



ヒロセ電機株式会社

2019年3月期 決算説明会

2019年5月9日

イベント概要

[企業名]	ヒロセ電機株式会社	
[イベント種類]	決算説明会	
[イベント名]	2019年3月期 決算説明会	
[決算期]	2018年度 通期	
[日程]	2019年5月9日	
[時間]	10:50 - 11:53 (合計：63分、登壇：42分、質疑応答：21分)	
[開催場所]	100-0005 東京都千代田区丸の内 1-7-12 サピアタワー ステーションコンファレンス東京 5階 501A・B	
[会場面積]	300 m ²	
[登壇者]	3名	
	代表取締役社長	石井 和徳 (以下、石井)
	執行役員 管理本部長代理	福本 広志 (以下、福本)
	管理本部 IR 室長	須崎 英雄 (以下、須崎)

登壇

須崎：おはようございます。定刻になりましたので、ただ今よりヒロセ電機、2019年3月期決算説明会を開会させていただきます。

本日はご多忙の中、ご来場いただきましてありがとうございます。本会の進行を務めますIR室、須崎でございます。よろしくお願いいたします。

まず最初に、受付でお配りしております本日の資料。本日は部数がちょっと多くて7部ございますので、そのご確認をお願いいたします。最初が今スライドに出ていますとおり、決算説明会のメイン資料でございます。

その下にやはりA4横で2019、中長期成長戦略についてという資料がございます。その下が昨日、東証で開示しております資料になります。決算短信がございまして、それからプレスリリースが4種類ございます。

役員異動に関するお知らせ、それから自己株式償却に関するお知らせ。定款の一部変更に関するお知らせ。投資単位の引き下げに関する考え方および方針等についてという4部でございます。よろしいでしょうか。

本日はまず決算説明を私のほうからさせていただきます。資料後半にございます株主還元とROEについてというところを福本からご説明申し上げます。そして2019、中長期成長戦略についてにつきましては、社長の石井よりプレゼンさせていただきます。

そして残り時間、Q&Aを予定しております。閉会は11時50分を予定しておりますので、進行のご協力をお願いいたします。

2018年度
(4月～3月)

受注高 **1,250.4** 億円
(対前年同期比 -1.3%)

売上高 **1,245.9** 億円
(対前年同期比 -0.4%、対公表値比 +0.5%)

営業利益 **231.6** 億円 ※利益率 **18.6%**
(対前年同期比 -17.5%、対公表値比 -3.5%)

一般産機

一般産機市場向けの売上は、一部FA関連で調整あるものの、全般的には昨年度からの高水準が継続していたが、第4四半期での落ち込みの影響もあり、年間累計では対前年比±0%の横ばいとなった。

スマートフォン

スマートフォン市場向けの売上は、新機種の需要により第3四半期の11月までは順調に推移したが、一部機種での在庫調整などによる減速も影響し、年間累計では対前年比マイナス9%の減少となった。

自動車

自動車市場向け売上は、順調に推移し年間累計では対前年比プラス10%の増加となった。

3

それでは開始させていただきます。まず昨年度のビジネス概況です。2018年度受注高が1,250.4億円。対前年同期比がマイナス1.3%。売上高が1,245.9億円。前年同期比がマイナス0.4%。公表値比、これは3Qで下方修正しておりますけど、それに対してプラス0.5%で着地しております。

営業利益が231.6億円、利益率が18.6%。対前年同期比がマイナス17.5%、公表値比に対してはマイナス3.5%でありました。一般産機向けに関しましては一部FA関連で調整がありましたけれども、全般的には昨年度からの高水準が継続し、第4四半期での落ち込みの影響もありまして、年間累計で横ばいとなっております。

スマートフォン向けに関しましては、新機種の需要などによりまして第3四半期の11月までは順調に推移してございましたけれども、一部機種での在庫調整などによる減速も影響しまして、年間では対前年比マイナス9%となりました。

自動車向けに関しましては順調に推移しまして、年間プラス10%で着地しております。

2017年度1Q～2018年度4Q 受注・売上推移 (ヒロセ連結ベース、指数表示)



これをグラフで表示したもの、クォーター別のグラフになります。まずトータルの受注売上に関しましてですけれども、4Qのところを受注も売上も減少しております。2017年度を100とした指数で、受注に関しましては87、売上91という結果です。

自動車向けは先ほどのおり堅調でしたけれども、スマホ、産機向けで3Qから4Qに対して減少したといった中身でございます。

2017年度1Q～2018年度4Q 用途別売上推移（ヒロセ連結ベース、指数表示）



5

続きましてスマートフォン向け、こちらも、3Q から4Q で大きく落としております。中国等の減少によるものであります。

2017年度1Q～2018年度4Q 用途別売上推移 (ヒロセ連結ベース、指数表示)



6

それから自動車向けの売上指数であります。こちらは堅調に推移しておりまして、年間10%増の貢献をしております。

2017年度1Q～2018年度4Q 用途別売上推移（ヒロセ連結ベース、指数表示）



一般産機向けのところですが、こちらは3Qから4Q、落としておりますけれども、実は月別のところでちょっと特色がありましたので、その補足も吹き出しで付けております。

月次の推移としましては1月が93、2月が81、3月が103というところで、3月はプラス面に入ったんですけれども、クォーターにしますと92で着地したといった結果でございます。

(金額単位：億円)

	2017年度 (2018/3月期)	2018年度 公表値 (2/6)	2018年度 (2019/3月期)	増減額 (対前年同期比)	増減比 (対前年同期比)
売上高	1,251.4	1,240.0	1,245.9	-5.5	-0.4%
売上原価率	53.8%	55.6%	56.2%	+2.4	
販売・管理費比率	23.3%	25.0%	24.8%	+1.5	
営業利益	280.6	240.0	231.6	-49.1	-17.5%
(%)	22.4%	19.4%	18.6%	-3.8	
税引前利益	280.2	254.0	246.7	-33.4	-11.9%
(%)	22.4%	20.5%	19.8%	-2.6	
当期利益	191.1	183.0	178.9	-12.2	-6.4%
(%)	15.3%	14.8%	14.4%	-0.9	
総資産残高	3,411.8		3,414.3		
自己資本比率	89.3%		90.0%		
1株当たり当期利益	548.80円		489.46円		

8

そしてこちらがPL 決算概要になります。2018年度の売上高、先ほどのとおり1,245.9億円、前期比でマイナス5.5億円。増減比ではマイナス0.4%。売上原価率が56.2%。販管費率が24.8%となっております。

公表値に対しては売上が若干プラスで着地したというものです。

営業利益に関しましては231.6億円、増減では昨年度比マイナス49億円。比率ではマイナス17.5%となりました。営業利益率は18.6%です。

税引き前利益に関しては246.7億円。利益率19.8%。当期利益が178.9億円で14.4%となっております。

総資産残高3,414億円、こちらは後ほどBSでご紹介します。

自己資本比率が90.0%、1株当たり当期利益は489.46円という結果でありました。

(単位：億円)

■ 売上高	5.5 億円 減 (1,251.4億円 → 1,245.9億円)
	ヒロセ単体 : + 10.2 億円 子会社 : - 15.7 億円
■ 売上原価率	2.4 ポイント悪化 (53.8% → 56.2%)
	仕入原価費率 : 37.8% → 38.8% 減価償却費率 : 7.0% → 8.7%
■ 販売・管理費比率	1.5 ポイント悪化 (23.3% → 24.8%)
	292億円 → 309億円 (17億円 増加) (発送費、減価償却費等の増加)
■ 金融収益・費用	15.6 億円 良化 (-0.5億円 → +15.1億円)
	為替差損益 : -9.5 億円 → +4.0 億円

9

この中身を対前年の増減で少し分析したものであります。売上高は 5.5 億円の減でありますけれども、ヒロセの単体側はプラス 10 億円。子会社側でマイナス 15.7 億円という結果でありました。

売上原価率は 2.4 ポイント前年に対して悪化しておりますけれども、仕入原価率が 1 ポイントの悪化。減価償却費率が 7% から 8.7% と、1.7 ポイントの悪化という結果でございます。

販管費比率は 24.8%、前年に比べて 1.5 ポイントの悪化でございます。金額にして 17 億円の増加、その内訳としましては発送費や減価償却費等の増加によるものです。

金融収支としましては 15.6 億円の良化。これは為替が 2017 年度は差損となっておりましたが益が出まして、といったところが一番大きなところでございます。

2018年度 対前年同期 変動分析

(単位:億円)

	売上	営業利益	営業利益率	税前利益	税前利益率
2017年度実績	1,251.4	280.6	22.4%	280.1	22.4%
為替影響	-3.9	-1.7		11.9	
減価償却費増		-22.4		-22.4	
人件費増		-7.6		-7.6	
発送費増		-5.0		-5.0	
業務委託費保守料増		-4.9		-4.9	
物量減他	-1.7	-7.4		-5.4	
変動額計	-5.5	-49.1		-33.4	
2018年度実績	1,245.9	231.6	18.6%	246.7	19.8%

10

対前年の変動分析を表にしております。為替の影響は次のページで別表であります。特に利益のところですけれども、減価償却費の増の影響が大きいところがあると思います。

	2017年度 累計	2018年度 累計
為替レート：US\$	110.85円	110.91円
為替レート：€	129.70円	128.41円
為替レート：100ウォン	10.00円	9.98円



(単位：億円)

対前年同期為替影響額	
売上高	-3.9
営業利益	-1.7
税引前利益	+11.9

11

為替のところのみを切り出したものです。ドルに関しましては若干の円安で着地しておりまして、110.91円が2018年度の結果でありました。ユーロとウォンに関しましては若干の円高で着地しております。

以上から為替の影響額としましては、先の表の中にもありましたが、売上高でマイナス3.9億円、営業利益でマイナス1.7億円。税引前利益でプラス11.9億円という影響額でございます。

連結貸借対照表主要増減



(億円)

区分	科目	2018/3末	2019/3末	増減額	備考
資	現金及び現金同等物	694.0	523.2	-170.7	配当金、法人税の支払い他
	営業債権及びその他の債権	315.0	295.4	-19.6	
	棚卸資産	121.9	139.4	17.4	
産	その他金融資産	1,629.8	1,728.9	99.1	社債購入による増（国内、コリア）
	有形固定資産	562.0	627.4	65.4	宮古（機械・建物構築物）、本社（金型等・建仮）
	その他	89.1	100.0	10.9	
合 計		3,411.8	3,414.3	2.5	
現預金合計		1,866.4	1,727.6	-138.8	

12

続きましてBSであります。現預金のところは前年より減っておりますけれども、配当金、法人税等の支払によるものです。

その他金融資産が増加しておりますが、こちらは社債購入等による増であります。

固定資産の増が宮古本社等が出ております。

連結貸借対照表主要増減

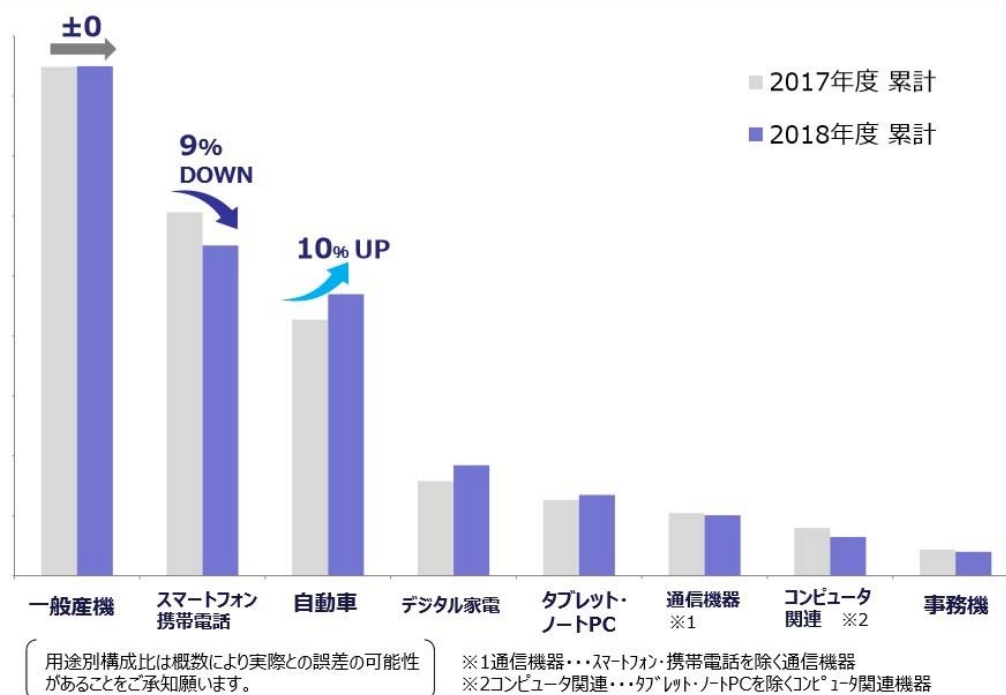
(億円)

区分	科目	2018/3末	2019/3末	増減額	備考
負	支払債務及び その他の債務	195.3	193.1	-2.2	
	未払法人税	49.5	30.9	-18.6	
債	その他	119.8	117.1	-2.8	
		364.6	341.0	-23.6	
純	資本金及び 資本剰余金	210.8	207.2	-3.6	
	利益剰余金	3,345.1	3,033.5	-311.6	当期利益 178.3 億円 - 配当 127.5 億円 - 自己株無償・消却 363.0
資	自己株式	- 583.2	- 232.1	351.1	株式無償割当+196.7、自己株式消却 +170.0、自己株式取得 △15.7
	その他	74.5	64.8	-9.7	
産	合 計	3,047.2	3,073.3	26.1	
	負債及び純資産合計	3,411.8	3,414.3	2.5	

13

続きまして負債と純資産の部でございます。利益剰余金と自己株式のところはマイナスプラス出ております。配当および自己株無償と消却の関係で、利益剰余金が減っており、自己株式が増えております。

コネクタ用途別売上 前年比較（概数）【連結ベース】

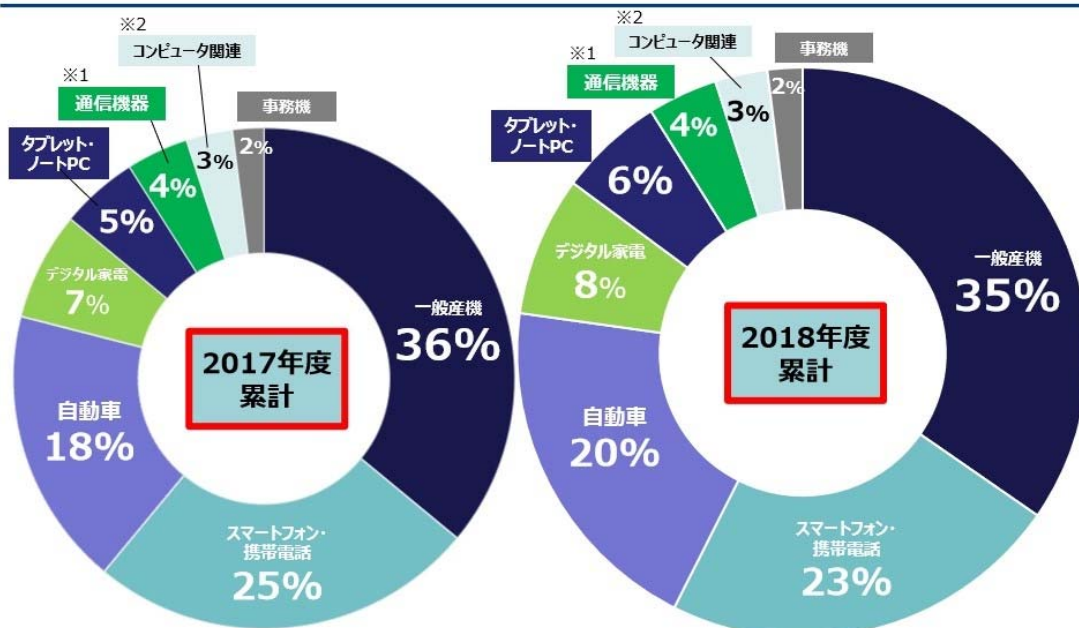


14

続きまして、ここから用途別の内訳でございます。冒頭の概況でもございましたとおり、一般産機向けが前年と横ばいのプラマイゼロ%の結果でございます。

スマートフォン向けに関しましては、年間でマイナス9%のダウン、自動車向けがプラス10%の結果ございました。

コネクタ用途別売上構成比（概数）【連結ベース】

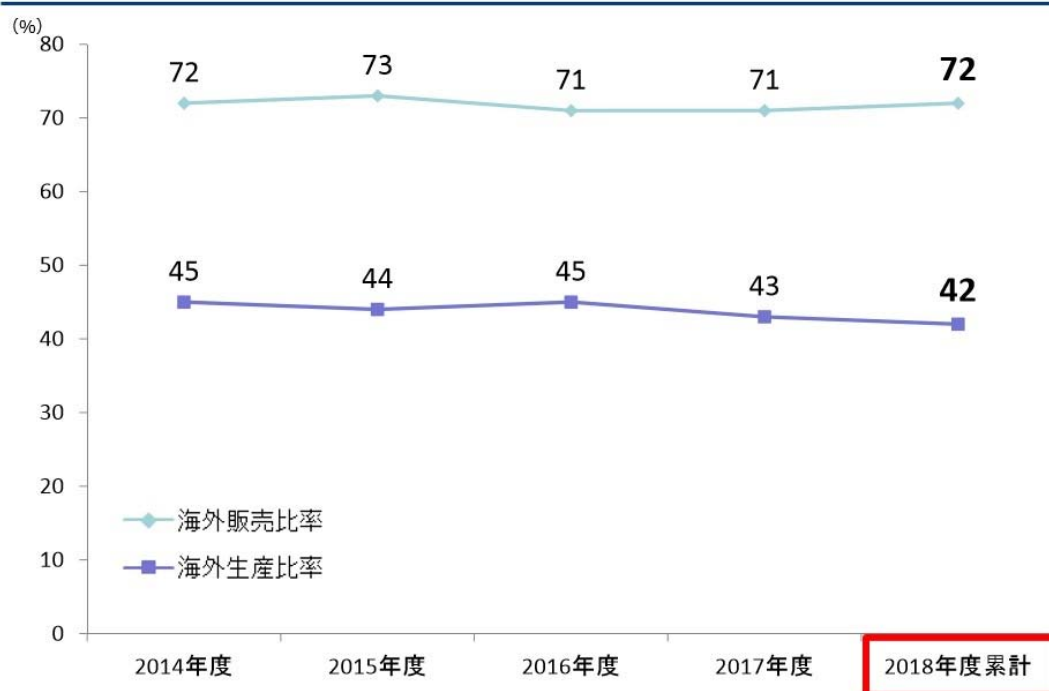


〔用途別構成比は概数により実際の誤差の可能性
があることをご承知願います。〕

※1通信機器・・・スマートフォン・携帯電話を除く通信機器
※2コンピュータ関連・・・タブレット・ノートPCを除くコンピュータ関連機器

構成比になります。一般産機は1ポイント減らしまして35%。スマートフォン向けが前年が25%に対して2ポイント減りまして、23%。自動車向けが伸びましたので、前年が18%に対して20%と、2ポイントの増になっております。

海外生産比率・海外販売比率 推移

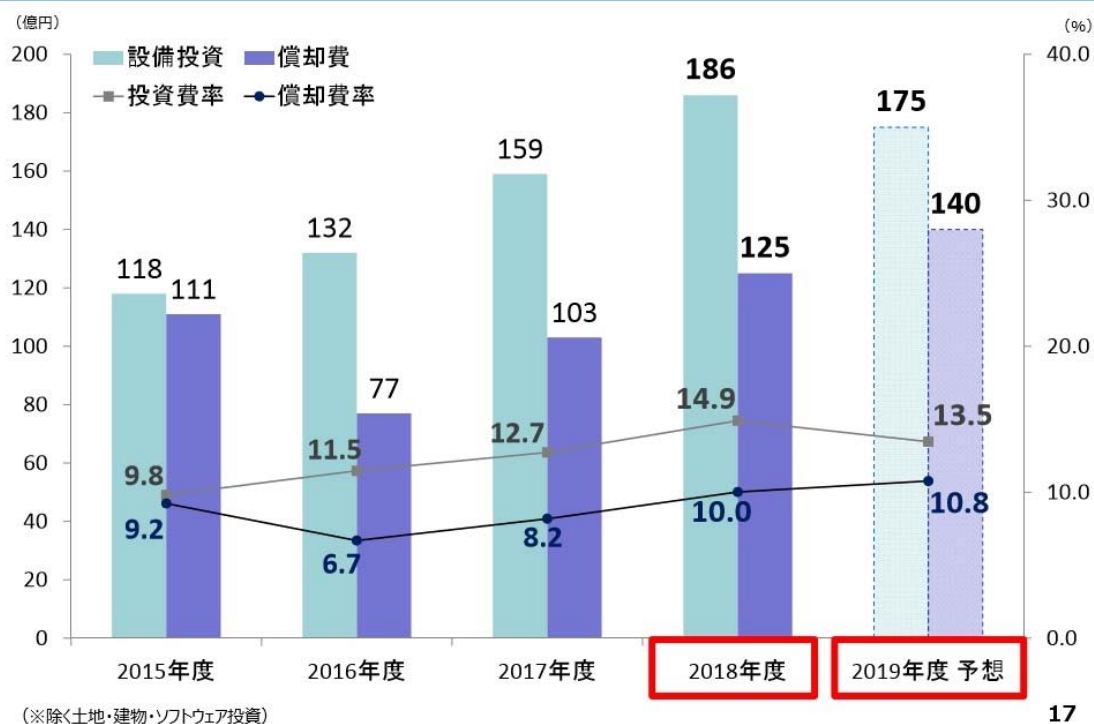


16

続きまして海外生産比率、販売比率になります。海外販売比率に関しましては72%でございます。これは3Qまでの推移のとおりです。

生産比率は前年の43%から42%に1ポイントの減少がございます。こちらは4Qの生産減の影響が出まして、1ポイント年間で下がった結果でございます。こちらは前回にもご説明したとおり、中期的には海外生産の拡充に取り組んでおりますので、来期以降はゆっくりと上がっていく計画を持っております。

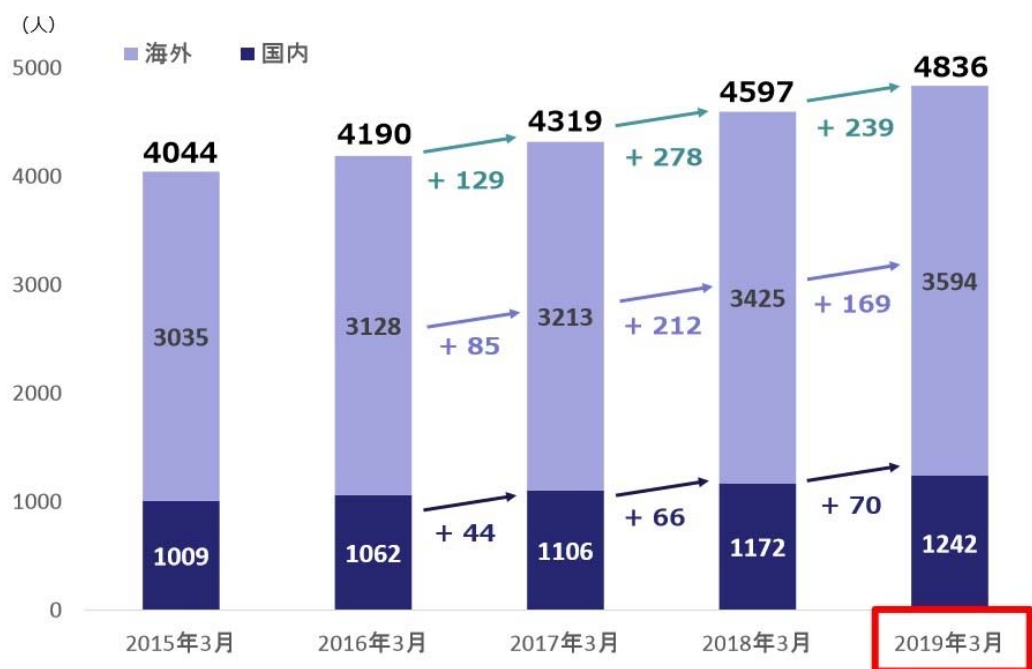
設備投資・償却費 推移（連結ベース）



17

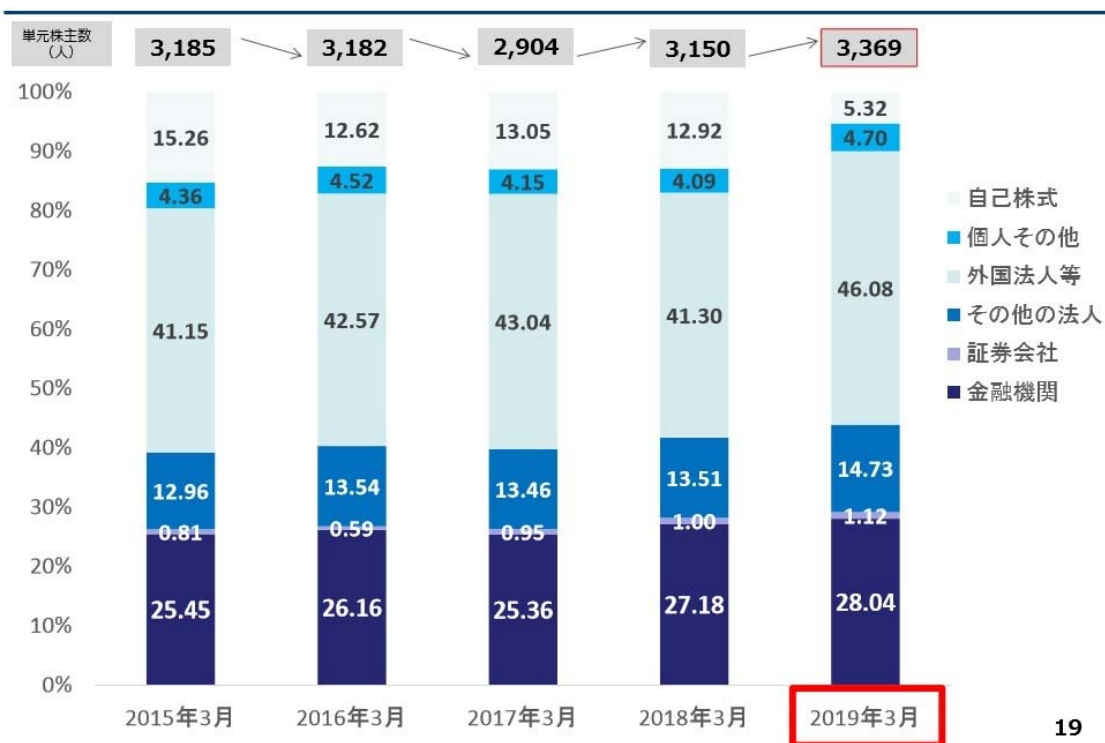
続きまして、設備投資と償却費の推移でございます。2018年度の設備投資額、186億円で着地しております。ガイダンスでは170億円と出しておりましたけども、ここは若干の増で着地しております。主に産機、自動車向けの2019年度に売上貢献する生産設備投資が、2018年度に入ってきたといったところでございます。

今期2019年度の予想としましては、設備投資は18年度よりも下がりまして175億円。償却費は、ここは増えまして140億円の予想をしております。

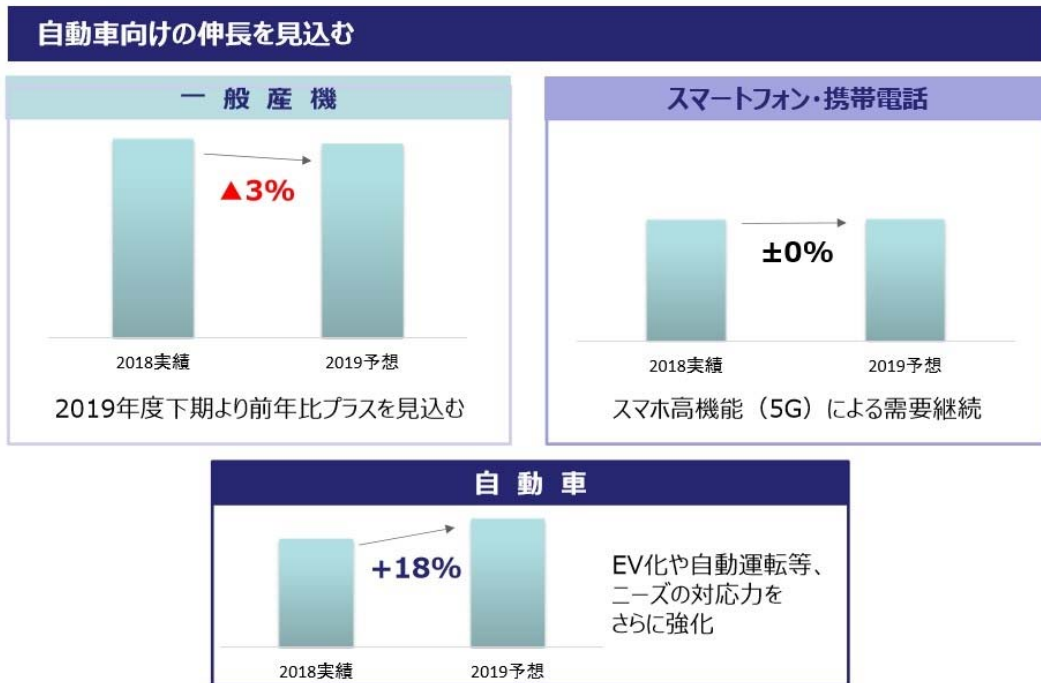


続きまして、こちらが従業員数の推移でございます。2018年3月から2019年3月の比較で、トータルで239人増えております。こちらは特に海外、海外工場の主にワーカーのところで増員している結果でございます。

株式分布推移



続きまして、株主構成の分布の推移でございます。外国法人等が前年よりも増えまして、46.08%でございます。それから単元株主数、今まで減少傾向だったところが反転しておりまして、3月期3,369人と若干ですけれども増えております。



20

続きまして2019年度、今年度の分野別の動向の予想を簡単に、分野別に出しております。

トータルとしてはやはり自動車向けの伸長を見込んでおりますけれども、一般産機向けのところは年間でマイナス3%を予想しております。こちらは下期よりは前年同期比プラスを見込んでおります。

上期は2018年度の上期が高い水準でしたので、上期は前年同期比マイナスになるだろうという見込み。下期がプラスになって、年間マイナス3%程度かなと予想しております。

スマートフォン向けに関しましてはプラスマイナスゼロ%、横ばいで予想しております。メーカーの競争がさらに厳しくなっているとか、販売の不振だったり伸びだったり、いろいろ特色がございますけれども、トータルのところで維持ができるのではないかなと思っています。

特にスマホの高性能化、高機能化が続いておりますし、5Gのサービスも始まりますので、需要がある程度は継続する見込みでございます。

それから自動車向けのところ、こちらは2018年度はプラス10%で着地しておりましたけれども、2019年度はプラス18%を予想しております。前年に続きましてEV、自動運転、ADAS等、ニーズが拡大しているところの対応で、さらに強化できるのではないかと考えております。

2020年3月期 業績予想（連結）【IFRS】

（金額単位：億円）

	2018年度（2019/3月期）実績		2019年度（2020/3月期）予想		第2四半期累計対前年実績		通期対前年実績	
	第2四半期累計	通期	第2四半期累計	通期	増減額	増減率	増減額	増減率
売上収益	619.6	1,245.9	620.0	1,300.0	0.4	0.1	54.1	4.3
売上原価率	55.6%	56.2%	55.6%	55.4%				
営業利益	120.2	231.6	110.0	250.0	-10.2	-8.5	18.4	8.0
(%)	19.4%	18.6%	17.7%	19.2%				
税前利益	130.4	246.7	115.0	260.0	-15.4	-11.8	13.3	5.4
(%)	21.0%	19.8%	18.5%	20.0%				
当期利益	93.2	178.9	80.0	185.0	-13.2	-14.2	6.1	3.4
(%)	15.0%	14.4%	12.9%	14.2%				
一株当り当期利益	—	489.46円	—	507.37円				
一株当り配当	120円	240円	120円	240円				
連結配当性向	—	49.0%	—	47.3%				

為替レート	2018年度実績	2019年度予想 (今四)
1US\$	110.91円	110.00円
1€	128.41円	125.00円
100ウォン	9.98円	9.80円

21

そして業績予想のサマリーになります。売上高は年間1,300億円、前年2018年度に対して54億円の増収。率にして4.3%の増収を予想しております。

営業利益は250億円、18.4億円の増。率にして8%の増。営業利益率は19.2%を予想しております。

税前利益が260億円、20.0%の利益率。当期利益は185億円で、14.2%の利益率です。

1株当り利益が507.37円です。配当は年間240円を予定しております。配当性向としましては47.3%になります。

為替の前提ですけれども、ドルが110円、ユーロが125円、ウォンが0.098円、100ウォン9.8円としております。

取締役		
代表取締役社長		石井 和徳（再任）
専務取締役	技術本部長 兼 製作本部管掌	中村 充男（昇任）
取締役	製作本部長	桐谷 幸雄（再任）
取締役	技術本部 副本部長 兼 自動車事業部長	岡野 広明（再任）
取締役	管理本部長	福本 広志（新任）
取締役	営業本部長 兼 海外事業部長	佐藤 博志（新任）
取締役	ヒロセコリア株式会社 代表理事社長	イ・サンフ 李 相煒（再任）
社外取締役		堀田 健介（再任）
社外取締役		元永 徹司（再任）
監査役		
常勤監査役		千葉 良一
社外監査役		杉島 光一
社外監査役		三浦 健太郎

22

あと最後に昨日のプレスリリースでもありましたけれども、こちらにも再掲しております。役員人事、6月27日の予定、この色が入っているところ。こちらが変更点になります。

技術本部長の中村、常務から専務へ昇任いたします。それから取締役管理本部長福本、取締役営業本部長兼海外事業部長の佐藤が新任であります。

私からは以上になります。それでは続きまして、福本からご説明申し上げます。

福本：皆様、おはようございます。今日はお忙しい中駆けつけていただきまして、ありがとうございます。決算および2019年度の業績の状況は今、須崎のほうから説明したとおりですが、今日はちょっとお時間をいただきまして、株主還元とROEについてであります。

実は新しい方針をこの場で報告するわけではないんですけれども、過去から我々もいろいろやってきているものを、もう1回整理し直して、ちょっとご提示したいと思っています。

それと同時に、やはり昨年度、それと今年度も営業利益率、これが残念ながら20%を下回っているものしか出せませんでしたので、ここの向上。それに付随してROEも上げていかなきゃいかんという話を、少しさせていただきたいと思います。

1. これまでの株主還元実績について

- (1) 配当性向 : 2008年度より30%以上を継続。
- (2) 自社株買い : 特に巨額（100億円レベル）の自社株買いを、2007、2008、2009、2015年度に実施。
- (3) 特別配当 : 創業80周年を記念し、2017年度に実施。（一株当たり配当 480円）
- (4) 株式無償割当 : 2015、2018年度には、1:0.05の株式無償割当を実施。
- (5) 自己株式の消却 : 5%を超える自己株式の消却実施を公表（2018年1月）。

2016年4月には、(1)配当性向 40%程度 (2)株主総還元率を累計で62.5%以上を、今後5年間の方針とすることを公表。

	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
一株当たり配当(円)	100円	125円	160円	130円	120円	150円	130円	140円	200円	230円	240円	240円	480円	240円
配当性向(%) (配当金/当期純利益)	17%	20%	27%	37%	33%	45%	36%	36%	31%	34%	40%	39%	88%	49%
株主総還元率(%) (〔配当金+自社株買い金額〕/当期純利益)	43%	20%	93%	111%	108%	69%	77%	42%	61%	47%	86%	52%	88%	58%

“株主還元”は重要な経営課題の1つとして対応してきた。
株主・機関投資家の皆様からは、一定の評価を頂いているものと感じている。

24

株主還元の実績で、整理して今までお渡ししたことがあまりなかったものですから、少し整理をさせていただきます。

まず配当性向は下のボックスにありますけども、2008年度から30%以上をずっとやってきております。

それと自社株買い、これも状況によっていろいろあるんですけども、特に2007年、2008年、2009年、あと2015年度ですね。ここで100億レベルの自社株買いをやって、その結果、総還元性向が非常に高いものをやった年度がございます。

それと特別配当で、2017年度ですけども創業80周年で、1株当たりの配当を480円年間、これを出させていただきます。

4として株式無償割当て、これはあまり日本の会社でやった例が少ないかと思うんですけども、2015年、それと2018年度に1対0.05の株式の無償割当てをさせていただきます。

昨日のプレス発表にも入っていますが、自己株式の消却、これは2018年、昨年1月に5%を超える自己株式の消却、実施を公表しまして、この5月31日にまた消却を行うということでございます。

それと2016年4月に、還元の方針で、配当性向40%程度、総還元率を5年間累計で62.5%以上を、今後の5年間の方針とすることを公表させていただいています。

株主さんへの還元は重要な経営課題の一つとして対応してきたと思います。100%満足だとはもちろんいっていただくことはなかなか難しいんですけども、一部の株主さん、あるいは機関投資家からは一定の評価をいただいていたのではないかと思います。



2. 営業利益率とROEの推移



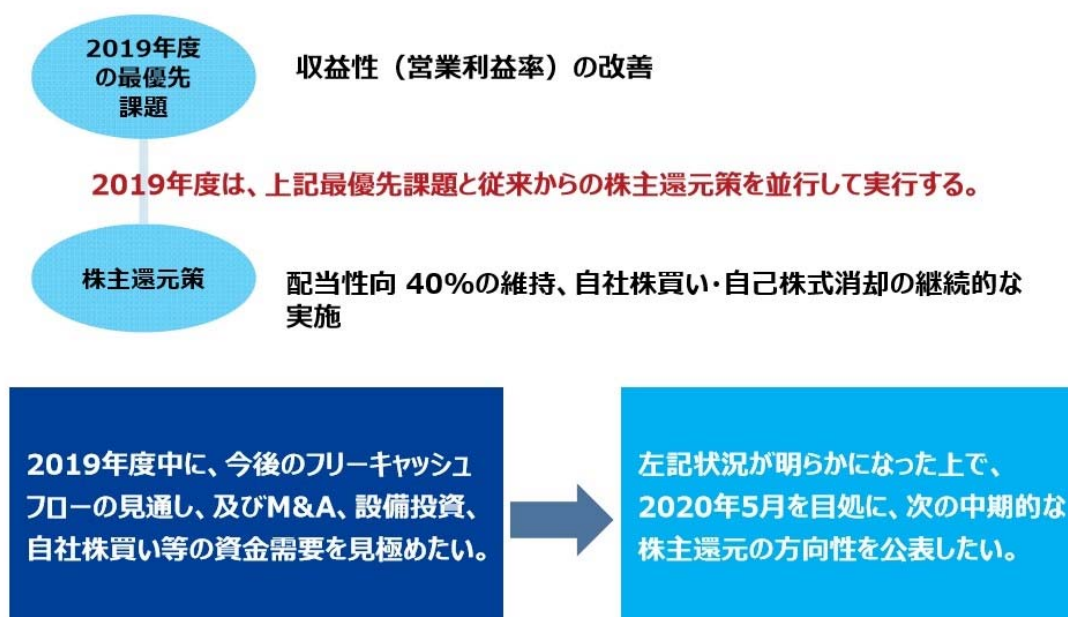
2019年度以降 営業利益率の改善 → ROEの向上を図る

25

そういった中で一つやはりこの昨今、非常に我々も意識しておるんですけども、ROEですね。営業利益率とROE、上が営業利益率。下の線がROEなんですけども。

特に2016年度以降は先行していろいろ、自動車、産機向けの拡大に向けたリソースの投入ですね。これは人員、あるいは設備もありまして、営業利益率が低下しております。結果としてROEも下がってしまっていると。終わった年度では5.8%でございますので、ここをまず上げていかなきゃいかんと思います。

3. 今後の株主還元について



26

それでここは上げ方、収益性をもう1度高める。それと自己資本のところを少しスリム化すると。この両方を考えていかなきゃいかんと思います。

2019年度以降は営業利益率の改善、そしてROEの向上を図るということで進めていきたいと思えます。

まずこの2019年度、収益性の改善を図りたいと思っております。

収益性の改善とは一体どうやってやるんだっていう、これはいろいろアイテムがもちろんあるわけですけども。売上の拡大、あるいは低収益製品の整理、設備の稼働率のアップ。あるいは人材のさらなる活用、サプライチェーンの見直し等をして物流費を下げる、いろいろあるわけですが。そういったものも取り組んで、まずやっていきたいと思えます。

それで2019年度はこの最優先課題と、従来からの株主還元策を並行して実施するかたちで考えております。

配当性向は40%を維持。ガイダンスでは240円という2019年度の配当を変えておりませんので、50%に近い47.3%という配当性向を目指す。

それと自社株買い、自己株式の消却の継続的な実施。これをやっていくかたちであります。

その上でやはり 2019 年度中に今後のフリーキャッシュフローの見通し、あとは M&A、設備投資、自社株買い等の資金需要をきっちり見極め、来年の 5 月をめどに次の中期的な株主還元の方方向性を公表していきたいと思ひます。

今日のところはここまでしか公表できなくて申し訳ないんですけども、こういったことも肅々と 2019 年度やっていきたいと思ひますので、何とぞよろしくお願ひいたしたいと思ひます。

以上です。

石井：おはようございます。いつもヒロセへの活動支援をいただきありがとうございます、本当にありがとうございます。2018 年度の結果は先ほど IR のほうから説明させていただきましたけれども、全く不満足という内容であります。

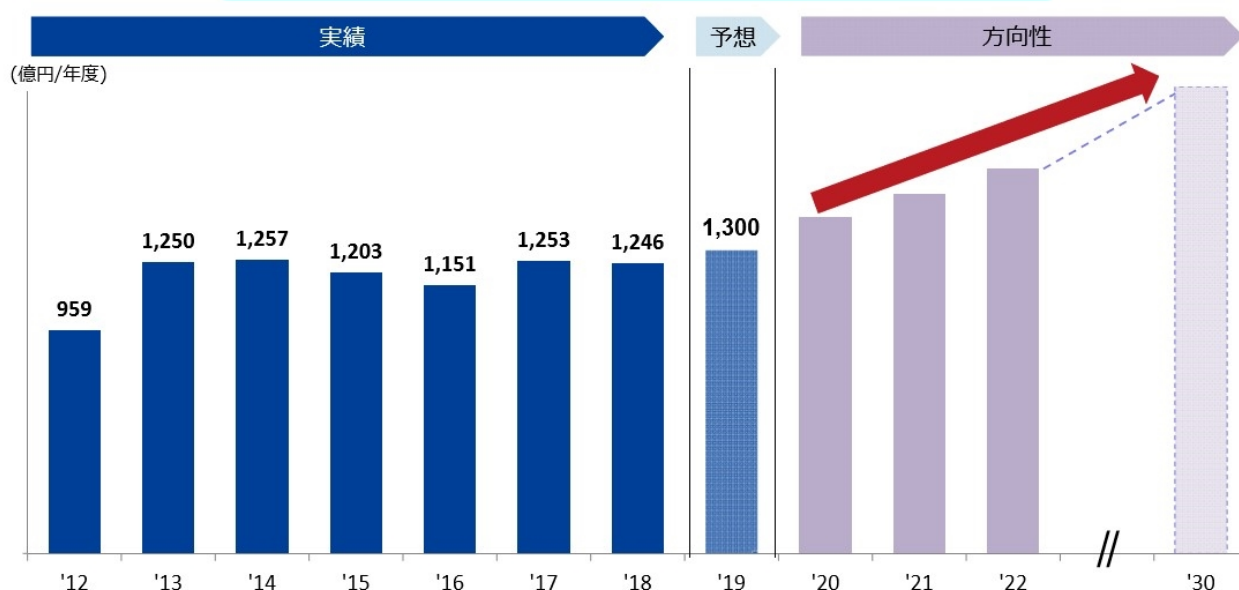
しかしながら私どもが目指す方向性のところは、ほぼほぼ見極めできております。したがって 2019 年度は相当な仕掛けをしながら、手元の課題解決。それからさらに先を見た改善、仕掛けの強化をもっとしていく必要があるという認識でございます。

その活動概要を少しダイジェスト的に、スライドを使いながら報告をさせていただければと思ひます。ご確認、よろしくお願ひいたします。



HRS : 成長イメージ 〈再掲+〉

高収益経営を維持し、中長期的に力強い成長



2018年度 結果：“後退”
2019年度 以降：ここを起点に回復させる（再チャレンジ）

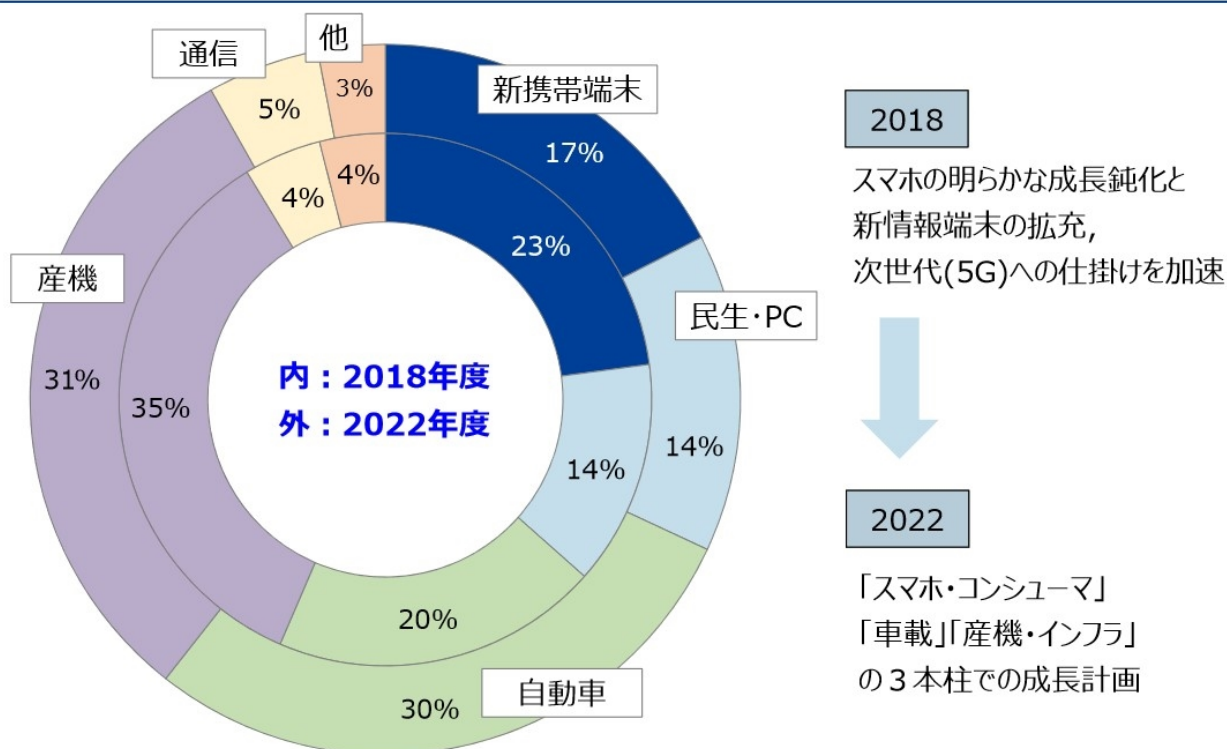
3

こちらのほうはいつも説明させていただいている、私どものトータルの成長イメージでございます。2018年の結果、一言でいうとどういうことかになるのですが、2018年度はこの場でも説明、報告をさせていただきましたが、私どもの中計の進化に向かう起点になる年で臨むとあって、スタートしたわけでございますけども、結果的にはこの数値でございます。

進化どころではない。後退という認識でございます。したがって2019年度以降、先ほど計画予測、報告をさせていただきますけども、もう1度2019年、ここを起点に回復させることに臨む年になります。



中期分野構成比イメージ



4

中期の分野別構成率のパイチャートでございます。2018年度の結果は、先ほど須崎のほうから説明させていただきましたけれども、スマホ、コンシューマー系を合わせると37%ですね。

自動車、やっと2018年度で20%の構成率に乗ったということでございます。

産機のゾーンですけども、産機が決して伸びたということではなくて、ほかのゾーンが非常にシュリンクしている状態の中で35%となったような状態でございます。

2022年度のフォーキャストでございます。スマホ、コンシューマー系で約31%の計画でございます。

自動車。いよいよ 2022 年に 30% 超えをできると計画しております。産機 31% でございます。

私ども中期計画、ずっとここ 3~4 年報告をしておりました 3 本柱。スマホ、コンシューマー。車載。産機インフラ。この 3 本柱が 2022 年度に、ほぼほぼ達成できるのではないかと考えております。



2019年度 活動方針

➤ 『G-WING(中計)』達成へパワーUP、結果を出す

- 〈1〉モノづくり力
 - 〈2〉技術開発力
 - 〈3〉Global対応力・現地力
- “進化”

➤ 「現場認識」と「先読み」を強化 力強い実行を加速させる 1 年とする。

5

2019 年度の活動をまとめると、強化ポイントのところは昨年同様でございます。

モノづくり力、技術開発力、Global 対応力。ここの 3 本に集中するということでございます。先ほどから申し上げました 2018 年の後退のところから、進化へ展開をする 2019 年度でありたいということでもあります。

さらに 2019 年度の認識としては、現場認識と先を読む。先を読んで前さばきをするという考え、行動の強化をベースにしながら、力強い実行を加速させる 2019 年度でもありたいと考えております。

モノづくり&機能強化（1/2）〈再掲〉

[2017年1月稼働]

ヒロセ コリア 精密コネクタセンター



»マイクロコネクタの開発・生産を強化

2017年4月開設

横浜センター EMC 試験室

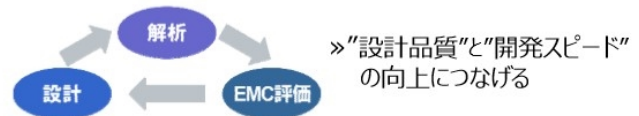


[2018年3月稼働]

一関工場〔新〕試験センター



»試験装置エリアをこれまでの約3倍に増強



- ✓ 試験対応能力の増強（試験L/Tを短縮）
- ✓ 車載関連の試験設備拡充
- ✓ 試験所・校正機関の国際認証を各種取得

ISO/IEC 17025、ISO/IATF 16949、ISO 9001、ISO 14001

6

こちらのスライドから現状のモノづくり力、機能強化のところを振り返りも含めて、2枚のスライドでまとめてみました。

一昨年の1月、ヒロセコリアで新精密コネクタセンターをスタートさせております。これ、目的的にはマイクロコネクタの開発生産強化でありますけども、現状はヒロセコリア発のマイクロコネクタが台湾、中国、日本のマーケットにどんどん今、増えている状況でございます。

それから一昨年の4月、私どもの横浜センターにEMC室というルームを設けました。これは電波暗室とシールドルームから構成される試験室でございますけども、現状では解析・分析の機能は、今の変化点の多い市況の中で、なくてはならない機能になってきております。

それからこちらのほう、昨年の3月稼働の一関の新試験センターでございます。業界トップの規模を持つ試験センターをスタートしておりますけども、試験リードタイムの50%短縮を目指して、車載系の試験設備の拡充等を進めております。

この辺はお客様のほうからも、開発リードタイム短縮という命題に対して、ヒロセ側の設備増強を非常に歓迎していただいている状況もありますので、市場にPRしながら、活動を強化していきたいと思っております。

モノづくり&機能強化（2/2）〈再掲+〉

[2018年5月稼働]

宮古工場 精密金型棟



»マイクロコネクタの生産力強化

[2018年9月稼働]

マレーシア工場 増築



»産機・高速系コネクタの生産強化

[2019年度稼働予定]

菊名事業所 金型センター



完成イメージ
»車載・産機への取り組みを強化

[2019年6月竣工予定]

中国 蘇州工場 増築



»車載向けコネクタの生産強化

7

昨年の実質稼働としては6月稼働だったと記憶しておりますけども、宮古工場の金型棟がスタートしております。これはマイクロコネクタの生産キャパの強化でございます。

右のほうは昨年の秋口スタートしております、マレーシア工場の増築でございます。実際の稼働のところは下期以降の展開でございますけども、グローバル産機、グローバル高速市場への生産力強化で、前さばきを相当今やっております。

さらに今年、菊名の金型センターを建築中でございます。年度内もしくは年内のところ、本格稼働ができると思っております。

この辺のところは先端金型テクノロジーの蓄積、さらに先端技術のキャッチングも含めまして、このセンターを活用することを計画しております。

もう一つ、中国蘇州工場も増築しております。これは中国ドメスティックのマーケット、車載向けのコネクタの生産対応強化を目的に、展開をしているところでございます。こちらは6月竣工、夏以降の本格稼働にて動いております。

独ハーティング社とイーサネット用ソリューション新たな協業

2016年、産業機器向け小型コネクタ新規格「ix Industrial」を共同開発
従来のRJ45に代わるFAネットワーク向けソリューション (小型・堅牢・高速伝送)

<従来品> RJ45

<新規格> ix Industrial



RJ45に比べ実装スペースを**70%削減**

2019年、産業機器向け「シングルペアイーサネット用コネクタ」共同開発に合意
産業用IoT向けソリューション (伝送距離が長く、最長で1kmの伝送が可能)

シングルペアイーサネット用コネクタ



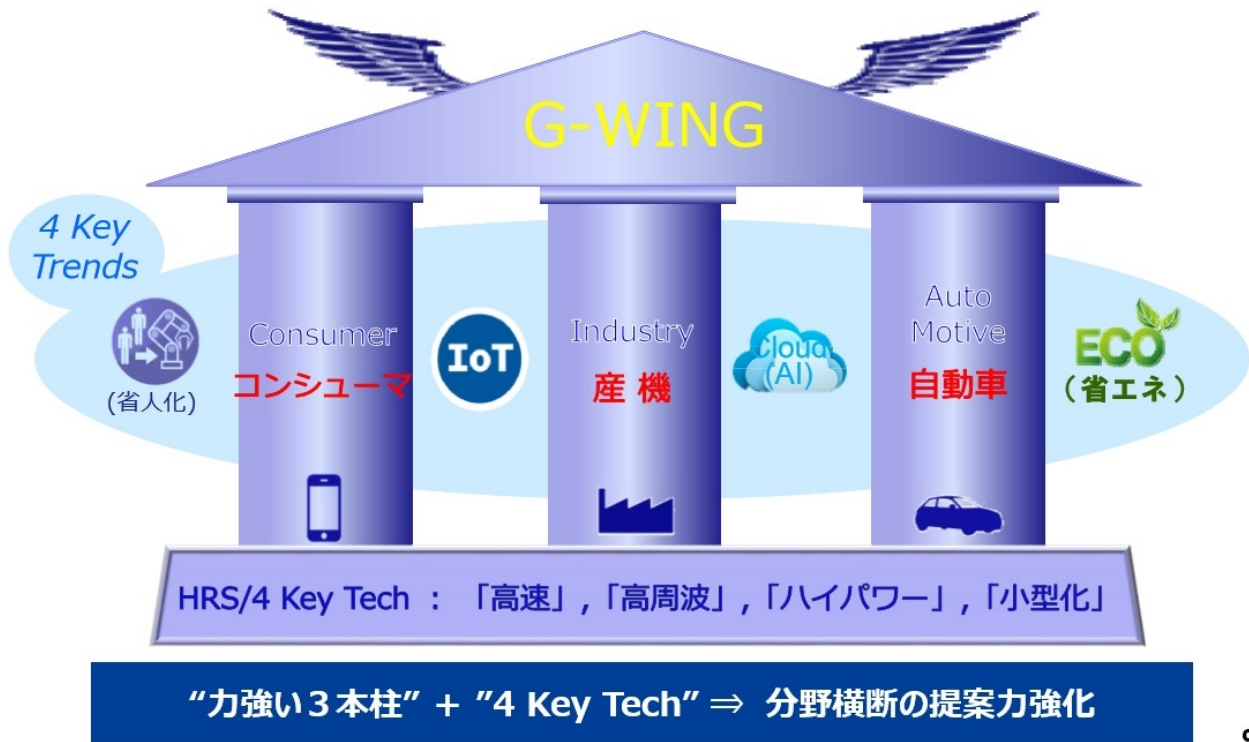
8

もう一つ市場への取り組みで、グローバルスタンダードの取り組み事例を紹介をしておきます。

2016年度に産機の小型インターフェース用で、私どもネーミングはix インダストリアルとの共同開発をハーティングさんと展開いたしました。こちらのほう、順調にプロダクトもリリースをして、現在各方面からの引き合いを受けて対応している状況でございます。

さらに今年4月、ハノーバーメッセで発表いたしましたけれども、シングルペアイーサネット用のコネクタで、これはIoTネットワーク用I/Oコネクタというソリューションを提供、共同開発をスタートさせております。こちらのほうも、ハーティングさんとやり取りをさせていただいております。

HRS : 分野戦略イメージ 〈再掲+〉



9

いつも提示させてもらっている、中計のイメージのスライドでございます。先ほどのパイチャートで見いただきましたように、コンシューマー、産機、自動車。この力強い3本柱プラス私どもの四つのキーテクノロジー、ここ2~3年、ずっと皆様にも社内的にも追求をしているわけですが、高速、高周波、ハイパワー、ダウンサイジング。このキーテクノロジーが全ての分野に適用されます。

したがって私どもは、このキーテクノロジーによって分野横断の提案力の強化を図れると思って、進めているわけでございます。手元の市況との感触の中では、さらにここへの期待感実感できるレベルがあると思っております。

ヒロセ技術展〈 CONNECTION 2016 ⇒ 2019 〉



皆様のお声を、未来プロダクトに展開してまいります。
引き続きのご支援・ご協力 よろしくお願い申し上げます。

以上 10

最後のスライドですが、私ども3年に1回技術展、プライベートショーを開催しております。こちらの写真は3年前の2016年の展示会の内容でございます。約6,500名のお客様、エンジニアを中心に来場いただきました。

今年は東京10月、それから大阪で11月、このプライベートショーを開催いたします。

この展示会、普通の私どもの既存のプロダクト、新製品だけを展示するのではなくて、私どもの未来コンセプトをお客様に見ていただきながら、仮説検証する場でも使わせていただいております。

要はお客様の声を、より私どもの未来のプロダクトに展開するという展示会でございます。ぜひ、機会がございましたらご来場いただいて、私どもの活動内容を見ていただければありがたいと思います。

いろんなところで、いろんな変化が起きております。私ども、やることは新しい変化点、動向をしっかりキャッチングをして、さらに将来、未来へつなぐというヒロセ電機の強化であります。そういう面で、皆様の引き続きのご指導、ご支援をよろしくお願いいたします。

私のほうから簡単ではございますが、概要の説明とさせていただきます。ありがとうございました。

免責事項

本資料には、ヒロセ電機の現時点における予測に基づく記述が含まれています。

これら将来に関する記述は、既知または未知のリスク及び不確実性その他の要因が内在しており、当社における実際の業績と異なる恐れがあります。ご承知おき下さい。