



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	
	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。通信やFAなどの産業機器向けで長年培ったコア技術を自動車や医療機器向けなどに展開。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	
629 円	12,054,215 株	7,582 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	1.9%	62.22 円	10.1 倍	572.83 円	1.1 倍

*株価は 7/30 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。

本多通信工業株式会社の2015年3月期第1四半期決算概要について、ご紹介します。

— 目次 —

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 特徴と強み](#)
 - [3. 2015年3月期第1四半期決算概要](#)
 - [4. 2015年3月期業績見通し](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:中期経営計画「DD15」>](#)

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、産業用機器向けで培った長期信頼性・堅牢性に関するノウハウ、多品種少量生産体制などに特長を持つ。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。

・15/3期1Qの売上高は前年同期比14.9%増の3,891百万円。FA分野の本格回復に加え、車載分野が大きく伸長。情報システム事業も2桁の増収。増販・合理化などで営業利益は同75.2%増の311百万円と大きく増加。四半期営業利益としては2001年以降で最高となった。前年同期にあった為替差益15百万円が無くなり為替差損14百万円が発生したが経常利益、四半期純利益ともに大幅な増益となった。

・第1四半期実績の第2四半期(累計)及び通期見通しに対する進捗率は順調であるが、7月以降の戦略的投資による固定費増を考慮し、半期・通期とも業績予想に変更は無い。売上高は前期比4.6%増の155億円の計画。車載分野を今期も着実に伸ばす。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%。

・戦略投資途上のためコスト増は限定的であったとはいえ、注力中の車載分野が大きく伸び、加えて粗利率も改善し2ケタの増収増益と好スタートを切ることが出来た。前年同期比で見ると上期よりも下期からの上昇を見込んでいることから、戦略投資が増加する2Q(7-9月)の動向が大いに注目される。

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、産業用機器向けで培った長期信頼性と堅牢性に関するノウハウ、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の高く、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も貢献している。

* 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. 2015 年 3 月期第 1 四半期決算概要

(1) 連結業績概要

(単位: 百万円)

	14/3 月期 1Q	構成比	15/3 月期 1Q	構成比	対前年同期比
売上高	3,388	100.0%	3,891	100.0%	+14.9%
売上総利益	728	21.5%	907	23.3%	+24.6%
販管費	550	16.2%	595	15.3%	+8.2%
営業利益	178	5.3%	311	8.0%	+75.2%
経常利益	192	5.7%	299	7.7%	+55.5%
四半期純利益	146	4.3%	256	6.6%	+75.1%

2 ケタの増収・増益。好スタートを切る。

売上高は前年同期比 14.9% 増の 3,891 百万円、FA 分野の本格回復に加え、車載分野が大きく伸長した。情報システム事業も 2 桁の増収。

増販・合理化等に加え、当四半期に限れば戦略投資によるコスト増は限定的であったため営業利益は同 75.2% 増の 311 百万円と大きく増加。四半期営業利益としては 2001 年以降で最高となった。直前四半期(2014 年 3 月期第 4 四半期)との比較でも営業利益は約 4 割増となった。これは合理化と利益率の高い産業用製品の売上伸長によるが、2Q 以降に戦略投資等のコストが嵩むことを勘案すると当四半期の営業利益率 8.0% の水準はやや高めと会社側は考えている。

前年同期にあった為替差益 15 百万円が無くなり為替差損 14 百万円が発生したが経常利益、四半期純利益ともに大幅な増益となった。全売上高に占める海外販売比率は 41% であった。

(2) 分野別動向

◎コネクタ事業

車載分野が前年同期比 54%増と引き続き好調。国内外の設備投資増で FA 分野も同 35%増と本格的に回復している。

◎情報システム事業

引き続き仮想化ソリューションが好調で前年同期比 15%の増収となった。

(3) 第1四半期の取組み

中期経営計画「DD15」の達成に向けた注力3分野での第1四半期の取組みは以下の通り。

◎「新・旬分野 2桁成長」…商品開発、技術開発

基板技術グループを新設し、次代に向けたPOF(プラスチック光ファイバー)等の開発体制を強化したほか、車載用高速伝送コネクタ「TAK-V」を開発。販売を開始した。

また、車載用コネクタの重要納入先であるS社から評価され、優秀サプライヤ賞を受賞した。

商品開発及び技術開発のために総額5億円を投資する計画だが、これまでに4割にあたる2億円を投資した。

◎「基幹分野 2桁利益」…製造力強化

短納期を顧客に提供する1weekデリバリーの対象を500品目までに拡充。ネット販売サイトをオープンした。

また、ロボット導入による24時間フルタイム稼働の工場が操業を開始したほか、多品種金型の開発に対し「ものづくり補助金(※)」が交付されることとなった。

製造力強化のための総額4.5億円投資計画に対し、2.5億円を投資した。

※ものづくり補助金:革新的な取組にチャレンジする事業者に対し、地方産業競争力協議会とも連携しつつ、試作品・新サービス開発、設備投資等を支援する中小企業庁による補助金制度。

◎「経営効率 2桁ROA」…事業インフラ強化、組織/人材強化

ベースアップ及び福利厚生を拡充した。前下期から累計で33名の新卒及びキャリア採用を行った。

新本社への移転を行い、株主総会時には本社案内会を開催した。

また、本社売却益等によって生じた余剰資金を、有価証券(期間3年程度を目処とした安全性重視の投資信託)へ3億円投資したほか、子会社HKTエンジニアリングの北陸営業所を開設した。

事業インフラ及び人材に対し総額3.5億円を投資する計画だが、ここまで3億円の投資を行った。

(4) 財務状態、キャッシュ・フロー

◎主要BS

(単位:百万円)

	14年3月末	14年6月末		14年3月末	14年6月末
流動資産	8,712	8,575	流動負債	2,857	2,994
現預金	3,584	3,221	仕入債務	1,575	1,790
売上債権	3,469	3,588	未払金	431	376
たな卸資産	1,240	1,295	固定負債	1,173	934
固定資産	2,223	2,609	退職給付に係る負債	1,075	825
有形固定資産	1,356	1,421	負債合計	4,030	3,929
無形固定資産	145	143	純資産	6,905	7,255
投資その他の資産	721	1,044	資本金	1,501	1,501
資産合計	10,935	11,184	資本・利益剰余金計	5,559	5,902
			負債純資産合計	10,935	11,184

* 売上債権には電子記録債権を含んでいる。

現預金の減少などで流動資産は前期比 137 百万円減少した一方、投資その他の資産の増加で固定資産は同 386 百万円増加し、資産合計は 249 百万円増加した。一方、負債合計は退職給付に係る負債の減少等で同 101 百万円減少した。純資産は、利益剰余金の増加などで同 350 百万円増加した。自己資本比率は前期より 1.8%上昇の 64.9%となった。

◎キャッシュ・フロー

(単位: 百万円)

	14年3月期 1Q	15年3月期 1Q	増減
営業CF	83	265	+182
投資CF	-47	-580	-533
フリーCF	36	-315	-351
財務CF	-105	-150	-45
現金同等物残高	1,059	3,043	+1,984

利益増、未払金の増加などで営業CFのプラス幅が前年同期に比べ大幅に拡大した一方、投資CFは投資有価証券の取得等によりマイナス幅は拡大し、フリーCFもマイナスに転じた。財務CFは配当金の増加でマイナス幅は若干拡大した。

4. 2015年3月期業績予想

(1) 通期業績予想

(単位: 百万円)

	14/3月期	構成比	15/3月期(予)	構成比	前期比	1Q進捗(対2Q)	1Q進捗(対通期)
売上高	14,824	100.0%	15,500	100.0%	+4.6%	51.9%	25.1%
営業利益	932	6.3%	950	6.1%	+1.8%	69.1%	32.7%
経常利益	975	6.6%	975	6.3%	+0.0%	66.4%	30.7%
当期純利益	1,479	10.0%	750	4.8%	-49.3%	71.1%	34.1%
調整純利益	739	5.0%	750	4.8%	+1.4%	71.1%	34.1%

* 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。

業績予想に変更無し。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

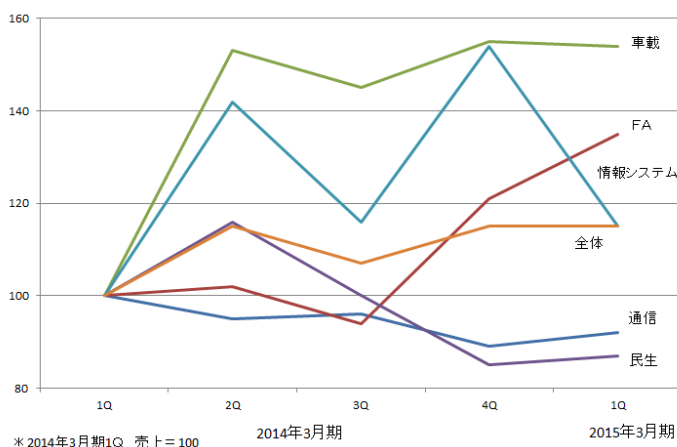
第1四半期実績の第2四半期(累計)及び通期見通しに対する進捗率は表にあるように順調であるが、7月以降の戦略投資による固定費増を考慮し、半期・通期とも業績予想に変更は無い。

売上高は前期比4.6%増の155億円の計画。車載分野を今期も着実に伸ばす。情報システム事業も増収を達成する。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) 分野別の第2四半期(7-9月)見通し

<分野別売上高推移>



通信	基幹系用が減少傾向。基地局、アクセス系は堅調。
FA	国内設備投資・外需ともに本格回復。
車載	車載カメラ用コネクタの生産数が対前年20%増となる見込み。
民生	デジタルスチルカメラを中心に低調ながら、PCやプロジェクタなどは増産方向。
情報システム	業界は活況。工数不足が課題。

第2四半期(7-9月)は車載、情報サービスが伸び、FAは堅調な一方、通信や民生は低水準で推移し、全体でも第1四半期プラスαの水準と見ている。

(3) 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もしくは安曇野市へ2,000円を寄付 ◇ 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。 ◇ 9月末を基準日とする。
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%。
個人投資家向け会社説明会の開催	8月5日(火) 大阪、8月6日(水) 名古屋、8月30日(土) 東京で開催。 (※8月30日は(株)インベストメントブリッジ主催の読売ブリッジサロン)
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。 今年は2014年8月10日(日)のJ2第26節 栃木SC戦。会場はアルウィン(松本平広域公園総合球技場)
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っている。 今年は2014年9月6日(土)に開催。

◎新本社移転後初めての株主総会を開催

2014年6月23日(月)、新本社移転後初となる株主総会を開催した。

前回のレポートでも紹介したように、佐谷社長は本多通信工業という会社の立ち居振る舞い、さらに言えば社長本人の立ち居振る舞いや考え方に共感し、応援してくれるファン株主を一人でも多く増やしたいと考えている。そのため、株主総会を、株主と対峙する場ではなく、対話の場と考え、出席しやすい日時と発言しやすい環境づくりにこだわっている。

例えば、株主総会の集中日を外すことはもちろん、午前開催が一般的なのに対し、同社は午後 1 時からの開催として少々遠方の株主でも参加しやすい時間とした。(午後開催は昨年の株主総会から実施。)
また、質問は出尽くすまで全て受けるという方針で、積極的な対話の場とすることを心がけている。

こうした取り組みの結果、今回の株主総会は今迄を大きく上回る約 100 名の株主が参加した。同社は参加した株主に対するアンケートを実施し、同社HPで公開しているが、回答者の 77%が総会全体について「大変良いまたは良い」と回答しており、加えて以下の様なコメントが寄せられた。

- ・時代の流れを取り入れた株主総会で良かった。
- ・午後開催を維持して欲しい。
- ・社長の人柄や説明に好感が持てる。(5 名)
- ・多くの意見を聞こうとする態度や質問に対する回答がわかりやすく良かった。(4 名)

もちろん、以下の様な要望や意見もあった。

- ・会社の業績と比較して株価が低い。株価を高める努力をしてほしい
- ・攻めと同時に守り/BCP に対してもバランスよく投資してほしい
- ・役員の持株数が少ない

一方、当日は残念ながら不規則発言で退場命令を受けた株主がいたが、お土産を渡さない等の対応に対して、

- ・不当な要求をする株主への毅然かつ節度をもった対応は良い

といった評価の声もあった。

以上の様に、個人株主の支持の下、自由度の高い、将来に向けた経営を志向する同社の株主総会は参加株主から高く評価されており、同社は今後も投資家、株主との対話を継続していく考えだ。

5. 今後の注目点

戦略投資途上のためコスト増は限定的であったとはいえ、注力中の車載分野が大きく伸び、加えて粗利率も改善し 2 ケタの増収増益と好スタートを切ることが出来た。

上記の表にあるように、前年同期比で見ると上期よりも下期からの上昇を見込んでいることから、戦略的投資が増加する 2Q(7-9 月)の動向が大いに注目される。

<参考: 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

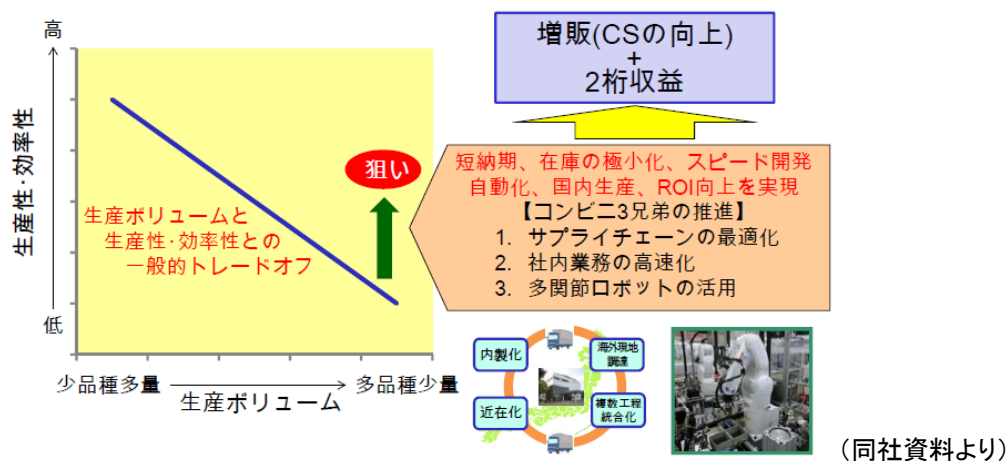
①基幹分野での2ケタ利益率

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。

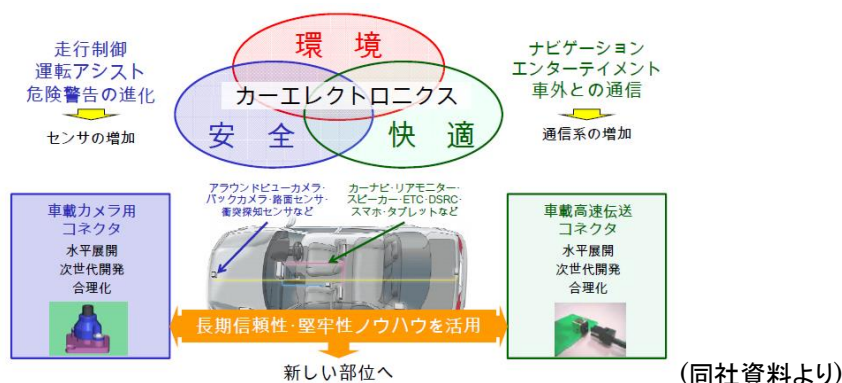
自動車メーカーは各社とも、「環境、安全、快適」を高めるためにカーエレクトロニクスの進化に取り組んでいる。中でも、自動走行を含めた走行制御、ドライバーの負担を減らす運転アシスト、危険警告の進化などの機能強化に伴い、車体周辺の状況を常に監視・感知するア라운드ビューカメラ、バックカメラ、路面センサ、衝突探知センサなど、搭載するカメラやセンサの台数が増加している。

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 하나가、SD メモリ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。旧会社は、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。

新会社は、「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。

▶ 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のですが、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.