

# 2020年3月期 第2・第3四半期決算説明会

代表取締役社長 近藤 保

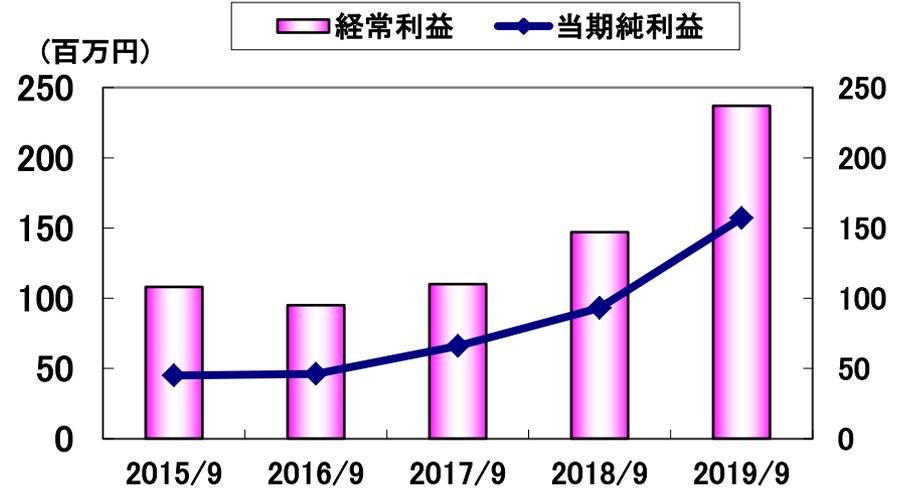
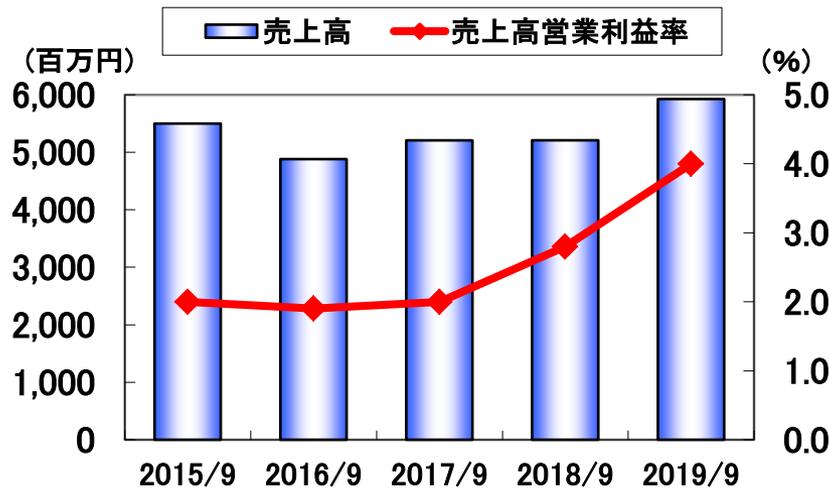
2020年2月7日

# 2020年3月期 第2四半期決算業績説明

# 業績推移

(単位:百万円)

	2015/9	2016/9	2017/9	2018/9	2019/9	増減額	増減率
売上高	5,497	4,879	5,205	5,206	5,924	717	13.8%
営業利益	107	94	102	146	236	90	61.8%
売上高営業利益率	2.0	1.9	2.0	2.8	4.0	-	-
経常利益	108	95	110	147	237	90	61.9%
売上高経常利益率	2.0	2.0	2.1	2.8	4.0	-	-
当期純利益	45	46	66	93	157	63	68.1%
売上高当期純利益率	0.8	0.9	1.3	1.8	2.7	-	-



# 比較貸借対照表

(単位:百万円)

	2017/9	構成比(%)	2018/9	構成比(%)	2019/9	構成比(%)
流動資産	4,965	86.3	5,202	87.2	5,673	87.3
固定資産	788	13.7	763	12.8	822	12.7
<b>(資産の部)計</b>	<b>5,754</b>	<b>100.0</b>	<b>5,966</b>	<b>100.0</b>	<b>6,495</b>	<b>100.0</b>
流動負債	2,514	43.7	3,367	56.4	3,292	50.7
固定負債	1,061	18.4	265	4.5	668	10.3
<b>(負債の部)計</b>	<b>3,576</b>	<b>62.1</b>	<b>3,632</b>	<b>60.9</b>	<b>3,961</b>	<b>61.0</b>
資本金	611	10.7	611	10.3	611	9.4
資本剰余金	691	12.0	691	11.6	691	10.7
利益剰余金	861	15.0	1,016	17.0	1,219	18.8
自己株式	△ 10	△ 0.2	△ 10	△ 0.2	△ 11	△ 0.2
その他有価証券 評価差額金	24	0.4	23	0.4	22	0.3
<b>(純資産の部)計</b>	<b>2,178</b>	<b>37.9</b>	<b>2,333</b>	<b>39.1</b>	<b>2,534</b>	<b>39.0</b>
<b>(負債・純資産)計</b>	<b>5,754</b>	<b>100.0</b>	<b>5,966</b>	<b>100.0</b>	<b>6,495</b>	<b>100.0</b>

# 2020年3月期 第3四半期決算業績説明

# 比較損益計算書(第3四半期)

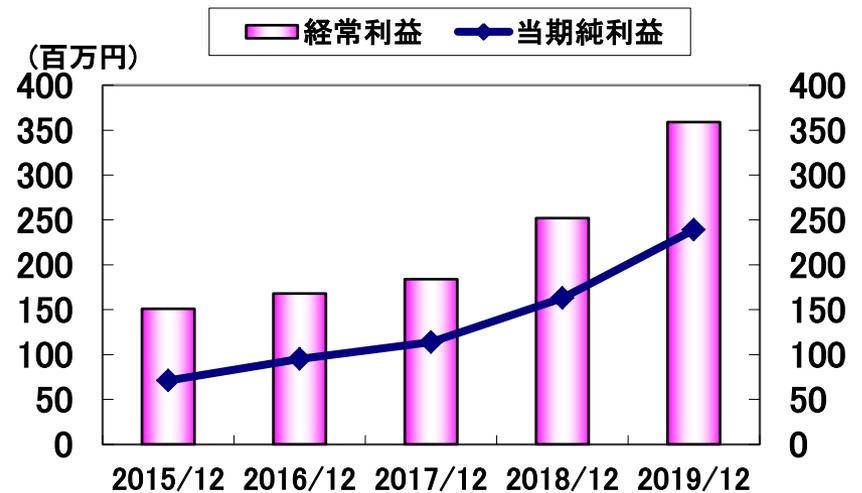
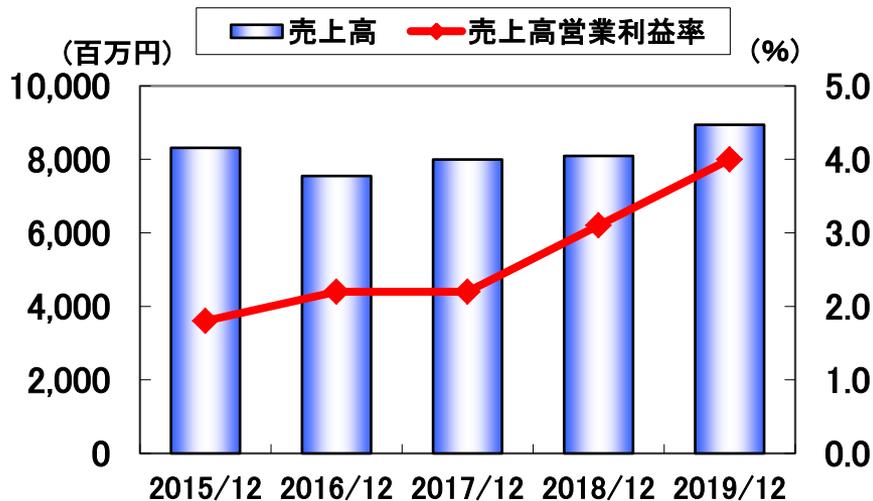
(単位:百万円)

	2019年3月期 第3四半期	2020年3月期 第3四半期	増減率	2020年3月 決算<予想>
売上高	8,092	8,940	10.5%	11,500
営業利益	250	356	42.4%	250
経常利益	252	359	42.1%	250
当期純利益	163	239	46.5%	150

# 業績推移

(単位:百万円)

	2015/12	2016/12	2017/12	2018/12	2019/12	増減額	増減率
売上高	8,312	7,547	7,995	8,092	8,940	847	10.5
営業利益	149	167	177	250	356	106	42.4
売上高営業利益率	1.8	2.2	2.2	3.1	4.0	-	-
経常利益	151	168	184	252	359	106	42.1
売上高経常利益率	1.8	2.2	2.3	3.1	4.0	-	-
当期純利益	71	95	114	163	239	76	46.5
売上高当期純利益率	0.9	1.1	1.4	2.0	2.7	-	-

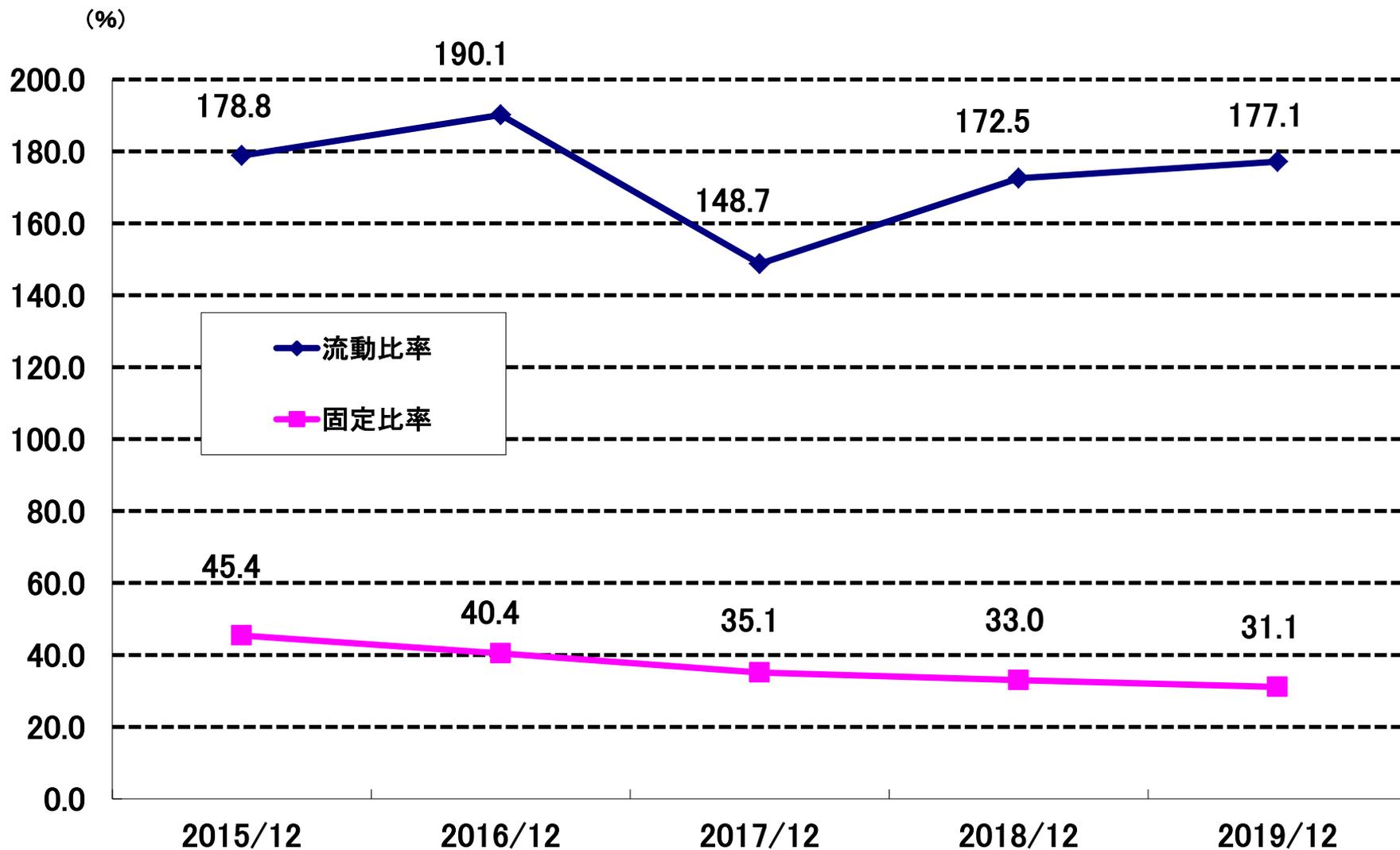


# 比較貸借対照表

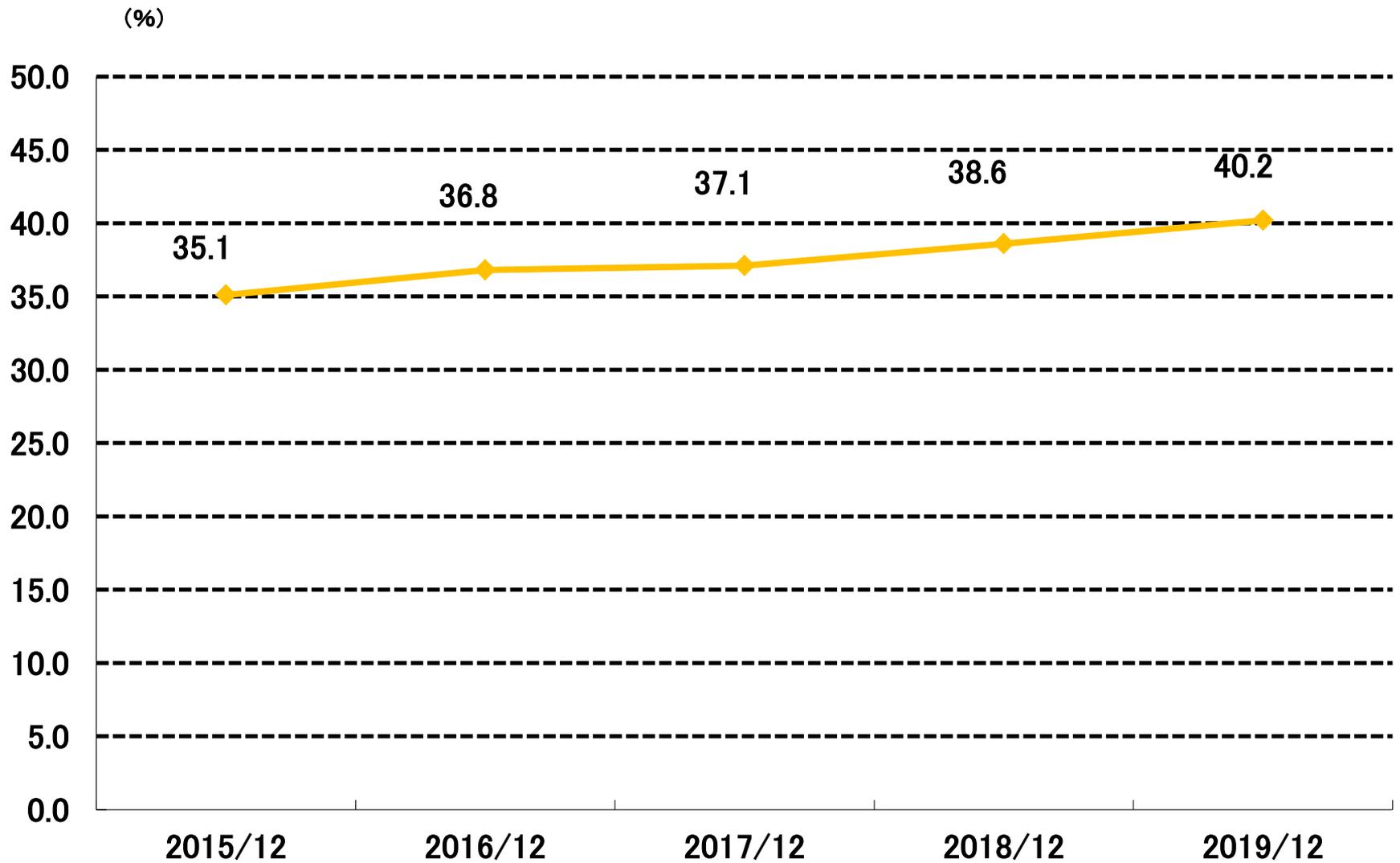
(単位:百万円)

	2017/12	構成比(%)	2018/12	構成比(%)	2019/12	構成比(%)
流動資産	5,233	87.0	5,413	87.3	5,708	87.5
固定資産	781	13.0	789	12.7	814	12.5
<b>(資産の部)計</b>	<b>6,014</b>	<b>100.0</b>	<b>6,203</b>	<b>100.0</b>	<b>6,523</b>	<b>100.0</b>
流動負債	3,518	58.5	3,139	50.6	3,222	49.4
固定負債	267	4.4	668	10.8	677	10.4
<b>(負債の部)計</b>	<b>3,786</b>	<b>62.9</b>	<b>3,807</b>	<b>61.4</b>	<b>3,900</b>	<b>59.8</b>
資本金	611	10.2	611	9.9	611	9.4
資本剰余金	691	11.5	691	11.2	691	10.6
利益剰余金	909	15.2	1,086	17.5	1,301	20.0
自己株式	△ 10.0	△ 0.2	△ 10.0	△ 0.2	△ 11.0	△ 0.2
その他有価証券 評価差額金	26	0.4	16	0.2	29	0.4
<b>(純資産の部)計</b>	<b>2,228</b>	<b>37.1</b>	<b>2,396</b>	<b>38.6</b>	<b>2,623</b>	<b>40.2</b>
<b>(負債・純資産)計</b>	<b>6,014</b>	<b>100.0</b>	<b>6,203</b>	<b>100.0</b>	<b>6,523</b>	<b>100.0</b>

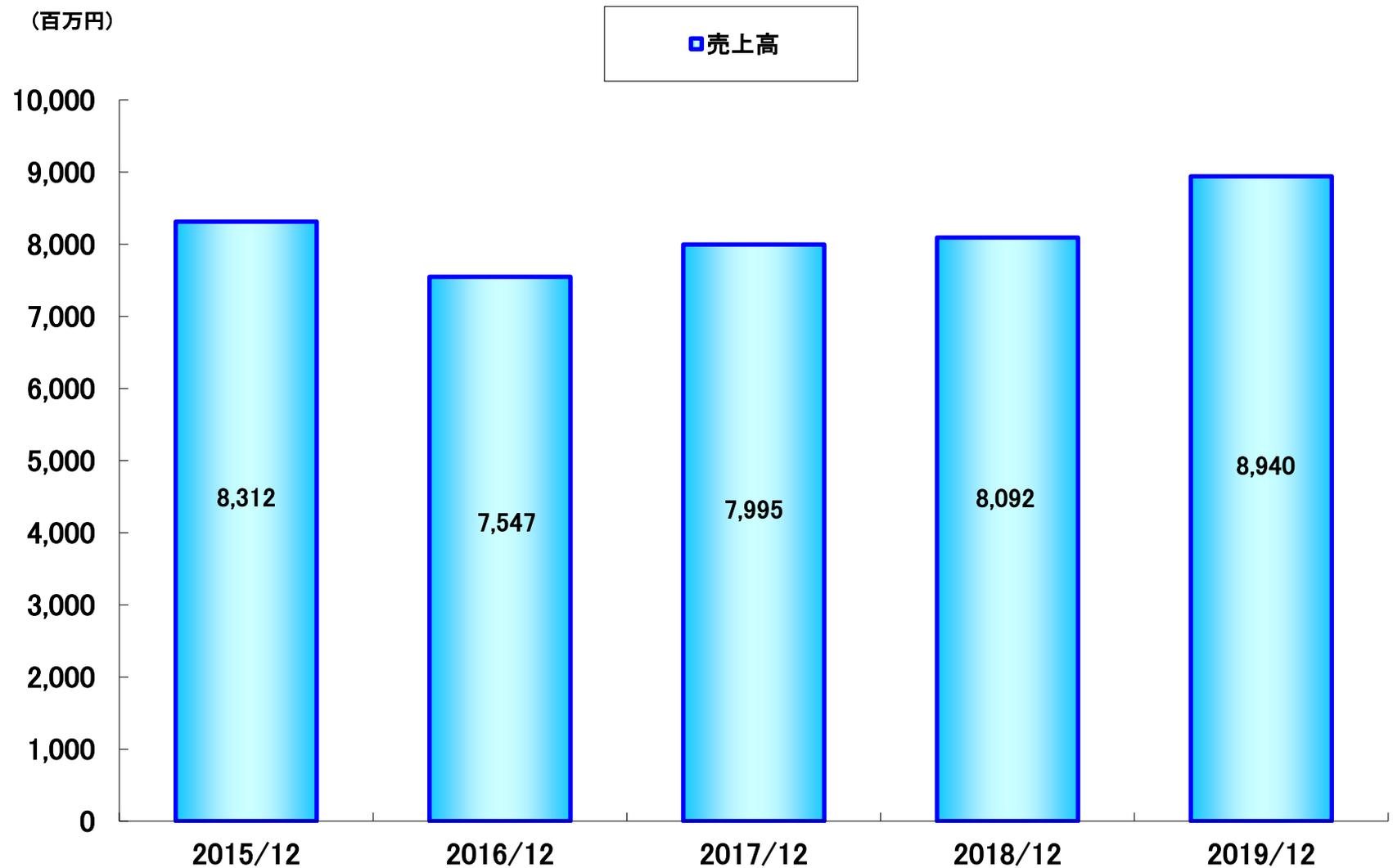
# 流動比率・固定比率



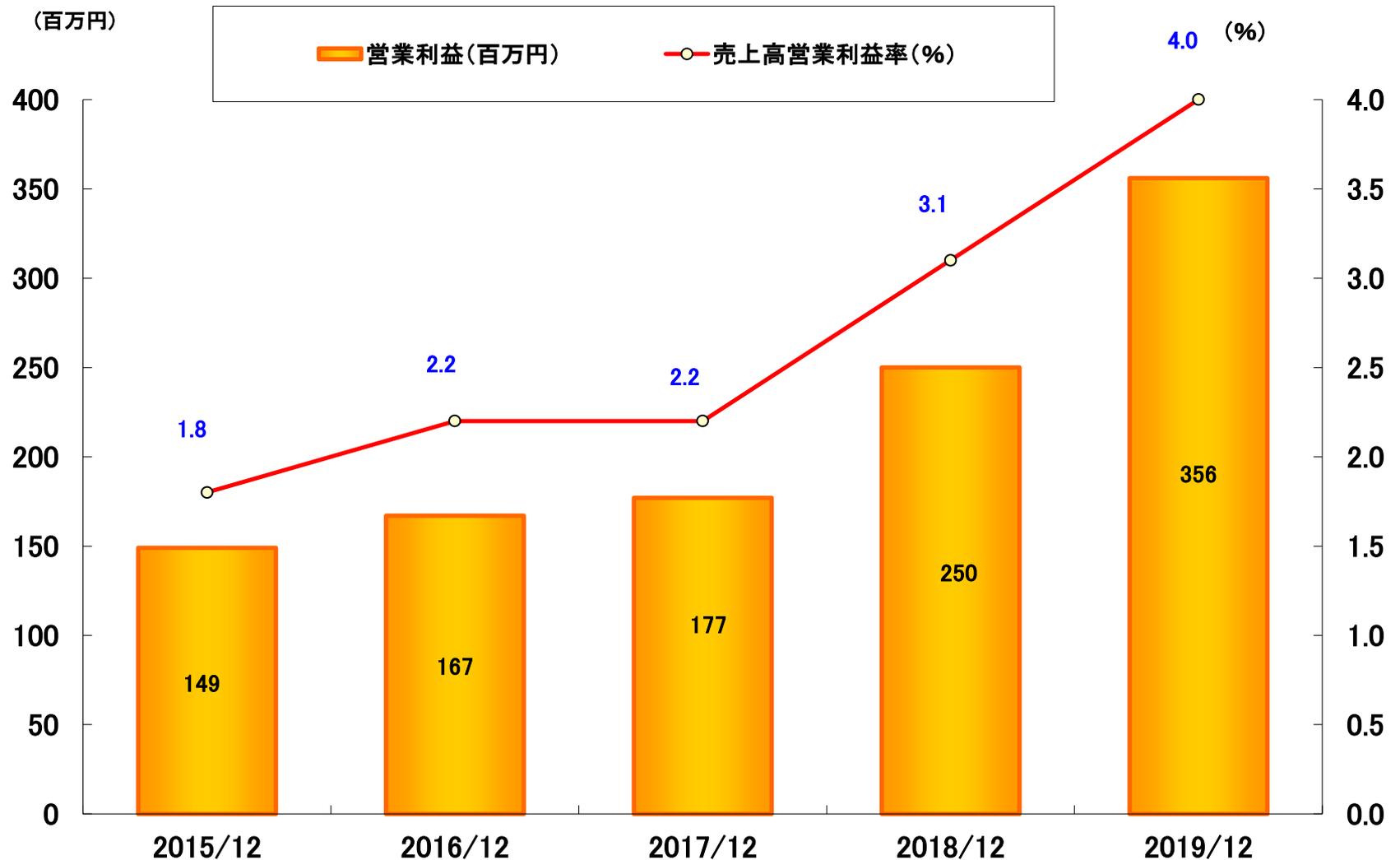
# 自己資本比率



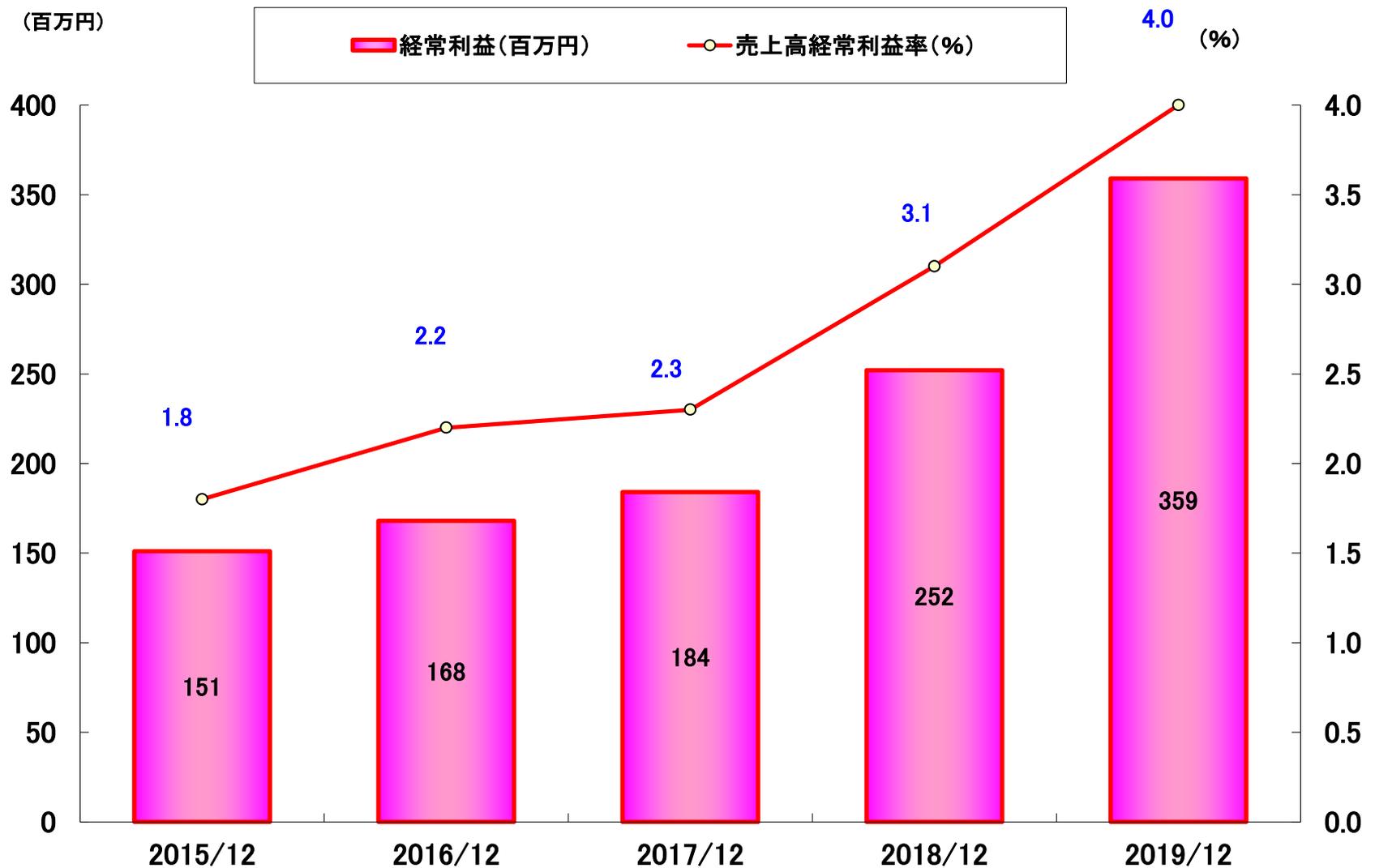
# 売上高の推移(第3四半期)



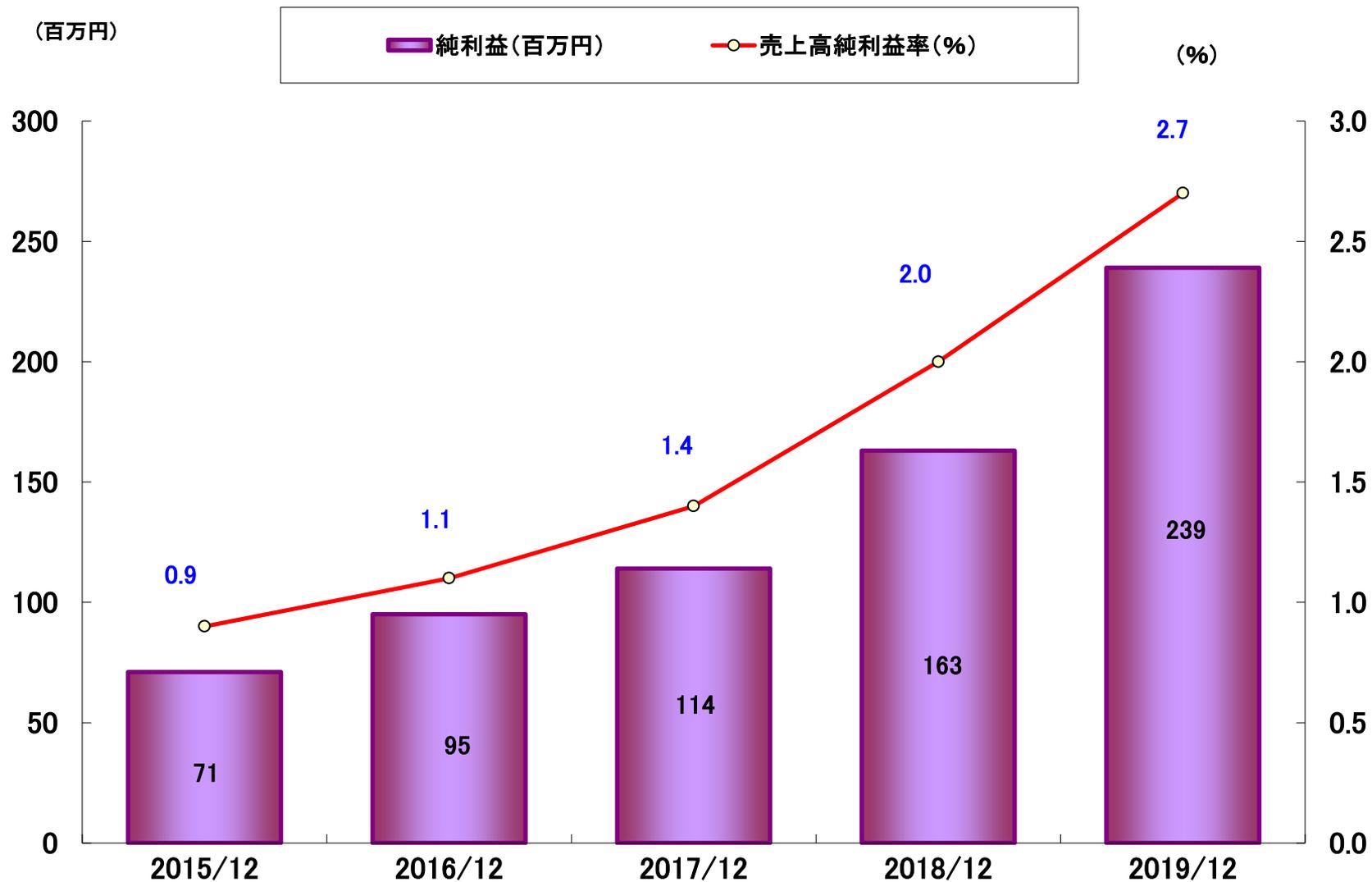
# 営業利益・売上高営業利益率の推移(第3四半期)



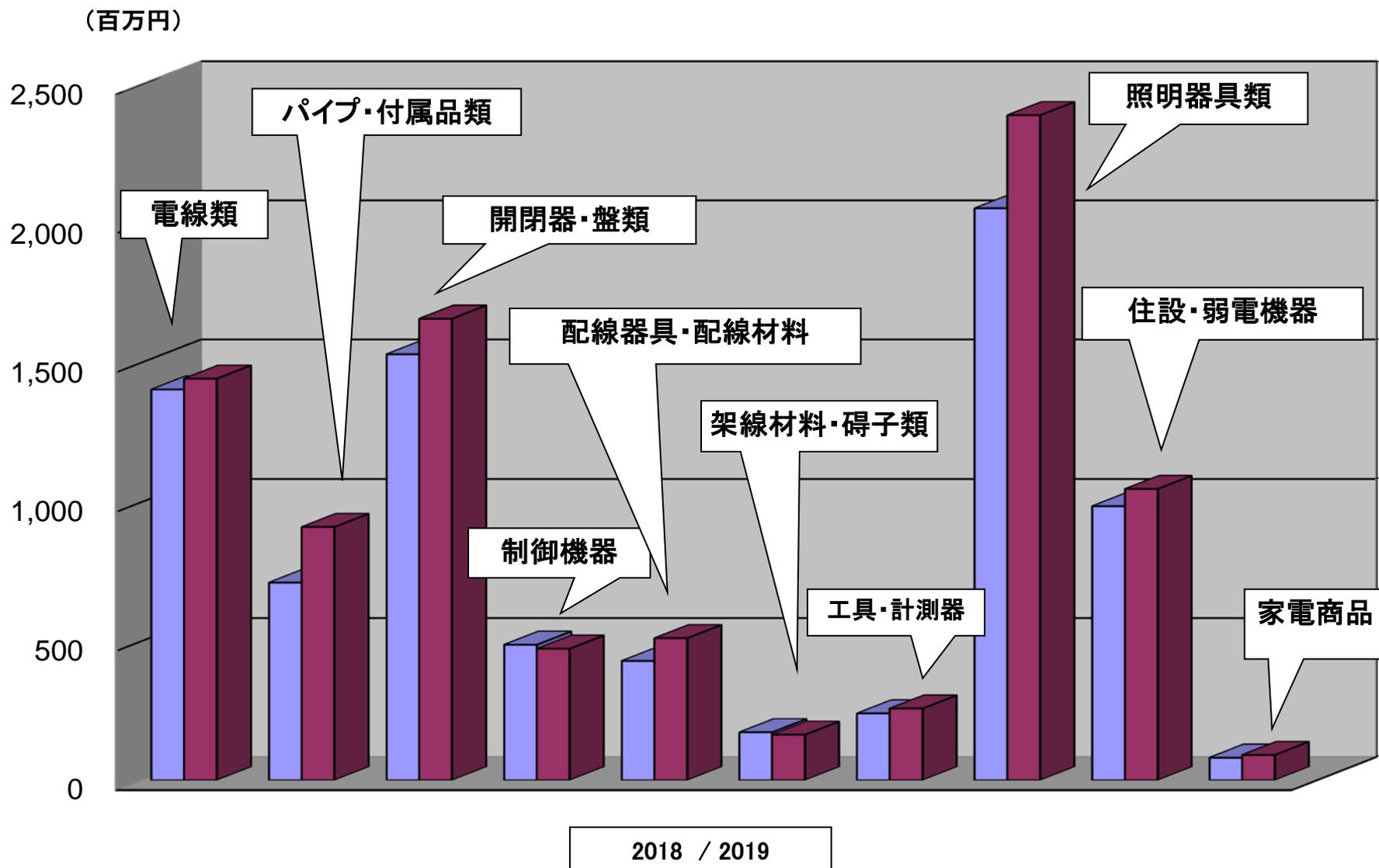
# 経常利益・売上高経常利益率の推移(第3四半期)



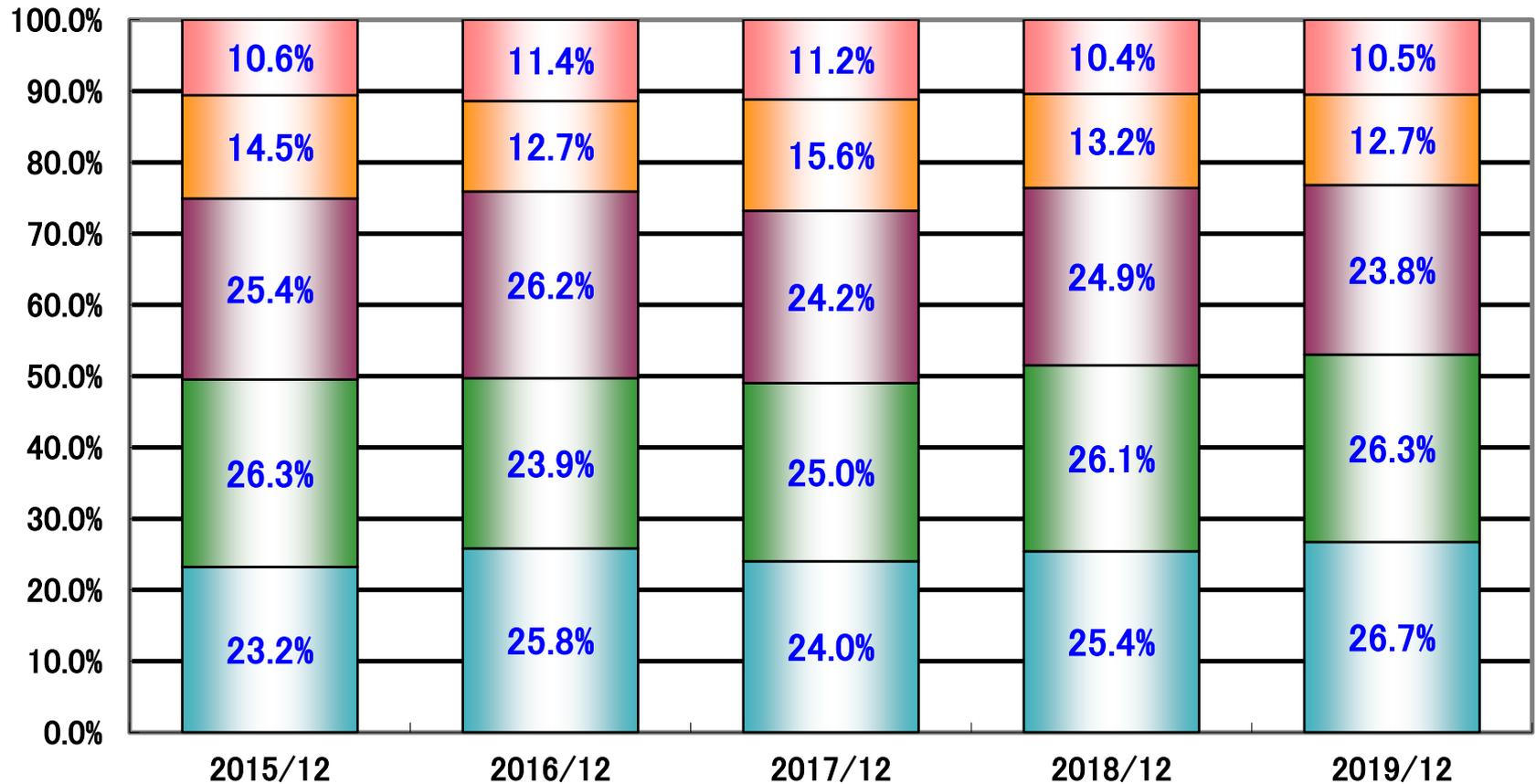
# 純利益・売上高純利益率の推移(第3四半期)



# 取扱主要品目別売上高(第3四半期)



# 品目別売上高の推移(第3四半期比較)



□ 照明器具類

□ 電線・パイプ類

□ 開閉器・盤・制御機器類

□ 家電・住設・弱電機器類

□ その他

# 2020年3月期 業績予想

# 2020年3月期 業績予想

(単位:百万円)

	2020年3月期 (予想) ※		2019年3月期(実績)	
	金額	前期比(%)	金額	前期比(%)
売上高	11,500	103.2	11,141	101.9
営業利益	250	83.9	297	112.1
経常利益	250	83.1	300	109.9
当期純利益	150	81.9	183	109.2

# 新10年ビジョン

## AIKO NEW WING PLAN II

2013(平成25)年度～2022(令和4)年度

**電気の総合商社として  
『時代を先取りする企業を目指す』**



※ 問屋から商社へ『電気の総合商社』を目指したい。

# AIKO NEW WING PLAN II

## 「新10年ビジョン」メインテーマ

『電気の総合商社』として時代を先取りする企業を目指す。

- (1) 既存のビジネスモデルを再定義し、将来拡大が見込まれる潜在的な需要や、現在見過ごされている新市場を先取りしてビジネスに繋げて行く先駆的な企業の実現を目指す。
- (2) 将来性があると判断される企業や新商材に対して、先入観(固定概念)に捉われずに、取り扱いの是非を協議、もしくは取引を検討し、ビジネスチャンスに繋げて行く。
- (3) 創業時に立ち返り、『多くの仕入れ先と多くの得意先』を得、中立性を維持することで自主独立による三位一体の使命感経営を推進して行く。

## 新10年ビジョン目標

地域売上NO.1

全社営業利益  
黒字化

雇用形態・労働形態の  
多様化への対応

当社が目指す  
人財像

新10年ビジョン  
2013(平成25)年度～2022(令和4)年度

1. 地域売上No1を目指す
  - 営業所単位で市場占有率No1
  - 業容の拡大と発展
2. 全社営業利益黒字化
  - 全営業所営業利益黒字化
3. 雇用形態・労働形態の多様化への対応
4. 人財像
  - プロフェッショナルを目指す
  - 将来を見据えて「会社の財産(人脈・信頼関係の形成、知識・経験の蓄積)」の増大を指向する

## 経営戦略

### 1. 継続的に利益を得られる企業となる

(市場の変化・経営環境変化を先取りする組織運営)

- ① 「技術の愛光電気」の積極推進  
(営業力の強化とセールスエンジニアの育成)
- ② 新市場・新商材の探求(「創エネ・蓄エネ・省エネ」ビジネスの強化)
- ③ 有力な販売チャネルの拡充・拡大
- ④ 新たなビジネスモデルの創出
- ⑤ 経営資源の集中と選択
- ⑥ 付加価値の創出を目的とした関連協力企業への事業投資  
(M&A、アライアンス含む)
- ⑦ 競争優位のポジションを確保するための仕入政策の立案・実施
- ⑧ ローコストオペレーション体制の構築
- ⑨ 不良債権の撲滅化の推進
- ⑩ IT化のさらなる推進

## 経営戦略

### 2. ガバナンス体制強化

- ① 実効性ある内部統制システムの運用継続
- ② コンプライアンス強化(倫理研究所活動指針の実践)

### 3. 人財育成と人財確保(企業永続の要)

- ① 社員と組織の活性化(ジョブローテーション等)
- ② 人財育成のための研修教育制度の充実と継続的な実施  
(次世代リーダーの育成等)
- ③ 人事制度の継続的見直し、または刷新  
(キャリアプランの多様化等)

# 2019年度(第61期) 重点戦略

省エネ、創エネ、蓄エネの販売強化とそのためセールスエンジニアの育成を目指す。

- 経験と営業力を活かした環境ビジネス、メンテナンス市場への展開、材工一体での請負
- 新規開拓を得意とする会社へと転換し、顧客基盤を再構築する
- 徹底的なローコストオペレーションの推進により営業力の強化を図る
- 持続可能な発展を目指し営業業務体制を整備する

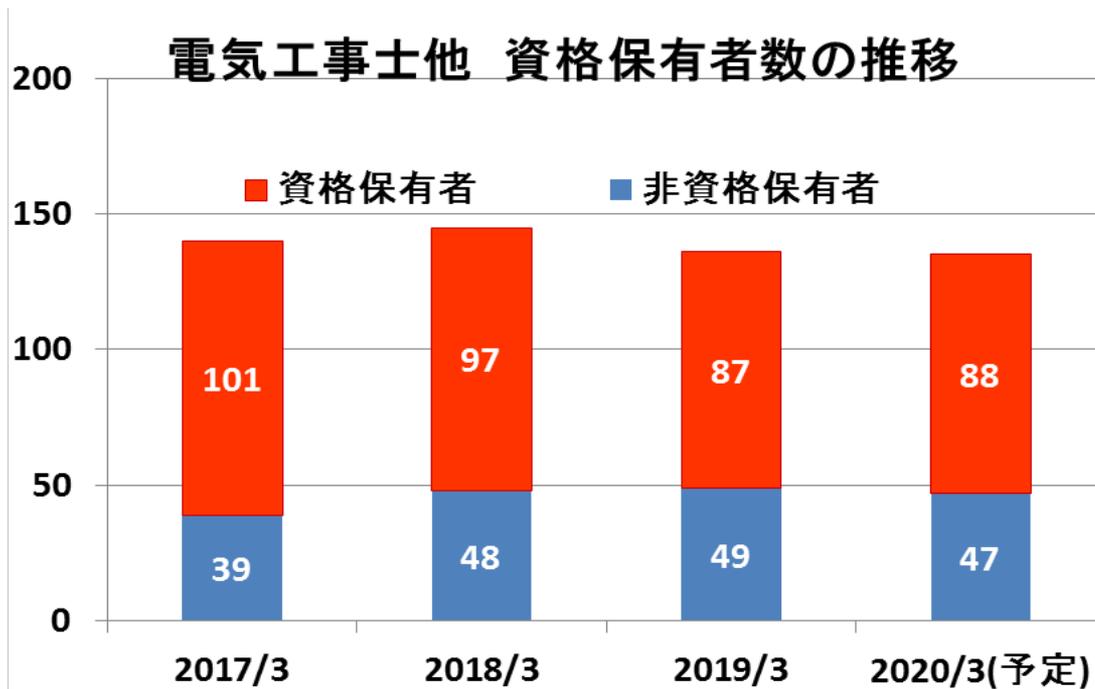
# 継続的な取組み

## 1. プロフェッショナルとして

### 質の高いサービスを提供し、信頼関係を構築

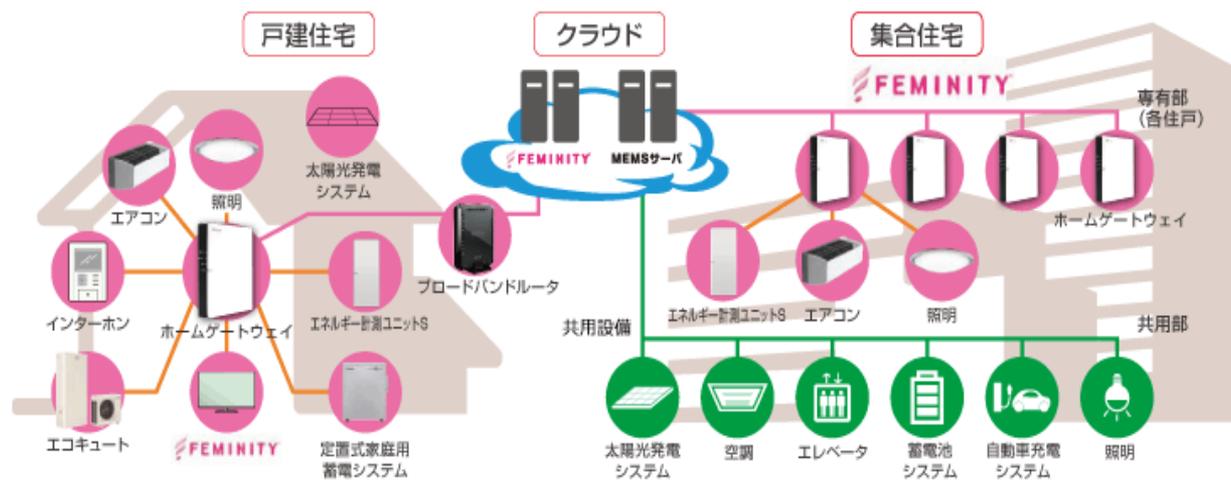


- プロフェッショナルとして質の高いサービスを提供し個々の占有率を高める。(電気工事士等の専門取得を義務付ける。)
- 収益確保には、価格面だけでは得られない信頼関係の構築が重要。
- 特定建設業許可(電気工事)を取得(2016年8月31日)



## 2. 提案営業の推進・販売チャネルの拡大 (拡販・省エネ商材の提案)

- LED照明器具の品質向上による、高効率LED素子の普及浸透によりLED照明の新規導入や既存設備の更新による受注の獲得。
- 蓄電池やエネルギー管理システム(BEMS・HEMS)・自家発電機の需要が急拡大しており、新規開拓先に対しても拡販商材や省エネ商材等を提案。



# 継続的な取組み

## 3. 新たな販売ネットワークを構築

- 直販事業においては、新商材・省エネ商材をベースに広域に営業を展開し新たな市場の獲得を目指す。
- 特定メーカーとのアライアンスをもって、それに関わる工事業者との協業体制を強化し、新たな販売ネットワークを構築する。

### 新たな顧客市場の開拓



鉄道各社

### コンビニ



### 環境/メンテナンス



### 太陽光発電



### α-FLASH



### LED照明



## 4. 徹底的なローコストオペレーションの推進

- 営業活動にともなう各種の関連業務は内部統制上の有効性・効率性を意識して実施する。
- 業務効率を上げるために、業務プロセスの抜本的な改革・改善を推し進める。
- 基幹システム(IT)を最大限に活用して、ローコストオペレーションを推進していく。



## ◆新入社員研修

2019年4月1日～2019年4月9日  
(※主に社内研修、4月3日～4月5日までは  
御殿場にて倫理セミナー受講)



## ◆管理者向けモチベーションアップセミナー

2020年2月26日(実施予定)  
～アデコ株式会社～



# 2020年度(第62期) 重点戦略

成長が見込める分野を見極め、販売チャネルの開拓、新商材の取り組み、施工を含めた業容の拡大に積極的に挑戦していく

- 経験と営業力を活かした環境ビジネス、メンテナンス市場への展開、材工一体での請負
- 新規開拓を得意とする会社へと転換し、顧客基盤を再構築する
- 照明器具のLED化をビジネスチャンスとしてスピード感を持って取り組む
- 得意先、仕入先とコミュニケーションを密にして、生産性の向上を図る

〈参考資料〉

# 企業プロフィール 経営理念・ビジョン

# プロフィール

- 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** : 882,200株
- 社員数** : 137名 (2019年9月20日 現在)
- 株主数** : 640名 (2019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

# プロフィール

## 神奈川県西営業部

小田原南営業所

小田原北営業所

平塚営業所

厚木営業所

## 神奈川県東営業部

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

厚木制御機器営業所

## 環境事業営業部

営業一課

## 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・蛍光灯・LED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・蓄電池
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

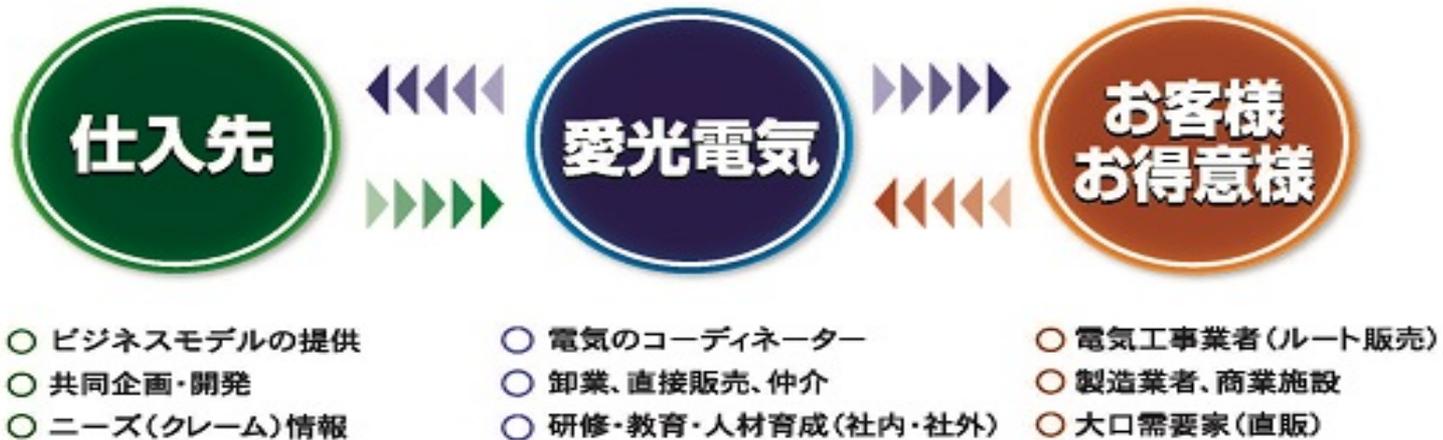


# 経営理念

## 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。』

《『電気の総合商社』として時代を先取りする企業を目指す。》



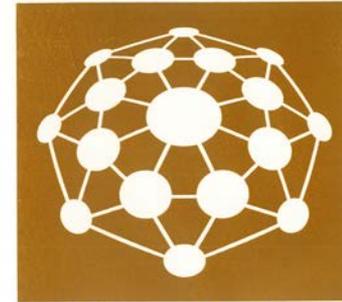
# 当社経営の礎

「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71,268社の会員企業の中から183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・2019年1月1日更新)

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 2004年 9月 1日

更新日 2019年 1月 1日

有効期限 2023年12月31日

### 倫理17000 審査登録委員会

一般社団法人倫理研究所  
理事長

元キャノン販売株式会社  
代表取締役社長

筑波大学  
教授(人文社会科学部研究科)

丸山敏秋

渡川 精一

佐藤真悦

一般社団法人 倫理研究所



## オークション収益金 寄付について

「AIKOフェスタ2019」で行なったオークションの収益金を小田原市の社会福祉基金に寄付させていただきました。

※ (前年同様)



AIKOフェスタ2019会場風景  
小田原アリーナにて

# お知らせ

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)

