

アンリツ統合レポート

Anritsu Integrated Report

2026

(2025 年度)

アンリツビジョン

企業理念



サステナビリティ方針

私たちは「誠と和と意欲」をもってグローバル社会の持続可能な未来づくりに貢献することを通じて、企業価値の向上を目指します。

- 1 長期ビジョンのもと事業活動を通じて、安全・安心で豊かなグローバル社会の発展に貢献します。
- 2 気候変動などの環境問題へ積極的に取り組み、人と地球にやさしい未来づくりに貢献します。
- 3 すべての人の人権を尊重し、多様な人財とともに個々人が成長し、健康で働きがいのある職場づくりに努めます。
- 4 高い倫理観と強い責任感をもって公正で誠実な活動を行い、経営の透明性を維持して社会の信頼と期待に応える企業となります。
- 5 ステークホルダーとのコミュニケーションを重視し、協力関係を育み、社会課題の解決に果敢に挑んでいきます。

経営ビジョン

「はかる」を超える。限界を超える。共に持続可能な未来へ。

「はかる」を超える。

アンリツは、「はかる」を極めていくと同時に、外部の異なる発想や技術をさらに掛け合わせ、従来の「はかる」を超えた、更に高い価値や新領域を創造していく。

限界を超える。

社員一人ひとりの情熱と挑戦で、自らの殻を打ち破り技術だけでなく、組織のあらゆる場面でブレークスルーを生み出し、事業のこれまでの限界を超えて、アンリツは変貌し続けていく。

共に持続可能な未来へ。

これからのアンリツは、持続可能で魅力的な未来を次世代につなぐため、社員、お客さま、そして関係するあらゆる人々と共に、社会課題の解決に果敢に挑んでいく。

目次

Anリッツビジョン

1 目次、この統合レポートの読み方、編集方針

Who We Are

第1章 価値創造ストーリー

3 Anリッツの強み、価値創造の全体像

4 Anリッツのあゆみ/つなぐ技術、進化の歴史

6 Anリッツロードマップ

7 At a Glance

8 Anリッツの事業構成

9 Anリッツの価値創造ストーリーの概要

10 Anリッツ価値創造モデル

11 「マテリアリティ」と「リスクと機会」

How We Create Value

第2章 2030年に向けた成長戦略と価値創造の実行

14 社長メッセージ

18 中期経営計画振り返り

19 中期経営計画GLP2026

21 CFO メッセージ

25 ビジネスモデル

27 通信計測事業

30 PQA 事業

33 環境計測事業

36 センシング&デバイス事業

38 人材戦略

41 特集: AI時代の信頼を支える、Anリッツの計測技術

43 研究開発/知財戦略

Our Foundation for Value Creation

第3章 持続的成長を支える経営基盤

45 ステークホルダー・エンゲージメント

47 環境・気候変動への取り組み

50 サプライチェーンにおける人権の尊重

51 社外取締役座談会

53 コーポレートガバナンス

61 役員一覧

63 コンプライアンス

64 リスクマネジメント

The Data Supporting Our Growth

第4章 価値創造を裏づける財務・非財務データ

66 財務ハイライト

67 非財務ハイライト

68 11年間の要約財務情報

70 ESG データ

72 MD&A

75 用語解説

76 第三者保証/外部評価

77 真正表明

78 投資家向け情報

この統合レポートの読み方

Anリッツのビジョンについて

Anリッツは、創業以来変わらぬ姿勢でくみ続けてきた経営理念のもと、新たな経営ビジョンと経営方針およびサステナビリティ方針を掲げました。中期経営計画GLP2023からGLP2026、そして2030年度 2,000億円企業達成に向けた成長戦略を「Anリッツロードマップ」として示しています。

→ Anリッツビジョン、P.6 Anリッツロードマップ

価値創造の仕組み

Anリッツは、保有する技術や資本を活用し、社会課題の解決に貢献する企業活動を行っています。最先端技術を継続的に取得し、当社のポジションを確立するビジネスモデルで、通信計測・PQA・環境計測・センシング&デバイスの4事業を展開しています。

→ P.9 Anリッツの価値創造ストーリーの概要、P.25 ビジネスモデル

中期的な成長に向けた取り組み

中期経営計画GLP2026は、GLP2023で育てた新しい芽を事業の柱へと成長させ、ビジョンである2030年度に2,000億円企業となるための重要なマイルストーンです。6Gと3つの新領域のビジネス「EV/電池」、「産業計測」そして「医薬品」のビジネスを重点的に拡大します。

→ P.19 中期経営計画GLP2026

財務の状況

GLP2026では、企業価値向上の指標としてROEを重視し、収益性の改善、M&Aによる効率性向上、社債格付Aを活かした資金調達により、ROE12%の達成を目指しています。厳しい環境下でもROE10%以上を維持し、持続的成長を図ります。

→ P.21 CFOメッセージ

人材戦略

経営戦略である新領域ビジネスの重点的な拡大に向け、そのための人材確保と育成を人材戦略の最重要課題として人的資本を最大化するための取り組みを進めています。

→ P.38 人材戦略

気候変動への対応

気候変動への対応を重要課題と位置づけ、環境課題の解決に取り組んでいます。取締役会が気候変動全般に関する課題や取り組みを監督し、再生可能エネルギーの導入や温室効果ガス削減目標の設定・進捗管理を推進しています。2025年度には再生可能エネルギー自家発電比率13.0%を達成、また、CDPの最高評価「Aリスト企業」に2025年、2年連続で選定されるなど、持続可能な経営に国際的な評価を得ています。

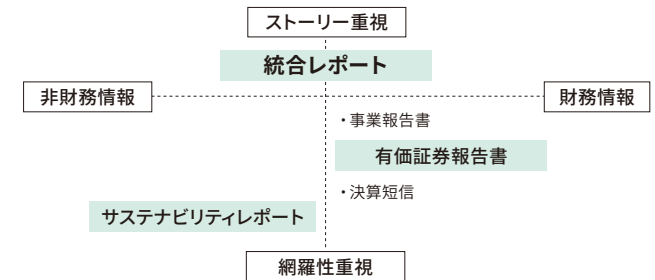
→ P.47 環境・気候変動への取り組み

取締役会の役割とコーポレートガバナンス体制

取締役会は経営の重要な意思決定を行い、業務執行の監視・監督を通じてコーポレートガバナンス体制を支えています。「コーポレートガバナンス」では、取締役会の構成や委員会の活動、役員報酬、リスク管理、サステナビリティに関する取り組みなどを包括的に説明しています。

→ P.53 コーポレートガバナンス

■コミュニケーション・ツール



コミュニケーション・ツールは、AnリッツWebサイトの「投資家のみなさまへ」>「IR資料室」に掲載しています。どうぞご覧ください。

URL: <https://www.anritsu.com/ir>



■編集方針

お客さま、株主・投資家、取引先、従業員をはじめとするステークホルダーの皆さまに、Anリッツグループが目指す安全・安心で豊かなグローバル社会を実現するための取り組みについてより一層ご理解いただくことを目的として、2015年度より財務要因と非財務要因を一体的に伝える統合レポートを発行しています。本レポートの制作にあたっては、IIRC^{*1}などの国際的なフレームワーク、GRI^{*2}のスタンダード、経済産業省の「価値協創ガイダンス」などを参考としています。

また、本レポートでは、「Anリッツグループ」「Anリッツ(株)」「国内Anリッツグループ」「海外Anリッツグループ」を以下の意味で使用しています。

- ・「Anリッツグループ」: Anリッツグループ会社全体
- ・「Anリッツ(株)」: Anリッツ株式会社単体
- ・「国内Anリッツグループ」: Anリッツ株式会社および日本国内に拠点を置くグループ会社
- ・「海外Anリッツグループ」: 海外に拠点を置くグループ会社

*1 IIRC: International Integrated Reporting Council (国際統合報告評議会)。2022年6月にIFRS財団のISSBに統合

*2 GRI: Global Reporting Initiative (グローバル・レポーティング・イニシアティブ)

■レポートの対象期間

2025年度(2025年4月1日～2026年3月31日)

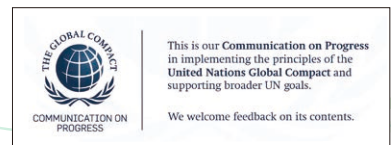
*2026年4月以降の活動内容等を含む。

■業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、Anリッツが現在入手している情報および合理的であると判断する一定の情報に基づいており、その達成をAnリッツとして約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

■国連グローバル・コンパクトへの賛同

2006年3月、Anリッツは「国連グローバル・コンパクト(UNG)」の掲げる「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」に関する10原則に賛同し、参加を表明しました。この原則をグループ全体のサステナビリティ活動と結びつけて推進しています。



Who We Are

第1章

価値創造ストーリー

社会課題が複雑化し、技術革新のスピードが加速する中、アンリツは「はかる」を起点とした独自の技術と、130年にわたり培ってきた技術と信頼、そして多様なパートナーとの共創を通じて、新たな価値を生み出しています。本章では、社会課題解決を事業価値の創出につなげ、中長期的な企業価値向上を実現するアンリツの価値創造ストーリーを示します。

- 3 アンリツの強み、価値創造の全体像
- 4 アンリツのあゆみ/つなぐ技術、進化の歴史
- 6 アンリツロードマップ
- 7 At a Glance
- 8 アンリツの事業構成
- 9 アンリツの価値創造ストーリーの概要
- 10 アンリツ価値創造モデル
- 11 「マテリアリティ」と「リスクと機会」

アンリツの強み、価値創造の全体像

アンリツは、最先端の技術を獲得し続けることで、市場や顧客が要求するソリューションをいち早く提供することを目指しています。これにより市場の成長に貢献するとともに、市場の初期の段階からお客さまとのリレーションシップを構築し、パートナーのポジションを獲得するというビジネスモデルで事業を展開しています。

高い技術力と先進性

情報通信分野において高い技術力を保有

通信業界では次世代技術の研究・開発が絶えず進み、計測器メーカーには高い適応力と的確なソリューション提供力が求められます。計測器には最先端技術に加え、長年培ったノウハウも不可欠であり、参入障壁の高い事業領域です。アンリツは、高度な技術の蓄積、有線・無線双方の技術、キーデバイスの自社開発を強みに、通信計測業界で確固たる地位を築いています。さらに人的資本の確保・育成とエンゲージメント向上、開発ROI $\geq$ 4.0を指標とした成長投資を推進しています。こうした技術・人材・投資を一体で強化する経営基盤が、変化の速い市場で競争優位を支えるアンリツの強みです。

→ P.43 研究開発/知財戦略、P.27 通信計測事業

グローバルな事業展開

グローバルなリーディングカンパニーとの信頼関係

アンリツは、世界の情報通信分野を牽引するリーディングカンパニーとの強固な協力関係を基盤に、卓越した顧客エンゲージメントを築いています。モバイル通信では3GPPなどの標準化動向をいち早く捉え、通信モデムチップやスマートフォンの開発・検証を支援してきました。さらに有線通信や光通信の分野でも、光トランシーバをはじめとする高速・大容量通信デバイスの評価に不可欠な計測ソリューションを提供しています。お客様に密着し、要望を迅速に製品へ反映できる体制こそが、技術革新の最前線で選ばれ続けるアンリツの強みです。

→ P.8 アンリツの事業構成

130年の歴史を持つ長寿企業

社会に必要な存在である長寿企業

アンリツは、1895年の創業以来、130年にわたり社会に必要とされ続けてきた長寿企業です。その企業価値の源泉は、「誠と和と意欲」をもって、“オリジナル&ハイレベル”な商品とサービスを提供するという経営理念にあります。「誠」は信頼性、「和」は社内外の知見を結集し変化に対応する適応性、「意欲」は6G、光通信などの最先端技術を磨き、新たな価値を生み出す“オリジナル&ハイレベル”、先進性を表します。130年の変革の歴史を通じて育まれたこの理念こそが、アンリツのブランドの根幹であり、企業価値向上を支える強みです。

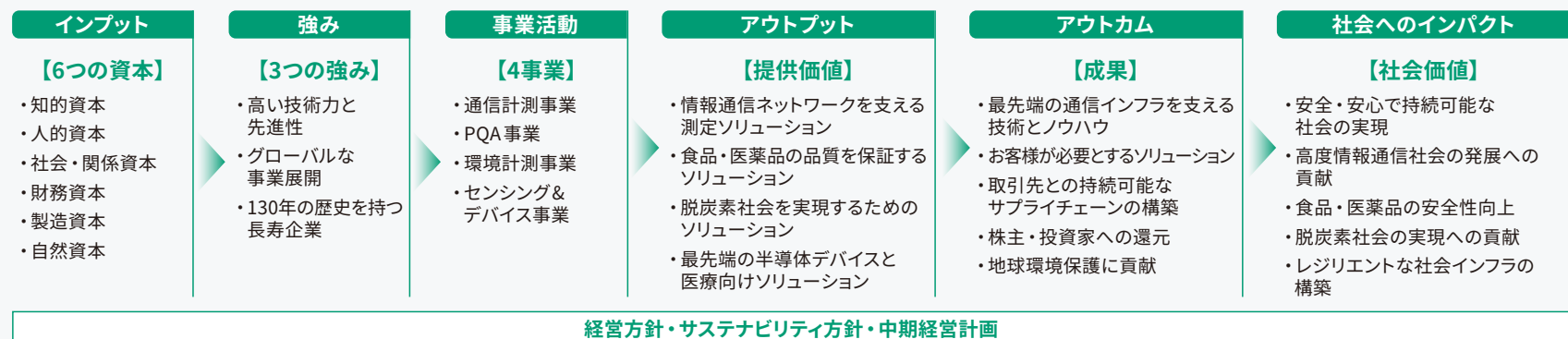
→ アンリツビジョン

認識している社会課題

通信インフラの高度化・安定化
食品・医薬品の安全性確保
脱炭素社会への移行
半導体・医療分野の技術革新
グローバルサプライチェーンの不安定化
技術革新の加速と人材不足

アンリツ 価値創造の全体像

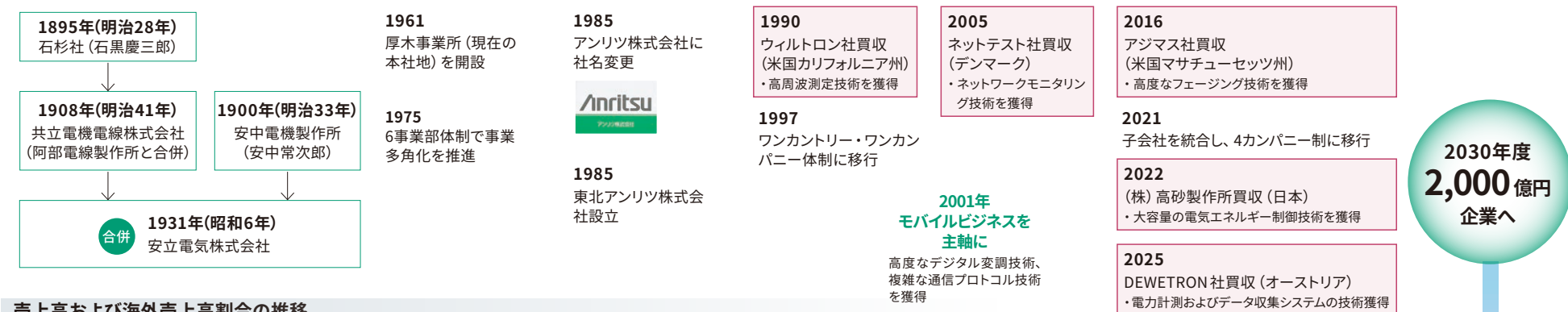
「はかる」を超える。限界を超える。共に持続可能な未来へ。



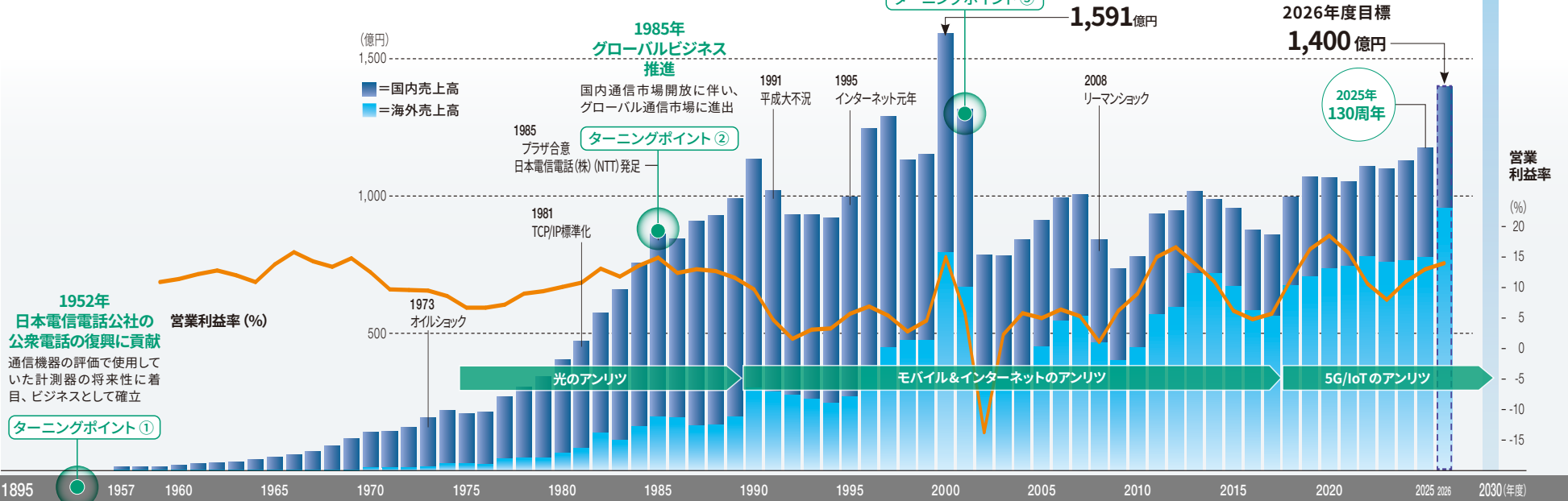
アンリツのあゆみ/つなぐ技術、進化の歴史

「誠と和と意欲」を経営理念として、これまでに育んだ「先進性と適応力」そして根底にある「信頼性」を生んできた「変革と挑戦」の歴史があります。これからも、その変革力を生かしてグローバル社会が要請する課題解決に挑戦してまいります。

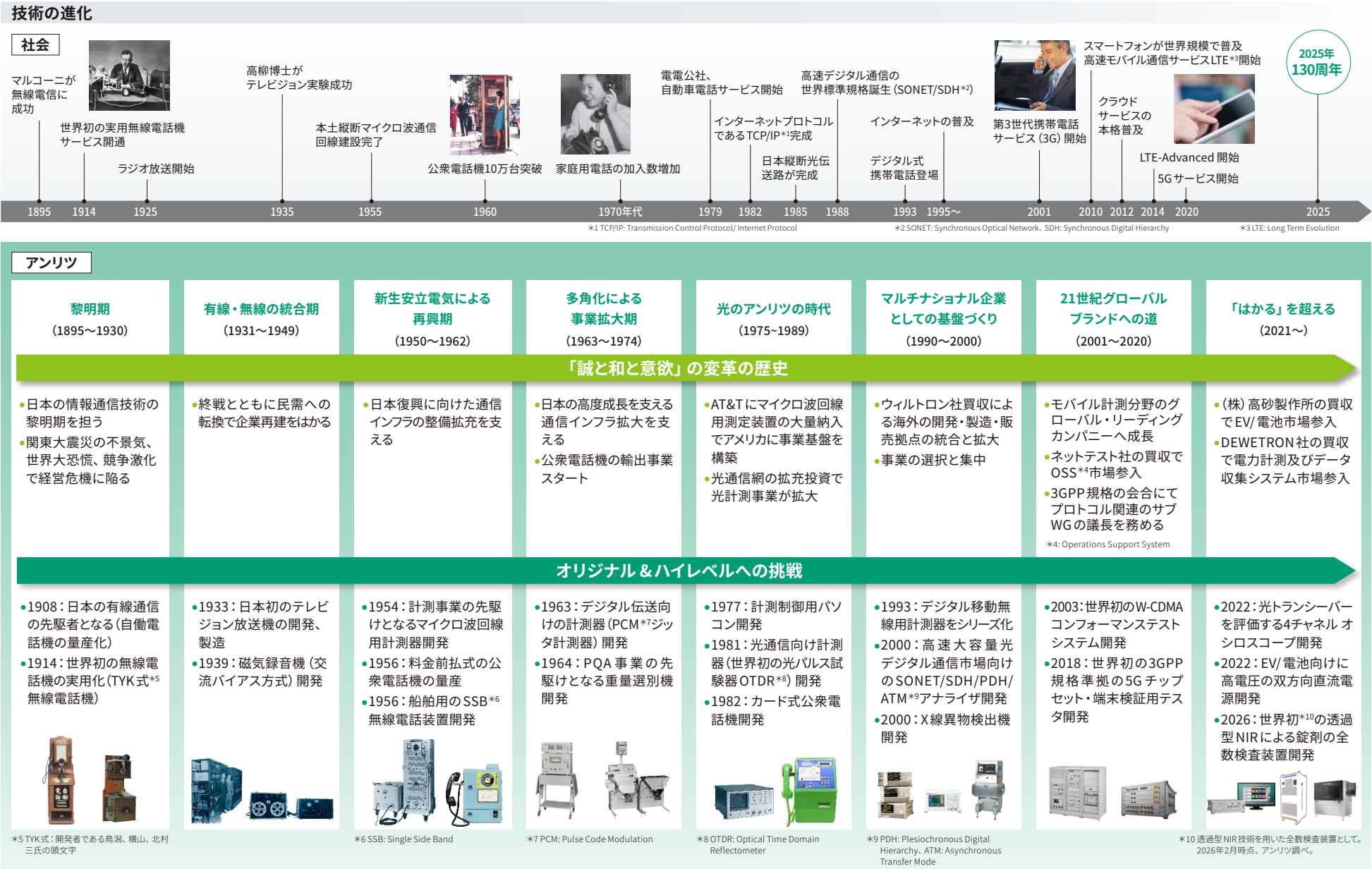
組織の進化



売上高および海外売上高割合の推移



アンリツのあゆみ/つなぐ技術、進化の歴史



アンリツロードマップ

アンリツは、2030年度売上高2,000億円の実現に向け、6Gや「EV/ 電池」、「産業計測」、「医薬品」を成長ドライバーと位置付け、事業構造の進化を図っています。環境やダイバーシティ&インクルージョンへの取り組みなども進め、財務・非財務の両面から企業価値の向上を目指します。



WEB 中期経営計画

<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/investor-relations/ir-library/mid-term-business-plan>

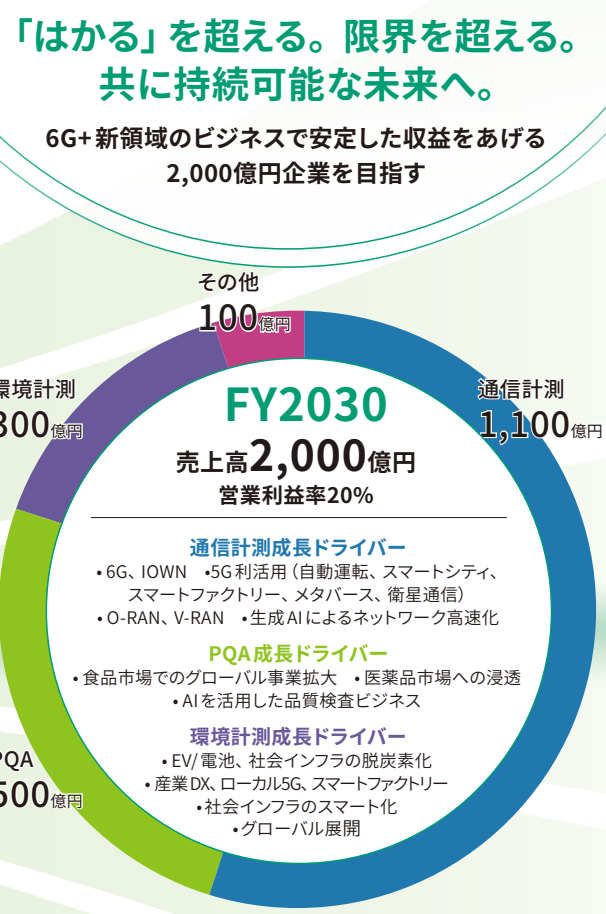
WEB サステナビリティ目標

<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/materiality>

財務目標と実績		FY2025 (実績)		FY2026 (目標)	
	売上高		1,175億円		1,400億円
	営業利益		148億円		200億円
	営業利益率		12.6%		14%
	当期利益		117億円		150億円
	ROE		9.1%		12%

非財務目標と実績		FY2025 (実績)		FY2026 (目標)	
	温室効果ガス (Scope1+2)		31.0%削減 (2021年度比)		23%以上削減 (2021年度比)
	温室効果ガス (Scope3)		26.6%削減 (2019年度比)		17.5%以上削減 (2019年度比)
	自家発電比率 (PGRE 30)		13.0% (2018年度電力消費量を基準)		14%以上 (2018年度電力消費量を基準)
	女性の活躍推進：女性管理職比率		13.5% (グローバル、2026年4月1日)		15%以上

次期中期経営計画の方向性	
通信計測事業	オーガニック成長とM&Aの両輪で事業拡大を加速
	・データセンタービジネスの拡大：3.2TE、CPO、APN
	・Pre-6G/6Gビジネスの立ち上がり：FR3 (7~15GHz)、サブTHz
産業計測	・産業計測ビジネスの拡大：ANS*1
	・商品力・ブランド力・販売力 (A-SKILLS) を総合的に強化
	・通信計測：汎用測定器 (エレクトロニクス)
環境計測事業	TTi社*2：基本測定器
	環境計測：高砂製作所の汎用電源
	DEWETRON社：電圧・電流計等
PQA事業	→FY2030 売上高目標 500億円規模
	・高砂製作所とDEWETRON社のシナジー拡大
	・グローバルビジネス展開拡大



FY2030 (目標)	
売上高	2,000億円
営業利益	400億円
営業利益率	20%
ROE	≧15%

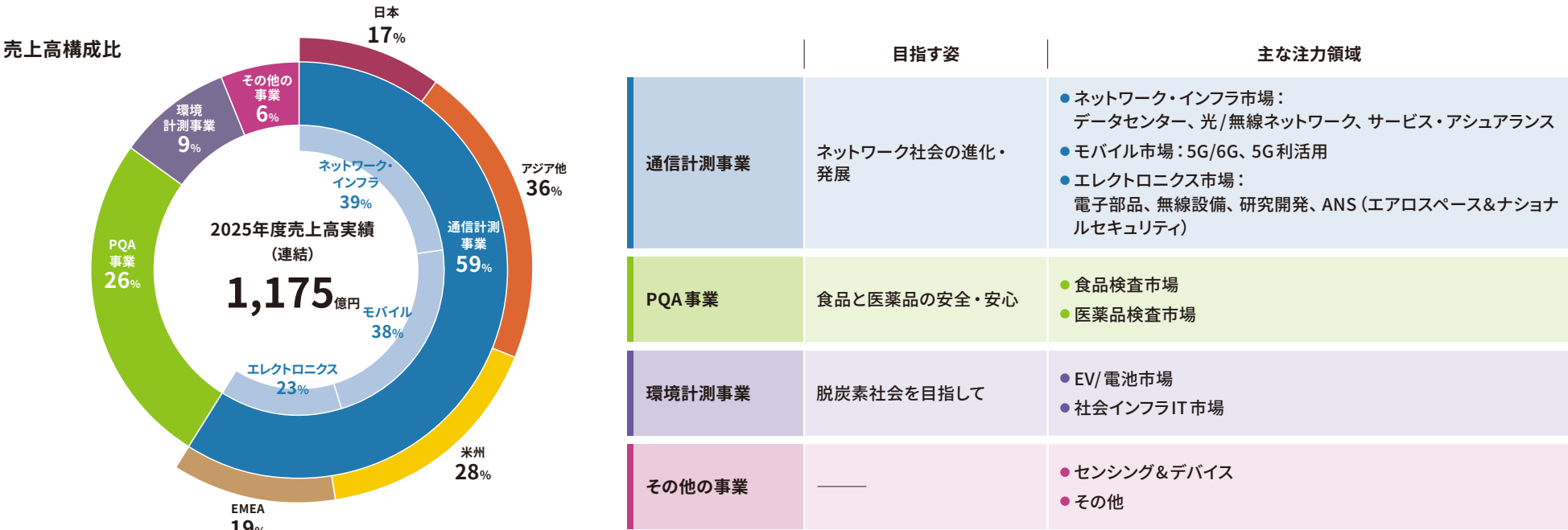
温室効果ガス (Scope1+2)	42% 以上削減
温室効果ガス (Scope3)	27.5% 以上削減
自家発電比率 (PGRE 30)	2030 年ごろまでに 30% 程度まで高める

*1 ANS：エアロスペース&ナショナルセキュリティ *2 TTI社：Thurlby Thandar Instruments Limited

At a Glance

(2025年度もしくは2026年3月末時点)

アンリツは蓄積した先進技術と積極的な自社開発に加え、お客さまやパートナー企業などとのコラボレーションを通じて、さまざまな社会価値をグローバルに提供しています。

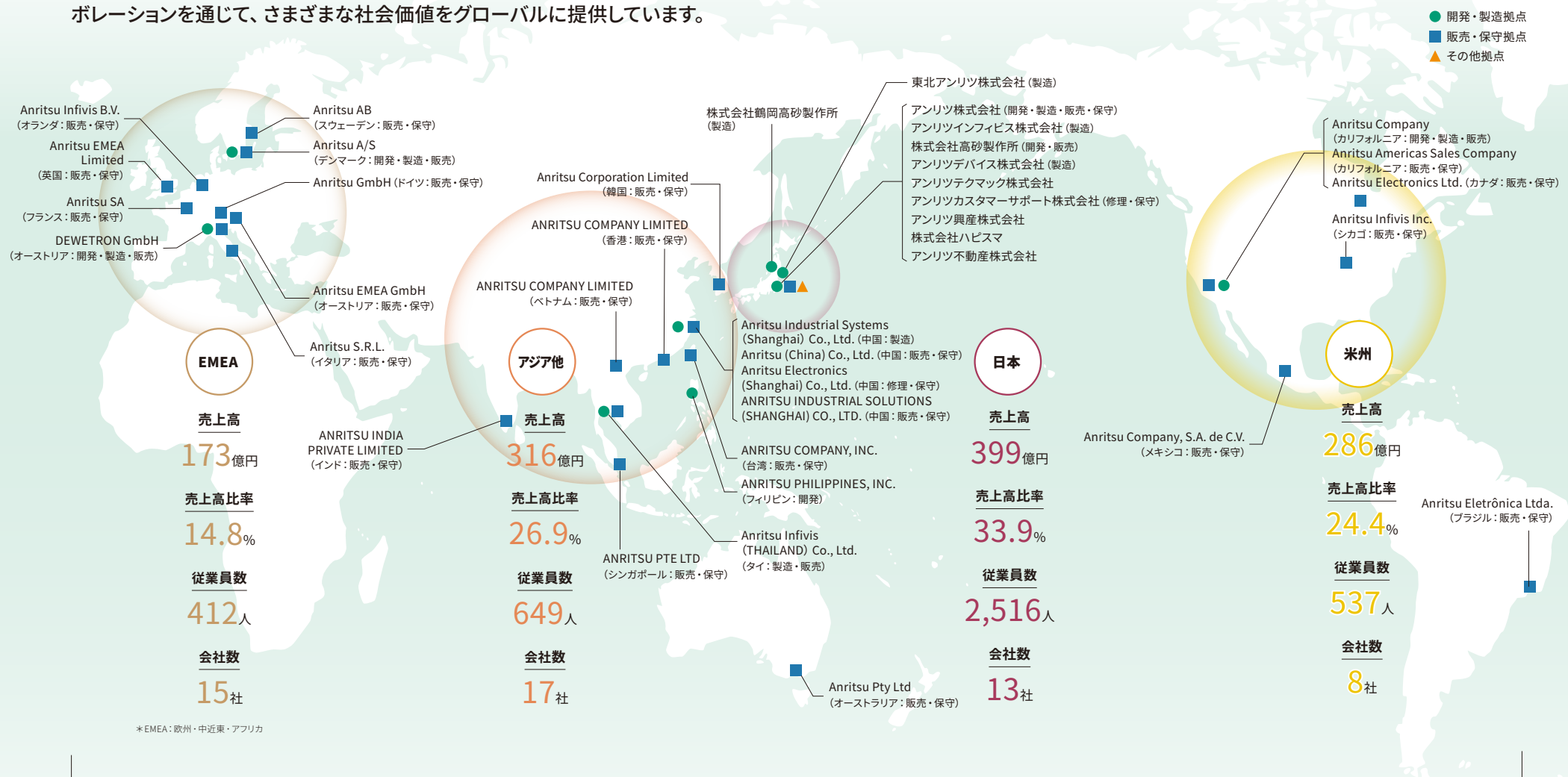


海外売上高比率	営業利益	営業利益率	自己資本当期利益率 (ROE)	1株当たり配当金	親会社所有者 帰属持分比率
66.0 %	148億円	12.6 %	9.1 %	50 円	76.6 %
* 記念配当金4円を含む					
自家発電比率 (PGRE 30)	CO ₂ 排出量 (Scope 1, 2)	CO ₂ 排出量 (Scope 3)	女性管理職比率 (グローバル計)	働きがい (国内アンリツグループ)	女性取締役比率
13.0 %	10,718 t-CO ₂	132,689 t-CO ₂	13.0 %	74.5 %	22.2 %
* 2026年6月25日以降					

アンリツの事業構成

(2025年度もしくは2026年3月末時点)

アンリツグループの売上高は、66.0%が海外での売上で構成されています。当社は、蓄積した先進技術と積極的な自社開発に加え、お客さまやパートナー企業などとのコラボレーションを通じて、さまざまな社会価値をグローバルに提供しています。



グループ	売上高	従業員数	会社数
	1,175 億円	4,114 人	53 社

アンリツの価値創造ストーリーの概要 ～なくてはならない社会基盤を、“はかる”で支える～

「はかる」技術を起点に、安全・安心な社会インフラと産業イノベーションを支え、事業活動とESGの両面から持続可能な未来づくりに貢献



アンリツ価値創造モデル

アンリツの企業価値の源泉は、アンリツらしさの「信頼性、適応力、先進性」の根源でもある、有形、無形の各資本です。アンリツは、持てる資本を最大限に活用して、社会課題の解決に貢献する企業活動を実践してまいります。



アンリツは、社内外の環境変化からアンリツにとってのリスクと機会、その時間軸の分析・評価を実施し、経営として対応すべきマテリアリティを特定しました。

今後も継続的に、アンリツが社会に与える影響とアンリツが社会から受ける影響を分析し、取り組みに反映させることで課題解決に向けた活動を推進していきます。

短

申

長 2

認識している時間軸 短 ～2026年度 中 ～2030年度 長 2031年度～

凡例:  財務資本  知的資本  人的資本  社會・關係資本  製造資本  自然資本

「マテリアリティ」と「リスクと機会」

経営のマテリアリティの承認プロセス					
STEP 1	経営のマテリアリティの確認 企業理念および中期経営計画の目標を踏まえ当社事業を取り巻く環境を整理。経営のマテリアリティを確認		STEP 2	経営のマテリアリティのレビュー CFOおよび経営企画室等による情報開示委員会メンバーで妥当性を審議。レビューは2回実施。それぞれのレビューにおける審議内容を社外取締役に事前開示	
STEP 3	経営のマテリアリティの承認 最終的に取締役会にて承認				

アンリツの視点	経営のマテリアリティ	会社の対応	KPI ^{*1}	2025年度の実績・進捗	2025年度評価
成長投資、事業の運営	強固なビジネス基盤の構築 ▶ P.21 ・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	・6Gと3つの新領域に対し、成長への投資の強化 ・4つのカンパニーと1つの研究所体制を構築 ・最適資本構成による事業の運営 ・M&Aによる成長機会の獲得	・格付け（格付投資情報センター）：「A」以上 ・売上成長率：27% ・営業利益率：14% ・ROE：12%	・格付け「A」の維持 ・売上成長率 4.0% ・営業利益率 12.6% ・ROE 9.1%	○ ○ ○ ○
顧客・ビジネス環境	デジタル革新による新しい事業機会への進出 ・強靱なITインフラ整備に貢献するソリューションの提供 ・DX技術革新への対応 ・自然災害に対する防災・減災 ・脱炭素社会へ貢献する製品の提供 ▶ P.27、P.33	・顧客のニーズに応えるソリューションの開発 ・顧客サポート体制の構築および強化 ・業界団体（特に規格制定団体）の活動への参画 ・最先端の技術を牽引する顧客との信頼関係を築ける人材の確保・維持 ・技術獲得のためのM&Aおよびアライアンスの推進 ・キーデバイスの内製化	・売上成長率 ・通信計測：27% ・PQA：18% ・環境計測：75% ・営業利益率 ・通信計測：17% ・PQA：12% ・環境計測：11% ・新製品開発数 ・研究開発費 ・特許数 ・M&A、アライアンスの公表数 ・業界団体への参画と貢献	通信計測事業 ・売上成長率 -1.9% ・営業利益率 15.7% ・新製品開発数 4 ・研究開発費売上収益比率 11.3%	×
	安全で安心できる食品や医療・医薬品への貢献 ・食品ロスの低減に貢献するソリューションの提供 ・品質保証ソリューションの提供 ・健康的な生活の確保 ▶ P.30、P.36			PQA事業 ・売上成長率 9.9% ・営業利益率 10.7% ・新製品開発数 7 ・研究開発費売上収益比率 4.4%	○ ○ ○ ○
				環境計測事業 ・売上成長率 26.2% ・営業利益率 7.9% ・新製品開発数 12 ・研究開発費売上収益比率 7.1%	○ ○ ○ ○
				センシング&デバイス事業 ・新製品開発数 3	○
環境	気候変動への対応 ▶ P.47 ・温室効果ガスの削減 ・再エネ自家発電の導入	・温室効果ガス削減を目指した企業ファンリティ ・再エネルギー自家発電の導入（PGRE 30） ・温室効果ガス削減に向けたソリューション開発（省電力に向けたソリューション開発）	・温室効果ガス削減（Scope1+2） ^{*2} ：2021年度比 23%以上削減 ・温室効果ガス削減（Scope3） ^{*2} ：2019年度比 17.5%以上削減 ・自家発電比率：14%以上（2018年度電力消費量を基準） ・資源循環に対応した製品をリリースする ・プラスチックごみを100%マテリアルリサイクルする	・Scope1+2 31.0%削減 ・Scope3 26.6%削減 ・自家発電比率 13.0% ・ステンレス再資源化・調達の資源循環スキームを構築 ・79.4%マテリアルリサイクル	◎ ◎ ◎ ○ ○
人材 人的視点の強化等	成長を支える人材の確保 ▶ P.38 ・多様性の推進 ・健康経営 ・人権の尊重	・人種、性別、年齢にとらわれない採用の実施 ・価値観の多様性に対応した労働環境の整備 ・アンリツグループ健康経営方針の制定 ・従業員の自発的成長を支援する教育研修体系の整備 ・各自の能力が発揮できる働きやすい職場環境の整備 ・サプライチェーン・デューデリジェンスの強化	・女性管理職比率：15%以上 ・障がい者雇用促進：職域開発による法定雇用率 2.7%達成 ・エンゲージメント調査の働きがいポジティブ回答率：80%以上 ・サプライチェーンデューデリジェンスの強化：10社以上 ・CSR調達に係るサプライヤーへの情報発信：3回/年、教育2回以上/年	・女性管理職比率 13.5%（2026年4月1日） ・障がい者雇用率 2.8%（2026年3月末） ・働きがいポジティブ回答率 74.5% ・サプライチェーンデューデリジェンス 12社実施 ・情報発信 3回実施、教育：1回実施	○ ◎ ◎ ◎ ○
ガバナンス	ガバナンスの強化 ▶ P.53 ・経営の透明性維持	・経営の透明性の向上 ・適正かつタイムリーな情報開示 ・経営に対する監督機能の強化 ・経営人財の育成	・取締役の多様性の推進：女性取締役比率 20% ・取締役会における経営課題の集中討議：6回/年	・女性取締役比率 22%（2026年6月25日以降） ・集中討議件数 6件	◎ ◎

*1 KPI：数値のあるものはGLP2026の目標値

*2 Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）、Scope2：他社から供給された電気・熱・蒸気の使用に伴う間接排出、Scope3：カテゴリ1（購入した製品・サービス）+カテゴリ11（販売した製品の使用）における間接排出

How We Create Value

第2章

2030年に向けた 成長戦略と価値創造の実行

2030年に向けた持続的な成長の実現には、明確な戦略と着実な実行の継続が重要です。アンリツは、中期経営計画を成長へのマイルストーンと位置づけ、コア事業の競争力強化と新領域への挑戦、人材・研究開発への投資を通じて持続的な企業価値の向上を目指しています。本章では、経営戦略と資本配分、具体的な取り組みがどのように価値創造につながるのかを示します。

- 14 社長メッセージ
- 18 中期経営計画振り返り
- 19 中期経営計画 GLP2026
- 21 CFO メッセージ
- 25 ビジネスモデル
- 27 通信計測事業
- 30 PQA 事業
- 33 環境計測事業
- 36 センシング&デバイス事業
- 38 人材戦略
- 41 特集：AI時代の信頼を支える、アンリツの計測技術
- 43 研究開発 / 知財戦略

社長メッセージ

“はかる”を起点に、社会課題の解決へ

2030年度2,000億円企業の実現に向け、成長領域への展開を加速する



代表取締役 社長 グループCEO
濱田 宏一

不確実性を前提に、持続的に成長する企業へ

2025年度は、増収増益という成果を収めることができました。しかし、この1年を振り返ると、決して平坦な道のりではありませんでした。第1四半期には、米国の関税政策の影響などにより、お客さまが設備投資に慎重な姿勢を取られ、厳しい事業環境となりました。先行きが見通せない中で、経営として難しい判断を迫られる場面もありました。その後、第3四半期以降は、生成AIの普及を背景としたデータセンター関連投資が拡大し、市場環境は大きく変化しました。その結果、第4四半期には想定を上回る需要の伸びを捉えることができ、年間では増収増益という成果につなげることができました。

この1年を通じて改めて実感したことは、「不確実性」は特別な事象ではなく、これからの経営における前提条件になるということです。米中関係、関税政策、世界各地の紛争などの地政学リスクは、企業の力だけでは動かすことのできない要因として、市場環境を短期間で大きく変化させています。こうした時代に求められるのは、未来を完全に予測することではありません。変化の兆しをいち早く捉え、必要な判断を行い、迅速に行動へ移すことのできる企業体質をつくることです。そのためにも、私たちは変化に柔軟かつ迅速に対応できる組織へ進化していかなければならないと考えています。

ただし、短期的な市場変動と、長期的な成長戦略は分けて考える必要があります。例えば、現在EV市場は調整局面にあります。しかし、脱炭素社会の実現に向けた技術革新や環境計測分野の重要性が低下するわけではありません。通信市場も6Gに向けた端境期にありますが、その先には新たな社会インフラやサービスを支える大きな成長機会が広がっています。目の前の変化だけに左右されるのではなく、将来必要となる技術

社長メッセージ

や事業領域へ継続的に投資していく、その姿勢こそが、持続的な成長につながると考えています。

2030年度2,000億円企業が意味するもの

その未来に向けた象徴として掲げているのが、「2030年度 売上高2,000億円企業」という目標です。しかし、この目標の本質は、単純に売上規模を拡大することではありません。重要なのは、この挑戦を通じてアンリツ自身が新たな価値を生み出す企業へ変革していくことです。

これまでアンリツは、通信計測を中心に、高い専門性と技術力によって社会を支えてきました。お客さまの高度な要求に応

える製品を提供し、社会インフラの品質や信頼性を支える。その積み重ねによって、現在の技術基盤とブランドを築いてきました。これは、アンリツが長年培ってきた大きな強みです。しかし、これからさらに成長していくためには、これまで培った強みを守るだけでは十分ではありません。その技術を新たな市場や社会課題の解決へ広げ、より多くの価値を生み出していくことが必要です。2030年度2,000億円という目標は、単なる売上目標ではなく、アンリツが次のステージへ進むための変革への意思を示すものです。「私たちは、これからどのような価値を社会へ提供し、どのような企業へ進化していくのか」。その未来像を社員一人ひとりが共有し、自分自身の挑戦として捉えることで、初めて組織全体の力を結集することができます。

2,000億円という目標は、現在の事業構造を単純に延長する

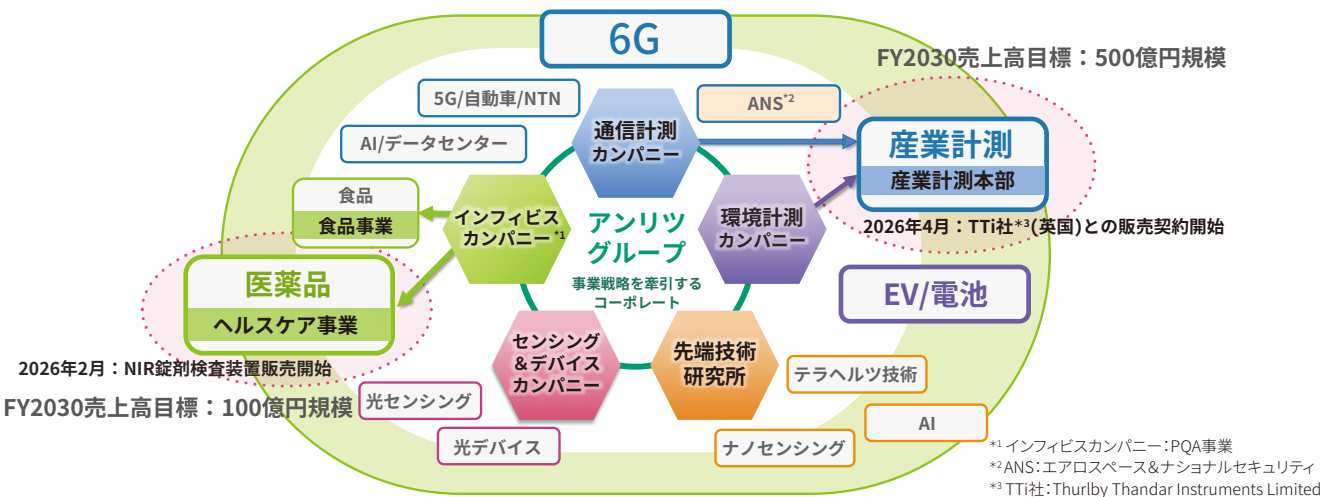
だけでは達成できません。通信計測で培った技術力をさらに磨きながら、新たな市場へ挑戦し、事業領域を広げていく必要があります。これからのアンリツが目指す姿は、単に計測器という「製品」を提供する企業ではありません。技術、ソフトウェア、サービスを組み合わせ、お客さまとともに課題を解決する「ソリューションパートナー」へ進化することです。「はかる」という技術を起点に、社会に新たな価値を提供する。その変革こそが、2030年度2,000億円企業という目標の本当の意味だと思っています。

GLP2026を起点に、成長領域への展開を加速する

2030年度に目指す姿を実現するためには、これまで培ってきた強みをさらに伸ばすと同時に、新たな成長領域へ踏み出していくことが不可欠です。現在推進している中期経営計画GLP2026は、そのための重要なマイルストーンです。GLP2026では、通信計測を中核事業としてさらに強化しながら、「産業計測」「EV/電池」「医薬品」を新たな成長領域として位置づけています。通信計測については、6Gをはじめとする次世代通信技術の発展を見据え、将来の市場創出につながる技術開発を着実に進めていきます。

持続的な成長を実現するためには、特定の市場サイクルだけに依存しない、強靱な事業ポートフォリオを構築することが重要です。そのためには、アンリツが長年培ってきた「はかる」技術を、より幅広い産業分野へ展開していく必要があります。例えば、産業計測分野では、自動車をはじめとする幅広い産業へ計測技術の価値を提供していきます。また、医薬品分野で

FY2026 成長分野のビジネス拡大を加速



社長メッセージ

は、食品検査で培った技術や品質保証の知見を活かし、高付加価値な検査ソリューションの確立を目指します。

産業計測を次の成長エンジンへ—— 汎用計測器を起点に市場接点を広げる

産業計測は、中期経営計画 GLP2026 で重点的に開拓する成長領域の一つです。2030 年度に売上高 2,000 億円を目指す当社にとって、産業計測分野を 500 億円規模へ育てることは、将来の成長ドライバーを確立する重要な取り組みです。現在は、通信計測事業の汎用計測器、高砂製作所の汎用電源、DEWETRON 社の電力計測器を中心に 200 億円強の事業規模ですが、既存の強みを活かしながら、市場・製品・販売の各面で成長力を高めていきます。

その中心となるのが、通信計測で培ってきた汎用計測器です。産業計測の市場は、自動車、電子部品、コンピューティング、エアロスペース、ナショナルセキュリティ、ロボットなど幅広い領域に広がっています。既に有力競合企業が存在する市場ではありますが、アジアを中心に市場構造が変化しつつある今は、当社が存在感を高める好機でもあります。

この機会を捉えるため、当社は通信計測事業と環境計測事業にまたがる汎用製品を横断的に展開する組織として、産業計測本部を新設しました。その役割は、既存製品を新たな市場へ販売することにとどまりません。商品力、ブランド力、販売力を総合的に高め、当社の技術をより広い産業市場の価値へ転換していくことにあります。

商品力の強化では、通信・高周波領域の高度な計測技術をさらに磨くとともに、協業や M&A も活用し、基本測定器を含む

製品ラインナップを拡充していきます。その一環として、2026 年 6 月 30 日付で Aim-TTi Holdings Limited の発行済株式 20.0% の取得を完了しました。同社グループの製品群と当社の計測技術を組み合わせることで、より幅広い顧客ニーズに対応できる体制を整えていきます。

ブランド力の面では、創業以来、通信分野の最先端を支えてきた当社の歴史と技術力を、新たな市場における信頼の源泉として活かしていきます。品質、信頼性、技術対応力を兼ね備えたブランドとして認知を高めるとともに、技術ブランドを外部へ伝える取り組みも進めていきます。

販売力の強化では、お客さまの課題を理解し、計測によってどのような価値を生み出せるのかを提案できる人材の育成が不可欠です。人材育成機関として 2024 年 4 月に立ち上げた A-SKILLS などを通じて、製品知識に加え、計測技術を顧客価値として伝える力を高め、商品力を市場成果につなげる体制を強化していきます。

当社はこれまで、特定のお客さまの高度な要求に応える専用品に強みを発揮してきました。今後は、汎用製品を通じて幅広い市場と接点を持ち、そこで得た知見を専用品や高度なソリューションへ展開していきます。この循環を確立することが、産業計測事業の成長スピードを高め、当社全体の事業基盤をより強固なものにしていくと考えています。

技術だけでは会社は成長しない。 変革を担う「人」を育てる

アンリツが次の成長ステージへ進むために、最も重要な要素の一つが人材です。アンリツの最大の強みは何かと問われれば、



私は迷わず「技術力」と答えます。通信計測で培ってきた高周波技術、センシング技術、ソフトウェア技術など、世界で競争できる技術を持っています。そして、その技術を支えてきた優秀な技術者の存在は、アンリツにとってかけがえのない財産です。

ただ、これから新しい市場へ挑戦し、持続的な成長を実現するためには、技術力だけでは十分ではありません。重要なのは、その技術を社会や市場の価値へ変換する力です。新たなニーズを見つけ、事業の可能性を描き、社内外の人を巻き込みながら最後までやり遂げる。そうした「事業を創る人材」が、これまで以上に必要になります。私はよく、「アンリツには立派な客車はたくさんある。しかし、先頭を引っ張る機関車をもっと必要だ」と話しています。高度な専門性を持つ技術者は、これからもアンリツの競争力の源泉です。そのうえで、その技術をどの市場へ展開するのか、どのような価値へ変えていくのかを考え、行動できる人材が増えなければ、会社の成長には限界があります。そのためには、人材育成の考え方そのものも変えていく必要があります。

これまでアンリツは、長年培ってきた企業文化との親和性を

社長メッセージ

重視しながら、人材を育ててきました。それは、技術力や品質へのこだわりを守り、アンリツらしさを継承していくうえで大きな意味がありました。しかし、次のステージへ進むためには、異なる経験や価値観を持つ人材を積極的に迎え入れ、組織の中に新しい視点を取り込んでいく必要があります。同じ価値観を持つ人だけでは、新しい市場を創り出すことはできません。異なる考え方が交わり、議論が生まれる。その中から、新しい発想や挑戦が生まれていく。私は、そのような組織へ変化していくことが重要だと考えています。

GLP2026においても、人材は経営戦略の中心に位置づけています。A-SKILLSをはじめとする育成施策も、単に知識やスキルを身につけるための制度ではありません。一人ひとりが自らの仕事を事業成長につなげる視点を持ち、未来のアンリツを創る当事者になること。その意識を育むことを目的としています。2030年度2,000億円企業という目標は、経営陣だけが掲げるものではありません。社員一人ひとりが未来の姿を理解し、自分自身の挑戦として捉えることで、初めて実現できるものだと考えています。

社会に必要とされる企業であり続けるために

アンリツは、通信ネットワークを支える測定器メーカーとして、グローバルに事業を展開し、社会インフラの品質と信頼性を支えてきました。通信、食品、医薬品など、社会が安心して機能し続ける基盤には、正確に「はかる」という私たちの技術があります。これまで培ってきた技術と信頼は、アンリツの大きな財産であり、新たな価値を生み出す出発点でもあります。

これからのアンリツは、「はかる」技術を起点に、社会の変化や課題に対して自ら解決策を提供する企業へ進化していきます。生成AIの普及による通信インフラの高度化、脱炭素社会に向けたEV/電池技術の進展、食品・医薬品分野で高まる安全・安心への要求は、新たな事業機会であると同時に、私たちが果たすべき責任でもあります。技術を製品として提供するだけでなく、社会の課題を理解し、価値あるソリューションとして届けることが重要です。

ESG経営でも、この考え方を事業活動の中で実践することが重要です。その具体例の一つが、資源循環、すなわちサーキュ

ラーエコノミーへの取り組みです。GLP2026では、使用済みのPQA製品から回収したステンレスを再資源化し、再び自社製品へ活用するサプライチェーンの構築を進めています。環境負荷の低減を製品価値や企業価値の向上につなげていきます。

市場を創り、未来を拓くアンリツへ

これまでアンリツは、限られた市場の中で高い技術力と専門性を磨くことで成長してきました。しかし、これからも社会に必要とされ続けるためには、市場の成長を待つのではなく、自ら新しい価値を創造し、市場を切り拓く企業へ変わらなければなりません。技術を磨き、その技術を社会へ届ける力を高める。挑戦によって未来を開拓していきます。

2,000億円という目標は、その挑戦の結果として到達する一つの通過点です。目指すべき姿は、変化する社会の中で必要とされ続け、持続的に成長できる会社です。そのために、私たちは「はかる」技術を磨き、人を育て、社会との接点を広げていきます。通信、産業、環境、食品、医薬品など、さまざまな領域で社会課題の解決に貢献し、より良い未来を創ることが、アンリツの使命です。

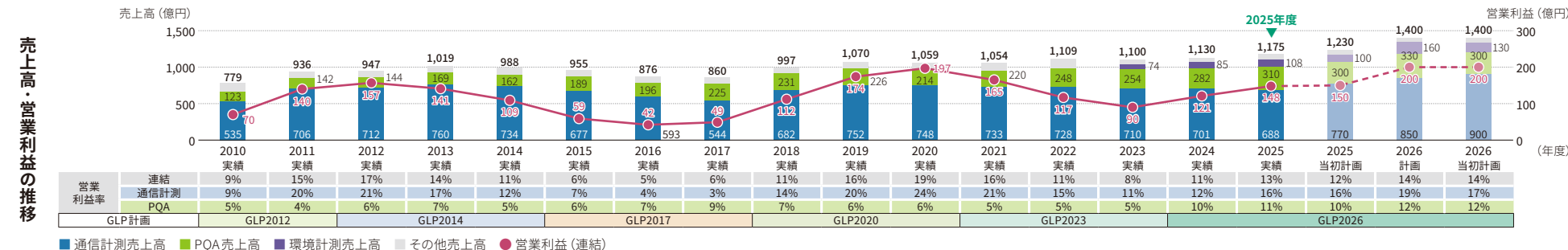
こうした挑戦は、アンリツだけで実現できるものではありません。お客さま、お取引先、株主・投資家、地域社会、そして社員をはじめとするステークホルダーの皆さまとの対話と共創があってこそ、社会に必要とされる価値を生み出すことができます。これまでアンリツを支え、信頼を寄せてくださった皆さまに心より感謝申し上げます。これからも「はかる」技術を起点に、期待を超える価値をお届けし、信頼され、選ばれ続ける企業を目指して歩み続けます。



培ってきた技術を、さまざまな分野に
展開していきたいと考えています。

中期経営計画振り返り

		2020VISION		経営ビジョン		
ビジョン	中長期	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 ・ワールドクラスの強靱な利益体質の実現		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発揮		
		「はかる」を超える。限界を超える。共に持続可能な未来へ。 —4つのカンパニーと研究所の成長により、2030年度に安定した収益をあげる 2,000億円企業を目指す—				
ビジョンと計画		GLP2014 (2012年度～2014年度)	GLP2017 (2015年度～2017年度)	GLP2020 (2018年度～2020年度)	GLP2023 (2021年度～2023年度)	GLP2026 (2024年度～2026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—	■ 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—	■ “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—	■ “5G計測市場のピークに向けた成長の3年”であり “新たな芽を成長させる3年” — 5G計測市場での確実な収益の獲得 — 財務戦略として成長投資・株主還元の強化 — 重点分野として「EV/電池測定」、「ローカル5G」、「光センシング」、「医療・医薬品」の4分野に注力	■ オーガニック成長とM&Aで新領域ビジネスの成長を加速。さらに6Gで先行する準備を進める — 2026年度の営業利益の25%を通信計測以外で創出 — 6Gと「EV/電池」「産業計測」「医薬品」の3つの新領域ビジネスに注力
		2014年度 連結売上高1,100億円、営業利益190億円	2017年度 連結売上高1,200億円、営業利益170億円	2020年度 連結売上高1,050億円、営業利益145億円	2023年度 連結売上高1,400億円、営業利益270億円	2026年度 連結売上高1,400億円、営業利益200億円
		結果	通信計測事業 ■ スマートフォンの高機能化と汎用品化が同時に、かつ急激に進化したことによりプ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 ■ 現地生産体制や販売サポート体制の強化により海外売上比率を40%に拡大 ■ アンリツグループとして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 通信計測事業 ■ 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事業 ■ 北米市場戦略実現に向け経営資源の充実 ■ ビジネスの利益改善シナリオ	結果 通信計測事業 ■ 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 ■ フォ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 ■ 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 通信計測事業 ■ 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Time to market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	結果 通信計測事業 ■ 5G規格制定直後から、5Gチップセット開発需要およびスマートフォン開発需要が急増 ■ 新型コロナウイルスの感染拡大やミリ波のエリア展開の遅延により5Gの普及が滞る中、中国では5Gユーザーの増加により中華系スマートフォンベンダーからの開発需要が急拡大 PQA事業 ■ 「安全・安心」や社会課題（SDGs）である「生産性向上と食品ロスの削減」への投資が世界的に拡大傾向 ■ 新型コロナウイルスの感染拡大では、一部の顧客が設備投資に慎重な姿勢 通信計測事業 ■ 5G活用分野とネットワークインフラの事業拡大 ■ 5G一極集中、および物売りビジネスからの脱却 ■ 成長分野への投資拡大 PQA事業 ■ 顧客ニーズの変化の把握と最適ソリューションの提供 ■ 先進技術獲得に向けた投資の拡充 ■ グローバル企業への変革 ■ 新たなビジネス領域として医薬品分野への参入	結果 コロナ禍や米中の貿易戦争、部品不足や高インフレなどの影響の中、新領域のビジネスを立ち上げた結果、連結売上高としては2023年度に1,100億円を確保 通信計測事業 ■ 顧客の5G投資は緩やかに減少するも、2023年度の生成AIの進展によりデータセンターの高速化需要が加速、光デバイス向けの計測器需要が急拡大 PQA事業 ■ 人手不足や人件費高騰から自動化・省人化のための設備投資が堅調に推移。2022年度には現地工場の稼働もあり、アメリカでの売上は5割増しと成長 通信計測事業 ■ 製品強化によるネットワーク高速化需要の確実な獲得 ■ 高周波向け計測器のラインナップ拡充 ■ パートナリッブ強化によるソフトウェアビジネスの拡大 PQA事業 ■ AIなど先端技術獲得による顧客価値の高いソリューションの創出 ■ 医薬品事業など新領域拡大による事業ポートフォリオの改善



中期経営計画 GLP2026

GLP2026は、GLP2023で育てた新しい芽を事業の柱へと成長させ、ビジョンである2030年度に2,000億円企業となるための重要なマイルストーンです。6Gと3つの新領域のビジネス「EV/ 電池」、「産業計測」、「医薬品」のビジネスを重点的に拡大します。

中期経営計画 GLP2026の基本方針

当社グループは、2024年4月に3カ年の中期経営計画GLP2026をスタートしました。GLP2026では、前中期経営計画GLP2023で育成してきた新たな領域を事業の柱へと成長させ、最終年度である2026年度において、連結売上高1,400億円、営業利益200億円、営業利益率14%の達成を目指します。

GLP2026の3年間は、5Gから6Gへの移行期にあたり、2030年度に売上高2,000億円規模の企業へと成長するための重要なマイルストーンと位置付けています。

本計画では、6Gおよび3つの新領域ビジネスである「EV/ 電池」「産業計測」「医薬品」の成長を重点テーマとし、オーガニック成長の取り組みに加え、M&Aを通じて新領域ビジネスの拡大を加速させていきます。あわせて、将来の6Gビジネスにおいて優位性を確立するための基盤整備を進めていきます。

基本方針

- 1 成長投資に400億円以上（M&A+設備投資）
- 2 ROE ≥ 10%を安定的に達成する事業ポートフォリオの構築
- 3 2026年度の営業利益の25%を通信計測事業以外で創出
- 4 新領域ビジネスの人材強化、全社での人材育成体制を構築
- 5 事業活動における資源循環（サーキュラーエコノミー）の実現
- 6 株主還元では配当性向50%以上を目指す

目標と2025年度の実績振り返り

2025年度の実績は、通信計測事業ではモバイルビジネスの5Gが低調でしたが、生成AI向けデータセンター関連需要や、PQA事業、センシング&デバイス事業が好調に推移したことにより、連結売上高は1,175億円、営業利益は148億円となり、全体としては概ね想定通りの結果となりました。モバイルビジネスの低調を、それ以外のビジネスが補っての結果であり、モバイルビジネス依存から抜け出したと言えます。

通信計測事業においては、モバイルビジネスの低調に加え、米国の関税政策を要因とした顧客の投資延伸による影響を受けました。米国関税政策による影響はその後回復し、データセンター関連需要は好調に推移しましたが、第1四半期の落ち込みを取り戻すまでには至らず、売上高・営業利益ともに期初計画未達となりました。

PQA事業は、全リージョンで堅調に

推移しました。特に日本市場では、新製品の投入に加え、インバウンド需要を背景とした食品メーカーの生産能力増強や、計量法改正に伴う設備投資需要の取り込みにより、売上高・営業利益ともに期初計画を上回りました。なかでも売上高は、GLP2026最終年度の計画値を1年前倒しで達成しています。

環境計測事業については、2025年10月21日付でDEWETRON社を連結子会社化した効果もあり、売上高は計画を達成しました。一方で、営業利益は国内のEV/ 電池向け試験需要が、米国関税政策の影響やEV投資の調整局面を背景に顧客投資の先送りが見られたことから、期初計画を下回りました。

当社グループは、引き続き中長期の経営戦略および中期経営計画の実現に注力するとともに、資本コストを意識した成長投資（M&Aを含む）の推進と資本効率の向上を通じて、ROE（自己資本利益率）≥ 10%を安定的に達成できるよう努めてまいります。

指標	
売上高	
営業利益	
営業利益率	
当期利益	
ROE	
通信計測事業	売上高
	営業利益
	営業利益率
PQA事業	売上高
	営業利益
	営業利益率
環境計測事業	売上高
	営業利益
	営業利益率

※ FY2026想定為替レート：1米ドル150円、1ユーロ175円

GLP2026			
		FY2026	
		当初計画	今回計画*
FY2024実績	FY2025実績	1,400億円	1,400億円
1,130億円	1,175億円	200億円	200億円
121億円	148億円	14%	14%
11%	13%	150億円	150億円
93億円	117億円	12%	12%
7.4%	9.1%	900億円	850億円
701億円	688億円	150億円	165億円
84億円	108億円	17%	19%
12%	16%	300億円	330億円
282億円	310億円	36億円	40億円
28億円	33億円	12%	12%
10%	11%	130億円	160億円
85億円	108億円	14億円	10億円
9億円	9億円	11%	6%
11%	8%		

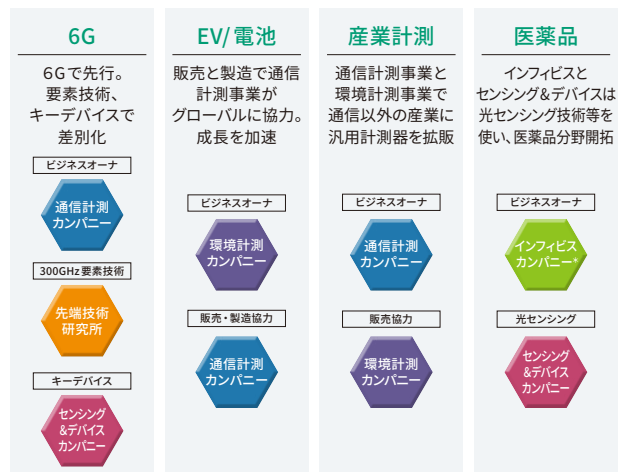
中期経営計画 GLP2026

新領域ビジネスにおける戦略の進捗

GLP2026では、既存事業の拡大に加え、6Gおよび3つの新領域ビジネスである「EV/ 電池」「産業計測」「医薬品」の成長に向け、重点的に取り組んでいます。

“EV/ 電池”分野については、2022年に当社グループに加わった（株）高砂製作所の高い電力制御技術を基盤に、これまで国内顧客向けにEV/ 電池開発用の高性能電源装置を提供してきました。2026年度は、従来の課題であった海外展開に本格的に取り組む計画です。

さらに、2025年10月に連結子会社化したオーストリアのDEWETRON社の電力測定技術と組み合わせることで、高電圧電源と電力測定の双方をカバーするトータルソリューションの提供を目指します。同社はグローバルな販売ネットワークを有しているため、そのブランド力を活用することで、（株）高砂製作所製品の海外展開の加速も期待できます。



*インフィビスカンパニー：PQA事業

“産業計測”分野については、通信計測事業における汎用計測器と環境計測事業の汎用電源およびDEWETRON社が保有するデータ収集システムが主要ソリューションです。これらに関連する技術知識および販売スキルの向上を目的とした人材育成拠点「Anritsu Skills Training Center (A-SKILLS)」を2024年10月に設立し、教育を実施しています。2025年度は国内に加え、海外の営業員や一部販売代理店にも対象を拡大して教育を実施しました。

通信計測事業の汎用計測器については、2026年4月に英国TTi社と販売契約を締結、同7月に20%の株式取得を実施し、製品ラインナップを強化しました。今後は、DEWETRON社が持つグローバルな販売ネットワークを活用した新たな販路開拓を進めてまいります。これら産業計測に関わる一連の活動をより効果的に推進するために2026年4月に産業計測本部を設立しました。引き続き、ソリューションの拡充に努め2030年度に売上高500億円の達成を目指します。

“医薬品”分野については、食品検査で培った技術・知見を活かし、安全・安心ニーズに応える新製品の展開を進めています。2026年2月には、世界初となる透過型NIRによる錠剤の全数検査装置を発売しました。医薬品市場では高度な品質検査への投資意欲が高く、当社ソリューションとの親和性は極めて高いと見込んでいます。2026年4月には、医薬品関連に特化したヘルスケア事業部を設立し、本格的に医薬品市場のビジネスを推進していきます。

“6G”に向けた取り組みとして、2025年に株式取得を実施したフランスのSmartViser社について追加出資を行い、連結子会社化する予定です。同社の端末組込型ソリューションは、従来の「ハードウェアとしての計測器販売」から「ソフトウェアによる測定提案」へとビジネスモデルの転換を促進するものです。これは当社の測定ビジネスのあり方そのものを進化させる取り組み

みであり、装置メーカーにとどまらず、社会課題に技術で応えるソリューションパートナーとしての役割を一層強化していきます。

サステナビリティ目標の進捗

当社は社会課題の解決に向けて、GLPでサステナビリティ目標を掲げて取り組みを進めています。GLP2026（2024年度から2026年度の3年間）の目標と2025年度の実績・進捗は、次表の通りです。

GLP2026におけるサステナビリティ目標（SDGs）の進捗

	KPI	GLP2026の目標	2025年度実績	進捗
E 環境	温室効果ガス (Scope1+2)	2021年度比 23%以上削減	31.0%削減	◎
	温室効果ガス (Scope3)	2019年度比 17.5%以上削減	26.6%削減	◎
	自家発電比率 (PGRE 30)	14%以上 (2018年度電力消費量を基準)	13.0%	○
S 社会	女性の活躍推進	女性管理職比率 15%以上	13.5% (グローバル、2026年4月1日)	○
	障がい者雇用促進	職域開発による法定雇用率 2.7%達成	2.8%	◎
	エンゲージメント調査の働きがいポジティブ回答率	80%以上	74.5%	○
	サプライチェーン・デューデリジェンスの強化	10社/年以上	12社実施	◎
G ガバナンス	CSR調達に係るサプライヤーへの情報発信	3回/年、教育2回/年以上	情報発信3回、教育1回実施	○
	取締役会の多様性の推進	女性取締役比率 20%以上	22% (2026年6月25日以降)	◎
	取締役会における重要経営課題の集中討議	6回/年	6回実施	◎

* 温室効果ガス排出量削減については、2022年12月にSBTイニシアチブからScope1+2では1.5度目標、Scope3ではCategory1、Category11でWell-below2°C目標の認証を取得しています。

* 温室効果ガス排出量削減は、2030年度で、Scope1+2は42%以上、Scope3は27.5%以上削減が目標。再エネ自家発電比率の向上については、2030年ごろまでに30%程度まで高めることが目標。

CFOメッセージ

強固な財務基盤を活かし、成長投資・資本効率向上・株主還元 の好循環を実現することで、企業価値の持続的な向上と 2030年度売上高2,000億円の達成を目指します。

2024年4月にスタートした中期経営計画GLP2026は、2030年度に売上高2,000億円企業を実現するための重要なマイルストーンです。2025年度はその2年目として、外部環境の不確実性が続くなかでも、アンリツグループの総合力と強固な財務基盤を活かし、増収増益と資本効率向上を実現しました。連結業績は売上収益1,175億円、営業利益148億円、当期利益117億円となり、ROEも9.1%へ改善しました。さらに、営業キャッシュ・フロー179億円を創出しながら、DEWETRON社の連結子会社化をはじめとする成長投資を実行し、自己資本比率76.6%の健全な財務体質を維持しています。一方、GLP2026最終年度の目標達成はもちろん、その先の2030年度売上高2,000億円企業に向けては、成長投資・資本効率・株主還元の好循環を実現することが重要です。事業ポートフォリオの変革と収益基盤の強化を進め、持続的な企業価値向上に取り組んでいきます。

主な財務指標

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
総資産(百万円)	153,261	152,238	161,085	159,826	173,258
株主資本*(百万円)	114,196	117,286	125,520	124,268	132,717
自己資本比率	74.5%	77.0%	77.9%	77.8%	76.6%
D/E レシオ	6%	6%	6%	5%	5%
ROE	11.5%	8.0%	6.3%	7.4%	9.1%
ROA	8.6%	6.1%	4.9%	5.8%	6.7%
発行体格付け	A	A	A	A	A

*「親会社の所有者に帰属する持分」を記載しています。

2025年度の振り返り：不確実性のなかで 収益基盤を強化

2025年度は、5Gと6Gの端境期の継続に加え、米国関税政策やEV市場の投資調整など、不確実性の高い事業環境となりました。一方で、生成AIの普及はデータセンターへの投資を加速させており、当社にとって中長期的な成長機会であると認識しています。通信計測事業では、モバイル関連投資の本格回復には至らなかったものの、データセンター関連ソリューションが新たな成長ドライバーとして存在感を高めました。また、産業計測分野への取り組み強化により汎用測定器の売上も拡大し、通信計測カンパニー内においても収益源の多様化が進みました。

全社レベルでは、PQA事業が食品・医薬品市場における品質保証の高度化、自動化・省人化ニーズの拡大を背景に、売上成長だけでなく収益性向上にも大きく貢献しました。PQA事業

取締役
専務執行役員 CFO

杉田 俊一



は、通信計測とは異なる顧客基盤と安定した需要特性を持つ事業であり、当社グループにおける重要な収益の柱として着実に存在感を高めています。さらに、環境計測事業およびセンシング&デバイス事業も着実に成長し、環境計測事業ではDEWETRON社を新たにグループに迎えることで、グローバル展開と事業領域拡大に向けた基盤を強化しました。

その結果、モバイル関連市場が本格回復に至らない環境下においても、アンリツグループは増収増益を達成しました。これは、従来のモバイル向け通信計測中心の事業構造から、データセンター関連ソリューション、産業計測、PQA、環境計測、センシング&デバイスなど複数の成長ドライバーを持つ事業ポートフォリオへと進化し、収益基盤の強靭化が着実に進展していることを示しています。

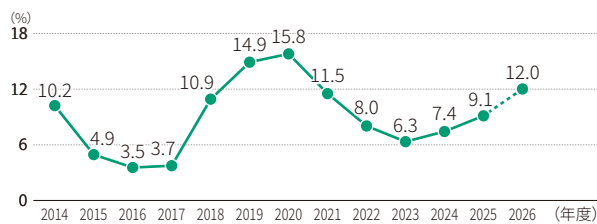
財務面では、棚卸資産の適正化や販売効率の改善を進めるとともに、営業活動によるキャッシュ・フローを着実に創出しました。また、成長投資を継続しながらも健全な財務基盤を維持しており、今後は投資後のPMIとシナジー創出を加速し、投下資本リターンの上昇につなげていきます。

CFO メッセージ

ROE 向上に向けた取り組み：収益性・資産効率・資本政策を一体で改善

当社は、企業価値向上の重要指標としてROEを重視しています。2025年度のROEは9.1%となり、当社が認識する株主資本コスト7%を上回る水準を確保しました。一方で、GLP2026最終年度の目標であるROE12%、さらに2030年度に向けたROE15%の実現には、収益性の向上、資産効率の改善、資本政策の高度化を一体で進める必要があります。

GLP2026期間のROE計画



ROE 分解推移	収益性	効率性	レバレッジ	ROE
2023年度	7.0%	0.70	1.29	6.3%
2024年度	8.2%	0.70	1.28	7.4%
2025年度	9.9%	0.71	1.30	9.1%
2026年度 (公表値)	10.7%	0.82	1.36	12%
2030年度 ROE15%モデルケース	13%以上	0.80以上	1.50	15%以上

ROE 目標：要素分解

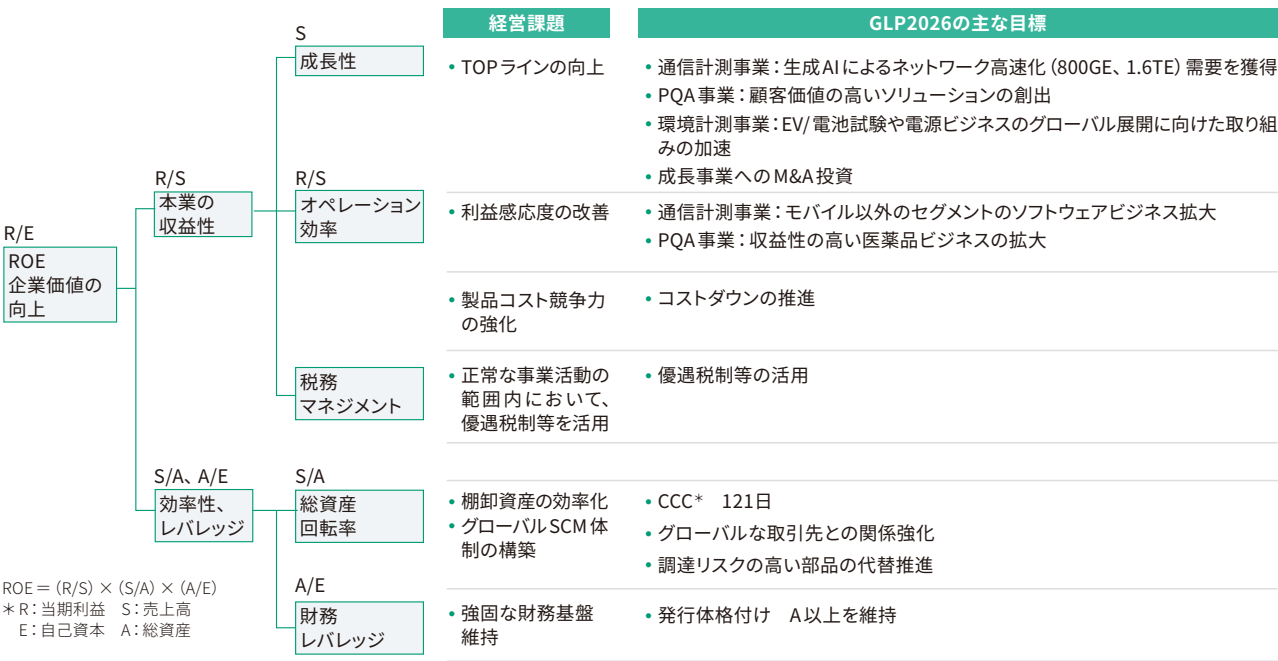
収益性

効率性

レバレッジ

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

ROE/企業価値向上と経営課題およびGLP2026の主な目標



* CCC：キャッシュ・コンバージョン・サイクル

収益性の向上に向けては、通信計測事業における6G、IOWNおよび生成AIに伴うデータセンター関連需要を確実に取り込むとともに、PQA事業の収益力向上、DEWETRON社とのシナジー創出、環境計測事業およびセンシング&デバイス事業の成長を通じて、事業ポートフォリオ全体の利益成長を加速させます。

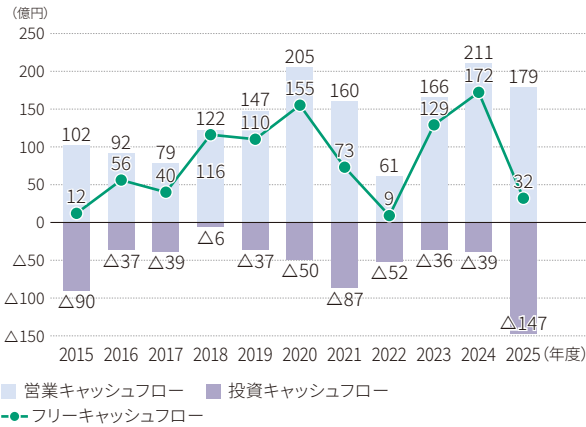
資産効率の改善に向けては、CCCの改善や棚卸資産の適正化に加え、事業別ROICを活用した経営資源配分を推進します。M&Aや設備投資においては、投資判断から投資後のモニタリングまで一貫して資本コストを意識し、企業価値向上につながる投資を厳選していきます。

また、資本政策については、強固な財務基盤と発行体格付「A」を維持しながら、成長投資と株主還元の最適なバランスを追求し、持続的なROEの向上につなげていきます。

キャッシュ・フロー経営：成長の原資を自ら生み出す
CFOとして最も重視していることの一つは、成長のためのキャッシュを自ら創出する力です。売上成長だけでなく、収益性、棚卸資産、売上債権、仕入債務、投資効率を総合的に管理し、営業キャッシュ・フローを安定的に創出することが、持続的な企業価値向上の前提となります。

CFO メッセージ

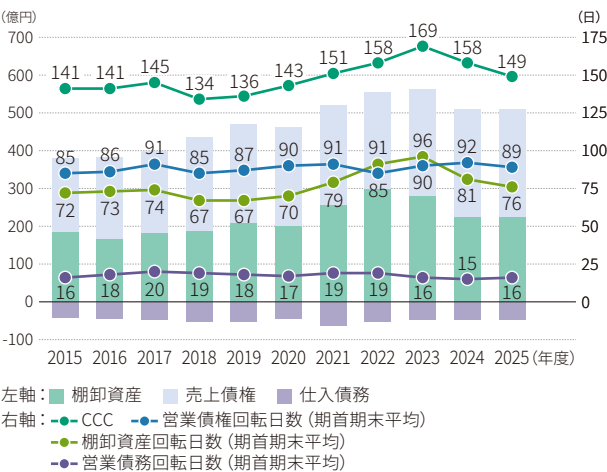
キャッシュフローの推移



営業CFマージン率の推移

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
11.0%	10.5%	9.2%	12.3%	13.8%	19.3%	15.2%	5.5%	15.1%	18.6%	15.2%

CCCの推移



2025年度は営業活動によるキャッシュ・フロー179億円を創出しました。一方で、成長投資の実行により投資活動によるキャッシュ・フローは147億円の支出となりました。これは、2030年度2,000億円企業に向けた事業基盤強化のための投資であり、今後はその成果を売上成長、利益率改善、ROE向上につなげていく段階に入ります。

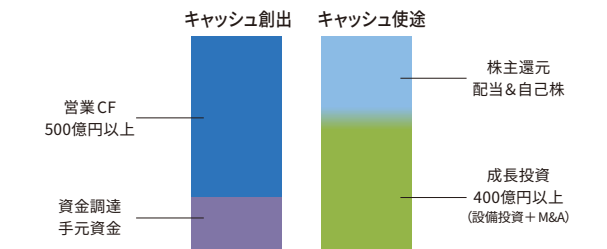
今後も、開発ROI、事業別ROIC、CCC、営業キャッシュ・フローを一体で管理し、成長投資と財務規律を両立させます。これにより、短期的な業績変動に左右されない強靱な財務体質を維持しながら、中長期の成長機会を確実に取り込んでいきます。

キャピタルアロケーション：成長投資を企業価値向上に結びつける

GLP2026では、成長投資に400億円以上を配分する方針を掲げています。投資対象は、6Gと3つの新領域である産業計測、EV/電池、医薬品を中心とし、M&A、設備投資、研究開発、人材投資を組み合わせで成長の柱を育成していきます。

2025年度にDEWETRON社をグループに迎えたことは、環境計測事業のグローバル展開を加速するうえで重要な一歩です。

GLP2026期間のキャピタルアロケーション



今後は、同社の電力計測・データ収集技術と、当社グループが有するEV/電池試験、社会インフラモニタリング、グローバル販売網を組み合わせ、事業シナジーを早期に具体化していきます。

また、生成AIの急速な普及により、データセンターではネットワークの高速化・大容量化が進んでいます。これに伴い、光インターコネクト、PCIe、半導体・電子部品の評価ニーズは今後も高度化していくと考えています。当社は、通信計測で培ってきた高度な「はかる」技術を活かし、顧客の開発スピード向上と品質確保を支えることで、この成長機会を確実に捉えていきます。

さらに、中長期的な企業価値向上のためには、人的資本への投資も不可欠です。成長領域を担う技術人材、グローバル事業を推進する人材、M&A・PMI・FP&Aなど経営基盤を支える専門人材の育成と獲得を進め、持続的な競争優位の確立につなげていきます。

株主還元：成長投資とのバランスを取りながら、還元の充実を図る

株主還元については、連結配当性向50%以上を目標とし、利益成長に応じてDOEを高めることを基本方針としています。2025年度の年間配当は1株当たり50円とし、そのうち期末配当には創業130周年の記念配当4円を含めました。これは、株主の皆さまからの長年のご支援に対する感謝を示すとともに、当社の財務基盤と今後の成長に対する自信を反映したものです。

一方で、当社が目指す企業価値向上の源泉は、単なる還元拡大だけではありません。6G、新領域、グローバル展開、人的資本、研究開発への投資を通じて利益成長を実現し、その成果を株主の皆さまに還元することが、最も持続的な株主価値向

CFO メッセージ

上につながると考えています。自己株式取得についても、財務状況、成長投資の進捗、株価水準、資本効率を総合的に勘査し、機動的に判断していきます。

投資家・株主の皆さまとの対話を通じて、
経営の透明性を高める

資本市場からの期待は年々高まっています。ROE、ROIC、資本コスト、PBR、TSR、政策保有株式、人的資本、気候変動対応、ガバナンスなど、投資家・株主の皆さまが重視する視点は広がっています。当社はこれらを単なる開示項目としてではなく、経営の質を高めるための重要な対話テーマと捉えています。

CFOとして、株主・投資家の皆さまとの対話を通じていただいたご意見を、経営戦略、財務戦略、資本政策、開示の改善に活かしていきます。IR部門をCFO直下に置く体制を活かし、経営の透明性を高めるとともに、財務情報と非財務情報を統合的に発信することで、アンリツグループの中長期的な価値創造ストーリーをより分かりやすくお伝えしていきます。

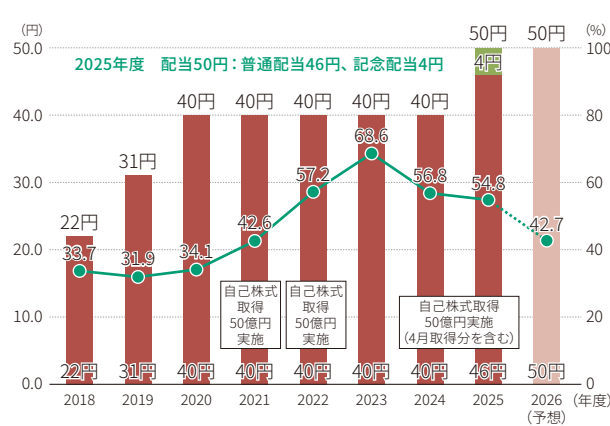
2030年度2,000億円企業に向けて

アンリツは、130年にわたり、社会の変化と技術革新に向き合いながら事業を進化させてきました。これからも、「はかる」を超え、限界を超え、持続可能な未来へ貢献する企業として、6G、生成AIを支える次世代ネットワーク、食品・医薬品の安全・安心、EV/電池、産業計測、社会インフラの高度化といった成長領域で新たな価値を創出していきます。

CFOとしての使命は、強固な財務基盤を守るだけでなく、その財務基盤を成長のために活かし、資本効率を高め、企業価値の持続的な向上につなげることです。GLP2026最終年度に向けて、成長投資の成果を着実に刈り取り、ROE12%の達成、そして2030年度ROE15%・売上高2,000億円企業への道筋をより確かなものにしていきます。

株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆さまの期待に応えるため、アンリツグループは、キャッシュ創出力、財務規律、資本効率、透明性ある対話をさらに強化し、資本コストを上回る持続的な企業価値の創造に取り組んでまいります。

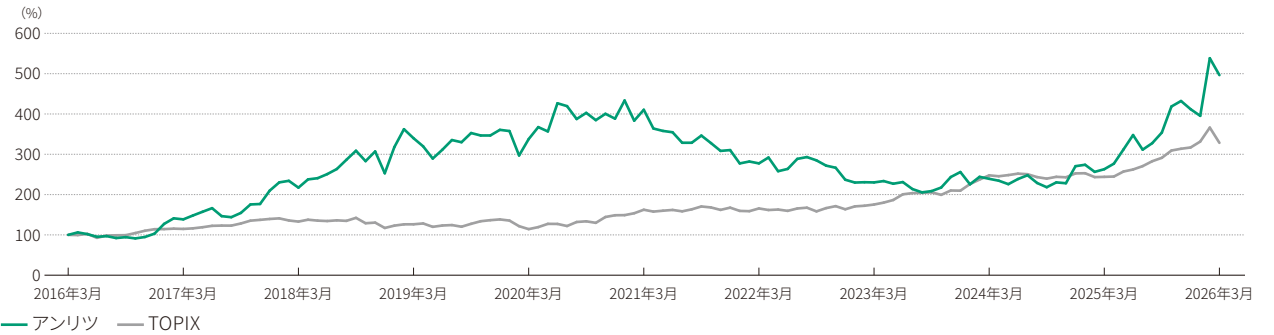
配当性向と自己株式取得



3年間の 総還元 性向	GLP2020 (FY2018～FY2020)	GLP2023 (FY2021～FY2023)
	33.3%	87.5% (自己株式取得100億円含む)

TSR

	1年	3年		5年		10年	
		累積	年率	累積	年率	累積	年率
アンリツ	+107.4%	+134.9%	+32.9%	+22.0%	+4.1%	+396.1%	+17.4%
TOPIX	+34.6%	+87.4%	+23.3%	+102.2%	+15.1%	+228.2%	+12.6%



* Total Shareholder Return (TSR) : 株主総利回り。キャピタルゲインと配当を合わせた総合投資収益率
* TSRの計算は、アンリツは累積配当額と株価変動により、TOPIXは配当込の株価指数により算出 (Bloomberg データ等により当社作成)
* グラフの値は、2016年3月末日の終値データを100として TSR による時価を指数化したもの (保有期間は2026年3月末まで)

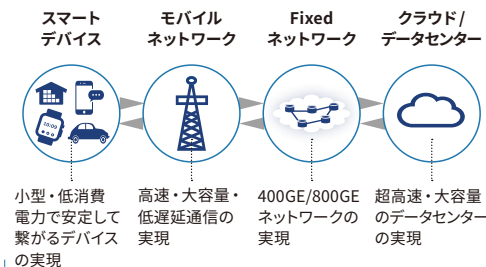
ビジネスモデル

アンリツは、最先端の技術を獲得し続けることで、市場や顧客が要求するソリューションをいち早く提供することを目指しています。これにより市場の成長に貢献するとともに、市場における当社のポジションを確立するというビジネスモデルで事業を展開しています。今後も、グローバル社会の持続可能な未来づくりに貢献するために、従来の「はかる」を超えた価値や新領域を開拓していきます。

通信計測事業 | 通信計測カンパニー

通信計測事業は、3つの市場でビジネスを展開しています。①データセンターに設置されるサーバ等の機器に搭載されるデバイスの高速通信部の開発や光通信用の光トランシーバーの製造向けの光・デジタル用計測器を主に提供するネットワーク・インフラ市場。②スマートフォンに代表されるモバイル通信用携帯端末に組み込まれる通信用モデムチップセットの開発、および携帯端末の開発・製造向けの計測器を提供するモバイル市場。③電子部品の開発・製造や大学・研究機関およびANS関連向けに汎用通信計測器を提供するエレクトロニクス市場。

モバイル用計測器と光・デジタル用計測器では、当社と競合であるアメリカのキーサイト・テクノロジー社とで市場の大部分をシェアしています。



スマート社会

提供するソリューション

光トランシーバーの製造

生成AIの普及によるデータセンターの新設・大容量化に伴い、通信の高速化が急速に進んでいます。アンリツは400GE/800GE/1.6TE光トランシーバーの量産向けに性能評価の環境を提供しています。



* 出典: Yole社の市場調査レポートより

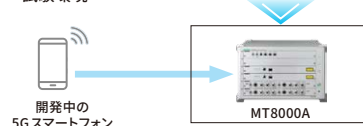
スマートフォン開発

アンリツの計測器が擬似的な基地局となり、スマートフォンと接続して無線および通信プロトコルの動作のデバッグを実施する環境を提供しています。

●実環境



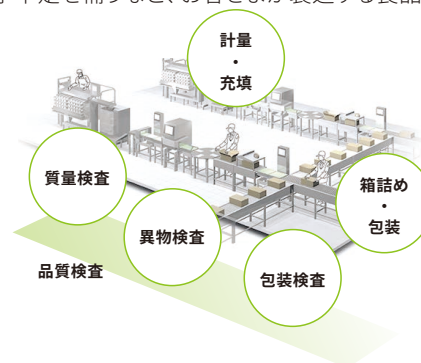
●試験環境



PQA 事業 | インフィビスカンパニー

PQA事業は主として、食品検査市場と医薬品検査市場の2つの市場を対象として、主に重量選別機、金属検出機、X線検査機の3種類の検査機器を提供しています。当社が培ってきた信号処理やノイズ除去技術、精度の高いセンサや画像解析、さらには最新のAI技術を組み合わせることで、超高速での重量計測や微細な異物の検出、欠品検査で人手不足を補うなど、お客さまが製造する食品や医薬品の品質向上に貢献してきました。

アンリツは、日本においては(株)インダと並んでトップクラスのシェアを得ているほか、海外でも事業成長を加速しています。北米や欧州、中国などの市場において、メトラー・トレド社や(株)インダ、OCS社、LOMA社、上海太易社などの競合企業とシェアを競っています。



提供するソリューション



KXH7534ASGCD

食の安全・安心

検査品の内部を透過するX線による検査であり、異物検出用に開発した深層学習型AIを搭載することで、より確実に高度な異物検出を可能としています。さまざまな食品の生産ラインにおいて、異物だけでなく、検査品の形状不良や数量不足の検査が可能です。



異物検査

食品などに含まれる石やプラスチック、残骨などを検出します。



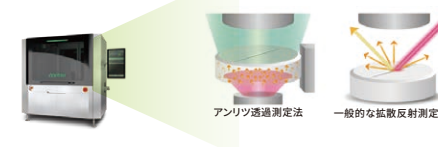
欠品検査

お弁当のおかず欠品がないか検査します。

医薬品市場向け

世界初*の透過型NIRを用い、錠剤内部を非破壊・全数検査します。成分均一性や異種錠剤、内部の生物由来異物まで高精度に検出し、医薬品の品質向上と消費者の安全安心に貢献します。

* 世界初: 透過型NIR技術を用いた全数検査装置として。2026年2月時点、アンリツ調べ。



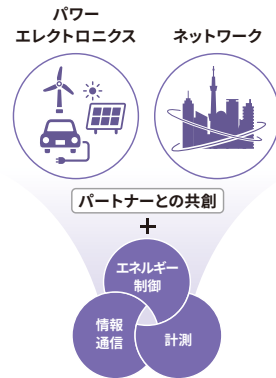
ビジネスモデル

環境計測事業 | 環境計測カンパニー

環境計測事業は、脱炭素化社会の実現を目指すパワーエレクトロニクスの領域と、情報通信社会の基盤を支えるネットワークの領域の2つの領域でビジネスを展開しています。

パワーエレクトロニクスにおけるビジネスでは、グループ会社である(株)高砂製作所が持つ「エネルギーを自在に制御する技術」とDEWETRON社が有する「優れた電力制御技術やデータ計測技術」を活用して、EVをはじめとした電動モビリティの普及・性能向上、再生可能エネルギー活用の拡大などを通じ、持続可能な社会の実現に貢献します。

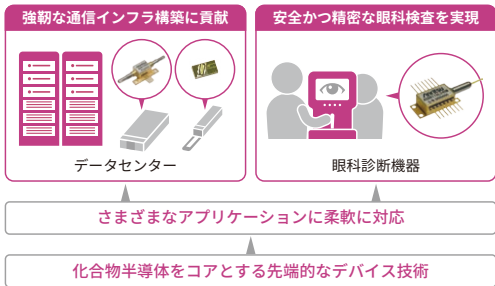
アンリツのグローバルなビジネス基盤を活かし、海外市場への拡大を推進しています。海外市場においては、台湾のクロマ社やドイツのエレクトロ・オートマティカ社などが同様の装置を展開しています。



センシング&デバイス事業 | センシング&デバイスカンパニー

センシング&デバイス事業は、化合物半導体をコアとするデバイス技術で、光通信市場において事業を展開するとともに、自社の通信計測事業向けにキーデバイスを提供。一方で、事業拡大に向けてセンシング市場の開拓を進めています。

光通信の半導体光増幅デバイス(SOA)においては、そのチップオンキャリアタイプでの提供と高温動作対応で、光トランシーバーおよびデータセンターの省電力化に貢献しています。また、当社の広帯域なSLD(Super Luminescent Diode)や高コヒーレンスな波長掃引光源を眼科OCT装置や眼軸長測定器に組み込むことで、高精度な網膜検査を可能とし、目の病気の早期発見、早期治療に貢献しています。



提供するソリューション

EVの駆動系や電池の試験をサポートする高性能電源の提供

数百ボルトにもなるEVの駆動系の試験用高電圧電源を、これまで培った高精度・高速応答・高安定・高効率・電力制御技術により実現しました。EVで使われる電池やモータなどを安全・安心に利用するための試験をサポートしています。

インバータ・モータ評価

電池充放電試験

インバータ 電池 モータ

提供するソリューション

光・超高速電子デバイスの開発・製造とその利活用技術の開拓により、強靱な通信インフラの構築や安全で精密な眼科検診などを実現することで、通信をはじめ幅広い分野に貢献しています。

産業用光センシング

各種産業用途に最適な光源を提供します。

SLD、波長掃引光源、DFB-LD(分布帰還型レーザー)

通信用光デバイス

長距離伝送に最適な光信号の増幅器を提供します。

Pump LD、SOA(半導体光増幅器)、Gain Chip

医療用光センシング

網膜断面の観測や眼軸長測定に最適な光源を提供します。

SLD、波長掃引光源

通信用電子デバイス

通信の進化を支えるドライバー、アンプを提供します。

ドライバー/アンプモジュール、高速電子モジュールほか

通信計測事業

最先端技術で テストソリューションを高度化し、 通信社会の発展に貢献

取締役 専務執行役員 計測事業総括
通信計測カンパニープレジデント

島 岳史



高齢化社会による労働力不足と人件費の高騰化に直面している各国では、省人化への取り組みがさまざまな形で行われており、DXを使用した社会サービスの自動化が検討されています。とりわけ、社会問題の解決のための通信技術を使ったインフラ構築は多くの業界で本格的に動き出しつつあり、物流や交通での利用が現実化しています。しかしながら、この実現のためには無線の見える化による不具合要因の解析と対処など、多くの課題があります。当社は新しい社会ニーズを的確に捉え、安全・安心な生活環境を提供する情報通信の発展に寄与すべく、最先端技術を用いたオリジナル&ハイレベルなテストソリューションを創出していきます。

経営のマテリアリティ	KPI	主な市場・お客さま																																
デジタル革新による新しい事業機会への進出	<table><tr><th></th><th>2024年度実績</th><th>2025年度実績</th><th>2026年度予想 (2026年3月発表)</th></tr><tr><td>売上高 (百万円)</td><td>70,109</td><td>68,774</td><td>85,000</td></tr><tr><td>売上高成長率</td><td>△1.3%</td><td>△1.9%</td><td>24%</td></tr><tr><td>営業利益 (百万円)</td><td>8,375</td><td>10,782</td><td>16,500</td></tr><tr><td>営業利益率</td><td>11.9%</td><td>15.7%</td><td>19%</td></tr><tr><td>新製品開発数</td><td>8機種</td><td>4機種</td><td>—</td></tr><tr><td>研究開発費 (百万円)</td><td>7,276</td><td>7,740</td><td>—</td></tr><tr><td>研究開発費売上高比率</td><td>10.4%</td><td>11.3%</td><td>—</td></tr></table>		2024年度実績	2025年度実績	2026年度予想 (2026年3月発表)	売上高 (百万円)	70,109	68,774	85,000	売上高成長率	△1.3%	△1.9%	24%	営業利益 (百万円)	8,375	10,782	16,500	営業利益率	11.9%	15.7%	19%	新製品開発数	8機種	4機種	—	研究開発費 (百万円)	7,276	7,740	—	研究開発費売上高比率	10.4%	11.3%	—	ネットワーク・インフラ市場 ・光デバイス/モジュールメーカー ・通信装置メーカー ・IT系サービスプロバイダー ・通信事業者 ・通信建設業者 モバイル市場 ・スマートフォン/タブレット端末メーカー ・モデムチップセットメーカー ・EMS (電子機器生産受託企業) ・通信事業者 ・自動車および車載関連メーカー エレクトロニクス市場 ・電子デバイス/コンポーネントメーカー ・通信装置メーカー ・電子機器メーカー ・官公庁 ・大学/研究機関
	2024年度実績	2025年度実績	2026年度予想 (2026年3月発表)																															
売上高 (百万円)	70,109	68,774	85,000																															
売上高成長率	△1.3%	△1.9%	24%																															
営業利益 (百万円)	8,375	10,782	16,500																															
営業利益率	11.9%	15.7%	19%																															
新製品開発数	8機種	4機種	—																															
研究開発費 (百万円)	7,276	7,740	—																															
研究開発費売上高比率	10.4%	11.3%	—																															

事業の強み			
130年以上かけて培ってきた有線(光と電気)、無線、プロトコルにわたる通信用測定機器・システムとモニタリングから成るワンストップソリューション 光と電気通信、有線と無線の融合が進む6G、IOWNといった次世代の通信は、多くの自動化されたサービスを制御することから常時接続性が必須条件となります。この条件を満たすには高品質な通信環境を構築する必要があり、当社は、その環境を支えるためのテストやモニタリングを提供できます。	最先端の開発から製造、保守まで、顧客のビジネスをシームレスに支援 新しくかつ高度な技術を使ったサービスを提供するサービスプロバイダーやシステムベンダーは、サービスや機器の開発・製造・保守の各ステージで品質を保証する体制と不具合防止のための仕組みが従来以上に必要となり、当社のテストソリューションベンダーとして果たす役割も重要度が増しています。	グローバルな開発・販売体制で、各リージョンの顧客要求をタイムリーにサポート お客さまのサービスや機器開発とその製造がグローバル化するにつれ、各拠点間での情報共有や活動の連携・連動は効率化という点で必須条件となります。このような中で当社が提供するサポートとサービスは、当然のことながら、各国の言語や社会慣習に関係なく、高いレベルで均一化されたものとなっています。	キー顧客やサプライヤとのパートナーシップにより、最先端技術をいち早く提供 変化が速い現代では新しい技術を使ったサービス・製品であってもその変化に追従しなければならず、それがお客さまの競争上の優位性を決めてしまうケースが少なくありません。当社は、お客さまと並走し、ニーズを早期に把握することにより、必要なソリューションをタイムリーに提供しています。

通信計測事業

外部環境の課題と認識

多くの先進国で物価と人件費の上昇、そして少子高齢化から来る労働力不足が進んでおり、産業における自動化・省人化は急務となっています。AI/ロボット/データセンターはこのような自動化・省人化の環境構築のための技術基盤と認識され、急激に進化しています。これらの新技術を使用したサービスでは多くの場合、大容量で高品質な通信ネットワークが必要とされ、無線・有線両面での技術発展への取り組みが進んでいます。

幅広い領域をカバーできる測定ソリューションを保有する当社はワンストップでお客さまにソリューションを提供することができ、社会システムの発展のために貢献していきます。

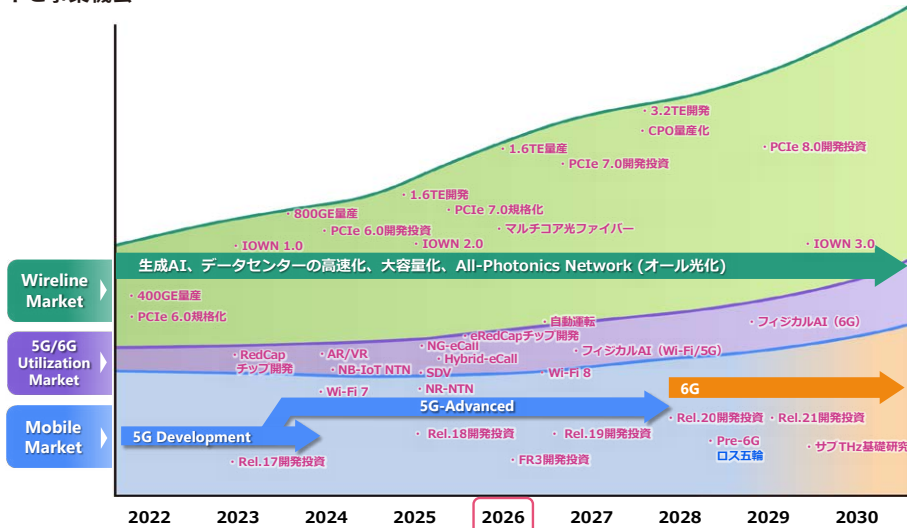
GLP2026の進捗 2025年度の実績と今後の課題

GLP2026の2年目である2025年度は売上高が688億円、営業利益が108億円（営業利益率15.7%）でした。Q1は米国の関税政策により大きく出遅れましたが、生成AIの普及拡大によりデータセンター関連への投資が大幅増となり、下期に向けて受注を拡大しました。しかし3月受注が非常に大きかったため、一部の売上は2026年度に持ち越しとなりました。また、モバイル関連の事業はQ3で回復傾向を見せましたが、Q4では需要が伸び悩み、結果としては対前年度比13億円の減収となりました。一方で営業利益は利益率が高いデータセンター関連商品の売上増加により、対前年度比で24億円増加しました。2026年度はデータセンターへの投資が引き続き順調に伸び、

800Gbps/1.6Tbps対応光トランシーバーの出荷の増加が期待できます。これに伴い、データセンター関連商品の売上増に加えOTDRやOSAといった光関連製品の売上増も狙っていきます。モバイルの分野では衛星を利用した通信システム（NTN; 5G NR）の商用化、2028年のロサンゼルスオリンピックに向けたFR3（Pre-6G）への初期投資が見込まれています。また宇宙開発や地政学上の変化から来るANS*分野への投資も高まっており、新たに展開する産業計測事業が大きく進展すると考えています。

*ANS: Aerospace & National Security

通信計測市場トレンドと事業機会



VOICE

高速化への挑戦で通信インフラの進化に貢献する

生成AIの普及を背景として飛躍的に成長を遂げているデータセンター市場に向けた、光トランシーバー評価を支えるサンプリング・オシロスコープのハードウェア開発に取り組んでいます。

自分たちで設計し100G/Lane→200G/Lane高速化への対応を実現した製品が、お客様のもとで高い評価を受けて採用された



ことでGLP2026に掲げる生成AIによるネットワーク高速化需要の獲得に繋がり、通信の安全・安心が担保できる社会基盤づくりに貢献できていることにやりがいを感じております。今後も業界を支える技術向上を目指し、最先端スキル獲得にチャレンジしていきます。

通信計測カンパニー
柏倉 直輝

通信計測事業

2030年度2,000億円に向けて 取り組む成長分野

2030年度に向けて取り組むテーマとしては大きく3つあります。1つめは6Gです。300GHz以上の周波数を使用するテラヘルツ帯の社会実装の直近での実現は見込めませんが、低い周波数帯（7～15GHz）を使用したサービスは2028年から普及していくと期待しています。2つめはデータセンターのさらなる発展です。セキュリティや電力負荷の地域的な偏りを避けるためにデータセンターの分散化が進む上、通信速度が3.2Tbpsとなります。また、電力消費量の削減と遅延解消を目的としたAPN*（IOWNなど）の実現、およびデータセンター内の通信におけるCPO（Co-Packaged Optics）などの高速化・低消費電力化技術の活用が進むことが見込まれます。3つめはANSを始めとする産業

計測の領域です。産業界では広い周波数帯で多くの無線サービスが行われており、干渉や遅延といった問題がより顕著に見られるようになっていくと思われます。

2030年までに有線・無線を使用した宇宙から地上までの領域がカバーされる超高速ネットワーク社会が実現される可能性が高く、多くの場合「切れないネットワーク」が前提となります。その実現には干渉や遅延のフィールド測定だけでは不十分で、ネットワークの設計段階からバーチャル環境で検証するというデジタルツインの仕組みが構築される必要があります。

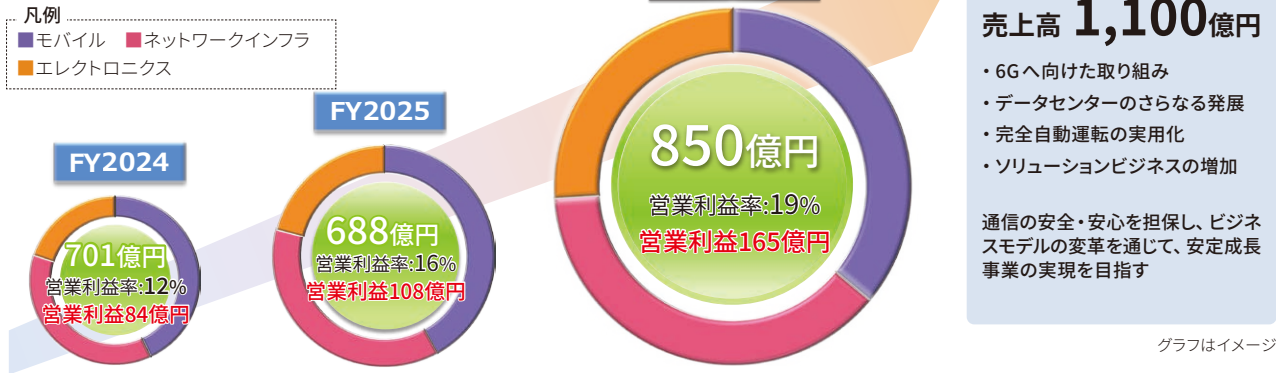
例えば、自動運転のようなサービスはフィールドでのトライ&エラーから始まるのではなく、AIを活用したシミュレーションとバーチャル実験を繰り返して完成度を上げ、最終段階としてフィールド実車試験を行い、モニタリングで安全性を担保するという仕組みになっていくと考えられます。当社はこのような安

心・安全を確立するプロセスの中核となるソリューション開発に取り組んでいます。この過程で従来のハードウェアを中心としたソリューションからソフトウェアの比重が高いものへと商品のあり方を変えており、2026年度で各種モデルを上市していく予定です。このような「通信の安心・安全を担保する」ソリューションビジネスを増やし、全社売上目標2,000億円に貢献すると同時に、ボラタリティを最小化した安定成長事業の実現を目指します。

* APN: All-Photonics Network

通信計測事業：GLP2026 売上高・営業利益計画

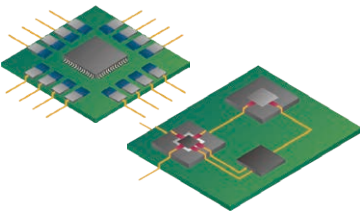
- ・生成AIによるネットワーク高速化（800GE、1.6TE）需要を獲得
- ・ソフトウェアビジネスを拡大し営業利益率を改善
- ・高周波帯向け通信計測器ラインナップの拡充とそれらに携わる技術体制の拡充（人材への投資）



通信計測事業が取り組む応用分野

データセンター向け新技術への取り組み

さらなる高速化と消費電力の削減を目指すデータセンター用の通信技術としてCPO（Co-Packaged Optics）が注目されています。光と電気の変換を行う光トランシーバーとプロセッサの間には距離（数十センチ）がありますが、この間は電気の信号が流れています。CPOに置き換わることでプロセッサに近いところ（数センチの距離）で電気と光の変換を行えるため、電気通信の部分が大幅に減り、消費電力の削減と高速なデータ転送が可能となります。当社はCPOモジュールの品質を評価できる専用測定ソリューションの開発を進めています。



PQA事業

持続可能な未来に向けて、世界中の
お客さまから最も信頼される品質保証の
First to Callカンパニーになる

執行役員
インフィビスカンパニープレジデント
村田 勲一



食と健康にかかわる安全・安心は人類共通の願いです。PQA事業は、半世紀以上にわたり食品や医薬品の製造企業と共に、安全・安心を担保する品質保証に取り組んできました。

世界中のお客さまやパートナー企業から、最初にお声がけいただける「品質保証のFirst to Callカンパニー」として、お客さまの重要課題を解決するソリューションの創造に挑戦します。

品質要求の高度化や人手不足を背景とした自動化ニーズの拡大を成長機会と捉え、食品分野での成長を加速させつつ、医薬品分野へと事業を拡張していきます。グローバルな事業体制の強化と高付加価値製品の拡充を通じて、収益性の向上と持続的な成長を実現してまいります。

経営のマテリアリティ		KPI			主な市場・お客さま
安全で安心できる食品や医療・医薬品への貢献					
食品ロスの低減に 貢献する ソリューションの 提供	品質保証 ソリューションの 提供		2024年度実績	2025年度実績	2026年度予想 (2026年3月発表)
		売上高(百万円)	28,241	31,033	33,000
		売上高成長率	11.3%	9.9%	6%
		営業利益(百万円)	2,836	3,318	4,000
		営業利益率	10.0%	10.7%	12%
		新製品開発数	8機種	7機種	—
		研究開発費(百万円)	1,663	1,372	—
		研究開発費売上高比率	5.9%	4.4%	—
		食品検査市場			食品検査市場
		・農産物、水産物、肉加工品、パン・菓子、冷凍食品、レトルト、弁当・総菜など			・農産物、水産物、肉加工品、パン・菓子、冷凍食品、レトルト、弁当・総菜など
		医薬品検査市場			医薬品検査市場
		・錠剤・カプセル剤、注射薬、点鼻薬、貼付薬、軟膏薬など			・錠剤・カプセル剤、注射薬、点鼻薬、貼付薬、軟膏薬など

事業の強み			
生産ライン上での高速・高感度な品質検査技術	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	質の高い保守サービスの提供体制と熟練した保守エンジニア	食品検査市場での豊富な実績と日本におけるトップクラスの市場地位
工場で大量生産される食品を全数検査するために、検査対象物が原料段階から、出荷されるまでの各工程において、品質を検査する独自の動的検査技術を培ってきました。重量、異物混入、外観、包装状態などの品質項目を、高速・高感度でありながら安定して検査できる機器を提供することで、お客さまの生産性向上に貢献します。	多様な食文化を背景に、世界には数多くの食品製造企業があり、生産ラインの環境もさまざまです。お客さまの現場に必要な品質検査を快適・確実に実施していたくために、それぞれの現場の状況に応じて検査機をカスタマイズしてご提供するエンジニアリング体制を整えています。	食品生産ラインの一部として稼働する品質検査機器は、過酷な環境に耐え、長期間安定稼働できる信頼性が重要です。検査機を常に良好な状態に保つために、また、万一の故障の際に迅速に復旧するために、熟練した保守エンジニアによる24時間対応のサポートなど、質の高い保守サービスを提供しています。	PQA事業は創業以来、常に食品製造の現場に立ち、お客さまとともに「安全・安心」のための品質課題の克服に取り組んできました。これまで培ってきた日本市場でトップクラスの実績と信頼を基盤に、グローバル市場での事業を成長させています。

PQA 事業

外部環境の課題と認識

2025年度のPQA市場は好調に推移しました。品質要求の高度化や原材料価格の上昇を背景に、お客さま企業では収益性改善と人手不足への対応を目的とした生産ラインの自動化投資が拡大しています。

2026年度以降もこれらの構造的な需要は継続すると見込まれ、設備投資需要は底堅く推移すると認識しています。

GLP2026の進捗 2025年度の実績と今後の課題

2025年度は増収増益となり、受注高・売上高・営業利益ともに過去最高を更新しました。特に日本市場では旺盛なインバウンド消費と改正計量法関連需要が寄与し成長を牽引しました。これによりGLP2026の売上高目標を1年前倒しで達成しています。

利益面では、原材料価格上昇の影響を受けましたが、売上高の成長に伴う固定費比率の改善や付加価値を高めたX線検査機の投入、業務効率の改善などにより営業利益率も改善しています。

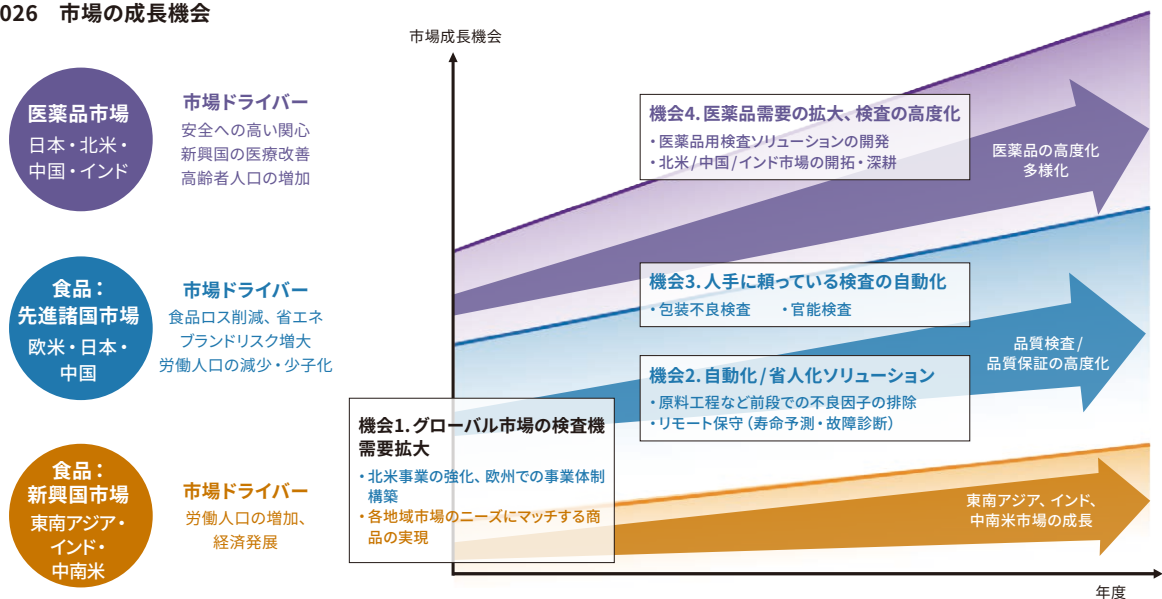
成長機会に対する取り組み状況は次の通りです。長期的に拡大していく市場ニーズを着実に捉えて、グローバル市場における「品質保証のFirst to Callカンパニー」を目指します。

グローバル市場の検査機需要拡大

アジアを中心とした人口増加を背景に今後も食品や医薬品の安全・安心に関わる需要は拡大していきます。世界各国の多様な市場ニーズに沿った商品とサービスを提供する体制の整備を進めています。

2025年度は、最新型のX線検査機「XR76シリーズ」のグローバル展開に注力したほか、世界各国の市場に向けて製品を供給するためのグローバルサプライチェーンの改善に取り組みしました。

GLP2026 市場の成長機会



VOICE

安心・安全な医薬品の供給に貢献

私は、近赤外光を透過させて錠剤内部の成分量や異物混入を非破壊で全数検査する、世界初*のNIR錠剤検査装置の搬送機構設計を担当しています。

生産量は何百万錠にも及ぶ医薬品の生産ラインでは、1秒間に70錠という速度で整列・測定・選別を行う機構が求められます。この機構を実現するためにチームメンバーと知恵を出し合い、数々の試行錯誤と実験を経て、ついに製品化することができました。

今後は、さまざまな形状の錠剤に幅広く対応できるように設計を進め、安心・安全な医薬品の供給に貢献していきます。

インフィビスカンパニー
小林 優弥

*世界初：透過型NIR技術を用いた全数検査装置として。2026年2月時点、アンリツ調べ。



PQA 事業

自動化・省人化ニーズ、人手に頼っている検査の自動化

慢性的な人手不足は食品企業を悩ませる深刻な問題です。これまで人が行ってきた検査や作業を自動機に置き換えてラインの生産性を高める、付加価値の高いソリューションの開発に注力しています。

2025年度はX線検査機用に、「AI技術を利用した判定機能オプション」を開発し、これまで検出が困難であった異物や包装不良に対する判定精度を向上させました。品質保証に関わる労力を軽減することで、生産ラインの品質向上と自動化・省人化の両立に貢献しています。

2030年度2,000億円に向けて取り組む成長分野

医薬品分野は品質への要求水準が高く、高付加価値・高収益が見込める市場です。

当社は同分野をPQA事業の中長期的な収益成長を牽引する領域と位置付け、医薬品市場を食品市場に続く第二の柱とすべく2026年4月から「食品事業部」と「ヘルスケア事業部」からなる事業部制組織をスタートさせました。この事業部制の導入は、状況が異なる二つの市場に向けて、お客さま価値の最大化と市場適応力を強化することが目的です。

ヘルスケア事業部は、医薬品市場を中心に健康食品、化粧品、日用品分野など多様な領域における品質保証に取り組みます。

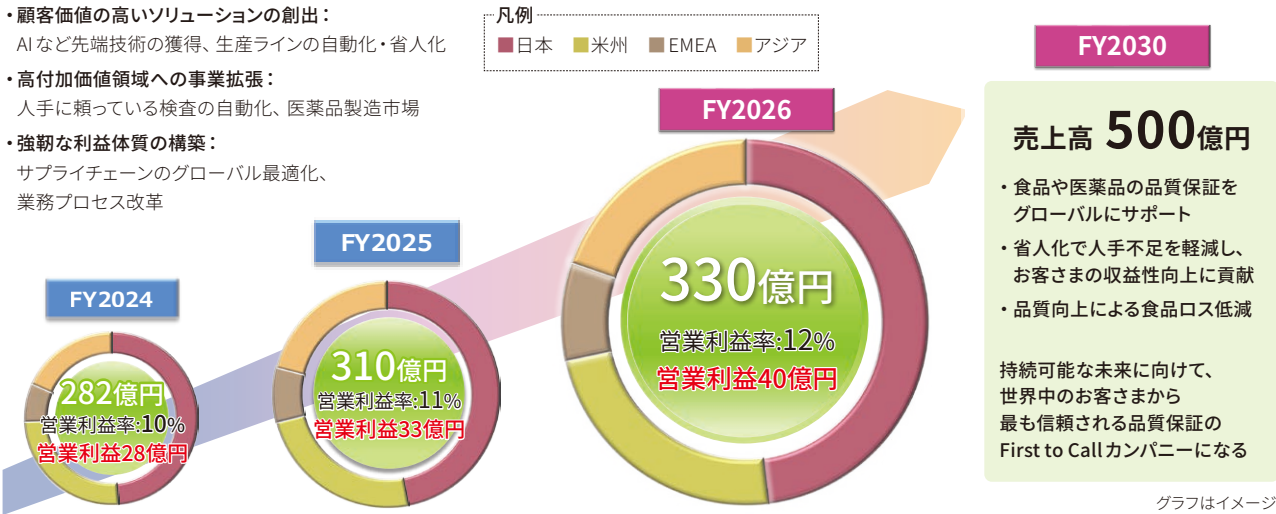
医薬品市場への事業拡大

健康に直結する医薬品には、高精度な品質検査と厳格なデータ管理が欠かせません。医薬品には微細な異物、異種混同、成分異常など、食品とは異なる品質リスクがあり、これらの項目をインラインで全数検査するソリューションの創造に投資しています。

2025年度は、錠剤内部の異常を非破壊かつインラインで全数検査できるNIR錠剤検査装置を開発し商品化しています。2026年2月の販売開始以来、数多くのお客さまから寄せられているお問い合わせに順次対応しており、売上成長への寄与を期待しています。

PQA事業の成長ターゲット

- 顧客価値の高いソリューションの創出：
AIなど先端技術の獲得、生産ラインの自動化・省人化
- 高付加価値領域への事業拡張：
人手に頼っている検査の自動化、医薬品製造市場
- 強靱な利益体質の構築：
サプライチェーンのグローバル最適化、業務プロセス改革



PQA事業が取り組む応用分野

NIR錠剤検査装置“Ariphas”

製剤工程における錠剤のロット内均一性について、GMP省令ではバリデーションを求めています。現在主流のサンプリングによる検査では、ロット内すべての錠剤について均一性を確認できない課題があります。

アンリツは、錠剤の成分を高速で検査するNIR錠剤検査装置“Ariphas”を開発。錠剤の成分を全数検査できるため、出荷される錠剤の成分量の均一性や異種錠剤も検査できます。また、従来の検査技術では発見が困難だった錠剤内部に混入した毛髪や虫などの生物由来異物も検出します。



環境計測事業

エネルギー制御とデータ計測、 情報通信の技術で安全・安心で豊かな グローバル社会の発展に貢献する

執行役員
環境計測カンパニープレジデント
EV・電池事業開拓担当

安城 真哉



アンリツは長年にわたり、社会インフラサービスを支える高品質な情報通信ソリューションの提供を通じて人々の安全・安心で豊かな暮らしの実現に貢献してまいりました。近年、地球温暖化に伴う自然災害の頻発・激甚化から、災害に強いまちづくりがこれまで以上に求められるとともに、その背景にある温室効果ガスの排出抑制も喫緊の社会課題として注目されています。

環境計測事業は、これらの社会課題に向き合い、これまでに培ってきた技術力と実績を活かして、災害に強いまちづくりにもつながる通信ネットワークの高度化に貢献しています。また、グループ会社である高砂製作所と昨年新たにグループに加わったDEWETRON社が有する優れた電力制御技術やデータ計測技術を活用して、EVをはじめとした電動モビリティの普及・性能向上、再生可能エネルギー活用の拡大などを通じて、持続可能な社会の実現にも寄与しています。

経営のマテリアリティ

デジタル革新による新しい事業機会への進出

自然災害に対する
防災・減災

脱炭素社会へ
貢献する製品の提供

KPI

	2024年度実績	2025年度実績	2026年度予想 (2026年3月発表)
売上高(百万円)	8,545	10,787	16,000
売上高成長率	14.9%	26.2%	48%
営業利益(百万円)	900	850	1,000
営業利益率	10.5%	7.9%	6%
新製品開発数	5機種	12機種	—
研究開発費(百万円)	512	766	—
研究開発費売上高比率	6.0%	7.1%	—

主な市場・お客さま

- EV/電池市場**
・EV関連メーカー、電池関連メーカー
- 再生可能エネルギー市場**
・電力制御機器関連メーカー
- 航空・宇宙関連市場**
・航空機関連メーカー、各国宇宙機関
- 社会インフラIT市場**
・官公庁/公共機関、IT系サービスプロバイダー

事業の強み

通信制御と電源技術を融合した、 高度なエネルギー制御技術

高砂製作所が持つ通信制御と電源技術を融合したエネルギー制御技術を活用した試験用電源は、高い性能と品質からEV/電池市場で高く評価されています。特に、電圧や電流を高速かつ精密に制御する独自の技術は、EV開発の期間短縮と効率化を目指す開発評価環境の高度化に大きく貢献しています。

高精度な電力計測と多様な物理量の同期取得・解析技術

DEWETRON社は、高精度な電力計測技術に加え、熱・音響・振動といった多チャネルの計測データを、精密な時刻同期のもとで取得し、システム全体の挙動を解析する技術を強みとしています。この技術は、EVや航空機、エネルギーマネジメントなど、システムの挙動が機器の性能や安全性に密接に関わる分野の開発評価において、重要な役割を果たしています。

社会の安全・安心を支える独自の 高信頼性ネットワーク技術

信頼性の高い通信ネットワークにおいて、急激なトラフィック増加への対応力は極めて重要な要件の1つです。アンリツは、トラフィック増加時に優先度の高いデータを選別し、ネットワークの処理能力を超えないよう制御する装置を開発。通信障害が許されないミッションクリティカルな現場で広く採用されています。

環境計測事業

外部環境の課題と認識

環境計測事業は、脱炭素社会の実現に貢献するパワーエレクトロニクス事業と、社会インフラの高度化を支えるネットワーク事業から構成されています。パワーエレクトロニクス分野では、EV普及に一時的な減速感はあるものの、中長期的なモビリティ電動化の動きは継続しています。加えて、AI普及に伴う電力需要の増加やエネルギー安定供給への関心の高まりなどを背景に、再生可能エネルギー活用と効率的な電力利用の重要性も高まっています。ネットワーク分野では、災害の激甚化や人手不足、セキュリティ強化、既存通信インフラの老朽化対策等を背景に、信頼性の高い通信基盤への需要が高まっています。

環境計測事業のミッション

通信・計測・エネルギー制御の技術で安全・安心で豊かなサステナブル社会の実現を目指す

パワーエレクトロニクス事業



脱炭素社会実現への貢献

- ・電動モビリティの性能向上と普及
- ・内燃機関電動化の加速
- ・再生可能エネルギー活用促進
- ・脱炭素社会に向けたインフラ整備



航空宇宙産業の高度化に貢献

- ・航空エンジンの効率化、安全性向上
- ・航空機制御システムの信頼性向上
- ・最先端宇宙開発への貢献
- ・航空機電動化／空飛ぶ車の実用化



社会インフラの強靱化

- ・社会インフラ監視の高度化
- ・防災減災センサーネットワーク
- ・金融ネットワークの信頼性向上
- ・円滑なIPネットワークへの移行

GLP2026の進捗 2025年度の実績と今後の課題

2025年度の環境計測事業は、ネットワーク事業において堅調な通信インフラ設備投資需要を取り込むとともに、アナログ専用線サービス終了を見据えたIP化需要の立ち上がりを捉えました。一方、パワーエレクトロニクス事業では、EV普及の減速や事業環境の変化を受けてお客さまの投資判断が慎重となり、厳しい事業環境となりました。こうした状況の中で、DEWETRON社のグループ参画により、電源、DAQ*、パワーアナライザを組み合わせた新たな事業基盤づくりが進展したことは今後の成長に向けた重要な前進と認識しています。

2026年度は、こうした基盤を具体的な事業成果に結びつける年と位置づけています。パワーエレクトロニクス事業では、高

砂製作所の電源技術とDEWETRON社の計測技術を組み合わせた評価ソリューションの具体化を進めるとともに、EV/電池市場に加え、航空・宇宙、再生可能エネルギー分野などへの展開を強化します。あわせて、北米を起点とした海外販売・サポート体制の整備や、製販一体での供給力・収益性の強化を進めます。ネットワーク事業では、日本における2029年3月のアナログ専用線サービス停止に向けたIP移行需要を確実に取り込むとともに、防災・減災、遠隔監視、センサーネットワーク分野での社会実装を進めていきます。

* DAQ : Data Acquisition (データ収集システム)

VOICE

DEWETRON社におけるハードウェア開発とイノベーションの推進

私は、DEWETRON社において先進的な計測・試験ソリューションのハードウェア開発を統括しています。入社以来25年以上にわたり、校正エンジニアとしてのキャリアを出発点に、技術開発やエンジニアリング上の課題解決に携わってきました。私の原動力となっているのは、革新的なアイデアを高品質な製品として形にしていけることです。

仕事において最も大きなやりがいは、優れたチームとともに構想を具現化し、お客さまに価値を提供する実践的なソリューションへと発展させていくことです。私は、チームワークと技術力こそが優れた製品開発を支える重要な要素であると考えています。

今後も、最先端技術の開発と製品ポートフォリオの強化を通じて、イノベーションの創出に取り組んでいきます。エンジニアリング力のさらなる向上と社内外の連携強化を図りながら、お客さまの期待に応える競争力の高いソリューションを提供し、将来の技術革新にも貢献していきます。

DEWETRON GmbH
Team Lead Hardware
Joachim Rieger



環境計測事業

2030年度2,000億円に向けて 取り組む成長分野

サステナブルで強靱な社会の実現に向けた動きは、脱炭素、エネルギーの安定供給、社会インフラの強靱化、産業のデジタル化を軸として、今後もグローバルに広がっていくと見ています。

環境計測事業は、こうした社会課題の解決に向けて、情報通信、電力制御、データ計測の技術を融合することで、新たな価値を提供する成長領域として事業を展開していきます。

社会や産業の高度化が進む中で、エネルギーを効率的かつ安定的に活用し、設備やインフラの状態を正確に把握・制御する技術は、引き続き重要な役割を担うと考えています。

パワーエレクトロニクス事業では、高砂製作所とDEWETRON社のシナジーを活かし、電源単体やデータ計測単体の提供にとどまらず、開発効率の向上や期間の短縮、評価精度の向上に貢献する付加価値の高いソリューションの提供を目指します。対象市場もEV/電池に加え、航空・宇宙、再生可能エネルギーなどへ広げ、グローバルでの事業展開を進めていきます。また、北米を起点とした販売・サポート体制の強化や、製販一体での供給力・収益性向上にも取り組み、持続的な成長基盤を確立していきます。

ネットワーク事業では、社会インフラ向けネットワーク、遠隔監視、防災・減災、セキュリティ強化を重点領域とし、信頼性の高い通信技術により安全・安心な社会基盤を支えています。

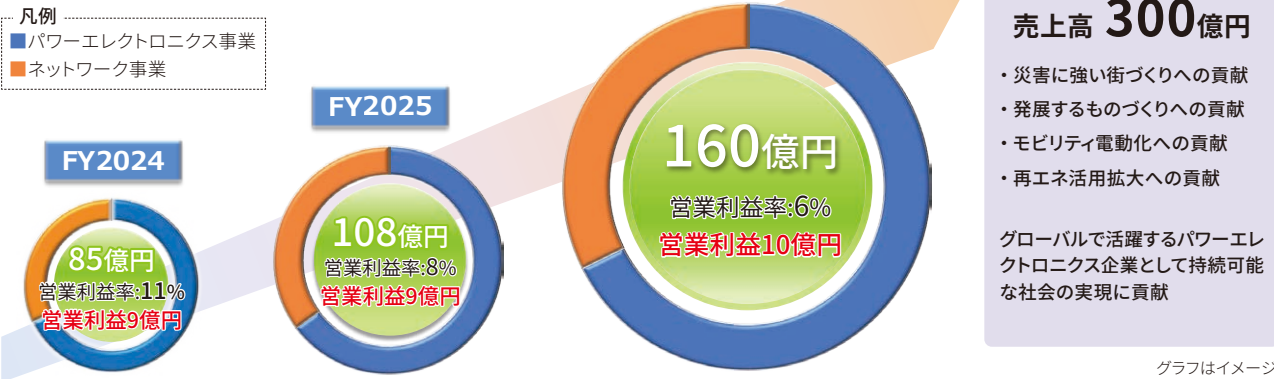
とりわけ、重要な社会インフラの継続性を確保しながら既存ネットワークの次世代化を進めることは、重要な社会的課題です。こうした対応需要は、移行期において今後本格化していくことが見込まれます。また、LPWA*、5Gといった無線技術や、AI・シミュレーション技術を活用した高度な情報収集・分析の仕組みづくりを進めることで、災害対応やインフラ監視の高度化にも貢献していきます。

こうした取り組みを通じて、環境計測事業は2030年度売上300億円の達成を目指し、アンリツグループの売上2,000億円の実現に貢献してまいります。

*LPWA：Low Power Wide Area

環境計測事業の成長ターゲット

- ・グローバルな事業展開の加速
- ・高砂製作所/DEWETRON社とのシナジー創出による市場開拓の加速
- ・パワーエレクトロニクス分野でのリーディングカンパニーを目指す



環境計測事業が取り組む応用分野

DEWETRON 社とのシナジー拡大

DEWETRON社は、電力計測・データ収集分野で高い技術力を有するオーストリア発のグローバル企業です。多様な物理量を高速・高精度に取得し、分析・可視化まで一貫して支えるソリューションを提供しています。環境計測事業では、高砂製作所の「電力制御で評価環境を再現する技術」とDEWETRON社の「データ計測でその結果を正確に捉える技術」を組み合わせることで、開発・評価の現場に、より確かで使いやすい価値を生み出しています。また、両社の技術的な補完性に加え、販売基盤や市場知見も相互活用することで、新たな事業機会の創出と提供価値の向上を図っています。



センシング&デバイス事業

さまざまな産業製品のコアとなるデバイスを世界中に供給し、人々の暮らしを便利にして、安全・安心で快適な社会をつくる

執行役員
センシング&デバイスカンパニープレジデント
中村 賢一



通信が人々の生活と社会活動を支えるインフラとなりAI技術が進歩する現在、社会課題解決のためにさまざまなデータを収集する重要性が増しており、現実世界から情報を抽出するセンシング技術への期待が高まっています。中でも対象物に触れることなく高精度な測定が可能な光センシング技術は、光デバイスの小型化や高性能化にともない、医療、インフラ監視や環境計測などさまざまな分野に応用が拡大しています。

センシング&デバイス事業では、化合物半導体デバイス技術を基盤とし、高速・大容量化が進む通信市場向けの光増幅器や高速電子デバイス、および光センシングを支える各種光源を開発・製造しています。当社はさまざまな産業製品のコアとなるデバイスを世界中に供給し、人々が安全に安心して快適に暮らせる社会づくりに貢献していきます。

経営のマテリアリティ

強靱なインフラ整備に貢献するソリューションの提供

健康的な生活の確保

デジタル革新
による新しい事業
機会への進出

安全で
安心できる
医療への貢献

主な市場・お客さま

通信計測市場

・通信計測器向け

通信市場

・通信モジュールメーカー ・通信装置メーカー
・電子機器メーカー

センシング市場

・センシングモジュールメーカー
・センシング装置メーカー ・医療検査機器メーカー

外部環境の認識と課題

通信分野では、従来からの長距離伝送に加えてAIデータセンター間における光信号の劣化を防ぐための光増幅デバイスの需要が伸びており、また光部品や光通信機器の検査に必要な各種計測器用のデバイス需要も増加しています。増え続けるデータトラフィックに対応するため大容量化や高速化に対応したデバイスを提供することが重要となります。

光センシング分野では、光デバイスの小型化やコストダウンが進み高性能な光センシング技術が医療、インフラ監視や環境計測などさまざまな分野に応用されています。眼科検査の分野では、非接触かつ高精度な検査で患者負担を軽減する光学式検査機器が普及する中で各検査機器に適した光源デバイスが求められています。インフラ監視の分野では、光ファイバセンシングが施設の遠隔モニタリングに使用され、施設までの距離や測定精度に応じた光源デバイスが求められます。このようにセンシング向けでは、各アプリケーションに適した光源を提供することが重要となります。アンリツは化合物半導体のデバイス設計技術、ウェハブ

事業の強み

化合物半導体のデバイス設計技術、ウェハプロセスからモジュール組立まで一貫して行える製造ラインを所有

非接触や非侵襲が求められる医用検査器や遠隔や広域のモニタリングが必要な社会インフラ監視などの分野で光センシング技術の社会実装が進んでいます。求められる光デバイスは、機器の種類、必要となる測定精度やセンシング範囲によってアプリケーションごとにさまざまです。当社は長年、通信向けデバイス供給で培った化合物半導体のデバイス設計技術と、ウェハプロセスから光源モジュールの組立まで自社内で行える製造ラインを所有しており、多様なニーズに対応した最適なデバイスを供給することができます。

高周波特性に優位性を持つ高速電子デバイス技術を保有

高速化・大容量化が進む通信市場では、より高速に動作する電子デバイスが求められます。当社は優れた高周波特性を持つInP-HBTをベースとした高速電子デバイス技術を保有し、設計からパッケージングまで一貫して行える生産体制により高速電子デバイスおよびモジュールを提供することができます。今後も電子デバイスの高性能化を推進していくことで、当社計測器の高速化および6GやIOWNといった次世代通信インフラ構築に貢献していくことができます。

センシング&デバイス事業

ロセスから組立まで自社内で行える製造ラインを強みとして持ち、お客さまごとに最適なデバイスを供給することで通信分野および光センシング分野に貢献していきます。

GLP2026の進捗 2025年度の実績と今後の課題

センシング&デバイス事業は、通信市場で培ってきたデバイス技術で新たな価値を生み出し、それをベースに社会が求めるセンシング領域の開拓を進め、持続可能な未来に貢献していくことを目指しています。

2025年度は実績を積み上げてきた光通信市場において、AIデータセンター拡大などの新しい動きに主力の光増幅デバイスで対応するとともに、自社の通信計測事業向けにデバイスを供給することで業績に貢献しました。また眼科検査機器や光ファ

イバセンシング向けの光源を中心に光センシングの市場開拓を進めました。

2026年度も、通信向けデバイスのビジネス基盤をより強固なものとしながら、大型構造物やエネルギー施設の維持管理のための光ファイバセンシング、交通インフラの安全確保などへの応用が期待されるFMCW-LiDARや眼科検査機器向けなどのセンシング用光源デバイスの市場開拓を進めます。また、2030年度に向かう成長ドライバーとして、6G、IOWN向けデバイスの開発にも取り組みます。

2030年度2,000億円に向けて 取り組む成長分野

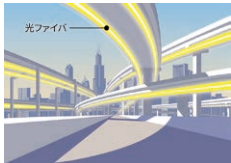
センシング&デバイス事業では、化合物半導体デバイス技術を基盤とし、高速・大容量化が進む通信市場向けに光増幅器や高

速電子デバイスを供給する一方で、事業拡大に向けて光センシングを支える半導体光デバイスの市場開拓を進めていきます。

通信分野では生成AIなどの新技術にともなうデータ通信量や消費電力の増加が課題となっています。半導体光デバイスの高温動作対応、また高速電子デバイスにおいてはInP-HBT素子技術による高速化により省電力化に貢献していきます。

眼科分野では高齢化により増加する目の病気を早期発見・早期治療することが今後ますます求められます。眼科検査機器向け光源であるSLD (Super Luminescent Diode) や波長掃引光源の継続的な性能向上を通じて検査機器の高性能化に寄与することで人々の健康を守る医療へ貢献していきます。また光ファイバセンシングやFMCW-LiDAR向けには各種インフラ監視システムに最適な半導体光デバイスを提供することで安全で安心な社会に貢献していきます。

センシング&デバイスカンパニーの主な事業領域

センシング			通信	
インフラ監視/産業応用	医療検査	環境モニタリング	通信インフラ	通信計測
光ファイバセンシング・LiDAR/ 厚み・振動計測向け 光デバイス	眼科OCT・眼軸長測定器など 医用検査機器向け 光デバイス	ガスセンシング・ プラスチック分別向け 光デバイス	大容量・長距離伝送を支える 光増幅デバイス	通信インフラを支える 通信計測器向け 高速電子デバイス
				
				

VOICE

光で社会インフラの安全を支えるデバイス開発

私は外部共振型波長可変レーザ用のゲインチップの開発をしています。お客さまや市場によって求められる性能はさまざまであり、その要求を満足する製品を実現することが自身の成長につながっています。近年では光計測器市場だけでなくFMCW-LiDARなどインフラ監視市場向け光源のキーデバイスとしてもゲインチップの採用が進んでおり、光源の高性能化や小型化が求められています。今後はこれらの要求を満たすべく、インフラ監視向けに最適なデバイス開発に取り組むことで安全で安心な社会に貢献していきます。

センシング&デバイスカンパニー
武田 愛弓



人材戦略

経営戦略のもと人材戦略を策定し、人的資本を最大化するための取り組みを進めています。GLP2026における人材戦略として「成長事業・重点領域の人材確保と育成」「若年/リーダー層の積極採用と育成、およびシニア層活用強化」「経営/人材ビジョン実現に向けた職場風土醸成」の3つを重点施策として掲げています。

人材戦略に関する方針・ビジョン

経営戦略を実現する上で、当社は人材を最も重要な経営資源と位置付け、人材戦略を経営基盤の中核として推進しています。また、「会社と多様な従業員がベクトルを合わせ、事業（社会）貢献意識を持ち、仕事と私生活のバランスを取りながら生き生きと働いている」ことを人材ビジョンとして共有し、この考え方のもと、人的資本の最大化に取り組んでいます。特に、新領域ビジネスの拡大に向けた人材の確保・育成・配置を重点課題と位置付けています。

人材課題

- ・ 経営戦略に連動した人材確保と配置
- ・ FY2030に向けたコア・中堅層の不足への対応、シニア層の活用強化
- ・ 経営戦略実現に向けた職場風土醸成（成長・挑戦/多様性/仕事と生活のバランス）

重要施策 (Initiative) ①

成長事業・重点領域の人材確保と育成

経営戦略に基づく人員計画のもと、経営層・経営戦略部門・人事部門が一体となり、重点領域への人材の戦略的配置と育成投資を推進しています。主な取り組みとして、Anritsu Skills Training Center (A-SKILLS、アスキルズ) による新領域ビジネス人材育成を推進するとともに、エンジニア育成やリスクリング施策の展開により、技術革新に対応可能な人材基盤の強化を図っています。

A-SKILLS

新領域でのビジネス拡大に向けた人材育成強化を目的として、2024年4月に「Anritsu Skills Training Center (A-SKILLS)」を

立ち上げました。A-SKILLSは、産業計測をはじめとした新領域のビジネス人材を3年間で約2倍（グローバル）に増強することを目標として、関連する技術知識および販売スキルを向上するための教育の企画・実行を担っています。

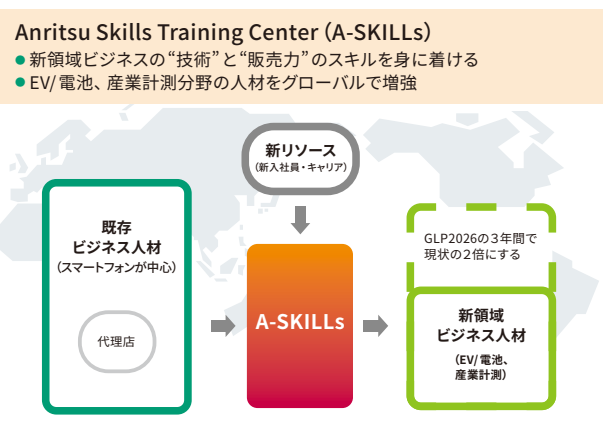
A-SKILLSでは主に営業・マーケティング部門を対象として技術教育や営業教育を実施し、初年度となる2024年度には国内グループの対象者向けに教育を実施。2年目となる2025年度は引き続き国内グループ向けの教育を推進したことに加え、特約店や海外アンリツグループ従業員に対する教育も開始しました。2025年度末までの累計では、国内グループ受講対象者の77%が受講しました。新領域ビジネス拡大に向けた人材育成の中核機関として、今後もさまざまな取り組みを進めていきます。

全社的なデジタル人材の育成

エンジニア育成の専門組織やAI 利活用を推進する専門組織を設立し、全社的なデジタル人材の育成に取り組んでいます。AI 活用については、生成AIの利用促進に加え、AI 関連教育の導入を進めることで、職種を問わずデジタル技術を活用できる人材の裾野拡大を図っています。

グローバル人材の育成

当社にとって、海外事業を推進する人材の育成は重要な課題です。近年は海外駐在を通じた人材育成を推進しており、国際的ビジネススキルの習得や人脈形成を図っています。海外ビジネ



人材戦略

スを展開している事業部に加え、コーポレート部門においても海外アンリツグループとの連携強化や国際的な業務経験の蓄積を目的として、駐在員を積極的に派遣しています。

重要施策 (Initiative) ②

若年/リーダー層の積極採用と育成、およびシニア層活用強化

過去の新卒採用数の変動が大きかったことを背景として、当社の年代別人数構成には、将来の中核人材となる層が相対的に少ないという偏りがあります。2030年に向けてリーダー層および管理職層の不足や、60代以上のシニア層の増加が予測されており、「若年/リーダー層の積極採用と育成」によるコア人材の確保と「シニア層活用強化」による事業推進力の維持・向上を重要課題として、課題解決に向けた施策を推進しています。

採用活動の強化

多様で優秀な人材を採用すべく、新卒採用および経験者採用を積極的に推進しています。新卒採用においては、母集団形成強化に向けた取り組み等を進めたことにより、2025年度は目標を上回る人数の採用を達成しました。また、入社後のフォローアップ施策を通じて、課題の早期把握と改善に取り組んでおり、過去5年間の新卒3年以内離職率は10%以下で推移しています。

経験者採用においては、ターゲットを「リーダー層・管理職層」から「若年～中堅層」にも広げ、積極的な採用活動を推進しています。「新規採用者数に占める経験者採用者割合 30%以上」をKPIとして設定し、2025年度の経験者採用比率は目標を上回る45.7%でした。

3年間の若手ソフトウェアエンジニア育成プログラム

変化する事業環境の中で、さまざまな製品開発に対応できる経験を積んだエンジニアが必要であることから、ソフトウェアエンジニアを目指す新入社員を対象に、3年間の育成プログラムを導入しています。

対象となる新入社員はエンジニアリング本部（各カンパニーのソフトウェア開発、AI/クラウド/データ分析等の先端技術開発を担当するカンパニー横断のシェアード開発部門）に配属され、3年間にわたりさまざまな製品開発プロジェクトに参画することでソフトウェアエンジニアとしての基礎知識と実践的なスキルを身に付けます。加えて、カンパニー横断の開発業務に携わることで、各カンパニー内技術のサイロ化防止とイノベーション創出、将来的な人脈づくりにつなげることも狙いとしています。育成プログラムはOJTと集合教育で構成され、当社独自のスキル標準で成長目標を明確化し、一人ひとりの育成計画をデザインしています。育成プログラム修了後、各人の適性やキャリア志向に応じてカンパニー等への配属先を決定することで、若手人材の成長実感と中長期的な活躍につなげています。

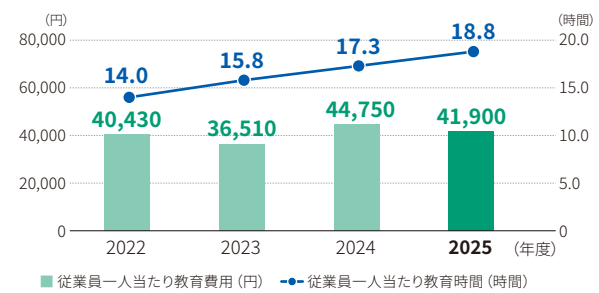
階層別研修の拡充

より体系的な次世代リーダー育成を目的として、2024年度から2025年度にかけて階層別研修の内容を見直し、若手社員研修、サブリーダー研修、リーダー研修を通じて、成長段階に応じた育成体系の強化を進めています。あわせて、管理職向けの研修を拡充し、課長層および部長層向けの研修を導入することで、管理職登用後も継続的に成長を支援する仕組みを整えています。

また、シニア層の活用強化に向けて、50代の従業員を対象としたキャリア研修を導入し、60代以降のありたい姿や貢献領域

を考えるプログラムを実施しています。今後も、年齢にとらわれず、これまで培ってきた経験や専門性を最大限に活かせる環境整備を進め、多様な人材が長期的に活躍することで、持続的な企業価値の向上につなげていきます。

従業員一人当たりの研修時間と研修費用の推移（アンリツ（株））



人材戦略

重要施策 (Initiative) ③

経営/人材ビジョン実現に向けた 職場風土醸成

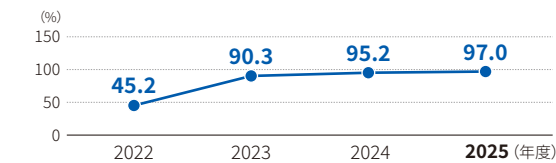
成長・挑戦を後押しする組織風土の醸成、多様性の受容、働きやすさと働きがいの両立に向けた環境整備を進めることで、従業員エンゲージメントの向上を図るとともに、中長期的な企業価値向上に資する人材基盤の強化に取り組んでいます。

生活と仕事を両立できる環境づくり

多様な従業員が生活と仕事を両立しながら生産性を高めることができる環境づくりは全ての施策の基盤となるものであり、近年の重点的な取り組みとして「男性育児休業取得の積極推進」や「多様なキャリアの推進」を行っています。男性育児休業取得の積極推進においては、公的な給与保障制度が開始される以前から当社独自に男性社員の育児休業取得を後押しする取り組みを行ってきました。

2023年度より男性育児休業取得率90%以上を維持しており、2025年度は97.0%でした。これらの取り組みにより、高い水準の子育て支援を行っている企業として「プラチナくるみん」認定を取得しています。多様なキャリアの推進においては、育児や介護と両立しやすい勤務形態を選択できる管理職コースを新設したことにより、社員が自身のライフステージやライフスタイルに合わせてキャリア形成を行うことが可能になりました。この取り組みに加えて女性の経験者採用強化などの施策を行うことで女性の管理職数が増え、国内アンリツグループの女性管理職比率は2023年度で3.8%でしたが、2025年度末は6.3%に増加しました。

男性育児休業取得率 (アンリツ (株))



男女間賃金の差異

2022年度より、男女の賃金の差異を開示しています。その差は、同一の職務・役割における賃金差ではなく、主に職位や職能等級別の人数構成の差によるものです。女性管理職数の増加等により賃金格差は改善傾向にあります。2025年度は昨年度より1.3ポイント改善し81.0%でした。

引き続き、公平なキャリア形成機会の提供、育児・介護等と仕事の両立支援を通じた継続就業環境の整備を進めます。多様な人材がそれぞれの能力を発揮し、活躍できる組織づくりを通じて、男女間賃金差異の縮小に取り組めます。

	2024年度	2025年度
男女間賃金の差異 (アンリツ (株))	79.7%	81.0%

エンゲージメント調査

国内アンリツグループ全体で全従業員に対するエンゲージメント調査を毎年実施しており、過去5年以上継続して回答率90%以上を維持しています。結果は経営戦略会議ならびに取締役会で報告を行うほか、各組織に対して個別にフィードバックを行い、組織課題の抽出に活用されます。

これまでは本調査の「働きやすさ」「働きがい」満足度を主な指標として注視していましたが、GLP2026においては人材戦略KPIとして「成長・挑戦」「多様性受容」「ライフワークバランス」に対するポジティブ回答率（満足度）を新たに加えました。本調査結果のさらなる活用により、人材戦略のPDCA強化を図ります。

エンゲージメント調査の結果 (国内アンリツグループ)

	2024年度	2025年度
働きやすさ満足度	88.4%	90.8%
働きがい満足度	71.8%	74.5%
成長・挑戦ポジティブ回答率	73.6%	75.9%
多様性受容ポジティブ回答率	92.1%	94.0%
ライフワークバランスポジティブ回答率	84.9%	85.1%

満足度・ポジティブ回答率：該当設問に対する肯定的な回答（「とてもそう思う」＋「そう思う」）の割合

特集：AI時代の信頼を支える、アンリツの計測技術

CTO メッセージ

AIをデータセンターから現実世界へ。 その一步を、「はかる」で確かに。

生成AIの普及は、通信のあり方を根本から変えつつあります。AIはまずデータセンターの中で膨大なデータを学び、有線ネットワークを通じて社会へ流れ出し、やがて無線を経て、工場のロボットや車といった“現実世界で動くAI”へとつながっていきます。私は、この「データセンターから現実世界まで」という続きの流れを、いかに速く、いかに信頼できるものにするかが、これからの社会インフラの鍵だと考えています。アンリツは、有線・無線の通信において「はかる」技術を核に、この流れのあらゆる場面で品質と信頼を可視化し、その確保に貢献することで、AI時代の社会実装を支えていきます。

常務理事 CTO
先端技術研究所長

野田 華子



すべては、データセンターから始まる

いま、AIの急速な成長を支えているのが、データセンター※1です。生成AIの学習を支えるため、サーバー同士をつなぐ通信はこれまでにない速さを求められ、伝送品質への要求が高まっています。アンリツは、この最も要求の厳しい現場で、膨大なデータが正確に、途切れなく流れることを支えています。

速度の階段を、一段ずつ確実に上る

データセンターネットワークでは、800GEへの移行が本格化し、1.6TE、さらにその先を見据えた高速化が進んでいます。高速化に伴って信号品質の確保は難しくなり、伝送の正確性と安定性を検証する計測技術の重要性も高まります。アンリツは、次世代ネットワークの品質と信頼性を支える評価技術を磨き続けます。

AIが照らす、通信の次の進化——光と6Gが交わる未来

AIの進化は、通信に二つの進化を同時に呼び込んでいます。

ひとつは、ネットワークのさらなる光化です。AIが扱うデータ量の急増に伴い、通信ネットワークの消費電力も大きな課題となっています。光技術をネットワーク全体に広げる「オールフォトリックネットワーク (APN) ※2」は、高速・大容量化と低消費電力化を両立する次世代通信基盤として、実用化に向けた取り組みが進んでいます。

もうひとつは、AIの活用領域が現実世界へ広がっていることです。労働力不足への対応や生産性向上を背景に、ロボットや製造機器、自動運転車など、AIが周囲の状況を認識し、自ら判断して動作する「Physical AI ※3」への期待が高まっています。

Physical AIが安全かつ正確に機能するためには、認識、判断、制御までの一連の処理を、遅延やばらつきを抑えながら確実に行う必要があります。そのため、通信性能だけでなく、AI

処理や機器制御を含むシステム全体の即応性と信頼性が重要になります。

これらを結ぶ通信基盤として期待されるのが6G※4です。6Gでは、低遅延化や省電力化を実現するため、無線と光ネットワークを一体的に高度化することが重要になります。データセンターやクラウド、エッジ、現場の機器までを有線・無線でシームレスにつなぐことで、AIをさまざまな場所で安全かつ効率的に活用できるようになります。

AIの普及によって重要性を増す光ネットワークと、6Gが目指す低遅延・低消費電力の通信、光ネットワークと6Gによる有線・無線の融合が、AIをあらゆる場所で活用できる社会の基盤となります。

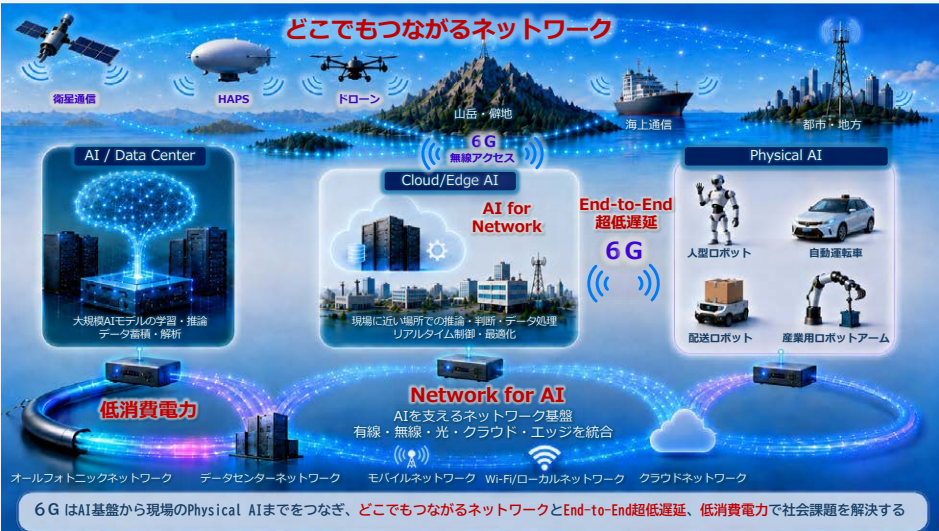
アンリツが力を入れるのは、6G、APN、End-to-End評価、そしてAIを組み込んだネットワークの評価です。End-to-End評価では、個々の装置や通信区間の性能だけでなく、実際の利用シナリオ全体として要求を満たしているかを検証します。6Gの最初の仕様は2028年ごろにまとまり、対応する評価の需要は2027年ごろから立ち上がると見込まれています。

特集：AI時代の信頼を支える、アンリツの計測技術

確かなものづくり力と、 価値を広げるソフトウェア

こうした評価を支えているのが、130年にわたり磨き続けてきたアンリツの計測技術です。有線（光と電気）、無線、プロトコル※5を「はかる」ためのハードウェアを通じて、通信品質と信頼を支えています。高い性能があるからこそ、高い精度で測ることができる、そして、その性能を実現するオリジナルデバイス※6を自ら生み出せることも、アンリツの大きな強みです。ハードウェアが生む確かな測定データから、ソフトウェアがさらに価値へと引き上げます。この組み合わせが、アンリツの製品を単なる測定器から、お客さまの課題を解くソリューションへと高めています。そして、この力は通信計測だけのものではありません。食品・医薬品の品質を守る検査、EV/電池やエネルギーの評価、

AI時代の社会インフラとしての6G



通信で培ったデバイス技術を活かすセンシング領域へと広がっています。6Gと新たな事業領域の成長を、グループ横断で加速させていく——それがアンリツの目指す姿です。

自律化する世界に、「はかる」で応える

AIは、社会のさまざまな仕組みを自律化へと向かわせています。ネットワークは状況に応じて自ら最適化し、ロボットや車などのPhysical AIは、周囲を認識して判断し、行動するようになります。自律的なシステムが広がるほど、意図どおりに、安全かつ安定して機能しているかを見極めることが重要になります。決められた動作を確認するだけでは、十分ではありません。だからこそアンリツは、自律化の進展に対応して、「はかる」技術を進化させます。ハードウェアとソフトウェアにAIを融合

し、膨大な評価作業の効率化や、熟練者の知見を生かした判断支援を実現していきます。

AIが計測に取って代わるのではありません。AIによって計測の価値を高め、お客さまの開発・製造をより速く、より確かなものにする。それが、アンリツが目指す顧客価値です。

光ネットワークと6Gによる有線・無線の融合が、
AIをあらゆる場所で活用できる社会の基盤となります。

AIが広がるほど、「はかる」意味は増していく

社会のあらゆる製品やサービスにAIが広がるほど、私たちの本業である測定・評価の重要性は、むしろ高まっています。AIが判断し、通信を通じて現実の機器を動かす世界では、「そのAIは信頼できるのか」「その通信は確実に届いているのか」を確かめることが欠かせません。AIを中身の見えないまま使う・使わせるのではなく、それが組み込まれた通信や装置の性能と信頼性を評価していく——これは、はかる技術を持つアンリツだからこそ果たせる役割だと考えています。技術が高度になるほど、その社会実装には信頼できる評価が欠かせません。アンリツは、お客さまとともに新たな可能性を切り拓き、安全・安心で豊かなグローバル社会の実現に貢献してまいります。

- ※1 データセンター：大量のサーバーを集約し、AIの学習やクラウドサービスを支える施設。
- ※2 オールフォトニックネットワーク（APN）：通信の伝送から装置の内部までを光の技術で構成し、大容量・低遅延でありながら消費電力を大きく抑えるネットワーク。
- ※3 Physical AI：AIがセンサーなどを用いて現実世界を認識し、判断し、機械を実際に動かす技術・システム。たとえば、人型ロボット、自動運転車、搬送ロボット、ドローン、ロボットハンドなど。
- ※4 6G：第6世代の移動通信システム。5Gの次にあたり、2030年ごろの実用化が見込まれる。
- ※5 プロトコル：機器同士が正しく通信するための共通の手順・約束事。
- ※6 デバイス：測定器の性能を左右する中核部品。アンリツは自社で設計・製造することができる。



研究開発 / 知財戦略

アンリツの研究開発

アンリツの開発ポリシーは、時代の先を読む柔軟性と、革新を

追求する姿勢に基づいています。最先端技術と高品質な製品・サービスの創出を通じて、「はかる」を超える新たな価値を提供し、持続可能な社会に貢献します。研究開発は開発ROI ≥ 4.0

を目標にマネジメントを徹底し、通信計測分野では売上高の12～14%を開発投資に充てることで、技術競争力と市場適応力を両立しています。

2025年度の事業別研究開発活動の成果

事業	型名	開発プロジェクト名	用途	社会への貢献
通信計測	新製品 MP2110A-080	光サンプリングオシロスコープ 200Gbps/Lane 開発	200Gbps/LaneのPAM4*1信号を用いた次世代光トランシーバの量産における高精度測定と評価に使用される。	次世代高速光トランシーバの量産評価を支援し、生産効率向上に貢献、通信インフラ全体の信頼性向上を支援。
	新製品 MT9100A	マルチチャネルファイバテストの開発	マルチコア光ファイバの伝送特性や信号干渉の評価および破断箇所の特定に使用される。	マルチコア光ファイバの実用化に向けて、研究開発・規格化を支援し、次世代光通信インフラの実用化に貢献。
	MT8000A	FR3周波数帯対応ハードウェアの開発	FR3周波数帯に対応した無線通信機器の評価・認証試験に向けた測定に使用される。	6Gの新規格における無線通信評価および認証試験において機器の信頼性を確立し、先端通信技術の普及と発展に貢献。
PQA	新製品 KZB7000 (Ariphas®)	透過型 NIR*2による錠剤全数検査装置の開発	医薬品やサプリメントの製造ラインにおいて、非破壊・全数検査にて成分の均一性や異物混入の有無の確認に使用される。	錠剤内部の全数検査手段の提供を通じて、医薬品の品質保証を高度化するとともに、生産ラインの自動化・省人化を促進して、生産効率と品質の両立に貢献。
環境計測	RZ-X2-100K-HG	RZ-X2-100Kの北米規格対応モデルの開発	自動車・自動車部品メーカーのxEV開発において、疑似的な構成部品としてパワートレインおよびバッテリー評価に使用される。	高速で高精度な電力エミュレーション環境の提供を通じて、xEVの開発期間短縮・コスト削減を実現するとともに、電動化の普及と性能向上を支え、温室効果ガス排出削減による脱炭素社会の実現に貢献。
	EN3001A/EN3003A	通信ネットワーク用アナログIP変換装置の開発	アナログ専用線サービスからIPネットワークに移行する際に、アナログインターフェスを持つ端末を継続使用するために使用される。	交通や水道、電力などの社会インフラサービスで使用されているアナログ回線を、大規模な設備更新や工事を伴うことなくIP回線へ移行することで、社会インフラサービスの継続的な提供に貢献。

*1 PAM4：Pulse Amplitude Modulation 4の略。4値の電圧レベルで表現する信号方式の一つ。
*2 NIR：Near Infrared 近赤外線

GLP2026およびGLP2026以降に向け開発中の主な技術（2026年7月現在）

事業	開発投資基本方針	開発テーマ
通信計測	データセンターの高速化動向、3GPP等の規格動向やマーケティングの市場調査結果に加え、パートナー顧客との協業を通じて得たインプット情報から開発テーマを選定し、収益性を考慮してからプロジェクトの優先順位を付けて開発投資	・高速化するデータセンター市場に向けた3.2TEおよび次世代高速バス(PCIe)対応の製品開発 ・Pre-6G/6GおよびWi-Fi 8など次世代通信規格に向けた製品開発 ・産業計測分野への展開に向けた汎用測定器拡充のための製品開発 ・クラウド化/バーチャル化のソリューションとなるソフトウェア商品拡充のための製品開発 ・サブテラヘルツ帯の高周波デバイスや、APNを実現するための光電融合デバイス(CPOなど)のための製品開発
PQA	医薬品市場および新領域市場への投資割合を高めた、顧客のニーズに沿った競争力の高い製品のための開発投資	・AI活用によるXR高度化など、不良品ゼロと食品ロス最小化を追求した検査機の開発 ・人手に頼っている検査(外観検査：目視、官能検査：においなど)を自動化する検査機の開発 ・NIR錠剤検査装置をはじめとする医薬品検査に特化したソリューションの開発 ・微細な金属異物の検出など高度なセンシング技術基盤の確立
環境計測	モビリティ電動化や再生可能エネルギー普及を促進する効率的な製品開発に貢献する付加価値の高い開発評価環境の提供を目指した開発投資	・電力制御と電力計測・データ計測の連動性を高めた計測ソリューションの開発 ・電力計測・データ計測の適用範囲拡大に向けた製品開発 ・グローバル市場に展開できる電源製品開発 ・電源装置の小型化・高効率化を実現する新たな電力制御技術の開発

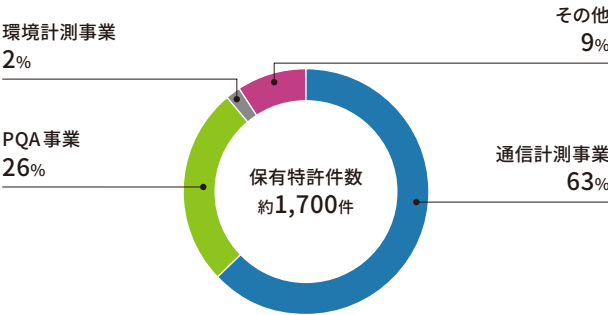
知的財産

アンリツは、知的財産を競争優位の源泉と位置付け、特許を中心に開発初期から戦略的に組み込み、特許を単なる製品保護から価値創出へと進化させています。また、事業環境の急速な変化に対応し、権利化プロセスの高度化・迅速化を通じて、技術優位性の早期確立と持続的な競争力強化を図っています。これにより、新たな「オリジナル&ハイレベル」を継続的に創出し、「はかる」を超える高付加価値領域への展開を加速しています。

保有特許

国内アンリツグループ会社を含む2025年度の国内外の出願を合わせた特許出願件数は約250件です。なお、外国特許については、事業のターゲットに沿って戦略的に増加させています。

保有特許の内訳



Our Foundation for Value Creation

第3章

持続的成長を支える経営基盤

持続的な成長を実現するためには、強固な経営基盤が土台となります。アンリツは、サステナビリティを経営の根幹に据え、多様なステークホルダーとの信頼関係を築きながら、人材、環境、ガバナンス、コンプライアンスおよびリスクマネジメントの強化を推進しています。本章では、長期的な企業価値を支える基盤と、その強化に向けた取り組みを示します。

- 45 ステークホルダー・エンゲージメント
- 47 環境・気候変動への取り組み
- 50 サプライチェーンにおける人権の尊重
- 51 社外取締役座談会
- 53 コーポレートガバナンス
- 61 役員一覧
- 63 コンプライアンス
- 64 リスクマネジメント

ステークホルダー・エンゲージメント

アンリツは経営理念、経営ビジョン、経営方針およびサステナビリティ方針に基づき、ステークホルダーの皆さまとともに共創価値を創出し、グローバル社会の持続可能な未来づくりに貢献することを目指しています。そして、常に価値の創出を深化させるための課題に向き合い、取り組むことで、グローバル社会の発展に向けて貢献してまいります。

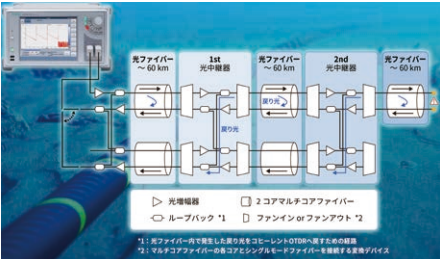
ステークホルダー	関連資本	ステークホルダーのニーズ	深化のための取り組み	目標・KPI	共創価値（目指すアウトカム）
 お客さま	 社会・関係資本	・タイムリーなソリューションの提供 ・高精度で安定した試験結果の提供 ・コストパフォーマンスの高いソリューションの提供 ・迅速なサポートの提供	・業界をリードする顧客とのパートナーシップ強化 ・最先端技術動向キャッチアップのため業界団体への参画 ・パートナーシップで生み出したソリューション・サービスの展開 ・安全性・品質・先進性の高い製品・サービスの創出、適切な製品・サービス情報の提供、問い合わせ窓口の充実など	・売上成長率 ・営業利益率 ・新製品開発数 ・研究開発費 ・特許数 ・M&A、アライアンスの公表数 ・業界団体への参画と貢献	・顧客が必要とするソリューションの提供 ・新製品のリリース ・安全・安心で豊かなグローバル社会の発展に貢献 ・安全・安心な通信インフラの構築 ・食品ロス低減 ・脱炭素社会の実現
 従業員	 人的資本	・働きがい ・賃金アップ ・働きやすい職場環境 ・スキルアップ	・価値観の多様性に対応した労働環境の整備 ・各自の能力が発揮できる働きやすい職場環境の整備 ・従業員の自発的成長を支援する教育研修体系の整備 ・上司と部下の役割共有面談の実施（年2回） ・従業員満足度調査の実施（年1回） ・倫理アンケートの実施（年1回）	・地域別人員数、女性比率、女性管理職比率 ・障がい者雇用率、エンジニア比率、新卒採用に占める女性比率、新規採用者に占める経験者採用率 ・有給休暇取得率、離職率 ・従業員満足度 ・社外からの評価（くるみんマーク取得、ホワイト500企業認定など）	・会社と多様な従業員がベクトルを合わせ、事業（会社）貢献意識を持ち仕事と私生活のバランスを取りながら生き生きと働ける環境の構築 ・多様な関係から創出されるイノベティブな発想の共有 ・従業員満足度の充実 ・従業員教育の充実 ・女性管理職比率の向上
	 知的資本	・最先端技術への取り組み ・他社への協業によるイノベーション ・技術知識の継承および向上	・業界をリードする顧客とのパートナーシップ強化 ・最先端技術動向キャッチアップのため業界団体への参画や大学研究機関との協業 ・集積された技術継承のための体制構築 ・最先端の技術をキャッチアップできる人材の確保・維持 ・売上高研究開発投資比率12～14%を継続（通信計測事業） ・経営ビジョン/人材ビジョン実現に向けた職場風土醸成	・研究開発費 ・特許数 ・M&A、アライアンスの公表数 ・業界団体への参画と貢献	・世界最先端の通信インフラを支える技術とノウハウ ・最先端技術のキャッチアップにより社会課題につながるソリューションのタイムリーな提供 ・差別化を生み出すイノベティブな技術の構築
 取引先 （協会社・サプライヤ）	 社会・関係資本	・公正・公平・透明性のある取引 ・社会・環境に配慮した取引 ・人権尊重を遵守する取引 ・CSR調達の推進 ・災害発生時の連携 ・最先端の技術・先進デバイスの採用	・事業方針や資材調達方針の説明、表彰などを行う取引先との懇親会、情報交換会の実施 ・CSR調達・グリーン調達の推進、人権デューデリジェンスの実施 ・取引先製品展示会、セミナー、技術交流会（オンライン開催含む）などを通じたビジネス機会創出 ・取引先からの改善・要望などの提案：「パートナー QU 活動」の推進	・サプライチェーン・デューデリジェンス実施企業数	・持続可能なサプライチェーンの構築 ・適切な取引先との関係の継続
 地域社会、NPO、NGO	 社会・関係資本	・地域社会との共存共栄 ・雇用の創出、地域社会発展への貢献 ・認定NPO法人との災害発生時の情報共有や寄付 ・気候変動対策を推進するイニシアチブとの連携 ・CO₂排出量削減	・「青少年教育との連携」「地域社会への貢献」「環境保護活動（生物多様性保全）」を3本柱とした地域密着型の社会貢献活動を展開 ・災害被災地への支援活動 ・パリンアート協賛を継続。作品6点を社内展示 ・Race to Zeroへ加盟、電機・電子温暖化対策連絡会との情報共有 ・カーボンニュートラルに向けた活動（Scope1,2,3対応、PGRE 30）	・温室効果ガス削減量（Scope1,2,3） ・太陽光電力発電量/自家発電比率 ・環境配慮型製品数	・地域社会の活性化 ・環境負荷低減、自然環境の保全
 株主・投資家	 財務資本	・会社の成長 ・適正な株主還元	・配当性向30%から50%にアップ（2023年度から） ・トップ層による海外投資家向けのIR活動 ・証券会社主催のカンファレンス参加：6件（国内開催：4件、香港開催：1件、シンガポール開催：1件） ・海外IRロードショー：1件（北米） ・合計73社（米州：30社、欧州：2社、アジア他：41社）の投資家と面談 ・国内投資家229件、海外投資家209件、合計438件の面談を実施 ・個人投資家向け説明会の開催：1回 ・株主総会の開催 ・株主・投資家の声を取締役会、経営戦略会議へフィードバックし、さらに管理職向け社内イントラで周知 ・統合レポートのさらなるブラッシュアップ ＊2025年度実績	・格付（格付投資情報センター） ・売上成長率 ・営業利益率 ・ROE	・企業価値向上 ・1株当たりの配当金

ステークホルダー・エンゲージメント

お客さまとの対話

お客さま・パートナーとの協業

アンリツは、世界の情報通信分野をリードするお客さま・パートナーとの強固な協力関係を大きな強みとして、卓越した顧客エンゲージメントの構築に取り組んでいます。お客さまの技術課題や将来のニーズを深く理解し、対話を通じて得られた知見を製品・ソリューションの進化につなげることで、社会課題の解決に貢献する新たな価値創出を目指しています。その一例として、2025年9月には、KDDI総合研究所と共同で、世界で初めてマルチコア光ファイバケーブルの遠隔診断に成功しました。本成果は、光通信インフラの大容量化・高度化が進む中で、通信品質の安定化や保守運用の効率化に寄与するものです。アンリツは今後も、お客さまとの対話と協業を通じて先端技術の社会実装を支え、持続可能で豊かな未来の実現に貢献していきます。



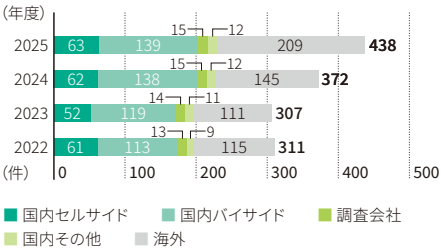
コヒーレントOTDRとマルチコア光ファイバを用いた試験の構成

株主・投資家との対話

株主・投資家との信頼関係構築のための活動

アンリツは、株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を重要な経営課題と位置づけています。その目的は、「公正かつ適時・適格な情報開示」により透明性を高め、「企業の信頼性向上」および「当社への理解促進」を実現することです。具体的な取り組みとして、四半期ごとに決算説明会の開催、そしてその後、機関投資家や株主とのIR個別面談を実施しています。また、株主総会の開催、統合レポートの（8月和文、9月英文）発行、証券会社主催カンファレンスへの参加、北米・アジア地域へのIRロードショーの実施、さらにウェブサイトを通じた情報発信など、多様なコミュニケーション手段を活用し、継続的な情報共有と信頼関係の構築に努めています。

投資家との面談件数



従業員との対話

経営層と各リージョン、子会社とのコミュニケーションミーティング

アンリツでは、経営層が海外リージョンや国内子会社を訪問し、従業員との直接対話を通じて経営方針や事業の方向性を共有するコミュニケーションミーティングを実施しています。海外リージョンでは、米州、欧州、アジア地域において経営層が参加し、アンリツの現状や今後の目標について従業員と共有しました。リモート参加の従業員も多く、質疑応答では事業戦略や職場環境、将来の成長に関する質問が寄せられました。国内においても、グループCEOが東北アンリツや鶴岡高砂製作所を訪問し、方針説明や意見交換を実施しました。アンリツは、こうした双方向の対話を通じてグループ全体の一体感を高め、従業員エンゲージメントの向上につなげています。



グループCEOとのコミュニケーションミーティング

サプライヤとの対話

サプライヤとの情報交換会等実施

アンリツは最先端ソリューションを提供するために、「最先端のデバイス」をいち早く見つけ活用することを重視しています。その実現に向けて、当社はサプライヤと最新の技術動向やビジネスロードマップの情報を積極的に交換しています。複数のサプライヤによる当社エンジニアを対象とした「取引先様製品展示会」（2025年度：60社）、展示会併設の出展企業による「技術セミナー」（2025年度：4社実施、聴講者74名）、「情報交換会」（2025年度：339社）や「アンリツグループ取引先様懇親会」（2025年度：158社）を毎年実施し、相互理解と協力関係の強化およびトップマネジメントによる対話の機会を設け、戦略的パートナーシップの深化を図っています。



サプライヤとの情報交換会

環境・気候変動への取り組み

<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/environment> **WEB** 環境

アンリツは、気候変動、生物多様性、水資源、環境汚染予防、資源循環の分野で、環境負荷低減に注力しています。特に、気候変動は生活やビジネスの重大なリスクであり、その対応をマテリアリティとしています。カーボンニュートラルを目指す活動と製品を通じた環境負荷低減を両輪として、気候変動の抑制に貢献します。

環境方針

アンリツグループは、サステナビリティ方針で「気候変動などの環境問題へ積極的に取り組み、人と地球にやさしい未来づくりに貢献します」と宣言しています。アンリツグループ全体に適用される環境方針も定め、さまざまな環境課題の解決に取り組んでいます。気候変動、資源循環、水資源、生物多様性、環境汚染に関する社会課題について、事業活動との関わりを踏まえて目標を策定し、持続可能な社会の実現に貢献します。

WEB 環境方針
<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/environment/management>

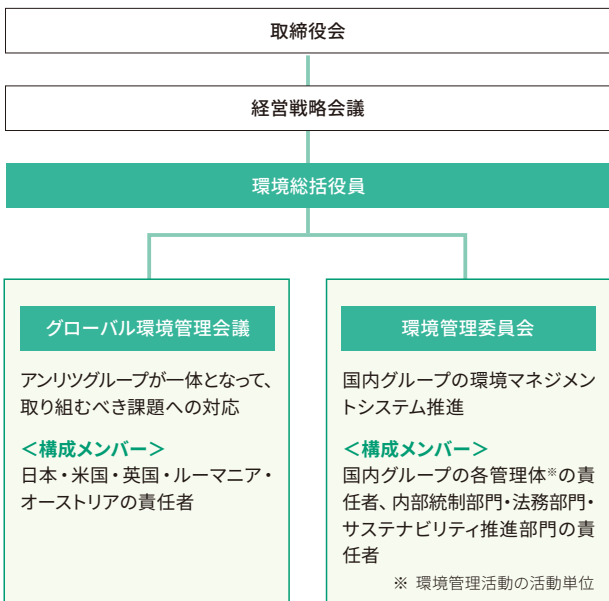
環境マネジメント体制

アンリツは、取締役会が環境経営を監督し、環境総括役員が推進活動とリスク管理の責任者を務めています。環境総括役員は、アンリツグループの環境戦略を担う環境・品質推進部を所管するとともに、環境管理委員会の委員長、グローバル環境管理会議の主宰者を務め、リスクと機会をグローバルに評価・管理しています。同役員は、経営戦略会議および取締役会にマネジメントサイクルの結果を定期的に報告し、意見や必要な指示を受けています。

2025年度の経営戦略会議、取締役会では次のテーマが報告され、議論を行いました。

- ・2025年8月：2025年度環境活動報告（中間報告）
 - ・2025年12月：サステナビリティ経営の進捗
 - ・2026年2月：2025年度環境活動報告
- アンリツグループは今後もグローバルなマネジメントシステムのもと、環境負荷低減に取り組んでいきます。

環境マネジメント体制



気候変動への対応

アンリツグループは、「気候変動への対応」をサステナビリティ経営におけるマテリアリティと位置づけています。持続可能な社会の実現に向けて、カーボンニュートラルの達成および温室効果ガス排出量の削減に積極的に取り組んでいます。

TCFD提言に沿った開示

アンリツは2021年6月にTCFD※1に賛同し、その提言に準拠した情報開示を行っています。具体的には、ガバナンス・戦略・リスク管理・指標と目標の4つの観点から、気候変動が事業に与えるリスクと機会を評価し、対応策を特定しています。（リスクと機会のシナリオ分析はP48をご覧ください。）

ガバナンス	取締役会が気候変動全般に関する課題や取り組みを監督
戦略	1.5°Cおよび4°Cシナリオに基づき、気候変動が事業や財務に与える影響を分析。規制強化や自然災害等のリスクへの対応を進めるとともに、脱炭素社会に貢献する製品・ソリューションの開発を推進。
リスク管理	気候変動に伴うリスクと機会を全社リスクマネジメントシステムに組み込み、発生可能性や影響度を踏まえて評価・管理。重要事項は経営戦略会議で審議し、取締役会の監督の下で対応を推進。
指標と目標	温室効果ガス（CO ₂ 換算）排出量（Scope1+2およびScope3）削減目標と再生可能エネルギー自家発電比率

WEB TCFD提言に準拠した情報開示
<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/environment/climate/tcf>

※1 TCFD：Task Force on Climate-related Financial Disclosures（気候関連財務情報開示タスクフォース。G20金融安定化理事会が2015年に設立した国際的なタスクフォース。2023年10月に役割を終え解散し、その機能はInternational Sustainability Standards Board（国際サステナビリティ基準審議会：ISSB）へと統合されました。

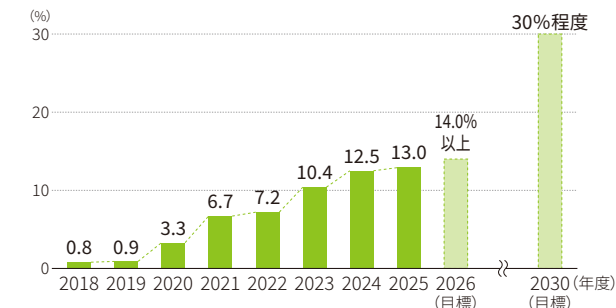
環境・気候変動への取り組み

太陽光自家発電比率向上への取り組み

Anritsu Climate Change Action PGRE 30 (PGRE 30) の進捗

アンリツはCO₂排出量の削減を進める取り組みとして、PGRE 30を2019年度に策定しました。PGRE 30は2018年度に0.8%だった太陽光自家発電比率を、2030年ごろに30%程度まで高める取り組みです。2025年度は、厚木地区、東北地区、川崎地区、Anritsu Company (米国)、Anritsu Infvis (タイ)を中心に、アンリツグループ全体の太陽光自家発電量は3,443MWhとなりました。東北地区では、定格容量2,400kWhの蓄電池も導入しており、蓄電した電力により太陽光発電が減少する夕方以降の電力逼迫リスク対策にも貢献しています。この取り組みにより、2025年度の再生可能エネルギー発電比率は13.0%となりました。

PGRE 30：太陽光自家発電比率



CDP※2「Aリスト」に2年連続で選定

アンリツは、CDPの2025年気候変動評価において、2年連続で最高評価の「Aリスト」に選定されました。世界で22,100社を超える企業が回答する中、温室効果ガス排出量の削減、再生可能エネルギー利用の拡大、サプライチェーン全体での環境負荷低減に向けた取り組みと、透明性の高い情報開示が評価されたものです。今後も気候変動への対応を強化し、持続的な企業価値向上と社会課題の解決に取り組みます。



※2 CDP：世界中の企業や自治体から開示される気候関連情報の公開状況や管理体制を厳格に評価し、企業の環境面での透明性を促進する世界的に著名な非営利団体

リスクと機会のシナリオ分析

気温が1.5℃あるいは4℃上昇する場合のシナリオを基に、短期（1年）・中期（3年）・長期（～30年）のリスクと機会を抽出し、気候変動に関する分析を実施しています。シナリオ分析ではバ

リューチェーン全体を含めた事業戦略と財務計画への影響を考慮しています。その結果、規制強化の影響や生産拠点の一部での物理的な影響を想定し対応策を定めるとともに、脱炭素社会に寄与するソリューション開発に取り組むこととしました。

タイプ	要因	シナリオ	想定シナリオの詳細	時間的視点	想定される影響	影響度※3	対応策
移行リスク	炭素税の課税	1.5℃	温室効果ガス排出量への課税	長期	・事業活動に伴うコストの増加	やや大	・1.5℃目標でSBT認証を取得したScope1+2の削減 ・インターナルカーボンプライシングの導入
		1.5℃	物価上昇で景気が停滞	中期	・顧客の投資が縮小・遅延して売上が減少 ・調達難や部材コスト増により利益が減少	中	・ソフトウェアベースの仮想化試験環境とソフトウェア無線を組み合わせたソリューション開発を推進し、部材価格の変動影響が少ないビジネスモデルを構築 ・効率化とグループ統一調達プロセスの確立による原価競争力の強化
物理リスク	自然災害の頻発化・激甚化	4℃	各地で異常気象が頻発化・激甚化	長期	・生産工場の操業や部材の調達に影響	大	・東北アンリツ（株）第一工場の生産機種を第二工場に移管し、河川氾濫による操業への影響ゼロを実現 ・海外製造拠点における浸水対策の実施 ・アンリツグループ内の生産拠点の連携による相互生産の推進 ・部材生産地をマップ化し、調達への影響を最小化 ・複数社購買可能な体制を構築 ・サプライヤ分散とAI・IoTを活用した需給・生産・物流の一体最適化による供給変動への対応力強化
				長期	・気温上昇により、製造工程における品質保証が難しくなる	大	・2023年度に外気温の変動に左右されない空調管理システムを導入し、運用を開始
機会	エネルギーミックスの変化	1.5℃	再生エネルギー比率が高まる	長期	・太陽光発電設備の導入コスト低下	やや大	・PGRE 30の推進で自家発電比率を高め、電力料金を低減 2025年度はこれまで設置した3,125kWの太陽光発電設備が稼働。東北アンリツ（株）第二工場では、メガソーラー級発電設備と蓄電池を組み合わせたシステムを運用
	省エネ技術の進展	1.5℃	投資により新技術が普及	中期	・新たな省エネ技術の採用で製品の環境付加価値向上	やや大	・環境配慮型製品の開発推進で製品を省エネ化 ・省エネ部品を積極採用
	市場の変化	1.5℃	高機能と環境性能を備えた製品の需要拡大	中期	・試作機不要の開発を望む顧客が増加し、仮想化等、シミュレーション試験環境の需要増	大	・ソフトウェアベースの仮想化試験環境ソリューションを提供
				中期	・データセンターの省エネ化に必要な製品の需要増加	やや大	・次世代グリーンデータセンター向け光電融合デバイスの開発・製造向けソリューションを提供 ・低消費電力、高電力効率の光デバイス製品を提供
				長期	・EV普及により高効率/パワートレインや電池の開発用評価機器の需要増加 ・社会インフラにおける再生エネルギーや燃料電池を効率的に活用するエネルギーマネジメントシステムの需要拡大	大	・高品質なパワートレインや電池の開発を効率化するテストソリューションを強化 ・パートナー企業との協働によりエネルギーマネジメントシステムの事業機会を獲得
	自然災害の頻発化・激甚化	4℃	気象の激甚化による食糧生産、需給環境の悪化 各地で異常気象が頻発化・激甚化	長期	・食品廃棄ロスのさらなる削減のため、原材料段階での異物検出や不良品のピンポイント選別の需要が拡大	やや大	・原材料段階で色、成分、虫、細菌、成分などの品質不良を識別できるソリューションの実用化 ・DX、AI、ロボットを活用した異物検出精度向上や生産ラインのモニタリング、不良品選別ソリューションを提供
				長期	・防災投資が増加して河川や道路の監視ソリューションの需要増加	中	・パートナー企業と映像情報システム等、防災・減災ソリューションの対応力を強化
				長期	・少子・高齢化に伴うオペレーション人員不足をカバーする遠隔監視ソリューションの需要増加	中	・ICTシステムを活用したより高度な防災・減災システムの実現に寄与するソリューションを提供

※3 影響度：売上・利益等の財務上の影響額とそのリスクと機会が顕在化する可能性を考慮して、「大、やや大、中、やや小、小」の5段階で当社独自の基準に基づいて判断したものです。なお、影響度の低い「やや小」と「小」の掲載は省略しています。

環境・気候変動への取り組み

TNFD※4提言に沿った情報開示

TNFDは、2023年、事業活動における自然に関する課題を特定、評価、管理して開示する枠組みを提言しました。アンリツは、2025年5月にTNFD Adopter※5に登録し、TNFD提言に沿った情報開示を開始しました。今後開示範囲を拡大していく予定です。

2025年度の開示範囲

ガバナンス	A. 自然関連の依存、インパクト、リスクと機会に関する取締役会の監督 B. 自然関連の依存、インパクト、リスクと機会の評価と管理における経営者の役割
戦略	D. 組織の直接操業における優先地域
リスクとインパクトの管理	C. 組織全体のリスク管理における自然関連のリスクの特定、評価、管理プロセス
指標と目標	A. 戦略およびリスク管理プロセスに沿って、マテリアルな自然関連リスクと機会を評価し、管理するための測定指標

※ 開示範囲に記載された記号はTNFDが定める個別の開示項目の識別番号。

WEB TNFD 提言に準拠した情報開示

<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/environment/bio/tnfd>

※4 TNFD：Taskforce on Nature-related Financial Disclosures: 自然関連財務情報開示タスクフォース。2021年に国連開発計画（UNDP）等の機関により設立された。2023年9月、TNFDは、企業や金融機関等が自然関連課題を特定・評価・管理して開示するための提言を公表した。TNFDは企業等の情報開示を通じて、自然に負の影響を与える企業活動や資金の流れを良い影響を与える流れに転換させることを目的としている。

※5 TNFD Adopter：企業が発行するレポート等において、TNFDの開示提言に沿った情報開示を行う意思を表明した企業や組織のこと。

生物多様性

アンリツグループは、温室効果ガスの排出量やエネルギー消費量の削減、化学物質の適切な管理、廃棄物削減などを通じて、生物多様性保全を行ってきました。今後は、丹沢大山自然再生活動や地域の風土に適した植栽の推進に加え、事業活動が自然環境に与える影響や依存を踏まえた取り組みを進めることで、自然を回復軌道に乗せるネイチャーポジティブの実現に貢献していきます。

WEB 生物多様性

<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/environment/bio>

水資源・水リスク

アンリツグループは、水の循環と水質の維持を持続可能な未来づくりに不可欠な要素であると考えており、水資源の保全に取り組んでいます。事業活動においては、水質汚染の防止、有害化学物質の削減、取水量の管理・削減を推進し、地域の水循環や淡水生態系の保全に努めています。また、水ストレスを含む水リスクの評価を実施し、地域ごとの状況や将来的なリスクを踏まえて水資源の有効活用に取り組んでいます。節水型設備の導入や漏水点検の実施、生産工程における循環水の活用などを進めているほか、地下水や雨水への配慮を通じて、水資源の有効利用と水循環の維持に取り組んでいます。今後も持続可能な水利用を推進し、人と自然が調和する事業活動を通じて、自然との共生と持続可能な社会の実現に貢献していきます。

WEB 水資源の保全

<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/environment/water>

環境汚染予防

アンリツグループは、製品への使用や製造工程およびその他の事業活動においてさまざまな化学物質を取り扱っています。化学物質の管理と削減は、大気、水、土壌などの汚染防止、安全な生活環境や生物多様性の保全のために重要であると考え、次の取り組みを行っています。

・法令より厳しい自主管理基準による管理

事業所からの排水などについて法や条例の基準より厳しい自主管理基準を設定し、管理しています。

・化学物質の管理

化学物質管理システムを活用し、使用する化学物質の適正管理

を徹底するとともに、環境への排出量削減に取り組んでいます。

・サプライチェーン全体での削減

製品への有害物質の含有を削減するために部材調達基準や製品設計の基準を設け、サプライチェーン全体における人の健康や地球環境への影響を最小限にするように取り組んでいます。

資源循環

アンリツグループは、次の取り組みを通じて資源循環型社会の実現、廃棄物ゼロエミッション維持を推進しています。これに加え、プラスチックごみゼロ、資源循環（サーキュラーエコノミー）の実現に注力しています。

・廃棄物の最小化とゼロエミッション

事業から発生する廃棄物を最小化するとともに、ゼロエミッション※6を維持しています。

・プラスチックごみゼロへの取り組み

「プラスチック基本方針」のもと、2030年度までにプラスチックごみゼロを目指しています。

WEB プラスチック基本方針

<https://dl.cdn-anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/environment/zero-plastic-waste-policy.pdf>

・資源循環（サーキュラーエコノミー）の実現

使用済み製品を自社製品の資材として再生利用するサプライチェーンの構築を推進し、資源循環の実現を目指しています。

・資源の有効利用

環境に配慮した資材の利用やリファービッシュ※7などを通じて、事業のあらゆる場面で資源の有効利用に努めます。

※6 ゼロエミッション：廃棄物の直接埋立および単純焼却される廃棄物の割合が0.5%未満となっている状態。アンリツは2004年からゼロエミッションを継続

※7 リファービッシュ：回収した製品を修理・校正し、販売すること

サプライチェーンにおける人権の尊重

WEB サプライチェーンマネジメント

<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/supply-chain-management>

アンリツは、人権の尊重をマテリアリティとし、アンリツグループ人権方針のもと、サプライチェーン全体で取り組んでいます。

マテリアリティ		
人権の尊重		
サプライチェーンに関する目標とKPI		
目標	KPI	2025年度実績
グローバルなCSR調達の推進（環境、労働環境、人権などにおける社会的責任）	サプライチェーン・デューデリジェンスの強化：10社/年以上	サプライチェーン・デューデリジェンス実施企業数：12社
	CSR調達に係るサプライヤーへの情報発信：3回/年、教育2回/年以上	情報発信：3回実施 教育：1回実施

サプライチェーン全体における人権リスクの特定と対応

アンリツは、サプライチェーン全体を対象とする人権リスクアセスメントを実施しています。その結果、優先して取り組む人権リスクとして、「職場における多様性の受容」「労働環境や働き方

の変化への対応」「部品・機器調達先の労働環境調査の推進」の3点を特定し、対策を行っています。

サプライチェーンにおける方針

アンリツグループは調達活動において、サプライヤをサステナビリティ方針で掲げている社会課題の解決に取り組むためのパートナーとして位置づけています。人権関連では、資材調達基本方針、アンリツグループCSR調達ガイドラインを通じて、現代奴隷法や責任ある鉱物調達への対応を含めた人権尊重の取り組みをサプライヤに要請しています。

サプライチェーン・デューデリジェンス

CSR調達調査

アンリツは、新規サプライヤに対して、与信管理、品質管理・環境管理調査を行っています。既存のサプライヤに対しては、アンリツグループCSR調達ガイドラインへの取り組み状況のアンケート調査と、その回答に基づき対象を選定して、現地調査を行っています。

2023年度からは人権リスクアセスメントにおいて、人権リスクへの備えが必要とされた中国、タイの生産拠点の調達先を対象に加えました。

CSR調達調査では、「法令遵守・国際規範の尊重」「人権・労働」「安全衛生」「環境」「公正取引・倫理」「品質・安全性」「情報セキュリティ」「事業継続計画」の取り組みを評価します。サ

プライチェーン上の人権尊重については、この調査の「強制的な労働の禁止」「児童労働の禁止」「若年労働者への配慮」「労働時間への配慮」「適切な賃金と手当」「非人道的な扱いの禁止」「差別の禁止」「結社の自由、団体交渉権」で評価しています。

CSR調達調査の結果

年度	2022	2023	2024	2025
実施社数	422	399	339	317
回答社数	363	356	335	312
未回答社数	59	43	4	5
回答率	86.0%	89.2%	98.8%	98.4%

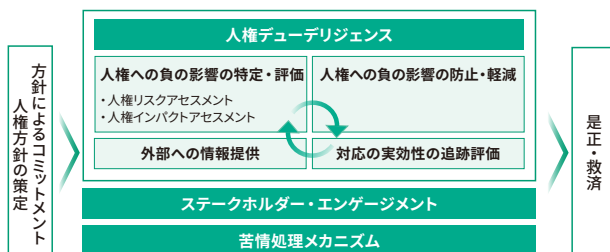
サプライヤの現地調査

2025年度は日本・中国・タイのサプライヤ12社に対して現地調査を行いました。これにより、GLP2026の目標である10社/年以上の現地調査を達成することができました。いずれのサプライヤも人権・労働、安全衛生について重大なリスクがないことを確認しました。2026年度は、国内11社、海外4社の現地調査を予定しています。

今後の取り組み方針

アンリツはグローバルな調達活動において、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」をはじめとする国際規範を遵守し、各種方針、ガイドラインの適切な運用、アンケート調査や現地調査等を通じてサプライチェーンにおける人権尊重の取り組みを充実させていきます。

人権デューデリジェンスPDCAサイクル



社外取締役座談会

2030年への成長シナリオを、社外の視点で磨き続ける

アンリツは、2030年度に売上高2,000億円を目指し、通信計測に続く新たな事業の柱の育成、M&A、人材強化などを進めています。取締役会では、経営課題の集中討議を通じて、どのような論点を深めているのでしょうか。青柳淳一氏、西郷英敏氏、平山景子氏の3名の社外取締役が、成長戦略と取締役会の役割について語り合いました。

通信計測に続く新たな柱をどう育てるか

——アンリツはいま、どのような経営の転換点にあり、
取締役会では何を重点的に議論していますか。

青柳 アンリツは、将来の市場動向を見ながら先端技術を開発し、事業ポートフォリオを組み替えることで成長してきました。ここ20年ほどはモバイル通信計測が収益の中心でしたが、需要には山谷があります。したがって、モバイル通信に偏らず、第2、第3、第4の柱を育て、より安定的で持続的な成長を実現することが重要です。

私が就任した当初は、取締役会でも月次業績などの報告事項に多くの時間を使っていました。しかし、取締役会の実効性評価での意見を踏まえ、中長期戦略、経営課題、リスクマネジメントについて、年度初めにテーマを定め、より時間をかけて議論する形へ改善してきました。今後は、こうした議論をさらに深める必要があります。

西郷 売上高2,000億円を実現するには、これまでの延長だけでは難しく、新しい領域への進出や、これまで弱かった分野の強化が必要です。例えば汎用計測については、成長余地のある領域として改めて位置付け、事業拡大に向けて新たに産業計測事業本部を設けました。

PQAや環境計測についても、アンリツの事業との親和性が高く、協業によって伸ばせる領域を見極めていきます。執行側の

検討内容が十分かについて、取締役会でも確認し、議論しています。

平山 私自身、取締役会で議論する中でも、新規事業をどう立ち上げるかは重要なテーマだと感じています。同時に、依然として大きな比重を占めるモバイル通信計測について、6Gの立ち上がり時期がずれる場合に、どれだけ機動的に対応できるかも重要です。

さらに、今後のM&Aでは買収後の統合、つまりPMIが成否を分けると見えています。買収して終わりではなく、新たな会社や人材、技術をアンリツの成長につなげられるかという視点が重要になると感じています。

M&Aと人材戦略を一体で考える

——経営課題の集中討議の中で、特に重要な論点は
何でしょうか。

西郷 最も注視しているのはM&A戦略です。自力で進める部分と、他社の技術を取り入れたり協業したりして時間を短縮する部分を、どう組み合わせるかが重要です。

アンリツにとってM&Aは今後の成長を加速する重要な選択肢です。だからこそ取締役会では、買収の目的や期待するシナジー、PMIの実行計画を丁寧に確認し、投資判断の妥当性を継

続的に検証しています。

また、M&Aを増やすには、それを担う人材も必要です。買収先の技術者や経営者が残るのか、その技術をアンリツ側へ移すのか、現地に残留して協業するのかなどといった点も確認しています。海外子会社が増える中では、カルチャーの違いを踏まえたガバナンスや内部統制も重要になります。

青柳 経営戦略および事業ポートフォリオの変革と、それに連動する人材戦略、M&A戦略は一体です。従来、人材は各カンパニーの要望を積み上げて採用する面が強かったのですが、現在は経営トップ、人事、経営戦略部門が連携し、中期戦略に沿った人材の採用・配置や育成へと変わろうとしています。

まだ強化の余地はありますが、A-SKILLSなどを通じ、将来必要となるスキルを計画的に教育する取り組みも進んでいます。

M&Aについても、経営戦略における重点分野との整合性、技術や販路の獲得、シナジーの可能性に加え、株式価値の算定や減損リスクなどを議論しています。特に、企業価値算定のもとになる事業計画と前提条件、アンリツの事業とのシナジー効果、PMI計画の検討状況を確認することが重要です。

社外取締役 青柳 淳一

1990年公認会計士登録。2006年監査法人トーマツ（現 有限責任監査法人トーマツ）社員（パートナー）。2020年青柳淳一公認会計士事務所開設、同事務所代表を務める。2021年当社社外取締役（監査等委員）就任。



社外取締役座談会



社外取締役 西郷 英敏

1977年日本電信電話公社（現 NTT 株式会社）入社。2011年株式会社OKI ネットワークス代表取締役社長、2015年沖電気工業株式会社顧問など要職を歴任。2023年当社社外取締役（監査等委員）就任。

近年は外部専門家の知見も活用し、ソーシング、デューデリジェンス、交渉・契約、PMIまで組織的に進める体制を整備しつつあります。今後は知見を蓄積しながら、より多くの人材が活用できるようにし、体制をさらに強化していく必要があります。

平山 人材戦略とM&A戦略は切り離せないテーマだと感じています。新規事業のプロフェッショナルとアンリツの人材がどのように協業するかが、成長戦略の鍵になるのではないのでしょうか。技術面だけでなく、カルチャーの融合や信頼関係の構築も欠かせない視点だと思います。

また、新しい事業の柱を育てるなら、IRや広報も重要です。アンリツは長くモバイル通信計測の会社として認知されてきました。新しい強みが確実に育っていることを、投資家だけでなく、将来の顧客にも的確に伝えていく必要があります。

成長投資と資本効率を両立し、挑戦を後押しする

——成長投資、資本効率、無形資産の強化をどのように両立させますか。

青柳 アンリツは研究開発型企業であり、「オリジナル&ハイレ

ベル」を追求する研究開発は、中長期の収益力を支える基盤です。業績が厳しいからといって研究開発を怠れば、将来の収益力が低下します。どの分野にどれだけリソースを投入するか、開発が遅れた場合には何が原因かを取締役会でも確認しています。

資本効率については、ROEを分解して議論するとともに、事業別の簡易ROICも試行しています。損益やキャッシュフローだけでなく、バランスシートの状況にも留意しています。特に棚卸資産については、必要な在庫を確保しながら過剰在庫を避けるため、在庫水準や回転率などを見ながら戦略的な管理を求めています。

西郷 すべてを自社で抱えるのではなく、他社との協業によって製品ラインナップを充実させる考え方も、資本効率の面では有効です。汎用計測やPQAでも、自社の強みを生かす部分とパートナーに任せる部分を見極めながら成長を図っています。

どの組み合わせが最も合理的かを個別に考え、その進捗を見ていくことが重要です。

平山 成長投資を実際の成長につなげるには、投資先の事業だけでなく、それを支える人材や顧客との関係性などの無形資産をどう育てるかが重要だと思います。新しい事業領域では、「はかる」というコア技術を生かしながらも、ソフトウェアの重要性や製品サイクル、顧客との関係性などが従来事業とは異なります。新たな顧客やパートナーとの関係を築き、買収した会社や事業の技術・人材・顧客基盤を生かして、アンリツの成長につなげていくことが重要です。

さらに、イノベーションには異なる価値観や発想が交わる環境と心理的安全性が欠かせません。失敗を学びに変え、率直に共有できる文化があってこそ、従来の延長線上にはない発想が生まれるのだと思います。

——今後、取締役会にはどのような役割が求められますか。

西郷 2030年に向けた目標は明確です。ただし、目標を掲げることと、そこに着実に到達することは別です。取締役会としては、具体的なステップに無理はないか、優先順位は明確か、投資と撤退の判断基準が曖昧になっていないかを確認しながら、バランスの取れた道筋をつくるのが使命です。アンリツは、決めたことを真面目に実行する会社です。だからこそ、判断を誤らず、さまざまなステークホルダーに目配りしながら計画を組み立てれば、目標に到達できると考えています。

青柳 執行側は、短期の予算や四半期の実績に目線が向きやすい面もあります。取締役会は、各ステークホルダーの視点を踏まえ、中長期の戦略、経営課題、リスクを議論し続ける必要があります。

また、海外関係会社が増える中で、グローバルなガバナンス、リスクマネジメント、内部統制を継続的に改善し、企業価値向上を支える土台をさらに強化していくことも重要です。

平山 今後、社外取締役として、成長に向けて挑戦すべきところはしっかりと背中を押し、慎重に見極めるべきところでは率直に意見を申し上げながら、アンリツの持続的な成長に貢献していきたいと考えています。

社外取締役 平山 景子

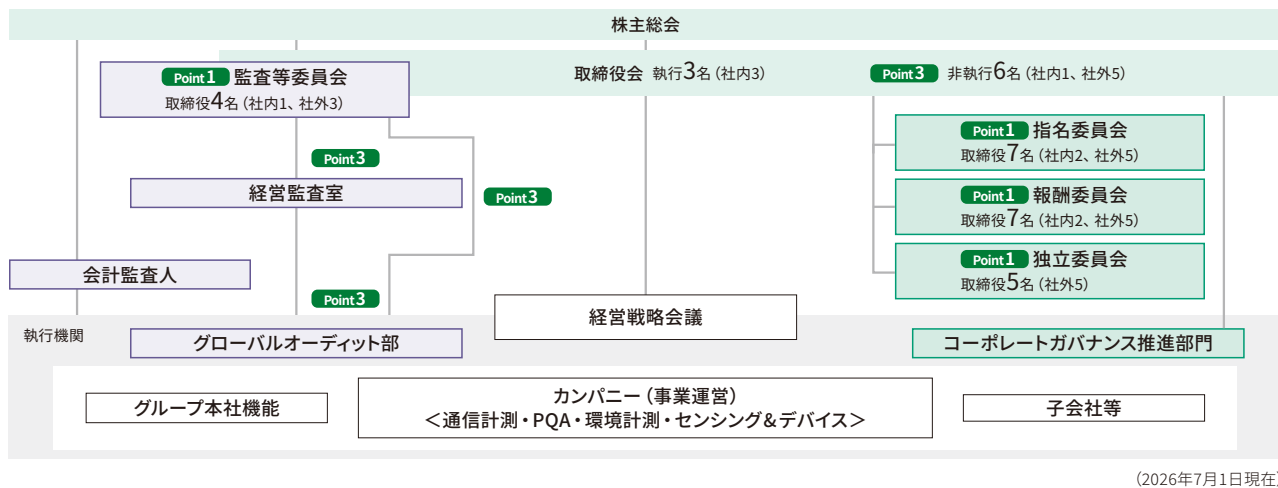
NTTドコモやAmazon、Googleなどデジタル・消費者向けサービス企業で一貫してマーケティング戦略を担当。2025年株式会社オリエントコーポレーション社外取締役就任。2026年当社社外取締役就任。



コーポレートガバナンス

アンリツは、監査等委員会設置会社を採用しています。経営環境の変化に柔軟かつスピーディに対応し、グローバル企業としての競争力を高め、継続的に企業価値を向上させていくことは、アンリツの経営にとって最重要課題です。当面の課題として、4つの視点からコーポレートガバナンスの強化に取り組んでいます。

アンリツのコーポレートガバナンス体制の特長と進化



Point 1 経営の透明性の向上

監査等委員会と、指名・報酬・独立委員会の3つの委員会を設置しています。指名・報酬の各委員会では、委員の過半数を社外取締役が占め、なおかつ委員長を社外取締役が務めることで、経営の透明性の向上を図っています。

Point 2 適正かつタイムリーな情報開示

ステークホルダーとのコミュニケーションを重視し、「すべてのステークホルダーに対して、正しい情報を、その内容や開示環境の良し悪しに関わらず、関連法規に従い、誠意ある対応をもって公正かつ積極的に開示します。」とのディスクロージャー・ポリシーのもと、適切かつタイムリーな情報開示に努めています。

Point 3 経営に対する監督機能の強化

取締役9名のうち、6名は業務執行を行わない取締役であり、取締役の半数は社外取締役です。また、経営の監督と執行を分離することで、監督機能を十分に発揮できる体制を実現しています。さらに、監査等を支える体制を強化しています。

Point 4 経営人材の育成

次世代経営幹部育成プログラムを設け、経営リーダーの育成を進めています。候補者が経営リーダーとして必要な資質(経営幹部バリュー)を身に付けているか、グループCEOがレビューを行います。▶P.57

	1999～2004年	2005～2010年	2011～2015年	2016～2020年	2021～2026年
方針			●2015年6月 監査等委員会設置会社に移行 ●2015年10月 コーポレートガバナンス基本方針制定		●2022年4月 東証の新市場区分で「プライム市場」を選択 ●2023年12月 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を開示
社外取締役		●2005年6月 社外取締役1名招聘	●2010年6月 社外取締役増員(2名体制) ●2011年6月 社外取締役増員(3名体制) ●2015年6月 筆頭独立取締役選任・独立委員会設置		
社外監査役 監査等委員会					●2021年2月 監査等委員会の実効性の評価実施開始(毎年実施) ●2021年6月 監査等委員である社外取締役増員(4名体制、うち社外3名)、取締役会の半数が社外
制度の導入	●2000年6月 執行役員制度導入		●2015年6月 業績連動型株式報酬制度導入(従前のSOP制度を変更)	●2016年4月 取締役会付議事項見直し(付議基準の引き上げ等) ●2016年5月 取締役会実効性評価の実施開始(毎年実施)	
委員会ほか	●2001年4月 IR部門(IR推進室)設置 ●2004年3月 報酬諮問委員会設置(2016年1月に「報酬委員会」に名称変更)	●2006年4月 内部監査部門(内部統制推進室*)設置(*現 グローバルオーディット部)	●2012年1月 指名委員会設置 ●2015年6月 経営監査室設置	●2018年4月 コーポレートガバナンス推進室設置(経営企画室に機能統合)	

コーポレートガバナンス

取締役会

アンリツは、意思決定・監督を行う取締役会の機能と業務執行を行う執行役員の機能を分離しています。取締役会は、経営の意思決定機関として、グループ全体の経営方針、経営戦略などの重要事項について決定するとともに、業務執行機関の業務執行を監視、監督します。

当社取締役会は、意思決定プロセスの充実と実効性を確保するために必要かつ適切な人数で構成することを基本としており、現在の取締役会は、社内取締役4名、社外取締役5名、計9名（いずれも監査等委員である取締役を含む）で構成されています。現行の体制は、当社グループの事業領域を背景に、取締役会に

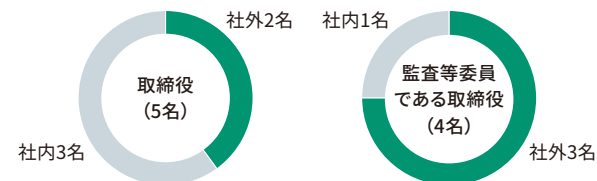
いて充実した議論を展開し、迅速な意思決定を進めていくうえで、当社に相応しい適正な規模であると考えています。

取締役の選任は、性別・国籍等を問わず、知識・経験・能力のバランスを踏まえた取締役会における多様性の確保の観点にも配慮して決定します。また、取締役会メンバーに複数の社外取締役を含めることで、取締役会の監視、監督機能を強化しています。取締役会では、経営陣から提案された議題に対して取締役がそれぞれの幅広い知識と経験から意見を表明し、活発な議論が交わられています。2025年度は定時12回、臨時2回の合計14回取締役会が開催されました。定時取締役会には取締役全員が出席しました。

WEB 取締役の選任基準は、株主総会招集通知をご覧ください。
<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/investor-relations/ir-library/general-meeting-of-share-holders>

取締役・監査等委員である取締役の構成（2026年7月1日現在）

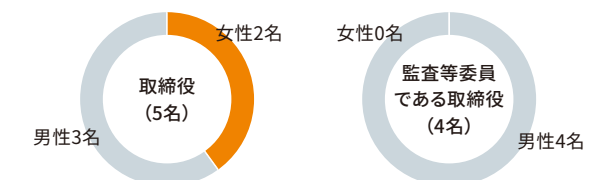
社外取締役の人数



取締役会における社外取締役・監査等委員である社外取締役比率



女性取締役の人数



取締役会における女性比率



監査等委員会および任意の委員会の役割

機関	目的・役割	2025年度出席率	2026年度構成員（6月25日以降）
監査等委員会	監査結果のレビューや経営課題としてのリスク評価などを行い、監査方針、重点監査項目、年間監査計画などについて審議・立案します。2025年度は、内部統制システムの整備運用状況および経営課題への取り組み状況を重点監査項目として監査活動を実施しました。	100%	青柳 淳一（委員長） 西郷 英敏 小林 昭夫 天野 嘉之
指名委員会	取締役・執行役員・理事の選任・解任や、経営幹部の育成に関する助言・提言などを行う、取締役会の諮問機関です。取締役などの選任・解任や、代表取締役の進退などに関する透明性・客観性・公正性を高めるため、社外取締役全員が委員として関与し、取締役会の役割を補完します。	100%	上田 望美（委員長） 平山 景子 西郷 英敏 濱田 宏一
報酬委員会	取締役・執行役員・理事の報酬などについて答申する取締役会の諮問機関です。賞与の業績連動報酬額や役員報酬スキーム、内容、水準、配分バランスなどについて審議します。社外取締役全員が委員として関与し、報酬の公正性、妥当性および透明性を向上させる責務を負います。	100%	平山 景子（委員長） 上田 望美 西郷 英敏 濱田 宏一
独立委員会	5名の独立社外取締役のみで構成される委員会です。取締役会などの前後に随時会合を持ち、独立した立場からアンリツの監督機能を確実なものとするを目的としています。	100%	上田 望美（委員長） 平山 景子 西郷 英敏

コーポレートガバナンス

取締役会（各種委員会）の開催実績と主な審議内容

月	開催実績	取締役会における主な審議内容
4月	取取監報FD	予算・決算・配当・財務関連、人事・指名、事業関連、監査等委員会実効性関連、個別案件
5月	取監監独	予算・決算・配当・財務関連、株主総会関連、内部統制関連、IR、監査等委員会関連、事業関連、個別案件
6月	取監監	予算・決算・配当・財務関連、人事・指名・報酬、経営の基本方針、IR、監査等委員会関連、事業関係、個別案件
7月	取監独FD	予算・決算・配当・財務関連、人事、リスク管理関連、監査等委員会関連、事業関係、個別案件
8月	取報指	予算・決算・配当・財務関連、株主総会関連、人材戦略、サステナビリティ関連、IR、事業関連、個別案件
9月	取監	予算・決算・配当・財務関連、人事、リスク管理関連、IR、事業関連、個別案件
10月	取監報指FD	予算・決算・配当・財務関連、人事、事業関連、個別案件
11月	取指	予算・決算・配当・財務関連、リスク管理関連、IR、個別案件
12月	取取監指	予算・決算・配当・財務関連、リスク管理関連、サステナビリティ関連、IR、取締役会実効性関連、事業関連
1月	取監指独FD	予算・決算・配当・財務関連、人事、取締役会実効性関連、事業関連、個別案件
2月	取報指独	予算・決算・配当・財務関連、サステナビリティ関連、IR、取締役会実効性関連、個別案件
3月	取監報指	予算・決算・配当・財務関連、人事・指名、取締役会実効性関連、コンプライアンス関連、IR、事業関連

取 取締役会 監 監査等委員会 報 報酬委員会 指 指名委員会 独 独立委員会 FD フリーディスカッション

社外取締役のサポート体制

取締役会の開催に際しては、事前に法務部から社外取締役に招集通知を配付するとともに、取締役会用のウェブサイトを活用し、社外取締役が、社外においても取締役会関連資料を閲覧できる環境を設けることにより、効率的に議論を行う仕組みとしています。

また、コーポレートガバナンス推進部門が社外取締役に、取締役会における重要な付議案件について事前説明を行っています。

四半期ごとに取締役会終了後、執行役員・理事および事業部門

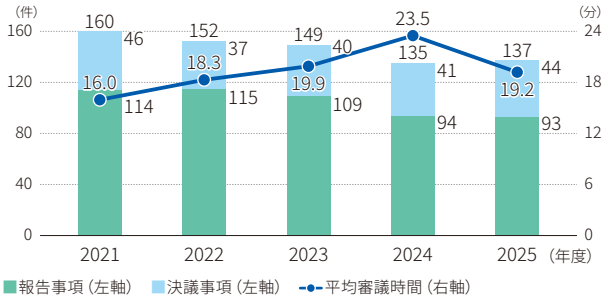
長等から社外取締役にプレゼンテーションを行い、主に中長期的な経営課題等をテーマに設定し、出席者全員で活発な議論を実施する取り組みとして「フリー・ディスカッション」を開催しています。プレゼンテーションを担う執行役員等にとっては、社外取締役から寄せられる質疑、意見等への対応を通じて多様な視点に触れられる機会となり、経営人財育成の観点で有意義な取り組みとなっています。また、これらの取り組みは、社外取締役がアンリツグループの事業および経営環境などの理解を深めることにつながり、ひいては、アンリツグループの企業価値向上に向けて社外取締役としての責務を適切に果たしていくうえで意義があるものと考えています。

取締役会の実効性評価

当社の定めるコーポレートガバナンス基本方針の中で、取締役会は、会社の持続的な成長と中長期の企業価値向上を実現するため、健全なリスクテイクの前提となる、意思決定プロセスの継続的改善と監督機能の強化に指導的役割を果たすことにより、その実効性を高めていくこと、並びに、各取締役は、取締役会の意思決定機能と監督機能とのより良いバランスを追求するために、各々の経験、スキル、知識等を発揮することを定めています。ついては、かかる観点のもと、取締役会は、この基本方針等の各項目を評価軸として、毎年、取締役会の実効性についてレビューを行い、改善強化に取り組むこととしております。

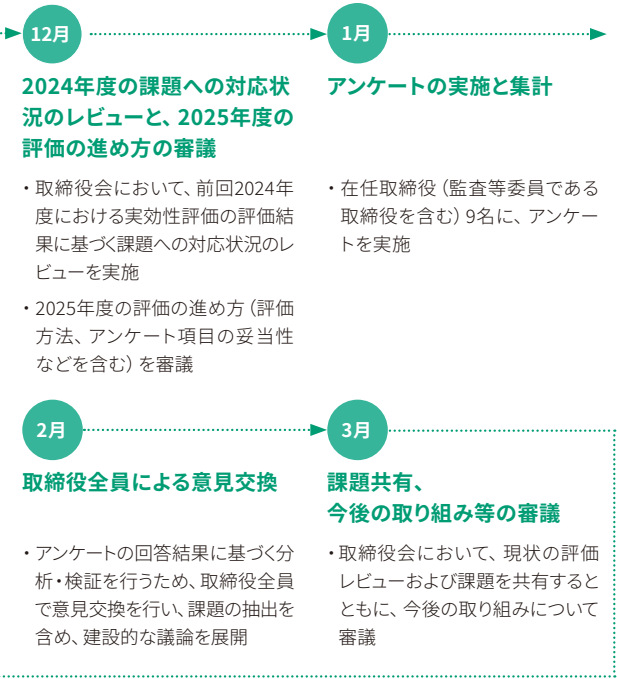
2025年度は、当事業年度末時に在任していたすべての取締役（監査等委員である取締役を含みます。）9名に対し、アンケートを実施し、回答を得ました。その後、アンケートの回答の結果に基づく分析・検証を行うため、取締役全員で意見交換を行い、課題の抽出等を含め、建設的な議論を展開しました。さらに、取締役会において、現状の評価レビュー及び課題を共有するとともに、今後の取り組み等について審議しました。

議案数と平均審議時間の推移



コーポレートガバナンス

分析・評価のプロセス



アンケートの主な項目

- ・取締役会の役割・責務（審議・決議事項の適切性等）
- ・各取締役の参画・貢献状況
- ・取締役（会）の知識、経験、力量、バランス、多様性
- ・取締役会の運営（情報提供、時間配分、自由闊達な議論ができる環境）
- ・ステークホルダーの視点
- ・監査等委員会・独立委員会・指名委員会・報酬委員会の運営等の状況

なお、このたびのアンケートでは、経済産業省策定の「「稼ぐ力」を強化する取締役会5原則」および「「稼ぐ力」の強化に向けたコーポレートガバナンスガイダンス」で提示されている望まれる視点を踏まえ、当社取締役会での行動としてさらに改善すべき課題等に関する設問を新たに設け、自由筆記による回答を受けることとしました。

取締役の実効性評価結果（2025年度）

2024年度の主な共有課題	・3カ年の中期経営計画GLP2026に向けたものとどまらず、2030年あるいはそれ以後に向けた長期戦略をテーマに掲げ、質の高い議論を目指す。その際、計画の実現に向けた戦略の担い手である人材戦略その他長期戦略上の重要事項に対し、グループ全体の視点からの議論を展開する。 ・今後の新領域ビジネスの進展やM&A等により拡充が進む各ビジネスの動向にも注視しつつ、主力セグメント以外の領域の各事業について、定期的な報告またはフリー・ディスカッションの機会を設けるなどにより、取締役会として、事業ポートフォリオの最適化を常に意識した経営の監督に努める。 ・取締役会において従前から実施しているリスクごとに定めている各担当執行役員からのリスク管理状況についての報告に加え、取締役会として、グループ全体を俯瞰して優先度を上げて対処すべき課題を抽出し、そこに焦点を当てたテーマでの議論を展開させることで、グループ全体のリスクマネジメントの強化を図る。
上記課題への対応	一例として、前回の改善課題に掲げていた事項に対して、取締役会において、主力セグメント以外の領域の各事業の経営状況に係る定期的な報告を取り入れた。また、リスク管理状況の報告、昨年度から開始した重要経営課題への集中審議の取り組みとあわせて、今後の新領域ビジネスの進展やM&A等により拡充が進む各ビジネスの動向にも注視しつつ、取締役会として、事業環境の把握が促され、グループ全体のリスクマネジメントの強化、事業ポートフォリオの最適化を意識した経営の監督に進展がみられたことがあげられる。
2025年度評価の総括	・当社取締役会は、当社グループの企業価値の源泉を踏まえた事業展開に向けたグローバル経営体制を充実させるための、適切な社内外の経営人材と人数で構成されていること、ならびに当社グループの経営に係る重要な事項についての建設的な議論および意思決定ならびに取締役の業務執行の監督を行うための体制が整備されていることを確認した。 ・取締役会、監査等委員会、独立委員会、指名委員会および報酬委員会のそれぞれの構成員である各取締役が、当社グループの中長期的な企業価値の向上を図るために果たすべき役割を十分に理解し、それぞれの会議において、多様な経験に基づく見識、高度な専門知識等を発揮させ、社外取締役を含む全員で活発な議論が展開されていることを確認した。
2025年度に特定された課題と今後の対応	・当社グループの価値創造ストーリーおよび長期ビジョンについて、取締役会として共通認識を持つことを目的に、集中討議するためのセッションを新たに設ける。当該セッションでの議論を通じて、中期経営計画ならびに重要な成長投資、M&Aに関する取締役会の監督機能の実効性向上につなげる。加えて、取締役会では、当社グループの事業ポートフォリオの状況について、価値創造ストーリーに沿って経営資源が適切に配分されているかの観点に立った検証に取り組む。 ・今後の対応として、当社取締役会は、今回の実効性についての評価レビューに基づく課題に対しては、取締役会のさらなる実効性の向上のために必要な取り組みを実施し、過去の慣例等にとらわれることなく改善に努めていく。なお、当社は、取締役会の実効性の評価を今後も定期的 to 実施することを予定しており、より良いコーポレートガバナンスの実現を目指し、引き続き当社にとってのあるべき姿を追究していく。

コーポレートガバナンス

取締役会での具体的な議論

2025年度は、重要なリスクとして認識している項目のうち、輸出入管理、災害、情報セキュリティ、品質、環境、法令違反についての報告に基づき議論が行われました。また、あらかじめ設定した年間スケジュールに則って、人材戦略、取締役トレーニング、企業価値向上、M&A戦略等の重要経営課題に議論を集中させる取り組みを継続的に実施しました。

リスク管理状況

■取締役会での報告内容

- ・重要なリスクとして認識している項目のうち、情報セキュリティのリスク管理状況について説明した。

■取締役会での主な議論内容

- ・情報セキュリティ強化策の進捗を確認した。外部診断やログ分析、海外拠点を含む統一的な対策、BCP・バックアップ体制の見直し、レガシーシステム更新、インシデント判定と対応体制の整備について議論した。

人材戦略

■取締役会での報告内容

- ・経営戦略に連動した人材確保と配置について、採用、教育および多様性の観点から説明した。

■取締役会での主な議論内容

- ・年齢構成や専門人材の確保、AI影響を踏まえた人員計画の精緻化が課題とされた。採用・育成、女性活躍、人材確保、福利厚生の訴求強化も重要論点として確認された。

企業価値向上/株主還元

■取締役会での報告内容

- ・収益性、資本効率、成長性・将来性、資本市場との関係性の観点から、企業価値向上および株主還元の方向性について説明した。

■取締役会での主な議論内容

- ・企業価値向上に向け、成長投資・M&A・R&D・AI投資の方向性や資金配分、資産効率改善、株主還元方針を議論。投資家に対し、キャッシュアロケーションや投資効果をより明確に説明する必要性が確認された。

サクセッションプラン

グループの持続的成長と企業価値向上を目指すため、グループCEO（以下「CEO」）の選解任および後継者の育成を経営の重要課題の一つと位置づけ、サクセッションプランを定めています。

CEOの選任基準

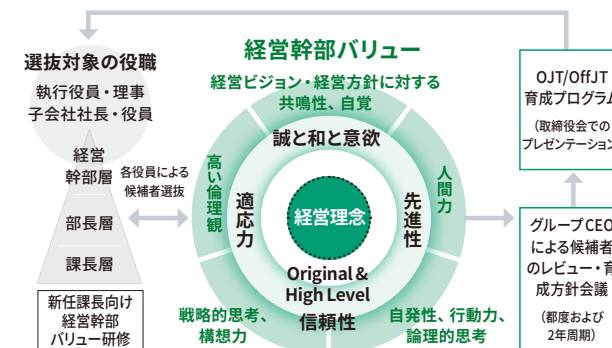
下記のと取締役選任基準を十分に満たす者

- ✓経営ビジョン・経営方針に対する共鳴性、自覚
- ✓人間力
- ✓自発性、行動力、論理的思考
- ✓戦略的思考、構想力
- ✓高い倫理観

後継者育成プログラム

アンリツは、次世代経営幹部育成プログラムを設け、次期経営者候補の育成に努めています。2030年の目指す姿実現の先頭に立つ経営リーダーを選抜するために、候補者の観察軸として5つの「経営幹部バリュー」を定めています。候補者は、CEOのレビューを受けます。評価状況を踏まえて設定されたOJT/OffJT育成プログラムに従い、次世代幹部となるための経験を積んでいきます。

経営幹部の選抜・育成システム



CEOの選任プロセス

①「経営幹部バリュー」のレビュー

候補者は都度および2年周期で「経営幹部バリュー」の発揮状況に関してレビューを受ける。取締役会のフリー・ディスカッションでのプレゼンテーションなどの機会を通して、指名委員会で候補者の育成状況を確認。

② CEOによる推薦

③ 指名委員会の審議 ④ 取締役会の決議

5つの人材観察軸

経営ビジョン・経営方針に対する共鳴性、自覚	アンリツグループの経営理念や価値観、経営ビジョンと経営方針、中長期経営計画に共鳴するとともに、自らが組織のために何をなすべきかを自覚し、高い志を持っている。
人間力	経営リーダーとして、常にプラス思考をして組織を鼓舞している。部下に対して、対等の人間関係に立って、相手の人格を尊重し思いやることをモットーとする。そして自分とチームメンバーが共に仕事の成果を通じて成長するための仕掛けづくりをしている。
自発性、行動力、論理的思考	他人をまねることをよしとせず、常に自分の頭で考え行動する自発性と論理的思考を持つ。「需要ありき」の「守りの姿勢」ではなく、顧客視点から新しい需要を創り出すために、新しい価値の創造に挑戦する「攻めの姿勢」と行動力を持つ。
戦略的思考、構想力	グローバルな視点から、時代の風を読み、ビジネスへの影響と成果を測る力を持つ。ビジネス機会を個々の戦術レベルのアクションプランにとどめることなく、戦略的な構想力をもって、経営リーダーとしてより大きなビジネスプランを描き、組織全体で共有して、成長戦略のストーリーにフィットさせている。
高い倫理観	アンリツグループは、社会的使命を果たし持続するために、「誠と和と意欲」を実践する「品格ある企業」でなければならない。経営リーダーが、率先垂範して誠実なる態度と行動を示してこそ、誠実な企業としての組織風土は醸成されることを自覚し、高潔な品性、厚い人望、高い倫理観を備え、多様な価値観を許容する包容力を持つ。

コーポレートガバナンス

役員報酬

基本方針

アンリツの役員報酬制度は、業績の向上と中長期的な企業価値の増大に対するインセンティブとなることを目的に設計されています。報酬の構成・水準については、①職責などに応じた固定報酬と業績連動報酬のバランスと、②外部調査機関による役員報酬データを基準に検討しています。

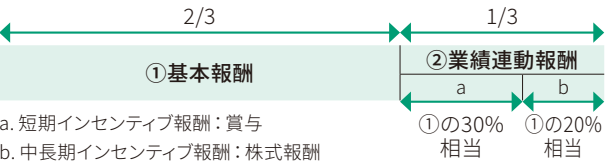
報酬の決定プロセス

アンリツでは報酬委員会が役員の報酬の制度、支給条件、水準や分配バランスなどについて審議し、その答申を受けて、株主総会決議で承認された範囲内で取締役会が報酬額を決定します。

報酬体系

アンリツの役員報酬は、基本報酬と業績連動報酬で構成されており、業績連動報酬は、基本報酬の50%相当額としています。

役員の報酬体系イメージ



年間報酬総額の比率

		2025年度
従業員の年間報酬総額の中央値と組織の最高額の報酬受給者の年間報酬総額の比率	アンリツ(株)	1：10
従業員の年間報酬総額の中央値の増加率と、組織の最高額の報酬受給者の年間報酬総額の増加率の比率 (2024年度→2025年度)	アンリツ(株)	1：1

株式報酬の内容

株式交付信託の仕組みを用いた株式報酬制度を導入しており、業績等に基づき在任時に付与されたポイントに相当する株式の交付時期は、原則、役員退任時となります。

財務指標（2025年度）

	計画	実績	計画比
売上高	1,230億円	1,175億円	-55億円
営業利益	150億円	148億円	-2億円
営業利益率	12.2%	12.6%	+0.4ポイント
ROE	9%	9.1%	+0.1ポイント

非財務指標（2025年度）

	KPI	GLP2026の目標	2025年度実績	進捗
E 環境	温室効果ガス (Scope1+2)	2021年度比 23%以上削減	31.0%削減	◎
	温室効果ガス (Scope3)	2019年度比 17.5%以上削減	26.6%削減	◎
	自家発電比率 (PGRE 30)	14%以上 (2018年度電力消費量を基準)	13.0%	○
S 社会	女性の活躍推進	女性管理職比率 15%以上	13.5% (グローバル、2026年4月1日)	○
	障がい者雇用促進	職域開発による法定雇用率2.7%達成	障がい者雇用率2.8%	◎
	エンゲージメント調査の働きがい ポジティブ回答率	80%以上	74.5%	○
	サプライチェーンDDの強化	10社/年以上	2025年度は12社実施	◎
	CSR調達に係るサプライヤーへの情報発信3回/年以上、教育2回/年以上		情報発信3回、教育1回実施	○
G ガバナンス	取締役会の多様性の推進	女性取締役比率20%以上	22% (2026年6月25日以降)	◎
	取締役会における重要経営課題の集中討議	6回/年	6回実施	◎

取締役の報酬等の総額

区分	人数	報酬等の額			
		金銭報酬		非金銭報酬	合計
		基本報酬	賞与(業績連動)	株式報酬(業績連動)	
取締役(監査等委員であるものを除く)	6名	126百万円	64百万円	14百万円	205百万円
うち社外取締役	2名	20百万円	-	-	20百万円
取締役(監査等委員)	6名	55百万円	-	-	55百万円
うち社外取締役	4名	30百万円	-	-	30百万円
合計	12名	182百万円	64百万円	14百万円	261百万円
うち社外取締役	6名	51百万円	-	-	51百万円

(注1) 非金銭報酬等につきましては、株式報酬制度により交付されることとなるアンリツ株式がその内容となります。
(注2) アンリツは、監査等委員である取締役および社外取締役に対して、賞与および株式報酬を支給していません。
(注3) アンリツ役員には、連結報酬等(主要な連結子会社の役員としての報酬等を含む)の総額が1億円以上である者はおりません。

コーポレートガバナンス

短期インセンティブ報酬（賞与）の評価指標

- ・ 全社業績目標達成度：当該事業年度における連結ROE
- ・ 担当職域部門などの業績の会社業績への貢献度：売上高、営業利益およびESG/SDGs目標の達成度
- ・ 各人の設定した財務業績以外の目標に対する実績

中長期インセンティブ報酬（株式報酬）の評価指標

- ・ 対象期間における各事業年度の期初に定める営業利益目標
- ・ 中期経営計画に掲げる営業利益目標

政策保有株式

アンリツは、中長期的な企業価値向上に資する目的で、事業戦略、営業政策等を総合的に勘案し、主に取引先を中心に政策的に上場株式を保有する場合があります。政策的に保有している上場株式については、保有先の経営状況をモニタリングするとともに、毎年保有継続の意義および合理性を検証し、保有の必要性が希薄となるなど、継続して保有する意義が認められない場合、株価や市場動向等を勘案し、適宜売却等の処分の検討を行うこととします。保有の適否の検証の内容、ならびに売却等の処分を実施した場合における当該処分の内容その他

銘柄数および貸借対照表計上額

	銘柄数 (銘柄)	貸借対照表計上額の合計額 (百万円)
非上場株式	12	84
非上場株式以外の株式	2	162

(注) 2025年度において株式数が増加または減少した銘柄は1銘柄ずつありました。詳細は有価証券報告書(P.76)をご覧ください。

の政策保有株式に関する事項については、毎年および随時取締役会に報告を行います。

また、アンリツでは、上場株式の政策保有について、重要な事業戦略を遂行するうえで必要なものに限り保有することとし、その縮減に努めています。

なお、現在、アンリツは保有目的が純投資目的である投資株式を保有しておりません。

内部統制

企業の不適切会計やコンプライアンス違反が社会問題となっており、企業の内部統制の強化が求められています。アンリツグループは、財務報告の信頼性確保とコンプライアンス体制の整備・充実を主な目的として、取締役会にて決議した「内部統制システム構築の基本方針」に基づき、体制整備と確実な運用を図っています。事業内容の変化やビジネス環境の複雑化・多様化に対応するため、内部統制システムを継続的に見直し、その実効性を確保していきます。

アンリツグループでは、リスクカテゴリーごとに執行機関を設置しています。各執行機関は諸施策の審議、国内外のグループ会社を横断した内部統制システムの整備と運用、実効性確保に向けた活動を推進しています。活動内容は各執行機関から経営戦略会議に報告され、必要に応じて取締役会へ報告されています。

内部統制の有効性については、アンリツの監査等委員会・経営監査室・内部監査部門と各グループ会社の内部監査部門が主体となり、部門やグループ会社に対して経営者インタビュー・データ分析・現場往査などを実施することで評価を行っています。

税務ガバナンス

アンリツグループは、事業を行う国や地域において適用される税務関連法令を遵守し、タックスヘイブンを利用した意図的な租税回避や法令の趣旨を逸脱した解釈による節税は行っておりません。国外関連取引については、OECD移転価格ガイドラインに基づいた独立企業間価格を算定し、各国の法令に従い移転価格文書を作成しています。

税務ガバナンス体制

アンリツグループは、CFOがアンリツグループの税務ガバナンスの構築・維持、税務リスク管理および重大な税務問題について、最終的な責任を負うこととしています。税務課題に直面した際は、必要に応じて各地域の統括会社や対象となるグループ会社と連携し、課題に対処しています。重要性が高いと判断された課題については、取締役会に上程し審議したうえで意思決定を行い、税務の透明性の確保に努めています。

アンリツグループ全体の税務管理は本社経理部門が行い、本社関係部門と各グループ会社との間で十分なコミュニケーションが行われる体制と環境を整備しています。取締役会は業務執行機関を監督しており、その対象項目には税務に関する事項が含まれます。税務に係る業務執行の監視については、財務・会計・法務に関する専門知識を有する者で構成される監査等委員会が担っています。

地域別納税額

地域	納税額(億円)
日本	21
海外	4

コーポレートガバナンス

取締役のスキルマトリックス

アンリツグループの取締役および監査等委員である取締役が有する主な知識・経験・専門性ならびに期待する分野は次の通りです。

- ① 一般的に求められるスキル
- 企業経営・経営戦略・M&A

財務・会計

法務・コンプライアンス
- ② 当社のグローバルな事業展開に必要なスキル
- グローバル・国際経験
- ③ 現在の当社の事業環境を踏まえた、事業変革および市場が重視している課題への対応に必要なスキル
- 営業・マーケティング

業界知識

技術・研究開発

ESG・サステナビリティ

社内取締役の選任については、高度な専門知識を持ち、業務遂行における高い能力の発揮と業績への貢献が期待できる人材であることに加え、当社の人材観察軸である「経営ビジョン・経営方針に対する共鳴性・自覚」「人間力」「戦略的思考、構想力」「自発性、行動力、論理的思考」「高い倫理観」の5つの要素を基軸に総合的に評価するものとします。社外取締役の選任については、取締役会全体としての知識・経験のバランスや、多様なステークホルダーの視点を当社グループの事業活動の監督・適正運営に取り入れる観点から、その専門分野、出身等の多様性等に配慮し、かつ当社からの独立性を勘案したうえで、総合的に判断するものとします。

取締役および監査等委員である取締役が有する専門性等・期待する分野の選定理由および定義

分野	選定理由
企業経営・経営戦略・M&A	変化の激しい事業環境の中で適切な経営判断を行うため、また、中期経営計画GLP2026のもと、M&Aを含めた成長投資を実行し企業価値の向上に繋げるためには、企業経営、経営戦略およびM&Aに関する知見や経験が必要だと考えています。
グローバル・国際経験	国際市場において事業展開を行っている企業の取締役として、グローバルな実務経験を有することが必要だと考えています。
営業・マーケティング	お客さまのニーズに対応し当社の事業を拡大、発展させるため、営業・マーケティングに関する知見や経験が必要だと考えています。
技術・研究開発	当社のコンピテンシーである「はかる」技術を極め、さらに内外の異なる発想や技術を掛け合わせ、新領域を開拓していくにあたっては、技術・研究開発に関する知見や経験が必要だと考えています。
業界知識	重要案件の最終意思決定においては、事業領域に対する深い理解が求められることから、通信計測事業をはじめとする当社事業のほか、今後の成長を狙う事業領域に関する専門的な知見や経験が必要だと考えています。
財務・会計	正確な財務報告、強固な財務基盤の構築、持続的な企業価値向上に向けた成長戦略・投資戦略の推進にあたっては、財務会計に関する知識・経験が必要だと考えています。
法務・コンプライアンス	事業環境の変化により生じるリスクを管理し、時代の変化に即したコーポレートガバナンス体制の強化を実行するには、法務・コンプライアンス、コーポレートガバナンスに関する知識・経験が必要だと考えています。
ESG・サステナビリティ	サステナビリティ方針のもと、事業活動を通じた持続可能な社会課題の解決を推進していくためには、ESG・サステナビリティに関する知見や経験が必要だと考えています。

スキルマトリックス

	氏名	生年月日	取締役 在任年数	企業経営 経営戦略 M&A	グローバル 国際経験	営業 マーケ ーティング	技術 研究開発	業界知識	財務会計	法務 コンプライ アンス	ESG サステナ ビリティ
取締役	濱田 宏一	1964年8月17日	9年	○	○	○	○	○			○
	杉田 俊一	1961年7月29日	2年	○		○	○	○	○	○	
	島 岳史	1964年5月25日	7年	○	○	○		○			
	上田 望美 (社外)	1974年2月19日	5年*							○	○
	平山 景子 (社外)	1973年4月16日	—	○	○	○		○			○
監査等 委員である 取締役	青柳 淳一 (社外)	1963年5月11日	5年		○				○		
	西郷 英敏 (社外)	1952年9月3日	3年	○			○	○			
	小林 昭夫 (社外)	1963年10月2日	1年	○	○				○	○	
	天野 嘉之	1963年4月28日	1年	○	○	○		○			

(注) 上記一覧表は各氏が有するすべての知識、経験等を表すものではありません。
*うち監査等委員である取締役として2年

役員一覧

取締役

代表取締役
濱田 宏一



出席状況

取締役会	14/14
指名委員会	7/7
報酬委員会	5/5

所有株式
19,500株

1988年 4月 当社入社
2004年 4月 計測事業統轄本部IPネットワーク事業部第1開発部長
2011年 4月 Anritsu Company (米国) バイスプレジデント
2015年 4月 当社執行役員
計測事業研究開発総括
R&D本部長
2016年 4月 常務執行役員
計測事業グループ副プレジデント
計測事業本部長
2017年 4月 専務執行役員
計測事業グループプレジデント
2017年 6月 取締役
2018年 4月 代表取締役社長
社長(執行役員)(現任)
2018年 6月 代表取締役(現任)
2019年 4月 グループCEO(現任)

取締役*
上田 望美



出席状況

取締役会	14/14
指名委員会	7/7
報酬委員会	5/5
独立委員会	4/4

所有株式
なし

1999年 4月 弁護士登録
東京テミス法律事務所(現 紀尾井坂テミス総合法律事務所) 入所
2013年 3月 紀尾井坂テミス法律特許事務所(現 紀尾井坂テミス総合法律事務所) パートナー(現任)
2019年 6月 株式会社ミクシィ(現 株式会社 MIXI) 社外監査役(現任)
2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)
2023年 6月 当社社外取締役(現任)
2025年 6月 株式会社鳥羽洋行 社外監査役(現任)

取締役
杉田 俊一



出席状況

取締役会	14/14
指名委員会	7/7
報酬委員会	4/5

所有株式
6,500株

1986年 4月 当社入社
2005年10月 計測事業統轄本部戦略マーケティング本部戦略企画部長
2006年 4月 経営企画室事業戦略部長
2009年 4月 マーケティング本部商品企画センター企画チーム4部長
2010年 4月 経営企画室部長
2014年 4月 マーケティング本部プロダクトマーケティング部プロジェクトチーム1部長
2017年 4月 計測事業本部サービスインフラストラクチャーソリューション事業部長
2019年 4月 アンリツエンジニアリング株式会社(2020年4月当社へ吸収合併) 代表取締役社長
2020年 4月 当社理事
事業戦略総括
経営企画室長
2022年 4月 執行役員
2024年 4月 常務執行役員
CFO(現任)
2024年 6月 取締役(現任)
2026年 4月 専務執行役員(現任)

取締役*
平山 景子



出席状況

取締役会	-/-
指名委員会	-/-
報酬委員会	-/-
独立委員会	-/-

所有株式
なし

1996年 4月 エヌ・ティ・ティ移動通信網株式会社(現 株式会社NTTドコモ) 入社
2005年 2月 アマゾンジャパン株式会社(現 アマゾンジャパン合同会社) 入社
2007年 5月 グーグル株式会社(現 グーグル合同会社) 入社
2015年 2月 同社 ブランドマーケティング統括責任者 兼 サーチマーケティング統括責任者
2018年 5月 Uber Technologies, Inc. 入社、日本マーケティング責任者
2018年 9月 同社 Women of Uber 日本リード
2021年 3月 ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社入社、マーケティング&フランチャイズ・ディベロップメントディレクター
2021年 9月 同社 マーケティング&フランチャイズ・ディベロップメントディレクター 兼 Women BERG 日本リード
2023年 1月 エスジェイ・モバイルラボジャパン株式会社(現 株式会社 Habitto) 入社、マーケティングCMO 兼 広報部門統括責任者
2024年 1月 株式会社 Blue Blossom 創業者 兼 代表取締役(現任)
2024年 3月 株式会社 オリエントコーポレーション 顧問
2024年 5月 株式会社 東京個別指導学院 社外取締役
2025年 3月 株式会社 ポピンズ 社外取締役(現任)
2025年 6月 株式会社 オリエントコーポレーション 社外取締役(現任)
2026年 6月 当社社外取締役(現任)

取締役
島 岳史



出席状況

取締役会	14/14
------	-------

所有株式
10,900株

1988年 4月 当社入社
2009年 4月 マーケティング本部販売促進部APAC チーム部長
2012年 4月 マーケティング本部ワイヤレスデバイス製造ソリューション部長
2014年 4月 マーケティング本部プロダクトマーケティング部プロジェクトチーム3部長
2016年 4月 計測事業本部グローバルビジネスデベロップメント部長
2017年 4月 執行役員
グローバル営業総括
グローバルセールスセンター長
2017年10月 アジア・大洋州営業本部長
2019年 4月 Anritsu Americas Sales Company (米国) 社長
2019年 6月 当社取締役(現任)
2020年 4月 常務執行役員
通信計測カンパニー プレジデント(現任)
2021年 2月 Anritsu A/S (デンマーク) Chairman(現任)
2026年 4月 専務執行役員(現任)
計測事業総括(現任)

(注) 取締役会、監査等委員会、各委員会への出席回数は、2025年4月1日～2026年3月31日までに開催したものについて記載しています。

* 会社法第2条15号に定める社外取締役

役員一覧

取締役（監査等委員）

取締役*（監査等委員）

青柳 淳一

出席状況

取締役会	14/14
監査等委員会	12/12
指名委員会	7/7
報酬委員会	5/5
独立委員会	4/4



所有株式
なし

1986年10月 サンワ・等松青木監査法人（現 有限責任監査法人トーマツ）入社
1990年 3月 公認会計士登録
1997年 7月 デロイト&トウシュ オランダ駐在 ジャパンデスク・マネジャー
2001年 9月 監査法人トーマツ（現 有限責任監査法人トーマツ）東京事務所
2004年 4月 金融庁 公認会計士・監査審査会 事務局 審査検査室
2006年 7月 監査法人トーマツ（現 有限責任監査法人トーマツ）社員（パートナー）
2020年 8月 同監査法人退職
2020年 9月 青柳淳一公認会計士事務所開設 同事務所代表（現任）
2021年 6月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）

執行役員・理事

社長
グループCEO
濱田 宏一☆

専務執行役員
CFO
杉田 俊一☆

専務執行役員
計測事業総括
通信計測カンパニープレジデント
島 岳史☆

執行役員
事業戦略総括
徳家 努

執行役員
SCM総括
藤掛 博幸

執行役員
通信計測カンパニー営業総括
播本 彰大

執行役員
グローバル営業総括
田中 憲次

執行役員
インフィビスカンパニープレジデント
村田 勲一

執行役員
インフィビスカンパニーグローバル
事業総括
エリック ブレイナード

執行役員
環境計測カンパニープレジデント
EV・電池事業開拓担当
安城 真哉

取締役（監査等委員）

西郷 英敏

出席状況

取締役会	14/14
監査等委員会	12/12
指名委員会	7/7
報酬委員会	5/5
独立委員会	4/4



所有株式
なし

1977年 4月 日本電信電話公社（現 NTT株式会社）入社
1998年 7月 エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（現 NTTドコモビ
ネス株式会社）BU事業部 IPNW サービス部長
2004年 7月 同社 理事 BBIP 事業部長
2007年 7月 沖電気工業株式会社 執行役員 情通グループ EVP
2010年 4月 同社 常務執行役員 通信システム事業本部長
2011年 4月 株式会社 OKI ネットワークス 代表取締役社長
2015年 4月 沖電気工業株式会社 顧問
2017年 8月 同社退職
2023年 6月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）

取締役（監査等委員）

天野 嘉之

出席状況

取締役会	14/14
監査等委員会	12/12
指名委員会	7/7
報酬委員会	5/5
独立委員会	－/－



所有株式
2,500株

1986年 4月 当社入社
2008年 4月 グローバルオーディット室長
2011年 4月 株式会社アンリツプロアソシエ（2020年4月 当社へ吸収合併）代表
取締役 社長
2012年 4月 アンリツ産機システム株式会社（現 アンリツインフィビス株式会社）
営業本部 海外営業部長
2014年 4月 同社海外事業本部 海外営業グループ統括
2018年 4月 当社執行役員
APAC 営業総括
アジア・大洋州営業本部長
2020年 4月 グローバルセールスセンター長
Anritsu Americas Sales Company（米国）社長
2022年 4月 当社常務理事
経営監査室
2025年 6月 当社取締役（監査等委員）（現任）

取締役（監査等委員）

小林 昭夫

出席状況

取締役会	14/14
監査等委員会	12/12
指名委員会	7/7
報酬委員会	5/5
独立委員会	3/4



所有株式
なし

1987年 9月 青山監査法人入所
1991年10月 公認会計士登録
1993年12月 Price Waterhouse Singapore 事務所出向
1999年 7月 青山監査法人社員
2006年 9月 あらた監査法人（現 PwC Japan 有限責任監査法人）代表社員
2024年 6月 PwC Japan 有限責任監査法人退職
2024年 7月 小林昭夫公認会計士事務所開設 同事務所代表（現任）
2024年 7月 東邦チタニウム株式会社 社外取締役（監査等委員）
2025年 5月 イオンフィナンシャルサービス株式会社 社外監査役（現任）
2025年 6月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）

☆ 取締役兼務

(注) 取締役会、監査等委員会、各委員会への出席回数は、2025年4月1日～2026年3月31日までに開催したものについて記載しています。

（注）取締役会、監査等委員会、各委員会への出席回数は、2025年4月1日～2026年3月31日までに開催したものについて記載しています。

＊ 会社法第2条15号に定める社外取締役

コンプライアンス

WEB コンプライアンス

<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/compliance>

アンリツグループは倫理的な企業集団であり続けるために、アンリツグループで働くすべての従業員に、あらゆる活動の場面で法令を遵守し、社会的要請に適応した行動をとることを求めています。

コンプライアンスに関する考え方と推進体制

アンリツグループにおけるコンプライアンスの推進は、取締役会の監督のもと、経営戦略会議の議長であるグループCEOが率先垂範しています。そして、経営戦略会議のもとにコーポレート総括担当役員を委員長とし、国内グループ各社の代表者がメンバーとして参加する企業倫理推進委員会がコンプライアンス推進活動を総括しています。また、企業倫理推進委員会およびその事務局である法務部は、海外グループ各社のコンプライアンス責任者と連携して、グローバルな推進体制を構築しています。

取り組み・活動実績

通報・相談窓口（ヘルプライン）の設置

アンリツグループは、「倫理法令遵守基本規程」と「内部通報規程」に基づき、コンプライアンス違反に関する内部者通報・相談窓口（ヘルプライン）を設置しています。

ヘルプラインは、社内窓口と顧問弁護士、外部専門組織による外部窓口のほか、英語で通報が可能な「Workplace Hotline」も設けています。通報・相談の対象者はアンリツを含む国内グループの役員と従業員（正規従業員・嘱託・パート・アルバイト・派遣社員）と、退職者（退職後1年以内）です。また、社外の方向けに取引先、フリーランス、就活生等の通報・相談窓口も設けています。通報・相談は、電話やメールなどで行うことができ、匿名の通報も可能です。

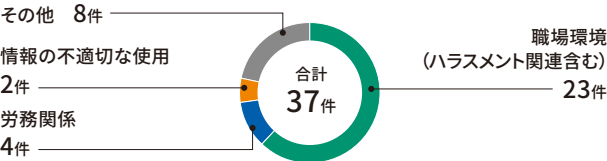
ヘルプラインに寄せられた通報・相談は、通報者や関係者へのヒアリングを通して事実確認を行い、企業倫理推進委員会委員長の監督のもと、調査方法を精査し、窓口担当部門が関連部署と連携し適切な解決処理を行います。通報・相談の内容によっては、窓口担当部門からコーポレート総括担当役員・グループCEOへの報告を行い、改善活動などの是正措置を講じます。寄せられた情報は秘密事項として扱われ、通報・相談者が不利益を被ることはありません。通報・相談者や関係者への報復行為があった場合には、厳しく処分されます。

ヘルプラインの受付件数（国内アンリツグループ）

（単位：件）

年度	2021	2022	2023	2024	2025
社外窓口「職場のヘルプライン」	18	17	23	11	19
社内窓口「ヘルプライン」	4	9	19	17	18

ヘルプライン受付件数分類別（2025年度）



研修・啓発活動

国内グループでは、従業員一人ひとりがコンプライアンス意識を向上させ、自身の行動や職場の状況を総点検する目的で、毎年4月に「企業倫理推進強化週間」、10月に「企業倫理推進月間」を設定し、各種研修や啓発活動を全従業員（正規従業員・嘱託・パート・アルバイト・派遣社員）に対して行っています。2025年度の実施内容は次の通りです。

4月：企業倫理推進強化週間

- アンリツグループ行動規範に関するテストおよび確認書の提出（国内グループ全従業員）
- 契約書棚卸の推奨
- 新入社員向けコンプライアンス研修
- 新任管理職向けコンプライアンス研修
- 就活ハラスメント相談窓口設置（メール受付）

10月：企業倫理推進月間

- 講演会開催：インシビリティから学ぶ良好な職場コミュニケーション
- 企業倫理アンケート（モニタリング）
- アンリツオリジナルケーススタディを用いた部門内啓発活動
- eラーニング（独禁法、下請法、情報セキュリティ、商標権・著作権、製品安全、サステナビリティ、輸出管理）

その他

- 管理職向けインシビリティマネジメント研修（ハラスメント防止）

企業倫理アンケート（モニタリング）

国内アンリツグループでは毎年、企業倫理アンケートを実施しています。このアンケートは、国内グループ従業員を対象としたものと、派遣従業員やサプライヤを対象に、外部の視点で国内アンリツグループ従業員の行動について意見を聞くものの2種類があります。企業倫理推進委員会では、その結果から問題の解決、問題発生を未然に防ぐための対応、今後取り組むべき重点課題の抽出を行っています。

企業倫理アンケート対応数（国内アンリツグループ）

（単位：件）

年度	2021	2022	2023	2024	2025
企業倫理アンケート対応数	7	6	6	2	8

リスクマネジメント

WEB リスクマネジメント

<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/risk-management>

アンリツグループは、リスクを適切に管理することは、企業価値を継続的に高め、社会的責任を果たすために、極めて重要な経営課題であると認識しており、リスクマネジメント体制を整備しています。

リスクマネジメントに関する考え方と推進体制

社会のグローバル化とともに企業を取り巻くリスクは多様化しています。アンリツグループは、事業を継続し社会への責任を果たしていくために、リスクマネジメントの強化が極めて重要な経営課題であると認識しています。この考えに基づき、アンリツグループのリスクマネジメント方針を策定しています。

事業活動に関わる主要なリスクは右表にある7つのカテゴリーに区分されます。人権リスクは国際的な意識の高まりを踏まえた経営課題と認識し、横断的リスクとして各カテゴリーで管理しています。これらのリスクマネジメントは取締役会が監督し、グループCEOの統括のもと、当該カテゴリーの担当役員がリスク管理責任者として責務を負います。リスク管理責任者は関連部門を指揮して委員会活動を実行させ、委員会ではリスクアセスメント、内部統制構築支援、監査を実施しています。

WEB リスクマネジメント体制図

<https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/risk-management#structure>

グローバルリスク管理

アンリツは、アンリツグループが経営において最低限厳守すべき要求事項をまとめたガイドラインを制定しています。海外グループ会社ではこのガイドラインに基づく統制自己評価を毎年実施しており、アンリツの各カンパニー（事業運営）の内部統制部門は、その結果から各社の管理レベルを評価し、優先的に対処すべき事項を海外グループ会社へフィードバックしています。

想定されるリスクと対応

主要リスク項目	想定されるリスク	対応
1 経営の意思決定と業務の執行に係るビジネスリスク	・アンリツグループの技術・マーケティング戦略に関するリスク ・市場の変動に関するリスク ・戦略投資に関するリスク ・海外事業展開に関するリスク ・製品の供給に関するリスク ・外国為替変動に関するリスク ・在庫陳腐化のリスク ・人材確保に関するリスク ・繰延税金資産に関するリスク ・確定給付制度債務に関するリスク	・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 ・M&Aによる戦略的成長投資の強化。事前の事業計画の検証やデューデリジェンスの実施による投資判断。投資後のPMI (Post Merger Integration) 計画の策定および実行。事業環境の変化に応じた追加施策の実行 ・資材調達基本方針の遵守。サプライヤの複数化・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 ・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 ・国籍・性別・年齢・仕事観などにこだわらない多様な人材の積極的な採用、社内人材の育成強化、多様な人材に対応した労務環境の整備
2 法令違反リスク	・海外事業展開に関するリスク ・コンプライアンスに関するリスク ・訴訟に関するリスク	・行動指針としての「アンリツグループ行動規範」の制定 ・教育啓発活動を随時実施 ・海外に対しては、各社のコンプライアンス責任者と連携して、グローバルな推進体制を構築
3 環境リスク	・環境問題に関するリスク	・国際基準の遵守に加え、より厳しい自主管理基準の設定 ・環境問題に関する市場動向、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効率化、再生可能エネルギーの積極的な導入
4 製品・サービスの品質リスク	・製品の品質に関するリスク	・品質マネジメントシステム、PDCAの徹底
5 輸出入管理リスク	・海外事業展開に関するリスク	・法遵守の徹底、教育研修の実施
6 情報セキュリティリスク	・情報セキュリティに関するリスク	・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
7 感染症・災害リスク	・製品の供給に関するリスク ・感染症の蔓延に関するリスク ・災害等に関するリスク	・取引先との強固な関係の構築、戦略的な部品在庫の確保や代替部品への変更 ・状況を速やかに把握する仕組みの構築 ・各部門におけるBCP (Business Continuity Plan) の作成

*詳細は有価証券報告書を参照ください。

The Data Supporting Our Growth

第4章

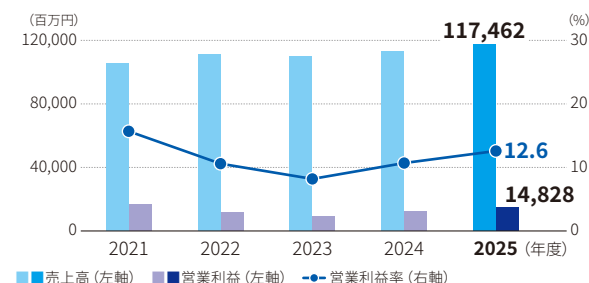
価値創造を裏づける 財務・非財務データ

ステークホルダーとの建設的な対話には、客観的で継続的な情報開示が欠かせません。アンリツは、財務・非財務の両面から企業活動の実態を可視化し、価値創造の成果と課題を分かりやすく開示しています。本章では、各種実績データや指標を通じて、価値創造の進捗と中長期的な企業価値向上への取り組みを示します。

66	財務ハイライト
67	非財務ハイライト
68	11年間の要約財務情報
70	ESG データ
72	MD&A
75	用語解説
76	第三者保証 / 外部評価
77	真正表明
78	投資家向け情報

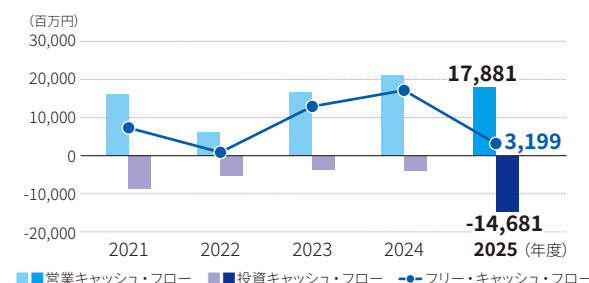
財務ハイライト

売上高 / 営業利益 / 営業利益率



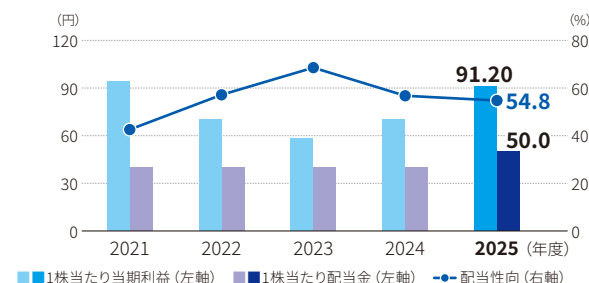
GLP2026初年度の2024年度から2期連続で連結業績は増収増益が続いています。2025年度においては、主力の通信計測事業のモバイル製品の需要は伸び悩みましたが、データセンター関連製品の需要が好調に推移し、PQA事業も好調であったため、全社として前年同期比、売上高は4.0%増の117,462百万円、営業利益は22.3%増の14,828百万円で増収増益でした。営業利益率は1.9ポイント増の12.6%でした。

キャッシュ・フロー



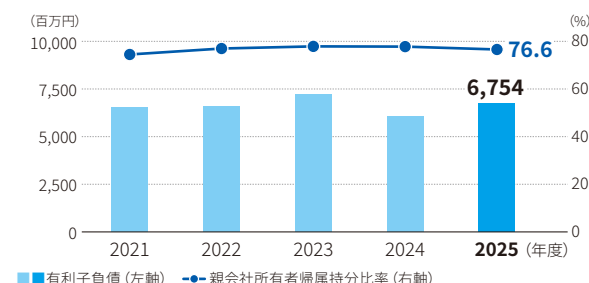
2025年度の投資キャッシュ・フローは、2025年10月21日のDEWETRON社取得が主な要因となり、前年同期比で10,763百万円の支出増加となりました。フリー・キャッシュ・フローは3,199百万円（前年同期比13,954百万円減）となり、プラスを維持しています。

1株当たり当期利益 / 1株当たり配当金 / 配当性向



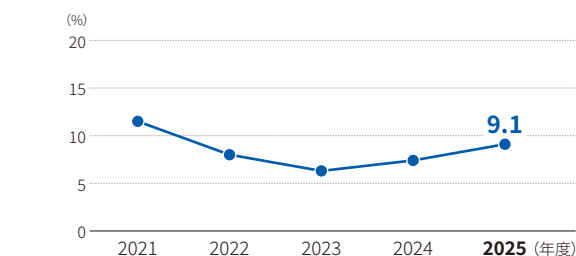
2025年度の1株当たり当期利益は91.20円（前年同期比20.78円増）、年間配当金は記念配当金4円を含み50円（前年同期比10円増）、配当性向は54.8%となりました。連結当期利益の上昇に応じてDOE（親会社所有者帰属持分配当率）を上げることを基本としつつ、配当性向50%以上を目標としており、期末配当および中間配当の年2回の配当を行う方針です。

有利子負債 / 親会社所有者帰属持分比率



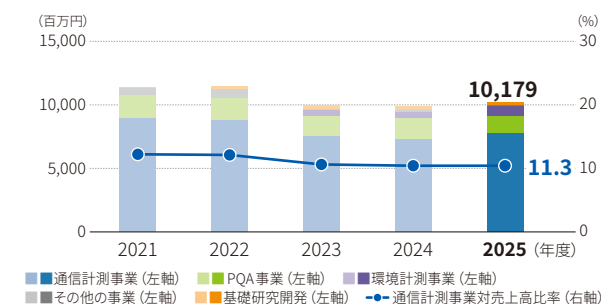
2025年度はリース負債の増加により、有利子負債残高は6,754百万円（前期末比682百万円増）となりました。親会社所有者帰属持分比率は、76.6%（前期末比1.2ポイント減）となりました。

自己資本当期利益率 (ROE)



自己資本当期利益率 (ROE) は2020年度の15.8%をピークとして減少が続いていましたが、GLP2026初年度の2024年度から2期連続で前年同期比増加となりました。2025年度は当期利益の前年同期比2,418百万円増によりROEは9.1%（前年同期比1.7ポイント増）となりました。

研究開発費

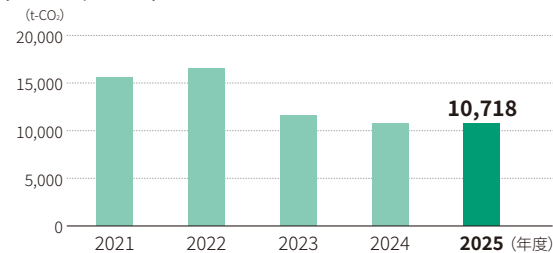


2025年度の研究開発費は、10,179百万円（前年同期比299百万円増）でした。研究開発費は売上高に応じて管理しており、通信計測事業では通常売上高の12～14%でコントロールしています。2025年度は、生成AIの普及拡大に伴うデータセンター向け需要に対応した開発投資が増えたため、対売上高比率は11.3%（前年同期比0.9ポイント増）でした。

非財務ハイライト

CO₂排出量 (Scope 1 + 2)

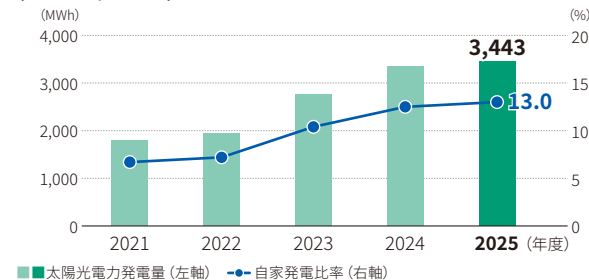
(アンリツグループ)



アンリツグループのCO₂排出量 (Scope 1+2) のうち、97%以上がエネルギー消費に起因しています。太陽光発電の導入や省エネルギー活動に加え、再生可能エネルギー由来の電力の活用による排出量の削減にも取り組んでいます。これらの施策により、2025年度のCO₂排出量は、2021年度比で31.0%の削減を達成しました。

太陽光電力発電量/自家発電比率

(アンリツグループ)



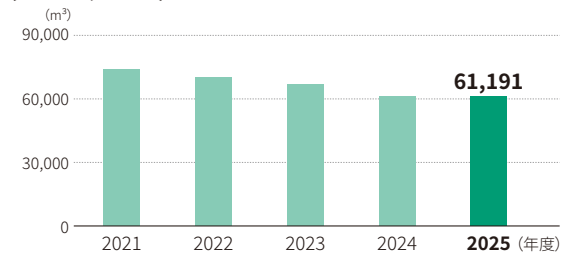
■ 太陽光電力発電量 (左軸) ● 自家発電比率 (右軸)

厚木・東北・川崎地区、Anritsu Company (米国) に加え、Anritsu Infivis (THAILAND) における太陽光発電設備の導入により、発電量は前年比3.1%増の3,443MWhとなりました。

*自家発電比率＝太陽光電力発電量/2018年度の電力消費量

水使用量

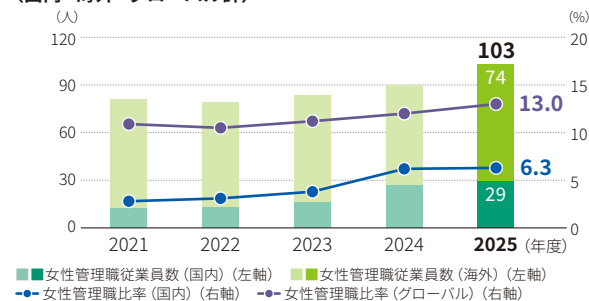
(アンリツグループ)



2025年度は、厚木地区において水道管の凍結等により約1,500m³の漏水が発生しましたが、従来から取り組んでいるデバイス製造工程における洗浄水の循環利用や節水型トイレの導入などの施策により、水使用量は61,191m³となり、前年度比0.1%の削減となりました。

女性管理職従業員数/女性管理職比率

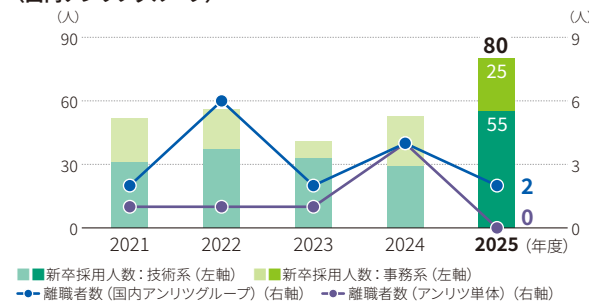
(国内・海外・グローバル計)



2026年度までにグローバルで女性管理職比率15%以上を目指しています。国内の女性管理職増が課題であり、仕事と生活の両立を支援するキャリア形成施策に加え、女性の経験者採用強化などを推進しています。その結果、国内の女性管理職比率は前年度の6.2%から6.3%に増加し、グローバルでは前年度12.0%から13.0%に増加しました(2025年度より海外拠点における時間限定勤務の女性管理職を含む)。

新卒採用人数/入社3年目の離職者人数

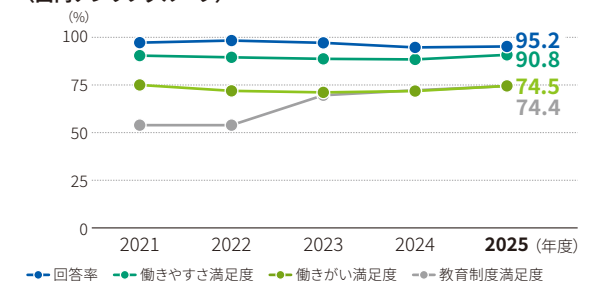
(国内アンリツグループ)



若年層の積極採用を人材戦略における重点施策として新卒採用を強力に推進しています。国内アンリツグループの2025年度新卒採用者(2026年度入社)は、前年度の53名を27名上回る80名となりました。入社3年以内離職者数(2023年4月新卒採用者の3年以内離職数)は2名でした。

エンゲージメント調査

(国内アンリツグループ)



毎年1回全従業員を対象にエンゲージメント調査を実施し、回答率は90%以上の高水準を維持しています。働きがい満足度(ポジティブ回答率)80%以上をサステナビリティ目標のKPIに掲げており、2025年度の働きがい満足度は前年度から2.7ポイント増の74.5%でした。

11年間の要約財務情報

アンリツ株式会社および連結子会社（2015年度～2025年度の各年3月31日に終了した1年間）

国際会計基準 (IFRS)	GLP2017		GLP2020				GLP2023			GLP2026	
財務情報	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	単位：百万円 2025年度
売上高	95,532	87,638	85,967	99,659	107,023	105,939	105,387	110,919	109,952	112,979	117,462
売上原価	46,557	45,168	44,023	48,807	48,948	48,734	49,915	56,864	58,333	58,003	57,387
売上総利益	48,974	42,469	41,943	50,852	58,075	57,204	55,472	54,054	51,618	54,975	60,075
販売費及び一般管理費	29,621	27,198	26,563	27,944	28,036	26,793	27,913	31,578	32,703	33,390	36,391
営業利益	5,897	4,234	4,912	11,246	17,413	19,651	16,499	11,746	8,983	12,124	14,828
税引前利益	5,434	3,628	4,602	11,362	17,181	19,838	17,150	12,438	9,951	12,737	16,147
当期利益	3,767	2,734	2,898	8,991	13,397	16,143	12,841	9,256	7,674	9,259	11,677
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,195	9,246	7,946	12,247	14,721	20,481	16,031	6,114	16,573	21,071	17,881
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9,042	△3,665	△3,932	△616	△3,686	△5,029	△8,706	△5,216	△3,643	△3,916	△14,681
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,450	△2,758	△8,201	△2,052	△7,592	△14,458	△13,395	△11,409	△6,578	△12,257	△6,405
フリー・キャッシュ・フロー	1,153	5,581	4,014	11,631	11,035	15,452	7,324	897	12,929	17,154	3,199
設備投資額	5,399	2,588	3,430	2,436	4,518	5,449	5,658	5,369	4,167	3,371	5,766
減価償却費	3,736	3,935	3,964	4,031	4,732	4,545	4,628	5,128	5,338	5,188	5,346
研究開発費*1	13,089	11,212	10,556	12,008	13,321	11,246	11,386	11,420	9,943	9,879	10,179
資産合計	124,624	125,054	121,190	130,467	138,873	144,100	153,261	152,238	161,085	159,826	173,258
資本合計	75,862	76,485	78,313	85,678	94,331	109,455	114,442	117,516	125,525	124,268	132,717
現金及び現金同等物	37,391	39,682	35,452	45,097	47,669	49,810	45,689	36,833	45,657	50,094	49,314
有利子負債	22,159	22,228	16,165	16,435	14,594	5,848	6,521	6,584	7,193	6,072	6,754
1株当たり情報：											
当期利益 (円)	27.38	19.65	20.97	65.20	97.20	117.18	93.98	69.98	58.29	70.42	91.20
配当金 (円)	24.00	15.00	15.00	22.00	31.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	50.00
親会社所有者帰属持分 (円)	552.26	556.40	569.54	622.87	685.25	794.88	846.15	890.75	952.66	963.38	1,036.92
主要な指標：											
営業利益率 (%)	6.2	4.8	5.7	11.3	16.3	18.5	15.7	10.6	8.2	10.7	12.6
ROE (%) *2	4.9	3.5	3.7	10.9	14.9	15.8	11.5	8.0	6.3	7.4	9.1
ROA (%) *3	3.0	2.2	2.4	7.1	9.9	11.4	8.6	6.1	4.9	5.8	7.0
親会社所有者帰属持分比率 (%)	60.8	61.1	64.6	65.6	67.8	75.8	74.5	77.0	77.9	77.8	76.6
デット・エクイティ・レシオ (倍) *4	0.29	0.29	0.20	0.19	0.15	0.05	0.06	0.06	0.06	0.05	0.05
配当性向 (%)	87.7	76.3	71.5	33.7	31.9	34.1	42.6	57.2	68.6	56.8	54.8
親会社所有者帰属持分配当率 (DOE) (%) *5	4.3	2.7	2.7	3.7	4.7	5.4	4.9	4.6	4.3	4.2	5.0

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

*1 研究開発費は、一部資産化した開発費を含めて研究開発費投資額を記載しています。したがって、連結純損益及びその他の包括利益計算書で費用計上されている研究開発費とは一致しません。

*2 ROE：親会社の所有者に帰属する当期利益/親会社の所有者に帰属する持分

*3 ROA：当期利益/資産合計

*4 デット・エクイティ・レシオ：有利子負債/親会社の所有者に帰属する持分

*5 親会社所有者帰属持分配当率 (DOE)：年間配当金総額/親会社の所有者に帰属する持分

11年間の要約財務情報

国際会計基準 (IFRS)	GLP2017			GLP2020			GLP2023			GLP2026	
財務情報	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	単位：百万円 2025年度
セグメント情報：											
通信計測事業											
売上高	67,729	59,333	54,433	68,168	75,165	74,809	73,320	72,753	71,005	70,109	68,774
営業利益	4,706	2,130	1,825	9,413	15,148	17,714	15,202	10,874	7,544	8,375	10,782
営業利益率 (%)	6.9	3.6	3.4	13.8	20.2	23.7	20.7	14.9	10.6	11.9	15.7
PQA 事業											
売上高	18,891	19,588	22,549	23,074	22,575	21,419	21,978	24,849	25,373	28,241	31,033
営業利益	1,194	1,302	1,969	1,609	1,287	1,340	1,173	1,331	1,295	2,836	3,318
営業利益率 (%)	6.3	6.6	8.7	7.0	5.7	6.3	5.3	5.4	5.1	10.0	10.7
環境計測事業*6											
売上高	—	—	—	—	—	—	—	6,376	7,438	8,545	10,787
営業利益	—	—	—	—	—	—	—	51	537	900	850
営業利益率 (%)	—	—	—	—	—	—	—	0.8	7.2	10.5	7.9
その他の事業											
売上高	8,910	8,716	8,984	8,416	9,282	9,709	10,089	6,939	6,134	6,081	6,867
営業利益	575	992	1,458	1,145	1,900	1,797	1,123	560	810	1,456	1,972
営業利益率 (%)	6.5	11.4	16.2	13.6	20.5	18.5	11.1	8.1	13.2	23.9	28.7
セグメント別売上比率 (%)											
通信計測	71	68	63	68	70	71	70	66	64	62	59
PQA	20	22	26	23	21	20	21	22	23	25	26
環境計測*6	—	—	—	—	—	—	—	6	7	8	9
その他	9	10	11	9	9	9	9	6	6	5	6
地域別売上高：											
国内	28,565	29,338	29,753	32,183	36,293	32,202	31,036	33,042	34,236	36,378	39,885
海外	66,966	58,299	56,213	67,475	70,729	73,736	74,350	77,876	75,715	76,600	77,577
米州	23,246	19,633	17,419	26,429	20,773	21,380	23,065	24,799	25,903	28,129	28,627
EMEA	13,537	12,520	12,781	12,170	10,693	11,021	11,605	14,732	16,328	15,449	17,348
アジア他	30,182	26,145	26,012	28,876	39,262	41,334	39,679	38,344	33,483	33,022	31,601

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。
 *6 「その他事業」に含まれていた「環境計測事業」を2022年度より報告セグメントとして記載しています。

ESGデータ

非財務情報

		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
人材						
従業員数（正規従業員）（人）	グローバル計	4,168	4,144	4,083	3,966	4,114
	（ ）内は海外アンリツグループ会社の人数	(1,662)	(1,659)	(1,609)	(1,490)	(1,598)
	日本	2,506	2,485	2,474	2,476	2,516
	米州	632	599	597	505	537
	EMEA	341	362	350	345	412
	アジア他	689	698	662	640	649
平均年収（千円）	アンリツ（株）	7,609	7,551	7,442	7,304	7,838
平均年齢（才）	アンリツ（株）	44.2	44.5	45.1	45.8	46.1
男女の賃金格差 - 全労働者（%）*1	アンリツ（株）	—	74.7	76.9	79.7	81.0
従業員の年間報酬総額の中央値と組織の最高額の報酬受給者の年間報酬総額の比率	アンリツ（株）	—	1:11	1:10	1:10	1:10
従業員の年間報酬総額の中央値の増加率と、組織の最高額の報酬受給者の年間報酬総額の増加率の比率	アンリツ（株）	—	1:0.9	1:0.9	1:1	1:1.1
年間休日数（日）	アンリツ（株）	124.0	124.0	127.0	126.0	126.0
新卒採用人数（国内アンリツグループ）（人）*2	技術系	31	37	33	29	55
	事務系	21	19	8	24	25
	合計	52	56	41	53	80
	アンリツ（株）	44.2	36.5	28.8	37.8	45.7
経験者採用比率（%）*3						
うち女性比率（%）*4		32.4	30.4	70.6	47.1	34.4
新卒入社3年目の離職者人数	入社3年目の離職率（国内グループ）（%）	国内アンリツグループ	—	10.9	3.8	7.7
	入社3年目の離職者数（国内グループ）（人）	国内アンリツグループ	—	6	2	4
	入社3年目の離職率（アンリツ単体）（%）	アンリツ（株）	3.7	2.9	2.3	10.0
	入社3年目の離職者数（アンリツ単体）（人）	アンリツ（株）	1	1	1	4
管理職に占める女性の割合（%）*5 （女性管理職数÷全管理職）	グローバル計	10.9	10.5	11.2	12.0	13.0
	日本	2.8	3.1	3.8	6.2	6.3
	米州	21.6	17.4	22.7	23.0	24.5
	EMEA	20.3	20.3	17.3	17.1	18.6
	アジア他	23.7	22.3	21.6	19.6	22.4
女性管理職社員数（人）	国内アンリツグループ	12	13	16	27	29
	グローバル計	81	79	84	90	103
アンリツ（株）育児休業取得者数（人）	男性	7	14	28	20	32
	女性	7	9	8	10	4
アンリツ（株）育児休業取得率（%）	男性	36.8	45.2	90.3	95.2	97.0
	女性	100	100	114.3	100	66.7
アンリツ（株）育児休業からの復職者数（人）	男性	6	12	23	26	33
	女性	8	5	9	5	10
アンリツ（株）育児休業後の復職率（%）	男性	100	100	100	100	100
	女性	100	100	100	83.3	100

*1「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（平成27年法律第64号）の規定に基づき算出したものです。出向者は、出向先の従業員として集計しています。賃金は、基本給および賞与等のインセンティブを含んでいます。なお、同一労働の賃金に差はなく、職位や職能等級別の人数構成の差によるものです。

*2 翌年度4月1日入社の人数を示しています。

*3 経験者採用比率：経験者採用数÷新規採用数

*4 経験者採用のうちの女性比率：経験者採用のうちの女性採用数÷経験者採用数

*5 2025年度より、海外拠点における時間限定勤務の女性管理職を含みます。

ESGデータ

		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
人材						
アンリツ（株）育児休業復職1年後の定着率（%）	男性	100	100	100	100	100
	女性	100	100	100	100	100
業務上災害件数（件）	国内アンリツグループの合計	4	6	9	3	7
うち休業（4日以上）災害件数（件）	国内アンリツグループの合計の内数	0	0	0	1	0
労働安全衛生 労働災害度数率（100万時間当たり）	国内アンリツグループ	0.00	0.23	0.24	0.25	1.72
従業員一人当たり教育時間（時間）	アンリツ（株）	—	14.0	15.8	17.3	18.8
従業員一人当たり教育費用（円）	アンリツ（株）	—	40,430	36,510	44,750	41,900
従業員満足度調査（国内アンリツグループ）（%）	回答率	97.2	98.3	97.1	94.7	95.2
	働きやすさ満足度	90.4	89.5	88.7	88.4	90.8
	働きがい満足度	75.0	71.9	71.1	71.8	74.5
	教育制度満足度*6	53.9	53.9	69.6	72.2	74.4
環境						
CO ₂ 排出量（Scope1,2）（t-CO ₂ ）*7	グローバル計	15,543	16,512	11,572	10,711	10,718
Scope1,2：2021年度比増減（%）		—	—	—	-31.1	-31.0
CO ₂ 排出量（Scope3）（t-CO ₂ ）*8	グローバル計	136,358	137,656	115,505	110,552	132,689
Scope3：2019年度比増減（%）		—	—	—	-37.3	-26.6
組織内の総エネルギー消費量合計（GJ）	グローバル計	351,066	362,383	276,222	273,345	257,998
	非再生可能エネルギー源由来総燃料小計（GJ）*9	22,248	22,657	20,973	18,672	16,235
太陽光電力発電量（MWh）	グローバル計	1,791	1,941	2,765	3,340	3,443
自家発電比率（%）（2018年度電力消費量を基準）	グローバル計	6.7	7.2	10.4	12.5	13.0
	太陽光自家発電電力（GJ）	6,443	6,943	9,724	11,767	12,176
	購入電力（GJ）*10	322,376	332,782	245,526	242,907	229,587
水使用量（m ³ ）	グローバル計	73,911	70,101	66,797	61,233	61,191
総排水量（m ³ ）	グローバル計	59,117	57,681	55,183	52,246	52,645
下水排水量（m ³ ）		48,566	47,184	46,229	44,416	46,388
河川排水量（m ³ ）		10,551	10,497	8,954	7,830	6,257
エクセレント エコ製品 登録機種数（累計）		53	55	56	56	56
ガバナンス						
アンリツグループ納税実績（億円）	国内計	36	37	9	21	—
	海外計	6	6	6	4	—
	合計	42	44	15	25	—

*6 2023年度の調査より、教育研修制度に加えて、上司や同僚からの支援についても設問に加えています。
*7 Scope1+2：Scope1は直接的なCO₂排出。Scope2はエネルギー起源の間接的なCO₂排出
*8 Scope3（Category1、11）：Scope3はエネルギー起源以外の間接的なCO₂排出。Category1は購入した製品・サービス。Category11は販売した製品の使用

*9 A 重油、軽油、ガソリン等
*10 変換係数情報源：資源エネルギー庁「省エネルギー法定期報告書・中長期計画書（特定事業者等）記入要領」

MD&A

2025年度業績総括

売上高	1,175 億円	営業利益	148 億円	営業利益率	12.6 %	当期利益	117 億円	ROE	9.1 %
-----	----------	------	--------	-------	--------	------	--------	-----	-------

2025年度は、受注高は124,564百万円（前年同期比10.6%増）、売上収益は117,462百万円（同4.0%増）、営業利益は14,828百万円（同22.3%増）、税引前利益は16,147百万円（同26.8%増）、当期利益は11,677百万円（同26.1%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益は11,677百万円（同26.1%増）となりました。

当連結会計年度末の資産合計は、173,258百万円となり、前期末に比べ13,432百万円増加しました。負債合計は、40,541百万円となり、前期末に比べ4,982百万円増加しました。資本合計は、132,717百万円となり、前期末に比べ8,449百万円増加しました。

セグメント別概況

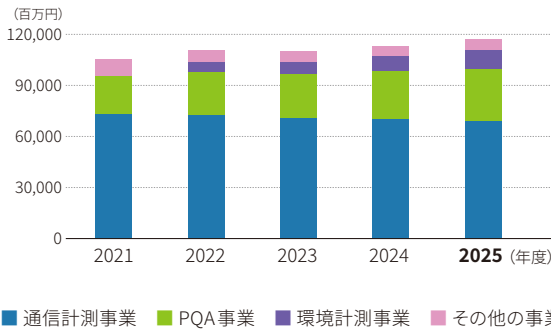
① **通信計測事業**：通信計測事業は、アンリツグループの売上収益の59%を占めています。当事業は、サービス・プロバイダ、ネットワーク機器メーカー、保守工事業者などへ納入する、多機種にわたる通信用及び汎用計測器、測定システム、サービス・アシュアランスの開発、製造、販売を行っています。2025年度は、米国関税政策の影響で延伸していた顧客の投資は回復し、データセンター関連需要も好調に推移しましたが、第1四半期の落ち込みを取り戻すまでには至らず、前年同期比で減収

となりました。一方、棚卸資産の圧縮やコストコントロールを継続して進めたことにより収益性が改善しました。この結果、売上収益は68,774百万円（前年同期比1.9%減）、営業利益は10,782百万円（同28.7%増）となりました。

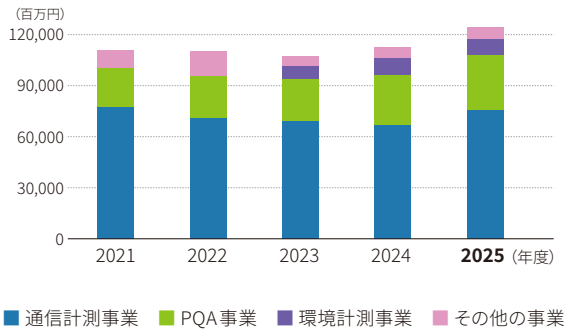
② **PQA事業**：PQA事業は、アンリツグループの売上収益の26%を占めています。当事業は、高精度かつ高速の各種自動重量選別機、自動電子計量機、異物検出機などの食品・医薬品・化粧品産業向けの生産管理・品質保証システム等の開発、製造、

販売を行っています。2025年度は、食品市場における品質保証プロセスの自動化、省人化を目的とした設備投資需要や品質検査への関心の高まりを背景に、需要が好調に推移し、前年同期比で増収増益となりました。特に国内では、新製品の投入や、インパウンド需要による食品メーカーの生産能力増強、計量制度改正による自動重量選別機の更新等の需要を獲得しました。この結果、売上収益は31,033百万円（前年同期比9.9%増）、営業利益は3,318百万円（同17.0%増）となりました。

セグメント別売上高



受注高推移

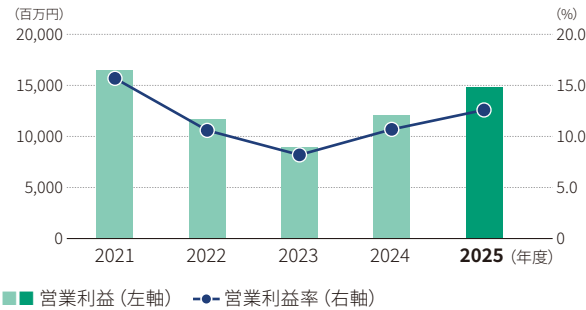


MD&A

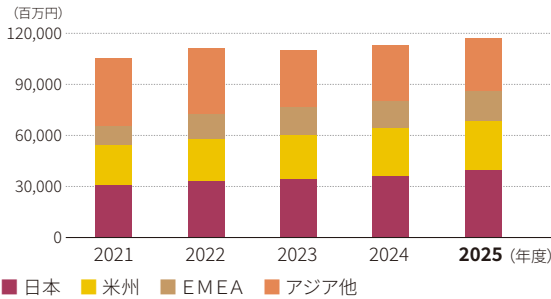
③ **環境計測事業**：環境計測事業は、アンリツグループの売上収益の9%を占めています。当事業は、EV/電池向け試験装置、電力計測器及びデータ収集システム、道路やダム・河川等の映像監視用モニタリングソリューションの開発、製造、販売を行っています。2025年度は、2025年10月21日付でDEWETRON GmbHを連結子会社とし、第3四半期中の11月より連結対象としたことも影響し、前年同期比で増収となりました。一方、国内のEV/電池向け試験需要においては、米国関税政策の影響やEV投資の調整局面を背景に顧客の投資に延伸がみられ、前年同期比で減益となりました。この結果、売上収益は10,787百万円(前年同期比26.2%増)、営業利益は850百万円(同5.5%減)となりました。

④ **その他の事業**：その他の事業は、センシング&デバイス事業、物流、厚生サービス、不動産賃貸等からなっております。2025年度は、売上収益は6,867百万円(前年同期比12.9%増)、営業利益は1,972百万円(同35.4%増)となりました。

営業利益・営業利益率の推移



地域別売上高推移



販売費及び一般管理費

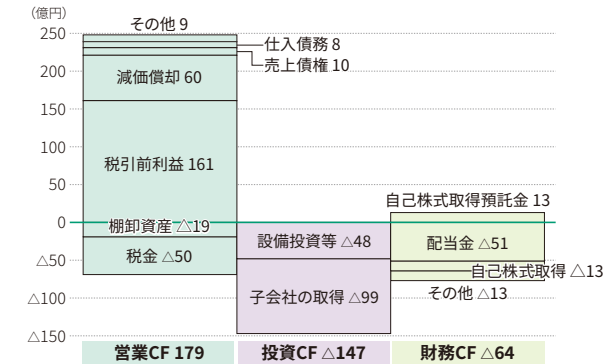
(年度)	(百万円)		前年同期比 (%)
	2025	2024	
人件費	24,166	22,705	6.4
旅費交通費	1,315	1,104	19.1
広告宣伝費	2,047	1,743	17.4
減価償却費及び償却費	2,240	2,094	7.0
その他	6,622	5,743	15.3

流動性と財政状態

キャッシュ・フローの状況

2025年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）の期末残高は、49,314百万円となり、前期末に比べ780百万円減少しました。なお、営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合わせたフリー・キャッシュ・フローは、3,199百万円のプラス（前期は17,154百万円のプラス）となりました。

キャッシュフローの内訳



＊ 自己株式取得：業績連動型株式報酬制度に係る自己株式取得分2億円を含む

財政状態

① **資産**：資産合計は、173,258百万円となり、前期末に比べ13,432百万円増加しました。主な増加要因は、のれん及び無形資産の増加9,653百万円及び棚卸資産の増加3,856百万円です。

② **負債**：負債合計は、40,541百万円となり、前期末に比べ4,982百万円増加しました。主な増加要因は、従業員給付の増加1,775百万円、営業債務及びその他の債務の増加1,710百万円及びその他の流動負債の増加1,433百万円です。

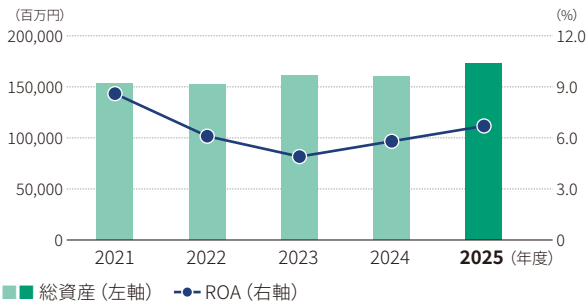
③ **資本**：資本合計は、132,717百万円となり、前期末に比べ8,449百万円増加しました。主な増加要因は、利益剰余金の増加5,108百万円及びその他の資本の構成要素の増加4,597百万円です。一方で、自己株式の取得により資本が1,342百万円減少しました。

MD&A

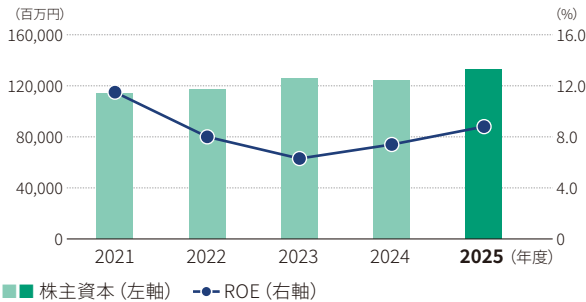
この結果、親会社所有者帰属持分比率は76.6%（前期末は77.8%）となりました。有利子負債残高は6,754百万円（前期末は6,072百万円）、デット・エクイティ・レシオは0.05（前期末は0.05）となりました。

（注）デット・エクイティ・レシオ：有利子負債／親会社の所有者に帰属する持分

総資産とROA



株主資本とROE



減価償却費/研究開発費

当連結会計年度の設備投資額は、5,766百万円（前年同期比71.0%増）となりました。主に主力の通信計測事業を中心に技術革新と販売競争に対処するための新製品開発と原価低減に向けた投資を継続しました。研究開発投資については、10,179百万円（前年同期比3.0%増）となりました。主に新製品開発と

減価償却費

(年度)	(百万円)		前年同期比 (%)
	2025	2024	
通信計測事業	4,257	4,314	-1.3
PQA事業	820	766	7.0
環境計測事業	458	207	121.3
小計	5,536	5,289	4.7
その他の事業	495	431	14.8
合計	6,014	5,707	5.4

研究開発費

(年度)	(百万円)	売上収益	(百万円)	売上収益
	2025	比率 (%)	2024	比率 (%)
通信計測事業	7,740	11.3	7,276	10.4
PQA事業	1,372	4.4	1,663	5.9
環境計測事業	766	7.1	512	6.0
その他の事業	139	2.0	142	2.3
基礎研究開発	160	—	284	—
合計	10,179	8.7	9,879	8.7

ソリューションの競争力強化に向けた投資を実施しました。これらの設備投資額及び研究開発投資は、主に自己資金によって賄われました。

2027年3月期の見通し

2026年度の連結通期業績見通しは、売上収益は1,400億円（前年同期比19%増）、営業利益は200億円（同35%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益は150億円（同28%増）としています。

また、2026年度においては、約11,000百万円の設備投資と約11,000百万円の研究開発投資を予定しています。設備投資額は、開発環境基盤強化および製造設備の老朽化対応を目的とした投資等を見込んでおります。研究開発投資については、更なる事業拡大に向けて、主力の通信計測事業においては、競争力の強化、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を行っていく他、環境計測事業においては、製品競争力の強化に向けた投資を行います。これらの設備投資額及び研究開発費投資を、主に自己資金によって賄う予定です。

重要な契約等

当社は、2025年4月25日開催の取締役会において、DEWETRON社の全株式を取得することについて決議し、2025年4月26日付で株主であるTKH Group N.V.と株式譲渡契約を締結いたしました。この契約に基づき、2025年10月21日付で当該株式の取得を完了しております。

用語解説

用語	解説
3GPP (3rd Generation Partnership Project)	第3世代の移動通信システムの標準規格を策定するために設立されたプロジェクト。第3世代移動通信システム (3G) に続く第4世代のLTE / LTE-Advanced (4G)、さらに第5世代 (5G) の国際標準規格を策定している。
5G-Advanced	3GPPにて定められた、リリース18以降の5G規格に対して使用する呼称。6Gを先取りする新技術を導入することでさらなる高速化を実現した5Gの拡張規格。
5G NR	第5世代移動通信方式 (5G) で使われる無線通信技術。10Gbpsを超える超高速通信などに対応する。
6G (Six Generation)	第6世代移動通信方式。2030年ごろのサービス開始を目指し、各国で研究が開始された次世代通信方式の呼称。
EV (Electric Vehicle)	電気自動車のこと。充電式電池 (バッテリー) を搭載し、蓄電された電気を使用しモータを駆動させて走る車を指す。ハイブリッド電気自動車 (HEV) や燃料電池自動車もEVに含まれる。
FMCW (Frequency Modulated Continuous Wave) 方式	レーダーなどに用いられる送信波の方式。周波数変調した連続波を送信し、送信波と反射波の周波数差から距離を求める。パルス方式ではパルス幅によって距離分解能が決まるのに対し、本方式では周波数の偏移幅によって決まる。パルス方式よりも低い送信出力でも十分な信号雑音比が得られる。
FR3	5G NRで運用される600MHz-7.125GHzをFR1、24.25GHz-43.5GHzをFR2と定義しているのに対し、6Gに向け、新たに7.125GHz-24.25GHzの帯域を定義するにあたって使われている呼称。
GLP (Global Long-term management Plan)	当社の中期経営計画の呼称。
HACCP (ハサップ)	Hazard (危害) Analysis (分析) Critical (重要) Control (管理・制御) Point (点) の頭文字をとった言葉で、食品の安全を確保するための衛生管理手法のこと。すべての食品等事業者はHACCPに沿った衛生管理の実施が必要とされている。
InP HBT	高速の光通信用デバイスに用いられるInP (インジウムリン) 半導体を用いたヘテロ接合バイポーラトランジスタ (Heterojunction Bipolar Transistor) のこと。次世代のフォトニックネットワークを構成する集積回路技術として期待されている。
IOWN (Innovative Optical and Wireless Network)	IOWN Global Forumが検討を進めている、オール光ネットワークなど革新的技術を用いた新しい通信基盤。
LiDAR (Light Detection And Ranging)	レーザー光を照射して、その反射光の情報をもとに対象物までの距離や対象物の形などを計測する技術。
NG-eCall (Next Generation emergency Call)	従来のeCallを進化させた、4G/5GなどのIPベース通信技術を活用した高度な車両緊急通報システムであり、欧州では2026年1月1日以降の新規登録車への搭載が義務化される。
NTN (Non-Terrestrial Network)	非地上系ネットワーク。通信衛星だけではなく、高高度通信プラットフォーム (HAPS: High Altitude Platform System) やドローン、船舶など、地上の移動体に限定せず、海や空、宇宙に至るすべての移動体を多層的につなげるシステム。
OCT (Optical Coherence Tomography)	光干渉断層計の略で、光の干渉現象を利用して、ものの立体構造を知る技術。この装置を目に使うと、簡単に目の奥の網膜などの断層面の観察ができ、緑内障や黄斑疾患などのさまざまな目の疾患の早期発見や精密な検査が可能となる。
O-RAN (Open-Radio Access Network)	O-RAN Allianceが策定している、基地局を構成する各ユニットの仕様、およびユニット間のインターフェース仕様。ベンダーごとに異なっていた仕様の標準化を目指す。
PGRE 30	アンリツ独自の太陽光自家発電比率向上への取り組み「Anritsu Climate Change Action PGRE 30」のこと。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30%程度を意味する。
RedCap (Reduced Capability)	3GPPリリース17規格で導入された仕様。ウェアラブルデバイスや監視カメラ、産業用センサなどの機器で利用が容易になるよう、5G仕様をより狭い帯域や低いピークデータレート、少ないアンテナで運用できるようにした。NR-Lightとも呼ばれる。
SDV (Software Defined Vehicle)	ソフトウェアによって主要な機能や性能が定義・制御される次世代の自動車。ソフトウェアによる機能制御やOTA (Over-The-Air) アップデート対応、クラウド連携、継続的な進化などの特徴を持つ。
SLD (Super Luminescent Diode) 光源	発光ダイオード (LED) と半導体レーザー (LD) の2つの特性を持った広帯域光源。LEDのように幅広いスペクトルを持ちながら、LDのように位相の揃った光を発することができる。OCTなどに用いられている。
SOA (Semiconductor Optical Amplifier)	半導体光増幅器。半導体レーザーの両端面に反射防止処理を施すことで共振器構造をなくして、半導体外部からの入射光に対し誘導放出により光増幅を行う半導体素子のこと。
サブテラヘルツ	おおむね100GHzから10THzの電磁波領域をテラヘルツと呼ぶが、その内100GHzから300GHz帯域をサブテラヘルツと呼ぶ。6Gにおいて、無線通信帯域としての活用が目指されている。
パワートレイン	エンジンで発生した回転エネルギーを効率よく駆動輪に伝えるための装置類の総称。具体的には、エンジン、電気モータ、クラッチ、トランスミッションなどのことを指し、走る、曲がる、止まるといった車の動きはすべてこのパワートレインを介して行われる。
光トランシーバー	電気信号と光を相互変換する光送受信機の役割を持つデバイス。単一のデバイスで、光送信機と光受信機がパッケージ化されており、送信・受信のどちらの場面でも使用できる。
ローカル5G	3GPPリリース16規格で導入された非公共ネットワークを活用して通信環境を構築する総務省策定の制度。電波の利用に際して免許取得が必要な点が同様の仕組みとして検討されているプライベート5Gと異なる。

第三者保証 / 外部評価

第三者保証

アンリツグループは、「アンリツ統合レポート 2026」に開示する情報の信頼性の確保のため、掲載する下記の情報に関して、株式会社サステナビリティ会計事務所から国際保証業務基準 ISAE3000ならびに ISAE3410 に準拠した第三者検証を受けています。

- CO₂排出量 (Scope1+2+3) (P.6、7、10、12、20、58、67、71)
- エネルギー使用量 (P.6、7、10、12、20、58、71)
- 再生可能エネルギー年間発電量 (P.6、7、10、12、20、48、58、67、71)

WEB 独立第三者の保証報告書

<https://anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/opinion>

組み入れINDEX、外部評価

 FTSE JPX Blossom Japan Index FTSE JPX Blossom Japan Index*1	 FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index*1	 2026 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数 MSCI 日本株 ESG セレクト・リーダーズ指数*2	 2026 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数 MSCI ジャパン ESG セレクト・リーダーズ指数*2	 Morningstar GenDi J Japan ex-REIT Gender Diversity Tit Index TOP CONSTITUENT 2023 Morningstar 日本株式 ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数 (除く REIT) (GenDi J) *3	 S&P/JPX カーボン エフィシエント 指数 S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数	 2026 Sompo Sustainability Index SOMPO サステナビリティ・インデックス	
 CDP A List 2025 2年連続で最高評価である「Aリスト」に選定	 CDP Supplier Engagement Leader 2025 サプライヤーエンゲージメント評価で最高評価の「サプライヤーエンゲージメントリーダー」に選定	 MSCI ESG RATINGS AA MSCI ESG Ratings	 Rated SUSTAINALYTICS Sustainalytics ESG Risk Ratings*4	 2024 ESG FINANCE AWARDS JAPAN SPECIAL 環境省主催 ESG 関連表彰制度で特別賞受賞	 2026 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 健康経営優良法人認定	 女性が活躍しています！ えるぼし認定	 プラチナくるみん プラチナくるみん認定
 かながわ子育て応援団 かながわ子育て応援団	 WORK KAIGO BALANCE かながわサポートケア企業認証	 work with PRIDE Gold 2025 PRIDE 指標2025におけるゴールド認定	*1~4 免責事項参照ページ: https://www.anritsu.com/ja-jp/about-anritsu/sustainability/evaluation				

真正表明

「アンリツ統合レポート2026」の発行にあたって



アンリツ統合レポート2026 発行責任者
取締役 専務執行役員 CFO

杉田 俊一

アンリツは、2015年度より「統合レポート」を発行しており、「アンリツ統合レポート2026」は12回目の制作・発行となります。本レポートは、当社の経営理念である『『誠と和と意欲』をもって“オリジナル&ハイレベル”な商品とサービスを提供し、安全・安心で豊かなグローバル社会の発展に貢献する』の実現に向けた中長期的な取り組みをお伝えするとともに、アンリツが目指す価値創造ストーリーについて、ステークホルダーの皆さまにご理解を深めていただくことを目的として発行しています。

「アンリツ統合レポート2026」では、当社が目指す2030年度2,000億円企業の実現に向けたシナリオと、2024年4月に策定した中期経営計画 GLP2026における成長分野の進捗および成果について、詳しく説明しています。また、当社にとっての経営上の重要課題と、それに対する目標を明確にするとともに、年度ごとの取り組みやKPIをお示しすることで、課題解決に向けた当社の考え方を明示しています。さらに、社会からの要請に応えるべく、環境・気候変動、人材、コーポレートガバナンスなど、ESGに関する情報開示のさらなる充実を図っています。

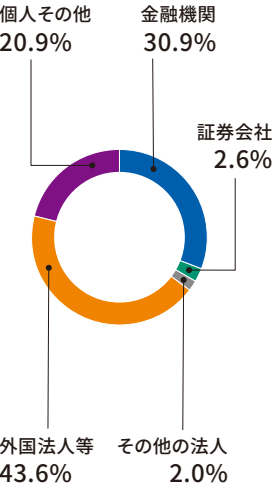
本レポートは、IR部が中心となり、関係部署と真摯な議論を交わしながら制作しました。私は、本レポートの発行責任者として、その制作プロセスが適正であり、記載内容が正確であることを表明します。

本レポートをご一読いただき、ぜひご感想や忌憚のないご意見をお寄せください。今後も内容のさらなる充実に努め、ステークホルダーの皆さまとの対話に役立ててまいります。本レポートが、アンリツグループをより一層ご理解いただくための一助となれば幸いです。

投資家向け情報 (2026年3月31日現在)

本 社	アンリツ株式会社 〒243-8555 神奈川県厚木市恩名5-1-1 Tel：(046) 223-1111 URL：https://www.anritsu.com
創業 (石杉社)	1895年 (明治28年)
創立年月日	1931年 (昭和6年) 3月17日
資本金	19,219百万円
従業員数	4,114名 (連結) 1,734名 (単独)
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場 (証券コード：6754)
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
株主総数	36,199名
格付情報	格付投資情報センター 発行体格付 A 短期格付 a-1
発行する株式の総数	400,000,000株
発行済株式数	135,870,594株

株式の所有者別状況



大株主の状況

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	20,912	16.30
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	11,986	9.34
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT	3,598	2.81
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	3,198	2.49
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505025	2,728	2.13
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	2,335	1.82
住友生命保険相互会社	2,314	1.80
JUNIPER	2,135	1.66
株式会社日本カストディ銀行・三井住友信託退給口	2,000	1.56
JP MORGAN CHASE BANK 385781	1,867	1.46

(注) 持株比率は自己株式 (7,586,390株) を控除して計算しております。

主要子会社 (2026年3月31日現在)

	子会社	主な事業内容
日本	東北アンリツ株式会社	通信計測、環境計測 (製造)
	アンリツカスタマーサポート株式会社	通信計測 (校正・修理)
	アンリツインフィビス株式会社	PQA (製造)
	株式会社高砂製作所	環境計測 (開発・販売)
	株式会社鶴岡高砂製作所	環境計測 (製造)
	アンリツデバイス株式会社	センシング&デバイス (製造)
	アンリツ興産株式会社	物流、厚生サービス
	アンリツ不動産株式会社	不動産賃貸借
	株式会社ハビスマ	製造請負
米州	アンリツテクマック株式会社	製造請負
	Anritsu U.S. Holding, Inc. (米国)	米州子会社を所有する持株会社
	Anritsu Company (米国)	通信計測 (開発・製造・販売)
	Anritsu Americas Sales Company (米国)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu Electronics Ltd. (カナダ)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu Eletrônica Ltda. (ブラジル)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu Company, S.A. de C.V. (メキシコ)	通信計測 (販売・保守)
EMEA	Anritsu Infivis Inc. (米国)	PQA (販売・保守)
	Anritsu EMEA Holdings GmbH (オーストリア)	欧州子会社を所有する持株会社
	Anritsu EMEA GmbH (オーストリア)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu EMEA Limited (英国)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu GmbH (ドイツ)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu SA (フランス)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu S.R.L. (イタリア)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu AB (スウェーデン)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu A/S (デンマーク)	通信計測 (開発・製造・販売)
	Anritsu Infivis B.V. (オランダ)	PQA (販売・保守)
アジア他	DEWETRON GmbH (オーストリア)	環境計測 (開発・製造・販売)
	ANRITSU COMPANY LIMITED (香港)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu (China) Co., Ltd. (中国)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu Electronics (Shanghai) Co., Ltd. (中国)	通信計測 (修理・保守)
	Anritsu Corporation Limited (韓国)	通信計測 (販売・保守)
	ANRITSU PTE LTD (シンガポール)	通信計測 (販売・保守)
	ANRITSU COMPANY, INC. (台湾)	通信計測 (販売・保守)
	ANRITSU INDIA PRIVATE LIMITED (インド)	通信計測 (販売・保守)
	Anritsu Pty Ltd (オーストラリア)	通信計測 (販売・保守)
	ANRITSU COMPANY LIMITED (ベトナム)	通信計測 (販売・保守)
	ANRITSU PHILIPPINES, INC. (フィリピン)	通信計測 (開発)
	ANRITSU INDUSTRIAL SOLUTIONS (SHANGHAI) CO., LTD. (中国)	PQA (販売・保守)
	Anritsu Industrial Systems (Shanghai) Co., Ltd. (中国)	PQA (製造)
	Anritsu Infivis (THAILAND) Co., Ltd. (タイ)	PQA (製造・販売)



アンリツ株式会社

〒243-8555 神奈川県厚木市恩名 5-1-1

TEL:046-223-1111 <https://www.anritsu.com>

2026年8月発行