

**2010年3月期 決算状況
および 中期経営計画**

2010年5月18日

日本無線株式会社

代表取締役社長 諏訪 頼久

I. 2009年度通期業績

1. 2009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

II. 中期経営計画

1. 新たな中期経営計画の基本スタンス
2. 中期経営計画(連結・個別)
3. 事業別計画(個別)

III. 成長戦略について

1. 成長戦略の基本方針
2. 注力する事業分野
3. 事業ポートフォリオ
4. 事業別戦略
 - ・ 海上機器事業
 - ・ 通信機器事業
 - ・ ソリューション・特機事業
5. 更なる利益体質強化のための取り組み
6. 研究開発の強化
7. 環境にやさしい製品への取り組み

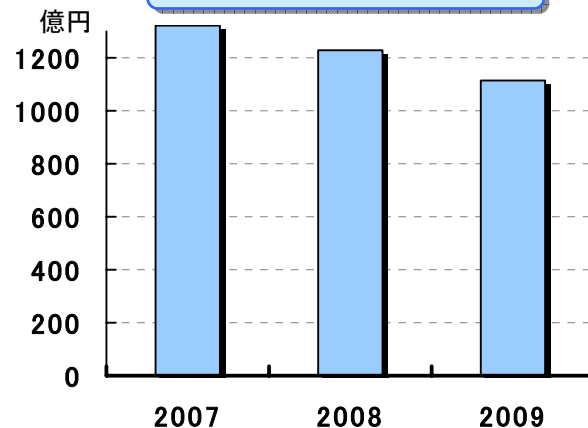
I . 2009年度通期業績

1. 2009年度実績(連結・個別)

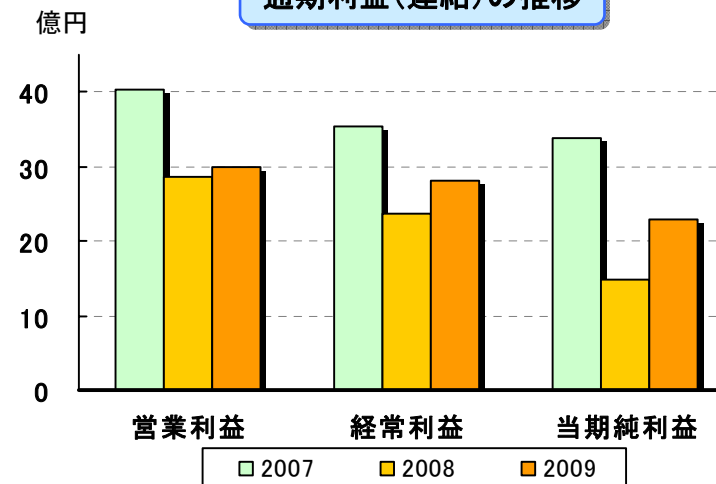
(単位：億円)

	2008年度 実績	2009年度 期初計画	2009年度 実績	前年度比	期初計画 との差額
売上高	1,229	1,160	1,112	△ 117	△ 48
当社個別	1,149	1,090	1,034	△ 115	△ 56
その他	80	70	78	△ 2	8
営業利益	29	23	30	1	7
当社個別	22	20	24	2	4
その他	7	3	6	△ 1	3
経常利益	24	21	28	4	7
当社個別	15	17	22	7	5
その他	9	4	6	△ 3	2
当期純利益	15	19	23	8	4

通期売上高(連結)の推移



通期利益(連結)の推移

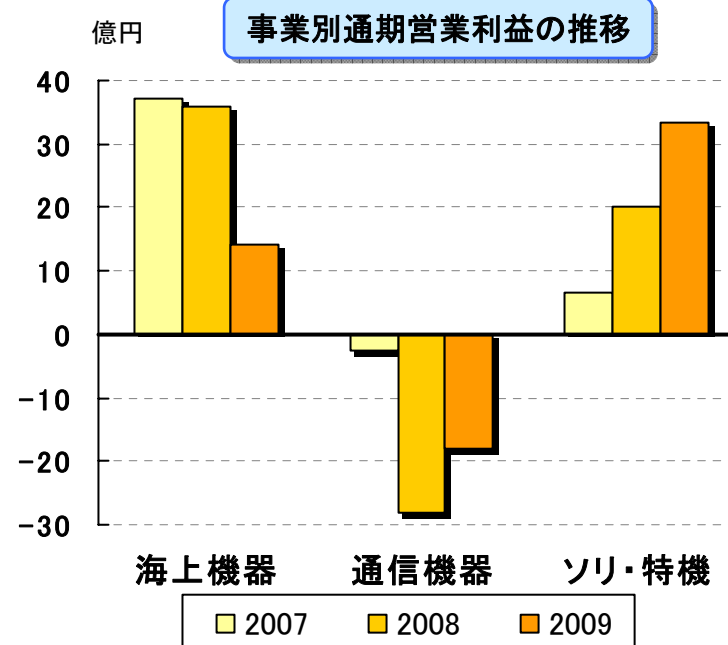
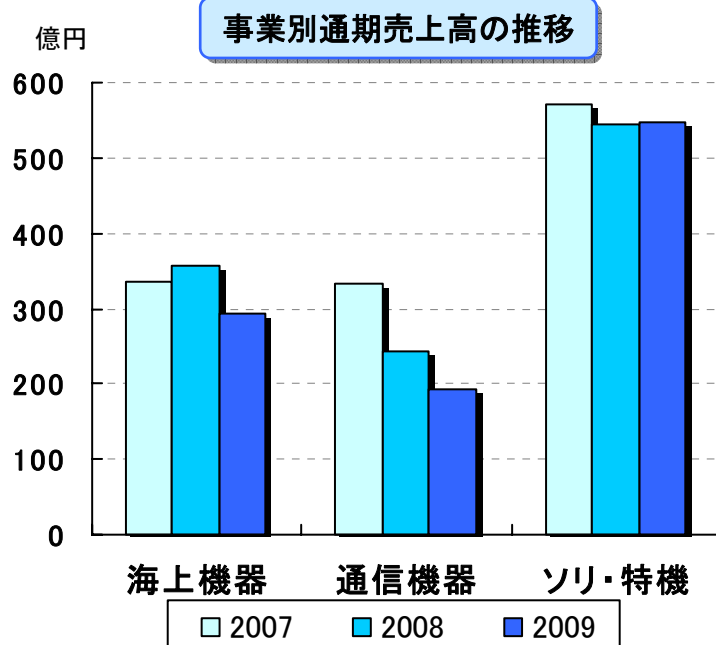


2. 事業別実績（個別）

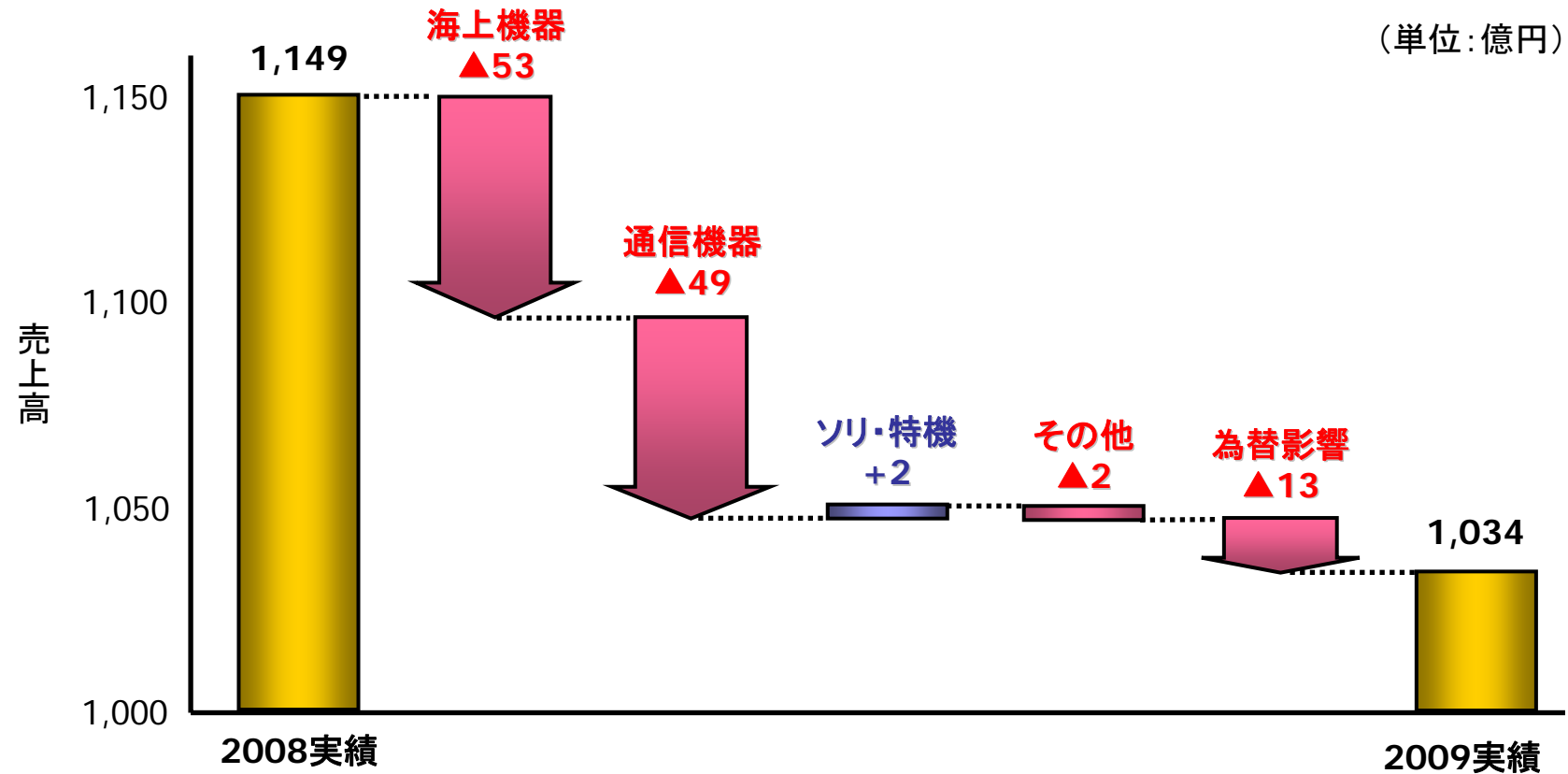
（単位：億円）

<売上高>	2008年度 実績	2009年度 期初計画	2009年度 実績
海上機器	357	333	293
通信機器	243	206	193
ソリューション・特機	545	550	546
その他	4	1	2
合計	1,149	1,090	1,034

前年度比	期初計画 との差額
△ 64	△ 40
△ 50	△ 13
1	△ 4
△ 2	1
△ 115	△ 56



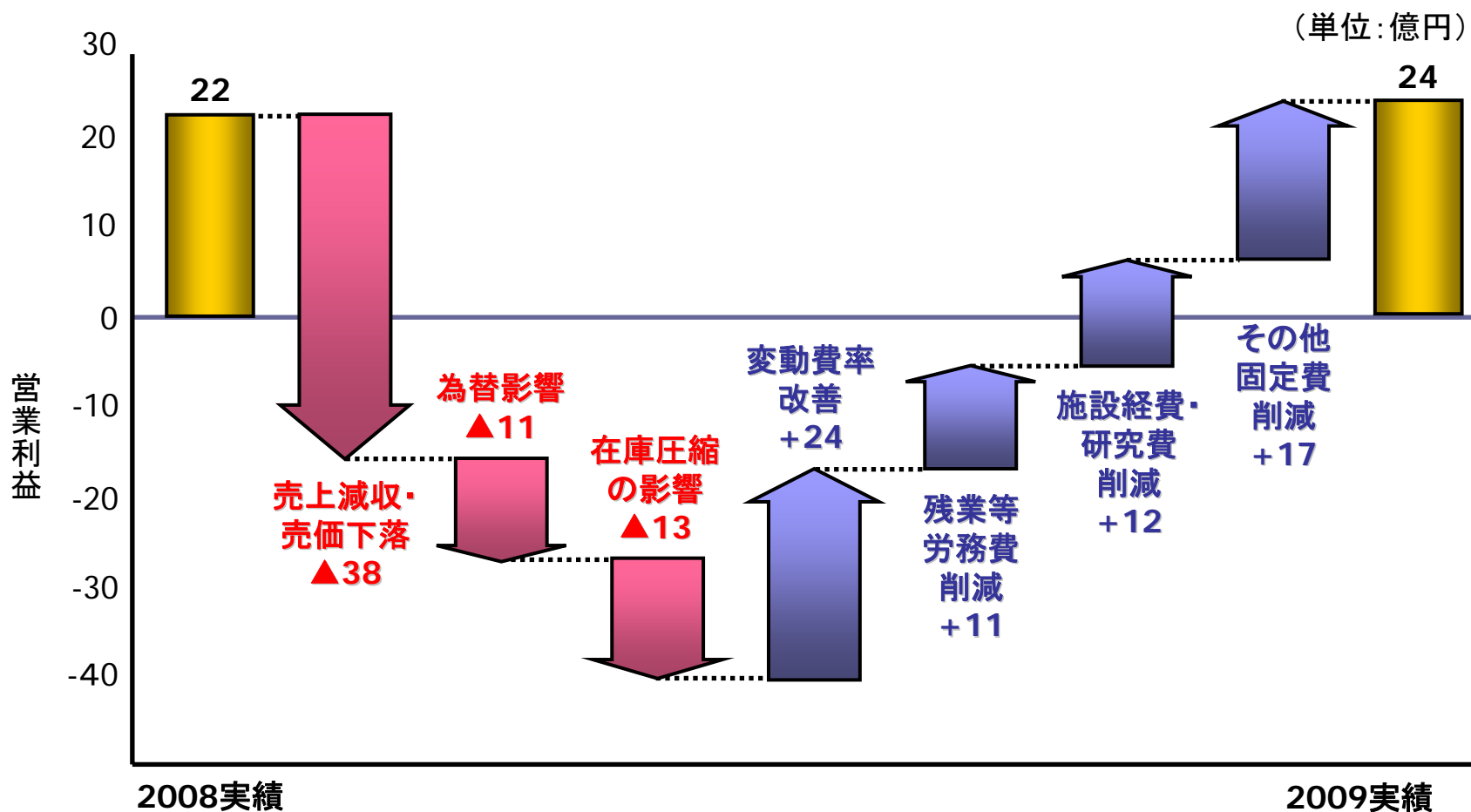
3. 売上高分析（2008年度実績比：個別）



- ・ **海上機器**：世界的な不況による海運需要の低迷の影響を受け、換装需要を中心に大きく減少。
- ・ **通信機器**：携帯端末市場の低迷等により、関連機器が大きく減少。
- ・ **ソリューション・特機**：地デジ関連放送システムやシミュレータ等は減少したが、航空・気象システムの海外向け大型案件や道路情報システム等が増加し、前年度実績を上回る。

※ 事業別の増減額は、為替影響を除いた値である。

4. 営業利益分析 (2008年度実績比 : 個別)



世界的な景気低迷の影響による売上の大幅減収や為替影響、在庫圧縮等が大きく影響したものの、コストダウン活動の集中的取り組みによる変動費率の改善や、業務効率化、経費節減等の固定費削減が奏功し、営業利益は前年度実績を上回る結果となった。

Ⅱ. 中期経営計画

成長への転換

- 事業構造改革により、新たな成長路線を描く

利益体質の強化

- 前期に達成できた損益分岐点売上高1,000億円の利益体質を一層改善・強化する

環境貢献事業の推進

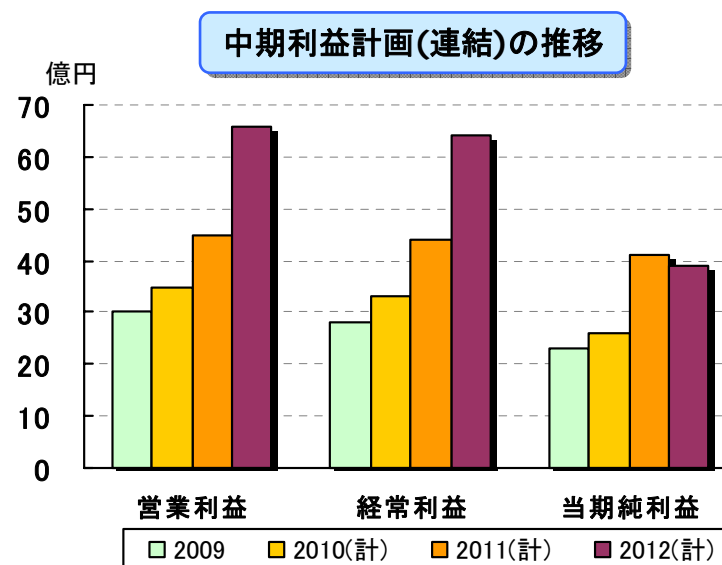
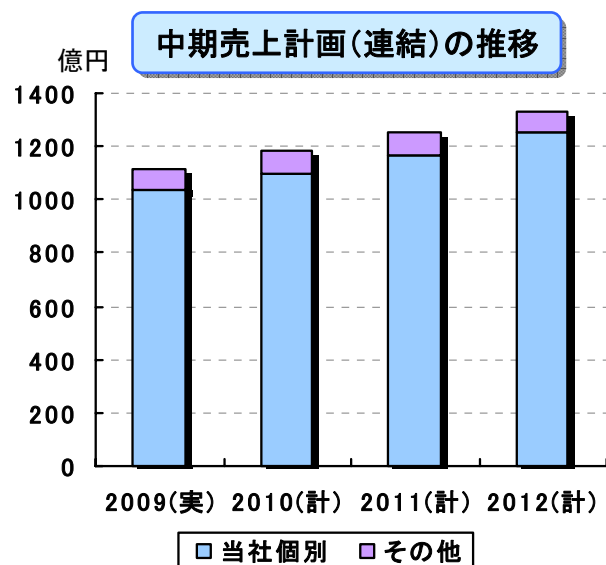
- 技術のイノベーションにより、環境にやさしい製品・ソリューションを提供する

2. 中期経営計画（連結・個別）

（単位：億円）

	2009年度 実績	2010年度 計画	2011年度 計画	2012年度 計画	伸び率 (2009:2012)
売上高	1,112	1,180	1,250	1,330	120%
当社個別	1,034	1,100	1,170	1,250	121%
その他	78	80	80	80	103%
営業利益	30	35	45	66	220%
当社個別	24	30	40	60	250%
その他	6	5	5	6	100%
経常利益	28	33	44	64	229%
当期純利益	23	26	41	39	170%

※ 2012年度については、税金費用の増加を見込んでいる。

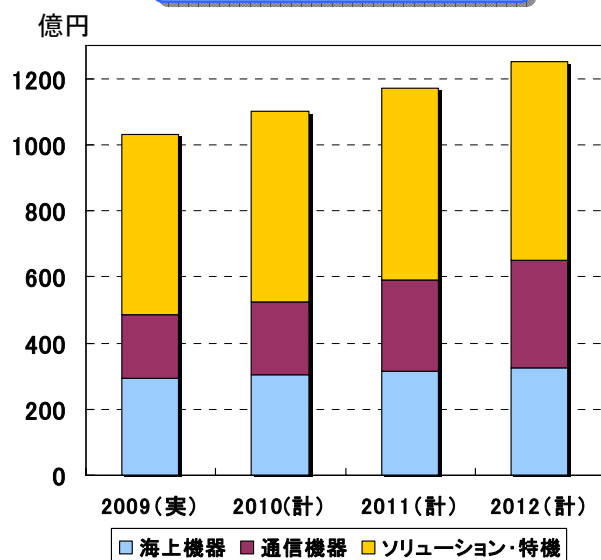


3. 事業別計画（個別）

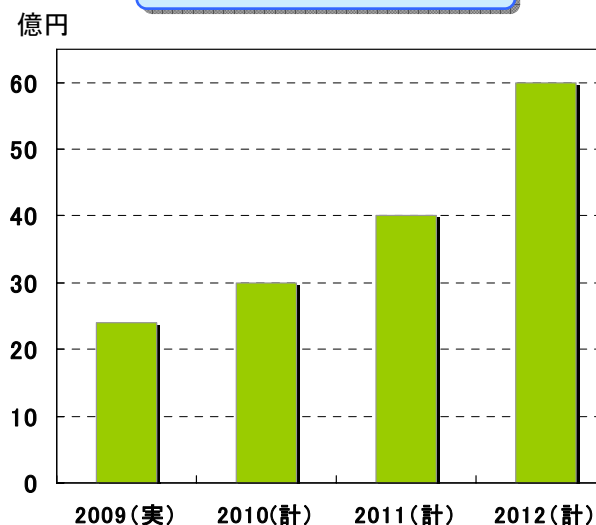
（単位：億円）

＜当社個別＞	2009年度 実績	2010年度 計画	2011年度 計画	2012年度 計画	伸び率 (2009:2012)
売上高	1,034	1,100	1,170	1,250	121%
海上機器	293	305	315	325	111%
通信機器	193	220	275	325	168%
ソリューション・特機	546	575	580	600	110%
その他	2	—	—	—	—
営業利益	24	30	40	60	250%

事業別売上計画の推移



営業利益計画の推移



Ⅲ. 成長戦略について

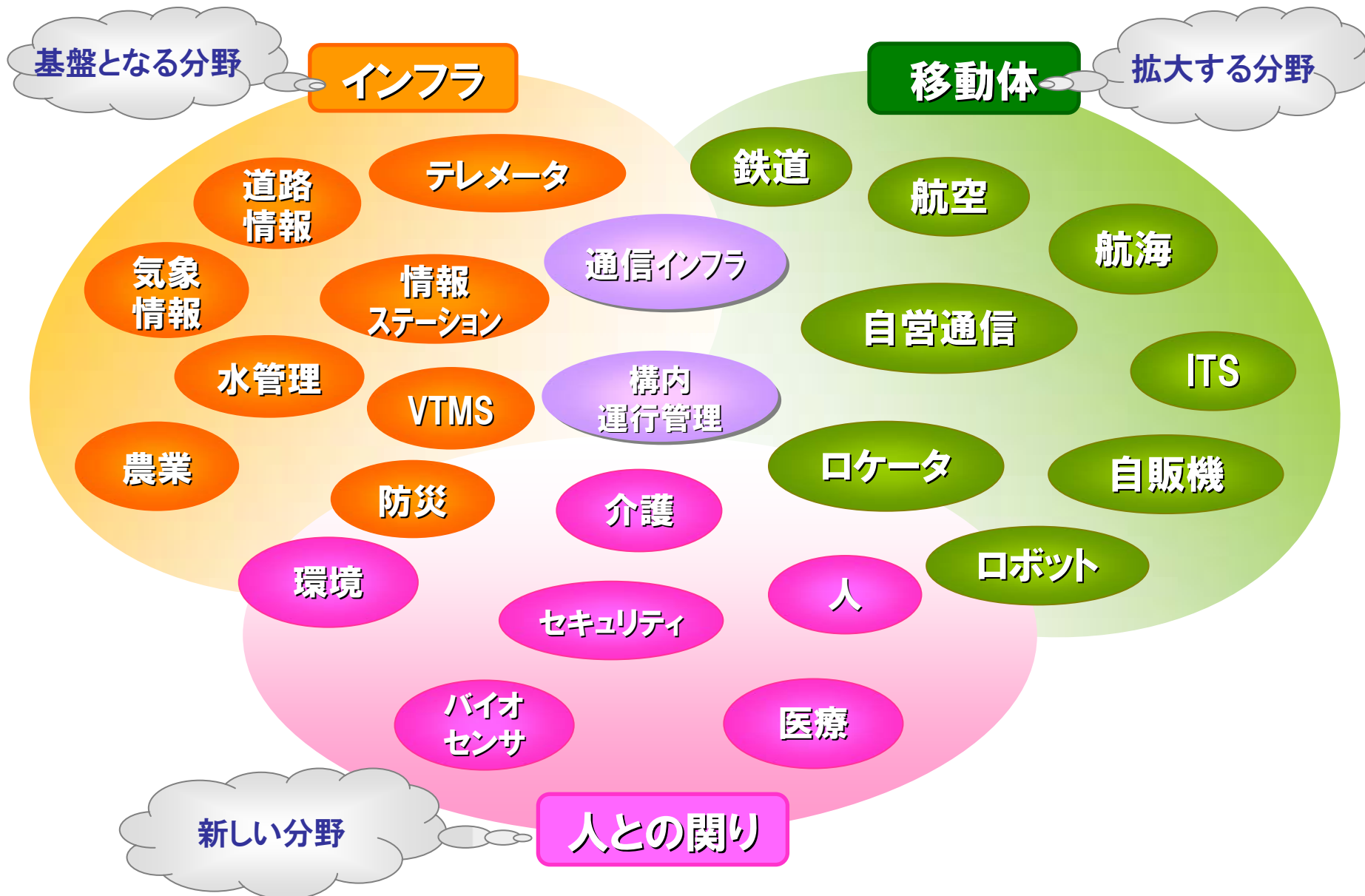
新しい事業展開の推進

- **事業分野の強化・拡大**
 - ・ 新しいインフラ事業への取り組み
 - ・ 移動体事業分野の拡大
 - ・ 人との関わりの分野へ参入
- **グローバル市場への展開強化**
 - ・ 東アジア市場に注力
- **顧客の拡大**
 - ・ 法人顧客向け事業の推進
- **製品を通じた環境への貢献**

利益体質の強化

研究開発の強化

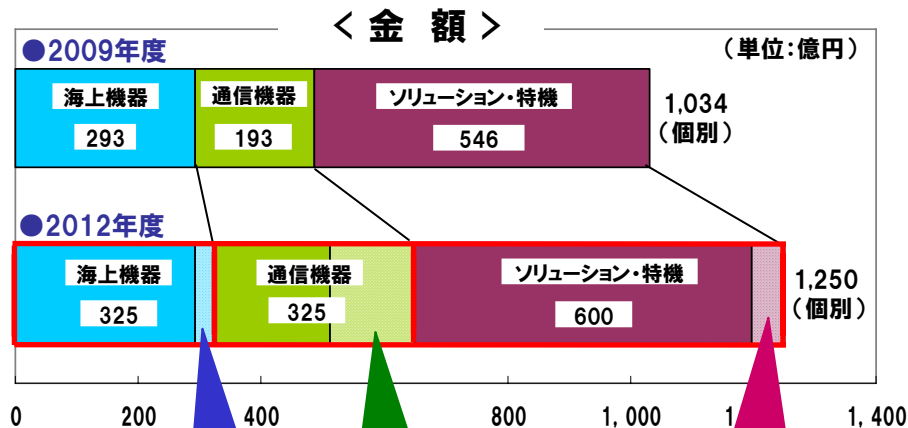
2. 注力する事業分野



3. 事業ポートフォリオ

成長戦略を推進し、売上高の回復・拡大を図る

事業別 売上構成

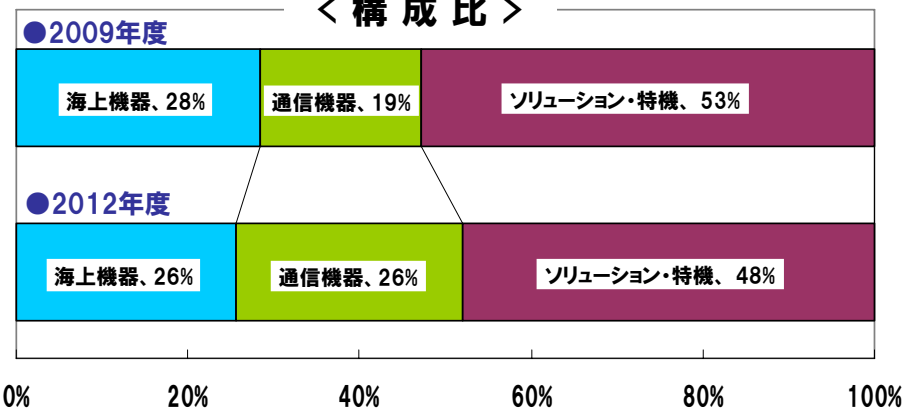


市場シェア拡大

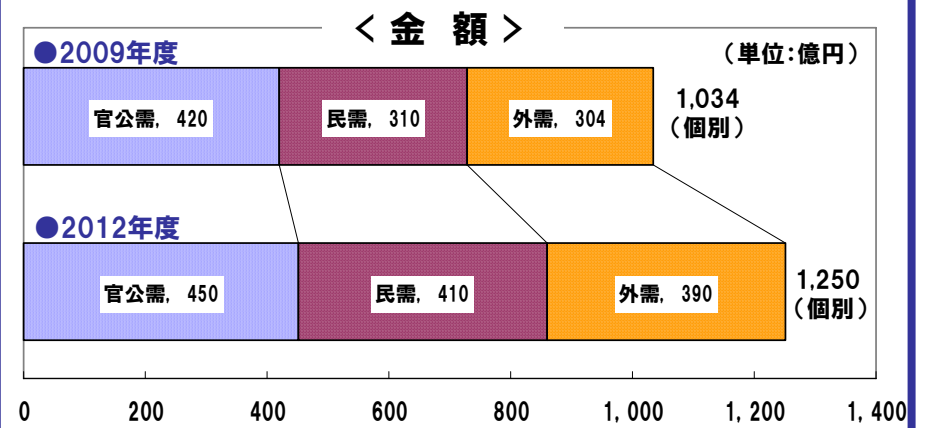
重点分野の拡大

新規事業の創出
新規顧客の開拓

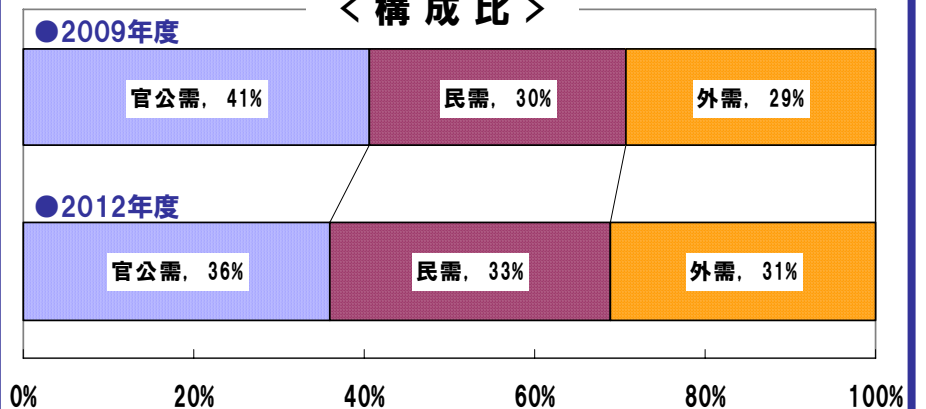
＜構成比＞



需要先別 売上構成



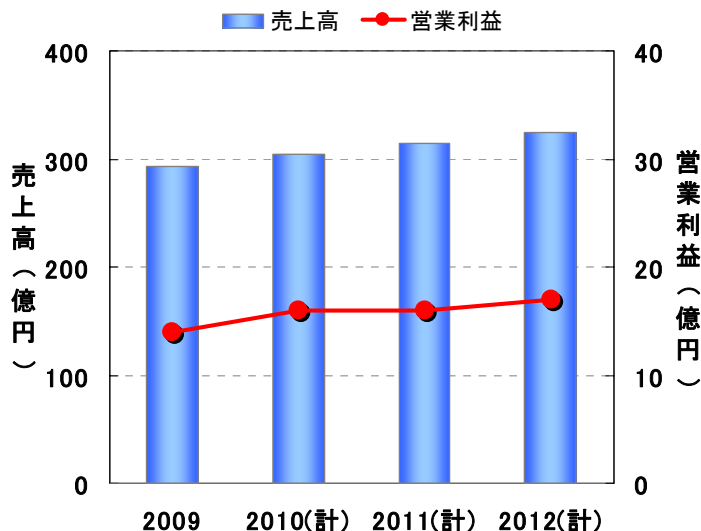
＜構成比＞



4. 事業別戦略・・・海上機器事業

事業環境

- 海運は新興国需要を軸とした荷動きの増加により回復基調
→ 換装機器の需要増を期待
- 造船所の新規受注は底打ちから増加へ但し、受注競争の激化により船価は低下
→ 船用機器に対する値下げ要求の発生
鉄鋼価格の上昇も懸念材料
- 中国造船業の躍進（世界一の造船大国に）
- オフショア船等、ワークボート向け機器の需要は堅調
- 効率運行への取り組みが加速
- ルール改正による特需の発生



成長戦略

商船新造船に依存する体質から、換装市場・ワークボート市場のシェアを拡大し、安定成長体質に変革する

■ 業界トップの地位を固めるシェア拡大策の展開

- ① 商船新造船トップシェアの堅持
 - ・ 船用電子機器の総合メーカーとして、最先端技術を駆使した製品をフルラインアップで提供
- ② 換装市場のシェア拡大
 - ・ 欧州・アジア地域の営業力強化と差別化製品の投入
 - ・ データベースを活用し、換装需要の掘り起こしを推進
- ③ ワークボート市場のシェア拡大
 - ・ インランド市場への切り込みと品揃えの拡充
- ④ 中国市場におけるトップシェアの獲得
 - ・ 中国市場に密着した営業体制とサービス体制の確立
 - ・ きめ細かな提案型ビジネスを推進し、新規顧客を開拓

■ 海上ソリューション事業への参入

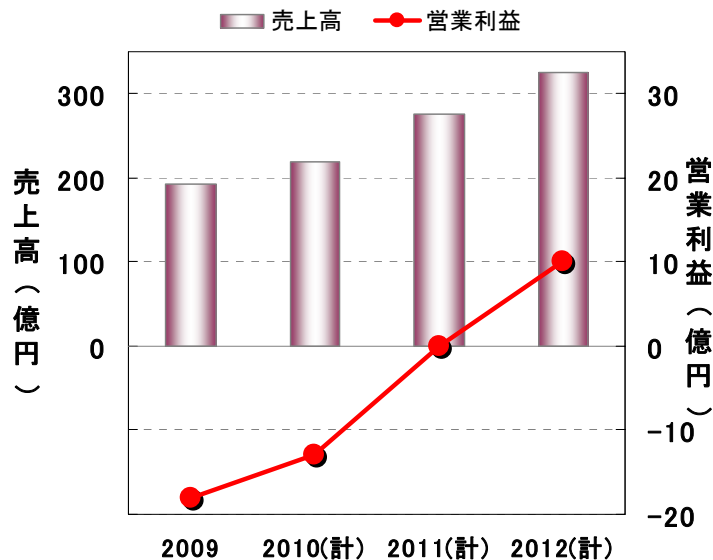
- ・ リモートメンテナンスと波浪解析技術の高度化を推進し、安心・安全ソリューションを展開
- ・ 気象・海象情報を活用した高効率ナビゲートシステムを推進し、船舶のCO2削減・省エネを実現

■ 価格競争に打ち勝つコストの実現

4. 事業別戦略・・・通信機器事業

事業環境

- 携帯電話の世界的普及と高速化(次世代移行)により、通信インフラ市場は成長見込み
⇒ 新興国メーカーの台頭で競争は激化
- 自動車市場の回復とITS市場の進展
- ワイヤレス・ブロードバンド市場の拡大
- 海外のセキュリティ向け業務用無線は堅調
- 無線利用機器の拡大



成長戦略

- ・成長事業への選択と集中を強力に推進する
- ・単品販売から問題解決型へ、ビジネス形態の転換を図る

重点3分野+成長2分野へ事業展開を集中 <重点3分野>

業務用無線	・欧米市場向けローティア車載機・携帯機の投入 ・国内はタクシー無線以外の機種展開を推進
通信インフラ	・高効率・低価格アンプを国内外へ展開 ・3Gでの実績を基に、LTE市場へ参入 ・小型・低価格RRHの市場投入
ITS	・カーナビ向けGPSのトップシェアを堅持するとともにITS車載器事業の拡大

<成長2分野>

通信モジュール	・低消費電力・超小型のブロードバンド通信モジュール(WiMAX、LTE、無線LAN、業務用無線、ITS・・・)を機器組込・カーナビ・システム市場へ展開
カーナビ以外用GPS	・高感度・新型GPS受信機を、PND、ドライブレコーダー、デジカメ市場、その他GPS応用市場へ投入

海外展開の拡大

- ・海外携帯基地局ベンダーとの取引拡大
- ・下位機から上位機まで、業務用無線を幅広く展開
- ・中国向けGPSチップセットビジネス・通信モジュールビジネスの拡大

問題解決型ビジネスの推進

- ・フィールド・アプリケーション・エンジニア(FAE)のSE活動により『ワンストップ無線ソリューション』を提供

事業環境

- 政権交代による公共事業の構造変化と公共投資の削減
⇒ 既存事業の先細り懸念
- 競争の激化による落札価格の低下
- 災害多発による防災需要の高まり
⇒ 県市町村防災事業、集中豪雨対策事業の活性化による需要増
- 環境・セキュリティ・医療・介護に関わる需要の拡大
- アジア地域インフラ整備の加速

成長戦略

公共事業を中心とした既存事業を維持しつつ、更なる民需分野への事業拡大を図る

■ 官公庁向け事業の維持・拡大

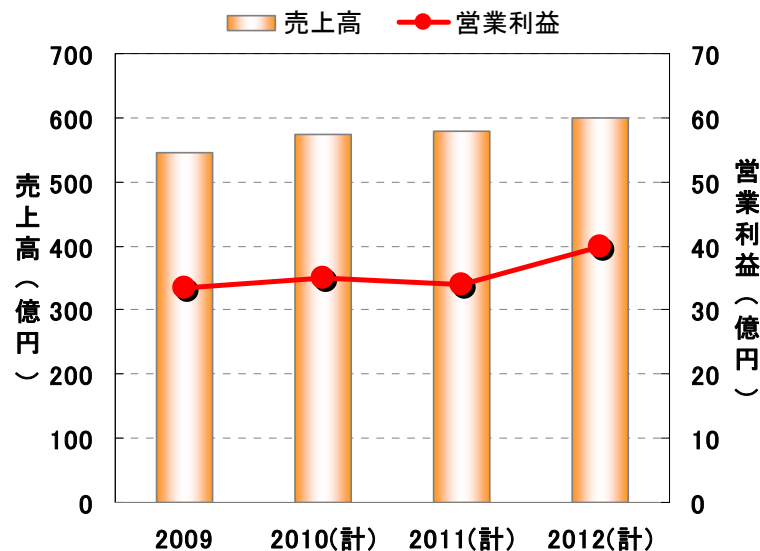
- ・ 既存事業(防災事業)の維持・拡大
防災行政無線更新需要の確実な取り込み
異常気象対策で配備が進む気象観測システムの受注拡大
- ・ 新規事業・新規顧客の開拓
環境、医療介護、農業等の未開拓分野へ進出

■ 民需における新規事業の育成

- ・ 環境事業、セキュリティ事業、サービス事業、医療事業へ注力
高電圧直流給電システム(HVDC)
センサーネットワークシステム
ワンセグ自主放送システム・・・

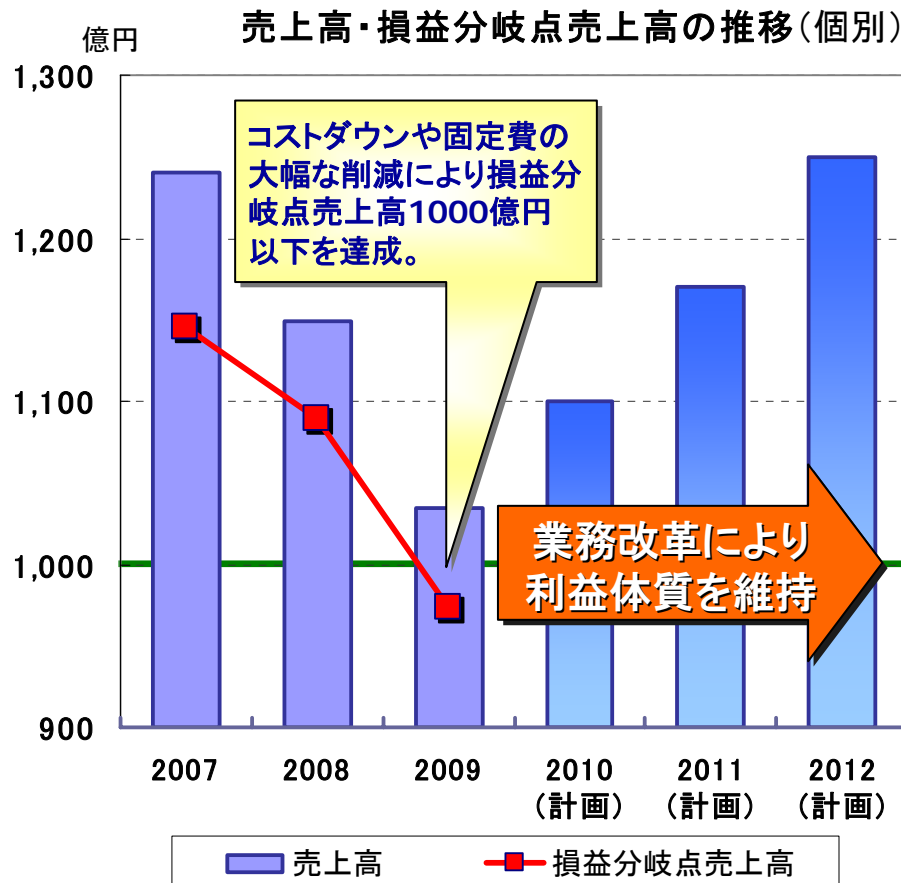
■ 海外ソリューション事業の拡大

- ・ ODAに加え、各国自己資金案件への取り組みを強化
- ・ 東南アジアのインフラ整備事業へ積極的に参入
- ・ 海外パートナーとの協業によるVTMS(海上・港湾監視システム)の拡販



5. 更なる利益体質強化のための取り組み

- コストダウン活動の集中的取り組みによる変動費率の改善や、業務効率化、経費節減等の固定費削減施策によって、目標としていた損益分岐点売上高1000億円以下を2009年度に達成。
- 中期的には、投資余力を確保しながら更なるコストダウンに取り組み、市場環境の変動にも耐えうる強靱な収益構造の定着を図る。



利益体質強化のための取り組み

■ 生産コストの削減

- 設計前VAの拡大、開発購買の強化
- 海外調達品の拡大
- 多能工化の促進
- リードタイム短縮

■ 業務改革の推進

～あらゆる無駄の排除～

- 管理コストの削減
- 開発プロセスの革新
- 全社業務システムの合理化
- 棚卸資産の削減

6. 研究開発の強化

1. 通信リソースの制限を克服する ブロードバンド化

ワイヤレスブロードバンド

- ◆ 超高速ワイヤレスアクセス
- ◆ 公衆網・業務用移動無線BBシステム
- ◆ 高性能・超小型衛星通信

近距離通信

- ◆ パーソナルエリアNW
- ◆ ボディエリアNW

ソフトウェア/ コグニティブ無線

2. 協調、分散、融合、適応できる 無線ネットワーク

環境適応無線

- ◆ 環境適応型業務用無線機・ITS無線機

ネットワーキング

- ◆ 分散制御サーバ
- ◆ 高効率マルチホップNW
- ◆ 高精度QoS NW

高機能 多元アクセス

分散協調 アクセスNW

高速広帯域

高効率高周波

省電力

センサ

- ◆ センサ(医療、食料、環境)
- ◆ ワイヤレス&バッテリーレスセンサ

アンプ

RF回路 (デバイス)

アンテナ

実装 (高周波、高密度)

センサ

レーダーシステム

- ◆ 超小型・高分解能レーダ
- ◆ 環境適応型レーダ

通信信号処理

ネットワーク

測距処理

複合測位

レーダー

GPS

- ◆ 次世代GNSS受信機
- ◆ 超低消費電力GNSS

シームレス測位

- ◆ ライフログ
- ◆ 高度化情報提供インフラ

3. 周りの環境を認識・認知する センシング

4. 普遍情報である時間と位置の 徹底的な利用

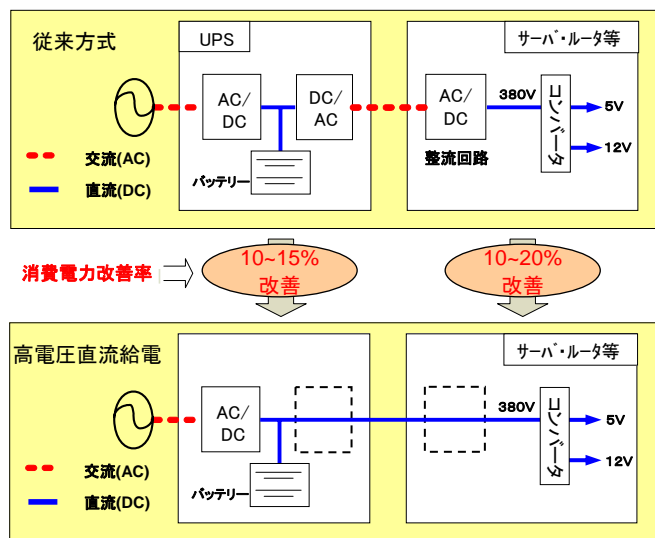
7. 環境にやさしい製品への取り組み

技術のイノベーションにより、環境に対する超低負担技術を創出し、低炭素社会実現に資する製品・ソリューションを提供する。



私たち日本無線は環境に配慮したものの作りを推進しております。当社では、自社評価基準を設定してこれに適合する製品に左図のシンボルを表示してお知らせしております。

最新のトピックス : 「グリーンIT EXPO」に高電圧直流給電システム「FRESH HVDC」を出展



UPS:無停電電源装置



- 消費電力:20~35%減
- 投資金額:50~60%減
- スペース効率:40~50%減
- 高信頼性 (回路の簡素化による)



「FRESH HVDC」は日本無線の登録商標です。



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。ご承知おき願います。