

**2009年3月期  
決算説明会  
(第2四半期累計期間)**

2008年11月20日

**日本無線株式会社**

代表取締役社長 諏訪 頼久

## I. 上期決算について(連結・個別)

## II. 通期見通しについて(連結・個別)

## III. 各事業の状況

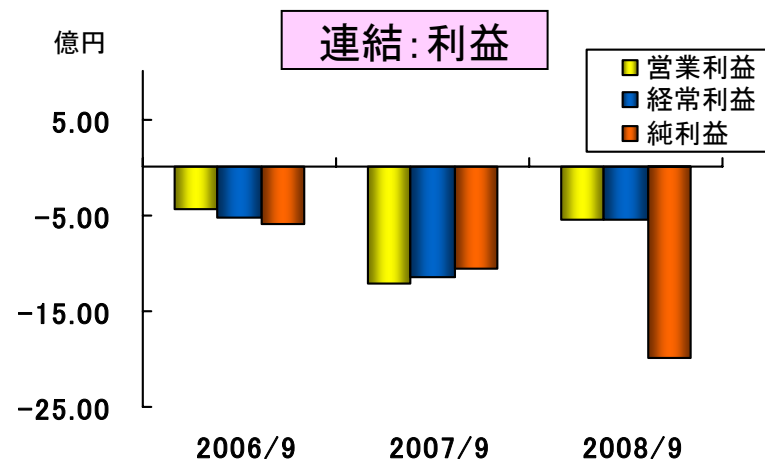
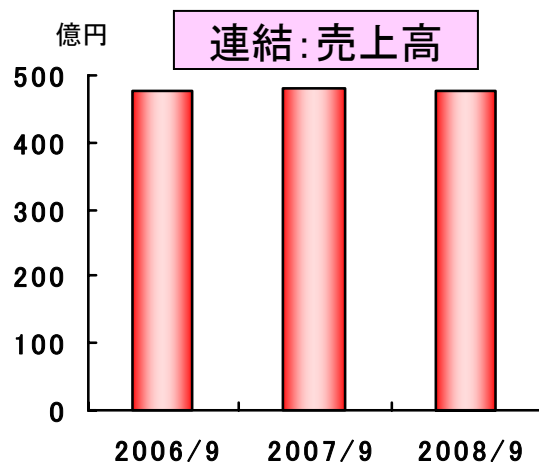
- ・ 海上機器事業
- ・ 通信機器事業
- ・ ソリューション・特機事業

## IV. 企業体質の強化

# I . 上期決算について

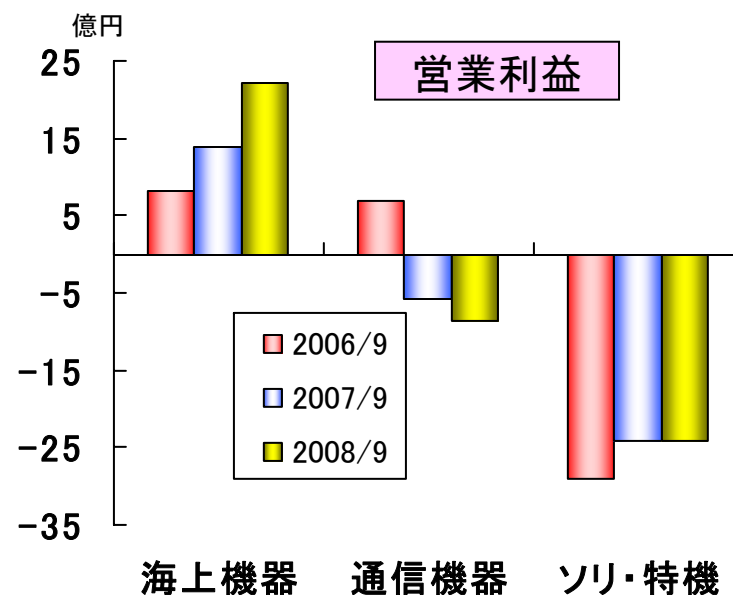
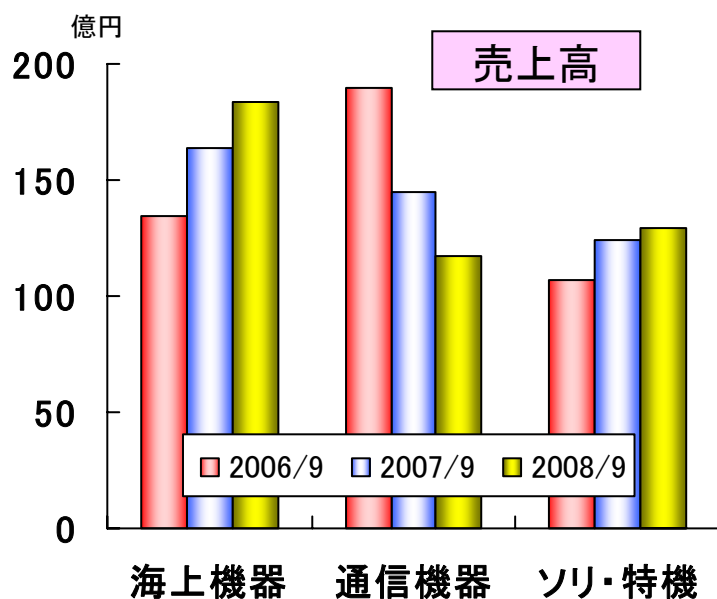
(単位: 億円)

	2007年度 上期実績	2008年度 期初計画	2008年度 上期実績	期初計画 との差額	前年 同期比
<b>売上高</b>	479	470	476	6	△ 3
当社個別	434	430	433	3	△ 1
その他	45	40	43	3	△ 2
<b>営業利益</b>	△ 12	△ 13	△ 6	7	6
当社個別	△ 15	△ 15	△ 8	7	7
その他	3	2	2	0	△ 1
<b>経常利益</b>	△ 12	△ 13	△ 5	8	7
当社個別	△ 14	△ 15	△ 8	7	6
その他	2	2	3	1	1
<b>四半期純利益</b>	△ 11	△ 14	△ 20	△ 6	△ 9



(単位：億円)

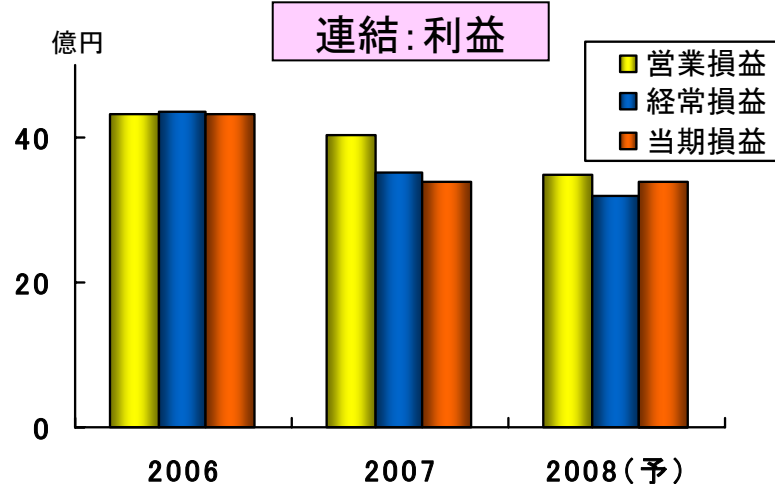
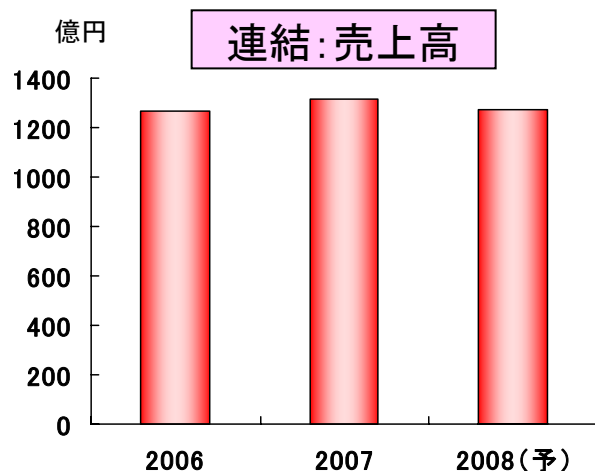
＜売上高＞	2007年度 上期実績	2008年度 期初計画	2008年度 上期実績	期初計画 との差額	前年 同期比
海上機器	164	169	184	15	20
通信機器	145	138	117	△ 21	△ 28
ソリューション・特機	124	122	129	7	5
その他	1	1	3	2	2
合計	434	430	433	3	△ 1



## Ⅱ. 通期見通しについて

(単位: 億円)

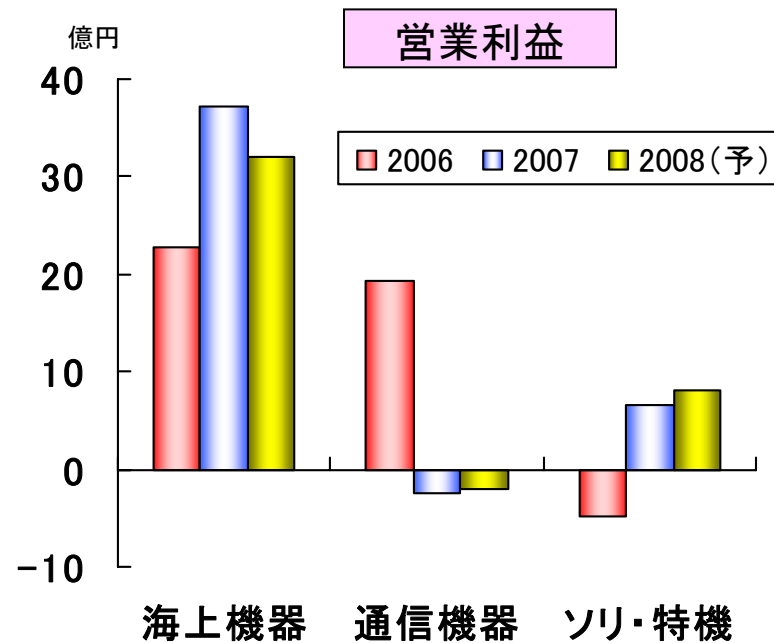
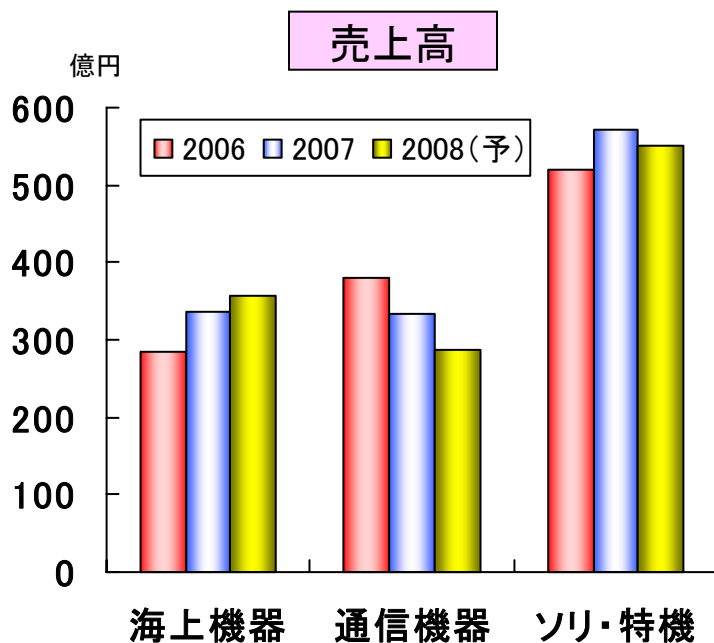
	2007年度 実績	2008年度 期初計画	2008年度 見通し	期初計画 との差額	前年度比
<b>売上高</b>	1,318	1,310	1,270	△ 40	△ 48
当社個別	1,241	1,240	1,200	△ 40	△ 41
その他	77	70	70	0	△ 7
<b>営業利益</b>	40	47	35	△ 12	△ 5
当社個別	34	42	30	△ 12	△ 4
その他	6	5	5	0	△ 1
<b>経常利益</b>	35	47	32	△ 15	△ 3
当社個別	27	40	25	△ 15	△ 2
その他	8	7	7	0	△ 1
<b>当期純利益</b>	34	45	34	△ 11	0



# 通期見通し・個別：事業別

(単位：億円)

<売上高>	2007年度 実績	2008年度 期初計画	2008年度 見通し	期初計画 との差額	前年度比
海上機器	337	345	357	12	20
通信機器	333	330	287	△ 43	△ 46
ソリューション・特機	572	563	550	△ 13	△ 22
その他	△ 1	2	6	4	7
合計	1,241	1,240	1,200	△ 40	△ 41

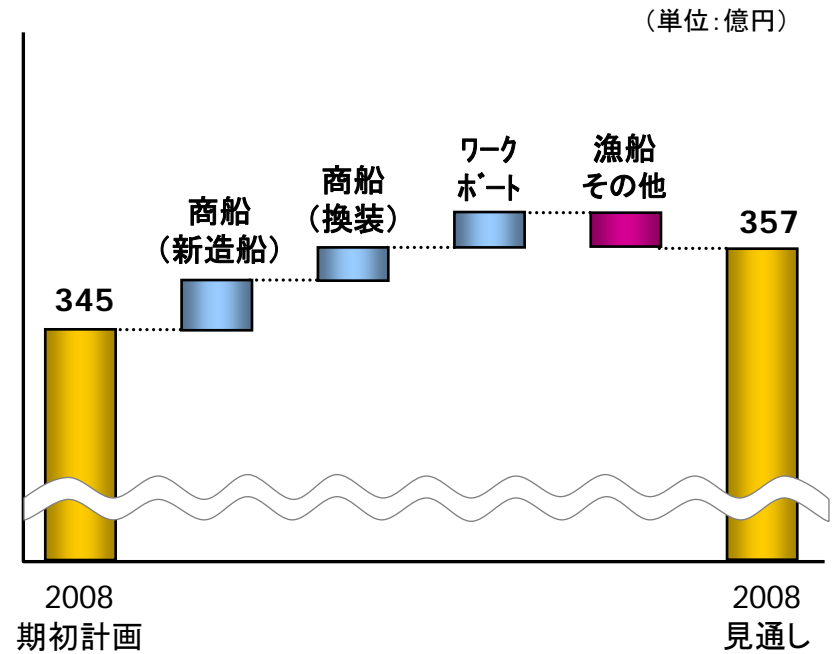
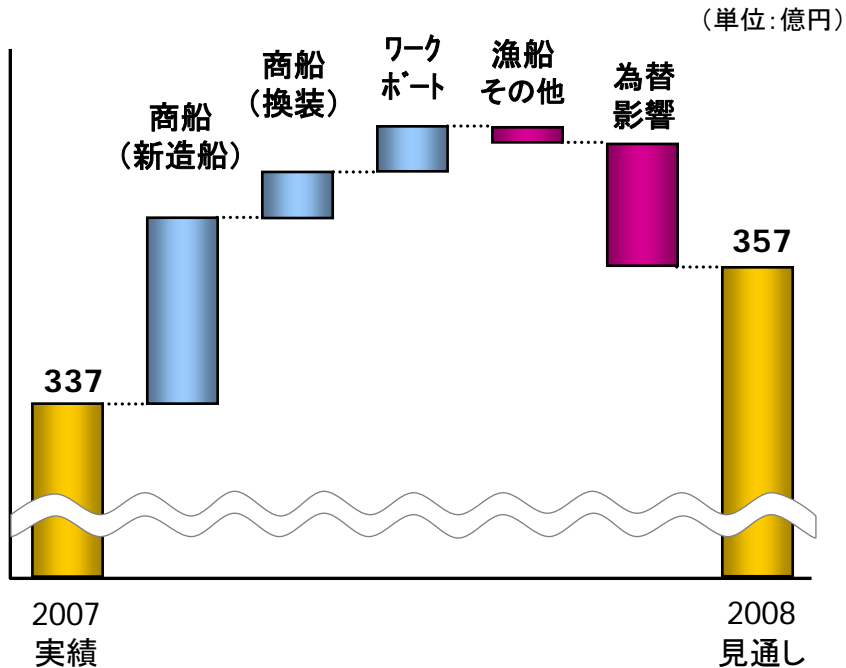




## Ⅲ. 各事業の状況

売上高増減要因  
(対前年度実績比較)

売上高増減要因  
(対期初計画比較)



《対前年度比較》

引き続き、商船新造船、換装需要、ワークポートが順調に増加するも、円高による為替影響約19億円により売上増加は約20億円にとどまる。

《対期初計画比較》

商船、ワークポートは計画をも上回り堅調に推移し、事業全体でも増収見込み。通期での為替影響は軽微。

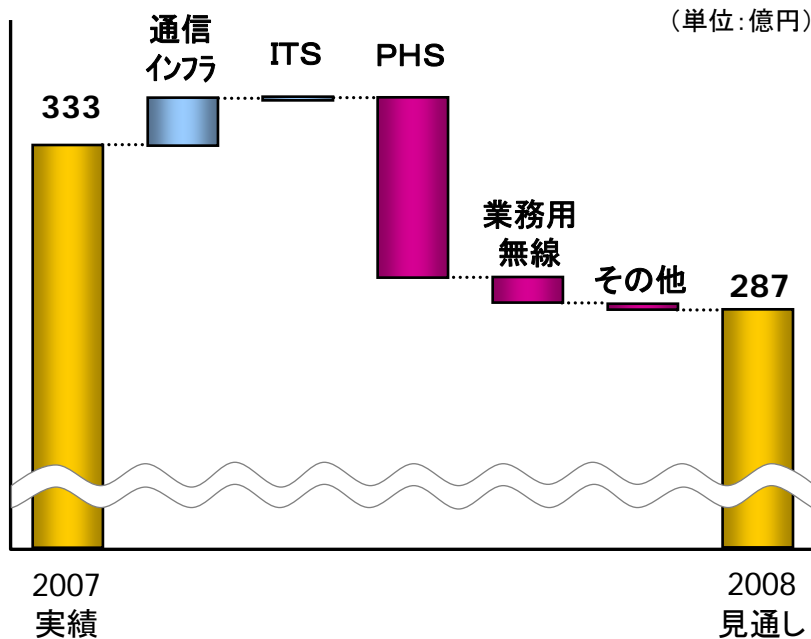
## <市場>

- 世界経済の減速を受けて、船舶需要の伸びにも懸念が生じている。
- しかしながら、国内外の大手造船各社においては、今後、数年間の受注を確保。
- IMO(国際海事機関)のルール改正による搭載義務化特需の継続と発生。
  - ・2010年まで続くSVDR(簡易型航海データ記録装置)特需
  - ・2009年1~12月のLRIT(全世界的な船舶動静管理システム)特需
  - ・2012年から始まるECDIS(電子海図情報表示装置)の新造船・装備義務化

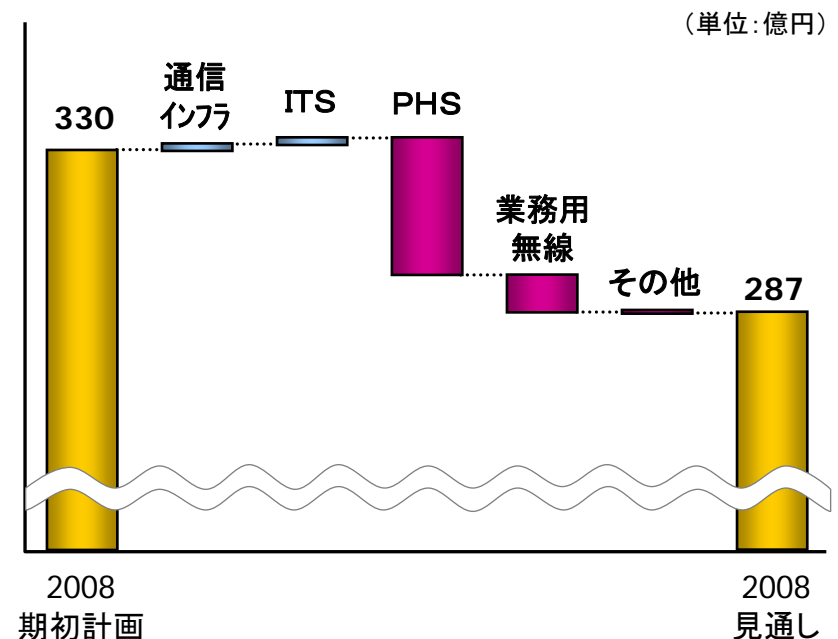
## <当社の状況>

- シリーズ船の建造計画で得意先造船所は満杯であり、新造船に関しては安定的な受注が見込める。
- 中国、欧州のシェア拡大のため、積極的な船主アプローチを展開中。
- ワークボート市場向け商品の品揃えが完了し、精力的に拡販中。
- ルール改正特需への万全な準備と確実な取り込み。
- 海上ソリューションへの取り組み。
  - ・船舶総合ネットワークの実現
  - ・オンリーワン商品であるリモートメンテナンスシステムの提供による他社との差別化
- コスト競争力とサービス網の一層の強化により、顧客満足度向上とシェア拡大を目指す。

売上高増減要因  
(対前年度比較)



売上高増減要因  
(対期初計画比較)



### 《対前年度比較》

通信インフラは海外向けが増加。国内携帯端末市場の低迷により、PHS端末が大幅に落ち込み、業務用無線についてもタクシー業界の投資抑制などが影響して減収見込み。

### 《対期初計画比較》

海外向け通信インフラ増加するも、国内携帯端末市場の低迷により、国内通信インフラおよびPHS端末が減少し、事業全体では期初計画を大きく下回る見通し。

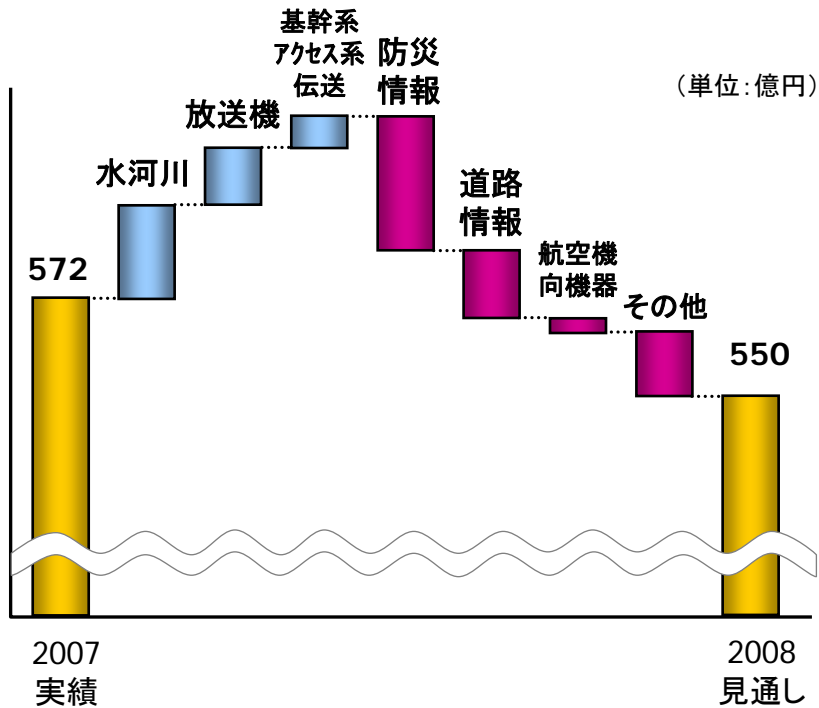
## <市場>

- 携帯電話・PHS端末市場の低迷に伴う関連製品の需要低下。
- 自動車業界・タクシー業界の景況悪化。
- 次世代通信インフラ(WiMAX、次世代PHS、LTE)の立ち上げ時期到来。

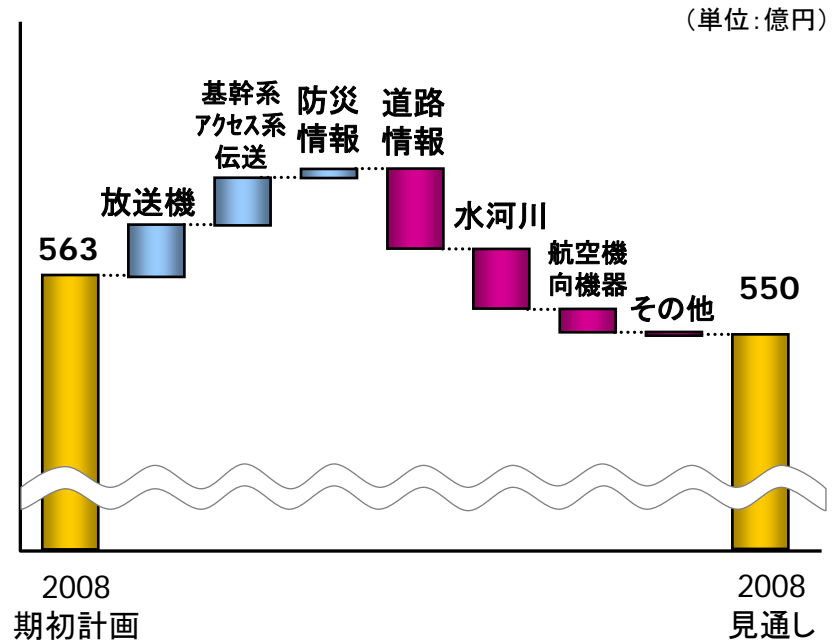
## <通信機器事業の再構築>

- 売上・利益の源泉となる重点事業を明確にし、それぞれの事業基盤の確立と拡大を図る。
  - ①ITS事業
    - ・GPSコアのナビ機以外への展開(PND、スマートフォン、デジカメ等)と海外展開
  - ②モバイル事業
    - ・組込型通信モジュール商品群の立ち上げ
  - ③移動無線事業
    - ・欧米での官公庁向け業務用無線機事業の強化
  - ④通信インフラ事業
    - ・高効率アンパを武器とした国内外の有力基地局メーカーとの協業
    - ・WiMAX、次世代PHS、LTE時代に向け、JRCが得意とする機器を拡充
- 事業再構築に向けた重点事業への開発リソースの集中。

売上高増減要因  
(対前年度比較)



売上高増減要因  
(対期初計画比較)



### 《対前年度比較》

水河川情報はダム制御システム更新需要が立ち上がり、デジタル放送機もピーク迎え伸張するも県防災は端境期、道路情報も関係事業の発注遅れや震災による予算流出により減少見込み。

### 《対期初計画比較》

デジタル放送機、基幹系・アクセス系伝送は計画を上回る伸びも、道路情報の案件減少や、水河川情報の価格競争激化の影響により事業全体では期初計画を若干下回る見込み。

## <市場>

- 公共投資の縮減と、競争激化による価格下落。
- ダム制御システムの更新事業が立ち上り。
- 治水情報基盤整備事業・危機管理対策整備事業が新たに予算化。
- 市町村合併に伴う、防災行政無線デジタル化の更新需要が旺盛。

## <当社の状況>

- ダム制御システム更新事業の確実な取り込み。(電力・国交省・自治体)
- 河川情報システムの堅実な更新需要への積極的対応
- 市町村防災のデジタル化に伴う更新需要の確実な受注。
- デジタル放送中継装置の需要ピークに対する確実な対応。
- 補正予算発注に向けた積極的な営業展開(道路情報システム・気象レーダ)。
- 民需ソリューション事業への取り組み強化。
  - ・電力会社・ガス会社・石油会社向け事業
  - ・ワンセグ自主放送、センサーネットワークシステムの開発
- 価格競争への対応(コストダウン推進)。

## 体質の強化で事業環境の激変を乗り切る

コスト競争力の強化  
利益体質の強化

全社コストの低減  
—業務改革と生産改革—

海上機器  
事業

・コスト競争力、技術力、サービス網を活かしてシェア拡大を図り、トップの地位を不動にする

通信機器  
事業

・重点事業への集中的資源投入により、収益基盤の安定化と新たな発展を目指す

ソリューション・特機  
事業

・「安全・安心」の分野で培ったノウハウを活かし、事業の持続的発展を図る



**\* 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。ご承知おき願います。