

長期・中期経営計画

株式会社ジェイテクト

2021年5月19日

1. ジェイテクトReborn
2. 2030年の目指す姿
3. 中期経営計画（2021-2023年度）
 - 3-1. 2021年度中計の位置付け
 - 3-2. 主要取組み（4つのキーワード）
 - 3-3. 事業戦略
 - 3-4. 構造改革
 - 3-5. デジタルトランスフォーメーション・
カーボンニュートラルの取組み
4. 参考

低収益体質から脱却し、強いジェイテクトを取り戻す

2021年はジェイテクトReborn元年

1) 真の合併

2) トヨタグループ/ジェイテクトグループの協業

1-1) 真の合併

- 光洋精工と豊田工機の真の合併により、One JTEKTとしての強みを発揮

現状

1. 祖業（軸受、工作機械）同士の交流が少ない
2. 仕事の仕組みの全社統一が出来ていない
3. 子会社の整理再編の進みが遅い

今後

1. 軸受設備への工作機械の貢献、工作機械への軸受の貢献
2. DXをイメージしたグループ全社の仕組みの統一
3. 事業部の枠を越えたグローバル全体最適による統合再編

1-2) トヨタグループ/ジェイテクトグループの協業



- グループの「強み」を組合せ活かすことで、更に強いジェイテクトへ

ジェイテクトグループの強み

- | | |
|--------------|----------------|
| ① トヨタグループの一員 | ② 複数事業 |
| ③ 多くの強い要素技術 | ④ グループ会社の商材・技術 |
| ⑤ 幅広い顧客 | ⑥ グローバル拠点 |

組み合わせて活かす

トヨタグループ貢献・トヨタグループ連携 (①×②×③) ⇒ P.17

グループで唯一の軸受・工作機械メーカー、J-QuAD等

クロス営業 (②×④×⑤) ⇒ P.18

グループの商材を一つの窓口で販売

新製品開発 (①～⑥全て) ⇒ P.19

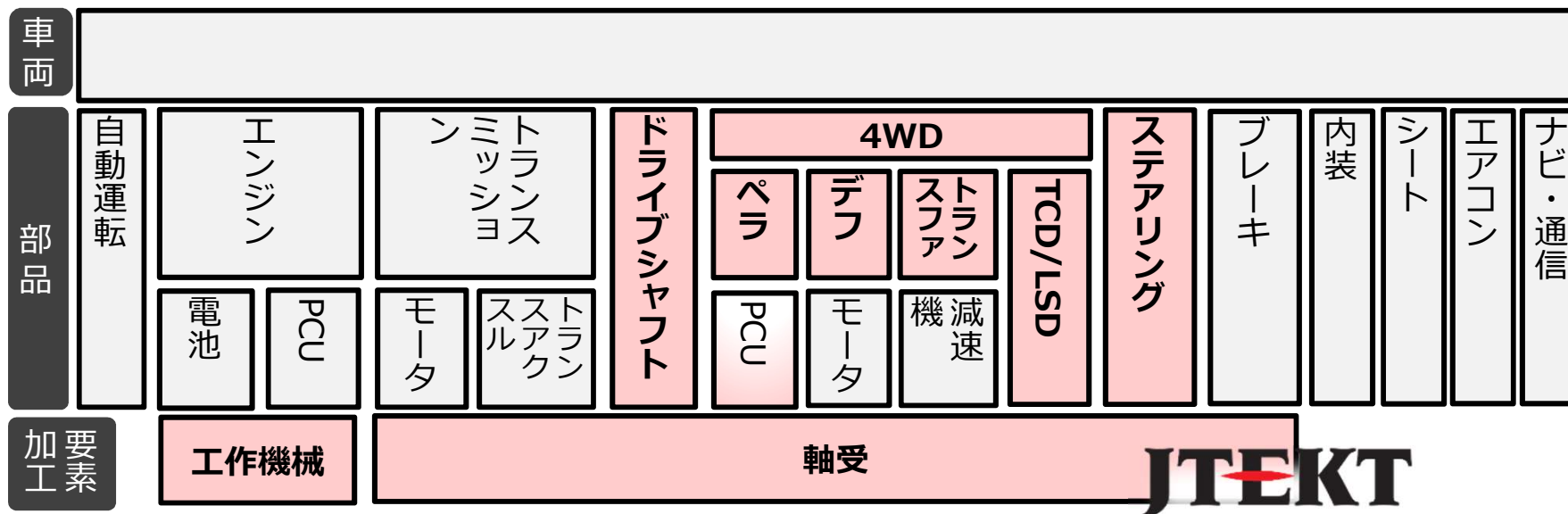
世界のお客様のニーズ×グループのシーズ

1-2-1) トヨタグループ貢献・トヨタグループ連携

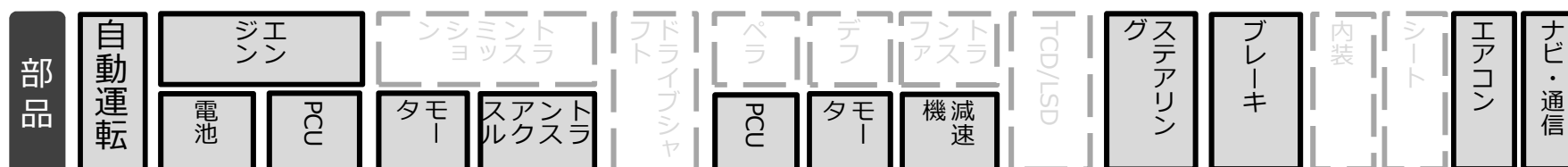


- トヨタグループの一員として、シャシー領域の競争力強化に貢献
- 唯一の軸受、工作機械メーカーとして、トヨタグループの成長、世界のモノづくりに貢献

トヨタグループ

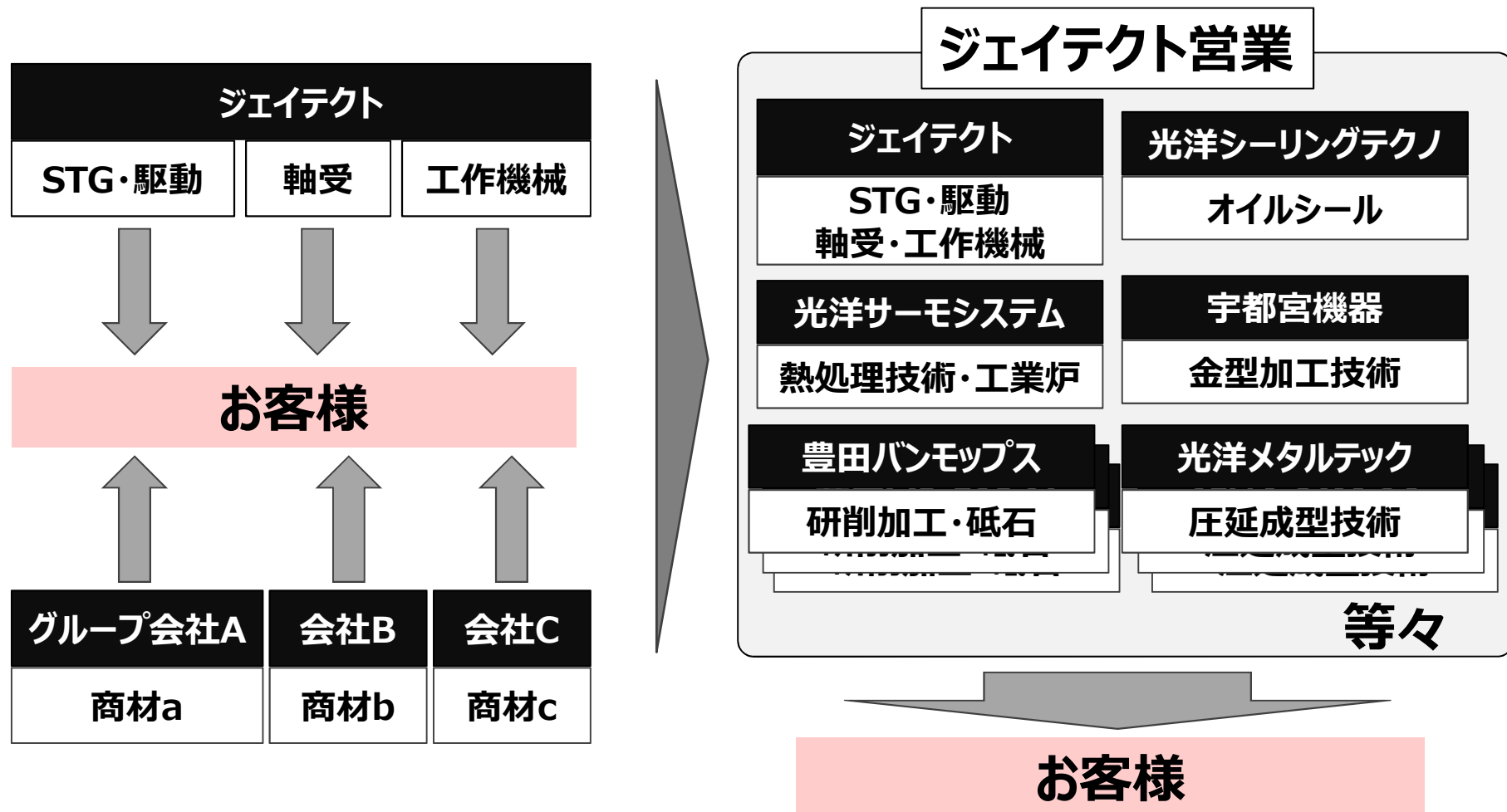


欧州の競合他社



1-2-2) クロス営業

- 業種・グループ間の壁をなくし、個社営業からグループ一体営業へ
- グループの技術・商品・販売網を活かしてお客様の期待に応える



1-2-3) 新製品開発

■ 市場目線で保有技術を組合せ、お客様に喜ばれる製品を提供

お客様ニーズ 小型・軽量・高効率

社会ニーズ 安全安心・環境・快適便利

異なる事業領域で培った**要素技術の多さ**＝**ジェイテクトの強み**

JTEKTが持つ 要素技術 要素部品	油圧										ギヤクラッチ、減速機					エレキ		軸受		粗形材				
	電動ポンプ	ソレノイド	流体解析	外接ギヤ	ベーン	内接ギヤ	ヘリカル	遊星歯車	ハイポイド	歯面形成研磨	スライディングの	ウオーム	多板クラッチ	少数歯車減速機	電磁カム	モータ制御	ヨーセンサー	操舵角センサー	蓄電キャパシタ	ボールねじ	トライブロジ	温間精密鍛造	ダイカスト	閉塞冷間鍛造

お客様に喜ばれる製品を生み出す 無限の可能性

要素技術の掛け合わせで
お客様/社会ニーズに合致する
新商品の開発

ステアリング

ドライブライン

軸受

工作機械

キャパシタ

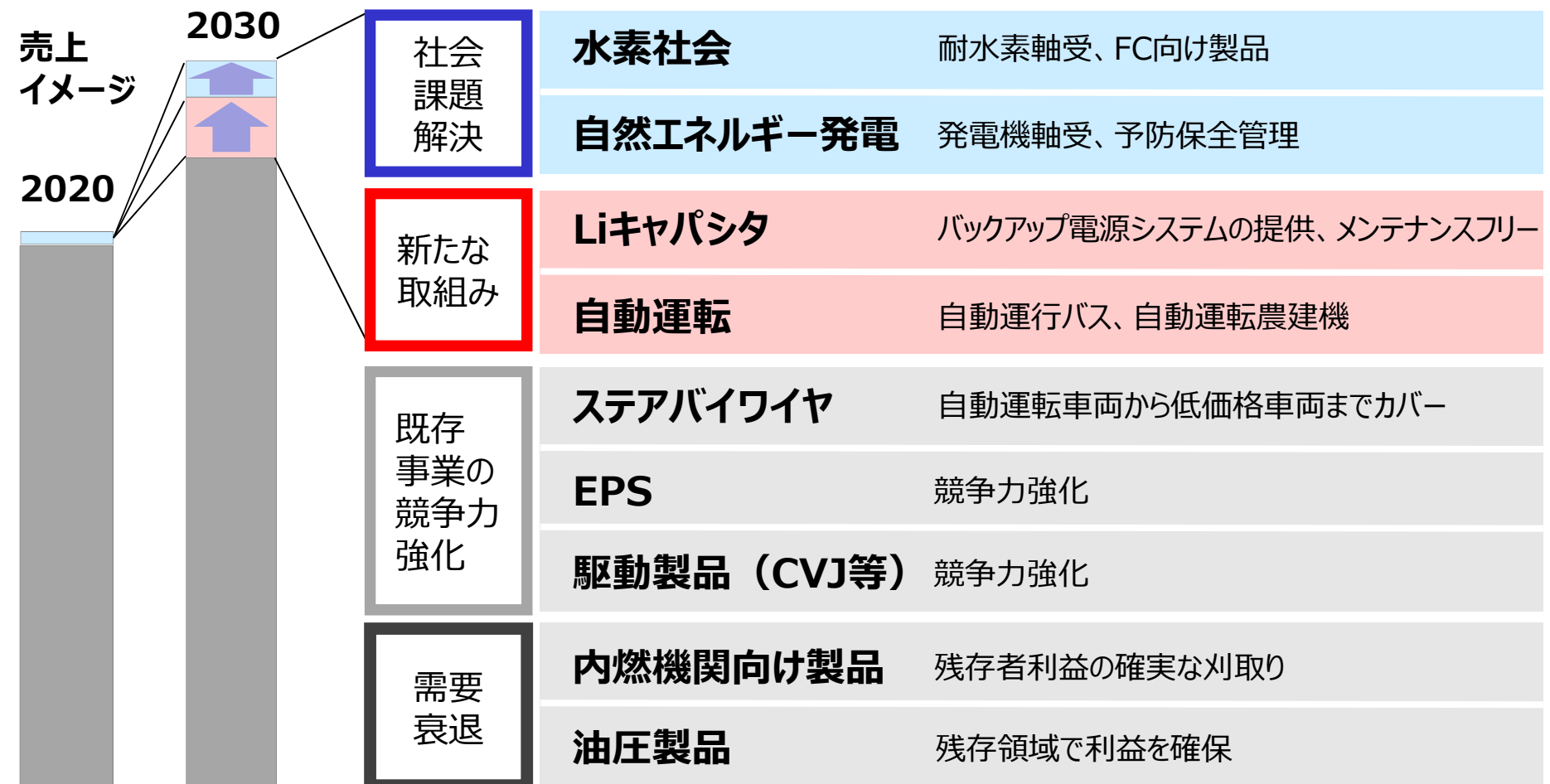
α

β

Γ

2. 2030年の目指す姿

- ジェイテクトグループシーズの活用、トヨタグループ連携で新領域を勝ち抜く
- 既存事業の競争力を強化し、事業の更なる成長を図る



3-1) 2021年度中計の位置付け

'21～'23年度
第一期
中計期間

4
つの
キー
ワード

体質強化の3年

- ① 競争力強化
- ② 将来への種まき
- ③ 経営基盤強化
- ④ 仕組みづくり・人づくり

'24～'26年度
第二期
中計期間

既存事業の成長と新規事業の育成

'27～'30年度
第三期
中計期間

刈取りと飛躍

2030年の目指す姿への到達

3-2-1) 競争力強化

- 失われた競争力の回復が一丁目一番地
- 価格・性能・品質・対応力の全てにおいて競争力を強化する

『競争力』の源泉

徹底的な「原価低減」
“No.1”

No.1とは？

- 徹底的に競合の**ベンチマーキング**を行い、他社を凌駕する価格、品質、性能、サービスをお客様に提供すること

お客様から見た差別化
“Only One”

Only Oneとは？

- お客様の**ニーズを先読み**し、お客様の期待を超える価値を提案すること
- お客様の一番の相談相手となること（真のフロントローディング）

3-2-2) 将来への種まき

- 『良品廉価の追求』により得たキャッシュを成長領域へ投入

将来への種まき

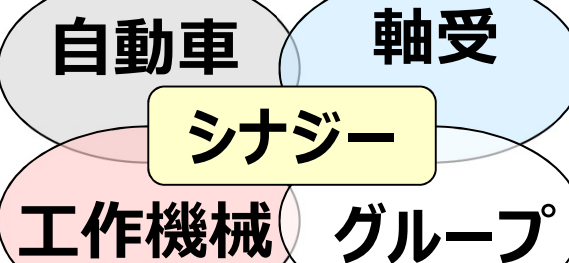
第一期中計期間 重点取組み

更なる良品廉価の追求

- キーとなる施策
- ・ 設計標準化
 - ・ 最適地調達・生産
 - ・ 生技革新 等

既存事業でキャッシュ創出

シーズを成長事業へ



将来の事業の柱へ

新領域の開拓

- ・ 水素社会
- ・ 自然エネルギー
- ・ 少子高齢化

社会課題の解決
(SDGsへの貢献)

3-2-3) 経営基盤強化（体質強化）

■ 無駄なぜい肉がまだまだついている → 筋肉質な企業体質へ

■ 中計目標：損益分岐点売上高比率 **80%**※

事業利益

1,000億円

※'19年度売上高比

第一期

第二期

第三期

体質強化の3年

**既存事業の成長と
新規事業の育成**

刈取りと飛躍

2021年度～

2024年度～

2027年度～

2030年

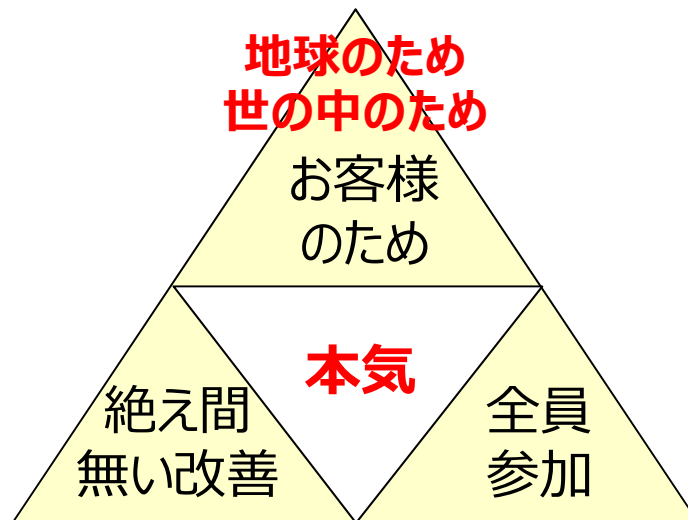
	2021年度	2022年度	2023年度
損益分岐点 (vs2019年度)	85%	83%	80%

2023年度 事業利益1,000億円を目指す
(2015年度 過去最高益819億円を超える)

3-2-4) 仕組みづくり・人づくり

- 漢方治療として、『ジェイテクト版TQMの基本理念』を徹底
- 地球のため、世の中のため、お客様のために、全員、本気で改善し続ける企業へ

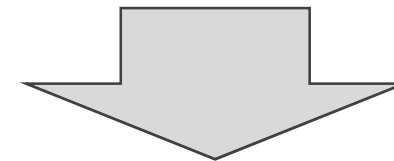
ジェイテクト版TQMの基本理念



TQM活動

仕組みづくり
(組織を含む)

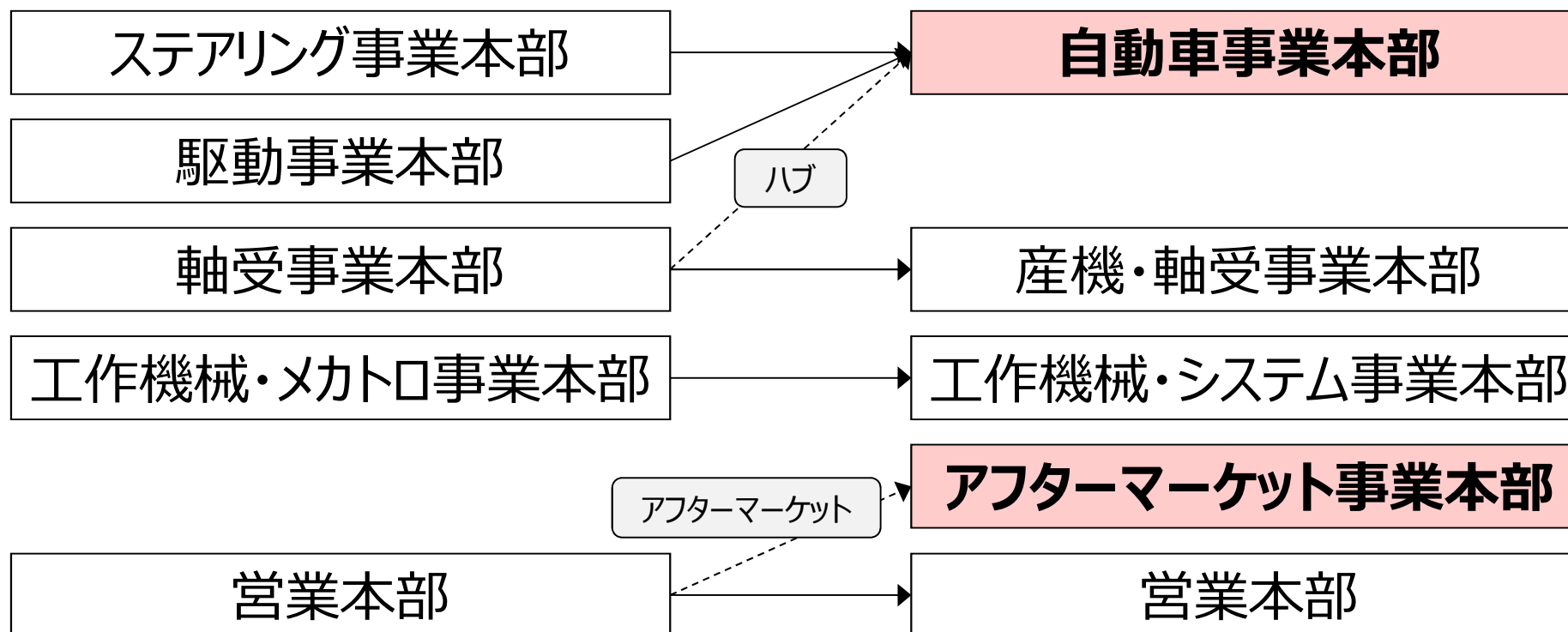
人づくり



目指すべき『年輪経営』へ

3-3-1) 事業本部再編

- 製品別から市場別の組織に改編し（マーケットイン思想の具現）
お客様ニーズに対して、よりの確かつスピーディーな対応を可能に
- 将来的に需要の広がりが見込まれるアフターマーケット事業を強化



3-3-2) 自動車事業戦略

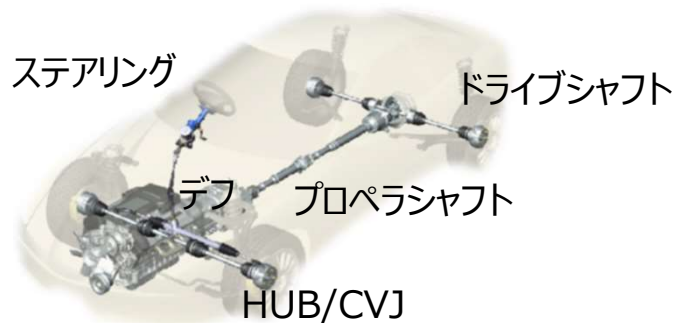
- 競争力ある次世代EPS開発と、請負型から提案型への変革
- シャシーシステムサプライヤーとしての地位確立

EPS競争力強化

全品種、グローバルで競争激化

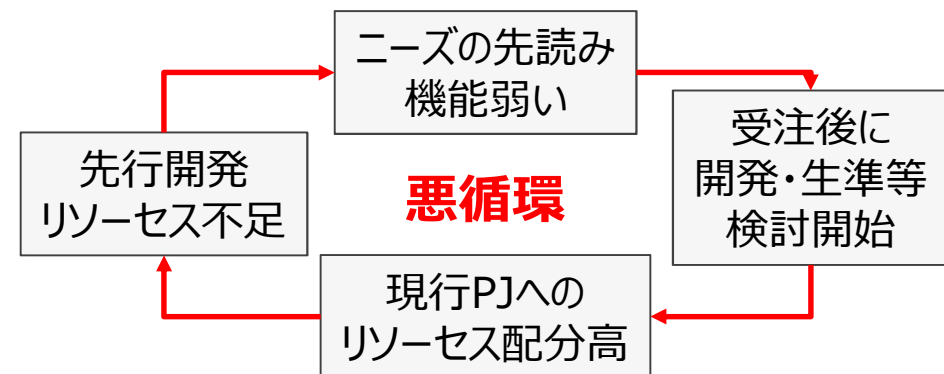
グループ一体で抜本的な改革を行い
競争力を強化

システムサプライヤーの地位確立

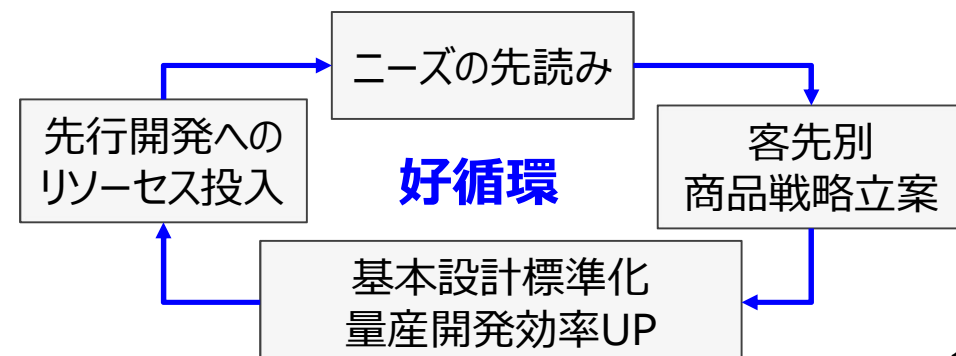


- ・ システムトータルでの最適提案

短いL/T対応のため請負型から提案型へ



EVメーカーのニーズに迅速に対応



JTEKT

- ## 体質の維持と競争力強化

- 操業短縮

- 生技革新による固定費削減
- LCC活用による変動費改善

◆ グループ唯一の軸受メーカーとして発展に貢献

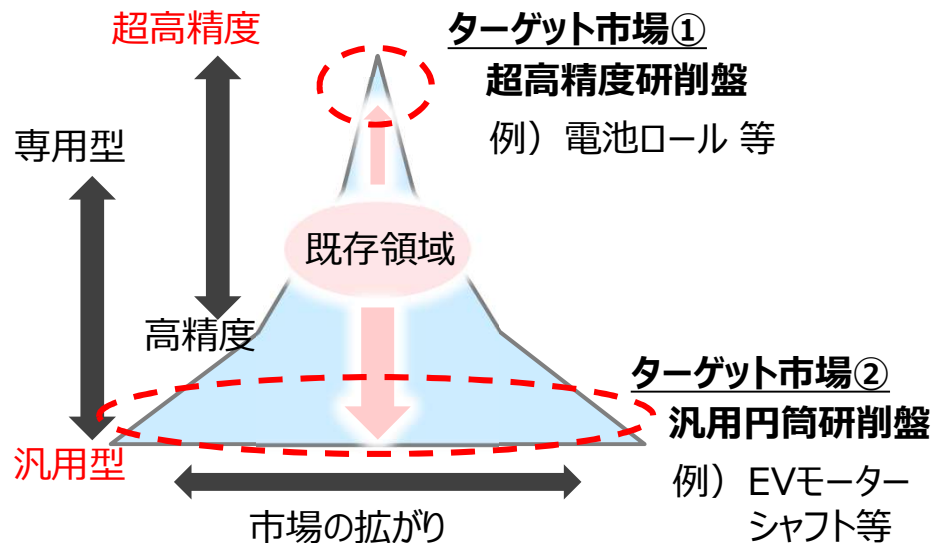
3-3-4) 工作機械・システム事業戦略

- No1.円筒研削盤の競争力強化と拡販
- ターゲット市場を拡げ、良品廉価を追求

ターゲット市場の拡大

限られた市場で、大手顧客重視
専用型がベースで高価格

成長産業への拡販と
製品競争力の強化



良品廉価の追求

プラットフォームの統合で機種再編

ユニットの標準化と最適地生産で
コスト競争力強化

2022年度を目標に競争力のある
円筒研削盤を開発/販売

3-4) 構造改革 (2020年度の進捗)

- 『外科的治療』で病巣を切除し、『内科的治療』により病状を改善
- それらの活動を更に昇華・定着させ、中計期間中に健康な体を取り戻す

<2020年度の活動>

外科的治療

「収益向上委員会」組成
事業部の壁を取り払い
聖域なく課題を洗い出し、解決

資本コストを意識し、**事業再編**が
必要な領域が見える化、一部実施

赤字型番見える化
解消に向け計画立案・実行

<中計期間中の活動>

「原価低減委員会」に改組
損益分岐点80%を目指し、
あらゆる施策のPDCAを回す

欧州を中心に再編を加速
関係会社数を適正化

役員会議でモニタリング
全製品の収益性向上へ

内科的治療

社長直轄戦略立案組織組成
全社戦略討議会議体新設
ジェイテクト全社中計策定

トヨタグループ回帰（本社移転）
役員体制変更による**意思決定の迅速化**

関係会社との定期会議開催
収益向上委員会の**活動をグループに展開**

中計施策を強力に推進
進捗を確認、課題を明確化し
素早く対応

事業部体制変更
真の合併施策推進

更なるガバナンス強化、トップダウンで
広義の構造改革をグループで推進

3-4) 構造改革（関係会社数）

合計：138社（孫会社含む）※

欧州・アフリカ 26社

自動車系：11社

軸受系：5社

統括・販売：10社

中国 28社

自動車系：11社

軸受系：7社

工作機械系：5社

統括等：5社

北米 19社

自動車系：11社

軸受系：5社

工作機械系：2社

統括：1社

日本 32社

自動車系：4社

軸受系：11社

工作機械系：9社

販売等：8社

豪亜 30社

自動車系：12社

軸受系：5社

工作機械系：12社

統括：1社

南米 3社

自動車・軸受：2社

販売：1社

※開示資料とは異なる独自の会社数カウント

3-4) 欧州構造改革

- 2023年度の欧州事業黒字化を目指し、聖域を設けず構造改革を推進

選択と集中

- ・選択
- ・集中

- ・事業売却・事業撤退も含めた決断
- ・伸長分野へ資金投入
新規事業へ転換

LCC活用

- ・東欧
- ・アフリカ
- ・欧州域外
(インド/中国)

- ・JTEKTの持つ全ての
可能性から検討
(部品・完成品)

拠点統廃合

- ・JTEKTグループ[°]
26社が対象
自動車系：11社
軸受系：5社
統括・販売会社：10社

- ・重複・近接を中心に
統廃合を検討

※EOP事業統合済

欧州の取組みを他地域にも展開

3-5-1) デジタルトランスフォーメーション

- 付加価値を創出する業務へ人が注力できるよう人が介在しなくても良い業務は自動化・IT化を推進 **（仕組みの統一）**

2030年までにDXで以下を達成

業務効率向上、コストダウン（良品廉価）

事技員の付加価値/生産性最大化 （データの見える化）

- ・ 手入力、補正ゼロ
- ・ データウェアハウス + BIツール

営業力強化推進サポート

- ・ 訪問情報の共有
- ・ 商品ラインナップのポータル化
- ・ パイプライン管理の自動化

人間の目と耳の代わりになるAI

- ・ 設備予備品の需給予測、無人棚卸し
- ・ 見積り自動化
- ・ 設備保全予兆管理

CASEの「C(Connected)」の サイバーセキュリティ

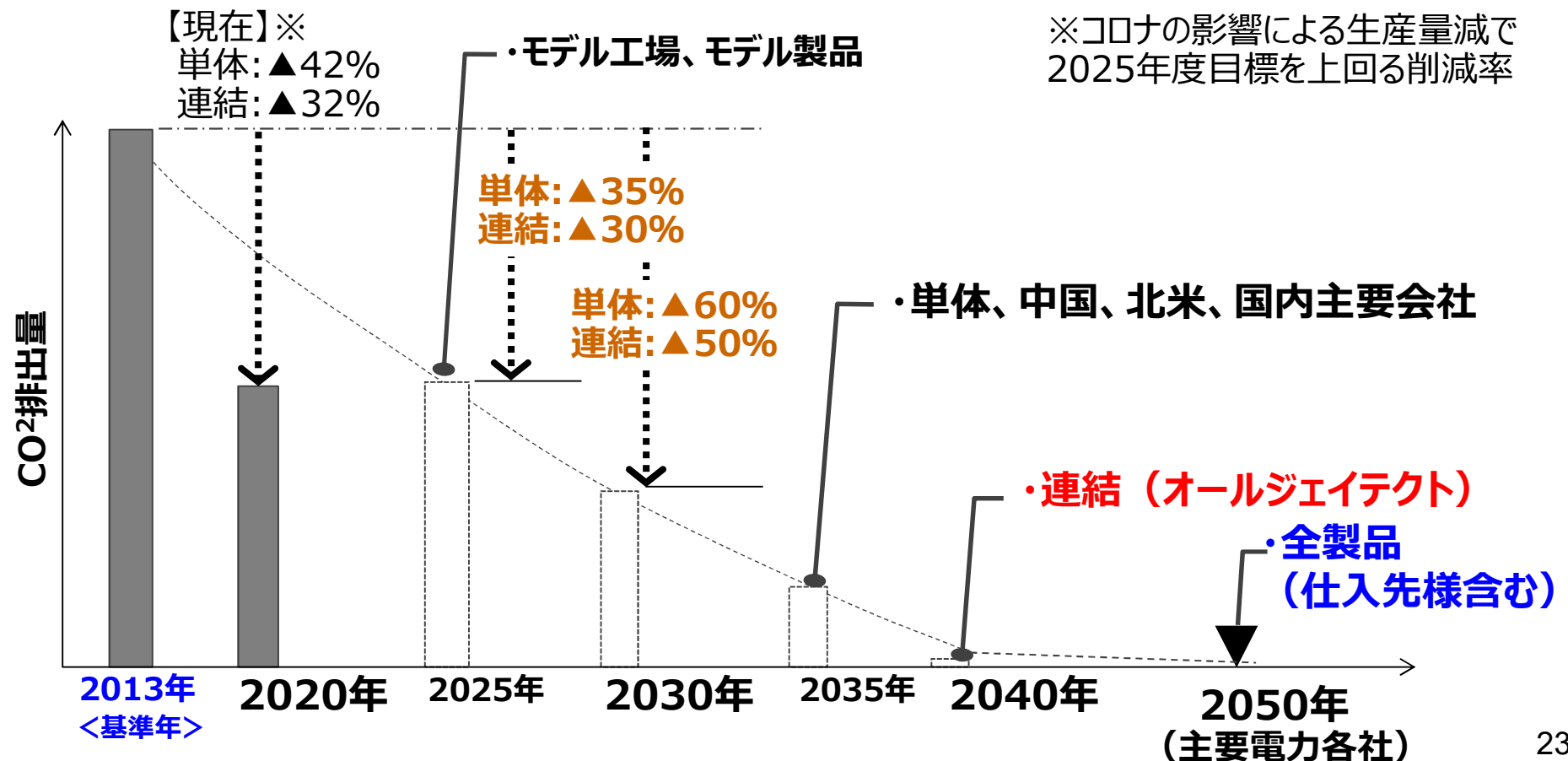
- ・ 多重防衛
- ・ ソフトウェア脆弱性管理

3-5-2) カーボンニュートラル

- 政府方針は「2050年カーボンニュートラル」を宣言
- ジェイテクトは以下のマイルストーンで推進

2040年： ジェイテクトグループでCO2排出量ゼロを達成

2050年： 仕入れ先も含め全製品でCO2排出量ゼロを達成

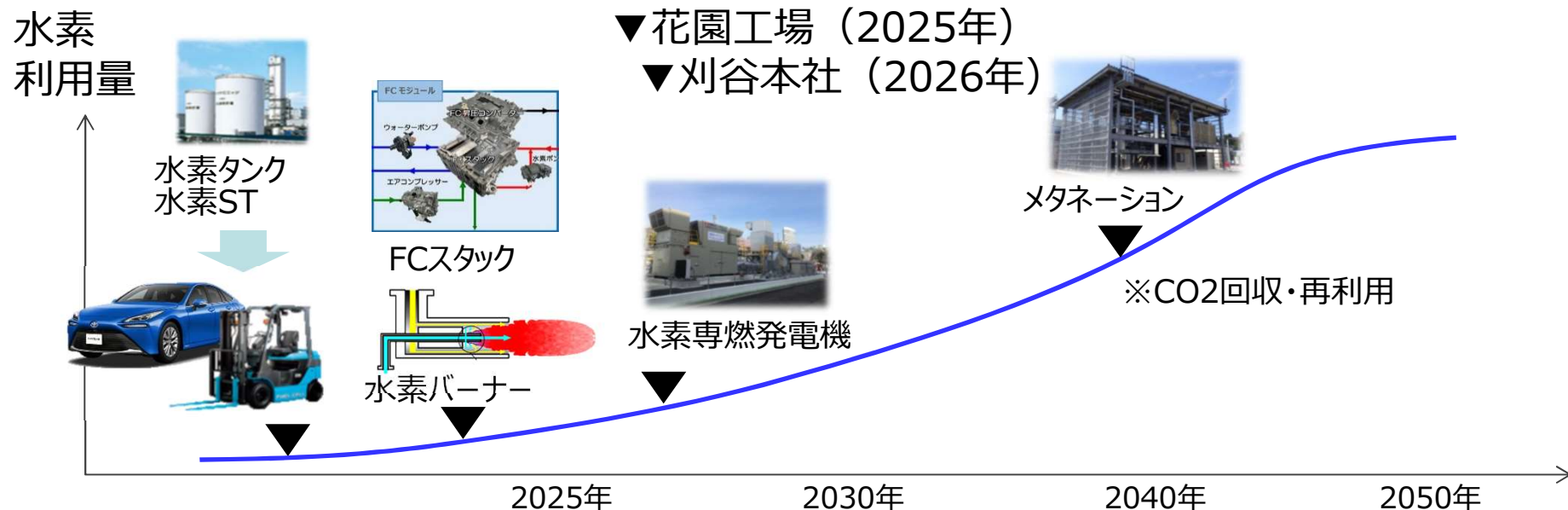


3-5-2) カーボンニュートラル（水素利活用）

■ カーボンニュートラル達成のため

水素を「溜める」、「使う」、「電気に変える」、「利用する」

溜める	: 水素タンク・水素ステーションの設置
使う	: 構内フォークリフトのFC化、FCV社有車への切替
電気に変える	: FCスタック活用による非生産建屋への電力供給
利用する	: 排ガスからのCO2吸収のためのメタネーション用水素



4. ジェイテクトのマテリアリティ（重要課題）

JTEKT 関連するSDGs

事業を通じて解決する社会課題

1. 安全・安心・快適な人々の暮らしに貢献する

- あらゆるモビリティの巡回ソリューション
- さまざまな労働・サービスの安全な自動化/無人化
- 高齢化社会の生活・介護サポート



2. 未来の子どもたちのために豊かな地球を守る

- 地球温暖化防止
- 循環型社会への貢献
- 環境負荷物質削減



3. モノづくりに新たな価値を提供する

- 産業を支えるキーコンポーネントの提供
- デジタル技術を活用した生産性の向上
- 予兆保全管理による機器の長寿命化



4. 社会から信頼され、社会に貢献できる組織と人をつくる

- 人財育成
- 労働安全衛生/健康
- ガバナンス
- ダイバーシティ
- コンプライアンス



事業基盤の
重要課題