財務・非財務ハイライト

売上高 (百万円) 120.000 107,023 80,000 40.000 2015 2016 2017 2018 2019 (年度)

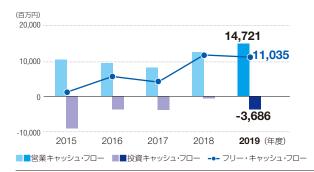
売上高は107,023百万円(前年度比7.4%増)となりました。計測事業にお いては、モバイル市場における5Gチップセットおよび携帯端末の開発需要 が順調に推移し、特にアジアの5G開発需要が拡大しました。PQA事業に おいては、国内・海外とも食品市場の品質保証プロセスの改善強化、自動化、 省力化に向けた設備投資需要は堅調であるものの、顧客先での製品の受入 検収期間が長期化した影響等により売上高が前年同期を下回りました。

1株当たり当期利益/1株当たり配当金・配当性向



2019年度の1株当たり当期利益は97.2円(前年度比32円増)、年間配 当金は31円(同9円増)、配当性向は31.9%となりました。連結当期利益 の上昇に応じてDOE (親会社所有者帰属持分配当率)を上げることを基 本にしつつ、配当性向30%以上を目標としており、期末配当および中間配 当の年2回の配当を行う方針です。

キャッシュ・フローの推移



2019年度の営業キャッシュ・フローは、税引前利益ならびに減価償却費及び 償却費の計上により資金が増加した一方、棚卸資産ならびに営業債権及び その他の債権の増加により資金が減少し、結果として14,721百万円のプラ スとなりました。投資キャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支 出が主な要因となり、3,686百万円の支出となりました。その結果、フリー・ キャッシュ・フローは11,035百万円のプラスとなりました。

営業利益/営業利益率



営業利益は17,413百万円(前年度比54.8%増)、営業利益率は16.3%と なりました。計測事業は、収益性の高い5G開発用測定器の売上割合が増 え、営業利益は15,148百万円(前年同期比60.9%増)、営業利益率は中 長期のガイドラインである20%を達成しました。PQA事業は、前年同期比 売上高が499百万円減少した影響で、営業利益は1,287百万円となり、前 年同期比322百万円減少しました。

ACE/自己資本当期利益率(ROE)



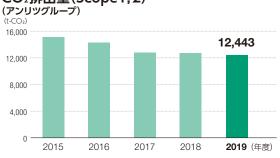
当社は、投下資本が生み出した付加価値を評価する当社独自の指標ACE (税引後営業利益-資本コスト)を各事業部門の業績評価の指標としています。 2019年度のACEは8,400百万円(前年度比115%増)で、「GLP2020」 最終年度の目標値である5,000百万円を上回りました。

有利子負債/親会社所有者帰属持分比率



IFRS第16号の適用に伴い、当連結会計年度からリース債務の残高が増加 したことにより、有利子負債が増加しました。しかし長期借入金を返済し たため、有利子負債残高は14,594百万円(前期末比1,840百万円減)と なりました。主に利益剰余金が増加した一方、その他の資本の構成要素が 減少し、親会社所有者帰属持分比率は67.8%となりました。

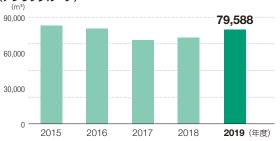
FSG



トップメッセージ

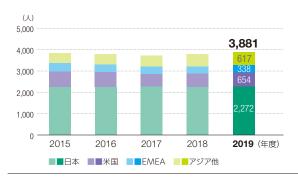
CO2排出量(Scope1,2)の98%以上を占めるエネルギー消費量の削減に 取り組み、順調に推移しています。今後も再生可能エネルギーを積極的に 導入し、自家発電・自家消費に努めていきます。2030年の長期目標を策 定し、SBTイニシアチブから承認を取得しました。また、2050年の長期 目標も策定しました。2019年度のCO2排出量は前年度から2.3%減少 し、12,443t-CO2となりました。





2019年度は、アンリツグループの水使用量が、前年度比で9.4%増加し ました。これは、生産量の増加に伴う時間外労働の増加のほか、Anritsu Company (米国カリフォルニア州) で、新規導入した生産プロセスでの水 使用の増加、州の節水政策が緩和されたことにより、景観維持のための植 栽への水やりを再開したことなどに起因します。

地域別従業員数



日本、米州、EMEA及びアジアの各拠点における事業セグメント(計測、 PQA、その他) ごとの人財リソースを適切に管理しています。人財は、「R&D」、 「製造・サービス」、「セールス・マーケティング」および「スタッフ」のカテゴ リで管理しており、四半期ごとに各拠点の従業員数の状況を取締役会で 報告しています。2020年3月末時点で国内従業員の割合は59%、海外 拠点従業員の割合は41%でした。

エネルギー消費量(原油換算)



アンリッグループ全体の総エネルギー消費量(原油換算)は、2018年度比 6.4%増加となりました。国内アンリッグループでも、総エネルギー消費量 は2.9%増加となりましたが、空調設備の運転条件見直し、高効率の空調 設備の更新などの削減施策においては、1.2%のエネルギー消費量を削減 しています。

太陽光電力発電量/消費量と自家発電比率



■■太陽光電力発電量(左軸) ■■太陽光電力消費量(左軸) -●- 自家発電比率(右軸)

再生可能エネルギーを重視し、2020年1月に厚木地区に57kWの太陽光発 電を増設しました。当社では新たに「Anritsu Climate Change Action PGRE 30」を策定し、SBT目標の達成を目指します(詳細は「ESGハイライト」 をご参照ください)。2019年度の太陽光電力発電量は、前年度から2.1%増 加し、246MWh (自家発電比率:0.9%) となりました。

*太陽光電力消費量=太陽光電力発電量-余剰電力(電力供給会社に無償提供) 自家発電比率=太陽光電力消費量/電力消費量

女性社員数と全社員に占める女性社員の比率 (国内アンリツグループ)



技術職、事務職を問わず、すべての職種で性別・ジェンダーを問わない採用 を行っています。「2020年度に国内新卒採用に占める女性割合を20%以 上にする」ことを目標に、2019年度の採用活動で女子学生に向けた広報 活動などに注力した結果、2020年4月入社の新卒採用数34名のうち女 性は11名で、女性の割合は32%となりました。

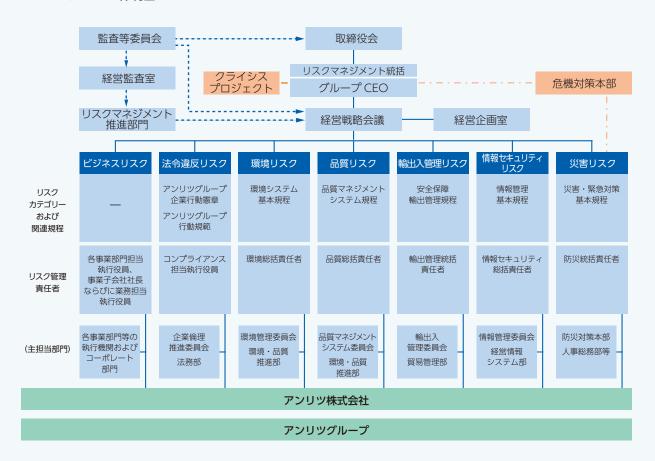
リスクと機会

アンリツグループのリスクマネジメント

近年の経済のグローバル化により、企業の事業機会はますます広がっています。この状況下で、社会的責務を担う企業には、より多面的なリスクマネジメント推進が求められています。アンリツグループが、グローバルに事業を展開し"利益ある持続的成長"を実現していくためには、事業に影響を与える可能性のあるさまざまなリスクに対処する体制を整え、リスクマネジメントを全社的に推進していくことが重要であると考えています。

アンリッグループは、リスクを「組織の収益や社会的信用など企業価値に影響を与える不確実な事象(必ずしも会社のマイナス要因となるだけではなく、適切に管理すればプラス要因ともなり得る事象)」と捉えています。リスクを適切に管理することは、経営上極めて重要な課題であると認識しており、アンリッグループとしてのリスク管理体制を整備しています。また、企業価値を維持、増大させ、企業の社会的責任を果たし、アンリッグループの持続的発展を図るため、経営者はもとより、全社員がリスク感性を向上させ、全員参加によりリスクマネジメントを推進する取り組みに注力しています。

リスクマネジメント体制図



当社に関連するリスクと機会

	リスクファクター	リスク・機会の内容	対応
市場環境	市場環境の変化に関連するリスク	リスク ・世界各地域での政治情勢の不安定化、景気の後退、天候不順、感染症の蔓延などによる市場環境悪化 機会 ・新たな通信方式・手段による対象市場拡大	・市場環境の変化を捉えた迅速な対応
	為替相場・資金調 達環境の変動に 関連するリスク	リスク・為替変動による製造コストの増加、円貨換算による業績への影響・金融機関の貸出姿勢や資金調達市場の状況変化による、資金調達コストの上昇	 為替変動に連動した最適調達・生産分 担の構築、通貨ごとの輸出入バランス 化など、為替変動に左右されない体質 の構築
事業活動	人財確保に 関連するリスク	リスク ・少子高齢化に伴う労働人□減少により、人財獲得競争が激化し、優秀な 人財を確保できない	国籍・性別、新卒・中途にこだわらない 採用の強化社内人財の育成強化
	技術・商品・ サービスに 関連するリスク	リスク ・新たな技術・商品・サービスの出現や、新規参入を含む競合激化などの 急激な環境変化 機会 ・新技術・新商品による需要創出・成長機会の獲得	・顧客ニーズの把握、開発の推進・オープンイノベーションの活用
	買収・他社との 提携等に関連する リスク	リスク ・ 提携・連携・M&Aの実行後の市場環境の悪化 ・ 対象企業の経営資源を十分に活かせないこと、円滑な連携ができないこと 機会 ・ 新たな経営資源の獲得による、事業領域の拡大や事業構造の転換の加速	・案件実施前の事業計画検証、デューデリジェンスの実施 ・買収後のフォローアップの徹底、事業環境の変化に応じた追加施策の実行
	商品・サービスの 品質と責任に 関連するリスク	 リスク ・商品の安全性に関する問題が発生した場合の賠償費用発生、ブランドイメージの低下 機会 ・顧客満足の実現による、ロイヤルティの醸成 	・品質マネジメントシステム、PDCAの徹底
	調達に関連する リスク	リスク ・ サプライヤーの経営状況の悪化、自然災害や事故の発生等による原材料・部品の供給不足・ 急激な需給環境の変化や為替相場の変動による調達価格の高騰機会 ・ 新たな部材調達による競争力強化や利益拡大	・資材調達基本方針の遵守 ・サプライヤーの複数化・地域的分散 ・長期契約の活用などによる調達価格の 安定化
	法的規制に 関連するリスク	リスク ・ 各地域における法規制の厳格化、法令解釈や運用方針の変更による事業活動の制限 ・ 法令違反が生じた際の課徴金等の行政処分、ブランドイメージの低下機会 ・ 各国の電波法対応による展開地域の拡大	• 「リスクマネジメント推進部門」による課題の抽出と解決の促進
	情報セキュリティに 関連するリスク	リスク ・ 不正アクセスやサイバー攻撃による機密情報の流出、生産ラインや物流システムの停止 ・ 損害賠償金や制裁金の支払い、対策費用の発生 機会 ・ 新しいITシステム導入による生産性向上	「情報管理委員会」による情報セキュリティ戦略の推進 情報セキュリティシステムの強化、秘密保持の徹底、外部からのアクセス制限、社内規定の整備や教育研修の実施
気候変動の環境	気候変動等の 環境に関連する リスク	リスク ・地球環境問題の深刻化による温室効果ガスの使用・排出基準や省エネルギー基準の強化 機会 ・環境ビジネスへの参入	 ・国際基準の遵守に加え、より厳しい自主基準の設定 ・市場動向・顧客ニーズの把握 ・徹底した省エネルギーの実践、老朽化した設備や建屋の更新によるエネルギーの効率化、再生可能エネルギーの積極的な導入
	固定資産の減損に 関連するリスク	リスク ・業績変動等による減損損失の計上	継続的な業績のモニタリング、対策の 実行
その他	自然災害等に 関連するリスク	リスク ・ 地震・津波・台風・豪雨などの自然災害による被災 ・ テロや暴動・戦争による、当社グループの事業拠点およびサプライチェーン、 顧客の被害 ・ 感染症の拡大	・施設の耐震化の推進、津波・大雨・洪水への対策・自然災害に対する防災訓練の実施・在宅勤務の推進や職場衛生管理の強化

中期経営計画

2020 VISION

グローバルマーケットリーダーになる

- アンリツらしい価値創造
- 事業創発で新事業を生み出す
- 新しい分野でアンリツの先進性を

中期経営計画の振り返り

GLP2012 (2010年度~2012年度)

- "利益ある持続的成長" を実現する
- ■計測事業を強化し、連結の営業利益率 10%を実現

GLP2014 (2012年度~2014年度)

- ■先進と信頼のグローバルマーケットリー ダーを目指して
- -成長ドライバーを確実にキャッチして、 "利益ある持続的成長"を実現する-

GLP2017 (2015年度~2017年度)

■Growth&Globalの継続的改善と Group Management力の強化

成長ドライバーを確実にキャッチして、 "利益ある持続的成長"を実現する-

2012年度

連結売上高900億円、営業利益90億円

- ■利益あるベースビジネスの拡大
- ■現在の収益の柱である成長事業での 収益拡大
- ■新たな成長分野でのビジネスの確立
- ■経営革新の継続によるコスト構造の改善
- ■財務基盤の強化と企業価値の最大化

2014年度

連結売上高1,100億円、営業利益190億円

計測事業

■モバイルブロードバンドサービス市場とア ジア市場を軸に競争力の強化に努め、売 上成長率7%以上を達成

PQA事業

●食品、薬品の品質保証分野で、今後巨大 な市場への成長が期待できるアジアおよび 北米を軸に、売上成長率7%以上を達成

連結売上高1,200億円、営業利益170億円

- ●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、グローバルマー ケットリーダーの地位を確立
- ■グローバル経営力強化により顧客に密着 した事業展開
- 無線、光、システムの統合ソリューション でアンリツの強みを発揮

POA事業

- ■海外ビジネスの拡大
- ■北米、アジアにおけるX線異物検査機を キーソリューションとした市場開拓

振り返り

ビジョン

計画骨子

- ■リーマンショックに伴う計測器需要の 落ち込みからの回復
- ■スマートフォンの拡大と製造用測定器市 場の活性化
- ■日米でのLTEサービス開始による開発市
- ■競合状況の好転、LTE開発市場に競争 力の高い商品を投入
- ■有線ネットワーク用測定器の不振
- ■スマートフォンの高機能化と汎用品化が 同時に、かつ急激に進行したことによりフ レイヤー間の競争が激化、合従連衡や事 業撤退が進行。日本市場が縮小し、アジ アのプレイヤーが躍進
- ■モバイルブロードバンドの進化は継続。 競争優位の最先端ソリューションの提供 により開発需要を獲得
- ■PQA事業では、現地生産体制や販売サ - ト体制の強化により海外売上比率 が40%に拡大
- ■スマートフォン市場の構造変化を背景に モバイル計測市場規模は、2012年のピー クに対して40%まで低下
- ■5G標準化の進展と5G商用化に向けた 動きの具体化に合わせ、2018年2月に 5Gの新製品をリリース
- ■フィリピンに開発センターを新設し、コスト パフォーマンスの高い5Gのサポートサー ビス提供の準備を完了
- ■PQA事業では新型X線検査機の投入や 現地生産体制、販売サポート体制の強 化などの積極的な展開により、売上高が 1.4倍、営業利益が4倍に増加

<計画>

2010年度: 売上高770億円

営業利益38億円、利益率5%

2012年度: 売上高900億円

営業利益90億円、利益率10%

<実績>

2010年度: 売上高779億円、

営業利益70億円、利益率9%

2011年度: 売上高936億円、

営業利益144億円、利益率15% GLP2012の主な経営指標の目標値を1年

前倒しで達成

<課題>

- ■汎用計測器のコモディティ化、デジタル 化による価格競争への対応
- ■モバイル市場の好調の持続性への疑問 とモバイル依存からの脱却
- ■3G用基地局建設・保守測定器の成長鈍 化と新たなソリューションの検討

<計画>

2012年度: 売上高945億円、

営業利益155億円、利益率16%

2014年度: 売上高1.100億円、

営業利益190億円、利益率17%

<実績>

2012年度: 売上高947億円、

営業利益157億円、利益率17%

2014年度: 売上高988億円、

営業利益109億円、利益率11%

- ■アンリッグループとして Growth&Globalの継続的改善
- ■海外拠点のリソースのグループ内での最 適活用
- ■モバイル市場でのリーディングポジション のさらなる向上
- ■日本と北米の計測ビジネスを再び成長 軌道へ
- ■中国、インドにおける新市場開拓
- ■PQAの北米市場戦略実現に向けた経営 資源の充実
- ■PQA事業の利益改善シナリオ

<計画>

2015年度: 売上高1,030億円

営業利益110億円、利益率11%

2017年度: 売上高1,200億円

営業利益170億円、利益率14%

2015年度: 売上高955億円,

営業利益59億円、利益率6%

2017年度: 売上高860億円、 営業利益49億円、利益率6%

<課題>

- ■経営構造改革の徹底
- ■5Gビジネスへの投資
- ■IoTビジネスに注力する組織の設立
- ■光デジタル新製品をTTMに投入

PQA事業

- ■最先端の品質保証課題の克服のための 積極的投資
- ■品質保証に貢献する新商品の開発
- ■グローバル企業との関係強化

成果と 課題

Anritsu Way トップメッセージ 企業価値創造 ビジネスレビュー ESG ファクトシート

● ワールドクラスの強靭な利益体質の実現

発揮

GLP2020

GLP2020 (2018年度~2020年度)

- "利益ある持続的成長" 路線を徹底する
- ■2020VISIONの実現に全力で取り組む
 - -成長ドライバーを確実にキャッチして、 "利益ある持続的成長"を実現する-

2020年度

連結売上高1,050億円、営業利益145億円

- ■5Gで競合に先行し、No.1T&Mベンダーになる
- ■5G利活用として成長が期待されるIoT/クルマ分野で新たな 収益の柱を育成
- ■クラウドサービスの拡大を支えるテストソリューションの創出

- ■X線異物検査機をキーソリューションとした欧米市場の開拓
- ■ローカライゼーションによる市場ニーズへの的確な対応と グローバルビジネス改革
- ■高付加価値ソリューションと海外ビジネス拡大による利益体質

売上高・営業利益計画

		GLP2020				
指標		2018年度 (*)	2018年度 (実績)	2020年度 (*)	2020年度 (計画)	
売上高	高	920億円	997億円	1,050億円	1,100億円	
営業和	刊益	66億円	112億円	145億円	175億円	
営業和	刊益率	7%	11%	14%	16%	
当期和	刊益	50億円	90億円	110億円	135億円	
ROE		7%	11%	12%	14%	
	売上高	600億円	682億円	700億円	770億円	
計測事業	営業利益	35億円	94億円	100億円	155億円	
3-310	営業利益率	6%	14%	14%	20%	
	売上高	235億円	231億円	260億円	240億円	
PQA 事業	営業利益	20億円	16億円	30億円	18億円	
July	営業利益率	9%	7%	12%	8%	

(参考) GLP2020想定為替レート: 1米ドル=105円、1ユーロ=125円 *2018年4月策定

中長期の事業戦略の基本方針

成長ドライバーを確実にキャッチして、"利益ある持続的成長"を実現する

	市場年平均成長率	ビジョン/成長ドライバー	中長期ガイドライン	
	(当社推定)	こグョン/ 成長ドブイバー	売上成長率	営業利益率
計測	3-5%	5G/IoT社会のリーディングカンパニーになる ① 5G, LTE-Advanced ② IoT/Automotive, Connectivity ③ IP Data Traffic/Cloud Services	≧7%	≧20%
PQA	3-5%	ワールドクラスの品質保証 ソリューションパートナーになる 異物検出から品質保証市場に拡大	≧7%	≧12%
連結	_	-	_	≧18%
ROE	_	-	≧1	5%



CTOメッセージ

未来を"はかる"で支える 次世代技術を研究します

未来を"はかる"で支える技術力を培うために、2020年4月に先端技術研究所を設立しました。オープンでイノベーティブな研究環境下で研究開発を進め、アンリツの「オリジナル&ハイレベル」を強化していきます。



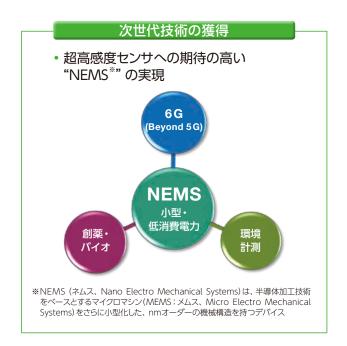
先端技術研究所の設立

アンリツが10~20年後の未来も"はかる"で社会を支え続ける企業であるために、"はかる"の高度化と領域拡張を目指して、2020年4月に先端技術研究所を設立しました。先端技術研究所では、10年後に必要な技術として6日に向けた

研究開発と、さらにその先に向けた基礎研究としてNEMSの実現に取り組みます。社外から研究リーダーを招聘するとともに、多様性に富むメンバーによるイノベーティブなチームで基礎的研究に取り組み、アンリツの「オリジナル&ハイレベル」を強化していきます。

先端技術研究所の取り組み





2030年の6G商用化に向けた技術開発

トップメッセージ

2019年の5Gトライアルに始まり、海外では2019年から、 日本でも2020年3月に5Gのサービスが開始されました。 5Gの華々しいデビューが期待されていた東京2020オリン ピック・パラリンピックは、残念ながら新型コロナウイルス感 染症の影響により1年延期となってしまいました。その一方 で、行動制限・新たな生活様式により、社会のデジタル化を 支えるためのICTインフラの高度化の重要性が高まり、5G への注目が高まっています。関心が高まるローカル5Gは 2019年12月に28GHz帯の免許申請が始まり、さらに Sub 6GHz帯の割り当て、屋外利用を可能とする方向での 議論、5G投資促進税制が整備されるなど、5Gの促進に 向けた施策が打たれています。2021年は東京オリンピック・ パラリンピック開催と同時に、満を持しての5Gブレイクの 年となることを期待します。

このように、5Gは始動したばかりですが、既に10年後を 見据えた6Gへの準備が世界中で始められています。5Gの 狙いは、4Gまでの通信基盤の高度化だけでなく、生活基 盤の一つとして人工知能やIoTとともに社会を変革すること です。6Gではさらにこれを発展させる基盤的技術を開発す ることが期待されています。

6Gのスタートは2028年ごろ、本格運用は2030年ごろ と予想され、同時期の実現が目標とされるSociety5.0の 社会では、フィジカル空間とサイバー空間の融合がさらに進 みます。フィジカル空間とは私たちが暮らす現実空間、サイ バー空間とはコンピューターやネットワークによって構築され た仮想的な空間のことです。現在の情報社会、すなわち Society4.0では、サイバー空間に存在するデータに人が インターネット経由でアクセスして情報やデータを分析して 活用してきましたが、Society5.0では、大容量のデータが 低遅延かつ高信頼でフィジカル空間とサイバー空間の間でや り取りされるようになります。これにより、いつでもどこでも

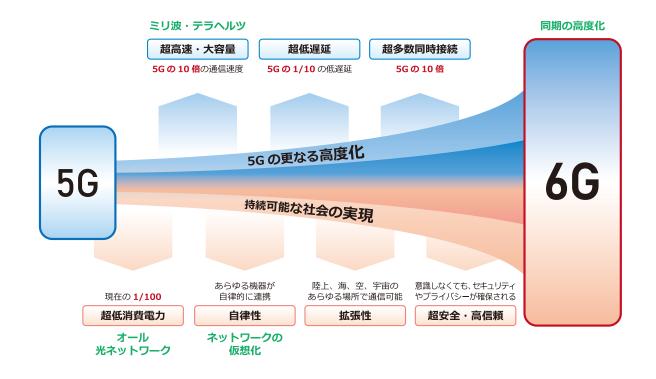
誰もが、超リアルに人・情報・モノにアクセスすることができ るようになり、働く場所や時間の自由度が高まります。既に、 コロナ禍のおり、業務ではオンライン会議が当たり前になり、 プライベートではリアルタイム音楽セッションが楽しめるなど、 フィジカル空間とサイバー空間の融合が進んでいます。さら に進むと、フィジカル空間の大量のデータがサイバー空間 に吸い上げられることでフィジカル空間が再現され、未来 が予測されます。それがフィジカル空間にフィードバックさ れることにより、次の行動の判断が可能となると言われてい ます。このような社会を実現するためには、あらゆる場所に おける多種多様なセンサからのデータを瞬時に収集し、解 析し、フィードバックさせる必要があります。この通信基盤と して期待されているのが6Gなのです。

6Gにはカバレッジ向上のために、地上だけでなく空・海な どあらゆる場所での通信を可能にすることが期待されます。

CPS (Cyber Physical System)



5Gと6Gの違い

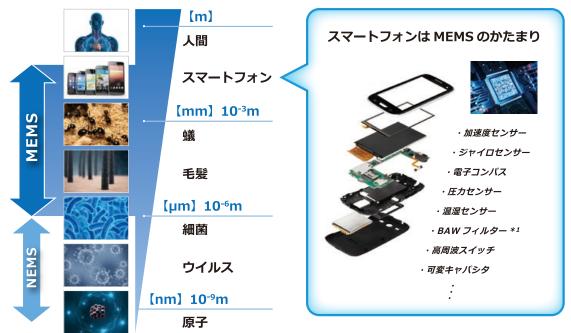


数値目標の一例としては、5G比で10倍の最高通信速度(1000億ビット/秒)、1/10の遅延(100マイクロ秒)、10倍の同時接続性(1000万デバイス/km²)とされています。そのほか、周波数有効利用、消費電力の低減、高信頼、高速移動についても目標を定めています。

これらの数値目標を実現する重要な技術に、ミリ波・テラヘルツ波の活用、時空間同期の高度化、ネットワークの完全仮想化、オール光ネットワークなどがあります。それぞれに技術課題があり、研究が進んでいます。これまでにも通信の高速化のためには、多値変調、多重化(MIMOなど)、広帯域化などが取り入れられてきました。それぞれに改良の余地はありますが、1000億ビット/秒を実現するためには広帯域化が必須となります。広帯域化のためには、利用可能な連

続した周波数帯域が必要となり、例えば10 GHzの連続した 帯域を確保しようとすると、100 GHz以上の周波数帯を利 用せざるを得ません。5 Gで利用されるミリ波より周波数が 高くなりますので、到達距離がさらに短くなり、直進性も高い ために通信エリアが限られます。このため、Massive MIMO の技術の向上と反射を生かした通信エリアの拡張など様々 なチャレンジがあります。また、周波数が高くなることで装 置実現の難易度も上がります。アンリツではこれまでもミリ 波測定技術を研鑽してまいりました。また、2019年より Beyond5 Gに関する研究開発を開始するとともに、2020 年から新たに6 Gを指向したミリ波基盤技術開発に着手い たしました。今後も、通信技術の発展を支えることで、皆さ まの生活基盤を支えてまいります。

MEMSとは



*1 BAW(Bulk Acoustic Wave)フィルター: 高周波フィルターの一種

NEMSの基礎研究への取り組み

中長期的な研究テーマとして、2020年4月よりNEMS実現 に向けた基礎研究を開始しました。NEMSとはナノメートル オーダーの機械構造を持つデバイスを指します。 NEMSより 一回り大きなものはMEMS、もしくはマイクロマシンと呼ば れ、スマートフォンでも、RF回路を切り替えるためのスイッチ、 向きや動きを検知するための加速度センサ、圧力センサなど、 多数利用されています。髪の毛の太さは50マイクロメートル なので、髪の毛の太さほどの機械部品が既に実用化されて いるということです。NEMSはこれよりもさらに小さいため、 より微小な変化を検出することが可能となり、例えば分子1 つをセンシングすることができるようになります。また、小型

化による消費電力の低減、低ノイズ化による高感度化といっ た効果もあります。NEMSの実現により、コロナウイルスを 含むウイルスやがんなどのバイオセンサ、花粉や放射線、二酸 化炭素などの環境計測用センサ、ウェアラブルデバイスなど、 非常に幅広い領域で応用が可能となります。このように NEMSには大きな期待がかかりますが、MEMSと比較して より微細な加工技術が必要とされるため、まだ技術が確立 されていません。NEMSは社会的にも学術的にも非常に意 義が大きく、"夢"がある技術です。アンリツは、十数年先の 未来に向けた技術と捉え、NEMSの実現を目指した基礎 研究に取り組みます。

計測事業



SWOT分析

- 光、伝送、無線、プロトコルにわたる通信・測定技術と製品群
- グローバルな開発・販売・サポートネットワーク
- 業界をリードするお客さまや取引先さまとの パートナーシップ

強み S W

機会

- 5G/IoT 利活用市場の開拓が途上
- スマートフォン関連市場への依存度の高さ

5Gのサービス拡大にともなう開発・製造・建設保守向け 設備需要の増加

- 社会生活のリモート化による非通信産業分野でのIoT利用促進

脅威

- 新型コロナウイルスの感染拡大による 経済活動の縮小
- 貿易と地政を巡る緊張の増大
- 急激な円高によるコスト競争力の低下
- 特定顧客の盛衰

事業領域

アンリツは今年125年を迎える長い歴史の中で、情報通信の未来を切り開くイノベーションを起こし、オリジナルでハイレベルな製品を社会に送り出すことで、通信技術の進化に貢献してきました。計測事業は通信用機器と設備の品質保証に不可欠な測定器群およびシステムを世界中のお客さまに提供しています。

- スマートフォンに代表されるモバイル通信市場で、チップ セット開発、デバイス開発、国際規格適合試験、製造検 査に至る全フェーズでテストソリューションを提供。
- モバイルネットワークを構成する基地局をはじめとする

各種通信装置・機器の製造や建設保守用の測定器を有線・無線の領域にわたって幅広く提供。

- クラウドコンピュータからインターネットを介して高精細な映像や画像を高速で提供するネットワークデバイスの性能評価用および製造検査用測定器を提供。
- IoT化する自動車、家電および産業用設備に搭載される通信モジュールのコネクティビティ品質の評価や保証に必要な測定器およびシステムを開発用、製造検査用に提供。
- 通信事業者のネットワーク稼働状況を可視化し、障害分析や容量拡充といったネットワークオペレーションの向上に貢献するモニタリングソリューションを提供。

市場環境と事業機会

■社会活動のリモート化が促進

2019年に米国、韓国から始まった5Gサービスはその後 中国へ広がり、世界各国が本格導入に向けて動いています。 新型コロナウイルスという、人類が経験している世界的な 困難の中で、通信を利用した新しい生活形態が注目されて います。対面型が前提であった多くの販売、サービス提供 がオンライン型へと変わりつつあり、それは教育、医療にま で及びつつあります。このようなリモート型の社会活動(非 対面経済) が今後促進されると、高精細な映像・画像情報 を通信で提供するニーズが高まることが予想されます。

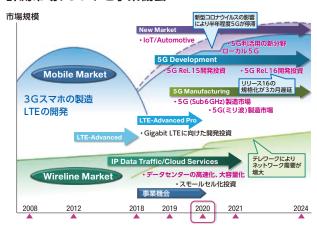
■多様化する情報通信利用

各種社会活動のリモート化により、SNSや動画共有、オン ラインミーティングなどのデータトラフィックは急激に増加 しています。4K/8K動画などのデータセンターからの大容 量通信サービス、VRによるイベントの中継、自動運転に代 表される各種IoTのサービスなどが実用化されてくるにつれ、 ネットワークのさらなる高速化が求められます。現在でも見 られる画像の乱れや遅延といった課題は一層大きなものに なることが想定され、このような社会ニーズを満たす通信 キャリア、通信機器・装置メーカーを品質面から支えるため の測定技術も高度化・複雑化していきます。

■ より快適で高品質な情報化社会を目指して

より便利で快適な環境が情報通信に求められる中で、無線 の5G、有線の400Gbpsイーサネット、各種小電力無線が その実現手段として期待されています。アンリツが培ってき た4G、5G、イーサネット、ワイヤレスLAN、Bluetoothの 測定技術とモニタリングの技術はこれらの大容量・高速通信 ネットワークの品質を漏れなく支えています。今後はローカ

計測市場トレンドと事業機会



ル5Gといったお客さまのユースケースの広がり・多様化に 応じたテストソリューションの提案を進めるとともに、将来 の6Gに向けた技術の習得・蓄積にも取り組んでいきます。

成長戦略

■ GLP2020基本方針

中期経営計画GLP2020では、(1)5G. LTE-Advanced. (2)IoT/Automotive, Connectivity, (3)IP Data Traffic, Cloud Servicesの3つを利益ある持続的成長のドライ バーとして位置付けています。その中でも5Gはこの中核 を担う事業でお客さまのユースケースの広がりに応じてテ ストソリューションの幅も広げていく必要があります。計測 事業はR&D投資の対売上比率14%を維持しつつ、5Gと 世界的なブロードバンドニーズに対応して高度化されるイー サネット、コネクティビティ等の発展に向けた投資を積極的 に行います。サポート体制、販売体制といった製品開発以 外の領域でも拡充を図り、お客さまとのパートナーシップを 高めていきます。

計測事業の領域



モバイルコミュニケーション 2G,3G,4G&5G



オートモーティブ IoT コネクティビティ



クラウドコンピューティング ハイスピードバス



ネットワーク建設・保守



RFµ/mmWave デバイス/コンポーネンツ



诵信事業者 ネットワークモニタリング

GLP2020事業進捗とBeyond2020に向けて









2020年度の取り組み

5Gビジネスの競争力強化に注力して成長機会を獲得 ・グローバルな開発体制・顧客サポート体制の充実

・コンフォーマンステストシステム事業の推進



■ 2019年度の成果

GLP2020の2年目である2019年度は売上高752億円、 営業利益率20%となり、期初計画であった売上高690億 円、営業利益率12%を大幅に上回りました。これは5G商 用化の開発需要を捉えたことが主要因ですが、とりわけア ジアを中心に立ち上がった5Gサービスに対応した通信機 器の開発需要に応えたことが業績に大きく寄与しました。

■ GLP2020の最終年度の取り組みについて

2020年度は2019年度末から始まった新型コロナウイルス の影響が上半期まで及ぶものの、下半期ではその影響がなく なることを前提に、GLP2020の完遂とGLP2023に向けた ガイドラインとしての目標である売上高770億円、営業利益 率20%の達成に向けて邁進していきます。本年度は2019 年度に取り組んだ5G商用開発のビジネスに商用サービスに 関わるコンフォーマンス試験の需要が加わります。そして、サー ビスを開始する事業者の数が増えるに従い、需要は増加する と考えられることから、顧客基盤拡大に向けて取り組んでい きます。5Gの普及にともない、競争も激しくなると想定して おり、関連製品の競争力強化にも注力していきます。また、 5G以外にもさらに速度が上がる400Gbpsイーサネット、クラ ウドコンピューティング、ワイヤレスLAN等の分野に向けた テストソリューションへの積極投資も行い、通信ネットワーク 全体の大容量・高速化を支える製品展開を進めます。

Beyond 2020 に向けて

5Gでは超低遅延や多数同時接続といった特徴があり、こ れにより今までは実現が困難だった自動車、医療、製造業、 建設業等での情報通信技術の活用が可能となります。多く の実証実験が行われており、さまざまなユースケースが出て くると想定しています。当社は一部の先行するサービス事 業者、製造関係のお客さまとの初期検証活動を行っており、 従来からのスマートフォン関係以外の領域へと活動の幅を 広げ始めています。当社計測カンパニーのコア・コンピタンス である「つなげる技術」と「はかる技術」を活かし、異業種 でプレゼンスの高いお客さまとの協業やM&Aを通して5G 利活用の分野での事業拡大を目指します。

収益面で成長を支える仕組みも強化していきます。具体 的には、海外の開発拠点へのリソース配分強化による費用 対効果の改善、販売チャネルの増加による顧客ベースの拡 大(新市場からの収益増)、製造拠点の所在地に拘束され ないフレキシブルな生産体制の構築(ロケーションフリー生 産)、調達先各社との提携による主要部品の複数国生産(調 達リスク回避) といった取り組みを強化し、全体最適化・効 率化を推進していきます。

これら一連の取り組みにより、Beyond2020の目標と して売上高1,000億円、営業利益率20%を目指します。

Anritsu Way トップメッセージ 企業価値創造 ビジネスレビュー ESG ファクトシート

事業を通じて解決する社会課題





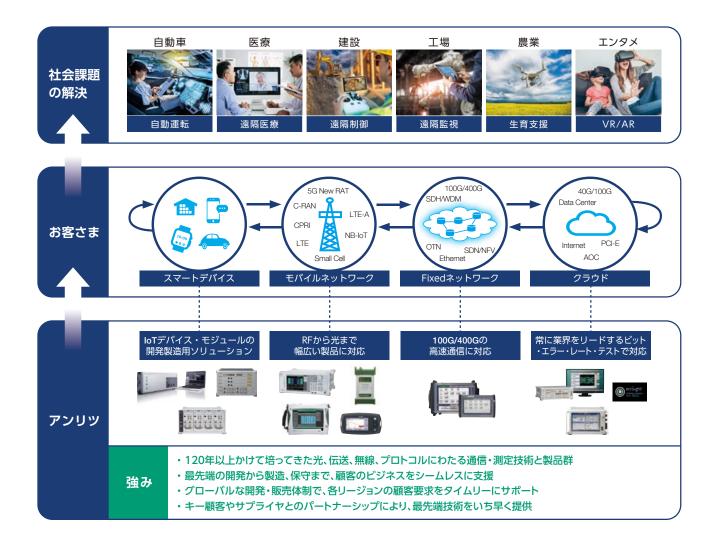
■ 社会課題の背景

SNSや写真共有・動画配信など、インターネットを通じたコ ミュニケーションは、社会と「つながる」ツールとして欠かす ことのできないものとなっています。その「つながり」を実 現している通信ネットワークは日々進化を遂げ、高速・大容 量、超低遅延、多数同時接続を実現する5Gの時代に入っ ています。5Gは、スマートフォンやタブレット端末の高度化 に加え、医療、農業、自動車、防災などの産業分野で利活 用され、情報格差、交通事故防止、労働者不足などさまざ まな社会課題を解決し、社会のサステナビリティを実現す る通信インフラとして期待されています。

■ アンリツの取り組み

計測事業が推進するオリジナルでハイレベルな製品づくり による付加価値の提供は目標9(産業と技術革新の基盤 を作ろう) に合致しています。IoTによる利活用を含めた 5Gでのビジネス拡大を通じて目標11(住み続けられるまち づくりを)への貢献度を上げていきたいと考えます。また、 お客さまとのパートナーシップ、環境配慮型の製品づくり、 海外オペレーションの強化への取り組みにより、アンリツ グループで取り組む「SDGsに代表される社会課題の解決」 の一翼を担っていきます。

情報通信が高度に発展した社会では安全、省エネをはじ め、多くの社会的課題が解決できる可能性があります。当社 の測定技術は、通信の品質を高めるソリューションの提供 を通じて、便利で安心な生活の実現のために役立っている と考えています。引き続き、5Gのみならず保有する技術を 最大限活用して持続可能な社会づくりに貢献していきます。



PQA事業



SWOT分析

新型コロナウイルスの流行は、中長期的に生産ラインの自動化・省人化を促進すると考えられ、食品・医薬品の品質保証にまつわる需要は、 今後も拡大していくと予測しています。

強み

- 生産ライン上での高速・高精度な品質検査技術
- 多様な現場環境に検査機を適応させるエンジニアリング対応力
- 日本国内の充実した保守サービス体制と熟練技術者
- 国内食品検査市場における実績とトップクラスの市場地位
- X線検査機の米州におけるトップクラスのシェア
- 「安全・安心」な食品に関するニーズの世界的な高まり
- 衛生向上を目的とした生産ラインの無人化/省人化 • 家庭内消費へのシフトによる加工食品の需要拡大
- 人工知能やIoTなどの革新的技術の急速な発達
- 高度な品質保証を求める医薬品製造業への伸びしろ

- 欧米などの大市場における市場認知度
- 欧米市場の要求にマッチする商品ラインナップ

機会

脅威

弱み

- 欧米などの大市場における強力な競合
- 新型コロナウイルスの感染拡大による食品関連設備 投資の一時的純化

事業領域

PQA事業は、生産ラインにおける品質検査システムの開発、 製造、販売、保守サービスを行っており、現在は売上高のお よそ8割が食品産業向けのビジネスです。

私たちが日常手にする加工食品の多くは食品企業の工場 で生産されており、「安全・安心の品質保証」と「生産性向 上による安定供給」が、食品企業の社会的使命になってい ます。

PQA事業のソリューションは、お客さまそれぞれの生産環 境にマッチする最適な品質検査方法の提案や、品質データ を活用する情報システム、検査機器を常に良好な状態で使 用していただくための保守サービスなど、お客さまの品質保 証活動をトータルにサポートし、生産性と品質向上に貢献し ています。

市場環境と事業機会

PQA事業の主なお客さまである食品加工産業は、グローバ ルベースで十数万事業所にのぼります。食品産業における品 質保証に関わるニーズはグローバルに広がり続けています。

2020年1月ごろから顕在化した新型コロナウイルスの流 行は、短期的にはPQA機器の設備投資にもマイナスの影 響を及ぼしますが、世界的な景気後退は否定できないもの

「パッケージング」とも呼ばれる工程。ちなみに、ポテトチッ プスの袋などは枕の形に似ているので「ピロー包装」と呼 ばれ、広く用いられている形態です。 包装された複数個の商品を段ボール箱 生産ラインの一例 などに詰めます。 オートチェッカ 00g~ $\bigcirc\bigcirc$ g バラバラの重さのも のを組み合わせ、一 定範囲量にします (組み合わせ計量)。 質量は?異物は?etc.

> 正しく計量されたか、それがきちんとパッケージに入ったかを調べるのが 質量検査。異物検査では、金属や樹脂などの混入を調べます。X線検査機 では、クッキーなどの割れや欠けも検査できます。また、これらの検査機や 計量機と連携する生産管理用のソフトウェア「QUICCA」もあります。

の、中長期の視点では生産ラインの自動化・省人化を促進 すると考えられ、食品・医薬品の品質保証にまつわる需要 は、今後も拡大していくと予測しています。

トップメッセージ

PQA市場を地域別に見ると、日本の消費者は「安全でお いしく手軽な食品」を求める傾向が強く、大手食品企業は より確かな品質保証体制の構築に投資しています。トレーサ ビリティやフードディフェンスなど、食品サプライチェーン全 体で安全・安心を保証する取り組みが進んでいます。

北米では、大手企業を中心にX線検査機の導入が続いて おり、特に食肉市場においては残骨の検査需要が拡大してい ます。最も古くから品質検査が定着し管理基準が標準化さ れている欧州では、安定的な品質検査需要が続いています。

中国やアセアン諸国では、包装済み食品の流通拡大により、 「安全な食」に対するニーズが高まっています。 グローバル 食品企業や地域のトップメーカーを中心に今後も品質検査 需要の拡大が見込まれます。

成長戦略

■ GLP2020の基本方針

GLP2020では2020年までの3年間をワールドクラスの 品質保証ソリューションパートナーとして、世界のお客さま から最初にお声がけいただける企業に飛躍するための準備 期間と位置付けています。

「グローバルな事業展開」、「品質保証ソリューションの 顧客価値創造」、「先進顧客との共創・発展(envision: ensure)」を基本方針とし、2020 VISIONの達成と、その 先へと続く利益ある持続的成長を目指します。

この目標を実現するための取り組みとして、「X線検査機 をキーソリューションとする欧米先進国市場や医薬品製造市 場の開拓」や、「ローカライゼーションによる市場ニーズへの 的確な対応とグローバルビジネスへの変革」を進めています。

■ 2019年度の振り返り

昨年末まで、市場環境は比較的良好であり、受注も堅調に 推移しました。一方、納品からお客さまから検収をいただく までの期間は長期化の傾向にあり、受注に比べて売上高は 伸び悩みました。また、海外市場では、競争が激しさを増す なか、受注から納品までのリードタイムが原因となり、当社 製品をお選びいただけなかったケースが目立ちました。

この状況を受け止め、持続的な成長軌道に再び乗るため の取り組みとして、北米地域において、モジュール化したユ ニットの在庫を現地に保管し、お客さまの要望に応じて組 み合わせることで、多種多様な製品を柔軟に提供できる体 制を構築し、製品供給リードタイムの大幅な改善を図りま した。

また、事業の付加価値を高め、収益性を改善する取り組 みとして、人工知能や信号処理、ロボット搬送などの自動 化技術の獲得に注力したほか、ターゲット市場に向けた ソリューションの開発に取り組みました。2019年度に販売 を開始した主な新製品は次の通りです。

- 鶏肉市場向けにサニタリー性を高めたデュアルエナジー センサX線検査機 [KXE7522]
- 医薬品市場向けに錠剤やカプセルの異物混入検査に特化 した金属検出機 「KDS1004PSW」

GLP2020事業進捗とBeyond2020に向けて





2020年度の取り組み

- ・米州・欧州の販売拠点強化
- ・ソリューションのプラットフォーム化推進



• 医薬品向け総合品質管理・制御システム「Quicca Pharma」







デュアルエナジー センサX線検査機 「KXE7522」

錠剤・カプセル用 金属検出機 「KDS1004PSW |

医薬品向け 総合品質管理・制御システム 「Quicca Pharma」

GLP2020最終年度の取り組みについて

2020年度については、前年度の業績と直近の厳しい外部環境から、GLP2020の目標に掲げたセグメント売上高260億円、営業利益30億円の実現は困難であると判断し、苦渋の決断ながら、業績予想を売上高240億円、営業利益18億円へと下方修正しました。

当面は、従業員とお客さまの新型コロナウイルスの感染防止に十分留意しながら、利益ある持続的成長を目指し、事業のグローバル化と高収益化に向けた構造改革を進めます。

食品産業に携わる企業の一員として、食品の安定供給に日々奮闘されているお客さまへの保守サービスを継続するとともに、対面営業に代わる販売促進策の強化、例えばウェブ上での製品説明会やセミナー、メールマガジンなどによる情報提供に注力します。

新型コロナウイルス収束後の需要回復・ニーズの変化を見据え、生産ラインの自動化・省人化に貢献する新たなソリューションの開発に努めます。また、海外事業比率50%の実現

を目指し、世界各地のお客さまに柔軟かつ迅速に商品と サービスを提供する体制へ組織構造を改革していきます。

Beyond 2020 に向けて

PQA事業は「ワールドクラスの品質保証ソリューションパートナーになる」ことを目指しており、セグメント売上高300 億円を当面の目標としています。

新たなセンサーの開発やAIのほか、画像・信号解析技術の研究開発に投資して、オリジナルでハイレベルな高付加価値ソリューションを追求するとともに、顧客価値の高い新製品を次々に商品化するための商品プラットフォームの整備を進めます。

食品市場と医薬品市場の二本柱に育てる方針のもと、欧米先進国市場や医薬品製造市場でのビジネスを優先的に拡大することで、目標である営業利益率12%の実現を目指します。

欧州では、既に活動しているオランダおよび英国の事業 拠点を中核に、欧州主要各国に対する販売保守網を強化 していく方針です。

医薬品市場については、食品市場で培ったインライン検査技術を基礎に、医薬品特有のご要求に適応した検査機の品揃えを拡充します。また、販売店やエンジニアリング企業との協業を推し進めることで、医薬品市場における事業の拡大を図ります。

Anritsu Way トップメッセージ 企業価値創造 ビジネスレビュー ESG ファクトシート

事業を通じて解決する社会課題





社会課題の背景

近代に入って急速に発達した食品加工技術により、食品 は食材を購入して家庭で調理するものから流通する商品 へと姿を変え、人々の生活を便利で豊かなものにしていき ました。

一方、食品が大量に流通するようになると、食べられるこ となく廃棄される、いわゆる「食品ロス」が増え、社会問題 としてクロー ズアップされています。SDGsのターゲット 12.3には、持続可能な消費と生産のパターンを確保するた めの具体的な目標として、「1人当たりの食料の廃棄を半減 させ、収穫後損失などの生産やサプライチェーンにおける食 品口スを減少させる」ことが掲げられています。これにとも ない、多くの食品製造企業が、商品の「おいしさ」や「安全・

安心」に加え、いかに食品ロスを減らすかを重要な課題に 挙げています。

■ アンリツの取り組み

食品工場では、ファクトリーオートメーションにより高速か つ大量に食品を加工して出荷しています。

商品である加工食品の「安全・安心」を保証するには商品 一つひとつを検査する必要があり、以前は検査工程に多く の作業者を配置して出荷検査を行っていました。しかし、人 手による検査は、個人差や疲労による集中力の低下などの 問題もあります。

アンリツは、加工食品の生産ライン上での品質検査を自 動化するとともに、食品ロスの減少につながるソリューショ ンの提供を目指しています。これからも高度な品質保証ソ リューションを提供し、お客さまとともに、誰もが安全で安 心して暮らせる社会、食品ロスの少ない持続可能な社会の 実現に貢献していきます。

社会課題 の解決



食品・医薬品の品質保証の高度化を通じて、

- ・安全で安心して暮らせる社会
- ・食品ロスの少ない持続可能な社会



お客さま













アンリツ



強み

- 生産ライン上での高速・高精度な品質検査技術
- ・多様な食品製造環境に検査機を適応させるエンジニアリング力
- ・日本国内の充実した保守サービス体制と熟練した保守エンジニア
- ・日本国内の食品検査市場における実績とトップクラスの市場地位