

**2014年3月期
決算説明会**

2014年 5月14日

日本無線株式会社

代表取締役社長 土田 隆平

- 1. 2013年度 通期業績**
- 2. 事業構造改革の進捗状況**
 - 2-1. 成長戦略**
 - 2-2. グローバルレベルのコスト構造改革**
- 3. 2014年度 通期業績見通し**

1. 2013年度 通期業績

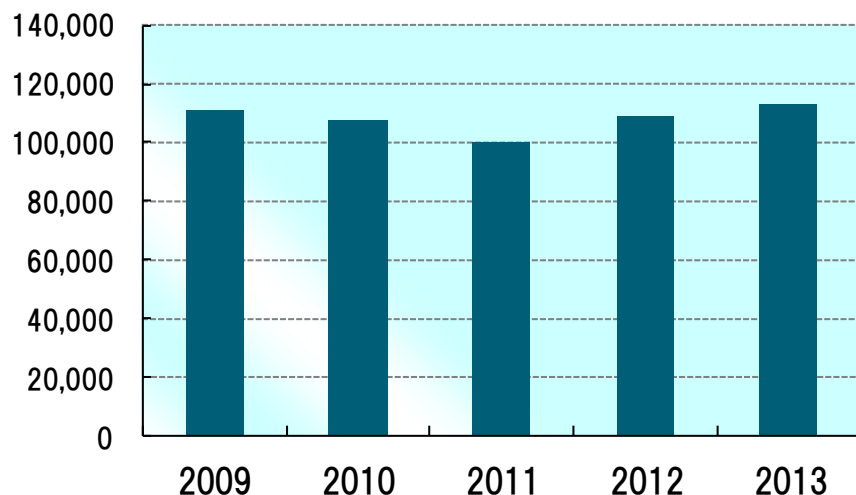
1-1. 2013年度 通期業績

単位:百万円

連結業績	2013年度			前期比	
	通期実績	通期期初計画	通期実績	前期比	計画比
売上高	109,157	110,000	113,306	4,149	3,306
営業利益	3,919	4,000	7,281	3,362	3,281
経常利益	4,302	4,000	7,772	3,470	3,772
当期純利益	9,245	▲4,800	2,310	▲6,935	7,110

通期 売上高の推移

単位:百万円



通期 利益の推移

単位:百万円



(上段)売上高・(下段)営業利益

単位:百万円

連結業績	2012年度		2013年度		前期比	計画比
	通期実績	通期実績	通期期初計画	通期実績		
海上機器	25,452	24,300	24,088	▲1,364	▲212	
	▲845	—	▲1,440	▲595	—	
通信機器	18,056	18,750	16,151	▲1,905	▲2,599	
	▲492	—	141	633	—	
ソリューション・特機	63,600	64,900	70,820	7,220	5,920	
	5,346	—	9,054	3,708	—	
その他	2,047	2,050	2,246	199	196	
	▲89	—	▲473	▲384	—	
合 計	109,157	110,000	113,306	4,149	3,306	
	3,919	4,000	7,281	3,362	3,281	

※2013年度よりセグメント集計方法を変更、2012年度実績は組換え値
 ■官公庁向け事業の子会社業績をその他からソリューション・特機事業へ移行
 ■為替調整額他をその他から各事業へ移行

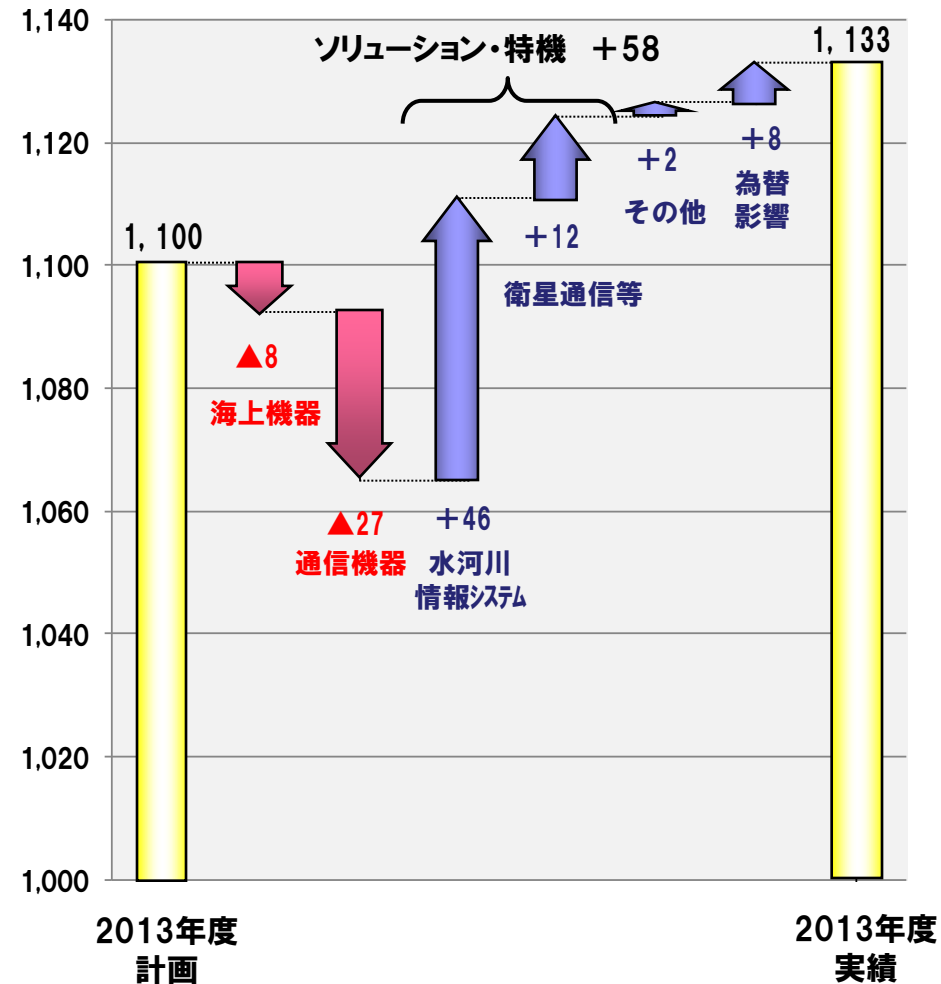
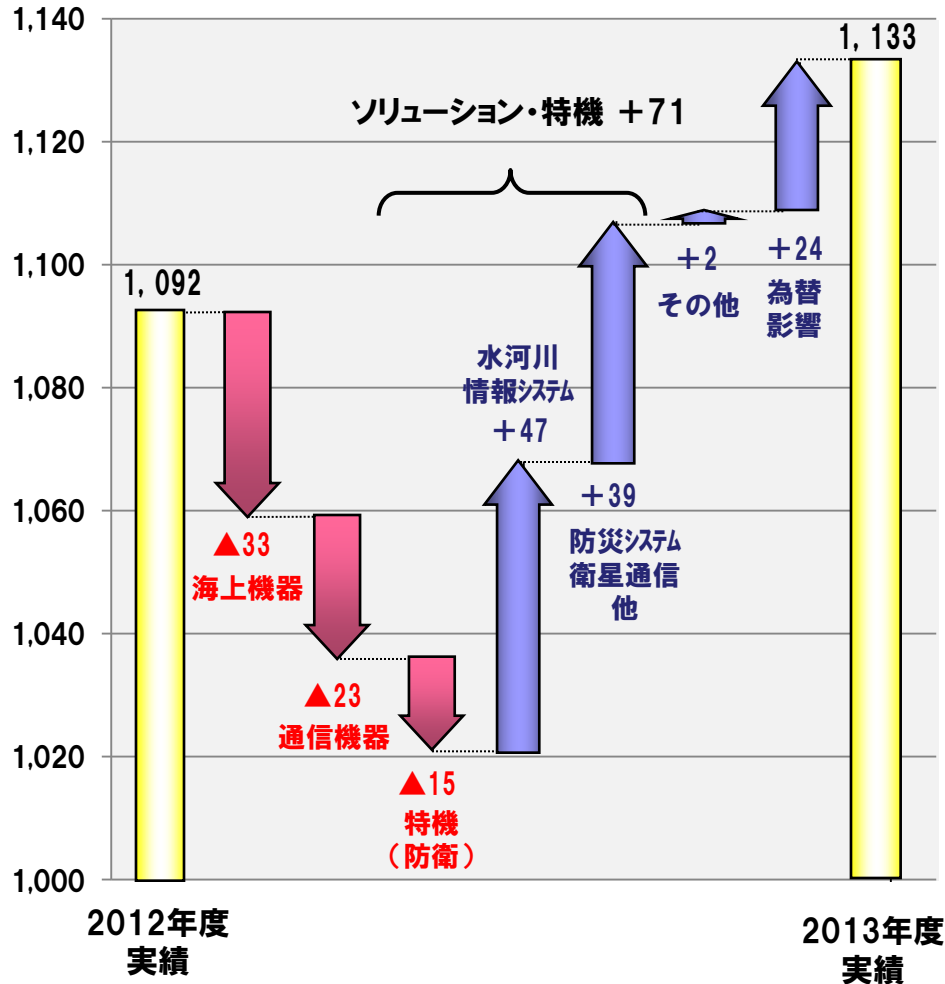
1-3. 売上高分析

売上高 (前期実績比)

売上高 (期初計画比)

単位: 億円

単位: 億円

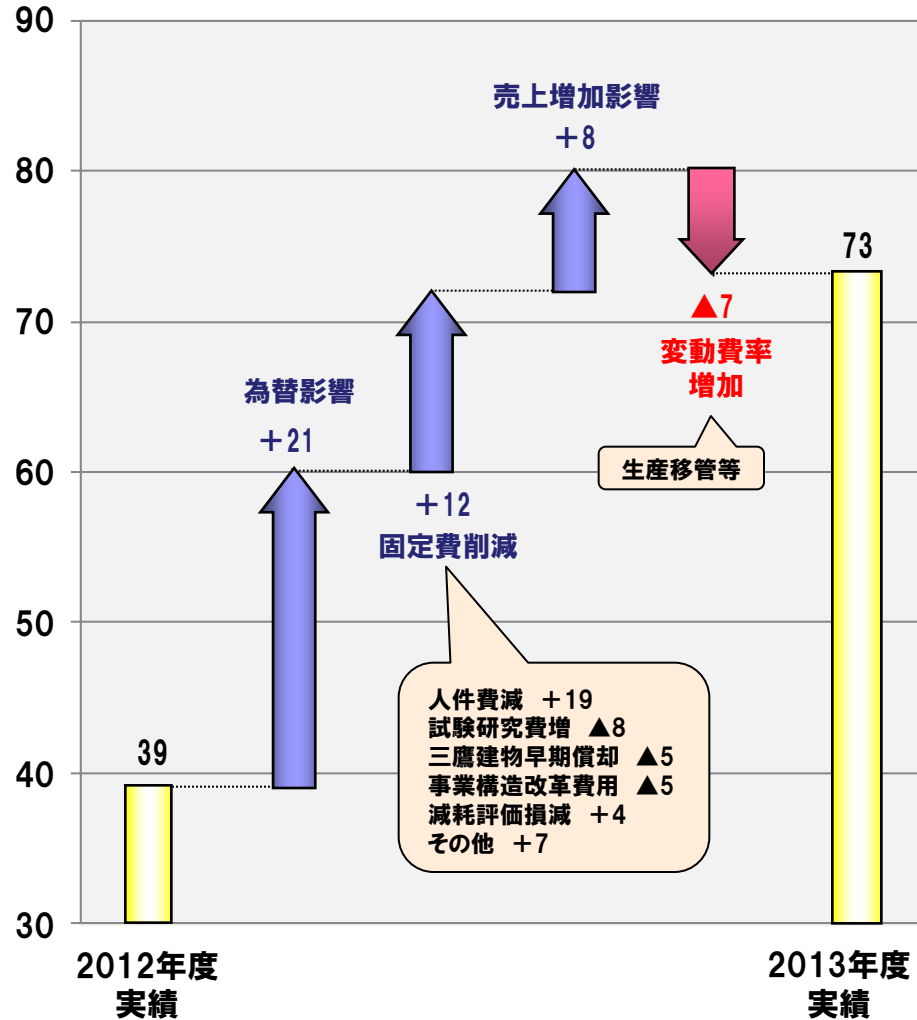


※ 各セグメントの売上高増減は、為替影響を除いた値

1-4. 営業利益分析

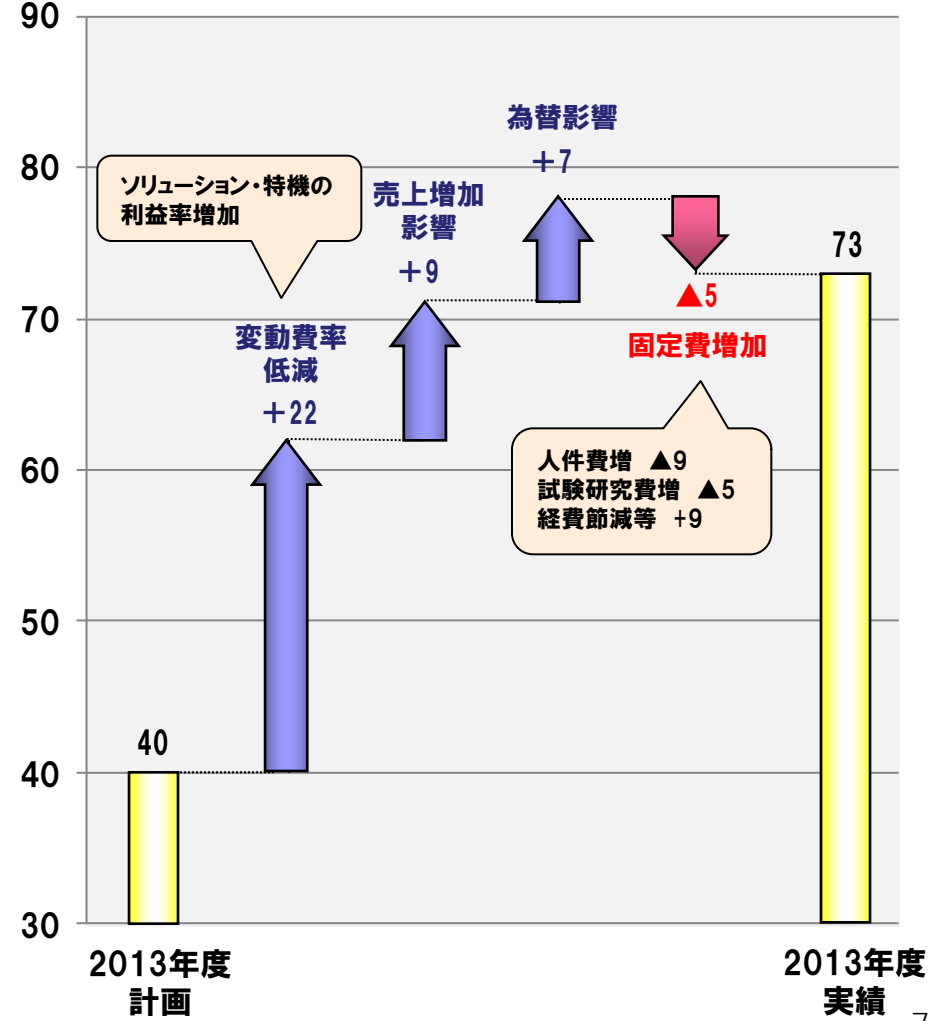
営業利益 (前期実績比)

単位:億円



営業利益 (期初計画比)

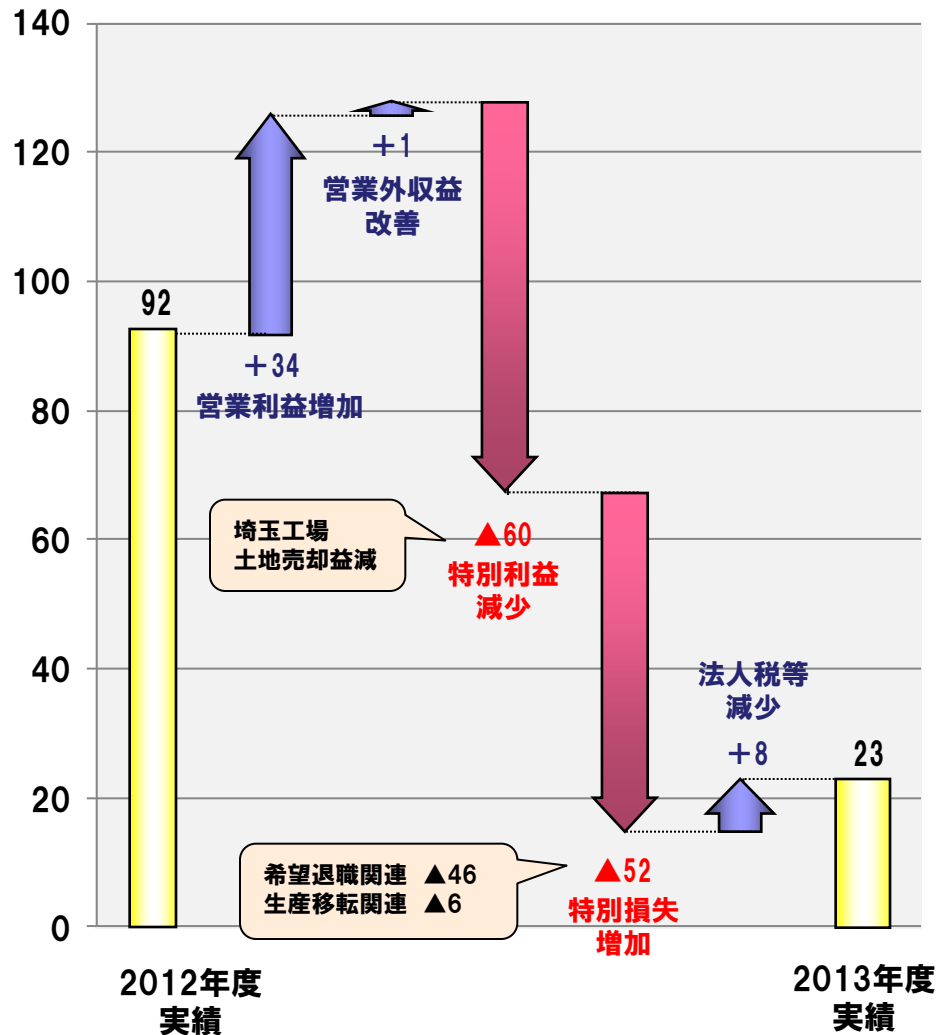
単位:億円



1-5. 当期純利益分析

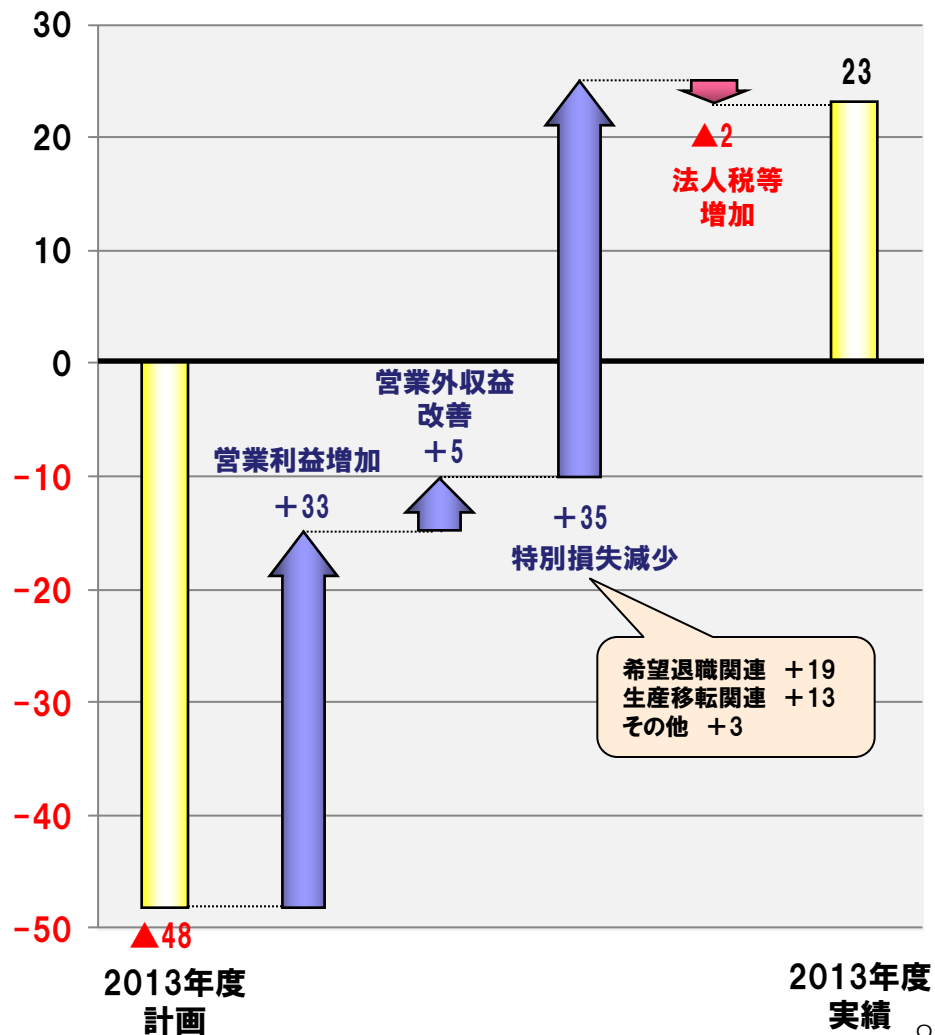
当期純利益 (前期実績比)

単位: 億円



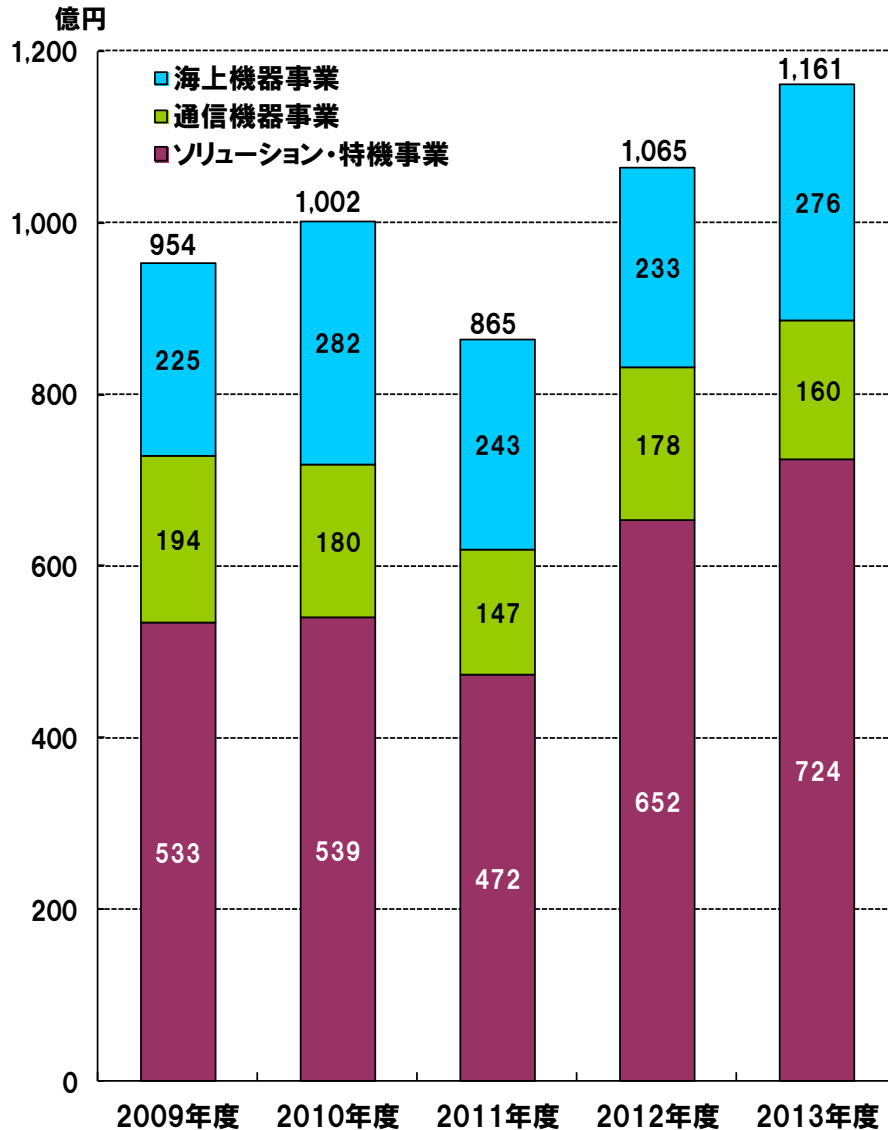
当期純利益 (期初計画比)

単位: 億円

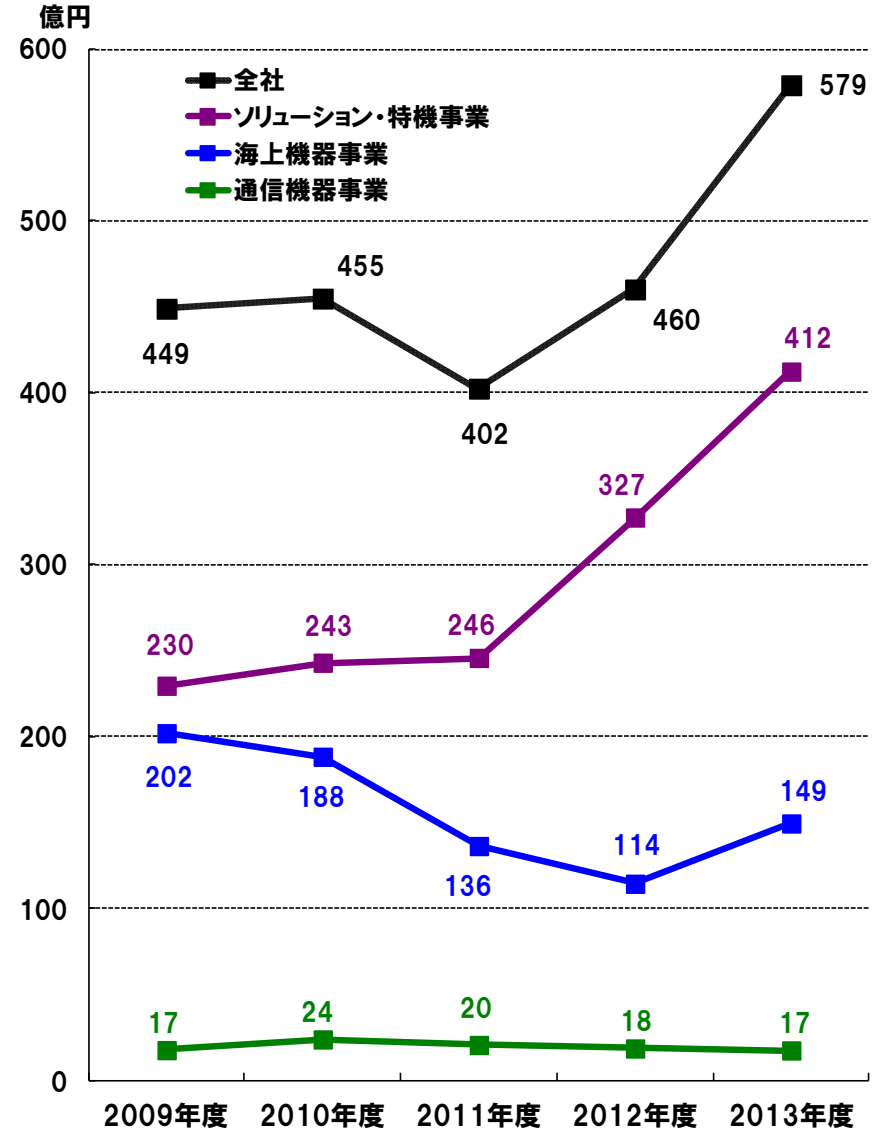


1-6. 受注実績・受注残高

受注実績 推移 (単体)



期末受注残高 推移 (単体)



2. 事業構造改革の進捗状況

① 基本的考え方

- 新たな飛躍を遂げるために、市場・開発・生産すべてにおいて、成長著しい東南アジアを中心とした新興国をターゲットとしたグローバルな事業構造に改革する
- 日本無線、長野日本無線、上田日本無線で成長戦略を共有し、事業の再編などにより、グループ全体の経営基盤の強化を図る

② 改革骨子

- 成長戦略の遂行
- グローバルレベルでのコスト構造改革

2-1.成長戦略

基本方針

- 新興国を中心とした海外事業の拡大
- 安全・安心／環境関連事業の強化・拡大
- 情報提供サービス事業の創設
- 協業(M&A、業務提携等)の推進
- 成長に必要な投資の積極化

事業環境

- 商船新造船：発注量はリーマンショック以前の水準に回復も、船腹量は依然過剰
- 商船換装：海運会社の業績改善による需要増加
- ワークボート・オフショア：海洋開発の進展と共に、市場は堅調

成長戦略

① 既存事業(商船市場)のシェア拡大

- ・ Alhatron Marine社と共同開発した統合ブリッジシステムを商船市場へ投入
- ・ アフターマーケット(換装・サービス)への取り組み強化
⇒ 情報サービス事業との連動、ECDIS特需の確実な取り込み、アフターサービスの体制整備

② 新規市場拡大による付加価値増大

- ・ 統合ブリッジシステムを武器にオフショア支援船市場へ進出
- ・ 販売・サービス網の再構築

③ 情報サービス事業の拡大

- ・ 海上情報サービス(J-Marine Cloud)の稼働による情報コンテンツ販売の拡大
⇒ 船舶衛星通信回線再販、電子海図販売、船舶航行支援情報の提供

④ 海外生産によるコスト競争力強化

- ・ 中国生産の本格化

■ Alpatron Marine社の買収

★買収概要

- Alpatron Marine Beheer B.V. (所在地：オランダ ロッテルダム)
- 51%の議決権取得(2013年12月)
- 買収価格 2,762百万円 のれん 1,707百万円(7年償却)

★共同開発の戦略商品“統合ブリッジ・システム”を市場投入

商船向け

JRC Premium Bridge



オフショア支援船向け

Alphabridge Premium



■ 東京計器株式会社殿とLNG新造船向けINS受注を目指し販売協力

高い信頼性を持ち、船級要求の高仕様にも対応する東京計器製のジャイロコンパスと最新型のオートパイロットを、“JRC Premium Bridge”を含めた当社製 INS(Integrated Navigation System)に組み入れることで、“運航の最適化”の実現を目指す

■ 情報サービス事業の拡大

★J-Marine Cloudによるビジネス展開

船陸間での情報共有や情報の有効活用を推進し、陸上からの船舶の見える化の実現、多種多様なコンテンツの提供により、安全安心でスマートな運航管理を支援する

①海上通信事業者ビジネス (2013年1月サービスイン)

海上通信の各種事務手続きのワンストップサービスを提供
対応窓口の一本化により船舶管理会社の作業負担を軽減



②電子海図販売ビジネス (2014年1月サービスイン)

電子海図販売サービスを提供
電子海図のオンライン購入・アップデートが可能になり、船舶管理会社や船上での電子海図の管理作業を効率化



③海上ポータルサイトビジネス (2014年中開始予定)

気象支援サイト、陸上VTS局などから収集した各種情報をデータベース化し統合監視、管理サービスを提供
これらのデータの活用で省エネルギー航行・環境対策・海賊対策などの的確な運航支援に貢献



2-1.(2) 通信機器事業

事業環境

- ・グローバル自動車市場の拡大(生産台数増加、輸入車の販売好調)
- ・海外業務用無線における2大方式(APCO-P25・TETRA[※])市場の拡大

※公共・安全市場向け業務用デジタル無線方式 (米国APCO-P25 欧州TETRA)

成長戦略

① 事業の選択と集中

- ・成長事業として車載機器と業務用無線にリソースを集中

【車載機器】・GPS10の市場投入によるシェア維持・拡大

- ・DSRC車載器[※]の拡販(輸入車向け)と国内自動車メーカーの採用獲得
- ・助成金による需要増に即応した二輪ETC車載器の拡販

【業務用無線】海外OEM事業、業務用無線システム事業(鉄道・テストコース他)の拡大

② コスト構造改革の推進

- ・車載機器生産を上田日本無線へ移転
- ・海外OEM業務用無線機の海外生産を検討中(南米およびアジア)

③ 新規事業の立ち上げ

- ・欧州向け業務用無線機事業の新たな商流確立
- ・協業による新たな車載関連事業の立ち上げ

※DSRC車載器:道路情報などを提供するITSスポットサービスで使用される車載器

2-1.(2) 通信機器事業 戦略事例

■マルチ衛星対応GPS受信機用チップ(GPS10)の開発 2015年4月量産開始 ⇒ シェア拡大を狙う





カーナビ向け
トップシェア(45%)

特長1: 国内では唯一JRCだけがチップから自社開発

特長2: 各国の測位衛星に対応

GPS(米国 ) / QZSS(日本 ) / Galileo(欧州 )

GLONASS(ロシア ) / COMPASS(中国 )

*QZSS(Quasi-Zenith Satellite System)準天頂衛星システム

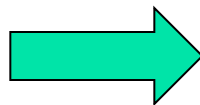
★測位に利用可能な衛星数増加により、業界トップレベルの精度を実現



GPSのみ

連続測位

西新宿の走行試験で、
GLONASSも用いて
精度を向上した例



GPS+GLONASS

事業環境

緊急防災・国土強靱化による公共事業費の増大、消費増税対策予算の成立と早期執行、既存大型防災更新事業の継続、政府主導によるODA案件増加、防衛予算の増加

成長戦略

- ① 防災・減災インフラ事業を主軸とした既存事業の拡大**
 - ・県・市町村防災無線市場、消防無線デジタル化更新市場のシェア拡大
 - ・衛星通信事業(可搬・車載局)への取り組み強化
 - ・ライフライン(電気・水道・ガス)への展開
- ② 新興国市場向け海外ソリューション事業の拡大**
 - ・船舶航行/港湾監視システム、気象レーダ、防災システムへ取り組みを集中
 - ・現地体制の整備 ⇒ 現地スタッフの育成、現地インテグレータとの協業
- ③ 環境・エネルギー関連の事業化**
 - ・燃料電池利用の独立分散電源、高度衛生管理システムなど、環境案件への取り組みを積極化
- ④ 特機(防衛)事業の強化**
 - ・長野日本無線との連携強化 ⇒ 技術力補完、提案戦略の共有と強化

■ 新興国市場向け海外ソリューション事業の拡大

① 船舶航行 / 港湾監視システム

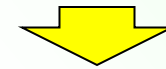
- ・東京湾実験局設置・デモ環境整備
- ・戦略商品：2周波固体化レーダの開発を完了
- ・ブランド名は“**TRIHAWK**”
- ・海外展示会への積極的参加
IALA総会 展示会(2014.5スペイン)に出展
※IALA(国際航路標識協会)
- ・世界のインテグレートタヘアプローチ中
販売チャネル拡大により販売促進

 **TRIHAWK**



② 小型気象レーダ

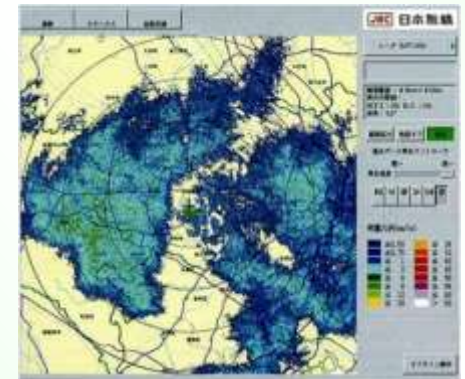
ゲリラ豪雨等による都市部での災害頻発



場所・時間のきめ細かい観測が可能な
気象レーダの供給が求められている

小型気象レーダ(ナノセルレーダ)を開発
⇒2014年度から販売開始

- ・高精度150mメッシュ
- ・1分毎の観測情報
- ・小型・軽量



2-2. グローバルレベルのコスト構造改革

生産改革の推進

- **三鷹製作所 生産機能の移転**
- 海外生産の推進
 - ・海外新工場の設立・・・2013年3月完了
 - ・東南アジア新生産拠点の検討
- 新生産システムの構築

人員削減（グループ再編）

- 希望退職募集の実施・・・2013年6月完了
- 子会社の再編

三鷹製作所からの移転

- **新拠点体制の構築**
 - ・中野新本社への移転（管理、営業の移転）
 - ・**長野事業所の新設**
（技術、生産、品証の移転）
 - ・関東事業所(仮称)の新設
（SE、サービス、研究所他の移転）

その他

- **退職金・年金制度の改定**
- **土地売却**
 - ・埼玉工場の土地売却・・・2013年3月完了
 - ・**三鷹製作所の土地売却**
⇒ 南側土地の先行売却
- **業務革新（新情報システム構築）**

■ 三鷹製作所 生産機能の移転

国内移転 : 顧客承認が必要な車載機器を除き、長野日本無線および上田日本無線への生産移転完了、車載機器は7月までに移転完了予定

海外移転 : 2013年9月より、深圳恩佳升科技有限公司(NJRC-SZ)にて、レーダ指示器の量産を開始、順次 生産品目を拡大中

●コストダウン目標の達成（国内15%、海外30%）

⇒ 習熟度アップ、工場稼働率向上、リードタイム短縮、調達・物流改革を進め、段階的な実現を目指す

●中国新工場の生産拡大

⇒ 技術サポートによるローカル技術作業者を育成し、生産技術力、生産対応力の強化を図る

⇒ コスト削減のため、中国生産を前提とした設計段階からのQCD作り込み

⇒ 海上機器以外に、DSRC車載器の中国生産を検討

■ 新拠点体制の構築



先端技術センター

移転時期:2014年12月～2015年7月

長野事業所

開発、生産、品質保証の拠点

長野県 長野市

- 先端技術センター
- ソリューション・特機工場
- 大型機器生産工場
- 環境試験棟

従業員数:約1,000名



ソリューション・特機工場

移転時期:2015年4月～9月

新本社

経営管理、営業の拠点

東京都 中野区



中野セントラルパークイースト

従業員数:約400名

移転時期:2014年7月～9月

現行拠点 三鷹製作所、本社(荻窪)

関東事業所(仮称)

SE、サービス、研究所、ソフト開発(子会社)の拠点

東京近郊で検討中(近々に立地決定の予定)

従業員数:約700名

移転時期:2016年4月～7月

●長野事業所の新設

(JRC:日本無線、NJRC:長野日本無線)

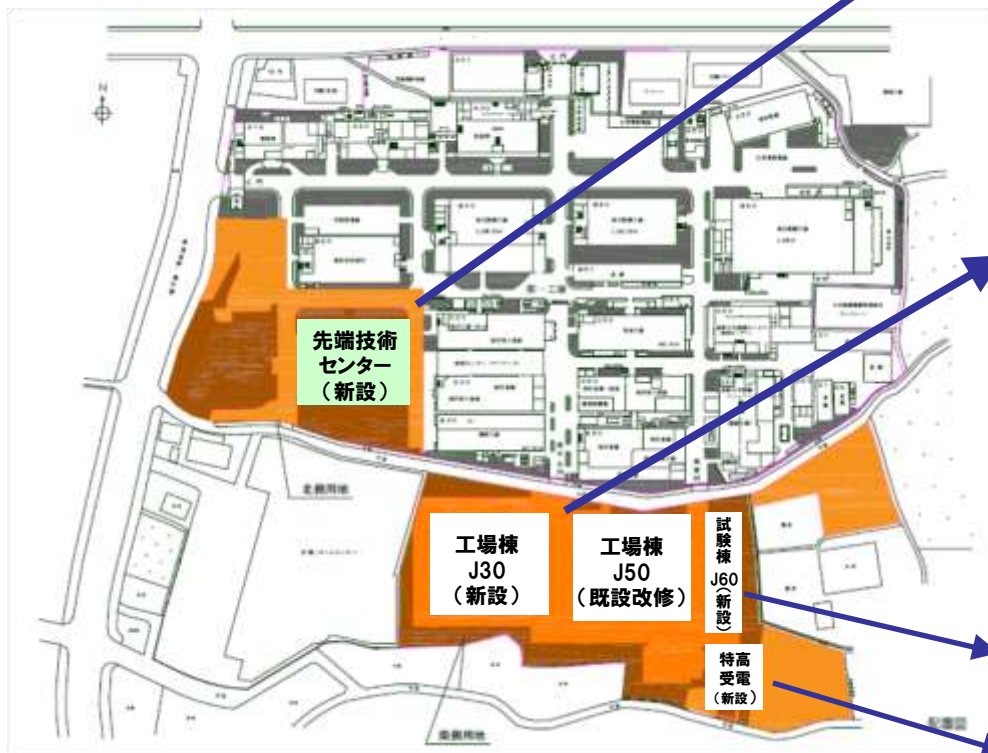
NJRCから購入した土地に、技術・生産の新拠点である長野事業所を新設する
現在、先端技術センターとソリューション・特機関連の工場棟を建設中

所在地：長野県長野市（NJRC本社工場に隣接）

敷地面積：30,133m²

従業員数：1,000名規模

総投資額：約100億円



先端技術センター

最新の開発環境を整備したJRCグループの
技術開発の中核拠点

JRC600名、NJRC400名を収容

竣工：2014年11月

ソリューション・特機工場

システム機器のインテグレート作業および防衛
関連機器の生産を行うための新工場

JRC400名収容

竣工：2015年3月予定

付帯設備：電波暗室 他

環境試験棟

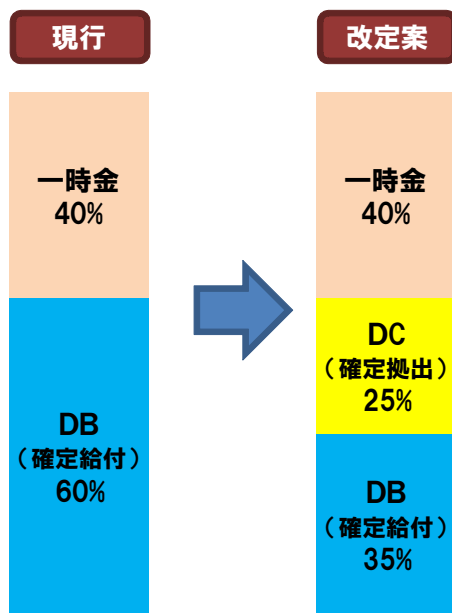
竣工：2015年3月予定

特別高圧受電設備

■ 退職金・年金制度の改定

- 退職給付の一部を確定拠出年金(DC)へ移行することにより、未認識債務の削減と新たな発生を抑制し、財務体質の改善を図るとともに、制度継続性の向上を図る

- 確定拠出年金制度(DC制度)の一部導入
DC割合25%、想定利回り2.0%



実施時の効果

PBO額	PBO/自己資本	未認識債務/自己資本
314億円 (382億円)	67.4% (77.3%)	9.1% (10.1%)

数字は2015.4.1実施時 ()内は2014年3月末時点

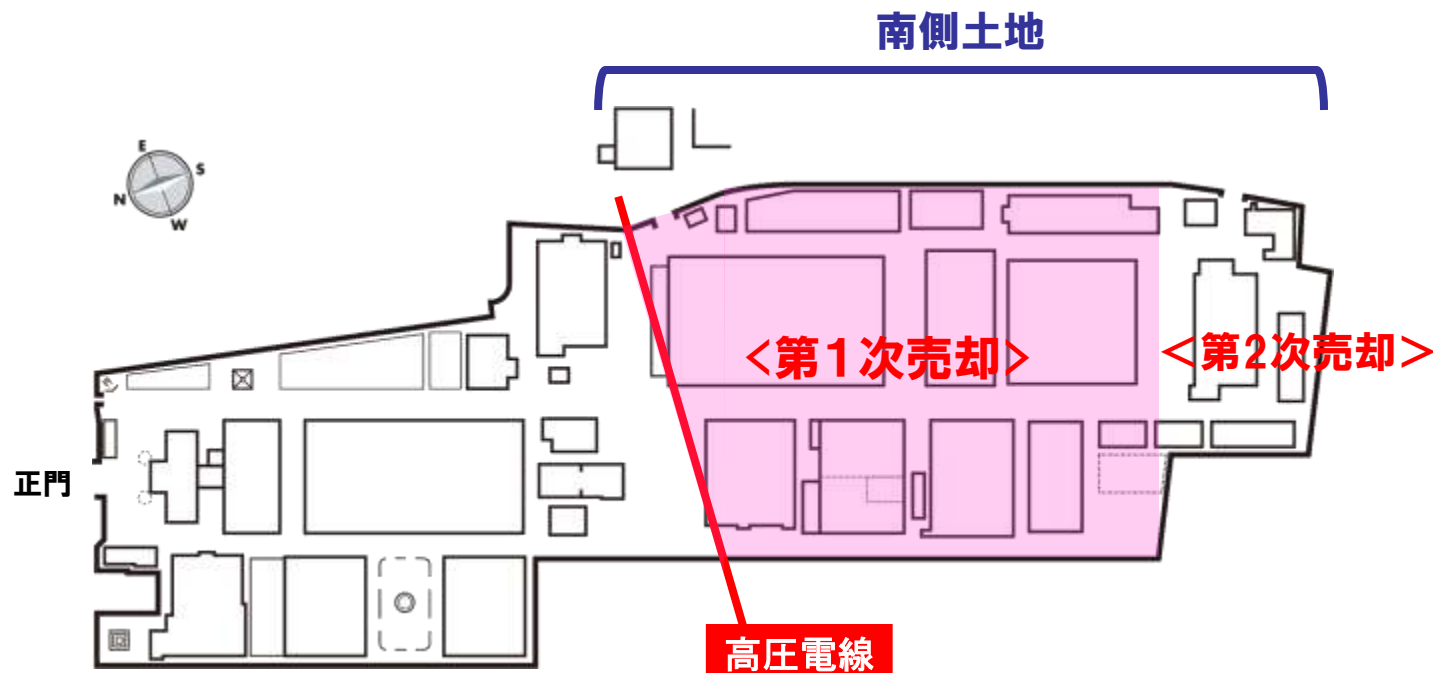
- 導入スケジュール 2014年度下期、制度改定を実施

■ 三鷹製作所・南側土地売却について

(方針) 所内を横切る高圧線を境とした南側土地を先行して売却する

- ・三鷹製作所南側土地(10,600坪)の内、約8,700坪を、2014年12月までに売却
- ・特機関連の建物がある約1,900坪は、特機の移転完了後 2015年中に売却を予定

先行売却(約8,700坪)による特別利益 概算値 約90億円



※北側土地は、2017年以降を目途に売却を予定する

3. 2014年度 通期業績見通し

3-1. 2014年度 通期業績見通し

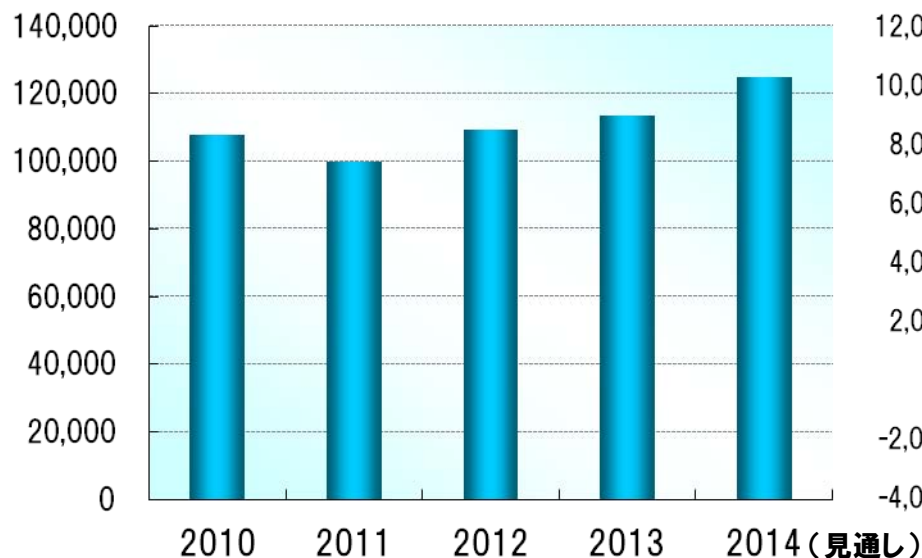
2014年度 適用為替レート: 1\$=¥105 1€=¥140

単位:百万円

連結業績	2012年度 通期 実績	2013年度 通期 実績	2014年度 通期 見通し	前期比
売上高	109,157	113,306	125,000	11,694
営業利益	3,919	7,281	8,000	719
経常利益	4,302	7,772	8,000	228
当期純利益	9,245	2,310	11,500	9,190
1株当たり配当金(円)	-	-	5.00	

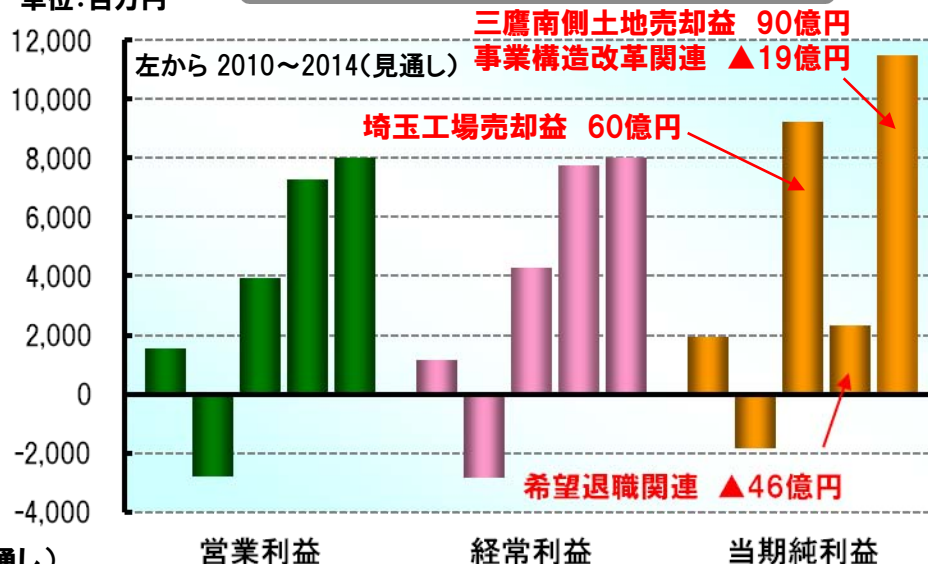
通期 売上高の推移

単位:百万円



通期 利益の推移

単位:百万円



(上段)売上高・(下段)営業利益

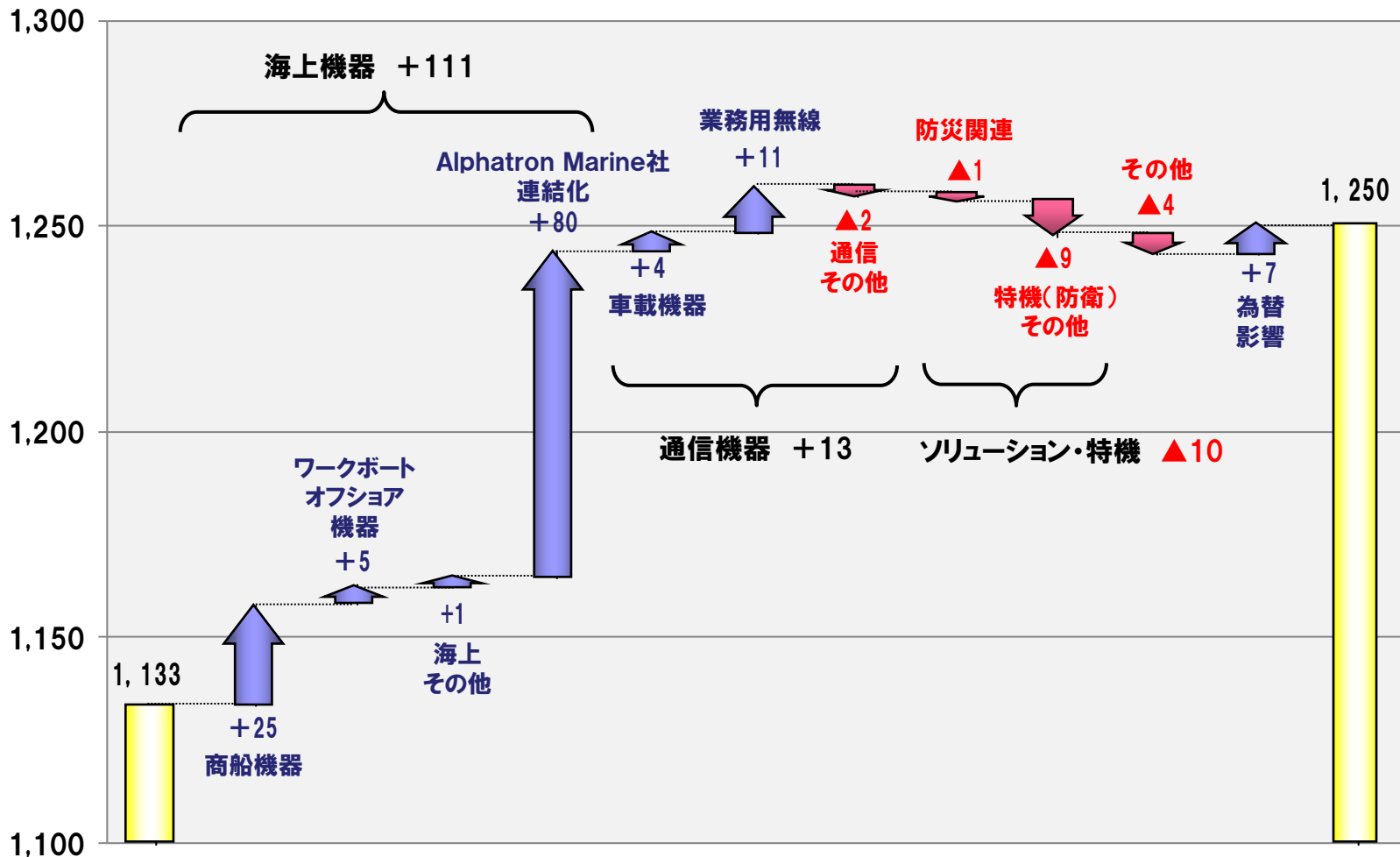
単位:百万円

連結業績	2012年度 通期 実績	2013年度 通期 実績	2014年度 通期 見通し	前期比
海上機器	25,452 ▲845	24,088 ▲1,440	35,800 900	11,712 2,340
通信機器	18,056 ▲492	16,151 141	17,600 200	1,449 59
ソリューション・特機	63,600 5,346	70,820 9,054	69,800 6,800	▲1,020 ▲2,254
その他	2,047 ▲89	2,246 ▲473	1,800 100	▲446 573
合 計	109,157 3,919	113,306 7,281	125,000 8,000	11,694 719

※2013年度よりセグメント集計方法を変更、2012年度実績は組換え値
 ■官公庁向け事業の子会社業績をその他からソリューション・特機事業へ移行
 ■為替調整額他をその他から各事業へ移行

3-3. 売上高分析（2013年度実績比較）

単位:億円



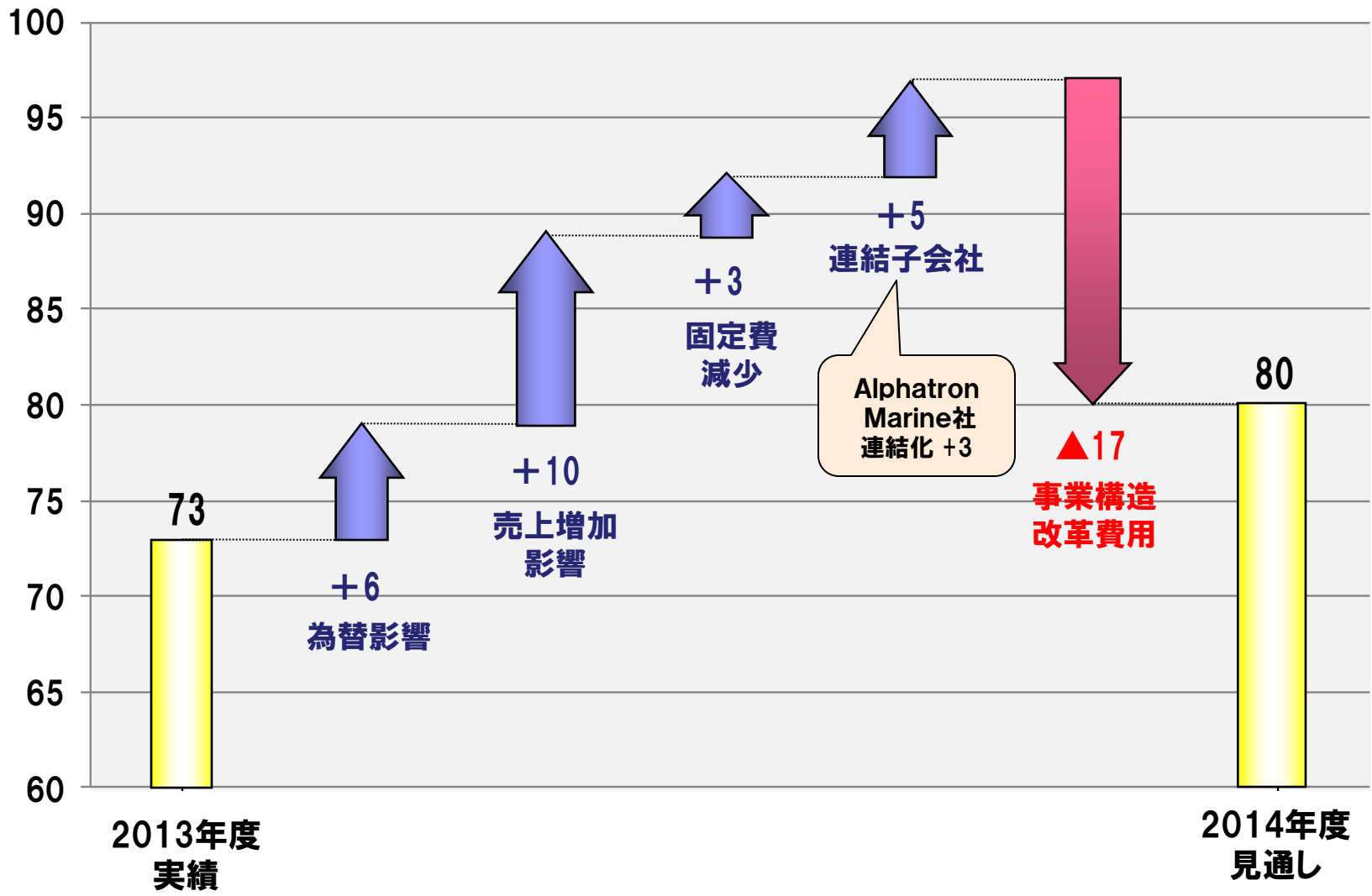
2013年度
実績

※ 各セグメントの売上高増減は、為替影響を除いた値

2014年度
見通し

3-4. 營業利益分析 (2013年度実績比較)

単位: 億円





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ることをご承知おき願います。**