

Panasonic

AVCネットワークス社 事業方針

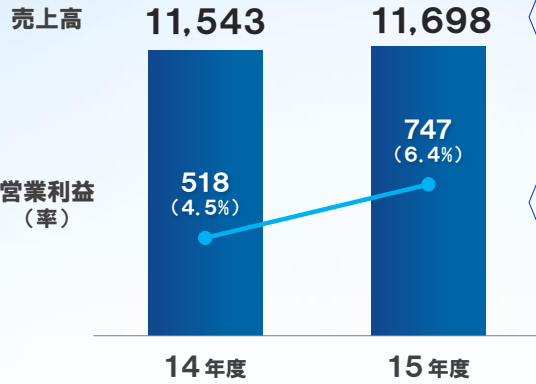
2016年5月18日

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

2015年度 総括

2015年度 実績

(億円)



増収

ソリューション事業
の成長で増収

増益

増販益に加え、高付加価値帯
での販売拡大で増益

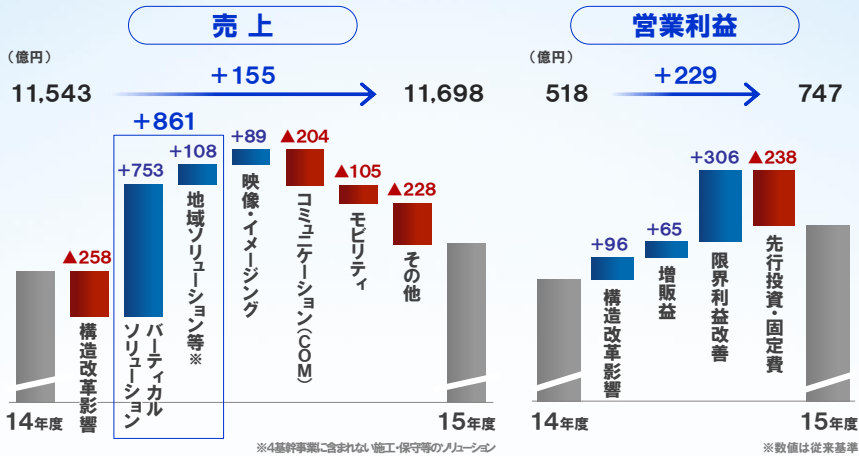
※数値は従来基準

2 | AVCネットワークス社 事業方針

Panasonic

2015年度 実績

- モビリティ、COM事業の販売不振をソリューションで挽回
- 増益分をソリューション事業基盤強化に向け先行投資



3 | AVCネットワークス社 事業方針

Panasonic

2015年度 課題

モビリティ事業

米国の販売不振

(対前年)

米国: **70%**

➡ 市場変化に追従できず
シェア低下

欧州: 109%

➡ 自動車、ユーティリティ、交通等の
ターゲット業界深耕で成長

日本: 106%

➡ 決済システムの販売拡大で成長

コミュニケーション事業

固定電話の市場縮小

(対前年89%)

新規事業への転地の遅れ

(ホームネットワーク事業)

2016年度以降に向けた布石

M & A

戦略的なM & Aを実施
新規事業領域に参入

アビオニクス事業の展開

2015年8月買収



QSR※向けソリューション強化

2015年9月買収



※Quick Service Restaurant

イノベーションセンター

顧客との共創活動を拡大
新しい価値と事業を創出

技術交流

国内: 135社
海外: 67社



実証実験

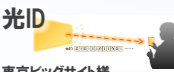
自動翻訳

JTB様
成田国際空港様、等



光ID

東京ビッグサイト様
東京急行電鉄様
東京国際空港ターミナル様、等



2016年度 事業方針

2016年度 経営目標

(億円)

売上高

11,727

(対前年100%)

11,750

営業利益
(率)

690
(5.9%)

590
(5.0%)

15年度

16年度(目標)

増収

4基幹事業で増収も、
為替影響で全体では横ばい

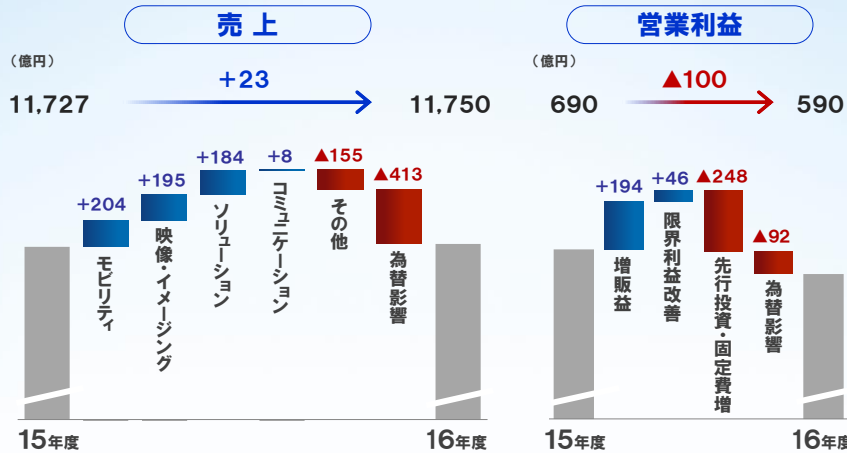
減益

先行投資と為替影響により減益

※数値はIFRS基準

2016年度 経営目標

ソリューション事業の拡大に向け積極投資を継続



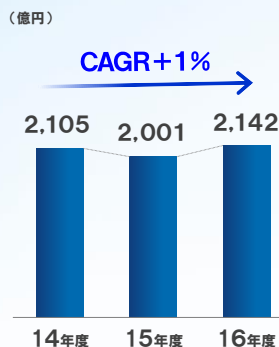
基幹事業重点取組み

モビリティ事業

収益改善事業

米国販売の建て直して高収益事業へ回帰

売上目標



米国の販売体制強化

堅牢モバイルに特化した営業・SE専任体制構築
モバイルワーカーを対象にしたターゲット顧客の絞込み
サービス販売体制強化

商品力強化

堅牢タブレット・ハンドヘルドの
ラインアップ拡充



堅牢×通信×決済の
コア技術で徹底差別化



新規事業への転地を加速、既存事業で収益性改善

新規領域への取組み

ホームネットワーク
周辺機器拡充
B2B2Cビジネス拡大



既存事業の収益性改善

固定電話
市場規模に合った
固定費構造へ

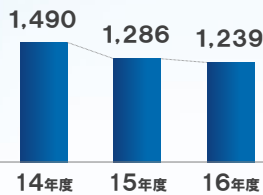


IP-PBX
ライセンス・ソフトウェアの
拡販で収益性向上



売上目標

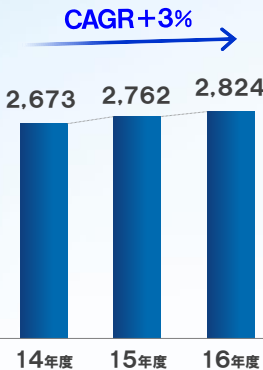
(億円)



新たな映像ソリューション提供で販売拡大

売上目標

(億円)



エンターテインメント領域への取組み

大手テーマパーク・ホテル・MICE※等のテクノロジー
パートナーとして貢献



※Meeting, Incentive tour, Convention, Exhibition等のビジネスイベントの総称

商品力強化

高画質×映像処理・解析×光学技術で価値創出



高輝度・固体光源

4K、Video over IP

4K、顔認識

日・米・欧中心に業界別ソリューション強化

売上目標



新規商材開発

日本 流通・物流業界新規システム商材
スマートメンテサポート事業新規システム商材

ソリューション推進体制強化

北米 イノベーションセンター新設
食品流通業界ソリューション部門新設
ソフトウェア開発体制強化

欧州 イノベーションセンター新設
ソリューション新会社設立

M&A 推進

日・米・欧で案件推進

2018年度に向けて

B2Bソリューション事業の目指す方向性

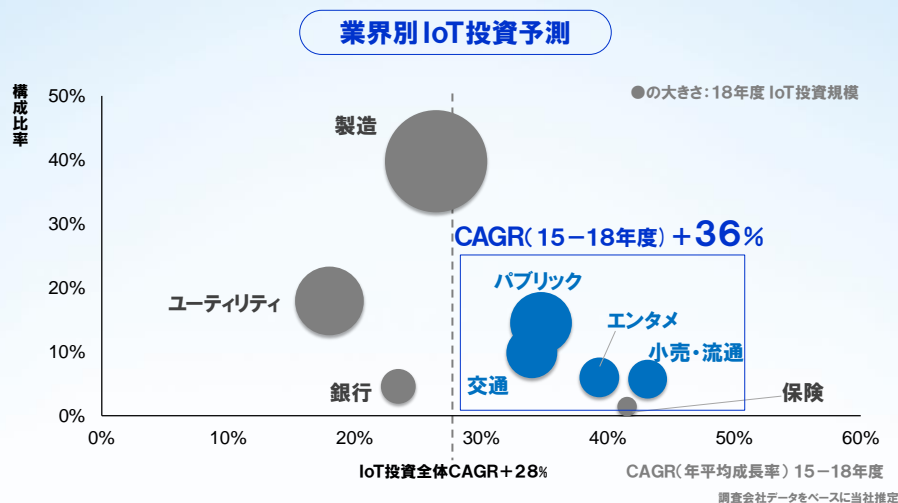
サービス産業のエキスパートになり、お客様事業の成功に貢献



コア商材×IoTを強みにソリューションを提供

環境認識

サービス産業におけるIoT投資は急速に拡大



重点領域と提供価値

『お客様のお客様』へ繋がる価値を当社技術とM&Aで実現



重点領域の2018年度売上目標



流通・物流 外食

タッチポイント商材を核に、店舗業務の自動化・見える化を実現



エンターテインメント スタジアム

高画質映像ソリューションを核に、感動体験を演出

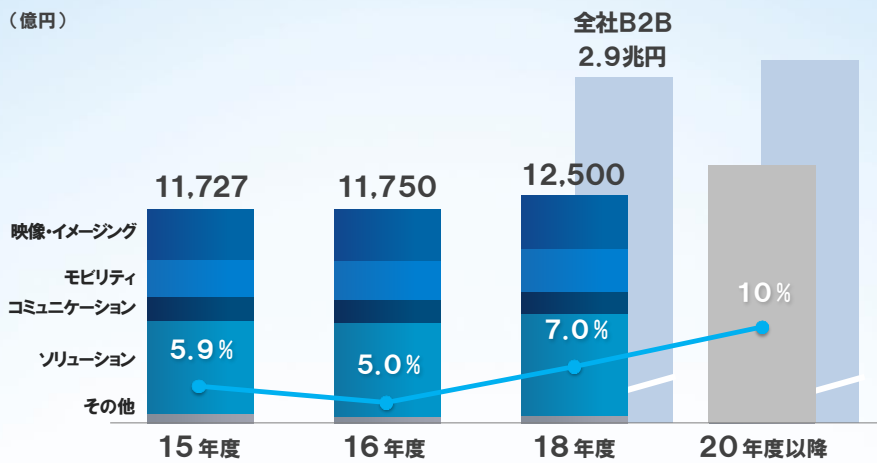


パブリック 警察

証拠映像やデータを統合管理し、捜査業務の革新を実現



2018年度 営業利益率7%を達成し、
営業利益率10%超の高収益事業体へ



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。平成29年3月期の連結業績予想は国際財務報告基準(IFRS)に基づき作成しています。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企業買収等で期待どおりの成果を上げられない、または予期しない損失を被る可能性
- 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
- ネットワークを介した不正アクセス等により、当社システムから顧客情報・機密情報が外部流出する、あるいはネットワーク接続製品に脆弱性が発見され、多大な対策費用負担が生じる可能性
- 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