

新日本無線グループ 事業構造改革について

2011.9.15

新日本無線株式会社

代表取締役社長 小倉 良

1

New Japan Radio Co., Ltd.

事業構造改革の骨子

■グローバルレベルの事業再構築

- ・生産の海外シフト、国内工場の再編・縮小による適地生産の確立

■ベースライン製品の強化

- ・最新技術で競争力のある製品開発
- ・グローバル販売体制

■事業セグメントの選択と集中

- ・不採算セグメントからの撤退
- ・R&D費用～強化分野へ集中投下

2

New Japan Radio Co., Ltd.

《5%/年 成長時》

(単位:億円)

| | 2011年度 | 2012年度 | 2013年度 |
|------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 450 | 471 | 500 |
| 営業利益 | △29 | 11 | 29 |

《0%/年 成長時》

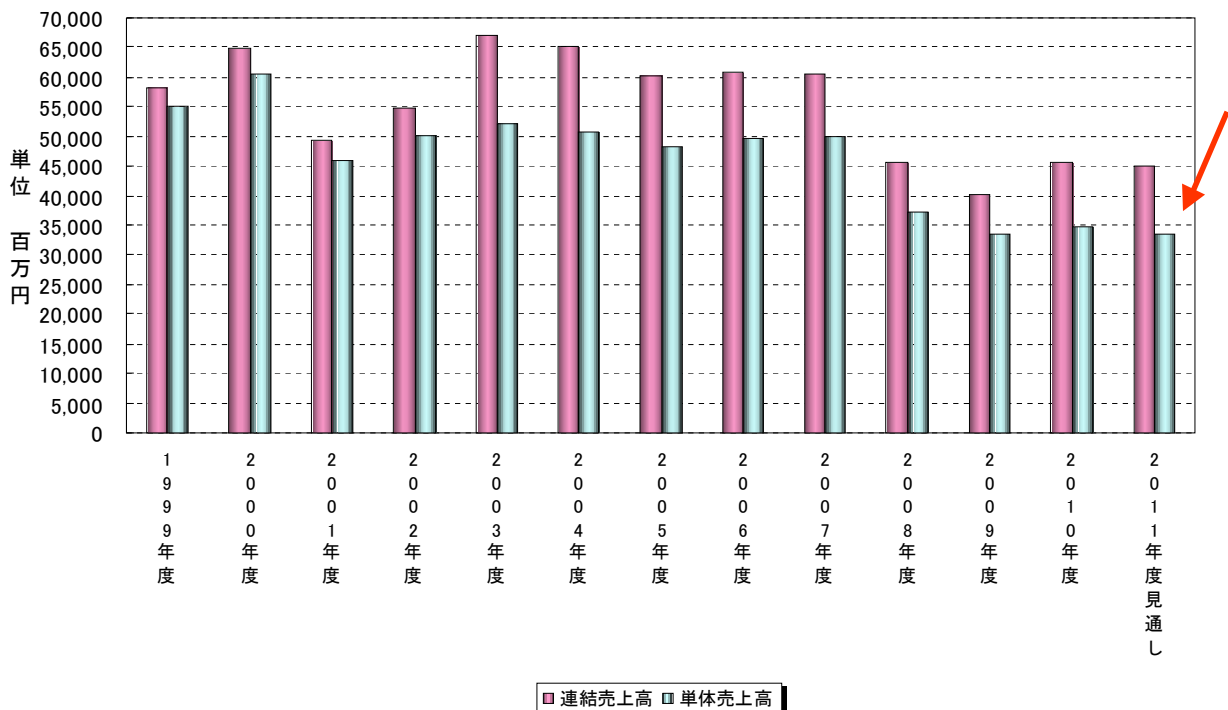
(単位:億円)

| | 2011年度 | 2012年度 | 2013年度 |
|------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 450 | 450 | 450 |
| 営業利益 | △29 | 8 | 11 |

売上高は横ばいでも利益はV字回復へ

売上高推移

連結／単体売上高 推移



■グローバルレベルの事業再構築

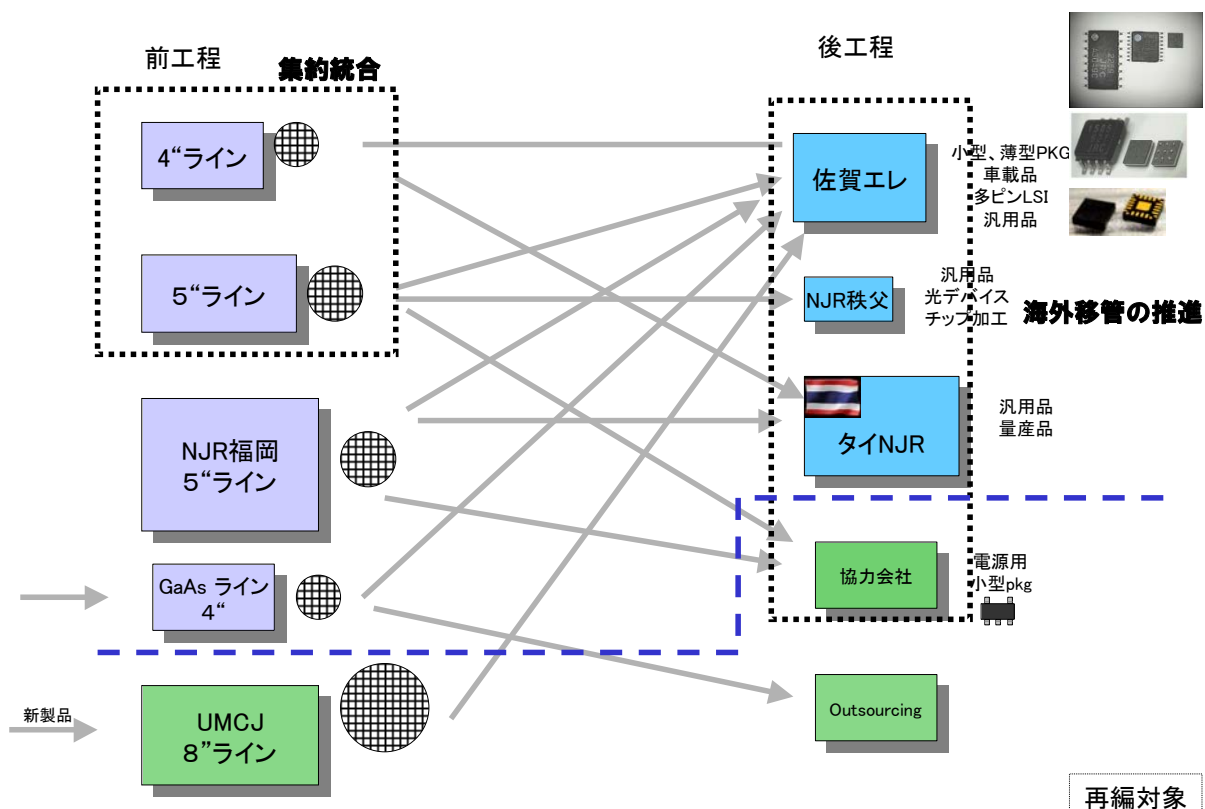
- 生産ラインの適正化・コストダウン
 - 前工程の再編成
 - 後工程の再編成(海外シフト)
 - ベースライン製品の再生

■事業セグメントの選択と集中

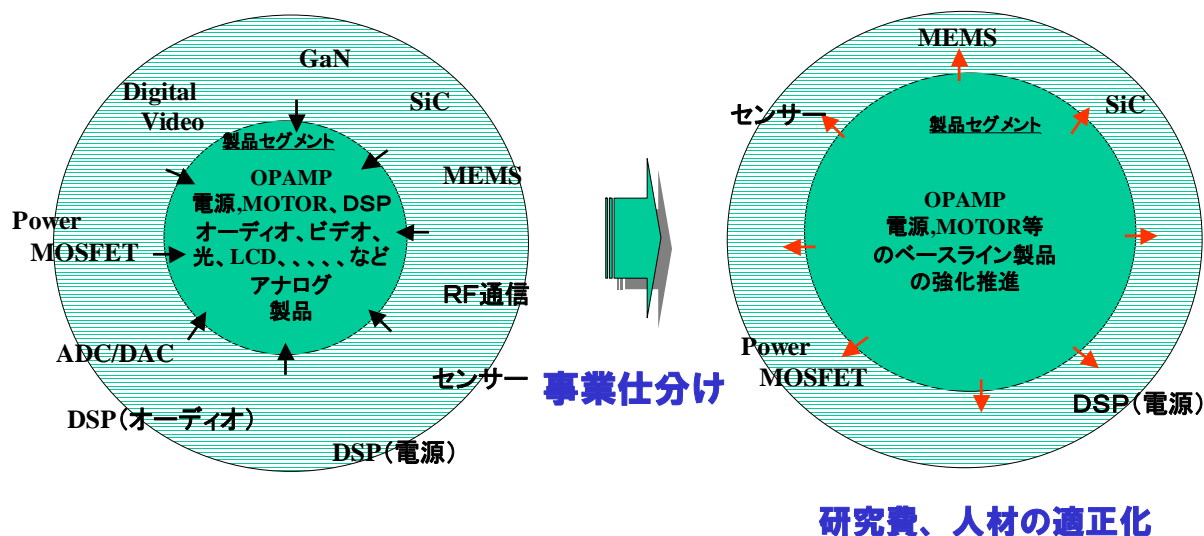
- 売上額に応じた再編
 - R&Dの見直し
 - 間接部門の見直し
- 不採算セグメントの整理

低成長でも利益を創出できる経営基盤を確立

NJRCの半導体生産ラインの全体



ベースライン製品強化



研究費、人材の適正化

R&Dの見直し

■開発アイテムの選択と集中

- 産業機器、車載向け新製品の推進(UMCJ)
- パワーデバイスの開発推進(NJR福岡)

■ベースライン製品の再整備及び強化

不採算セグメントの統廃合により10億円以上のR&D費用を削減し、強みのあるセグメントを更に強化する。

24ヶ月プラン

| | | 2011年度 | | | | 2012年度 | | | | 2013年度 | |
|-------------|-----------------------------|-----------|----|----|----|--------|----|----|----|--------|----|
| | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q |
| 新 日 無 | 前工程 再編 | 前工程 | | | | | | | | | |
| | 製品 R&D 営業 間接 再編 | R&D | | | | | | | | | |
| 佐 賀 | 後工程 再編 | 後工程〔佐賀エレ〕 | | | | | | | | | |
| 秩 父 | 後工程 再編 | 後工程〔秩父〕 | | | | | | | | | |

量産を続けながらの移転作業となる。造りだめなど
生産計画上の配慮も必要となる。

構造改革による損益見込

《5%/年 成長時》

(単位:億円)

| | 2011年度 | 2012年度 | 2013年度 |
|------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 450 | 471 | 500 |
| 営業利益 | △29 | 11 | 29 |

再掲

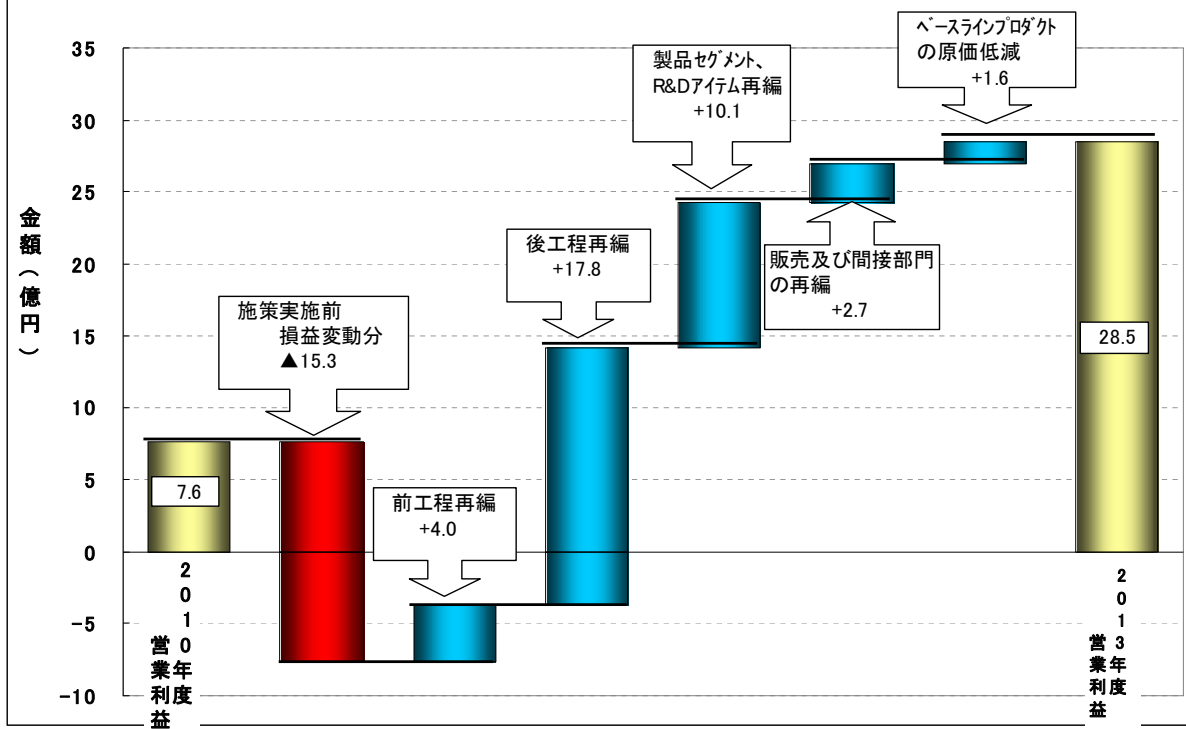
《0%/年 成長時》

(単位:億円)

| | 2011年度 | 2012年度 | 2013年度 |
|------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 450 | 450 | 450 |
| 営業利益 | △29 | 8 | 11 |

売上高は横ばいでも利益はV字回復へ

営業損益分析（施策別）



ご清聴ありがとうございました。

本改革を“スピード”感をもって確実に実行するため全社一丸となって取り組みます