

News Release

平成20年3月7日

パイオニア株式会社
代表者名 代表取締役社長 須藤 民彦
(コード番号 6773 東証第一部)
問合せ先 常務取締役経理部長 岡安 秀喜
電 話 (03) 3494-1111

ディスプレイ事業の構造改革および企業価値向上に向けた取り組みについて

当社は、平成20年3月7日の取締役会において、ディスプレイ事業の構造改革および企業価値向上に向けた取り組みについて決議しましたので、次のとおりお知らせします。

I. ディスプレイ事業の構造改革

当社は、ディスプレイをホームAVの中核商品として、またホームエレクトロニクス事業のブランドイメージを牽引する商品として、ラインナップには欠かせないものと考えています。ディスプレイ事業の遂行にあたっては、当社のブランドイメージに沿った高画質・高音質・高品位の製品を、その付加価値にふさわしい価格で提供しつつ、適正な事業規模を追求するという基本戦略を継続してまいります。

しかし、プラズマディスプレイパネルについては、今後想定される販売数量でコスト競争力を維持することは難しいと判断し、次期新製品に搭載するパネルをもって自社生産を終了し、外部からの調達に切り替えることを決定しました。これにより、設備投資型の垂直統合ビジネスモデルから、付加価値提案型のビジネスモデルへ転換してまいります。パネルモジュールの調達に関しては、当社の持つ技術を盛り込むことを含めて現在協議中であり、詳細が決まり次第発表します。

プラズマディスプレイパネルの生産終了に伴い生産体制を見直すと同時に、ディスプレイ事業全体を売上規模に見合った体制にスリム化することを図ってまいります。実施にあたっては、従業員の雇用確保を最大限考慮し、関連人員等の経営資源を、カーエレクトロニクス事業、DJ機器を扱うプロSV事業、ブルーレイディスクほかのAV事業等に振り向けることで当社の事業を拡大させ、プラズマディスプレイ事業の減少分を補っていく考えです。計画の詳細は現在検討中であり、決定次第発表します。

当期においてはプラズマディスプレイ生産設備の減損を行い、平成21年3月期(来期)は体制のスリム化と成長事業へのシフトを進めてまいります。大きな効果が出てくるのは平成22年3月期となる見込みです。これは、ホームエレクトロニクス事業の平成22年3月期の黒字化に貢献するものと考えています。

II. 企業価値向上に向けた取り組み

1. カーエレクトロニクス事業の成長戦略

カーエレクトロニクス事業では、現在の収益性を維持していくためにも、カーナビゲーション事業の拡大が最も重要であると考えています。

まず、カーナビゲーションの今後の主流となる、携帯電話とインターネットを利用したテレマティクス機能の強化を図り、単なるナビゲーションシステムではない車内の総合情報端末として、新たな需要を創出してまいります。また、拡大しているポータブルナビゲーションの需要に対しては、AV機能を組み込んだインダッシュ型ナビゲーションで周辺機器との接続や斬新な操作性を実現し、ポータブルタイプにはない新しい価値を提案することで顧客層を拡大してまいります。これに向けてライトプラットフォームを開発しており、このモデルを全世界で展開してまいります。

OEMナビゲーションにおいても、国内外でライン純正の獲得に注力するとともに、国内ディーラーオプション市場での取引拡大によって、カーナビゲーション全体の事業規模拡大を目指してまいります。

市販カーAVでは、BRICs地域の急速な市場拡大に積極的に対応することで先進国の市場縮小を補うとともに、CDからDVD搭載モデルへとシフトさせることで単価下落を防ぎ、収益性を確保する計画です。さらに各種メディアやネットワークに対応することで新価値提案も積極的に行い、市場シェアを維持してまいります。

開発面では、複雑化するソフトウェア開発のプロセス改革や、受注を拡大しているOEM製品でのプラットフォーム共通化などによる効率化を進めることで、事業の拡大と収益性の維持を両立させてまいります。

これらの施策により、当事業は中期的に営業利益率6～7%の水準維持を目標としてまいります。

2. ホームエレクトロニクス事業の黒字化

ホームエレクトロニクス事業においては、ディスプレイと連携したAV製品やブルーレイディスク関連製品の売上拡大による収益性の改善に重点を置いてまいります。

ディスプレイと連携したAV製品では、ネットワーク化やワイヤレス化に対応した製品を拡充し、ネットワークを介して家庭に入ってくるデジタルコンテンツを自由に扱える環境を作り出すことや、ソース機器とディスプレイとの接続をワイヤレス化し新世代の壁掛けテレビを実現することを目指してまいります。また、長年の高画質化・高音質化の開発の中で培った画像・音声の解析技術を活用し、新価値の提案をそれぞれの商品に盛り込むことで事業を拡大していく計画です。

ブルーレイディスク関連については、自社開発を、全世界で普及が見込めるプレーヤーに絞り込んでまいります。その一方、共同開発やアウトソーシングを進めることで、レコーダー等のラインナップを拡充してまいります。デバイスについても、プレーヤーやレコーダー用のプラットフォームと併せたパッケージ販売により、外販を拡大していく計画です。

プロSV関連では、DJ機器のラインナップの拡充や映像・音響設備製品へのカテゴリーの拡大によって、これまで以上の事業拡大を目指してまいります。

これらの施策および前述のディスプレイ事業の構造改革によって収益性を改善し、平成22年3月期におけるホームエレクトロニクス事業黒字化を目指します。

3. スピーカー事業戦略

スピーカー事業は、当社が創業以来70年培ってきた技術やノウハウを有効活用できる事業です。市場で確固たる地位を築いているカー用スピーカーに加え、ホーム用スピーカーの事業展開に注力することで、事業全体の拡大に取り組んでまいります。

ホーム用スピーカーでは、付加価値の高い商品を提供することで収益性を確保しつつ、売上を拡大してまいります。また、業務用スピーカーの商品カテゴリーの拡充も図ってまいります。

スピーカーユニットの外販については、携帯電話用スピーカーは、事業の安定性を確保するため取引先の拡大を図ってまいります。また薄型テレビ用スピーカーなどの分野でも、当社独自のスピーカーを開発し、拡販していく計画です。

事業体制については、完全子会社化した東北パイオニア株式会社にスピーカーの開発・生産機能を集約することによるスケールメリットを追求するとともに、ホーム用スピーカーのノウハウをカー用スピーカーに活用するなど、早期に事業統合の成果を出してまいります。

これらの施策に取り組むことで、中期的には事業規模を現在の約1.5倍に拡大させ、量・質ともにスピーカーのリーディングメーカーとなることを目指してまいります。

4. シャープ株式会社との業務提携の進捗

昨年に業務・資本提携したシャープ株式会社とは、互いに強みを持つ分野のリソースを活用しながら共同開発を進め、両社の企業価値向上を目指しています。

薄型テレビ分野では、当社はシャープ株式会社が進めている超薄型テレビ用の音響システムの開発に参画しています。薄型の筐体でも高音質の製品を実現するため、当社が長年培ってきた音響技術を駆使し、超薄型スピーカーを利用した音響システムを開発して同社に提供する計画です。また当社は、優れた技術を持つ同社から液晶テレビの供給を受け、今年秋の欧州を皮切りに市場導入し、順次ラインナップを拡大していく計画です。さらに、当社の“KURO”シリーズの高画質・高音質の思想を受け継ぐ液晶テレビを、両社の技術者が一緒になって開発する計画を進めております。これにより、シャープ株式会社の持つ豊富な液晶テレビのノウハウの共有化を図るとともに、デジタルチューナーやプラットフォーム、高画質化技術などの共同開発を進め、両社の商品の付加価値と開発効率の向上を目指します。

光ディスク分野では、DVDプレーヤーやDVDレコーダーなどの既存製品の相互供給にとどまらず、両社が取り組んでいるブルーレイディスク関連製品の事業拡大に向けて協力することで合意しています。ブルーレイディスクプレーヤーやレコーダー用のピックアップやドライブの開発を共同して行うことで、両社が持つデバイスから最終製品までの垂直統合ビジネスモデルが強化されることになり、開発効率の向上、数量拡大によるコスト低減が事業拡大に寄与すると考えています。また、この分野においても、共同開発をスムーズに進め、より強固な協力関係を構築してまいります。

カーエレクトロニクス関連では、シャープ株式会社の“オンリーワンデバイス”を活用した製品を共同開発する計画です。特に操作性の向上に力点を置き、新しい車内空間の演出を提案してまいります。また、同社の“AQUOSケータイ”と当社のカーナビゲーションによる新価値提案も行っていく予定です。これらの共同開発をきっかけとして、カーエレクトロニクス分野における将来の両社の事業拡大を目指してまいります。

以上の取り組みの具体的な成果につきましては、今年秋開催されるCEATEC JAPAN 2008や、各種製品発表の場で紹介してまいります。

(注) “AQUOSケータイ”はシャープ株式会社の登録商標です。

5. 今後について

ディスプレイ事業の構造改革を着実に実行すると同時に、カーエレクトロニクス事業の拡大、ホームエレクトロニクス事業の収益性改善、およびスピーカー事業の拡大にグループ全体で取り組むことによって、業績の改善と安定的な収益確保を目指してまいります。また、それぞれの事業においても、シャープ株式会社との業務提携により、相互に経営資源を有効利用し、共同開発を推進することで、新しい製品や新規事業の開拓および開発効率の向上を促進してまいります。

Ⅲ. 連結業績予想の修正

前述の事業構造改革等に伴い、平成20年1月31日に発表した平成20年3月期（平成19年4月1日～平成20年3月31日）の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	税引前利益 (△損失)	当期純利益 (△損失)
前回発表予想 (A)	800,000	10,000	26,000	6,000
今回修正予想 (B)	800,000	10,000	7,000	△15,000
増減額 (B-A)	0	0	△19,000	△21,000
増減率 (%)	0.0	0.0	△73.1	—
〔ご参考〕 前期実績 (平成19年3月期)	797,102	12,487	△7,717	△6,761

営業収入および営業利益については、前回発表予想からの変更はありません。

税引前利益については、ホームエレクトロニクス事業において、プラズマディスプレイ生産設備について190億円の減損を見込むことから、前回発表予想を下回ります。また、当期純損益についても、上記の減損に加え、繰延税金資産の評価に伴う税金費用の増加20億円を見込んだことにより、前回発表予想を下回ります。

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、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進展に応じて、競争し、販売戦略を策定、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)他社との合弁や提携の成功、(9)事業構造改革の成功、(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