

2005年度 (2006年3月期)

# 業績概要

2006年4月27日

日本ビクター株式会社



**Victor・JVC**

The Perfect Experience

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恐れがあります。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の大幅な変動、(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。

## 1. 民生事業苦戦

- DVD品質問題と商品絞込み
- アウトソーシング戦略失敗による液晶テレビ開発遅れ
- 北米ディスプレイ事業、オーディオ事業の苦戦
- カムコーダー・カーエレクトロニクス事業は堅調に推移

## 2. 産業/デバイス/ソフト・メディア事業は回復傾向

- デバイス部門営業利益黒字化
- 主要アーティストの音楽ソフトヒット
- 下半期では記録メディア売価ダウン、産業の受注減少

# 2005年度(2006年3月期) 業績概要(連結)

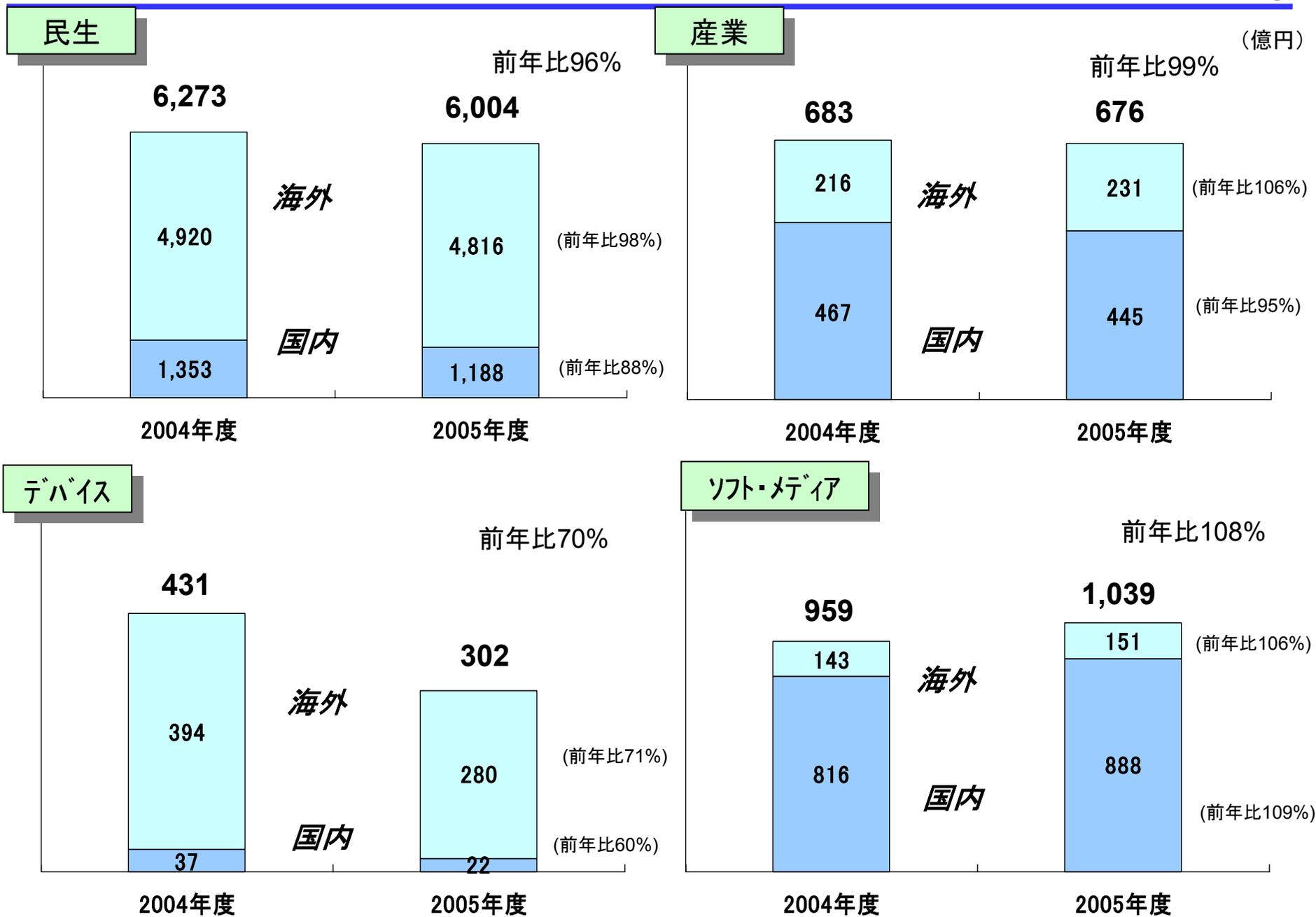
(億円)

	実績	2/21 公表	前年	公表差	前年比/差
売上高	8,069	8,250	8,406	▲ 181	96%
営業利益	▲0.9% ▲ 69	▲0.6% ▲ 50	1.2% 104	▲ 19	▲ 173
経常利益	▲1.9% ▲ 150	▲1.5% ▲ 125	0.9% 73	▲ 25	▲ 223
純利益	▲3.8% ▲ 306	▲3.6% ▲ 295	▲0.2% ▲ 19	▲ 11	▲ 287

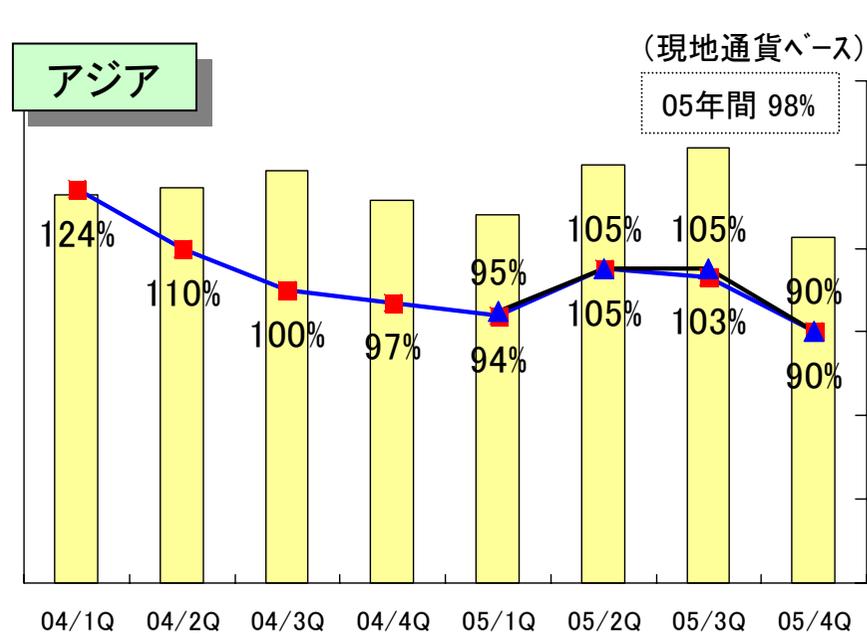
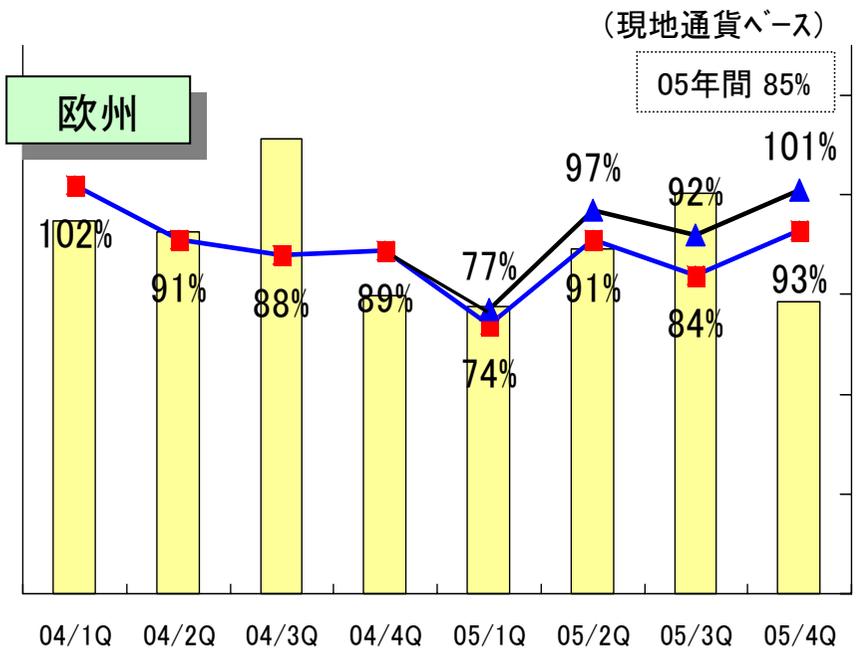
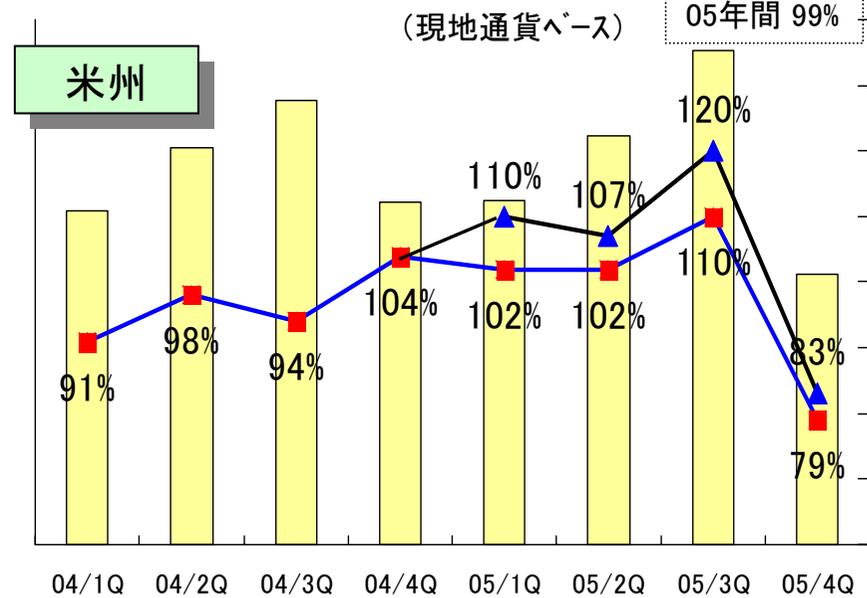
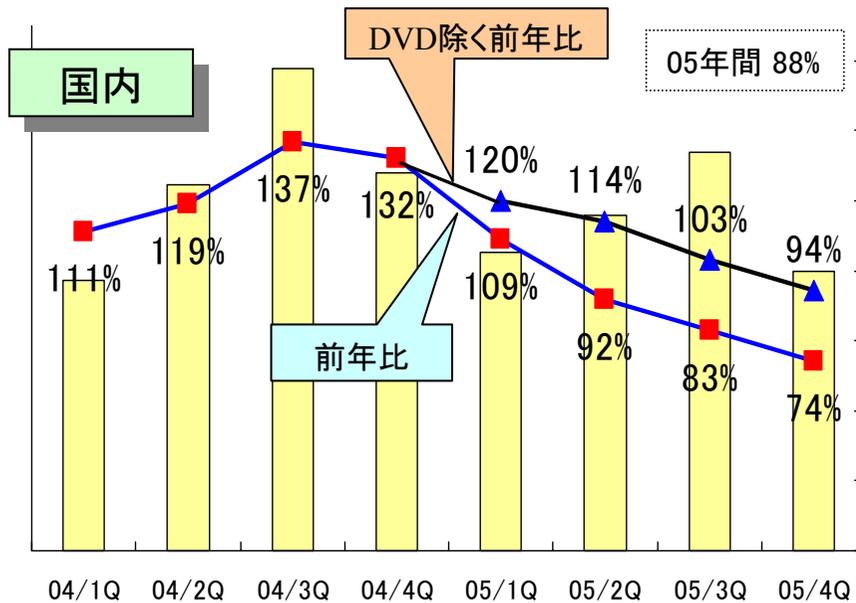
【参考: 単独】

	実績	2/21 公表	前年	公表差	前年比/差
売上高	4,331	4,400	4,488	▲ 69	97%
営業利益	▲0.8% ▲ 34	▲0.7% ▲ 30	▲0.6% ▲ 27	▲ 4	▲ 6
経常利益	▲1.1% ▲ 48	▲0.7% ▲ 30	1.3% 59	▲ 18	▲ 107
純利益	▲3.9% ▲ 167	▲2.6% ▲ 115	1.0% 46	▲ 52	▲ 213

# 2005年度 販売状況



# 四半期別 民生の販売状況(前年伸長)



# 2005年度 損益増減分析(前年差)

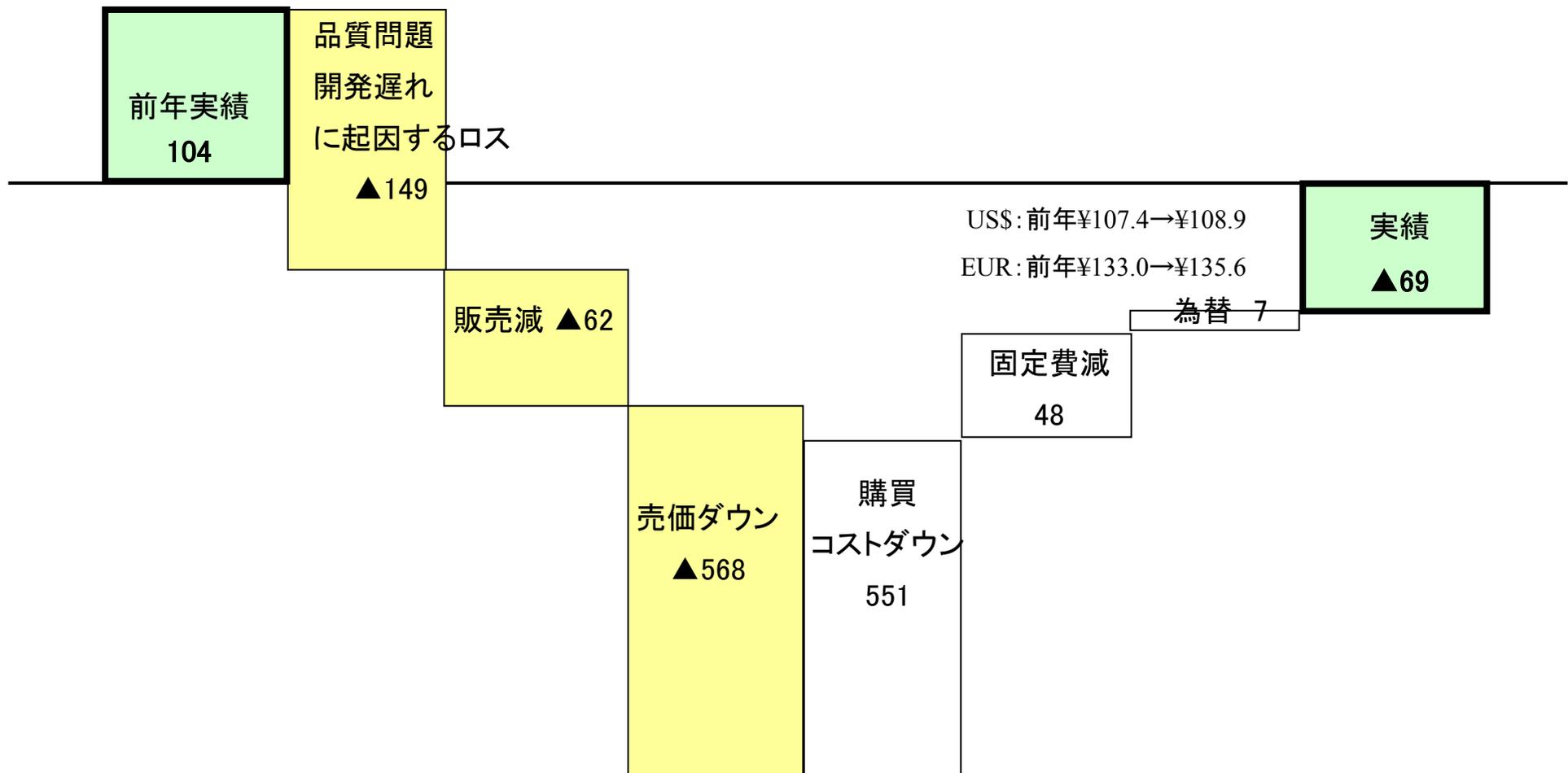
前年実績  
営業利益 104

前年差 ▲173億円

実績  
営業利益 ▲69

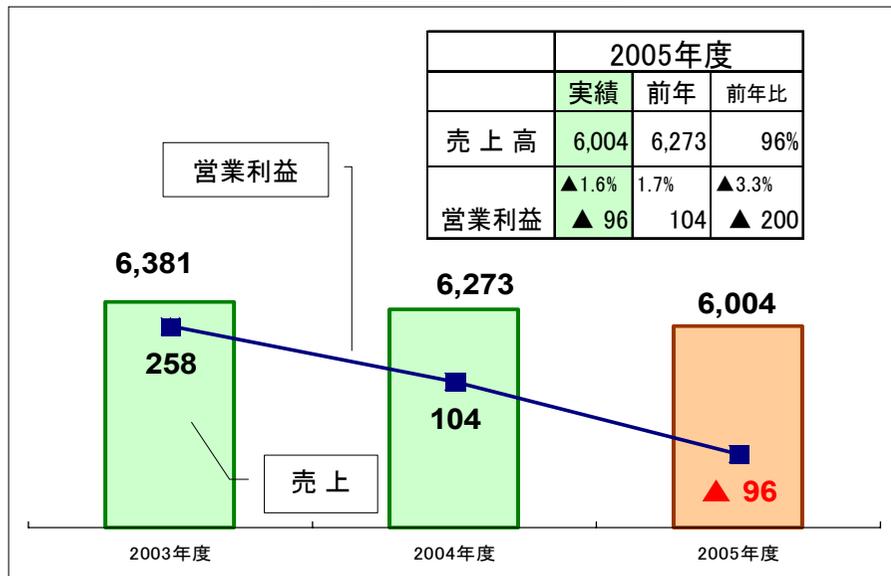
利益減少要因

利益増加要因 (億円)



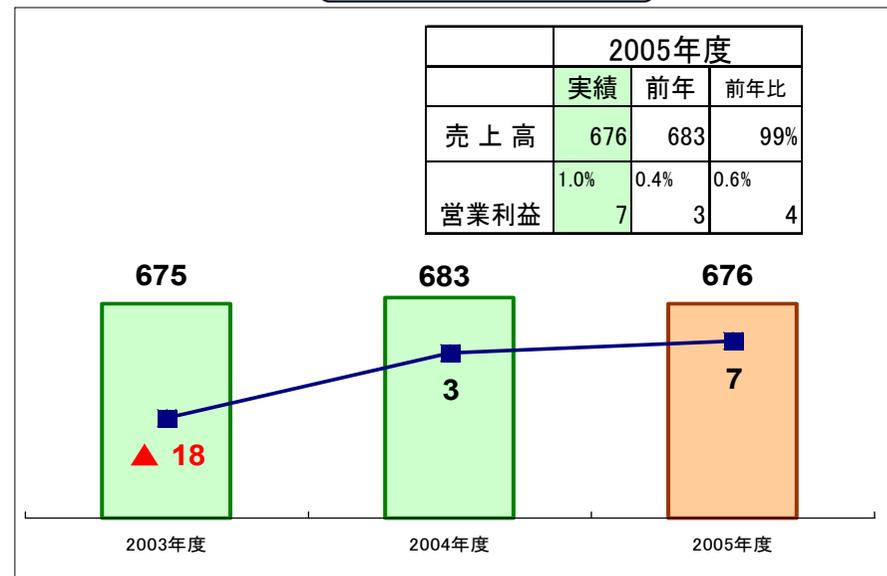
# 2005年度 セグメント別の状況

## 民生

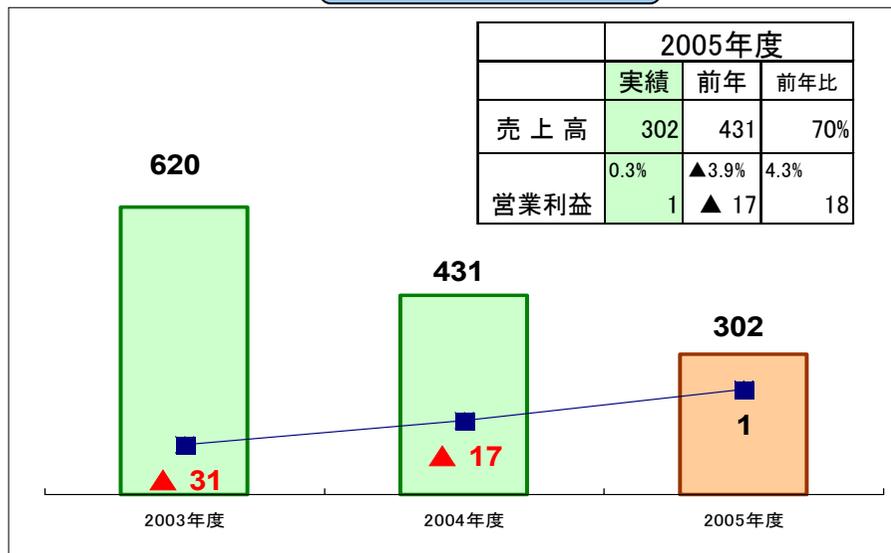


## 産業

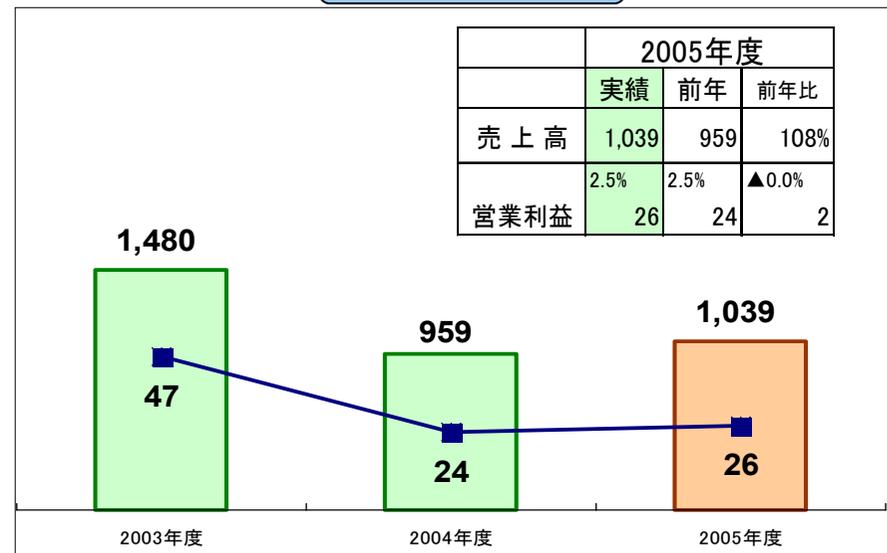
(億円)



## デバイス



## ソフト・メディア



# 特別損益

(億円)

	実績
固定資産・不動産売却等	22.0
有価証券売却益・評価損	▲ 2.8
雇用構造改革費用	▲ 65.4
ドイツ生産会社構造改革	▲ 24.7
その他	0.3
合計	▲ 70.6

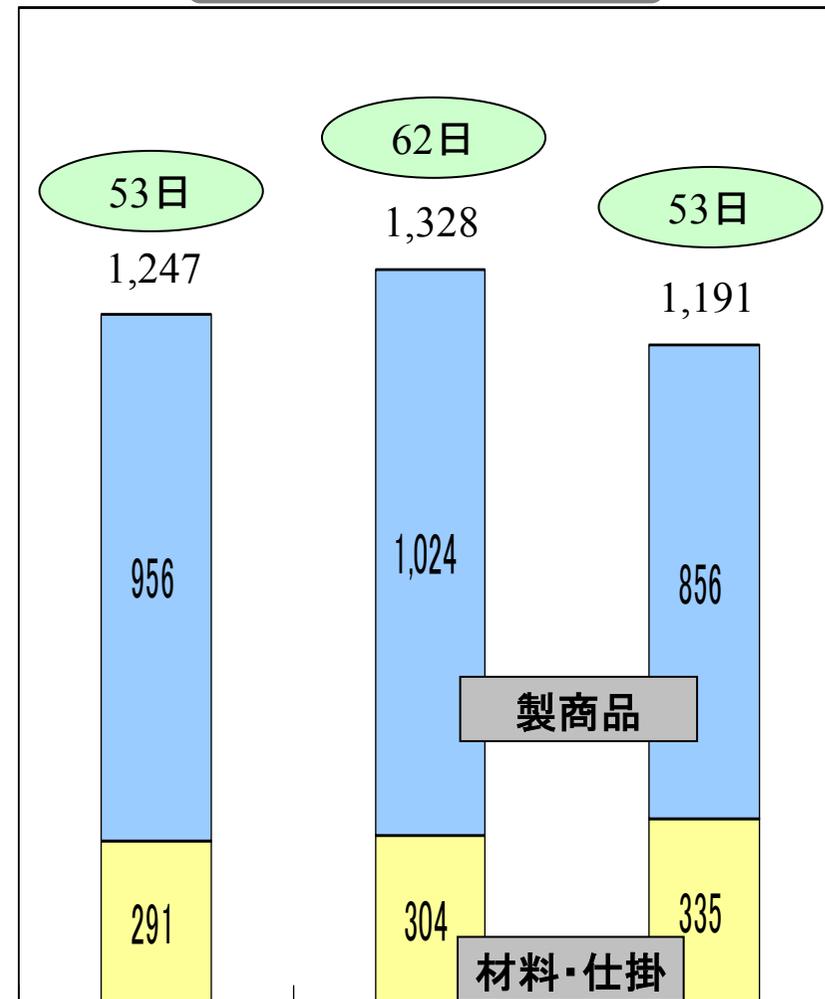
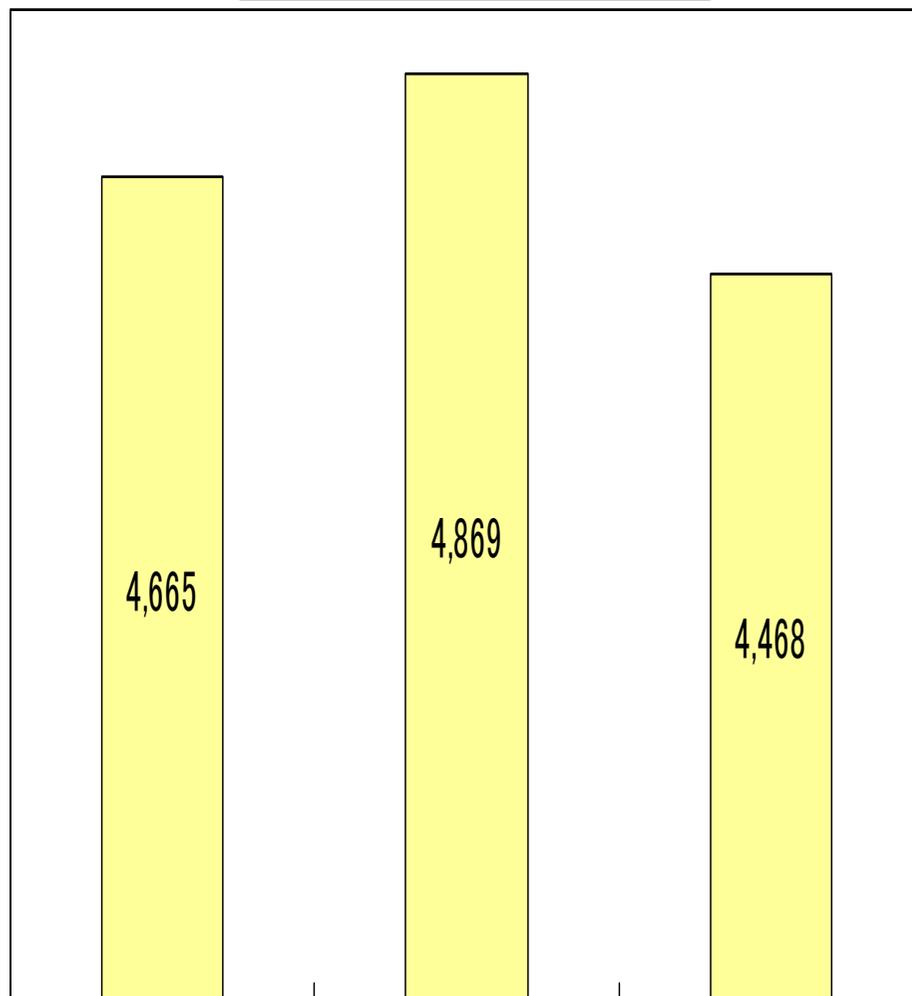
# 総資産の状況

## 総資産

為替レート	2005/3	2006/3
US\$	107	117
EUR	139	143

## 棚卸資産

(億円)



2005年3月末

2005年9月末

2006年3月末

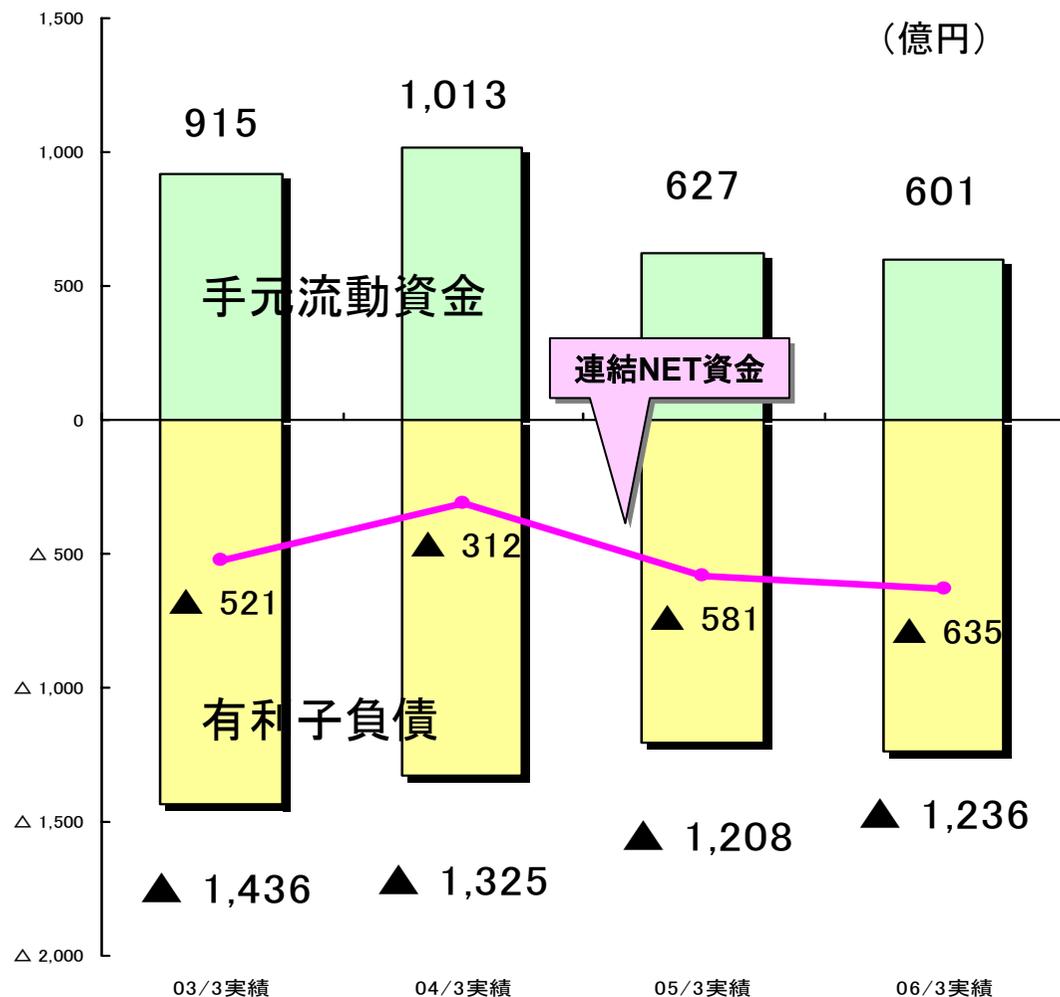
2005年3月末

2005年9月末

2006年3月末

## 連結C/F計算書

税引前利益	▲ 221
減価償却費	240
運転資金	155
棚卸資産	118
構造改革	▲ 99
その他	43
営業C/F	236
固定資産	▲ 275
株・不動産売却等	22
投資C/F	▲ 253
フリーキャッシュフロー	▲ 17
財務C/F	▲ 28
その他調整	19
現金増減	▲ 26
期首残高	627
期末残高	601



【金型を除く有形固定資産】	(億円)	
	2004年度	2005年度
設備投資	181	148
減価償却費	125	135

## <連結>

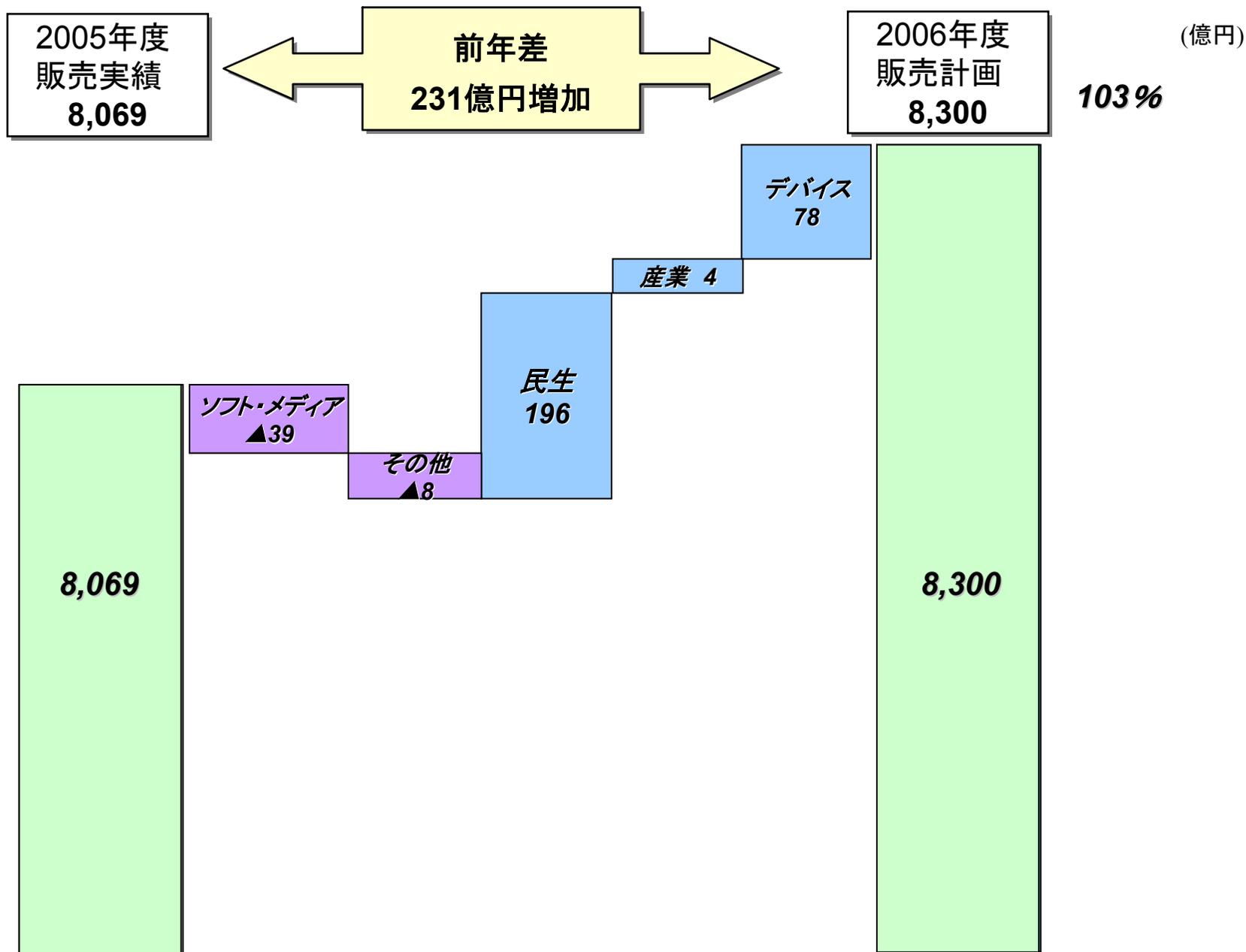
(億円)

	計画	前年実績	前年比/差
売上高	8,300	8,069	103%
営業利益	1.2% 100	▲0.9% ▲ 69	169
経常利益	0.5% 40	▲1.9% ▲ 150	190
純利益	0.2% 20	▲3.8% ▲ 306	326

## <上半期>

	計画	前年実績	前年比/差
売上高	3,900	3,873	101%
営業利益	▲0.5% ▲ 20	▲1.0% ▲ 37	17
経常利益	▲1.3% ▲ 50	▲2.2% ▲ 85	35
純利益	▲1.8% ▲ 70	▲4.0% ▲ 153	83

# 2006年度 販売状況



# 2006年度 損益増減分析(前年差)

2005年度  
営業利益 ▲69

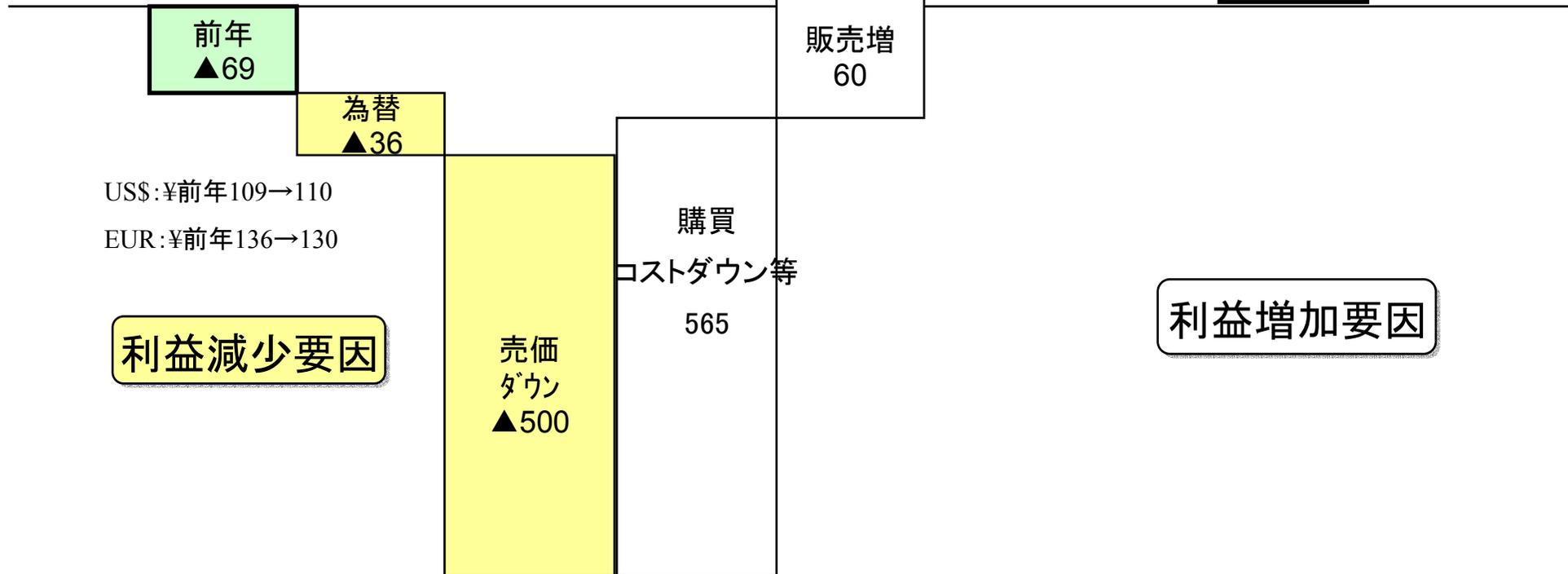
前年差+169億円

2006年度  
営業利益 100

(億円)

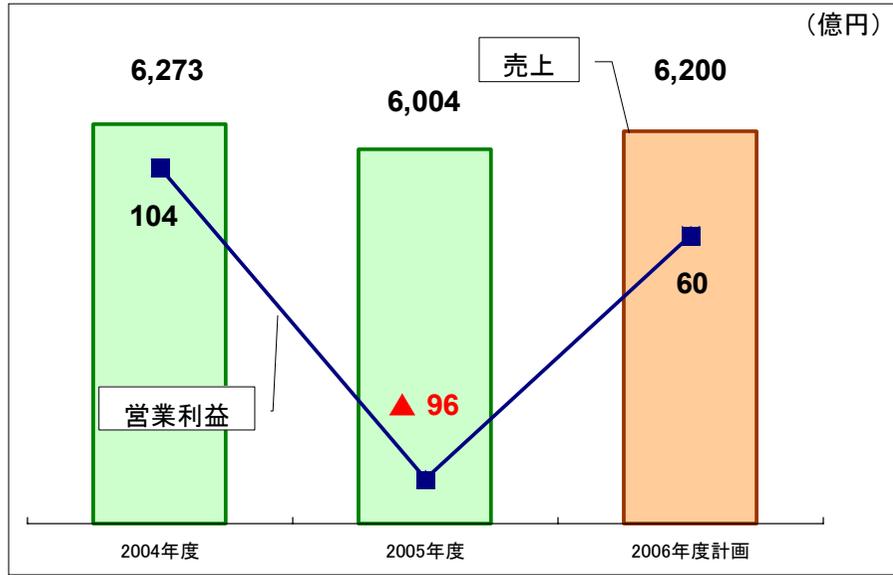
事業構造  
改革効果

品質ロス削減	50	計画 100
	30	

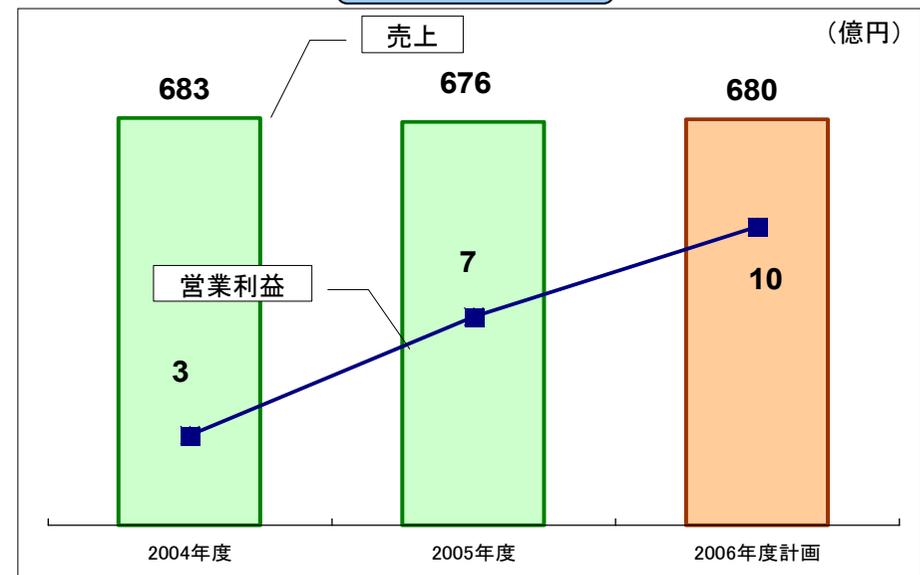


# 2006年度 セグメント別の状況

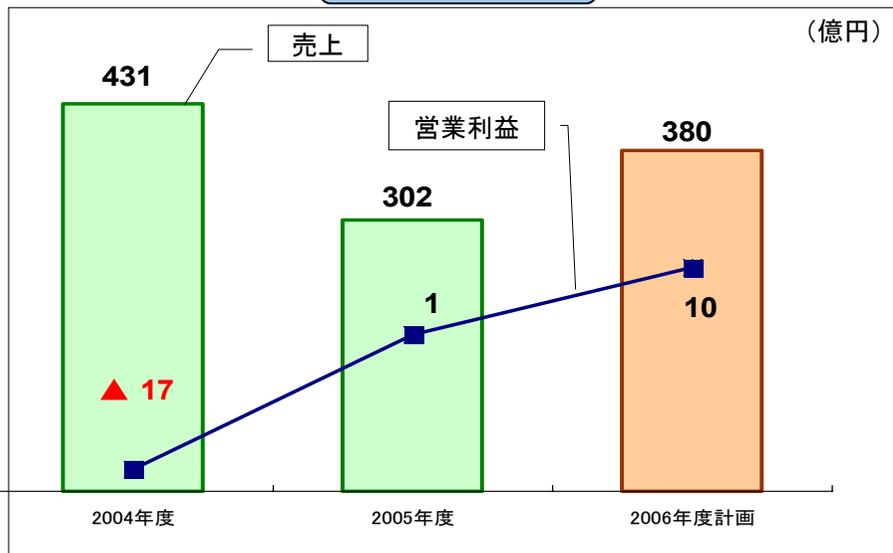
## 民生



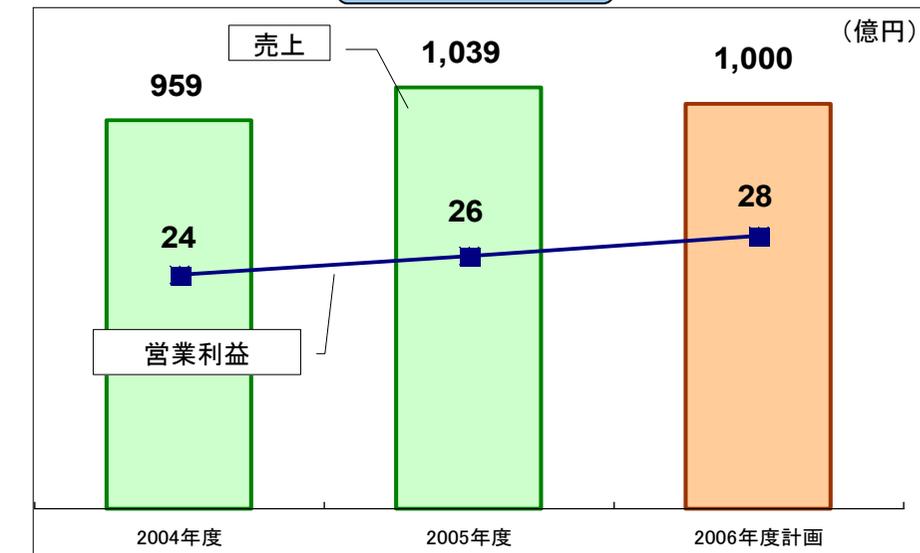
## 産業



## デバイス



## ソフト・メディア



April 27, 2006

# 経営改革への取り組みについて

---

社長 寺田 雅彦



# 1. 経営改革の組み立て

## <改革のステップ>

- ◆2006年度 黒字転換
- ◆2007年度 経営基盤の確立
- ◆2008年度 成長軌道への転換

## <改革のポイント>

- ◆経営オペレーション改革の継続と強化
- ◆Only1ニッチトップ戦略に基軸を置いた商品戦略の徹底
- ◆事業の見直しと新規事業への取り組み

## 2. 2005年度に実施した経営オペレーション改革

### 全社機構 改革

- 事業カンパニー制の解消
- 民生営業部門本社直轄
- 共通サポート部門スリム化とスタッフ部門集約一元化

→2005年11月1日実施

### 雇用構造 改革

当初計画 500名規模  
拡大計画 700名規模

→723名が応募

### 生産拠点 見直し

05年度中に  
1～2拠点削減 → 国内1拠点(鶴ヶ峰)、  
海外1拠点(ベルリン)を削減

### 新規事業 検討

新規事業化推進会議の設置 → 2005年11月  
よりスタート

### 3. 経営オペレーション改革の継続

① 技術開発力強化  
～コア技術開発と成長戦略のリンクを目指した組織改革  
～海外R&Dセンターに商品開発機能を新設

② 品質改革  
～開発プロセス改革を加速(技術改革推進センターを新設)  
～ソフト技術力強化(開発マンパワー増強/ソフト設計最適化モデル導入)

③ 生産改革  
～ディスプレイ生産体制の再構築  
～スピーディな経営と生産コスト改革を目指した生産拠点再編  
～統一生産管理システムの稼動開始

④ 調達戦略  
～液晶パネル:日本・韓国・台湾メーカーと新しい製々同盟を構築  
～HDD:モーターの得意先との更なるコラボレーションの強化

⑤ マーケティング改革  
～グローバルマーケティング本部の国内外の民生営業統括機能を強化  
～重点商品の商品別営業機能強化(ディスプレイ/カーAV)  
～BRICS販売体制強化(インドマーケティング拠点の新設)  
～Only1商品の新規販路開拓(ネット/プロシューマー/インストールビジネス)

## 4. Only1ニッチトップ商品戦略

### D-ILA

- ハイブリッドプロジェクションテレビの大画面化／Full-HD化／スリム化により収益体質強化
- 北米市場強化
- 06年度中にスリムモデルを導入
- 更なる大画面化(80,100インチ以上)への取組み



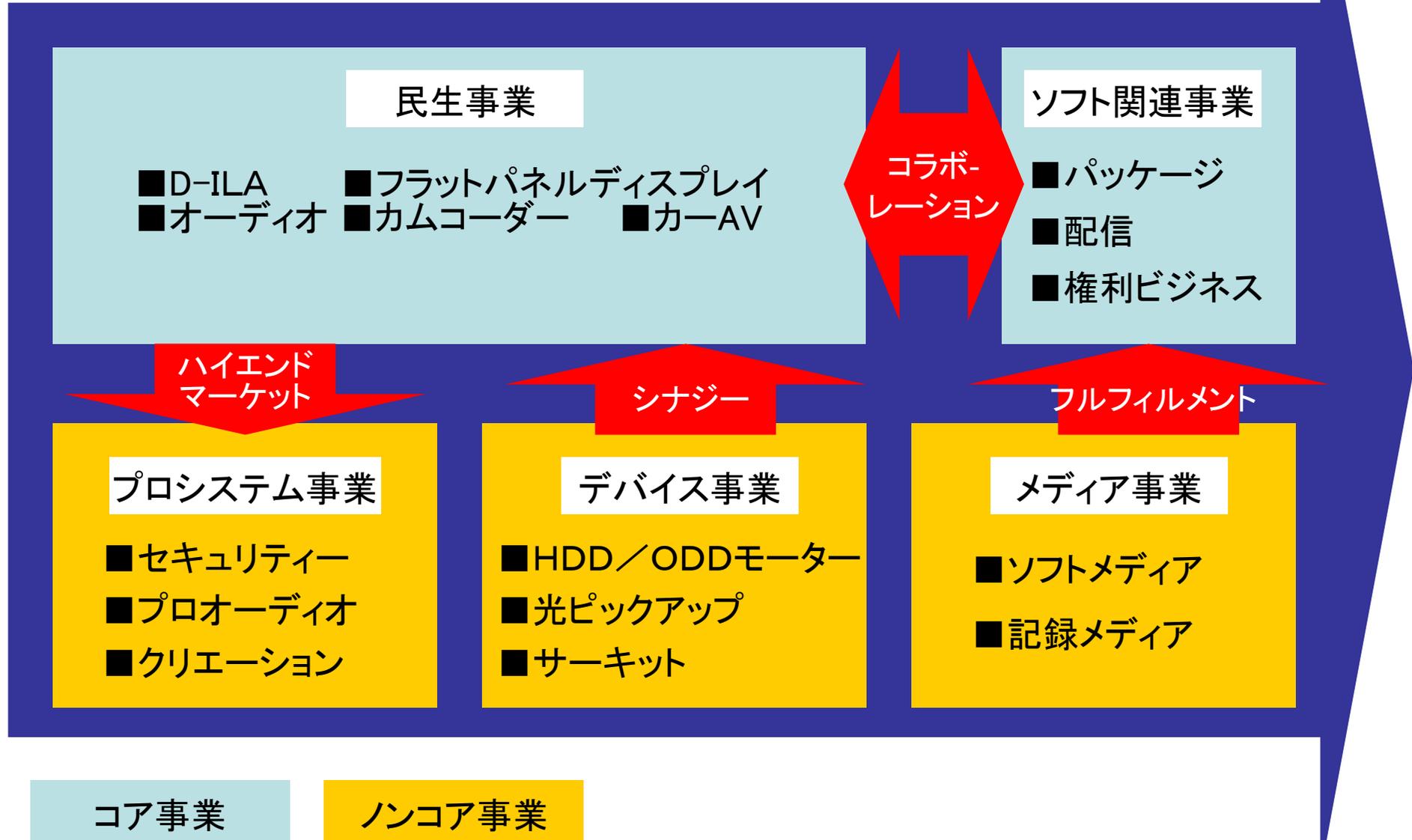
### 液晶テレビ

- 大画面／高画質／高速応答のH(High)/L(Low)戦略で差別化
- H/L戦略で市場ポジションを獲得している欧州を更に強化 (06年度欧州販売構成比目標60%)
- H/L戦略を徹底して実行
- 高速応答を差別化要素として徹底訴求



## 5. 事業の見直しへの取り組み

～シナジー効果を基準にして事業の見直しを行なう～



## 6. 新規事業への取り組み

D-ILA	D-ILAフルHDホームプロジェクター(2007年1月) 4K×2K 業務用超高解像度プロジェクター (2007年度中)	
Net-K2 ライセンス ビジネス	2006年5月にK2ラボラトリーを新設し、 当社の高音質技術であるK2/netK2技術を活用した ビジネスモデルを確立する	 
ホームシアター	本物志向の高音質商品を核に、大画面ディスプレイを 組み合わせてシステム化、最適なセットアップから インストールまでを専任営業部隊が担当	
Blue 光ディスクシステム	先行商品開発センターに開発パワーを集中し、 商品化を加速する	

## 7. 2006年度 業績予想

<連結>

(億円)

	計画	前年実績	前年比/差
売上高	8,300	8,069	103%
営業利益	1.2% 100	▲0.9% ▲ 69	- 169
経常利益	0.5% 40	▲1.9% ▲ 150	- 190
純利益	0.2% 20	▲3.8% ▲ 306	- 326