

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	
	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	
577円	23,933,198株	13,809百万円	14.2%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00円	3.5%	31.35円	18.4倍	497.85円	1.2倍

*株価は12/5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)	18,200	1,250	1,200	750	31.35	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2四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2四半期決算概要](#)
- [3. 2019年3月期業績見通し](#)
- [4. 今後の取り組み](#)
- [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2四半期の売上高は前年同期比4.4%減の91億89百万円。通信分野が大幅減、車載分野も数量は増加したが金額は前年同期並み。第2四半期(7-9月)もタイ販社における個別レート(対ドル・パーツ高)の影響が残った。営業利益は同43.2%減の5億91百万円。引き続き合理化を進めたが、減収、人件費増や原材料高、対ドル・パーツ高を補いきれなかった。グローバル製造再編に伴う特別損失2.5億円などで四半期純利益は同52.7%減の3億38百万円となった。

・通期業績予想を下方修正した。上期の主な悪化要因(通信分野の減収、タイパーツ高に伴う個別取引レートの悪化)が解消される一方で、下期は設備投資の減退によるFA分野の減収と品種構成による車載分野の伸び悩みにより、低調な水準が続く見通しである。売上高は前期比6.7%減の182億円の予想。営業利益は同37.7%減の12億50百万円。下期の利益は、コスト増(人件費、仕入など)、減収・売上構成変化のマイナス影響はあるが、個別取引レートの良化、合理化、価格改定などでカバーし、対上期増益となる見込みである。第3四半期でダウントレンドに歯止めをかけ、第4四半期(1-3月)の売上高営業利益率は8%近くへの回復を目指している。

・久しぶりの業績予想下方修正となってしまったが、佐谷社長によれば次世代車載カメラ(センシングカメラ)向けコネクタを始めとしてSeason1で行った仕込みが形になってきたことは確かであり、足元は苦しいが必要な投資を今後も継続して実施し、ゴールである2020年度及びそれ以降に繋げていきたいとのことだ。短期的には下方修正後の予想売上高に対しどれだけ上積みを行うことができるか、中期的には翌期、翌々期にかけての新事業、新商品、新顧客の進捗・実績に注目したい。

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。(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】

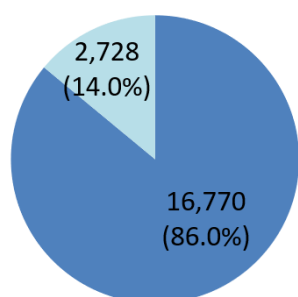
佐谷紳一郎社長は1957年11月生まれの現在61才。松下電工株式会社(現パナソニック株式会社)では事業戦略企画部門に在籍し、M&Aや他社とのアライアンス締結等に長年に亘り携わってきた。そうした中、コネクタ事業のアライアンス先として幅広い技術力・製品ラインアップを有する企業を調査している中、本多通信工業の実力に着目し、

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】

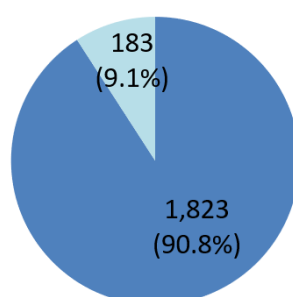
事業セグメントはコネクタ事業と情報システム事業の2つ。

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「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。

(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	53,500	+3.0	2,300	-11.7	4.3%	3.6	22,475	15.5	0.5
6798	SMK	59,000	-1.3	-600	-	-	-0.9	15,740	786.9	0.5
6800	ヨコオ	54,500	+5.0	3,000	-4.3	5.5%	10.6	33,450	14.2	1.4
6804	ホシデン	310,000	+3.5	10,000	-23.3	3.2%	12.5	49,766	6.6	0.6
6806	ヒロセ電機	130,000	+3.9	27,300	-2.7	21.0%	6.5	428,078	21.4	1.3
6807	日本航空電子	241,460	-4.9	19,210	-6.9	8.0%	11.3	128,013	8.9	1.1
6826	本多通信工業	18,200	-6.7	1,250	-37.7	6.9%	14.2	13,809	18.4	1.2
6908	イリソ電子工業	45,500	+7.7	8,900	+5.6	19.6%	11.7	108,289	17.8	2.1
6941	山一電機	29,000	-4.4	4,000	-7.1	13.8%	16.7	34,016	11.0	1.5

※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12月5日終値ベース×12月5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12月5日終値ベース。単位は倍。

【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2四半期決算概要

(1) 連結業績概要

(単位:百万円)

	18/3月期 2Q	構成比	19/3月期 2Q	構成比	前年同期比
売上高	9,616	100.0%	9,189	100.0%	-4.4%
売上総利益	2,385	24.8%	1,994	21.7%	-16.4%
販管費	1,344	14.0%	1,402	15.3%	+4.3%
営業利益	1,041	10.8%	591	6.4%	-43.2%
経常利益	1,098	11.4%	633	6.9%	-42.4%
四半期純利益	715	7.4%	338	3.7%	-52.7%

* 四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。

通信分野大幅減、対ドル・パーツ高の影響で減収。合理化進めるも補いきれず減益。

売上高は前年同期比 4.4%減の 91 億 89 百万円。通信分野が大幅減、車載分野も数量は増加したが金額は前年同期並み。第 2 四半期(7-9 月)もタイ販社における個別レート(対ドル・パーツ高)の影響が残った。

営業利益は同 43.2%減の 5 億 91 百万円。引き続き合理化を進めたが、減収、人件費増や原材料高、対ドル・パーツ高を補いきれなかった。

グローバル製造再編に伴う特別損失 2.5 億円などで四半期純利益は同 52.7%減の 3 億 38 百万円となった。

(2) 分野別売上動向

(単位:百万円)

分野	18/3 期 上期	19/3 期 上期	前年同期比	前下期比
FA	2,070	2,033	-1.8%	-3.2%
通信	1,702	1,210	-28.9%	-19.8%
民生	1,019	991	-2.7%	-0.5%
車載	3,357	3,299	-1.7%	-6.7%
情報システム	1,267	1,444	14.0%	-5.6%
合計	9,616	9,189	-4.4%	-7.0%

通信分野が 5 億円の減収。

車載分野は、数量は増加したが低価格品のウェイト上昇で減収。

好調だった FA 分野もやや陰り。

情報システムは好調で上期の最高を記録した。

(3) 財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

(単位:百万円)

	18年3月末	18年9月末		18年3月末	18年9月末
流動資産	12,657	12,674	流動負債	3,971	3,917
現預金	5,792	6,267	仕入債務	2,001	1,944
売上債権	4,791	4,295	短期借入金	72	164
たな卸資産	1,748	1,797	固定負債	480	854
固定資産	3,829	4,014	長期借入金	-	97
有形固定資産	2,072	2,130	負債合計	4,452	4,772
無形固定資産	275	515	純資産合計	12,034	11,916
投資その他の資産	1,480	1,367	資本金	1,501	1,501
資産合計	16,486	16,688	利益剰余金	9,195	9,109
			負債純資産合計	16,486	16,688

* 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。

現預金の増加、売上債権の減少で流動資産は前期末とほぼ変わらず。無形固定資産の増加で固定資産は同 1 億 85 百万円増加し、資産合計は 2 億 2 百万円増加の 166 億 88 百万円となった。

長短借入金の増加などで負債合計は同 3 億 20 百万円増加の 47 億 72 百万円。利益剰余金の減少で純資産合計は同 1 億 18 百万円減少の 119 億 16 百万円。

この結果、自己資本比率は前期末から 1.6 ポイント低下の 71.4%となった。

◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	18年3月期 2Q	19年3月期 2Q	増減
営業 CF	697	981	+284
投資 CF	-210	-341	-131
フリーCF	487	640	+153
財務 CF	-343	-234	+109
現金同等物残高	4,905	6,112	+1,207

売上債権の減少などで営業CFおよびフリーCFのプラス幅は拡大。
長短借入金の増加で財務CFのマイナス幅は縮小。
キャッシュ・ポジションは上昇した。

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	修正率	進捗率
売上高	19,498	100.0%	18,200	100.0%	-6.7%	-11.2%	50.5%
営業利益	2,007	10.3%	1,250	6.9%	-37.7%	-39.0%	47.3%
経常利益	2,109	10.8%	1,200	6.6%	-43.1%	-41.5%	52.8%
当期純利益	1,593	8.2%	750	4.1%	-53.8%	-50.0%	45.1%

* 予想は会社側発表。

業績を下方修正。減収減益へ。

通期業績予想を下方修正した。

上期の主な悪化要因(通信分野の減収、タイバーツ高に伴う個別取引レートの悪化)が解消される一方で、下期は設備投資の減退によるFA分野の減収と品種構成による車載分野の伸び悩みにより、低調な水準が続く見通しである。

売上高は前期比6.7%減の182億円の予想。営業利益は同37.7%減の12億50百万円。

下期の利益は、コスト増(人件費、仕入など)、減収・売上構成変化のマイナス影響はあるが、個別取引レートの良化、合理化、価格改定などでカバーし、対上期増益となる見込みである。

第3四半期でダウントレンドに歯止めをかけ、第4四半期(1-3月)の売上高営業利益率は8%近くへの回復を目指している。

(単位: 百万円)

	19/3期上期 実績	19/3下期 予想	前年同期比	上期比
売上高	9,189	9,011	-8.8%	-1.9%
営業利益	591	659	-31.8%	+11.5%
経常利益	633	567	-43.9%	-10.4%
四半期純利益	338	412	-53.1%	+21.9%

* 予想は会社側発表。

足元の業績は低調だが芽吹き始めた仕込みは順調に育っているため、年間配当予想20円/株の修正は行わない。

(2) 分野別見通し

通信を中心に低調だった上期に対し、下期はFA分野の調整局面を懸念している。

分野	概況
FA	豊富な受注残で好調を継続するが、米中貿易摩擦などで設備投資に陰りがみられる。
通信	レガシーが終息。FTTH向けも飽和で減少。ただ悪材料は出尽くし底打ち感がある。
民生	SDカードソケット(UHS-II)の採用は拡大している。
車載	個別取引レートおよび品種構成の影響で減収。また低価格品のウェイトが上昇傾向にある。
情報システム	上期の過去最高を記録した。下期も引き続き堅調な見通しである。

4. 今後の取り組み

GC20のSeason2初年度の今期は低調なスタートとなってしまったが、仕込みを育て、2020年度のゴールにつながる年と位置付け、下期以降、トップラインの拡大と収益力の回復に努めて施策を展開する。

(1) トップラインの拡大

以下のように新事業、新商品、新顧客で持続的成長を狙う。

① 新事業

2010年度から取り組んでいる光コネクションの事業化を急ぐ。12月にスタートした高精細度の4K/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有効なGI-POFの提案を進めるため、横断プロジェクトで商品化を加速させている。

「映像伝送のHTK」というポジションを確立させ10億円規模の事業に育成する。

② 新商品

一定のシェアを獲得した車載用コネクタ分野において、2017年3月期から着手した次世代車載カメラ(センシングカメラ)向けコネクタを次期牽引役と位置付け開発に注力してきたが、コンペを勝ち抜き搭載が決定した。

今後は2019年モデルへの搭載に向けてパートナー企業と共に量産方法を検討中である。

③ 新顧客

バランスのとれた事業ポートフォリオ構築のために新規顧客の開拓が不可欠であると同社は以前から認識してきたが、車載分野においては中国のTier1を重点対象に新用途の提案などを行っている。

中国Tier1は、良いものなら採用決定までの期間が短いという特徴があることから、外資系企業の日本法人トップを務めた人材をキャリア採用し中国メーカーに強い代理店の開拓を積極的に進めているが、既に案件もいくつか出てきており、来期に大きく期待しているという。

FA分野では同社が得意とする少量・長期供給力を武器に顧客層拡大を目指しているほか、民生分野ではこれまでほぼ国内が中心だったSDカードソケット(UHS-II)のグローバル拡販に取り組むなど、スピード・即効性を重視した施策を展開していく。

(2) 収益力の回復

6%台まで低下した売上高営業利益率をまずは2桁まで回復させ、その後2020年度12%の営業利益率実現に向けて主に以下3つに取り組む。

① 車載用コネクタにおける合理化

ウェイトが高まっている低価格品における価格競争力の向上が急務である。

前期2,000万個生産体制に向け開発に着手した車載カメラ用全自動生産ラインの設置が7月に完了し、本格稼働が始まった。また、ベトナム生産拠点の開設などグローバルな製造再編をよりスピーディーに進める。

② 業務用コネクタにおける付加価値の増加

価格改定に加え、同社が得意とする少量組立・少量部品生産のための積極投資を実施する。

具体的には補助金を活用してカセット金型の導入を進めている。

生産部品変更のためにライン上の金型を付け替え・載せ替えるにあたり、従来の金型においてはほぼ半日かかることもあるが、カセット金型は1~2時間で完了するため、付帯工数の大幅な削減によりトータルでのコストダウンが可能である。また、余分な在庫が発生しないことから、同社が重視するキャッシュマネジメントにも大きく寄与することとなる。

同社では得意とする少量生産の生産技術、モノづくり力をこれからも磨き上げていく考えである。

また前期より顧客への提案を始めた「長期供給ビジネスモデル」に対してはその価値を認め、賛同してくれる顧客も出始めたことから、今後は持続性のある仕組みであることをより明確に顧客及び代理店に示す必要があると考え試行を開始した。

大きな手応えを感じており、同社独自のビジネスモデルとして一日も早い完成を目指している。

③生産性の向上

基幹システムの刷新と同期してデジタル・トランスフォーメーションを推進する。

また、取引先との間のレガシー業務の廃止や取引の整流化を推進中である。

個別対応や無駄な付帯業務の削減を通じて、サプライチェーンの中で自社だけではなく、仕入先にも顧客にもメリットの生まれる全体最適の実現を働きかけていく。

また、検査業務における画像認識センサを用いた AI ロボットの開発を進めているほか、RPA(ロボット・プロセス・オートメーション)の導入による本社業務の可能な限りの自動化にも努めていく。

これらの取り組みについては子会社 HTK エンジニアリングと共に進めており、知見、ノウハウを蓄積するとともに今後はソリューションとして外販していくことも検討している。

5. 今後の注目点

久しぶりの業績予想下方修正となってしまったが、佐谷社長によれば次世代車載カメラ(センシングカメラ)向けコネクタを始めとして Season1で行った仕込みが形になってきたことは確かであり、足元は苦しいが必要な投資を今後も継続して実施し、ゴールである 2020 年度及びそれ以降に繋げていきたいとのことだ。

短期的には下方修正後の予想売上高に対しどれだけ上積みを行うことができるか、中期的には翌期、翌々期にかけての新事業、新商品、新顧客の進捗・実績に注目したい。

<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。

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氣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。
〈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。
〈原則 5-2〉	(改訂に対応) 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。

▶ 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.