



中期経営計画 MG20R 事業説明会

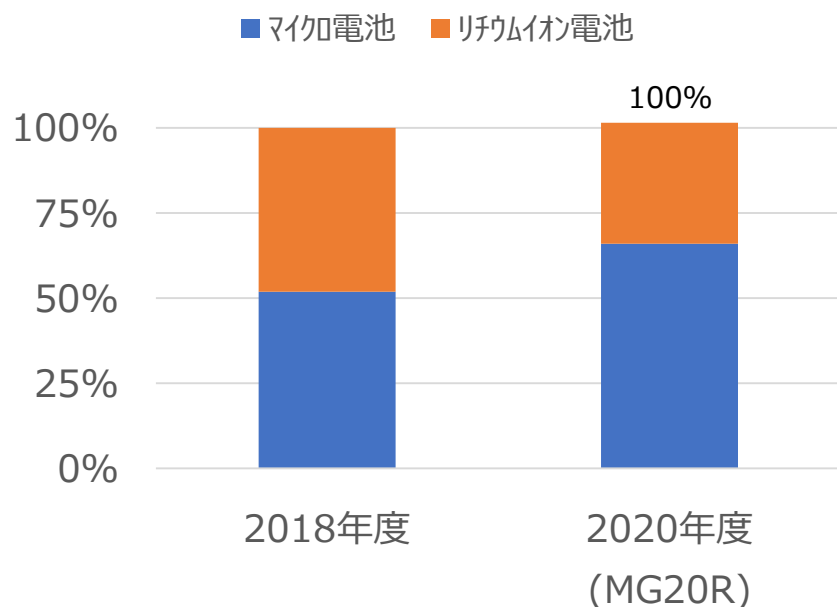
エナジー事業本部

1. MG20R 中期経営計画

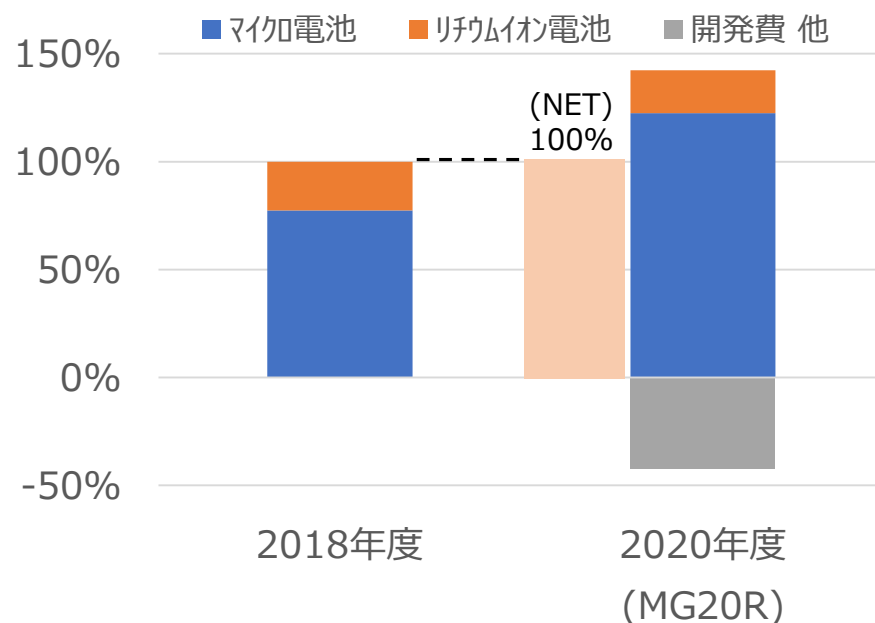
MG20R目標

■ 売上高	100% (対18年)
■ 営業利益	100% (対18年)

売上高



営業利益



- マイクロ電池：収益性の高い製品で、**MG20の計画以上に伸ばす**
アプリケーションの価値を高める新電池の開発・製品化
- リチウムイオン電池：民生(*1)向けは縮小し、収益の出せる領域に絞って継続
リソースを**車載用共同事業**及び産業用にシフトする

* 上記は事業本部の目標値であり、グループの公表値とは一致しません。

(*1) 角型、ラミネート型

2. 車載用共同事業- ビークルエナジージャパン社共同事業

■ エナジー事業本部の成長戦略転換

マイクロ電池 + 民生用リチウムイオン電池 での成長 (MG20)

↓ 事業安定性を目指し方針変更

マイクロ電池 + 車載用LIB(ビークルエナジージャパン社共同事業) での成長へ

車載用LIB量産事業の共同立上げ (～2020年)

ビークルエナジージャパン社

設計・モデル開発と投資、原価企画

開発力

自動車メーカー
との紐帯力

車載電池
品質システム

マクセル

量産現場のマネジメントと量産品質の確保

製造技術

サプライヤー
との紐帯力

量産システム

3. 経営ビジョンとエナジー事業本部の強み

エナジー事業本部経営ビジョン

独創技術による電池とシステムの革新で、
社会の発展、安心、安全に貢献し続ける

エナジー事業の強み

- 顧客から多種多様な用途で強い引き合い
顧客数 約930社
- 世界第1位の製品ラインナップ(※)で新規ニーズ獲得
製品数 約2,100種類
(材料、構造、形状、サイズ、電圧 / 電池パック、小型充電器、酸素センサ、水素ガス発生装置)

ニッチだが収益性の高い分野を厳選して事業展開

(※)各種資料に基づき当社調べ

4. ニーズに対応した革新的な製品を開発

■ 時代とともに電池の用途が増えていく ⇒ **電池は継続的に発展する**



5. 成長ドライバー製品



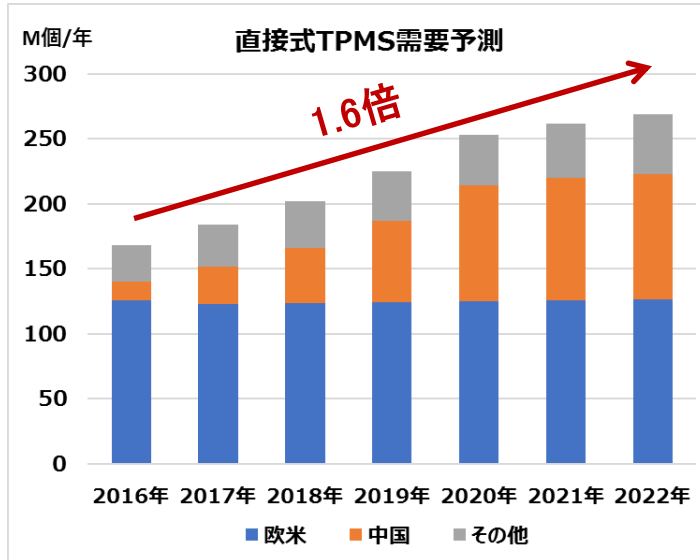
主要製品	市場状況と重点戦略	売上	利益率
耐熱コイン形リチウム電池(耐熱CR)	❑ 中国TPMS(※1)法制化に伴い需要増 ❑ 増産投資を行い中国市場獲得		
筒形リチウム電池(筒形CR)	❑ メータのスマート化により需要拡大 ❑ 高容量化で差別化し需要獲得		
コイン形二次電池(CLB)	❑ 補聴器二次電池化需要拡大 ❑ 生産能力の拡大で市場シェアUP		

(※1) Tire Pressure Monitoring System, (※2) Body Area Network

6-1. 耐熱コイン形リチウム電池(耐熱CR)

市場規模、成長率

TPMS(※)機器市場(WW)

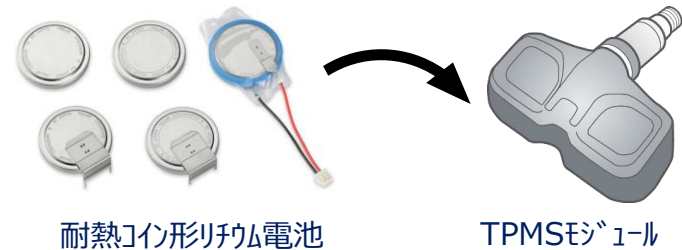


出典：FOURIN「世界自動車統計年刊2018」と各種情報に基づき当社推定

主要市場シェア・ポジショニング

中国市場戦略の実行でシェア拡大
70%@2018年 ⇒ 77%@2020年

製品特長（強み）



- 厳しい環境で動作
温度：-40℃～+125℃
加速度：2,000G
- 揺るぎないトップメーカーとしての実績
主要TPMSメーカーとの10年以上の実績

今後の注力ポイント

- 伸びる中国市場の獲得
 - ① 主要顧客3社との長期的パートナーシップ
 - ② 需要の伸びに合わせたタイムリーな増産投資
 - ③ 営業利益率が最大となる生産地を選択

中期経営計画（MG20R）目標

- ・ 売上高成長率 年率6%
- ・ 営業利益率 20%以上

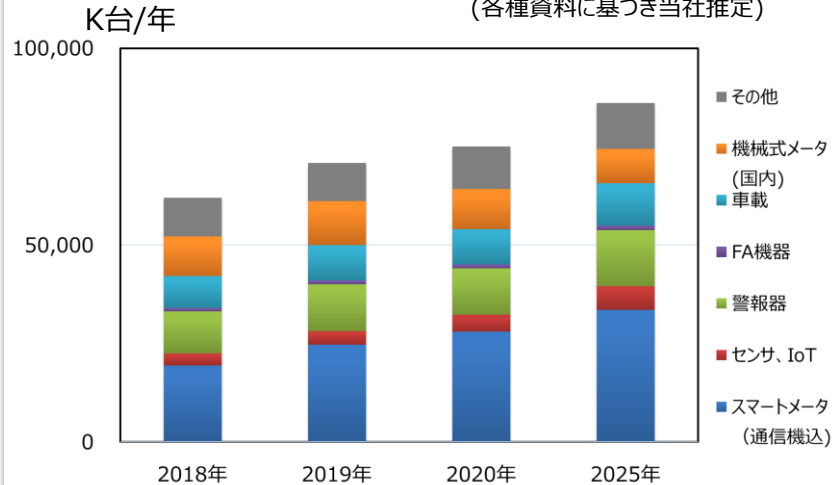
6-2. 筒形リチウム電池(筒形CR)

市場規模、成長率

筒形CR電池のターゲット市場規模(WW)

(筒形CRのみ、筒形ER市場は含まず)

(各種資料に基づき当社推定)



製品特長 (強み)



- **高容量、長寿命を武器に顧客獲得**
 - ・省スペース化、環境負荷低減を実現
 - ・耐熱CRの技術を継承し10年間のメンテナンスフリーを実現

主要市場シェア・ポジショニング

差別化技術で伸びる円筒形CR市場のシェア拡大

■ 10%@17年 ⇒ 25%@2020年

今後の注力ポイント

- 2倍に拡大した生産能力の活用
 - ① 主要顧客との長期的パートナーシップ
 - ② 10%のコスト低減 (材料費、加工費)

中期経営計画 (MG20R) 目標

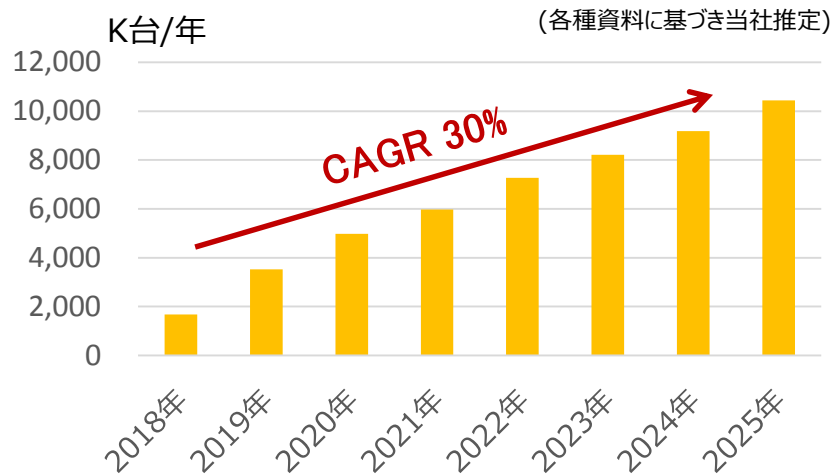
- ・ 売上高成長率 年率10%
- ・ 営業利益率 10%以上

6-3. コイン形二次電池(CLB)

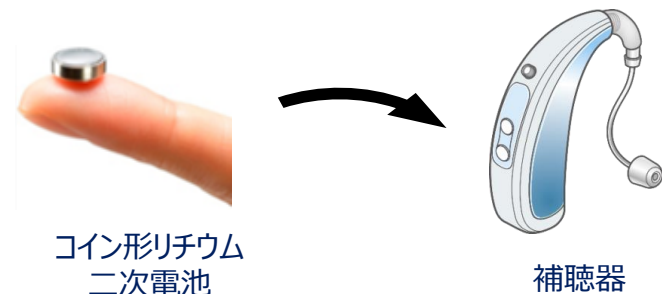
市場規模、成長率

充電式補聴器市場(WW)

■ 2017年から立上り25年に向けて伸長



製品特長 (強み)



- 高容量と長寿命で差別化
 - ・他社比120%の高容量
 - ・58年間蓄積した量産技術 (注液、封止)

主要市場シェア・ポジショニング

- 信頼性で国内/海外補聴器メーカーに参入
- 強みを生かした充電式補聴器電池シェア拡大
5%@2018年 ⇒ 20%@2020年

今後の注力ポイント

- 海外補聴器メーカーに採用、拡大
 - ① 2019年度出荷開始
 - ② ラインアップの拡充
 - ③ タイムリーな生産能力の拡大

中期経営計画 (MG20R) 目標

- ・ 売上高成長率 年率50%強
- ・ 営業利益率 20%以上

7. アプリの価値を高める新電池の開発

- 技術革新に応じ、**アプリケーションの価値を高める**新電池を開発
→ 2021年以降に上市し、事業を成長させる

1960年

2020年

202x年

生活革新

産業革新

IoT や 5Gの普及 など 技術革新と生活の進化

ニーズに応える技術軸

開発電池と主なアプリケーション

耐熱二次

CA



車載機器



フレキシブル一次

APB



生体センサ



経皮投薬



高出力一次

高出力SR

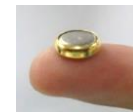


糖尿病関連機器



小型高安全二次

STB



ウェアラブル端末



小型高容量二次

CLB



補聴器

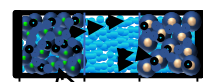


GPSウォッチ



究極性能二次

全固体電池



IoTや医療機器など



- 携帯ラジオ
- 電子辞書
- 小型ライト

- ドローン
- e-バイク

アルカリ乾電池
生産開始

ハイパワー
リチウムイオン電池・
パック
量産化
(特機事業シナジー)



maxell

Within, the Future

＜将来に関する記述についての注意事項＞

将来にわたる予想の部分につきましては、皆さま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。