



中期経営計画 MG20R 事業説明会 全体概要

マクセルホールディングス株式会社 代表取締役社長
勝田 善春

マクセルホールディングス株式会社 取締役
マクセル株式会社 代表取締役社長
中村 啓次

- 1. 本日の事業説明会の位置づけ**
- 2. MG20R 計画の見直しと概要**
- 3. 事業ポートフォリオとMBP概要**
- 4. 本日は説明する各事業本部の主要製品**

本日の事業説明会の位置づけ

事業戦略と資本政策を一体で推進し、企業価値最大化をめざす

事業戦略

収益力強化

- ✓ MBP¹⁾のシナジー効果追求
 - － 計5件/約340億円を投資
- ✓ 事業ポートフォリオ戦略
 - － ROIC²⁾の導入
 - － **選択と集中**
- ✓ 課題事業への対応

本日の説明

資本政策

資本構成の最適化

- ✓ **株主資本規模の圧縮**
 - － 株主還元強化
- ✓ レバレッジの活用
 - － 財務規律の維持が前提

4/26説明済み

企業価値
最大化

1) MBP : マクセルビジネスプラットフォーム
「共創共栄」をコンセプトに相互の経営資源を共有してより強い事業体を生み出すための枠組み

2) ROIC : Return On Invested Capital、投下資本利益率

1. 本日の事業説明会の位置づけ

2. MG20R 計画の見直しと概要

3. 事業ポートフォリオとMBP概要

4. 本日は説明する各事業本部の主要製品

マクセルホールディングス株式会社 取締役
マクセル株式会社 代表取締役社長
中村 啓次

2. MG20R 計画の見直しと概要



MG20数値目標の修正

2020年度の目標を下方修正し、営業利益100億円、ROE6.0%をめざす

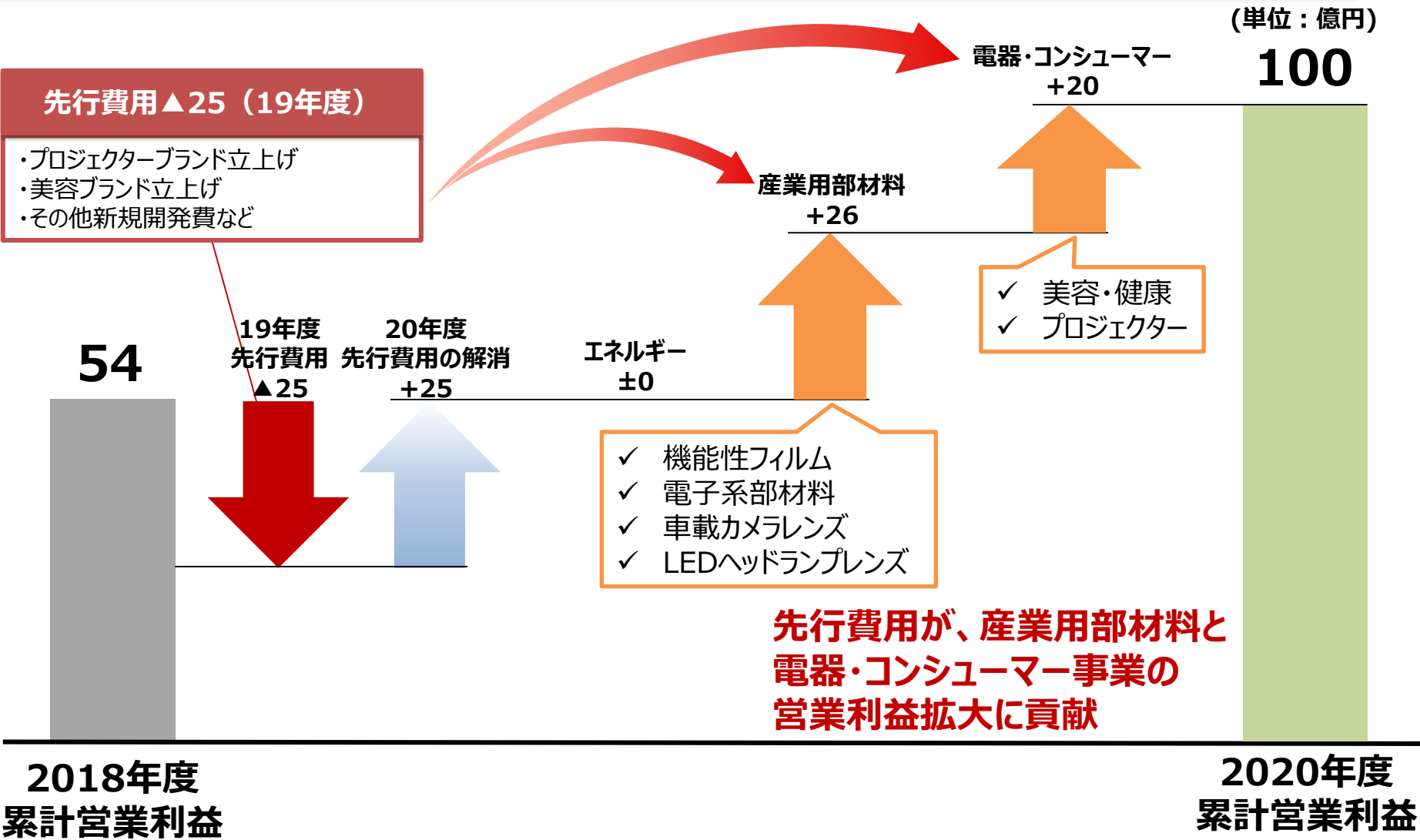
	当初 MG20
売上高（億円）	2,000
営業利益（億円）	150
営業利益率	7.5%
ROE	8.0%以上

修正後 MG20R	従前比
1,730	▲270
100	▲50
5.8%	▲1.7%
6.0%以上	▲2.0%

- ✓ 足元の事業環境を踏まえ、必達可能ラインを再度見極め目標値を修正
- ✓ 当初目標値は次期中計期間（2021～2023年度）での早期達成をめざす

営業利益成長イメージ（18年度→20年度）

19年度に先行費用を計上し、20年度に営業利益100億円を達成

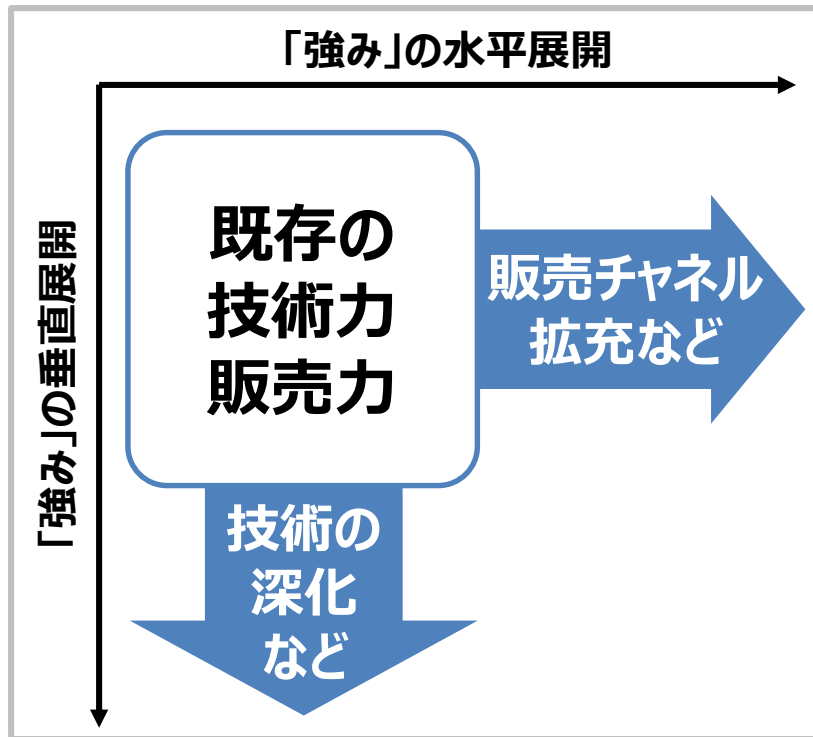


3. 事業ポートフォリオとMBP概要



事業ポートフォリオ戦略の推進を通じて価値最大化をめざす

事業の「強み」の最大化



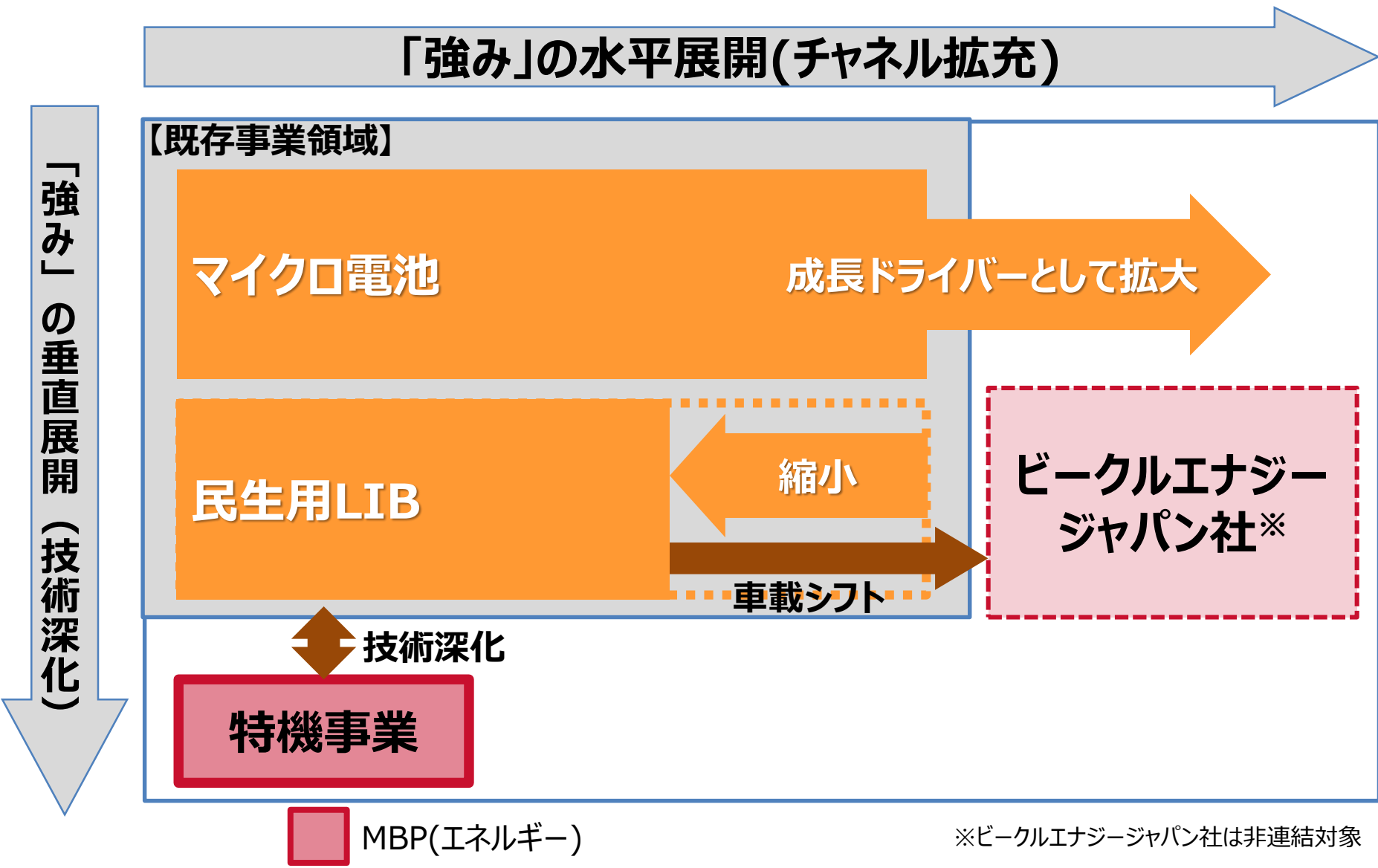
+

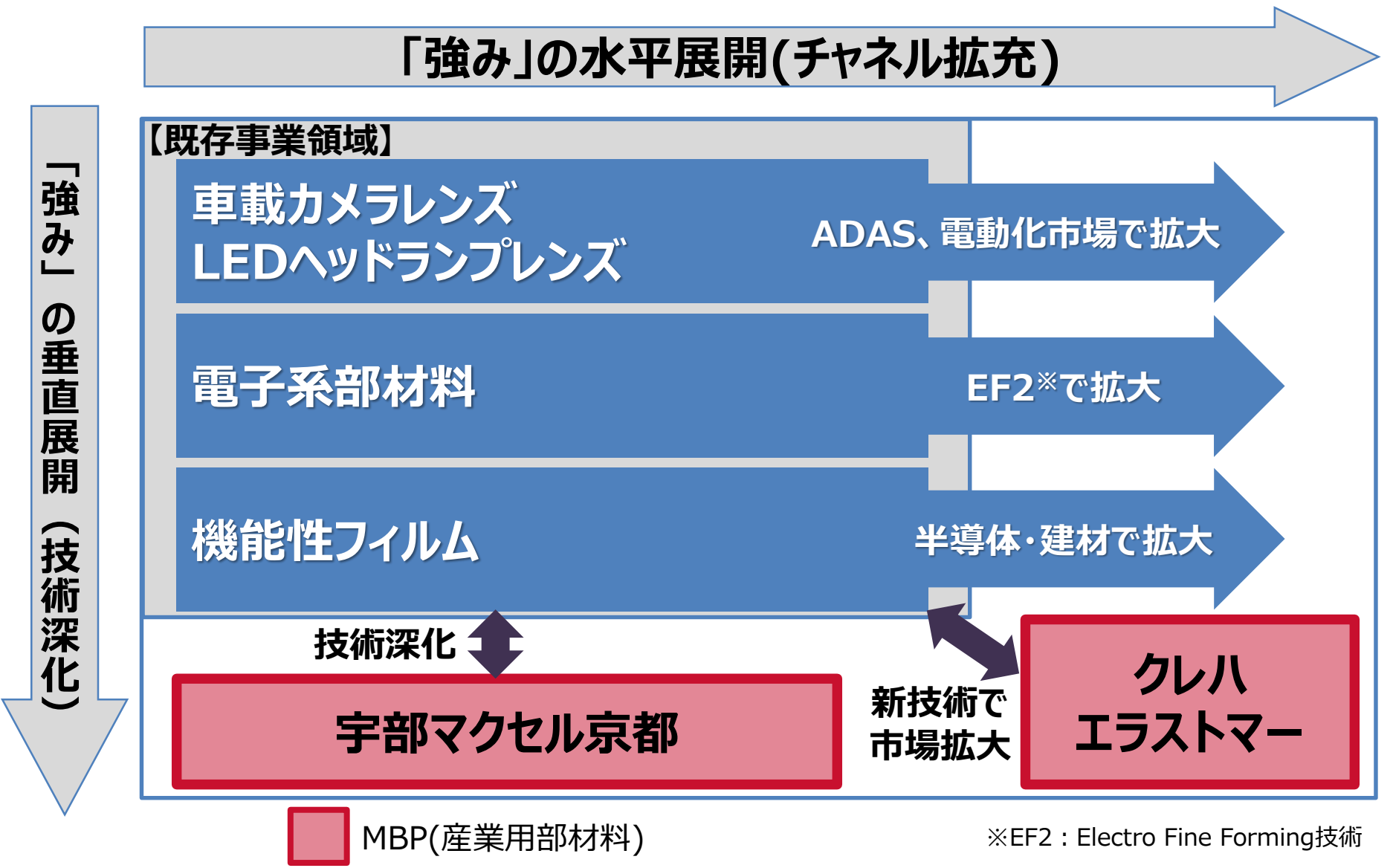
「価値」の最大化

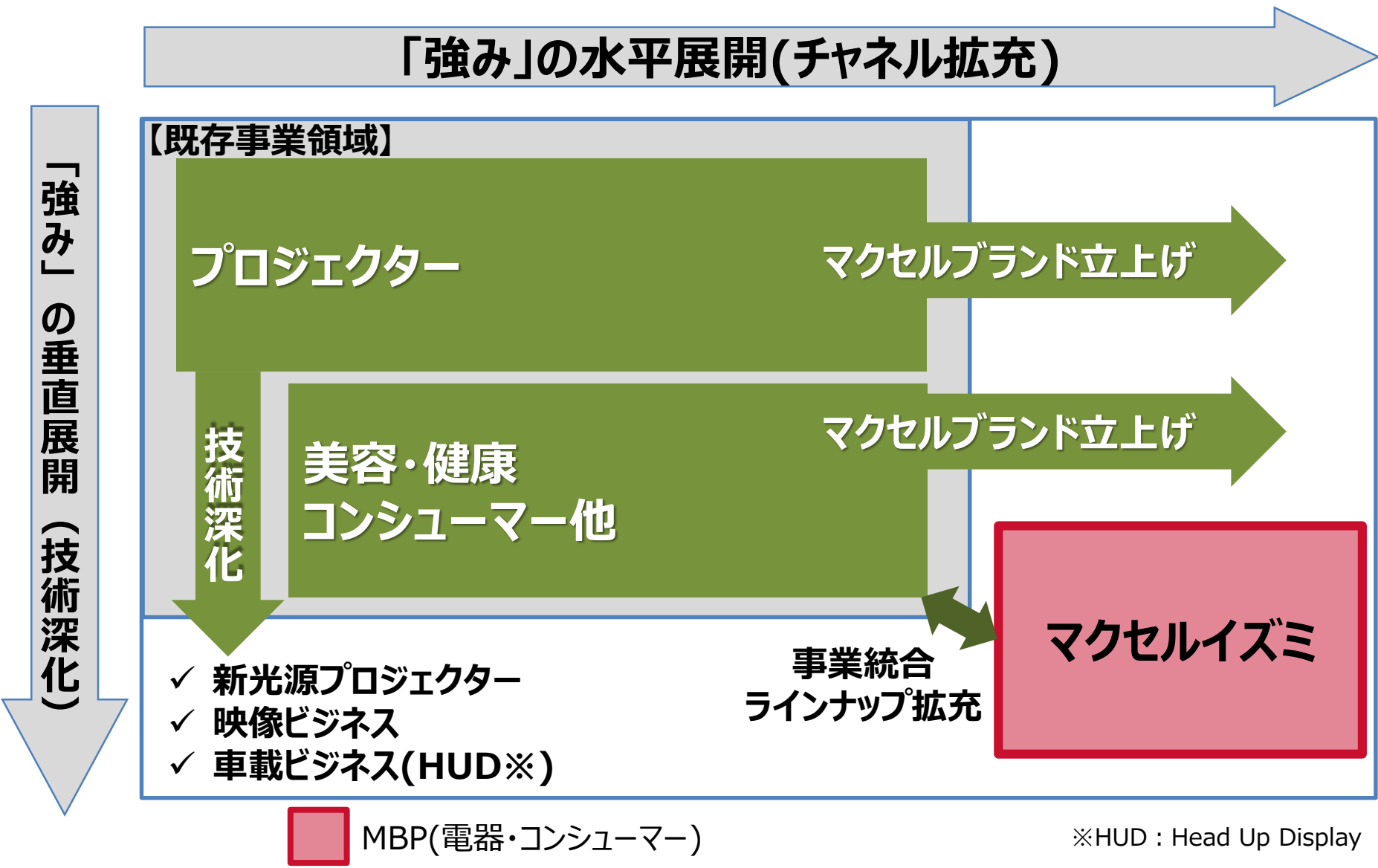
ROICの本格導入
ROEの向上

成長性の追求

選択と集中を通じた「**新陳代謝**」の促進







MBPの狙いと利益貢献時期

MG20期間における成長投資計画400億円の内、18年度に約340億円のMBP投資を実行

2018年度のMBP実績		MG20R期間	次期中計期間
特機事業 充電器、電池パック、電極応用製品	電池周辺事業の領域拡大 新たな電池ソリューション提案	LIB多セルパック開発 電極応用製品販路開拓	産業用・車載用へ展開 電極応用製品WW展開
マクセルイズミ 家電製品、電設工具	理美容事業の統合シナジー 電設工具事業の強化拡大	理美容事業統合 新コンセプト電設工具開発	理美容分野シェア拡大 電設工具シェア拡大
宇部マクセル京都 塗布型セパレーター	塗布型セパレーター事業の強化 EV市場拡大に対応した増強	生産能力増強 先端技術開発強化	需要拡大とリンクした 事業拡大
クレハエラストマー 工業用ゴム製品	建築建材ゴム部材事業の拡大 車載高機能部材市場への進出	新製品開発強化 新規投資の実行	事業拡大 海外建材ゴム部材 電磁波吸収部材
ビークルエナジージャパン社※ 車載用リチウムイオン電池	HEV用LIB事業の強化拡大 新たな事業の柱の構築	HEV用LIB生産 垂直立上げ	売上高600億円超 達成
グループ一体運営体制の構築、中長期シナジー実現		売上高：約350億円 営業利益率5%以上	営業利益率10%以上

※ビークルエナジージャパン社は非連結対象

エネルギー

✓ マイクロ電池は成長ドライバーとして拡大、LIBは民生用を縮小し車載用へリソースシフト

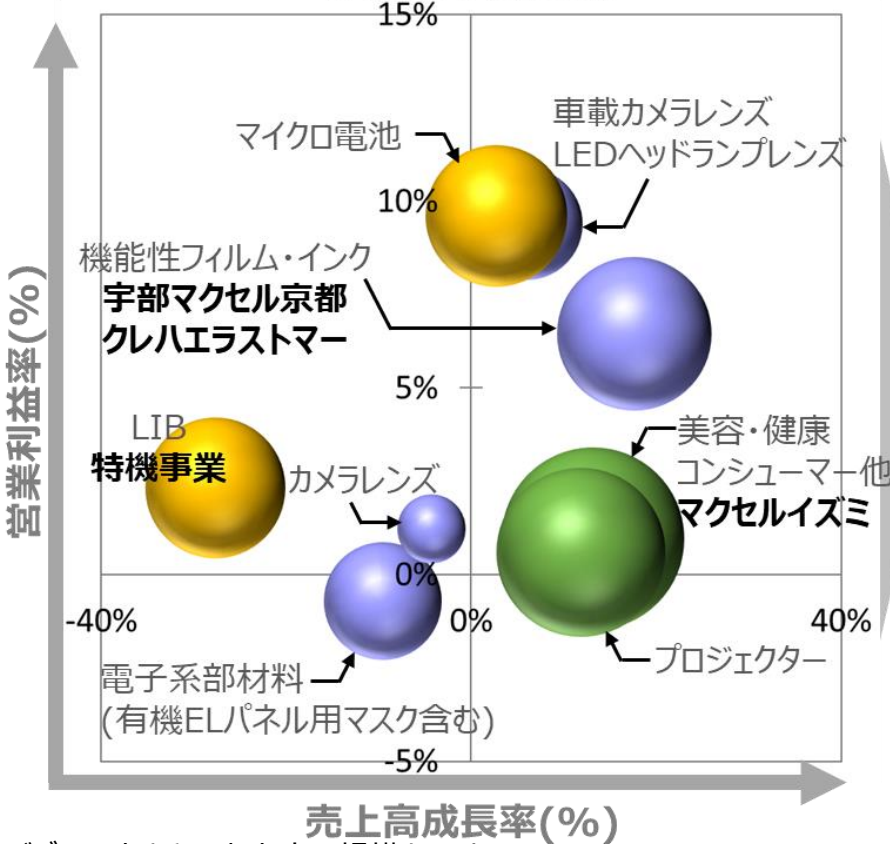
産業用部材料

✓ 自動車分野と有機ELパネル用マスクを成長ドライバーとして拡大

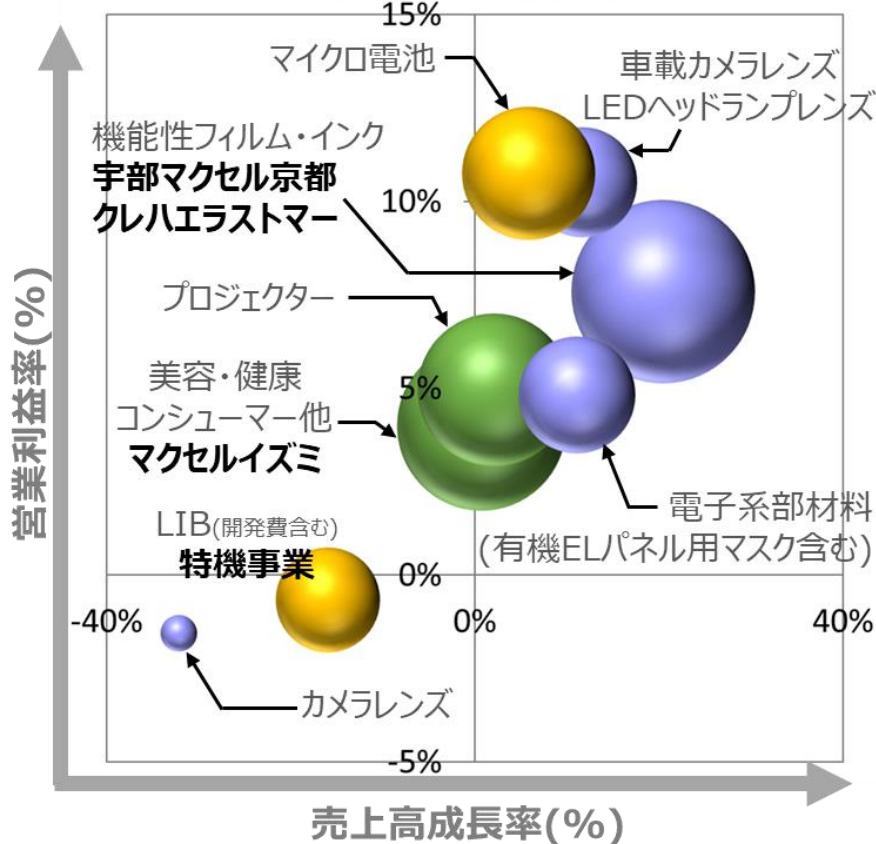
電器・コンシューマー

✓ 収益性重視をより強化、少ない投資で高いキャッシュフロー・マージンを獲得

【2018年度実績】



【2020年度計画】



※バブルの大きさは売上高の規模を示す

管理区分	事業部	製品群	機種
財務規律	ROIC	ABC-XYZ	PIPJ※ 機種別損益推進プロジェクト
	プロアクティブな事業管理手法の確立		
管理指標	<u>投下資本利益率</u> ・売上高成長率 ・売上高販売費率 ・研究開発費率 ・売上高原価率 ・運転資本回転日数 ・固定資産回転率	<u>50/20/50戦略</u> ・成長率 ・売上高 ・営業利益 ・製品カテゴリー数 ・市場・競合 ・NPV	<u>営業利益</u> ・機種別黒字金額 ・黒字機種数 ・機種別赤字金額 ・赤字機種数
効果	<u>企業価値とROEの向上</u> ・利益の最大化 ・稼ぐ力の明確化 ・投下資本の適正化	<u>投資・撤退判断</u> ・成長事業の強化 ・競争力の製品群創出 ・低収益事業の見える化 ・早期対策の実施	<u>赤字額の削減</u> ・赤字機種撲滅 ・黒字機種増加 ・原価企画力の強化

※P/L Improvement by Model Project

ROIC導入開始

✓ 全社事業部レベルでの活動を19年度より開始

PIPJの強化

✓ 8,000品種以上で機種別原価を管理

営業利益計画の達成
収益重視の事業ポートフォリオ

4. 本曰ご説明する各事業本部の主要製品



事業本部	セグメント	主要製品	売上高		
			2018年度	2020年度	18年度比
エナジー事業本部	エネルギー	民生用LIB	140億強	60億強	6割減
		CLB	数億	約10億	2倍
		耐熱CR	約70億	約80億	1割増
		筒形CR	40億強	約50億	2割増
	合計		約380億	約350億	1割減
スリオンテック事業本部	産業用部材料	粘着製品	約180億	200億弱	1割増
		フィルム製品（クレハエラストマー含む）※1	10数億	70数億	4倍
	合計		210億弱	290億強	4割増
光エレクトロニクス事業本部	産業用部材料	車載カメラレンズ	40億弱	50億強	4割増
		LEDヘッドランプレンズ、他成形部品	約80億	90数億	2割増
	電器・コンシューマー	プロジェクター	約270億	260億弱	横ばい
		車載ビジネス（HUD）	-	10億強	-
		映像ビジネス	-	10数億	-
	合計		約530億	570億弱	1割増
ライフソリューション事業本部	産業用部材料	EF2	約20億	約30億	5割増
		カード（e-Passport含む）	約10億	10億強	1割増
	電器・コンシューマー	美容・健康（マクセルイズミ含む）	約120億	170億弱	4割増
		肌カメラ	-	数億	-
		電設工具 ※2	20数億	50数億	2倍
	合計		350数億	約400億	1割増
その他	産業用部材料、他	塗布型セパレーター、他 ※3	30億弱	120億強	4倍
			1,506億	1,730億	+15%
エネルギー			383億	351億	△8%
産業部材料			524億	741億	+41%
電器・コンシューマー			599億	638億	+7%

※上記主要製品別の詳細に関しては、事業本部パートでご説明致します。

※1：クレハエラストマーの2018年度実績は1月度以降のもの（3ヶ月）

※2：電設工具の2018年度実績は10月度以降のもの（6ヶ月）

※3：塗布型セパレーターの2018年度実績は1月度以降のもの（3ヶ月）

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。