

計測事業

未来の暮らしをより便利に、快適に

—モバイル・ブロードバンドとIoTが実現する  
社会イノベーションを支えるソリューション—

■ ビジネス領域

情報通信はいつでもどこでも利用できる、生活に欠かせない存在になっています。計測事業は、スマートフォンなどのモバイル市場、無線基地局や光通信などのネットワーク・インフラ市場、さまざまな機器に用いられる通信用電子部品や通信装置などのエレクトロニクス市場でビジネスを展開しています。有線・

無線を問わず、通信の全領域をカバーする技術力と、グローバルに広がる開発・サポート体制を強みに、変化の激しい通信業界の中、最先端の市場要求に対応した計測ソリューションで、モバイル・ブロードバンド・サービスとIoTの進展に貢献しています。



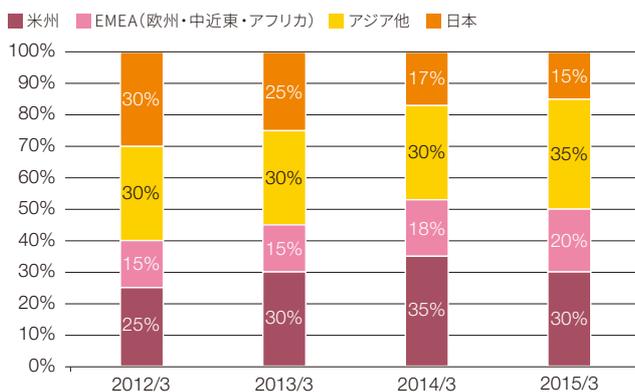
## ■ 2015年3月期およびGLP2014のレビュー

2012年～2014年は計測ビジネスの主力市場であるモバイル通信分野で、プレーヤー間の競争は激化し合従連衡が起こるなど事業環境は大きく変化し、端末の高機能化と汎用品化が同時にかつ急激に進行しました。また、地域別ではアジア地域が総じて堅調に推移しましたが、日本市場は停滞感がみられました。顧客の投資動向が不透明になる中、当社は最先端機能が

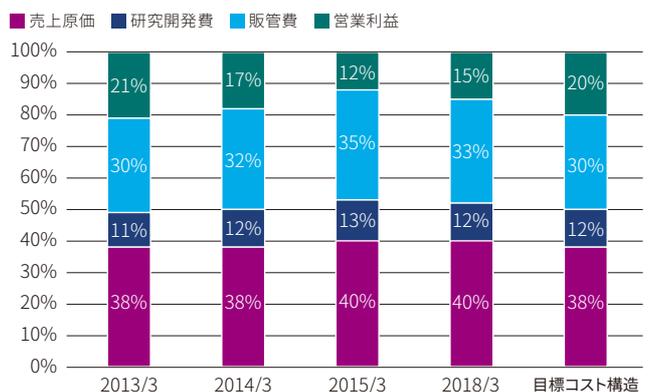
求められる開発市場や、生産効率の向上が求められる製造市場向けに積極的な研究開発で応えるとともに、海外市場の拡大に向けて顧客サポート強化のための投資を継続しました。

当期の売上高は734億43百万円(前期比3.3%減)、営業利益は89億43百万円(前期比31.3%減)となりました。

### 計測事業 地域別売上高比率の推移



### 計測事業 利益構造と利益体質改善目標



## ■ 2016年3月期の事業環境と注力ポイント

計測事業は、引き続き次の3つの市場に注力してまいります。世界各国で需要が拡大しているモバイル市場では、アンリツの強みである先端ソリューションをいち早く市場に投入するとともに、技術サポートの強化により顧客密着度を高め、競争優位のポジションをいっそう強固なものとしします。

ネットワーク・インフラ市場では、基地局網の拡大と小セル(基地局を補完する小出力でカバー範囲の狭い基地局)による高密度化が進展しており、これらネットワーク・インフラの増強に対応した製品を、グローバルに展開していきます。

様々な通信方式の応用が広がっているエレクトロニクス市場では、今後大きな成長が期待されるM2M/IoTを支える電子部品市場や、オートモーティブや5Gに向け市場が活性化しているミリ波ソリューションをタイムリーに投入し、ポジションを向上していきます。

また、グローバル調達体制の構築や、研究開発や顧客サポートの効率化を積極的に進め、さらなる収益力の向上に努めます。

### 計測事業 新製品

#### ラジオコミュニケーションアナライザ MT8821C



業界初、1台で3CC-CAと2x2-MIMOの評価が可能

#### ネットワークマスタシリーズ MT1000A / MT1100A



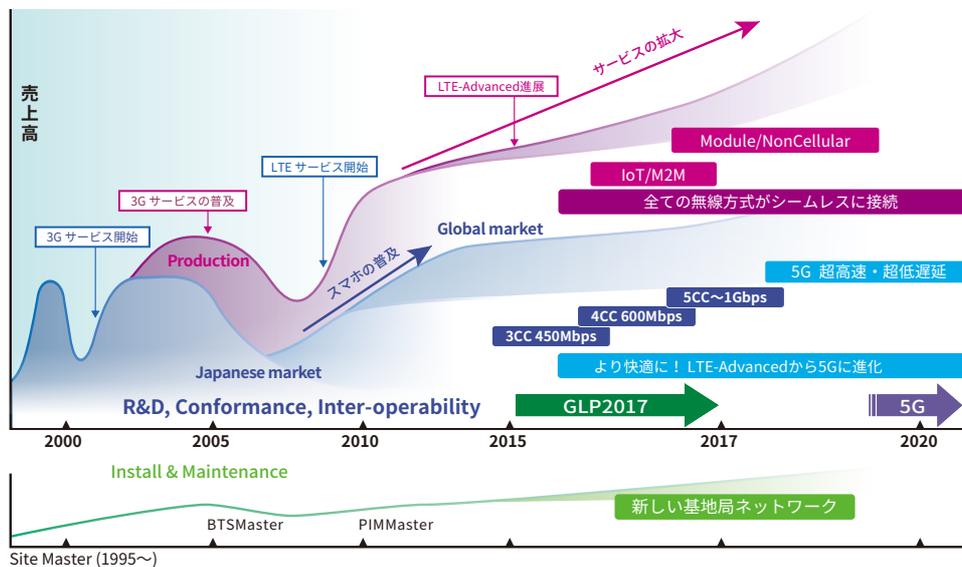
ネットワークの開発、製造、建設、保守に対応

## ■ 中長期の事業環境と取り組み いつでも、どこでも、安全、安心、快適につながる

GLP2017における計測事業の戦略と成長機会は、「いつでも、どこでも、安全、安心、快適につながる」ことにより社会価値と顧客経験価値(カスタマ・エクスペリエンス)を提供するブロードバンド環境を実現するための技術進化です。

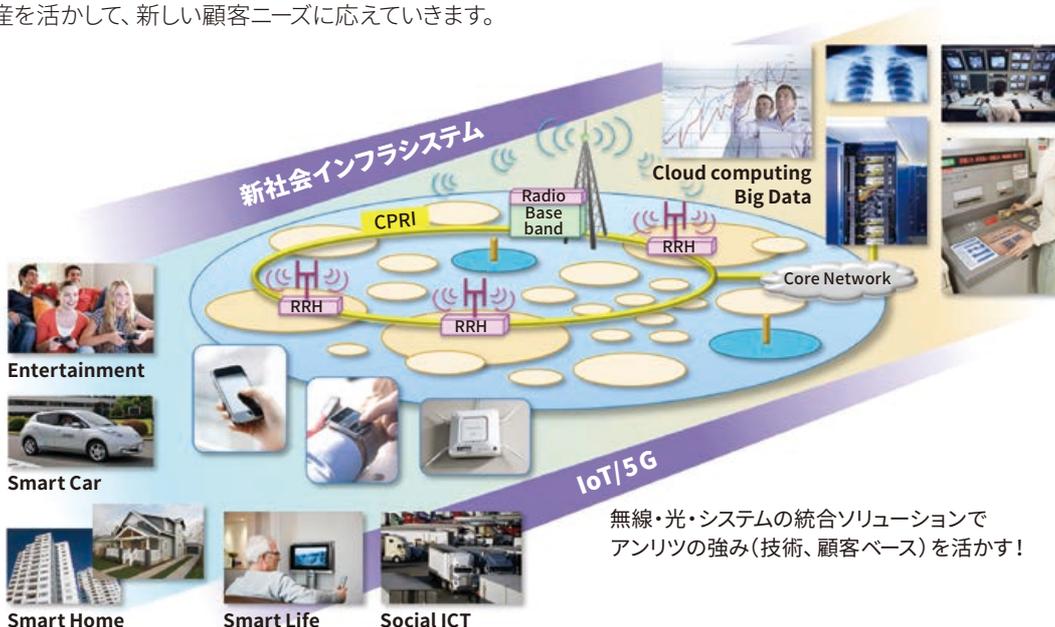
### モバイル事業戦略

モバイル事業分野では、今後は様々な機器を含めたサービスへと拡大していくことが見込まれ、LTE方式がLTE-Advancedへと進化し、2020年に商用化される予定の“5G”に向けて継続して進化していきます。



### ネットワーク・インフラ事業戦略

ネットワーク・インフラ事業分野では、今後は従来のマクロセルに重層して膨大な数のスモールセルが設置され、その接続には光ファイバーが使われていきます。アンリツは自社内に保有する光と無線の測定技術の優位性と、無線測定のトップサプライヤーとしての実績と顧客資産を活かして、新しい顧客ニーズに応えていきます。



計測事業グループ プレジデントから～GLP 2017達成に向けて



田中 健二

副社長  
計測事業グループ プレジデント

GLP2014の振り返り

「GLP2014」期間においてモバイル計測の事業環境は大きく変化しました。これまでのスマートフォンなど端末の機能拡充競争の時代から、使用者が得られるカスタマー・エクスペリエンスを競争する時代へと変化してきました。これにより、市場のプレーヤーも大きく変化しました。当社は①市場をリードするプレーヤーや新たなチップベンダーとパートナーシップを強化する事、②グローバルサポート体制の強化の2点に重点的に取り組みました。この3ヶ年の取り組みで、世界をリードするお客様の多様なご要求に迅速に対応する体制を強化し、次の成長に向けた基盤が出来たと考えています。

GLP2017必達への取り組み

グローバルな事業機会を付加価値の高いソリューションで獲得し、2020VISIONであるグローバルなマー

ケットリーダーとしての地位を確固たるものとするためのマイルストーンとして、GLP2017必達に取り組んでいきます。

モバイル通信技術の先端を走るLTE-Advancedは、さらなる高速化や通信品質向上に向け進化を続けています。弊社は、世界で先行するお客様と信頼関係を構築し、LTE-Advancedの要素技術であるキャリア・アグリゲーションやアンテナ技術の高度化(MIMO)などに対応した測定ソリューションをタイムリーに提供し、次世代モバイル通信技術開発への貢献に取り組んでいます。

また、スマートフォンやタブレット端末の普及に伴いデータ通信量が急増しており、今後、新しい基地局ネットワークの構築(スモールセルの設置)が予想されます。モバイル基地局での光ファイバ接続が急速に増えることが見込まれ、OTDRなど光ファイバネットワーク構築用測定器の需要の伸びが期待されます。

さらに、LTEの世界的な普及により、低コスト、低消費電力なIoT用の通信機能が仕様化されるなど、LTE

をIoTのネットワーク基盤として活用していく動きが高まっており、弊社でも関連機能の強化を進めています。デバイスの数が飛躍的に増大するM2M/IoT市場における売上拡大を目指していきます。

市場環境の変化に伴い、近年は中国を中心とするアジア市場の伸びが著しくなっています。より強固なサポート体制をアジア市場に構築し、お客様のすそ野を広げ、モバイル端末の研究開発・製造用途の計測需要を確実に取り込むことが、今後の成長に向けた重要課題と考えています。

2020年までを視野に入ると、「5G」の実用化も視野に入ってきます。現在開発が進んでいるLTE-Advancedや新しい基地局ネットワークは、いずれも将来「5G」と融合してくる要素技術です。また、弊社が得意とするマイクロ/ミリ波技術も「5G」実現のカギとなってきます。

ダイナミックに変化する市場環境に対応できることがアンリツの強みです。市場変化に対応した先端ソリューションをいち早く提供することで、社会の発展に貢献していきます。

envision : ensure 顧客と夢を共有し、実現するビジネスへ

アンリツのソリューション提供の場とビジネス拡大機会

圧倒的に、便利で快適な環境の発展

社会に**高度なサービス**を提供し、  
ビジネスを拡大するシステム  
(ビジネスモデル)

サービス差別化のキーワード：  
**Customer Experience**

モバイルブロードバンドの  
発展

あらゆるサービス媒体に  
通信モジュールの組み込み

人から物へ (MtoM/Internet of Things)

## 産業機械事業

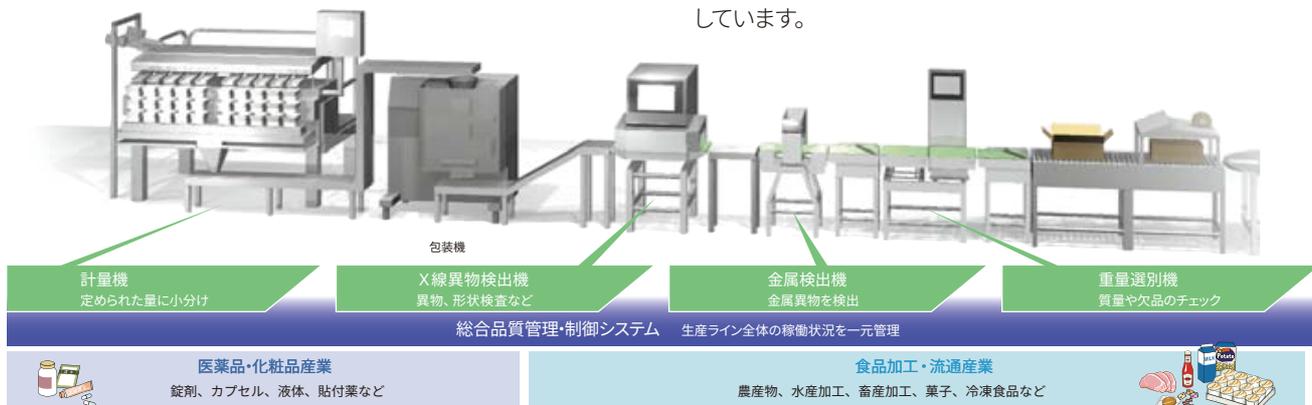
## 毎日の暮らしに安心を

—異物の発見で食の安全・安心を支える—

### ■ ビジネス領域

日常的に口にする食品や薬品の安全・安心は人類共通の願いです。産業機械事業は、食品・医薬・化粧品産業向けに、混入した異物を検出するX線異物検出機、金属検出機や、高速高

精度な計量を行う重量選別機などを主力製品としています。約80%が食品産業向けビジネスであり、景気動向による需要の変動が比較的小さく安定成長の見込まれる市場で事業を展開しています。



### ■ 2015年3月期およびGLP2014のレビュー

当期の前半には日本市場において顧客に設備投資に対し慎重な姿勢が見受けられましたが、後半は順調に推移しました。海外市場は北米を中心に堅調に推移しました。また、国内の設備更新需要の獲得および海外市場での拡販に向けて、研究開発投資と販売促進活動に積極的に取り組みました。この結果、売上高は161億98百万円(前期比4.3%減)、営業利益は8億24百万円(前期比31.8%減)となりました。

GLP2014のレビューとしては、成長の見込める海外市場での事業拡大に向け、現地生産体制や販売サポート体制を強化するなど積極的に展開、その結果、産業機械事業の売上に占め

る海外売上比率は2011年度の30%から2014年度には40%に拡大しました。

### ■ 2016年3月期の事業環境と注力ポイント

**製品の高付加価値化、差別化戦略により市場を深耕してまいります。**

成長する海外市場では、地産地消戦略のもとサプライ・チェーンの適正化を図り、製品競争力、価格競争力、ローカル・エンジニアリングなどを強化し、グローバルに展開する大手食品メーカーとの関係を更に深めるとともに、新規顧客の開拓に努めます。

### 産業機械事業 新製品

#### X線異物検出機 XR75シリーズ

保守費用を抑え生涯コストを低減



#### 金属検出機 M5シリーズ

高コストパフォーマンス



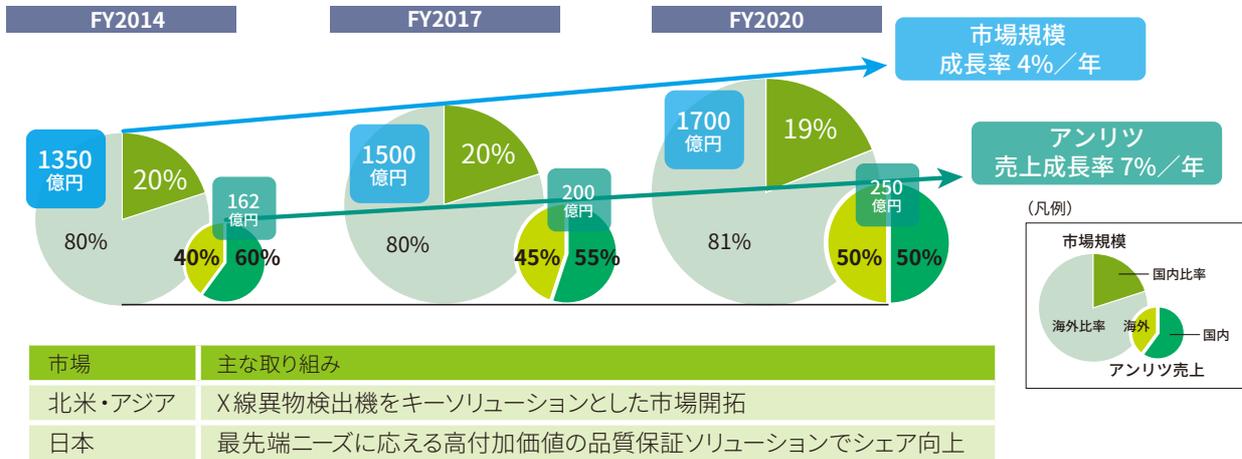
### ■ GLP2017の環境と取組み

**産業機械事業の成長ドライバーは安全・安心と健康の増進です。**

先進の日本市場で築いたトップサプライヤーとしての地位を活かして、今後巨大な市場に成長する事が期待される北米およびアジア市場でのシェア拡大を図ります。長期目標として、海外売上高比率を50%まで引き上げることを目標に海外の経営資源の拡充に努めます。

産業機械事業 海外ビジネスの拡大

食品・医薬品関連の品質保証市場は年平均成長率4%で安定的に推移する(当社推測)



産業機械事業グループ プレジデントから～GLP2017達成に向けて



政 文 祐

常務執行役員  
 産業機械事業グループ プレジデント

産業機械事業のビジョンと取り組み

産業機械事業は2020年度までに売上高250億円、営業利益率12%の実現を目標に掲げ、「輸出型のビジネスモデルから地産地消のビジネスモデルに転換するためのグローバル事業基盤の整備」に取り組んできました。生産体制については、「最適地生産」と「現地生産」を効果的に組み合わせることで品質、要求納期

の達成およびコストの最少化を実現するグローバルサプライチェーンの構築を目指しています。

産業機械事業の主な市場である、食品・医薬品産業をグローバルな視点で見ますと、加工包装技術の進化と個包装食品の流通拡大により順調な成長を続けており、当市場のリーディングカンパニーにおいては、品質保証された商品を安定的に市場供給することが最重要課題となっています。また、トップ企業にとどまらず、中堅企業層、そして先進国から新興国へとニーズは持続的に拡大しています。

GLP2017では2020VISION実現のマイルストーンとして、2017年度売上高200億円を目標にしています。

この目標を達成するための基軸戦略は①先進顧客の品質保証課題の解決を通じて自社バリューチェーンを強化する成長スパイラル、②センシング技術の追求と現場経験に基づく品質保証ソリューションによる差別

化、です。最先端の品質保証課題を抱える日本市場での価値創造と市場地位の向上を基盤に、ビジネスチャンスの拡大する北米市場にフォーカスし、競合企業とは一線を画すオリジナル&ハイレベルな商品、サービス、顧客対応力で市場を切り開いていきます。

また2015年10月に子会社の「アンリツ産機システム」を「アンリツインフィビス」に社名変更します。アンリツインフィビスという社名は産業機械事業の中核会社として Infi (nite):「これからも無限に」ーvis:「お客様とビジョンを共有して」を実現することを意図したものです。併せて事業セグメント名称もPQA (Products Quality Assurance) 事業に変更します。

これらの取り組みを通じて、「世界のお客様に認められる品質保証ソリューション」としてのブランドの確立を目指します。