

中期経営計画について

(2010年4月～2013年3月)

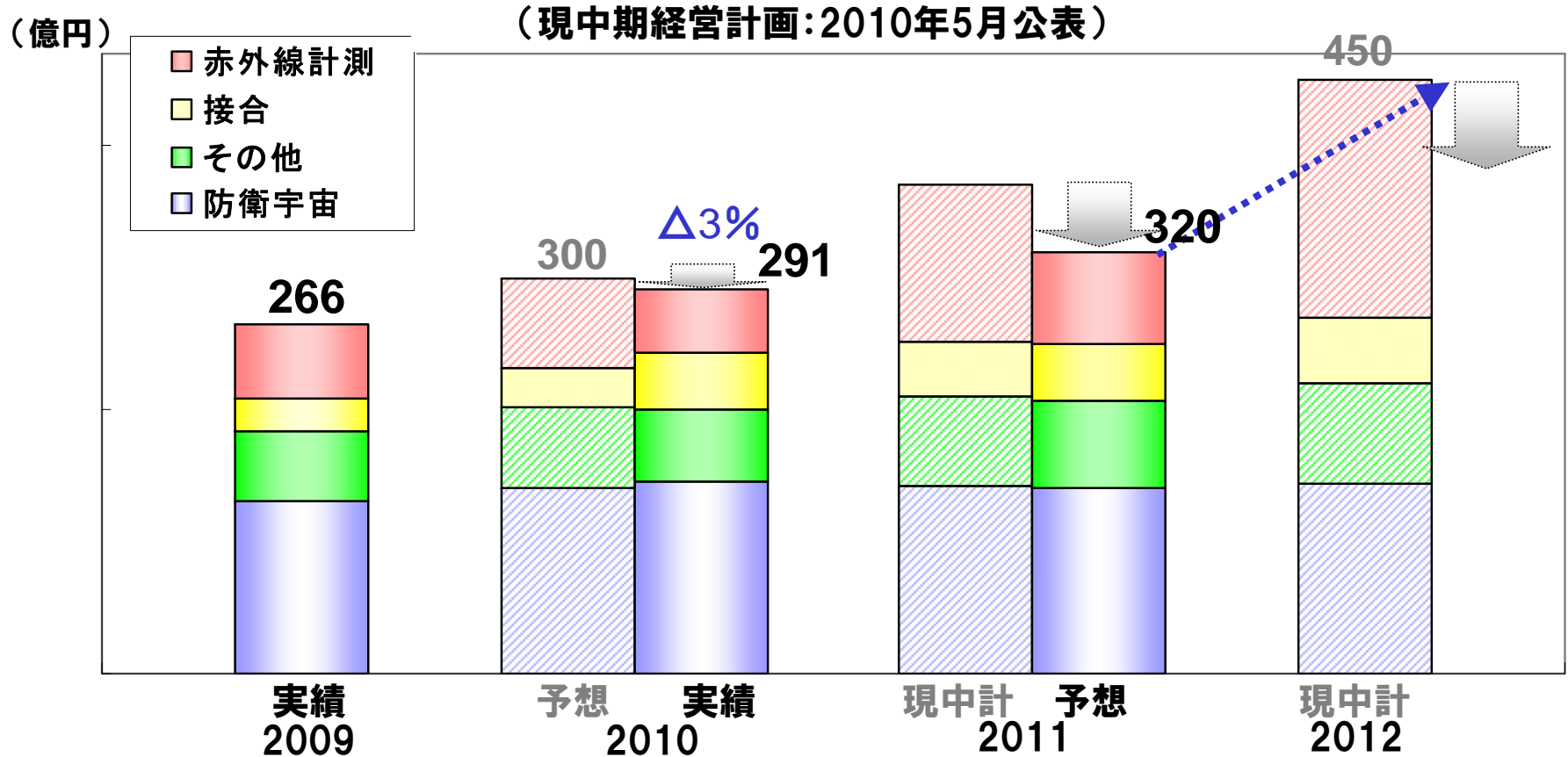
2011年5月13日



日本アビオニクス株式会社

- ◆ **現中期経営計画の進捗**
- ◆ **中期的に目指す方向性**
- ◆ **防衛・宇宙事業の状況** [基盤事業]
(情報システム)
- ◆ **接合機器事業の状況** [戦略成長事業]
- ◆ **赤外線計測事業の状況** [戦略成長事業]

現中期経営計画の進捗



**赤外線計測の成長遅れにより、2012年度の達成を断念
 連結財務ターゲットおよびその達成時期を含め、あらためて策定**

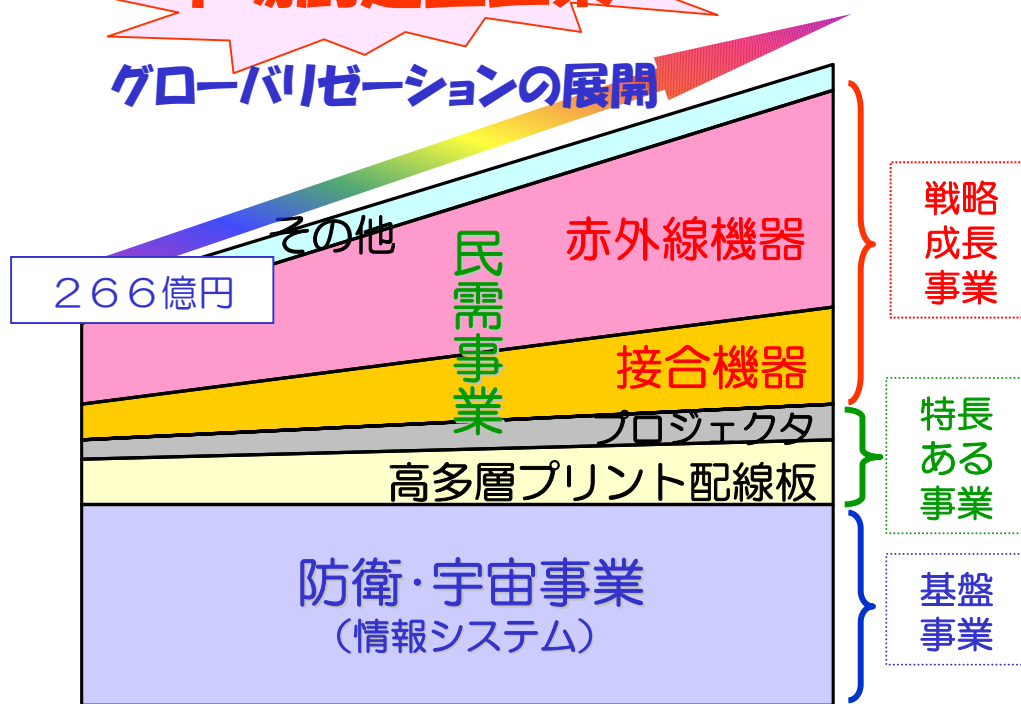
中期的に目指す方向性

“市場創造型企業への転換”を目指す

この方向性は不変！

市場創造型企業へ

グローバル化の展開



2009

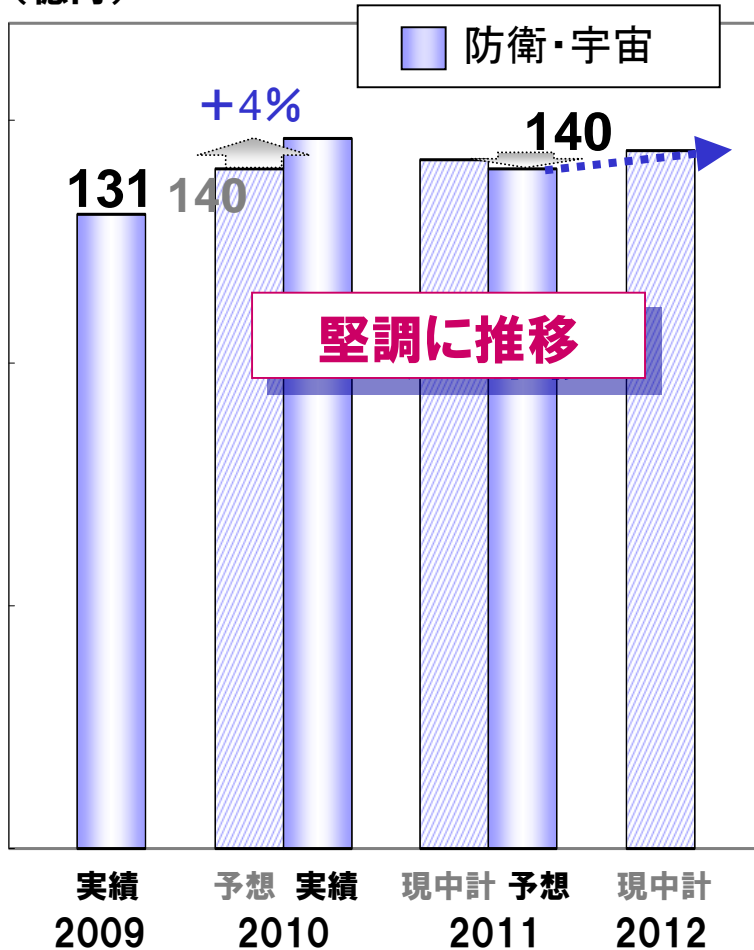
■ 民需事業を積極展開

特に、ニッチでも高いシェアと技術力を有する
赤外線機器のマーケット創造と接合機器の市場深耕に事業戦略の重点を置く

■ 防衛事業は堅持

- ・ 永年にわたる信頼と実績で基盤事業として堅持
- ・ 技術の集積により底堅い売上を確保

【現中期経営計画の進捗】
（億円）

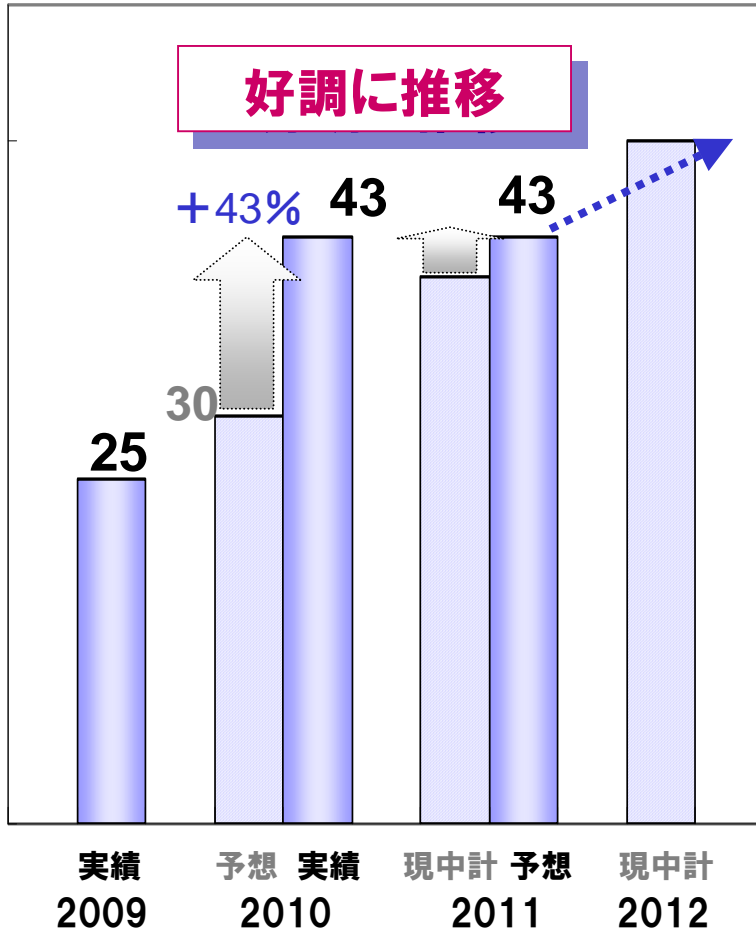


蓄積された信用と実績のある
多くの防衛用コア技術

画像処理・信号処理技術、
耐環境化技術、リアルタイム化技術等

- ◆防衛産業の中核を担い、
防衛体制の強化整備に貢献
 - ・国内外防衛関連企業とのアライアンス強化
 - ・共同開発事業等への参画
- ◆非防衛ビジネスへの展開加速
 - ・宇宙ビジネスの拡大
 - 部品から搭載装置、地上システムまで
 - ・ものづくり改革の推進
- ◆震災の復旧・復興に貢献
 - ・防衛用、宇宙用の技術を活用
 - 防衛省基地・装備品の復旧
 - 防災、消防等の社会インフラ整備に貢献

【現中期経営計画の進捗】
（億円）



◆市場環境

- ・携帯情報端末の急成長により市場拡大
- ・太陽電池等の環境対応市場が成長ドメイン

◆今後の展開

- ・高シェアを武器に、得意市場を深耕
 - －パルスヒート電源、全自動シーム溶接機
- ・成長市場への積極展開
 - －太陽電池、2次電池、MEMS市場
- ・新たなアプリケーションで新市場を創造
 - －微細化、小型化、自動化（アライアンス推進）
- ・中国、インド、東南アジア地域へ重点拡販

◆震災の復旧・復興に貢献

- ・発電、蓄電等のエネルギー関連需要に貢献

赤外線計測事業

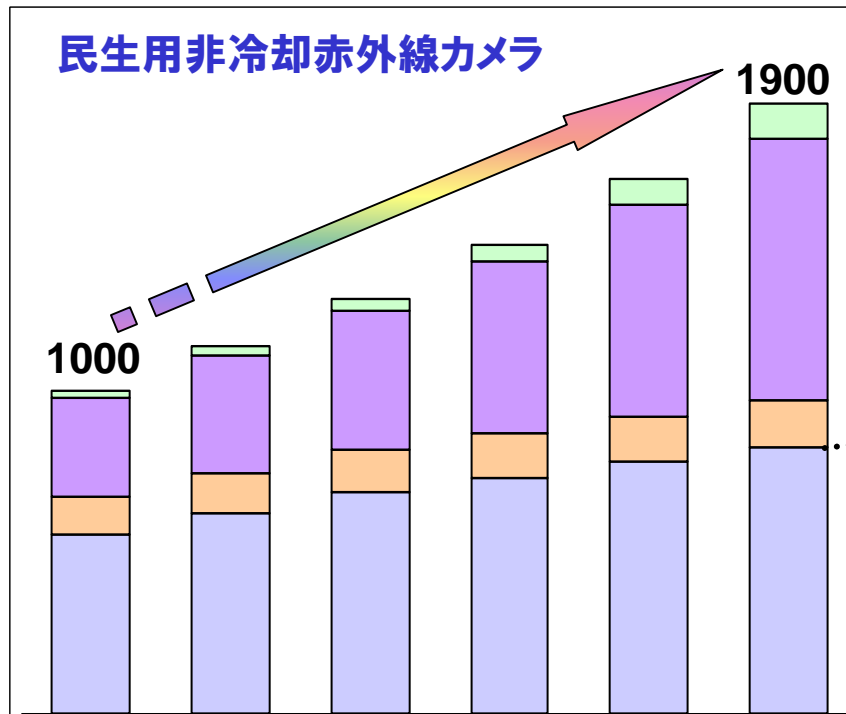
(戦略成長事業)

赤外線市場予測

◆W/Wで市場成長予測：CAGR＝14%（2010～2015）

- ・ 監視カメラ市場はセキュリティ分野で伸張
- ・ サーモグラフィ市場は小型・軽量・低価格化で保守・保全用途が拡大

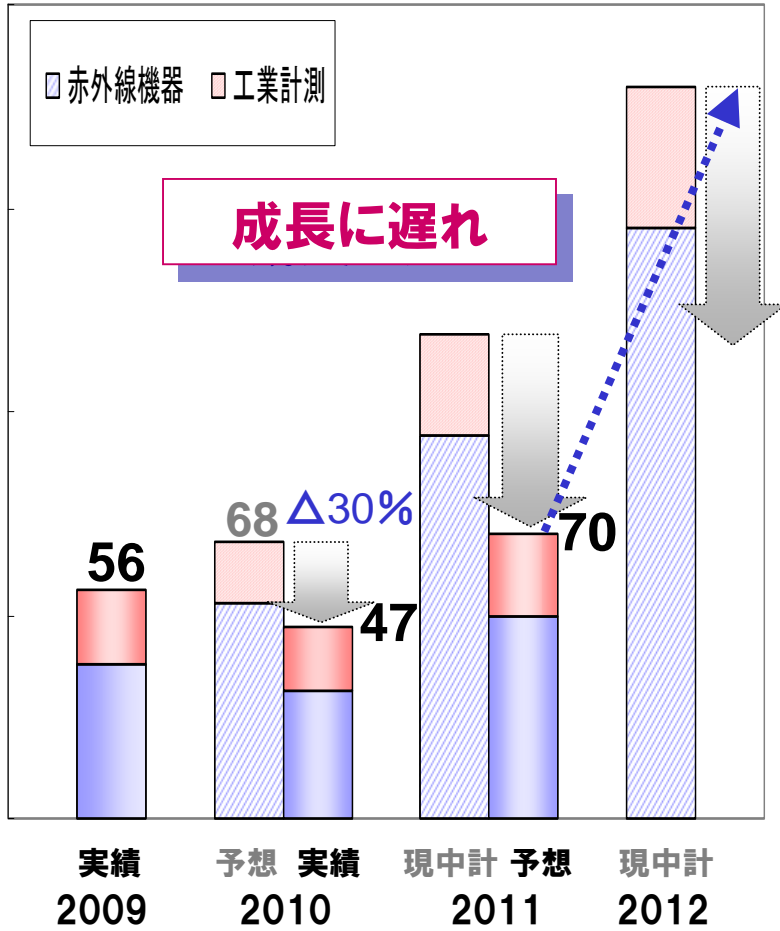
（億円）



（Yole Developpement社のデータをもとに当社作成）

カテゴリ	用途（例）
車載ほか	DVE (Driver's Vision Enhancement)
セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> ・重要施設、テロ対策（空港、港湾、原発） ・国境監視、市街地監視 ・船舶搭載
消防	<ul style="list-style-type: none"> ・人命救助 ・火元・残火確認
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車、電池 ・デバイス開発
FA・プロセス	<ul style="list-style-type: none"> ・金型管理、製鉄防災 ・プロセス検査
保守・保全 (PdM)	<ul style="list-style-type: none"> ・電気・電力設備 ・建築診断(断熱・外壁) ・土木構造物 ・熱ロス診断・環境測定

【現中期経営計画の進捗】
（億円）



◆2010マイナス成長で2012達成困難

- ・低価格化の進行、競争の激化
- ・新製品投入の遅れ
- ・東日本大震災の影響

◆市場環境

- ・世界市場（2010推定 1000億円）
－ 民生用赤外線カメラ市場は監視牽引で成長
- ・国内市場（2010推定 40億円）
－ サーモグラフィでトップシェア堅持

◆今後の展開

- ・新製品開発の期間短縮、製品ラインアップ充実
- ・W/Wにアライアンス推進（セキュリティに注力）
- ・ものづくり革新によるコスト競争力強化

◆震災の復旧・復興に貢献

- ・構造物診断、防災、監視等、赤外線カメラで貢献

製品ラインアップの充実

- ・ センサーからソリューションまで一気通貫のビジネス展開
- ・ 低画素からハイエンドモデルまでユーザーアプリにマッチした製品投入



World Wide / Win Win

◆成長するセキュリティ市場に注力

- セキュリティ機能向上による競争優位な製品の投入
 - 防振、ズームなどの光学系で差別化
 - 画質改善機能の強化 等

◆取り組み事例

- タムロン殿：セキュリティカメラの共同開発／共同生産
赤外線セキュリティカメラ S200シリーズ共同開発の発表（2011年2月23日）
 - 大幅な高感度化と多彩な画像処理を実現
 - 世界初となる遠赤外線カメラ用光学式防振機構
 - 業界最先端のズーム光学系を備えた交換レンズ
- 韓国大手メーカー：監視カメラの共同開発完了し供給開始



◆販売戦略

- **マーケティング強化、アプリ提案による新市場の開拓**
 - 畜産（疾病の早期発見による飼育環境の改善）
 - 太陽光発電（保守点検分野、安全性・効率性の向上）
- **海外市場への展開**
 - 北米(最大市場):買収した販社“SOLTEC”を拠点に積極展開
 - 中国(成長市場):電力、鉄鋼等の有力販社を開拓
 - サービスセンター網の充実

◆コスト競争力の強化

- **Avioグループの生産工場である福島アビオへ調達生産を集約**
 - サプライチェーンを含めた“ものづくり改革”の本格展開を開始

“市場創造型企業への転換”

『**絶え間ない自己変革**』
『**枠を超えた挑戦**』

- **スピーディな事業展開**
- **グローバルに積極展開**
- **事業体質のさらなる強化**

グループ一丸となって邁進してまいります



本資料取扱上の注意

本資料に記載されている将来の業績に関する見通しは、現在入手可能な情報に基づくものであり、潜在的なリスクや不確定要素を含んでおります。

そのため、実際の業績は、今後の事業領域を取り巻く経済状況、市場の動向により、記載された業績見通しとは異なる場合がありますことをご承知おきください。