



2023年5月10日

各 位

会 社 名：株式会社ミツバ
代 表 者：代表取締役社長 北田 勝義
コード番号: 7280 (東証プライム市場)
本社所在地: 群馬県桐生市広沢町一丁目 2681 番地
問合せ先：経営企画担当役員 武井 良明
電話番号：0277-52-0113

中期経営計画に関するお知らせ

2023年3月15日付適時開示「中期経営計画の策定に関するお知らせ」にて、当社は、2024年3月期から2028年3月期までの5カ年計画である「中期経営計画(2023-2027)」(以下、「本計画」という。)を策定し、詳細については2023年3月期決算発表時に公表するとしておりましたが、今般、本計画の詳細について、別添資料にてお知らせいたします。

以 上



株式会社ミツバ
中期経営計画(2023-2027)
(証券コード:7280)

2023年5月10日(水)

1. 中期経営計画立案の背景
2. 中期経営計画の骨子
3. 重点施策
 - ① モビリティ進化への対応
 - ② 経営基盤の強化
 - ③ 財務体質の健全化
4. ミツバビジョン2030
5. Appendix



EV化の加速

■ 顧客の変化

- CASEによる自動車業界の変革への対応
- ICE部品需要の縮小
- 商品付加価値の変化

メガトレンドを商機と捉え
既存ビジネス進化と新規ビジネス創出



外部環境の変化

- 生産変動の増大
- サプライチェーンの混乱
- コスト・インフレ
- カーボンニュートラル

外部環境変化に対応する
「経営基盤強化」施策の積上げ

持続的成長企業へ向けての中期経営計画を策定

1 モビリティ進化への対応

- 選択と集中による経営資源のシフト
 - ・ 二輪を中心に技術的に強みのある製品の販売強化
 - ・ 電動化に対応した新製品の創出
- 戦略的なアライアンス実現
- 中国・インドOEMへの新規市場開拓

2 経営基盤の強化

- グローバル品質コストの最適化
- PSI（生産・販売・在庫）管理の高度化
- 構造改革による拠点再編
- サステナビリティの高度化
 - ・ カーボンニュートラルの更なる推進
 - ・ 人材リスクの強化・人材投資の拡充
 - ・ ステークホルダーとの対話および情報開示の充実

3 財務体質の健全化

「製品競争力」と「経営基盤の強化」により「財務体質の健全化」を実現



ミツバビジョン2030

目標：各種数値

中計
最終年度
(FY27)

売上高： 3,300億円以上

営業利益率： 6%以上

在庫回転日数： 50日以下

5年累計
(FY23~27)

FCF： 755億円以上

設備投資： 700億円

目標：財務指標

中計
最終年度
(FY27)

ROE： 10%以上

ROA： 4%以上

自己資本比率： 30%以上

ネットD/Eレシオ： 0.5倍



前・中期経営計画

FY20-22

体質改善 (黒字化)

- 国内構造改革
- 人員削減
- 設備投資抑制
- 価格改善

：

- 新型コロナ長期化
- 半導体供給不足
- 原材料高騰
- サプライチェーンの混乱

：

中期経営計画

FY23-27 (5年間)

徹底的な構造改革と 新ミツバへの布石

FY23-24

財務体質健全化を
優先

FY25-27

成長ポートフォリオへの
リソースシフト



モビリティ進化に対応した
高付加価値製品を提供

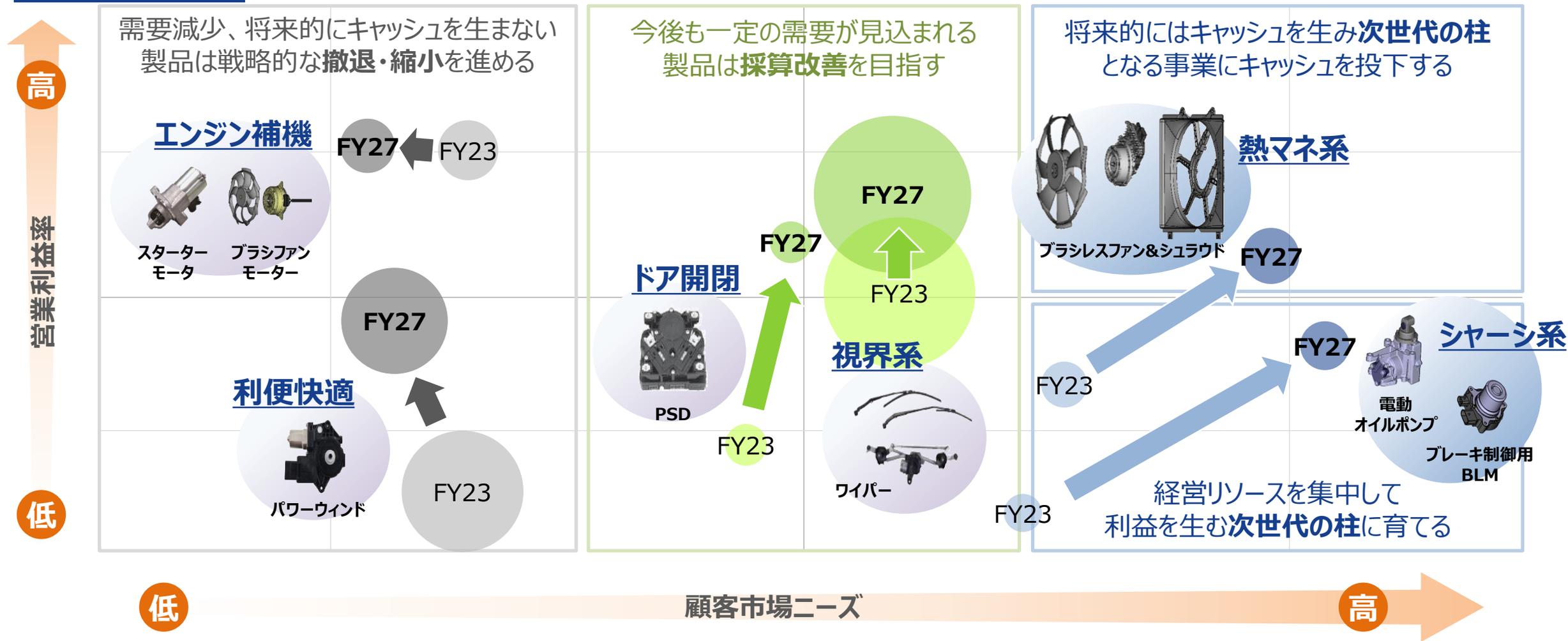
3. 重点施策 – モビリティ進化への対応

- 需要減少および一定の需要が見込める製品は、少ない経営資源で稼ぎつつ、獲得したキャッシュは成長が見込める製品へ投下する。

(注) バブルの大きさ : 売上高
掲載製品は代表製品となります。

四輪市場

事業ポートフォリオにおける対応方針



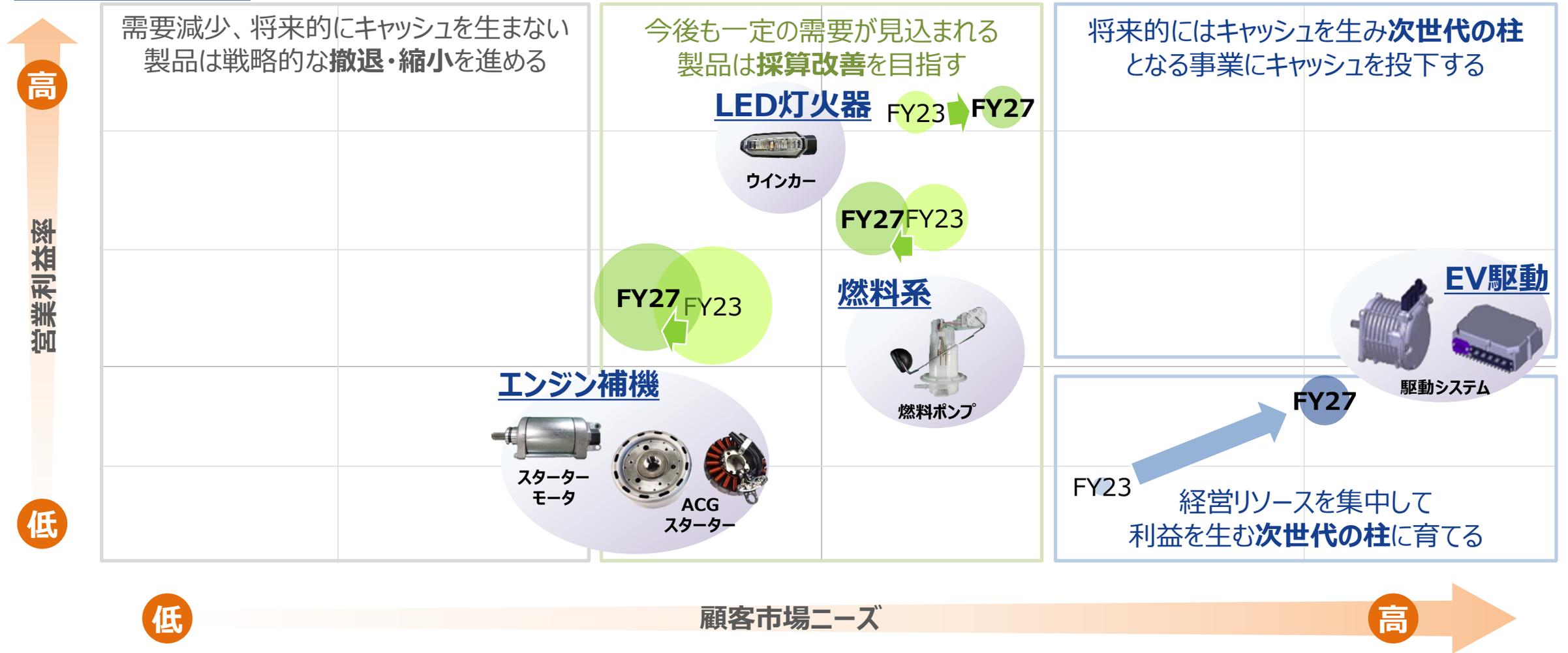
3. 重点施策 – モビリティ進化への対応

- 一定の需要が見込める製品は継続受注で稼ぎつつ、獲得したキャッシュは将来の利益を生む次世代製品へ集中投下する。

(注) バブルの大きさ : 売上高
掲載製品は代表製品となります。

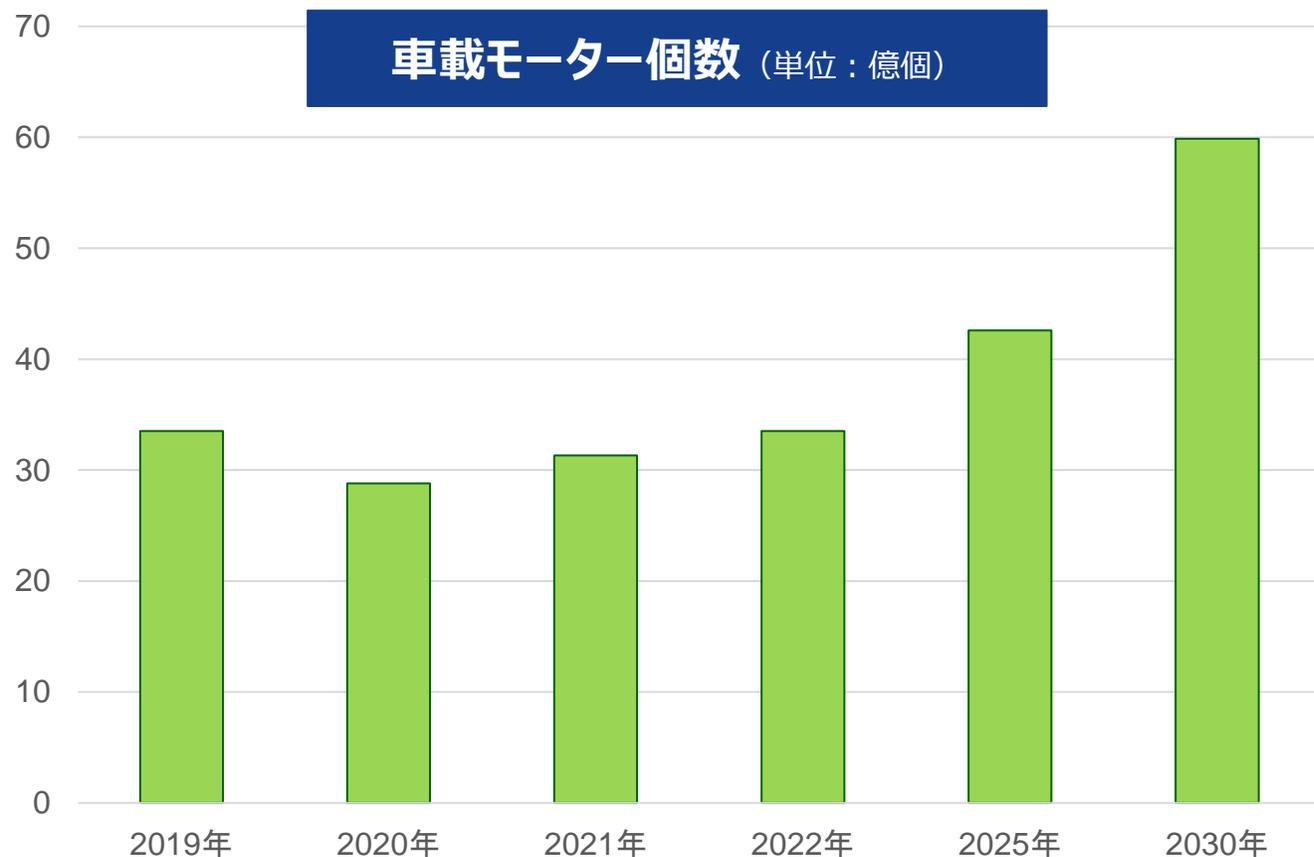
二輪市場

事業ポートフォリオにおける対応方針



3. 重点施策 – モビリティ進化への対応

- 車載モーターは今後も増加傾向にあり、2030年にはおよそ60億個（2022年対比約2倍）と見通されています。
- モーターメーカーである当社はこれを好機とし、ビジネスの拡大に挑戦します。



出所：矢野経済研究所
『車載モーター市場の最新動向と将来展望 2022』

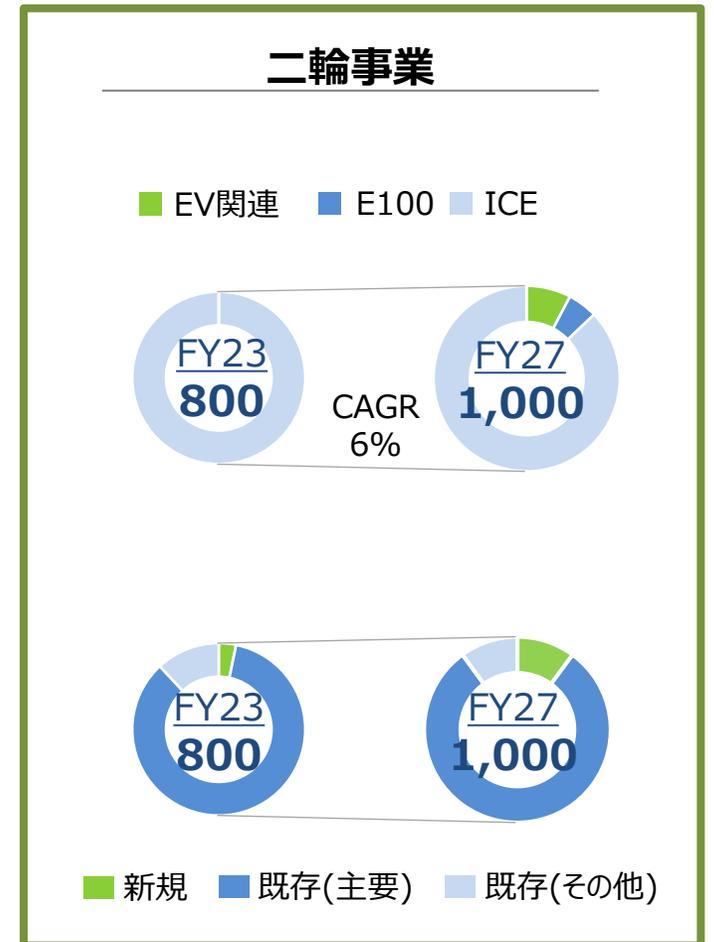
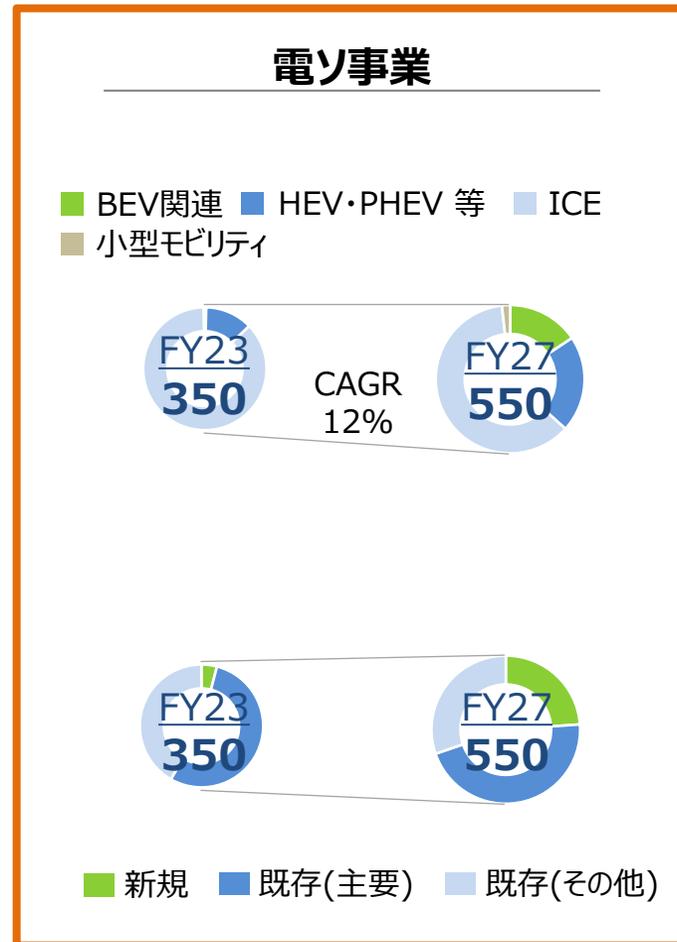
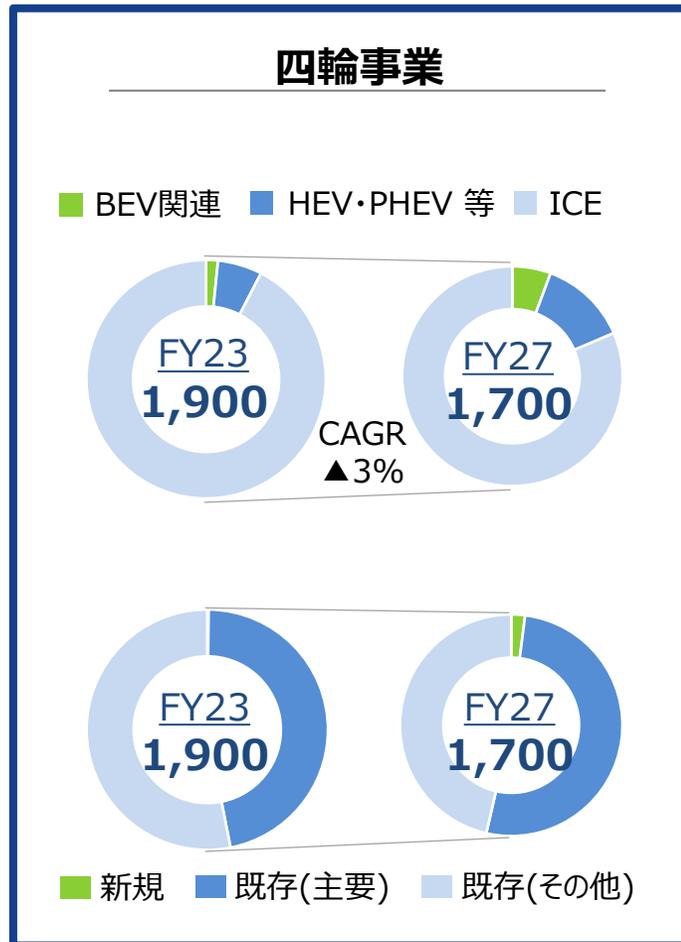
3. 重点施策 – モビリティ進化への対応

- 不採算製品は撤退し、成長・収益が見込める製品・顧客への経営資源シフトを進めます。
- 特にEV関連製品については、中国・インドにおいて新たな顧客開拓を進めるほか、当社モーター技術の強みを活かしたアライアンスにも取り組みます。

売上
(億円)

事業
ポート
フォリオ

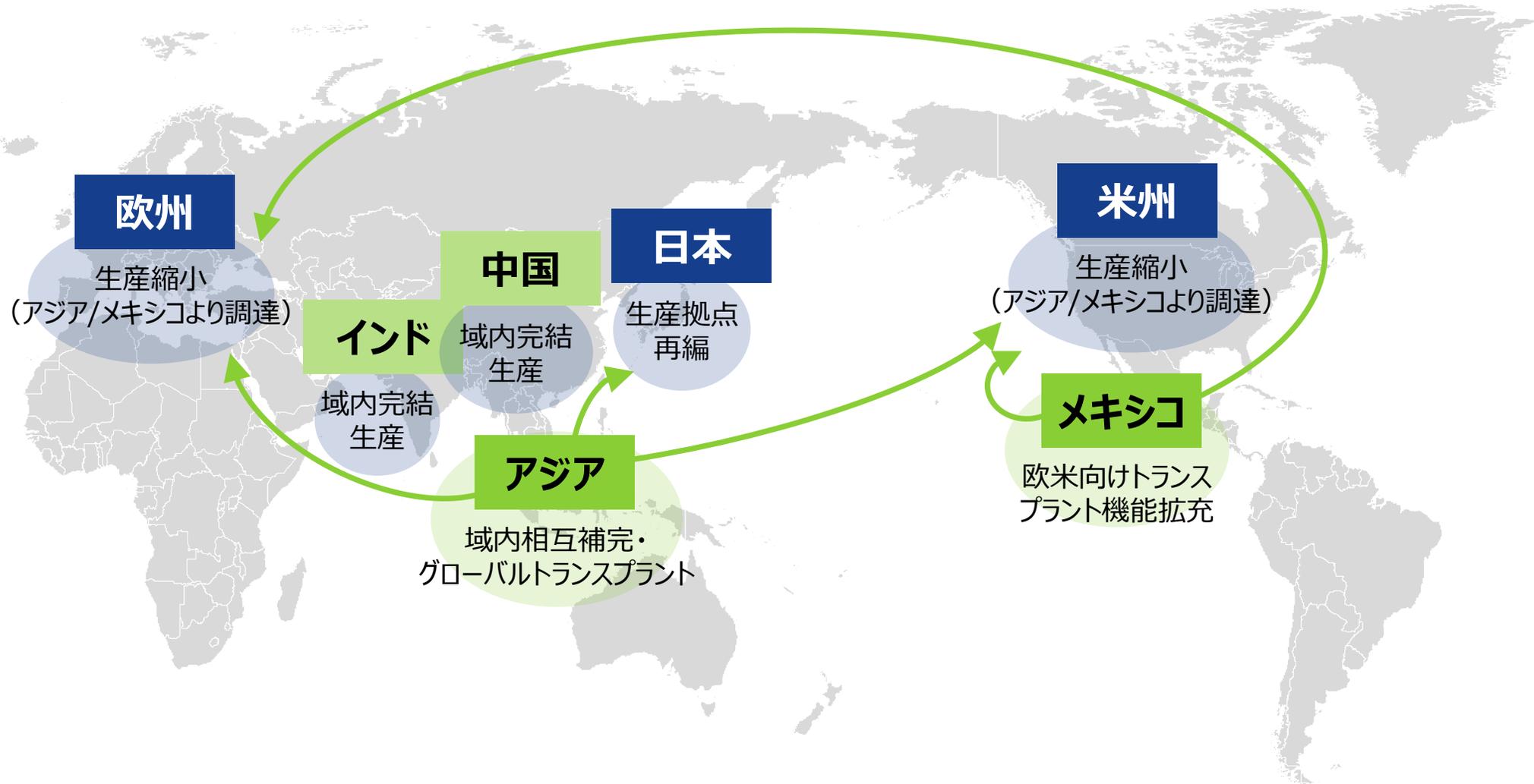
顧客
ポート
フォリオ



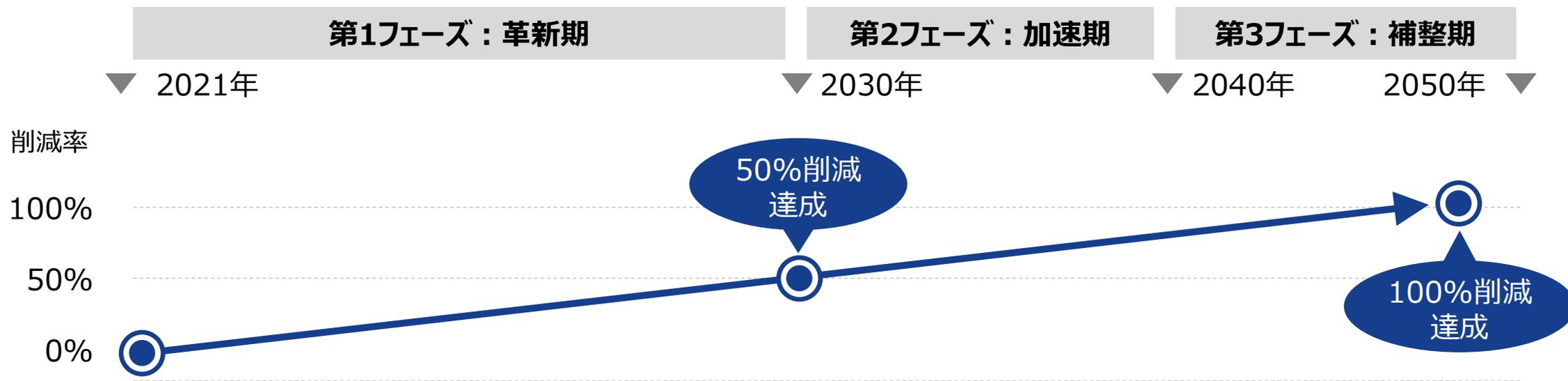
※ BEV : バッテリーEV、E100 : エタノール100%燃料車

3. 重点施策 – 経営基盤の強化（構造改革による拠点再編）

- 前・中計から継続している拠点再編を更に進め、固定費削減と生産変動への対応力を強化し、連結FCF最大化を目指します。



3. 重点施策 – 経営基盤の強化（カーボンニュートラルの更なる推進）



開発機能方針	低炭素素材、材料への置換／易リサイクル設計／ リサイクルマテリアル技術開発／電動化対応商品の拡大
生産技術機能方針	生産設備の省エネ技術開発
生産機能方針	工場インフラの省エネ対策、サプライチェーンの効率化 現場の知恵（生産性向上、不良低減）、再生可能エネルギーの効率改善
環境機能方針	気候変動リスク・機会の分析評価、CN情報開示
	電力係数の進化

3. 重点施策 – 経営基盤の強化（カーボンニュートラルの更なる推進）

- 開発領域： 電動化に対応した新価値商品の創出
CNに向けた既存製品の進化(燃費改善,高電費,軽量)
- 生産技術領域： 工程・設備の省エネ、省資源推進
- 生産領域： Scope1,2 グループCO₂排出量 2018年度比▲6%
再生可能エネルギー導入方針の策定
- SCM領域： サプライチェーンCO₂排出量の見える化
- 環境領域： CN取り組みの整備、情報開示

削減できなかった
製造時エネルギー

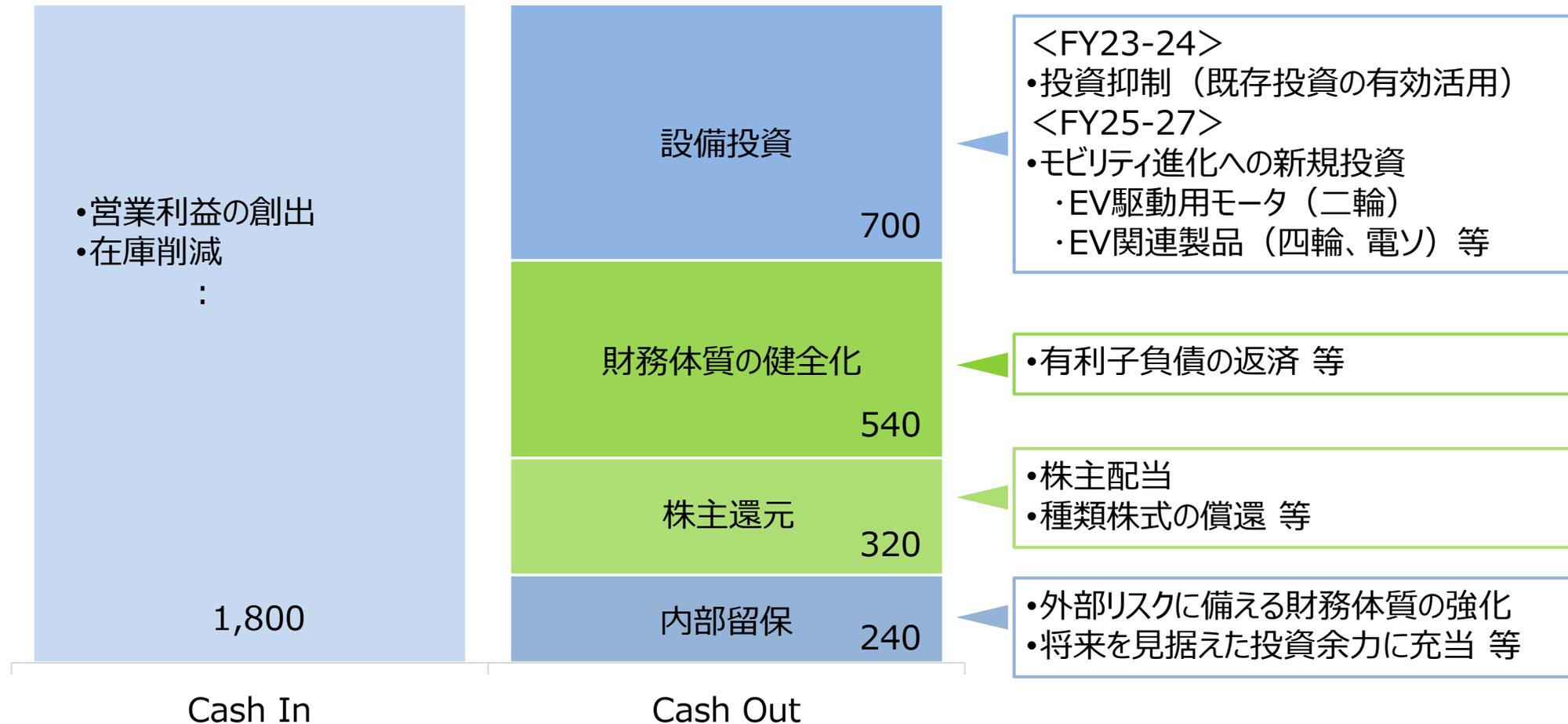
再生可能エネルギーに置換え



3. 重点施策 – 財務体質の健全化

- 中計では稼いだ営業利益と在庫削減により、Cash Inは1,800億円を計画する。
Cash Inを財源に、将来投資／有利子負債の返済／種類株式の償還を実行する。

資金配分 (5年累計 FY23-27)



モノを動かし、心を動かす

電動化への最適ソリューションで、脱炭素社会の実現に貢献し、共に成長し続ける企業グループを目指します。



グローバルニッチな対応力で
モビリティ社会の期待に応えます

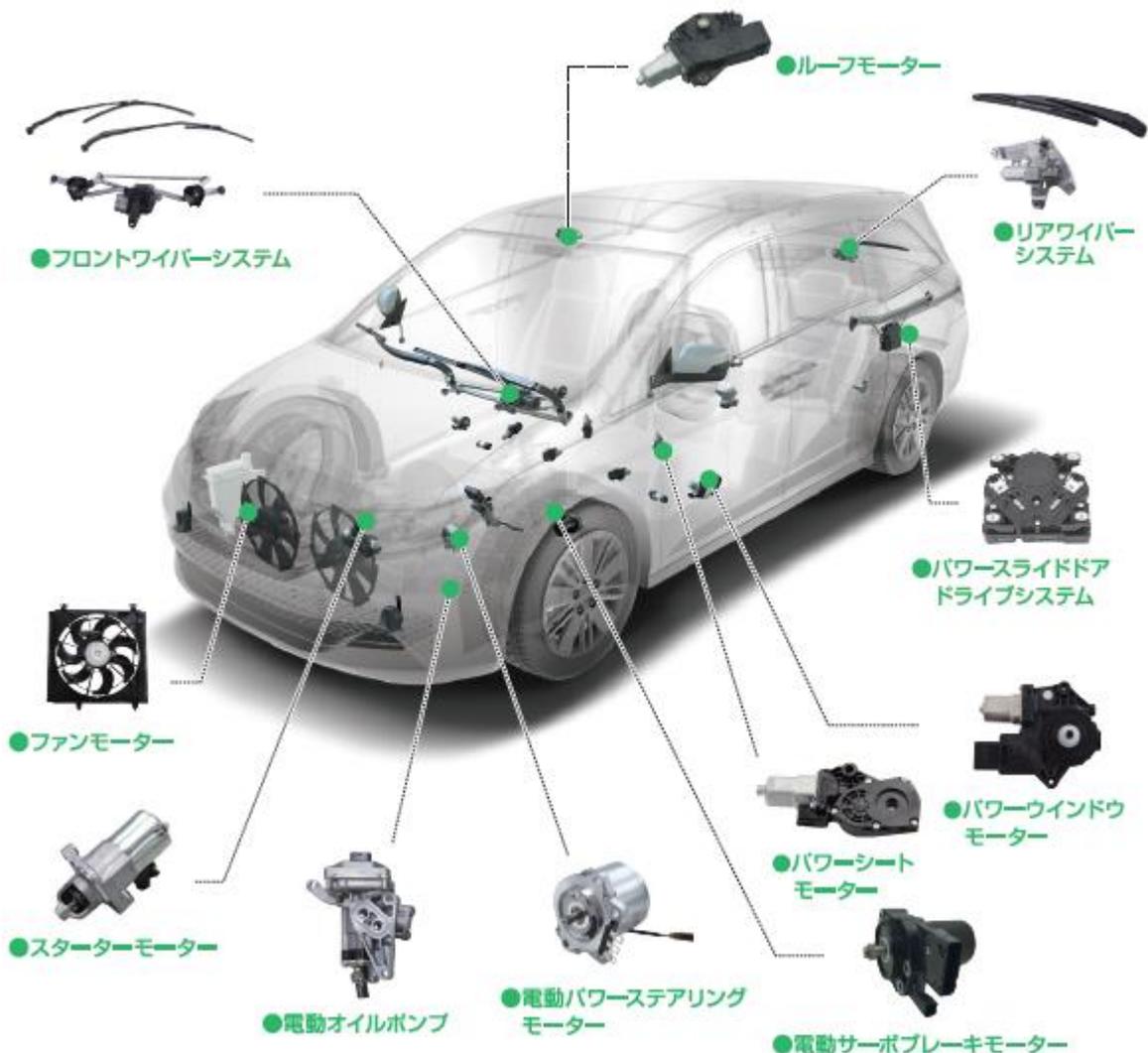


動かす技術とオープンイノベーションで
マーケットを創り出します



「挑戦・協働・創造」による喜びを
グローバルの仲間と分かち合います

四輪電装製品



二輪電装製品



小型モビリティ製品



ご注意

本資料には、当社グループの見通し・目標等の将来に関する記述がなされています。

これらは、本資料の作成時点において入手可能な情報、予測や作成時点における仮定に基づいた当社の判断等によって記述されたものであります。

そのため、今後、経済情勢や景気動向、法令規制の変化その他の幅広いリスク・要因の影響を受け、実際の経営成績等が本資料に記載された内容と異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は、当社の株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。



~ End of Presentation ~