

 佐谷 紳一郎 社長	本多通信工業株式会社(6826)
	 本多通信工業

企業情報

市場	東証1部
業種	電気機器(製造業)
代表取締役社長	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
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		時価総額	ROE(実)	売買単位
464円	25,006,200株		11,602百万円	6.4%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
21.00円	4.5%	35.92円	12.9倍	491.95円	0.9倍

*株価は 8/7 終値。発行済株式数、DPS、EPS、BPSは20年3月期第1四半期決算短信より。ROEHACOP 前期実績。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
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(実)	17,606	1,141	1,184	765	32.06	20.00
2020年3月(予)	18,000	1,200	1,150	830	35.92	21.00

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。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2020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. 2020年3月期第1四半期決算概要
 3. 2020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

- 2020年3月期第1四半期の売上高は前年同期比21.3%減の36億49百万円。米中貿易摩擦に加えメーカーの減産が重なり、情報システム分野を除き、FA分野、車載分野も2ケタ減収。営業利益は同90.2%減の31百万円。コネクタ事業の減収が大きく影響したが、合理化、経費節減を進め利益を確保した。四半期ベースでは、売上は2012年度の水準まで減少した。
- 20年3月期の業績予想に変更は無い。売上高は前期比2.2%増の180億円、営業利益は同5.1%増の12億円の予想。米中貿易摩擦の影響はあるが、内部要因である顧客及び製品ポートフォリオの強化という根本課題の解決に取り組み、成長軌道への回帰を目指す。配当は1円増配の21円/株を予定。予想配当性向は59.5%。16年3月期の記念配当を考慮すれば、10年3月期の復配以来11期連続の増配となる。
- 成長軌道に戻す重要な転換点となる1年と位置付けた2020年3月期であるが、数値的には厳しいスタートとなった。足元やや円高が進行しているのは気になるが、FA分野は不透明ではあるものの底入れ感があり、車載分野も回復を見込んでいるということだ。自社でも課題と認識している顧客及び製品ポートフォリオの脆弱さを今期中どの程度克服できるのか、注目していきたい。

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。(2019年7月1日現在)

【1-1 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。

【1-2 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。

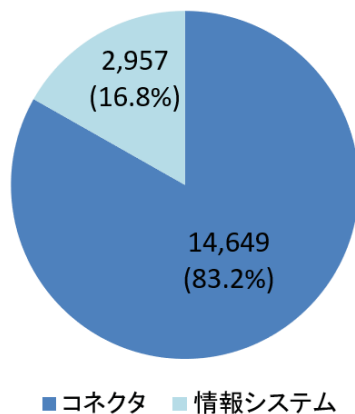
《佐谷 紳一郎社長プロフィール》

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。

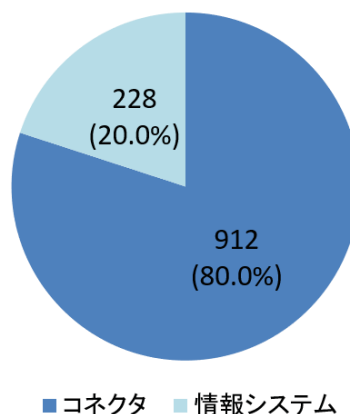
【1-3 事業内容】

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



セグメント利益構成比



* 2019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)

2019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 36%、FA 分野 20%、通信分野 14%、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。

【1-4 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。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 5,000 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

BRIDGE REPORT



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。加えて、ベトナムにも生産拠点を立ち上げ、車載関連中心に量産体制を構築した。

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。

(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	+4.6	1,000	+39.0	1.8%	-4.3	20,201	67.3	0.5
6798	SMK	54,000	-5.9	0	-	-	-2.8	19,867	-	0.1
6800	ヨコオ	58,500	+6.8	4,050	+33.7	6.9%	9.3	49,935	18.3	2.0
6804	ホシデン	245,000	+5.0	8,000	-30.2	3.3%	11.8	70,553	10.2	0.6
6806	ヒロセ電機	130,000	+4.3	25,000	+8.0	19.2%	5.8	423,735	21.8	1.3
6807	日本航空電子	215,000	-3.2	18,500	+6.9	8.6%	10.7	130,423	9.5	1.0
6826	本多通信工業	18,000	+2.2	1,200	+5.1	6.7%	6.4	11,602	12.9	0.9
6908	イリソ電子工業	45,000	+5.1	8,100	+33.1	18.0%	7.4	121,812	19.1	2.4
6941	山一電機	27,500	+4.2	2,800	-3.7	10.2%	10.6	25,266	11.1	1.1

※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8日終値ベース×8月8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8日終値ベース。単位は倍。

【1-5 ROE分析】

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期
ROE(%)	23.8	18.4	14.8	15.0	14.2	6.4
売上高当期純利益率(%)	9.98	8.65	7.97	8.96	8.33	4.35
総資産回転率(回)	1.51	1.39	1.30	1.22	1.24	1.09
レバレッジ(倍)	1.58	1.53	1.43	1.37	1.37	1.35

目標とする経営指標に「ROE 13%以上」を掲げている。前期は残念ながら大きく低下してしまったが、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引き続き取り組んでいく。

2. 2020年3月期第1四半期決算概要

(1) 連結業績概要

	19/3月期1Q	構成比	20/3月期1Q	構成比	前年同期比
売上高	4,635	100.0%	3,649	100.0%	-21.3%
売上総利益	1,045	22.5%	723	19.8%	-30.8%
販管費	722	15.6%	692	19.0%	-4.2%
営業利益	322	6.9%	31	0.8%	-90.2%
経常利益	316	6.8%	6	0.2%	-97.9%
四半期純利益	200	4.3%	27	0.7%	-86.4%

* 単位: 百万円。四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。

大幅な減収・減益。

売上高は前年同期比21.3%減の36億49百万円。米中貿易摩擦に加えメーカーの減産が重なり、情報システム分野を除き、FA分野、車載分野も2ケタ減収。

営業利益は同90.2%減の31百万円。コネクタ事業の減収が大きく影響したが、合理化、経費節減を進め利益を確保した。四半期ベースでは、売上は2012年度の水準まで減少した。

(2) 分野別売上動向

	19/3期1Q	20/3期1Q	前年同期比
FA	1,077	638	-40.8%
通信	649	532	-18.0%
民生	480	408	-15.0%
車載	1,603	1,270	-20.8%
情報システム	706	724	+2.5%
合計	4,635	3,649	-21.3%

* 単位: 百万円

FA 分野: 米中貿易摩擦の影響で設備投資需要が減退。生産・在庫調整で大幅減収。

通信分野: 光ファイバーが飽和状態で低調。

車載分野: 低価格品のウェイト上昇に加え、主要メーカーの生産調整で数量も前年同期比で11%減少。

情報システム: 旺盛な需要を背景に順調。第1四半期としては売上・利益ともに過去最高を記録。

(3) 財務状態とキャッシュ・フロー

◎ 主要BS

	19年3月末	19年6月末		19年3月末	19年6月末
流動資産	12,105	11,183	流動負債	3,071	2,922
現預金	5,958	5,578	仕入債務	1,372	1,359
売上債権	3,813	3,411	短期借入金	257	250
たな卸資産	1,763	1,899	固定負債	820	754
固定資産	3,828	3,851	負債合計	3,892	3,677
有形固定資産	2,153	2,176	純資産合計	12,040	11,358
無形固定資産	513	502	資本金	1,501	1,501
投資その他の資産	1,160	1,173	利益剰余金	9,530	9,083
資産合計	15,933	15,035	負債純資産合計	15,933	15,035

* 単位: 百万円。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。

現預金および売上債権の減少などで資産合計は8億98百万円減少の150億35百万円となった。

仕入債務、賞与引当金の減少などで負債合計は同2億15百万円減少の36億77百万円。利益剰余金の減少で純資産合計は同6億82百万円減少の113億58百万円。

この結果、自己資本比率は前期末から0.1ポイント低下の75.5%となった。

(4) トピックス

◎ 自己株式取得の結果

2019年1月30日から2019年7月31日までの期間に実施した自己株式の取得の結果は以下の通り。

取得期間: 2019年1月30日から2019年7月16日

取得株数: 944,900株(上限100万株)

取得金額: 499,954,000円(上限5億円)

3. 2020年3月期業績予想

(1) 通期業績予想

	19/3 月期	構成比	20/3 月期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	17,606	100.0%	18,000	100.0%	+2.2%	20.3%
営業利益	1,141	6.5%	1,200	6.7%	+5.1%	2.6%
経常利益	1,184	6.7%	1,150	6.4%	-2.9%	0.5%
当期純利益	765	4.3%	830	4.6%	+8.4%	3.3%

* 単位: 百万円。予想は会社側発表。

業績予想に変更無し。微増収微増益。成長軌道への早期回復を目指す。配当は11期連続増配を予定。

業績予想に変更は無い。売上高は前期比2.2%増の180億円、営業利益は同5.1%増の12億円の予想。

米中貿易摩擦の影響はあるが、内部要因である顧客及び製品ポートフォリオの強化という根本課題の解決に取り組み、成長軌道への回帰を目指す。

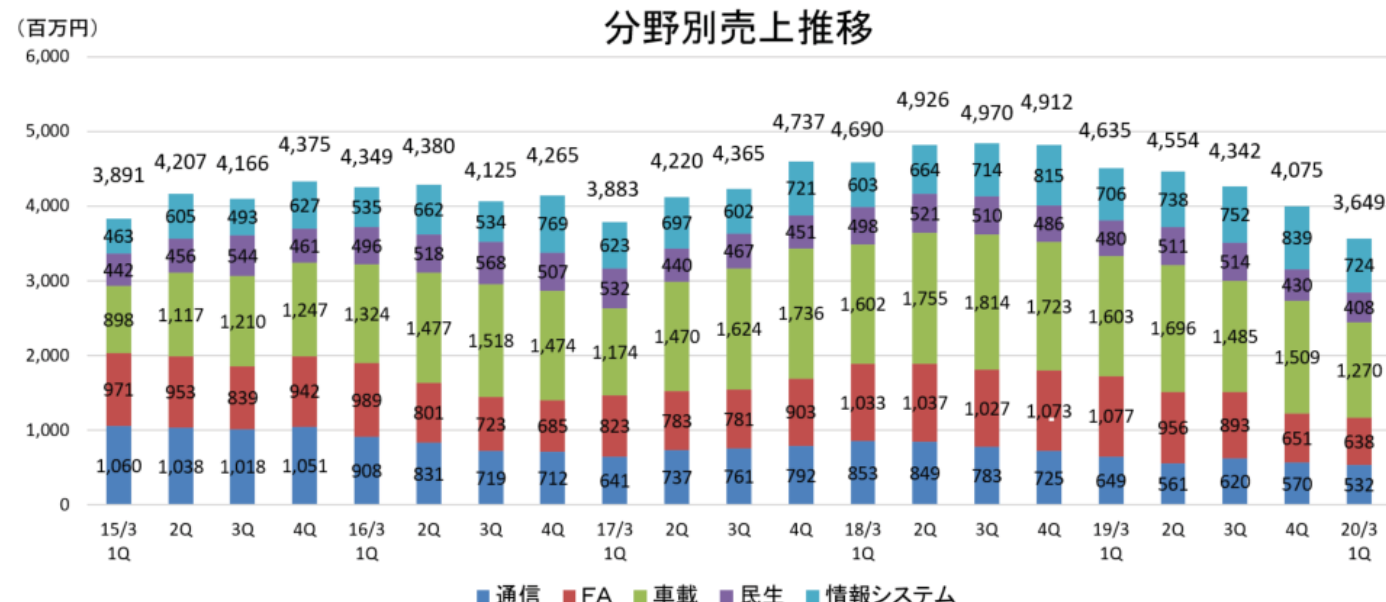
配当は1円増配の21円/株を予定。予想配当性向は59.5%。16年3月期の記念配当を考慮すれば、10年3月期の復配以来11期連続の増配となる。

(2) 第2四半期に向けた分野別見通し

分野	見通し
FA	在庫調整は解消傾向にあり、底打ち感はあるが、米中貿易摩擦の長期化懸念により先行きは不透明
通信	5G中継局向け光コネクタの需要が増加。HGW(Home Gate Way: 公衆回線網と家庭内ネットワークの橋渡しを行なうネットワーク機器)向けが年間を通じて高位安定
民生	値上げ前の駆け込み受注の反動が終了する。ミラーレス等デジタルカメラの新機種にUHS-II搭載が拡大
車載	主要納入先2社とも第一四半期比20%程度の数量増を見込む。車載カメラ以外への展開を加速中
情報システム	市場の活況が継続し、高水準で推移する。季節要因を加え、増販を予測

第2四半期に向け、車載、民生、情報システムは回復へ。通信は横這い。FA分野は不透明さが継続するが、底打ち感が出ているという。

ただ、米中貿易摩擦の長期化は懸念事項である。



(3) 主な取り組み

顧客及び製品ポートフォリオの脆弱さを解消し、成長軌道へ回帰するために、主に以下のような取り組みを進める。

① 車載コネクタ事業

今秋に予定している次世代車載カメラ用コネクタ量産開始に向けたラインを構築中。来年度からの収益寄与を見込んでいる。新設した Global 市場開拓グループが海外警察車両のモニタ接続のアプローチを進めるなど車載用コネクタ事業の多軸化に取り組んでいる。

また、電子ミラーなど、コネクタ以外の部品の事業化を進めている。

② 業務用コネクタ事業

ハイエンドデジタルカメラに搭載されているオンリーワン商品「堅牢 SD カード用ソケット UHS-II」の PC・業務機器・ドローンなどへの展開を進めている。

今期生産量 5 割増を見込んでいる。

③ 情報システム事業

AI、RPA、ブロックチェーンなど次世代ビジネスの広がりがみられている。各種資格認定者の育成を一段と強化し、事業基盤を強化する。

④ グループ製造体制の再編

順調に進捗している。

新深圳工場が完成。旧工場から設備を順次移管している。

また、中国のコスト上昇を起因とする安曇野工場への生産回帰はほぼ完了した。

ベトナム生産拠点の立上げは現地パートナーとの協働関係も良好で、順調に進んでいる。

4. 今後の注目点

成長軌道に戻す重要な転換点となる 1 年と位置付けた 2020 年 3 月期であるが、数値的には厳しいスタートとなった。足元や円高が進行しているのは気になるが、FA分野は不透明ではあるものの底入れ感があり、車載分野も回復を見込んでいるということだ。

自社でも課題と認識している顧客及び製品ポートフォリオの脆弱さを今期中どの程度克服できるのか、注目していきたい。

<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中期経営計画「GC20」。昨今の事業環境および業績動向を踏まえ、最終年度を 2 年後ろにずらし 2023 年 3 月期とした。

(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POFI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

以上のよう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

GC20の最終年度である 2023 年 3 月期の計画は以下の通り。

	18年3月期	23年3月期 計画
売上高	195億円	270億円
営業利益	20億円(10.3%)	32億円(12.0%)
ROE	14.2%	13%+α

<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:2019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>	株主総会の動向を参考とするための2月決算企業の1千株を除いて、保有していません。当社は、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、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。
<原則 4-11>	年に一度、全取締役、全監査役が、取締役会の実効性について自己評価し、その評価方法、評価結果、今後の課題等を取締役会で議論し、改善を図っています。その結果、取締役会の構成は、当社の事業内容および規模に照らして適格であり、多様性も高まりました。また、監査役は、財務・会計または法務に関する知見を有する者が選任されています。
<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21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>	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。

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のですが、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) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.