

グループCEOメッセージ



「はかる」で 安全・安心な社会に貢献する

アンリツグループは、無線通信実験が世界で初めて成功した1895年に誕生し、2020年で創業125年を迎えました。その長い歴史は、情報通信分野におけるパイオニアとしての挑戦の連続でした。通信インフラにおけるさまざまなイノベーションは、社会を劇的に変革するとともに、人類に「つながる」ことの豊かさを提供し、グローバル社会の進歩を生み出してきました。

「誠と和と意欲」、「オリジナル&ハイレベル」を経営理念とするアンリツは、情報通信における品質の見える化のために研ぎ澄ましてきた「はかる」技術を、食品・医薬品分野にも水平展開し安全・安心な社会に貢献しています。これからもお客さまと夢を共有し、イノベーションにより、お客さまの期待を超える確かな形あるものへと創りあげていきます。“envision : ensure” アンリツにご期待ください。

代表取締役 社長
グループCEO

濱田 宏一

新型コロナウイルスの影響に関して

新型コロナウイルス感染症に罹患された方々と、そのご家族および関係者の皆さまに謹んでお見舞いを申し上げますとともに、亡くなられた方々のご冥福を心よりお祈り申し上げます。

アンリツグループでは、2020年1月のWHOの緊急事態宣言を受け、新型コロナウイルス対策本部を設置し、早い段階から時差出勤、テレワーク、車通勤の推奨等を行い、感染防止の施策に取り組みました。新型コロナウイルスの感染状況は日々変化しています。テレワークは継続し、会議室・エレベータ・食堂等の利用におけるソーシャルディスタンスの確保、ならびに各職場の消毒徹底や非接触での業務のあり方などを浸透させる新常態への取り組みを実践しています。先行きは依然不透明ではありますが、今後も従業員とその家族の健康を確保しながら、事業への影響を最小限に抑えるべく努めていきます。

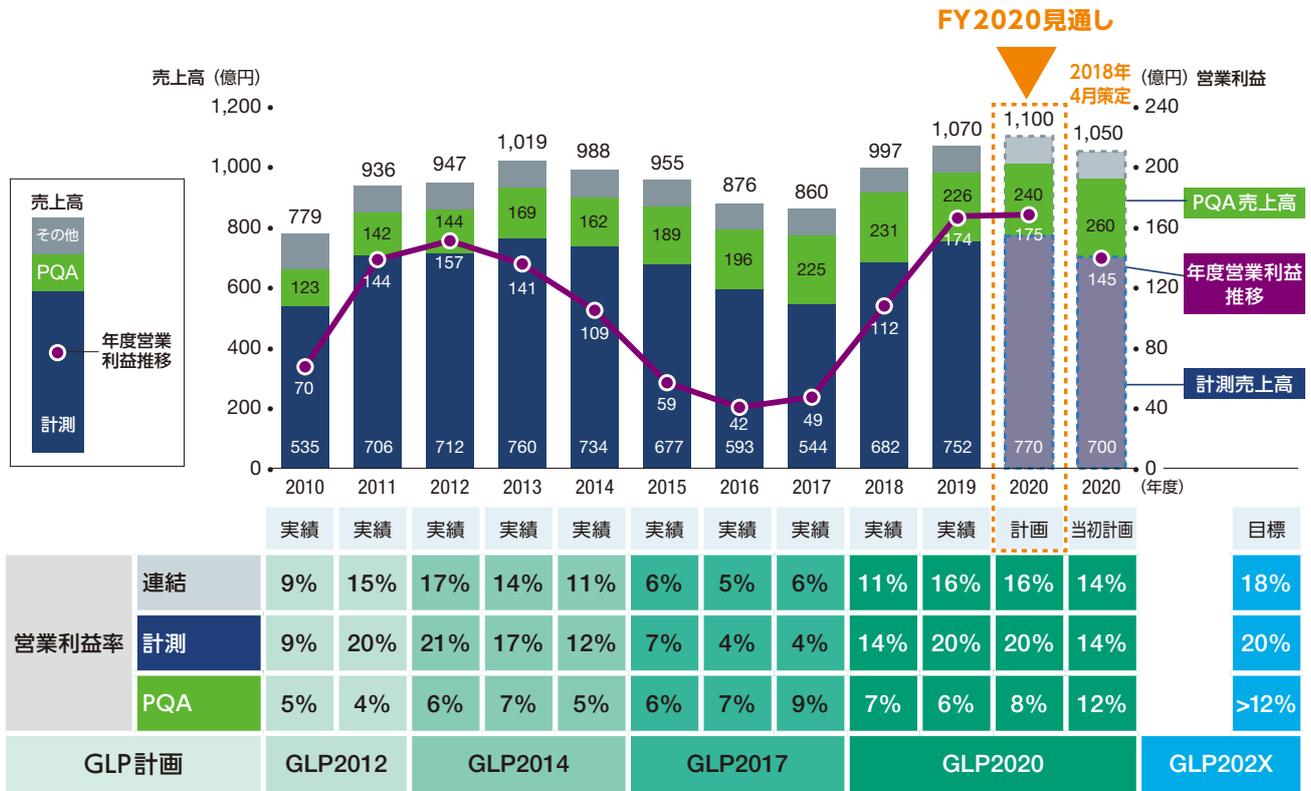
GLP2020の進捗と最終年度に向けて

■ GLP2020の進捗

計測事業：5Gサービスは米国、韓国、欧州に次いで中国でも開始されるなど、各国オペレータの商用化スケジュールは順調に進展しています。日本においても、2020年3月から都市部を中心とした一部のエリアで5Gサービスが開始されました。このような状況の中、当社のビジネスにおいても5Gチップセットおよび携帯端末の開発需要が順調に推移しました。特に日本およびアジア地域において5G商用化に向けた開発需要が拡大し、5Gビジネス伸長の原動力となりました。さらに2019年度下期からは各国のオペレータやテストハウス向けの5G用コンFORMANCEテストシステムの供給を開始しました。

なお、新型コロナウイルスの感染拡大による2019年度への影響は軽微でした。

GLP2020:売上高・営業利益計画



* GLP20XX: 中期経営計画の名称

この結果、GLP2020の2年目の2019年度は、期初の目標値である売上高690億円、営業利益80億円、営業利益率12%を上回る売上高752億円、営業利益151億円、営業利益率20%を達成しました。

PQA事業: 食品市場の品質保証プロセスの改善強化、自動化、省力化、働き方改革に向けた設備投資需要が堅調に推移しており、X線を用いた異物検出に関する品質保証への投資は堅調でした。

この結果PQA事業グループは、このような状況下でX線を軸としたソリューションの競争力強化と海外の販売体制の整備拡充に取り組みました。しかしながら、顧客先での製品の受け入れ検収期間が長期化した影響等により目標未達となりました。

この結果、GLP2020の2年目の2019年度は、期初の目標値である売上高245億円、営業利益20億円、営業利益率8%に対し、売上高226億円、営業利益13億円、営業利益率6%となりました。

GLP2020最終年度に向けて

計測事業: 計測事業は新型コロナウイルスの影響を受けることによる3つの大きな状況変化を想定しています。1つ目は5G市場です。これまで順調に拡大してきた5G市場ですが、2020年度上期から半年程度停滞すると想定しています。新型コロナウイルスの収束を予測するのは困難ですが、2020年度下期には経済活動がある程度、正常化すると見込んでいます。2つ目は、3GPP規格リリース16の開発投資の遅延です。本格的な5Gの多数同時接続や超低遅延を使ったユースケースを可能にするリリース16が、新型コロナウイルスの影響で当初の3月末標準化予定が遅延し、7月初旬の標準化となりました。これによりリリース16の開発投資は2021年度以降になると想定しています。3つ目は、テレワークによるネットワーク高速化に対応する需要の拡大です。データセンターのほか、ネットワークに使用するサーバーやルータなどの機器、それに使用する光デバイスなどの測定需要が増大して

Beyond 2020に向けて始動

- 2020年以降の持続的な成長
- 高収益企業になる。営業利益率18%
- 事業の安定化を支える新たな事業創発



Beyond 2020の実現を通じて社会課題を解決する

います。以上の通信計測市場の動向を踏まえ、5Gをビジネスの中心に、さらに5G利活用分野への広がりやネットワーク高速化の需要の拡大を捉え、GLP2020最終年度の目標達成に取り組んでいきます。

PQA事業：PQA事業では「食品・医薬品市場における品質保証ニーズの拡大」を成長ドライバーとし、長期的には海外売上比率を50%まで引き上げることにより事業拡大を目指しています。

しかしながら新型コロナウイルスの影響もあり、海外市場への取り組みが思うように進まない状況となっています。今後は経済活動の再開に伴い、アジア、北米市場を中心に海外への事業展開を加速し、GLP2020最終年度の目標に少しでも近づけるべく取り組んでいきます。

Beyond 2020

次期10年ビジョンに向けて

■ Beyond 2020に向けた取り組み

2020年以降の持続的な成長に向けて、Beyond 2020を

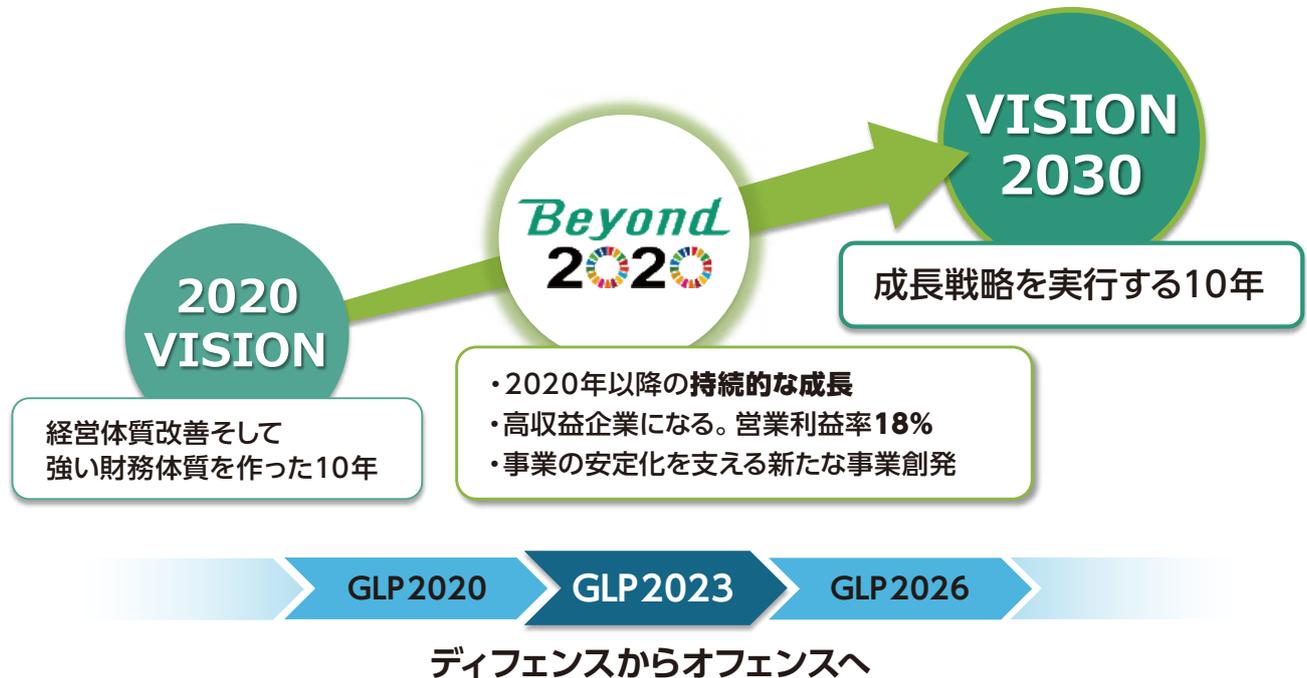
始動しています。現在は計測事業の5G通信と、PQA事業の食品安全がビジネスの主体となっていますが、事業のさらなる拡大、安定化を目指し、計測事業の5Gの利活用、自動車分野、PQA事業の医薬品安全、そして環境計測事業を新たな開拓分野として取り組んでいます。さらに10年後の社会課題の解決を、計測の面から支える新たな技術を獲得するべく、基礎技術の研究所として先端技術研究所を設立しました。先端技術研究所では6Gに向けた研究と次世代技術NEMSの研究に取り組んでいきます。外部からの研究者を積極的に受け入れ、アンリツの技術力の源を作り、“オリジナル&ハイレベル”を強化していきます。

■ 次期10年ビジョンに向けて

今年度は2020VISIONの最終年度となります。2020VISIONでは経営体質の強化に取り組み、2019年度末の自己資本比率は68%、有利子負債残高は146億円となりました。また、ネット・デットはマイナス347億円であり、実質的に有利子負債がゼロの状況を維持しています。この経営基盤を生かし、次の10年は新たな成長戦略を実行していきます。ディフェンスからオフェンスに社内の体制を切り替え、攻めの姿勢をVISION2030に組み入れていきます。

Beyond 2020 そしてVISION 2030へ

アンリツの次の10年を描く



サステナビリティ経営について

■ SDGsの取り組みについて

当社グループは「誠と和と意欲」をもってグローバル社会のサステナビリティに貢献することを通じて、企業価値の向上を目指すサステナビリティ方針を、2018年4月に制定しました。

この方針のもと、SDGsと関連づけた目標を設定し、事業においては、産業と技術革新の基盤につながる安全・安心なインフラ整備を支える技術・製品・ソリューションを提供し、その結果として持続可能な社会の建設に関わる産業の創造とイノベーションを促進していくことを、グループ全体の取り組みとしています。ESGにおいては、「地球環境保護の推進」、「グローバル経済社会との調和」、「ガバナンスの強化と充実」のテーマで、対応すべき重要課題を掲げています。

この活動を適切に開示し、ステークホルダーの皆さまの理解や期待を企業価値向上に結び付けていくことを経営の重要課題としています。

当社は、SDGsの中でも重要課題である温室効果ガス削減に対する独自の取り組みとして、「Anritsu Climate Change Action PGRE 30」*を策定し、2018年度の電力消費量の0.8%だった再生可能エネルギー自家発電比率を、2030年ごろまでに30%程度まで高めます。

当社は、SDGsを「自分ごと化」する活動を推進しています。PGRE 30もこの一環として取り組み、SDGsが掲げる目標達成に寄与していきます。当社グループは、「誠と和と意欲」をもってグローバル社会のサステナビリティとSDGsへの貢献を通じて、企業価値の向上を目指していく所存です。

* PGREはPrivate Generation of Renewable Energy (再エネ自家発電) の略であり、「30」は達成時期の2030年ごろと自家発電比率目標値の30%程度を意味します。

CFOメッセージ

企業価値の最大化を目指して キャッシュ・フローを重視し、 強靱な利益体質を構築する

GLP2020財務戦略の最大の課題は、本業での成長性を回復し、営業利益率を大幅に改善することでROEを高めるとともに、モバイル通信方式のサイクルに左右されない事業ポートフォリオを構築するための成長投資を積極的に推進することです。その達成に向けて資本コストを意識した経営に取り組み、キャッシュ創出力の最大化を図り、企業価値の向上を実現します。

取締役
専務執行役員
CFO

窪田 顕文

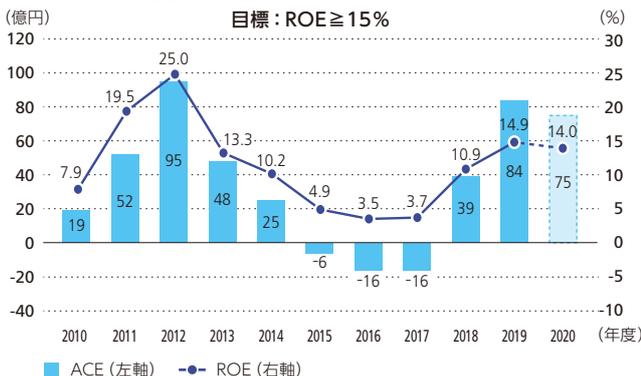


企業価値向上のために

当社は、企業価値向上指数として2つのKPIを設定し、目標を管理しています。計数的目標としては、他社との比較可能性を持つROE、そして計量的目標としては、経済的付加価値を測る指標として、当社独自の指数、ACE*1 (Anritsu Capital-cost Evaluation) を設定しています。ACEは、「税引後営業利益－資本コスト」で表されます。「資本コストを上回る税引後営業利益」の水準を確保しない限り、経済的付加価値はプラスにならない、すなわち企業価値を創造していないと見なすことができるわけです。

*1 ACE (Anritsu Capital-cost Evaluation) : 税引後営業利益－資本コスト。当社の資本コストは、株主資本コストについては7%、当社独自指標ACEで用いる加重平均資本コスト(WACC)は5%と計測しています。

ACE、ROEの推移



ROE15%を目指して

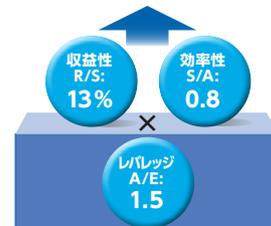
当社はROE15%達成を経営の最重要課題の一つに設定しています。グローバル市場で中長期的に成長するためには、投資の源泉である利益を着実に創出することが不可欠であり、グローバルスタンダードであるROE15%は、利益ある成長を実現するためのエンジンとも言えます。

ROEは、「収益性」、「効率性」、「レバレッジ」の3要素に分解されます。

ROE目標：要素分解

$$ROE = \frac{\text{当期利益}}{\text{自己資本}} = \frac{\text{当期利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}} \times \frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}}$$

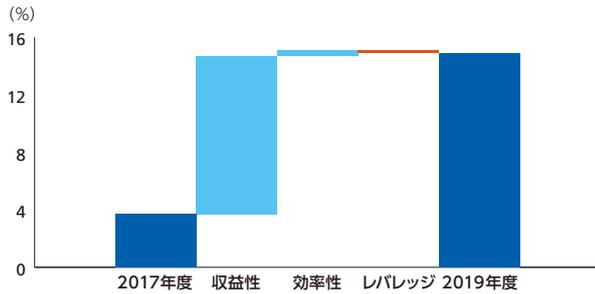
[モデルケース] ROE15% (Beyond2020目標)



ROE分解推移

	収益性	効率性	レバレッジ	ROE
2017年度	3.4%	0.70	1.59	3.7%
2018年度	9.0%	0.79	1.53	10.9%
2019年度	12.5%	0.79	1.50	14.9%
Beyond2020	13.0%	0.80	1.50	15.0%

ROE 差異分析(2017年度と2019年度の差異分析図)



収益性、効率性およびレバレッジの3要素に対する当社の取り組みは次の通りです。

収益性

■ 成長実現に向けた投資

主力の計測事業においては、5Gにおける競争力強化、PQA事業については、グローバルビジネス展開を目的とした投資に主眼を置きます。

投資水準に関する基準としては、当社では開発ROI(Return on Investment)を取り入れており、開発ROI(売上総利益/開発投資額) 4.0以上を目標に投資効率の向上を図っています。

■ コスト構造改善への取り組み

収益性を向上させるため、コスト構造の改善にも積極的に取り組んでいます。例えば、受注高に対する経費率(CPO)を販売リージョンごとに的確に管理し、その改善を促進することで各事業セグメントのコスト構造見直しにつなげるなど、販売活動の効率化やコーポレート部門の業務プロセス改善に積極的に取り組んでいます。

GLP2020における各事業の収益性改善の施策は次の通りです。

計測事業: 5Gビジネスの立ち上がりを確実に捉え、アンリツの強みであるモバイル計測事業の成長率を回復させ、5Gへの開発投資を高いリターンで回収する。

PQA事業: 価格競争力の向上、すなわち売上総利益率の改善が重要課題。具体的な施策としては(1)X線検査機事業の差別化、(2)品質データ解析による新たなソリューションの提供、(3)欧州市場での事業拡大、(4)医薬品市場への本格参入、(5)バリューチェーン全域にわたる業務の高付加価値化に取り組む。

効率性

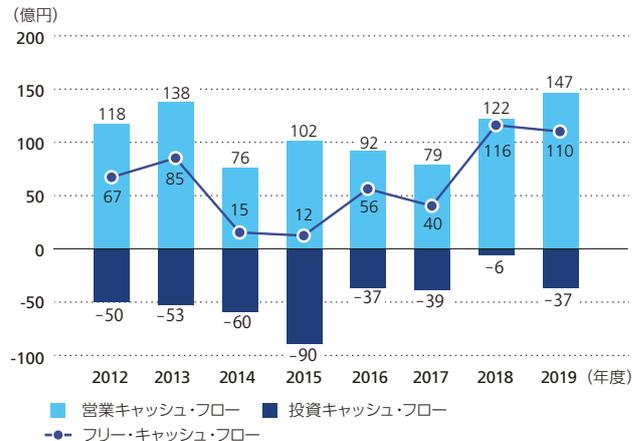
■ キャッシュ・フロー・マネジメントの徹底

持続的な成長投資を実現するうえで、キャッシュ・フロー創出力の強化は不可欠です。当社では営業キャッシュ・フロー・マーzin率を13%(営業利益率18%かつ運転資本を増加させないことで達成可能)に改善することを恒常的な目標としており、また、キャッシュ・フロー改善指標であるCCC*2も2020年度末には120日(最近10年間での最善値)とすることを目指しています。これらは、コストダウンの推進や経費の効率化による収益率の向上および棚卸資産の圧縮や売掛金の回収促進等の資産効率の改善によって実現します。

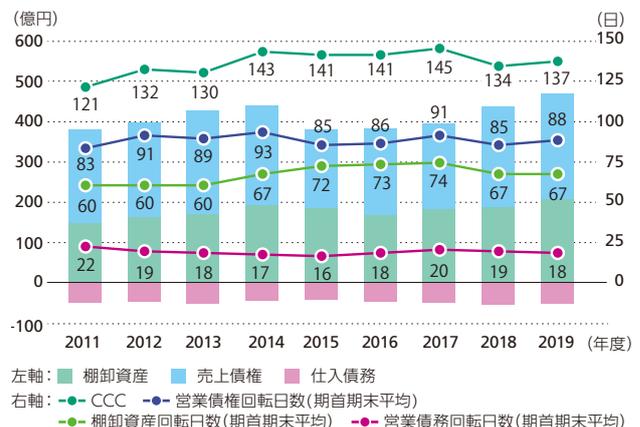
また、資本コストを意識した経営の一環として、事業部単位でのキャッシュ・フロー・マネジメントにも注力しています。具体的には、事業部別貸借対照表を作成し、現金や運転資本の推移の見える化を図る等、管理会計上の工夫を凝らしています。これらの施策によって事業部単位で資本効率管理の向上が図られています。

*2 CCC: キャッシュ・コンバージョン・サイクル

キャッシュ・フローの推移



CCCの推移

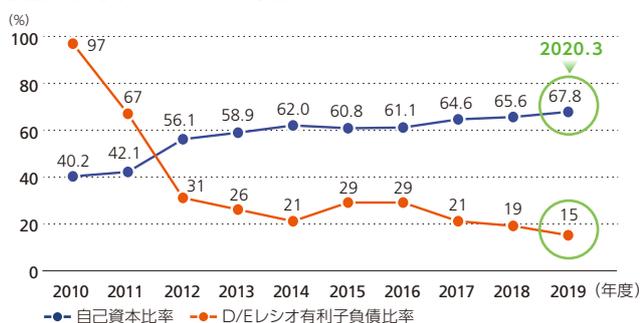


レバレッジ

■ 強固な財務体質構築

強固な財務体質構築の基本方針としては、自己資本比率 $\geq 60\%$ 、デット・エクイティ・レシオ(D/E)* $\leq 30\%$ の維持を目指しています。変化の激しい市場において、中長期の成長を支える強固な財務基盤は極めて重要です。当社の強固な財務基盤が評価され、2019年度末の格付(R&I: 格付投資情報センター)は、短期格付が「a-1」、長期格付が「A-」となっています。

自己資本比率、D/Eレシオ推移

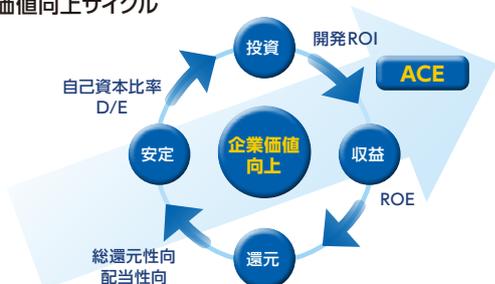


*3 デット・エクイティ・レシオ(D/E): 有利子負債/親会社の所有者に帰属する持分

企業価値向上サイクルの回転

収益性と効率性の向上を追求し、キャッシュ創出力を最大化することが企業価値向上の基本です。新製品開発やM&Aなどの戦略投資を積極的に行い、ソリューションの競争力強化と事業基盤の整備に取り組むことで高いリターンを獲得するとともに、株主還元の充実と強固な財務体質を構築することで、企業価値向上サイクルを回転させます。

企業価値向上サイクル



■ 株主還元

株主の皆さまに対する利益還元策については、連結当期利益の上昇に応じて、DOE (Dividend On Equity) 配当利

回り) を上げることを基本に、連結配当性向30%以上の配当を行うとともに、総還元性向も勘案した株主還元施策も機動的に行っていくことを基本方針としています。

過去10年間の配当込みの株主トータルリターン(TSR)は次のような結果となっています。

引き続き、株主資本コスト(7%)を上回るTSRを実現できるよう、成長戦略と適正な財務資本政策を実施していきます。

	過去1年	過去3年	過去5年	過去10年
TSR(年率)	-0.6%	35.1%	20.3%	19.8%
TOPIX配当込み	-9.5%	-0.1%	0.4%	6.0%

株主トータルリターン(TSR)の推移(過去10年)



また、剰余金については、5G市場における競争力強化、IoTを活用した産業分野への事業拡大、クラウドサービス市場等への事業展開および6Gをはじめとした次世代技術の獲得等の戦略的投資のための資金需要に使用する計画です。このような中長期的な成長に向けた積極投資により、企業価値を一層向上させて、株主の皆さまの期待に応えていきます。

TOPICS

2019年度の取り組みと成果

主力の計測事業において営業利益率20%を達成しました。これは主にアジア、日本地域で急拡大した5G開発需要を的確に獲得したことによります。この結果、全社の営業利益率は16.3%、ROEは14.9%に至りました。利益の改善を受けて、年間配当金を年初計画の22円/株から31円/株へと増額しました。また、収益性の改善と強固な財務体質が評価されて、2020年5月にR&Iによる長期格付(A-)の方向性が「安定的」から「ポジティブ」に変更されています。