

2023年3月期決算及び中長期経営計画説明会

株式会社J-MAX

東証スタンダード・名証メイン コード：3422

代表取締役 社長執行役員 齊藤 浩



報告事項

**1、2023年3月期決算及び
2024年3月期業績予想**

**2、前中長期振り返り及び
新中長期計画**

報告事項

**1、2023年3月期決算及び
2024年3月期業績予想**

**2、前中期振り返り及び
新中長期計画**

地域		2022年3月期 実績 (千台)	2023年3月期 実績 (千台)	前期比	状況
日本		645	650	+0.9%	鈴鹿製作所、寄居製作所の生産回復により増加
中国	広州	817	744	-9.0%	上期の上海ロックダウン及び下期の減産影響により減少
	武漢	768	687	-10.6%	
タイ	四輪	142	114	-19.6%	国内生産台数は減少するが、輸出向け部品、汎用エンジン生産台数は増加
	汎用エンジン	1,273	1,421	+11.7%	
合計 (汎用エンジン除く)		2,373	2,196	-7.5%	

※当社拠点主要客先 生産台数 ※中国、タイは1～12月実績

**中国における上期の上海ロックダウン及び下期の減産影響
タイにおける減産影響を受け、全体では減少**

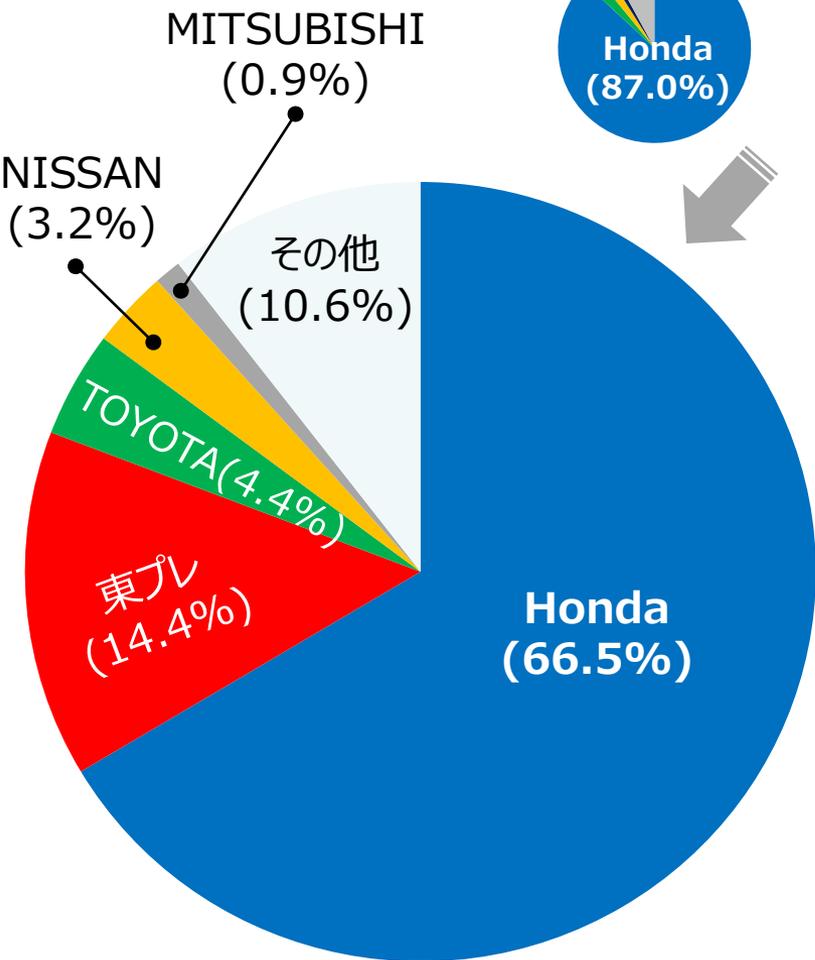
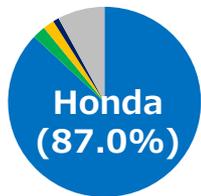
セグメント	HONDA	NISSAN	その他
日本	<ul style="list-style-type: none"> * STEP WGN * ACCORD(北米向け) 	<ul style="list-style-type: none"> * SAKURA 	<ul style="list-style-type: none"> 【TOYOTA】 * bZ4X * CROWN * PRIUS 【LEXUS】 * RX * RZ
タイ	<ul style="list-style-type: none"> * CIVIC * HR-V 	<ul style="list-style-type: none"> * ALMERA * KICKS e-POWER 	<ul style="list-style-type: none"> 【DAICEL】 * CLOSURE * DIFFUSER
広州	<ul style="list-style-type: none"> * e : NP1 * ZR-V * VEZEL * CIVIC * C-RV * XR-V 		<ul style="list-style-type: none"> 【TOYOTA】 * COROLLA 【CATL】 * 5車種
武漢	<ul style="list-style-type: none"> * e : NS1 * CR-V * XR-V * CIVIC 	<ul style="list-style-type: none"> * ARIYA 	<ul style="list-style-type: none"> 【LOTUS】 * ELETRE

※対象期間 日本：2022年4月～2023年3月、タイ・広州・武漢：2022年1月～2022年12月

**HONDAを中心とするも、各拠点における積極的な営業活動により、
他メーカーへの受注は順調に拡大中。**

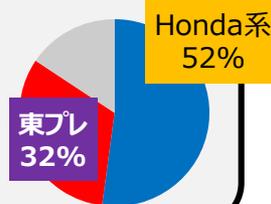
2022年度 実績

◇2014年度 実績



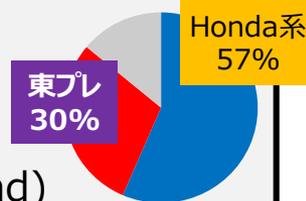
J
I
M
A
X

本田技研工業 / 東プレ / ゲスタンプ
プライムプラネットエナジー&ソリューションズ
アイシン / トヨタ車体 / ブルーエナジー
フタバ産業 / 武蔵精密 / 日産車体



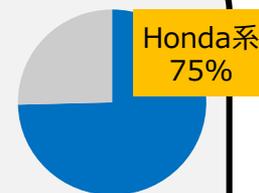
タイ

Honda Automobile (Thailand)
Thai Honda Manufacturing
TOPRE(Thailand)
Suzuki Motor (Thailand)
MUSASHI AUTOPARTS (Thailand)
DAICEL SAFETY SYSTEMS(Thailand)



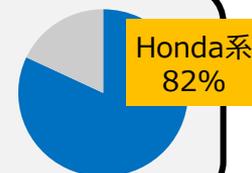
広州

广汽本田汽車 / 東風本田汽車
广汽三菱汽車 / 广汽丰田汽車
宁德时代新能源科技 (CATL)
伟巴斯特车顶系统 (Webasto)



武漢

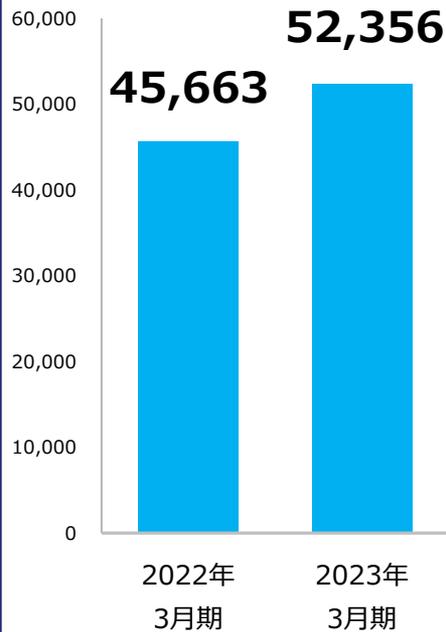
東風本田汽車 / 鄭州日産汽車
法雷奥集团 (Valeo) / 吉利汽車
广州小鹏汽車



Hondaを中心としながらも、東プレをはじめ、様々な自動車メーカー、部品メーカーと取引を実施。引き続きバランスの取れた客先構成に努める。

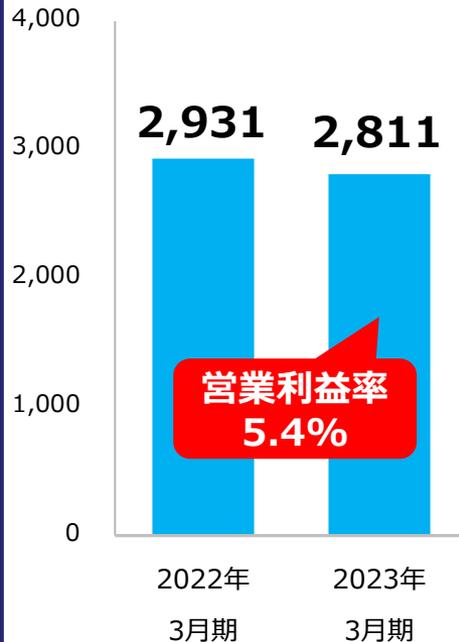
売上高

前年同期比+14.7%



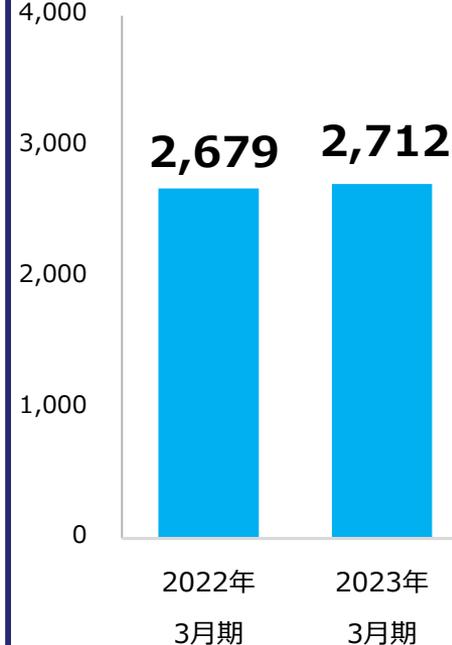
営業利益

前年同期比▲4.1%



経常利益

前年同期比+1.3%



親会社株主に帰属する 当期純利益

前年同期比▲34.9%

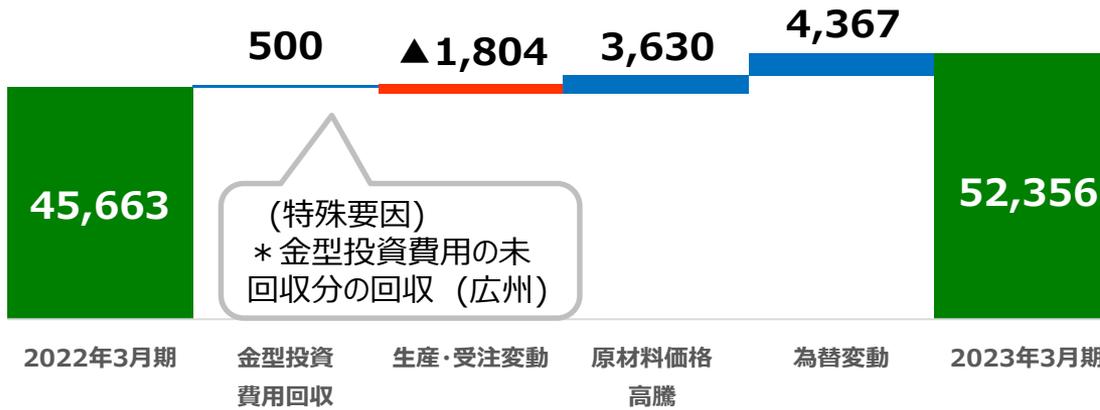


為替レート	2022年3月期 (円)	2023年3月期 (円)	増減 (円)	増減率 (%)
タイバーツ	3.43	3.72	+0.29	+8.5%
人民元	17.03	19.38	+2.35	+13.8%

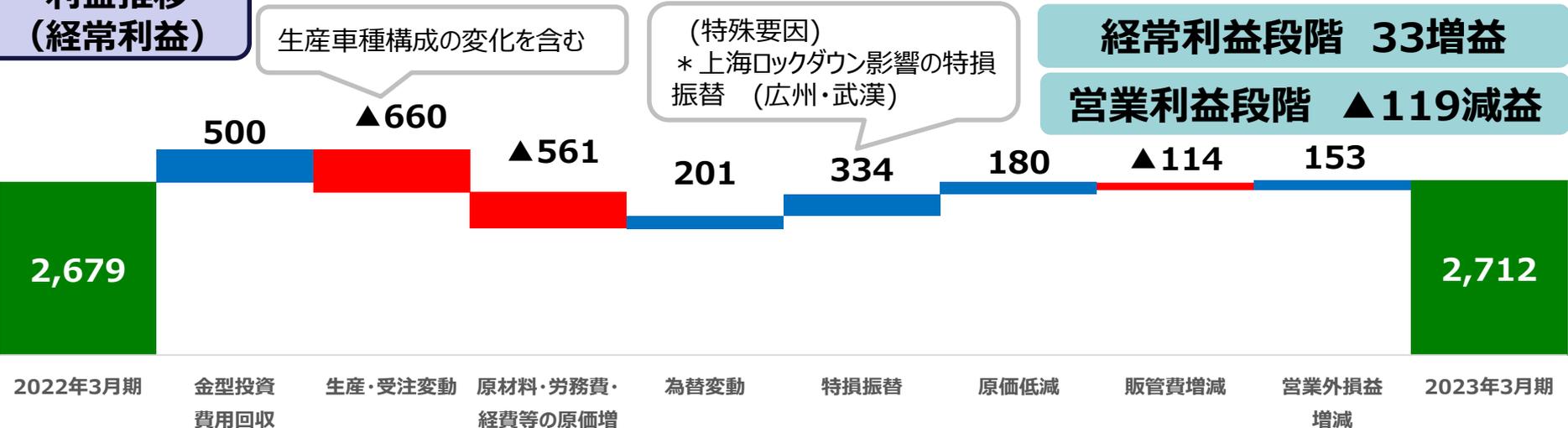
売上推移

(百万円)

売上高 6,692増収

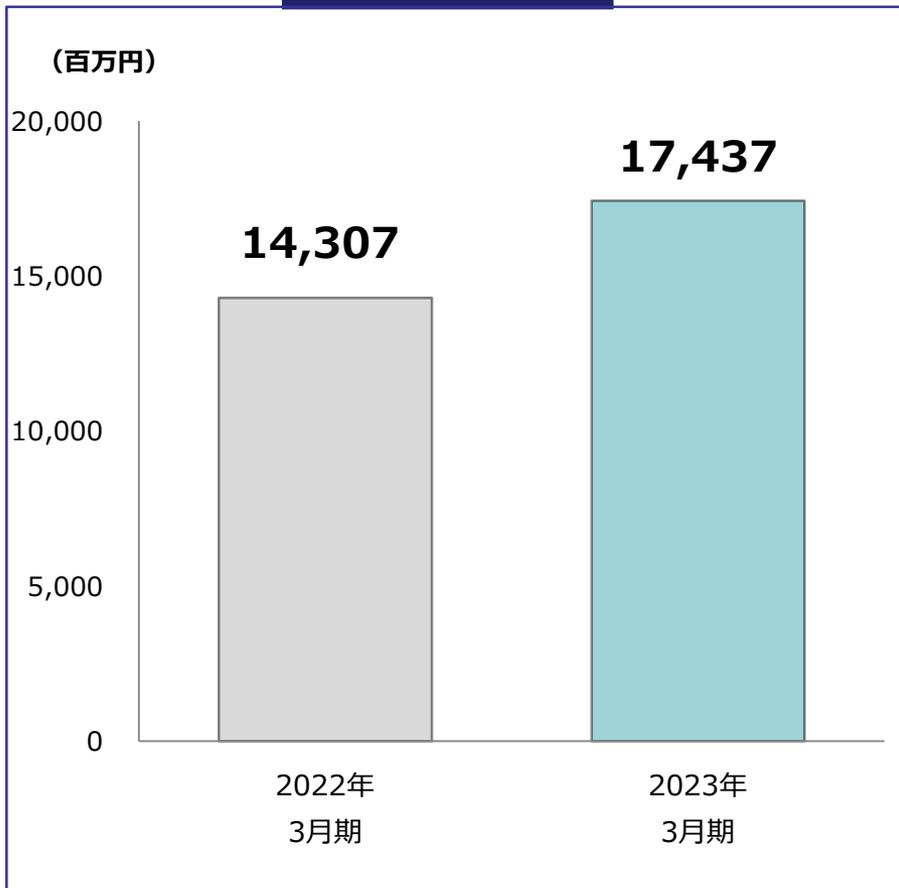


利益推移 (経常利益)

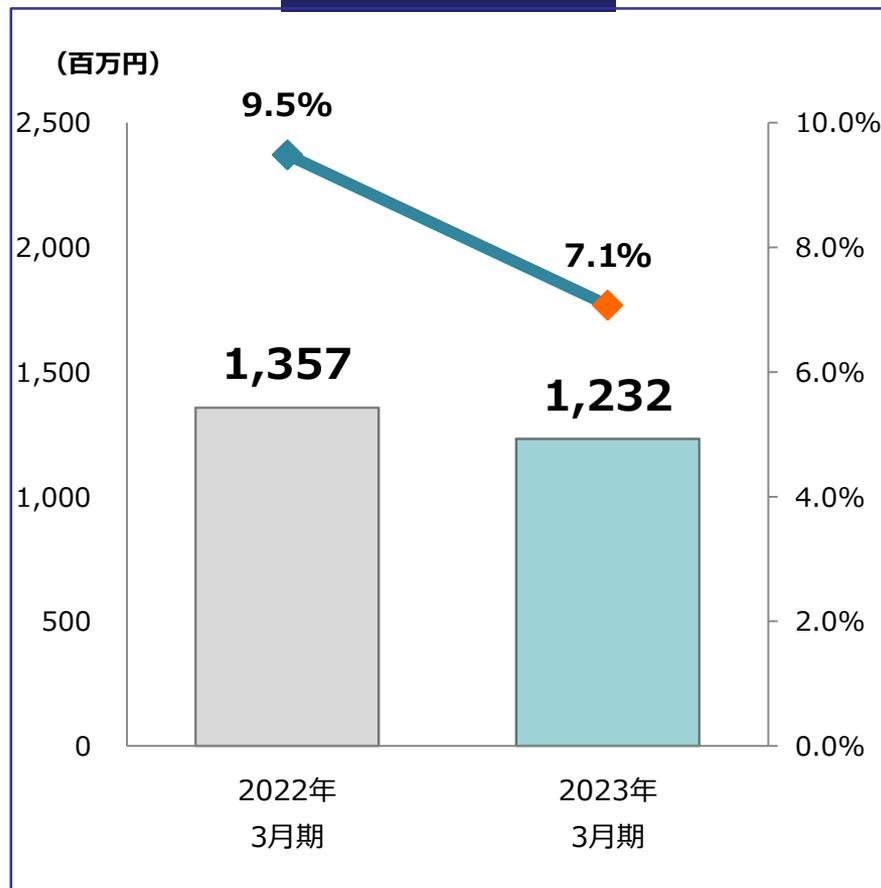


生産減少及び原材料・資源価格高騰等のマイナス影響を受けたものの、原価低減及び特殊要因により利益は前年同期と同等。

売上高



経常利益



【増減要因】

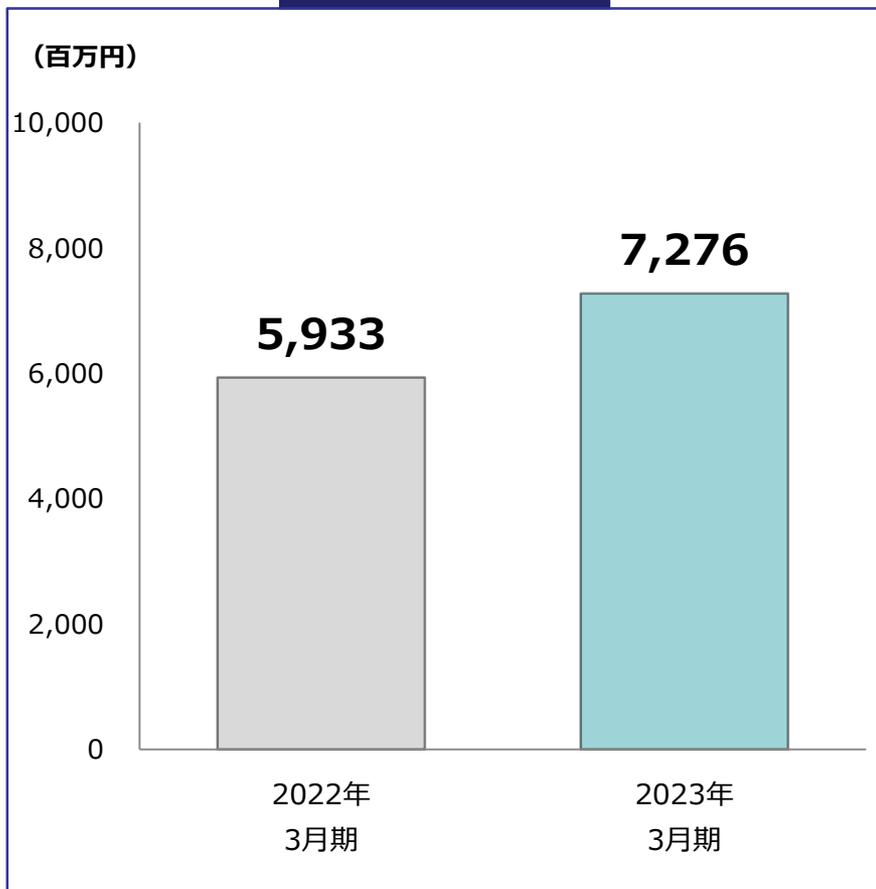
売上高

主要客先の生産回復及び原材料価格高騰による製品売価の増加等により、増収。

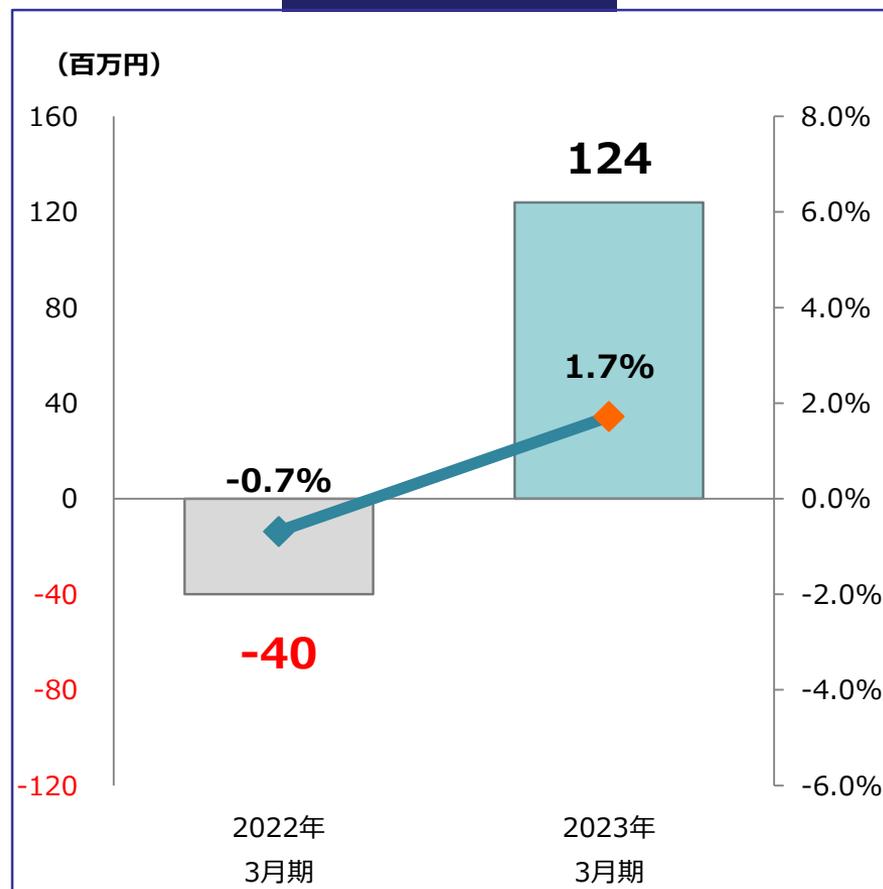
経常利益

原材料価格の売価反映の時期ズレ、資源価格高騰による操業費の増加等により、減益。

売上高



経常利益



【増減要因】

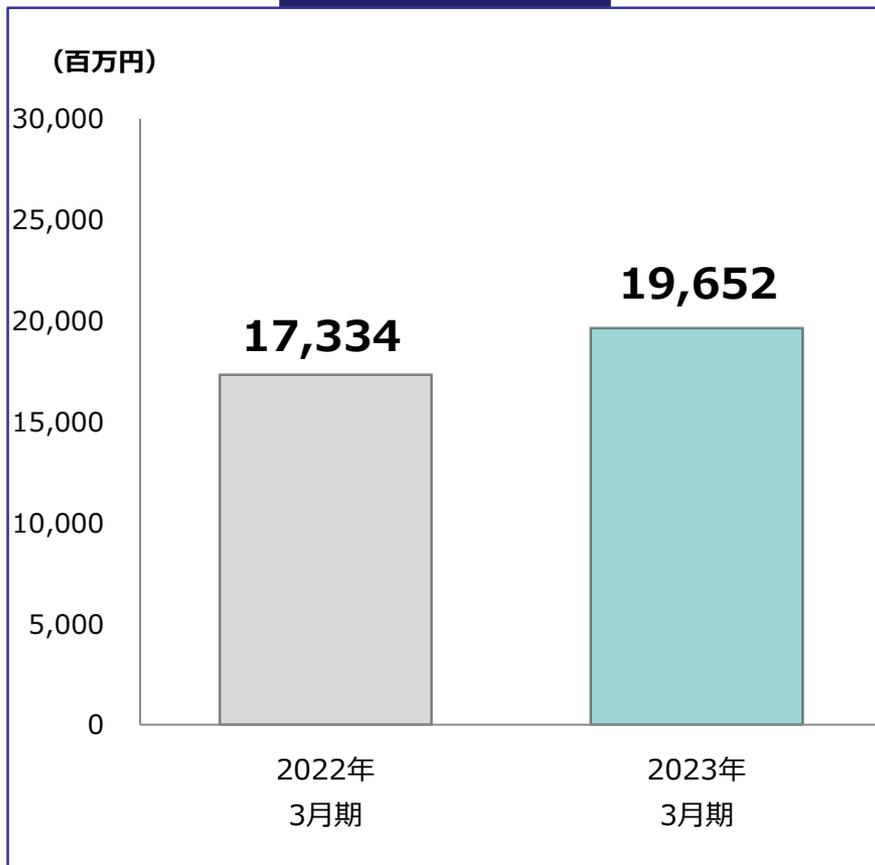
売上高

主要客先の輸出向け自動車部品、汎用エンジン部品等の生産回復に加え、金型設備等の販売増加により、増収。

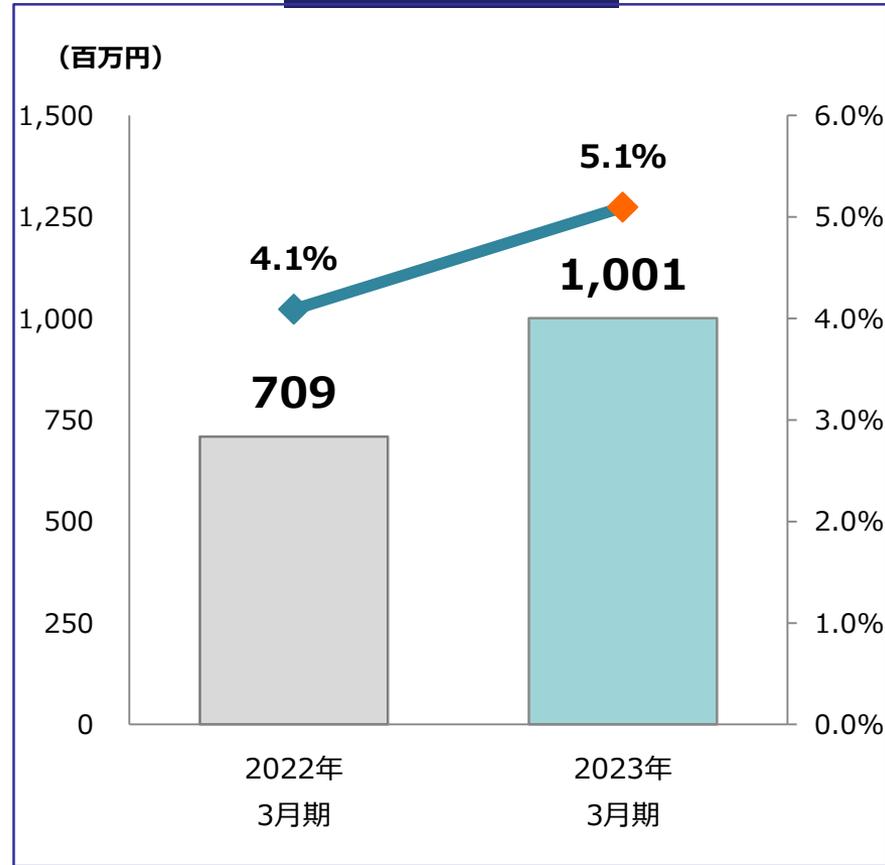
経常利益

生産部品の内製化や生産効率化等の継続的な原価低減の取り組みにより、増益。

売上高



経常利益



【増減要因】

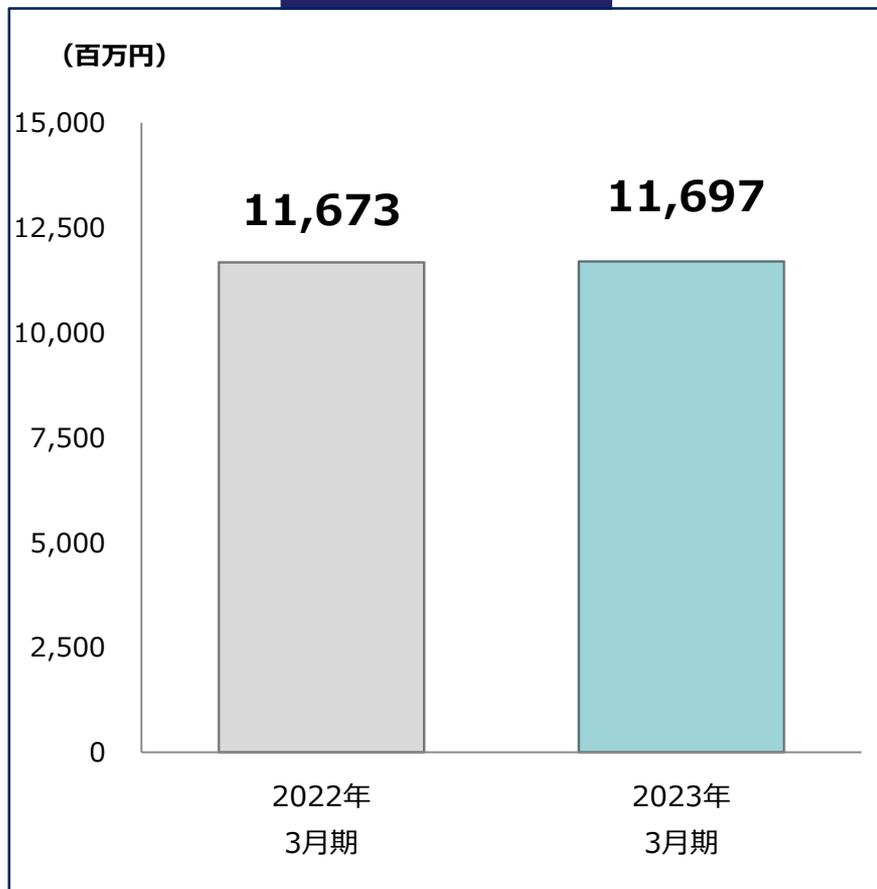
売上高

主要客先の減産により、現地通貨ベースでは前年同期と同水準となるものの、円安の為替影響により邦貨ベースでは、増収。

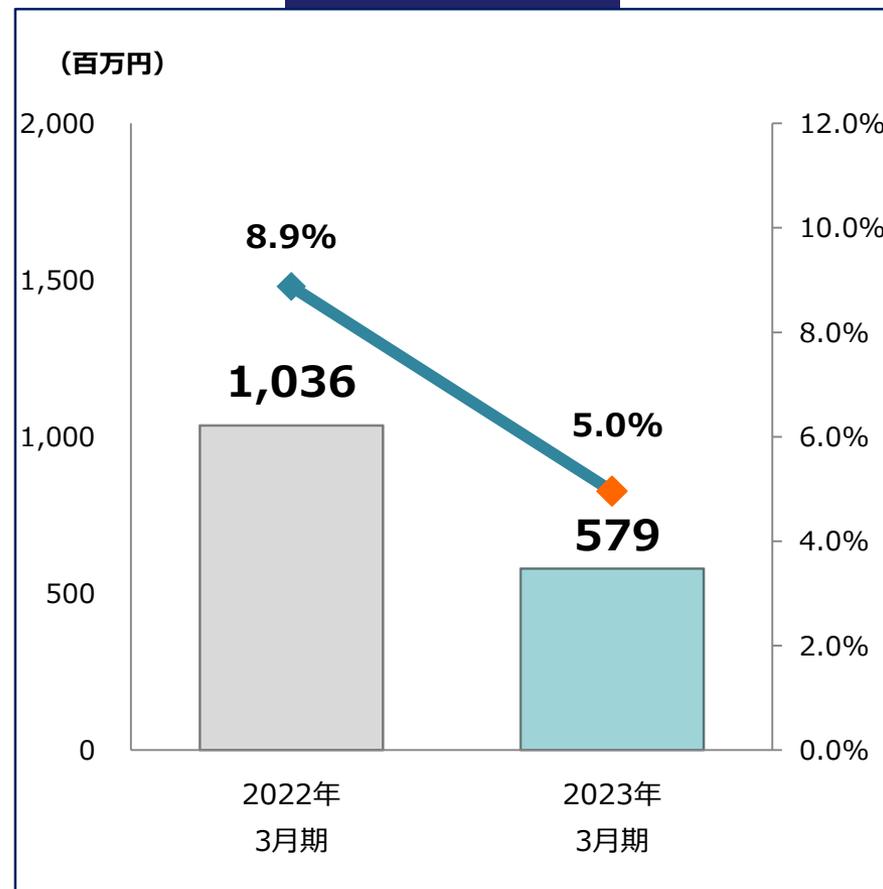
経常利益

要員適正化等の固定費を中心とした原価低減の取り組みに加え、量産車種終了に伴う金型投資費用の未回収分の回収により、増益。

売上高



経常利益



【増減要因】

売上高

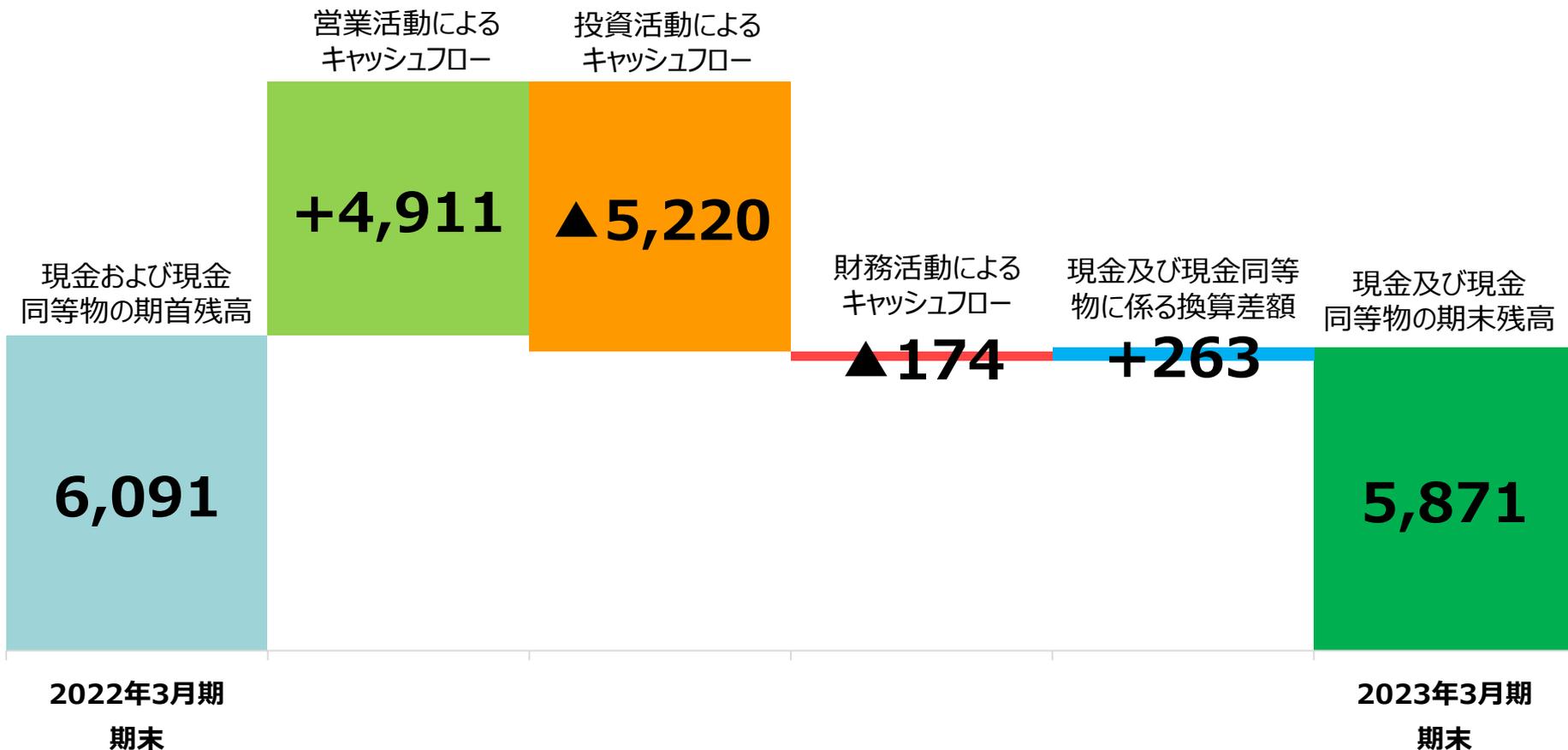
主要客先の減産により、現地通貨ベースでは減少したものの、円安の為替影響により邦貨ベースでは、前年同期と同水準。

経常利益

売上減少に伴う固定費負担の増加及び原材料価格の高騰等の影響により、減益。

フリーキャッシュフローは▲309百万円

(百万円)



2024年3月期から始まる次期中長期を見据えた成長投資の推進により、フリーキャッシュフローは▲309百万円。

◆中国拠点での減産が継続しており、今後の生産動向不透明により、固定値での業績予想は困難。レンジ形式での予想とする。

【条件】	上限予想	主要客先の生産台数計画をベースに算出。 5月以降中国拠点生産回復と想定。
	下限予想	中国拠点の減産が、 期末まで継続すると想定。

【単位：百万円】

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想		増減	増減率
		下限	上限		
売上高	52,356	44,000	53,000	△ 8,356 ~ 643	△16.0% ~ 1.2%
営業利益	2,811	210	2,300	△ 2,601 ~ △ 511	△92.5% ~ △18.2%
営業利益率(%)	(5.4%)	(0.5%)	(4.3%)		
経常利益	2,712	△ 320	1,900	△ 3,032 ~ △ 812	- ~ △30.0%
経常利益率(%)	(5.2%)	(-)	(3.6%)		
当期純利益	1,298	△ 730	1,100	△ 2,028 ~ △ 198	- ~ △15.3%
当期純利益率(%)	(2.5%)	(-)	(2.1%)		
一株利益(円)	110.66	△ 62.20	93.73		- ~ △15.3%

2024年3月期 (円)

為替レート

タイバーツ：3.50、人民元：18.00

報告事項

1、2023年3月期決算及び
2024年3月期業績予想

2、前中期振り返り及び
新中長期計画

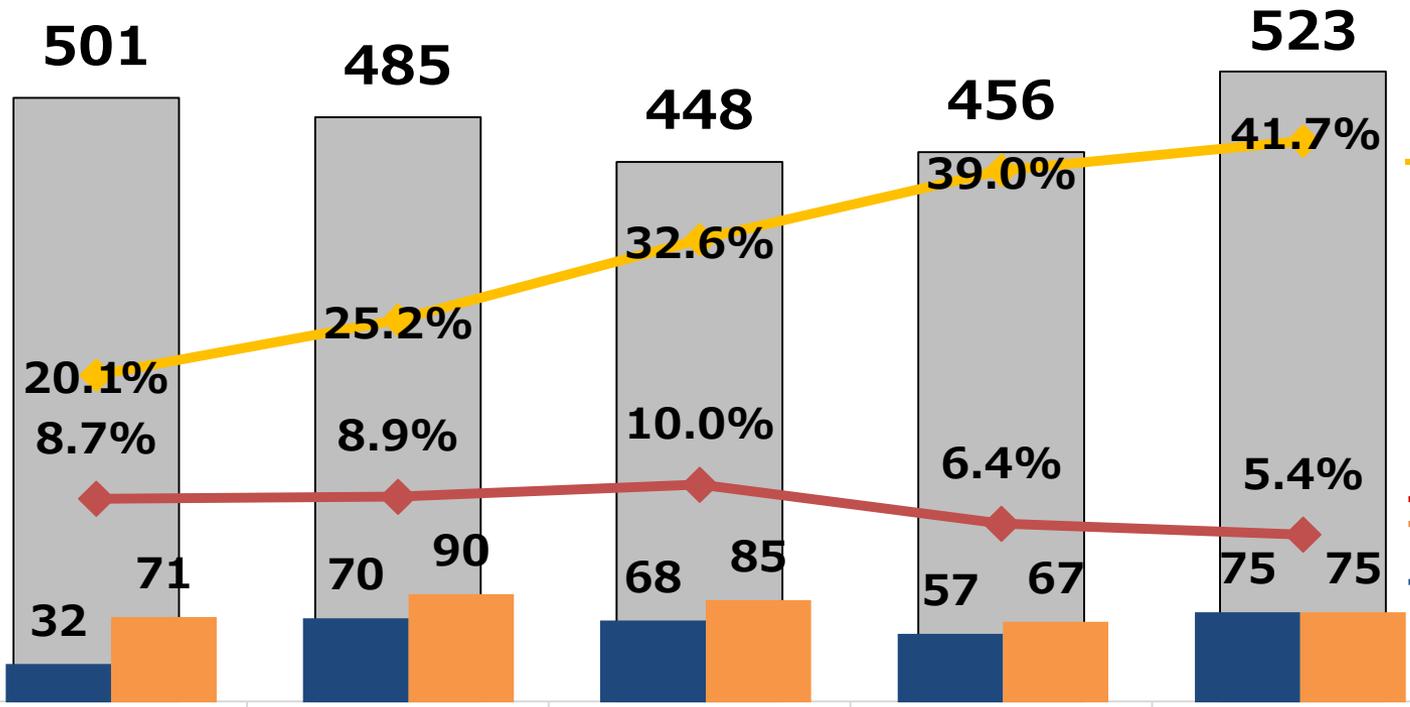
	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
社会情勢の変化			新型コロナウイルス影響	半導体供給不足	資源価格高騰
			◆日本政府 2050年脱炭素宣言		
自動車業界主要客先の変化	<ul style="list-style-type: none"> 国内人口減少による自動車需要の縮小 異業種の参入による競争激化 CASEの進行による電動化の加速と技術革新 				
			中国NEV規制導入	国内メーカーEV戦略ヘシフト	新型コロナウイルス・半導体不足による減産
					◆近隣地区への競合進出拡大
資本市場の変化	CGコード（改定1回目）			CGコード（改定2回目）	
					◆東証市場再編
当社の変化	◆日本 鈴鹿工場稼働	◆日本 3000tプレス導入	◆日本 東証上場	◆日本 基幹システム刷新	◆日本 岡山進出決定
		◆TMC構造改革	◆広州 CATL取引開始	◆武漢 アルミ部品量産開始	

◆前中長期計画 (2019年3月期-2023年3月期)業績振り返り

目標 vs 実績		2023年3月期 目標	2023年3月期 実績	差異	評価
売上高		600億円	523億円	▲76億円	×
(内)	東プレ提携事業売上高	100億円	75億円	▲24億円	×
(内)	戦略事業売上高	150億円	75億円	▲74億円	×
営業利益率 (%)		9以上	5.4	▲3.6	×
自己資本比率 (%)		40以上	41.7	+1.7	○

【単位：億円】

売上高 営業利益率 自己資本比率 東プレ提携事業売上高 戦略事業売上高



《5か年計画目標》

売上高
600億円

自己資本比率
40%

営業利益率
9%

戦略事業売上高
150億円

東プレ提携事業売上高
100億円

2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期

業績総括

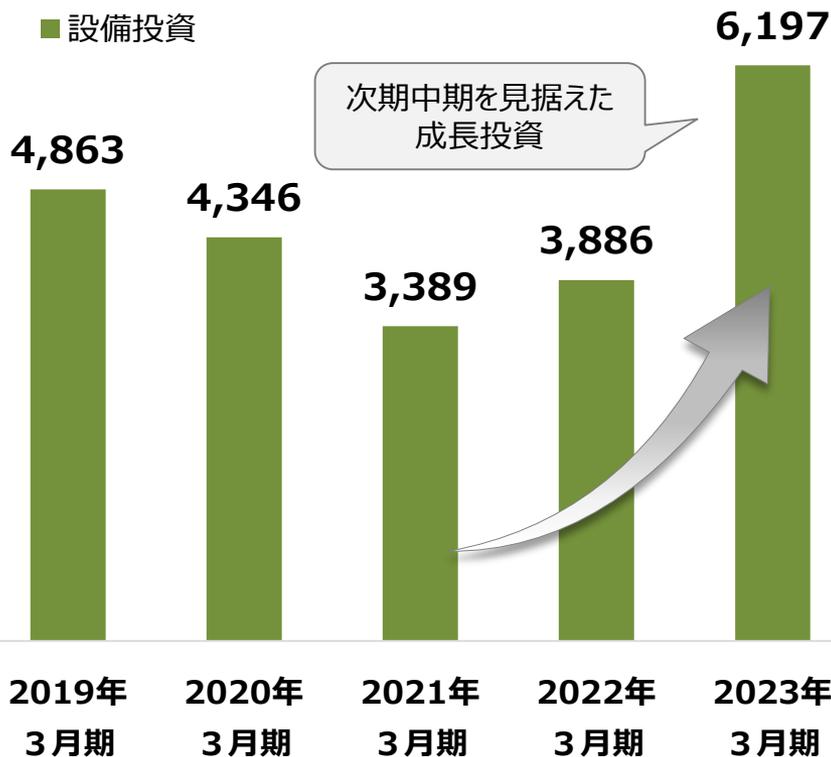
前中長期計画における自己資本比率は41.7%まで上昇し、最重要課題としていた財務体質の向上は着実に進捗したものの、新型コロナウイルス感染症・半導体供給不足等の急激な環境変化に追従できず、売上目標は各指標において未達となるなど、売上規模拡大に課題を残した。

設備投資

【単位：百万円】

◆計画
5年間の設備投資 **210億円**

■設備投資



【実績】

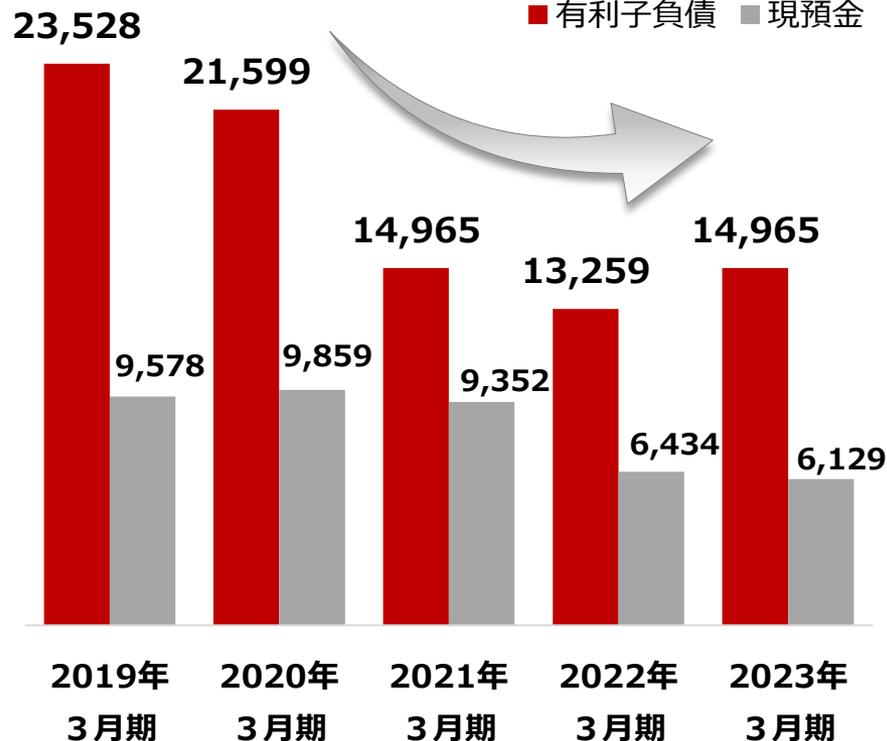
5年間で約226億円の設備投資を実施。(計画比+16億円)
過度な投資は抑制しつつも、岡山新設のほかDX推進やサステナビリティ経営等次期中長期を見据えた投資を推進。

財務状況

【単位：百万円】

◆計画
5年間で有利子負債 **100億円** 圧縮

■有利子負債 ■現預金



【実績】

5年間で約112億円の有利子負債を圧縮。
後半は財務体質強化と成長投資の両立により、保有キャッシュは適正規模へ。

NO	事業戦略	振り返り	課題
1	東プレ(株)提携シナジー最大化による財務体質強化	<ul style="list-style-type: none"> 利益積み上げ・有利子負債圧縮による財務健全性確保 売上規模は目標値未達 	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客開拓による売上規模の拡大
2	グローバルでの金型事業の強化・拡大	<ul style="list-style-type: none"> 大型設備導入による生産能力拡大 新型車種開発数減少への対応遅れ 	<ul style="list-style-type: none"> 金型生産負荷へのスピーディな対応
3	スーパーハイテン技術の競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> スーパーハイテン金型の受注拡大 次期を担うコア部品の創出には至らず 	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発の強化
4	電動化関係部品の受注拡大	<ul style="list-style-type: none"> CATL等バッテリー主要メーカー向けの受注獲得 新素材・新技術へのチャレンジは道半ば 	<ul style="list-style-type: none"> 電動化事業の拡大及び競争力強化
5	全ての業務の管理手法（見える化）再構築とシステム化	<ul style="list-style-type: none"> 新基幹システム導入によるシステム間の連携強化 新システムを活用した準間接業務の進化は道半ば 	<ul style="list-style-type: none"> システム活用による業務プロセスの見直し
6	人材の「人財化」	<ul style="list-style-type: none"> 外国人の雇用拡大 女性管理職の登用実績無し 	<ul style="list-style-type: none"> ダイバーシティの推進
7	ICTを活用したモノづくりの進化と業務改革の推進（DX）	<ul style="list-style-type: none"> 生産工程におけるICTの活用 モノづくりの改革にまでは至らず 	<ul style="list-style-type: none"> モノづくりの進化/改革
8	業務改革による間接コスト削減（DX）	<ul style="list-style-type: none"> 各種システムの刷新・導入 システム活用による管理部門の業務改革には至らず 	<ul style="list-style-type: none"> 管理部門のDX加速
9	次世代幹部育成（若手の登用・抜擢）	<ul style="list-style-type: none"> 幹部・海外駐在員への若手登用 若手の人員不足 	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成と採用強化
10	東証企業に相応しい企業文化の醸成	<ul style="list-style-type: none"> 東証への上場 財務・ガバナンス等企業基盤強化の取組み不足 	<ul style="list-style-type: none"> ESGの取組み強化 強固な経営基盤の構築

課題

- * 売上規模の拡大
(既存・新事業/新技術/新商品)
- * DX加速による業務プロセスの変革
- * サステナブル経営の推進

経営環境の変化

- * 国内の市場規模縮小
- * 中国におけるEV車需要拡大
- * 東海地区の事業環境変化

新中長期経営計画 (2023~2027年)

2023-2027 成長戦略

- 成長への種まき継続と収益貢献
- 既存事業の強化

-2030 刈取りと確立

- 成長戦略の刈取りと新たな収益基盤の確立

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

【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、次期中期計画を「**J-VISION 30**」とする。

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

① ブランド力強化と新規顧客開拓による売上の拡大



岡山工場イメージ

➤ 岡山地区売上の拡大

岐阜地区で生産し岡山地区に納品しているボディ部品について、岡山新工場の立ち上げにより、ロケーションを活かしたQCDにおける利益体質向上による競争力の向上を図るとともに、近接地区での受注拡大を図る。(2024年5月生産開始予定)

➤ 中国電動化事業の拡大

カーボンニュートラルの実現に向け、自動車の電動化が更に加速する中国において、福建省の新会社設立(2025年1月生産開始予定)や新プレスライン導入等により生産能力の拡大を図り、CATLビジネスを中心に電動化事業の拡大を目指す。

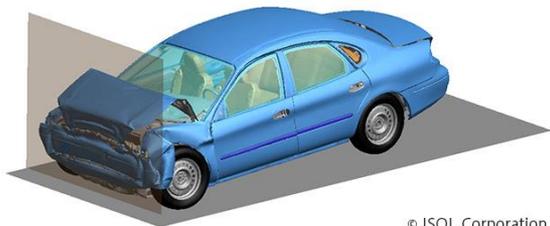


福建工場イメージ

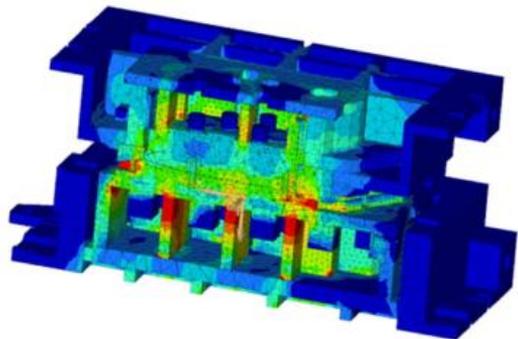
② 新事業確立に向けた新商品の開発

➤ 研究開発の強化

将来の飯の種となるコア部品の確立を目指し、「軽量化・電動化・生産技術の進化」をキーワードに自動車領域に限定しない新商品・新事業の開発に挑戦。中長期後半における収益貢献を目指す。



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



➤ 金型事業のビジネスモデル変革

創業以来の金型技術を磨き、デジタル技術と匠の技の融合でQ(品質)C(コスト)D(納期)向上により競争力強化を図るとともに、生産プロセスの進化やグループの連携強化等により生産負荷変動に対しスピーディでフレキに対応できるボトム体質を構築する。

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



➤ 生産工程の自動化

生産工程となる素材投入から製品取り出しまでの自動化、品質保証工程の自動化等の推進により、省人化及び生産性向上を図り、設備効率最適化を推進する。

➤ スマートファクトリー化実現によるモノづくりの進化

AI/IOT等の導入により業務プロセスの見直しを図り、「止まらない工場」、「つながる工場」、「見える工場」を目指す。

⑤ DXの展開加速で経営構造の変革



▶ システム活用による業務プロセスの変革

「人は考える(付加価値創出)仕事を、管理(定型)業務はシステムへ」をスローガンに、DXの加速によりデータとデジタル技術を融合し生産～管理の全ての業務プロセスを変革させ、生産体制の強化や間接業務の効率化につなげる。

⑥ 持続的な成長に向けた事業ポートフォリオの変革



▶ アライアンス・M&A活用による成長加速

事業・製品・販路・技術等を軸に外部資源の有効活用(アライアンスやM&A)を図り、スピーディな企業成長を図る。

▶ 事業の選択と集中

伸長事業・不採算事業を見極め、成長事業に人・モノ・カネ等の経営資源を集中させるほか、新たな成長市場への進出を含めたグループ全体の事業リスクを視野に入れた経営を推進する。

⑦サステナビリティ経営による企業価値の向上

E/S/G	重要課題 (マテリアリティ)	KPI	関連するSDGs
E	CO2排出量の削減	CO2排出量削減率	
E	廃棄物の削減 資源の有効活用	廃棄物排出量の削減率 仕損費比率の削減率	
S	当社技術を活用した 技術革新	電動化関係部品売上拡大	
S	ダイバーシティ	女性管理職者数 外国人社員比率 障害者雇用率	
S	人材教育・育成	プロフェッショナル人材管理職 (専門職昇格者)	
S	働き方改革	過重労働者率 ワークライフバランス推進・エクセ レント企業認証	
S	労働安全衛生	健康経営優良法人認定 休業災害件数	
S	地域経済への貢献	地域活性化事業の展開	
G	コーポレートガバナン スの強化	コーポレートガバナンス・コード遵守率	

➤ ESGの取組強化

持続可能な社会の実現と企業価値の向上に向け特定した重要課題(マテリアリティ)の取り組みを加速させ、KPIの達成を目指す。

➤ 最適な資本政策の実施

成長投資、M&A、研究開発、株主還元、有利子負債返済等のバランスを図りながら企業価値向上を図る。

J-MAX本社 追加太陽光パネル



武漢丸順 太陽光パネル



TMC 太陽光パネル



2023
健康経営優良法人
Health and productivity

◆最終年度目標値

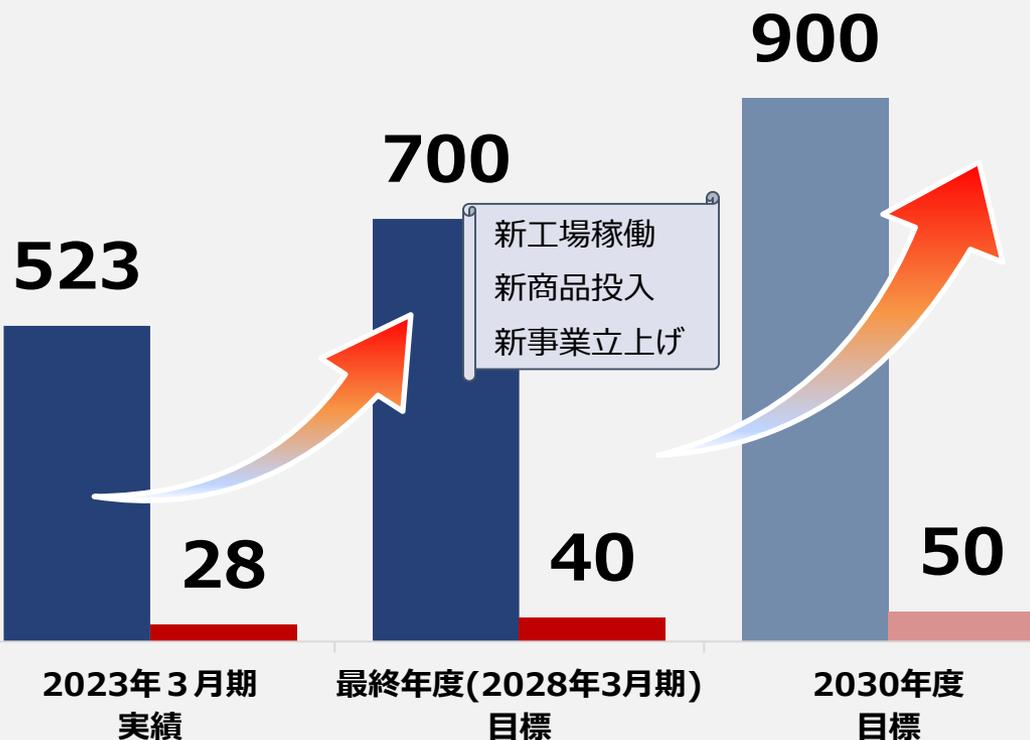
売上高
700億円

営業利益
40億円

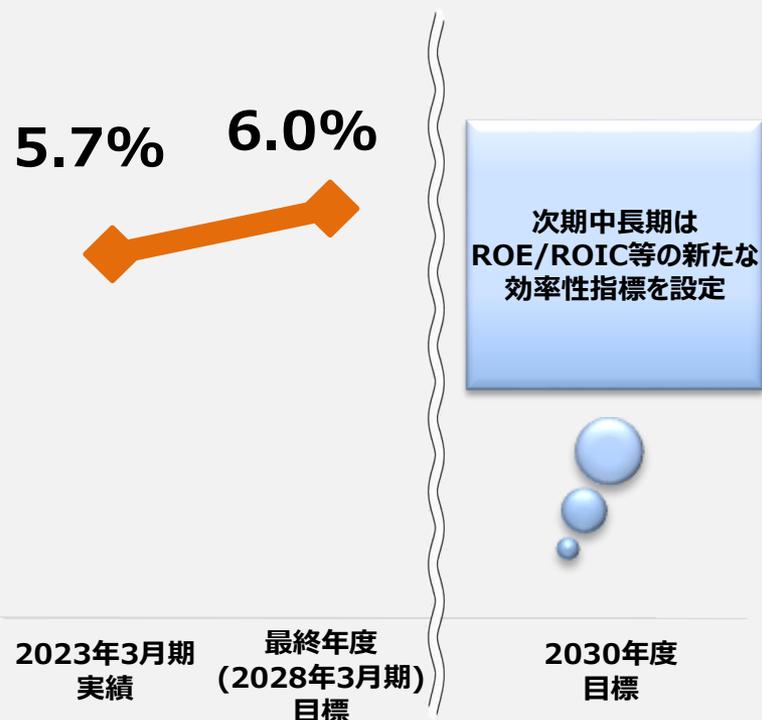
ROA(営業利益)
6.0%

◆売上高/営業利益

【単位：億円】



◆ROA(営業利益)



単位：億円

- 既存事業の強化と成長戦略の収益貢献により営業キャッシュを創出
- 将来の収益基盤となる新技術・新事業創出へ向けた研究開発活動を積極的に推進。

+367

▲348

■ 5年間設備投資 400億円

専用投資 140億円
汎用投資 260億円

■ 主な汎用投資

岡山工場 建屋/設備 (日本)
広州プレスライン (中国広州)
福建新会社設立 (中国福建)
事業拡大に向けた戦略投資

事業規模の拡大を最優先に捉え、将来の収益拡大に向けた戦略的成長投資を実施。

▲22

- 間接金融を中心とした資金調達を想定。
- 戦略投資、研究開発、M&A資金、株主還元、有利子負債返済等のバランスを考慮
- 財務体質は前中長期の水準を維持

58

55

2023/4
期初
現金残高

営業CF

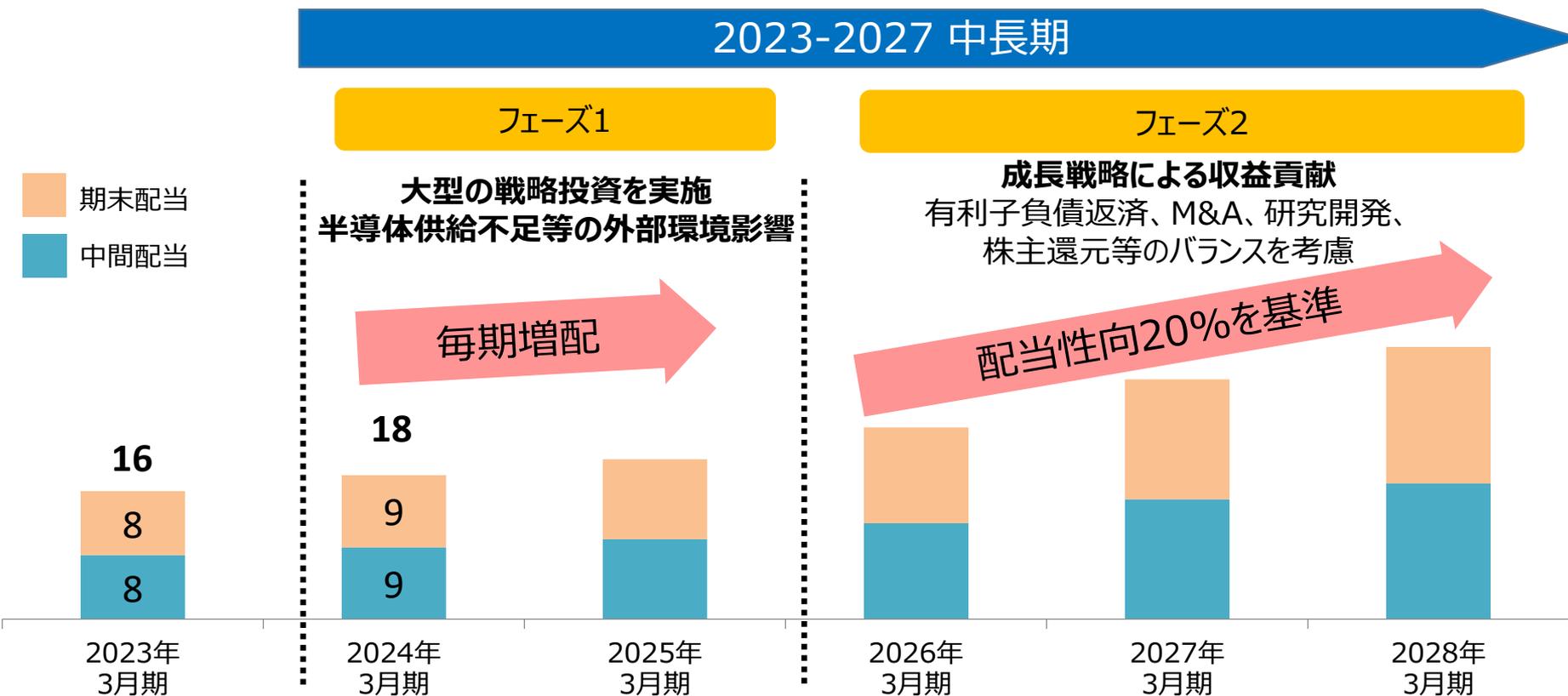
投資CF

財務CF

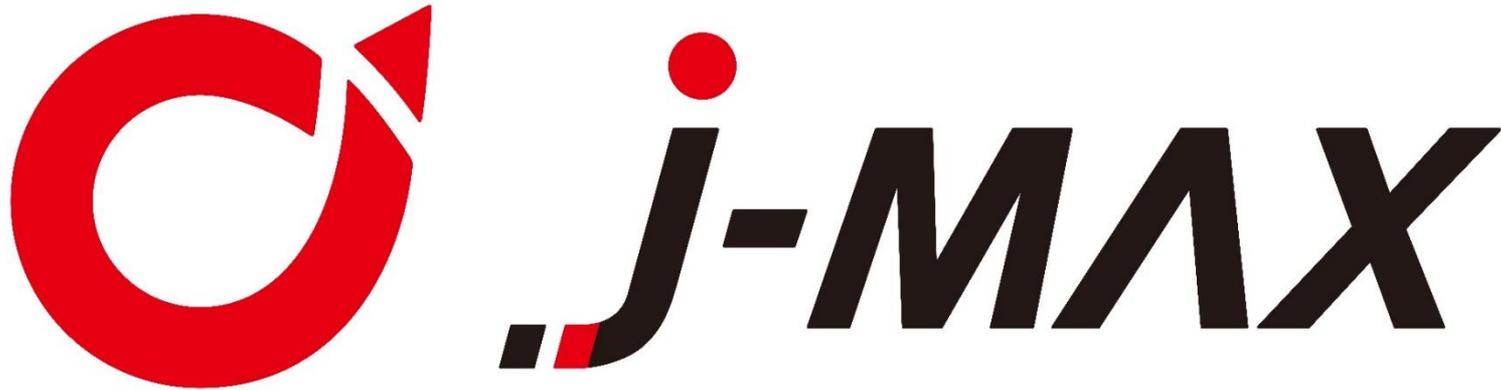
2028/3
期末
現金残高

配当の考え方

- 中長期1～2年目は経営環境変化への対応として、大型の成長戦略投資を実施。収益貢献/投資/資金調達・返済等グループ全体のキャッシュバランスを考慮し、**継続的に每期増配**することを基準とする。
- 中長期3～5年目は、成長戦略による収益拡大に合わせ**配当性向20%**を基準に株主還元を実施。



ご清聴ありがとうございました。
ご質問等ございましたら、当社HPよりお問い合わせください。



当社ウェブサイトにてIR情報をご提供させていただいております



<https://www.jp-jmax.co.jp>

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。