

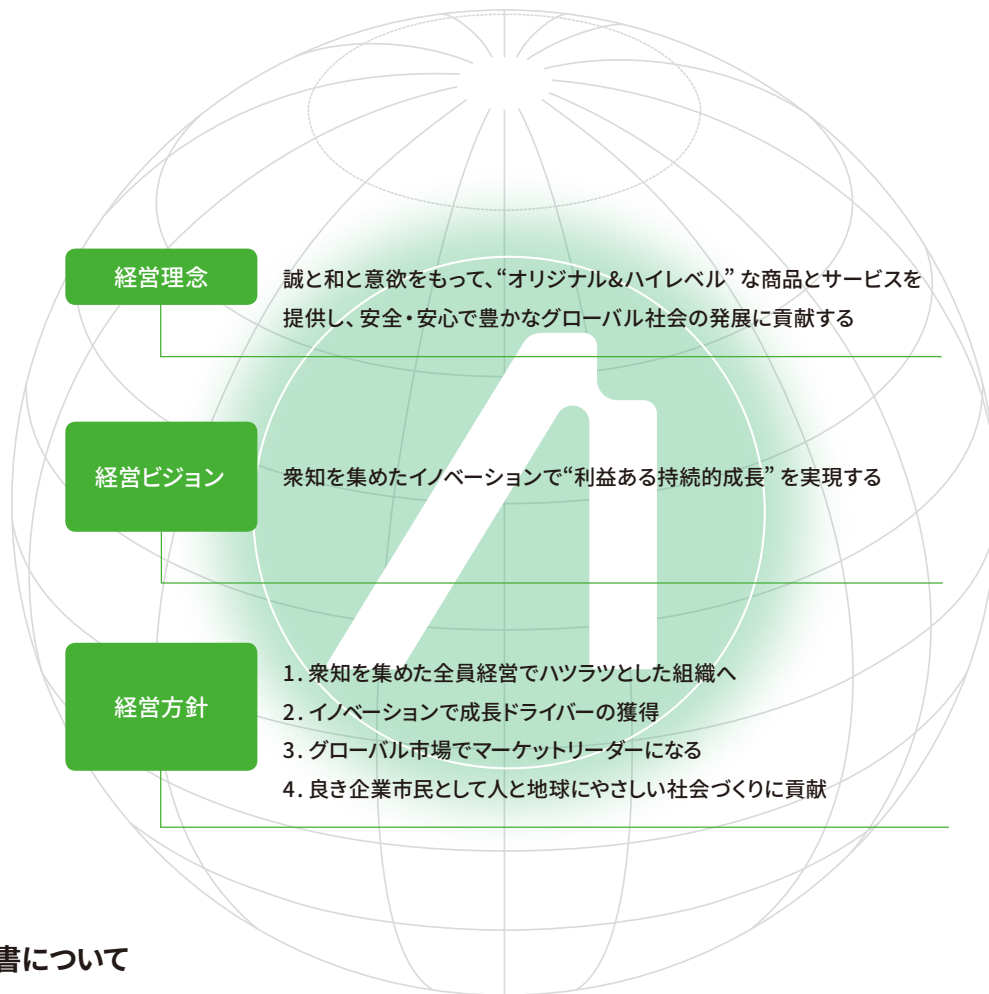
Anritsu
envision:ensure

Anritsu
120th

2015 アンリツレポート
Anritsu Integrated Reporting



企業理念とミッション



■ 当報告書について

アンリツは2015年に創業120周年を迎えました。この間、有線・無線の通信機器や測定器で情報通信分野の発展に貢献してまいりました。120年にわたるアンリツの企業活動を支えてきた強さの源泉は、脈々と社内に流れる2つのDNA「誠と和と意欲」、「オリジナル&ハイレベル」です。

本レポートはこの2つのDNAをステークホルダーの皆さまにご理解いただくため、経営戦略や業績などの財務要因と、環境や社会との関係性などの非財務要因を一体的に伝える統合レポートとして発行いたしました。

これからも本業を通じて安全・安心で豊かなグローバル社会の実現に向け、強い意思をもって経営にまい進して参ります。

1. 組織の短・中・長期の価値創造能力に実質的な影響を与える事象に関する情報については、ビジネスレビュー(P14～)およびホームページ(<http://www.anritsu.com/ir>)に掲載しています。
2. レポート作成にあたっては、IIRC(国際統合報告評議会)などの国際的なフレームワークおよびGRIのG4サステナビリティレポートニングガイドライン(第4版)を参照しました。

目次

| | | | |
|----|--------------------------|----|-----------------|
| 1 | 取締役 | 20 | 研究開発 |
| 2 | アンリツの価値創造モデル | 22 | コーポレート・ガバナンス |
| 4 | 社長メッセージ | 26 | CSRマネジメント |
| 10 | アンリツ at a Glance | 32 | 11年間の要約財務・非財務情報 |
| 12 | CFOメッセージ | 34 | 財務概況 |
| 14 | ビジネスレビュー ■ 計測事業 ■ 産業機械事業 | 36 | グロッサリー |
| | | 37 | 投資家向け情報 |

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、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の情報に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

取締役



取締役
(監査等委員)
菊川 知之

社外取締役
(監査等委員)
関 孝哉

社外取締役
市川 佐知子

社外取締役
青木 昭明

社外取締役
佐野 高志

社外取締役
(監査等委員)
井上 雄二

取締役
谷合 俊澄

代表取締役
田中 健二

代表取締役社長
橋本 裕一

取締役
政 文祐

取締役
窪田 顕文

国連グローバルコンパクトへの賛同

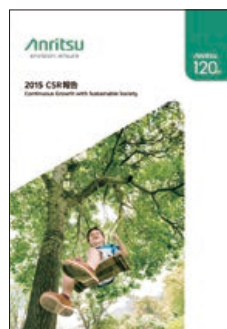
アンリツはグローバルな社会の要請に、事業を通じて積極的に応えています。

2006年3月、アンリツは「国連グローバル・コンパクト(UN-GC)」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CSR活動と結びつけて推進しています。



CSR経営の推進 <http://www.anritsu.com/csr>

アンリツは「誠と和と意欲」と「オリジナル&ハイレベル」を掲げた経営理念のもと、経済、社会、環境面での社会課題に対して、ステークホルダーとのコミュニケーションを推進し、本業を通して取り組んでいます。主な活動はCSR(サステナビリティ)推進活動としてHPに掲載しています。



2015 CSR報告

その他のディスクロージャー情報 <http://www.anritsu.com/ir>

- 決算関連資料
- 事業報告書
- 有価証券報告書・四半期報告書・内部統制報告書
- 株主総会資料
- 中期経営計画/事業説明
- その他情報

アンリツの価値創造モデル

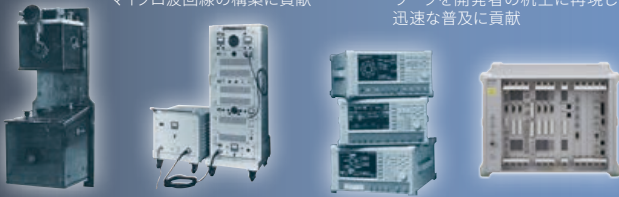
120年の歴史

1900 1950 1975 2000

無線通信 ~ モバイル計測

マイクロ波通信装置品質保証
電電公社が東京大阪間に敷設した
マイクロ波回線の構築に貢献

シグナリングテスタ
第3世代携帯電話の疑似ネット
ワークを開発者の机上に再現し
迅速な普及に貢献



TYK式無線電話機
世界に先駆け無線電話機を実用化
伊勢湾を通過する船舶の安全航行
に貢献

デジタル移動3点セット
PDC端末試験用測定器 国内の
デジタル携帯電話の普及に貢献

120年にわたり築き
上げてきた「先進と信
頼」のブランドと最先
端のコア・テクノロジー
(情報通信、計測、高周
波・光・センサ技術)

社会を変えた日本初/世界初

テレビジョン放送器
国産TVの生みの親 高柳健次郎博
士の要望に応えたテレビジョン放
送機

ケーブル障害試験器
世界初の無線ネットワーク保守用
ハンドヘルド測定器



ラジオ受信機
国産第一号のラジオ受信機

ビットエラーテスター
世界最高速の誤り検出で
安定的な通信に貢献

グローバルの市場に
展開する経営資源と
顧客サポート体制

有線通信 ~ ネットワークインフラ計測

半導体レーザー
来るべき光通信時代を支える
キーデバイスの自社開発に着手

光伝送装置品質保証
インターネットやモバイルブロード
バンドを支える超高速光通信の普
及に貢献



自動電話機
日本で最初に設置された街頭公衆
電話機

光ファイバ障害探査
ファイバー上の障害点を探査し光
通信の安全運用を支える

環境変化に備えた
安定的な財務基盤

Anritsu
envision : ensure

誠と和と意欲

信頼

安全・安心で快適な
社会構築への貢献

グローバル経済
社会との調和

地球環境保護
の推進

コミュニケーションの推進

先進性

革新性

オリジナル & ハイレベル

経営理念

アンリツの価値の源泉

アンリツの目指す企業像

利益ある持続的成長

2020 VISION

財務資本

- ・資本コストを意識した経営
- ・ROE、ACE(アンリツ独自の企業価値向上KPI)改善経営
- ・国際会計基準(IFRS)採用

製造資本

- ・グローバルなサプライチェーン体制
- ・取引先とのパートナーシップによる安定したグローバル調達と生産体制の実現
- ・バリューチェーン全体でのリスクマネジメント体制の構築
- ・お客さまの地域に根ざしたサービス・サポートセンターのグローバル展開

知的資本

- ・120年の「知」の集積とイノベーション活動
- ・日米欧州アジア4極の研究開発体制
- ・グローバルな顧客サポート体制
- ・品質・安全・環境マネジメントシステム

人的資本

- ・グローバルとローカルが融合したチームマネジメント
- ・企業価値向上に貢献するコーポレート・ガバナンス体制
- ・グローバルに展開するプロフェッショナル人材
- ・従業員の高いコンプライアンス意識と満足度

社会資本

- ・「誠実な企業」表彰に輝くCSR経営
- ・アンリツグループ企業行動憲章・行動規範
- ・アンリツブランドへの信頼感
- ・お客さまとのパートナーシップ

自然資本

- ・ライフサイクルシンキングによる環境経営
- ・グローバル組織での環境マネジメント
- ・高い環境効率・性能を実現
- ・全開発製品でのライフ・サイクル・アセスメント実施

計測事業

ブロードバンドサービスを支える

スマート端末の発展に貢献
モバイル

有線・無線通信インフラを支える
ネットワークインフラ

生活を支える電子機器の評価
エレクトロニクス

産業機械

異物の発見で
食の安全・安心を支える

情報通信・デバイス

ブロードバンドサービスを実現

事業創発

イノベーションで
未来社会を拓く

企業価値向上

アンリツの強み

アンリツの事業貢献



代表取締役社長・グループCEO
橋本 裕一

「利益ある持続的成長」を実現するため、 アンリツがやるべきこと

アンリツは、情報通信の分野で数々の歴史を創ってきました。私たちが120年の歴史を積み重ねることができたのは、常に、社会に欠かせない存在感を示してきたからこそであり、社会やお客さまのニーズに応じて価値あるものを追求する「先進性」と、それを実現するためのコア技術に様々な角度から光を当て新たな事業を創造する「革新性」の2つをひたすらに追求してきたからにほかなりません。

この先進性と革新性の基盤となっているのは、経営理念で掲げている「誠と和と意欲」です。社会全体に対して誠意を尽くし、あらゆるステークホルダーの皆さまとの和を大切にして、社会的責任を果たすために意欲的に行動することが当社のDNAです。これからも「利益ある持続的成長」を実現するため、アンリツがやるべきことはたくさんあります。

「グローバル・マーケットリーダー」を目指し、創業以来受け継いできたビジネスモデルに一層磨きをかけ、「いつでも、どこでも、安全、安心で豊かなグローバル社会」の実現のために常にイノベティブな企業として、まい進していきます。

| | | | |
|----------------------|-----------------------------------|---|-------------------------------------|
| 営業利益率 11% | ROE 10.2% | ACE 24億円 | 発行体格付け 「A-」 (R&I) |
| 配当性向 43.1% | グローバルに見た 女性幹部登用率 44% | エネルギー使用量 (2005年比25%削減) 25%削減 | エクセレントエコ 製品の累計登録数 32機種 |

ACE：アンリツ独自の企業価値向上KPI (税引後営業利益－資本コスト)
 エクセレントエコ製品：アンリツ独自の環境配慮型製品のガイドライン

2015年3月期(2014年度)の経営成績

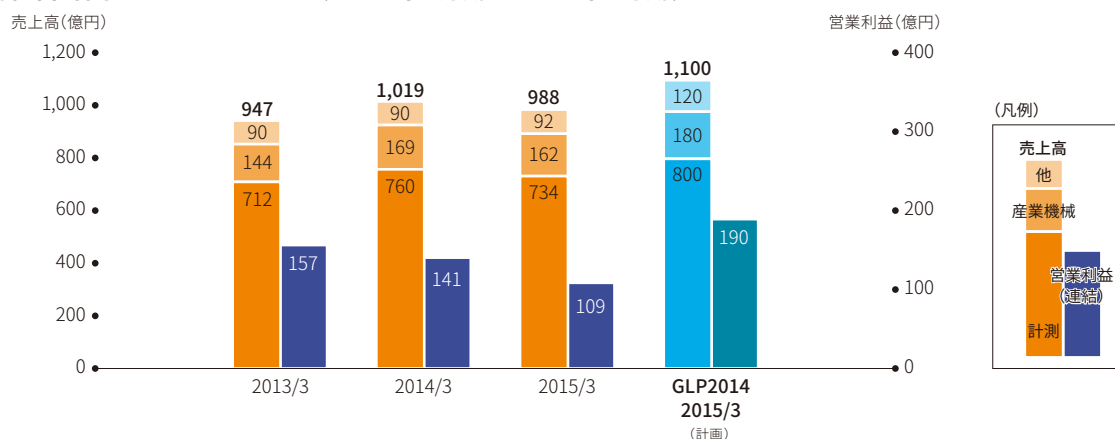
最初に2015年3月期の経営成績について、ご報告いたします。グループ全体の受注高は1,011億円(前期比3%減)、売上高は988億円(前期比3%減)で、営業利益は109億円(前期比23%減)となりました。減益の主な要因は、計測事業・産業機械事業ともに成長する海外市場での事業拡大に向けた開発投資の強化や、海外顧客対応の費用増によるものです。

なお、受注残高はグループ全体で197億円(前期比13%増)、計測事業で155億円(前期比7%増)と各事業とも第4四半期から回復基調にあります。

中期経営計画GLP2014の成果

当社グループのビジネスは、劇的な環境変化のただ中にあります。2012年～2014年は、それまで急成長していたモバイル市場の事業環境が大きく変化しました。端末の高機能化と汎用品化が同時かつ急激に進行したため、プレイヤー間の競争が激化し、合従連衡や事業からの撤退が進むことになりました。顧客の投資動向が不透明になる中、アンリツは最先端の開発向け計測需要に積極的な新製品投入で応えるとともに、効率化が求められる製造向け市場においても競争優位な最先端ソリューションを提供し、市場を獲得しました。

中期経営計画GLP2014レビュー(2013年3月期～2015年3月期)



一方、産業機械事業は、成長の見込める海外市場での事業拡大に向け、現地生産体制や販売サポート体制を強化するなど積極的な展開を図りました。その結果、産業機械事業の売り上げに占める海外売上比率は、2011年度の30%から2014年度には40%に拡大しました。

私は、「GLP2014」を推進する上で“Growth”と“Global”—この2つの「G」が重要テーマであることを訴えてきました。Growthはマーケットリーダーへの道であり、社会価値を創出し続ける企業であることを追求するもので、Globalは利益ある持続的成長の成長資源(新商品、利益体質、グローバル経営力)の獲得を追求するものです。我々の顧客はグローバル市場のプレイヤーであり、我々は顧客の世界戦略によってビジネスの地域別ポートフォリオが変わる情勢に迅速に対応し、さらなる成長を目指していきます。

また、2013年度からは、事業創発センターを中心に様々な市場調査を行い、新たなビジネス・パートナーの開拓、アライアンスなど、多様な手段を駆使した事業化計画をスタートさせています。

これら一連の取り組みにより、この3カ年で新商品を含め、次の「GLP2017」にバトンタッチするための布石を着実に打つことができたと考えています。

2020VISIONと中期経営計画GLP2017

長期経営ビジョン「2020VISION」の経営目標は、①グローバルマーケットリーダーになる、②事業創発で新事業を生み出す、の2本柱で構成されます。

「GLP2017」は、このビジョンの実現に向けたマイルストーンである2015年～2017年の事業計画であり、中長期の事業戦略の基本方針は、成長ドライバーを確実にキャッチし、“利益ある持続的成長”を実現することにあります。

計測事業の成長ドライバーとなるのは、「ブロードバンドの拡大と革新」です。人と人を繋ぐモバイル通信の時代の先に、あらゆるものが様々な形でインターネットに繋がる世界(IoT)が実現しようとしています。我々は、それを支える通信技術の発展の中で、事業機会を確実に捉えていきます。

2020VISIONとGLP2017



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 | 成長ドライバー | ターゲット | |
|------|----------|---|-------|-------|
| | | | 売上成長率 | 営業利益率 |
| 計測 | 3-5% | ブロードバンドの拡大と革新 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% | 安全・安心と健康の増進 X線による品質保証ソリューション | ≧7% | ≧12% |
| 連結 | — | — | — | ≧18% |
| ROE | — | — | ≧15% | |

産業機械事業の成長ドライバーは、「安全・安心と健康の増進」です。食品、医薬品関連市場を中心に、今後の成長が期待される海外市場での売上拡大をさらに加速していく方針です。

計測事業、産業機械事業ともに、市場全体の年平均成長率は3～5%と予想していますが、その中には2ケタ以上の成長が見込める分野が存在します。我々としてはそうした高い成長が見込める分野に対して集中的に強みを発揮していきます。そして、売上成長率7%と市場成長率を上回る水準を確保し、営業利益率18%・ROE15%の達成を中長期での目標としています。GLP2017の3ヶ年については、2015年は種まきの時期で2016年の後半あたりから成長性を回復していく。そのようなイメージを描いており、最終年度である2017年には、売上高1,200億円、営業利益170億円、営業利益率14%を目標としています。

GLP2017の達成に向けた事業戦略

上記の「GLP2017」経営目標をいかにして達成していくのか、より具体的な事業戦略をご説明いたします。

計測市場では、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としての地位を確固たるものにします。成長機会は目の前にあります。

「いつでも、どこでも、安全、安心、快適につながる」ことで社会に寄与するブロードバンド環境を実現するための技術進化は、とどまるところを知りません。端末の測定にかかわる“モバイル事業”と、無線インフラの測定にかかわる“ネットワークインフラ事業”それぞれの分野で大きな成長機会が具現化してきています。

モバイル事業の成長機会を紹介すると、前述しましたように、現在のモバイル通信は人間同士のコミュニケーションが中心ですが、今後は様々な機器も含めた多様なサービスに拡大していくことが見込まれます。LTE方式は今後LTE-Advancedへと進化し、2020年に商用化される予定の“5G”に向けて継続して成長していくものと予想されています。

来るべき“5G”の時代には、より高速で大容量の通信が実現され、たとえば車の自動運転で従来よりも一層機敏な制御が可能となり、安全安心な社会の実現に貢献していくことになるでしょう。また、医療分野では高精細な3次元データを活用した遠隔地医療により、医療サービスの地域間格差を解消すると同時に、膨大なゲノム・データを活用した難治対策や健康増進等も期待されます。

このほか、大規模地震や津波、台風といった災害時に耐える強靱なコミュニケーションシステムを、5Gのテクノロジーで実現していくことも可能です。このような用途の広がり

に対応するためにネットワークそのものの、広帯域化、高速化、即時性(無遅延)はさらに進化することから、現行のソリューションの持続的イノベーション課題は続きます。

モバイル計測事業で、アンリツはグローバルマーケットリーダーです。今後、その位置を維持するだけでなく、通信事業以外の新たな産業ドライバーとの間で新たな事業を継続的に展開し、常に先駆者であり続けます。

一方、ネットワークインフラ事業では、品質保証のみならず顧客経験価値を見える化し、ネットワークの建設保守を最適化・効率化するイノベーションが求められます。ワイヤレス、ワイヤーライン両方の通信計測分野でソリューションを提供し続けてきたのはアンリツだけであり、その強みが次の3カ年の成長の原動力となります。とりわけ、光と無線の測定技術の優位性と、無線測定のトップサプライヤーとしての実績と顧客資産を活かし、新しい顧客ニーズにアクティブに応えていきます。

次に、計測事業の利益体質改善の目標と、その改善施策について述べます。粗利(売上総利益)の改善施策は、より高付加価値なソリューションとサービスの拡大です。また、精細なプロジェクト管理、戦略経費の選択投資や個々のKPIを用いた改善マネジメントを徹底し、業務プロセスを革新していきます。

産業機械事業では、先進の日本市場で築いたトップサプライヤーとしての地位を活かし、今後巨大な市場に成長する

ことが期待される北米およびアジア市場でのシェア拡大を図ります。長期目標として、海外売上高比率を50%まで引き上げることを目指し、海外の経営資源の拡充に努めてまいります。

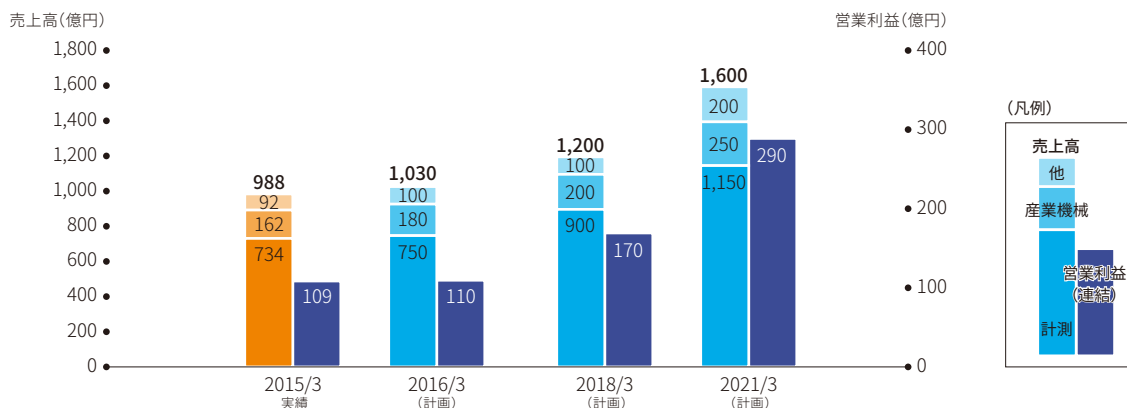
コーポレート・ガバナンスをさらに強化

コーポレート・ガバナンスは、仕組みを作れば、それで終わりというわけではありません。いかに機能させるかが大切です。優れた仕組みを構築しても、運用次第で状況は変わってきます。株主、投資家の皆様をはじめ、様々なステークホルダーと対話していく、そういう経営の透明性を発揮することが重要なポイントになってくるのではないかと思います。

しかし、それだけで企業価値を上げることはできません。ビジネスを成功に導くためには、戦略的な意思決定が必要となります。私は、チャレンジングな意思決定を実現するためには、社内だけでなく、社外の取締役を活用しなければならないと考えています。業界内の発想ではなく、我々になり知見とキャリアをもち、経営と事業戦略について独創的かつ客観的な提言ができる方たちに積極的な発言を頂き、社内のメンバーとともにしっかりと議論することが重要であると考えています。

その一環として、アンリツは「監査役会設置会社」から「監査等委員会設置会社」に移行いたしました。これは、グローバルな視点でより透明性の高いガバナンス体制を目指す

中期経営計画(GLP2017)売上高／利益計画





— アンリツの約束 —

お客さまと夢を共有しビジョンを創りあげるとともに、それをイノベーションによりお客さまの期待を超える確かなかたちあるものへと創りあげる。これが、envision: ensure に込めたメッセージです。



ともに、社外取締役の比率を高め、より一層のアカウントビリティの確保や株主視点を踏まえた議論を活発化させていくことを目的としています。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、取締役会の監査機能を強化します。

財務戦略と株主価値向上

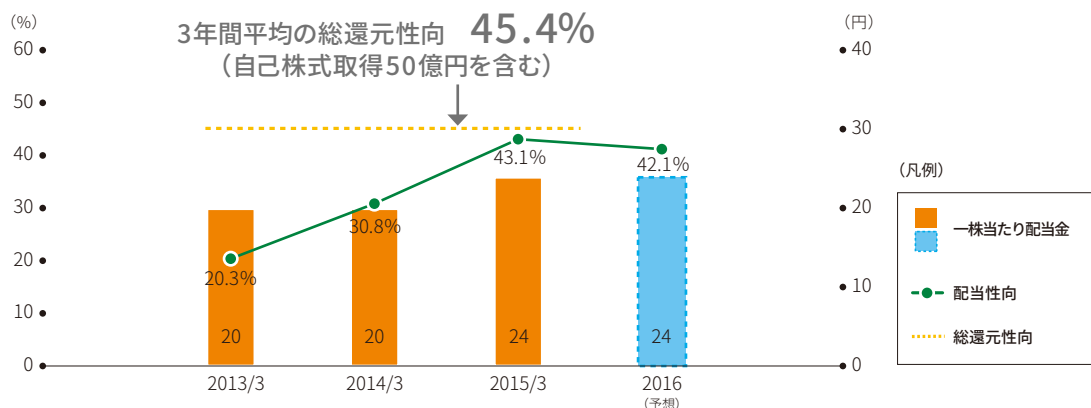
当社グループの経営ビジョンである“利益ある持続的成長”を実現する財務戦略の骨子は以下の3点になります。

①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

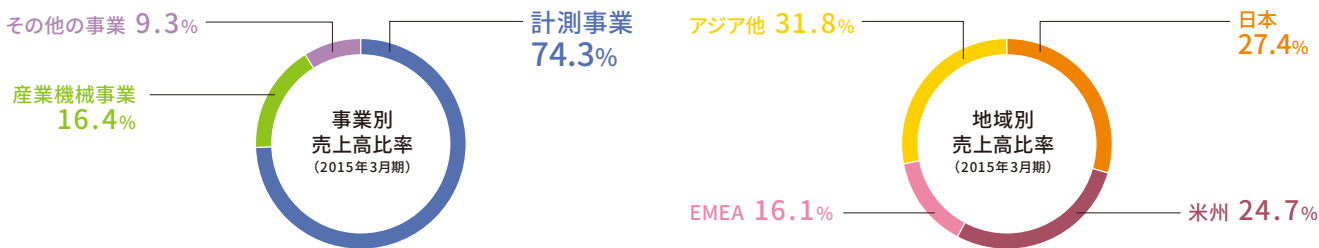
- ②成長を実現する戦略投資にキャッシュを重点配分します
- ③引続き財務体質を強化し、自己資本比率60～70%、格付けA-以上を目指してまいります

とくに、企業価値を表す当社独自の指標として、「ACE」（税引後営業利益－資本コスト）の向上を目指し、その結果といえるROEを改善して、株主、投資家の皆様のご期待にお応えしていく所存です。当社グループは、企業価値、株主価値を持続的に向上させ、社会になくってはならない企業であり続けます。今後とも当社グループへの、ご理解、ご支援を心よりお願い申し上げます。

一株当たり配当金／配当予想について



アンリツ at a Glance

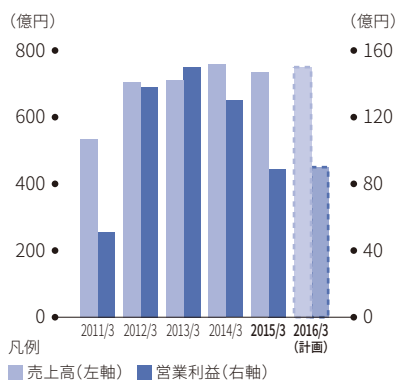


売上高/営業利益

対象分野

主な顧客

計測事業



モバイル市場

- LTE、LTE-Advancedなど、モバイル通信規格の研究開発
- 通信用チップセット(スマートフォンなどに組み込まれる通信用半導体)の研究開発
- スマートフォンやタブレットなど、モバイル端末の研究開発・製造

ネットワーク・インフラ市場

- 光・デジタル通信の研究開発
- 通信装置の研究開発・製造
- 光ファイバ通信網の建設・保守
- 無線基地局の建設・保守
- ネットワーク品質保証(障害モニタリング)

エレクトロニクス市場

- 幅広い用途に使用される汎用計測
- 通信関連電子部品の開発・製造
- 通信装置の開発・製造
- 無線基地局の開発・製造
- 情報家電・カーエレクトロニクス関連などの研究開発・製造

- スマートフォン/タブレット端末メーカー
- EMS(電子機器生産受託企業)
- チップセットメーカー
- IT系サービスプロバイダ
- 通信事業者

- 通信事業者
- 通信建設業者
- 通信装置メーカー

- 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
- 携帯端末メーカー
- 電子機器メーカー

産業機械事業



異物検査

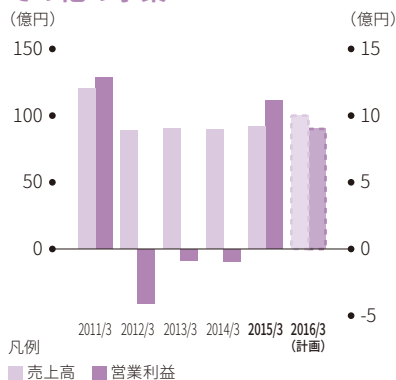
- 混入異物や形状などの検査

質量検査・計量

- 計量、重量選別やパッケージなどの検査

- 食品メーカー(農産物、畜肉、加工食品)
- 医薬品/化粧品メーカー(錠剤、カプセル、液剤、貼付薬)

その他の事業



情報通信事業

- 河川・水道などの公共インフラに関わる監視・制御システム
- 金融システム、映像配信などの高品質ネットワーク向け帯域制御装置

- 官公庁・自治体
- 金融機関
- 映像配信事業者

デバイス事業

- 光通信網、通信装置向けの光・超高速デバイス

- 電気機器メーカー
- 通信装置メーカー

※1「その他の事業」には、消去および全社を含めています。
 ※2 2012年3月期より精密計測事業の区分を「その他」から「産業機械」に変更しています。
 ※3 2013年3月期より情報通信事業は「その他」に含めて開示しています。2012年3月期も遡及して「その他」に含めて表示しています。
 ※4 2012年3月期以降は、国際会計基準(IFRS)に基づいて算出しています。

社会の求めに先進性と革新性で応える

—いつでもどこでも利用できる情報通信システムのさらなる進化のために—

モバイル計測におけるトップサプライヤーとしてのアンリツの貢献



3G携帯電話では国際標準規格づくりに参画し世界で初めて擬似基地局として動作するシミュレータを開発。ここで培った技術とお客さまとの信頼関係を基盤に次世代通信規格LTE、LTE-Advancedの研究開発でも貢献。

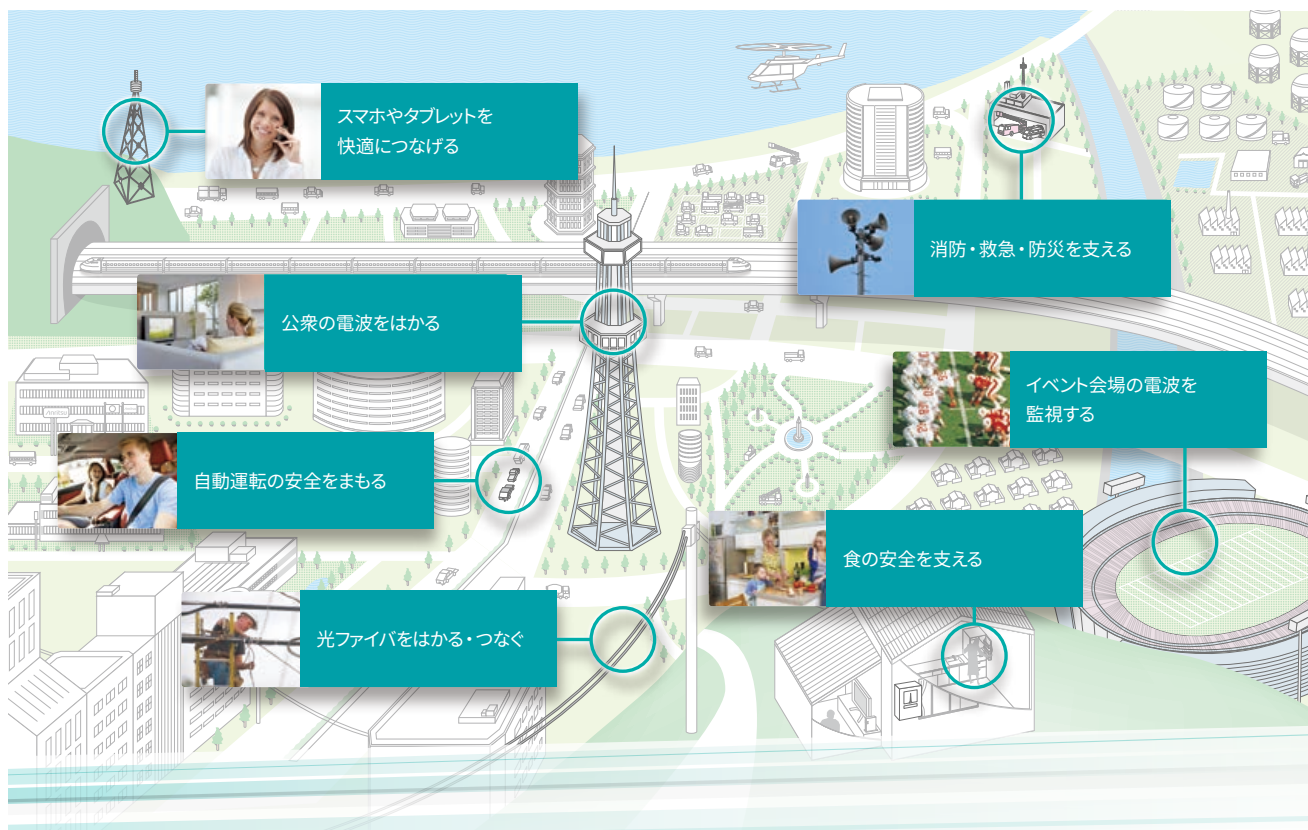


無線の送受信試験や複数端末の同時測定、あるいは一台の計測器で複数の無線技術を同時に測定するといった計測ソリューションを提供。端末の高品質化や生産効率化をサポート。



ネットワーク建設・保守現場への携行ニーズに対応し、世界で初めて計測器の小型化を実現。世界的に普及が進むモバイル・ブロードバンド・ネットワークの整備・拡充に貢献。

快適な暮らしに貢献するアンリツ





取締役 CFO
窪田 顕文

「利益ある持続的成長」の実現を支える財務戦略

「成長のための投資」、「株主還元の充実」、「財務体質の強化」という企業の持続的な成長に不可欠なこの3要素を、市場環境や競争環境の変化、金融情勢や財務状況などを考慮の上、的確に管理することが財務戦略の要であると考えます。

変化が一層激しくなることが予想される今日、当社はACE^(注1)をKPIとし、その改善に取り組むことで、キャッシュ・フローの最大化を目指し、「成長のための投資」、「株主還元の充実」、「財務体質の強化」の同時実現を達成します。

GLP2014の成果

アンリツはグローバルな競争力を強化するために経営インフラも国際的に通用する仕組みづくりに取り組んで参りました。

その一環として2012年度第1四半期の決算から、グローバルな会計基準であるIFRS^(注2)を適用するとともに、重点とする経営指標としてROEやACEを掲げて、企業価値の向上に取り組んできました。

また、当社は最先端のテクノロジー市場で活動を進めており、その中で安定的な成長を確保し続けるためには財務体質の改善も重要と考え、①自己資本比率>60%、②デットエクイティレシオ(以下D/E)<30%をめざし取り組んできました。

その成果として、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした、「投資家にとって投資魅力の高い会社」としてJPX日経インデックス400銘柄に選定されるとともに、格付けもA-に向上いたしました。

GLP2017財務戦略と取り組み

前中期計画の取り組みにより強固となった財務体質を踏まえ、新中期経営計画「GLP2017」では、利益ある持続的成長を実現するためのキャッシュ・フロー創出力強化が財務戦略の最重要課題となります。企業価値そのものであるキャッシュ・フローを効率的に生み出す力が競争力の源泉です。

競争の激しいグローバル市場で競合との差別化を図り、中長期的な成長を実現するためには、収益性と資産効率性の追求により創出されたキャッシュを、成長が見込まれる開発テーマに積極的に投資することが肝要です。また、M&Aを中心とした戦略投資も実施します。投資に対する収益を的確に回収し、株主還元の充実、財務体質の一層の強化を実現した上で、次の成長投資を行い企業価値の無限の向上を図ります。

取り組み1 ROEを2014年度10%から2017年度14%に、ACEを30億円から2017年度80億円に改善することを目標としています。収益性の向上と効率性の改善に努め、資本コストを上回る企業価値を創出してまいります。

取り組み2 キャッシュ・フロー創出力の強化を図る上で、営業キャッシュ・フローマージン率を2014年度の8%から2017年度には13%に改善することを目標としています。また、CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）も重要な指標であり、2014年度の140日を2017年度には120日と20日短縮することを目指しています。これらは、コストダウンの推進や経費の効率化による収益率の向上、及び、棚卸資産の圧

縮や売掛金の回収促進等の資産効率の改善によって実現します。

取り組み3 戦略投資については、企業価値向上を目指して様々な選択肢があります。既存事業の更なる拡大（技術力の強化、販売力の拡充等）あるいは新事業の展開加速など成長シナリオ実現に向けた投資を中長期の視点から検討・実行していくことが、これからの経営の最重要課題の一つと考えます。

また、開発テーマについては、従来同様に開発ROI（売上総利益／開発投資額） ≥ 4.0 をキーファクターとして投資効率の向上を目指します。

（注1）ACE：アンリツ独自の企業価値向上KPI（税引後営業利益－資本コスト）
（注2）IFRS：International Financial Reporting Standards

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および株式還元の充実に努めます。

| | 2014年度（実績） | 2015年度 | 2017年度 |
|-----------|------------|--------|--------|
| ROE | 10.2% | 10% | 14% |
| ACE | 24億円 | 30億円 | 80億円 |
| 営業CFマージン率 | 7.7% | 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。

| | | 2014年度 | 2015-17年度計 |
|----------|-----|--------|------------|
| 通常投資（注1） | | 31億円 | 110億円 |
| 戦略投資（注2） | M&A | — | 60億円 |
| | BCP | 29億円 | 40億円 |

（注1）通常投資：ソフトウェアを含む

（注2）戦略投資：FY2015-17の想定されるキャッシュ・フローの用途を示した計画値で投資金額の上限を示すものではありません

3. 財務体質の強化（自己資本比率：60%～70%、格付けA-以上）

計測事業

未来の暮らしをより便利に、快適に

—モバイル・ブロードバンドとIoTが実現する
社会イノベーションを支えるソリューション—

■ ビジネス領域

情報通信はいつでもどこでも利用できる、生活に欠かせない存在になっています。計測事業は、スマートフォンなどのモバイル市場、無線基地局や光通信などのネットワーク・インフラ市場、さまざまな機器に用いられる通信用電子部品や通信装置などのエレクトロニクス市場でビジネスを展開しています。有線・

無線を問わず、通信の全領域をカバーする技術力と、グローバルに広がる開発・サポート体制を強みに、変化の激しい通信業界の中、最先端の市場要求に対応した計測ソリューションで、モバイル・ブロードバンド・サービスとIoTの進展に貢献しています。



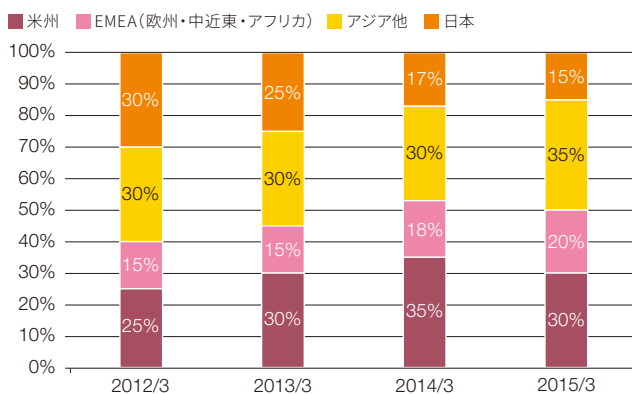
■ 2015年3月期およびGLP2014のレビュー

2012年～2014年は計測ビジネスの主力市場であるモバイル通信分野で、プレーヤー間の競争は激化し合従連衡が起こるなど事業環境は大きく変化し、端末の高機能化と汎用品化が同時にかつ急激に進行しました。また、地域別ではアジア地域が総じて堅調に推移しましたが、日本市場は停滞感がみられました。顧客の投資動向が不透明になる中、当社は最先端機能が

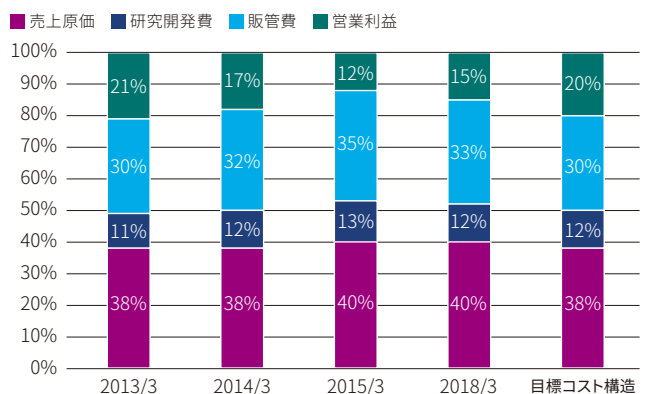
求められる開発市場や、生産効率の向上が求められる製造市場向けに積極的な研究開発で応えるとともに、海外市場の拡大に向けて顧客サポート強化のための投資を継続しました。

当期の売上高は734億43百万円(前期比3.3%減)、営業利益は89億43百万円(前期比31.3%減)となりました。

計測事業 地域別売上高比率の推移



計測事業 利益構造と利益体質改善目標



■ 2016年3月期の事業環境と注力ポイント

計測事業は、引き続き次の3つの市場に注力してまいります。世界各国で需要が拡大しているモバイル市場では、アンリツの強みである先端ソリューションをいち早く市場に投入するとともに、技術サポートの強化により顧客密着度を高め、競争優位のポジションをいっそう強固なものとしします。

ネットワーク・インフラ市場では、基地局網の拡大と小セル(基地局を補完する小出力でカバー範囲の狭い基地局)による高密度化が進展しており、これらネットワーク・インフラの増強に対応した製品を、グローバルに展開していきます。

様々な通信方式の応用が広がっているエレクトロニクス市場では、今後大きな成長が期待されるM2M/IoTを支える電子部品市場や、オートモーティブや5Gに向け市場が活性化しているミリ波ソリューションをタイムリーに投入し、ポジションを向上していきます。

また、グローバル調達体制の構築や、研究開発や顧客サポートの効率化を積極的に進め、さらなる収益力の向上に努めます。

計測事業 新製品

ラジオコミュニケーションアナライザ MT8821C



業界初、1台で3CC-CAと2x2-MIMOの評価が可能

ネットワークマスタシリーズ MT1000A / MT1100A



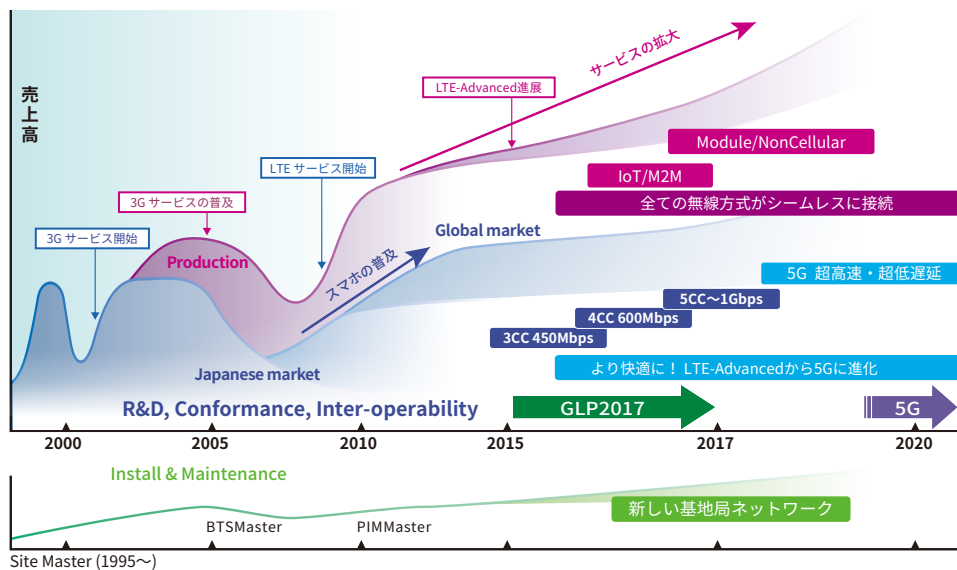
ネットワークの開発、製造、建設、保守に対応

■ 中長期の事業環境と取り組み いつでも、どこでも、安全、安心、快適につながる

GLP2017における計測事業の戦略と成長機会は、「いつでも、どこでも、安全、安心、快適につながる」ことにより社会価値と顧客経験価値(カスタマ・エクスペリエンス)を提供するブロードバンド環境を実現するための技術進化です。

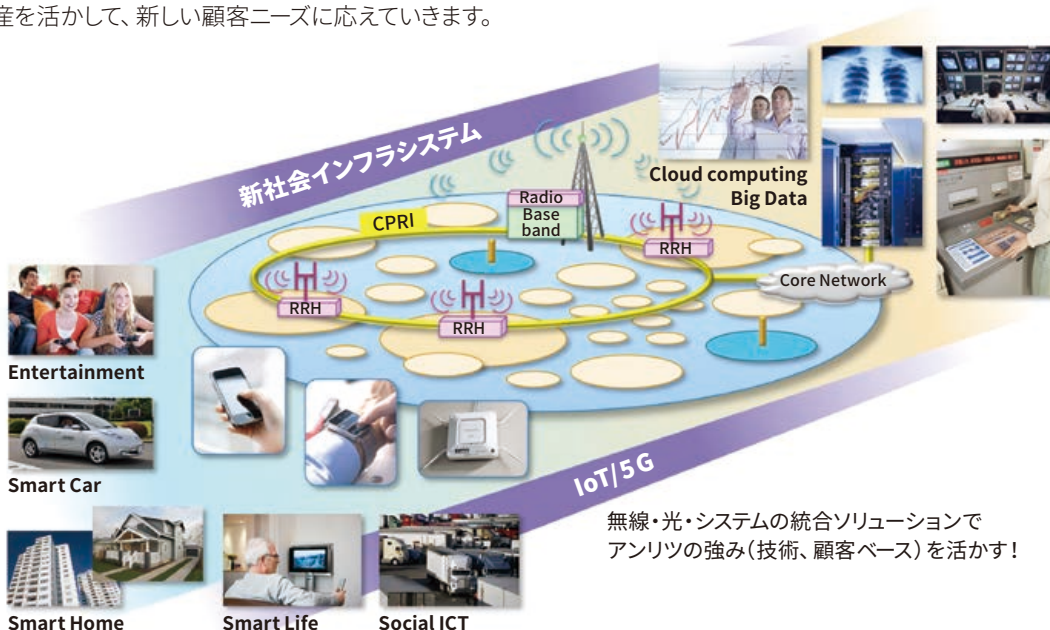
モバイル事業戦略

モバイル事業分野では、今後は様々な機器を含めたサービスへと拡大していくことが見込まれ、LTE方式がLTE-Advancedへと進化し、2020年に商用化される予定の“5G”に向けて継続して進化していきます。



ネットワーク・インフラ事業戦略

ネットワーク・インフラ事業分野では、今後は従来のマクロセルに重層して膨大な数のスマートセルが設置され、その接続には光ファイバーが使われていきます。アンリツは自社内に保有する光と無線の測定技術の優位性と、無線測定のトップサプライヤーとしての実績と顧客資産を活かして、新しい顧客ニーズに応えていきます。



計測事業グループ プレジデントから～GLP 2017達成に向けて



田中 健二

副社長
計測事業グループ プレジデント

GLP2014の振り返り

「GLP2014」期間においてモバイル計測の事業環境は大きく変化しました。これまでのスマートフォンなど端末の機能拡充競争の時代から、使用者が得られるカスタマー・エクスペリエンスを競争する時代へと変化してきました。これにより、市場のプレーヤーも大きく変化しました。当社は①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を強化する事、②グローバルサポート体制の強化の2点に重点的に取り組みました。この3ヶ年の取り組みで、世界をリードするお客様の多様なご要求に迅速に対応する体制を強化し、次の成長に向けた基盤が出来たと考えています。

GLP2017必達への取り組み

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、2020VISIONであるグローバルなマー

ケットリーダーとしての地位を確固たるものとするためのマイルストーンとして、GLP2017必達に取り組んでいきます。

モバイル通信技術の先端を走るLTE-Advancedは、さらなる高速化や通信品質向上に向け進化を続けています。弊社は、世界で先行するお客様と信頼関係を構築し、LTE-Advancedの要素技術であるキャリア・アグリゲーションやアンテナ技術の高度化(MIMO)などに対応した測定ソリューションをタイムリーに提供し、次世代モバイル通信技術開発への貢献に取り組んでいます。

また、スマートフォンやタブレット端末の普及に伴いデータ通信量が急増しており、今後、新しい基地局ネットワークの構築(スモールセルの設置)が予想されます。モバイル基地局での光ファイバ接続が急速に増えることが見込まれ、OTDRなど光ファイバネットワーク構築用測定器の需要の伸びが期待されます。

さらに、LTEの世界的な普及により、低コスト、低消費電力なIoT用の通信機能が仕様化されるなど、LTE

をIoTのネットワーク基盤として活用していく動きが高まっており、弊社でも関連機能の強化を進めています。デバイスの数が飛躍的に増大するM2M/IoT市場における売上拡大を目指していきます。

市場環境の変化に伴い、近年は中国を中心とするアジア市場の伸びが著しくなっています。より強固なサポート体制をアジア市場に構築し、お客様のすそ野を広げ、モバイル端末の研究開発・製造用途の計測需要を確実に取り込むことが、今後の成長に向けた重要課題と考えています。

2020年までを視野に入ると、「5G」の実用化も視野に入ってきます。現在開発が進んでいるLTE-Advancedや新しい基地局ネットワークは、いずれも将来「5G」と融合してくる要素技術です。また、弊社が得意とするマイクロ/ミリ波技術も「5G」実現のカギとなってきます。

ダイナミックに変化する市場環境に対応できることがアンリツの強みです。市場変化に対応した先端ソリューションをいち早く提供することで、社会の発展に貢献していきます。

envison : ensure 顧客と夢を共有し、実現するビジネスへ

アンリツのソリューション提供の場とビジネス拡大機会

圧倒的に、便利で快適な環境の発展

社会に**高度なサービス**を提供し、
ビジネスを拡大するシステム
(ビジネスモデル)

サービス差別化のキーワード：
Customer Experience

モバイルブロードバンドの
発展

あらゆるサービス媒体に
通信モジュールの組み込み

人から物へ (MtoM/Internet of Things)

産業機械事業

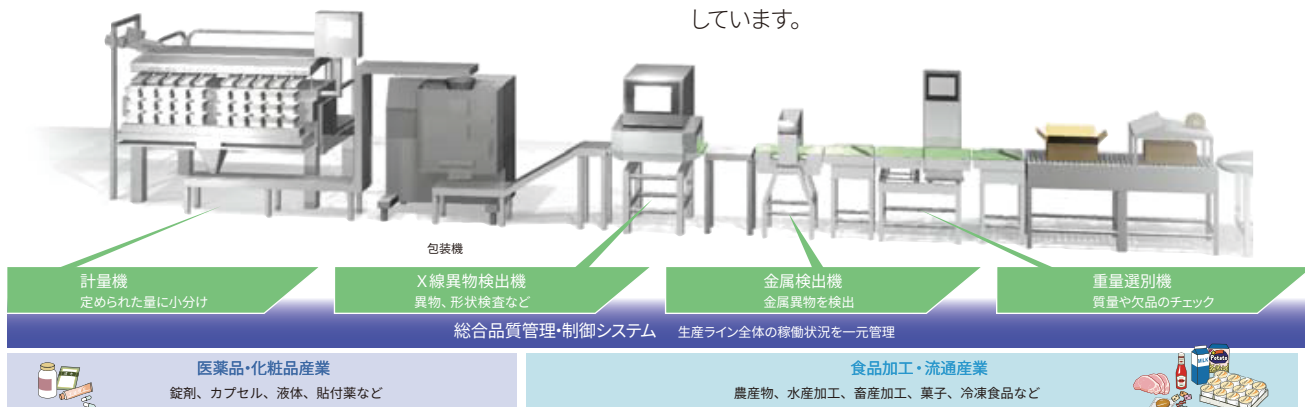
毎日の暮らしに安心を

—異物の発見で食の安全・安心を支える—

■ ビジネス領域

日常的に口にする食品や薬品の安全・安心は人類共通の願いです。産業機械事業は、食品・医薬・化粧品産業向けに、混入した異物を検出するX線異物検出機、金属検出機や、高速高

精度な計量を行う重量選別機などを主力製品としています。約80%が食品産業向けビジネスであり、景気動向による需要の変動が比較的小さく安定成長の見込まれる市場で事業を展開しています。



■ 2015年3月期およびGLP2014のレビュー

当期の前半には日本市場において顧客に設備投資に対し慎重な姿勢が見受けられましたが、後半は順調に推移しました。海外市場は北米を中心に堅調に推移しました。また、国内の設備更新需要の獲得および海外市場での拡販に向けて、研究開発投資と販売促進活動に積極的に取り組みました。この結果、売上高は161億98百万円(前期比4.3%減)、営業利益は8億24百万円(前期比31.8%減)となりました。

GLP2014のレビューとしては、成長の見込める海外市場での事業拡大に向け、現地生産体制や販売サポート体制を強化するなど積極的に展開、その結果、産業機械事業の売上に占め

る海外売上比率は2011年度の30%から2014年度には40%に拡大しました。

■ 2016年3月期の事業環境と注力ポイント

製品の高付加価値化、差別化戦略により市場を深耕してまいります。

成長する海外市場では、地産地消戦略のもとサプライ・チェーンの適正化を図り、製品競争力、価格競争力、ローカル・エンジニアリングなどを強化し、グローバルに展開する大手食品メーカーとの関係を更に深めるとともに、新規顧客の開拓に努めます。

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



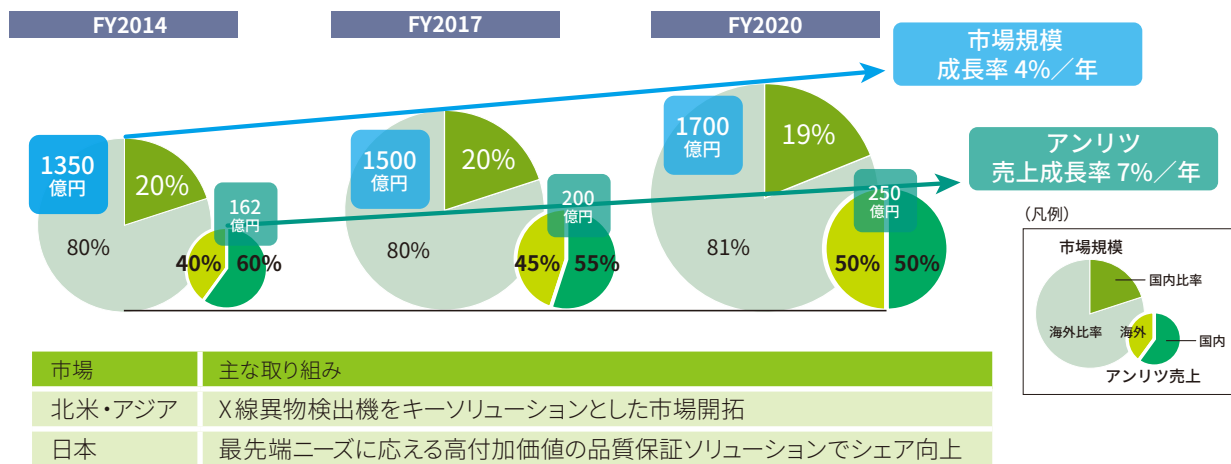
■ GLP2017の環境と取組み

産業機械事業の成長ドライバーは安全・安心と健康の増進です。

先進の日本市場で築いたトップサプライヤーとしての地位を活かして、今後巨大な市場に成長する事が期待される北米およびアジア市場でのシェア拡大を図ります。長期目標として、海外売上高比率を50%まで引き上げることを目標に海外の経営資源の拡充に努めます。

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)



産業機械事業グループ プレジデントから～GLP2017達成に向けて



政 文 祐

常務執行役員
産業機械事業グループ プレジデント

産業機械事業のビジョンと取り組み

産業機械事業は2020年度までに売上高250億円、営業利益率12%の実現を目標に掲げ、「輸出型のビジネスモデルから地産地消のビジネスモデルに転換するためのグローバル事業基盤の整備」に取り組んできました。生産体制については、「最適地生産」と「現地生産」を効果的に組み合わせることで品質、要求納期

の達成およびコストの最少化を実現するグローバルサプライチェーンの構築を目指しています。

産業機械事業の主な市場である、食品・医薬品産業をグローバルな視点で見ますと、加工包装技術の進化と個包装食品の流通拡大により順調な成長を続けており、当市場のリーディングカンパニーにおいては、品質保証された商品を安定的に市場供給することが最重要課題となっています。また、トップ企業にとどまらず、中堅企業層、そして先進国から新興国へとニーズは持続的に拡大しています。

GLP2017では2020VISION実現のマイルストーンとして、2017年度売上高200億円を目標にしています。

この目標を達成するための基軸戦略は①先進顧客の品質保証課題の解決を通じて自社バリューチェーンを強化する成長スパイラル、②センシング技術の追求と現場経験に基づく品質保証ソリューションによる差別

化、です。最先端の品質保証課題を抱える日本市場での価値創造と市場地位の向上を基盤に、ビジネスチャンスの拡大する北米市場にフォーカスし、競合企業とは一線を画すオリジナル&ハイレベルな商品、サービス、顧客対応力で市場を切り開いていきます。

また2015年10月に子会社の「Anritsu Industrial Machinery System」を「Anritsu Infi(nite)」に社名変更します。Anritsu Infi(nite)という社名は産業機械事業の中核会社として Infi(nite):「これからも無限に」—vis:「お客様とビジョンを共有して」を実現することを意図したものです。併せて事業セグメント名称もPQA (Products Quality Assurance) 事業に変更します。

これらの取り組みを通じて、「世界のお客様に認められる品質保証ソリューション」としてのブランドの確立を目指します。

研究開発

当社グループは、安全・安心で豊かなグローバル社会の実現に貢献するため、日本、アメリカ、ヨーロッパ、アジアに有する開発拠点でグローバルに“オリジナル&ハイレベル”な商品とサービスの研究開発を行っています。

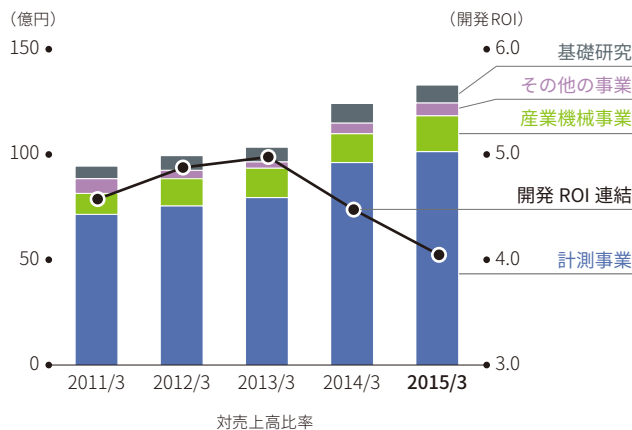
計測事業は、当社、Anritsu Company (米国)、Anritsu Ltd. (英国)、Anritsu A/S (デンマーク)において、保有する技術を相互補完することによりシナジー効果を上げるべく協調して開発を進めています。産業機械事業はアンリツ産機システムが研究開発を行っています。

基本方針

技術進化のスピードが速い通信業界において、計測事業のモバイル分野を中心に、研究開発テーマは加速度的に増加する傾向にあります。こうしたなか、当社はリターンを重視した研究開発投資マネジメントを行うことで、投資効率の向上を図っています。

KPI：開発ROI (売上総利益／開発投資額) ≥ 4.0

事業セグメント別研究開発費推移



■ 主な研究成果

- モバイル開発用／製造用測定器 機能強化
LTE-Advanced (FDD／TDD) 対応
- ネットワークインフラ用測定器 新製品リリース
ネットワークマスタープロ／フレックス
- 総務省電波資源拡大のための研究開発
100GHz超帯域の微小な無線信号の高精度測定技術
- 食品医薬品用異物検出ソリューション 新製品リリース
X線検査機、金属検出機

グローバルな研究開発拠点



■ グローバルな連携を強化しシナジーを発揮



常務執行役員
CTO・環境・品質総括
高橋 敏彦

アンリツの経営理念にある“オリジナル&ハイレベル”というキーワードを支えるのは、当社の継続的なイノベーションの創出です。当社の研究開発拠点は日本だけではなく、アメリカ、ヨーロッパ、アジアとグローバルに展開しています。それぞれに得意分野があり、各地域の強みを活かしてハード・ソフト両面の技術を磨きながらも、グローバル連携によるシナジーを発揮しています。

日本の研究開発拠点にはアンリツ120年の歴史にふさわしい、ハードウェアとソフトウェアを高度に組み合わせるシステム全体を作り上げ、その完成度を高めていく総合力があります。ヨーロッパの開発拠点ではソフトウェア開発の強みに加え、通信規格の標準化が進むヨーロッパに位置する優位性を生かし、規格動向をいち早く把握し、開発ができるという特徴を持っています。アメリカは、ITを駆使した最もスピード感のあるお客さまからの厳しいリクエストに鍛えられ、お客さまの一番近いところで確実に結果を出す体力が備わっています。

アンリツの技術者は常にお客さまとビジョンを共有し、社会のニーズにお応えしながら技術を磨くことができるという充実感に恵まれています。アンリツに入社し、長くキャリアを重ねる技術者が多いことの背景に、この充実感があるのではないかと私は感じています。

■ 創業120周年の節目に、新たなグローバル本社棟が完成

アンリツは2015年、創業120周年を迎えました。この記念すべき節目にアンリツグループのコアとなるグローバル本社棟が厚木に完成しました。延べ2.8万㎡規模のオフィスビルには、本社部門、計測事業の研究開発部門とマーケティング部門、管理部門の従業員約1,000人が入り、イノベーションの誘発と顧客との共創を促進する知的創造空間で、高度なセキュリティシステムに守られて執務しています。

このグローバル本社棟は全面に免震構造を採用し、地震に対する安全性を高めるとともに、144時間(6日間)対応の非常用電源を確保することで、BCP対策を強化しています。

また環境性能としては、南北横連窓に自然換気装置を組み込んだライトシェルフを設け、設備負荷を軽減しながら快適性を高めました。それとともに、照度・人感センサー付のLED照明器具やエネルギーの見える化等の取り組みにより、神奈川県が行う「建築物温暖化対策計画書制度(CASBEE かながわ)」の5段階評価(S、A、B+、B-、C)で最高評価の「S」を受けています。



コーポレート・ガバナンス

経営理念に掲げる「誠と和と意欲」をもって、株主、顧客、従業員、地域社会などすべてのステークホルダーの立場を踏まえた上で、社会的使命をはたすべく透明・公正、かつ迅速・果敢な意思決定を行うための社内体制の整備強化に取り組んでいます。

■ 基本的な考え方

当社は、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ため、次の視点を当面の重点課題としてコーポレート・ガバナンスが有効に機能する環境と仕組みを構築することに努めています。

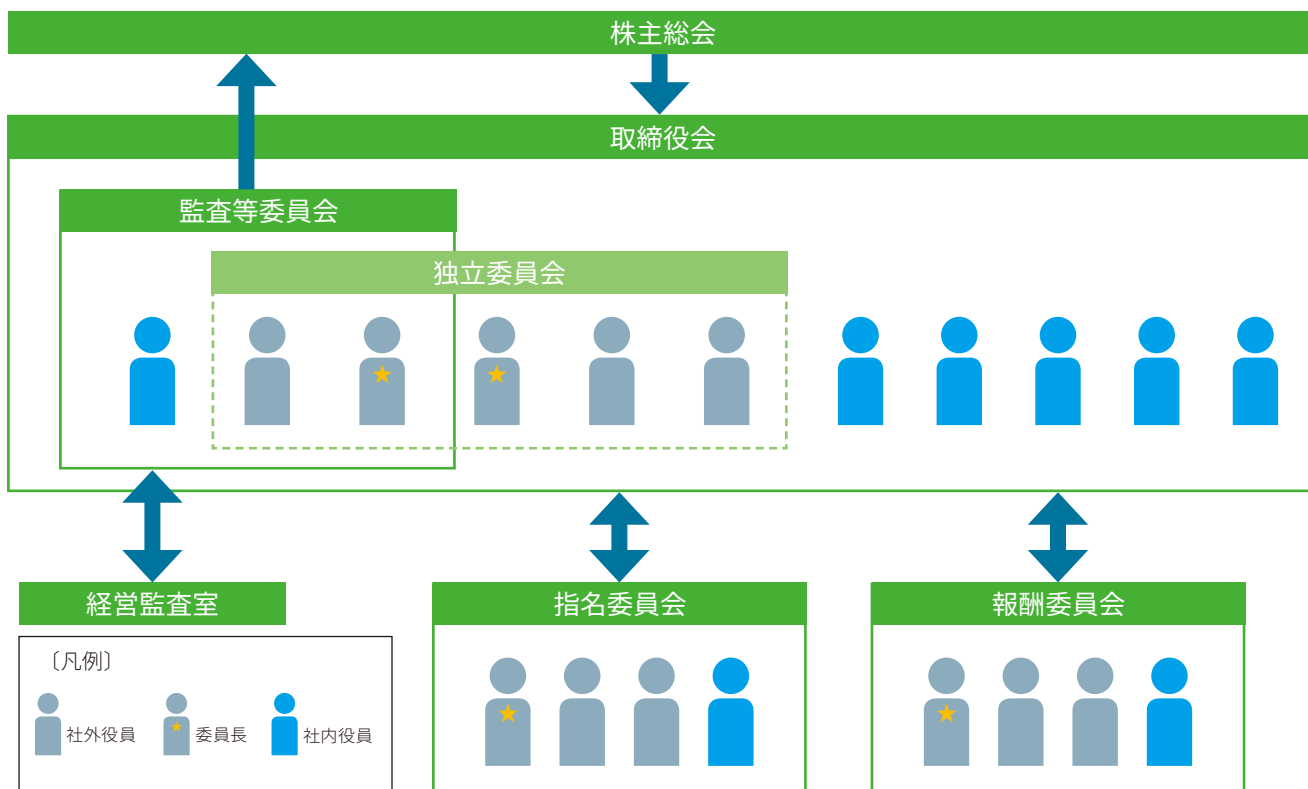
1. 経営の透明性の向上
2. 適正かつタイムリーな情報開示
3. 経営に対する監督機能の強化
4. 経営人財の育成

■ 経営体制

当社は、監査役会設置会社ではありましたが、独立社外取締役3名及び独立社外監査役2名の選任に加え、取締役会の任意の諮問機関として社外取締役中心に構成される「指名委員会」及び「報酬委員会」を設置し、透明性及びアカウンタビリティの確保に努めるなど、コーポレート・ガバナンス体制の強化に取り組んでまいりました。

2015年6月から、これらの取り組みをさらに推し進め、指名、報酬の各委員会の取組みを継続しつつ、改正会社法により新たに創設された「監査等委員会設置会社」を選択し、「監査等委員会」を設置してガバナンスの強化を図ることとしました。監査等委員会設置会社への移行の理由は右記のとおりです。

コーポレート・ガバナンス体制



1. 連結海外売上比率や外国人株主持株比率が高い現状を踏まえ、グローバルな視点から理解を得やすいコーポレート・ガバナンス体制を確立する
2. 稀少な独立社外役員を集約し取締役会の構成員とすることで、取締役会における社外取締役の比率を高め、より一層の透明性の向上や株主の視点を踏まえた議論を活発化させる
3. 監査等委員会を設置し、監査等委員である取締役に取締役会における議決権を付与することで、監査・監督を強化するとともに内部統制システムを一層充実させる

■ 経営の監視と執行

当社は、経営の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。業務執行に関する重要事項については、社長を議長とする経営戦略会議において審議・決定しています。経営戦略、とりわけグループ経営に関する基本方針と中長期の事業戦略や財務戦略などに関わる重要事項は、経営戦略会議の議論を経て、取締役会に付議され意思決定されます。

■ 取締役・経営幹部の選任

指名委員会および報酬委員会はそれぞれ、社外取締役3名と社内取締役1名の合計4名で構成されます。各委員会の委員長は社外取締役が務めます。指名委員会では執行役員および同等クラスの経営幹部候補リストを作成するほか社外取締役については独立性の基準や多様性などにも配慮して取締役候補リストを決定し取締役会に提案します。

■ 社外取締役の比率

当社はコーポレート・ガバナンス強化の一環として、社外の視点を活かした経営を推進し、業務執行に対する一層の監督機能の強化を図るため、取締役会11名のうち、業務執行取締役5名と同数の社外取締役5名の体制としました。これは取締役会における社外取締役の比率を高め、より一層の

透明性の向上や株主の視点を踏まえた議論の活発化が期待できることを企図したものです。

■ 独立委員会

新たな取り組みとして、監査等委員である取締役を含め、独立社外取締役5名全員で構成される「独立委員会」を組織することとしました。これにより、筆頭独立社外取締役の創設とあいまって、自由で活発な議論の場が醸成され、独立した客観的な立場に基づく情報交換・認識共有が図られ、経営への助言、勧告等が行われます。

■ 社外役員の活動の状況

前年度社外役員の取締役会への出席状況はほぼ毎回出席し、各人の専門的知見等に基づき助言をいただきました。また、その他のユニークな活動状況としては、社外役員が講師となり、経営幹部向けに専門的知識に基づく実践課題の講義を実施し、経営人財の育成に有益な取組みなども行っています。

■ 取締役の報酬

取締役および執行役員の報酬については、取締役会の諮問機関である報酬委員会において、前年度の業績評価に基づく役員賞与額や、当事業年度の役員報酬スキームとその水準等について審議しています。取締役の報酬等の基本方針は次のとおりです。

1. 経営目標の達成と企業価値の持続的な向上への意欲の創出に繋がる制度・内容とする。
2. グローバル企業の役員として望まれる優秀で多様な人財を確保することができる魅力的な制度・内容とする。
3. 報酬等の決定プロセス及び分配バランスの妥当性・客観性を確保し説明責任をはたす。

取締役および執行役員

取締役

代表取締役社長

橋本 裕一

1973年 4月 当社入社
1998年 4月 経理部長
2002年 6月 取締役 執行役員兼務
経理部長委嘱
2004年 4月 上席常務執行役員兼務
2006年 6月 専務執行役員兼務
2007年 6月 代表取締役
2010年 4月 代表取締役社長(現)
グループCEO(現)

代表取締役

田中 健二

1974年 4月 当社入社
2002年 3月 メジャメント ソリューションズ
ワイヤレスコム事業部
マーケティング部長
2003年 4月 計測事業統轄本部ワイヤレス
計測事業部プロダクト
マーケティング部長
2004年 4月 執行役員 計測事業統轄本部
ワイヤレス計測事業部長
2008年 4月 営業・CRM戦略グループ
マーケティング本部長
2009年 4月 マーケティング本部長
6月 取締役
マーケティング本部長委嘱
2010年 4月 専務執行役員兼務 計測事業
グループプレジデント(現)
6月 代表取締役(現)
2012年 4月 副社長兼務(現)

取締役

政 文祐

1974年 4月 当社入社
2000年 6月 インダストリアル
ソリューションズ
マーケティング部長
2002年 7月 アンリツ産機システム株式会社
開発本部 第二開発部長
2005年 4月 同社開発本部開発支援部長
2006年 4月 同社製造本部副本部長
6月 同社執行役員 製造本部長
2008年 4月 同社企画室長
6月 同社代表取締役社長(現)
2011年 4月 当社執行役員 産業機械事業
グループプレジデント(現)
2012年 4月 当社常務執行役員(現)
6月 当社取締役(現)

取締役

谷合 俊澄

1981年 4月 当社入社
2004年 7月 営業本部営業支援部長
2008年 4月 人事総務部担当部長
2009年 4月 執行役員(現)
人事総務部長
2011年 4月 コーポレート総括(現)
6月 取締役(現)
2013年 4月 経営企画総括(現)
経営企画室長委嘱(現)
2015年 4月 常務執行役員兼務(現)

取締役

窪田 顕文

1983年 4月 当社入社
2004年 4月 経理部担当部長
2007年 4月 経理部長
2010年 4月 執行役員(現)
財務総括(CFO)(現)
2013年 6月 取締役(現)
経理部長委嘱(現)

取締役*

青木 昭明

1970年 1月 ソニー株式会社入社
1989年 6月 同社取締役
1996年 6月 同社常務取締役
1998年 4月 ソニー・エレクトロニクス・インク
(米国法人) 社長兼COO
2003年 6月 ソニー株式会社 業務執行役員
専務
2005年 4月 ソニー株式会社ソニーユニバー
シティ学長(現)
2006年 2月 マイクロン・テクノロジ・インク
(米国法人) 取締役
4月 ソニー株式会社社友(現)
2007年 6月 シチズンホールディングス
株式会社社外取締役
2011年 6月 マイクロンジャパン株式会社代表
取締役(現)
2014年 6月 当社取締役(現)

【選任理由】

グローバル・ビジネスについて高い見識を有する経営者としての豊富な経験と幅広い知識を当社の経営に反映していただくため、社外取締役として選任をお願いするものであります。

取締役*

市川 佐知子

1989年 4月 株式会社第一勧業銀行(現
株式会社みずほ銀行)入社
1990年 2月 同社退職
1997年 4月 弁護士登録 田辺総合法律
事務所入所
2005年 1月 米国ニューヨーク州弁護士
登録
2009年11月 公益社団法人会社役員育成機
構監事(現)
2011年 1月 田辺総合法律事務所
パートナー(現)
2015年 6月 当社取締役(現)

【選任理由】

日米の弁護士としての豊富な経験と専門知識を有しており、主にコーポレート・ガバナンス、コンプライアンスに関する高い見識を当社の経営に反映していただくため、社外取締役として選任をお願いするものであります。

取締役*

佐野 高志

1973年10月 アーサー・アンダーセン会計
事務所(現有限責任 あずさ
監査法人)入所
1979年 2月 ネミック・ラムダ株式会社
(現TDKラムダ株式会社)
入社
1986年 6月 ネミック・ラムダ(シンガポール)
PTE. LTD.(現TDK-Lambda
Singapore Pte.Ltd.) 社長
1992年12月 井上斎藤英和監査法人
(現有限責任 あずさ監査法人)
入所
1993年 1月 公認会計士登録
1997年 8月 朝日監査法人(現有限責任
あずさ監査法人) 代表社員
2007年12月 佐野公認会計士事務所開設(現)
2011年 6月 株式会社図研 社外監査役
2014年 6月 同社 社外取締役(現)
2015年 6月 当社 取締役(現)

【選任理由】

グローバル・ビジネスについて高い見識を有する経営者としての豊富な経験と幅広い知識、並びに公認会計士としての財務及び会計に関する幅広い見識を当社の経営に反映していただくため、社外取締役として選任をお願いするものであります。

取締役* (監査等委員)

関 孝哉

1977年 4月 東洋信託銀行株式会社
(現三菱UFJ信託銀行株式
会社)入社
1995年10月 同社証券代行部企画グループ
調査役
2001年 3月 同社退職
みずほ証券株式会社入社
10月 株式会社日本投資環境研究所
調査部長兼首席研究員
2006年 4月 明治大学専門職大学院
グローバル・ビジネス研究科
兼任講師(現)
2008年 6月 みずほ証券株式会社及び
株式会社日本投資環境研究所
退職
コーポレート・プラクティス・パートナ
ズ株式会社代表取締役(現)
2009年 3月 京都大学博士号(経済学)取得
2011年 6月 当社取締役
2012年 4月 明治大学商学部特任講師
麗澤大学経済学部客員教授(現)
2014年 4月 明治大学国際連携機構特任
講師(現)
2015年 6月 当社取締役(監査等委員)(現)

【選任理由】

グローバルなコーポレート・ガバナンスの専門家としての豊富な知識と卓越した見識を当社の経営及び監査等に反映していただくため、社外取締役として選任をお願いするものであります。

取締役* (監査等委員)

井上 雄二

1971年 4月 株式会社リコー入社
1997年 1月 同社経理本部副本部長
1998年 4月 同社経理本部長
10月 リコーリース株式会社
営業本部長
1999年 6月 同社常務取締役
2000年 4月 同社代表取締役社長
6月 株式会社リコー
グループ執行役員
2004年 6月 同社常務取締役
2005年 6月 リコーリース株式会社
代表取締役 社長執行役員
2009年 6月 同社代表取締役
社長執行役員退任
株式会社リコー 常任監査役
2013年 6月 同社常任監査役退任
2014年 6月 インフォテリア株式会社
社外監査役(現)
2015年 6月 当社取締役(監査等委員)(現)

【選任理由】

経営者としての豊富な経験と財務及び会計に関する幅広い見識を当社の経営及び監査等に反映していただくため、社外取締役として選任をお願いするものであります。

取締役(監査等委員)

菊川 知之

1979年 4月 当社入社
2001年 4月 研究所第2開発部長
2003年 4月 研究所ガスセンサ開発
プロジェクトCチーム部長
2005年 9月 光デバイスR&Dセンター副
センター長
アンリツデバイス株式会社
代表取締役社長
2006年 4月 R&D本部光デバイスR&D
センター長
2008年 3月 アンリツデバイス株式会社
代表取締役社長退任
4月 R&D統轄本部コアテクノロジー
R&Dセンター長
2009年 4月 アンリツデバイス株式会社
代表取締役社長
2011年 4月 当社執行役員
2012年11月 当社技術企画室長
2013年 3月 アンリツデバイス株式会社
代表取締役社長退任
6月 当社執行役員退任
当社常勤監査役
2015年 6月 当社常勤監査役退任
取締役(監査等委員)(現)

*会社法第2条15号に定める社外取締役

執行役員

社長
グループCEO
橋本 裕一*

副社長
計測事業グループ プレジデント
田中 健二*

常務執行役員
産業機械事業グループ プレジデント
政 文祐*

常務執行役員
CTO・環境・品質総括
高橋 敏彦

常務執行役員
コーポレート総括
谷合 俊澄*

常務執行役員
計測事業グローバル戦略総括
清家 高志

執行役員
情報通信事業グループ プレジデント
舟橋 伸夫

執行役員
CFO
窪田 顕文*

執行役員
EMEA事業総括
サービスアシユアランス事業総括
統合ネットワーク・インフラ事業総括
ゲラルド・オストハイマー

執行役員
日本営業総括
橋本 康伸

執行役員
SCM総括
服部 司

執行役員
米州事業統括
ウェイド・ヒューロン

執行役員
APAC営業総括
脇永 徹

執行役員
マーケティング総括
高橋 幸宏

執行役員
計測事業研究開発総括
浜田 宏一

*取締役兼務

社外取締役メッセージ



取締役(社外取締役)
(コーポレート・プラクティス・
パートナーズ株式会社代表取締役)
関 孝哉

企業経営の最重要課題のひとつとして耳にすることが多くなったコーポレート・ガバナンスとは、多くの人に関わる会社を運営する体制と、その責任にあたる者を律する仕組みです。目に見えるコーポレート・ガバナンス改革とは、たとえば経営に幅広く社外の目を取り入れることや、収益性や競争力の強化に向けた戦略を意識することなどがあり、政府もこれが日本経済の再興に有効であるとして法改正や、企業の意欲を促す仕組みの整備を行っています。

アンリツによる外部からのチェック体制の受入れや透明性を増す取り組みは、外国人株主比率の高さや、東京証券取引所の企業価値向上表彰で優秀賞に選定されたことなど外部からも高く評価されています。

私はコーポレート・ガバナンスに対する取締役の務めを、アンリツという関係者の集合体の価値を最大化することにあると信じています。当社は従業員、取引先、地域社会、株主などアンリツを大切に思う人々によって支えられています。それぞれがアンリツとの取引や関係が自らのためになり、そしてこの分野におけるトップリーダーとしてのアンリツに最大の効用をもたらすと考えます。

アンリツはコーポレート・ガバナンスのさらなる取り組みとして、この6月から監査等委員会設置会社に移行しました。私も株主の皆様のご信任をいただき、新たに取締役監査等委員に就任いたしました。私の役目は、内部統制に表される会社の適正な経営の確保のチェックにあたり、時にはブレーキ役を務めるとともに、取締役として執行の積極的なチャレンジに関わるアクセル役も果たすことにあります。新体制はこのような役割を果たすうえでの機動力を増すものになると設計されています。重責ですが、アンリツの資産、そして従業員、お客様、地域社会それに株主の皆様のために尽くしてまいります。

CSR マネジメント

CSRの基本的な考え方

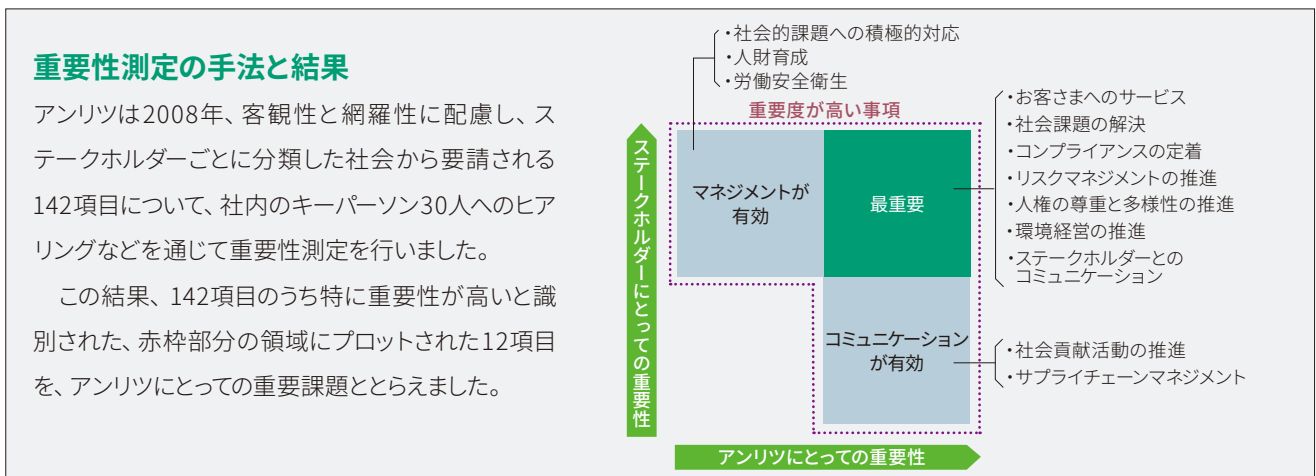
アンリツグループは、『誠と和と意欲』を掲げた経営理念のもと、法令・倫理・社会規範の遵守をベースに、事業活動によるCSRを通して、経済・社会・環境面の企業責任を果たします。また、コミュニケーションによってステークホルダーの皆さまとのより良い関係を構築し、企業価値およびブランド価値の向上を目指します。



■ 4つの達成像の実現に向けて

アンリツでは、私たちの活動の中長期的な達成像を見出すため、2006年に「アンリツCSR活動のあるべき姿」を描きました。ステークホルダーの皆さまとこの4つの達成像を共有し、責任を持って中期経営計画GLP 2017および2020VISIONに取り組むことで、その先にある「あるべき姿」の実現が確実になると考えています。

これら達成像の策定以降、変化する事業環境や社会要請を考慮した重要課題や目標の見直しなどを随時実施し、社会の皆さまとアンリツグループの利益ある持続的成長に向けた取り組みの充実と進捗状況を含む幅広い情報開示を行っています。



達成像1：安全・安心で快適な社会構築への貢献

| 中期目標 | 重要課題 | 2017年への中期目標 |
|------|------------|------------------------------|
| | お客さまへのサービス | お客さま満足度90%以上 |
| | 社会課題の解決 | グローバル推進体制の確立 |
| | 社会要請への対応 | 事業による社会的課題解決を評価するKPIの策定と目標設定 |

| 関連するG4アспект | 経済：経済的パフォーマンス、地域での存在感、調達慣行 社会(製品責任)：顧客の安全衛生、製品およびサービスのラベリング、コンプライアンス |
|--------------|---|
|--------------|---|

持続可能な社会の実現に向け、社会とお客様のネットワーク課題を解決

アンリツは120年にわたり激動する通信技術の進化に対し、先進の計測技術で応えてきました。これからも、「いつでも、どこでも、安全、安心、快適につながる」社会構築に貢献していきます。

■ いつでも、どこでも「つながる安心」への貢献

アンリツは120年にわたり激動する通信技術の進化に対し、先進の計測技術で応えてきました。

これからも、「いつでも、どこでも、安全、安心、快適につながる」持続可能な社会の実現に向けて、無線・有線のすべてをカバーする先進と信頼の計測カンパニーとして、社会とお客さまのネットワーク課題を解決していきます。

2014年の代表的な成果として、アンリツは、お客さまが開発中のキャリア・アグリゲーションモデムとアンリツの基地局シミュレータであるMD8430Aを用いた共同検証を行い、業界で初めて、3つの周波数を束ねたキャリア・アグリゲーションのデータ通信に成功しました。世界各地で導入が進められているLTE-Advancedでは、複数の周波数帯を束ねて高速通信を実現するキャリア・アグリゲーションがキーテクノロジーとなっています。



シグナリングテスト(基地局シミュレータ) MD8430A

■ 厳格かつ効率的な輸出管理

アンリツの計測器にはハード・ソフトともに最先端のテクノロジーが詰め込まれており、利用方法によっては大量破壊兵器の開発などに悪用される可能性があります。アンリツは輸出入管理を7つの主要リスクの1つとして定め、厳格かつ適正に管理しています。

国際貿易のセキュリティの確保と円滑化の両立をめざした国際標準に則った「AEO (Authorized Economic Operator) 制度」の認定を受け、経済産業省から特別一般包括許認可証を取得しています。グローバルでの輸出入に対応する人員体制と世界共通の独自管理規定、効率的にリスク評価と審査を行う情報システムを整備することで、国際的な安全保障の実現に寄与する厳格な管理と、お客さまのご要望に対する迅速な対応を両立しています。

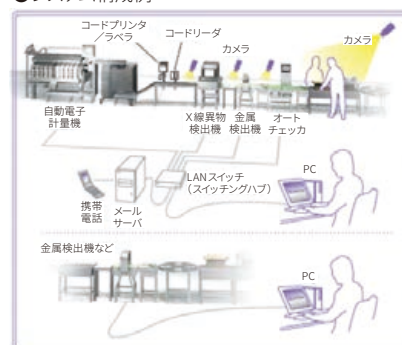


AEO制度に係るシンボルマーク

■ 食の安全・安心に貢献

食生活が年々豊かになる一方で、相次ぐ食品回収事件や異物混入事件も発生しています。アンリツの産業機械では、生産プロセスで食品に混入した異物を発見し確実に不良品を排除する「異物検出機器」や、生産時の品質記録を一元的に管理する「品質管理・制御システム“QuiCCA”」を提供しています。QuiCCAは食品の出荷品質に関わる情報を自動的かつ包括的に記録し分析するだけでなく、万一、異常が発生した場合に、どの工程に問題があるのかを特定し、迅速に対応することで不良品の出荷を未然に防ぎ、食の安全・安心を守っています。

● システム構成例



達成像2：グローバル経済社会との調和

中期目標

| 重要課題 | 2017年への中期目標 |
|-------------------|-----------------------------------|
| コンプライアンスの定着 | 全社員へのコンプライアンス研修の実施・継続 |
| リスクマネジメントの推進 | リスクのグローバル一元管理体制および監査体制の整備 |
| サプライチェーンマネジメント | CSR調達戦略のPDCA展開、SCM全体でのBCP体制の確立 |
| 人権の尊重と多様性の推進・人財育成 | 人権デューデリジェンス 採用の多様化と評価・処遇制度の見直し |
| 労働安全衛生 | 事故ゼロの実現と継続 |
| 社会貢献活動の推進 | 4極の主要グローバル拠点における社会貢献活動の推進 |

グローバル・バリューチェーン

事業活動の上流から下流に至るまで、強力なバリューチェーン体制がアンリツの事業活動を支えています。

サプライヤーとともに成長して社会課題の解決に取り組む一方、販売フェーズではコンプライアンスを強化して、厳格な手続きを実行しています。これらのバリューチェーンを災害時でも維持できるよう、BCPの取り組みを着実に強化しています。

■ グローバルCSRの推進

アンリツグループはグローバルでのCSR活動を推進し、全世界のステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを深めるために各リージョンの体制を定め、年間スケジュールに基づく情報交換を進めています。

下記の10項目について毎年、年度総括が各リージョン担当から本社CSR・CS推進チームに報告されます。

- CS activities
- Quality Improvement
- Health and Safety
- Compliance
- Supply Chain
- Information Security
- Protecting Human Rights
- Valuing Employees
- Promotion of environmental management
- Conducting Social Contribution Activities

また、事業のグローバル化に伴い、事業部門や管理部門各部の連携がこれまで以上に求められています。厚木本社、郡山、米州、欧州(イギリス・デンマーク)、アジア(中国)の主要拠点を結んだグローバル会議を、定期・不定期に開催しています。

■ 事業継続マネジメント

ものづくり企業にとって、生産資材の安定調達はBCPの根幹です。当社グループの製造拠点である東北アンリツ及びアンリツ郡山事業所では、東日本大震災前から重要なリスクの一つとして、地震などの自然災害を想定し、BCPを策定していました。

震災後は取引先さまの拠点状況(約2,000拠点)をデータベース化し、有事のリスク把握とその最小化を図り、さらにこれらの情報を社内で共有できるしくみも構築しました。さらに、幅広いリスクに対応するため、想定するリスクをグローバルに広げてシミュレーションを行い、そこで得た経験を加味するなど、改善・強化に努めています。



グローバル研修の様子

関連する
G4アспект

社会(労働慣行とディーセント・ワーク): 研修および教育、多様性と機会均等、サプライヤーの労働慣行評価
 社会(人権): 非差別、児童労働、強制労働、サプライヤーの人権評価
 社会(社会): 腐敗防止、反競争的行為、コンプライアンス

■ 多様性の推進

グローバルな事業展開が急速に進む中、国籍・性別・年齢・仕事観において多様な人材が集い、ライフスタイルにあった働き方で個人が強みを発揮できる制度やしぐみを整備し、安心・安全で快適な職場環境を築き上げることを重視しています。

グローバルにみた女性の活躍状況

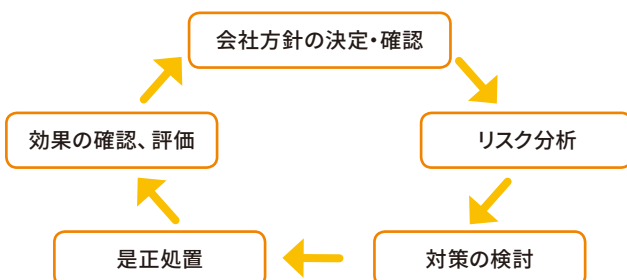
| | 日本 | 米州 | EMEA | アジア他 | グローバル計 |
|--|-----|-----|------|------|--------|
| 全社員に占める女性社員の比率(女性社員数/全社員数) | | | | | |
| 2014年度 | 13% | 30% | 21% | 26% | 19% |
| 2013年度 | 13% | 30% | 22% | 26% | 19% |
| 2012年度 | 17% | 31% | 25% | 31% | 22% |
| 男性の幹部職登用率を100とした女性の幹部職登用率 (女性幹部職数/女性社員数)/(男性幹部職数/男性社員数) | | | | | |
| 2014年度 | 9% | 56% | 72% | 66% | 44% |
| 2013年度 | 9% | 59% | 60% | 78% | 47% |
| 2012年度 | 8% | 59% | 82% | 57% | 45% |

■ 人権デューデリジェンス

ステークホルダーから信頼され続けるアンリツグループであるために、「人権課題への対応」をCSR戦略課題の1つとして設定し、関連部門が参加する横断的なワーキング・グループを立ち上げて、グローバルでの人権デューデリジェンスの実施を計画しています。

2015年は方針の策定と公開から開始していきます。

人権課題の対応プロセス



■ 腐敗防止

ビジネスをグローバルに展開するアンリツグループにとって、贈賄など腐敗を防止することはコンプライアンス上の重要な課題と認識しており、社会要請に適應した健全で誠実な企業行動を推進するため、腐敗防止に取り組んでいます。特に米国や英国で制定された贈賄防止に関する法律は、自国内にとどまらず、いわゆる域外規制を含む厳しい法律として制定されています。英国では販売代理店の行為も規制対象になったことから、勉強会などを通じて、腐敗防止の周知徹底を図っています。

アンリツグループは既に行動規範の中で、贈賄の禁止を謳っていますが、一層の徹底と意識を定着させるために、2012年に「アンリツグループ贈賄防止方針」を制定し、国内・海外のアンリツグループ内へ贈賄禁止の周知徹底を行いました。また、特に贈賄等のリスクの高い国内営業部門員に対して、贈賄防止のための教育も行っています。

腐敗防止に関わるこれまでの取り組み

| | |
|-------|---|
| 2012年 | 「アンリツグループ贈賄防止方針」を制定、国内・海外アンリツグループへ贈賄禁止の周知 |
| 2013年 | 腐敗防止を含んだグローバルな「ケーススタディ」の作成と教育支援 |
| 2014年 | 贈賄防止WBT(Web based Training)をグローバルで実施し、1,435人が受講 |

達成像3：地球環境保護の推進

| 中期目標 | 重要課題 | 2017年への中期目標 |
|------|---------------|----------------------------------|
| | 総エネルギー使用量 | 2014年度比3%以上削減(グローバルアンリツグループ) |
| | 水使用量 | 2014年度比3%以上削減(グローバルアンリツグループ) |
| | エクセレントエコ製品の開発 | 対象製品の全てを省資源10%以上、消費電力改善率30%以上にする |

| 関連するG4アспект | 環境：エネルギー、水、大気への排出、製品およびサービス、コンプライアンス、サプライヤーの環境評価 |
|--------------|--|
|--------------|--|

環境経営の推進

アンリツは、環境に配慮した製品の開発と生産を追求し、人と自然が共存できる豊かな社会づくりに貢献します。バリューチェーン全体に及ぶ環境経営をグローバルに推進しています。

■ アンリツの環境経営

アンリツは、グローバルに環境経営を展開し、『エコマネジメント』と、一人ひとりの『エコマインド』で、『エコオフィス』『エコファクトリー』『エコプロダクツ』の実現に向けた取り組みを進めています。

■ エコマインド

社員一人ひとりが製品のライフサイクルの一部を担っていることを認識し、業務の中で環境改善を実践し、社会に貢献する良き企業市民になることを目指します。

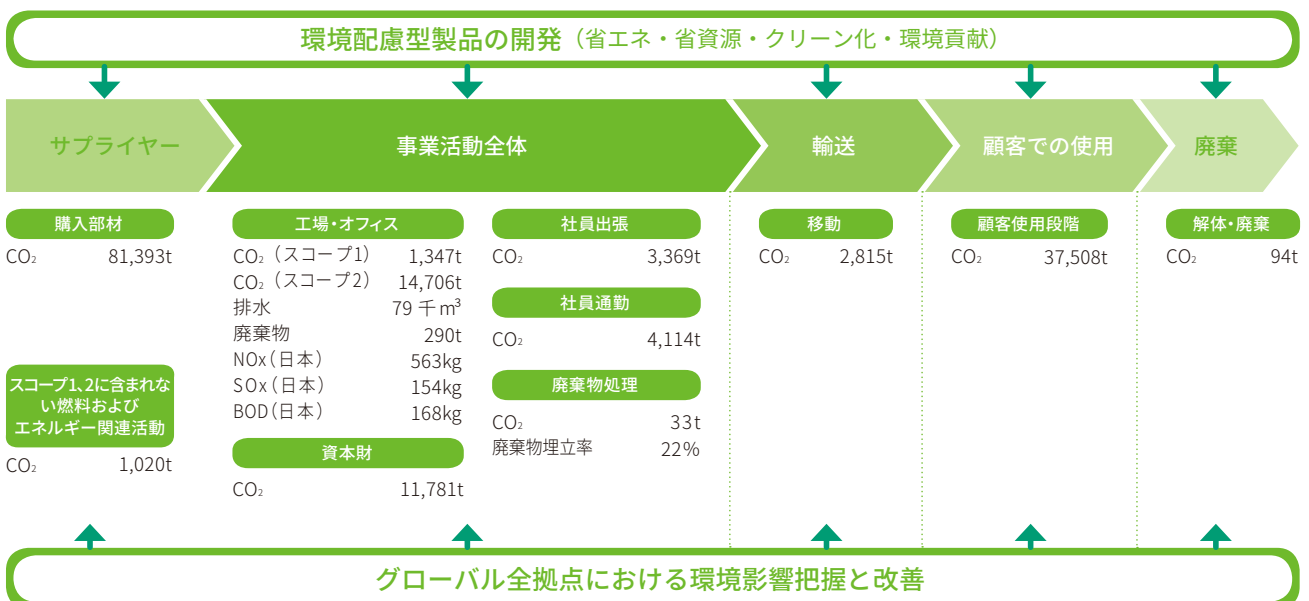
■ エコオフィス・エコファクトリー

オフィスの省エネルギー、省資源、3R*を実践して環境負荷低減に努めています。また、工場では法規制順守と環境汚染リスクの低減を図るとともに、省エネルギー、3Rを実践して環境負荷低減に努めています。

*3R：リデュース、リユース、リサイクル

■ エコプロダクツ

省エネルギー、省資源、有害物質削減を製品のライフサイクル全体で配慮するとともに、お客さまの使用環境においても環境改善に貢献できる製品を開発していきます。



※「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関するガイドライン」に準拠し、算定しています。

※ 詳細は、2015 CSR報告をご参照ください。

達成像4：コミュニケーションの推進

| 中期目標 | 重要課題 | 2017年への中期目標 |
|------|---------------------|---|
| | ステークホルダーとのコミュニケーション | 統合思考に基づくコミュニケーションの確立 GRIに準拠したサステナビリティ情報の継続的な開示 |

ステークホルダーとのコミュニケーション

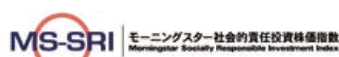
アンリツは事業活動全体を通じて、ステークホルダーへの積極的な情報開示と対話を行い、良好なパートナーシップを構築します。

■ 外部評価

アンリツは世界的なSRIファンドであり、イギリスに拠点を置くFTSEグループによる「FTSE4Good Index Series」に選定されています。

また、モーニングスター社が国内上場企業の中から社会性に優れた企業150社を選定する社会的責任投資株価指数「MS-SRI」にも選定されています。

今後も、ステークホルダーの皆さまへの誠実な情報開示を行うとともに、要求や課題に対し真摯に取り組み、企業価値の向上に努めていきます。



■ NGO/NPOとの関わり

アンリツでは、公益社団法人「セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン」が企画・運営し、NPO法人「こどもの森ネットワーク」が福島県で展開している未就学児童の外遊び支援事業に協賛しました。2014年7月から10月に行われた延べ10日間の外遊び支援活動に、総人数26名の社員ボランティアが参加し活動をサポートしました。

この活動は東日本大震災以来、特に福島県の子どもの外遊びが減少している問題に対応すべく、通常幼児期に体験する自然の中での活動の機会と場所を提供し、のびのびと活動してもらうことを目的としています。



©セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン

取引先さま懇親会

アンリツは取引先さまとの信頼関係をさらに強化し、サプライチェーン全体で社会の期待に応えていくことを目指しています。

2015年1月21日に取引先さまを招いた懇親会が開催され、国内外の142社(国内127社、海外15社)、287名の取引先さまにお集まりいただきました。当社の成長ドライバーであるモバイルブロードバンドの発展にともなう計測のビジネス機会とそれに向けた戦略を説明するとともに、資材調達の方針を説明し、取引先さまとビジョンを共有いたしました。

また、新ロゴの発表を行うとともに、社員からの公募の中から選ばれた今年の漢字、「新」を披露いたしました。取引先さま表彰も行われ、感謝状と盾、記念品が贈られました。



11年間の要約財務・非財務情報

アンリツ株式会社および連結子会社(3月31日に終了した1年間)

←国際会計基準(IFRS)

日本基準→

財務情報

単位：百万円

| | 2015年 | 2014年 | 2013年 | 2012年 |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|
| 3月31日に終了した1年間： | | | | |
| 売上収益 | 98,839 | 101,853 | 94,685 | 93,622 |
| 売上原価 | 46,147 | 46,897 | 43,715 | 44,397 |
| 売上総利益 | 52,692 | 54,955 | 50,969 | 49,225 |
| 販売費及び一般管理費 | 29,605 | 28,621 | 24,346 | 23,065 |
| 営業利益 | 10,882 | 14,123 | 15,714 | 14,000 |
| 税引前当期利益 | 11,591 | 14,239 | 16,139 | 13,094 |
| 当期利益 | 7,874 | 9,318 | 13,888 | 7,972 |
| 営業キャッシュ・フロー | 7,582 | 13,792 | 11,771 | 16,143 |
| 投資キャッシュ・フロー | △6,049 | △5,312 | △5,030 | △2,174 |
| 財務キャッシュ・フロー | △11,234 | △4,359 | △10,035 | △2,264 |
| フリー・キャッシュ・フロー | 1,533 | 8,480 | 6,740 | 13,968 |
| 減価償却費 | 3,186 | 2,863 | 2,562 | 2,469 |
| 設備投資額 | 9,612 | 5,355 | 4,562 | 3,200 |
| 研究開発費*1 | 13,366 | 12,488 | 10,323 | 9,842 |
| 3月31日現在： | | | | |
| 資産合計 | 126,893 | 127,149 | 115,095 | 111,287 |
| 資本合計 | 78,665 | 74,896 | 64,539 | 46,818 |
| 現金及び現金同等物 | 34,916 | 43,215 | 37,690 | 39,596 |
| 有利子負債 | 16,065 | 18,858 | 19,417 | 30,113 |

3月31日に終了した1年間：

| | |
|-----------------|--|
| 売上高 | |
| 売上原価 | |
| 売上総利益 | |
| 販売費及び一般管理費 | |
| 営業利益(損失) | |
| 経常利益(損失) | |
| 当期純利益(純損失) | |
| 営業キャッシュ・フロー | |
| 投資キャッシュ・フロー | |
| 財務キャッシュ・フロー | |
| フリー・キャッシュ・フロー | |
| 減価償却費 | |
| 設備投資額 | |
| 研究開発費 | |
| 3月31日現在： | |
| 総資産 | |
| 純資産 | |
| 現金及び現金同等物 | |
| 有利子負債 | |

1株当たり情報：

| | 2015年 | 2014年 | 2013年 | 2012年 |
|------------|--------|--------|--------|--------|
| 当期利益 | 55.72 | 64.93 | 98.41 | 62.17 |
| 希薄化後当期利益 | 55.72 | 64.89 | 97.03 | 56.33 |
| 配当金 | 24.00 | 20.00 | 20.00 | 15.00 |
| 親会社所有者帰属持分 | 572.04 | 522.54 | 450.36 | 341.43 |

1株当たり情報：

| | |
|--------------|--|
| 当期純利益(純損失) | |
| 潜在株式調整後当期純利益 | |
| 配当金 | |
| 純資産 | |

主要な指標：

| | | | | |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| 営業利益率(%) | 11.0 | 13.9 | 16.6 | 15.0 |
| ROE(%) ^{*2} | 10.2 | 13.3 | 25.0 | 19.5 |
| ACE(百万円) ^{*3} | 2,454 | 4,759 | 9,495 | 5,163 |
| ROA(%) ^{*4} | 6.2 | 7.7 | 12.3 | 7.5 |
| 親会社所有者帰属持分比率(%) | 62.0 | 58.9 | 56.1 | 42.1 |
| ネット・デット・エクイティ・レシオ(倍) ^{*5} | △0.24 | △0.33 | — | — |
| インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) ^{*6} | 41.7 | 54.2 | 24.9 | 20.8 |
| 配当性向(%) | 43.1 | 30.8 | 20.3 | 24.1 |
| 親会社所有者帰属持分配当率(DOE)(%) ^{*7} | 4.4 | 4.1 | 5.1 | 4.9 |

主要な指標：

| | |
|------------------------------|--|
| 営業利益率(%) | |
| ROE(%) | |
| ACE(百万円) | |
| ROA(%) | |
| 自己資本比率(%) | |
| ネット・デット・エクイティ・レシオ(倍) | |
| インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) | |
| 配当性向(%) | |
| 純資産配当率(DOE)(%) ^{*8} | |

*1 当社は2013年3月期から国際会計基準(IFRS)に準拠して連結計算書類を開示しています。

*2 2013年の数値はIAS第19号の改定に伴い、変更後の会計方針を遡及的に適用し修正しております。

*3 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

*1 2012年3月期(IFRS)、2013年3月期、2014年3月期、2015年3月期実績及び2016年3月期予想値の研究開発費は、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おります。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：当期純利益/自己資本

*3 ACE：税引後営業利益-資本コスト

*4 ROA：当期純利益/期首・期末平均総資産

*5 ネット・デット・エクイティ・レシオ：(有利子負債-現金及び現金同等物)/自己資本

*6 インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー/利払い

*7 親会社所有者帰属持分配当率(DOE)：年間配当金総額/親会社所有者帰属持分

*8 純資産配当率(DOE)：年間配当金総額/純資産

非財務情報

| | | | 2015年 | 2014年 | |
|------|-------------|-----------------------|--------|--------|---------|
| 社会性： | 人材 | 従業員数 | 3,926 | 3,880 | |
| | | グローバルに見た女性幹部登用率* | | | |
| | | 日本 | 9% | 9% | |
| | | 米州 | 56% | 59% | |
| | | EMEA | 72% | 60% | |
| | アジア他 | 66% | 78% | | |
| | グローバル計 | 44% | 47% | | |
| 環境： | 安全 | 労働災害度数率(100万時間当たり) | 0.76 | 0.00 | |
| | エネルギー | エネルギー使用量(原油換算)(kL) | グローバル計 | 7,861 | 7,894 |
| | 水 | 水使用量(m ³) | グローバル計 | 94,931 | 104,426 |
| | エクセレント エコ製品 | 登録機種数(累計) | 32 | 30 | |

* 男性の幹部職登用率を100とした女性の幹部職登用率=(女性幹部職数÷女性社員数)÷(男性幹部職数÷男性社員数)

単位：百万円

| 2012年 | 2011年 | 2010年 | 2009年 | 2008年 | 2007年 | 2006年 | 2005年 |
|---------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 93,586 | 77,853 | 73,548 | 83,940 | 100,485 | 99,445 | 91,262 | 84,039 |
| 49,384 | 43,033 | 42,707 | 52,005 | 56,474 | 55,786 | 55,204 | 53,665 |
| 44,202 | 34,819 | 30,840 | 31,934 | 44,011 | 43,659 | 36,057 | 30,374 |
| 29,787 | 27,825 | 26,257 | 31,029 | 38,655 | 37,300 | 31,508 | 25,511 |
| 14,414 | 6,994 | 4,583 | 905 | 5,356 | 6,358 | 4,549 | 4,862 |
| 13,593 | 5,362 | 3,578 | 170 | △2,006 | 3,193 | 1,628 | 2,023 |
| 10,180 | 3,069 | 385 | △3,540 | △3,900 | 1,375 | 562 | 1,279 |
| 15,871 | 9,229 | 7,970 | 6,916 | 6,251 | 2,488 | 5,929 | 9,277 |
| △1,963 | △1,432 | △498 | △1,326 | △2,373 | 420 | △10,944 | △1,045 |
| △2,204 | △6,049 | 386 | △3,847 | △6,625 | △13,974 | 1,760 | △9,871 |
| 13,908 | 7,797 | 7,471 | 5,589 | 3,877 | 2,908 | △5,015 | 8,231 |
| 2,555 | 2,589 | 2,979 | 3,099 | 3,373 | 3,599 | 3,453 | 3,400 |
| 3,165 | 1,549 | 1,134 | 2,236 | 2,790 | 2,319 | 2,698 | 1,869 |
| 10,012 | 9,380 | 9,387 | 11,704 | 14,115 | 14,072 | 12,509 | 10,514 |
| 113,069 | 99,249 | 101,188 | 100,983 | 124,917 | 140,395 | 152,389 | 142,111 |
| 54,863 | 39,906 | 37,674 | 37,524 | 52,845 | 61,619 | 60,970 | 60,308 |
| 39,596 | 27,993 | 26,269 | 18,538 | 16,684 | 19,946 | 30,870 | 33,744 |
| 30,336 | 36,839 | 42,274 | 43,605 | 47,010 | 53,033 | 65,589 | 61,384 |

単位：円

| | | | | | | | |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 79.39 | 24.09 | 3.02 | △27.78 | △30.60 | 10.79 | 3.76 | 9.31 |
| 71.01 | 22.08 | 2.77 | — | — | 9.72 | 3.39 | 8.22 |
| 15.00 | 7.00 | — | 3.50 | 7.00 | 7.00 | 7.00 | 7.00 |
| 399.56 | 313.09 | 295.49 | 294.29 | 414.16 | 483.25 | 477.51 | 472.16 |
| 15.4 | 9.0 | 6.2 | 1.1 | 5.3 | 6.4 | 5.0 | 5.8 |
| 21.5 | 7.9 | 1.0 | — | — | 2.2 | 0.9 | 2.1 |
| 9,195 | 1,908 | △2,972 | △4,936 | △750 | △1,397 | △3,121 | △2,230 |
| 9.6 | 3.1 | 0.4 | — | — | 0.9 | 0.4 | 0.9 |
| 48.5 | 40.2 | 37.2 | 37.1 | 42.3 | 43.9 | 40.0 | 42.4 |
| — | 0.22 | 0.43 | 0.67 | 0.57 | 0.54 | 0.57 | 0.46 |
| 30.7 | 13.2 | 12.7 | 9.8 | 6.2 | 1.9 | 5.6 | 0.9 |
| 18.9 | 29.1 | — | — | — | 64.9 | 186.2 | 75.2 |
| 4.2 | 2.3 | — | 1.0 | 1.6 | 1.5 | 1.5 | 1.5 |

| 2013年 | 2012年 | 2011年 | 2010年 | 2009年 | 2008年 | 2007年 | 2006年 | 2005年 |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 3,771 | 3,681 | 3,614 | 3,589 | 3,697 | 3,963 | 3,990 | 4,052 | 3,610 |
| 8% | 14% | 12% | 19% | 9% | 8% | 8% | — | — |
| 59% | 59% | 64% | 64% | 68% | 48% | 59% | — | — |
| 82% | 60% | 64% | 74% | 97% | 76% | 66% | — | — |
| 57% | 54% | 44% | 33% | 37% | 53% | 50% | — | — |
| 45% | 48% | 48% | 50% | 52% | 44% | 45% | — | — |
| 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.41 | 0.41 |
| 7,957 | 8,235 | 8,903 | 8,441 | 8,988 | 9,741 | 10,273 | 10,545 | 10,359 |
| 110,433 | 125,291 | 125,711 | 122,074 | 142,601 | 160,740 | 157,050 | 161,064 | 175,776 |
| 29 | 28 | 27 | 25 | 22 | 22 | 17 | 13 | 11 |

財務概況

■ 業績全般の概況

情報通信ネットワークの分野は、スマートフォン、タブレット端末等を用いたモバイル・ブロードバンド・サービスが浸透した結果、ネットワークのデータ通信量が急速に増加しております。これに対応するため、LTE (Long Term Evolution) 及びLTEを更に拡張したLTE-Advancedの普及が本格化しており、規格適合試験やオペレータの受入試験などの開発需要が高まりました。特にLTE-Advancedの要素技術であるMIMO (Multiple-Input and Multiple-Output: 送受信に複数のアンテナを使って無線データ通信の高速・大容量化を図る技術)、CA (Carrier Aggregation: 複数の搬送波を束ねて帯域拡張を実現する技術) 等への開発ニーズが高まりました。製造分野では、チップセット・ベンダーが提供するリファレンス・デザインを活用した中国・インドなどの新興端末ベンダーも急速に成長しています。また、Wi-Fiなどのノンセルラーとセルラーの融合も進展しています。一方モバイル関連市場では、欧米を軸に企業買収や事業再編、あるいは合従連衡等の動きが加速し、顧客の投資動向にも変動が見られます。スマートフォン製造市場では、先進国において高機能高価格端末の普及が一巡するなか、新興国の市場拡大を背景とした低価格端末ベンダーの躍進や、国内における低価格なモバイル・サービス事業者(MVNO)の台頭など、市場環境は多様な変化を遂げています。(セグメント情報の詳細は14~19ページに記載しています。)

このような環境のもと、当社グループは、開発及び顧客サポートを軸に戦略投資を行い、アップデートする国際標準規格への対応、異なる通信規格間の相互接続試験、端末・チップセットの生産性向上、無線インフラ整備の作業効率向上等、提供するソリューションの競争力強化に取り組みました。

■ 損益の状況

当期は、計測事業において、アジアを中心としたモバイル市場向け計測器の需要は堅調に推移しましたが、日米欧市場における業界再編や投資抑制の影響を受けました。また、ネットワーク・インフラ市場、エレクトロニクス市場向け計測器需要も総じて低調でした。この結果、受注高は1,010億84百万円(前期比2.7%減)、売上高は988億39百万円(前期比3.0%減)となり、営業利益は108億82百万円(前期比22.9%減)でした。税引前利益は115億91百万円(前期比18.6%減)、当期利益は78億74百万円(前期比15.5%減)、親会社の所有者に帰属する当期利益は78億57百万円(前期比15.6%減)となりました。

・ 営業利益

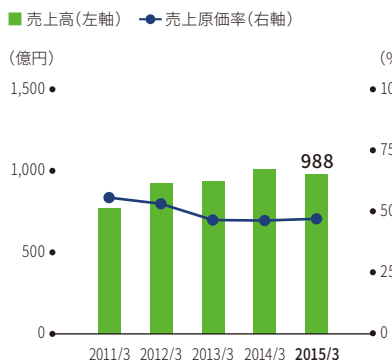
売上原価は、前期に比べ7億50百万円、1.6%減少し461億47百万円となり、売上原価率は46.7%とほぼ前期並でした。売上総利益は、前期に比べ22億63百万円、前期比4.1%減の526億92百万円となり、売上総利益率は53.3%でした。

販売費及び一般管理費は、前期比3.4%増の296億5百万円となり、研究開発費は、前期比5.8%増の129億40百万円で、売上高に対する比率は13.1%でした。以上の結果、営業利益は、前期に比べ32億40百万円、22.9%減少し108億82百万円となり、営業利益率は11.0%となりました。

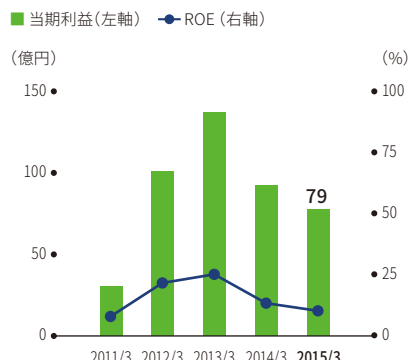
・ 当期利益

税金等調整前当期利益は前期比18.6%減少の115億91百万円、法人税実効税率は32.1%の37億16百万円となりました。当期利益は前期比14億44百万円減の78億74百万円となり、当期包括利益は前期比16億3百万円減の118億98百万円、1株当たりの当期利益は、55.72円となりました。

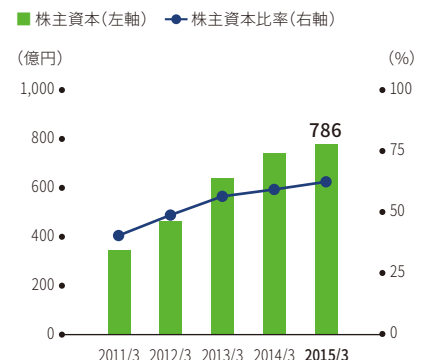
売上高および売上原価率



当期利益およびROE



株主資本および株主資本比率



※1 当社は2013年3月期から国際会計基準(IFRS)に準拠して連結計算書類を開示しています。

※2 2013年の数値はIAS第19号の改定に伴い、変更後の会計方針を遡及的に適用し修正しております。

■ 配当方針

当社は、連結業績に応じるとともに、総還元性向を勘案した利益処分を行うことを基本方針としております。

剰余金の配当については、連結当期利益の上昇に応じてDOE (Dividend On Equity) を上げることを基本にしつつ、連結配当性向25%以上を目標としています。

自己株式の取得は、財務状況、株価の動向等を勘案しながら、必要に応じ機動的に実施していく方針です。当期につきましては、50億円の自己株式の取得及び消却を実施いたしました。

■ 配当金

こうした考えに基づき、当期の年間配当金については、1株につき24円(うち中間配当金12円)としました。なお、2016年3月期の配当につきましても、1株当たり年間24円(うち中間配当12.0円)を予定しています。

■ 財政状態

当社グループの資金需要は、製品の製造販売に関わる部材購入費や営業費用などの運転資金、設備投資資金及び研究開発費が主なものであり、内部資金のほか、直接調達・間接調達により十分な資金枠を確保しています。大きく変動する市場環境のなかで、株主価値の持続的な向上を目指し、拡大する事業機会を迅速・確実に捉えるために必要となる十分な株主資本の水準を保持することを基本としています。当期は、借入金の返済などにより、有利子負債残高(リース債務除く)は160億円となりました。また、デット・エクイティ・レシオは0.20(前期末は0.25)と改善しています。当期の売上高に対する期末棚卸残高の回転率は5.5回となりました。今後ともACEの向上(投下資本コストを上回る税引後営業利益の達成)と資産回転率などの改善によるキャッシュ・フロー創出及び

グループ内キャッシュ・マネジメント・システム等による資金効率化を原資として、有利子負債の削減、デット・エクイティ・レシオの改善、株主資本の充実、財務体質の強化に努めてまいります。

2015年3月期末の当社の格付(R&I:(株)格付投資情報センター)は、短期格付が「a-1」、長期格付が「A-」となっています。当社は、格付向上に向けて、引き続き財務安定性の改善に取り組んでまいります。

(注1) デット・エクイティ・レシオ：有利子負債／自己資本
(注2) ACE (Anritsu Capital-cost Evaluation)：税引後営業利益－資本コスト

■ キャッシュ・フロー

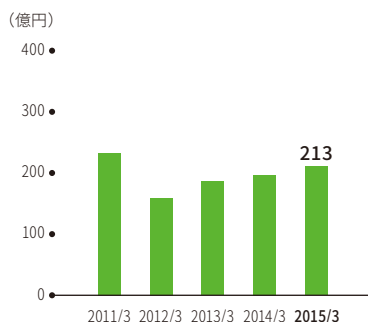
当期末の現金及び現金同等物は、前期末に比べ82億99百万円減少して349億16百万円となりました。フリー・キャッシュ・フローは、前期の15億33百万円増となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、純額で前期の137億92百万円の獲得から75億82百万円となりました。これは、税引前利益の計上により資金が増加した一方、法人所得税の支払により資金が減少したことが主な要因です。なお、減価償却費及び償却費は前期比10.5%増の33億71百万円となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、純額で60億49百万円となりました。これは、グローバル本社棟の建設を含む有形固定資産の取得による支出が主な要因です。財務活動によるキャッシュ・フローは、純額で112億34百万円の使用となりました。自己株式の取得による支出50億円及び配当金の支払い31億52百万円により資金が減少した一方、長期借入れによる収入が25億円増加したことが主な要因です。

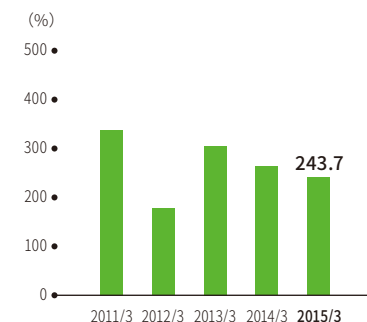
■ 設備投資

当期は、本社地区のグローバル本社棟建設のための投資及び主力の計測事業を中心に、技術革新と販売競争に対処するため新製品開発と原価低減に向けた投資を実施しました。

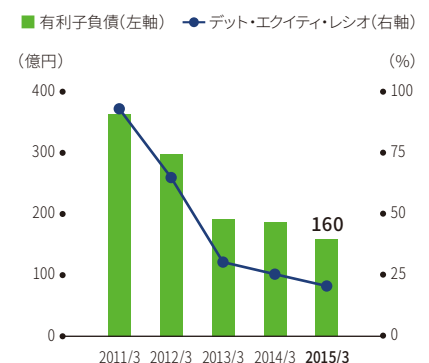
運転資本



流動比率



有利子負債／デット・エクイティ・レシオ



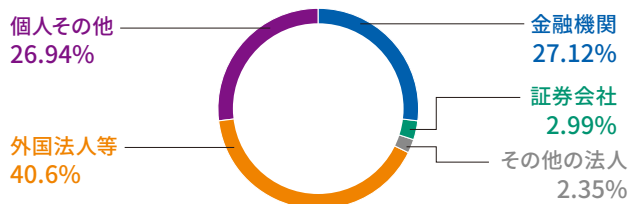
グロッサリー

| 用語 | 解説 |
|---|--|
| 3GPP (3rd Generation Partnership Project) | 第3世代移動通信方式の標準を策定するためのパートナーシップ・プロジェクト。LTEやLTE-Advancedの国際標準規格を策定している。 |
| 5G | 第5世代移動通信。第4世代移動通信(4G)の後継仕様と位置づけられる次世代の移動通信の通信方式。 |
| GCF (Global Certification Forum) | 携帯端末のグローバルな相互接続性(Interoperability)を保証するため、ネットワークでの運用基準や携帯端末の認証試験基準を定めている団体。GCFにより承認された測定システム、測定項目は、そのテスト性能(測定手順、測定確度)が、携帯端末用認証試験で要求される条件に適合するものとして保証される。 |
| IoT | インターネット・オブ・シングスの略。コンピュータなどの情報・通信機器だけでなく、工場の生産設備や家電など世の中に存在するあらゆるモノに通信機能を持たせ、インターネットに接続したり相互に通信することで、自動制御や遠隔計測などを行うこと。 |
| LTE | Long Term Evolution。現行の第3世代携帯電話通信サービスの5倍から10倍の速度でデータ通信を可能とする高速移動通信サービス。 |
| FDD-LTE | FDD (Frequency Division Duplex) は使用する周波数帯域を送信用と受信用に分割し、同時に送受信する方式。 |
| TDD-LTE | TDD (Time Division Duplex) は送信信号と受信信号を同じ周波数で短い時間間隔で分割し、交互に伝送する方式。 |
| LTE-Advanced | ITU (国際電気通信連合) で承認された第4世代の移動通信規格。世界規模で普及しているLTEにキャリア・アグリゲーション等の新技術を導入する事で高速化を実現。引き続き高速化等による能力拡大を目指して3GPPで国際標準規格の策定が進められている。 |
| MIMO (Multiple-Input and Multiple-Output) | 送受信ともに複数のアンテナを持ち、同一周波数軸上でデータの送受信を行う無線通信技術で、通信速度の高速化が可能となる。LTE-Advancedの主要技術の一つ。 |
| M to M (M2M) | 人間の介在無しに機械と機械が通信し、制御や動作をすること。 |
| Wi-SUN | 国際無線標準通信規格の一つ。「SUN」は「Smart Utility Network」の略で、ガスや電気などのメーターに搭載した無線機器間での通信方式として採用が計画されている。 |
| 規格適合試験／相互接続試験 | 3GPP規格を採用する地域において、端末の送信特性や受信特性、パフォーマンスや、端末と基地局間の通信手順など、通信事業者の基地局とメーカーの移動端末機との相互接続を保証するための試験。 |
| キャリア・アグリゲーション(CA) 3CC 4CC 5CC | 複数の割り当て周波数を組み合わせ、より広い帯域幅を仮想的に作り出す技術。帯域幅が広がれば広いほど、高速に大容量のデータを伝送できる。LTE-Advancedの主要技術の一つ。 |
| コネクティビティ | 携帯端末などの機器間を接続する手段の総称。Wi-Fi、Bluetooth、NFCなどの接続手段について、セルラと区別して用いられる。最近では、車、デジタルカメラ、ホーム家電、ゲーム機器、ヘルスケア機器といったあらゆる機器に広がりを見せている。 |
| サービス・アシュアランス | 通信事業者やサービスプロバイダのネットワークのパフォーマンスやサービス品質の保証、さらにネットワーク管理運営の効率化を図るソリューション。 |
| スモールセル | 携帯電話基地局の種類の一つで、通常、基地局を補完するために用いられる、小出力でカバー範囲の狭い基地局のこと。大出力のマクロセル(macro cell)を補完するもので、地形や建築物の影響で最寄りのマクロセルの電波が届きにくい場所をカバーしたり、外からの電波が届きにくい建物の内部に設置されたりする。 |
| ノンセルラー (Non Cellular) | 移動体通信であるセルラ方式のLTE、W-CDMA、CDMA2000等に対し、近距離無線通信方式のWLAN (Wireless LAN)、Bluetoothシステム等を指す。 |
| モバイル・バックホール | 無線通信基地局とコアネットワークを接続する通信網。 |
| モバイル・フロントホール | モバイル基地局の制御・ベースバンド部が集約されたネットワークセンターと無線通信基地局との間をつなぐ通信網。 |
| ライフ・サイクル・アセスメント | 製品の一生(材料採取から、製造、流通、使用、廃棄・リサイクルまで)にわたっての環境負荷を定量的に算出・評価する手法。現在、一般的には各段階での消費エネルギーをCO ₂ 換算で評価している。 |
| リファレンス・デザイン | 半導体メーカーが端末ベンダーに提供する、半導体を利用した製品の設計図。これを活用することで容易に携帯端末の開発・製造が可能になる。 |

投資家向け情報 (2015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 : http://www.anritsu.com |
| 創業(石杉社) | 明治28年(1895年) |
| 創立年月日 | 昭和6年(1931年) 3月17日 |
| 資本金 | 19,052百万円 |
| 従業員数 | 3,926名(連結) 789名(単独) |
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所第一部 (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 | 24,232名 |
| 格付情報 | 格付投資情報センター 長期債 A- 短期債 a-1 |
| 発行する株式の総数 | 400,000,000株 |
| 発行済株式数 | 138,115,294株 |

株式の所有者別状況



大株主の状況

| 株主名 | 所有株式数 (千株) | 出資比率 (%) |
|--|---------------|-------------|
| BBH FOR MATTHEWS ASIA DIVIDEND FUND | 7,304 | 5.31 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 | 5,063 | 3.68 |
| 全国共済農業協同組合連合会 | 4,785 | 3.48 |
| NOMURA BANK (LUXEMBOURG) S.A. S/A NOMURA MULTI CURRENCY JAPAN STOCK LEADERS FUND | 4,700 | 3.42 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 | 4,439 | 3.23 |
| TAIYO FUND, L.P. | 3,615 | 2.63 |
| 三井住友海上火災保険株式会社 | 2,668 | 1.94 |
| JUNIPER | 2,544 | 1.85 |
| 住友生命保険相互会社 | 2,314 | 1.68 |
| NIPPONVEST | 2,250 | 1.64 |

*出資比率は自己株式(643,983株)を控除して計算しています。

■ 主要子会社

| 日 本 | 主な事業内容 |
|-------------------|---------------------|
| アンリツ産機システム株式会社 | 産業機械(開発・製造・販売・保守) |
| 東北アンリツ株式会社 | 計測、情報通信(製造) |
| アンリツカスタマーサポート株式会社 | 計測(校正・修理・保守) |
| アンリツエンジニアリング株式会社 | ソフトウェア開発 |
| アンリツネットワークス株式会社 | 情報通信(開発・販売・保守) |
| アンリツデバイス株式会社 | デバイス(開発・製造) |
| アンリツ興産株式会社 | 施設管理、厚生サービス、カタログ等制作 |
| アンリツ不動産株式会社 | 不動産賃貸 |
| 株式会社アンリツプロアソシエ | シェアードサービス業務 |
| ATテクマック株式会社 | 加工品(製造・販売) |

| 米 州 | 主な事業内容 |
|---|-----------------|
| 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) | 計測(開発・製造・販売・保守) |
| Anritsu Instruments Company (米国) | 計測(開発) |
| Anritsu Electronics Ltd. (カナダ) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu Eletrônica Ltda. (ブラジル) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu Company S.A. de C.V. (メキシコ) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu Industrial Solutions U.S.A. Inc. (米国) | 産業機械(販売・保守) |

| EMEA | 主な事業内容 |
|---|-----------------|
| Anritsu EMEA Ltd. (英国) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu Ltd. (英国) | 計測(開発) |
| Anritsu GmbH (ドイツ) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu S.A. (フランス) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu S.r.l. (イタリア) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu AB (スウェーデン) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu A/S (デンマーク) | 計測(開発・製造・販売・保守) |
| Anritsu Solutions S.r.l. (イタリア) | 計測(開発) |
| Anritsu Solutions S.R.L. (ルーマニア) | 計測(開発) |
| Anritsu Solutions SK,s.r.o. (スロバキア) | 計測(開発) |
| Anritsu Industrial Solutions Europe Ltd. (英国) | 産業機械(販売・保守) |

| アジア他 | 主な事業内容 |
|--|-------------|
| Anritsu Company Ltd. (中国) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu Electronics (Shanghai) Co., Ltd. (中国) | 計測(保守) |
| Anritsu (China) Co., Ltd. (中国) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu Company, Inc. (台湾) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu Corporation, Ltd. (韓国) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu Pte. Ltd. (シンガポール) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu India Private Ltd. (インド) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu Pty. Ltd. (オーストラリア) | 計測(販売・保守) |
| Anritsu Industrial Solutions (Shanghai) Co., Ltd. (中国) | 産業機械(販売・保守) |
| Anritsu Industrial Systems (Shanghai) Co., Ltd. (中国) | 産業機械(製造) |
| Anritsu Industrial Solutions(Thailand) Co., Ltd. (タイ) | 産業機械(製造・保守) |



表紙：アンリツの前身安中電機製作所が製作し、
スマートフォンの源流となった世界初の実用無線電話機。

裏表紙：アンリツグループのかぎりなき成長と生命の
かがやきを象徴するグローバル本社棟エントランス。
絵画は木俣創志作「木漏れ日」

Anritsu

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

<http://www.anritsu.com>

2015年12月改訂