

平成13年4月20日

各 位

会社名 クラリオン株式会社
代表者名 取締役社長 石坪一三
(コード番号 6796 東証・大証各第一部)
問合わせ先 広報室
(TEL 03-3400-1121)

クラリオン新創業21計画

今回の業績修正の発表を踏まえ、以下の内容を骨子とするクラリオン新創業21計画を実行することによりクラリオングループの企業再生を図ります。

新たなクラリオンを創造するという認識のもと、クラリオン新創業21計画と名付けました。

1. 企業再生への基本方針

市場環境の変化、技術の進歩及び経営環境の変化に即応できる企業体質と収益構造を構築し、クラリオン・ブランドの再構築を図り、顧客の信頼回復と社会への貢献を目指します。

事業の選択と集中

車載用情報通信端末機器（IVCS）関連と情報通信端末用デバイスの開発と販売に経営資源を集中し、車載音響機器事業から情報通信機器事業への質的転換を図ります。お客様へ提供する主たる商品群として以下のものに集中していきます。

通信・ナビ・映像・デジタルオーディオ複合商品としての車載コンピューターとそのデジタル用DVDドライブなどのデバイス

この結果、中期経営計画(連結)として次のように決めました。

	平成14年3月期	平成15年3月期	平成16年3月期
売上高	1900億円	2000億円	2150億円
経常利益	20億円	30億円	45億円

2. 事業構造改革の概要

【1】経営体制と組織の刷新

- 1) 経営体制の刷新と経営戦略部門の強化、グループ企業の統括管理機能を強化し、速やかな意思決定と実行のスピードアップを図ります。
- 2) 積極的な人材登用と、経営の若返りを図り、責任と権限の明確化を通して、組織の活性化施策の完遂を推進します。

【2】基本方針と事業戦略

収益性を重視した事業構造への転換を図ります。

<1>事業戦略

(1)OEM事業

弊社の基幹事業であるOEM事業ではIVCS機器への販売戦略転換を行いながら拡販を行います。

コアのIVCS商品による共通展開での商権拡大を図ります。

内外自動車メーカーの合従連衡へ対応すべく、自動車メーカー別・地域別営業体制から自動車メーカーグループ単位でのグローバル営業体制へ変更します。

開発効率を高める為に機種統合・共通化を積極的に推進します。

(2)市販事業

市販商品ラインアップの見直しと販売体制の一層の合理化を図り、収益性を高めます。

市販商品のラインアップを30%削減し、開発生産のアウトソース化を図ります。

OEMとの母体融合を図り、市販IVCS機器のトップメーカーを目指します。

明確なドメインに基づき、2年間で確固たるブランド認知度・イメージ確立を目指しま

(3)デバイス事業

世界第一のシェアを誇るデバイス事業において、メカトロニクス・車載技術をコアとし基幹部品にて事業の基盤強化と新規事業分野への進出を図ります。

車載用メカニズム、チューナの世界シェア拡大を図ります。

PC向けDVDドライブの開発・販売により新規事業分野への進出を図ります。

(4)その他事業

コア事業への事業特化を前提に、音機事業、SS事業、物流事業、サービス事業等の事業性を検証し、今年度中にその方向性を明確にします。

<2>体制

(1)技術開発

グループ開発体制の改革により、市場ニーズへの即応体制を確立していきます。

高度に多様化するIVCS機器を実現するための技術開発に集中します。

次世代IVCSのコア・プラットフォームの確立を図り、(株)HCXとの戦略的アライ有効活用を実施します。

カーオーディオ関連の開発は、国内外のR&D拠点に段階的にシフトしていきます。

(2)生産

グループ生産拠点の統廃合により体質の強化を図ります。

最もコスト造力ある中国生産会社への投資の極小化を前提に生産の集約を促進します
海外生産シフト効果を最大限に引出すために、国内外の体制・要員配置の見直し

仕組みの再構築を図ります。

国内生産工場の統廃合は、本年2月の栃木クラリオンの工場閉鎖に加え、関連2社と当製造部門を統合した1社化を今年度中に完了させます。

(3)購買

資材購入コスト20%削減(3年)に向けた体制を確立します。

グループの発注先選定と価格決定を本社購買に集中し、主要部品の全世界最適購買による部品コストの削減を図ります。

生産材以外の「モノ」「サービス」も含む購入責任を購買部門が担う体制とします。

(4)協業(アライアンス)の推進

自社の資源だけで対応するには限界があるため、他社との協調を強化します。

(株)HCX社との協調体制をさらに強め、IVCS機器の開発・生産を強化します。

国内外生産工場の生産性向上の為に他社との連携を図ります。

カーメーカーからのモジュール納入要求に対応するため国内、北米、欧州の各市場においてTier1メーカー(一次納入メーカー)との相互補完関係を構築します。

(5)グループ要員政策

グループ総要員を10%(2年間、1500名)削減し、固定費構造をスリム化します。

<3>有利子負債の削減(130億円/3年間)

有利子負債・金利費用の増大を解消し、財務内容の改善を図ります。

グループ在庫を2年間で20%100億円削減します。

不要不急の資産ならびに有価証券の売却を積極的に行います。

<4>その他

本社事務所(渋谷)を文京区白山に移転致します。

以上