

各 位

会 社 名 株式会社JVCケンウッド  
 代表者名 代表取締役  
 社長執行役員 最高経営責任者（CEO）  
 江口 祥一郎  
 （コード番号6632 東証第一部）  
 問合せ先 企業コミュニケーション部長  
 遠藤 勇  
 （TEL 045-444-5232）

## 新中期経営計画の策定に関するお知らせ

### ～ VISION2023 「変革と成長」 ～

当社は、2021年度を開始年度とする新たな中期経営計画「VISION2023」を策定しましたのでお知らせします。

当社は、2015年に中長期経営計画「2020年ビジョン」を策定、2018年に見直しを実施し、自己資本利益率（ROE）を主たる指標とする経営を推進してまいりました。その間、市場環境は想定を上回る速さで変化し、さらに、世界的な新型コロナウイルス感染症の拡大がデジタルトランスフォーメーション（以下「DX」）による技術革新を加速させ、当社を取り巻く事業環境においても大きな転換が進んでいます。

「VISION2023」では、激変する事業環境下で中長期的に企業価値を向上していくために、収益基盤の確保と構造改革で安定した事業収益を「稼げる体質」へ変革し、既存事業の収益基盤の強化、事業ポートフォリオの再定義により新たな成長分野を確立し、エクセレント・カンパニーへの飛躍に向け、以下の施策に取り組んでまいります。

#### < 「VISION2023」の重点テーマ >

- ・ 市場環境の激変に対応し、安定した事業収益を稼げる収益構造への転換
- ・ 事業ポートフォリオの再定義による戦略の明確化と資源の配分
- ・ モビリティ&テレマティクスサービス事業の拡大とDXビジネスの更なる進化による新規事業の創出
- ・ 「利益ある成長」と「グローバルでの社会的課題解決」を両輪とするサステナビリティ経営の推進



## 1. 新中期経営計画「VISION2023」の基本戦略

当社は、「VISION2023」を策定するにあたり、企業ビジョン「感動と安心を世界の人々へ」の実現に向けて、以下のとおり経営方針を刷新いたしました。

<新経営方針>  
「ものづくりを通じた新たな価値の創造」  
「変化ある未来に立ち向かう企業風土の構築」  
「イノベーションを実現する人材の育成と組織能力の強化」

この新経営方針を軸に「VISION2023」の基本戦略を、『**変革と成長**』としました。既存事業の収益基盤を強化していく「**変革**」と、新規商材と新規事業の創造により成長事業を拡大していく「**成長**」を両輪として、モビリティ&テレマティクス領域のリーディングカンパニーを目指し、最適な事業ポートフォリオへの転換によって持続的な企業価値向上を目指します。

### ① 変革：構造改革による収益基盤の強化

- ・事業ポートフォリオの再定義による収益基盤の再構築
- ・自動化推進、国内生産回帰を軸にしたものづくり改革の深化
- ・グローバル生産拠点の再編・統廃合による製造コスト力の変革

### ② 成長：新規商材・新販売チャネルの拡大と新規事業の創造による成長事業の拡大

- ・IoTプラットフォームサービス事業への展開によるDXビジネスの進化
- ・With/Afterコロナに向けた新規商材・新規販売チャネルの拡大
- ・資本コストを意識した投下資本効率向上、ROE向上

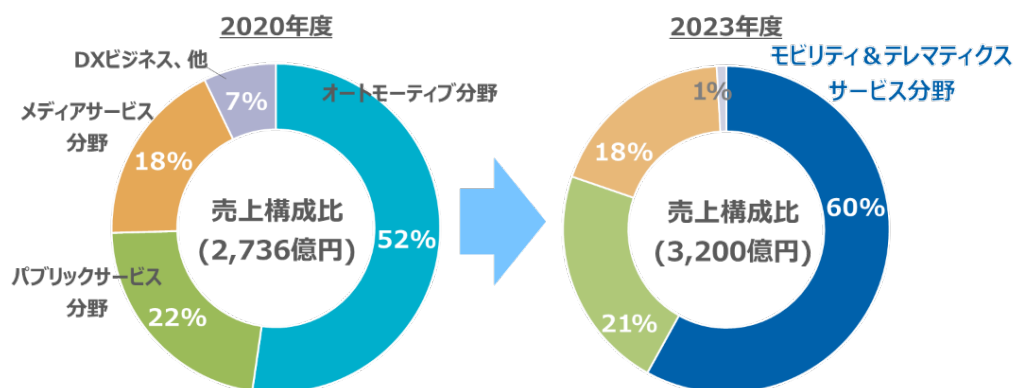
## 2. 事業ポートフォリオの再定義と成長事業の拡大

「VISION2023」では、市場の魅力度（売上成長率等）と自社の収益性・資本効率性により事業ポートフォリオを再定義し、成長事業へ経営資源を集中して持続的な企業価値の向上に取り組んでいきます。

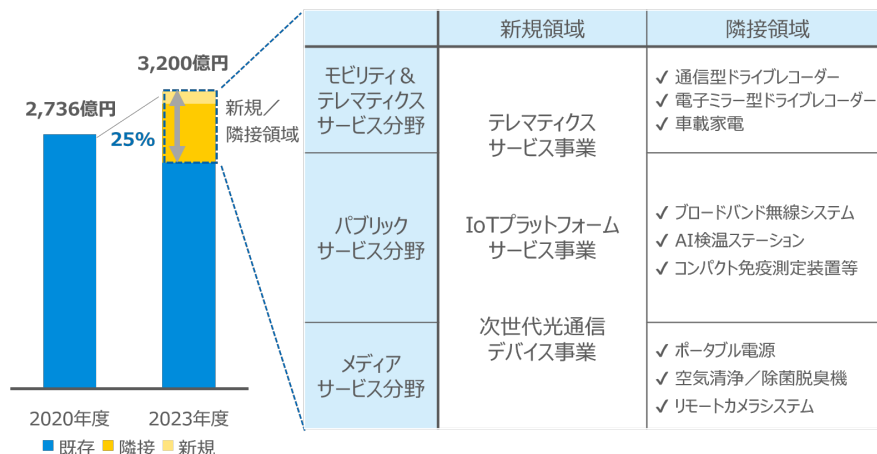
また、当社はSDGs<sup>※</sup>達成への貢献の観点から、交通事故の削減、渋滞の緩和、ドライバーの安全確保、環境負荷の低減などの社会的課題を解決する企業への変革を目指します。そのため、高成長分野であるDXビジネスのテレマティクス事業をオートモーティブ分野へ編入し、モビリティ&テレマティクスサービス分野としてさらなる事業領域の拡大を図り、2,000億円規模の売上収益を目指します。

そして、2023年には、新規商材の開発と新規事業の創造による成長事業の売上比率を25%程度に引き上げて、エクセレント・カンパニーへの飛躍に向けて高収益事業による成長を図っていきます。

<事業ポートフォリオの再定義>



<成長事業の拡大>



※2015年9月の国連総会において全会一致で採択された「持続可能な開発目標 (Sustainable Development Goals)」の略。

3. テレマティクスサービス事業の拡大

「VISION2023」では、用品・市販業界でシェアトップクラスの実績を誇る車載用ドライブレコーダー、また、累計100万台規模の通信型ドライブレコーダーを有効活用し、高機能ドライブレコーダーサービス事業、さらに、IoTプラットフォームサービス事業としてデータサービスビジネスへと事業領域の拡張を図ることでテレマティクスサービス事業を拡大していきます。

<テレマティクスサービス事業の中期成長シナリオ>



4. 「VISION2023」で目指す経営指標

当社が「VISION2023」において目指す主な経営指標は以下のとおりです。

売上収益	コア営業利益	親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE)	
3,200億円以上 (2023年度)	120億円以上 (2023年度)	10%以上 (2023年度)	
2,736億円 (2020年度)	75億円 (2020年度)	3.6% (2020年度)	
配当性向 (連結)	親会社所有者帰属持分比率	営業キャッシュ・フロー	有利子負債資本倍率 (D/Eレシオ)
30%目安 (2021年度-2023年度)	30%以上 (2023年度)	700億円以上 (2021年度-2023年度の累計)	1.0以下 (2023年度)
38.1% (2020年度)	24.5% (2020年度)	358億円 (2020年度)	1.2 (2020年度)

## 5. 財務戦略とキャッシュ・フロー・アロケーション

「VISION2023」では2023年度までの3年間は、収益構造改革による「稼げる体質」の確立を目指し、安定した事業収益を稼げる収益基盤の再構築のフェーズと位置づけています。

「VISION2023」における主な財務戦略とキャッシュ・フロー・アロケーションの考え方は以下のとおりです。

### ① 財務戦略

「VISION2023」では、資本コストを意識した上で、収益力・資本効率を重視した経営資源の配分をタイムリーかつ的確に実行し、有利子負債および金融費用の低減を進めるとともに、期毎の返済の平準化を実現していきます。

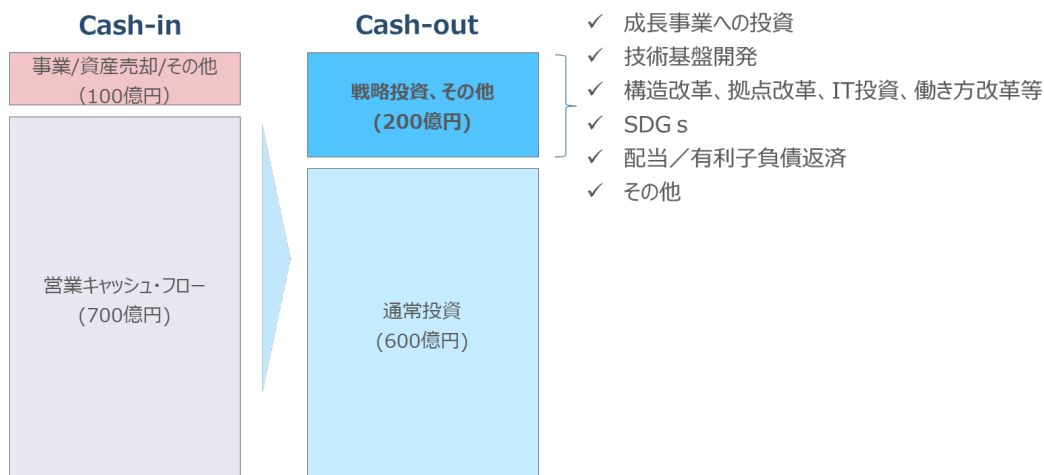
<重点施策と2023年度目標>

- ・ ROE : 10%以上
- ・ 配当性向 : 30%目安
- ・ ネット有利子負債 : 150億円以下 (2023年度末)
- ・ 事業部門別キャッシュ・フロー/ROAをKPIとする予算・実績管理の強化
- ・ 棚卸資産内容の健全化および削減の推進

### ② キャッシュ・フロー・アロケーションの考え方

「VISION2023」では、キャッシュ・フロー創出に重点を置いた上で、以下のとおり戦略投資や通常投資、配当/有利子負債返済などの使途を明確化したキャッシュ・フロー・アロケーションを実施していきます。

戦略投資には成長事業への投資や技術基盤開発のほか、構造改革費用（地域・事業改革、生産拠点改革、IT投資など）およびSDGs達成に向けた費用を織り込んでいきます。

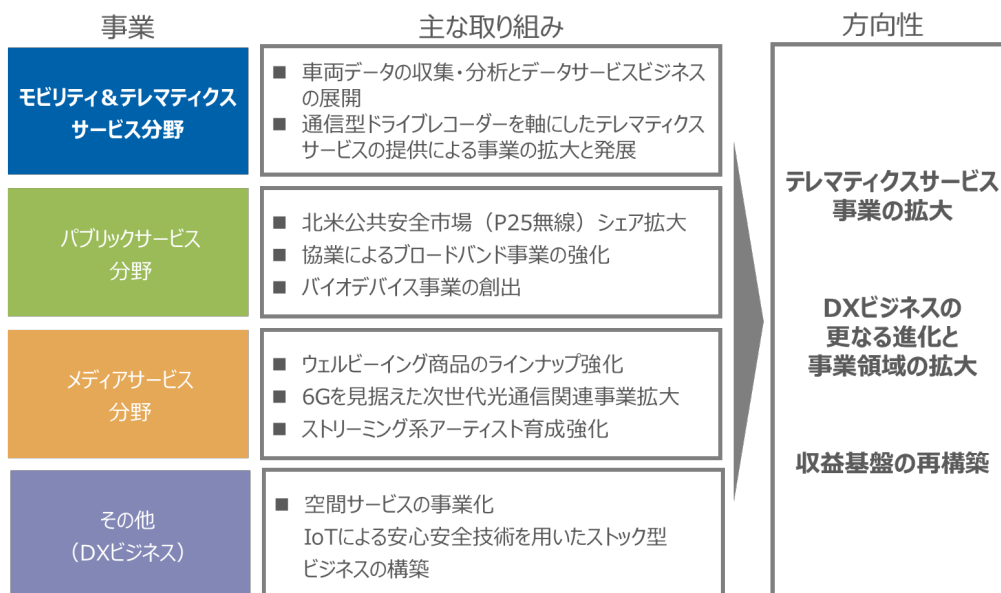


800億円\* \*2021年度から2023年度の3年間合計

## 6. 各分野の主な取り組み

当社は、「VISION2023」のもと、事業ポートフォリオの再定義による戦略の明確化と資源の配分を行い、モビリティ&テレマティクスサービス事業の拡大とDXビジネスの更なる進化による事業領域の拡大を目指していきます。

「VISION2023」における各事業分野の主な取り組みと方向性は以下のとおりです。



## 7. サステナビリティ経営の推進

当社グループは、SDGs達成を経営の最重要課題ととらえ、企業ビジョン「感動と安心を世界の人々へ」に基づき、強みを生かした商品やサービスを提供していくことで、事業を通じてグローバルでの社会課題解決へ貢献し、全てのステークホルダーの皆様の期待に応えていきます。

「VISION2023」では、「利益ある成長」と「グローバルでの社会的課題解決」を両輪とするサステナビリティ経営の推進活動を更に深化させ、中期経営目標の達成と、SDGs達成へ貢献することにより、企業価値向上を目指します。

また、当社グループは、「VISION2023」と連動した新たな環境中期計画を策定し、すべての製品と事業活動において環境法規制を遵守し、気候変動への対応をはじめとして、地球の財産である「エネルギー」「資源」「生物」の持続可能な利用と共生の実現に貢献します。

以 上