

News Release

平成17年12月8日

各 位

パイオニア株式会社
代表者名 代表取締役社長 伊藤 周男
(コード番号 6773)
(東証・大証 市場第一部)
問合せ先 代表取締役副社長 須藤 民彦
電 話 (03)3494-1111

事業構造改革についてのお知らせ

当社は、平成17年12月8日開催の取締役会において、事業構造改革につき決議しましたので、下記のとおりお知らせします。

記

・事業構造改革施策について

1. グループ全体の改革施策

第一に、組織再編による経営効率の改善を行います。全社最適のオペレーションをより徹底するために、平成18年1月1日付で現在の社内カンパニー制を廃止し、ホームエンタテインメントビジネスグループとモバイルエンタテインメントビジネスグループの二事業部に再編します。プラズマディスプレイ、DVD、ホームオーディオの各事業は全てホームエンタテインメントビジネスグループとして統合し、共通プラットフォーム開発やカテゴリーをまたいだ商品開発・機能提案がより迅速かつ効率的に行える体制とします。ホームエンタテインメントビジネスグループについては、現在3カ所に分散している企画・開発・設計の人員を、平成19年春を目処に国内1拠点に集結させます。これにより生産性の向上や部門間のスムーズな融合を図ってまいります。社内カンパニー制の廃止に伴い、従来各カンパニー内にあった管理・間接機能の一部を連結本社機能に統合し、組織全体のスリム化を図ります。さらに、管理・間接部門を中心とする連結本社組織全体を、平成18年4月を目処に再編します。

第二に、グループ全体での固定費削減の一環として、全世界の生産拠点につき40カ所から30カ所程度への統廃合や、これに伴い海外生産拠点を中心として約2,000名の人員削減を行っていますが、今後も生産レイアウトの最適化を目指してまいります。また、研究開発費比率を低減します。当社の研究開発費は現在、対連結売上高比率で8%に近づいていますが、他社との協業、提携を積極的に進めるなどして開発費負担の低減を図り、この比率を7%以下に抑えます。海外販売法人においても、人件費を含むあらゆる経費の見直しと削減を進めてまいります。さらに、株式の上場を東京証券取引所に一本化することとし、ニューヨーク証券取引所、ユーロネクスト アムステルダム、大阪証券取引所での上場を廃止して固定費と事務負担の軽減を図ります。

第三に、人員体制の見直しを行います。今回、ホームエンタテインメント事業の統合や拠点集約、連結本社機能の統合などを実行するに当たり、人員体制のスリム化による連結ベースでの固定費の削減を目的として、親会社および国内グループ会社の従業員を対象とした600名程度の雇用調整を実施したい旨を12月1日に労働組合に申し入れ、協議を開始しました。具体的な実施内容については、今後労使間で協議を重ねてまいります。

さらに、役員数の削減と報酬カットを行います。組織の再編や簡素化に伴い、取締役および執行役員の役割と責任を新たな事業体制に沿って見直します。役員の報酬カットはすでに本年1月から実施していますが、10月から20～25%まで引き下げ幅を拡大するとともに、11月からは管理職給与の一部カットも実施しています。

2. ディスプレイ事業の構造改革施策

プラズマディスプレイについては、今後とも当社のホームエンタテインメント事業の展開に不可欠な製品と考えており、事業を継続してまいります。ただし、今後はパイオニアブランドでの完成品販売に注力し、今回の業績不振の主要因となったOEM事業については、販売数量が大きく変動するリスクがあることから、この事業への依存度を低減させる方針に転換します。これに伴い、パネル生産能力を見直し、現在行っている一部生産ラインの休止を来期以降も継続します。また、需要動向を見た上で、さらに生産ラインを休止させることも検討します。また、生産設備については、上半期中に減損を計上しました。これらの生産台数の適正化および固定費の圧縮により、事業の赤字幅の縮小を図ります。

有機ELディスプレイについては、アクティブマトリクス型は、収益化の目処が立たないため量産化を中止します。ただし、研究開発については、保有する特許の有効利用などを考慮し、今後も継続してまいります。アクティブマトリクス用TFT基板事業については、子会社の東北パイオニア株式会社が合併で行っていたエルディス株式会社の合併解消を前提として、撤退します。一方、パッシブマトリクス型については、当社製品での採用を拡大するとともに、新規アプリケーションを積極的に提案し、新規顧客獲得に注力してまいります。

3. 今後の事業方針 - 事業戦略の再構築による収益性の向上

モバイルエンタテインメント事業の強化と収益の拡大

モバイルエンタテインメント事業においては、以下の3つの事業領域の強化・拡大に注力し、当期の営業利益をボトムに、収益の向上を図ってまいります。

(1) 市販カーオーディオ事業強化による利益の確保

当社のモバイルエンタテインメント事業の収益の柱は市販カーオーディオであり、この市場での圧倒的なトップシェアを維持することが、中期的にも重要課題であると考えています。特に、日米欧の先進諸国に比べて、BRICsなどの地域での伸びが顕著となっており、これらの市場に対して、高いブランドイメージを持つ当社は積極的に攻勢をかけてまいります。製品面では、音楽配信の普及や放送のデジタル化が進行する中で、引き続きパイオニアならではの新価値提案や性能・機能の実現を図ります。これによりブランドイメージの一層の向上を目指すとともに、コスト競争力強化を続け、今後とも高い収益性を確保する考えです。

(2) 市販カーナビゲーション事業の拡大

国内市販カーナビゲーション市場では、お客様から圧倒的なご支持をいただいているトップメーカーとしての地位を堅持してまいります。一方、今後の売上拡大のために、カーナビゲーションの普及率が数%と低い海外市場の開拓を積極的に行います。海外市販市場では、カーナビゲーションがいよいよ本格的に立ち上がる兆しを見せており、当社では、国内市場向けに開発したプラットフォームをベースに地域展開することにより、効率的かつスピーディな商品開発を進めます。各地域特性に合わせた商品を充実させることにより、海外市販カーナビゲーションの売上拡大を図ってまいります。またカーナビゲーションでは、ソフト開発を中心に投資が増大しつつありますが、プロセス改革や共通開発を推進することにより一層の効率化を進め、利益性の向上を図ります。

(3) O E M事業の拡大

O E M事業は、モバイルエンタテインメント事業のもう一つの柱であり、事業拡大への取組みを強化してまいります。具体的には、まず、国内において拡大しているディーラーオプション市場への取組みを強化します。さらにライン純正市場でも、積極的な売上拡大を図るとともに、中長期のプロジェクトに関しても、すでに複数の自動車メーカーと先行開発を進めており、今後のモバイルエンタテインメント事業の売上拡大の原動力になるものと期待しています。カーナビゲーション市場は、今後、車やインフラとの連携が進むことで、I T S（高度道路交通システム）/テレマティックスの領域へと広がっていくことが予想されています。当社は、ハード・ソフト技術と、日本国内の地図コンテンツやサーバービジネスモデルを自前で持つカーエレクトロニクスのトップメーカーとして、コラボレーションや事業提携なども視野に入れながら、今後、O E M事業を中心に、この領域への事業拡大を目指してまいります。

ホームエンタテインメント事業の強化と収益性の改善

ホームエンタテインメント事業については、プラズマディスプレイ、D V D、ホームオーディオの各商品カテゴリーをホームエンタテインメントビジネスグループとして統合することにより、各カテゴリーを横断する組織体制とコアプロセスを構築してまいります。これにより、相乗的なブランドパワーの発揮やシステム化による新価値創出、共通プラットフォームの開発やコアプロセスの標準化が、より効率的かつ迅速に進めやすい体制となります。

(1) プラズマディスプレイの取組み

プラズマディスプレイについては、上述のとおり、O E M事業を一旦縮小します。当面は全世界で順調に販売台数を伸ばしているパイオニアブランドでの販売に注力し、収益性の改善を図ってまいります。

商品面では、来期早々に市場導入を予定している50インチのフルH Dモデルを中心に、当社の強みである高精細パネルでの優位性を一段と強化します。また、D V DレコーダーやA Vアンプ、スピーカーなどとの連携を強めるとともに、操作性やデザイン、音場に関する革新を進め、上質のホームエンタテインメントを提案してまいります。今回の構造改革による固定費の圧縮、販売数量の伸長に見合った生産能力の設定と材料費の低減により早急に赤字幅の縮小を図ります。今後、プラズマディスプレイ市場ではX G A以上の高精細タイプが急成長すると期待しており、再来期以降にはさらに収益性が回復すると考えています。

(2) 光ディスクの取組み

D V Dレコーダーについては、欧米市場の普及価格帯商品は低価格化が急速に進んでいることから、これら普及価格帯商品の自社開発は中止し、開発リソースを先端技術搭載商品に振り向けます。さらに、L S I開発、ソフト開発の面では、他社との協業、提携を積極的に進め、開発費を抑制しつつ、製品の迅速な市場導入を実現していきます。なお、普及価格帯商品やV C R複合機などについては、D V Dレコーダー用ドライブユニットを自社生産している強みを活かしつつ、生産委託による製品調達に切り替え、収益性の改善を図ります。

パソコン用の記録型D V Dドライブについては、付加価値の高いノートパソコン用スリムドライブに注力するとともに、開発の軸足を今後成長が期待されるブルーレイディスクドライブに移していきます。

また、DVDレコーダー用ドライブユニットの外販も今後さらに強化してまいります。当期は自社向け100万台を含む全世界DVDレコーダー市場の約20%に当たる300万台を供給する見込みです。これを来期は600万台、世界市場の30%を目指します。一方、新規事業領域の開拓については、当期は8cm専用のスリムタイプDVDレコーダー用ドライブユニットを開発し、DVDカムコーダー向けに供給を開始しました。今後は、カムコーダーの以外のアプリケーションも開拓してまいります。

(3) ホームオーディオの取組み

ホームオーディオ事業は当社の原点であり、ブランドイメージに寄与している重要な事業です。全世界でのホームオーディオへの需要は依然根強いものがあります。さらに、今後映像の高精細化が進むと、それに見合ったクオリティを有するオーディオ機器への需要が喚起され、そこにも当社のビジネスチャンスがあると考えています。

ここ数年、当社のホームオーディオの売上は減少を続けてきましたが、プラズマディスプレイ、DVDとともに、再びホームエンタテインメント事業のコアとして再活性化させ、収益性を改善してまいります。そのためには、パイオニアが創業以来大事にしてきた「音にこだわるマインド」を再認識し、グループ全体でオーディオへの取組みを強化いたします。

その上で、リビングルームで音と映像をより心地よく楽しむためのプレミアムホームシアターはもとより、パソコンやテレビを本格的なシアターにグレードアップするオーディオシステム、携帯デジタルオーディオとの接続性を考慮した製品など、パイオニアらしい新しい提案をしてまいります。

当社では、これらの施策を速やかに実行することで、まず、来期における連結営業利益の黒字化を目指します。さらに、2年以内を目処にホームエンタテインメント事業の赤字体質からの脱却を図り、安定的な収益の確保を目指します。

新生パイオニアとしてスタートするために、私どもはもう一度原点に戻り、お客様に感動していただける商品を提供してまいります。そして、お客様や株主・投資家の皆様からの信頼とご支持を取り戻していく所存です。

・事業構造改革に伴う役員の異動について

前述の事業構造改革に伴い、平成18年1月1日付で安田 信治氏を執行役員（ホームエンタテインメントビジネスグループ担当）として選任することを決定しました。なお、同氏は当社監査役を平成17年11月30日付で退任し、平成17年12月1日付で当社顧問に就任していません。

・事業構造改革に伴う業績予想の修正等について

前述の事業構造改革に伴い、平成17年10月21日に発表した平成18年3月期（平成17年4月1日～平成18年3月31日）通期連結業績予想を次のとおり修正します。

（金額単位 百万円）

	営業収入	営業利益 (損失)	税引前利益 (損失)	当期純利益 (損失)
前回発表予想(A)	770,000	25,000	28,000	24,000
今回修正予想(B)	770,000	25,000	73,000	87,000
増減額(B-A)	0	0	45,000	63,000
(ご参考) 前期実績(平成17年3月期)	733,648	2,592	187	8,789

営業収入および営業損失については前回予想からの変更はありませんが、今回、前述の事業構造改革費用として、プラズマディスプレイの生産能力縮小に伴う一部生産設備の減損として320億円、雇用調整を行う費用として110億円、アクティブマトリクス型有機EL事業からの撤退を決定したことに伴う持分法投資損として230億円、親会社等の繰延税金資産に対する評価性引当金180億円を見込んだことから、税引前損失および当期純損失が前回予想より拡大する見込みとなりました。

業績予想における為替レートは、1米ドル=110円、1ユーロ=135円を想定しています。

また、今回の事業構造改革および連結通期業績予想修正に伴って、平成17年10月31日に発表した中間期の連結実績についても次のとおり修正しています。

なお、詳細については本日付の別途発表資料『平成18年3月期中間決算短信（連結）【米国会計基準】および個別中間財務諸表の概要等の一部修正について』をご覧ください。

(金額単位 百万円)

	営業収入	営業利益 (損失)	税引前利益 (損失)	当期純利益 (損失)
前回発表実績(A)	349,898	16,388	11,954	12,261
今回修正実績(B)	349,898	16,388	43,869	58,044
増減額(B-A)	0	0	31,915	45,783
(ご参考)前年同期実績 (平成17年9月中間期)	345,047	13,398	12,438	4,809

今回の事業構造改革を踏まえ、新たに中間期において、プラズマディスプレイの生産設備等の減損認識、アクティブマトリクス型有機EL事業からの撤退の決定に伴う損失の計上、および繰延税金資産についての評価性引当金を追加で計上したことなどにより修正するものです。

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、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くものです。実際の業績は、さまざま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、これらの記述に過度に依存されないようお願いいたします。また、当社は新たな情報、将来の事象、その他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、(2)為替レート、特に当社が大きな売上や資産・負債を計上する米ドル、ユーロ、その他の通貨と円との為替レート、(3)継続的な新製品導入、急速な技術開発、厳しい価格競争、主観的で変化しやすい消費者の嗜好等を特徴とする、競争の激しい市場において、評価の高い製品やサービスを継続して設計・開発する能力、(4)事業戦略を成功させる能力、(5)事業に影響を与える技術開発の点で、競争、発展し、販売戦略を成功させる能力、(6)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、(7)ブランドイメージを継続的に向上させる能力、(8)当社と他社との合併や提携の成功、(9)事業構造改革の成否、(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