



2018年度 第1四半期 決算のご説明

(2018年4月1日～2018年6月30日)

- I. 決算概要
- II. 18年度の取組状況

2018年7月30日
本多通信工業株式会社
代表取締役社長 佐谷 紳一郎

Value by Connecting **HTK**



I. 決算概要

低調も個別要素を除けば前年並み
年度目標に向け諸施策を展開

Value by Connecting **HTK**



1. 18/1Q 業績

個別取引レートが悪化により、売上・利益を1億円押し下げ
これらを除けば前年並み

単位:百万円

	17/1Q (利益率)	18/1Q (利益率)	前年比	コメント
売上高	4,690	4,635	99%	個別取引レート悪化→▲1億円 FA・情報Sが堅調に推移
営業利益	455 (9.7%)	322 (6.9%)	71%	個別取引レート悪化→▲1億円 社内外コスト増→0.4億円
経常利益	480 (10.2%)	316 (6.8%)	66%	急速な対ドルパーツ安により タイ販社で為替差損0.7億円
純利益	356 (7.6%)	200 (4.3%)	56%	低税率のタイ販社の赤字化により、 実質税率UP

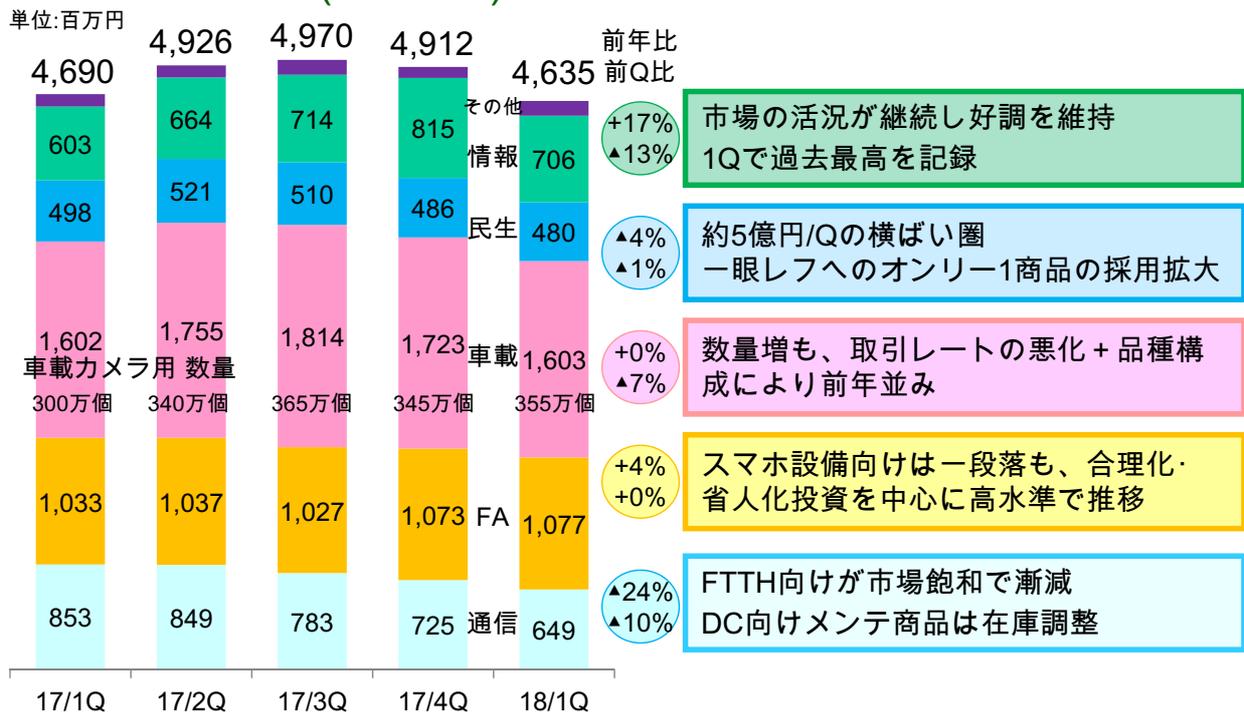
◆為替(期中) 1\$=111円 109円

Value by Connecting **HTK**



2-1.分野別売上

車載は数量増も個別取引レート等で前年並み
情報S(2桁成長)が好調、FAも高水準で推移

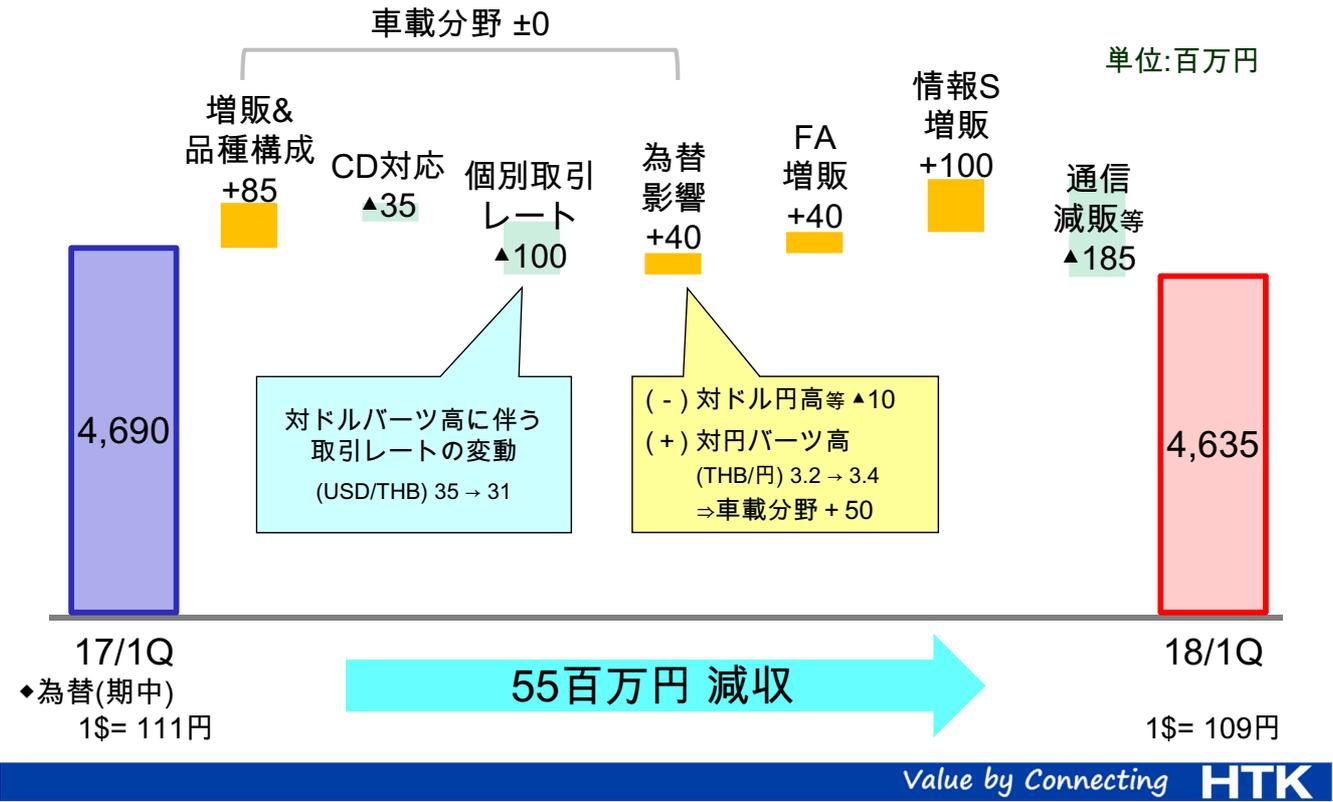


Value by Connecting **HTK**



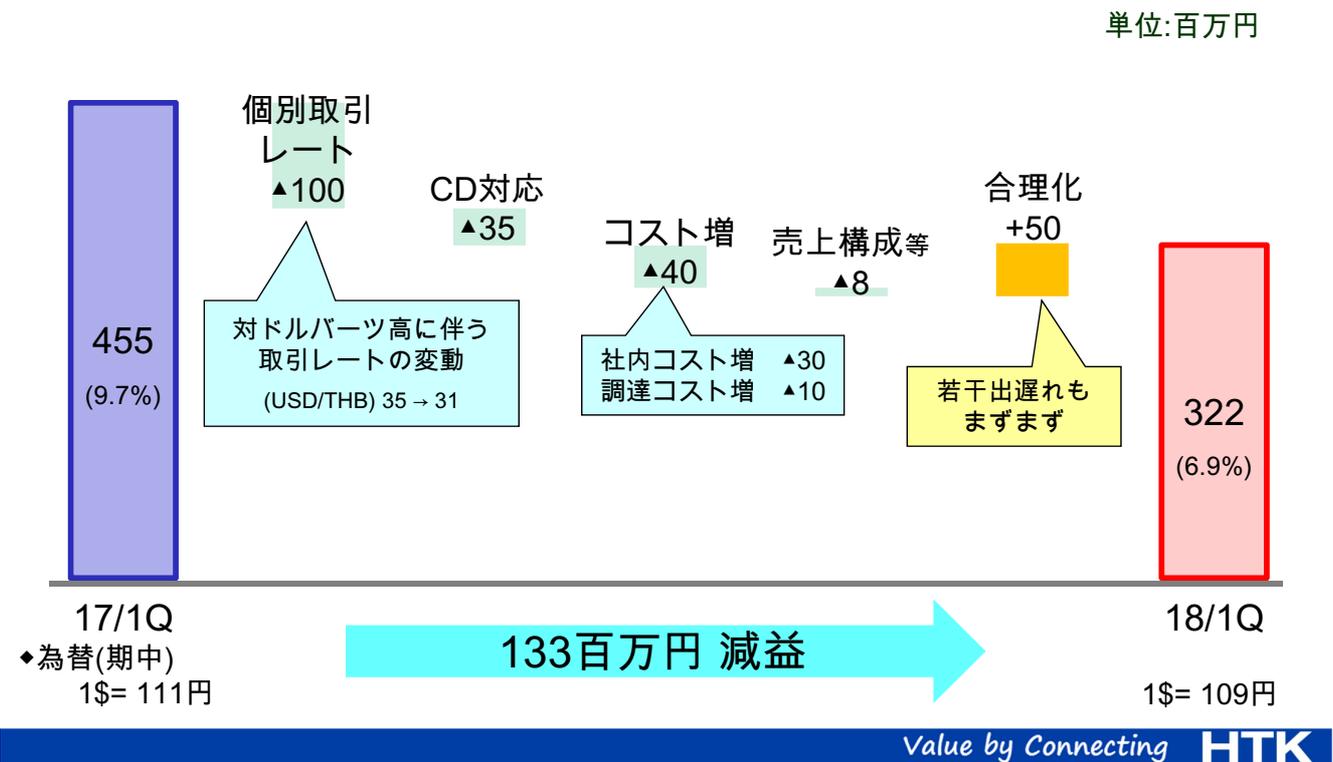
2-2.売上高の増減(17/1Q比)

個別取引レートの影響で車載分野が伸びず



3.営業利益分析(17/1Q比)

コストダウン対応等を合理化で賄うも
個別取引レートの悪化までは補えず

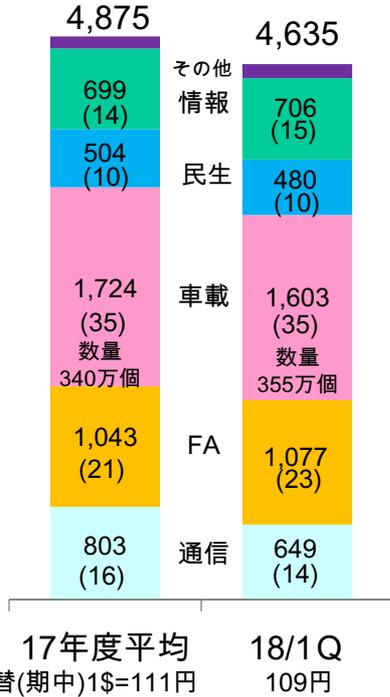




4-1. 18年度 分野別売上の見通し

貿易摩擦のリスクを除いて
当初見通しから大きく変わらず

単位:百万円
()内:構成比



【18年度見通し】

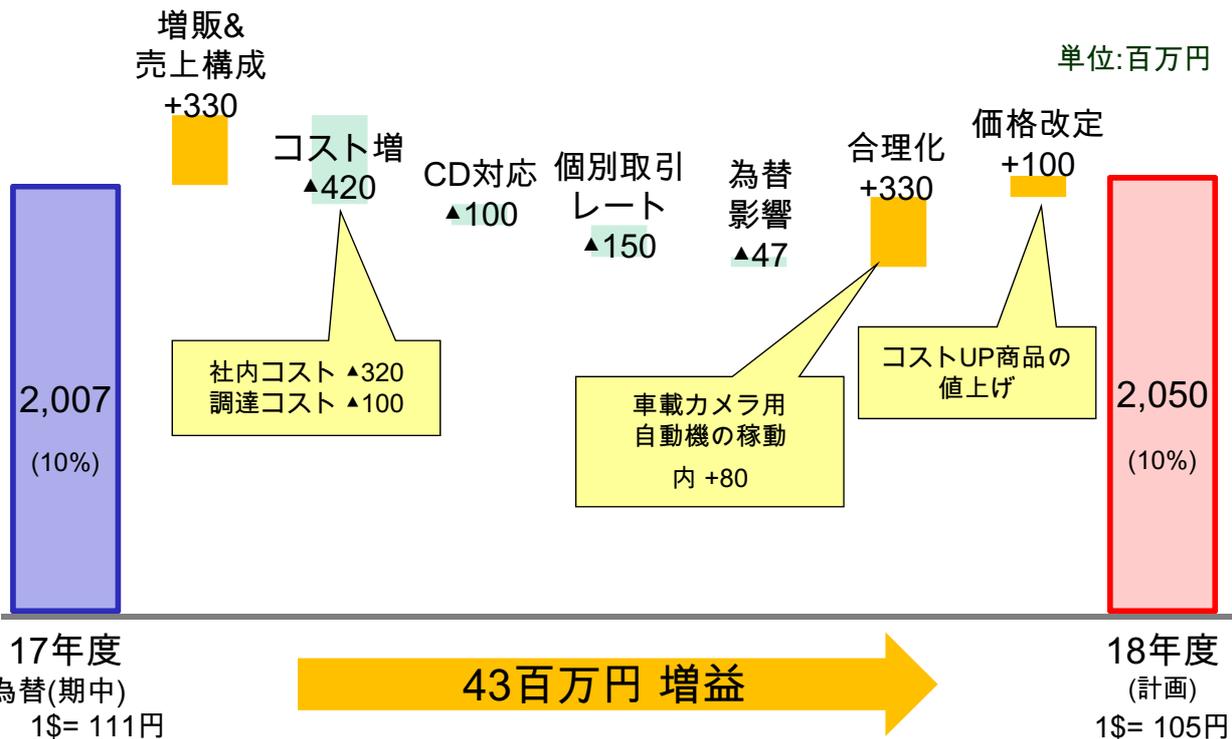
- 全体：市場環境は良好 → 5%増収を見込む
- PJマネジメント強化で収益力UP
AIを活用した次世代ビジネスを創出
- SDソケット、ハイエンドPC向け商品の採用拡大
東京オリパラ用大型パネル向けが本格化
- 自動機稼動により車載カメラ用1,600万個体制へ
3Q以降の取引レート改善(対ドルパーツ安)を見込む
- 省力化投資に驚りなく、高水準で推移
コストUP要因に省力化と価格改定で対応
- FTTH向けは市場飽和で伸びず
POFを利用した新事業を下期立ち上げ

18年度
105円



4-2. 18年度 営業利益の見通し

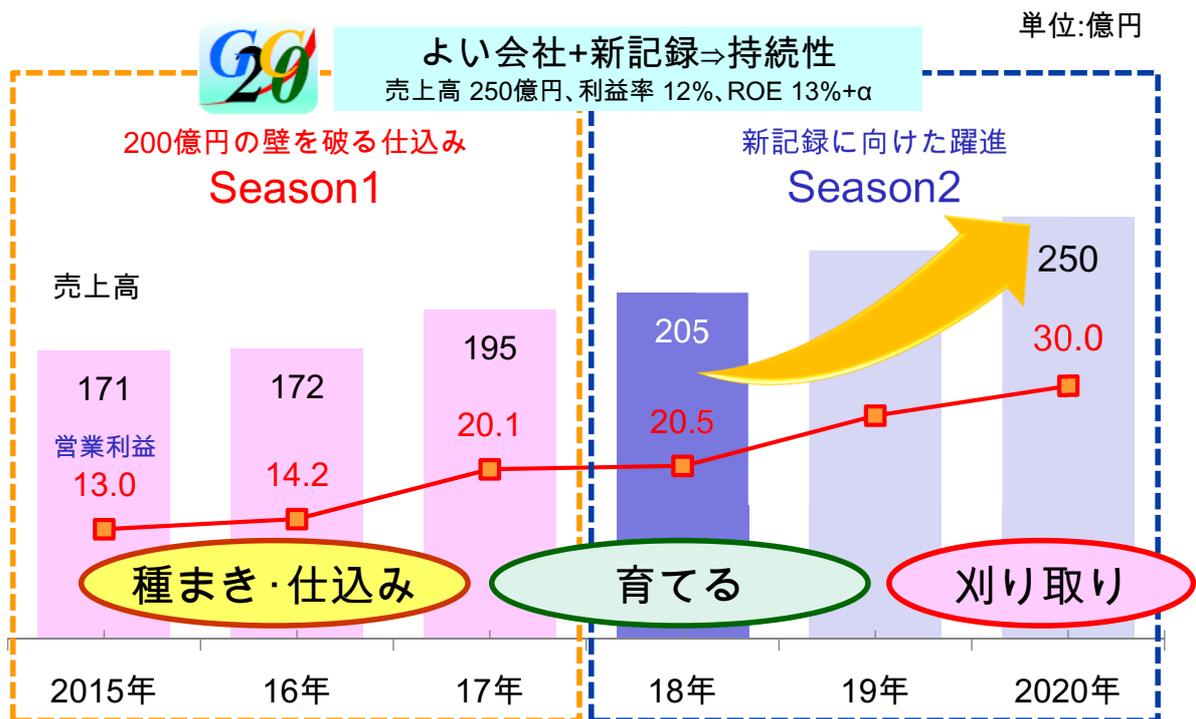
合理化の積上げと価格改定により10%利益へ



II. 18年度の取組状況

1. 18年度の位置づけ

仕込みを育て、Season2のゴールに繋ぐ年





2.新事業・新商品の開発

自動運転や8K映像など次世代に向けて

次世代車載カメラ用の開発 (センシングカメラ向け)

仕込み

【2016年度】
ベースモデル(3タイプ)の開発



⇒ 継続的な提案/改善活動

育成

【2018年度】
採用に向け最終コーナー

光コネクション事業の創出

仕込み

【2010年度~】
高速POFを産学官連携で
研究開発
(コネクタ・O/E変換モジュール・
現場施工工具 etc.)

育成

【2018年度】
4K/8K放送による電波漏洩問題
にGI-POFの活用を提案
⇒商品化に向け試作を開始



3.収益力の回復と強化

2020年12%利益に向けて

車載カメラ用 全自動生産ラインの導入

仕込み

【2017年度】
2,000万個体制に向け
自動機の開発を開始

育成→刈り取り

【2018年7月】
設置完了、稼動開始

2018年度
0.8億円の合理化

価格改定(値上げ)の 実施

コストプッシュ

人手不足・社内外の人件費UP・
省人化投資増・原材料高 etc.
⇒10%以上のコスト増、今後も増加傾向

価格改定

コストUP商品を
平均10%値上げ ^{18/10~より}

2018年度
1億円の収益回復



4. Global製造再編計画

持続的成長に向けて企画中、2Qで詳細を詰める

狙い3	GC20 Season2(売上高250億円、営業利益率12%)の完遂 ■Global Segments No.1戦略の深耕 車載用...顧客近接&BCP&製造力&コスト競争力強化...売上高100億円、12%利益へ 業務用...サービス拡充で増販&収益力強化...売上高115億円、15%利益へ ■コンパクト経営の進化(CF重視)...在庫削減、パートナー委託でより軽く				
拠点	安曇野工場	現 深圳工場	新 深圳工場	ベトナム	
所在地	安曇野	深圳		ハノイ郊外(委託)	
方針	共通	地産地消・サプライチェーンの整流化			
	拠点別	適時適量への進化 コスト=イーブン	市街地化の 懸念払拭	自動化による 持続的供給	市場近接、コスト 力強化→増産対応
再編概要	製品	ロボット活用 車載(自動機) 民生(自動機) 車載(手組み) OUT-IN商品	→ 追加投資 → NEXT 検討中		
	部品	車載(海外向)成形部品			
効果	拠点別	業)少量短納期 サービスの強化 車)新規顧客に参入	2020年度を目途に 円滑移転	CF生産性1.5倍化 車)100万個/月体制	部品/製品一貫生産 10%合理化 車)100万個/月体制

Value by Connecting **HTK**



IRに関するお問い合わせ先

本多通信工業株式会社
経営企画グループ
 TEL : 03-6853-5820
 URL : <http://www.htk-jp.com/>

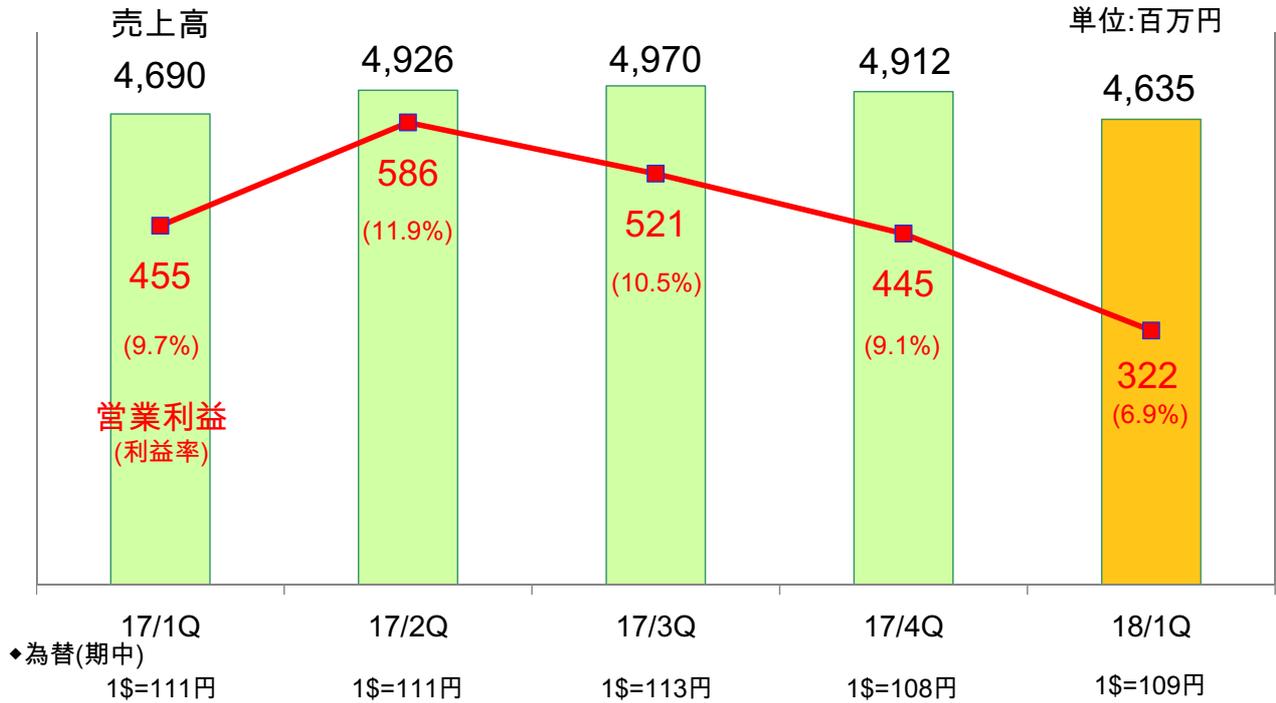
HTK

Value by Connecting **HTK**



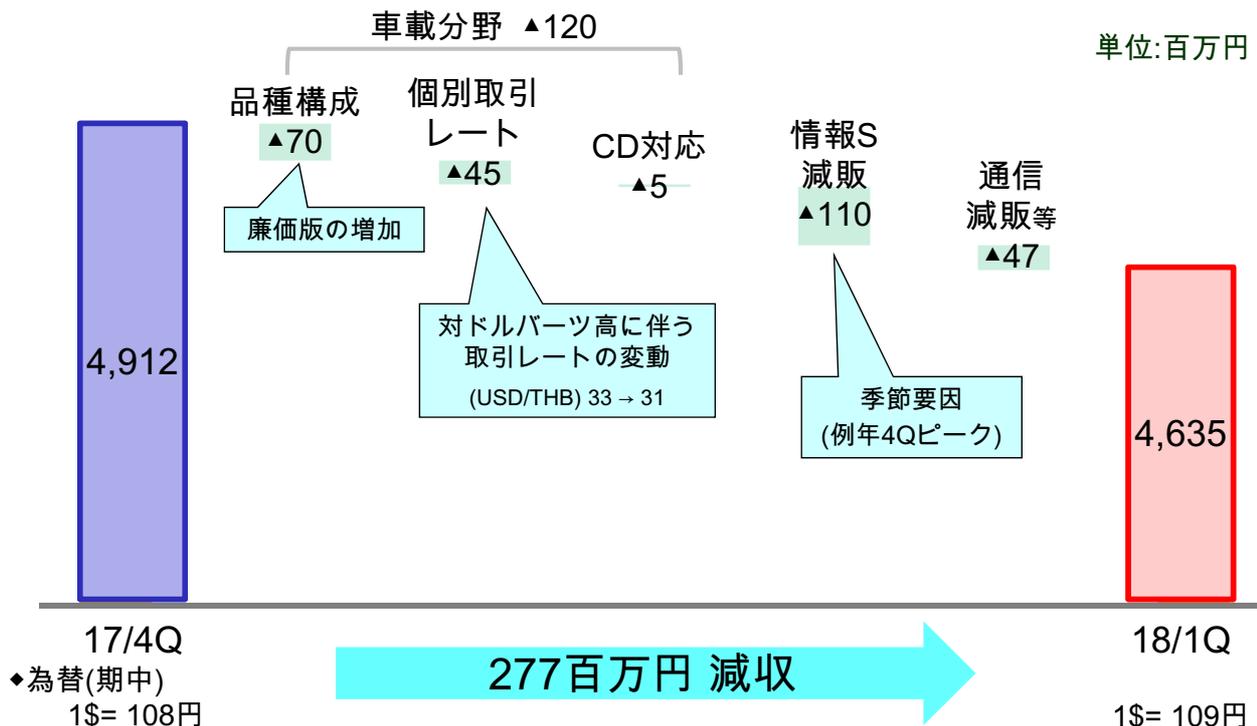
参考1. 四半期業績推移

17/1Q比: 売上▲0.55億円、営業利益▲1.33億円
 17/4Q比: 売上▲2.77億円、営業利益▲1.23億円



参考2. 売上高の増減(17/4Q比)

車載(品種構成&個別取引レート&CD対応)・情報S(季節要因)が減販

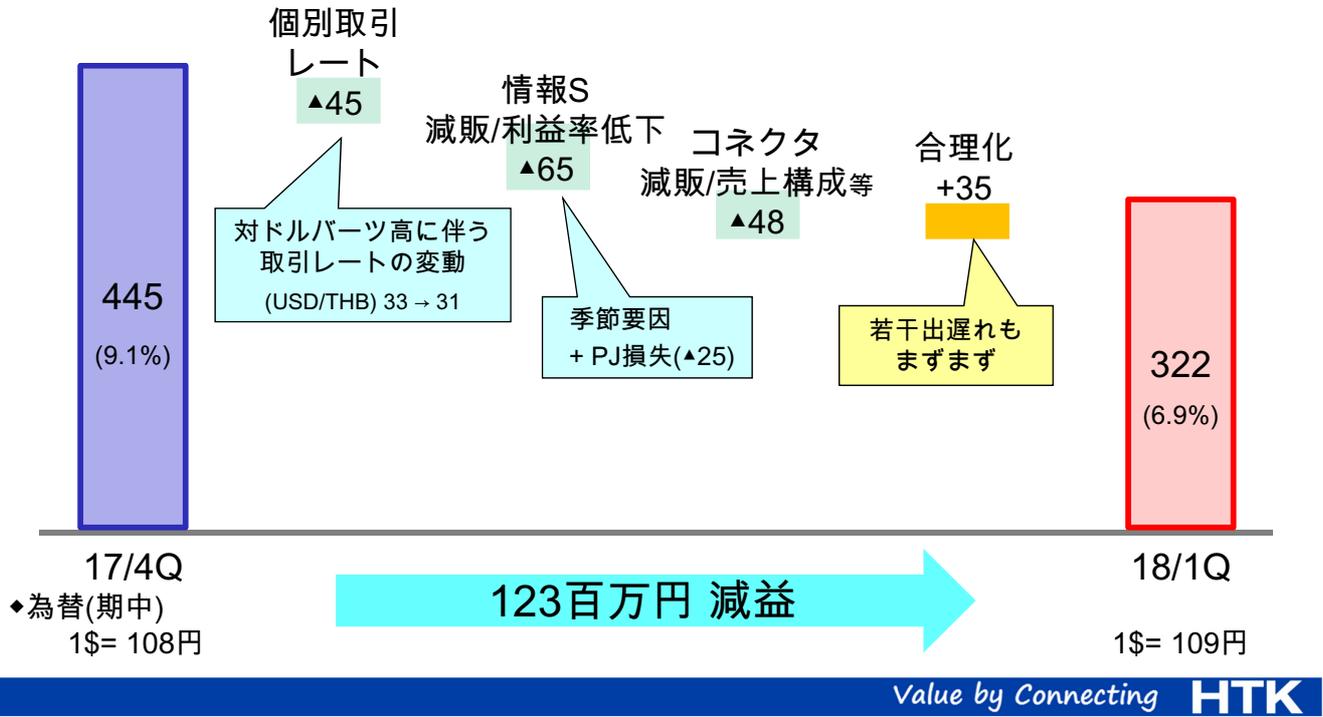




参考3. 営業利益分析(17/4Q比)

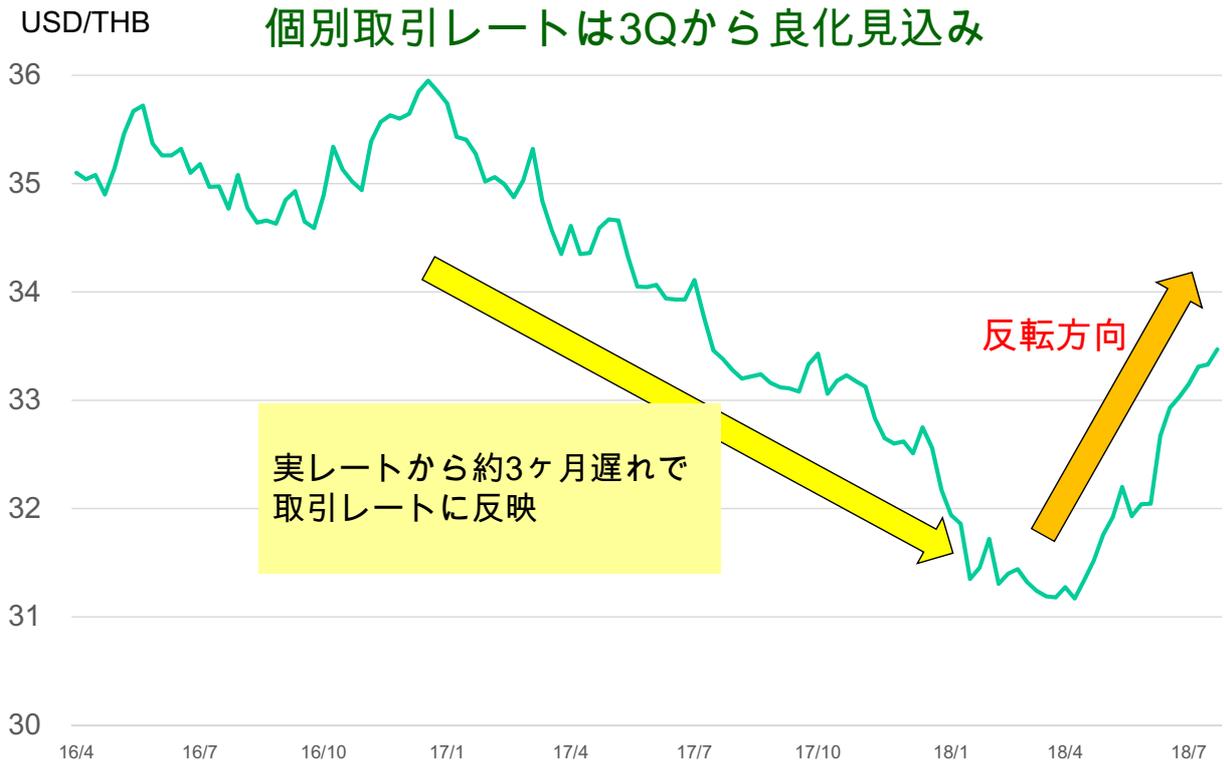
個別取引レート・情報Sの減販/損失発生により減益

単位:百万円



参考4. USD/THBレート推移

対ドルでのパーツ高が18/4を底に反転方向 個別取引レートは3Qから良化見込み





参考5.コネクタ事業 連結受注推移

	1Q ※	2Q	3Q	4Q	年間
2018年度 前期比	-3	-	-	-	-
前年同期比	-3	-	-	-	

1\$= 109円

※個別取引レートの影響を除けば、前期比-2、前年同期比-1

2017年度 前期比	-12	+11	-5	-5	+11
前年同期比	+3	+68	+8	-12	

1\$= 111円

111円

113円

108円

111円

実勢為替レートで算出



HTK

Value by Connecting

つなぐ喜び、創る感動