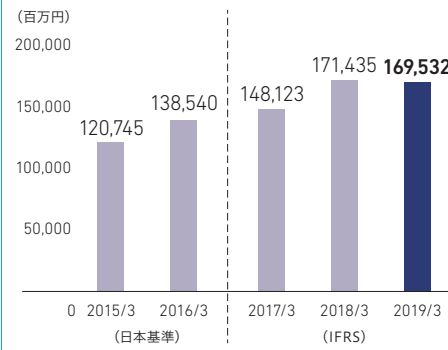
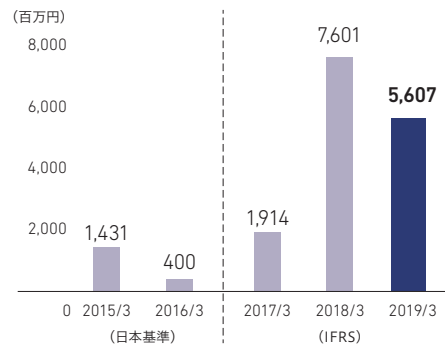
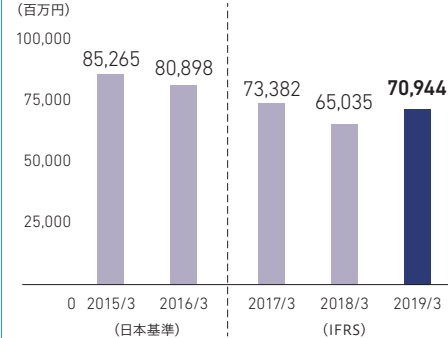
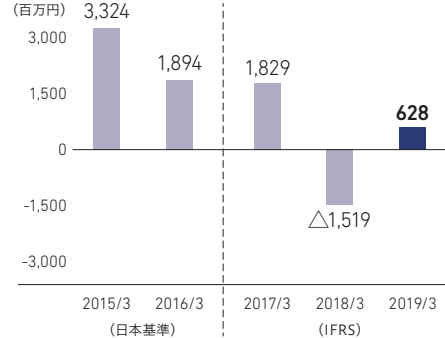
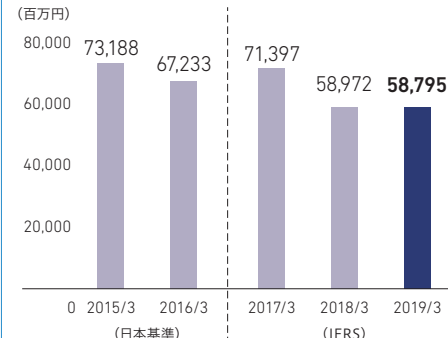
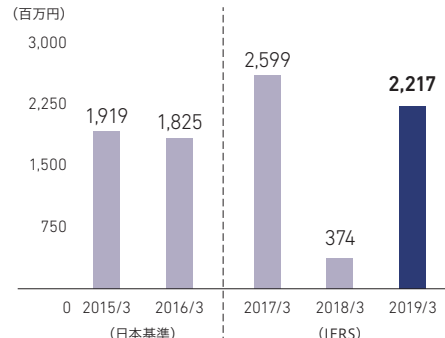
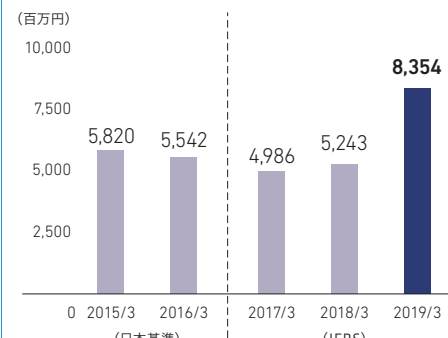
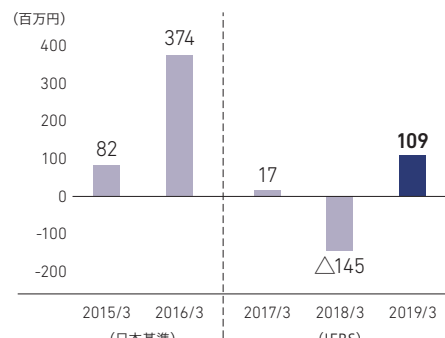


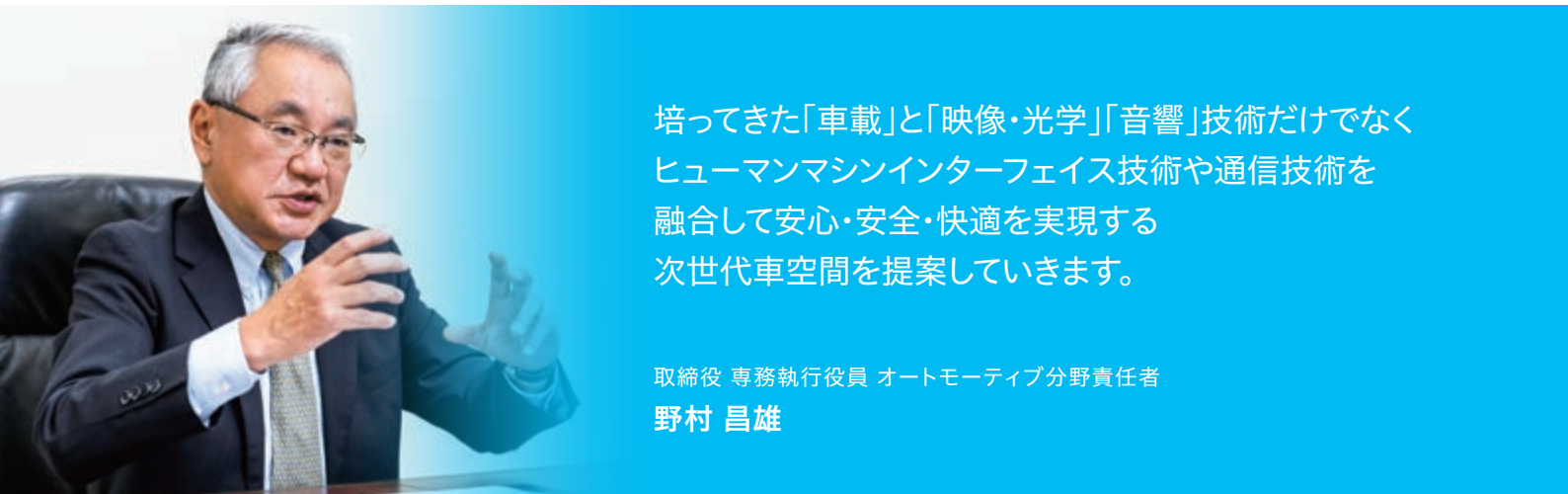
事業活動報告

中長期経営計画「2020年ビジョン」との整合性、資本収益性などを視野に
最適な事業ポートフォリオの構築を目指しています。

事業分野	事業概要	事業・ビジネスユニット(BU)と 主な販路	売上収益※1	コア営業利益※1,2																								
オートモティブ分野  売上収益 構成比 55.1%	主にカーナビゲーションやカーオーディオ、ドライブレコーダー、車載用デバイスを展開しており、量販店や代理店などを通じてお客さまに商品を提供する「アフターマーケット事業」と、用品と純正の2つのビジネスユニット(BU)により、自動車メーカー／ディーラーを通じて商品を提供する「OEM事業」で構成されています。	アフターマーケット事業 国内外の量販店・代理店など OEM事業 ●用品BU 日本、東南アジアなどの自動車メーカー／ディーラー●純正BU 世界各国の自動車メーカー、部品メーカー	(百万円) <table><tr><th>年度</th><th>2015/3</th><th>2016/3</th><th>2017/3</th><th>2018/3</th><th>2019/3</th></tr><tr><td>売上収益</td><td>120,745</td><td>138,540</td><td>148,123</td><td>171,435</td><td>169,532</td></tr></table> (日本基準) (IFRS)	年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	売上収益	120,745	138,540	148,123	171,435	169,532	(百万円) <table><tr><th>年度</th><th>2015/3</th><th>2016/3</th><th>2017/3</th><th>2018/3</th><th>2019/3</th></tr><tr><td>コア営業利益</td><td>1,431</td><td>400</td><td>1,914</td><td>7,601</td><td>5,607</td></tr></table> (日本基準) (IFRS)	年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	コア営業利益	1,431	400	1,914	7,601	5,607
年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3																							
売上収益	120,745	138,540	148,123	171,435	169,532																							
年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3																							
コア営業利益	1,431	400	1,914	7,601	5,607																							
パブリックサービス分野  売上収益 構成比 23.1%	業務用無線システムやアマチュア無線機器を手掛ける「無線システム事業」と、グループ会社の株式会社JVCケンウッド・公共産業システムが手掛け、監視カメラや業務用音響システムなどを展開する「業務用システム事業」、医用画像表示モニターや視線計測装置「Gazefinder(ゲイズファインダー)」などを手掛ける「ヘルスケア事業」で構成されています。	無線システム事業 パブリックセーフティ市場(警察・消防・救急用途など) パブリックサービス市場(電気・水道・ガス事業者など) 民間市場(ホテル、小売業、イベント会社など) 業務用システム事業 企業・教育・公共・流通・社会インフラ・アミューズメント施設など ヘルスケア事業 医療・研究機関	(百万円) <table><tr><th>年度</th><th>2015/3</th><th>2016/3</th><th>2017/3</th><th>2018/3</th><th>2019/3</th></tr><tr><td>売上収益</td><td>85,265</td><td>80,898</td><td>73,382</td><td>65,035</td><td>70,944</td></tr></table> (日本基準) (IFRS)	年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	売上収益	85,265	80,898	73,382	65,035	70,944	(百万円) <table><tr><th>年度</th><th>2015/3</th><th>2016/3</th><th>2017/3</th><th>2018/3</th><th>2019/3</th></tr><tr><td>コア営業利益</td><td>3,324</td><td>1,894</td><td>1,829</td><td>△1,519</td><td>628</td></tr></table> (日本基準) (IFRS)	年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	コア営業利益	3,324	1,894	1,829	△1,519	628
年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3																							
売上収益	85,265	80,898	73,382	65,035	70,944																							
年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3																							
コア営業利益	3,324	1,894	1,829	△1,519	628																							
メディアサービス分野  売上収益 構成比 19.1%	業務用ビデオカメラやプロジェクターなどのソリューションビジネスユニット(BU)、ヘッドホン・イヤホンやホームオーディオ、民生用ビデオカメラなどのライフスタイルBU、映像表示用素子などの映像デバイスBU、ブランドライセンスビジネスを手掛けるブランドBUの4つのビジネスユニットで事業を展開する「メディア事業」、株式会社JVCケンウッド・ビクターエンタテインメントを核としたコンテンツビジネスおよび受託ビジネスを手掛ける「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 ●ソリューションBU 国内外の企業、自治体、放送局、代理店など●ライフスタイルBU 国内外の量販店・代理店など●映像デバイスBU 国内外の映像機器メーカーなど●ブランドBU 海外のテレビ・オーディオメーカー エンタテインメント事業 ●コンテンツビジネス 国内のCDショップ・ECサイト・音楽配信サイトなど●受託ビジネス 国内のレコード会社・映画会社・出版社など	(百万円) <table><tr><th>年度</th><th>2015/3</th><th>2016/3</th><th>2017/3</th><th>2018/3</th><th>2019/3</th></tr><tr><td>売上収益</td><td>73,188</td><td>67,233</td><td>71,397</td><td>58,972</td><td>58,795</td></tr></table> (日本基準) (IFRS)	年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	売上収益	73,188	67,233	71,397	58,972	58,795	(百万円) <table><tr><th>年度</th><th>2015/3</th><th>2016/3</th><th>2017/3</th><th>2018/3</th><th>2019/3</th></tr><tr><td>コア営業利益</td><td>1,919</td><td>1,825</td><td>2,599</td><td>374</td><td>2,217</td></tr></table> (日本基準) (IFRS)	年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	コア営業利益	1,919	1,825	2,599	374	2,217
年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3																							
売上収益	73,188	67,233	71,397	58,972	58,795																							
年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3																							
コア営業利益	1,919	1,825	2,599	374	2,217																							
その他(DXビジネスなど) 	DXビジネスでは当社グループのコアテクノロジーである「映像」「音響」「無線」の技術資産に加え、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、お客さまに新たな価値・サービスを提供しています。既存の事業分野の枠にとらわれず、通信型ドライブレコーダーを核とするテレマティクスソリューションを自動車保険やライドシェア、トラック運送業界などに向けて提供するなど、新規事業の創出を図ることで、第4の事業の柱となることを目指しています。	DXビジネス 自動車保険会社、ライドシェアサービス会社、タクシー・運送会社など 他 サービスパーツほか	(百万円) <table><tr><th>年度</th><th>2015/3</th><th>2016/3</th><th>2017/3</th><th>2018/3</th><th>2019/3</th></tr><tr><td>売上収益</td><td>5,820</td><td>5,542</td><td>4,986</td><td>5,243</td><td>8,354</td></tr></table> (日本基準) (IFRS)	年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	売上収益	5,820	5,542	4,986	5,243	8,354	(百万円) <table><tr><th>年度</th><th>2015/3</th><th>2016/3</th><th>2017/3</th><th>2018/3</th><th>2019/3</th></tr><tr><td>コア営業利益</td><td>82</td><td>374</td><td>17</td><td>△145</td><td>109</td></tr></table> (日本基準) (IFRS)	年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	コア営業利益	82	374	17	△145	109
年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3																							
売上収益	5,820	5,542	4,986	5,243	8,354																							
年度	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3																							
コア営業利益	82	374	17	△145	109																							

※1 2015/3と2016/3は日本基準のため、「売上高」「営業利益」を表記

※2 売上収益から売上原価、販売費及び一般管理費を控除した段階利益指標で、各セグメントの恒常的な業績や将来の見通しの把握および継続的な事業ポートフォリオ評価を目的として導入し、従来の日本基準の営業利益に代わる利益指標としている。なお、コア営業利益には、IFRSの営業利益に含まれるその他の収益、その他の費用、為替差損益など、主に一時的に発生する要因を含まない



培ってきた「車載」と「映像・光学」「音響」技術だけでなく
ヒューマンマシンインターフェイス技術や通信技術を
融合して安心・安全・快適を実現する
次世代車空間を提案していきます。

取締役 専務執行役員 オートモーティブ分野責任者
野村 昌雄

事業環境と基本戦略 アフターマーケット事業での優位性を OEM事業でも発揮

量販店や代理店を通じて商品を提供するアフターマーケット事業は、CDレシーバーなど従来のカーオーディオ市場については国内外共に縮小傾向ですが、当社グループは強みである「映像」「音響」技術を生かしたカーナビゲーションで「高画質」「高速レスポンス」「高音質再生」という評価を確立、トップクラスのポジションを維持しています。

また近年は、車両とドライバーのコミュニケーションを円滑にするHMI (Human Machine Interface) 技術を生かしながら、車載機器をコネクテッド化するApple Car Play/Android Auto™に対応することでスマートフォンとの連携を強化したディスプレイオーディオで市場での存在感を高めています。

国内では、自動車ユーザーの安心・安全への意識の高まりから、ドライブレコーダーの普及が進む中、これまで培ってきた「車載技術」と「映像・光学技術」を融合することで高機能・高信頼性・高画質録画を実現した商品を提案。また、安全運転をアシストする運転支援機能やカーナビゲーションとの連

携機能を搭載することでトップクラスのシェアを獲得しています。今後は、海外市場へ本格展開するとともに、自動車のコネクテッド化に対応した通信機能の搭載など高機能化も進めていきます。

自動車メーカー／ディーラーを通じて商品を提供するOEM事業は、アフターマーケット事業で獲得したお客さまの高い支持を基盤に、市場の声を反映したカーナビゲーションやディスプレイオーディオ、ドライブレコーダーなどを開発し、用品(ディーラーオプション)と純正(メーカーオプション)の2つのチャンネルで販売しています。日本や欧米の主要な自動車メーカーと取引がある強みを生かして、特定メーカーに依存することなく経営資源を適切に配分していくことで安定的な収益を確立しています。

用品については、大手日系自動車メーカーを中心に大型案件の受注獲得が進み、カーナビゲーションやディスプレイオーディオに加えて需要が拡大するドライブレコーダーや車



カーナビゲーションシステム

高画質と高速レスポンスを生み出すテクノロジーと、ドライバーの気持ちに寄り添うフレンドリーな機能を搭載したKENWOODブランドのカーナビゲーションシステム「彩速ナビ」。

載カメラなど車載光学関連領域でも存在感を高めています。

純正については、自動運転時代に向かう中、カーナビゲーションなどが果たす役割に期待が高まっていますが、開発投資が膨大となり、海外の巨大IT企業など異業種間での競争リスクも想定されます。そこで、成長とリスクのバランスを勘案し、2013年に子会社化したJVCKENWOOD Hong Kong Holdings Limited、2015年に子会社化したASK Industries S.p.A.などTier1・2に位置するメーカー、サプライヤーと共に車載用スピーカー、アンプ、アンテナ、ケーブル製品の開発にフォーカスし、日米欧の自動車メーカーに提供しています。



ドライブレコーダー

車載技術と映像・光学技術の融合により、高機能・高信頼性・高画質録画を実現するとともに、安全運転をアシストできる運転支援機能などを搭載したドライブレコーダーの提供により、お客さまの安心・安全で快適なドライブに貢献します。



ディスプレイオーディオ

CDやDVDはもちろんUSBやBluetooth®、スマートフォンとの連携、さらに音楽ストリーミングサービスなど幅広いメディアに対応することで、車室内のエンタテインメント空間を創造するディスプレイオーディオ。

業績および見通し 2021年3月期以降の成長に向けた 取り組みを推進

2019年3月期のオートモーティブ分野の売上収益は、前年同期比で約19億円減(1.1%減収)の1,695億32百万円、コア営業利益は同約20億円減(26.2%減益)となる56億7百万円となりました。

アフターマーケット事業は、国内市場でカーナビゲーション「彩速ナビ」やドライブレコーダーの販売が好調に推移しましたが、海外市場で主にEMEA(Europe, Middle East and Africa)の販売減の影響を受けたこと、第4四半期にサプライヤーの部品供給問題による販売減の影響を受けたことなどから減収となりました。OEM事業は、用品が販売減となりましたが、純正の販売増などにより増収となりました。

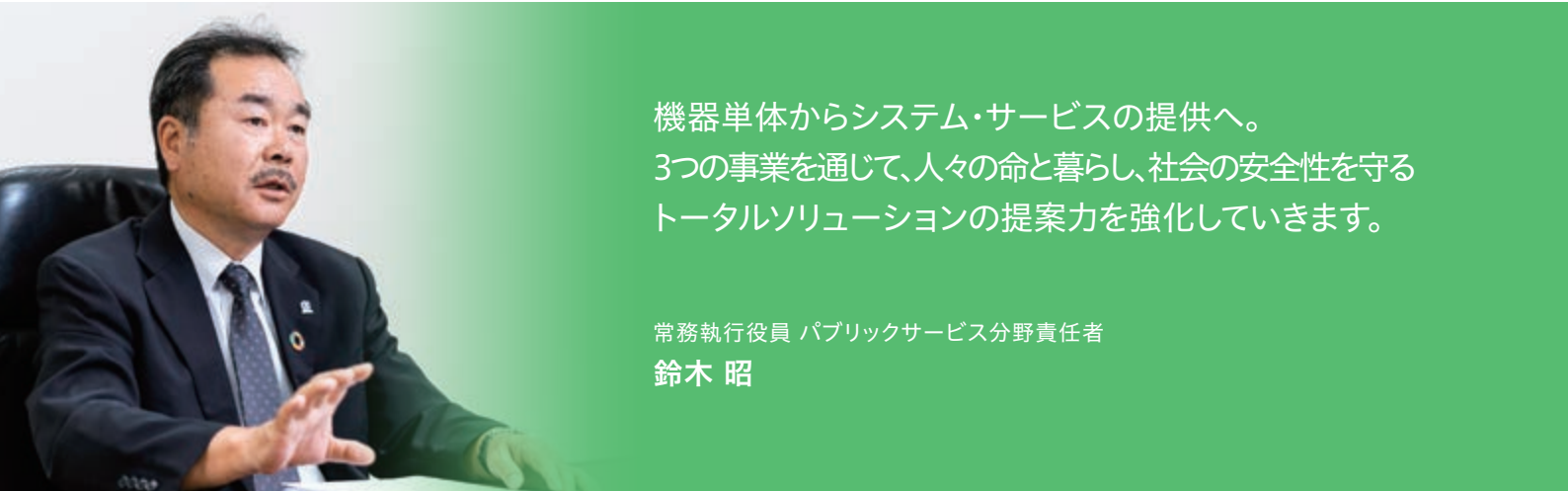
コア営業利益は、アフターマーケット事業は、減収の影響を受け減益となりました。OEM事業は、中国の景気悪化による影響や、用品の先行開発投資負担が増加したこと、第4四半期にサプライヤーの部品供給問題による影響を受けたことなどから減益となりました。

2020年3月期については、次の4つの理由から当分野は端境期となる見込みです。1つ目は、OEM事業で一部既存商品が早期販売終息となること。2つ目は、新規受注の開発費負担が増加し、出荷開始は2021年3月期の夏以降となること。3つ目は中国の市況悪化の影響。4つ目は部品供給問題の影響が上期中は継続する見込みであること。以上の要因から2020年3月期は分野全体で減収減益となる見込みですが、新規の受注も獲得できており、2021年3月期以降の拡大に向けた仕込みの時期、という位置付けであると認識しています。

中長期的な成長へ向けて 安心・安全・快適を提供する 次世代車空間の開発に注力

自動車業界は今、環境問題や自動運転社会に向けた対応を求められています。環境問題では、自動車の電動化への対応として高度なエレクトロニクス技術が求められ、各種メーター類などのデジタル化が進展しています。また、安心・安全で快適な自動運転を実現していくためには、カメラやセンサー技術と共に、コネクテッド化された車両情報や交通情報の活用が可能な車載インフォテインメントシステムが重要となります。

こうした中、当社グループは“持続可能なモビリティ社会に不可欠な企業”を目指して、「映像」「音響」「無線」というコアテクノロジーに加え、「車載」「HMI」技術を活用して、カーナビゲーションやディスプレイオーディオはもちろん、ドライブレコーダーや新技術を利用した車載カメラなど、安心・安全・快適な次世代車空間を提供する製品・ソリューションの開発に注力しています。



機器単体からシステム・サービスの提供へ。
3つの事業を通じて、人々の命と暮らし、社会の安全性を守る
トータルソリューションの提案力を強化していきます。

常務執行役員 パブリックサービス分野責任者
鈴木 昭

事業環境と基本戦略

人々の命と暮らし、社会の安全性を守る
ソリューションを

パブリックサービス分野の3事業は、それぞれ顧客も製品も異なりますが、人々の命と暮らし、社会の安全性を守る製品・サービスを提供するという使命は一貫しています。また、どの事業も機器単体からシステムやサービスを含めた顧客価値創造型のソリューションビジネスを志向しており、各種の施策に伴い収益性も向上するなど、非常に高い成長性を有する分野と考えています。

▶無線システム事業

アナログ無線からの置き換え需要が世界的に高まっているデジタル無線システム領域にフォーカスし、警察・消防・救急などの「パブリックセーフティ市場」、電気・水道・ガス事業者・交通機関などの「パブリックサービス市場」、ホテル・小売業などの「民間市場」に信頼性の高い業務用デジタル無線システムを供給しています。

「パブリックセーフティ市場」に対しては、市場規模の継続的な拡大が見込まれる北米において、子会社であるZetron, Inc.

(Zetron) およびEF Johnson Technologies, Inc.(EFJT)との連携を強化し、北米向けデジタル無線規格「P25」に対応した業務用無線トータルソリューション事業を展開しています。Zetronのディスパッチコンソールシステムは、航空各社や鉄道、警察などで通信指令卓として数多く採用されており、EFJTの業務用無線もニューヨーク州警察や各州のカウンティへの導入やカリフォルニアのハイウェイパトロールで採用される見込みであるなど、連携の成果が着実に表れ始めています。

「パブリックサービス市場」「民間市場」においては、業務用無線インフラのブロードバンド化を見越したトータルシステムソリューション事業への転換を目指しています。その一環として、2017年には業務用LTEスマートフォン事業で業界を牽引する米国のSonim Technologies Inc.と資本業務提携を締結し、協業によってタフ仕様のスマートフォン型無線機を開発。米国と日本を皮切りに市場導入を進めています。また、2018年12月には、同分野に強みを持つニュージーランドのTait International Ltd.の株式を40%取得し、資本業務提携を締結しました。これらブロードバンドの無線システムは、従来の音声だけでなく映像や画像も送信できるため、顔認証によるセキュリティシステム、イベント会場での不審物の検出システムなどと連動したソリューションのほか、電力・ガス・水道事業所などの現場ニーズに対応したソリューションを提供しており、顧客から高く評価されています。

また、当社はアイコム株式会社との共同開発による独自規格で、ITU(国際電気通信連合)規格の一つとなっているデジタル無線規格「NXDN™」に対応した業務用デジタル無線システム「NEXEDGE®」を世界各国に展開し、パブリックサービス市場をはじめとする幅広いユーザーに提供しています。一方でこの領域では、「DMR(Digital Mobile Radio)」規格に関連した市場が最も大きく、今後も拡大していくと予想されていま

す。この市場変化に対応するため、当社グループは従来この領域では無線端末のみを自社商品として扱っていましたが、2018年1月にイタリアのRadio Activity S.r.l.を子会社化したことにより、端末と中継局などのインフラをパッケージ化して提供する体制を確立。企業の事業所や街全体などの広範囲をカバーするデジタル無線インフラの提供を開始しています。その一つの事例として、世界最高峰の二輪レース“MotoGP™”では、運営時の通信手段として当社のDMRシステムが採用されています。



業務用無線(KENWOOD)
デジタル無線規格「NXDN™」に対応した業務用デジタル無線システム「NEXEDGE®」を世界各国に展開し、パブリックサービス市場をはじめとする幅広いユーザーに提供しています。



業務用無線(EFJT)
EFJTが展開する北米向けデジタル無線規格「P25」に対応した業務用デジタル無線システム。警察・消防・救急などの「パブリックセーフティ市場」で幅広く使用されています。



デスクトップ型無線コンソールシステム(Zetron)
事務所、作業場などから、電話機操作と同じように離れた場所にある無線機の遠隔制御やコミュニケーションができる無線制御操作機(卓上端末)です。

▶業務用システム事業

業務用システム事業を手掛けている株式会社JVCケンウッド・公共産業システムは、監視カメラや業務用音響システムなどの機器販売だけでなく、顧客の課題解決に向けた設計、施工、保守・管理までの機能をワンストップで提供できるトータルエンジニアリング体制を強みとしています。この体制を生かして、教育や公共、流通、社会インフラ、アミューズメントといった幅広い市場に顔認証システムなどの映像セキュリティソリューション、自治体の防災放送システムや会議場システムなどの音響ソリューションを提供しています。

ソリューションの提供にあたっては自社製品だけでなく、グループ内外のパートナーとも積極的に協業し、日本アイ・ビー・エム株式会社が開発した複数の監視カメラ映像をAIによりリアルタイムに解析できる「IVA(インテリジェントビデオ解析システム)」や、グループ会社である株式会社JVCケンウッド・ビクターエンタテインメントが企画・開発した空間音響デザインソリューション「KooNe(クーネ)」なども活用。既存のシステムにとらわれない幅広いソリューションを提案しています。また国内の強固な販売チャネルを活用して、今後はヘルスケア事業が進める手術室ソリューションの提案、販売、施工なども手掛けながら顧客価値を拡大していきます。



IVA(インテリジェントビデオ解析システム)
監視カメラの映像分析において、省力化・省人化を実現する新しい監視システム。IBM製高性能画像解析エンジンを採用し、インテリジェントな検知・検索機能により、監視カメラを活用した「事故抑止」「防犯」「マーケティング」などをスマートに実現します。



多言語対応の非常・業務用放送設備
「EM-E1500シリーズ」「EM-K150シリーズ」
高効率・高音質なデジタルパワーアンプを搭載。緊急地震速報にも対応した先進の非常・業務用放送システムです。



会議議場システム
独自のフルデジタル音声伝送方式を採用することで、低遅延かつ最適な聞きやすさに調整したクリアな音声伝送を実現します。



空間音響デザインソリューション「KooNe(クーネ)」
「KooNe」は、豊かな自然音を再現する「ハイレゾリューション(ハイレゾ)音源」と、より自然に「音」が耳に届く間接音響環境を構築することで、聴覚を中心とした“居心地の良い空間”を創造する空間音響デザインソリューションです。

ヘルスケア事業

ヘルスケア事業は、独自の画像・映像処理技術や光ディスク技術を生かして、超高齢社会の課題解決に貢献しながら将来の成長ドライバーとなる事業と位置付け、積極的な投資および医療機器各社との協業を推進しています。

現在の主力製品は、マンモグラフィ画像や各種放射線画像を表示する高精度な医用画像表示モニターで、年々事業を拡大しています。また、機器単体からソリューション提供へと付加価値を高めていくために、2018年5月にドイツのRein Medical GmbH(Rein Medical)を子会社化。手術室の映像をマネジメントする「OR^{※1}映像システムソリューション」事業へ参入しました。さらに、当社独自の注視点検出技術を活用し、自閉スペクトラム症の診断補助や認知症の早期スクリーニングを支援する視線計測装置「Gazefinder(ゲイズファインダー)」や、血液診断領域ではトップクラスであるシスメックス株式会社と協業し、血液中のエクソソーム^{※2}を用いたがんなどの早期診断システムの開発を行っています。シスメックス社とは共同でクリエイティブナノシステムズ株式会社を設立し、ディスプレイバイオデバイスなどの事業化に向けた取り組みも進めています。また、血液中のエクソソーム診断システムの事業化を目指してシスメックス社および英国オックスフォード大学との共同研究を開始するなど、「診断医療ソリューション」の確立に注力しています。

※1 Operating Room(手術室)の略

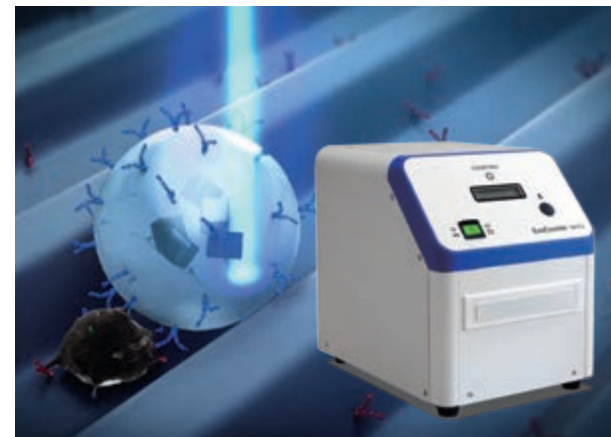
※2 血液や唾液、尿などの体液中に存在する、多くの種類の細胞から分泌される約50-100nmの小胞顆粒のこと



医用画像表示モニター「i3シリーズ」
輝度・階調・色度を高度に精度管理した医用モニター「i3シリーズ」は、診断画像の特性を踏まえ、撮影した医用画像を忠実に再現します。性能に加え、ユーザビリティ、デザインも考慮し、快適な読影環境の構築が実現できます。



「Gazefinder(ゲイズファインダー)」
「Gazefinder」は、独自の注視点検出技術により、被験者の視線の可視化を実現する視線計測装置です。研究機関や大学との共同研究により、発達障がいなどの早期発見に貢献することを目指しています。



エクソソーム計測システム「ExoCounter(エクソカウンター)」
主として血液中に存在するエクソソームは、さまざまな細胞から分泌される微粒子で、がんなどの診断への活用が期待されています。当社は、Blu-ray技術を応用し、エクソソーム計測システム「ExoCounter」を開発、診断医療ソリューションへの展開を図ります。

業績および見通し 無線システム事業の増益が黒字転換に貢献

2019年3月期のパブリックサービス分野の売上収益は、前年同期比で約59億円増(9.1%増収)の709億44百万円、コア営業利益は同約21億円の大幅な改善となる6億28百万円となり、黒字に転換しました。主に無線システム事業が増収増益となったことが分野全体の改善に貢献しました。無線システム事業では主に米国無線子会社が販売増となり、業務用システム事業は株式会社JVCケンウッド・公共産業システムの販売が下期以降回復しました。ヘルスケア事業では、2018年5月に子会社化したRein Medicalの連結効果が発現しました。

2020年3月期については、グローバルなデジタル化のトレンドを踏まえた提携戦略などにより、無線システム事業は引き続き好調な販売を維持する見通しです。業務用システム事業も設計情報のデータベース化など業務効率化の効果が発現する見込みです。ヘルスケア事業は次世代事業への投資が先行するものの、5Mモデルなどの画像診断モニターのラインアップ強化を通じたグローバルな拡販などにより業績向上を目指します。

中長期的な成長へ向けて デジタル無線システム、業務用システムを収益源に、ヘルスケア事業を100億円規模へ

無線システム事業では、無線通信手段およびサービスの多様化に向けて、M&Aを含めた技術投資を実施しながら、中長期的な成長が見込まれるデジタル無線システムをコアとしたソリューション事業を拡大していきます。

業務用システム事業は、国際社会の安心・安全ニーズを取り込んだ各種ソリューションをきめ細かなマーケティング活動を通じて強化していきます。さらに、これらソリューションを無線システム事業が持つ海外販路に展開することにも挑戦していきます。

ヘルスケア事業は、医用画像表示・病理用画像表示モニターに次ぐ収益源を早期に確立すべく、今後も積極的な投資を実施していきます。また、これら新領域に携わる人材獲得・育成にも積極的に投資していく方針です。医用画像表示モニターをベースに現状約50億円の売上がありますが、コスト削減などで大幅な増益を想定しており、将来への投資を通じて5年以内には100億円規模を目指していきます。



培ってきた「映像」「音響」技術を活用し、
機器やシステム（ハード）、コンテンツ（ソフト）の両面で
特徴ある技術・製品・ソリューションを提案していきます。

執行役員 メディアサービス分野責任者
林 和喜

事業環境と基本戦略

厳しい市場環境の中、BtoC、BtoBの2つの領域で、
当社グループらしい製品・サービスの開発に注力

メディアサービス分野は、「メディア」と「エンタテインメント」の2つの事業により構成されています。

メディア事業は、「Victor」ブランドを含めたブランド資産の活用と、特徴ある技術・製品開発と提案型営業に注力し、2019年3月期は全てのビジネスユニット（BU）で黒字化を果たすことができました。

ソリューションBUは、プロフェッショナルのニーズに応えるプロジェクターや業務用ビデオカメラなどを展開しています。当社独自開発の映像表示素子「D-ILA」デバイスを搭載した高精細かつ高コントラストを実現するプロジェクターはホームシアターで使用されるほか、各種機器とのシステム連携によりフライトシミュレーターやプラネタリウムなどで用いられています。また、IP映像制作ソリューション「CONNECTED CAM™」に対応するビデオカメラは、ネットワーク接続の即時性・信頼性を高めることで高品質な映像を撮影現場からスタジオ局まで届けられる機能が評価され、米国の放送局を中心に数多く採用されており、中継・配信ノウハウを保有する

Streamstar, a.s.との連携により、拡大するスポーツ中継やライブストーリーミング市場への展開も開始しています。

ライフスタイルBUでは、ワイヤレス環境で高音質再生を実現するBluetooth® 対応モデルやスポーツ向け、ハイレゾ対応モデルなどの目的・用途別に特化したヘッドホンやイヤホン、木の振動板を使用したウッドコーンシリーズなどのホームオーディオシステム、高画質録画を実現するビデオカメラを提供しています。イヤホンでは、世界的なトレンドである完全ワイヤレスモデルのラインアップを強化するとともに、当社独自の頭外定位音場処理技術「EXOFIELD（エクソフィールド）」をフィーチャーした尖った商品・サービスの提供を行っています。ビデオカメラは、スマートフォンの影響で市場が縮小傾向ですが、アウトドアやスポーツでの使用を想定した耐衝撃・耐水性などユニークな特長を持つモデルや、スマートフォンと連携できるドライブレコーダーなど、提案型商品を強化して収益の維持に努めています。

映像デバイスBUでは、「D-ILA」デバイスの外部販売に注力しており、プロジェクター用途だけでなく、通信用途への拡大など、新たな成果が出始めています。

ブランドBUは、海外市場において、主にテレビ、オーディオ商品を対象とした「JVC」ブランドのライセンス供与で得られるロイヤリティから安定的な収益を得ています。

エンタテインメント事業は、CD、DVDなどのパッケージメディア市場が縮小傾向にありますが、株式会社JVCケンウッド・ビクターエンタテインメントが核となり、アーティストの発掘・育成を通じた音源ビジネスの強化や、映画やゲームなどコンテンツビジネスの拡充を図っています。また、株式会社JVCケンウッド・公共産業システムと協業し、企業のオフィスや図書館、商業施設、医療関係施設などに空間音響デザインソリューション「KooNe」を提供しています。



プロジェクター

当社独自の「8K/e-shiftテクノロジー」の搭載により、家庭用のプロジェクターとして世界初（2018年9月13日現在）の8K高精細映像表示※（8,192 × 4,320画素）を実現。大画面でも、より緻密で臨場感あふれる映像を再現します。

※ 8K信号の入力には対応していない



CONNECTED CAM™

ネットワーク接続の即時性・信頼性を高め、既存機器と同様の高品質をより手頃に提供できる「CONNECTED CAM™」は、ライブストーリーミングやスポーツ中継などで、撮影現場からスタジオ局までのエンドツーエンドのワークフローを実現します。



頭外定位音場処理技術「EXOFIELD（エクソフィールド）」

音場再生技術を生かした独自の音場処理により、ヘッドホンリスニングにおいてもスピーカーで聴いているかのようなリアルな音場効果をもたらす、頭外定位音場処理技術「EXOFIELD」。お客さまにこれまでにない新たなリスニング体験を提供します。

業績および見通し

エンタテインメント事業での新分野投資により
増収減益を想定

2019年3月期のメディアサービス分野の売上収益は、前年同期比で約2億円減（0.3%減収）の587億95百万円、コア営業利益は同約18億円の大幅増（492.0%増益）となる22億17百万円となりました。

メディア事業は、ヘッドホンやプロジェクターの販売が堅調に推移しましたが、当期よりブランドBUのビジネススキームを変更したことから減収となりました。エンタテインメント

事業は、受託ビジネスの販売が減少しましたが、大型作品が寄与し、コンテンツビジネスの販売が好調に推移したことから増収となり、分野全体では前年並みとなりました。

コア営業利益は、大幅な増益となりました。メディア事業は減収となったものの、販売構成比の変化や原価改善効果が発現したことなどから、黒字に転換しました。エンタテインメント事業は、増収の効果から増益となりました。

2020年3月期については、メディア事業が新商品導入効果などにより増収となりますが、エンタテインメント事業では大型作品の減少や新分野への投資を行う予定であることから、分野全体で増収にはなるものの減益となる見込みです。

中長期的な成長へ向けて

“尖った商品” “技術力を生かしたキーデバイス”
“総合エンタテインメント”をキーワードに成長を追求

オーディオやビデオカメラなどBtoC領域のビジネスは、スマートフォンなどの普及によって厳しい事業環境が続いていますが、長年培ってきた「映像」「音響」技術を活用した“尖った商品”を通じて、ブランド価値向上に努めていきます。また、「聞こえ」というテーマで、ライフスタイルをサポートする新たな提案型商品の開発・普及なども推進していきます。販売戦略においては、店頭での販促だけでなく、ネットでの販売策を強化すべく、Webマーケティング系人材の採用・育成を含めた投資を実践していきます。

BtoB領域のプロジェクターでは、8K／4KやHDR（ハイダイナミックレンジ）、VRなどの技術トレンドを踏まえ、圧倒的な高画質を強みに顧客システムとの連携を強化し、既存顧客の満足度を高めていきます。「CONNECTED CAM™」を中心としたビデオカメラでは、拡大するスポーツ関連市場へのアプローチをこれまで以上に強化していきます。また、映像デバイスについても外販・新規用途開拓を最重点テーマと位置付け、IoT、5G時代のキーデバイスを創出していきます。

エンタテインメント事業は、音源ビジネスの強化に加え、映画やゲームなどのコンテンツビジネスの拡充およびマネジメント、ライブ・イベント、マーチャндаイジングなどの周辺事業の拡大を図り、総合エンタテインメント事業への転換をさらに進めていきます。



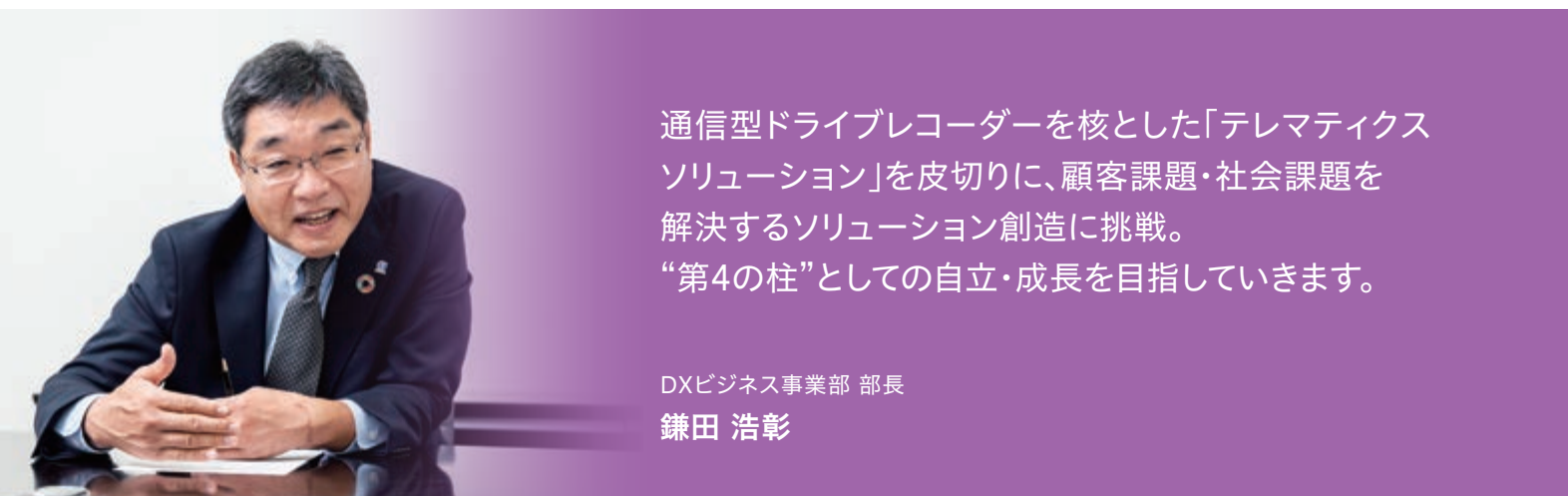
サザンオールスターズ



星野 源



サカナクション



通信型ドライブレコーダーを核とした「テレマティクスソリューション」を皮切りに、顧客課題・社会課題を解決するソリューション創造に挑戦。
“第4の柱”としての自立・成長を目指していきます。

DXビジネス事業部 部長
鎌田 浩彰

事業環境と基本戦略

技術力、マーケティング力を生かして
新規事業を創出

DX※ビジネス事業部は、中長期経営計画「2020年ビジョン」に掲げる「顧客価値創造企業への変革」という方針を受けて、新規事業の創出に挑戦しています。モノづくりありきではなく、顧客課題・社会課題から価値を生むことを重視しているため、活動にあたっては外部リソースを活用するオープンイノベーションを積極的に推進しています。もちろん、これら協業の基盤となるのは、3分野で培ってきた多様な技術への知見やグローバルなマーケティングで培ってきた顧客課題への洞察力です。

現状、さまざまなビジネスプランが同時並行で進んでいますが、すでに事業化したものでは、通信型ドライブレコーダーを核とした「テレマティクスソリューション」があります。

具体的には、通信機能を持つドライブレコーダーに前方衝突警告や車線逸脱警告といった運転支援機能を加え、大手の損害保険会社に採用いただいています。ドライバーの安全運転をサポートでき、事故などの際には位置情報や衝撃検知時の映像を自動的にコールセンターに送信するため、損害

保険会社はより迅速・的確な初期対応をすることができず。実際に事故件数も減少していると聞いています。

また、ドライバー不足という課題に加えて安全管理や労務管理も重視されるトラック運送業界では、一部の車両に運行記録計の装着が義務付けられています。そこで当社は、運行記録を容易に管理できる商用車両向けのデジタルタコグラフ（デジタル式運行記録装置）と当社の通信型ドライブレコーダーを連携したシステムを開発し、運送事業者への販売を開始しています。

タクシー業界においては、これまで搭載されていた当社の業務用無線機器やカーナビゲーションなどを一つのタブレット端末に集約して提供しています。また、現在は決済機やタクシーメーターを含めた統合システムの開発を推進しているほか、クラウドを活用した新たなコールセンターシステムや、お客さま向けのスマートフォン配車アプリと連携させた次世代のタクシー配車システムの開発、さらにその先の自動配車プラットフォームの実現に向けて、タクシー会社やIT企業と連携を開始しています。一方で、ライドシェアや配車向けアプリについては、国内よりも米国や東南アジアでの社会実装が先行していることから、当社はこの4月から東南アジアの配車サービス最大手、Grab Holdings Inc.と共同で、インドネシアにおいて通信型ドライブレコーダーを活用したドライバー向けセキュリティサービスを開始しました。

※ Digital Transformation



当社の次世代 IoTソリューション事業のイメージ図



通信型ドライブレコーダー

自動車保険やライドシェアサービス、タクシー・トラック会社など、当社が展開するテレマティクスソリューションの核となる通信型ドライブレコーダー。当社ならではの高画質録画だけでなく、映像や位置情報などの送信が可能な通信機能を搭載することで、お客さまに新たな価値・サービスを提供します。

業績および見通し

2019年度の収益貢献を目指す

当事業体は2016年度にソリューション開発室としてわずか4人で発足し、2019年4月からDXビジネス事業部として本格的に始動しました。現状は決算セグメントとしては「その他」に含まれていますが、2019年度には主に通信型ドライブレコーダーを核としたテレマティクスソリューションの売上が急拡大する見込みです。

中長期的な成長に向けて

新規事業に必要な人材の獲得・育成に注力

テレマティクスソリューションを社会に普及させていくことで、乗員の安全性確保や万一の際の保険会社の対応品質の向上、トラック運送事業者の経営効率改善など、モビリティに関わるステークホルダーのさまざまな課題解決に寄与することができます。

当事業部では、会社の経営方針の一つである「顧客価値創造企業への変革」を念頭に、テレマティクスソリューションビジネスを立ち上げてきました。その拡大と同時に並行して、他の空間、領域におけるDXビジネスの創造・開発に向けて、取り組みを進めています。また、Grab社との協業のように、海外における新たなビジネススキームを構築し、それぞれの地域固有の課題を解決するソリューションを提供することで、存在感を発揮しながら持続的に成長していきたいと考えています。このように、事業化を実現した車領域に加えて、新たな領域でのビジネス拡大を図ることで、第4の柱として自立・成長することを目指していきます。

また、成長に向けては人材の拡充も重要です。DXビジネス事業部は現在急速な体制強化を図っていますが、今後も他分野と連携してAIやビッグデータ解析、医療分野などにおける人材の獲得、育成に注力することで、第4の柱として自立していきます。