

2021年10月28日

各 位

会社名 本多通信工業株式会社
 代表者名 代表取締役社長 檜尾 欣司
 (コード番号 6826 東証第一部)
 問合せ先 取締役 水野 修
 (TEL 03-6853-5800)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日、プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

○当社の上場維持基準の適合状況および計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額および売買代金については基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額および売買代金について、2024年度までに上場維持基準を充たすために各種取組みを進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式 比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)	時価総額 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	—	149,090 単位	73.7 億円	59.6%	0.19 億円	—
上場維持基準	—	20,000 単位	100 億円	35%	0.2 億円	—
計画書に 記載の項目	—		○		○	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです

○上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題および取組み内容

◆ 流通株式時価総額の適合に向けて

➢ 基本方針

経営計画「中期目標(～2025年度、売上高 200 億円、営業利益 16 億円、純利益 12 億円、ROE8%)」水準への業績拡大を主として、株式施策による流通株式数の増加および IR 活動の強化に取り組みます。仮に「中期目標」の達成率が 9 割程度の場合においても、これらの施策を複合的に推進することにより、2024 年度までに上場維持基準を上回ることを見込んでいます。

参考) 当社の流通株式時価総額(2021 年 6 月 30 日時点)

流通株式時価総額 約 73.7 億円 = 株価 494.6 円^{※1} × 流通株式数 約 1,491 万株^{※2}

※1 2021 年 4 月～6 月の日々の終値の平均値

現状の流通株式数の場合、上場維持基準(100 億円)には約 670 円以上必要

※2 2021 年 3 月 31 日時点(1 万株未満四捨五入)

流通株式数 1,491 万株 = 上場株式数 2,501 万株 - 自己株式・役員等所有株式数 211 万株
- 事業法人・普通銀行等所有株式数 799 万株

➢ 課題および取組み内容

① 経営計画「中期目標」水準への業績拡大による株価上昇

現経営計画は、長期ビジョンとして 2032 年度(創業 100 周年)までに売上高 500 億円規模の企業グループへの成長を目指し、そのマイルストーンとして「中期目標(～2025 年度、売上高 200 億円、営業利益 16 億円、純利益 12 億円、ROE8%)」を設定しています。「中期目標」水準への業績拡大により、2025 年度までの株価 800 円以上への上昇を見込んでいます。なお、株価が 800 円の場合、流通株式数が現状のままでも、流通株式時価総額は上場維持基準を約 20%上回る水準です。

A) 当社の過去の類似業績時の株価と比較した場合、「中期目標」達成時には 800 円以上の株価の形成が期待できます。

	売上高	純利益	ROE	株価	流通時価総額
中期目標	200 億円	12.0 億円	8.0%	800 円(以上)	119.2 億円 ^{※2}
2017 年度	194 億円	16.2 億円	14.2%	963 円 ^{※1}	148.5 億円 ^{※3}
2018 年度	176 億円	7.6 億円	6.4%	757 円 ^{※1}	114.1 億円 ^{※3}
2019 年度	149 億円	0.4 億円	0.4%	504 円 ^{※1}	76.1 億円 ^{※3}
2020 年度	149 億円	0.7 億円	0.7%	463 円 ^{※1}	69.0 億円 ^{※3}

※1 日々の株価終値の年間平均

※2 移行基準日時点の流通株式数(1,491 万株)と同程度と想定した場合の流通時価総額

※3 当該年度末時点での流通株式数および※1 の株価から算出

B) 「中期目標」達成時に株価が 800 円の場合、PER は約 17 倍、PBR は約 1.4 倍となる見込みです。本水準は、業界平均や当社の過去の類似業績時の実績と比較して、余裕をもって達成

可能と見込んでいます。

	業界平均		当社	
	PER	PBR	PER	PBR
中期目標	-	-	約 17 倍	約 1.4 倍
2017 年度	28.9 倍	2.1 倍	14.2 倍	1.9 倍
2018 年度	19.2 倍	1.7 倍	23.7 倍	1.5 倍
2019 年度	16.1 倍	1.5 倍	280.1 倍	1.1 倍
2020 年度	38.4 倍	2.5 倍	142.6 倍	1.0 倍

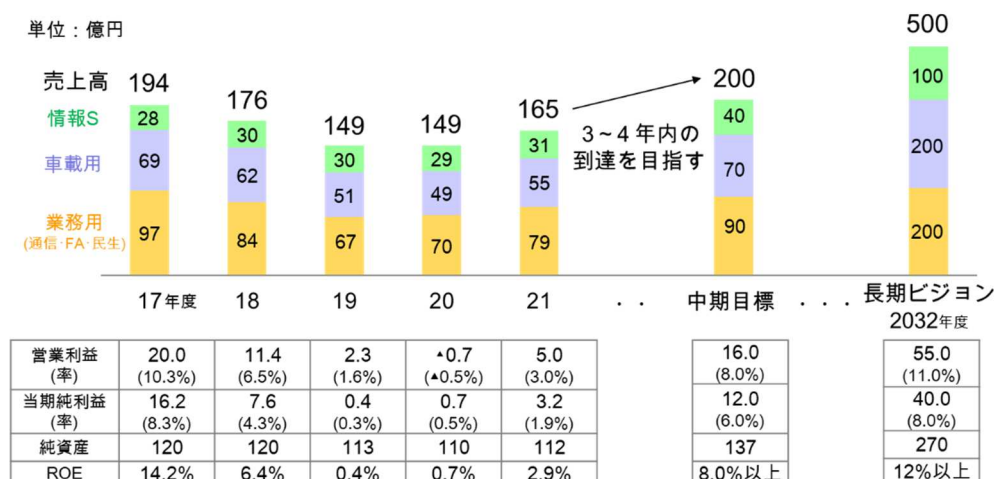
※業界平均 PER・PBR は、東京証券取引所 統計資料『規模別・業種別 PER・PBR(連結・単体)一覧』

の各年度末の「東証一部上場 電気機器業種 加重数値」を引用

※当社 PER・PBR は当該年度の日々の株価終値の年間平均・純利益・期末の純資産額から算出

参考) 経営計画のご説明(2021 年 5 月時点)

基本戦略： Society5.0で拡大する“つなぐ”市場に、新商品をスピーディに創出



業務用コネクタ

長期ビジョン：社会の進化で発生するつなぐ課題をスピード解決
事業方針：拡がり多様化するニーズに新商品を連打

車載用コネクタ

長期ビジョン：高速伝送技術を磨きモビリティの自動運転を支える
事業方針：車載カメラ用の実績と高速伝送技術をベースに事業拡大

情報システム

長期ビジョン：中堅会社のデジタル革命を支えるDX支援事業へ
事業方針：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

経営基盤の強化

DXおよびサステナビリティの取組みを強化し、生産性・持続性を向上

- ・ 業務用コネクタ事業の見通し

2017 年度に売上高 97 億円を達成した後、米中貿易摩擦による設備投資需要の減退により低調に推移しましたが、昨今は通信インフラ投資や製造業の設備投資の活況により回復基調にあります。米中貿易摩擦は今後もある程度継続すると予想していますが、中国を含めた市場全体で見れば設備投資は年度ごとに変動はあるものの傾向的に今後も増加していくことが見込まれます。特に日本でいうところの Society5.0 に向けた社会の進化により、業務用の関連市場は拡大・多様化し、特に通信インフラ・設備投資需要は拡大することが想定されます。当社は、これから拡大が見込まれる 5G インフラ[CAGR 9.6%^{*1}]、ロボット[CAGR 12.8%^{*1}]、半導体製造装置[CAGR 8.4%^{*1}]、医療機器[CAGR 5.0%^{*1}]に対して、顧客固有のカスタマイズ要望に対応した新商品、またそれにより得た知見を活かした市場に適合する新商品の開発を加速します。需要の回復および市場の拡大に加え、これらの施策により当事業が特徴とする多品種少量で新規に売上を 12 億円以上積み重ね、中期目標の売上高 90 億円[CAGR 5.2%^{*2}]を達成する計画です。

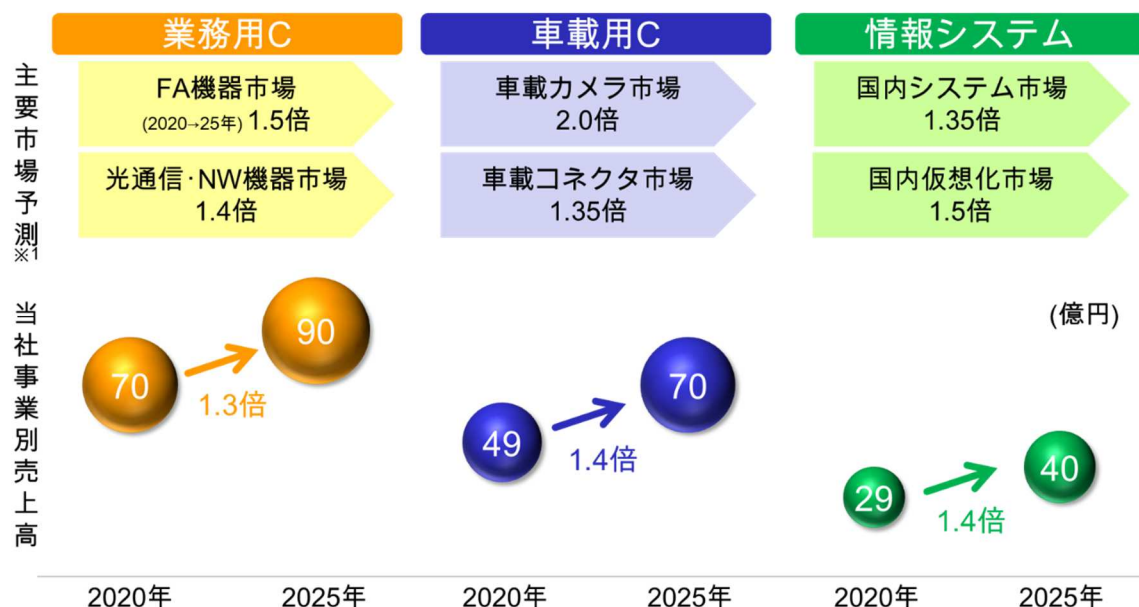
- ・ 車載用コネクタ事業の見通し

車載カメラ用コネクタの伸長により 2017 年度に売上高 69 億円を達成しましたが、主要カーメーカの低迷や品種構成の変化などにより、その後低調に推移しました。足元では主要カーメーカの復調や採用カーメーカの増加により売上は回復基調であり、また、収益面では品種構成の変化による低下を生産自動化などの合理化策で改善する計画です。車載市場としては、当社の主力商品である車載カメラ用コネクタは自動運転に向けて搭載車種/個数が増加[車載カメラ市場 CAGR 15.1%^{*1}]することが予測されており、また車のエレクトロニクス化の進展により使用されるコネクタの総数量が増加[車載コネクタ市場 CAGR 6.4%^{*1}]することが見込まれています。本需要の拡大を着実に取り込み、車載カメラ用の売上を 18 億円以上伸長させることに加えて、新商品として高精細化が進む車載カメラや大容量のデータ伝送を要する ECU 間、また次世代の車内ネットワーク等での接続シーンで採用が期待される“6Gbps/12Gbps 対応 LVDS 高速伝送コネクタ”を発売し、2025 年度には 2.5 億円以上の規模の売上になることを見込んでいます。これらのトップライン拡大と生産自動化を中心とした合理化の取組みにより、中期目標の売上高 70 億円[CAGR 7.4%^{*2}]の達成および利益率の改善を図ります。

- ・ 情報システム事業の見通し

本事業を展開する当社 100%子会社の HTK エンジニアリングが得意とするサーバーの仮想化[CAGR 8.2%^{*1}]やクラウド[CAGR 17.6%^{*1}]などのインフラ構築、システム設計開発[CAGR 6.3%^{*1}]は成長市場であり、これらを確実に取り込んでいきます。また、AI やブロックチ

ェーンなどの新技術の強化を図っており、新市場ニーズを取り込むとともに高付加価値化を図っていきます。これに加えて、中堅企業の DX を支援する元請型の新規ビジネスを計画しており、2025 年度 5 億円規模を目標に取り組んでいます。これらの施策により中期目標の売上高 40 億円 [CAGR 6.7%※2] の達成と利益率の向上を図ります。



※1 市場の 2020→25 年の年平均成長率、調査資料に基づく当社推計値

※2 当社事業の 2020→25 年(中期目標)の年平均成長率

② 株式施策による流通株式数の増加

現状、流通株式より除外されている事業法人等所有の株式の流通株式化の実施や一部自己株式の市場への売り出し等により、流通株式を一定数増加させることを検討します。

③ IR 活動の強化による株価上昇

IR 活動を積極的に展開し、株主・投資家様との対話を深めることで信頼と期待を高め、株価の上昇を図ります。

- ・ ESG に関する開示情報の充実および開示情報の英文化を進めるとともに、ホームページや動画の活用により情報へのアクセスの利便性を高めます
- ・ 機関投資家様からの取材件数や個人投資家様向け説明会の開催回数の増加により、認知度の向上および当社事業への理解促進を図ります

参考) 2020 年度の機関投資家様の取材件数 21 件

個人投資家様向け説明会の開催回数 1 回

◆ 1日平均売買代金の適合に向けて

➤ 基本方針

業績拡大およびIR活動の強化に取り組むことにより株価上昇と出来高の増加を図り、2024年度までに上場維持基準を上回る水準へ高めます。

参考) 当社の1日平均売買代金(2021年6月30日時点)

$$1日平均売買代金 \text{ 約 } 1,958 \text{ 万円} = 1日平均出来高 \text{ 約 } 40,450 \text{ 株}^{※1} \times \text{取引平均株価 } 484 \text{ 円}^{※2}$$

※1 2020年7月1日～2021年6月30日における出来高(約987万株)を同期間における東京証券取引所の営業日(244日)で除した数値

※2 1日平均売買代金を1日平均出来高で除した数値

➤ 課題および取組み内容

① 経営計画「中期目標」水準への業績拡大による株価上昇および出来高の増加

「中期目標」達成時には、出来高が現状と同程度の場合でも、株価の上昇により1日平均売買代金が3,000万円以上に増加することを見込んでいます。また、業績の拡大に伴い、過去の類似業績時と同様に出来高が増加することが期待されます。

○ 「中期目標」達成時の見込み

$$1日平均売買代金 \text{ 約 } 3,236 \text{ 万円} = 1日平均出来高 \text{ 約 } 40,450 \text{ 株}^{※1} \times \text{取引平均株価 } 800 \text{ 円}^{※2}$$

※1 2020年7月1日～2021年6月30日における出来高(約987万株)を同期間における東京証券取引所の営業日(244日)で除した数値

※2 前述の「中期目標」達成時の株価見込み

参考) 当社の過去の売買代金

	1日平均売買代金	1日平均出来高	取引平均株価
2017年度	約13,230万円	※約127,850株	1,035円
2018年度	約7,445万円	約100,300株	742円
2019年度	約4,376万円	約83,000株	527円
2020年度	約2,230万円	約47,900株	466円

※株式分割後換算

② IR活動の強化による株価上昇および出来高の増加

IR活動を積極的に展開することにより、認知度の向上と株主・投資家様からの信頼と期待を高め、株価の上昇および出来高の増加を図ります。

- ・ 開示情報の英文化およびESGに関する開示情報の充実を進めるとともに、ホームページや動画の活用により情報へのアクセスの利便性を高めます
- ・ 機関投資家様からの取材件数や個人投資家様向け説明会の開催回数の増加により、認知度の向上および当社事業への理解促進を図ります

以上