

## 特集2: ビジネスプロセスの革新

### 営業・CRM

「経営革新2008」において、マーケティング、営業、およびサービス部門を一体化し、製品企画から保守に至るまで、顧客に密着してサポートする体制に変更しました。これにより、グローバルに顧客への対応力を高め、競争力強化につなげていきます。

#### 顧客に密着した製品企画

「経営革新2008」では、従来製品開発部門に属していた製品企画機能を営業部門に移し、顧客のニーズを的確に吸い上げて新製品に反映する体制へと変更しました。今期に立ち上がりを期待するLTEやNGN向け計測器で、トップのポジションを確実にとらえるため、顧客の課題解決のためのソリューション提案とその実現に邁進します。

#### 戦略的営業活動の推進

顧客の動向はもちろん、市場に対しても高い感度を持ち、広範な測定需要のある汎用計測器、サービス・アシュアランスなどの営業活動を強化します。また、先端の通信方式に対応した開発用計測器、携帯端末製造用計測器、通信建設・保守用ハンドヘルド計測器など、幅広い需要に対して営業リソースを効率的に展開し、グローバルな体制で顧客満足を追求していきます。

#### 販売とサービス体制の充実

中南米地域を統括する拠点をメキシコに設立し、始動させました。また、設備投資意欲が旺盛な中近東諸国をカバーするアラブ首長国連邦(UAE)の販売拠点設立に続き、2008年に入りロシア市場にも進出しました。すでに展開しているブラジル、中国、インドなどを加え、成長機会を確実にとらえていくとともに、今後も、日本、米州、EMEA、アジア・大洋州各地域における販売とサービスの体制を継続的に拡充していきます。



取締役 常務執行役員

山口 重久

営業・CRM戦略総括

顧客との密着度を高め、その期待を超えるソリューションを提供することにより、グローバルなマーケットリーダーになることを追求します。



展示会などを通して、顧客のニーズを的確にとらえ、製品企画に反映します。

## R & D



執行役員  
鷺見 孝則  
研究開発総括

営業・CRMからの商品企画提案に対し、付加価値のある製品をタイムリーに開発し、投資に対するリターンを最大化する—これが私のミッションです。

グローバルに展開する開発リソースを結集し、利益の源泉となる競争力のある開発体制に変更しました。LTE、NGNに向けた最先端計測ソリューションに挑戦します。

### タイムリーな高付加価値製品の開発：LTE

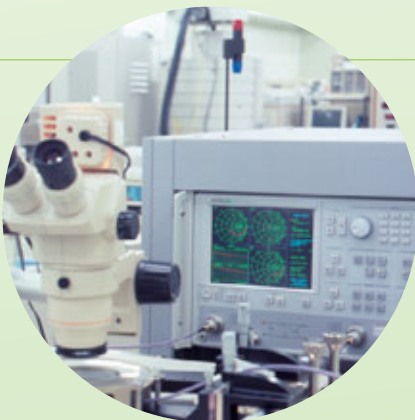
3G/3.5G携帯電話の開発用計測器で先行した強みを活かし、次世代携帯電話LTEについても規格策定段階から積極的に参画しています。世界の主要な通信機器メーカーとロードマップを共有することにより、タイムリーに製品を開発します。

### 開発リソースの集中：NGN

有線通信と無線通信の融合(FMC)、さらには映像配信機能の強化による放送事業・映像配信事業の取り込みなど、サービス統合を実現するNGNに向けたソリューションを充実させるために、ワイヤレス計測事業、光/IP計測事業などの開発リソースを統合しました。保有している技術のシナジー効果を発揮し、プラットフォーム技術の開発、共通技術・基盤技術の活用を行い、既存製品の機能強化、新製品の早期開発に向けグローバルにリソースを集中して進めます。また、安定したビジネス基盤を構築すべく、汎用計測器の開発を強化していきます。

### 開発投資の意思決定の見直し

開発投資の効率化と利益の最大化を目的に、開発ROI(当期売上総利益/当期開発投資額)を追加します。長期的な視点での開発投資だけではなく、今期の業績を意識した開発テーマの選択と集中により、投資総額の適正管理と粗利益の最大化を図っていきます。また、「経営革新2008」の施策として統合したR&Dセンターの基盤技術を、計測器開発に向けた製品の付加価値向上に活用し、ROIをさらに高めていきます。



開発リソースの統合と開発投資の最適化により、タイムリーなソリューション開発を実現します。



## SCM

アンリツグループの海外売上比率は増加の一途にあり、主力の計測器事業では約70%に達しています。グローバル市場での競争力向上を目指し、「経営革新2008」により生産体制を一新。今まで分散していたSCM機能を統合しました。

### トータルコスト削減

「経営革新2008」により、生産計画から資材調達、品質管理、そして国際ロジスティクスまでSCMにかかわる部門を統合し、新たにSCM本部を設立しました。一元化した意思決定のもと、欧米、アジアの資材調達拠点と連携した最適地調達や、外部EMS<sup>(注1)</sup>を含めた最適地生産の検討など、SCM革新を追求し、総合的なコストダウン戦略を遂行します。

(注1) EMS (Electronics Manufacturing Service) : 電子機器の受託生産サービス。

### 棚卸資産の削減によるキャッシュ・フロー創出

情報通信技術は日進月歩で進化しており、計測器およびそれに使用する部品の陳腐化が経営リスクのひとつとなっています。SCM本部では、営業・CRM部門と連携し、受注予測や仕込み精度の向上に注力するとともに、生産革新活動による納期短縮をさらに推し進め、棚卸資産の削減を通じたキャッシュ・フロー創出に取り組みます。

### 新製品

お客様に満足していただく品質の製品を適切なTTMでお届けする — このために、SCM本部では製品開発の上流段階である設計から参画し、つくりやすさや最適な使用部品の選択など、製造現場で培ってきたノウハウをR&D部門に的確にフィードバックします。さらに、パイロットラインでの量産性評価を徹底し、高い品質の新製品を適切なTTMで製造します。



取締役 常務執行役員

小野 浩平

SCM戦略総括

グローバル市場で競争力のある生産体制を構築し、利益の源泉とします。この責任を果たすために、品質・価格・納期のいずれにおいても、お客様に満足していただける“ものづくり”に邁進します。



生産革新活動を通して、コストダウン戦略を遂行します。