



株式会社アイナボホールディングス  
2017年9月期 決算説明会



2017年11月17日

証券コード：7539  
<http://www.ainavo.co.jp>

## 目次



|      |                |         |
|------|----------------|---------|
| I.   | 2017年9月期実績（連結） | P 2～5   |
| II.  | 重点課題の達成状況      | P 6～7   |
| III. | 2018年9月期業績予想   | P 8～11  |
| IV.  | Topics         | P 12～15 |
|      | 参考資料           | P 17～   |

## I. 2017年9月期実績（連結）



### ～ 連結損益計算書 ～

売上高増加に伴う、売上総利益の増加及び販売費及び一般管理費の抑制により増益

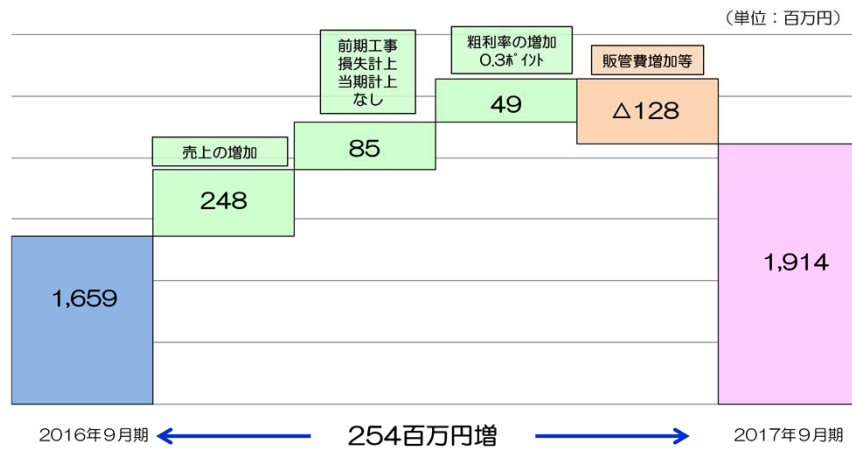
（単位：百万円）

|                       | 当期実績<br>'16/10-'17/9 | 前期実績<br>'15/10-'16/9 | 増減額   | 増減率   |
|-----------------------|----------------------|----------------------|-------|-------|
| 売上高                   | 62,480               | 60,723               | 1,757 | 2.9%  |
| 売上総利益<br>（売上総利益率）     | 8,665<br>(13.9%)     | 8,283<br>(13.6%)     | 382   | 4.6%  |
| 販売費及び一般管理費<br>（販管費比率） | 6,751<br>(10.8%)     | 6,623<br>(10.9%)     | 128   | 1.9%  |
| 営業利益<br>（営業利益率）       | 1,914<br>(3.0%)      | 1,659<br>(2.7%)      | 254   | 15.3% |
| 経常利益<br>（経常利益率）       | 2,101<br>(3.4%)      | 1,895<br>(3.1%)      | 206   | 10.9% |
| 当期純利益<br>（当期純利益率）     | 1,338<br>(2.1%)      | 1,151<br>(1.9%)      | 187   | 16.3% |

## I. 2017年9月期実績（連結）

### ～ 営業利益増減 ～

- ・売上高の増加により営業利益増加
- ・前期は工事損失引当金85百万円を計上したため



### 【営業利益増加の主な要因】

前期と比較し、営業利益は254百万円増加。

主な要因は次のとおりです。

- ・売上高の増加により粗利益の増加248百万円。
- ・前期85百万円の工事損失引当が発生したが、当期は計上なし。
- ・粗利率0.3ポイントの増加49百万円。
- ・販管費の増加128百万円。

## I. 2017年9月期実績（連結）



### ～ セグメント別損益 ～

- ・戸建住宅事業：新規顧客開拓やサイディング、木質建材、サッシ等の重点課題の推進による増収
- ・大型物件事業のタイル工事は施工量減少により減収  
住宅設備工事は空調設備、リニューアル工事が計画通りの進捗により増収

（単位：百万円）

| 事業区分   | 品目      | 当期実績<br>'16/10-'17/9 | 前期実績<br>'15/10-'16/9 | 増減額   | 増減率    |
|--------|---------|----------------------|----------------------|-------|--------|
| 戸建住宅事業 | 外 壁 工 事 | 14,171               | 13,602               | 568   | 4.2%   |
|        | 住 設 工 事 | 25,496               | 24,567               | 929   | 3.8%   |
|        | 建 材 販 売 | 9,338                | 9,086                | 252   | 2.8%   |
|        | 住 設 販 売 | 6,614                | 6,967                | △352  | △5.1%  |
|        | 売 上 合 計 | 55,621               | 54,223               | 1,398 | 2.6%   |
|        | セグメント利益 | 2,129                | 2,114                | 15    | 0.7%   |
| 大型物件事業 | タイル工事   | 2,586                | 2,594                | △8    | △0.3%  |
|        | 住 設 工 事 | 4,272                | 3,904                | 367   | 9.4%   |
|        | 売 上 合 計 | 6,858                | 6,499                | 359   | 5.5%   |
|        | セグメント利益 | 590                  | 294                  | 295   | 100.5% |

※大型物件事業の前期セグメント利益には不良工事に係る張替え費用が含まれております。  
（▲85百万円）

4

### 【セグメント別損益】

#### ・戸建住宅事業

新規顧客開拓の継続増加が売上増加に大きく寄与。（毎年700件の目標を達成）

「外壁工事」の売上増加（増減率+4.2%）が目立ちました。

工事内容は主に重点課題としているサイディング工事です。

「住設販売」は減少しているが、競争激化による粗利益率の低下等を回避し、「外壁工事」「住設工事」へ移行している。

#### ・大型物件事業（マンション、商業ビル等）

「タイル工事」売上は微減となりましたが、「住設工事」は増加しました。

「住設工事」の売上高は359百万円増加。

新築からリニューアルに市場が動いている環境のなか、空調リニューアルやマンションリニューアル工事を手がける

子会社「温調技研」が売上・利益ともに堅調に推移。

## I. 2017年9月期実績（連結）



### ～ 連結貸借対照表 ～

（単位：百万円）

| 主な項目           | 当期実績<br>'17/9 | 前期実績<br>'16/9 | 増減額   | 増減率   |
|----------------|---------------|---------------|-------|-------|
| 資産の部           | 32,996        | 30,964        | 2,032 | 6.6%  |
| 現金及び預金         | 9,639         | 8,523         | 1,116 | 13.1% |
| 受取手形・完成工事未収入金等 | 12,275        | 11,778        | 497   | 4.2%  |
| 未成工事支出金        | 1,521         | 1,546         | △25   | △1.6% |
| 負債の部           | 14,703        | 13,931        | 771   | 5.5%  |
| 支払手形・工事未払金等    | 6,456         | 6,454         | 1     | 0.0%  |
| ファクタリング未払金     | 3,730         | 3,323         | 406   | 12.2% |
| 未成工事受入金        | 726           | 725           | 1     | 0.0%  |
| 純資産の部          | 18,293        | 17,032        | 1,261 | 7.4%  |
| 利益剰余金          | 15,763        | 14,706        | 1,057 | 7.2%  |
| 負債・純資産合計       | 32,996        | 30,964        | 2,032 | 6.6%  |
| 自己資本比率         | 55.4%         | 55.0%         | 0.4   | －     |

「現金及び預金」 1,116百万円増加

全社的に債権回収の徹底や回収期間を短くする取り組み強化が増加の要因。

## Ⅱ. 重点課題の達成状況



(単位：百万円)

|            | サイディング | サイディングプレ<br>カット | 木質建材  | サッシ<br>(東京サッシ除く) | サッシ<br>(東京サッシ含む) |
|------------|--------|-----------------|-------|------------------|------------------|
| 2016年9月期   | 2,378  | —               | 1,433 | 946              | 1,602            |
| 2017年9月期   | 2,684  | 545棟            | 1,347 | 915              | 1,764            |
| 前年同期比      | 112.9% | —               | 94.0% | 96.7%            | 110.1%           |
| 2017年9月期目標 | 3,150  | 720棟            | 1,840 | 1,300            | 2,840            |
| 達成率        | 85.2%  | 75.7%           | 73.2% | 70.4%            | 62.1%            |

目標は下回ったが目標は各営業現場からの申告数値のため高めに設定している。

前年対比においては特に重点課題としている「サイディング」、「サッシ」については大きく増加している。

サイディングに関しては他社との差別化を図るため、プレカットに力を入れている。

### ・サイディングプレカット

自社工場内でサイディング材をプレカット、現場では組立作業を中心とすることで効率的な施工と騒音クレーム防止、残材の削減が可能となりました。  
また、コーナー役物加工も行うよう設備投資を実施した。

### ・サッシ

サッシ業界の後継者不足等が理由で再編が進み、大きな変革の時期となっている。  
このような状況はチャンスと捉え、組み立て工場の設備投資も行い今後の飛躍につながることを期待をしております。

## Ⅱ. 重点課題の達成状況



|            | ブランド事業        |                   | 太陽光発電システム       | 新規顧客開拓            |
|------------|---------------|-------------------|-----------------|-------------------|
|            | マリスト<br>(タイル) | アルティス<br>(システムバス) |                 |                   |
| 2016年9月期   | 1,692         | 291               | 582<br>(378セット) | 1,648<br>(665件)   |
| 2017年9月期   | 1,711         | 388               | 600<br>(324セット) | 1,611<br>(695件)   |
| 前年同期比      | 101.1%        | 133.3%            | 103.1%          | 97.7%<br>(104.5%) |
| 2017年9月期目標 | 2,150         | 408               | 820<br>(500セット) | 1,650<br>(700件)   |
| 達成率        | 79.6%         | 95.1%             | 73.2%           | 97.6%<br>(99.3%)  |

※ 太陽光発電システムは受注金額

### ブランド事業

#### 「マリスト(タイル)」

利益率が高い、利益確保が見込める自社ブランドの事業を進めている。

「太陽光発電システム」は2018年9月期より、ZEH対応の組織として増強。

#### 「新規顧客開拓」

継続的に毎年実施していく課題としている。

継続する意味はシュリンクする住宅産業において、新しい顧客を常の開拓していくことは維持成長には

必ず必要。生き残る唯一の課題だと認識している。



### Ⅲ. 通期業績予想



#### ～ 連結損益計算書 ～

- ・売上高649億70百万円（前期比4.0%）の増収
- ・営業利益19億10百万円（前期比△0.2%）の微減

(単位：百万円)

|          | 当期予想<br>'17/10-'18/9 | 前期実績<br>'16/10-'17/9 | 増減額   | 増減率   |
|----------|----------------------|----------------------|-------|-------|
| 売上高      | 64,970               | 62,480               | 2,489 | 4.0%  |
| 戸建住宅事業   | 58,210               | 55,621               | 2,588 | 4.7%  |
| 大型物件事業   | 6,760                | 6,858                | △98   | △1.4% |
| 営業利益     | 1,910                | 1,914                | △4    | △0.2% |
| (営業利益率)  | (2.9%)               | (3.0%)               |       |       |
| 経常利益     | 2,100                | 2,101                | △1    | △0.1% |
| (経常利益率)  | (3.2%)               | (3.4%)               |       |       |
| 当期純利益    | 1,340                | 1,338                | 1     | 0.1%  |
| (当期純利益率) | (2.1%)               | (2.1%)               |       |       |

売上高 前年比 4.0%増加

営業利益／経常利益

大手ハウスメーカーをはじめ、地方のパワービルダーも軒並み前年度売上を下回っている状況や

消費増税の駆け込み需要もまだ見込めない。

好材料は2020年東京オリンピック・パラリンピックを見込んだ投資やインバウンド需要が少しずつ現れている。

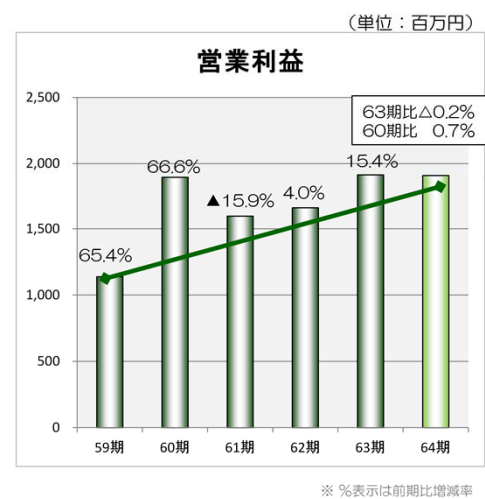
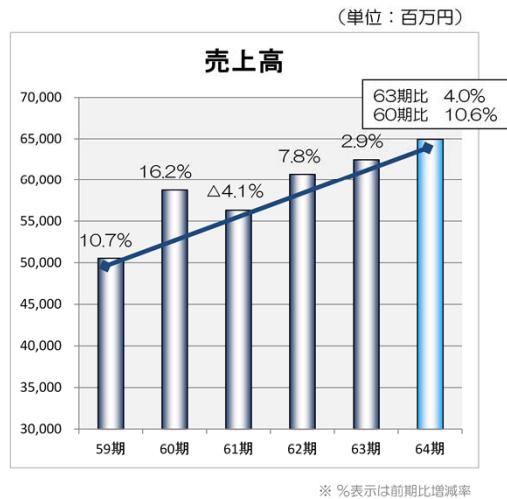
以上を勘案した予想となっている。

### Ⅲ. 通期業績予想



#### ～ 業績推移 ～

- 売上高649億70百万円（前期比4.0%）の増収
- 営業利益19億10百万円（前期比△0.2%）の微減



### Ⅲ. 通期業績予想



#### ～ 事業会社別業績予想 ～

(単位：百万円)

|       | アベルコ                 |                      | インテルグロー              |                      | 温調技研                 |                      |
|-------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|       | 当期予想<br>'17/10-'18/9 | 前期実績<br>'16/10-'17/9 | 当期予想<br>'17/10-'18/9 | 前期実績<br>'16/10-'17/9 | 当期予想<br>'17/10-'18/9 | 前期実績<br>'16/10-'17/9 |
| 売上高   | 52,600               | 49,963               | 10,910               | 10,691               | 2,050                | 1,984                |
| 営業利益  | 1,550                | 1,442                | 160                  | 133                  | 90                   | 215                  |
| 営業利益率 | 2.9%                 | 2.9%                 | 1.5%                 | 1.2%                 | 4.4%                 | 10.9%                |
| 経常利益  | 1,610                | 1,533                | 250                  | 219                  | 90                   | 216                  |
| 経常利益率 | 3.1%                 | 3.1%                 | 2.3%                 | 2.1%                 | 4.4%                 | 10.9%                |
| 当期純利益 | 1,030                | 971                  | 160                  | 130                  | 60                   | 135                  |

※連結会社相互間の内部売上高を消去しておりません。

10

#### 「インテルグロー」

売上高、営業利益率ともに増加。

アイナボグループに参加以降順調に成長している。

#### 「温調技研」

2017年9月期は営業利益率10%超。

2018年9月期目標は営業利益が減少予想だが、人材確保を目的とした事務所移転を実施。

移転費用、賃料増加費用を見込んでいる。

しかし、リニューアル工事は工程管理、原価管理の徹底により粗利益率は増加できる。

数年、コストダウンにより利益上昇を実現しているため目標利益より増加させることは大いに期待できる。

### Ⅲ. 通期業績予想



#### ～ 重点課題 ～

|            | サイディング | サイディングプレカット | 木質建材   | サッシ    |
|------------|--------|-------------|--------|--------|
| 2017年9月期   | 2,684  | 545棟        | 1,347  | 1,764  |
| 2018年9月期目標 | 3,650  | 1,000棟      | 1,840  | 3,000  |
| 前期比        | 136.0% | 183.5%      | 136.6% | 170.0% |

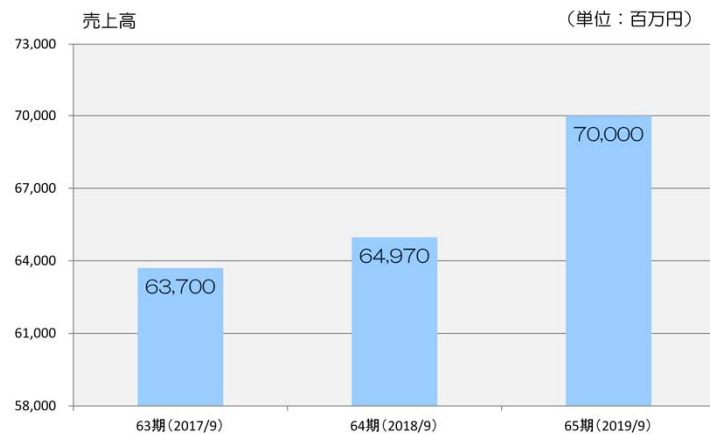
|            | ブランド事業        |                   | ZEH／ゼロエネ／認定住宅 | 新規顧客開拓             |
|------------|---------------|-------------------|---------------|--------------------|
|            | マリスト<br>(タイル) | アルティス<br>(システムバス) |               |                    |
| 2017年9月期   | 1,711         | 388               | -             | 1,611<br>(695件)    |
| 2018年9月期目標 | 1,660         | 374               | 200件          | 1,650<br>(700件)    |
| 前期比        | 97.0%         | 96.4%             | -             | 102.4%<br>(100.7%) |

引き続きサイディングプレカット、サッシは力を入れていく課題として取り組んでいる。  
ZEH／ゼロエネ／認定住宅を新たに取り組んでいく。

#### IV. Topics 中期経営計画



|       |       |
|-------|-------|
| 売上高   | 700億円 |
| 営業利益  | 19億円  |
| 営業利益率 | 2.7%  |



12

#### 【中期経営計画】

利益はすでに達成していて、さらに上乗せし利益確保を継続させていく考え。

売上高については今後控えている今村グループとの最終的な統合も中期計画達成に向けて大きく作用すると考えております。

### 重点課題

#### 《課題5カ条》

- ◇市場環境の変化に備え、新たな事業の柱を構築する  
～ZEH（太陽光、外壁、サッシ）のグループ会社における対応を推進～
- ◇グループシナジーを早期に実現する  
～国内市場縮小に対応するための地域拡大戦略～
- ◇グループ経営上の戦略的意思決定  
～組織再編、効率的な投資、グループ共通課題への対応～
- ◇グループ事業会社サポート機能の充実  
～国策対応力の向上、業務効率の向上（新基幹システムの開発・アベルコベトナムの活用）～
- ◇人財の戦略的な活用  
～人財の確保・育成と横断的な人財交流～

### 「グループシナジー」

アベルコベトナム（図面、事務作業）の活用によりコスト削減だけでなく、各事業会社のお客様に活用してもらう  
ことによりサービス向上も図られグループシナジーが実現。

#### Ⅳ. Topics サッシ・メタルセンター開設



戸建サッシ受注拡大を目指し、首都圏サッシ・メタルセンターが  
2017年11月13日に開設しました。



首都圏サッシ・メタルセンター  
埼玉県八潮市西袋82-1

14

「サッシ」

首都圏のサッシ工事・サッシ販売に関する組み立てを実施。

「メタル」

建築金物(手すり等)の加工を実施。

## Ⅳ. Topics サイディングプレカット

サイディングプレカットの拡販にむけて

- ・プレカット納材サービスによる「廃材削減・工期効率の良い施工」を実現
- ・コーナー役物加工設備の増設



### アベルコのプレカットサービスのメリット

#### 1 工期の短縮

予め加工した材料を納品するため、現場での施工期間が2割程度短縮できます。



#### 2 産廃の削減

事前に外装資材センターで材料を加工するため、現場で発生する産廃を最大で65%削減できます。



#### 3 出隅製作が可能

職材からの特寸同質出隅製作を承っております。同時納品ができるので現場の作業もスムーズです。



#### 4 環境への配慮

現場での加工部位が少ないため、加工時に出る粉塵を減らし、騒音も減少できます。



コーナー役物製作できる設備投資実施。

2018年9月期の目標をクリアするためには、次の設備投資も検討。



決算説明会へのご参加  
ありがとうございました。



お問い合わせ先  
株式会社アィナヴォールディングス  
TEL : 03-4570-1316  
E-mail : air@ainavo.co.jp

## 参考資料～会社概要～



|     |                  |
|-----|------------------|
| 会社名 | 株式会社アイナボホールディングス |
|-----|------------------|

|       |                                         |
|-------|-----------------------------------------|
| 本社所在地 | 東京都足立区鹿浜三丁目3番3号<br>TEL 03-4570-1316（代表） |
|-------|-----------------------------------------|

|    |         |
|----|---------|
| 設立 | 1955年3月 |
|----|---------|

|     |              |
|-----|--------------|
| 資本金 | 896,350,000円 |
|-----|--------------|

|       |       |
|-------|-------|
| 代表取締役 | 阿部 一成 |
|-------|-------|

|          |                 |
|----------|-----------------|
| 従業員数（連結） | 737人（2017年9月現在） |
|----------|-----------------|

|      |             |
|------|-------------|
| 事業内容 | 建築資材の販売及び施工 |
|------|-------------|

|        |                                                                |
|--------|----------------------------------------------------------------|
| グループ企業 | 株式会社アベルコ<br>温調技研株式会社<br>株式会社インテルグロー<br>AVELCO VIETNAM Co.,Ltd. |
|--------|----------------------------------------------------------------|

### 戸建住宅事業

#### 戸建住宅における

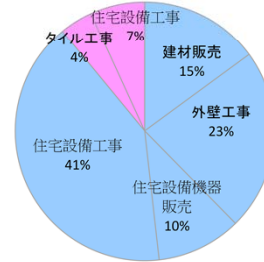
内外装タイル・床タイル・エクステリア・  
その他タイル関連商品の販売及び工事、  
浴槽・給湯器・システムキッチン・衛生設備・太陽  
光発電システム・サッシ・その他住宅設備関連商品  
の販売及び工事、高級浴槽の販売及び工事、  
リフォーム工事

### 大型物件事業

#### ビル・マンション等の大型物件における

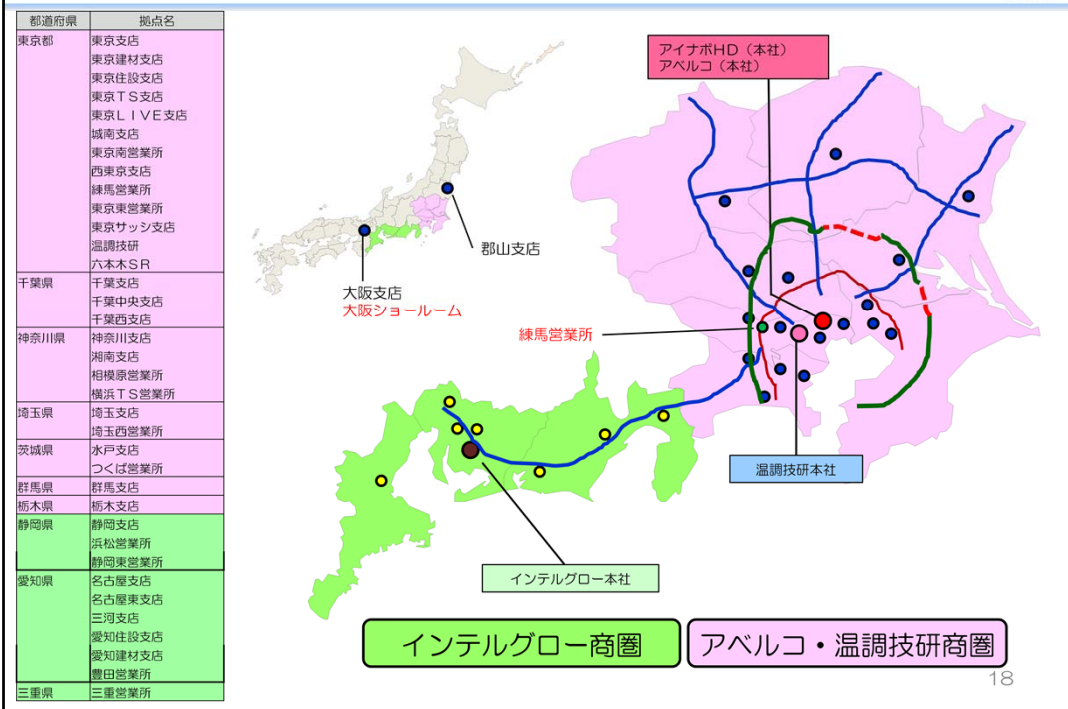
内外装タイル・床タイル・石材の工事、  
乾式工法による大型セラミックタイル・  
ルーバーの工事、ユニットバス・システム  
キッチン・その他住宅設備の工事、空調・  
衛生設備の工事

■ 戸建住宅事業  
■ 大型物件事業

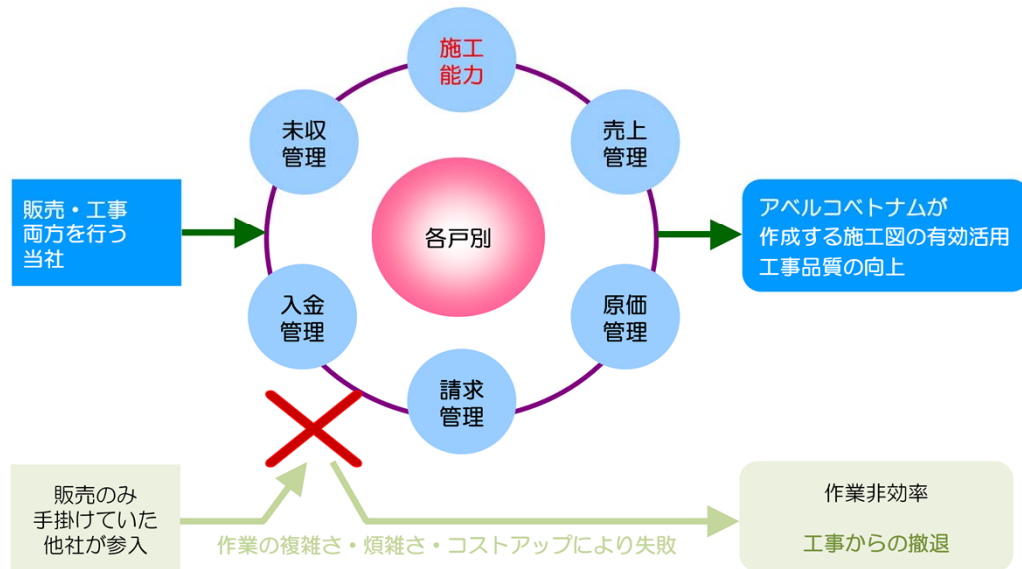


2017年9月期

## 参考資料～衛星拠点の充実～



## 【隠れた高い参入障壁】



#### 注意事項

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われないようにお願いいたします。

お問い合わせ先  
株式会社アイナボホールディングス  
TEL : 03-4570-1316  
E-mail : air@ainavo.co.jp