



## 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)	
	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	<a href="http://www.htk-jp.com/">http://www.htk-jp.com/</a>	

### — 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	
1,428円	12,053,995株	17,213百万円	23.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00円	1.4%	99.55円	14.3倍	684.92円	2.1倍

\*株価は2/23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は前期末実績。BPSは第3四半期末実績。

### — 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)	16,000	1,300	1,450	1,200	99.55	20.00

\*予想は会社側予想。

本多通信工業の2015年3月期第3四半期決算概要などをお伝えします。

### — 目次 —

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 特徴と強み](#)
  - [3. 2015年3月期第3四半期業績概要](#)
  - [4. 2015年3月期業績見通し](#)
  - [5. 中期経営計画達成に向けて](#)
  - [6. 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。

・15/3 期 3Q の売上高は前年同期比 12.1%増の 122 億円。車載分野、FA分野、情報システムが好調だった。投資費用増に加え、中国の最低賃金上昇などで人件費も増加したが、増収及び合理化、円安効果で吸収し、営業利益は同 41.5%と大幅に増加した。

・2015 年 2 月 20 日、通期予想に関しては今期 2 度目となる業績の修正を発表。増収、合理化による売上高および営業利益の増加に加え、営業外収支の為替差益の計上が従来予想を上回り、経常利益は前期比約 5 割の大幅増益予想。目標配当性向 20%に従い、配当も 16 円/株を 20 円/株に上方修正した。6 期連続の増配で予想配当性向は 20.1%。自己資本比率が 2008 年度の 45%から 2013 年度 63%へ着実に上昇し、今期は 60%台後半になると見込まれることから、来期以降の配当性向も見直す予定で、増配路線も継続させていきたいと考えている。

・今期及びDD15の達成も目途が付きはじめた会社に対する投資家の関心は、Next-Visonにおける過去最高業績更新の可能性に移っていると考えられる。そうした中、中核事業となった車載用コネクタの更なる拡大に向けた積極的な投資は高い評価を得るのではないかとと思われる。また、前回のレポートでも紹介したが、有望製品であるロック付きUSBコネクタの 2020 年の予想生産個数を 200 万個から 1,000 万個へと大幅に引き上げたことも注目される。DD15の次の中期経営計画の具体的な施策がどのようなものになるかを今から注目したい。

## 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、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。(2014 年 12 月末現在)

### 【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 57 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	電子データの高速度化・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>



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. 2015 年 3 月期第 3 四半期業績概要

### (1) 連結業績概要(累計)

(単位: 百万円)

	14/3 月期 3Q	構成比	15/3 月期 3Q	構成比	対前年同期比
売上高	10,941	100.0%	12,264	100.0%	+12.1%
売上総利益	2,374	21.7%	2,799	22.8%	+17.9%
販管費	1,659	15.2%	1,787	14.6%	+7.7%
営業利益	714	6.5%	1,011	8.2%	+41.5%
経常利益	783	7.2%	1,170	9.5%	+49.3%
四半期純利益	637	5.8%	1,020	8.3%	+60.2%

### 車載、FA向けコネクタが好調で前年同期比 2 桁の増収増益。

売上高は前年同期比 12.1% 増の 122 億円。車載分野、FA 分野、情報システムが好調だった。

投資費用増に加え、中国の最低賃金上昇などで人件費も増加したが、増収及び合理化、円安効果で吸収し、営業利益は同 41.5% と大幅に増加した。

### (2) 分野別売り上げ動向

車載分野が約 4 割の増収と好調。構成比では最大となった。

FA も 3 割増収、情報システムも堅調だった。

分野	14/3期 3Q 構成比	15/3期 3Q 構成比	伸び率
FA	19%	23%	+30%
通信	31%	25%	-7%
民生	15%	12%	-10%
車載	21%	26%	+39%
その他	1%	1%	+11%
情報システム	13%	13%	+9%
合計	100%	100%	+12%

### (3) 投資などの状況

今期進めている戦略投資の状況は以下の通り。積極的な設備投資、海外販売の展開を進めている。

(単位: 百万円)

	14/3期 3Q	対売上比	15/3期 3Q	対売上比	前年同期比
売上高	10,941	100.0%	12,264	100.0%	+12%
研究開発費	498	4.6%	558	4.5%	+12%
設備投資	185	1.7%	362	3.0%	+96%
減価償却費	213	1.9%	230	1.9%	+8%
海外販売	4,002	36.6%	4,828	39.4%	+21%

### (4) 財務状態とキャッシュ・フロー

#### ◎主要BS

(単位: 百万円)

	14年3月末	14年12月末		14年3月末	14年12月末
流動資産	8,712	9,417	流動負債	2,857	2,991
現預金	3,584	3,698	仕入債務	1,575	1,824
売上債権	3,468	3,964	未払金	431	368
たな卸資産	1,238	1,340	固定負債	1,173	902
固定資産	2,223	2,733	退職給付に係る負債	1,075	779
有形固定資産	1,356	1,579	負債合計	4,030	3,894
無形固定資産	145	140	純資産	6,905	8,256
投資その他の資産	721	1,012	資本金	1,501	1,501
資産合計	10,935	12,150	資本・利益剰余金計	5,558	6,667
			負債純資産合計	10,935	12,150

\* 売上債権には電子記録債権を含んでいる。

好調な業績を背景に、現預金、売上債権、たな卸資産が増加し、流動資産は前期末比 705 百万円増加した。有形固定資産、投資その他の資産の増加で固定資産は同 510 百万円増加し、資産合計は同 1,215 百万円増加した。

一方、負債合計は仕入債務が増加したが退職給付に係る負債の減少などで、同 136 百万円減少した。

純資産は、利益剰余金の増加などで同 1,351 百万円増加。自己資本比率は前期末より 4.8% 上昇の 67.9% となった。

#### ◎キャッシュ・フロー

(単位: 百万円)

	14年3月期 3Q	15年3月期 3Q	増減
営業 CF	800	862	+62
投資 CF	-227	-828	-601
フリーCF	573	34	-539
財務 CF	-116	-161	-45
現金同等物残高	1,639	3,512	+1,873

営業CFは、売上債権、たな卸資産が増加したが、利益、仕入債務も増加しプラス幅は若干拡大した。投資CFは積極的な設備投資によりマイナス幅が拡大。フリーCFはマイナスに転じた。

財務CFのマイナス幅拡大は配当金支払額増加による。キャッシュポジションは大幅に上昇した。

## 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	3Q 進捗率	修正率
売上高	14,824	100.0%	16,000	100.0%	+7.9%	76.7%	+1.3%
営業利益	932	6.3%	1,300	8.1%	+39.5%	77.8%	+8.3%
経常利益	975	6.6%	1,450	9.1%	+48.7%	80.7%	+20.8%
当期純利益	1,479	10.0%	1,200	7.5%	-18.9%	85.0%	+20.0%

\* 予想は会社側発表。

### 通期業績見通し及び配当予想を上方修正。

第3四半期決算発表時点(1月29日)では、通期目標達成の目途は立ったものの精査中であつたため据え置いていたが、2015年2月20日に、通期予想に関しては今期2度目となる業績の修正を発表した。増収、合理化による売上高および営業利益の増加に加え、営業外収支の為替差益の計上が従来予想を上回り、経常利益は前期比約5割の大幅増益となる。当期純利益は、14年3月期にあつた本社移転売却に伴う特別利益7.4億円を控除した場合は62.2%の増益。期末の想定円ドルレートは115円/USD。

目標配当性向20%に従い、配当も16円/株を20円/株に上方修正した。6期連続の増配で予想配当性向は20.1%。自己資本比率が2008年度の45%から2013年度63%へ着実に上昇し、今期は60%台後半になると見込まれることから、来期以降の配当性向も見直す予定で、増配路線も継続させていきたいと考えている。

## 5. 中期経営計画達成に向けて

今回の上方修正も踏まえ、今期目標達成の目途が立ったことを受け、同社では2つの「Touch & Go」を進めていく。

### ①「Touch & Go for DD15」

2015年3月期 売上高158億円、営業利益12億円達成の目途が立ったため、現在進行中の中期経営計画「DD15」の最終年度に当たる来期2016年3月期の「売上高180億円、営業利益8%、ROA10%」完遂に向けたダッシュを今期中からスタートさせる。

現時点で2016年3月期の売上高として、170億円は見えつつあるため、残り10億円の積み上げを図り、下記のような旬市場で早目に仕掛けていく。

4K時代の到来	UHS-II対応SDカードソケット
東アジアでの需要拡大	車載ロック付きUSBコネクタ 監視カメラ向け細線同軸コネクタ
光回線の卸売開始	アクセス系光コネクタ
インダストリ4.0 & IoT	大量データ処理:仮想化 & M2M

### ②「Touch & Go for Next-Vision」

更に、DD15の目標クリアにも目途が立ってきたため、「Next-Vision」を掲げて次の中計策定に着手。

2020年までに過去最高の業績更新を狙う。

同社のこれまでの最高記録は売上高で236億円(2001年3月期)、営業利益で24億円(1997年3月期)であるが、2020年までに「売上高250億円、営業利益25億円」と過去最高を更新し、加えてROE13%以上、時価総額250億円以上を目指している。

1年強のDD15の残りの期間は、この目標達成のため、以下の様な仕込みや基盤整備を進める。

技術基盤	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 高速POFの技術を確立し、4Kの先の8K時代での市場を創造する。実用化へ向け委員会を立上げ、プレマーケティング活動を開始した。</li> <li>◇ 堅牢性をに優れる同社製品の長を活かし、パワー系評価技術を拡充し、交通・鉄道系市場へ参入する。</li> </ul>
製造基盤	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ <b>製造力の拡充を図るため、車載コネクタにおいて人件費が上昇している中国以外のアセアンでの製造を開始する。①</b></li> <li>◇ <b>同社の長年の特長・強みである多品種少量生産体制の確立を目指し、安曇野工場に物流ハブを建設。コンビニ3兄弟の総仕上げに取り組む。②</b></li> </ul>
人材組織基盤	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 全社 GC(グッド・カンパニー)運動において仕事の仕方を総点検し、生産性の向上を図る。</li> <li>◇ プロパー社員と中途採用のコラボレーションや切磋琢磨を通じて人材を育成する。</li> </ul>
経営基盤	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ <b>会社法改正やコーポレート・ガバナンス・コードへの対応を進め、ガバナンス強化を図る。③</b></li> <li>◇ 2015年度中に一部上場を目指す。</li> </ul>

以上の取組みのうち、赤太字で示した3点について下記説明する。

#### ①車載用コネクタのアセアン事業体制の構築

同社の車載用コネクタはADAS(Advanced Driving Assistant System: 先進運転支援システム)のキーデバイスである車載用カメラに広く採用され、同社の中核事業に成長してきた。

一般社団法人 日本自動車工業会によれば2013年の乗用車生産台数は日本 8,189千台、中国 18,085千台に対し、インドネシア、マレーシア、タイを合計したアセアン地域は 2,588千台。

今後の生産台数拡大が見込まれ、一大需要地である同地域で顧客密着・地産地消体制を整えることにより、2020年売上高 100億円(2014年 40億円)を実現するための基盤作りに取り組む。

具体的には、タイ・チョンブリ県に顧客へのフロントエンド拠点として販売会社「HTK THAI LTD.(仮称)」を設立し新規顧客への水平展開を進めるとともに、中国依存リスクへの対応である China+1 として、ラオス・ビエンチャンでの生産体制も整え、供給力を増強する。また、ADAS や光 LAN への展開など開発も進め、「開発・販売・製造」全ての面をカバーした事業体制を構築する。

加えて、日本・中国・アセアンでの生産状況を一元で管理し可視化するグローバル PSI システムを構築し、在庫や物流の最適化を図り、収益力やキャッシュフローの向上を図る。

2015年秋に設立し、2016年初頭の業務開始を目指している。

#### ②安曇野工場内に物流ハブを建設

同社の大きな特徴である「多品種少量コンビニ」にさらに磨きをかけるため、安曇野工場内に物流ハブを新設する。

同社の場合、製品組み立ての前に、外部のサプライヤに材料を供給して部品を加工するプロセスも必要なため、同社の長年のノウハウをベースに、材料、部品、製品のフローを整流化・最適化し生産性の向上を図る。

2015年4月着工、同年12月完成の予定。入札を2015年3月に実施するため現時点では総工費は未定となっている。

これにより、1週間以内に顧客に製品を届ける「1week デリバリー」の取扱品目数を現在の500品目から1,000品目に拡充して顧客満足度を高めると共に、在庫水準を3割削減、年間1ポイントの合理化を進める。

また、松本工場の名称を4月1日付で安曇野工場へ変更する。

#### ③コーポレート・ガバナンスを強化

その重要性が急速に高まっているコーポレート・ガバナンスについて、東証1部への指定替えを目指していることもあり、強化を図る。

2015年6月開催予定の定時株主総会において社外取締役 澤田脩氏の選任を付議する予定。



澤田氏は1945年12月生まれの現在69才。三菱商事入社後、IT関連グループ会社の社長を歴任後、ネットワークシステムズ株式会社(東証1部)の代表取締役社長、会長を務めた。

経営経験が豊富なこと、HTKの今後の重要領域であるICT分野の造詣が深いこと、商社マンとして国際感覚とインキュベーション能力が高いことなどから適任と判断し、招聘することとした。

東証1部への指定替えを目指している同社は今後も監査等委員会設置会社への移行なども含め、より同社の実態に合った形でのガバナンス体制を強化していく考えだ。

## 6. 今後の注目点

通期予想について今季2度目となる上方修正により株価も昨年来高値を更新し、2006年1月に付けた月足ベースでの高値1,550円にも迫る動きとなっている。(その前の高値は2001年3月の2,150円)



今期及びDD15の達成も目途がつきはじめた同社に対する投資家の関心は、Next-Visionにおける過去最高業績更新の可能性に移っていると考えられる。

そうした中、中核事業となった車載用コネクタの更なる拡大に向けた積極的な投資は高い評価を得るのではないかとと思われる。また、前回のレポートでも紹介したが、有望製品であるロック付きUSBコネクタの2020年の予想生産個数を200万個から1,000万個へと大幅に引き上げたことも注目される。

DD15の次の中期経営計画の具体的な施策がどのようなものになるかを今から注目したい。

## <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のソフトウェアを武器に、以下の数値目標の達成に挑戦する。

## &lt;2016年3月期数値目標&gt;

売上高	営業利益率	ROA
180億円	8%	10%

## (2)3つの2桁

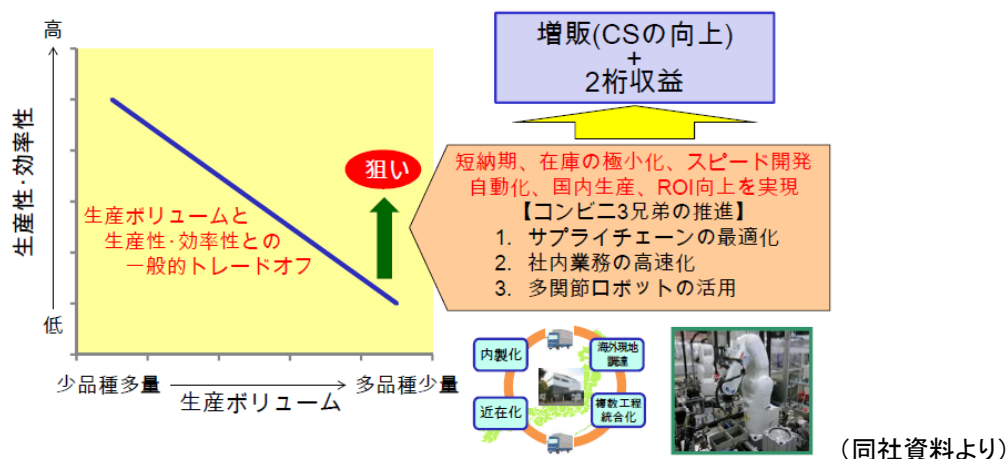
## ①基幹分野での2ケタ利益率

## 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されている。

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。

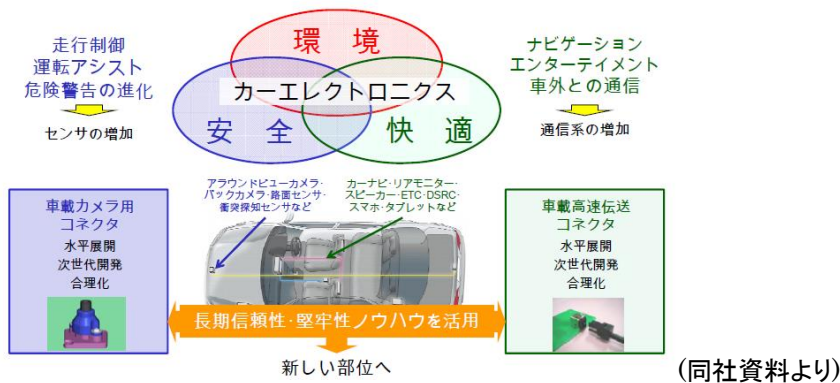
自動車メーカーは各社とも、「環境、安全、快適」を高めるためにカーエレクトロニクスの進化に取り組んでいる。中でも、自動走行を含めた走行制御、ドライバーの負担を減らす運転アシスト、危険警告の進化などの機能強化に伴い、車体周辺の状況を常に監視・感知するアラウンドビューカメラ、バックカメラ、路面センサ、衝突探知センサなど、搭載するカメラやセンサの台数が増加している。

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。

BRIDGE REPORT

ブリッジレポート



▶ 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)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) 2015 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.