

リスクと機会

リスク

■ 顧客の投資抑制や投資戦略の変更による市場環境悪化 (5G商用化鈍化の恐れ、顧客の設備投資サイクルによる業績変動)

■ 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

■ 新たな技術・商品・サービスの出現、新規参入を含む競争激化などの急激な環境変化

■ アンリツグループの持続的成長に必要な能力および多様性を持った人財の獲得困難、もしくは流出

■ 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

■ 地球環境問題の深刻化による温室効果ガスの使用・排出規制や省エネルギー基準の強化

■ サプライヤの経営状況の悪化、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
 ■ サプライヤの「CSR調達」未対応

■ 不適切なプレミアムを支払うことによる財務的リスク
 ■ 提携・連携・M&Aの実行後の市場環境の悪化
 ■ デューデリジェンス不足、PMIの失敗

リスクへの対応

■ 投資サイクルに依存しないビジネスの拡大・成長(ビジネスポートフォリオの見直し)

■ 品質マネジメントシステム、PDCAの徹底
 ■ 高品質の測定ソリューションの提供

■ 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
 ■ 先端技術研究所の設立
 ■ ビジネス拡充のためのM&A・アライアンスの推進

■ 多様な人財の積極的な採用
 ■ 従業員の自発的成長を支援する教育研修体系の整備
 ■ ライフワークバランスを重視し、働き方や価値観の多様化に対応した労働環境の整備

■ 各事業に関わる法規制の課題抽出と解決の推進

■ 国際基準の遵守に加え、より厳しい自主基準の設定
 ■ 温室効果ガス削減に向けた長期計画と推進 (再生可能エネルギー自家発電比率の向上: PGRE 30)

■ 資材調達基本方針の遵守
 ■ サプライヤの複数化・地域分散化
 ■ 長期契約の活用などによる調達価格の安定化
 ■ サプライチェーン・デューデリジェンスの強化
 ■ CSR調達に係るサプライヤへの情報発信、教育

■ 案件実施前の事業計画検証、十分な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

機会

■ 新しい事業機会への進出

- 高品質の測定ソリューションの提供による顧客満足の実現とロイヤルティの醸成

■ 新技術・新商品による需要創出、成長機会の獲得

- 従業員のスキルアップや、働き方の見直しなどによる多様な人財の獲得によるイノベーション

- 各国の電波法対応による展開地域の拡大（通信計測事業）

- 顧客サイドのHACCP等食品品質関連法令への対応に即した製品サービスの提供（PQA事業）

- 環境ビジネスへの参入（環境計測事業）
 - ・ダム・河川のモニタリング
 - ・エネルギー関係（電気自動車、蓄電池の安全性の評価など）

■ 新たな部材調達による競争力強化や利益拡大

- ・MEMS
- ・サプライチェーン（分散調達）

- 新たな経営資源の獲得（M&Aなど）による、事業領域の拡大や事業構造の転換の加速
 - ・EV、電池の計測

マテリアリティ



強固なビジネス基盤の構築

- ・適切な財務マネジメント
- ・新領域の開拓による事業ポートフォリオの最適化



顧客との強い信頼関係の維持・構築

- ・「はかる」ことへの真摯な対応
- ・顧客のニーズの的確な把握
- ・グローバル顧客との直接的な対応
- ・最新技術に適應したソリューションの提供



先端技術の獲得と活用

- ・事業ポートフォリオの最適化に寄与する新規領域への活用
- ・社会課題を解決できる商品サービスの開発
- ・次世代技術（6G、NEMSなど）



多様な人財

- ・新しい発想、イノベーションの創出
- ・幅広い優れた人的能力の獲得
- ・人種、性別、年齢等にとらわれない人財の活用



グローバルな組織体制の構築



環境配慮型ソリューションの開発

- ・環境貢献型の製品サービス



環境・社会に配慮した生産体制