

2011年3月期 決算説明会

2011年5月17日

日本無線株式会社

代表取締役社長 諏訪 頼久

I. 東日本大震災の影響について

II. 2010年度通期業績

1. 2010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

III. 2011年度業績見通し

1. 2011年度見通し(連結・個別)
2. 事業別見通し(個別)

IV. 各事業セグメントの状況

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

I. 東日本大震災の影響について

このたびの東日本大震災により被災された皆様へ、心よりお見舞いを申し上げますとともに、被災地の一日も早い復興を心よりお祈りいたします。

<当社グループが受けた被害について>

- ① 従業員への人的被害はありませんでした。
- ② 当社の東北支社(宮城県 仙台市)および八戸営業所(青森県 八戸市)の建物と設備の一部に損傷が出ましたが、東北支社においては平成23年3月28日時点でほぼ復旧し、業務を平常どおり再開しております。また、八戸営業所については、建物や設備の被害が大きく一時業務を停止していましたが、すでに復旧し、平成23年4月8日時点で業務を再開しております。

<業績への影響について>

- ① 一部顧客において、製品出荷や工事の停止・延期が発生、また輸送インフラの寸断等もあり、2010年度第4四半期においては、震災影響によって売上が減少しております。
- ② 2011年度への影響につきましては、現時点で合理的に予想することが極めて困難であることから、連結・個別ともに業績見通しに震災影響を織り込んでおりません。判明次第、改めて速やかに開示させていただきます。

<今後の対応について>

- ① 震災により部品の調達難が発生しましたが、現状では計画通りの製品生産を継続できる見込みです。なお、今後も部品調達の不透明さは払拭できませんが、部品確保には充分留意し、製品生産に対する影響を回避させるよう努力してまいります。
- ② 電力供給不足への対応として、節電方策を推進いたします。

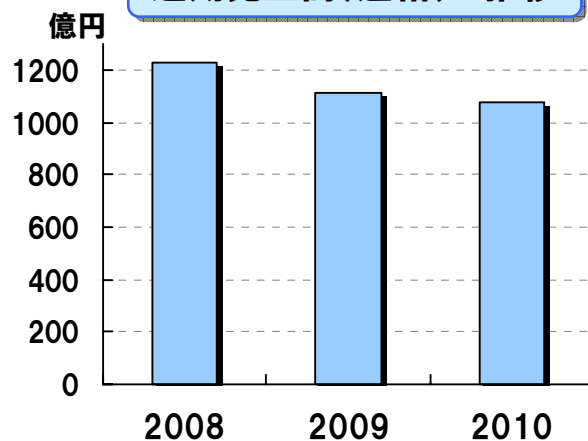
Ⅱ. 2010年度通期業績

1. 2010年度実績(連結・個別)

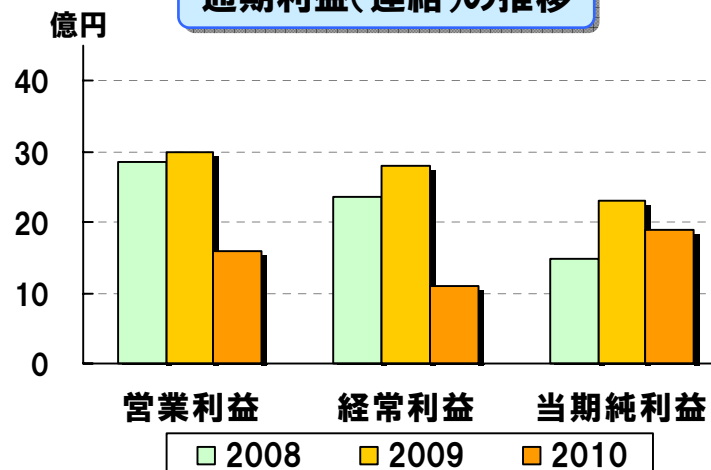
(単位：億円)

	2009年度 実績	2010年度 期初計画	2010年度 実績	前年度比	期初計画 との差額
売上高	1,112	1,180	1,077	△ 35	△ 103
当社個別	1,034	1,100	996	△ 38	△ 104
その他	78	80	81	3	1
営業利益	30	35	16	△ 14	△ 19
当社個別	24	30	11	△ 13	△ 19
その他	6	5	5	△ 1	0
経常利益	28	33	11	△ 17	△ 22
当社個別	22	27	5	△ 17	△ 22
その他	6	6	6	0	0
当期純利益	23	26	19	△ 4	△ 7

通期売上高(連結)の推移



通期利益(連結)の推移

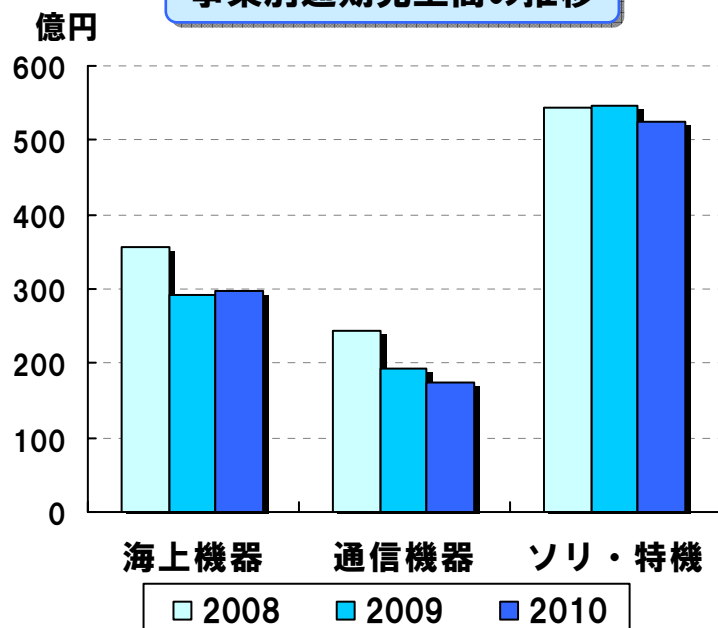


2. 事業別実績（個別）

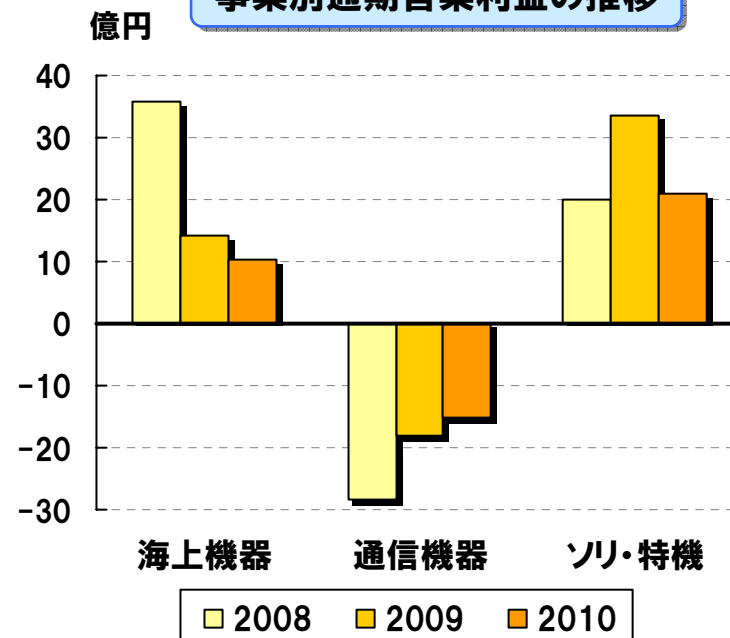
（単位：億円）

<売上高>	2010年度			前年度比	期初計画との差額
	2009年度実績	2010年度 期初計画	2010年度 実績		
海上機器	293	305	296	3	△ 9
通信機器	193	220	173	△ 20	△ 47
ソリューション・特機	546	575	525	△ 21	△ 50
その他	2	0	2	0	2
合計	1,034	1,100	996	△ 38	△ 104

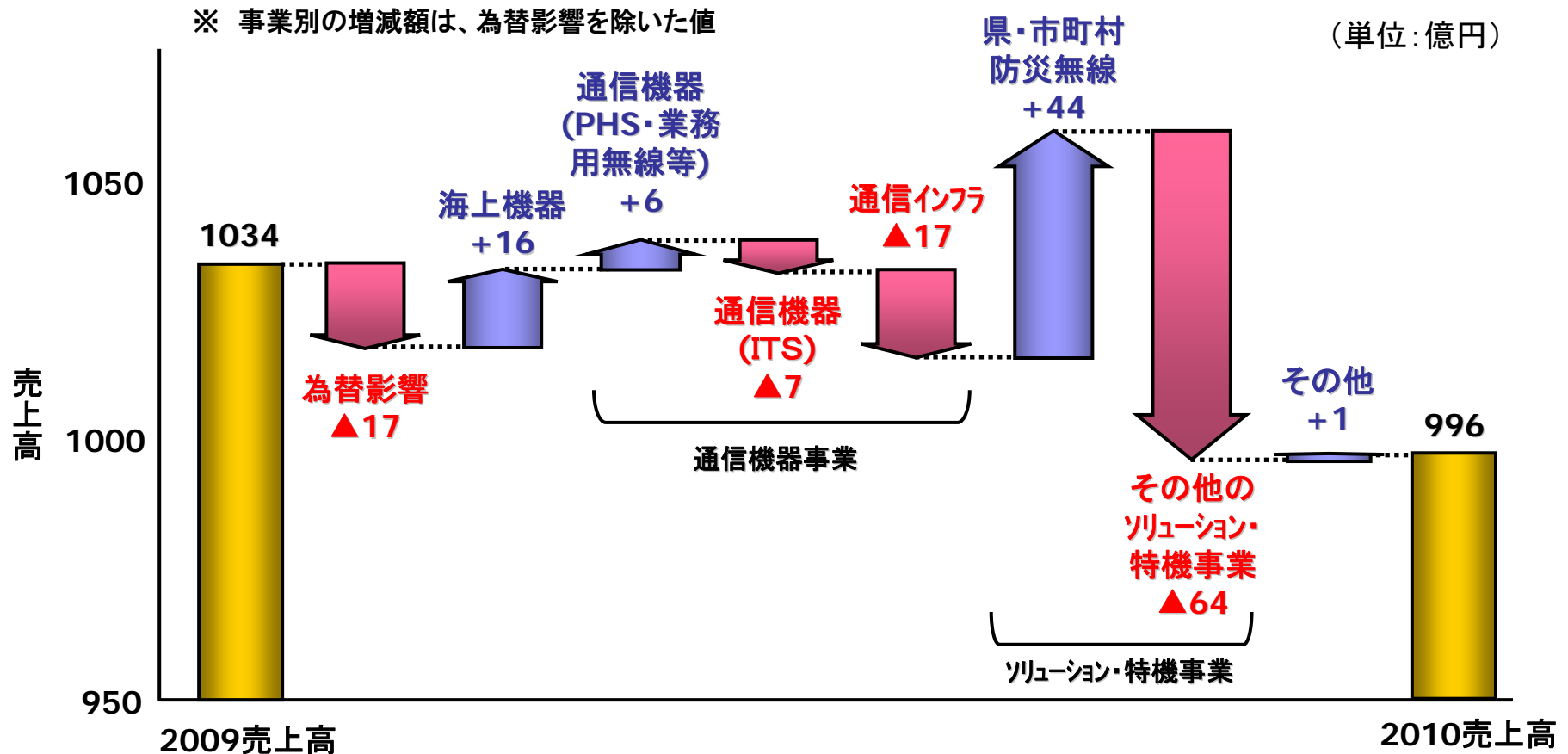
事業別通期売上高の推移



事業別通期営業利益の推移

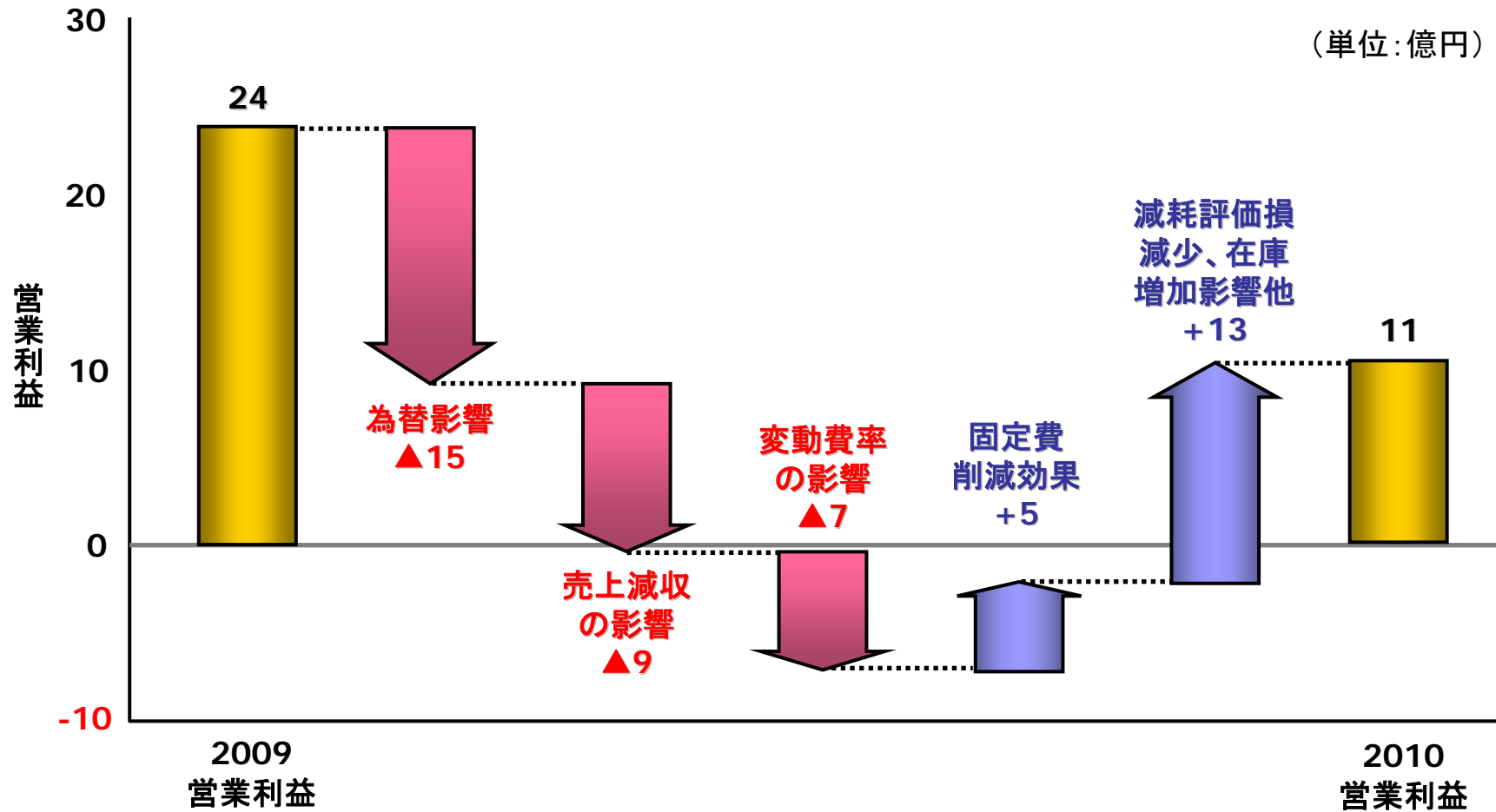


3. 売上高分析（2009年度実績比：個別）



- ・海上機器事業： 新造船向け機器の増収が貢献し、為替影響除き前年度比増収。
- ・通信機器事業： PHS、GPSは増収となったものの、二輪車用ETC車載器が減少、また、通信インフラ機器も低迷し、前年度比減収となった。
- ・ソリューション・特機事業： 市町村防災システムが増収となったものの、放送機デジタル化特需の終焉、官庁関連事業の予算削減に加え、震災影響による工事の停止・延期が発生し、前年度比減収となった。
- ・為替影響： 円高が進行し、前年度比約17億円のマイナス影響となった。

4. 営業利益分析（2009年度実績比：個別）



経費節減等の固定費削減に努めたことや、減耗・評価損の削減、前年度の在庫圧縮から在庫水準を戻したことによる固定費回収の増加等が奏功したものの、通信機器事業及びソリューション事業における売上高の減収や、市場価格下落による変動費率の上昇、前年度を大きく上回る円高の進行が影響し、営業利益は前年度比で13億円の減少となった。

Ⅲ. 2011年度業績見通し

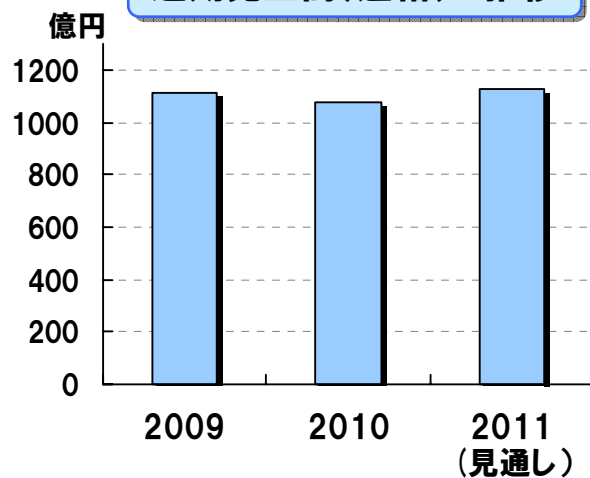
1. 2011年度見通し(連結・個別)

※ 為替レートは、1\$ = 80円、1€ = 110円を適用

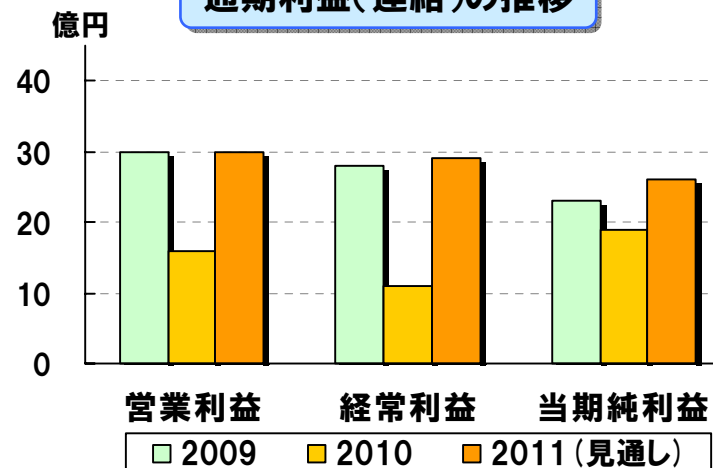
(単位：億円)

	2009年度 実績	2010年度 実績	2011年度 見通し	前年度比	伸び率 (2010 : 2011)
売上高	1,112	1,077	1,128	51	105%
当社個別	1,034	996	1,050	54	105%
その他	78	81	78	△ 3	96%
営業利益	30	16	30	14	188%
当社個別	24	11	25	14	227%
その他	6	5	5	0	100%
経常利益	28	11	29	18	264%
当社個別	22	5	22	17	440%
その他	6	6	7	1	117%
当期純利益	23	19	26	7	137%

通期売上高(連結)の推移



通期利益(連結)の推移

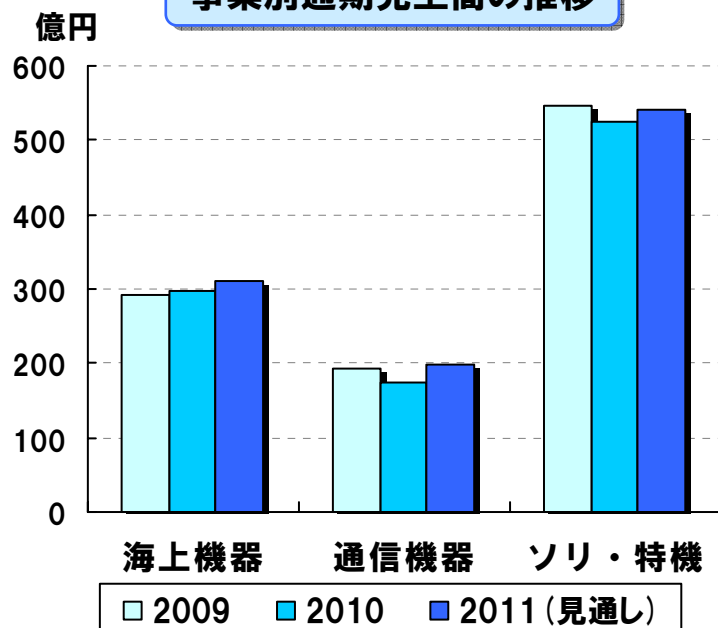


2. 事業別見通し（個別）

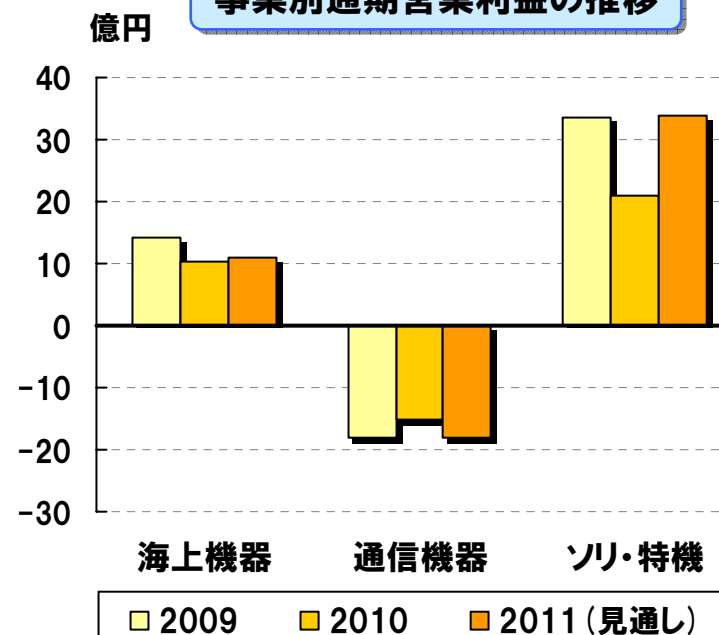
（単位：億円）

<売上高>	2009年度 実績	2010年度 実績	2011年度 見通し	（単位：億円）	
				前年度比	伸び率 (2010:2011)
海上機器	293	296	310	14	105%
通信機器	193	173	197	24	114%
ソリューション・特機	546	525	541	16	103%
その他	2	2	2	0	100%
合計	1,034	996	1,050	54	105%

事業別通期売上高の推移



事業別通期営業利益の推移



IV. 各事業セグメントの状況

事業戦略の基本方針

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

2011年度の見通し

売上高 310億円（前期比+14億円）
営業利益 11億円（ " +1億円）

事業構造改革の進捗状況

2010年度の取り組み実績

- シェア拡大策の展開
 - 上海に現地法人を設立
 - 営業活動の強化
 - 船主ヘローラー作戦（換装需要の喚起）
 - セミナー・研修の実施によるサービス強化
 - 中小造船所向け標準パッケージ提案
- 事業構造の転換
 - 換装向け戦略商品の投入
 - 固体化レーダ、新衛星通信システム、新型無線機 etc
 - ワークポート市場への取り組み強化
 - リバーポート市場、オフショア船市場、タグポート市場適合商品の投入
- コストダウンの推進・・・価格競争力の向上
 - 設計再利用によるイニシャルコスト削減と共通設計によるモジュール単価の低減

2011年度の取り組み

- シェア拡大策の展開
 - 上海現地法人の業務開始（2011.4～）
⇒ 顧客密着営業により取引造船所を拡大
 - リモートメンテナンスの機能高度化
 - 搭載義務化製品の販売強化（BNWAS、ECDIS）
- 事業構造の転換
 - 中小型船向け機器のラインナップ拡充
 - 小型レーダ、小型表示機、インマルC etc
 - シンガポール販売拠点の営業力増強
- コストダウンの推進・・・価格競争力の向上
 - トータルコストダウン（開発～保守）の展開
 - 次期主力商品のコストダウン設計

中国戦略

◆上海現地法人の設立

<目的>

現地における営業力の強化とアフターサービス等の充実を図り、顧客密着型現地体制をつくることで顧客満足度をより一層高める

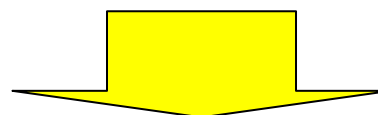


社名	結雅希(上海)貿易有限公司
設立日	2011年1月6日
資本金	30,000,000円(当社100%出資)
事業内容	中国市場における当社製品・部品の販売およびアフターサービス
営業開始時期	2011年4月1日
従業員	16名(営業開始時)

東南アジア戦略

◆シンガポール拠点の強化

- 拡大する東南アジア経済圏は既存船隻数で欧州に匹敵する市場
- 営業・サービスの拠点を強化し拡販を図る



< 施策 >

1. シンガポールを拠点にASEAN地域の主要船主・造船所・マネジメント会社へ現地密着型営業を展開
2. 地域に特化した新造船・換装・ワークボート重点機器の開発と拡販
3. 換装需要に対応する即販体制の整備

2. 通信機器事業

事業戦略の基本方針

- ① 成長事業への選択と集中を強力に推進する
- ② 単品販売から問題解決型へビジネス形態を転換する

2011年度の見通し

売上高 197億円 (前期比+24億円)
営業利益 △18億円 (" △3億円)

事業構造改革の進捗状況

2010年度の取り組み実績

■ 事業展開の集中

重点3分野: ITS、業務用無線、通信インフラ
成長2分野: 通信モジュール、カーナビ以外用GPS

価格・性能面でグローバル競争に対応可能な
戦略商品の開発

- ITS ⇒ DSRC車載機、新型GPSの開発
- 業務用無線 ⇒ 海外向け普及機の開発
- 通信インフラ ⇒ (国内) デジタル光伝送装置の開発と出荷開始 / (海外) 北米基地局ベンダーへRRH試作機を納入
- 通信モジュール ⇒ ラインナップ化商品の開発
- カーナビ以外用GPS ⇒ 新型モジュールの開発

■ 問題解決型ビジネスへの転換

- FAE(フィールド・アプリケーション・エンジニア)活動の展開、重要顧客へ密着営業体制を構築

2011年度の取り組み

■ 事業展開の集中

重点3分野・・・戦略商品の投入による売上拡大

- ITS ⇒ DSRC車載機、新型GPSの量産
- 業務用無線 ⇒ (国内) 鉄道・運輸等で新顧客を開拓 / (海外) 商品レンジの拡張
- 通信インフラ ⇒ (国内) 隧道対策機器リリース / (海外) LTE対応RRHの商用機リリース、LTEバックホール用FWAの商用機リリース

成長2分野・・・新製品による新規顧客開拓

- 通信モジュール ⇒ 無線LAN・WiMAXで新市場での売上拡大
- カーナビ以外用GPS ⇒ デジカメ・情報端末市場他へ参入

■ コスト対応

- グローバル性能 / 価格の更なる強化

「通信モジュールビジネスの拡大」

無線LANモジュール CMN-851

- ・海外認証対応
- ・組込時に手厚い技術サポートを提供



WiMAXモジュール CMN-9000

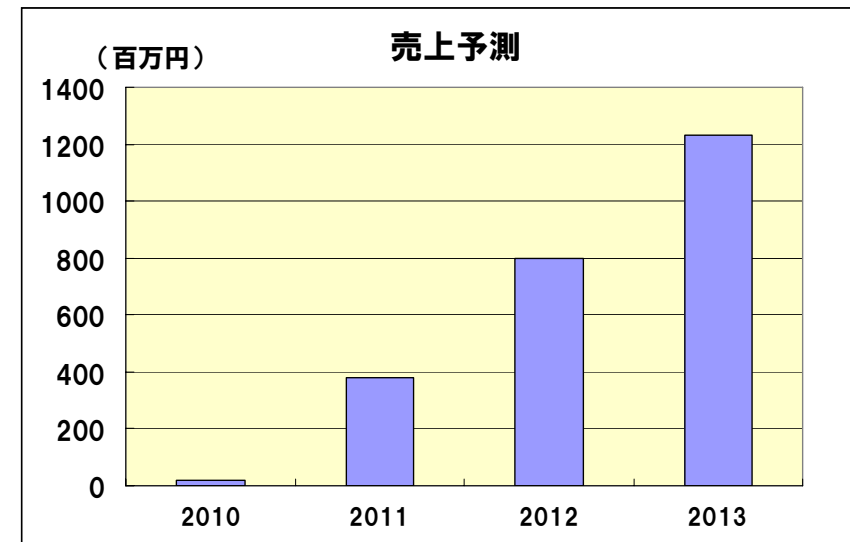
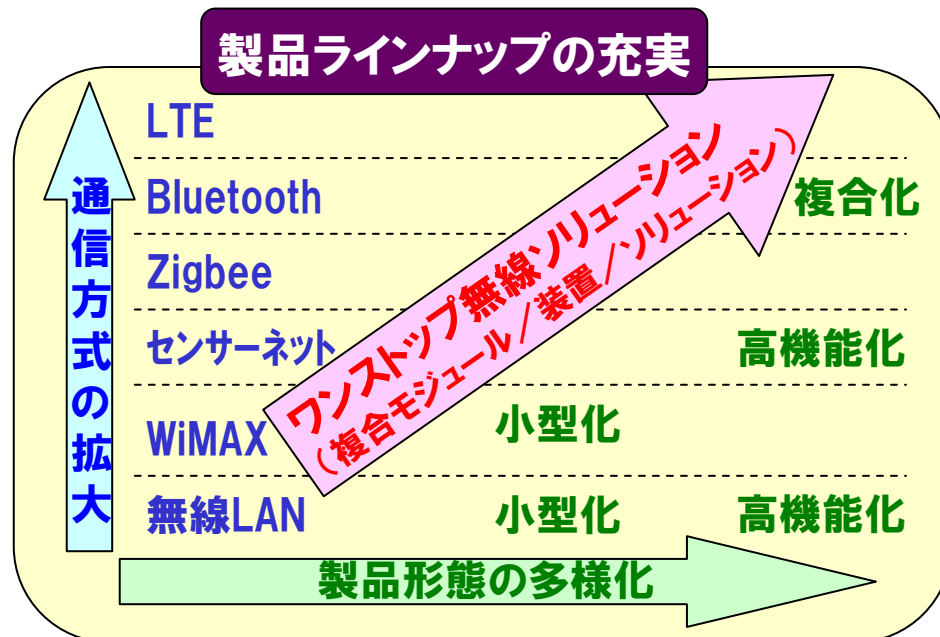
- ・耐環境性に勝る温度拡張モデル
- ・モジュール内に専用ドライバを内蔵
(客先装置にて専用ドライバ開発不要)



インタフェース仕様: PCI Express、SD-IO、USB2.0

■ 各モジュールが組み込まれた顧客製品の量産が、2011年度から開始される

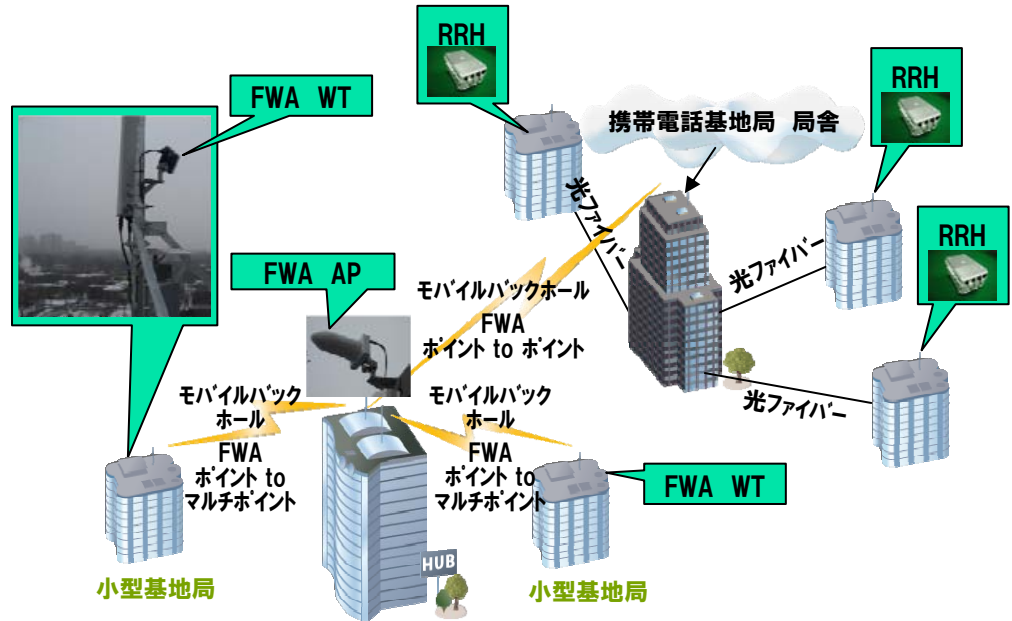
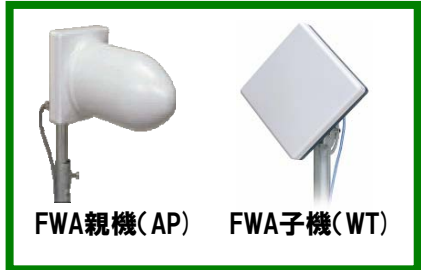
■ 『ワイヤレスジャパン2011』
2011年5月25日(水)~27日(金)に
無線LANモジュール CMN-751A/851、
WiMAXモジュール CMN-9000 を出展



「スマートフォンの世界的普及に伴うインフラ投資の増大」

① 3G → LTEへ

- ◆ LTE対応RRH※1の商用機リリース (2011年度)
- ◆ LTEバックホール用FWA※2の商用機リリース(2011年度)



② 小セル化へ

不感地対策・小セル化ソリューションの充実

- デジタル光伝送装置 ● 隧道対策機器
- 各種レピータ



※1 RRH=Remote Radio Head 張出基地局装置 ※2 FWA=Fixed Wireless Access 固定無線回線

事業戦略の基本方針

公共事業を中心とした既存事業を維持しつつ、
 民需分野・海外市場への事業拡大を図る

2011年度の見通し

売上高 541億円 (前期比+16億円)
 営業利益 34億円 (" +13億円)

事業構造改革の進捗状況

2010年度の取り組み実績

- 官公庁向け事業の維持・拡大
 - 市町村防災行政無線システム更新需要の取り込み ⇒ コストダウンタイプの開発
- 民需における新規事業の育成
 - 高電圧直流給電システム(HVDC)事業の基盤構築 ⇒ 評価機の開発・納入
- 海外ソリューション事業の拡大
 - 「港湾・海上監視システム(VTMS)」事業の強化 ⇒ 協業体制の構築
 固体化レーダの開発・実用化
 - ODA以外の案件に対する営業活動を強化

2011年度の取り組み

- 官公庁向け事業の維持・拡大
 - 更新期に入る都道府県防災行政無線システムの需要対応を強化
- 民需における新規事業の育成
 - HVDCシステムの供給開始と量産体制の確立
- 海外ソリューション事業の拡大
 - 海外有力企業との協業による営業力の増強と固体化レーダによる差別化を武器にVTMS関連機器・システムの受注拡大

「高電圧直流給電システム(HVDC)の事業化」 日本無線

環境変化

IT関連の設備投資の増加

クラウドコンピューティングの普及

データセンターの急速な加速

データセンターの省エネ推進

HVDCの重要な高まり

様々な顧客層

通信事業者

建設業者

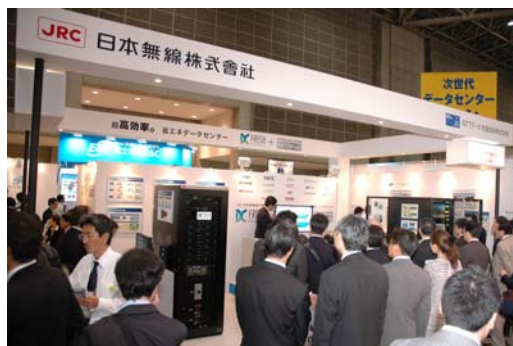
インターネット事業者

大規模事業者

サーバメーカー

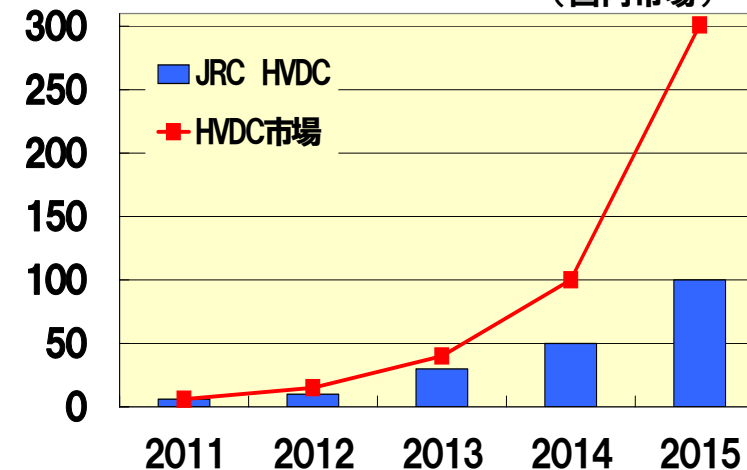
商社関係他

『グリーンIT & 省エネソリューション EXPO』(2011年5月11日~13日)
高電圧直流給電システム「FRESH HVDC」を出展。
各データセンター事業者様及び各機器ベンダ様との協賛セミナーを開催。



現状の対応
顧客数
60社以上

HVDC事業予測 (国内市場)



JRC 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。