

The background features a network diagram with various colored nodes (blue, green, yellow, red) connected by thin lines. Four large, semi-transparent spheres in green, red, blue, and yellow are connected to each other by thick, grey, 3D-style cylindrical rods. The overall theme is connectivity and technology.

**HTK** 本多通信工業

# 統合報告書2020

*Value by Connecting*  
つなぐ喜び、創る感動

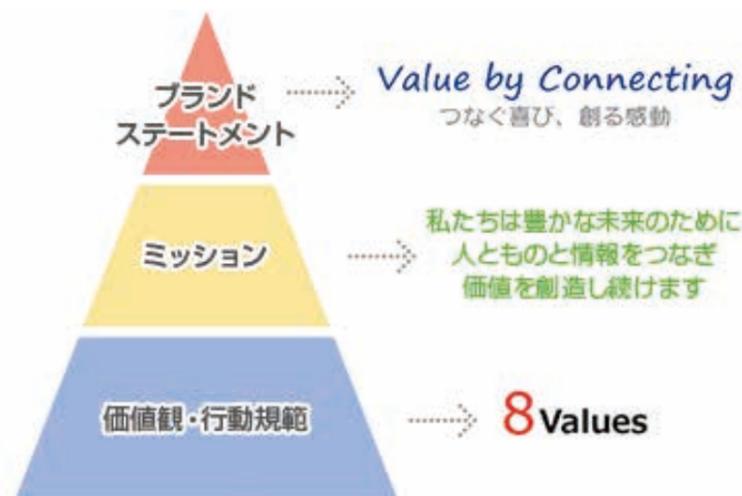
# Value by Connecting

## つなぐ喜び、創る感動

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

当社にとって統合報告書は、2018年に創刊号を発行して、今回が第3号です。創刊号はESGに関連する事柄を写真や絵を中心にビジュアル化した、とてもインテグレート（統合）したものとは言えない初歩的なものでした。お手にとって頂いた皆様に未熟をお詫び申し上げます。

昨年発行した第2号は、私の東京商工会議所での活動の中心でもある「サプライチェーン全体視点」での取組みをご紹介します、やや統合報告書らしくなったと思っています。当社の特徴の一つ“多品種少量”を支えて下さっているのは、とりわけパートナー（当社ではサプライヤーと言わず、対等な関係が基本ですので、パートナーと呼称しています）の皆様です。Win-Win関係を基本に事業活動をし、相互の成長と地域発展に取り組んできたことが、今日のコロナ禍においても奏功し、厳しい状況ではありましたが、現時点では大過なく切り抜けることができています。

さて、今号の特集テーマは「コロナ禍で見えたSDGs/ESGの重要性」です。考えてみれば、ここ数ヶ月で社会に10年以上の変化が一気に訪れました。そして、その変化は持続性をより重視する方向であり、個人だけでなく、企業も社会の一員としてその対象です。正にSDGs/ESGが表舞台に出てきたとしても過言ではないです。一方、表面化した社会的課題の解決にはデジタル化、具体的には“Society5.0”の実現が必要ですので、当社グループがこのビジネスチャンスをもどのように捉え、成長を図りつつ、社会貢献をしてゆくかをご説明いたします。

日本経済新聞の9月1日の夕刊に東京都立大学大学院教授 松田千恵子氏が「財務・非財務のどちらかに偏ったり、縦割り組織の事業紹介に陥ったりせず、企業がどのような将来を望み、どのような価値を生み出そうとしているのかという、企業の将来の全体像を統合的思考に基づき伝えるからこそ“統合”である。統合的な視座をもってこれらを語るのには経営者である。統合報告書は、いわば経営トップの所信表明演説と言える。」と指摘をなさっていました。同氏のご指摘・ご指導に沿った編集を心掛けましたが、まだまだ未熟と認識をしています。ご高覧を賜り、またご意見・ご評価を頂戴できれば、幸甚でございます。



Jリーグフェアプレーフラッグを前にして

2020年10月  
本多通信工業株式会社  
代表取締役社長

石谷 紳一郎

統合報告書のバックナンバーは  
当社ホームページにてご確認ください

〈URL〉  
<https://www.htk-jp.com/ir/tougou.html>



## 特集：コロナ禍で見えたSDGs/ESGの重要性



- P. 5 | **Point1** 危機対応で持続性が進化
- P. 6 | **Point2** グローバル製造再編の有効性
- P. 7 | **Point3** 持続性を高めるための働き方/シゴトの仕方改革
- P. 8 | **Point4** Society5.0の実現への貢献で成長を狙う
- P. 9 | **Point5** グリーンリカバリーを意識した事業活動

## SDGs/ESGへの取組み



- P.11 | **Environment**  
循環型社会に向けた価値創造
  - グローバル製造再編
  - 環境負荷低減の取組み
- P.13 | **Social**  
豊かな社会への価値創造
  - ニューノーマルに向けた働き方/シゴトの仕方改革
  - 働きやすい/働きがいのある会社へ
  - 安曇野工場のコア拠点化
  - パートナーとの共存共栄
- P.17 | **Governance**  
信頼と期待への価値創造
  - コーポレートガバナンス
  - 情報開示と対話

## 会社情報



- P.23 | 当社のあゆみ
- P.25 | 事業概要
- P.27 | HTKの強み・基本方針
- P.29 | 中期計画
- P.30 | 経営概況
- P.31 | 財務情報
- P.33 | 非財務情報
- P.35 | 株式情報
- P.36 | 拠点情報

# トップメッセージ コロナ禍で見たSDGs/ESGの重要性



- Point1 危機対応で持続性が進化
- Point2 グローバル製造再編の有効性
- Point3 持続性を高めるための働き方/シゴトの仕方改革
- Point4 Society5.0の実現への貢献で成長を狙う
- Point5 グリーンリカバリーを意識した事業活動

コロナ禍を契機に、“ニューノーマル”という言葉が使われるほど、世界が大きく変わろうとしています。非対面・非接触をベースに、消費者の行動様式は大きく変容し、企業もビジネスモデルの転換やテレワークなどの働き方改革を急ピッチで進めています。

一方で、足元の世界景気は急速に後退し、米中貿易摩擦も激化したこともあり、先行き不透明感は継続したままです。

このような状況下、社会は持続性がより重要視されるようになり、企業に対しても中長期的な全体視点での活動、つまりはSDGsやESGへの取り組みが、これまで以上に求められています。

当社は、今回の大きな変化をリスクであると同時にチャンスと捉え、これまでの延長線ではない、より中長期視点での取組みを強化し、ニューノーマルに適した持続性ある企業に進化させたいと考えています。

この章では、コロナ禍を契機に、当社がどのようなことに取り組み、変わろうとしているのかをご説明します。



## Point 1 危機対応で持続性が進化

### 先行き不透明な状況が連続

新型コロナウイルスにより、2020年2月に当社深圳工場（中国深圳市）が操業できないという事態が発生して以降、先行き不透明な状況が連続しました。

このような状況下、当社は中期計画“GC20”のプラットフォーム戦略として掲げる“コンパクト経営の追求”を実践することにより体質をリーンにし、お客様の動きを概観・予測し、先手に対応することに努めました。

### “有視界飛行”から“レーダー飛行”へ

視界がクリアな状態での“有視界飛行”ができない状況では、自らの視界には入らないような情報まで集めることを意識し、“レーダー飛行”をする必要があります。

つまり、製造業が得意な“PDCAサイクル”を回すのではなく、常に周辺状況を幅広く観察し、当初計画にこだわらず状況の変化に応じて戦略

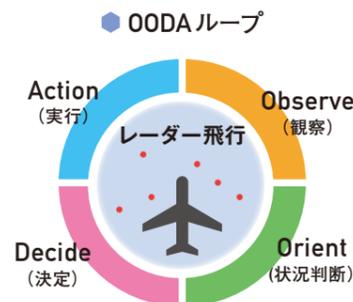
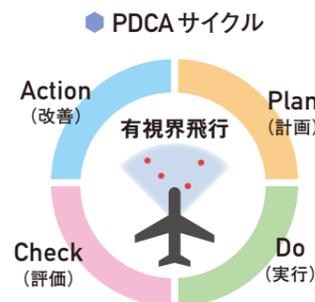
を軌道修正する“OODAループ”を回すことを意識しました。

### 実需にリニアに対応

具体的には、新型コロナウイルス発生初期に起こったパニック的なお客様の動きを概観し、その後の受注の急減を予測、受注残があっても生産しない＆納入しない、明らかな過剰発注は取り消して頂くなど、本当に必要なものだけを生産・販売することでサプライチェーンの在庫を圧縮し、実需に対してリニアに動ける体制を構築するとともに、キャッシュフローの確保、雇用維持に努めました。

また、パートナー様との共存共栄を一層意識し、サプライチェーン全体視点で取り組むことを重視しました。 [ご参考P.16](#)

今回の一連の対応においては、先行き不透明な状況での経営の在り方を実践しながら、組織として進化できたと感じています。



## Point 2 グローバル製造再編の有効性

### 生産一極集中リスクが顕在化

新型コロナウイルスや米中貿易摩擦により、世界のサプライチェーンが寸断され、生産の一極集中のリスクが改めて顕在化しました。

今後は、単にコストありきの一極集中生産ではなく、競争力のあるグローバルサプライチェーンと有事に対応可能なローカルサプライチェーンの両立が課題になり、需要地の近くで生産する“地産地消”化が一層進展するものと考えます。

### 地産地消型への製造再編

当社は2018年度から地産地消を基本方針としたグローバル製造再編を推進中ですが、改めて「この施策は正解だった」と感じています。

具体的には、中国の深圳工場で一極集中生産していた車載カメラ用コネクタのセカンド拠点を納入地（タイ）に近いベトナムに設置し、深圳工場は車載を中心とした自動化工場へ進化させます。また、日本向けの商品は、国内のマザー工場である安曇野工場（長野県安曇野市）に生産回帰させます。

これらの施策によって、中長期での安定供給と競争力の向上を狙うものであり、今後の感染症対策を含めたBCPとしても有効と考えています。

### 温室効果ガスの排出抑制へ

また、今回の製造再編による副次効果も大きく、地産地消でリードタイムと移動距離が短縮されることにより、在庫の圧縮や短納期などのサービス基盤の強化につながり、更には、物流が減少することで温室効果ガスの発生を減らすことにも直結します。

本取組みはビジネス面だけでなく、SDGs/ESGの観点からも取り組むべき課題であり、2020年度中の完遂を狙っています。



[ご参考P.11](#)

**Point 3** 持続性を高めるための働き方/シゴトの仕方改革

新型コロナウイルスがもたらした新しい働き方

当社は、新型コロナウイルスの感染予防対策として、在宅勤務・交代制での休業・フレックス制度を活用した時差出勤・デジタルツールの活用による非対面・非接触での事業活動に取り組んできました。

この経験を通して、①テレワークやWeb会議などの場所・時間・対面に捉われない働き方が、生産性向上にも有効であること、②過剰な福利厚生などではなく、雇用の安定性や事業の持続性が従業員のニーズの本質であることを認識しました。

今後は、テレワークやWeb会議などの場所・時間・対面に捉われない働き方を推進するとともに、DXにも注力することにより、いかに生産性向上を実現できるか、ビジネスモデルや組織を進化させることができるかが、企業間の競争力の差になると考えています。

当社は、新型コロナウイルスへの緊急対応策として導入した在宅勤務を、ニューノーマルに適合しつつ、生産性を高めることを目的に、2020年度中に恒久的な制度へと進化させます。

より安心・安全で働きやすい会社へ

また、東日本大震災の経験や近年の気候変動による想定外の災害の頻発により、東京一極集中は企業と個人の双方にとって高リスクであることが指摘されてきましたが、コロナ禍でそれがより明確になりました。

当社では、大崎本社の管理部門と設計部門の一部の移設、地域人材の採用、コミュニケーションの促進や若手人材の育成を目的とした厚生棟“AZ House”の建設など、安曇野工場の機能強化に以前から取り組んできました。

今後、場所・時間・対面に捉われない働き方が一般的になれば、自然豊かな環境で、さらに過密によるリスクも少ない安曇野での生活を選択する人も増えるはずです。

従業員の働き方や生活の選択肢を拡げ、より安心・安全で働きやすい会社を目指してまいります。

ご参考P.13

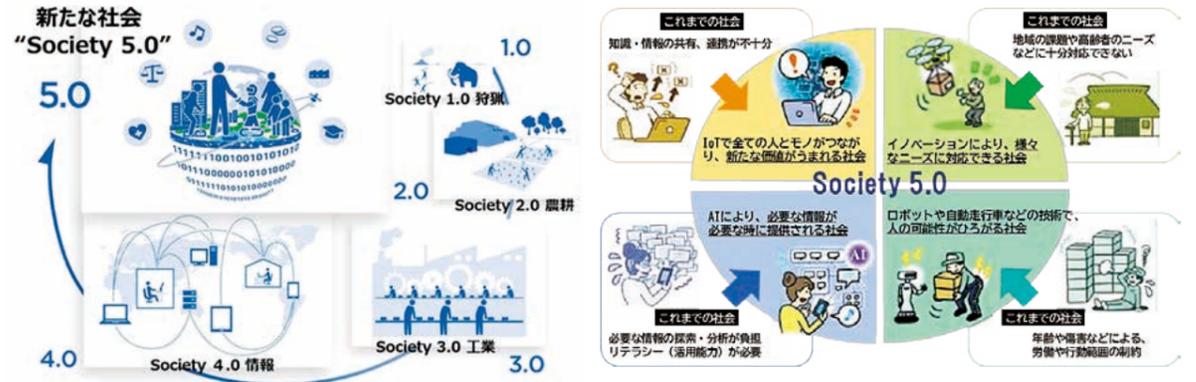


Web会議(取締役会)



**Point 4** Society5.0の実現への貢献で成長を狙う

IoTで全ての人とモノがつながり、今までにない新たな価値を生み出す社会



Value by Connecting

**HTK** ~“つなぐ”で価値創造、Society5.0の実現に貢献~

- 車載用コネクタ事業
- 業務用コネクタ事業
- 情報システム事業

新型コロナウイルスで加速した Society5.0への進化

当社は、「リアルとバーチャルが高度に繋がる超スマート社会 Society5.0」への進化をチャンスと捉え、中期計画に織り込んでいます。

今回の新型コロナウイルスの発生を機に求められるようになった非対面・非接触のニューノーマルは、Society5.0と関連性が高く、超スマート社会 Society5.0への進化を加速させることを実感しました。

例えば、非対面・非接触の実現に向けた工場での生産自動化やIoTを活用した遠隔監視、テレワーク等のオンラインコミュニケーションの増加によるデータセンタやクラウドの活用増加な

ど、“つなぐ”シーンが増加しています。これにより、コネクタ事業・情報システム事業それぞれでチャンスが拡大すると考えています。

“つなぐ”技術・知恵を活かす

当社は、この繋がる社会のさらなる高度化に向け、長年蓄積した“つなぐ”技術や知恵を活かし、企業理念である“Value by Connecting”を実践することで、様々な社会的課題を解決する Society5.0の実現、ひいてはSDGsに貢献してまいります。

ご参考P.29

## Point 5 グリーンリカバリーを意識した事業活動

### グリーンリカバリーは重要かつビジネスチャンス

コロナ禍に加え、近年、世界で大規模な自然災害が頻発し、気候変動リスクは年々高まっています。しかし、自然災害といえども、元々は人類による温室効果ガスの無秩序な放出が原因であり、人災としても過言ではありません。

これからは、ニューノーマルに適合した社会へ変えなければなりません。生活や経済活動を回復させていく際に、環境適合を優先的に確保していく考え方が“グリーンリカバリー”です。

企業として地球温暖化の防止に努めねばならないのは当然ですが、それは人々の生活を支えるビジネスを続けていくことを前提にしていることを忘れてはなりません。世界中が新型コロナウイルス感染者の抑制と生活・経済の回復の両立を目指す中、グリーンリカバリーという選択肢はビジネスチャンスにほかならないと考えています。



#### 各国の温室効果ガス削減目標

	日本：2030年までに 26%削減(2013年比)
	中国：2030年までに 60-65%削減(2005年比) (GDPあたりCO <sub>2</sub> 排出量)
	EU：2030年までに 40%削減(1990年比) ⇒55%削減へ引き上げ

#### 製造業の責務としてCO<sub>2</sub>削減に取り組む

製造業は産業界の中でもCO<sub>2</sub>排出量が多く、中堅規模の当社であっても温室効果ガスの削減に真摯に取り組む必要があります。

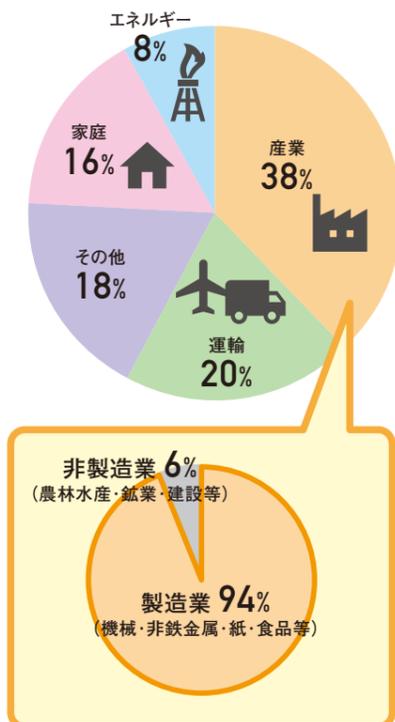
当社グループにおいても、ものづくりの現場である安曇野工場、その中でもコネクタの主要部品であるプラスチック絶縁体の製造プロセス(成形工程)で大半の電力を消費し、結果として多くのCO<sub>2</sub>を排出しています。

少量生産の当社では、とりわけ金型予熱の工程において、生産量と関係なく電力を大量に消費することから、カセット金型の活用による省電力の取組みを始めました。

企業の責務として、ゼロエミッション、カーボンニュートラルの実現を目指し、取組みを積み重ねてまいります。

ご参考P.12

#### ●国内部門別CO<sub>2</sub>排出割合



※環境省ホームページのデータをもとに作成



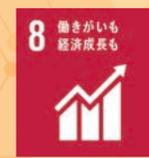
## SDGs/ESGへの取組み

- P.11 **Environment**  
循環型社会に向けた価値創造  
○グローバル製造再編  
○環境負荷低減の取組み
- P.13 **Social**  
豊かな社会への価値創造  
○ニューノーマルに向けた働き方/シゴトの仕方改革  
○働きやすい/働きがいのある会社へ  
○安曇野工場のコア拠点化  
○パートナーとの共存共栄
- P.17 **Governance**  
信頼と期待への価値創造  
○コーポレートガバナンス  
○情報開示と対話



本多通信工業は国連グローバルコンパクト\*に署名しています

※各企業・団体が責任ある創造的なリーダーシップを発揮することによって、社会の良き一員として行動し、持続可能な成長を実現するための世界的な枠組み作りに参加する自発的な取組み



# 循環型社会に向けた価値創造



## グローバル製造再編

深圳工場周辺の市街地化に伴う工場移転をきっかけに、2018年度から地産地消を基本方針とした製造再編に取り組んでいます。主力の車載カメラ用コネクタの製造強化、サービス/コスト競争力の強化、BCPの強化を図るとともに、SDGsへの貢献を狙います。

現・深圳工場

2020年秋に操業終了

新・深圳工場

車載商品の中核生産拠点

- ▶ 車載品質の確保を目的にクリーンルームを設置
- ▶ 重要保安部品レベルの品質が求められる次世代商品の生産や自動生産化により、車載商品の競争力向上を図る

移転完了

安曇野工場

グループマザー工場

- ▶ 日本市場向け通信/FA商品を生産回帰
- ▶ リードタイム短縮による短納期サービスの強化、在庫削減、物流効率を向上

移管完了

中量品の自動生産化など合理化を合わせて実施。

ベトナム

車載カメラ用コネクタのセカンド拠点

- ▶ 主要納品先のタイに近いベトナム（ハノイ）の日系企業に生産委託
- ▶ 中国一極集中の生産体制からの脱却によるBCP強化、リードタイム短縮による在庫削減および物流効率を向上

移管中

新型コロナウイルスの影響によりリスキを実施、2020年度中の完遂を狙う。

車載カメラ用コネクタ

ベトナム移管による物流CO<sub>2</sub>排出量の削減

トンキロ法により算出

移管前

106.9

トン-CO<sub>2</sub>/年

76% 削減

移管後

25.9

トン-CO<sub>2</sub>/年

輸送距離の短縮  
輸送手段の変更

## 環境負荷低減の取組み

日本のCO<sub>2</sub>排出量の1/3は産業部門が占めており、更にその内の約9割は製造業が排出しています。実際にものづくりの現場では、大量の資源とエネルギーを消費し、多くの廃棄物を排出しており、環境負荷を低減する取組みはメーカーとしての責務です。

当社では持続可能な社会に向けて、ゼロエミッション、カーボンニュートラルの実現を目指し、様々な取組みを行っています。

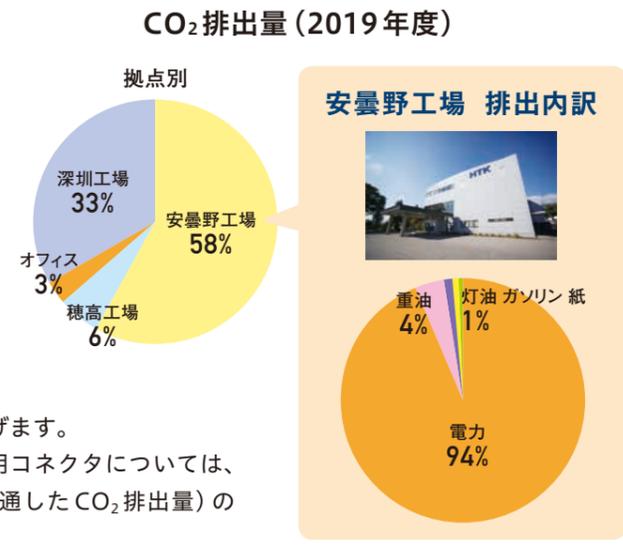
**● CO<sub>2</sub>の排出状況**

マザー工場である安曇野工場がグループのCO<sub>2</sub>排出量の約6割を占めています。また、環境負荷の高い重油を空調の燃料として使用しています。

**● CO<sub>2</sub>排出量削減の取組み**

安曇野工場で、電力消費量の削減や環境負荷の高い燃料の見直しなど、CO<sub>2</sub>排出量削減の取組みを推進しています。本取組みをモデルケースとして、パートナー様を含めたものづくりの現場へ展開し、サプライチェーン全体での排出量削減につなげます。

また、主力商品であり、生産量の多い車載カメラ用コネクタについては、カーボンフットプリント（製品のライフサイクルを通じたCO<sub>2</sub>排出量）の削減に向けた取組みをスタートしました。



### 安曇野工場の取組み事例

成形工程

成形機の消費電力量の見える化による改善やカセット金型の導入による金型予熱時間の短縮等に取り組んでいます。

成形機      カセット金型

空調設備

環境負荷の高い重油から変換効率の高い別エネルギーへの転換と省エネ性能の高い空調設備への刷新を予定しています。

重油ボイラー      空調設備

長野県SDGs推進企業に登録

「確かな暮らしが営まれる美しい信州」に向けて

SDGsの達成に意欲的に取り組む県内企業を対象とする『長野県SDGs推進企業登録制度』第1期に、安曇野工場が登録されました。

**[目標]** 2018年→2030年に向けて

- ・廃プラスチック排出量20%削減
- ・リサイクル量20%増加
- ・製品/部品の輸出入量20%削減 etc.

長野県SDGs推進企業登録制度 登録証交付式



## ニューノーマルに向けた働き方/シゴトの仕方改革

新型コロナウイルスへの対応として、在宅勤務や交代制休業を実施したことにより、テレワークなどのデジタルの活用が進むと同時に、業務の推進を阻害する様々な要因や課題も見えました。

ニューノーマルに適応した高い生産性と持続性ある働き方の実現に向けて、人事制度の充実や業務改革、ステークホルダーとのコミュニケーションのあり方の見直しに取り組んでいます。

### ● コミュニケーション改革

コロナ禍においては、Web会議システムや動画を活用し、社内外のコミュニケーションの質と量の確保に努めました。非対面・非接触での生産性の高いコミュニケーションの実現に向けて、更なる工夫と新たなデジタル技術の活用積極的に取り組んでいます。

社内	実施済	お客様・パートナー	取組中
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 会議/打合せのWeb開催 (取締役会～チームミーティング)</li> <li>○ クラウドでの資料作成/情報共有</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Webを活用した提案/打合せ → 面談件数を従来から倍増へ</li> <li>○ デジタルマーケティングの強化 → 効率のよい営業活動へ</li> </ul>	
株主・投資家	実施済		
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 株主総会               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 議案説明動画の事前配信 動画視聴者 550名超</li> <li>・ 当日の様子をライブ配信</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ IR               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 個人投資家向け説明会をライブ配信</li> <li>・ 機関投資家とのオンラインミーティング</li> </ul> </li> </ul>		
2019年 来場者約 <b>60</b> 名	2020年 来場者 <b>6</b> 名、 動画視聴者 <b>150</b> 名超		

### ● アナログ業務の見直し

全社員参加型の改善活動『DH運動<sup>※</sup>』では、ハンコ・紙・対面などの業務のデジタル化の阻害要因を洗い出し、その対策に取り組んでいます。

※アウトプットを倍(Double)に、インプットを半分(Half)にすることを目的とした改善活動

- テーマ例
- ・ 社内申請書類の電子化
  - ・ 押印の廃止 → 電子印や電子契約へ切替
  - ・ 郵送物の見直し
  - ・ 作業要領の紙から動画への切り替え etc.



### ● 在宅勤務の制度化

ニューノーマルに適応した、場所・時間・対面に捉われない、生産性の高い働き方の一環として、在宅勤務を制度化しました。

また、人口が過密の状態にある首都圏での働き方を見直したい従業員に対しては、安曇野での勤務を推奨しています。



## 働きやすい/働きがいのある会社へ

当社の企業理念に共感する従業員に、安心と高いモチベーションをもって働ける環境、そして自己実現の場を提供すべく、特徴ある人事制度の整備や研修制度の充実に取り組んでいます。

### ● 安曇野Uターン制度

「将来は地元で働きたい」、「子供を地元で育てたい」などの長野県出身者のUターンニーズに応えるため、2019年4月に導入しました。

### ● 正社員登用

嘱託/契約/パート社員などの有期雇用者のうち、無期雇用を希望する従業員を準社員へ転換する制度を設けています。

また、正社員を希望する準社員には、『正社員転換制度』を設けています。

2019年度には5名が正社員として登用されました。

### ● 職場におけるハラスメント防止

当社の全ての従業員はパワハラ、セクハラなどあらゆるハラスメントを行ってはならない旨を定めています。

ハラスメントに関する教育を徹底し、従業員の知識向上を図っています。

### ● 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、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。

### ● 早朝勉強会

自社商品の採用事例から法規制や年末調整など、週に一度、多彩なテーマで勉強会を開催しています。

一般教養や社内のことを学べるとともに、講師を担当した社員の成長の場ともなっています。

### ● 自己研鑽奨励制度

資格受験料の補助や日経eラーニングの受講など、自己研鑽を支援しています。

## HTKエンジニアリングの取組み事例

### ● かわさき☆えるぼし認証を取得

女性の活躍推進や、ワーク・ライフ・バランスを推進するため、働きやすい職場作りに積極的に取り組んでいる中小企業を対象とした制度です。

今後も社員一人一人が活躍し続けられる職場を目指して取り組みます。



### ● ベスト・ワーキング・ウーマン表彰 受賞

神奈川県情報サービス産業協会主催 ベスト・ワーキング・ウーマン表彰において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年から4年連続で受賞しました。



## 安曇野工場のコア拠点化

メーカーにとって“ものづくり”は価値創造の原点です。当社は、日本国内での“高付加価値ものづくり”の実現に拘り、グループマザー工場である安曇野工場のインフラ・機能・人員等の拡充を図るとともに、地域との親和に取り組んでいます。

### ● コア拠点化に向けた取組み

#### 多品種少量を強みとしたグループマザー工場

～コンビニのような利便性と高効率を追求～

多品種少量だけど、在庫が少ない・納期が早い・手間が掛からない



少量短納期サービス

1weekデリバリー  
2weekハーネス

物流ハブの建設



厚生棟の建設



コンビニ3兄弟

- コンビニのような利便性と効率性を追求
- ① サプライチェーンの最適化
- ② 社内業務の高速化
- ③ 新生産技術の導入

24H ロボット工場



機能強化

- ・業務用コネクタ設計の移転
- ・本社機能の一部移管(経営企画、経理、人事、IS企画)
- ・オフィスリニューアル

2010年度	2015年度	2020年度
従業員数	170名	190名
県外出身者数	20名	40名
新卒採用者の内 長野県出身者の割合	2～3割	5割

### ● 地域との親和



松本山雅FC スポンサー (スポーツ振興) | HTKまつりの開催 | 株主優待の導入 | 地域イベントへの協賛 | 長野県SDGs推進企業登録 | 地元地区と防災協定を締結

### Column

## 2019年9月 厚生棟“AZ House”が完成

安曇野(AZUMINO)を愛する多様な人(AからZ)がつながり伸びることを願って

コンセプト  
つながる・学ぶ・伸びる



1階: カフェテリア 2階: 従業員寮

#### ○ 環境への配慮

- ・安曇野の環境課題“松くい虫”問題への取組みの一環として長野県産木材をフル活用
- ・『長野県産材CO<sub>2</sub>固定量認証制度(ECOCO)』最高ランク(5つ星)を取得

#### ○ 地域との共生

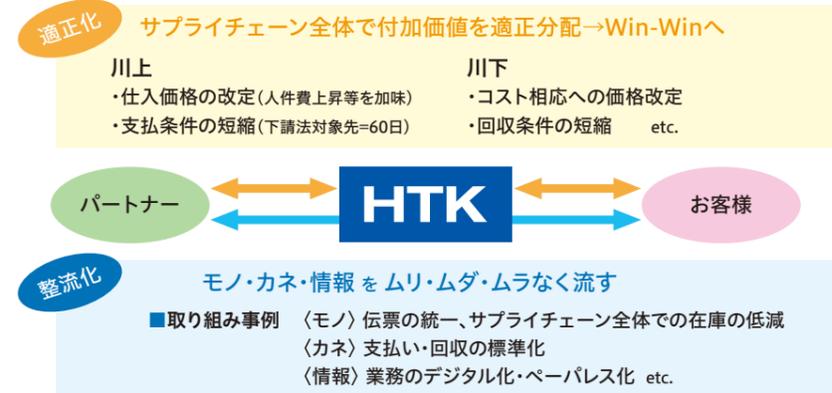
- ・地域イベント等での活用
- ・災害時の緊急避難場所として地元の上長尾地区と防災協定を締結しています



## パートナーとの共存共栄

日本の中小企業は、日本全体の雇用の7割、付加価値の約5割を生み出しており、日本経済を支える存在です。当社においても、生産の5割以上をパートナー企業に委託しており、特に特徴としている多品種少量は、地域の中小企業のパートナーに支えられています。また、販売面や物流面においても同様です。当社にとってサプライチェーンは競争力の源泉であり、パートナーとの関係性は生命線と言えます。

当社は、“サプライチェーン全体視点”というキーワードのもと、付加価値が適正に分配されるよう取引慣行を見直す“取引の適正化”、生産性の向上を目的とした“取引の整流化”を推進し、持続性ある強固なサプライチェーンの構築に取り組んでいます。



### パートナーシップ構築宣言

“サプライチェーン全体視点での取引の適正化・整流化”を基本に推進中の取組みを強化・拡大します。



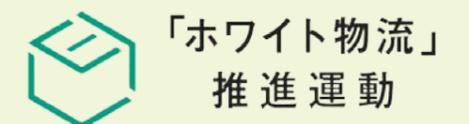
- ・品質/生産性向上に共同で取り組み、相互の収益力強化を図る
- ・多品種少量を中心に、ものづくり技術の開発・進化に共同で取り組み、持続性を確保する
- ・当社独自の帳票やデータ交換を業界標準化することにより、取引のデジタル化を促進する
- ・中小企業庁『振興基準』の順守をベースとし、取引慣行や商慣行を見直す

### 長時間労働につながる商慣行の是正に向けた共同宣言

各業界団体によってなされた『長時間労働につながる商慣行の是正に向けた共同宣言』の趣意に賛同し、サプライチェーンに関わる誰もが働きやすい職場環境を整備し、持続可能な経済社会の実現に貢献します。

### ホワイト物流 自主行動宣言

持続可能な物流体制構築の実現に向けて、適正取引の推進や、出荷に合わせた生産・荷造り等に取り組んでいます。





## コーポレートガバナンス

常に当社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みます。

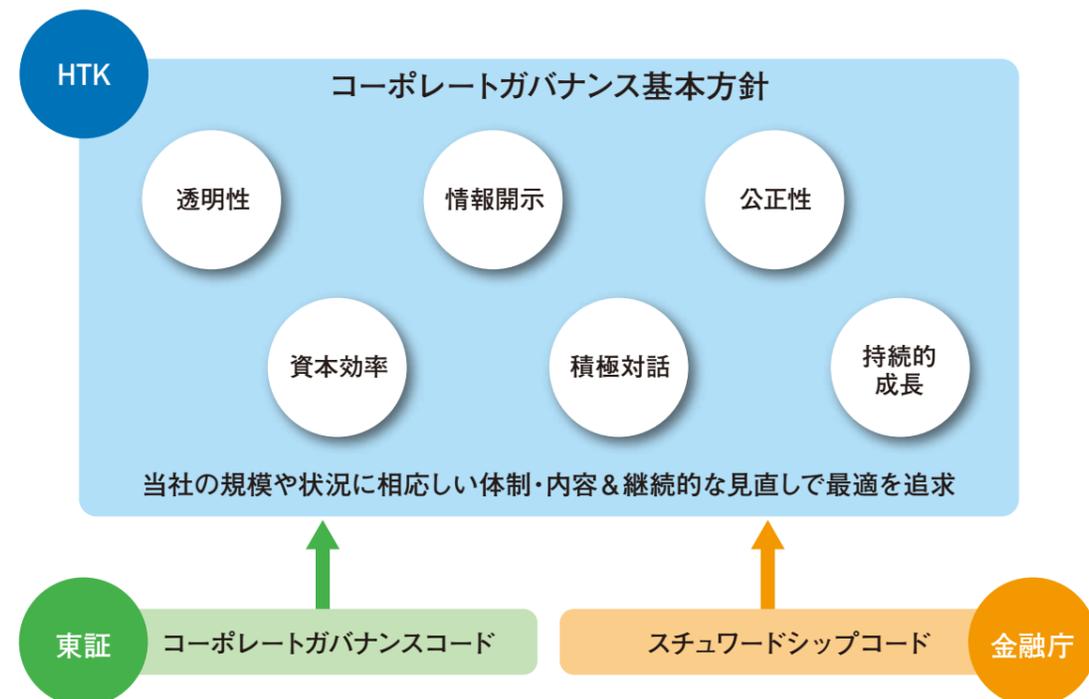
### ● 基本方針

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みます。

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。

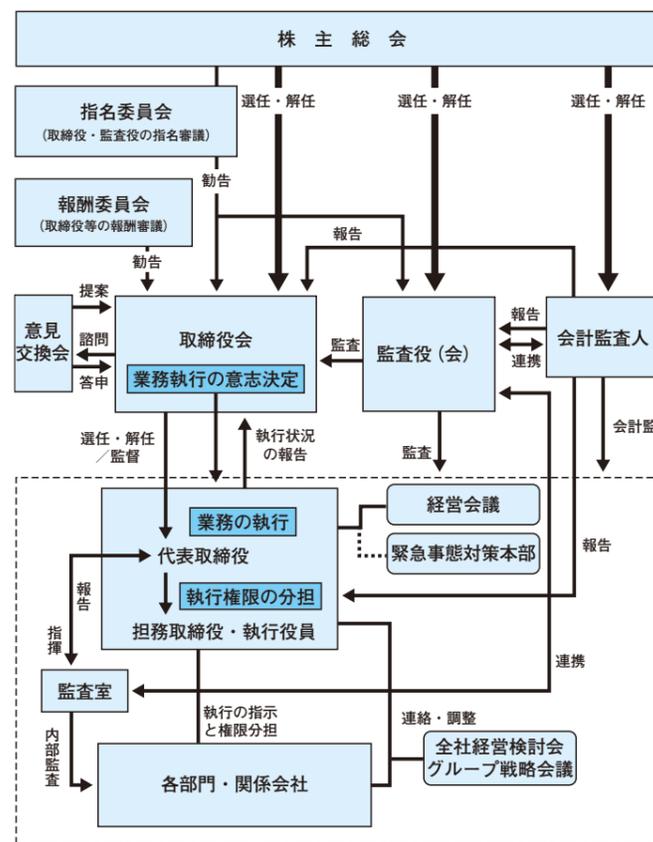
※詳細は『コーポレートガバナンス基本方針』をご確認ください

当社ホームページ <https://www.htk-jp.com/csr/governance.html>



### ● 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

#### ◇ 指名委員会 (議長: 澤田 脩氏)

- ・ 取締役候補者の検討
- ・ 役員体制の検討

#### ◇ 報酬委員会 (議長: 花澤 隆氏)

- ・ 役員報酬体系の検討
- ・ 今期の役員報酬額の検討

#### ◇ 意見交換会

- ・ 次世代を担う若手取締役を交え、幅広い内容を議論
- ・ 取締役会の実効性評価方法の検討
- ・ M&A案件への意見交換 etc.

### ● コーポレートガバナンス強化への取組み

- 1999年 社外監査役 2 名体制
- 2015年 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開始
- 2017年 社外取締役 2 名体制  
株式報酬制度を導入 (RS)
- 2018年 社外取締役 1/3 以上化 (社外取締役 3 名体制)  
女性取締役就任  
政策保有株式の原則廃止
- 2019年 株式報酬制度の拡充 (PSU)



毎年、取締役会の実効性を評価し、その結果をホームページで開示しています

● 取締役 / 監査役のご紹介



代表取締役社長  
グループ統括  
佐谷 紳一郎

常務取締役  
技術統括  
櫻尾 欣司

取締役  
営業統括  
山本 正美

取締役  
コーポレート統括  
水野 修

取締役  
生産・品質統括  
増田 英治



社外取締役  
澤田 脩

社外取締役  
花澤 隆

社外取締役  
山下 真実

常勤監査役  
内山 雅博

社外監査役  
竹内 淳

社外監査役  
茂呂 和夫

● 役員報酬の決定方法

社外役員が過半数を占める報酬委員会において、取締役の報酬総額を審議し、取締役会に勧告します。取締役会はその勧告に基づき審議し、取締役の報酬を決議します。

取締役（社外取締役を除く）の報酬は、固定報酬50%、短期インセンティブ報酬として業績連動報酬（賞与）30%、中長期インセンティブ報酬として株式報酬20%を基本方針としています。

固定報酬 50%	賞与 短期インセンティブ:業績連動 30%	株式報酬 中長期インセンティブ RS 10% PSU 10%
-------------	-----------------------------	--------------------------------------

社外取締役の報酬は、より中長期的な視点をもって経営に関与していただくことが望ましいという観点から、固定報酬に加え、譲渡制限付き株式報酬を導入しています。

固定報酬 85%	株式報酬 RS 15%
-------------	----------------

※ RS…譲渡制限付き株式報酬制度 ※ PSU…業績連動型株式報酬制度

● コンプライアンス

HTKグループは、価値観・行動規範に掲げた“誠実価値”の考え方を基本に、あらゆる場面で法令、社内規程を順守します。

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、取引先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』も導入しています。

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、株主様・投資家様を含む全てのステークホルダーとのオープンかつ積極的な対話に取り組んでいます。

※ 2020年は新型コロナウイルスの感染拡大防止の観点から、一部のイベントを中止しました

～投資家～

● 株主総会

オープンな対話をコンセプトに、他社と重複しない日時での開催、わかりやすい資料・説明・進行を心掛けています。



● 決算説明会

四半期決算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。



● 機関投資家取材

年に40件近く、機関投資家様と面談や電話会議、Web会議による対話を積極的に実施しています。



● 個人投資家説明会

東京・名古屋・大阪での定例開催に加え、中核都市で開催しています。



株主向け ご招待イベント

● 安曇野工場見学ツアー

生産現場のご見学や厚生棟でのご昼食で、当社へのご理解を深めて頂いています。



● 事業計画説明会

株主総会会場までお越しになれない株主様との対話の場として開催しています。



大阪 名古屋

～お客様・パートナー～

● 特約販売店向け説明会  
(トップコミュニケーション)

特約販売店様向けに、年に2回、方針説明会や営業担当者による商品セミナーを開催しています。

● パートナー向けミーティング  
(トップコミュニケーション)

パートナー様向けに定期的に会合を開催し、当社の経営方針をご説明しています。



～地域社会～

● HTKまつり

地域の皆様への感謝をこめて、安曇野工場で夏祭りを開催しています。

毎年1,000人を超える方が来場され、地域の恒例イベントに発展しています。



● 工作教室

大崎本社にて、ものづくりの楽しさを伝えるべく、近隣の小学生向けに工作教室を開催しています。



● Jリーグ松本山雅FC  
オフィシャルスポンサー

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。



2020年は医療従事者への感謝を込めて、サプライズ花火を打ち上げました

● 職場見学の受け入れ

職場見学を積極的に受け入れ、学びの場を提供しています。



● 安曇野ハーフマラソン協賛

安曇野市が主催する安曇野ハーフマラソンに協賛しています。また、選手やボランティアとして約100名の社員が参加し、大会を盛り上げています。



会社情報

- P.23 当社のあゆみ
- P.25 事業概要
- P.27 HTKの強み・基本方針
- P.29 中期計画
- P.30 経営概況
- P.31 財務情報
- P.33 非財務情報
- P.35 株式情報
- P.36 拠点情報



## 戦中・戦後の荒波を生き抜き、通信の急速な発展とともに成長

- 1932年 精密ねじ加工を業とする本多螺子製作所を開設
- 1947年 本多通信工業株式会社を設立
- 1955年 防衛庁SSS規格プラグ・ジャック認定工場に指定
- 1960年 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 クリップ端子式ボタン用コネクタを電電公社に納入開始
- 1983年 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
- 1999年 株式を店頭登録
- 2000年 単体初の売上200億円越え
- 2001年 東証2部に上場、ITバブル崩壊
- 2008年 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

### 創業者



本多 芳次郎      本多 ソヨ

### コネクタ参入期 (1953～72年)



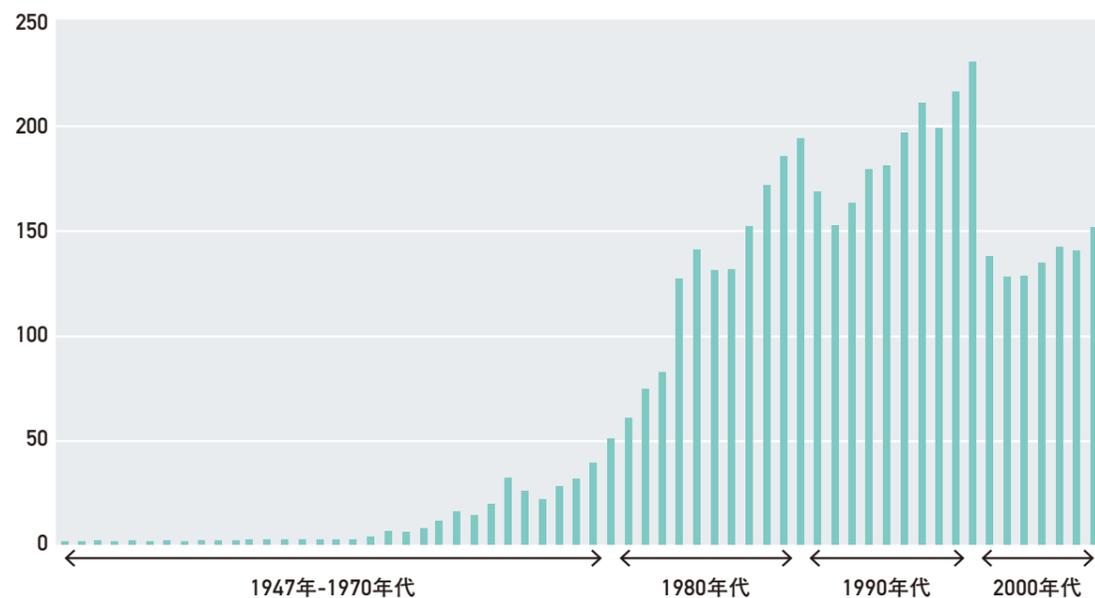
プラグ      ジャック

### コネクタ発展期 (1973～95年)



MRシリーズ      HDRシリーズ

### ● 売上推移(創業～2007年度)



## 21世紀初頭の苦難を乗り越え、2010年から新しい本多通信工業へ

- 2010年 中期計画“Plan80”スタート
- 2010年 安曇野本多通信工業株式会社を設立
- 2010年 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 創業80周年、HTKブランド統合
- 2013年 中期計画“DD15”スタート
- 2014年 本社を品川区に移転
- 2015年 中期計画“GC20”を発表
- 2016年 東証1部に上場
- 2018年～ グローバル製造再編を推進  
⇒ 2020年 深圳工場を移転



創業80周年



東証1部上場

### ● 売上推移(2008～2019年度)



# 事業概要

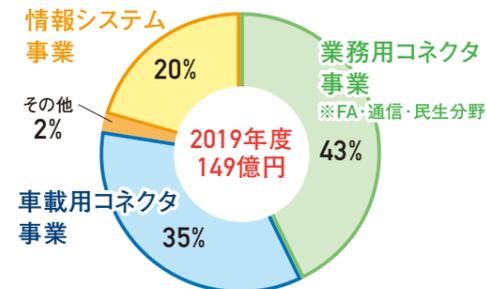
## コネクタ事業

業務用コネクタ (FA・通信・民生) 事業と車載用コネクタ事業で構成され、コネクタの生産・販売を行っています。

## 情報システム事業

本多通信工業の100%連結会社 株式会社HTKエンジニアリングが、システム設計・構築・運用・保守、ソフトウェア開発等を行っています。

## 売上構成



## 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、高い設計力を活かした特徴のあるコネクタを提供しています。

また、最短1週間で製品をお届けする“少量短納期サービス”、需要がある限り供給をやめない“長期供給サービス”、セミカスタムコネクタを素早く提案する“中少量カスタマイズサービス”のサービス3兄弟を展開し、お客様のかゆいところに手が届くサービスを展開しています。

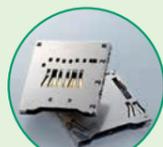
### 採用事例

#### FA 機器



0.8 mmピッチコネクタ

#### 民生機器



UHS-II対応SDカードソケット

#### セキュリティ機器



極細線同軸ケーブル用コネクタ

#### 情報通信インフラ



光コネクタ

### サービス3兄弟

#### 01 少量短納期サービス



1weekデリバリー  
コネクタを1週間でお届け

#### 02 長期供給サービス



MRシリーズは50年以上供給している商品です。

#### 03 中少量カスタマイズサービス



FAST Customize

NEW

## お客様

装置・機器に合わせたコネクタが欲しいが…

- 例 FA ……形状・芯数の変更
- 医療 ……誤嵌合防止、着色
- インフラ ……耐久性・経年劣化対応 etc.

### カスタマイズを諦め

量が少なくコストが合わない

手間と時間が掛かる

セットメーカーエンジニア様

検討してくれるメーカーが無い

FAST Customize

固有ニーズに対応したカスタマイズ提案

## HTK

80年間蓄積したノウハウ・部品・設備を活かし中少量のカスタマイズを実現



既存のベースコネクタ × 既存部品等の活用



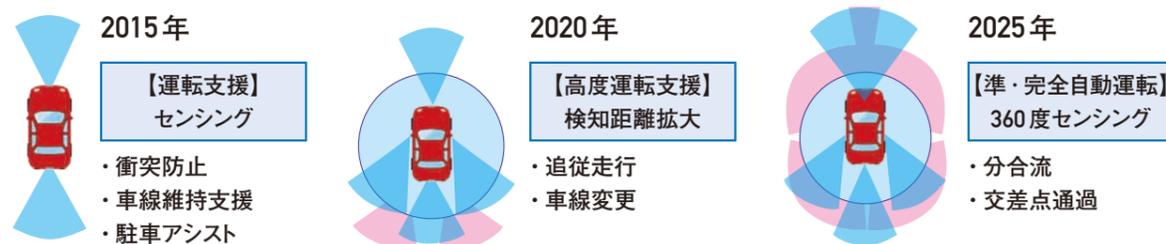
ファストカスタマイズ

## 車載用コネクタ事業

“CASE”をキーワードに、自動車の機能は目覚ましい進化をしています。車載カメラなどのクルマのセンシングシステム用や、今や不可欠な情報モジュール向けに、通信分野で培った技術力をベースとしたコネクタを開発・供給しています。

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

### 車載カメラの進化…“見る (View)” から “測る (Sensing)” へ



### 採用事例

#### 車載カメラ



車載カメラ用コネクタ

#### カーナビ等



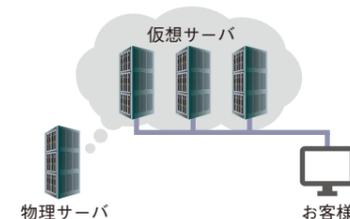
車内ネットワーク用コネクタ

## 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。

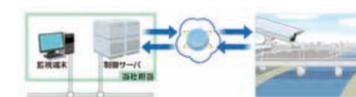
### インフラ・インテグレーション

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。



### 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

安定したコンピューターシステムの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。



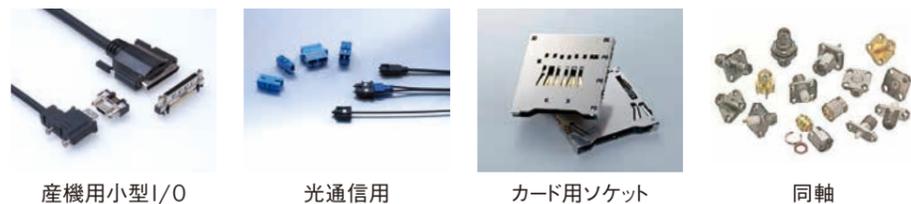
# HTKの強み・基本方針

## 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。これら少量短納期への対応力を活かし、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。



#### Column

### 信頼性・品質を評価され 世界No.1スーパーコンピュータ「富岳」に採用



採用された TAKシリーズ



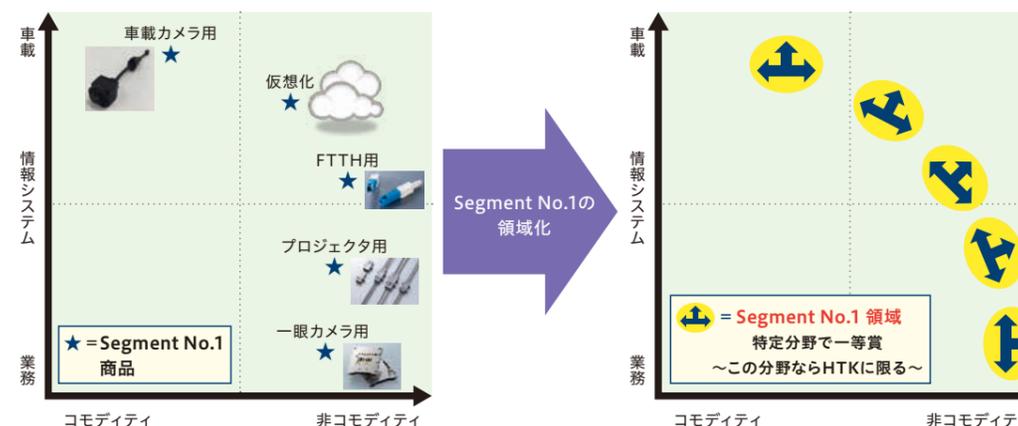
営業担当 (6年目)

ご採用いただいたネットワーク用コネクタは、「富岳」の特徴である「水冷システム」が稼働した際に、水漏れや結露の発生を感知するセンサーに使用されており、消費電力の抑制を陰で支えています。前回の「京」でご使用頂いた実績から得た“信頼”が、今回採用された大きな要因と考えていますが、“品質の良さ”についても改めてご評価いただきました。ご採用にあたって工場を監査いただきましたが、「厳しい目で監査しましたが、変わらず問題ありませんでした」とおっしゃっていただき、とても嬉しかったです。



## 基本戦略“Segments No.1”

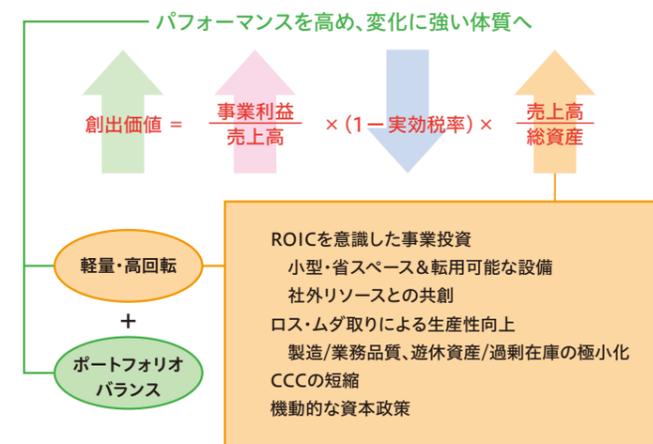
当社事業の基本戦略は“Segments No.1”です。HTKの強みを活かし、「この分野ならHTKに限る」と評価いただけるような、特定分野 (Segment) でのNo.1商品/サービスを複数生み出すことに取り組んでいます。中堅企業ならではの強みと弱みを認識したうえで、スマホやPCなどのボリュームの多い市場やコモディティ化が進んだ市場ではなく、他の企業が手を出しにくい“ニッチな市場”でのシェア拡大を目指しています。また、持続的成長に向けて、獲得した“Segment No.1”を深耕し、領域化することに取り組んでいます。



## 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、パートナーと協働しながら、軽量で高回転な経営で、変化に強い体質を目指しています。

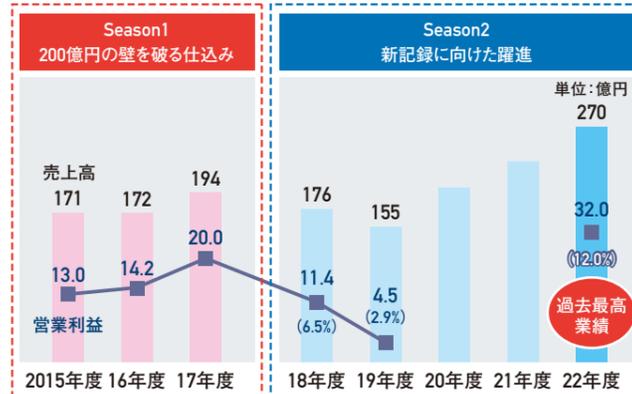
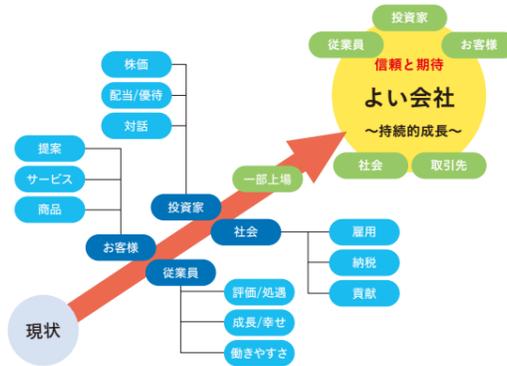
総資産回転率やCCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)、キャッシュフローを重視し、サプライチェーン全体を最適化しつつ、コンパクト経営を追求します。



## 中期計画“GC20” 骨子 (2015～22年度)

### ○基本方針

- ・ 全てのステークホルダーから信頼と期待をいただき、持続的に成長できる“よい会社 (Good Company)”
- ・ 過去最高業績の更新 (売上高270億円、営業利益32億円)



## 基本コンセプト

企業理念とSDGs/ESG経営をベースに、グローバル Segments No.1 (複数のニッチ分野でNo.1を獲得する戦略)の深耕とキャッシュフローを重視したコンパクト経営の追求の両輪で、持続性ある“よい会社”を目指します。



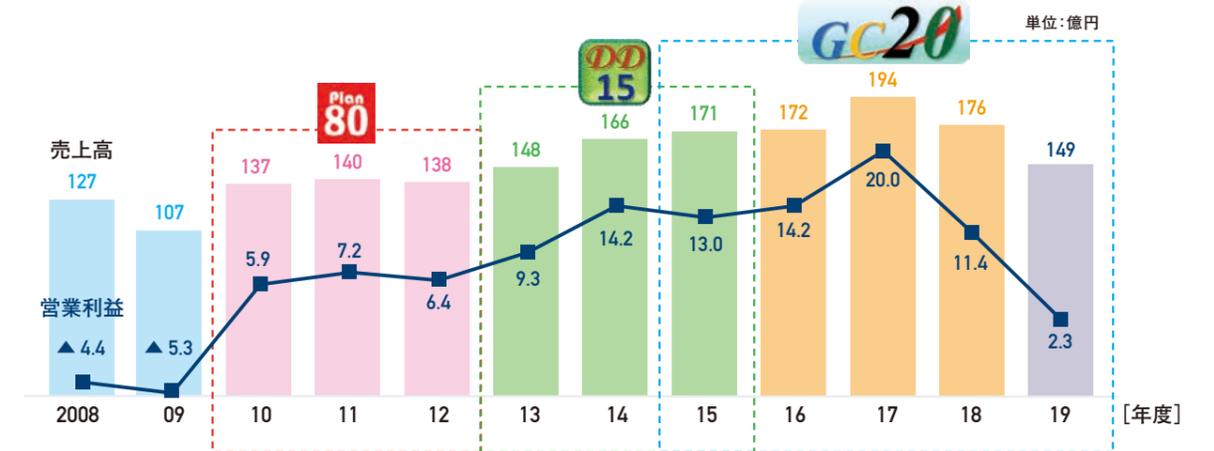
## 事業戦略

“Society5.0”への社会の進化をビジネスチャンスに、全方位で価値創造に取り組みます。



## 業績推移 中期計画

- Plan80 (2010～12年度) … 構造改革により、5%程度の利益率を実現
- DD15 (2013～15年度) … 成長性・収益性・効率性をワンランクアップ
- GC20 (2015～22年度) … 【推進中】“よい会社” + “過去最高業績”



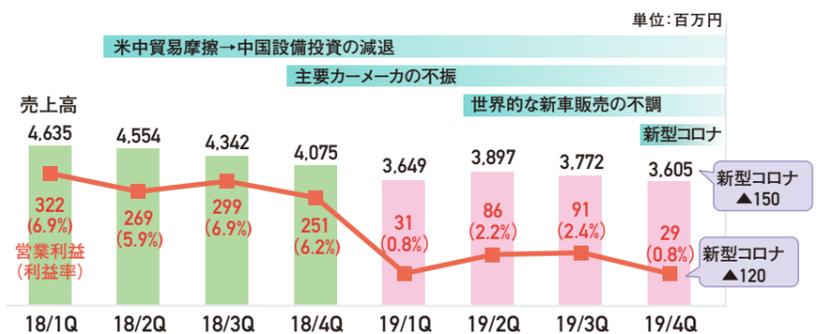
## 2019年度実績

米中貿易摩擦による設備投資の減退、主要メーカーの不振、新型コロナウイルスの影響により、売上高は対前年15%減、営業利益は約80%減の減収減益となりました。

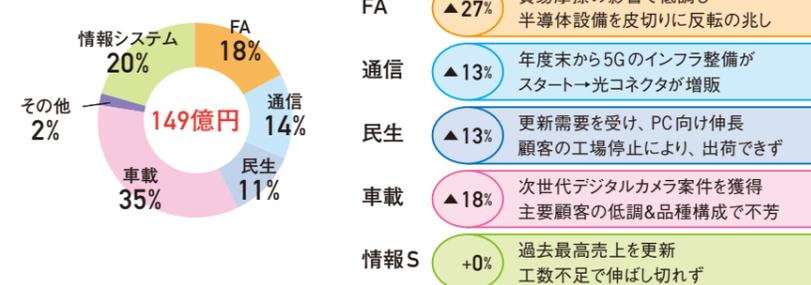
配当は、当初の計画通り21円としました。

為替 (円/ドル)	18年度	19年度	前年比
期中平均/期末日	111円/111円	109円/109円	
売上高	17,606	14,923	▲15%
営業利益	1,141 (6.5%)	237 (1.6%)	▲79%
経常利益	1,184 (6.7%)	157 (1.1%)	▲87%
当期純利益	765 (4.3%)	43 (0.3%)	▲94%
配当	20	21	+1円

主要分野の悪化に加え、新型コロナウイルスの影響が発生した中、費用抑制・合理化に取り組み、営業黒字を確保しました。



### ● 売上構成



分野別では、コネクタ事業は全分野減収となった一方、情報システム事業は過去最高売上を更新しました。

# 財務情報

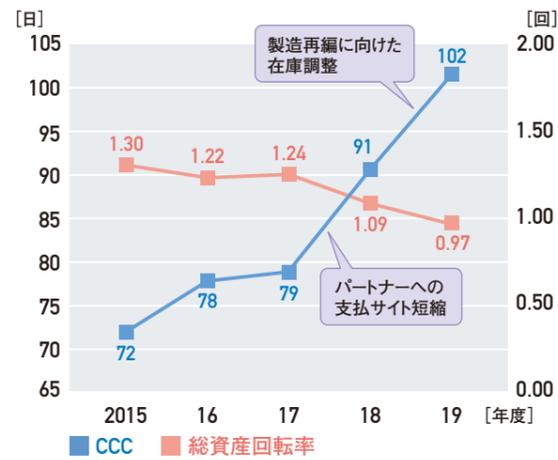
## 売上高・営業利益



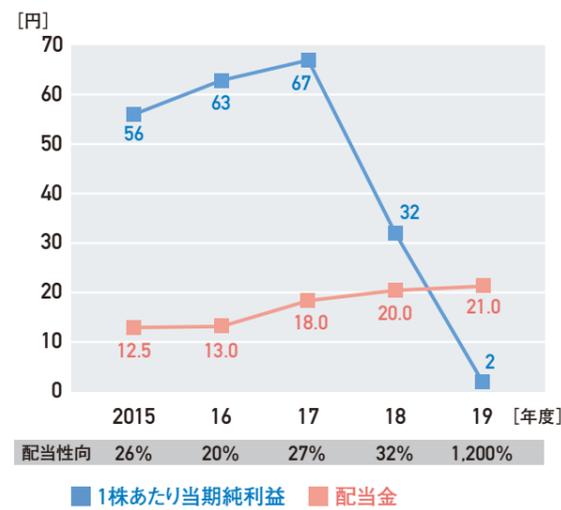
## ROE・ROA



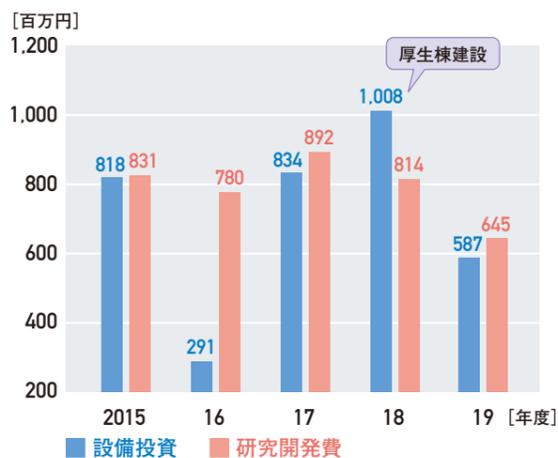
## CCC・総資産回転率



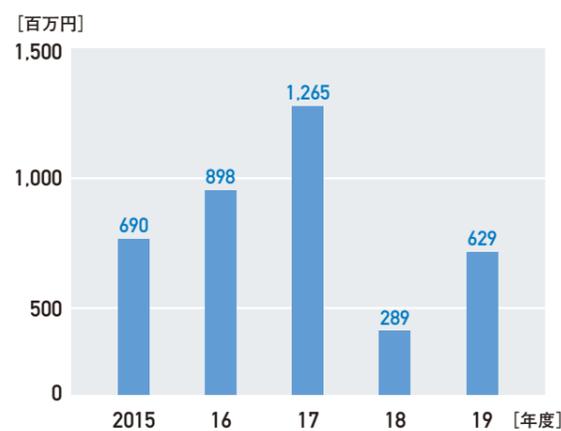
## 1株あたり当期純利益・配当金・配当性向



## 設備投資・研究開発費



## フリーキャッシュフロー

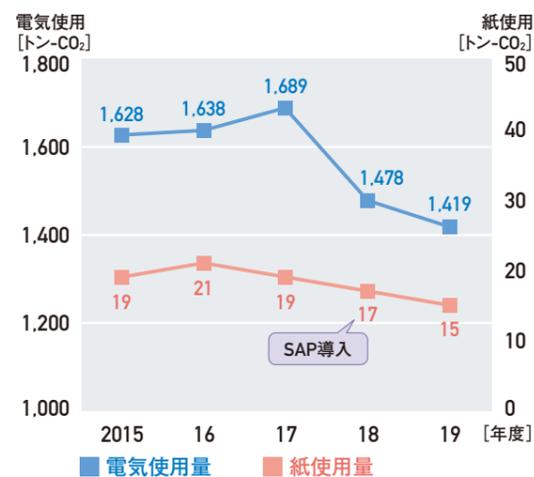


	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
売上高 (百万円)	17,119	17,205	19,498	17,606	14,923
売上総利益 (百万円)	3,921	4,086	4,753	3,880	2,799
販売費および一般管理費 (百万円)	2,620	2,660	2,745	2,738	2,561
営業利益 (百万円)	1,301	1,425	2,007	1,141	237
営業利益率 (%)	7.6	8.3	10.3	6.5	1.6
経常利益 (百万円)	1,237	1,476	2,111	1,184	157
当期純利益 (百万円)	1,364	1,542	1,625	765	43
営業活動によるキャッシュフロー (百万円)	1,363	1,244	1,785	989	938
投資活動によるキャッシュフロー (百万円)	△673	△346	△520	△700	△309
財務活動によるキャッシュフロー (百万円)	△339	△457	△420	△175	△882
純資産 (百万円)	9,695	10,890	12,034	12,040	11,314
株主資本 (百万円)	9,592	10,770	11,946	12,075	11,392
配当額 (円)	12.5+2.5 (記念配当)	13	18	20	21
株主資本利益率 (ROE) (%)	14.8	15.0	14.2	6.4	0.4
総資産経常利益率 (ROA) (%)	9.4	10.5	13.4	7.3	1.0
1株あたり当期純利益 (円)	56	63	67	32	1.8
設備投資額 (百万円)	818	291	834	1,008	587
研究開発費 (百万円)	831	780	892	814	645
減価償却費 (百万円)	423	402	369	440	516

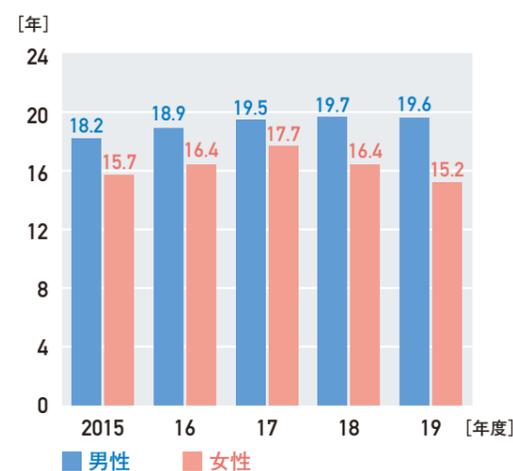
CO<sub>2</sub> 排出量 ※国内連結



電気・紙使用量による CO<sub>2</sub> 排出量 ※国内連結



勤続年数 ※単体



## 2013年度～2019年度

育児休暇取得率(女性)

7年連続100%

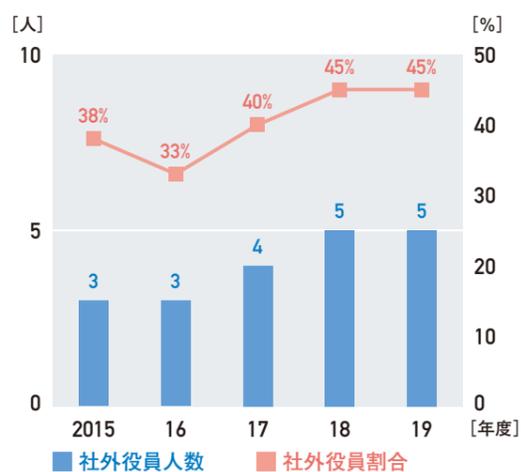
出産・育児を理由に退職した人員数

7年連続0名

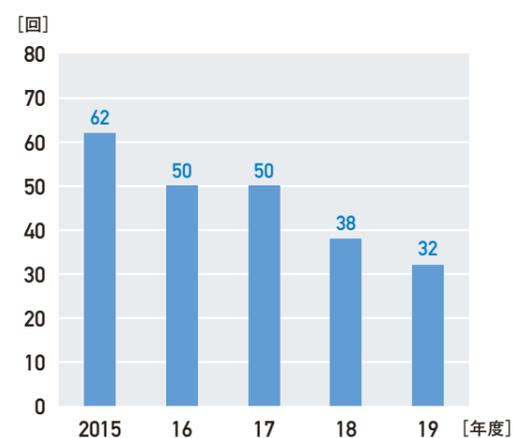
介護を理由に退職した人員数

7年連続0名

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	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
CO <sub>2</sub> 排出量 (トン-CO <sub>2</sub> )	HTK + AZHTK + HE	1,819	1,828	1,848	1,629	1,568
スコープ1 排出量 (トン-CO <sub>2</sub> )	HTK + AZHTK + HE	173	170	140	135	134
スコープ2 排出量 (トン-CO <sub>2</sub> )	HTK + AZHTK + HE	1,628	1,638	1,690	1,477	1,419
平均勤続年数 (年)	HTK	17.8	18.5	19.2	19.2	18.8
男性 (年)	HTK	18.2	18.9	19.5	19.7	19.6
女性 (年)	HTK	15.7	16.4	17.7	16.4	15.2
平均給与 (千円)	HTK	6,177	6,170	6,237	6,307	6,149
従業員数 (人)	HTK	253	255	254	260	233
内、男性 (人)	HTK	213	213	212	213	190
内、女性 (人)	HTK	40	42	42	47	43
管理職数 (人)	HTK	62	61	61	64	61
管理職に占める女性の割合 (%)	HTK	2	2	4	5	7
平均残業時間 (時間)	HTK 組合員	9.09	9.04	9.62	10.93	2.32
年次有給休暇の取得率 (%)	HTK 組合員	61.8	58.8	71.1	71.4	61.63
労災発生件数 (件)	HTK + AZHTK	0	3	0	1	1
新卒採用者数 (人)	HTK	7	8	6	10	6
内、女性 (人)	HTK	1	3	1	5	1
女性の育児休暇取得率 (%)	HTK	100	100	100	100	100
離職率 (%)	HTK	0	0	4	8	3
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	13	13	13	13	14
役員出席率 (%)	HTK	99	99	99	99	98
監査役会開催回数 (回)	HTK	15	13	13	13	13
役員出席率 (%)	HTK	100	100	100	100	100
意見交換会開催回数 (回)	HTK	2	12	12	12	12
定時株主総会 議決権行使割合 (%)	HTK	78	75	78	74	72
定時株主総会 当日出席株主数 (人)	HTK	142	168	151	178	62
個人投資家説明会 開催数 (回)	HTK	11	13	9	8	2
機関投資家取材件数 (件)	HTK	62	50	50	36	32

※ 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 HE: 株式会社 HTK エンジニアリング

※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
- ・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)



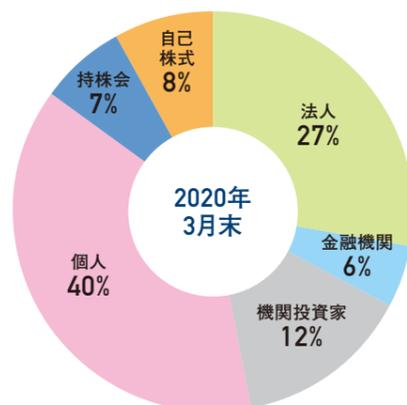
安曇野の名産品(2,000円相当)

## ●配当推移

年度	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	18年度	19年度
配当金額(円)	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	20円	21円
配当性向(%)	—	665	10	16	19	10	17	26	20	27	61	1,200
総還元性向(%)	—	665	10	28	19	10	17	26	20	36	91	1,759

## 株主の状況(2020年3月末時点)

## ●株式の所有者別割合



- ◆発行済株式総数 25,006,200株
- ◆株主数 7,522名  
(2019年3月末比1,350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	20.0%
本多通信工業(株)	1,983	7.9%
本多通信工業取引先持株会	1,239	5.0%
東京中小企業投資育成(株)	1,012	4.0%
日本マスタートラスト信託銀行(株)	716	2.9%

## 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)

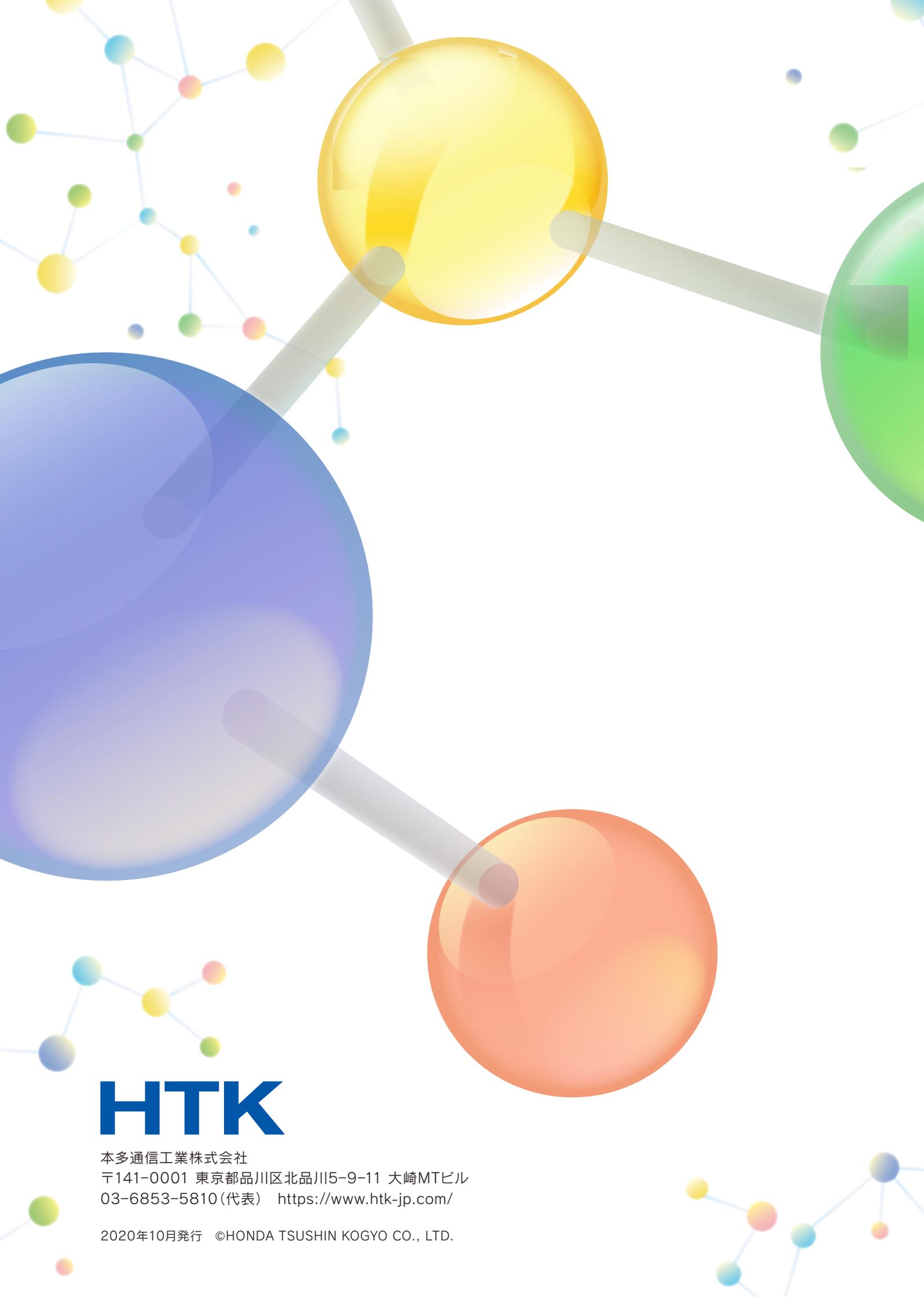
## 情報システム事業

## 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



# 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  
03-6853-5810(代表) <https://www.htk-jp.com/>

2020年10月発行 ©HONDA TSUSHIN KOGYO CO., LTD.