

各 位

2019年5月8日

会 社 名 ア イ ホ ン 株 式 会 社 代表者名 代表取締役社長 加藤 康次 (コード番号 6718 東証・名証第一部) 問合せ先 取締役経営企画室長 和 田 健 (TEL 052-228-8181)

中期経営計画(2019~2021年度)に関するお知らせ

当社は、2019 年度から 2021 年度までの 3 年間を対象とする中期経営計画を策定しましたので、概要についてお知らせいたします。添付資料を併せてご参照ください。

1. 経営方針

当社は1948年の創業以来、インターホンを中心とした通信機器の専門メーカーとして 事業を展開し今日に至っております。

基本方針は、経営理念「自分の仕事に責任を持て 他人に迷惑をかけるな」の下、自社 ブランドを基本とし、開発から生産・販売・アフターサービスに至るまでを一貫して行い、 お客様に満足していただける商品づくりを進めております。

また、経営ビジョン「コミュニケーションとセキュリティの技術で社会に貢献する」と「顧客感動品質を創造し、世界中の人々に安心・安全・快適を提供し続ける」の下、「新しい安心をかたちに」をスローガンとして掲げ、新しい安心を実感できる商品やサービスを提供し、社会に貢献していきたいと考えております。

2. 中期経営計画(2019~2021年度)

このたびの中期経営計画につきましては、

「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」 を中期方針とし、以下の戦略を主眼に取り組んでまいります。

(1) 重点戦略

- ・抜本的改革による開発基盤の強化
- ・ソリューション営業の推進
- ・重点商品の浸透戦略による海外市場のさらなる拡大
- ・成長領域における品質保証体制の強化

(2) 2021 年度業績目標

	2018 年度(実績)	2021 年度(目標)
連結売上高	463億3千万円	490億円
営業利益	27億1千万円	30億円
連結売上高営業利益率	5.9%	6.1%

以上

【注意事項】

本資料 (添付資料を含む) に記載されている業績目標等の将来に関する記述は、現時点で 入手可能な情報に基づき算出したものであり、実際の業績は今後さまざまな要因によって 大きく異なることがあります。

第7次中期経営計画 AIPHONE Vision 2021

2019.05.08

第6次中期経営計画の結果 業績結果

連結売上高



◆3年連続で過去最高売上高を更新

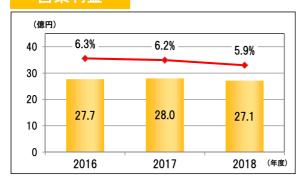
国内市場

⇒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。

1

第6次中期経営計画の結果 戦略の振り返り

重点戦略

受注プロセス管理強化 によるリニューアル市場拡大

北米-欧州市場強化

新規事業領域への 積極的取組み

魅力的製品を生む機能強化

競争激化に伴うコストダウン

源流管理と市場分析強化

業務品質全体の向上

反省

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。

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えたが、 スマートフォン連動など商品のトレンド対

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。

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。

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。

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。

ロジカルシンキングスキルの向上に成 果。働きがいを数値化。根本的な仕組 み・制度などについての改革は進まな

次期に向けて

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。

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。

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。適切なパートナリング。

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。

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。

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。

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。

アイホン株式会社

第6次中期経営計画の結果

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)

取り巻く環境の変化

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
- -新築住宅着エ戸数の減少
- ・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

アイホン株式会社

ビジネスドメインの再定義

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

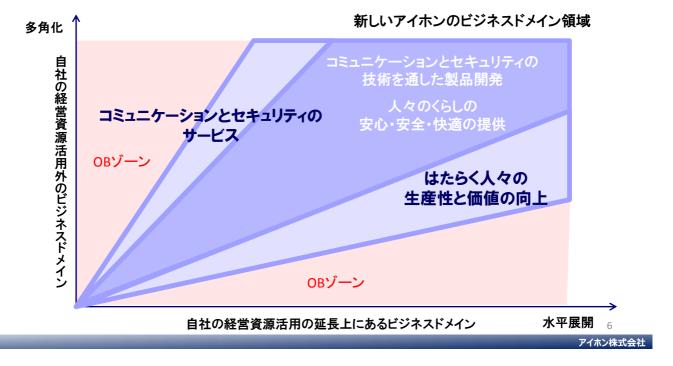
コミュニケーションと セキュリティの 技術とサービス ② 時代に左右されない提供価値

安心・安全・快適生産性と価値の向上

確立すべき新たな事業領域

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。

ビジネスドメインと新規事業を含む業容拡大の方向性



第7次中期経営計画のコンセプト

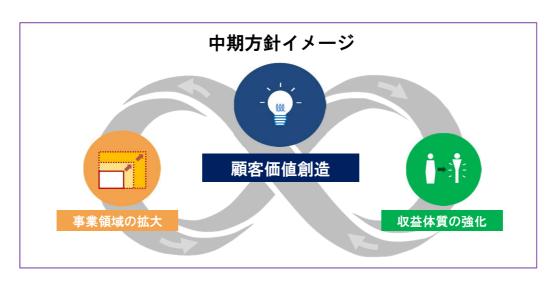
第6次中期経営計画

改善 ⇒ 改革 ⇒ 変革

変身

Transformation

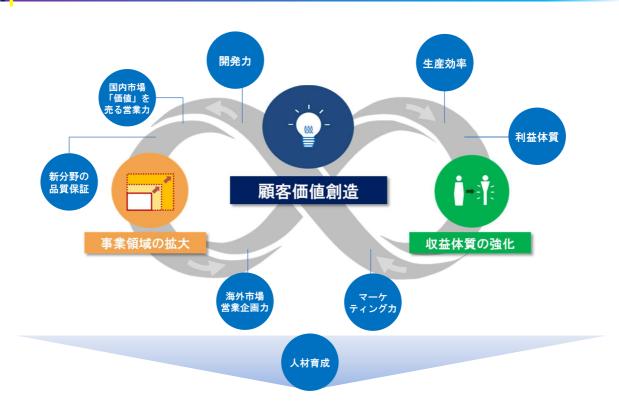
従来のビジネスモデルから発展し、 「安心」「安全」「快適」「生産性と価値の向上」といった お客様が真に求める価値を創造する企業に 変身するための3年と位置づける。 顧客価値創造を深化させ、 事業領域の拡大と収益体質を強化し、 経営目標を達成する



8

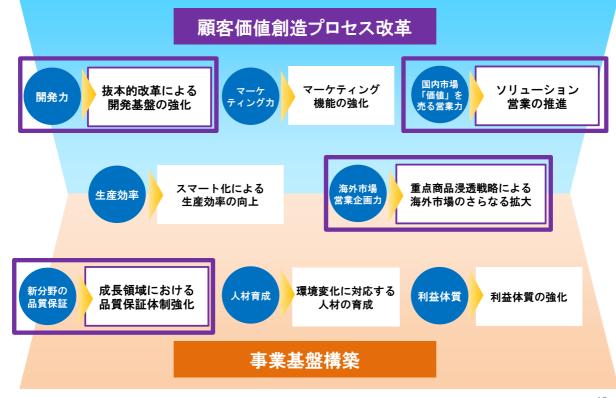
アイホン株式会社

第7次中期経営計画における戦略課題



9

第7次中期経営計画の戦略



10

アイホン株式会社

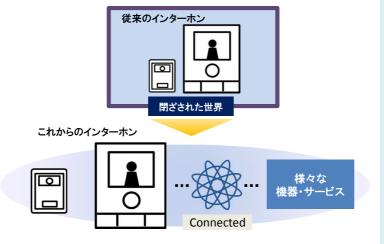
第7次中期経営計画の戦略

抜本的改革による開発基盤の強化

■背黒■

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

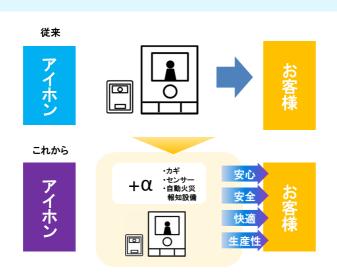
柔軟性

開発力を徹底強化し、 loTやAl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。

11

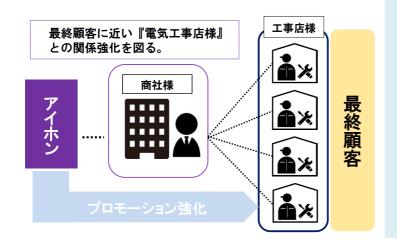
アイホン株式会社

第7次中期経営計画の戦略

重点商品浸透戦略による海外市場のさらなる拡大

■背黒■

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、 第6次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。



パートナー関係強化による

顧客カバレッジ拡大

海外のお客様が求める ニーズを捉えた商品を、 効果的な営業活動で より広くPRし、 世界中のお客様に価値を 提供する企業に"変身"する。

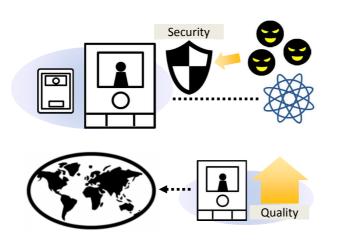
成長領域における品質保証体制強化

■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。



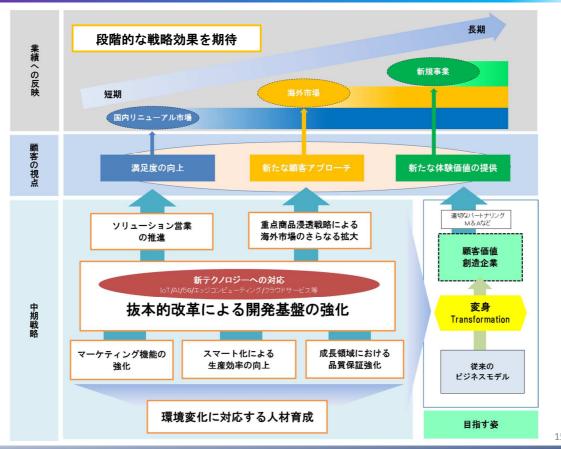
使う安心

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。

アイホン株式会社

戦略イメージ



新たな事業への取り組み

医療・介護の現場における深刻な人手不足



課題解決を事業機会とする"新サービス"の提供を検討



アイホン株式会社

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%



環境に対する取り組み

環境配慮設計宣言

私たちは環境配慮設計を推進し、 中期経営計画の3か年を通して、 "全て"の商品開発(ハート・ウェア設計) に対する環境配慮設計を 必ず実施します。





アイホン株式会社

SDGsへの取り組み



SDGsへの取り組み



ナースコールや新しいケア関連サービスにより、医療・介護の効率化に貢献する

第6次中計から取り組みを始めた働きがいの向上活動により、 従業員の働きがいを高め、生産性を向上させる





戦略の核である"顧客価値の創造プロセス改革"により、 社会により高い価値を提供できる開発体制を構築する

テレビドアホンを中心としたセキュリティ商品・サービスで 安心して住み続けられる街づくりに貢献する





壊れにくい物づくりで、誰もが安心して使い続けられる商品・サービスを提供する

新たな商品・サービスを創造するため、自社だけでなく 業務提携など他企業との連携を活発化し、より高い価値を提供する



2

アイホン株式会社

Communication & Security



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。