



平成 22 年 10 月 28 日

各 位

会 社 名 JVC・ケンウッド・ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役会長 兼 社長 兼 CEO 河原 春郎
(コード番号 6632 東証第一部)
問合せ先 取締役 兼 CFO 不破 久温
(TEL 045-444-5232)

事業構造改革アクションプランの効果、企業基盤の再構築に向けたアクションプランの進捗 および中期経営計画の具体化に関するお知らせ

当社は、本年 5 月 28 日付の「企業基盤の再構築に向けたアクションプランおよび中期経営計画の策定に関するお知らせ」でお知らせしましたとおり、前期に実施した「事業構造改革アクションプラン」の効果を発現させながら、企業基盤の再構築に向けたアクションプラン（以下「企業基盤再構築アクションプラン」）および平成 23 年 3 月期から平成 25 年 3 月期までの 3 事業年度を対象とする中期経営計画に取り組んでおります。

この度、企業基盤再構築アクションプランの進捗によって構造改革を平成 23 年 3 月期で終了する見込みとなり、平成 24 年 3 月期の当期純利益の黒字化を目指し、収益ある成長の実現をより確実なものとするために中期経営計画の具体化を決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 前期実施の「事業構造改革アクションプラン」の効果

平成 21 年 10 月 29 日に発表しました「事業構造改革アクションプランについて」に沿って、事業、コスト、経営、財務の「4 つの構造改革」のアプローチにより、日本ビクター株式会社（以下「ビクター」）における不採算事業の改革、全社共通固定費の大幅削減、統合経営体制の強化、大幅な資産圧縮によるキャッシュの増出に取り組み、前期末までに主な施策を終了いたしました。

この効果によって、当社における当第 2 四半期連結累計期間の営業利益は前年同期比で約 132 億円の改善となりました。当第 3 四半期以降も、この効果が引き続き業績に寄与するため、通期の営業利益は前年同期比で約 175 億円改善する見込みです。

(1) 事業・コスト構造改革

(1)-1. ホーム&モバイルエレクトロニクス事業（ディスプレイ分野、カムコーダー分野）

ディスプレイ分野では、前期末までに、欧州・ロシアでの事業の大幅な絞り込みを完了するとともに、ビクターメキシコ工場での生産を終了し、欧州および北米で EMS を活用した低コストでの事業運営体制に移行いたしました。また、これにともない、ビクタータイ工場の生産体制と欧州の販売体制を大幅に縮小いたしました。これにより、アジアを除く全地域で自社生産・自社販売会社による販売活動をほぼ終了しました。

カムコーダー分野では、前期末までに、ビクターマレーシア工場の生産体制と欧州および中国での販売体制を縮小するとともに、新開発プロセッサ（LSI）を新たなプラットフォームとして原価低減をはかるなど、商品競争力の強化に取り組みました。

(1)-2. 業務用システム事業（ビジネス・ソリューション分野）

ビクター八王子工場を売却し、生産機能をビクター横須賀工場に移管するとともに、生産革新に取り組み、原価低減、固定費削減を強力に進めました。

(1)-3. 全社共通固定費の大幅削減

メインフレームを中心としたビクター IT システムのクラウド化、サーバー化など、思い切った改革により、経営統合時には年間約 100 億円かかっていた IT コストを半減し、その効果が当期に大きく発現しております。さらに、全社システムの統合に取り組んでおります。

また、社用自動車のリースや事務機器のリースなどの余剰を一扫したほか、ディスプレイをはじめとする民生用商品などの広告を目的とした UEFA カップなどの各種スポンサードを終了し、販売および一般管理費の削減を行

いました。

(2)経営構造改革 — 統合経営体制の強化

過年度決算の訂正と並行して、経営構造改革としての連結経営の徹底をはかり、欧州販売体制を大幅に縮小するとともに、日本・欧州のロジスティクス子会社の売却と 3PL 化、関係会社の大幅な見直しなどにより、販売および一般管理費構造の抜本的改革を実施いたしました。

(3)財務構造改革 — 大幅な資産圧縮によるキャッシュの増出

ビクター八王子工場の売却、社債の償還、海外販売会社の財務構造改革など、資産圧縮とキャッシュの増出をはじめとする財務構造改革を推進いたしました。

2. 「企業基盤再構築アクションプラン」の進捗

平成 23 年 3 月期から平成 25 年 3 月期までの 3 事業年度を対象とする中期経営計画を推進するにあたり、その企業基盤を再構築するために「企業基盤再構築アクションプラン」を策定し、実施に移りました。

その主な施策は、以下のとおり、当第 2 四半期連結累計期間に大幅に進捗し、効果が発現しつつありますが、当期末までに残る施策を完了する予定です。

なお、「企業基盤再構築アクションプラン」の実施により、平成 24 年 3 月期に約 65 億円の損益改善効果が期待されます。また、これにともなう特別損失は当期に約 100 億円（うち約 40 億円は当第 2 四半期連結累計期間に計上済み）発生する見込みですが、本日別途発表しました「平成 23 年 3 月期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載の平成 23 年 3 月期業績予想には織り込み済みです。

(1)不採算事業の改革

(1)-1. ディ스플레이分野

欧州・北米などアジアを除く全域で自社生産・自社販売会社による販売活動をほぼ終了しました。また、本年 10 月 1 日付でディスプレイ関連事業部門を社長直轄の独立事業部門とし、生産・流通の外部委託とブランドライセンスによるアセットライトなビジネスモデルへの転換を進めました。

パートナーシップ戦略としては、すでに欧米におけるディーラー、生産委託先との連携販売体制を構築したほか、台湾 EMS 大手 AmTRAN、アルゼンチン代理店とのブランドライセンス契約を締結いたしました。

この結果、当第 3 四半期以降はサービス費などのレガシーコストを除き、赤字脱却の展望が開けました。

(1)-2. カムコーダー分野

本年 10 月 1 日付でビクターの欧州・米州販売会社を再編し、事業別連結体制を強化いたしました。また、本年 8 月末で国内向け民生用カムコーダーの国内生産を終了し、マレーシアでの一貫生産体制に移行して円高対策や競争力強化のための生産・販売体制の改革を終了いたしました。

商品戦略としては、現在の市場ニーズをふまえて商品構成を見直すとともに、新開発プロセッサの搭載により商品競争力、コスト競争力をさらに高めた新商品群の市場投入を開始いたしました。

さらに、高解像度映像技術や高度画像圧縮技術をはじめ、ビクターの独自技術を活かせる新開発のプロセッサを最大活用した新カテゴリー商品群の開発を進め、スチルカメラユーザーを取り込む戦略にも取り組んでまいります。

これら諸施策により、黒字化が展望できる素地が整いました。

(1)-3. ビジネス・ソリューション分野

前期にビクター八王子工場を売却し、生産機能を横須賀工場に集結する生産改革を実施いたしました。これにより、当第 2 四半期連結累計期間に大幅な原価低減、固定費削減効果が発現し、当第 2 四半期には黒字転換いたしました。当第 3 四半期には業務用ビデオカメラの生産を海外移転するなど、さらに競争力を強化いたします。

また、本社移転を機に、株式会社ケンウッド（以下「ケンウッド」）の業務用無線機器分野との統合運営を進めるため、事業拠点の集結も進めています。

(2)グローバル運営体制の再構築

(2)-1. 本社の売却と再配置

当社およびビクターが本社を置くビクター横浜工場（神奈川県横浜市神奈川区）を本年 6 月に売却し、本年 12

月末までに引き渡す予定ですが、これを機に、統合経営の効率、事業運営の効率が最も高まる配置となるよう、移転準備を進めております。

(2)-2. 生産体制の再編

上記のように本年 5 月 28 日発表の計画に沿ってビクター横須賀工場での国内向け民生用カムコーダーの生産を本年 8 月末で終了し、ビクターマレーシア工場に移管いたしました。また、ビクター横須賀工場での業務用ビデオカメラの生産も本年 12 月末で終了し、ビクターマレーシア工場に移管することが決定しています。

ビクターマレーシア工場でのホームオーディオの生産は本年 12 月末までに終了し、EMS などの外部委託に切り替えることを決定いたしました。これにより、ホームオーディオ分野のファブレス化を完了します。

(2)-3. 人員体制の見直し

本社、生産体制、販売体制の再編やグループ統合運営の推進にともない、国内・海外を合わせたグループ全体で 1 千数百名程度の人員の再配置、グループ外転出、削減を行うこととしておりましたが、以下のとおり、現時点で 1 千人余りの人員減を見込んでおります。

①生産・販売体制の第 1 次再編にともなう海外人員減 (約 600 人)

上記のホームオーディオの外部生産委託化を含む生産体制の再編にともない、ビクターマレーシア工場の人員体制を見直すほか、欧米市場における売上構成や販売規模の変化に合わせて、ビクターの欧米販売会社のバックオフィスを中心に人員体制を見直すなど、グローバル生産・販売体制の再編により、合計約 600 人の海外人員削減を決定し、実施中です。

②早期退職優遇措置や自然減などによる国内人員減 (約 500 人)

本年 10 月 14 日付で発表しました「早期退職優遇措置に関するお知らせ」のとおり、ビクターの 50 歳以上の幹部職を対象に 150 人の早期退職優遇措置を実施することが決定しています。

これに加え、ビクターにおいて、雇用の複線化の一環として本年 9 月末まで進めていたネクストキャリア支援制度（個人の多様なニーズに対応し、定年を待たずに第二の職業生活への転進を支援する制度）により、約 120 人の退職が決定しています。

このほか、定年退職や自己都合退職、国内関係会社での人員減などにより、国内人員は合計約 500 人減少する見込みです。

(3) キャッシュの増出と総資産の圧縮

当第 2 四半期連結累計期間は、各事業の業績改善や売掛債権の圧縮により、営業キャッシュ・フローが約 117 億円の収入となりました。また、上記のビクター横浜工場のほか、大阪の倉庫、岡山の営業所社屋などの固定資産の売却などにより、約 106 億円のキャッシュを増出するとともに、総資産を前期末比で約 272 億円圧縮いたしました。フリーキャッシュ・フローは約 189 億円となり、有利子負債を前期末比で約 81 億円圧縮し、手元資金が前期末比で約 89 億円増加いたしました。

当第 3 四半期以降も、国内・海外資産の売却によるキャッシュの増出を見込んでおり、当第 2 四半期連結累計期間に増加した手元資金と合わせて構造改革に必要な資金に充当する予定です。

3. 中期経営計画の具体化

当社グループは、本年 5 月 28 日に発表しました中期経営計画の中で、「日本の AV 専門メーカーとして專業色を強め、新たなポジションを確立し、新たな成長を実現する」ことを基本方針とし、成長戦略の柱として「強い事業に集中し、統合効果と新興市場での収益ある成長を目指す」ことを掲げました。

本日別途発表しました「平成 23 年 3 月期業績予想の修正に関するお知らせ」のとおり、これまでの取り組みにより中期経営計画の目標の一環である「平成 23 年 3 月期 経常利益黒字化」「平成 24 年 3 月期 当期純利益黒字化」の展望が開けましたが、成長戦略をさらに拡充し、中期経営計画の最終目標である「平成 25 年 3 月期 売上高 4,500 億円、営業利益 145 億円、当期純利益 45 億円」の達成可能性を高めるため、新たな具体的施策を策定するものです。

本年 5 月 28 日に発表しました中期経営計画では、当社グループの強みを発揮できるカーエレクトロニクス事業、業務用システム事業に集中し、両事業の合算で、売上構成比を経営統合時の 40%から 60%以上に拡大し、営業利益 130 億円を目指すとしておりますが、以下のとおり、両事業のそれぞれについて重点施策を策定するとともに、中長期的な視点から新規事業領域への進出に向けた取り組みを強化してまいります。

(1)カーエレクトロニクス事業（市販分野、OEM 分野）

（売上高：平成 22 年 3 月期実績約 1,078 億円→平成 25 年 3 月期目標 1,500 億円）

ケンウッドブランドと JVC ブランドを合わせたプレゼンスが欧米トップの市販向けカーオーディオ分野をさらに強化し、市販向けカーオーディオ分野でのグローバルトップを確固たるものにしてまいります。

また、市販向けカーナビゲーションシステム分野を強化し、カーオーディオとカーナビゲーションシステムを合わせた市販向けカーエレクトロニクス分野でグローバルトップを目指すとともに、その強みを OEM 分野に展開してまいります。

そして、次世代カーエレクトロニクス分野をリードするべく、先行開発にも注力してまいります。

*重点施策①－新興市場での販売拡大

（新興市場売上高：平成 22 年 3 月期実績約 190 億円→平成 25 年 3 月期目標 400 億円）

成長余地の大きい新興市場において、欧米の市販市場でのプレゼンス、ブランド力と商品力、シンガポールの R&D センターの活用や統合効果によるコスト競争力を活かした商品戦略を、市販分野はもとより市販転用 OEM 分野にも展開し、販売拡大をはかります。

- ・ブラジルでは、すでにケンウッドとビクターの販売子会社を統合し、統合販売体制の構築を完了していますが、新しい生産委託パートナーを得て本格的な事業展開を開始しています。
- ・インドでは、1990 年代から取引関係にある有力代理店との関係をさらに強め、市販分野・OEM 分野の両面から販売拡大をはかっています。
- ・中国では、市販市場の拡大を見据えて本年 10 月 1 日付で中国戦略室を新設し、販売ネットワークの強化、現地自動車メーカーとの取引拡大に取り組みます。

*重点施策②－統合リソースとパートナーシップ戦略によるカーナビの販売拡大

（カーナビ販売台数：平成 22 年 3 月期実績約 25 万台→平成 25 年 3 月期目標 50 万台）

HDD ナビからフラッシュメモリーナビへの需要シフトを見据えて、ケンウッドとビクターの統合リソースとパートナーシップ戦略を組み合わせた成長戦略を推進します。

- ・海外市場では、PND（Portable Navigation Device：簡易型ナビ）最大手 Garmin とのパートナーシップ、欧米トップシェアのプレゼンス、ブランド力と商品力、統合効果によるコスト競争力を活かした市販向けフラッシュメモリーナビのグローバル展開を加速するとともに、それを市販転用 OEM 分野に展開し、販売拡大をはかります。
- ・国内市場では、ケンウッドとビクターの統合開発による市販向けフラッシュメモリーナビのラインアップ拡充により、HDD ナビからのシフトを加速させ、軽自動車向けなどにも販売拡大をはかるとともに、ディーラーオプション商品への展開、純正商品の新規受注の獲得を目指します。

*重点施策③－次世代カーエレクトロニクスの先行開発

現在のカーエレクトロニクスの技術を活かした新しいカテゴリーの商品開発を進めるとともに、無線通信、音声認識・合成、カメラなどを駆使し、「エコ」「安心・安全」の機能性を加えた次世代カーエレクトロニクスの先行開発に取り組みます。

- ・カーナビゲーション分野では、外部機器との接続性を高めた新カテゴリー商品や、純正商品に他の外部機器やメディアなどとの拡張性を与える市販商品の企画開発を進め、次世代カーエレクトロニクスに発展させていきます。
- ・カーオーディオ分野では、外部接続端子付き CD レシーバーやメカレスレシーバーなど新カテゴリー商品の企画開発を進め、従来型 CD レシーバーからの買換需要を喚起し、その需要を取り込んでいきます。
- ・デバイス分野では、自社向けと外販向けを合わせて 4 千万台の規模で世界トップクラスのマーケットシェアを有する光ピックアップを搭載した CD/DVD メカニズムで、統合効果を創出するとともに、次世代デバイスの開発にも取り組みます。

(2)業務用システム事業（無線機器分野、ビジネス・ソリューション分野）

（売上高：平成 22 年 3 月期実績約 914 億円→平成 25 年 3 月期売上高目標 1,300 億円）

海外市場を中心に世界 No.2 のプレゼンスを有するケンウッドの無線機器分野と国内市場で高いプレゼンスを有するビクターのビジネス・ソリューション分野のそれぞれで重点施策を策定し、成長戦略を推進するとともに、両事業の統合運営を加速するため、無線機器分野とビジネス・ソリューション分野の主たる事業拠点を本年 12 月に統合し、販売ネットワークと受注機会の共有による受注拡大に取り組んでまいります。また、無線通信・映像・圧縮技術を駆使した業務用無線機器とセキュリティカメラの融合による業務用マルチメディアシステムの展開を進め

てまいります。

(2)-1. 無線機器分野

*重点施策①－デジタル無線機器の販売拡大

(デジタル無線機器売上構成比*1：平成22年3月期実績約10%→平成25年3月期目標30%)

主力である業務用無線機器分野で、普及拡大が見込めるデジタル業務用無線機器の販売拡大をはかります。

- ・先行している独自開発の民間向けデジタル業務用無線機器（NEXEDGE）で、アナログからデジタルへの大きな更新需要を取り込むための商品開発に注力するとともに、最大市場である米国、売上が拡大している欧州、アジア、中国、国内での販売拡大を推進します。
- ・公共安全向けデジタル業務用無線機器では、米国向けの P25（米国公共安全向け無線通信の標準規格）対応端末で欧州航空宇宙防衛大手 EADS グループ会社との連携を進めており、さらに欧州向けの TETRA（欧州公共安全向け無線通信の標準規格）対応端末にも参入し、グローバルに受注拡大に取り組みます。

*重点施策②－無線通信システムソリューションプロバイダーへの業容拡大

(無線システム売上構成比*2：平成22年3月期実績約15%→平成25年3月期目標25%)

無線端末供給から無線通信システムソリューションプロバイダーへと業容の拡大をはかるとともに、ビクターのビジネス・ソリューション分野との統合効果を活かした成長戦略に取り組みます。

- ・ケンウッドが2007年に子会社化した米国無線通信システム会社 Zetron の無線通信指令・管制システムを活用することにより、海外市場はもとより、国内市場でも無線システムの販売拡大をはかり、端末の供給からシステム販売、さらにはソリューションプロバイダーへと業容を拡大していきます。
- ・国内市場では、ビクターのビジネス・ソリューション分野との統合運営による販売ネットワークと受注機会の共有により、受注拡大をはかります。

*重点施策③－新興市場での販売拡大

(新興市場売上構成比：平成22年3月期実績約15%→平成25年3月期目標25%)

新興国向けベーシックモデルの投入により、社会インフラの整備や建設が進むにつれて市場拡大が期待できる中国、アフリカ、中南米など新興市場での販売拡大を推進します。

*1 無線機器事業に占めるデジタル無線機器の売上比率

*2 無線機器事業に占める無線システム事業部門の売上比率

(2)-2. ビジネス・ソリューション分野

*重点施策①－セキュリティ関連を成長ドライバーとした成長戦略

(国内売上高：平成22年3月期実績約230億円→平成25年3月期目標300億円)

前期に実施した大幅な原価低減、固定費削減によって高まったコスト競争力をベースに、ビクターの映像・圧縮技術を活かせるカメラ分野に集中し、セキュリティ強化の観点から公共安全投資と民間設備投資の両方が期待できるセキュリティ関連を成長ドライバーとした成長戦略に取り組みます。

- ・IPシステム化によるソリューションビジネスの拡大を推進するとともに、画像のハイビジョン化による更新需要の取り込み、無線通信技術の活用による新規顧客の獲得に取り組みます。
- ・電設、教育・公共、企業、娯楽施設、新規市場の5大市場で、業種/顧客別プロジェクトを推進し、国内市場での受注拡大をはかります。
- ・拡充した技術・営業リソースを活かし、収益性の高いソフト・サービスの内製比率を高めます。

*重点施策②－統合運営やパートナーシップによる成長戦略

ケンウッドの業務用無線機器分野との統合効果を活かした成長戦略や他社とのパートナーシップ戦略による戦略的な事業展開に取り組みます。

- ・海外市場では、ケンウッドの業務用無線機器分野との統合運営による販売ネットワークと受注機会の共有により、受注拡大をはかります。
- ・海外市場で、フライトシュミレーターをはじめとする高精細（4K2K）プロジェクターの業務用システムへの展開を加速します。
- ・本年9月24日に発表したヒビノ株式会社との戦略的提携による業務用音響・映像分野の販売強化に取り組みます。また、当社子会社である株式会社ビデオテックなどを活かした3Dビジネスの拡大にも取り組みます。加えて、カメラ分野などでも受注機会を拡大する目的で、他社とのパートナーシップ戦略を視野に

入れた戦略的な事業展開を推進します。

(3)新たな成長戦略 — 医用、教育、高齢化対応、エコ、安心・安全など新規事業領域への進出を目指す

個々のコア技術開発に注力していたこれまでの取り組みから、世界レベルの3D映像技術、画像圧縮技術、無線技術、音響技術、GPS 関連技術、デバイスなどのコア技術の事業化を目指す成長戦略へと、戦略転換いたします。

長年培ってきた映像、圧縮、音響、通信などのコア技術をベースに、産官学による連携を活かして、今後の成長が見込める医用、教育、高齢化対応、エコ、安心・安全の分野の事業化に集中し、新規事業領域への進出を目指すとともに、これらをカーエレクトロニクス事業や業務用システム事業に展開し、中長期的な視点で収益ある成長を目指してまいります。

当社では、これまで当社直轄の技術開発組織として統合技術戦略推進部を置き、その傘下にある「コア技術開発センター」でグループ横断的なコア技術開発を進めてきましたが、本年10月1日付で、「コア技術開発センター」を「技術開発センター」に再編成し、上記の事業化テーマに集中する体制に移行するとともに、傘下に事業化を促進する「新事業インキュベーション部」を新設いたしました。また、これにともない、現行事業に直結する開発テーマについては人材や設備などのリソースを各事業部門に移管いたしました。

*重点施策① — 医用、教育、高齢化対応

映像・音響・通信機器メーカーならではの視点で、複数の大学医学部や東京工業大学ソリューション研究機構などと連携し、医療機関を支援するための遠隔医療高精細3D映像システムや教育機関を支援するための遠隔授業用高精細多機能表示システムなど、高解像度画像技術、高度映像圧縮・伝送技術、画像・音響解析技術、通信技術を活かした診断・診療支援機器や教育支援機器、情報提供機器の開発に取り組みます。

*重点施策② — エコ、安心・安全

カーエレクトロニクスメーカーならではの視点で、産官学の連携により、自動車運転中の安全性を高めるための車載用安全報知システムやエコドライブをサポートするための自動車一家庭間情報伝送システムなど、映像技術、高度画像圧縮・伝送技術、車内音響技術、通信・ネットワーク技術、車載機器向けアルゴリズムを活かした車載用機器および車載用インターフェースの開発に取り組みます。また、そうした技術やインターフェースの車載機器以外への展開にも取り組んでいきます。

加えて、世界第2位のプレゼンスを有する業務用無線機器のマルチメディア化に世界トップクラスの画像圧縮技術を応用した新しい商品の開発にも取り組んでおります。

*重点施策③ — 共同研究開発

独立行政法人情報通信研究機構（NICT）との裸眼3D映像システムの開発、日本放送協会（NHK）との8K4K超高精細映像システムの開発、パートナー企業との3D映像機器の開発、映像プロジェクター半導体素子（LCOS：当社商品名「ILA」）の超小型プロジェクター素子への展開、レーザー光源と組み合わせた光学素子の研究など、すでに進めている共同研究開発をR&Dビジネスとして本格化させます。

(4)戦略投資

上記の成長戦略をふまえ、研究開発投資の7~8割をカーエレクトロニクス、業務用システム事業および上記の新規事業領域に集中的に振り向けてまいります。

また、設備投資についても、研究開発費と同様、その7~8割をカーエレクトロニクス、業務用システム事業および上記の新規事業領域に振り向けてまいります。

(5)財務・資本戦略 — 「自己資本比率 25%」「ネット D/E レシオ 0.5 倍以下」の達成を目指す

今後も、事業収益の改善や成長戦略の推進に加え、有利子負債の圧縮を進めることにより、経常収支の改善をはかってまいります。また、平成23年3月期で構造改革を完了することにより、平成24年3月期以降の当期純利益を黒字化し、財務体質の強化をはかっていくとともに、継続企業の前提に関する注記の早期解消を目指してまいります。

こうした取り組みにより、平成25年3月期に「自己資本比率 25%」「ネット D/E レシオ 0.5 倍以下」の達成を目指してまいります。

(6)経営改革

当社の子会社であり、当社グループの事業会社であるビクター、ケンウッド、J&Kカーエレクトロニクス株式会社の統合に向けて、本年10月1日付で3つの事業会社を取締役会非設置会社、監査役会非設置会社化するとともに、当社と事業会社に分散していた本社機能を当社に統合し、実質的な統合運営を開始いたしました。

4. 平成 23 年 3 月期業績予想への影響について

本日別途発表しました「平成 23 年 3 月期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載の平成 23 年 3 月期業績予想には、企業基盤の再構築に向けたアクションプランおよび中期経営改革の具体化による影響を織り込み済みです。

以 上