



2024年5月10日

各位

会社名 株式会社 J - M A X  
代表者名 代表取締役 山崎 英次  
社長執行役員  
(コード番号 3422 東証スタンダード・名証メイン)  
問合せ先 取締役常務執行役員 青山 秀美  
管理本部長  
(TEL 0584-48-2832)

### 中長期経営計画見直しに関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2023年5月9日に公表いたしました「中長期経営計画 J-VISION 30(2024年3月期～2028年3月期)」を見直すことを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

以上

# 中長期経営計画見直し 2024年3月期～2028年3月期



2024年5月10日  
株式会社J-MAX

# 中長期経営計画見直しの背景



	2020年	2021年	2022年	2023年
社会情勢 の変化	新型コロナウイルス影響		減速	円安傾向
	半導体供給不足		減速	加速
	資源価格高騰			継続
	◆日本政府 2050年脱炭素宣言			
自動車業界 主要客先 の変化	日本人口減少による自動車需要縮小・異業種参入による競争激化・CASEによる電動化の加速と技術革新			
	中国NEV規制導入			
			国内メーカーEV戦略へシフト	
	新型コロナウイルス・半導体不足による減産		減速	継続
			中国での日系メーカー販売不振	
資本市場 の変化			タイ景気悪化に伴う自動車需要縮小	
			◆近隣地区への競合進出	
当社の変化			CGコード（改定2回目）	
			◆東証市場再編	
当社の変化	◆タイ 構造改革		◆PBR1倍割れ改善要請	
	◆広州 CATL取引開始		◆中長期経営計画発表	
当社の変化	◆日本 東証上場		◆タイ・広州 構造改革	
	◆日本 基幹システム刷新		◆武漢 アルミ部品量産開始	
当社の変化	◆トップ交代			

24年3月期から新たな中長期経営計画をスタートさせたが、外部環境の急激な変化により、海外事業(タイ・中国)への大きな影響が見込まれる

# 中長期経営計画初年度の進捗状況



基本戦略		初年度進捗状況 (2024年3月期)	初年度 評価
01	ブランド力強化と 新規顧客開拓による売上の拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>岡山地区売上の拡大</li><li>中国電動化事業の拡大</li></ul> 日本・中国拠点において <b>電動化メーカーとの取引拡大</b> 西日本地区(岡山含む)の拡販も順調	○
02	新事業確立に向けた 新商品の開発	<ul style="list-style-type: none"><li>研究開発の強化</li></ul> EV向け車載リチウムイオンバッテリーモジュール構成部品共同開発等、 <b>電動化領域を中心に研究活動を推進中</b>	○
03	デジタルを駆使し プロセスを変革させコア技術を進化	<ul style="list-style-type: none"><li>金型事業のビジネスモデル変革</li></ul> 多能工化推進により <b>ボトム体質を構築</b> 広州拠点において <b>電池ビジネス対応としてビジネスモデルを変革(短納期化)</b>	○
04	次世代工場の構築と 新しいモノづくりへのチャレンジ	<ul style="list-style-type: none"><li>生産工程の自動化</li><li>スマートファクトリー化実現によるモノづくりの進化</li></ul> AGV(無人搬送機)やロボット等による <b>自動化及びAI活用による自動測定等を推進中</b>	○
05	DXの展開加速で経営構造の変革	<ul style="list-style-type: none"><li>システム活用による業務プロセスの変革</li></ul> 各種システムの導入は完了 今後は効果刈取りのフェーズへ	○
06	持続的な成長に向けた 事業ポートフォリオの変革	<ul style="list-style-type: none"><li>アライアンス・M&amp;A活用による成長加速</li><li>事業の選択と集中</li></ul> <b>グループ全体で構造改革を実施</b> 事業の見極め、スリム化等を継続推進 今後は地域・事業に合致した積極提携推進	△
07	サステナビリティ経営による 企業価値の向上	<ul style="list-style-type: none"><li>ESGの取組強化</li><li>最適な資本政策の実施</li></ul> 重要課題より設定したKPIに対し、進捗確認できる体制を構築 資本政策は <b>業績悪化により見直し実施</b>	△

中長期経営計画初年度としては着実に実行できているが、  
外部環境変化により一部未達成あり

# 基本戦略と注力テーマ



中長期経営計画  
-ビジョン・基本戦略-

## 「J-VISION 30」

①2030年に向けて ②30年後の100年企業に向けて  
「**既存事業の強化**」と「**新事業の創出**」を戦略の2本柱とし、  
2024年3月期～2028年3月期の中長期計画を「**J-VISION 30**」とする

ビジョン

## 技術で夢を

**-Make our dreams by Technology-**

持続可能な100年企業を目指し、既存事業の技術を磨くと共に、  
新しい事業への探索と挑戦で企業価値を高め、  
従業員をはじめとするステークホルダーと夢を共有する。

【中長期方針】 資源配分の最適化により、強固な経営基盤への変革

基本戦略

1. ブランド力強化と新規顧客開拓による売上の拡大
2. 新事業確立に向けた新商品の開発
3. デジタルを駆使しプロセスを変革させコア技術を進化
4. 次世代工場の構築と新しいモノづくりへのチャレンジ
5. DXの展開加速で経営構造の変革
6. 持続的な成長に向けた事業ポートフォリオの変革
7. サステナビリティ経営による企業価値の向上

ビジョン・基本戦略は**変更なし**  
**注力テーマを明確化**

- ◆ **電動化・軽量化に集中した  
電動化サプライヤーへの転換**
- ◆ **事業構造改革推進による  
持続可能な企業体質の構築**

ビジョン・基本戦略は**変更なし**とするものの、注力すべきテーマは**明確化**

# 中長期的な成長イメージ



目標値とする姿への到達は  
3年程度後ろ倒し

売上高  
**700億**円

営業利益  
**40億**円

ROA  
(総資産営業利益率)  
**6.0%**

## 構造改革フェーズ

- 固定費削減を中心とした抜本的な企業体質強化 (2025年3月期完遂)

## 新事業創出フェーズ

- 電動化領域強化
- 新事業・新拠点確立

### 電動化領域

売上拡大、新事業確立、事業ポートフォリオ変革

既存事業 (ボディ部品事業+金型事業等)

### 強固な事業基盤構築

金型事業変革、次世代工場構築、DX加速、サステナビリティ経営

2024年  
3月期

2028年  
3月期

2031年  
3月期

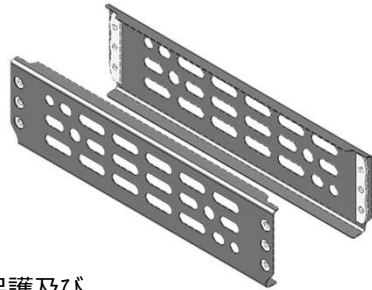
新事業・新拠点

電動化領域の拡大と新事業創出・新拠点設立による成長を目指す

# 電動化サプライヤーへの転換

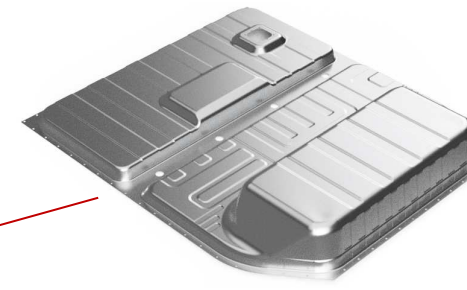
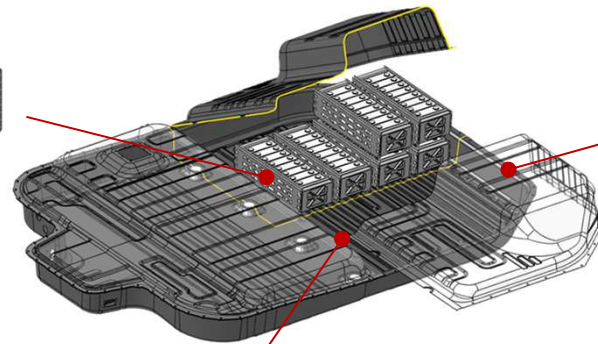
## 車載電池全方位網(自社開発/共同開発)

### 拘束体(電池の膨張を抑える)



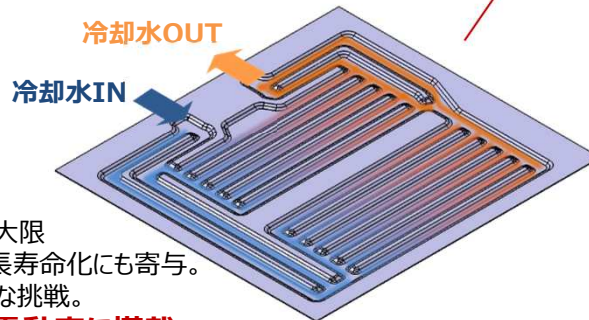
バッテリーの衝突保護及び膨張を抑えることによる長寿命化に寄与する部品。高い強度が求められ、ハイテン技術が生かされる。  
**国内の電動車にはほぼ100%搭載。**

### バッテリーケース(構成部材)



バッテリーモジュールを収納しパックとするためのケース。衝突時のバッテリー保護、及び絶縁の機能を有する。EV車両においては1,800mmを越えるサイズとなる。  
**国内外問わずほとんどの電動車に搭載。**

### 冷却装置(電池の熱を制御する)



バッテリーの発熱を抑え最大限性能を発揮させる装置。長寿命化にも寄与。アルミ材が主流であり新たな挑戦。  
**国内外問わず多くの電動車に搭載。**

### モーターコア部品



モーターを構成する部品。  
**国内外問わずほとんどの電動車に搭載。**

車載電池に関する各種部品を網羅的に研究開発活動実施中

# 電動化サプライヤーへの転換



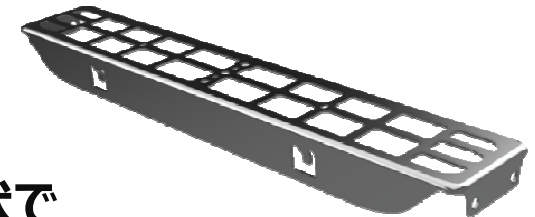
## ◆ 車載電池拘束体進化による軽量化

### ・拘束体フレームの超ハイテン化(980MPa)

ボディ骨格で培った超ハイテン技術を応用し、  
超ハイテン材での加工に成功 → **車体の軽量化**

### ・極小ピン角化

フレームの折り曲げ部分の湾曲を小さくし直角に近い形状で  
成形するニーズに対応 → **バッテリーモジュールの小型化**



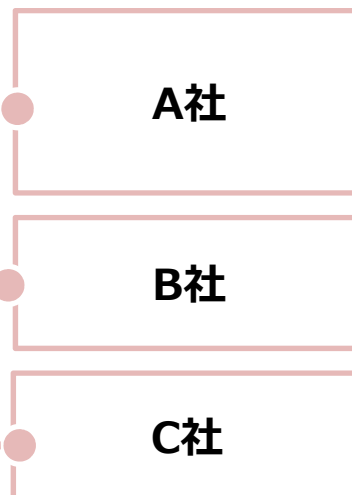
拘束体フレーム

## 【自動車メーカーと車載用電池メーカーの相関図(日本)】

■ 完成車メーカー

- マツダ
- スバル
- 日産
- ホンダ
- トヨタ
- 三菱自

■ 車載電池メーカー



電池供給

電池供給

電池供給

部品供給

部品供給

部品供給

複数の車載電池メーカーと  
取引関係構築  
及び拡大中





# 電動化サプライヤーへの転換



## ◆CATLビジネスの拡大

CATLとは

**新エネルギーの革新的技術のグローバルリーダー**

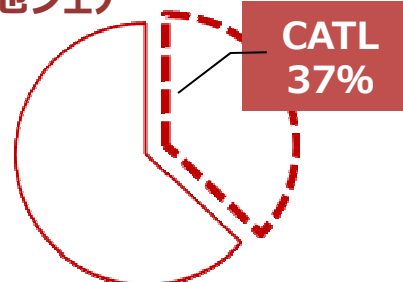
会 社	寧徳時代新能源科技股份有限公司
主 な 事 業	乗用車、商用車、二輪車、船舶等の <b>バッテリー</b> 事業 充電システム等の <b>蓄電システム</b> 事業
主 な 取 引 先	テスラ、BMW、トヨタ、ホンダ、広州汽車、吉利汽車、奇瑞汽車等
購買先(日系メーカー)	広州丸順社(当社子会社) 等

### 事業の拡大



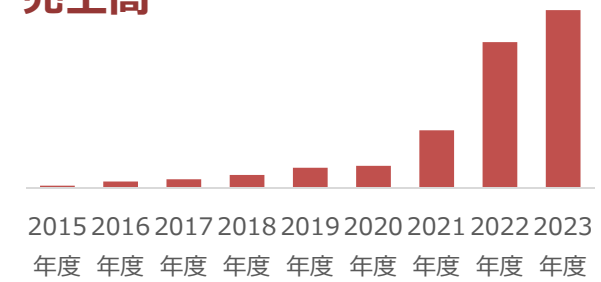
事業を次々と拡大

### 車載電池シェア



車載電池トップシェア

### 売上高



売上高は右肩上がり

CATLは、世界の蓄電池業界をリードする存在

# 電動化サプライヤーへの転換



## 【電池ビジネスへの変革】

### ◆2020年からCATLと取引開始

自動車ビジネス ≠ 電池ビジネス  
(開発期間長い) (開発期間短い)



創業以来の  
金型製作モデルプロセスを進化  
短納期に対応

**唯一の日系プレス部品メーカーとして継続取引中**

### ◆2025年 中国に新会社設立

#### ・CATLの本社がある中国福建省に新会社設立予定

- ✓ CATL福建：福建新会社
- ✓ CATL広州：広州丸順社
- ✓ CATL四川：成普汽模社と提携



各拠点で供給可能な  
体制を構築

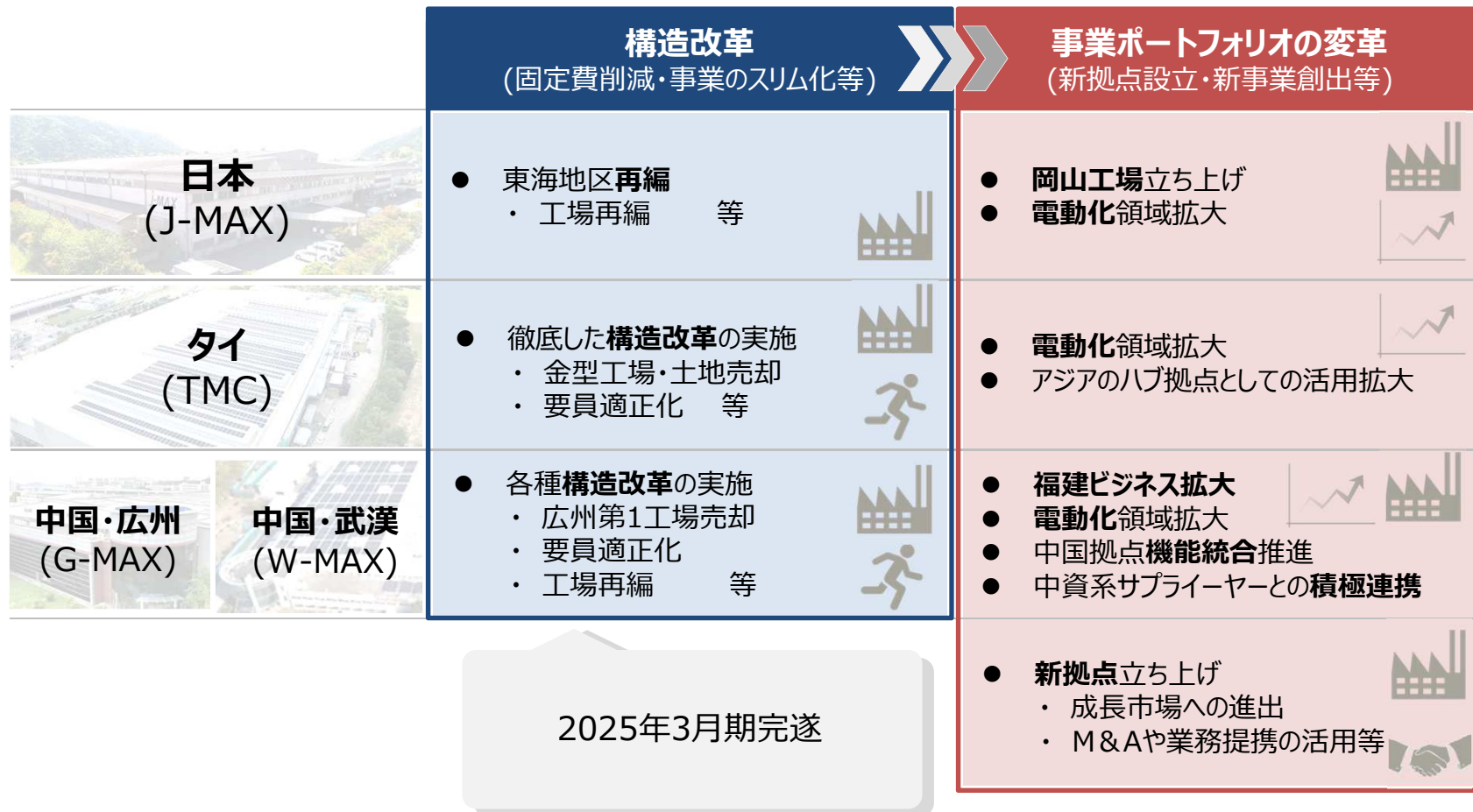


福建新会社  
完成イメージ

## **CATLとの更なる受注拡大を狙う**

将来の環境変化も想定し、車載以外の汎用部品にも受注拡大  
唯一取引のある日系プレス部品メーカーとしてCATLビジネスの拡大を図る

# 事業構造改革の推進



グループで事業ポートフォリオ変革に取り組み、強固な収益構造を構築する

# 財務戦略



## 営業CF の考え方

- 外部環境変化に伴う主要客先の生産台数減少への対応  
→ **構造改革の推進**により、**抜本的に固定費を削減**
- 賃上げやエネルギー高騰等の環境変化に伴う**原価高の売価転嫁推進**
- 成長が見込まれる**電動化領域の受注拡大**を強力に推進  
→ **営業CFの創出**

## 投資CF の考え方

- 将来の収益向上に向けて**電動化等の成長分野**への**戦略的投資**に集中
- 新規投資においては、**資本コストの考え方を加味した投資判断**により、**資本効率を向上**

## フリー キャッシュ フロー

- 研究開発、株主還元、有利子負債返済等のバランスを考慮
- 地域・事業アライアンス**等による外部資源の積極活用
- 前中長期並みの財務体質の維持
- 株主還元については、**連結業績、将来の業績見通し、資金需要、内部留保及び財務体質等の状況を総合的に勘案し毎期ごとに設定**

# 技術で夢を

-Make our dreams by Technology-

## ▼ WEBSITE

HP ▶ <https://www.jp-jmax.co.jp>



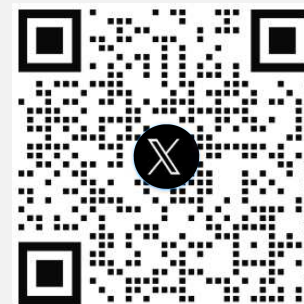
## ▼ OFFICIAL SNS

YouTube ▶ @J-MAX3422



## ▼ OFFICIAL SNS

X(旧Twitter) ▶ @J\_MAX3422



この資料は、株式会社J-MAX（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。当資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。また、将来に関する記述については、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの内容とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

