



檜尾 欣司 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	檜尾 欣司
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
HP	https://www.htk-jp.com/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
451円	25,006,200株		11,277百万円	0.7%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
12.00円	2.7%	28.16円	16.0倍	492.52円	0.9倍

*株価は2/1終値。発行済株式数、DPS、EPS、BPSは22年3月期第3四半期決算短信より。ROEは前期実績。

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
2018年3月(実)	19,498	2,007	2,111	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(実)	14,923	237	157	43	1.89	21.00
2021年3月(実)	14,932	-74	147	75	3.29	7.00
2022年3月(予)	18,000	850	850	650	28.16	12.00

*単位:百万円、円。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2022年3月期第3四半期決算概要などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2022年3月期第3四半期決算概要](#)
 - [3. 2022年3月期業績予想](#)
 - [4. 2023年3月期の見通しと取り組み](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考1:経営計画>](#)
[<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

- 2022年3月期第3四半期(累計)の売上高は前年同期比26.3%増の133億62百万円。設備投資の活況によりFA・通信分野中心にコネクタ事業が伸長した。営業利益は前年同期の損失から5億86百万円の黒字に転換。増収・生産拡大・合理化に伴い売上総利益も同58.6%増加し、粗利率も3.7ポイント改善した。ただ、物流費増、部材価格高騰などがマイナス寄与。経常利益は同じく6億24百万円の黒字に転換した。四半期ベースでも前年同期比・前期比ともに増収・増益。第3四半期の営業利益率は7.6%へ大幅に改善した。業績の回復・拡大基調が継続しており、売上高・営業利益ともコロナ禍前の水準まで回復している。
- 好調な第3四半期実績に加え、来期にかけても拡大基調が継続すると見込み、業績予想を上方修正した。売上高は前期比20.5%増の180億円、営業利益は8億50百万円の予想。全分野で増収を見込んでいる。配当予想も上方修正した。従来の8.00円/株から12.00円/株へ4.00円/株の増配。前期比では5.00円/株の増配。予想配当性向は42.6%。
- 6Gbps/12Gbpsの高速伝送に対応した小型高速コネクタ「LVDSコネクタ」の開発が完了し、22年2月からサンプル出荷が始まる。LVDSコネクタは、車載用コネクタとして業界最速水準の伝送速度を実現し、サイズは業界最小。車載機器接続やECU間の車載通信ネットワークなどのモビリティ向けに加え、産業機器や医療機器などの分野においても、幅広く活用可能であり、同社は大きく成長するものと期待している。
- 上期時点では営業利益の通期予想に対する進捗率は例年に比べやや低水準で、品種構成のほか、部材不足などが利益のマイナス要素となっていたため、前回レポートでは「第3四半期以降の影響が気がりではある。注視していきたい」としていた。しかし、第3四半期に入り、物流費増、部材価格高騰などはマイナス寄与したものの、増収・生産拡大・合理化により利益が大きく伸長。期初通期予想を上回り、上方修正となった。
上方修正後の進捗率は売上高で74.2%、営業利益で68.9%。営業利益についてはやや低水準であるが、材料不足・部材不足下での納期厳守のためのコスト増(航空便の使用など)を船便への切替などで低減できるかを注目していきたい。また、通期予想達成に向けては、車載分野の回復スピードも重要なポイントとなろう。

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。(2021年6月末日現在)

【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年に亘つ

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】

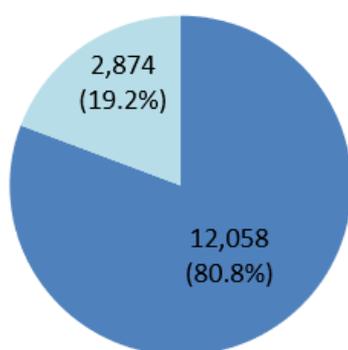
特定分野で特徴あるソリューションを提供することで顧客に「この分野なら本多通信グループに限る」と高く評価される事をめざし、「Segments No.1」を掲げている。

また、2015年に策定した中期経営計画「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。

【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



■コネクタ ■情報システム

※2021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

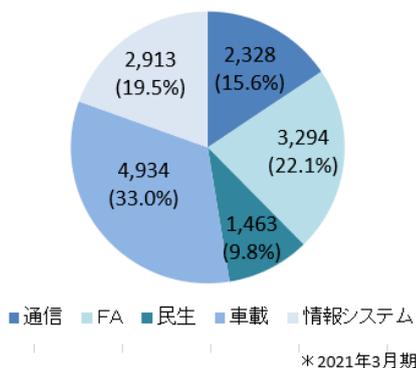
<主な製品ラインアップ>



(同社資料より)

2021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 33%、FA 分野 22%、通信分野 16%、民生分野 10%となっている。

コネクタ分野別別売上高構成



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おり、Tier2 から Tier1.5 への進化を目指している。

*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	I-PEX	65,800	+20.7	6,800	+133.6	10.3%	2.3	31,941	6.4	0.6
6798	SMK	48,500	-0.1	1,000	-6.6	2.1%	7.3	16,200	9.1	0.5
6800	ヨコオ	65,000	+8.4	5,800	+12.0	8.9%	12.2	61,754	15.7	1.6
6804	ホシデン	260,000	+11.1	11,500	-7.1	4.4%	9.8	78,408	7.9	0.6
6806	ヒロセ電機	161,000	+20.6	38,000	+36.3	23.6%	6.3	650,518	21.6	1.9
6807	日本航空電子	227,000	+8.2	18,500	+112.5	8.1%	4.1	167,713	12.5	1.2
6826	本多通信工業	18,000	+20.5	850	-	4.7%	0.7	11,277	16.0	0.9
6908	イリソ電子工業	42,000	+15.0	6,700	+131.0	16.0%	4.1	110,134	22.0	1.9
6941	山一電機	31,160	+12.6	4,300	+35.0	13.8%	10.7	47,732	13.6	1.7

※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 2 月 1 日終値ベース×2 月 1 日時点直近の短信記載の発行済株式数。単位は百万円。PER(予)・PBR(実)は 2 月 1 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	20/3 期	21/3 期
ROE(%)	23.8	18.4	14.8	15.0	14.2	6.4	0.4	0.7
売上高当期純利益率(%)	9.98	8.65	7.97	8.96	8.33	4.35	0.29	0.50
総資産回転率(回)	1.51	1.39	1.30	1.22	1.24	1.09	0.97	1.02
レバレッジ(倍)	1.58	1.53	1.43	1.37	1.37	1.35	1.31	1.31

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. 2022年3月期第3四半期決算概要

(1) 連結業績概要

	21/3 期 3Q	構成比	22/3 期 3Q	構成比	前年同期比
売上高	10,577	100.0%	13,362	100.0%	+26.3%
売上総利益	1,545	14.6%	2,451	18.3%	+58.6%
販管費	1,778	16.8%	1,864	14.0%	+4.8%
営業利益	-232	-	586	4.4%	-
経常利益	-75	-	624	4.7%	-
四半期純利益	-32	-	459	3.4%	-

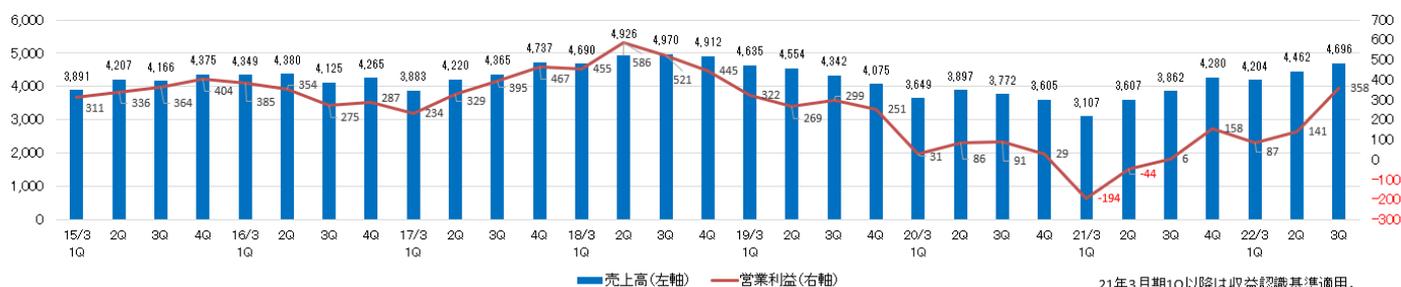
* 単位: 百万円。四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。「収益認識に関する会計基準」等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年3月期第3四半期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値。

増収、黒字転換

売上高は前年同期比 26.3%増の 133 億 62 百万円。設備投資の活況により FA・通信分野中心にコネクタ事業が伸長した。営業利益は前年同期の損失から 5 億 86 百万円の黒字に転換。増収・生産拡大・合理化に伴い売上総利益も同 58.6%増加し、粗利率も 3.7 ポイント改善した。ただ、物流費増、部材価格高騰などがマイナス寄与。経常利益は同じく 6 億 24 百万円の黒字に転換した。

四半期ベースでも前年同期比・前期比ともに増収・増益。第3四半期の営業利益率は 7.6%へ大幅に改善した。業績の回復・拡大基調が継続しており、売上高・営業利益ともコロナ禍前の水準まで回復している。

売上高・営業利益の推移(単位: 百万円)



(2) 分野別売上動向

◎累計

	21/3 期 3Q(累計)	22/3 期 3Q(累計)	前年同期比
通信	1,684	2,177	+29.3%
FA	2,261	3,732	+65.1%
民生	1,033	1,361	+31.8%
車載	3,488	4,005	+14.8%
情報システム	2,112	2,086	-1.2%
合計	10,576	13,361	+26.3%

* 単位: 百万円

◎四半期

	21/3 期 3Q	22/3 期 2Q	22/3 期 3Q	前年同期比	前期比
通信	576	729	766	+33.0%	+5.1%
FA	755	1,237	1,356	+79.6%	+9.6%
民生	374	478	431	+15.2%	-9.8%
車載	1,474	1,310	1,466	-0.5%	+11.9%
情報システム	685	708	676	-1.3%	-4.5%

BRIDGE REPORT



合計	3,862	4,462	4,695	+21.6%	+5.2%
----	-------	-------	-------	--------	-------

*単位:百万円

- * 通信分野:テレワーク・巣籠り需要の継続等で、通信インフラ投資が引き続き好調。
- * FA 分野:設備投資の活況が継続し、生産拡大により増収。受注残解消に向けもう一段生産を拡大させる考えた。
- * 民生分野:PC・カメラ向けが堅調な一方、プロジェクト向けが低調。
- * 車載分野:第1四半期をボトムに回復基調にあるが、半導体不足等の影響が続き緩やかな回復。
- * 情報システム分野:主要顧客が依然低調。新顧客との取引開始や新ビジネスの立上げで通期増収を目指す。

(3)財務状態

◎主要BS

	21年3月末	21年12月末	増減		21年3月末	21年12月末	増減
流動資産	11,333	12,392	+1,059	流動負債	2,884	3,988	+1,104
現預金	5,977	4,832	-1,145	仕入債務	1,651	2,255	+604
売上債権	3,765	4,497	+732	短期借入金	115	123	+8
たな卸資産	1,429	2,780	+1,351	固定負債	616	500	-116
固定資産	3,172	3,466	+294	負債合計	3,501	4,489	+988
有形固定資産	2,140	2,563	+423	純資産合計	11,004	11,369	+365
無形固定資産	334	280	-54	資本金	1,501	1,501	0
投資その他の資産	697	622	-75	利益剰余金	8,696	8,994	+298
資産合計	14,505	15,858	+1,353	負債純資産合計	14,505	15,858	+1,353

*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。

たな卸資産の増加などで資産合計は前期末比13億53百万円増加し158億58百万円となった。
仕入債務の増加などで負債合計は同9億88百万円増加の44億89百万円。
利益剰余金の増加などで純資産合計は同3億65百万円増加の113億69百万円。
この結果、自己資本比率は前期末から4.2ポイント低下し71.7%となった。

(4)ピックアップ

(1)6Gbps/12Gbps の高速伝送に対応した LVDS コネクタを開発

22年2月1日、6Gbps/12Gbps(※)の高速伝送に対応した LVDS コネクタを開発し、22年2月よりエンジニアリングサンプルの提供を開始すると発表した。

近年、Society5.0の実現に向けて拡大する自動運転、次世代通信インフラ、スマートファクトリー、先端医療等において、カメラの高解像度化やセンサーの増加により、通信データ量が増加し、高速伝送のニーズが高まっている。

LVDS コネクタは、ケーブル特性やノイズを考慮した設計ノウハウなど、同社が車載分野で培った実績を活かすことにより、車載用コネクタとして業界最速水準となる12Gbpsの伝送速度を実現した。

また、伝送時の信号劣化抑制や長期信頼性などの車載で求められる品質に加え、業界最小サイズ、誤挿入防止機能などの特長を有している。

これらの特長により、車載機器接続や ECU 間の車載通信ネットワークなどのモビリティ向けに加え、産業機器や医療機器などの分野においても、幅広く活用可能である。

今後、高速伝送領域における同社の新たな商品群である「TAH シリーズ」として LVDS コネクタをベースに、レセプタクルのストレートタイプや中継用ソケットなど、商品ラインナップを充実させる考えた。

■小型高速伝送(6Gbps/12Gbps)対応 LVDS コネクタ

レセプタクルコネクタ
ライトアングルタイプ

プラグコネクタ



(同社資料より)

(※)Gbps:Giga bit per second。データ通信の速度を表す単位。1bpsは1秒間に1bitの情報を伝送することができ、1Gbpsでは1秒間に1bitの10億倍(10の9乗)にあたる1Gbのデータ情報を伝送することができる。

(2)商品サイトをリニューアルオープン

22年1月、商品サイトを全面リニューアルした。

新商品サイト URL:<https://product.htk-jp.com/>

今回のリニューアルでは、顧客とのコミュニケーションの架け橋となる商品サイトを目指し、デザインやページ構成、システム構築を一新。①デザインやコンテンツの刷新によるサイトの「見やすさ」、②検索機能の充実による商品の「見つけやすさ」、③会員機能やトピックスページの充実による情報の「わかりやすさ」を追求した。

今後も、当商品サイトを通じて顧客に役立つ情報の提供を目指し、情報の充実、利便性の向上に取り組んでいく。

3. 2022年3月期業績予想

(1)業績予想

	21/3期	構成比	22/3期(予)	構成比	前期比	修正率	進捗率
売上高	14,932	100.0%	18,000	100.0%	+20.5%	+9.1%	74.2%
営業利益	-74	-	850	4.7%	-	+70%	68.9%
経常利益	147	1.0%	850	4.7%	+475.1%	+88.9%	73.4%
当期純利益	75	0.5%	650	3.6%	+756.4%	+103.1%	70.6%

*単位:百万円

業績予想及び配当予想を上方修正

好調な第3四半期実績に加え、来期にかけても拡大基調が継続すると見込み、業績予想を上方修正した。売上高は前期比20.5%増の180億円、営業利益は8億50百万円の予想。全分野で増収を見込んでいる。

配当予想も上方修正した。従来の8.00円/株から12.00円/株へ4.00円/株の増配。前期比では5.00円/株の増配。予想配当性向は42.6%。

※同社では今期株主還元方針を変更した。総還元性向30%を基本としつつ、中期での業績動向や財務状況等を総合的に勘案し安定配当を実施することとしている。また、業績見通しの変動などにより、配当性向が30%を大幅に下回ることが見込まれる場合には、自己株式取得を検討する。

4. 2023年3月期の見通しと取り組み

今期の回復を踏まえ、来期2023年3月の各分野の見通しおよび主要な取り組みは以下の通りである。

(1)各分野の見通し

*通信分野

増収予想。通信インフラ(FTTH・データセンター・5G等)投資の好調継続により堅調な推移を予測。

*FA分野

増収予想。好調な水準の継続を見込んでおり、受注残解消に向けて生産拡大を図る。

*民生分野

増収予想。一眼DSC(デジタルスチルカメラ)中心に好調を見込む。

*車載分野

増収予想。半導体や部材不足の影響は緩和に向かい、回復を見込んでいる。

* 情報システム

増収予想。新ビジネスの拡がり及び受注の回復に期待している。

(2) 来期に向けた取り組み

① 新商品開発

「トピックス」で紹介したように小型高速コネクタ「LVDS コネクタ」の開発が完了し、22年2月からサンプル出荷が始まる。加えて、業界最小サイズで、高い配線作業性を有するロボット向け小型中継用コネクタも開発の最終段階に入っている。両製品とも展示会に出展中で、後者も近いうちにエンジニアリングサンプルの提供を開始する予定だ。この他の新製品の開発にも注力する。

② 収益改善

生産の自動化に引き続き取り組んでいる。

光コネクタ、小型I/Oコネクタ生産に自動機を導入したほか、下期にはSDソケット、センシングカメラ用コネクタ等の自動化も推進する。

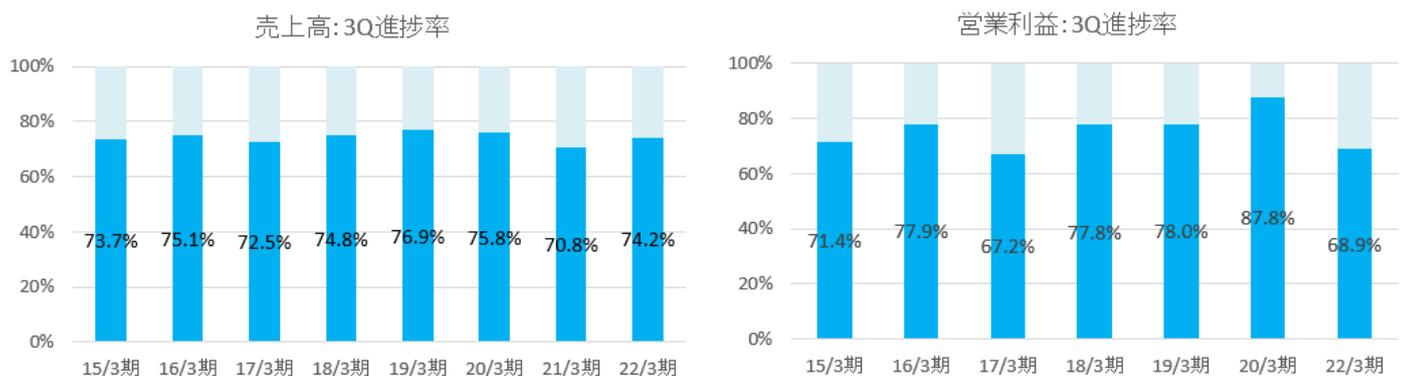
また、物流費及び部材調達価格上昇に伴い、顧客の理解を求め一部の製品について価格改定を行った。

これらによる収益改善効果は年間 約 2.5 億円である。

5. 今後の注目点

上期時点では営業利益の通期予想に対する進捗率は例年に比べやや低水準で、品種構成のほか、部材不足などが利益のマイナス要素となっていたため、前回レポートでは「第3四半期以降の影響が気になりではある。注視していきたい」としていた。しかし、第3四半期に入り、物流費増、部材価格高騰などはマイナス寄与したものの、増収・生産拡大・合理化により利益が大きく伸長。期初通期予想を上回り、上方修正となった。

上方修正後の進捗率は売上高で74.2%、営業利益で68.9%。営業利益についてはやや低水準であるが、材料不足・部材不足下での納期厳守のためのコスト増(航空便の使用など)を船便への切替などで低減できるかを注目していきたい。また、通期予想達成に向けては、車載分野の回復スピードも重要なポイントとなろう。



* 15/3期~21/3期は通期実績に対する上期実績の構成比。21/3期は損失計上のため、営業利益は除外。

<参考1: 経営計画>

(1) 概要

急速に変化する事業環境と現在の自社の状況を踏まえ、経営計画を見直した。

将来の予測が困難な「VUCA (Volatility: 変動性、Uncertainty: 不確実性、Complexity: 複雑性、Ambiguity: 曖昧性) の時代に 3-5 年の中期計画の設定はふさわしくないと考え、創業 100 周年にあたる 2033 年 3 月期をターゲットとする「長期(創業 100 周年)ビジョン」とそこに至るマイルストーンとして今期から 3-4 年内の達成を目指す「中期目標」を掲げた。

基本戦略は「Society 5.0 で拡大する“つなぐ”市場に、新商品をスピーディに創出」。

企業理念である「Value by Connecting」をベースに、Society 5.0 で拡大する「つなぐ」市場に新製品・新サービスを創出する。急激な変化の中で勝ち残るには、顧客や市場の変化の先を行くスピードが不可欠と考えている。走りながらの行動を重視する。

(2)分野別の取り組み

①業務用コネクタ

長期ビジョンは「社会の進化で発生するつなぐ課題をスピード解決」。

Society 5.0 が進む中で確実に市場の拡大とニーズの多様性が見込まれ、これまでの実績をベースに、新商品の開発を加速させニーズを確実に取り込んでいく。

I/O コネクタは販売開始から 30 年が経つが、前期は過去最高売上を記録した。今後もリニューアルやカスタマイズを進めて拡販を目指す。

また、5G・6G の浸透に対応し、光接続技術のブラッシュアップに注力し、実績のある光コネクタも更なる拡大を図る。新たに技術統括担当の取締役を選任し、組織体制も強化する。

マーケティング手法に関しては、効率化を重視し、デジタルマーケティングの強化、販売チャネル構築に取り組む。

生産体制については、同社が得意とする多品種少量生産をより効率的なものとするために、自動化・製造 DX への投資による適時適量生産体制を構築し、長期的にはスマート工場化を目指す。

②車載用コネクタ

長期ビジョンは「高速伝送技術を磨きモビリティの自動運転を支える」。

CASE に向けてエレクトロニクス化が進展する中、車載カメラ用の実績と高速伝送技術をベースに、自動車に限らずモビリティ全般に事業を拡大する。

車載カメラ用に関しては、ビューイング向けコネクタが主力自動車メーカーの復調で回復傾向にあることに加え他社への販売も広がってきた。

センシング向けコネクタも納入が始まり、次世代製品の開発にも着手している。

接続機器に関しては、同社コネクタの特長である堅牢性が評価され建機や農機への展開が始まった。

次世代車内 LAN 向け高速伝送タイプコネクタの技術開発が完了した。リリース、顧客評価、提案を経て拡販に向かう。自動運転のキーパーツとなるもので、受注獲得に注力する。

生産体制に関しては、新・深圳工場およびベトナム生産拠点への移管が完了した。合理化・量産を進めつつ、次の生産拠点立ち上げも検討していく。長期的には地産地消で自動一貫生産体制を構築する。

③情報システム

長期ビジョンは「中堅会社のデジタル革命を支える DX 支援事業へ」。

IoT、クラウドサービスの拡大によりデジタルの社会実装が加速する中、新技術の活用で独自の DX ビジネスを展開し、事業領域を拡大する。

システム開発会社として、Tier2 から Tier1.5 へのステップアップを目指している。

システム設計やインフラ構築において新技術を積極的に活用・深化させ高付加価値化を図る。

DXに関しては前期新たに開発部・営業部を立ち上げた。実績も出始めているため、今期からビジネスモデルの確立を目指す。

AI・RPA・ブロックチェーンなど新技術の獲得、人材開発、DX 商材の開発に取り組んでいく。

BRIDGE REPORT



(3)数値目標

注:22/3期予想は、期初予想の数値

	20/3期	21/3期	22/3期 (予)	中期目標	長期ビジョン 33/3月期	CAGR
売上高	149	149	165	200	500	+10.6%
業務用	67	70	79	90	200	+9.1%
車載用	51	49	55	70	200	+12.4%
情報システム	30	29	31	40	100	+10.9%
営業利益	2.3	-0.7	5.0	16.0	55.0	+24.4%
営業利益率	1.6%	-0.5%	3.0%	8.0%	11.0%	-
当期純利益	0.4	0.7	3.2	12.0	40.0	+25.8%
当期純利益率	0.3%	0.5%	1.9%	6.0%	8.0%	-
ROE	0.4%	0.7%	2.9%	8.0%	12%以上	-

*単位:億円。CAGRは2021年3月期をスタートとした33年3月期まで12年間の年平均成長率でインベストメントブリッジが計算。利益は22/3期からの11年間。22/3期予想は、22年1月の業績予想の修正発表前の数値

変化の激しい業環境を踏まえ、中期目標は毎年見直す。

(4)デジタル及びサステナビリティへの取組み

◎製造DX

コネクタ事業と情報システム事業の連携を強化し、コネクタ事業はモノづくり力の向上、情報システム事業は技術力を自社ビジネスへ展開することでシナジーを創出する。

◎サステナビリティ

21年6月、サステナビリティ委員会を立ち上げた。気候変動リスクへの対応、人材・組織力の強化、ガバナンスの強化を図る。2021年6月開催の定時株主総会では以下2名の新任取締役を選出した。

*米澤均氏

松下電工入社以来、約35年間技術部門に従事。研究開発・商品企画設計・生産技術と幅広い部門に携わり、同社の工場長、センター長など要職を歴任。2021年からはHTKの技術統括部長に就任。開発部門のトップとして、成長を牽引する商品の創出を期待している。

*長崎真美氏

弁護士としての多様な経験と法務全般に関する知識に加え、投資法人の業務全般の執行及び事業会社の社外取締役の経験を有す。HTKのガバナンスや法務面でのアドバイスを期待している。

<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:2021年12月17日

<基本的な考え方>

コーポレートガバナンス基本方針に定めています。(<https://www.htk-jp.com/csr/governance.html>)

(コーポレートガバナンスの基本的な考え方)

第1条 当社は、常に最適なコーポレートガバナンスを追求し、その充実に継続的に取り組む。

2.当社は、当社の持続的な成長及び長期的な企業価値の向上を図る観点から、意思決定の透明性・公正性を確保するとともに、保有する経営資源を十分有効に活用し、迅速・果敢な意思決定により経営の活力を増大させることがコーポレートガバナンスの要諦であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組む。

- (i) 株主の権利を尊重し、平等性を確保する。
- (ii) 株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働する。
- (iii) 会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。
- (iv) 独立社外取締役および独立社外監査役に業務執行状況や取締役会決議事項等を丁寧に説明することにより的確な助言を得、業務執行の監督機能を実効化する。
- (v) 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。

<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>	株主総会関係書類の英訳は、狭義の招集通知・参考書類については既に実施しています。事業報告・計算書類の英訳は2022年開催の株主総会から実施する予定です。議決権電子行使プラットフォームは導入済みです。
<補充原則 3-1-2>	2021年度第3四半期より、決算短信および決算説明資料等について英語で開示します。

<【コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

原則	開示内容
<原則 1-3>	資本政策は「成長に向けた投資」「安定的な株主還元」「リスクに備えた自己資本の充実」をバランスよく実施することを基本方針としています。 また、株主還元についての方針は、以下の通り定めています。 ・総還元性向 30%を基本とする ・中期での業績動向や財務状況等を総合的に勘案し、安定配当を実施する ・業績見通しの変動などにより、配当性向が 30%を大幅に下回ることが見込まれる場合には、自己株式取得を検討する。
<原則 1-4>	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ています。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 2-3-1>	サステナビリティ委員会を設置し、その内容は都度取締役会に報告されています。また、経営計画にサステナビリティに関する内容を盛り込み、統合報告書にもサステナビリティについて開示しています。

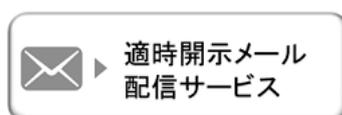
<p><原則 2-4-1></p>	<p>○多様性の確保について</p> <p>当社は、持続的成長を実現するため多様性の確保が重要と認識しています。企業理念の価値観・行動規範である 8Values の一つとして「創発価値」を定め、互いの違いを尊重して力を合わせることを重視し、人材・働き方・雇用におけるダイバーシティに取り組んでいます。</p> <p>採用や管理職登用においては機会均等性を確保し、ジェンダー・人種・国籍などは問わずに人物本位で実施しています。女性の割合が少ない業種であることから、現状国内コネクタ事業における女性従業員の割合は2割弱、女性管理職比率は7%です。また、当社グループの取引先は日系企業が多くを占めており、海外拠点も少ないことから、外国人の割合は極めて少ない状況です。一方で、当社は 2032 年(創業 100 周年)に向けて事業の拡大を計画しており、この達成のためには中核人材の多様性確保や人材育成が重要課題であると認識しています。</p> <p>このような状況を踏まえて、2032 年に向けた中核人材の多様性確保に係る目標を以下の通り設定しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・女性管理職比率:7%から 14%へと 2 倍に ・中途採用者比率:20%から 30%へ ・管理職における中途採用者の比率:30%以上を維持(現状 32%) <p>なお、外国人の管理職比率については、現時点では比率が大きくないため定めませんが、今後の企業規模や事業戦略に応じて設定します。</p> <p>これらの目標に向けて、多様性の確保を意識した採用、働き方改革、職場環境整備をすすめるとともに、健康経営の推進、人材育成の強化、マネジメントの意識改革に継続して取り組みます。</p> <p>○多様性確保に向けた人材育成方針と社内環境整備方針について</p> <p>当社は、多様性確保に向けて人材育成と社内環境の整備を推進すべく、サステナビリティの取組みの重点テーマに「人材力の強化」と「働きやすさと働きがいの追求」を設定しています。</p> <p>具体的な取組みについては、統合報告書に記載しています。</p>
<p><原則 3-1-3></p>	<p>○サステナビリティの取組みについて</p> <p>経営計画にサステナビリティの取組みを織り込むとともに、統合報告書に詳細を記載しています。</p> <p>○知的財産・人的資本への投資について</p> <p>当社は、Society5.0 に向けて多様化・拡大する“つなぐ”ニーズに対して、スピーディに新商品を創出することを経営戦略の根幹に据えており、本内容を実践するためには、提案から量産までの開発スピードの向上と今後さらに高まる高速伝送ニーズへの対応が重要と考えています。</p> <p>当社は、長年蓄積した設計技術・ノウハウの磨き上げ、高速伝送に不可欠な EMC に関する要素技術や光接続技術の研究開発を推進するとともに、全ての事業活動のベースとなる人材の強化に取り組んでいます。</p> <p>新商品および技術開発の具体的な内容および投資額の計画・実績については、有価証券報告書や決算説明等において開示しています。</p> <p>人的資本への投資については、サステナビリティの取組みの人材に関する重点テーマとして「人材力の強化」「働きやすさと働きがいの追求」「健康経営の推進」を設定しています。具体的な取組みや目標等については統合報告書をご参照ください。</p> <p>なお、当社ビジネスの多くはカスタマイズ商品の開発が主であり、必要に応じ権利侵害を防止することを目的に特許権や意匠権を取得しています。</p> <p>○気候変動に係る開示について</p> <p>当社は 2021 年に中長期視点でサステナビリティに関する各方針・目標・施策等を検討する「サステナビリティ委員会」を設置し、気候変動に係るリスクや機会についての検討を進めています。2021 年 7 月には TCFD 提言に賛同し、TCFD の枠組みに沿った分析をサステナビリティ委員会において進めています。</p>

	当該内容については、統合報告書等で段階的に開示を充実させます。 GHGについては、2030年までに2013年度比で38%以上の削減、2050年までにカーボンニュートラルの実現を目標に設定しています。
<原則 5-1>	IR基本方針を以下の通り定め、IRを推進しています。 当社グループは、全てのステークホルダーの皆様から信頼と期待をいただき、持続的に成長する“よい会社”を目指しています。その実現には株主・投資家様との信頼関係の構築が重要と認識し、以下の基本方針に基づいた積極的な情報開示と対話に取り組みます。 1.法令を順守し、適時・的確に開示します 2.公平・公正かつ分かりやすい情報開示と対話に努めます 3.経営トップのリーダーシップのもと、組織的なIR活動を行います IRの推進体制や活動、インサイダー情報の管理などの詳細については統合報告書に記載しています。
<補充原則 5-1-2>	株主との建設的な対話を促進するための方針については、統合報告書に記載しています。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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ありますが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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。

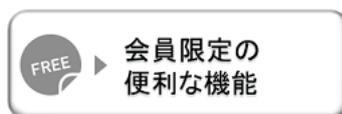
Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(本多通信工業:6826)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp でご覧になれます。



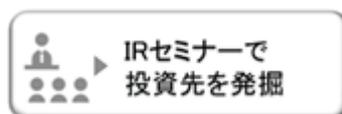
同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)