

【JVCケンウッドについて】

日本ビクターとケンウッドが経営統合。「感動と安心を世界の人々へ」という企業理念のもと、カーナビなど車載用機器やサービス、業務用無線システム、エンタテインメント、イヤホン等を「JVC」「KENWOOD」「Victor」の3ブランドで展開。

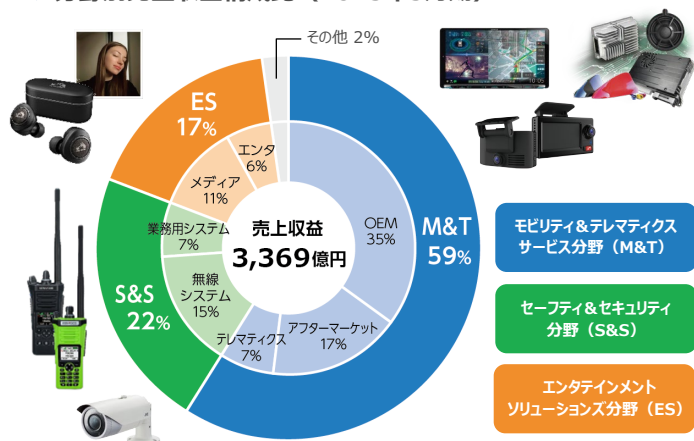


【中期経営計画「VISION2025」における事業ポートフォリオの見直しによる利益構成比率の変革】

無線システム事業と車載用海外OEM事業が成長牽引。無線システムはグローバルで市場成長を見込むほか、参入障壁高く、競争優位性を継続的に確保可能。全社を牽引する利益創出ドライバーとして位置付ける → **全社事業利益の65%を無線システム事業で稼ぐ（2025年度）**

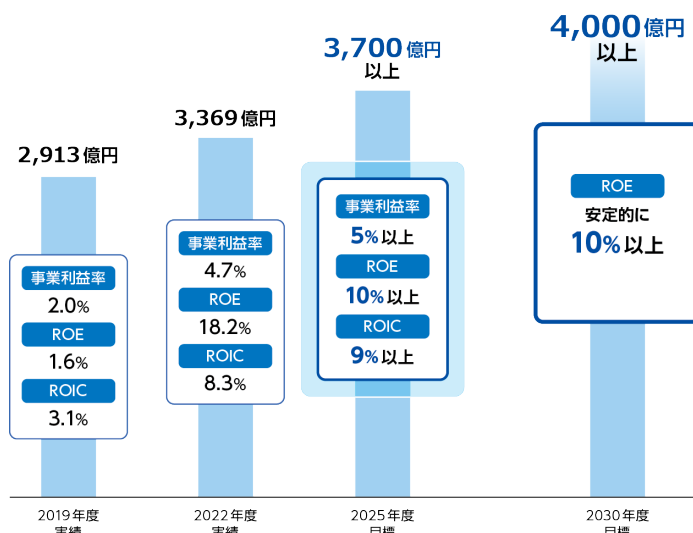
事業概況

▶分業別売上収益構成比（2023年3月期）



3つの事業分野で企業理念「感動と安心を世界の人々へ」を実現する製品、サービス、ソリューションを提供します

中期事業成長イメージ

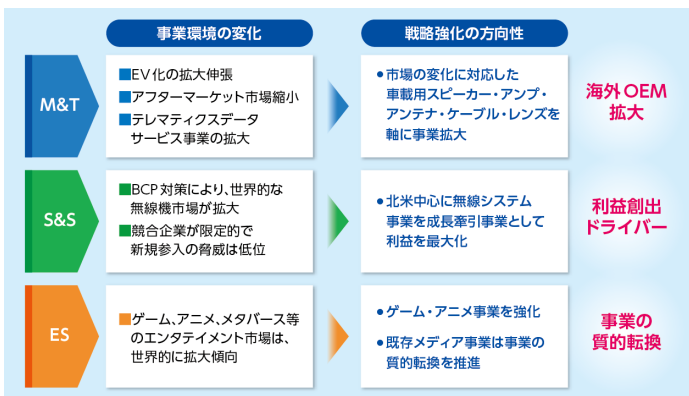


中期経営計画「VISION2025」

企業価値の最大化

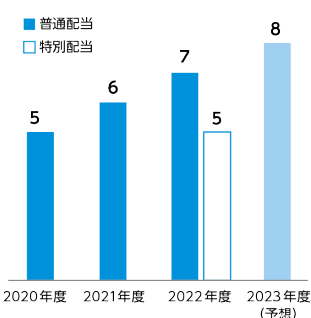
変革と成長をさらに進化させ、サステナブルな企業価値・株主価値の向上
ROE10%を目標に掲げ、PBR1.0倍超の早期実現を目指す

▶戦略強化の方向性

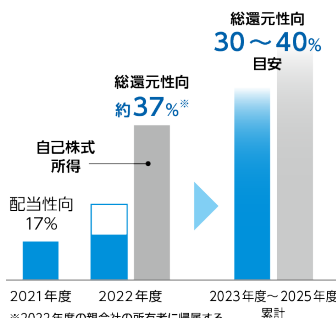


▶株主還元方針

■一株当たり配当金推移 (円)



■配当性向・総還元性向 (%)



無線システム事業の強化

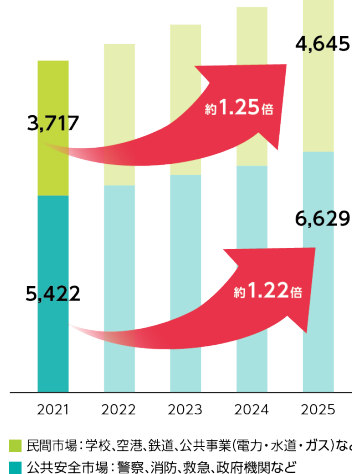
▶当社ターゲット市場の市場予測

当社ターゲット市場である公共安全市場、民間市場のどちらも2025年に向けて拡大

- アナログからデジタルへの切り替えて、製品単価/システム価格はアップ
- 米国での公共安全市場や民間セキュリティへの多額な政府予算
- 米国連邦通信委員会 (FCC) による中国5社の通信機器や監視カメラの販売禁止措置

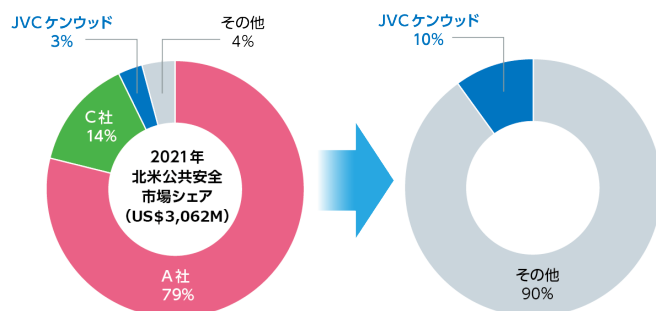


業務用無線の市場規模予測 (US \$ million)



▶北米公共安全市場での売上拡大

- 拡大する北米公共安全市場で売上高US\$400M（2022年度の約4倍）を目指す
- 順次デジタル化する米国約3,000カウンティ（郡）の入札案件獲得を加速し、2021年のシェア約3%から、将来的にシェア約10%を狙う

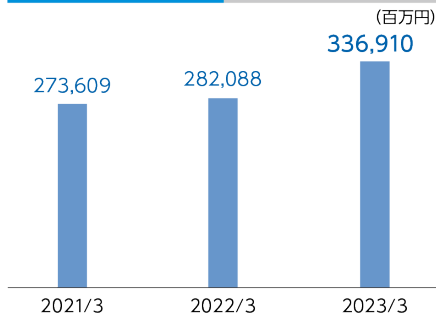


株価推移

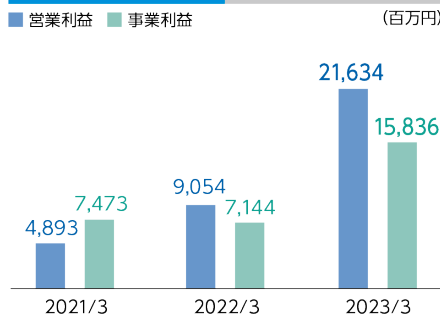


財務ハイライト

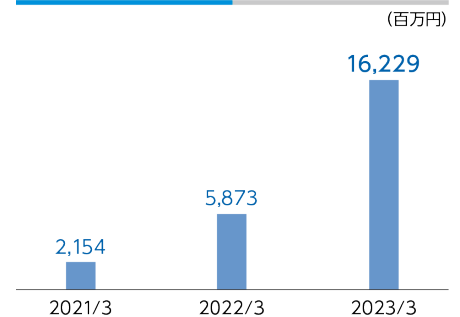
売上収益



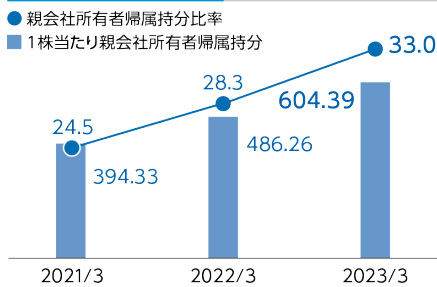
営業利益、事業利益^{※1}



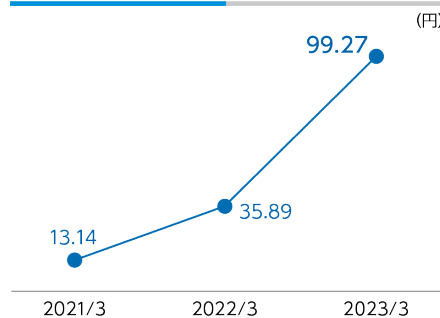
親会社の所有者に帰属する当期利益



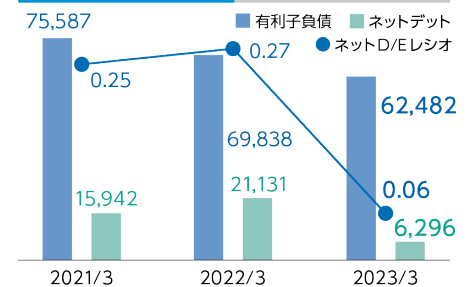
親会社所有者帰属持分比率^{※2}(自己資本比率)(%)、1株当たり親会社所有者帰属持分^{※3}(円)



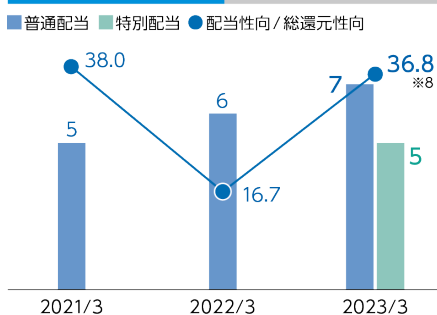
基本的1株当たり当期利益(EPS)^{※4}



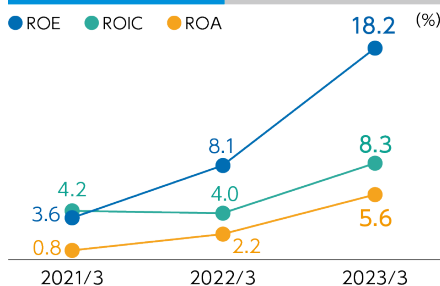
有利子負債^{※5}(百万円)、ネットデット^{※6}(百万円)、ネットD/Eレシオ^{※7}(倍)



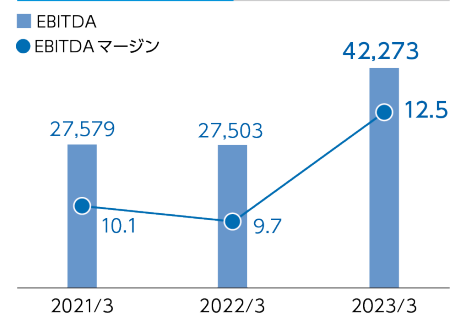
配当金(円)、配当性向(%)/総還元性向(%)



親会社所有者帰属持分当期利益率^{※9}(ROE)、投下資本利益率^{※10}(ROIC)、資産合計当期利益率^{※11}(ROA)



EBITDA^{※12}(百万円)、EBITDAマージン(%)



※1：売上収益から売上原価、販売費及び一般管理費を控除することにより算出され、主として一時的な要因からなる、その他の収益、その他の費用、為替差損益などを含まれません

※2：親会社の所有者に帰属する持分合計÷負債及び資本合計×100

※3：親会社の所有者に帰属する持分合計÷発行済み株式数

※4：親会社の所有者に帰属する当期利益÷発行済み株式数(期中平均)

※5：リース負債は含みません

※6：有利子負債-現金及び現金同等物の期末残高

※7：ネットデット÷親会社の所有者に帰属する持分合計

※8：2022年度(2023年3月期)より総還元性向となります。

※9：親会社の所有者に帰属する当期利益÷期中平均親会社の所有者帰属持分×100

※10：(税引後事業利益+持分法損益)÷(株主資本+借入金)の期中平均×100

※11：親会社の所有者に帰属する当期利益÷資産合計×100

※12：税引前利益+支払利息+減価償却費+減損損失