

アンリツグループは、「通信用計測ソリューション市場におけるグローバルなマーケット・リーダー」を目指す計測器事業を中核に、固定通信網と無線通信網が融合する次世代ネットワーク（NGN）時代の到来に向けて、コア事業の強化および事業再編を進めるとともに、新たに加わったAnritsu A/Sとのシナジーの創出を図り、「利益ある成長戦略」をより確かなものにしていきます。



代表取締役社長
戸田 博道

2006年3月期は、好調な計測器事業の売上増と、NetTest社(現Anritsu A/S)の買収により、売上高は前期比8.6%増の912億62百万円となりましたが、情報通信機器事業の赤字拡大を主因として、営業利益は前期比6.4%減の45億49百万円となりました。当期の業績に与えた主な環境要因や当期に実施した施策について説明してください。

この1年を振り返ると、社長に就任して初めての年であり、また、創業110周年という、当社にとっては大きな節目の年ということで、私にとっても意義深い1年であったといえます。2005年10月に東京と大阪において、創業110周年記念展示会「TECHNO PLAZA2005」を開催しましたが、改めて、当社はエレクトロニクスの歴史とともに成長してきた会社であると確認できました。お客様に対しても、アンリツグループの事業分野を再認識していただくよい機会であったととらえています。

●計測器事業のレビュー

計測器事業については、昨年、マーク・エバンスが計測器事業統轄本部長に就任し、ワールドワイドに事業を統轄する体制を強化してきましたが、その効果が表れたこと、また、国内外とも携帯電話端末メーカーの第3世代(3G)および第3.5世代移動通信(3.5G)サービスの開発用計測器の需要が引き続き堅調だったことに加え、携帯電話基地局の建設保守用のハンドヘルド計測器が米州市場をはじめ世界的に好調であったことが奏功して、売上高は前期比17.9%増、営業利益は前期比24.9%増と大幅に伸長しました。

当社のグローバル化の歴史では、1990年に米国計測器メーカーのWiltron社を買収したことが大きなステップでしたが、日本と海外拠点との間のシナジーの創出には時間を要しました。それがこの数年で、名実ともにグローバル企業として展開するためのノウハウの蓄積や人材の育成が進み、手応えを感じています。

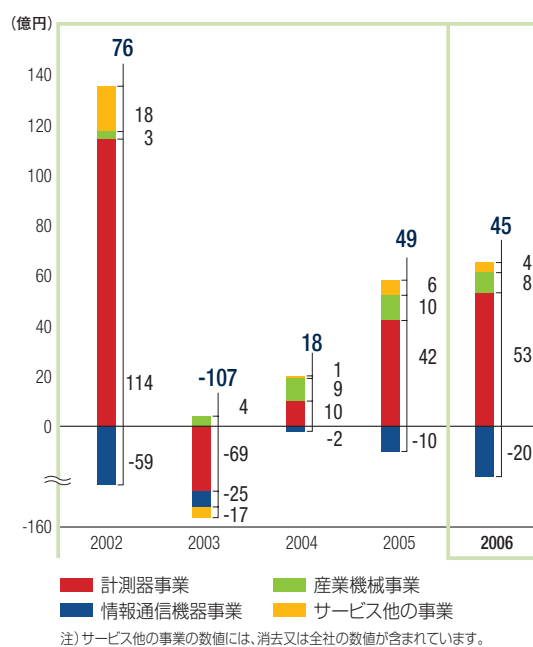
こうした経験のおかげで、2005年8月に買収したデンマークの中堅計測器メーカーであるNetTest社(現Anritsu A/S)との統合は、速いペースで順調に進んでいます。この

買収は、来るべき次世代ネットワーク(NGN: Next Generation Networks)社会の構築に向け、ネットワークのパフォーマンスやサービス品質の向上をサポートするサービスアシュアランス事業への参入を目的にしたものです。これにより、計測器事業は、①携帯電話端末開発・製造・保守用テスト、無線インフラ建設・保守用テストなどの「ワイヤレス計測分野」、②無線設備、電子部品などの開発・製造用テストなどの「汎用RF/マイクロ波計測分野」、③光・デジタル・IP通信機器の開発・製造用テストなどの「IPネットワーク計測分野」に続き、第4の柱として「サービスアシュアランス分野」を構築していきます。

●情報通信機器事業のレビュー

情報通信機器事業は、事業基盤としてきた官公庁の長期的な予算縮小の傾向や、当社の民需市場開拓の遅れにより、当期も営業赤字が大幅に拡大しました。この事業は船舶向けの無線機や公衆電話、テレメータシステムなどの開発・製造によりアンリツのひとつの時代を築いた時期もありましたが、光・デジタル化へと社会のインフラが変化する

事業セグメント別営業利益の推移



る中で、有力製品として期待し、開発投資を行ったルーターやスイッチなどの通信機器とそれを用いた通信システムが今のところ思うような結果が出ていません。ネットワーク関連機器は、競争は激しいものの大きな市場が見込まれるため、これまで期待をかけながら事業の立ち上げに投資をしてきたこともあり、事業再建に向けた大鉈を振るうことが遅れた点は否めません。そこで、これまでの課題対処的な採算性改善への取り組みではなく、成長が見込める分野に事業領域を絞ることで利益体質への転換を図る抜本的な経営構造改革を実施しました。既に2006年3月までに人員削減などによって固定費を圧縮しており、4月からは事業規模に見合うリソースに最適化した組織のもと、精査した損益分岐点売上高をベースに、新たなスタートを切りました。本年7月には、情報通信機器事業を会社分割し、当社全額出資の子会社アンリツテクニクス(株)(現商号アンリツネットワークス(株))に承継させました。これにより、同事業における独立採算の徹底と意思決定の迅速化を図り、情報通信機器事業の黒字化を図ります。

●産業機械事業のレビュー

当社全額出資の子会社アンリツ産機システム(株)が展開している当事業は、食材の加工工程で混入した金属や骨などの異物を高精度かつ高速に検出できる金属検出機、X線異物検出機分野でトップクラスの地位を得ています。近年、食品の安全性へのニーズは強まる傾向にあることから、売上高はほぼ横ばいながらも、営業利益率は6%台を確保するなど安定的に推移しています。

今後は、異物検査と同時に被検査物の形状、質量、数などを測定できる新製品の販売を強化するとともに、海外市場での売上拡大を目指し、海外展開の体制整備を積極的に進めていきます。

2006年度からスタートした「新3ヵ年計画」の概要について説明してください。

これまで、当社の中期経営計画は3年計画を基準として、毎年、ローリングプランということで見直しを図ってきましたが、ローリングプランという意味合いが強調されすぎ



たきらいがあり、目標数値に対するこだわりが、やや希薄であったと反省しています。今回の2009年3月期をターゲットとする中期経営計画は、当初目標の基本線は必達であるという意識を社内に徹底しています。

この中期経営計画では、目標とする企業像を「安全・安心で快適な社会の実現に貢献する企業」と設定しました。これは、日本政府が2010年までにユビキタス社会の実現を目指し掲げた政策「u-Japan」の理念とも一致するものであり、当社グループは、ユビキタス社会の実現に向けて、情報通信分野で貢献していきたいという考えに基づくものです。また当社グループは、産業機械事業を通じて、「食の安全を守る」という使命も担っており、これらを含めてアンリツグループの企業活動をシンボリックに規定した目標としています。また、新中期経営計画の経営指標については、2009年3月期には、売上高1,200億円、営業利益125億円、ACE^(注1)50億円、ROE10%以上を目標として、「利益ある成長戦略」を着実なものとしていきます。

そして、この目標を実現するために、「顧客の期待を上回る迅速なサービスとサポートをグローバルに提供する」、「リソースの重点配分によるコア事業の強化」、「新しい市場動向をとらえた新規事業の開拓」という3つの基本方針を掲げました。

(注1) ACE (Anritsu Capital-cost Evaluation):
税引き後営業利益-資本コスト

1) 顧客の期待を上回る迅速なサービスとサポートをグローバルに提供する

当社は塩見前社長の時代から、「知の製造業」を標榜してきました。お客様が何を求めているのかというところから、すべての発想を始める。期待されている、何か問題を解決して欲しいという点について、お客様が望んでおられる以上のことを先回りして私どもが解決手段を提供する、これが「知の製造業」の根本の考え方です。これをグローバルに展開する体制を強化していきます。

このグローバルオペレーション体制の強化の一環として、2006年4月、計測器ビジネスの欧州、中近東、アフリカ地域での発展を支え、かつ費用効果の高い営業組織の構築を目的に、英国に営業統括販売Anritsu EMEA Limitedを設立しました。

2) リソースの重点配分によるコア事業の強化

当社の強みは、何といたっても、情報通信に関わる物理層の計測からアプリケーション層までのシミュレーションを含めたさまざまなレイヤーにおける計測器の提供です。その被測定物は、通信システムから、端末、モジュール、電子部品に至り、通信ネットワークの構成要素を幅広くカバーしています。これに、Anritsu A/Sを軸として当社がネットワークの通信品質を保証するソリューションを提供していくサービスアシュアランス事業を加え、これらを今後のコアビジネスとして注力していきます。

これらの分野は非常に広範で、システムもどんどん複雑化してきていることから、その中のどこの部分で当社の強みを発揮できるのかをしっかりと見極め、そこに相当のリソースを集中投入しなければ、先ほど申しあげたような、お客様が期待している以上のものを創り出していくことは困難です。しかし、繰り返しになりますが、常にお客様志向の意識を持ち、また、グローバルな視点から取り組むことで、必ずやお客様の期待を上回るソリューションを提供できると考えています。

私は、社長就任後、Anritsuを支えるコアビジネスのビジョンとして、「次世代ネットワークの構成要素(デバイス、機器、システム)とそれを利用して提供されるサービス品質を保証する計測・検査(Test & Measurement)ソリュー

ションで世界一になる」ことを掲げました。3G/3.5G携帯電話の開発用計測ソリューションでは、グローバル規格の策定段階から積極的に参画し、お客様との関係を構築したことで世界No.1の座を獲得していますが、今後もこうした経験を活かして、通信ネットワークのインフラがIPで統合される次世代ネットワーク(NGN)においても世界No.1を目指していきたい。全社一丸となって意識を集中して、ぜひ実現したいと考えています。

3) 新しい市場動向をとらえた新規事業の開拓

かつて、「光のアンリツ」といわれた時代がありました。また、その後、コアネットワークが高速デジタルに変わっていったときにも、常にアンリツは最先端のソリューションを提供してきたと自負しています。ここ数年は、携帯電話のシステムが第2世代(2G)から第3世代(3G)へと移行していく中で、3G携帯電話にフォーカスしてソリューションを提供してきましたが、そろそろ次のステージに向けてアンリツの技術力を結集する時期を迎えています。前述のNGN構想を実現するためには、使用されるさまざまな機器や部品などのテストが必須であり、当社グループが最も得意とする分野であると同時に、IPや高速デジタル技術の高度化に対応していかなければなりません。また、サービスアシュアランス事業についても、現状のモニタリングシステムから、加入者の通信サービス品質に対する満足度の管理まで事業領域を拡大し、SQM(Service Quality Management)という位置付けでソリューションを提供していきたいと考えています。

2006年度からスタートした「新3カ年計画」では、目標とする企業像として「安全・安心で快適な社会の実現に貢献する企業」を掲げました。この中期経営計画の達成に向け、「利益ある成長戦略」を着実に実践していきます。

こうした次期成長ドライバーの基礎固めのために、本年4月にR&D本部を設置し、将来の事業と基礎研究の整合を図り、より戦略的な研究・開発の推進を強力にバックアップしていく体制を整えました。このR&D本部と、事業部の開発部門が、それぞれの役割を果たしつつ、密接に連携することで、NGNをターゲットとする多くのソリューションが生み出されることを期待しています。また、既に始動している新規事業プロジェクトの推進と、将来、基礎研究で得られる成果を本格的な事業に結びつけていく過程を明確にするために、コアテクノロジーR&Dセンター内に「事業化推進部」を設け、常に事業化を意識した研究活動の推進を目指していきます。

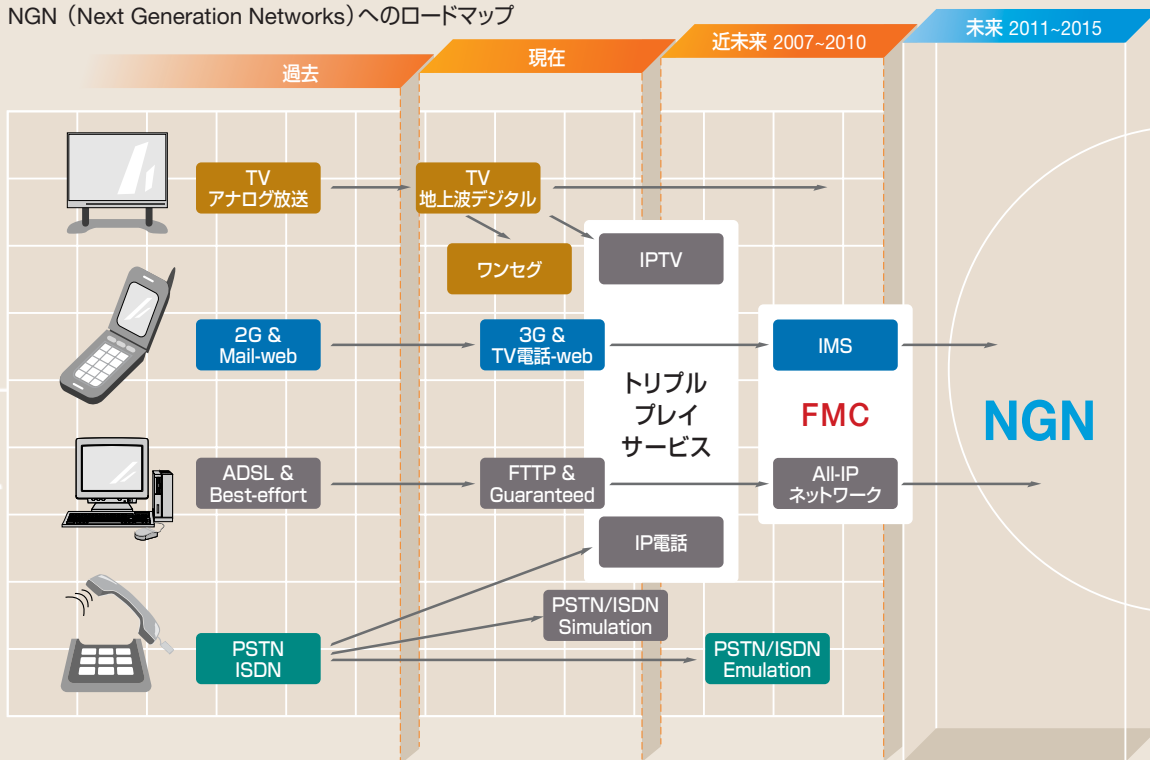
一方で、情報通信分野に直結しないものであっても、当社の光の技術や電気通信分野の技術などを活かして、他社にはできないアンリツ独自のソリューションによって、安全・安心で快適な社会の実現に役立つのであれば、当然やっていくべきであり、新規事業の種は常に探していきたいと考えています。

2005年10月から連結したAnritsu A/Sは、当期は統合に係る組織体制の整備と事業基盤強化のための先行投資により、営業損失となりました。今後のシナジー創出による利益貢献のシナリオについてお話しください。

2006年3月末までに、予定通り、事業部・営業組織の統合、重複機能の整理は完了しました。今期は、統合プロセスの第2段階として、開発ロードマップの共有・分担と技術・生産リソースの効率的配置に着手します。具体的には、米国にある光・デジタル計測器の製造部門は整理し、日本の製造子会社である東北アンリツ(株)へ製造機能を集約します。一方、米国の光・デジタル関連マーケティング機能は、日本のIPネットワーク計測事業部との連携をさらに強化し、世界最大の北米市場でのプレゼンス拡大を目指します。

アンリツは、高速デジタル、光、RF/マイクロ波、移動通信プロトコル、IPなどの技術を有し、主に通信システムに使われる部品から装置までの測定・検査に強みがあります。

NGN (Next Generation Networks)へのロードマップ



ADSL: Asynchronous Digital Subscriber Line / FMC: Fixed Mobile Convergence / FTTP: Fiber To The Premises / IMS: IP Multimedia Subsystem / ISDN: Integrated Services Digital Network / PSTN: Public Telephone Switched Network

これに対して、Anritsu A/S は、ネットワーク全体の品質保証技術に強みがあり、これらの技術を組み合わせることで、今後の発展が期待されるNGNを構成するさまざまなシステムやサービス、オペレーションに対してトータルソリューションを提供することが可能となります。今上期は、統合作業およびソリューション機能拡張のための投資などによる費用負担もあり赤字となりますが、今下期からはのれんの定額償却分を除き、黒字化する計画です。

中国における3Gライセンスの認可は依然、予定より遅れている状況ですが、中国における3G関連市場でのアンリツの取り組みはどのように進捗しているのでしょうか。

当社は、既にTD-SCDMA^(注2)の開発用シグナリングテストを商品化するなど、中国側からも多くの期待が寄せられています。「2008年の北京オリンピック開催時に3Gサービスを提供する」という政府目標の達成には、遠からずインフラを整備する必要があり、徐々にではありますが、立ち上がりの兆しが出てきています。アンリツはW-CDMAやCDMA2000についても高い技術力を有しており、「世界の工場」と呼ばれる中国で、「3Gといえばアンリツ」と認知されるよう、ブランド確立を目指していきます。

^(注2) TD-SCDMA: 中国が独自開発した3G国際規格のひとつ。

2007年3月期の重点課題と業績の見通しについて説明してください。

今期は、前述したNGNに向けて、デジタルワイヤレスのコンバージェンスに対応した計測ソリューションの開発を進めます。まず、HSDPA^(注3)、HSUPA^(注4)、TD-SCDMAなどの規格に対応した3G/3.5Gの開発ソリューションやコンフォーマンステストシステムでは、世界No.1の座を保持していくことです。

次に、無線通信の分野では、3G以外にも、UWB^(注5)やWiMAX^(注6)などの新しい技術・需要が次々に出てきています。アンリツはモバイルWiMAX開発用計測ソリューションの分野でも最先端の技術で貢献していきます。

そして、もうひとつの重要な領域はデジタル放送分野です。



アンリツは、欧州を中心に十数カ国で採用されている地上デジタル放送の規格であるDVB-T/H^(注7)に対応したインフラ計測用ソリューションを提供していきます。本年1月には、ハンドヘルドタイプの測定器では業界で初めてDVB-T/H方式地上デジタル放送の信号解析機能とスペクトラムアナライザ機能を実現し、受信状況調査や放送設備のメンテナンスに必要な測定を行うことができる計測器を商品化しました。

これらの3G/3.5G、WiMAX、デジタル放送の融合領域について、今後、IP技術を核にシームレスな計測技術確立していく計画です。

さらに、NGNへの取り組みとして、オールIP化される広帯域・超高速のコアネットワークにおける計測ソリューションの開発を進めます。現在、コアネットワークの最高データ速度は10Gbpsですが、ブロードバンドサービスの拡大に伴い、コアネットワークの容量を拡大する必要があり、40Gbpsへの高速化が計画されています。その40Gbpsに対応した計測器の開発に取り組んでいます。

以上のように、計測器事業の継続的成長のための研究開発の強化を進め、情報通信機器事業の赤字解消とあわせて、利益ある成長の基盤づくりを確実に実行していく決意です。

2007年3月期の業績見通しについては、売上高980億

円(当期実績の7.4%増)、営業利益65億円(同42.9%増)を予定しており、今回の新中期経営計画のターゲットである2009年3月期までの第1ステップ必達目標として取り組んでいきます。

- (注3) HSDPA(High Speed Downlink Packet Access):3G携帯電話方式「W-CDMA」の下りデータ通信を高速化した規格。3G方式の改良版であることから「3.5G」とも呼ばれ、従来の5倍以上の通信速度を実現。
- (注4) HSUPA(High Speed Uplink Packet Access):3G携帯電話方式「W-CDMA」や「HSDPA」の上りデータ通信を高速化した規格。
- (注5) UWB(Ultra Wide Band):マイクロ波帯の超広帯域微弱電波を用いて近距離高速データ通信を行うシステム。
- (注6) WiMAX(Worldwide Interoperability for Microwave access):都市程度のエリアをカバーする高速無線ネットワークの規格。有線ブロードバンドアクセスで現在主流になっているADSLや光ケーブルなどに代わるものとして期待されている。
- (注7) DVB-T/H:ヨーロッパなどで採用されている地上波デジタル放送の方式。DVB-Tは固定受信向けであり、DVB-Hはモバイル端末向けなどとして検討されている。

アンリツはCSR活動について、先に発表された国連「グローバル・コンパクト^(注8)」の参加をはじめ、積極的に取り組んでいます。今後のCSR活動やコーポレート・ガバナンスについてお話しください。

昨年、環境報告書からCSR報告書として幅を広げ、当社グループのCSR活動に関する考え方や取り組みについて報告しました。そこに掲載した行動計画などは年度ごとに見直し、実際に社会に対して役に立つことを実践していくことが大切です。本業で貢献することはもちろん、例えば、重要なステークホルダーである社員について、少子化というような社会問題について支援策を検討するなど、働きやすい職場づくりにも一層取り組んでいく必要があると考えています。

コーポレート・ガバナンスについてお話しすると、昨年から招聘した社外取締役には、取締役会において、社内の人間とは全く違った観点からさまざまな指摘をいただき、私も勉強になっています。ガバナンスの面でも客観的な視点が常にあることから、非常に役立っていると感じています。

また、本年4月には、内部統制の整備を加速する組織として、「内部統制推進室」を新設しました。会社法の施行に

より経営の自由度が増すと同時に、一層の内部統制が求められている中で、今後予定されている、財務報告に関する内部統制の評価と監査を上場企業に義務付ける、いわゆる日本版企業改革法などの法的要請に対応することはもちろんのこと、現状のプロセスを分析、評価する過程で認識された社内の業務の効率性や法令遵守上の課題に対して改善を図ることで、ビジネスプロセスの透明性、明確性をさらに高めるべく取り組んでいきます。

(注8) グローバル・コンパクト:国際連合が提唱している、人権・労働・環境・腐敗防止に関する10原則を支持する団体の集まり。

当期の1株当たり配当金は、前期と同額の7円となりました。アンリツは新中期経営計画の達成を通じて、株主に対してどのように還元していくのか、基本的な考え方を説明してください。

当社の株主還元は、連結当期純利益の状況を基礎に、事業環境、次期以降の業績見通し、連結株主配当率などを勘案し、利益配当を行っていくことを基本方針としています。

当期は第4四半期に巻き返したことで、当期純利益は5億62百万円となり、損失となる事態は回避できましたが、利益水準から考えると、当期の配当金は最大限に株主の皆様のお期待にお応えしたいとの意思決定によるものです。

今後は、新中期経営計画の遂行を通じて、当社の強みを一層強化し、アンリツの企業価値を高めていき、営業利益を増大させていくことが命題です。

アンリツグループにとって、2009年3月期までのこれからの3年間は、まさに正念場であり、「利益ある成長」戦略を着実に実践していく決意です。株主の皆様には、当社グループが目指す中期的な展望について注目していただき、一層のご支援をお願い申し上げます。

2006年7月

代表取締役社長

戸田 博道