

アンリツグループは、2010年4月に「利益ある持続的成長」の実現に向けて、2013年3月期を最終年度とする中期経営計画GLP2012を策定し、利益体質への一層の転換を図っていきます。

新中期経営計画の骨子

1 成長事業での収益拡大

2 利益あるベースビジネスの拡大

顧客価値の創造と成長ドライバーの獲得

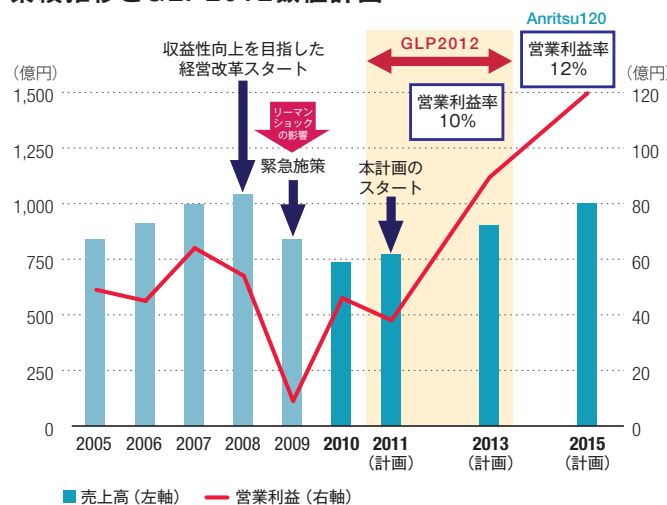


開発・製造などにおける、さらなるグローバル化の推進による効率化の追求

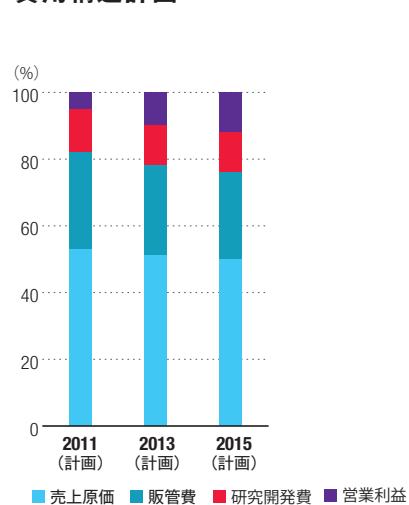


(注1) 開発ROI (Return On Investment) : 当期売上総利益 / 当期開発投資額
 (注2) CPO (Cost Per Order) : 販売費 / 受注高
 (注3) CPS (Cost Per Sales) : 販売費 / 売上高

業績推移とGLP2012数値計画



費用構造計画



計測事業の戦略

LTE計測ビジネスでリーディングポジションを獲得

当社は、第3世代(3G)携帯電話の計測ビジネスにおいて、開発用計測器でグローバルシェア約70%を獲得しており、グローバルに展開しているチップセットベンダーや端末ベンダーと開発ロードマップを共有しあうなど、現在も良好な関係を構築しています。

次世代携帯電話の通信規格LTEの開発については、基地局シミュレータの早期投入や、業界で先駆けて認証テストシステムのGCF(Global Certification Forum)認証を取得するなど、顧客からは高い評価をいただいています。また、基地局向け計測ビジネスは元より、基地局間を接続するモバイルバックホールに対する高速化/大容量化に伴う計測需要が顕在化しています。当社は3Gに引き続き、LTE関連でもグローバルな端末ベンダーや通信事業者などに最適な測定ソリューションをタイムリーに提供することにより、リーディングポジションの獲得を目指しています。

また中国では、3G携帯として中国が推進している通信方式TD-SCDMAが立ち上がりつつあります。通信事業者の中国移动通信社と良好な関係を構築しつつ、TD-SCDMAからTD-LTEに至る測定ソリューションを提供できる唯一の計測器ベンダーとして、強いパートナーシップの構築を目指しています。

エレクトロニクス市場でベースビジネスを拡大

携帯関連計測器は、専用器のみではなく、シグナルアナライザや信号発生器などの汎用計測器が使用されています。汎用計測器は、携帯関連以外にも、基地局の開発・製造、通信用部品・モジュールの開発・製造、さらには自動車、家電、スマートグリッドなど、多様な用途で使われる裾野の広いベースビジネスとなります。汎用計測器のニーズが高いエレクトロニクス市場では、競争環境は厳しい状況ですが、顧客ニーズに対応したアプリケーションの拡充や、顧客サポート力の強化などにより、収益向上にチャレンジします。

組織体制としては、ビジネスプロセスごとに執行役員を配置し、KPIマネジメントの徹底を図りながら、事業の効率化と競争力の強化に取り組んでいます。当社の強みを活かしつつ、ビジネスプロセスでのイノベーションにより、グローバルな顧客とのビジネス拡大、新規顧客ニーズへの対応、さらには事業の基盤となるベースビジネスの収益拡大を目指しながら、中期経営計画の実現に取り組んでいきます。



代表取締役 専務執行役員
計測事業グループ プレジデント

田中 健二

1

LTE／3G関連の計測ビジネスの拡大（リーディングポジションの継続）

2

エレクトロニクス市場、ネットワークインフラ市場での利益を伴うビジネスの拡大

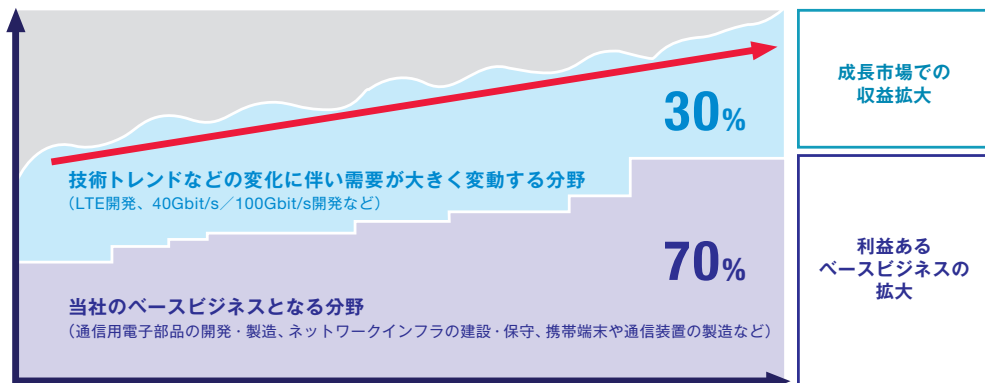
3

新たな成長分野でのビジネスの確立

計測市場の成長率は3%程度ですが、LTEや新興国での3Gなどの成長ドライバーを的確にとらえ、当社計測事業の売上高成長率として6~8%を計画しています。そのためには、過去に経験している、技術トレンドの変化に伴い計測需要が大きく変動する先端分野の開発用計測需要だけではなく、需要の増減が比較的安

定している製造用計測、建設・保守用計測のビジネス拡大が不可欠です。当社は、需要変動の激しいビジネス領域と、需要が比較的安定しているビジネス領域を一定比率で維持した状況で、ビジネスの拡大を目指していきます。

当社ビジネスの成長イメージ



計測市場全体の目標シェア

13%

(2013年3月期)

10%

(2010年3月期)

海外売上高比率

73%

(2013年3月期)

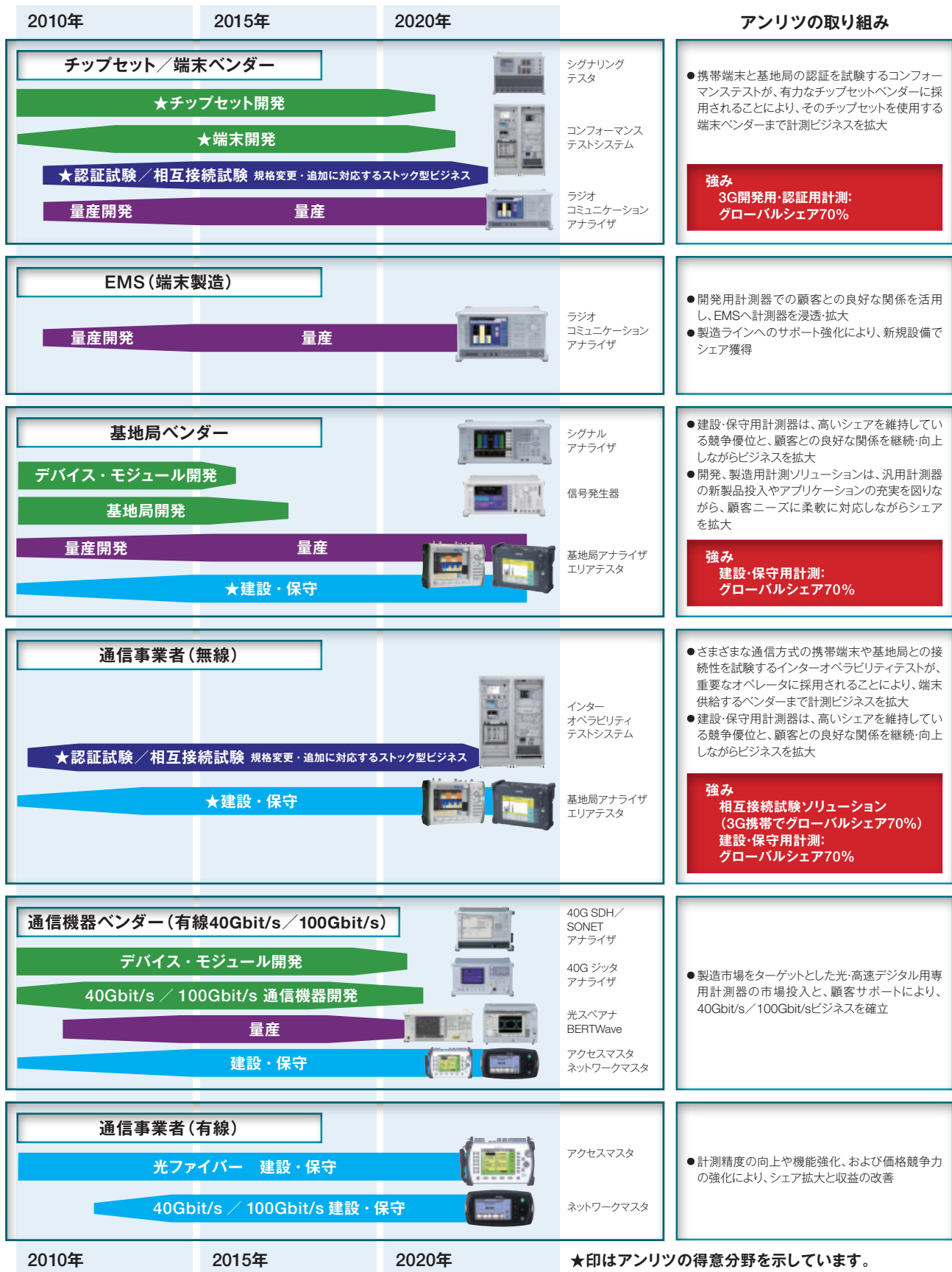
71%

(2011年3月期)

通信市場における計測需要と取り組み

分野	LTE	3G (中国、スマートフォンなど)	その他の通信関連
モバイル	<p>需要</p> <ul style="list-style-type: none"> ● チップセット・携帯端末の開発用計測需要の増大 ● 認証／相互接続試験用ソリューション需要の本格化 ● 製造用計測需要の立ち上がり <p>取り組み</p> <p>① 3Gで構築した顧客との密接な関係を活用し、LTEでも開発ロードマップを共有しながら製品開発</p> <p>② オペレーターからテストハウス、端末、チップまでビジネスを構築・拡大</p> <p>実績</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 日本の大手通信事業者の(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモおよび共同開発をしている端末ベンダー3社に総額20億円を超える開発用計測器を納入 	<p>需要</p> <ul style="list-style-type: none"> ● TD-SCDMA(中国3G)の開発用・認証用計測需要の本格化 ● IT系企業によるスマートフォンなどの新規参入企業の計測ソリューションの増大 <p>実績</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 中国の大手通信事業者であるChina MobileからTD-SCDMA方式携帯端末間の認証用試験システムの受注を獲得 	<p>—</p>
ネットワーク・インフラ	<p>需要</p> <ul style="list-style-type: none"> ● LTE／新興国において、3Gで増大する無線基地局用計測ソリューションの需要増大 ● 容量増大に対応するモバイルバックホールの光化に伴う計測ソリューションの需要 ● コアネットワークの高速化、大容量化に対応した40Gbit/s／100Gbit/s計測ソリューションの需要本格化 <p>取り組み</p> <p>① 無線基地局向け建設保守用ハンドヘルド計測器のグローバルシェア70%を各国へ浸透</p> <p>実績</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 米国の大手通信事業者のVerizon Wirelessが基地局建設保守用計測器として当社BTSマスターを推奨 		<p>需要</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 中南米におけるネットワーク品質モニタリング需要 <p>実績</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ラテンアメリカの大手通信事業者からサービス・アシュアランスの大型受注を獲得
エレクトロニクス	<p>需要</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 基地局／通信機器／モジュール／デバイスの開発・製造用計測ソリューションビジネスの拡大 ● 顧客サポート力強化によるビジネス獲得・拡大 ● クラウドコンピューティング、スマートグリッド、カーエレクトロニクスなどの今後成長が期待できる分野での計測需要の増大 <p>取り組み</p> <p>① シグナルアナライザMS2830A、光スペアナMS9740A、BERT Wave MP210xなどの新商品を市場投入。顧客のニーズに対応したアプリケーション拡充によるビジネス獲得</p> <p>実績</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 米国政府系の無線インフラ計測ソリューションとして当社スペクトラムマスターを採用 		

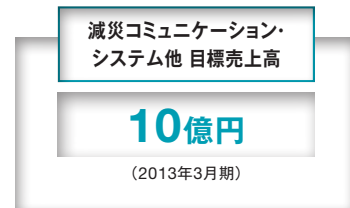
LTE関連の需要動向と計測ソリューション



★印はアンリツの得意分野を示しています。

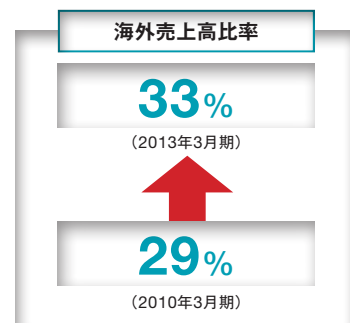
情報通信事業の戦略

1. パートナーとの協業・協創による防災・減災関連ビジネスの拡大
減災コミュニケーション・システムのビジネスの立ち上げ
2. 金融、通信キャリア市場でのネットワーク関連ビジネスの拡充による利益創出
帯域制御装置などのビジネス拡大と収益改善



産業機械事業の戦略

1. ASEAN、中国、インド市場でのビジネス拡大
 - タイの事業体制の強化
 - 低価格の金属検出機／重量選別機投入
 - 日本向け加工食品市場でのシェア拡大
 - 東南アジア、インド市場での自国内食品消費市場の深耕強化
2. 食品、薬化学品市場向けの新たな品質保証ソリューションの開発



財務戦略

企業価値の最大化を目指し、自己資本比率50%、D/Eレシオ0.5倍の指標の実現を2015年以降に達成し、財務基盤の強化を図ります。継続的に「利益ある持続的成長」、「利益感応度の改善・向上」、「効率的な運転資本の運用」を遂行し、早期実現を目指していきます。

