



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	
1,813円	11,945,846株	21,657百万円	15.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
27.00円	1.5%	91.27円	19.9倍	906.00円	2.0倍

*株価は7/27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
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(実)	17,205	1,425	1,476	1,542	127.97	26.00
2018年3月(予)	18,000	1,600	1,500	1,100	91.27	27.00

*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2018年3月期第1四半期決算概要などをお伝えします。

— 目次 —

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2018年3月期第1四半期決算概要](#)
 - [3. 2018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

・18年3月期第1四半期の売上高は前年同期比20.8%増の46億90百万円。車載分野、FA分野が牽引したことに加え、為替が前年同期よりも円安で推移したことも寄与した。営業利益は同94.8%増の4億55百万円。利益率の高い車載分野の伸長により営業利益率も3.7%上昇。経常利益は同237.6%増の4億80百万円。前年同期に101百万円あった為替差損が12百万円の為替差益に転じた。前期の繰延税金資産計上により税負担は増加したが、当期純利益も大幅増益となった。

・18年3月期の業績予想に変更は無い。売上高は前期比4.6%増の180億円の予想。引続き車載分野が牽引するほか、FA、情報システムが貢献する。営業利益は同12.3%増の16億円を計画。設備や人材などへの投資を拡大させるが、増収効果、合理化、生産性向上により吸収し、2桁の増益を見込む。配当は9期連続増配の27.00円/株(前期比1円増)を予定している。予想配当性向は29.5%。

・大幅な増収増益で順調なスタートとなった「仕込みのSeason1」の最終年度であるが、FA分野の過熱感、3つの不足の影響、為替動向など各種要因を見極める必要があると会社側は考えている。株式市場は前期後半から続く好調な業績推移を評価しているが、PER 20倍を超えてさらに上値を追うには更なる材料が必要なステージに入ってきたようだ。中期的な企業価値向上に向けた開発、投資、新規顧客開拓等への取り組みに目を向けるとともに、第2四半期以降の業績動向も注目したい。

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、産業用機器向けに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。(2017年3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。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。

【佐谷 紳一郎社長プロフィール】

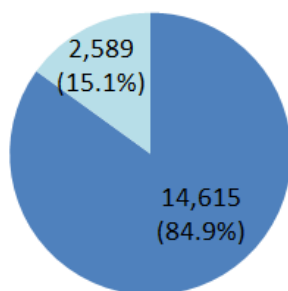
佐谷紳一郎社長は1957年11月生まれの現在59才。松下電工株式会社(現パナソニック株式会社)では事業戦略企画部門に在籍し、M&Aや他社とのアライアンス締結等に長年に亘り携わってきた。そうした中、コネクタ事業のアライアンス先として幅広い技術力・製品ラインアップを有する企業を調査している中、本多通信工業の実力に着目し、アライアンスを推進、2008年資本業務提携を実現させた。同年、取締役就任。2009年にはパナソニック電工を退社し、同社副社長に就任。2010年4月に同社社長に就任した。社長就任後は中期経営計画「Plan 80」を策定・実行。基本

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】

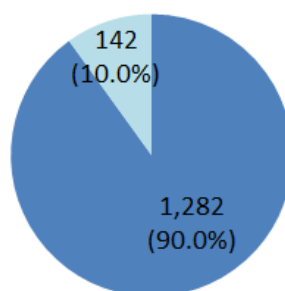
事業セグメントはコネクタ事業と情報システム事業の2つ。

売上高構成比



■コネクタ ■情報システム

セグメント利益構成比



■コネクタ ■情報システム

* 2017年3月期

◎コネクタ事業

<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
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)

2017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 35%、FA 分野 19%、通信分野 17%、民生分野 11%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

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。

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	2017/3期
ROE(%)	23.8	18.4	14.8	15.0
売上高当期純利益率(%)	9.98	8.65	7.97	8.96
総資産回転率(回)	1.51	1.39	1.30	1.22
レバレッジ(倍)	1.58	1.53	1.43	1.37

2017年3月期のROEは前期を上回り15.0%となった。総資産回転率、レバレッジは低下したがマージンが改善した。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。

原価低減や新製品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. 2018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)

	17/3月期 1Q	構成比	18/3月期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,883	100.0%	4,690	100.0%	+20.8%
売上総利益	908	23.4%	1,136	24.2%	+25.1%
販管費	674	17.4%	680	14.5%	+0.9%
営業利益	234	6.0%	455	9.7%	+94.8%
経常利益	142	3.7%	480	10.2%	+237.6%
当期純利益	116	3.0%	356	7.6%	+207.0%

大幅な増収増益

売上高は前年同期比20.8%増の46億90百万円。車載分野、FA分野が牽引したことに加え、為替が前年同期よりも円安で推移したことも寄与した。

営業利益は同94.8%増の4億55百万円。利益率の高い車載分野の伸長により営業利益率も3.7%上昇した。

経常利益は同237.6%増の4億80百万円。前年同期101百万円あった為替差損が12百万円の為替差益に転じた。

前期の繰延税金資産計上で税負担は増加したが、当期純利益も大幅増益となった。

為替は期中レート111円/USD(前年同期108円/USD)、期末レート112円/USD(前年同期103円/USD)。

(2) 分野別売上動向

(単位:百万円)

分野	17/3期 1Q	18/3期 1Q	前年同期比
FA	823	1,033	+25.5%
通信	641	853	+33.1%
民生	532	498	-6.4%
車載	1,174	1,602	+36.5%
情報システム	623	603	-3.2%
合計	3,883	4,690	+20.8%

* FA

国内外で裾野広く設備投資需要が旺盛で好調だが、やや過熱感もあり第2四半期に向けては横這いを予想。

* 通信

海外データセンター向けが続伸した。国内 FTTH 向けは第2四半期に向けて季節要因で減収の見込み。

* 民生

一眼レフ向けで新世代 SD ソケットが伸張した。中国における監視カメラ向けが引き続き好調だった。

* 車載

車載カメラ用が好調。第2四半期より軽自動車向けの本格納入がスタートする。

* 情報システム

第1四半期に大型案件が完納したが、第2四半期以降に向けては IT インフラや IoT 案件でほぼ吸収する見込み。

(3) 財務状態

◎主要BS

(単位:百万円)

	17年3月末	17年6月末		17年3月末	17年6月末
流動資産	11,776	11,654	流動負債	3,478	3,467
現預金	5,009	4,880	仕入債務	2,083	2,045
売上債権	4,517	4,550	短期借入金	72	72
たな卸資産	1,628	1,631	固定負債	544	571
固定資産	3,136	3,209	長期借入金	82	63
有形固定資産	1,682	1,720	負債合計	4,023	4,039
無形固定資産	196	202	純資産	10,890	10,824
投資その他の資産	1,258	1,287	資本金	1,501	1,501
資産合計	14,913	14,863	利益剰余金	7,883	7,926
			負債純資産合計	14,913	14,863

* 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。

現預金の減少で流動資産は前期末比1億22百万円減少。有形固定資産の増加で固定資産は同73百万円増加し、資産合計は同50百万円減少の148億63百万円となった。

負債合計、純資産合計はほぼ変わらず。

この結果、自己資本比率は前期末比0.2%低下し、72.8%となった。

(4) トピックス

◎個人投資家向け IR 活動を積極的に展開

株主や投資家との対話を重視している同社は、理解促進のための機会を積極的に創出している。

株主向け事業計画説明会	東京で開催する株主総会に参加できない中京、関西の株主を対象とした事業説明会を7月7日(金)に名古屋、大阪で開催した。約80名の株主が参加した。
個人投資家向け会社説明会	前期は全国13会場で実施した。今期は夏季シリーズとして、8月に大阪、東京、名古屋、徳島で開催予定。(詳細は同社HPで。)
株主向け安曇野工場見学ツアー	7月21日(金)に、初めて株主向け安曇野工場見学ツアーを開催した。安曇野工場の取組みや製造現場の視察に加え、ワイナリー見学など、安曇野の豊かな自然と食を楽しむイベントとしても実施した。大変好評であったため、来年は招待人数を増やして開催する予定だ。

3. 2018年3月期業績予想

(1) 通期業績予想

(単位: 百万円)

	17/3 月期	構成比	18/3 月期(予)	構成比	前期比	1Q 進捗率
売上高	17,205	100.0%	18,000	100.0%	+4.6%	26.0%
営業利益	1,425	8.3%	1,600	8.9%	+12.3%	28.4%
経常利益	1,476	8.6%	1,500	8.3%	+1.6%	32.0%
当期純利益	1,559	9.1%	1,100	6.1%	-28.7%	32.4%

* 予想は会社側発表。

業績予想に変更なし。増収増益を予想。

現時点では業績予想に変更は無い。

売上高は前期比4.6%増の180億円の予想。引続き車載分野が牽引するほか、FA、情報システムが貢献する。

営業利益は同12.3%増の16億円を計画。設備や人材などへの投資を拡大させるが、増収効果、合理化、生産性向上により吸収し、2桁の増益を見込む。

前期の繰延税金資産計上の反動があるほか、実効税率が上昇し、当期純利益は同28.7%減少の11億円の予想。

配当は9期連続増配の27.00円/株(前期比1円増)を予定している。予想配当性向は29.6%。

為替の前提は、期中1USD = 108円、期末104円。(前期実績はそれぞれ、108円、113円)

(2) 今年度の留意事項

中期計画GC20における「仕込みのSeason1」の最終年度となる今期、足元は好調な業績推移だが、人手不足、原材料不足、設備業者不足の「3つの不足」が懸念事項であると会社側は認識している。

この逆風を乗り越えるためには、新商品・技術開発、増産投資、サービス拡充、新規顧客開拓、新製造拠点の設立、合理化投資、生産性向上といったポイントについてスピーディーな判断と着実な施策遂行が重要と考えている。

4. 今後の注目点

大幅な増収増益で順調なスタートとなった「仕込みのSeason1」の最終年度であるが、FA分野の過熱感、3つの不足の影響、為替動向など各種要因を見極める必要があると会社側は考えている。

株式市場は前期後半から続く好調な業績推移を評価しているが、PER 20倍を超えてさらに上値を追うには更なる材料が必要なステージに入ってきたようだ。

中期的な企業価値向上に向けた開発、投資、新規顧客開拓等への取り組みに目を向けるとともに、第2四半期以降の業績動向も注目したい。

<参考1: 中期経営計画「GC20」>

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。



(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。

<策定当初の計画>

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	7名、うち社外2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

最終更新日:2017年6月27日

＜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です。招集通知の英訳は、2017年6月開催の定時株主総会から議案部分について実施します。
＜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。

＜開示している主な原則＞

原則	開示内容
＜原則 1-3＞	総還元性向 30%を基本とし、2020年度に向けて段階的に増配します。また、業績見通しの変動等により、配当性向<25%と見込まれる場合に自己株式取得を検討します。
＜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。
＜原則 5-1＞	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。 ＜補充原則 5-1-2＞ (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。 (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。 (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。 (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。 (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。

▶ 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) 2016 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.