

ブランドステートメント

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
人ともとの情報をつなぎ
価値を創造し続けます

価値観・行動規範



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

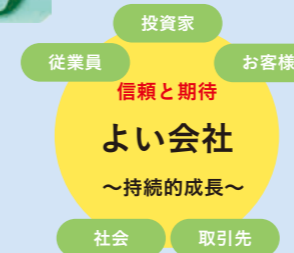
誠実価値

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

経営戦略



P. 4 | 経営概況

P. 5 | 改定中期計画“GC20”

P. 6 | **トップ対談**
～中期計画“GC20”の改定～

P. 9 | HTKの強み

P.11 | **ピックアップ**
～製造力強化への取組み～

P.12 | 財務情報

SDGsによる価値創造



P.15 | **経営トップに聞くSDGs**

P.17 | SDGsへの具体的な取組み
○ 循環型社会に向けた価値創造
○ 豊かな社会への価値創造
○ 信頼と期待への価値創造
○ ステークホルダーとの対話

P.30 | 非財務情報

会社情報

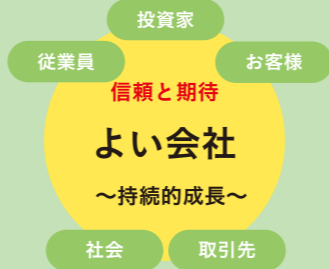


P.33 | 当社のあゆみ

P.35 | 事業概要

P.37 | 株式情報

P.38 | 拠点情報



よい会社
～持続的成長～



経営戦略

- P. 4 経営概況
- P. 5 改定中期計画“GC20”
- P. 6 トップ対談
～中期計画“GC20”の改定～
- P. 9 HTKの強み
- P.11 ピックアップ
～製造力強化への取組み～
- P.12 財務情報



経営概況

HTK

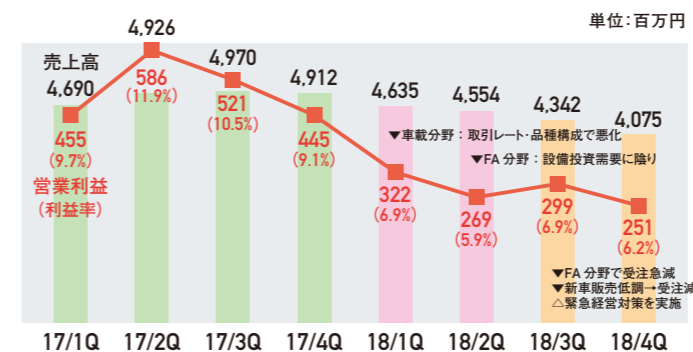
2018年度の実績

次世代の車載カメラへの採用・グローバル製造再編への着手・新基幹システムの導入など、成長への仕込みは進展した一方で、想定以上の経営環境の悪化により、売上は対前年10%の減収、各利益は約1/2となりました。

なお、特別損益として、投資有価証券売却益と製造再編費用を計上しました。

()内利益率 単位:百万円

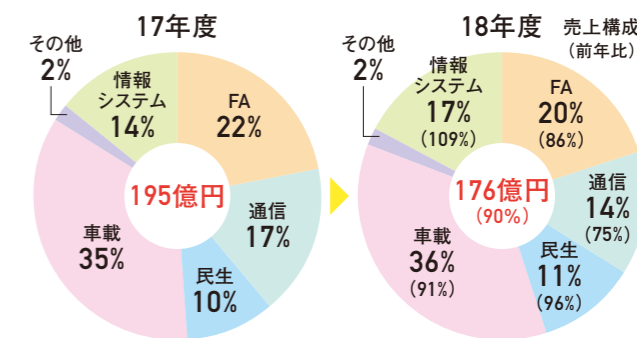
為替(円/\$) 期中平均/期末日	17年度 111円/106円	18年度 111円/111円	前年比
売上高	19,498	17,606	90%
営業利益	2,007 (10.3%)	1,141 (6.5%)	57%
経常利益	2,111 (10.8%)	1,184 (6.7%)	56%
純利益	1,625 (8.3%)	765 (4.3%)	47%



米中貿易摩擦の影響による設備投資需要の減退や主要カーメーカの生産減など、特に年後半から事業環境が悪化しました。

このような状況の下、合理化・経費節減等に取り組み、減益幅を圧縮しました。

コネクタ事業は全分野が減収となる一方で、情報システム事業は過去最高の売上を達成しました。



2019年度の計画

2019年度は成長軌道に乗せ直す重要な転換点と位置づけ、根本課題に対策を打ち、成長力を蓄えてまいります。

上期は、新・深圳工場が完成し、また車載カメラ用コネクタのセカンド拠点としてベトナムでの委託生産の立ち上げも進めています。業績は、米中貿易摩擦および主要

カーメーカの生産減により低調でしたが、第1四半期を底に第2四半期は良化し始めており、上期<下期

を見込んでいます。

配当は、11期連続の増配となる21円を予定しています。

為替(円/\$) 期中平均/期末日	18年度実績 111円/111円	19年/上 109円/108円	19年度計画 107円/105円	前年比
売上高	17,606	7,546	15,500	▲12%
営業利益	1,141 (6.5%)	117 (1.6%)	450 (2.9%)	▲61%
経常利益	1,184 (6.7%)	95 (1.3%)	400 (2.6%)	▲66%
純利益	765 (4.3%)	80 (1.1%)	250 (1.6%)	▲67%
配当	20円	—	21円	+1円

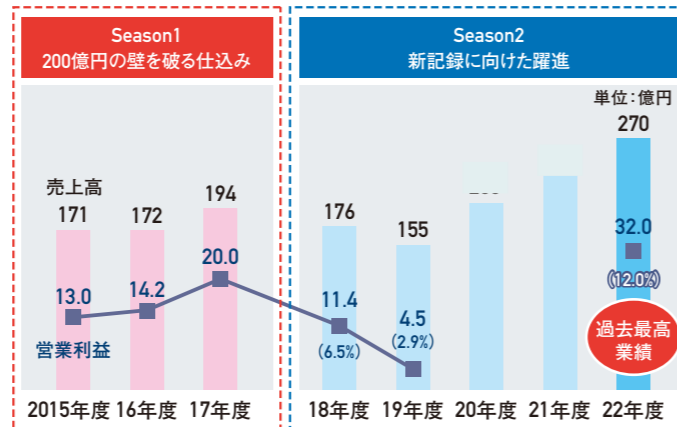
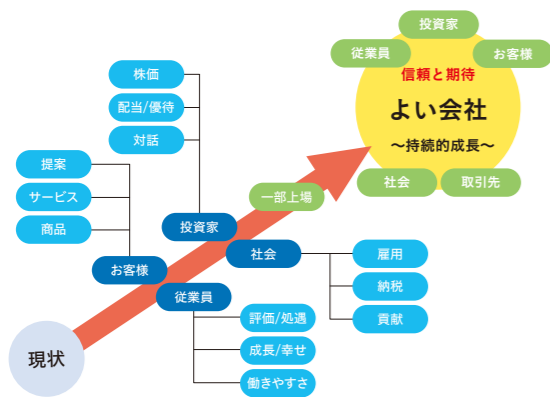
改定中期計画“GC20”

改定中期計画“GC20” 骨子

2015年度に策定した中期計画“GC20”を改定しました。ゴールを2022年度としますが、基本方針に変更はありません。

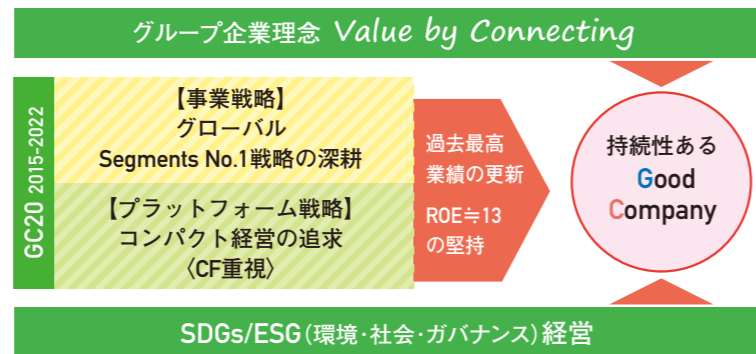
○基本方針

- ・ 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CF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 (Good Company) を目指します。



個別戦略

戦略分野	内容	2022年目標
車載用C	ポートフォリオを充実させつつ、倍販	売上 130億円
業務用C	中小量カスタマイズを磨き、収益力を強化	100億円
情報システム	新技術で拡幅し、中核事業化	40億円 10%
グローバル製造再編	地産地消を基本に最適化	
非財務戦略	SDGs/ESG経営で持続性を高める	
財務戦略	軽量/高回転の“コンパクト経営”を追求	

トップ対談 ~中期計画“GC20”の改定~



インベストメントブリッジ
代表取締役会長
保阪 薫

1984年野村證券株式会社入社。外資系証券などを経て、2000年株式会社インベストメントブリッジを設立。企業と投資家を結ぶ架け橋としてIRソリューションを開発・提供

本多通信工業
代表取締役社長
佐谷 紳一郎

——保阪会長 (以下青字)

- **まず2018年度を振り返って、できたこと、できなかったことなどをお聞かせください。**

——佐谷社長 (以下黒字)

急激な環境の変化もあり、残念ながら業績の下方修正を余儀なくされ、6期ぶりの減収減益となりました。数字としては大変不満は残りますが、今後の成長のためにやるべきことはしっかりとできた1年だったと考えています。

まず、トップライン拡大のための最も重要な課題であった「次世代車載用センシングカメラ」については採用が決定されました。今期(2019年度)の売上に大きく寄与はしませんが、来期(2020年度)以降の稼ぎ頭になってきます。

また、当社の経営の中核を担う基幹システムを刷新しました。現在のところトラブルもなく、非常に円滑に稼働しており、事業基盤の強化につながると期待しています。

また、グローバル製造再編に着手できたことも大きなトピックスでした。

業績は芳しくありませんが、これらの仕込みを計画通りきっちりと実行できたことは評価して良いと考えます。

次世代車載カメラに採用

市場拡大が期待できる自動運転向け
2016年度：ベースモデル(3タイプ)の開発

18年度：採用決定
19年度：量産開始
20年度～：市場拡大

基幹システムの刷新

業務効率化のプラットフォームとして

プロジェクトがSAPジャパンから表彰されました

グローバル製造再編に着手

最適なものづくり体制に向けて

ベトナム 深圳工場 安生野工場
生産委託 生産回帰
新・深圳工場

- **2019年度の見通しや、ポイントはいかがでしょうか？**

——米中貿易摩擦および主要カーメーカの生産減による影響で、上期は厳しい事業環境でした。引き続き下期もこの環境は継続することが想定されますが、車載カメラ用の自動生産設備をはじめとする合理化・生産性向上・価格改定等により、上期<下期は確保したいと考えています。

また、根本的な課題をもう一度見つめ直し、改革・革新のための手をしっかりと打たなくてはなりません。車載用コネクタはポートフォリオが脆弱、業務用コネクタは裾野が狭い、情報システムはトップラインを伸ばしきれていない、この3点には手を打たねばならないというのが強い想いです。

2019年度は、これらの根本課題に対策を打ち、成長軌道に乗せ直す重要な転換点と捉えています。

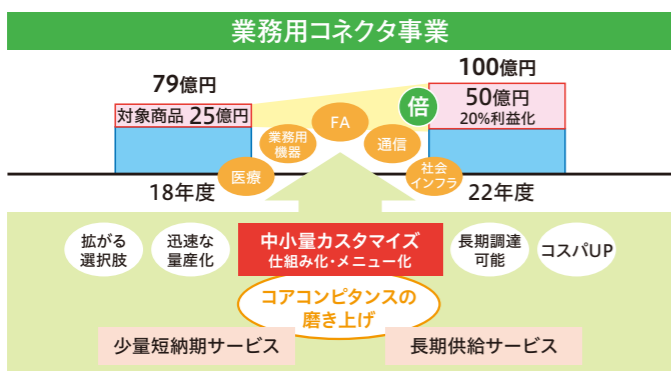
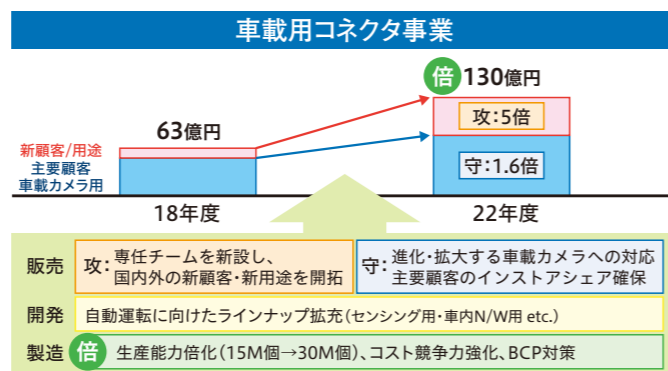
- 今回、進行中の中期計画“GC20”の改定を行われましたが、その背景やポイントをお聞かせください。
 — 残念ながら、踊り場の2018-19年度を経て、2020年度に一気に売上を伸ばして過去最高業績を達成するというのは難しく、踊り場の2年分を後ろにずらして、2022年度をゴールとさせていただきます。このような状況ですが、“よい会社”の実現と、売上を250億円から270億円に設定し直した“過去最高業績の更新”という2点は全社一丸となってやり抜く覚悟です。
 そのためには、まずトップラインをもう一段、引き上げていかなければならないので、そのために先程申し上げた事業上の課題をいかにして克服していくのが今回の改定のポイントです。

車載用コネクタ事業については、顧客および製品ポートフォリオを充実させながら、売上を倍化する戦略をとります。

ポイントは営業体制の“攻守”複線化です。従来は1チーム体制でしたが、これを「攻め」と「守り」の2チームに分けます。

「守り」のチームは、現在の主要顧客をケアし、これまで以上にしっかりと伸ばし、2022年度の売上を前期比で1.6倍に拡大させるのが目標です。

一方、「攻め」のチームは国内外における新規顧客開拓に加え、車載カメラだけではなく、もっと幅広い分野、例えば車内ネットワーク分野を取り込んでいきます。売上は5倍が目標ですが、アライアンスも活用し、一気にトップラインを拡大させます。チームのヘッドには外資系コネクタ会社でトップを務めた人物を招聘したほか、中国での事業経験が豊富なスタッフも揃えることができました。今までの当社にはない営業スタイルでアグレッシブにポートフォリオを拡充させていきます。



業務用コネクタ事業については、医療・FA・業務用機器・社会インフラなど裾野の広いマーケットがありますので、当社の強みを活かせば、幅広い需要を確実に取り込むことができると考えています。そのために取り組んでいくのが「中小量カスタマイズの仕組み化・メニュー化」です。

当社は中小量でのカスタマイズ、お客様専用部品づくりを得意としています。この強みを仕組み化・メニュー化し、

お客様に提供します。これを当社では「HTK版マス・カスタマイゼーション」と呼んでいます。

当社では年間5,000種類ものコネクタを製造していますが、これを体系化・データベース化することによって、お客様からカスタマイズの要望をいただいた時にも設計・製造を一から対応することなく、データベースの中から適切な部品をピックアップしてコネクタを素早く製造することができます。当社の開発工数も減り、納期も短縮できるので、コスト・デリバリー両面でお客様に付加価値をご提供できます。

将来的にはAIを導入することで、より迅速でより効率的なサービスにブラッシュアップしていくことができると考えています。

当社ならではの強みを活かした「コネクタ業界初のサービス」として高収益事業に育成し、このサービスの対象商品の売上を、現在の25億円から50億円まで倍化させることを目標としています。

グローバル製造再編に着手できたことは2018年度の大きな成果でした。これを仕上げるにより、コネクタ事業のプラットフォームを強固なものにしたいと考えています。

昨年、現・深圳工場のある地域が市街地化されることになり、突然、半年で立ち退くことを要請されました。しかし、様々な交渉や努力の結果、2020年までの猶予をいただきましたので、その間で製造移管を進めます。新・深圳工場は車載品質維持・向上に有用なクリーンルームを備えています。また同時に、チャイナプラスワンとして検討していた車載カメラ用コネクタのセカンド拠点を、ベトナムに設けることも決めました。

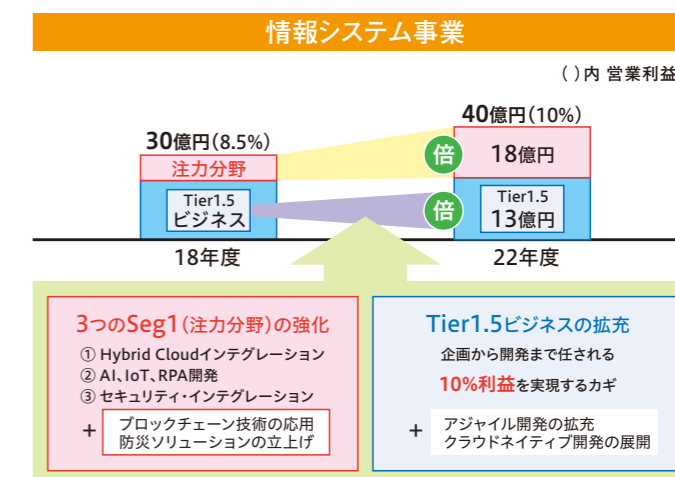


こうした流れと並行して、現・深圳工場で生産していた商品のうち、日本向けのものは安曇野工場に生産回帰させます。

今回の再編での副次効果は大きく、リードタイムが短くなることに加え、地産地消で移動距離が少なくなるため在庫も減り、当然ながら物流効率も改善します。物流が減少することは、温室効果ガス発生を減らすことに直結し、ESGやSDGsの観点からも意味があると考えています。

情報システム事業についてはトップラインを拡大し、中核事業へ成長させていきたいと考えています。ハイブリッドクラウドやIoT、セキュリティ・インテグレーションの注力分野で、ブロックチェーン技術を応用して、売上を倍化させていきたいと考えています。

また「Tier1.5ビジネス」(佐谷造語: Tier2として単に開発を請負うだけでなく、Tier1から信頼いただき、プロジェクトの進め方を含めた企画から開発までをお任せいただくようなビジネス)を拡充させ、2022年度に倍の13億円へ伸ばしていきたいと考えています。



注力分野の強化と、Tier1.5ビジネスの拡充によって、両者とも売上を倍化させるとともに、営業利益率を10%まで引き上げていきます。

- ところで御社は以前からコーポレートガバナンスの重要性を大変強く意識していると感じていますが、今年の株主総会での注目すべきアクションはございましたか？

— 今回は、第3号議案で『株式報酬の拡充に伴う取締役報酬枠の改定』をお諮りし、ご承認いただきました。従来は、「月例報酬6割、業績連動賞与3割、譲渡制限付き株式報酬1割」という構成でしたが、取締役の企業価値向上への意欲を今まで以上に高めるとともに、中長期の成長戦略に果敢な取組みを促すことを目的として、「月例報酬5割、業績連動賞与3割、譲渡制限付き株式報酬1割、業績連動型株式報酬1割」に改定しました。

ポイントは、譲渡制限付き株式報酬制度の対象者に社外取締役を新たに追加したこと、また3年間のROE等に連動した業績連動型株式報酬を新たに導入したことの2点です。

今まで以上に、株主の皆様と目線を一にした経営を行っていきたくと考えています。

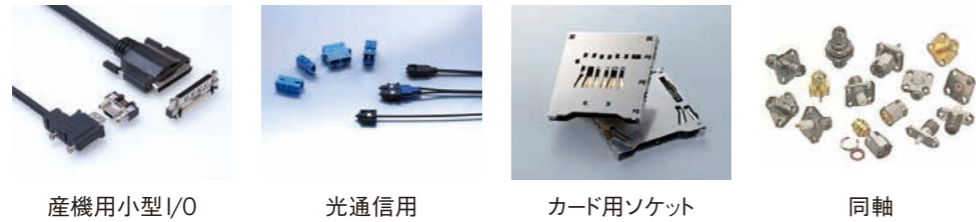
HTKの3つの強み

「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。



産機用小型I/O

光通信用

カード用ソケット

同軸

Speedy

開発スピードカ・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。



3Dプリンタの活用

多関節ロボットの導入

1weekデリバリー

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広げています。

電話交換機用コネクタ

FA分野

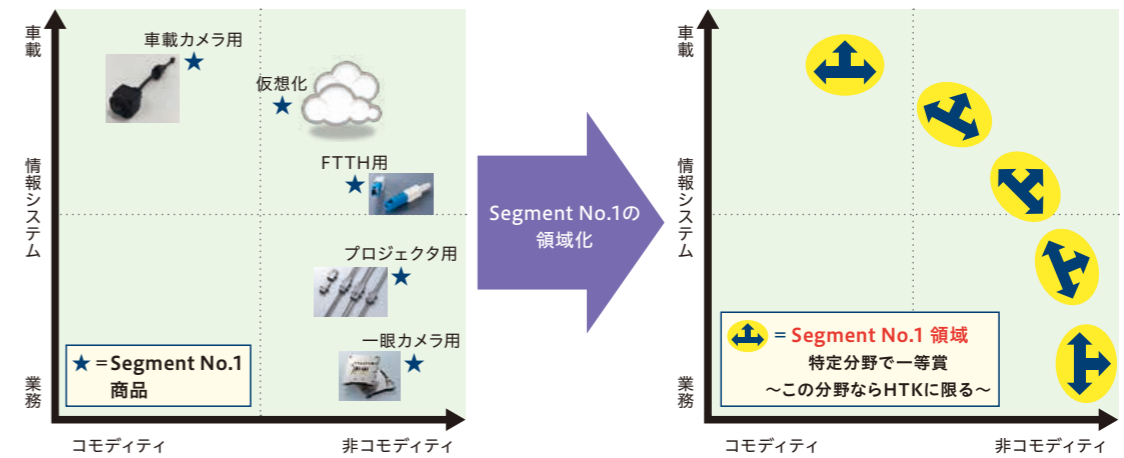
車載分野



©pixta

基本戦略“Segments No.1”

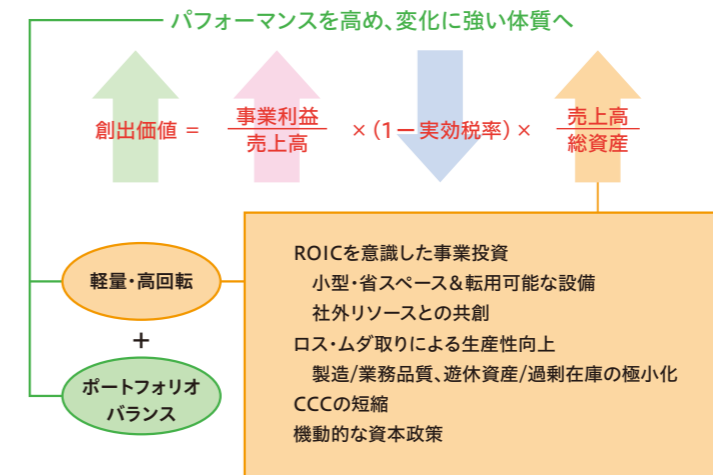
当社事業の基本戦略は“Segments No.1”です。HTKの強みを活かし、「この分野ならHTKに限る」と評価いただけるような、特定分野 (Segment) でのNo.1商品/サービスを複数生み出すことに取り組んでいます。「中堅企業ならではの」強みと弱みを認識したうえで、スマホやPCなどのボリュームの多い市場やコモディティ化が進んだ市場ではなく、他の企業が手を出しにくい“ニッチな市場”でのシェア拡大を目指しています。また、持続的成長に向けて、獲得した“Segment No.1”を深耕し、領域化することに取り組んでいます。



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、パートナー様と協働しながら、軽量で高回転なコンパクト経営を追求し、変化に強い体質を目指しています。

したがって、総資産回転率やCCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル) を重視しています。また、今後はキャッシュフローをより重視し、サプライチェーン全体を最適化しつつ、コンパクト経営を深化させていきます。



メーカーの価値創造の源泉である製造力強化への取組みをご紹介します。

組立ラインの最適化

適時適量生産を目指し、生産数量に合わせた最適な組立方式を追求しています。

● 製造レイアウト変更

“ヒト”と“モノ”の流れを整流化することを目的に、大規模なレイアウト変更を実施しました。ムリ・ムダな動きを減らし、作業効率と生産性の向上を図っています。

● 自動ライン生産

大ロット (月産：10万個以上)



部品を含めて内製化
⇒自動化でコスト対応力UP

● ロボットセル生産

中ロット (1万個以上)



1台で複数品目を生産
⇒多間接ロボットの活用
⇒段取り換えの時間短縮

● 手組セル生産

小ロット (1～数千個)



パートナー協働・Pull型生産
⇒人手で少量をフットワーク
良く生産

少量部品生産の取組み

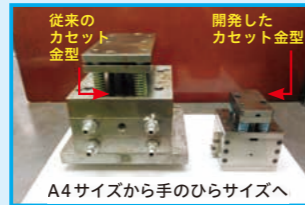
生産量に比例することなく、固定的に発生する段取り替えに着目し、カセット金型や部品検査システムを導入し、効率的な部品の少量生産に挑戦しています。

この実現により、当社の特徴である多品種少量生産の一段の進化につながります。

成形工程

- ・ 頻繁な段取り替えによる工数
- ・ 金型の製作コスト

新生産方式へ切替
(カセット金型の導入)



段取り時間/コストの削減

検査工程

- ・ 目視による部品の良否判定
- ・ 測定結果のアナログ記録/管理

デジタル化 & IoT活用
(部品検査システムの導入)



自動書類作成・結果のデータベース化
段取り時間/作業工数の削減
データの有効活用

安曇野工場の機能強化

マザー工場である安曇野工場の機能の強化に取り組んでいます。

● 設計と製造の一体化

短納期対応などのサービス力強化やコスト対応力を高めることを目的に、2018年4月に業務用コネクタ事業の本拠地を安曇野工場に定め、事業企画部門・設計部門を大崎本社から安曇野工場に移管しました。

● 執務フロアリニューアル

安曇野工場の執務フロアをリニューアルしました。従業員の5S活動への意識向上や、コミュニケーションが活性化するなど、生産性の向上につながっています。



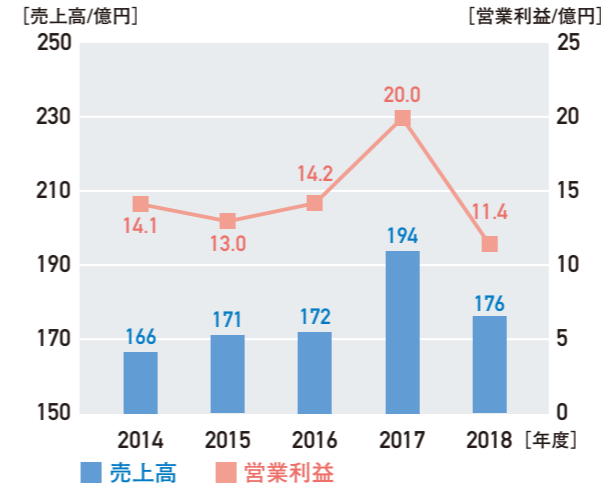
Before

After

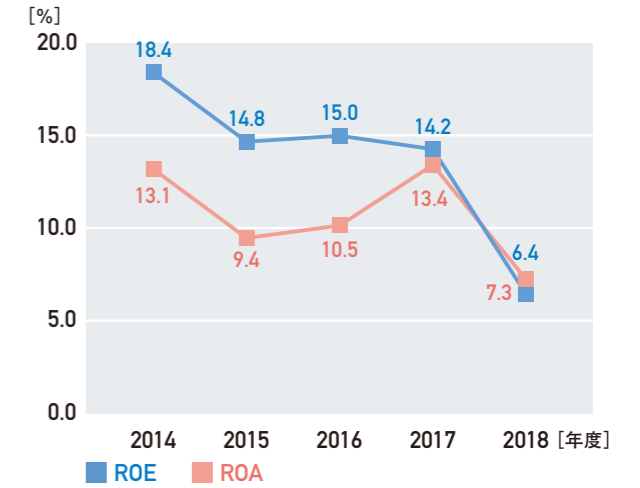
● 管理部門の一部を安曇野に移管

メーカーの本分である“ものづくり”を踏まえた課題解決や施策を展開することを目的に、コーポレートセンター (企画/経理/人事/システム等) 部門の一部を大崎本社から安曇野工場へ移管しました。

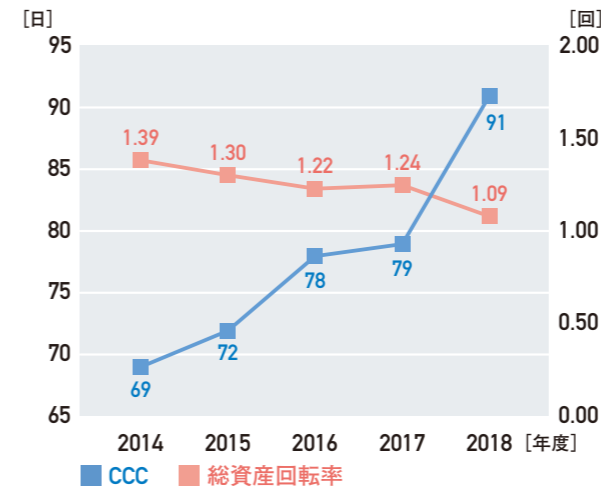
売上高・営業利益



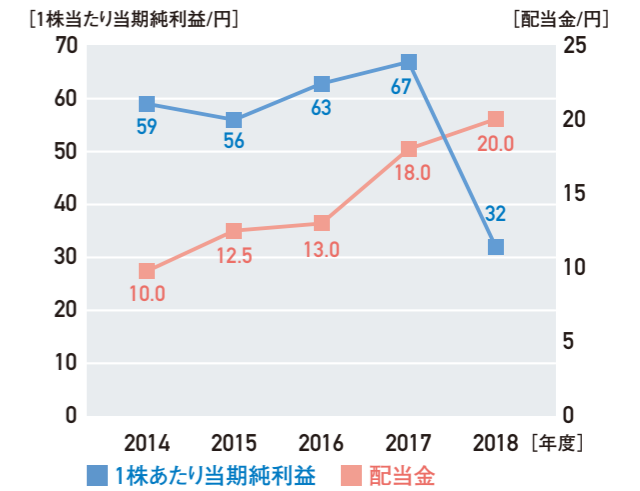
ROE・ROA



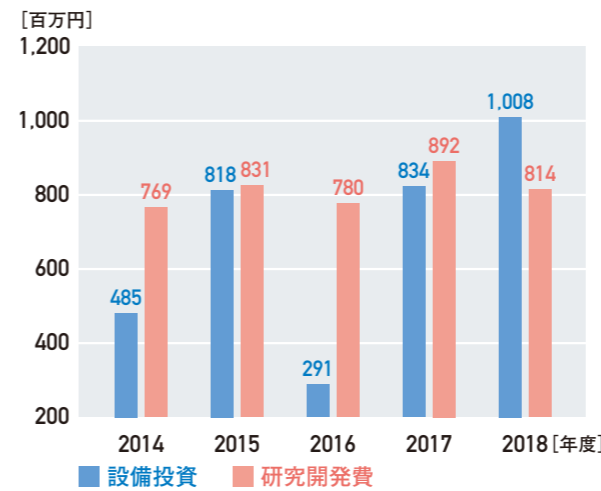
CCC・総資産回転率



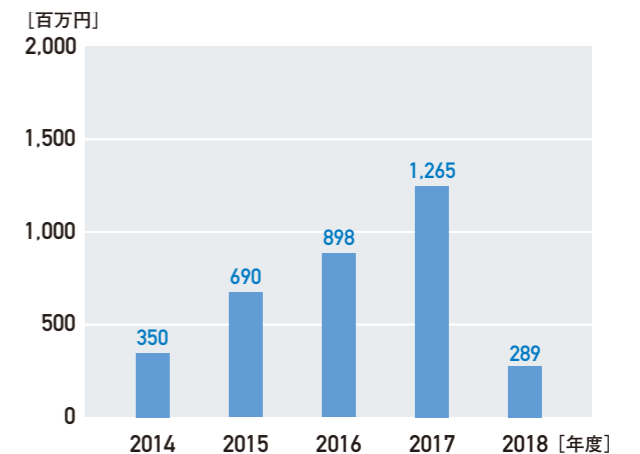
1株あたり当期純利益・配当金



設備投資・研究開発費



フリーキャッシュフロー



	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
売上高(百万円)	16,639	17,119	17,205	19,498	17,606
売上総利益(百万円)	3,819	3,921	4,086	4,753	3,880
販売費および一般管理費(百万円)	2,404	2,620	2,660	2,745	2,738
営業利益(百万円)	1,415	1,301	1,425	2,007	1,141
営業利益率(%)	8.5	7.6	8.3	10.3	6.5
経常利益(百万円)	1,565	1,237	1,476	2,111	1,184
当期純利益(百万円)	1,440	1,364	1,542	1,625	765
営業活動によるキャッシュフロー(百万円)	1,435	1,363	1,244	1,785	989
投資活動によるキャッシュフロー(百万円)	△1,085	△673	△346	△520	△700
財務活動によるキャッシュフロー(百万円)	143	△339	△457	△420	△175
純資産(百万円)	8,716	9,695	10,890	12,034	12,040
株主資本(百万円)	8,469	9,592	10,770	11,946	12,075
配当額(円)	10	12.5+2.5 (記念配当)	13	18	20
株主資本利益率(ROE)	18.4	14.8	15.0	14.2	6.4
総資産経常利益率(ROA)	13.1	9.4	10.5	13.4	7.3
1株あたり当期純利益(円)	59	56	63	67	32
設備投資額(百万円)	485	818	291	834	1,008
研究開発費(百万円)	769	831	780	892	814
減価償却費(百万円)	336	423	402	369	440

SDGs による価値創造

当社はサプライチェーン全体視点でSDGsに取り組みます

- P.15 経営トップに聞くSDGs
- P.17 SDGsへの具体的な取り組み
- P.18 循環型社会に向けた価値創造
- P.21 豊かな社会への価値創造
- P.24 信頼と期待への価値創造
- P.27 ステークホルダーとの対話
- P.30 非財務情報

※ SDGsとは
 持続可能な開発目標 (SDGs) とは、2001年に策定されたミレニアム開発目標 (MDGs) の後継として、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に定められている2016年から2030年までの国際目標です。持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成され、地球上の誰一人として取り残さないことを誓っています。

● SDGsに対する基本的な考え方はどのようなものですか？

当社にとってSDGsは特に新しい考え方ではありません。当社にとってのSDGsは、企業理念や価値観を踏まえたビジネスモデルを実践する中で達成していくものです。そして、具体的な実践計画を中期計画“GC20”で定めています。

2015年に制定した企業理念/行動規範(8Values)は、唱和や座談会を通じて社員に浸透しつつあり、普段の事業活動で社員自ら意識して実践につながっています。この行動規範の実践がSDGsにリンクすると考えています。

また、中期計画“GC20”では、ステークホルダーの皆様にご信頼と期待をいただき、持続的に成長する“よい会社”と過去最高業績の更新を掲げています。

“GC20”達成のためには、事業活動を通じたSDGs/ESGへの取組みが不可欠であると考えています。

社会とともに持続して成長できる“よい会社”+過去最高業績を目指すには、常に事業活動による環境負荷を考慮することはもとより、ビジネスチャンスと捉えた価値創造が重要と考えています。



これらを推進していく中で、当社は「サプライチェーン全体視点」を基本的な考え方としています。簡単に言えば、自社だけの狭い視点ではなく、当社につながるもの全体の視点で捉え、考え、行動するということです。

当社は決して大企業ではありませんが、サプライチェーン全体視点で特徴ある活動を展開し、微力ながらもSDGsに貢献していきたいと考えています。



国連グローバル・コンパクトに加盟しました

国連グローバル・コンパクトは、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です。

当社は事業活動を通じて貢献していきます。

● 「サプライチェーン全体視点」について具体的に教えてください

製造業にとって、CFP(カーボン・フット・プリント)に代表されるように、原材料や部品の調達から製品が最終的に廃棄されるまでのPLC(プロダクト・ライフ・サイクル)全般で環境負荷の低減に取り組むことは当然です。同時に、自社だけの独りよがりではなく、仕入先の国や企業・団体、販売先であるお客様との取引関係全体が最適となる行動をとる必要があります。

さらに、今を生きる私たち世代だけでなく、子や孫の次世代にとってのQOL(クオリティ・オブ・ライフ)も担保せねばなりません。

当社がSDGsへの取組みの中核に据える「サプライチェーン全体視点」とは、これら当社と関わりのある全てを視野に入れることを意味しており、SDGsの基本理念である「誰一人、取り残さない」の実践に欠かせない基本的な姿勢と考えています。



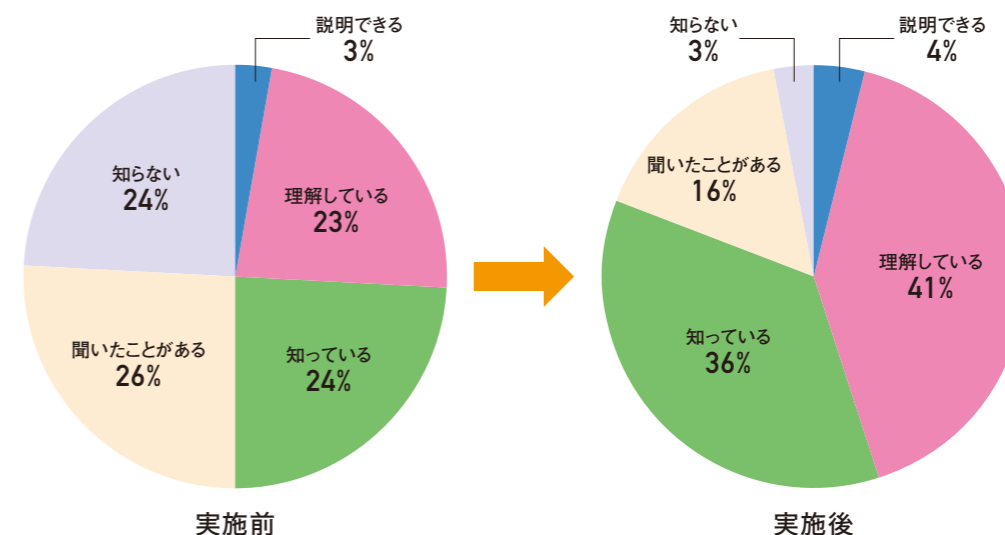
● 全社で実施したSDGsの社内啓発について具体的に教えてください

事業としてSDGsへの取組みを進めるとともに、社員が「SDGsとは何か?」ということを知る必要があります。そこで、全社で勉強会を開催するとともに、自分たちの仕事がどのようにSDGsにつながるのか座談会を実施し、理解を深めました。

SDGsの勉強会、座談会を行うことにより、自分たちの仕事が、単なる業務ではなく、社会への貢献にもなることへの意識づけにつながり、モチベーションアップにつながっていると考えています。

これらの取組みにより、最近では社員自らSDGsに関する行動を実施・発信し始めています。まだまだビジネスに直結するものではありませんが、大変うれしく思っています。

● SDGs勉強会/座談会 実施前後の社員の理解度調査 (2019年3月実施)



具体的な取組み

サプライチェーン全体視点

循環型社会に向けた価値創造

P18

製品やサービスを通じ、会社・社会のムダを削減

- ▶ 品質ロスの低減
- ▶ やめない会社
- ▶ フロントローディング活動
- ▶ Green IT Identity



豊かな社会への価値創造

P21

新たな技術や仕組みの創出・導入で進化

- ▶ 楽勤化活動
- ▶ 働きやすい会社に向けた人事制度
- ▶ 人材育成

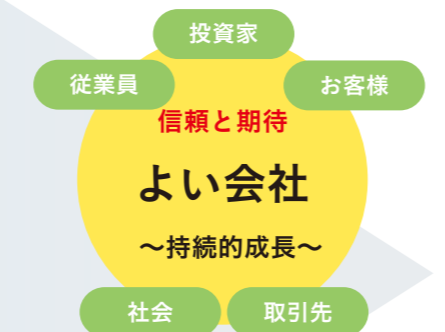


信頼と期待への価値創造

P24

常に最適なガバナンスを追求し続ける

- ▶ ガバナンス強化への取組み
- ▶ ステークホルダーとの対話



よい会社
～持続的成長～

Value by Connecting



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デリバリーサービス等に取り組み、サプライチェーン全体で廃棄の削減に努めています。

これらの活動は環境負荷の低減だけでなく、パートナー様やユーザー様の業務負担の軽減にもつながり、さらに財務面にも好影響をもたらしています。

	パートナー様	HTK	商社様	ユーザー様
	部材在庫	在庫	在庫	保守用在庫
施策	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 1 week デリバリー 2 week ハーネス	
非財務効果	廃棄削減・使用エネルギー削減			業務負担軽減
財務効果	売上原価の低減		売上高の向上 売上総利益の向上	

品質ロスの低減

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・労働力などのロスの低減と高効率化により、経営品質と経営効率の向上に取り組んでいます。

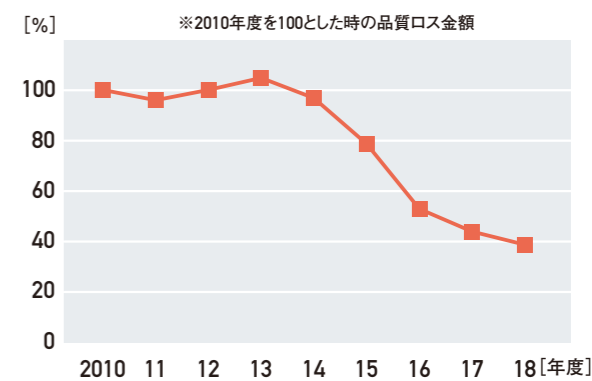
また、「各種品質ロスを低減、効率経営を実施し、収益を確保する」を品質方針とし、毎月、品質定例会議を開催し、品質部門・製造部門・設計部門で課題解決に努めています。

◆ グローバル品質モニタリングシステム

サプライチェーンの品質情報を一元管理、リアルタイムで監視するシステムの導入に取り組んでいます。このシステムは傾向管理による製造不良の未然防止にも活用でき、品質力の向上に寄与します。

また、品質データを電子化することでペーパーレス化を実現しています。

品質ロス金額の推移 (3カ年平均)



やめない会社

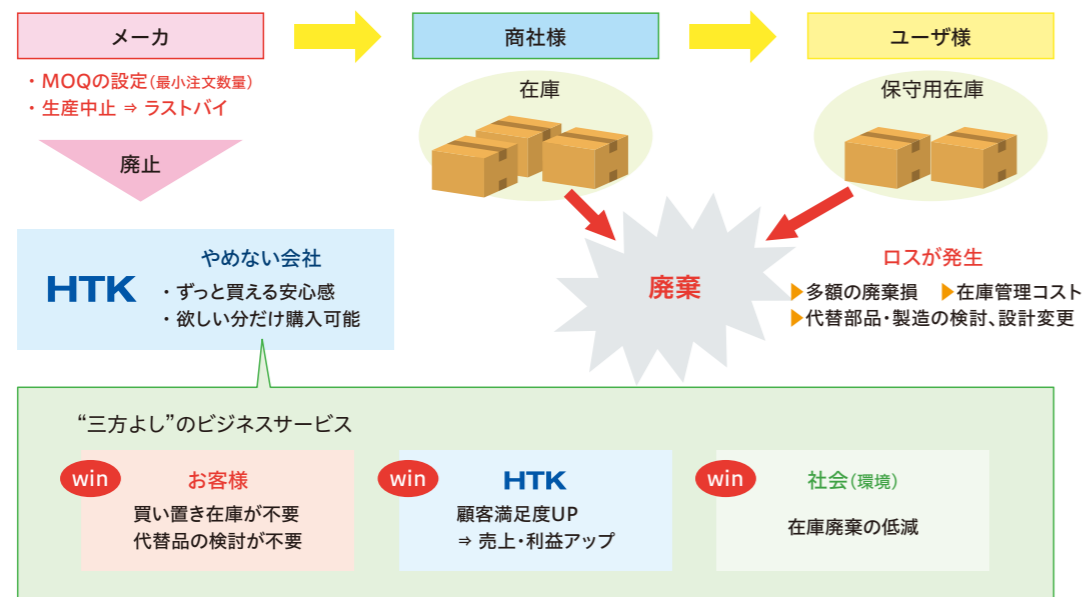
電子部品業界では、MOQ（最少注文数量）の取り決めや、生産数量が減少すると生産中止としてラストバイ（最終購入）を顧客に提示する慣行があります。

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は、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、ユーザー様では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を、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の極小化、あるいはユーザー様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、財務的成果にもつなげます。



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、原価低減にもつなげています。現在は、海外のパートナー様にも活動を拡げています。

Green IT Identity (情報システム事業)

情報システム事業を担当する連結会社「HTKエンジニアリング」では地球環境に対する取組みを経営方針のひとつとして挙げています。「Green IT Identity」(グリーンポリシー、グリーンアイディア、グリーンマネジメント)を環境方針に、環境の保全を推進するとともに直接的・間接的に社会生活改善と向上を図り、継続的な社会の発展に貢献しています。

環境方針の全文はホームページ (<https://www.he.htk-jp.com/about/csr/>) をご覧ください。

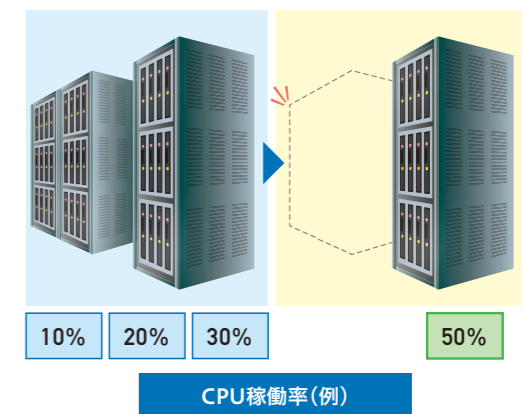
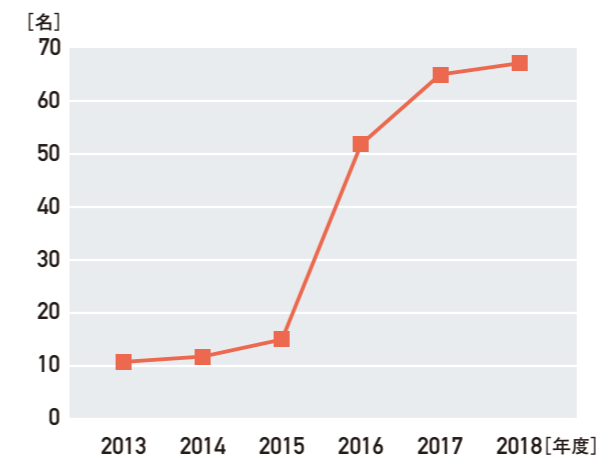
グリーンアイディア①

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。

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)



HTKエンジニアリングでは、環境への取組みとして、「Fun to Share」 「生物多様性民間参画パートナーシップ」に賛同しています。

Fun to Share (環境省推進)

地球温暖化対策の取組みをwebで共有(シェア)し、低炭素社会への貢献を目指します。



生物多様性民間参画パートナーシップ

日本経団連、日本商工会議所が推進する「生物多様性パートナーシップ行動指針」の趣旨に賛同し、生物多様性への取組みを推進しています。



楽勤化に向けて

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。

多品種少量生産が主である当社は、販売と製造の両面において、多くのパートナー様に支えられています。より強固なサプライチェーンの構築に向けて、サプライチェーン全体視点で「楽勤化活動」に取り組んでいます。

● 取引の適正化

経済産業省の「未来志向型の取引慣行に向けて」や各業界団体の「長時間労働につながる商慣行の是正に向けた共同宣言」に賛同し、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、段階的な支払サイトの短縮、長期間利用していない金型の整理などに取り組んでいます。

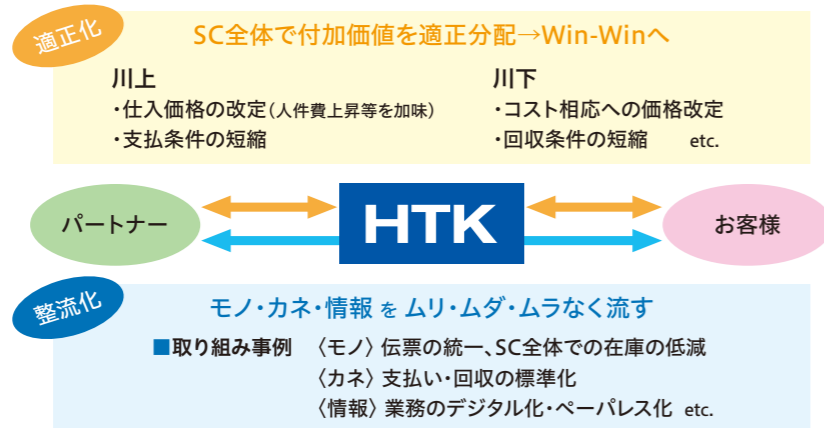
● 取引の整流化

企業間の取引において、受発注書類をFAX・郵送したり、発送時には個別企業が指定する伝票を添付するなど、非効率な個別ルールが散見されます。これらを標準化・デジタル化することにより、サプライチェーン全体の生産性や付加価値を高める取組みを推進しています。

〈基幹システムの刷新〉

2018年8月から新基幹システム(SAP)が稼動しました。前システム導入時からビジネスモデルが激変したことで、変わっていない業務や慣習を見直し、業務改革に取り組みました。

当社独自のルールを廃止し世界基準に合わせることで、社内だけでなくお取引先も含めたサプライチェーン全体で取引の整流化につながるよう努めます。



● 福利厚生の充実

～つながる・学ぶ・伸びる AZ House ～

福利厚生の充実やコミュニケーションの活性化、人材育成を目的に、食堂と従業員寮を備えた厚生棟“AZ House”が、安曇野工場内に、8月末に完成しました。

建設にあたっては地元長野県産の赤松を最大限活用するなど、地域への貢献と環境負荷の極小化に努めています。また、地元の上長尾区と防災協定を締結し、災害発生時には、地域の皆様の一時避難場所としてご利用いただけます。



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。

● 安曇野Uターン制度

「将来は地元で働きたい」、「子どもを地元で育てたい」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月から導入しました。従業員のキャリア形成に寄り添い、柔軟な働き方を支援します。



● 準社員の正社員登用

当社は2018年3月から嘱託/契約/パート社員などの有期雇用のうち、希望する従業員を無期雇用とする「準社員制度」を設けています。

2019年4月には、正社員登用制度により、数名が正社員となりました。

● 職場におけるハラスメント防止

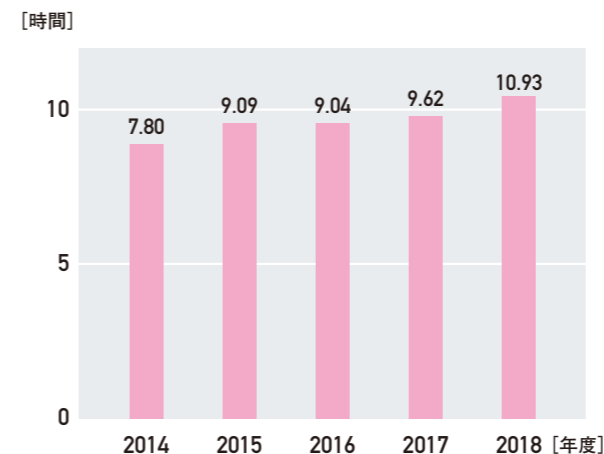
当社はすべての従業員はパワハラ、セクハラなどあらゆるハラスメントを行ってはならない旨を定めています。

社内に対してハラスメントに対する教育を徹底し、従業員の知識向上を図っています。

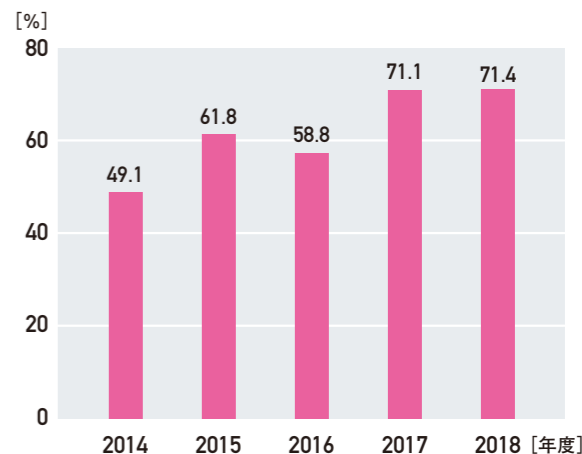
また、毎年ストレスチェックを実施し、従業員のストレス状態を把握することにより、働きやすい職場づくりにつなげています。

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)



働きやすさ/働きがいのある会社へ(情報システム事業)

●かわさき☆えるぼし認証

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に新設された制度です。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

神奈川県情報サービス産業協会主催 第12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、2018年の3年連続で受賞しました。



人材育成

組織・人材力アップを狙い、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。

●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1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。

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。



●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うべきかを議論し、会社全体で持続性の高い組織作りを目指しています。

●SDGs座談会

SDGsの理解を深めるために勉強会、座談会を実施。座談会では、事業活動を通じてSDGsを達成するためには会社として何をすべきか意見を出し合い共有しています。



●早朝勉強会

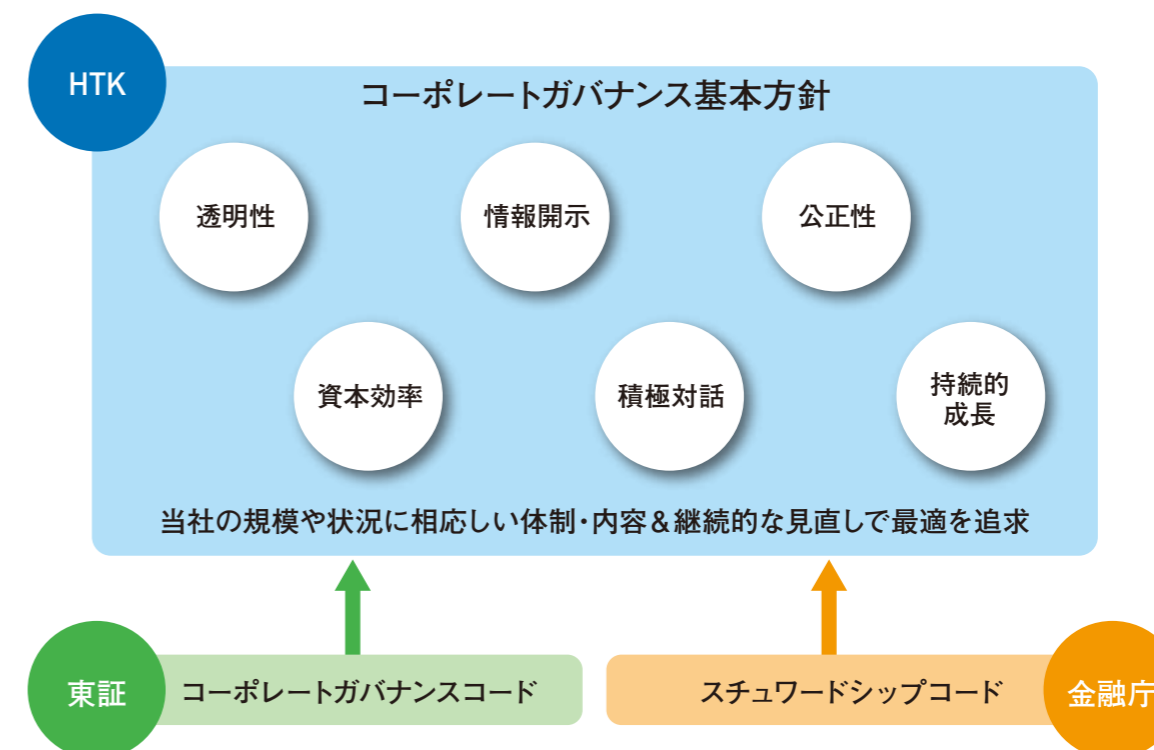
毎週木曜日に早朝勉強会を実施しています。勉強会のテーマは当社製品の使われ方から、遵守せねばならない法規制まで多彩。社員は学びたいテーマの勉強会に自主参加しています。講師も社員が行うことで個人の能力アップを図っています。

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

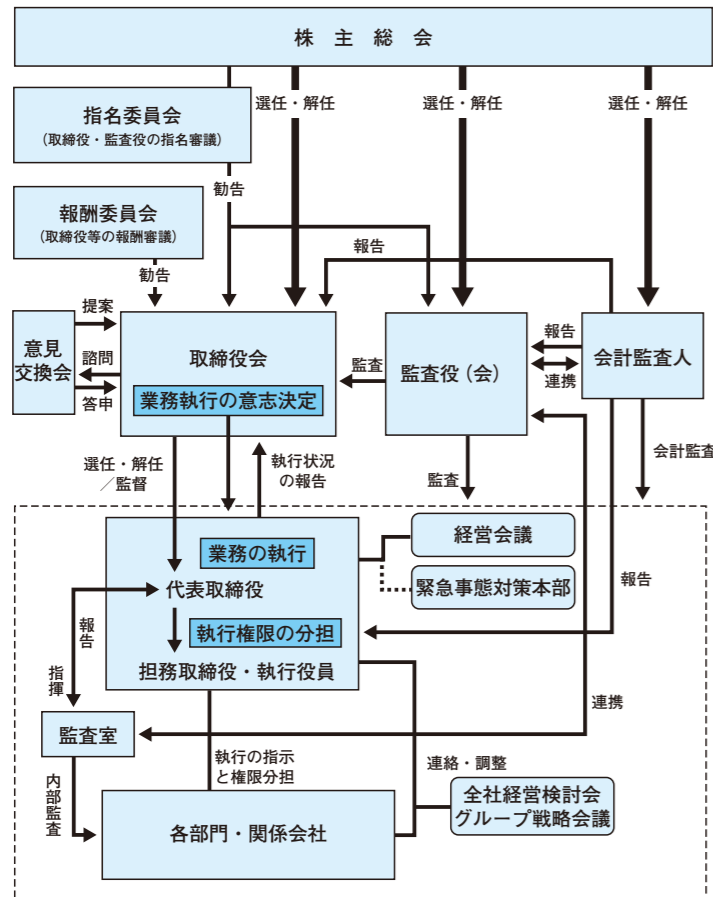
当社の持続的な成長および長期的な企業価値の向上を図る観点から、意思決定の透明・公正性を確保するとともに、保有する経営資源を十分有効に活用し、迅速・果敢な意思決定により経営の活力を増大させることがコーポレートガバナンスの要諦であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組みます。

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
 - ◇ 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.

取締役 / 監査役のご紹介



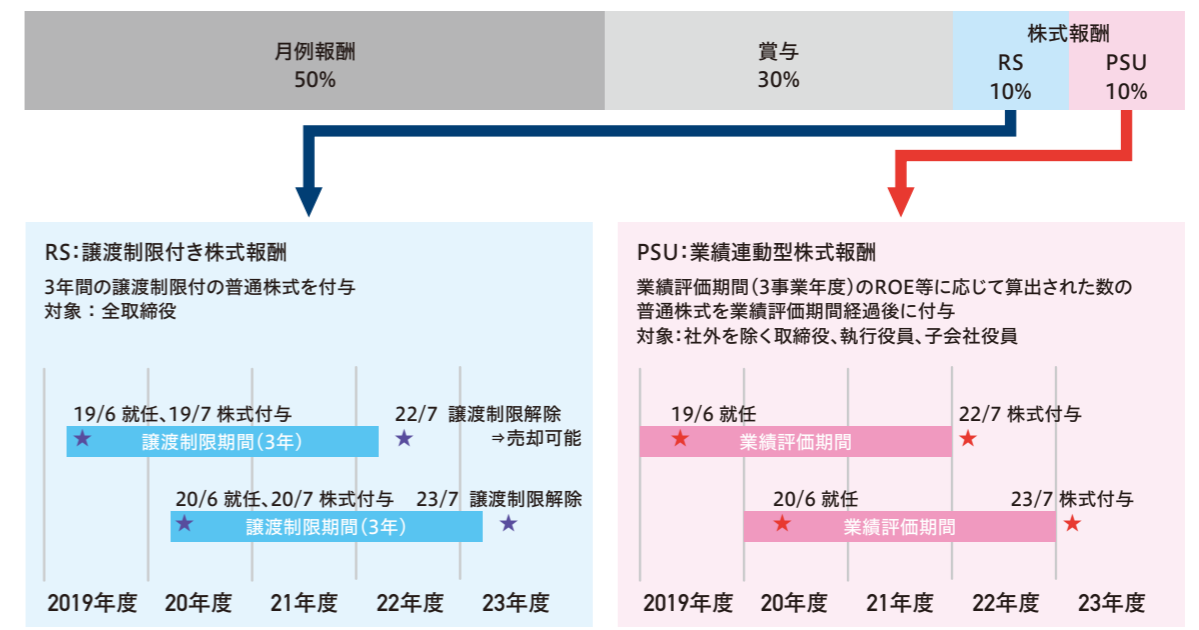
コーポレートガバナンス強化への取組み

- 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開始
- 2017年 社外取締役 2 名体制
株式報酬制度を導入
- 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



役員報酬体系

当社の取締役の報酬は、中長期視点での成長戦略 / 構造改革への果敢な取組みを促すこと、企業価値向上の意欲を高めることを目的に、以下の体系としています。



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、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。

2018年度 対話実績

◆ 展示会 参加数	◆ 株主総会 来場者数	◆ 機関投資家取材
21回	178名	38回
◆ 個人投資家説明会 開催数	◆ HTKまつり来場者数	
6都市/6回	1,773名	

～お客様～

● 特約販売店様向け説明会

特約販売店様向けに、年に2回、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。



● 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。お客様先でプライベート展示会にも参加し、技術者間の交流も図っています。

～パートナー様～

● 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、当社の経営方針をご説明しています。



～株主・投資家様～

● 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、わかりやすい説明、進行、資料を心掛けています。



● 事業計画説明会

株主総会会場までお越しにならない株主様との対話の場として開催しています。大阪・名古屋で大勢の株主様にご出席いただき、貴重なご意見をいただきました。



大阪

名古屋

● 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による対話を積極的に実施しています。

当社からのご説明だけでなく、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。

● 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。



● 工場見学ツアー

安曇野工場を株主様にご視察いただいています。信州そばやワイナリー見学など、安曇野の豊かな自然もお楽しみいただきました。



● 個人投資家説明会

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、中核都市でも積極的に開催しています。



～地域社会～

● HTKまつり

地域の皆様への感謝をこめて、安曇野工場で毎年9月上旬に夏祭りを開催しています。約1,700の方が来場され、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毎年開催しています。



● Jリーグ松本山雅FC

オフィシャルスポンサー

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。



● 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。



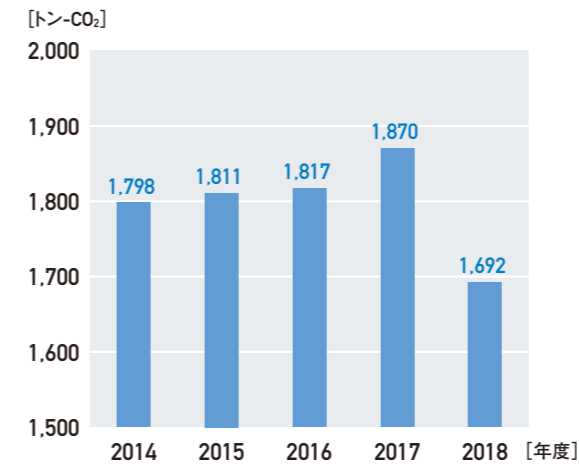
● 安曇野ハーフマラソン協賛

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。

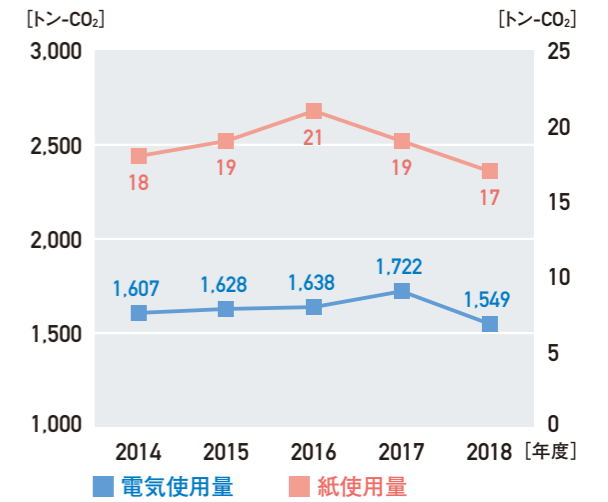


非財務情報

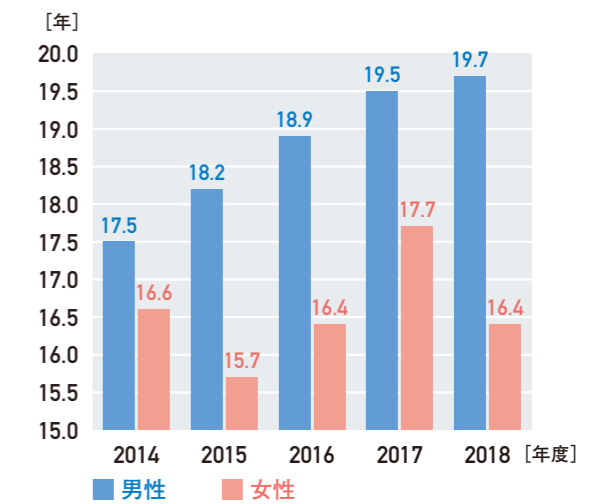
CO₂排出量 ※国内連結



電気・紙使用量 ※国内連結



勤続年数 ※単体



2013年度～2018年度

育児休暇取得率(女性)

6年連続100%

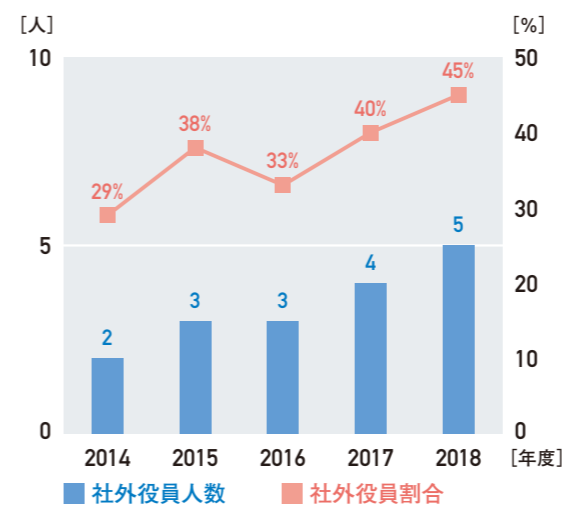
出産・育児を理由に退職した人員数

6年連続0名

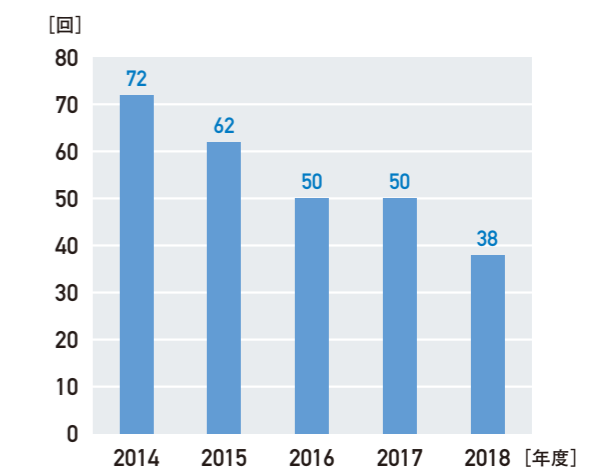
介護を理由に退職した人員数

6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



※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

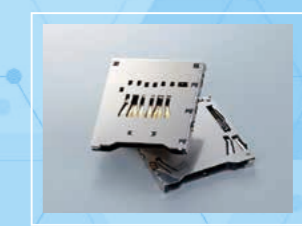
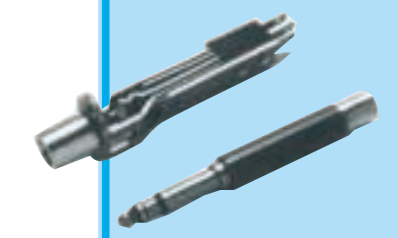
項目	範囲	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
CO ₂ 排出量 (トン-CO ₂)	HTK + AZHTK + HE	1,798	1,811	1,817	1,851	1,692
スコープ1 排出量 (トン-CO ₂)	HTK + AZHTK + HE	173	164	158	129	126
スコープ2 排出量 (トン-CO ₂)	HTK + AZHTK + HE	1,607	1,628	1,638	1,722	1,549
平均勤続年数 (年)	HTK	17.4	17.8	18.5	19.2	19.2
男性 (年)	HTK	17.5	18.2	18.9	19.5	19.7
女性 (年)	HTK	16.6	15.7	16.4	17.7	16.4
平均給与 (千円)	HTK	5,932	6,177	6,170	6,237	6,307
従業員数 合計 (人)	HTK	251	253	255	254	260
男性 (人)	HTK	210	213	213	212	213
女性 (人)	HTK	41	40	42	42	47
管理職数 合計 (人)	HTK	60	62	61	61	64
管理職に占める女性の割合 (%)	HTK	2	2	2	4	5
平均残業時間 (時間)	HTK 組合員	7.80	9.09	9.04	9.62	10.93
年次有給休暇の取得率 (%)	HTK 組合員	49.1	61.8	58.8	71.1	71.4
労災発生件数 (件)	HTK + AZHTK	1	0	3	0	1
新卒採用者数 (人)	HTK	7	7	8	6	10
女性 (人)	HTK	0	1	3	1	5
女性の育児休暇取得率 (%)	HTK	100	100	100	100	100
離職率 (%)	HTK	0	0	0	4	8
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	13
役員出席率 (%)	HTK	99	99	99	99	99
監査役会開催回数 (回)	HTK	14	15	13	13	13
役員出席率 (%)	HTK	80	100	100	100	100
意見交換会開催回数 (回)	HTK	-	2	12	12	12
定時株主総会 議決権行使割合 (%)	HTK	71	78	75	78	74
定時株主総会 当日出席株主数 (人)	HTK	99	142	168	151	178
個人投資家説明会 開催数 (回)	HTK	5	11	13	9	8
機関投資家取材件数 (件)	HTK	72	62	50	50	36

※ 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



会社情報

- P.33 当社のあゆみ
- P.35 事業概要
- P.37 株式情報
- P.38 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

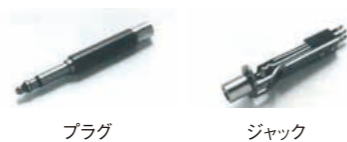
- 1932年 精密ねじ加工を業とする本多螺子製作所を開設
- 1947年 本多通信工業株式会社を設立
- 1955年 防衛庁SSS規格プラグ・ジャック認定工場に指定
- 1960年 本多電子工業株式会社を設立
⇒ 1968年 本多通信工業株式会社松本工場へ(現 安曇野工場)
- 1971年 クリップ端子式ボタン用コネクタを電電公社に納入開始
- 1983年 株式会社ホンダエンジニアリング(現 HTKエンジニアリング)を設立
- 1999年 株式を店頭登録
- 2000年 単体初の売上200億円越え
- 2001年 東証2部に上場、ITバブル崩壊
- 2008年 松下電工株式会社(現 パナソニック株式会社)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

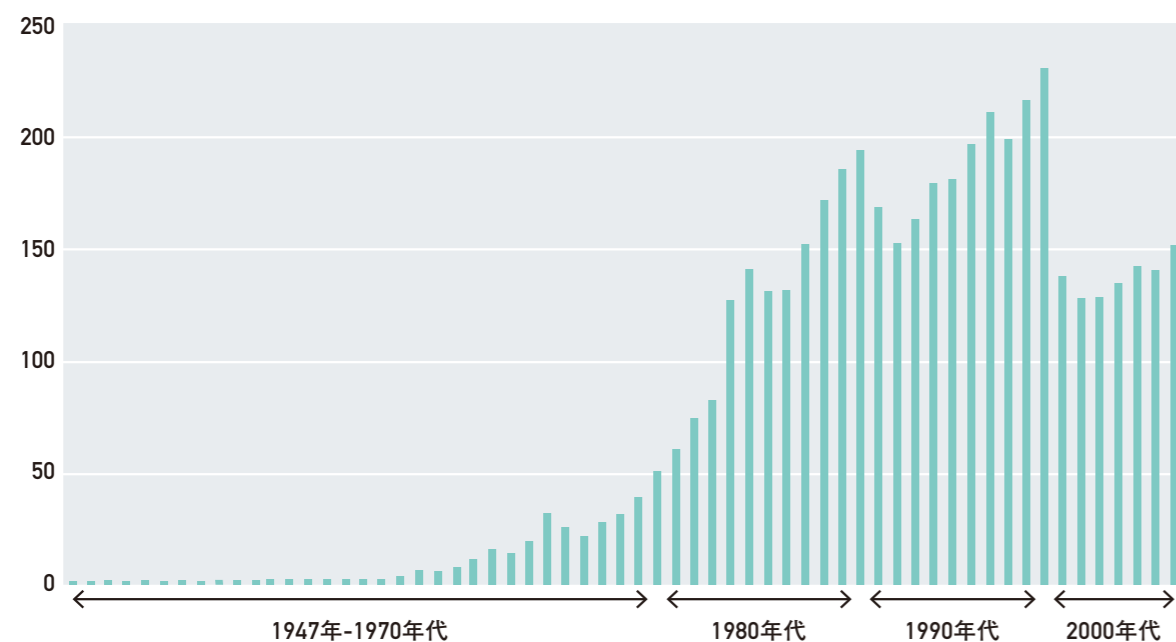
コネクタ発展期 (1973～95年)



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

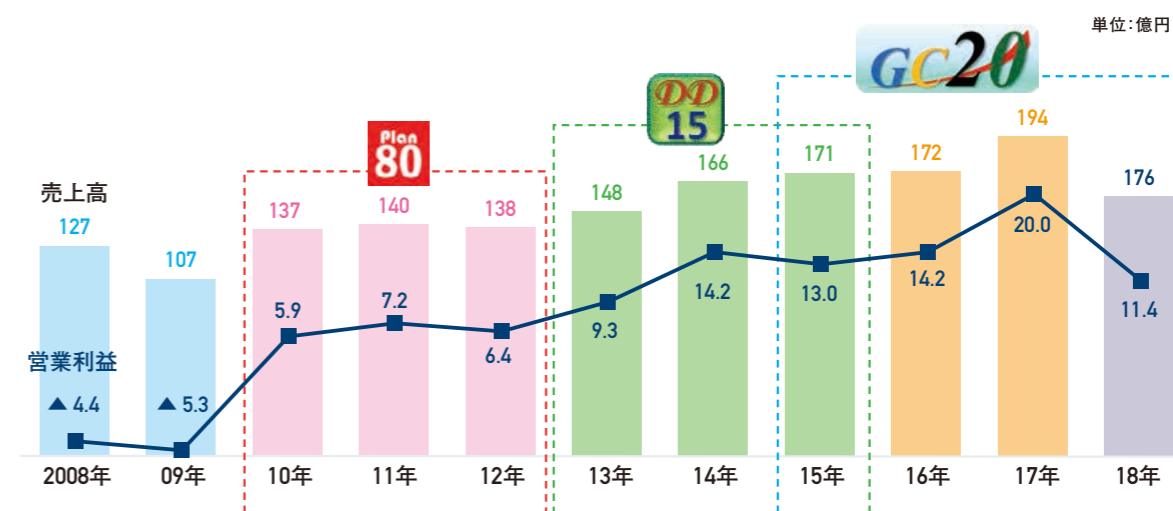


創業80周年



東証1部上場

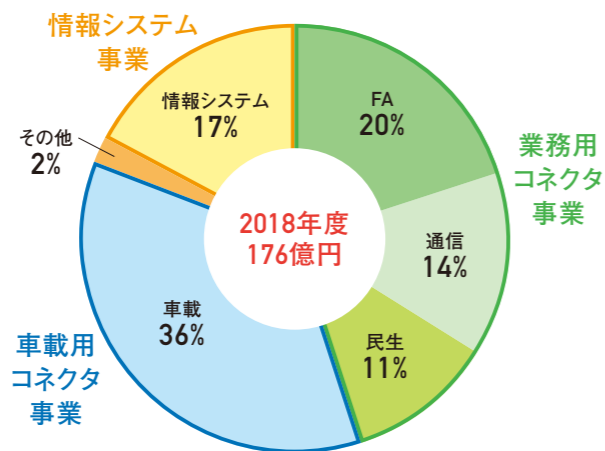
● 売上推移(2008～2018年度)



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



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	セキュリティ機器	情報通信インフラ
0.8 mmピッチコネクタ	UHS-II対応SDカードソケット	極細線同軸ケーブル用コネクタ	光コネクタ

Column



プロモーションビデオを公開しました

2019年1月にYouTubeで当社のプロモーションビデオを公開しました。

動画内では会社紹介だけでなく、従業員の様子や5S（整理・整頓・清潔・清掃・躰）の徹底された綺麗な社内、工場内をご覧ください。

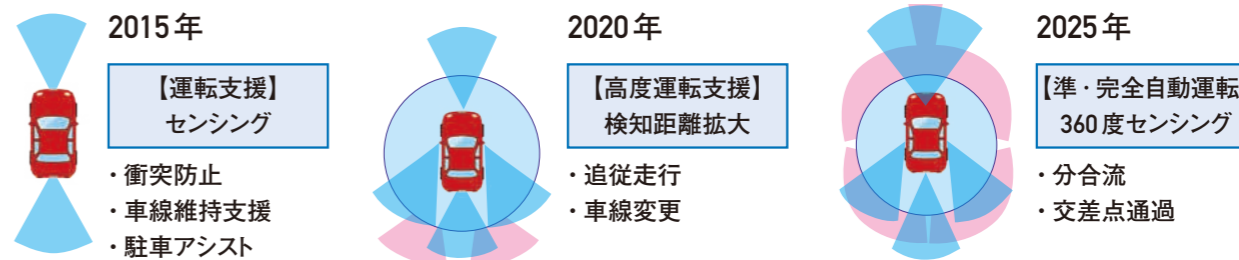
<https://www.youtube.com/watch?v=-nISd6COiZ8>

車載用コネクタ事業

“CASE”をキーワードに、自動車は著しく進化しています。車載カメラなどのクルマの情報化に不可欠なモジュール向けに、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



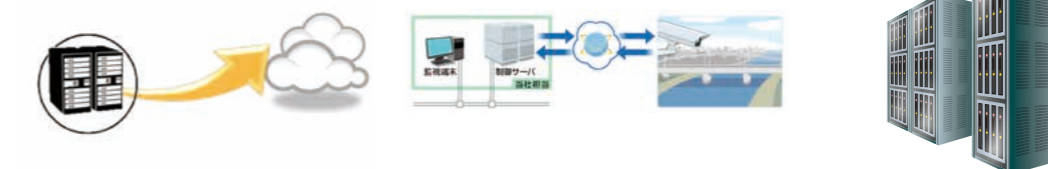
採用事例

車載カメラ	カーナビ等
車載カメラ用コネクタ	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	システム・インテグレーション	運用/保守サービス
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。	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。	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。



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。

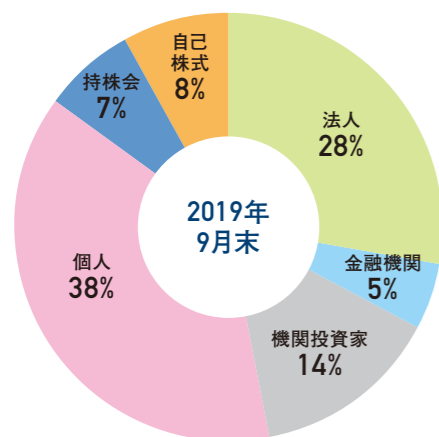


●配当推移

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	18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	20円

株主の状況 (2019年9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 7,571名
(2018年9月末比1,710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)	1,984	7.9%
本多通信工業取引先持株会	1,325	5.3%
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)	531	2.1%

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