

2009年3月期 決算説明会

2009年5月19日

日本無線株式会社

代表取締役社長 諏訪 頼久

・2008年度通期業績

1. 2008年度実績(連結・個別)
2. 事業別実績(個別)
3. 売上高分析
4. 営業利益分析

・2009年度事業計画

1. 2009年度事業計画(連結・個別)
2. 事業別計画(個別)
3. 損益分岐点売上高の引き下げ
4. 参考：為替の影響

・各事業の状況(個別)

1. 海上機器事業
2. 通信機器事業
3. ソリューション・特機事業

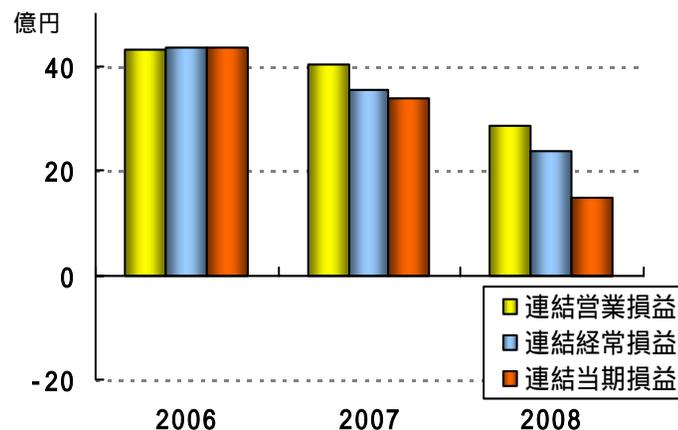
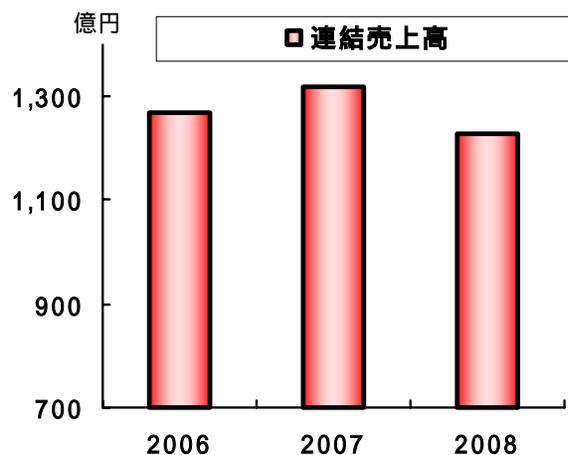
・今後の事業展開

. 2008年度通期業績

1. 2008年度実績(連結・個別)

(単位: 億円)

	2007年度 実績	2008年度 期初計画	2008年度 実績	前年度との 比較
売上高	1,318	1,310	1,229	89
当 社	1,241	1,240	1,149	92
その他	77	70	80	3
営業利益	40	47	29	11
当 社	34	42	22	12
その他	6	5	7	1
経常利益	35	47	24	11
当 社	27	40	15	12
その他	8	7	9	1
当期純利益	34	45	15	19

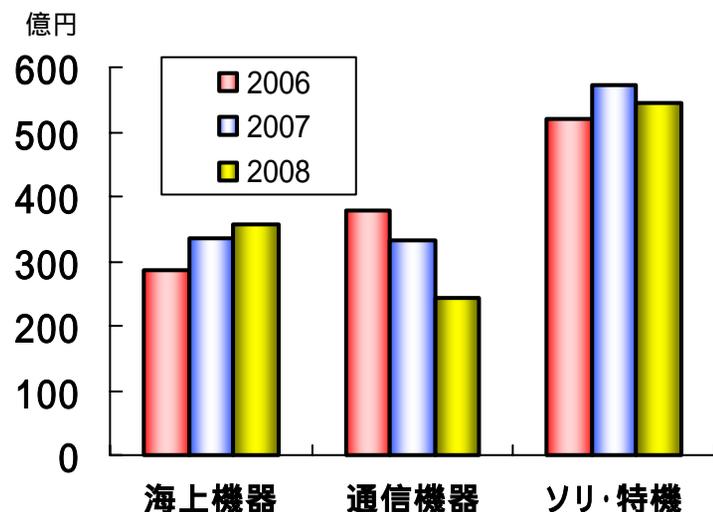


2. 事業別実績 (個別)

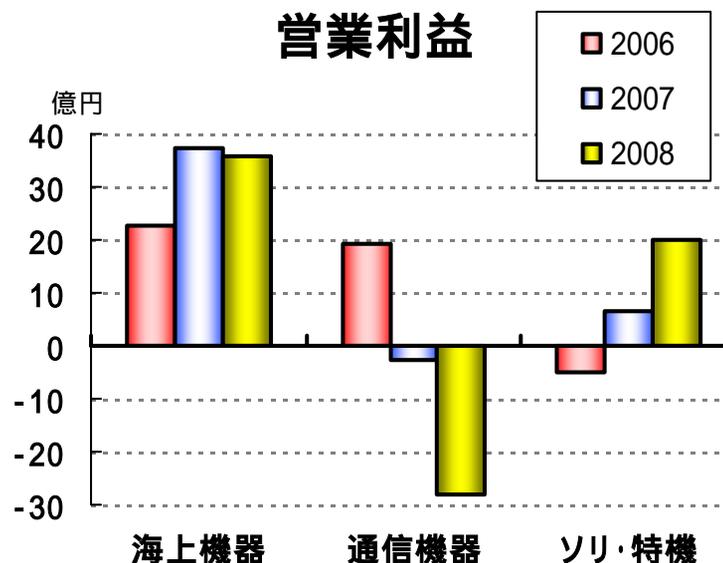
(単位: 億円)

<売上高>	2007年度 実績	2008年度 期初計画	2008年度 実績	前年度との 比較
海上機器	336	345	357	21
通信機器	333	330	243	90
ソリューション・特機	572	563	545	27
その他	0	2	4	4
合計	1,241	1,240	1,149	92

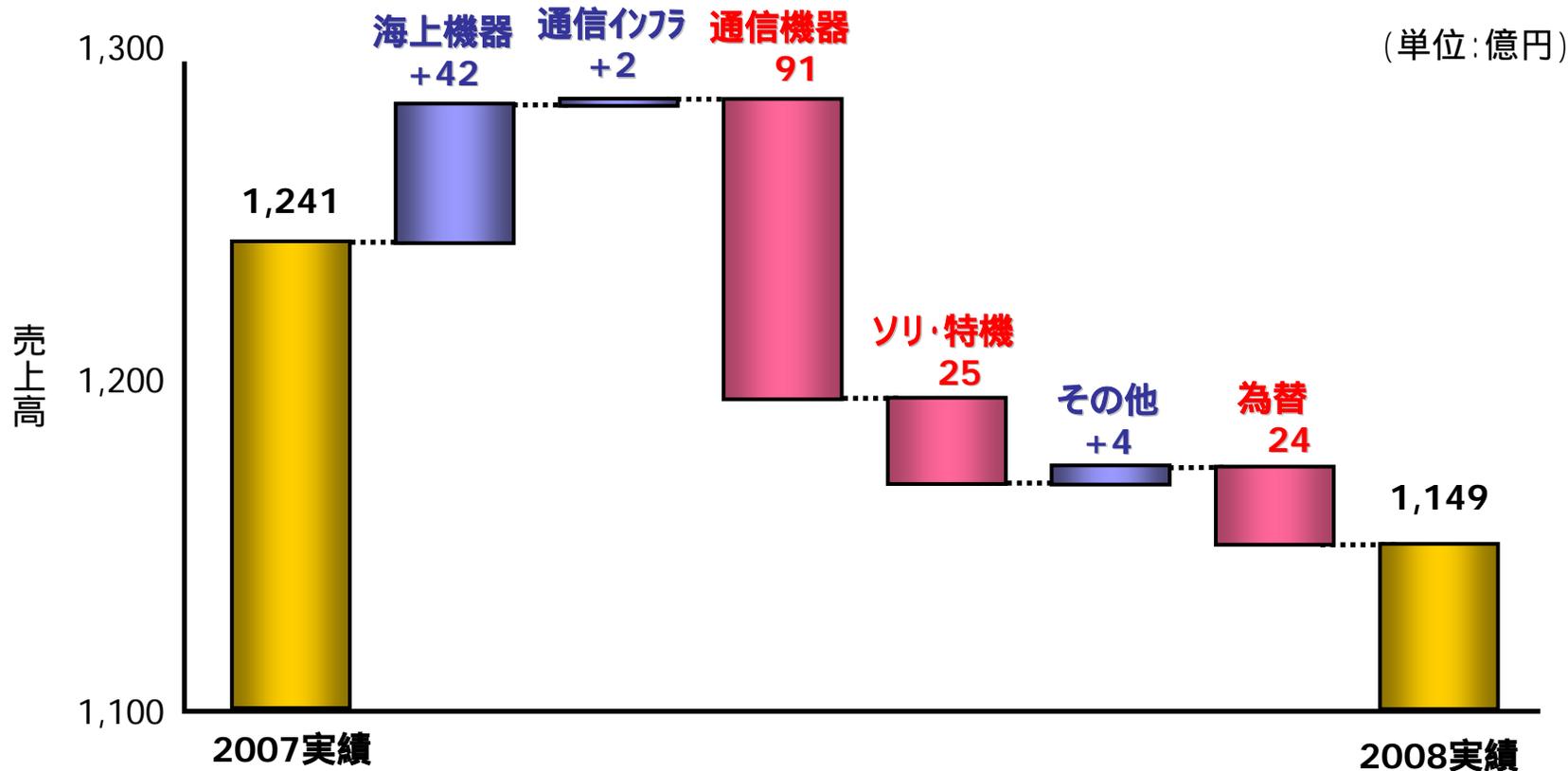
売上高



営業利益

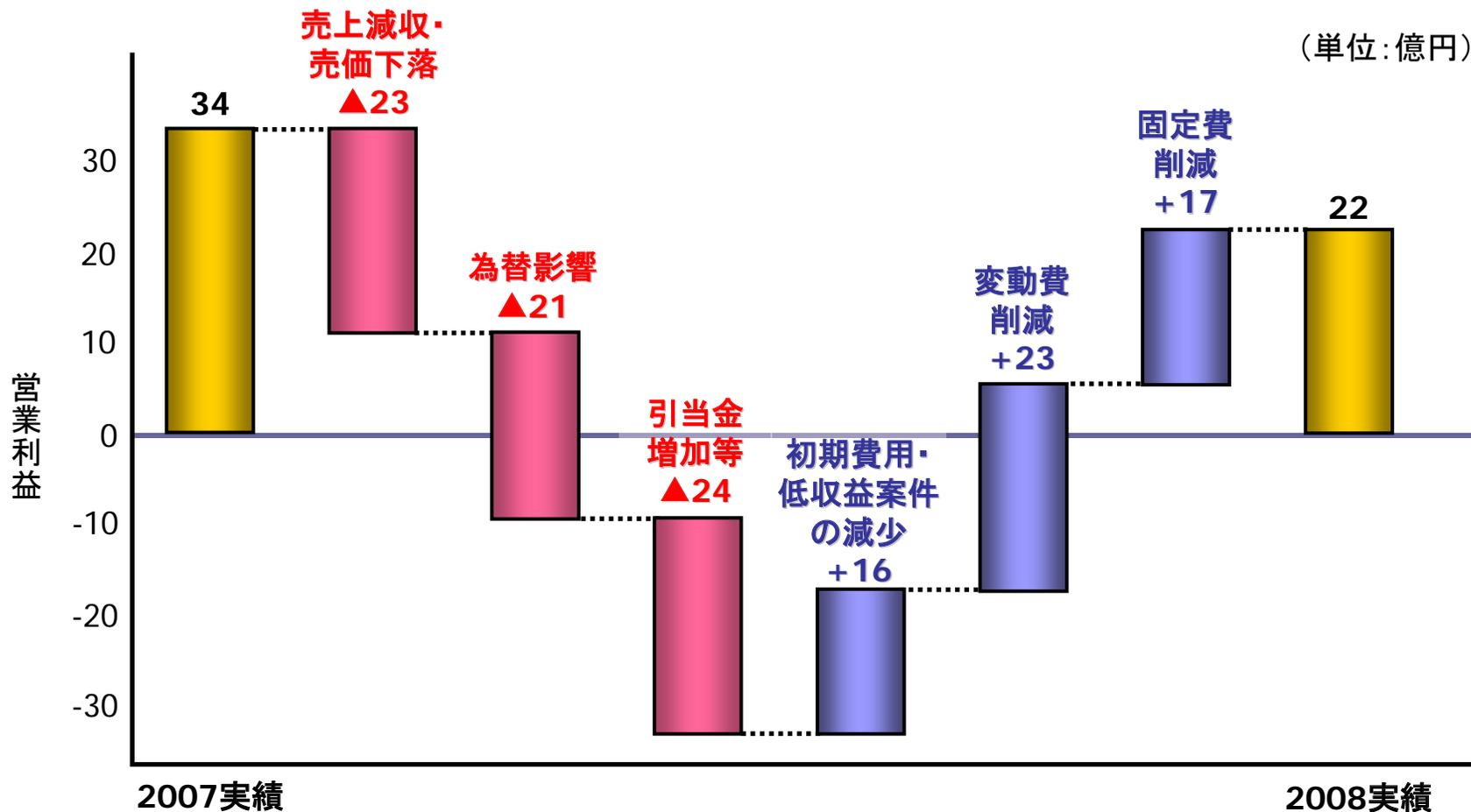


3. 売上高分析 (2007年度実績比)



- ・ **海上機器**: 船舶レーダ、海事衛星、E C D I Sを中心に堅調に推移。
- ・ **通信機器**: 海外向けのインフラ関連が増加したものの、国内携帯端末市場が低迷した影響等、国内通信事業者向けの関連機器が大きく減少。
- ・ **ソリューション・特機**: 水・河川情報システムや地デジ関連の放送システムは堅調に推移したが、自治体向け防災行政無線システムや、海外向け航空機搭載レーダの減少が影響し、前年度実績を下回る。

4. 営業利益分析 (2007年度実績比)



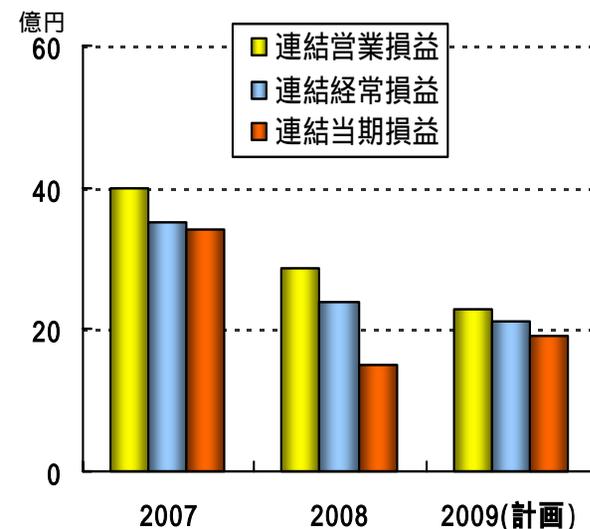
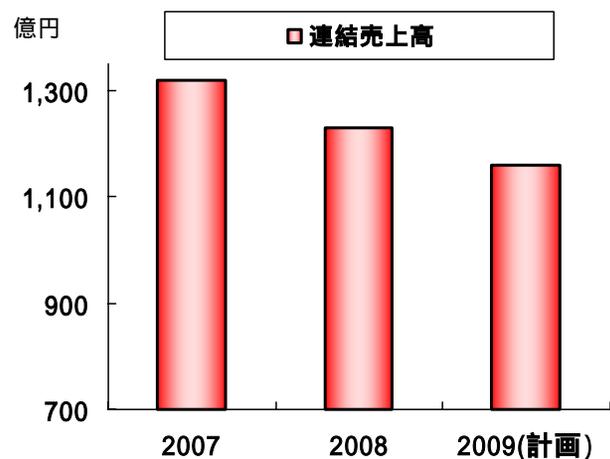
通信機器事業の大幅な減収に加え、世界的な金融危機による為替影響や年金資産利回り悪化、一部取引先の貸倒引当金増加などの特殊要因が大きく影響した。
 低収益案件の減少やコストダウンによる変動費削減、経費節減等の固定費削減に努めたものの、営業利益は前年度実績比で減少となった。

. 2009年度事業計画

1. 2009年度事業計画(連結・個別)

(単位:億円)
前年度との
差額

	2008年度 実績	2009年度 計画	前年度との 差額
売上高	1,229	1,160	69
当社	1,149	1,090	59
その他	80	70	10
営業利益	29	23	6
当社	22	20	2
その他	7	3	4
経常利益	24	21	3
当社	15	17	2
その他	9	4	5
当期純利益	15	19	4

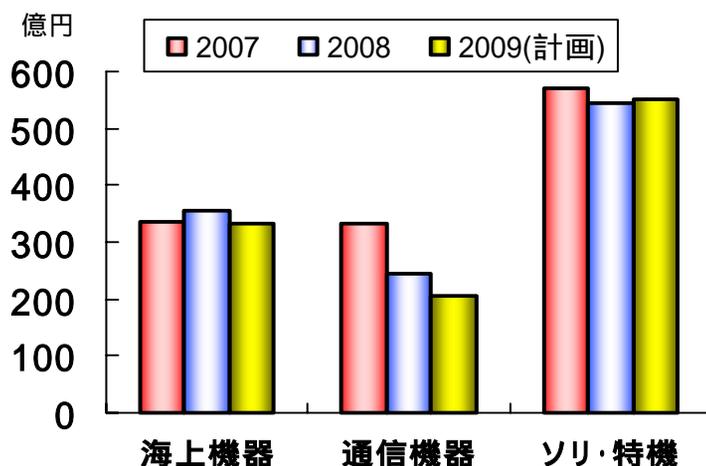


2. 事業別計画(個別)

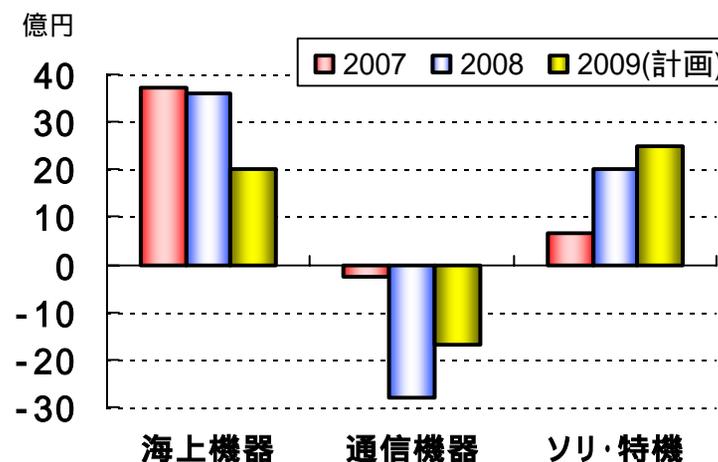
(単位:億円)

<売上高>	2008年度 実績	2009年度 計画	前年度との 差額
海上機器	357	333	24
通信機器	243	206	37
ソリューション・特機	545	550	5
その他	4	1	3
合計	1,149	1,090	59

売上高



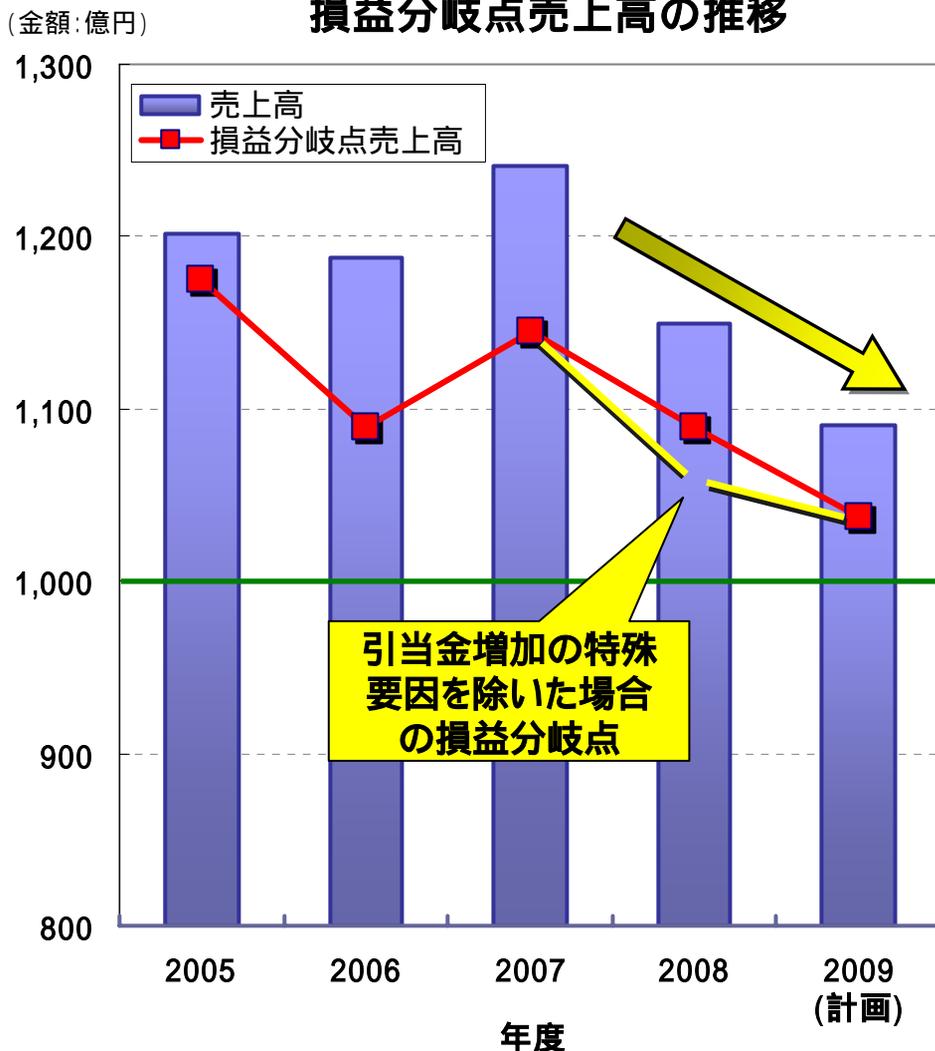
営業利益



3. 損益分岐点売上高の引き下げ

固定費の更なる削減と、コストダウンによる変動費率の改善によって損益分岐点売上高1000億円を目指し、市場環境の変動にも耐えうる強靱な収益構造を構築する。

損益分岐点売上高の推移



世界的な経営環境の危機的状况に対応すべく、昨年後半より、「非常時対策委員会」を立ち上げ、収益構造改革の取り組みを推進中。60億円の費用削減を目指す。

【変動費率の改善】

- ・採算性重視の受注活動と利益管理の徹底
- ・コストダウン推進チーム活動による既存・新規を問わない設計見直しの集中的取り組み
- ・人員流動化による設計・製造外注の内作化

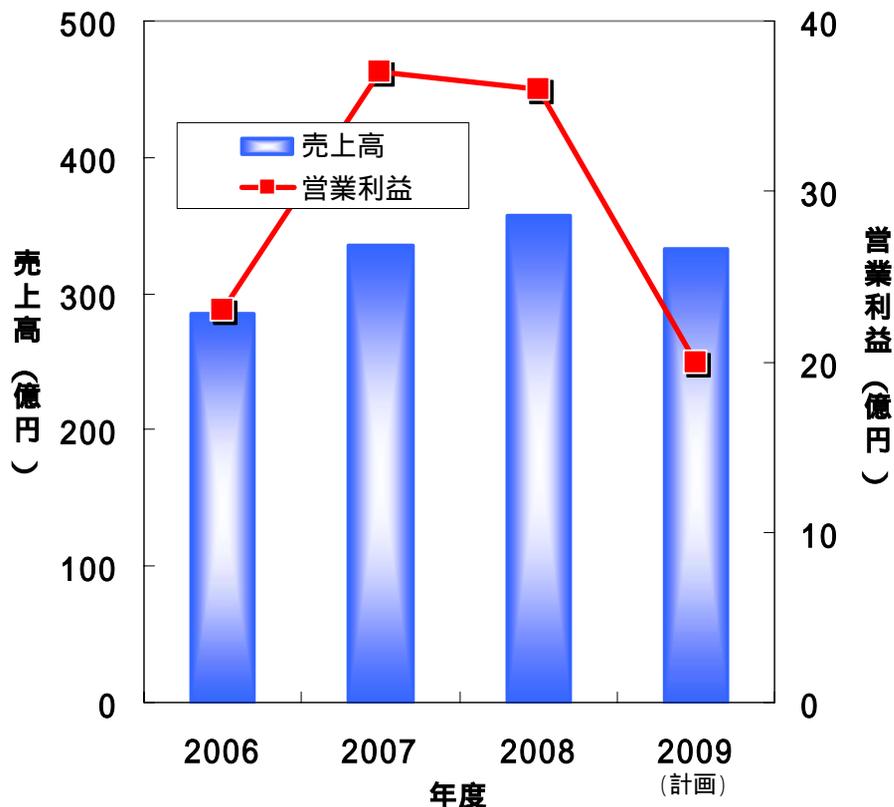
【固定費削減施策】

- ・効率的開発で開発予算を1/3圧縮
- ・外部流出費用の徹底した削減と人員流動化による内作化の推進
- ・業務効率化の取り組みと残業管理の徹底
- ・設備投資の抑制

4. 参考：為替の影響

		2008年度実績		2009年度計画		対2008年度	
		外貨量 (百万\$・€)	レート	外貨量 (百万\$・€)	レート	レート	影響額 (百万円)
米ドル	輸出	132	100.5円	138.6	95円	5.5円	760
	輸入	25		25.0			140
	差	107		113.6			620
ユーロ	輸出	31	141.4円	32.6	125円	16.4円	530
	輸入	0		0			0
	差	31		32.6			530

・各事業の状況(個別)



< 市場動向 >

- ・世界経済の大幅減速を受け商船の船舶需要は減少傾向
- ・ただし、大手造船所は今後数年間の受注を確保
- ・IMO(国際海事機関)のルール改正特需
- ・安全運航と環境配慮への意識の高まり
- ・ワークポート市場は増加傾向
- ・漁船は漁業規制等により市場は横ばい

- ・商船市場のトップとしての地位を強固にする。
- ・ワークポート・漁船市場のシェアを拡大する。

< 商船・新造船 >

- ・商船市場でのトップシェアを維持
 - 豊富な受注残確保による売り上げの維持と欧州・中国での新規受注の獲得
- ・リモートメンテナンスシステムの標準化による顧客の獲得

< 商船換装 >

- ・搭載義務商品と安全運航関連商品の拡販
 - SVDR 簡易型航海データ記録装置 (～2010年6月)
 - LRIT 全世界的な船舶動静管理システム(～2009年12月)
 - ECDIS 電子海図情報表示装置 (2012年7月～)
 - RADAR 新IMO基準適合 船舶レーダ (2008年7月～)

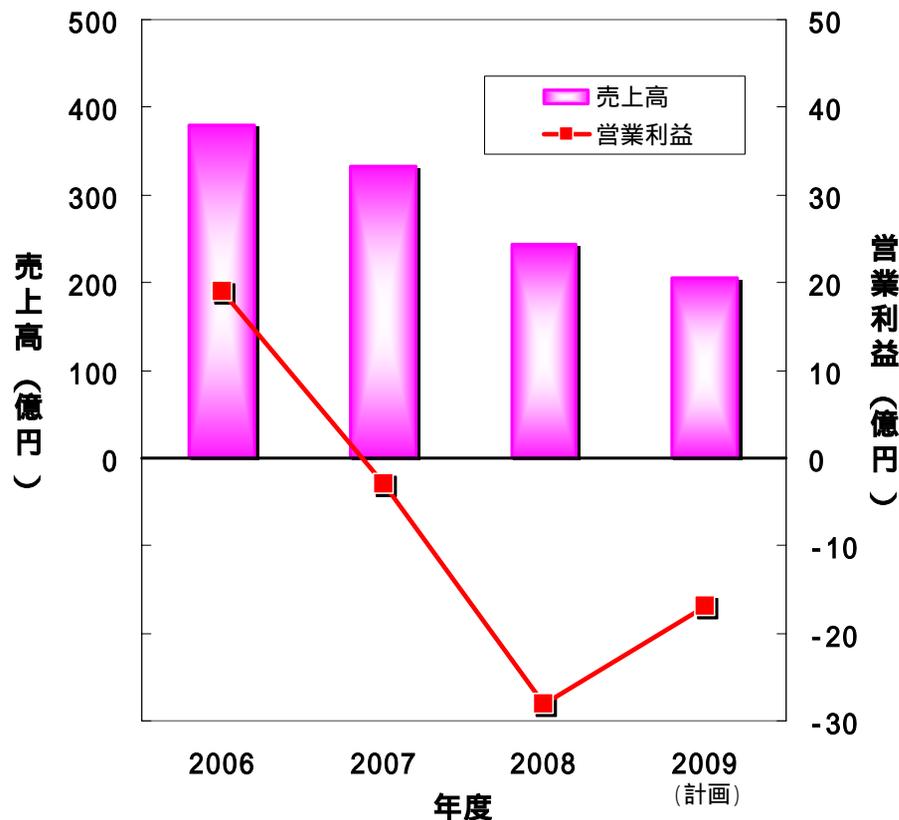
- ・フリートブロードバンド(FBB)の拡販
(2009年2月より全世界サービス開始)

< ワークポート、漁船 >

- ・中小型機器の投入により、ワークポート新造船の一括受注を促進
- ・新商品の投入と協業により、品揃えの充実を図り、漁船市場への拡販を継続

< 技術戦略 >

- ・共通プラットフォーム化を推進し、価格競争力を強化
- ・固体化レーダ、波浪解析装置など新技術の開発と市場投入
- ・船舶総合ネットワークの実現と海上ソリューションへの展開



< 市場動向 >

- ・ITS市場は急速に悪化したが、底打ちの兆し (ETCは高速料金の値下げと助成効果で好調)
- ・PHS市場は一般向け、法人向けとも伸び悩む
- ・業務用無線の海外市場は堅調
- ・携帯インフラ市場は、3.5 / 3.9世代へ移行
- ・BWA市場の本格展開 (WiMAX, XGP)
- ・新経済対策 (ICT関係) の動きが活発化

- ・事業の選択と集中により利益体質を再構築する。
- ・通信インフラ・ITS・業務用無線事業で新市場の獲得を推進する。
- ・次世代通信分野での発展を目指す。

< ITS >

- ・GPSのカーナビ市場以外への展開
- ・海外ITS事業の立上げ (GPSチップセット、GSMロケータ、ETC)
- ・ITS車載機への取り組みを強化 (路車間通信・車車間通信)

< PHS >

- ・オフィス機能・防水機能を生かし、法人向けに特化

< 業務用無線 >

- ・実績のある車載用無線機に加え、新開発の携帯機を国内外の市場に投入し、販売を拡大

< 通信モジュール >

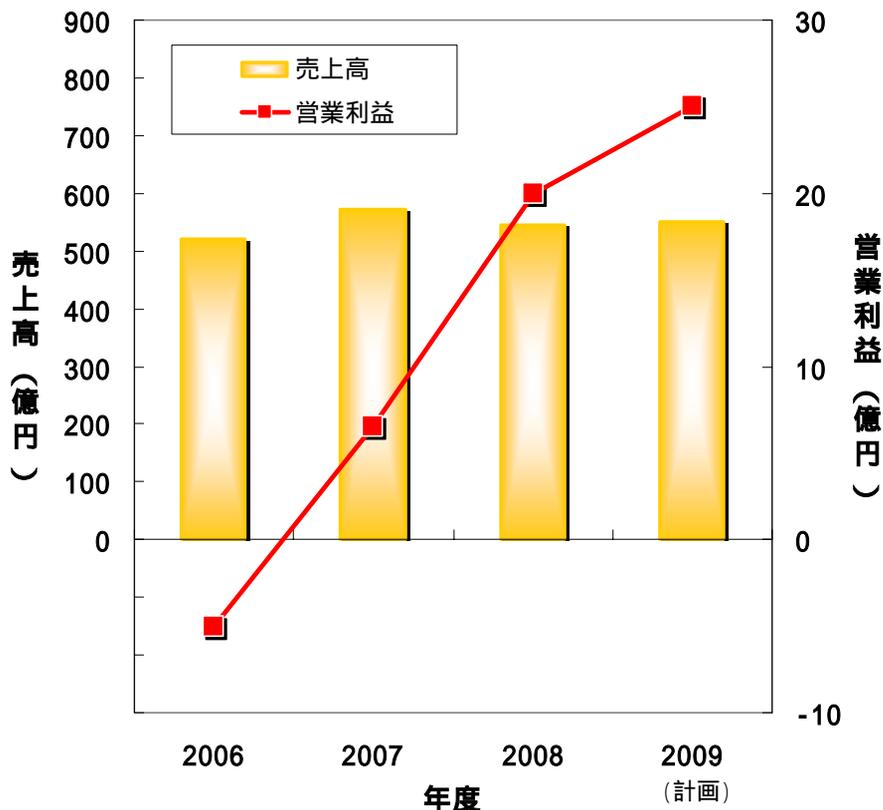
- ・無線LANモジュールの拡販とWiMAX, XGP通信モジュールの開発

< 通信インフラ >

- ・超高効率アンブを武器にした次世代通信インフラビジネスの立上げ

第3.5 / 3.9世代基地局用 高効率アンブユニット
 高速大容量 エントランス装置
 次期高速 FWA装置

- ・地域バンド向けWiMAX基地局の更なるシェア拡大



<市場動向>

- ・大型ダム制御システムの更新需要立上がり
- ・市町村防災のデジタル化により更新需要が増加
- ・異常気象や地震に対する防災対策の高まり
- ・景気対策(補正予算)により公共投資が増加
- ・官公需市場の競争激化

- ・安全安心を提供する防災・環境・監視ソリューションメーカーの地位を確固たるものにする。
- ・新規顧客の開拓により、事業領域を拡大する。

<水河川情報>

- ・岩盤となる既存事業の売上維持
- ・電力向け更新需要の確実な取り込み

<道路情報>

- ・好調なトンネルラジオ再放送設備、ハイウェイラジオ放送設備の販売を拡大

<市町村防災無線>

- ・デジタル化更新需要の獲得

<気象レーダ>

- ・次世代観測への移行に伴う、気象関連需要(ゲリラ豪雨対策事業)の取り込み

<沿岸・海上の管理システム>

- ・海外向け海岸局、VTS(海上・港湾監視)他、沿岸・海上に関わる管理事業の対応を強化

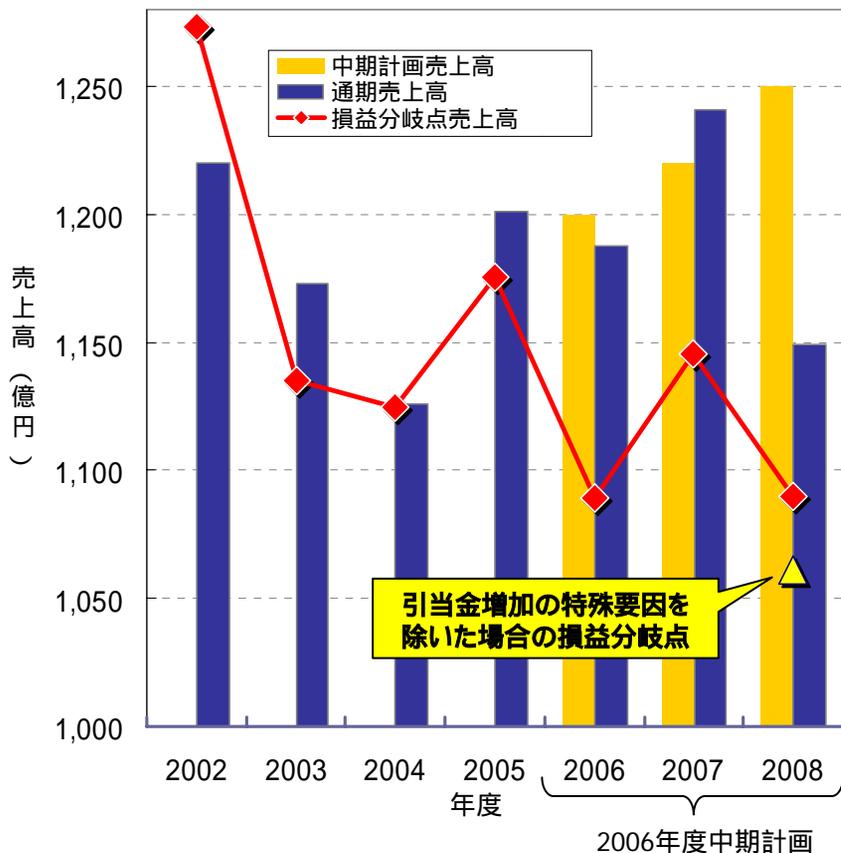
<民需への取り組み>

- ・無線通信を活用した新ソリューションの提案
環境問題解決、地場産業活性化、地域コミュニティーの再生、医療支援、治安対策 etc

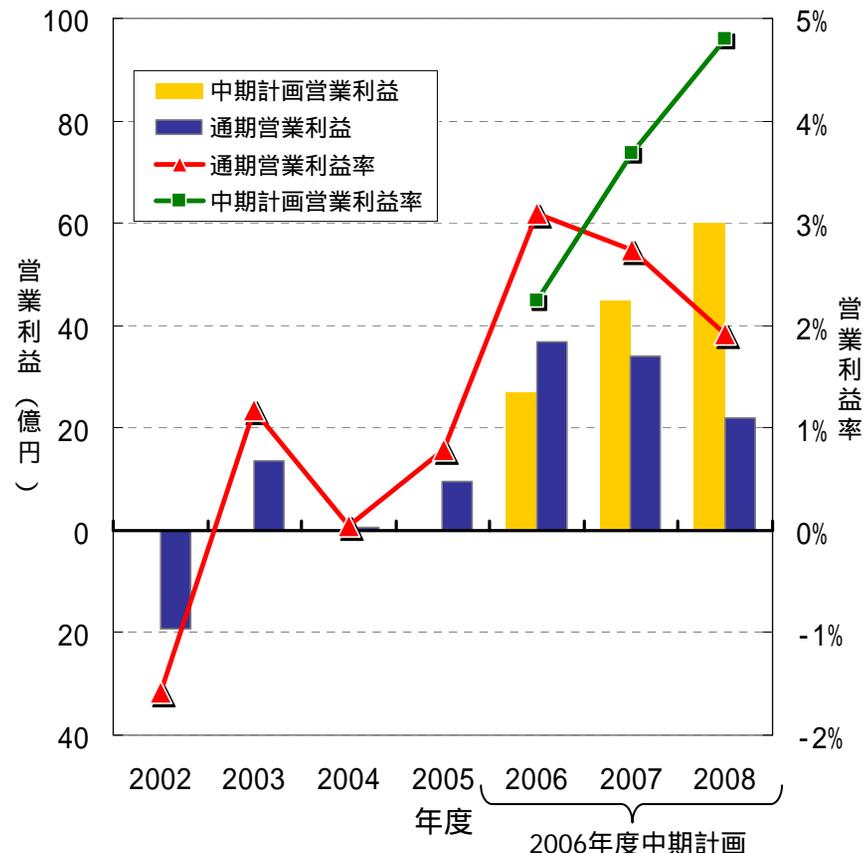
. 今後の事業展開

1. 中期計画(06~08年)の結果

売上高の推移



営業利益(率)の推移



- ・ 売上高は、中期計画1,250億円に対し1,149億円、達成率92%。
- ・ 営業利益は、中期計画60億円に対し22億円、達成率37%。
- ・ しかしながら、損益分岐点売上高は特殊要因を除くと2006年度に対して改善し、中期計画で目指した“収益性重視の経営”による利益体質は確実に構築されつつある。

売上高の回復・拡大

- ・事業構造改革により売上減少に歯止めをかけ、中長期的に売上高の回復と拡大を目指す。
- ・通信機器事業の売上回復・拡大を最重要方針とし、競争力のある技術の開発を強力に進める。

利益の確保

- ・損益分岐点売上高の引き下げにより、市場環境の変動に耐えうる収益構造を構築する。
- ・通信機器事業の選択と集中を強力に進める。

将来の事業発展の足固め

- ・事業領域の拡大と無線技術のあくなき追求により今後の期待市場における事業発展を目指す。

3. 将来事業の方向性

JRCの期待市場

安全・安心

環境・省エネ

地域活性化
デジタルデバイド解消



次世代通信
(大容量高速化)

テレビ跡地
電波利用

防災・環境・監視
ソリューション

高度化
船用システム

海上機器事業

- ・商船市場のトップとしての地位を強固にする。
- ・ワークポート・漁船市場のシェアを拡大する。

注力事業

海上衛星通信事業
(インマルサット、ESV)

ESV : Earth Station on Vessel

高度運航支援事業
(次世代ナビゲーションシステム、
波浪レーダ、環境対応機器)

海上ソリューション事業
(船舶総合ネットワーク、
リモートメンテナンス)

通信機器事業

- ・事業の選択と集中により利益体質を再構築する。
- ・通信インフラ・ITS・業務用無線事業で新市場の獲得を推進する。
- ・次世代通信分野での発展を目指す。

注力事業

次世代通信インフラ事業
(3.5/3.9G基地局アンプ、高速エントラ
ンス、高速 FWA、WiMAX)

ITS事業
(次期GPSコア、ITS車載機…)

業務用無線機事業
(海外市場、車載・携帯市場、公共交通市場)

ソリューション・特機事業

- ・安全安心を提供する防災・環境・監視ソリューションメーカーの地位を確固たるものにする。
- ・新規顧客の開拓により、事業領域を拡大する。

注力事業

防災ソリューション事業
(県・市町村防災、異常気象対策…)

民需向けソリューション事業
(電力・ガス向け無線システム、
ワンセグ自主放送…)

沿岸・海上管理整備事業
(海上・港湾監視、海岸局)

JRC 日本無線

これで終了します。

本日はありがとうございました。

*** 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。