

Message From the President

—社長メッセージ—

2004年3月期業績

2004年3月期は、売上高は前年比4.7%の減少でしたが、営業利益は12.8%増、当期*純利益は146.4%増と、増益を果たしました。特に売上構成比の高い民生用機器事業では、営業利益率が前期の3.7%から4.0%まで改善し、ビクター・JVCが全社的な中期目標としている5.0%以上の営業利益率達成を視野に入れることができました。

代表取締役社長
寺田 雅彦

*本文中の「当期」とは、2004年3月期を指します。



2004年3月期の増益は、これまでの3年間で進めてきた事業構造／商品／企業風土の3つの変革が経営体質の強化につながったことによりもたらされました。特に購買・生産・物流など日々のオペレーションを改革し、ものづくりの基本サイクルを無駄なく動かせるようになったことが、大きなプラス要因となっています。これらの構造改革に取り組んできた結果、企業体質が強化され、成長戦略を支える力がついてきたと認識しています。そこで2005年3月期以降は、当期減収であった売上高を再び増収に転じ、その増収を前提とした増益をめざすため、「成長戦略の加速」に軸足を移していきます。

一方、我々を取り巻く電機業界は、デジタル時代を迎え、メーカーも流通も寡占が進み、お客様のニーズにマッチした独自性がないと、グローバル市場では勝ち抜くことができなくなってきました。したがって当社は、まず独自性を追求し、それを基盤に、現在のコンパクトな企業規模を強みに変えていく成長戦略を描くことで「高付加価値化」と「収益」の両立をめざします。

独自性を活かす

ビクター・JVCは、成長が見込まれる重点事業分野として、高精細ディスプレイ、デジタルHD(ハイ・デンシティ:高密度)ストレージ、ネットワークAVシステム、ソフト・メディア、部品の5つを掲げています。これらの事業分野は成長市場である反面、競争の激化も十分予想されます。このような環境下で、当社は開発・生産・購買などにおいてパートナーとwin-winの関係を構築し、事業の水平統合をめざすことで、商品化のスピードと効率を上げていきます。そして、当社の強みである高品位技術や、機能・デザイン・使いやすさなどで独自性を強化したOnly1商品を絶えず提案し、競合他社との差別化を図ります。

将来的には、こうした水平統合を基軸におきつつ、戦略商品についてはキーデバイスの開発から量産までを一貫して行う垂直統合も進め、高付加価値化と資産効率の向上を両立させていきます。

成長分野であるディスプレイと光ディスクを伸ばす

以上のような考えに基づき、2005年3月期には売上高の30%、2007年3月期には売上高の60%を新規商品・成長商品という構成にしていきます。売上規模の拡大をめざすにあたり、5つの重点事業分野の中でも、特にディスプレイと光ディスクに経営資源を集中し、強化していきます。この2つを特に強化する理由は、今後さら

に市場成長が期待できる分野であることに加え、D-ILAリアプロジェクションテレビと、DVDレコーダーという、当社内の技術蓄積度が高く、垂直統合が可能な戦略商品を核に事業を展開できるからです。

当社はディスプレイ、光ディスクを中心とした5つの重点事業に経営資源を集中し、音楽・映像に強いビクター・JVCという評価を進化させ、「HD(ハイ・ディフィニション:高精細)といえばビクター・JVC」をめざして、さらに企業価値を向上させていきます。

これを実現するため、当社は技術立社を志向し、その独自性をさらに強固なものにすべく、積極的に投資を拡大していきます。この取り組みは民生、産業の領域に留まらず、部品、ソフト・メディアといった社内事業全域に及ぶものです。そして、研究開発費枠の拡大、ソフト設計技術者の育成などを通じ、技術力をさらに強化していきます。

規模を活かす

当社の企業規模は決して大きくありません。しかし必要以上に大きくする考えもありません。それは自社の資産を膨らませることなく、パートナーとの協力で、技術の蓄積と商品化のスピードを獲得してきた歴史が、ビクター・JVCの現在を支えているからです。

製造関連では、原材料および部品を供給いただいているお取引先様と当社との間で、世界市場で共存共栄していくことのできるパートナーシップを築いています。そして、パートナーと将来に対するビジョンを共有し、その声に耳を傾け、互いの協調のメリットをさらに突き詰めることにより、緊密でスピーディな体制をつくり上げたいと考えています。そのために、5年先まで見通せる人材を育成し、社内に鑑識眼を養い、最適な素材や部品を有利に調達できる世界最適調達体制の強化を進めています。

一方、販売店様もビクター・JVCにとっては大切なパートナーです。販売店様とのパートナーシップを構築するためには、お互いの企業としての方向性を明確にし、それを共有することが重要と考えています。ブランドステートメント“The Perfect Experience”に込められた当社の思いやビジョンをご理解いただくとともに、お客様からの声を共有し、より魅力的な商品に反映させていくことが、お互いの繁栄とお客様の満足につながるものと確信しています。

パートナーシップだけではなく、社内にも現在の企業規模であるからこそ持てる強みがあります。技術分野では、技術者同士が組織に縛られることなく、マーケット・インの思想に基づき、社内に蓄積されたオーディオ・テレビ・ビデオの技術を自在に融合させ、新たな付加価値商品を創り出しています。事業分野では、ハードの技術者とソフトのスタジオエンジニアが自由に交流することで、ハードとソフトの融合による新たな付加価値を創出しています。このように、当社の規模ならではの組織の風通しのよさを活かして、音と映像、コンテンツ技術のシナジーを最大化させていきます。

ビクター・JVCスピリット

ビクター・JVCはもともと技術志向が高く、ものづくりにこだわる文化を大切にしてきた企業です。VHS開発などで鍛え抜かれた技術やエンタテインメント制作のノウハウなど、他では真似のできない独自性を有しています。

こういった技術やノウハウを伝え、次世代のビクター・JVCを担う人材を育成することは、非常に重要な命題です。お客様の視点で、当社の独自技術を活かしたOnly1商品を育て、お客様に提案できるプロの人材を育成しなければなりません。そのため、社内では組織を越えたコミュニケーションの活性化を図っています。開発・生産・販売のあらゆる現場を交えて、本音で徹底的に議論できる風土を大事にしていきたいと考えています。こうした議論を重ねながら、一人一人が自ら発想し、行動し、成長し続けるビクター・JVCであり、変化の激しい時代を生き抜く「やんちゃ」な集団となって、新しい常識をつくれる企業文化を創造していきたいと考えています。

2004年7月

代表取締役社長

寺田 雅彦