2012年度
決算説明会
(2012年4月1日～2013年3月31日)

1. 2012年度 決算概要
2. 中期経営計画 Plan80 レビュー
3. 新･中期経営計画 “ DD15 ”
4. 2013年度 経営計画
5. 質疑応答

2013年5月13日
本多通信工業株式会社
代表取締役社長　佐谷紳一郎

1.2012年度決算概要

上期の好調から一転、下期に減速
為替差益で経常利益が前年越え

1-1.通期業績(連結)

上期の好調から一転、下期に減速
為替差益で経常利益が前年越え

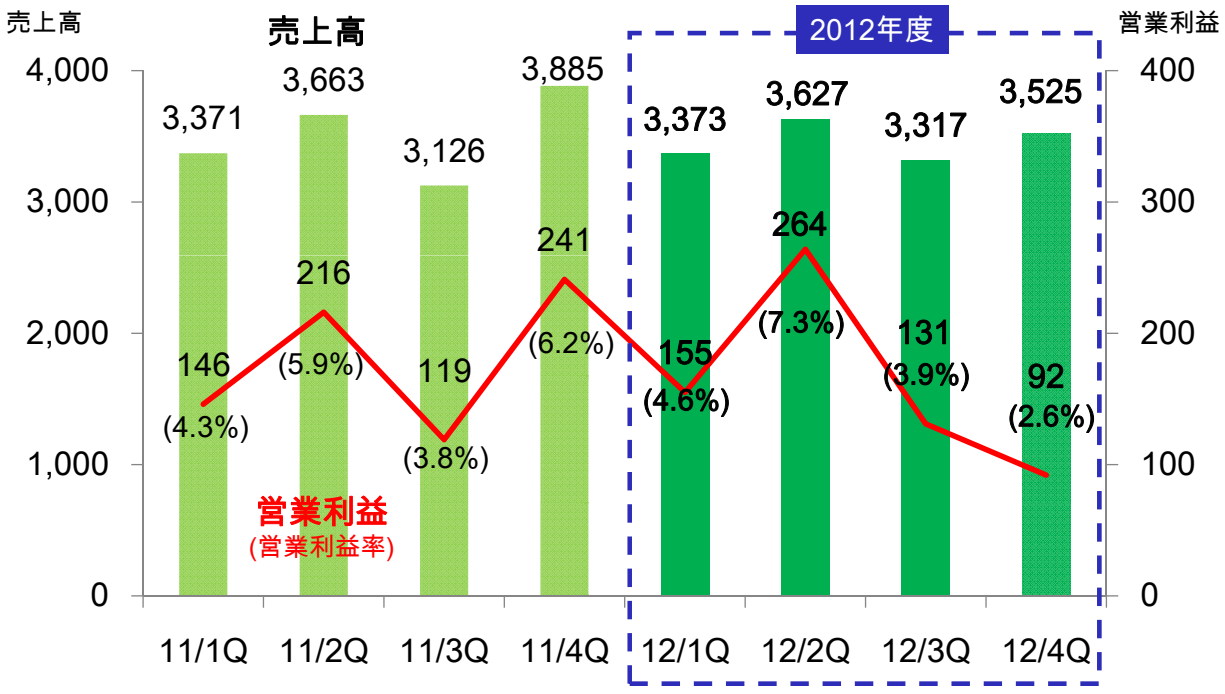
単位:百万円

	2011年度 (利益率)	2012年度 上期 (利益率)	2012年度 下期 (利益率)	2012年度 **通期 (利益率)**	前年比	修正計画 2013/3/12
売上高	14,045	7,000	6,842	13,842	98.6%	14,000
営業利益	722 (5.1%)	419 (6.0%)	223 (3.3%)	642 (4.6%)	88.9%	600 (4.3%)
経常利益	655 (4.7%)	388 (5.5%)	311 (4.5%)	699 (5.0%)	106.8%	600 (4.3%)
当期利益	562 (4.0%)	269 (3.8%)	240 (3.5%)	509 (3.7%)	90.5%	450 (3.2%)

1-2.四半期推移(連結)

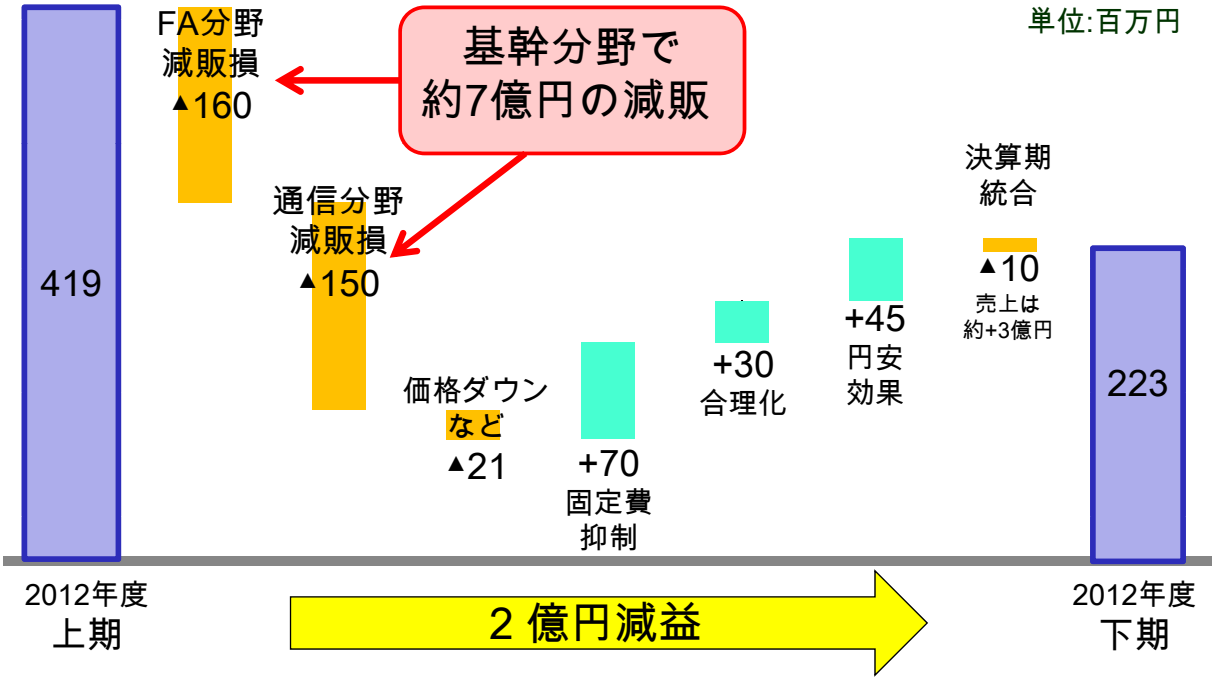
秋から収益の柱=基幹分野(FA･通信)が低調に推移

単位:百万円



1-3.営業利益:上/下比較

基幹分野の減販損を諸施策で補えず、上期比2億円減



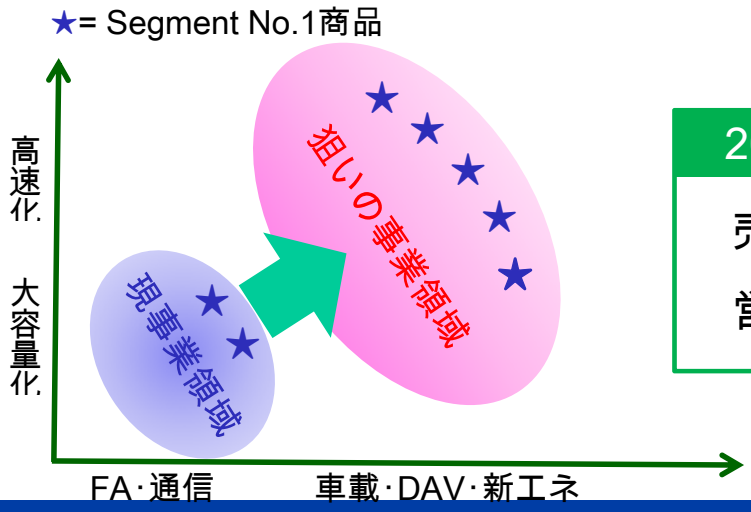
2.Plan80レビュー

(2010年度～2012年度)

2-1.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



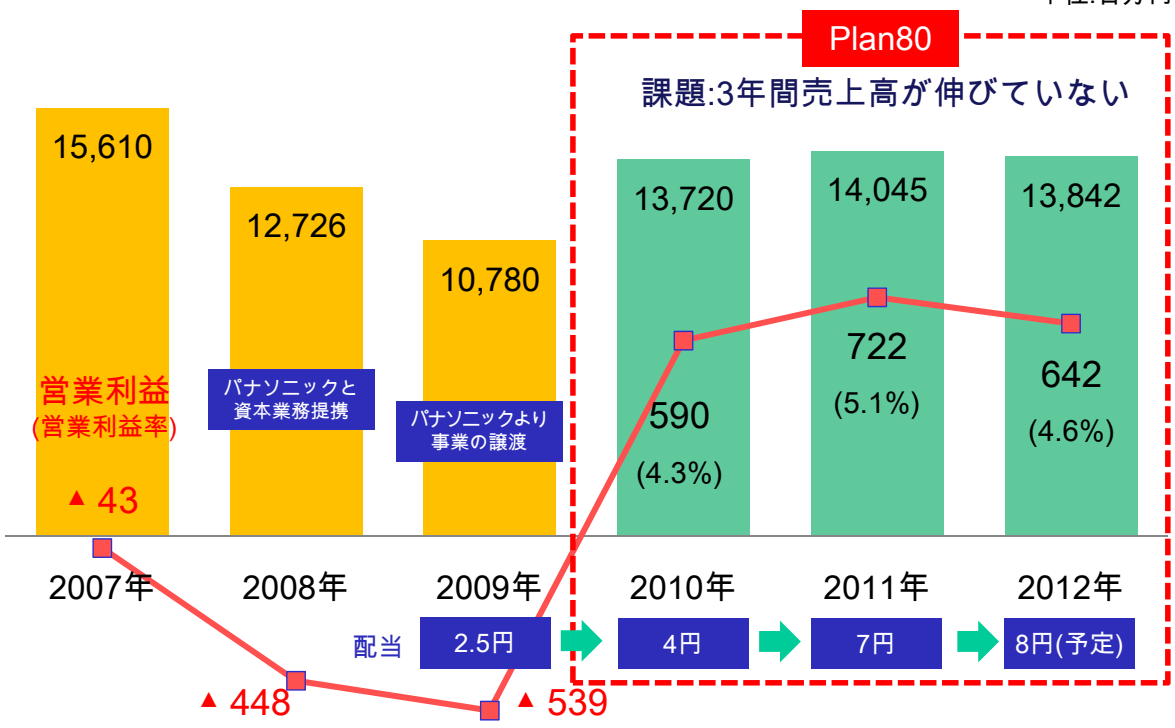
2012年度 経営目標

売上高　：150億円
営業利益：　5%

2-2.業績推移

目標未達ながら、構造改革により4～5%の利益体質を確立

単位:百万円



2-3.売上構造の進化

基幹分野が漸減の中、新(分野･顧客･ルート)が伸長

重点施策の成果

2009年度 → 2012年度

【海　外】 27億円 → 1.8倍

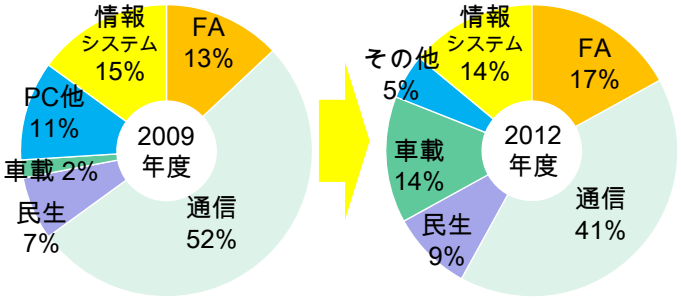
【新分野】 8億円 → 3.5倍

【パナ販路】 8億円 → 2倍

Segment No.1商品づくり



ポートフォリオ改革



課題:基幹分野の底固め ＆ 新分野での純増販

2-4.経営体質の強化

構造改革を着実に推進し、リーンな経営体質へ転換

拠点改革 ⇒ 北米販社の清算、国内子会社の再編、
旧本社工場跡地･物流Cの売却、本社底地購入

制度改革 ⇒ 事業部制の導入、人事制度改革(複線化)

財務改革 ⇒ 連結納税、決算期統一、無借金化 etc.

指　　標	2009年	2012年
総資産回転率	1.1回	1.6回
棚卸資産回転日数 ※売上比	54日	37日
有利子負債額	23億円	0 円
自己資本比率	44.0%	63.7%
総資産経常利益率 [ROA]	▲ 4.6%	8.0%
自己資本利益率 [ROE]	0.1%	9.7%

3.新･中期経営計画“DD15”

ド ン ド ン い こ う

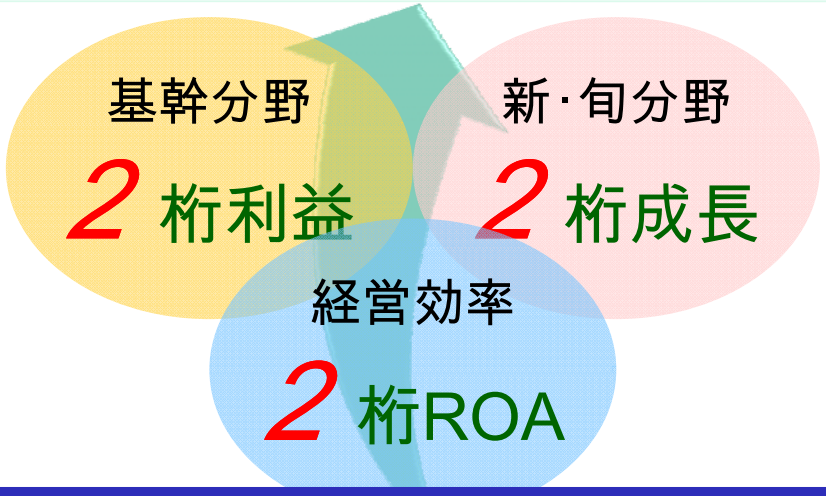
DD15

Double-Digits by 2015

3-1.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

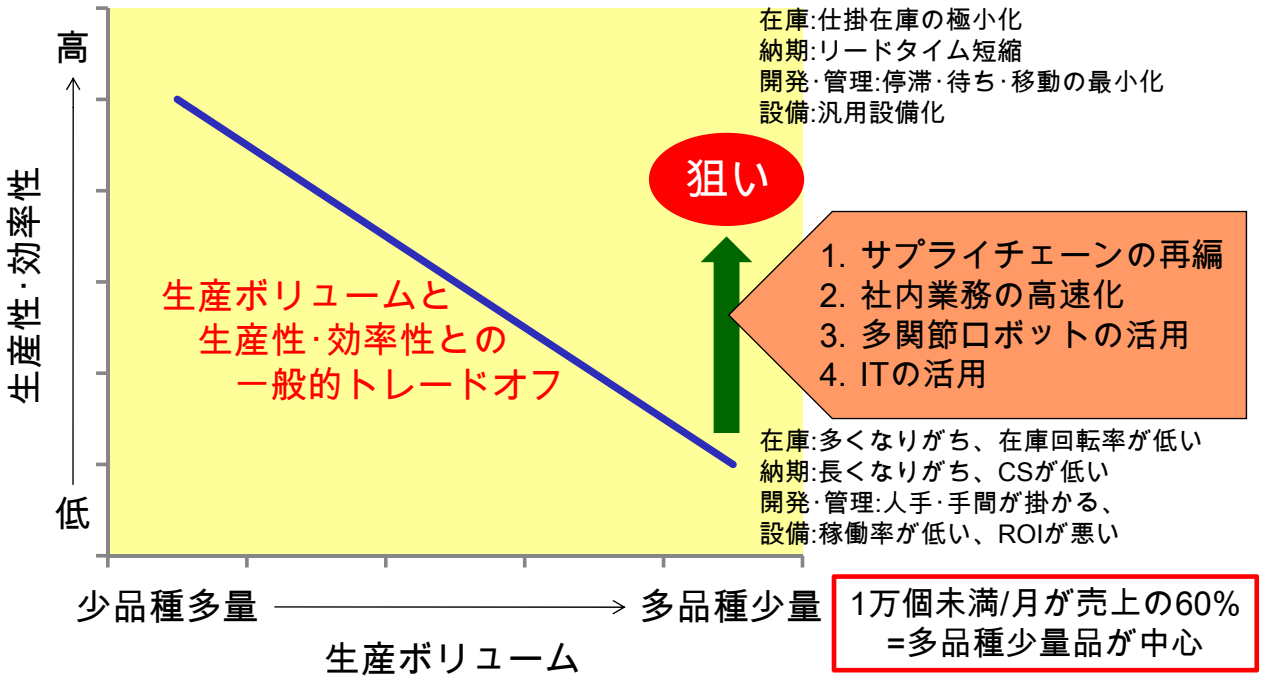


早い･軽い･上手い“業界No.1のフットワーク”

2015年	売上高	営業利益率	ROA
	180億円	8%	10%

3-2.基幹分野での“2桁利益”

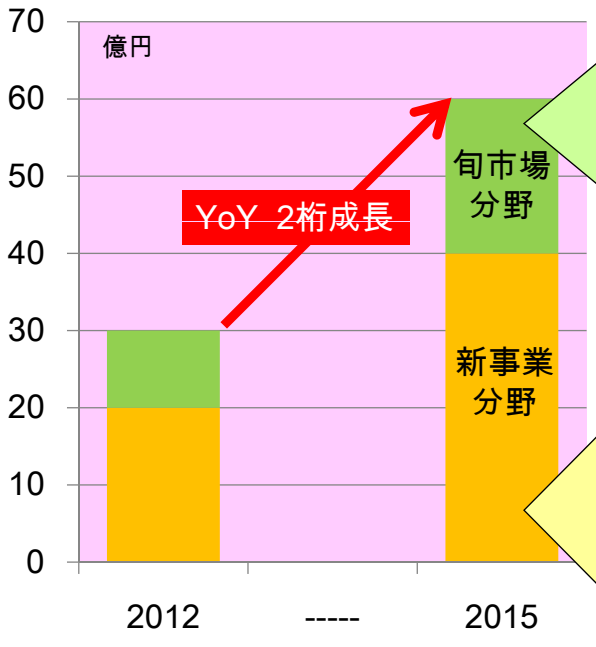
FA･通信などの基幹事業分野でトレードオフを解消
多品種少量コンビニ化→営業利益率>10%を狙う



1万個未満/月が売上の60%
=多品種少量品が中心

3-3.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



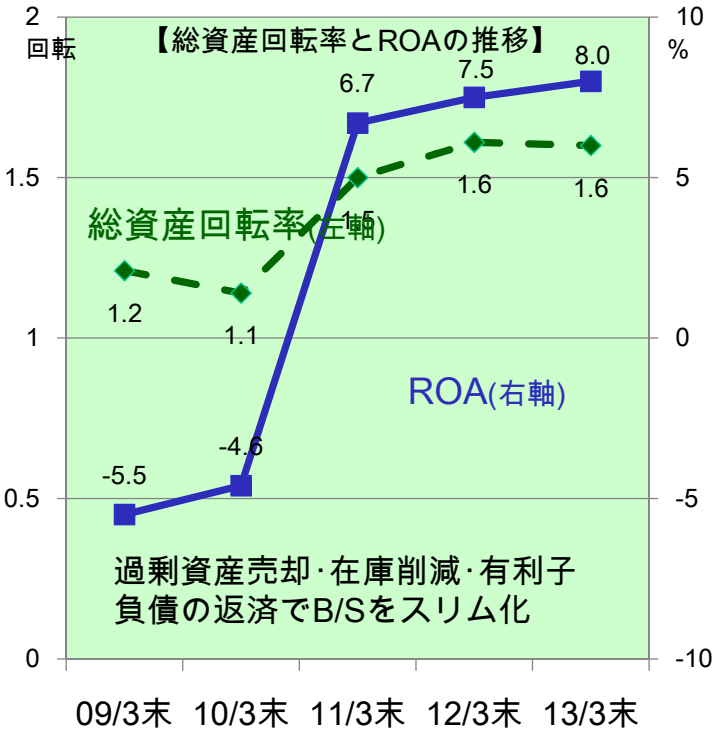
1. コネクタ…蓄積技術･商品応用
   環境･医療･セキュリティ市場を
   業種別営業体制で開拓
2. 海外売上…35%→40%
   Seg1商品を中国･新興国で増販
3. 情報システム…仮想化技術の深耕
   クラウド･インテグレータへ

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

3-4.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 ※売上比
   13/3:1.2ヶ月→1.0ヶ月へ
2. 無借金経営の継続
   13/3:有利子負債ゼロ
3. CCC短縮
   13/3:87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%

4.2013年度 経営計画

FA分野の本格回復時期は不透明
成長性･収益性･効率性を高め、DD15の基盤を固める

4-1.経営環境

FA分野の本格回復時期は不透明

2013年度の経営環境

■国内は政府の経済対策等による民間設備投資の回復に期待

鉱工業生産指数(前年比)	2012年度:▲2.7% → 2013年度: 4.1%
民間設備投資(前年比)	2012年度:▲0.7% → 2013年度: 2.1%
工作機械受注 (前年比)	2012年度:▲13.1% DI…4月:+1.4、5月:+2.9
鉱工業生産指数(前月比)	3月:＋0.2%、4月:＋0.8%緩やかな持ち直し

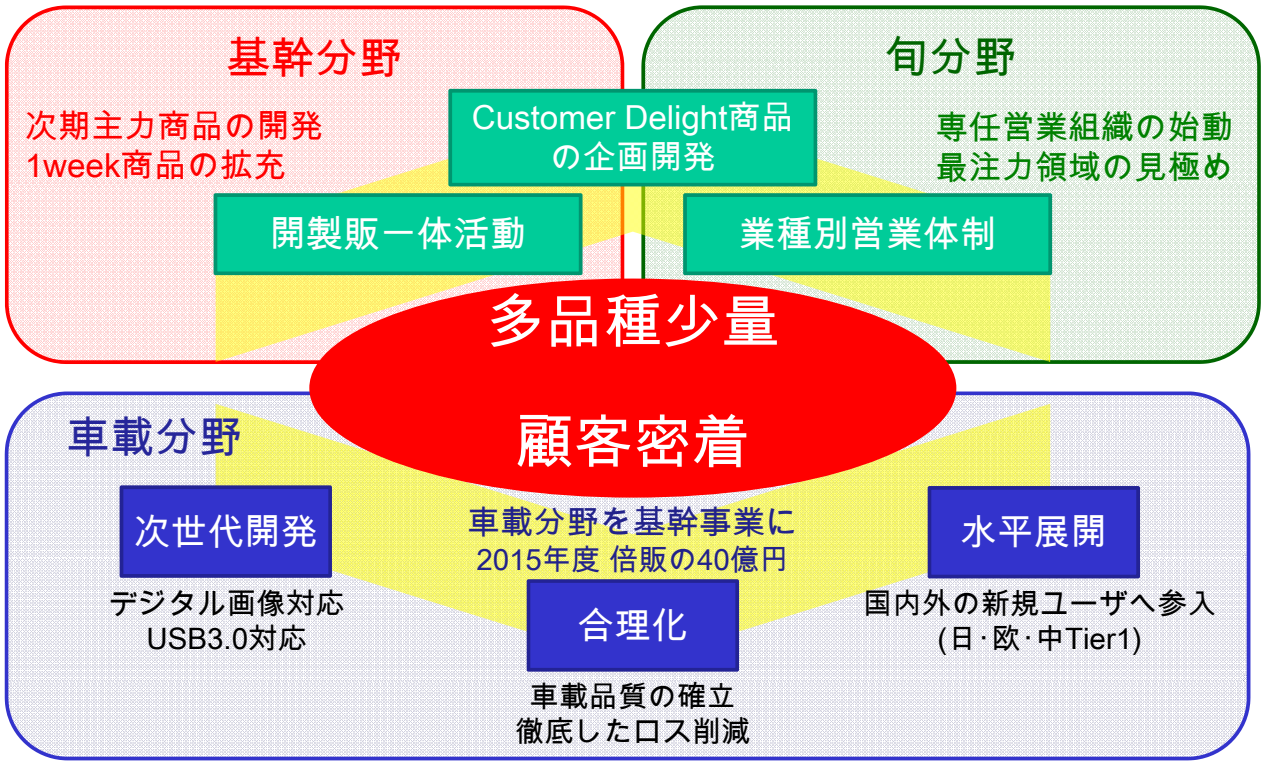
(出所)経産省、日本経済研究センター、日本工作機械工業会

■欧州景気の低迷、中国の成長鈍化を懸念

FA分野の本格回復に依らず
成長性･収益性･効率性を高め、DD15の基盤を固める年

4-2.成長性向上のために

中期視点での商品戦略･営業戦略を推進



4-3.収益性向上のために

多品種少量コンビニの深耕+車載の収益化で収益基盤を強化

多品種少量コンビニの深耕

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

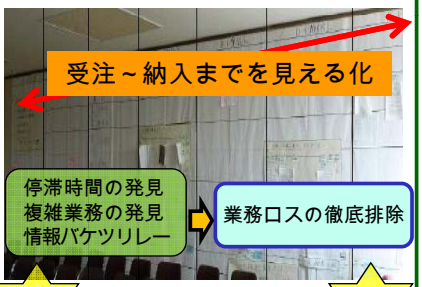


早い

内製化率
36% → 45%
(2012年度) (2013年度)

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

1weekデリバリー
42品目 → 10倍超
(2012年度) (2013年度)

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

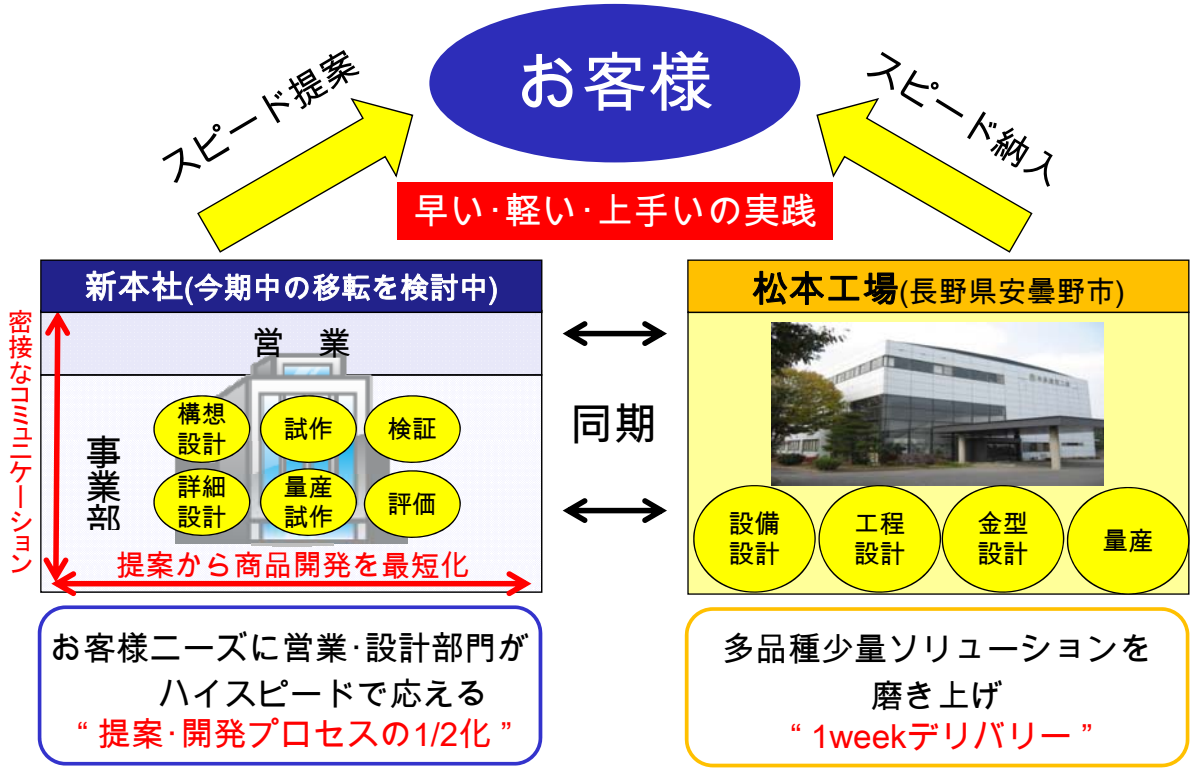
ロボットセル
8台→倍増
(2012年度) (2013年度)

車載の収益化

品質コスト最小化、部材現地調達、組立自動化、材料変更等

4-4.効率性向上のために

お客様へのレスポンスを進化させる



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 ”

多品種少量ソリューションを磨き上げ
“ 1weekデリバリー ”

4-5.連結通期計画

DD15の基盤を固め、12年下期の不振を払拭
現時点ではFA分野の本格回復を織り込まず、通期を計画

単位:百万円

	2012年度 通期 (利益率)	2013年度 通期 (利益率)	前年比
売 上 高	13,842	14,500	104.8%
営業利益	642 (4.6%)	650 (4.5%)	101.2%
経常利益	699 (5.0%)	700 (4.8%)	100.1%
当期利益	509 (3.7%)	550 (3.8%)	108.1%

【足元の状況】
12/4Q比で受注が10%増…車載･通信インフラが堅調、FAはやや改善

4-6.ステークホルダー価値向上

バランスよく貢献度を高めてまいります

顧　客
“早い･軽い･上手い”の実践

従 業 員
年収3%アップ

HTK 本多通信工業

株　主
配当 8円、株主優待制度
オープンな株主総会
IR活動の強化

地域社会
松本山雅FCマッチデー
工場緑化活動

取 引 先
共存共栄



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/