

代表取締役社長・グループCEO

橋本 裕一

アンリツグループは、経営ビジョンで掲げている「利益ある持続的成長」のもと、グローバルなお客さまとのパートナーシップの強化、さらに経営品質の向上に注力し、2020 VISIONで掲げる「グローバル・マーケット・リーダー」への道を歩んでまいります。

選ばれる力は、先進性と信頼を核とする総合力



近年、アンリツは主力のモバイル計測の分野が伸張し、業績の牽引役となっています。その背景をお聞かせください。



スマートフォンやタブレット端末を利用したモバイルインターネットが生活のいたるところで活用され、動画や音楽のダウンロード、SNS (Social Networking Service)、LINEなどのメッセージアプリから社会システム

までさまざまなサービスが普及しています。これらは必然的にモバイル・データ・トラフィックを急増させ、モバイルネットワークを逼迫させています。

当社は、モバイル・ブロードバンド・サービスの発展に関わるあらゆるプレイヤーと協働して、新通信方式の開発、端末の開発から製造、そしてネットワークの建設・保守に至る全分野にわたって、そうした課題解決に取り組んできました。しかしそれらは私たちの社会がより安全・安心で

快適なものになるためのインフラとして欠かせないものだからこそ、まだまだ多くの課題を抱え、進化を必要としている状況です。アンリツには、そのための社会的使命と役割があると考えています。

Q お客さまに選定していただくポイントはなんですか。

A 先に述べたとおり、アンリツはモバイルネットワークのすべての分野のソリューションを提供しています。さらにネットワーク全体にわたる豊富な経験と技術を有する、世界で唯一の計測カンパニーです。そのような独自性、技術力そしてサポート力は、世界中のコミュニケーションシステムに関わるお客さまから高い評価をいただ

ています。とりわけ最先端のモバイル通信方式のR&D分野においては、アンリツは、先進性とサポート力をいかに発揮して、最新の通信規格が実際のネットワーク環境下でも、トラブルなく機能するための品質保証と適合試験のためのソリューションを提供し、圧倒的な支持をいただいております。

当期の業績と今期の目標

Q 当期(2014年3月期)におけるアンリツグループの業績とその要因、また結果に対する評価を聞かせてください。

A 中期経営計画「GLP2014」(2013年3月期～15年3月期)の中間年となった当期は、売上高が前期比7.6%増の1,019億円、営業利益は同10.1%減の141億円と、増収減益となりました。

計測事業は、世界規模で進展しているモバイル・ブロードバンド・サービスの普及の波を捉え、特に北米、アジアで伸張しました。その一方、日本ではスマートフォンベンダーの撤退などにより、ビジネス規模が縮小しました。こうした状況のなか、海外市場でのビジネス拡大のため、海外顧客に対するサポート力強化を図り、必要な研究開発投資も積極的に行いました。

また産業機械事業については、食品産業向けの異物検出機や重量選別機を中心に国内のコンビニエンスストア向けの需要が好調だったことに加え、北米市場でも大手

食品メーカーをはじめ新規顧客の開拓を順調に進めることができました。

これら各事業の業績推移を受け、当期第3四半期末に通期目標を見直し、計測事業の営業利益を下方へ、産業機械事業の売上高と営業利益を上方へそれぞれ修正しました。その結果、売上高はGLP2014の計画値どおりとなりましたが、営業利益と当期利益が減額となりました。しかし、主力の計測事業の通期営業利益率は17%となっており、高い水準です。

特に当期第4四半期は、20%超の営業利益率を達成し、中期経営計画GLP2014の目標値と同水準を確保することができました。とりわけ北米市場で計測事業が好業績をあげたことは、海外顧客対応の強化に投資した成果と捉えています。



今期の業績目標達成に向けた具体的な取り組みをお聞かせください。



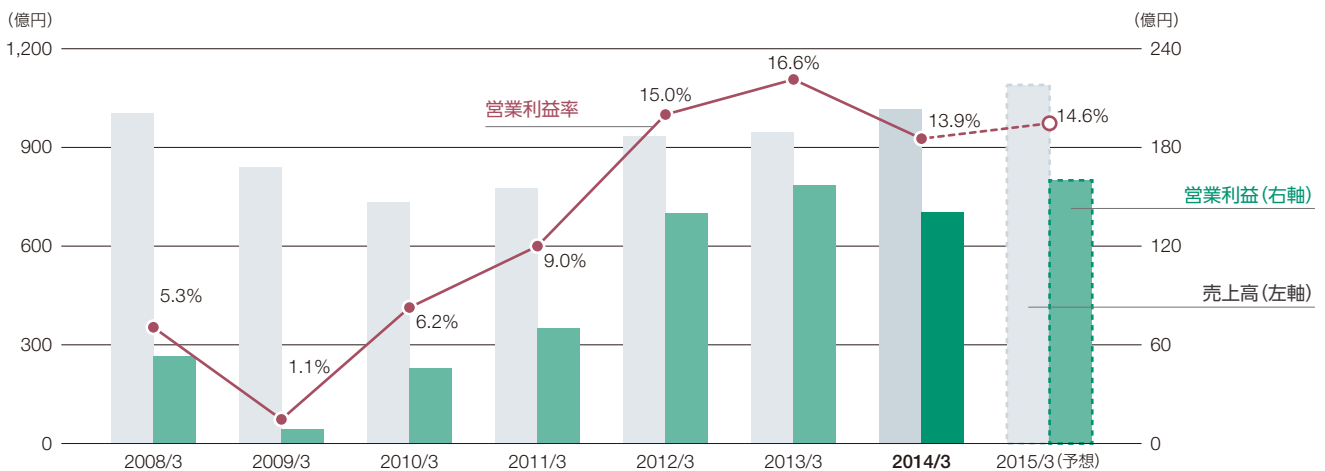
今期(2015年3月期)は、売上高1,090億円(前期比7%増)、営業利益160億円(同13%増)を目標としています。

計測事業は、引き続きモバイル・ブロードバンド・サービスが成長ドライバーとなります。LTE (Long Term Evolution) をさらに高速・広帯域化したLTE-Advancedの普及も始まり、規格適合試験やオペレータの受入試験などの開発需要が継続して見込まれます。また、Wi-Fiなどノンセルラーとセルラーの融合も進展しています。製造分野では、チップセットベンダーが提供するリファレンス・デザインを活用した新興端末ベンダーも急速に成長しており、計測需要が拡大しています。

こうしたビジネスチャンスを実際に捉えるために、開発および顧客サポートを軸に戦略投資を効率よく行い、常にアップデートする国際標準規格への対応、異なる通信規格の相互接続検証、端末・チップセットの生産性向上、無線インフラ整備の作業効率向上など、用途に応じて提供するソリューションの競争力強化を図っていきます。

産業機械事業においては、日本市場では設備の更新需要を実際に捉えるとともに、幅広い食品検査要求に応える、お客さまごとの最適なソリューションとサービスの提供を通じてビジネスを拡大していきます。また、海外市場では、現地の食文化に根ざしたソリューションの提案や食品メーカー固有のニーズに対応したソリューションの充実に取り組み、市場拡大を図っていきます。

売上高・営業利益・営業利益率の推移





グローバル社会の課題解決が成長ドライバー

Q 次期中期経営計画が始まる2016年3月期以降の経営方針の骨子をお聞かせください。

A 当社は、2020年を時間軸とする「2020 VISION」に基づいて中長期戦略のガイドラインを発表しており、それに沿った成長を目指したいと考えています。計測事業も産業機械事業も、業界平均の年成長率は3～5%ですが、より高い成長が見込める分野に注力することにより、成長率7%以上の実現を目指します。また、営業利益率は、計測事業で20%、産業機械事業で12%を目標に据えて取り組んでいきます。

2020 VISION



Q 見通しと取り組みをお聞かせください。

A 近年、情報通信業界ではM&Aが相次ぎ、地殻変動ともいえる業界再編のさなかにあります。さらに自動車や家電メーカー、電力会社など異業種とのコラボレーションも進展するなど、通信業界は、通信キャリアを頂点とするピラミッド構造から、共通のプラットフォームのもと、さまざまなアライアンスやパートナーシップにより複雑に価値が連鎖するエコシステム(生態系)へと大きく変化しています。新規参入が増えて市場が活発化することは、当社にとってビジネスチャンスです。モバイル端末も通信用半導体も業界全体のライフサイクルはまだまだ成長期にありますし、新規参入を進めるプレーヤーが最初に求めるのは計測ソリューションです。いかに当社の強みを

活かせる新たなお客さまを開拓し、より厚い顧客基盤を作るかが大きなテーマとなります。お客さまの現場に密着したサポート体制の充実、郡山の新工場開設による生産能力増強とグローバルな生産革新など、これまで実施してきた戦略的投資を成果に結びつけます。

産業機械事業においては、日本市場での安定的な成長に加え、北米、アジアを中心とした食品検査需要の取り込みに注力します。地産地消戦略のもとサプライチェーンの最適化を図り、製品競争力、価格競争力、ローカルエンジニアリング力などを強化し、グローバルに展開する大手食品メーカーとの関係をさらに深めるとともに、新規顧客開拓に邁進します。

BBB+からA-へ



橋本社長は、2010年の就任以来、「利益ある持続的成長」を掲げています。その意図や成果などについてどのように捉えていますか。



1990年代以降の当社グループの業績を振り返ると、外部環境に翻弄される不安定な経営体質が続いていました。この体質を脱し、「常勝企業になり、社会的使命をしっかりと果たしていこう」という思いを基本方針として表現しました。大切なのは、日ごろから投資に対するリターン目標を明確にし、社内で共有することです。とりわけ資本コストを意識することが重要です。そこで、独自の指標“ACE”（Anritsu Capital-cost Evaluation：税引き後営業利益－資本コスト）を設け、改善に取り組んでいます。ACEは投下資本によって生み出される付加価値を示し、利益体質の強化に役立っています。

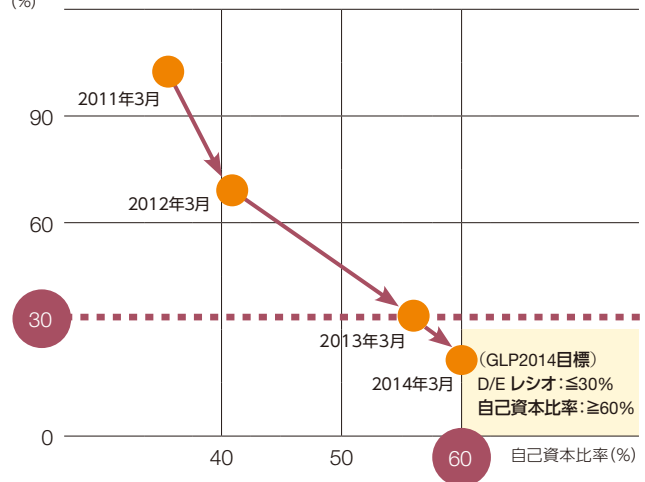
こうした取り組みが実を結び、今回、当社の格付けは、主力のモバイル計測ビジネスの安定した成長と収益基盤の安定化、それに伴う財務基盤の強化が評価され、12年ぶりにA-に復帰しました。A格の企業を見ると、財務の

健全性に加え、収益基盤の安定性、持続性を評価していただく必要があります。今回の格付けは、その観点からも過去のA格よりも価値があると認識しています。

財務体質改善

D/Eレシオ (%)

※IFRSベース



株主価値・企業価値のさらなる向上



株主還元の方針と当期・今期の配当についてご説明ください。



株主の皆さまへの配当については、連結当期利益の上昇に応じて、親会社所有者帰属持分分配率（DOE：Dividend On Equity）を上げることを基本にしつつ、連結配当性向25%以上が目標です。また今後は総還元性向を組み入れることとし、自己株式の取得も検討の対象とします。

この方針に基づき、当期（2014年3月期）の年間配当金は前期と同じく20円としました。

今期（2015年3月期）は当期利益110億円の達成を前提に、年間配当金24円への増配を目指します。両年度とも、配当性向としては31%となります。

企業価値向上と誠実さが経営の両輪

Q 格付けに加え、アンリツの経営姿勢が高い外部評価を受けたと伺っています。それについて、お聞かせください。

A 当社は、東京証券取引所から、投資家の視点を深く組み込んだ企業価値向上を目指す経営を実践している企業として「企業価値向上表彰」の優秀賞を受賞しました。今まで取り組んできた資本コストを意識した経営の実践、ACEとROEの向上を目指す経営や国際会計基準IFRS導入などによる適正な情報開示姿勢などが評価された結果です。さらに投資魅力の高い会社で構成される新しい株価指数「JPX日経インデックス400」の銘柄にも選定されており、グローバル企業として世界基準の業績評価に適う、ワールドクラスの強靱な利益体質の実現に向けて取り組んでまいります。

また、企業の社会的責任、企業倫理、コンプライアンス、内部統制などにおいて、優れた取り組みを行っている企業を表彰する「誠実な企業賞」も受賞することができました。

CSR先進企業で構成される世界の社会的責任投資インデックス“FTSE4Good”の構成銘柄にも選出されています。

「企業価値向上」と「誠実な事業活動」は企業経営の両輪であり、この成果は大きな励みとなっていますが、あくまで過年度に対する評価です。一連の評価に満足することなく、さらなる経営力の強化に努めてまいります。



「企業価値向上表彰」、「誠実な企業賞」表彰状とトロフィー

本業を通じて、社会課題の解決に貢献する

Q 情報通信システムや食品・医薬品など社会的に重要な分野で事業を行う企業として、どのような役割を担っていきたいとお考えでしょうか。

A ビッグデータを活用した自動車の安全運転システムや遠隔医療システム、IT技術によってエネルギー需要をリアルタイムに把握して効率良く送電するエネルギー管理システム、腕時計やメガネタイプの「ウェアラブル端末」を利用した健康管理など、モバイル通信技術が基盤となるアプリケーションは今も進化・発展を続け、社会変革、産業革新の中核となっています。こうした通信シ

ステムは、新技術が登場した際、既存のシステムとの相互接続や異なるメーカーが開発・製造した端末間の相互接続も必要であり、いかに安定して「つながる情報通信システム」を構築するかが、社会の重要な課題となっています。この課題解決には、システム全体と細部にわたる知恵が必要となります。



当社は通信のあらゆる要素技術に精通し、情報通信サービスの発展に貢献してまいりました。これからも、1895年の創業以来、情報通信の発展とともに育んできた経験知を活かした先進と信頼のアンリツブランドとして、しっかりと社会的使命を担いたいと考えています。

産業機械事業の分野では、生活水準の向上とともに、世界的な広がりを見せている「食の安全・安心」に関する事業を展開しています。人口の増加による食資源の確保

は安全性を伴うものでなければなりません。また、意図的な異物混入を防止するフードディフェンスも新たなテーマとなっています。各国、各地域の食文化の特性に応じた異物検出、質量検査ソリューションのラインアップ、作業者の限定・特定、監視による異物混入対策など、常に社会的視点で開発に取り組み、食の安全と安心を支える企業としての責任を果たしていきます。

Q では、アンリツグループにとって、サステナビリティの重点課題はどこにあると考えていますか。

A アンリツグループは、CSR経営のあるべき姿として、4つの達成像を社会に問うてきました。その中でも最大の柱は、「企業として本業を通じて社会の課題解決に貢献する」です。それは経営理念にも掲げる「安全安心で快適な社会構築への貢献」として、アンリツの企業活動の事業軸と社会軸を表すものでもあります。世界のモバイル端末の加入件数は、世界人口70億人に対してすでに60億件を超える状況です。モバイルネットワークを利用したサービスは、世界の各地域でさまざまな利活用

を生んでいます。それらは、再生可能エネルギー管理や小口金融など、まさに社会的イノベーションを伴うものとなっています。ますます、アンリツならではの経験知を活かした貢献が求められています。そのためにはあらゆるステークホルダーとの対話を積極的に行い、ニーズを把握することが大切です。アンリツの商品やサービスが社会価値を産むものであるかどうか、常に真摯に問うていきたいと思えます。アンリツグループ全員が同じ企業像と企業行動を共有するための取り組みにも力を入れてまいります。

先進と信頼のブランドで、グローバル・マーケット・リーダーへ

Q 最後に、新たなブランドステートメント“envision : ensure” に込めた思いを聞かせてください。

A 当社は、120年の歴史を継ぎ、これからも社会の発展に貢献するために、2020 VISIONで「グローバル・マーケット・リーダーになる」という目標を掲げています。「アンリツらしい価値の提供により世界中の顧客に信頼される先進のブランドを築き、ワールドクラスの強靱な高付加価値体質を実現している」。これが私の描くグローバル・マーケット・リーダーとしてのアンリツの姿です。当社は、この2020 VISION、そしてさらにその先を見据え、“envision : ensure” というブランドステートメントを掲げました。このメッセージの真髄は、「お客さまと夢を共有しビジョンを創り上げるとともに、イノベーションによりお客さまの期待を超える確かなかたちあるものに創り上げる」ということにあります。

これからも、お客さまの真のパートナーとしてお客さま、社会の課題解決につながるソリューションの提供に努め、一層の企業価値向上に努めてまいります。

投資家の皆さまの変わらぬご理解とご支援をよろしくお願いたします。



envision : ensure