

2019年9月期 決算説明会

日時

2019年11月22日（金）
午前10時30分～11時30分

場所

鉄鋼会館
東京都中央区日本橋茅場町3-2-10

目次

◆会社概要	1
◆2019年9月実績	5
◆重点課題の達成状況	9
◆2020年9月業績予想	10
◆第2次中期経営計画振り返り	12
◆第3次新中期経営計画の考え方	14



証券コード：7539
<http://www.ainavo.co.jp>

～会社概要～



会社名	株式会社アイナホールディングス
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）	801人（2019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	株式会社アヘルコ 温調技研株式会社 株式会社インテルグロー 株式会社今村 AVELOO VIETNAM Co.,Ltd.（非連結子会社） 株式会社ウィルパーソン（非連結子会社）

～会社概要～



戸建住宅事業

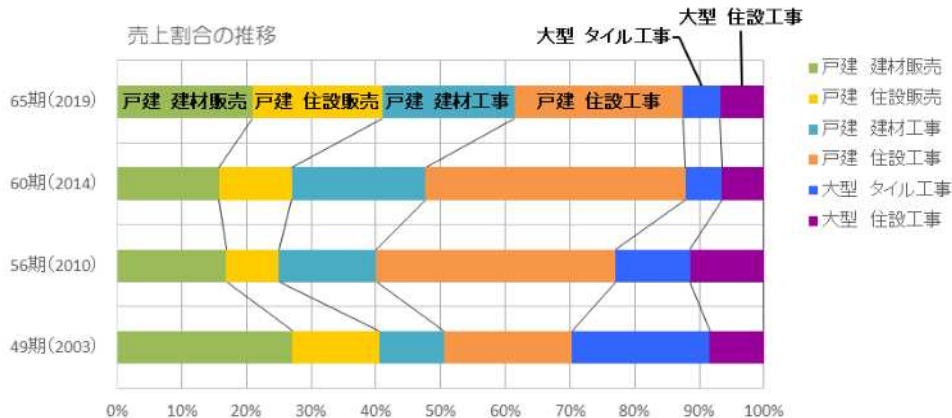
戸建住宅における

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



2

当社の事業

戸建住宅事業と大型物件事業で構成されています。

大型物件(マンションやビル)のタイル使用率が急激に低下しました。

この急激な落ち込みを予測し、戸建住宅事業に注力してまいりました。

その結果、30年前(戸建50:大型50)の構成比から大きく変化し、

65期(2019年9月期)においては、およそ戸建住宅事業90:大型物件事業10となっております。

戸建住宅事業

◆建材販売

各種タイル、その他関連商品の販売

◆住設販売

トイレ、洗面化粧台等の住設機器、ガス給湯器

◆建材工事

住宅外壁工事(タイル、サイディング等)、エクステリア工事

◆住設工事

ユニットバス工事、キッチン工事、トイレ工事等

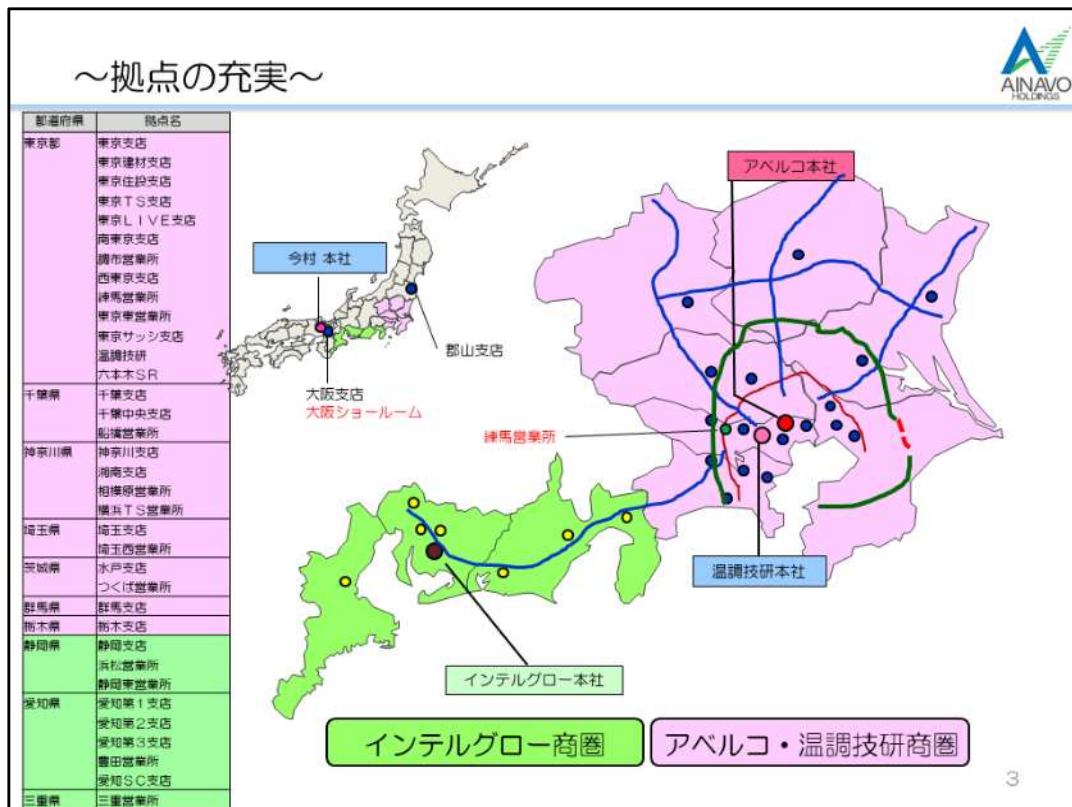
大型物件事業

◆タイル工事

マンション等の外壁タイル工事、商業ビル・駅等の床タイル工事

◆住設工事

マンション等のユニットバス工事、学校等の空調工事、ビルリニューアル工事



各地域の住宅市場に対応するよう
主要幹線道路、主要高速道路に
沿って拠点を設置しております。

当期より、株式会社今村が新規連結子会社となり、関西地方にも
注力し、物流倉庫の配置や配送網の見直しを図ってまいります。

～取り扱い商材の充実～



I. 2019年9月期実績（連結）



～ 連結損益計算書 ～

（単位：百万円）

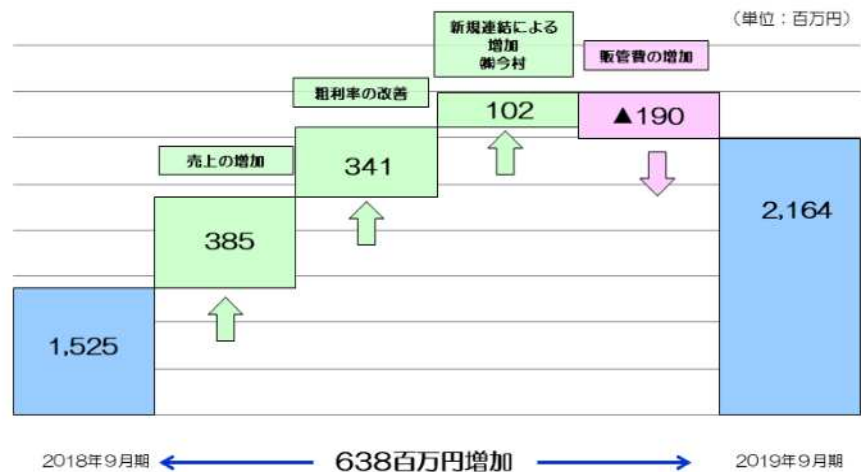
	当期実績 '18/10-'19/9	前期実績 '17/10-'18/9	増減額	増減率
売上高	69,584	63,199	6,385	10.1%
売上総利益 （売上総利益率）	9,819 (14.1%)	8,593 (13.6%)	1,225	14.3%
販売費及び一般管理費 （販管費比率）	7,654 (11.0%)	7,067 (11.2%)	586	8.3%
営業利益 （営業利益率）	2,164 (3.1%)	1,525 (2.4%)	638	41.9%
経常利益 （経常利益率）	2,400 (3.5%)	1,709 (2.7%)	691	40.4%
当期純利益 （当期純利益率）	1,454 (2.1%)	1,113 (1.8%)	341	30.7%

2019年9月期は
売上高10.1%増
営業利益41.9%増
経常利益40.4%増
当期純利益30.7%増という結果で終了しました。

I. 2019年9月期実績（連結）

～ 営業利益増減 ～

- ・売上増加による粗利益の増加
- ・売上利益率の改善により増加（粗利率の増加0.5ポイント）



販管費の増加

事業会社の株式会社アベルコにおいて、新人事給与制度の導入をしたことにより、人件費が増加。

I. 2019年9月期実績（連結）



～ セグメント別損益 ～

- ・戸建住宅向け建材及び住設商品：販売好調
- ・大型物件事業のタイル工事、官公庁向け空調設備工事：順調に推移

（単位：百万円）

事業区分	品目	当期実績 '18/10-'19/9	前期実績 '17/10-'18/9	増減額	増減率
戸建住宅事業	外 壁 工 事	14,167	14,682	▲514	▲3.5%
	住 設 工 事	18,128	18,916	▲788	▲4.2%
	建 材 販 売	14,558	11,650	2,908	25.0%
	住 設 販 売	13,988	11,348	2,639	23.3%
	売 上 合 計	60,843	56,597	4,246	7.5%
	セグメント利益	2,913	2,180	733	33.6%
大型物件事業	タイル販売・工事	4,059	2,506	1,552	61.9%
	住設販売・工事	4,682	4,095	587	14.3%
	売 上 合 計	8,741	6,601	2,139	32.4%
	セグメント利益	566	373	193	51.9%

7

・戸建住宅事業

建材販売／建材工事：自社ブランドタイルの販売が好調に推移したことや、精度の高い積算業務でサイディング工事の粗利益が改善。

住設販売／住設工事：ビルトインコンロ等の厨房関連機器の販売が増加、新規工務店開拓によりユニットバス工事の増加。

・大型物件事業

タイル工事：多額の施工（工事）ミスが減少したことにより利益が増加。

住設工事：空調、設備のリニューアル工事を手がける「温調技研」が好調だったことにより増加。

I. 2019年9月期実績



～ 事業会社別業績 ～

(単位：百万円)

	アベルコ		インテルグロー		温調技研		今村 (新規連結)	
	当期予想 '18/10- '19/9	当期実績 '18/10- '19/9	当期予想 '18/10- '19/9	当期実績 '18/10- '19/9	当期予想 '18/10- '19/9	当期実績 '18/10- '19/9	当期予想 '18/10- '19/9	当期実績 '18/10- '19/9
売上高	52,690	52,233	11,130	11,408	2,200	2,392	4,000	3,772
営業利益	1,450	1,598	200	223	350	351	0	102
営業利益率	2.8%	3.1%	1.8%	2.0%	15.9%	14.7%	—	2.7%
経常利益	1,540	1,703	290	318	350	352	20	140
経常利益率	2.9%	3.3%	2.6%	2.8%	15.9%	14.7%	0.2%	3.7%
当期純利益	950	1,040	190	240	227	228	10	86

※連結会社相互間の内部売上高を消去しておりません。

各事業会社ともに売上／利益ともに当初計画を達成。
特に温調技研(株)においては高粗利物件の受注、売上により前期より好調を維持。

Ⅱ.重点課題の進捗状況



	サイディング	サイディングプレカット	木質建材	サッシ
2019年9月期	3,235	657棟	1,433	2,260
2018年9月期	2,716	600棟	1,389	2,101
前期比	119.1%	109.5%	103.2%	107.6%
2020年9月期目標	3,750	1,000棟	1,800	3,500
前期比	115.9%	152.2%	125.6%	154.9%

	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)		
2019年9月期	1,711	193	45件	1,213 (544件)
2018年9月期	1,553	335	33件	1,720 (684件)
前期比	110.2%	57.6%	136.4%	70.5% (79.5%)
2020年9月期目標	1,820	350	200件	1,700 (700件)
前期比	106.4%	181.4%	444.4%	140.2% (128.7%)

重点商材の売上は前期比増を達成

◆サイディング

受注残の状況を勘案すると決して高い目標ではないと計画進捗中。

◆サイディングプレカット

稼働状況も上がり、生産性も向上。

◆木質建材

市場外部要因により厳しい状況であったが、前期比微増。

◆サッシ

サッシ取り扱いメーカー3社を効率的に使い分け受注も好調。

◆マリスト

自社ブランドタイルの販売が好調に推移。

◆アルティス

売上は達成していないが、戸建住宅向け高級システムバスルームに特化し、高粗利を獲得。

◆ZEH・ゼロエネ

気密、断熱等の国の定める基準に準拠するためには高い技術力が必要。基準を満たすよう、外壁・サッシ・断熱材等すべてを工場で製作し工事現場で組み立てする工法の「ビルダーズパネル」という新商品に注力。

◆新規顧客開拓

件数、金額ともに前期比に届かなかったが、継続して取り組む課題として計画。

Ⅲ. 通期業績予想



～ 連結損益計算書 ～

- ・売上高709億円（前期比1.9%）の増収
- ・営業利益20億80百万円（前期比▲3.9%）の減益

（単位：百万円）

	当期予想 '19/10- '20/9	前期実績 '18/10- '19/9	増減額	増減率
売上高	70,900	69,584	1,315	1.9%
営業利益 （営業利益率）	2,080 (2.9%)	2,164 (3.1%)	▲84	▲3.9%
経常利益 （経常利益率）	2,310 (3.3%)	2,400 (3.5%)	▲90	▲3.8%
当期純利益 （当期純利益率）	1,420 (2.0%)	1,454 (2.1%)	▲34	▲2.4%

10

◆利益減となる予想となっている主な要因

- ・積極的な人財投資を計画。
 - 階層別教育の充実
 - 人材拡充のための賃金水準を高め人財資源の活用
- ・高騰する物流費への対応
 - 大田区へ新物流センター設置を計画

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		今村	
	当期予想 '19/10- '20/9	前期実績 '18/10- '19/9	当期予想 '19/10- '20/9	前期実績 '18/10- '19/9	当期予想 '19/10- '20/9	前期実績 '18/10- '19/9	当期予想 '19/10- '20/9	前期実績 '18/10- '19/9
売上高	53,287	52,233	11,586	11,408	2,350	2,392	3,900	3,772
営業利益	1,654	1,598	167	223	179	351	82	102
営業利益率	3.1%	3.1%	1.4%	2.0%	7.6%	14.7%	2.1%	2.7%
経常利益	1,754	1,703	251	318	180	352	122	140
経常利益率	3.3%	3.3%	2.2%	2.8%	7.7%	14.7%	3.1%	3.7%
当期純利益	1,052	1,040	173	240	115	228	81	86

※連結会社相互間の内部売上高を消去しておりません。

Ⅳ. 第2次 中期経営計画の振り返り



- 売上高については、M&Aによるエリア拡大を進め、3年間で115%増となり計画ほぼ達成
- 利益面も工事品質を上げ粗利向上、業務効率化を推進し、計画を大幅達成。

	(参考)	中期経営計画				
	2016年 9月期	2017年 9月期	2018年 9月期	2019年9月期		
	実績	実績	実績	実績	計画	達成率
売上高	60,723	62,480	63,199	69,584	70,000	99.4%
営業利益	1,659	1,914	1,525	2,164	1,900	113.8%
営業利益率	2.7%	3.1%	2.4%	3.1%	2.7%	+ 0.4%

Ⅳ. 第2次 中期経営計画の振り返り（取組内容）



2017.9期

新商材への展開と外国人人材活用

- ・2016.10月 【アベルコ】サイディングプレカット出隅加工 本格稼働開始⇒受注増に貢献
- ・2017.04月 外国人高度人材採用開始（ベトナム） 2019年9月現在6名採用 来春4名予定

2018.9期

グループ各社の業務効率化と標準化に向けて

- ・2017.10月 【アベルコ】施工管理アプリ導入開始
- ・2018.01月 AXIS導入開始 アベルコ、2018.10月 温調・インテル、2019.10月 今村
- ・2018.09月 アベルコベトナム設立10周年 現地法人社員数 2019年9月現在⇒180名まで拡大

2019.9期

更なるM&Aと多様化する時代への準備

- ・2018.10月 株式会社今村（大阪府）連結子会社化
- ・2019.03月 株式会社ウィルパーソン設立（障がい者雇用活用）
- ・2019.04月 【アベルコ】新人事制度導入

Ⅳ. 第3次 中期経営計画の考え方



- ・重点商材（外装材：サッシ・サイディング等）の更なる強化
- ・グループ各社の事業戦略・エリア戦略によるM&Aを実施
- ・業容拡大・効率化を図りながらも、必要投資は積極的に行い、従業員へ利益還元した中で営業利益額は維持



14

利益率2.5%と設定し、2019/9現在の3.1%から下げる理由

様々な投資を行っていく計画

物流投資

- ・メーカーからの配送費増額要請、価格高騰などにより、自社での物流投資を計画

人財投資

- ・グループ内賃金水準の統一化による人事交流の促進
- ・階層別教育の充実による人財の拡充

Ⅳ. 第3次 中期経営計画の考え方



事業会社の独自性を尊重し、好循環企業グループへ

重点商材の対応

- サッシ・サイディング商材充実

グループ人材の活性化

- 人材の確保・教育(外国人・新卒・中途)
- グループ内人材交流による活性化

物流網の再構築

- 首都圏・関西圏物流の最適化によるコストダウン

プロセスの標準化・効率化

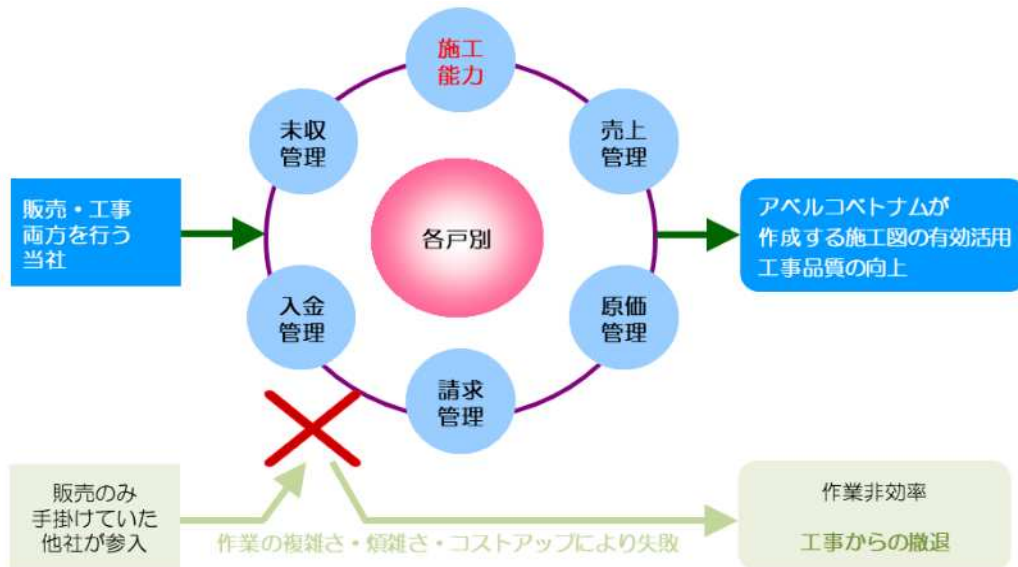
- グループ各社の業務プロセス標準化
- グループ各社へのサポート機能充実

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
株式会社アイナホールディングス
TEL : 03-4570-1316
E-mail : air@ainavo.co.jp

【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ないようお願いいたします。

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