

日 時 : 2016 年 5 月 18 日 (水) 12:00~12:45

場 所 : パナソニック東京汐留ビル

説明者 : A V C ネットワークス (AVC) 社 社長 榎戸 康二

■ 質問者 1

Q: 2015 年度のモビリティ事業とコミュニケーション事業は、いつから悪化の兆しが見えて、いつから改善策に取り組んだのか。また、追加的な施策は考えているのか。

A: どちらも上期の時点で悪化の兆しが見え、特にモビリティ事業は北米だけが悪いという状況もあり下期から組織を一新。改善策も下期から取り組み、ほぼ課題に手は打ったと考えている。コミュニケーション事業は、下期に入って中核の固定電話市場が想定以上に大きく落ち込み、その対応が遅れた。
追加施策だが、アビオニクスを含むソリューション事業への投資の方針は変えていない。コミュニケーション事業では、どのように市場に見合った固定費構造にしていくかを継続的に検討していく。

Q: ITC グローバルとのシナジーおよび 2018 年度計画への織り込みはどうか。

A: 衛星通信サービス会社の ITC グローバルは、短期的には売上や利益の成長を見込んでいないが、長期的にアビオニクスの中の新しい事業として伸ばしていく。

■ 質問者 2

Q: モビリティ事業と映像イメージング事業は、2016 年度にそれぞれ約 200 億円の増収計画だが、いつ、どのように売上が戻るのか。利益改善も含めて教えてほしい。また、モビリティ事業は昨年度に一時的な評価損などがあったのか。

A: 昨年度、モビリティ事業で評価損などはない。北米で組織を一新して改善策に取り組んだことと、堅牢モバイル (PC・タブレット) の専任部隊で件名が増えたことなどが増収要因。

なお営業利益は、2015 年度は赤字だったが、16 年度は黒字化を目指す。

映像イメージング事業は昨年度から高輝度プロジェクターが好調で、16 年度も好調を見込む。デジタルカメラ LUMIX の高付加価値タイプや監視カメラは市場も伸びており、当社事業も伸びると想定。

なお営業利益は、15 年度は 5% 未満の黒字だが、16 年度は利益水準を上げていく。

Q: アビオニクス事業は長期的にどのように成長するのか。

A: 中長期で見ると機体数など市場の伸びに準じて成長できる事業。なお、機内エンターテインメントシステムよりも機内通信サービスの伸び率が高い。また航空業界以外でも、ITC グローバルとのシナジーで衛星通信サービスを伸ばしていく。

■質問者 3

Q: 北米のモビリティ事業の競争環境を説明してほしい。

A: コモディティ化市場では利益が取れないので、基本に戻って顧客密着型のビジネスを推進し、タブレットでも利益を取っていく。また、ハンドヘルド型の新商品はソフトウェアを含めたソリューション型商品であり、利益率も確保していく。

Q: 2015 年度の 4 つの事業領域の売上はどれくらいか。

A: アビオニクスは 18 年度に向けて成長は見込んでいない。エンターテインメントとパブリックは年率 6%の伸び。流通・物流は、現在 1,000 億円弱の売上があり、18 年度にはほぼ倍増を見込む。

■質問者 4

Q: 今後、AVC ネットワークス社全体の利益率が 5%⇒7%⇒10%と伸びていく要因は何か。

A: 単品販売よりも比較的収益性の高いサービス・保守メンテなどのソリューション比率を高め利益率を上げていく。
また、海外も時間はかかるが国内同様の利益率を確保したい。

Q: ソフト開発の強化で、今後 SE の人員をどの程度増やす予定か。

A: SE のみの集計はないが、ソリューション事業に関わる従業員は現在約 1 万名。M&A 等で増えるのが約 1,000 名。

■質問者 5

Q: AVC ネットワークス社は 2017 年度以降も継続的な先行投資が必要で、長い目で利益改善に臨むべきカンパニーと見ており、必要に応じて抜本的な構造改革も実施していくと考えてよいのか。

A: AVC ネットワークス社の個々の商品まで見ていくと、伸びる商品と伸びない商品がかなり混在している。これはデジタル商材の宿命で、市場の変化が早く、ポートフォリオの入替は常態的に実施しなければならない。その中で、ソリューションを伸ばして利益率を上げていく方針であり、結果的には売上が大きく伸びない中で、収益性は 10%を目指す形になる。なお、現時点で、大きな構造改革の予定はないが、個々の商品では多くの入れ替えが想定され、絶えず成長分野に向けてリソース配分を見なおしていく。

以上