

Bridge Report 本多通信工業(6826)

 佐谷 紳一郎 社長	会社名	本多通信工業株式会社	 本多通信工業
	証券コード	6826	
	市場	東証2部	
	業種	電気機器(製造業)	
	代表取締役社長	佐谷 紳一郎	
	所在地	東京都品川区北品川5-9-11 大崎MTビル	
	事業内容	コネクタ中心。通信向け柱に車載・産業機器向けも。パナソニックと提携、生産の半分は中国	
	決算月	3月末日	
HP	http://www.htk-jp.com/		

— 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
507円	12,054,285株	6,111百万円	23.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
12.00円	2.4%	62.22円	8.1倍	572.83円	0.9倍

*株価は6/6終値。発行済株式数は直近期決算短信より(発行済株式数から自己株式を控除)。ROE、BPSは前期末実績。

— 業績推移 —

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2010年3月(実)	10,780	-539	-438	4	0.38	2.50
2011年3月(実)	13,720	590	579	512	41.04	4.00
2012年3月(実)	14,045	664	655	562	45.42	7.00
2013年3月(実)	13,842	642	699	509	42.20	8.00
2014年3月(実)	14,824	932	975	1,479	122.76	12.00
2015年3月(予)	15,500	950	975	750	62.22	12.00

*予想は会社側予想。

東証2部上場の本多通信工業株式会社について、ご紹介します。

— 目次 —

- [1. 会社概要](#)
- [2. 特徴と強み](#)
- [3. 2014年3月決算概要](#)
- [4. 2015年3月期業績見通し](#)
- [5. 中期経営計画「DD15」](#)
- [6. 佐谷社長に聞く](#)
- [7. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・通信インフラ、FA 機器、民生機器、車載用途向けの電気コネクタおよび光コネクタの製造販売を行う。「Segments No.1」を掲げ、特定分野での高い競争力を追求している。長い歴史の中で培われた幅広い設計技術力、顧客からの長期信頼性・堅牢性、多品種少量生産体制などが特長。子会社ではソフトウェア開発なども手掛けている。

・中期経営計画「DD15」を推進中。「①基幹分野での2ケタ利益率、②新・旬分野 2ケタの成長、③経営効率 2ケタのROA」を掲げ、「2016年3月期 売上高 180億円、営業利益率 8%、ROA 10%」の達成を目指している。

・14/3期の売上高は前期比7.1%増の148億円、コネクタ事業のうち、車載分野が伸長し、情報システム事業も好調だった。増収効果、合理化の進展及び円安効果等で、営業利益、経常利益は約4割の増益。本社移転及び売却に伴う固定資産売却損益732百万円を計上したため当期純利益は前期比約3倍増となったが、これを控除したベースでも前期比で45%増加した。海外販売も好調で全売上高に占める海外販売比率は前期の36%から38%に上昇した。

・15/3期の売上高は前期比4.6%増の155億円。前期に大きく伸長した車載分野を今期も着実に伸ばす。情報システム事業も前期に続きしっかりと増収を達成する。成長のための戦略投資を行うため、利益は前年並みの計画。当期純利益は大幅減益となるが、前期あった本社移転に係る売却損益を除いたベースでは、同1.4%の増益。配当は前期と同じく12円/株を予定。予想配当性向は19.3%。

・同社が重要視するステークホルダーの満足感を向上させるためにも、中期経営計画「DD15」の達成が必要となるが、2016年3月の最終年度売上目標は180億円であり、増収率は+16%となる。前期実績が+7.1%、今期予想が+4.6%という事なので、決して楽な数字とは言えないだろう。その意味では、来期に向けて今期どれだけバネを効かせることが出来るか？がポイントとなるだろう。特に注力中の車載分野で、第4、第5の供給先を開拓できるかを注目したい。また旬市場での具体的案件が出てくることも期待して見守りたい。

1. 会社概要

通信インフラ、FA 機器、民生機器、車載用途向けの電気コネクタおよび光コネクタの製造販売を行う。「Segments No.1」を掲げ、特定分野での高い競争力を追求している。長い歴史の中で培われた幅広い設計技術力、顧客からの長期信頼性と堅牢性、多品種少量生産体制などが特長。子会社ではソフトウェア開発なども手掛けている。グループ認知度の向上に向けて、複数存在していたブランドを「HTK」に統一。グループは同社と連結子会社7社(国内2社、海外5社)の計8社で構成されている。

【沿革】

1932年5月	創業者本多芳次郎が精密ねじ加工を業とする本多螺子製作所を開設
1945年11月	逓信院交換機部品製造指定工場認定
1947年6月	東京都目黒区碑文谷一丁目1209番地(現在の東京都目黒区目黒本町六丁目18番12号)に本多通信工業株式会社を設立(資本金19万円)
1955年5月	防衛庁SSS規格プラグ・ジャック全品種認定工場に指定
1965年10月	栃木県小山市に小山工場を設立(平成13年12月工場の統廃合により閉鎖)
1968年4月	長野県南安曇郡三郷村(現・長野県安曇野市)の本多電子工業株式会社を吸収合併し、松本工場とする
1971年4月	クリップ端子式ボタン用コネクタを日本電信電話公社に納入開始
1983年2月	株式会社ホンダエンジニアリングを設立(現・連結子会社)。情報システム事業をスタート
1995年3月	国際品質保証規格ISO9002(IECQ)認証取得(松本工場)
1995年5月	松本工場 生産設備増強のため工場を増設

1998年2月	国際品質保証規格 ISO9001 認証取得(本社および小山工場)
1999年10月	株式を店頭登録銘柄として(社)日本証券業協会に登録
2001年2月	国際品質保証規格 ISO9001 拡張・更新(本社、小山工場および松本工場)
2001年2月	株式を東京証券取引所市場第二部に上場
2001年5月	国際環境マネジメント規格 ISO14001 認証取得(本社、小山工場および松本工場)
2001年10月	アジア地区の生産拠点として、香港本多有限公司(工場:中国深セン市)を子会社として設立
2001年12月	国内の生産拠点を松本工場に集約
2008年4月	松下電工株式会社(現:パナソニック株式会社)と資本業務提携
2010年12月	中国工場を現地法人化し、深圳本多通信技術有限公司を設立
2013年12月	連結子会社である株式会社ホンダエンジニアリングが株式会社 HTK エンジニアリングに社名変更
2014年2月	本社を品川区に移転

1932年5月に精密ねじ加工業として現在の東京都目黒区で創業。第二次大戦後は、日本電信電話公社(現 NTT)の電話交換機用プラグ・ジャック、防衛庁向けプラグ・ジャックを始め、その発展形となるコネクタの製造販売を手掛け、業容を拡大。2001年に東証2部に上場した。だが、ITバブル崩壊で売上が急減。数度のリストラクチャリングを経て、成長路線への復帰と拡大発展をめざし、2008年に松下電工株式会社(現パナソニック株式会社)と資本業務提携契約を締結。2014年2月、約80年に亘って本社を置いていた目黒から品川区へ本社を移転した。

【経営理念など】

特定分野で特徴あるソリューションを提供することで顧客に「この分野なら本多通信グループに限る」と高く評価される事をめざし、「Segments No.1」を掲げている。

【佐谷 紳一郎社長プロフィール】

佐谷紳一郎社長は1957年11月生まれの現在56才。松下電工株式会社(現パナソニック株式会社)では事業戦略企画部門に在籍し、M&Aや他社とのアライアンス締結等に長年に亘り携わってきた。そうした中、コネクタ事業のアライアンス先として幅広い技術力・製品ラインアップを有する企業を調査している中、本多通信工業の実力に着目し、アライアンスを推進、2008年資本業務提携を実現させた。同年、取締役就任。2009年にはパナソニック電工を退社し、同社副社長に就任。2010年4月に同社社長に就任した。社長就任後は中期経営計画「Plan 80」を策定・実行。基本戦略として「Segments No.1」を設定し、複数のニッチ分野でNo.1となることを目指すと共に、様々な構造改革を断行し、黒字体質の確立、財務基盤の安定化を実現した。現在は次の中期経営計画「DD15」を推進中で、成長分野への投資による更なる事業拡大と企業体質の一層の強化に取り組んでいる。

【事業内容】

事業セグメントはコネクタ事業と情報システム事業の2つ。

◎コネクタ事業

「2014年3月期 売上高 12,826百万円、営業利益 845百万円、営業利益率 6.6%、売上構成比 86%」

<コネクタとは?>

電子回路や光通信において配線基板同士を接続し、電気や信号を繋ぐために用いられる部品・器具のこと。基板をはんだ付けや圧着で接続した場合、分断時にはケーブル切断等が必要になり再接続は困難となるが、コネクタを使用した場合、手または簡易的な工具を用いて容易に繰り返し脱着することが可能であるため、ほぼ全ての電子機器で使用される。

<利用分野>

長年の経験で培われた高い技術力により、以下の6分野を中心に付加価値が高く、顧客志向のコネクタを始めとした製品をラインアップしている。

分野	概要
通信機器	電話交換機のプラグ・ジャックを起点に、光コネクタを中心とした通信機器用コネクタを提供
FA 機器	工作機器・制御機器などの長期信頼性ニーズに対応する堅牢で高品質の FA 機器用コネクタを提供
カーエレクトロニクス	日々進化するカーエレクトロニクス市場へ、通信分野・産業機器分野で培った技術をベースに高い信頼性を有するコネクタを提供
医療機器	拡大する医療分野に対して同社グループのノウハウを活かした医療用コネクタを提供。ナースコール用コネクタでは国内シェア1位。
デジタル家電	産業用コネクタで培った要素技術をベースに軽薄短小を追求し、同社グループならではのものづくりでデジタル家電市場へ商品を提供
サーバ・ストレージ	電子データの高速化・大容量化に対応すべく同社グループが得意とする高速伝送技術を最大限に生かした商品を提供

<主な製品ラインアップ>



(同社資料より)

2014年3月期の分野別売上構成比率(全売上高に対する構成比)は、FA 分野 20%、通信分野 30%、民生分野 14%、車載分野 22%となっている。

なかでも、安全性向上や運転性アップの観点から車載カメラやセンサの搭載台数が増加しているカーエレクトロニクス分野の成長に対応して投資や製品開発を進めている。

◎情報システム事業

「2014年3月期 売上高 2,058百万円、営業利益 87百万円、営業利益率 4.3%、売上構成比 14%」

通信分野でのソフトウェアの重要性が高まる中、1983年に事業をスタート。

システム開発から保守運用まで幅広いソリューションを展開している。なかでも仮想化(*)サーバの構築では業界屈指の技術を有し、クラウドコンピューティングの広がりに貢献している。

* 仮想化とは? : 1 台のサーバ(物理サーバ)を複数台の仮想的なサーバ(仮想化サーバ)に分割して利用する仕組み。それぞれの仮想化サーバでは OS やアプリケーションを実行させることができ、あたかも独立したコンピュータのように使用することが可能となる。サーバ台数の適正化や消費電力を含めた運用管理コストの低減など、企業の IT コスト見直しニーズに対応し、注目が集まっている。また、仮想化環境下ではハードウェア等を新たに購入しなくても新サーバを容易に追加することができるため、ビジネスの変化に迅速かつ柔軟に対応するという IT システムニーズに対する有効なソリューションの一つとなっている。

2. 特徴と強み

①幅広い設計技術力

前述のように、同社のコネクタは、様々な分野で用いられている。

同社は、日本電信電話公社(現 NTT)を始めとした多くの顧客からの様々なニーズに対応したカスタマイズによる製品作りに長年取り組んできた。この「顧客密着度の高さ」が、同社の幅広い設計技術力の源泉である。

②長期信頼性と堅牢性を武器に FA 分野、通信インフラ分野に強み

売上構成で見ると、FA 分野、通信分野の 2 つでコネクタ事業の約 5 割を占めている。

特に制御装置に用いられる「1.27mm ピッチコネクタ」、FTTH(Fiber To The Home: 光通信のための光ファイバーを家屋内に引き込むこと)に用いられる「シャッター付き SC 形プラグ」、プロジェクトに用いられる「高耐圧電源用コネクタ」などで強みを持っている。

これらは、顧客から長期信頼性や堅牢性が求められる分野であり、長年に亘って培ってきた同社の技術力や製造能力が顧客に高く評価されている証となっている。

③多品種少量生産

同社は現在約 4,000 品目のコネクタを生産しているが、このうちの月間生産個数が 1 万個未満の品目数は 94% を占める。また生産金額ベースでも 1 万個未満の生産が 62%、1 万個以上が 38% と、多品種少量生産が同社の特長となっている。

こうした状況に対応し、国内工場、海外工場の 2 つの車輪で最適なものづくりを行っている。

国内工場(松本工場)は 1 万個未満の多品種少量生産の拠点。今後も同社の得意技を磨き、迅速な納入を行うため国内で稼働を続ける。

海外工場(深圳工場)は 1 万個以上の中量品の一気通貫生産を行い、機動力を高め世界で戦うための拠点とする。

3. 2014 年 3 月期決算概要

(1) 連結業績概要

(単位: 百万円)

	13/3 月期	構成比	14/3 月期	構成比	対前期比	期初予想比
売上高	13,842	100.0%	14,824	100.0%	+7.1%	+2.2%
売上総利益	2,809	20.3%	3,176	21.4%	+13.1%	-
販管費	2,167	15.7%	2,243	15.1%	+3.5%	-
営業利益	642	4.6%	932	6.3%	+45.2%	+43.4%
経常利益	699	5.1%	975	6.6%	+39.4%	+39.3%
当期純利益	509	3.7%	1,479	10.0%	+190.3%	+168.9%

小幅増収ながらも大幅な増益を達成

売上高は前期比 7.1% 増の 148 億円、コネクタ事業のうち、車載分野が伸長した。情報システム事業も好調だった。増収効果、粗利率上昇、合理化の進展及び円安効果もあり、営業利益、経常利益は約 4 割の増益となった。

本社移転及び売却に伴う固定資産売却損益 732 百万円(固定資産売却益 764 百万円、固定資産除却損 31 百万円)を計上したため当期純利益は前期比約 3 倍増となったが、これを控除したベースでも前期比で 45% 増加した。

海外販売も好調で全売上高に占める海外販売比率は前期の 36% から 38% に上昇した。

2 月 10 日に合理化効果および円安効果で営業利益の大幅増を見込むと共に、本社売却に伴う損益を勘案して、通期業績を上方修正し、これに伴い配当予想も従来の 8 円/株から 12 円/株に修正した。

(2)セグメント別動向

(単位:百万円)

	13/3 月期	構成比	14/3 月期	構成比	前期比
売上高					
コネクタ事業	12,035	86.9%	12,826	86.5%	+6.6%
情報システム事業	1,868	13.5%	2,058	13.9%	+10.2%
調整額	-60	-	-60		
合計	13,842	100.0%	14,824	100.0%	+7.1%
営業利益					
コネクタ事業	553	4.6%	845	6.6%	+52.8%
情報システム事業	91	5.1%	87	4.4%	-4.1%
調整額	-2	-	0	-	-
合計	642	4.6%	932	6.3%	+45.2%

* 営業利益の構成比は売上高営業利益率。

◎コネクタ事業

車載分野が前期比 1.5 倍増と伸長し、FA 分野と同規模まで拡大している。
営業利益率は 2 ポイント上昇した。

◎情報システム事業

仮想化ソリューションが好調で売上は 2 ケタの増収で、初めて 20 億円に達した。
ただ子会社 HTK エンジニアリングの創業 30 周年に関するイベント費用や社名変更など一時的に費用が増加したため、利益は減少した。実質ベースでは 5% 台の営業利益を確保しており、今期以降も期待しているという。

(3)財務状態、キャッシュ・フロー、CCC、ROA

◎主要BS

(単位:百万円)

	13年3月末	14年3月末		13年3月末	14年3月末
流動資産	6,292	8,712	流動負債	2,113	2,857
現預金	1,211	3,584	仕入債務	1,232	1,575
売上債権	3,326	3,469	未払金	325	431
たな卸資産	1,392	1,240	固定負債	1,051	1,173
固定資産	2,426	2,223	退職給付関連の負債	962	1,075
有形固定資産	1,699	1,356	負債合計	3,164	4,030
無形固定資産	136	145	純資産	5,554	6,905
投資その他の資産	590	721	資本金	1,501	1,501
資産合計	8,719	10,935	資本・利益剰余金計	4,176	5,559
			負債純資産合計	8,719	10,935

* 売上債権には電子記録債権を含んでいる。

本社売却と利益増により流動資産は現預金を中心に前期比 24 億円増加した。固定資産は同 2 億円の減少で総資産は同 22 億円増加した。負債は、設備関係支払手形の増加などで同 8 億円増加した。
純資産は、利益剰余金の増加などで 13 億円増加した。自己資本比率は前期より 0.6% 低下の 63.1% となった。

◎キャッシュ・フロー

(単位: 百万円)

	13年3月期	14年3月期	増減
営業CF	597	1,458	+860
投資CF	-644	977	+1,622
フリーCF	-47	2,435	+2,483
財務CF	-680	-123	+557
現金同等物残高	1,101	3,484	+2,383

営業CFのプラス幅が前期に比べ大幅に拡大。投資CFがプラスとなった事も加え、フリーCFはプラスに転じた。

◎CCC(キャッシュコンバージョンサイクル)

2014年3月期のCCCは在庫削減などで前期の87.3日から80.9日へと6.4日短縮させることが出来た。70日台を目指している。

	2013年3月期	2014年3月期	増減
売上債権回収	83.5	83.7	-0.2
在庫回転日数	45.9	41.3	-4.6
仕入債務支払い	-42.2	-44.0	-1.8
CCC	87.3	80.9	-6.4

◎ROA(総資産経常利益率)

前期の8.0%から9.9%に上昇した。中期経営計画では2ケタを目標として掲げている。

4. 2015年3月期業績予想

(1) 通期業績予想

(単位: 百万円)

	14年3月期	構成比	15年3月期(予)	構成比	前期比
売上高	14,824	100.0%	15,500	100.0%	+4.6%
営業利益	932	6.3%	950	6.1%	+1.8%
経常利益	975	6.6%	975	6.3%	+0.0%
当期純利益	1,479	10.0%	750	4.8%	-49.3%
調整純利益	739	5.0%	750	4.8%	+1.4%

* 予想は会社側発表。調整純利益は移転/売却損益控除後。

<上・下期推移>

	15/3期 上期(予)	構成比	前年同期比	15/3期 下期(予)	構成比	前年同期比
売上高	7,500	100.0%	+2.7%	8,000	100.0%	+6.3%
営業利益	450	6.0%	-4.3%	500	6.3%	+8.2%
経常利益	450	6.0%	-4.7%	525	6.6%	+4.4%
当期純利益	360	4.8%	-2.2%	390	4.9%	-64.9%

* 下期予想は会社側通期予想から上期予想を引いたもので会社側発表数値ではない。

戦略投資によるコスト増を車載分野中心とした増収で吸収し、前期並み利益確保へ

売上高は前期比4.6%増の155億円を見込む。前期に大きく伸長した車載分野を今期も着実に伸ばす。情報システム事業も前期に続きしっかりと増収を達成する。

成長のための戦略投資を行うため、利益は前年並みの計画。当期純利益は大幅減益となるが、前期あった本社移転に係る売却損益を除いたベースでは、同1.4%の増益。

配当は前期と同じく12円/株を予定。予想配当性向は19.3%。

(2) 持続的成長に向けた戦略投資

現在中期経営計画「DD15」を推進中の会社だが、目標達成のため以下の各分野に今期も前期に続いて積極的な投資を行う。

分野	投資額	「DD15」における目標
商品開発・技術開発	5億円	新・旬分野での2桁成長
製造インフラ	4.5億円	基幹分野での2桁利益
事業インフラ	2億円	経営効率の向上 2桁 ROA
人材	1.5億円	

(各分野および目標については、「5. 中期経営計画「DD15」」をご参照ください。

5. 中期経営計画「DD15」

同社は2014年3月期から2016年3月期までの3年間の中期経営計画「DD15」を掲げている。

(1) 基本コンセプト

DD15は「Double-Digits by 2015」の略で、2015年度に向け3つの2桁(double digits)で成長性・収益性・効率性をワンランクアップさせ、特長と魅力ある「Segments No.1 プロバイダ」となることを目指している。

また、DD15には「どんどん 行こう!」という意味も含めている。

早い・軽い・上手いが特長の、業界No.1のフットワークを武器に、以下の数値目標の達成に挑戦する。

<2016年3月期数値目標>

売上高	営業利益率	ROA
180億円	8%	10%

(2) 3つの2桁

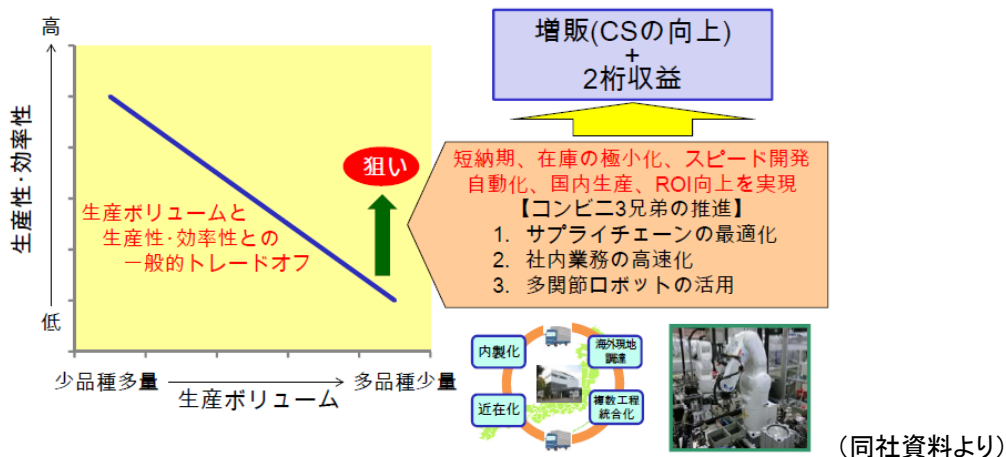
① 基幹分野での2ケタ利益率

② 新・旬分野 2ケタの成長

③ 経営効率 2ケタのROA

① 基幹分野での2桁利益率

一般的に少品種大量生産は生産性・効率性が高く、多品種少量生産となるほど生産性や効率性が低くなるというトレードオフが働いてしまうが、同社は、FA分野、通信分野といった基幹事業分野においてこのトレードオフ関係の解消を目指しており、営業利益率を現在の8%台から10%超へと引き上げることを目指している。



このためには、短納期、在庫の極小化、スピード開発、生産自動化、ROI 向上などを実現しなければならないが、具体的な施策としては、以下の様な、「コンビニ3兄弟」という取り組みを進めている。

コンビニ3兄弟

- | |
|---|
| ①延び切ったサプライチェーンをコンパクトに最適化する。 |
| ②業務フロー全体の無駄を取り除き、社内業務を高速化する。 |
| ③多関節ロボットなど新生産技術の導入を進める。このロボットは1台で約10人分の作業を行うことができる。 |

このコンビニ3兄弟を核に、以下の様な施策を推進し「**製造力の強化**」を図る。

「1week デリバリー」

多品種少量生産ながらも短納期を実現させ、顧客満足度を向上させるべく2013年から積極的に取り組んでいるのが、「1week デリバリーサービス」だ。
これは、顧客から発注を受けたら1週間以内での製品配送を確約するもの。

同社は多品種少量生産を特徴としてきたが、一方で多品種少量生産は一般的には納期が遅くなりがちで、同社もそれは仕方のない事という認識があった。
佐谷社長は、こうした多品種少量生産のデメリットを克服し、進化したものづくり実現のためにこの「1week デリバリー」というアイデアを導入した。

コンビニ3兄弟の取り組みの結果、同社製品約4,000品目のうち「1week デリバリー」の対象品目数は、2013年10月の150品目から、2014年4月には500品目へ大幅に拡充され、今後も対象品目を拡大していく。

サービスの拡充と品目数の拡充により「1week デリバリー」を同社の看板サービスとすることを目指している。

「ECサイト:HTK AZショップ」

4月1日より会員制ネット販売サイト「HTK AZショップ」をオープンし、顧客の拡大を進めている。同サイトは、直接的な売上の拡大を目的とするというよりは、現在は取引のない潜在顧客からの試作品の注文などを同サイト経由で受け付ける事で、顧客の窓口を拡大することを狙いとしている。

この他、4月14日には24時間フルタイムの組み立て工場が稼働を開始した。

同社の特長である多品種少量生産を鍛え、国内においては「ものづくりの強化」を、海外においては「地産地消化」を進める。

②新・旬分野での2桁成長

新たな事業分野や旬の市場分野を年率10%超のスピードで拡大させ、2016年3月期には現在の倍60億円の売上、売上構成比30%を目指す。

<新事業分野での取り組み>

*コネクタ事業

大きな成長が見込まれるカーエレクトロニクス市場で、同社の特長を生かした製品開発、販売を進める。

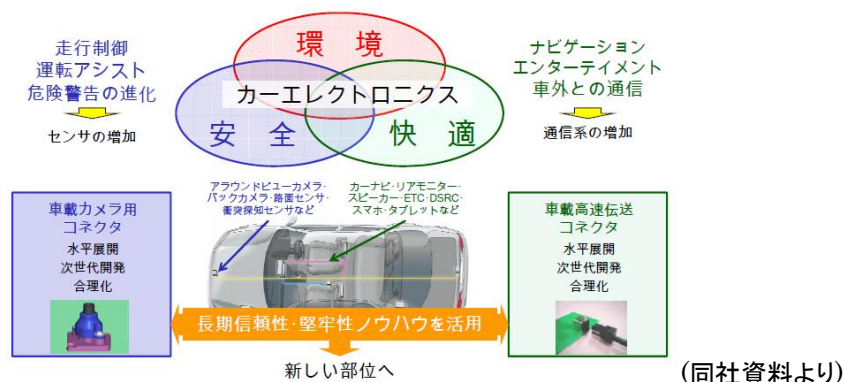
自動車メーカーは各社とも、「環境、安全、快適」を高めるためにカーエレクトロニクスの進化に取り組んでいる。中でも、自動走行を含めた走行制御、ドライバーの負担を減らす運転アシスト、危険警告の進化などの機能強化に伴い、車体周辺の状況を常に監視・感知するアラウンドビューカメラ、バックカメラ、路面センサ、衝突探知センサなど、搭載するカメラやセンサの台数が増加している。

また、自動車メーカーは、快適な運転をサポートするためのナビゲーションやエンタテインメント機能の充実にも力を入れており、カーナビ、リアモニター、スピーカー、スマートデバイスとの接続など、車内・車外の通信機能の進化が著しい。

こうした状況下、同社では「車載カメラ用コネクタ」や「車載高速伝送コネクタ」などにフォーカスし販売を拡大する。車載カメラ用コネクタに関しては、前期、電機メーカー3社目への納入が決まり、売上は前期比5割増となったが、今後も4社目、5社目の納入先を開拓し、水平展開を進める。

また両コネクタとも、同時並行で、収益性向上のための合理化および次世代製品に向けた投資・開発を行っていく。

車載関連分野は高い安全性や信頼性が求められる分野である。同社は特長・強みであげたように、長年にわたる製品開発で培ってきた長期信頼性・堅牢性に関するノウハウを活用し、上記2つのコネクタにとどまらず、カーエレクトロニクスの新しい部位へも進出していく考えだ。



車載分野以外では、GI-POF(高速大容量プラスチック光ファイバー)の開発にも着手している。これは、伝送速度、伝送容量共に従来の光ファイバーを大きく上回るもの。FA用や現在のフルハイビジョンモニターの4倍の高解像度を有する4K映像用など、産学連携で新たな市場を創出しようと考えている。

実用化に向け先行したポジションにあり、今後は使い易さの向上に注力していく。

*情報システム事業

同社の強みの一つである機器制御技術を活かして、スマートメーター等の通信・制御機能を活用して停電防止や送電調整のほか多様な電力契約の実現や人件費削減等を可能にした電力網「スマートグリッド」、家電や設備機器を情報化配線等で接続し最適制御を行うことで、生活者のニーズに応じた様々なサービスを提供する「スマートハウス」といった、コンピュータネットワークに繋がれた機械同士が人間を介在せず相互に情報交換し、自動的に最適な制御が行われるシステムである「M2M: Machine to Machine System」におけるビジネス拡大を目指す。初期の設計段階である上流工程からいかにして参画するかが課題と認識している。

<旬市場分野>

*コネクタ事業

コアとする技術、製品、ソリューションを以下の旬市場で応用展開。業種別営業体制による顧客開拓に取り組む。

◎医療

多品種少量対応、高信頼性という強みを武器に活躍できる分野と考えており、カスタム対応で市場に参入する。

◎セキュリティ

監視カメラ世界 No.1 メーカーに採用されている実績を武器に、グローバルマーケットでの水平展開を目指す。

◎環境エネルギー

通信技術資産をフルに活用し、スマートグリッドや蓄電池、パワーコンディショナー(*)などでの応用展開を図る。

*パワーコンディショナー(パワコン):太陽光発電システムや家庭用燃料電池を利用する上で、発電された電気を家庭などの環境で使用できるように変換する機器であり、インバータの一種。ソーラーパネルなどから流れる電気は通常「直流」であり、これを日本の一般家庭で用いられている「交流」に変換することで、通常利用可能な電気にすることができる。

旬市場での期待製品のひとつが、SDメモリーカードソケットの最新規格「UHS-II」。

同社には、従来規格の「UHS-I」がある。これはソケットの両面を金属シェルで構成し、堅牢性と耐ノイズ性で業務用・産業用途に浸透し高い信頼性を得ている製品で、「UHS-II」は、この特徴を継承した上で更に進化させたもの。今後搭載が始まるプロ用ハイエンド機種への採用を狙う。

既に国内外で高評価を得ており、レンズ交換式カメラ・PCから引き合いが入っている。

このほか、「Segments No.1」製品を中国や新興国市場で拡販し、海外売上高比率を現在の35%から40%まで引き上げる。

*情報システム事業

得意とする仮想化技術を更に深めてクラウドコンピューティングのインテグレーターを目指す。

③経営効率を高め、2桁のROA(総資産利益率)実現

同社は前中期経営計画「Plan 80」において過剰資産の売却、在庫削減、有利子負債の返済でバランス・シートをスリム化し、総資産回転率を引き上げるとともにROAを8%まで引き上げてきたが、総資産回転率1.5回を堅持しつつ、高回転ビジネスモデルを確立し、ROA10%を目指す。

(3)成長戦略のためのインフラ投資

今回の数値目標を達成するためには風土改革も必須と佐谷社長は考え、様々な基盤強化への投資も行っている。

◎本社移転と最新設備への投資

2014年2月24日、創業以来約80年間本社を置いていた東京・目黒から品川のオフィスビルへ移転した。

旧日本社は、面積は広いが部門間が分断される構造であり、社員間のコミュニケーションが取りづらい状況だった。

新日本社は、「Close Communication」というコンセプトに基づいて設計された。

顧客に対しては、什器備品を一新し、新しい「HTK」で迎えるほか、3Dプリンター備えた試験室を設置し、顧客に対する提案のスピードアップを図っている。

従業員に関しては、営業と設計と本社部門が1フロアに集結。広々とした様々なエリアで部署・部門を超えてのコミュニケーションを加速させ、生産性の向上を目指している。

また、ITの活用により業務、テレビ会議、打合せなどがいつでもどこでも可能になったほか、整理整頓から服装までの5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)を佐谷社長自らの徹底で進めている。例えば、社員は毎日終業し帰宅する際は、机の上に何も置いてはならず、全て自分のロッカーにしまわなければならない。また、移転に当たり多くの書類や資料をデジタル化し、不要な紙の資料を廃棄した。

こうして、本社移転を契機とした「風土改革」により、『早い・軽い・上手い』という業界 No.1 のフットワークを実現させ、生産性を一気に高めることを狙っている。

実際に社員の声として、「企業風土や仕事の仕方を大きく“CHANGE”するきっかけになる本社移転であった。企業に変革を促す有効な手法の一つだと認識した。」との声も上がっている。

◎組織と人材の強化

組織力及び人材の強化は今後の経営における大きなポイントと認識しており、人材育成、増員、処遇アップにより事業活動のベースを固めていく。

- ✓ グループ新卒採用は 2014 年度 17 名に拡大
- ✓ 中堅リーダーの育成
- ✓ 管理職の指導力強化
- ✓ 執行役員への若手起用

新卒社員の採用を拡大し、同社 DNA の継承を図ると共に、中堅や管理職ではキャリア採用を拡大する。これは、同社の「変えなければならない古い部分」を壊すためには外部の風や力が必要との考えからきている。

6. 佐谷社長に聞く

2010 年より同社を率い、歴史ある同社の良い部分は発展・拡大させつつ、課題を克服し新しい「本多通信工業」への変革を進める佐谷 紳一郎社長に、お話を伺った。

<同社についての評価>

「社長に就任してすぐに行ったことは、まず全社員と面談し、内部から改めて同社を評価すること。ものづくりの中心である松本工場には長期出張で、じっくりとし工場の現場社員の話に耳を傾けた。すると、『長所』、『短所』が明らかになった。」

「まず長所として感じたのは、松下電工在籍時、当社に入る前から認識していた通り、何と言っても 80 年の歴史に培われた高い専門性。また、日本電信電話という大企業に評価された製品の長期信頼性や、そうした顧客らの要望に応える中で、磨かれてきた技術力に加え、そうしたことにコツコツと取り組むまじめな姿勢も長所だ。」

「一方短所としては、業績が悪くリストラが行われたこともあり、閉塞感が漂っていた。また、顧客が伸びてきたから当社も伸びてきたが、自らの戦略を持って市場を切り拓いていくという姿勢が弱く、良きフォロワーではあってもフロンティアではない点が課題と理解した。ほぼ同時期に、同じく通信用プラグ・ジャックなどの製造を始めたヒロセ電機(6806 東証 1 部)が、世界的な大企業となった事からも、当社が新しい分野への挑戦という姿勢に欠けていた点は残念ながら明らかであった。顧客の要望にしっかりと応えるという長所が、半面短所にもなってしまう、プロダクトアウトが苦手な企業となっていた。」

<長所を伸ばし、短所を克服するために>

「ではどうするのかというと、まず当社の特徴である多品種少量生産を、さらに強みとして磨き上げることに取り組んでいる。

街中にあるコンビニエンスストアは、2,000 から 3,000 というまさに多品種少量の製品を欠品させることなく効率よく販売している。

これと同様の仕組みを作り上げ、多品種少量生産の言い訳となりがちだった納期の遅さを是正することで、顧客満足度を向上させる。そのためにコンビニ 3 兄弟にという取り組みによって多品種少量を鍛え、製造力を強化する。」

「一方、本社移転に伴う社内の風土改革を進め、生産性を向上させると共に、成長のための投資を行い、カーエレクトロニクスを始めとした新市場を自ら開拓していく。

新本社では、営業スタッフと技術スタッフがすぐ近くにいるので、円滑なコミュニケーションが図られるようになってきた。また、営業面でも個人のノウハウに依存してきた部分が多く、組織としての共通化、共有化を進めなければならないが、その点でも本社移転は大きなきっかけとなっている。」

<今後の取組み>

「最初の中期経営計画「Plan 80」を進める事で、黒字体質が定着し、財務基盤も強固となったため、安定性は格段に向上した。

ただ、同時に、単にコストを削減して黒字路線に回帰しただけではないという事を経営者として証明したいと強く考えており、そのためにはトップラインを伸ばすことが不可欠である。そこで、「DD15」にあるように、明日及び将来に開花するような投資も行っていく。また、誇るべきDNAを継承しつつも、古くて短所となっている遺物・遺産を壊すためにも、外部の優秀な人材を積極的に採用していく。」

<社員へのメッセージ>

「社長就任以来、ほぼ2日に1回のペースで社内専用ブログ「独り言」にコメントを書き続けている。

収支報告もあれば、昨日のプロ野球の結果についてなど、硬軟交えてテーマを限定することなく日々感じたこと等を書いている。」

「社長と社員の距離を近づけるという狙いもあるが、それ以上に重要と考えているのが、社員に「気づき力」を高めてもらいたいという事。

私は以前から「感性の豊かさが仕事力のアップにつながる」と考えている。「こんな出来事に社長はこんなことを感じているんだ。」ということを知って貰えば、「自分だったらどう感じたか？」など自らの気づき力に目を向けるきっかけになると思う。気づき力の高い社員が多くなればなるほど当社の実力もアップするし、本人も仕事の幅が広がるだろう。」

<IR活動について>

「ファンの株主を増やしたいと強く考えている。本多通信工業という会社の立ち居振る舞い、もっと言えば、社長である私の立ち居振る舞いや考え方に共感し、応援してくれる株主を一人でも多く増やしたい。」

「そのためにはもっともっと当社に近づいて貰い、当社の事を知って貰わなければならないので、IR活動も社会貢献も積極的に行う。

当社は株主総会もユニーク。もちろん法律で決められた事項や手続きはその通り進めるが、堅苦しくなく、普通の言葉で説明し質問に答える。質問は出尽くすまで全て受け付ける。

当社の株主構成はパナソニックを除けば7割が個人株主。この個人株主の支持を固めることで、自由度の高い、将来に向けた経営が出来ると考えている。」

「地味な会社ではあるが、投資家、株主の皆さんには、当社の強みや特長、将来に向けた戦略を理解し、是非中長期の視点で応援していただきたい。」

<主なIR活動・社会貢献活動など>

株主優待制度	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 500株以上保有株主には2,000円程度の長野県安曇野の名産品 ◇ 100株以上500株未満の3年以上保有株主には500円のQUOカード ◇ 株主の80%が優待制度の対象となる。
安定配当の継続	2015年3月期の配当は12円/株で、前期に続き2ケタの配当を予定。配当性向は19.3%。
新本社ご案内	株主総会時に新本社内部を案内する。
松本山雅FCを応援	地域貢献の一環と認知度向上のためサッカーJ2の松本山雅FCを応援している。マッチデースポンサーとして「HTK本多通信工業デー」を開催しており、ハーフタイムに打ち上がる花火が名物となっている。
HTKまつり	松本工場を開放して屋台の出店や工場見学会を開催し、地元住民との交流を図る。

7. 今後の注目点

本文中にあるように、同社は2014年2月、創業以来約80年間にわたり本社としていた目黒から品川に本社を移転した。

移転に当たっては、定款変更のために『臨時株主総会』を開催し、その際、OBも含めての懇談会を同時に開催し、社外の方に、80年以上に亘り目黒で事業を行うことが出来たことへの感謝の念を伝えたそうだ。(通常、本店登記変更の場合、臨時株主総会をわざわざ開催するケースは稀ということだが、同社の場合、長い年月を過ごした目黒の地に別れを告げる節目として敢えて開催したということだ。)

また、従業員対象のFarewell Party開催時には、近隣のお世話になった飲食店からパーティー料理等を調達したほか、町内会にはりやカーを寄付するなど、長年に亘って支えてくれた地元に対する感謝の念を様々な機会で表現した。これに対して地元のある会合では、「本多さんの引越しに当たっての地元への配慮は素晴らしかった」との言葉があったということで、佐谷社長を始めとした同社のステークホルダーを大切にす気持ちがいっしょに伝わったということだろう。インタビューにおいても、企業を強くするための株主を始めとしたファン作りに対する強い想いが感じられた。

こうしたステークホルダーの満足感を向上させるためにも、中期経営計画「DD15」の達成が必要となるわけだが、今期の売上高155億円に対し、2016年3月の最終年度売上目標は180億円であり、増収率は+16%となる。前期実績が+7.1%、今期予想が+4.6%という事なので、決して楽な数字とは言い難いようだ。その意味では、来期に向けて今期どれだけバネを効かせることが出来るか？がポイントとなるだろう。特に注力中の車載分野で、第4、第5の供給先を開拓できるかを注目したい。また旬市場での具体的案件が出てくることも期待して見守りたい。

▶ アラート申込み



本多通信工業の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更



既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン
公式 twitter アカウント

株式会社インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2014 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.