



2019年5月30日

各位

会社名 株式会社 J M C
 代表者名 代表取締役社長 渡邊 大知
 兼 CEO
 (コード番号: 5704 東証マザーズ)
 問合せ先 経営企画室 岸川 智則
 シニアマネージャー
 (TEL. 045-477-5751)

「中期経営計画 2019-2021 年」の策定に関するお知らせ

当社は、このたび 2019 年 12 月期から 2021 年 12 月期(自 2019 年 1 月 1 日 至 2021 年 12 月 31 日)を対象とした「中期経営計画 2019-2021 年」を策定しましたので、以下のとおりお知らせいたします。

なお、詳細は添付資料をご参照ください。

記

【「中期経営計画 2019-2021」策定の背景】

当社が 3D プリンター出力事業で製造業に本格参入し、今年 2019 年で 20 年目の区切りを迎えました。その間様々な変遷を経て、鑄造事業、CT 事業を立ち上げ、2016 年 11 月には東京証券取引所のマザーズに上場し、企業規模も急拡大してまいりました。また、2018 年 12 月期は過去最高の業績を達成しました。

このような背景のもと、今こそ次のステージへ飛躍するためのタイミングと捉え、企業理念、ビジョンを刷新し、当社にとって初めての中期経営計画を策定し、今後の事業展望をステークホルダーの皆様にお示しするものです。この「中期経営計画 2019-2021 年」をもって、持続的かつダイナミックな成長を果たし、社会的企業価値の向上につとめてまいります。

【基本方針】

市場の特定と実行

- ・試作・開発市場において国内外の自動車メーカーから案件を獲得。
- ・航空市場での安定的な受注獲得を目指す。
- ・先進国から新興国へ幅広く事業展開。(HEARTROID)

時短と品質の両立

- ・相反する二つの価値を両立することで市場のニーズに対応、開発パートナーとしての立場を確立する。

さらなる成長への基盤固め

- ・「中期経営計画 2019-2021 年」を実現することで、利益率を高めるとともに成長に向けた投資を継続し、JMC ブランドを確立する。

【「中期経営計画 2019-2021 年」の目標】

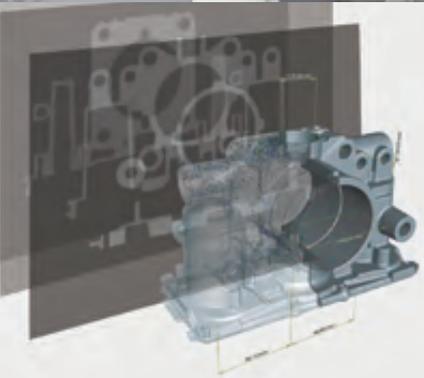
達成目標年度 : 2021 年 12 月期

目 標 : 売上高 5,200 百万円以上 / 営業利益 780 百万円以上

目標項目	2021 年 12 月期目標	対 2018 年 12 月期比
売上高	5,200 百万円以上	201.4%
営業利益	780 百万円以上	236.7%
営業利益率	15.0%以上	+2.2Pt

※売上高は外部顧客への売上高であります。

以上



中期経営計画

2019-2021年

株式会社JMC

JMC Corporation

中期経営計画

2019-2021年

1

中期経営計画目標

2

事業の方向性/重点実行施策

3

2025年へのビジョン

補足資料



PHILOSOPHY

MADE BY JMC

「made in JAPAN」というブランドが
世界に浸透したのは、いつからだろうか。
そのクオリティとサービスの高さが理解されるまで、
どれほどの努力、どれほどの苦勞、
どれほどの挑戦がなされてきたのだろうか。
彼らと同じ情熱、彼らを越える発想がなければ、
次の時代に勝ち残ることはできない。
さあ、今こそ先人達が切り拓いてきた道を越えて、
ものづくりの新たな地平を目指そう。
私たちだけのやり方で。

VISION

ものづくりに知性を。

既存のものづくりの枠組みに縛られない。
あらゆる工法、あらゆる素材を組み合わせ、
もっと自由に、もっと大胆に、
新しいものを生み出していく。
道導となるのは、目的を正しく見極め、
課題を的確に抽出し、最先端のものづくりを
していくための知性だ。
つくりたいもの、やりたいこと、
そのすべてを実現できる最強のサプライヤーへ。

JMC の強み

5つの JMC PROMISE

1 すべては、 最高の製品のために。

3Dプリンターによる最先端のものづくりも、鋳造による伝統的なものづくりも、より良い製品をつくるための手段に過ぎません。デジタルも、アナログもフラットな目線で捉え、お客様のご要望に応えるために最適な方法をご提案する。常に「本質思考」でクオリティを追求するからこそ、これまでにない発想でのものづくりが可能になるのです。

2 ハイクオリティを、 ハイスピードで。

その圧倒的な品質の高さから、世界に認められるブランドになった「Made in JAPAN」。そこに、デジタルを活用することで、私たちは圧倒的なスピードをプラスしました。丁寧につくること、細部までこだわることは当たり前。技術の進歩により、ものづくりのサイクルがますます加速していく時代であっても、世界を圧倒する早さを実現します。

3 製造業に、サービス業の サービスレベルを。

良い物をつくれれば認めてもらえる。品質だけが評価の対象になる。そんな考え方は甘えに過ぎないと私たちは考えています。

目指しているのは、サービス業のサービスレベル。お問い合わせ頂いた電話対応から、最終納品時の梱包ひとつまで、常にお客様の視点に立って、求められることを、それ以上のレベルでお応えしていきます。

4 世の中になければ、 自らやる。

産業用CTスキャンによる解析を私たちが必要とした時、世の中にはまだ、満足のいくサービスがありませんでした。ないのならば、自らやればいい。そんな発想からスタートしたCT事業は今や、JMCの主力事業のひとつにまで成長しました。自分たちが追い求める最高の品質を実現するためには、一切の妥協をせず、時に新しいテクノロジーも積極的に活用する。社会に先んじて3Dプリンターを扱いはじめた創業時から、変わることのないJMCらしさを大切にしています。

5 出来ない理由より、出来る方法を探す。

技術の進歩によって社会が高度化するなかで、お客様から難しい課題をいただくことも増えてきました。多くの課題を超えてきた私たちだからこそ、その挑戦が成長に繋がっていることを知っています。どのような技法、どのようなテクノロジーを使えば、満足いただける品質に辿り着けるのか

を必死に考え、同じ目標に向かうパートナーとして、最適な製造方法をご提案できるよう努力します。難しい課題ほど、付加価値の高いものづくりにつながるのだから。ぜひ、いじわるな課題を抱えて、私たちに困らせに来てください。

中期経営計画目標

中期経営計画目標 2019-2021年

当社が3Dプリンター出力事業で製造業に本格参入し、今年2019年で20年目の区切りを迎えました。その間様々な変遷を経て、鑄造事業、CT事業を立ち上げ、2016年11月には東京証券取引所のマザーズに上場し、企業規模も急拡大してまいりました。また、2018年12月期は過去最高の業績を達成しました。

このような背景のもと、今こそ次のステージへ飛躍するためのタイミングと捉え、企業理念、ビジョンを刷新し、当社にとって初めての中期経営計画を策定し、今後の事業展望をステークホルダーの皆様にお示しするものです。この中期経営計画をもって、持続的かつダイナミックな成長を果たし、社会的企業価値の向上につとめてまいります。

達成目標年度： 2021年(2021年12月期)

目 標： 売上高 5,200百万円以上 / 営業利益 780百万円以上

目標項目	2021年12月期目標	対 2018年12月期比
売上高	5,200百万円以上	201.4%
営業利益	780百万円以上	236.7%
営業利益率	15.0%以上	+2.2pt

● 2019年12月期 経営目標(対前期比)

売上高 3,280百万円 (27.0% 増)
 営業利益 426百万円 (29.3% 増)
 営業利益率 13.0% (+0.2pt)

基本方針

市場の特定と実行

- 試作・開発市場において国内外の自動車メーカーから案件を獲得。
- 航空市場での安定的な受注獲得を目指す。
- 先進国から新興国へ幅広く事業展開(HEARTROID)。

時短と品質の両立

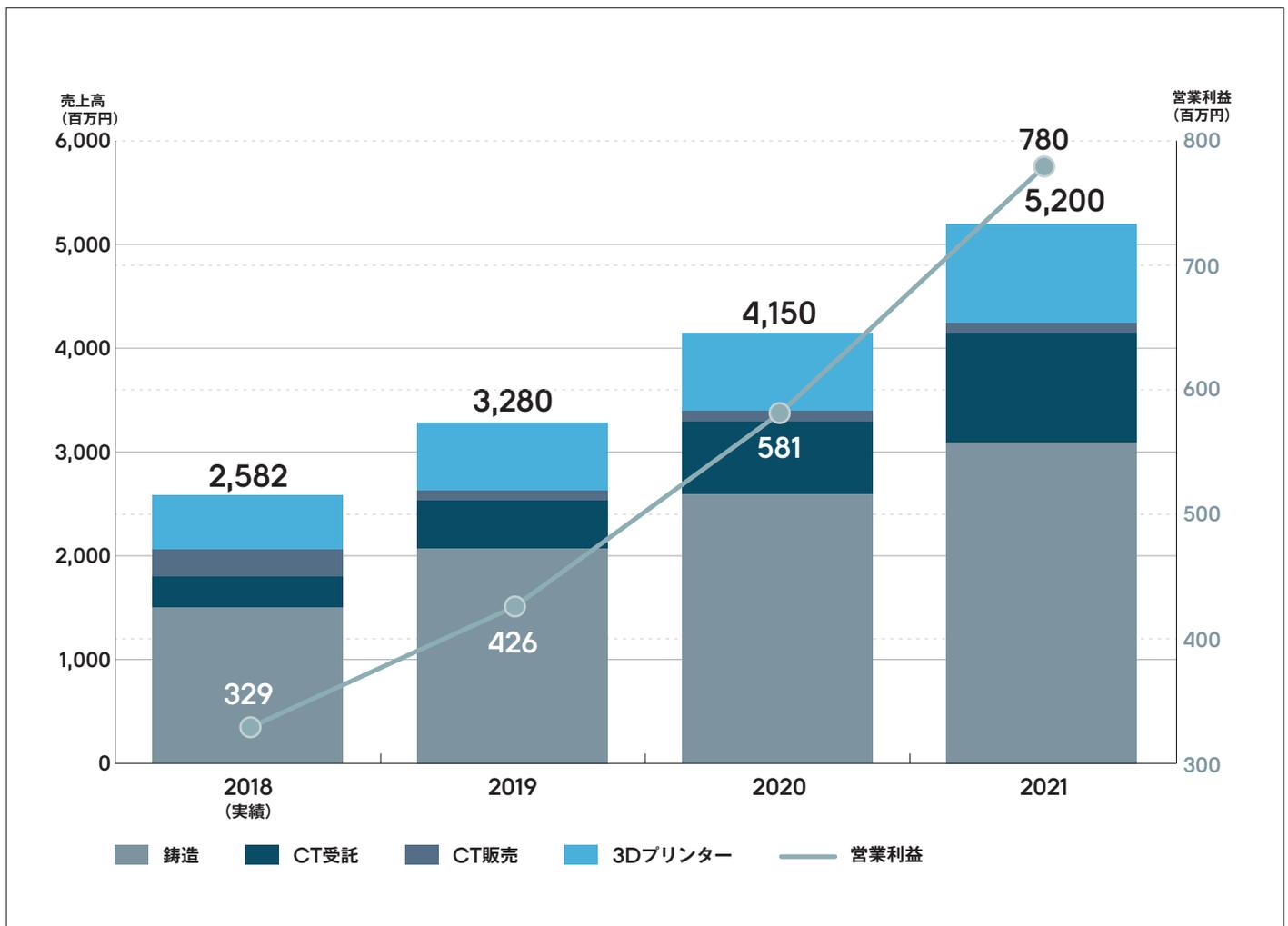
- 相反する二つの価値を両立することで市場のニーズに対応、開発パートナーとしての立場を確立する。

さらなる成長への基盤固め

- 中期経営計画2019-2021年を実現することで、利益率を高めるとともに成長に向けた投資を継続し、JMCブランドを確立する。

中期経営計画目標

売上高・営業利益の推移



売上高・営業利益の推移

		2018年12月期		2019年12月期		2020年12月期		2021年12月期	
		実績	対前年比	目標	対前年比	目標	対前年比	目標	対前年比
売上高	鋳造	1,508	57.3%	2,072	37.3%	2,600	25.5%	3,100	19.2%
	CT受託	295	15.0%	466	57.9%	700	50.2%	1,050	50.0%
	CT販売	258	—	92	-64.4%	100	8.7%	100	0.0%
	3DP	519	25.7%	650	25.0%	750	15.4%	950	26.7%
	合計	2,582	58.5%	3,280	27.0%	4,150	26.5%	5,200	25.3%
営業利益		329	—	426	29.3%	581	36.4%	780	34.3%
営業利益率		12.8%		13.0%		14.0%		15.0%	

※売上高は外部顧客への売上高であります。

JMC Corporation

中期経営計画

2019-2021年

1

中期経営計画目標

2

事業の方向性/重点実行施策

3

2025年へのビジョン

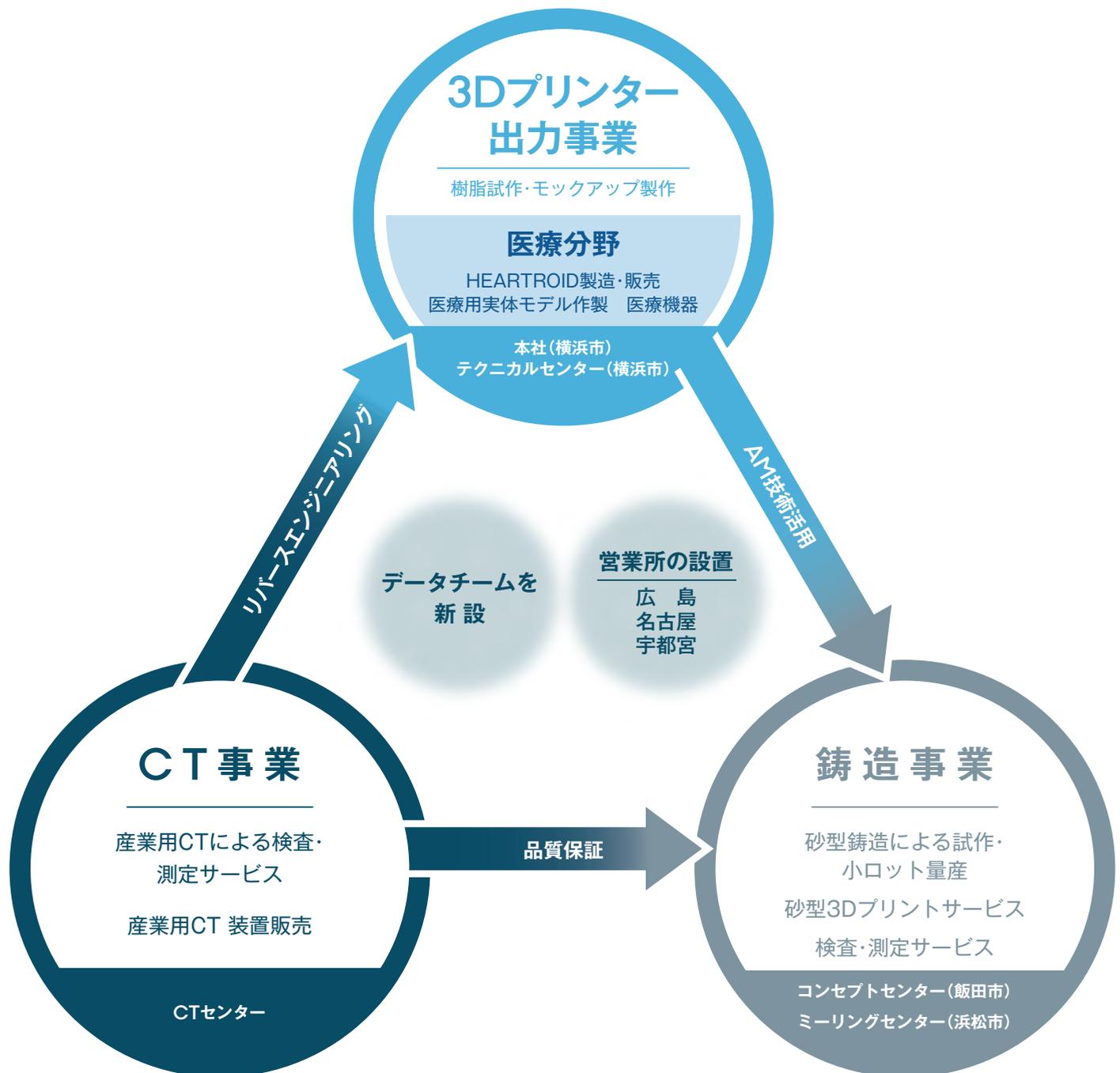
補足資料



全体像

2021年に向かう新しいJMCの姿

横断的な戦略の実行により、新たな市場に向かう基盤を構築する

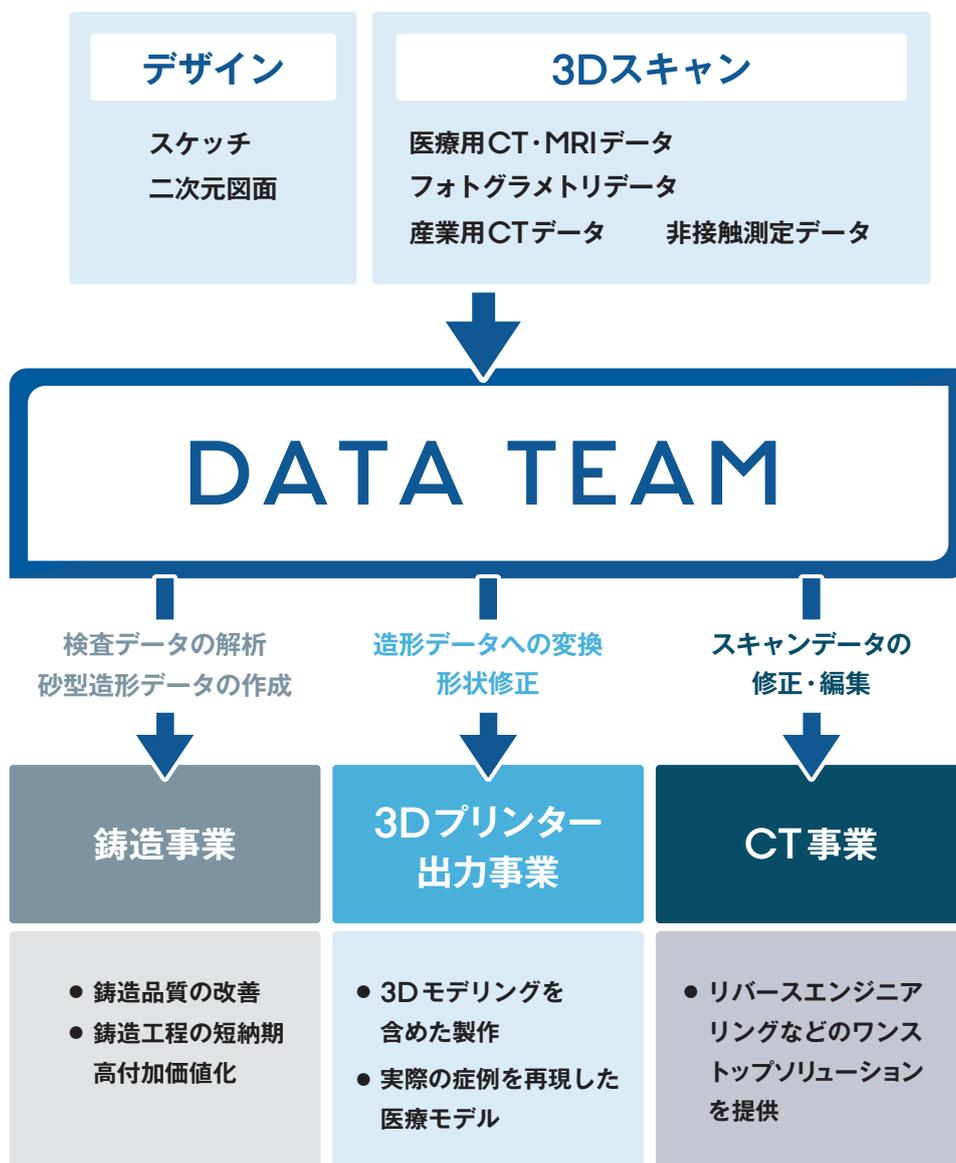


データチーム新設

事業間を横断した技術提供によって、更なる価値を創出し収益力を向上

当社の3Dデータを扱う技術・ノウハウは、各事業共通の強みの源泉となっています。今後さらに拡大するサプライチェーンにおいて、当社独自の付加価値を強化するため、3Dデータの取得・作成・編集に特化したチームを新設し、2021年に向けて段階的に増員する計画です。また新設するデータ

チームは、3Dプリンター出力事業だけではなく、鋳造事業やCT事業を横断してサポートするハブとして機能し、今後の自社製品設計も視野に入れた、当社の新たな成長軸とする方針です。



全社施策 ②

営業拠点の設置

広島、名古屋、宇都宮に新拠点

重要顧客への対応強化と商圏拡大を推進、攻めの営業への転換

当社は2015年に導入した産業用CTを契機に、先進的な検査体制の確立と、鋳造技術の向上を実現してきました。これらの取り組みは、国内の主要メーカーからも評価を頂いており、自動車メーカーおよび、Tier1、Tier2との取引が増加しつつあります。しかし一方で競合他社と比較して顧客へのフォロー体制が不十分でした。

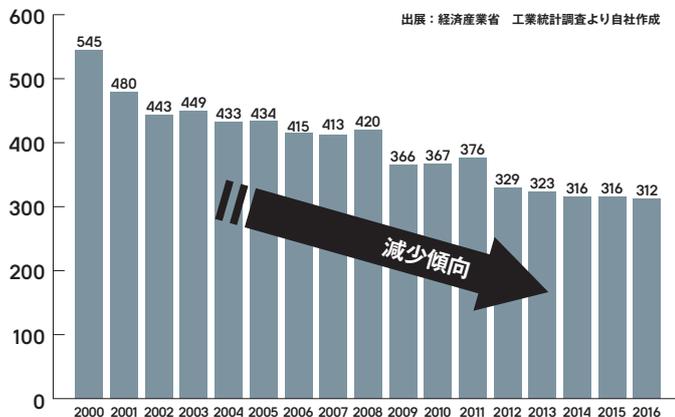
本計画では、広島、名古屋、宇都宮の3箇所に営業拠点を設置する予定です。これによって重要顧客への訪問頻度を高めるなど、顧客の満足度の向上に努めることによって、当社の掲げるサービス業のサービスレベルを実現し、さらなる収益拡大を目指します。



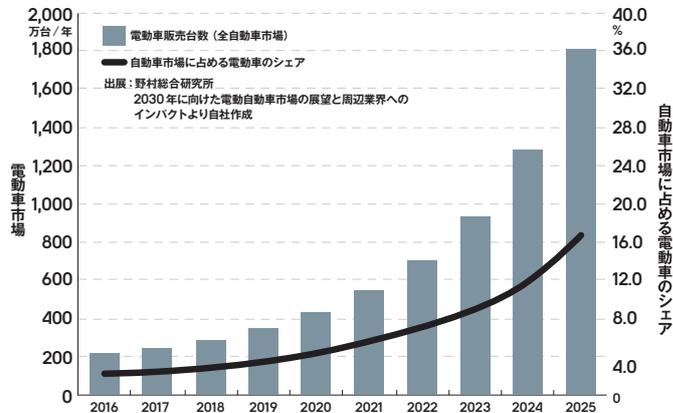
鑄造事業 事業の方向性

鑄造事業の現状

国内砂型鑄造業者の推移



国内EV市場予測

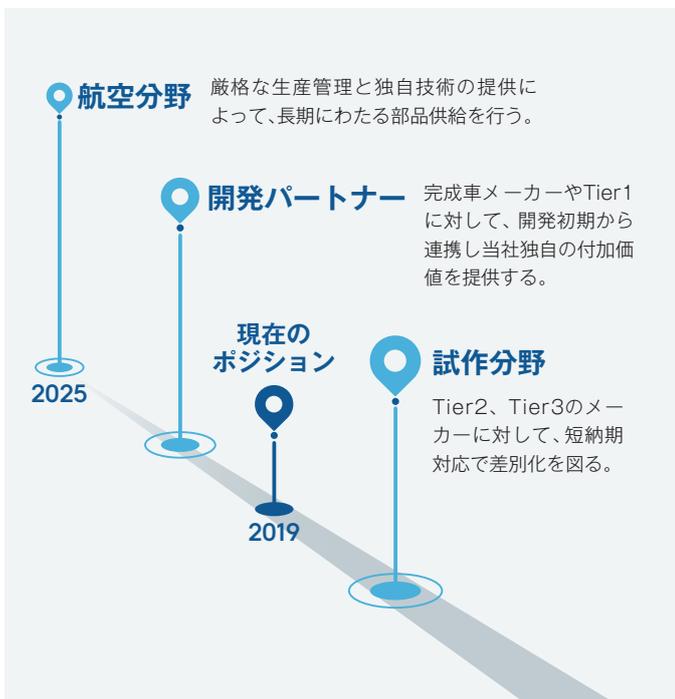
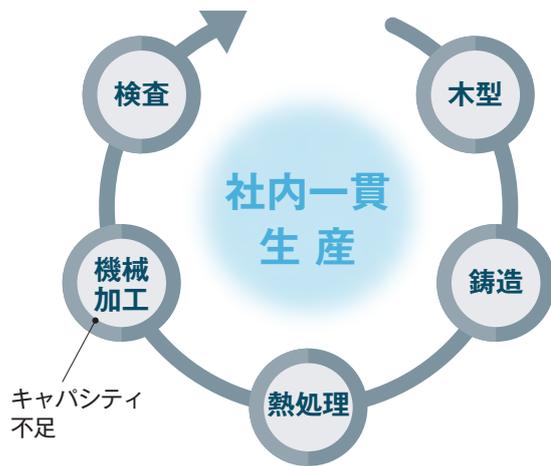


当事業の強み

- 突出した検査・測定技術
- 短納期対応を可能とした社内一貫生産体制
- 主要自動車関連メーカーからの高い評価

当事業の弱み

- 機械加工工程のキャパシティ不足
- 営業体制



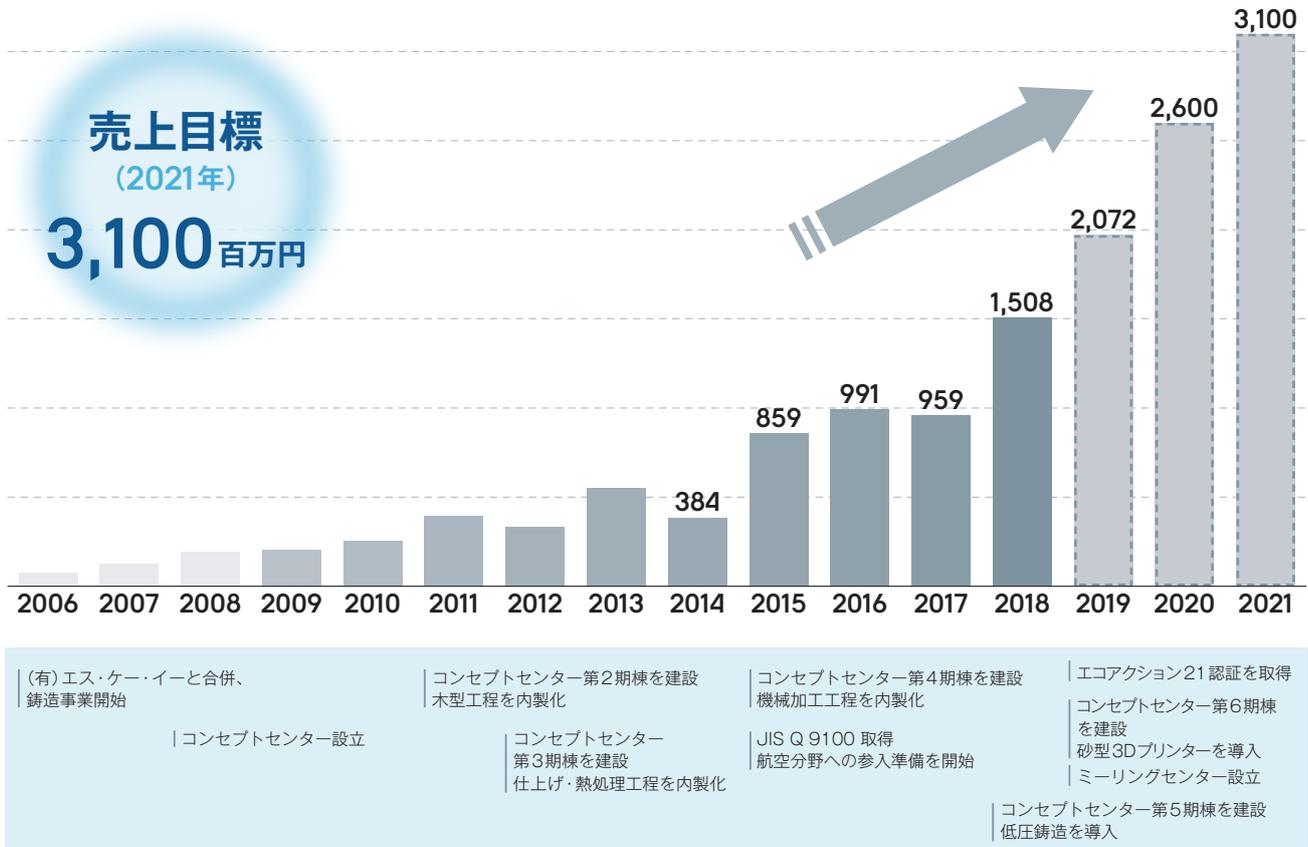
事業環境

当社が対象とする砂型鑄造の日本市場は、自動車を中心とする電動化市場に成長環境があり、試作・開発案件が旺盛な傾向は今後も継続する見込みです。このような外部環境下で、当社は需要を先読みし、積極的な設備投資を行ってきたことが奏功し、2018年の好業績に至りました。

また国内の砂型鑄造業者は減少傾向にあり、従事する技術者の高齢化も進んでおります。当社では2014年からデジタルネイティブ世代の若手の雇用を推進し、テクノロジーを駆使した定量的な鑄造工程の確立に取り組んできました。これらの取り組みが評価され、高い技術力と品質保証が要求される自動車関連の新規開発案件の大幅な受注増に繋がりました。さらに、大手自動車メーカーをはじめ国内主要メーカーの信頼を獲得し、複数社の開発パートナーとしての立ち位置を確立したことで、当社の検査・測定技術などを活用した、より高度な提案が可能になりました。

鑄造事業 事業の方向性

2021年12月期へのビジョン



生産能力向上と営業体制強化による成長

現在(2019年5月現在)建設中のコンセプトセンター第6期棟が稼働すると、鑄造工程における高難易度な製造および製造時間短縮が実現し、ミーリングセンターの稼働によって、大型部品加工や外注加工の内製化が実現します。これらの効果により、鑄造事業全体の技術力、生産能力の大幅な底上げがなされる見込みです。更に本中期経営計画期間においても需要に即応し設備投資を実行していく考えであり、同事業の生産能力はより一層向上してまいります。

さらに営業面においては、主要メーカーとの更なる関係性強化と商圏拡大を目的として、国内3箇所に営業拠点を設置し、受注案件増を目指してまいります。

また、2015年にJIS Q 9100認証を取得して以降計画していた航空分野への参入に関しても、将来的な本格参入を目指して生産体制の整備と積極的な営業活動を行ってまいります。



重点実行施策

- ・コンセプトセンター第6期棟の建設
- ・ミーリングセンター建設
- ・検査・測定のサービス提供
- ・開発パートナーとしての信頼獲得
- ・航空分野への取り組み

鑄造事業 重点実行施策 Ⅱ

コンセプトセンター第6期棟の建設

鑄造事業における付加価値を強化し、自動車分野におけるコア部品製造に注力

ExOne社の砂型3Dプリンターを 2020年までに2台導入

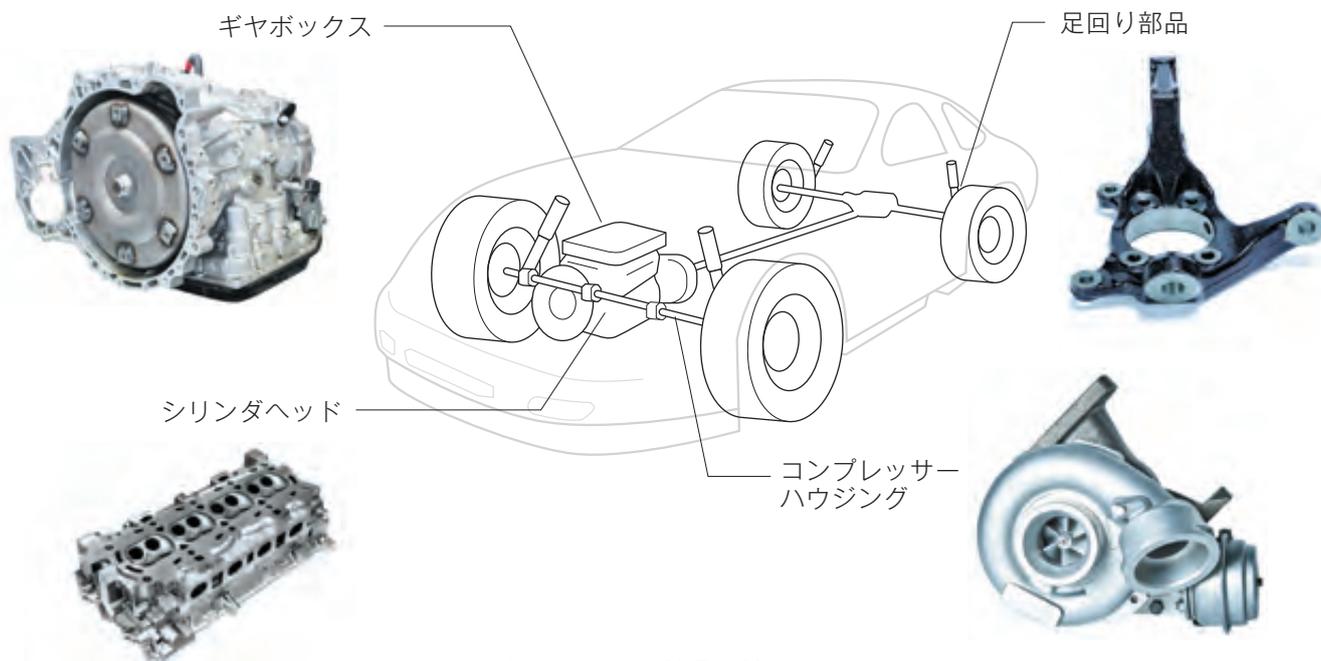


3Dデータから直接砂型を造形することで、木型を必要とせず大幅な納期短縮に繋がります。また複雑形状への対応力も強化され、より製造難度の高い案件にも対応可能になります。

低圧鑄造設備を増設



2018年7月からサービス提供を開始した低圧鑄造は、既に多くの引き合いを頂いており、生産キャパシティの上限に達したことから、2020年までに2基の増設を計画しています。低圧鑄造は、自動車のシリンダーブロックやシリンダーヘッド、足回り部品等の重要保安部品、航空分野で求められる高い品質を実現することに寄与します。



鑄造難度の高い製品の製造に特化

※画像はイメージです

鑄造事業 重点実行施策 ②

ミーリングセンター設立

自動車のEV化により大型化・精緻化する開発需要に対応、生産能力を強化



工場外観イメージ図



工場内観イメージ図

機械加工工程の飛躍的な能力強化

試作・開発分野における製品の大型化・精緻化に対応するため、大型マシニングセンタを導入予定の機械加工工場の建設を進めています。当工場の立ち上げによって、現在受注している製品の内製化を推進するとともに、機械加工工程における競争力を高め、受注機会の増大を見込んでいます。

なお当工場は、2020年1月の稼働開始時点で6台、2021年までに計12台の機械加工設備の設置を想定しています。

営業戦略上の拠点としても機能

ものづくり企業の集まる静岡県浜松市に建設することで、愛知県や静岡県を中心に周辺企業へのサポートを強化し、受注拡大を目指します。

また当工場は、2019年5月にリリースした新ブランドを体現する施設となっており、機械加工工場としては革新的なデザインや、社内コミュニケーションの活性化をテーマとした魅力的な従業員ラウンジを備えることによって、従業員のロイヤルティ向上を目指しています。

鑄造事業 重点実行施策 ③

検査・測定サービスの提供

鑄造事業で培われた検査技術をサービス化し事業戦略を加速

当社の鑄造事業では、品質保証のために様々な検査機器を導入しており、必要に応じて社内向けに検査・測定を実施しておりました。2018年においては、お引き合い頂く製品の高度化や、製造業全体での品質要求の高まりから、自動車関連の顧客を中心に検査・測定の相談を頂けるようになり、単体でのサービス提供の機会も増加しつつあります。

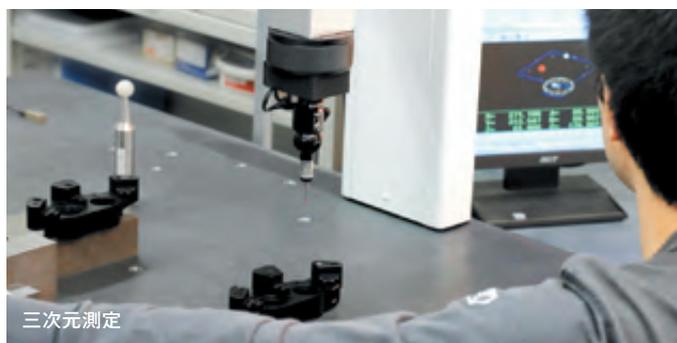
2021年に対しては、これらの検査・測定技術をサービスとして提供できる体制を整えることで増収増益に寄与するとともに、検査サービスを行う企業としてのイメージを確立することで、品質面での信頼を高め、鑄造事業全体での受注拡大を目指します。



組織観察



非接触三次元測定



三次元測定



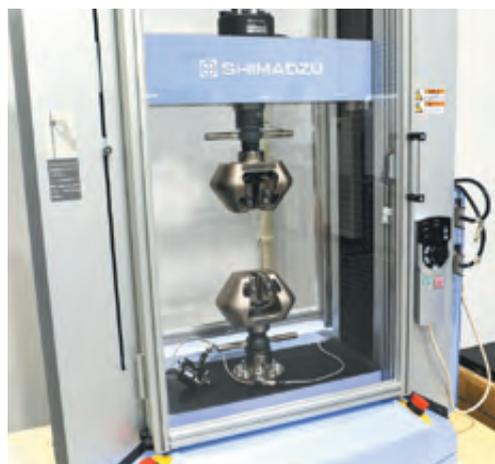
発光分光分析

活用事例

実体強度保障によって 鑄造品の付加価値を高める

これまで試作市場では形づくるのが優先されてきました。試作から量産への移行をスムーズにするためには試作品の実体強度が満たされていることが必要でした。

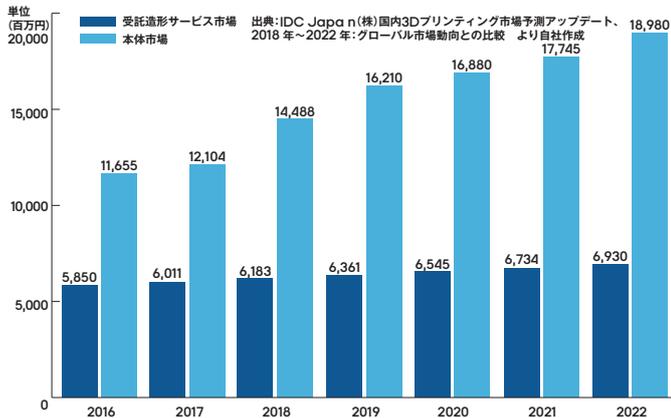
当社では、試作品から試験片を切り出して測定することにより、量産時の性能を事前に確かめるサービスを行っています。



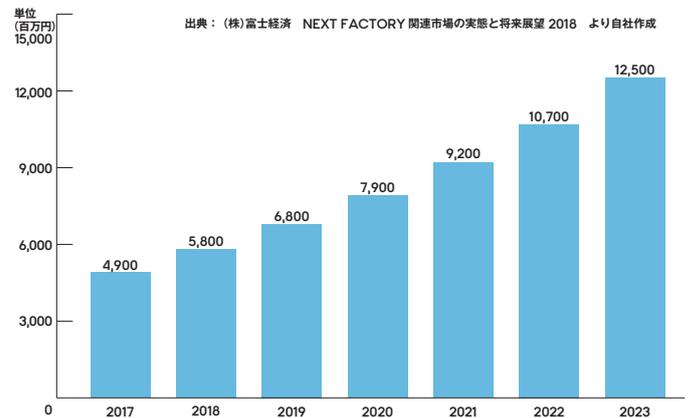
3Dプリンター出力事業 事業の方向性

3Dプリンター出力事業の現状

3Dプリンター市場の推移



医療分野向け3Dプリンター市場の推移



当事業の強み

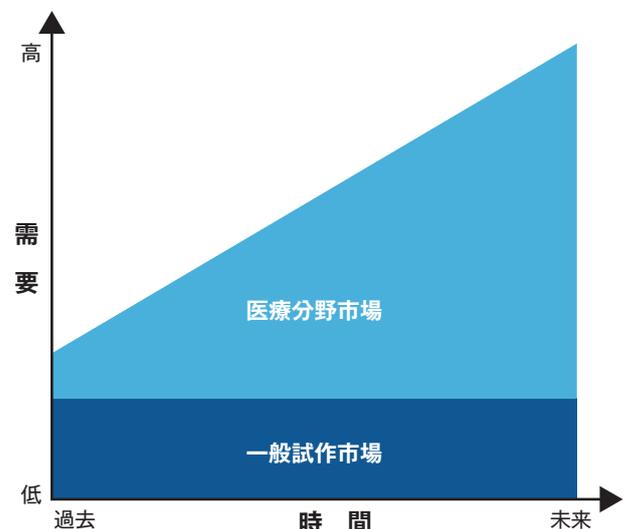
- 3Dプリンター、黎明期から培ったデータ作成・解析技術
- 3Dスキャン技術
- 短納期生産体制
- 医療分野に属する自社製品の心臓カテーテルシミュレーター「HEARTROID (ハートロイド)」を製造

当事業の弱み

- 金属3Dプリンター未導入

事業環境

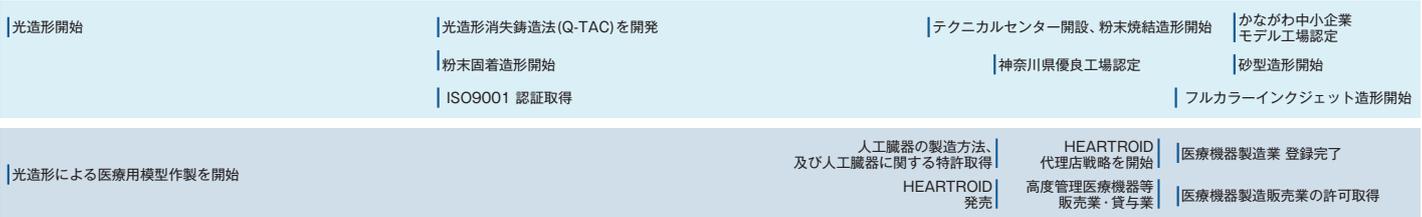
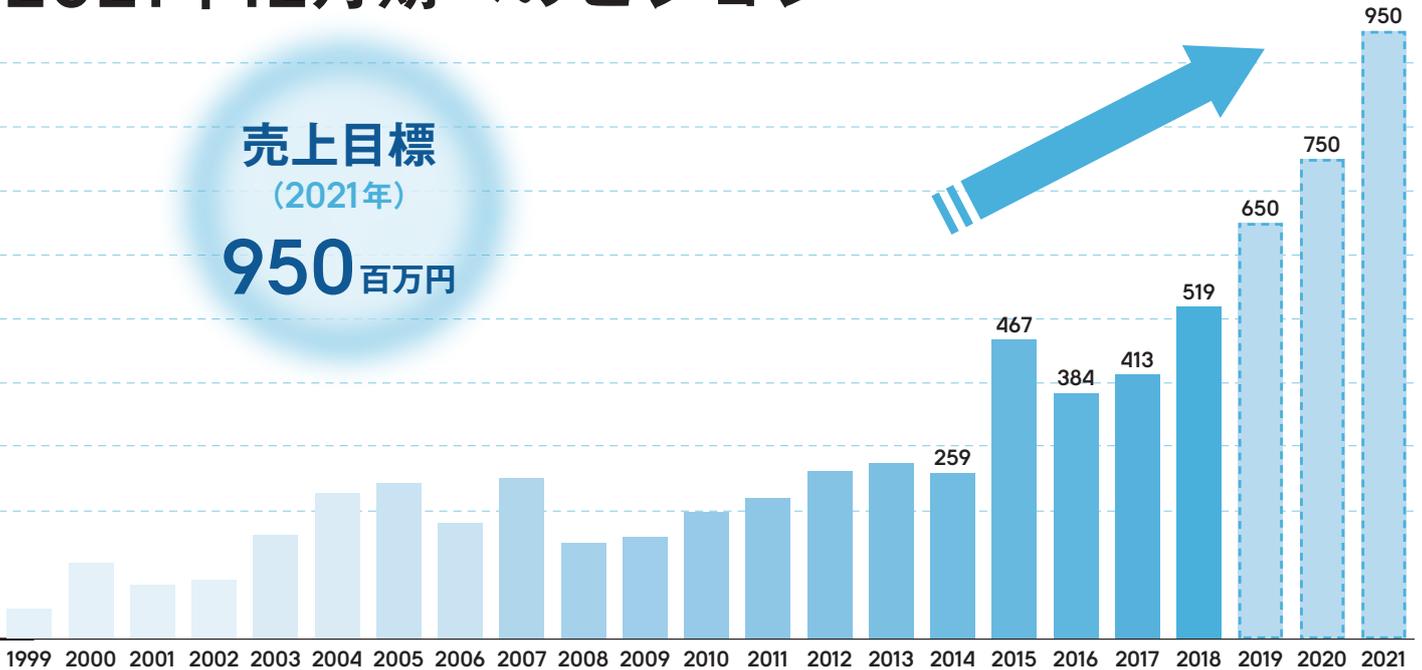
樹脂材料を用いた3Dプリンターによる受託造形サービス市場は、ブームとなった2013年から2014年頃をピークに伸び率が低下し、中期的にはほぼ横ばいに推移する見通しであります。他方、医療分野向けの3Dプリンター本体市場は、今後大幅な拡大傾向であると予想されることから、それに付随した当社事業領域である受託サービスの伸長も期待できます。



3Dプリンター出力事業 事業の方向性

2021年12月期へのビジョン

売上目標
(2021年)
950百万円



医療分野への本格参入による成長

当社の3Dプリンターによる製品は、「一般試作品」と心臓カテーテルシミュレーター「HEARTROID (ハートロイド)」に大別されます。一般試作品は、既にあらゆる業界の数百社におよぶ取引実績があり、更にWEBにて短納期を訴求し新規顧客獲得を行っております。市場自体が飽和状態ではありますが、引き続きWEBマーケティング手法を駆使し、顧客獲得に注力してまいります。

他方、HEARTROIDは、新しく開発されるカテーテル治療の手法に対応するトレーニングシミュレーターへの根強い需

要があることから、製品バリエーションを増やす研究開発に努めるとともに、代理店を活用し国内外への販売強化を推進してまいります。

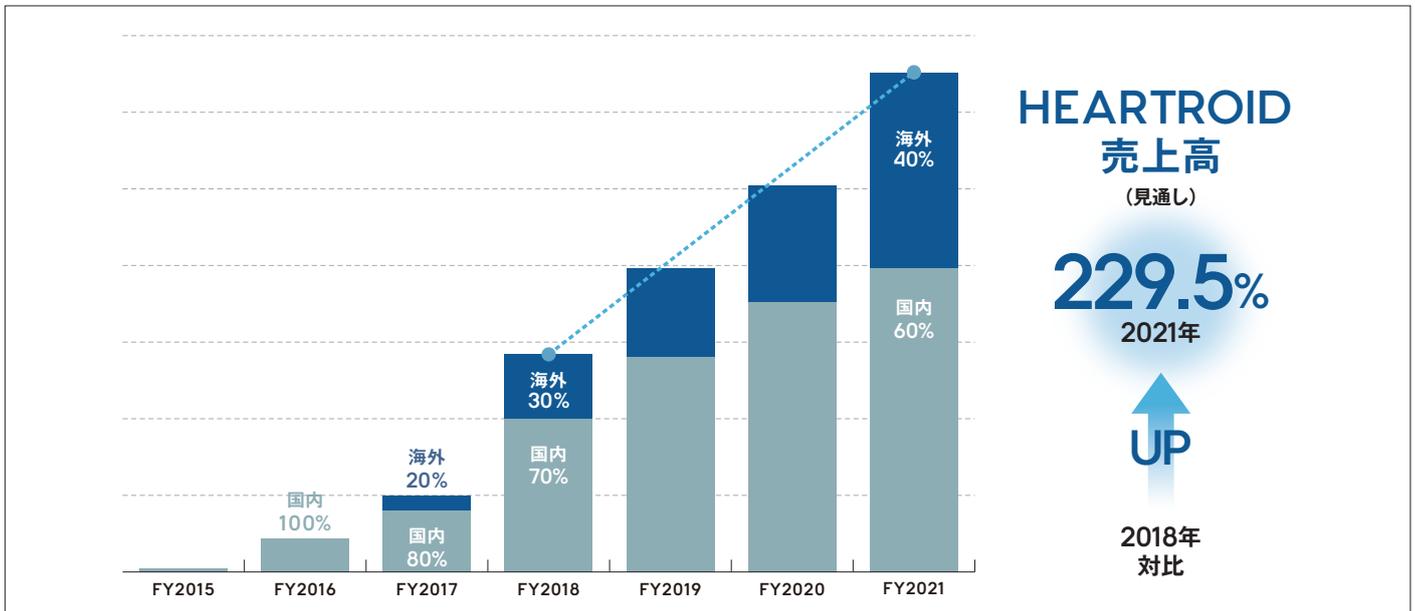
また、3Dプリンター市場の関心は、現在金属を材料とした製造に移行しつつあります。当社としても、引き続き金属3Dプリンターの調査を行い、自社での導入を含めて、最適なタイミングでの参入を検討いたします。また、データカスタマイズなどの付加価値を提供することによって同市場における確固たる地位の確立を目指し、研究・開発に取り組んでまいります。



重点実行施策

- ・WEBを介した販促活動の強化
- ・医療分野への取り組み
- ・HEARTROIDの開発推進と販売強化
- ・金属3Dプリンターの調査・検討

HEARTROIDの販売強化と、 医療機器とのシナジー創出



販売戦略の転換、先進医療の定着が早い海外への販促を強化

2018年までに、TAVI(経カテーテル大動脈弁留置術)など、最新治療法の症例が多いヨーロッパを中心にHEARTROIDの販売を拡大してきました。

2021年までに海外向けの販売比率はさらに増加することを見込んでおり、ヨーロッパやアメリカの学会・展示会において継続的に出展を予定しています。

また、販売開始当初は病院やクリニックの医師をターゲッ

トとして販売を行ってきましたが、2018年においては、高度な医療機器を扱う医療機器メーカーに対して、製品試験や営業ツール、社内トレーニングの用途で販売が拡大しました。今後は病院等との関係強化を継続しつつも、メーカーへのアプローチを強化していく方針です。

今後事業化を推進する医療機器分野の商談、商材開拓等を並行して行うことで、効率的な販促活動が可能になります。

HEARTROIDの販売戦略マップ

先進国から新興国へ

2015年の販売開始から、海外向けにも積極的な展示会出展を行い、先進国向けにHEARTROIDの販売を進めてきました。「中期経営計画 2019-2021年」では、2017年から展開を開始した海外向けの代理店戦略を推進し、中国やインドをはじめとした新興国市場への販売を拡大してまいります。



2019年5月現在

CT事業の現状

当事業の強み

- マーケットリーダーとしての立ち位置
- 業界最大規模の設備体制
- 豊富な実績で培われた測定ノウハウ

当事業の弱み

- 営業体制
- 産業用CTの低い認知度

事業環境

産業用CTによる「検査・測定サービス」の市場が未形成である状況下、当社は高度なデータ作成および解析技術を駆使し、ミリ／マイクロ／ナノフォーカスという全クラスの産業用CT装置5台を状況に応じて使い分け、最適かつ高精度な「検査・測定サービス」を提供しております。主に自動車分野において年々高まる品質要求に対して、産業用CTは検査技

術として注目を集めつつありますが、「検査・測定サービス」においては、当社と同規模に事業展開をしている競合企業は少なく、当社はリーディング企業として、積極的に技術普及および市場開発を行ってまいりました。

ナノフォーカス

研究利用

大学
研究機関
材料メーカー

データ化

自動車メーカー
機械部品メーカー
ホビー／アート

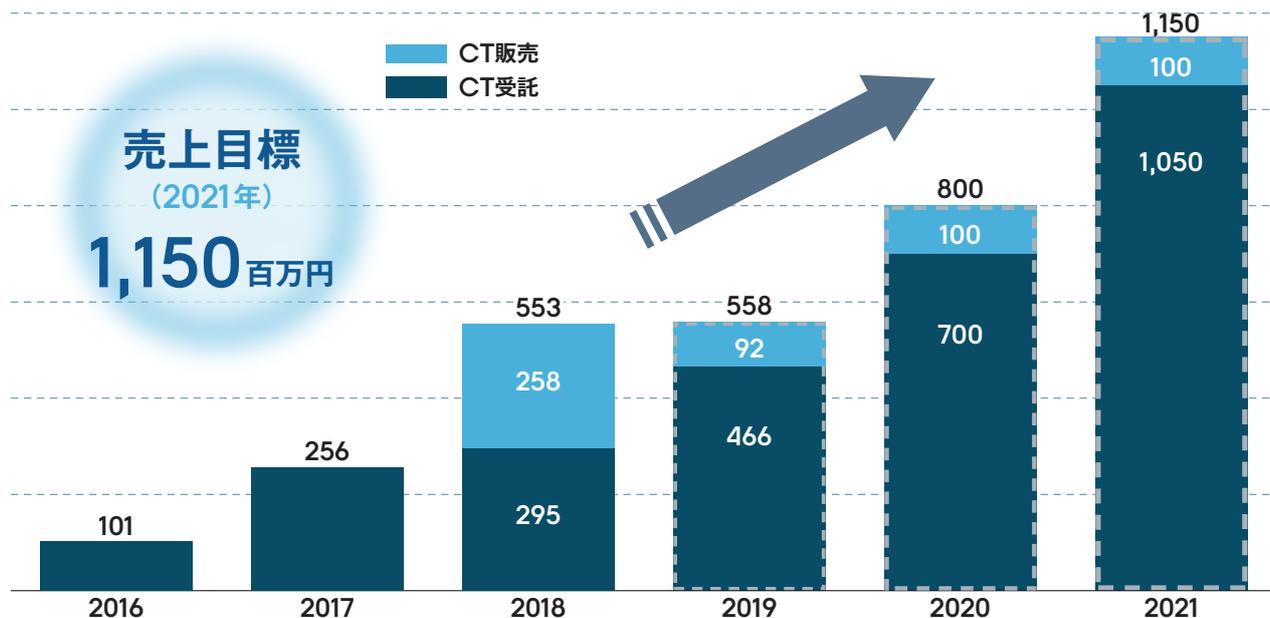
非破壊検査

自動車メーカー
機械メーカー

マイクロフォーカス
ミリフォーカス

2021年12月期へのビジョン

最高水準の技術力で高付加価値製品に取り組み、マーケットシェアを拡大



- ミリフォーカスCTを導入 (2015年)
- ナノフォーカスCTを導入
- 産業用CT部門の事業化
- GE SIT社と代理店契約
- マイクロフォーカスCTを導入、産業用CTの主要領域を網羅する設備体制となる

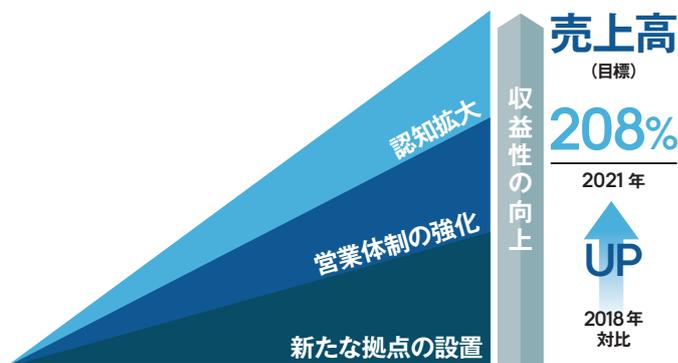
検査・測定サービスの市場開拓による成長

当社は、産業用CTの「検査・測定サービス」におけるリーディング企業であり、今後成長することが予測される産業用CTの市場において、セミナー開催や展示会出展を通して技術普及に努めるとともに、サービスレベルを強化し収益拡大に努めてまいります。

また、新たに開設するCTセンターは、様々な産業用CTを集積した、国内で唯一のショールーム兼工場となります。当施設によってお客様の利便性向上と万全の技術サポートが可能になり、CT事業の収益拡大に寄与します。

当社は、市場における先駆者としての優位性を活かし、今後益々シェアの拡大を図ってまいります。

重点実行施策



- CTセンターの開設
- データ関連サービスの強化
- 認知度向上・市場形成

CT事業 重点実行施策 ①

CTセンターの開設

様々な産業用CTを集めた測定施設を開設し、国内で唯一の産業用CTのショールームとする

CT事業においては、2018年までに主要な全ての領域に対応する設備を導入し、全網羅的な測定が可能になったことに加え、検査・測定に派生して発生するデータ解析業務のスタッフの採用も行い、万全の体制が整いました。これらのリソースを効率的に運用することを目的として、2020年中を目途に、産業用CTを集めた事業拠点を開設することを計画しています。

当施設には、産業用CTの他に様々な測定機器の設置も計

画しており、あらゆる3Dスキャニング技術を網羅した先進的な測定施設となる見込みです。

また産業用CT分野は市場が成熟しておらず、事業開始当初に想定していた以上に、測定施設見学や立ち合い撮影の需要が高い傾向にありました。当施設は、一箇所に様々な装置を集積することで、国内で唯一の産業用CTのショールームとなり、事業を加速させる営業拠点としても機能します。

CT事業 重点実行施策 ②

データ関連サービスの強化

現在市場には様々な産業用CTが存在しますが、そこで得られたデータを高度に編集することができるエンジニアは限られています。本計画においては、エンジニアの教育と作業を効率化する環境の整備を推進するとともに、CTデータの解析業務やCADデータ化など、スキャンに付随するサービスの品質を強化し、事業全体の収益力の向上に努めます。



CTデータから解析用CADデータへの変換

CT事業 重点実行施策 ③

認知度向上・市場形成

定期的にセミナー開催や展示会出展を行うことで認知度の向上を図るとともに、自動車メーカーのインハウス展示会への出展も計画しており、早期の受注拡大に繋げてまいります。また鋳造事業で設置を予定している各地の営業所を使用し、鋳造事業と連携した戦略的な販促を計画しています。



自社で主催するセミナーイベント

JMC Corporation

中期経営計画

2019-2021年

1

中期経営計画目標

2

事業の方向性/重点実行施策

3

2025年へのビジョン

補足資料



2025年へのビジョン

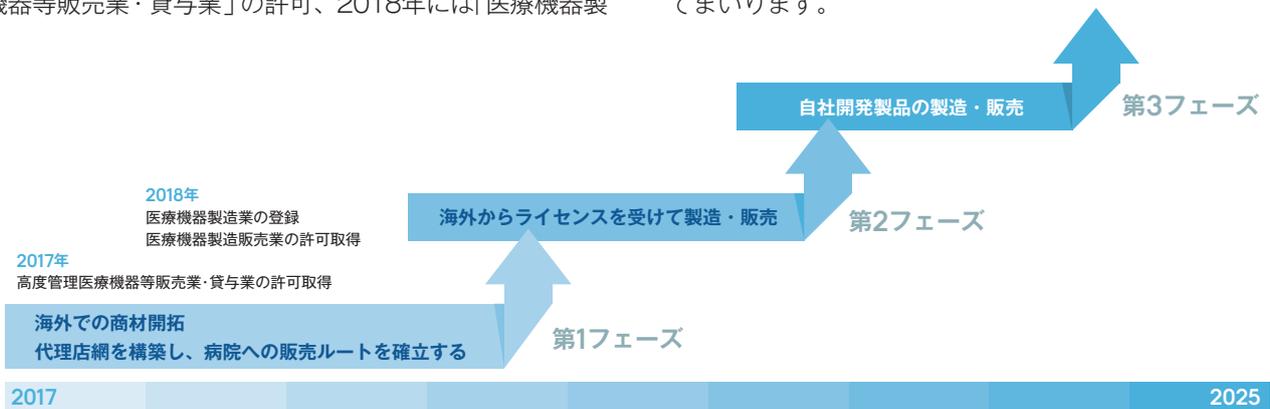
医療機器分野への参入

当社の3Dプリンター出力事業は、製造業へ参入した当時から展開している事業です。同事業で培われた3Dデータの作成・解析技術は、現在鋳造事業やCT事業にも活用され、各事業間のシナジー効果を生み出す重要な技術基盤であります。この技術を駆使した3Dプリンターの造形物は品質が高く、特に医療分野と親和性があることから、これまでも心臓カテーテルシミュレーター「HEARTROID（ハートロイド）」をはじめ様々な医療分野の製品を製造してまいりました。

様々な市場分析レポートが示す通り、医療機器市場における3Dプリンターの活用領域は、今後益々拡大すると予想されることから、当社は早い時期から3Dデータの作成・解析技術を駆使した同分野への参入を計画して、2017年に「高度管理医療機器等販売業・貸与業」の許可、2018年には「医療機器製

造業」、「医療機器製造販売業」の許可を取得し、準備を進めてまいりました。その一環として、2019年4月に当社初の医療機器となるカテーテル被覆保護材「セキュアポート IV」（医療機器届出番号：14B1X10020000001）（製造元：Adhezion Biomedical LLC, 米国：ペンシルベニア州）の薬事取得を完了し、国内販売に向けた営業活動も開始しました。この2017年から現在（2019年）までを『第1フェーズ』と位置付けております。

今後、海外からライセンスを受け当社の3Dプリンター出力技術を活かした製品製造と国内外の代理店網を活用した販売を行う『第2フェーズ』、自社で研究開発した医療機器製品を製造・販売する『第3フェーズ』へと順次ステップアップすべく、より多くの資源を注ぎ、巨大市場でのポジションを確立してまいります。

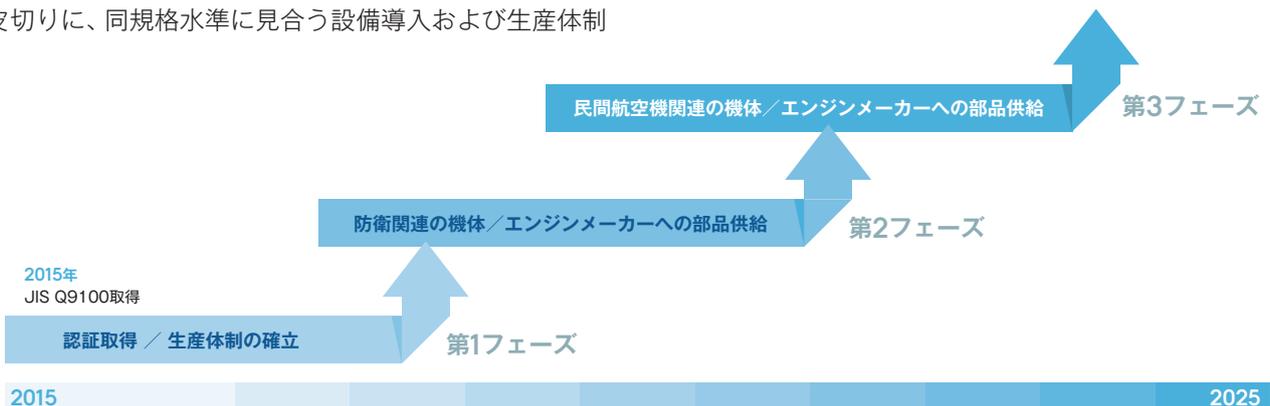


航空分野への本格参入

当社が鋳造事業開始以来取り扱っているアルミニウムは、「軽量化」、「高強度化」という素材特性を持ち、これが時代のニーズに合致して、自動車、鉄道車両、航空機、船舶、コンテナなどの輸送機器分野で多用されております。この無限の可能性を秘めた素材を知り尽くし、他社の追従を許さない高品質、高難易度の鋳造品を製造する当社であるからこそ、目指すべき市場を『航空市場』と定め、2015年の「JIS Q9100」認証取得を皮切りに、同規格水準に見合う設備導入および生産体制

の確立に努めてまいりました。当社は、準備に費やしている現時点を「第1フェーズ」と定めております。

更に高品質な製造を追求しつつ、実績を重ね顧客からの信頼を獲得し、防衛関係の機体並びにエンジンメーカーへの部品供給を実現する「第2フェーズ」、民間航空機関連の機体並びにエンジンメーカーへの部品供給を実現する「第3フェーズ」へと進むべく、高次元の技術力を追及してまいります。



2025年へのビジョン

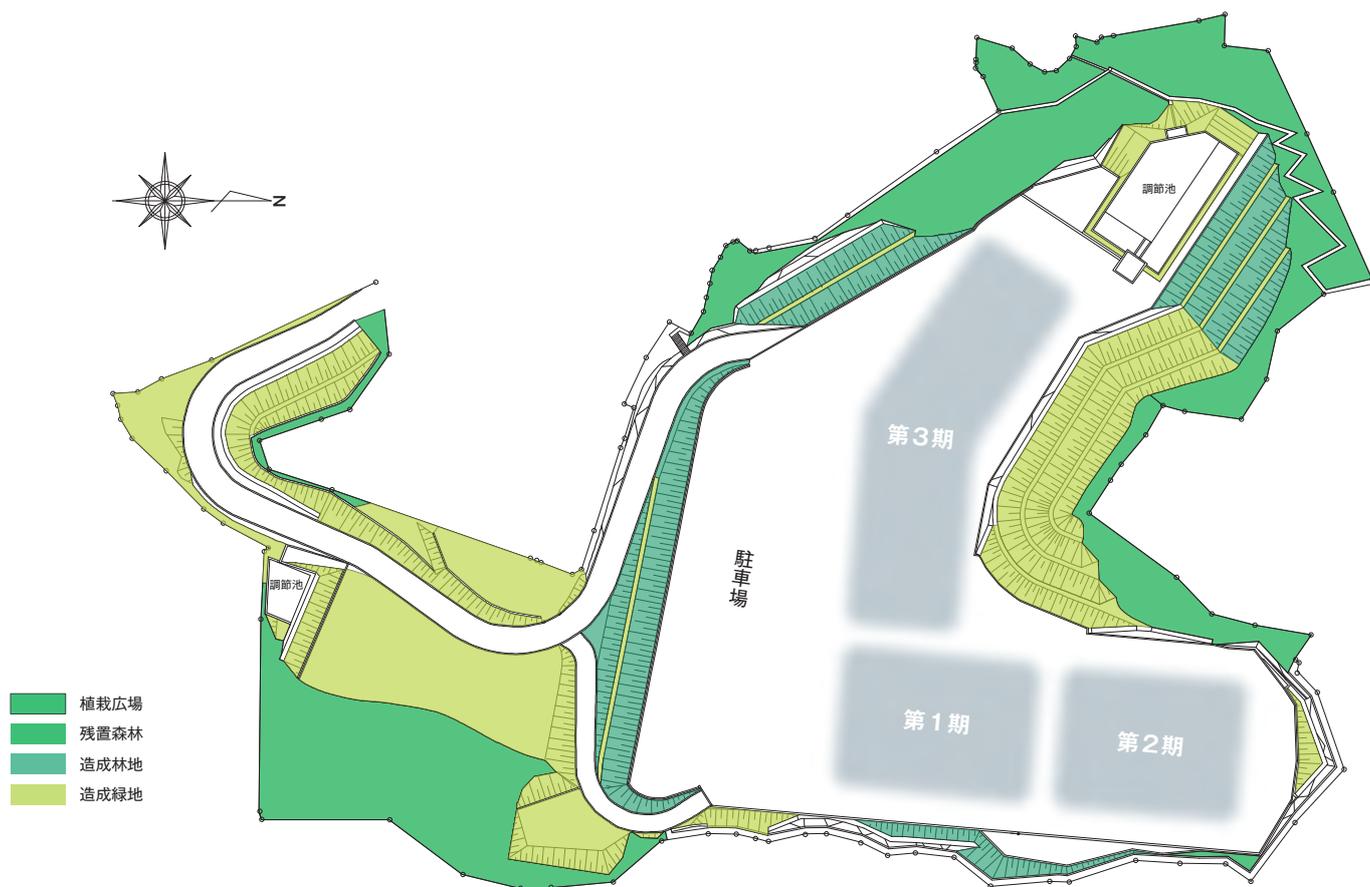
伊豆木センター（仮）の建設

航空分野へ向かう飯田の新しい生産拠点

2019年に取得完了予定の伊豆木産業用地(総面積4万2654㎡)については、2021年を目途に新工場の建設を開始し、段階的に拡張していくことを予定しています。当工場は、最先端の生産設備と、高度な生産管理・品質保証体制を備えた当社の「フラッグシップ・ファクトリー」を目指しており、航空機部品の製造を中心に、従来の工場とは機能を分けた運用を

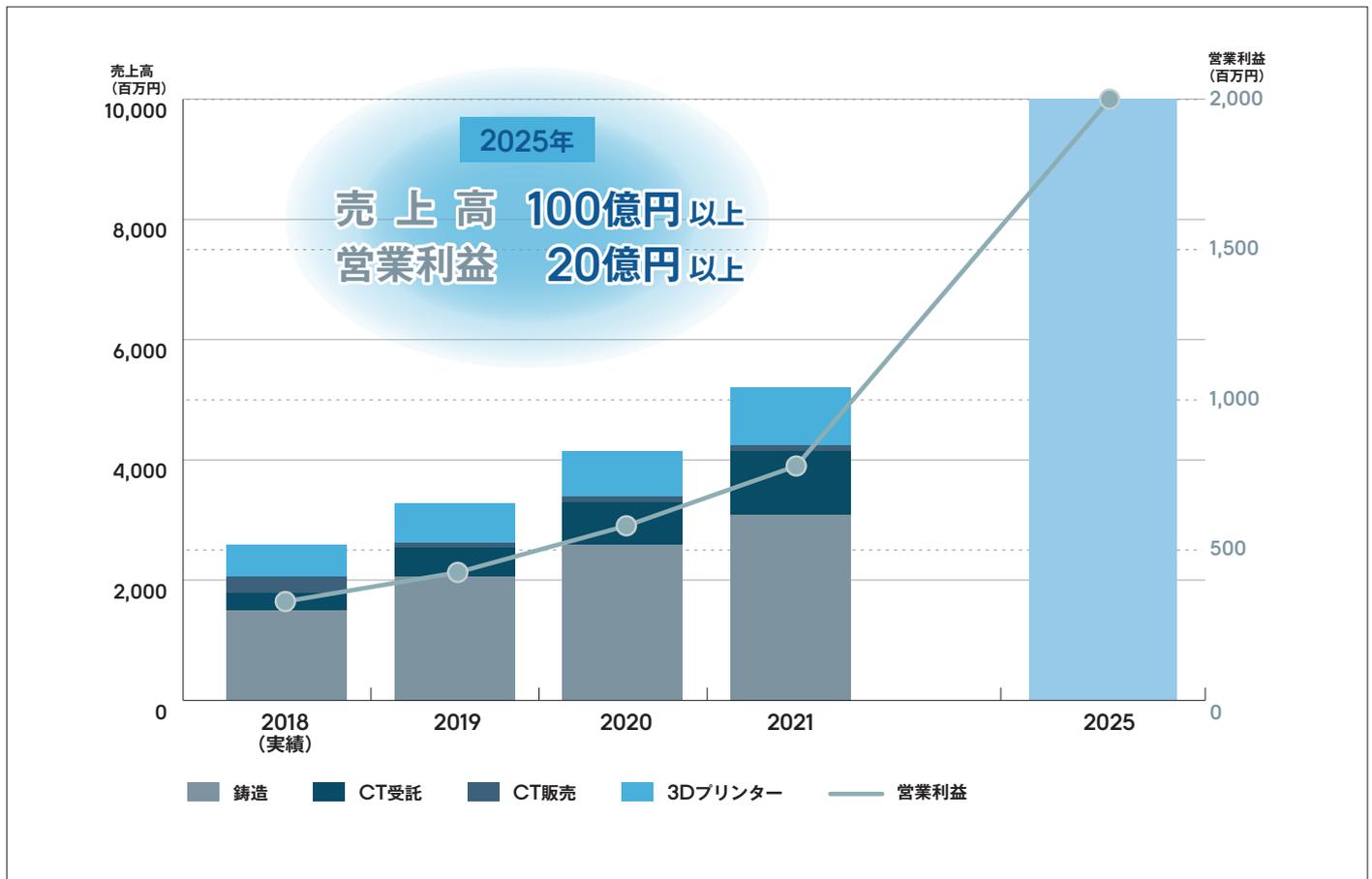
行う見込みです。

また東京ドーム約1個分の大きさになる同敷地内には、従業員の居住エリアや食堂等の共用エリアを設けることを検討しており、当社が提案する製造業の新しい働き方を体現する施設となる見込みです。



2025年へのビジョン

2025年に描く次のJMCの姿

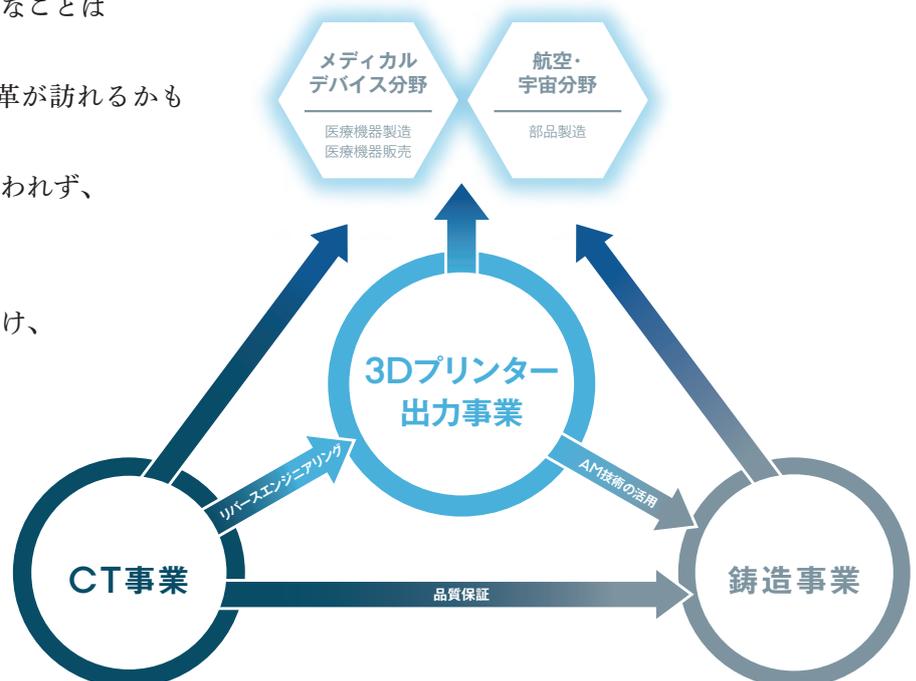


この中期経営計画を実現するのに最も重要なことはブランドを体現することです。
 変化の大きな時代、2025年は予期せぬ変革が訪れるかもしれません。
 私たちができることは既存のやり方にとらわれず、常に改善を実行し続けること。

「一人一人の顧客から目をそらさず、耳を傾け、その中から需要を読み取り、先手を打つ。」

自社の製造物に誇りを持ち、理念に忠実に歩むことで「2025年の姿」が実現されることになると思います。

2019年5月30日
 渡邊 大知



JMC Corporation

中期経営計画

2019-2021年

1

中期経営計画目標

2

事業の方向性/重点実行施策

3

2025年へのビジョン

補足資料



JMCのCSR

「エコアクション21」の認証取得

2019年4月に当社は、コンセプトセンターを対象に「エコアクション21」の認証を取得しました。

「当社は、砂型鋳造による試作品、各種部品・商品の製造、販売ならびに、産業用CTによる検査・測定サービスを通して、顧客に提供する全ての事業活動において環境に影響する項目があることを認識し、EA21環境経営システムに基づいた「環境マネジメントシステム(EMS)」を構築し、

EMSの維持と継続的改善を図り、顧客や地域から信頼される企業として社会に貢献してまいります。」という環境経営理念と7項目からなる環境保全への行動指針を掲げ、二酸化炭素排出量の削減、廃棄物排出量の削減、水使用量の削減、化学物質の適正管理、当社が製造する製品の環境負荷削減等の活動を行っております。

SDGs(Sustainable Development Goals)に対する考え方

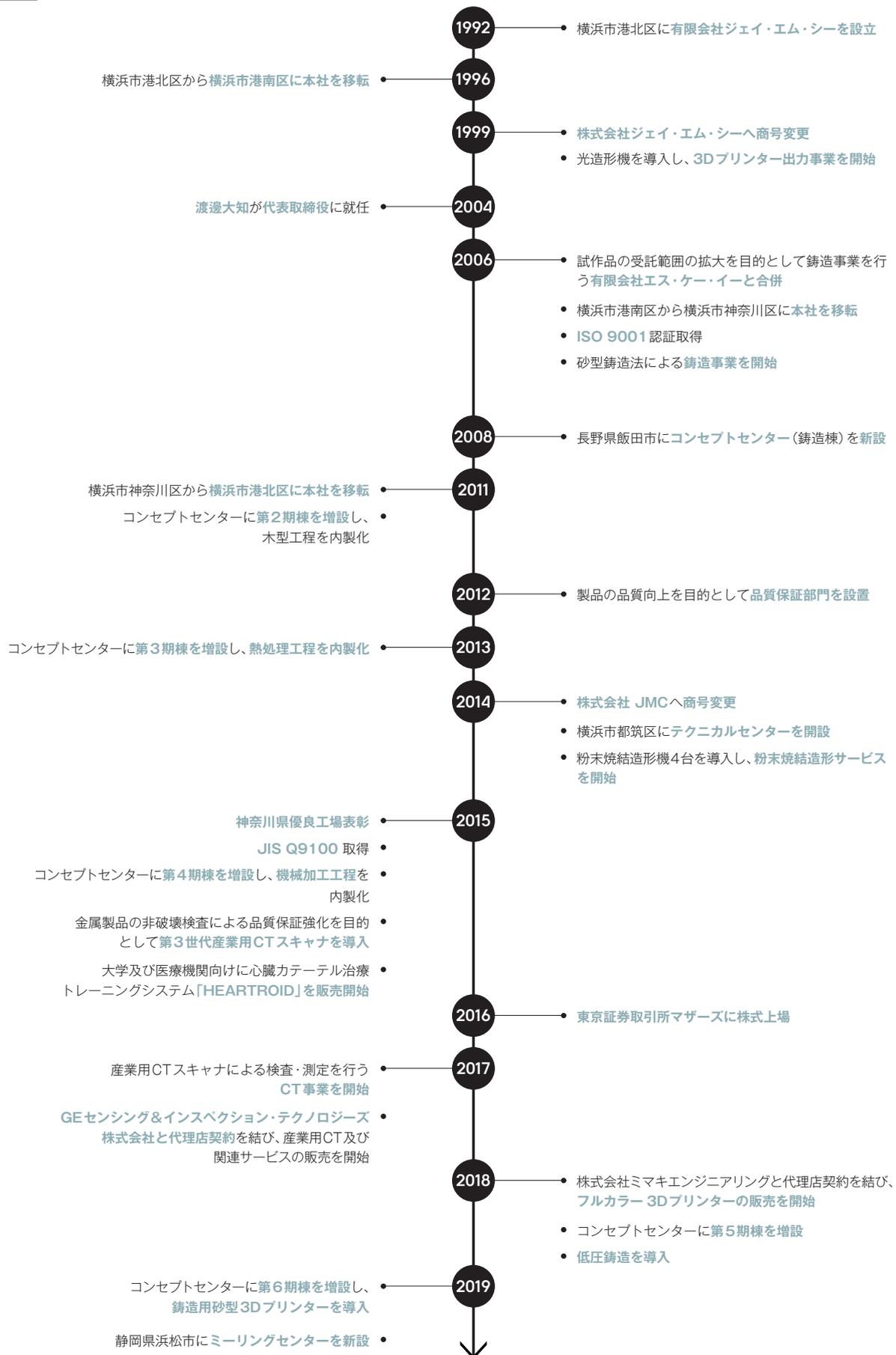
当社の主力事業である鋳造事業で使用される素材は、優れた特性を有するアルミニウムです。アルミニウムは他の金属に比べると腐食しにくく、融点が低いため、使用後のアルミ製品を溶かして、簡単に再生することができます。しかも二次地金(再生地金)をつくるのに必要なエネルギーは、新地金をつくる場合に比べわずか3%です。また、品質的にも新地金とほとんど変わらないものが製造できるため、たいへん経済的かつ環境に優しい素材といえます。

当社が行っているアルミニウムを用いた生産活動自体が、SDGsの 2.2.12「持続可能な消費と生産のパターンを確保する」の12.2「2030年までに天然資源の持続可能な管理および効率的な利用を達成する。」、12.4「2020年までに、合意された国際的な枠組みに従い、製品ライフサイクルを通じて化学物質やすべての廃棄物の環境に配慮した管理を達成し、大気、水、土壌への排出を大幅に削減することにより、ヒトの健康や環境への悪影響を最小限に留める。」、12.5「2030年までに、予防、削減、リサイクル、および再利用(リユース)により廃棄物の排出量を大幅に削減する。」等のターゲット項目に通じることから、同指針を念頭に置いた生産活動を行いつつ、将来的には同指針に基づく具体的な取り組みを展開する予定であります。



アルミニウムの鋳造

JMCの沿革



役員紹介



渡邊 大知

代表取締役社長兼 CEO

CEOからのメッセージ

当社は、1999年9月に横浜の住宅街にある小さな町工場として製造業に参入しました。まだ知名度などありません。その小さな工場にあったものは、当時珍しかった3Dプリンター装置1台、そして、ものづくりに対する情熱だけでした。

思い起こせば、常にさまざまな難問や課題との格闘の連続。しかし、ひとつずつ問題を解決し、結果を出しつつやる中で培ってきた3Dデータに関

する技術やノウハウは、今やすべての事業を支える基盤であり、当社の大きな財産となっています。

2006年、鑄造事業を営んでいた有限会社エス・ケー・イーと合併。我々の強みであったデジタル技術に、アナログ技術の代表である鑄造を組み合わせることで、当社でかなし得ない「品質」と「スピード」を兼ねそなえた、次世代の鑄造事業を実現しました。2017年には、鑄造事業の中で行われた産業用CTによる検査工程を切り出し、CT事業としてサービス化。これにより、試作・製造・検査という一貫したバリューチェーンを有し、お客様の試作・開発における課題を解決するパートナー企業としての立ち位置を確立することで、さまざまな業界で厚い信頼を獲得できるまでに至りました。

そして、2019年。新たな経営理念として「MADE BY JMC」を掲げ、ブランドの一新を行いました。この経営理念には、「JMC」という強固なブランドを日本の製造業の中に確立し、製造業のスタイルを自分たちが変えていくという、強い想いが込められています。また、更なる飛躍に向けたマイルストーンとして中期経営計画を発表し、医療機器分野や宇宙・航空分野という高付加価値市場に向かっていくための準備も整えました。今後は、これまで積み上げてきた技術を極限まで研ぎ澄まし、それらを武器に新たな市場を切り開き、持続的かつダイナミックな企業成長を実現してまいります。

市場のニーズが多様化する現代において大切なことは、既存のやり方、当たり前的手法にとらわれず、常に改善を実行しつづけることです。「お客様ひとり一人から目をそらさず、耳を傾け、その中から需要を読み取り、先手を打つ」、「価格競争ではなく価値競争をする」、「ものづくりのあらゆる段階で挑戦的な姿勢で躍動する」。会社の規模がいかに変わろうとも、そんな会社でありつづけたいと思います。



鈴木 浩之

専務取締役兼 COO



篠崎 史郎

取締役兼 CFO



山崎 晴太郎

取締役兼 CDO



長坂 英樹

社外取締役

監査役



山下 芳生

常勤監査役



村田 真一

社外監査役



関根 修一

社外監査役

TOPICS

2013年10月30日

| 経済産業省主催「新ものづくり研究会」の委員に選出 |

代表取締役の渡邊大知は、経済産業省主催の「新ものづくり研究会」の委員に選出されました。同研究会は、経済産業省が3Dプリンタをはじめとした新しいツールの登場や、デジタル化／ネットワーク化の進展による産業構造の変化などによって生まれる「新たなものづくりの潮流」を幅広い視野で捉えることを目的とし、メンバーは、座長の東京大学大学院経済学研究科教授の新宅純二郎氏を含め、産学官のものづくりの専門家12名の委員で構成されました。



2015年1月19日

| 「神奈川県優良工場表彰」を受賞 |



当社は、「平成26年度 神奈川県優良工場表彰」を受賞しています。神奈川県優良工場表彰とは、神奈川県内に立地する製造業の工場のうち、経営成績、作業環境、生産技術などが特に優れており、またを労働災害や公害の発生防止、労働時間の短縮、環境関連手続の遵守などに取り組んでいる工場を表彰する制度です。

2019年03月25日

| 「かながわ中小企業モデル工場」に指定 |

当社の本社工場（3Dプリンター出力工場）が「かながわ中小企業モデル工場」に指定されています。かながわ中小企業モデル工場は神奈川県が1998年4月より制定した制度で、県内の中小製造業の中から、神奈川のものづくりを支え、他の中小企業の模範と認められる工場を選定してモデル工場として指定しています。



JMCは伝統的な職人技とデジタル技術の両者の強みを活かし、製品開発のあらゆるフェーズに対してお客さまのご要望に応えるサービスを提供しています。



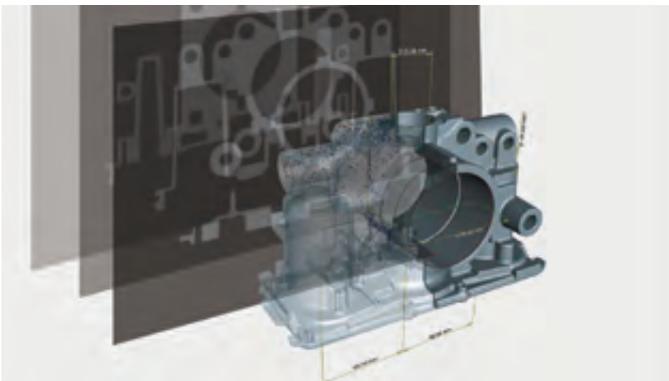
3Dプリンター出力サービス

さまざまな造形方式の3Dプリンターを駆使して、部品試作やモックアップ製作を請け負っています。受託サービスとしては国内最大規模の装置台数で、短納期での出力を実現します。また塗装やメッキなどの後加工にも対応可能です。



精密砂型鋳造

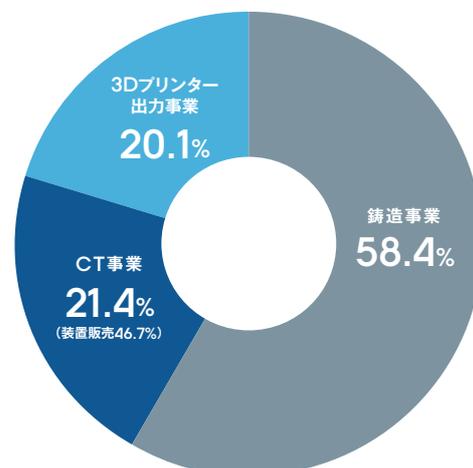
砂型鋳造による試作・小ロット量産を手がけています。型製作から鋳造後の機械加工まで一貫して行うことで、飛躍的な短納期化を実現します。また、砂型3Dプリンターを使用した超短期対応も可能です。



CTスキャン受託サービス

産業用CTスキャナを用いた受託検査・測定サービスを提供します。CTスキャンの特性を活かして、内部形状や複合部品の形状取得、内部欠陥の解析、素材の繊維観察などに活用されています。また取得した3DデータのCAD面変換や、形状を参照してのCADモデリングなど、リバースエンジニアリングを支援するサービスも行っています。

事業セグメント別売上高比率 (2018年実績)



(注)外部顧客への売上高の比率であります。

JMC
MADE BY JMC

IRに関するお問い合わせ先

Mail : ir@jmc-rp.co.jp Tel : 045-477-5751