



中期経営計画

2006年7月27日

アンリツ株式会社

社長 戸田 博道

(<http://www.anritsu.co.jp/j/ir>)

東証第1部:6754

注記

本資料に記載されている、アンリツの現在の計画、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは将来の業績等に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。将来の業績等に関する見通しは、将来の営業活動や業績に関する説明における「計画」、「戦略」、「確信」、「見通し」、「予測」、「予想」、「可能性」やその類義語を用いたものに限定されるものではありません。実際の業績は、さまざまな要因により、これら見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。

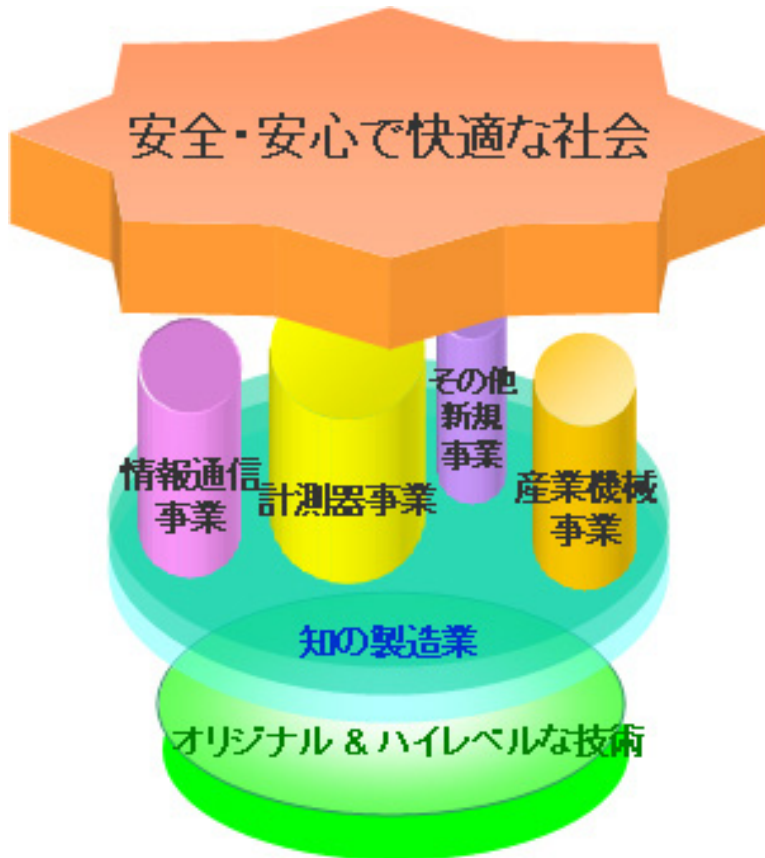
実際の業績に影響を与えうる重要な要因は、アンリツの事業領域を取り巻く日本、米州、欧州、アジア等の経済情勢、アンリツの製品、サービスに対する需要動向や競争激化による価格下落圧力、激しい競争にさらされた市場の中でアンリツが引き続き顧客に受け入れられる製品、サービスを提供できる能力、為替レートなどです。

なお、業績に影響を与えうる要因はこれらに限定されるものではありません。また、法令で求められている場合を除き、アンリツは、あらたな情報、将来の事象により、将来の見通しを修正して公表する義務を負うものではありません。

目次

- アンリツの目指す方向
- これまでの取り組み
- 飛躍に向けた成長戦略
 - NGN関連事業の拡大
 - 安全と安心を守る事業の拡大
- 「利益ある成長」の継続
- まとめ

アンリツの目指す方向



■オリジナル&ハイレベルな技術と「知の製造業」モデルをベースに、計測器事業、情報通信事業、産業機械事業、その他の新規事業を通して、「安全・安心で快適な社会の実現に貢献する企業」になる

これまでの取り組み

「利益ある成長」のために

■計測器事業のグローバル展開

- 3G/3.5G、ハンドヘルド事業の推進
- サービスアシュアランス事業への参入

■情報通信事業の利益体質化

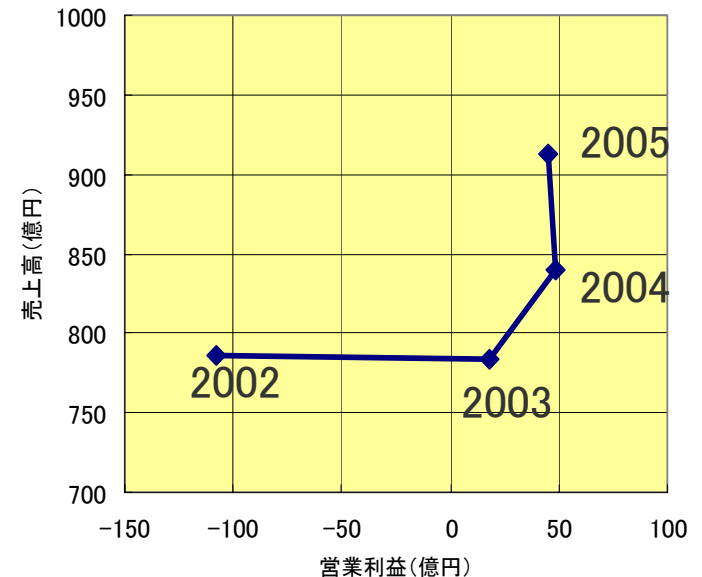
- 構造改革＝分社化

■産業機械事業の利益の安定化

- X線異物検出事業の推進

■新規事業の立ち上げ

- デジタル放送計測、印刷はんだ検査機、ガス検知器



飛躍に向けた成長戦略

- 次世代通信ネットワーク(NGN)関連事業
- 安全・安心を守る事業

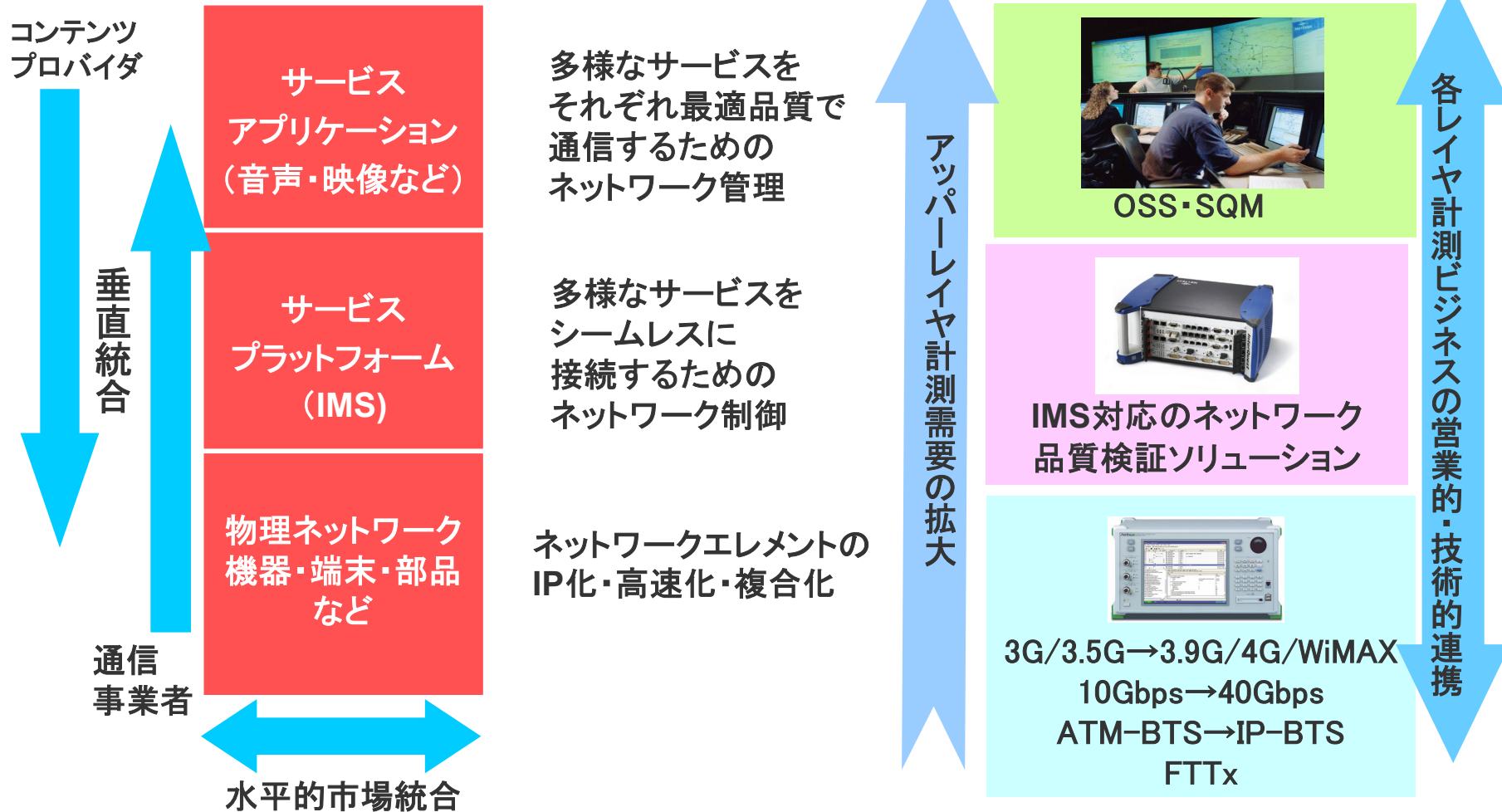
に経営資源を集中、事業拡大し、
「利益ある成長」の継続を目指す

NGN関連事業の拡大

ネットワークの変化

ネットワークの課題

計測ソリューション



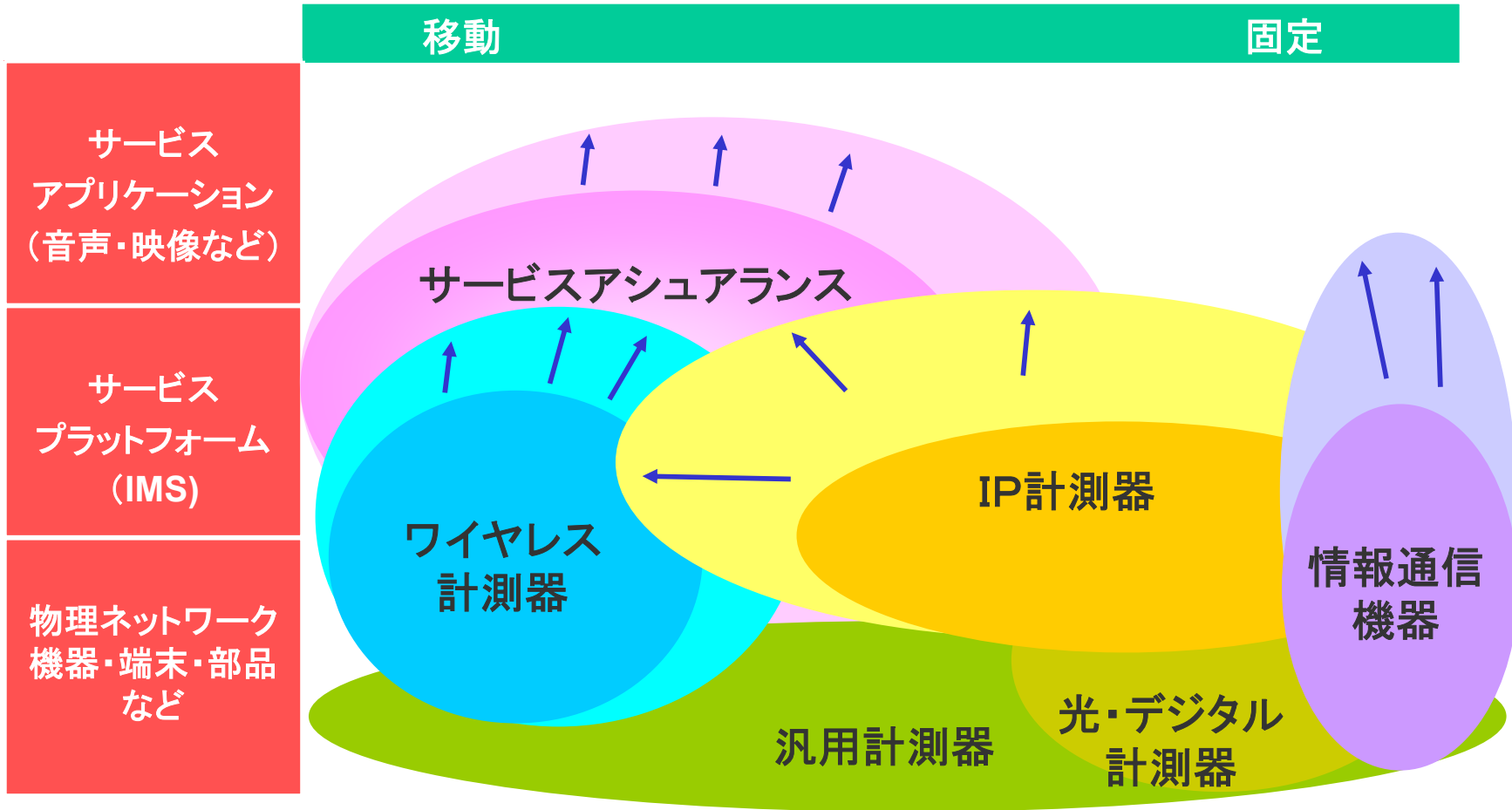
Discover What's Possible™

IMS: IP Multimedia Subsystem
OSS: Operation Support System
SQM: Service Quality Management

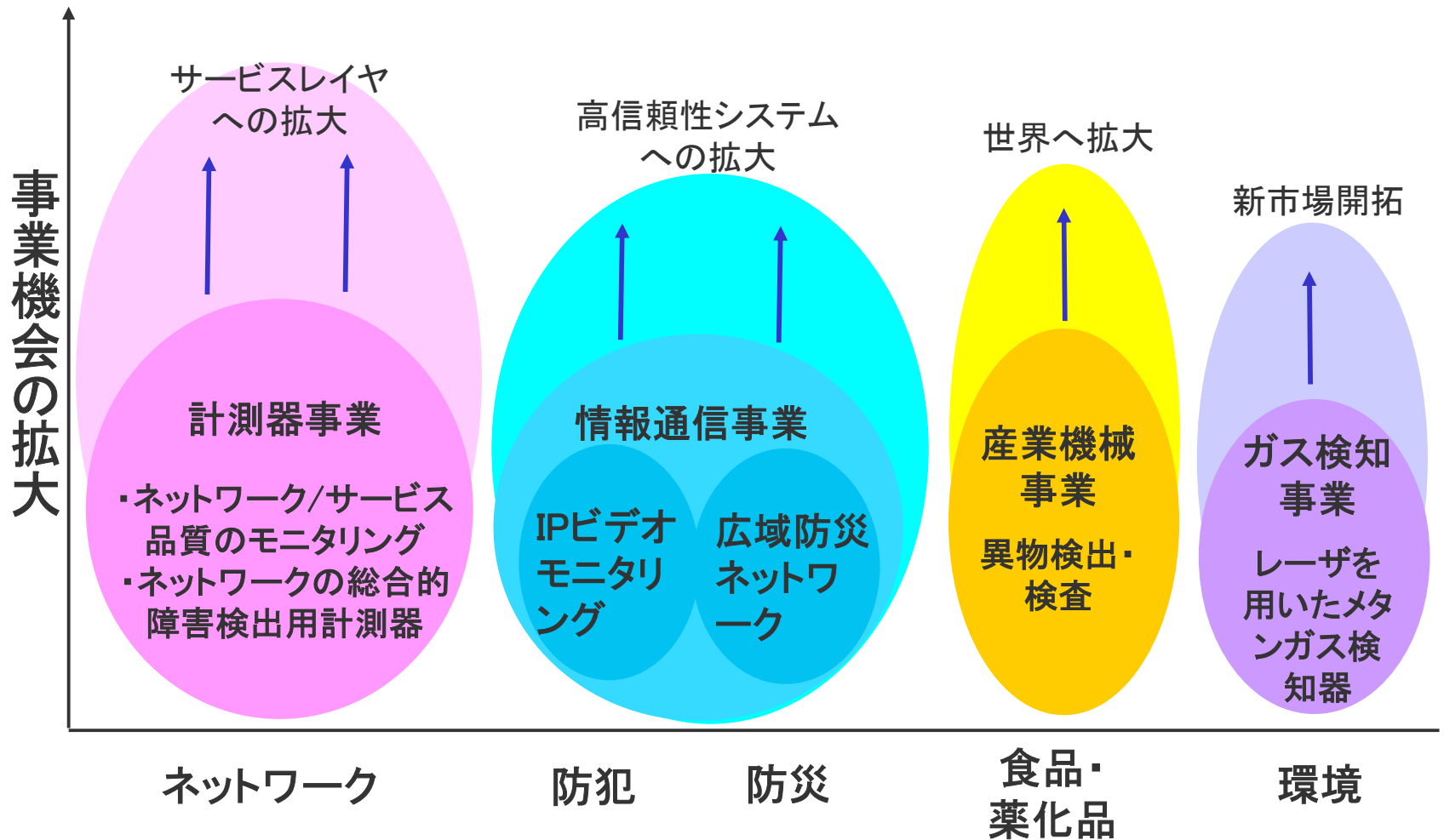
Anritsu

NGN関連事業の拡大

物理ネットワークからサービスアプリケーションまで事業領域拡大



安全と安心を守る事業の拡大

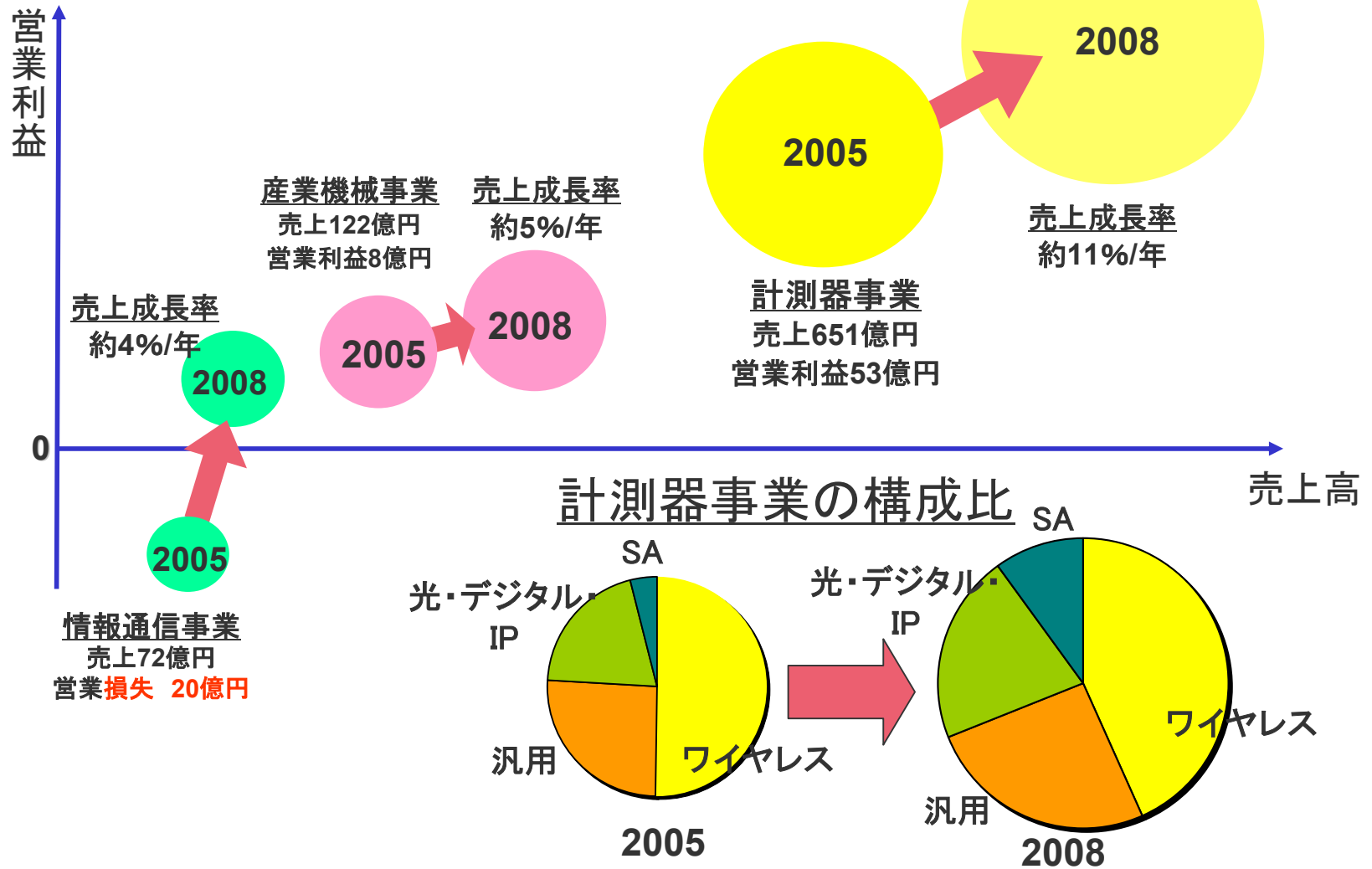


「利益ある成長」の継続

「オリジナル&ハイレベル」技術を用いた新製品開発、品質改善、販売・カスタマサポート強化、新規事業の育成などにより、顧客価値を高める「知の製造業」を推進するとともに、コストダウンの徹底により、「利益ある成長」を継続的に実現する

- 計測器事業：海外売上高比率拡大と高利益率への挑戦
- 情報通信事業：民需拡大とコストダウンによる収益性向上
- 産業機械事業：事業展開のグローバル化による成長

「利益ある成長」事業計画



計測器事業の「利益ある成長」戦略

■収益の柱“ワイヤレス”の継続的成長と収穫

日米欧で広がるHSPA
チップセット・端末開発

全世界に広がる
無線インフラ

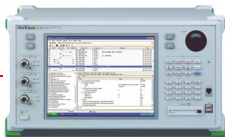
アジアを中心に
広がる端末製造

最先端の信号解析
シグナリング技術

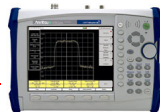
高性能・多機能
ハンドヘルド製品

最適性能と
グローバルサポート

World No.1



World No.1



Top tier



■NGNに対応した新規計測ソリューションの構築

40Gbps
Beyond 3G
WiMAX
IMS

キーカスタマ
との戦略的
パートナー
シップ

最先端技術
開発用計測
ソリューション

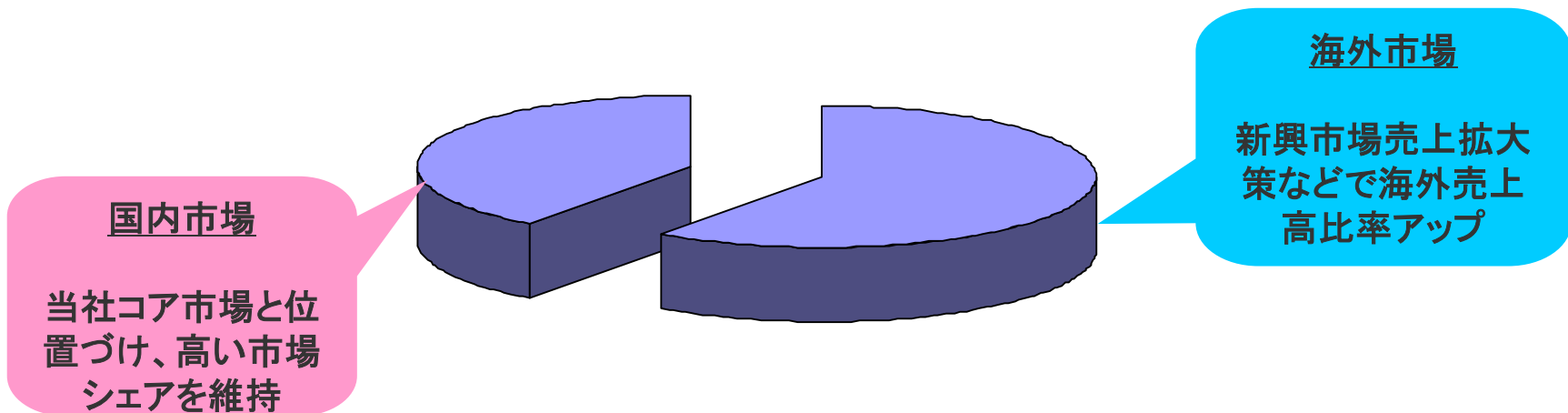
コアネットワーク



FMC

計測器事業の「利益ある成長」戦略

■海外売上高比率の拡大による成長



■EMEA(欧州・中近東・アフリカ)、BRICs向け売上拡大施策 重点市場分野の特定→最適販路・サポート体制の確立

中国

通信の開発・
製造・建設・保守
市場向け全面的拡販

インド

ワイヤレスの
開発・製造
市場に集中

ブラジル

通信ネットワーク
建設・保守
市場に注力

ロシア 及び東欧

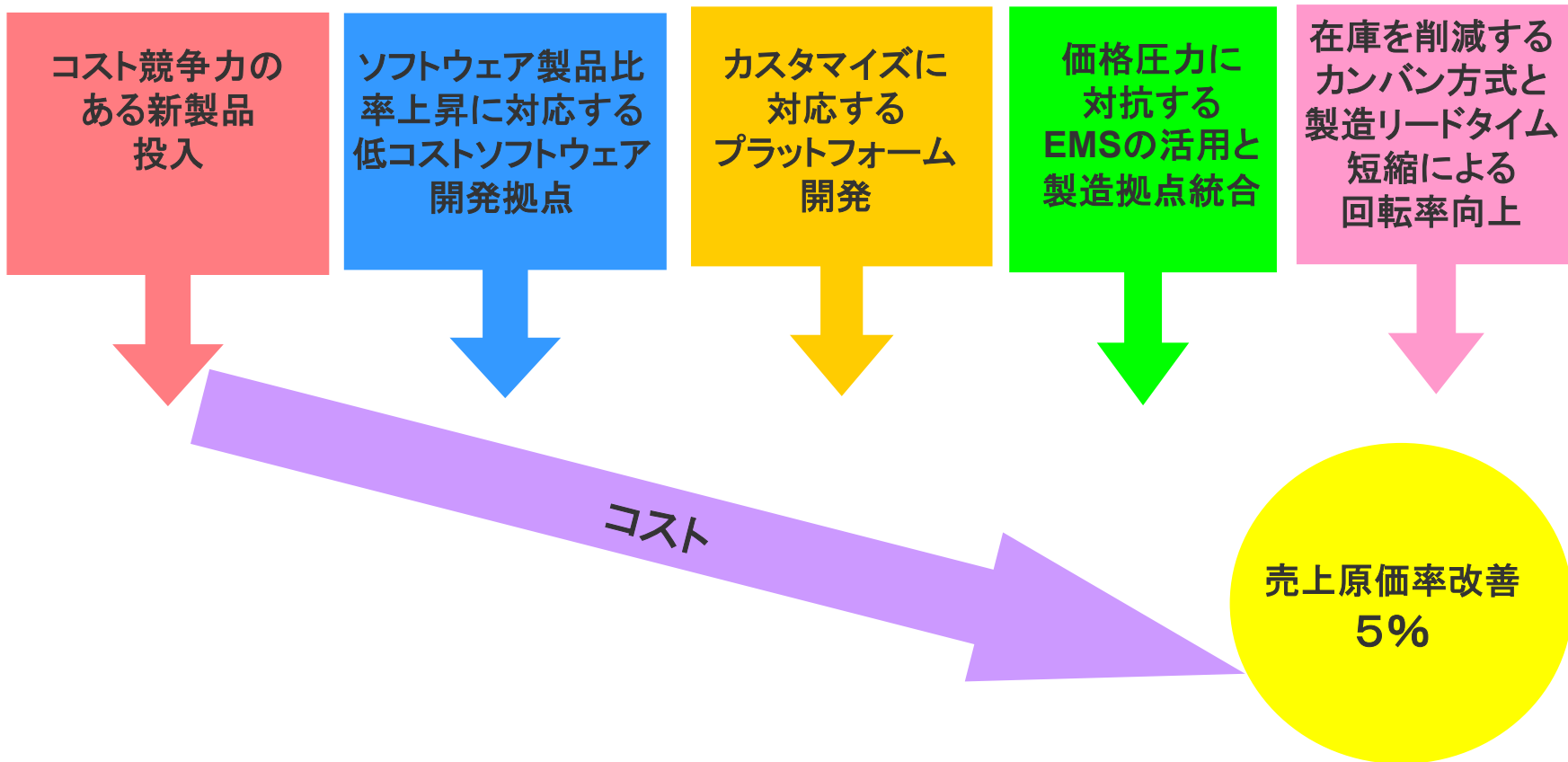
販売代理店
整備

中近東

リエゾン
オフィス新設

計測器事業の「利益ある成長」戦略

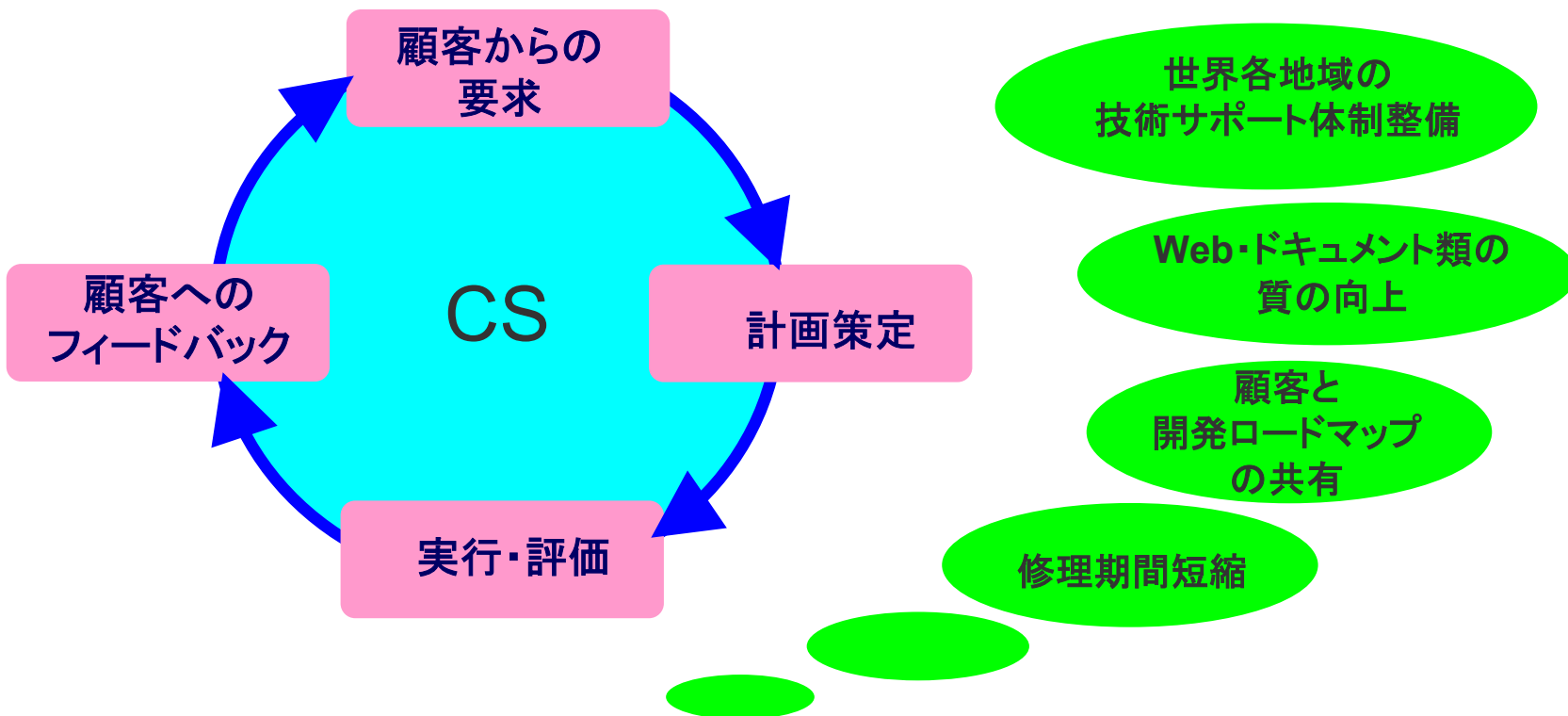
- コスト競争力のある新製品投入による収益性アップ
- コスト削減と回転率向上による収益性アップ



計測器事業の「利益ある成長」戦略

- 顧客の期待を上回る高品質と対応力で競争力アップ
- 顧客満足度(CS)の向上による継続的成長スパイラルの形成

主な施策



情報通信事業の「利益ある成長」戦略

■IP-Video/Access/Monitoringシステム事業への集中

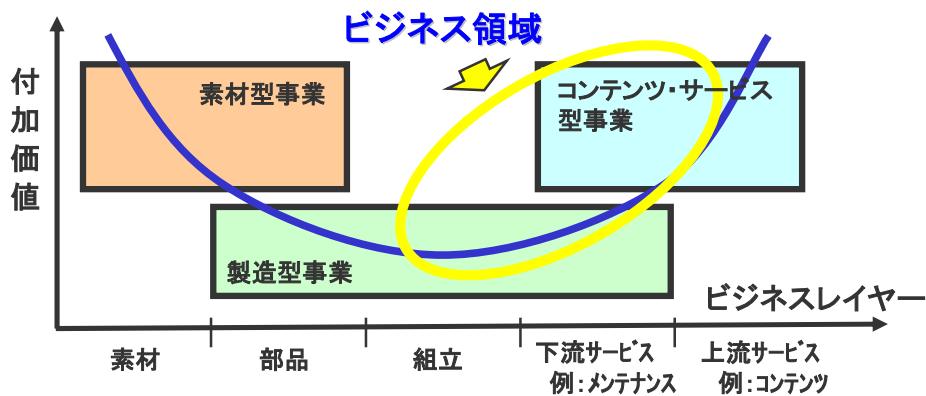


■民需市場の開拓

戦略的パートナーシップ

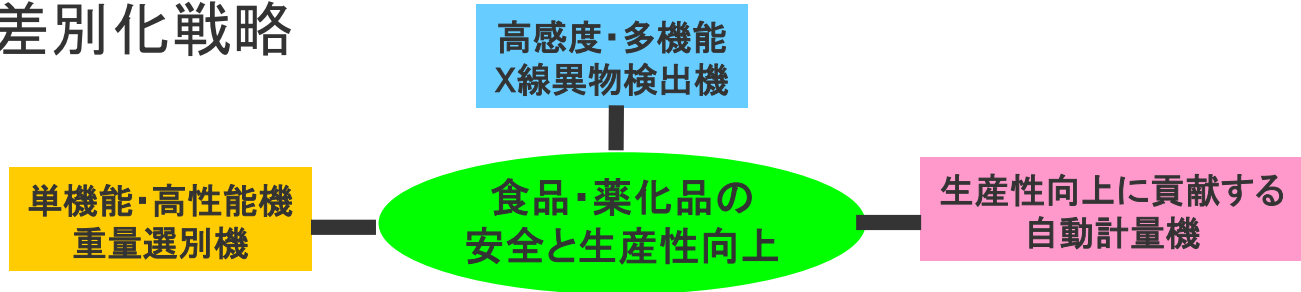
■収益性の改善

付加価値の高いシステム提案

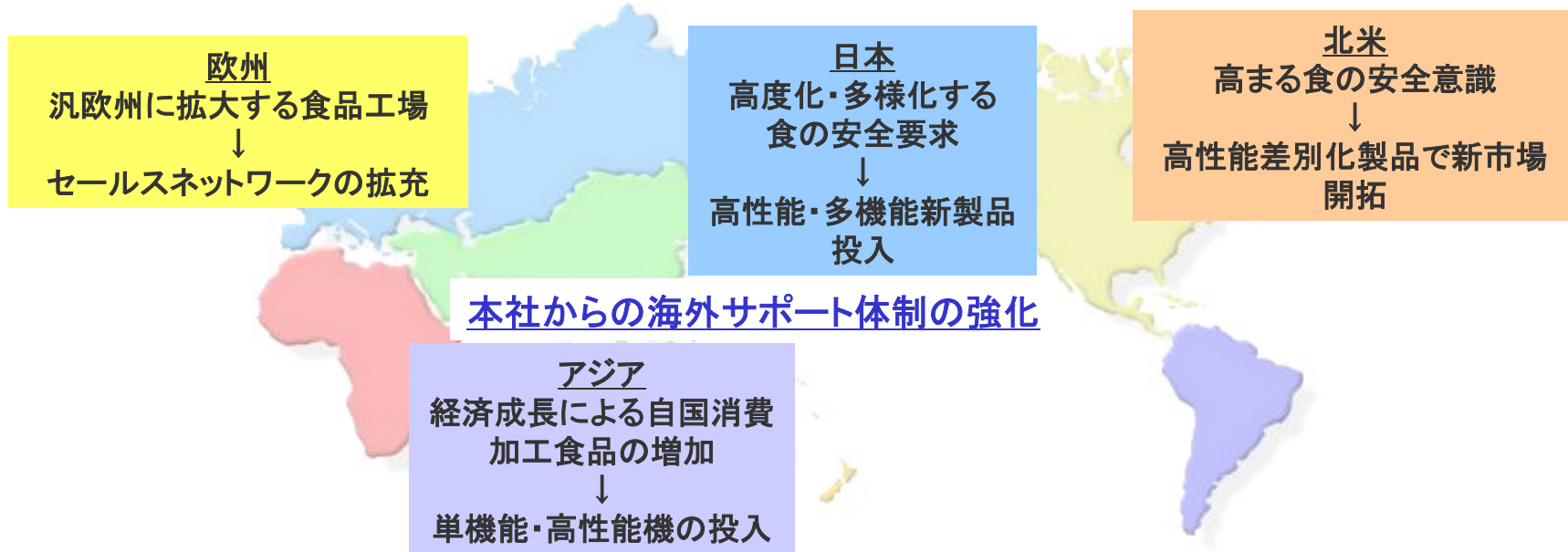


産業機械事業の「利益ある成長」戦略

■製品差別化戦略



■拠点強化と最適製品投入によるグローバルな成長



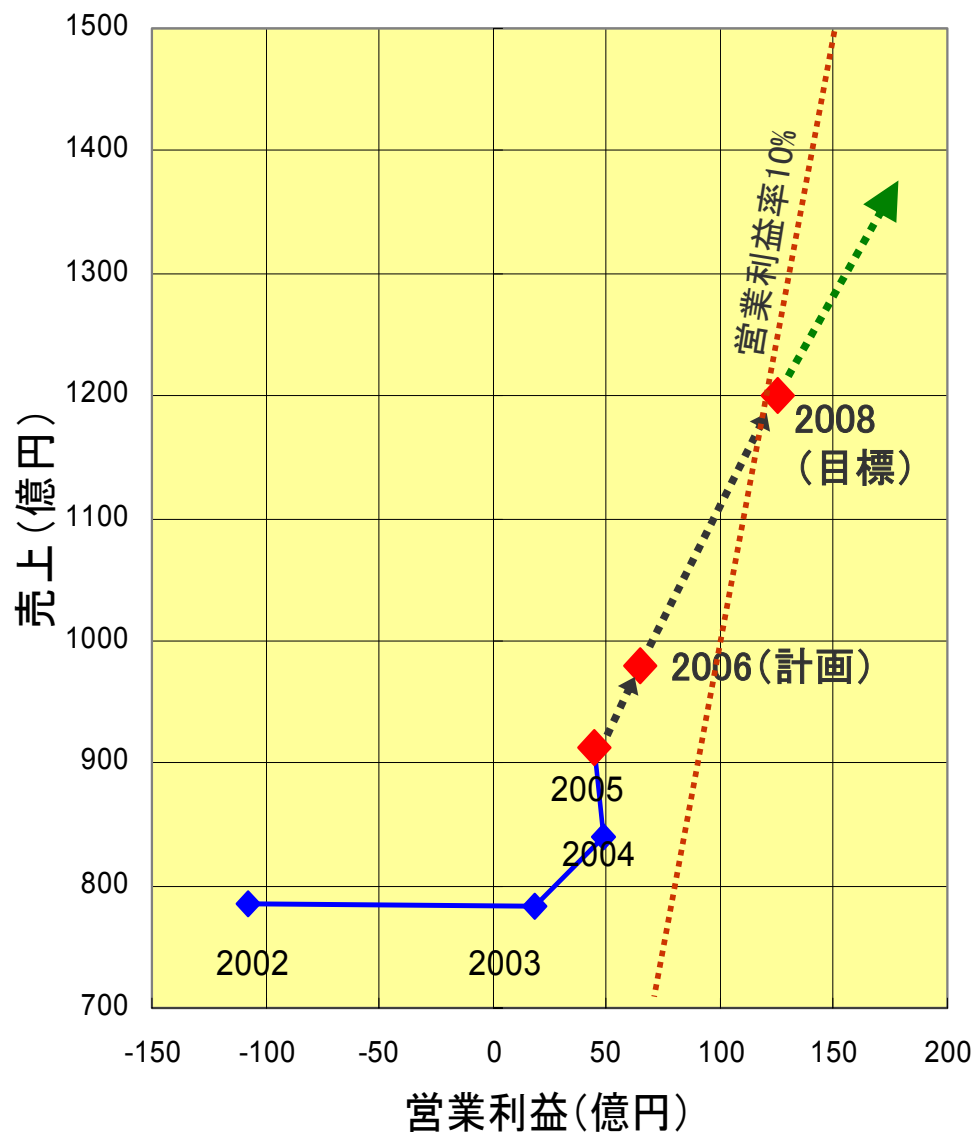
「利益ある成長」 の目標

営業利益率10%を越え、
さらなる飛躍へ

■ 中期経営目標値(連結)

2008年度 売上高1,200億円

営業利益125億円

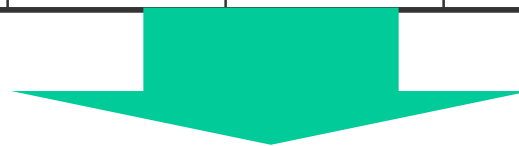


まとめ

「利益ある成長」の確実な達成により 企業価値を向上させる

(連結)

	売上高 (億円)	営業利益 (億円)	営業利益 率(%)	ROE (%)	ACE (億円)
2005年度 実績	913	45	5.0	0.9	△31
2006年度 計画	980	65	6.6	4.5	△11



2008年度 目標	1,200	125	10.4	10	50
--------------	-------	-----	------	----	----