

2010年3月期 決算説明会

愛光電気株式会社

代表取締役社長 近藤 保

2010年6月17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 : 179名 (2010年3月20日 現在)
- 株主数 : 530名 (2010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

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

厚木制御機器営業所

港北制御機器営業所

環境事業営業部

営業一課

営業二課

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



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・弱电機器類	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

照明器具



電線



電線管・付属品



盤



制御機器



住宅設備



配線器具



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 元キヤノン株式会社 八洲学園大学
理事長 取締役相談役 学長

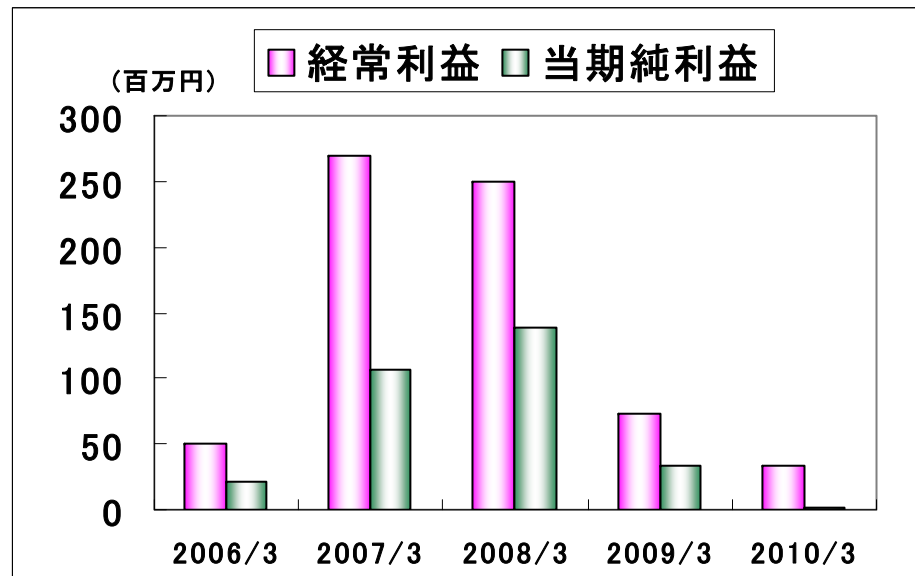
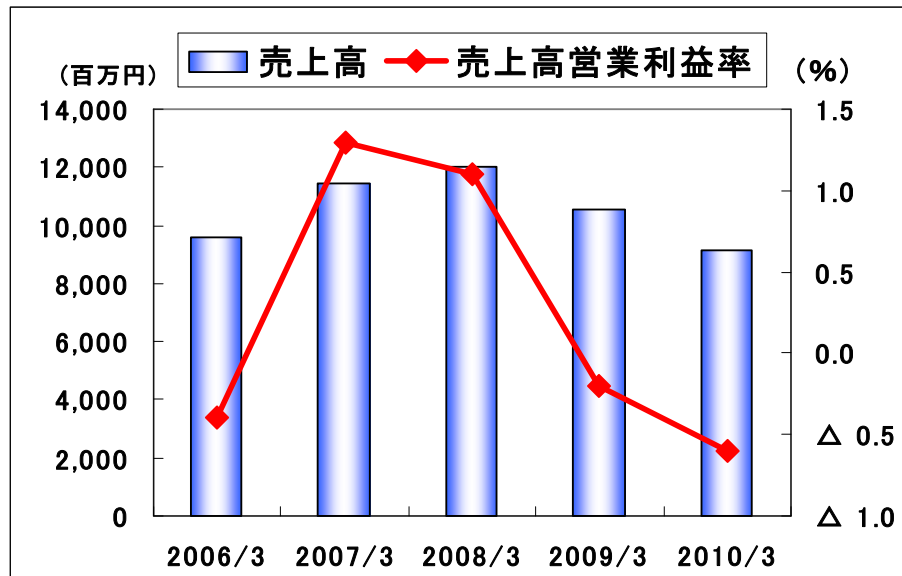
丸山敏秋 渡川 稔 高橋 道

 社団法人倫理研究所

2010年3月期 決算業績説明

(単位:百万円)

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	増減額	前期比
売上高	9,564	11,429	12,027	10,530	9,150	△ 1,380	86.9%
営業利益	△ 40	151	133	△ 22	△ 50	△ 28	-
売上高営業利益率	△0.4%	1.3%	1.1%	△0.2%	△0.6%	-%	-%
経常利益	51	269	250	73	33	△ 40	45.5%
売上高経常利益率	0.5%	2.4%	2.1%	0.7%	0.4%	-%	-%
当期純利益	21	106	138	33	1	△ 31	5.3%
売上高当期純利益率	0.2%	0.9%	1.2%	0.3%	0.0%	-%	-%

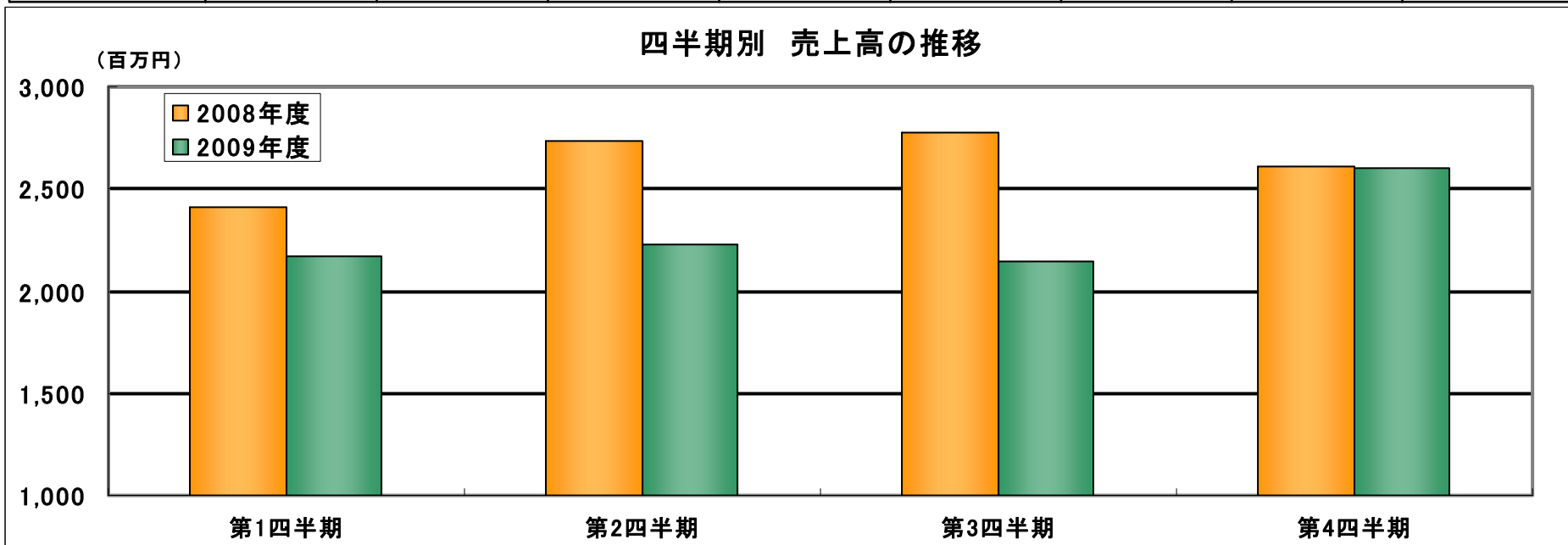


四半期比較(前期比)



(単位:百万円)

	2008年度 四半期別実績				2009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	2,413	2,737	2,774	2,606	2,173	2,232	2,143	2,600
営業利益	△ 21	△ 15	24	△ 10	△ 56	△ 5	△ 12	23
経常利益	2	27	24	20	△ 34	18	9	40
当期純利益	16	10	0	7	△ 22	△ 9	5	27

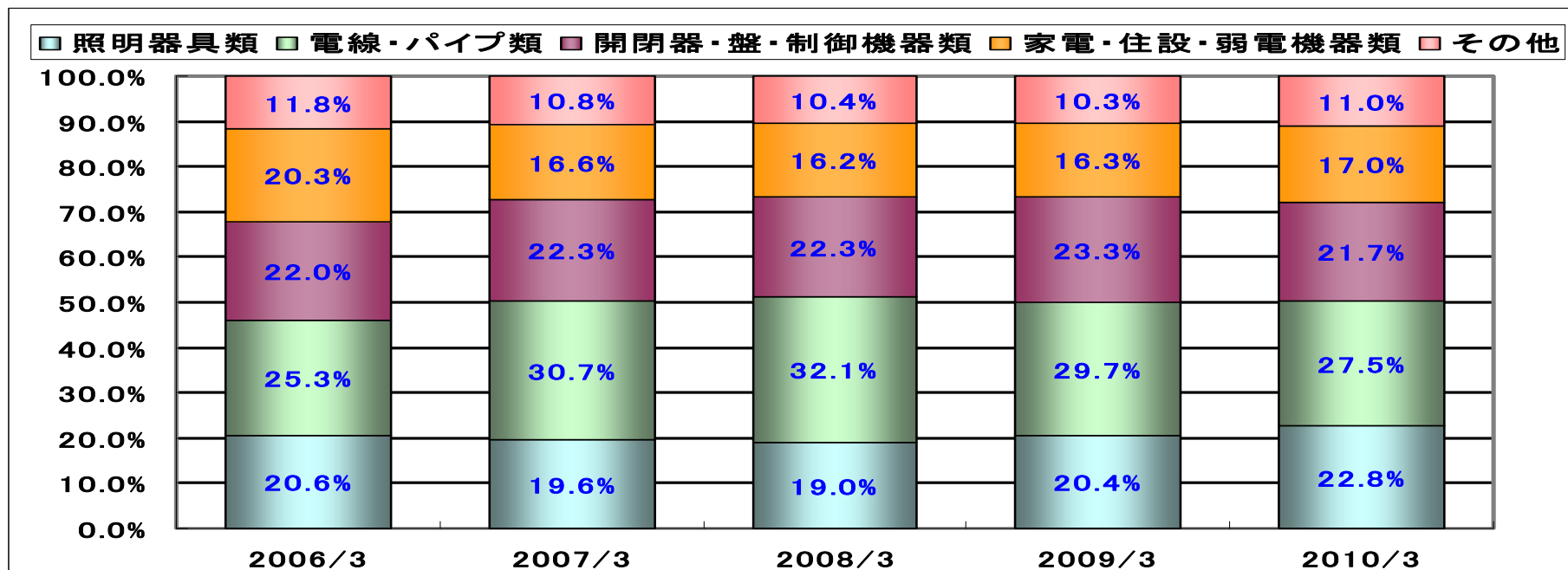


品目別売上高の推移



(単位:百万円)

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
照明器具類	1,977	2,244	2,288	2,151	2,084
電線・パイプ類	2,420	3,518	3,867	3,131	2,514
開閉器・盤・制御機器類	2,109	2,557	2,686	2,458	1,989
家電・住設・弱電機器類	1,947	1,900	1,955	1,718	1,558
その他	1,109	1,208	1,230	1,071	1,003
合計	9,564	11,429	12,027	10,530	9,150



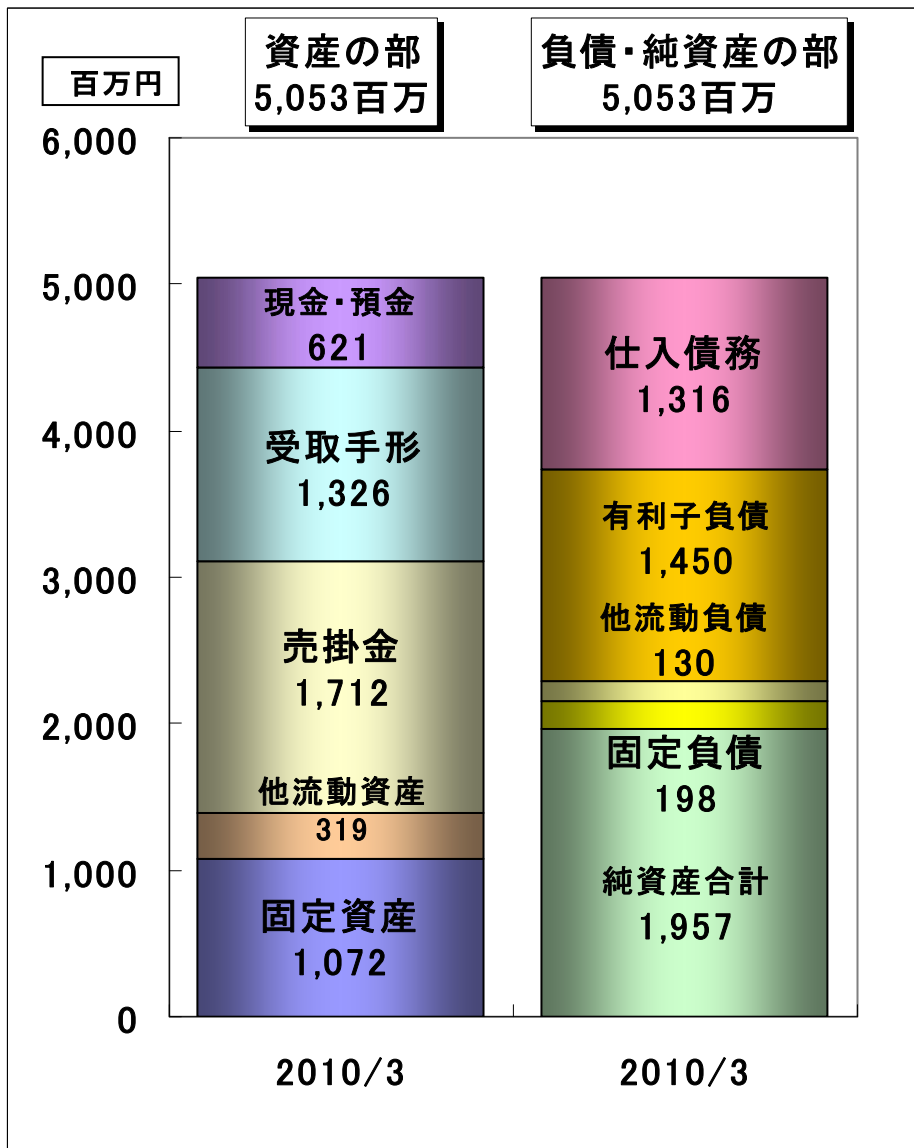
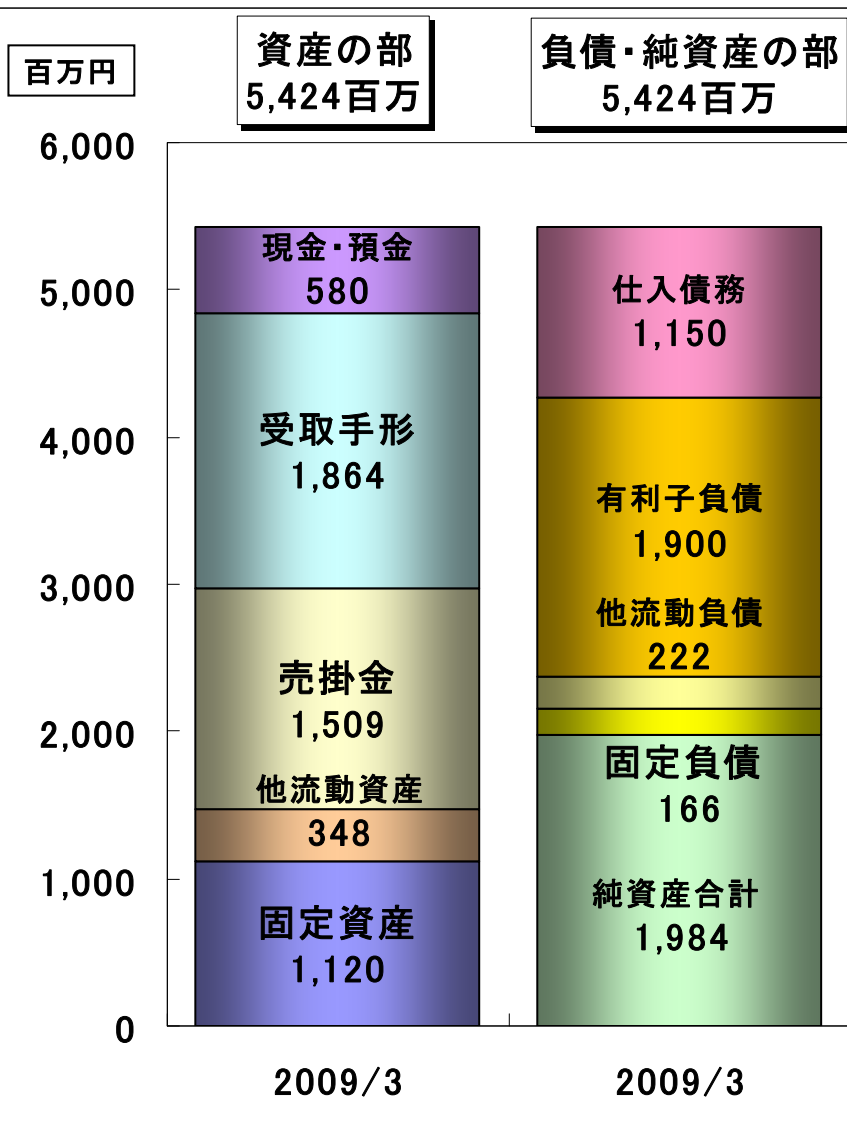
比較貸借対照表



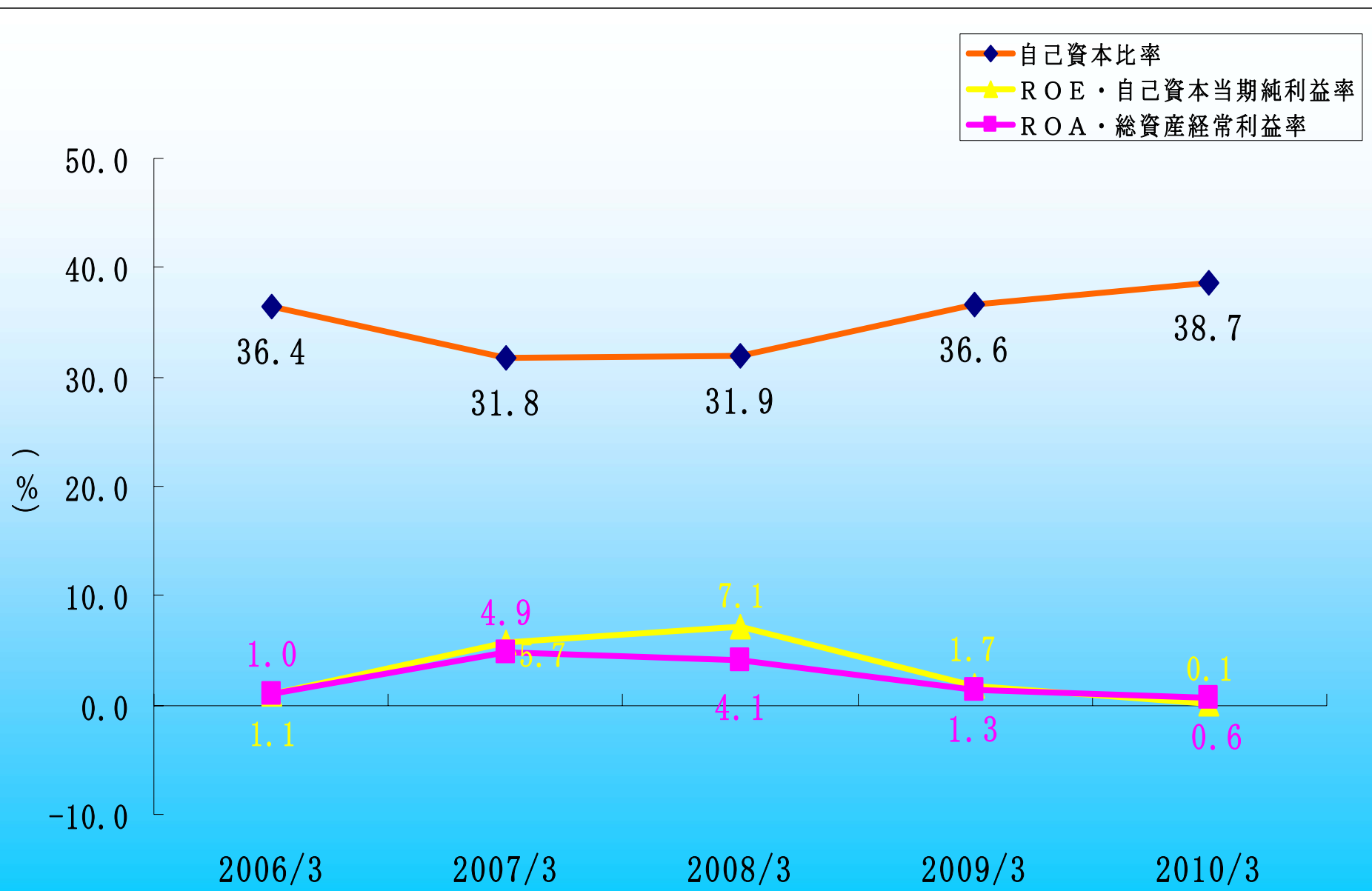
(単位:百万円)

	2008/3	構成比(%)	2009/3	構成比(%)	2010/3	構成比(%)
流動資産	5,124	81.9	4,303	79.3	3,980	78.8
固定資産	1,131	18.1	1,120	20.7	1,072	21.2
(資産の部)計	6,256	100.0	5,424	100.0	5,053	100.0
流動負債	4,105	65.6	3,272	60.3	2,897	57.3
固定負債	155	2.5	166	3.1	198	4.0
(負債の部)計	4,260	68.1	3,439	63.4	3,096	61.3
資本金	611	9.8	611	11.3	611	12.1
資本剰余金	691	11.1	691	12.7	691	13.7
利益剰余金	696	11.1	694	12.8	665	13.2
自己株式	△ 6	△ 0.1	△ 7	△ 0.1	△ 8	△ 0.2
その他有価証券 評価差額金	2	0.0	△ 5	△ 0.1	△ 3	△ 0.1
(純資産の部)計	1,995	31.9	1,984	36.6	1,957	38.7
(負債・純資産)計	6,256	100.0	5,424	100.0	5,053	100.0

比較貸借対照表 資産の部、負債・純資産の部 (前期比)



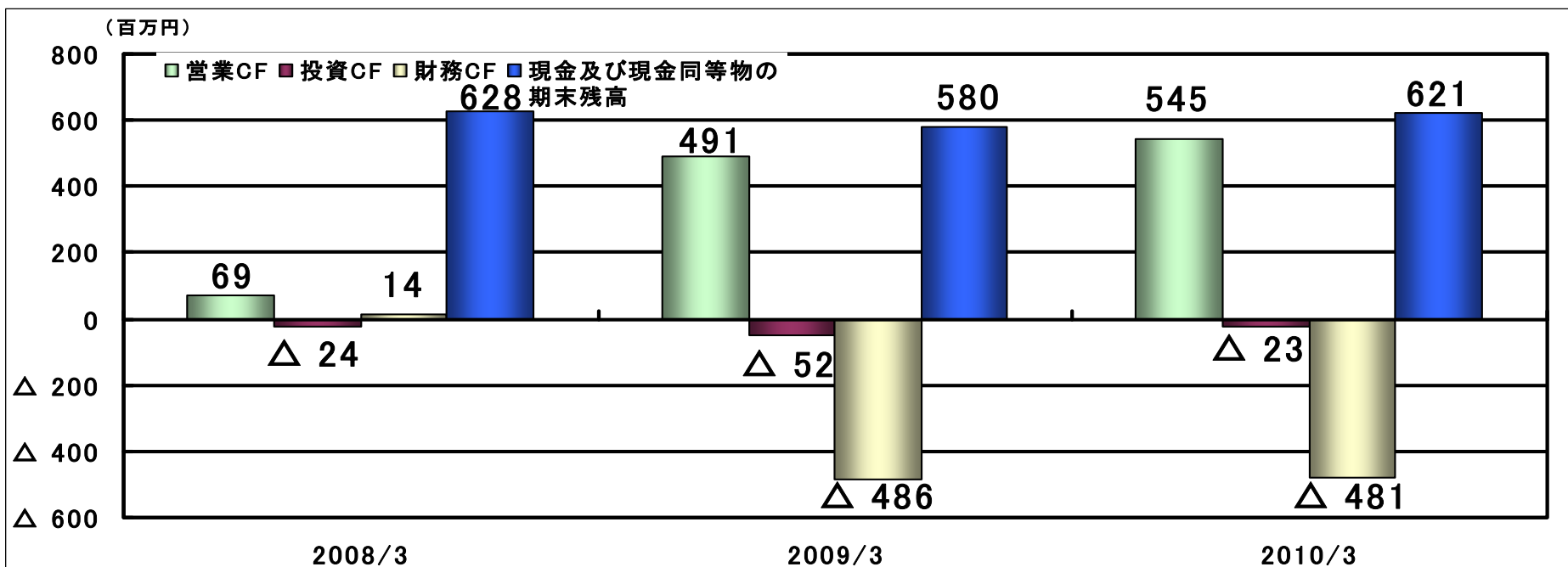
自己資本比率・ROE・ROAの推移



キャッシュフロー計算書



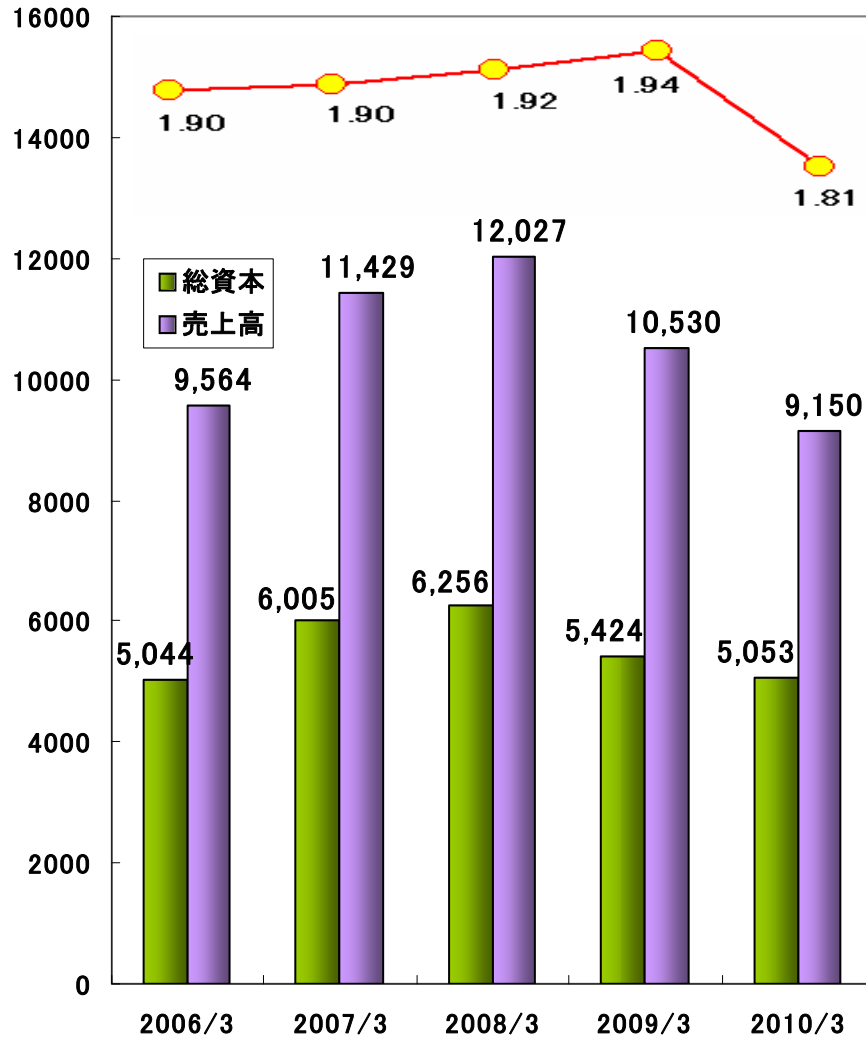
	2008/3	2009/3	2010/3	当期の主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	69	491	545	売上債権の減少(335百万円)および 仕入債務の増加(165百万円)
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 24	△ 52	△ 23	港北(営)および港北制御機器(営)の 開設建物設備の改修
財務活動による キャッシュ・フロー	14	△ 486	△ 481	短期借入金の返済および配当金の支払等
現金及び現金同等物の 期首残高	568	628	580	
現金及び現金同等物の 期末残高	628	580	621	





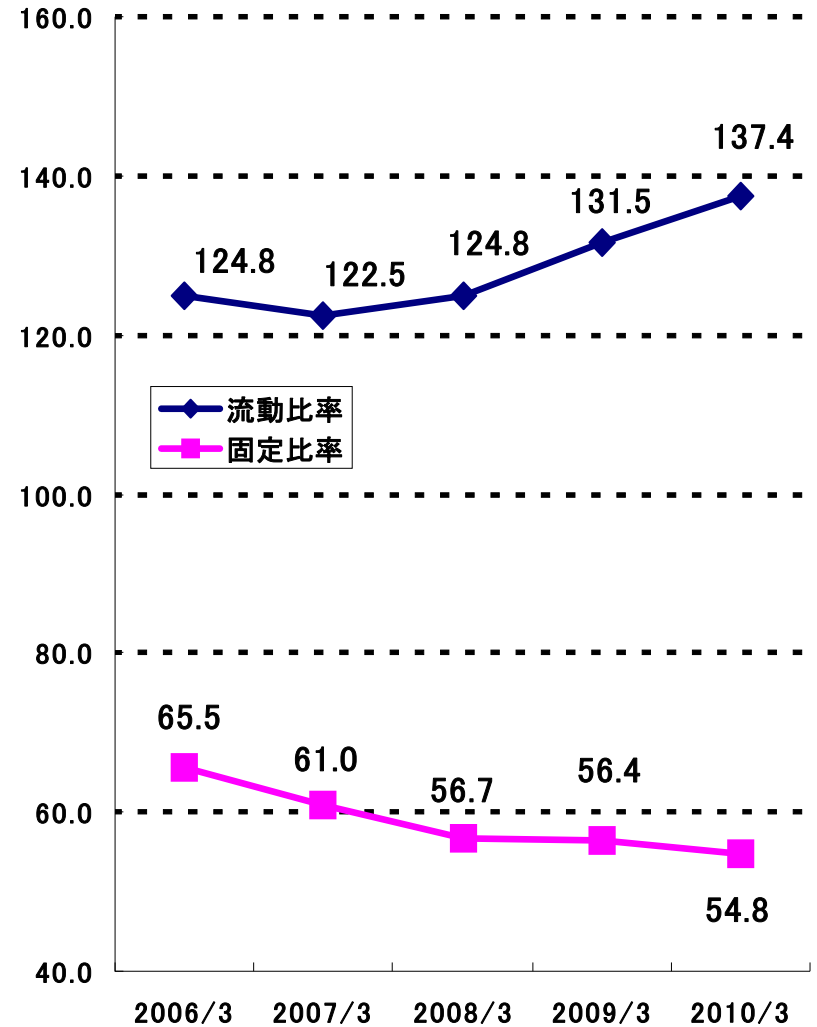
総資本回転率

(単位: 百万円)



流動比率・固定比率

(%)



2011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ある。顧客基盤の維持・拡大を基に新規出店と既存店のシェアアップを図る。

営業戦略

販売施策として「2010謝恩セール」展示即売会「AIKOフェスタ2010」を実施。環境事業営業部を創設し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事業領域を拡大。

人財育成と人財確保

企業を支える最も重要な要素は「人財」である。継続的な研修の実施と資格取得人事制度改革を推進し、人財育成と人財確保に努める。

2011年3月期 業績予想

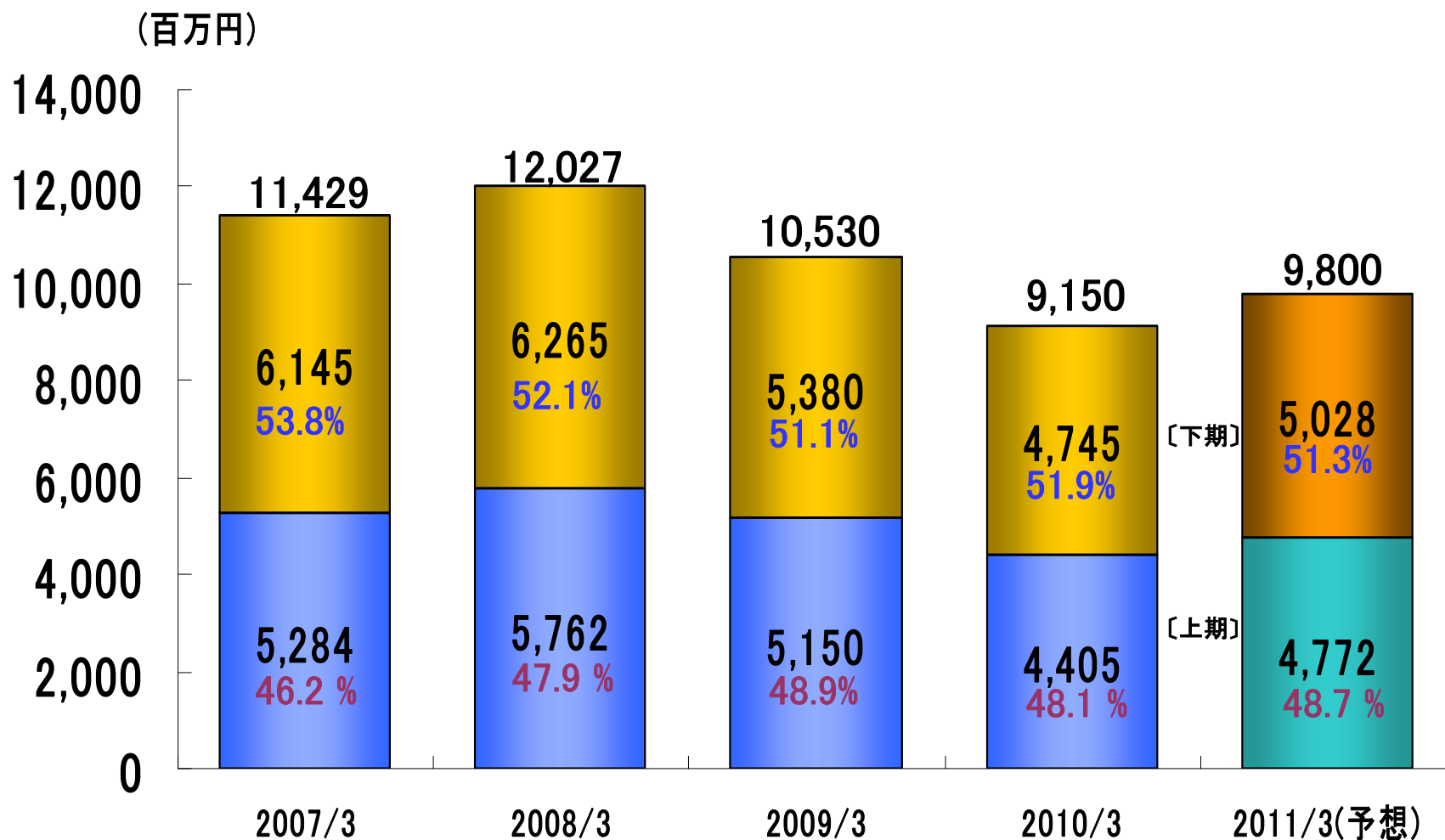


(単位:百万円)

	2010年 第2四半期 実績	2011年 第2四半期 業績予想	伸長率	2010年3月期 実績	2011年3月期 業績予想	伸長率
売上高	4,405	4,772	108.3%	9,150	9,800	107.1%
営業利益	△ 62	△ 52	-	△ 50	△ 59	-
経常利益	△ 16	△ 12	-	33	17	53.0%
当期純利益	△ 31	△ 13	-	1	5	285.2

(注) 2010年04月30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)



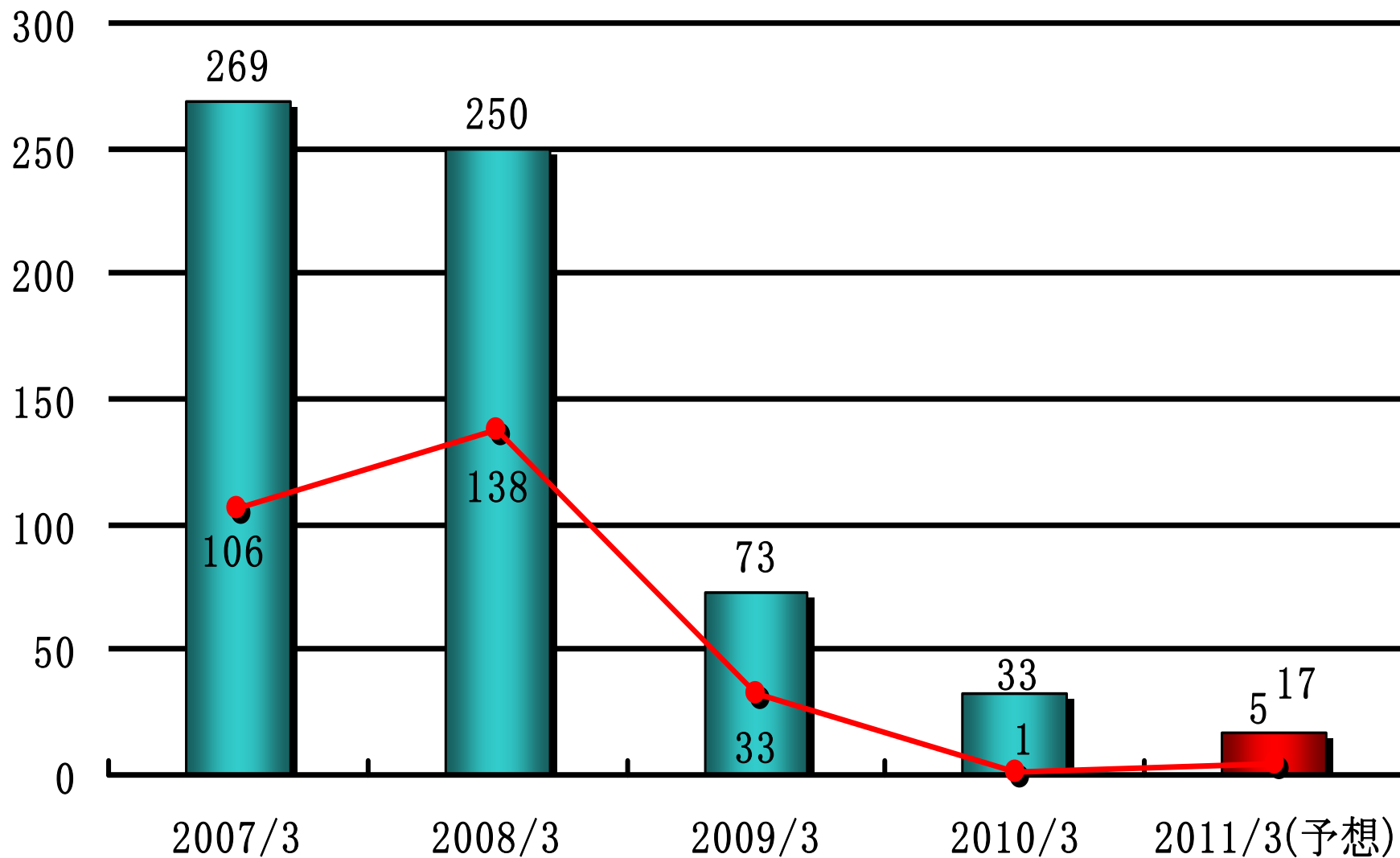
経常利益・当期純利益の実績推移と予想



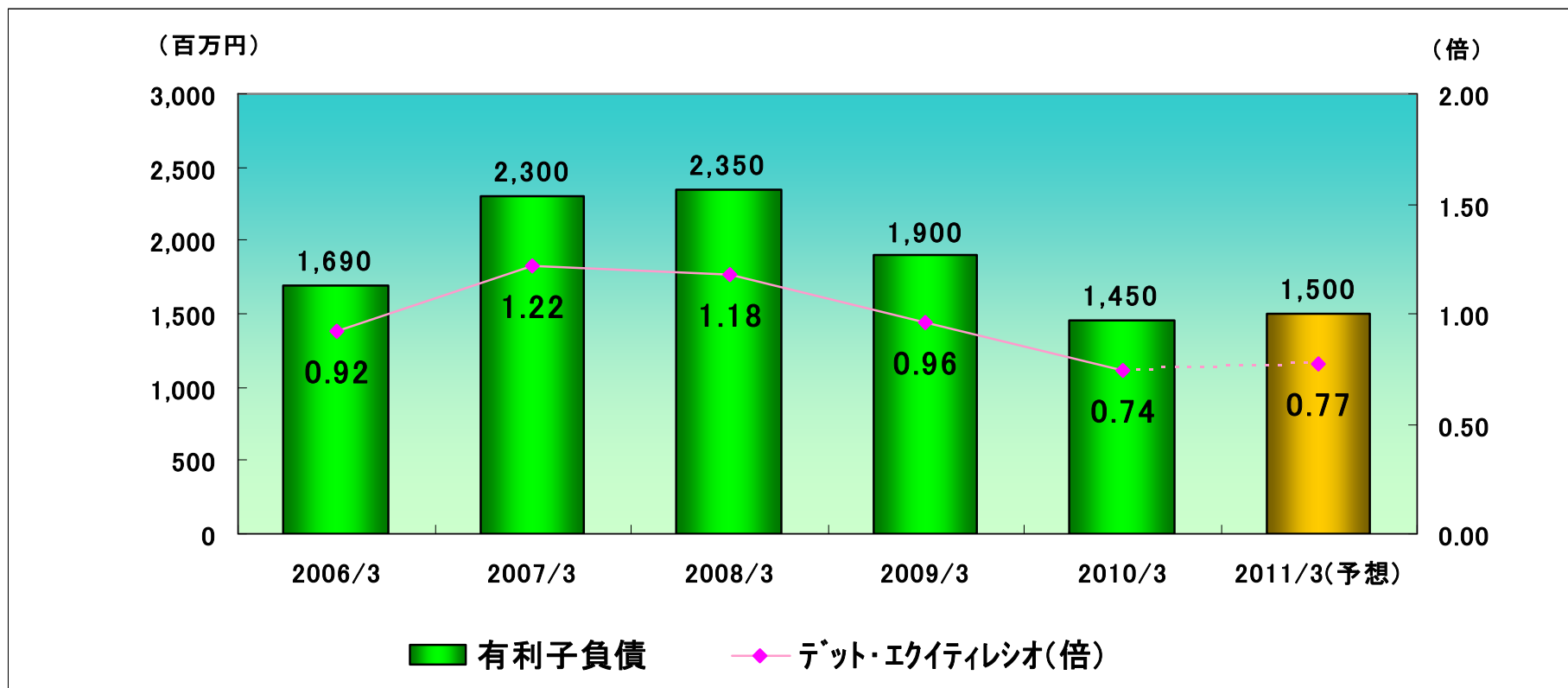
[単位:百万円]

■ 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						
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3(予想)
期末株主資本	1,834	1,891	1,993	1,984	1,957	1,949
有利子負債	1,690	2,300	2,350	1,900	1,450	1,500
デット・エクイティレシオ(倍)	0.92	1.22	1.18	0.96	0.74	0.77

重点課題戦略

AIKO NEXT 60

中期経営3ヶ年計画 2010年度(第52期)
～ 2012年度(第54期)

- ※ 創業60周年に向けてのメインテーマを「質的成長」とし、このテーマに向かって当社の成長戦略を描き、現状の重点課題に対する具体的な戦術・施策を推進してまいります。これらを具体的に推進するための中期経営計画を「AIKO NEXT 60」とネーミングした。

■ 質的成長

- ・ AIKO NEXT 60 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. **技術の愛光電気を目指す。**
3. **人財育成を基礎として、新たな需要と市場を創造することで持続的成長を図る。**
4. **「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。**

	2010年3月期	2011年3月期
	2009年度	2010年度
	第51期 (実績)	第52期 (業績予想)
売上高	9,150	9,800
営業利益	△ 50	△ 59
経常利益	33	17
当期純利益	1	5

中期目標値



【単位:百万円】

2013年3月期
2012年度
第54期 (計画)
11,600
126
200
100

1. ステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の強化

- 実効性ある内部統制システムの運用を継続的に実行する
- 新国際会計基準(IFRS)移行に備えての体制を整備する

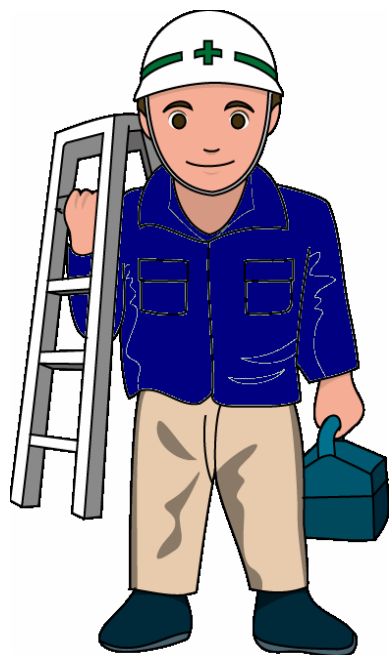
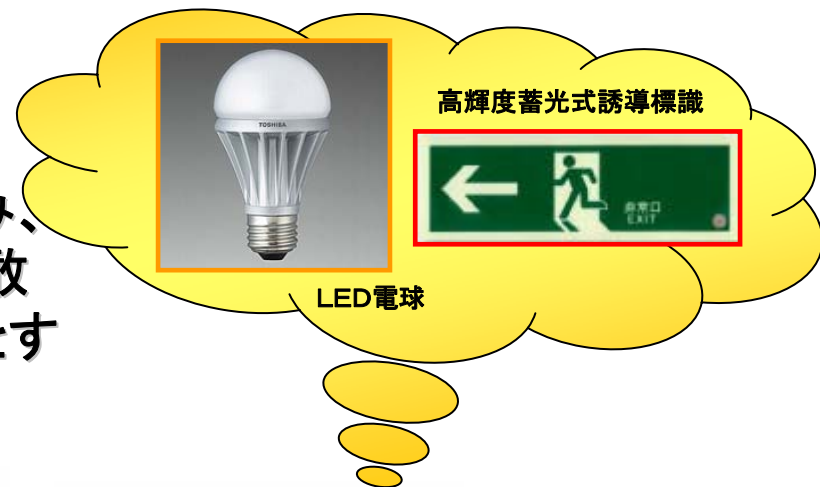


◇ J-SOX法対応

内部統制システムの継続的な運用

2. 技術の愛光電気を目指す

- 得意先の新規開拓、新商材への取り組み、新販売チャネルへの営業展開に積極果敢に挑戦し、実績に結びつけることを喜びとする企業体質を実現する。



- 現場力、応用力の質的向上を通して、競合他社との差別化を計り、得意先・仕入先との信頼関係を強固にするために、全従業員に電気工事士等の専門資格取得を義務付け、技術の愛光電気を目指す。

3. 新たな需要と市場の創造を計る

- 持続的な成長戦略を計るためには顧客の維持と創造が不可欠である。上場企業としての信用を基礎として新たな顧客層を積極的に開拓し、需要を創造する。
- 環境改善、省エネ、安全・安心をテーマに2010年度より新設の「環境事業営業部」を中心に、新たな市場の創造を計り、業容のさらなる拡充を計ると共に、取引先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を創出する。



4. 競争優位のポジションを確保のための仕入対策、ローコストオペレーション体制の構築

■ 低価格を実現しながら迅速な対応や高度な知識・技術力を提供する中で、利益を最大化するという困難な状況下、競争に勝ち抜き粗利益確保のためには、仕入対策が重要である。

■ 競争優位のポジションを確保するため、仕入強化を計ると共に、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ことでローコストオペレーション体制を構築する。

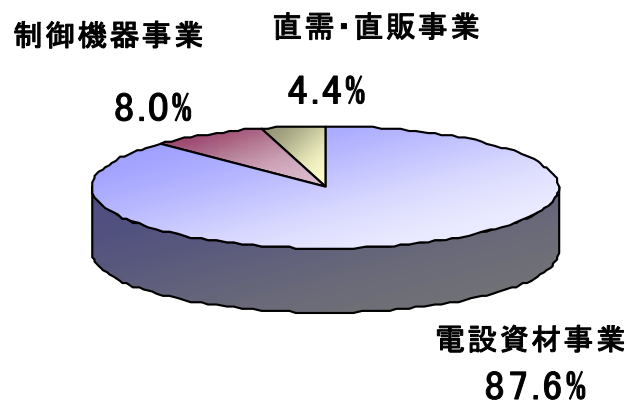


5. 人財育成と人財確保

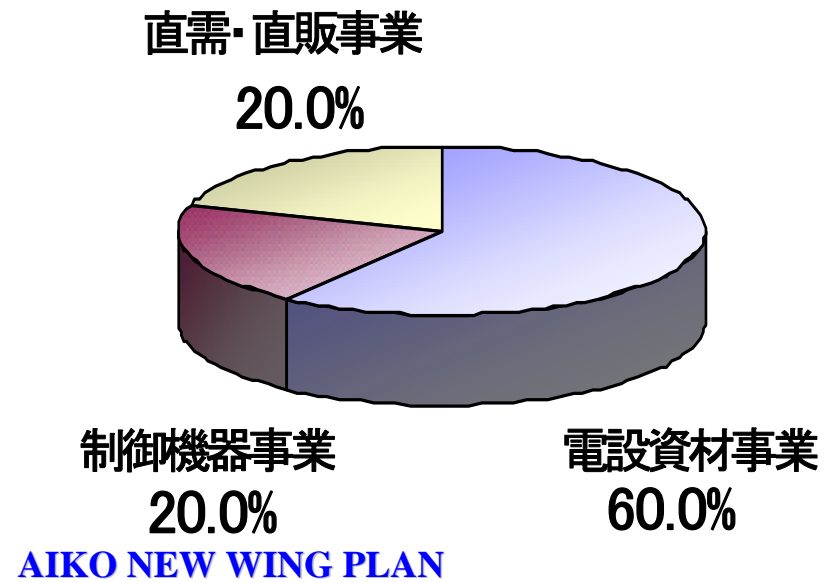
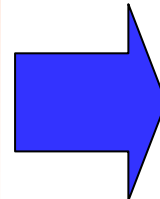
- 企業を支える最も重要な要素は「人財」である。
当社の発展は「自力ある良い人財をどれだけ輩出できるか」が重要なポイントである。
- 年功序列からの決別、終身雇用の堅持という基本方針の下、継続的な研修の実施と人事制度改革の推進により業務のスキルアップと労働意欲を高められる職場環境の整備を計り、会社を担う人財を多く確保する。



事業バランスの取れた
『電気の総合商社』
を目指します



2010年3月期
(実績)



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

