



2018年度 決算のご説明

(2018年4月1日～2019年3月31日)

- I. 2018年度 決算概要
- II. 2019年度 計画
- III. 中期計画“GC20”の改定

2019年5月10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. 2018年度 決算概要

成長への仕込みは進展も、
想定以上の環境悪化により減収減益

Value by Connecting **HTK**



1. 通期業績

成長への仕込み※は進展も、想定以上の環境悪化により減収減益

※製造再編への着手・次世代車載カメラ用への採用・新基幹システムの導入 etc.

純利益は修正予想をクリア、当初計画通り20円を配当

単位:百万円、()内利益率

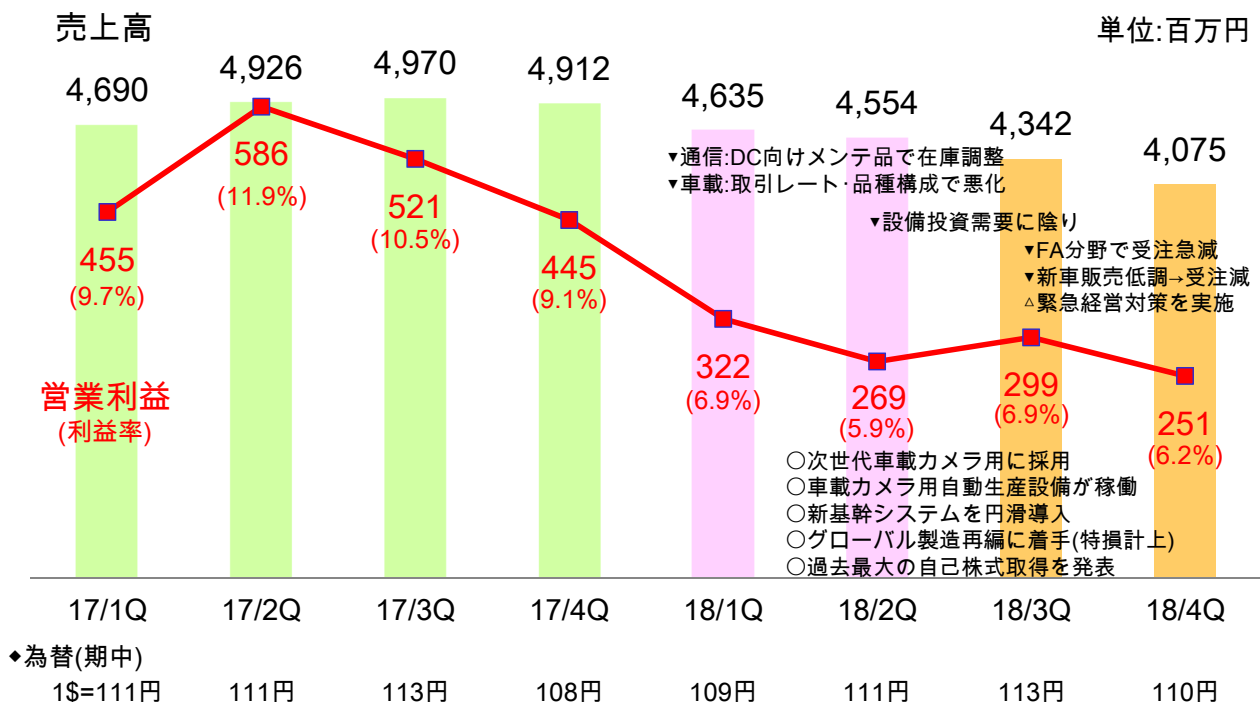
為替(円/\$) 期中平均/期末日	17年度 111円/106円	18年度 111円/111円	前年比	修正 予想比	10/30 修正予想
売上高	19,498	17,606	90%	97%	18,200
営業利益	2,007 (10.3%)	1,141 (6.5%)	57%	91%	1,250 (6.9%)
経常利益	2,111 (10.8%)	1,184 (6.7%)	56%	99%	1,200 (6.6%)
純利益	1,625 (8.3%)	765 (4.3%)	47%	102%	750 (4.1%)
配当	18円	20円			20円

Value by Connecting HTK



2. 四半期業績推移

四半期毎に車載・FAの事業環境が悪化
合理化・経費節減等により減益幅を圧縮

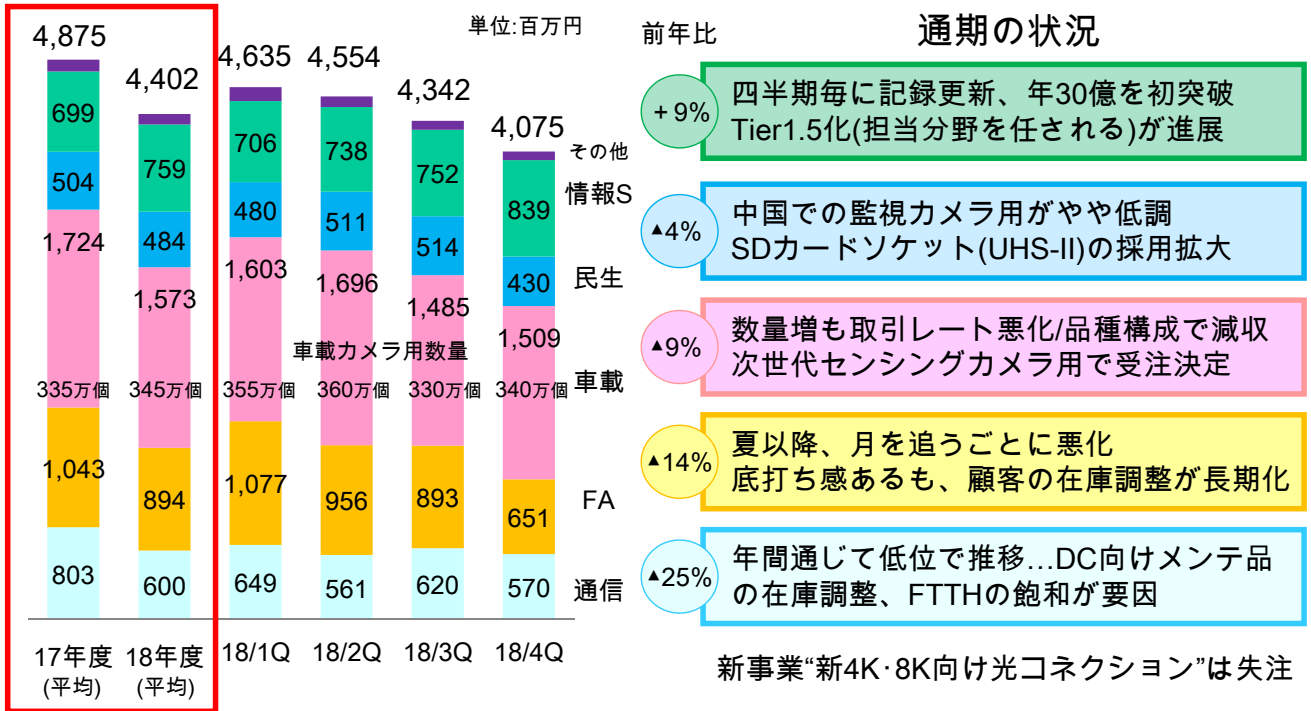


Value by Connecting HTK



3.分野別の売上推移

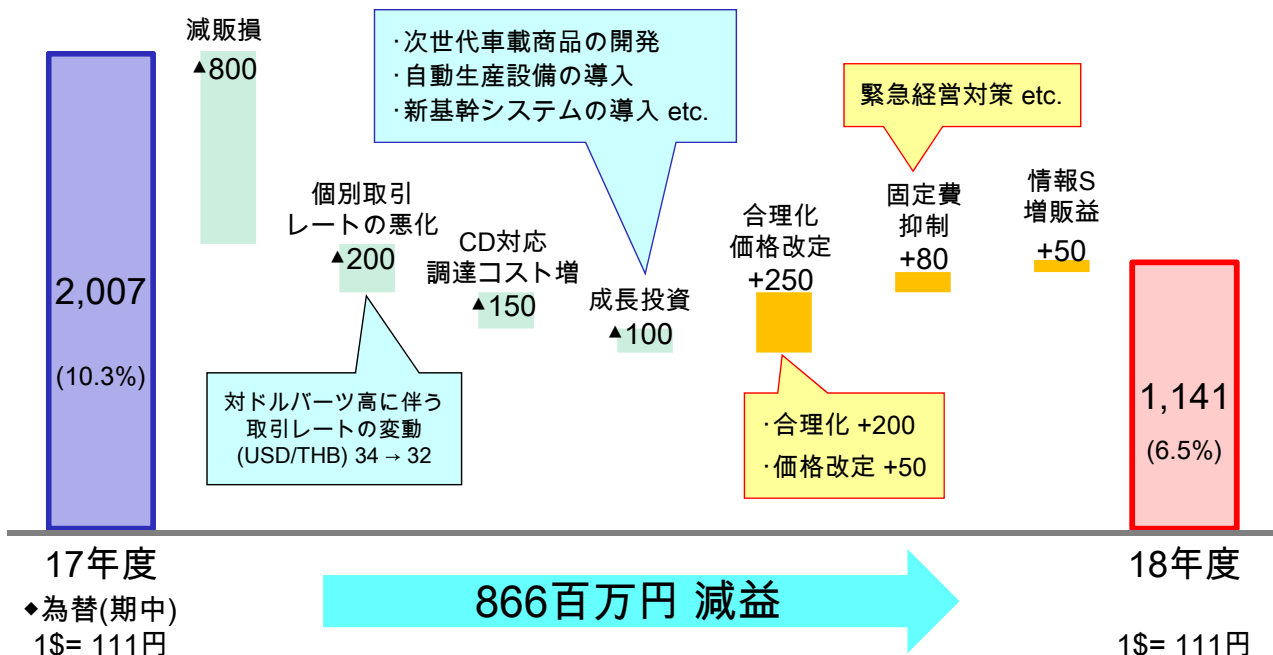
車載・FA・通信ともに減収、情報システムが過去最高
とりわけFA分野が米中貿易摩擦の影響により急減速



4.営業利益分析(前年比)

コネクタ減販と個別取引レートの悪化で10億円の減益
成長投資を続けつつ、合理化・経費節減を実行

単位:百万円





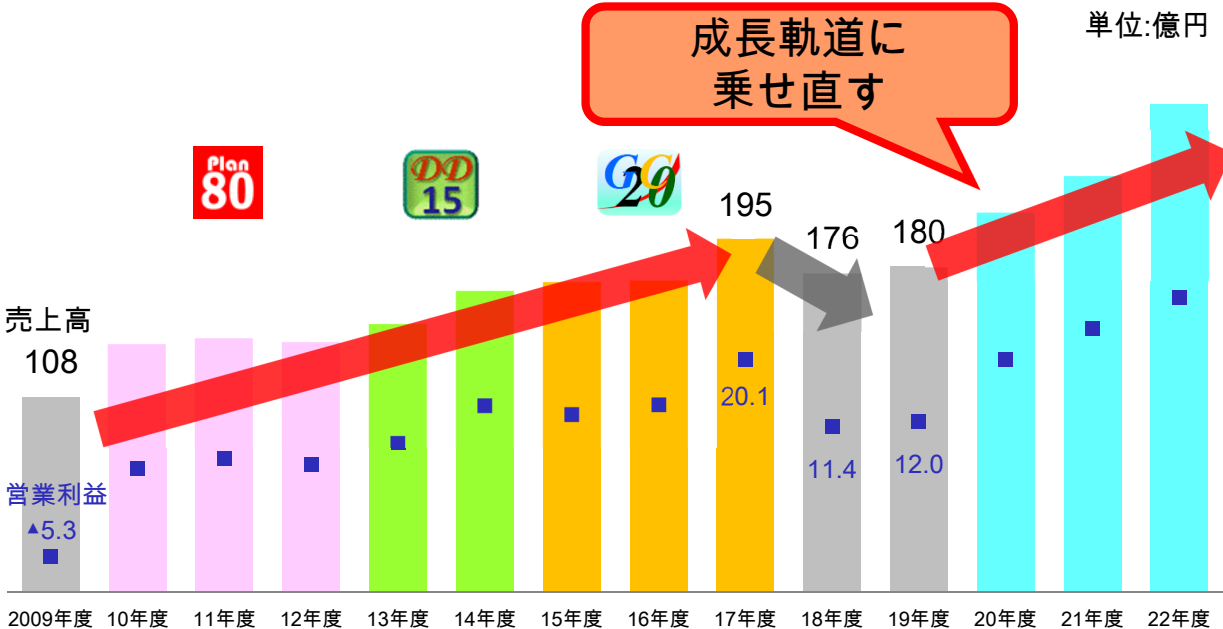
II. 2019年度 計画

業績は足踏みするも“成長力を蓄える一年”にする



1. 19年度の位置づけ

成長軌道に乗せ直す重要な転換点
根本課題に対策を打ち、改革・革新に取り組む

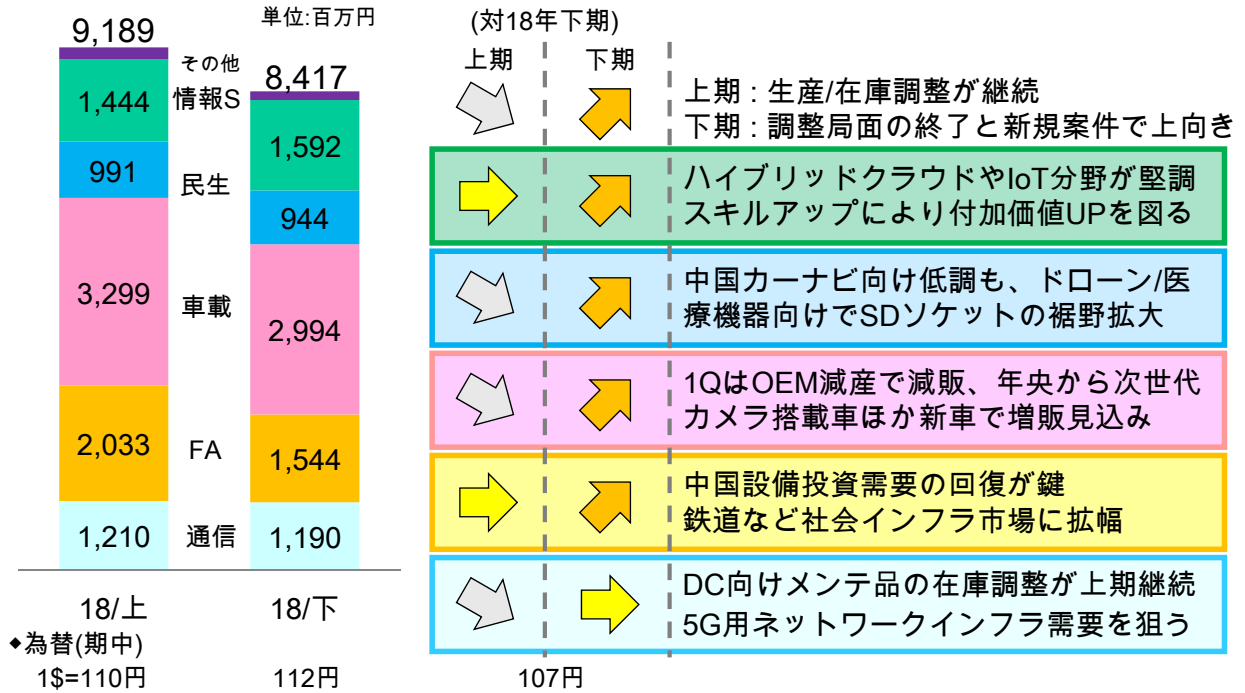




2.分野別の見通し

受注状況から上期(とりわけ1Q)は苦戦の見通し
調整局面の終了と新規案件のスタートにより、下期回復を予測

【19年度見通し】



Value by Connecting HTK



3. 19年度業績予想

微増収・微増益の足踏みとなるが、“成長力を蓄える一年”にする

単位:百万円、()内利益率

為替(円/\$) 期中平均/期末日	18年度実績 111円/111円	19年度計画 107円/107円	前年比	備考
売上高	17,606	18,000	102%	情報システム...続伸 車載...次世代カメラ用開始 FA...2Q以降の回復を期待
営業利益	1,141 (6.5%)	1,200 (6.7%)	105%	減価償却費・製造再編の経費を 合理化・価格改定で賄い、微増益
経常利益	1,184 (6.7%)	1,150 (6.4%)	97%	
純利益	765 (4.3%)	830 (4.6%)	108%	18年度 特別利益:+1.7億円 特別損失:▲2.5億円 実効税率28%

成長力蓄積策
(後述)

- ・ 車載用コネクタ:グローバル市場開拓体制を再整備
- ・ 業務用コネクタ:マス・カスタマイゼーションを事業化
- ・ グローバル製造再編の準備完了→実行フェーズへ
- ・ 情報システム:新技術で事業領域を拡げる

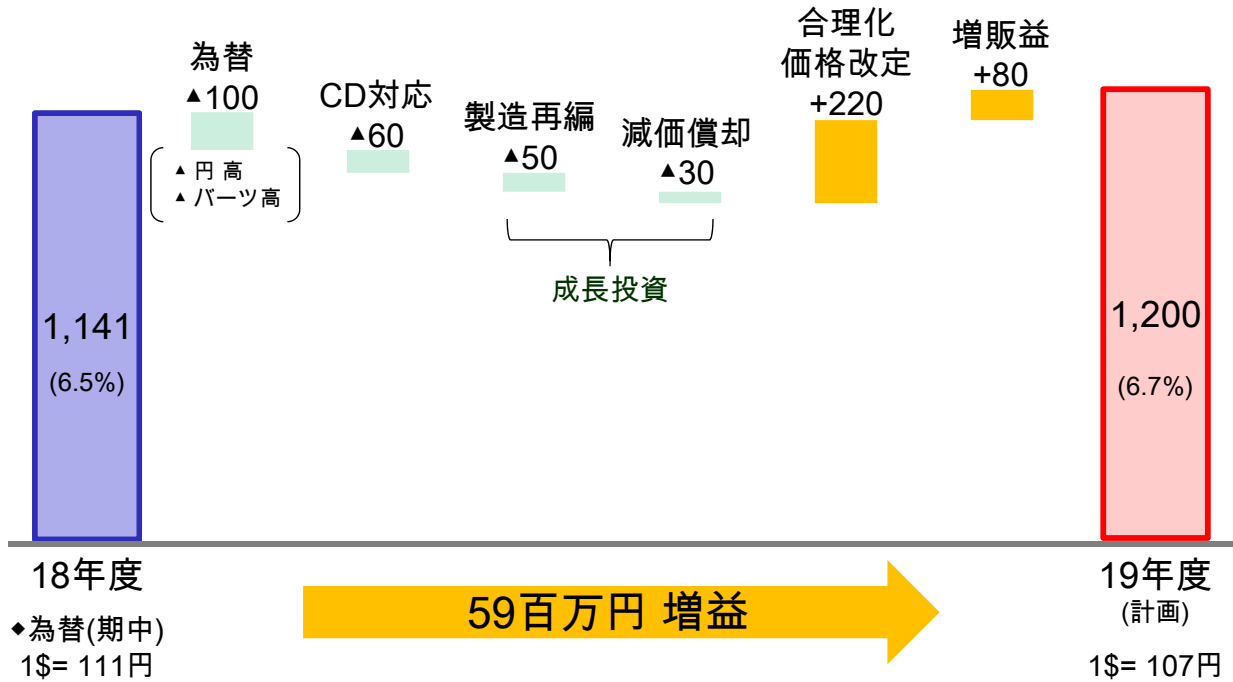
Value by Connecting HTK



4. 営業利益の見込み

成長力を蓄えるための投資は継続
合理化・生産性向上で微増益を狙う

単位:百万円

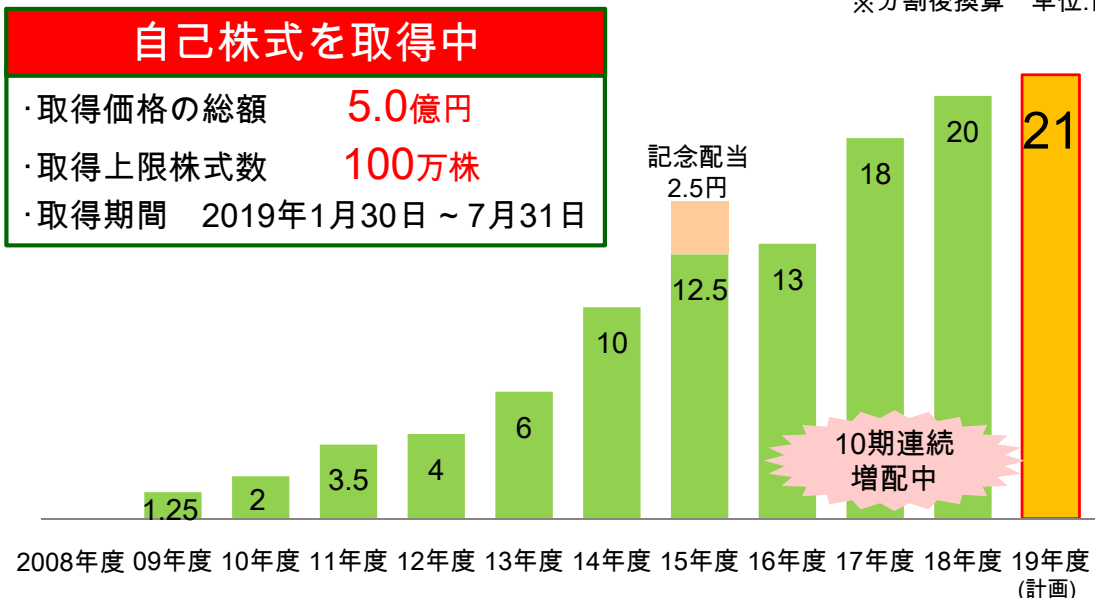


5. 株主還元

18-19年度は成長プロセスの踊り場
11期連続増配の21円を計画

配 当

※分割後換算 単位:円



III. 中期計画“GC20”の改定

2019年度を転換点とし、根本課題へ迅速に打ち手
ゴール時期を2022年度に変更

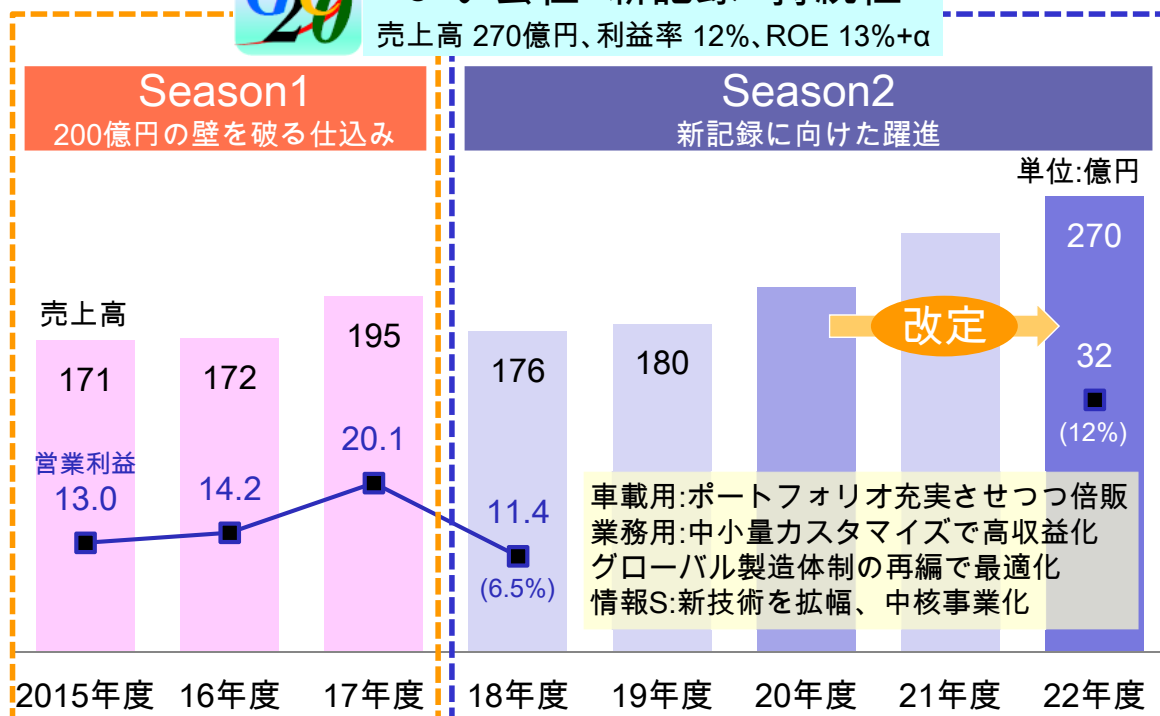
1. 中期計画“GC20”の改定

GC20の基本方針は不変、ゴール時期を2022年度へ変更



よい会社+新記録⇒持続性

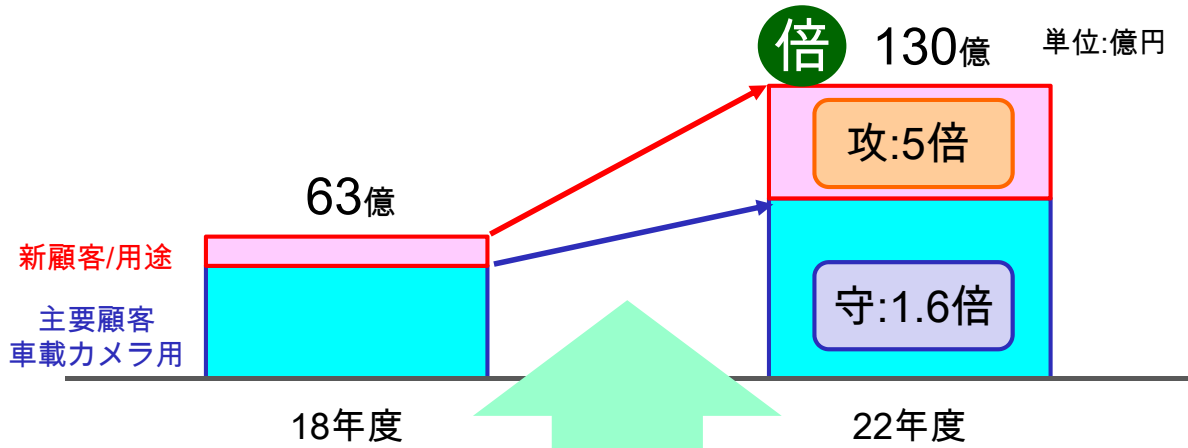
売上高 270億円、利益率 12%、ROE 13%+α





2-1.車載用コネクタ事業

ポートフォリオを充実させつつ、倍販



販売

攻: 専任チームを新設し、国内外の新顧客・新用途を開拓

守: 進化・拡大する車載カメラへの対応
主要顧客のインストアシェア確保

開発

自動運転に向けたラインナップ拡充(センシング用・車内N/W用 etc.)

製造

倍

生産能力倍化(15M個→30M個)、コスト競争力強化、BCP対策

Value by Connecting HTK

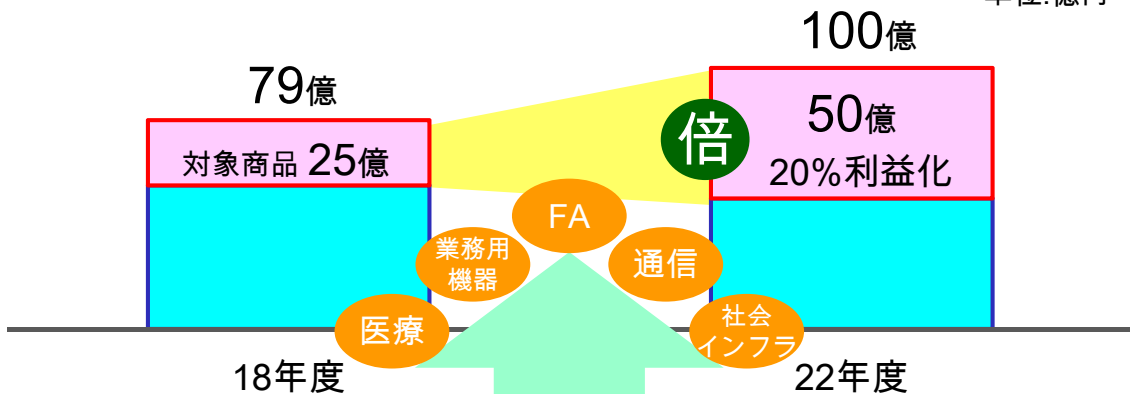


2-2.業務用コネクタ事業

“中小量カスタマイズの仕組み化・メニュー化※”で高収益事業へ

※HTK版マス・カスタマイゼーション

単位:億円



広がる
選択肢

迅速な
量産化

中小量カスタマイズ
仕組み化・メニュー化

長期調達
可能

コスパUP

コアコンピタンスの
磨き上げ

少量短納期サービス

長期供給サービス

Value by Connecting HTK



2-3. グローバル製造体制の再編

“ピンチをチャンスに”... 地産地消を基本に最適化



ベトナム



2019年6月～
車載カメラ用
セカンド拠点

車載用
生産委託

深圳工場



工場周辺の
市街地化により
継続不能

2019年7月～2020年8月に移転

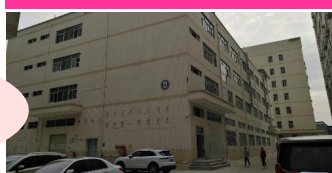
日本向け
生産回帰

安曇野工場



適時適量
長期供給

新・深圳工場



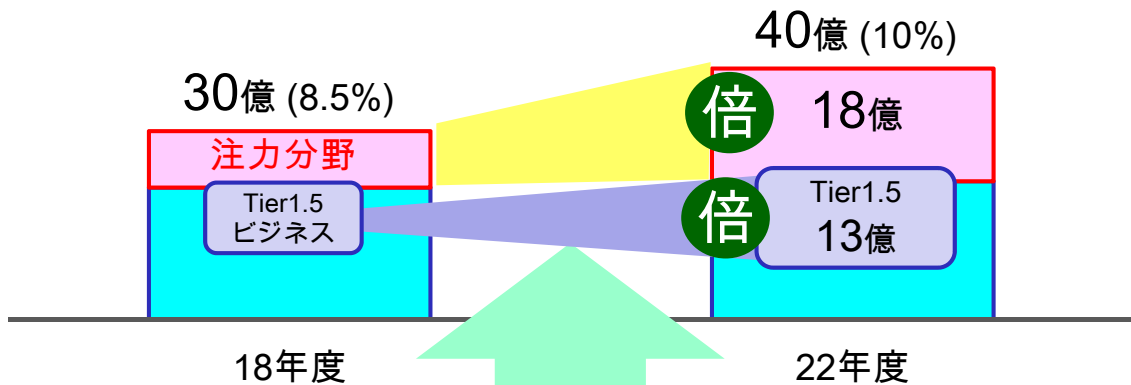
車載品質を確保する
クリーンルーム工場



2-4. 情報システム事業

新技術で拡幅し、中核事業化

単位: 億円



3つのSeg1(注力分野)の強化

- ① Hybrid Cloudインテグレーション
- ② AI、IoT、RPA開発
- ③ セキュリティ・インテグレーション

+ ブロックチェーン技術の応用
防災ソリューションの立上げ

Tier1.5ビジネスの拡充
企画から開発まで任される

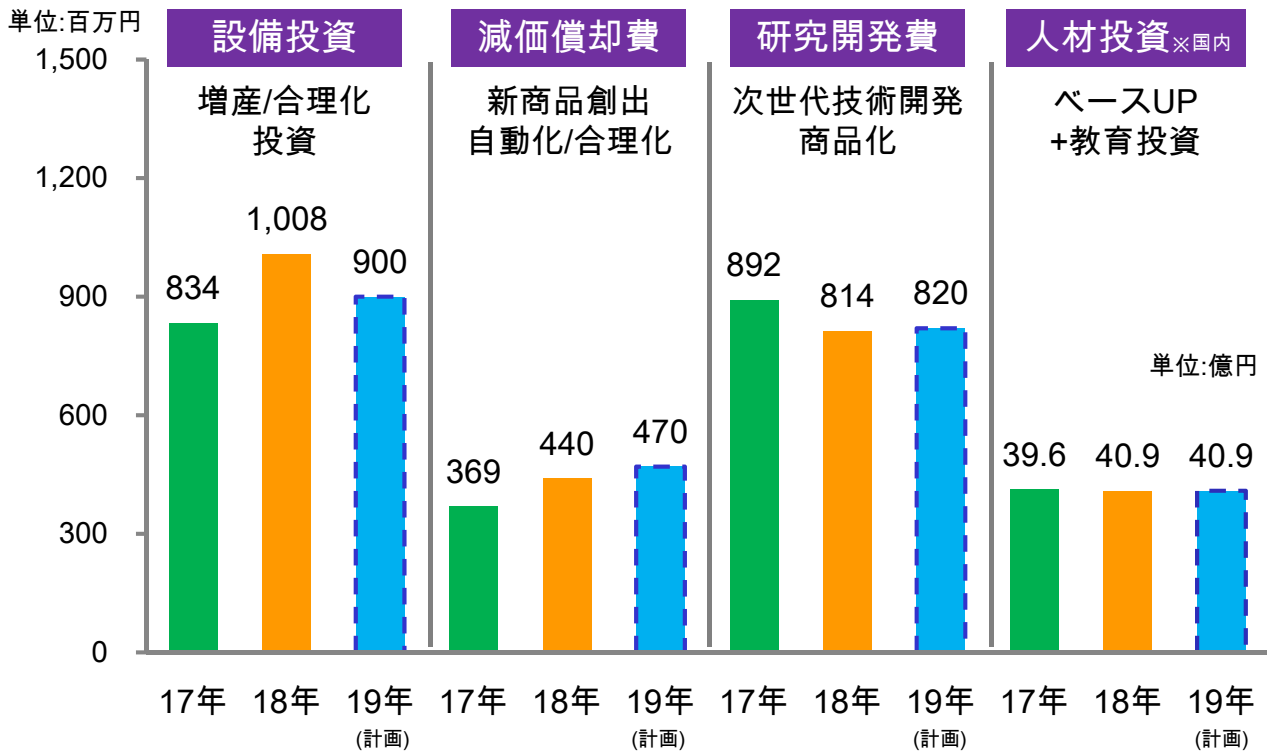
10%利益を実現するカギ

+ アジャイル開発の拡充
クラウドネイティブ開発の展開



参考.投資等の実績・計画

設備/人材等への投資を継続



参考.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	-6	-8	-11	-17
前年同期比	-3	-18	-20	-25	
1\$=	109円	111円	113円	110円	111円

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