

2020年までに“よい会社 (Good Company)”と“過去最高業績の更新”を目標とし、持続的に成長できる企業をめざしています。前半 2015～17 年度を 200 億円の壁を破るための仕込みに注力する Season1、後半の 2018～20 年度を新記録に向けた躍進の Season2 としています。

仕込みの Season1 (2015～17 年度)

GC20 の基本コンセプトは、2010 年から取り組んできた“Segments No.1 戦略”の深耕と、フットワークの軽い“コンパクト経営”の追求との両輪により、持続性ある“よい会社”を実現することです。この事業戦略、プラットフォーム戦略のバックボーンが新しく制定した企業理念であり、コーポレートガバナンス基本方針です。

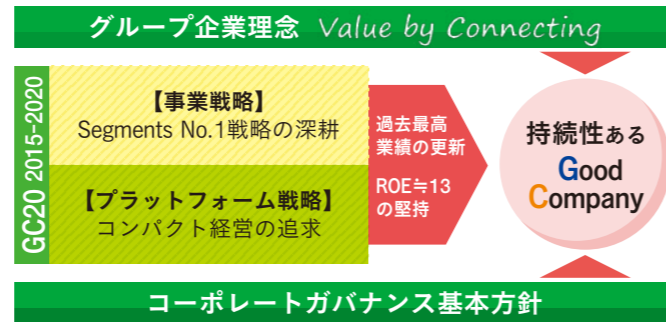
● 経営目標の達成度

当初計画より円高のなか、売上高 / 利益率面でほぼ計画通りを達成しました。

ROE は当初計画 11.5% を 3 ポイント上回る 14.2% を達成しました。

一方でタイ販社 (HTK C&H (THAILAND) LTD.) 設立に伴い、CCC (キャッシュコンバージョンサイクル) が悪化しました。

資産効率、キャッシュフロー面の課題に Season2 で対処してまいります。



フェーズ	2014 年度	Season1 当初計画	Season1 実績
売上高	166 億円	200 億円	195 億円
営業利益	14 億円 (8.5%)	18 億円 (9.0%)	20 億円 (10.3%)
純利益	14 億円 (8.6%)	14 億円 (7.2%)	16 億円 (8.3%)
法人税率	11%	22%	23%
配当性向	17%	27%	27%
総資産回転率	1.4 回転	1.2 回転	1.2 回転
ROE	18.4%	11.5%	14.2%
CCC	69 日	70 日	79 日
ドル為替レート	110 円	115 円	111 円

● よい会社化の進捗状況

2014 年度と比較して着実に進化しています。

ステークホルダーの皆様に一層の信頼と期待をいただけるよう取り組みを継続します。

2014 年度との比較



躍進の Season2 (2018～20 年度)

2018 年度からの Season2 は、Season1 での仕込みを育て、刈り取るにより、躍進を果たすことを目標としています。

基本コンセプトは Season2 での重点課題である以下 3 点を付加したものに進化させました。

- Segments No.1 戦略を Global に展開
- CF をより重視し、コンパクト経営を深化
- ESG 経営で企業価値を向上

● 躍進に向けた 5 つの取組み

ESG 経営をベースに事業戦略、R&D 戦略、財務戦略に取り組みます。

【車載用コネクタ事業】

業界トップクラスの実績をベースにグローバル展開と新しい部位への参入、そして次世代カメラ用コネクタの事業化に注力します。

【業務用コネクタ事業】

オリジナリティを武器に、強み伝いで広がる FA 市場と変わる通信市場で収益力を強化します。

【情報システム事業】

Hybrid Cloud インテグレーション、AI/IoT 開発、映像セキュリティソリューションの 3 分野の Seg1 化を図ります。

【R&D 戦略】

“映像伝送の HTK” に向けて高速大容量伝送に挑戦します。

【財務戦略】

CF を重視した事業運営で生産性 1.5 倍をめざします。

当社は CF 生産性 = (営業利益 + 減価償却費) / 人件費と定めています。2020 年度までに人件費あたりの CF 生産性の 1.5 倍化 ('17=47 万円 ⇒ '20=70 万円) をめざします。また ROIC/WACC を活用した投資判断により投資効率の最適化を図るとともに、CCC の改善に取り組みます。

