

2007年3月期 決算説明会

2007年5月21日

日本無線株式会社

代表取締役社長 諏訪 頼久

I. 2006年度通期業績

1. 2006年度実績(連結・単体)
2. 事業別実績(単体)

II. 2007年度事業計画(連結・単体)

1. 2007年度事業計画(連結・単体)
2. 事業別計画(単体)

III. 中期経営計画の進捗

1. 利益体質を強固なものに
2. 無線通信事業発展の基礎固め

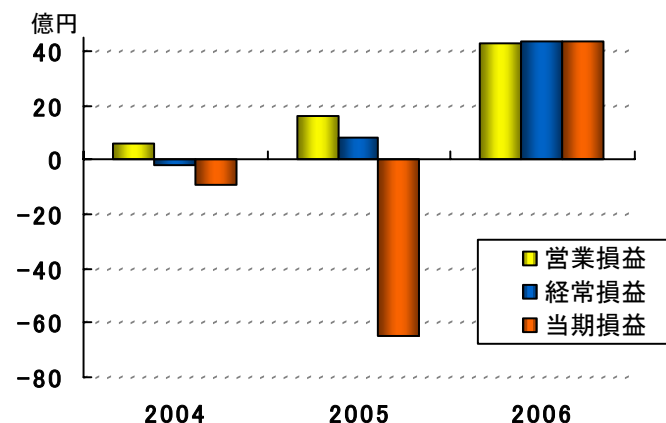
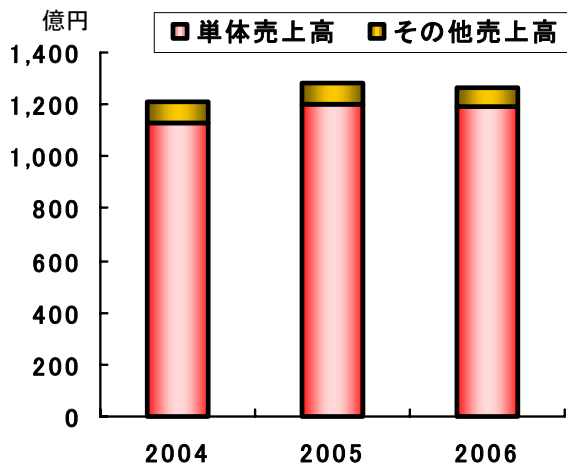
I . 2006年度通期業績

1. 2006年度実績(連結・単体)

※無線通信のみ

(単位:億円)

	2005年度 実績(参考)	2006年度 期初計画	2006年度 実績	前年度との 比較
売上高	1,285	1,280	1,267	△ 18
当社単体	1,201	1,200	1,188	△ 13
その他	84	80	79	△ 5
営業利益	16	32	43	27
当社単体	9	27	37	28
その他	7	5	6	△ 1
経常利益	9	26	43	34
当社単体	6	20	35	29
その他	3	6	8	5
当期純利益	△ 65	24	43	108

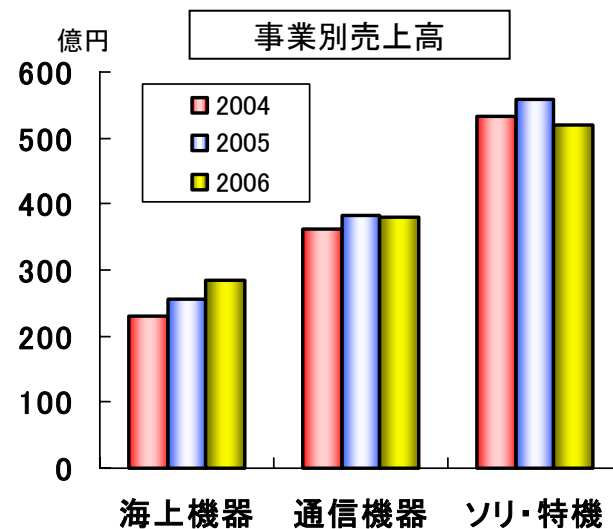


2. 事業別実績(単体)

事業別売上高

(単位:億円)

	2005年度 実績	2006年度 期初計画	2006年度 実績	前年度との 比較
海上機器	255	270	285	30
通信機器	383	390	379	△ 4
ソリューション・特機	559	537	520	△ 39
その他	4	3	4	0
合計	1,201	1,200	1,188	△ 13



■ 海上機器

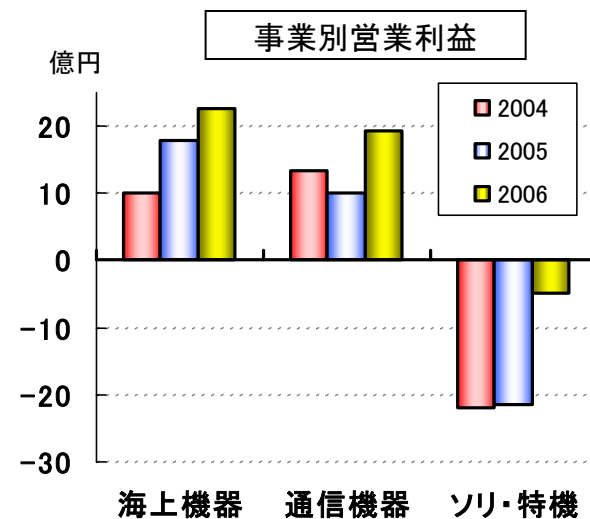
- ・ 売上高：造船、海運の活況により引き続き堅調に推移。
- ・ 営業利益：売上伸張による利益の増加。

■ 通信機器

- ・ 売上高：FDD・PDC制導入に伴う国内通信事業者のインフラ整備投資の伸張により関連機器が増加したが、輸出が計画に到達せず微減。
- ・ 営業利益：コストダウンによる変動費率の低減。

■ ソリューション・特機

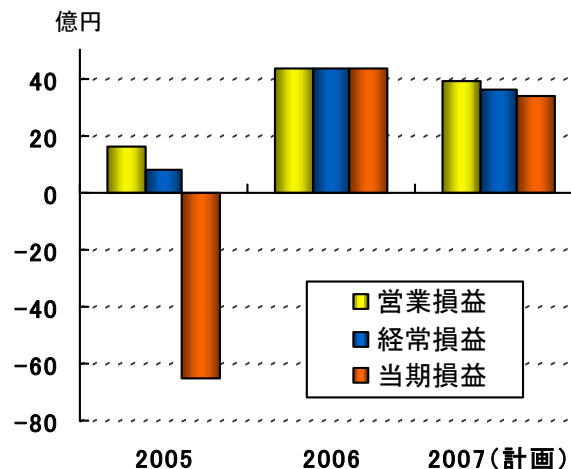
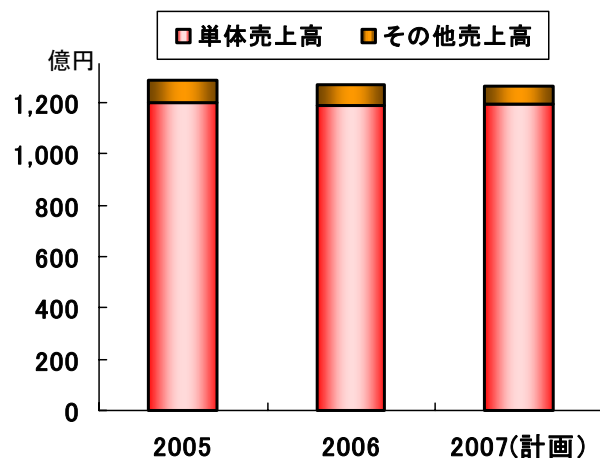
- ・ 売上高：ソリューションが採算重視の受注促進により減収。
- ・ 営業利益：ソリューションの採算重視の受注ならびに固定費削減効果による収益の改善。



Ⅱ. 2007年度事業計画

1. 2007年度事業計画(連結・単体)

	2006年度 実績	2007年度 計画	(単位: 億円) 前年度との 差額
売上高	1,267	1,265	△ 2
当社単体	1,188	1,190	2
その他	79	75	△ 4
営業利益	43	39	△ 4
当社単体	37	35	△ 2
その他	6	4	△ 2
経常利益	43	36	△ 7
当社単体	35	30	△ 5
その他	8	6	△ 2
当期純利益	43	34	△ 9



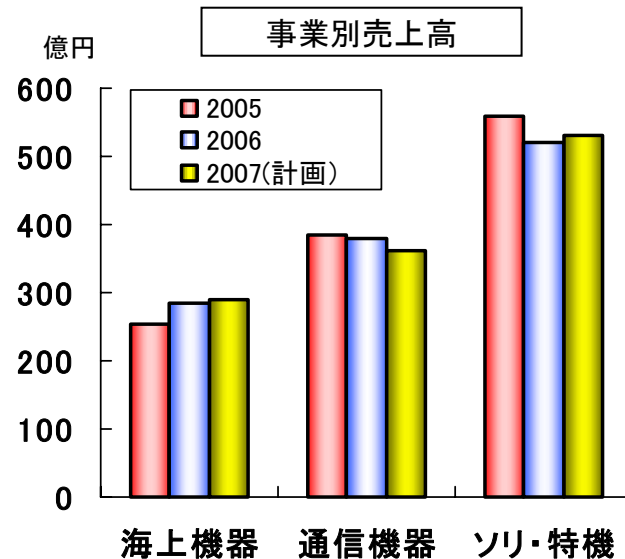
※今期利益計画の特徴

個々の事業は改善傾向であるが、WiMAX等新規事業への開発投資増や内部統制確立のための費用増など、今後の発展に必要な投資を優先し、利益計画は若干の減少としている。

2. 事業別計画(単体)

事業別売上高

	(単位:億円)		
	2006年度 実績	2007年度 計画	前年度との 差額
海上機器	285	291	6
通信機器	379	362	△ 17
ソリューション・特機	520	532	12
その他	4	5	1
合計	1,188	1,190	2



■ 海上機器

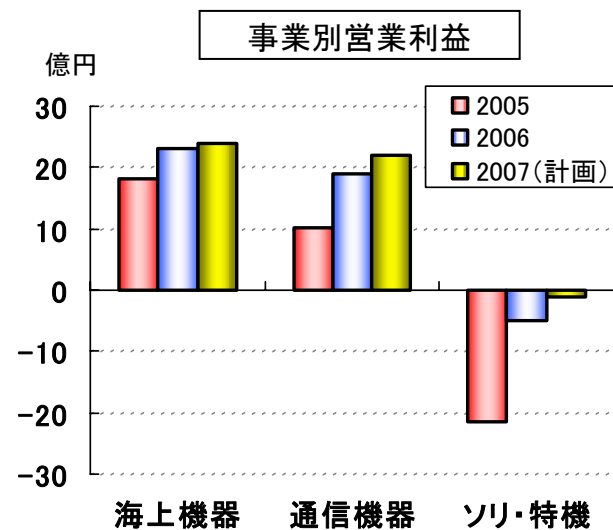
- ・売上高：引き続き造船・海運活況により増収基調。欧州・中国市場への取り組み拡大、新型マルチット（海事衛星通信装置）等投入。
- ・営業利益：売上増に伴う利益の増加。

■ 通信機器

- ・売上高：PHS、業務用無線が伸張するものの、昨年度カバーポータビリティ制特需があった携帯インフラ設備機器減少。
- ・営業利益：モバイル・計測器増収や、コストダウン推進により増益。

■ ソリューション・特機

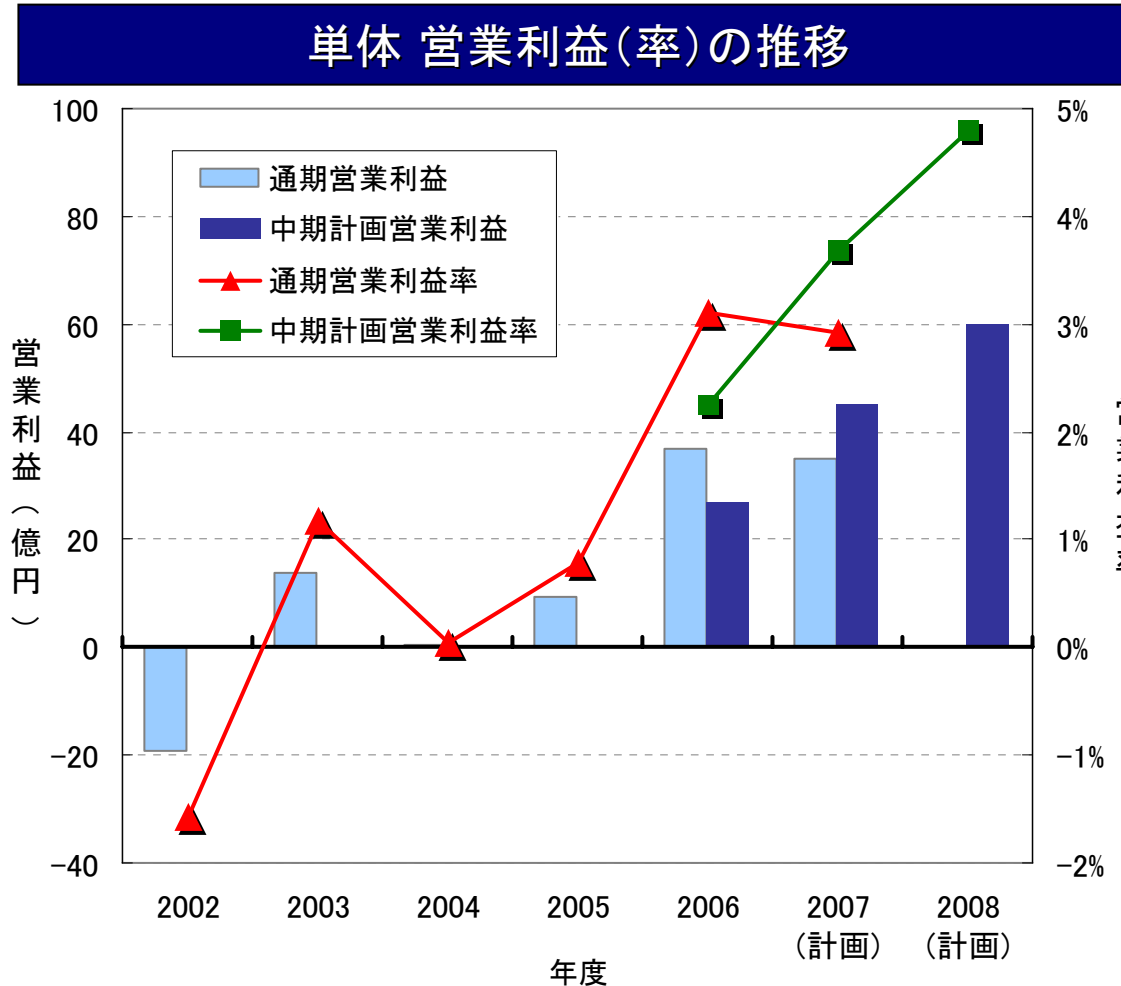
- ・売上高：防災・気象レーダ・放送機の増加等、受注堅調により増収。
- ・営業利益：売上増加と共通化設計等のコスト対応力の強化により利益改善。



Ⅲ. 中期経営計画の進捗

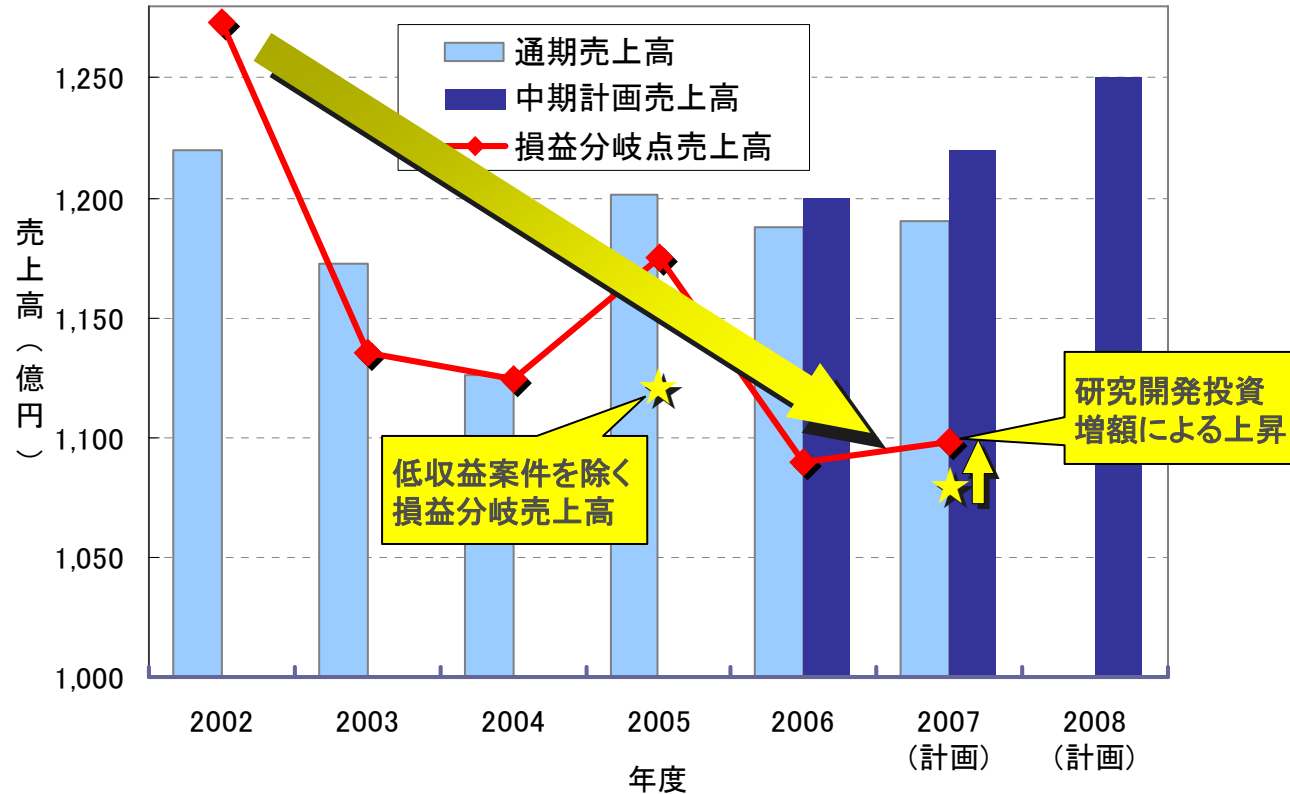
利益体質を強固なものにする
～収益性重視の経営～

無線通信事業の発展の基礎を固める



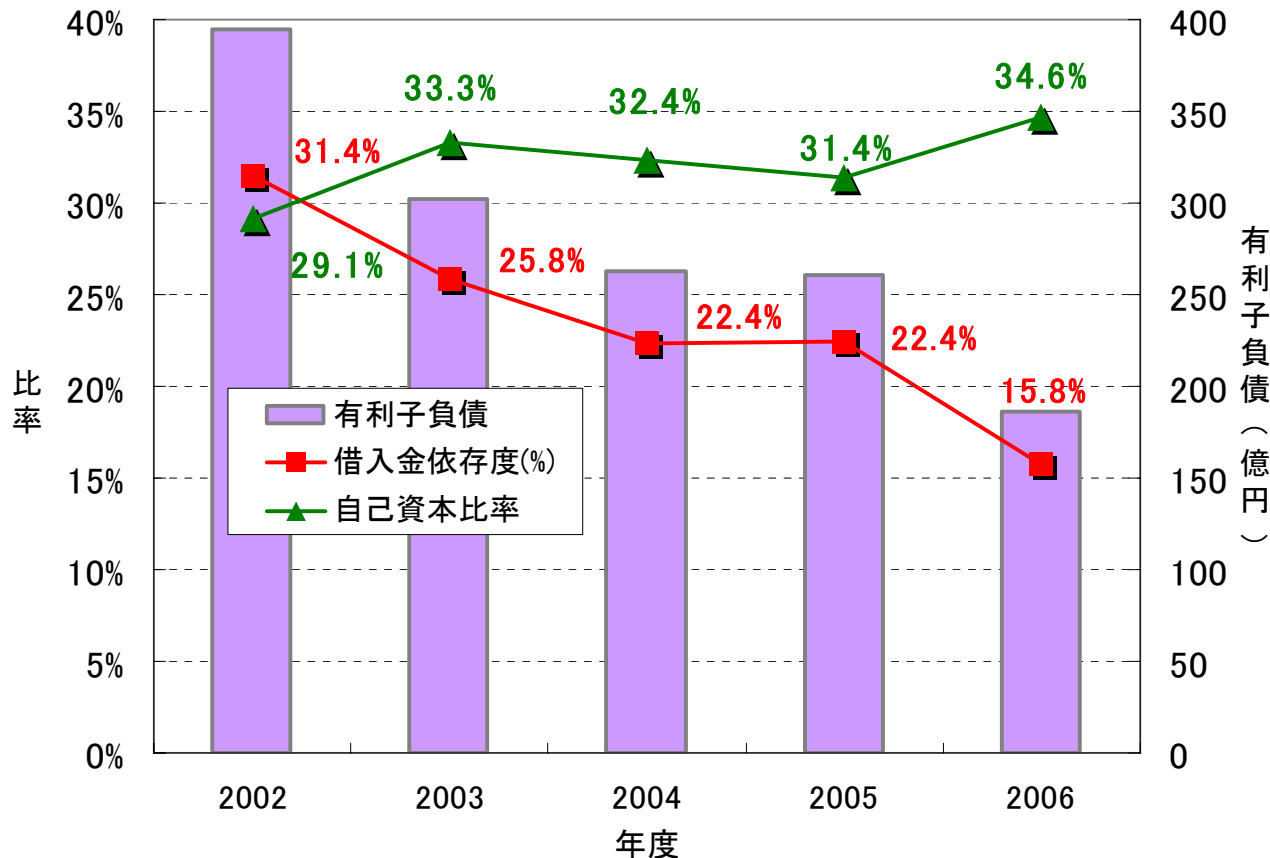
- ・ 利益体質の構築を推進することにより、営業利益(率)は増加トレンド。
- ・ 2006年度は公表を上回る営業利益を達成。
- ・ 2007年度利益見込みは中期計画を下回るが、研究開発投資等を推進し、中長期的な無線通信事業発展の基礎固めを狙う。

単体 売上高・損益分岐点売上高の推移



- ・ 売上高は中期計画に対し若干の未達であるが、1200億円程度を安定的に出せる状況に。
- ・ 損益分岐点売上高は、2007年度は研究開発投資等により若干上昇するも、中期的には変動費、固定費の削減努力により漸減、利益体質に。

単体 借入金依存度と自己資本比率の推移



- ・ 有利子負債の減少に努め、借入金依存度を半減し、財務体質を健全化。
- ・ 収益性の改善やコストダウンによる当期純利益の大幅な改善により自己資本比率は上昇。

JRCグループ生産HQ (HeadQuarters) の設置

生産HQの目的

- 生産性の向上
 - ・工期短縮
 - ・管理コストの低減
 - ・生産設備投資の効率化
- 資材調達力の強化

生産HQによる 生産機能の統合的管理 (一貫した生産システムを実現)

- 生産方式のグループ展開
- 生産管理の一元化
- グループ内生産負荷調整
- グループ全体での設備投資
- 資材の共同調達

将来事業の方向性

安定事業

発展事業

- ・市場変化への対応
- ・事業領域の拡大

- ・先行開発投資
- ・市場開拓

民需ソリューション

- ・ロケーションテレメトリックシステム
- ・動態監視システム
- ・セキュリティシステム
- ・データ情報収集公開システム
- ・アミューズメントシステム

航空機産業進出への足固め

—アビオニクス事業—

特機事業 ソリューション事業

民需への技術応用

高度化防災

民需ソリューション:
安心・安全、アミューズメント、.....

高度化防災

—防災関連機関の総合ネットワーク—

海上機器事業

通信機器事業

シェア拡大による長期安定化

ITS、自営通信、NGN (WiMAX、...)

BWA事業の世界展開

—モバイルWiMAX、高速FWAの立ち上げ—

ITS通信トップメーカーの地位確立

—ITS車載器の立ち上げ—

新技術開発によるシェア拡大

—次世代インマルサット、固体化レーダー—

海外市場へのさらなる進出

—アライアンス強化による海外通信機器事業の拡大—
—欧州、中国市場における海上機器シェア拡大—

自営無線通信機の事業拡大

—通信プラットフォーム活用によるデジタル無線機の領域拡大—



日本無線

*** 注意事項 ***

- 本資料に記載されている、日本無線の計画・戦略・業績見通し等は、現時点における事業環境に基づく把握可能な情報から判断したものであります。
- 従いまして、今後の事業環境の変化により、実際の業績が業績見通しとは大きく異なる場合があります。