



中期経営計画 GLP2012 利益ある持続的成長の実現

2010年4月28日

アンリツ株式会社
社長 橋本 裕一

東証第1部:6754

<http://www.anritsu.com/ja-JP/About-Anritsu/Investor-Relations/>

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。

経営ビジョン

衆知を集めたイノベーションで
“利益ある持続的成長”を実現する

経営方針

- 衆知を集めた全員経営でハツラツとした組織へ
- イノベーションで成長ドライバーの獲得
- グローバル市場でマーケットリーダーになる
- 良き企業市民として人と地球にやさしい社会づくりに貢献

利益ある持続的成長 GLP2012 & Anritsu120



Anritsu120

創業120周年(2015年3月期) Vision

全事業セグメントで営業利益率10%以上実現

FY2014

売上高
1,000億円

営業利益率
12%

ROE
12%

ACE*
40億円

GLP2012

Anritsu120のマイルストーン

2013年3月期までの中期経営計画

計測事業を強化し連結の営業利益率10%実現

FY2012

900億円

10%

10%

20億円

FY2009実績

735億円

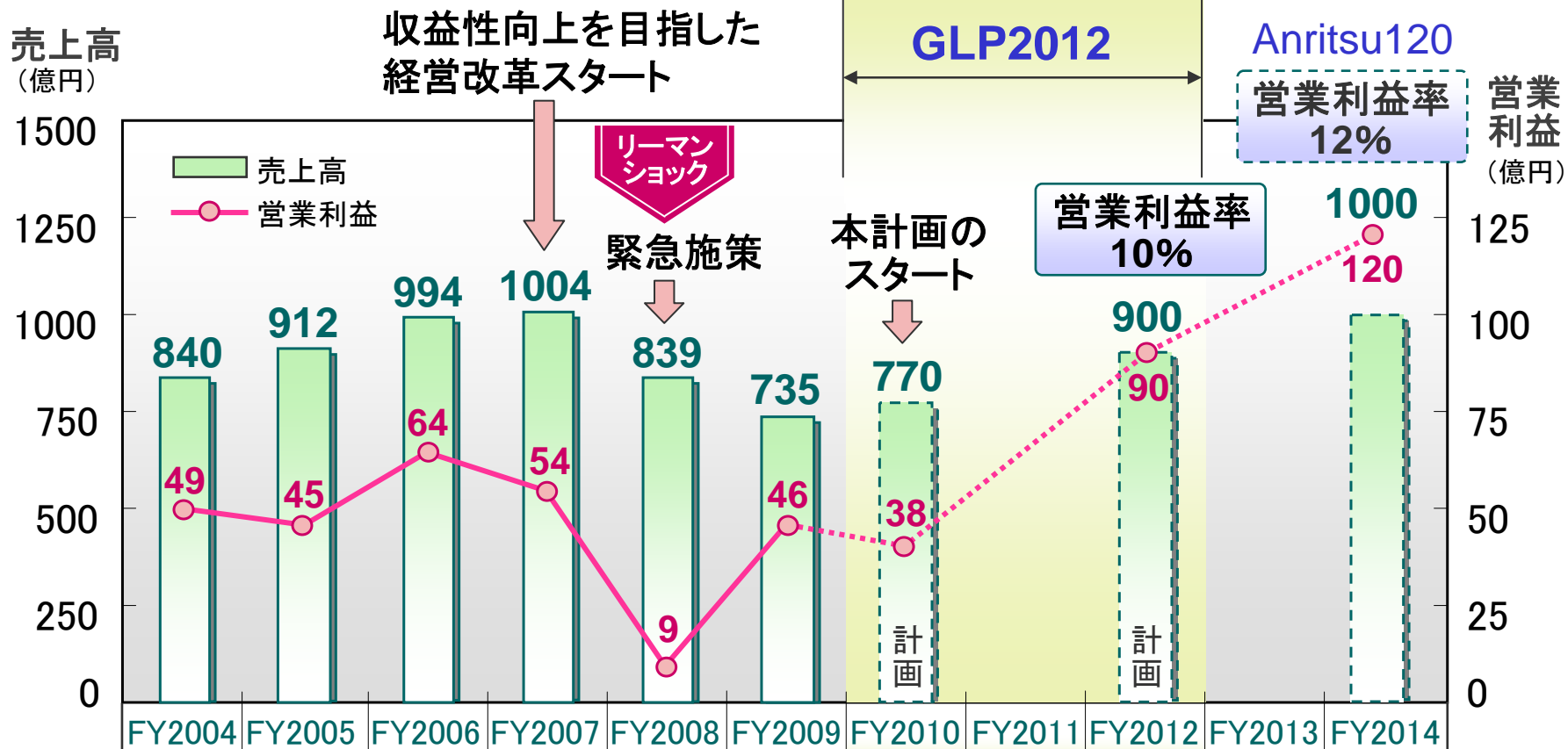
6%

1.3%

-30億円

ACE (Anritsu Capital-cost Evaluation) : 税引後営業利益 - 資本コスト
GLP2012 : Global Long Plan 2012

業績推移と数値計画



純利益	13	6	14	-39	-35	4	15	...	45	...	60	億円
ROE	2.1	0.9	2.2	-	-	1.3	4	...	10	...	12	%

セグメント別数値計画

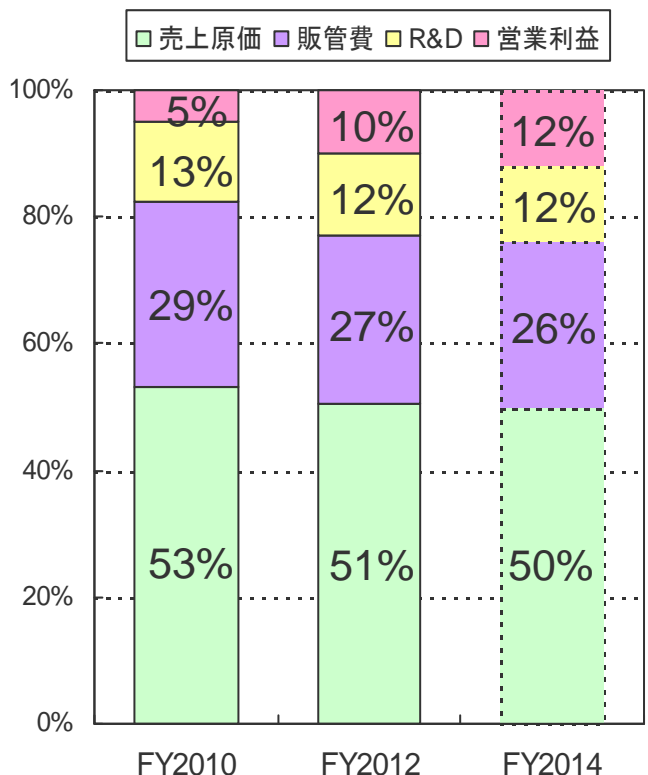


(億円)

		FY2009		FY2010		FY2012		FY2014	
		当期実績		GLP2012					
売上高		735		770		900		1,000	
営業利益		46	6%	38	5%	90	10%	120	12%
当期純利益		4	1%	15	2%	45	5%	60	6%
計測	売上高	483	66%	515	67%	610	68%	700	70%
	営業利益	23	5%	23	4%	60	10%	85	12%
情報通信	売上高	53	7%	55	7%	60	7%	65	7%
	営業利益	1	2%	0	0%	5	8%	7	11%
産業機械	売上高	116	16%	125	16%	145	16%	155	16%
	営業利益	6	5%	6	5%	11	8%	17	11%
その他	売上高	83	11%	75	10%	85	9%	80	8%
	営業利益	16	19%	9	12%	14	16%	11	14%

(注) その他の値には内部取引消去を含む

経営革新の継続によるコスト構造の改善



Key Performance Indicator による効率化の追求

- ①開発ROI*: SBU別の最適目標マネジメント
- ②CPO・CPS*: 事業別×地域別×販売チャネル別管理
- ③棚卸資産の種類別×用途別×プロセス別の目標値管理など

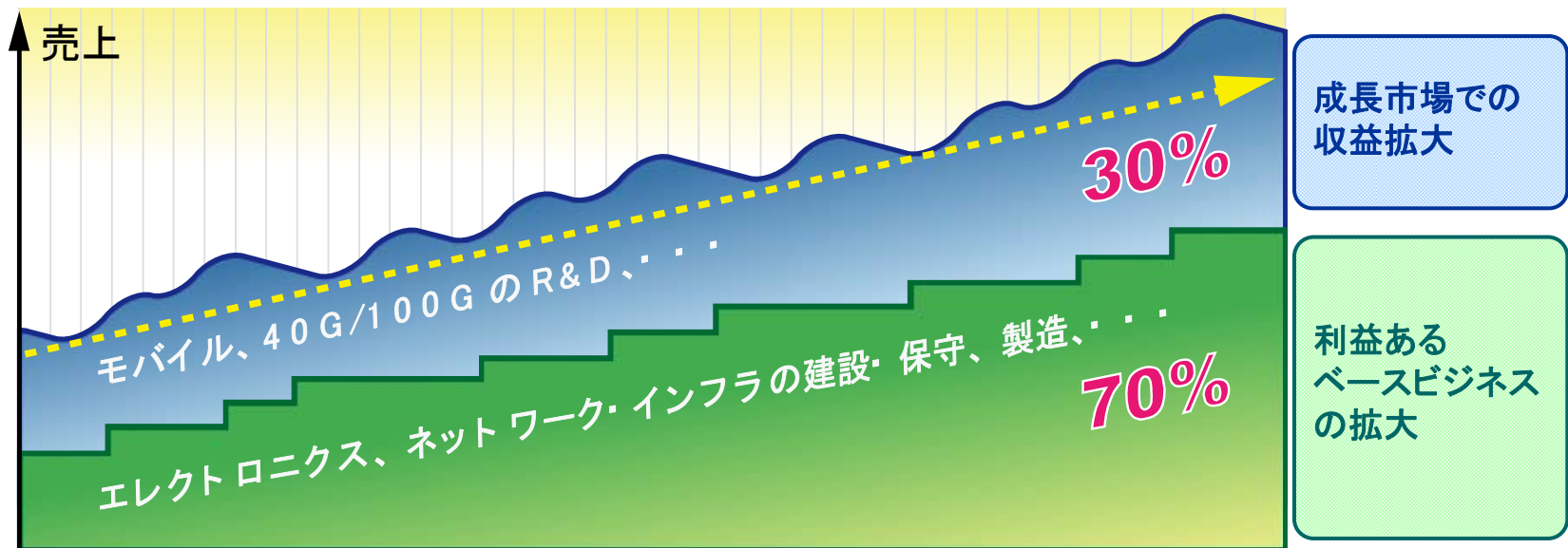
アクション

- ①オフショア開発の推進
- ②販売チャネルの最適化
- ③SCMのグローバル化推進
(海外調達・海外生産の拡充、EMSの活用) …

開発ROI: (粗利益/研究開発費)を管理するアンリツ独自の指標
CPO・CPS: 販売費/受注高、売上高

事業方針

1. 利益あるベースビジネスの拡大
2. 現在の収益の柱である成長事業での収益拡大
3. 新たな成長分野でのビジネスの確立



事業戦略

1. 安定的なエレクトロニクス市場でのシェア拡大
汎用測定器群の新製品投入、競争力強化、ターゲット市場拡大によりシェア伸張
2. 成長事業への重点投資による収益拡大
LTE市場、新興国モバイル市場に注力して収益拡大
ブロードバンドで発展するサービスに向けたビジネスの拡充
3. 社会インフラのイノベーションの波をとらえ新たな収益の柱を確立
計測技術を活かして、新成長分野へ測定ソリューションを提供
クラウドコンピューティング、家電・情報端末、M2M、
センサー制御ネットワーク、テレマティックス、
環境関連市場
(スマートグリッド、ハイブリッドカー/電気自動車)

目標シェア

13%
(FY2012)



10%

通信インフラ市場への世界戦略商品の投入

- ハンドヘルドソリューションのラインアップ拡充
- ECO商品ソリューションの提供

中国戦略の推進

- モバイルデバイス開発・製造・認証テストソリューションの展開

ローカルエンジニアリングサポートの推進

- オペレータ、チップセット・端末ベンダーとの密着度強化



海外
売上高比率
73%
(FY2012)



71%
(FY2010)

モバイル市場

- LTE (FDD/TDD) 市場への重点投資によりリーディングポジション維持・拡大
- 端末認証テストソリューション (IOT、コンフォーマンステスト) などのサービス・アプリケーションに向けたビジネス拡充

ネットワーク・インフラ市場

- Masterシリーズ (ハンドヘルドソリューション) の圧倒的市場ポジションを維持
- 高成長が見込める40G/100G通信市場へ製品投入
- サービス・アシュアランス事業の拡大 (中南米地域への進出)

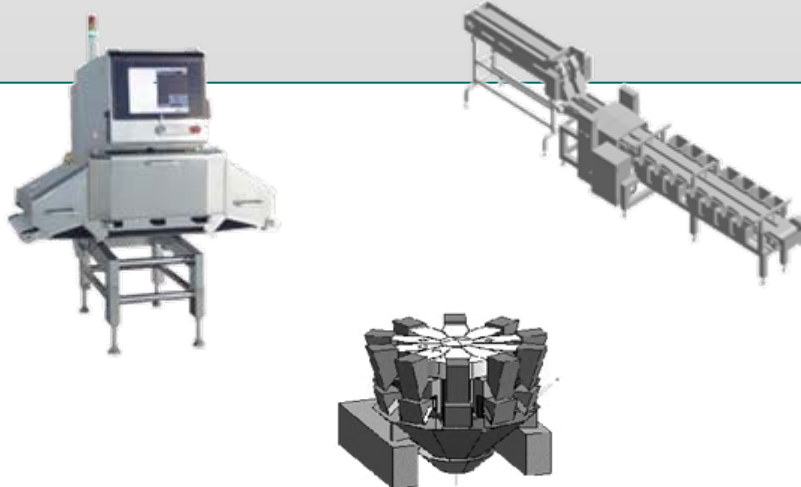
エレクトロニクス市場

- アプリケーションの充実 (新成長市場/カテゴリー別)
- 販売チャネルの多角化

ASEAN、中国、インド市場でのビジネス拡大

- タイの事業体制の強化
- 低価格の金属検出機/重量選別機投入
- 日本向け加工食品市場でのシェア拡大
- 東南アジア、インド市場での自国内食品消費市場の深耕強化

食品、薬化粧品市場向けの新たな品質保証ソリューションの開発



海外売上比率

目標
33%
(FY2012)
↑
29%

情報通信事業

- パートナーとの協業・協創による防災・減災関連ビジネスの拡大
- 金融、通信キャリア市場でのネットワーク関連ビジネスの拡充による利益創出

減災コミュニケーション・システム他

目標売上高
10億円
(FY2012)



帯域制御装置

その他事業

- ブロードバンド化に伴う光デバイス、高速電子デバイスの需要獲得
- 高密度実装分野における検査装置の拡販



基本方針

企業価値の最大化



財務基盤の強化

利益ある
持続的成長

利益感応度の
改善・向上

効率的な運転
資本の運用

D/Eレシオ

0.5



1.12

(FY2009)

自己資本比率

50%



37%

(FY2009)

1. アンリツは、利益ある持続的成長をする企業として、すべてのステイクホルダーの期待と要請に応える

2. アンリツは、イノベーティブな商品とサービスの提供によって、安全・安心なグローバル社会の発展に貢献する

3. アンリツは、先進のECO商品/ソリューションの提供によって、持続可能な地球の未来に貢献する



Anritsu

Discover What's Possible™