本日のご説明内容

第1部　2012年度 業績見通し

第2部　新･中期経営計画“DD15”
(2013年～2015年)

第1部

2012年度 業績見通し

基幹分野の減速により減益修正

2013年3月12日
本多通信工業株式会社
代表取締役社長　佐谷紳一郎

1.通期業績見通し

下期収益が急減速→利益を下方修正

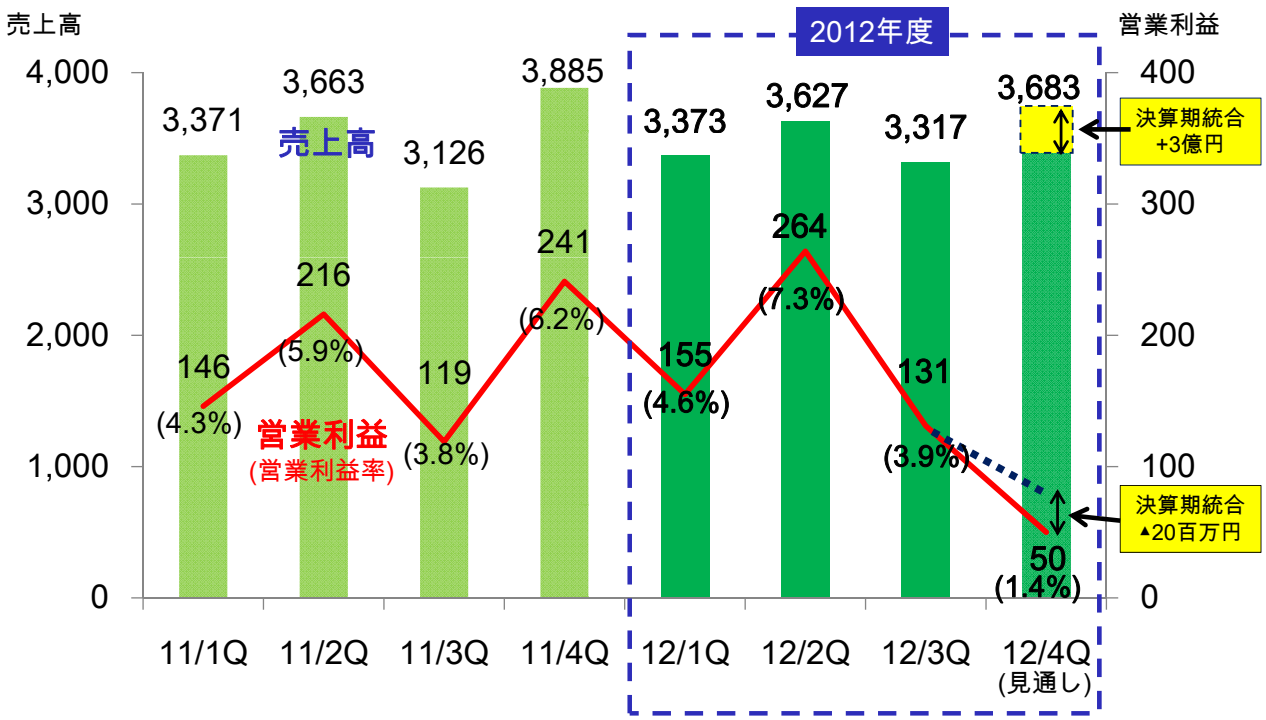
単位:百万円

	2012/3	2013/3 上期 (実績)	2013/3 下期 (見通し)	2013/3 通期 (利益率)	計画比		年間計画 (利益率)
売 上 高	14,045	7,000	7,000	14,000	100%		14,000
営業利益	722 (5.1%)	419 (6.0%)	181 (2.6%)	600 (4.3%)	80%		750 (5.4%)
経常利益	655 (4.7%)	388 (5.5%)	212 (3.0%)	600 (4.3%)	90%	下方修正	670 (4.8%)
当期利益	562 (4.0%)	269 (3.8%)	181 (2.6%)	450 (3.2%)	90%		500 (3.6%)

2.通期業績見通し:四半期推移

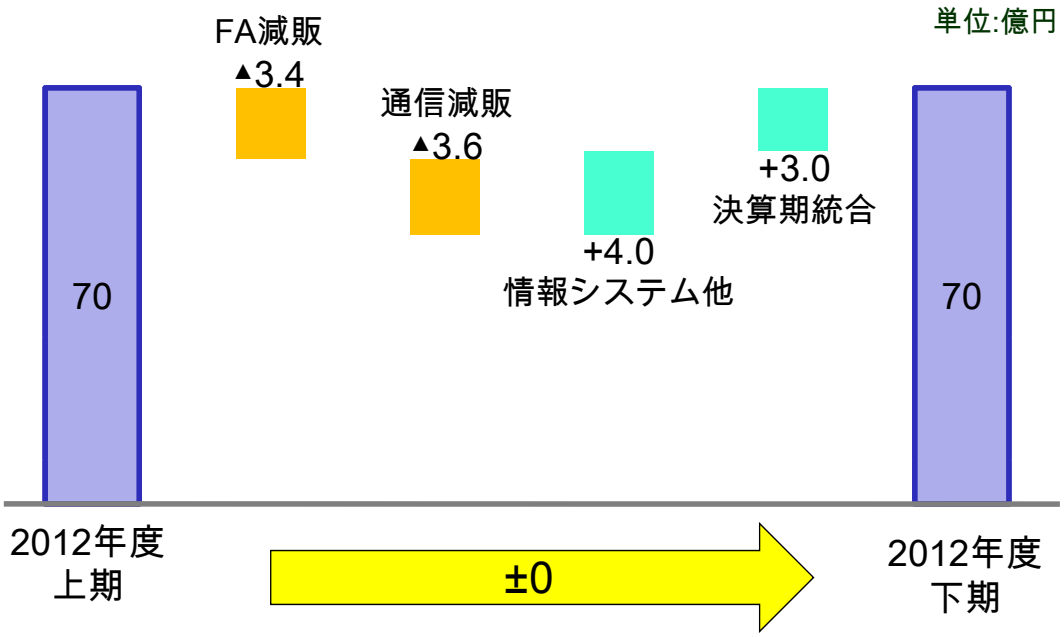
秋から収益の柱=基幹分野(FA･通信)が低調
海外連結会社の決算統合も減益要素

単位:百万円



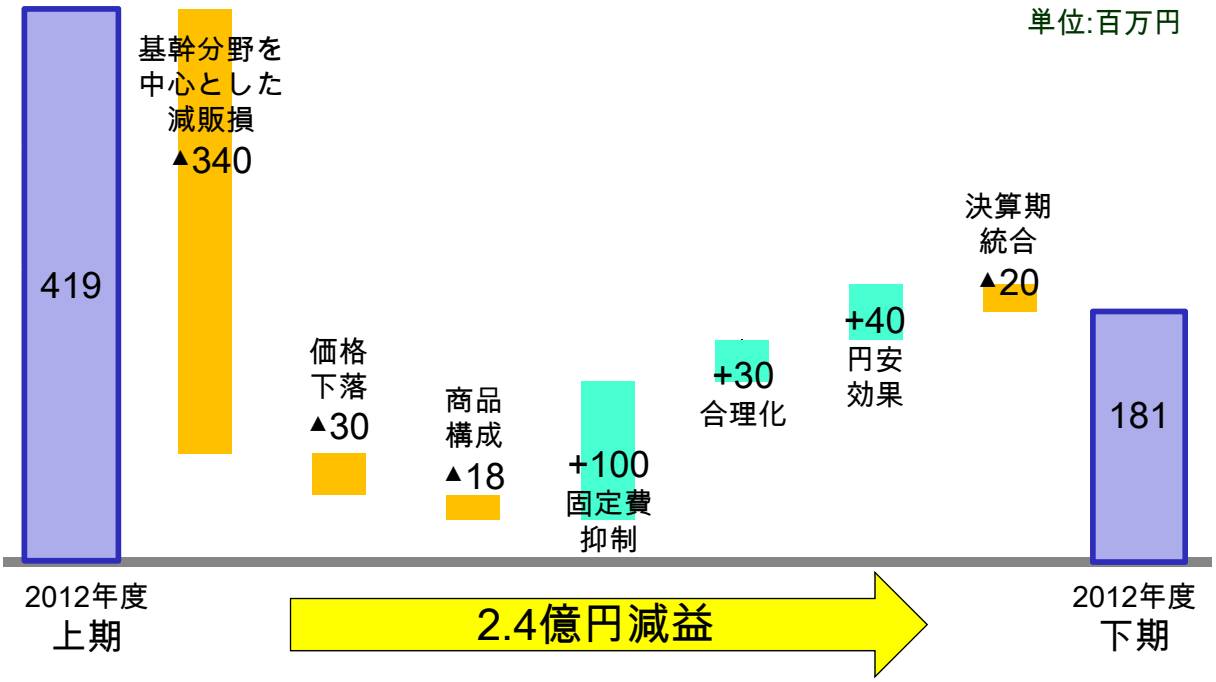
3.売上高:上期/下期比較

基幹のFA･通信分野が大幅減販
決算期統合効果を除けば、上期比減収



4.営業利益:上期/下期比較

基幹分野の減販損を諸施策で補えず、上期比減益
海外決算期統合も円安によりマイナス効果



第2部

新･中期経営計画
(2013年度～2015年度)

2013年3月12日
本多通信工業株式会社
代表取締役社長　佐谷紳一郎

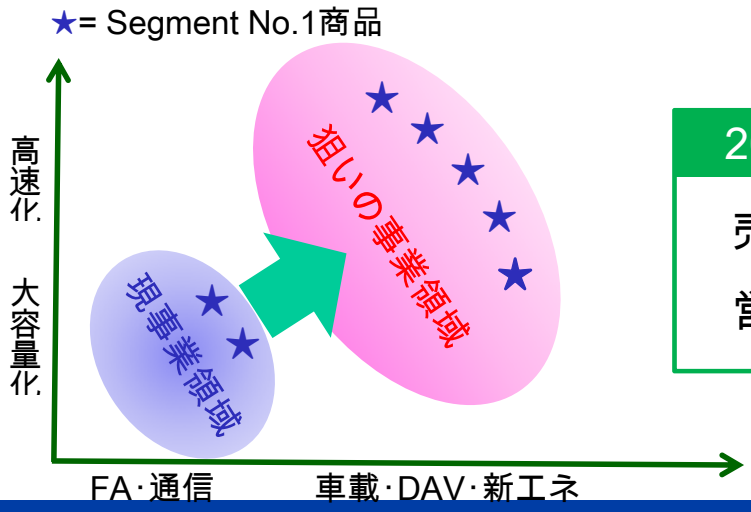
1.Plan80レビュー
(2010年度～2012年度)



1-1.Plan80基本戦略

ありたい姿	『お客様密着型のSegments No.1企業』

特定の分野で強い商品を複数持つ、
魅力のあるコネクタメーカー



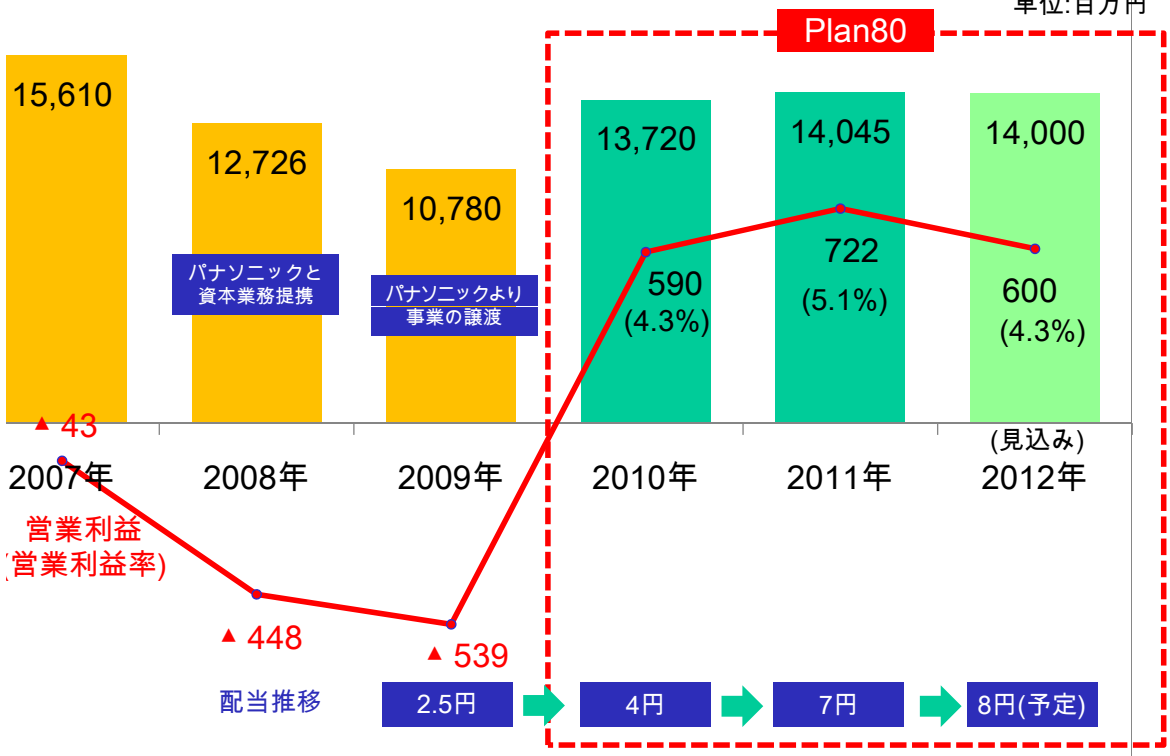
2012年度 経営目標

売上高　：150億円
営業利益：　5%

1-2. 業績推移

目標未達だが、構造改革により4～5%の利益体質を確立

単位:百万円



1-3.主な成果

売上構造、強い(Seg1)商品づくり、財務体質が進化

①売上構造の進化



②Segment No.1商品づくり



③財務体質の強化

指　　標	2009年	2011年
総資産回転率	1.1回	1.6回
自己資本比率	44.0%	57.1%
総資産経常利益率 [ROA]	▲4.6%	7.5%
自己資本利益率 [ROE]	0.1%	11.7%

1-4.Plan80のまとめ

成　果

1. 構造改革により4～5%程度の利益体質化
2. 車載など新事業が離陸、海外売上も拡大
3. リーンな財務体質を確立

課　題

1. 3年間、売上高が伸びていない
   ⇒基幹分野の底固め、新分野での純増販
2. 12年の下半期に大幅な減益
   ⇒基幹分野の収益力強化、新分野の収益化

2.新･中期経営計画

(2013年度～2015年度)

ド ン ド ン い こ う

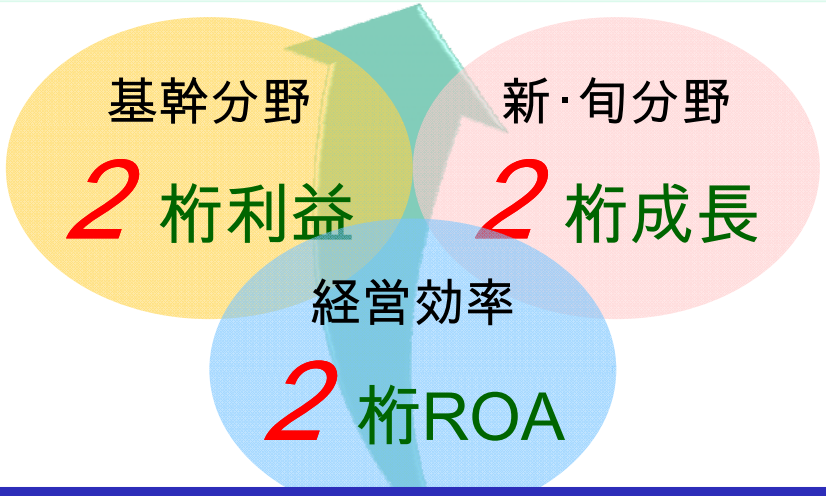
DD15

Double-Digits by 2015

2-1.DD15の基本コンセプト

3つのDouble-Digitsで成長性･収益性･効率性をワンランクUp

特徴と魅力のあるSegments No.1プロバイダ

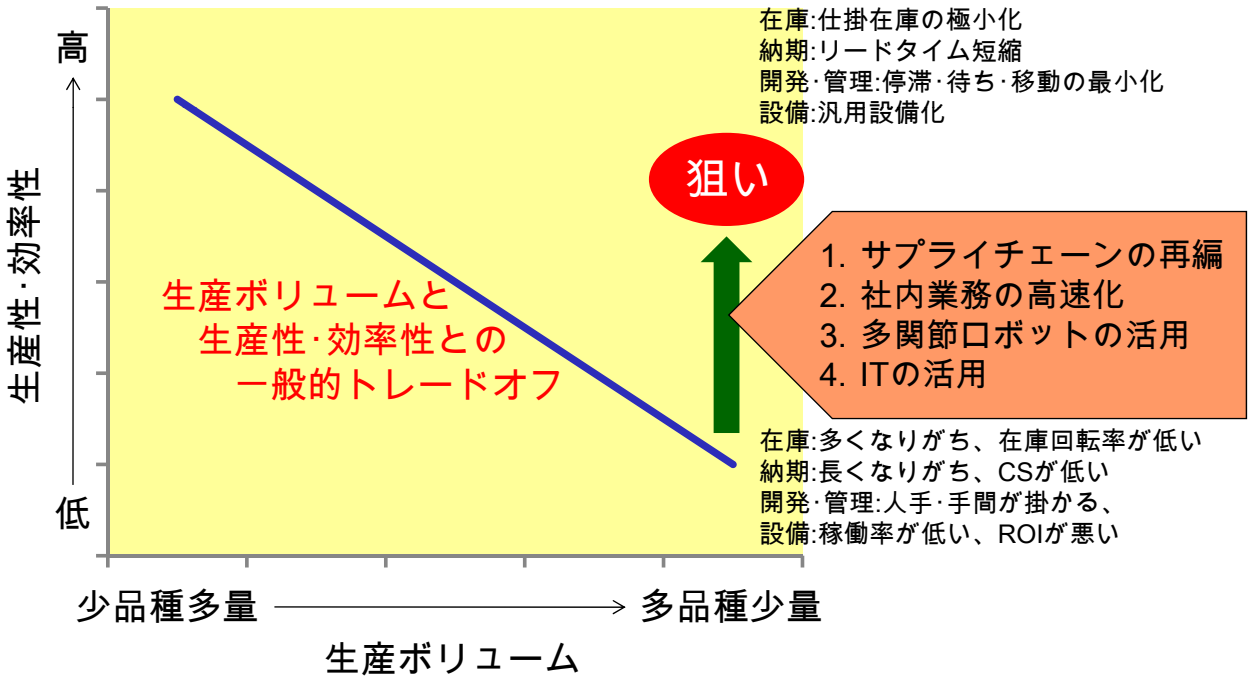


早い･軽い･上手い“業界No.1のフットワーク”

2015年	売上高	営業利益率	ROA
	180億円	8%	10%

2-2-1.基幹分野での“2桁利益”

FA･通信などの基幹事業分野でトレードオフを解消
多品種少量コンビニ化→営業利益率>10%を狙う



2-2-2.多品種少量コンビニへの取組

成果が出始めた“3つの取組み”を磨き上げる

①サプライチェーン最適化

延び切ったSCをコンパクト化

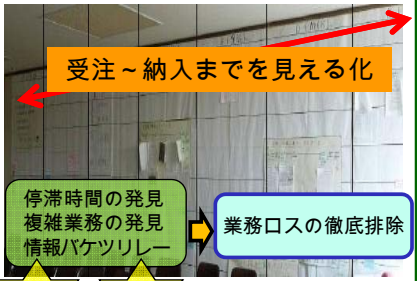


早い

合理化:1億円
物流距離削減:50万km

②社内業務の高速化

業務フロー全体のムダ取り



早い　軽い

L/T短縮⇒21日→5日
42品目まで展開済

③新生産技術の導入

多関節ロボットなどの活用



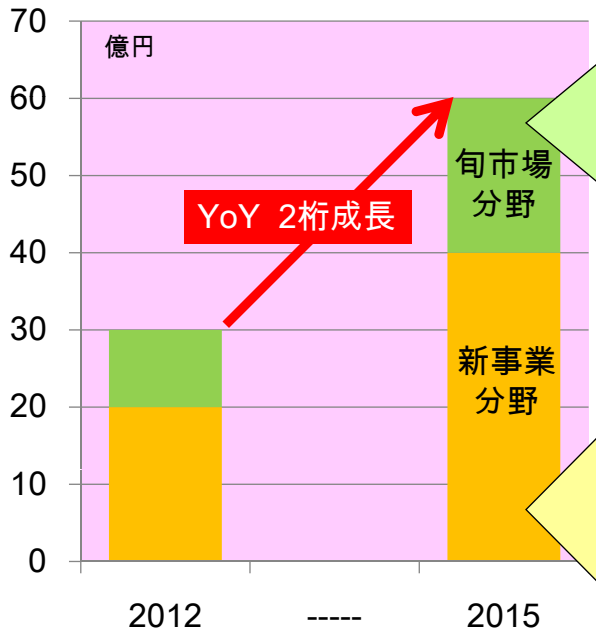
軽い　上手い

合理化:0.5億円
省人化:50人分

年1ポイントの変動費率低減で収益力強化
1Weekデリバリーを武器に増販

2-3-1.新･旬分野での“2桁成長”

新事業分野･旬市場分野を年率10%超で拡大
2015年倍販60億円、構成比30%を狙う



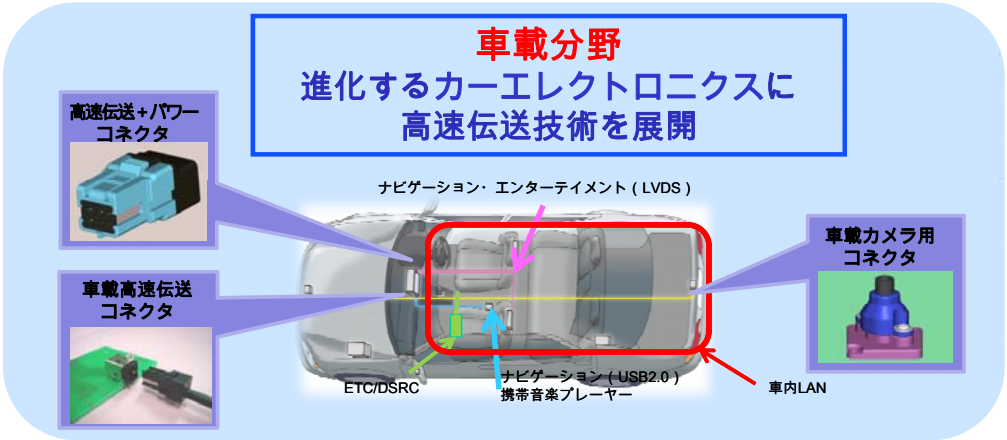
1. コネクタ…蓄積技術･商品応用
   環境･医療･セキュリティ市場を業種別営業体制で開拓
2. 海外売上…30%→40%
   Seg1商品を中国･新興国で増販
3. 情報システム…仮想化技術の深耕
   クラウド･インテグレータへ

パナソニック販路の活用

1. コネクタ…車載用コネクタ
   ① 基本戦略:合理化･水平展開･次世代開発の同時展開
   ② 課題:チャイナ+1製造展開
2. 情報システム…M2Mシステム
   ① 機器制御技術を活かし、スマート●●分野への参入
   ② 課題:上流工程からの参画

2-3-2.新事業分野の拡大

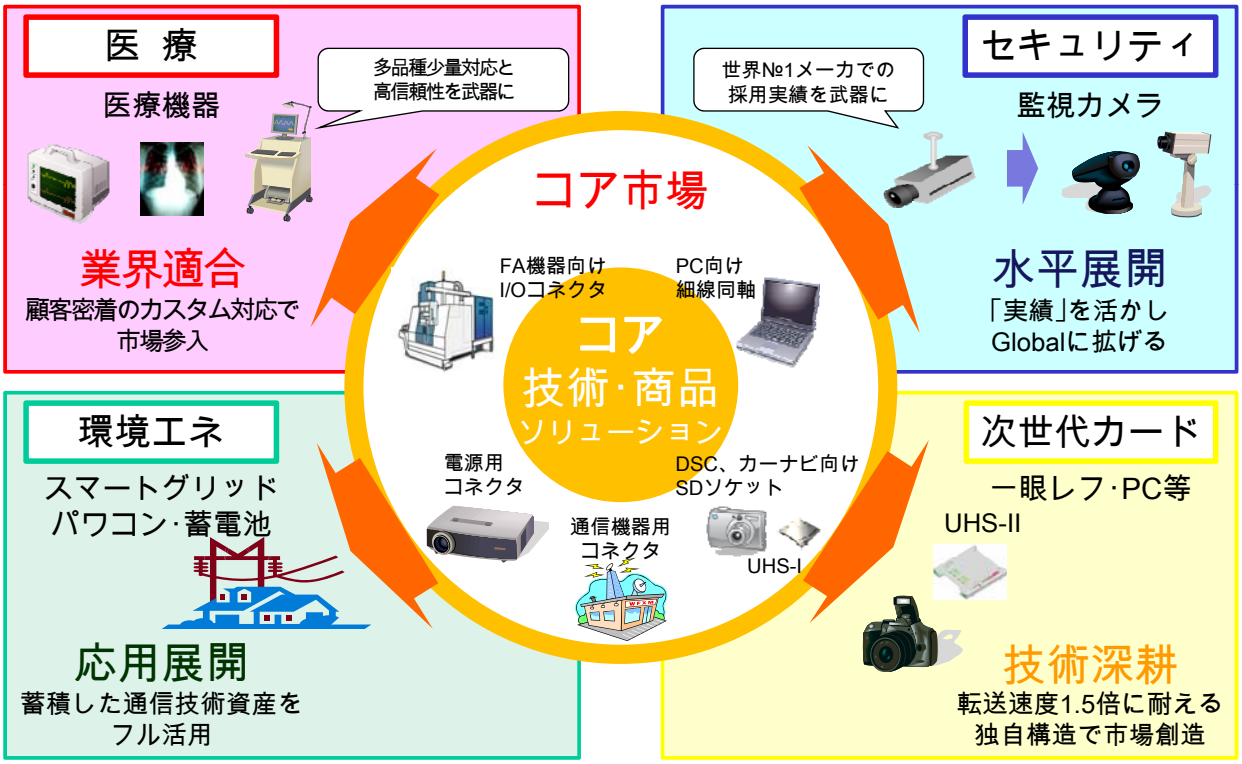
車載分野の倍販と収益化を図る





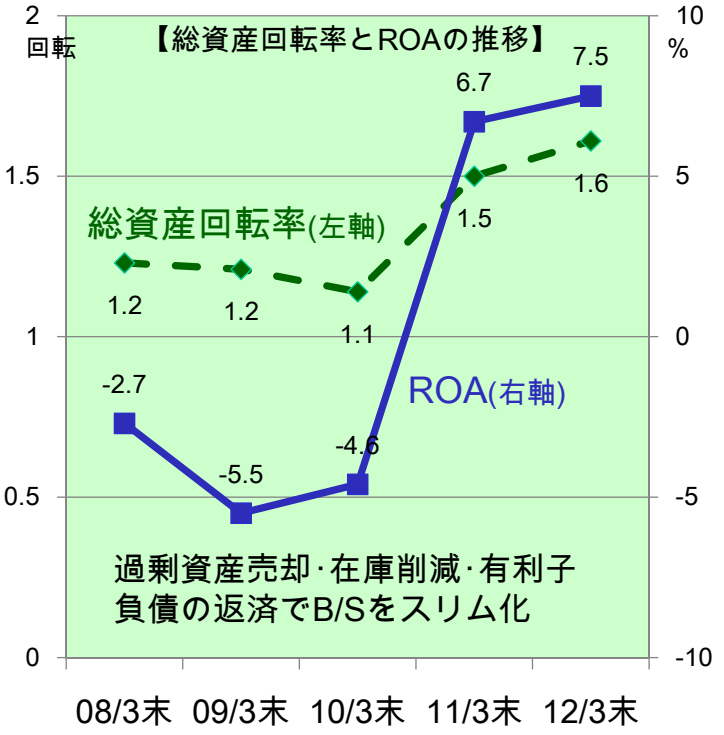
2-3-3.旬市場への展開

コアコンピタンスを周囲(旬市場)に拡げる



2-4.経営効率を高め“2桁ROA”

早い･軽い･上手いを実践し、リーンな体質を堅持
高回転ビジネスモデルを確立し、ROA10%を狙う



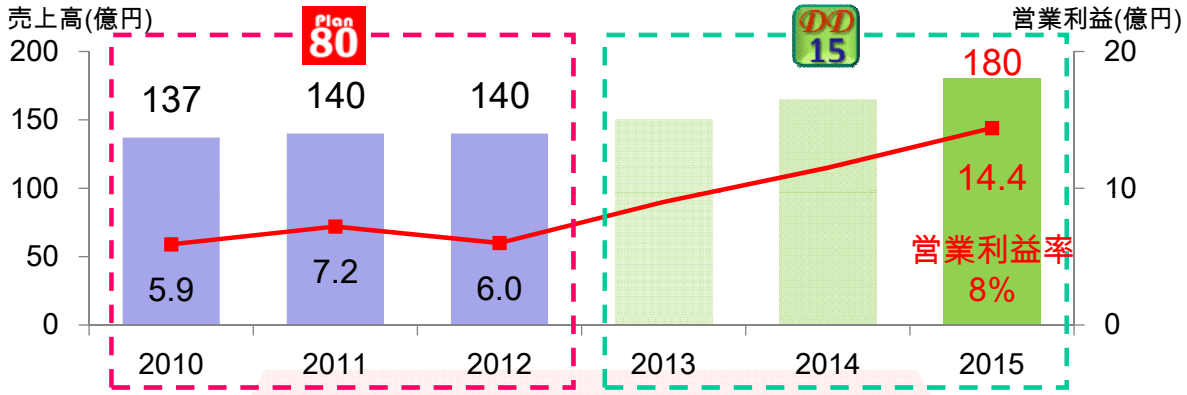
総資産回転率1.5レベルを堅持

1. 在庫削減･適正化
   12年推定=1.3ヶ月→1.0ヶ月へ
2. 無借金経営の継続
   12年12月=2億円→0億円へ
3. CCC短縮
   12年推定=80日→70日へ
4. アセットライトの深耕
   持たざる経営、ROI重視

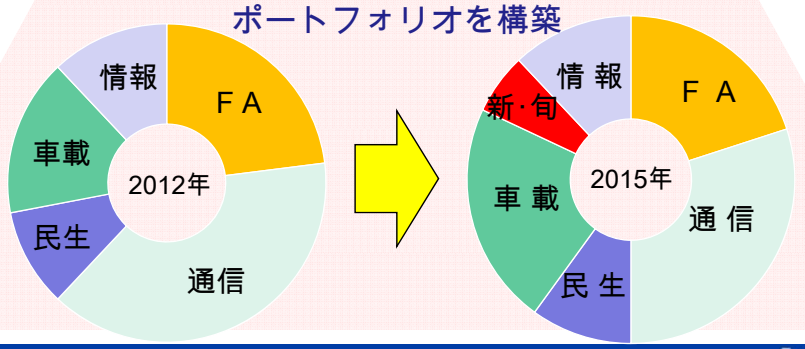
ROA :10%

2-5.経営目標

ポートフォリオ強化、売上高180億円&営業利益率8%を狙う



外部環境の変化·変動に強い
ポートフォリオを構築



- 基幹2桁利益
- 新·旬2桁成長
- 車載倍販

3-1.役員体制(4/1 ~)

新たな体制でDD15を推進

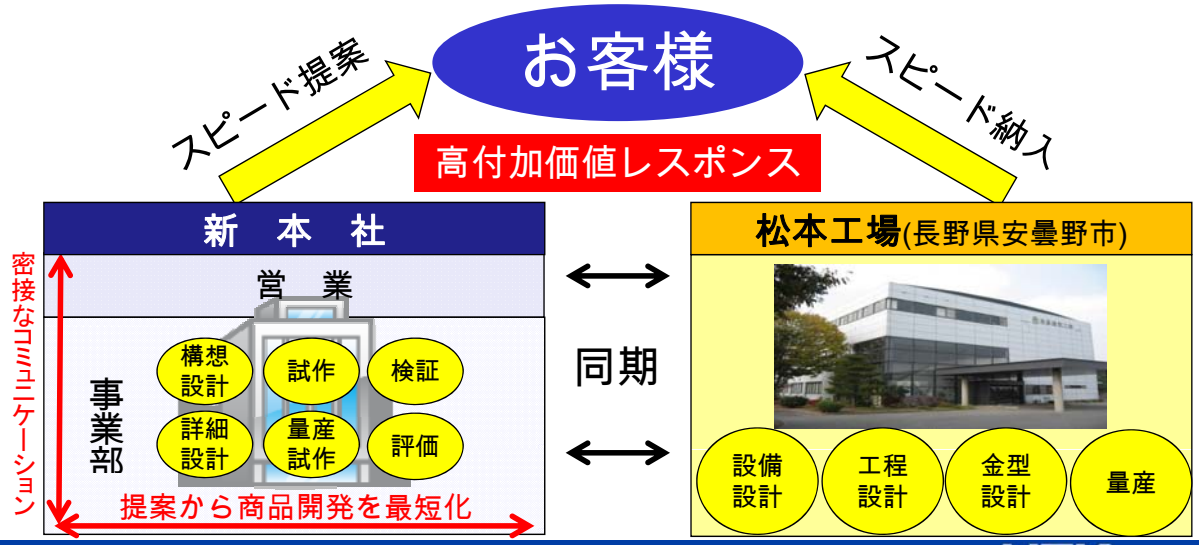
代表取締役社長	佐谷 紳一郎	営業統括担当
常務取締役	堀井 達男	コーポレートセンター担当
取締役	大西 浩司	民生用事業部長
		全社技術担当
取締役	山本 正美	セールスセンター担当
取締役	平松 真吾	生産·品質統括担当
		プロダクションセンター長
常勤監査役	川瀬 幸夫	
監査役(社外)	宮下 英二	
監査役(社外)	竹内 淳	
執行役員	日下 武久	産業用事業部長
執行役員	田中 義一	経営企画グループマネージャー

3-2.本社移転(検討中)

早い･軽い･上手いを実践する“Marketing & Design Center”
2013年度中の本社(東京)移転を検討中

新オフィスコンセプト

お客様ニーズに営業･設計部門がハイスピードで応える
⇒“提案･開発プロセスの1/2化”



3-3.株主価値向上

投資家様により接近し、価値向上に取り組みます

配当方針

配当性向 20%　総還元性向(配当+自己株式) 30%

株主優待制度の導入

【権利確定月】2013年9月末日(以降毎年9月末日)
【対象保有数】1,000株以上
【優待内容】 選択制
①信州安曇野の名産品
②長野県安曇野市への寄付

株主総会

満足度の高い、オープンな株主総会に向けて
アクセスの良い会場に変更

IR活動の強化

個人投資家向け説明会、IRミーティングなど
情報開示を積極的に推進



本資料についてのご注意

本資料に記載されている本多通信工業株式会社の将来に関する見通しは、過去の事実ではないために不確定なリスク要因を含んでおります。

したがって、実際の結果は様々な要因によって見通しと大きく異なる可能性がありうると いうことをご了承ください。

http://www.honda-connectors.co.jp/