

# 中期経営計画

橋本 裕一

アンリツ株式会社  
代表取締役社長 グループCEO

2015年4月28日



東証第1部 : 6754  
<http://www.anritsu.com>

**Anritsu**  
envision : ensure

# 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。

---

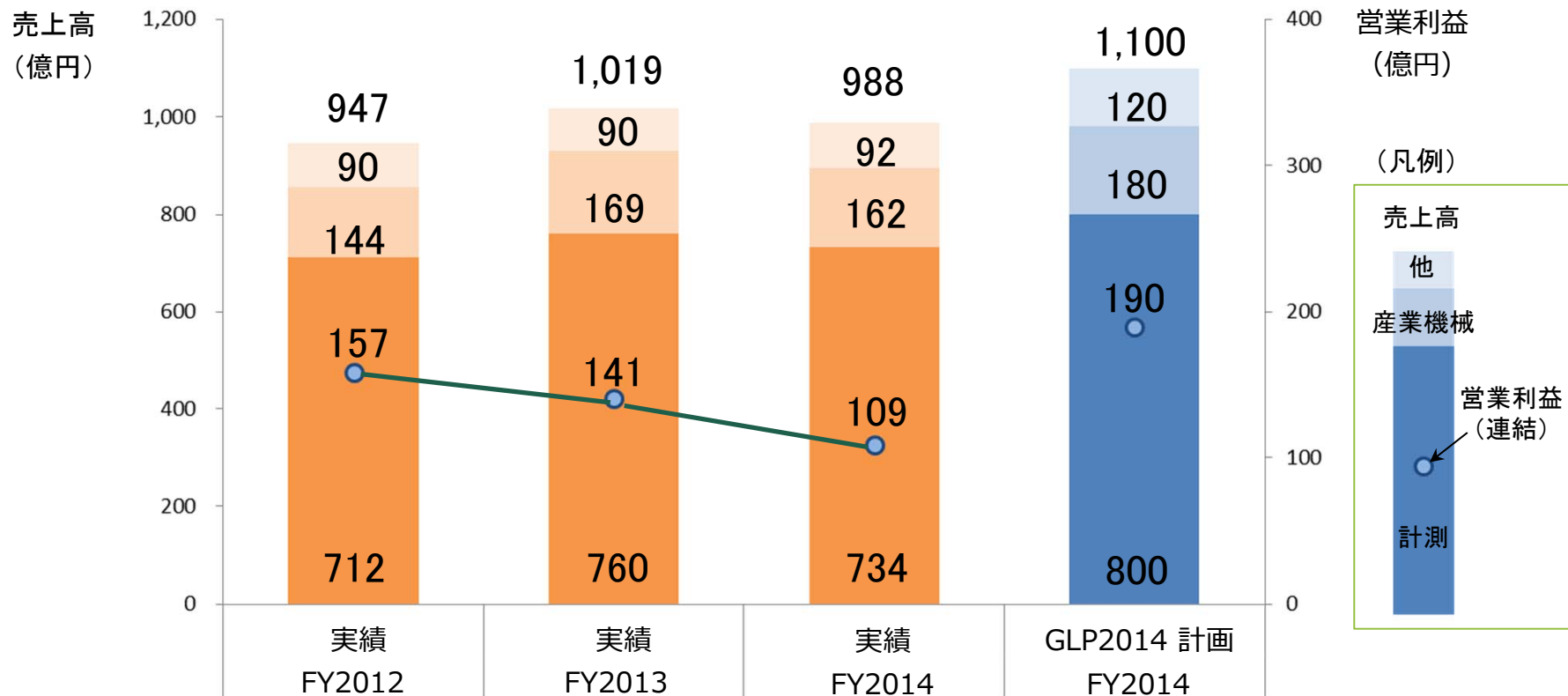
## 目次

1. 中期経営計画GLP2014レビュー
2. 新3ヶ年経営計画GLP2017と2020VISION
3. GLP2017 売上高・営業利益計画
4. 計測事業の戦略と成長機会
5. 産業機械事業の成長戦略
6. 財務戦略
7. ガバナンス強化施策

Blank slide

# 1-1. 中期経営計画(GLP2014) レビュー

国際会計基準(IFRS)




連結 売上高	947 億円	1,019 億円	988 億円	1,100 億円
連結 営業利益率	17%	14%	11%	17%
計測 営業利益率	21%	17%	12%	20%

GLP2014計画  
1 USD=80 yen

# 1-2. 中期経営計画(GLP2014) レビュー

## < 計測事業 >

事業環境	施策と成果
<p><b>モバイル市場の劇的な変化</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● スマホはハイエンドからローエンドまですそ野が広がる</li><li>● グローバル競争の激化<ul style="list-style-type: none"><li>– プレーヤーの入れ替わり</li><li>– 合従連衡、再編、事業撤退</li><li>– 日本市場は縮小</li><li>– アジアのオペレータ、チップセット、端末ベンダーが躍進</li><li>– スマホのコモディティ化進展</li><li>– 端末製造市場は約30%縮小</li></ul></li><li>● モバイルブロードバンドの進化継続<ul style="list-style-type: none"><li>– LTE-Advanced</li><li>– Connectivity</li></ul></li></ul>	<p><b>市場構造の劇的な変化に対応</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 市場をリードするプレーヤーや新たなチップベンダーとパートナーシップ強化<ul style="list-style-type: none"><li>– FD-LTE TD-LTE LTE-Advancedのサービス導入にTTMで応える</li><li>– 開発環境や生産効率向上に貢献する最適なソリューションを提供</li><li>– アジアの新興端末ベンダー市場の開拓</li></ul></li><li>● グローバルサポート体制の強化</li></ul> <div data-bbox="1093 1050 2004 1364" style="border: 2px solid #e91e63; border-radius: 15px; padding: 10px;"><p><b>ME7873LA</b> LTE-Advanced RF test system</p><p><b>3 DL CA</b> キャリアアグリゲーション対応</p></div>

# 1-2. 中期経営計画(GLP2014) レビュー

## < 産業機械事業 >

事業環境	施策と成果
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本市場の需要は安定的</li> <li>● 北米での異物検査需要増大</li> <li>● アジア・新興国における品質検査市場拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グローバル顧客との関係強化</li> <li>● グローバルサプライチェーン構築               <ul style="list-style-type: none"> <li>- タイ工場の生産と開発機能の拡充</li> <li>- 中国（上海）に工場開設</li> </ul> </li> </ul>

### ▶ 計測事業 新製品

ユニバーサルワイヤレス  
テストセット  
MT8870A



スマホ製造用テスタ。  
各種無線方式に対  
応し、4台同時に測  
定可能

ネットワークマスタシリーズ  
MT1000 / MT1100A



ネットワークの開発、製  
造、建設、保守に対応

### ▶ 産業機械事業 新製品

X線異物検出機  
XR75シリーズ



保守費用を抑え生涯  
コストを低減

金属検出機  
M5シリーズ



高コスト  
パフォーマンス

## 2-1. 新3ヶ年計画 GLP2017 と 2020VISION





## 2-2.中長期の事業戦略の基本方針

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

	市場 年平均 成長率	成長ドライバ	ターゲット	
			売上 成長率	営業 利益率
計測	3-5%	<b>ブロードバンドの拡大と革新</b> ①IoT(M2M) ②LTE-Advanced、5G、 Connectivity ③新しい 基地局ネットワーク	≥7%	≥20%
産業 機械	3-5%	<b>安全・安心と健康の増進</b> X線による品質保証ソリューション	≥7%	≥12%
連結	—	—	—	≥18%
ROE	—	—	≥15%	

### 3. GLP2017 : 売上高・営業利益計画

指標		FY2014	FY2015	FY2017
売上高		988 億円	1030 億円	1,200 億円
営業利益		109 億円	110 億円	170 億円
営業利益率		11 %	11 %	14 %
当期純利益		79 億円	80 億円	130 億円

計測	売上高	FY2014	FY2015	FY2017
	営業利益	89 億円	90 億円	135 億円
営業利益率	12 %	12 %	15 %	

産業機械	売上高	FY2014	FY2015	FY2017
	営業利益	8 億円	11 億円	16 億円
	営業利益率	5 %	6 %	8 %

(参考) GLP2017想定為替レート : 1米ドル=115円、1ユーロ=130円

## 4. 計測事業の戦略と成長機会

グローバルな事業機会を付加価値の高いソリューションで獲得し、グローバルマーケットリーダーの地位を確固たるものとする。

### 成長機会

1. IoT (M2M)拡大で創造される新しい社会インフラ分野でのカスタマ・エクスペリエンス
2. LTE-Advancedの進化、5G、Connectivity
3. スマートセルを支える“新しい基地局ネットワーク”の建設需要

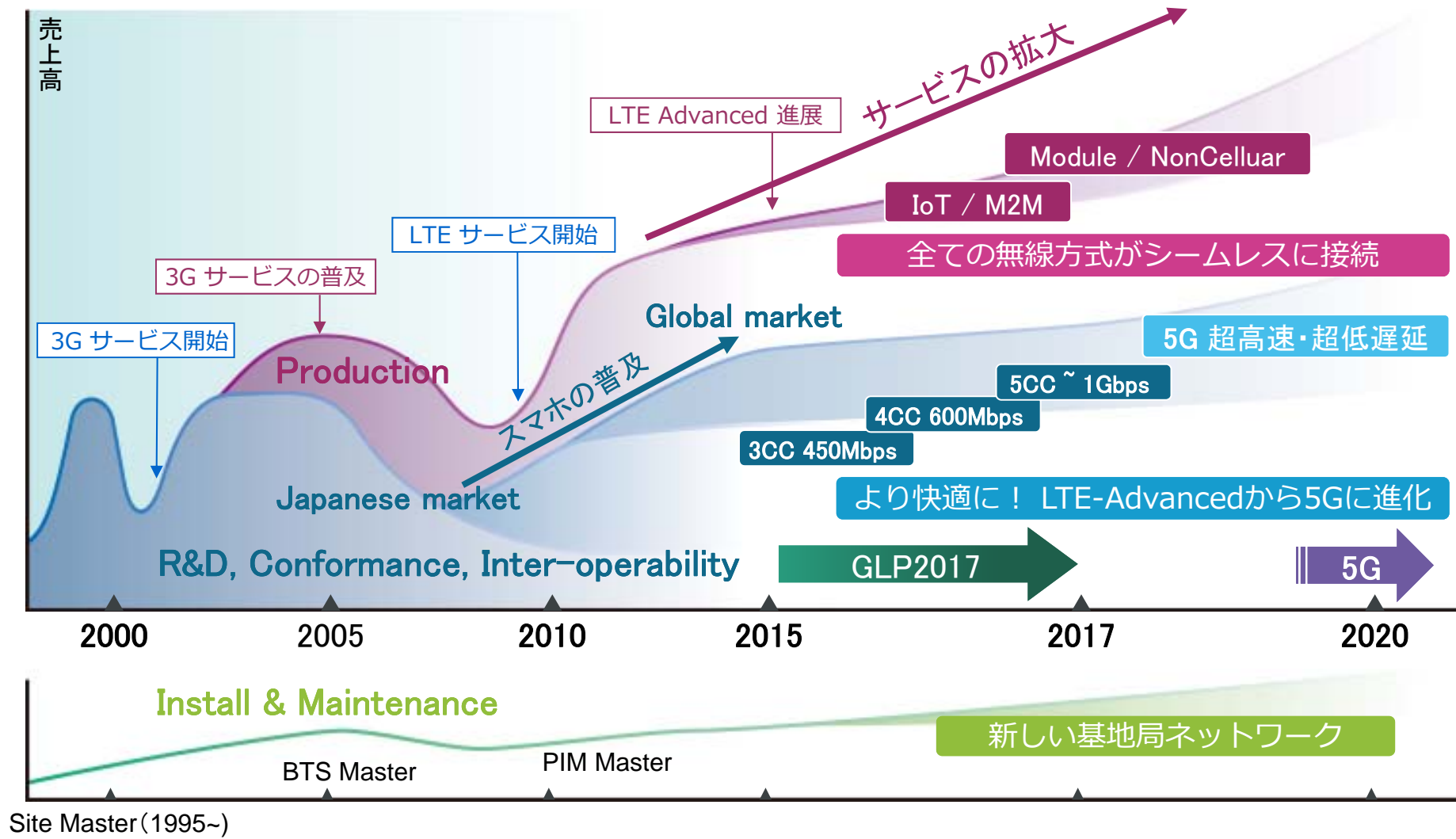
FY2020目標

売上高 US \$ 1B

営業利益率 20%以上

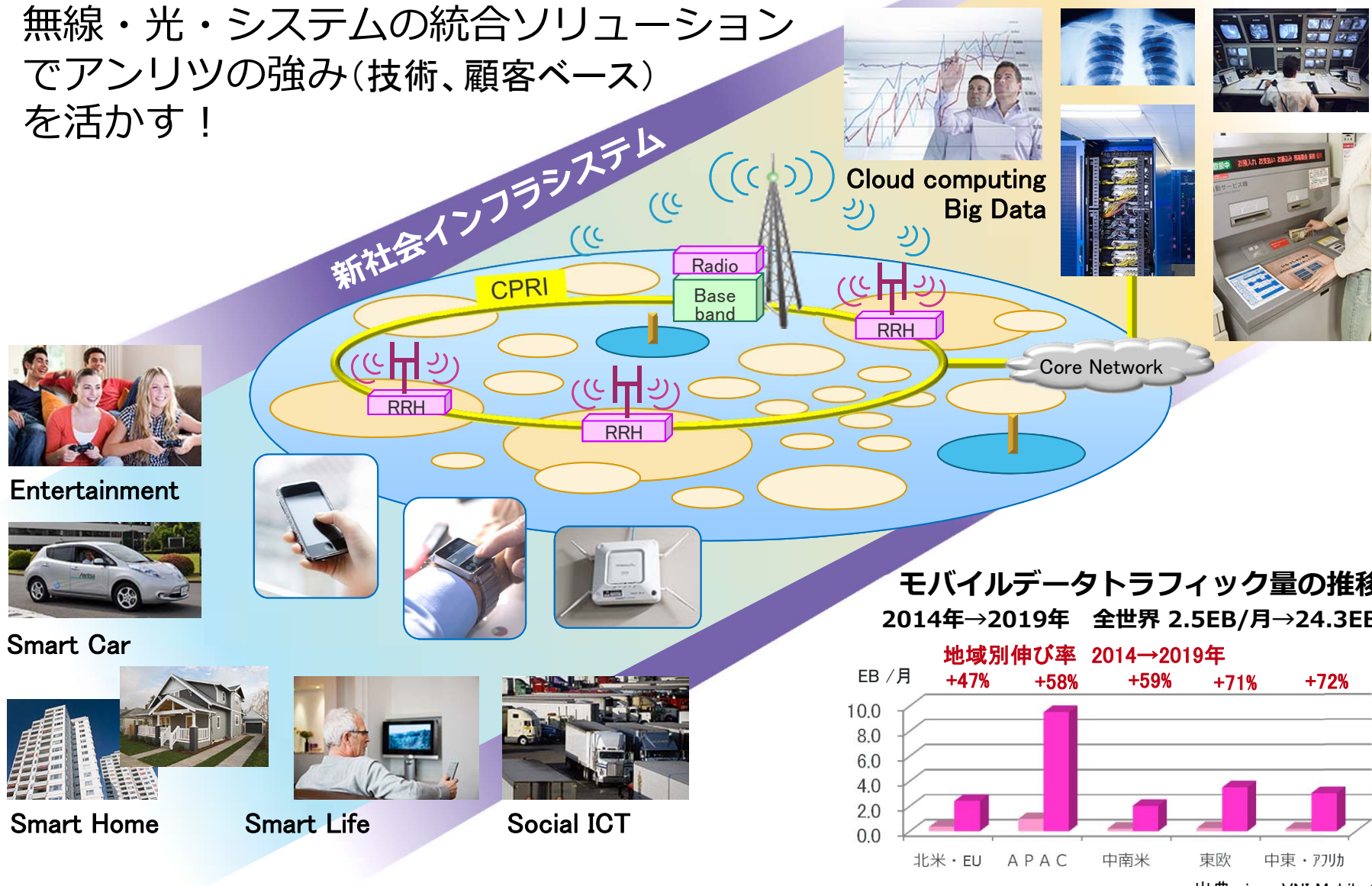
# 4-1. 計測事業 モバイル事業戦略

## グローバル経営力強化による顧客密着と事業展開

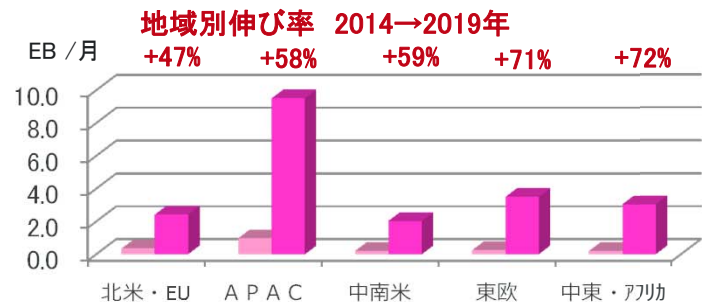


# 4-2. 計測事業 ネットワーク・インフラ事業戦略

無線・光・システムの統合ソリューション  
でアンリツの強み(技術、顧客ベース)  
を活かす！

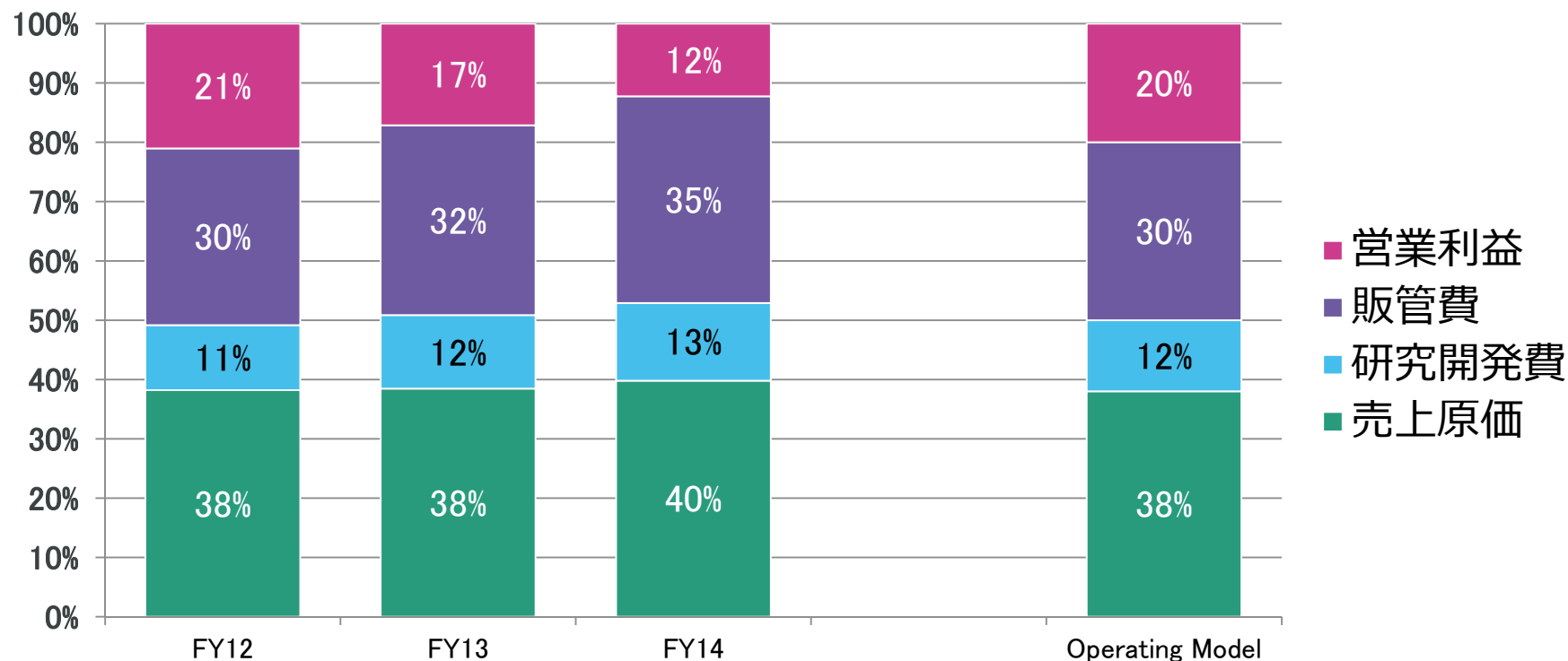


**モバイルデータトラフィック量の推移**  
2014年→2019年 全世界 2.5EB/月→24.3EB/月



出典 cisco VNI Mobile 2015

## 4-3. 計測事業 利益体質改善目標

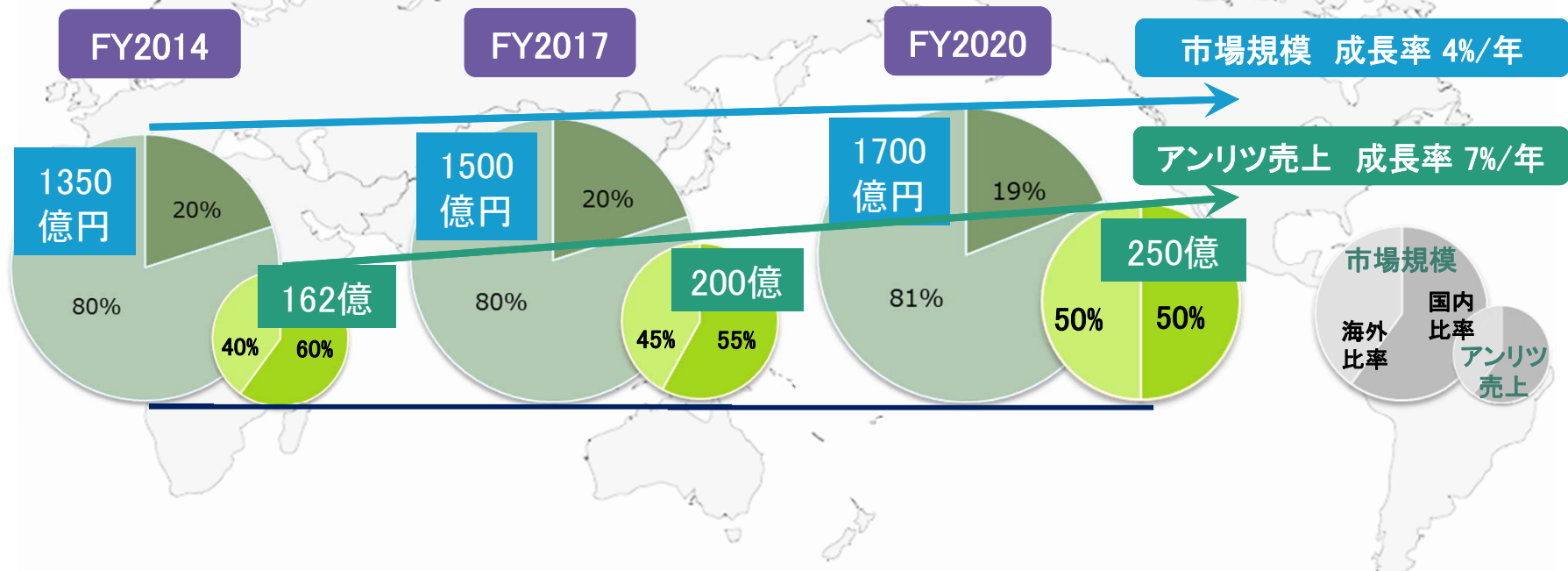


### コスト構造の改善施策

- ・ 高付加価値ソリューションの投入(プロフェッショナルサービス、ソフトウェア)
- ・ 開発 ROI & ROIC マネジメントの徹底
- ・ 販管費 : 顧客動向の変化に対応した組織体制と人的資源の最適配分

# 5-1. 産業機械事業 海外ビジネスの拡大

食品・医薬品関連の品質保証市場は  
年平均成長率4%で安定的に推移する（当社推測）



市場	主な取り組み
北米・アジア	X線异物検出機をキーソリューションとした市場開拓
日本	最先端ニーズに応える高付加価値の品質保証ソリューションでシェア向上

# Anritsu Infivis

## アンリツ インフィビス

新社名に込めた思いは、これからも

**Infi nite** : 無限に

**Vis ion** : お客様とビジョンを共有して

ワールドクラスの品質保証ソリューション

パートナーとして事業を展開





## 6. 利益ある持続的成長を実現する財務戦略

### 1. ROE/ACE改善目標

資本効率と企業価値の向上及び株主還元の充実に努めます。

	FY2014	FY2015	~	FY2017
ROE	10%	10%		14%
ACE	24億円	30億円		80億円
営業CFマージン率	8%	9%		13%

### 2. 戦略投資計画（キャッシュ・ベース）

成長を実現する戦略投資にキャッシュを重点配分します。

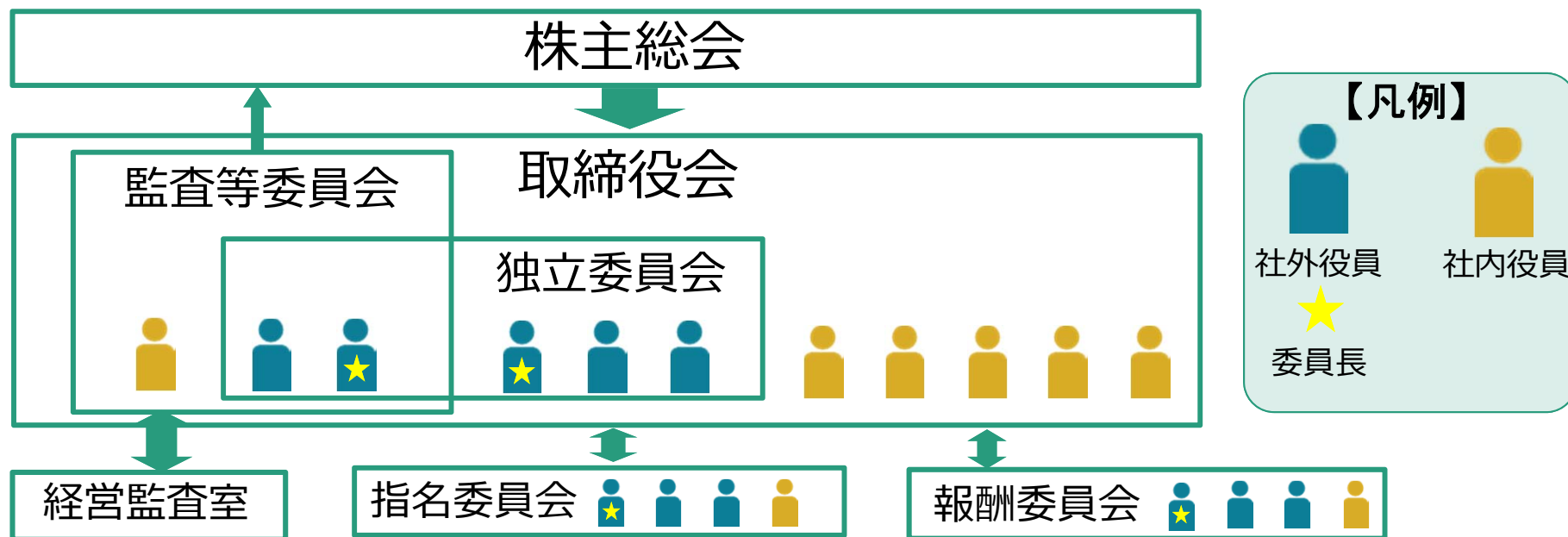
	FY2014	FY2015-17計
通常投資（注1）	31億円	110億円
戦略投資（注2）	29億円	100億円

（注1）通常投資：ソフトウェアを含む

（注2）戦略投資：BCP投資を含む

### 3. 引続き財務体質の強化（自己資本比率：60%~70%、格付けA-以上）に取り組みます。

## 7-1. 監査等委員会設置会社へ移行後の新体制



### 監査等委員会設置会社への移行の目的

- ・ グローバルな視点で経営の透明性の高いガバナンス体制を目指す
- ・ 社外取締役の比率を高め、より一層のアカウンタビリティの確保や株主の視点を踏まえた議論を活発化させる
- ・ 監査役を監査等委員取締役として取締役会における議決権を付与し、取締役会の監査・監督機能を強化する

## 7-2. コーポレート・ガバナンス強化の主な施策

1. 独立社外取締役の増加(3名→5名)
2. 取締役会付議事項の絞り込みによる取締役会における審議の充実化
3. 任意の2委員会(指名委員会・報酬委員会) の設置継続
4. 監査等委員会の委員長として社外取締役を任命
5. 常勤の監査等委員の選定
6. 独立委員会の設置
7. 筆頭独立社外取締役の選定
8. 監査等委員会を支援する組織として経営監査室を設置
9. 子会社の監査・監督機能の強化
10. 取締役の報酬体系の改定 (業績連動報酬としての株式報酬制度の導入)

# 2020 VISION





Anritsu  
envision : ensure

