



maxell
Within, the Future

統合報告書 2023
マクセル株式会社

マクセルグループの経営の基本方針



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づけます。

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づけます。

マクセルが大切にしている精神

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 -



アナログコア技術

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

当社は統合報告書をステークホルダーとの重要なコミュニケーションツールと位置付け、マクセルの価値創造の全体像と、価値創造に向けた仕組みや成長戦略、現在の活動状況を報告しています。

イントロダクション	1 ビジョン実現への道筋 P.10	2 価値創造報告 P.22	3 経営基盤強化 P.40
マクセルを支える資本と強み・企業活動の全体像 1 マクセルグループの経営の基本方針 2 目次・編集方針 3 イノベーションの歩み 5 事業概要 6 価値創造の源泉 7 価値創造プロセス 9 社会に価値を提供するマクセルの製品群	価値創造に向けた成長戦略・施策 11 マテリアリティ・アクションプラン・KPI 13 社長メッセージ 17 財務統括役員メッセージ 20 財務ハイライト 21 非財務ハイライト	価値創造の事例・進捗報告 23 特集:3つの注力分野で社会にインパクトをもたらす全固体電池 26 事業別価値創造プロセスと戦略の進捗報告 26 事業ポートフォリオシフトの現状とこれから 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 営業の一元管理と強化 39 新事業及び既存事業をサポートする知的財産	戦略を支える基盤の強化 41 価値を生み出す人・組織づくり 45 環境活動による経済価値の創出 49 TCFD提言に基づく報告 52 グループガバナンスの強化 53 コーポレート・ガバナンス 59 役員一覧 60 社外取締役座談会
本報告書の構成 ●イントロダクションの「価値創造プロセス」(P.7-8)と1章の「マテリアリティ・アクションプラン・KPI」(P.11-12)をご覧ください、マクセルの価値創造の仕組みと要点がわかります。 ●「社長メッセージ」(P.13-16)では中期経営計画の振り返りを、「財務統括役員メッセージ」(P.17-19)では短期業績の経営分析をご紹介します。 ●KPIの進捗状況は「マテリアリティ・アクションプラン・KPI」(P.11-12)をご覧ください。 ●「社外取締役座談会」(P.60-62)では、経営の評価と課題について議論しています。			データセクション P.63 64 連結財務情報 68 グループ拠点一覧 69 企業情報/株式情報/外部からの評価

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方々に、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。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。

報告対象期間

2022年度(2022年4月から2023年3月)を中心に報告していますが、一部に2023年度の事象も含んでいます。

参考にしたガイドラインなど

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

2023年9月

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

会社の歴史と沿革はWebサイトをご参考ください。
<https://www.maxell.co.jp/corporate/history.html>

1963 日本初

アルカリ乾電池を生産

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

コンピューター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^{*1} (リッチフォーム)」を開発

^{*1} Resilient & Innovative Cellular Foam

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
ヘッドアップディスプレイ (AR-HUD^{*2}) 製品化

2021 世界初

基板への表面実装が可能な
セラミックパッケージ型
硫化物系全固体電池を開発

2022

空中ディスプレイ (AFID^{*3}) 商品化

2023 世界初

小型硫化物系全固体電池の
量産品出荷開始

^{*2} Augmented Reality Head Up Display

^{*3} Advanced Floating Image Display

▲イノベーションの歩み

1960-1980年代

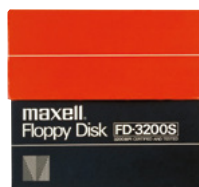
高度経済成長期に
数々の民生品を先行開発・発売、
国内外での開発・生産・
販売体制を整備

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を商品化するなど、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

高性能な情報記録媒体で
デジタル社会を支える一方で、
事業の主軸を民生品から
産業用部品へとシフト

1980年代に全盛であったカセットテープ、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、事業の主軸は民生品から産業用部品へとシフトしていきました。

磁気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ビデオ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^{*1}（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。

^{*1} Tire Pressure Monitoring System



業務用ビデオテープ



リチウムイオン電池

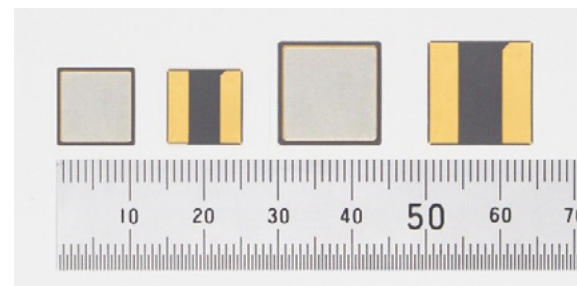
2020年代

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と
持続可能な社会への貢献

2020年代は5G/IoT、ヘルスケア、モビリティ分野向けに、半導体工程用テープ、医療用途向け高信頼コイン形リチウム電池、LEDヘッドランプレンズなど、当社が培ってきたアナログコア技術を活かした製品を供給しています。それとともに、世の中の持続可能な社会への意識の高まりを受け、永久電源として期待される全固体電池や、非接触ニーズに応える空中ディスプレイ (AFID) の開発・商品化にも注力しています。全固体電池は2023年6月にFA^{*2}機器向けに量産品の出荷を開始し、将来はインフラ、車載（バックアップ電源）、医療用にも展開するなど、世の中のニーズに対し最先端の技術で応えていきます。

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。

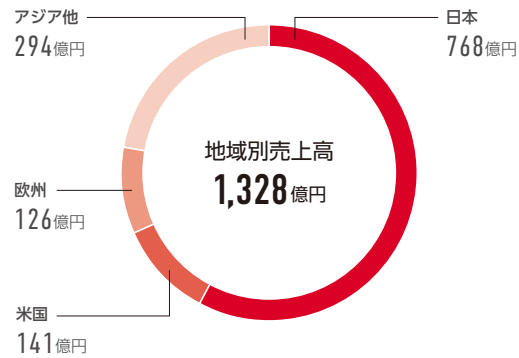
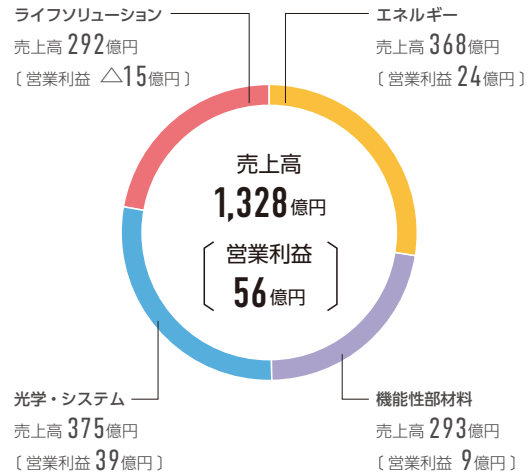
^{*2} Factory Automation



セラミックパッケージ型全固体電池

事業概要

売上構成比 (2022年度)



グループ全体

主要子会社数 (2023年3月31日現在)	19社 (関連会社: 2社)	1社	3社	4社	2社
従業員数 (2023年3月31日現在)	4,111名	785名	803名	1,333名	945名
設備投資額 (2022年度)	3,825百万円	1,556百万円	359百万円	1,485百万円	425百万円

・各セグメントの子会社数は製造会社のみ(グループ全体には製造会社以外も含む)
 ・グループ全体の従業員数には特定セグメントに区分できない管理部門などの従業員245名を含む

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

* Radio Frequency Identification: 無線周波数識別

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・理美容機器
- 電設工具

価値創造の源泉



アナログコア技術とは

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 —— デジタル社会の進展を支える繊細で高品質なモノづくりを実現



混合分散 (まぜる)

異なる大きさ、硬さ、粘度でも、
より均一に**まぜる**技術

新たな素材の組み合わせが可能に



精密塗布 (ぬる)

数ミリからナノメートルまで、
より均一な厚さで**ぬる**技術

製品性能の安定性向上

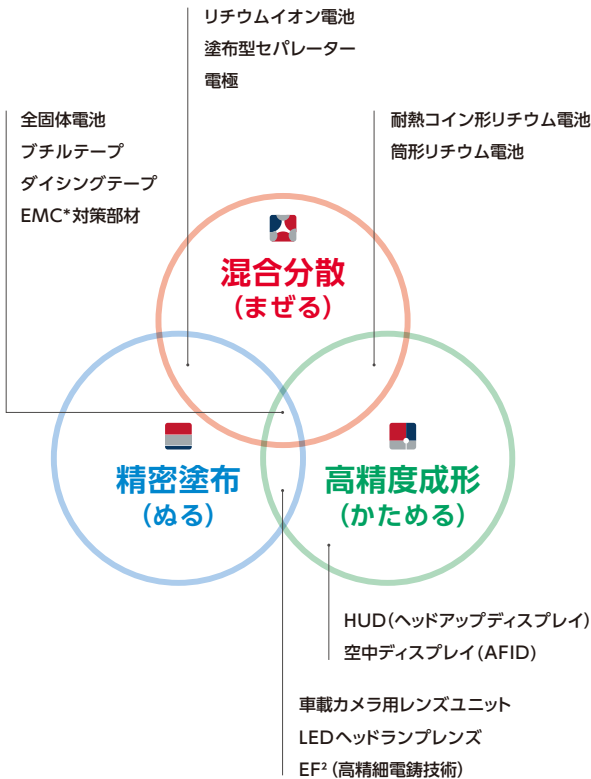


高精度成形 (かためる)

ディスクやレンズ製造で培った
かためる技術

より精度の高い部品を量産

アナログコア技術の対象製品例



混合分散 (まぜる)



要素技術

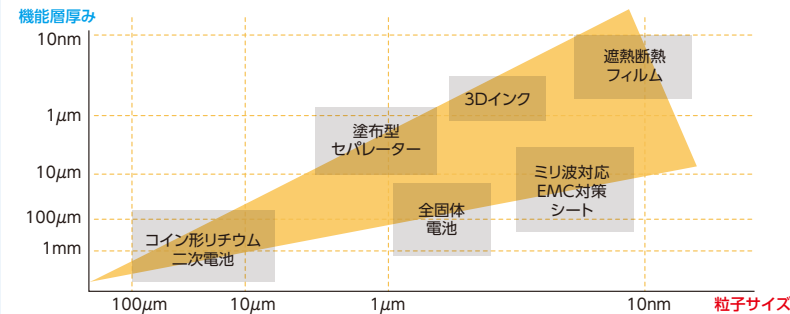
- ・粉体の表面改質 (乾式処理、液相処理)
- ・混練/分散 (ビーズミル・メディアレス分散)
- ・塗料化 (精密希釈、脱泡処理、流動性コントロール)

モノづくりの強み

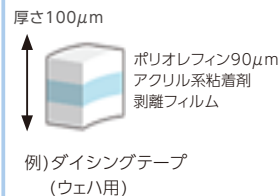
材料に応じた**高精度・高速で混合加工するモノづくり**

製品の強み

高容量、高温低温、長寿命の電池を実現



精密塗布 (ぬる)



要素技術

- ・塗工 (ダイ内部・スリット形状設計、流体シミュレーション)
- ・塗膜乾燥 (気流制御、温度分散コントロール、乾燥シミュレーション)
- ・精密送液 (配管、ポンプ設計、フィルター技術、脱泡、粘度調整)
- ・基材搬送 (ロール形状設計、テンションコントロール、高速走行)

モノづくりの強み

溶解・混合した粘着剤を数十ミクロンに薄膜化するモノづくり

製品の強み

高い粘着力と優れた剥離性を両立した**薄膜テープを実現**

高精度成形 (かためる)

要素技術

- ・成形 (独自ノウハウと流動解析による高精度技術)
- ・40年以上のノウハウ蓄積による高性能技術
- ・加工 (レンズ駒磨き匠技術、ハイスイクル技術)

モノづくりの強み

設計から金型、成形まで一貫したモノづくり

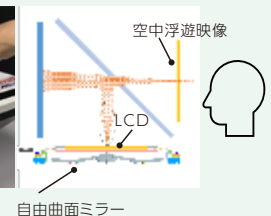
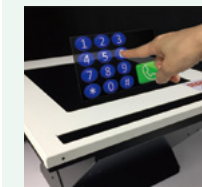
製品の強み

多種デザインに応じた**形状補正技術の高精度レンズを実現**



例) LEDヘッドランプレンズの8個取り金型

空中ディスプレイ (AFID) での使用シーン



自由曲面ミラー



* Electromagnetic Compatibility: 電磁両立性

価値創造プロセス



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

INPUT 投入・強化する資本

OUTCOMEから還流

マテリアリティ 03 価値を生み出す人・組織づくり / 07 グループガバナンスの強化

財務資本

2022年度
売上高…………… 1,328億円
営業利益…………… 56億円
営業利益率…………… 4.2%
ROIC…………… 3.5%

2023年度目標
売上高…………… 1,330億円
営業利益…………… 75億円
営業利益率…………… 5.6%
ROIC…………… 4.8%

製造資本

2022年度
設備投資…………… 38億円
減価償却費…………… 47億円

成長分野製品の量産化
例) 全固体電池
生産設備投資 約20億円

知的資本

2022年度
研究開発費…………… 64億円

2026年度目標
次世代開発技術に関する特許資産数:
対2021年度1.5倍

人的資本

2022年度
連結従業員数…………… 4,111人
海外従業員比率…………… 41%

2026年度目標
従業員意識調査
総合満足度の向上:90%以上
人財ポートフォリオ策定

社会関係資本

2022年度
拠点数…………… 48カ所
事業展開国…………… 15カ国

さまざまな業種業態に顧客・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、新市場を創出

自然資本

2022年度
CO₂排出量 (Scope1、2)
グローバル…………… 86.7kt-CO₂
国内…………… 49.3kt-CO₂
廃棄物総排出量…………… 5,238t

2030年度目標
国内CO₂排出量 (Scope1、2):
50%削減 (2013年度比)
再エネ比率 (=再エネ使用量 / 全電
気量):15%

BUSINESS PROCESS アナログコア技術により高い付加価値を創出

マテリアリティ 01 独創技術によるイノベーション創出

社会課題解決に向けた顧客要望

注力3分野

Healthcare



5G/IoT



Mobility



小型電源

高精度制御システム

高信頼光学部品

長寿命電源

高品質粘着剤

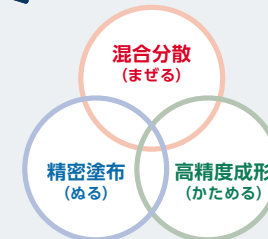
安全運転支援システム

CUSTOMER IN

顧客ごとの複雑で繊細な要望に対して
高いレベルでの技術すり合わせにより
最適な製品・サービスを提供

OPTIMIZATION

アナログコア技術



パートナーとの共創におけるマクセル製品・サービス
価値を最大化する差別化技術

OUTPUT 製品・技術・事業の成果

マテリアリティ / 04 顧客価値の最大化 / 05 環境活動による経済価値の創出 / 06 事業ポートフォリオ経営の強化

エネルギー

安全で高容量・長寿命の電池を開発



機能性部材料

粘着テープなどコンバーティング製品の進化



光学・システム

モビリティの進化を支える車載光学部品の開発



ライフソリューション

安全な電気インフラ供給に貢献



新事業 全固体電池をはじめとした新規開発

OUTCOME 注力3分野を中心に価値を創造、新市場を創出

マテリアリティ 02 成長事業を通じた社会課題の解決

Target Products and Technologies in 3 Focus Areas

Healthcare



先進医療や
健康分野での貢献

例えば…

- 高信頼コイン形リチウム電池で先進医療機器の進化に貢献
- 気密性を高める高機能な建築・建材用テープで発展途上国の住環境を改善するとともに、住宅のエネルギー効率を高め地球環境改善に貢献

5G/IoT



高度情報社会への貢献

例えば…

- 全固体電池の開発により今まで不可能だった高温環境下でのモニタリングやデータメモリーを可能にする
- 充放電サイクルの向上とハーベスティング技術で永久電源を実現

Mobility



高信頼性センシングによる
安心・安全な社会への貢献

例えば…

- LEDヘッドランプレンズの進化により次世代ヘッドランプ (ADB*) の普及に貢献。夜間の交通事故を防止し安心・安全な社会を実現

*Adaptive Driving Beam : 配光可変ヘッドランプ

INPUTへ還流

社会に価値を提供するマクセルの製品群

ヘルスケア、5G/IoT、モビリティ分野を中心に、
さまざまな製品で暮らしに役立つ価値を
提供しています。

電設工具

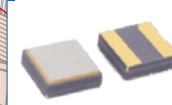


国内シェア
No.1^{*1}

半導体工程用
テープ



全固体電池



産業工程用
テープ



高信頼コイン形
リチウム電池 (CR)



CGM^{*2} (連続式血糖値
モニター) 用

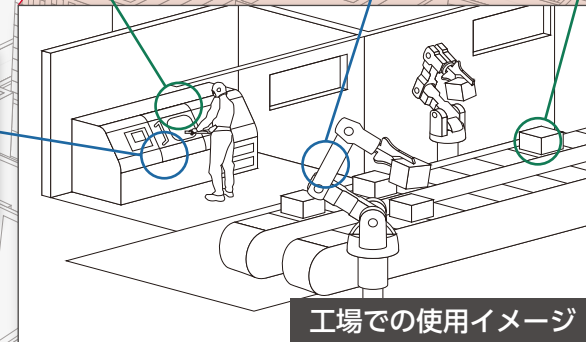
シェーバー



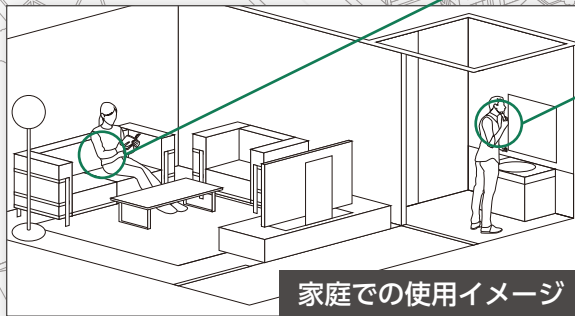
半導体関連組み込みシステム



半導体製造装置
業界主要メーカー内
トップシェア^{*1}



工場での使用イメージ



家庭での使用イメージ

空中ディスプレイ
(AFID)



HUD (ヘッドアップディスプレイ)
(フロントモニター)



車載カメラ用
レンズユニット



EMC^{*3}対策部材



発泡シート
(高強度、軽量化)



筒形リチウム
電池



スマートメーター

塗布型セパレーター
(HEV、EV用^{*4}絶縁体)



建築・建材用テープ

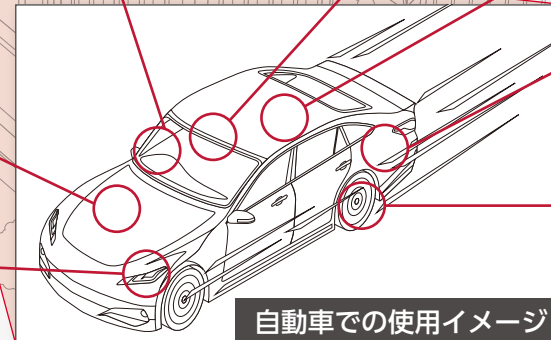


国内シェア
No.2^{*1}

LEDヘッドランプレンズ



世界シェア
No.1^{*1}



自動車での使用イメージ

耐熱コイン形
リチウム電池



TPMS (タイヤ空気圧
監視システム) 用

世界シェア **No.1**^{*1}

*1 マクセル調べ (2023年度目標) *2 Continuous Glucose Monitoring *3 Electromagnetic Compatibility: 電磁両立性
*4 HEV (Hybrid Electric Vehicle), EV (Electric Vehicle)

1

ビジョン実現への道筋

「経営の重要課題」をアクションプランに落とし、
実践フェーズへ

マクセルグループは過去3年間検討を重ね、
ビジョンを実現するための経営の重要課題への
アクションに取り組んでいます。
第1章では、その戦略、道筋を報告します。

7つのマテリアリティとアクションプラン

<https://www.maxell.co.jp/csr/materiality.html>

2023~

マテリアリティの実装

マテリアリティはマクセルのMVVSSを実現
するための重要な課題であり、MEX2023
の次の中期経営計画にも組み込みます。

Vision マクセルが実現したい未来へ

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

2022

KPIの策定

PHASE 3

2021

マテリアリティの特定

PHASE 2

PHASE 1



社内での周知徹底を図るため、
マクセル7つのマテリアリティとアクションプラン
解説動画 (和・英・中)を公開しています。
また経営環境の内外の変化を受けて、
一部のアクションプランとKPIを見直しています。
見直し後は速やかにウェブサイトで開示します。

マクセル 7つのマテリアリティとアクションプラン
<https://youtu.be/eh30axaW9Lo>

マテリアリティ・アクションプラン・KPI

進捗の凡例 ◇:目標達成しKPIを更新 ◎100%以上:数値及び項目達成 ○90-99%:中長期目標に対して概ね予定通り △89%以下:未達/達成年度へ向けた課題あり

マテリアリティ	アクションプラン	ターゲット(製品・技術)	KPI	期間	進捗	参照
01 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	中	◎	P.39
	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(日本・アジア・アメリカ・ヨーロッパ)グローバルマーケティング進化 ・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)	短	△	P.18
	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)	長	△	P.35
02 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 ・半導体関連組込みシステム ・半導体工程用テープ、産業工程用テープ				
	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 ・高信頼コイン形リチウム電池	注力3分野、成長13事業の 全体の売上高の伸び率:2023年度10% (2021年度比)	短	◎	P.14
	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	・耐熱コイン形リチウム電池 ・LEDヘッドランプレンズ 車載カメラ用次世代ハイブリッドレンズユニット開発				
03 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	短	◇	P.41
		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%	短	△	P.41
	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可能な配置ができる仕組みの構築	人財ポートフォリオ策定	中	◎	P.41
		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	短	◎	P.41
	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)	中	○	P.42
		性別・国籍等の属性にと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	中	◎	P.42
	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(従業員意識調査継続)	従業員意識調査 仕事のやりがい度の向上： 90%以上(2026年度)	中	○	P.43
		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	短	◇	P.43

▲マテリアリティ・アクションプラン・KPI

進捗の凡例 ◇：目標達成しKPIを更新 ◎100%以上：数値及び項目達成 ○90-99%：中長期目標に対して概ね予定通り △89%以下：未達／達成年度へ向けた課題あり

マテリアリティ	アクションプラン	ターゲット(製品・技術)	KPI	期間	進捗	参照
04 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)	短	△	P.18
	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	高い意識の中で新しい施策を取り入れた品質保証活動の基盤づくり	Super Quality Management for Maxell Groupの推進と新規リコール事案ゼロ*	短	◎	
	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継続改善	継続	◎	P.38
05 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： 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 など	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	短	◎	P.46
	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	国内CO ₂ 排出量：2030年度50%削減(2013年度比)	長	◎	P.47、
		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%	長	◇	P.51
06 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： ABC-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など	高収益なA、B事業売上高比率：50%超 (2023年度)	短	△	P.18
	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)	長	△	P.35
	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など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	長	—	—
07 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：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	中	◎	P.52
	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)	中	◎	P.52

*[PS事故ゼロ]を「新規リコール事案ゼロ」に修正(定義の明確化)

事業改革・体制強化を推進、 既存事業と新製品の両輪で着実な成長をめざします

中期経営計画MEX23 2年目の振り返り

中期経営計画 **Maximum Excellence 2023** (以下、MEX23)の2年目となる2022年度の売上高は、自動車・半導体市場向け製品の販売が増加した一方、プロジェクト事業縮小の影響に加え、二次電池やBtoC製品の販売が減少したことにより、減収となりました。MEX23策定時はコロナ禍で民生用リチウムイオン電池がゲーム機向けに販売増加し、オゾン除菌消臭器の販売も好調で強気の計画としていましたが、環境の変化により計画通りに伸びなかったことが要因です。

また営業利益は、原材料費高騰に加え、国内BtoC販売事業改革に伴う一時費用の計上により、減益となりました。このBtoC事業については、2021年度までにプロジェクト事業の改革を実施し、固定費を大幅に削減、2023年2月にはさらなる抜本的な改革に向けて、株式会社電響社と販売総代理店契約を締結し、国内のBtoC製品群の商

品企画・開発・営業機能を移管しました。マクセルとしては今後はBtoB事業を中心に成長を図ります。

MEX23の最終年度となる2023年度の業績は、国内BtoC販売事業の減収分を成長事業の拡大によってカバーし、原材料費高騰の製品価格への反映、事業改革効果などにより、2022年度比で増収・増益となる見通しですが、営業利益はMEX23の当初計画を大幅に下回る水準となる見込みです。引き続き全固体電池の量産前倒しなどに注力し、次期中計につなげます。

代表取締役 取締役社長
中村 啓次

	2022年度 実績	2023年度	
		MEX23 当初計画	予想
売上高(億円)	1,328	1,250	1,330
営業利益(億円)	56	125	75
営業利益率(%)	4.2	10.0	5.6
ROIC(%)	3.5	7.0超	4.8
ROE(%)	6.3	10.0	6.2
対ドル為替(円)	135	105	130



▲ 社長メッセージ

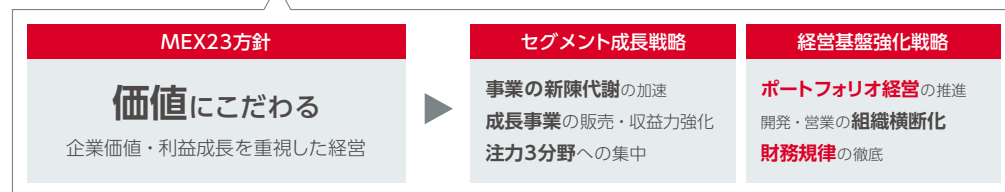
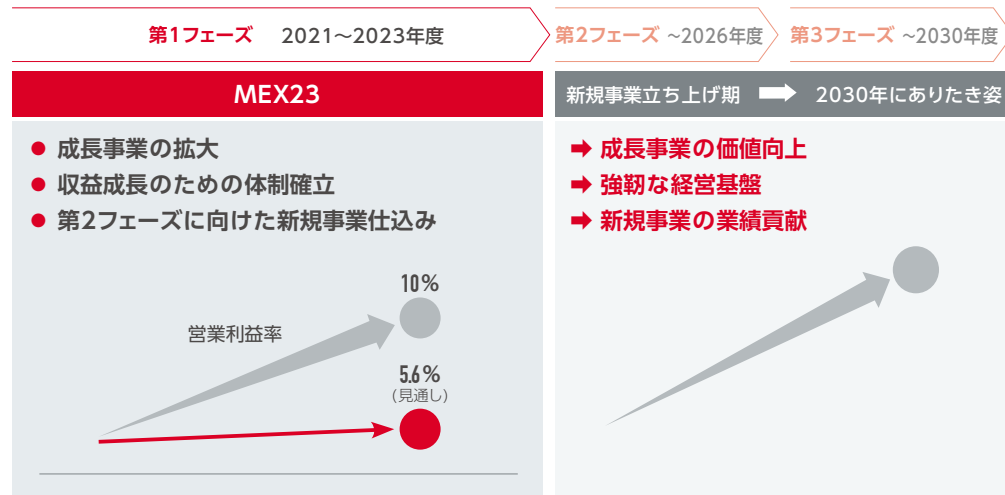
Maximum Excellence 創出に向けて

経営資源を効率よく分配し、事業の組み換えを行うことで企業の利益を最大化

2021年度	2022年度	2023年度									
プロジェクター事業縮小 - プロジェクター製品の新規開発ならびに欧州・米州での販売を終了 - 日本国内のプロジェクター販売権をアイリスオーヤマ株式会社に譲渡	国内BtoC事業業務提携 国内向けコンシューマー製品の商品企画・開発・営業機能を株式会社電響社へ移管 <table border="1"> <tr> <th>ブランド・製品</th><th>maxell</th><th>IZUMI</th></tr> <tr> <td>商品企画・開発</td><td>光ディスク、除菌消臭器</td><td>シェーバー、ドライヤー</td></tr> <tr> <td>営業</td><td>電響社</td><td>マクセルイズミ</td></tr> </table>	ブランド・製品	maxell	IZUMI	商品企画・開発	光ディスク、除菌消臭器	シェーバー、ドライヤー	営業	電響社	マクセルイズミ	全固体電池量産前倒し 2023年6月量産品出荷開始 2030年度売上高300億円に向け推進中  コイン形  セラミックパッケージ型  パイポーラ型
ブランド・製品	maxell	IZUMI									
商品企画・開発	光ディスク、除菌消臭器	シェーバー、ドライヤー									
営業	電響社	マクセルイズミ									

事業・製品を多角的にモニタリングすることでポートフォリオ経営を継続して推進

ロードマップ



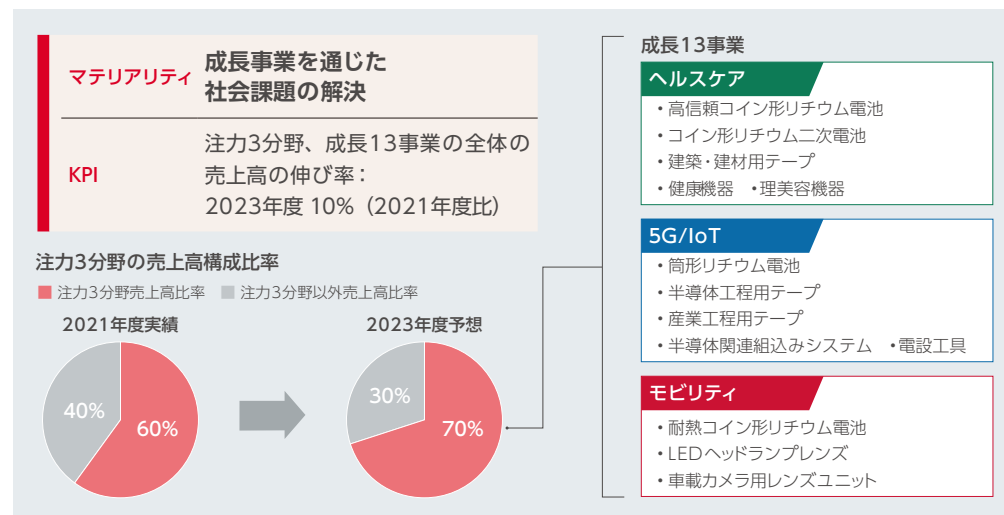
注力3分野における取り組みの進捗

経営資源を集中して投入する注力3分野「ヘルスケア」「5G/IoT」「モビリティ」における取り組みは、一部苦戦している領域はありますが描いたシナリオ通りに進捗しています。

「ヘルスケア」分野においては、補聴器や血糖値計など医療分野に注力し、電池が使われる医療機器や計測機に向けて高性能電池を提案することによって販売拡大を図っています。また、従来の電池とは全く異なる性能・性質を持つ全固体電池を開発しており、これまで電池が使われていなかった領域を開拓していきます。

「5G/IoT」分野では、2022年後半から半導体需要が減速基調であり、当社製品もその影響を受けていますが、潜在的な競争力は強く、中長期的には着実に成長することが見込まれます。

成長事業へのリソース集中により、注力3分野の構成比が拡大



「モビリティ」分野では、タイヤのパンクセンサー用の電池の販売が伸びています。また、自動運転のセンシング用プラスチックレンズの需要が拡大しており、手応えを感じています。

この3分野においては、今後のマクセルの成長を牽引する中核事業として「成長13事業」を定め、強化を図っています。マテリアリティのKPIである「注力3分野、成長13事業の全体の売上高の伸び率：2023年度10%（2021年度比）」は2022年度で達成（伸び率13%）するとともに、注力3分野向けの売上高構成比率も拡大しています。さらに、2022年度からは新事業統括本部のもと、全固体電池、空中ディスプレイ（AFID）、低圧発泡成形技術（RIC-FOAM）にも多くのリソースを投じています。

▲ 社長メッセージ

海外販売の拡大に向けて体制を強化

マクセルの2022年度における海外売上高比率は42%となっています。かつて電池やカセットテープの販売が全盛期だった時代には70%の水準であったことを踏まえると、海外での販売を伸ばす余地は大きいと考えており、今後はBtoB分野での海外販売拡大への取り組みに注力していきます。

そのためにはまず、グローバルでの販売活動の仕組み・やり方を変える必要があると考えています。現在、日本にいる技術者が開発し、お客様を訪問してすり合わせを行っています。技術者が日本から海外へサポートに行くキャパシティに限りがあり、なかなかスムーズに広げていけないのが現状です。そこで海外販社が直接お客様と関係を築き、新製品の販売を拡大できるよう、セグメントを横断して海外営業を一本化し、日本・アジア・アメリカ・ヨーロッ

パの4極営業体制を構築していきます。

また、販売展開する製品はニッチな分野に絞り、他社との差別化を図ります。それには、技術に詳しい営業スタッフが現地にいることが重要であり、セールスエンジニアや海外マーケティングスタッフの育成ならびに大幅な増員に注力していきます。

全固体電池の量産を開始、

メンテナンスフリーを切り口に用途を拡大

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は、2023年6月に世界で初めて小型の硫化物系全固体電池の量産品出荷を開始しました。事業リスクを抑えるため、20億円規模の投資からスタートし、現在は、産業用ロボットなどの業界に絞って展開しています。

全固体電池は長寿命であることから短期の交換作業が不要となり、機器の管理コ

ストの削減に貢献できます。今後は永久電源をめざして開発を続け、メンテナンスフリーという切り口で、価値を発揮できる幅広い分野を開拓していきます。2023年度は設備投資の償却が始まるため、収益化は厳しい見通しですが、2024年度以降は改善していく計画です。また、高容量品の開発完了に合わせて大型投資を予定しており、2025年度から収益を伸ばす計画です。2030年度の目標として売上高300億円を掲げていますが、前倒しで達成したいと考えています。

さらに、非常に大きな革新につながる可能性がある取り組みとして、身の回りにあるわずかなエネルギーを活用して発電する技術であるエナジーハーベストの領域での研究を進めています。温度差、振動、回転運動、わずかな空気の流れなど、世の中にあるさまざまなエネルギーを吸い上げ

て充電できるようになれば、まさに永久電源に近づき、さまざまな機器を自由に設置することができるようになります。

例えば自動車のパンクセンサーには、現在一次電池が使われており、1分間に1回程度情報を発信していますが、自動運転に当たっては、タイヤと路面の接地状態や車の姿勢制御状態など、さまざまな情報を途切れることなく吸い上げて、発信する必要があります。それには一次電池では電池の容量が不足するため、二次電池に切り替えて充電する必要がありますが、そこでタイヤの回転エネルギーを使って充電するなど、新しい取り組みを加速したいと考えています。

現在、このようなエナジーハーベストの領域で成功している企業はなく、他企業や大学とも連携して永久電源への道を拓き、大きなイノベーションにつなげていきたいと考えています。

全固体電池2030年度売上高300億円に向け、段階的設備投資を実行

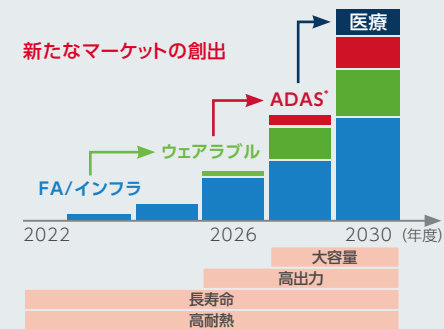
- 2023年4月：量産設備完成
- 2023年6月：量産品出荷開始（量産品での顧客評価を順次開始）
- 2024年度以降：受注増、高容量品開発完了に合わせた逐次投資、大型投資を実行予定



1stステップ 先行投資：1年前倒しで量産体制構築

2ndステップ 逐次投資：受注増に伴う能力増強

3rdステップ 大型投資：大容量化に伴う新規設備投資



*Advanced Driver-Assistance System : 先進運転支援システム

▲ 社長メッセージ

組織機能の全社最適化、人財強化に注力

2021年度より、事業部別に分かれていた縦割りの組織を本社部門に一元集約し、情報共有・伝達のスピードアップを図り、全社施策を部門全体で推進しています。さらに2022年度から人事総務部と経理部、2023年度から調達SCM本部も本社部門に集約し、この新しい体制のもと、成長分野でのグローバル展開において、事業間のシナジーの創出を図っていきます。

人的資本の強化に向けては、全社視点での人財流動化に取り組み、幅広い経験と知識を持った人財を育成していきます。その一環として、2021年度以降、階層ごとに役割定義と行動を見直し、求められる人財要件に合わせた積極評価を実施しています。

また、MVVSSの浸透、マテリアリティへの取り組みの徹底を図るため、私がグループ会社を含めた国内の各主要拠点を訪問し、社員と直接対話するタウンホールミーティングを2020年度より継続して実施しています。さらに、2022年6月から約1年間にわたり、サステナビリティ・ワークショップを11回開催しました。



タウンホールミーティングの様子

サステナビリティへの取り組みを 着実に推進

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、2022年度には各マテリアリティに対するKPIを設定しました。KPIの進捗は、管掌役員がモニタリングしています。

マテリアリティの1つ「グループガバナンスの強化」における課題の1つが、ITシステムです。グループ全体でデジタル化を進めていますが、デジタルを活用して新しい価値の創出につなげていけるように、IT部門で中長期の道筋を定め、推進していきます。

環境への取り組みにおいては、2023年7月に環境ビジョンを制定しました(P.45参照)。そして、脱炭素社会の達成に向けた取り組みとして、2030年度にCO₂排出量を2013年度比50%以上削減すること、そして2050年度にカーボンニュートラルを達成することを掲げました。一方、循環型社会の達成へ向けては2030年度に廃棄物生産高原単位を2021年度比19%削減、複合プラスチック廃棄物のケミカル・マテリアルリサイクルを開始することをめざします。

また、新事業統括本部では、2023年4月より、NEDO*の「電気化学プロセスを主体とする革新的CO₂大量資源化システムの開発」プロジェクトにおいて、CO₂電解還元時に使用する「電解リアクター」の開発を大阪大学と共同で開始しています。今後は「環境」も注力分野としていくことを視野に取り組んでいきます。

* 新エネルギー・産業技術総合開発機構

ステークホルダーの皆様へ

マクセルが未来に向けて発展するために大事なことは、経済価値と社会価値の両立だと考えています。技術的なことも含めて社会価値を創造していくこと、それと同時に経済的な価値も高め、どちらかに偏ることなく両立しなければ、社会で当社製品の利用は広がっていきません。

「成長13事業の販売・収益力強化」「注力3分野への集中」は、経済価値と社会価値を両立して高めていく施策です。マクセルの既存製品は、性能の高度化や多様化により用途が拡大しており、まだまだ大きな成長

ポテンシャルがあります。また新製品は、開発から製品化、市場展開における多くのステップを踏み、主力事業となるまでには3年、5年、10年と時間を要します。成長が見込めるテーマに集中し、さらに他の開発テーマも探索しながら推進していきます。既存事業、新製品の両輪で着実に取り組みを実行し、成長シナリオを進めていきます。

マクセルには大きな可能性があります。経営層と社員が一枚岩となって課題に取り組み、強みであるアナログコア技術によりイノベーションを創出し、社会を変えるような価値を創出していきます。



2023年9月
代表取締役 取締役社長
中村 啓次

ROIC経営の推進、経営基盤の強化により 企業価値の最大化を図ります

取締役
増田 憲俊

2022年度の振り返り

2022年度は、第2四半期決算発表時に
通期業績の利益予想を下方修正し、営業利
益は前期比39.6 % 減の56億38百万円と
なりました。この主な要因は、世界的な原
材料費高騰の影響と、国内BtoC事業の改
革に伴う一時費用を計上したことです。原
材料費高騰に対してはキャッチアップして
おり、客観的な数値を持ってロジカルかつ
迅速に製品価格へ反映しています。

2022年度に実施した国内BtoC事業の
改革は、財務規律と将来性を踏まえて決断
したものです。コロナ禍でオゾン除菌消臭
器の需要が拡大して収益が向上したもの
の、それが一段落し、2022年度は損失を計
上する状態となりました。また、当社の強
みであるアナログコア技術を活かせる事
業に集中するため、2023年4月、同製品群

の商品企画・開発・営業機能を、家電製品
で販売力を持つ株式会社電響社に移管し
ました。新しい体制のもと、国内コンシュー
マーのブランドビジネスの拡大を図ってい
きます。

この事業改革に伴う一時費用として、人
員の移管費用など約6億円を計上しまし
た。2023年度も改革費用の一部は残りま
すが、アナログコア技術に立脚したビジネ
スにリソースを集中し、確実な黒字化に向
け改革を進めます。

キャッシュフローについては、2023年度
は投資をアグレッシブに行っていく計画で
あり、投資キャッシュフローが増加し、フリー
キャッシュフローは若干マイナスとなる見
込みです。2022年度に実施した土地の売
却は、その手当てを早めに行ったものです。

国内BtoC販売事業の業務提携



業務提携の目的

・BtoCビジネスの強化・発展

当社の企画・開発力と電響社の販売力を統合し、BtoCビジネスをさらに拡大

・企業価値の最大化

アナログコア技術に立脚したビジネスにリソースを集中し、企業価値の最大化を加速させる

財務統括役員メッセージ

ROIC経営の状況と進捗

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。ROIC導入時には、社員への浸透に向けて、eラーニングの実施や、従来からの活動がそのまま成果につながるということを現場の社員が実感できるように継続して説明して理解を深めるとともに、人事評価項目の1つにROICを加えました。また、各事業本部の年度計画にROICを連動させ、販売価格をどこまで上げればROICを達成できるかといった現場に即した目標を掲げるようにしました。

MEX23では、当社の投下資本に対するコスト(WACC：加重平均資本コスト)6%を上回る「ROIC7%超」を目標としています。事業環境の悪化などによる収益減により、2023年度は4.8%となる見通しです。将来への成長投資を強化しつつ、資本コストを意識した経営をさらに進めることで、2024年度以降、早期に7%超を実現していきたいと考えています。

ROIC向上への取り組みとしては、分子のアウトプットである利益の増加に向けて、ABC-XYZ（事業別損益管理）、PIPJ（機種別損益改善プロジェクト）を推進しています。

ABC-XYZにおいては、事業別損益を見える化し、すべての事業群を営業利益率、成長性などをもとにランク分けし、利益率・成長性が高い「リソース集中事業(A、B)」[育成事業(C)]、利益率・成長性が低い「収益確保事業(X)」[注視事業(Y)]の4象限で管理しています。各ランクに応じた戦略を効

率よく進めることで、事業ポートフォリオの新陳代謝を促進します。2022年度は、原材料高騰や半導体などの部品供給不足により「注視事業(Y)」が拡大し、「リソース集中事業(A、B)」比率は43%となりました。今後はマテリアリティのKPIである2023年度で50%の達成に向けて、成長事業を強化していきます。

PIPJ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。黒字機種の拡大及び赤字機種の削減を進め、利益の創出を図っています。対象機種数は2022年度に約6,000となり、2023年度は約5,000に減少する見通しです。2022年度の赤字削減額は十数億円、2023年度も同程度とすることをめざし活動をブラッシュアップして月次のアクションにつなげていきます。

一方ROICの分母のインプットである在庫や固定資産の適正化に向けては、運転資本(CCC：キャッシュ・コンバージョン・サイクル)の改善、投資モニタリングに取り組んでいます。CCC短縮に向けては、在庫の適正化などにより運転資本を改善しています。2022年度におけるCCCは、原材料費の高騰、半導体不足のなかで在庫を厚めにしたことにより悪化しました。モノづくりの視点を含めて在庫の低減・適正化を進め、改善を図ります。

投資モニタリングにおいては、投資委員会で投資の収益性を精査しています。1億円以上の新規投資については、投資委員会では確認項目を定め検討・審議します。企業

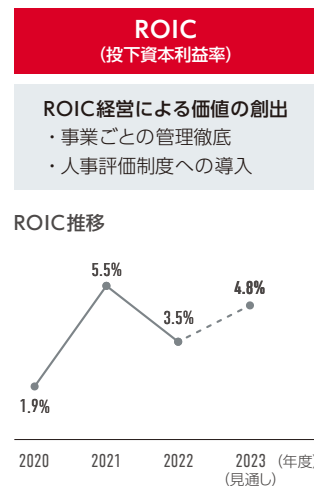
価値向上につながるか、本当に投資すべきか、技術・マーケティング・調達・環境・財務・法務・知的財産の各担当がそれぞれの知見から精査し、審議を通った案件が、経営会議、取締役会議に付議されます。投資後は、四半期ごとにモニタリングを実施し、進捗をチェックしています。

既存成長事業への投資は計画通りに進捗しており、今後、新事業への成長投資を加速していきます。設備投資は、「成長13事業」に集中して実施しており、2023年度より成果を出していきたいと考えています。

2023年度の設備投資額は、2022年度の38億円から大幅に増加し、80億円とな

モニタリングの継続と規律の徹底により事業・製品の新陳代謝を加速

アクション プラン	・効率的なR&Dのためのマーケティングの強化
	・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
	・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
KPI	高収益なA、B事業売上高比率：50%超(2023年度)

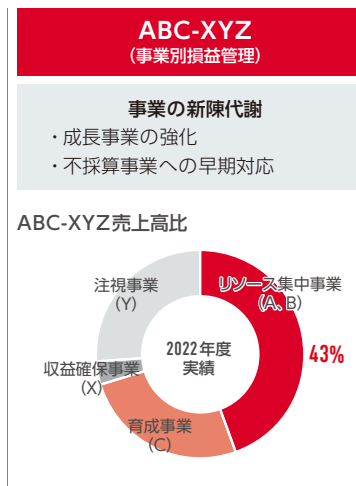


2022年度活動

- ・自社株取得及び固定資産の売却を実施
- ・事業環境悪化による収益減がROICに影響

2023年度活動目標

- ・事業本部ごとにPDCAを回し活動をさらに深化
- ・将来への成長投資を強化しつつ、資本コストを意識した経営によりROICを改善

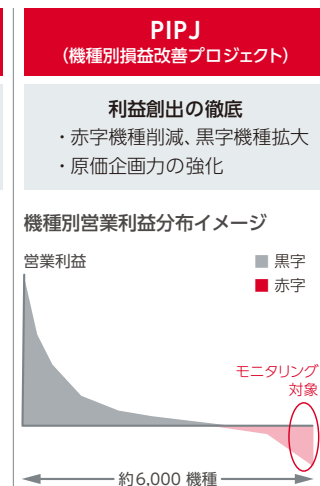


2022年度活動

- ・重点事業を月次でモニタリングしPDCA高速化
- ・国内BtoC販売事業改革を決断・実行

2023年度活動目標

- ・重点事業の月次モニタリングを継続・徹底しポートフォリオ経営を推進
- ・A、B事業売上高比率50%達成に向けて成長事業を強化



2022年度活動

- ・機種数削減による効率化(2020年度比30%削減)
- ・十数億円の赤字を削減

2023年度活動目標

- ・各事業の赤字ワースト機種をピックアップし集地的に対応策を実行
- ・原価企画の徹底により高収益機種を拡大

財務統括役員メッセージ

る見通しです。2023年度までの3期間における設備投資累計額は、2021年、2022年に世界的な半導体不足から部品調達に遅れが生じたことから、計画160億円に対し139億円となる見込みです。

成長投資余力(新規事業創出など)については、2023年度までの3期間累計で計画170億円に対して、60億円となる見通しです。成長投資余力の枠としては継続し、2023年度以降、全固体電池などの成長投資を加速していきます。

PBR1.0倍超の実現に向けて

PBR1.0倍超の実現に向けては、企業価値を向上・最大化することが重要であり、

ROIC・ROEの向上と、経営基盤の強化の両輪を回していきます。ROIC・ROEの向上に最も必要なことは事業収益の拡大です。BtoB事業へのさらなるシフト、新事業立ち上げの加速、既存成長事業の拡大を、財務経理部が財務規律を持った成長投資を通じてバックアップします。また、ROIC・ROEの向上のための資本効率向上に向け、財務レバレッジの活用を行うとともに、機動的な株主還元を実施できる体制としていきます。

株主還元については、配当は、基本方針「配当性向30～40%」に沿って継続的・安定的に実施していきます。2023年度の1株当たり配当金は、2022年度と同額の40

円、配当性向は35.2%となる予定です。また、2022年度は、自己株式の取得及び消却50億円を実施しました。この数年における自己株式の取得は、合計で約100億円となります。経営基盤の強化においては、サステナブル経営を推進し、ガバナンス、人的資本、環境経営の強化に取り組むとともに、非財務情報の開示を拡充していきます。

これらの施策については2023年秋に開示したいと考えています。今後も株主・投資家の皆様への適正な還元を行うとともに、IR・SR活動を通じて皆様とのコミュニケーションを深め、早期にPBR1.0倍超を実現できるよう取り組んでいきます。

2023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

	中間	期末	合計
2022年度	20円	20円	40円
2023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うえで自己株式の取得及び消却を実施

取得期間	2022年5月16日～ 2023年3月10日
取得株式の株数(総額)	3,645,700株(50億円)
取得後の予定	取得する自己株式の全株を消却

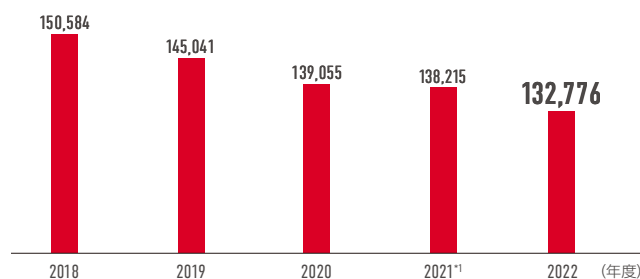
資本コストと株価を意識して“価値にこだわる”経営を推進



財務ハイライト

売上高

(百万円)

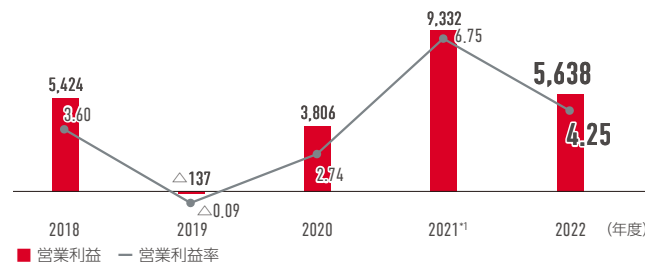


売上高は、主に事業ポートフォリオ見直しにより減少傾向となっています。2022年度は自動車・半導体市場向け製品が増収となりましたが、事業縮小によるプロジェクターの減収、二次電池やBtoC製品の減収などにより、前年比3.9%の減少となりました。

営業利益・営業利益率

(百万円)

(%)

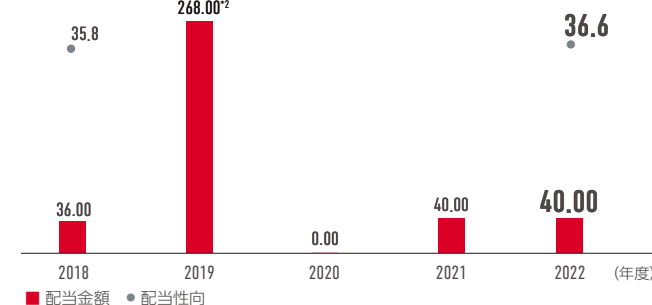


営業利益は、2021年度は再上場以降最高益となりましたが、2022年度は二次電池やBtoC製品、プロジェクターの減収に加え、原材料費高騰の影響により、前年比で39.6%減少し、営業利益率は4.25%となりました。

配当金額・配当性向

(円)

(%)

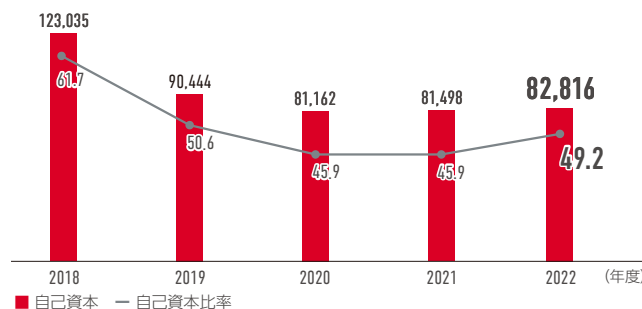


足元の設備投資資金、将来の事業展開を見据えた投資資金を勘案し、安定的かつ適正な利益還元を継続的に行うことを基本方針としています。株主の皆様への配当については、配当性向30～40%を目安として実施しています。

自己資本・自己資本比率

(百万円)

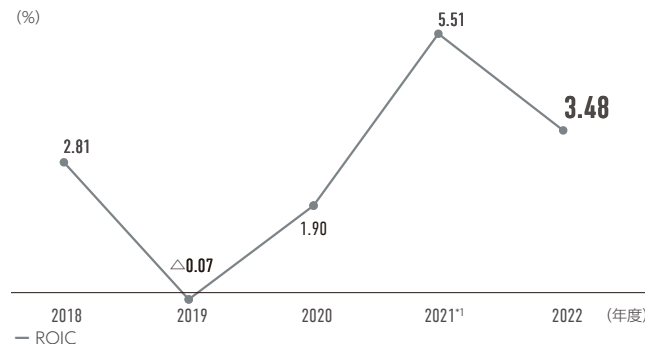
(%)



資本構成の最適化の観点から、適正な自己資本比率は50%程度であると考えています。安定的かつ継続的な株主還元の実施とともに、借入金も活用しながら強固な財務体質の確保を図っています。

ROIC

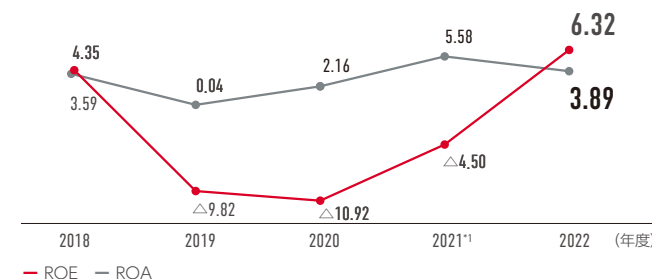
(%)



投下資本に対する収益力を示す指標として、2019年度よりROICを当社グループ共通の主要経営指標として採用しています。2022年度は営業利益の減少により低下し3.48%となりました。

ROE・ROA

(%)



2022年度のROEは、当期純利益の黒字化により大きく改善し6.32%となりました。一方でROAは、営業利益の減少により低下し3.89%となりました。

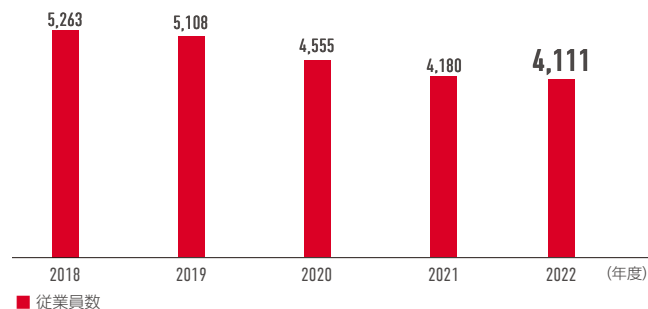
*1 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を2021年度の期首から適用しており、2021年度以降の数値は当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

*2 普通配当: 18円 特別配当: 250円

非財務ハイライト

従業員数

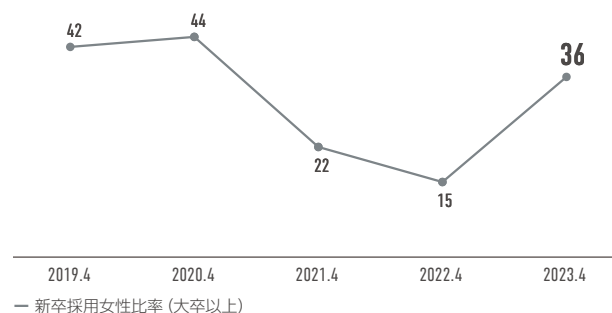
(名)



2022年度末の従業員数については、対前年で微減となっており、主として海外グループ会社の製造人員数の減少によるものです。

新卒採用女性比率 (大卒以上)

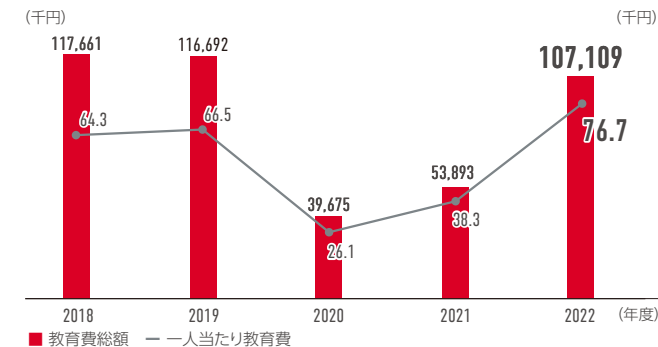
(%)



2023年4月入社の新卒採用女性比率 (大卒以上) については、事務・営業系60% (目標50%)、技術系29% (目標25%) といずれも目標を達成し、全体36%となりました。

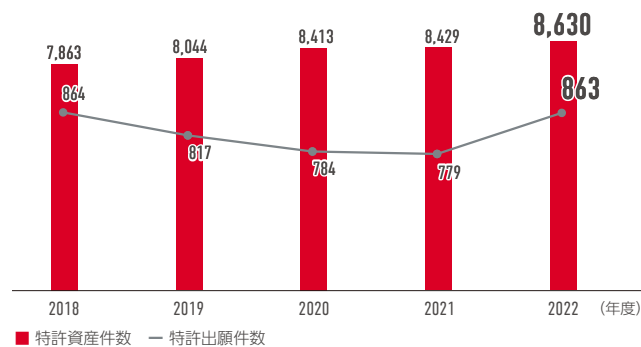
教育費用

(千円)



一人当たりの教育費用については、2020年度に事業構造改革などにより一時的に低下しましたが、2022年度より投資を強化し、過去5年でも最高水準となりました。

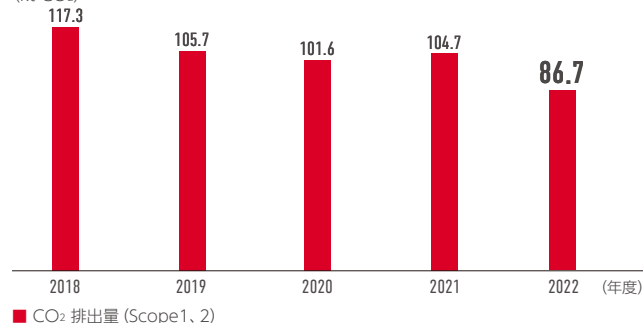
特許資産数/特許出願件数



特許出願数は事業ポートフォリオ見直しの影響により2018年以降減少傾向にありましたが、2022年度は全固体電池などの次世代開発技術への発明創生リソースの集中投資及び光学・システムセグメントでの発明創生増加により、前年比11%増加となりました。その結果、特許資産数も増加しています。

CO₂ 排出量 (Scope1、2*)

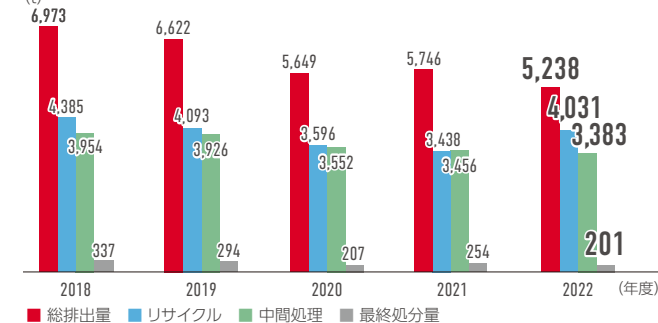
(kt-CO₂)



国内の2022年度のCO₂排出量は前年度比で26%の減少、海外については1.2%の減少となり、マクセルグループ全体で17%の減少となりました。なお、今回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めた5ヶ年推移としています。

廃棄物排出量

(t)



国内の2022年度の廃棄物総排出量は前年度比で7.6%の減少、海外については1.7%の減少となり、マクセルグループ全体で8.9%の減少となりました。なお、今回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めた5ヶ年推移としています。

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

2

価値創造報告

3つの注力分野で社会に
インパクトをもたらす全固体電池

注力3分野における用途開発の方向性

5G/IoT
高精度・高品質産業用ロボット、
インフラに向けた開発

産業用FA/インフラ

プラントモニタリング

モビリティ
高信頼・安全

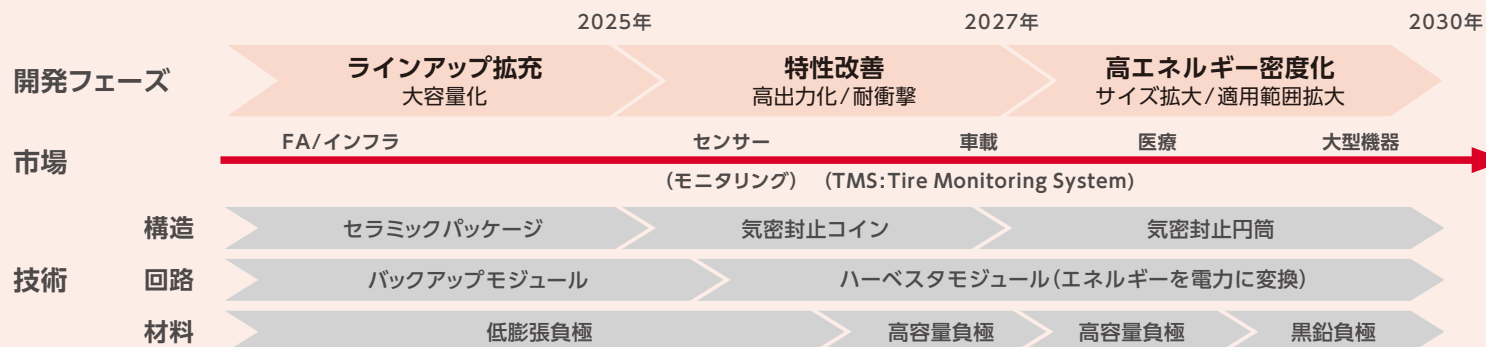
移動・輸送用機器などに向けた開発

フルタイム稼働システム
(ADAS 関連システム)ヘルスケア
小型化・長寿命

医療機器などに向けた開発

個人用機器
業務用機器

開発ロードマップ(市場展開に沿った製品開発)



「全固体電池」の可能性とマクセルの強み

全固体電池は電解液を使用しないため、液漏れや発火のおそれがなく、さまざまな用途に展開が可能であり、人が踏み込めない高温環境などで使用できる独立電源として、将来の社会に欠かせないものになるはずです。そのために左記のような開発ロードマップを着実に進めます。

マクセルは電解質にアルジロダイト型の硫化物系固体電解質を使用しているため、長寿命、高耐熱性のほか、大容量化、高出力化も両立しています。

●●● 特集：3つの注力分野で社会にインパクトをもたらす全固体電池



産業用ロボットの メンテナンスフリー化に貢献する

厳しい環境下での長時間稼働を実現し、 メンテナンスコストを削減、生産性向上に寄与

アナログコア技術の進化による全固体電池の開発

近代産業におけるモノづくりに欠かすことのできない産業用ロボットには電池が使用されていますが、既存の電池では高温下での使用に制限があり、また電池交換に伴うメンテナンスが必要になることから、電池の長寿命化が求められています。この課題解決に向けて、高温・高湿度・寿命に耐える全固体電池は、幅広い分野でメンテナンスフリー社会の実現に貢献することができます。

全固体電池は電解液を使わないことにより、安全面及び長寿命における優位性がある一方、粉体を均一に混ぜ、固める必要があります。マクセルは、マイクロ電池とリチウムイオン電池で培った、粉体を「まぜる」「かためる」というアナログコア技術をさらに改良し、特性にバラツキが生じない新たな製造方法を採用。さらに厳しい条件下で長期間使用されても気密性を損なわない封止技術を確認し、セラミックパッケージを用いた全固体電池を開発することに成功しました。さらに、量産設備構想段階から設計、生産技術、製造が一体となり製品化を進めたことにより、早期に量産化を実現しました。

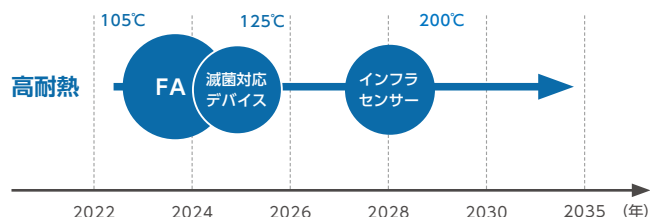
さらなる高耐熱化・長寿命化に向けて

産業用ロボット向け製品においては、使われる環境に応じて求められる耐衝撃性や耐振動性が異なるため、長寿命化にはセラミックパッケージ内部の構造設計が重要となり

ます。今後、現在の製品を改良しながら、より使用範囲の広い全固体電池の製品化と量産技術の確立を並行して進めていきます。

また、採用を検討いただくお客様からはさらなる高耐熱化・長寿命化の要望が寄せられ始めています。製品化を実現した技術を礎に、長年にわたりお客様のニーズに応じて着実に実現してきた開発力、マクセルのモノづくりの根幹である独自のアナログコア技術により、これまでになかった製品もラインアップに加え、充実させていきます。

FA/産業用ロボット分野の開発ロードマップ



設備投資計画

1stステップ 2023年4月まで

先行投資：1年前倒しで量産体制構築

2ndステップ 2024年度以降

逐次投資：受注増に伴う能力増強

解決する社会課題

- 労働人口の減少
- インフラ老朽化
- エネルギー問題

メンテナンスフリー、
安全性、耐熱、
長寿命、小型



エナジー事業本部
技術部
担当部長
御書 至



●●● 特集：3つの注力分野で社会にインパクトをもたらす全固体電池



車の安全性向上に貢献する

厳しい環境下で使用される

自動車のセンサーやバックアップ電源への供給を拡大

全固体電池の認知度向上に努め、用途を拡大

自動車市場における課題である「安全運行」「環境負荷低減」に向けてEV化や電装化が進むことで、EV用電池や集積回路などの熱問題や、緊急時の電源バックアップへの対応が求められています。また、タイヤの摩耗や空気圧検知により車体のバランスをモニタリングするなど、安全運行とオペレーションコストの最適化というニーズも出てきました。マクセルは、これら車載用途の厳しい環境下で長寿命を実現できるのは、全固体電池が適していると考えてきました。

しかし、従来から全固体電池は車載の動力用電池としては注目を浴びていましたが、小型産業用電池としての関心はそれほど高くありませんでした。そのようななか、営業部門では、ニュースリリースやSNSでの情報発信、展示会などを通じて市場に対し積極的なPR活動を行い、認知度向上に努めてきました。また、グローバルな営業網のもとお客様に全固体電池の特長を訴求することにより用途開拓を進め、高温下で長寿命が求められるFA分野での採用につながりました。

モビリティ分野でのグローバルな製品展開をめざす

マクセルは社内の風通しが良く、スピード感を持って物事に取り組む文化があります。また、お客様と良好な関係を築き、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。この強みを武器に、2004年に商品化し、現在トップシェア^{*1}を持つTPMS^{*2}（タイヤ空気圧監視システム）モジュール用耐熱コイン形リチウム電池の納入実績があるセンサーメーカーやタイヤメーカーへ、全固体電池の商談を開始しています。厳しい環境下で長寿命を実現できる全固体電池に対する各社の期待は大きく、車載用小型電池として一次電池、二次電池のラインアップを揃え、供給の拡大を図ります。

グローバルに事業を展開するお客様のニーズはさらに多様化しています。今後、技術シーズと顧客ニーズを結び技術営業力とグローバル市場でのマーケティングやお客様

解決する社会課題

- 自動車の安全性向上
- 環境負荷低減
- モビリティ効率化

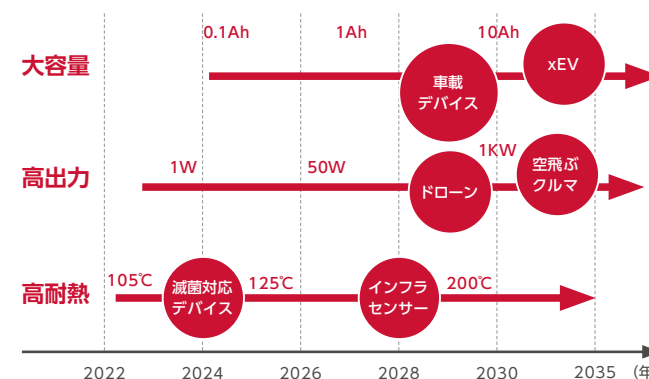
メンテナンスフリー、
安全性、耐熱、
長寿命、小型



への対応力を強化するため、海外マーケティング及び市場開拓スタッフを2026年度までに約3倍に増員することを計画しています。

^{*1} 2023年9月時点。ワールドワイドでのTPMS用耐熱コイン形リチウム電池のシェア。マクセル調べ。
^{*2} Tire Pressure Monitoring System

モビリティ分野の開発ロードマップ



●●● 特集：3つの注力分野で社会にインパクトをもたらす全固体電池



医療の効率化に貢献する

高い信頼性が求められる治療用小型デバイスなど、
さまざまな用途を開拓

滅菌処理にも対応する全固体電池

先進国で進む高齢化や新興国における人口増加を背景に医療費が増大しており、さらに近年の感染症対策で医療従事者への負担が増すなか、デジタル化やデバイスの活用により医療の効率化を進めることが負担軽減につながり、患者及び医療従事者のQOLを向上すると期待されています。

マクセルでは、こうした課題を解決するため、医療分野においても全固体電池の活用を視野に入れています。電池内蔵の小型デバイスを治療に活用する際、課題となるのが滅菌処理です。一般的に滅菌処理に使用されるオートクレーブ滅菌（高圧蒸気滅菌）は、130℃以上で処理されるため、電解液を用いた一般的な電池には使用できず、電池のみ特殊な滅菌処理が必要となります。マクセルの全固体電池は高温・高圧・高湿度に耐えられるため、ほかの機器と同様にオートクレーブ滅菌することができるのです。

医療用途での使用可能性を裏付ける蓋然性を高める

当初、マクセルの全固体電池はコイン形で開発を進めており、その耐熱性と長寿命からウェアラブル向けの顧客ニーズを満たすことには成功していました。しかし100℃を超える環境での長寿命化やリフロー実装^{*1}対応、滅菌対応への要望が多方面から寄せられ、そのためには、密閉性と化学安定性を高める必要がありました。そこで外装体に電池では前例がないセラミックパッケー

ジを採用し、約105℃環境での長寿命化、約250℃でのリフロー基板実装、約130℃でのオートクレーブ滅菌への対応を実現しました。

医療用途や車載用途など高い信頼性が求められる市場では、高度な技術力とともに、市場での実績や理論的考察など性能を裏付ける蓋然性が必要となります。全固体電池は世界初^{*2}の製品となるため、蓋然性を高めていくことが重要になります。まず、産業機器向けに実用化を図り、高温下での長寿命性能に関する実績データを蓄積していきます。2030年には世界中で社会実装され、医療分野だけでなく、環境への取り組みやさまざまな産業における課題の解決に貢献したいと考えています。

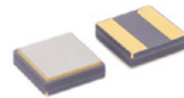
^{*1} 基板上的のクリームはんだを高温の炉で溶融して部品を装着する方法

^{*2} 2023年9月現在。硫化物系の小型全固体電池の製品化において。マクセル調べ。

顧客要望に応じた仕様ラインアップ



コイン形

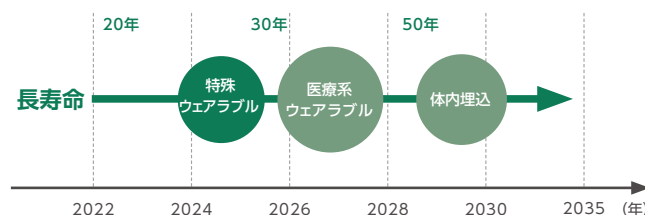


セラミックパッケージ型



評価用電源モジュールキット

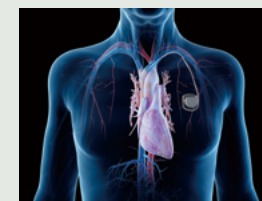
ヘルスケア分野の開発ロードマップ



解決する社会課題

- 患者さんの負担軽減
- インプラント治療
- 非接触診断

メンテナンスフリー、
安全性、耐熱、
長寿命、小型



*インプラント用

新事業統括本部
ビジネス開発部
部長
山田 将之



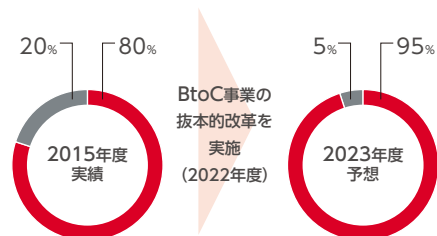
事業ポートフォリオシフトの現状とこれから

BtoB事業へのシフトで高収益体質へと転換中

事業ポートフォリオの変革

売上高比率

■ BtoB ■ BtoC

Maximum Excellenceの
さらなる追求

価値にこだわる
付加価値＝利益の追求、高利益水準の安定化

- 強化する事業と改革する事業の明確化
- 狙う市場: ヘルスケア、5G/IoT、モビリティ
- 組織変革: 全社最適化、技術・生産シナジーを発現できる体制によりスピード経営を推進

BtoB強化

アナログコア技術 × モノづくり力 × BtoB販売力

BtoBモノづくり力

エネルギー

機能性部材料

アナログコア技術

光学・システム

ライフソリューション

製品設計

生産技術

品質

製造

BtoB販売力

- 技術営業強化
- グローバルでの営業力、開拓力強化

顧客ごとの複雑で繊細な要望に対し、高いレベルでの技術のすり合わせを通じた最適な製品開発・サービス提供

今後の
テーマ

- 顧客に寄り添う製品開発
- リソースの最大化と効率向上
- 海外事業の強化(地産地消)

PEST分析をもとに外部環境・リスクへの対応と機会の獲得をめざす

Political	予測困難な政情・地政学リスクの顕在化、成長重視から持続可能性重視へ
Economical	先進国の成熟化、新興国の成長などによる成長分野の見極め
Social	環境・人材・サプライチェーン・ガバナンスなどを通じた社会課題解決社会へ
Technological	技術革新と消費者行動変化に応じたカスタマーイン志向、ビジネスモデル変革

リスク

E

F

O

自動車・半導体市場の不透明性

E

モバイル機器市場の縮小

L

コンシューマー市場の縮小

E

F

原材料・エネルギー費高騰

機会

E

F

O

EV・ADASの拡大

O

半導体製造設備の投資拡大

E

L

ヘルスケア分野の拡大

E

F

O

L

顧客要求の高度化による製品価値向上

E

エネルギー

F

機能性部材料

O

光学・システム

L

ライフソリューション



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

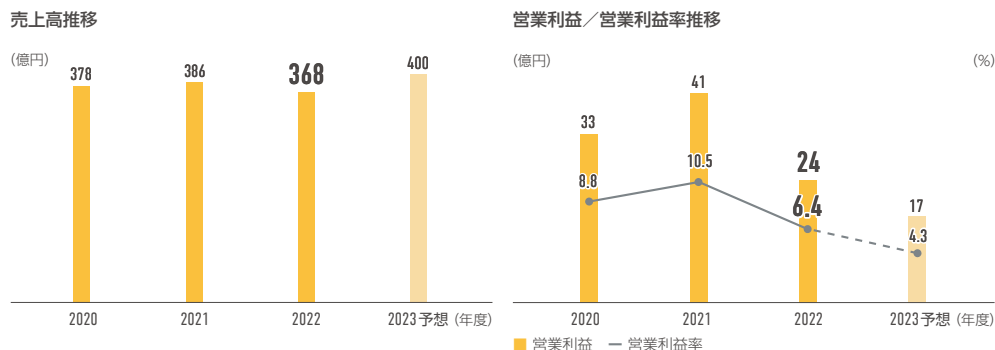
Mission 創業事業本部としてのプライドと責任を持ち
全社収益を牽引、価値にこだわりExcellentな
事業本部へ

Vision 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

エナジー事業本部長
太田 博之

2022年度の状況

一次電池は車載用と医療用を中心に増収となりましたが、二次電池は半導体不足による顧客の減産の影響を受け大幅減収となり、エネルギー全体の売上高は、4.8%(1,857百万円) 減の36,774百万円となりました。利益面では、二次電池の減収の影響に加え、リチウム、コバルトなどの原材料費高騰の影響により、営業利益は、41.8%(1,691百万円) 減の2,359百万円となりました。



事業別価値創造プロセス -2023年以降の事業戦略-

2022年度実績

財務資本	製造資本	知的資本	人的資本
売上高 ……368億円	設備投資 ……16億円 減価償却費 ……15億円	研究開発費 ……14億円	連結従業員数 …785人

INPUT

成長事業に
資本を投入

BUSINESS
PROCESS

事業成長戦略

OUTPUT

製品・サービス

OUTCOME

成果・影響

ターゲット市場と戦略

TPMS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

CGM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

補聴器用二次電池の
販路拡大

- ・原材料費高騰、エネルギーコスト上昇分の販売価格への反映
- ・ヘルスケア・5G/IoT・モビリティ分野での小型電池の強化、拡大
- ・全固体電池の量産設備導入及び量産化に向けた準備

生み出す製品・サービス

耐熱コイン形
リチウム電池



安全・信頼性向上
世界の
交通安全に貢献

筒形
リチウム電池



高容量・長寿命化
IoT環境への対応
労働生産性の向上

高信頼コイン形
リチウム電池



安全・信頼性向上
糖尿病
患者増に対応

コイン形リチウム
二次電池



製品長寿命化
難聴者の
QOL向上

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
販売価格の最適化

小型・高容量な電池の利活用で、社会を安全に



社会的価値

安全安心な社会、健康寿命の延伸、医療への貢献

環境価値

エネルギー効率の最大化

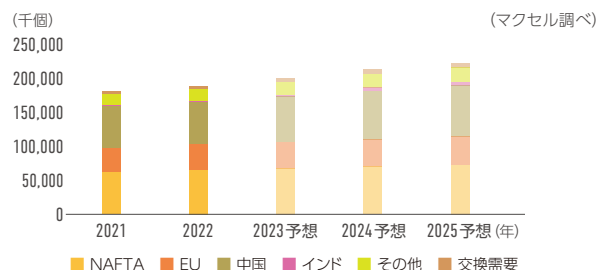
戦略の進捗報告

戦略商品の現況

耐熱コイン形リチウム電池

市場規模、成長率、マーケットトレンド

TPMS機器市場（国内外）



・各国の法制化完了により市場成長は鈍化

主要市場シェア・ポジショニング

2021~2023年
直接式TPMSにおける
ワールドワイドシェア 約**70%** (No.1 維持)

マクセルの強み



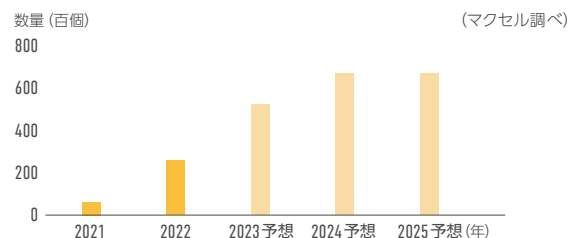
TPMS (イメージ)

- 厳しい環境で動作
 - ・温度：-40℃～+125℃
 - ・加速度：2,000G（タイヤ直貼り用途3,000G）
- トップメーカーとしての市場実績
 - ・20年間、累計約15億個の出荷実績

高信頼コイン形リチウム電池

市場規模、成長率、マーケットトレンド

CGM需要予測



・糖尿病患者の増加とCGMのコストダウンで需要は拡大

主要市場シェア・ポジショニング

2023年目標
CGM用電池
シェア **15%以上**

マクセルの強み



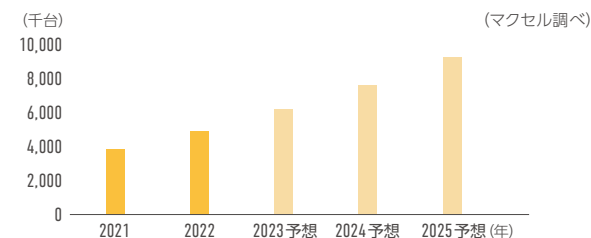
CGM (イメージ)

- 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
- 医療用途向け電池に求められる高い信頼性を実現

コイン形リチウム二次電池

市場規模、成長率、マーケットトレンド

充電式補聴器市場予測（国内外）

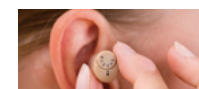


・電池交換負担軽減、ランニングコスト低減で大幅に伸長する見込み

主要市場シェア・ポジショニング

2023年目標
充電式補聴器用
電池シェア 約**20%**

マクセルの強み



補聴器 (イメージ)

- 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

“

マクセルの生産技術の強みを一言で言えば、アナログコア技術で精度良く高速で加工できることです。そしてこのアナログコア技術は、新規設備を導入するなど新たな生産に取り組むたびに進化しています。例えば注力製品の1つ、「高信頼コイン形リチウム電池」に必要なアナログコア技術は、「まぜる」「かためる」ですが、生産技術力を高めながらアナログコア技術をどうやって進化させているのかをご紹介します。

生産技術力を高めていくためには、新規設備導入の際に必ず、加工速度UPや精度向上

などのチャレンジテーマを掲げて新しい技術を導入することになっています。そうしてチャレンジした部分についてはもちろん数々の課題も出てきますが、それら課題をチームで解決して乗り越えます。このようなチャレンジを重ねることで、継続して進化させてきたアナログコア技術こそが、マクセルの価値である「モノづくりの強み」となっているのです。

今後も生産技術力を高め続けて、お客様や社会の期待に応え、マクセルの価値を認めていただけるような製品を提供していきます。

マクセル株式会社
エナジー事業本部 技術部
プロセス施設設計課
課長 上岡 幹典



”



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

Mission 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

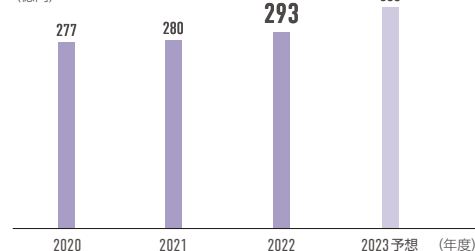
Vision コンバーティング製品の
エクセレントサプライヤーをめざす

機能性部材料事業本部長
山崎 克伸

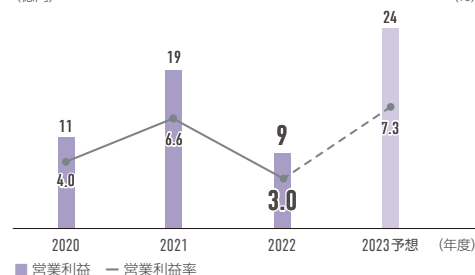
2022年度の状況

粘着テープは建築・建材用テープを中心に増収、産業用部材も工業用ゴム製品が好調に推移し、機能性部材料全体の売上高は、4.5% (1,268百万円) 増の29,286百万円となりました。一方で営業利益は、ナフサ、ゴムなどの原材料費高騰の影響により、53.6% (998百万円) 減の863百万円となりました。

売上高推移
(億円)



営業利益／営業利益率推移
(億円)



INPUT

成長事業に
資本を投入

BUSINESS PROCESS

事業成長戦略

OUTPUT

製品・サービス

OUTCOME

成果・影響

事業別価値創造プロセス -2023年以降の事業戦略-

2022年度実績

財務資本	製造資本	知的資本	人的資本
売上高 ……293億円	設備投資 ……4億円 減価償却費 ……7億円	研究開発費 ……13億円	連結従業員数 ……803人

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)
防水部材普及 (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

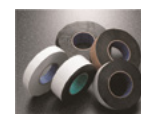
メガネレンズ 成形用途

高屈折率レンズ成形用に向けた
新製品の継続投入

- ・各市場のニーズに応じた競争力のある技術開発と販売力強化
- ・コスト・品質にこだわる原価低減活動の継続
- ・将来の収益拡大に向けた新製品の創出

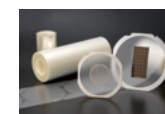
生み出す製品・サービス

建築・建材用 テープ



住宅・建物の気密性向上
気密性重視の
文化醸成

半導体工程用 テープ



高容量化・普及拡大
データセンター
需要に対応

産業工程用 テープ



信頼性の向上
メガネレンズ成形時の
使用条件に対応

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

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

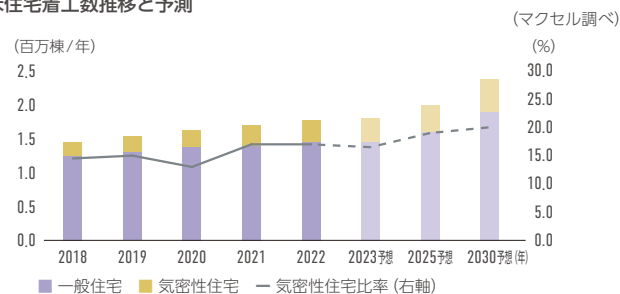
住宅・建物の省エネ化

戦略の進捗報告

戦略商品の現況

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2021年以降徐々に上昇する

主要市場シェア・ポジショニング



マクセルの強み

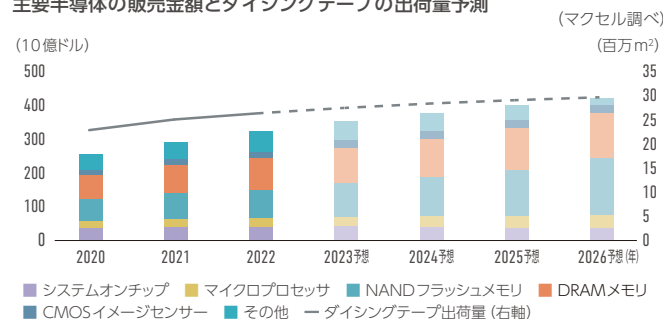


気密部材の施工事例

■ 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）

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

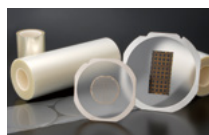


- ・今後も半導体市場は成長継続予測（年平均成長率：11.3%）
- ・特にメモリ(DRAM、NAND)が牽引する
- ・主要半導体の売上増加に伴い、ダイシングテープの需要も増加する

主要市場シェア・ポジショニング



マクセルの強み

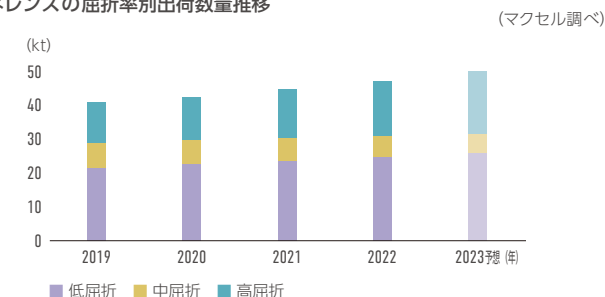


■ アナログコア技術（薄膜・平滑塗布）の活用による安定かつ高品質製品の製造力

■ 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

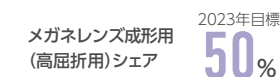
産業工程用テープ

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

主要市場シェア・ポジショニング



マクセルの強み



■ 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

“

「あらゆる材料を混ぜて、あらゆる厚さで塗る」ことができる、これが私たちのアナログコア技術の特徴であり生産技術力の「強み」でもあります。

建築・建材用テープでは、ブチルゴムなどを配合・混練した高粘度の粘着材料を厚塗りする技術。産業工程用テープでは、シリコン系材料などを溶解・混合した粘着剤を数十ミクロンの薄さまで均質に塗る技術。半導体工程用テープでは、反応性ポリマーを溶解・混合した粘着剤を十ミクロン以下まで薄膜化する技術。

先人のノウハウで築き上げたこれらの技術を、各製品に適した方法で、高効率かつ高品質な量産設備へと進化させることが生産技術部の使命です。高効率化はロールtoロールの大型塗工機の幅広化や高速化で、高品質化は品質検査の自動化で進化させてきました。今後は最新AI技術なども取り入れ、さらなる進化を図りながら、PDCAサイクルを向上させ、さらに収益性の高い工場へと成長させます。

お客様にとって「価値」ある製品を、「コンカレント」かつ「タイムリー」な開発と生産技術力の「強み」を活かして世の中に送り出し続けたいと思います。

マクセル株式会社
機能性部材料事業本部
生産技術部
部長 塩川 誠



”



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 組込みシステムの強化に注力します

Mission 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

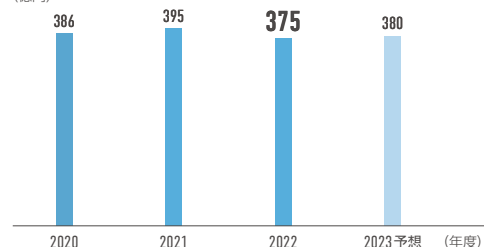
Vision アナログコア技術を磨きモノからコトへ、
光とシステムコンポーネンツ製品で
暮らしと社会に貢献する

光学・システム事業本部長
尾藤 智美

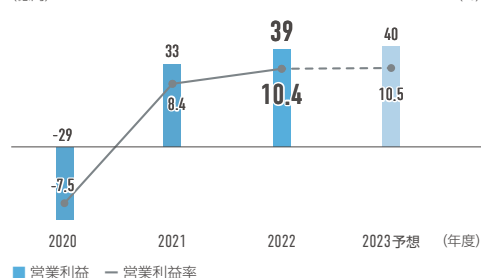
2022年度の状況

自動車・半導体関連顧客からの受注が好調に推移したことにより、車載光学部品、半導体関連製品ともに増収となりましたが、プロジェクター事業縮小の影響が大きく、光学・システム全体の売上高は、5.2%(2,064百万円) 減の37,476百万円となりました。営業利益は、プロジェクターの減収影響を車載光学部品、半導体関連製品の増益でカバーし、16.5%(551百万円) 増の3,889百万円となりました。

売上高推移
(億円)



営業利益／営業利益率推移
(億円) (％)



INPUT

成長事業に
資本を投入

BUSINESS PROCESS

事業成長戦略

OUTPUT

製品・サービス

OUTCOME

成果・影響

事業別価値創造プロセス -2023年以降の事業戦略-

2022年度実績

財務資本	製造資本	知的資本	人的資本
売上高 ……375億円	設備投資 ……15億円 減価償却費 ……18億円	研究開発費 ……28億円	連結従業員数 1,333人

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

- ・各市場のニーズに応じた技術開発と販路拡大
- ・既存顧客との関係強化による事業拡大 (商品力・信頼関係の強化)
- ・新規開発推進による事業領域の拡大 (新規顧客開拓・拡販)

生み出す製品・サービス

LEDヘッドランプ
レンズ



ヘッドランプの進化・
多様化
自由曲面設計、
コスト対応

車載カメラ用
レンズユニット



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

半導体関連
組込みシステム



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

事業価値

生産性
単体からユニットへ展開で付加価値向上

収益性
オンリーワン価値による利益率向上

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

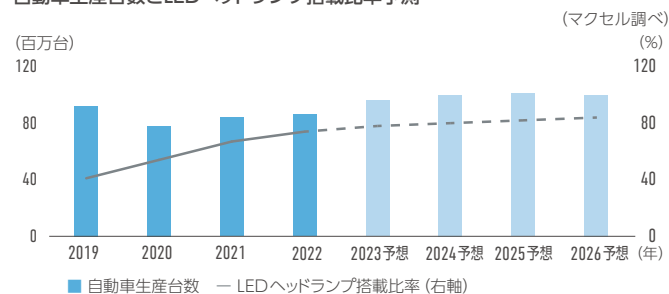
自動車、半導体関連組込み製品による省エネ

戦略の進捗報告

戦略商品の現況

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



- ・自動車需要は2019年(コロナ前)レベルに回復中
- ・LEDヘッドランプ搭載比率の拡大
- ・配光制御機能、センサー組込みなど高性能・高機能化

主要市場シェア・ポジショニング

2023年目標
グローバル
シェア **18%以上** (マクセル調べ) 全メーカー **NO.1**

マクセルの強み

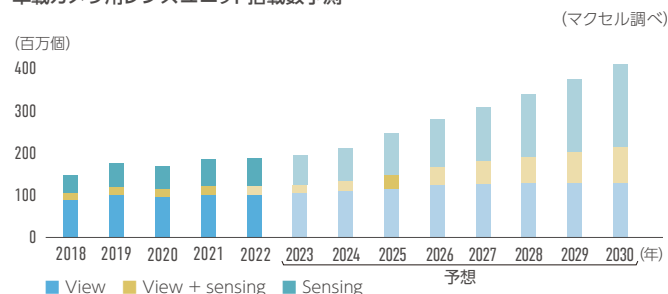


LEDヘッド
ランプレンズ
ライトガイド
自由曲面
レンズ

- 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) など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

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



- ・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

*Connected, Autonomous, Shared & Service, Electric

主要市場シェア・ポジショニング

2023年目標
グローバル
シェア **8%以上** (マクセル調べ) 日系
メーカー **NO.1**

マクセルの強み

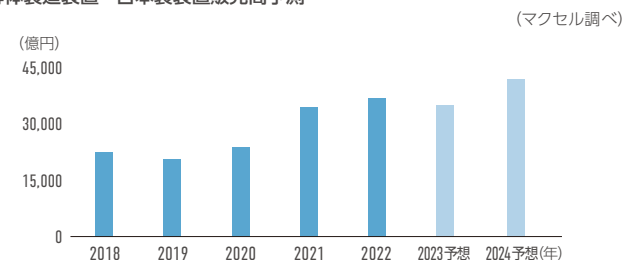


センシング用
ビュー用

- 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

半導体関連組込みシステム

半導体製造装置・日本製装置販売高予測



- ・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

主要市場シェア・ポジショニング

2023年目標
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)

マクセルの強み



組込みシステム開発支援、
受託開発・製造

- 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

“

生産管理部門では、これまで培った超精密加工及び成形技術といったノウハウをさらに進化させ、生産効率の向上と高品質な製品を安定的に供給する生産体制を構築して市場ニーズに対応しています。

例えば注力製品の1つである自動車用ヘッドランプレンズは、今では多くの車種に搭載され、LED搭載比率も拡大していますが、一方で、ADBなどの配光制御機能など高性能・高機能化の需要が高まっています。そこで製造過程においては、デザイン性の多様化、小ロット多品種生産、温度・湿度や金型コンディションによる成形条件の微調整など、工程・生

産管理面での努力を日々続けています。

また昨今は半導体供給不足などによる自動車メーカーの稼働停止といった物量変動もありました。そうした市場環境の変化や顧客の情報を早期に把握し、「ムリ・ムダ・ムラ」をなくした生産計画を立案し、適正な在庫管理を果たすことが、我々生産管理部門に求められている重要な役割です。

今後も事業への貢献を通じて、すべてのお客様に信頼・安心していただけることをめざして、生産管理強化に取り組んでいきます。

”

マクセルフロンティア株式会社
精密事業本部
生産管理部門内課
課長 清水 伸也



事業別価値創造プロセスと戦略の進捗報告

ライフソリューションセグメント

お客様満足を追及し、
増益・増収体質への変革を図ります

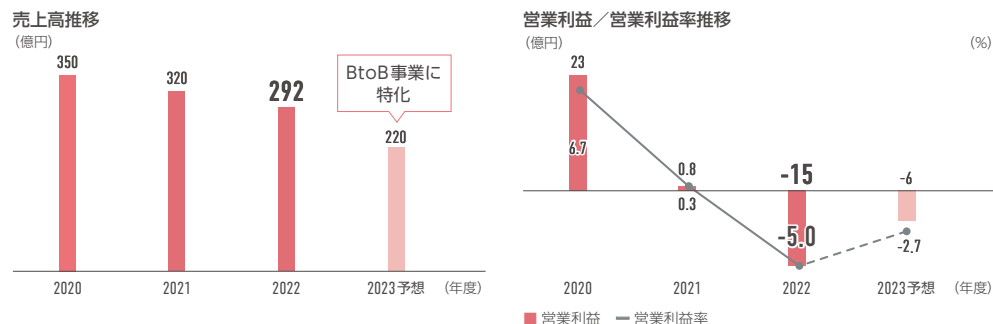
Mission 新たな一歩を踏み出し続けることで、
持続可能な社会へ貢献していく

Vision 自然と共生できる製品を通じて、
すべての人々の未来を笑顔に

ライフソリューション事業本部長
相棟 直人

2022年度の状況

健康・理美容製品の販売苦戦などによりBtoC製品が減収となり、ライフソリューション全体の売上高は、8.7%(2,786百万円)減の29,240百万円となりました。営業損益は、BtoC製品の減収、製品の輸入価格が急激な円安の影響を受けたことに加え、国内BtoC事業の構造改革費用が発生したことにより、1,556百万円減の1,473百万円の損失となりました。



事業別価値創造プロセス -2023年以降の事業戦略-

2022年度実績

財務資本	製造資本	知的資本	人的資本
売上高 ……292億円	設備投資 ……4億円 減価償却費 ……8億円	研究開発費 ……9億円	連結従業員数 …945人

ターゲット市場と戦略

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

- ・内線工具、配電工具、異業種工具の各市場向けにユーザーの利便性、機能性に配慮した製品の投入
- ・海外向けの新機構を搭載したシェーバーの開発
- ・医療機器認証を活用し、健康・理美容機器のグローバル展開を視野に入れ、顧客ニーズに応える製品開発

生み出す製品・サービス

健康・理美容機器
(シェーバー)



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



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

事業価値

生産性
生産能力の増強、
効率事業運営

収益性
新製品投入、シェア拡大
異業種展開などの推進

電気に関わるモノづくりを通して、
豊かで快適な毎日に貢献



*電線インフラ

社会的価値
電気と共に暮らしを支える

環境価値
省エネ型生活をサポート

INPUT
成長事業に
資本を投入

BUSINESS
PROCESS
事業成長戦略

OUTPUT
製品・サービス

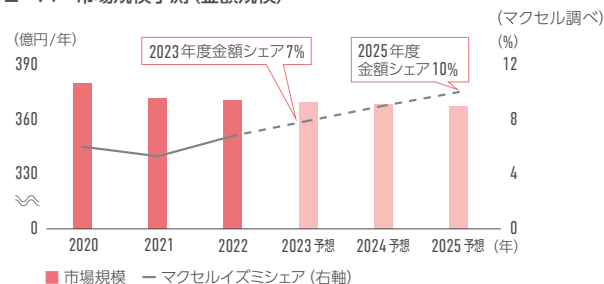
OUTCOME
成果・影響

戦略の進捗報告

戦略商品の現況

シェーバー

国内シェーバー市場規模予測 (金額規模)



- ・国内：インバウンド復活など生活変化による需要期待
- ・買い控え傾向から消費活性化

主要市場シェア・ポジショニング

2023年度目標
金額
シェア **7%** (国内)

マクセルの強み

- 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
- 優れた精密加工技術による長期切れ味保証の実現



精密プレス加工



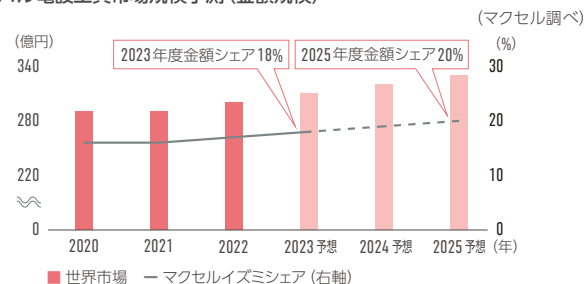
精密電鍍加工



精密エッチング加工

電設工具

グローバル電設工具市場規模予測 (金額規模)



- ・2023年度以降設備更新の回復で3%程度の成長を見込む

主要市場シェア・ポジショニング

2023年度目標
国内
シェア **60%**
海外
シェア **12%**
うち北米シェア 20%
世界
シェア **18%**

マクセルの強み

- 超高压圧技術⇒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)
- 自社及び市場シェアの高い電池パックに対応

*業界最多3種類

プロの仕事を支える工具事業

安全な電気インフラ供給に貢献

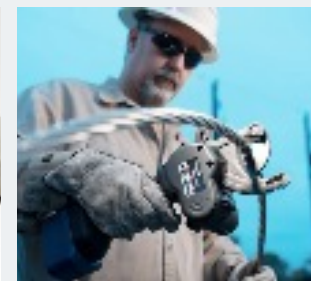
超高压圧技術に優れたマクセルイズミは、1988年に世界に先駆けて充電油圧式電設工具を発売。以来、電気インフラを支える電設市場のパイオニアとして業界を牽引し、国内シェア50%を占めています。

一方、世界に目を向けると、同市場では欧米や中国企業が続々と台頭しています。価格競争力を武器に着々とシェアを広げる海外勢に対し、マクセルイズミは「世界一をめざし、期待を超えた感動を届けるモノづくり」をミッションに掲げ、世界シェアの獲得とグローバルNo.1製品の市場投入を進めています。

足元では、充電油圧式圧着工具に加えて、油圧レスで1.25-8mm²対応の小型圧着機「nano18」に大きな反響をいただいています。同機は市場調査と試作を繰り返し、自信を持って市場投入した製品です。小型超高压技術を交通系などインフラ業界に展開することにより、マクセルイズミのブランド確立と新市場の開拓を進めていきます。



電動機械式圧着工具 nano18



“

マクセルイズミの工具事業の強みは、個別の需要やその変動、トレンドに対応できることです。そして多品種少量生産のモノづくりによって、国内外のお客様はもとより、近年開拓に力を注いでいる異業種を含めたお客様の多種多様なニーズにお応えしています。

ところが、この多品種少量生産を突き詰めていくと、相反して製造コスト高となってしまうことが課題でした。生産計画が複雑になれば、その対応に多くの時間と労力を費やすこととなります。そこで、製品組立は少量生産を維持しつつ、機械加工はコストを意識した最

少で最適なロット数を探索し、投入ロット数を設定することで解決しました。

今後の課題は在庫管理です。多品種少量生産は需要予測の精度が重要となります。精度が低いと在庫を多く抱えてしまいか、欠品による機会損失が発生してしまいます。精度を高めるために、日々の販売推移から未来の在庫を予測し、適正かつ少ない在庫でオペレーションができるよう、生産計画の調整と在庫の監視によってコスト高になるリスクを低減させる取り組みに一層注力していきます。

”

マクセルイズミ株式会社
工具事業本部 製造部
生産管理課
課長 阿部 諒太



新事業創出に向けて

特長ある新事業を定め、マクセルの強みを活かして、 開発・市場創造に取り組みます

Mission

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

Vision

世界に広がる新事業を創出し会社を成長させる

アクションプラン 新事業を生み出すためのパートナーシップの強化
市場の変化を先取りするポートフォリオ戦略の実行

KPI 新事業の売上高比率：15%超（2030年度）

新事業統括本部長
佐野 健一



2023年度の方針

2030年事業規模拡大に向け、知恵と気概をもって課題を乗り越え、「やり遂げる」という強い意志で新事業の立ち上げを加速します。特に、下記の3点を戦略として遂行します。

- ①独自のアナログコア技術で社会課題の解決に貢献
- ②環境貢献を実現する次世代技術開発の推進
- ③全固体電池の事業拡大に向けた技術開発、設備投資の実行

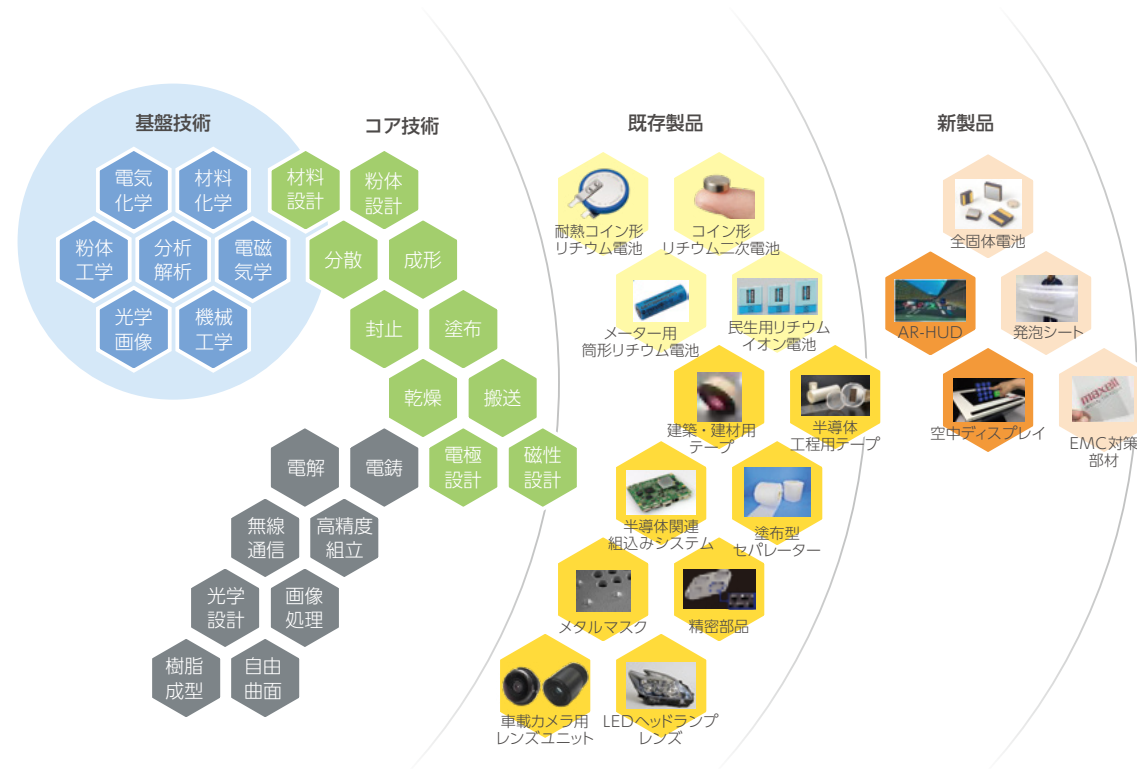
全固体電池量産設備の当初投資は計画通りに進捗し、AFIDや発泡シートなどの新規製品については順次商談に入っています。中長期的なテーマとしてCO₂資源化にも取り組んでいます。

社会課題解決に貢献する技術開発（個人～暮らし～地球規模までの貢献）

社会課題	ソリューション	イノベーション
人	● 少子高齢化 ● 感染症対策	● 医療の効率化 インプラント治療 非接触診断
環境	● 自然災害 ● 気候変動	● カーボンニュートラル CO₂回収 モビリティ効率化
産業	● 労働人口の減少 ● エネルギー問題	● メンテナンスフリー 通信速度アップ 耐熱、長寿命、小型

*Molded Interconnect Device

マクセルの基盤技術とコア技術（他分野の技術を結集して社会課題を解決）



新事業創出に向けて

中長期戦略 注力3分野の社会課題解決を中心に次世代製品を開発

社会課題	2023年	2026年	2030年
ヘルスケア ・医療の効率化 ・予防・未病 ・非接触診断	● 空中ディスプレイ ● 滅菌デジタル機器向け 全固体電池 	● 医療ウェアラブル向け 全固体電池 	● インプラント向け 全固体電池 ● センシングデバイス
5G/IoT ・メンテナンスフリー ・通信効率アップ ・耐熱、長寿命	● FA・インフラ向け 全固体電池 ● EMC対策部材 	● 設備モニタリング向け 全固体電池 ● MID製品 	● テラヘルツ対応 EMC対策部材
モビリティ ・カーボンニュートラル ・エネルギー効率アップ	● AR-HUD ● 発泡シート 	● LIB ^{*1} 寿命診断AI ● ADAS/TMS向け 全固体電池 	● ECU/EPS ^{*2} 向け 全固体電池 ● CO ₂ 資源化システム

*1 Lithium Ion Battery *2 Engine Control Unit / Electric Power Steering

“

率先してチャレンジする風土を醸成し、お客様と社会の課題を解決する新製品を創出

電池やテープの開発・製造で培った「まぜる、ぬる、かためる」アナログコア技術や量産プロセス技術、プロジェクターの光学構造設計技術などをベースに、お客様の課題解決に向けたマーケットインでの製品開発を推進、横串機能を強化し、人材のアロケーションと流動性を高め、それぞれの経験、知見を活かした多角的な視点での開発を進め、顧客価値を最大化する製品を提案していきます。

中長期的には、メガトレンドを見据え、環境負荷低減、省エネに対応した発泡シート製品の展開、全固体電池のさらなる高容量化、高耐熱化、長寿命化ニーズに対応した製品の投入を計画しています。また、AFIDなど光学技術を進化させた映像技術の提案など、世の中がワクワクするような新製品も展開したいと考えています。新事業創出、知財創生とともに、チャレンジする風土に変えていけるよう、新事業統括本部が全社を牽引していきたいと思っています。

新事業統括本部 設計部長
渡辺 利幸

”

空中ディスプレイ (AFID)

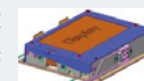


かためる



市場 「非接触入退出」は約3兆円^{*3}規模へ、アフターコロナでも伸びる「非接触デック」市場

特徴 マクセル独自のLLIS^{*4}技術を活用した高輝度・高コントラストの空中ディスプレイに非接触の高精度エリアセンサーを搭載し、浮遊映像をタッチ操作できるユーザーインターフェース

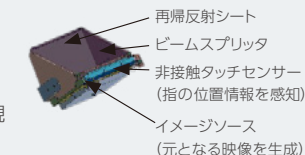


LLIS採用
バックライト
外觀

強み **高輝度** マクセル独自の光学技術で明るく鮮明な映像を実現

空中操作 光学式のエリアセンサーによる非接触操作を実現

低消費電力 高効率に集光するバックライトユニットで省エネを実現



再帰反射シート
ビームスプリッター
非接触タッチセンサー
(指の位置情報を感知)
イメージソース
(元となる映像を生成)

実用例



マクセル アクアパーク品川
(生きものの説明端末)



銀行・証券会社・郵便局の窓口
ホテル・ビルの受付

*3 マクセル調べ

*4 Laser Like Image Source:狭発散角光源

発泡シート



まぜる



かためる



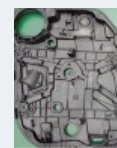
市場 発泡プラスチックの世界市場は500億ドル超^{*3}、建材、EV向けなどで普及予測

特徴 マクセル独自の物理発泡成形技術 RIC-FOAM
樹脂使用量の低減により軽量化、省エネ、低炭素化社会に貢献

強み **発泡技術** 溶融樹脂と発泡剤 (低圧ガス) のクリーンな混練プロセス
射出成形: 特許ライセンスビジネス
押出成形: ポリカ^{*5}シート

幅広い熱可塑性樹脂に対応 使用量5〜50%削減

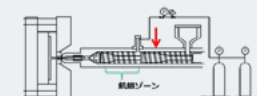
実用例



自動車ドアモジュール (高寸法精度)



ポリカ発泡シートを用いたモビリティなどの軽量化



RIC-FOAM 射出成形機の構造図



ポリカ発泡シートを用いた
成形体と断面構造

*5 ポリカーボネート: 幅広い使用環境温度 (-30〜100℃) 高強度が特長

営業の一元管理と強化

顧客に対してこれまで以上に価値の高い提案を実行します

Mission

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

Vision

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

2023年度の方針

グローバル営業の強化、新事業の開拓、マーケティング力・営業力強化をスピード感を持って実行していきます。

- ① BtoB事業を強化し高収益体質にシフト、持続的成長を実現させる
- ② グローバルでの営業力、開拓力を強化し、グローバルニッチBtoB事業で成長する
- ③ ダイバーシティ&インクルージョンをさらに意識し、多様化するニーズに対応した事業を創出する

営業戦略

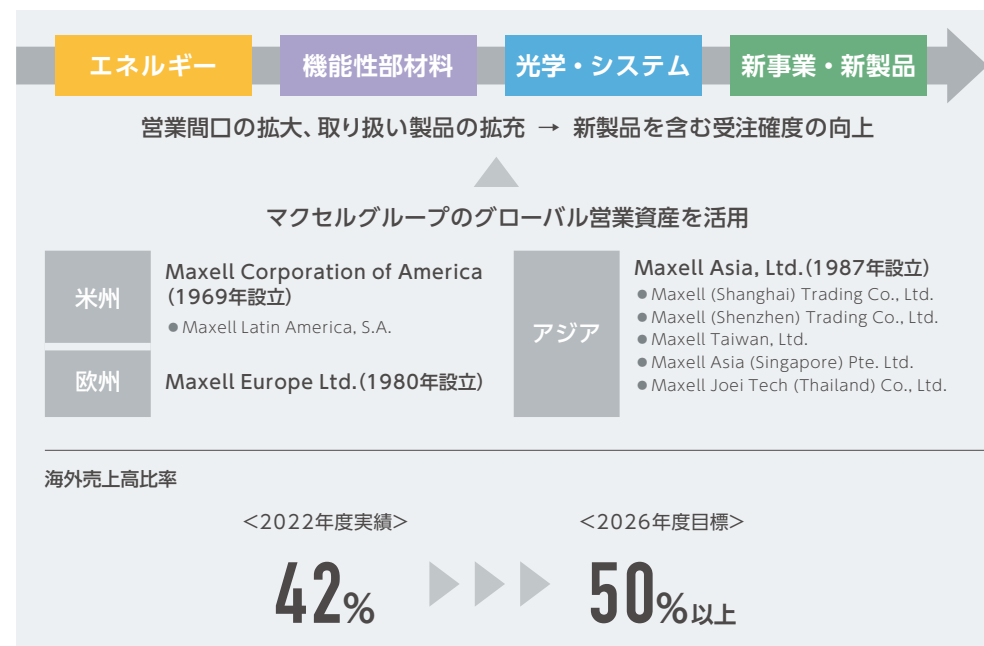


営業統括本部長
石渡 正泉

グローバル営業体制の強化

- ・セグメント横断の営業体制により、グローバルでの新製品販売を拡大
- ・製品別専門営業からアカウント営業へシフトし、グローバルで顧客課題解決力を強化

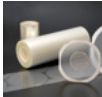
横断営業組織による新製品の拡販



▲ 営業の一元管理と強化

市場・顧客開拓力の強化

- ・注力セグメント別 狙う市場とニーズの獲得
- ・マクセルのアナログコア技術を活かせる成長機会の捕捉、差別化製品による事業成長を実現

成長機会	 ヘルスケア	 5G/IoT	 モビリティ
注力セグメント	小型電源 快適住環境 非接触機器 高信頼電源	長寿命 高精度制御 高品質粘着 超微細加工	安全性 高信頼光学 ADAS・CASE 軽量化
エネルギー	● 糖尿病患者増大によるCGM市場の拡大 ● 補聴器の二次電池化加速   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	● インフラ向けスマートメーター市場の拡大 ● 長寿命電源によるメンテナンスフリーニーズの拡大   筒形リチウム電池 全固体電池	● 法制化拡大による安定的需要の継続  耐熱コイン形リチウム電池
機能性部材	● 北米気密住宅、東南アジア防水部材の拡大  建築・建材用テープ	● メモリを中心とした半導体市場の成長継続 ● テープ工法による高屈折率メカネレンズ拡大   半導体工程用テープ 産業工程用テープ	● カーボンニュートラルに向けた環境負荷低減 ● ミリ波レーダーの電波吸収最適化ニーズ拡大   発泡シート EMC対策部材シート
光学・システム	● 衛生意識の高まりによる非接触ニーズ拡大  空中ディスプレイ(AFID)	● 情報通信発達による半導体の深化   半導体関連組込みシステム EF²(高精度電鍍技術)	● ADAS・CASE拡大に伴う車載カメラ用レンズの需要拡大 ● EDヘッドランプ搭載比率の拡大継続   車載カメラ用レンズユニット LEDヘッドランプレンズ

グローバル営業体制強化、市場・顧客開拓力強化のため人的投資を実行

- ・技術営業、海外市場・顧客開拓力の強化



顧客フィードバックのフォーマットを統一し満足度向上を図る

アクションプラン 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

KPI 顧客フィードバックについてのフォーマット統一化継続改善

- ・2022年度末に顧客フィードバックに関するフォーマットを統一
- ・国内外主要得意先117社に満足度アンケートを実施
- ・不満と感じられた項目について要因を分析し、対象の得意先を営業担当者がフォロー
- ・次回アンケートを2023年度末に実施予定

新事業及び既存事業をサポートする知的財産

価値創造に資する知的財産の構築と、知財活用による事業への貢献をめざします

Mission

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

Vision

活発な知財活動を通して、知財が尊重される会社となり、創造を生む原動力となる

アクションプラン

新たな価値を生み出す独創技術の進化

KPI

次世代開発技術に関する特許資産数：
5年で1.5倍
(2023年3月末進捗 1.2倍 2021年度起点)

知財・イノベーション本部長
山本 達也



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、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など、公正なビジネス環境を構築するため他社の知的財産も尊重する姿勢を堅持しています。

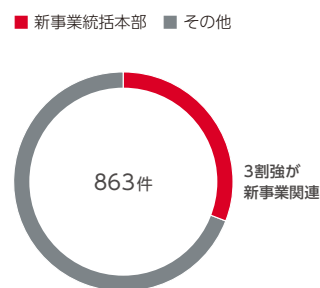
また、マクセルの価値創造の持続的成長に知的財産を活かすため、知的財産の投資・活用戦略は取締役会への報告とガバナンスに基づき推進しています。

特許資産状況

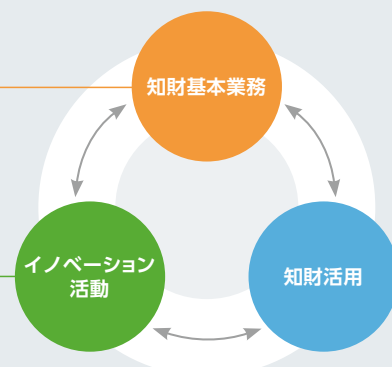
エネルギー 機能性部材料
光学・システム ライフソリューション



国内外特許出願件数 (2022年度)



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、アナログコア技術及びその応用製品を防衛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を通じて、5年後、10年後に生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。



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：知的財産で自社事業の保護と発展に寄与します。また、他社へ知的財産をライセンスすることで実施料を獲得し、自社収益に直接的に貢献し、新たなイノベーション、継続的な知財創生につなげていきます。マクセルの祖業である電池分野、価値の高い特許を持つ映像・通信分野では、自社知財が適切に尊重されない場合には、やむを得ず訴訟などの手段に出ることも辞さず積極的にライセンス活動を展開しています。

模倣品対策：第三者によるブランド不正利用など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。

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、新事業統括本部、営業統括本部及びグループ各社の連携により、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。

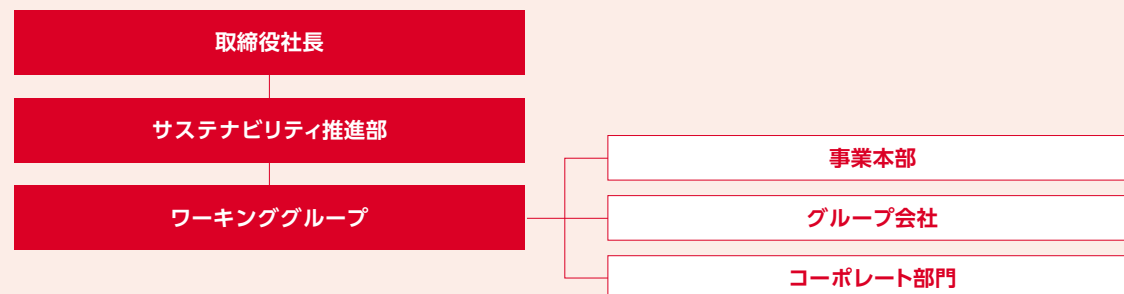
3

経営基盤強化

サステナビリティの推進においても、
目標に向けてアクションプランを実践

サステナビリティ推進体制

- 事業本部代表窓口と本社部門が一体運営
- グループ会社も含め、全社一斉推進体制を構築
- サステナビリティ推進部門が横断的ワーキンググループを編成し、サステナビリティ活動を推進



2020年度の主な活動

- コーポレートサステナビリティビジョン策定
- サステナビリティサイト開設とESGに関する情報開示
- サステナビリティ啓発活動(教育、外部有識者講演会など)
- 長期CO₂排出量削減目標改定及び具体的施策の推進
- 事業活動とSDGsとの関連まとめ(社会・環境課題への貢献度)

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、統合報告書にて開示。継続してKPI特定を進める
- TCFD賛同表明
- マクセル製品・サービスのSDGs貢献まとめ(社会・環境課題への貢献度)
- 再生可能エネルギー(自家消費型太陽光発電設備)導入推進

2022年度の主な活動

- 人的資本の開示
- アクションプランの一部の見直しと、そのKPIの策定
- 社長による社員との対話を全事業所で順次実施

▲ 価値を生み出す人・組織づくり

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:2026年度までにグループ会社へ導入 **NEW**
- ②キャリア面談実施率:100%

タレントマネジメントシステムの導入を完了

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。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。

なお、KPIである「タレントマネジメントシステム:2022年度導入」については、計画通り2022年度に導入を完了しました。このシステムにより人財情報の見える化を図り、人

求める人財



財育成及び登用を行っていきます。また、今後はKPIを更新し、タレントマネジメントシステムについては、2026年度までにグループ会社への導入をめざしていきます。

キャリア面談は、マニュアルなどの運用の見直しを行うことで、引き続き実施率100%継続をめざします。

「価値にこだわる」管理職の役割意識を徹底

2021年度に管理職の人事処遇制度を全面刷新し、そのなかで、マクセルが求める管理職の役割を定義し直しました。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うえで、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」ということを明文化し、その意識を徹底しています。

管理職に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 運用開始
- ②評価者教育:2回/年

人財育成方針のもと、人財ポートフォリオを強化

マクセルでは、3つの教育方針を基本とし、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、社員・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

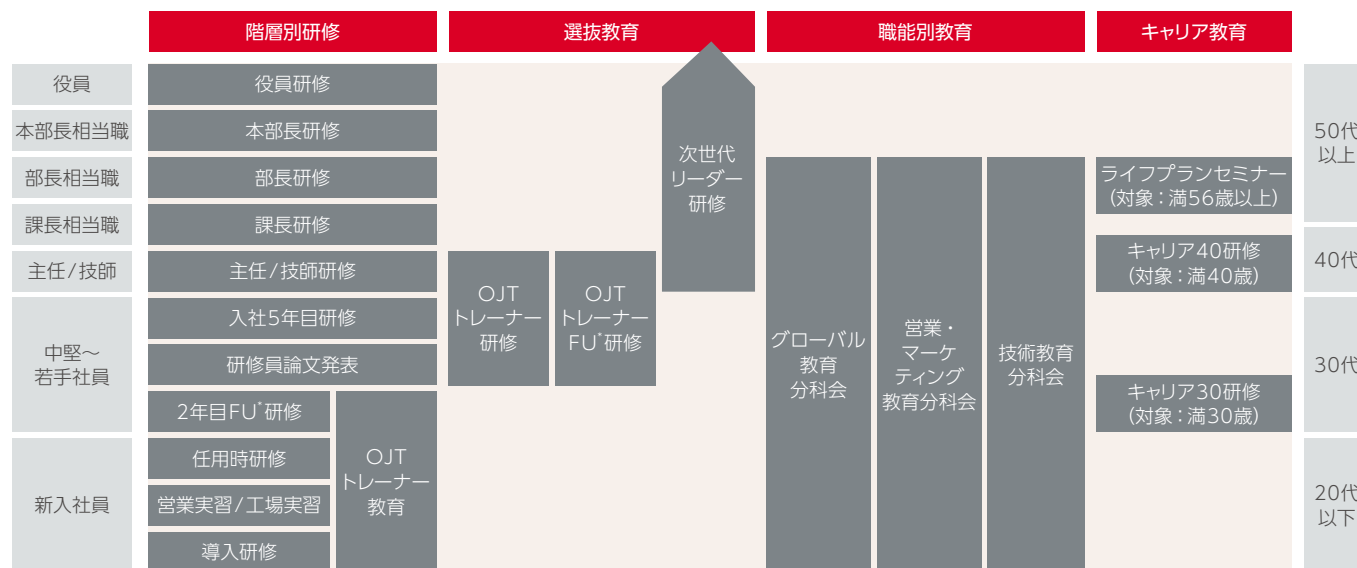
これらの方針を踏まえて、階層別・キャリア教育を実施し、評価時期には評価者教育を実施し人財の底上げを図っています。

2022年度は、人財ポートフォリオの核となる、サクセッション人財を定義し直し、それにもとづいて次世代リーダーの選出及び教育プログラムを見直しました。

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を実施するほか、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。

▲ 価値を生み出す人・組織づくり

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、改めてマクセルの役員に求められる資質・能力・経験を定義したうえで、次期、次々期の経営幹部候補者を人財会議を通じて選抜しています。選抜者への教育については、より職場実践を重視した教育プログラムへと見直し、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。なかでも、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。

加えて、2023年度に入り、「M-Wing」活動だけでなく、役員でワークショップを行い、マクセルにとってのダイバーシティ&インクルージョンを進める意義や、現状の課題などを話し合いました。

経営者と従業員が一体となり、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。



「M-Wing」活動周知のポスター

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。



「えるぼし」認定マーク

採用に関しては、新卒採用の女性比率について目標を定め(事務系50%以上、技術系25%以上の継続)、進めています。2023年度入社の新入社員については、事務・営業系で初めて女性の採用比率が男性を上回りました。

▲ 価値を生み出す人・組織づくり

新卒採用の男女比率*推移

	女性	男性
2021年度入社	22.2%	77.8%
技術系	16.7%	83.3%
事務・営業系	33.3%	66.7%
2022年度入社	15.0%	85.0%
技術系	11.8%	88.2%
事務・営業系	33.3%	66.7%
2023年度入社	36.4%	63.6%
技術系	29.4%	70.6%
事務・営業系	60.0%	40.0%

* 大卒以上の採用における男女比率

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。

男性育児休暇の取得について、2022年度は40%の取得率となりました。2023年度では新たに有給休暇として5日の「出生時育児休暇」を付与するとともに、取得しやすい職場づくりへの取り組みも進めていきます。

育児・介護休暇制度の利用実績

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
育児休暇	9人	9人	14人	15人 (男性 5名/女性 10名)
介護休暇	1人	1人	0人	1人

従業員意識調査の総合満足度向上をめざす

マクセルでは従業員意識調査を毎年1回実施しており、2021年度は、マクセルグループ従業員のうち約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、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。

2022年度は、「多様性の受容」や「処遇制度の納得性」の向上が見られており、継続して取り組んでいる人財施策の成果が表れていると考えています。引き続き満足度向上のために、タレントマネジメント推進による個人が必要とするスキル習得及びキャリア形成の実現、コミュニケーション施策による組織活性化などの施策及び360度フィードバックを活用したマネジメント向上施策などを中心に実行していきます。

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	2022年度
4.11	4.29	4.37	4.50

※ 2020年度は従業員意識調査は未実施

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うえ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。

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、右上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全社教育*計画の達成率100%継続 **NEW**
- *経営管理(階層別、選抜)、営業、技術、グローバルなど

「IoT人財育成プログラム」を通じて「5G/IoT」技術者を育成

「IoT人財育成プログラム」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財の育成を目的に、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

▲ 価値を生み出す人・組織づくり

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。またKPIである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)については、2022年度にほぼ全社員に対して行ったため、今後は新しい教育コンテンツも含め、経営者を含めた教育委員会で決定する「全社教育計画の達成率100%継続」にKPIを更新し、従業員の生産性向上へつなげていきます。

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

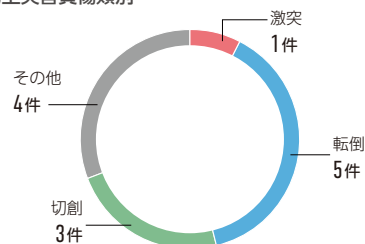
マクセルグループでは、「安全と健康を守ることはすべてに優先する」という労働安全衛生基本方針のもと、グループ一体となって労働安全衛生活動を展開しています。

2022年度の災害発生件数は前年に比べ横這いとなりましたが、「基本行動の徹底」や「不安全行動・不安全状態に

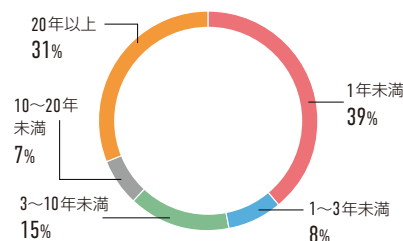
対する5W(「なぜ」5回)]を行い、再発事故撲滅に向け活動を強化しています。2023年度も、これらの取り組みを引き続き行い、業務上災害の撲滅をめざしていきます。

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、グループ間での安全衛生に対するレベルの向上・安全衛生を通じた交流を図りながら、ゼロ災害達成に向け「安全人間づくり」に取り組み、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グループ全従業員が努めています。

2022年 業務上災害負傷類別



2022年 業務上災害発生率(経験年数別)



相互安全巡視



BCP(事業継続計画)防災訓練

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、法令に基づいたストレスチェックを実施するなかで、従業員のストレス耐性に着目した診断や、セミナーを通じてのストレスチェック結果の活用方法の説明、講師による指導など、新たな取り組みによって高ストレスに陥らない予防活動へと進化させました。

また、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活用や、職場復帰支援としてのリワークプログラム導入など、専門スタッフの助言を得ながら個別に対応しています。

このような取り組みにより、マクセルは昨年に続き健康経営優良法人2023(大規模法人部門)を取得しました。グループ会社への取得推進とホワイト500をめざして、福利厚生の充実や、各種取り組みを進め、グループ全従業員の健康を大切に働きやすい会社づくりをめざしていきます。

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



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っていきます。マクセルグループの活動は、トップマネジメントを社長とし、環境マネジメントシステムの運用を行っています。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の強化を確実に実行するとともに、ISO14001：2015年度版に基づき、環境成果達成に向けた活動を重視し、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(P.49-51参照)。

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

マクセルグループ環境ビジョンの策定

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を掲げて事業運営を行っています。

2020年には日本政府が2050年カーボンニュートラルの

達成を目標化し、より一層のCO₂削減が求められています。

マクセルグループでは、2023年7月に環境ビジョンを制定し、脱炭素社会の実現に向けて、2030年度までに国内CO₂排出量2013年度比50%削減(Scope1、2)を目標にさまざまな取り組みを行っています。2050年に向けては、工場での省エネ活動、再エネ導入、非化石証書活用を継続的に行うとともに、マクセルグループが開発する脱炭素技術による社会実装により、2050年度カーボンニュートラル達成(グローバルScope1、2)ならびに持続可能な社会の実現に向け貢献していきます。具体的には、創業以来、磁気テープやリチウムイオン電池の開発ならびに製造において発展させてきたアナログコア技術のひとつである、分散・塗布技術を活用した電極の作製を通じて、CO₂電解還元時に使用する「電解リアクター」などが挙げられます。

また循環型社会の実現に向けては、廃棄物を出さない設計や製造をグループ全体に働きかける意味で廃棄物生産高原単位の目標を設定し、仕損低減から対応していきます。

環境ビジョン

マクセルは、イノベーションの追求を通じて“脱炭素社会”と“循環型社会”の達成をめざし、誰もが安心して暮らせる持続可能な社会の実現に貢献します。

脱炭素社会の達成に向けた取り組み

目標	2030年度	CO ₂ 排出量削減率 50%以上(2013年度比)	対象：Scope1、2(国内)
	2050年度	カーボンニュートラルの達成	対象：Scope1、2 (グローバル)

循環型社会の達成に向けた取り組み(省資源化とプラスチックなどの資源循環)

目標	2030年度	・廃棄物生産高原単位 ^{*2} 0.0450(トン/百万円)以下(2021年度比 19%削減) ・複合プラスチック廃棄物のケミカル、マテリアルリサイクル開始	対象：グローバル
----	--------	--	----------

^{*2} 廃棄物の発生量を示す指標であり、廃棄物質量(トン) / 生産高(百万円)で表した数値

さらに、昨今の海洋プラスチックなどの問題から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複合プラスチック廃棄物のケミカル・マテリアルリサイクルについて検討し2030年度にリサイクルを開始する目標を立てました。

マクセルグループ2022年度環境行動計画の推進

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、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)を管理することでモチベーションアップを図ります。昨年度まで採用していた売上高原単位は原油高騰に伴う電力をはじめとするエネルギー費用のアップや廃棄物費用の上昇により、適切な評価ができなくなったため採用を止めました。

2022年度は、エネルギーと廃棄物の生産高原単位は目標を達成することができました。水の生産高原単位に関し

▲ 環境活動による経済価値の創出

2022年度環境行動計画^{*1}

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 ^{*2}	2022年度			2023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	22	22	■	23
6	エネルギー	生産高原単位×10 ⁻³ (kL/百万円)	国内・海外工場	420	403	■	398
			国内工場	350	330	■	324
	エネルギー人員、床面積原単位 (kL/人・km ²)		国内・海外オフィス	22	16	■	18
7	廃棄物	生産高原単位×10 ⁻⁴ (t/百万円)	国内・海外工場	571	532	■	538
		リサイクル率 (%)	国内・海外工場	70	90	■	70
8	水	生産高原単位×10 ⁻² (m ³ /百万円)	海外工場	747	840	■	800

^{*1} 海外工場の内生産高は為替を固定して円換算しています。

^{*2} 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. Sliontec Ekadharma Indonesia

ては、生産高の減少に伴う固定的な水の使用量を削減することができず目標未達になりました。引き続き節水活動に努め、改善を図っていきます。

なお2022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、簡易点検 (年4回実施) と法定点検を実施した結果、フロン漏えい量は年間167tであり報告義務が発生しない水準でした。

Scope3を含めたCO₂排出量削減

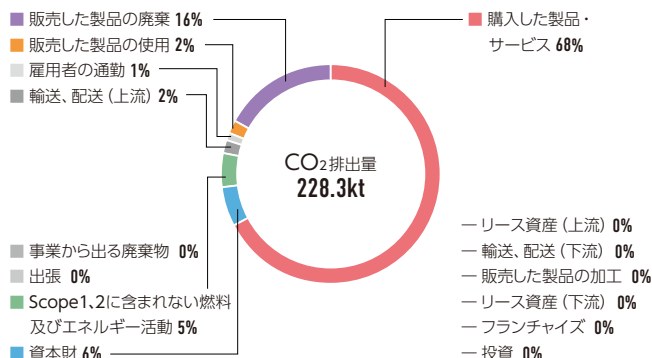
マクセルグループでは、Scope3を含めたサプライチェーン全体でのCO₂排出量を算出しています。Scope3とはScope1、2以外の間接排出で、排出量算出においては、環境省及び経済産業省の「サプライチェーンを通じた温

室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン」に従い、実績を2018年度から集計し、開示しています。

2021年度に引き続き、2022年度も、使用時の電力消費

Scope3各カテゴリーの割合

(マクセルイズミ、宇都マクセル京都、マクセルクレハは含まず)



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

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、新製品の設計開発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。

また「環境配慮製品」の基準を満たさなかった場合に、CSR/CSV配慮製品アセスメントを実施し、一定基準以上となった製品をSDGsに貢献するCSR/CSV配慮製品として登録しています。なお、CSR/CSV配慮製品登録率100%達成維持の現状を受けて、地球温暖化、資源枯渇、廃棄物増大、海洋プラスチックなどの重大な社会課題・環境課題に対して貢献度が大きい優れた製品をピックアップする新基準を検討しています。これを制定することで、設計開発者の意識向上やモチベーションアップにつなげていきます。

製品のリサイクル推進

“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。2022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592トン (前年比89%) と2021年度に引

* Japan portable Rechargeable Battery Recycling Center

▲ 環境活動による経済価値の創出

き続き減少しましたが、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2019年4月に広域認定制度の認可を環境省より受け、以後継続的に回収を続けています。ヘッドライヤー、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国内CO₂排出量：2030年度
50%削減（2013年度比）
- ②再エネ比率（=再エネ使用量/全電気量）：
2030年度15% **NEW**
- ③事業所排出廃プラを削減（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によりムダな電力の削減、設備のデマンド管理による効率運転、空調の更新、LED照明への更新、グリーンカーテンの設置などの節電に取り組んでいます。2022年度は再生可能エネルギーの自家消費に関しては、小淵沢事業所に加えて、京都事業所と小野事業所で自家消費型太陽光発電を開始しました。京都事業所は9月から109MWhを発電、小野事業所は1月か

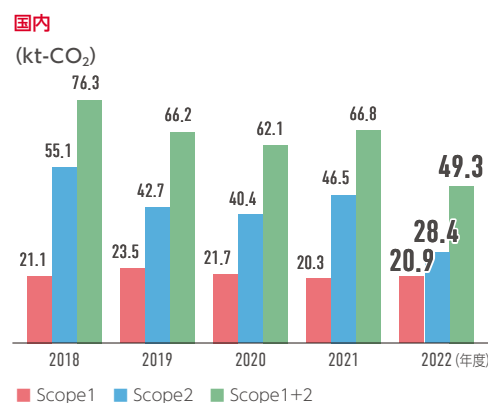
ら114MWhを発電しました。また、2022年度から非化石証書を購入しました。これらの施策によって、KPIである「再エネ比率2030年度10%」については、2022年度に10%を超えて、目標を達成しました。よって新たなKPIとして「再エネ比率2030年度15%」を目標として設定しました。

また、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・契約をしてCO₂排出量を削減しました。

国内の2022年度のCO₂排出量は前年度比26%の減少、海外については1.2%の減少となり、マクセルグループ全体で17%の減少となりました（2013年度比で47%減）。なお、2022年度からはマクセルイズミ、宇部マクセル京都、マクセルクレハの活動も含めています。

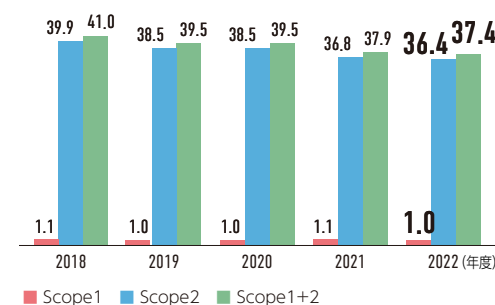
小野事業所では自家消費とは別に売電のために太陽光発電を行っており、2022年度に1,428MWhを発電し、地球温暖化防止に貢献しています。

CO₂排出量（Scope1、2^{*1}）



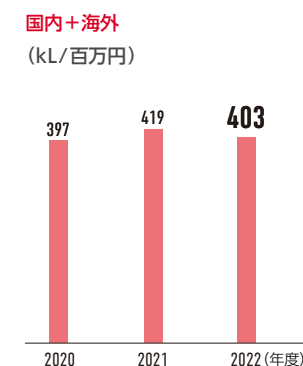
*1 Scope1：事業所内での燃料の燃焼などによる直接排出
Scope2：購買した電力などによる間接排出

海外^{*2}
(kt-CO₂)



*2 電力/CO₂ 換算係数：英国0.19、マレーシア0.65、中国0.61、インドネシア0.77（単位はすべてt-CO₂/MWh）

エネルギー生産高原単位



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。

2022年度の全拠点合算は、前年度比で5.7%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)
2020年度	60,112	909.9	151
2021年度	58,186	1014.0	174
2022年度	51,919	958.0	184

▲ 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棄プラスチック削減の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などを分別し、リサイクル会社を通して、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(2022年度43トン)。小野事業所では酸化銀のリサイクルも実施しています(2022年度2.6トン)。国内の2022年度の廃棄物有価物発生量は、前期年比9%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22年連続でゼロエミッションを達成しました。

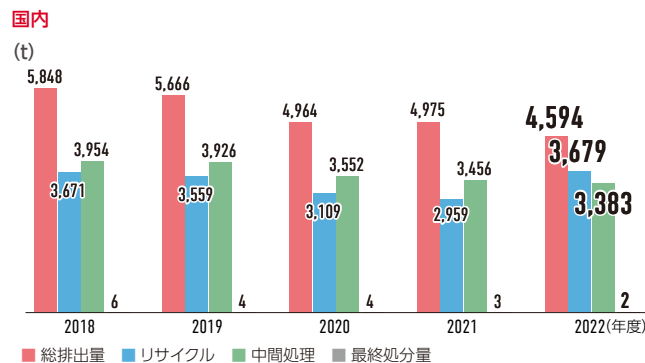
^{*1} ゼロエミッションの基準(事業所ごとの判定基準): 廃棄物最終処分量5トン未満/年、かつ最終処分率1%未満/年

水使用量削減の取り組み

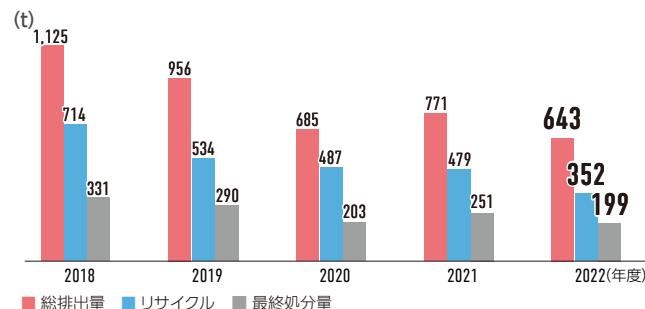
マクセルグループでは、製造工程での水使用量削減に努めているほか、一度使用した水を再利用するなど、水資源の保全に努めています。例えば京都事業所では、2019年度からリチウムイオン電池の電極増産に伴う蒸気使用量増加に合わせて、ドレン水を100%回収再利用できるシステムに改造しました。これにより年間40km³の節水を達成しました。国内グループ事業所では前年度比17%減、特に水リスク^{*2}の高い海外グループ事業所で5%減と使用量を減らし、マクセルグループ全体では前年度比15%減となりました。

^{*2} 世界資源研究所(WRI)の水リスク評価(Aqueduct)

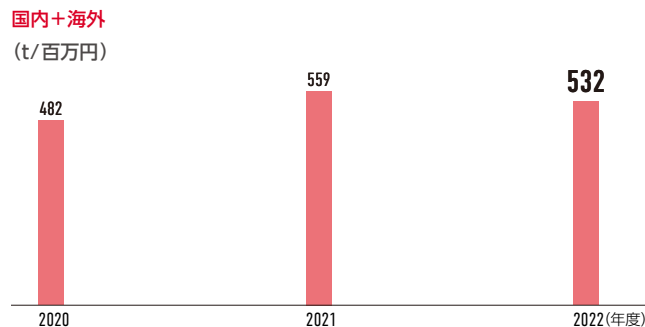
廃棄物などの状況



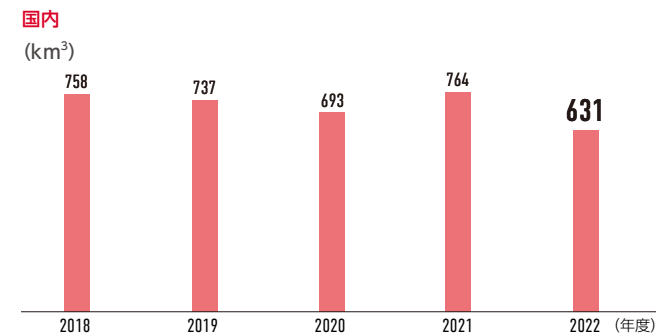
海外



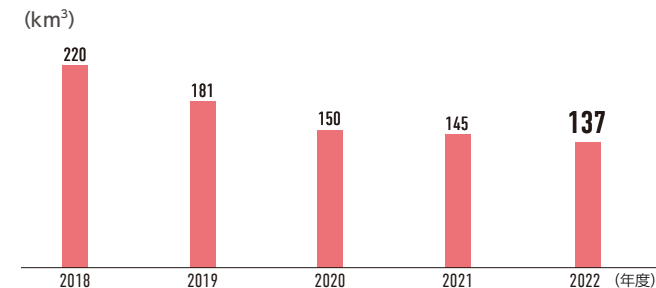
廃棄物生産高原単位



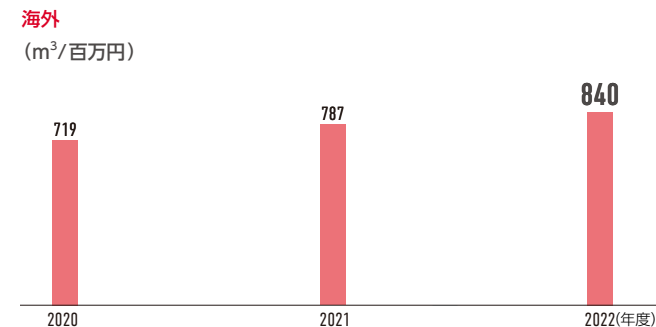
水使用量



海外



水生産高原単位



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、企業の事業拡大に拘わらず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。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す脅威となっており、また私たちのビジネス、お客様、サプライチェーンにも影響を及ぼしています。この気候変動に向き合う企業の1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提言のなかで推奨される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。

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。

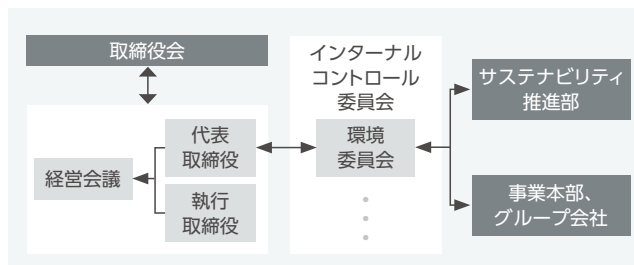
- 取締役会は当社の最高の意思決定機関であり、気候変動問題を含むすべての意思決定の責任を負っています。
- 気候変動問題の責任者は代表取締役社長です。社長は環境委員会のトップマネジメントでもあり、すべての環境関連の課題を当社の経営戦略や経営目標に反映させる責任を負っています。

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CO₂排出量削減率50%以上（2013年度比）」と設定し、環境課題に力を入れることを決定（2021年11月）
- ③自家消費型太陽光発電の導入（2021年12月）
- ④TCFDのシナリオ分析の開示（2022年9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、国際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環境委員会がグループ全体の管理体制整備と機能強化の役割を進めています。
- 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、そして専門部会長で構成され、年に3回実施しています。

体制図



②戦略

マクセルは、2023年7月に環境問題の解決を最優先課題の1つと考え、長期視点で環境経営のめざす姿を明確にするために、環境ビジョンを制定しました。

環境ビジョン

「マクセルは、イノベーションの追求を通じて“脱炭素社会”と“循環型社会”の達成をめざし、誰もが安心して暮らせる持続可能な社会の実現に貢献します。」

<脱炭素社会の達成に向けた取り組み>目標

- 2030年度 CO₂排出量削減率50%以上（Scope1,2 国内）
- 2050年度 カーボンニュートラルの達成（Scope1,2 グローバル）

気候変動のリスクと機会

2021年度にシナリオ分析をエナジー事業本部をモデルとして開始しました。2022年度は、マクセルの残りの3事業本部、機能性部材事業本部と光学・システム事業本部、ライフソリューション事業本部を対象に分析を行いました。

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）

気候変動の顕在化は、4事業本部にとってリスクになる一方、長年蓄積されたマクセルの独創技術を活用することで機会にもなり得ます。

4事業本部ともに中・長期的なリスクとして、1.5℃上昇時は炭素税の導入により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ることわかりました。また 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。

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

シナリオ分析 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。

リスクと機会

事業影響度の凡例 大：10億円 中：～1億円 小：1億円未満

リスク項目			主なリスク	事業影響度								主な機会			
				エネルギー事業本部		機能性部材料事業本部		光学・システム事業本部		ライフソリューション事業本部		エネルギー事業本部	機能性部材料事業本部	光学・システム事業本部	ライフソリューション事業本部
大分類	小分類	1.5℃		4℃	1.5℃	4℃	1.5℃	4℃	1.5℃	4℃					
移行リスク	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	中	小	大	小	大	小	中	小	省エネ設備導入、省エネプロセス改善によるコスト削減		低炭素材料への代替による環境対応	
		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	小	小	小	小	小	小	小	小	CO ₂ モニタリングが進み、インフラ設備に電池が搭載され、売上増加	半導体、住宅関連に関しては、再生可能エネルギーの要求が高まる	CO ₂ モニタリング需要増加で、半導体関連事業の売上増加	環境配慮製品の価値が認められ売上増加
		削減の政策強化		小	小	小	小	小	小	小	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	小	小	中	小	中	小	小	小	環境配慮製品の価値を認められ売上増加		スマートシティへの移行加速/CASE加速 ・AI/IoT拡大で半導体製造装置 ・車載用カメラセンシング搭載数増による売上増加	環境配慮製品の価値を認められ売上増加
	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	中	小	小	小	中	小	小	小			—	—
		投資家の評判変化	気候変動への対策が不十分な場合、投資家に評判悪化、資金調達が困難	小	小	小	小	小	小	小	小	—	—	—	—
物理的リスク	慢性	平均気温の上昇	消費電力アップによる経費増加	小	小	小	小	小	小	小	小	防災時・非常時用機器の電源として電池の売上増加	気温の上昇により、気密住宅需要が高まり建築・建材用テープの売上増加	・車載カメラ用レンズユニットの耐環境製品でシェア・売上増加 ・防災監視センサー、監視カメラ、災害モニターなどシステムの売上増加	カビ発生のため、除菌消臭製品の売上増加
		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	大	大	大	大	大	中	中		防水テープの需要が高まり、防水技術で売上増加		
		海面上昇	海拔の低い事業拠点は被害が慢性化	小	小	小	小	小	小	小	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	大	大	大	大	大	中	中	防災時・非常時用機器の電源として電池の売上増加	災害対策用として養生用粘着テープ、ガラス飛散防止テープの売上増加	・車載カメラ用レンズユニットの耐環境製品でシェア・売上増加 ・防災監視センサー、監視カメラ、災害モニターなどシステムの売上増加	災害に備えるニーズが拡大

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

気候変動関連シナリオに基づくリスクへの対応

リスクに対しては、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の影響を考えています。これに対しては省エネ活動、再生可能エネルギーとして自家消費型太陽光発電の導入、非化石証書の推進で、CO₂削減を行い、炭素税負担の低減をしていきます。

消費者の行動変化による事業へのインパクトに対しては、アクションプランの1つである、新基準による「環境配慮型製品」の導入で社会課題解決につながる製品・サービスを提供し続け、リスク低減を行っていきます。

4℃上昇時のリスクとしては、暴風雨など異常気象の激甚化の影響を考えています。これに対しては、事業継続計画の観点で被害最小となるために、自社やサプライチェーンへの配慮などの事業中断リスクへの対応力を強化を図っていきます。

気候変動関連シナリオに基づく機会への対応

気候変動関連シナリオに基づく機会としては、マクセルの各事業本部が有しているアナログコア技術を活用した製品が多くの機会になると考えます(詳細例:P.50)。

2023年度からは、グループ会社及び海外工場でシナリオ分析を実施していきます。

③リスク管理

マクセルでは、気候変動関連リスクについて、環境に関するリスクと機会の影響評価を環境委員会が評価・管理しています。評価結果は、マクセル全体として特に重要と認識されたリスクと機会がある場合には、経営会議で審議・決定し、必要に応じて取締役会でも審議します。

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

マクセルはマテリアリティとして、脱炭素社会の達成に向けた取り組みの指標と目標として2つのKPIを設定しています。

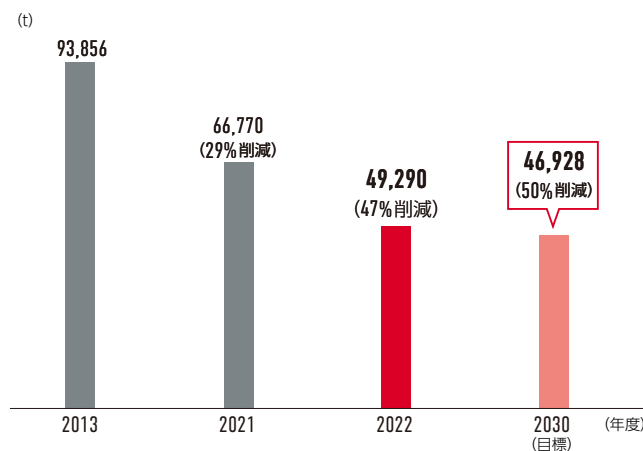
Scope1、2(2013年度比)

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 国内CO₂排出量：2030年度50%削減(2013年度比)

2022年度はCO₂は47%削減(2013年度比)となりました。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ほか)、及び再生可能エネルギー利用(太陽光、非化石証書活用など)によるCO削減計画を策定し、取り組みを進めています。

国内マクセルCO₂排出量と削減目標(Scope1、2)



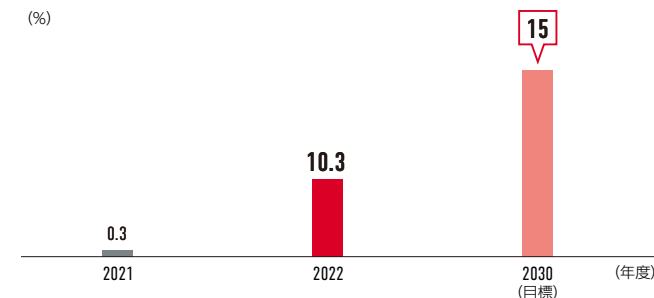
再生可能エネルギー比率

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 再エネ比率：2030年度15% **NEW**

KPIである「再エネ比率：2030年度10%」については、再生可能エネルギーとして自家消費型太陽光発電を導入、非化石証書を活用し、2022年度に10%を超えて、目標を達成しました。よって新たなKPIとして「再エネ比率：2030年度15%」を目標として設定しました。

再生可能エネルギー比率目標 (%)



Scope3

マクセルではカテゴリーの中で「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。

またその次に「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て削減に努めていきます。

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。

統合報告書2021

https://www.maxell.co.jp/ir/pdf/MAX_IR21_J_interactive.pdf

統合報告書2022

https://www.maxell.co.jp/ir/pdf/MAX_IR22_J_interactive.pdf

グループガバナンスの強化

マクセルは、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創出することに積極的に取り組んでいます。

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

隔年で全グループ会社対象の内部監査を実施

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、各種リスクを、リスク管理委員会で管理・検討しています。また2年に1回の頻度で全グループ会社を対象に内部監査を実施しています。

2022年度は12社を監査、1年以内の改善を計画

マクセルグループには2023年3月末現在、国内4社、海外14社の連結対象子会社が存在し、それぞれの内訳は以下の通りです。2022年度は、このうち12社に対して内部監査を実施しました。

この内部監査で挙がった課題に対しては、改善計画書を作成して1年以内に改善するようにPDCAを回しています。

また、インターナルコントロール委員会を設置し、構成委員会への定期的なモニタリングを実施しています。内部監査や同委員会で挙がった課題は取締役会メンバーに展開し、改善につなげています。

マクセルグループ連結対象子会社

事業区分	国内	中国	アジア	欧米
製造	1	3	2	0
販売・サービス	—	3	3	2
製造・販売	3	—	—	1

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)

全社横断組織で開発案件を推進

マクセルグループではグループ間シナジーを創出し新事業の早期立ち上げにつなげるため、組織の垣根を越えた全社横断組織による開発案件の推進を進めています。

中期経営計画MEX23の次のフェーズ(第2フェーズ)に向けて新事業を仕込み、持続的な成長を実現していきます。

グループシナジー交流会

新事業統括本部が主体となり、マクセルと各グループ会社のコア技術や開発テーマ、課題を共有し、コラボレーション開発を進め新事業創出につなげるため、グループ間交流を深めています。

マクセルクレハで開かれた交流会では、事業を加速するシナジーを探索するため、事業化パターンの共有やコア技術の議論を深めました。



大型熱プレス設備
(国内最大級)

MI (Maxell Innovation) 活動 (イノベーション創発の全社取り組み) を通じたシナジーの最大化

マクセルは2019年度より、新事業の継続的な創出をめざしたプロジェクト「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す。

2022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。

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

これまでの活動で約100件のテーマが集まっています。これらをブラッシュアップして、次の事業に育てていきます。

狙い

- 新事業テーマを発掘できる人財育成
- コア技術の組み合わせ・融合による新事業テーマの創出
- 2030年に向けた、事業になり得る基礎テーマの探索



ピッチコンテスト開催風景

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、社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1つとしており、この方針に従い、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

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、2023年6月23日時点において社外取締役3名を含む8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。

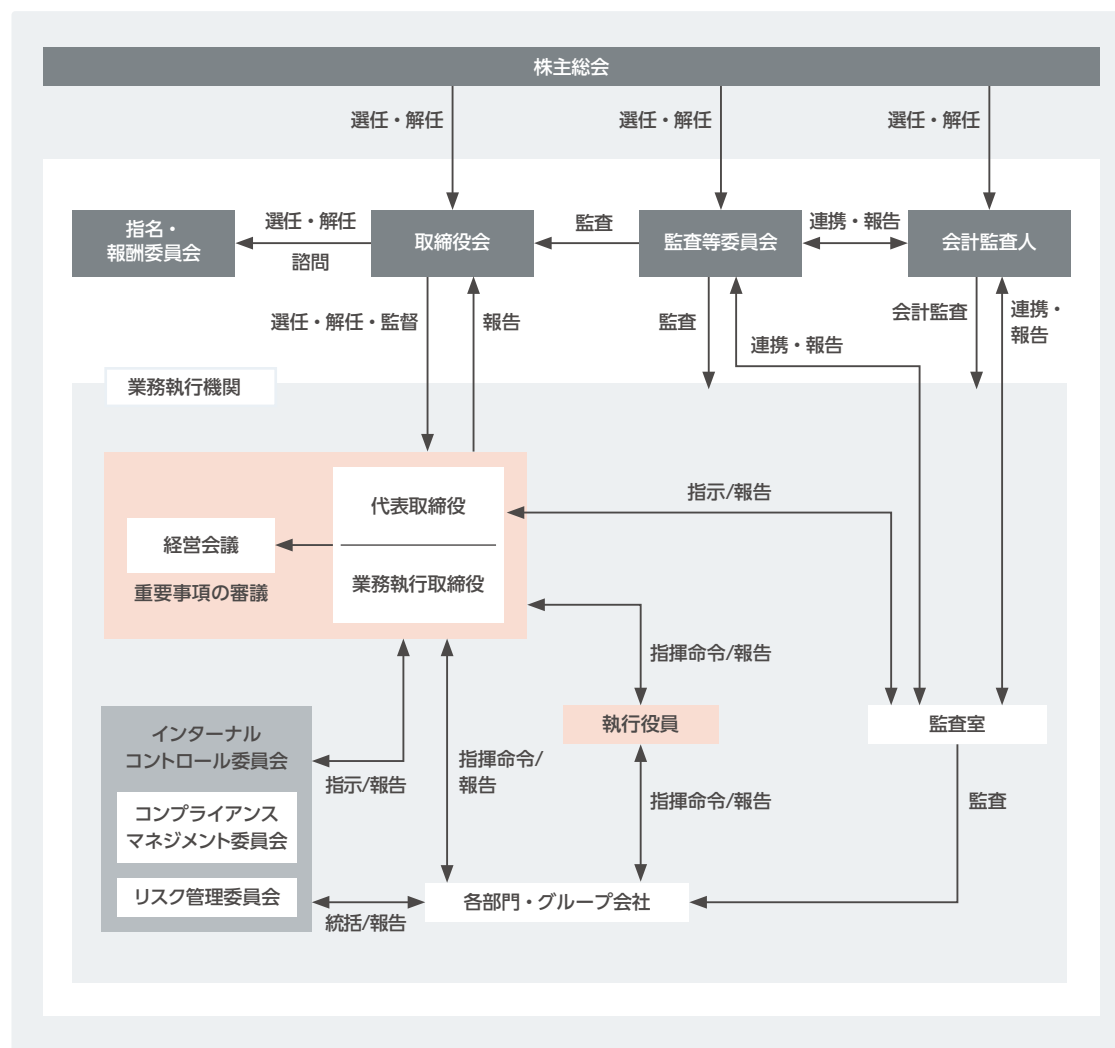
コーポレートガバナンス・ガイドライン

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、マクセルグループのコーポレート・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・ガイドライン：

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

コーポレート・ガバナンス体制図



▲ 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

氏名	選任理由
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、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・リスクマネジメント維持向上への貢献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。

社外取締役の活動状況 (2022年4月1日～2023年3月31日)

氏名	活動状況	
堤 和暁	取締役会 13回中13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 グローバル企業や投資ファンドにおける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 16回中16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、女性社員の活躍推進についても、有益な助言を行っています。
相神 一裕	取締役会 13回中13回出席 監査等委員会 13回中13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。
秦 和義	取締役会 13回中13回出席 監査等委員会 13回中13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、事業改革や成長戦略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) 堤 和暁は、2023年6月23日開催の第77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	経験・専門性							
		事業ポートフォリオ経営	グローバル	営業・マーケティング	新技術創造	モノづくり深化	ファイナンス	法務・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	○			○	○			○
高尾 伸一郎	取締役		○	○					○
増田 憲俊	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)

- ・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
- ・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
- ・営業・マーケティング：
 - 営業・マーケティングの領域における豊富な知識及び責任者としての経験
- ・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
- ・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
- ・ファイナンス：
 - コーポレートファイナンスの領域における豊富な知識及び責任者としての経験
- ・法務・コンプライアンス：法務・コンプライアンスの領域における豊富な知識及び責任者としての経験
- ・ESG：ESGの領域における豊富な知識及び責任者としての経験

役員報酬

基本方針

1. 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。
2. 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。
3. 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。

2022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)	5名	96
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	5名	26

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、ROIC 及び ROE) 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。

▲ コーポレート・ガバナンス

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。

2022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通り実施しました。

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、外部機関による集計及び分析結果を踏まえ、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

※ 2021年度の評価結果との比較のため、2021年度と共通の項目で実施しています。

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、取締役会が果たすべき役割・責務について取締役の相互理解のもと、適切な議論が行われているものと認識しています。また、2021年度課題とした後継者育成計画の確立については、確立した計画を引き続きモニタリングしていくことが必要であることを確認しました。

一方で、取締役会における中長期的な戦略的議論の深化及び取締役会の目的に即した議題の検討については、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。

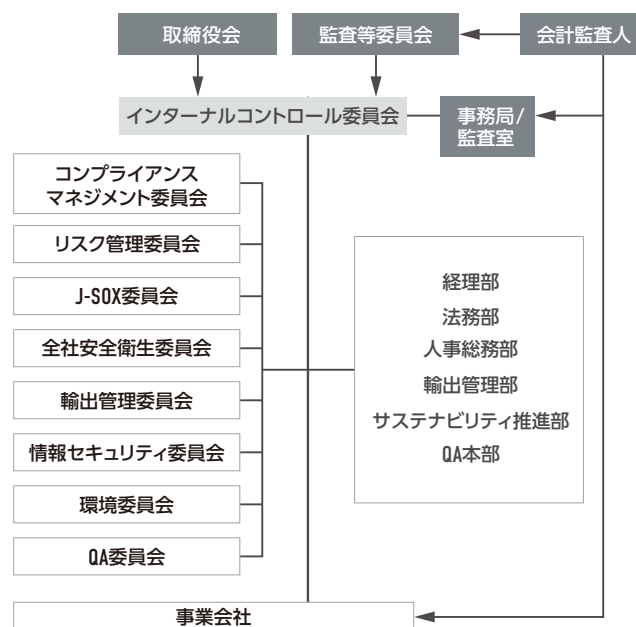
当社取締役会は、今回の結果を踏まえて、上記の課題に重点的に取り組むとともに、取締役会のさらなる実効性の向上に努めていきます。

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と強化のため、インテ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。

インテナルコントロールシステム組織体制



コンプライアンスの強化と倫理意識の醸成 コンプライアンス体制

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、マクセルグループ内で共通して適用される「マクセルグループ行動規範」を制定し、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ほか、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(年2回以上)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、各事業本部や国内外の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。

また同委員会では主に「競争法違反防止」「贈収賄防止」「反社会的取引防止」の観点から、従業員が日頃から取り組むべきコンプライアンス・プログラムを定め、その実施状況を確認するために定期監査を行っています。国内の各事業本部とグループ会社は毎年1回、海外グループ会社は2年に1回、現地に赴き各種帳簿や業務上のeメール内容を確認したり、面談でのヒアリングを通じて競合会社や公務員との接触の有無などを確認する、といった監査を実施しています。

一方、2016年より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コンプライアンス推進担当者を事務局として配置しています。各コンプライアンス推進責任者は、コンプライアンスマネジメント

▲ コーポレート・ガバナンス

委員会で決定されたコンプライアンスに関する諸施策を、各々が管掌する事業本部やグループ会社において周知し実施する責任や、従業員にコンプライアンス意識を浸透させコンプライアンス違反を防止するための業務手順を定めるなどの適切な措置を講じる義務を負っています。

以上のようなコンプライアンスマネジメント委員会の活動状況は、マクセルグループのすべての委員会活動を統括するインターナルコントロール委員会を通じて毎年1回取締役会の席上で報告しています。

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、ファシリテーションペイメントの禁止など8つの具体的行動指針を含む「マクセルグループ贈収賄防止指針」を制定し、国内外グループ会社の全従業員がこの指針の内容をeラーニングなどで学習しました(3,561名受講)。

また、国内外グループ各社に対する定期監査では、面談や帳票・帳簿内容を現地で確認することで、この指針に反する行為がないかチェックしており、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グループ会社従業員も利用できる「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専用窓口を設置済みで、グローバルに内部通報制度が浸透しています。

なお、2022年度における内部通報は13件でしたが、重大な法令違反などに関する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1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。

コンプライアンス・倫理教育の実施

グループ全従業員(派遣社員、パートタイマーなどを含む)を対象にしたコンプライアンス・倫理教育活動

2009年以来、マクセルグループでは毎年10月を「企業

倫理月間」と定め、マクセルグループの従業員として、誠実で公正な事業の遂行、環境保全、社会や公務員などとの健全な関係確保、人権尊重、パワハラ・セクハラのない良好な職場環境の確保など、世界各地での企業活動の全般において、社会から信頼され模範となる企業になることをめざすため、グローバルに企業倫理月間の活動を行っています。具体的には、社長のコンプライアンスメッセージの各国現地語での配信、「競争法違反防止」「贈収賄防止」「反社会的取引防止」「インサイダー取引防止」などのテーマについて、eラーニング、職場単位で集まって議論する「職場討論会」、外部講師などを招いての「コンプライアンス講演会」などを実施し、受講記録を残しています。

2022年度の新たな取り組みとして、従業員に「コンプライアンスカード」を配布しました。カードに印刷された内部通報連絡先が利用できるほか、URL(二次元コード)を辿って、スマートフォンなどで「マクセルグループ行動規範」を参照することが可能です。

階層別教育の一環としてのコンプライアンス教育

新入社員や新たに管理職となる新任課長や部課長職全体に対し、職位に応じたコンプライアンス教育を実施しています。さらに、経営トップである役員に対しては、弁護士や外部専門家などによる直接講義によりコンプライアンス教育を行っています。

過去3年間の日本でのコンプライアンス教育と活動への参加者数(延べ人数)

	2020年度	2021年度	2022年度
eラーニング	7,504	6,629	7,344
倫理月間「職場討論会」	4,131	3,226	3,158
コンプライアンスカードの新規配布	—	—	3,622
階層別研修 (部課長、新任課長、新入社員 ほか)	72	281	305
役員向け研修	34	23	33
合計	11,741	10,159	14,462

▲ コーポレート・ガバナンス

過去3年間の海外でのコンプライアンス教育と活動への参加者数(延べ人数)

	2020年度	2021年度	2022年度
アメリカ地域	117	81	74
ヨーロッパ地域	129	114	104
アジア地域	1,238	1,742	1,716
合計	1,484	1,937	1,894

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、従業員教育を行っています。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。

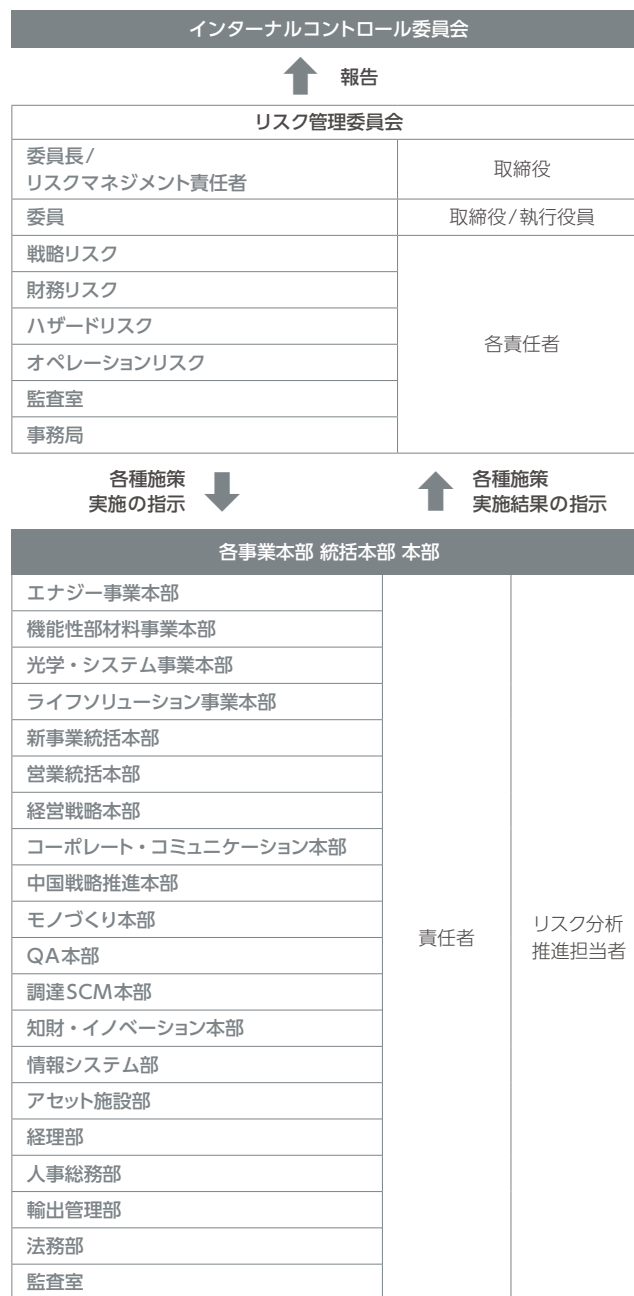
昨今のサイバー攻撃多様化を踏まえたセキュリティ対策についても、強化を進めています。

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

リスクマネジメント体制



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。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。

これからも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について、改善を進めていきます。

グローバル税務ポリシー(2021年10月1日公表)

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ー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>

「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・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 (2023年10月1日現在)

取締役

*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。



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)日立情映デック
(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
2022年 6月 当社取締役(現任)
2023年 4月 当社モノづくり本部長兼QA本部長
兼エナジー事業本部長(現任)



取締役

高尾 伸一郎

1991年 4月 当社入社
2006年 12月 Maxell Corporation of America
BtoB Sales & Marketing Manager
2014年 4月 当社エナジー事業本部MD営業部長
2016年 4月 Maxell Taiwan, Ltd. 総経理
2018年 10月 Maxell Asia, Ltd. President
2021年 4月 マクセル(株)*エナジー事業本部長
2021年 10月 当社エナジー事業本部長
2023年 4月 当社執行役員
2023年 6月 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

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

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(現 (株)JVC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 尾藤 智美

▲ 社外取締役座談会

執行側への権限委譲と 人財の活発なローテーションによるイノベーションに期待



社外取締役
相神 一裕

社外取締役
秦 和義

社外取締役
村瀬 幸子

取締役会の実効性向上に向けた提言

村瀬 取締役会で社外取締役が一方的に質問し、それに対して社内取締役が回答するといった会社もありますが、当社は社内取締役からの発信も多く、経営全体を踏まえた意見交換が活発になされています。

また、社外取締役のみによる非公式なミーティングを毎月1回開催しており、社外

の視点から見たマクセルの課題を共有し、忌憚なく意見を交換しています。社外取締役の入れ替えがあるなかでも、情報レベルを合わせることや、信頼関係の構築にも役立っており、取締役会の審議の活性化につながっていると考えます。

相神 私の社外取締役としての役割は、「企業の不祥事防止のモニタリング、守りのガバナンスの強化」と「長期的企業価値の向

上、企業の競争力や社会的価値の向上」の2つだと考えています。細かい業務執行面のやり取りは執行側へ権限委譲し、現行の経営会議で行うようにして、取締役会では、不祥事防止のモニタリングや中長期の企業価値向上に向けた議論を充実させると、取締役会の実効性がさらに高まります。

現在、取締役会では、業務執行の決定事項に関することが5割以上を占めていますが、今後は2〜3割にして、モニタリングに関することを7〜8割とするのが理想です。

秦 会社が長期的にどうなりたいのか具体的に示すことが、最も大きな課題だと感じています。この点について、取締役会で多く議論し、私たちもしっかりサポートしていきたいと考えています。

そのためにも、取締役会から執行側への権限委譲が重要です。そして同時に、執行側においては、経営幹部から部長クラスへの権限委譲が進み、部長クラスが責任を持って、考えて判断する体制となっていることが、将来の経営者候補の育成にもつながります。

相神 当社は、監査等委員会設置会社であり、取締役会から業務執行取締役に対して、重要な業務執行の決定権限を大幅に委任することができる点で、大きなメリットがあ

ります。監査等委員の秦取締役と私は、取締役の権限を持った監査役であり、議決権があるので、モニタリング強化という点で機動性があります。

秦 モニタリングにおいては、ガバナンスのアクセルとブレーキのバランスがとれているかを注視しています。ガバナンスやリスク管理というと、とするとブレーキばかりになってしまいがちです。チャンスに向けて、適切なリスクをとり、アクセルをしっかり踏んで進んでいることが重要です。

村瀬 取締役会では、多くの議題についての審議・決議、報告があり、自由に議論できる時間は限られます。2023年度より、取締役会とは違う場で役員が集まり、長期的な視野に立って、広いテーマで自由に議論する試みを始めたので期待したいと思います。

マテリアリティ、アクションプラン、KPIについて

村瀬 2021年度に7つのマテリアリティと20のアクションプランを定め、2022年度にはそれぞれのKPIを策定したことは大きな動きで、ワン・マクセルとなって取り組む

▲ 社外取締役座談会

のは重要なことです。KPIはマテリアリティの実効性を高めるために重要ですが、一部の指標については、より適切な指標に見直す必要があるという報告も受けています。

社員が日々の業務のなかでマテリアリティ、KPIを意識して取り組めるようにモニタリングし、また、取り組みに関する定期的な報告を踏まえ、適宜必要な修正を行い、実効性を高めていきたいと考えています。

秦 KPI・KGIが、時間軸の観点を含め若干整理されていない部分がありますが、それ

らを常時レビューしていくことが大切であり、適宜見直しを行えば良いと思います。

中長期的な観点でのマクセルへの期待

相神 経営に期待することとしては、まず1点目に、業務執行の機動力向上に向けての体制構築です。現在の取締役会での決議事項のなかから委譲可能なものを、取締役の執行兼務者と執行役員が迅速に決議・執行できる体制を整え、次のステップとして理事や部課長への権限委譲をさらに進め、それらが円滑に運営されているか検証したいと考えています。

2点目は、成長戦略における早期の成果創出に向けて、議論を深めることです。各事業部内ならびに事業部間でシナジーを生み出すためには、事業部間の人の交流が重要です。また、当社はこれまで異業種の企業のM&Aを行ってきましたが、今後は4事業体それぞれで、シナジーが出やすい同業他社との協業による成長の可能性も検討してほしいと思います。

3点目は、状況に応じてトップダウンの指示も必要と感じます。事業部の判断を尊重することは大切ですが、成長が遅れている

取り組みもあり、スピードとのバランスが重要です。

村瀬 成長戦略については、中期経営計画MEX23において、計画通りに伸びていない部分があり、目標の達成は容易ではない状況です。当社は、世界的に見ても高い技術力を持っていますが、それらがすべて利益につながっているとは必ずしも言い切れない点が課題です。取締役会では、中長期的に、当社の強みをどのように企業価値向上につなげるのか議論していきたいと考えています。個別の論点を議論するとともに、当社がどこに向かうのかを忘れずに、社会の変化に応じて変えるべきところは変え、伸ばすべきところは時間をかけて取り組むといった視点を持つことが大事です。

秦 成長にはイノベーションが必要です。イノベーションとは、技術の発明でも新規事業のことでなく、顧客や市場の本質的なニーズを見つけて、持っている技術を組み合わせで解決することです。横の交流、連携があって、同じ課題に対し、複数の部門がお互いに協力して向き合えば、新しい価値、イノベーションは生まれません。時間はかかりますが、人のローテーションを活発に行い、さまざまな事業を経験させる必要があります。



先日、京都本社で実施している従業員向けの研究発表会に参加しましたが、他部門の活動への理解が進む良い取り組みであり、このような機会を増やしてほしいと思います。

相神 マテリアリティの1つに「価値を生み出す人・組織づくり」を掲げていますが、従業員は、長く同じ部門にいと現状に満足してしまい、従業員が触媒となって起こす事業部間の化学反応を起こせません。事業部間だけでなく、コーポレート側も含めて交流を活発にして、考えを出し合うようになってほしいですね。



▲ 社外取締役座談会

また、海外拠点については、社長や取締役ローカルの従業員が少ないことが課題です。日本から指示するのではなく、ローカルスタッフを経営に参加させ、現地から提案が出てくるようになってこそ、グローバルな成長が実現できると思います。

村瀬 海外拠点も含めて、横の連携を強化することが必要ですね。モノづくりや営業における横串の取り組みが少しずつ芽吹いていますが、スピードを上げる必要があります。強みであるアナログコア技術を活か

して組み合わせ、高い付加価値を持つ提案を行い、ブランドスローガン「『Within, the Future』—未来の中に、いつもいる—」をかなえることが、マクセルの中長期的な価値向上の実現であり、持続可能な社会の実現への貢献だと思っています。

次世代リーダーの育成

秦 ローテーションは幹部候補の育成という観点でも重要です。異なる部門を経験し、苦勞をして困難を乗り越えることは、大きな成長につながります。この1年程で幹部育成プログラムが強化されていますので、我々も提言しながら、幹部候補を育成する仕組みが機能しているかモニタリングしていきたいと思っています。

相神 若い社員から将来のリーダーを作るための教育は本当に重要であり、アドバイスしていきたいと思っています。

また、指名・報酬委員会は、中村社長、秦取締役、鈴木取締役、私がメンバーとして開催していますが、次期のリーダーについては、これまであまり面談する機会がなかった理事クラス(本部長も含む)の方や、社長を除く取締役の方とも話をしていきたいと

考えています。

村瀬 マクセルは人を大事にする会社であり、次世代リーダーの育成を経営上重要な課題の1つと位置付けて取り組んでいます。幹部育成プログラムが実際に次世代リーダーを育成する機能を十分に果たしているか、他の人財育成戦略とあわせてモニタリングしていきたいと思っています。

大切なのは、幹部育成プログラムを受けている社員の方が、成長を実感できて、生き生きと活躍していることです。その姿に他の社員の方が触発され、自分もそのステージに上がりたいと思うようになり、キャリアを自律的に選択することにつながれば、企業の持続的成長を支えていく力になると考えます。

相神 最近の若い人たちは、上の苦勞を見てあまり上に行きたがらないという傾向があるようですが、マクセルが先駆けとなつて、挑戦すれば夢がかなうんだという前向きな風土となることを期待しています。現場をまわると、真面目で、前向きな従業員が多いと感じます。彼らのエネルギーを活かせるように、若い人たちが発言する機会がもっと増えると良いですね。

秦 社長も各地の事業所をまわり、従業員と話されていると聞いています。会社の方針

やミッションを従業員に浸透させ、社長は若手がどう感じて働いているか知り、一方で従業員は、社長と距離が近く、話す機会があるというのは非常に良いことです。

従業員の方も、自分たちが将来のビジョンを作り上げていくという意気込みで考えていただき、それを経営側もしっかり取り込んでいくなかたちになると良いですね。真面目な風土がありますが、思い切った発想でどんどん考えて、良い意味で上を突き上げるようになると、会社全体にバイタリティが出てくると思います。

村瀬 各事業本部から選抜されたメンバーで構成された、ダイバーシティ推進プロジェクト「M-Wing」では、「誰もが活躍できる会社・職場づくり」をスローガンとして、さまざまな取り組みが行われていますが、メンバーの方々とお話すると、新たなマクセルの強みに気付かされます。

若い方の、10年後、20年後のマクセルはこうありたいという熱意が、会社の成長の源だと思います。女性の活躍推進への取り組みも期待しており、私も従業員とコミュニケーションを取って貢献していきたいと考えています。



データセクション

連結財務情報

主要財務データ

(年度)	2018	2019 ^{*1}	2020	2021 ^{*2}	2022
売上高	150,584	145,041	139,055	138,215	132,776
営業利益又は営業損失	5,424	△137	3,806	9,332	5,638
営業利益率又は営業損失率(%)	3.60	△0.09	2.74	6.75	4.25
EBITDA ^{*3}	10,073	5,738	9,252	13,874	10,375
EBITDA マージン(%) ^{*4}	6.69	3.96	6.65	10.04	7.81
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	5,311	△10,487	△9,373	△3,659	5,193
当期純利益率又は当期純損失率(%)	3.53	△7.23	△6.74	△2.65	3.91
減価償却費	4,649	5,875	5,446	4,542	4,737
設備投資	7,973	5,148	8,092	3,960	3,825
研究開発費	9,729	8,864	7,934	6,379	6,397
一株当たり当期純利益 又は一株当たり当期純損失(円)	100.51	△205.23	△189.51	△73.98	109.33
一株当たり純資産(円)	2,328.41	1,828.68	1,640.98	1,647.78	1,807.25
一株当たり年間配当金(円)	36.00	268.00 ^{*5}	0.00	40.00	40.00
配当性向(%)	35.8	—	—	—	36.6
期中平均株式数(自己株式を除く)(千株)	52,840	51,099	49,459	49,459	47,500
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	49,695
ROE(%)	4.35	△9.82	△10.92	△4.50	6.32
ROA(%) ^{*6}	3.59	0.04	2.16	5.58	3.89
ROIC(%) ^{*7}	2.81	△0.07	1.90	5.51	3.48
売上債権回転率(倍) ^{*8}	4.38	4.14	4.59	4.57	4.38
棚卸資産回転率(倍) ^{*9}	5.91	5.32	5.82	6.02	5.03
自己資本比率(%)	61.7	50.6	45.9	45.9	49.2
D/Eレシオ(倍) ^{*10}	0.31	0.78	0.51	0.51	0.34
流動比率(%)	177.0	209.9	174.3	172.3	170.9
運転資本 ^{*11}	36,441	32,310	8,809	5,105	10,992

(百万円)

地域別売上高

(年度)	2018	2019	2020	2021 ^{*2}	2022
米国	15,314	11,865	11,778	13,890	14,075
欧州	12,855	11,657	9,507	11,500	12,577
アジア他	42,154	33,684	30,692	33,057	29,367
日本	80,261	87,835	87,078	79,768	76,757
年度平均為替レート					
円/米ドル(円)	111	109	106	112	135

(百万円)

期末株価指標

(年度)	2018	2019	2020	2021	2022
EV/EBITDA(倍) ^{*12}	8.6	13.7	8.6	3.9	6.4
期末終値(円)	1,570	1,064	1,399	1,202	1,539
期末時価総額(百万円)	83,746	56,755	74,625	64,116	76,482
年度最高値(円)	2,228	1,971	1,516	1,531	1,691
年度最安値(円)	1,310	882	836	1,055	1,110

*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、「1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「1株当たり当期純利益又は1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年度以降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

*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(期末時価総額)

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

(年度)	2018	2019	2020	(年度)	2021*	2022
売上高	150,584	145,041	139,055	売上高	138,215	132,776
エネルギー	38,265	38,203	37,811	エネルギー	38,631	36,774
産業用部材料	52,398	54,413	50,843	機能性部材料	28,018	29,286
電器・コンシューマー	59,921	52,425	50,401	光学・システム	39,540	37,476
営業利益又は営業損失	5,424	△137	3,806	ライフソリューション	32,026	29,240
エネルギー	2,299	2,498	3,309	営業利益又は営業損失	9,332	5,638
産業用部材料	2,652	887	1,432	エネルギー	4,050	2,359
電器・コンシューマー	473	△3,522	△935	機能性部材料	1,861	863
営業利益率(%)	3.60	△0.09	2.74	光学・システム	3,338	3,889
エネルギー	6.00	6.54	8.75	ライフソリューション	83	△1,473
産業用部材料	5.06	1.63	2.82	営業利益率(%)	6.75	4.25
電器・コンシューマー	0.79	△6.72	△1.86	エネルギー	10.48	6.41
資産	199,385	178,873	176,807	機能性部材料	6.64	2.95
エネルギー	38,339	30,771	33,269	光学・システム	8.44	10.38
産業用部材料	57,464	54,955	52,888	ライフソリューション	0.26	△5.04
電器・コンシューマー	70,045	54,797	42,555	資産	177,535	168,177
全社又はその他	33,537	38,350	48,095	エネルギー	34,923	37,594
資本的支出	26,042	5,638	8,343	機能性部材料	31,471	32,996
エネルギー	2,954	1,046	1,506	光学・システム	35,662	37,384
産業用部材料	6,801	3,450	2,843	ライフソリューション	29,955	22,529
電器・コンシューマー	16,287	1,142	3,994	全社又はその他	45,524	37,674
減価償却費	4,649	5,875	5,446	資本的支出	4,183	5,131
エネルギー	1,287	1,402	1,428	エネルギー	845	1,883
産業用部材料	1,918	2,515	2,579	機能性部材料	889	635
電器・コンシューマー	1,444	1,958	1,439	光学・システム	1,867	1,928
研究開発費	9,729	8,864	7,934	ライフソリューション	582	685
エネルギー	2,165	1,908	1,473	減価償却費	4,542	4,737
産業用部材料	2,296	2,394	2,638	エネルギー	1,376	1,459
電器・コンシューマー	5,268	4,562	3,823	機能性部材料	723	745
期末従業員数(人)	5,263	5,108	4,555	光学・システム	1,710	1,758
エネルギー	1,014	959	862	ライフソリューション	733	775
産業用部材料	2,165	2,073	1,980	研究開発費	6,379	6,397
電器・コンシューマー	1,853	1,844	1,477	エネルギー	1,173	1,412
全社(共通)	231	232	236	機能性部材料	1,527	1,310
				光学・システム	2,961	2,797
				ライフソリューション	718	878
				期末従業員数(人)	4,180	4,111
				エネルギー	793	785
				機能性部材料	786	803
				光学・システム	1,280	1,333
				ライフソリューション	1,021	945
				全社(共通)	300	245

2021年度から事業セグメントの区分を変更しました

2021年度以降の新セグメント及び主要製品

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及び主要製品

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年度以降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)	2018	2019	2020	2021*	2022
流動資産	95,116	84,657	85,369	99,469	94,837
内、主要項目					
現金及び預金	22,907	22,636	33,016	45,552	38,170
受取手形及び売掛金	39,658	30,328	30,295	30,160	30,439
棚卸資産	22,848	21,431	16,034	18,378	22,476
固定資産	104,269	94,216	91,438	78,066	73,340
有形固定資産	61,213	62,063	55,280	55,507	51,544
無形固定資産	15,796	6,265	5,359	5,031	4,697
投資その他の資産	27,260	25,888	30,799	17,528	17,099
内、主要項目					
投資有価証券	23,194	21,626	24,168	9,672	9,503
退職給付に係る資産	1,327	1,878	3,861	4,550	4,881
繰延税金資産	1,521	1,457	1,732	2,152	1,780
資産合計	199,385	178,873	176,807	177,535	168,177
流動負債	53,750	40,335	48,975	57,719	55,494
内、主要項目					
支払手形及び買掛金	19,982	16,668	17,851	19,606	18,421
未払金及び未払費用	12,832	10,158	21,527	13,403	13,178
短期借入金及びリース債務	17,760	10,406	5,210	6,692	8,218
固定負債	20,130	45,626	44,235	35,200	26,743
内、主要項目					
長期借入金及びリース債務	8,025	34,004	32,856	26,170	17,776
繰延税金負債	4,035	4,183	4,175	2,512	2,849
退職給付に係る負債	7,914	7,249	6,700	5,705	5,372
負債合計	73,880	85,961	93,210	92,919	82,237
株主資本	134,079	103,571	88,864	84,215	82,487
その他の包括利益累計額	△11,044	△13,127	△7,702	△2,717	329
非支配株主持分	2,470	2,468	2,435	3,118	3,124
純資産合計	125,505	92,912	83,597	84,616	85,940
負債純資産合計	199,385	178,873	176,807	177,535	168,177

*「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年度以降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)	2018	2019	2020	2021	2022
売上高	150,584	145,041	139,055	138,215	132,776
売上総利益	31,167	27,331	30,063	34,602	30,098
販売管理費	25,743	27,468	26,257	25,270	24,460
営業利益又は営業損失	5,424	△137	3,806	9,332	5,638
営業外損益(純額)	1,167	213	40	556	1,089
内、主要項目					
受取利息及び配当金	495	359	461	280	327
支払利息及び売上割引	△235	△295	△285	△153	△126
為替差損益	273	94	△230	164	778
持分法投資損益	546	164	△30	138	△152
経常利益	6,591	76	3,846	9,888	6,727
特別損益(純額)	1,074	△9,502	△11,544	△11,437	538
内、主要項目					
固定資産売却益	17	6	6,610	13	1,625
移転補償金	—	—	1,339	—	—
固定資産除売却損	△297	△314	△271	△446	△228
減損損失	△19	△7,782	△4,742	△131	△461
特別退職金	—	—	—	△635	△407
投資有価証券評価損	—	—	—	△10,312	—
事業構造改善費用	—	△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	7,665	△9,426	△7,698	△1,549	7,265
法人税等	2,170	736	1,799	1,718	2,009
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	184	325	△124	392	63
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	5,311	△10,487	△9,373	△3,659	5,193

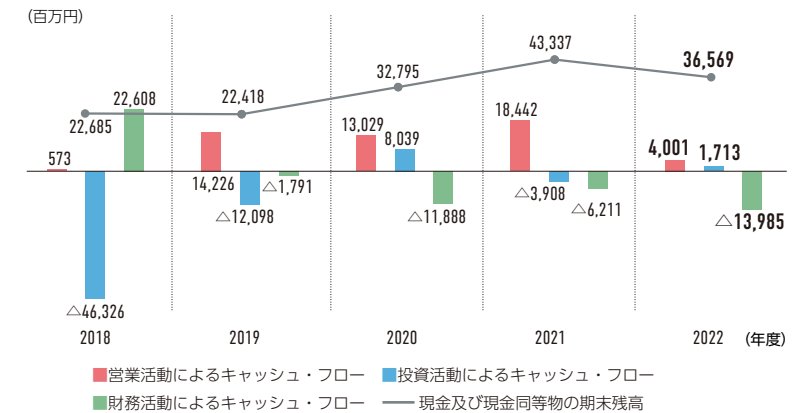
連結財務情報

キャッシュ・フロー計算書関連情報

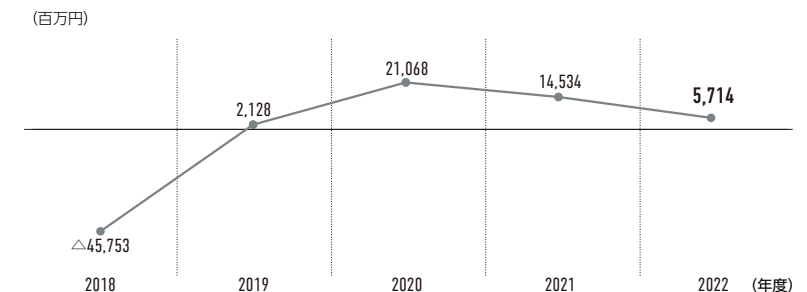
(年度)	2018	2019	2020	2021	2022
営業活動によるキャッシュ・フロー	573	14,226	13,029	18,442	4,001
内、主要項目					
税金等調整前当期純利益 又は税金等調整前当期純損失 (△)	7,665	△9,426	△7,698	△1,549	7,265
減価償却費	4,649	5,875	5,446	4,542	4,737
減損損失	19	7,782	4,742	131	461
のれん償却額	923	1,231	590	590	48
固定資産除売却損益 (△は益)	280	308	△6,339	433	△1,397
売上債権の増減額 (△は増加)	△4,336	9,441	464	1,004	384
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△1,344	2,707	4,530	△1,338	△3,868
仕入債務の増減額 (△は減少)	△3,229	△3,004	852	1,251	△1,320
投資活動によるキャッシュ・フロー	△46,326	△12,098	8,039	△3,908	1,713
内、主要項目					
投資有価証券の取得による支出	△10,252	△130	△31	△7	△6
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	985
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	△9,074	△7,898	△6,268	△4,030	△4,931
有形固定資産の売却による収入	15	6	14,784	832	5,649
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△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	22,608	△1,791	△11,888	△6,211	△13,985
内、主要項目					
借入金の純増減額	20,027	18,637	△6,388	△5,098	△6,844
自己株式の取得による支出	△0	△5,039	—	—	△5,000
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	△16	△38	△64	△9	△128
配当金の支払額	△2,325	△15,081	—	△990	△1,938
リース債務の返済による支出	△107	△166	△101	△114	△92
現金及び現金同等物に係る換算差額	291	△604	1,197	2,219	1,503
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△22,854	△267	10,377	10,542	△6,768
現金及び現金同等物の期首残高	45,539	22,685	22,418	32,795	43,337
現金及び現金同等物の期末残高	22,685	22,418	32,795	43,337	36,569
フリーキャッシュ・フロー*	△45,753	2,128	21,068	14,534	5,714

* 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 (2023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。

今後もマクセルの品質とそれに対する信頼を基盤に、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
宮城事業所	宮城県亘理郡亘理町
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
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
東京営業所	東京都港区
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	宮城県亘理郡亘理町

マクセルイズミ株式会社

本社	長野県松本市
九州事業所	福岡県田川郡福智町
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
----	------------

マクセルクレハ株式会社

本社、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. German Branch	ドイツ

Maxell Europe Ltd. Munich Office	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 Asia, Ltd. Vietnam Office	ベトナム
Maxell (Shanghai) Trading Co., Ltd.	中国 (上海)
Maxell (Shenzhen) Trading Co., Ltd.	中国 (深圳)
Maxell Taiwan, Ltd.	台湾
Maxell Asia (Singapore) Pte. Ltd.	シンガポール
Maxell Joei Tech (Thailand) Co., Ltd.	タイ
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)

企業情報 (2023年9月1日現在)

企業情報一覧

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：4,111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

* 2023年3月31日現在

マクセル株式会社 組織図 (2023年9月1日現在)



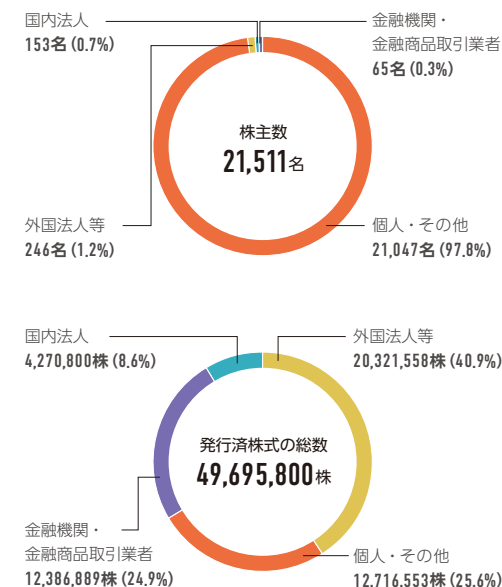
株式情報 (2023年3月31日現在)

大株主の状況

	株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社	6,506	14.19
2	株式会社日本カストディ銀行	3,199	6.98
3	タイヨー ファンド エルピー	2,568	5.60
4	SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,369	5.17
5	日亜化学工業株式会社	2,001	4.37
6	タイヨー ハネイ ファンド エルピー	1,672	3.65
7	GOVERNMENT OF NORWAY	1,604	3.50
8	日本ゼオン株式会社	1,311	2.86
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 505227	1,276	2.78
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	770	1.68

(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. 持株比率は自己株式 (3,854,567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4回 日経SDGs経営調査」にて
2年連続で3星に認定

日本経済新聞社が実施している本調査は、事業を通じて国連の「持続可能な開発目標 (SDGs)」に貢献する企業を評価しています。「SDGs戦略・経済価値」「社会価値」「環境価値」「ガバナンス」の4つの分野からなるアンケート調査や公開データなどからマクセル株式会社の「SDGs経営」が評価されました。



「第2回 JRECO フロン対策格付け」にてAランク評価を取得

一般社団法人日本冷媒・環境保全機構 (JRECO) によるフロン排出抑制法への取り組み評価においてAランク評価を取得しました。マクセルグループでは、2015年のフロン排出抑制法の施行以前から、各工場において体制を整え、使用機器のフロン漏えい量の算定や簡易点検、定期点検を法令に従って実施しています。



「健康経営優良法人 2023」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 2023」に認定されました。



「D&I アワード 2022」で「アドバンス」認定を取得

株式会社JobRainbowが主催するダイバーシティ&インクルージョンに取り組む企業を認定する「D&I アワード 2022」において、「アドバンス」認定を取得しました。D&Iを先進的に進め、ロールモデルとして日本のD&I推進を牽引し、社員一人ひとりがD&Iを尊重する社内風土の醸成やさらなる変革に取り組んでいる企業として評価されました。



「SOMPO サステナビリティ・インデックス」の構成銘柄に7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7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。

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、将来の業績に関する見通しです。これらは2023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上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。

マクセル株式会社
<https://www.maxell.co.jp>