

Within, the

FUTURE

maxell
Within, the Future

マクセル株式会社
統合報告書 2022

マクセルグループの企業理念



マクセルが果たすべき使命

Mission 独創技術のイノベーション追求を通じて
持続可能な社会に貢献する

マクセルが実現したい未来

Vision 独自のアナログコア技術で、社員・顧客・社会にとっての
Maximum Excellenceを創造する

マクセルが約束する価値・強み

Value マクセルグループは、3つの価値創出を通じて、
すべてのステークホルダーに企業価値の最大化を約束します

Technological Value 独創性と技術力を誠実に追求し、新たな価値を生みつけます。

Customer Value お客様のニーズに応え、安心・安全な製品を提供するため、期待を超えるモノづくりをつげます。

Social Value 豊かで持続可能な社会の実現のため、世の中の変化をとらえながら、あらゆる課題に挑戦しつげます。

マクセルが大切にする精神

Spirit 社は
「和協一致 仕事に魂を
打ち込み 社会に貢献する」

マクセルグループ共通のスローガン

Slogan ブランドスローガン
「Within, the Future」
- 未来の中に、いつもいる -



これがないとマクセルではない「コア」とはなにか。それを私たちは「アナログコア技術」と呼んでいます。
「見る」「聴く」「触る」、人の感性はデジタルとアナログの境界を越えた、その先にあります。
そして、私たちはこれらの感性を刺激し無限に表現できるのがアナログの世界であると考えています。
アナログコア技術はアナログとデジタルをつなぎ、さらにデジタル技術だけでは到達しえない、
複雑で繊細な領域のモノづくりを実現させる、かけがえのない技術です。  P.6参照

目次・編集方針

イントロダクション	1 成長戦略	2 価値創造報告	3 経営基盤強化	データセクション
1 マクセルグループの企業理念	14 マテリアリティとKPI一覧	24 マテリアリティとKPI一覧	40 マテリアリティとKPI一覧	61 連結財務情報
2 目次・編集方針	15 社長メッセージ	25 事業別価値創造プロセス	41 サステナビリティマネジメント	65 グループ拠点一覧
3 イノベーションの歩み	19 財務統括役員メッセージ	27 エネルギーセグメント	42 グループガバナンスの強化	66 企業情報/株式情報/外部からの評価
5 At a Glance	22 財務・非財務ハイライト	29 機能性部材料セグメント	43 価値を生み出す組織・人づくり	
6 価値創造の源泉		31 光学・システムセグメント	47 環境活動による経済価値の創出	
7 サステナビリティイノベーションで社会を支えるマクセル		33 ライフソリューションセグメント	51 TCFD提言に基づく報告	
10 7つの重要課題(マテリアリティ)とアクションプラン		35 新事業創出に向けて	53 コーポレート・ガバナンス	
11 アナログコア技術で価値を創り出すプロセス		37 新事業及び既存事業をサポートする知的財産	59 役員一覧	
		38 営業の一元管理と強化	60 社外取締役メッセージ	

編集方針

本報告書は、株主・投資家の皆様をはじめとしたあらゆるステークホルダーの皆様に、社会との共生に基づいて事業を行うマクセルグループの姿をお伝えすることを目的とし、事業、業績、及びサステナビリティに関する活動とその結果について、統合報告書の形式で発行したものです。2022年版は全体を「成長戦略」「価値創造報告」「経営基盤強化」の3章に分け、各章に関連したマテリアリティ(2021年特定)とKPI(2022年特定)を中心に報告しています。なお、本報告書で掲載していない、財務やサステナビリティの詳細情報については、Webサイトで開示しています。

2021年10月1日、マクセルホールディングス株式会社を存続会社、マクセル株式会社を消滅会社とする吸収合併を行い、マクセルホールディングス株式会社からマクセル株式会社へ商号変更しました。また、事業責任と成長戦略の明確化を図ることを目的として、2021年度より事業セグメントを、エネルギー、機能性部材料、光学・システム、ライフソリューションの4セグメントに変更しています。

報告対象期間

2021年度(2021年4月から2022年3月)を中心に報告していますが、一部に2022年度の事象も含んでいます。

参考にしたガイドライン等

価値報告財団(VRF)「The International <IR> Framework」
GRI「GRIサステナビリティ・レポーティング・スタンダード」*
環境省「環境報告ガイドライン(2018年版)」
環境省「環境報告書の記載事項等の手引き(第3版)(2014年5月)」
環境配慮促進法
「ISO26000:2010」

* Global Reporting Initiative(グローバル・レポーティング・イニシアチブ)がまとめた国際的な持続可能性報告のガイドライン

「価値協創ガイダンス」

当報告書は、経済産業省により作成された「価値協創ガイダンス」を参照しています。

発行

2022年9月

将来見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている当社の業績見通し、計画、戦略等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に係る見通しです。これらは2022年3月31日時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。従いまして、これらの業績見通しのみに依拠して投資判断を下すことはお控えいただきますようお願いいたします。



イノベーションの歩み

社名の由来

Maximum Capacity Dry Cell

創業製品である乾電池のブランド名『Maxell (Maximum Capacity Dry Cell =最高の性能を持った乾電池)』に由来します。



創業

1961

日東電気工業株式会社(現日東電工株式会社)から乾電池、磁気テープ部門が分離独立、マクセル電気工業株式会社として創業

1966 | 国産初 |

カセットテープ商品化

1976 | 国産初 |

フロッピーディスク商品化

1978

VHS方式ホームビデオカセット商品化

1981

コイン形二酸化マンガンリチウム電池商品化

1983 | 日本初 |

メモリバックアップ用塩化チオニルリチウム電池生産開始

1984

12型追記型光ディスクカートリッジICカード、メモリカード商品化

1987

世界最小径の酸化銀電池商品化

1989

コンピュータ用データカートリッジ商品化
放送局向け業務用テープ市場に本格参入

1995 | 世界初 |

光変調オーバーライト方式光磁気ディスク商品化

1996

リチウムイオン電池の生産開始

1998 | 世界初 |

書換型DVD-RAM商品化

2004

耐熱コイン形二酸化マンガンリチウム電池商品化

2005

車載カメラ用レンズユニット出荷開始

2008

リチウムイオン電池の安全性を高める耐熱セパレーターを開発

2017

独自方式の射出発泡成形技術「RIC-FOAM(リッチフォーム)」を開発

2018

医療・ヘルスケアパッチ向け電池「Air Patch™ Battery」を開発

2019

硫化物系固体電解質を用いたコイン形全固体電池のサンプル出荷を開始

2021

車載向けARヘッドアップディスプレイ商品化

2021 | 世界初 |

基板への表面実装可能なセラミックパッケージ型硫化物系全固体電池を開発

2022

「Advanced Floating Image Display(AFID)」(空間浮遊ディスプレイ) 商品化

イノベーションの歩み

1960-1980年代

**高度経済成長期に
数々の民生品を先行開発・発売、
国内外での開発・生産・販売体制を整備**

マクセルは1966年に、国内で初めてカセットテープの商品化に成功。1976年に国産初となるフロッピーディスクの商品化、1987年に世界最小径の酸化銀電池の商品化するなど、世界に先駆けて新たな価値を創出しました。創業製品である乾電池の開発時から培った「混合分散」技術に加えて、カセットテープで培った磁性粉を塗布する技術や筐体を成形する技術は、現在さらに磨きをかけて「精密塗布」技術、「高精度成形」技術としてさまざまな製品に活かされています。

また、京都に工場、技術研究所を竣工。海外では、米国・ドイツ・英国に販売拠点、米国・英国・マレーシアに生産拠点を設立し、グローバル展開に向けた体制の構築を進めました。



カセットテープ



フロッピーディスク

1990-2010年代

**高機能な情報記録媒体でデジタル社会を支える一方で、事業の軸を
民生品から産業用部品へとシフト**

1980年代末にはカセットテープ、ビデオテープ、フロッピーディスクなどの市場が縮小する一方で、パソコンや携帯電話、スマートフォンなどが急速に普及しました。こうしたなかで、アナログからデジタルへの時代の変革を支えながら、事業の軸は民生品から産業用部品へとシフトしていきました。

テープで培った技術を応用し、コンピューター用データカートリッジや業務用テープの市場に参入するとともに、1996年にはリチウムイオン電池の生産を開始しました。また、2004年にはTPMS(タイヤ空気圧監視システム) モジュールに使用する耐熱コイン形リチウム電池を商品化、2005年には車載カメラ用レンズユニットの出荷を開始し、その後の自動車ルート向け事業の足がかりとなりました。



業務用テープ



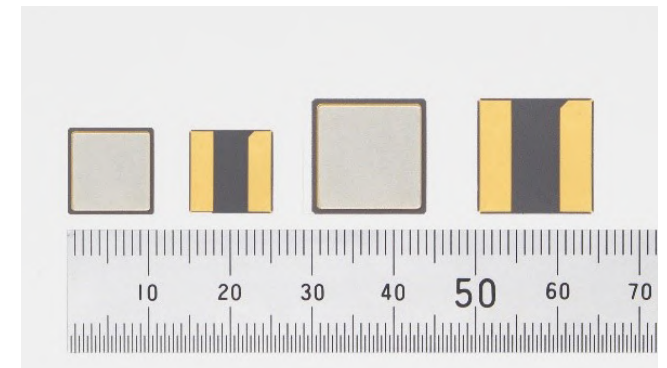
リチウムイオン電池

2020年代

**独自のアナログコア技術による
価値創出のさらなる強化**

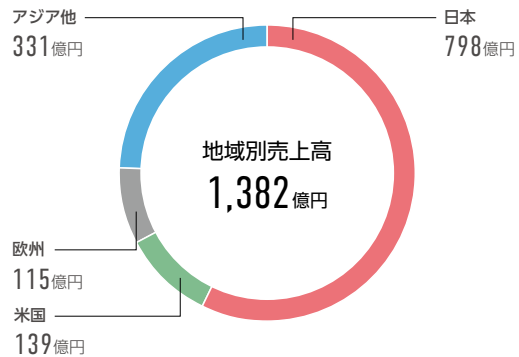
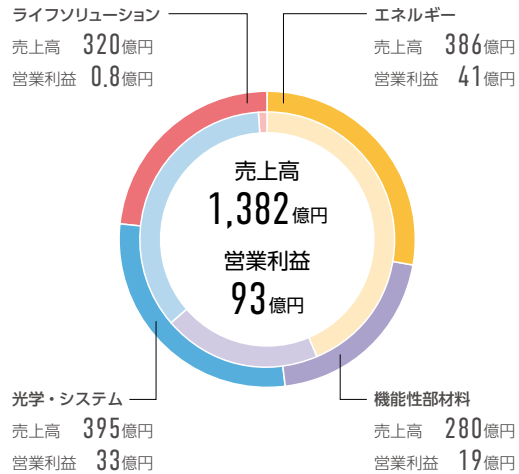
2020年に「MVVSS(MISSION, VISION, VALUE, SPIRIT, SLOGAN)」を柱とする経営方針の見直しを行い、「独自のアナログコア技術(混合分散、精密塗布、高精度成形)で、社員・顧客・社会にとってのMaximum Excellenceを創造する」ことをビジョンとしました。新たな方針・体制のもと、次世代電池として期待される全固体電池の開発・商品化に注力し、硫化物系で世界初となる基板の表面実装への対応や、高電圧・高出力化を進めるなど、世の中のニーズに対し最先端の技術で応えています。

2013年以降新たにグループに加わったマクセルフロンティア、マクセルイズミ、マクセルクレハ、宇部マクセル京都とのシナジーを結集し、今後も独自のアナログコア技術で、持続可能な社会に貢献する新たな価値を生み続けていきます。



セラミックパッケージ型全固体電池

At a Glance



エネルギー



主要製品

民生用リチウムイオン電池、リチウムイオン電池用電極、コイン形リチウム二次電池、リチウム一次電池、ボタン電池、充電器・組電池、電極応用製品、太陽光発電

成長事業

- 耐熱コイン形リチウム電池
- 筒形リチウム電池
- 高信頼コイン形リチウム電池
- コイン形リチウム二次電池

機能性部材料



主要製品

粘着テープ、機能性材料、塗布型セパレーター、工業用ゴム製品

成長事業

- 建築・建材用テープ
- 半導体工程用テープ
- 産業工程用テープ

光学・システム



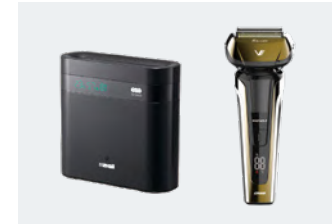
主要製品

光学部品、電铸・精密部品、半導体関連組込みシステム、金型・合成樹脂成形品、RFIDシステム、ICカード、プロジェクター、映像機器

成長事業

- LEDヘッドランプレンズ
- 車載カメラ用レンズユニット
- 半導体関連組込みシステム

ライフソリューション



主要製品

健康・理美容機器、小型電気機器、音響機器、光ディスク、充電機器、アクセサリ、乾電池、電設工具

成長事業

- 健康機器(除菌消臭器：空気快適)
- 理美容機器(シェーバー)
- 電設工具

グループ全体

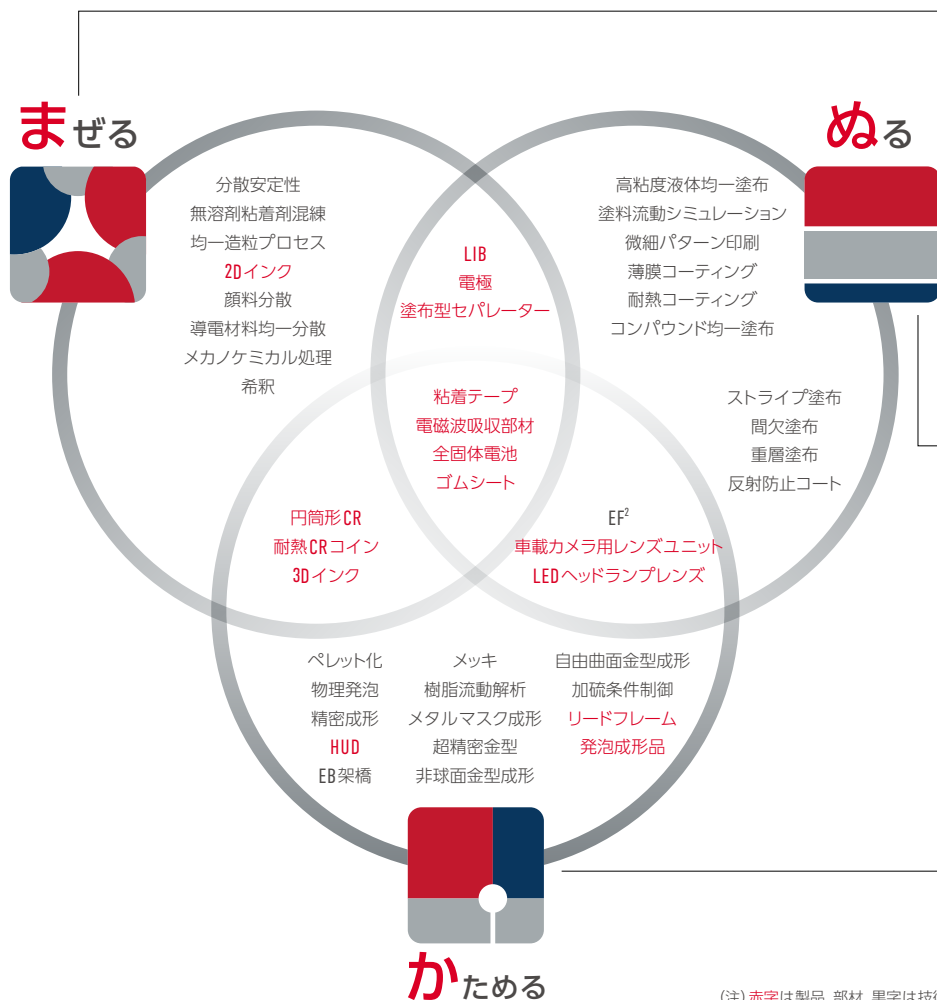
主要子会社数	20社 (関連会社：2社)	1社 ^{*2}	3社 ^{*2}	4社 ^{*2}	2社 ^{*2}
従業員数	4,180名 ^{*1}	793名	786名	1,280名	1,021名
設備投資額	3,960百万円	817百万円	872百万円	1,737百万円	534百万円

*1 特定セグメントに区分できない管理部門等の従業員300名を含む *2 製造会社数

価値創造の源泉

マクセルは、独自の「アナログコア技術（混合分散、精密塗布、高精度成形）」でこれまでになかった製品やサービスを開発していきます。

 マクセル「アナログコア技術」解説動画リンク
<https://www.maxell.co.jp/corporate/analogcore.html>



(注) 赤字は製品、部材、黒字は技術



まぜる

混合分散

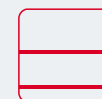
均一に混ぜ合わせる技術

どんな大きさ、硬さ、粘度でも

従来できなかった素材の組み合わせが可能

例えば

- 電磁波吸収部材
- 耐熱コイン形リチウム電池



ぬる

精密塗布

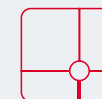
均一な厚さで塗る技術

数ミリからナノミリまで

素材を、広範囲に均一に塗ることで
安定性を高めることが可能

例えば

- リチウムイオン電池の電極
- 粘着テープ



かためる

高精度成形

かたちづくる技術

金型製造から配線、充填、架橋まで

精密な金型により高精度部品の量産が可能

例えば

- 車載カメラ用レンズユニット
- LED ヘッドランプレンズ



サステナビリティイノベーションで社会を支えるマクセル

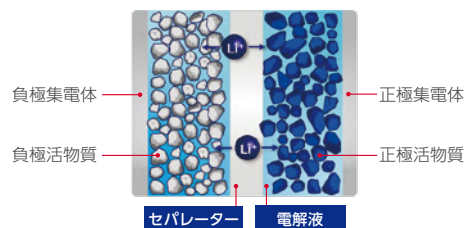
5G/IoT

電池の概念が変わる 次世代型全固体電池の開発

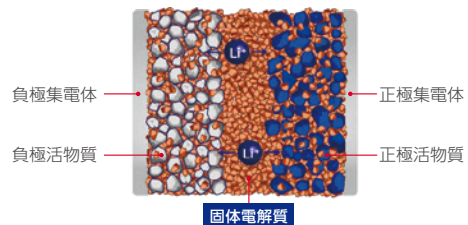
産業機器・民生機器の可能性が広がる

過酷な高・低温環境に耐え、
20年以上の長寿命化を実現

一般的なリチウムイオン電池

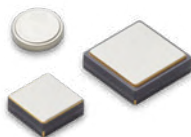


全固体電池



特徴

- ・不燃性
- ・液体が介在せず高温でも状態が変化しにくい
- ・繰り返し利用に強い



Within, the Future

発火破裂しない安全性。
-50℃から+125℃での放電。
20年以上の寿命。
そのスペックは、過酷な使用環境で高い耐用性が求められるFA、インフラ、モビリティ、医療分野で使用される機器の可能性を大きく広げる。
混合分散、精密塗布、高精度成形技術——
マクセルの技術を凝縮した全固体電池から、
機器の新たな進化が始まる。

サステナビリティイノベーションで社会を支えるマクセル



Healthcare

建築・建材用テープで気密性を。 除菌消臭器の普及で快適な生活を

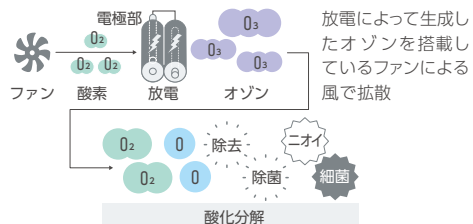
住環境を改善して健康で快適な暮らしへ

気密性や防水性が求められるエリアで
住む人の快適性や健康づくりをサポート



オゾンの清らかな風で、
部屋をきれいに

オゾン除菌消臭装置の仕組み



Within, the Future

居住空間の快適性を求めて、地域特性の多様な北米では気密性、風雨や湿気の多い東南アジアでは防水性へのニーズが高まっている。マクセルの建築・建材用テープは、ゴム系粘着剤の設計知見、コンバーティング技術により高气密性を実現。空気を通さない特性を持つブチルゴムを粘着剤に使用し、防水・防湿性に加え高い気密性を確保することにより、住宅の安全性、快適性、エネルギー効率の向上に貢献する。

Within, the Future

住宅・飲食店・ホテル・病院・オフィス・学校などの室内空間で、大気汚染物質対策、ウイルス対策へのニーズが高まっている。マクセルのオゾン除菌消臭器は、オゾンの清らかな風を部屋に広げて、快適な室内空間を実現する。



サステナビリティイノベーションで社会を支えるマクセル



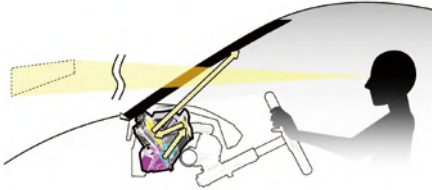
Mobility

自動運転、空飛ぶ車—— センシング技術で車の進化をサポート

未来のクルマで活躍する光学製品群

運転高度化、 安全性向上に貢献する先進技術

HUD(ヘッドアップディスプレイ)でフロントガラスに
アラートを表示



車載カメラ用レンズユニットやLEDヘッドランプレンズで
飛行中の車間距離測定や着陸駐車を容易に



Within, the Future

前進・後進、そして、上昇・下降・着陸。

空飛ぶ車には、高度な運転を可能にする技術が欠かせない。
高度自由曲面光学により小型化を実現したHUD(ヘッドアップ
ディスプレイ)による運転支援。撮影画像データによる制御に使
われる車載カメラ用レンズユニットや、配光制御、センサー組込
みなどを施した高機能化LEDヘッドランプレンズ。
未来へ、マクセルの先進技術が車の進化をサポートする。



7つの重要課題（マテリアリティ）とアクションプラン

MVVSS制定に合わせて、多様なステークホルダーとの関係性を重視して長期的な企業価値向上をめざすことをコーポレートサステナビリティビジョンとして明文化しました。2021年、この考え方に基づいてマクセルが取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を新たに定義しました。さらに、2022年には、各マテリアリティのアクションプランを確実に実行するためにKPIを策定しました。今後この重要課題解決に向けて具体的な活動につなげていきます。

2020年7月 MVVSSの制定

新たな経営VISION「独自のアナログコア技術で、社員・顧客・社会にとつての**Maximum Excellence**を創造する」に向けてマクセルグループならではの社会課題解決に取り組みます。

2020年8月 コーポレートサステナビリティビジョンの策定

多様なステークホルダーとの関係性を重視して長期的な企業価値向上と継続的な社会、環境、経済価値創出を明文化しました。

2021年8月 マテリアリティの特定

VISIONを実現していくため、マクセルが注力すべき重要課題を特定しました。

STEP 1 社会課題の抽出と 自社の方向性を認識	グローバルな社会課題を把握、リスト化して絞り込むため、各種ガイドラインから自社に関わる課題を抽出。中期経営計画と整合をとりつつ、10～20年後の先を見通した将来にありたい姿及び社会から期待される項目や自社の課題として33項目を抽出。
STEP 2 重要度の分析と特定	33項目から重要度を分析するため、ステークホルダーとマクセルグループの役員と社員を対象としてアンケートやヒアリングを行い、重要度の高い項目をさらに絞り込み。
STEP 3 ステークホルダー視点の評価	ステークホルダーについては投資家、専門家、有識者の意見をフィードバックし、当社にとって重要な項目を客観的に評価。
STEP 4 経営レベルでの重要度の選定と アクションプランの決定	STEP1からSTEP3を通じて33項目からステークホルダーと自社ともに重要項目である14項目を選定。さらに取締役との協議を通じて7項目にまとめた。同時に課題解決のために必要なアクションプランを検討し20プランの内容も決定。
STEP 5 社内承認	取締役会で7項目と20のアクションプランを承認し、マクセルの重要課題として決定。

マテリアリティ	アクションプラン
独創技術による イノベーション創出	● 新たな価値を生み出す独創技術の進化 ● 効率的なR&Dのためのマーケティングの強化 ● 新事業を生み出すためのパートナーシップの強化
成長事業を通じた 社会課題の解決	● 5G/IoT関連ビジネスを通じた、高度情報社会への貢献 ● ヘルスケア関連ビジネスを通じた、先進医療や健康分野での貢献 ● モビリティ関連ビジネスを通じた、高信頼性センシングによる安心・安全な社会への貢献
価値を生み出す 人・組織づくり	● 人を活かすマネジメントの強化（人財戦略構築、適材適所・タレントマネジメントの推進） ● 0から1をつくる、プロアクティブな人財を創出する人財育成・評価の仕組みの構築 ● ダイバーシティ&インクルージョンの推進（多様な人財活用と異なる価値観の受容） ● 業務プロセス標準化による生産性向上と技能継承の推進
顧客価値の最大化	● 顧客課題の先にある社会課題を解決するモノづくりへの変革 ● 正道に基づいた品質と製品安全を最優先する仕組みの構築 ● マクセルブランドのコアとなる製品・サービスの価値向上
環境活動による 経済価値の創出	● 環境技術・環境配慮型製品の強化 ● 省資源・省エネルギー化、再生可能エネルギーの導入促進
事業ポートフォリオ 経営の強化	● 市場成長・事業収益の2軸（ABC-XYZ管理）による、継続的な事業ポートフォリオ改善 ● 市場の変化を先取りするポートフォリオ戦略の実行 ● グローバル生産拠点の効率化の推進
グループ ガバナンスの強化	● グループ経営における実効的なガバナンスの構築（マネジメントの深化） ● グループシナジーを最大化するガバナンスの実践（技術、情報、マーケティング）

2022年8月 マテリアリティのKPIを特定

マクセルが注力すべき重要課題のアクションプランに対して確実に実行していくためのKPIを設定しました。

KPIについては本誌の各章扉に掲載しており、今後はその進捗を報告していきます。
7つのマテリアリティの価値創造における役割 → [P.11](#)「アナログコア技術で価値を創り出すプロセス」参照

アナログコア技術で価値を創り出すプロセス

マクセルグループは2021年に7つのマテリアリティ(重要課題)を定め、2022年からはそれぞれに具体的なゴールとKPIを設定して取り組んでいます。これらのマテリアリティに取り組むことで「資本の強化」「経営の進化」「成長事業の育成」を図り、経営の基本方針であるMVVSS(MISSION、VISION、VALUE、SPIRIT、SLOGAN)を実践します。

MVVSS

VISION
マクセルが
実現したい未来

独自のアナログコア技術で、
社員・顧客・社会にとっての
Maximum Excellenceを創造する

成果は資本に還流

INPUT 投入資本

独自のアナログコア技術を中心とした財務・非財務資本が価値創造の源泉



4つのマテリアリティで資本を強化

P.12参照

独創技術による
イノベーション創出

顧客価値の最大化

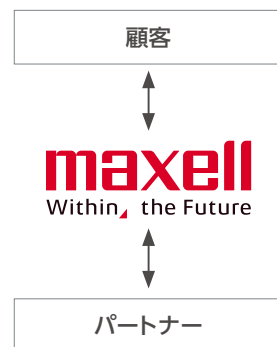
価値を生み出す
人・組織づくり

環境活動による
経済価値の創出

2つのマテリアリティで経営を進化

BUSINESS 事業

さまざまな業種業態の顧客・パートナー企業と誠実で密接な関係を築き、製品価値やサービス、新市場を共創



アナログコア技術を社会に
役立つ製品・サービスに活かす
ことがマクセルの最大の強み

事業ポートフォリオ経営の強化

P.15-21参照

OUTPUT 製品・サービス

4事業から新事業のシーズを選んで開発を早め、マーケットを選び、有望な事業に育成して選すマクセルの新しい事業組織体制で、顧客と社会に役立つ製品・サービスを必要な所にいち早く届ける



CO₂排出量や廃棄物の削減、環境配慮
製品の強化により環境価値を創出

P.47-50参照

グループガバナンスの強化

P.42参照

OUTCOME 成果・影響

アナログコア技術を活かして顧客価値・社会価値・経済価値を高め続けることがマクセルの成果



1つのマテリアリティで成長事業を育成

P.7-9参照

成長事業を通じた
社会課題の解決

アナログコア技術で価値を創り出すプロセス

資本強化に向けた取り組み

マクセルグループの財務・非財務資本の現状に対し、目標をそれぞれ掲げて価値創出の実現をめざします。

7つのマテリアリティへの取り組みを通じて強化する財務・非財務資本

財務資本	製造資本	人的資本	知的資本	社会・関係資本	自然資本
2024年3月期目標 売上高 …………… 1,250億円 営業利益 …………… 125億円 営業利益率 …………… 10% ROIC …………… 7%超	成長分野製品の量産化 例)「全固体電池」 2030年売上目標 …… 300億円 生産設備投資第1弾 …………… 約20億円	研究開発人材、グローバルにマーケティングを展開できる人材を増員	特許出願は新事業を中心に加速予定 特許資産(国内外) …………… 8,000件規模を維持	各事業本部・各事業会社が顧客や取引先との共同開発などを通じて新たな価値を創出	環境活動による経済価値の創出 2030年度CO₂排出量(Scope1、2) …… 2013年度比50%削減へ 2030年度再生可能エネルギー比率目標 …………… 10%
2022年3月期 売上高 …………… 1,382億円 営業利益(率) 93億円(6.8%) 純損益* …………… -37億円 ROIC …………… 5.5% *親会社株主に帰属する当期純損益	2022年3月期 設備投資 …………… 40億円 減価償却費 …………… 45億円 全固体電池をはじめとする成長分野製品への投資を加速	2022年3月期 グループ従業員数 4,180名 女性採用比率 50%以上を目標に(継続)	2022年3月期 研究開発費 …………… 64億円 アナログコア技術を中心に、新事業に必要な技術を組み入れる	2022年3月期 子会社 …………… 20社 うち海外子会社 …… 16社 グループガバナンスによる各社の経営基盤強化と連携促進	2022年3月期 CO₂排出量(Scope1、2) …………… 89.7kt-CO₂ 廃棄物総排出量 …………… 4,177t 環境課題に関する高次な貢献度合いを測る
📖 P.19-21参照	📖 P.19-21参照	📖 P.43-46参照	📖 P.37参照	📖 P.42参照	📖 P.47-50参照

1 成長戦略

CONTENTS

14	マテリアリティとKPI一覧
15	社長メッセージ
19	財務統括役員メッセージ
22	財務・非財務ハイライト

マテリアリティとKPI一覧

7つあるマテリアリティの中で、成長戦略を促すマテリアリティとアクションプラン、KPIは下記です。
 事業ポートフォリオ改革は、経営陣が定期的、継続的に各事業の成長性・収益性を確認しながら進めます。

マテリアリティ	アクションプラン	ターゲット(製品・技術・活動)	KPI
事業ポートフォリオ 経営の強化	市場成長・事業収益の2軸 (ABC-XYZ管理)による、 継続的な事業ポートフォリオ改善	● 対象：全事業 ● 活動：①ABC-XYZオペレーションを4半期ごとにPDCAを回す モニタリング、各事業のランクアップに向けた施策の策定、アクションのフォローアップ、次年度の新ラ ンク決定等	高収益なA,B事業売上高比率： 50%超(2023年度)
	市場の変化を先取りする ポートフォリオ戦略の実行	● 対象：新規事業 ● 活動：①アナログコア技術に立脚した新事業の特定 ②毎月のモニタリング実施	新規事業の売上高比率： 15%超(2030年度)
	グローバル生産拠点の効率化の推進	● 対象：全事業 ● 活動：①経営幹部と経営戦略本部を中心に、生産効率向上に関する方向性を決定 ②機会とリスクの観点からマクセルグループにおける最適な生産拠点を追求	最適地生産及びポートフォリオ最適化 という観点から拠点ごとの現状の 課題や将来の可能性等について 議論を進め、中長期経営計画の 具体策に盛り込む

社長メッセージ



代表取締役 取締役社長
中村 啓次

リソースを集中し 成長事業の強化、 新規事業の創出を加速します

2021年度の振り返り

マクセルは、2021年度にスタートした中期経営計画 **Maximum Excellence 2023** (以下、MEX23)において、「価値にこだわる」を大方針に掲げ、経営を推進しています。その初年度となる2021年度においては、2020年度に実施した事業改革効果に加え、既存事業の成長、原材料費高騰への対応を強化したことにより、営業利益は前期比145.2%増となる93億円を計上し、2014年3月再上場以降の最高益を大幅に更新することができました。

一方、当期利益につきましては、投資有価証券の減損処理に伴い、損失を計上することになりました。マクセルは、2019年3月に車載用リチウムイオン電池等を手掛けるビークルエナジー

度は半導体供給不足等の影響による需要の一時的減少があり、当初計画されていた同社の黒字化が遅れる見通しとなりました。そのため、当社が保有する同社株式につきまして、会計基準に則り評価損を計上しましたが、自動車電動化の拡大に伴うビークルエナジー株式会社の中長期的な成長への期待に変わりはなく、今後も同社との協力関係を通して、関連事業の拡大を図っていきます。

2021年度の総括としては、MEX23の成長シナリオ「事業ポートフォリオ戦略の推進、財務規律の徹底、横断的な組織機能の強化により、収益を伴う成長を実現する」のもと、着実に成果を獲得し、2023年度経営目標の達成に向けて良いスタートを切ることができたと考えています。

2021年度は、半導体供給不足等の影響による需要の一時的減少があり、当初計画されていた同社の黒字化が遅れる見通しとなりました。そのため、当社が保有する同社株式につきまして、会計基準に則り評価損を計上しましたが、自動車電動化の拡大に伴うビークルエナジー株式会社の中長期的な成長への期待に変わりはなく、今後も同社との協力関係を通して、関連事業の拡大を図っていきます。

社長メッセージ

価値創出への取り組みの進捗

MEX23では、「人」「環境」「産業」「消費」における市場メガトレンドの中で、マクセルの強みである「アナログコア技術」を応用できる分野として、「ヘルスケア」「5G/IoT」「モビリティ」を新たな注力3分野としました。この3分野において、今後のマクセルの成長を牽引していく中核事業として、4事業セグメントで「成長13事業」を定め、

強化を図っています。

エネルギーセグメントでは、自動車、社会インフラ向けの小型電池・マイクロ電池を中心に顧客開拓、増産投資を進めていきます。機能性部材料セグメントでは、建築・建材、半導体製造工程、産業工程向けに、高い耐久性・信頼性を持った製品の拡販、新製品開発に取り組んでいきます。また、光学・システムセグメントでは、自動車向けのレンズ事業に加えて、需要が旺盛な半

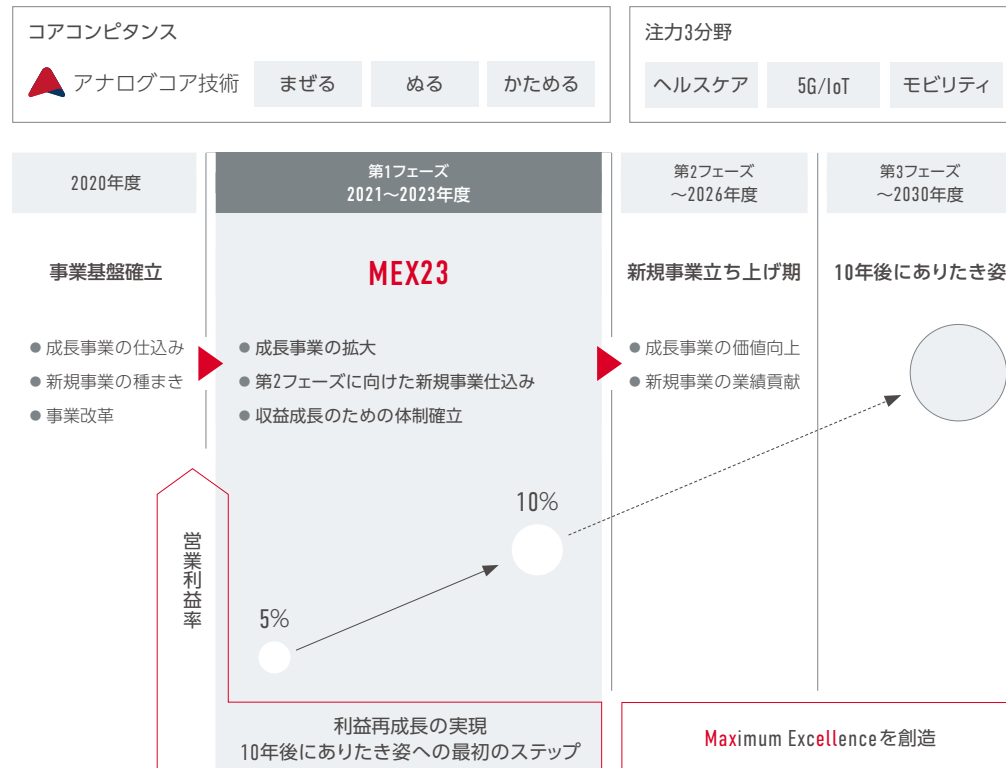
導体関連製品の拡販を図っていきます。そして、ライフソリューションセグメントでは、健康機器・理美容機器・電設工具等の拡販、高付加価値化を進めていきます。これらの取り組みを通じて、「成長13事業他 高収益事業」を強化することにより、2023年度目標である営業利益125億円、営業利益率10%の達成をめざします。

全社横断組織のもと、新規事業の開発・立ち上げを強化

MEX23では、各事業本部の開発部隊を統合し、全社横断組織として2021年4月に新設した新事業統括本部のもと、新規事業の仕込みに注力しています。

これまで各事業本部で進めていた大型開発案件は、全社横断組織としての新事業統括本部

長期計画におけるMEX23の位置付け



セグメント別成長事業（成長13事業）



注力3分野



ヘルスケア

小型化・長寿命
人々の健康維持と安全に暮らせる空間を提供



5G/IoT

高精度・高品質
人、もの、情報のつながりにより、新たな価値を創出



モビリティ

高信頼・安全性
自動運転やセンシングなどの技術革新を実現

社長メッセージ

へ移管し、開発リソースを機動的に必要な開発テーマへ集中投下することで、新しい事業の柱を早急に立ち上げていきます。

新事業統括本部には、多様な技術的バックグラウンドを持った社員が多く集まっており、部門の垣根を越えてマーケット情報を共有し、多角的な切り口から開発を進めることで、技術的に新しい発見も出てきています。新たな価値を創出し続ける基盤は着実に強化されていると、手応えを感じています。

また、営業体制については、2021年度より、BtoB系の各事業本部の営業部隊を全社横断組織となる営業統括本部へ集約しました。これにより、全社営業リソース配分を最適化することができ、新たな事業や製品の立ち上げに必要なリソースを割けるようになりました。また、クロスセルへの取り組みも進んでおり、これまでは縦割りの組織で、所属する事業部門以外の製品についてお客様から要望があっても商談が発展しにくかった点も改善され、各営業担当がすべての製品を売り、需要を掘り起こせる体制となり

つつあります。まだ規模は小さいですが、事業部門の垣根を越えた提案が増えており、このような取り組みを広げていきたいと考えています。

そして、これらの取り組みは、スピード感を持って推進することが重要だと考えています。マクセルには、お客様と良い関係を築き、情熱を持ってお客様の困りごとを解決するDNAがありますが、新しい事業を迅速に立ち上げていくためには、自社の力だけでなく、協業パートナーシップによる取り組みも大切にしたいと思っており、新製品の事業化に向けて必要となる生産設備や工場、商流の確保においては、外部との連携も視野に入れて推進していきます。

新たな柱へ、 全固体電池の開発を加速

マクセルの新たな事業の柱として開発を進めている全固体電池については、計画より前倒しで開発が進んでおり、実用に耐えうる完成度の高いものができつつあります。ここでは、独

2023年度 経営目標

売上高 1,250 億円 規模偏重から 収益重視ヘシフト	営業利益 125 億円 年平均約50%の収益拡大	営業利益率 10 % ポートフォリオ改革による 収益力強化	(参考)ROE 10% ROIC 7 %超 投下資本の高効率運用
配当性向 30~40 %			

自のアナログコア技術による量産技術の確立も進んでおり、高い安全性(信頼性)、高性能(寿命/容量/出力)、広い作動温度領域(100℃以上の耐熱性)といった総合的な性能を確保できている点から、マクセルは、激しい全固体電池開発競争において、リーディングポジションにいと自負しています。

現在、開発契約済みの案件も含め、数十社との受注に向けた商談が進行しており、FA機器やインフラ関連機器、そして中長期的には、医療機器やモビリティ関連機器での使用が拡大する見通しで、たいへん楽しみな状況です。

生産体制についても、2023年度の本格量産開始に向けて、第1弾として約20億円の投資を決定しました。順次、生産能力拡大に向けた投資を計画していきます。

これらの取り組みにより、マクセルの中長期的な成長への大きな柱とし、2030年に売上300億円をめざすととともに、長寿命電源普及によるメンテナンスフリー社会の実現に貢献していきます。

価値を生み出す人財への取り組み

企業価値創出の原動力は、社員一人ひとりの価値創造によるものであり、そのためには、2020年7月に定めた経営の基本方針「MVSS(MISSION, VISION, VALUE, SPIRIT, SLOGAN)」のさらなる浸透と、組織力の強化が重要であると考えています。

MVSSの浸透に向けては、2020年に各主要拠点でタウンホールミーティングを開催し、私の考え、思いを伝え、一定の理解を得ることがで



2022年度の重点ポイント

MEX23中間年度としての取り組み

- 成長事業拡大のための体制強化とリソース集中
- 新たな成長ドライバー創出に向けた開発・投資の加速
- 財務規律徹底による事業ポートフォリオの強化
 - ・ ROIC経営による価値の創出
 - ・ ABC-XYZ¹⁾による事業の新陳代謝継続
 - ・ PIPJ²⁾活動による利益創出の徹底

社長メッセージ

きました。しかし、モノづくり、技術開発に携わる最前線の社員が、日常の業務の中で実感を持ってMVVSSを捉えるまでには、まだ至っていないと感じています。

コロナ禍では、私から社員へ定期的にメッセージを発信してきましたが、双方向のコミュニケーションをとることが大切です。2022年度はタウンホールミーティングで、経営の思いを伝え、社員の意見や取り組みを聞いていきたいと考えています。

組織力の強化については、従来以上の効率で、階層ごとのミッションや役割に応じた意思決定ができる体制にしていきます。マクセルの社員はエンゲージメントが強く、チームワークも良く一体感があり、協力会社の方ともフレンドリーな関係を築いています。それは良いことであ

る一方、意思決定に少し時間を要する傾向があります。全員が、役職に応じた職務・ミッション・役割を明確に意識し、タイムリーに意思決定ができる組織へと変革していきます。

サステナビリティ経営の強化

マクセルは2021年度に、サステナビリティ経営の強化に向けて7つのマテリアリティを特定し、そして2022年度には、各マテリアリティに対するKPIを新たに設定しました。KPIにより各取り組みの進捗を管理し、着実に推進していきます。

また、環境への取り組みにおいては、カーボンニュートラル社会への対応を進め、2030年度までにCO₂排出量を、2013年度比で50 %以上削減することを目標に掲げています。

マクセルのCO₂排出量では、製品が使用されるときに排出される部分と、購入部材料の生産時における部分 (Scope3) の割合が大きくなっていますが、プロジェクター事業の縮小により、製品使用時のCO₂排出量は大きく減少する見込みです。

自社での生産活動におけるCO₂削減を進めつつ、購入部材料についても、その生産活動におけるCO₂排出量の把握、調達先との情報共有を強化していきます。

また、社会への取り組みにおいては、ダイバーシティ経営、グループ全体でのサステナブル調達、新調達ガイドラインによるサプライチェーンにおけるCSR活動等を推進していきます。

さらに、ガバナンスへの取り組みにおいては、グループ経営管理基盤の強化、情報セキュリティの強化を進めています。近年、高まっているサイバーリスクについては、サイバー攻撃対策、情報漏洩リスク軽減への最新施策の導入等を進めています。これらのリスクを防ぐ取り組みとともに、問題発生時の影響を最小化するための対応も見直し、対策の強化を図っていきます。

知的財産への取り組み

マクセルを持続的に発展させるために、イノベーション創出における知的財産は、その特性に応じて秘匿化または権利化によりしっかり保護し、権利化した知的財産は事業保護、模倣者

の排除、仲間づくりや新たなイノベーション創出等、事業環境に応じて適切に活用し経営に活かしていきます。マクセルは新しいものを生み出すイノベーション力に加え、強い知的財産を生み出す力、権利を適切に活用できる人的資本、組織体制を保持しているので、これをしっかり活かしていきます。

ステークホルダーへのメッセージ

私たちは今、世の中の大きなトレンドを踏まえた中長期的な成長シナリオのもとで歩みを進めています。短期的にはさまざまな外部環境の変化が起これると思いますが、中長期的な成長軌道を確認していけるように経営を推進していきます。

10年後のありたき姿に向けて、第1フェーズであるMEX23では収益の伸長を追求し、この間に新製品・新事業創出への取り組み等「種まき」を進めることで、第2フェーズとなる次期中期経営計画では、売上と利益の両方を拡大させる計画です。全社員一丸となって目標の達成に向けて全力でまい進してまいります。

ステークホルダーの皆様には、引き続き当社グループへのご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2022年9月

代表取締役 取締役社長

中村 啓次



財務統括役員メッセージ

取締役
増田 憲俊



ROIC経営の推進、 財務規律の徹底により 「価値にこだわる」体質へ変革します

2021年度の振り返り

2021年度は、新型コロナウイルス感染症の影響が続き、世界的な原材料・エネルギー価格の高騰、半導体の供給不足といった厳しい事業環境のなか、営業利益93億円を計上し、2014年3月の再上場以降における最高益を大幅に上回って更新しました。営業利益率も前期より4.1ポイント向上し、6.8%となりました。

為替については、円安が進行しましたが、為替の影響を受けにくい体質となっており、業績への影響はニュートラルとなっています。円安がプラスになる事業とマイナスになる事業があり、全社としてはバランスがとれる体制を構築しています。

このようなことから、2021年度の業績は全体として評価できるものであり、2023年度の目標である営業利益125億円、営業利益率10%に向

けて、稼ぐ力を着実に強化できていると感じています。

キャッシュ・フローについては、2020年度までは新型コロナウイルス感染症拡大の影響により不透明な事業環境で、海外のグループ会社はロックダウンの影響を受ける等不安定な状態にあり、キャッシュを厚めに持っていました。現在、それを成長投資に回すという良い循環が生まれ始めています。2021年度は、事業から創出されるキャッシュに加え、遊休資産ならびに政策保有株式の売却により50億円を計上し、キャッシュ・フローが増加しました。キャッシュは必要以上に積み上げることなく、次の成長に向けた投資に振り向けていきます。中期経営計画 **Maximum Excellence 2023** (以下、MEX23)の3年間において、設備投資を累計160億円、成長投資余力を累計170億円とする計画に変更はありません。成長13事業を中心に既存成長事業の強化

財務統括役員メッセージ

に向けた設備投資、そして、新規事業創出に向けた投資を積極的に行い、10年後のありたき姿に向けた第2フェーズとなる次期中期経営計画以降での収益貢献に資する取り組みを、着実に進めていきます。

2022年に入り、ロシア・ウクライナ情勢が急変したことにより、原材料・エネルギー価格の高騰や半導体の供給不足、物流の停滞、そして中国市場の減速等、備えるべき多くのリスクが発生していますが、世界情勢を注視し、キャッシュをマネジメントして対応していきます。サプライチェーンについては、安定調達面、コスト面から、あらためて見直していく必要があると考えています。

財務規律徹底による 事業ポートフォリオの強化

当社は、2019年度から、ROIC(投下資本利益率)をグループ共通の中核指標としています。事業

の稼ぐ力が、投下資本に対するコスト(WACC:加重平均資本コスト)を上回り、企業価値を向上させているかを明らかにする指標として重視しています。

MEX23では「ROIC 7%超」を目標とし、事業本別に落とし込んだ目標に置き換え、また、社員への浸透を図るため、eラーニングの実施や、現場の社員が実感できるような説明を継続的に発信し、ROIC改善活動を推進しています。全社レベルでの枠組みを設計し、四半期ごとのポートフォリオ会議では、事業本別に進捗を評価して改善につなげるPDCAサイクルを回しています。

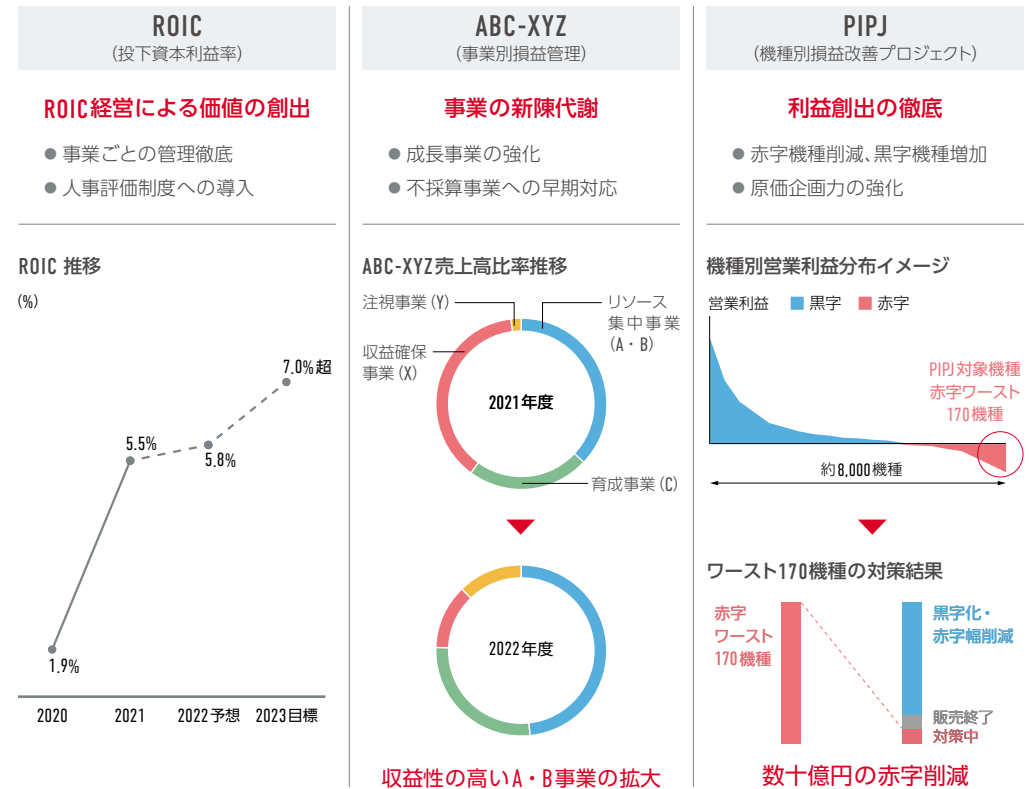
ROIC向上への取り組みとしては、営業利益の改善に向けて、ABC-XYZオペレーション(事業別損益管理)、厳選した効率的な投資活動、PIPJプロジェクト(機種別損益改善プロジェクト)を推進しています。

ABC-XYZオペレーションは、事業群での管理区分です。すべての事業群を営業利益率、成長性等によりランク分けし、ランクに応じた事業戦略

キャッシュアロケーション方針



2021～2023年度の累計ペース



を効率良く進め、事業ポートフォリオの新陳代謝を加速しています。A・Bランクは成長事業として投資を推し進め、Cランクは成長事業をめざす注視事業に移行するかを峻別します。Xランクは注意が必要な収益確保事業、Yランクは低収益事業のため期間を設定して収益改善をめざしますが、改善が見込めない場合は撤退戦略を練っていきます。Zランクは撤退する事業としています。事業構造改革から成長フェーズへ移

行するにあたっては、まずXYランクの下位にある事業を見極め、対処することに注力しています。該当する事業については月次の会議で業績をフォローしており、その中で業績が改善した事業もあります。

次に、厳選した効率的な投資を実行するための、客観的な投資判断を行うプロセスの徹底です。1億円以上の新規投資については、投資委員会を確認項目をもとに検討・審議しています。

財務統括役員メッセージ

企業価値向上につながるか、本当に投資すべきか、再考すべきか、技術・マーケティング・調達・環境・財務・法務・知的財産の各担当が、それぞれの知見から精査します。審議を通った案件が、経営会議・取締役会に附議されます。そして投資後は、定期的にモニタリングを実施し、進捗をチェックしています。

PIPJプロジェクトは、機種単位の財務規律で、製品1個当たりの損益管理活動です。全社的な活動として事業本部に浸透しており、黒字機種の拡大及び赤字機種の削減を進め、利益の創出を図ります。

ROICの分母となる投下資本の適正な管理に向けては、2020年から新しい指標として、PP (Profit Potential: 適正在庫維持と営業利益の

改善)を取り入れました。予算では目標PPを設け、常に注視しています。儲かるところにキャッシュを使う、というのが思想の原点です。2022年春においては、売上の伸びに比べ、在庫が増加しています。世界的な材料高騰や部品不足といった問題がなかなか解消されないなか、在庫を増やすことが利益に貢献するという判断のもと、意図的に在庫を持つようにしました。状況に応じて、適正在庫をコントロールすることで、利益につなげていきます。

このような財務規律のもとでの徹底した管理により、MEX23の方針である「価値にこだわる」ことを、全社で実行できるようになっており、各事業本部と財務経理部との連携も強くなっていると感じます。原材料価格の高騰への対応につい

ても、以前であれば、営業は販売価格に反映することを避ける傾向がありましたが、現在は、稼ぐためにはどうすべきか考え、行動するように変化しています。

管理部門の一本化により、 情報を集約、施策を迅速に遂行

マクセルは2021年度に新事業統括本部と営業統括本部を新設し、マーケット情報や営業情報を横串で共有する体制としましたが、管理部門についても、2022年4月に、財務経理部門・人事総務部門・情報システム部門を、すべて本社に属する組織としました。これにより、迅速に情報を集約し、施策を遂行することができるようになります。

この新しい組織のもと、非財務情報の見える化を進め、ESGへの取り組みを強化していきます。人的資本については、多様性が会社の活性化に必要なことだと考えています。多くの合併を経てきたマクセルは、さまざまなバックグラウンドや考え方をを持った社員がおり、多様性があるといえます。一方、女性の割合はエンジニアが全体の25%程、事務系社員が全体の半分程となっており、今後、女性社員を増やし、女性社員比率・女性管理職比率を高めていきたいと考えています。

利益配分・株主還元方針

利益配分に関しては、株主の皆様への還元、設備投資、将来の事業展開を見据えた投資資金、社員への還元について総合的に勘案し、適正な配分を継続的に行うことを基本方針としています。配当性向は30～40%を堅持する考えです。

また、2022年5月に、自己株式の取得及び消却を発表しました。資本効率を高め企業価値の向上を図るとともに、事業構造改革が成長フェーズに移ったという経営陣のメッセージを込めて実施しました。

引き続き、価値にこだわる、利益成長を重視した経営のもと、財務面からマクセルグループの体質強化を図っていきます。

2022年9月

取締役

増田 憲俊

配当

- 基本方針「配当性向30～40%」に沿って継続的・安定的に配当を実施

配当 (普通配当)	中間	期末	合計
2021年度	20円	20円	40円
2022年度 (予想)	20円	20円	40円

自己株式取得

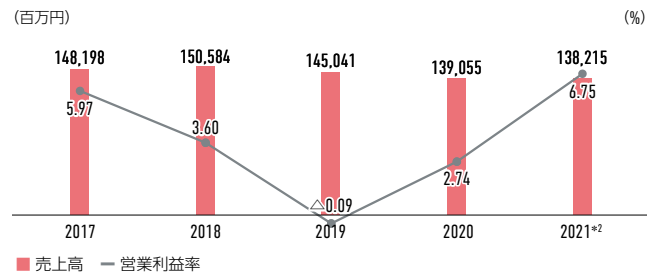
- 手元資金、株価状況などを総合的に判断し、株主還元策を拡充
- 成長のための投資を十分に確保した上で自己株式の取得及び消却を実施

取得する株式の総額・株数	50億円または5,750,000株を上限とする
取得する期間	2022年5月16日～2023年3月10日
取得後の予定	取得する自己株式の全株を消却

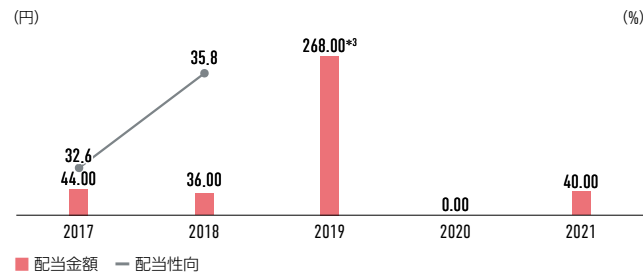


財務・非財務ハイライト

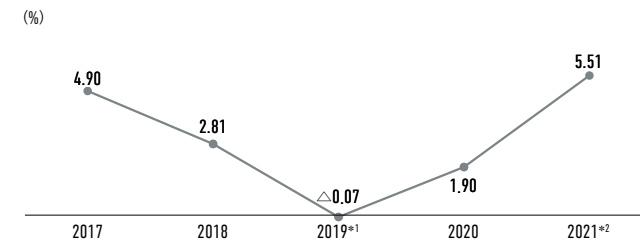
売上高/営業利益率



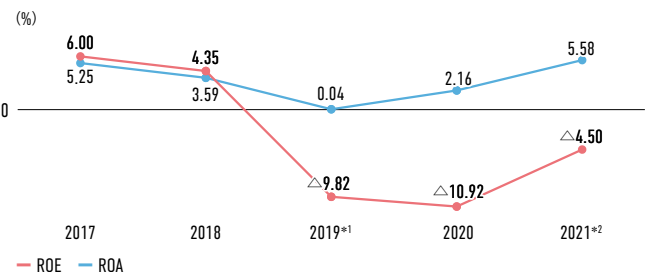
配当金額/配当性向



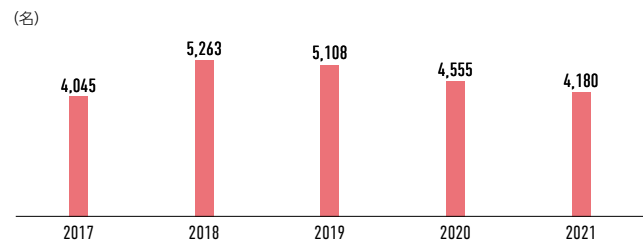
ROIC



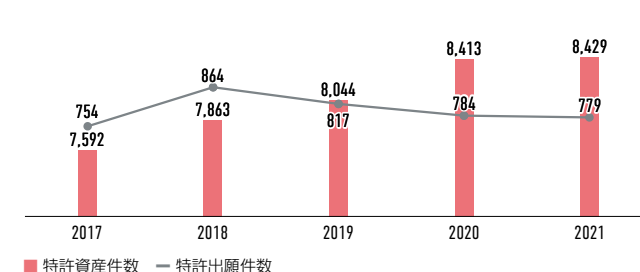
ROE/ROA



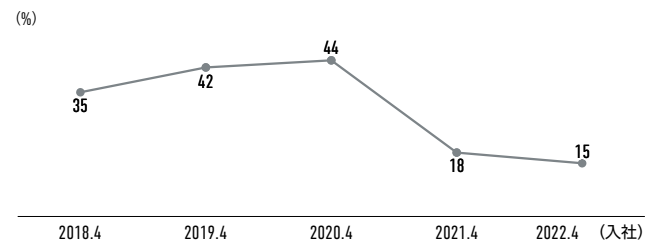
従業員数



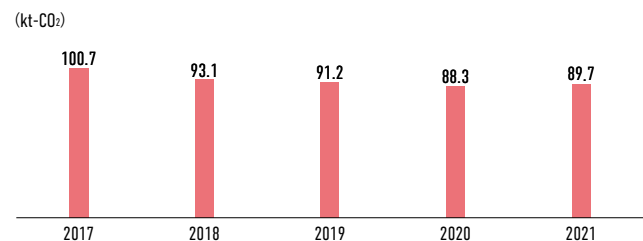
特許資産件数/特許出願件数



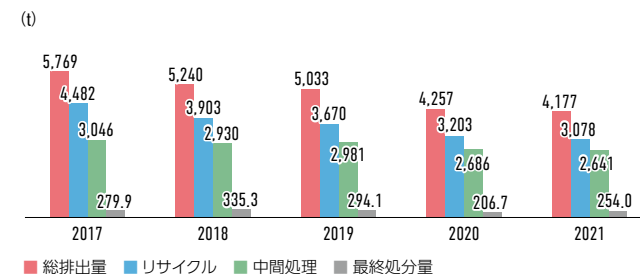
新卒採用女性採用比率



CO₂ 排出量 (Scope1、2)*4



廃棄物排出量



*1 2019年度より「業績連動型株式報酬制度」により信託を通じて当社の株式を取得しており、信託が保有する当社株式は連結貸借対照表において自己株式として計上しており、「一株当たり純資産額」の算定上、期末発行済株式数の計算において控除する自己株式に含めています。

また「一株当たり当期純損失」の算定上、期中平均株式数の計算において控除する自己株式に含めています。

*2 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を2021年度の期首から適用しており、2021年度の数値は当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

*3 普通配当：18円 特別配当：250円

*4 Scope1：事業所内での燃料の燃焼等による直接排出 Scope2：購入した電力等による間接排出

2 価値創造報告

CONTENTS

24	マテリアリティとKPI一覧
25	事業別価値創造プロセス
27	エネルギーセグメント
29	機能性部材料セグメント
31	光学・システムセグメント
33	ライフソリューションセグメント
35	新事業創出に向けて
37	新事業及び既存事業を サポートする知的財産
38	営業の一元管理と強化

マテリアリティとKPI一覧

価値創造を促すマテリアリティとアクションプラン、KPIは以下です。注力3分野に対して、各事業本部が具体的なアクションを進め、新事業統括本部が成長シーズを育てた後に各事業に還し、営業統括本部が全事業横串で顧客価値の最大化に資する戦略を実行します。

マテリアリティ	アクションプラン	ターゲット(製品・技術・活動)	KPI
成長事業を通じた社会課題の解決	5G/IoT関連ビジネスを通じた、高度情報社会への貢献	● 筒形リチウム電池の長寿命化と用途拡大 ● 次世代型全固体電池の開発・普及	注力3分野、成長13事業の全体の売上高の伸び率： 10%(2023年度) (2021年度比)
	ヘルスケア関連ビジネスを通じた、先進医療や健康分野での貢献	● 世界各地の高温/低温環境での住宅防水性/気密性向上製品・技術の普及 ● 新規ヘルスケア商品群強化 ● AFID(空間浮遊ディスプレイ)	
	モビリティ関連ビジネスを通じた、高信頼性センシングによる安心・安全な社会への貢献	● 真空成形用発泡シート ● 車載用次世代ハイブリッドレンズユニット開発	
独創技術によるイノベーション創出	新たな価値を生み出す独創技術の進化	● 独創技術＝「アナログコア技術」を活用した、成長分野における新製品・技術開発強化(全社技術の結集、開発リソース最適化、次世代開発技術仕込み)	次世代開発技術に関する特許資産数： 5年で1.5倍
	効率的なR&Dのためのマーケティングの強化	● 「アナログコア技術」を活用した成長分野における重点施策製品の採用促進、シナジー創出の加速化 ● 4極グローバルマーケティング強化 ● クロスセル強化	高収益なA,B事業売上高比率： 50%超(2023年度)
	新事業を生み出すためのパートナーシップの強化	● 「アナログコア技術」を活用した成長分野重点施策製品の共創パートナー獲得	新規事業の売上高比率： 15%超(2030年度)
顧客価値の最大化	顧客課題の先にある社会課題を解決するモノづくりへの変革	● 顧客課題の先にある社会課題＝未だ解決できていない課題と想定し、マクセルにとって「未知のモノづくり」を想定 ● これまでのモノづくりを活かしながら新しい施策を取り入れたモノづくりの推進	高収益なA,B事業売上高比率： 50%超(2023年度)
	正道に基づいた品質と製品安全を最優先する仕組みの構築	● これまでのモノづくりを活かしながら新しい施策を取り入れた(他社の生産設備や体制を使っの)モノづくりにおいて必要とされる品質の確保	SQM(Super Quality Management for Maxell Group)の推進とPS(製品安全)事故ゼロの継続
	マクセルブランドのコアとなる製品・サービスの価値向上	● これまでのモノづくりを活かしながら新しい施策を取り入れた「顧客価値を最大化する」製品・サービスの価値向上をめざす	顧客フィードバックについてのフォーマット統一化を2022年度に実施。以降継続改善を進める

事業別価値創造プロセス

OUTCOME

成果・影響

OUTPUT

製品・サービス

BUSINESS

事業

INPUT

成長事業に
資本を投入

エネルギー

小型・高容量な電池の利活用で、社会を安全に



社会的価値

安全安心社会、
健康寿命延伸、
医療貢献

環境価値

エネルギー
効率の最大化

事業価値

生産性

各電池の生産プロセス改善でコスト減

収益性

増産+販路・シェア拡大による向上

生み出すサービス

安全・信頼性向上
世界の交通安全に
貢献

高容量・長寿命化
IoT環境への対応
労働生産性の向上

安全・信頼性向上
糖尿病患者増に
対応

製品長寿命化
難聴者の
QOL向上

ターゲット市場と戦略

TPMS(タイヤ空気圧
監視システム)市場
世界トップシェア継続
TPMS以外の用途開発

スマートメーター
市場
用途開拓を加速

血糖値計
市場
市場拡大に備えた医療系
パートナーの拡充

ウェアラブル
市場
補聴器二次電池の
販路拡大

新事業統括本部

全社の技術シナジーにより価値の高い事業及び機能を各事業本部に展開



耐熱コイン形
リチウム電池



筒形
リチウム
電池



高信頼
コイン形
リチウム電池



コイン形
リチウム
二次電池

機能性部材料

世界各地の生活・産業における 高機能粘着材料の利活用で、健康と経済発展に寄与



社会的価値

粘着材料の
機能を暮らしと
産業で利活用

環境価値

住宅・建物の
省エネ化

事業価値

生産性

市場での新需要喚起で高効率生産

収益性

市場創造・シェア拡大による向上

生み出すサービス

住宅・建物の気密性向上
気密性重視の
文化醸成

高容量化・普及拡大
データセンター
需要に対応

信頼性の向上
メガネレンズ成形時の
使用条件に対応

ターゲット市場と戦略

北米・東南アジア
市場
気密部材普及(北米)、シート
防水工法普及(東南アジア)

半導体市場
(中国・台湾)
ダイシングテープの
市場ポジション拡大

メガネレンズ
成形用途
高屈折率レンズ成形用に向けた
新製品の継続投入

営業統括本部

各事業本部の商品の新規市場開拓、市場拡大、顧客開発を支援



建築・建材用
テープ



半導体工程用
テープ



産業工程用
テープ

事業別価値創造プロセス

OUTCOME

成果・影響

OUTPUT

製品・サービス

BUSINESS

事業

INPUT

成長事業に
資本を投入

光学・システム

高精度なプラスチックレンズ及び半導体開発支援で モビリティ多様化と省エネに寄与



社会的価値

モビリティの安全性
向上、次世代
半導体に貢献

環境価値

自動車、
半導体組み
製品の省エネ

生産性

単体からユニットへ展開で付加価値向上

事業価値

収益性

オンリーワン価値による利益率向上

生み出すサービス

ヘッドランプの進化・
多様化

自由曲面設計、
コスト対応

ハイブリッドレンズ
ユニット化

高精度・高耐久性・
低コスト

設計から生産まで
対応

原価低減、
リードタイム短縮

国内・海外生産拠点
活用

多品種生産・
高品質生産に対応

ターゲット市場と戦略

中国・ASEAN・
インド市場

ヘッドランプ単体から
ユニットへ展開

高精度プラスチック
レンズ市場

主力メーカーとしての
競争力維持向上

半導体製造
装置市場

半導体製造装置メーカーとの
関係強化

新事業統括本部

全社の技術シナジーにより価値の高い事業及び機能を各事業本部に展開



LEDヘッドランプ
レンズ



車載カメラ用
レンズユニット



半導体関連
組み込みシステム

ライフソリューション

空間除菌、健康維持、ビューティーケアを 世界各地で提供



社会的価値

健康で快適な
空間、理美容での
QOL向上

環境価値

省エネ型
生活サポート機器
の提案

生産性

BtoC、業務用両ルートでの販売

事業価値

収益性

除菌消臭から空気快適へ、
ブランドなどの付加価値による利益率向上

生み出すサービス

産学連携で除菌効果検証
海外除菌ビジネス展開

薬機認定工場の強み、
低濃度オゾン制御技術

化粧品、美容家電メーカー向け
ODM/OEM

日本・中国での
フレキシブル生産

電設工具の
設計・開発・生産まで一貫体制

顧客ニーズに応じた
製品展開とメンテナンス

ターゲット市場と戦略

オゾン除菌消臭機器
市場

感染症対応除菌効果普及、
国内トップクラスのポジション

シェーバーほか理美容機器
グローバル市場

自社ブランド力向上
ODM/OEM展開で市場拡大

電設工具
グローバル市場

北米をはじめ世界各地での
パートナーとの強固な関係構築

営業統括本部

各事業本部の商品の新規市場開拓、市場拡大、顧客開発を支援



健康機器
(除菌消臭機器：
空気快適)



理美容機器
(シェーバー)



電設工具

エネルギーセグメント



エナジー事業本部長
高尾 伸一郎

創業以来の技術力を武器に、ヘルスケアの領域中心に リチウム電池の売上伸長に努めます

ミッション

創業事業本部としてのプライドと責任を持ち
全社収益を牽引、価値にこだわり
Excellentな事業本部へ

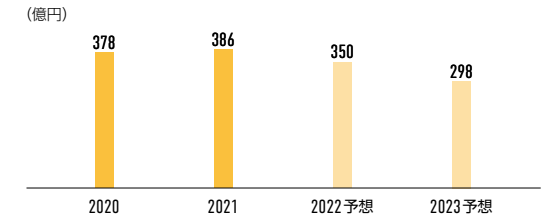
ビジョン

独創技術による電池とシステムの革新で
社会の発展、安全、安心に貢献し続ける

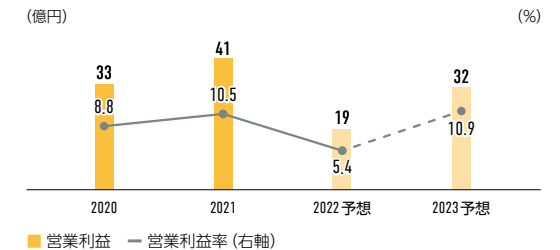
2021年度の状況

角形リチウムイオン電池が半導体不足による顧客の減産の影響を受け減収となりましたが、自動車市場の需要回復による耐熱コイン形リチウム電池の増収、補聴器を主用途とするコイン形リチウム二次電池、スマートメーターを主用途とする筒形リチウム電池などの増収により、売上高は386億円となりました。営業利益は、原材料費高騰や角形リチウムイオン電池の減収といった減益要因がありましたが、原価低減策の効果や耐熱コイン形リチウム電池などの増益により、41億円となりました。

売上高



営業利益 / 営業利益率



成長戦略

注力分野と 市場環境	モビリティ 各国のTPMS法制化が完了、市場成長は一服	5G/iOT スマートメーター向け電池需要の拡大	ヘルスケア 糖尿病患者増加を背景としたCGM*市場の拡大	ヘルスケア 充電式補聴器市場の拡大
成長事業	耐熱コイン形リチウム電池 	筒形リチウム電池 	高信頼コイン形リチウム電池 	コイン形リチウム二次電池
アナログコア技術	まぜる かためる			まぜる める
主な施策	・高信頼性をベースに競争優位のさらなる強化	・高容量電池の提供 ・増産体制構築	・トレーサビリティシステム構築と高信頼製品の提供	・小型・高容量電池の開発 ・原価低減の推進

機会とリスク

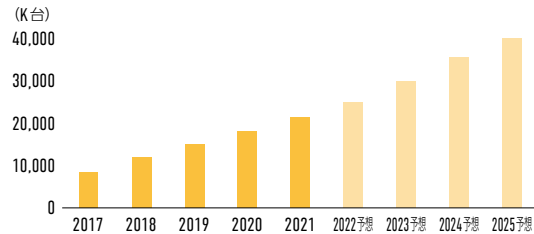
機会	・医療向け市場の拡大 ・スマートメーター化 ・安全運転意識の向上
リスク	・希少金属はじめ材料高騰 ・競合他社との競争激化
機会と リスクへの 対応	・顧客ニーズの把握と品質の向上 ・市場情報の分析と戦略への反映 ・販売価格の適正化 ・原価低減、プロセス改善

*Continuous Glucose Monitoring: 連続式血糖値モニター

エネルギーセグメント 成長事業別戦略

筒形リチウム電池

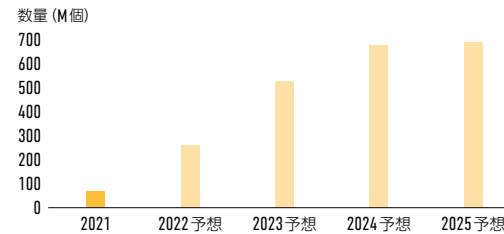
スマートメーター機器（筒形リチウム電池使用）
市場予測（国内外）（マクセル調べ）



IoT環境の充実と労働者不足対応のため、
メーターのスマート化が進む

高信頼コイン形リチウム電池

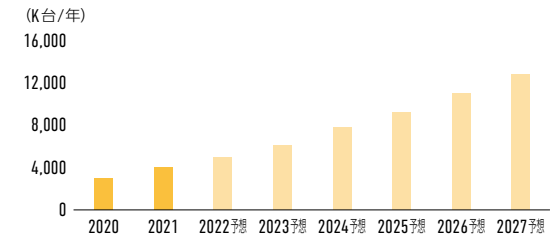
CGM需要予測
（マクセル調べ）



糖尿病患者の増加とCGMのコストダウンで需要は拡大

コイン形リチウム二次電池

充電式補聴器市場予測（国内外）
（マクセル調べ）



電池交換負担軽減、ランニングコスト低減で大幅に伸長する見込み

市場規模、成長率、
マーケットトレンド

主要市場シェア・
ポジショニング

目標（2023年）：
スマートメーター（筒形リチウム電池使用モデル）内シェア
…………… 10%以上

マクセルの強み

- ・ 独自電極技術で高容量を実現
- ・ 耐熱コイン形リチウム電池で培った長寿命技術
- ・ 独自電極により放電末期まで高い作動電圧を実現
- ・ 顧客要求を満たす信頼性



スマートメーター
（イメージ）

目標（2023年）：
CGM用電池シェア …………… 約15%

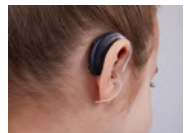
- ・ 耐熱コイン形リチウム電池で培った封止技術、長寿命技術による安全性の確保
- ・ 医療用途向け電池としての品質



CGM
（イメージ）

目標（2023年）：
充電式補聴器シェア …………… 約20%

- ・ 高容量とサイクル特性で他社と差別化
- ・ 耐熱コイン形リチウム電池で培った封止技術で信頼性向上
- ・ 積層構造による小型・薄型対応



補聴器
（イメージ）

担当者
インタビュー



当社の筒形リチウム電池の最大の特徴は「高容量」です。電池容量を増やすには効率良く材料を詰め込む必要がありますが、独自技術である電極の厚膜化により高充填が可能となり、高容量化を実現しました。

エナジー事業本部 製造部 筒形一次電池製造課 主任 岸本 知樹



コイン形電池は今後医療分野に展開していきます。CGMは人体に取り付けて使用するため、耐熱CRで培った高い信頼性と安全性、品質管理体制が評価され、大手顧客に採用していただくことができました。

エナジー事業本部 技術部 コイン形一次電池設計課 課長 竹内 恭平



当社のコイン形リチウム二次電池の電極は積層構造を採用しており、出力が取りやすく、サイクル特性に優れています。また、コイン形電池で培った高安全性を強みに、小型ウェアラブル市場に展開しています。

エナジー事業本部 技術部 コイン形二次電池設計課 木村 亜理沙

機能性部材料セグメント



機能性部材料事業本部長
山崎 克伸

建築・建材用テープの海外展開と 半導体・産業工程用テープの販売強化・拡大をめざします

ミッション

アナログコア技術をより一層深化させ
新しい価値を生み続けることで
持続可能な社会に貢献する

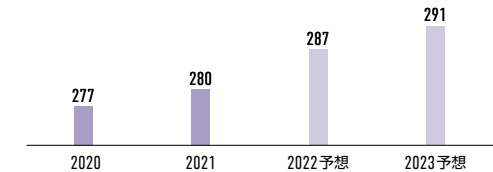
ビジョン

コンバーティング製品の
エクセレントサプライヤーをめざす

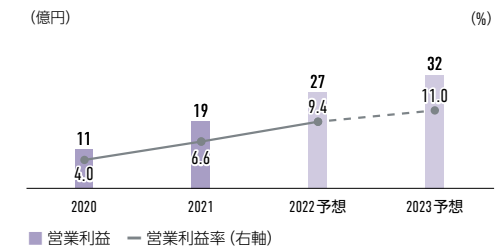
2021年度の状況

塗布型セパレーターが収益認識会計基準等の適用により減収となりましたが、粘着テープや工業用ゴム製品が増収となり、売上高は280億円となりました。営業利益は粘着テープで原材料費高騰の影響を受けるも販売価格反映や原価低減で増益を維持、工業用ゴム製品の増益により、19億円となりました。

売上高
(億円)



営業利益/営業利益率



成長戦略

注力分野と市場環境	気候変動により、世界各地で気密性住宅のニーズ拡大 ヘルスケア	半導体市場拡大により工程用ニーズが高まる 5G/IoT	製造工程で使われる高付加価値テープのニーズ拡大 ヘルスケア
成長事業	建築・建材用テープ 	半導体工程用テープ 	産業工程用テープ
アナログコア技術	まぜる める かためる		まぜる める
主な施策	国内市場での強みを海外に展開 ・北米の高気密住宅への適用 ・アジアでの防水工法の市場開拓	市場ポジションの確保 ・半導体メモリ向けダイシングテープの拡販 ・バックグラインドテープの拡充と拡販	・メガネレンズ成形時の顧客使用条件に対応した工程用テープの開発

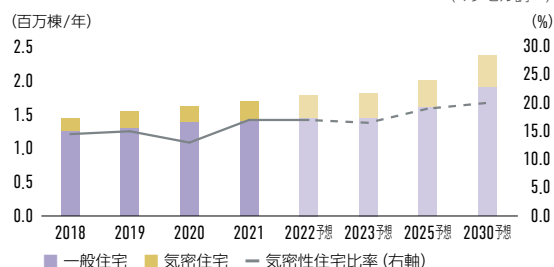
機会とリスク

機会	・脱炭素への動きによる低炭素住宅の対応 ・拡大する半導体、エレクトロニクス関連の生産対応
リスク	・海外メーカーの参入 ・材料費の高騰
機会とリスクへの対応	・市場ニーズ分析と対応 ・自社強みを活かした開発と拡販 ・原価低減、プロセス改善によるコストダウン

機能性部材料セグメント 成長事業別戦略

建築・建材用テープ

北米住宅着工数推移と予測



- ・住宅着工数の増加とともに気密性住宅も増加する
- ・気密性住宅比率も21年以降徐々にアップする

主要市場シェア・ポジショニング

現状：
日本シェア **35%以上 (第2位)**
目標 (2023年)：
北米シェア **10%**
東南アジアシェア **5%**

気密・防水部材

- ・アナログコア技術を活用、海外の住環境に合わせたカスタマイズ製品を提供する(さまざまな施工環境下で潜在的な課題解決ができる製品)



気密部材の施工事例

マクセルの強み

担当者インタビュー

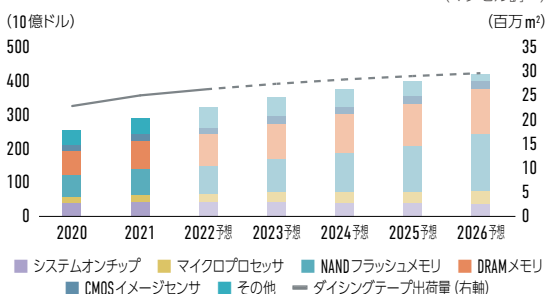


機能性部材料事業本部 事業企画部 主任 田中 史

北米への事業展開で重要なのは、商習慣の違いを把握することです。米国では短時間の打ち合わせが好まれるため、面会時は会社紹介などは省略し、端的に要点が伝わるプレゼンに努めています。

半導体工程用テープ

主要半導体の販売金額とダイシングテープの出荷量予測



- ・今後も半導体市場は成長継続予測 (年平均成長率:11.3%)
- ・特にメモリ(DRAM、NAND)が牽引する
- ・主要半導体の売上増加に伴い、ダイシングテープの需要も増加する

現状：

ダイシングテープシェア **6.0% (2020年)、7.5% (2021年)**

目標 (2023年)：

ダイシングテープシェア **10.0%**

- ・アナログコア技術 (薄膜・平滑塗布) の活用による安定かつ高品質製品の製造力
- ・高い固定力と優れた剥離性、またウエハーやパッケージ表面に対して汚染性が少ない特殊粘着剤の設計技術力
- ・シリコンウエハー用：メモリ用に強み
- ・パッケージ用：中国・アジア地域に強み

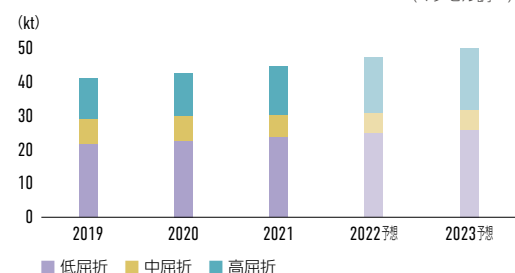


機能性部材料事業本部 事業企画部 鈴木 啓介

粘着剤の設計にはさまざまな角度からの技術的アプローチが必要で、多くの試行錯誤を重ねながら技術力を高めてきました。また、昨今の市場変化に対応するため、ユーザー目線に立った開発に努めています。

産業工程用テープ

メガネレンズの屈折率別出荷数量推移



メガネレンズ市場はテープ工法が用いられる高屈折率レンズが拡大

現状：

メガネレンズ成形用 (高屈折用) シェア **30% (2020年)**

目標 (2023年)：

メガネレンズ成形用 (高屈折用) シェア **50%**

メガネレンズ成形用テープ

- ・シリコン系粘着剤の配合・塗工技術により、レンズの白濁や成形時の気泡、シワの発生を抑制できる



機能性部材料事業本部 設計部 加賀美 奈音

メガネレンズ成形時の工程用テープにはお客様が使用する条件にマッチした特性が必要とされます。当社の粘着剤配合技術・塗工技術を駆使し、お客様ごとにカスタマイズして価値を付与した製品設計に努めています。

光学・システムセグメント



光学・システム事業本部長
尾藤 智美

車載用レンズの次世代技術の展開と、市場トレンドに応じた半導体関連組み込みシステムの強化に注力します

ミッション

光学とシステムのコア技術に磨きをかけ、安心・安全な情報社会を実現する

ビジョン

アナログコア技術を磨きモノからコトへ、光とシステムコンポーネンツ製品で暮らしと社会に貢献する

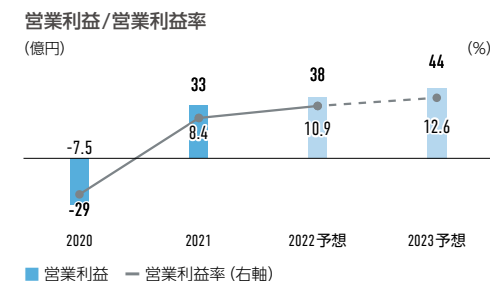
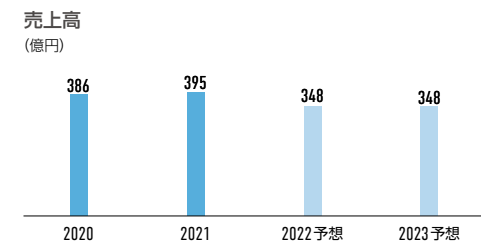
2021年度の状況

米州、欧州及びアジア(中国及び韓国を除く)においてプロジェクターの販売を終了したことにより減収となりましたが、半導体市場の回復による半導体関連組み込みシステムの増収、自動車市場の回復による車載カメラ用レンズユニットやLEDヘッドランプレンズなどの光学部品の増収に加え、HUD(ヘッドアップディスプレイ)の量産開始による増収により、売上高は395億円となりました。営業利益はプロジェクターの事業改革、光学部品、HUDの収益性改善、半導体関連組み込みシステムの増益などにより33億円となりました。

成長戦略

注力分野と市場環境	自動車市場のCASE・ADAS*拡大 モビリティ		情報通信発達 デバイスの多様化 5G/IoT
成長事業	LEDヘッドランプレンズ 	車載カメラ用レンズユニット 	半導体関連組み込みシステム 
アナログコア技術	 まぜる める かためる		 まぜる める
主な施策	- 自由曲面レンズ設計や高精度成形技術による地域ニーズに応じた多様化デザインの展開 - 海外工場の増産投資		- 開発～生産まで独自技術による一貫対応 - カスタマイズした多品種と高品質の提供 - 国内工場の増産投資

*CASE: 「C:コネクテッド」「A:自動運転」「S:シェアリング・サービス」「E:電動化」の頭文字をもとにした造語。ADAS: 先進運転支援システム



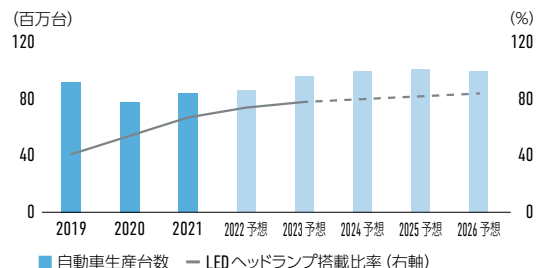
機会とリスク

機会	- 交通事故ゼロをめざす安全・安心な社会へ加速、高機能・高性能・省エネ製品へ移行 6Gに向けた高速通信化と情報量拡大
リスク	- 光学部品の精度アップと多品種化 - 半導体や部品の供給不足
機会とリスクへの対応	- 市場ニーズ分析と対応 - 開発～生産までの独自技術によるカスタム対応 - 増産投資による多品種対応 - 先行部品手配と代替部品の事前検討

光学・システムセグメント 成長事業別戦略

LEDヘッドランプレンズ

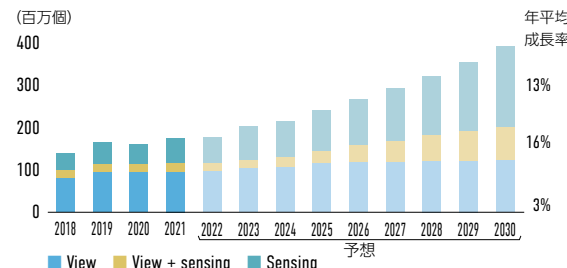
自動車生産台数とLEDヘッドランプ搭載比率予測 (マクセル調べ)



- ・LEDヘッドランプ搭載比率の拡大
- ・配光制御機能、センサ組み込みなど高性能・高機能化

車載カメラ用レンズユニット

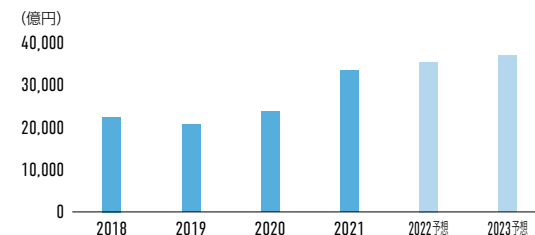
車載カメラ用レンズユニット搭載数予測 (マクセル調べ)



- ・CASE・ADAS拡大に伴い、1台当たりの車載用カメラの搭載数増
- ・センシング用の拡大・高解像度化

半導体関連組み込みシステム

半導体製造装置・日本製装置販売高予測 (マクセル調べ)



- ・5G/IoT情報通信発達により半導体需要拡大
- ・半導体製造装置の需要増加

市場規模、成長率、
マーケットトレンド

主要市場シェア・
ポジショニング

現状 (2021年) :
グローバルシェア **18% (No.1)**
(マクセル調べ)

自由曲面光学設計・高精度成形技術

・ADB(配光可変ヘッドランプ)等の多様化デザインに対応

金型設計〜成形まで一貫生産の品質実績



ヘッドランプレンズ



自由曲面レンズ



ライトガイド

現状 (2021年) :
グローバルシェア **8% (日系メーカー No.1)**
(マクセル調べ)

独自技術による

ハイブリッドレンズユニット

・非球面ガラス・プラスチックレンズの組み合わせ

・高精度・高耐久性・低コストの実現



センシング用



ビュー用



SARAVANAN.MUNIANDY
Manager, Head of Manufacturing Division, Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd.

車載カメラ用レンズユニットの高性能化のカギとなる非球面プラスチックレンズについて、マクセルフロンティアの金型設計メンバーと成形技術課題に取り組み、周辺設備の全自動化で価格競争力強化と歩留まり向上に努めます。

現状 :
半導体製造装置業界主要メーカー内シェア **No.1**
(マクセル調べ)

主要顧客との関係維持

・世界シェアの高い半導体製造装置メーカーと長期にわたる信頼と対応技術力

組み込みIoTソリューションのカスタム対応

- ・設計開発〜生産組立までの一貫対応
- ・多品種生産能力と高品質の提供



組み込みシステム開発支援、
受託開発・製造



マクセルフロンティア株式会社 DMS事業部 システム設計課 技師 羽角 正則

半導体関連組み込みシステムは製品のライフサイクルが長く、10年以上生産継続が必要な製品もあります。お客様の生産継続要求に対し、廃番品の代替品提案などの改版対応を行い、継続受注につなげています。

担当者
インタビュー



当社では、高精度金型開発と幅広いニーズに対応した成形技術や組立工程を進化させるとともに、低コスト生産体制の構築と社外不良ゼロを維持すべく、四現主義*で業務に取り組んでいます。

マクセルフロンティア株式会社 精密事業部 製作課 技師 太田 ゆかり

*現場・現実・現物・現人

ライフソリューションセグメント



ライフソリューション事業本部長
和田 修司

競争力のある差別化製品で 強みの販売網とグローバル展開を強化します

ミッション

顧客価値創造による継続的な事業成長と
安心と信頼のマクセルブランド再構築

ビジョン

安心・快適・スマートな空間づくりを通して、
人々の心を豊かにする

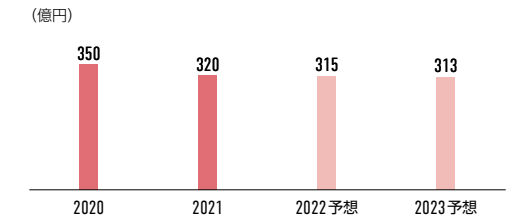
2021年度の状況

2020年に新型コロナウイルス感染拡大により需要が増加した除菌消臭器の販売鈍化、及び健康家電事業の一部の事業承継の影響による健康関連製品の減収に加え、理美容機器、光ディスクなどその他のコンシューマー製品も減収となり、ライフソリューション全体で、売上高は320億円となりました。営業利益は健康関連製品及び理美容機器の減益などにより、0.8億円となりました。

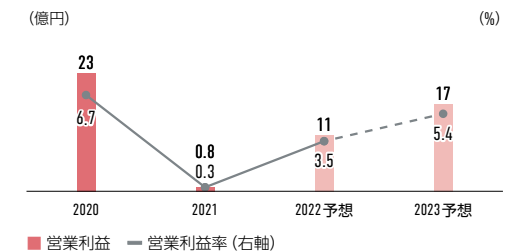
成長戦略

注力分野と 市場環境	 ウイルスとの共生で空気快適市場は堅調に推移 ヘルスケア 特長ある理美容機器の需要は底堅い		 電力インフラ投資の再開でメンテナンス需要は増加
成長事業	健康機器 (除菌消臭器: 空気快適) 	理美容機器 (シェーバー) 	電設工具 
主な施策	Maxell Unique Value (MUV) プロジェクト[*]で高付加価値化、再成長へ [*] 製品化プロセス改善で新たな顧客価値を有する製品を創出 ・「除菌消臭」から「空気快適」事業へ ・MUVで異質優位+競争力ある理美容製品を創出 ・技術力、生産力を活かしてグローバル展開強化、ブランドビジネス展開		・汎用電池パック対応でグローバル展開強化 ・電動工具メーカーへのODM供給によるシェア拡大 ・異業種開拓による事業領域拡大

売上高



営業利益 / 営業利益率



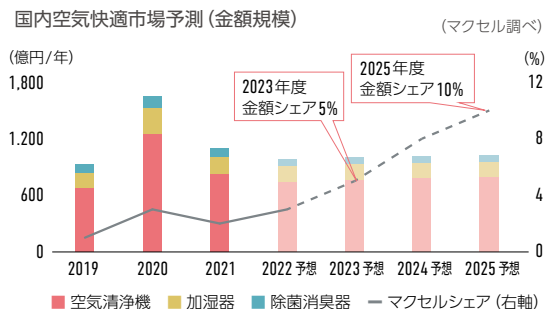
機会とリスク

機会	・空気快適市場へ領域拡大 ・インフラ投資拡大に伴うメンテナンス需要拡大
リスク	・電子部品、樹脂、バッテリー原材料等の高騰 ・円安による調達コスト増
機会と リスクへの 対応	・アイテム集約と調達力強化によるコスト低減 ・販売価格の適正化 ・為替変動に応じた生産体制、国内外フレキシブル調達等の推進 ・中国現地法人を軸に中国での販売強化

ライフソリューションセグメント 成長事業別戦略

除菌消臭機器 (空気快適)

市場規模、成長率、
マーケットトレンド



ウイルスへの脅威は残存、需要は堅調に推移

現状 (2021年度) :

除菌消臭器カテゴリ

数量シェア 10% 金額シェア 6%

目標 (2023年度) :

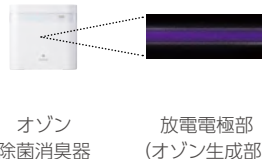
空気快適市場*

金額シェア 5% 金額シェア 10%

*除菌消臭器 + 加湿器 + 空気清浄機

マクセルの強み

- ・オゾン生成技術、空間オゾン濃度コントロール技術保有
- ・オゾン学会等、第3者機関等と連携したオゾン効果評価検証技術と実績
- ・BtoB/BtoBtoCにおける幅広い販売網



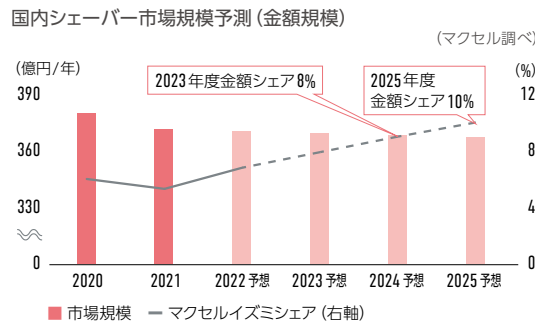
担当者
インタビュー



MUVで未来予測と消費者の受容性調査・検証のもと、独創的で異質優位な製品を通じ新たな価値を提供します。また「除菌消臭」から「空気快適&安心」へとコンセプトを拡大し、「オゾネオ」の技術ブランド化を推進します。

ライフソリューション事業本部 設計部 部長 森元 学

シェーバー



国内市場は微減、世界市場は微増

現状 (2021年度) :

金額シェア 6% (国内)

目標 (2023年度) :

金額シェア 8% (国内)

目標 (2025年度) :

金額シェア 10% (国内)

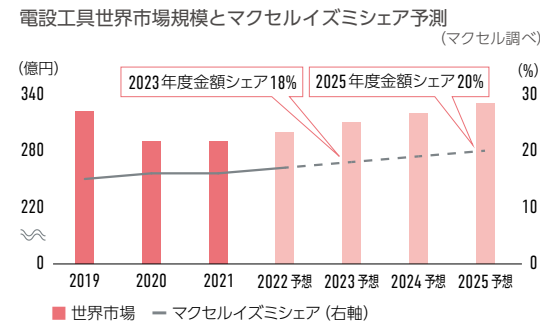
- ・65年間培った刃の技術とグローバルでの顧客信頼性
→「往復式、ロータリー式、回転ドーム式」の3種製造はマクセルイズミのみ
- ・優れた精密エッチング加工技術による、SUS刃3年保証の実現



当社は3タイプのシェーバー(往復、ドーム、ロータリー)を自社開発、自社製造しています。65年培ってきた刃の加工技術と品質力をさらに進化させ、高付加価値な製品で事業を発展させていきます。

マクセルイズミ株式会社 家電事業本部 製造部 部長 中野 毅

電設工具



2022年度以降設備更新の回復で3%程度の成長を見込む

現状 (2021年度) :

国内シェア 53% (No.1)

海外シェア 9% (No.2)

(うち北米シェア 15% (No.2))

世界シェア 16%

目標 (2023年度)

国内シェア 60%

海外シェア 12%

(うち北米シェア 17%)

世界シェア 18%

*ODM機種含む

目標 (2025年度) :

世界シェア 20%

- ・超高油圧技術→高出力工具を小型・軽量化。電設以外の異業種へ展開可能
- ・市場要求に対応した仕様の機種拡充 (汎用電池パック対応)
*業界最多3種類
- ・自社及び市場シェアの高い電池パックに対応



北米戦略を強化し、これまでのOEM戦略に加え、新たなパートナーシップによりIZUMIブランド製品の販路拡大を推進します。長期的には新規OEMの市場参入により、さらなるシェア拡大をめざします。

マクセルイズミ株式会社 工具事業本部営業部 海外営業課 課長 酒寄 弘昭

新事業創出に向けて

特長ある新規事業を定め、マクセルの強みを活かして、開発・市場創造に取り組み始めました

ミッション

全社の技術シナジーにより価値の高い新事業を立ち上げ続ける

ビジョン

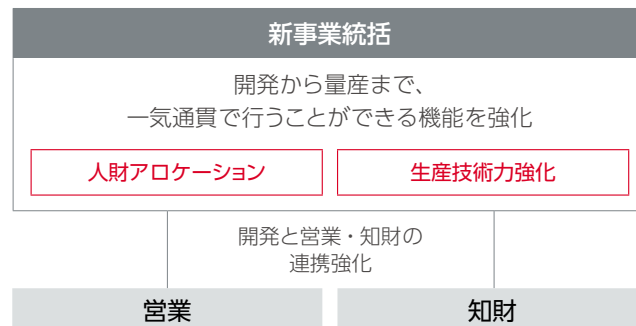
世界に広がる新事業を創出し会社を成長させる

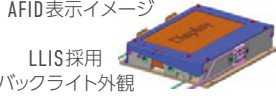
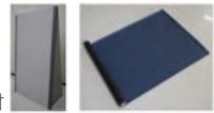
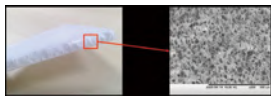
新事業統括本部長
佐野 健一

2022年度の方針

開発スピードを速めるため、量産まで一気に通貫で行うことができるよう、材料調達、生産技術、品質保証などの機能別組織を強化。各事業分野の技術の集結により生産技術力を強化するとともに、必要な専門人材をアロケーションする柔軟性の高い組織をめざします。

また、開発と営業、開発と知財の連携を強化し、即効性のある販売、将来に活きる知財ポートフォリオを構築します。



注力製品	ターゲット市場 (数字はマクセル調べ)	マクセルの強み
AFID (空間浮遊ディスプレイ)	- タッチパネル市場:2兆円規模 - AFID市場:急成長中、各所で実証実験が開始	- 高輝度/高コントラストの空中映像 プロジェクター/HUDで培った映像投写技術 高効率、薄型LLIS (Laser Like Image Source) 光源の新規開発 - 薄型大画面 LEDヘッドランプレンズで培った超高精度金型技術 - 空中スイッチ 空中映像表示面にインタラクティブ機能を搭載  AFID表示イメージ  LLIS採用 バックライト外観
HUD (ヘッドアップディスプレイ)	- HUD市場:中国・欧州で成長(年率約145%(2021-2022年予測)) - AR-HUD市場:安全システム強化と自動運転化に伴い需要拡大	- 業界最小AR-HUD 独自の高度自由曲面光学とLLIS技術により、大画面投写と小型化を実現 実績:2021年4月量産→中国市場に投入 - 高信頼性 2013年からの開発ノウハウを活かし高信頼性(耐熱など)を実現  HUD表示 イメージ
電磁波吸収部材	高周波の車載部品、5Gや次世代高速通信機材や部品	- 不要な電磁波成分を吸収/遮蔽 透過型で安定した吸収特性 - 使用用途に応じた形態 フィルム、薄手ゴムシート、成形体など  電磁波吸収部材
発泡シート	軽量化や材料・エネルギー削減が要求される分野	- 高耐熱樹脂の3D成形 溶融成形時に安定した精度 - 軽量かつ高い衝撃強度  発泡シート断面図

新事業創出に向けて

全固体電池の開発を加速、市場を創生します

マクセルのアナログコア技術の集大成として、 リチウム電池に革新を生み出しマーケットに価値を提供

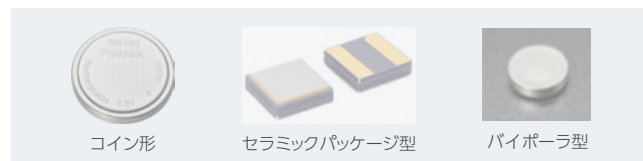
全固体電池は、有機電解液の代わりに固体のイオン伝導体が使われ、電池全体が固体材料で構成されているため安全性、寿命及び耐熱性などの向上が期待できる電池です。

マクセルの全固体電池は、アナログコア技術である「混合分散

(まぜる)」、「精密塗布(ぬる)」、「高精度成形(かためる)」の3つの技術要素を価値創造の源泉として、モノづくり力である量産技術を活かし、高い安全性(信頼性)、高性能(寿命/容量/出力)、広い作動温度領域(100℃以上の耐熱性)といった総合的な性能を確保しており、激しい全固体電池開発競争において、リーディングポジションにいます。

市場開拓に向けて、営業統括本部がリードしてお客様のニーズをつかみ製品開発に活かしています。現在は、FA機器やインフラ関連機器を中心に高耐熱・長寿命用途での全固体電池採用確度が高まっています。今後、市場創生をめざして医療機器やモビリティ関連機器での採用に向けて活動していきます。

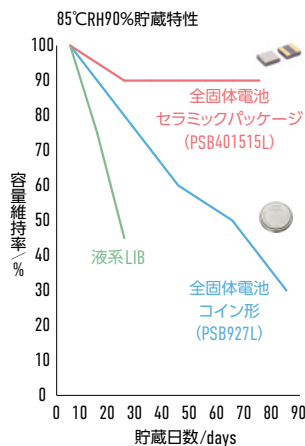
マクセルの全固体電池の特長



量産においても
極めて高い充填密度を達成



貯蔵特性に優れる



FA/インフラ市場向けビジネスに注力

お客様のニーズ

FA機器

- グローバルに進む工場自動化の潮流
- ロボット技術発展に伴う要求仕様の過酷化

要求特性 105℃ 10年

インフラ

- 世界的な労働者確保難
- 高まるメンテナンスフリー需要

要求耐用年数 20年

安全性
(信頼性)

電池特性
(寿命/容量/出力)

耐熱性
(100℃以上)

3つをすべて満たすのは
マクセルだけ!

(注) 小型電池に限る(マクセル調べ)

商談状況

- 開発契約済み案件も含め、数十社との受注に向けた商談が進行中
- 共同開発を着実に受注に結びつけ、2030年300億円の売上を見込む

生産体制

- 2023年度の本格量産開始に向けた第1弾として約20億円の投資を決定
- 順次能力拡大投資を計画し、2030年以降のさらなる売上獲得に備える

中長期Go To Market戦略

ウェアラブル、モビリティ(ADAS)、医療などの用途を開拓

全固体で
なければならない
用途へ展開!

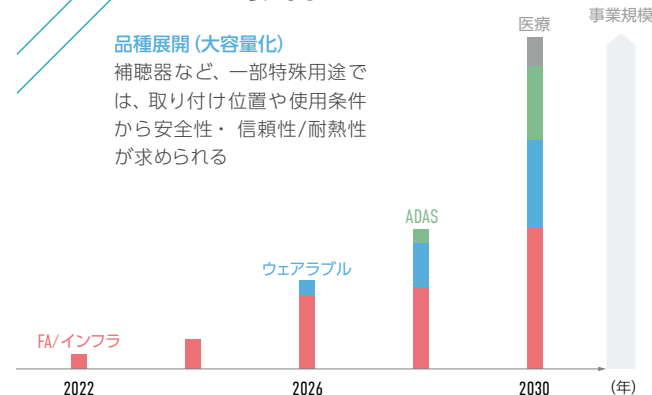
高エネルギー密度化(小型大容量)
安全性に加え、超長期の信頼性が
要求される

高出力化

スマート化が進むモビリティでは、安全確保のためのセンサが、より過酷環境に配置されるようになる

品種展開(大容量化)

補聴器など、一部特殊用途では、取り付け位置や使用条件から安全性・信頼性/耐熱性が求められる



新事業及び既存事業をサポートする知的財産

知財基本業務-知財活用-イノベーション活動のサイクルを通して、マクセルの優位性を確保するとともに、持続可能な社会を実現する技術の具現化を支えます

知財活動の基本方針

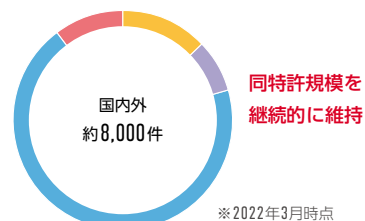
マクセル独自のアナログコア技術を中心に、技術戦略と知的財産戦略とが一体となった事業活動を推進しています。また、「maxell」ブランドをはじめとした知的財産の適切な保護を目的とする権利の創生・育成・管理の基本業務、及び知的財産の積極的な活用、独創技術のイノベーション追求を通して、マクセルの優位性の確保と持続可能な社会への貢献に努めています。

一方で、研究開発の初期段階から他社特許を慎重に確認する等、公正なビジネス環境を構築するように他社の知的財産も尊重する姿勢を堅持しています。

特許資産状況

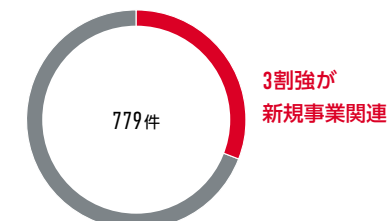
セグメント別特許資産比率※

■ エネルギー ■ 機能性部材料
■ 光学・システム ■ ライフソリューション



国内外特許出願件数(2021年度)

■ 新事業統括本部 ■ その他



独創技術を守るために、知財創生・ノウハウ特定・権利化・管理などの基本業務を確実にを行い、アナログコア技術及びその応用製品を防御

事業を支える知財戦略

事業環境、事業戦略、知財情報分析をベースとして、知的財産による事業への貢献を最大化するために、事業ごとに想定するあるべき将来の知財活用から現在を振り返るバックキャストにより知財活動を計画するIPブランドデザイン活動及び重要技術を中心に重点的に知的財産権を育成する戦略発明活動により、5年後、10年後に活きる知的財産権ポートフォリオを着実に構築していきます。

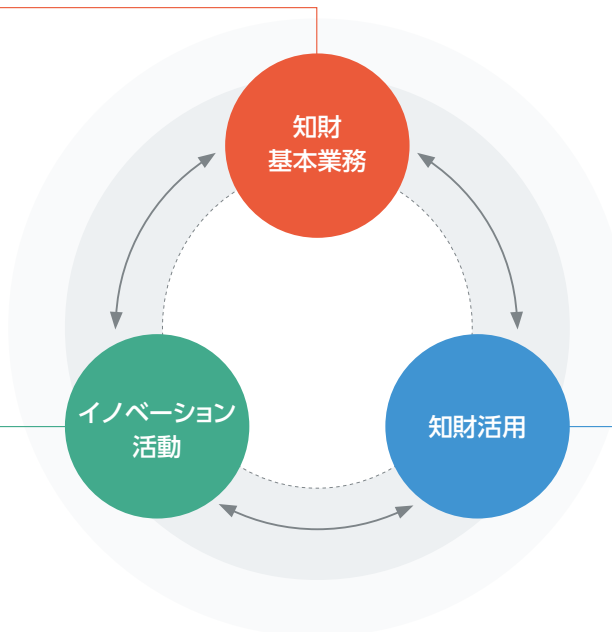
最先端の研究・開発への横断的な支援により、持続可能な社会を実現する独創技術の創生を促進

知的財産視点での全社横断型イノベーション活動

知的財産部門と新事業統括本部の連携により、マクセルグループ保有技術に関する知的資産、人的資産を網羅的に探索し、これらを活かして、事業セグメントを越えた新規事業創生を前提としたイノベーション活動を推進しています。

発明創生活動を通じたSDGsへの貢献

SDGsに貢献するイノベーションを促進するため、発明の発掘段階からSDGsとの結び付きを意識した知的財産の創生を推進しています。その一環として、当該発明が貢献するSDGsの開発目標を明細書に記載する活動を行っています。



収益への直接的貢献、及び知財で事業を保護、拡大することによる間接的な貢献

知財活用方針

知的財産権による模倣者の排除、知的財産権を用いた仲間づくり、など事業環境に応じた適切な活用態様により、自社事業の保護と成長を図ります。

また、他社への自社技術の知的財産の適切な開放を通じて実施料を獲得し、自社収益へ直接的に貢献するとともに、新たなイノベーション資金の創出に寄与します。

模倣品対策

第三者によるブランド不正利用等によるブランド毀損のリスク低減のため、主要各国での税関登録、eコマースサイトの監視など、デザインの模倣品やマクセルブランドを装った模倣品の製造や販売、類似商標の不正な出願及び登録に対しては毅然とした態度で対策を講じています。

営業の一元管理と強化

新組織で、顧客に対して これまで以上に価値の高い提案を実行しています

ミッション

顧客ニーズを掴み、新たな価値を創出し
持続可能な社会に貢献する

ビジョン

マクセル技術の価値を最大化*し
顧客へ提供する
*マクセル技術を組み合わせ(独自化・差別化)、
顧客の困りごとにマッチさせる

営業方針

製品特性と地域別ニーズを踏まえ、
アカウント営業体制で各業界大手へ
積極的に需要を開拓

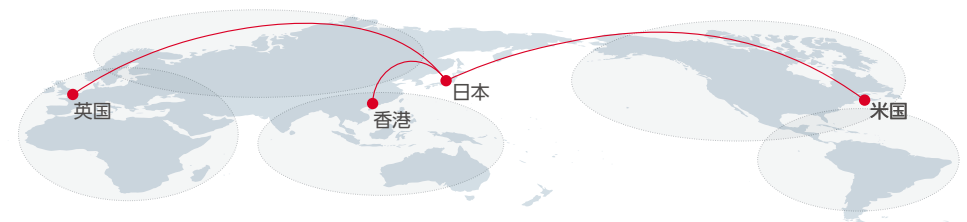
営業統括本部長
石渡 正泉

2022年度の方針

新事業統括本部の注力製品(全固体電池、電磁波吸収部材など)で本格的にビジネスを立ち上げるとともに、成長への種まきとしてヘルスケア・インフラ事業領域へ、そして将来成長に向けて「モノウリ」から「コトウリ」へのバリューチェーンの拡充を進めます。

現下の課題である材料費、物流費の高騰に対しては、適正に売価に反映して収益の確保に努めます。さらに、新組織体制では、人員のリソース配分を変え、クロスセル及び新製品の顧客開拓を加速します。

グローバルマーケティング体制 図P.5「地域別売上高比率」参照



営業統括

製品別専門営業からアカウント営業へ

リレーション顧客

自動車・電機・電子

インフラ

半導体

クロスインダストリー

ポテンシャル顧客の開拓

クロスセル活動

開発営業へのリソースシフト

新組織の取り組み

営業人員の同床化

・2022年2月：首都圏エリア→東京オフィスに集約

・2022年6月：関西エリア→関西オフィス（新大阪）に集約

窓口営業への転換

・営業業務を市場別のリレーション顧客と潜在顧客を含むパートナー顧客に分け、事業本部の領域をまたぐ「クロスセル」を展開

・今後、オンライン工場見学など商品知識を深めクロスセルを積極展開

・新事業統括本部と連携して新製品を拡販

3つのアプローチ	マクセルの成長機会の一例
先進国の顧客をターゲットに販売 グローバル共通でマクセルにしかできない製品価値を提案	● TPMS市場の安定的拡大(耐熱コイン形リチウム電池) ● ADAS/CASE需要の拡大(LEDヘッドランプレンズ、車載カメラ用レンズユニット) ● スマートメーター需要の拡大(筒形リチウム電池)
地域特性に応じた価値提供 グローバル4極それぞれのニーズに応じた製品価値を提案	● 情報通信発達による半導体需要拡大(半導体関連組込みシステム、半導体工程用テープ) ● 電池搭載小型医療機器の進化(コイン形リチウム電池) ● スマートフォン用イメージセンサ需要の拡大(産業工程用テープ)
日本発でのグローバル横展開 日本で培った新たな製品価値をグローバルに発信	● FA/インフラ用全固体電池需要創生 ● グローバルでの高気密住宅の拡大(建築・建材用テープ) ● 環境負荷低減(プラスチック削減、軽量化等)の要請(発泡シート) ● 非接触タッチパネル需要の拡大(空間浮遊ディスプレイ)

3

経営基盤強化

CONTENTS

40	マテリアリティとKPI一覧
41	サステナビリティマネジメント
42	グループガバナンスの強化
43	価値を生み出す組織・人づくり
47	環境活動による経済価値の創出
51	TCFD提言に基づく報告
53	コーポレート・ガバナンス
59	役員一覧
60	社外取締役役メッセージ

マテリアリティとKPI一覧

経営基盤強化を促すマテリアリティとアクションプラン、KPIは以下です。特に人的資本を着実に強化すべく取り組みを進めています。

また、環境活動は経済価値を生み出すものと捉えて目標を立てて実行しています。さらにマクセルグループ全体で推進すべきアクションも設定しています。

マテリアリティ	アクションプラン	ターゲット(製品・技術・活動)	KPI
価値を生み出す人・組織づくり	人を活かすマネジメントの強化 (人財戦略構築、適材適所・ タレントマネジメントの推進)	● 人・組織全体のパフォーマンスの最大化を図るタレントマネジメントの仕組みの構築	タレントマネジメントシステム： 2022年度導入
		● 人財の持つ能力・スキルを最大限発揮するための、上司と部下の適切なコミュニケーションの維持・継続	キャリア面談実施率： 100%
	0から1をつくる、プロアクティブ な人財を創出する人財育成・ 評価の仕組みの構築	● 求める人財を明確にした採用と、プロアクティブな人財が活躍できる配置ができる仕組みの構築	人財ポートフォリオ策定
		● チャレンジングな目標設定とチャレンジを適切に評価するマネジメント力の向上	評価者教育： 2回/年
	ダイバーシティ&インクルー ジョンの推進(多様な人財活用と 異なる価値観の受容)	● 多様な人財一人ひとりが、生き生きと活躍できる職場風土の醸成による従業員満足度の向上	従業員意識調査 総合満足度の向上： 90%以上(2026年度)
		● 性別・国籍等の属性に捕らわれない採用及び登用の維持・継続	女性新卒採用： 事務系50%、技術系25%以上
	業務プロセス標準化による 生産性向上と技能継承の推進	● 一人ひとりの仕事のやりがいの向上による生産性の持続的な向上	従業員意識調査 仕事のやりがい度の向上： 90%以上(2026年度)
		● 生産性向上と技能継承を促進するための、リスキル (Re-skilling) 教育の実施	デジタルリテラシー(基礎)教育プログラムの実施： 全社員対象実施
環境活動による 経済価値の創出	環境技術・環境配慮型製品の 強化	● 対象：マクセル製品・サービス ● 活動：2023年度までに新評価基準の設定、評価フォーマット化といった仕組みを構築する ①減量化 ②長期使用性 ③再利用・再資源化 ④分解・処理容易性 ⑤環境保全性 ⑥省エネルギー性 ⑦SDGs貢献 等	社会課題や環境課題に対する貢献度を示す 基準を定義して、サステナビリティ推進を 見える化していく。 次期中期経営計画に具体策を盛り込む
	省資源・省エネルギー化、 再生可能エネルギーの 導入促進	● 対象：CO ₂ 排出量(国内事業所 Scope1&2) ● 活動：①事業所での省エネ活動推進 ②再生可能エネルギー(自家消費)推進	CO ₂ 排出量： 2030年度50%削減(2013年度比) 国内
		● 対象：廃プラスチック(国内事業所) ● 活動：2023年度までに目標と取り組み内容を決める ①ケミカル・マテリアルリサイクル ②生産性向上による廃棄物抑制	再エネ比率(=再エネ使用量/全電気量)： 2030年度 10%
			事業所から排出される廃プラ削減への貢献 (ケミカル・マテリアルリサイクル)について検討を 始め、次期中期経営計画に具体策を盛り込む
グループ ガバナンスの強化	グループ経営における 実効的なガバナンスの構築 (マネジメントの深化)	● 対象：リスクマネジメント ● 活動：①グループワイドな課題共有と対策(事業責任者参画) ②リスク低減活動：情報セキュリティマネジメントやリスク管理委員会を通じた活動推進 ③ダイバーシティやワークライフマネジメントの強化	全社横断組織の活動強化と適切な リスクマネジメントシステムの運用強化などを 通じて、グループガバナンスのさらなる強化を図る
	グループシナジーを最大化する ガバナンスの実践 (技術、情報、マーケティング)	● 対象：技術、情報、マーケティング ● 活動：①戦略共有(国内グループ会社ごとの定例会) ②MI (Maxell Innovation) 活動(イノベーション創発の全社取り組み)を通してシナジーの最大化 (1) 新開発テーマ (2) 新生産技術による融合技術や製品の創出 (3) 知財横串化による共同出願など	グループワイドでのマーケットや顧客の 情報共有及びグループ内技術の融合などを 通じて、未来に魅力ある価値を創出する。 マクセルグループとして基幹業務のIT基盤を統合 (2027年度)

サステナビリティマネジメント

マクセルはミッションの実現に向けて、サステナビリティを推進するための専門部署を2020年4月に設置しました。基本方針を実行する上で事業活動に対し、「中長期的に考え、評価する(短期利益追求主義に陥らない)」「社会・環境価値創出と経済価値を両立させる」という2つのコンセプトをグループ全体に浸透させていきます。

マクセルグループのサステナビリティ

マクセルは、経営の基本方針MVVSSに基づいて、事業を通じて社会課題を解決することで、「独自のアナログコア技術で社員・顧客・社会にとっての**Maximum Excellence**を創造する」という**VISION**を実現していきます。

その課題解決のためには、マクセルが注力すべき重要課題を特定し、中長期戦略に具体的な取り組みと目標を設定することが重要であると考えています。

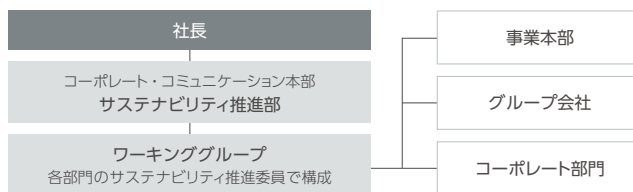
基本方針	マクセルグループはその事業活動を通じて、グローバル市場における社会、環境、経済の課題解決に貢献し、持続的成長と企業価値の最大化につなげるサステナビリティ経営の実装を支援する。
ミッション	1 CSR/CSVの取り組みを通じSDGsの目標達成に貢献 2 ESG/SDGsに取り組む上での重要課題の策定 3 事業本部及び本社部門の全社横断的活動の仕掛けづくりと支援 4 インナー及びアウトターの教育・啓発活動促進 5 ステークホルダー(顧客、社員、取引先、株主、投資家)に対する活動の可視化と発信力強化 6 ESG評価の格付けランク向上 7 SDGsと経営の統合(事業活動との紐づけ)支援 8 SDGs活動を通じたブランド力の強化

サステナビリティ推進部の活動

事業本部やグループ会社、コーポレート部門、全社横断活動のサステナビリティ推進委員メンバーが連携するワーキンググループを構成し、活動しています。また、世の中の急速な変化に

対して柔軟な対応が求められていることを受け、2022年度よりコーポレートコミュニケーション体制を強化。サステナビリティ推進部はコーポレート・コミュニケーション本部の下部組織となりました。社会の変化へのさまざまな対応と事業活動についての情報開示を積極的に推進していきます。

サステナビリティ推進体制



特徴

- グループ会社も含めて全社一斉推進体制を構築
- コーポレート・コミュニケーション本部 サステナビリティ推進部が横断的ワーキンググループを編成し、事業本部代表窓口と一体となってサステナビリティ活動を推進

2021年度の主な活動

- マテリアリティを特定(7つのマテリアリティと20のアクションプラン)し、統合報告書2021にて開示。継続してKPI特定を推進
- TCFD賛同表明(2021年10月)
エナジー事業本部にてシナリオ分析実施
- マクセル製品・サービスのSDGsへの貢献状況の整理(社会・環境課題への貢献度)
- 再生可能エネルギー(自家消費型太陽光(PPA*))の導入推進

*Power Purchase Agreement

TOPICS

対話と議論を重視し、従業員が納得して活動できるKPIを設定

当社では、各マテリアリティを対応する部門ごとに4つのグループに分け、該当部門からプロジェクトの中心となるワーキンググループメンバーを選出。グループごとに分かれてワークショップを開催し、議論を深めました。

「独創技術によるイノベーション創出」「成長事業を通じた社会課題の解決」「顧客価値の最大化」については、事業部門と新事業統括・営業統括部門のメンバーが中心となり、バリューチェーンを通じた投入資本と創出価値について話し合い、マテリアリティに合致するKPIを析出しました(図P.25、26参照)。「価値を生み出す人・組織づくり」については、ダイバーシティ推進プロジェクト[M-Wing]参加メンバーを中心にグループをつくり、そこで話し合った結果も踏まえて人事部門が仮KPIを特定しました。

これらの結果を複数回に分けて役員と議論。その後、全従業員の理解と納得がKPI目標達成に向けた各人の自律的な行動につながるように、社長との対話を通じて理解浸透を図りました。

今後はこのKPIを活用し、マテリアリティへの対応、ひいては社会課題への貢献を通じた企業価値向上をめざしていきます。

策定フロー

2021年11月	ワーキンググループメンバーへの説明会
2021年12月～2022年2月	ワークショップ開催 仮KPI特定
2022年3月～8月	役員との議論、KPI確定
2022年4月～	社長と従業員の対話(タウンホールミーティング、グループディスカッション)
2022年8月	取締役会で承認

グループガバナンスの強化

2021年10月1日より、マクセルホールディングス株式会社は持株会社から事業会社となり、商号もマクセル株式会社となりました。マクセル株式会社がグループ全体を牽引する新体制を構築し、事業部門・事業会社間の横断的連携、グループ内シナジーを実現します。

アクションプラン

グループ経営における実効的なガバナンスの構築 (マネジメントの深化)

KPI

全社横断組織の活動強化と適切なリスクマネジメントシステムの運用強化などを通じて、グループガバナンスのさらなる強化を図る

グループガバナンスの構築

マクセルグループのガバナンス強化と企業価値向上を追求するため、経営会議、取締役会の討議充実に向けた各種下部機構を運営しています。投資案件は委員会形式で有効性を判断しています。情報セキュリティや各種リスクに対しても、リスク管理委員会で対応方針を決定し管理しています。

グループガバナンスに向けた全社横断会議

会議体	取り組み
経営懇談会	● 経営会議に附議する案件のうち重要案件について事前検討を行う。原則月1回実施 ● 経営会議メンバー ● 業務執行における課題等について検討、共有
ステアリングコミッティー	● 取締役会に附議する案件のうち重要案件について事前検討を行う。原則月1回実施 ● 取締役会メンバー ● 経営上の重要案件に関して討議
投資委員会	● 附議に該当する投資計画は、経営会議・取締役会の前に投資委員会にて審議 ● 投資委員会メンバーが、事業戦略、販売戦略、調達戦略、モノづくり戦略、法務、知的財産と多面的な観点で議論し、投資の有効性を判断

情報セキュリティ、リスク管理委員会について →  P.58参照

アクションプラン

グループシナジーを最大化するガバナンスの実践 (技術、情報、マーケティング)

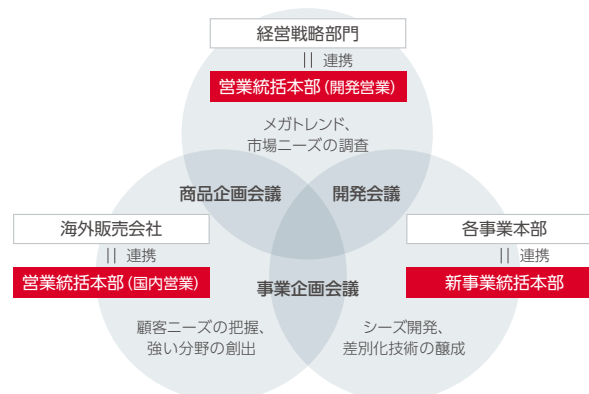
KPI

グループワイドでのマーケットや顧客の情報共有及びグループ内技術の融合などを通じて、未来に魅力ある価値を創出する。
マクセルグループとして基幹業務のIT基盤を統合 (2027年度)

技術・営業情報の共有

新規事業の早期立ち上げと既存成長事業の強化を目的として、事業本部の垣根を越えた全社横断組織による開発案件の推進と営業部門の一元化を進めています。現中期経営計画MEX23の次のフェーズ(第2フェーズ)に向けて新規事業を仕込み、持続的な成長を実現していきます。

全社横断組織により新規事業、新製品の創出を加速



TOPICS

技術融合・シナジーの最大化を目的としたピッチコンテストの開催

マクセルは2019年度より、新しい事業を継続的に創出していくことを目的としたプロジェクト「MI(Maxell Innovation)活動」を実施しています。社員から商品のアイデアや事業提案を募り、評価・選考を経て事業化創出を推進する仕組みで、2021年度は社内外各研修・活動プログラムチームによる新事業提案形式のコンテスト(ピッチコンテスト)を実施しました。



狙い

- 新事業テーマを発掘できる人財を育成する場を提供
- マクセルの技術への理解を促し、技術の組み合わせ・融合による新事業テーマを創出
- 2030年の基礎となるテーマの探索

テーマリスト

No	テーマ	チーム
1	低抵抗な透明フィルムアクチュエーター	横串 MIRAI 活動 A
2	オゾンによる畜産業における社会課題解決	新事業探索プログラム選抜 B
3	「その場」で測定、小型食品検査キット	社外連携プログラム A
4	ライブテラリウム	社外連携プログラム B
5	配送・搬送システム	新事業探索プログラム選抜 A
6	コンクリート補強・補修事業	新事業探索プログラム選抜 C
7	インフラモニタリング事業	新事業探索プログラム選抜 D
8	無線給電型センサ電源	横串 MIRAI 活動 B
9	リサイクル技術の開発及び粘着剤への適用	横串 MIRAI 活動 C

価値を生み出す組織・人づくり

マクセルグループでは従業員一人ひとりの個性を尊重し、働きがいのある職場を実現することを目的に、さまざまな取り組みを行っています。ダイバーシティ&インクルージョンやワークライフマネジメントの実現、企業としての強みである技術を次世代へと継承していくための人財育成を推進しています。

アクションプラン

人を活かすマネジメントの強化(人財戦略構築、適材適所・タレントマネジメントの推進)

KPI

- ①タレントマネジメントシステム 2022 年度導入
- ②キャリア面談実施率100%

求める人財

マクセルブランドへの信頼をさらに高め、持続的な成長を実現していくには、お客様のニーズや市場環境などさまざまな変化に対して、自ら課題を発見し、自ら考え、行動に移すことができる人財が欠かせません。求める人財像のキーワードとして、「自走できる従業員」「知恵を出す従業員」「活発で前向きな従業員」の3つを掲げています。

求める人財



多様な人財が専門性を融合・連携させ、新たな価値創造に挑戦し、未来を共創していけるように、優秀な人財の採用・育成に一層注力していきます。

管理職の役割

2021年度に管理職の人事処遇制度を全面刷新し、その中で、マクセルが求める管理職の役割を定義しました。これは、マクセルの変革のリーダーとなる管理職一人ひとりが実践すべき仕事の水準を認識しやすくなるように定めたものです。役割定義には、「価値にこだわるということは、組織をマネジメントした上で、目的達成のための道筋を構築し、顧客の要求・価値に応えることが前提で、それらを達成した結果として企業価値が生まれるということ」という意識を徹底するため、それらの要素を明文化しています。

期待される役割要素



上記の各要素は職位別に詳細に内容を定義

アクションプラン

0から1をつくる、プロアクティブな人財を創出する人財育成・評価の仕組みの構築

KPI

- ①人財ポートフォリオ策定
- ②評価者教育 2回/年

人財育成方針

マクセルでは、3つの教育方針のもと、重点取り組み項目を定めて教育を実施しています。

教育基本方針

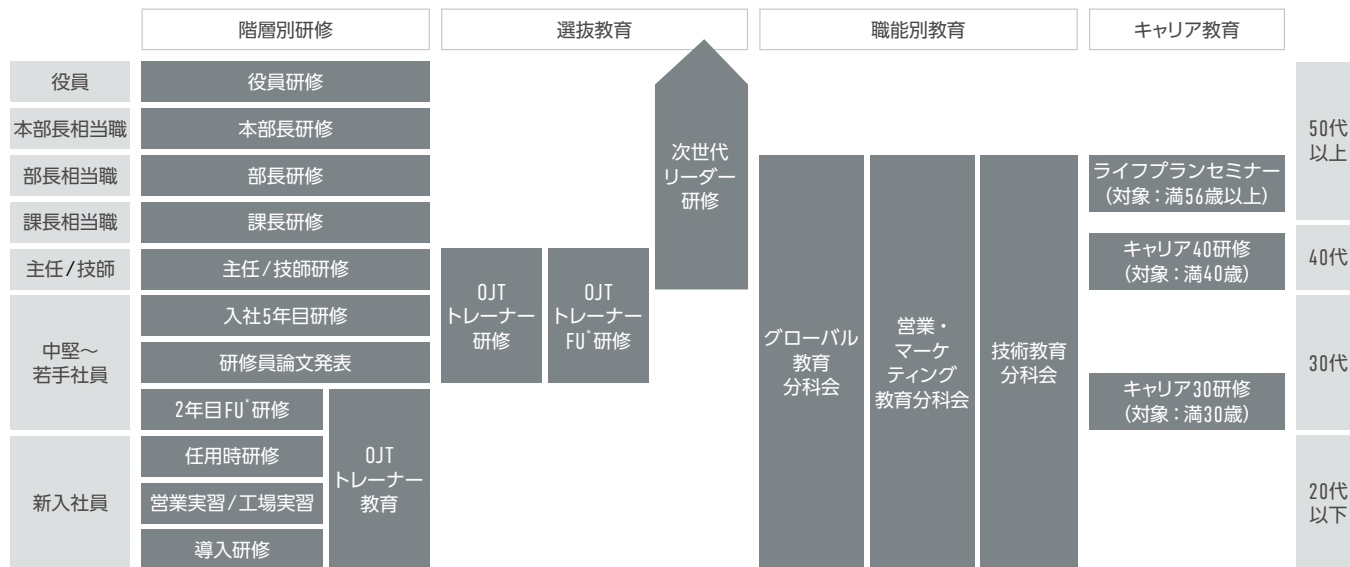
- ①企業にとって最も重要な経営資源は人財であり、教育的風土を醸成するとともに、人財が育つ会社をめざす
- ②世の中の変化を捉え、独創性と技術力を誠実に追求し、従業員・顧客・社会に価値を提供できるような人財を育成する
- ③グローバル、ダイバーシティを推進できる人財を育成する

これらの方針を踏まえて、階層別・キャリア教育を実施し、評価時期には評価者教育を実施し人財の底上げを図っています。

また、「グローバル」「営業・マーケティング」「技術」の3つの分野ごとに人財育成施策を展開することで、各専門分野の階層に応じた研修や、海外研修などのグローバル教育、時流に合わせて定期的に教育テーマや手法をブラッシュアップするなど、さまざまな教育カリキュラムを通じて、新たな価値を創造できる人財を育成しています。

価値を生み出す組織・人づくり

人財育成の体系図



* フォローアップ

後継者育成については、次期、次々期の経営幹部候補者を人財会議を通じて選拔し、教育やローテーションなどを計画、推進することにより、強い事業、新たな事業を創出する人的基盤を強化しています。

アクションプラン

ダイバーシティ&インクルージョンの推進 (多様な人財活用と異なる価値観の受容)

KPI

- ①従業員意識調査 総合満足度の向上 90% 以上 (2026 年度)
- ②女性新卒採用 事務系 50%、技術系 25%以上

ダイバーシティ推進プロジェクト「M-Wing」

マクセルでは、ダイバーシティ&インクルージョンを重視し、異なる価値観、感性、経験を有する人財を活かすことにより、組織の問題解決力、創造性、柔軟性の向上をめざしています。中でも、各事業本部から選抜されたメンバーによって構成される全社プロジェクト「M-Wing」活動に力を入れており、「誰もが活躍できる会社・職場づくり」をスローガンに活動を継続しています。

2021年度の「M-Wing」活動では、「属性の多様性」「社内役割の多様性」「価値観の多様性」に着目した3つの活動とこれらを推進するための広報活動を実施しました。

LGBTの方々への配慮や多様なメンバーで仕事を行う上でのコミュニケーション上の課題、ワークとライフをマネジメントす

るためのポイントなどについて、現場の声を活かしながら、教育コンテンツ、ポスターの作成やITツールの活用方法などの作成を行いました。

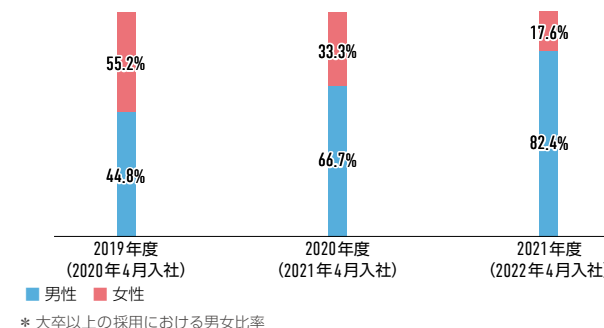
今後も多様な人財が働きやすく、生き生きと活躍できる会社づくりをめざして活動を進めていきます。



女性の活躍推進

マクセルでは、特にマネジメント・リーダー層のダイバーシティに関する意識の底上げや、柔軟な働き方を実現する会社制度を見直すとともに、女性の積極採用・登用を進めながら、ロールモデルの育成を図っています。2019年度には女性活躍推進に関する状況などが優良な企業に発行される認定マーク「えるぼし」認定の2つ星を獲得し、さらなる女性活躍の推進に取り組んでいます。採用に関しては、定期採用における女性採用比率50%以上をめざし、採用の拡大を進めています。

新卒採用の男女比率*推移



価値を生み出す組織・人づくり

働きやすい職場づくりの促進

マクセルでは、すべての従業員がライフスタイルやライフステージに応じて柔軟な働き方ができるよう多様な勤務制度を整備しています。特に仕事と家庭の両立のため、育児や介護については法定水準を上回る制度を設けており、育児・介護休暇を取得した従業員の復職率は100%となっています。

2022年度は「在宅勤務制度」の改定を行い、新型コロナウイルス感染症対策にかかわらず適用範囲を広げ標準化を行い、新しい働き方への取り組みを進めています。

育児・介護休暇制度の利用実績

	2019年度	2020年度	2021年度
育児休暇	9人	9人	14人
介護休暇	1人	1人	0人

従業員意識調査

毎年1回実施しており、2021年度は、マクセルグループ従業員の内、約2,000名を対象に実施しました。調査では、主に、組織活動が効果的に行われているかや、個人の仕事のやりがい、教育、人事処遇制度への満足度などについて従業員の意識を確認しています。全体としては、従業員の総合満足度をはじめとして、前回より向上した項目が多くあったものの、事業本部や職種によって個別の課題があるため、調査結果をもとに現場単位で改善に取り組んでいます。

会社生活に対する総合的な満足度スコア(7.00点満点)

2018年度	2019年度	2021年度
4.11	4.29	4.37

*2020年度は従業員意識調査は未実施

働き方改革の推進

働き方改革をアシストするデジタル化の推進

マクセルは、経営基盤の強化や働き方改革を進める上で重要な施策として積極的にデジタル化を推進しています。

今般のコロナ禍では、従来の対面・三現主義（現場、現物、現実）からリモートへの移行が余儀なくされ、国内外において在宅勤務などのテレワークが拡大・定着するとともに、オンラインによる会議や業務のデジタル化が急速に進んでいます。

経営基盤の強化では、国内外の各拠点が個別に業務基盤を設ける運営形態から、業務標準化をめざした業務改革と基幹システムの刷新を進めることで、ローコストオペレーションやガバナンス強化、人財活用の適正化などを図っています。

特に、総務や経理、事業オペレーションといった間接部門においては、業務の自動化や業務効率化をできる限り実現し、以下のデジタル化施策を推進することで、生産性の向上とコスト低減を図っています。

働き方改革と生産性向上におけるデジタル化施策

- テレワーク環境の整備・強化
- オンライン会議のルール化、効率化、安定化、効率良い会議形態の推進
- ペーパーレス化
- クラウド活用の推進
- 承認・回覧手続きの電子申請化
- RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)活用による業務効率化、デジタル化
- クラウド活用とテレワーク利用拡大に対するセキュリティ強化

アクションプラン

業務プロセス標準化による生産性向上と技能継承の推進

KPI

- ①従業員意識調査 仕事のやりがい度の向上 90%以上(2026年度)
- ②デジタルリテラシー(基礎)教育プログラムの実施 全従業員対象実施

「IoT人材育成プログラム」を通じて「5G/IoT」技術者を育成

「IoT人材育成プログラム」の実践教育を通じて、IoTに関するプログラムの知識を習得し、IoTビジネス創生で活躍できる「5G/IoT」技術者の育成をめざします。

具体的には、IoT・AIの知識を活用して、デバイス/アプリケーションを実装できるようになる人材の育成を目的に、実践型プログラミングの学習やプログラミング言語Pythonの習得に取り組める機会を設けており、約60名の従業員が参加しています。

このような取り組みを着実に実施することで、確かな技術をもとにニーズとシーズをつなげ、IoT・AI技術を活用した新規事業創出への強化を図っていきます。

また、上記のような専門的な内容だけではなく、従業員一人ひとりのITリテラシーを高めるために、職場で使えるPCの基本スキルやOfficeの操作スキルなどを学べるプラットフォームも準備しており、従業員が学び続けられる環境を整えています。

主なデジタルリテラシー(基礎)教育プログラム

- Pythonで学ぶAI開発入門研修
- マウスで学ぶAI実践研修
- IoT人材育成プログラム
- その他

価値を生み出す組織・人づくり

労働安全衛生活動の推進

マクセルグループの労働安全衛生活動

マクセルグループでは、「安全と健康を守ることはすべてに優先する」という労働安全衛生基本方針のもと、グループ一体となって労働安全衛生活動を展開しています。

2021年度は不不休災害事故件数の増加が見られましたが、基本行動の徹底や「事故に対する5W(「なぜ」5回)」などを行い、再発事故撲滅に向けた取り組みを強化しています。2022年度も、これらの取り組みを引き続き展開し、業務上災害の撲滅をめざしていきます。

国内グループ会社各事業所間において、「相互安全巡視」を実施して、安全衛生に対するグループ間でのレベル向上、安全衛生

を通じた交流を図り、グループ内全従業員が事故の起きない、安全で安心して働くことができる快適な職場づくりと安全文化の醸成に努めています。

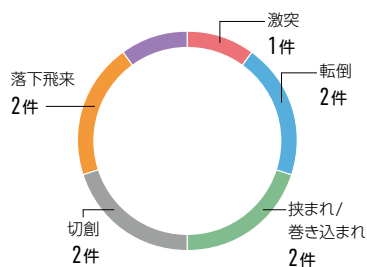


相互安全巡視

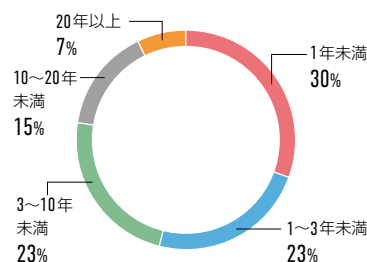


BCP防災訓練

2021年 業務上災害負傷類別



2021年 業務上災害発生率(経験年数別)



また、新型コロナウイルス感染症対策として、「従業員の健康やお客様、お取引先様及び社会全体に対する安全配慮を第一に考え、感染拡大の防止に努めることを最優先とします」という基本方針のもと、安全確保及び事業継続のため、日々変化する状況に応じた対応を実施しています。

従業員の健康維持・増進の取り組み

健康経営の強化

マクセルは、従業員がはつらつと活躍できることが企業の成長と企業価値の向上に欠かせないと考え、従業員の健康維持・向上をめざした健康経営の取り組みに注力しています。

従業員の健診・レセプトデータを利用し、生活習慣病該当者やその予備軍を対象とした予防プログラムを実施しています。海外出向者についても、健康診断の受診を徹底し、健康管理を強化しています。

メンタルヘルスに関しては、EAP*を通じて、従業員が抱えるさまざまな悩みについて外部相談窓口によるカウンセリングを活用しています。また、メンタルヘルスプログラムの一環である職場復帰支援として、リワークプログラムを導入して、専門スタッフの助言を得ながら個別に対応しています。

法令に基づきストレスチェックを2016年6月から実施していますが、従業員のストレス耐性に着目した診断の実施、セミナーで検査結果の活用方法を説明、講師による指導など、新たな取り組みにより高ストレスに陥らない予防活動へと進化しました。

* Employee Assistance Program 従業員支援プログラム

健康経営への取り組み

マクセルは健康経営優良法人2022(大規模法人部門)を取得。新規加入のグループ会社への取得推進とホワイト500をめざして、福利厚生の実質、各種取り組みを進め、グループ全従業員の健康を大切にする働きやすい会社にしていきます。

環境活動による経済価値の創出

マクセルグループでは、地球温暖化をはじめとする地球環境問題の解決を喫緊の課題と捉えています。この課題解決に向け、全社に環境マネジメントシステムを導入し、グループ一丸となった取り組みを推進しています。

環境マネジメント

環境マネジメントシステムの運用

SDGsやパリ協定の採択など、企業にはサステナブルな社会の実現に向けたより一層の貢献が求められるなか、マクセルグループも、企業価値の向上とともに、地球環境保全により大きな貢献を果たしていかなければなりません。

マクセルグループでは、「環境保護行動指針^{*1}」に沿って地球温暖化防止などの取り組みを行うため、トップマネジメントを社長とした環境マネジメントシステムを運用しています。REACH規則やRoHS指令といった法規制対応やコンプライアンスを確実に強化するとともに、ISO14001：2015年度版に基づき、環境成果達成に向けた活動重視へとレベルアップしています。

また、気候変動が企業と金融市場にもたらすリスク・機会の把握、開示に向けて、金融安定理事会（FSB）が立ち上げた「気候関連財務情報開示タスクフォース：TCFD」にマクセルグループでも賛同表明し（2021年10月）、シナリオ分析を進めています（図P.51、52参照）。

^{*1} 環境保護行動指針：
https://www.maxell.co.jp/csr/csr2/csr_guideline.html

マクセルグループ長期CO₂排出量削減計画の策定

パリ協定発効以降、企業の事業拡大にかかわらずGHG排出総量を削減することが求められています。

マクセルは、以前よりモノづくりにおける環境負荷低減の活動を実施しています。「環境活動による経済価値の創出」を重点課題（マテリアリティ）に選定し、CO₂排出削減の総量目標（Scope1、2）を掲げて事業運営を行っています。

CO₂排出量は、従来各事業所における削減努力が見える化するために、CO₂排出係数に固定値を用いて算出していました。しかし、世界的に地球温暖化対応の加速が叫ばれる昨今、デファクトスタンダードであるGHGプロトコルに基づいた算出方法に2020年度から切り替えました。マクセルグループでは、2030年度までにCO₂排出量を、2013年度比50%削減することを目標としています。現在、2030年度までの実行計画を立案し、具体策の実現可能性を高めていくことを継続的に進めています。

なお、2022年度より、2018年以降マクセルグループに加わっ

たマクセルイズミ、宇部マクセル京都、マクセルクレハを加えてCO₂削減活動を行っていきます（下表「定量的な行動目標」の2022年度目標は上記3社を含めた値）。

マクセルグループ2022年度環境行動計画

マクセルグループでは、環境活動と業績貢献は一体運営であるとの考えのもと、環境活動の収益成果が見える指標（売上高原単位ベース：費用/売上高）を採用しています。また改善努力が見える指標（生産高原単位ベース：使用量/生産高）と併せて

評価： 目標達成 達成率95%以上 達成率95%未満

No.	行動目標		区分 ^{*3,4}	2021年度			2022年度
				目標	実績	評価	目標
1	環境CSR/CSV配慮製品売上高比率 (%)		国内・海外	100	100		100
2	新アセスメント実施による 環境CSR/CSV配慮製品登録率 (%)		国内・海外	100	100		100
3	環境CSR/CSV配慮製品市場導入率 (%)		国内・海外	100	100		100
4	エコマインド教育受講率 (%)		国内・海外	100	100		100
5	ゼロエミッションの継続(年) (対象:製造事業所) (最終処分量5t未満、最終処分率1%未満)		国内	21	21		22
6	エネルギー	生産高原単位×10 ⁻³ (kL/百万円)	国内・海外工場	405	404		420
			国内工場	351	315		350
		売上高原単位×10 ⁻² (%)	国内・海外工場	168	206		205
			国内工場	144	150		184
		人員、床面積原単位 (kL/人・km ²)	国内・海外オフィス	18	14		22
7	廃棄物	生産高原単位×10 ⁻⁴ (t/百万円)	国内・海外工場	470	415		571
		売上高原単位×10 ⁻⁴ (%)	国内・海外工場	974	828		1,247
		リサイクル率 (%)	国内・海外工場	70	92		70
8	水	生産高原単位×10 ⁻² (m ³ /百万円)	海外工場	600	518		747
		売上高原単位×10 ⁻⁴ (%)	海外工場	525	517		756

^{*2} 定量的な行動目標は2022年度からマクセルイズミ、宇部マクセル京都、マクセルクレハを含む活動とします。

^{*3} 海外工場の内作生産高と売上高は為替を固定して円換算しています。

^{*4} 海外工場：Maxell Digital Products China Co., Ltd.、Wuxi Maxell Energy Co., Ltd.、Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd.、Maxell Europe Ltd.、Telford Plant、PT. Siontec Ekadharma Indonesia

環境活動による経済価値の創出

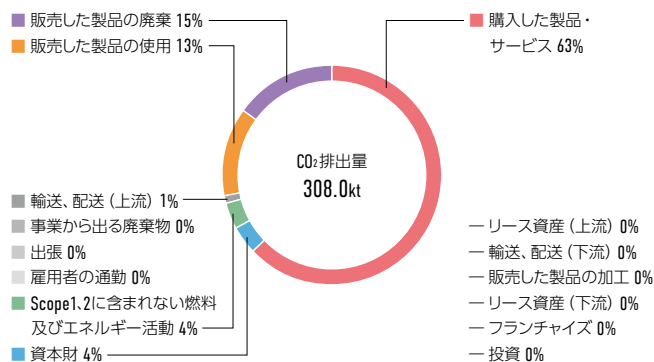
管理することで、モチベーションアップを図ります。2021年度も、前年同様コロナ禍に合わせた省エネ活動を進めてきたことが功を奏し、ほとんどの項目で目標達成となりました。目標未達のエネルギー売上高原単位に関しては、2021年度後半の原油高騰に伴う、電力をはじめとするエネルギー費用単価アップが原因です。さらなる省エネと再生可能エネルギーの導入によって改善を図っていきます。

なお2021年度は、重大な環境関連の事故・罰金・苦情はありませんでした。また、フロン排出抑制法の施行に伴い、法定点検を実施した結果、フロン漏えい量は報告義務が発生しない水準でした。

Scope3

マクセルグループでは、Scope3を含めたサプライチェーン全体でのCO₂排出量も算出しています。Scope3とはScope1、2以外の間接排出で、排出量算出においては、環境省及び経済産業省の「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する

Scope3各カテゴリーの割合 (2022年11月修正)



基本ガイドライン」に従い、実績を集計しています。

2021年度は、使用時の電力消費の大きかったプロジェクター事業の縮小でScope3総量は減り、販売した製品使用時のCO₂排出量の割合が減りました。製品使用時のCO₂排出量は、省エネ設計を推進することにより削減していきます。

アクションプラン

環境技術・環境配慮型製品の強化

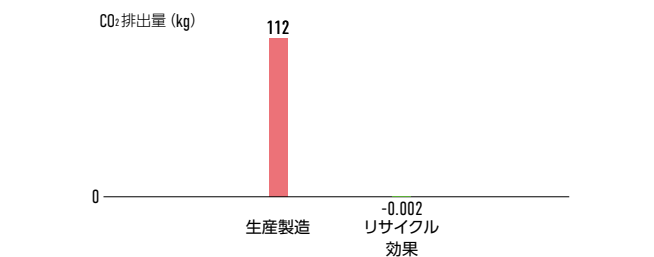
KPI

社会課題や環境課題に対する貢献度を示す基準を定義して、サステナビリティ推進を見える化していく。次期中期経営計画に具体策を盛り込む

LCAによる環境性能の見える化

現在開発を進めている全固体電池を対象にLCA(ライフサイクルアセスメント)に基づいたCO₂排出量、廃棄物、水使用量について環境性能の見える化に取り組みました。形状・性能・用途が異なるために比較製品はありませんが、その結果、素材製造から生産、流通、使用、廃棄に至るライフサイクル全体でのCO₂排出量、廃棄物、水使用量が明確になりました。今後、このデータをもとに環境価値向上につなげていきます。

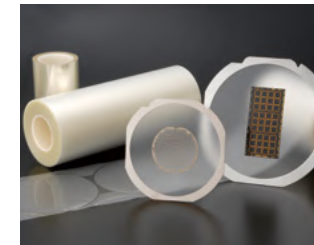
(新製品) 全固体電池のCO₂排出量



■材料/部品調達 ■生産製造 ■流通 ■使用・設置・保守 ■廃棄・リサイクル ■リサイクル効果

環境配慮製品による環境負荷低減

マクセルグループでは、新製品の設計段階で環境配慮設計アセスメント項目に従って、ライフサイクルの各段階における環境負荷を定量的に評価・活用し、一定基準以上の製品を「環境配慮製品」として登録しています。2021年度は、全固体電池、ダイシングテープ、両面粘着テープを登録しました。



ダイシングテープ



両面粘着テープ

マテリアリティのアクションプラン「環境技術・環境配慮型製品の強化」については、環境配慮製品の中でもCO₂削減や廃プラスチック削減等の社会課題や環境課題解決に貢献する優れた製品を選定する新基準を2022年度に検討し、設計開発者のモチベーションを高めるとともに、バランスの取れたSDGs貢献製品を生み出す仕組みを作っていく予定です。

製品のリサイクル

「資源有効利用促進法」のもと、マクセルは一般社団法人JBRC*に加入し、生産販売しているリチウムイオン電池についてはリサイクルマークを表示し、顧客にはその回収・リサイクルシステムの活用を啓発・推進しています。2021年度におけるJBRCの活動支援を通じた小型リチウムイオン電池の回収量は666t(前年比92%)と減少に転じましたが、消費者にはリサイクルの習慣が根付いてきていると考えます。

またプロジェクターについては、リサイクル促進を目的として

*Japan portable Rechargeable Battery Recycling Center

環境活動による経済価値の創出

2019年4月に広域認定制度の認可を環境省より受けました。ヘアドライヤー、電気シェーバーについては小型家電リサイクル法の対象で、回収は各市町村にて行っています。

アクションプラン

省資源・省エネルギー化、再生可能エネルギーの導入促進

KPI

- ① CO₂ 排出量 2030年度 50%削減(2013 年度比) 国内
- ② 再エネ比率(% =再エネ使用量 /全電気量) 2030年度 10%
- ③ 事業所から排出される廃プラ削減への貢献(ケミカル・マテリアルリサイクル)について検討を始め、次期中期経営計画に具体策を盛り込む

地球温暖化防止

マテリアリティのアクションプラン「省資源・省エネルギー化、再生可能エネルギーの導入促進」については、KPIとしてCO₂排出量2030年度50%削減(2013年度比)を設定して推進していきます。

具体的施策としては、マクセルグループでは工場省エネ活動として電力消費パターンの見える化、設備のデマンド管理による効率運転、空調・照明の更新、グリーンカーテンの設置、ライトダウン活動などの節電に取り組んでいます。また電力の調達に関しては2021年度は契約した国内電力会社すべてのCO₂排出係数が上昇し、CO₂排出量が増加しました(前年同係数と仮定で1.6%の減少)。2022年度は価格だけでなく、CO₂排出係数の動向も配慮して電力会社を選定・契約するとともに、電力の10%について非化石証書を購入することによって、CO₂排出量を削減していきます。

再生可能エネルギーについては小野、小淵沢の各事業所では

太陽光発電を行っており、年間約1,573MWhを発電しました。さらに2022年度は小野、京都事業所の工場屋根に太陽光パネルを設置し、PPA業者と契約を結ぶことで自家消費を開始する予定です。KPIとして再エネ比率2030年度10%を設定して推進していきます。

また、マクセルでは新たなCO₂排出量削減に向けた取り組みの一環として「カーボンニュートラルLNGバイヤーズアライアンス」に加盟し、川崎事業所においてカーボンニュートラル都市ガスの導入を開始しました。

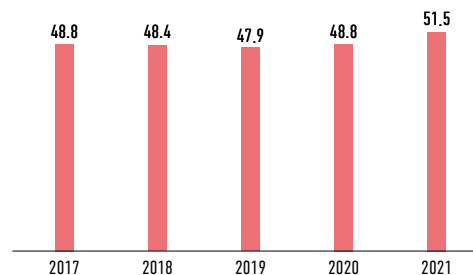


国内の2021年度のCO₂排出量は前年度比5.6%の増加、海外については4.1%の減少となり、マクセルグループ全体で1.2%の増加となりました(2013年度比で36.3%減)。なお、2022年度からはマクセルイズミ、宇宙マクセル京都、マクセルクレハの活動も含めており、2021年度のCO₂排出量はこれら3社を含めると2013年度比28.9%減となります。

CO₂排出量 (Scope1、2¹)

国内

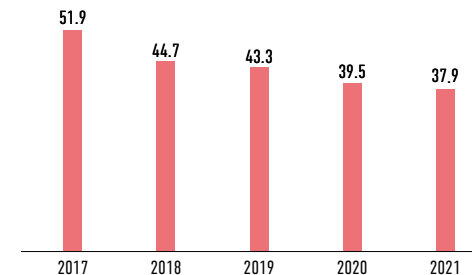
(kt-CO₂)



^{*1} Scope1: 事業所内での燃料の燃焼などによる直接排出
Scope2: 購買した電力などによる間接排出

海外^{*2}

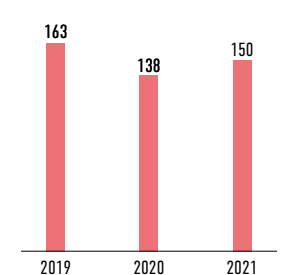
(kt-CO₂)



^{*2} 電力/CO₂ 換算係数: 英国0.21、マレーシア0.66、中国0.62、インドネシア0.76 (単位はすべてt-CO₂/MWh)

エネルギー売上高原単位

(×10⁻² (%))



生産高輸送エネルギー原単位の把握

マクセルグループでは、さまざまな製品を取り扱っていることから、生産高に基づく輸送エネルギーの原単位を製造拠点ごとに把握しています。2021年度 of 全拠点合算は、前期に比べ11%の増加となりました。

	生産高 (百万円)	使用量 (万トンキロ)	原単位 (トンキロ/百万円)
2019年度	56,543	1,108.4	196
2020年度	60,112	909.9	151
2021年度	58,186	1014.0	174

環境活動による経済価値の創出

廃棄物の削減・循環的な利用

マテリアリティのアクションプランにある省資源については、昨今、環境課題として廃プラスチック対策が重視されていることを受け、事業所から排出される廃プラ削減のKPIを設定していきます。現在、ケミカル・マテリアルリサイクルについて検討しており、次期中期経営計画で目標設定する予定です。

また、マクセルグループでは、「ゼロエミッション^{*1}」を実現するために、廃棄物の分別徹底のほか、各事業所での情報共有による有価物化促進や社内での中間処理の拡充などを徹底しています。例えばリチウムイオン電池製造工程では、工程ごとに発生した端材や塗料残渣を分別し、適切な業者に渡すことで、レアメタルであるコバルト、銅、アルミなどの金属をリサイクルしています(2021年度107t)。小野事業所では酸化銀のリサイクルも実施しています(2021年度3.0t)。

国内の2021年度の廃棄物有価物発生量は、前期比4.6%減少となりました。リサイクルの取り組みを強化した結果、国内製造拠点において21年連続でゼロエミッションを達成しました。

^{*1} ゼロエミッションの基準(事業所ごとの判定基準)：廃棄物最終処分量5t未満/年、かつ最終処分量率1%未満/年

水使用量削減の取り組み

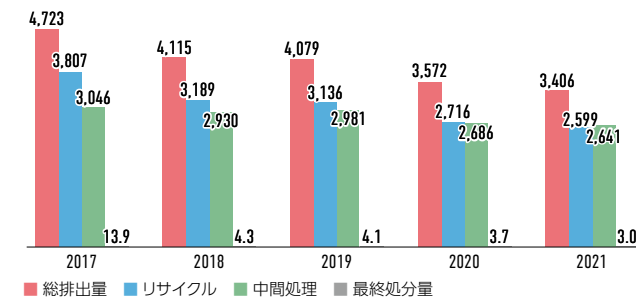
マクセルグループでは、製造工程での水使用量削減の他、一度使用した水を再利用するなど、水資源の保全に努めています。例えば京都事業所では、リチウムイオン電池の電極増産に伴う蒸気使用量増加に合わせて、ドレン水を100%回収再利用できるシステムに改造しました。これにより年間40km³の節水を達成しました。国内グループ事業所では前年度比5.0%減、水リスク^{*2}の高い海外グループ事業所では3.5%減と使用量を減らし、マクセルグループ全体では前年度比4.6%減となりました。

^{*2} 世界資源研究所(WRI)の水リスク評価(Aqueduct)より

廃棄物などの状況

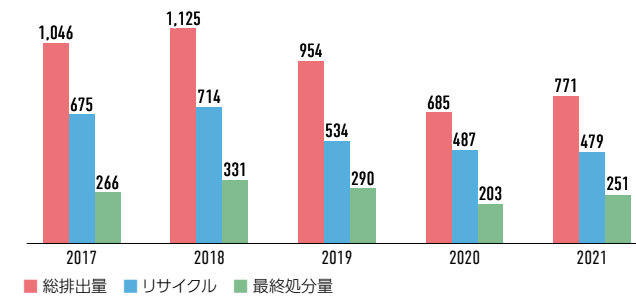
国内

(t)



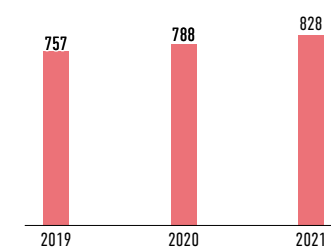
海外

(t)



廃棄物売上高原単位

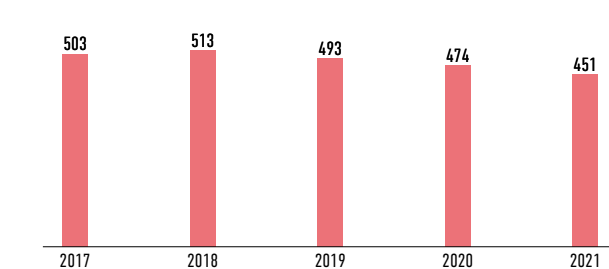
($\times 10^{-4}$ (%))



水使用量

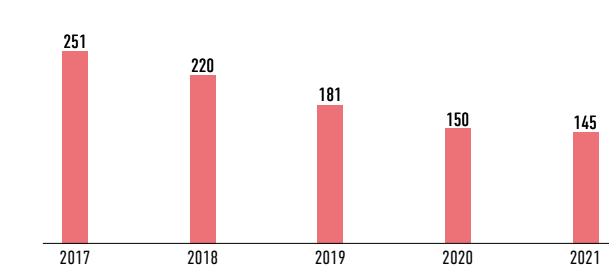
国内

(km³)



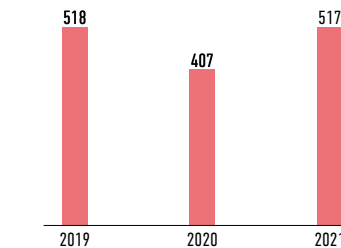
海外

(km³)



水売上高原単位

($\times 10^{-4}$ (%))



TCFD提言に基づく報告 マクセルグループにとっての気候変動のリスクと機会を分析

パリ協定発効以降、企業の事業拡大にかかわらずGHG排出総量を削減することが求められています。マクセルは従来モノづくりにおける環境負荷低減の活動を実施しており、現在は「環境活動による経済価値の創出」を重点課題（マテリアリティ）に選定し、GHG排出削減の総量目標を掲げて事業運営を行っています。



基本的な考え方

気候変動は、人類と地球の健全性を脅かし、私たちのビジネス、お客様、サプライチェーンにも影響を及ぼしています。マクセルは、この気候変動に向き合う企業の一つとして、世界の気候変動対策に向けて果たすべき重要な役割があると考えています。また気候変動は、コストの増加や事業の中断といったリスクをもたらす一方、社会に新たなニーズを生み、マクセルとして新たな価値を創出する機会であると考えています。

マクセルは「気候関連財務情報開示タスクフォース（以下「TCFD」）」による提言への賛同を2021年10月に表明しました。TCFD提言に基づき、気候変動が事業に与えるリスク・機会について分析を進め、ガバナンス・戦略などの関連する情報開示に取り組んでいきます。マクセルはTCFD提言の中で推奨される4つの中核的要素「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」について、以下の枠組みで取り組みを進めています。

シナリオ分析

2021年度に気候変動シナリオ分析をエネルギー事業本部をモデルとして開始しました。分析はマクセルで最も大きく気候変動の影響を受けられる生産分野を中心に、1.5℃及び4℃の気温上昇時の社会を想定し、リスク・機会の抽出と対応策を検討しました。

- 想定するシナリオ：1.5℃（RCP1.9/SSP1）
4℃（RCP8.5/SSP5）
- シナリオ分析の時間軸：2030年時点で検討

①ガバナンス

取締役会は、マクセルの気候変動に関わる決定についての責任を負います。

- 取締役会は当社の最高の意思決定機関であり、気候変動問題を含むすべての意思決定の責任を負っています。
- 気候変動問題の責任者は代表取締役社長です。社長は環境委員会のトップマネジメントでもあり、すべての環境関連の課題を当社の経営戦略や経営目標に反映させる責任を負っています。

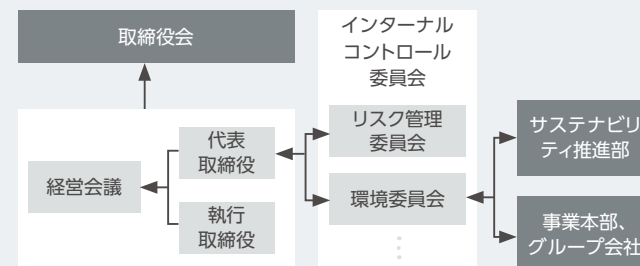
取締役会における気候変動に関する決定事項

- ①TCFDの提言に賛同（2021年10月）
- ②中長期的にめざす姿を「2030年度までにCO₂排出量を50%削減する（2013年度基準）」と設定し、環境課題に力を入れることを決定（2021年11月）
- ③自家消費型再生可能エネルギーの導入（2021年12月）

- グループ全体の企業価値向上と経営目的の達成に向けたコーポレート・ガバナンスの実効性確保と強化のため、インターナルコントロール委員会を設置しています。気候変動に関してはリスク管理委員会と環境委員会がグループ全体の管理体制整備と機能強化を務めています。
- 環境委員会は、マクセルグループの気候変動に対する全体的な戦略立案、グループ全体の気候変動に関する目標の達成状

況を管理する役割を担っています。同委員会は、地区別の事業本部の環境推進責任者と環境管理責任者、そして専門部会部会長で構成され、年に3回実施しています。

体制図



②戦略

シナリオ分析は、マクセルグループの主要事業であるエネルギー事業本部を対象としました（図P.52参照）。気候変動の顕在化は、エネルギー事業本部にとってリスクになる一方、長年蓄積された技術を活用することで機会にもなり得ます。

中・長期的なリスクとして、1.5℃上昇時は炭素税の導入による事業活動に課せられる税負担増、消費者の行動変化が事業への大きなインパクトとなり、4℃上昇時は暴風雨など異常気象の激甚化が事業に大きく影響を及ぼすことがわかりました。

これに対し、エネルギー事業本部が有しているアナログコア技術を活用した電池が、過酷な環境下で信頼あるエネルギー源として多くの機会になると考えます。

2022年度からは、他3事業本部とグループ会社でシナリオ分析を実施していきます。

TCFD提言に基づく報告 マクセルグループにとっての気候変動のリスクと機会を分析

エナジー事業本部の分析内容 1.5℃をめざす社会：移行リスクにおいては、規制が強化され、対策実施によって、2050年にCO₂排出量ゼロを達成することを想定。 4℃上昇した社会：物理的リスクとしては、追加的な政策がとられず、気候変動対策が進展しないため、異常気象の甚大化を想定。

リスク項目			主なリスク	事業 影響度
分類				
1.5℃を めざす 社会	政策/ 規制	炭素税の上昇	炭素税の導入により、原料、容器・包材へ幅広く影響しコストが上昇	大
		各国のCO ₂ 排出量	省エネ政策が強化され、製造設備の高効率機への更新が必要	中
		削減の政策強化		小
	市場	重要商品/製品価格の増減	カーボンニュートラル化環境適合製品の環境価値を認める市場へ変化が進むと収益改善	中
	評判	消費者の行動変化	気候変動により環境負荷を考慮した購買行動が拡大	大
		投資家の評判変化	気候変動への対策が不十分な場合、投資家の評判悪化、資金調達が困難	中
4℃上昇 した社会	慢性	平均気温の上昇	消費電力アップによる経費増加	小
		降水・気象パターンの変化	降水量の増加、洪水で事業所被害が多発	大
		海面上昇	海拔の低い事業拠点は被害が慢性化	小
	急性	異常気象の激甚化	暴風雨などの異常気象の頻発で、被害が多発	大

リスク項目			主な機会
分類		小分類	
1.5℃をめざす社会	政策/ 規制	各国のCO ₂ 排出量	二酸化炭素モニタリングが進み、製品やインフラ設備にセンサが搭載、売上拡大
	市場	重要商品/ 製品価格の増減	環境価値を認める市場へ変化が進むと販売増加、収益改善
	評判	消費者の行動変化	環境配慮基準を満たした製品は市場で価値を認められる
4℃上昇した社会	慢性	平均気温の上昇	気温による電池劣化が問題化、差別化技術でシェアと売上拡大
		降水・気象 パターンの変化	防災監視センサ、監視カメラ、災害モニター等に電池使用、売上増加
	急性	異常気象の激甚化	防災監視センサ、監視カメラ、災害モニター等に電池使用、売上増加

③リスク管理

気候変動に関するリスクを、それぞれリスク管理委員会と環境委員会が以下のプロセスで管理しています。

● リスク管理委員会

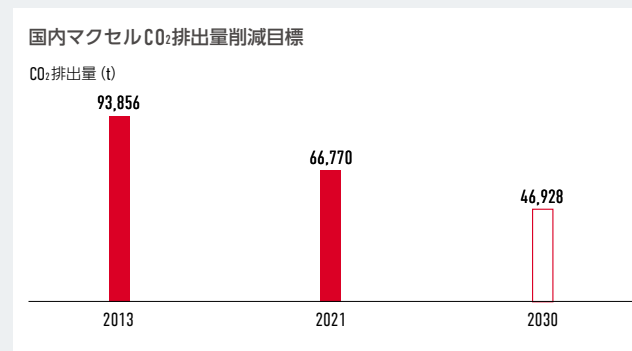
「戦略」「財務」「ハザード」「オペレーション」に関するリスク管理の重要事項の決定、各リスク管理活動の総括などを、年1回開催される「リスク管理委員会」で行い、その結果を「インターナルコントロール委員会」に報告しています。

● 環境委員会

気候変動に対するリスクと機会、そして戦略を統括し、グループ全体の気候変動に関する目標の達成状況を管理する役割を担っています。

④指標と目標

- Scope1、2 (2013年度対比)
CO₂排出量を2030年度までに50%以上削減



マクセルでは、中長期目標を達成するために、国内工場におけるより広範囲で長期的な視点での省エネ施策（製法見直し、高

効率設備への更新他）、及び再生可能エネルギー利用（太陽光、グリーン電力証書活用等）によるCO₂削減計画を策定し、取り組みを進めています。

- 再生可能エネルギー比率
2030年度までに電力量の中で占める割合10%以上

● Scope3

「販売した製品の使用」によるCO₂排出量が多くを占めているため、省エネ製品を継続的に設計して世の中に出し、削減に努めていきます。またその次に「購入した製品・サービス」によるCO₂排出量が多くを占めているため、主要取引先のCO₂排出量削減目標を把握し、共同で削減に取り組んでいきます。マクセルではScope3は統合報告書を通じて2018年から開示しています。

📄 P.48 「Scope3」参照

コーポレート・ガバナンス

マクセルグループは、株主、投資家、顧客、従業員など、すべてのステークホルダーの視点に立った経営施策を実施することにより、中長期的な企業価値の向上を図っていくことを経営の基本方針の一つとしています。この方針のもと、経営の意思決定及び業務執行の迅速化ならびに監視体制の充実を両立させ、コーポレート・ガバナンスの強化に努めています。

コーポレート・ガバナンス体制

経営体制について

当社の取締役会は、グループ全体の経営方針や中長期的な事業戦略を定めるとともに、取締役、執行役員の職務執行及び各事業会社の業務執行を監督する役割を担っています。取締役会は取締役社長が議長を務め、2022年6月28日時点において社外取締役4名を含む9名で構成されています。

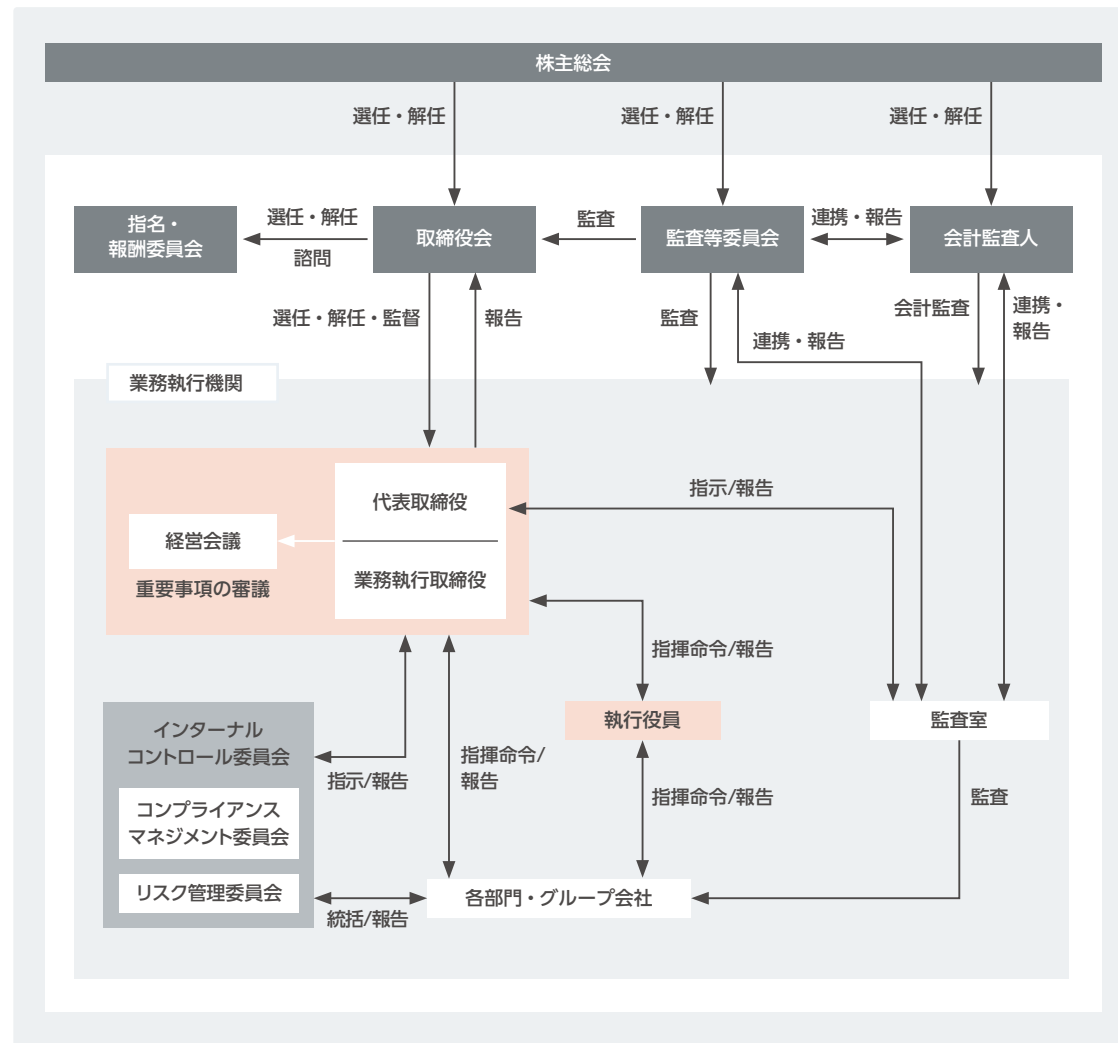
当社は2016年6月より「監査等委員会設置会社」として独立した監査等委員会による取締役会の監査・監督機能の強化に努めています。また、取締役の指名及び報酬に関する事項の決定における客観性及び透明性を確保し、取締役会の監督機能の実効性の向上を図ることを目的として、取締役会の諮問機関として、委員の過半数及び委員長を独立社外取締役で構成する「指名・報酬委員会」を設置しています。

また、当社は業務執行に係る迅速な意思決定及び経営の効率化を図るため、執行役員制度を採用しています。

コーポレートガバナンス・ガイドラインについて

当社は、マクセルグループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るため、コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及び基本方針を定めた「コーポレートガバナンス・ガイドライン」を制定し、適正な情報開示と透明性の確保に努め、取締役会の役割・責務を適切に果たすとともに、株主及び投資家との建設的な対話（エンゲージメント）をさらに活性化させていきます。

コーポレート・ガバナンス体制



* コーポレートガバナンス・ガイドライン：
<https://www.maxell.co.jp/csr/governance2/>

コーポレート・ガバナンス

取締役の選任と多様性確保

社外取締役の選任

当社は、社外取締役を選任し、取締役会において独立かつ客観的な立場から意見を述べることにより、経営の監督体制を確保しています。

社外取締役の選任理由 (2022年6月28日)

氏名	選任理由
堤 和暁	グローバル企業での業務経験や国際投資ファンドの要職として、日本企業に対する事業再生・経営支援の豊富な経験及び幅広い見識を有していることから、当社のさらなる企業価値向上のために、グローバル戦略を推進することを期待したためです。
村瀬 幸子	企業法務を中心とした弁護士として、豊富な見識及び高度な専門性を有しており、上場企業の社外役員としての経験に加え、2020年6月の当社取締役就任以降、取締役会において有意義な助言を通じて尽力いただいていることから、引き続き、当社グループ成長戦略及びコーポレートガバナンス・リスクマネージメントの維持向上に貢献することを期待したためです。
相神 一裕	株式会社JVCケンウッドにおいて代表取締役を務めるなど、豊富な経営経験に加え、グローバル営業・マーケティング戦略に対する幅広い見識を有していることから、当社の経営全般に意見・提言をいただき、グローバルな事業戦略及びガバナンスの維持向上に貢献いただくことを期待したためです。
秦 和義	コニカミノルタ株式会社において常務執行役を務めるなど、豊富な事業運営・事業改革実績及び経験に加え、技術領域から経営企画領域に至る幅広い見識を有していることから、当社の経営全般に意見・提言をいただき、新規分野における成長戦略及びガバナンスの維持向上に貢献いただくことを期待したためです。

(注) 当社は、社外取締役 村瀬 幸子、相神 一裕及び秦 和義の3氏を株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、同取引所に届け出しています。

2021年度の社外取締役の活動状況 (2021年4月1日～2022年3月31日)

氏名	活動状況	
ブライアン・K・ヘイウッド	取締役会 19回中19回出席	● 取締役会における発言状況：経営全般に関する専門的見地から適宜発言を行っています。 ● 社外取締役が果たすことが期待される役割に関して行った職務の概要：グローバルな投資ファンドの経営者としての豊富な経験と幅広い見識から、経営全般にわたる課題の指摘や企業価値向上に資する提言を積極的に行っています。
村瀬 幸子	取締役会 19回中19回出席	● 取締役会における発言状況：弁護士としての企業法務に関する専門的見地から適宜発言を行っています。 ● 社外取締役が果たすことが期待される役割に関して行った職務の概要：弁護士として培われた高度な専門性から、コーポレート・ガバナンスに関する課題の指摘や企業価値向上に資する提言を積極的に行っています。また、女性従業員の活躍推進についても、有益な助言を行っています。
泉 龍彦	取締役会 19回中19回出席 監査等委員会 17回中17回出席	● 取締役会及び監査等委員会における発言状況：経営全般に関する専門的見地から適宜発言を行っています。 ● 社外取締役が果たすことが期待される役割に関して行った職務の概要：企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識から、経営改革に関する指摘や企業価値向上に資する提言を積極的に行っています。また、当社の経営幹部の人事及び報酬を審議する指名・報酬委員会の委員長として、客観的な立場から役員体制や報酬制度の構築について、積極的に提言しています。
渡邊 史信	取締役会 19回中19回出席 監査等委員会 17回中17回出席	● 取締役会及び監査等委員会における発言状況：経営全般に関する専門的見地から適宜発言を行っています。 ● 社外取締役が果たすことが期待される役割に関して行った職務の概要：企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識から、グローバル経営に関する指摘や企業価値向上に資する提言を積極的に行っています。また、当社の経営幹部の人事及び報酬を審議する指名・報酬委員会の委員として、客観的な立場から役員体制や報酬制度の構築について、積極的に提言しています。

(注) ブライアン・K・ヘイウッド、泉 龍彦及び渡邊 史信は、2022年6月28日開催の第76回定時株主総会終結の時をもって任期満了により退任しました。

コーポレート・ガバナンス

取締役のスキルマトリックス

氏名	当社における地位	①事業ポートフォリオ経営	②新技術創造	③グローバル	④事業変革	⑤オペレーション&ファイナンス	⑥モノづくり深化	⑦コンプライアンス&ESG
中村 啓次	代表取締役 取締役社長	○	○		○	○	○	○
太田 博之	取締役	○	○		○	○	○	○
須本 誠司	取締役			○	○	○		
増田 憲俊	取締役			○	○	○		○
堤 和暁	社外取締役	○		○	○	○		○
村瀬 幸子	社外取締役					○		○
鈴木 啓之	取締役(常勤監査等委員)			○		○		○
相神 一裕	社外取締役(監査等委員)	○		○	○	○		
秦 和義	社外取締役(監査等委員)	○	○		○	○	○	

<スキル定義(経験、専門性)>
①事業ポートフォリオ経営：複数事業を有する国内上場企業またはグローバル企業における事業マネジメント経験
②新技術創造：新技術創造(イノベーション)における推進責任者としてのマネジメント経験及び豊富な技術的知識
③グローバル：海外での事業マネジメント経験及び海外の文化・事業環境などに関する豊富な知見
④事業変革：事業変革の推進に関する豊富な知見及び推進責任者としてのマネジメント経験
⑤オペレーション&ファイナンス：営業・マーケティング、サプライチェーン、人財開発、コーポレートファイナンス、法務あるいは経営管理の領域における豊富な知識及び責任者としての経験または外部専門機関での指導的役割の経験
⑥モノづくり深化：生産性向上やコスト低減などのモノづくりの領域における豊富な知識及び責任者としての経験
⑦コンプライアンス&ESG：コンプライアンスあるいはESGの領域における豊富な知識及び責任者としての経験または外部専門機関での指導的役割の経験

役員報酬

基本方針

- ステークホルダーの負託に応え、持続的な成長及び企業価値の向上に資する報酬体系とします。
- グループ経営を担う、多様で有為な人財を登用できる報酬とします。
- 説明責任との観点から、透明性、客観性及び合理性を重視した制度設計とします。

決定方針

役員報酬の決定方針は、取締役会の諮問機関として、委員の過半数を独立社外取締役で構成し、かつ独立社外取締役が委員長を務める指名・報酬委員会において、その妥当性を審議し、同委員会の答申を踏まえて取締役会で決定しています。

報酬体系

取締役(社外取締役及び監査等委員である取締役を除く)の報酬は、月額固定の「基本報酬」(金銭報酬)、短期インセンティブとして支給される「賞与」(金銭報酬)、中長期インセンティブとして支給される「株式報酬」により構成します。

役員区分	報酬の種類	概要
取締役 (社外取締役及び監査等委員である取締役を除く)	基本報酬	役位及び職責に応じた固定額を毎月支給します。
	短期インセンティブ(賞与)	単年度の業績目標達成に向け、当該事業年度の全社業績(営業利益及びROIC)と個人業績(経営課題への取り組み実績)に対する達成度に応じて、役位ごとの標準額の0%～200%の範囲で算出された額を賞与として、翌事業年度の6月または7月に支給します。
	中長期インセンティブ(株式報酬)	中長期にわたる持続的な業績向上と企業価値の最大化を目的とした業績連動型の株式交付信託制度として、在任期間中の業績(ROIC)の達成度に応じて、0%～200%の範囲で算出されたポイントを翌事業年度の6月または7月に付与し、退任時に当該ポイントに応じた株式を支給します。
社外取締役/ 監査等委員である取締役	基本報酬	業務執行から独立した立場であるため、月額固定の基本報酬のみで構成します。

2021年度の役員報酬

区分	支給人員	報酬等の総額(百万円)
取締役 (監査等委員である取締役及び社外取締役を除く)	4名	185
監査等委員である取締役 (社外取締役を除く)	1名	20
社外取締役	3名	26

コーポレート・ガバナンス

取締役会の実効性評価

取締役会の実効性評価

当社は、「コーポレートガバナンス・ガイドライン」に基づき、取締役会の実効性を高め、企業価値の向上を図ることを目的として、定期的に取り締役会の実効性に関する評価を行っています。

2021年度も取締役会の実効性に関する分析及び評価を以下のとおり実施しました。

1. 取締役会の実効性に関する分析・評価の方法

全取締役に対して以下の項目を内容とする無記名方式でのアンケート及びアンケート結果を踏まえた社外取締役へのヒアリングを実施しました。その結果を踏まえ、取締役会において取締役会の実効性に関する分析及び評価を行い、今後の対応について検討しました。

- 取締役会の構成
- 取締役会の実効性
- 取締役・経営陣幹部の指名・報酬制度の実効性
- 取締役会の運営
- 個人評価
- 社外取締役の支援・連携に関わる体制
- 監査等委員の役割・監査等委員に対する期待
- 株主その他のステークホルダーとの関係

2. 取締役会の実効性に関する分析・評価の結果の概要及び今後の対応

当社取締役会は、多様性と適正規模を両立させる形で構成されており、また、各取締役は取締役会において発言する機会を十分に有しており、自由闊達で建設的な議論が行われているものと認識しています。

一方で、取締役会における有効な議論の充実、後継者育成計画の確立及び取締役の研修プログラムの整備などについては、引き続き今後も継続して取り組む必要がある課題であることを再認識しました。

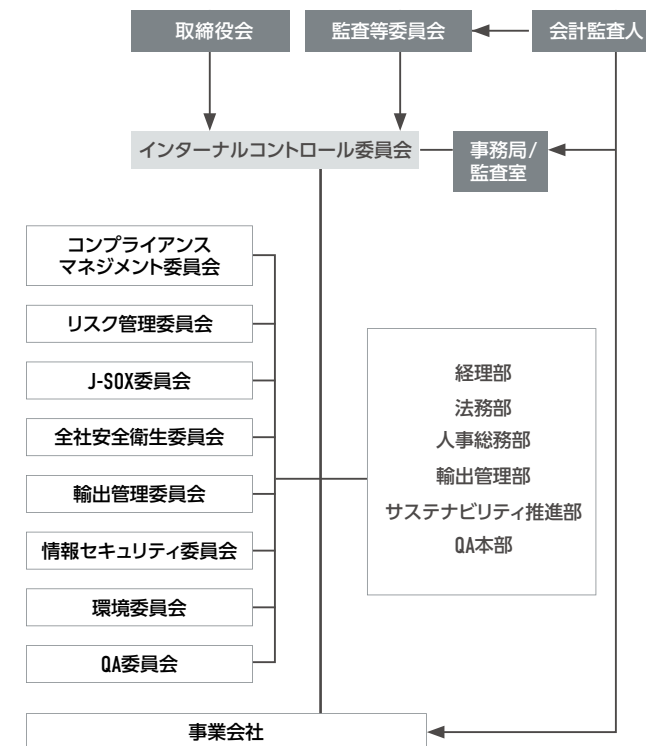
当社取締役会は、今回の結果を踏まえて、上記の課題に重点的に取り組むとともに、取締役会のさらなる実効性の向上に努めていきます。

内部統制システム

内部統制システムの強化

マクセルグループでは、グループ全体の企業価値向上と経営目的の達成に向けたコーポレート・ガバナンスの実効性確保・強化のため、インターナルコントロール委員会を設置しています。委員会活動を通じてコンプライアンス、リスク管理などグループ全体の管理体制整備と機能強化に努め、内部統制システムの充実を図っています。

インターナルコントロールシステム組織体制



コーポレート・ガバナンス

コンプライアンスの強化と倫理意識の醸成

マクセルグループでは、「公正かつ透明な企業活動に徹する」という基本理念の実現のため、コンプライアンス体制の強化に常に取り組んでいます。具体的には、コンプライアンスマネジメント委員会を設置し、マクセルグループにおけるコンプライアンス強化のための体制の整備に努めています。同委員会はリスクマネジメント管掌取締役を委員長とし、営業・調達・開発・財務・総務・ITの各部門を管掌する取締役・執行役員、法務及び内部監査部門の部門長を委員とする他、代表取締役社長及び常勤監査等委員である取締役をオブザーバーとして定期的に委員会を開催しています。同委員会では、教育を含むコンプライアンス推進活動・企業倫理活動に関する事項、各事業本部や海外を含むグループ会社への監査などを通じて抽出された取り組むべき課題、コンプライアンス違反事件に関する事項などへの対応方針を審議・決定し、活動の結果を報告しています。

また、各事業本部の本部長及び各グループ会社社長をそれぞれのコンプライアンス推進責任者と定め、同時に各事業本部及び各グループ会社に配置するコンプライアンス推進担当者を通じて、コンプライアンスマネジメント委員会の決定事項をグループ全体に周知し、実行する体制を整えています。

さらに、マクセルグループでは、毎年10月を「企業倫理月間」と定め、経営トップである社長から全世界のマクセルグループ従業員に対し「基本と正道」「損得より善悪」を重視・徹底するよう呼びかけるメッセージを配信しています。また、競争法違反防止、反贈収賄、反社会的取引防止、ハラスメント防止といった観点から、外部講師による講演会の開催、e-ラーニングによる個別学習、また各職場単位でマクセルグループ行動規範の内容について議論する「職場討論会」を実施するなど、各種施策を通じて従

業員のコンプライアンス意識の強化・倫理意識の醸成に努めています。

反贈収賄

マクセルグループでは、これまでも公務員または公務員以外の者との関係において、贈収賄防止に関する取り組みを展開してきました。さらに、2021年10月には、マクセルグループの事業活動に関わるすべての国・地域で適用される贈収賄関連の法規制を遵守し、高い倫理観を持って行動することで社会との公正な関係を維持し続けることを目的として、「マクセルグループ贈収賄防止指針」を制定しました。ファシリテーションペイメントの禁止などを含む8つの具体的な行動指針をその内容として定めており、これからも贈収賄を含むあらゆる形態の腐敗防止に取り組んでいきます。

輸出管理

安全保障貿易管理については、輸出管理委員会が大量破壊兵器・通常兵器への自社製品の転用防止と関連法令遵守のため、正確な該非判定、厳格な用途・需要者審査(キャッチオール規制審査)を行っています。2014年11月には特別一般包括許可*を取得しており、今後も責任ある自己管理に努めていきます。

* 特別一般包括許可：輸出管理社内規程などを経済産業省に提出し、適正な輸出管理業務が行われていると認められた場合に交付され、本来は個別許可が必要な一定の仕向地・品目の組み合わせの輸出を包括的に許可する制度

経営陣から独立した内部通報窓口の設置

マクセルグループでは、内部通報制度として「マクセル・コンプライアンス・ヘルプライン」を設置し、違法・不正行為を早期に認識し、組織内の自浄作用能力を高めています。また、コンプライアンス経営の推進を図るため、社内では調査が困難な事案

の窓口として、経営陣から独立した弁護士への通報窓口も設置しています。さらに、海外グループ会社の従業員から直接各国語で当社へ通報できる窓口を設置済みであり、グローバルに内部通報制度が浸透しています。なお、2021年度において内部通報はありませんでした。

人権の尊重

マクセルグループは「人権の尊重」を重要な経営課題の一つとして認識しており、「国際人権章典」及び国際労働機関(ILO)の「労働の基本原則及び権利に関する宣言」を踏まえ、2013年9月に「マクセルグループ人権方針」を定めました。人権の尊重に対する全従業員の意識向上を図るため、毎年、各階層別研修やe-ラーニングによる教育を継続して実施しています。

また、ハラスメントへの取り組みの一環として、労使双方より選抜した相談員を各事業所に配置し、内部通報制度の社内周知を徹底するなど、社内体制の維持・強化とハラスメント防止に向けた啓発活動を実施しています。

「国連グローバル・コンパクト」への参加

マクセルグループは、国連グローバル・コンパクトに賛同しています。「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」からなる10原則を支持し、各分野の活動に取り組んでいます。



コーポレート・ガバナンス

リスクマネジメントの推進

マクセルグループは、全社リスクの洗い出しと見直しを行っており、各リスク項目について管理責任部門を定め、対応方針の決定と管理を行っています。

「戦略」「財務」「ハザード」「オペレーション」に関するリスク管理の重要事項の決定、各リスク管理活動の総括などを、年1回開催される「リスク管理委員会」で行い、その結果を「インターナルコントロール委員会」に報告しています。

情報セキュリティの整備

マクセルグループでは、「情報セキュリティ方針」を定め、セキュリティに関する規則・体制・安全対策を徹底するとともに、従業員一人ひとりのセキュリティ意識を高めるため、従業員教育を実施しています。毎年の「情報セキュリティ」「個人情報保護」教育に加え、サイバー攻撃の教育として「標的型メール訓練」も定期的に実施しています。また、個人情報保護の徹底としてプライバシーマークを取得し、現在も更新しています。

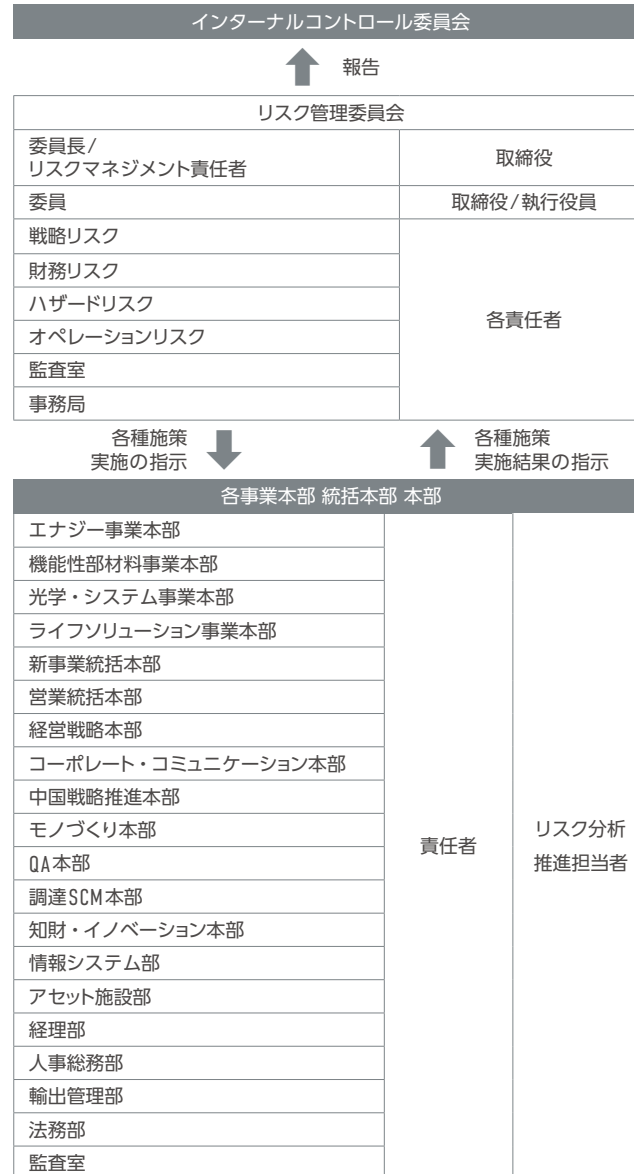
昨今のサイバー攻撃多様化を踏まえたセキュリティ対策についても、強化を進めています。

事業継続計画 (BCP: Business Continuity Plan) の推進

マクセルグループでは、地震などの大規模災害や事故などによる事業中断リスクを低減するため、事業継続計画の強化に取り組んでいます。

従業員の安否確認システムの構築をはじめ、有事における初動行動計画、事業復旧計画を策定し、これらを確実に実行するため、大規模災害を想定した訓練を各事業所で実施しています。また、取引先の不測事態時への対応として、1次～2次調達先の拠点情報などのデータベースの整備も順次進めています。

リスクマネジメント体制



グループの海外販売拠点・製造拠点においては、海外危機管理マニュアルを策定・運用を行い、テロなどの情勢不安を含めた危機管理の徹底を図っています。

特に新型コロナウイルス感染症に関しては、感染症対策を4つのステージに分け、社会情勢変化に合わせた適切な対応をとっています。

これからも引き続きグループ全従業員のあらゆるリスクを最小限にするとともに、有事の際の対応など、改善を進めています。

グローバル税務ポリシー

マクセルグループはグローバル企業として、正しく納税することが地域社会や各国のコミュニティへの貢献において重要な役割を果たすことであると考えます。

マクセルグループの税務ガバナンスに関する透明性を高めるため、「グローバル税務ポリシー」*では「税務ガバナンス及びリスクマネジメント」「税務コンプライアンスとレポート」「税務ポジションに対する考え方」を公表しています。これらは、事業を展開する国における所定の開示要件を満たす内容となっています。

* グローバル税務ポリシー：
<https://www.maxell.co.jp/corporate/taxpolicy.html>

コーポレートガバナンス・コードの実施状況などの詳細情報
「コーポレート・ガバナンス報告書」

<https://www.maxell.co.jp/csr/governance2/>

役員一覧 (2022年9月1日現在)

* 2017年10月1日～2021年9月30日の持株会社体制の間における事業会社「マクセル(株)」を指す。

取締役



代表取締役
取締役社長
中村 啓次

1990年 4月 当社入社
2013年 1月 当社エナジー事業本部副事業本部長
2014年 7月 当社執行役員
2017年10月 マクセル(株)執行役員
2018年 4月 同社代表取締役 取締役社長
2018年 6月 当社取締役
2020年 6月 当社代表取締役 取締役社長 (現任)



取締役
太田 博之

1983年 4月 当社入社
2007年 4月 当社技術統轄本部生産技術本部長
2013年 1月 当社経営戦略本部担当本部長
2013年 7月 当社光エレクトロニクス事業本部副事業本部長
2016年 4月 (株)日立映像テック
(現 マクセルフロンティア(株)) 常務取締役
当社光エレクトロニクス事業本部副事業本部長
2019年 4月 マクセル(株)光エレクトロニクス事業本部長
2021年10月 当社光学・システム事業本部長
2022年 4月 当社モノづくり本部長兼QA本部長 (現任)
2022年 6月 当社取締役 (現任)



取締役
須本 誠司

1990年 4月 当社入社
2014年 7月 当社執行役員兼エナジー事業本部長
2015年 4月 当社執行役員兼スリオンテック事業本部長
2018年 4月 当社執行役員
マクセル(株)取締役兼スリオンテック事業本部長
2019年 4月 当社執行役員兼営業戦略部長
マクセル(株)取締役兼営業統括本部長
2019年 6月 当社取締役兼営業戦略部長
2021年 4月 マクセル(株)取締役
当社取締役 (現任)



取締役
増田 憲俊

1987年 4月 当社入社
2017年10月 当社財務部長
マクセル(株)担当本部長兼経理部長
2019年 4月 当社執行役員兼財務部長
マクセル(株)取締役兼経理部長
2019年 6月 当社取締役兼財務部長
2019年10月 マクセル(株)取締役
当社取締役 (現任)



社外取締役
堤 和暁

1998年 4月 日商岩井(株)(現 双日(株))入社
2000年12月 Nissho Iwai American Corporation
(現 Sojitz Corporation of America) Manager
2009年 7月 Taiyo Pacific Partners L.P.入社
2012年11月 同社Director(現任)
2019年 3月 ローランド(株)社外取締役
2022年 6月 当社取締役 (現任)



社外取締役
村瀬 幸子

1995年 4月 ニチハ(株)入社
2008年 9月 弁護士登録
成和明哲法律事務所入所
2015年11月 (株)文教堂グループホールディングス
社外監査役 (現任)
2018年 9月 九段坂上法律事務所入所 (現任)
2019年 6月 ニチアス(株)社外監査役 (現任)
2020年 6月 当社取締役 (現任)
2021年 3月 ローランド(株)社外取締役 (現任)

監査等委員である取締役



取締役
鈴木 啓之

1983年 4月 当社入社
2008年 6月 当社経理本部副本部長
2018年 4月 当社執行役員
マクセル(株)取締役
2019年 4月 マクセル(株)監査役
2020年 6月 当社取締役 (常勤監査等委員) (現任)



社外取締役
相神 一裕

1981年 4月 セメダイン(株)入社
1990年 4月 (株)ケンウッド入社
2007年 4月 同社コミュニケーションズ事業部長
2007年 6月 同社執行役員常務
2008年 6月 同社取締役兼執行役員上席常務
2009年 6月 同社代表取締役社長 (株)JVCケンウッド取締役
2010年 6月 (株)JVCケンウッド取締役兼執行役員常務
2011年 5月 同社取締役兼執行役員専務
2014年 5月 同社代表取締役兼執行役員 米州CEO
2016年 6月 同社代表取締役兼執行役員副社長 パブリック
サービス分野最高執行責任者兼米州総支配人
2022年 6月 当社取締役 (現任)



社外取締役
秦 和義

1981年 4月 ミノルタカメラ(株)入社
2009年 4月 コニカミノルタホールディングス(株)
(現 コニカミノルタ(株)) 執行役 経営戦略部長
2011年 4月 コニカミノルタエムジー(株)
常務取締役 企画管理本部長
2013年 4月 コニカミノルタ(株)
執行役 ヘルスケアカンパニー長
2016年 4月 同社執行役 アライアンス担当
2018年 4月 同社常務執行役 経営企画部長・関西支社長・
広報IR担当
2020年 4月 同社顧問
2022年 6月 当社取締役 (現任)

執行役員

佐野 健一

社外取締役メッセージ



中期経営計画MEX23の目標達成へ、
進捗状況、外部要因の変化への対応をモニタリング

社外取締役
村瀬 幸子

2021年度においては、中期経営計画MEX23で掲げた目標を見据え、進捗状況をモニタリングするとともに、事業環境の変化と対応について多くの議論を行いました。

継続して企業価値を生み、利益成長を実現させていくには、社会の需要の変化に対応するとともに、新たな需要を掘り起こしていくことが重要です。MEX23のテーマである「価値にこだわる」を実現するため、セグメント成長戦略として、メガトレンドにおける潜在的需要と当社の強みであるアナログコア技術の重なる分野から「ヘルスケア」「5G/IoT」「モビリティ」を注力3分野として選定し、リソースを重点投入する方針としていますが、社会需要は常に変化し、これらに柔軟に対応する必要があることから、成長事業の進捗状況を注視しています。そのために、取締役会以外にも、必要に応じて現場から直接話を聞く機会を設けています。

また、中期経営計画における成長シナリオに影響のある社会動向や事象がないか、それに対応できているかも注視しています。世界的な半導体の供給不足、地政学的リスクなど多くのリスク要因に対して、これまでの企業法務の経験を活かし、予想されるリスクや事業拡大のチャン

スについて意見を述べることで、イノベーションを追求し価値を生み続けられるようにしています。

マクセルはサステナビリティ経営の強化に向け2021年度に7つのマテリアリティを特定し、2022年度にはKPIの検討に入りました。KPIに関しては、取締役会では客観的な観点から提言し、時間をかけて議論しました。事業活動に落とし込み、社員がその意味を理解し、日々の業務のなかで意識して取り組めるように、進捗状況を内容に応じた方法・頻度でモニタリングし、フォローしていきます。

グループガバナンスの再構築として、当社グループ全体を強力に牽引する体制を構築すべく、2021年度に持株会社と主要事業会社を統合し、持株会社体制の解消を行い、当社グループ内の事業部門・事業会社間の横断的連携を図り、シナジーを実現する体制が整いました。次の段階としては、取締役会が、グループ全体のガバナンスの実効性を確保するとともに、ワンマクセルとして企業価値を向上すべく、グループ全体での長期戦略について十分に議論していくことが重要であると認識しています。



中長期にわたる企業価値向上へ、成長の加速、
内部の仕組みづくりに向けた取り組みをサポート

社外取締役
堤 和暁

マクセルの強みは、電池・テープ事業に始まる長い歴史に裏付けられた技術力にあります。「まぜる・ぬる・かためる」を他社にまねできないレベルまで高めた開発・生産技術を当社は「アナログコア技術」と呼んでいますが、このような強みを持っている会社は、実は世界でも多くありません。この強みを伸ばし、よくよく使っていけば、今まで以上に社会課題の解決に貢献していくことができる企業だと思っています。

2022年度は、価値向上を加速していくフェーズにあります。事業ポートフォリオのさらなる強化や成長投資の実現、社員をよりフェアに遇するためのインセンティブ設計など、取り組むべき経営課題は数多くあると考えています。

これらを成功させるための社内の仕組みも欠かせません。特に経営上大事なことは徹底した「見える化」と、それに基づいた意思決定です。

まず「見える化」について。製品別収益性や地域別収益性など財務指標の見える化は当然のこととして、人財ポートフォリオ(グローバルでどこにどういふ人財が配置されているのか)の見える化、技術ポートフォリオ(どのような技術を保有しているのか、何をどう伸ばしていきたいのか)の見える化などにも取り組むべきと考えて

います。さまざまな角度から社内を理解していけば、経営課題だけでなくその解決策も浮き彫りになってくるものです。

次に意思決定です。見える化で理解したことも、経営が意思決定をしていかなければ宝の持ち腐れです。見える化で何をやるべきかが分かったら十分な議論を経て、着実に経営意思を固め、社内外に発信していく。取締役会の一員として、より正しくより迅速な意思決定を支援していきたいと思っています。

中村社長をはじめとする経営陣は確固たる芯を持ちながら、社内外のさまざまな意見を聞き、良いものは取り入れていくオープンマインドを持っていると感じています。同時にマクセルには良いアイデアや前向きな問題意識を持っている社員が多くいます。経営陣・社員が力を合わせてMaximum Excellenceを追求していくことを期待しています。

企業経営において、中長期的にわたり社員を含むすべてのステークホルダーが幸せになるために一番重要なことは、企業価値を高め続けていくことです。「価値にこだわる」マクセルの発展に尽力していきたいと思っています。

連結財務情報

主要財務データ

(年度)	2017	2018	2019 ^{*1}	2020	2021 ^{*2}
売上高	148,198	150,584	145,041	139,055	138,215
営業利益又は営業損失	8,848	5,424	△137	3,806	9,332
営業利益率又は営業損失率 (%)	5.97	3.60	△0.09	2.74	6.75
EBITDA ^{*3}	12,445	10,073	5,738	9,252	13,874
EBITDA マージン (%) ^{*4}	8.40	6.69	3.96	6.65	10.04
親会社株主に帰属する当期純利益 又は親会社株主に帰属する当期純損失	7,127	5,311	△10,487	△9,373	△3,659
当期純利益又は当期純損失率 (%)	4.81	3.53	△7.23	△6.74	△2.65
減価償却費	3,597	4,649	5,875	5,446	4,542
設備投資	4,593	7,973	5,148	8,092	3,960
研究開発費	10,592	9,729	8,864	7,934	6,379
一株当たり当期純利益 又は一株当たり当期純損失 (円)	134.88	100.51	△205.23	△189.51	△73.98
一株当たり純資産 (円)	2,290.22	2,328.41	1,828.68	1,640.98	1,647.78
一株当たり年間配当金 (円)	44.00	36.00	268.00 ^{*5}	0.00	40.00
配当性向 (%)	32.6	35.8	—	—	—
期中平均株式数 (自己株式を除く) (千株)	52,841	52,840	51,099	49,459	49,459
期末発行済株式数 (自己株式を含む) (千株)	53,341	53,341	53,341	53,341	53,341
ROE (%)	6.00	4.35	△9.82	△10.92	△4.50
ROA (%) ^{*6}	5.25	3.59	0.04	2.16	5.58
ROIC (%) ^{*7}	4.90	2.81	△0.07	1.90	5.51
売上債権回転率 (倍) ^{*8}	5.42	4.38	4.14	4.59	4.57
棚卸資産回転率 (倍) ^{*9}	7.41	5.91	5.32	5.82	6.02
自己資本比率 (%)	71.9	61.7	50.6	45.9	45.9
D/Eレシオ (倍) ^{*10}	0.01	0.31	0.78	0.51	0.51
流動比率 (%)	269.3	177.0	209.9	174.3	172.3
運転資本 ^{*11}	16,066	36,441	32,310	8,809	5,105

(百万円)

地域別売上高

(年度)	2017	2018	2019	2020	2021 ^{*2}
米国	12,844	15,314	11,865	11,778	13,890
欧州	12,498	12,855	11,657	9,507	11,500
アジア他	42,955	42,154	33,684	30,692	33,057
日本	79,901	80,261	87,835	87,078	79,768
年度平均為替レート					
円/米ドル (円)	111	111	109	106	112

(百万円)

期末株価指標

(年度)	2017	2018	2019	2020	2021
EV/EBITDA (倍) ^{*12}	5.3	8.6	13.7	8.6	3.9
期末終値 (円)	2,072	1,570	1,064	1,399	1,202
期末時価総額 (百万円)	110,524	83,746	56,755	74,625	64,116
年度最高値 (円)	2,817	2,228	1,971	1,516	1,531
年度最安値 (円)	1,881	1,310	882	836	1,055

*1 2019年度より「業績連動型株式報酬制度」により信託を通じて当社の株式を取得しており、信託が保有する当社株式は連結貸借対照表において自己株式として計上しており、「一株当たり純資産額」の算定上、期末発行済株式数の計算において控除する自己株式に含めています。また「一株当たり当期純損失」の算定上、期中平均株式数の計算において控除する自己株式に含めています。

*2 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を2021年度の期首から適用しており、2021年度の数値は当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

*3 営業利益+減価償却費

*4 EBITDA/売上高×100

*5 普通配当：18円 特別配当：250円

*6 経常利益/期首・期末平均総資産×100

*7 税引後営業利益/期首・期末平均投下資本
税引後営業利益=営業利益×(1-0.31)、投下資本=純資産-非支配株主持分+短期・長期借入金(無利息除く)+リース債務+その他有利子負債(本統合報告書より、2017年度まで遡って数値を変更しています。)

*8 売上高/売上債権(期首・期末平均)

*9 売上原価/棚卸資産(期首・期末平均)

*10 有利子負債/株主資本(期末時価)

有利子負債=短期・長期借入金+リース債務

*11 (流動資産-現金及び現金同等物)-(流動負債-短期有利子負債)

*12 (期末時価総額+有利子負債-現金及び現金同等物)/EBITDA

連結財務情報

セグメント情報

(百万円)

(年度)	2017	2018	2019	2020	2021*	
売上高	148,198	150,584	145,041	139,055	売上高	138,215
エネルギー	44,970	38,265	38,203	37,811	エネルギー	38,631
産業用部材料	49,940	52,398	54,413	50,843	機能性部材料	28,018
					光学・システム	39,540
電器・コンシューマー	53,288	59,921	52,425	50,401	ライフソリューション	32,026
営業利益又は営業損失	8,848	5,424	△137	3,806	営業利益	9,332
エネルギー	5,559	2,299	2,498	3,309	エネルギー	4,050
産業用部材料	2,889	2,652	887	1,432	機能性部材料	1,861
					光学・システム	3,338
電器・コンシューマー	400	473	△3,522	△935	ライフソリューション	83
営業利益率(%)	5.97	3.60	△0.09	2.74	営業利益率(%)	6.75
エネルギー	12.36	6.00	6.54	8.75	エネルギー	10.48
産業用部材料	5.78	5.06	1.63	2.82	機能性部材料	6.64
					光学・システム	8.44
電器・コンシューマー	0.75	0.79	△6.72	△1.86	ライフソリューション	0.26
資産	168,230	199,385	178,873	176,807	資産	177,535
エネルギー	35,226	38,339	30,771	33,269	エネルギー	34,923
産業用部材料	48,432	57,464	54,955	52,888	機能性部材料	31,471
					光学・システム	35,662
電器・コンシューマー	33,346	70,045	54,797	42,555	ライフソリューション	29,955
全社又はその他	51,226	33,537	38,350	48,095	全社又はその他	45,524
資本的支出	9,439	26,042	5,638	8,343	資本的支出	4,183
エネルギー	1,855	2,954	1,046	1,506	エネルギー	845
産業用部材料	6,525	6,801	3,450	2,843	機能性部材料	889
					光学・システム	1,867
電器・コンシューマー	1,059	16,287	1,142	3,994	ライフソリューション	582
減価償却費	3,597	4,649	5,875	5,446	減価償却費	4,542
エネルギー	965	1,287	1,402	1,428	エネルギー	1,376
産業用部材料	1,582	1,918	2,515	2,579	機能性部材料	723
					光学・システム	1,710
電器・コンシューマー	1,050	1,444	1,958	1,439	ライフソリューション	733
研究開発費	10,592	9,729	8,864	7,934	研究開発費	6,379
エネルギー	2,280	2,165	1,908	1,473	エネルギー	1,173
産業用部材料	2,549	2,296	2,394	2,638	機能性部材料	1,527
					光学・システム	2,961
電器・コンシューマー	5,763	5,268	4,562	3,823	ライフソリューション	718
期末従業員数(人)	4,045	5,263	5,108	4,555	期末従業員数(人)	4,180
エネルギー	1,010	1,014	959	862	エネルギー	793
産業用部材料	1,943	2,165	2,073	1,980	機能性部材料	786
					光学・システム	1,280
電器・コンシューマー	854	1,853	1,844	1,477	ライフソリューション	1,021
全社(共通)	238	231	232	236	全社(共通)	300

2021年度から事業セグメントの区分を変更しました

<2021年度の新セグメント>

エネルギー	リチウムイオン電池、マイクロ電池
機能性部材料	粘着テープ、塗布型セパレーター
光学・システム	光学部品、半導体関連組込みシステム
ライフソリューション	コンシューマー、健康・理美容、電設工具

<2020年度以前の旧セグメント>

エネルギー	リチウムイオン電池、マイクロ電池
産業用部材料	粘着テープ、光学部品、半導体関連組込みシステム、塗布型セパレーター
電器・コンシューマー	コンシューマー、プロジェクター、健康・理美容、電設工具

*「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を2021年度の期首から適用しており、2021年度の数値は当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

連結財務情報

貸借対照表関連情報

(年度)	2017	2018	2019	2020	2021*
流動資産	97,888	95,116	84,657	85,369	99,469
内、主要項目					
現金及び預金	45,920	22,907	22,636	33,016	45,552
受取手形及び売掛金	29,175	39,658	30,328	30,295	30,160
棚卸資産	17,553	22,848	21,431	16,034	18,378
固定資産	70,342	104,269	94,216	91,438	78,066
有形固定資産	53,047	61,213	62,063	55,280	55,507
無形固定資産	4,333	15,796	6,265	5,359	5,031
投資その他の資産	12,962	27,260	25,888	30,799	17,528
内、主要項目					
投資有価証券	9,731	23,194	21,626	24,168	9,672
退職給付に係る資産	1,328	1,327	1,878	3,861	4,550
繰延税金資産	931	1,521	1,457	1,732	2,152
資産合計	168,230	199,385	178,873	176,807	177,535
流動負債	36,351	53,750	40,335	48,975	57,719
内、主要項目					
支払手形及び買掛金	20,672	19,982	16,668	17,851	19,606
未払金及び未払費用	11,882	12,832	10,158	21,527	13,403
短期借入金及びリース債務	68	17,760	10,406	5,210	6,692
固定負債	9,085	20,130	45,626	44,235	35,200
内、主要項目					
長期借入金及びリース債務	544	8,025	34,004	32,856	26,170
繰延税金負債	1,731	4,035	4,183	4,175	2,512
退職給付に係る負債	6,740	7,914	7,249	6,700	5,705
負債合計	45,436	73,880	85,961	93,210	92,919
株主資本	131,093	134,079	103,571	88,864	84,215
その他の包括利益累計額	△10,076	△11,044	△13,127	△7,702	△2,717
非支配株主持分	1,777	2,470	2,468	2,435	3,118
純資産合計	122,794	125,505	92,912	83,597	84,616
負債純資産合計	168,230	199,385	178,873	176,807	177,535

*「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を2021年度の期首から適用しており、2021年度の数値は当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

損益計算書関連情報

(年度)	2017	2018	2019	2020	2021*
売上高	148,198	150,584	145,041	139,055	138,215
売上総利益	34,328	31,167	27,331	30,063	34,602
販売管理費	25,480	25,743	27,468	26,257	25,270
営業利益又は営業損失	8,848	5,424	△137	3,806	9,332
営業外損益(純額)	△281	1,167	213	40	556
内、主要項目					
受取利息及び配当金	376	495	359	461	280
支払利息及び売上割引	△255	△235	△295	△285	△153
為替差損益	△765	273	94	△230	164
持分法投資損益	346	546	164	△30	138
経常利益	8,567	6,591	76	3,846	9,888
特別損益(純額)	△526	1,074	△9,502	△11,544	△11,437
内、主要項目					
固定資産売却益	471	17	6	6,610	13
移転補償金	—	—	—	1,339	—
固定資産除売却損	△855	△297	△314	△271	△446
減損損失	△385	△19	△7,782	△4,742	△131
投資有価証券評価損	—	—	—	—	△10,312
事業構造改善費用	△303	—	△1,587	△7,319	—
訴訟関連費用	—	—	—	△7,067	—
税金等調整前当期純利益 又は税金等調整前当期純損失	8,041	7,665	△9,426	△7,698	△1,549
法人税等	868	2,170	736	1,799	1,718
非支配株主に帰属する当期純利益 又は非支配株主に帰属する当期純損失	46	184	325	△124	392
親会社株主に帰属する当期純利益 又は親会社株主に帰属する当期純損失	7,127	5,311	△10,487	△9,373	△3,659

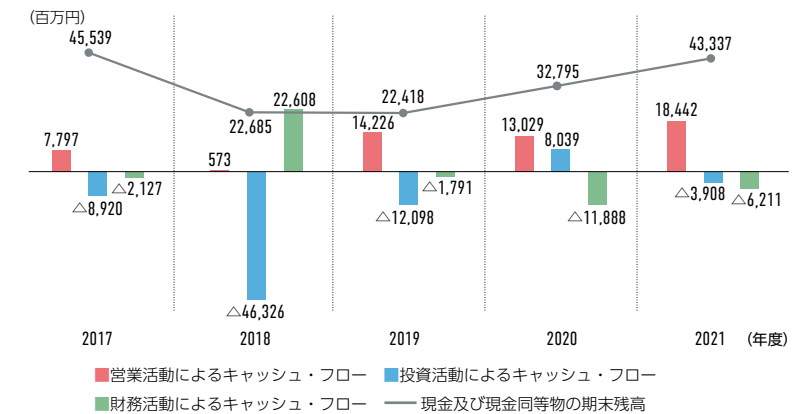
連結財務情報

キャッシュ・フロー計算書関連情報

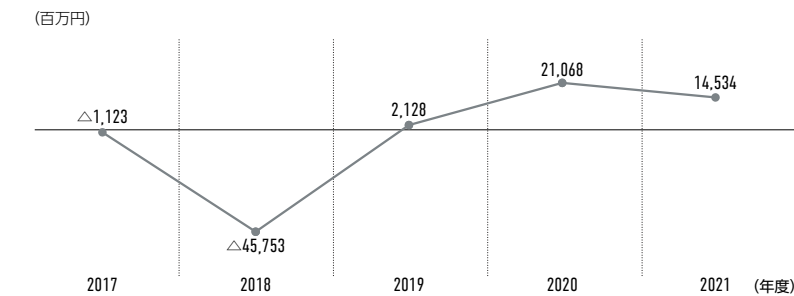
(年度)	2017	2018	2019	2020	2021
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,797	573	14,226	13,029	18,442
内、主要項目					
税金等調整前当期純利益 又は税金等調整前当期純損失(△)	8,041	7,665	△9,426	△7,698	△1,549
減価償却費	3,597	4,649	5,875	5,446	4,542
減損損失	385	19	7,782	4,742	131
のれん償却額	540	923	1,231	590	590
固定資産除売却損益(△は益)	384	280	308	△6,339	433
売上債権の増減額(△は増加)	△3,519	△4,336	9,441	464	1,004
棚卸資産の増減額(△は増加)	△3,599	△1,344	2,707	4,530	△1,338
仕入債務の増減額(△は減少)	5,349	△3,229	△3,004	852	1,251
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,920	△46,326	△12,098	8,039	△3,908
内、主要項目					
投資有価証券の取得による支出	△1,632	△10,252	△130	△31	△7
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	—	274	332	37	2,403
賃貸用不動産の建設による支出	—	△3,487	△2,360	—	—
有形固定資産の取得による支出	△5,523	△9,074	△7,898	△6,268	△4,030
有形固定資産の売却による収入	830	15	6	14,784	832
連結の範囲の変更に伴う子会社株式の取得による支出	△4,940	△16,683	—	—	—
関係会社株式の取得による支出	—	△4,200	—	—	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,127	22,608	△1,791	△11,888	△6,211
内、主要項目					
借入金の純増減額	△36	20,027	18,637	△6,388	△5,098
自己株式の取得による支出	△1	△0	△5,039	—	—
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	—	—	—	△5,335	—
非支配株主からの払込みによる収入	—	5,029	—	—	—
非支配株主への配当金の支払額	△31	△16	△38	△64	△9
配当金の支払額	△1,902	△2,325	△15,081	—	△990
リース債務の返済による支出	△157	△107	△166	△101	△114
現金及び現金同等物に係る換算差額	△112	291	△604	1,197	2,219
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△3,362	△22,854	△267	10,377	10,542
現金及び現金同等物の期首残高	48,901	45,539	22,685	22,418	32,795
現金及び現金同等物の期末残高	45,539	22,685	22,418	32,795	43,337
フリーキャッシュ・フロー*	△1,123	△45,753	2,128	21,068	14,534

* 営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー

キャッシュ・フローの状況



フリーキャッシュ・フロー



グループ拠点一覧 (2022年9月1日現在)

マクセルは1969年以来、積極的に海外事業を拡大してきました。国内で培ったマクセルの品質とそれに対する信頼を基盤に、今後も新興国をはじめ各国・地域で事業規模の拡大を図るとともに、変化の激しいグローバル市場において競争力をさらに強化していきます。



国内

マクセル株式会社

東京本社、東京事業所、東京オフィス	東京都港区
京都本社、京都事業所	京都府乙訓郡大山崎町
代々木事業所	東京都渋谷区
川崎事業所	神奈川県川崎市
横浜事業所	神奈川県横浜市
小淵沢事業所	山梨県北杜市
小野事業所	兵庫県小野市
九州事業所	福岡県田川郡福智町
関東・東北営業所	埼玉県春日部市
名古屋営業所	愛知県名古屋市
関西オフィス	大阪府大阪市
中国・四国営業所*	広島県広島市
福岡オフィス	福岡県福岡市
九州営業所	福岡県福岡市

マクセルフロンティア株式会社

本社、横浜事業所	神奈川県横浜市
岐阜事業所	岐阜県美濃加茂市
米沢事業所	山形県米沢市
宮城事業所	宮城県亶理郡亶理町

マクセルイズミ株式会社

本社	長野県松本市
東京営業所	東京都渋谷区
大阪営業所	大阪府大阪市
名古屋営業所	愛知県名古屋市
福岡営業所	福岡県福岡市
仙台営業所	宮城県仙台市

宇部マクセル京都株式会社

本社	京都府乙訓郡大山崎町
----	------------

マクセルフレハ株式会社

本社	大阪府大阪市
----	--------

大阪支店	大阪府大阪市
東京支店	東京都台東区
名古屋支店	愛知県名古屋市
九州営業所	福岡県北九州市
津工場	三重県津市
亀山工場	三重県亀山市

海外

Maxell Corporation of America	米国
Maxell Corporation of America, Canada Branch	カナダ
Maxell Research and Development America, LLC	米国
Maxell Latin America, S.A.	パナマ
Maxell Europe Ltd.	英国
Maxell Europe Ltd. Telford Plant	英国

Maxell Europe Ltd. German Branch	ドイツ
Maxell Europe Ltd. Hungarian Branch	ハンガリー
Maxell Asia, Ltd.	中国 (香港)
Maxell Asia, Ltd. Chennai Office	インド
Maxell Asia, Ltd. Bangkok Office	タイ
Maxell Joei Tech (Thailand) Co., Ltd.	タイ
Maxell Asia, Ltd. Vietnam Office	ベトナム
Maxell Asia (Singapore) Pte. Ltd.	シンガポール
Maxell (Shanghai) Trading Co., Ltd.	中国 (上海)
Maxell (Shenzhen) Trading Co., Ltd.	中国 (深圳)
Maxell Taiwan, Ltd.	台湾
Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd.	マレーシア
PT. Sliontec Ekadharma Indonesia	インドネシア
Wuxi Maxell Energy Co., Ltd.	中国 (無錫)
Maxell Digital Products China Co., Ltd.	中国 (福州)
Izumi Products HK Limited	中国 (香港)
Gangquan Precision (Shenzhen) Co., Ltd.	中国 (深圳)

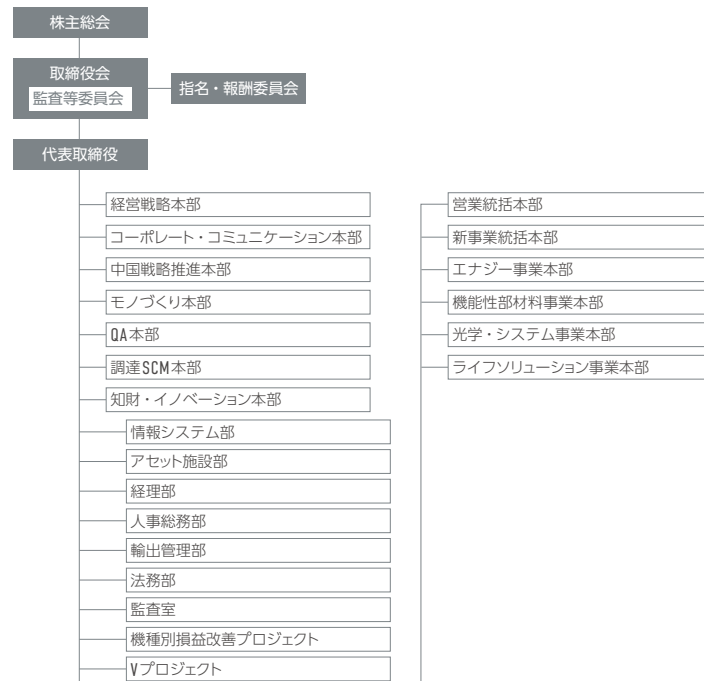
* 2022年9月30日付で閉鎖、関西オフィスに統合予定

企業情報 (2022年9月1日現在)

社名	マクセル株式会社 https://www.maxell.co.jp
東京本社	〒108-8248 東京都港区港南二丁目16番2号 太陽生命品川ビル21階
京都本社	〒618-8525 京都府乙訓郡大山崎町大山崎小泉1番地
設立	1960年9月
資本金	122億272万3,485円
代表取締役	取締役社長 中村 啓次
従業員数	連結：4,180名*
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
会計監査人	EY 新日本有限責任監査法人

* 2022年3月31日現在

マクセル株式会社 組織図 (2022年9月1日現在)



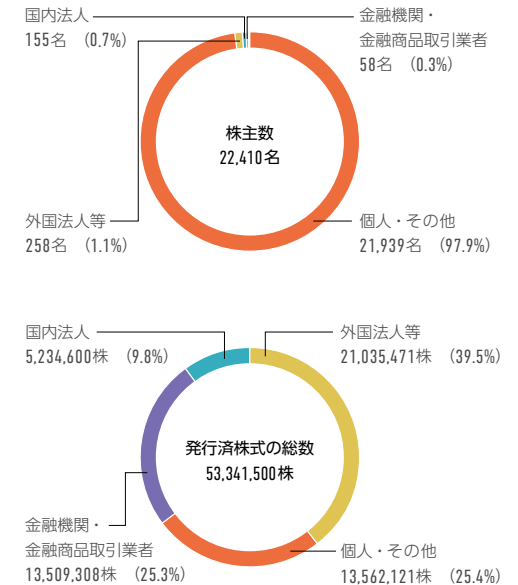
株式情報 (2022年3月31日現在)

大株主の状況

	株主名	所有株式数 (千株)	出資比率 (%)
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社	7,876	15.92
2	株式会社日本カストディ銀行	3,573	7.22
3	タイヨー ファンド エルピー	2,568	5.19
4	SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,348	4.75
5	日亜化学工業株式会社	2,001	4.05
6	タイヨー ハネイ ファンド エルピー	1,672	3.38
7	日本ゼオン株式会社	1,311	2.65
8	ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505227	1,288	2.60
9	ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103	1,182	2.39
10	ステート ストリート バンク ウェスト クライアント トリーティー 505234	816	1.65

(注) 1. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社及び株式会社日本カストディ銀行の所有株式数は、信託業務に係る株式数であります。
2. 出資比率は自己株式 (3,863,595株) を控除して計算しています。

株式の状況



外部からの評価

「第5回日経スマートワーク経営調査」にて3年連続で3星に認定

働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を選定する「第5回日経スマートワーク経営調査」において、3星に認定されました。



オゾン除菌消臭器「オゾネオエアロミュー」、業務用オゾン水生成器が新たに日本オゾン協会の認定を取得

オゾンを使用した2製品において、特定非営利活動法人 日本オゾン協会の小型オゾン発生装置型式認定を取得しました。



「健康経営優良法人 2022」に認定

マクセル株式会社及びマクセルフロンティア株式会社は、従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人として、大規模法人部門で「健康経営優良法人 2022」に認定されました。



知財活動で「ASIA IP Elite 2022」に選出

2018、2019年に続き、知財をビジネス戦略の中核に位置付けている企業の1つとして、Intellectual Asset Management (IAM) より「ASIA IP Elite 2022」(アジア知財エリート)に選出されました。これまでのマクセルの知財活動が高く評価されたものです。

「SOMPOサステナビリティ・インデックス」の構成銘柄に6年連続で選定

マクセルグループのESGへの取り組みが評価され、SOMPOアセットマネジメント株式会社が運用する「SOMPOサステナビリティ・インデックス」の構成銘柄に2017年から6年連続で選定されました。





マクセルのタグライン



「Within, the Future」には、
どんなときでも当社が人に寄り
添うという想いを込めています。



マクセルは「未来」の中にいる。「未来」
を志向するカラーとして「Newマクセル
レッド」をコーポレートカラーとして設定。

社名の由来

「マクセル」の社名は、創業製
品である乾電池のブランド名
「MAXELL(Maximum Capacity
Dry Cell=最高の性能を持った
乾電池)」に由来します。

マクセル株式会社
<https://www.maxell.co.jp>