

# 2009年3月期 会社説明会

愛光電気株式会社

代表取締役社長 近藤 保

2009年6月18日



# 企業プロフィール 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 : 178名 (2009年3月20日 現在)
- 株主数 : 532名 (2009年3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。

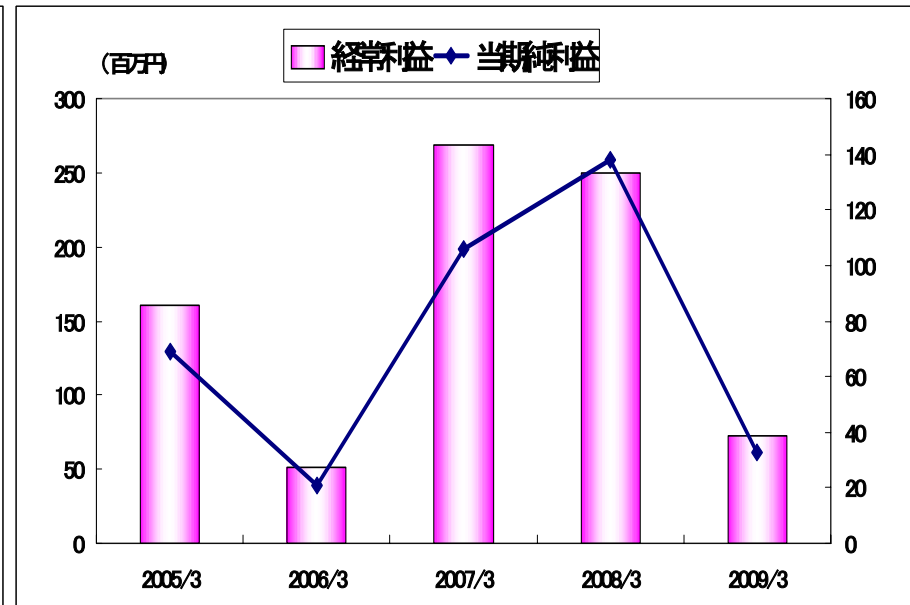
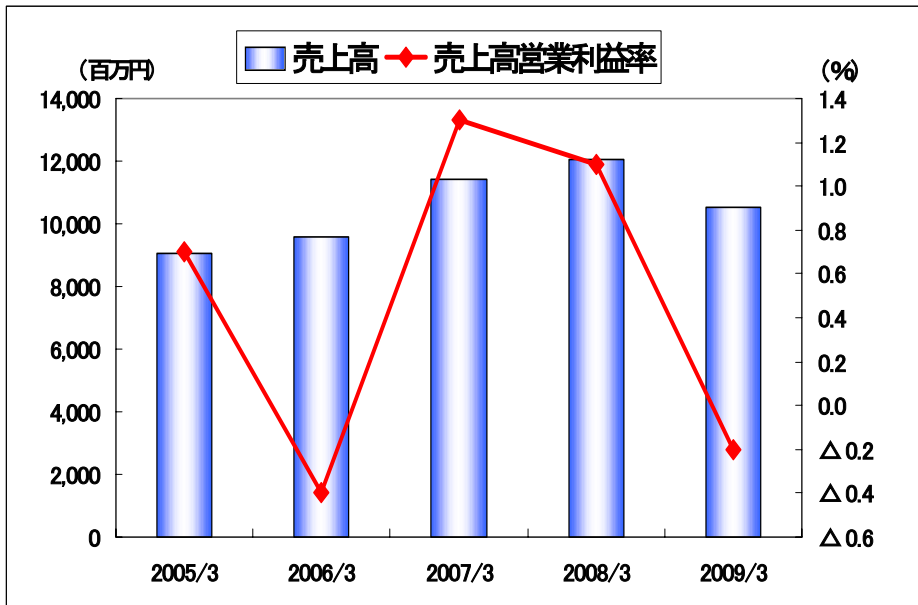
その高い倫理観は、ビジネスパートナーからの評価も大変高く、コンプライアンスをはじめ、愛光電気の経営の大きな礎となっています。



# 2009年3月期 決算業績説明

# 業績推移

|           | 2005/3 | 2006/3 | 2007/3 | 2008/3 | 2009/3 | 増減額     | 前期比   |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|-------|
| 売上高       | 9,077  | 9,564  | 11,429 | 12,027 | 10,530 | △ 1,946 | 87.6% |
| 営業利益      | 59     | △ 40   | 151    | 133    | △ 22   | △ 155   | -     |
| 売上高営業利益率  | 0.7%   | △ 0.4% | 1.3%   | 1.1%   | △ 0.2% | △ 1.3   |       |
| 経常利益      | 161    | 51     | 269    | 250    | 73     | △ 177   | 29.4% |
| 売上高経常利益率  | 1.8%   | 0.5%   | 2.4%   | 2.1%   | 0.7%   | △ 1.4   |       |
| 当期純利益     | 69     | 21     | 106    | 138    | 33     | △ 105   | 24.0% |
| 売上高当期純利益率 | 0.8%   | 0.2%   | 0.9%   | 1.2%   | 0.3%   | △ 0.9   |       |



# 2008年度決算の要点

## 【概況】

- 国内の建築業界は一昨年の改正建築基準法の影響による住宅着工の激減がやっと回復してきた段階であったが、昨秋のサブプライムローンに端を発した世界同時不況は、日本経済をもゆるがし、日本経済の景気の減退が、住宅及びマンション工事に多大な影響をもたらした。(電設資材事業への影響大)
- また日本経済の不況の深刻化は、自動車業界、電機業界といった日本の主要産業に打撃を与え、市況が急速に悪化。  
工場等を主要な得意先とする制御機器事業並びに直需直販事業を直撃し、売上高は前年に比べ大幅減となった。

| 【セグメント別】        | 構成比( ) | 売上高(前年比) | 営業利益(対前年増減) |
|-----------------|--------|----------|-------------|
| ● 電設資材事業(86%):  |        | 89.9%    | ▲107百万円     |
| ● 制御機器事業(10%):  |        | 86.1%    | ▲24百万円      |
| ● 直需直販事業( 4%) : |        | 59.1%    | ▲24百万円      |
| 全 社 :           |        | 87.6%    | ▲155百万円     |

## 【特別利益・特別損失】

- 特別利益: 31百万円(貸倒引当金戻入額)
- 特別損失: 4百万円(投資有価証券評価損)

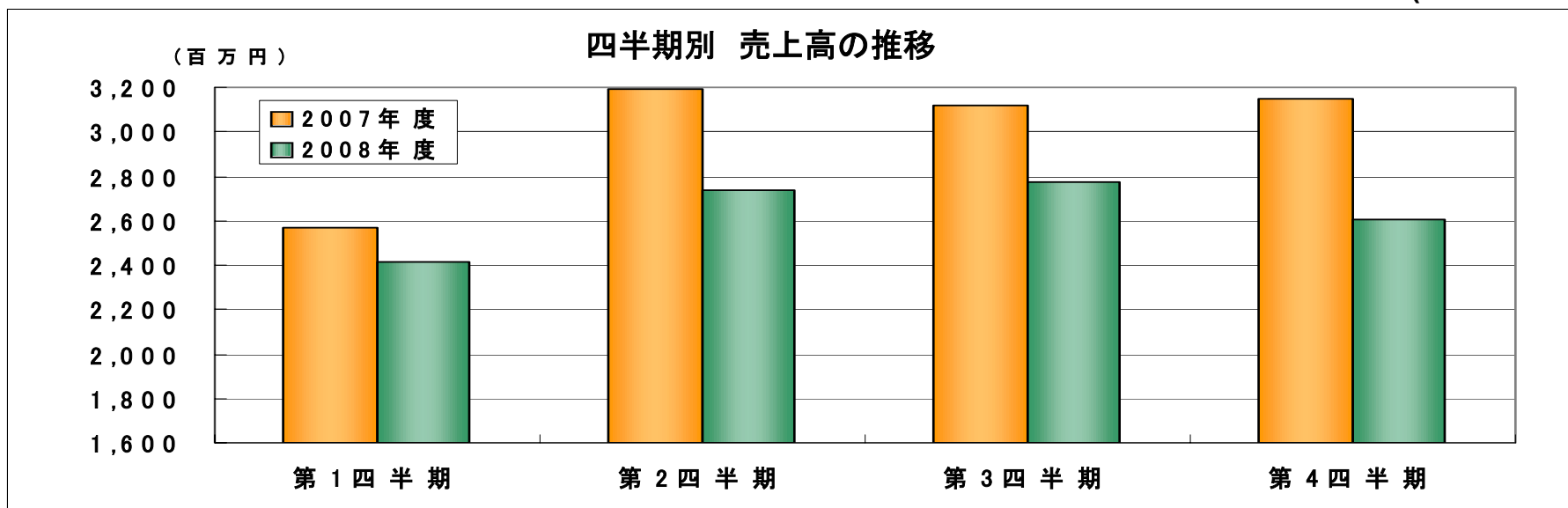
## 【配当】

- 年間配当(期末): 一株あたり7円

# 四半期比較 (前期比)

|       | 2007年度 四半期別実績 |       |       |       | 2008年度 四半期別実績 |       |       |       |
|-------|---------------|-------|-------|-------|---------------|-------|-------|-------|
|       | 第1四半期         | 第2四半期 | 第3四半期 | 第4四半期 | 第1四半期         | 第2四半期 | 第3四半期 | 第4四半期 |
| 売上高   | 2,567         | 3,195 | 3,120 | 3,145 | 2,413         | 2,737 | 2,774 | 2,606 |
| 営業利益  | 8             | 30    | 65    | 30    | △ 21          | △ 15  | 24    | △ 10  |
| 経常利益  | 33            | 61    | 102   | 54    | 2             | 27    | 24    | 20    |
| 当期純利益 | 22            | 42    | 57    | 17    | 16            | 10    | 0     | 7     |

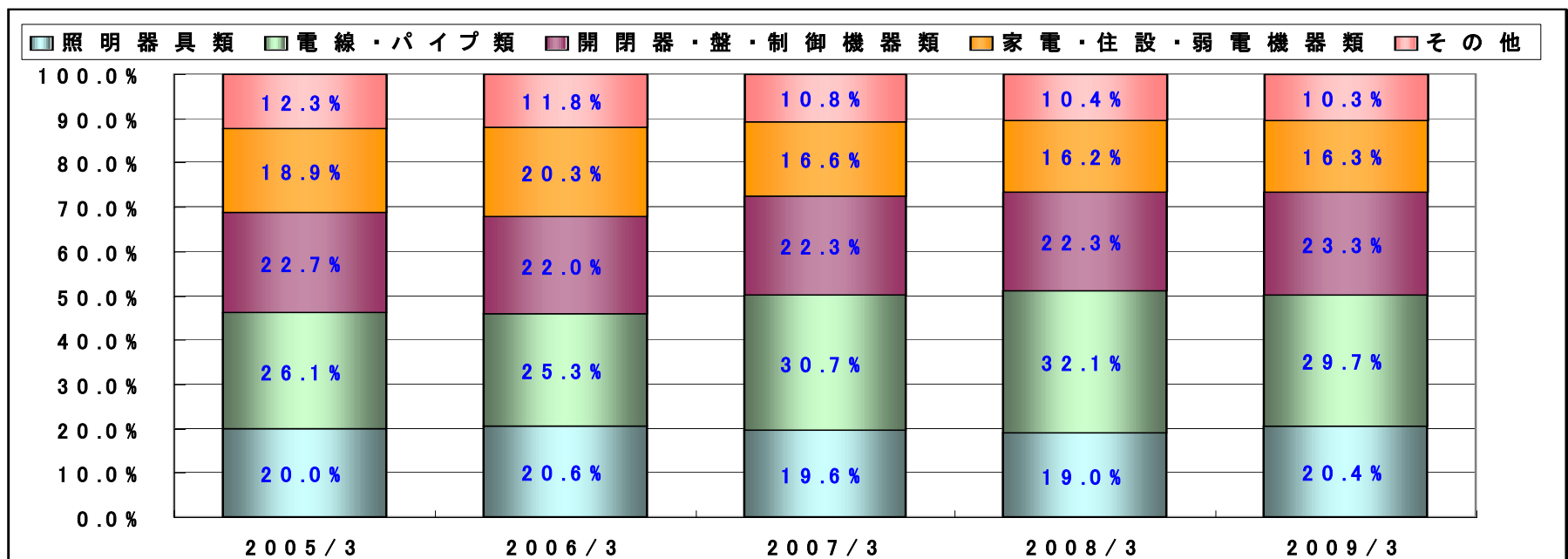
(単位:百万円)



# 品目別売上高の推移

(単位:百万円)

|             | 2005/3 | 2006/3 | 2007/3 | 2008/3 | 2009/3 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 照明器具類       | 1,818  | 1,977  | 2,244  | 2,288  | 2,151  |
| 電線・パイプ類     | 2,370  | 2,420  | 3,518  | 3,867  | 3,131  |
| 開閉器・盤・制御機器類 | 2,065  | 2,109  | 2,557  | 2,686  | 2,458  |
| 家電・住設・弱電機器類 | 1,724  | 1,947  | 1,900  | 1,955  | 1,718  |
| その他         | 1,097  | 1,109  | 1,208  | 1,230  | 1,071  |
| 合計          | 9,077  | 9,564  | 11,429 | 12,027 | 10,530 |



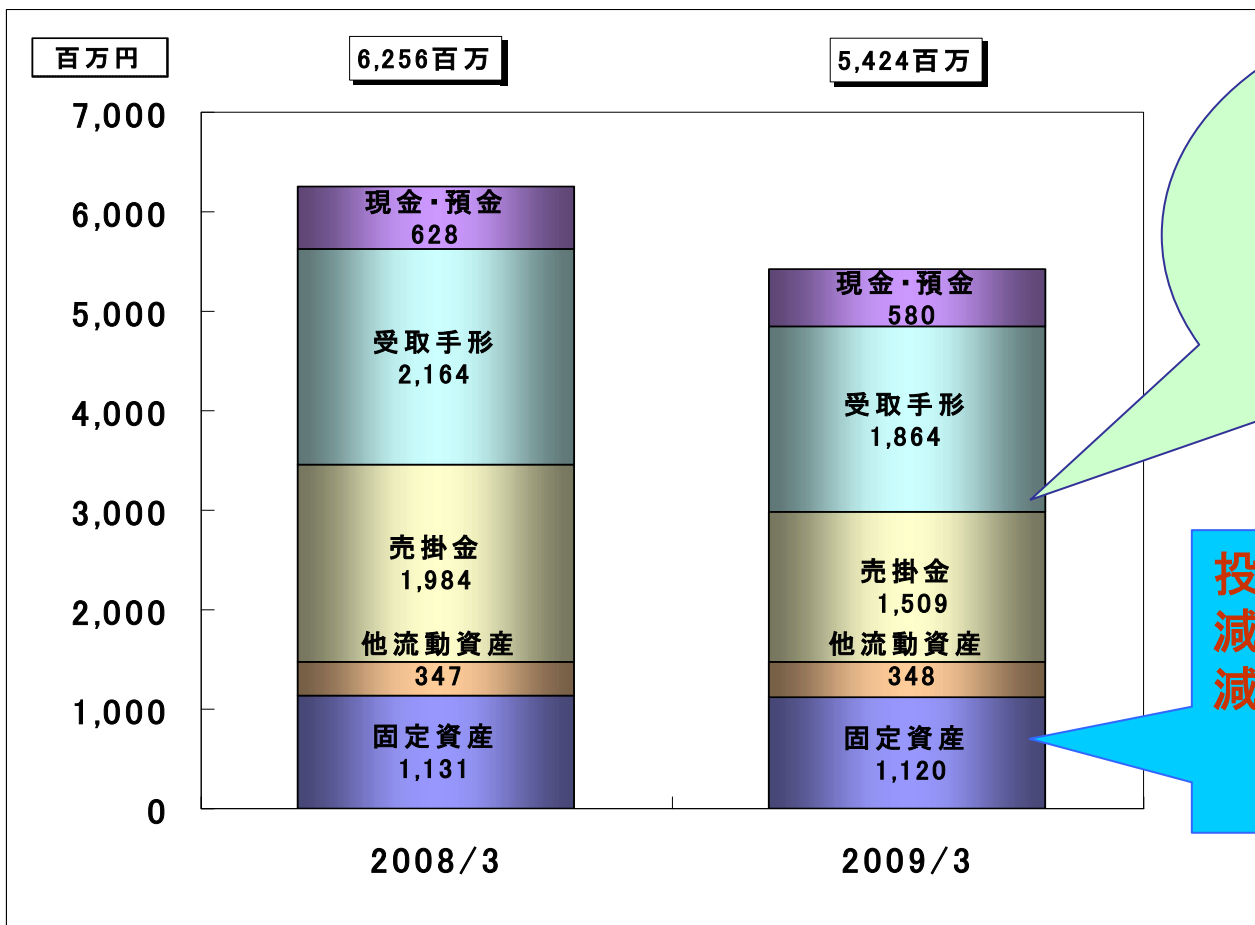
# 比較貸借対照表



(単位:百万円)

|                  | 2007/3       | 構成比(%)       | 2008/3       | 構成比(%)       | 2009/3       | 構成比(%)       |
|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 流動資産             | 4,842        | 80.6         | 5,124        | 81.9         | 4,303        | 79.3         |
| 固定資産             | 1,163        | 19.4         | 1,131        | 18.1         | 1,120        | 20.7         |
| <b>(資産の部)計</b>   | <b>6,005</b> | <b>100.0</b> | <b>6,256</b> | <b>100.0</b> | <b>5,424</b> | <b>100.0</b> |
| 流動負債             | 3,952        | 65.8         | 4,105        | 65.6         | 3,272        | 60.3         |
| 固定負債             | 146          | 2.4          | 155          | 2.5          | 166          | 3.1          |
| <b>(負債の部)計</b>   | <b>4,098</b> | <b>68.2</b>  | <b>4,260</b> | <b>68.1</b>  | <b>3,439</b> | <b>63.4</b>  |
| 資本金              | 611          | 10.2         | 611          | 9.8          | 611          | 11.3         |
| 資本剰余金            | 691          | 11.5         | 691          | 11.1         | 691          | 12.7         |
| 利益剰余金            | 593          | 9.9          | 696          | 11.1         | 694          | 12.8         |
| 自己株式             | △ 5          | △ 0.1        | △ 6          | △ 0.1        | △ 7          | △ 0.1        |
| その他有価証券<br>評価差額金 | 15           | 0.3          | 2            | 0.0          | △ 5          | △ 0.1        |
| <b>(純資産の部)計</b>  | <b>1,907</b> | <b>31.8</b>  | <b>1,995</b> | <b>31.9</b>  | <b>1,984</b> | <b>36.6</b>  |
| <b>(負債・純資産)計</b> | <b>6,005</b> | <b>100.0</b> | <b>6,256</b> | <b>100.0</b> | <b>5,424</b> | <b>100.0</b> |

# 比較貸借対照表 資産の部 (前期比)



売上高減少に伴う  
売上債権の減少

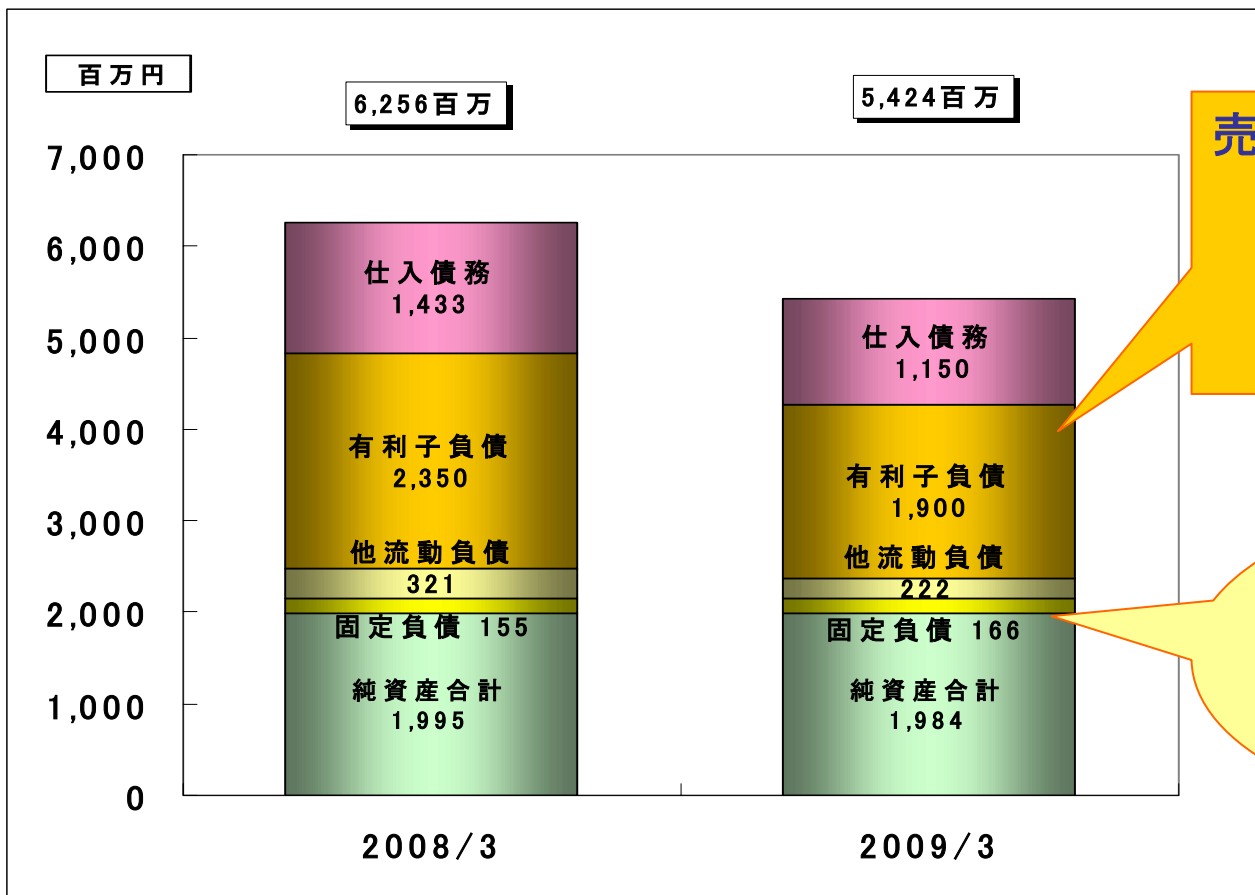
売掛金  $\Delta 475$   
受取手形  $\Delta 300$   
(現金・預金  $\Delta 47$ )

投資有価証券の時価評価額  
減少、  
減価償却に伴う資産の減少

固定資産  $\Delta 11$

|        | 固定資産  | 他流動資産 | 売掛金   | 受取手形  | 現金・預金 |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2008/3 | 1,131 | 347   | 1,984 | 2,164 | 628   |
| 2009/3 | 1,120 | 348   | 1,509 | 1,864 | 580   |

# 比較貸借対照表 負債・純資産の部 (前期比)

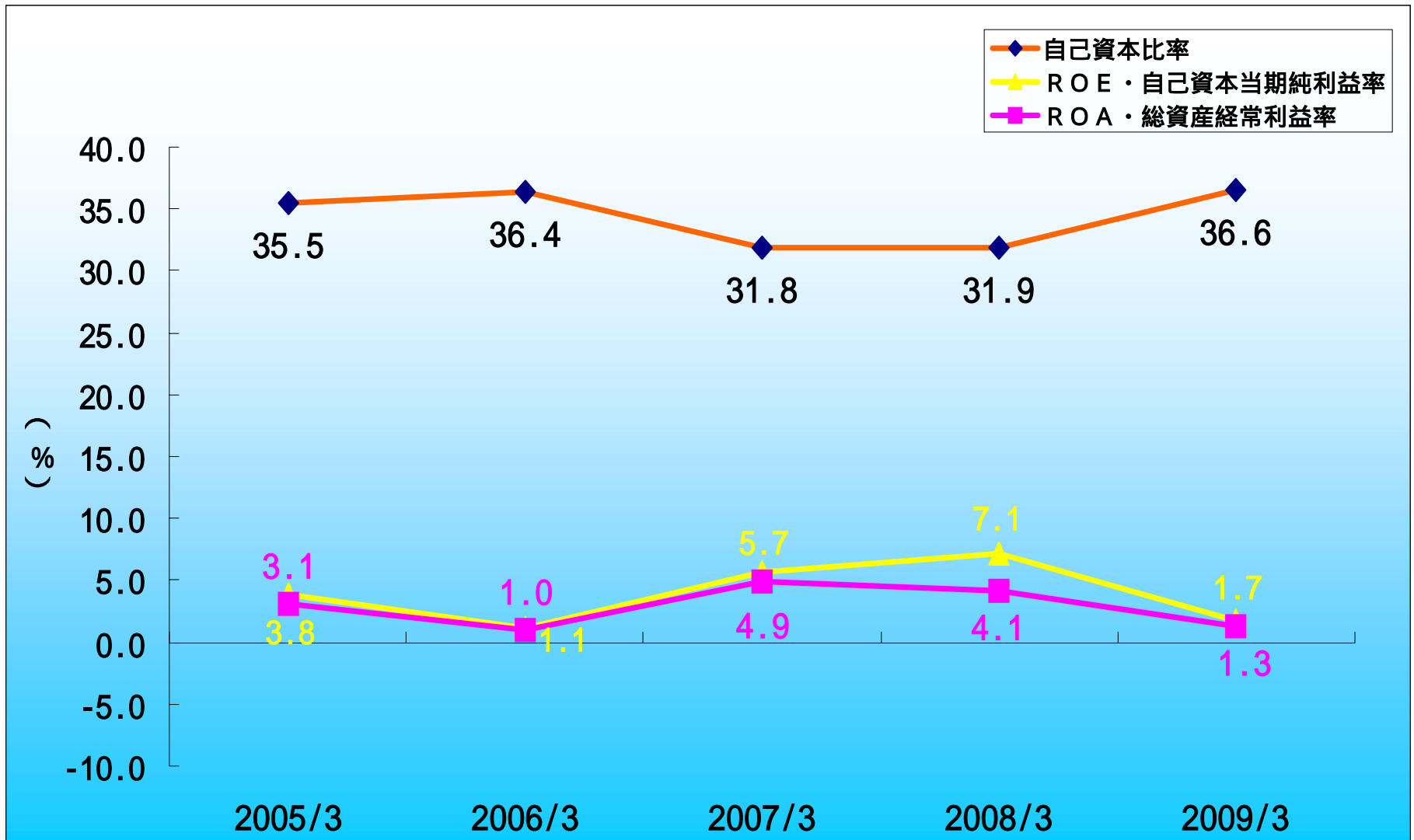


売上高減少に伴う  
仕入債務の減少  
買掛金  $\Delta$  208  
支払手形  $\Delta$  75

有利子負債の減少  
短期借入金  $\Delta$  450

|        | 純資産合計 | 固定負債 | 他流動負債 | 有利子負債 | 仕入債務  |
|--------|-------|------|-------|-------|-------|
| 2008/3 | 1,995 | 155  | 321   | 2,350 | 1,433 |
| 2009/3 | 1,984 | 166  | 222   | 1,900 | 1,150 |

# 自己資本比率・ROE・ROAの推移

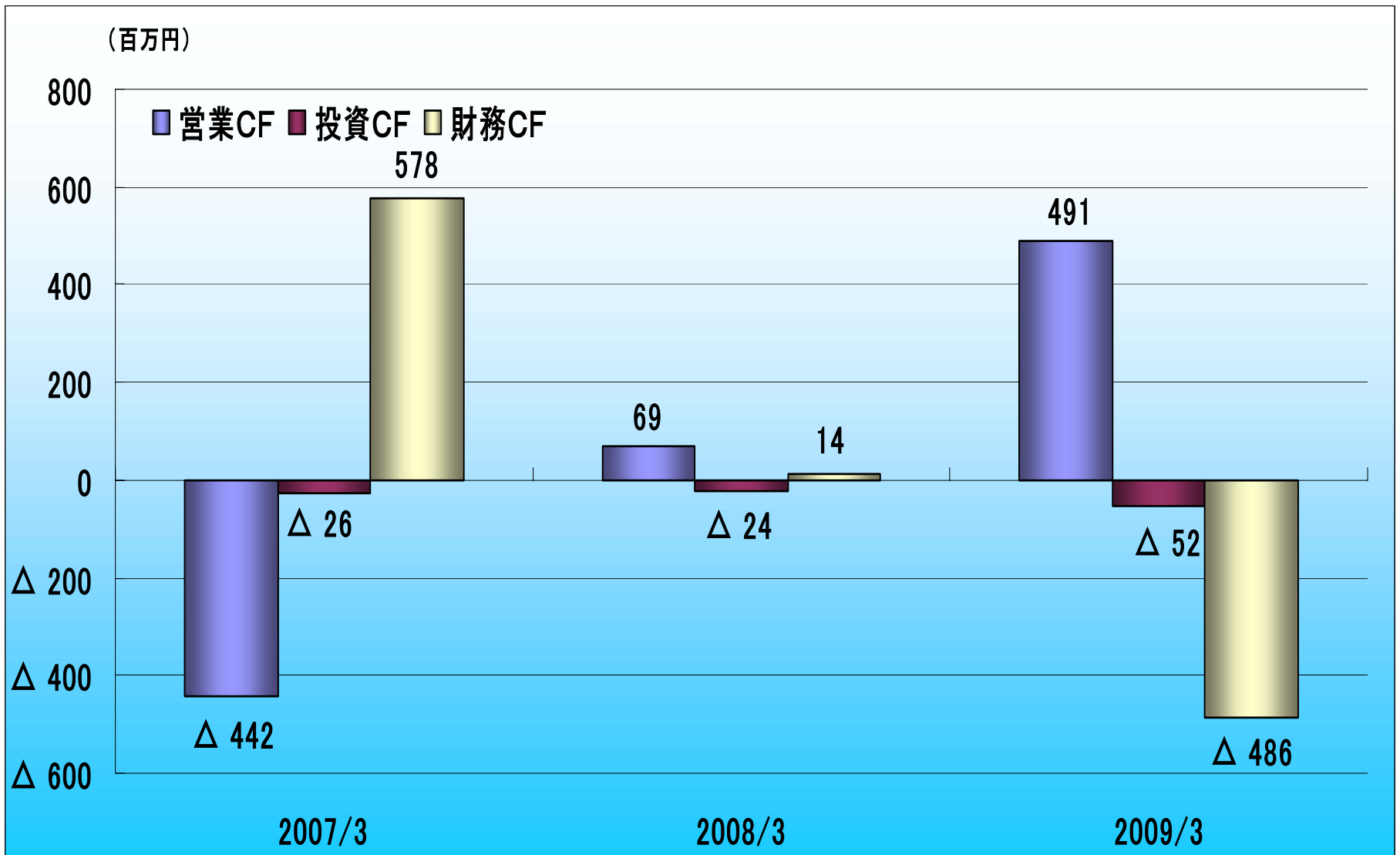


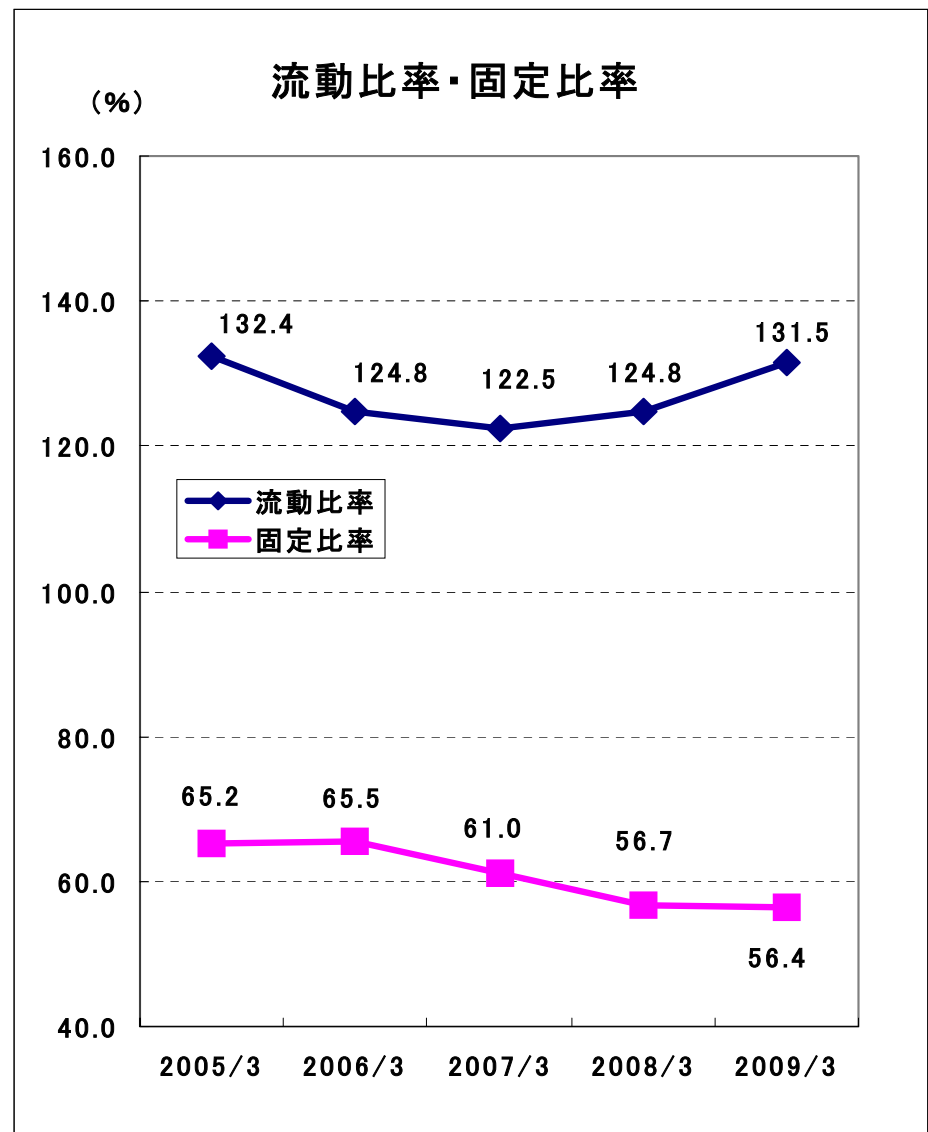
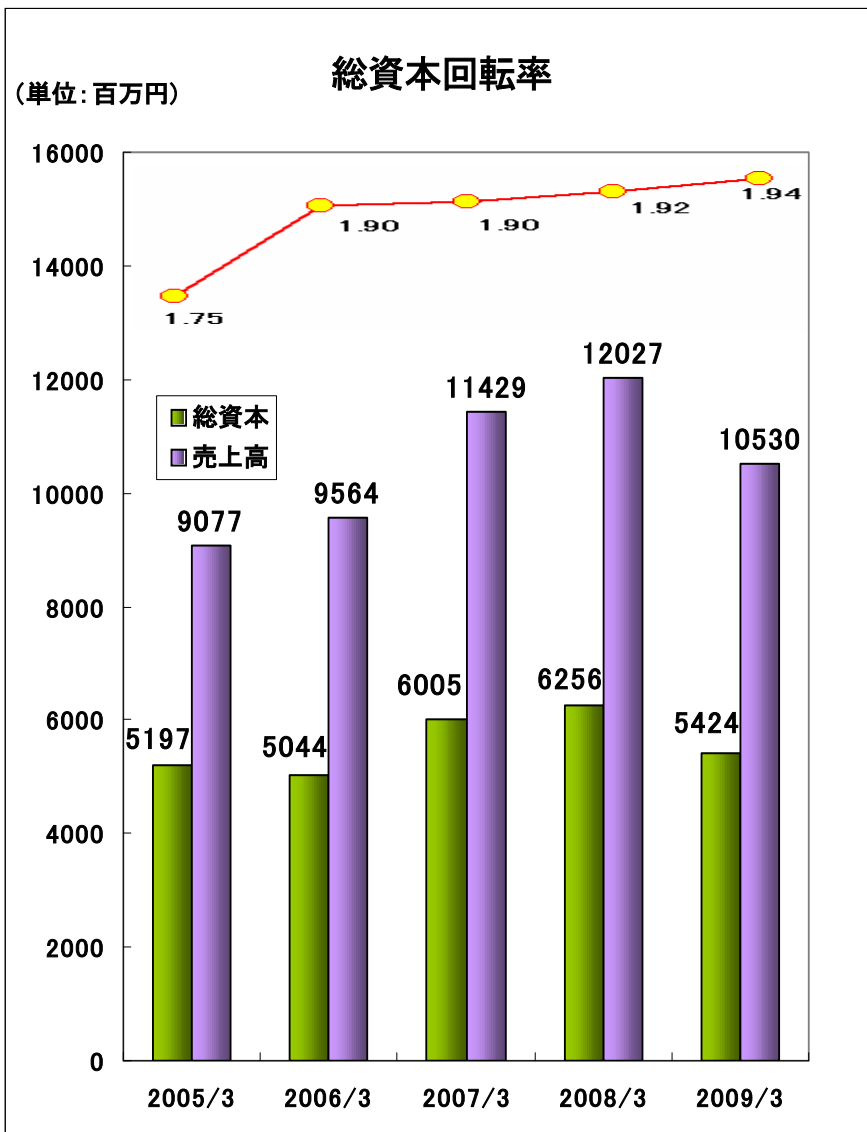
# キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

|                      | 2007/3 | 2008/3 | 2009/3 | 当期の主な要因  |
|----------------------|--------|--------|--------|--|
| 営業活動による<br>キャッシュ・フロー | △ 442  | 69     | 491    | 売上債権の減少による資金収入(774百万円)、<br>仕入債務の減少による資金支出(△282百万円) |
| 投資活動による<br>キャッシュ・フロー | △ 26   | △ 24   | △ 52   | 新営業所建物設備の改修および既存営業所備<br>品の入替と、販売管理ソフトウェアの追加        |
| 財務活動による<br>キャッシュ・フロー | 578    | 14     | △ 486  | 短期借入金の返済および配当金の支払等                                 |
| 現金及び現金同等物の<br>期首残高   | 458    | 568    | 628    |  |
| 現金及び現金同等物の<br>期末残高   | 568    | 628    | 580    |  |

# キャッシュフロー





# 2010年3月期 重点戦略・業績予想

## 全社レベルでの受注の拡大、市場占有率の向上を図る

自社の営業拠点網の地域特性を最大限に活用し、社内外の営業・情報・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「営業フットワーク」と「技術の愛光電気」を目指す！

### 店舗戦略

持続的な成長戦略を図るためには継続的な規模の拡大が不可欠です。横浜に電材部門の港北営業所を開設。今期下期には同拠点内に制御機器部門の併設を予定。

### 営業戦略

販売施策として展示即売会「AIKO フェスタ2009」を実施。新規事業展開につながるビジネスモデルの構築として、環境保護に伴う省エネ商品に積極的に取組み新分野への挑戦を推進。

### 人材育成と人材確保

企業を支える最も重要な要素は「人財」です。継続的な研修の実施と人事制度改革を推進し、業務のスキルアップと労働意欲を高められる就業環境の整備を図る。

# 2010年3月期 業績予想

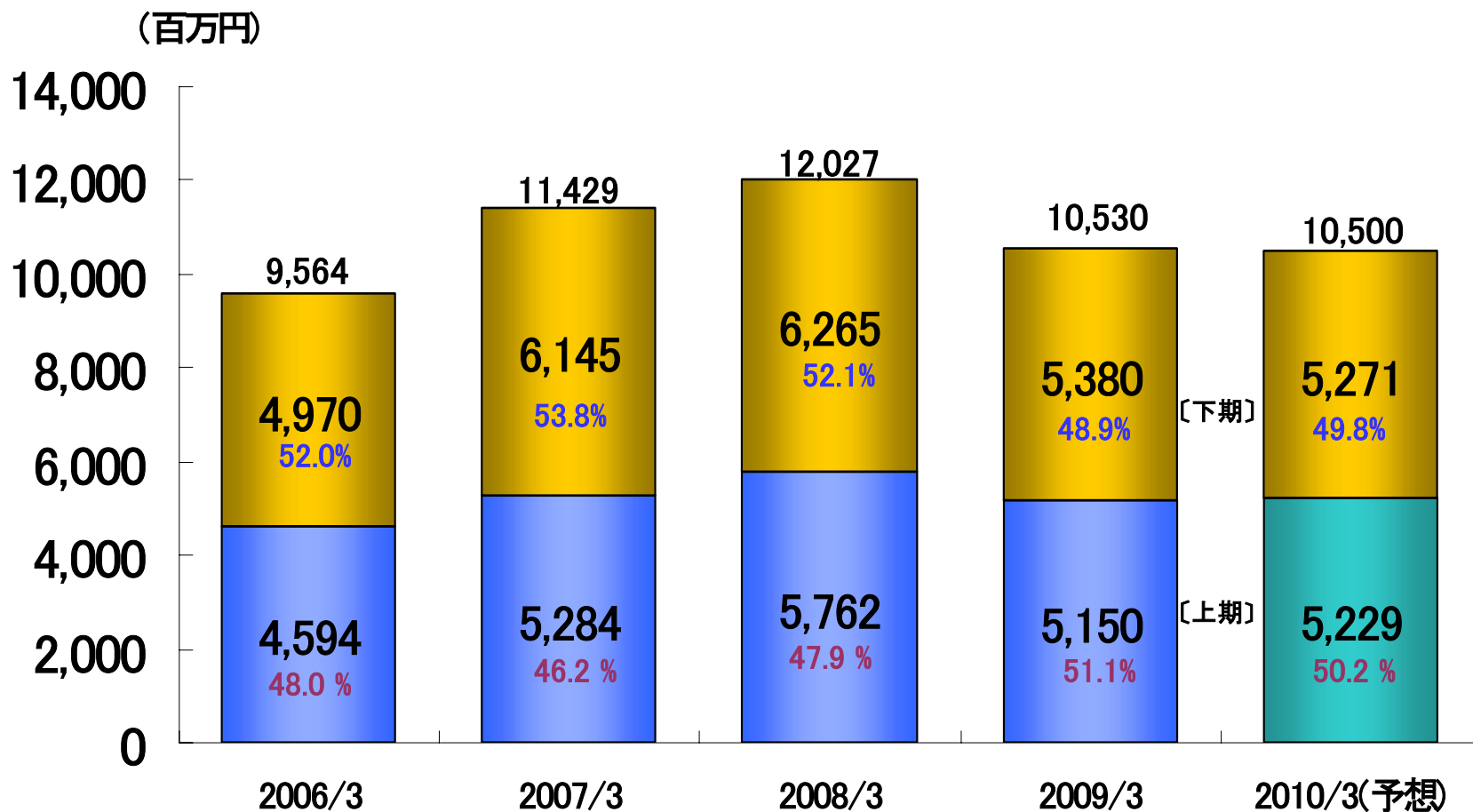


(単位:百万円)

|       | 2009年<br>第2四半期<br>実績 | 2010年<br>第2四半期<br>業績予想 | 伸長率     | 2009年3月期<br>実績 | 2010年3月期<br>業績予想 | 伸長率    |
|-------|----------------------|------------------------|---------|----------------|------------------|--------|
| 売上高   | 5,150                | 5,229                  | 1.5%    | 10,530         | 10,500           | △ 0.3% |
| 営業利益  | △ 36                 | 12                     | -       | △ 22           | 14               | -      |
| 経常利益  | 29                   | 46                     | 55.7%   | 73             | 83               | 13.9%  |
| 当期純利益 | 26                   | 23                     | △ 13.1% | 33             | 41               | 26.1   |

(注) 2009年05月01日付け 決算短信発表時の数値

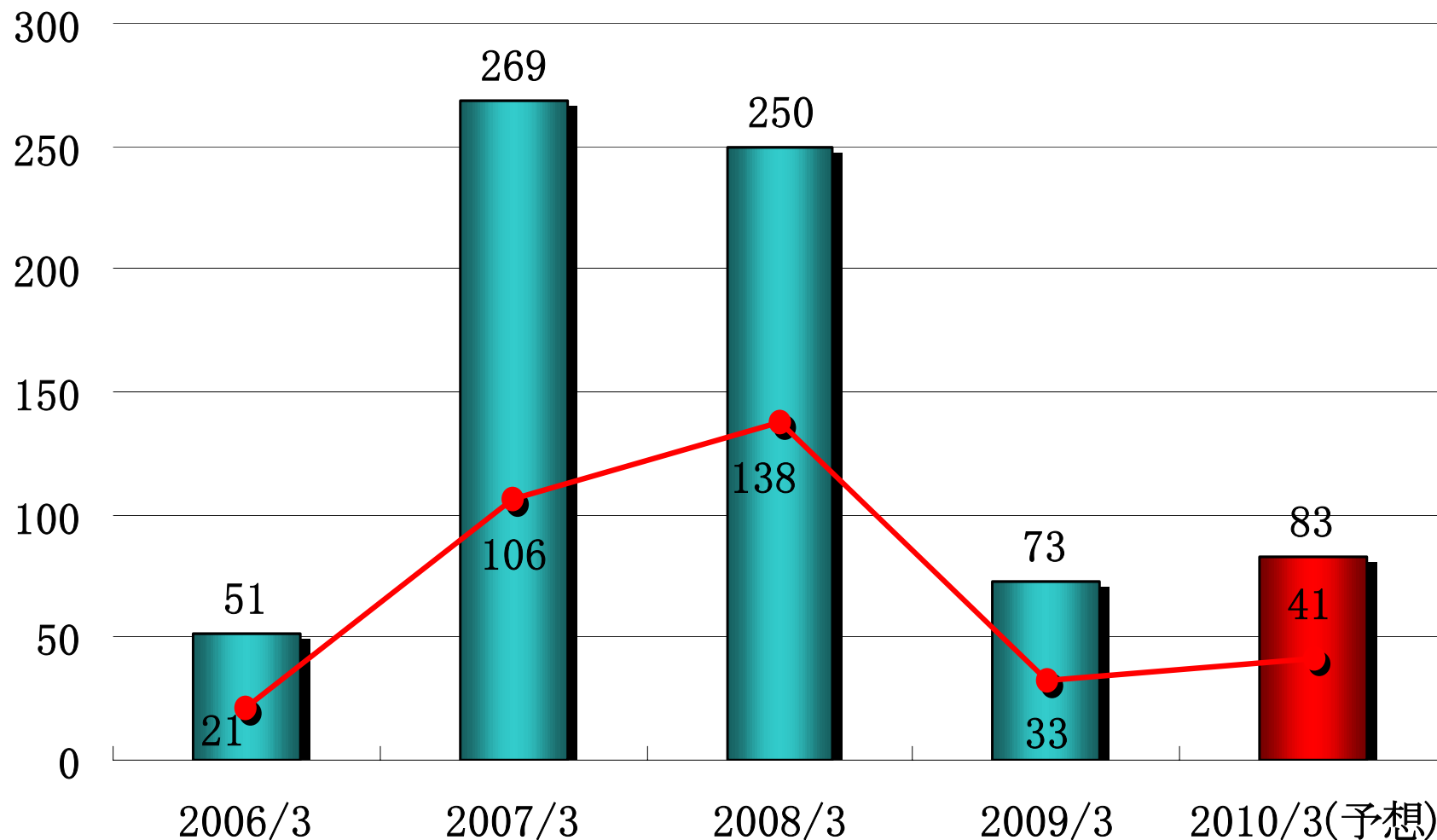
# 売上高の実績推移と予想(半期別)



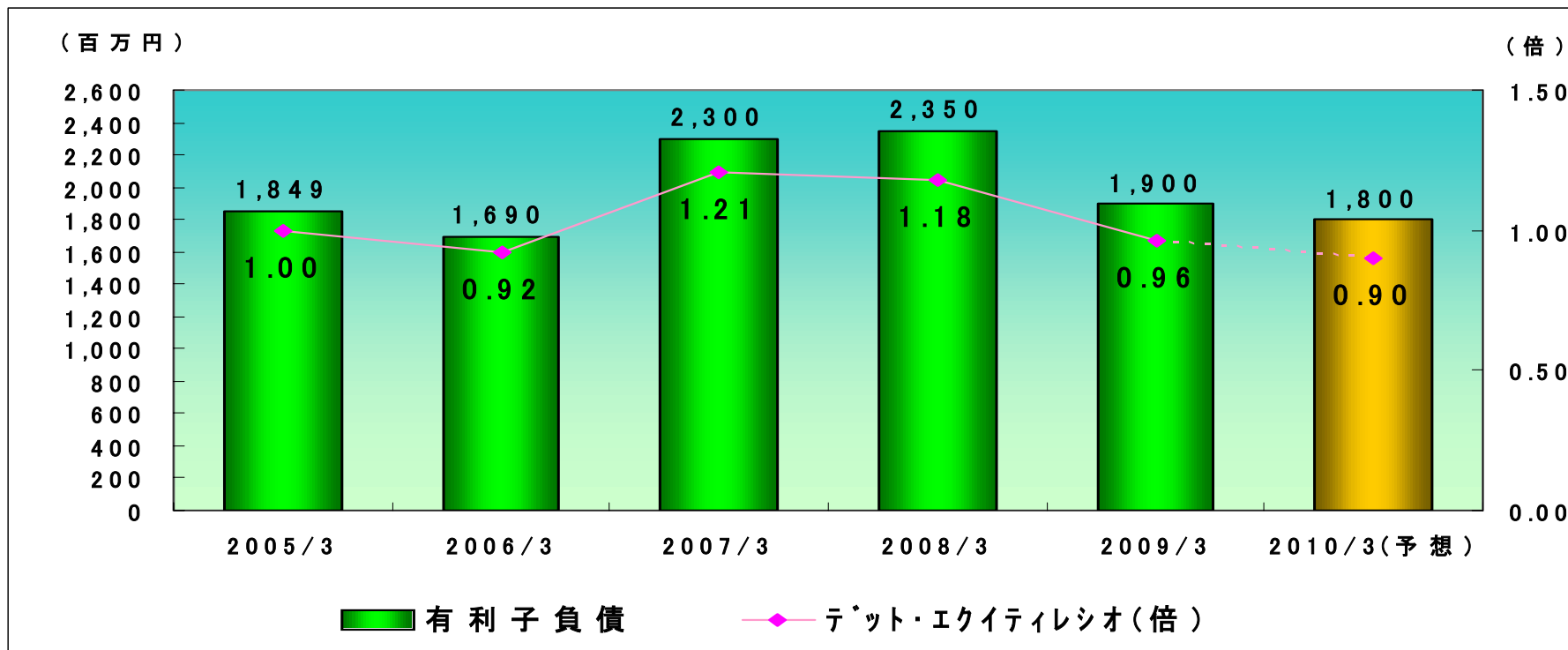
# 経常利益・当期純利益の実績推移と予想

[単位: 百万円]

■ 経常利益 ● 当期純利益



# 有利子負債の推移と予想



| 単位:百万円          |        |        |        |        |        |            |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|
|                 | 2005/3 | 2006/3 | 2007/3 | 2008/3 | 2009/3 | 2010/3(予想) |
| 自己資本            | 1,843  | 1,834  | 1,907  | 1,995  | 1,984  | 1,995      |
| 有利子負債           | 1,849  | 1,690  | 2,300  | 2,350  | 1,900  | 1,800      |
| デット・エクイティレシオ(倍) | 1.00   | 0.92   | 1.21   | 1.18   | 0.96   | 0.90       |

# 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
- 港北営業所

## 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

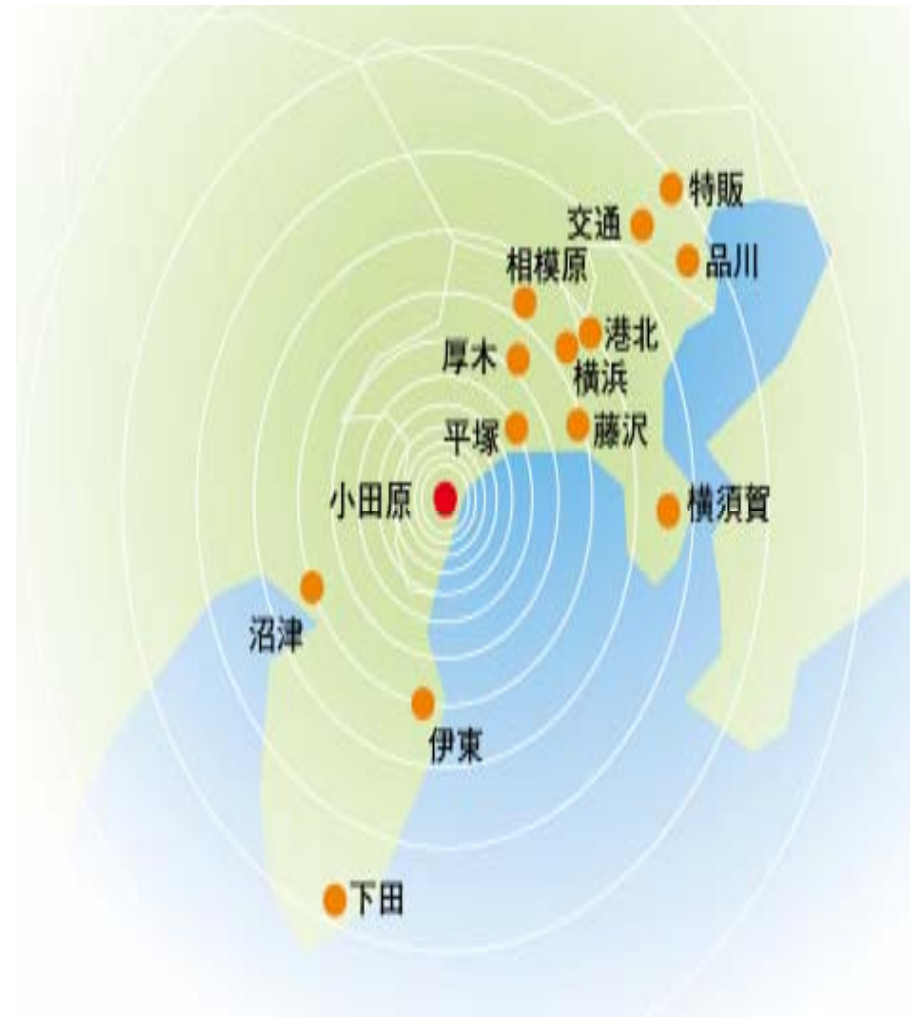
## 交通営業部

- 東京営業所

## 小田原商品センター



小田原本社ビル



# 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。



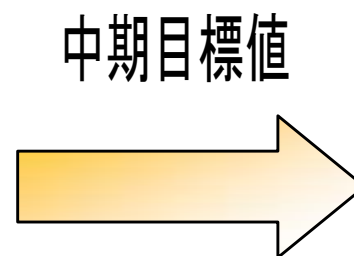
## ● 基本方針

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

|       | 2009年3月期     | 2010年3月期     |
|-------|--------------|--------------|
|       | 第50期<br>(実績) | 第51期<br>(予想) |
| 売上高   | 10,530       | 10,500       |
| 営業利益  | △ 22         | 14           |
| 経常利益  | 73           | 83           |
| 当期純利益 | 33           | 41           |



| 2011年3月期     |
|--------------|
| 第52期<br>(計画) |
| 13,000       |
| 170          |
| 300          |
| 150          |

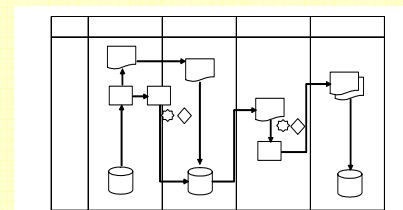
## 1. ステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の整備

- 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

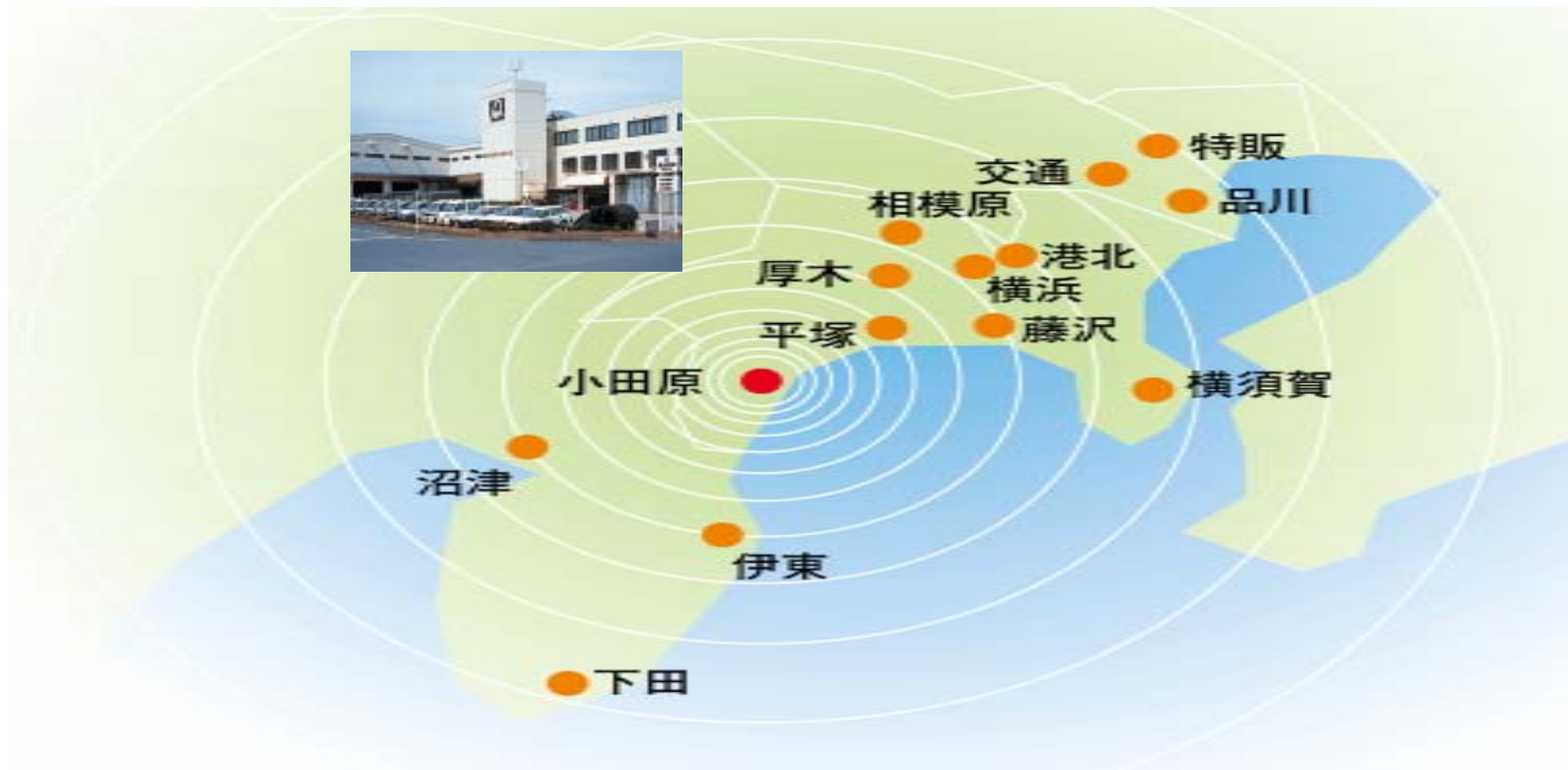
◇ 購買業務の適正化と効率化

◇ 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



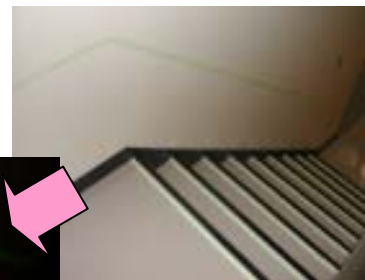
電気温水器／エコキュート



電球型LEDランプ



エコシルフィ



$\alpha$ -FLASH

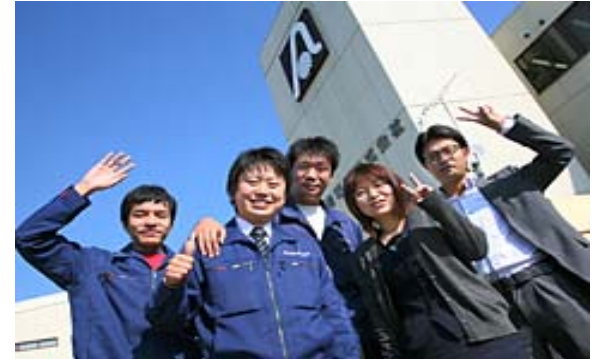
## 5. 人財育成と人財確保

### ■ 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

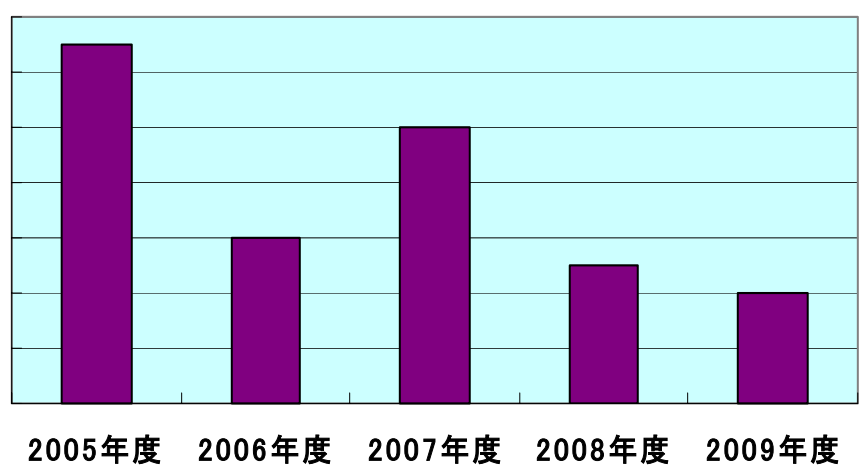
### ■ 新規採用による人財の確保・人財育成

- ◇ 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)

+



<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

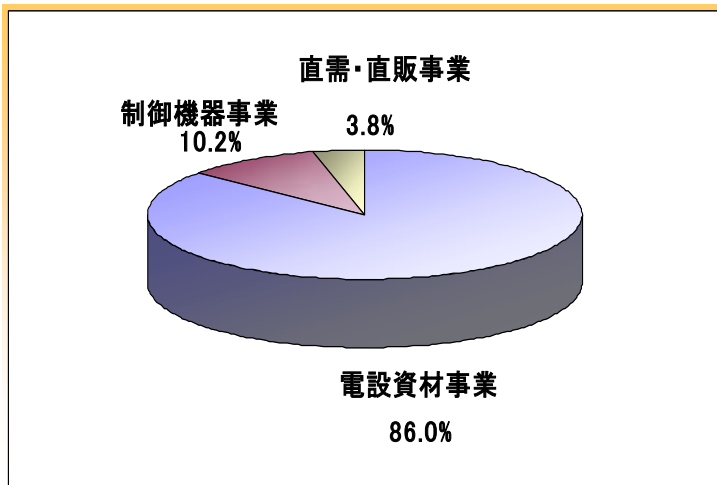
粗利

営業利益  
重視

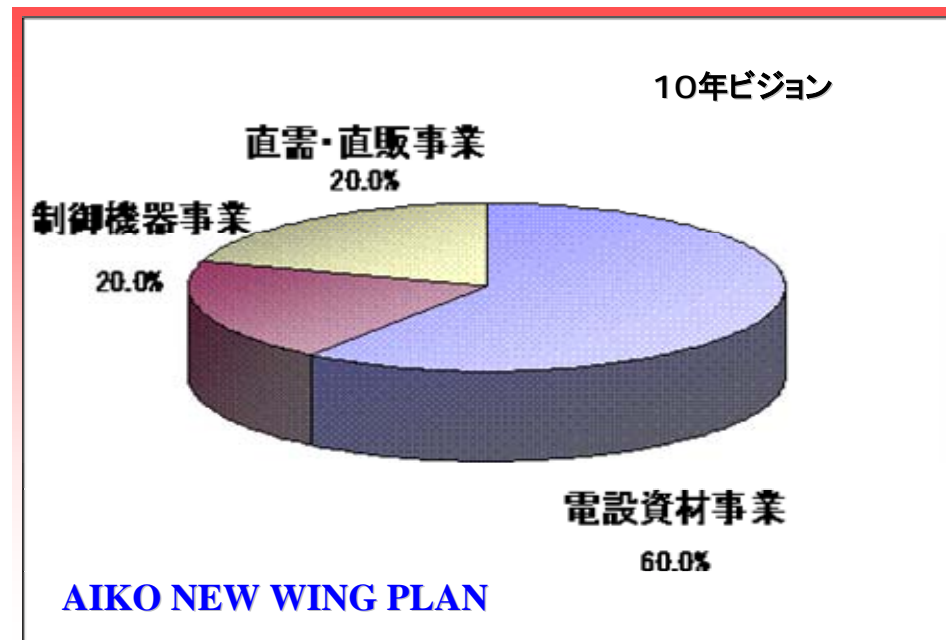
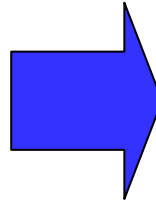
成果の  
最大化

# 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  
(実績)



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)

