



オリジナルタイルマリスト商品「Anima」



証券コード：7539
<http://www.ainavo.co.jp>

2018年5月24日

目次



I.	2018年9月期第2四半期実績（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 8～10
IV.	Topics	P 11～13
	参考資料	P 15～

I. 2018年9月期第2四半期実績（連結）



～ 連結損益計算書 ～

・減益の主な要因

人件費および業務システム刷新に伴う費用の増加

（単位：百万円）

	当期実績 '17/10-'18/3	前期実績 '16/10-'17/3	増減額	増減率
売上高	32,972	32,491	480	1.5%
売上総利益 （売上総利益率）	4,429 (13.4%)	4,687 (14.4%)	△257	△5.5%
販売費及び一般管理費 （販管費比率）	3,430 (10.4%)	3,218 (9.9%)	211	6.6%
営業利益 （営業利益率）	998 (3.0%)	1,468 (4.5%)	△469	△32.0%
経常利益 （経常利益率）	1,093 (3.3%)	1,567 (4.8%)	△473	△30.2%
当期純利益 （当期純利益率）	691 (2.1%)	978 (3.0%)	△287	△29.3%

2

・業務システム導入に伴い以下のことが減益要因

- ▶ 導入初期費用の増加。
- ▶ 業務処理の不慣れによる残業代の増加。
- ▶ 売上総利益の減少についても業務システムの変更に伴い仕入原価の増加（誤発注や単価交渉の遅れなど）

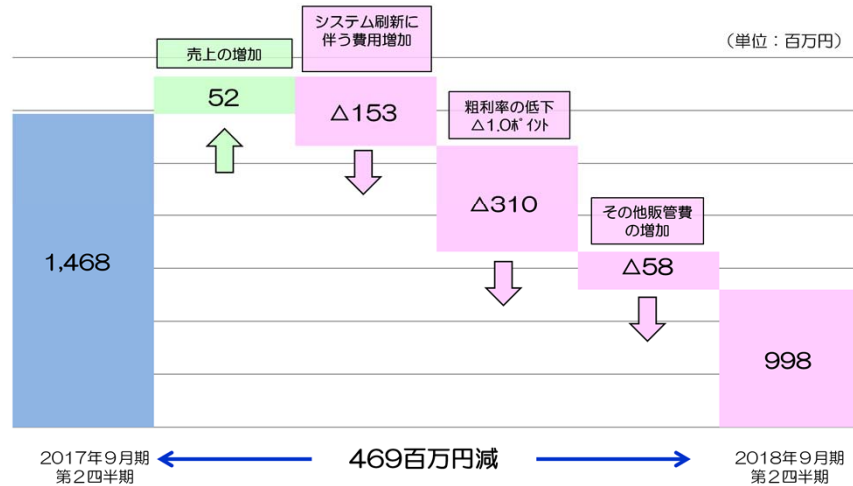
上記によって粗利益、営業利益、経常利益が減少となった

I. 2018年9月期第2四半期実績（連結）



～ 営業利益増減 ～

- ・システム導入に伴う費用増加及び大型物件事業の粗利率の低下



3

【営業利益増加の主な要因】

前年同期と比較し、営業利益は469百万円減少。

主な要因は次のとおり

- ▶売上高の増加により粗利益の微増52百万円。
- ▶新システムの導入により、初期費用増加（償却を含み）153百万円。
- ▶粗利率1.0ポイントの減少310百万円。
- ▶販管費の増加58百万円（システム刷新導入による残業代の増加）。

I. 2018年9月期第2四半期実績（連結）



～ 連結貸借対照表 ～

（単位：百万円）

	当期実績 '18/3	前期実績 '17/9	増減額	増減率
資産の部	33,576	32,996	579	1.8%
現金及び預金	8,602	9,639	△1,037	△10.8%
受取手形・完成工事未収入金等	13,780	12,275	1,505	12.3%
未成工事支出金	1,548	1,521	26	1.7%
負債の部	14,816	14,703	113	0.8%
支払手形・工事未払金等	6,956	6,456	500	7.8%
ファクタリング未払金	3,830	3,730	100	2.7%
未成工事受入金	809	726	83	11.5%
純資産の部	18,760	18,293	466	2.5%
利益剰余金	16,235	15,763	472	3.0%
負債・純資産合計	33,576	32,996	579	1.8%
自己資本比率	55.9%	55.4%	0.5	—

主な増減は

「現金及び預金」 1,037百万円減少

「受取手形・完成工事未収入金等」 1,505百万円増加

季節的な増減によるもので特筆すべきことではない。

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 カット	木質建材	サッシ
2017年9月期第2四半期	1,392	264棟	645	988
2018年9月期第2四半期	1,473	319棟	737	1,051
前年同期比	105.8%	120.8%	114.3%	106.4%
2018年9月期目標	3,650	1,000棟	1,840	3,000
進捗率	40.4%	31.9%	40.1%	35.0%

6

▶同業他社や住宅機器メーカー等の3月期決算は住宅市場の急激な冷え込みにより苦戦している状況のなか当社の売上は前年同期比103%程度の伸びとなっている。要因としては数年継続してきた重点課題の売上伸長活動が功を奏してきている状況である。様々な商材を工事付きで取り扱うことが成果を表してきた。

▶既存の技能工が減っている状況でサイディング工事には多くのベトナム人実習生が関わり活躍している。それにより前年同期を上回ることができている。
(2018/5月現在：ベトナム人実習生34名)

今後も十分能力を発揮してもらえようベトナム人実習生の活用の方法を検討している

Ⅱ. 重点課題の達成状況



(単位：百万円)

	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 (タイル)	アルティス (システムバス)		
2017年9月期第2四半期	870	195	—	334 (316件)
2018年9月期第2四半期	811	75	16件	166 (314件)
前年同期比	93.2%	38.4%	—	49.6% (99.4%)
2018年9月期目標	1,660	374	200件	1,650 (700件)
進捗率	48.8%	20.0%	8.0%	10.0% (44.9%)

7

【マリスト】

順調に推移してきていると実感している。

【アルティス】

浴槽単体から、浴室全体を提案するよう変更してきているが苦戦している。

【ZEH・ゼロエネ・認定住宅】

新しく始めた課題であるが、2020年以降義務化されていくなかで今から取り組むことが必要と感じている。

【新規顧客開拓】

売上金額としてはまだまだ課題があるが、件数については順調に推移している。

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 '17/10-'18/9	前期実績 '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%）		

高収益の大型物件の完成計上やシステム刷新に伴う導入コスト減少や
物流改善などにより利益確保

業績予想は期初から据え置いている

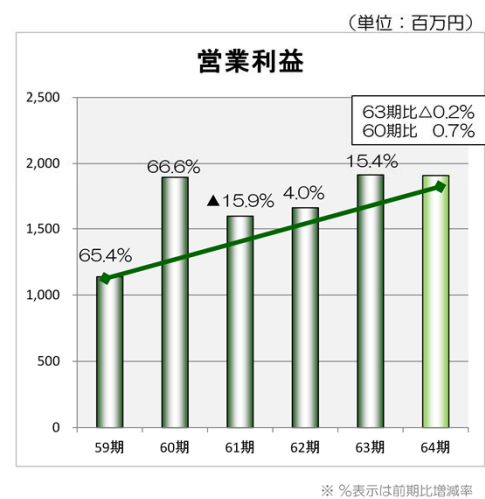
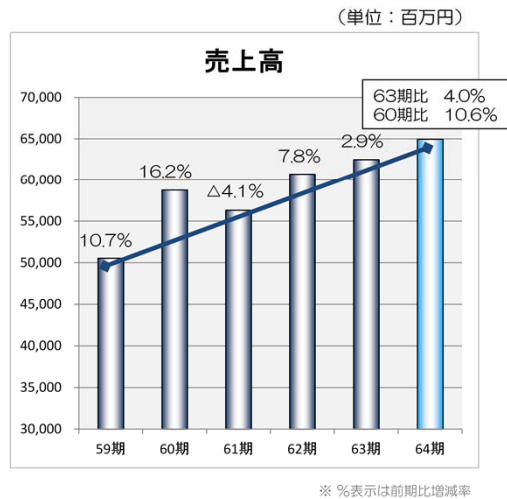
業務システム変更に伴う課題や物流費用・産業廃棄物処理費用の高騰に対応すべく課題や問題に取り組んでいく

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 '17/10-'18/9	前期実績 '16/10-'17/9	当期予想 '17/10-'18/9	前期実績 '16/10-'17/9	当期予想 '17/10-'18/9	前期実績 '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	160	215
営業利益率	2.9%	2.9%	1.5%	1.2%	7.8%	10.9%
経常利益	1,610	1,533	250	219	160	216
経常利益率	3.1%	3.1%	2.3%	2.1%	7.8%	10.9%
当期純利益	1,030	971	160	130	100	135

※連結会社相互間の内部売上高を消去しておりません。

「アベルコ」「インテルグロー」については住宅市場が冷え込み始めていることを受け苦戦すると想定している。

「温調技研」

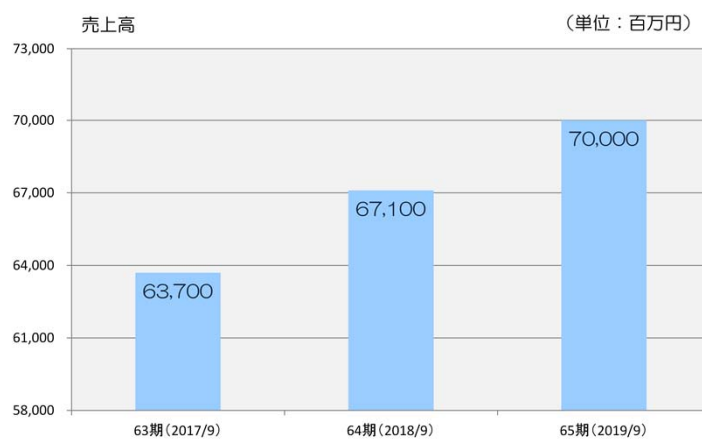
空調・給排水衛生設備工事等のビルリニューアル工事は工程管理、原価管理の徹底により粗利益率は増加できる。

経験・ノウハウ・品質が高評価をいただき受注は好調。

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%



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～

IV. Topics

マリスト名古屋営業所開設 2018/5 OPEN



徒歩：●市営地下鉄東山線・名城線「栄」駅サカエチカ8番出口
お車：●名古屋高速都心環状線東新町出口よりすぐ

Maristo NAGOYA / マリスト名古屋営業所 併設 プレゼンテーションルーム
名古屋市中区栄3-3-21 セントライズ栄7F TEL : 052-249-4667 FAX : 052-261-8340

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
株式会社アィナホールディングス
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 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）	741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 温調技研株式会社 株式会社インテルグロー AVELCO VIETNAM Co.,Ltd.
--------	--

戸建住宅事業

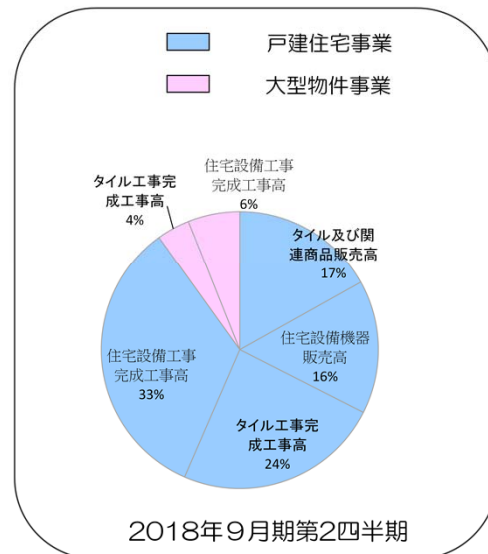
戸建住宅における

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

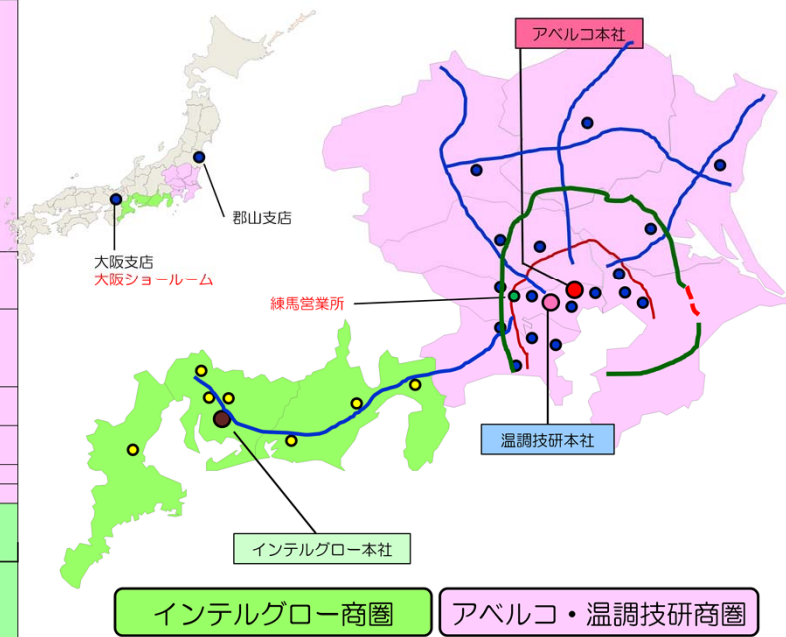
ビル・マンション等の大型物件における

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



参考資料～衛星拠点の充実～

都道府県	拠点名
東京都	東京支店
	東京建材支店
	東京住設支店
	東京TS支店
	東京LIVE支店
	城南支店
	東京南営業所
	西東京支店
	練馬営業所
	東京東営業所
	東京サッシ支店
	温調技研 八本木SR
千葉県	千葉支店 千葉中央支店 船橋営業所
神奈川県	神奈川支店 湘南支店 相模原営業所 横浜TS営業所
埼玉県	埼玉支店 埼玉西営業所
茨城県	水戸支店 つくば営業所
群馬県	群馬支店
栃木県	栃木支店
静岡県	静岡支店 浜松営業所 静岡東営業所
愛知県	愛知第1支店 愛知第2支店 愛知第3支店 豊田営業所 愛知SC支店
三重県	三重営業所



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