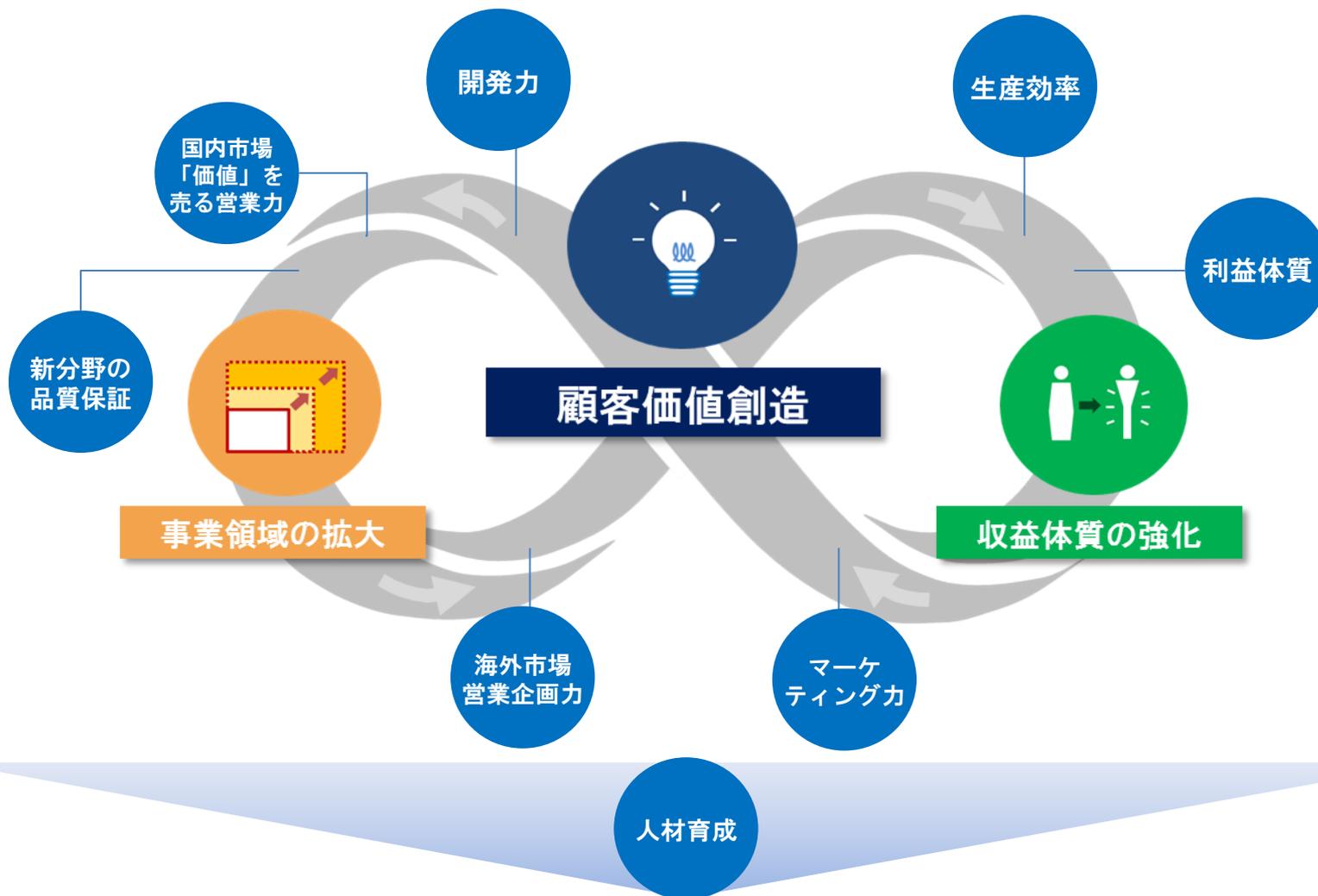
従来のビジネスモデルから発展し、
「安心」「安全」「快適」「生産性と価値の向上」といった
お客様が真に求める価値を創造する企業に
変身するための3年と位置づける。

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



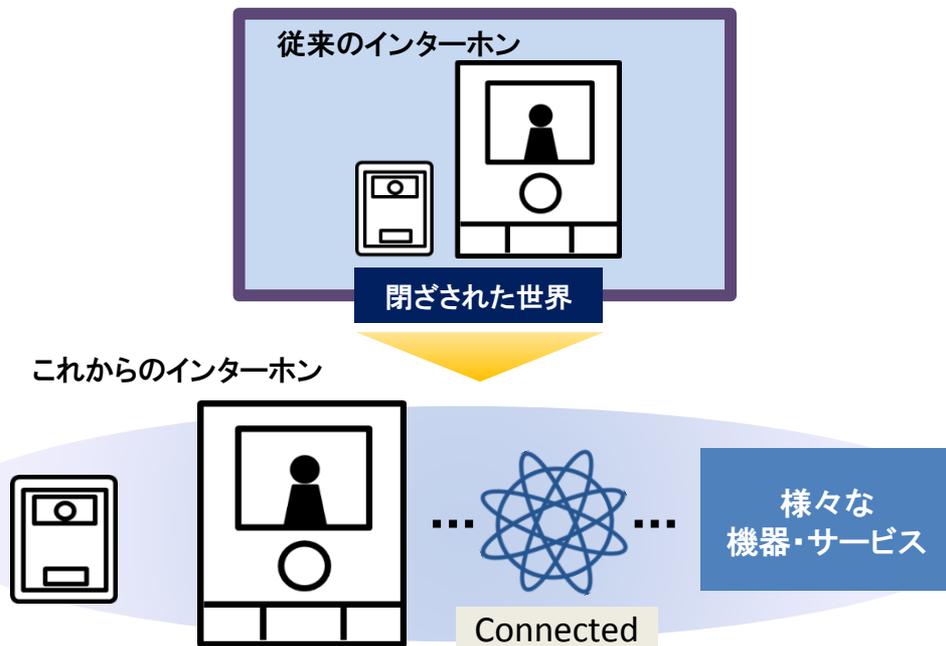
事業基盤構築

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

+

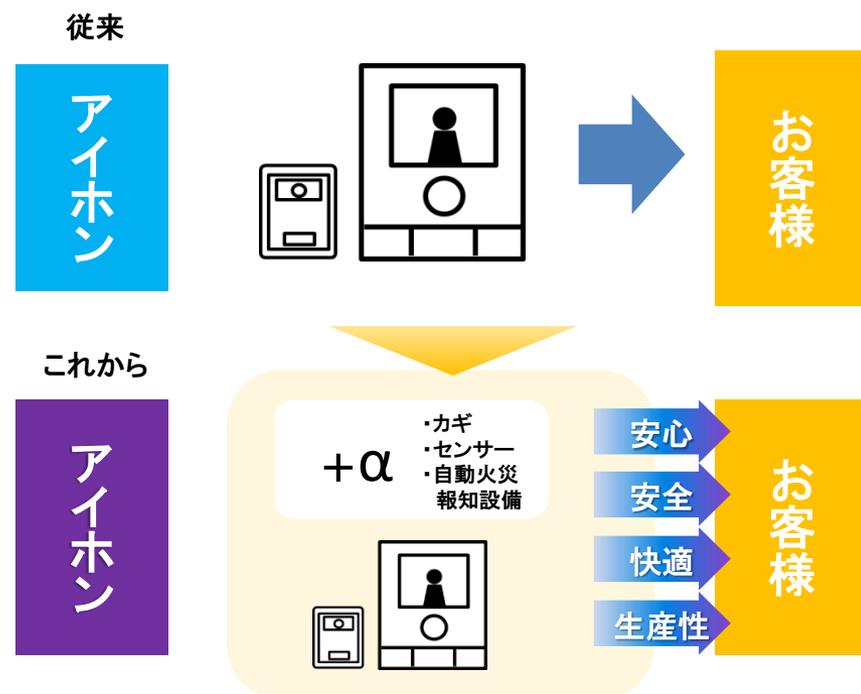
柔軟性

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

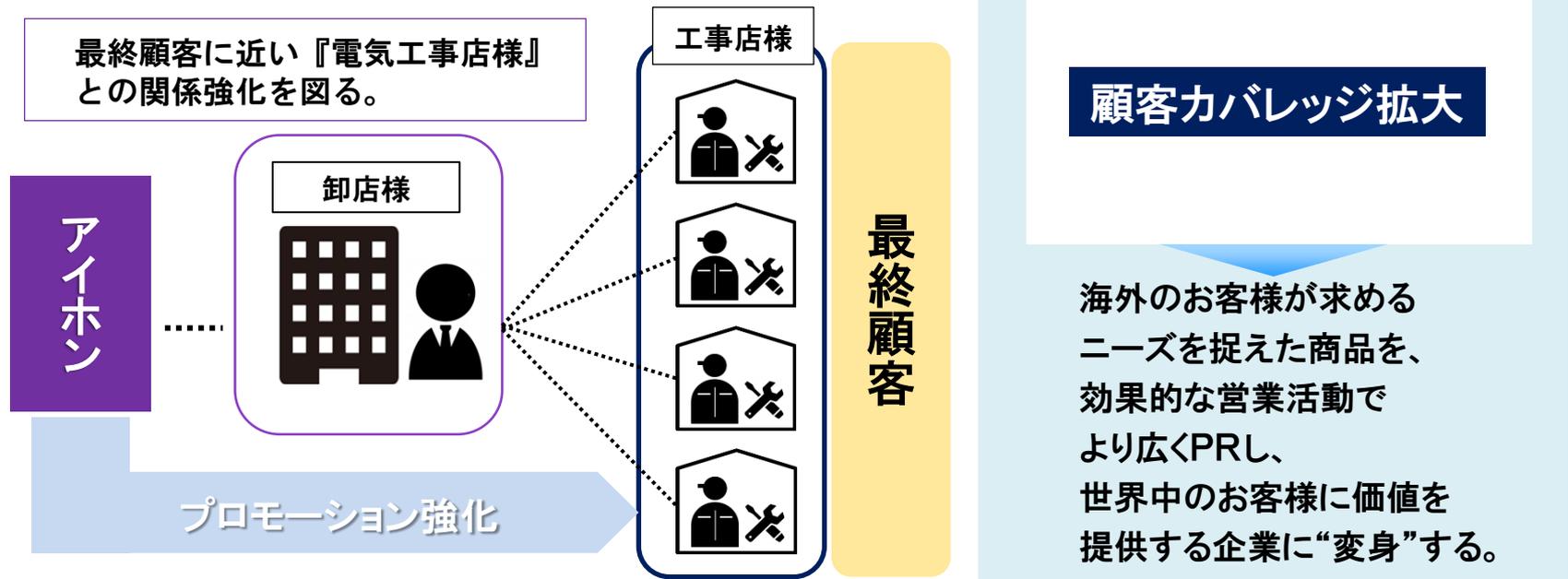
課題解決

「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。

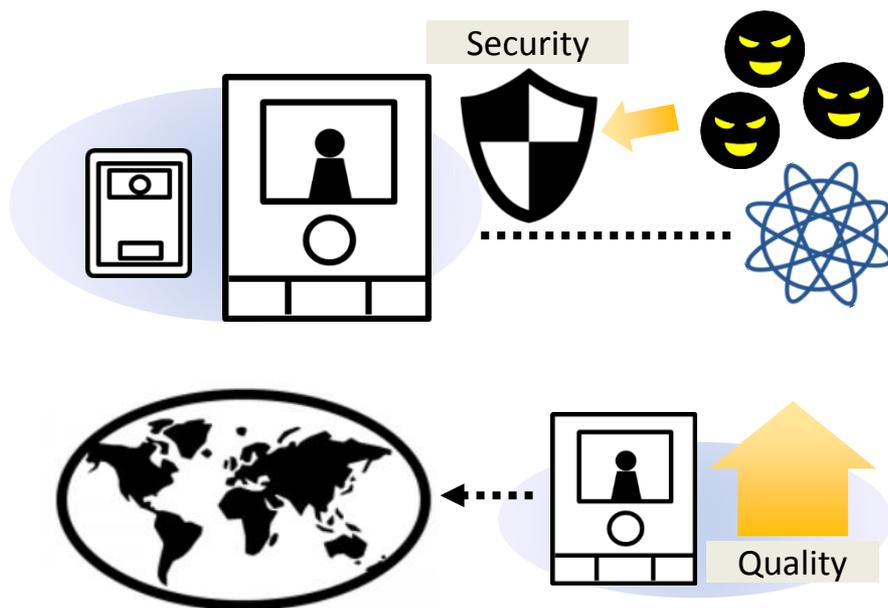


成長領域における品質保証体制強化

■ 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。

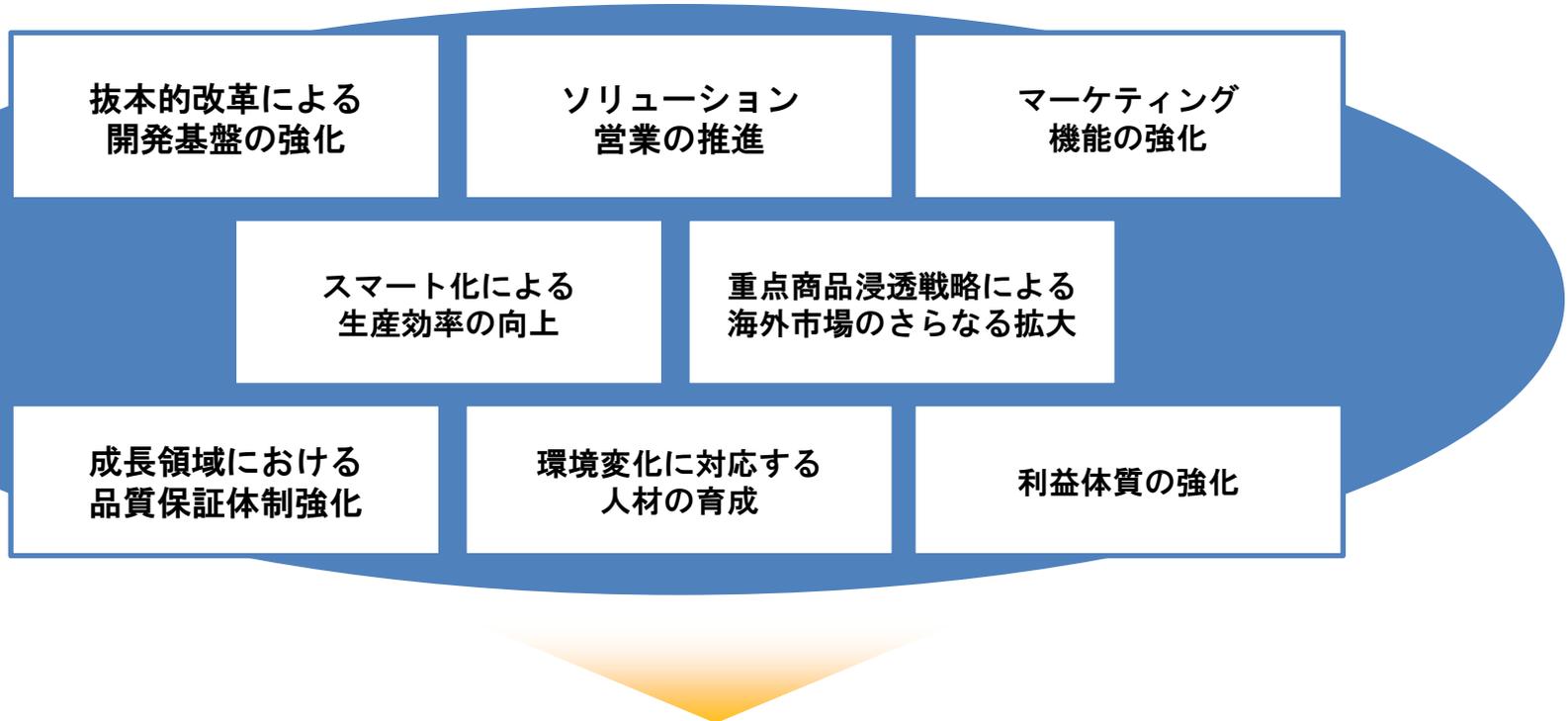


使う安心

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次中期経営計画の戦略



戦略は概ね順調に推移したが、環境が大きく変化
⇒ 最適な計画にアップデートし、それぞれ達成を目指す

新型コロナウイルスの影響

国内営業

- ・4月の段階ではで売上に大きな影響は出ていないものの、
今後は市況の悪化や受注活動の制限による受注の減少を予測。

海外営業

- ・4月の段階で売上は前年同期から大きく減少(ロックダウンの影響)
- ・全てのエリアで、在宅による業務運営。状況を見て営業活動再開を見込む。

商品開発

- ・開発規模を縮小せず、在宅勤務、時差出勤、土日での調整を含め、
勤務する社員間の距離を保つなどの制限を加え、機能は継続。

生産

- ・現時点では、生産への影響は微小ではあるが、
マレーシア、フィリピンのサプライチェーンからの部品の供給が滞り始めている。
- ・サプライチェーンと市場情報を注視し、生産調整を実施。

2021年3月期の業績見通し

各方面において、事態の変化によって状況が大きく変動する環境

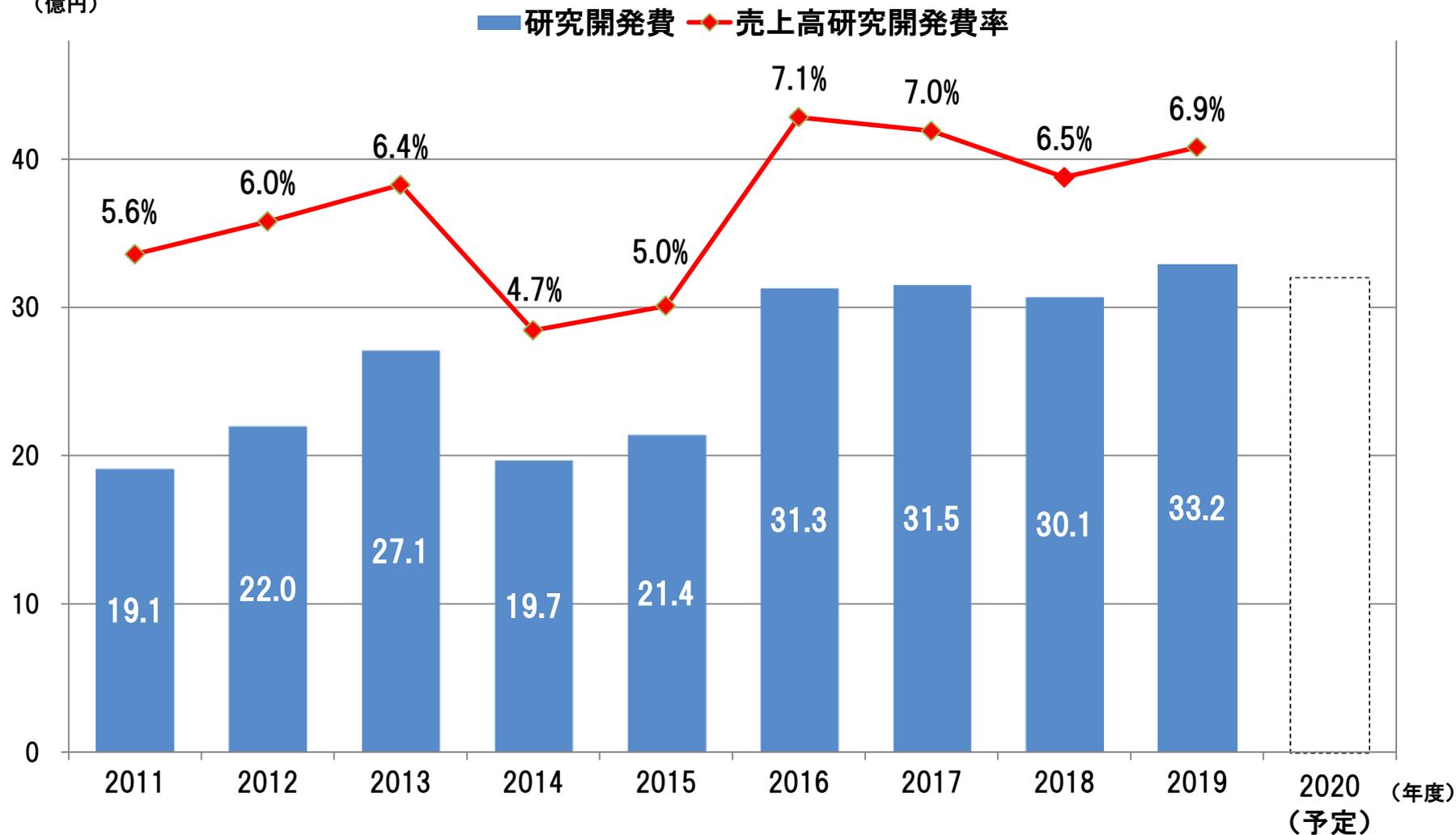
現段階では計画数値の合理的な算出が困難

数値公表を見送り、開示可能段階で速やかに公表

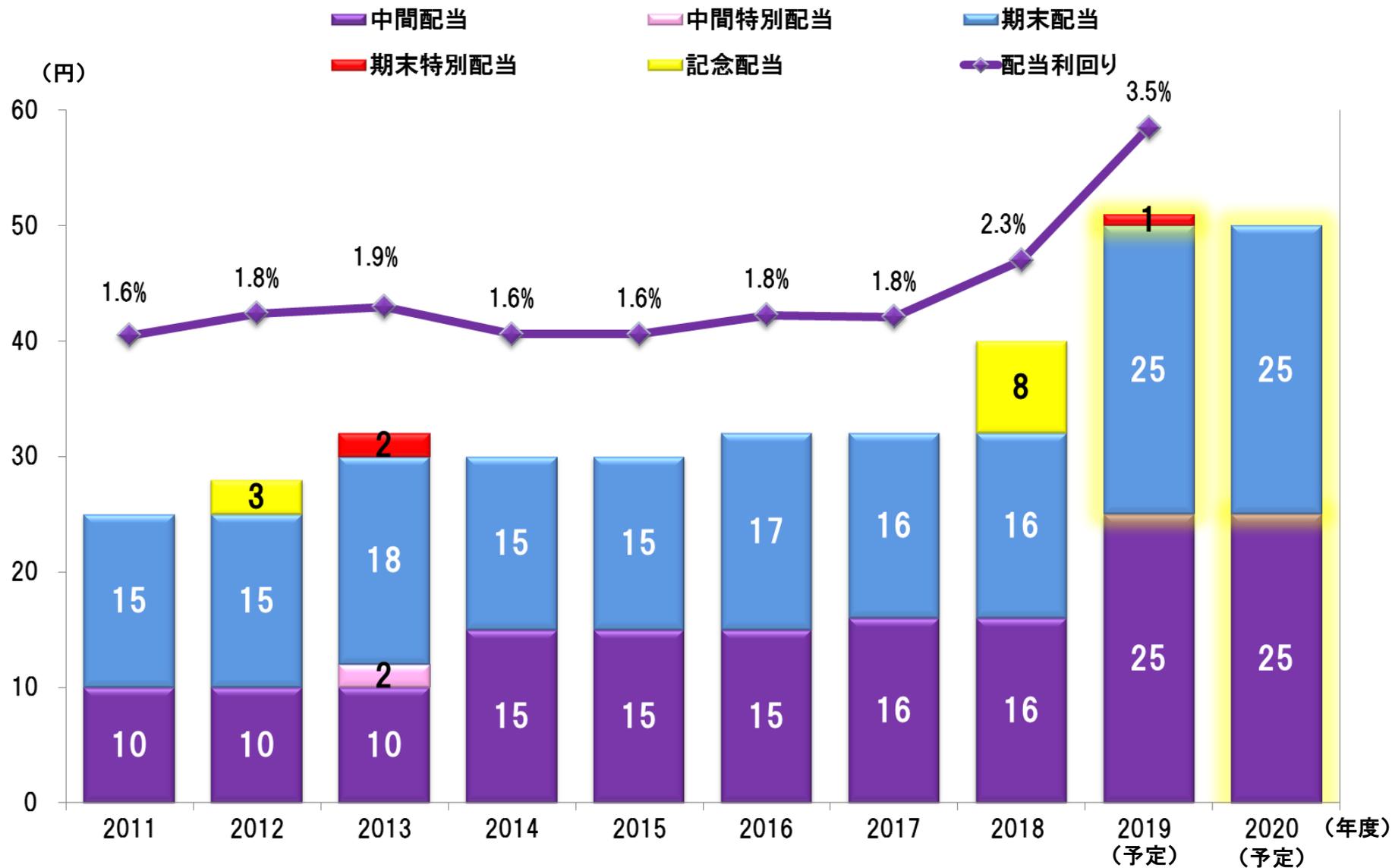
研究開発費

◇研究開発費の推移◇

(億円)



株主還元



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。