

2012年3月期 第2四半期 決算説明会

2011年11月14日

日本無線株式会社

代表取締役社長 土田 隆平

1. 2011年度 第2四半期業績
2. 2011年度 通期見通し
3. 各事業の状況
4. 東日本大震災復興事業への貢献
5. 事業構造改革の取り組み状況

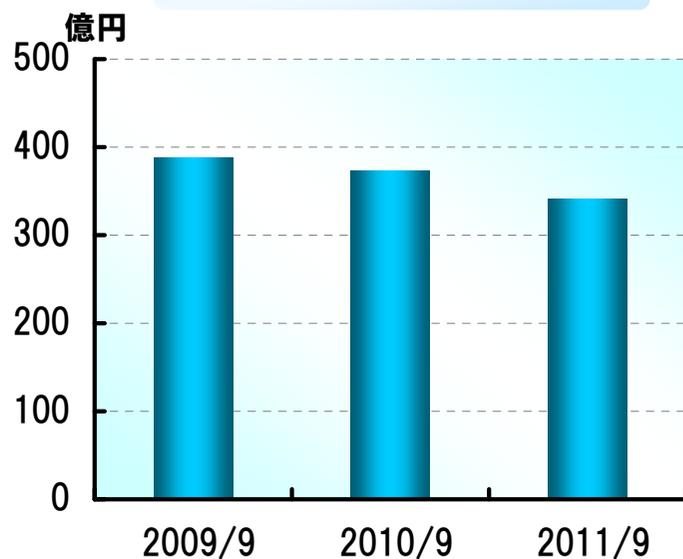
1. 2011年度 第2四半期業績

1-1. 2011年度 第2四半期業績

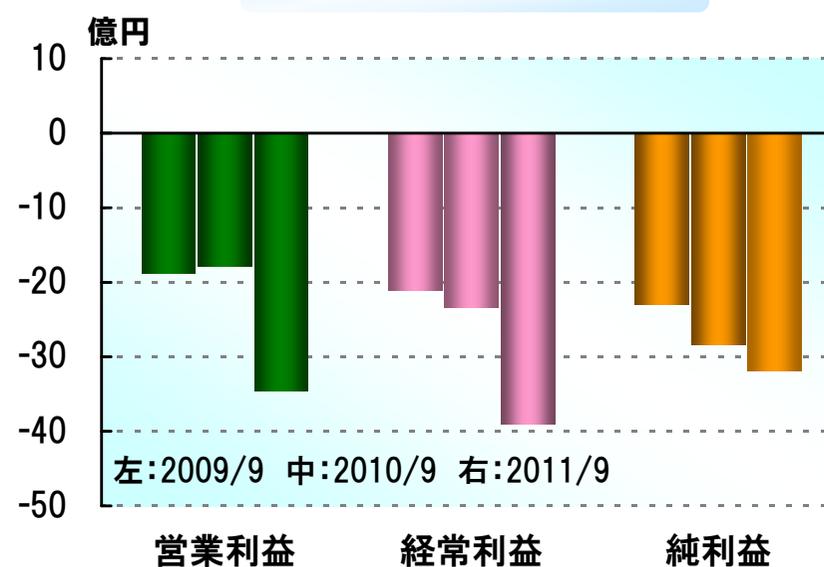
(単位：億円)

| (連結業績) | 2009年度 第2四半期 実績 | 2010年度 第2四半期 実績 | 2011年度 第2四半期 期初計画 | 2011年度 第2四半期 実績 | 前年 同期比 | 計画比 |
|--------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|-----------|-----|
| 売上高 | 388 | 374 | 347 | 342 | △ 32 | △ 5 |
| 営業利益 | △ 19 | △ 18 | △ 36 | △ 35 | △ 17 | 1 |
| 経常利益 | △ 21 | △ 23 | △ 37 | △ 39 | △ 16 | △ 2 |
| 純利益 | △ 23 | △ 28 | △ 39 | △ 32 | △ 3 | 7 |

第2四半期 売上高の推移



第2四半期 利益の推移



1-2. 2011年度 第2四半期 セグメント別売上高

(単位：億円)

| (連結売上高) | 2009年度 第2四半期 実績 | 2010年度 第2四半期 実績 | 2011年度 第2四半期 期初計画 | 2011年度 第2四半期 実績 | 前年 同期比 | 計画比 |
|------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|-----------|-----|
| 海上機器 | 146 | 142 | 148 | 146 | 4 | △ 2 |
| 通信機器 | 84 | 75 | 64 | 60 | △ 15 | △ 4 |
| ソリューション・特機 | 114 | 114 | 93 | 91 | △ 23 | △ 2 |
| その他 | 44 | 43 | 42 | 45 | 2 | 3 |
| 合計 | 388 | 374 | 347 | 342 | △ 32 | △ 5 |

第2四半期 セグメント別売上高の推移

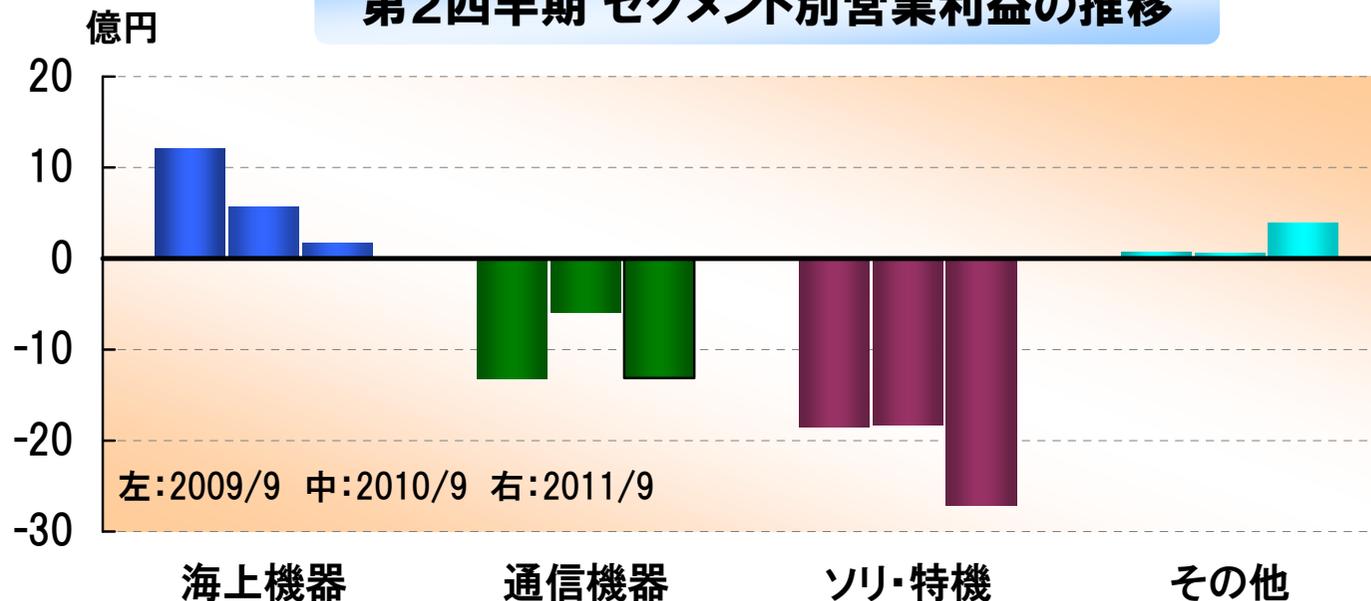


1-3. 2011年度 第2四半期 セグメント別営業利益

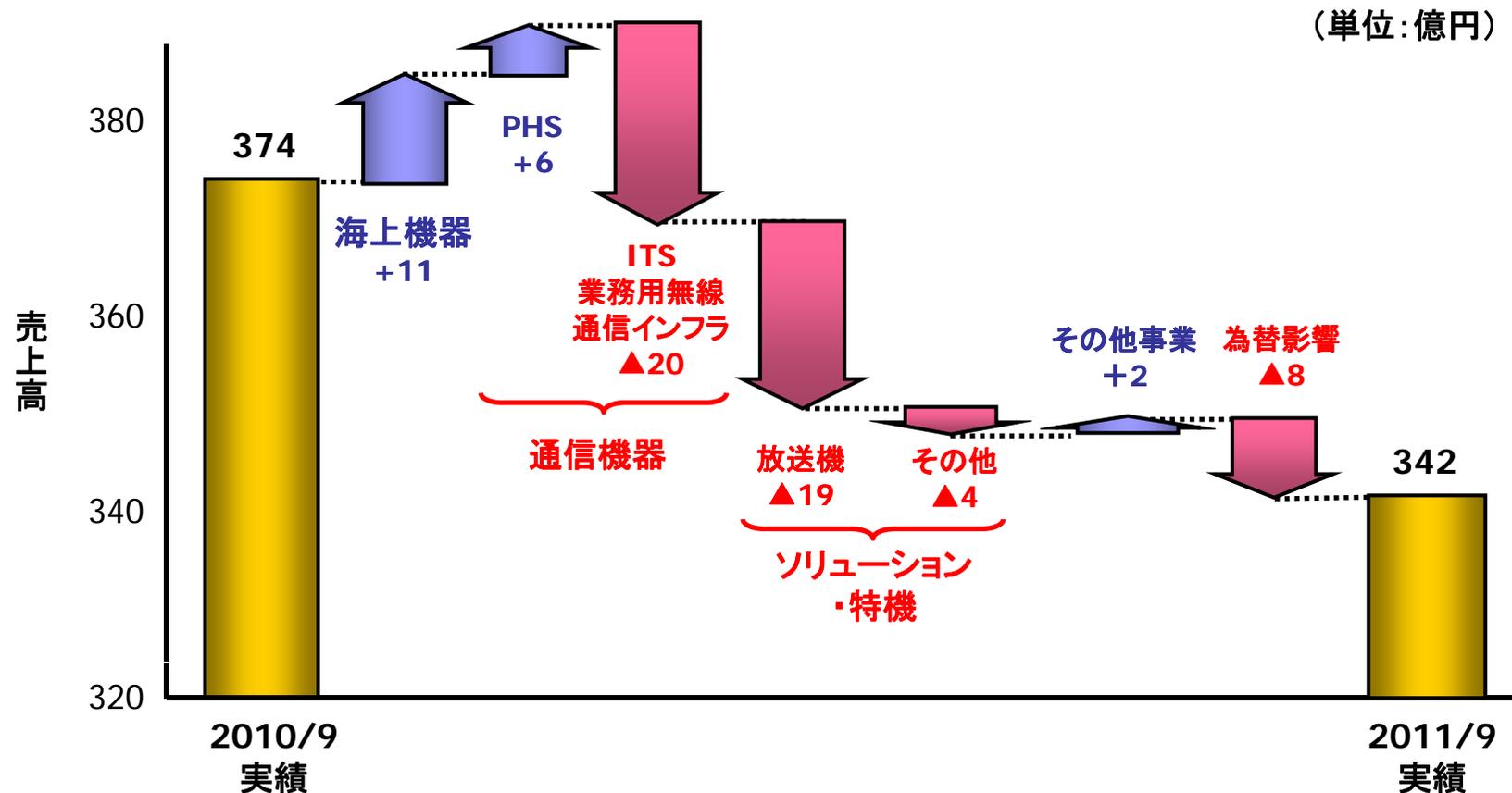
(単位：億円)

| (連結営業利益) | 2009年度 第2四半期 実績 | 2010年度 第2四半期 実績 | 2011年度 第2四半期 期初計画 | 2011年度 第2四半期 実績 | 前年 同期比 | 計画比 |
|------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|-----------|-----|
| 海上機器 | 12 | 6 | 3 | 2 | △ 4 | △ 2 |
| 通信機器 | △ 13 | △ 6 | △ 16 | △ 13 | △ 7 | 3 |
| ソリューション・特機 | △ 18 | △ 18 | △ 26 | △ 27 | △ 9 | △ 1 |
| その他 | 1 | 1 | 2 | 4 | 3 | 2 |
| 合計 | △ 19 | △ 18 | △ 36 | △ 35 | △ 17 | 1 |

第2四半期 セグメント別営業利益の推移



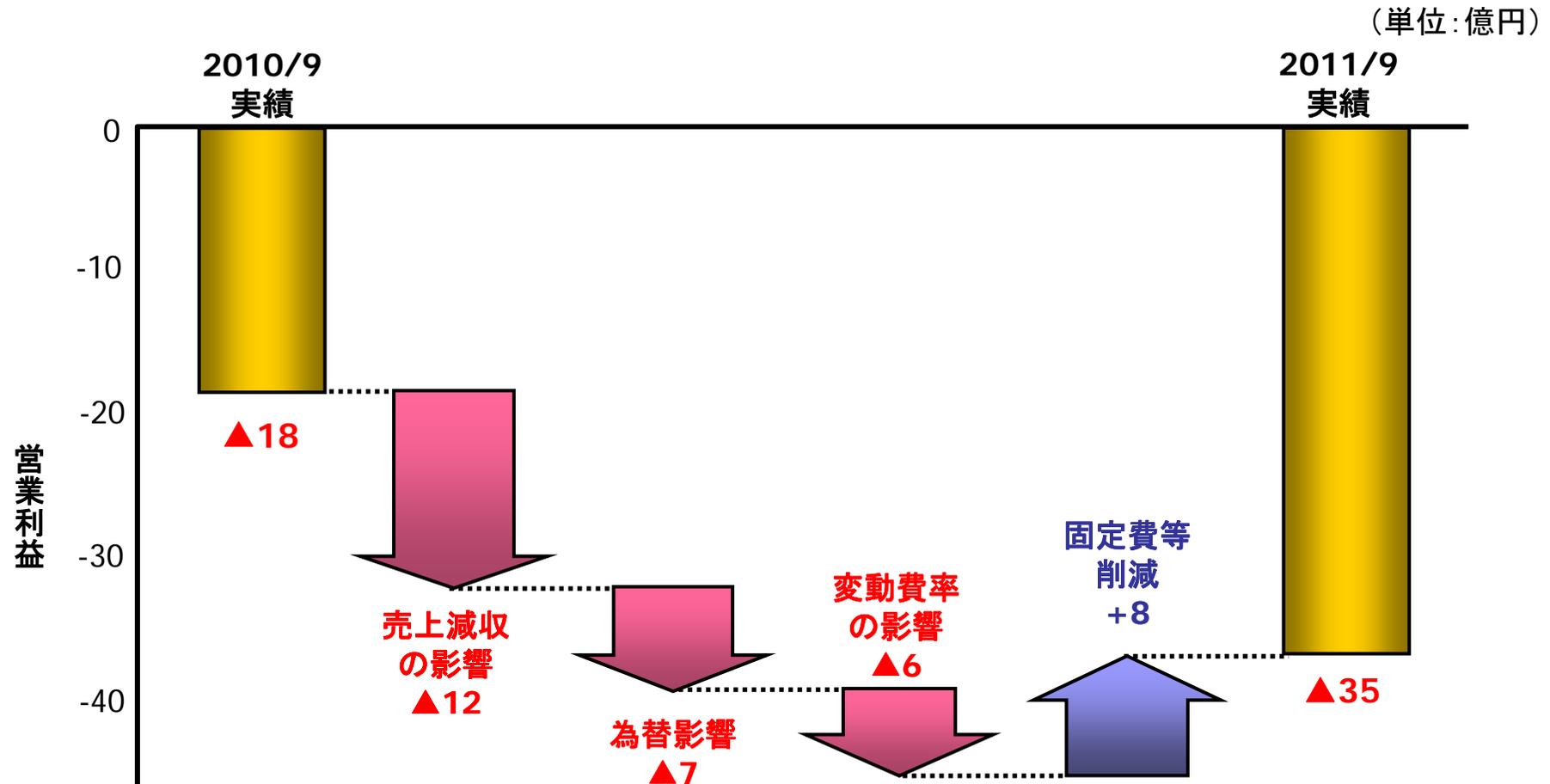
1-4. 第2四半期 売上高分析（前年同期比較）



- ・ 海上機器：国内向け新造船機器が減少するも、中国向けの新造船機器と換装機器が増加
- ・ 通信機器：PHSが増加するも、自動車の減産に伴いITS機器(GPS、VICS)が減少、また、欧州の財政不安と北米向け案件の下期集中により業務用無線機が減少、通信インフラ機器は国内向けが増加するも、海外向けが減少
- ・ ソリューション・特機：地上波デジタル特需の終焉により、放送機が大きく減少

※ 事業別の増減額は、為替影響を除いた値である。

1-5. 第2四半期 営業利益分析（前年同期比較） 日本無線



経費節減や下期に向けた生産の増加に伴う固定費回収の増加があったものの、通信機器と放送機の売上減少、円高進行による為替の影響、更には、市場価格の下落による変動費率の上昇等が影響し、営業損益は前年同期比で17億円の減益となった。

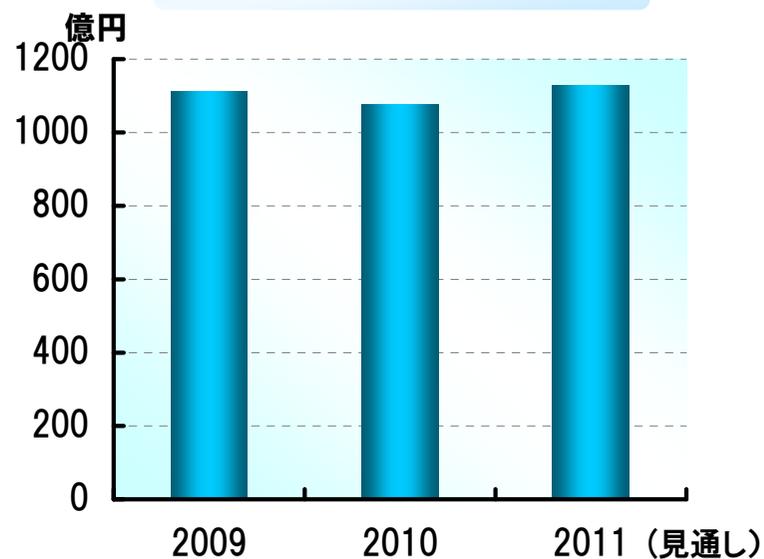
2. 2011年度 通期見通し

2-1. 2011年度 通期見通し

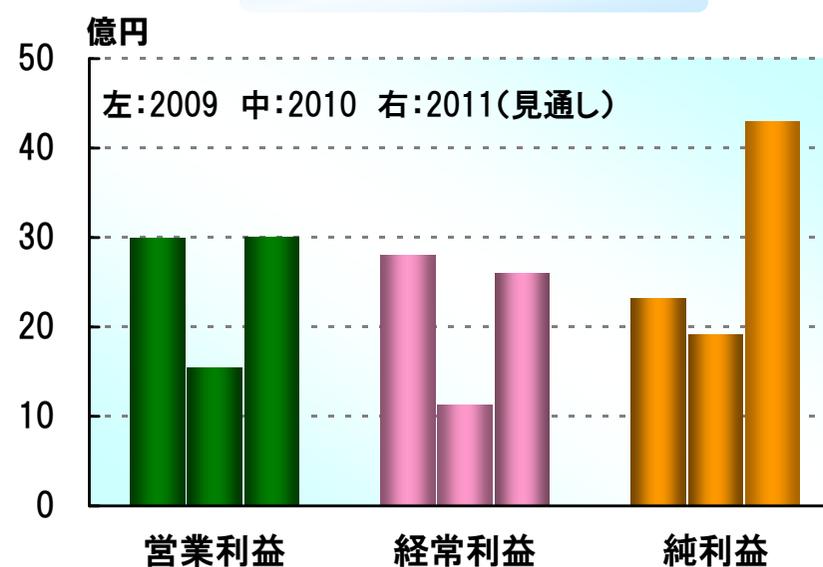
(単位：億円)

| (連結業績) | 2009年度 通期 実績 | 2010年度 通期 実績 | 2011年度 通期 期初計画 | 2011年度 通期 見通し | 前期比 | 計画比 |
|--------|--------------------|--------------------|----------------------|---------------------|-----|-----|
| 売上高 | 1,112 | 1,077 | 1,128 | 1,128 | 51 | — |
| 営業利益 | 30 | 16 | 30 | 30 | 14 | — |
| 経常利益 | 28 | 11 | 29 | 26 | 15 | △ 3 |
| 純利益 | 23 | 19 | 26 | 43 | 24 | 17 |

通期 売上高の推移



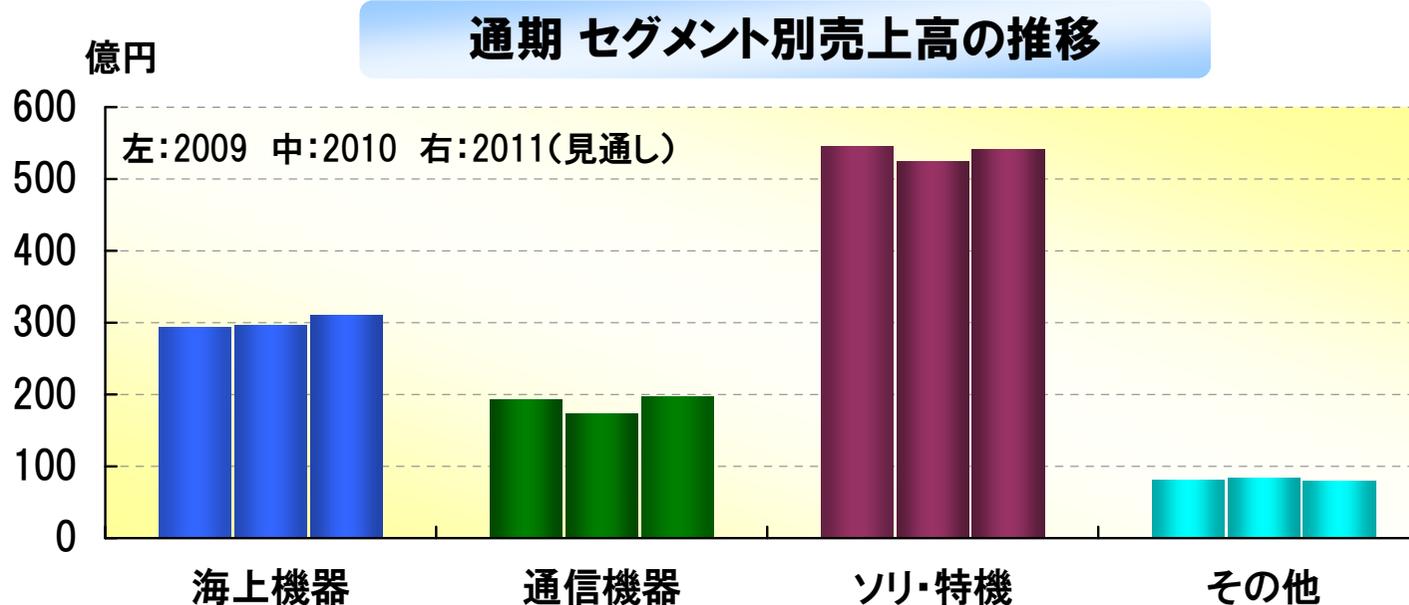
通期 利益の推移



2-2. 2011年度 通期見通し セグメント別売上高

(単位：億円)

| (連結売上高) | 2009年度 通期 実績 | 2010年度 通期 実績 | 2011年度 通期 期初計画 | 2011年度 通期 見通し | 前期比 | 計画比 |
|------------|--------------------|--------------------|----------------------|---------------------|-----|-----|
| 海上機器 | 293 | 296 | 310 | 310 | 14 | — |
| 通信機器 | 193 | 173 | 197 | 197 | 24 | — |
| ソリューション・特機 | 545 | 525 | 541 | 541 | 16 | — |
| その他 | 81 | 83 | 80 | 80 | △ 3 | — |
| 合 計 | 1,112 | 1,077 | 1,128 | 1,128 | 51 | — |

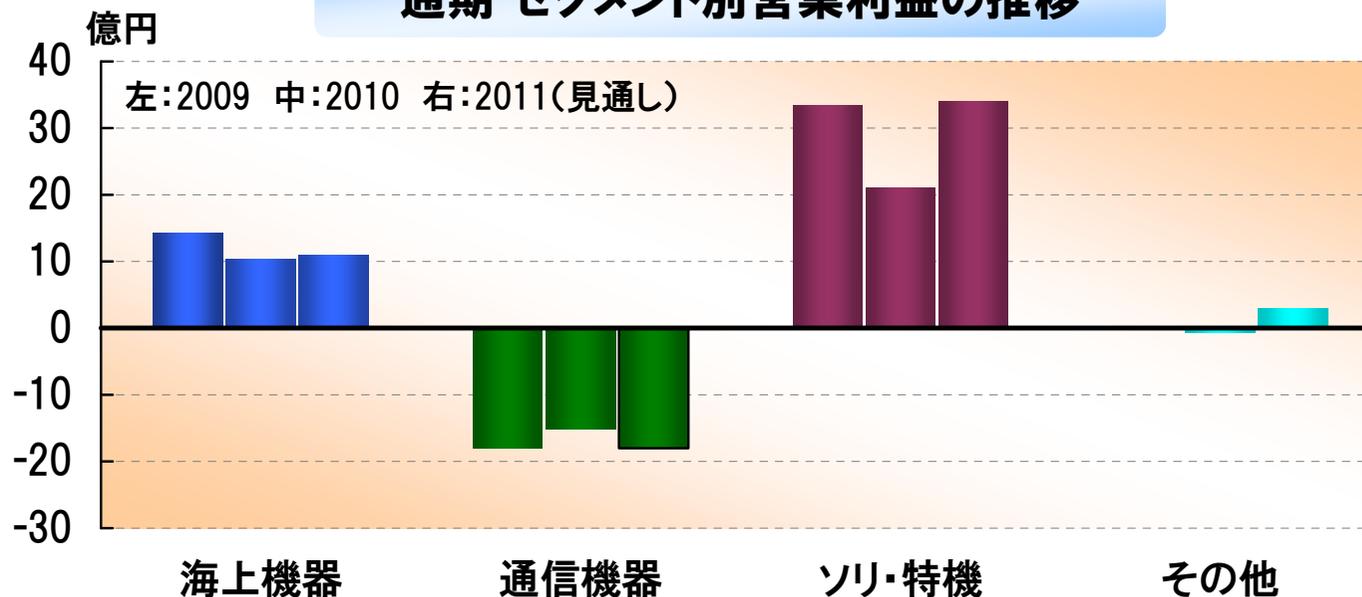


2-3. 2011年度 通期見通し セグメント別営業利益

(単位：億円)

| (連結営業利益) | 2009年度 通期 実績 | 2010年度 通期 実績 | 2011年度 通期 期初計画 | 2011年度 通期 見通し | 前期比 | 計画比 |
|------------|--------------------|--------------------|----------------------|---------------------|-----|-----|
| 海上機器 | 14 | 10 | 11 | 11 | 1 | — |
| 通信機器 | △ 18 | △ 15 | △ 18 | △ 18 | △ 3 | — |
| ソリューション・特機 | 33 | 21 | 34 | 34 | 13 | — |
| その他 | 0 | △ 1 | 3 | 3 | 4 | — |
| 合計 | 30 | 16 | 30 | 30 | 15 | — |

通期 セグメント別営業利益の推移



3. 各事業の状況

3-1. 各事業の状況・海上機器事業

事業環境

■ 商船新造船

国内:円高で受注量は低下、省エネ船に注力
中国:世界一の竣工量、高付加価値船へも進出
韓国:高付加価値船の受注好調、海洋プラントの開拓

■ 商船換装

海運業界は、荷動き停滞、運賃下落で収益圧迫
新造船供給過多による船腹過剰

■ ワークボート

オフショア船:欧州は低調も南米・アジア等で需要増
リバーボート:稼働隻数に変化なし、新規投資は慎重



下期の事業展開

● 営業拠点の増強

シンガポール営業所の増強
欧州拠点へ営業要員と駐在員を派遣

● 換装機器の販売促進

ローラー作戦による船主訪問と提案営業の実行
市場価格に対応した柔軟な価格戦略
重点商品:インマルサットFBB、電子海図情報表示装置
重点地域:中国、東南アジア、欧州

● ワークボートの取り組み強化

東アジアへ営業員を集中投入、24時間サービス体制の構築
ブラジルのオフショア船受注活動の促進

● コストダウンの推進

コストダウン新モデルの市場投入

今期の見通し

| | |
|--------|------------------|
| ■ 売上高 | 310億円 (前期比+14億円) |
| ■ 営業利益 | 11億円 (前期比 +1億円) |

中期的な取り組み

◆ 中国市場のシェアアップ

JRC上海による顧客密着営業を積極展開

◆ 新規事業への参入

海上ソリューション事業の取り組み強化

◆ 換装・ワークボート市場のシェア拡大

商品ラインナップの整備を促進(市場要求に合致したコスト・仕様)

◆ 価格競争に耐えるコストの実現

開発効率の改革とトータルコストダウンの推進

事業環境

■ 業務用無線

国内：タクシー無線デジタル化は遅延傾向
鉄道安全システムの導入が活発化
海外：予算化により北米パブリックセーフティ需要は堅調

■ ITS関連

自動車メーカーの計画にタイ洪水影響懸念あり
次世代システム「ITSスポットサービス」全国サービス開始

■ 通信インフラ

スマートフォンの普及によりデータトラフィックが急増
⇒対策市場(LTE、小セル化、Wi-Fiスポット等)が拡大

■ 通信モジュール

産業用機器、事務機器、医療機器等で需要が拡大



中期的な取り組み

◆ 重点3分野の事業拡大

【業務用無線】商品ラインナップの拡充(周波数展開、携帯機投入)
【ITS】ITSスポット対応車載機の採用拡大、GPSの全衛星測位システム対応
【通信インフラ】海外基地局ベンダとの取引を確立(RRH等)

◆ 成長2分野の事業育成

【通信モジュール】他社との差別化による採用促進
⇒車載向け環境性能、WiMAXドライバ内蔵…
【一般向けGPS】超小型受信機による市場開拓

下期の事業展開

● 北米向け(OEM)業務用無線機の出荷対応

下期予定の米国、南米、中東向け新規案件への確実な対応
新開発・携帯型(普及タイプ)無線機の出荷を開始

● 車載機器(GPS他)の増産

下期におけるカーナビ需要への確実な対応

● 隧道対策デジタル光伝送装置の量産

新開発の地下鉄トンネル内で携帯電話の通信を可能とする
装置⇒採用決定、下期から量産開始

● PHSの出荷増加

好調なPHS需要への生産対応
また、法人向け新機種を来年2月から出荷予定

● 通信モジュールの受注拡大

今期の見通し

■ 売上高 197億円 (前期比+24億円)

■ 営業利益 △18億円 (前期比 △3億円)

3-3. 各事業の状況・ソリューション・特機事業

事業環境

■ 防災システム分野

県防災システムの更新が活発化
市町村防災・同報系システムの整備需要が拡大
風水害・土砂災害対策の需要の高まり

■ 震災復興関連

被災システムに対する修理・復旧の開始
防災対策の予算化

■ 放送機分野

地デジ移行により更新特需は終了

■ 新規事業分野

データセンター建設の拡大と省電力化の要請



下期の事業展開

● 集中的取り組みによる受注体制の強化

重点分野：県・市町村防災システム
水・河川情報システム

SEの増員による提案活動の活発化
『総合評価方式』入札対応の強化

● 震災復興事業へ積極的に参画

『震災復興基本計画』に基づく防災システム提案を積極的に推進
専任チームによる事業推進体制の強化

今期の見通し

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

中期的な取り組み

◆ 官公庁向け事業の維持・拡大

防災システムの高度化、CO2削減・省エネ化の推進
ネットワーク技術・制御技術を防災分野以外へも展開

◆ 民需における新規事業の育成

省電力ソリューション関連事業の立ち上げ

◆ 海外ソリューション事業の拡大

船舶航行・港湾監視(VTMS)、気象レーダ事業等の拡大

4. 東日本大震災復興事業への貢献

JRCは、当社製品や当社の保有する無線通信技術、防災ソリューション技術を活用し、誠心誠意、全力で、東日本大震災と福島原発事故からの復旧・復興を支援しています。



■これまでに行った復旧・復興支援

- ・非常通信・情報通信手段の確保、無線機の緊急出荷
- ・防災無線設備の緊急点検、緊急修理
- ・電気通信施設 被災状況の現地調査
- ・携帯電話の伝送路網の復旧支援
- ・漁船機器の修理、機器供給 … 等

■復興関連の受注実績

- ・防災行政無線、テレメータ設備等の復旧案件、水門監視設備
- ・原発事故対策 遠隔監視装置(無線LAN他)
- ・放射線量計向けGPS
- ・災害時対策用エントランス回線装置、レピータ装置
- ・代替船向け船用電子機器 … 等

東北地方非常通信協議会殿
国土交通省 東北地方整備局殿
株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ殿

感謝状を受領

■今後の復興事業への取り組み

防災ソリューションの総合メーカーとして、防災システムの復旧・再構築など、今後本格化する復興事業へ積極的に対応をしてまいります。

また、携帯電話事業者の災害時における伝送路確保対策にも貢献したいと考えます。

更には、災害時に活用される業務用無線機や漁業再生に向けた船用電子機器の提供など、様々な面からお役に立てるよう努力してまいります。

5. 事業構造改革の取り組み状況

中期経営計画の基本スタンス

課題：成長への転換

☆ **事業構造改革の推進**
事業環境の変化に伴う事業の見直し

⇒ **事業基盤の強化**

成長戦略の遂行

成長事業への選択と集中

新規事業の創出

新規顧客・新市場の開拓

商品競争力の強化

事業のグローバル化

【 取り組み内容 】

通信機器事業の再構築
⇒重点3分野、成長2分野への集中

民需向け新事業の開拓
環境、エネルギー関連事業への進出

営業拠点の強化、対象市場・シェアの拡大、
民需ソリューションの展開、FAE活動の推進

難易度の高い新技術の獲得、新製品開発の
スピードアップ、グローバル・コストの追求

5-2. 取り組み状況（新規事業、新市場開拓について） 日本無線

新規事業の創出

- 通信モジュール・ビジネスへの進出（無線LANモジュール、WiMAXモジュール）
- データセンター向け高電圧直流給電システム（HVDC）の生産開始
- 商船向け新サービスとして、リモート・メンテナンスを展開（受注済み約1千隻）
- 大学や造船所と連携した船舶用先端ナビゲーションへの取り組み
- SAWセンサによる医療用検査キットの研究開発（関連会社 Oj-Bio）
- 日清紡HDと新事業の検討を実行中（環境関連、車載関連 他）

新市場の開拓

- 中国、東南アジアの新規顧客開拓（JRC上海の活動本格化、シンガポール営業所の増強）
- FAE活動の推進によるワンストップ無線ソリューション事業の展開
- 新開発のITSスポット対応車載機を海外自動車メーカー他へ供給
- LTE基地局用周辺装置ビジネスへの参画（LTE用RRH機器等）
- 業務用無線機ラインナップの拡充による市場拡大（周波数展開、携帯機投入）
- 農業・医療等の分野にソリューション事業を展開
- 船舶航行・港湾監視システム（VTMS）のグローバル展開

実行中

◆海外大手顧客との取引拡大

⇒ 成長エンジンの獲得

グローバル企業とのビジネスを確立

(自動車メーカー、基地局ベンダ、通信機メーカー等)

実行中

◆現地密着型営業・サービス体制

構築 ⇒ 海外需要の掘り起こし

現地法人の設立、海外拠点の強化

代理店網(販売パートナー)の整備

計画中

◆生産のグローバル化

⇒ グローバル・コストの追求

グループ一体での海外生産の推進

海外調達の拡大

検討中

◆地域立脚型ビジネスの推進

⇒ 市場に根ざす事業の現地化

新興国市場等で、地域事情・特性に

合致した商品開発から製造・販売まで

の現地化を目指した事業展開

◆グローバル人材の確保・育成



日本無線