



2015年度 第3四半期 決算のご説明

(2015年4月1日～2015年12月31日)

基幹分野が低調推移、回復も緩やか→通期業績予想を修正
中期計画“GC20”の成長戦略を実行中

2016年1月29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**



目 次

■ 2015年度 3Q 決算

決算説明/業績予想の修正 : P.3 ~ 8

■ 中期計画“GC20”

計画と進捗状況 : P.9 ~ 17

Value by Connecting **HTK**



1-1.15年度3Q(累計)の業績

5%増収、営業利益は前年並み
円安効果の剥離で経常/純利益は減少

単位:百万円

	15年度3Q (利益率)	前年比	14年度3Q (利益率)
売上高	12,854	105%	12,264
営業利益	1,014 (7.9%)	100%	1,011 (8.2%)
経常利益	1,009 (7.8%)	86%	1,169 (9.5%)
当期純利益	908 (7.1%)	89%	1,020 (8.3%)

ご参考: 期中為替レート
期末為替レート

1\$=121.70円
1\$=120.61円

1\$=106.87円
1\$=120.55円

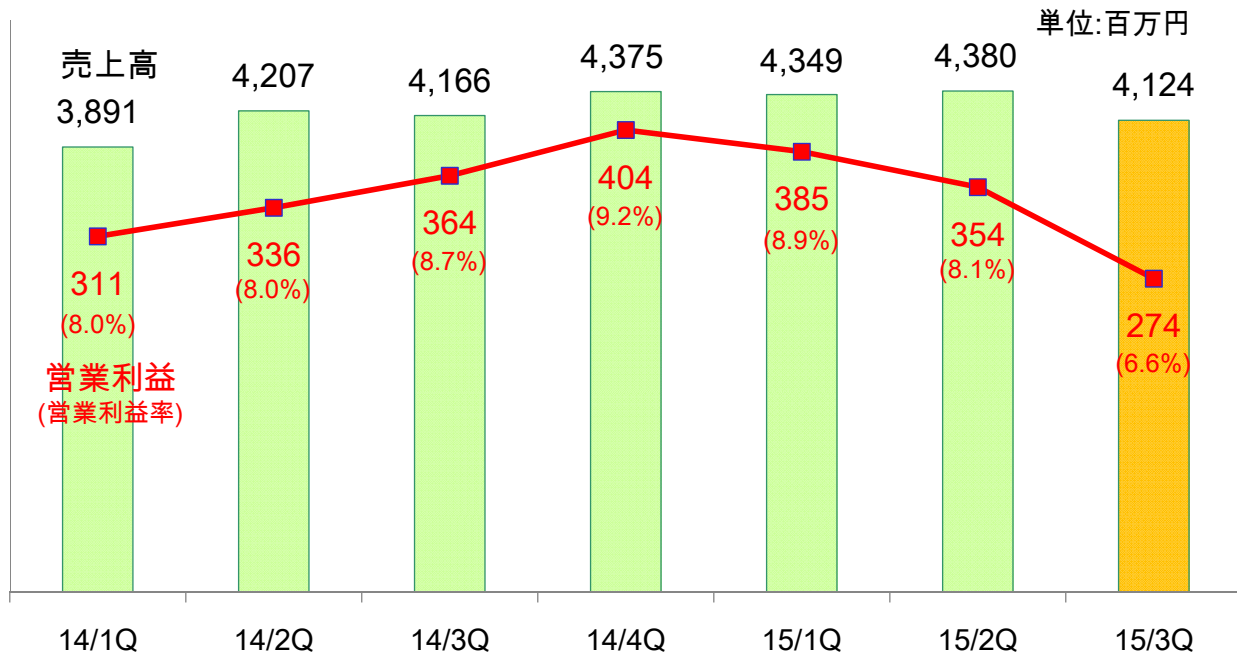
Value by Connecting HTK



1-2. 四半期業績推移

基幹分野(通信/FA)の減収および費用増により
利益率が6.6%に低下

単位:百万円



◆為替レート

1\$=102.2円

1\$=103.9円

1\$=114.5円

1\$=119.1円

1\$=121.4円

1\$=122.2円

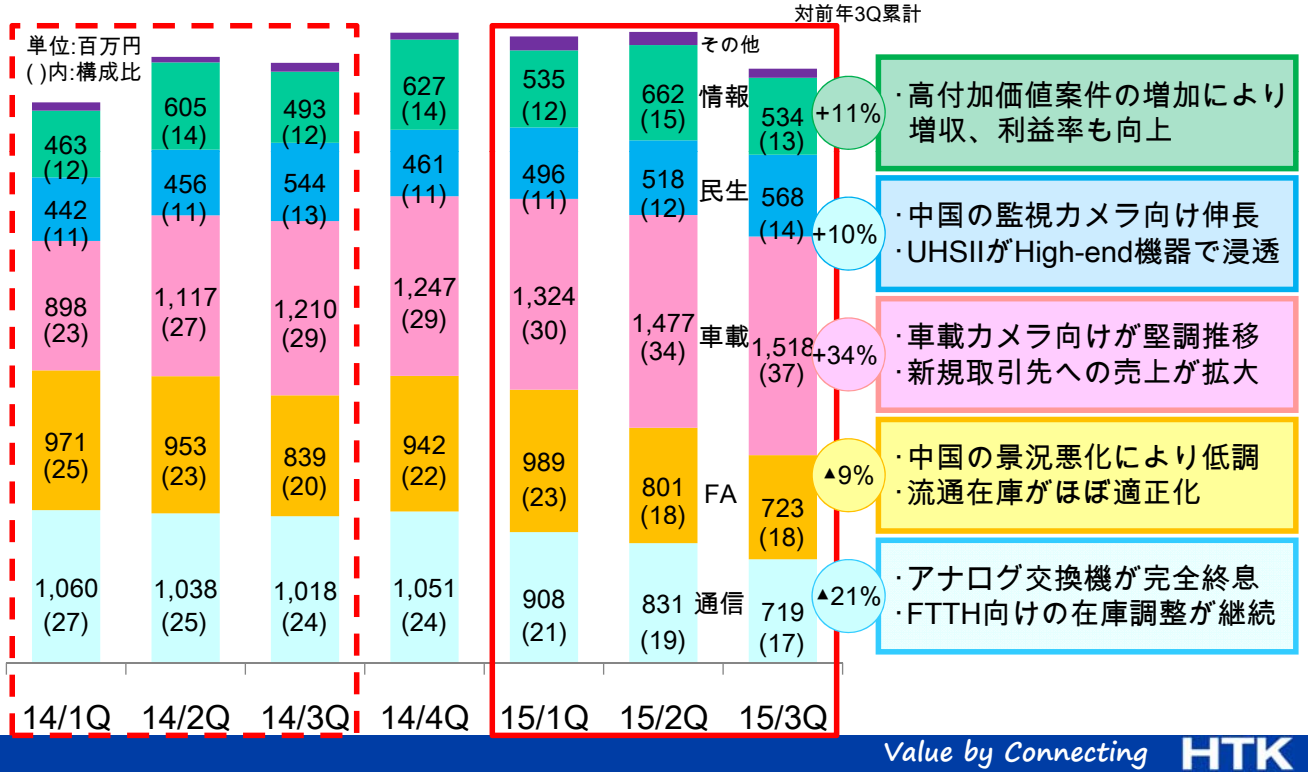
1\$=121.5円

Value by Connecting HTK



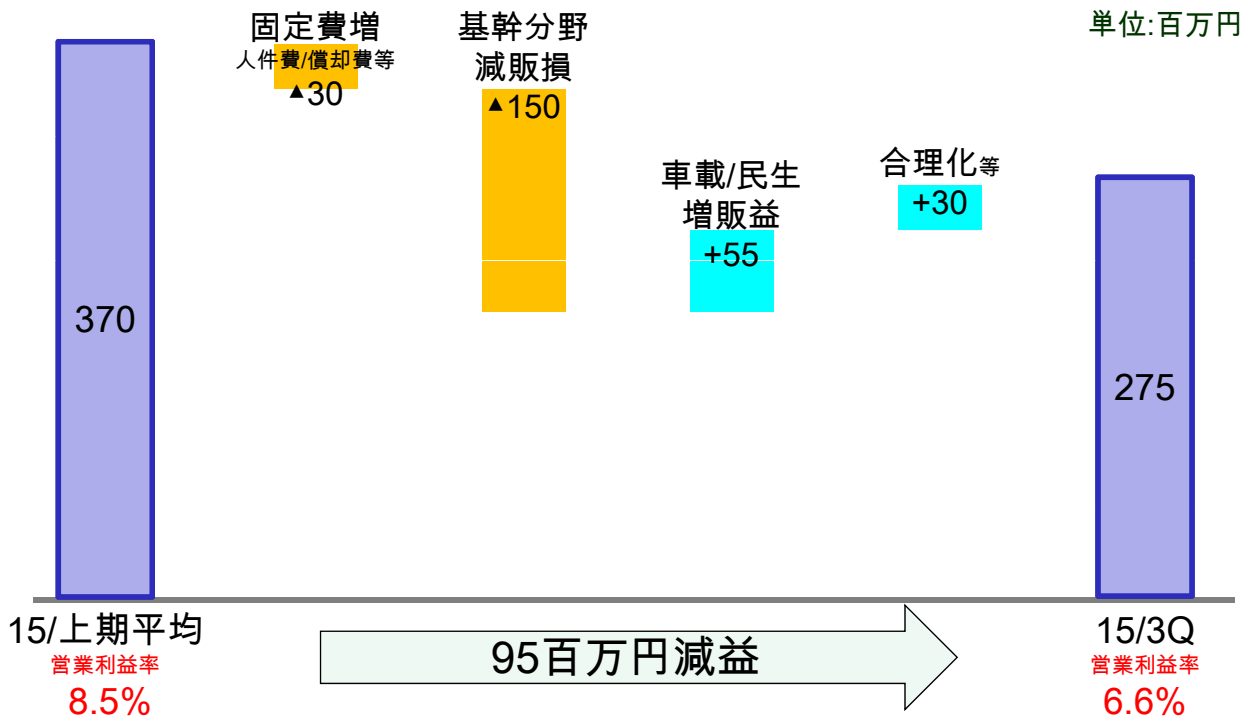
1-3.分野別売上推移

車載分野は計画通りも、基幹分野(通信/FA)が大底に
情報システム/民生分野は2桁増



1-4.営業利益 上期:3Q比較

基幹分野(通信/FA)の3.2億円の減販を
車載/民生の1.8億円の増販で補えず





2-1.市場別の4Q売上見通し

3Qが売上の底、ただし回復は緩やか

14Q平均売上を 100とした指数	2014年度	2015年度			
	平均	1Q	2Q	3Q	4Q
通信	100	87	80	69	→
FA	100	107	87	78	→
車載	100	118	132	136	→
民生	100	104	109	119	→
情報 システム	100	98	121	98	↗
全体	100	105	105	99	→

通信：FTTH向けの在庫調整は今年度末まで、海外展開に注力

FA：需要は低水準、流通在庫の適正化は進展、4Qより漸増へ

車載：当初F/C通りに進行中、春節での当社生産量の確保が課題

民生：コンパクトDSC/PC関連が減速、監視カメラは来期50%増へ

情報：季節要因&高付加価値案件のウェート増で好調継続

Value by Connecting **HTK**



2-2. 2015年度 通期業績予想

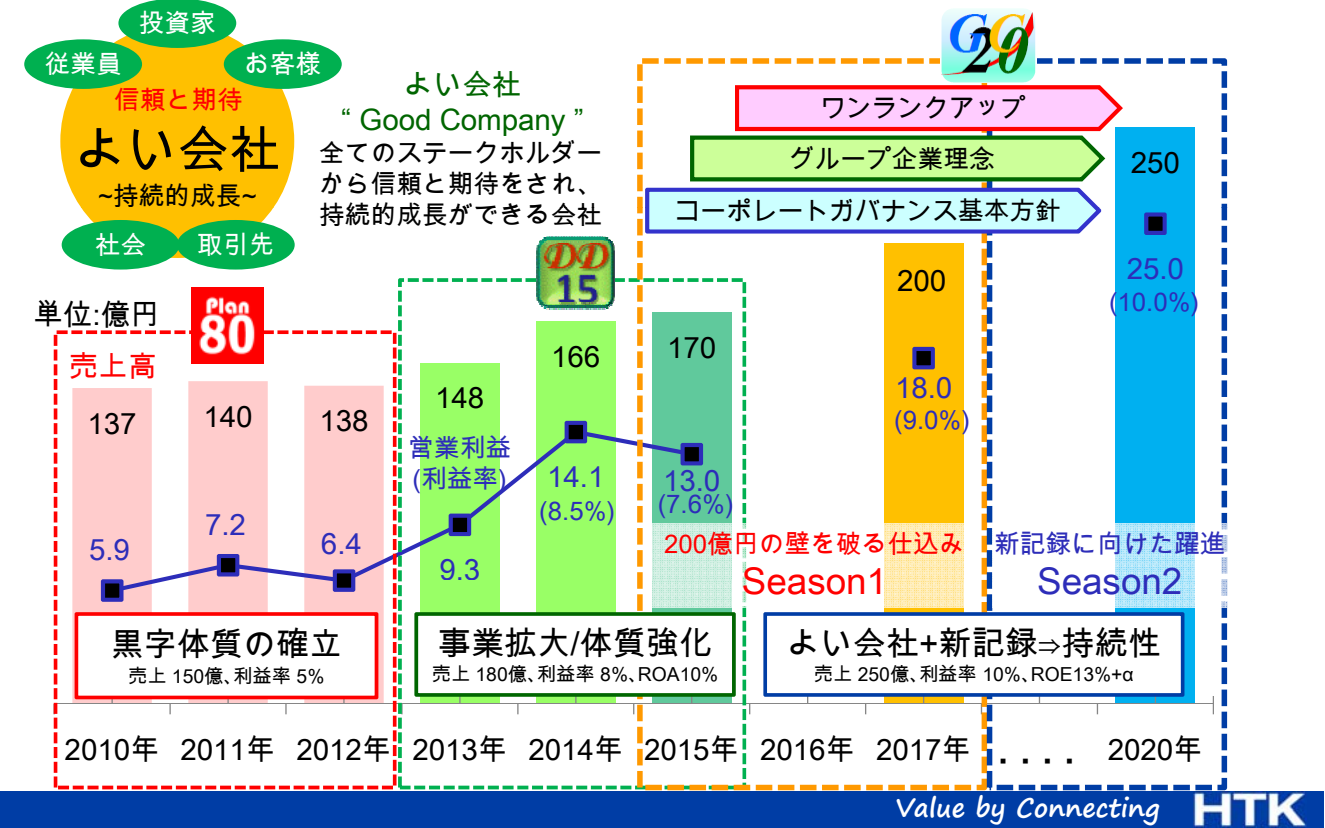
基幹分野の回復は緩やか→売上/営業利益/経常利益を下方修正
年金制度変更によるプラス要素→純利益/配当は変更なし

2015年度		修正後			修正前	
	3Q実績 (利益率)	通期予想 (利益率)	前年比	3Q 進捗率	通期予想 (利益率)	3Q 進捗率
売上高	12,854	17,000	102%	76%	17,700	73%
営業利益	1,014 (7.9%)	1,300 (7.6%)	92%	78%	1,500 (8.5%)	68%
経常利益	1,009 (7.8%)	1,300 (7.6%)	83%	78%	1,530 (8.6%)	66%
当期純利益	908 (7.1%)	1,350 (7.9%)	94%	67%	1,350 (7.6%)	67%

Value by Connecting **HTK**

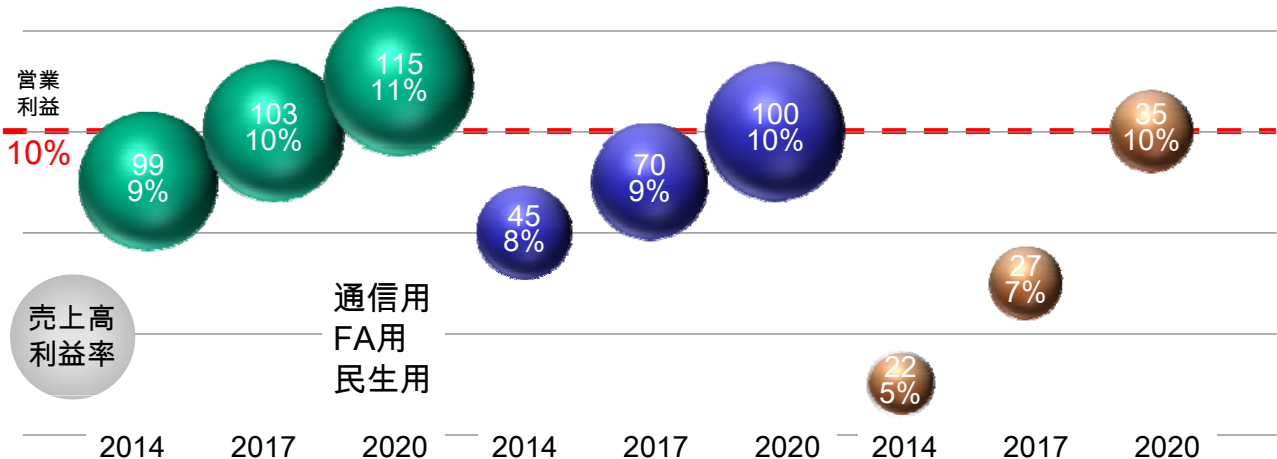
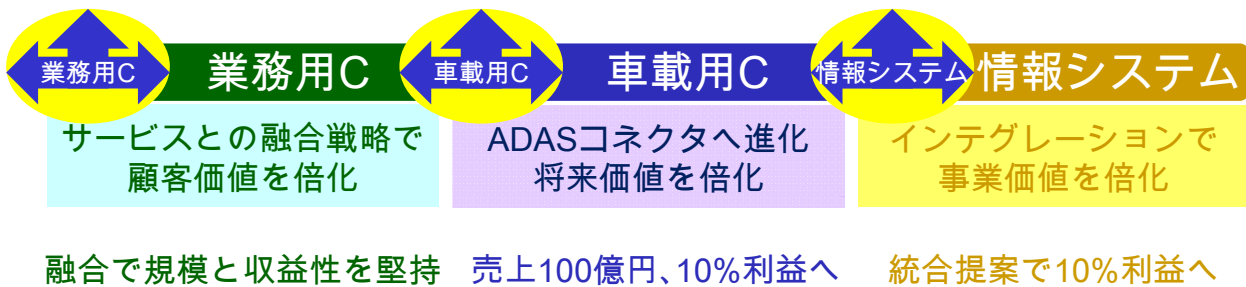
3-1. 中期計画“GC20” 【計画と進捗】

Season2に向けた仕込みをオンスケで推進



3-2. 分野別のSeg1戦略 【計画と進捗】

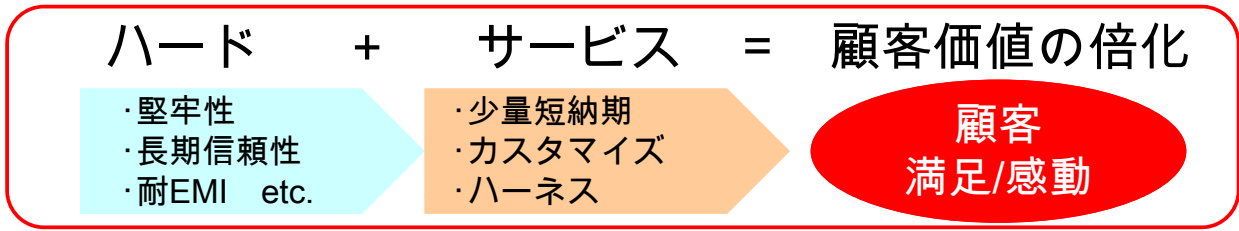
拡げて、合わせて、進化して価値倍増





3-3.業務用コネクタ Seg1戦略【計画】

画像伝送を核に、サービスとの融合戦略で顧客価値を倍化



ノウハウ展開
培った要素技術

- 堅牢性
- 長期信頼性

拡大する市場に投入

市場創出
高速POF

光による高速伝送



高まり、融合し、広がるIoTと高画質化ニーズ

(c): PIXTA



3-3.業務用コネクタ Seg1戦略【進捗】

多品種少量の磨き上げと新分野開発を推進

<p>開発スピードUP</p> <p>本社設計部門の一部を安曇野工場へ移管</p> <p>設計と製造の一体化</p>	<p>多品種少量の進化</p> <p>安曇野物流ハブ稼働</p> <p>モノと情報の流れを整流化</p> <p>作業効率 30%UP</p> <p>在庫 30%減</p>
---	--

拡大する市場に投入

静電対策2連モジュラー

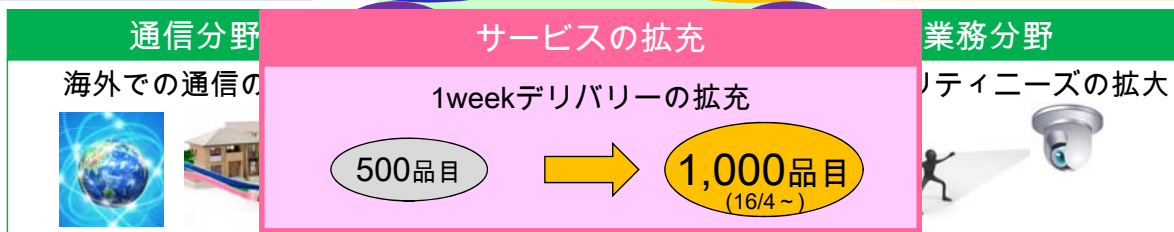
FA機器のネット接続に最適 IoTの波を捉える

新商品

高速POFモジュール

8K市場を狙い コンセプトモデルで提案開始

新技術開発

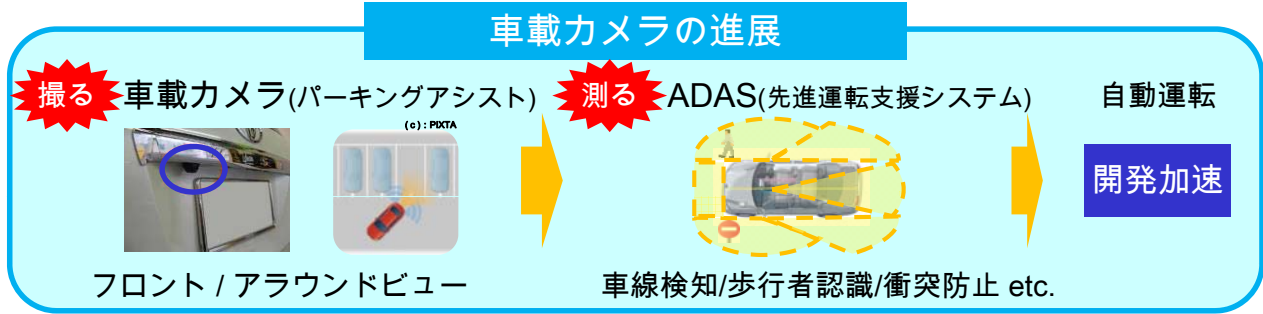


高まり、融合し、広がるIoTと高画質化ニーズ

(c): PIXTA

29 3-4.車載用コネクタ Seg1戦略【計画】

車載カメラ用からADASコネクタへ進化させ、将来価値を倍化



■市場の拡大

◇ 車載カメラ数量 3.5倍

2014年 4,000万個 → 2020年 14,000万個

搭載率/個数Up

欧米法規制
需要の拡大

◇ ADAS市場規模 2.5倍

2014年 2,800億円 → 2020年 7,700億円

搭載車種Up

安全機能の
重視化

■ADASコネクタファミリー

コネクタメーカー“**ならでは**”のノウハウ注入



高速伝送 + 小型 + α

■Global 展開

販売：北米のTier1メーカーへの参入を狙う

製造：中国・東アジアに続く拠点を検討

Value by Connecting **HTK**

29 3-4.車載用コネクタ Seg1戦略【進捗】

車載カメラ用のシェアアップ、新部位への参入で仕掛け強化



■車載カメラ



軽自動車への参入決定
⇒エンドユーザが拡大



ラオス生産体制
の整備が進展

■ADAS向け新商品

◇ 英高級車向けに春から納入開始

防水中継用コネクタ



小型+高速伝送+防水性能で
ADAS市場を狙う



ADASコネクタのラインナップを拡充

Value by Connecting **HTK**



3-5.情報システム Seg1戦略【計画】

インテグレーションで事業価値を倍化

成長分野で
企画から運用まで
フルサポート

2020年
売上高 35億円、利益率 10%

ビッグデータ基盤 ソリューション

データの収集~分析まで一括請負
⇒特徴あるSeg1を獲得

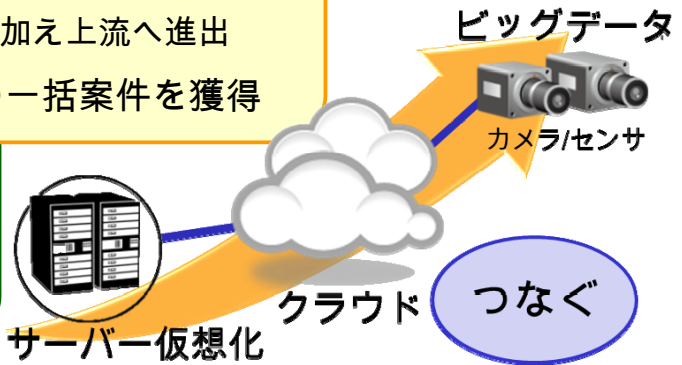
2014年
売上高 22億円
利益率 5%

クラウド ソリューション

クラウド技術を加え上流へ進出
⇒高付加価値の一括案件を獲得

仮想化技術

サーバー効率化の波を捉える
⇒仮想化技術/ノウハウを蓄積



3-5.情報システム Seg1戦略【進捗】

売上:2桁増収、売上総利益率:1.3ポイントUp

成長分野で
企画から運用まで
フルサポート

2020年
売上高 35億円、利益率 10%

ビッグデータ基盤 ソリューション

データの収集~分析まで一括請負
⇒特徴あるSeg1を獲得

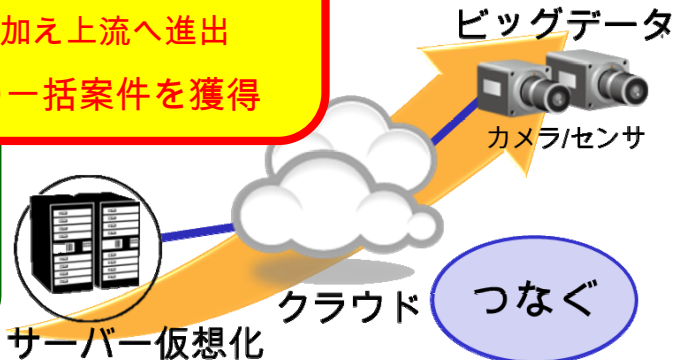
2014年
売上高 22億円
利益率 5%

クラウド ソリューション

クラウド技術を加え上流へ進出
⇒高付加価値の一括案件を獲得

仮想化技術

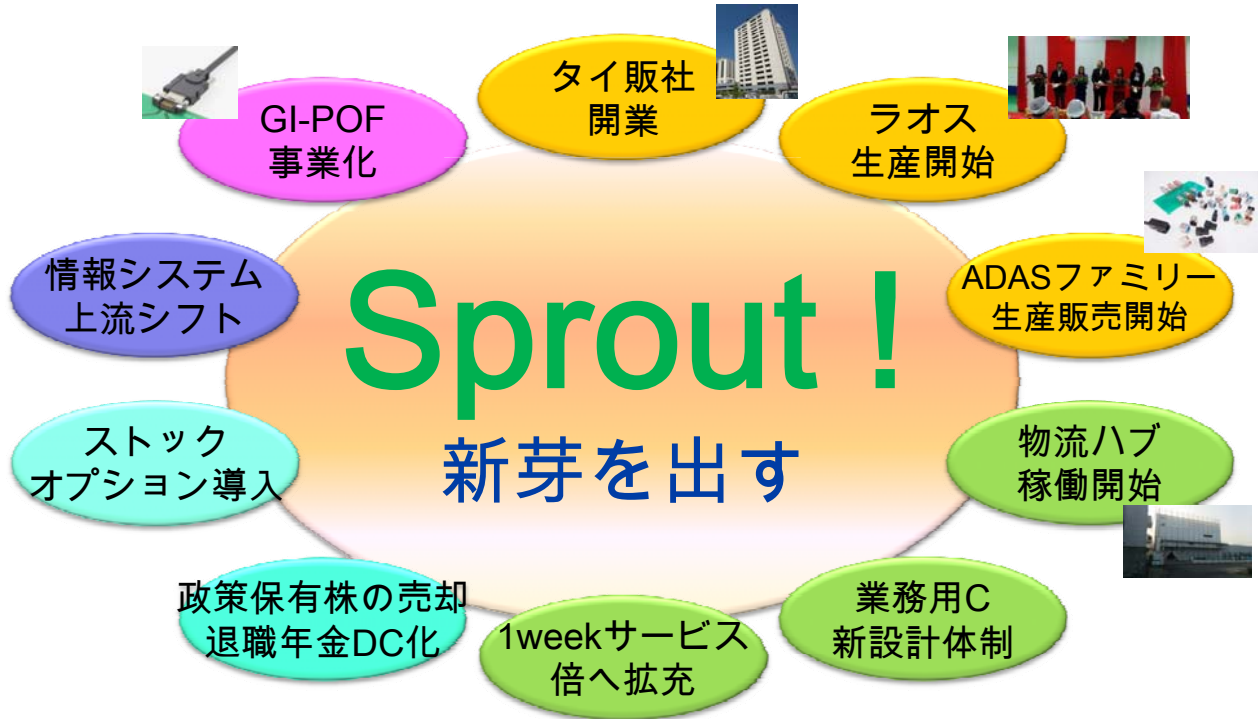
サーバー効率化の波を捉える
⇒仮想化技術/ノウハウを蓄積





3-6. Season2に向けてSprout !

蒔いた種から新芽を息吹かせてまいります



HTK

Value by Connecting

つなぐ喜び、創る感動