

News Release

2011年11月29日

パイオニア株式会社
代表者名 代表取締役社長 小谷 進
(コード番号 6773 東証第一部)
問合せ先 代表取締役専務取締役 岡安 秀喜
電 話 (044) 580-3211

新・中期事業計画についてのお知らせ

当社はこのたび、2014年3月期までの新・中期事業計画を策定しましたので、以下のとおりお知らせします。

I. 新・中期事業計画の骨子

当社では、新・中期事業計画の骨子として以下の4つを定めました。

成長戦略を推し進めるという従来からの目標に変更はなく、今回の新・中期事業計画は、この4つの骨子を基軸として推進してまいります。

1. 既存事業の堅実な成長
2. 新興国市場への進出と事業拡大
3. 新規事業の開発
4. 戦略的アライアンスの推進

1. 既存事業の堅実な成長

(1) カーエレクトロニクス事業

主力事業であるカーエレクトロニクス事業は、市販事業における継続した利益拡大と、さらにOEM事業における売上拡大と利益性向上を両立させることで、安定的かつ確実に毎期、増益を実現し、2011年3月期に5.5%であった営業利益率を、2014年3月期には6.6%まで高めます。

市販事業では、海外市場におけるカーCDプレーヤーの堅実な伸びと、各市場のニーズに合致したカーナビゲーションシステムのグローバル展開により、事業拡大を図ります。

OEM事業では、主要取引先との関係強化、新興国を中心としたカーディーラーチャンネルにおけるビジネス拡大により、事業の拡大を図ります。

また、カーエレクトロニクス事業共通のコスト削減への取り組みとしては、開発での標準化や共有化によりハードおよびソフトの開発工数を低減することで開発効率を高めるほか、戦略パートナーとの協業の範囲を拡大することで開発費の圧縮を図ってまいります。

(2) ホームエレクトロニクス事業

ホームエレクトロニクス事業では、当期の課題であるホームAV事業を黒字化したあとは、全事業で利益を拡大させ増益を図ります。営業利益率は、2011年3月期の1.6%から2014年3月期には4.8%を目指します。

ホームエレクトロニクスは、ホームAV、DJ機器、光ディスクを中心に、売上および利

益の拡大を計画しています。

中でも、ホームAV事業でダンサーオーディオ“STEEZ”のような市場創造型商品による商品ラインアップの拡充に加え、ODM（相手先ブランド設計・生産）の活用などによる継続したコスト削減を進めることで、黒字の定着と拡大を図ってまいります。

また、光ディスク事業は、ブルーレイディスクドライブの薄型化や多層化といった技術革新に加え、アーカイブ用途の需要拡大や、タブレットPC等の普及に伴う外付けディスクドライブの需要増加など、ビジネス機会の拡大をとらえて今後も売上拡大を図ってまいります。

2. 新興国市場への進出と事業拡大

成長を続ける新興国で、当社の保有する「強み」を生かして各地域ごとの市場ニーズに適った地域別戦略を展開し、事業を拡大させてまいります。

前期は中国、当期はブラジルをターゲットとして事業拡大に取り組んできましたが、来期以降は、インドをはじめ、ロシア、アセアン、中南米、中東などでの事業拡大を目指します。また、将来的に有望な市場であるアフリカでの開拓準備も進めてまいります。

3. 新規事業の開発

さらなる成長のためには、カーエレクトロニクス、ホームエレクトロニクスに次ぐ第3、第4の事業を立ち上げることが急務です。新規事業の開発に当たっては、「新たな需要をもたらす新規事業の創造と拡大」と「新規分野への事業参入と育成」という2つの方針を掲げています。

「新たな需要をもたらす新規事業の創造と拡大」については、現在の事業ラインをより拡大すべく、2つの方向性で展開していきます。一つ目の方向性は『“ハード・ソフト+情報サービス”による、新しいユーザー価値の提供』です。これは価値創造をハード単体だけでなく、ソフトや情報・サービスという無形の要素を加えたトータルでの価値提案を行うものです。すでに、カーエレクトロニクスではスマートフォン連携のカーナビゲーションビジネスを開始していますが、今後はホームエレクトロニクスでも独自の発想で取り組んでまいります。もう一つの方向性は『AVと異分野の融合による、新たな音楽文化の創造』です。例えば、本年10月に発売したダンサーオーディオ“STEEZ”は、AV文化とストリートダンス文化を融合し、いつでも、どこでも仲間と一緒にダンスを練習できる、という新しいスタイルを提案したものです。

「新規分野への事業参入と育成」については、当社が参入していない他分野に進出することで、新たな事業ラインを築いてまいります。具体的には、カーナビゲーション技術を活かした自転車関連機器事業や、ブラジルでのEMS（電子部品受託製造）・部品事業などに注力してまいります。また、中期的な展開としては有機EL照明事業、電気自動車時代に向けたEV（電気自動車）関連事業、そして今後、極めて大きな市場が見込まれる医療・健康機器関連事業など、当社が保有する技術を活用することで、未経験の様々な他分野に参入し、新規事業を育成してまいります。

4. 戦略的アライアンスの推進

戦略パートナーとのアライアンスの推進は、新・中期事業計画実現のための主要な取り組みの一つであり、当社のさらなる成長に向けて今後も一層精力的に取り組んでまいります。そのためにも、現在の協業の強化に加え、さらなるアライアンスも視野に入れて積極的に取り組んでまいります。

II. 数値計画

2014年3月期までの数値計画は、次のとおりです。

		2011年3月期 (実績)	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
全社	売上高	4,575億円	4,400億円	5,300億円	5,700億円
	営業利益 (営業利益率)	158億円 (3.5%)	110億円 (2.5%)	270億円 (5.1%)	310億円 (5.4%)
	経常利益	123億円	75億円	230億円	280億円
	当期純利益	104億円	10億円	150億円	210億円
カーエレクトロニクス	売上高	2,541億円	2,670億円	3,250億円	3,350億円
	営業利益	140億円	70億円	200億円	220億円
ホームエレクトロニクス	売上高	1,576億円	1,280億円	1,510億円	1,670億円
	営業利益	25億円	35億円	55億円	80億円
為替レート	1米ドル	85.72円	77.41円	75円	75円
	1ユーロ	113.12円	109.40円	105円	105円

(注) 各セグメントの営業利益は、セグメント間取引消去前の金額を表しています。

当期は、東日本大震災、タイ洪水と大きな災害の影響を受けていますが、来期からは、新・中期事業計画に基づき、成長路線を加速してまいります。

見通しに関する注意事項

当発表資料中、当社の現在の計画、概算、戦略、判断などの記述、また、その他すでに確定した事実以外の記述は、当社の将来の業績の見通しに関するものです。これらの記述は、現在入手可能な情報による当社経営陣の仮定および判断に基づいています。実際の業績は、様々な重要なリスク要因や不確定要素によって、見通しの中で説明されている業績から大きく異なる可能性もありますので、これらの記述に過度に依存されないようお願いします。また、当社は新たな情報や将来の事象等の結果によってこれらの記述を常に見直すとは限らず、当社はこのような義務を負うものではありません。当社に影響を与え得るリスクや不確定要素には、(1)当社が関わる市場の一般的な経済情勢、特に消費動向や当社が製品等を供給する業界の動向、(2)為替レート、特に当社が大きな売上や資産、負債を計上するユーロ、米ドル、その他の通貨と円との為替レート、(3)競争の激しい市場において、顧客から受け入れられる製品を継続して設計、開発する能力、(4)事業戦略を成功させる能力、(5)他社との合併、提携またはその他の事業関係の成功、(6)資金調達能力、(7)研究開発や設備投資に十分な経営資源を継続して投下する能力、(8)製品に関する品質管理能力、(9)生産に必要な重要部品を継続して調達し得る状況、(10)偶発事象の結果などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

以上