価値創造戦略2

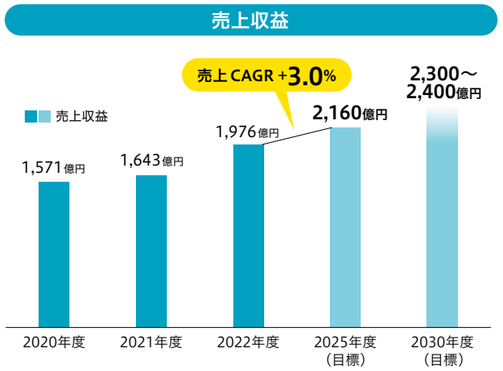
# 事業戦略

## モビリティ＆テレマティクスサービス分野

EV化や自動運転化など、モビリティ業界の変革に対応すべく、ニューノーマル時代の“移動”を再定義し、自動車“プラスアルファ”での事業拡大を図ります。

代表取締役　専務執行役員
モビリティ＆テレマティクスサービス分野責任者
**野村 昌雄**

● 売上収益と事業利益




**事業利益**

| 2022年度 | 2025年度（目標） |
|---|---|
| 44億円 | 70億円 |

■ SWOT分析（リスクと機会の認識）

**Strength（強み）**
- 音響・映像の車載技術
- コネクティッド製品のソリューション提供
- 安心・安全で信頼性の高い製品

**Weakness（弱み）**
- 開発リソースの不足
- 既存事業の収益率
- OEM米州のプレゼンス

**Opportunity（機会）**
- EV普及など変革しているモビリティ業界
- 交通事故の防止および予防への取り組みニーズの拡大
- 自動車以外のモビリティ市場拡大

**Threat（脅威）**
- 中長期での既存事業領域の市場縮小
- グローバル企業や新興企業の市場参入による競争激化
- 為替影響、物価高による市場価格とコストの乖離

### 中期成長シナリオ

モビリティ業界は今、全世界的にEV化や自動運転化、MaaS対応など、「100年に一度」と言われる大きな変革期を迎えています。この変革期において、当社は新中期経営計画「VISION2025」のテーマとして「変革と成長」を掲げ、モビリティ＆テレマティクスサービス（M&T）分野は、これまでに培ってきたブランド力や技術力、グローバルな販売チャネルといった資産を最大限に活用して「音・映像・データサービス」を提供し、グローバル視点で認知される事業体へ進化していきます。

また、ニューノーマル時代の“移動”を再定義することで、自動車“プラスアルファ”での事業拡大を図り、環境貢献や成長持続性など、当社のサステナビリティへの取り組みをベースに、さらに事業を進化させていきます。モビリティライフにおける“ワクワク感”を創り出すことが当事業の原点であり、当社の使命です。

具体的には、EV化を主とする市場の変化に対応した商品を軸に海外OEM事業を強化するとともに、サービス事業へのシフトによる高収益ビジネスモデルの構築を図ります。そして、原点であるモビリティ・エンタテインメント提案を加速し、OEM事業、アフターマーケット事業、テレマティクスサービス事業という3事業への投資バランスの最適化を図りながら売上収益の最大化を目指します。

これらの事業活動を通じて、社会インフラとモビリティライフにおける「感動と安心」を、あらゆるステークホルダーに対して提供することで、持続的な企業価値向上に貢献していきます。

カーナビゲーション

ドライブレコーダー

車載用アンプ／スピーカー／アンテナ

### OEM事業

当社は、国内用品（ディーラーオプション）市場向けの商品として、主にカーナビゲーションやドライブレコーダーを販売していますが、長期的には、車両へのライン装着（純正化）が進むことによって、同市場は緩やかに縮小していくことが想定されます。このような状況下では、サプライヤーがさらに集約されていくことが考えられますが、当社は、確固たるポジションを確立しながらシェア拡大を図ります。

国内向けカーナビゲーションについては、国内で生産することによって物流費まで含めたトータルコストの抑制を図り、部品の国内調達を強化することで為替変動リスクも抑制しながら、生産ラインの自動化に対応した設計改善によるコスト削減などによって、収益改善に取り組んでいきます。

シェア拡大によって国内用品市場向けの売上収益規模を維持することに加え、EV化に伴う事業領域の拡大を視野に入れた事業展開として、車載用音響システム（スピーカー、アンプ）や、車載接続用アンテナシステム（アンテナ、ケーブル）、車載用レンズの開発・販売などを行う海外OEM事業を強化して売上収益を拡大し、当事業全体の売上収益の最大化を目指します。（詳細はP.22参照）

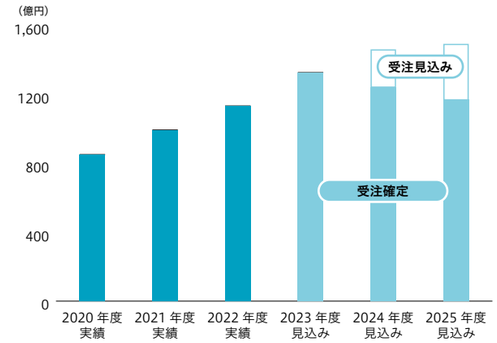
### アフターマーケット事業

当社グループの強みである「音響」や「映像」を生かしたカーナビゲーションやドライブレコーダー、カーオーディオなど、モビリティライフを豊かにする製品群を幅広く揃え、これまで培ってきたブランド力とグローバルに展開する販売網を最大限に活用して、持続的な収益基盤にしていきます。

### テレマティクスサービス事業

通信型ドライブレコーダーの累計販売台数230万台以上（2023年3月末時点）の実績をベースに、データビジネスの展開や自動車以外へのソリューション提案、さらには海外での事業展開によってサービス事業への転換を図り、M&T分野の付加価値向上を目指します。具体的には、通信型ドライブレコーダーの映像技術と、蓄積されるデータの活用、エッジAI市場における社会インフラ提供といったサービス事業を含む新規ビジネスモデルの開拓にチャレンジします。

● OEM事業の売上収益の実績と見込み




| | 市場環境の変化 | 中期成長シナリオ |
|---|---|---|
| OEM | ・欧米や中国および新興市場におけるEV比率の上昇<br>・カーナビゲーションからディスプレイオーディオへのシフト | ・市場の変化に対応した車載用スピーカー、アンプ、アンテナ、ケーブル、レンズや、ディスプレイオーディオを軸に海外 OEM 事業を拡大 |
| アフターマーケット | ・ドライブレコーダーは販売伸長の余地あり<br>・市場は全体として漸減傾向 | ・残存者利益を獲得し、高いマーケットシェアを維持しながら質的転換を図る |
| テレマティクスサービス | ・2030 年に向けて市場伸長 | ・通信型ドライブレコーダー累計販売 230 万台の実績をベースとしたデータビジネス展開<br>・グローバルでのビジネス展開 |

価値創造戦略2

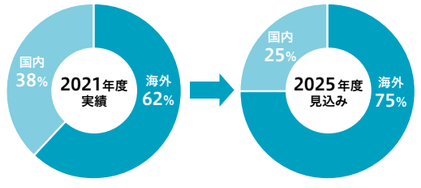
# 事業戦略

## 重点戦略

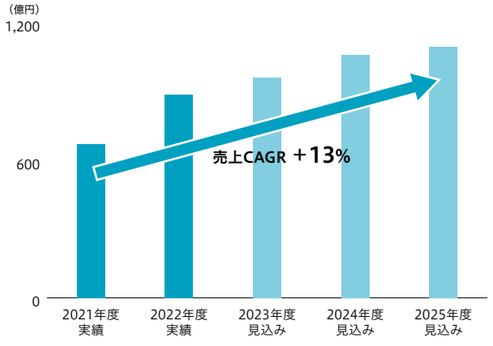
### 海外OEM事業の拡大

「VISION2025」において、M&T分野では、EV市場の拡大やアフターマーケット市場の縮小といった事業環境の変化を踏まえて、海外OEM事業を成長牽引事業として位置付け、車載用音響システム（スピーカー、アンプ）や、車載接続用アンテナシステム（アンテナ、ケーブル）、車載用レンズ、ディスプレイオーディオの展開を中心に、売上収益を拡大していきます。

● OEM事業の国内・海外販売比率




● 海外OEM事業の売上収益の実績と見込み




### ① 車載用音響システムと車載接続用アンテナシステムの受注拡大

OEM事業の牽引役の一つは、2015年に子会社化したASK Industries S.p.A（以下、「ASK社」）です。ASK社は、1965年の創業以来、音響・通信関連の自動車部品の開発・製造・販売を手掛けてきたイタリアの企業で、主に欧州の大手自動車メーカーとの長年にわたる強固なパートナーシップにより、車載用音響システム（スピーカー、アンプ）や、車載接続用アンテナシステム（アンテナ、ケーブル）などを供給しています。また、本社を構えるイタリアだけではなく、ドイツ、ポーランド、チュニジア、米国、ブラジル、中国にも子会社を有し、グローバルに事業を展開しています。特に、中国においては、顧客である欧州の大手自動車メーカーの進出に同社も同調し、その後は現地の自動車メーカーを新規顧客として独自に開拓しながら事業を拡大しています。最近では、欧州の顧客におけるグローバルソーシング対応を踏まえ、北米市場においても事業拡大に取り組んでいます。当社では、日系自動車メーカーに対しても、ASK社の商材を活用した純正案件の受注活動を推進しており、今後は、国内においても販路の拡大を図ります。

### ② グローバルなビジネス展開

OEM事業は、当社グループのシナジーを最大化することにより、グローバルにビジネス展開しています。当社は日系自動車メーカーとの強固なパートナーシップがあり、ASK社は欧州および中国の自動車メーカーとの強固なパートナーシップを有しています。さらに、車載用レンズの開発・製造を手掛けているJVCKENWOOD Hong Kong Holdings Ltd.は、中国を中心に、欧州でもハンガリーを起点としたネットワークを構築しています。

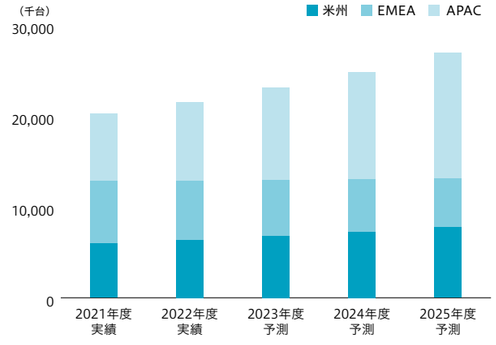
当社グループが手掛ける音響システム（スピーカー、アンプ）、および車載接続用のアンテナシステム（アンテナ、ケーブル）は、普及価格帯の車両向けのベーシックシステムから、高級車向けのハイエンドシステムまで、製品の設計段階から全ての顧客と関わっています。EV化時代においても、高い開発力と高度に自動化された生産ラインを有する製造技術によって顧客の要望に応え、あらゆるタイプの車両に対応していきます。

### ③ ディスプレイオーディオの受注拡大

海外OEM（用品）事業において、ディスプレイオーディオは、これまで日系自動車メーカーの東南アジア市場向けを主体に展開してきましたが、2022年度には北米市場に展開するお客様より約1.7億ドルの新規大型案件（2024年初頭から納入開始予定）を受注することができました。海外OEM（用品）市場、特に米州では引き続きディスプレイオーディオの需要の拡大が見込まれていることから、引き続き東南アジア市場での実績や蓄積したアセットを活用しながら、受注を拡大していきます。

＜製品イメージ＞

● 海外OEM（用品）の市場予測（当社調べ）
－カーナビゲーション、ディスプレイオーディオの地域別販売台数－




### テレマティクスサービス事業において新たな高収益ビジネスモデルを構築

テレマティクスサービス事業においては、これまでに損害保険会社向け通信型ドライブレコーダーの納入、およびそれを軸としたテレマティクスサービスの提供をはじめ、フリートマネジメント向けビジネス、クラウド型タクシー配車システムなどのテレマティクスソリューションの展開といった、さまざまな導入事例があります。通信型ドライブレコーダーなどのインターネットとつながる製品やサービスに、よりインテリジェンスな機能を搭載させる、あるいはその機能に対応させることにより、付加価値を高め、「自動車」から「生活空間」へと、事業領域の拡大を目指しています。

例えば、高齢者向けサービスの提供や高度運転診断、都市整備の支援、建設機械の遠隔操作支援など、通信型ドライブレコーダーによって取得できる各種データを活用したサービスにより、新規市場の開拓を進め、高収益ビジネスモデルの構築を目指します。

今後も当事業においては、当社グループが培ってきた技術資産を活用することに加え、オープンイノベーションの活用により、AIやIoTといった最新のデジタル技術やビッグデータを駆使することで、お客さまに新たな付加価値やサービスを提供します。

| 高齢者向けサービス | 高度運転診断 | 都市整備の支援 | 建設機械の遠隔操作支援 |
|---|---|---|---|
| | | | |
| 高齢者特有の、運転挙動や認知機能の低下をドライブレコーダーのデータを活用して検知し、高齢者の運転寿命の延伸に資するサービスを提供 | 運転挙動やドライバーの状態から事故リスクを見積もり、運転行動の改善につながるフィードバックが可能な運転診断を提供 | 路面損傷や電柱上の鳥の巣など、都市設備の異常をドライブレコーダーで検知。検知内容を自治体や設備会社などに共有し、都市整備の省力化に貢献 | 過酷な現場環境での使用に耐え得る防塵・防水ドライブレコーダーを活用し、建設機械の遠隔操作をサポート |

価値創造戦略2

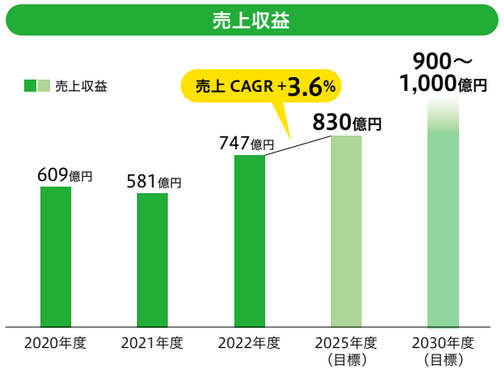
# 事業戦略

## セーフティ＆セキュリティ分野

無線システム事業を成長牽引事業と位置付け、当社の利益創出ドライバーとすべく、売上1,000億円規模への成長に向けて、市場シェア第2位の獲得を目指します。

取締役 専務執行役員
セーフティ＆セキュリティ分野責任者
**鈴木 昭**

● 売上収益と事業利益




**事業利益**

| 2022年度 | 2025年度（目標） |
|---|---|
| 107億円 | 120億円 |

■ SWOT分析（リスクと機会の認識）

| Strength（強み） | Weakness（弱み） |
|---|---|
| ● 高品質・高機能・顧客最適へのカスタマイズ対応<br>● 北米における約900の代理店ネットワーク<br>● クリアな音質とノイズキャンセリング機能 | ● マーケットリーダー比での販売体制と過去の実績<br>● 代理店ネットワークに依存した販売体制 |
| **Opportunity（機会）** | **Threat（脅威）** |
| ● 米国でのデジタル無線への切り替え需要が急拡大<br>● 世界各国で危機管理対応として無線システム需要が拡大<br>● 安定的な製品供給によるシェア拡大 | ● ブロードバンド市場への、既存業務用無線市場以外のプレイヤーの新規参入による競争激化 |

## 中期成長シナリオ

### 無線システム事業

今、世界各国では、防災やBCP（事業継続計画）への機運が高まり、危機管理対応として無線システムの需要が拡大しています。特に米国では、アナログからデジタル無線への切り替え需要が進み、今後も継続する見通しであること、また教育機関などでの民間セキュリティや、警察・消防などの公共安全市場全体へ多額の政府予算が投入され、その需要を後押ししています。

今後は、以下の2つの顧客価値を提供することで、北米公共安全市場でのシェアを伸ばし、無線システム事業で売上収益1,000億円を目指したいと考えています。

**①高信頼性の通信手段を、安定的・継続的に提供**

もともと無線システムは、通信セキュリティ（秘話性）を担保する必要があり、参入障壁の高い業界です。その中で当社は40年以上の実績があり、強固な顧客基盤があります。2023年1月に新製品のトライバンド[※1]対応 P25[※2]デジタル無線機「VP8000」の販売を開始し、北米で受注・売上が増加しています。「VP8000」は3つの周波数帯域（VHF、UHFおよび700-800MHz）と2つのデジタル無線規格（P25とDMR[※3]）を1台でカバーするもので、例えば、同一自治体内の警察・消防と学校セキュリティ（民間警備会社）との緊急時の相互通信を可能にします。本機種の品質レベルと機能性はすでに市場から高評価を得ており、北米公共安全市場でのシェア拡大を加速する起爆剤になると期待しています。今後もこのような高信頼性の製品・ソリューションを継続開発することで、参入市場において成長できると考えます。

**②ブロードバンド技術で通信手段に新しい付加価値を提供**

業務用無線システム市場では、中長期的にはブロードバンド市場の成長が予想されていますが、その速度は急激ではありません。ブロードバンド市場への対応には多額の投資が必要となることから、当社は、従来のナローバンド無線事業のシェア拡大や収益基盤の再構築を進めながら、他社との協業も含めてブロードバンドソリューションビジネスの強化を進めていきます。

※1：VHF/UHFに加え、700-800MHzの周波数帯域にも対応
※2：米国の公共安全市場向けに開発されたデジタル無線規格
※3：デジタル無線の国際規格「Digital Mobile Radio」の略

業務用無線システム

セキュリティシステム

医用画像表示モニター

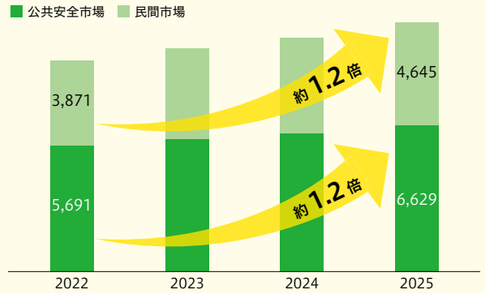
### 業務用システム事業

国内において、映像システムソリューション（監視カメラシステムや画像解析ソリューション）と、音響システムソリューション（放送設備、会議システムなど）を展開。ソフトウェア／アプリケーションサービスの事業強化に取り組んでいます。

映像システムソリューションは、事故や犯罪の抑止、安全管理といった顧客のビジネス課題の解決に貢献します。音響システムソリューションは、ビジネスや教育における「話す」、「伝える」、「聞く」をサポートして、公共施設からオフィス・商業空間・学校まで、幅広く社会の安心・安全に寄与します。開発・製造・販売・施工・保守の一気通貫を強みとし、事業の回復と拡大を図ります。

ヘルスケア事業では、マンモグラフィや各種放射線画像を表示する高精細な医用画像表示モニターに加え、欧州を中心に1,000件以上の導入実績があるRein Medical社の手術室向け映像システムインテグレーションの売上拡大を目指します。

● **無線システムの市場予測（当社調べ）**（US$million）




● **トライバンド対応P25デジタル無線機「VP8000」使用例**

無線機1台で、同一自治体内の警察・消防などと、学校セキュリティとの緊急時の相互通信が可能

## 重点戦略

### 無線システム事業

売上収益1,000億円を実現するため、以下の3つを成長の柱として、重点的に取り組みます。

**①北米公共安全市場で売上収益4億ドル、シェア10%を目指す**

米国には3,000以上のカウンティ（郡）がありますが、アナログからデジタルへの切り替え、およびデジタルからデジタルへの買い替え需要はこれからも続くとみています。中小地方政府・都市など当社が得意とする顧客層を中心に、北米で40年以上にわたって培った実績を武器に4億ドルの売上ターゲットを実現します。

**②サプライチェーン問題の克服と安定供給の実現**

2020年度以降のCOVID-19の影響や世界的な半導体供給不足の影響で、市場では製品枯渇の状態が続いています。当社は設計変更や代替部品の確保によって生産回復を果たし、さらに民間市場向け受注残の早期解消に向けて増産にも取り組んでいます。サプライチェーンマネジメントを再構築し、製品の安定生産を実現することで、お客さまが安心できる製品供給に努めます。

**③防災領域において事業を拡大し、SDGsへ貢献**

自然災害の多い日本では、政府、国民ともに防災意識が高まっています。当社は、北米での業務用無線システムビジネスのノウハウを生かして、国内の防災無線領域において事業を拡大していきます。これは、SDGsに基づく社会貢献（⑪住み続けられるまちづくり、⑬気候変動に具体的な対策を）にも寄与する重要な取り組みと位置付けています。

### 業務用システム事業

再構築事業として、展開ビジネスの選択と集中を進めると同時に事業構造を改善し、成長事業への変革を目指します。

価値創造戦略2

# 事業戦略

## セーフティ＆セキュリティ分野　無線システム事業における、顧客と一体となったシステム開発事例

### 海外のお客さまと直接対話し、未来のソリューションや製品に生かす

～Customer-Oriented Business Immersion Initiative for youth～

無線システム事業部では、ソリューションやイノベーション創出の重要な担い手である若手社員の中でも、日本から米国および世界に果敢に挑戦しようという社員を対象に、当社の製品/システムを実際に使っていただいている顧客への派遣プログラムを実施しています。顧客接点を増やし、顧客視点での課題解決に貢献する製品・ビジネスを生み出していきたいというのが本プログラムの狙いです。

### 事例① The Venetian Resort Las Vegas

“KENWOODの無線通信システムは、基本機能と品質がしっかり整っている上に、他社製品よりもリーズナブルな価格である。またトレーニングや日々のサポートが充実しているため、長年利用している”

アメリカ・ラスベガスのラグジュアリーホテルThe Venetian Resort Las Vegas様は、当社初のデジタル業務用無線システム「NEXEDGE®」[※1]を最初に導入いただいたお客さまです。初回導入より継続して当社の製品・システムを使っていただいており、現在でも約3,000台の無線端末と約20台の中継機が、受付やセキュリティなど館内スタッフの音声通信に利用されています。

※1：「NEXEDGE®」は株式会社JVCケンウッドの商標または登録商標です。

**派遣された社員からのコメント**

実際に運用されている20台もの中継器（NXR-5800）が、トランキング動作[※2]によって適宜通話チャンネルとして割り当てられ、前面パネルにある送受信動作を表すLEDランプが点灯／消灯する様子は、大規模なシステムが現場で活躍していることを実感でき、感動的でした。（開発担当者）

※2：利用者や端末に特定の周波数チャンネルを固定的に割り当てず、通話の都度、空いているチャンネルを自動的に割り当てること。

The Venetian Resort Las Vegas外観

ホテル内のサーバー室に設置されている中継機

数字やランプの色によって、通信状況を把握

### 事例② 米国地方自治体向け販売代理店

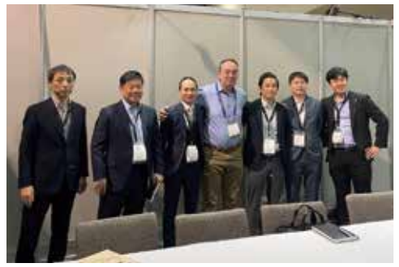
“「VP8000」は、ただのホームランではなく満塁ホームラン”

2023年1月から販売を開始した新製品のトライバンド対応P25デジタル無線機「VP8000」に期待を寄せていただいた販売代理店様からいただいた、この上ないお褒めの言葉です。かねてからKENWOOD製品の評価ポイントであった「リーズナブルさ」、「汎用性」、「きめ細かなサービスとサポート」に加えて、「複数の通信規格間の相互通信が可能となるマルチプロトコル」が最大の差別化ポイントであると評価していただいています。この販売代理店様からは、トライバンド対応機の受注が進んでおり、この訪問をきっかけに新しいビジネス提案についてのディスカッションを行いました。

**派遣された社員からのコメント**

アメリカのエンドユーザーやディーラーなど、顧客の声に直接触れた初めての機会で、実りのあるプログラムでした。顧客の声を通して、「『VP8000』の期待が大変高く、良い商品を出せば、高い評価をもらえる」こと、「ユーザーは、多様なエリアで使用しており、P25＋DMR/NXDN™[※3]などのマルチプロトコルこそが、競合との差別化ポイント」であることを再認識、実感しました。（商品企画担当者）

※3：「NXDN™」は株式会社JVCケンウッドとアイコム株式会社の商標または登録商標です。



販売代理店様（中央）

### 事例③ ロサンゼルス近郊　消防署

“「VP8000」は、従来モデルと比べてデザインやサイズ、操作性に改善が見られて好印象。アメリカ人は大柄な人間が多いので、その身体的な特性をよく理解して今後も製品への改善に生かしてほしい”

ロサンゼルス近郊の消防署様を訪問し、「VP8000」に関するディスカッションを実施するとともに、同消防署内での当社無線システムのインストール状況を確認しました。

**派遣された社員からのコメント**

エンドユーザーが無線機を実際に設置している車両内の様子は、さまざまな機器が所狭しと設置されている状態でした。そのような車内環境においては、どんな場所でも、どんな角度でも、どんな方向でも設置できるようなインストールの柔軟性が重要なポイントであると感じました。（開発担当者）

消防署内の車庫に格納されている消防車

消防車で使用されている当社無線機

無線機の操作感を確認している様子

**本プログラムに参加した社員は、顧客の声を直接聞くことで、今後の製品開発の気づきを得ることができています。また、偶然にも自分が開発担当した機種がユーザーに使用されているのを見た社員は、非常に嬉しく思うと同時に今後の開発業務への大きな活力となっています。**

価値創造戦略2

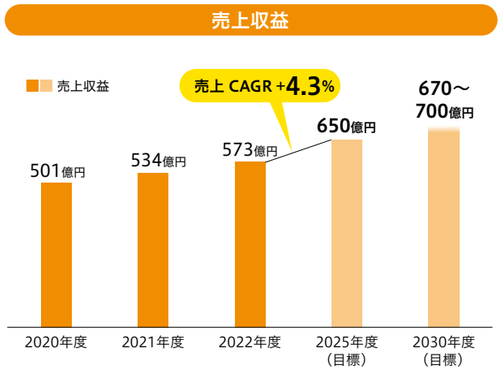
# 事業戦略

## エンタテインメント ソリューションズ分野

「メディア事業」と「エンタテインメント事業」の連携によってゲーム／アニメビジネスなども強化し、ラグジュアリー・ブランドとしてのステータスを構築します。

執行役員
エンタテインメント
ソリューションズ分野責任者
同分野 メディア事業部長
**岩崎 初彦**

● 売上収益と事業利益




**事業利益**

| 2022年度 | 2025年度（目標） |
|---|---|
| 8億円 | 10億円 |

■ SWOT分析（リスクと機会の認識）

| Strength（強み） | Weakness（弱み） |
|---|---|
| ● 3つのブランド（KENWOOD, JVC, Victor）<br>● 高画質、高音質を実現する「映像」「音響」技術<br>● 音楽ビジネスの知見 | ● 売り切りビジネス中心、XaaS※1ビジネス体制構築<br>● デジタルマーケットにおけるシェア |
| **Opportunity（機会）** | **Threat（脅威）** |
| ● ゲーム、アニメ、メタバースなどのエンタテインメント市場が世界的に拡大傾向<br>● ESG視点による、サステナブルな商品やサービスへの好感 | ● 主要事業の市場が成熟化<br>● グローバルIT企業、音楽系エンタテインメント会社によるマーケット寡占 |

※1：X as a Service

## 中期成長シナリオ

エンタテインメント ソリューションズ分野は、ヘッドホン、イヤホン、ポータブル電源、映像デバイスなどを手掛ける「メディア事業」と、グループ会社のJVCケンウッド・ビクターエンタテインメントを核とした「エンタテインメント事業」で構成されています。

メディア事業は、「KENWOOD」、「JVC」、「Victor」という3つのブランド資産の活用、特長ある技術や製品の開発と提案型営業に注力し、リモートおよびバーチャル関連の製品やサービスの展開を拡大していきます。

エンタテインメント事業は、ストリーミング・マーケットに強い次世代アーティストを発掘して自社マネジメントを行い、そのライブ展開とストリーミングヒットでビジネス拡大を図ります。また、新たな事業領域として、ゲームアプリ市場への参入と、アニメIP※2活用といった「IP周辺事業」の強化、および「メディア事業」と「音楽関連事業」との連携によるNewエンタテインメント事業の構築に取り組みます。

※2：Intellectual Property

## 重点戦略

### メディア事業

COVID-19をきっかけとした市場環境の変化による、リモートおよびバーチャル関連の製品やサービスの需要拡大に伴い、その需要に適した音響／映像関連のキーテクノロジーの確立と、高価格帯および高付加価値製品の拡充を図り、音響と映像におけるラグジュアリー・ブランドとしてのステータス確保を目指します。

期待すべき価値創造として、水準以上の高音質、高画質、臨場感、心地良さによって、リアル空間とバーチャル空間の架け橋となり、音楽／映像コンテンツを介して深い感動体験の提供を図っていきます。

ヘッドホン・イヤホン　ポータブル電源　PTZリモートカメラ　プロジェクター　映像デバイス

● 成長のための重点施策・取り組み

| ヘッドホン／イヤホン | ポータブル電源 | PTZ※3リモートカメラ | プロジェクター | 映像デバイス |
|---|---|---|---|---|
| ● 高価格帯ラインアップ拡充<br>● 用途別戦略商品の提案 | ● 「安心・安全・備え」<br>● 日常生活やアウトドアでも便利に楽しめる | ● 周辺機器やアプリを含めた顧客要求を実現するリモートカメラ展開 | ● 「D-ILA」を生かした高付加価値モデル展開 | ● 「D-ILA」デバイスを生かした次世代通信デバイス事業の展開 |

さらなる成長に向けた先行開発　●3Dエンジン　●低遅延IP※4伝送システム　●クラウドサービス　●音楽サービスプラットフォーム

※3：パン（P）・チルト（T）・ズーム（Z）操作の略称　※4：Internet Protocol

### 音楽関連事業

拡大中のストリーミング・マーケットを最重点ターゲットとし、Z世代に共感を与えたヒット曲やアーティストのマネジメントによって培ったノウハウを活用しながら、ストリーミングに強い新人アーティストの開発に力を入れ、ビジネス拡大を図っていきます。国境を超えたユーザー・アプローチとして、有力なローカルDSP※5との契約を締結するなど、海外での販売チャネルを整備し、アニメ関連やJ-POPのヒット曲の世界流通による売上増にも取り組んでいきます。

また、周辺ビジネスとして、ライブ・マーケットの回復に連動した形で、自社で権利を保有するアーティスト・マネジメント・ビジネスの拡大に取り組み、ライブ収入、グッズ売上、ファンクラブ会員数などの拡大による売上および利益率のアップを図っていきます。

時代を象徴するアーティスト、音楽、トレンドを発信し続ける、存在感あふれるエンタテインメント企業を目指し、たゆまぬアーティスト開発への投資を行っていきます。

※5：Digital Service Provider

### IP※2周辺事業

自らその権利を保有しているIPや、提携などによって活用できるTVアニメや劇場版アニメ、ネットアイドルなどのバーチャルアーティストのIP、およびオリジナル大型ゲームの開発などによってIP周辺事業の強化、拡充を図っていきます。

その第一弾として、TVアニメ『東京リベンジャーズ』の3DアクションRPG※6として初となる完全新作ゲームを開発し、2023年冬に配信を開始することを発表しました（2023年6月18日広報発表）。配信リリースに向けて開発を進め、市場成長の著しいエンタテインメント領域を中心に、さらなる事業拡大を図ります。なお、第一弾に続き、映像事業の強化や、制作投資の拡大、映像プロデュース人材の獲得などの取り組みによって、2025年度以降の本事業の本格稼働を目指します。

※6：Role Playing Game

「マクロスΔ」より誕生した音楽ユニット“ワルキューレ”

音楽・映像コンテンツ

©和久井健・講談社/アニメ「東京リベンジャーズ」制作委員会