

# 2009年3月期 中間決算説明会

愛光電気株式会社

代表取締役社長 近藤 保

2009年2月6日



# 会社概要

## 経営理念・ビジョン

## 【会社概要】

- 会社名 : 愛光電気株式会社【 AIKO Corporation 】
- 本社所在地 : 神奈川県小田原市西大友205-2
- 代表者 : 代表取締役社長 近藤 保
- 資本金 : 6億1,165万円(JASDAQ上場:証券コード 9909)
- 創 業 : 1953年(昭和28年)11月8日
- 設 立 : 1959年(昭和34年)10月8日
- 発行済株式数 : 4,411,000株
- 社員数 : 174名 (2008年9月20日 現在)
- 株主数 : 529名 (2008年9月20日 現在)
- 事業内容 : 電気製品、機械器具、資材の販売および修理、電気機械、器具取付工事の設計および 施工を主な事業とし、これに附帯する一切の業務

## 経営理念

『愛光電気株式会社は、電気機器電設資材総合商社として社会への貢献、企業の永続、社員の幸せの三つを調和させ、お客様、仕入先、愛光電気株式会社の三者が共に生成発展する**三位一体の使命感経営**を実践し続けます。』

AIKO10年ビジョン2003-2013

問屋から商社へ「電気の総合商社を目指したい」。



**AIKO NEW WING PLAN**

「社団法人倫理研究所」のライセンス認定企業プログラム『倫理 17000』に、全国4万社の会員企業の中から53社が認定され、愛光電気株式会社もその中の一社（第25号）として認定されています。（2004年9月1日交付）

倫理とは人間を幸福に導き、平和で豊かな社会を築く基本であり、道徳を超える生きた生活法則と捉えています。1974年（S.49）以来、社員全員が倫理研修に取り組み、その実践を通して人間社会を幸福にするものとして社員一人一人に深く浸透しています。

その高い倫理観は、ビジネスパートナーからの評価も大変高く、コンプライアンスをはじめ、愛光電気の経営の大きな礎となっています。

倫理17000 認定証



**RINRI 17000  
CERTIFICATION**

登録企業名 愛光電気 株式会社  
所在地 神奈川県小田原市西大友205-2  
代表者 近藤 保

貴社は、厳正なる審査の結果、付属書に記載される「倫理法人会憲章」の理念と活動指針に則った経営を行う模範企業であることをここに証します。

登録番号 第25号 登録日 平成16年 9月 1日  
更新日 平成20年 1月 1日 有効期限 平成22年12月31日

倫理17000 審査登録委員会

社団法人倫理研究所 理事長	元キヤノン株式会社 取締役相談役	八洲学園大学 学長
------------------	---------------------	--------------

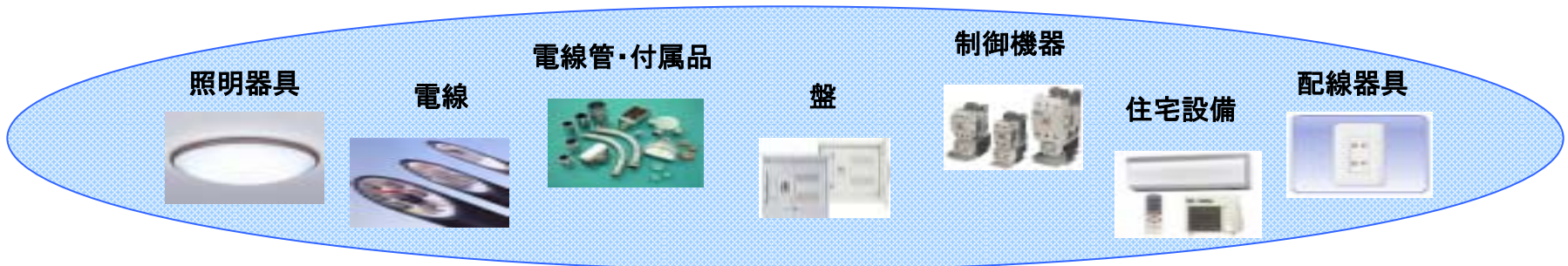
名 山 敏 秋      渡 川 謙 一      高 橋 道



社団法人倫理研究所

# 取扱主要品目

取扱商品分類	主要品目
照明器具類	照明器具(住宅用・施設用・非常用・店舗用) 電球・蛍光ランプ・ハロゲン電球・水銀灯・点灯管
電線・パイプ類	高・低圧電力ケーブル・光ケーブル・LANケーブル・合成ゴム電線 警報用電線・耐熱用電線・耐火用電線 鋼管電線管・塩化ビニール電線管・各種電線管付属品・ケーブルラック
開閉器・盤・制御機器類	分電盤・受配電機器・高圧受電設備・ブレーカー 制御機器(FA関連機器・シーケンサ・インバーター)
家電・住設・弱電機器類	家電製品・住宅設備機器・通信機器・OA機器・音響機器 防災セキュリティ・ビル監視設備・太陽光発電システム
その他	配線器具・配線材料・架線材料・碍子・電柱・鋼管ポール・避雷針 工具・計測機器



# 拠点ネットワーク

## 神奈川西営業部

- 小田原南営業所
- 小田原北営業所
- 平塚営業所
- 厚木営業所

## 神奈川東営業部

- 横浜営業所
- 横須賀営業所
- 藤沢営業所

## 東静岡営業部

- 沼津営業所
- 伊東営業所
- 下田営業所

## 東京営業部

- 品川営業所
- 特販営業所

## 制御機器営業部

- 藤沢制御機器営業所
- 相模原分室

- 厚木制御機器営業所

## 営業開発部

## 交通営業部

- 東京営業所

## 小田原商品センター



小田原本社ビル



# 2009年3月期 中間決算業績説明

# 比較損益計算書(中間期)

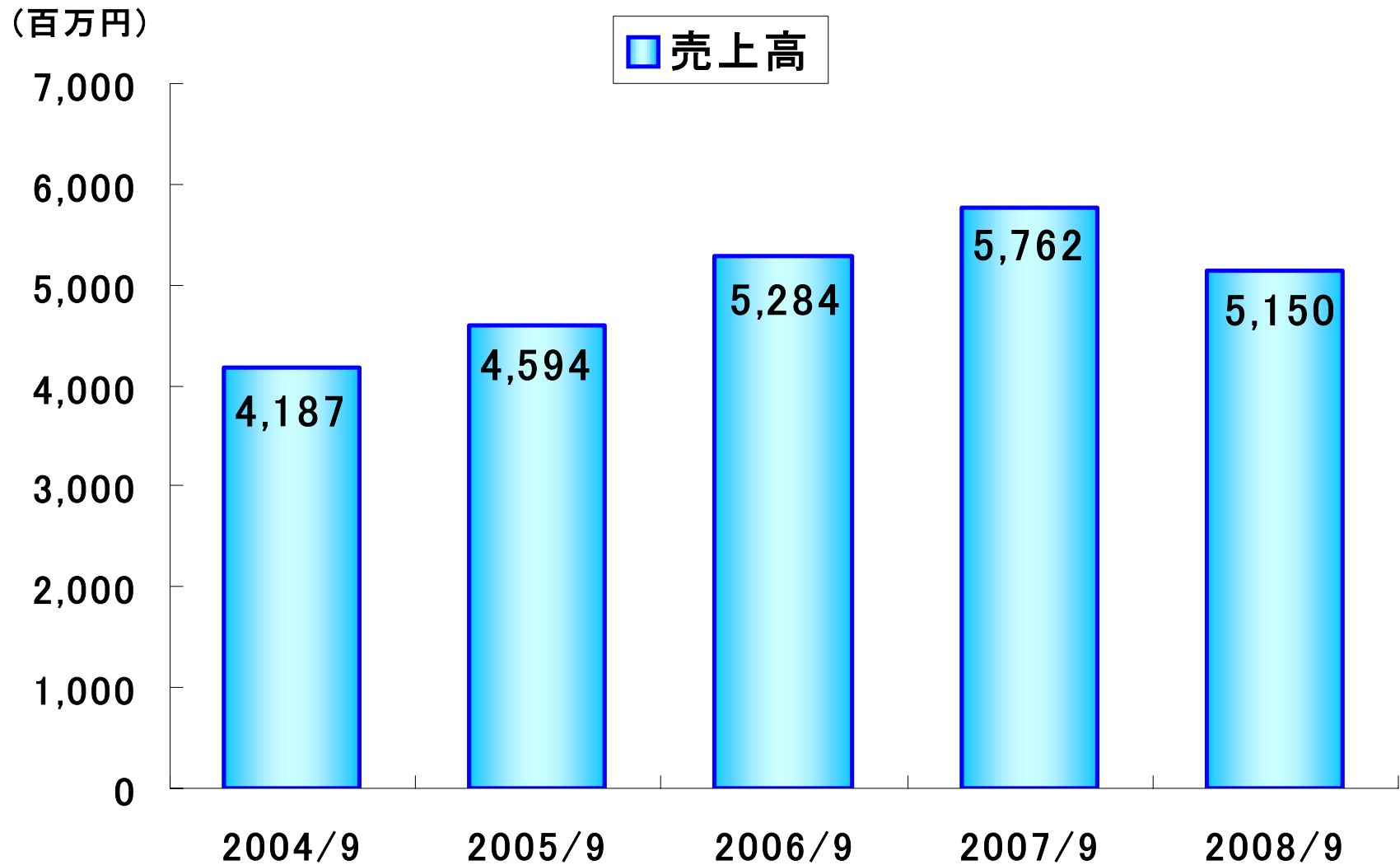


(単位:百万円)

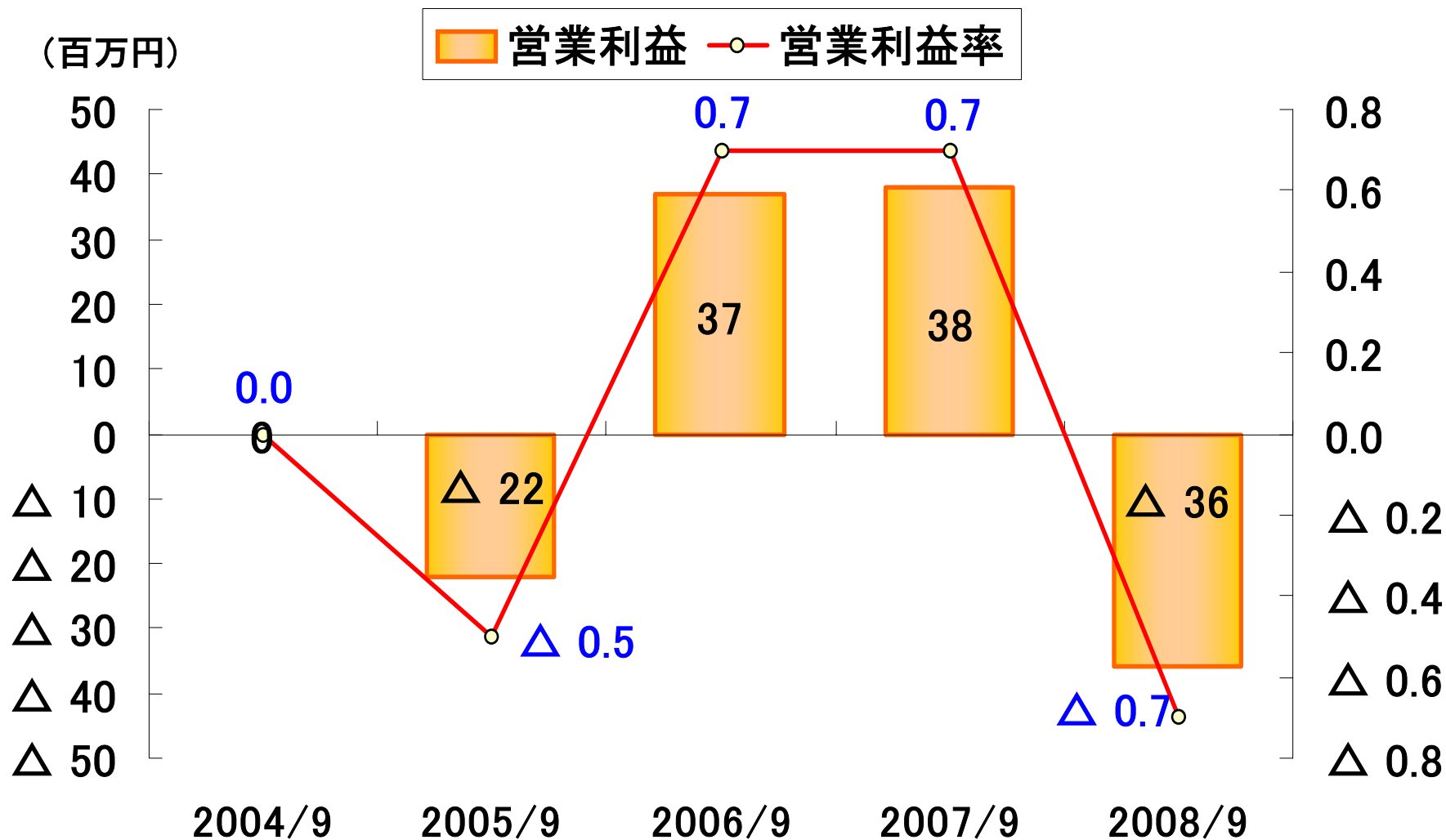
	前期実績	当期予想	当期実績	前期比	当期予想比較
売上高	5,762	5,792	5,150	89.4%	88.9%
営業利益	38	19	△ 36	—	—
経常利益	94	74	29	31.4%	40.2%
純利益	64	37	26	41.4%	72.0%

(注) 当期予想は 2008年05月09日付け決算短信発表時の数値

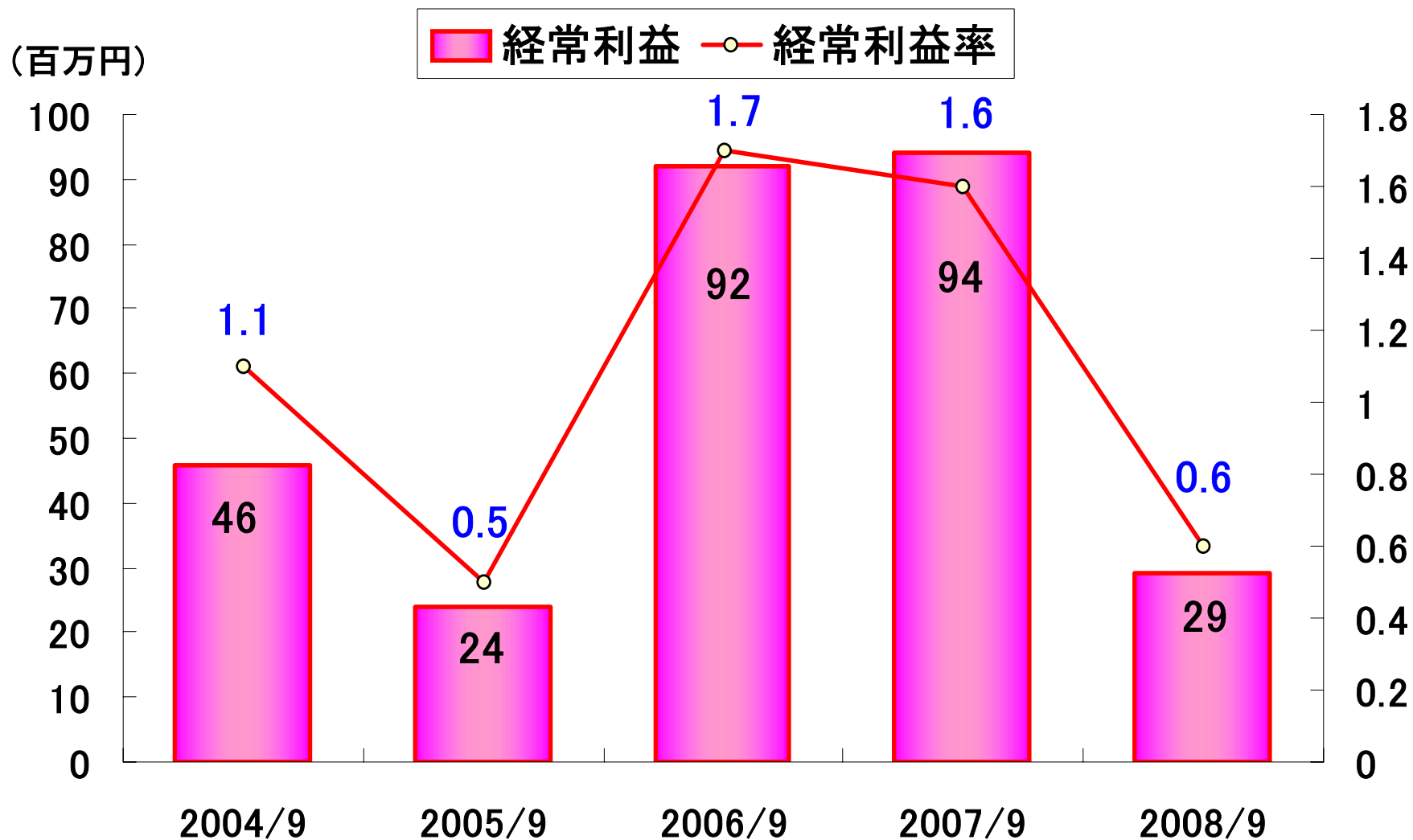
# 売上高の推移



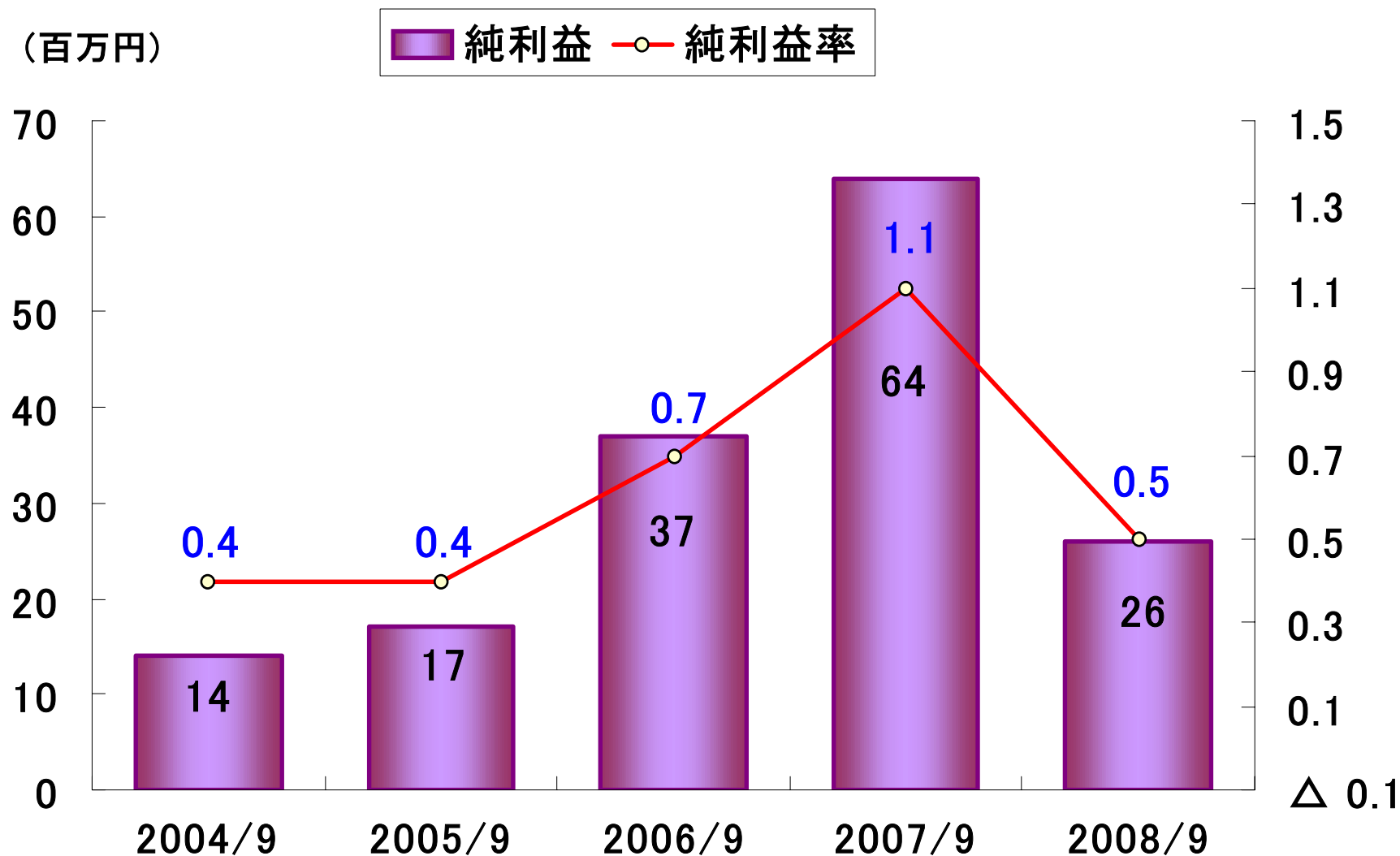
# 営業利益・売上高営業利益率の推移



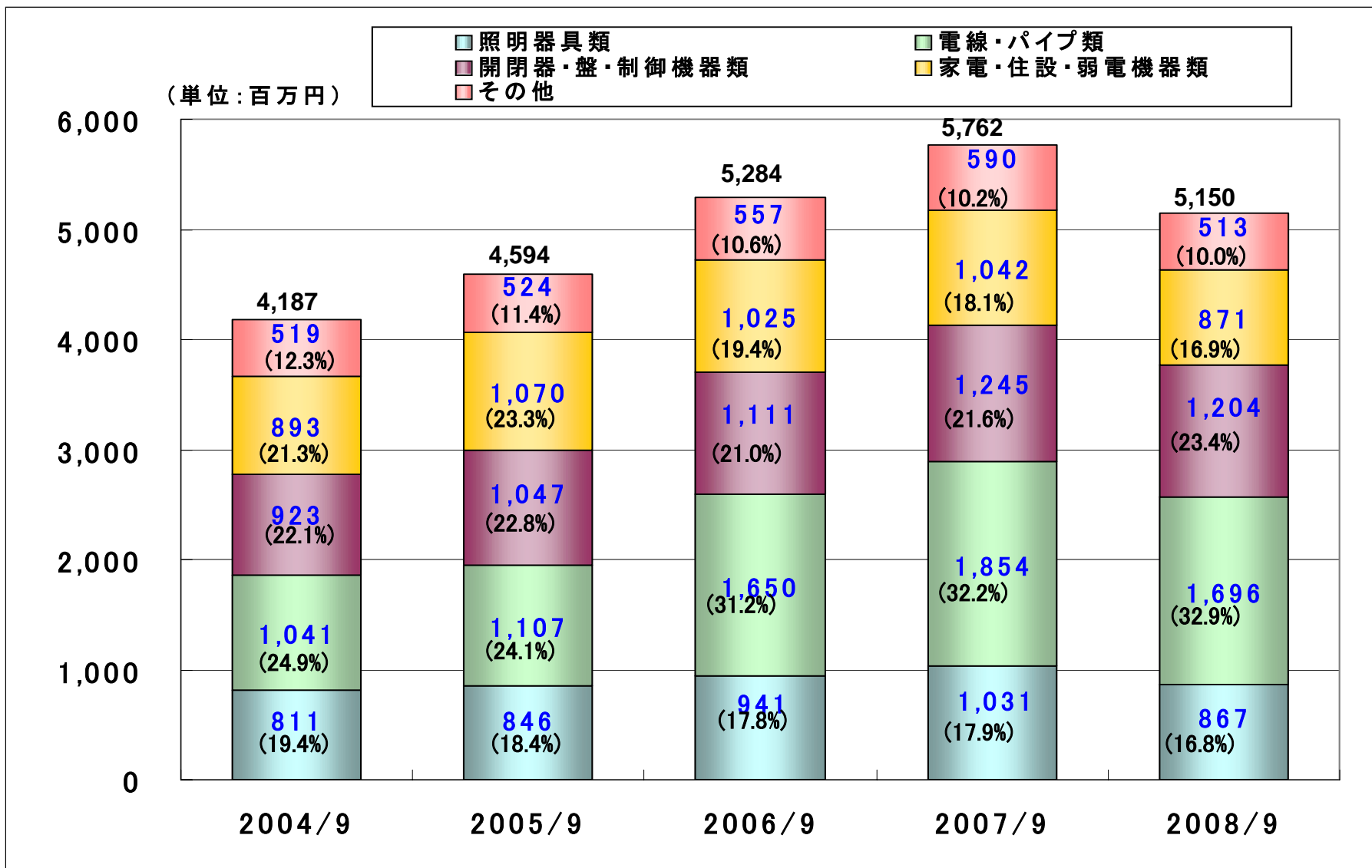
# 経常利益・売上高経常利益率の推移



# 純利益・売上高純利益率の推移



# 品目別売上高の推移（中間期比較）

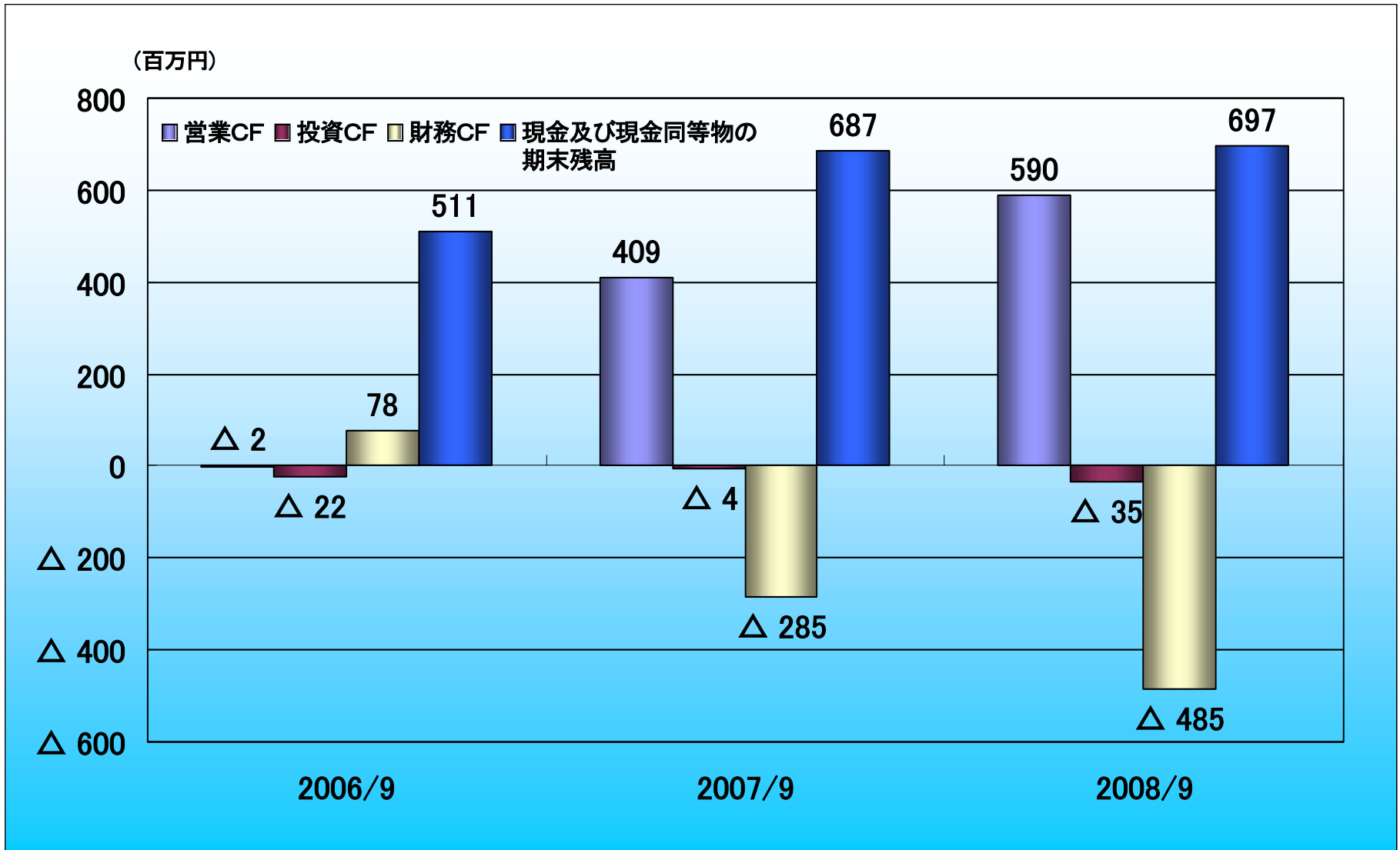


# 比較貸借対照表

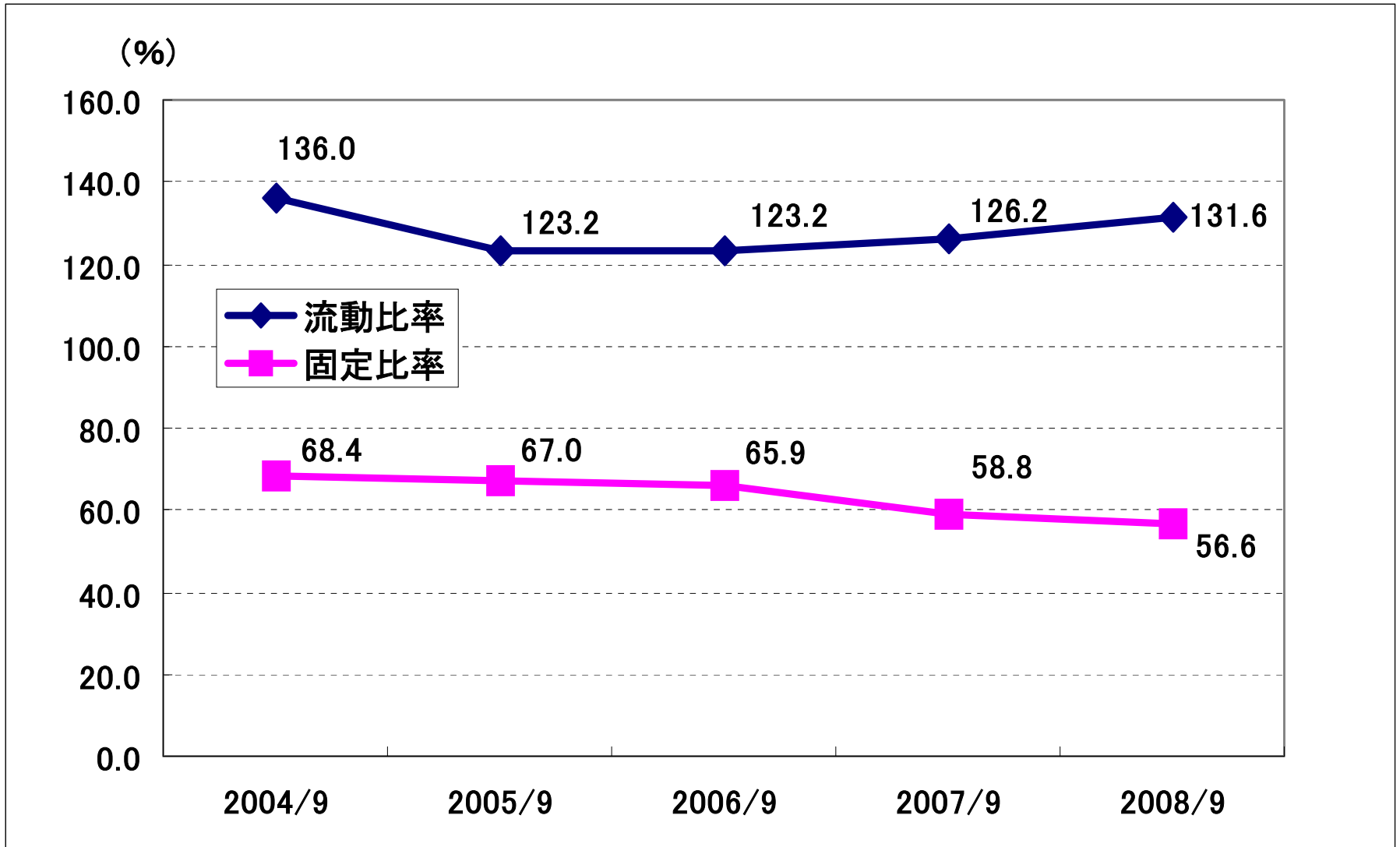
(単位:百万円)

	2006/9	構成比(%)	2007/9	構成比(%)	2008/9	構成比(%)
流動資産	4,061	77.0	4,574	80.1	4,261	79.2
固定資産	1,211	23.0	1,136	19.9	1,119	20.8
<b>(資産の部)計</b>	<b>5,273</b>	<b>100.0</b>	<b>5,710</b>	<b>100.0</b>	<b>5,381</b>	<b>100.0</b>
流動負債	3,294	62.5	3,623	63.5	3,239	60.2
固定負債	140	2.6	156	2.7	158	3.0
<b>(負債の部)計</b>	<b>3,434</b>	<b>65.1</b>	<b>3,780</b>	<b>66.2</b>	<b>3,398</b>	<b>63.2</b>
資本金	611	11.6	611	10.7	611	11.4
資本剰余金	691	13.1	691	12.1	691	12.8
利益剰余金	523	10.0	622	10.9	687	12.8
自己株式	△ 5.0	△ 0.1	△ 6.0	△ 0.1	△ 7.0	△ 0.1
その他有価証券 評価差額金	16	0.3	10	0.2	△ 1	△ 0.1
<b>(純資産の部)計</b>	<b>1,838</b>	<b>34.9</b>	<b>1,930</b>	<b>33.8</b>	<b>1,982</b>	<b>36.8</b>
<b>(負債・純資産)計</b>	<b>5,273</b>	<b>100.0</b>	<b>5,710</b>	<b>100.0</b>	<b>5,381</b>	<b>100.0</b>

# キャッシュフロー



# 流動比率・固定比率



# 2009年3月期業績予想

# 2009年3月期 業績予想

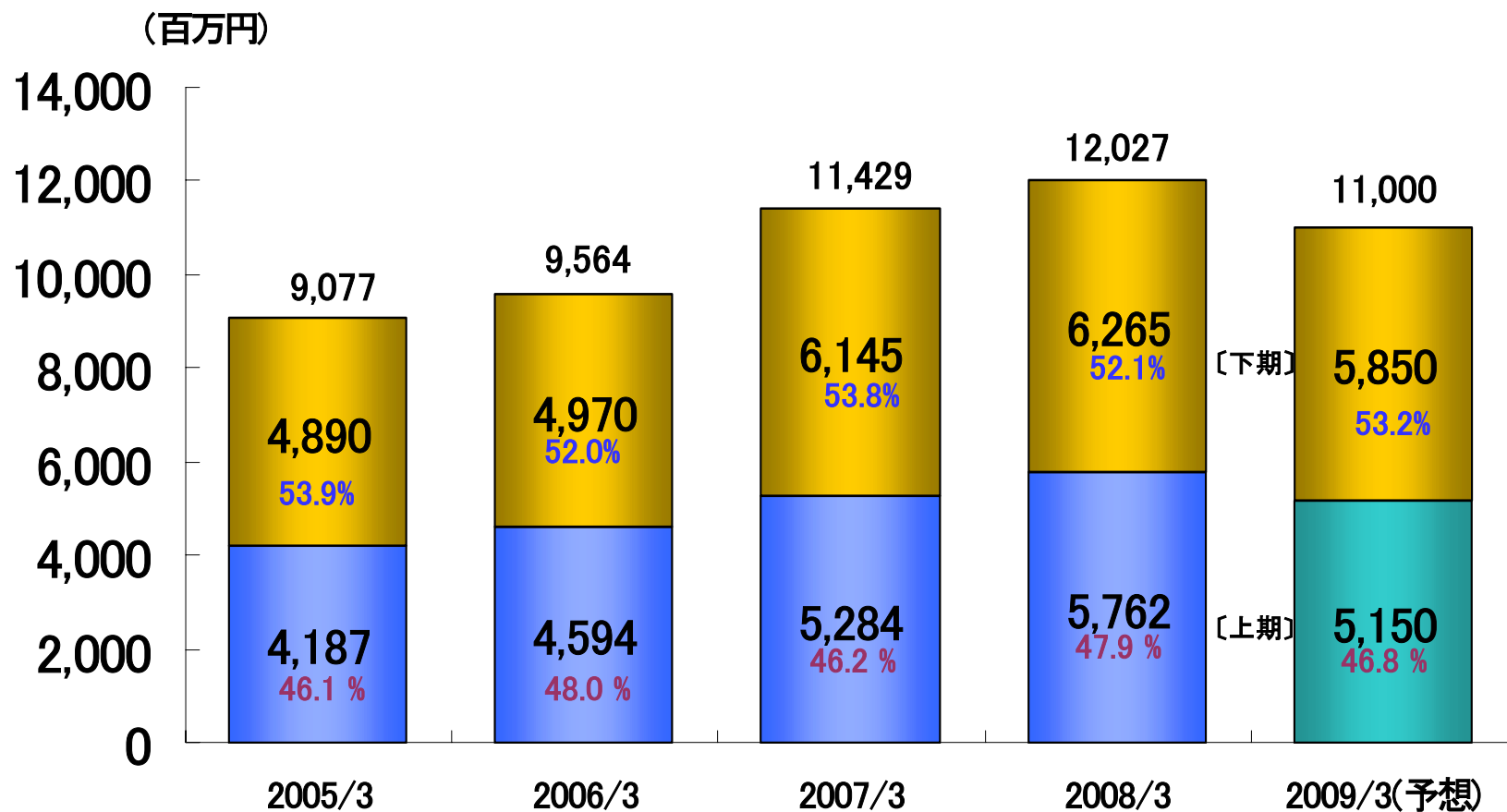


(単位:百万円)

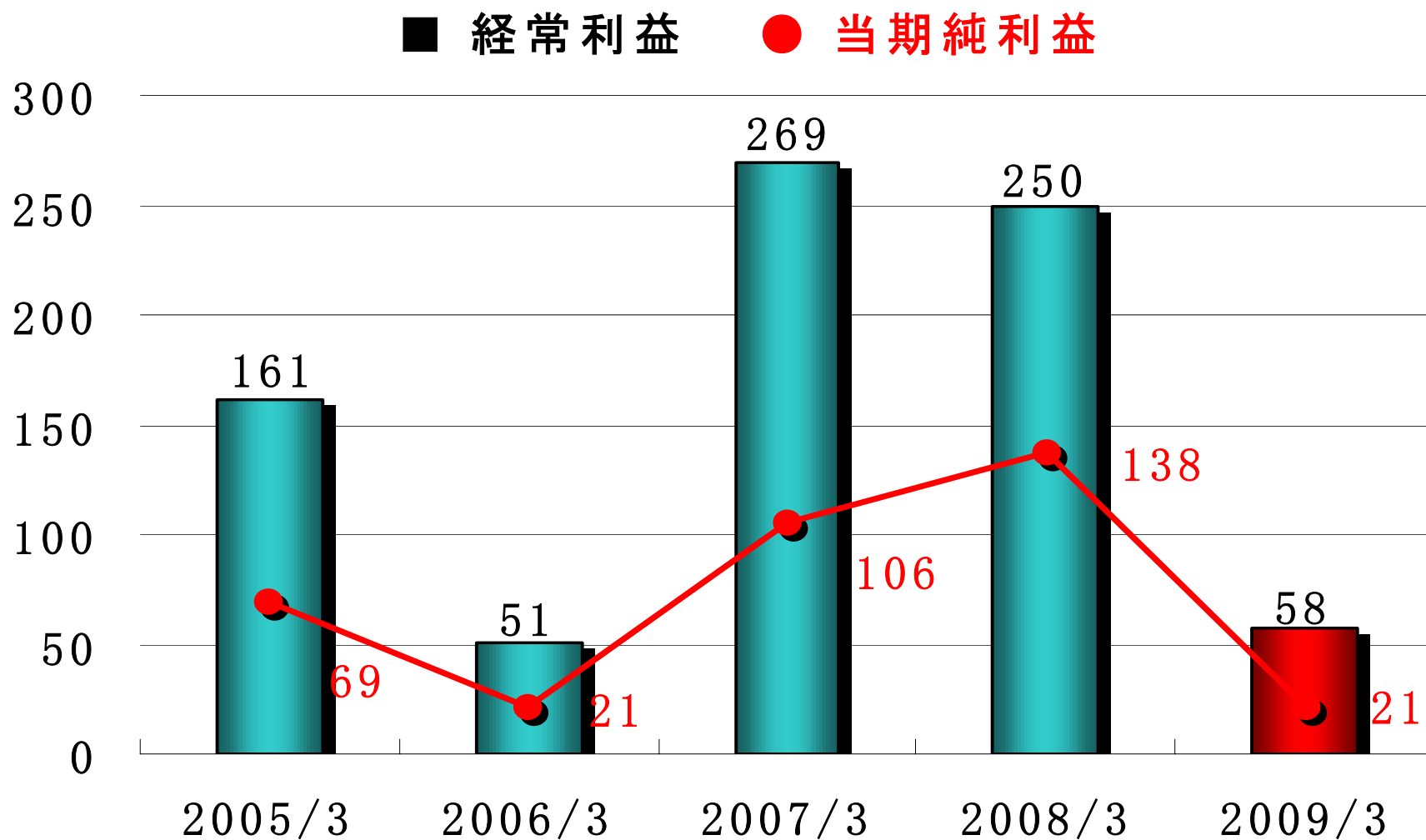
	2008年9月 中間<実績>	対前中間期比	2008年3月 決算<実績>	2009年3月 決算<予想>	対前期比
売上高	5,150	89.4%	12,027	11,000	91.5%
営業利益	△ 36	—	133	△ 43	—
経常利益	29	31.4%	250	58	23.1%
当期純利益	26	41.4%	138	21	15.2%

(注) 2008年10月24日付け通期業績予想修正発表時の数値

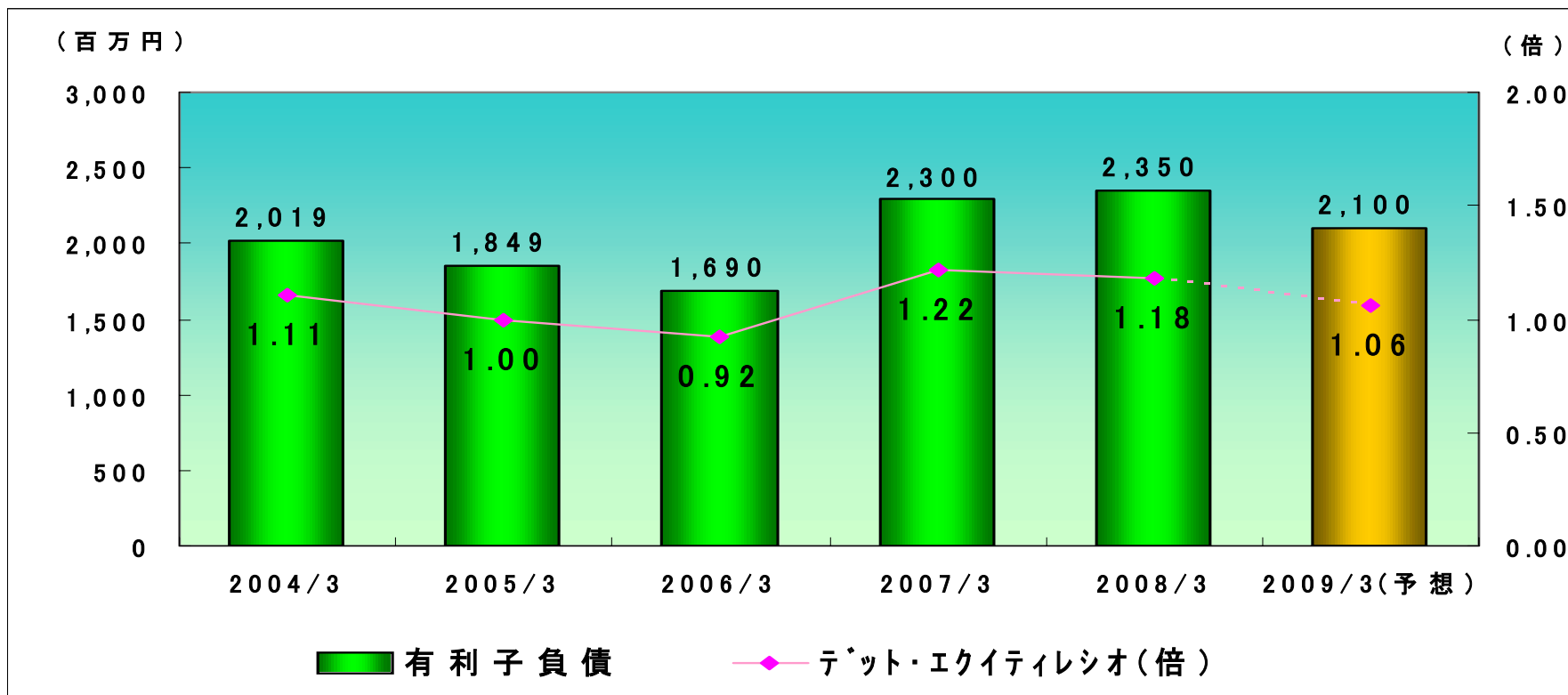
# 売上高の実績推移と予想（半期別）



# 経常利益・当期純利益の実績推移と予想



# 有利子負債の推移と予想



単位:百万円						
	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3(予想)
期末株主資本	1,817	1,843	1,834	1,891	1,993	1,979
有利子負債	2,019	1,849	1,690	2,300	2,350	2,100
デット・エクイティレシオ(倍)	1.11	1.00	0.92	1.22	1.18	1.06

## 重点課題戦略

# Advanced AIKO 5550

中期経営3ヶ年計画 2008年度(第50期)  
～ 2010年度(第52期)

※ 中期経営計画の初年度(2008年度／第50期)は創業55周年、愛光電気株式会社設立より50期目となる節目の年。創業60周年に向けてステップ・アップを目指すと共に、次への半世紀(50年)に向かって前進する意味を込め、今般の計画を「Advanced AIKO 5550」とネーミングした。

## ■ 質的成長

- Advanced AIKO 5550 中期経営計画のメインテーマである「質的成長」に向かって、当社が継続的に成長・発展して行く成長戦略を描き、現状の重点課題に対する具体的な戦術・施策を立案するための基本方針並びに全体戦略を定める。



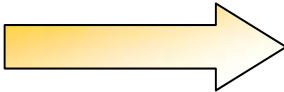
- **基本方針**

1. ステークホルダーから信頼される企業となる。
2. 「質」の伴った規模の拡大を進め、競争優位の確固たるポジションを形成する。
3. 企業の質的向上と人財育成・店舗展開・業容の拡大を実現し、持続的成長の礎を築く。

- **全体戦略**

1. ステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の整備
2. 全社レベルでの受注の拡大、市場占有率の向上を図る
3. 店舗展開
4. 業容の拡大
5. 人財育成と人財確保

	2008年3月期	2009年3月期	【単位:百万円】	
	2007年度	2008年度	2011年3月期	2010年度
	第49期 (実績)	第50期 (見込み)	第52期 (計画)	
売上高	12,027	11,000	13,000	
営業利益	133	△43	170	
経常利益	250	58	300	
当期純利益	138	21	150	

中期目標値 

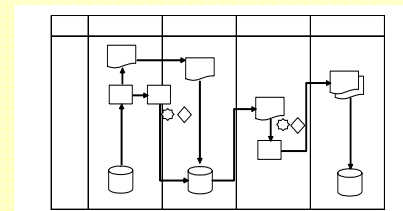
## 1. ステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の整備

- 実効性ある内部統制システムの構築、運用を実行する。
  - ・ 当社財務報告基本方針に則り、信頼性ある財務報告を確保する。
  - ・ J-SOX法対応を能動的に受け止め、業務の改善・改革を推進する。
- 「内部統制基本方針書」に基づき、実効性ある内部統制の整備・運用を計る中で、業務プロセスの抜本的な改善・改革を押し進め、業務の有効性・効率性をアップさせる。



### ◇ J-SOX法対応

### 内部統制の見直し、再構築



## 2. 全社レベルでの受注の拡大、市場優先率の向上を図る

- 自社の営業拠点網の地域特性を最大限に活用
- 社内外の営業・情報・物流・配送ネットワークを戦略的に活用
- 得意先に質の高いサービスを提供することで他社との差別化を図り、競争優位のポジションを確保。

◇ 客観的な目標値の設定(PDCA)

◇ バランス販売の実践(マーケティング分析と戦略の立案・実施)

◇ 社内外の協業体制の確立

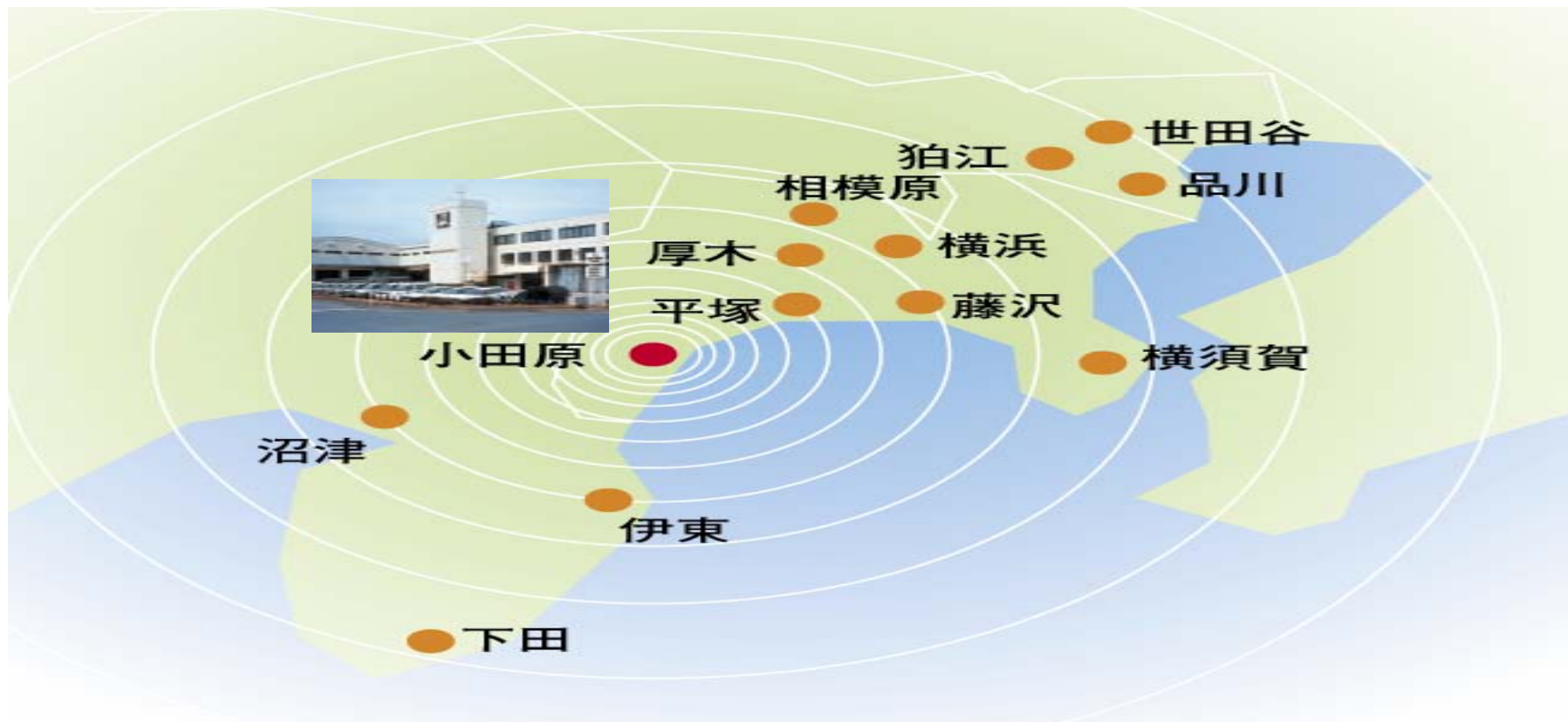
◇ 購買業務の適正化と効率化

◇ 回収業務の適正化と効率化



### 3. 店舗展開

- 既存店のシェアアップを図ると共に、更なる営業拠点網の構築を推進。市場・立地戦略的には東京都・神奈川県・静岡県をターゲットに絞り、今後3ヶ年で最低3店舗を新設する。



## 4. 業容の拡大

- 新規事業展開につながるビジネスモデルの構築、販売チャンネルの開拓、新分野への挑戦。
- 省エネ・環境・快適・安全・安心ビジネスへの取り組み。
- 取引先とのコラボレーションのみならず、M&Aも視野に入れた将来につながるビジネスモデルの創出。

### ◆ 太陽光発電等、オール電化商品を中心とした直需直販事業の推進

太陽光発電



### ◆ 鉄道業界へのビジネス展開

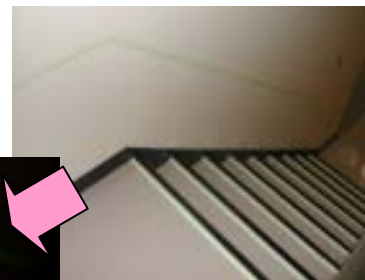
### ◆ 新商材を主軸とした新規事業展開

- 災害等暗闇における避難経路を明示する人命救助・安全対策品「高輝度蓄光式避難誘導標識： $\alpha$ -FLASH」  
※ 2006.12.26「 $\alpha$ -FLASH」がステッカータイプの高輝度蓄光式誘導標識として国内初の「消防認定」を取得 認定番号:「HP-012号」
- 室内環境の改善と省エネのトータルソリューションを考えた「天井ファンによる冷暖房環境向上システム」:

IHクッキングヒーター



電気温水器／エコキュート



電球型LEDランプ



エコシルフィ



$\alpha$ -FLASH

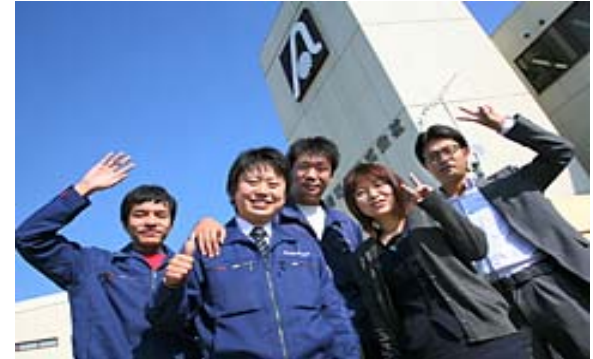
## 5. 人財育成と人財確保

### ■ 継続的な人事制度改革

- ◇ 賃金制度を職能資格制度から職務職責制度へ改定 (2006.6)
  1. 社員のやる気を喚起する人事制度改革の継続的な見直し
  2. 経営理念の共有と仕事の安心感を醸成する雇用の継続
- ◇ 組織が絶えず活性化している企業風土の確立

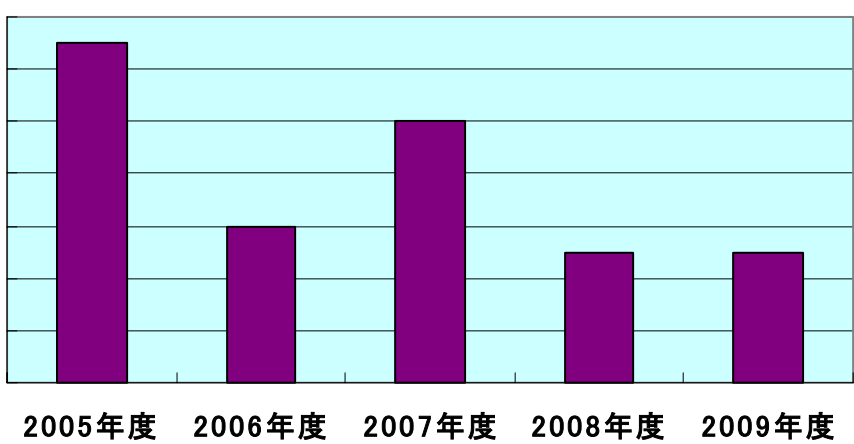
### ■ 新規採用による人財の確保・人財育成

- ◇ 経営戦略を実行可能とする組織体制の強化と維持
- ◇ 計画的かつ継続的な新規採用による人財の確保



**Web採用**  
 (インターネット求人サイト)

+



2005年度 2006年度 2007年度 2008年度 2009年度

〈採用数〉

大学求人票・ハローワーク・求人媒体(折込チラシ)

## ■ 企業風土改革

従業員一人ひとりが成果を求めて自律的に考え、企画立案したことに対し、チャレンジ精神をもって実行し、その結果に対して責任をもつ、自律自己責任に根ざした企業風土改革を推進。

### 社員それぞれが…

- 成果を求めて自律的に考え企画立案したことに対しチャレンジ精神をもって実行し、責任を持つ。
- 自らの職務遂行と業務責任に対して、権限委譲の拡大。

### 管理職は…

- 役割を正確に守るだけの監督者から、与えられた資源(人・物・情報)を有効に活用し、成果を生み出す。
- 経営者としての発想や経営感覚を磨き、社長の分身となる。

売上

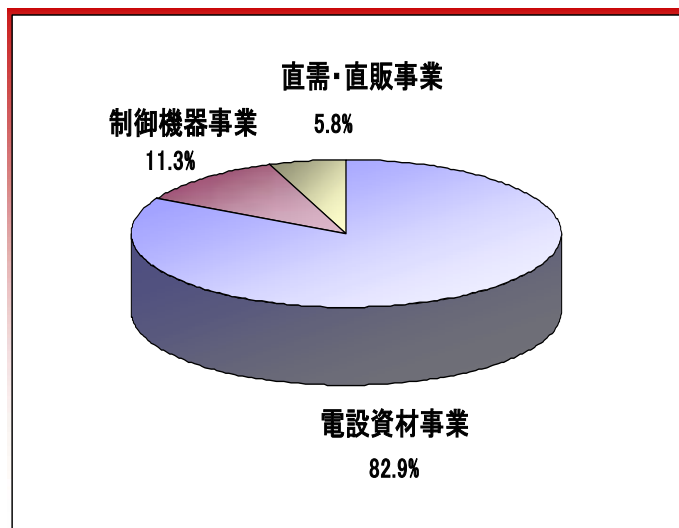
粗利

営業利益  
重視

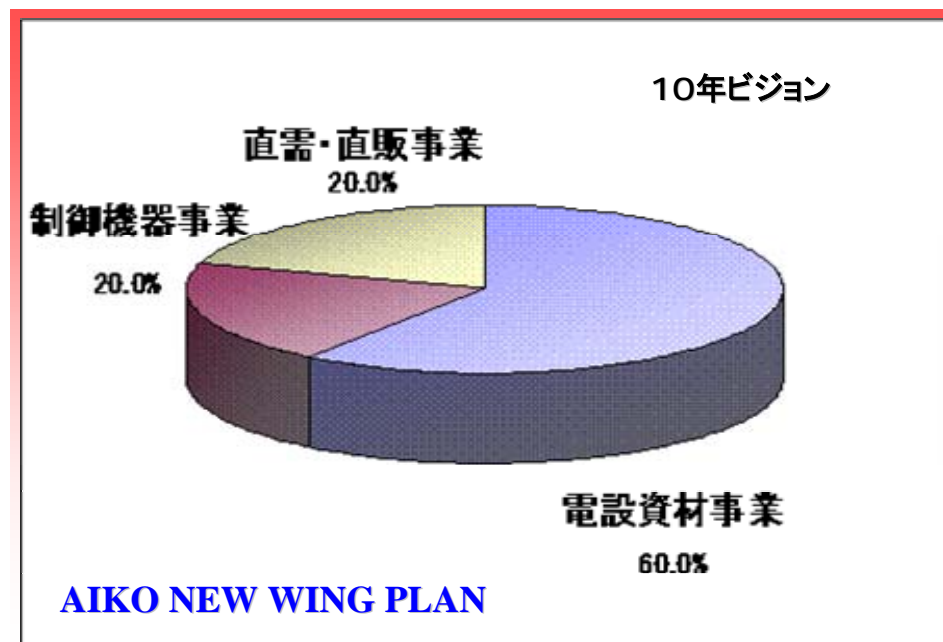
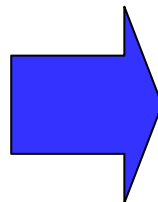
成果の  
最大化

# 中期的経営目標

事業バランスの取れた  
『電気の総合商社』  
を目指します



2009年3月期  
(見込み)



AIKO NEW WING PLAN

本資料のうち、業績予想等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づき算定しており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等と大きく異なる可能性があります。

- **本資料に関するお問合せ**

- 愛光電気株式会社 経営企画室 IR担当
- TEL : 0465-37-2112
- FAX : 0465-37-2125
- E-Mail : [ir@aiko-denki.co.jp](mailto:ir@aiko-denki.co.jp)

