



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1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	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	
1,285 円	12,051,496 株	15,486 百万円	14.8%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
26.00 円	2.0%	82.96 円	15.5 倍	847.23 円	1.5 倍

*株価は1/27終値。発行済株式数、BPSは直近期決算短信より。ROEは前期実績。

— 業績推移 —

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	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(実)	16,639	1,415	1,565	1,440	119.54	20.00
2016年3月(実)	17,119	1,301	1,237	1,364	113.22	30.00
2017年3月(予)	17,000	1,150	1,100	1,000	82.96	26.00

*予想は会社側予想。

*16/3期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

本多通信工業の2017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. 2017年3月期第3四半期決算概要](#)
 - [3. 2017年3月期業績見通し](#)
 - [4. 今後の注目点](#)
- [<参考1:中期経営計画「GC20」>](#)
[<参考2:コーポレートガバナンスについて>](#)

今回のポイント

・17年3月期第3四半期の売上高は前年同期比3.0%減の124億68百万円。営業利益は同5.5%減の9億58百万円。前回レポートで触れたように、車載分野の商流変更と円高が進行した上期の影響により累計では減収減益となったが、円安効果および車載分野の増販で売上、利益ともに回復に向かっている。第3四半期(10-12月)は対第2四半期比で、3.4%増収、20.1%営業増益。また、第3四半期(10-12月)の単体受注は、10%のマイナスとなったが、これは主要顧客から第2四半期に前倒しで発注があったこと、社内為替レートを110円/USDから100円/USDに変更した特殊事情によるもので、為替の影響を除けば順調に推移している。

・通期業績予想に変更は無い。売上高は前期比変わらずの170億円。営業利益は同11.7%減の11億50百万円。第4四半期(1-3月)は、堅調な車載分野、FA分野、通信分野の増加で第3四半期を上回る売上高を目指している。一株当たり予想配当金は26円。前期は東証1部上場の記念配5円を含む30円だったため、実質的には1円の増配となる。予想配当性向は31.3%。

・累計では減収減益となったが、車載分野の拡大、FA分野および通信分野の回復により、通期予想に対する進捗率は売上高でほぼ計画画線上、利益は8割を超え順調な展開となっている。為替に大きな変動がなければという条件付きとはなるが、売上、利益共に第4四半期でどれだけ上積みを図れるかに注目したい。

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6社)の計9社で構成されている。(2016年9月末現在)

【沿革】

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。2016年3月、東証1部に上場した。

【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。
また、新中期経営計画「GC20」策定に際し、グループの企業理念として「Value by Connecting」を新たに掲げた。豊かな未来のために「人」、「もの」、「情報」をつなぎ、価値を創造し続ける事を目指すというビジョンを示したものの。

【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59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。中期経営計画「DD15」で事業拡大と体質強化を進めた現在は、良い会社(Good Company)かつ過去最高業績更新をターゲットとする新中期経営計画「GC20」を推進中で、ワンランク上の企業作りに取り組んでいる。

【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

「2016年3月期 売上高 14,668百万円、営業利益 1,169百万円、営業利益率 8.0%、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
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
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
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)

2016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、車載分野 34%、FA 分野 19%、通信分野 18%、民生分野 12%となっている。

最も構成比の高い車載分野において、安全性や運転性能向上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

「2016年3月期 売上高 2,450百万円、営業利益 131百万円、営業利益率 5.3%、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。

世界的ベンダーとの連携により、上流工程からの受注に力を入れている。

* 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。

【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

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」、プロジェクタに用いられる「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。こうした強みを活かし、安全性という面でハードルの高い車載分野での売上を大きく伸ばしている。

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(安曇野工場:旧松本工場)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。

一方、多品種少量生産ながらも短納期を実現させ、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「1 week デリバリーサービス」に 2013 年から積極的に取り組んでいる。

現在の取扱品目数はシステム化を進めた安曇野物流ハブの完成によりそれまでの倍にあたる約 1,000 品目に拡大している。

【ROE 分析】

	2014/3 期	2015/3 期	2016/3 期
ROE(%)	23.8	18.4	14.8
売上高当期純利益率(%)	9.98	8.65	7.97
総資産回転率(回)	1.51	1.39	1.30
レバレッジ(倍)	1.58	1.53	1.43

2016 年 3 月期の ROE は前期を下回ったが 14.8%と引き続き高水準にある。

2020 年に向けた目標とする経営指標に「ROE 13%以上」を掲げている。

新製品の開発によるマージンの向上に加え、在庫水準のコントロールによる総資産回転率の向上にも取り組んでいく考えだ。

2. 2017 年 3 月期第 3 四半期決算概要

(1) 連結業績概要

(単位:百万円)

	16/3 月期 3Q	構成比	17/3 月期 3Q	構成比	前年同期比
売上高	12,854	100.0%	12,468	100.0%	-3.0%
売上総利益	3,012	23.4%	2,956	23.7%	-1.9%
販管費	1,998	15.5%	1,998	16.0%	0.0%
営業利益	1,014	7.9%	958	7.7%	-5.5%
経常利益	1,009	7.8%	1,012	8.1%	+0.3%
四半期純利益	908	7.1%	826	6.6%	-9.0%

上期の影響で減収減益も回復に向かう。

売上高は前年同期比 3.0%減の 124 億 68 百万円。営業利益は同 5.5%減の 9 億 58 百万円。

前回レポートで触れたように、車載分野の商流変更と円高が進行した第 1 四半期(4-6 月)の影響により累計では減収減益となったが、円安効果および車載分野の増販で売上、利益ともに回復に向かっている。

第 3 四半期(10-12 月)は対第 2 四半期比で、3.4%増収、20.1%営業増益。

また、第 3 四半期(10-12 月)の単体受注は、10%のマイナスとなったが、これは主要顧客から第 2 四半期に前倒しで発注があったこと、社内為替レートを 110 円/USD から 100 円/USD に変更した特殊事情によるもので、為替の影響を除けば順調に推移している。

(2) 分野別売上動向

(単位:百万円)

分野	16/3期 3Q(累計)	17/3期 3Q(累計)	前年同期比
FA	2,513	2,387	-5.0%
通信	2,458	2,139	-13.0%
民生	1,582	1,439	-9.0%
車載	4,319	4,268	-1.2%
情報システム	1,731	1,922	+11.0%
合計	12,854	12,468	-3.0%

(単位:百万円)

分野	17/3期 2Q	17/3期 3Q	前期比
FA	783	781	-0.3%
通信	737	761	+3.3%
民生	440	467	+6.1%
車載	1,470	1,624	+10.5%
情報システム	697	602	-13.6%
合計	4,220	4,365	+3.4%

* FA

減収となったが、中国版インダストリー4.0と言われる「中国製造 2025」での自動化投資が活発になっており、FA コンポーネント向けも好調に推移している。第4四半期は堅調な展開を期待している。

* 通信

国内FTTH向け在庫調整が終了し反転に向かっている。国内外アクセス系が堅調で、こちらも第4四半期に期待している。

* 民生

中国監視カメラ向け需要が増加している。第4四半期は季節要因のため減収を見込むも、東京五輪向け案件が決定した。

* 車載

四半期売上で過去最高を記録した。また、2017年1月にはカメラ用コネクタの累計販売個数が3,000万個を突破。第4四半期も高水準を堅持する見通しだ。

* 情報システム

第3四半期は大型案件が終盤に入りやや低調となったが、年間26億円超の売上高達成のため、第4四半期は6.8億円の売上を目指す。

(3) 財務状態

◎主要BS

(単位:百万円)

	16年3月末	16年12月末		16年3月末	16年12月末
流動資産	10,289	11,042	流動負債	2,943	3,203
現預金	4,501	4,573	仕入債務	1,685	1,941
売上債権	4,029	4,312	短期借入金	77	77
たな卸資産	1,222	1,654	固定負債	670	588
固定資産	3,019	2,961	長期借入金	155	101

有形固定資産	1,823	1,702	負債合計	3,613	3,792
無形固定資産	195	199	純資産	9,695	10,211
投資その他の資産	1,000	1,059	資本金	1,501	1,501
資産合計	13,308	14,004	利益剰余金	6,703	7,168
			負債純資産合計	13,308	14,004

* 売上債権には電子記録債権を、仕入債務には電子記録債務を含む。

現預金、売上債権、たな卸資産の増加で流動資産は前期末比 7 億 53 百万円増加。有形固定資産の減少で固定資産は同 58 百万円減少し、資産合計は同 6 億 96 百万円増加の 140 億 4 百万円となった。

仕入債務の増加、長期借入金の減少等で負債合計は同 1 億 79 百万円増加し 37 億 92 百万円。

利益剰余金の増加で純資産は同 5 億 16 百万円増加し、102 億 11 百万円となった。

この結果、自己資本比率は前期末比 0.1%上昇し、72.9%となった。

3. 2017年3月期業績予想

(1) 通期業績予想

(単位: 百万円)

	16/3月期	構成比	17/3月期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	17,119	100.0%	17,000	100.0%	-0.7%	73.3%
営業利益	1,301	7.6%	1,150	7.4%	-11.7%	83.3%
経常利益	1,237	7.2%	1,100	7.4%	-11.1%	92.0%
当期純利益	1,364	8.0%	1000	6.6%	-26.7%	82.6%

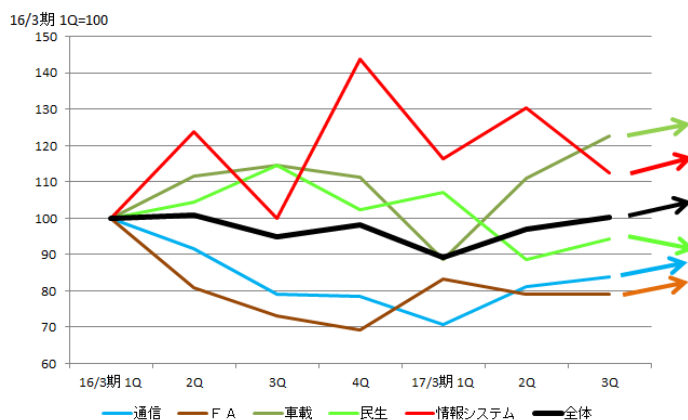
* 予想は会社側発表。

業績予想に変更無し。

業績予想に変更は無い。

売上高は前期比変わらずの 170 億円。営業利益は同 11.7%減の 11 億 50 百万円。

第 4 四半期(1-3 月)は、堅調な車載分野、FA分野、通信分野の増加で第 3 四半期を上回る売上高を目指している。



一株当たり予想配当金は 26 円。前期は東証 1 部上場の記念配 5 円を含む 30 円だったため、実質的には 1 円の増配となる。予想配当性向は 31.3%。

(2) 2018年3月期に向けて

来期 2018 年 3 月期は、中期計画 GC20 における「仕込みの Season1」の最終年度となる。

より具体的な計画を現在策定中で、「車載増産」、「新事業創出」、「ヒトづくり&生産性革新」という重点テーマを完遂するとともに、想定外の事態発生に備えた「瞬発力」に磨きをかける考えだ。

4. 今後の注目点

累計では減収減益となったが、車載分野の拡大、FA分野および通信分野の回復により、通期予想に対する進捗は売上高でほぼ計画線上、利益は8割を超えており順調な展開となっている。

為替に大きな変動がなければという条件付きとはなるが、売上、利益共に第4四半期でどれだけ上積みを図れるかに注目したい。

また、同社では、2月から3月にかけて計7回個人投資家向け説明会を開催し、前回このレポートでも紹介した今後の更なる成長の牽引役である車載分野の中長期戦略について佐谷社長がプレゼンテーションを行う。機会があれば是非参加してみたいだろうか。詳細は同社経営企画グループ 経営企画チームへ。(TEL 03-6853-5820)

日程	開催地
2月13日(月)	三重県津市
2月15日(水)	静岡県藤枝市
2月18日(土)	長野県松本市
2月23日(木)	新潟県新潟市
2月25日(土)	東京都千代田区
3月4日(土)	宮城県仙台市
3月20日(月・祝)	福岡県福岡市

<参考1:中期経営計画「GC20」(前回レポートより)>

全てのステークホルダーから信頼と期待をされる「よい会社」であるとともに、過去最高の売上、利益を更新し持続的成長企業へのスケールアップを目指すのが2021年3月期を最終年度とする新中期経営計画「GC20」。

(1)基本コンセプト

GC20の基本コンセプトは、『事業戦略として「Segments No.1 戦略の深耕」、プラットフォーム戦略として「コンパクト経営の追求」により価値を創造し続ける Good Company を目指す。』というもの。

また、Good Company を持続的なものにするのが、グループ企業理念とコーポレートガバナンス基本方針である。

(2)グループ企業理念

今回のGC20策定に際し、同社ではグループの企業理念として「Value by Connecting」を新たに掲げた。

豊かな未来のために「人」、「もの」、「情報」をつなぎ、価値を創造し続ける事を目指すというビジョンを示したもの。

Value by Connecting
つなぐ喜び、創る感動

(同社資料より)

(3)コーポレートガバナンス基本方針

金融庁と東京証券取引所により策定された「コーポレートガバナンス・コード」が2015年6月1日から適用されるのに先立ち、2015年5月22日、「コーポレートガバナンス基本方針」を公表した。

株主を始めとした全てのステークホルダーとの信頼関係構築のためのコーポレートガバナンスの重要性を深く認識したうえで、最良のコーポレートガバナンスを実現することが自社の責務であると宣言している。

(4)事業戦略



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目指すのが「Segments No.1 戦略」。

これまでも同社では、様々なNo.1商品を生み出してきたが、現在の形ではそれぞれの商品の持続性・継続性は不十分と考えている。

そこで、それぞれのNo.1商品を核に水平展開と次世代化で「Segments No.1 領域」を創り出し、特長のある価値を提供する事で持続的成長を目指していく。

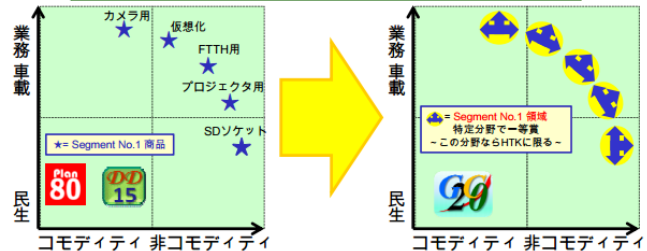
(同社資料より)

その展開モデルは、現在の Segments No.1 商品/サービスを核に、次世代商品やサービスを創出し、顧客の具体的な欲求である「ウォンツ」を解決するというもの。

同社の強みである、スピード、カスタム対応、少量短納期、周辺技術を差異化要因とし、新たな顧客、新たな市場への展開を図る。

点から面へ: Seg1商品/サービスをSeg1領域化
特長ある価値で持続的成長を狙う

Segments No.1戦略=複数のニッチ分野で一等賞を獲る
“この分野なら本多通信に限る!”



Seg1商品は生まれたが
それぞれが点に留まる
=>継続性に疑問が残る

Seg1商品を核に
水平展開と次世代化でSeg1領域へ
=>特長ある価値で持続的成長

ウォンツへの課題解決で価値創造

WantsとSeedsを掛け合わせた共創で
次世代商品/サービスを創出



(同社資料より)

分野別の Segments No.1 戦略は以下の通りである。

①業務用コネクタ Segments No.1 戦略: サービスとの融合戦略で顧客価値を倍化

長年培ってきた堅牢性や長期信頼性というハードの強みに、少量短納期、カスタマイズに加え、コネクタに付随する適切なハーネスもあらかじめ接続するワンストップ受注といった「サービス」を融合させ、顧客満足度を上げる。世界的にIoT、4Kや8Kの高画質化ニーズが高まる中、通信分野(海外における光通信化)、FA分野(グローバルな生産性向上ニーズ)、業務分野(セキュリティニーズ)において、堅牢性や長期信頼性といったノウハウの展開や高速POFによる市場創出により、通信分野やFA分野で規模と収益性を堅持する。

(売上高および営業利益率の目標)

2015年3月期	2018年3月期	2021年3月期
99億円、9%	103億円、10%	115億円、11%、2015年3月からの増収率は年率2.5%

②車載用コネクタ Segments No.1 戦略: ADASコネクタへ進化させ、将来価値を倍化

自動車の安全系機能の進化スピードは目を見張るものがある。自動車の目となる車載カメラも、パーキングアシストなど「撮る」機能から、ADAS(Advanced Driving Assistant System: 先進運転支援システム)というコンセプトの下、車線検知、歩行者認識、衝突防止といった「測る」機能がより重要になると同時に、各自動車メーカーに限らずGoogleなど大手IT企業も含め、自動運転システムの開発が加速している。

ADAS を構成するものは、車載カメラに加え、センサ、ミリ波レーダー(ミリ波帯の電波を用いて 100m 程度の範囲の状況を探知可能なレーダーシステム)、レーザー、ECU(エンジンコントロールユニット:エンジンの運転制御を電気的な補助装置を用いて行う際に、それらを総合的に制御するマイクロコントローラ)、電子ミラー、カーナビ、HUD(Head Up Display:フロントガラスに運転者向けの基本的な情報の画像を提供する)など、多岐にわたり、その全てがデジタル高速伝送により情報のやり取りが行われ、コネクタの活躍するシーンはますます拡大する。

こうした流れの中、車載カメラ数量は 2014 年度から 2020 年度で約 3.5 倍の 14,000 万個に、ADAS市場も同期間に 2.5 倍の 7,700 億円に急成長すると見られており、同社では高速伝送、小型化などコネクタメーカーならではのノウハウを注入した ADAS 用コネクタを開発し、急成長市場に投入する。

販売は、北米の Tier1(自動車部品メーカーのうち、自動車メーカーに直接納入する一次サプライヤー)メーカーへの参入を狙う。また、製造においては中国、東アジアに次ぐ拠点づくりの検討を開始している。

(売上高および営業利益率の目標)

2015年3月期	2018年3月期	2021年3月期
45億円、8%	70億円、9%	100億円、10%、2015年3月からの増収率は年率14.2%

③情報システム Segments No.1 戦略:インテグレーションで事業価値を倍化

サーバ効率化のための仮想化において業界屈指の技術を有しており、現在はクラウドコンピューティングの広がりの中、世界的ベンダーとの連携により、上流工程からの受注に力を入れ高付加価値の一括案件の獲得を進めている。今後は、データの収集から分析までを一括して請け負うビッグデータ基盤ソリューションを提供し、特徴ある Segments No.1 の獲得を目指す。

成長市場において、企画から運用までフルサポートする総合提案で収益性の向上にも取り組む。

(売上高および営業利益率の目標)

2015年3月期	2018年3月期	2021年3月期
22億円、5%	27億円、7%	35億円、10%、2015年3月からの増収率は年率8.0%

(4)プラットフォーム戦略:コンパクト経営の追求

以上の様な事業戦略の下で営業利益率の向上を目指す同社だが、繰越欠損が無くなること等から今後の実効法人税率の上昇は避けられず、市場の期待に応える水準の ROE、ROA を実現するためには「資産の軽量化/高回転化」、具体的には総資産回転率の引き上げが重要な課題となる。

前期の同回転率は 1.39 回だったが、以下のような取り組みによって 1.4~1.5 の達成を目指す。

- ◇ ROIC を意識した事業投資。設備は小型、省スペースおよび転用が可能なものとする。またEMSの活用など、社外リソースとの共創を進める。
- ◇ ロスや無駄をなくしての生産性向上。製造や業務品質の向上。遊休資産や過剰在庫の極小化に取り組む。
- ◇ CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)の短縮
- ◇ 機動的な資本政策

(5)目標とする経営指標

2016年3月期から2018年3月期までの「貯めの Season1」と、2019年3月期から2021年3月期までの「収穫の Season2」の2つの期間から構成される「GC20」において、以下のような経営指標の達成を目指している。

フェーズ	2015年3月期	Season1 (2018年3月期)	Season2 (2021年3月期)
テーマ		200億円の壁を破る仕込み	新記録に向けた躍進
売上高	166億円	200億円	250億円
営業利益	14億円(8.5%)	18億円(9.0%)	25億円(10.0%)
純利益	14億円(8.6%)	14億円(7.2%)	20億円(8.0%)
法人税率	11%	22%	22%
配当性向	17%	27%	30%
総資産回転率	1.4回転	1.2回転	1.4回転
ROE	18.4%	11.5%	13.0%
CCC	71日	70日	60日
ドルレート	110円	115円	115円

* カッコ内は売上高利益率

(6)よい会社に向けて

全てのステークホルダーからの信頼と期待の下、組織力と人材力の強化に最注力し、持続的成長を遂げる「よい会社」を目指す。

<参考2:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	6名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレートガバナンス報告書

同社は最新のコーポレートガバナンス報告書を2016年7月28日に提出している。

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
<補充原則 1-2-4>	議決権電子行使プラットフォームは導入済みです。招集通知の英訳は、外国法人等の持ち分10%未満のため、業務、効率面から未実施です。20%を超えた段階で実施します。
<補充原則 3-1-2>	外国法人等の持ち分が10%未満のため、業務、効率面から未実施。20%を超えた段階で実施します。
<原則 4-8>	2015年6月開催の定時株主総会において1名の社外取締役を選任しました。2017年6月開催の定時株主総会での社外取締役2名体制の実現に向けて、指名委員会において適任者の検討を進めます。

<開示している主な原則>

原則	開示内容
<原則 1-3>	2020年度での配当性向30%に向けて、段階的に増配を実施することを基本方針としています。
<原則 1-4>	株式保有先企業との継続的あるいは中長期的なWin-Win関係を通じて、当社の企業価値向上につなげることを目的として、上場株式を政策保有します。 主要な政策保有の継続・拡充・縮小・廃止については、毎年1回、取締役会において審議しています。 また、主要な議決権行使については、執行役員を含む常勤役員で構成する経営会議にて審議しています。

<p><原則 5-1></p>	<p>コーポレートガバナンス基本方針 第1条 第2項にて、「中長期的な株主の利益と合致する投資方針を有する株主との間で建設的な対話を行う。」と定めた上で、第20条 第3項にて、「3.当社は、株主との建設的な対話を促進するために IR をサポートする部門を配置する。」と定めています。</p> <p><補充原則 5-1-2></p> <p>(i) 対話全般について代表取締役社長が統轄し、且つ担当します。</p> <p>(ii) 経営企画グループを IR 活動の事務局と定め、本グループが各部門と有機的に連携しています。</p> <p>(iii) 毎年、IR 活動計画を策定した上で、その充実・進化を継続的に進めています。</p> <p>(iv) 対話にて重要な株主の意見等が把握できた場合は、速やかに常勤役員で構成する経営会議等に報告し検討します。さらに必要に応じ、取締役会へ報告等を実施します。</p> <p>(v) 説明資料の HP 開示、説明者の限定により、発信情報の均一化に取り組んでいます。特にインサイダー情報についてはグループ行動規範に則り、厳格に運用しています。</p>
-----------------------	--

▶ 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) 2017 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.