

JVCKENWOOD

JVCケンウッド 決算説明資料

2021年3月期 第2四半期 (IFRS)

2020年10月30日



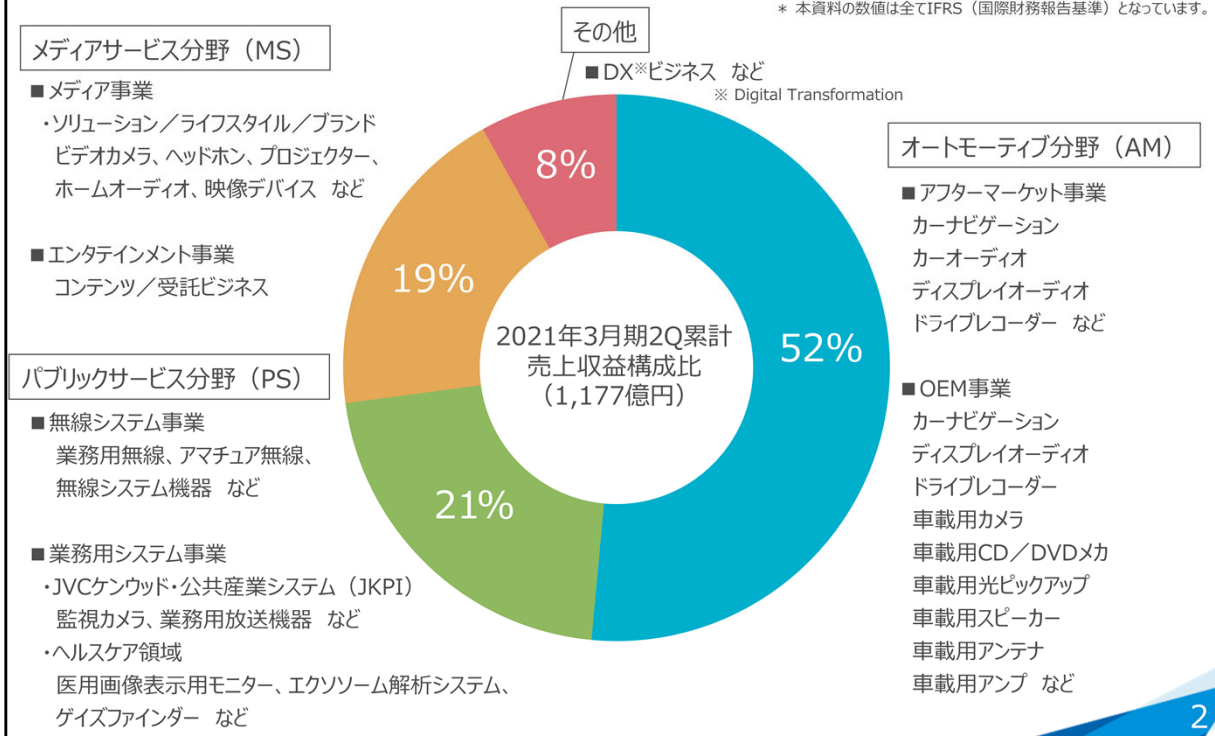
株式会社JVCケンウッド

Copyright © 2020 JVCKENWOOD Corporation. All rights reserved.

本日は取締役専務執行役員CFOの宮本より「2021年3月期第2四半期決算概況」および「2021年3月期通期業績予想」、また「トピックス」についてご説明いたします。

事業内容

* 本資料の数値は全てIFRS（国際財務報告基準）となっています。



(説明省略)

1. 2021年3月期 第2四半期 決算概況

2. 2021年3月期 通期業績予想

3. トピックス

The logo for JVCKENWOOD is located in the bottom right corner of the slide. It consists of the company name in a white, sans-serif font, set against a blue geometric background that forms a triangular shape pointing towards the bottom right corner of the slide.

JVCKENWOOD

(説明省略)

1. 2021年3月期 第2四半期 決算概況

2. 2021年3月期 通期業績予想

3. トピックス

The logo for JVCKENWOOD is located in the bottom right corner of the slide. It consists of the company name in a white, sans-serif font, set against a blue geometric background that forms a triangular shape pointing towards the bottom right corner of the slide.

JVCKENWOOD

(説明省略)

2021年3月期2Q累計決算ハイライト

- 売上収益は、COVID-19※1拡大の影響を各分野で受けたものの、2Qには各分野とも回復基調

※1 新型コロナウイルス感染症

- コア営業利益は減収の影響から減益も、体質改善効果もあり2Qでは大きく回復して約4億円の黒字に転換

- 営業利益、税引前利益、四半期利益は、コア営業利益の減少などにより減益

(億円)

	'20/3期2Q累計		'21/3期2Q累計		前期差
		構成比 (%)		構成比 (%)	
売上収益	1,467	100.0	1,177	100.0	△ 290
売上原価	1,078	73.5	887	75.4	△ 190
売上総利益	389	26.5	290	24.6	△ 100
コア営業利益※2	26	1.8	△ 27	—	△ 53
営業利益	32	2.2	△ 34	—	△ 65
税引前利益	27	1.8	△ 36	—	△ 63
親会社の所有者に帰属する四半期利益	12	0.8	△ 43	—	△ 55

※2 営業利益から、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控除したもの

		'20/3期					'21/3期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
損益為替レート	1米ドル	110円	107円	109円	109円	109円	108円	106円	—	—	—
	1ユーロ	124円	119円	120円	120円	121円	119円	124円	—	—	—

5

皆さん、おはようございます。JVCケンウッドCFOの宮本です。

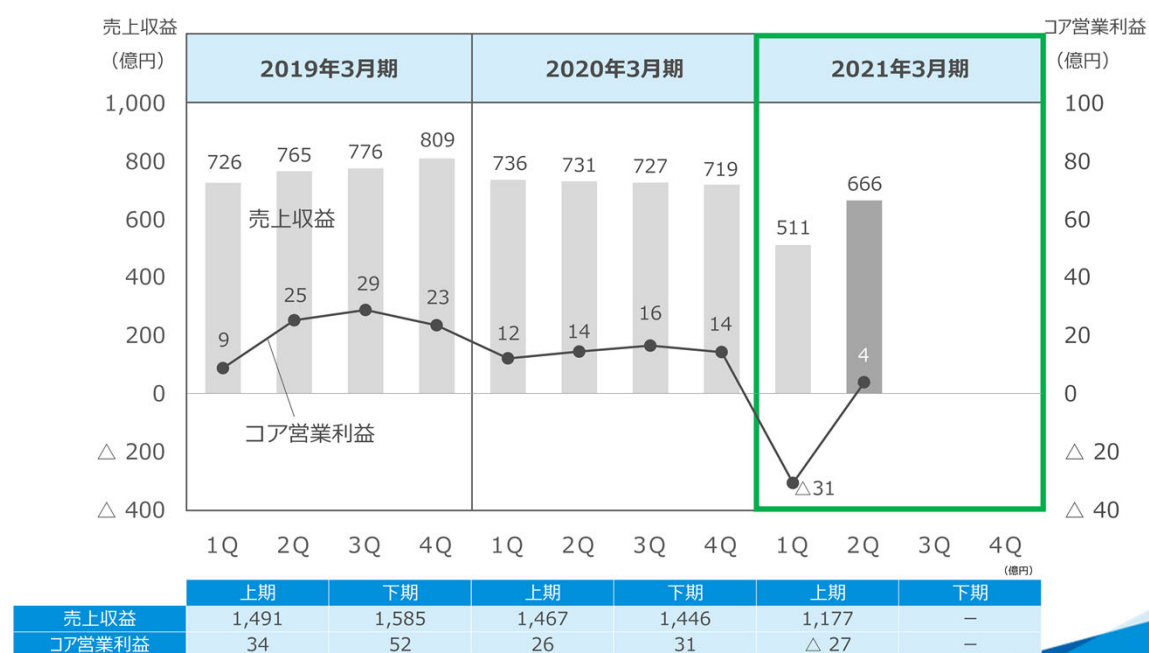
こちらは2021年3月期第2四半期決算のハイライトです。売上収益は1,177億円ということで、前期比から290億円の減収となりました。第1四半期に全世界的に拡大した新型コロナウイルス感染症の影響から全分野で大きく売りを落としましたが、当第2四半期連結会計期間では、各分野とも回復基調となり、売上が戻ってきている状況です。

コア営業利益は27億円の赤字となり、前期比から53億円の減益となりました。特に第1四半期に大きく赤字を計上したことから、当第2四半期累計でも赤字となりましたが、第2四半期だけでみると何とか黒字まで戻ってきた状況です。

これにともない、営業利益は34億円のマイナスで前期比では65億円の減益。税引前利益は36億円のマイナスで前期比では63億円の減益。親会社の所有者に帰属する四半期利益は43億円のマイナスで前期比では55億円の減益となりました。

全社 四半期別実績推移

- 2Qは売上収益が前年同期比で約△10%まで回復し、1Q比では約30%増となり全社で黒字転換



全社の四半期別の実績の推移です。

2021年3月期第2四半期の3カ月の実績は、売上収益で666億円、コア営業利益は4億円でした。売上収益は第1四半期は前期比で約30%強の減収となり、大きく新型コロナウイルス感染症の影響を受けましたが、当第2四半期にはかなり回復しており、当第2四半期だけでいえば、売上収益は約10%弱の減収という状況です。また、それ以外の緊急対策効果なども発現したことから、当第2四半期では4億円の黒字を計上しました。

COVID-19の当期の影響について

■ オートモーティブ分野

アフターマーケットは回復基調となり2Qでは増収。OEMも国内中心に順調に回復しており、通期では想定よりも早い回復の見込み

■ パブリックサービス分野

無線システムは堅調なP/S※1市場に加え、B/I※2市場も徐々に回復。一方、業務用システムは想定以上に国内受注が苦戦しており、回復が遅れる見込み

■ メディアサービス分野

メディアのBtoC事業は巣ごもり需要などでオーディオ関連の販売が順調な一方、BtoB事業は依然需要が落ち込んでおり、2Qで新商品の開発中止による除却損約8億円を計上。エンタテインメントはライブ活動などの非音源事業への影響が年度内続く見込み

■ その他分野

DXビジネスは海外で一部影響が発生するものの、概ね順調に推移

※1 パブリックセーフティ、※2 ビジネスインダストリー

7

今回の新型コロナウイルス感染症の影響について、現時点の状況をご説明させていただきます。

まずオートモーティブ分野ですが、アフターマーケット事業は回復基調が非常に顕著に表れておりまして、当第2四半期に入り、前期比で増収という実績が出ています。もちろん第1四半期が全世界的に非常に厳しかったため、その反動による増ということも考えられますので、あまり単純に喜ぶわけにはいかないかもしれませんが、順調に回復している状況です。一方、OEM事業についても、国内を中心に順調に回復しており、オートモーティブ分野全体では想定よりも回復が非常に早いという印象です。

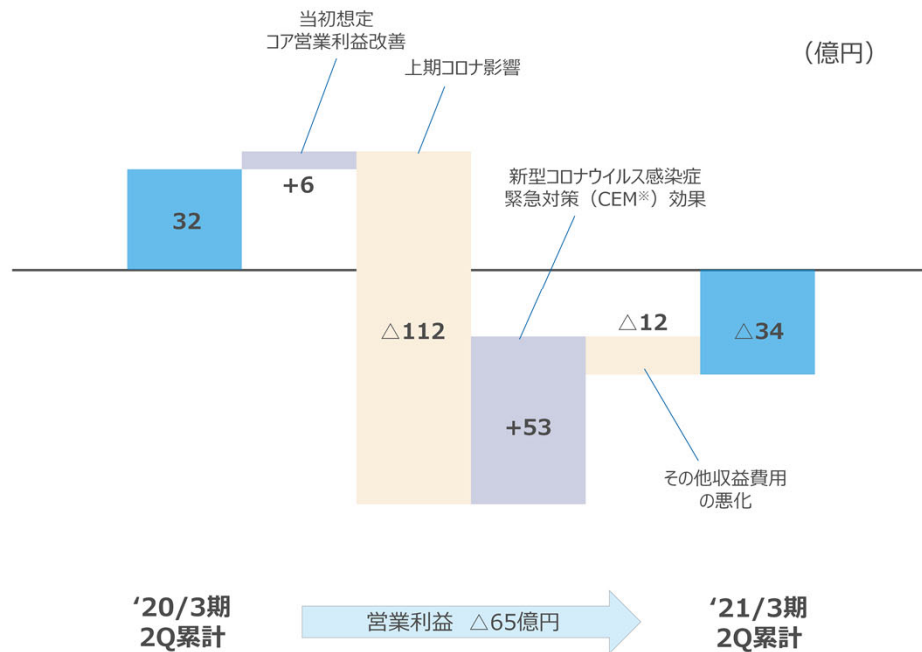
パブリックサービス分野については、無線システム事業の政府系を中心としたパブリックセーフティ市場は、堅調なビジネスを継続できていますが、鉄道や一般企業向けを中心としたビジネスインダストリー市場は、特に米国において新型コロナウイルス感染症の影響を受け、第1四半期は非常に厳しい状況でした。売上収益が本格的に回復してくるのはもう少し先になるかもしれませんが、受注などを含めて徐々に回復基調となっています。一方、国内中心の業務用システム事業は、想定以上に国内の受注の獲得が苦戦しているという状況です。第1四半期は自粛期間もあって営業活動自体ができず、当第2四半期に入り、営業活動自体は増えてきているものの、受注、その先の出荷につながる動きが、想定していたより厳しいという状況です。

メディアサービス分野はメディア事業のBtoC市場向けは、巣ごもり需要やテレワークなどの新たな需要が発出し、オーディオのシステム商品やヘッドホン、イヤホン関係は非常に順調です。一方、BtoB市場で展開している放送局向けのプロカメラやプロジェクターなどについては、当第2四半期に入ってもかなり苦戦しており、年間で見てもかなり苦戦をする見込みです。これにともない、メディア事業で当第2四半期に新商品の開発中止による除却損として約8億円をその他費用として計上しています。また、エンタテインメント事業は、ライブ活動などの非音源事業は、まだ人を入れた活動ができない状況が継続しており、今年度中は影響が続く見込みです。

その他分野はDXビジネスが主な内容ですが、海外の事業でまだ影響が出ていることがありますが、国内につきましてはおおむね順調です。

全社ではオートモーティブ分野が想定より良かった反面、パブリックサービス分野の業務用システム事業が想定よりも厳しかったことで、分野によって凸凹がありますが、当初想定したとおりの新型コロナウイルス感染症の影響が発現しているというのが今の状況だと見ています。

2021年3月期2Q累計決算 営業利益増減（要因別）



※ CEM…COVID-19 Emergency Measure

8

当上期の営業利益の増減の要因別のグラフです。

前上期の32億円の営業利益に対し、当社は当初、当第2四半期の夏ぐらいから国内のオートモティブ分野の用品の新規出荷が開始になることもあり、第1四半期は前期比で厳しいものの、当第2四半期で戻して当上期では前期を超過する営業利益を見込んでいました。これに対し、新型コロナウイルス感染症の影響が当上期で112億円、緊急対策効果が53億円、先ほど話をしました除却損を含めたその他収益費用の悪化分の12億円があり、結果としては34億円の赤字ということで終わったという内容です。

2021年3月期2Q累計決算 分野別の状況

		(億円)				要因
		'20/3期 2Q累計	'21/3期 2Q累計	増減	前期増減率	
オートモーティブ	売上収益	783	606	△ 178	-22.7%	＊アフターマーケットは2Qでは増収。日本市場では「彩速ナビ」、ドライブレコーダーの販売好調、海外市場でも欧米の販売が回復したが、1Qのコロナ影響が大きく2Q累計では減収 OEMは新車販売台数の回復にともない、国内の用品や欧州子会社の販売が2Qに回復基調も、1Qのコロナ影響が大きく2Q累計では減収 ＊アフターマーケット、OEMともに減収の影響から2Q累計で減益も、2Qでは黒字に転換
	コア営業利益	16	△ 18	△ 34	—	
パブリックサービス	売上収益	334	252	△ 82	-24.4%	＊無線システムは、主に1Qに主力工場のマレーシア工場が閉鎖となった影響を受けたことに加え、全世界で外出禁止令や販売店閉鎖の影響を受け、ビジネスインダストリー市場の受注が伸び悩んだことなどから減収 業務用システムは、国内で発動された緊急事態宣言に起因する設備投資減少の影響が2Qも継続したことなどから減収 ＊無線システム、業務用システムともに減収の影響から2Q累計で減益も、2Qでは無線システムは黒字に転換
	コア営業利益	3	△ 19	△ 22	—	
メディアサービス	売上収益	278	223	△ 55	-19.7%	＊メディアは、テレワークや巣ごもり需要の増加により、ポータブル電源やホームオーディオの販売が増加。5Gの普及拡大にともない映像デバイスの販売が好調に推移するも、BtoB事業での市況悪化の影響を受けたことなどから減収 エンタテインメントは、1Qに引き続きイベントやライブの中止の影響が2Qも継続したことなどから減収 ＊メディア、エンタテインメントともに減収の影響から2Q累計で減益
	コア営業利益	4	△ 3	△ 7	—	
その他 (DXビジネスなど)	売上収益	72	96	+ 24	+33.2%	＊DXビジネスは、テレマティクスソリューション関連の販売が好調に推移したことから、国内で発動された緊急事態宣言にともなう影響を受けながらも、大幅に増収 ＊コア営業利益も大幅に増益
	コア営業利益	3	12	+ 9	+301.9%	
合計	売上収益	1,467	1,177	△ 290	-19.8%	—
	コア営業利益	26	△ 27	△ 53	—	

9

当上期の分野別の状況です。

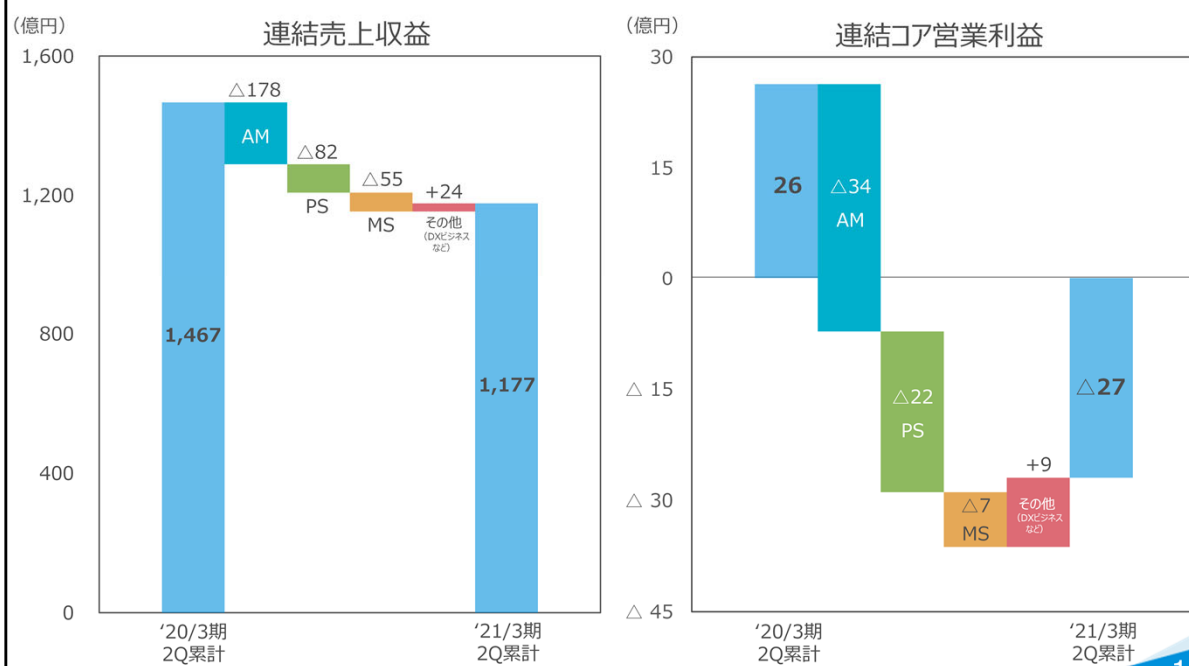
まずオートモーティブ分野ですが、売上収益は606億円、前期比で23%の減収となりました。第1四半期は非常に厳しかったものの、第2四半期に入りアフターマーケット事業が非常に堅調な動きになってきました。OEM事業につきましても想定どおり回復しており、第2四半期でだいぶ挽回してきましたが、やはり第1四半期の影響が大きく約23%の減収となりました。この結果、当上期のコア営業利益も18億円のマイナスとなり、前期比で34億円の減益という結果でした。

パブリックサービス分野は売上収益が252億円ということで、約24%強の減収となりました。無線システム事業はおおむね順調で第1四半期からの回復はある程度表れていますが、国内中心の業務用システム事業が想定よりも苦戦している状況です。この結果、コア営業利益は19億円のマイナスとなり、22億円の減益となりました。

メディアサービス分野は売上収益223億ということで、約20%弱の減収となりました。メディア事業は、特にBtoC市場向けが巣ごもり需要などから想定より好調な販売となりましたが、やはりBtoB市場向けはかなり苦戦をしているという状況です。エンタテインメント事業は第1四半期に引き続き、かなり苦戦をしています。この結果、コア営業利益は3億円のマイナスとなり、前期比で7億円の減益となりました。

その他事業は、DXビジネスのテレマティクスソリューションの販売が国内で非常に好調に推移したことから、売上収益は96億円、約3割強の増収。またコア営業利益は12億円、前期比で9億円の増益と大きく伸長しました。

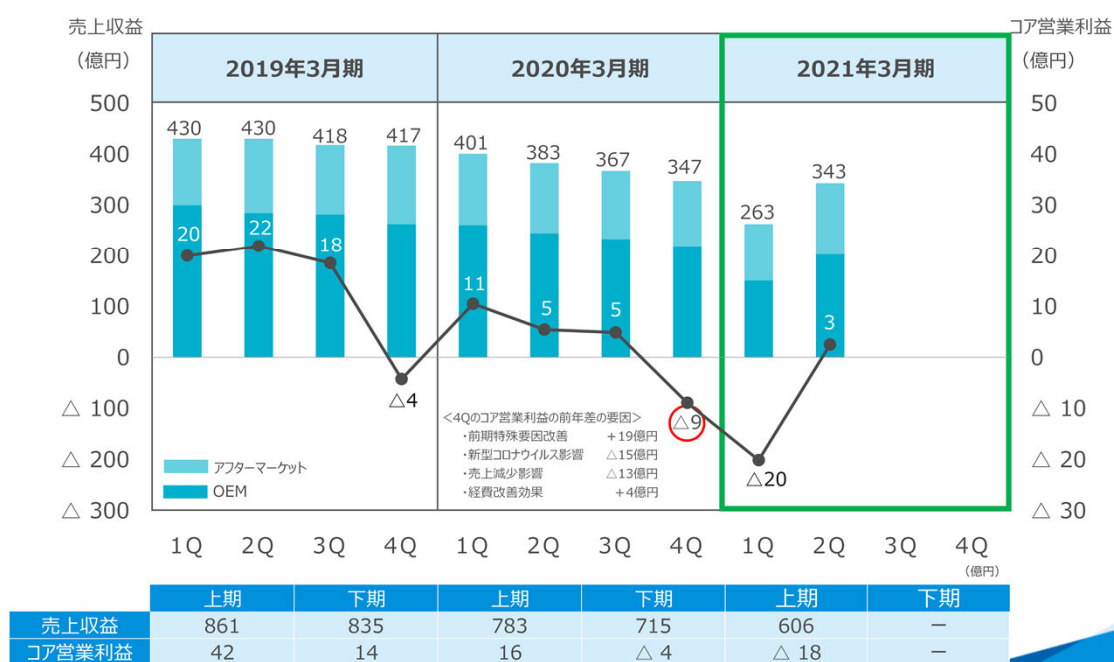
2021年3月期2Q累計決算 連結売上収益・コア営業利益（分野別）



上期累計の連結売上収益、連結コア営業利益のグラフです。先ほど説明した内容をグラフに表した内容となっています。

AM分野 四半期別実績推移

- 2Qはアフター・OEMともに回復基調となり、1Q比増収（約30%増）で黒字転換

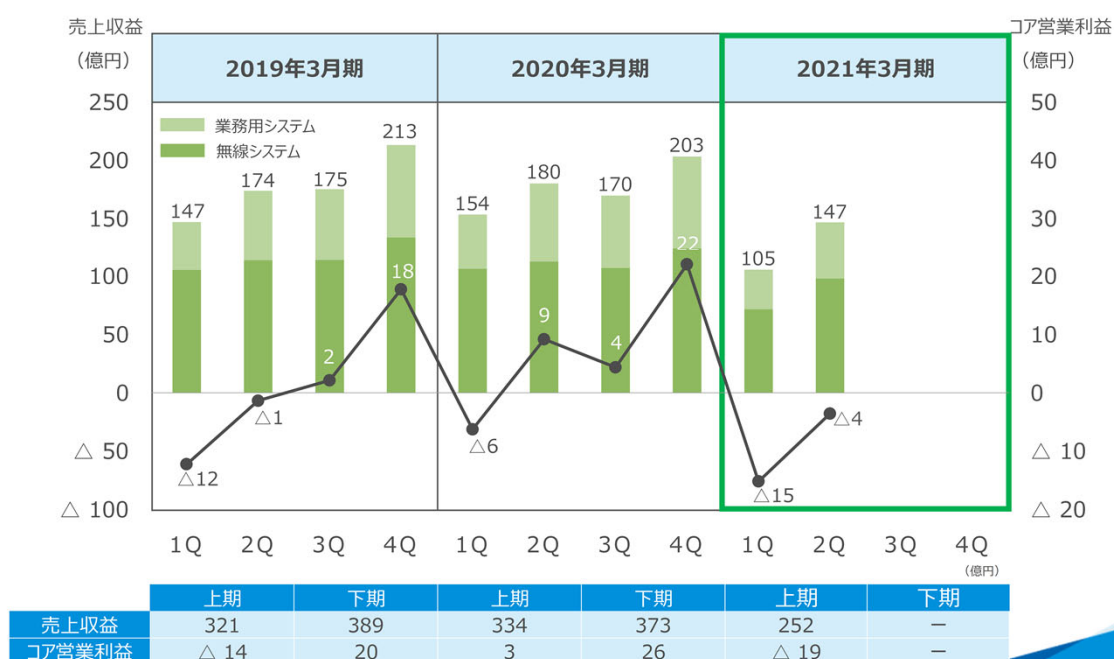


オートモーティブ分野の四半期別の実績推移です。

第2四半期の売上収益は343億円、コア営業利益は3億円となりました。期初計画では、第1四半期を底として第2四半期には回復するという予測をたてており、コロナ禍の中、心配をしましたが、第2四半期に入り売上収益も大きく回復し、第2四半期の売上収益は第1四半期比で約30%の増収となりました。その結果、第1四半期は大きな赤字を計上しましたが、第2四半期はわずかでありましたが、コア営業利益で3億円弱の黒字計上ことができました。

PS分野 四半期別実績推移

■ 2Qの売上収益は前年同期比△19%と1Qから徐々に回復し損失縮小。無線は2Qで黒字転換

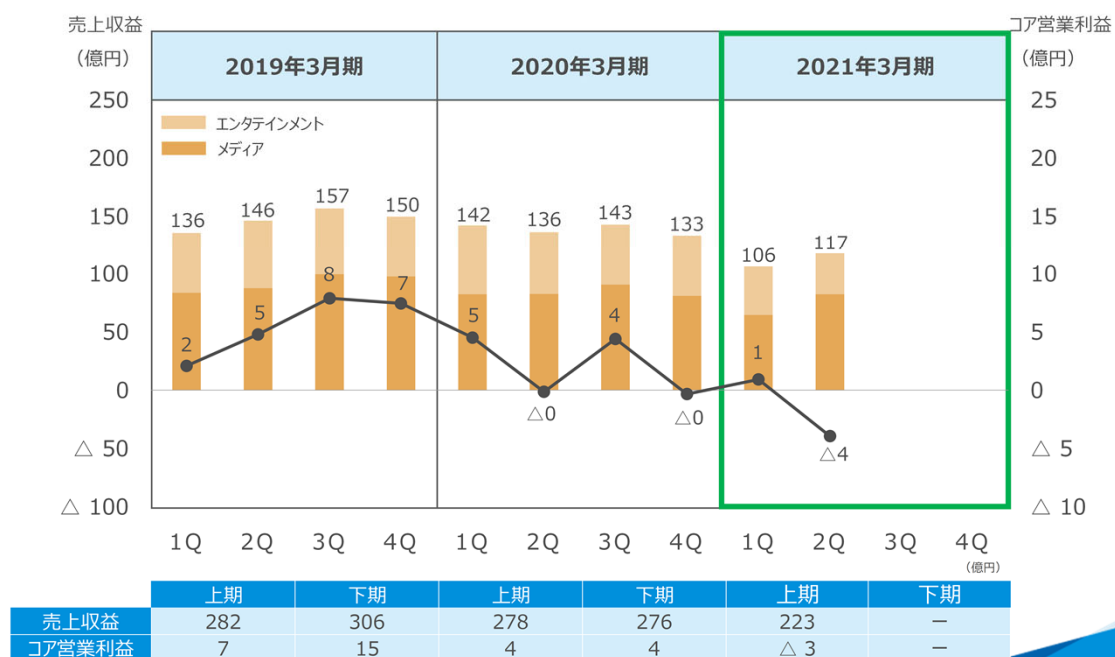


パブリックサービス分野の四半期別の実績推移です。

第2四半期の売上収益は147億円、コア営業利益は4億円の赤字となりました。もともとこの分野は第1四半期の売上収益が非常に少なく、徐々に売上が増加していくという季節性がありますので、第2四半期は売上収益が増えていますが、第1四半期が前期比で30%程度の減収だったのに対し、第2四半期は前期比で20%程度の減収にまで、減収幅が小さくなってきたという印象です。ただ、依然として4億円ぐらいの赤字ということで、第1四半期の15億円の赤字からは大きく回復基調ですが、まだ赤字です。ただ、無線システム事業につきましては順調に回復しきており、第2四半期には無線事業は黒字化したということで、この赤字につきましては業務システム事業の赤字となります。

MS分野 四半期別実績推移

- 2Qはメディアは損失縮小するも、エンタテインメントの減益にともない損失が拡大

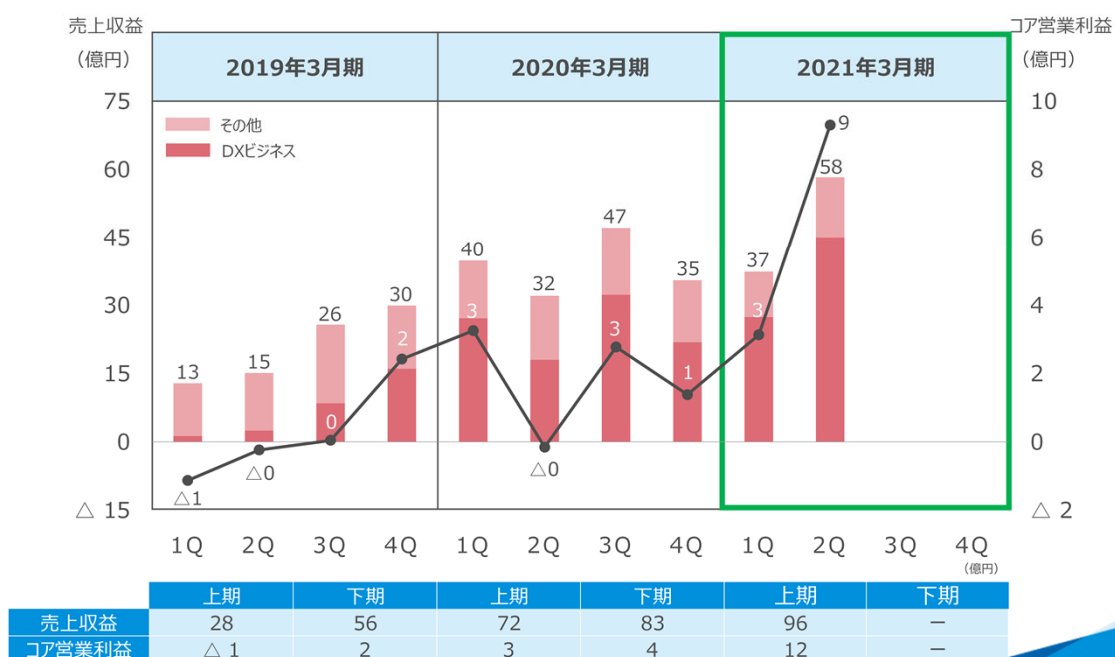


メディアサービス分野の四半期別の実績推移です。

第2四半期の売上収益は117億円、コア営業利益は4億円の赤字となりました。第1四半期は非常に厳しい中で、エンタテインメント事業で前期に発生した権利収入が入ったということもあり、メディアサービス分野全体で黒字を確保できましたが、第2四半期に入り、やはりコロナ禍において売上収益の減少が大きく響き、メディア事業のBtoC市場向けの一部で増収となりましたが、4億円の赤字となりました。

その他分野 四半期別実績推移

- 2QはDXビジネスの売上収益拡大にともない、大幅増益

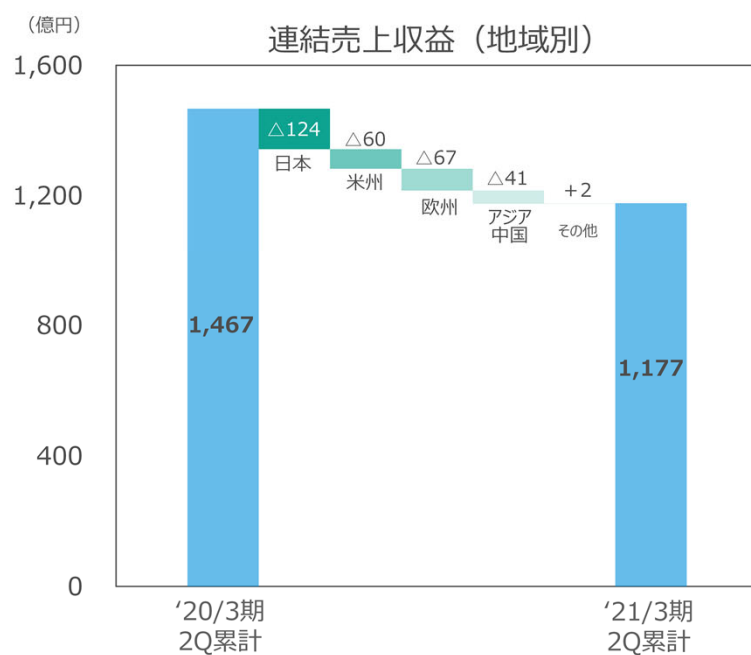


その他分野の四半期別の実績推移です。

第2四半期の売上収益は58億円、コア営業利益は9億円となりました。DXビジネスの売上収益が第2四半期に大きく伸長し、コア営業利益も9億円と大きな利益が計上できました。

2021年3月期2Q累計決算 連結売上収益（地域別）

- 2Q累計ではその他を除き全地域で減収



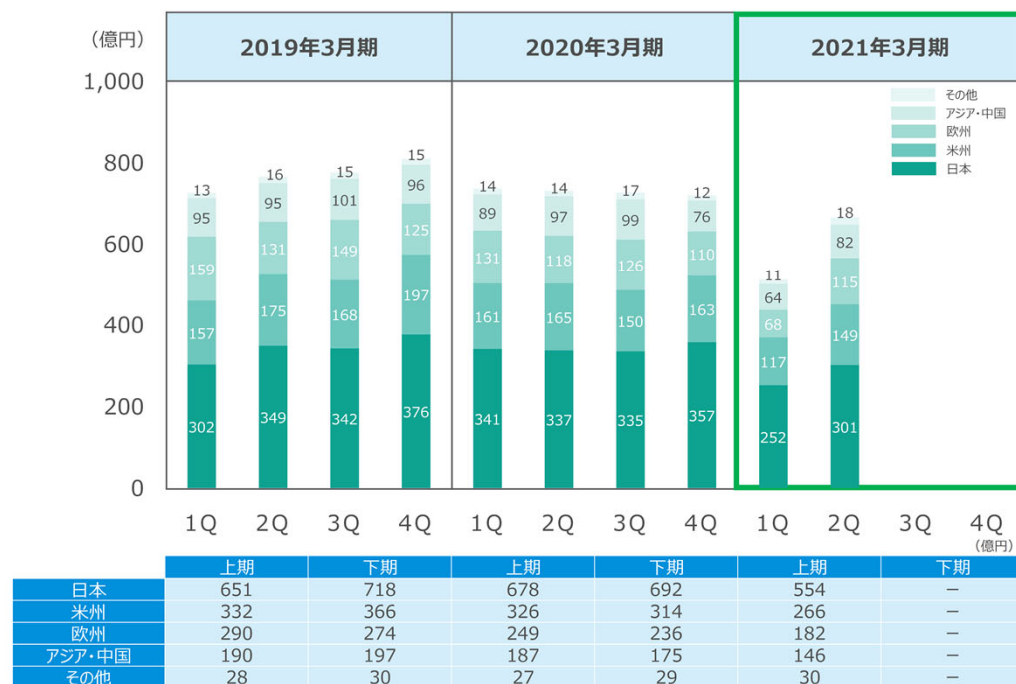
15

当上期の連結売上収益を地域別に表したグラフです。

前上期の売上収益1,467億円から今上期1,177億円ということで、各地域でやはり全世界的な新型コロナウイルス感染症の影響を受けたということです。

地域別連結売上収益推移

- 2Qは1Q比で全地域で増収となり、回復基調が顕著に



地域別連結売上収益推移のグラフです。

第2四半期は前期比では10%程度の減収ですが、第1四半期比では全ての地域で大きく売上収益が回復してきており、第1四半期を底にして全ての地域で回復基調が表れてきていると見ています。

2021年3月期2Q累計決算 連結損益（要約）

- 営業利益は、コア営業利益の減少に加え、2Qに新商品開発中止による除却損約8億円を計上したことなどによるその他の費用の増加により減益
- 税引前利益は持分法による投資損益の改善があったものの減益

(億円)

	'20/3期2Q累計	'21/3期2Q累計	増減
コア営業利益※	26.3	△ 26.9	△ 53.3
その他の収益・費用、為替差損益等	5.4	△ 6.6	△ 12.0
営業利益	31.8	△ 33.5	△ 65.3
金融収支他	△ 4.9	△ 2.5	+ 2.3
税引前利益	26.9	△ 36.1	△ 63.0
法人所得税費用	12.6	4.1	△ 8.5
非支配持分	2.3	2.8	+ 0.5
親会社の所有者に帰属する四半期利益	12.0	△ 42.9	△ 55.0

※ 営業利益から、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控除したもの

17

コア営業利益より下の段階損益を要約した表です。

コア営業利益は26.9億円の赤字となりました。その他の収益・費用は当上期で6.6億円のマイナスとなり、前期比では12億円ほど悪化しました。これは第2四半期にメディア事業において、新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえて新商品の開発の中止などを行ったことから、約8億円の除却損を計上した分が含まれています。これにともない、営業利益は33.5億円の赤字となり前期比で65億円の減益となりました。その他、税引前利益が36億円のマイナス、親会社の所有者に帰属する四半期利益は43億円のマイナスとなり、前期比で55億円の減益という状況となりました。

2021年3月期2Q累計決算 財政状態サマリー

- 20年9月末の現預金は492億円、有価証券と合わせ手元流動性は520億円を確保（手元流動性比率：2.3ヵ月）
- コミットメントラインは新規に50億円増額し約250億円の枠を未使用で保持

	(億円)		
	'20/3期末	'21/3期2Q	増減
資産合計	2,497	2,458	△ 39
負債合計	1,897	1,893	△ 4
資本合計	600	565	△ 35
有利子負債	746	803	+ 57
ネットデット	347	311	△ 36
ネットD/Eレシオ（倍）	0.61	0.59	△ 0.02
親会社の所有者に帰属する持分	565	530	△ 35
親会社所有者帰属持分比率（％）	22.6	21.6	△ 1

18

財政状態、バランスシートのサマリーです。

表の下から2行目、親会社の所有者に帰属する持分が530億円ということで、前期末から35億円の減となりました。これは親会社の所有者に帰属する四半期利益で43億円ほどの赤字を計上したためです。この結果、親会社所有者帰属持分比率、いわゆる自己資本比率は21.6%となり、前期末から1%ポイント減となりました。

一方、手元の現預金につきましては、当上期末で492億円となり、有価証券と合わせた手元流動性は520億円、手元流動性比率2.3ヵ月を確保しています。これはキャッシュアウトの抑制などの緊急対策を実施しており、ある程度は手元にキャッシュを保有しておくという方針で進めており、その結果であるという認識です。また、コミットメントラインにつきましても、新規で50億円の増額ができ、250億円の枠が未使用ということで、手元の資金繰りについては大きな問題はないという状況です。

また、ネットデットは当上期末が311億円ということで、前期末比で36億円ほど改善になっています。

2021年3月期2Q累計決算 キャッシュ・フローサマリー

- 営業キャッシュ・フローは税引前四半期利益は悪化したものの棚卸資産の減少によりほぼ前期並みを確保し、投資抑制により投資キャッシュ・フローが改善したことから、フリー・キャッシュ・フローは前期比大幅改善
- 財務キャッシュ・フローは、手元資金確保のための借入増により前期比増

	(億円)		
	'20/3期2Q累計	'21/3期2Q累計	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	143	137	△ 6
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 92	△ 65	+ 27
フリー・キャッシュ・フロー (営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー)	51	72	+ 21
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 11	21	+ 32
合計	40	93	+ 53

19

キャッシュ・フロー・サマリーです。

当上期の営業活動によるキャッシュ・フローは137億円となりました。売上が減少したということもあり前期比で減少してはいますが、棚卸資産などの減少を含めてコントロールできていますので、前期比で6億円ほど減少していますが、ほぼ前期並みの営業活動によるキャッシュ・フローを稼いでいます。

一方、投資キャッシュ・フローはマイナス65億円ということで、前期比で27億円の支出の減となりました。自粛期間などの影響もあって開発が遅れたことや、投資を抑制したことなどから大きく改善しており、その結果、当上期のフリー・キャッシュ・フローは72億円となり、前期比で21億円のプラスとなりました。

1. 2021年3月期 第2四半期 決算概況

2. 2021年3月期 通期業績予想

3. トピックス

The logo for JVCKENWOOD is located in the bottom right corner of the slide. It consists of the company name in a white, sans-serif font, set against a blue geometric background that forms a triangular shape pointing towards the bottom right corner of the slide.

JVCKENWOOD

(説明省略)

2021年3月期 通期業績予想

- 2Q累計の実績は、COVID-19の影響を大きく受け売上収益、営業利益ともに前期を下回ったが、DXビジネスの好調とAMの回復により、2Qコア営業利益は黒字に転換
- 3Q以降は、想定以上に早い自動車市場の回復を背景にAMで拡販に取り組むほか、各分野においてさらなる売上拡大と緊急対策活動を継続実施
- 1Qを底に、COVID-19の影響は徐々に緩和が見られるものの、海外での感染第二波など依然として不透明な状況が予想されることから、通期連結業績予想の修正は行わない

(億円)			
	'20/3期 実績	'21/3期 予想	増減
売上収益	2,913	2,600	△ 313
営業利益	41	20	△ 21
税引前利益	29	9	△ 20
親会社の所有者に帰属する当期利益	10	△ 14	△ 24

		'20/3期実績	'21/3期想定
損益為替レート	1米ドル	109円	107円
	1ユーロ	121円	120円

21

通期の業績予想です。

これまで当上期の実績について説明しましたが、第1四半期は非常に厳しい結果でしたが、第2四半期に入り大きく業績が改善しています。第3四半期以降についても、特にオートモーティブ分野については順調な回復を見込んでおり、当上期に実施した緊急対策プロジェクトも下期にかけて引き続き実施して行きますので、今後も着実に業績は改善していくものと考えています。ただ現時点で既にニュースなどでも報道されていますが、欧州で新型コロナウイルス感染症の影響がまた出始めているという情報もあり、やはりこれから寒くなる季節に向けてどうなるかが見えないという懸念があります。以上から、今回の決算発表の時点では通期業績予想の変更はいたしません。

1. 2021年3月期 第2四半期 決算概況

2. 2021年3月期 通期業績予想

3. トピックス



当社サステナビリティ推進マークとSDGsの関連図

JVCケンウッドグループは、持続可能な開発目標（SDGs）達成に貢献するため、SDGsの全17ゴールのうち当社マテリアリティと特に関連が深い8ゴールを優先ゴールとして特定。それぞれの事業活動を通じて目指す優先ゴールを各ページに記載しています。

JVCケンウッド

（説明省略）

CEM※プロジェクトの進捗および事業体質強化の推進

※CEM = COVID-19 Emergency Measure
(新型コロナウイルス感染症 緊急対策)

CEMプロジェクト

売上下限リスクを想定した
緊急対策の推進

- 上期はトータル削減目標クリア
→下期も活動継続
- テレワーク推進などの働き方改革
により時間外費用削減
→制度化により来期以降の
効果継続を図る

上期実績

下期～

設備投資抑制
約4割



コロナ前
計画 上期
実績

時間外費用削減
約5割以上



コロナ前
計画 上期
実績

一般経費削減
約3割



コロナ前
計画 上期
実績

事業体質の強化

After COVID-19の
事業収益基盤強化への
布石を打つ

中長期的な企業価値向上に向けて、経営基盤改革室を
設置し、モノづくり改革からの経営改革を全社横断的活動
として継続

緊急対策プロジェクトの進捗について説明します。

特に第1四半期は非常に厳しい状況で、経費などの削減を進めてきましたが、当上期の効果については設備投資で約4割、時間外費用で約5割、一般経費で約3割ほど（コロナ前の）期初計画から減らすことができました。もちろん緊急対策を実施しており、本来はやるべきことも繰り延べして減らした部分がありますので、この効果が年間続くということではありませんが、今回の活動を事業体質の強化に結び付けていこうと考えています。今回の経験をもとに、体質強化を含めた固定費の改善は引き続き来期以降に向けて、下期も継続して実施していきたいと考えています。

トピックス オートモーティブ分野



■ アフターマーケット

- 国内はラインアップを拡充したナビ（大画面9V型モデルなど）、ドライブレコーダー（AI搭載、360度撮影モデルなど）の販売が好調に推移
- 11月発売のアルコール検知器など新規商材の積極展開
- 米州での中古車市場の回復にともない、Apple CarPlay™ & Android Auto™に対応したディスプレイオーディオのエントリークラスの販売が好調

ドライブレコーダーの販売金額推移（アフター国内）



米州ディスプレイオーディオ販売台数推移



24

ここから各分野のトピックスですが、今回の資料からSDGsを意識して、ページの右上にSDGsのマークを入れています。それぞれの活動がSDGsにどう影響するのかということも、示していますので参考にいただければと思います。

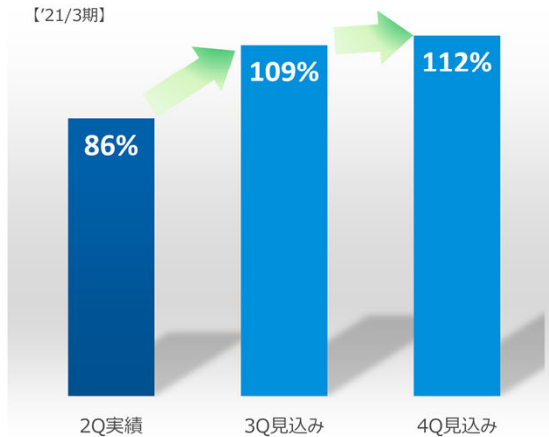
まずオートモーティブ分野のアフターマーケット事業ですが、こちらは順調に回復してきており、ページの下部にグラフがありますが、向かって左のグラフはアフターマーケット事業のドライブレコーダーの国内の販売金額推移を表しています。第1四半期は非常に大きく落ち込みましたが、第2四半期は大きく回復し、前年同期比でも増えており、非常に順調に回復してきているという状況です。向かって右のグラフは米州のディスプレイオーディオの販売台数推移ですが、本来第4四半期は販売が大きくなるところが、新型コロナウイルス感染症の影響から、前期の第4四半期は販売が伸びませんでした。当第2四半期は大きく伸長しています。前期の第4四半期、第1四半期連結で販売が減少した部分の反動もありますので、一概にこれが続くということではありませんが、第2四半期は新型コロナウイルス感染症の影響から、経済活動がかなり回復してきたと見ています。

■ OEM

- 想定以上に早い回復が見込まれる自動車市場に対応し、用品での下期回復を見込む。
また、来期以降のナビ・ドライブレコーダーの新規受注獲得に向けた商談を推進

日系自動車メーカーの国内車両登録数の対前年割合

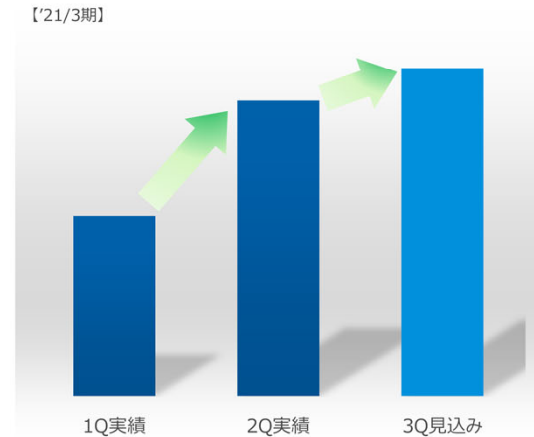
【'21/3期】



出典：自動車工業会（実績） / 当社予測（見込み）

軽自動車向け当社用品販売金額の推移

【'21/3期】



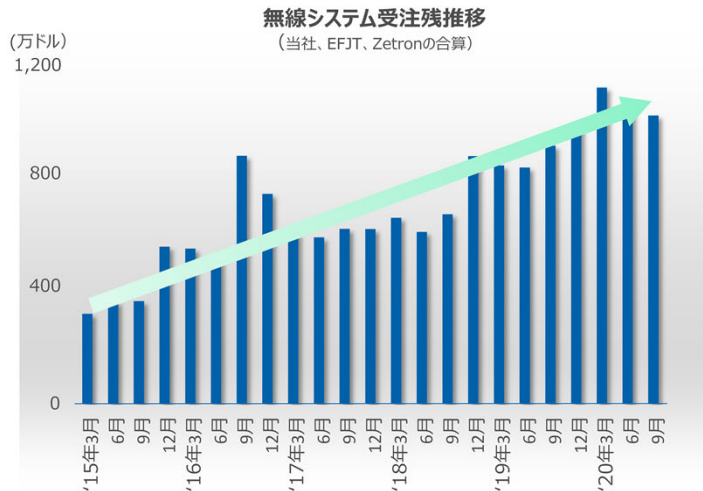
25

OEM事業の状況です。

やはり自動車市場自体、マーケット自体が回復しないとなかなか当社売上にもつながりませんが、第2四半期は第1四半期比ではだいぶ回復している状況です。第3四半期、第4四半期と国内の登録台数は増加していくだろうと考えています。前期は第3四半期に消費税の増税の影響、第4四半期には新型コロナウイルス感染症の影響がありますので前期の実績が少ないということもありますが、前期比でも順調に回復してくると見えています。また今回の新型コロナウイルス感染症の影響から、シェアリングのように共同で1台の車を使うというよりも個人で車を持つという動きが非常に増加しています。その一例ということで軽自動車向けの当社の販売金額の推移グラフをページ下部の向かって右側に入れていますが、軽自動車向けの販売もかなり好調です。アメリカでも中古車市場が非常に活発で、全世界的に新型コロナウイルスが流行する前と比較して、個人で自動車を持つという需要が増えてきているというのが実感です。

■ 無線システム

- 米国のカリフォルニア・ハイウェイ・パトロール向け業務用デジタル無線機器やプエルトリコ向け案件などを含め、下期は堅調な推移を見込む
- 来期以降に向けて、堅調なパブリックセーフティ市場向け大型案件の受注残積み上げを継続推進



好調に受注を獲得している
EFJTのVikingシリーズ

無線システム事業です。

こちらも新型コロナウイルス感染症の影響を一部受けており、政府系のパブリックセーフティ市場は非常に堅調ですが、ビジネスインダストリー市場は企業自体の景気、先行きが見えないということで発注がストップしているところもあります。しかし徐々に回復傾向となっており、受注残自体は非常に増えてきていますので、1～2年の長いスパンで見れば回復してくると考えています。

今期の後半から来期に向けては、パブリックセーフティ市場、ビジネスインダストリー市場ともに堅調に推移していくと見えています。

■ 業務用システム

- ▶ 横浜市役所の新庁舎に、非常・業務用放送設備および館内のマルチサイン設備と連動して非常時情報を表示可能な避難誘導支援システムを納入し上期に運用開始
- ▶ With/Afterコロナ時代の「新しい働き方様式」に向けて、監視カメラを活用したAI検温ステーションなど事業活動継続のための映像・音響ソリューションを提案



マルチサイン設備との連動や多言語・多元放送対応した
避難誘導支援システムを横浜市役所に納入



監視カメラとAI技術を活用することで
0.3秒以内に体温測定が可能なAI検温ステーション

業務用システム事業です。

こちらは正直少し苦戦をしているという状況ですが、良い事例としては横浜市役所の新庁舎へ当社の非常用放送設備も導入いたしました。またウィズコロナ、アフターコロナを見据えた商品ということで、先般新聞などでも取り上げていただきました監視カメラを活用した検温システム（11月11日広報発表）や、今回は控えさせていただきましたが、密にならないような人数カウントシステムなども提案させていただき、問い合わせや引き合いを非常に多くいただいています。現時点ではなかなか受注、その先の出荷までは結び付いていない状況ですが、こうした傾向は来年度以降も続くと思いますので、引き続き受注活動を活発に行っていきたいと考えています。ヘルスケア領域です。この2～3年、投資をしながら様々な事業展開を進めています。実際に実績として業績に貢献してくるのは少し先という説明をしてきましたが、直近のホットな話題はシスメックスさんとの協業です。合併会社も設立して開発を進めていますが、共同開発している小型の免疫測定装置について、開発を完了しまして、今は医療機器としての認可を取る段階まで来ています。また、この装置を使用したコロナの検査につきましても、シスメックスさん中心に抗原検査の認可を取るということで動いていますので、何とか早く商品化をして、こういったコロナ対策、パンデミック対策を進めていきたいと考えています。

■ シスメックス株式会社との協業（進捗報告）

- シスメックス株式会社から受託したコンパクト免疫測定装置の量産開発が完了。同社において医療機器製造販売届出を完了し、量産準備および安定供給に向け準備中
※製造販売届出番号：28B1X1001000056
- 同社と共同で設立したバイオデバイスの開発・製造を手掛ける
クリエイティブナノシステムズ株式会社において、鼻咽頭ぬぐい液などを用いた
COVID-19抗原検査を実現する検査用カートリッジを開発中



On-site検査（クリニックなど）
COVID-19 Ag Test
簡便・迅速
PCR検査より安価

出典：シスメックス株式会社 2020年3月期決算発表および第17回 技術説明会のプレゼンテーション資料

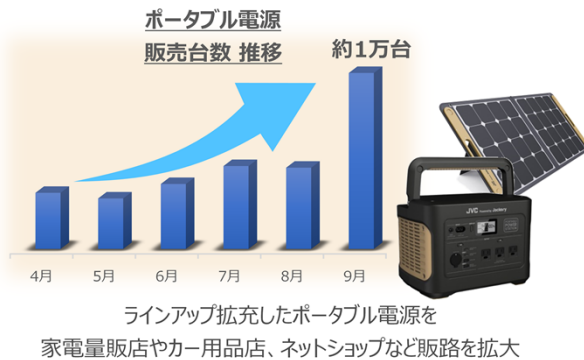
28

ヘルスケア領域です。

この2～3年、投資をしながら様々な事業展開を進めています。実際に実績として業績に貢献してくるのは少し先という説明をしてきましたが、直近のホットな話題はシスメックスさんとの協業です。合併会社も設立して開発を進めていますが、共同開発している小型の免疫測定装置について、開発を完了しまして、今は医療機器としての認可を取る段階まで来ています。また、この装置を使用したコロナの検査につきましても、シスメックスさん中心に抗原検査の認可を取るということで動いていますので、何とか早く商品化をして、こういったコロナ対策、パンデミック対策を進めていきたいと考えています。

■ メディア事業

- ソーラーパネルや大容量モデルの発売でラインアップ拡充したポータブル電源が、テレワークや非常時などの電源確保の需要拡大で販売が好調
- 欧州でEISAアワード年間最優秀賞、国内でステレオサウンド「2020年冬のベストバイ」に選定された当社独自の頭外定位音場処理技術「EXOFIELD」を搭載のワイヤレスシアターシステムの販売が、巣ごもり需要を取り込み想定を上回る受注を獲得

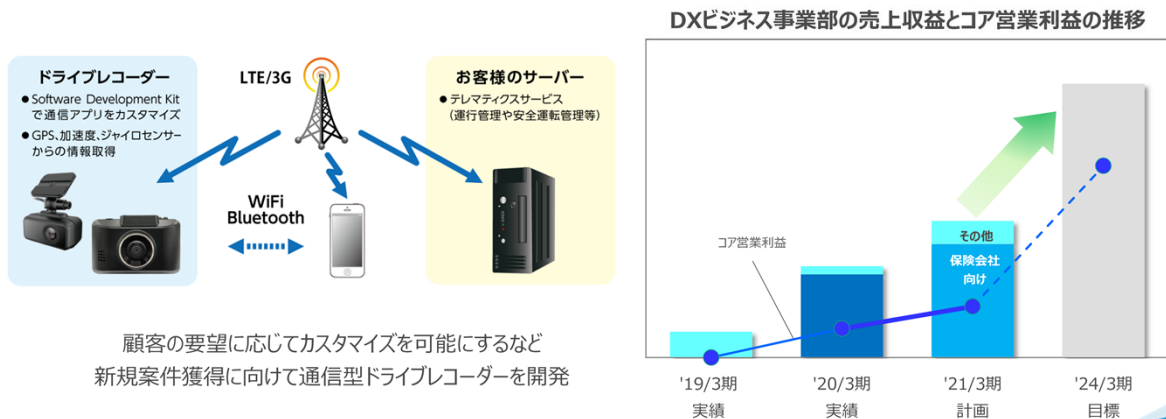


メディア事業です。

BtoB向けはかなり苦戦していますが、BtoC向けは非常に堅調です。昨年発売しましたポータブル電源は、今年に入り容量をアップした上位モデル、それからソーラーパネルも発売しましたが、非常に堅調でこの9月にも大きく伸長しています。また、当上期に販売を開始しました「エクソフィールド・シアター」というヘッドホンを使ったホームシアターシステムですが、海外での受賞もあり、国内、海外とも非常に評判が良く、好調に推移しています。

■ DXビジネス事業

- IoT・AIベースの新たなテレマティクスサービス開発が短期間で可能となるテレマティクスサービス向け通信型ドライブレコーダーを開発、新規案件の獲得へ
- 通信型ドライブレコーダーなどのつながる端末を中心に、「車」から「空間」へ様々な事業領域へ展開することで、事業のさらなる拡大・成長を目指す



その他分野のDXビジネスです。

非常に好調なDXビジネスですが、足元は勿論固めながら、本年9月14日に広報発表した、通信型ドライブレコーダー活用したテレマティクスサービスによる新規案件の獲得など、もの売りだけではないサービスを含めた事業を拡大していきたいと考えています。右側のグラフにあるとおり、将来的にはさらに大きく事業を拡大していきたいと考えています。

以上で説明を終わります。

JVCKENWOOD

このプレゼンテーション資料に記載されている記述のうち、将来を推定する表現については、将来見通しに関する記述に該当します。これら将来見通しに関する記述は、既知または未知のリスクおよび不確実性並びにその他の要因が内在しており、実際の業績とは大幅に異なる結果をもたらすおそれがあります。これらの記述は本プレゼンテーション資料発行時点のものであり、経済情勢や市場環境によって当社の業績に影響がある場合、将来予想に関する記述を更新して公表する義務を負うものではありません。実際の業績に対し影響を与えうるリスクや不確実な要素としては、(1) 主要市場（日本、米州、欧州およびアジアなど）の経済状況および製品需給の急激な変動、(2) 国内外の主要市場における貿易規制等各種規制、(3) ドル、ユーロ等の対円為替相場の大幅な変動、(4) 資本市場における相場的大幅な変動、(5) 急激な技術変化等による社会インフラの変動、などがあります。ただし、業績に影響を与えうる要素としてはこれらに限るものではありません。