

1  
Commitment One:  
成長戦略を加速する

2  
Commitment Two:  
構造改革を常態化する

Two Commitments, One Goal  
営業利益率5%以上をステップに

### 2つのコミットメントで1つのゴールをめざす

ビクター・JVCは2001年度からの中期計画「創生21計画」の成果と今後の事業環境を踏まえ、新・中期3ヵ年計画「躍進21計画」を2004年度よりスタートさせ、全社一丸となって実行していきます。これまでの「創生21計画」の企業風土／事業構造／商品の3つの変革を、今回の「躍進21計画」では改めて「成長戦略の加速」と「構造改革の常態化」の2つのテーマに集約し、それをコミットメントとしています。そして、当社のブランドステートメントである“The Perfect Experience”の実現をめざし、2007年3月期の目標を売上高1兆1,000億円、営業利益550億円(5.0%)としています。計画では営業利益率目標を5%としていますが、これはあくまでさらなる飛躍のための通過点のひとつにすぎません。「創生21計画」が「ホップ」とすれば、「躍進21計画」はそれをさらに推し進める「ステップ」であり、「躍進21計画」に続く経営計画においては、Only1商品の利益への貢献により、「ホップ」「ステップ」に続く「ジャンプ」のステージがめざせるはずです。



# 1

## Commitment One: 成長戦略を加速する

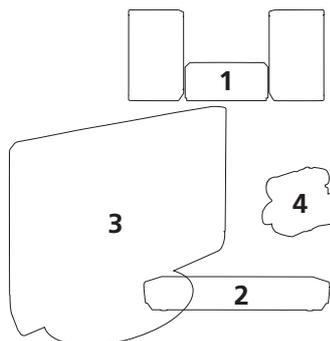


## エンタテインメント・ソリューション カンパニーへの挑戦

ビクター・JVCの強みは、高画質・高音質を実現する技術を核としたハード事業と、エンタテインメントソフト事業の双方を有していることです。これからは、従来のような大量生産品の押し付けではなく、より生活を豊かにしたいというお客様のニーズに対し、きめ細かく応えることができる商品の提案が必要な時代となっていきます。

ビクター・JVCは、独自の高付加価値商品を創出する技術力と、ハード、メディア、ソフトの総合力でそのニーズにスピーディに応えていける「エンタテインメント・ソリューションカンパニー」として、お客様の求める快適な空間、生活を提案していきます。

2005年3月期は、高い付加価値を創出するOnly1商品を相次いで投入し、売上の拡大とともに営業利益率の改善をめざします。



1. 2ウェイウッドコーン・スピーカーを搭載し、スタジオチューニングで音楽性を極めたコンパクトコンポーネントDVDシステム
2. 高画質回路で美しい長時間録画が手軽に楽しめるHDD&DVDレコーダー
3. 高画質デジタル技術とカラーマネジメント技術を搭載し、解像度・コントラストの最適変換が可能な液晶テレビ
4. 2.1メガピクセルCCDと新高画質エンジン(メガブリッドエンジン)搭載デジタルビデオカメラ

## 雇用構造改革および拠点再編

創生21計画

### 国内拠点数

17 拠点



13 拠点

### 海外拠点数

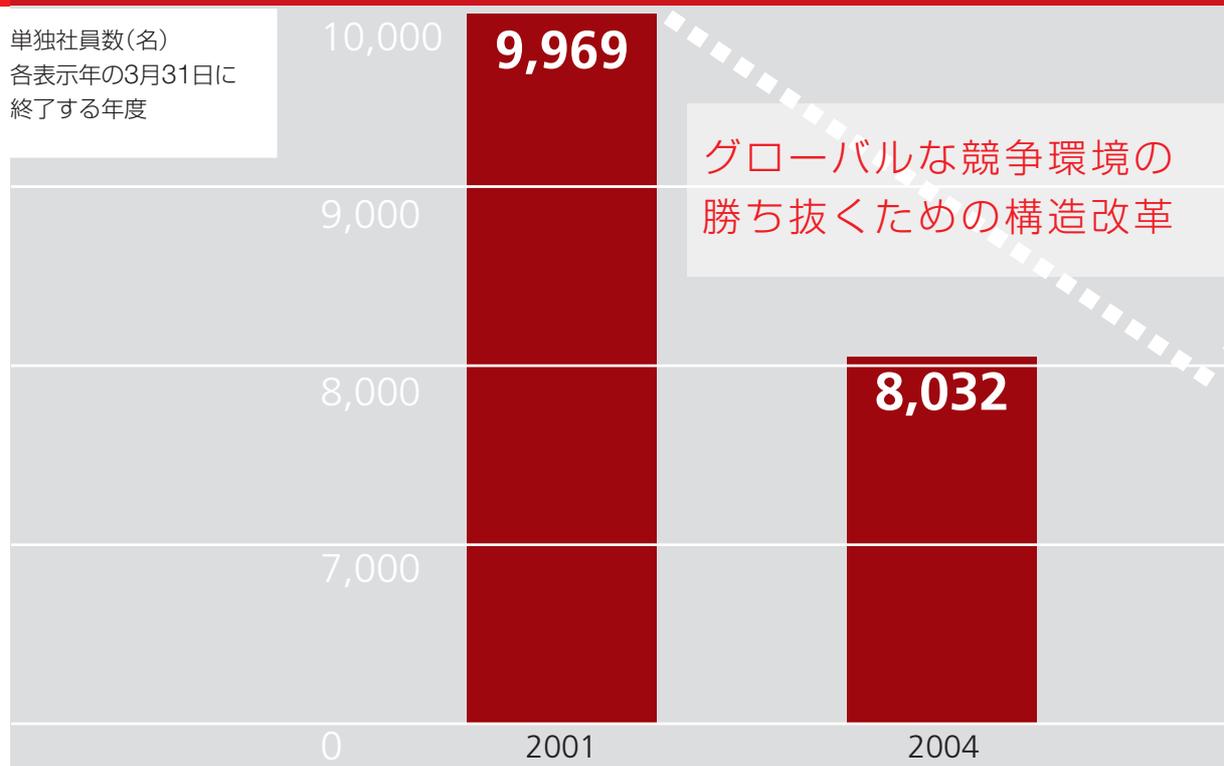
20 拠点



15 拠点

# Commitment Two: 構造改革を常態化する

単独社員数(名)  
各表示年の3月31日に  
終了する年度



躍進21計画

## ハイパフォーマンス・グローバル カンパニーの深堀

現在は、グローバル競争の激化やお客様の価値観の多様化により、事業環境は激しく変化しています。こうした環境の変化にスピーディに対応するため、絶え間ない事業のスクラップ&ビルドで、今後も構造改革を常態化する必要があります。このように成長戦略と構造改革が、ともにうまく機能して初めて、ビクター・JVCの安定した成長軌道が描けるようになります。構造改革の常態化でめざすのは高速回転経営であり、成長戦略の加速による商品の高付加価値化と併せ、当社の独自性を強めていきます。

構造改革に早急に取り組むべき部門は部品事業です。2004年3月期の部品事業は、営業利益ベースで大きな損失を計上しました。しかし、当社の部品事業には、長年培ってきた高精細加工技術やプロセス技術など、独特の工法や要素技術が蓄積されています。今後は、事業の見極めと構造改革を進めることにより成長領域へシフトし、それら保有技術の強みを発揮できる体制を整える必要があります。そして、「自社のセット商品の付加価値を高め、差別化するキーデバイス」に集中し、部品事業に必要な資源を投入していきます。



23~24

拠点体制へ



もと、  
を常態化

7,000名体制へ

2007