

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	https://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	
777円	23,908,004株	18,576百万円	14.2%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00円	2.6%	62.70円	12.4倍	494.43円	1.6倍

*株価は8/3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	22.71	3.50
2013年3月(実)	13,842	642	699	509	21.10	4.00
2014年3月(実)	14,824	932	975	1,479	61.38	6.00
2015年3月(実)	16,639	1,415	1,565	1,440	59.77	10.00
2016年3月(実)	17,119	1,301	1,237	1,364	56.61	15.00
2017年3月(実)	17,205	1,425	1,476	1,542	63.99	13.00
2018年3月(実)	19,498	2,007	2,109	1,625	67.87	18.00
2019年3月(予)	20,500	2,050	2,050	1,500	62.70	20.00

*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。

17年12月1日付で1:2の株式分割を実施。EPS、DPSは遡及して計算。

本多通信工業の2019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. 2019年3月期第1四半期決算概要](#)
 - [3. 2019年3月期業績見通し](#)
 - [4. 2019年3月期の取り組み状況](#)
 - [5. 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

・19年3月期第1四半期の売上高は同期比1.2%減の46億35百万円。FA分野は高水準で推移。車載分野も数量は増加したが、タイ販売における対ドル・パーツ高の影響で前年同期並みの水準にとどまった。営業利益は同29.2%減の3億22百万円。顧客からのコストダウン要求、人件費増や原材料高を合理化で吸収したが、為替の影響による減収までは補いきれなかった。対ドル・パーツ高の影響を除けば前年並みの結果と考えている。

・19年3月期の業績予想に変更は無い。売上高は前期比5.1%増の205億円の予想。やや低調な滑り出しとなったが、FA分野、車載分野、情報システム分野中心に市場環境は良好で5%増収は可能と見ている。ただ、米国・中国を中心とした貿易摩擦の影響は注視する必要があると考えている。営業利益は同2.1%増の20億50百万円、営業利益率10%を確保する計画。コスト増、コストダウン対応、為替影響の計約7億円のビハインドを増収、車載カメラ用自動機稼働などの合理化、価格改定などで吸収する。合理化効果3.3億円は従来の1.5倍のレベルとなるが、しっかりと達成する考えだ。

・第1四半期の決算発表を受け、売り優勢の展開となり年初来安値を記録した。直近6カ月では主要コネクタメーカーおよびTOPIXをアンダーパフォームしている。ただ本文中にも触れたように、事業環境全般は良好で、対ドル・パーツ高も4月にはパーツ安に転じており、個別レートの影響は今後徐々に薄れていくこととなる。

第2四半期以降の業績の動向とPER、PBR水準をウォッチしていきたい。

1. 会社概要

車載、FA機器、通信インフラ、民生機器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5社)の計8社で構成されている。(2018年4月1日現在)

【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】

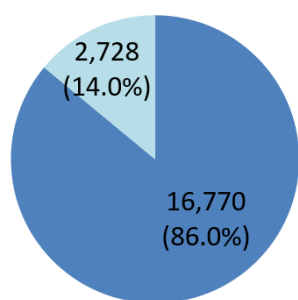
佐谷紳一郎社長は1957年11月生まれの現在60才。松下電工株式会社(現パナソニック株式会社)では事業戦略企画部門に在籍し、M&Aや他社とのアライアンス締結等に長年に亘り携わってきた。そうした中、コネクタ事業のアライアンス先として幅広い技術力・製品ラインアップを有する企業を調査している中、本多通信工業の実力に着目し、アライアンスを推進、2008年資本業務提携を実現させた。同年、取締役就任。2009年にはパナソニック電工を退社し、同社副社長に就任。2010年4月に同社社長に就任した。社長就任後は中期経営計画「Plan 80」を策定・実行。基本

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、ESG 経営に注力、ワンランク上の企業作りに取り組んでいる。

【事業内容】

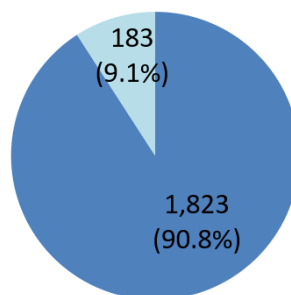
事業セグメントはコネクタ事業と情報システム事業の2つ。

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



■ コネクタ ■ 情報システム

* 2018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)

2018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 22%、通信分野 17%、民生分野 10%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「1week 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	2018/3期
ROE(%)	23.8	18.4	14.8	15.0	14.2
売上高当期純利益率(%)	9.98	8.65	7.97	8.96	8.33
総資産回転率(回)	1.51	1.39	1.30	1.22	1.24
レバレッジ(倍)	1.58	1.53	1.43	1.37	1.37

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. 2019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)

	18/3月期 1Q	構成比	19/3月期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	4,690	100.0%	4,635	100.0%	-1.2%
売上総利益	1,136	24.2%	1,045	22.5%	-8.0%
販管費	680	14.5%	722	15.6%	+6.2%
営業利益	455	9.7%	322	6.9%	-29.2%
経常利益	480	10.2%	316	6.8%	-34.2%
四半期純利益	356	7.6%	200	4.3%	-43.7%

* 四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。

対ドル・パーツ高の影響で減収減益も実質は前年並みを確保。

売上高は前年同期比1.2%減の46億35百万円。FA分野は高水準で推移。車載分野も数量は増加したが、タイ販社における個別レート(対ドル・パーツ高)の影響で前年同期並みの水準にとどまった。

営業利益は同29.2%減の3億22百万円。顧客からのコストダウン要求、人件費増や原材料高を合理化で吸収したが、為替影響による減収までは補いきれなかった。

対ドル・パーツ高の影響を除けば前年並みの結果と考えている。

(2) 分野別売上動向

(単位:百万円)

分野	18/3期 1Q	19/3期 1Q	前年同期比	前期4Q比
FA	1,033	1,077	+4.3%	+0.4%
通信	853	649	-23.9%	-10.5%
民生	498	480	-3.6%	-1.0%
車載	1,602	1,603	+0.1%	-7.0%
情報システム	603	706	+17.1%	-13.4%
合計	4,690	4,635	-1.2%	-5.6%

*** FA**

スマホ設備向けは一段落したが、合理化・省人化投資を中心に高水準で推移した。

*** 通信**

DC向けメンテ品は在庫調整局面。FTTH向けは前期に続き市場飽和で漸減となった。

*** 民生**

ハイエンドDSC向け採用は拡大した。

*** 車載**

数量は2割増加したが、タイ版社における米国ドルに対するパーツ高とプロダクトミックスにより前年並みにとどまった。

*** 情報システム**

クラウド、DC(データセンター)、IoT、AI案件で活況が続き、高水準で推移した。

(3) 財務状態**◎主要BS**

(単位:百万円)

	18年3月末	18年6月末		18年3月末	18年6月末
流動資産	12,657	12,351	流動負債	3,971	4,048
現預金	5,792	5,655	仕入債務	2,001	2,156
売上債権	4,791	4,580	短期借入金	72	162
たな卸資産	1,748	1,811	固定負債	480	465
固定資産	3,829	3,985	長期借入金	-	-
有形固定資産	2,072	2,101	負債合計	4,452	4,514
無形固定資産	275	404	純資産	12,034	11,822
投資その他の資産	1,480	1,479	資本金	1,501	1,501
資産合計	16,486	16,336	利益剰余金	9,195	8,965
			負債純資産合計	16,486	16,336

* 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、売上債権の減少で流動資産は前期末比3億6百万円減少。無形固定資産の増加で固定資産は1億56百万円増加し、資産合計は1億50百万円減少の163億36百万円となった。

仕入債務増などで負債合計は同62百万円増加の45億14百万円。利益剰余金の減少で純資産合計は同2億12百万円減少の118億22百万円。

この結果、自己資本比率は前期末から0.7ポイント低下の72.3%となった。

3. 2019年3月期業績予想**(1) 通期業績予想**

(単位:百万円)

	18/3月期	構成比	19/3月期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	19,498	100.0%	20,500	100.0%	+5.1%	22.6%
営業利益	2,007	10.3%	2,050	10.0%	+2.1%	15.7%
経常利益	2,109	10.8%	2,050	10.0%	-2.8%	15.4%
当期純利益	1,625	8.3%	1,500	7.3%	-7.7%	13.3%

* 予想は会社側発表。

業績予想に変更無し。増収・営業増益を確保。

業績予想に変更は無い。

売上高は前期比 5.1%増の 205 億円の予想。やや低調な滑り出しとなったが、FA 分野、車載分野、情報システム分野中心に市場環境は良好で 5%増収は可能と見ている。ただ、米国・中国を中心とした貿易摩擦の影響は注視する必要があると考えている。

営業利益は同 2.1%増の 20 億 50 百万円、営業利益率 10%を確保する計画。コスト増、コストダウン対応、為替影響の計約 7 億円のビハインドを増収、車載カメラ用自動機稼働などの合理化、価格改定などで吸収する。合理化効果 3.3 億円は従来の 1.5 倍のレベルとなるが、しっかりと達成する考えだ。

(2)分野別見通し

全体としての市場環境は良好と見ている。

分野	概況
FA	省力化投資を背景に国内外で高水準が続く。コスト増要因に省力化と価格改定で対応する。
通信	FTTH 向けが市場飽和で減収となる。AOC(アクティブ・オプティカル・ケーブル)など光接続の新事業を引き続き育成。
民生	一眼レフカメラと PC で同社オリジナル「SD-UHS-II」の採用が拡大する。東京オリンピック・パラリンピック用大型パネル向けコネクタ出荷が本格化。
車載	車載カメラ用コネクタ出荷は自動機稼働により前期比 2 割増の 1,600 万個体制へ。新規顧客や新部位への採用拡大に取り組む。第 3 四半期以降の対ドル・パーツ安を見込んでいる。(パーツ高は 4 月に反転。実レートから約 3 カ月遅れで取引レートに反映されるため。)
情報システム	需要は旺盛。プロジェクトマネジメント強化による収益力向上に取り組む。AI を活用した次世代ビジネス創出を目指す。

4. 2019 年 3 月期の取り組み状況

GC20 の Season2 初年度の今期は、Season1 の種まき・仕込みを受け、2020 年度の刈り取りに繋げる「育成」の年と位置付けている。

特に過去最高の総額 20 億円となる設備投資、研究開発投資には不退転の決意をもって臨む考えだ。

(1)新事業・新商品の開発

2017 年 3 月期から着手を始めた次世代車載カメラ(センシングカメラ)向けコネクタの開発については、継続的な提案や顧客からのフィードバックを受けた改善活動を経て今期は採用に向けた最終コーナーを近い時期に迎える。

また、2010 年度から取り組んでいる光コネクション事業については、今年 12 月から開始される高精細度の 8K 放送に伴う電波漏洩問題に対するソリューションとして GI-POF の提案を進めるため、商品化に向けた試作を開始する。

(2)収益力の回復と強化

2020 年度 12%の営業利益率実現に向けて主に以下 2 つに取り組む。

①車載カメラ用全自動生産ラインの導入

前期 2,000 万個生産体制に向け自動機の開発に着手したが、この 7 月に設置が完了し、稼働が始まった。

今期 0.8 億円の合理化を見込んでいる。

②価格改定の実施

人手不足、原料高、省人化投資などコスト増要因に対し、今年 10 月より平均 10%の価格改定を予定しており、理解を求めている。

今期 1 億円の収益回復を見込んでいる。

(3)Global 製造再編計画

GC20 の目標達成(売上高 250 億円、営業利益率 12%)にとどまらず、その後の持続的成長のためには Global ベースでの製造体制の再編が不可欠と考えており、今中間期には公表したいと考えている。

ポイントは以下の通り。

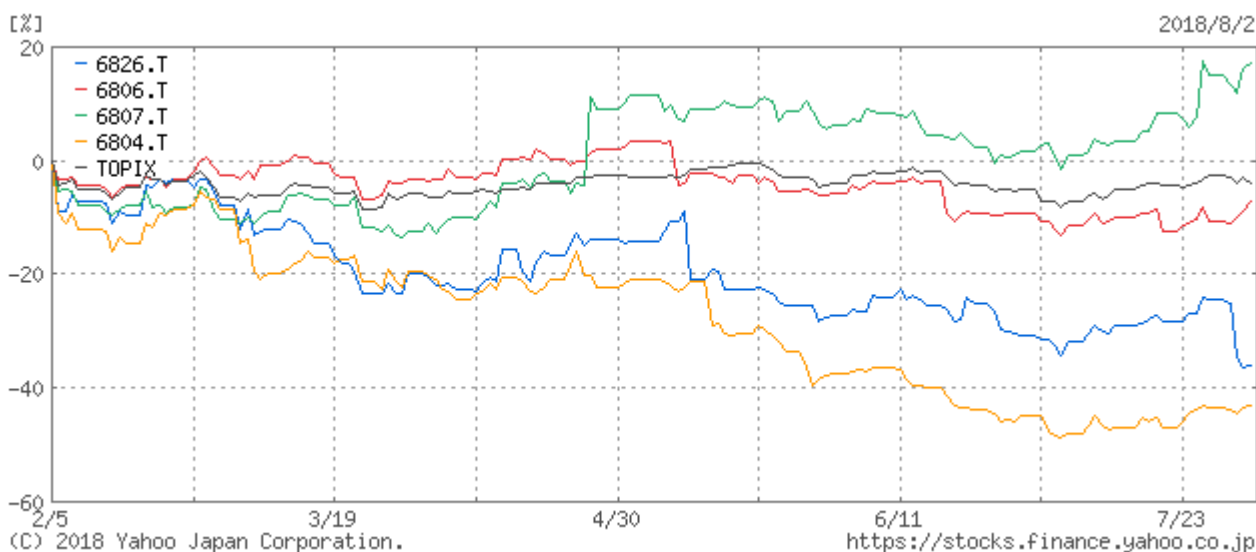
- ◇ キーワードは、売れる場所で生産する「地産地消」と、導線を短縮化し、在庫・物流の最適化を図る「サプライチェーンの整流化」。
- ◇ 現在の深圳工場は今後市街地化による機能低下の懸念があるため、2020年度をめどに新工場へ移転させ自動化中心の生産ラインにより車載向け月産100万個体制を構築する。
- ◇ BCP(事業継続計画)の観点から、ベトナム・ハノイ近郊に委託工場を立ち上げ、まず始めは安曇野工場から海外向け車載成型部品を移管。その後の車載手組み製品の移管も検討している。
- ◇ これにより中国100万個、ベトナム100万個の合計200万個/月体制を構築する。
- ◇ 安曇野工場では、業務用コネクタについては少量短納期サービスに磨きをかけるとともに、車載向けに関しても試作品を短納期で納入する同社の強みを活かして新規顧客の開拓に注力する。

5. 今後の注目点

第1四半期の決算発表を受け、売り優勢の展開となり年初来安値を記録した。直近6カ月では主要コネクタメーカーおよびTOPIXをアンダーパフォームしている。

ただ本文中にも触れたように、事業環境全般は良好で、対ドル・パーツ高も4月にはパーツ安に転じており、個別レートの影響は今後徐々に薄れていくこととなる。

第2四半期以降の業績の動向とPER、PBR水準をウォッチしていきたい。



(相対株価6か月、青:同社、赤:ヒロセ電機、緑:日本航空電子、橙:ホシデン、黒:TOPIX)

(主なコネクタメーカー)

コード	社名	売上高	増収率	営業利益	増益率	営業利益率	ROE	時価総額	PER	PBR
6640	第一精工	55,100	+6.1	3,300	+26.7	6.0%	3.6	30,267	13.8	0.6
6798	SMK	62,500	+4.5	1,000	+106.0	1.6%	-0.9	21,283	19.3	0.7
6800	ヨコオ	54,500	+5.0	3,600	+14.8	6.6%	10.6	39,182	15.7	1.7
6804	ホシデン	310,000	+3.5	10,000	-23.3	3.2%	12.5	56,069	7.5	0.6
6806	ヒロセ電機	130,000	-	27,300	-	21.0%	6.5	488,228	25.6	1.6
6807	日本航空電子	240,000	-5.5	20,000	-3.1	8.3%	11.3	184,919	14.2	1.5
6826	本多通信工業	20,500	+5.1	2,050	+2.1	10.0%	14.2	18,576	12.4	1.6
6908	イリソ電子工業	45,500	+7.7	8,900	+5.6	19.6%	11.7	142,279	23.3	2.9
6941	山一電機	31,000	+2.2	4,000	-7.1	12.9%	16.7	30,694	9.9	1.4

※売上高、営業利益は今期会社側予想、単位は百万円。ROEは前期実績、単位は%。時価総額は8月3日終値ベース×8月3日時点直近の短信記載の発行済株式数(自己株式を除く)。単位は百万円。PER(予)・PBR(実)は8月3日終値ベース。単位は倍。ヒロセ電機は今期よりIFRS適用のため日本基準との前年比が非表示。

<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。

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、最適な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。

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「ウオント」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。

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。

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「見る」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。

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。

(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)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。

(6)数値目標

今期初、GC20の最終年度である 2021 年 3 月期の計画を以下のように修正した。売上高は据え置くものの、利益、利益率を引き上げた。

	18年3月期		GC20最終年度 当初計画	GC20最終年度 修正計画
売上高	195億円		250億円	250億円
営業利益	20億円(10.3%)		25億円(10.0%)	30億円(12.0%)
純利益	16億円(8.3%)		20億円(8.0%)	22億円(8.8%)
法人税率	23%	⇒	22%	25%
配当性向	27%		30%	30%以上
総資産回転率	1.2回転		1.4回転	1.3回転
ROE	14.2%		13%+α	13%+α
CCC	79日		60日	70日
為替レート(USD)	111円		115円	110円

<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	8名、うち社外3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:2018年6月25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、議案部分について実施しています。
<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。 ↓ (改訂に対応) 株価変動の影響を受けにくい強固な財務基盤の構築や資本効率性の向上の観点から、当社は、政策保有株式を原則として保有しないことを基本方針とします。ただし、業務提携その他経営上の合理的な理由から保有する場合には、目的に応じた保有であることを検証の上、合理性を定期的に確認します。政策保有株式の売却については、取締役会において審議のうえ、売却を実施します。
<原則 4-11>	(改訂に対応) 女性の独立社外役員を選任し、多様性を強化します。

<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>
<p><原則 5-2></p>	<p>(改訂に対応)</p> <p>自社の資本コストを的確に把握しており、事業ポートフォリオの見直し、中長期的な設備投資や研究開発を実行し、これらは経営計画等に織り込み、適宜公表しています。</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) 2018 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.