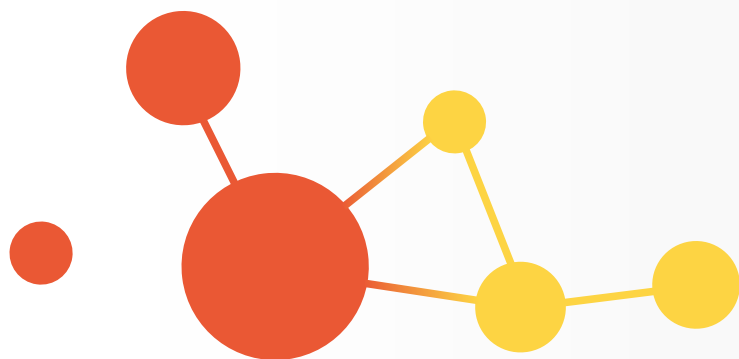
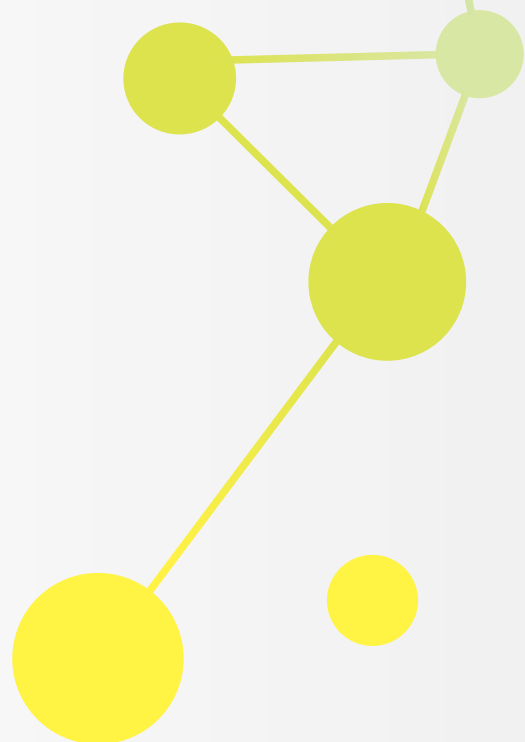




HTK 本多通信工業

統合報告書2018



Value by Connecting
つなぐ喜び、創る感動

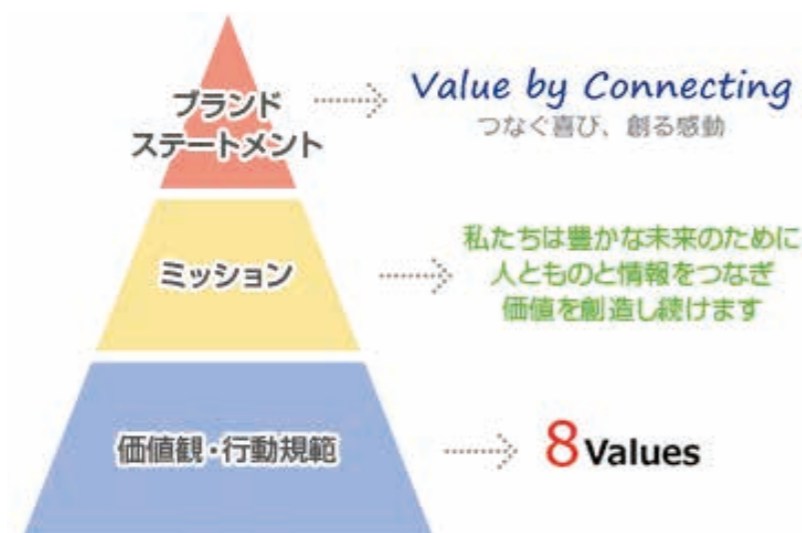
Value by Connecting

つなぐ喜び、創る感動

私たちは豊かな 未来のために
人ともものと情 報をつなぎ
価値を創造 し続けます

社会はつながること
人と人が出会い、情報を交換し、知恵を出し合い、1+1を
今後も、ビジネスや生活などあらゆるシーン
つながることの重要性がさ
このような社会にあって、HTK
人ともものと情報を“つなぐ”ことで価値を

で発展してきました。
2よりも大きくすることにより現在の社会が築られました。
で情報化/ネットワーク化が加速的に進み、
さらに高まることでしょう。
グループは、豊かな未来に向けて、
創造し続ける企業であることをめざしています。



- 顧客価値：お客様は満足し、感動しているか
- 協働価値：パートナー様と相互発展しているか
- 社会価値：企業市民として社会づくりに貢献しているか
- 自己価値：働くことの喜びと成長を実感しているか
- 独創価値：グローバルな視野で新しい発想をしているか
- 挑戦価値：変化を恐れず高みを目指し、挑戦しているか
- 誠実価値：公正で真摯な姿勢を貫いているか
- 創発価値：互いの違いを尊重して力を合わせているか

目次

企業理念・価値観	1
トップメッセージ	3
当社のあゆみ	9
事業概要	11

HTKを取り巻く環境	13
重要課題(マテリアリティ)	14
中期計画“GC20”	15

HTKの最重要課題	
強みの磨き上げ	17
事業活動を通じた環境負荷の低減	21
働きやすさ/働きがいの向上	25
コーポレートガバナンスの強化	30

ステークホルダーとの対話	34
財務・非財務情報	37
株式情報	41
拠点情報	42



“Value by connecting”
 “つなぐ”ことに拘り、
 社会的課題に取り組みつつ、
 価値を創造します

代表取締役社長 佐谷 紳一郎

企業理念とビジネスモデル

●企業理念と価値創造について詳しく教えてください

当社グループは昭和7年にネジ加工業として生まれました。ネジは“ねじ止め”と言うように、モノとモノとを繋ぐためのものです。そして、ネジから発展したコネクタ事業も電気を繋ぎ、ICT社会への発展に貢献をしてきました。その後、生まれた情報システム事業も情報をソフトウェアで繋ぎ、発展をしてまいりました。このように、当社グループは“つなぐ”ことを生業として事業を営んでまいりました。そのような当社ですので、2015年に制定したグループ企業理念では、ブランドステートメント、すなわち皆様へのお約束として、“Value by Connecting つなぐ喜び、創る感動”としました。

現在、車載用コネクタは、画像センサと頭脳部のECUとを繋ぐ車載カメラ用コネクタでADAS（先進運転支援システム）の普及に貢献をしています。将来の自動運転の実現に向けて、より信頼性の高いコネクタで価値創造すべく、繋ぐ技術の深掘りを進めています。

また、業務用コネクタは、主に通信インフラや生産設備の分野で、持ち前の“丈夫で長持ちコネクタ”により、機器と機器とを繋いでいます。これらロングライフな機器に対して、保守用を含めて供給を続けること、つまりライフを繋ぐ価値も私たちの使命の一つです。

情報システム事業は1980年代に始まった通信インフラ装置のソフトウェア化に应运、正に情報を繋ぐ事業として生まれました。IoT・AI・ロボットなどにより、進化する産業界に対して、最新の情報技術を駆使し、生産性向上に資する価値の創出に取り組んでいます。

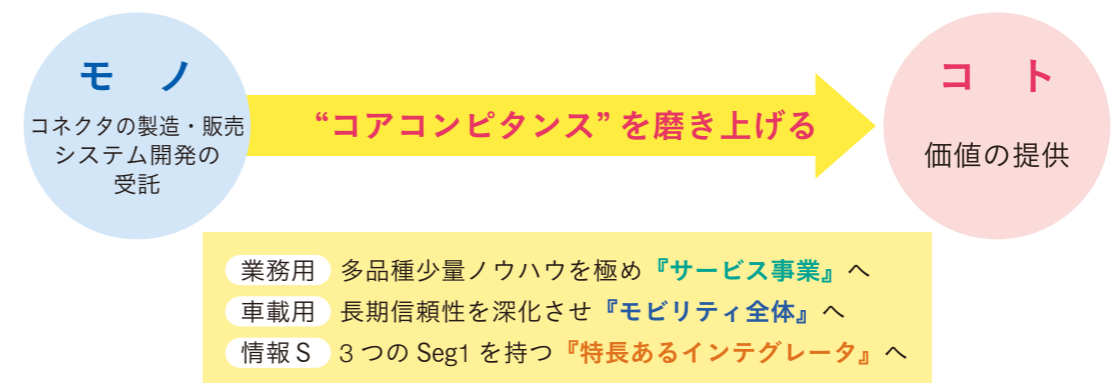
様々な社会的課題を克服し、持続的成長を遂げるために「コネクテッド・インダストリー」が政府の主要政策として掲げられています。“繋がる社会”に向けて、私たちのフィールドは広がっていますので、“つなぐこと”に拘り、ブランドステートメントと同時に制定した「8 Values」を行動指針とし、価値創造に取り組みます。

創業100周年（2032年）に向けた長期ビジョン

●長期ビジョンについて詳しく教えてください

HTKグループは製造業であり、システムプロバイダーです。今後もこの基本は変わりませんが、創業100周年を迎える2032年に向けて、ハードやソフトウェアを提供するだけでなく、価値、所謂“コト”を提供する会社へ進化させるビジョンを持っています。

たとえば、多品種少量ノウハウを磨き上げるにより、お客様が必要とする限り、少量であっても生産・供給し続ける“やめないサービス”をオプションとして提供するなど、リカーリング的なビジネスモデルを組み込んでいきたいです。



中期計画“GC20”

● 中期計画“GC20”の位置づけについて教えてください

GC20は私が社長に就任してから3つ目の中期計画にあたります。最初のPlan80（ゴールの2012年が80周年）では黒字体質化に取り組みました。そして、2つ目のDD15（ドンドンいこう）では、車載分野が育ち、事業拡大ができました。今回のGC20では、これらの成果を踏まえ、2020年までに「よい会社（Good Company）」となることと、過去最高業績の更新により、持続的成長ができる会社をめざしています。2015年度から2020年度までの6年間の長丁場ですので、17年度までの前半を仕込みの“Season1”とし、後半を躍進の“Season2”としています。



● “よい会社”とはどういう意味ですか

従業員、お客様、パートナー（仕入先）様、投資家様、地域社会などの全てのステークホルダーの皆様から、「ええ会社やなあ」と言って頂ける状態が“よい会社”と思っています。

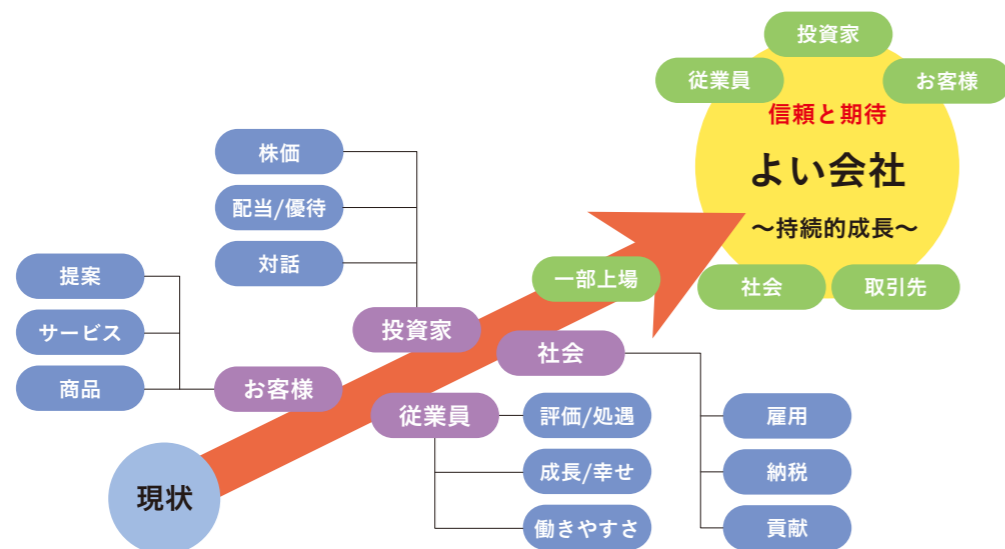
具体的には、このようなステークホルダーの皆様から、現在の姿に信頼を頂け、同時に将来への期待を持って頂けることが“よい会社”の主要素と考えます。

マイルストーンとしていた東証一部上場は叶いましたが、まだまだ精進が必要と思っています。

● 過去最高業績の更新のための取り組みを教えてください

Segments No.1 戦略が奏功していますので、これを横に広げながら、次世代づくりをする“深耕”が柱です。また売上規模が拡大する一方で、コンパクトな経営に徹することを財務的な戦略としています。

しかしながら、250億円の売上は、既存事業だけでは容易ではないと思っていますので、長年の蓄積がある光技術を活用した新事業の育成やM&Aも視野に入れています。



Season1 の取り組みと成果

● Season1 の取り組みと成果をお聞かせください

業務用コネクタ事業では、1week デリバリーなど少量短納期サービスを支える多品種少量ものづくりの基盤を強化してまいりました。

車載用コネクタ事業では、タイ販社の設立などASEAN 事業体制を確立するとともに、また顧客基盤の拡大を実現できました。

さらに、情報システム事業では、得意の仮想化技術にAWSなどの新技術を加え、クラウドやIoTへのソリューション力を拡充しました。

これらの仕込みにより、Season2での躍進に繋がる素地ができたと思っています。

● 課題をお聞かせください

今後に向けてはコンパクト経営をさらに追求するとともに、これまでドメスティックに活動していた Segments No.1 戦略をグローバルに展開していくことが課題です。

また、“よい会社”化については、まだまだ発展途上と思っています。

● Season1 は佐谷社長の中で100点満点中何点ですか

90点です。資産効率やキャッシュフローに課題が残りましたが、業績面ではほぼ計画を達成しました。

また、“よい会社”についても、着実に進化ができたと自負しています。

Season2 の取り組み

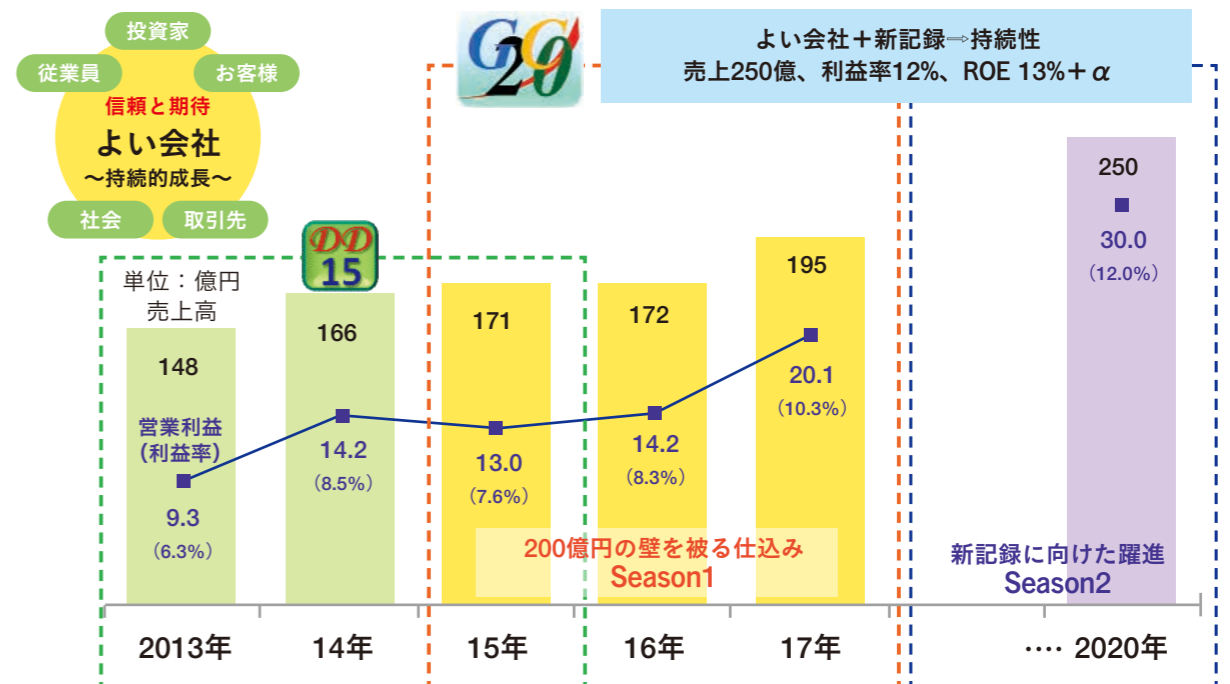
● Season2 の取り組みについてお聞かせください

基本戦略は変えませんが、Season1での課題を踏まえ、製販両面で Segments No.1 戦略のグローバル展開を図ります。

また、キャッシュフローを重視し、コンパクト経営を進化させます。部門別のKPIを逆ツリーで

現場に浸透させるとともに、ROIC/WACCによる投資判断を行います。

さらに、ESG視点で事業活動を展開することにより、“よい会社”に向けてワンランクUPをしたいと考えています。



ESG 経営の実践

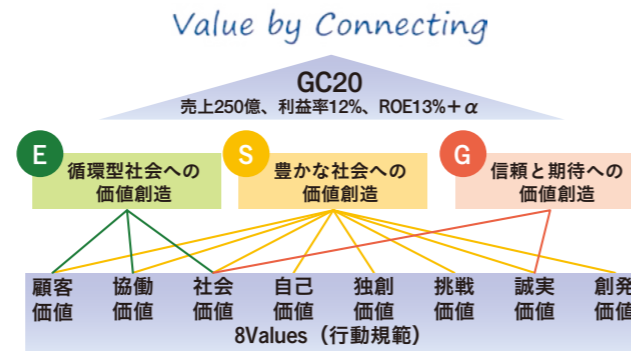
● ESG に対する基本的な考え方はどのようなものでしょうか

当社にとって ESG は特に新しい考え方ではありません。HTK の ESG とは、企業理念と価値観の実践です。そして実践の具体的な計画が GC20 です。

企業理念は、唱和や座談会を通じて社員の血となり肉となりつつあります。行動規範 8Values の実践が ESG の価値創造に直結すると考えています。

また GC20 の基本戦略であるプラットフォーム戦略“コンパクト経営”は、E（環境）と融合しています。サプライチェーン全体をコンパクト化することにより、環境に貢献できます。

したがって、当社では環境や社会側面単体での目標は設定せず、ESG 視点での経営活動全般へのコミットメントとして、2020 年度における売上 250 億円、営業利益率 12%、ROE13%+ α を掲げています。



【E：循環型社会への価値創造】

顧客価値、協働価値、社会価値の観点で省エネや省資源だけでなく、サプライチェーン全体で地球環境への貢献に取り組んでいます。また協働価値の追求により、サプライチェーン全体での付加価値と生産性向上に取り組み、豊かな社会づくりを進めています。

【S：豊かな社会への価値創造】

自己価値、挑戦価値の観点で従業員の働きやすさ / 働きがいの向上に取り組んでいます。

【G：信頼と期待への価値創造】

誠実価値の観点で常に最適なコーポレートガバナンスを追求し、その充実に継続的に取り組んでいます。

Season1での取り組み 仕込みを展開

E コンパクト経営(グループ内)
少量短納期サービス
製品ロス低減活動
品質FL(フロントローディング)活動

S 企業理念の制定と浸透
Next-Leader向け社長塾開講
CSR調達の宣言と実践
HTKまつり/スポーツ支援

G CG基本方針の制定
社外取締役の導入と活用
各種委員会の設置
取締役会の実効性評価

Season2での取り組み 取り組みをさらに加速

コンパクト経営(サプライチェーン全体)
“やめない会社”の実現
グローバル品質FL活動

階層別研修制度の拡充
取引の適正化と整流化
楽動化活動の推進

社外取締役の1/3化
取締役会の多様化
次世代経営陣の育成

サプライチェーンへの取り組み

● サプライチェーン全体視点を重視されているようですが、どのようなことですか

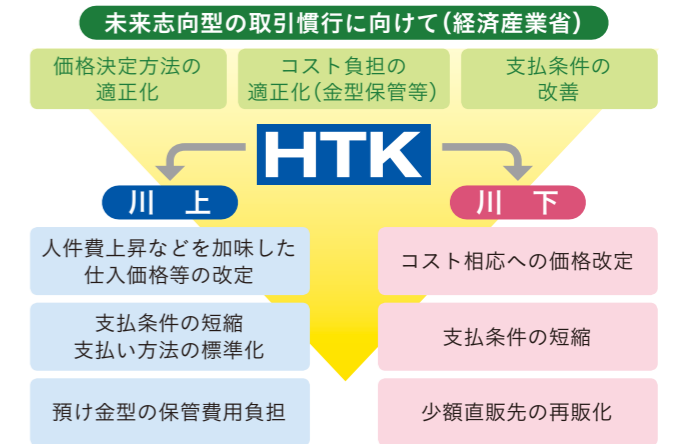
人手不足と働き方改革への対応は社会的かつ喫緊の課題であり、それぞれの企業が工夫をされ、自助努力をなさっています。しかしながら、商慣習や取引条件など企業単独では解決が難しい課題については、サプライチェーン全体で考える必要があります。

経済産業省が、世耕プランとして「未来志向型の取引慣行に向けて」という方針を発表し、親事業者に対して、支払サイトの短縮など取引条件の改善を求めています。また各業界団体が「長時間労働につながる商慣行の是正に向けた共同宣言」で下請け企業にしわ寄せしないことなどを発信し、まさにサプライチェーン全体視点が重視されてきています。私は、東京商工会議所 品川支部の中小企業・税制特別委員会の委員長を仰せつかったことにより、中小企業経営者の生の声に接する機会が増し、サプライチェーン全体視点の大切さを実感しているところです。



長時間労働につながる商慣行の是正に向けた共同宣言

- ・関係法令・ルールの遵守に加え、取引先が労働基準関連法令に違反しないよう、配慮する。
- ・発注内容が曖昧な契約を結ばないよう、契約条件(発注業務・納期・価格等)の明示を徹底する。
- ・契約時の適正な納期の設定に加え、仕様変更・追加発注を行った場合の納期の見直しなどに適切に対応する。
- ・取引先の休日労働や深夜労働につながる納品など、不要不急の時間・曜日指定による発注は控える。
- ・取引先の営業時間外の打合せや電話は極力控える。
- ・短納期・追加発注・高品質など、サービスの価値に見合う適正な価格で契約・取引する。



特に当社は、多品種少量が主ですので、内製率は部品で 50%、組立に至っては 20%と決して高くなく、多くのパートナー（仕入先）様に支えられた“ネットワーク型ものづくり”を展開しています。また販売面においても、FA 分野を中心にロングテールなビジネスを展開していますので、特約販売店（販売パートナー）様との連携なくして語れない状況です。このような事業構造にある当社にとって、自社の個別最適ではなく、サプライチェーン全体視点で、取引を適正化・公正化・整流化することによって、Win-Win な付加価値と生産性の向上を図らねば、持続的な成長は望めません。具体的には、パートナー（仕入先）様に対しては、人件費などの上昇を加味した適正な仕入価格への改定や支払サイトの短縮に積極的に取り組んでいます。一方の特約販売店様やエンドユーザに対しても同様に、受注、納品、回収業務の標準化などをお願いしているところです。

企業理念“Value by Connecting”の下、行動指針“8 Values”の協働価値「パートナー様と相互発展しているか」、誠実価値「公正で真摯な姿勢を貫いているか」を実践し、川上・川下のパートナーの皆様と繋がって、価値を創出してまいります。

トップパートナーズミーティングの開催など、パートナー様との対話を強化しています。



創業期：1932年～1952年

- 1932年5月 精密ねじ加工を業とする本多螺子製作所を開設
- 1945年11月 通信院交換機部品製造指定工場認定
- 1947年6月 本多通信工業株式会社を設立（資本金 19万円）
- 1952年2月 交換機用T型ジャックを電気通信省へ納入開始

創業者



本多 芳次郎 本多 ソヨ

コネクタ参入期：1953年～1972年

- 1955年5月 防衛庁 SSS 規格プラグ・ジャック認定工場に指定
- 1960年5月 本多電子工業株式会社を設立
- ⇒ 1968年 本多通信工業株式会社松本工場へ（現 安曇野工場）
- 1971年4月 クリップ端子式ボタン用コネクタを電電公社（現 NTTグループ）に納入開始



プラグ ジャック

コネクタ発展期：1973年～1995年

- 1970～90年代のコネクタ開発
- 通信用コネクタから FA、OA、光通信用へと領域を拡大
- 1983年2月 株式会社ホンダエンジニアリング（現 HTK エンジニアリング）を設立

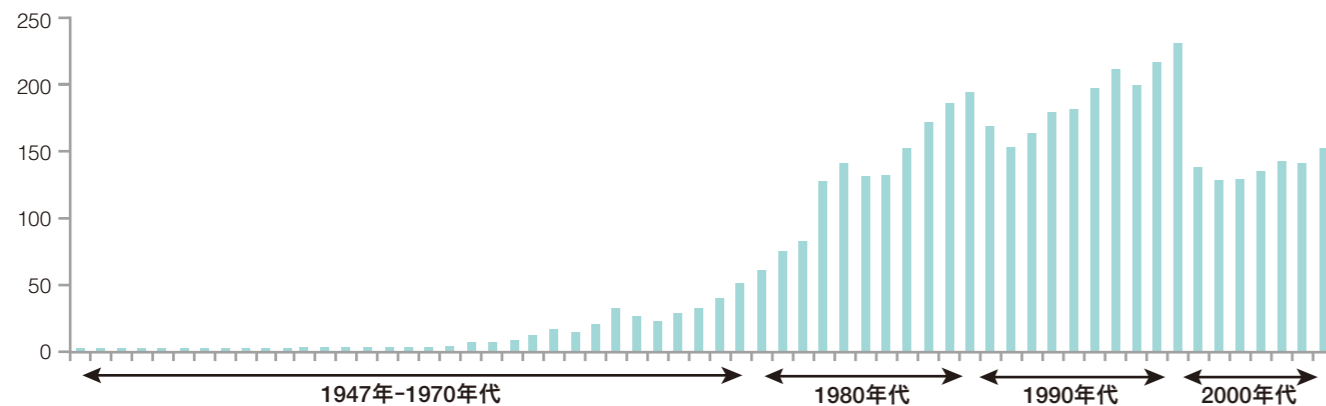


MR シリーズ HDR シリーズ

グローバル化～激動期：1996年～2007年

- 1999年10月 株式を店頭登録
- 2000年3月 単体初の売上 200 億円超え
- 2000年12月～ITバブルの崩壊、以降売上が急減
- 2001年2月 東京証券取引所市場第二部に上場
- 2001年7月 米 Mhotronics 社買収、米・英・シンガポール・香港に販社を設置
- 2001年10月 香港本多有限公司を設立、中国 深圳市に工場を開設

■ 売上推移（創業～2007年度）

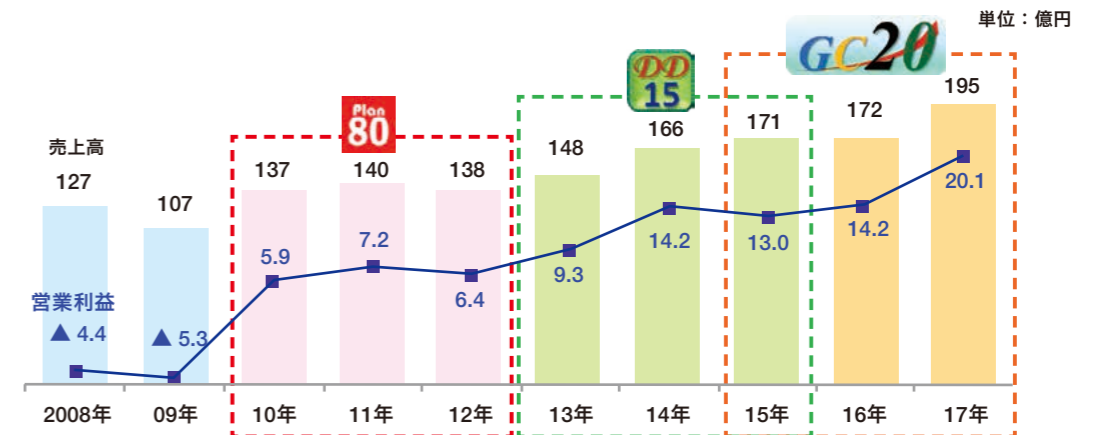


新たなる発展期：2008年～

- 2008年4月 松下電工株式会社（現 パナソニック株式会社）と資本業務提携
- 2010年4月 中期計画“Plan80”スタート
- 2010年10月 安曇野本多通信工業株式会社を設立
- 2010年12月 中国工場を現地法人化し深圳本多通信技術有限公司を設立
- 2012年6月 創業 80 周年、HTK ブランド統合
- 2013年4月 中期計画“DD15”スタート
- 2014年2月 本社を品川区に移転
- 2015年10月 中期計画“GC20”を発表
- 2016年3月 東京証券取引所市場第一部に上場



■ 売上推移（2008～2017年度）



■ 株価推移



業務用コネクタ事業

インターネットなどの情報通信インフラ、工作機械などのFA機器、そしてオフィスで活躍する事務機器など長期に亘って使われ続けるハードウェア向けに、伝統の設計力を活かしたコネクタを提供しています。

スピード感のあるカスタマイズ品の創出や、少量短納期サービスにより、かゆいところに手が届く事業を志向しています。

採用事例

FA 機器



民生機器



情報通信インフラ



セキュリティ機器



情報システム事業

クラウドサービスのバックボーンであるサーバー仮想化などインフラ構築から、IoT に欠かせないハードウェア制御プログラムの開発、そして各種システムの保守・運用サービスなどを展開しています。お客様のビジョンを実現するパートナーであり続けるために、常に最先端の情報通信技術を取り入れています。

インフラ・インテグレーション

お客様のニーズに対応した IT インフラをご提供します。また、本格的なクラウド時代を迎え、仮想化ソリューションを展開しています。



車載用コネクタ事業

ADAS (先進運転支援システム)、そして自動運転など、クルマは安全・快適をキーワードに著しい進化をしています。



様々な市場で培った当社の技術力をベースに、車載カメラなどクルマの情報化に不可欠なモジュールにコネクタを開発、供給しています。

グローバルに拡がり、進化し続けるマーケットニーズに応えるべく、お客様密着と開発リードタイム短縮に磨きをかけています。

採用事例

車載カメラ

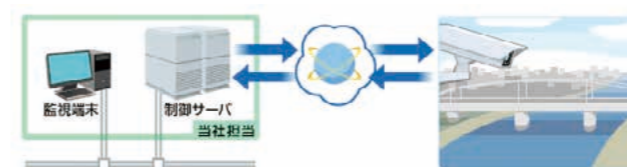


カーナビ等



システム・インテグレーション

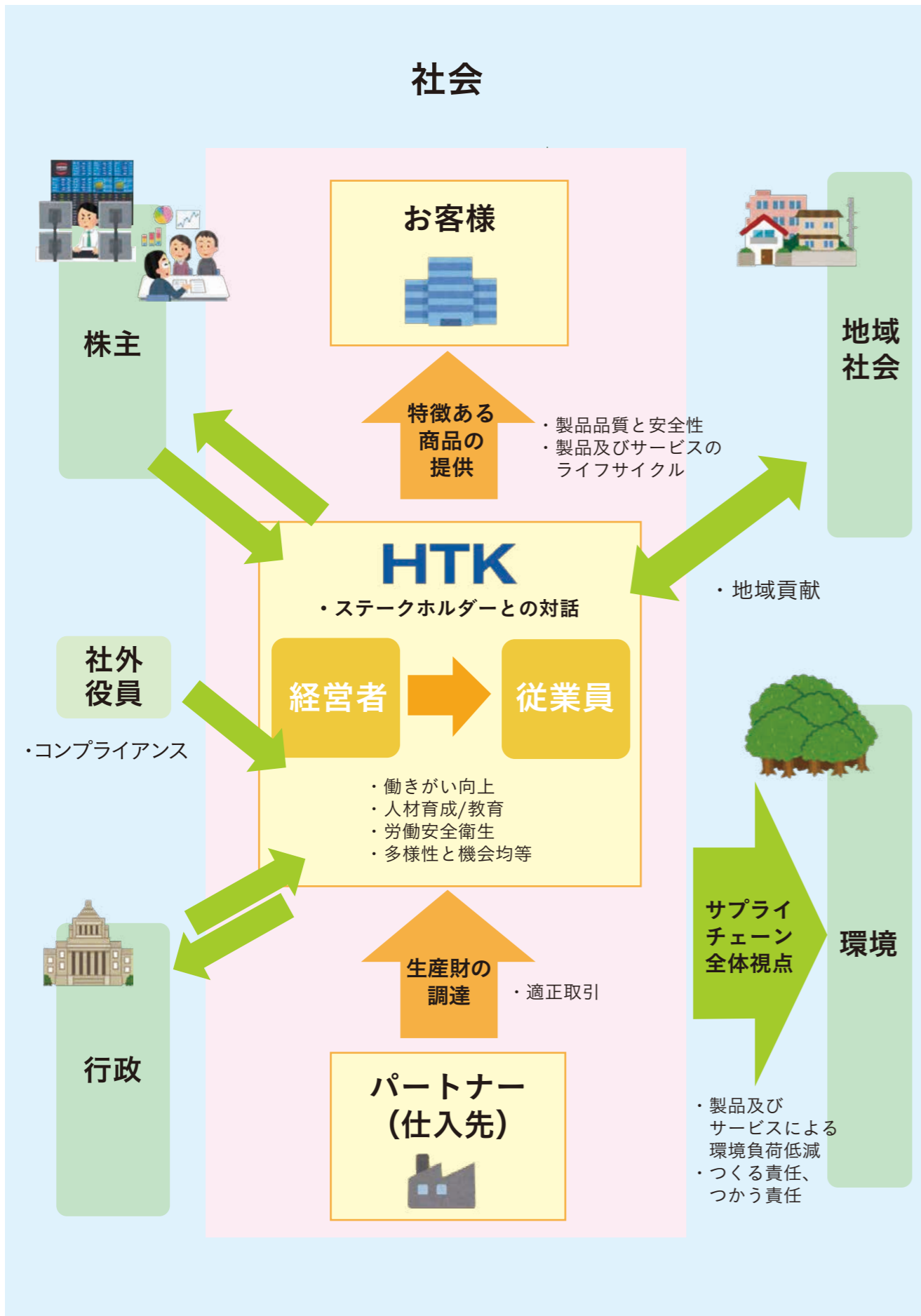
ハードウェア制御を伴うシステム構築を高品質・高コストパフォーマンスのサービスとして提供します。



運用 / 保守サービス

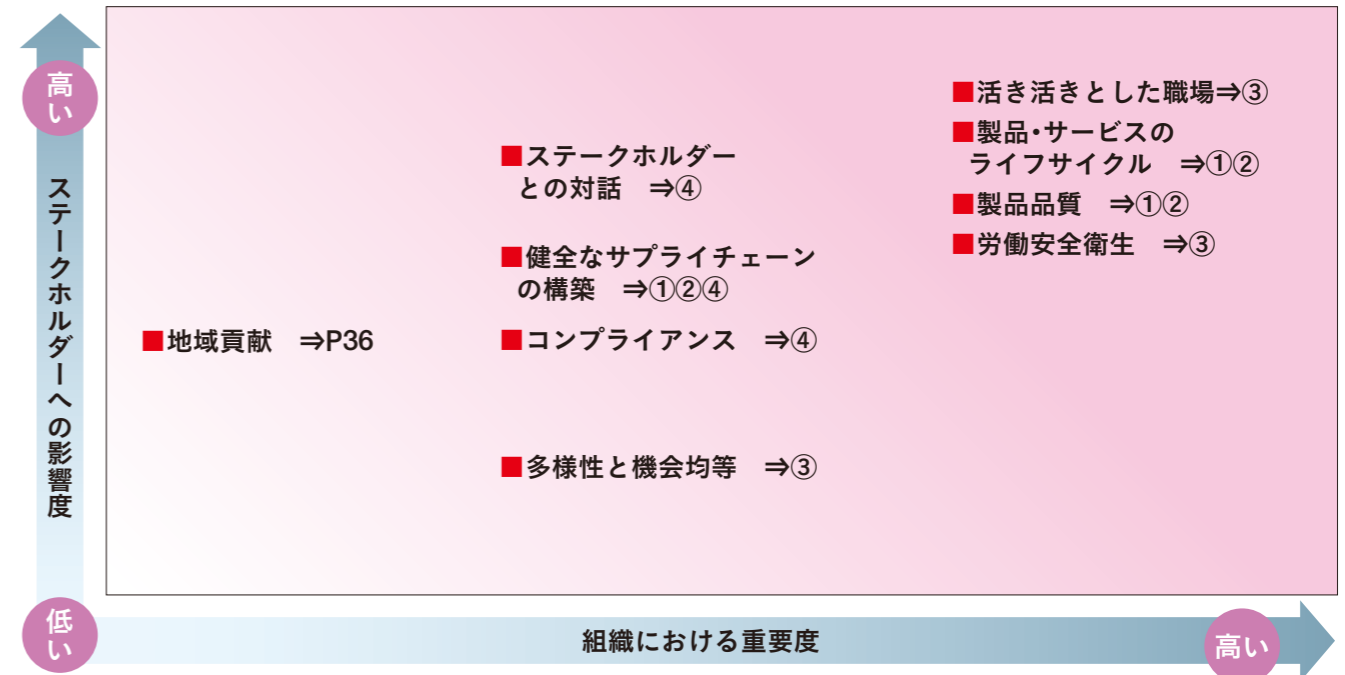
安定した運用を実現するための検証作業、体制構築をワンストップ・サービスとしてご提供します。





社外役員を中心とする意見交換会にて、社会的な課題の中から、当社が取り組むべき重要課題を特定しました。

ステークホルダーの皆様の期待や要請に、グループ一体となって応えてまいります。



HTKの最重要課題

- ①強みの磨き上げP17～
 - 長期信頼性 / 堅牢性の深耕、短納期化の深化
- ②事業活動を通じた環境負荷の低減P21～
 - “やめない会社”の実現、製品品質の向上
- ③働きやすさ / 働きがいの向上P25～
 - 楽勤化の推進、研修制度の充実
- ④コーポレートガバナンスの強化P30～
 - 積極的な対話の実施、コンプライアンス

2020年までに“よい会社 (Good Company)”と“過去最高業績の更新”を目標とし、持続的に成長できる企業をめざしています。前半 2015～17 年度を 200 億円の壁を破るための仕込みに注力する Season1、後半の 2018～20 年度を新記録に向けた躍進の Season2 としています。

仕込みの Season1 (2015～17 年度)

GC20 の基本コンセプトは、2010 年から取り組んできた“Segments No.1 戦略”の深耕と、フットワークの軽い“コンパクト経営”の追求との両輪により、持続性ある“よい会社”を実現することです。この事業戦略、プラットフォーム戦略のバックボーンが新しく制定した企業理念であり、コーポレートガバナンス基本方針です。

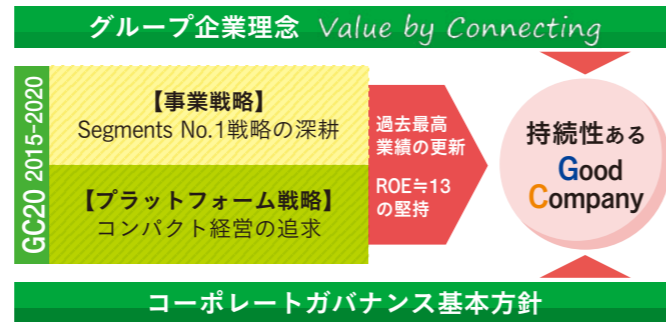
● 経営目標の達成度

当初計画より円高のなか、売上高 / 利益率面でほぼ計画通りを達成しました。

ROE は当初計画 11.5% を 3 ポイント上回る 14.2% を達成しました。

一方でタイ販社 (HTK C&H (THAILAND) LTD.) 設立に伴い、CCC (キャッシュコンバージョンサイクル) が悪化しました。

資産効率、キャッシュフロー面の課題に Season2 で対処してまいります。



フェーズ	2014 年度	Season1 当初計画	Season1 実績
売上高	166 億円	200 億円	195 億円
営業利益	14 億円 (8.5%)	18 億円 (9.0%)	20 億円 (10.3%)
純利益	14 億円 (8.6%)	14 億円 (7.2%)	16 億円 (8.3%)
法人税率	11%	22%	23%
配当性向	17%	27%	27%
総資産回転率	1.4 回転	1.2 回転	1.2 回転
ROE	18.4%	11.5%	14.2%
CCC	69 日	70 日	79 日
ドル為替レート	110 円	115 円	111 円

● よい会社化の進捗状況

2014 年度と比較して着実に進化しています。

ステークホルダーの皆様に一層の信頼と期待をいただけるよう取り組みを継続します。

2014 年度との比較



躍進の Season2 (2018～20 年度)

2018 年度からの Season2 は、Season1 での仕込みを育て、刈り取ることで、躍進を果たすことを目標としています。

基本コンセプトは Season2 での重点課題である以下 3 点を付加したものへ進化させました。

- Segments No.1 戦略を Global に展開
- CF をより重視し、コンパクト経営を深化
- ESG 経営で企業価値を向上

● 躍進に向けた 5 つの取組み

ESG 経営をベースに事業戦略、R&D 戦略、財務戦略に取り組みます。

【車載用コネクタ事業】

業界トップクラスの実績をベースにグローバル展開と新しい部位への参入、そして次世代カメラ用コネクタの事業化に注力します。

【業務用コネクタ事業】

オリジナリティを武器に、強み伝いで広がる FA 市場と変わる通信市場で収益力を強化します。

【情報システム事業】

Hybrid Cloud インテグレーション、AI/IoT 開発、映像セキュリティソリューションの 3 分野の Seg1 化を図ります。

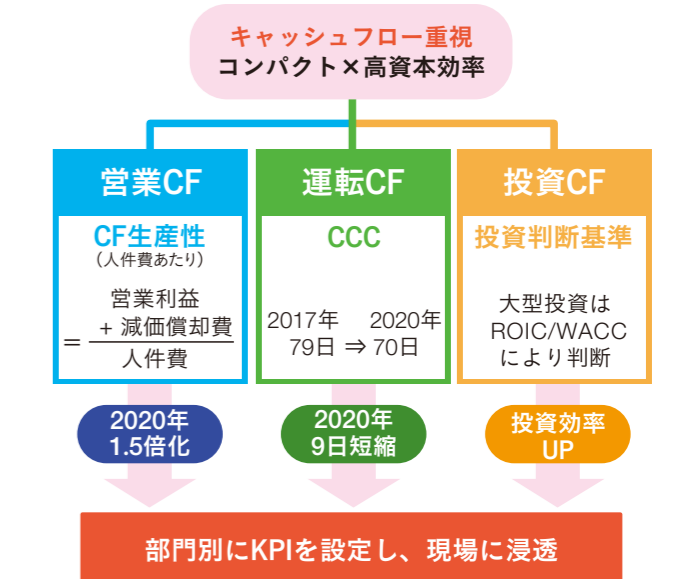
【R&D 戦略】

“映像伝送の HTK”に向けて高速大容量伝送に挑戦します。

【財務戦略】

CF を重視した事業運営で生産性 1.5 倍をめざします。

当社は CF 生産性 = (営業利益 + 減価償却費) / 人件費と定めています。2020 年度までに人件費あたりの CF 生産性の 1.5 倍化 ('17=47 万円 ⇒ '20=70 万円) をめざします。また ROIC/WACC を活用した投資判断により投資効率の最適化を図るとともに、CCC の改善に取り組みます。



HTKの製品、技術、サービスには様々な強みがあります。

これらの強みをさらに磨き上げるにより、さらなる企業価値の増大を図ります。

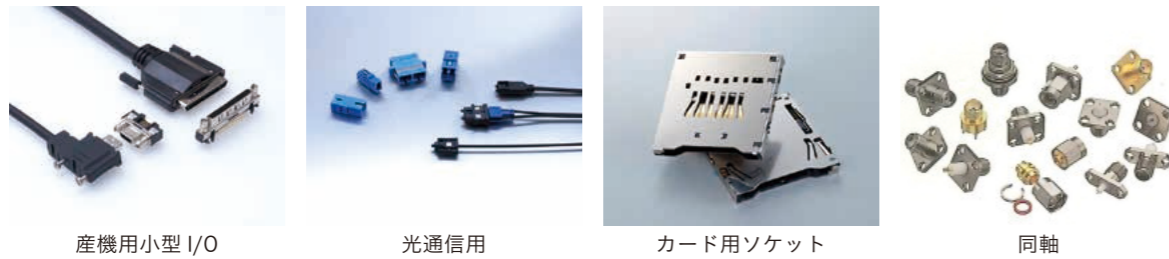
HTKの3つの強み

「Wide」「Speedy」「Tough」の3つの強みをベースに事業を展開しています。

Wide

幅広い設計力・カスタマイズ力

幅広い設計力は、80年以上の歴史を持つ老舗コネクタメーカーならではの、その多彩な知見の組み合わせが、お客様のニーズにジャストフィットする商品を提供するためのベースになっています。



Speedy

開発スピード力・少量短納期への対応力

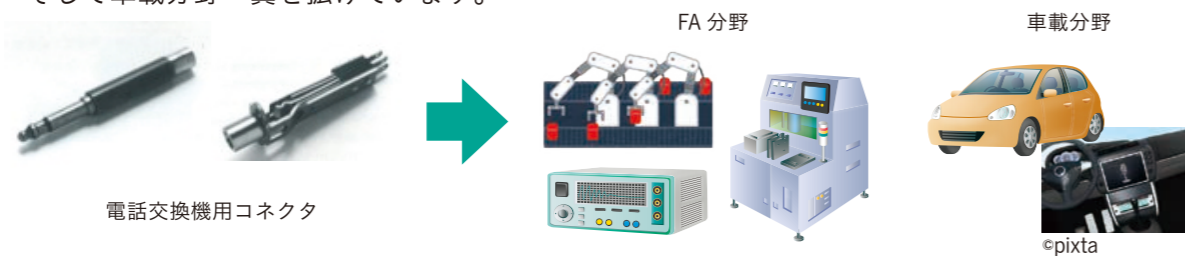
持ち前のフットワークの良さにより、ご提案から試作・量産までの開発スピードは業界トップクラスを誇ります。また、多品種少量生産力により、受注後1週間でお届けする“1weekデリバリー”などのサービスを展開しています。



Tough

長期信頼性・堅牢性ノウハウ

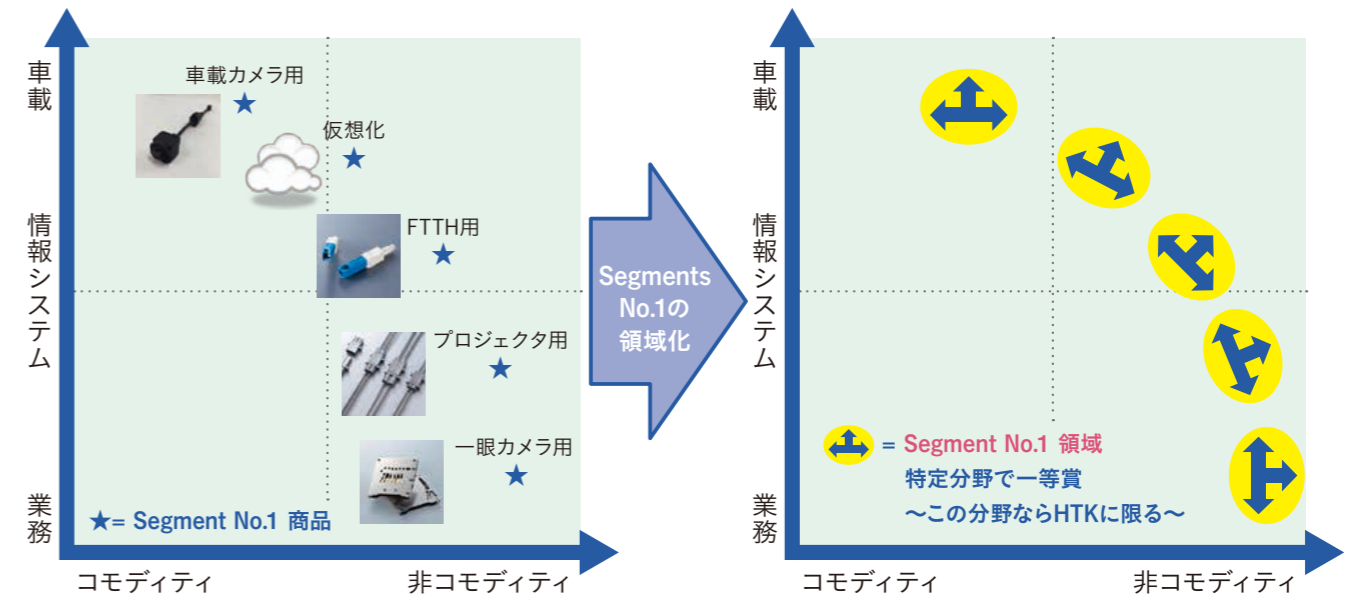
10年以上、ノントラブルが要求される電話交換機用コネクタなど通信インフラ向けで培った“長期信頼性”と“堅牢性”ノウハウが事業のバックボーンです。これらを活かして、FA分野、そして車載分野へ翼を拡げています。



基本戦略“Segments No.1”

「この分野ならHTKに限る!!」と評価いただけるような、特定分野 (Segment) での No.1 商品 / サービスを複数持つ“Segments No.1”プロバイダをめざしています。スマホやPCなどのボリュームの多い市場やコモディティ化が進んだ市場ではなく、“中堅ならではの”強み・特徴を活かせる“ニッチな市場”が事業領域です。

また、持続的成長に向けて、獲得した“Segment No.1”を深耕し、領域化に取り組んでいます。



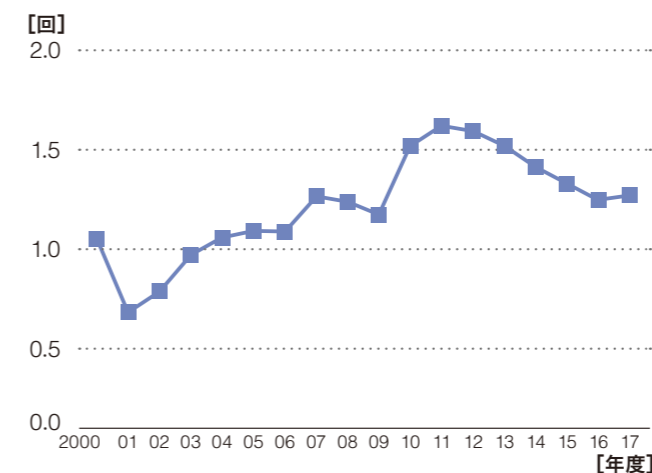
プラットフォーム戦略“コンパクト経営”

中堅規模である当社は、社会や市場の変化に俊敏に対応することができるよう、コンパクト経営、即ち身軽な体質を財務面での基本方針としています。

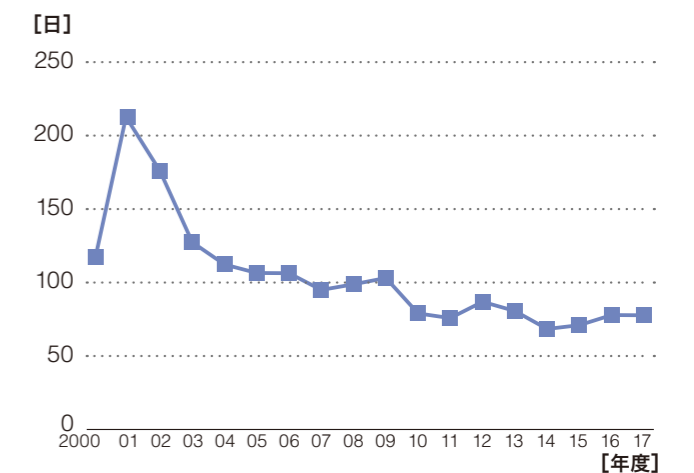
ものづくり面では、社内での一気通貫型ではなく、社外の専門パートナー様との協働体制、言い換えればネットワーク型を主としています。

したがって、売上総資産回転率やCCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル) を重要な経営指標としています。

売上総資産回転率



CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)



長期信頼性／堅牢性の深耕

通信インフラ向けで培った“長期信頼性”と“堅牢性”ノウハウを活かして、FA分野だけでなく医療分野へ、車載分野だけでなくモビリティ全体へと、よりロングライフが要求される分野へ展開しています。

中継用コネクタ



全面金属シールドで
ノイズに強い
業界最高水準の防水性

自動車・建設機械に採用



UHS-II (SD ソケット)



両面金属シェルで
ノイズに強い
こじりに強い堅牢性

一眼レフ・
堅牢型 PC に採用



短納期力の進化

当社は、多品種少量ノウハウを強みに、欲しいものが、いつでも買え、且つ少ない在庫で運営ができているコンビニのような高い利便性と生産性をめざしています。

2016年から稼働した安曇野物流ハブでは、WMSを活用し、ヒトとモノと情報の流れを整流化した結果、作業効率が30%アップしました。

さらに、受注に合わせて短納期で組み立てるプル型生産の導入や、カセット金型の開発による段取り替え時間の短縮により、同年4月からは、“1week デリバリー”サービスの対象を1,000品目へ拡充しました。

また最近では、機動力の強化を目的に、FA分野向けなどを担当する業務用コネクタ事業部を安曇野工場に移し、企画から設計開発・製造を一体化しました。



環境に配慮し屋上に太陽光パネルを設置
(325㎡、55,000kwh/年)

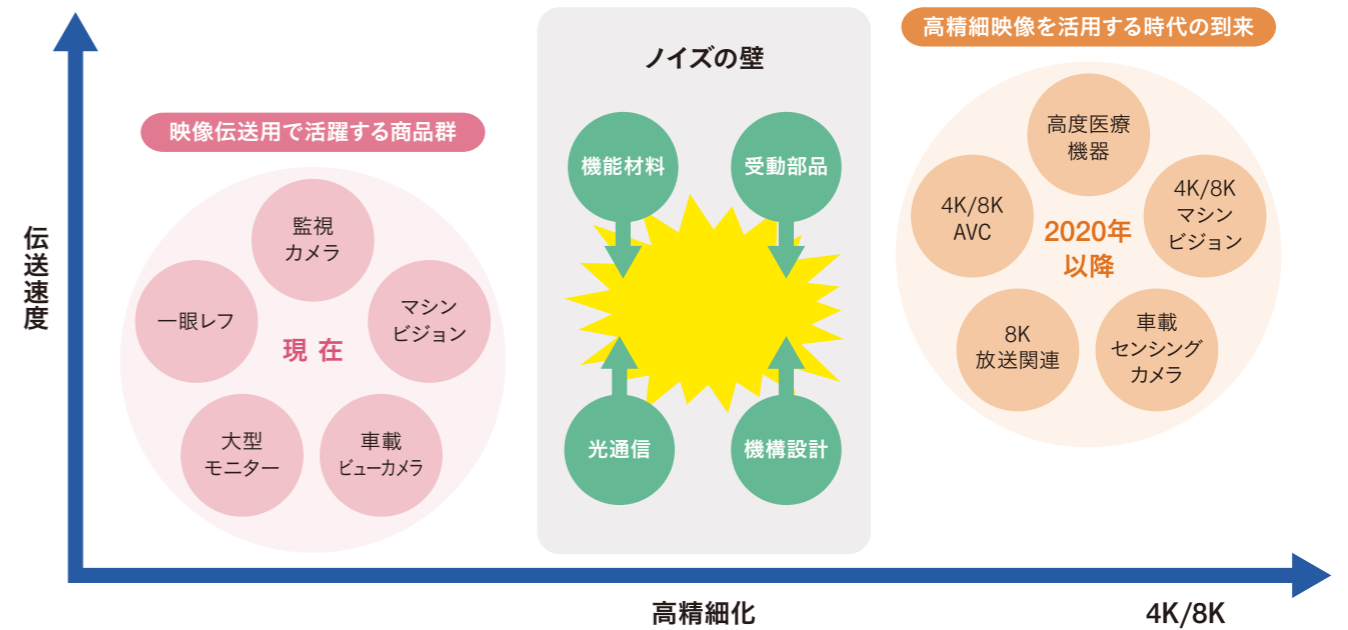


物流ハブ棟

映像伝送のHTKへ

当社製品の多くは、車載用カメラや監視カメラなど映像を伝送する場面で活躍しています。

当社では、4K/8K時代が到来する2020年以降を睨んで、高精細映像を遅延なく送る「高速伝送ニーズ」に応えるべく、ノイズ問題を解決する多様な技術開発をしています。そして、“映像伝送のHTK”となることをめざしています。



Column コラム

～業務用コネクタ事業部の安曇野集結～

商品開発、合理化を加速させるために、業務用コネクタ事業部を本社から安曇野工場へ移しました。企画・設計・製造一体となって、スピード力に磨きをかけます。

大崎（本社）



業務用
コネクタ
事業部
(設計/企画)

安曇野工場



持続性を追求する当社にとって、経済成長・環境保全などの持続可能な社会に向けた取り組みは、経営の重要課題の一つと捉え、積極的に取り組んでいます。

コネクタの役割

機器や基板間をつなぐことで、経済効率の向上や環境負荷の低減に貢献しています。

多くの電子機器は、分割したユニットで製造され組み立てられています。

コネクタはそのユニット間をつなぐ役割を果たしています。コネクタの存在により、機器は必要な機能の選択・拡張、故障ユニットのみの交換、効率的な生産などを可能としています。

例えば、車載カメラ等のモジュールやハーネスもコネクタで分割することで、組立作業を容易にし、故障の際は該当部分のみを交換できるなど、使用する資源や手間などのロスの低減に貢献しています。

1week デリバリーと 2week ハーネス

お客様の設計・試作をサポートするため、当社ではコネクタ商品、ハーネス商品を対象とした 1week デリバリーと 2week ハーネスのサービスを展開しています。

● 1week デリバリー

少量のご注文を 1 週間で生産・出荷するサービスです。コネクタ商品の 9 シリーズ 1000 品目以上を対象としています。



● 2week ハーネス

産業機器向けで幅広く採用頂いているコネクタに、ご注文から 2 週間で、ハーネス加工（ケーブル接続）をしてお届けしています。



この 2 つのサービスにより、お客様は必要な時に必要な量の調達が可能となり、廃棄に繋がる過剰在庫の削減にも貢献しています。

やめない会社

電子部品業界では、MOQ（最少注文数量）の取り決めや、生産数量が減少すると生産中止としてラストバイ（最終購入）を顧客に提示する慣行があります。

特に、社会インフラや工作機械など、少量かつライフサイクルが長い商品を持つメーカーや流通を担う商社にとって、多大な在庫を保有せねばならず、結果的に廃棄に至るケースも見受けられます。

また、生産中止品の代替品検討などに、大きな業務負担が必要となっています。

当社は、MOQ を可能な限り小さくするとともに、代替品のない当社独自の商品も、顧客が望む限り供給し続ける“やめない会社”を標榜しています。

これらにより、サプライチェーン全体での過剰な在庫保有や最終的な廃棄、あるいはユーザでの設計変更等に要する業務負担の抑制に貢献するとともに、財務的成果にも繋がります。

また一方で、コネクタの 1 個づくりをめざして、3D プリンタやカセット金型を活用し、極少量生産の研究をしています。

フロントローディング活動

パートナー様の製造現場を定期的に訪問し、製造・品質に関する問題解決のサポートをしています。

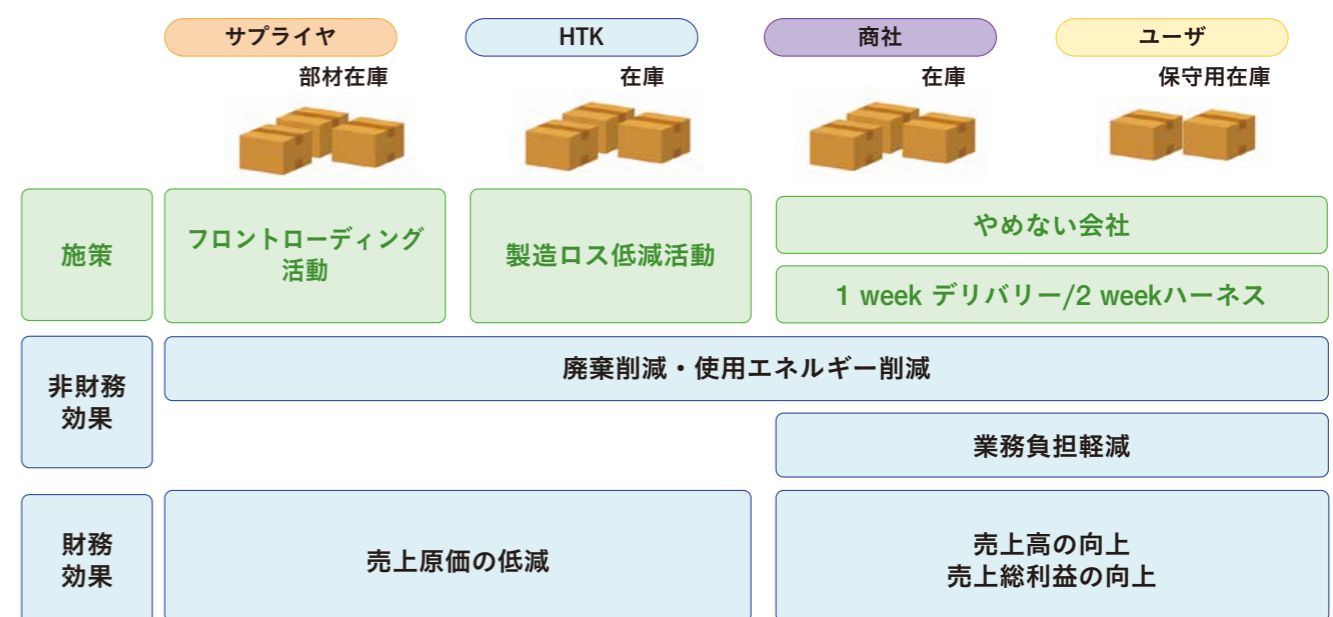
パートナー様とともに、品質力強化に取り組むと同時に、原価低減にも繋がっています。

Season2 では海外のパートナー様にも活動を広げます。

サプライチェーン全体での環境負荷低減

当社はフロントローディング活動、製造ロス低減活動、やめない会社、1week デリバリーに取組み、サプライチェーン全体で環境負荷の低減に取り組んでいます。

また、これらの活動は財務面にも奏功しています。



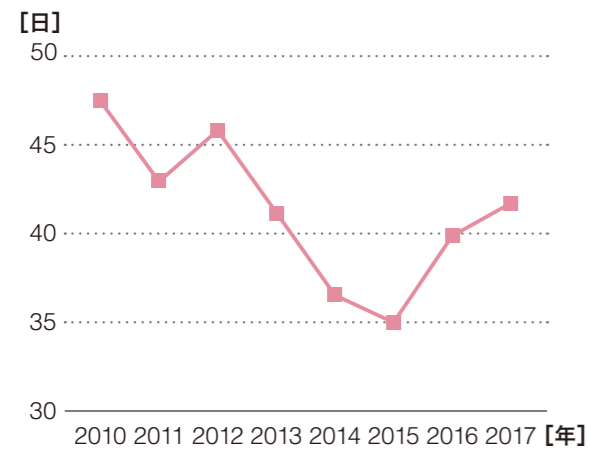
経営品質・効率の向上

様々な資源を使用する事業活動において、投入する原材料・エネルギー・労働力などのロス低減や高い生産性の実現など経営品質と経営効率の向上に取り組んでいます。

●在庫管理の徹底

在庫は“罪庫”と認識し、最適を追求し、管理の徹底を図っています。

在庫回転日数

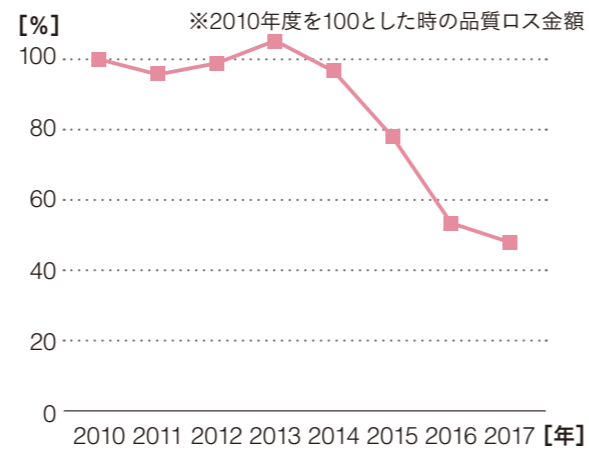


●品質ロスの低減

「各種品質ロスを低減、効率経営を実施し、収益を確保する」を品質方針とし、品質ロスの低減に努めています。

また毎月、品質定例会議を開催し、品質部門・製造部門・設計部門で課題解決に努めています。

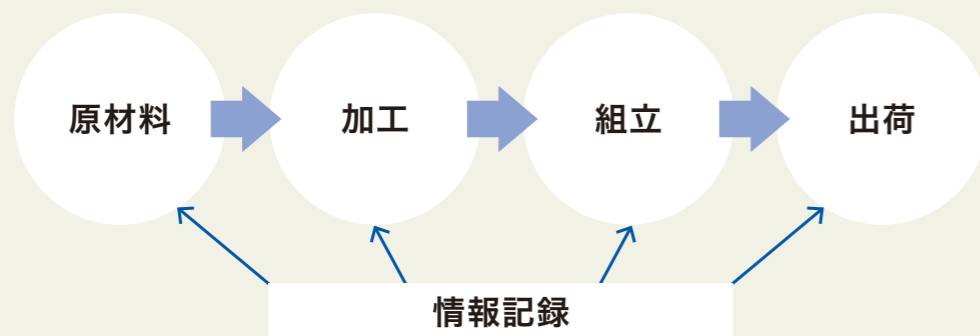
品質ロス金額の推移（3ヵ年平均）



Column コラム

～品質グローバルモニタリングシステム～

グローバルな品質力向上のため、グローバルモニタリングシステムの導入に取り組んでいます。製品に品質情報や販売/生産情報などの記録を付加することで、サプライチェーン全体でグローバルなトレーサビリティの確立をめざしています。



Green IT Identity（情報システム事業）

HTK エンジニアリングでは環境への取組み（Green IT Identity）を経営方針のひとつとして挙げ、地球に優しい事業活動を続け、IT企業として環境負荷を低減するソフトウェア・サービスを提供しています。

●環境方針

1. グリーンポリシー

私たちは、日々の活動のあらゆる場面で、地球温暖化防止、資源の有効活用の環境負荷低減を推進するとともに汚染の予防に努めます。環境に配慮した取り組みを推進するために、教育・啓発活動などを通じて環境意識の高揚に努めます。また、これを実現するための継続的な従事者教育を行います。

2. グリーンアイディア

私たちは、お客様における地球温暖化防止・化学物質の管理・資源の有効活用・廃棄物削減などの環境負荷低減に貢献するソフトウェア製品やソリューションサービス提供を行います。

3. グリーンマネジメント

私たちは、『環境法規制』及び『外部からの要求事項』を順守するとともに、「グリーンポリシー」、「グリーンアイディア」を確実に PDCA サイクルで実行するために、ISO14001 に準拠したマネジメントシステムを作り上げて継続的に改善します。

クラウドサービスの推進

グリーンアイディア①

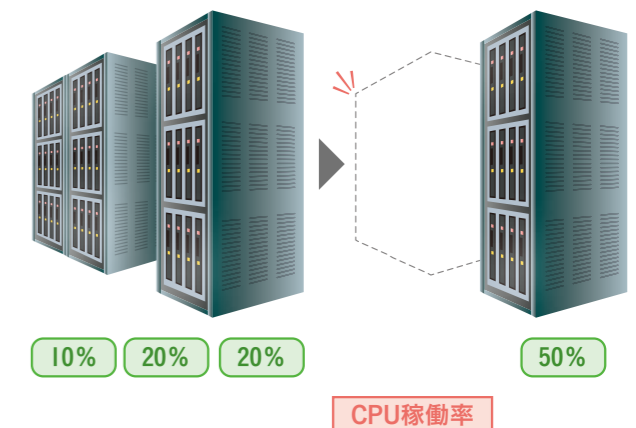
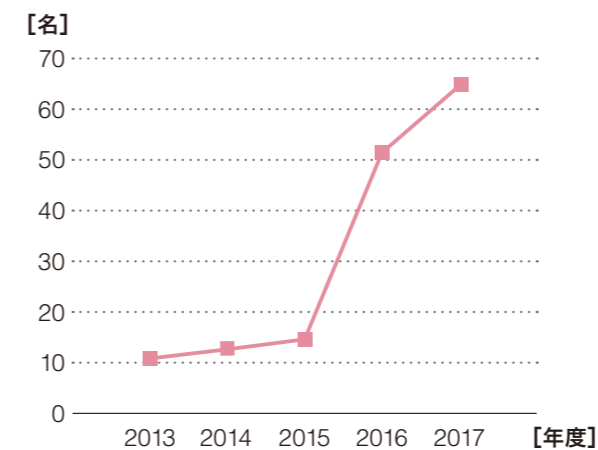
クラウド基盤の構築や運用サービスの推進に取り組み、顧客の CO₂ 削減に貢献しています。クラウド関連の資格取得者を増強し、本サービスの拡充に努めています。

仮想化ソリューション

グリーンアイディア②

サーバーの仮想化ソリューションにより、消費電力の削減やセンタ全体のコンパクト化など、データセンタの効率化に貢献しています。

クラウド関連資格取得者数（累計）



ステークホルダーへの高い価値の提供、そして持続的成長を実現するためには、豊富なスキルと経験、多様かつ優れた価値観をもつ従業員とその能力を十分に発揮できる組織風土が不可欠と考えています。

健康を損なう長時間労働の撲滅はもちろん、それぞれの従業員が本来持つ能力を最大限に発揮できる“働きやすい/働きがいのある会社”に向けて、人事制度の整備や組織力・個人スキルの向上に取り組んでいます。

楽勤化に向けて

働き方改革が注目されているなか、当社では楽しく働けるようにしたいという考えのもと、“生産性向上”を“楽勤化”という言葉に代えて活動しています。

楽勤化のためには、ハード面（ロボット・AIの活用）だけでなくソフト面（職場環境改善）が重要であり、これらにより仕事の効率化、平準化を推進しています。

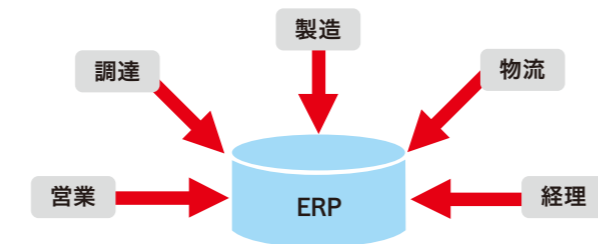


● ロボット・AIの活用

生産性向上+ものづくり強化を目的にコネクタ製造の自動化を推進しています。

● 基幹システム（ERP）の刷新

基幹システムの刷新を契機に、業務のムリ、ムダ、ムラの解消を目的とする業務改革に取り組んでいます。社内規定類の見直しだけでなく、社外取引の標準化・整流化を行うことで、一人ひとりの生産性向上に努めています。



働きやすい/働きがいのある会社へ

当社は、働きやすい/働きがいのある会社に向けて、長時間労働対策、従業員のライフステージや状況に合わせて柔軟に働くことができる人事制度の導入、レガシー制度の見直しなど、公平とコスト中立を原則に取り組んでいます。

● 長時間労働対策

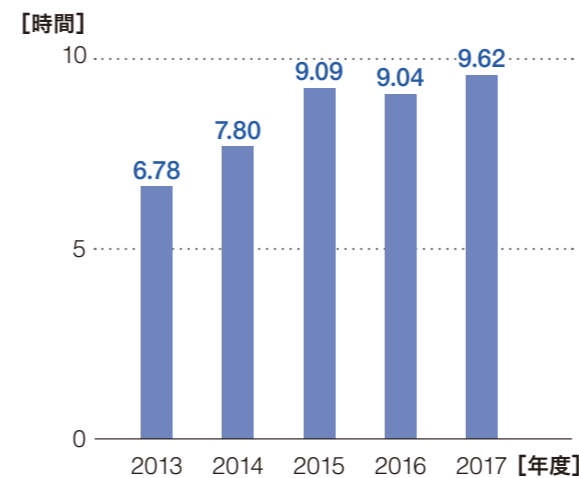
- 残業時間の上限設定
社会の要請に先駆け当社では月80時間/3ヶ月平均60時間/年間720時間の上限設定を設け、管理職にも同基準を適用しています。
- 勤務間インターバル制度
退勤から翌出勤まで最低10時間のインターバルをとることを義務付けています。
- 定時退社日
チーム毎に週に1回の定時退社日を設定しています。

● 勤務時間の柔軟化

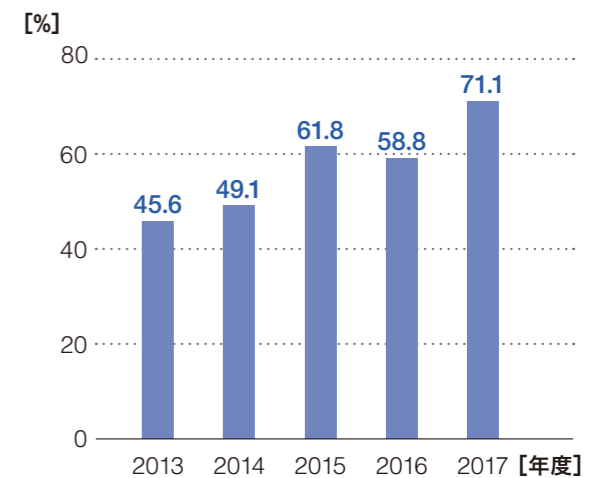
コアタイムを10:00～12:00とするフレックス制度をほとんどの従業員に対して導入しています。また、フレックスの非対象者には時間単位有給制度を導入しています。

● 残業・有給休暇取得などの状況

平均月間残業時間（HTK 組合員）



有給休暇取得率（HTK 組合員）



Column

～安曇野厚生棟を建設中～

働きやすい職場環境に向けて安曇野工場に厚生棟を建設中です。厚生棟はカフェテリア & 独身若手向けのシェアハウスとして活用予定です。

イメージ 2019年4月完成予定



コンセプト

混じり、学び、伸びる
安曇野キャンパス

人財育成

組織・人財力アップを狙い、OJTに加え、OFF-JTに注力しています。

●社内塾の開講

経営トップ自らが、次期幹部候補や管理職候補を対象に、月に1回のペースで社内塾を開講しています。塾生から、次世代を担う取締役や執行役員、管理職が誕生しています。



●階層別研修

～管理職向け研修～

組織がどうあるべきか、部下育成はどのように行いべきかを議論し、会社全体で持続性の高い組織作りをめざしています。



～一般専門職向け研修～

キャリアアップや働きがいの再確認などを目的に、外部講師を招いた研修を開催しています。



●全社研修

階層/個人別の研修に加え、コミュニケーション力の拡充に向けた社内研修を開催しています。



●新入社員研修

社会人としてのマナーや基礎知識の習得を目的とした一ヶ月間の新人研修を受けた上で、5月からはOJTで専門知識を学びます。

また、情報システム事業では、4月から3ヶ月間、プロのシステムエンジニアとなるための集合研修を実施しています。

●早朝勉強会

毎週木曜日に早朝勉強会を実施しています。勉強会のテーマは当社製品の使われ方から、遵守せねばならない法規制まで多彩。社員は学びたいテーマの勉強会に自主参加しています。講師も社員が行うことで個人の能力アップを図っています。



人財育成（情報システム事業）

●トレーナー・トレーニー制度

社員ひとり（トレーニー）に必ずトレーナーがつき、面談によってキャリアアッププランに沿った1年間のスキルアップ計画を作成します。さらに年5回の面談と確認で、スキルアップの状況を把握&修正し、無理のないスキルアップを実現します。

●資格取得推進

社員の資格取得を推進しています。資格手当は、国家資格だけでなくベンダー資格にも対応しています。

■資格取得者数（2018年3月時点）

LPI認定(LinuC)	184名
LPI認定(OSS-DB)	14名
LPI認定(HTML5)	12名
VCAP(VMware)	11名
VCP4,5,6(VMware)	74名
MCTS(Hyper-V)	18名
ORACLE MASTER	13名
AWS	5名
Openstack	22名
RedHat(RHCT,RHCE,RHCJA)	4名
CISCO技術者認定	6名
SUN,UML,XML 他	68名

●V project（スペシャリスト養成）

中核事業である仮想化ソリューションのプロフェッショナル人材を育成するため、仮想化技術関連の資格取得に向けた特別教育プロジェクト（V project）を実施しています。

●ベストワーキングウーマン表彰

神奈川県情報サービス産業協会主催 第11回ベスト・ワーキング・ウーマン表彰においてHTKエンジニアリングから2名の女性社員がリーダーシップ賞およびワーキングマザー賞を2016年、2017年の2年連続で受賞しました。



職場環境の整備

安全衛生はもとより、快適で高い生産性を実現する職場環境に向けて、5S活動、緑化活動、安全運動に取り組んでいます。

●オフィスのこだわり

2014年に本社を目黒から品川（大崎）へ移転しました。5S活動が定着したフラット＆オープンなコンセプトとした空間が、豊かなコミュニケーションを支えています。



●緑化活動（安曇野工場）

緑があふれ、お客様にも喜んで頂ける工場をめざして、毎年、緑化活動を展開しています。



●ゼロ災をめざして

全社員でヒヤリハット事例を洗い出した上で、指差呼称や荷の積み下ろしなどの基本動作を徹底する“安全道場”を設置し、労働災害ゼロに取り組んでいます。

Column コラム

～社内行事～

社内行事を定期的に行い、部門間や上司・部下など従業員同士で親睦を深めています

バーベキュー会



ボウリング大会

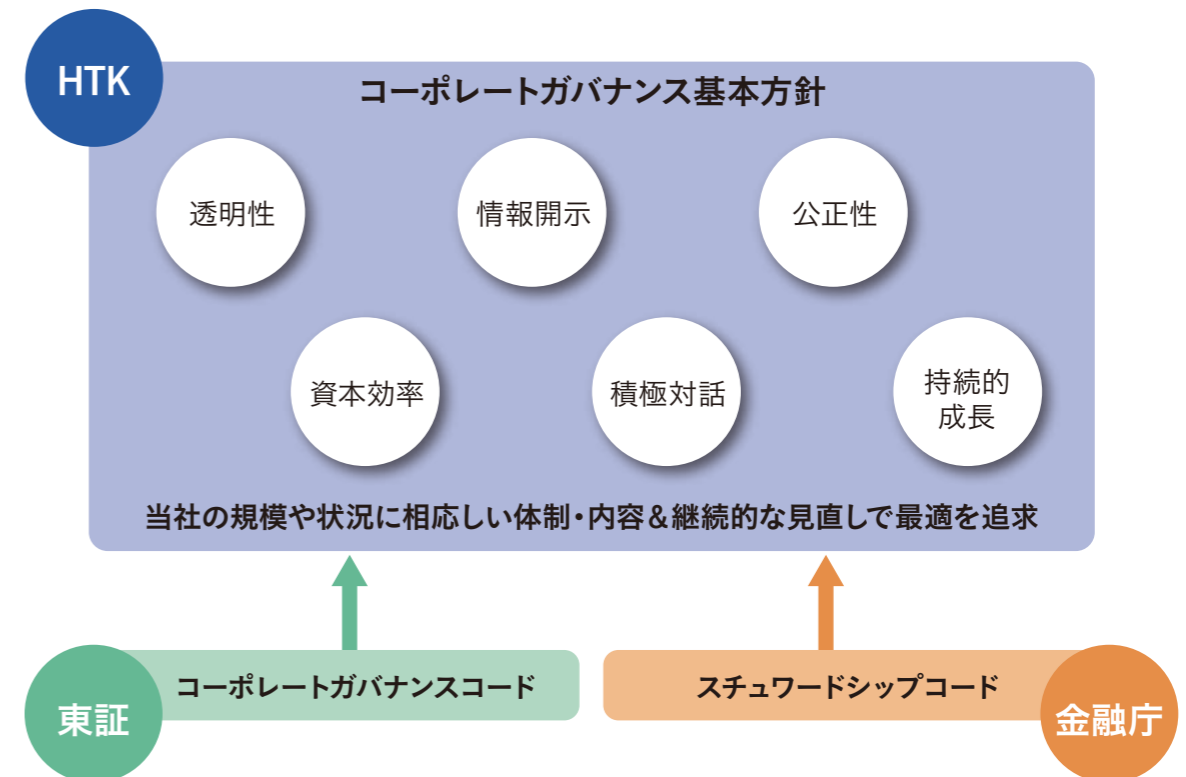


基本方針

当社の持続的な成長および長期的な企業価値の向上を図る観点から、意思決定の透明性・公正性を確保するとともに、保有する経営資源を十分有効に活用し、迅速・果敢な意思決定により経営の活力を増大させることがコーポレートガバナンスの要諦であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組めます。

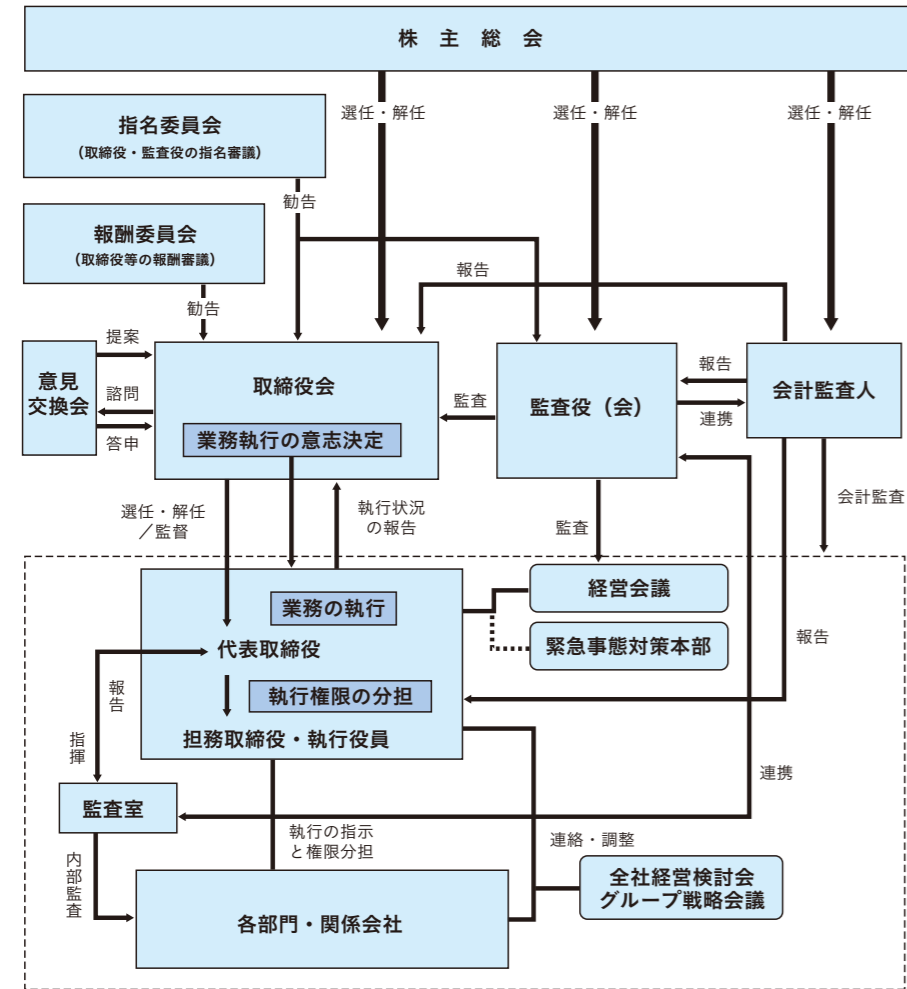
1. 株主の権利を尊重し、平等性を確保します。
2. 株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働します。
3. 会社情報を適切に開示し、透明性を確保します。
4. 独立社外取締役および独立社外監査役に業務執行状況や取締役会決議事項等を丁寧に説明することにより的確な助言を得、業務執行の監督機能を実効化します。
5. 中長期的な株主の利益と合致する投資方針を有する株主との間で建設的な対話を行います。

※詳細は当社 HP (<https://www.htk-jp.com/csr/governance.html>) をご確認ください。



コーポレートガバナンスの体制

当社は、株主総会を頂点に、経営会議を主とした業務執行、独立社外取締役を含めた取締役会による執行状況の監督、監査役会による取締役等の業務執行の監査、さらには専門家による会計監査を受ける企業統治体制を執っています。



当社のガバナンス体制における特徴は意見交換会です。意見交換会は、全ての社外役員と代表取締役・常勤監査役・常勤取締役1名で構成され、取締役会開催前に、重要事項に関する意見交換の場として開催しています。必要に応じ、取締役会への提案および諮問への答申を行っています。

委員会等の活動状況

I. 指名委員会 (議長：澤田脩氏)

取締役候補者および役員体制の検討を行い、取締役会に勧告しました。

II. 報酬委員会 (議長：花澤隆氏)

取締役の報酬について検討し、取締役会に勧告しました。

III. 意見交換会

重要事項に関する意見交換の場として開催し、必要に応じ、取締役会への提案および諮問への答申を行いました。

[テーマ例]

- ・取締役会の実効性評価方法の検討
- ・ESG 経営のベースとなるマテリアリティの協議
- ・M&A 案件への意見交換
- ・今後の相談役・顧問制度に関する検討 etc.



取締役のご紹介

社外 = 社外役員 指名 = 指名委員会メンバー 報酬 = 報酬委員会メンバー

佐谷 紳一郎
(さたに しんいちろう)
1957年11月28日生

▶現職 代表取締役社長
グループ統括

▶略歴
1981年4月 松下電工(株)
(現 パナソニック(株)) 入社
2004年3月 同社
制御機器事業戦略企画室長
2008年6月 当社 社外取締役
2009年4月 パナソニック電工(株)
執行役員
同社を退職
6月 当社 代表取締役副社長
2010年4月 代表取締役社長

2010年の社長就任後、構造改革や Segments No.1 など新しい経営戦略を推進し、V字回復を成し遂げる。自ら実施する IR 活動は年 50 回超。次世代経営陣育成や管理職養成にも陣頭指揮をとる。常に進化する“日々新た”が信条。

山本 正美
(やまもと まさみ)
1957年3月31日生

▶現職 取締役
営業統括

▶略歴
1980年11月 当社入社
2002年7月 開発営業部長 兼 営業二部長
以降、営業部門の要職を歴任
2010年6月 取締役

入社以来、車載分野や医療分野など新規市場開発を中心に営業畑を歩む。役員就任後は、事業部長も経験し、幅を広げ、2013年度から現職。“やればできる、できるまでやる”が信条。

樫尾 欣司
(かしお きんじ)
1967年7月12日生

▶現職 取締役
事業統括

▶略歴
1988年3月 当社入社
2010年10月 車載コネクタ企画設計 GM
2014年4月 執行役員
車載・民生用コネクタ事業部
副事業部長
2015年4月 車載用コネクタ事業部長
2016年6月 取締役

北米勤務から帰任後、車載用コネクタの設計開発に従事。車載カメラへの参入を果たすなど、車載事業の躍進を果たす。企業理念“Value by Connecting”の検討プロジェクトリーダーも担当。

水野 修
(みずの おさむ)
1958年5月25日生

▶現職 取締役
コーポレートセンター統括

▶略歴
1982年4月 (株)三菱銀行
(現(株)三菱UFJ銀行) 入行
2001年3月 同行 審査第二部長
2013年2月 当社入社(経理部門)
2015年4月 執行役員
コーポレートセンター担当
2017年6月 取締役

30年に亘る銀行勤務を経て、当社へ入社。豊富な財務知識に加え、企業再建や経営支援の経験を持つ。東証1部への指定替えでは事務局長として取りまとめを完遂。

増田 英治
(ますた えいじ)
1965年3月26日生

▶現職 取締役
生産・品質統括
兼 安曇野本多通信工業(株)社長

▶略歴
1985年3月 当社入社
2009年7月 安曇野工場 製造技術 GM
2014年4月 執行役員
2017年4月 業務用コネクタ事業部長
2018年6月 取締役

入社以来、生産/製造技術部門に従事。2014年執行役員に就任以来、重要なプロジェクトをリーダーとして完遂。2017年からの事業部長としての見識幅をベースに、全社の生産・品質部門を統括。

澤田 脩
(さわだ おさむ)
1945年12月7日生

▶現職 社外取締役

▶略歴
1968年4月 三菱商事(株) 入社
2004年6月 ネットワンシステムズ(株)
代表取締役社長
2014年3月 同社会長・相談役を経て退職
2015年6月 当社 社外取締役

▶重要な兼職
クラウド・ビジネス・アライアンス 理事長
ブレインセラーズ・ドットコム(株) 社外取締役
ビーブラッツ(株) 社外取締役

8年間に亘り、上場会社“ネットワンシステムズ”の社長等の重職を全う。豊富な経営経験に加え、国際感覚、インキュベーション力、ICT分野への造詣からの助言を頂いています。

花澤 隆
(はなざわ たかし)
1951年5月9日生

▶現職 社外取締役

▶略歴
1976年4月 日本電信電話公社(現NTT) 入社
2007年6月 同社 取締役
2010年6月 エヌ・ティ・ティ・アドバンステクノロジー(株)
代表取締役社長
2016年6月 同社取締役相談役を経て退職
2017年6月 当社 社外取締役

▶重要な兼職
ウェルネット(株) 取締役(監査等委員)

経営者としての豊富な経験に加え、通信分野での学識と経験、複数の公的機関での技術委員経験に基づき、経営面、技術面での助言を頂いています。

山下 真実
(やました まみ)
1978年5月23日生

▶現職 社外取締役

▶略歴
2006年5月 米ミズーリ大にて MBA 取得
2013年12月 (株)こころくを創業
同社 代表取締役に就任
2018年6月 当社社外取締役

▶重要な兼職
(株)こころく 代表取締役
一般社団法人ラーニングジャーニー 理事

大手電機メーカーを辞し、単身渡米し MBA 取得。帰国後、金融業界で国際業務やリスクマネジメントに従事。出産を契機に、子育て支援の“こころく”を創業。当社の女性活躍推進等の人材育成アドバイザー。取締役会の活性化に貢献頂きます。

監査役のご紹介



▶現職 常勤監査役

▶略歴
1982年4月 松下電工(株)
(現パナソニック(株))入社
2003年12月 同社 制御デバイス(事)
管理部長
以降、経理部門の要職を歴任
2013年6月 当社 社外監査役
2015年6月 パナソニック(株)を退職
当社 常勤監査役

報酬

内山 雅博
(うちやま まさひろ)
1959年3月30日生

松下電工入社以来、営業および事業部門の管理・経理に従事。公正不偏を信条に、幅広い実務経験で培った知見をもとに、取締役の監督・内部統制活動を遂行。



▶現職 社外監査役

▶略歴
1989年4月 弁護士登録
2009年6月 当社 社外監査役

▶重要な兼職
石井法律事務所
(株) 豊田自動織機 補欠監査役

社外 指名 報酬

竹内 淳
(たけうち じゅん)
1961年10月13日生

独占禁止法ほか企業法務に卓見を持つ弁護士。当社の社外監査役に就任以来、ガバナンスや法務面を中心に、幅広く指摘・助言を頂いています。



▶現職 社外監査役

▶略歴
1996年7月 国税庁直税課 課長補佐
2009年7月 東京国税局 総務部
税務相談室長
2010年7月 税理士法人 茂呂総合研究所 代表
2015年6月 当社 社外監査役

▶重要な兼職
税理士法人 茂呂総合研究所 代表社員
関西大学 経済学部 経済研究科 非常勤講師
社会福祉法人 全国盲ろう者協会 監事
公益財団法人 国際労働管理財団 監事

社外 指名 報酬

茂呂 和夫
(もろ かずお)
1952年2月5日生

国税専門官として、国税庁、東京国税局の要職を歴任し、2010年退官。現在は経営コンサルに加え、大学で教鞭をとる。財務会計分野および行政での経験を中心に幅広く指摘・助言を頂いています。

- ・取締役・監査役と当社との間に特別な利害関係はありません
- ・社外取締役・社外監査役は、東京証券取引所の定める独立性の基準を満たしており、独立役員として届け出しています
- ・社外取締役・社外監査役とは、会社法に定められている最低責任限度額にて、責任限定契約を締結しています

コーポレートガバナンス強化への取組み

- 2015年 社外監査役 2名体制
社外取締役 就任
意見交換会を定期的に開催
コーポレートガバナンス報告書を
開示
- 2016年 指名委員会、報酬委員会を設置
取締役会の実効性評価を実施
- 2017年 社外取締役 2名体制
取締役の株式報酬制度を導入
- 2018年 社外取締役 3名体制、
女性取締役 就任



コンプライアンス

HTKグループは、“誠実価値”の考え方を基本に、あらゆる場面で法令、社内規定を順守します。コンプライアンス違反の早期発見と是正等を目的として、内部通報制度だけでなく、お取引先様からのコンプライアンスに関する通報・相談を受け付ける「外部通報制度」を導入しています。

情報開示と対話

当社は、事業活動へのご理解とご協力をいただくため、また経営の透明性とバランスを維持すべく、株主様・投資家様を含むすべてのステークホルダー様とのオープンかつ積極的な対話に取り組んでいます。

2017年度 対話実績

◆展示会 参加数

25回

◆株主総会 来場者数

151名

◆機関投資家取材

50回

◆個人投資家向け説明会 開催数

6都市 / 9回

◆HTKまつり来場者数

1,615名

～顧客～

- **特約販売店様向け説明会**
特約販売店様向けに、年に2回の方針説明会を開催しています。営業担当者による商品セミナーも開催し、商品サンプルを提供するなど特約販売店様の活動をサポートし、Win-Win関係を強化しています。

～パートナー（仕入先）～

- **パートナーズミーティング**
内製率が高くなく、多品種少量生産が主の当社にとって、仕入先はかけがえのないパートナー様です。定期的に会合を開催しています。



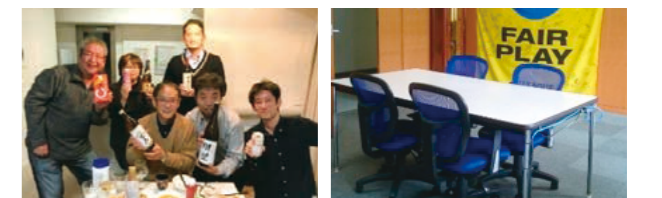
● 展示会

営業・技術部門が一丸となり展示会を開催しています。お客様でのプライベート展示会も開催し、技術者間の交流を図っています。



～従業員～

- **社長との懇談会・面談**
よりフラットで風通しの良い会社をめざして、トップ自らが自宅で懇談会を開催し、さらに個別面談では現場での課題等をヒアリングしています。



～株主・投資家～

● 株主総会

オープンな対話をコンセプトに、集中日を回避して開催し、シンプルでわかりやすい説明、進行、資料を心掛けています。

株主様からは多数のご質問もいただいております。満足度は8割超とご好評をいただいております。



● 決算説明会

四半期決算の開示ごとに決算説明を行っています。中間・本決算では当日に説明会を開催し、第1・3四半期では、説明動画を翌日に配信しています。



本多通信工業 2017年度第3四半期 決算説明
視聴回数 287 回

● 機関投資家の取材

年に50件近く、機関投資家の皆様からの取材に対応しています。当社からの説明だけでなく、様々なご意見を頂戴し、議論を重ね、当社の経営に活かしています。

● 株主向けイベント

株主総会会場までお越しになれない株主様にむけて、名古屋と大阪で事業計画説明会を実施しています。

また、安曇野工場見学ツアーも開催しています。



● 個人投資家説明会

年に10回近く、個人投資家説明会を開催しています。東京・名古屋・大阪での定例開催に加え、幅広い投資家様に当社を知っていただくべく、中核都市での開催も積極的に開催しています。



入社2年目の若手社員もプレゼンターとして活躍しています

～地域社会～

● HTK まつり

地域の皆様への感謝をこめて、安曇野工場では毎年9月上旬に夏祭りを開催しています。約1,600人近くの方が来場され、地域の恒例イベントに発展しています。



● Jリーグ松本山雅 FC

オフィシャルスポンサー

8月開催のスポンサーマッチデーでは、ハーフタイムに花火を打ち上げ、皆様に喜んでいただいています。



● 安曇野ハーフマラソン協賛

選手やボランティアとしても参加し、大会を盛り上げています。



● 工作教室

東京本社の大崎にて、ものづくりの楽しさを伝えるべく、近隣の小学生に工作教室を毎年開催しています。



● 職場見学の受け入れ

高校生の職場見学を積極的に受け入れ、会社とは何か？社会人とは何か？を学ぶ場を提供しています。



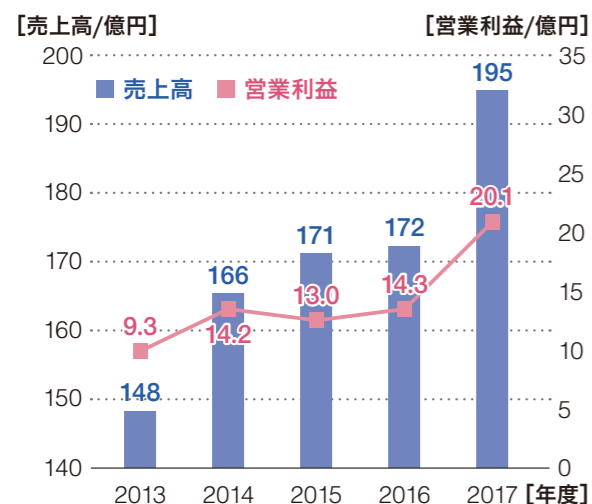
● ペットボトルキャップ回収活動

集まったペットボトルキャップをリサイクルして得られた収益でポリオワクチンに換えることができます。

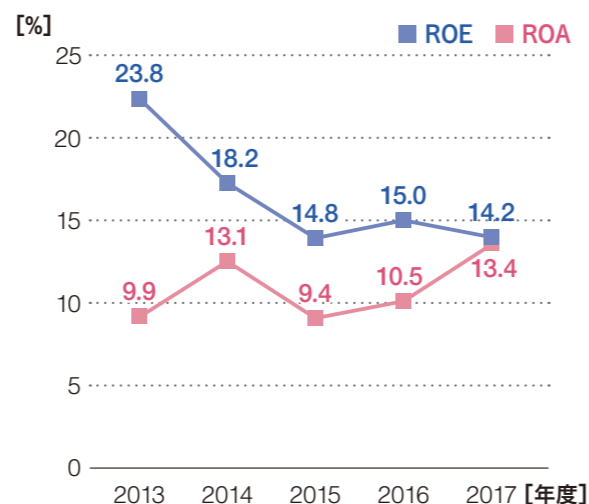
HTKエンジニアリングでは、通算57人分(ペットボトルキャップ45,600個分)のポリオワクチンを集めました。



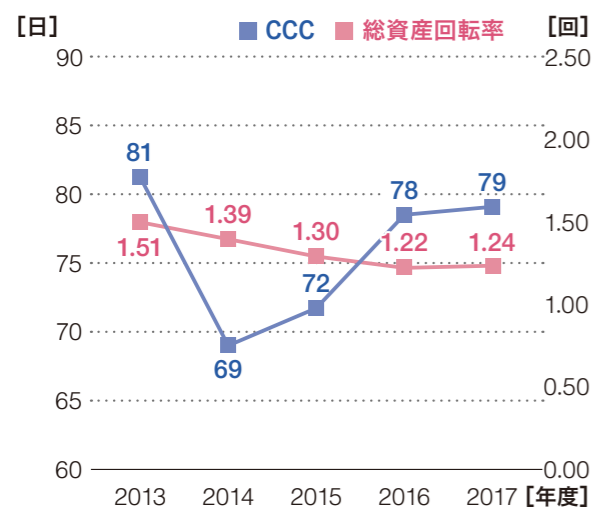
売上高・営業利益



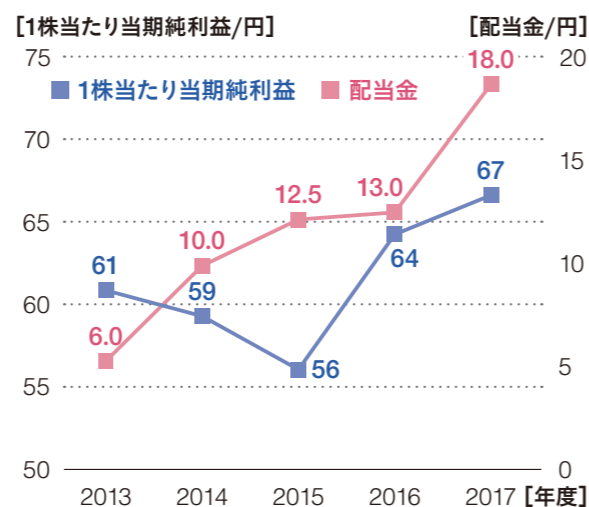
ROE・ROA



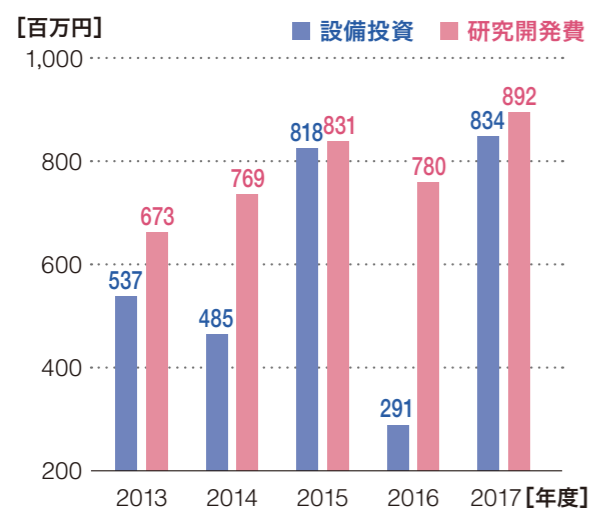
CCC・総資産回転率



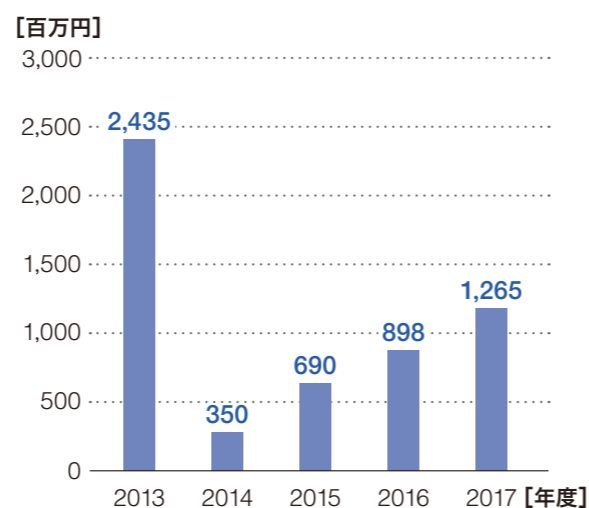
1株あたり当期純利益・配当金



設備投資・研究開発費

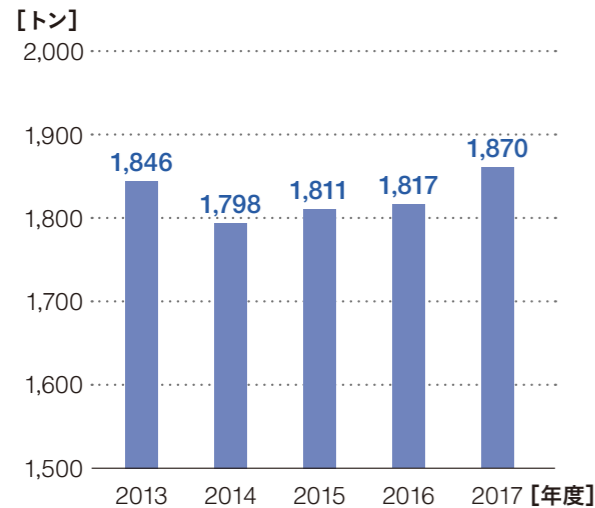


フリーキャッシュフロー

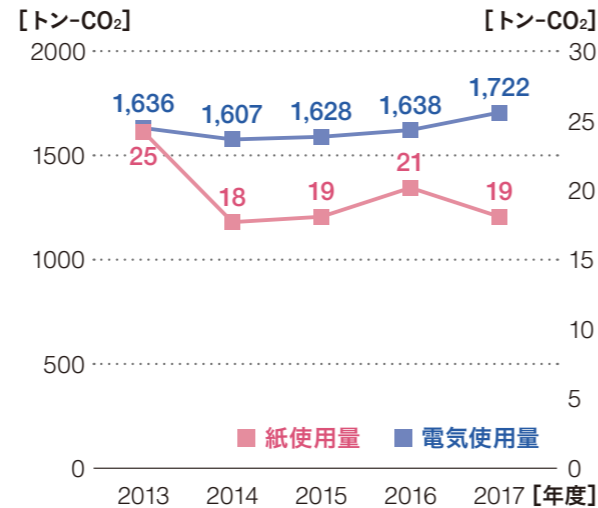


	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
売上高(百万円)	14,824	16,639	17,119	17,205	19,498
売上総利益(百万円)	3,176	3,819	3,921	4,086	4,753
販売費及び一般管理費(百万円)	2,243	2,404	2,620	2,660	2,745
営業利益(百万円)	932	1,415	1,301	1,425	2,007
営業利益率(%)	6.3	8.5	7.6	8.3	10.3
経常利益(百万円)	975	1,565	1,237	1,476	2,109
当期純利益(百万円)	1,479	1,440	1,364	1,542	1,625
営業活動によるキャッシュフロー(百万円)	1,458	1,435	1,363	1,244	1,785
投資活動によるキャッシュフロー(百万円)	977	△1,085	△673	△346	△520
財務活動によるキャッシュフロー(百万円)	△123	143	△339	△457	△420
純資産(百万円)	6,905	8,716	9,695	10,890	12,034
株主資本(百万円)	6,940	8,469	9,592	10,770	11,946
配当額(円)	6	10	12.5+2.5(記念配当)	13	18
株主資本利益率(ROE)	23.8	18.2	14.8	15.0	14.2
総資産経常利益率(ROA)	9.9	13.1	9.4	10.5	13.4
1株あたり当期純利益(円)	61	59	56	63	67
設備投資額(百万円)	537	485	818	291	834
研究開発費(百万円)	673	769	831	780	892
減価償却費(百万円)	304	336	423	402	369

CO₂ 排出量※国内連結

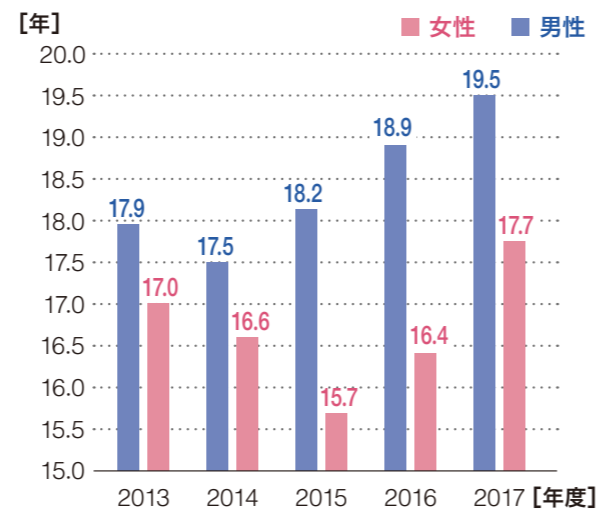


電気・紙使用量※国内連結

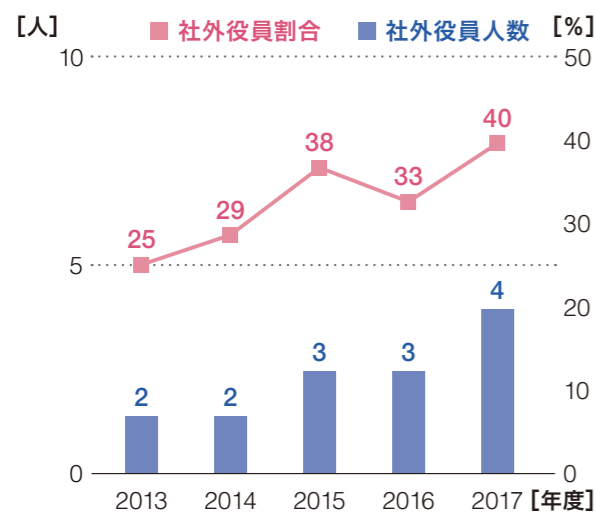


2013年度～2017年度
育児休暇取得率（女性） 5年連続 100%
出産・育児を理由に退職した
人員数 5年連続 0名
介護を理由に退職した人員数 5年連続 0名

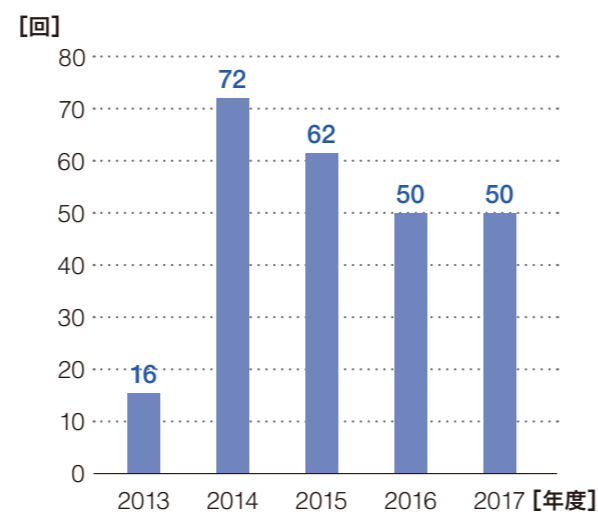
勤続年数※単体



全役員に占める社外役員数※単体



投資家取材回数※単体



項目	範囲	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
CO ₂ 排出量(トン)	HTK+AZHTK	1,846	1,798	1,811	1,817	1,870
スコープ1 排出量(トン)	HTK+AZHTK	185	173	164	158	129
スコープ2 排出量(トン)	HTK+AZHTK	1,636	1,607	1,628	1,638	1,722
平均勤続年数(年)	HTK	17.8	17.4	17.8	18.5	19.2
男性(年)	HTK	17.9	17.5	18.2	18.9	19.5
女性(年)	HTK	17.0	16.6	15.7	16.4	17.7
平均給与(千円)	HTK	5,683	5,932	6,177	6,170	6,237
従業員数 合計(人)	HTK	257	258	261	261	254
男性(人)	HTK	216	216	218	218	212
女性(人)	HTK	41	42	43	43	42
管理職数 合計(人)	HTK	55	60	62	61	61
管理職に占める女性の割合(%)	HTK	2	2	2	2	4
平均残業時間(時間)	HTK組員	6.78	7.80	9.09	9.04	9.62
年次有給休暇の取得率(%)	HTK組員	45.6	49.1	61.8	58.8	71.1
労災発生件数(件)	HTK+AZHTK	2	1	0	3	0
新卒採用者数(人)	HTK	8	7	7	8	6
女性(人)	HTK	3	0	1	3	1
女性の育児休暇取得率(%)	HTK	100	100	100	100	100
離職率(%)	HTK	0	0	0	0	4
出産・育児を理由に離職した人員数(人)	HTK	0	0	0	0	0
介護を理由に離職した人員数(人)	HTK	0	0	0	0	0
取締役会開催回数(回)	HTK	15	13	13	13	13
役員出席率(%)	HTK	98	99	99	99	99
監査役会開催回数(回)	HTK	17	14	15	13	13
役員出席率(%)	HTK	94	80	100	100	100
意見交換会開催回数(回)	HTK	-	-	2	12	12
定時株主総会 議決権行使割合(%)	HTK	72	71	78	75	78
定時株主総会 当日出席株主数(人)	HTK	56	99	142	168	151
個人投資家説明会 開催数(回)	HTK	7	5	11	13	9
機関投資家取材件数(件)	HTK	16	72	62	50	50

※HTK:本多通信工業株式会社 ※AZHTK:安曇野本多通信工業株式会社

※国内連結:本多通信工業株式会社、安曇野本多通信工業株式会社、株式会社 HTK エンジニアリング

株主還元

当社では、継続的な株主価値の増大に向け、ROEの向上とともに業績に連動した株主還元を実施しています。

還元方針

- ・総還元性向30%を基本とする
- ・2020年度に向けて段階的に増配する
- ・業績見通しの変動などにより、配当性向<25%と見込まれる場合に、自己株式取得を検討する

株主優待

当社のマザー工場がある安曇野への地域貢献も兼ねて、500株以上を保有の株主様に「安曇野の名産品(2,000円相当)」もしくは「安曇野市への寄付」を実施しています。

また、長期にわたり当社をご支援いただいている100株以上500株未満の少数保有の株主様に「HTKオリジナルQUOカード(500円分)」をお届けしています。



QUOカード(500円分)



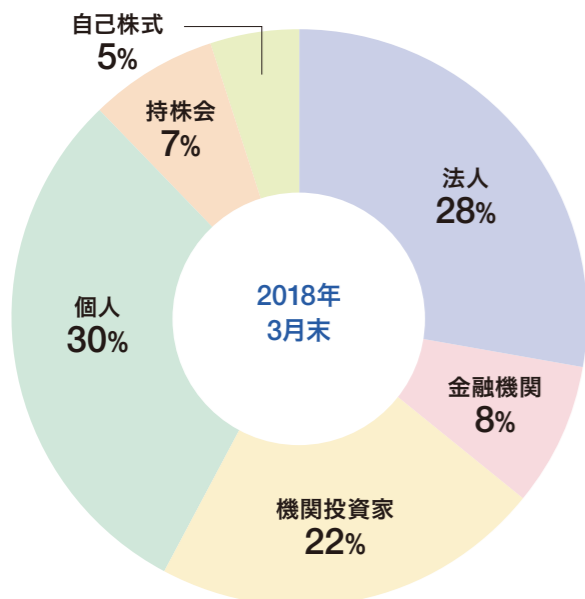
安曇野りんごジュース

配当推移

2008年度	09年度	10年度	11年度	12年度	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度
0円	1.25円	2円	3.5円	4円	6円	10円	12.5円 +記念配2.5円	13円	18円

株主の状況 (2018年3月末時点)

株式の所有者別割合



● 株式の所有者別割合 25,006,200 株
● 株主数 5,022 名
(2017年3月末比 1,818名増)

大株主名簿

株主名	持株数 (千株)	持株比率
パナソニック(株)	5,002	20%
本多通信工業取引先持株会	1,292	5.2%
本多通信工業(株)	1,097	4.4%
東京中小企業投資育成(株)	1,012	4.0%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)	988	4.0%

本社

本多通信工業株式会社
〒141-0001
東京都品川区北品川5-9-11 大崎MTビル
TEL: 03-6853-5800



コネクタ事業

製造拠点

◆国内

安曇野工場 (安曇野本多通信工業株式会社)
〒399-8102
長野県安曇野市三郷温 4604 番地
TEL: 0263-77-3311

安曇野本多通信工業 穂高工場
〒399-8301
長野県安曇野市穂高有明 1059-1
TEL: 0263-83-4776



◆海外

深圳本多通信技術有限公司(中国)



営業拠点ほか

◆国内

東京本社 TEL: 03-6853-7100
大阪営業所 TEL: 06-6376-4717
名古屋営業所 TEL: 052-242-2111

◆海外

HTK EUROPE LTD. (イギリス)
HTK C&H (THAILAND) LTD. (タイ)
HTK C&H ASIA PACIFIC PTE.LTD. (シンガポール)
HTK C&H HONG KONG LTD. (香港)

情報システム事業

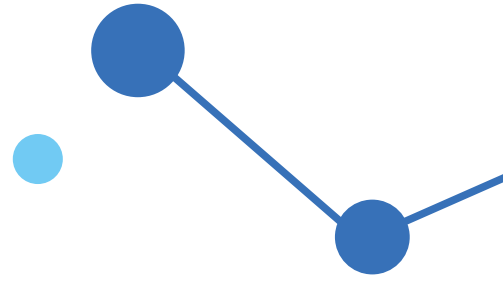
株式会社HTKエンジニアリング
〒210-0005 神奈川県川崎市川崎区東田町8番地
パレール三井ビルディング14F
TEL: 044-221-1333

◆営業拠点

大阪・金沢・沖縄

<https://www.htk-jp.com/>

HTK 検索



HTK |

本多通信工業株式会社

〒141-0001 東京都品川区北品川5-9-11 大崎MTビル

03-6853-5800(代表) <https://www.htk-jp.com/>

