

Panasonic

AVCネットワークス社 事業方針 BtoBソリューション事業 成長戦略

2015年5月20日
パナソニック株式会社
AVCネットワークス社
社長 榎戸 康二

本日の内容

- 1. 2014年度 実績**
- 2. 2015年度 事業方針**
- 3. BtoBソリューション事業 成長戦略**

本日の内容

1. 2014年度 実績

2. 2015年度 事業方針

3. BtoBソリューション事業 成長戦略

4つの基幹事業

企業・法人のお客様

国内/海外販売・ソリューション会社

販売
/SI^{※1}

基幹
事業

映像・イメージング 事業

【事業部】

- ・イメージングネットワーク
- ・セキュリティシステム
- ・ビジュアルシステム



売上高^{※2}
構成比

2,673億円
(23%)

モビリティ 事業

【事業部】

- ・ITプロダクツ
- ・ストレージ



2,105億円
(18%)

コミュニケーション 事業

【事業部】

- ・オフィスプロダクツ
- ・コミュニケーションプロダクツ

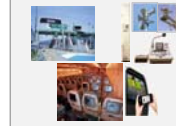


1,490億円
(13%)

パーティカル ソリューション事業

【事業部】

- ・インフラシステム
- ・アビオニクス

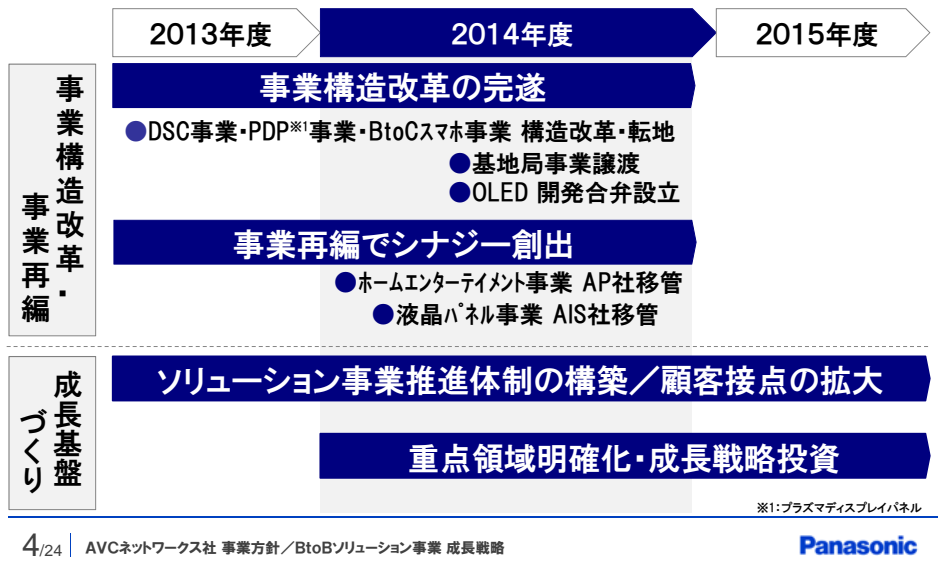


3,083億円
(27%)

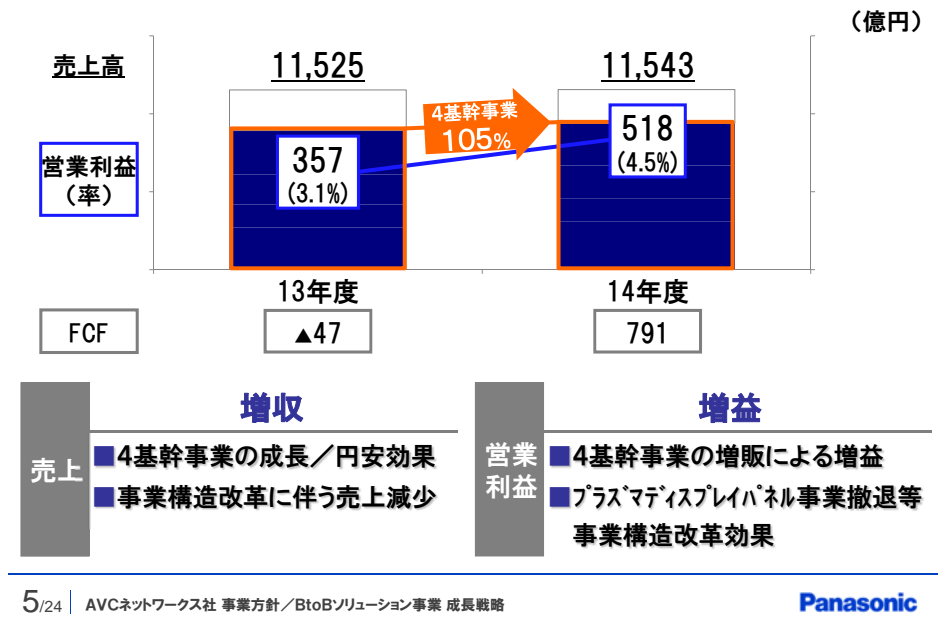
※1 SI:システムインテグレーション ※2 14年度実績

2014年度の位置づけ

事業構造改革・再編を完遂、成長基盤づくりに本格着手



2014年度実績

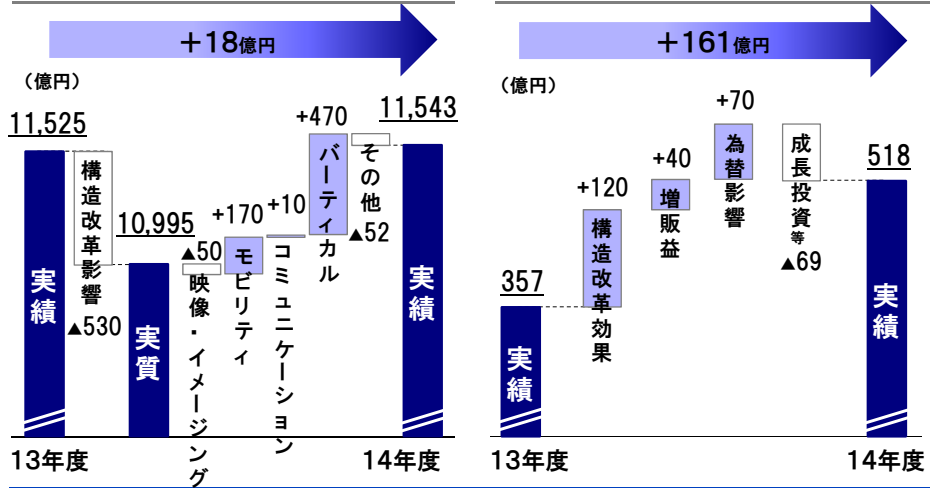


2014年度 売上高・営業利益増減分析

構造改革を完遂し、売上成長による増益体質へ

売上高 前年差分析

営業利益 前年差分析



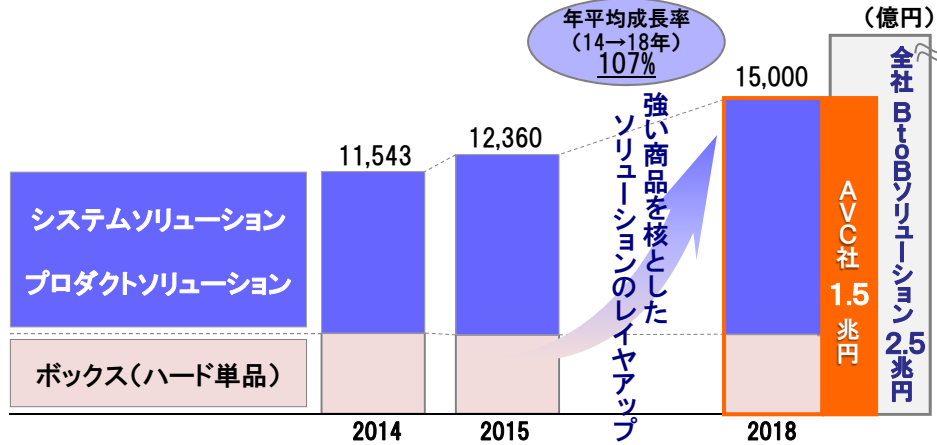
本日の内容

1. 2014年度 実績
2. 2015年度 事業方針
3. BtoBソリューション事業 成長戦略

AVCネットワークス社の目指す姿

AVとICTの融合で顧客直結の企業・法人向けSolutionを提供
～ クラウド時代におけるスマート社会の実現に貢献 ～

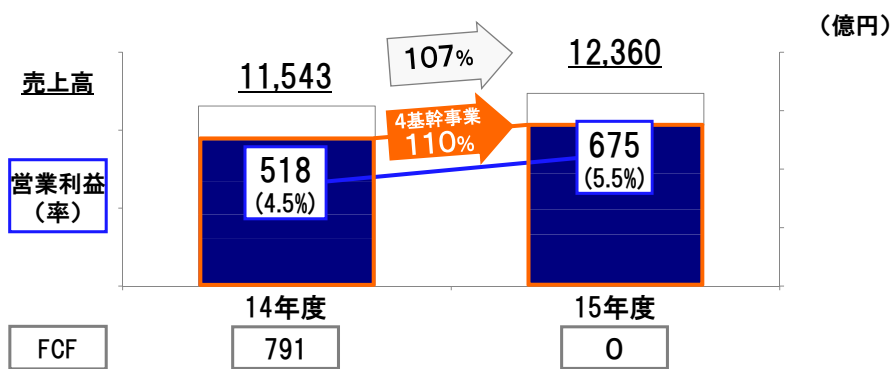
■ 2018年度全社目標 “BtoBソリューション売上高2.5兆円”の内、1.5兆円を目指す



8/24 | AVCネットワークス社 事業方針 / BtoBソリューション事業 成長戦略

Panasonic

2015年度 経営目標及び事業方針



【AVCネットワークス社 2015年度 事業方針】

- ① 基幹事業の強化による成長で増収・増益
- ② B2Bソリューション事業成長に向け、開製販で顧客接点強化

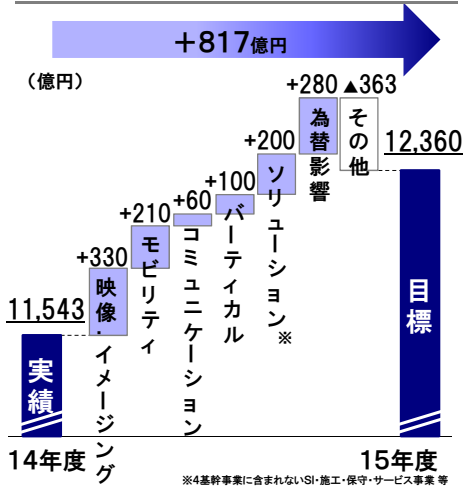
9/24 | AVCネットワークス社 事業方針 / BtoBソリューション事業 成長戦略

Panasonic

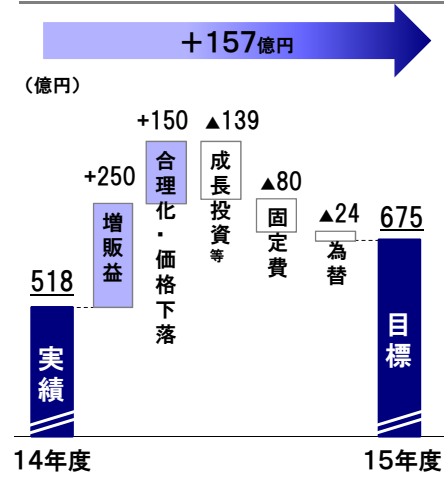
2015年度 売上高・営業利益増減分析

売上成長による利益創出へ

売上高 前年差分析



営業利益 前年差分析



10/24

AVCネットワークス社 事業方針 / BtoBソリューション事業 成長戦略

Panasonic

本日の内容

1. 2014年度 実績
2. 2015年度 事業方針
3. BtoBソリューション事業 成長戦略

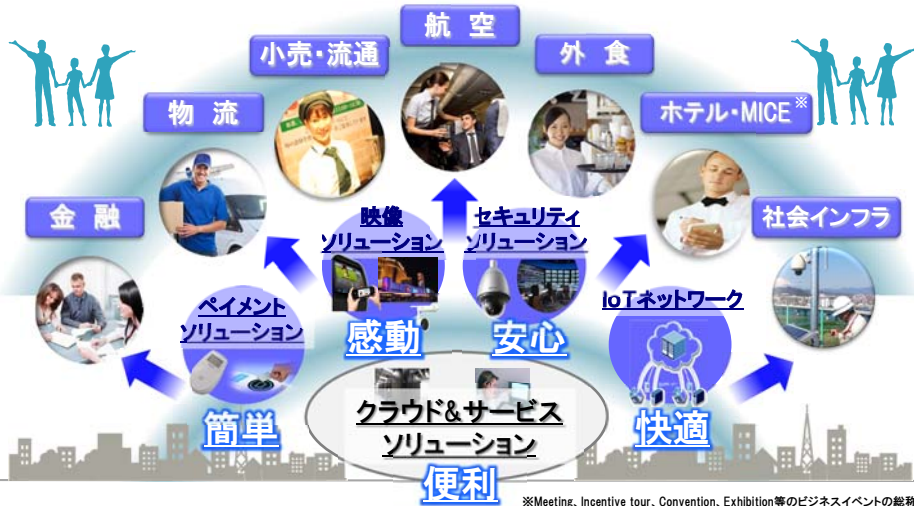
11/24

AVCネットワークス社 事業方針 / BtoBソリューション事業 成長戦略

Panasonic

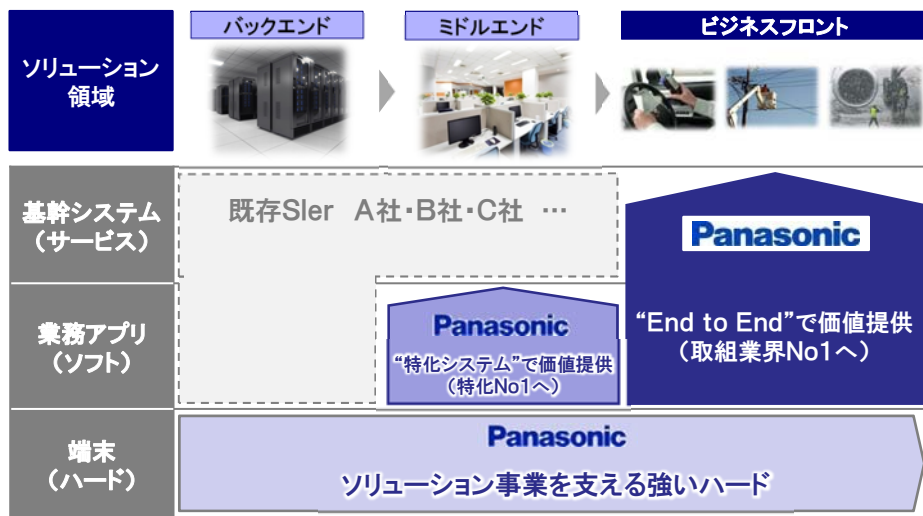
BtoBソリューション事業の考え方

家電で培ったDNAを活かし、サービス産業で価値提供



事業展開の方向性

当社の強みが活きるビジネスフロントで、顧客の経営課題を解決



成長に向けた重点取組み

- 商品・ソリューション強化
- 顧客接点強化
- 戦略投資

商品・ソリューション強化 | 顧客接点強化 | 戦略投資

映像・イメージング事業の取組み

商品の差別化で、ソリューションと共に増販

事例：商品力強化(4K商品群)

- 高画質x映像処理・解析x光学技術で商品差別化
- 4Kソリューションと共に幅広く用途提案
(映像制作・店舗運営・野外イベント・学校教育 等)

4K商品群

ラインアップの強化

TRUE 4K 高解像度・高感度で差別化

高輝度 シェアNo.1

CAGR(2014-18)
107%

(億円)

年度	実績 (億円)	目標 (億円)	目論見 (億円)
14年度	2,673		
15年度	3,080	3,080	
18年度			3,500

14年度 実績 | 15年度 目標 | 18年度 目論見

15/24 | AVCネットワークス社 事業方針／BtoBソリューション事業 成長戦略

Panasonic

商品・ソリューション強化 | 顧客接点強化 | 戦略投資

モビリティ事業の取組み

ニーズに合わせ商品ラインアップを増強

事例：商品力強化(堅牢タブレット+決済システム)

堅牢タブレット

■ ハンドヘルドから、20インチ4Kまで、商品ラインアップ増強



決済システム

■ 堅牢x軽量x決済技術でモバイルPOS端末を進化



CAGR(2014-18)
107%

(億円)



年度	実績	目標	目論見
14年度	2,105		
15年度		2,350	
18年度			2,800

16/24 | AVCネットワークス社 事業方針/BtoBソリューション事業 成長戦略

Panasonic

商品・ソリューション強化 | 顧客接点強化 | 戦略投資

コミュニケーション事業の取組み


ニーズに合わせ商品ラインアップを増強

事例：商品力強化(ビジネス/ホーム)

PBX関連


■ 小型-大型IP-PBX、音声-映像端末までラインアップ増強

■ ホームネットワークの周辺機器拡充と新規販路開拓



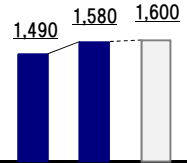
ホームネットワークシステム

■ 水漏れセンサー、屋内カメラ、屋外カメラ、親機、コードレス子機/コントローラ、スマートプラグ、人感センサー、窓/ドアセンサー、屋内サイレン



CAGR(2014-18)
102%

(億円)



年度	実績	目標	目論見
14年度	1,490		
15年度		1,580	
18年度			1,600

17/24 | AVCネットワークス社 事業方針/BtoBソリューション事業 成長戦略

Panasonic

商品・ソリューション強化 | 顧客接点強化 | 戦略投資

バーティカルソリューション事業の取組み



顧客密着のソリューションを提供

アビオニクス事業の取組み事例

機内エンターテインメント／機内通信

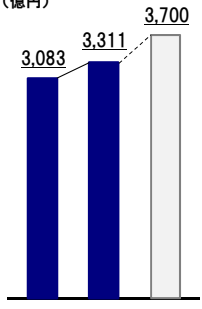
リペア・メンテナンス

- 持ち込機器連携、通信品質安定化
- リモートメンテナンス充実

CAGR(2014-18)
105%

(億円)




年度	実績	目標	目論見
14年度	3,083		
15年度		3,311	
18年度			3,700

インフラシステム事業の取組み事例

道路交通／車両通行検知

- 小型化で設置・施工性の向上



将来への展開性: **ETC2.0**

- ・渋滞を迂回した車両を料金優遇
- ・商用車の運行管理支援

18/24 | AVCネットワークス社 事業方針／BtoBソリューション事業 成長戦略 Panasonic

商品・ソリューション強化 | 顧客接点強化 | 戦略投資

ソリューション強化の取組み

顧客に最適なSIの提供とハード納入後のお役立ち領域を拡大

SI
SE・施工
保守・運用・サービス

(例)スタジアムソリューション

- ・屋外大型ディスプレイシステム構築の豊富な経験とノウハウを展開
- ・ワイドカメラ等他商材との組み合わせで 最適なソリューション提供



【システム納入事例:リンカーンファイナンシャルフィールド(米ペンシルバニア州)】






SI・エンジニアリング体制構築によりソリューション強化

19/24 | AVCネットワークス社 事業方針／BtoBソリューション事業 成長戦略 Panasonic

商品・ソリューション強化 顧客接点強化 戦略投資

開製販 顧客接点の強化

AVCネットワークス社イノベーションセンターを新設(2015年4月1日)

営業と技術の密連携・高速回転で、
顧客とともにビジネスフロントのイノベーションを加速

■人員 : 約500名(内 技術 約400名)
■主要拠点: 横浜

■技術者を最前線化し、顧客と直接向き合う
■顧客ニーズを捉え、ニーズ起点で事業創出

20/24 | AVCネットワークス社 事業方針 / BtoBソリューション事業 成長戦略

Panasonic

商品・ソリューション強化 顧客接点強化 戦略投資

イノベーションセンター: 顧客との共創

顧客の経営課題に対して、高速回転で解決提案・価値提供

①AVC社技術の精鋭を集結
ニーズに合わせパイロット制作

仮説試作

②顧客の現場で
実証テスト

高速回転で
価値提供

③テスト結果検証
課題を明確化

学習
レビュー

納品
現場検証

顧客の現場

共創

イノベーション
センター

他地域へ水平展開

21/24 | AVCネットワークス社 事業方針 / BtoBソリューション事業 成長戦略

Panasonic

商品・ソリューション強化 | 顧客接点強化 | 戦略投資

戦略投資による非連続成長の取組み

重点業界中心にM&A・他社協業を推進

投資の考え方

- ・商材・技術の補完
- ・販路の獲得
- ・SI・エンジニアリング体制の構築

14年度実績	15年度以降
<ul style="list-style-type: none"> ・グローバルでM&A推進 (日米欧などで10件実施) ・15年度売上高貢献 約200億円 <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center; font-size: small;">衛星通信サービス会社 買収案件</p>  <p style="text-align: center;">買収契約を締結</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ・18年度1.5兆円実現に向け、さらに推進を加速 ・サービス産業 最大市場北米を中心に投資戦略を検討・実施

22/24 | AVCネットワークス社 事業方針 / BtoBソリューション事業 成長戦略 Panasonic

最大市場北米での取組み

AVCネットワークス社北米本部を新設

■ 目的

- ・北米に本社を置くグローバル顧客との関係強化
- ・サービス産業最大市場の米国で、成長戦略の構築と推進

■ 取組み

- ・重点業界・重点顧客に対するTOP外交と共同プロジェクト推進
- ・非連続成長戦略(買収・提携など)の立案と推進

AVCネットワークス社社長が、米国を拠点に活動 スピーディに成長戦略を推進

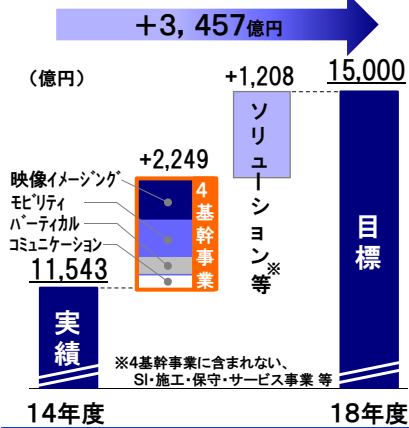
23/24 | AVCネットワークス社 事業方針 / BtoBソリューション事業 成長戦略 Panasonic

2018年 1.5兆円に向けて

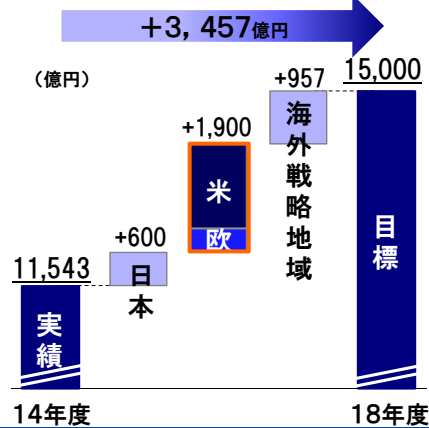
基幹事業：4基幹事業＋ソリューションで成長

地域事業：米・欧を中心に成長

基幹事業別 売上高分析



地域別 売上高分析



Panasonic

本プレゼンテーションには、パナソニックグループの「将来予想に関する記述」に該当する情報が記載されています。本プレゼンテーションにおける記述のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、かかる将来予想に関する記述に該当します。これら将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報に鑑みてなされたパナソニックグループの仮定および判断に基づくものであり、これには既知または未知のリスクおよび不確実性ならびにその他の要因が内在しており、それらの要因による影響を受けるおそれがあります。かかるリスク、不確実性およびその他の要因は、かかる将来予想に関する記述に明示的または黙示的に示されるパナソニックグループの将来における業績、経営結果、財務内容に関してこれらと大幅に異なる結果をもたらすおそれがあります。パナソニックグループは、本プレゼンテーションの日付後において、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。投資家の皆様におかれましては、金融商品取引法に基づく今後の提出書類およびその他の当社の行う開示をご参照下さい。

なお、上記のリスク、不確実性およびその他の要因の例としては、次のものが挙げられますが、これらに限られるものではありません。かかるリスク、不確実性およびその他の要因は、当社の有価証券報告書等にも記載されていますのでご参照下さい。

- 米州、欧州、日本、中国その他のアジア諸国の経済情勢、特に個人消費および企業による設備投資の動向
- 多岐にわたる製品・地域市場におけるエレクトロニクス機器および部品に対する産業界や消費者の需要の変動
- ドル、ユーロ、人民元等の対円為替相場の変動により外貨建てで取引される製品・サービスなどのコストおよび価格が影響を受ける可能性
- 資金調達環境の変化等により、パナソニックグループの資金調達コストが増加する可能性
- 急速な技術革新および変わりやすい消費者嗜好に対応し、新製品を価格・技術競争の激しい市場へ遅滞なくかつ低コストで投入することができない可能性
- 他企業との提携またはM&Aで期待どおりの成果を上げられない可能性
- パナソニックグループが他企業と提携・協調する事業の動向（BtoB（企業向け）分野における、依存度の高い特定の取引先からの企業努力を上回る価格下落圧力や製品需要の減少等の可能性を含む）
- 多岐にわたる製品分野および地域において競争力を維持することができなくなる可能性
- 製品やサービスに関する何らかの欠陥・瑕疵等により費用負担が生じる可能性
- 第三者の特許その他の知的財産権を使用する上での制約
- 諸外国による現在および将来の貿易・通商規制、労働・生産体制への何らかの規制等（直接・間接を問わない）
- パナソニックグループが保有する有価証券およびその他資産の時価や有形固定資産、のれんなどの長期性資産および繰延税金資産等の評価の変動、その他会計上の方針や規制の変更・強化
- 地震等自然災害の発生、感染症の世界的流行、サプライチェーンの寸断、その他パナソニックグループの事業活動に混乱を与える可能性のある要素