

2025 年 4 月 25 日

各位

会 社 名 マ ク セ ル 株 式 会 社
代表者名 取締役社長 中 村 啓 次
(コード番号：6810 東証プライム)
問 合 せ 先 コーポレート・コミュニケーション本部
広報・IR 部
(TEL. 03-5715-7061)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（取組みの実行）

当社は、2024 年 6 月 5 日付「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（計画策定・開示）」において、中期経営計画 MEX26 の期間における資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針と具体的取組みを公表しています。本日開催の取締役会において、2025 年 3 月期における取組みの進捗状況について検証を行いましたので下記のとおりお知らせします。

記

(2025 年 3 月期における取組みの進捗状況の概要)

1. 事業戦略

- ・報告セグメント変更により、アナログコア事業群を中心とした成長加速を明確化
- ・全固体電池を含む小型電池の強化を図る一方で、角形リチウムイオン電池の生産終了を決定
- ・注力3分野製品群による事業成長を推進
- ・全固体電池の用途開拓を推進

2. 財務戰略

- ・ 注力3分野における着実な成長投資を実行
- ・ 資本効率向上に向け、配当に加え自己株式取得も実行し、株主還元を強化

詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について－進捗報告－」を参照ください。

当社は、今後も取組みの実行と進捗状況の定期的検証により持続的な成長と中長期的な企業価値の向上をめざしていきます。

以上

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応について
－進捗報告－

2025年4月25日
マクセル株式会社

- ・東京証券取引所の要請である「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関し、2024～2026年度までの中期経営計画 MEX26の進捗状況をご説明します。

現状分析

(2023年10月開示済)

- ・自社の資本コストや資本収益性を的確に把握
- ・その内容や市場評価に関して、取締役会で現状を分析・評価

計画策定・開示

(2024年6月開示済)

- ・改善に向けた方針や目標・計画期間、具体的な取組みを取締役会で検討・策定
- ・その内容について、現状評価とあわせて、投資者にわかりやすく開示

本日の説明内容

取組みの実行

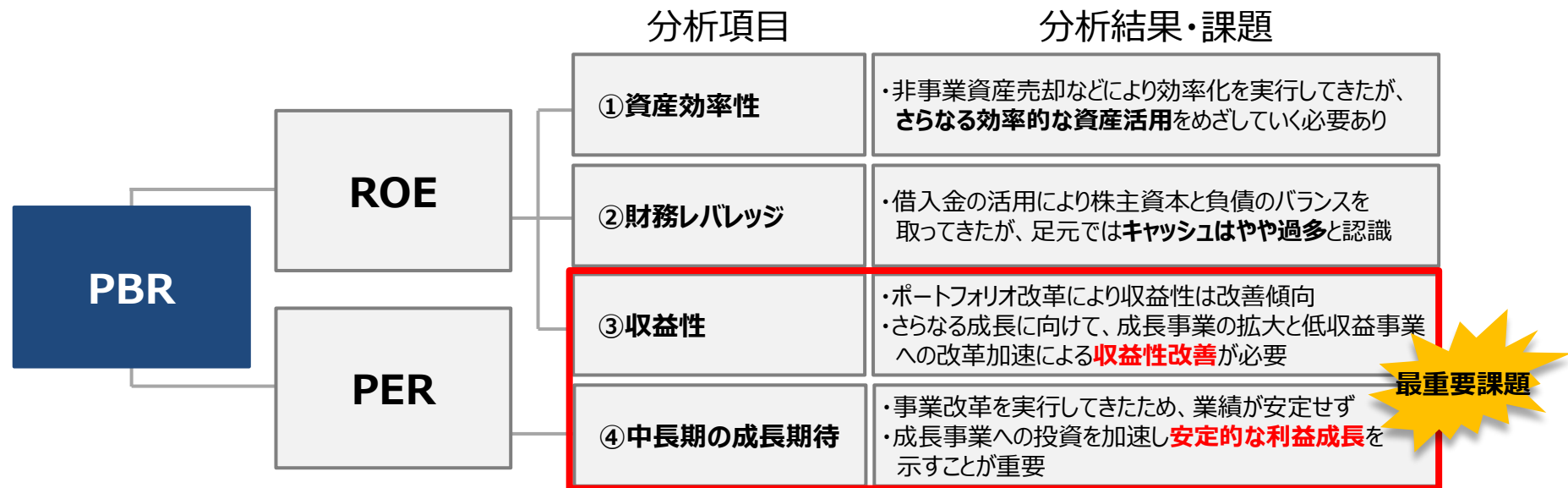
- ・計画に基づき、資本コストや株価を意識した経営を推進
- ・開示をベースとして、投資者との積極的な対話を実施

中期経営計画 MEX26で掲げた取組みを実行中

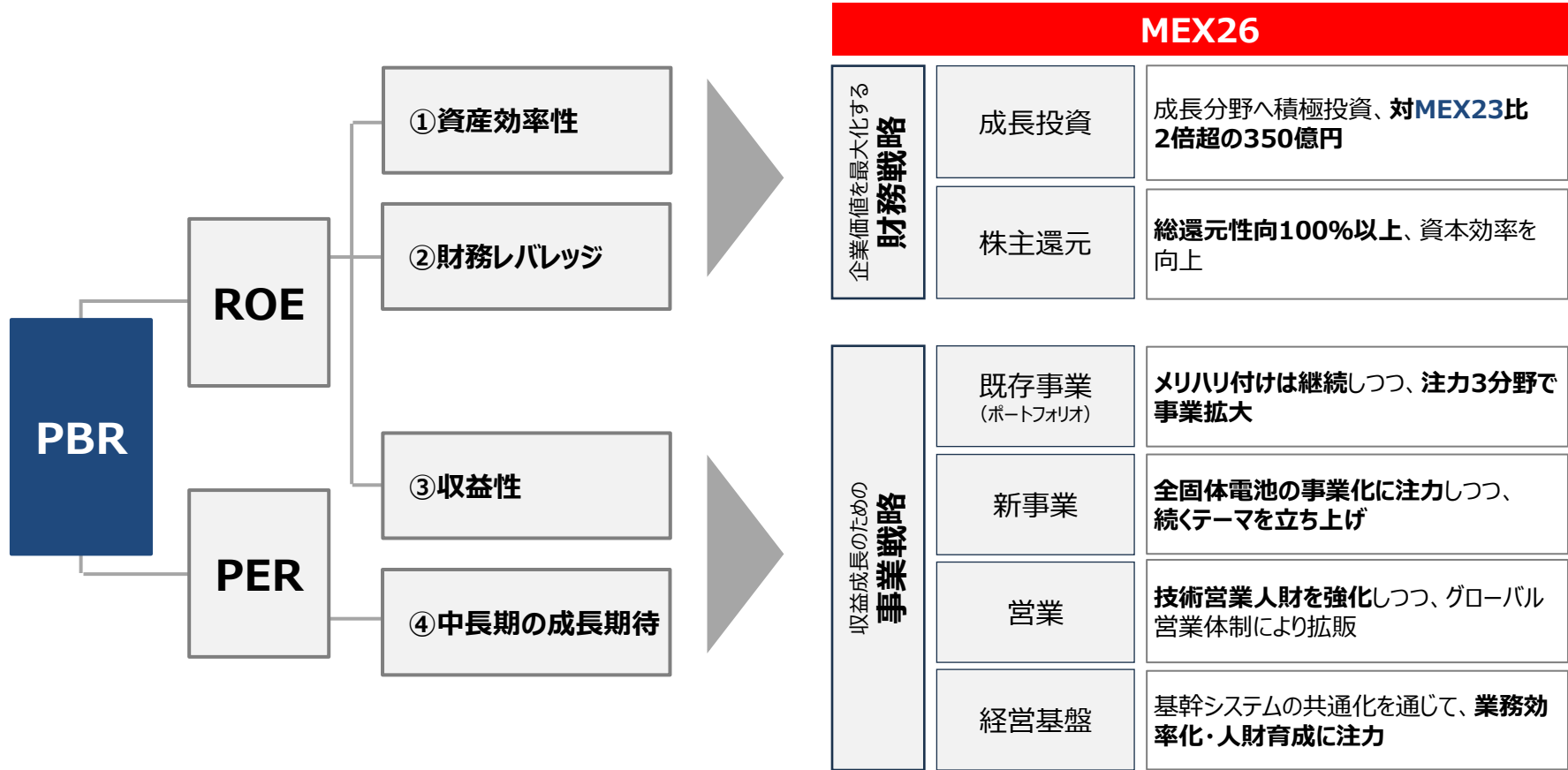
現状分析における重要課題

現状分析における重要課題（2023年10月30日公表）

- ・2023年10月に①資産効率性②財務レバレッジ③収益性④中長期の成長期待の4項目にて現状分析を実施
- ・当社としての最重要課題は「収益性改善」「安定的な利益成長」と認識
- ・MEX26の施策を実行し、PBR1.0倍超の早期実現をめざしていく



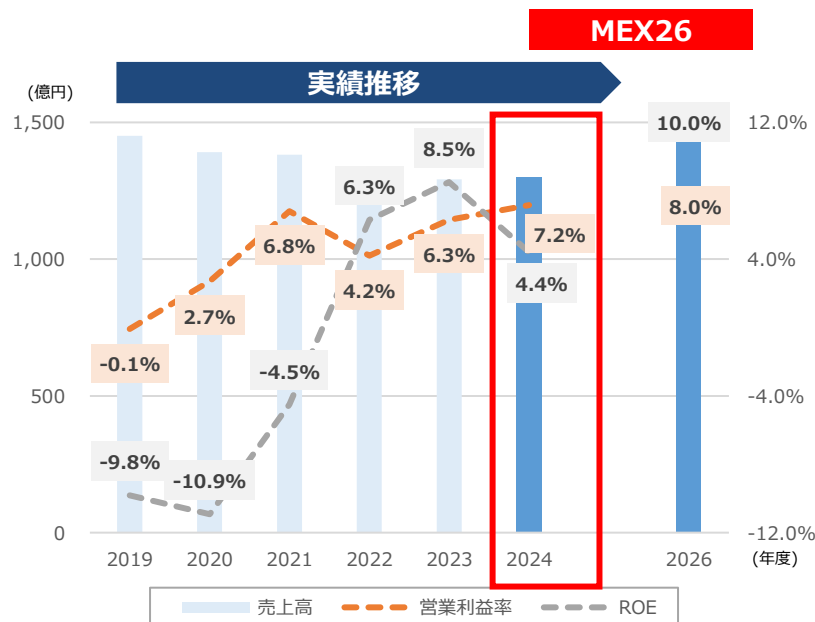
「収益性改善」および「安定的な利益成長」が最重要課題



MEX26初年度の進捗

- 成長事業への積極投資やポートフォリオ改革を進め、売上および営業利益で成長を実現
- 一方で、ポートフォリオ改革による特別損失計上により、ROEは低下。2026年度に向け、改革効果実現と資本効率向上を進め、目標を必達する

実績推移							MEX26
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2026年度
売上高（億円）	1,450	1,391	1,382	1,328	1,291	1,298	1,500
営業利益（億円）	-1	38	93	56	81	93	120
営業利益率	-0.1%	2.7%	6.8%	4.3%	6.3%	7.2%	8.0%
ROIC	-0.1%	1.9%	5.5%	3.5%	5.0%	5.8%	7.5%
ROE	-9.8%	-10.9%	-4.5%	6.3%	8.5%	4.4%	10.0%



収益成長のための 事業戦略	既存事業 (ポートフォリオ)	✓ 報告セグメントを変更し、アナログコア事業群の成長にリソースを集中 ✓ 主力製品である高信頼の小型電池への増産投資を実施する一方、角形LIBの生産を終了し、エネルギーセグメントにおけるメリハリ付け加速 ✓ 注力3分野の製品群で、事業成長を牽引
	新事業	✓ 全固体電池において、計画通り産業機器・小型デバイス向けの用途拡大
	営業	✓ 顧客との技術接点を増やすことを中心に、営業強化を着実に実行中
	経営基盤	✓ 競争力を底上げする事業共通基盤の施策を着実に実行中
企業価値を最大化する 財務戦略	成長投資	✓ 医療機器用一次電池など、顧客とのリレーションを基に成長投資を着実に実行
	株主還元	✓ 配当に加え、自己株式取得も実行し、資本効率を向上

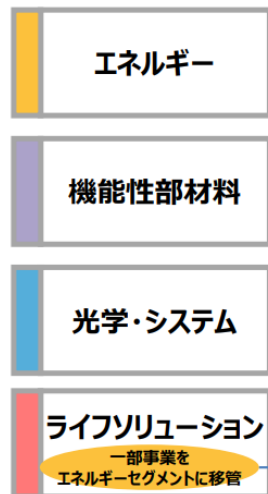
既存事業のメリハリ付けによるポートフォリオ改革を推進し、営業・経営基盤も着実に強化

事業戦略進捗報告

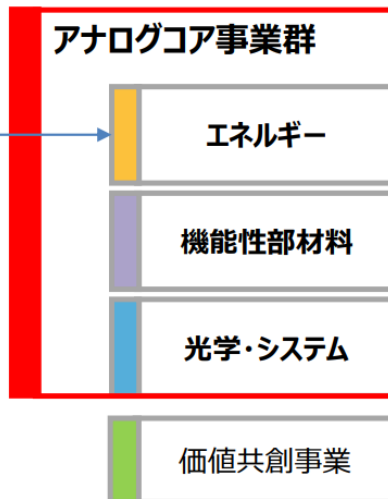
収益成長のための 事業戦略	既存事業 (ポートフォリオ)	✓ 報告セグメントを変更し、アナログコア事業の成長にリソースを集中 ✓ 角形LIBの生産を終了し、エネルギーセグメントにおけるメリハリ付け加速 ✓ 成長機会を掴み大きく伸ばした一次電池が事業成長をけん引
	新事業	✓ 全固体電池において、計画通り産業機器・小型デバイス向けの用途拡大
	営業	✓ 顧客との技術接点を増やすことを中心に、営業強化活動を着実に実行中
	経営基盤	✓ 事業競争力を底上げする事業共通基盤の施策を着実に実行中
	成長投資	✓ 医療用一次電池など、顧客とのリレーションを基に成長投資を確実に実行
企業価値を最大化する 財務戦略	株主還元	✓ 自己株式取得含む単年での総還元性向180%超、資本効率を向上

- エネルギー、機能性部材料、光学・システムを重点的に伸ばしていくべき事業群(=アナログコア事業群)と定義し、**積極的な成長投資**、さらにはM&Aによる**成長機会**も探索し、**事業成長を加速させることを明確化**
- 今後は、アナログコア事業群に経営リソースを集中し、**積極的な成長投資**と**新陳代謝**により**売上成長と収益性向上を同時に実現**していく

これまでの報告セグメント



これからの報告セグメント



運営方針

- ✓ 当社の強みである**アナログコア技術**を活かし、**重点的に伸ばしていく**
- ✓ **人的リソースの手厚い配置**、**積極的な成長投資**や、**外部連携**、**M&Aによる成長機会**も探索しつつ、**事業成長を加速**する
- ✓ アナログコア事業群の中でも、収益性が悪く、改善が見込めない事業は**積極的に新陳代謝**を図り、**売上成長と収益性向上を同時に牽引**する
- ✓ 利益貢献を目的とする
- ✓ **効率運営**を徹底し、**収益の最大化**を図る

- アナログコア事業群の中核セグメントであるエネルギーセグメントにおいて、収益性の改善が困難な角形LIB事業を終了し、当社の強みが発揮できる高信頼の小型電池事業へリソースを移管
- 今後は、全固体電池を含む高信頼の小型電池事業におけるシェア拡大と、用途開拓を加速していく

■ 角形LIBの生産を終了

- ・ 当社の角形リチウムイオン電池は、ラミネート形への転換により今後の需要拡大が見込めない状態にあり、リソースの移管の加速が必要と判断



角形リチウムイオン電池

リソース移管

■ 一次電池の成長を加速、全固体電池事業の拡大

- ・ アナログコア技術による高い競争力を持つ高付加価値な一次電池の販売を拡大
 - ✓ 車載用は市場シェアの拡大に向け、さらに強化
 - ✓ 医療機器(CGM)用はグローバルでの需要拡大に合わせ設備投資を実施
 - ✓ インフラ(スマートメーター)向けはグローバルで受注を拡大
- ・ 全固体電池で新たなソリューションを提供し、早期業績貢献をめざす。2025年度以降、顧客量産用途での納入がさらに増加する見通し



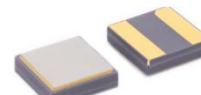
耐熱コイン形リチウム電池



筒形リチウム電池



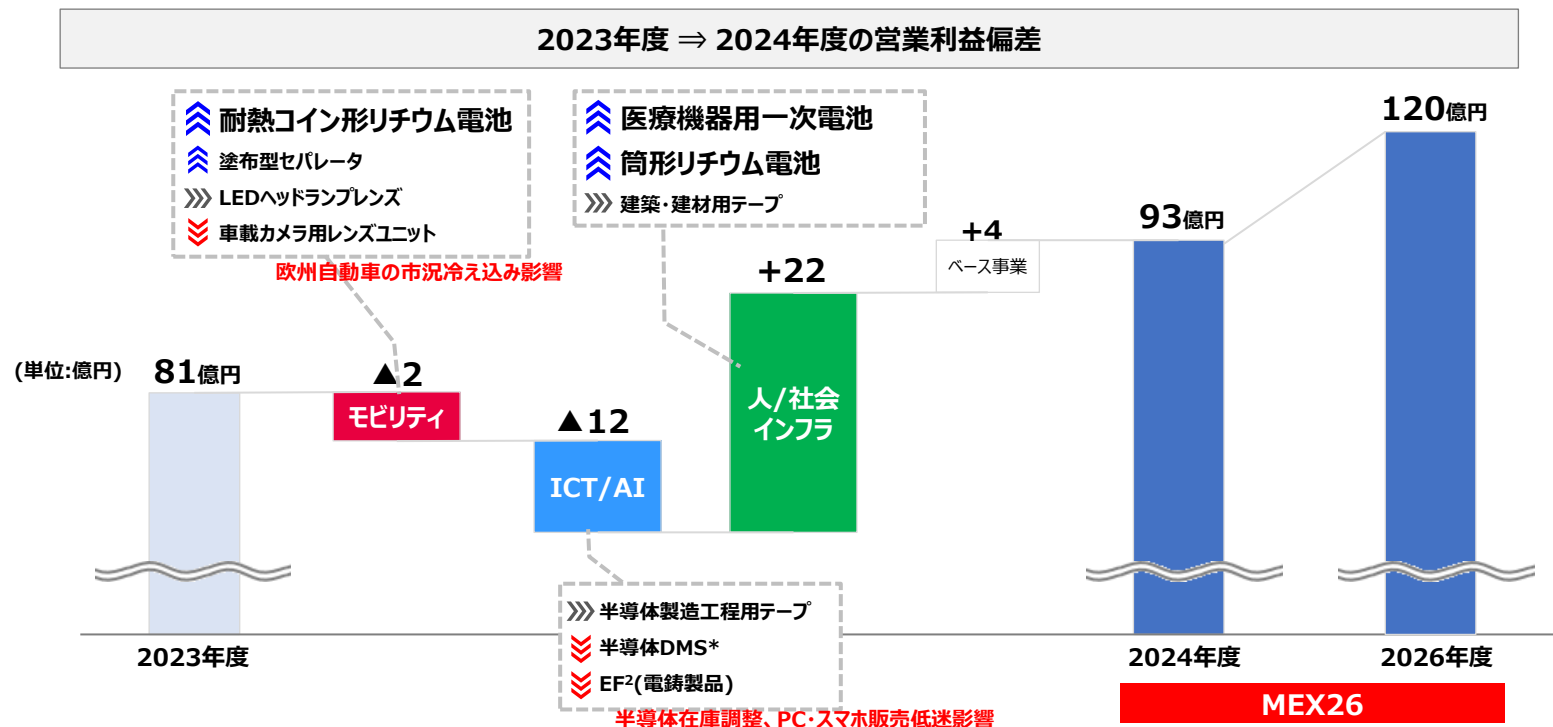
コイン形リチウム電池



全固体電池

注力3分野の製品群で、事業成長を牽引 [1/2]

- 半導体関連の顧客の在庫調整や欧州向け車載光学部品の厳しい市況環境などにより、一部事業でマイナス影響があった一方で、一次電池は成長機会を掴み、大きく伸ばした
- 今後も、強弱はあるものの、**2026年度の目標達成に向けて、注力3分野で成長を牽引する**



* DMS : Design & Manufacturing Service (設計・製造受託サービス)

注力3分野の製品群で、事業成長を牽引 [2/2]

- 成長機会を掴み、伸ばすことのできた一次電池は、引き続き積極的にリソースを投入し、**最大限伸ばしていく**
- 一方、厳しい環境にある事業については、早期に対策を検討・実行中であり、**全社収益の押し上げを図る**

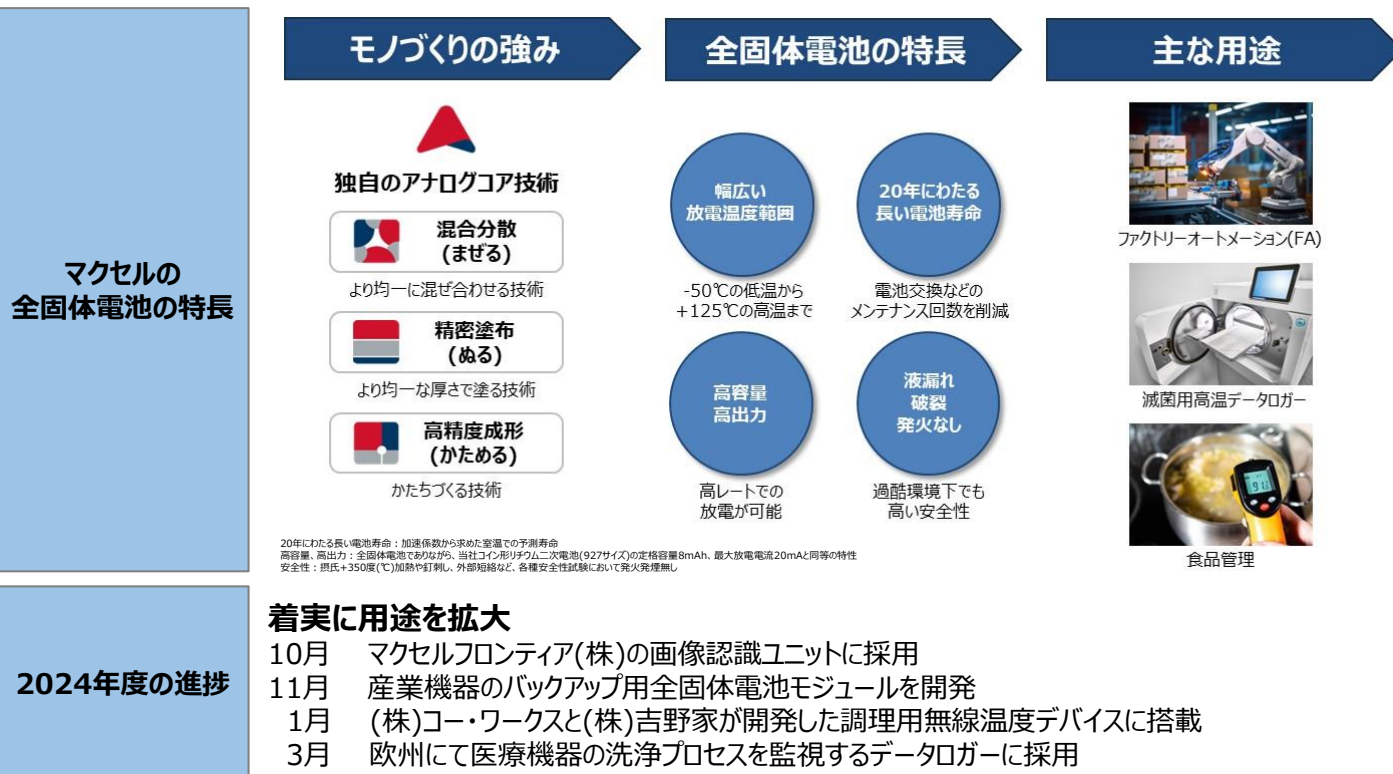
成長機会を掴み、伸ばした事業

事業環境		実行中/検討中の対策
一次電池 モビリティ 耐熱コイン形リチウム電池	一次電池 ✓ 自動車市場の地域毎の優劣はあるものの、全体としての 伸びは継続	一次電池 ✓ 現行設備での 供給能力を最大化 ✓ さらに、顧客とのすり合わせの上で 増産投資を前倒して実行 ✓ 加えて、資金含むリソースの集中投入による 事業拡大を検討中
人/社会インフラ 医療機器用一次電池	✓ 糖尿病患者増加に伴う 世界的な需要拡大のトレンド に加え、 想定以上の需要増	
人/社会インフラ 筒形リチウム電池	✓ スマートメーター市場はグローバルで 拡大	

事業環境が厳しく、伸ばせなかった事業

モビリティ 車載カメラ用レンズユニット	✓ 欧州を中心とした自動車市況の 想定以上の冷え込み により大幅に販売減	✓ 2027年度以降に向けた 新規開発・提案は継続 ✓ 新規市場の開拓と、コスト競争力の徹底的な強化 を実行中 ✓ 先々の半導体製造装置需要拡大を捉えるため、 顧客と技術営業の接点を増やす
ICT/AI 半導体DMS	✓ 顧客の 在庫消化は2024年度下期からと想定 していたが、 予想以上に遅延し、収益の計画乖離が発生	

- マクセルの全固体電池の特長を活かした用途開拓を推進し、当初より狙っていた産業機器・小型デバイス向けで採用が進む
- さらにインフラ・医療機器などの用途を開拓し、採用数、規模を広げていく



財務戦略進捗報告

収益成長のための 事業戦略	既存事業 (ポートフォリオ)	✓ 報告セグメントを変更し、アナログコア事業の成長にリソースを集中 ✓ 角形LIBの生産を終了し、エネルギーセグメントにおけるメリハリ付け加速 ✓ 成長機会を掴み大きく伸ばした一次電池が事業成長をけん引
	新事業	✓ 全固体電池において、計画通り産業機器・小型デバイス向けの用途拡大
	営業	✓ 顧客との技術接点を増やすことを中心に、営業強化活動を着実に実行中
	経営基盤	✓ 事業競争力を底上げする事業共通基盤の施策を着実に実行中
企業価値を最大化する 財務戦略	成長投資	✓ 医療用一次電池など、顧客とのリレーションを基に成長投資を確実に実行
	株主還元	✓ 自己株式取得含む単年での総還元性向180%超、資本効率を向上

- 注力3分野において、**お客様とのすり合わせ、リレーション**により仕様が固まったものから**順次量産投資を実行**
- 今後もペースを落とすことなく、資金を**事業成長の為の設備投資やM&A**へ割り当てていく

注力3分野

主な成長投資状況



モビリティ

■ 耐熱コイン形リチウム電池

市場成長に伴う需要増に対応
するため増産投資を実施
(約5億円)



■ 塗布型セパレータ

BEV需要の増加に伴う顧客からの
引き合い対応のため、量産設備を導入
(約27億円※)



※経済産業省の補助金対象



ICT/AI

■ 半導体DMS

半導体製造設備の増加に伴う
需要増に対応するため、
増産投資を実施(約20億円)



人/社会インフラ

■ 医療機器用一次電池

CGM機器の需要増による
引き合い対応のため、増産投資
を実施(約50億円)



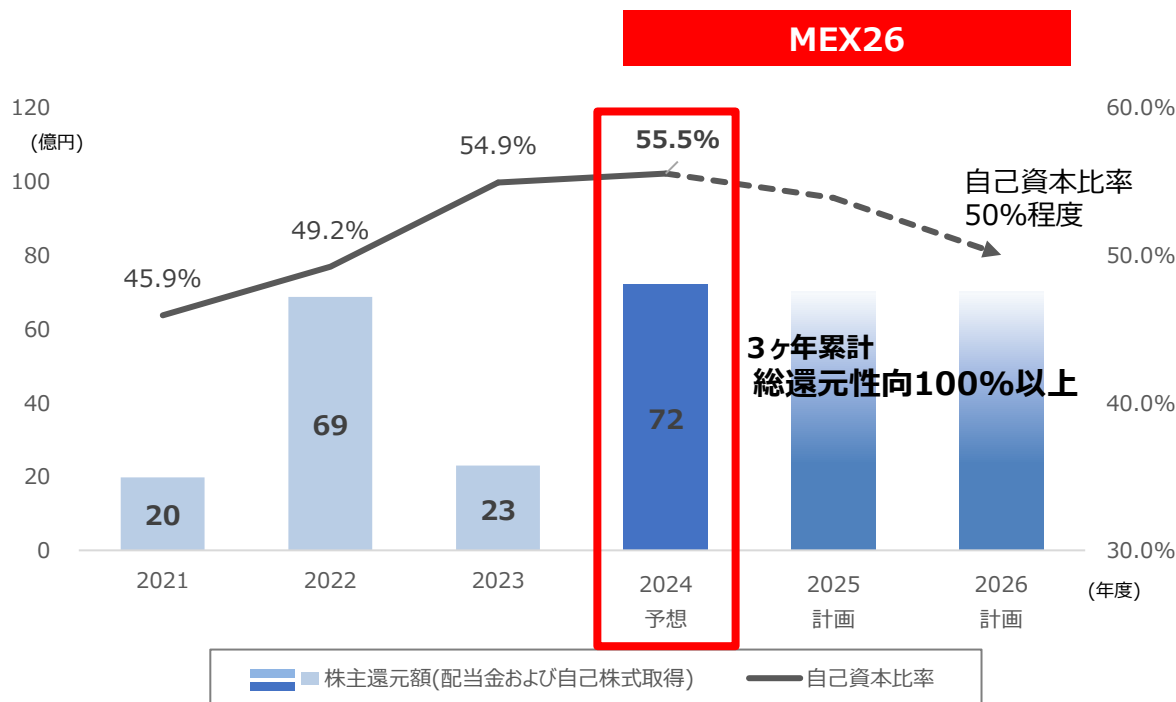
■ 建築・建材用テープ

グローバルの需要取り込みの
ため、増産投資を実施
(約22億円)

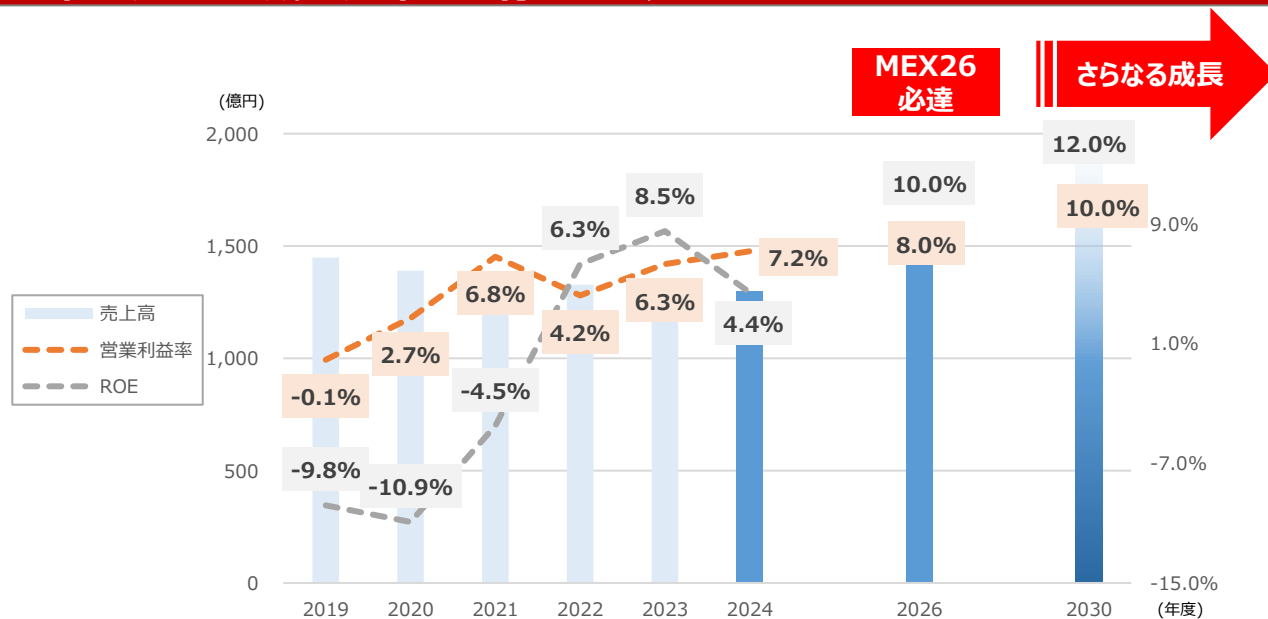


【株主還元】 配当に加え、自己株式取得も実行し、資本効率を向上

- 1年目は配当予想(22億円)、自己株式取得(50億円)により、単年での総還元性向は180%超の見通し
- 今後も継続的な株主還元策により、MEX26期間での総還元性向100%以上を目安とし、自己資本をコントロールしながら資本効率を最大化をめざす



- MEX26初年度は、既存事業のメリハリ付けによるポートフォリオ改革を推進し、営業・経営基盤も着実に強化
- 2年目である2025年度も長期的な成長を見据えた経営基盤強化を進めつつ、まずはMEX26目標を確実に達成させる
- 引き続きメリハリの利いた改革・成長施策を実行していく



本日当社ホームページにて公表した中期経営計画 MEX26進捗報告も合わせてご参照ください

将来にわたる予想の部分につきましては、皆様の投資の参考資料として、任意にご提供するものであり、当社の推測・予測に基づくものであります。従いまして、確約や保証を与えるものではありません。

予想と異なる結果となる可能性があることをご認識のうえ、ご活用くださいますようお願い申し上げます。

maxell
Within, the Future