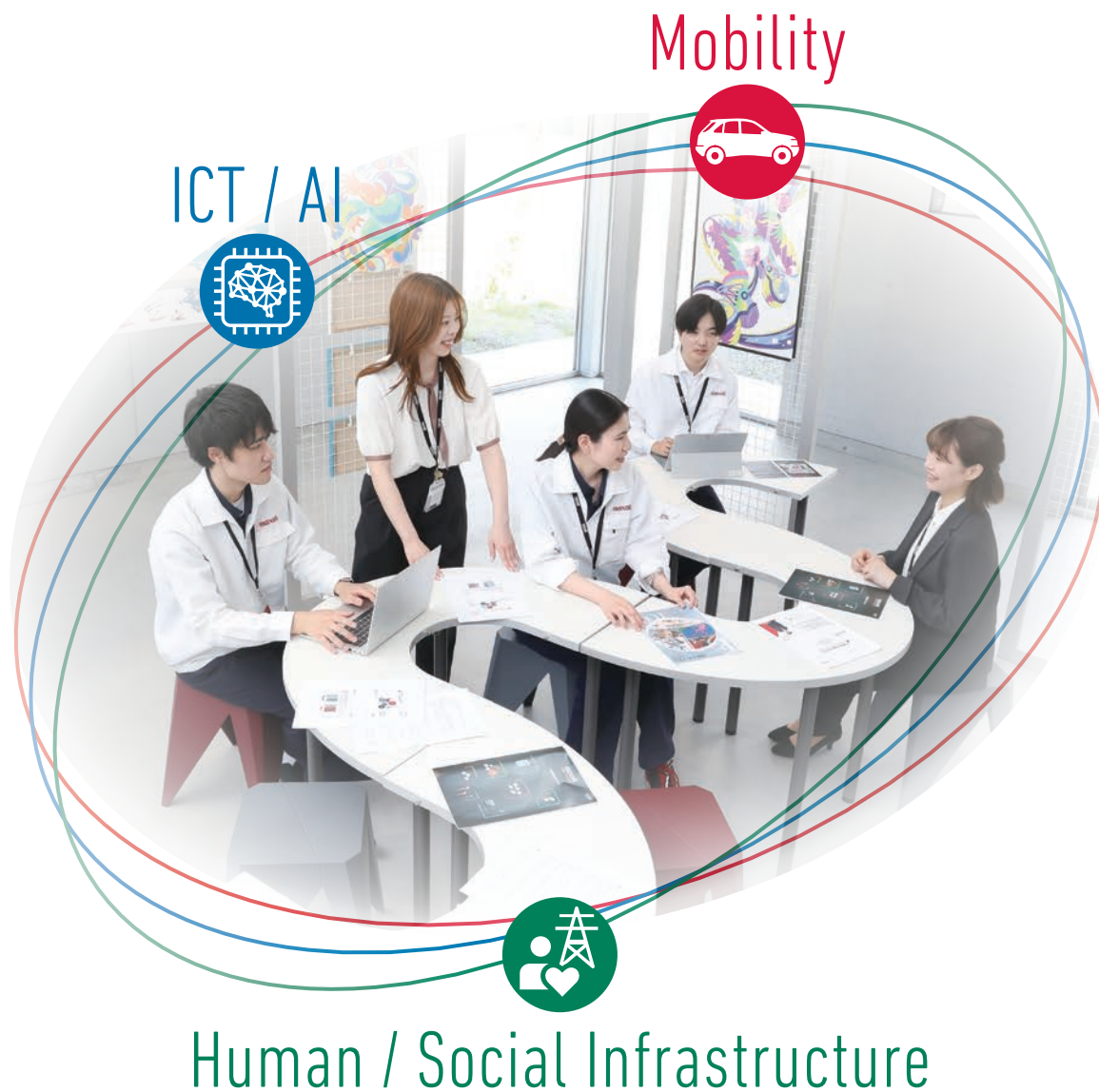




maxell
Within, the Future

統合報告書2024
マクセル株式会社



マクセルが果たすべき使命

Mission

独創技術のイノベーション追求を通じて
持続可能な社会に貢献する

マクセルが実現したい未来

Vision

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

マクセルが約束する価値・強み

Value

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

Technological Value	独創性と技術力を誠実に追求し、新たな価値を生みつけます。
Customer Value	お客様のニーズに応え、安心・安全な製品を提供するため、期待を超えるモノづくりをつげます。
Social Value	豊かで持続可能な社会の実現のため、世の中の変化を捉えながら、あらゆる課題に挑戦しつげます。

マクセルが大切にしている精神

Spirit

社是
「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 -

2020年 MVVSS制定

「MVVSS」は、現在・未来において、マクセルグループが果たすべき使命・実現したい未来や約束する価値などを明確にし、ステークホルダーの皆様の期待に応えていくことを宣言したものであり、経営の基本方針の中核となっています。

全社員がひとつの方向に向かって力を結集し、企業価値と利益成長を重視した経営を行っていくことを目的として2020年7月に制定しました。また、社内外に積極的に発信することで、マクセルの企業としての方向性とアイデンティティへの理解向上を進めています。



Analog Core Technologies

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。

Maximum Excellence

マクセルが社員・顧客・社会に提供する価値

投資に対する十分なリターン（株価向上、配当）

▶ 企業価値向上を通じて、継続的に支援したいと思われる会社

価値貢献に見合った報酬、やりがいのある仕事、
働きやすい職場

▶ 高い目標に向かって皆がチャレンジできる魅力的な会社

独創技術のイノベーションによる高付加価値製品・サービス

▶ 高付加価値製品の開発において、なくてはならない会社

社会課題の解決に向けた製品・サービス・ソリューション

▶ 持続可能な社会の実現において、なくてはならない会社

目次・編集方針

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、
価値創造の全体像とビジョン実現に向けた道筋や各事業の成長戦略、経営基盤の強化について報告しています。

イントロダクション

- 01 経営の基本方針
～マクセルグループのMVVSS～
- 02 目次・編集方針
- 03 イノベーションの歩み
- 04 事業概要
- 05 価値創造プロセス
- 07 マテリアリティ・アクションプラン・KPI



1 ビジョン実現への道筋

- 09 新中期経営計画
MEX26 概要
- 11 社長メッセージ
- 15 財務統括役員
メッセージ
- 18 財務ハイライト
- 19 非財務ハイライト



20 特集：全固体電池が変える未来



2 成長戦略

- 26 事業ポートフォリオの現状とこれから
- 27 事業別価値創造プロセスと戦略
- 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 グローバル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

3 経営基盤の強化

- 40 サステナビリティマネジメント
- 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 気候関連財務情報
- 52 グループガバナンスの強化
- 53 品質保証活動
- 54 サプライチェーンマネジメント
- 55 コーポレート・ガバナンス
- 61 役員一覧
- 62 社外取締役 × 社長座談会

データセクション

- 66 連結財務情報
- 70 グループ拠点一覧
- 71 企業情報・株式情報

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

2023年度（2023年4月から2024年3月）を中心に報告していますが、一部に2024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

国際会計基準（IFRS）財団「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

2024年9月



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

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

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

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

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

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。



1990-2010年代

事業の主軸を民生品から産業用部品へと
シフトし、製品のアプリケーションを
車載用、医療用途へと拡大

1996

リチウムイオン電池を生産開始

1998 世界初

書換型DVD-RAM
商品化



リチウムイオン電池

2004 耐熱コイン形二酸化マンガンリチウム
電池商品化(車載用)

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

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

^{*1} Resilient & Innovative Cellular Foam

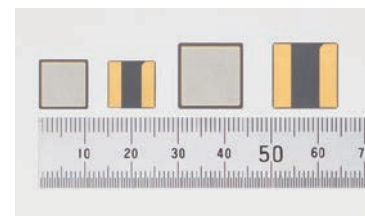
^{*2} Augmented Reality Head Up Display

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

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



セラミックパッケージ型全固体電池

2022 空中ディスプレイ(AFID^{*3})製品化

2023 世界初 小型硫化物系全固体電池の
量産開始

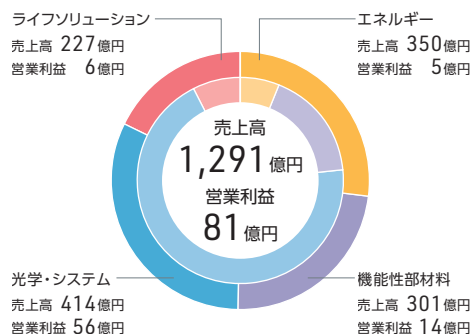
2023 主電源用途でも適用可能な円筒形全固体電池
(PSB23280)を開発

雨滴霧化と融雪できる車載用の超音波
クリーニングレンズユニットを開発

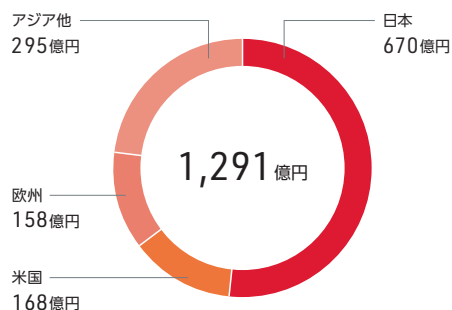
2024 全固体電池の作動上限温度を
150℃に引き上げる基盤技術を開発

^{*3} Advanced Floating Image Display

売上高構成比 (2023年度)



地域別売上高 (2023年度)



グループ全体

主要子会社数 (2024年3月31日現在)	19社 (関連会社：2社)	1社	3社	3社	2社
従業員数 (2024年3月31日現在)	3,956名	756名	799名	1,299名	838名
設備投資額 (2023年度)	6,828百万円	2,304百万円	669百万円	3,005百万円	850百万円

・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等の従業員264名を含む

エネルギー



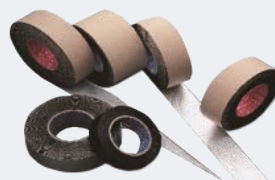
主要製品

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
- 医療機器向け一次電池

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、工業用ゴム製品

成長事業

- 建築・建材用テープ
- 半導体製造工程用テープ
- 塗布型セパレータ

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
- 電铸・精密部品

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

- 電設工具



経営の基本方針

MISSION VISION VALUE SPIRIT SLOGAN

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

MEX26

中期経営計画での成長戦略の取り組みポイント

MEX26で特に強化する資本

INPUT 資本を投下して挑戦する企業文化を醸成

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

MEX26 基幹システムの共通化を通じて、業務効率化・人財育成に注力

財務資本

2023年度
売上高…………… 1,291億円
営業利益…………… 81億円
営業利益率…………… 6.3%
ROIC…………… 5.0%

2024年度目標

売上高…………… 1,280億円
営業利益…………… 80億円
営業利益率…………… 6.3%
ROIC…………… 5.0%以上

製造資本

2023年度
設備投資…………… 68億円
減価償却費…………… 48億円

MEX26期間の成長投資
約350億円(MEX23比2倍超)

知的資本

2023年度
研究開発費…………… 55億円

DX強化

知財戦略の実行

2026年度目標

次世代開発技術に関する特許資産数
5年で1.5倍(2022年度～2026年度)

人的資本

2023年度
連結従業員数…………… 3,956人
海外従業員比率…………… 40%

人的資本の強化

2026年度目標

従業員意識調査
仕事のやりがい度の向上:90%以上
求める人財のスキルマップ作成

社会関係資本

2023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の顧客・パート
ナー企業と誠実で密接な関係を築き、
製品価値やサービス、新市場を創出

自然資本

2023年度
CO₂排出量(Scope1,2)
グローバル…………… 89.6kt-CO₂
国内…………… 54.7kt-CO₂
廃棄物総排出量…………… 5,453t

2030年度目標

国内CO₂排出量(Scope1,2):
50%以上削減(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

MEX26 技術営業人財を強化しつつ、グローバル営業体制により拡販

お客様

マクセルとともに技術課題を解決

注力3分野



モビリティ



ICT/AI



人/社会インフラ

CUSTOMER IN

顧客ごとの複雑で繊細な要望に対する
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

maxell

技術営業力



モノづくり力



Analog Core Technologies

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

MEX26

アナログコア技術を軸とした事業のメリハリ付けは継続しつつ、
注力3分野で事業拡大
全固体電池の事業化に注力しつつ、続くテーマを立ち上げ

エネルギー

安全で高容量・長寿命の電池を開発



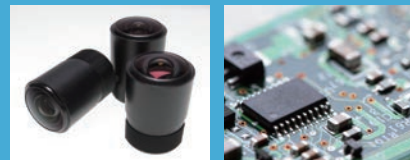
機能性部材料

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

車社会・情報社会の進化を支える製品の開発



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 社内外に価値を創造

マテリアリティ

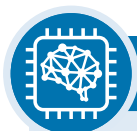
02 成長事業を通じた社会課題の解決

注力3分野を中心に社会価値・経済価値を創造



モビリティ

さらに高まる
「安心・安全」に貢献



ICT / AI

新しい価値を生み出し続ける、
人 / 社会 / 産業の拡張に貢献



人 / 社会インフラ

持続的で暮らしやすい、
人・社会の実現に貢献

顧客への価値

共創により顧客の社会課題を解決

相互作用

社員への価値

成功体験により挑戦する企業文化を醸成

中期経営計画 MEX23 で策定した KPI のうち、2023 年度が目標年度であった KPI は全体の半分の 12 項目あり、このうち 8 項目は達成しました。新中期経営計画 MEX26 の開始にあたっては、2030 年に向けてマクセルグループがめざす姿を幅広いステークホルダーに示し、理解を深めていただくため、マテリアリティの KGI を制定し、KPI を改定しました。

2030年に向けたKGI

経営	営業利益率10%
社会	女性管理職比率10% / 従業員満足度90%
環境	CO ₂ 削減50%

結果の凡例 ◎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	MEX23			MEX26		参照
	アクションプラン	KPI	結果	アクションプラン	KPI	
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	次世代開発技術に関する特許資産数： 5年で1.5倍（2026年度）	◎	新たな価値を生み出す 独創技術の進化	次世代開発技術に関する特許資産数： 5年で1.5倍（2022年度～2026年度）	P. 39
	効率的なR&Dのための マーケティングの強化	高収益なA,B事業売上高比率： 50%超（2023年度）	△			
	新事業を生み出すための パートナーシップの強化	新規事業の売上高比率：15%超（2030年度）	△	新事業を生み出すための パートナーシップの強化	新事業統括本部からの新製品創出 3件（MEX26期間）	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 - ヘルスケア関連ビジネスを通じた、先進医療や健康分野での貢献 - モビリティ関連ビジネスを通じた、高信頼性センシングによる安心・安全な社会への貢献	注力3分野 成長13事業：全体の売上高の伸び率10% （2021年度比2023年度）	◎	- モビリティ関連ビジネスを通じた、安心・安全な社会への貢献 - ICT/AI関連ビジネスを通じた、高度情報社会への貢献 - 人/社会インフラへの貢献	成長11事業 売上高の伸び率20%以上（2023年度比2026年度）	P. 12
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）	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	○	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）	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	P. 42
		キャリア面談実施率：100%	△		キャリア面談実施率：100%	P. 42
	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	人財ポートフォリオ策定	◎		評価者教育：2回/年	P. 42
		評価者教育：2回/年	◎		従業員意識調査 仕事のやりがい度の向上： 90%以上（2026年度）	P. 42
	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）	従業員意識調査 総合満足度の向上：90%以上 （2026年度）	△	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）	求める人財のスキルマップ作成（2026年度）	P. 42
		女性新卒採用：事務系50%、技術系25%以上	◎		男性育児休業等の取得促進 取得率100%（2024年度）	P. 43
	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	従業員意識調査 仕事のやりがい度の向上： 90%以上（2026年度）	○	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	女性新卒採用：事務系50%、技術系25%以上	P. 43
		全社教育計画の達成率：100%継続	◎		従業員年間総実労働時間の短縮 2023年度比2.5%削減 1850時間（2026年度）	P. 44
					全社教育計画の達成率100%継続	P. 44

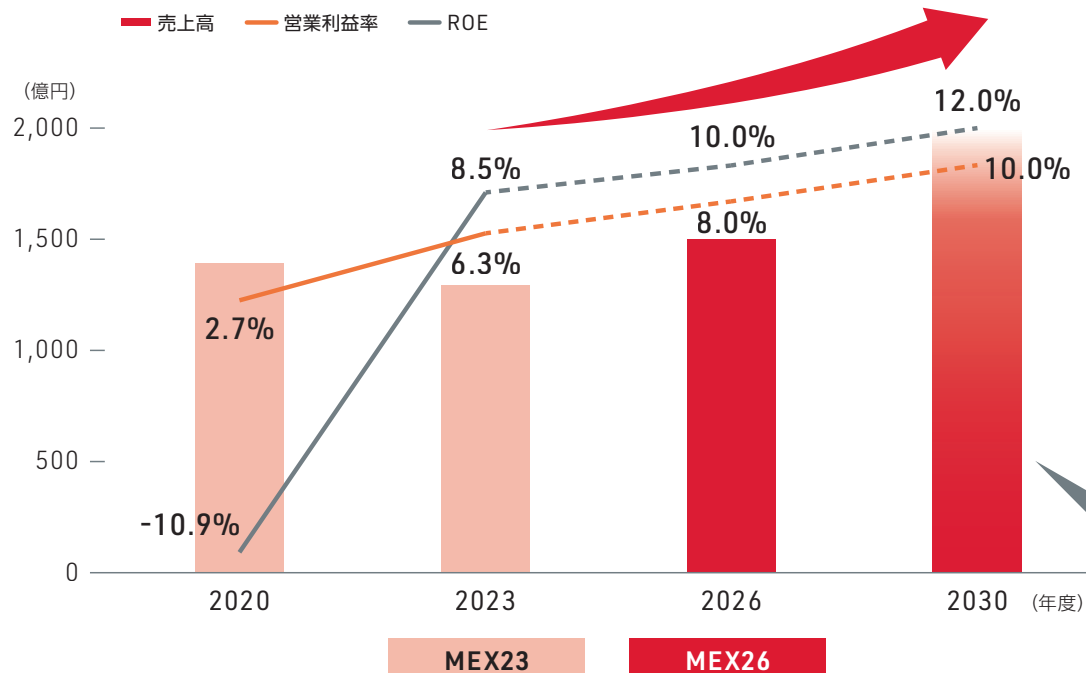
結果の凡例 ◎100%以上：数値及び項目達成 ○90-99%：中長期目標に対して概ね予定通り △89%以下：未達／達成年度へ向けた課題あり

マテリアリティ	MEX23			MEX26		参照
	アクションプラン	KPI	結果	アクションプラン	KPI	
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	高収益なA,B事業売上高比率：50%超 (2023年度)	△	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	成長11事業 営業利益率 15%以上 (2026年度)	P. 12
	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	SQM(Super Quality Management for Maxell Group)の推進と新規リコール事案ゼロ	◎	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	SQM(Super Quality Management for Maxell Group)の推進と新規リコール事案ゼロ	P. 53
	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	顧客フィードバックについてのフォーマット統一化を2022年度に実施。以降継続改善を進める	◎	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	顧客アンケートの継続実施と低評価の改善 改善目標50%以上 (MEX26期間)	P. 53
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	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。	◎	環境技術・環境配慮型製品の強化	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、基準値以上の製品を「エコエクセレンス」として認定する エコエクセレンス認定 累計10件以上 (MEX26期間)	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	国内におけるCO ₂ 排出量2030年度50%以上削減 (2013年度比)	◎	省資源・省エネルギー化、再生可能エネルギーの導入促進	国内におけるCO ₂ 排出量2030年度50%以上削減 (2013年度比)	P. 47
		再エネ比率：2030年度10% (=再エネ使用量/全電気量)	◎		再エネ比率：2030年度15% (=再エネ使用量/全電気量)	P. 47
		事業所から排出される廃プラ削減への貢献 (ケミカル・マテリアルリサイクル)の検討を始め、次期中期経営計画に具体策を盛り込む	◎		廃棄物生産高原単位0.0500 (トン/百万円) 以下 (2026年度)	P. 47
06 事業ポートフォリオ 経営の強化	市場の変化を先取りするポートフォリオ戦略の実行	新規事業の売上高比率：15%超 (2030年度)	△	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	AB事業*比率 (2023年度比2026年度) 75%以上	P. 15
	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	高収益なA,B事業売上高比率：50%超 (2023年度)	△			
	グローバル生産拠点の効率化の推進	最適地生産及びポートフォリオ最適化という観点から拠点ごとの現状の課題や将来の可能性等について議論を進め、中長期経営計画の具体策に盛り込む	—	グローバル生産拠点の効率化の推進	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、中長期経営戦略に盛り込む	—
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 (マネージメントの深化)	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	◎	グループ経営における実効的なガバナンスの構築 (マネージメントの深化)	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)	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)	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)	◎	グループシナジーを最大化するガバナンスの実践 (技術、マーケティング)	・マーケティング：マクセルグループ横断で検討した新事業開発テーマ3件以上/年創出 ・技術：マクセルグループ横断のシナジーに関する特許3件以上/年創出	P. 52

*事業別損益管理により利益率・成長性が高い「リソース集中事業」

新中期経営計画 MEX26：「価値にこだわる」企業価値・利益成長を重視した経営の実践

1 ビジョン実現への道筋



	MEX23		MEX26	
	2020年度	2023年度	2026年度	2030年度
売上高 (億円)	1,391	1,291	1,500	TBD
営業利益 (億円)	38	81	120	TBD
営業利益率	2.7%	6.3%	8.0%	10.0%
ROIC	1.9%	5.0%	7.5%	TBD
ROE	-10.9%	8.5%	10.0%	12.0%

MEX23振り返りとMEX26施策一覧

	MEX23		MEX26
	主要施策	実績	
既存事業 (ポートフォリオ)	アナログコア技術を軸とした 事業のメリハリ付け により、収益性と資本効率を向上	プロジェクター事業の縮小や国内BtoC販売事業を移管し、収益性と資本効率を向上。一方で注力3分野では、計画通りの事業成長を作り出せなかった	▶ メリハリ付けは継続しつつお客様の困りごとを当社の強みで解決するために、 注力3分野の成長事業に積極的に投資 していく (「モビリティ」「ICT/AI」「人/社会インフラ」)
新事業	既存開発テーマの優先順位付けにより、 重点テーマの開発を加速	事業本部ごとの新技術活動を集約し、リソースの効率的運用を図り、全固体電池の量産投資前倒しを実現	▶ 全固体電池は用途、顧客開拓を加速し、 事業化に注力 全固体電池に続くテーマの立ち上げ
営業	顧客別の営業体制にシフトし、 提案力を強化	製品別から顧客別営業にシフトし、お客様の技術課題解決による価値創造のために営業体制を見直したが、顧客の課題把握に課題を残した	▶ 技術営業体制の強化により、 顧客ニーズの収集力を強化し、技術課題を解決する
経営基盤	経理、人事総務、基幹システムなどの経営基盤について、これまでにグループ化した事業の 横ぐし化に注力	グループ会社・事業本部ごとに分かれていた経理、人事総務や調達などの機能を全社で横ぐし化し、基幹システムの共通化に着手	▶ 事業の成長を支える共通の経営基盤として、 人財、DX、知財、サステナビリティ組織の強化 を図り、事業の競争力を底上げする

企業価値を最大化する財務戦略

成長投資	成長分野へ積極投資、 対 MEX23 比 2 倍超の 350 億円
株主還元	総還元性向 100%以上、資本効率を向上

新中期経営計画 MEX26 をスタート お客様の課題解決に貢献し、 「なくてはならない企業」をめざします

MVVSSの浸透、組織改革を通じて ワンマクセルへ

私が社長に就任した2020年当初、マクセルは2017年から2019年にかけて多くのM&Aを実施したことにより、グループとしての一体感に欠けるところがありました。そのような状態のなか、求心力を取り戻すため、2020年7月に新たな経営の基本方針の中核となる「MVVSS(Mission、Vision、Value、Spirit、Slogan)」を定め、マクセルがどこに向かうのかを明確にしました。

このMVVSSの浸透に向けて、私は、グループ会社を含めた国内の主要拠点を訪問し、社員と直接対話するタウンホールミーティングを実施してきました。MVVSSの制定から4年が経過し、マクセルグループ社員への浸透・共有が進んでいると手応えを感じています。

組織体制は、縦割りだったものを全社で横ぐしを通した組織へと変革してきました。2022年度から2023年度にかけては、事業本部ごとに分かれていた人事総務、経理、調達SCMの各部門を本社に集約しました。生産活動においても、

部材が急に不足したときにはグループ内の工場間で融通するなど連携を強化しています。また、モノづくり本部には、各工場のメンバーが兼任で入り、モノづくりの考え方の共有、開発・製造プロセスの共通化の検討などを進めています。新中期経営計画MEX26(Maximum Excellence 2026)の策定にあたっては、各事業本部から主要メンバーが集まる場を設定し、事業本部の垣根を超えた活発な議論をすることができました。

このような取り組みを通じて、社員が一体感を持ち、部門や役割を超えて困難な課題にも挑戦し、チームの力で前進する会社にしていきたいと考えています。

前中期経営計画 MEX23 の振り返り

前中期経営計画MEX23(Maximum Excellence 2023)の最終年度の2023年度の業績は、前年度から減収・増益となり、MEX23の当初計画値比では売上高は上回りましたが、営業利益は未達となりました。コロナ禍で見込んでいた民生用リチウムイオン電池のゲーム機向け販売、オゾン



代表取締役 取締役社長
中村 啓次

除菌消臭器の販売が計画を下回ったことや、注力分野においてお客様の技術課題を捉えきれず、十分な成長につなげられなかったことが主な要因です。

一方で、MEX23の初年度である2021年度に各事業本部にあった開発部隊を統合し、成長が見込まれる案件にリソースを集中したことにより開発が加速しました。今後の業績への貢献が見込まれる多くの製品がでてきたことは、大きな成果です。

特に全固体電池は、マクセルの次の時代の柱として大きな期待を持っています。私は20年以上前に、一次電池でタイヤ空気圧監視システム(TPMS*)に使われる電池の開発に携わり、その際、上司からは、タイヤの中に電池を入れて10年間回すことはできないので別の開発をするように言われましたが、お客様からの要望に応えたいという強い思いで開発を続けた経験があります。ただ全固体電池は、液体を

使わない、これまでの電池と全く異なるもので非常に技術的なハードルが高いことから、リソースを一気に投じて成果を出すことは難しいと考え、じっくり取り組むように指示しました。しかし、開発に携わった社員の頑張りにより想定を超えて開発が加速し、よくここまできたと驚いています。現在のスマートフォンの電池は数年すると劣化してきますが、寿命が長い全固体電池になれば、そのようなことはなくなります。全固体電池で、さまざまなイノベーションを実現していきたいと考えています。

*TPMS: Tire Pressure Monitoring System

MEX26では成長事業に積極投資

マクセルは、2024年度から、新中期経営計画MEX26をスタートしました。2026年度に売上高1,500億円、営業利益

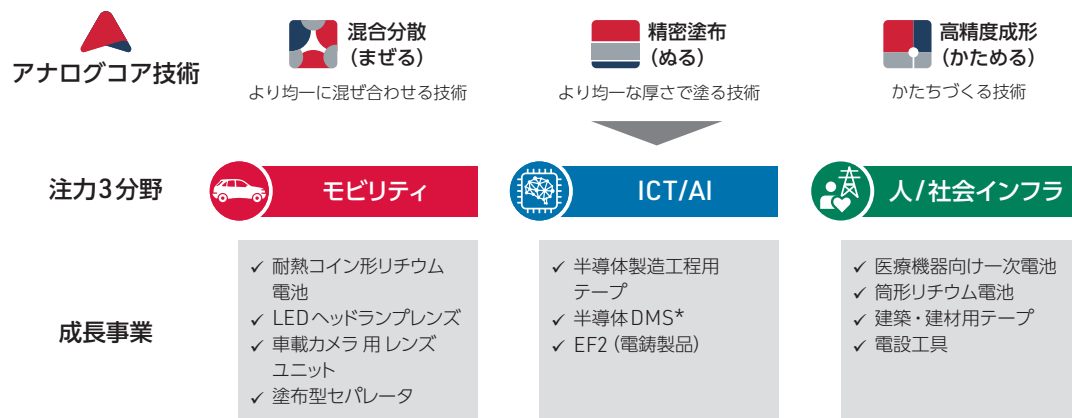
120億円の達成をめざし、成長事業への積極投資、事業ポートフォリオ改革を進めていきます。成長投資は、MEX26の3年間に、MEX23期間の2倍超となる350億円を見込み、注力3分野「モビリティ」「ICT/AI」「人/社会インフラ」における成長事業を中心に実施していきます。

「モビリティ」分野では、TPMSモジュールの小型化需要に対応した耐熱コイン形リチウム電池の供給拡大を図るため、生産体制強化に向けた投資を実施します。

「ICT/AI」分野では、FAや各種センサー用途のセラミックパッケージ型全固体電池の拡販を進めています。さらに、全固体電池の小型セルのモジュール化、中型セルの開発に注力していきます。また、半導体市場の拡大に伴い成長が見込まれる半導体DMS*や半導体製造工程用のダイシングテープについても、投資を進めています。

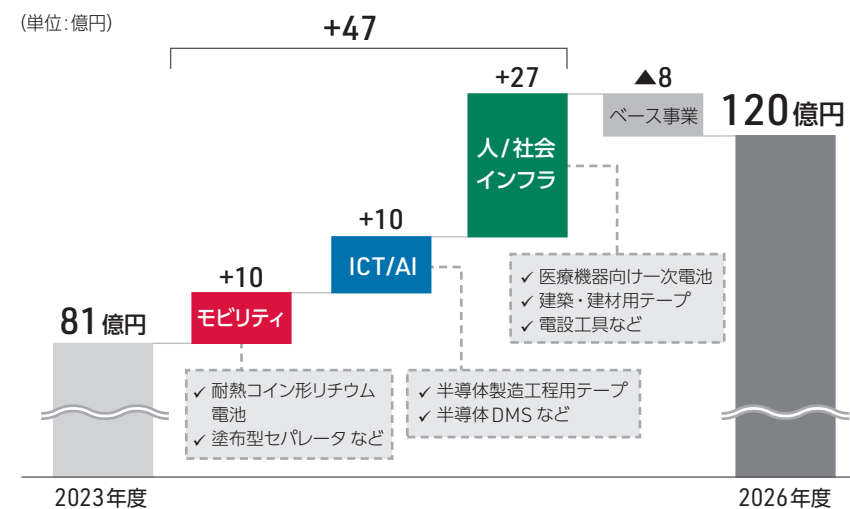
*DMS: Design & Manufacturing Service

アナログコア技術による注力3分野へのアプローチ



アクションプラン	・モビリティ関連ビジネスを通じた、安心・安全な社会への貢献	KPI	成長11事業 売上高の伸び率 20%以上 (2023年度比 2026年度)
	・ICT/AI関連ビジネスを通じた、高度情報社会への貢献 ・人/社会インフラへの貢献		

注力3分野を中心とした利益成長 (2023年度 → 2026年度の営業利益偏差)



アクションプラン	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	KPI	成長11事業 営業利益率 15%以上 (2026年度)

「人/社会インフラ」分野では、血糖値計などの医療機器向けで一次電池の市場が拡大することが見込まれ、開発・増産投資を進めていきます。また、建築・建材用テープについては、さまざまな住環境に対応した製品の拡充に向けた投資を進め、北米や東南アジアでの販売拡大を図ります。

全固体電池に続く新事業の創出に向けた活動にも注力していきます。「製品化済の事業化ステージ」「MEX26期間中の製品化に向けて製品開発を進める顧客実証ステージ」「2027から2029年度の製品化に向けてビジネス開発を進める価値検証ステージ」の各フェーズにおいて活動を推進していきます。MEX26の期間においては、コイン形全固体電池、中型全固体電池、全固体電池モジュール、発泡成形、EMC*対策部材などの製品化をめざします。

事業ポートフォリオ改革については、注力3分野での成長を図るとともに、事業の縮小・撤退を含め、メリハリのあるリソースの再配分を実施していきます。これまでABC-XYZオペレーション(事業別損益管理)を継続して行ってきたことにより、定量的な評価軸での判断が浸透しています。厳しい事業に関わっている社員が目の色を変えて取り組み、業績が改善した製品分野もあり、全社で利益の積み上げを図っていきます。

*Electromagnetic Compatibility: 電磁両立性

「なくてはならない」存在となるために

マクセルは、お客様から「なくてはならない」存在となることをめざしています。そのためには、当社の製品・技術の価値を十分に活かせることが重要であり、それは、お客様が求める仕様や条件に応じて技術的なすり合わせをしなければ製品本来の性能が発揮されない領域であると考えています。例えば、電池は同じ規格でも、他メーカーのものと性能が異なり、お客様が使われる機器と条件を含めてすり合わせることが重要となりますし、車載用光学レンズもお客様が求める特性を出すには設計をすり合わせる必要があります。

特に、モビリティ、医療、産業分野は安心・安全に直結していることから、綿密なすり合わせが必要であり、当社の価値を認めていただきやすい分野であると考えています。このような分野で、お客様の課題や要望に対し、高いレベルで技術をすり合わせる技術営業力と、当社独自のアナログコア技術によるモノづくり力により、最適なソリューションを提供していきます。

技術営業においては、エンジニアがお客様を訪問し、課題に直接触れて、開発に反映することが重要です。営業部門に

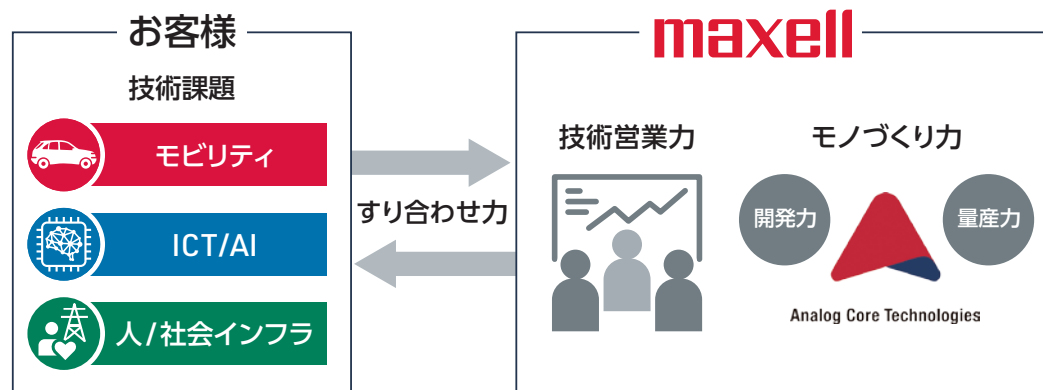
は、工場や研究所のエンジニアと同行して訪問するように促しています。また、製品ごとに担当するエンジニアの部署を決め、定期的に海外のお客様を訪問する仕組みを運用しています。

また、最適なソリューションの提供に向けては、営業が自部門の製品だけでなく、他部門の製品も幅広く提案し、異なる領域のお客様と接することで、さまざまな課題を捉えることが重要であり、事業本部の枠を超えた融合を進めていきます。

サステナビリティ経営の強化に向けて、アクションを着実に実行

マクセルは、サステナビリティ経営の強化に向けて2021年度に7つのマテリアリティを特定し、2022年度にKPIを策定、2023年度からマテリアリティの達成に向けて事業活動への実装を開始しました。MEX26では、持続的な成長に向けて、経済価値と社会価値の両立を見据え、各マテリアリティにおけるアクションプランを着実に実行していきます。そのために今回マクセルがめざすゴールとしてKGIを設定し、このゴールをめざすパフォーマンス指標としてのKPIを再設定しました。

マクセルのビジネスモデル



MEX23の期間においては、2021年度から気候変動対策のシナリオ分析(リスクと機会の析出)をマクセル株式会社を対象に開始、その後グループ会社へと展開してきました。2023年7月には環境ビジョンを制定するとともに、2030年度目標として循環型社会に向けた廃棄物削減と複合プラスチックのリサイクル開始、2050年度目標としてカーボンニュートラルの達成を掲げました。

また、マクセル製品や事業活動による社会への貢献を重視し、マテリアリティのひとつである「環境活動による経済価値の創出」を推進しました。事業活動における環境負荷低減の取り組み例としては、製造工程の見直しや、生産設備の駆動に多く使われる空気を可視化し、空気漏れを防ぐことにより、電動力費とCO₂の削減を図りました。独創技術による環境に配慮した製品開発の例としては、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進めています。

MEX26では、もうひとつのサステナビリティに関する主な取り組みである「価値を生み出す人・組織づくり」も重視

し、「多様な人財の獲得」「適性を見極めた人財の配置」「社員の経営参画意識の向上」「挑戦を認める風土の醸成」「働きがいのある職場環境の整備」「持続的な人財育成」をテーマに人的資本を強化していきます。また、KPIのひとつに従業員意識調査のスコアを掲げ、高い目標値を設けています。社員が高いモチベーションを持ち、最大の力を発揮できるように、機能別教育の強化、課長職以上を対象とした株式報酬制度の導入などを実施しています。

DXについても、ワンマクセルに向けたグループガバナンスの一環として、システムを一元化し情報の集約と活用を一層推進していきます。

ステークホルダーの皆様へ

当社は2019年度に損失を計上し、2020年度に退路を断って構造改革を実行し、2021年度からの3年間は、2030年度にありたい姿に向けた第1フェーズであるMEX23において、将来への「種まき」を進めてきました。全固体電池など、次の大きな柱になる可能性がある複数の事業が育ったこと

により、成長シナリオは固まってきました。

MEX26では、既存事業にメリハリをつけ、成長事業の仕込み、事業基盤の整備を加速します。そのなかで、自分たちだけでは成長しきれない部分については、M&Aも選択肢に入れて検討を進めます。

当社のPBRは、現在1.0倍を下回っていますが、MEX26の目標に向けて着実にステップアップし、収益性、資本効率を向上することで、PBR1.0倍超を必ず実現していきます。

そしてMEX26を完遂した後、2027年度以降には、全固体電池をはじめとする新事業を本格的に立ち上げ、成長を加速するとともに、社会課題の解決、持続可能な社会に大きな貢献を果たしていきたいと考えています。

マクセルグループのこれからのご期待いただき、引き続き、ご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2024年9月

代表取締役 取締役社長

中村 啓次

サステナビリティ経営の推進

マテリアリティ

独創技術によるイノベーション創出

成長事業を通じた社会課題の解決

価値を生み出す人・組織づくり

顧客価値の最大化

環境活動による経済価値の創出

事業ポートフォリオ経営の強化

グループガバナンスの強化

環境ビジョンを制定し、カーボンニュートラルを宣言

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。

目標

脱炭素社会の達成に向けた取り組み

- 2050年度(グローバル)：カーボンニュートラルの達成
- 2030年度(国内)：CO₂排出量削減率 50%以上(2013年度比)

循環型社会の達成に向けた取り組み

- 2030年度(グローバル)：
 - ・廃棄物生産高原単位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



成長投資と株主還元に注力し、 収益性・資本効率の向上を実現します

取締役
増田 憲俊

2023年度の振り返り

前中期経営計画MEX23(Maximum Excellence 2023)の最終年度の2023年度の売上高は、国内コンシューマー製品販売事業の移管による減収に加え、二次電池や半導体関連製品の販売減などにより、前期比2.7%減の1,291億円となりました。一方、営業利益は、構造改革で国内コンシューマー製品販売事業を移管したことによる固定費の削減や成長事業の伸長により、前期比43.4%増の81億円となりました。

営業利益については、新型コロナウイルス感染症拡大の長期化などに伴う経済環境変化による需要減、及び原材料や電動力費の高騰による原価増の影響から、2022年度決算発表時に、MEX23最終年度の計画値を125億円から75億円へ引き下げましたが、その目標についてはやり切ることができました。

また、ROEは8.5%となり、当社の歴史において高い水準と

なりましたが、これに満足することなく、さらなる向上をめざします。

MEX26の目標達成に向けて

2024年度にスタートした新中期経営計画MEX26(Maximum Excellence 2026)では、最終年度となる2026年度の目標として、売上高1,500億円、営業利益120億円、ROE10.0%を掲げました。

利益向上に向けては、管理手法をブラッシュアップしながら引き続き、ABC-XYZオペレーション(事業別損益管理)、PIPJ(機種別損益改善プロジェクト)を着実に推進していきます。ABC-XYZオペレーションは、すべての事業群を売上高成長率と営業利益率によりランク分けし、ランクに応じた事業戦略を効率よく進めることにより、事業ポートフォリオの新陳代謝を加速していきます。成長性と収益性の高い「リソース集中事業(A,B)」比率の拡大に向けて、何が成長事業

アクションプラン	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	AB事業比率(vs2023年度実績)75%以上(2026年度)

MEX26		
項目	2023年度	2026年度
売上高	1,291 億円	1,500 億円
営業利益	81 億円	120 億円
営業利益率	6.3%	8.0%
ROIC	5.0%	7.5%
ROE	8.5%	10.0%

か、成長事業にすべきもので何が成長していないのかを見極めた上で、取り組みを進めていきます。MEX23ではA、B事業売上高比率50%超をマテリアリティのKPIとしていましたが、高収益を維持している事業でも、外的要因も含めたさまざまな要因で売上成長性が昨年に比べて鈍化した事業もあり、2023年度の実績は32%と未達で終わりました。このように短期的な成長に基づくランク分けは収益重視のポートフォリオ改革の判断を誤らせるリスクも内包するため、MEX26では中期的な成長を見極めることと致しました。この基準では2023年度のA、B事業の構成比は60%となります。

PIPJは、5,000～6,000に及ぶ機種別の損益管理で、各事業本部、各関連会社で、営業利益率10%以上を目標として取り組んできましたが、より現場がわかりやすいようにグロスプロフィット(売上高総利益率)での管理に変更し、30%以上を目標としています。不採算機種の削減とともに採算の取れている機種のさらなる収益改善に向けたアクションも進めており、利益の積み上げに貢献しています。

ROIC(投下資本利益率)については、2023年度の5.0%から改善を図り、2026年度には、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ROIC7.5%とすることをめざします。

バランスシートは、在庫や固定資産の適正化に向けて、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引き続き取り組んでいきます。

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きます。また、コロナ禍においては不測の事態に備えて厚めに持っていた在庫も適正化を進めてスリムになっており、今後は棚卸資産の削減によりキャッシュフローも改善していきます。

投資モニタリングにおいては、1億円以上の新規投資について、投資委員会で収益性を精査しています。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、企業価値向上につながることを判断基準に、投資すべきか否かを見極め、審議を通った案

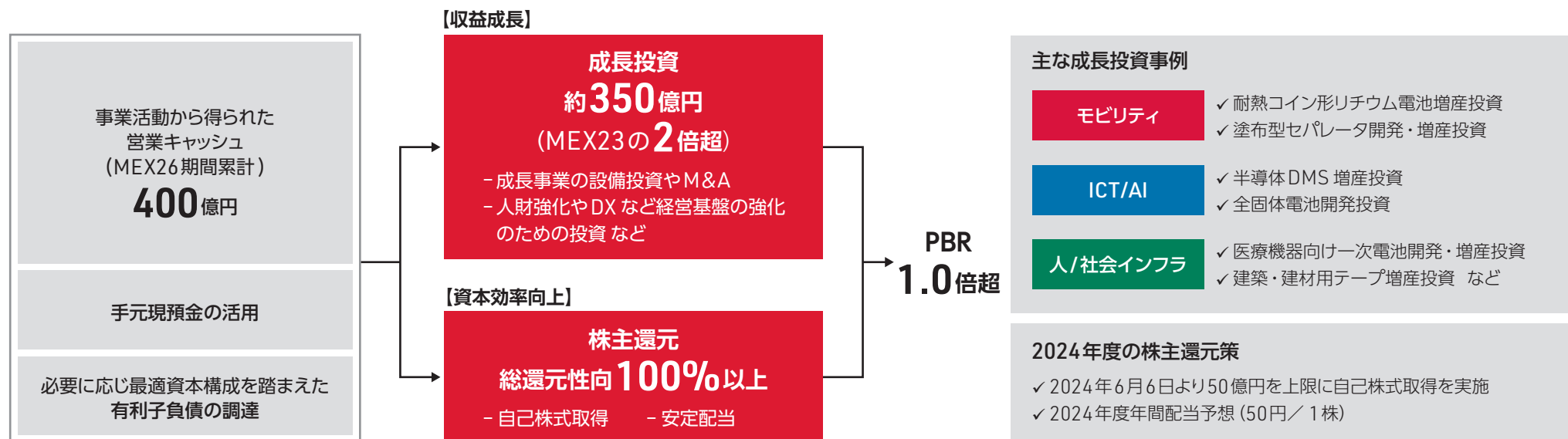
件が、経営会議、取締役会に付議されます。投資後は、四半期ごとにモニタリングを実施し、進捗をチェックしています。MEX23においては、粘着テープ、塗布型セパレータへの重点投資や、半導体製造装置向け事業への設備投資などを実施しましたが、これらの事業の中長期の成長戦略をしっかりと示すとともに、着実に収益に結びつけていくのが私の使命であると考えています。

自己資本比率は、2023年度末において54.9%となりましたが、50%前後を目安としています。また、D/Eレシオは足元では0.1～0.2で推移していますが、0.2～0.5を目安として運用していきたいと考えています。

MEX26におけるキャッシュアロケーション

MEX26におけるキャッシュアロケーションについては、営業活動によるキャッシュフロー400億円(3年間累計)と、手元現預金、最適資本構成を踏まえた有利子負債を、成長投資と

キャッシュアロケーションの考え方



株主還元には振り向けていくことを計画しています。MEX26では具体的な事業成長のシナリオを描けたことを踏まえ、収益性向上と資本効率向上の両輪で取り組みを加速できると考えています。

最も注力する成長投資は、MEX23の2倍超となる約350億円を計画しています。MEX23では投資額が計画に届きませんでしたが、MEX26では主に2027年度以降の売上にも直結する投資を中心として、成長事業の設備投資で約200億円、新規事業開発、アライアンスを視野に入れた投資で約100億円、人財強化やDXなど経営基盤の強化に約50億円の投資を見込んでいます。

積極的な成長投資により収益成長を実現するとともに、株主還元の強化により資本効率の向上を図り、PBR1.0倍超の実現をめざします。MEX26における株主還元方針を「総還元性向100%以上」として、自己株式取得、安定配当を実施していきます。

経営基盤の強化に向けて

収益成長、資本効率向上に向けた取り組みの着実な推進に向けて、人的資本、DX、知的財産の強化、サステナビリティ

経営の推進といった経営基盤の強化にも注力していきます。

そのなかで、人的資本の強化を最重要課題と位置付けており、社員一人ひとりの個の力を高め、そしてチームとしてまとまって新しい課題に挑戦する組織風土を醸成していきます。多様な人財の育成・獲得、適切な人財配置、社員の経営への参画意識向上に、継続して取り組んでいきます。

また、2020年度に実施した構造改革により人員の最適化を図った一方で、先行投資として成長分野における人財を重点的に強化していきます。

人的資本に関連するKPIのひとつに、従業員意識調査での仕事のやりがい度の向上90%以上という高い目標を掲げていますが、これは取締役会での議論を経て、経営の強い意思を示したものです。調査結果を踏まえて改善に取り組み、エンゲージメントを高めていきたいと考えています。

DXへの取り組みについては、MEX23では、各事業・各社の基幹システムを整備し、販売・調達・生産・会計などの情報を一元的に収集・管理できる環境を構築し、情報を一元化しました。MEX26では、業務・生産・意思決定の領域における各種課題解決のための革新を実現し、働き方改革やAI活用の検討を含めた労働生産性の向上を加速していきます。

知的財産については、専門部署で取り組んでおり、収益に結びつけられているものが多くあります。MEX23では、知財価値を最大化するサイクルを強化し、次世代特許群構築に向けた仕組みづくりに着手しました。MEX26では、中長期中で収益貢献できる特許群の構築に向けて、知財における人財・組織を拡充し、取り組みをさらに強化していきます。

MEX26のスタートにあたり、コーポレート・コミュニケーション本部に属していたサステナビリティ推進部を、社長直轄のサステナビリティ推進本部に組織変更しました。経済価値と社会価値の両立をめざして、カーボンニュートラル実現に向けた取り組み、マテリアリティ・KPIにおける取り組みを、協力会社とともに着実に推進し、上場会社としての責務を果たしていきます。

引き続き、財務・非財務両面から、マクセルグループの体質強化に向けて取り組んでいきます。

2024年9月

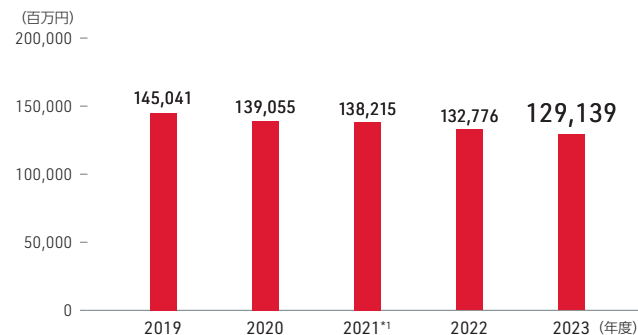
取締役
増田 憲俊

経営基盤ごとのMEX26での活動のポイント

経営基盤	MEX26での活動のポイント
人的資本	人的資本の強化のため、「一人ひとりの長所を伸ばし」「チームとして仕事をし」「難しい課題に挑戦する」ための各施策に対して優先的に投資し、実行
知的財産	知財の人財・組織力を強化すると同時に、取り組みをさらに進化・深化させ、中長期中で収益貢献できる特許群を構築
DX	MEX23で共通化した基幹システムを土台にDX化を進化させ、業務・生産・意思決定の領域における各種課題解決のための革新を実現し、働き方改革や労働生産性向上を加速
サステナビリティ経営	経済価値と社会価値の両立を視野に、カーボンニュートラル実現に向けた取り組みの加速と、マテリアリティ・KPIの着実なアクション実行により、持続的成長を実現

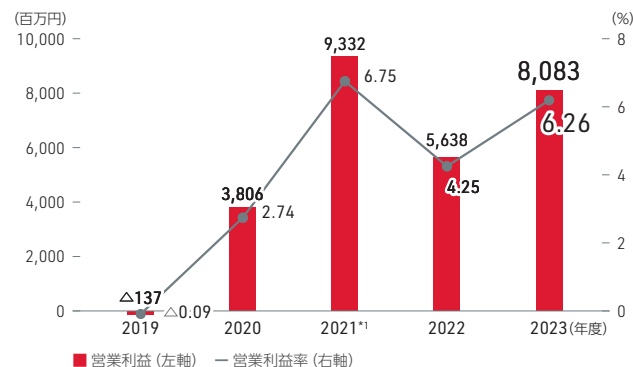


売上高



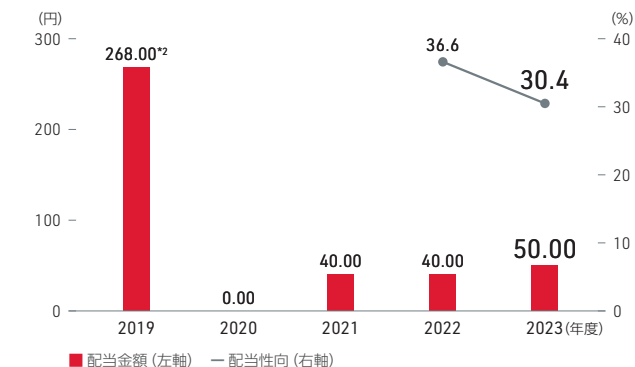
売上高は、主に事業ポートフォリオ見直しにより減少傾向となっています。2023年度は車載光学部品や粘着テープ、ライセンス収入などの増収がありましたが、国内コンシューマー製品販売事業の移管による減収に加え、二次電池や半導体関連製品の販売減などにより、前年比2.7%の減少となりました。

営業利益・営業利益率



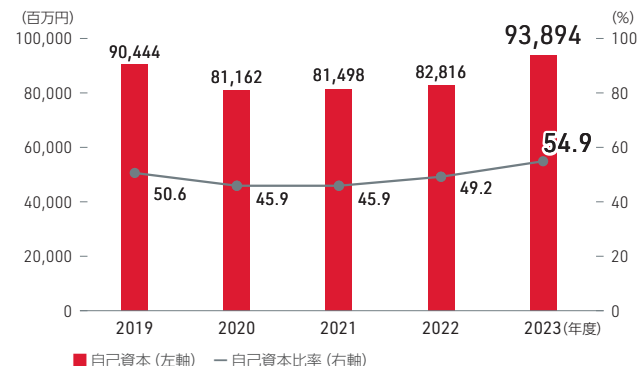
営業利益は、2023年度は車載光学部品やライセンス収入の増収による増益に加え、健康・理美容製品の収益改善などにより、前年比で43.4%増加し、営業利益率は6.26%となりました。

配当金額・配当性向



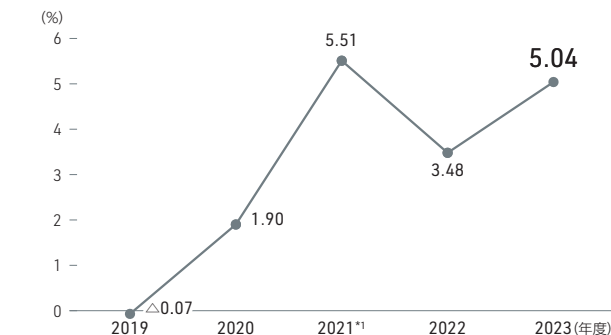
足元の設備投資資金、将来の事業展開を見据えた投資資金を勘案し、安定的かつ適正な利益還元を継続的に行うことを基本方針としています。株主の皆様への配当については、配当性向30~40%を目安として実施しています。

自己資本・自己資本比率



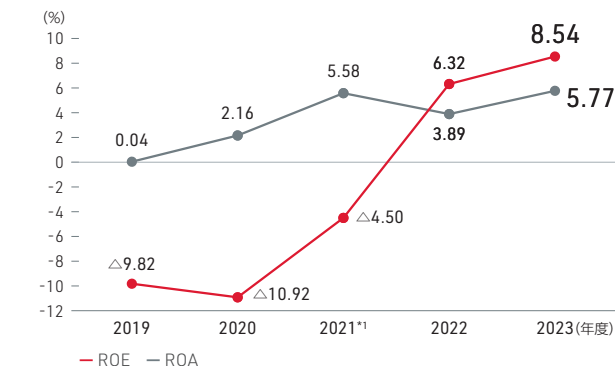
資本構成の最適化の観点から、適正な自己資本比率は50%程度であると考えています。安定的かつ継続的な株主還元の実施とともに、借入金も活用しながら強固な財務体質の確保を図っています。

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。2023年度は営業利益の増加及び棚卸資産の減少により向上し5.04%となりました。

ROE・ROA

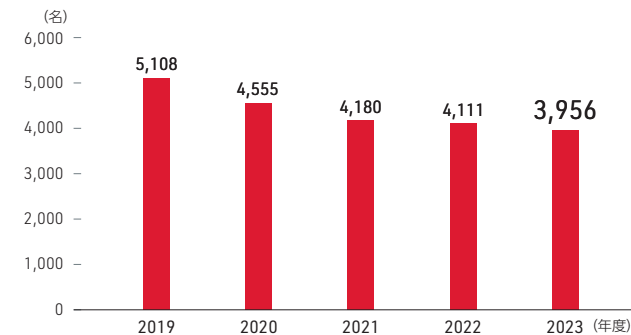


2023年度のROEは、当期純利益の増加により向上し8.54%となりました。ROAは、営業利益の増加により向上し5.77%となりました。

*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。

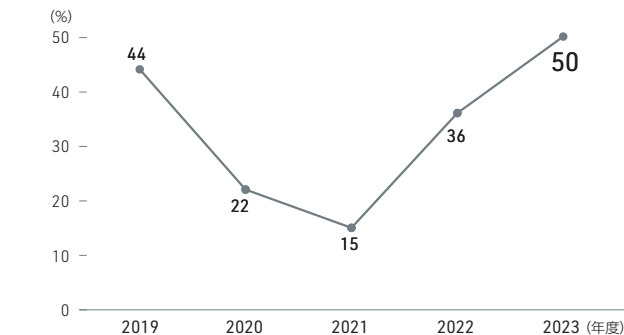
*2 普通配当: 18円 特別配当: 250円

従業員数



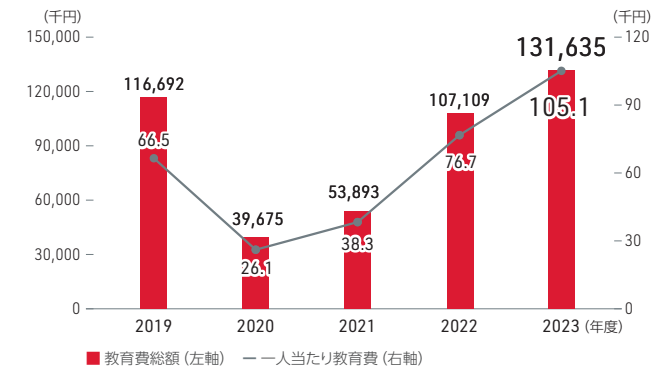
2023年度末の従業員数については、昨年度から減少しており、主として国内コンシューマー製品販売事業の移管及び欧州での射出成形事業移管に伴う転籍によるものです。

新卒採用女性比率 (大卒以上)



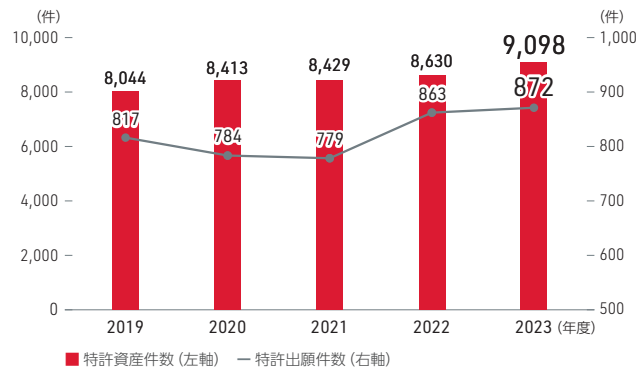
2024年4月当社入社の新卒採用女性比率 (大卒以上) については、事務・営業系67% (目標50%)、技術系33% (目標25%) といずれも目標を達成し、全体で50%となりました。

教育費用



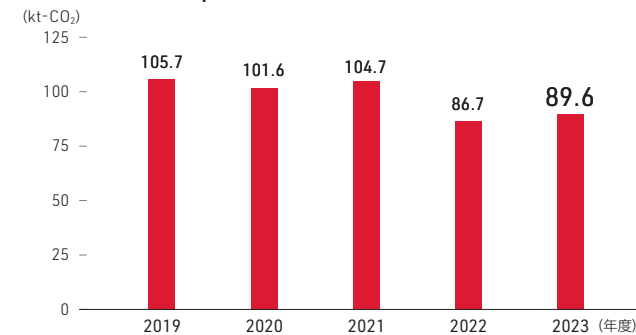
一人当たりの教育費用については、2020年度に事業構造改革などにより一時的に低下しましたが、2022年度より投資を強化し、2023年度は、若年層教育をはじめとした階層教育、海外研修への教育投資を増やしたことで過去5年でも最高水準となりました。

特許資産数・特許出願件数



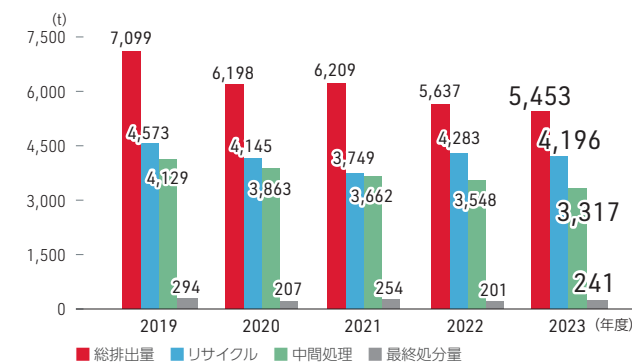
特許出願数は、2021年度以降上昇傾向を継続しています。2023年度は、次世代開発技術 (全固体電池、EMC 対策部材、発泡成形技術など) への発明創生リソースの集中投資を継続したことで、前年度以上の特許出願数となりました。結果、特許資産数も前年比5%増加しています。

CO₂ 排出量 (Scope1、2*)



国内の2023年度のCO₂排出量は前年度比で11%の増加、海外については7%の減少となり、マクセルグループ全体で3%の増加となりました。国内で増加した理由は、契約している主な電力会社のCO₂排出係数が大きく悪化したためです。

廃棄物排出量



国内の2023年度の廃棄物総排出量は前年度比で7%の減少、海外については11%の増加となり、マクセルグループ全体で3%の減少となりました。なお、今回からGangquan Precision (Shenzhen) Co., Ltd. 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

特集：全固体電池が変える未来

マクセルでは、電池の設計開発、製造を創業事業として、長年にわたり、リチウムイオン電池やマイクロ電池の開発と製造を行ってきました。そこで培ったアナログコア技術「混合分散（まぜる）」「精密塗布（ぬる）」「高精度成形（かためる）」及び他社との協業による技術を融合し、新たに開発したプロセス技術を加えることで高性能^{*1}かつ高信頼性^{*2}を有する全固体電池を開発しています。現在、国内にあるマイクロ電池やリチウムイオン電池の工場、設備、製造技術及びノウハウを活用することにより、セラミックパッケージ型全固体電池を量産しています。

マクセルの価値創造の源泉「アナログコア技術」



混合分散
(まぜる)

異なる大きさ、硬さ、比重でも単純混合と比較して5倍の均一性で混ぜる技術^{*3}

高精度の均一分散により、
電池特性の安定性が向上



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

高精度の塗布技術により
電池の高容量化を実現



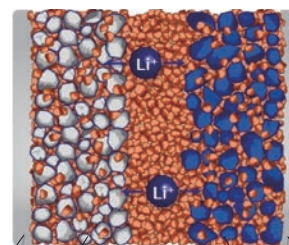
高精度成形
(かためる)

従来のリチウムイオン電池と比較し、
空隙率を1/6に固める技術

電極の厚み制御により
電池の高エネルギー密度化を実現

全固体電池

電解液を使わない二次電池



負極集電体 負極活物質 正極集電体 正極活物質
固体電解質

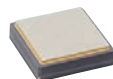
幅広い
放電温度範囲

20年にわたる
長い電池寿命

高容量・
高出力

液漏れ、破裂、
発火なし

ラインアップ



セラミックパッケージ型
全固体電池



円筒形全固体電池



コイン形全固体電池



全固体電池搭載
モジュールキット

^{*1} 高耐熱、長寿命、高い安全性 ^{*2} 過放電貯蔵試験において、当社液系コイン形リチウム二次電池と比較した結果による ^{*3} 負荷特性5倍

特集 全固体電池が変える未来

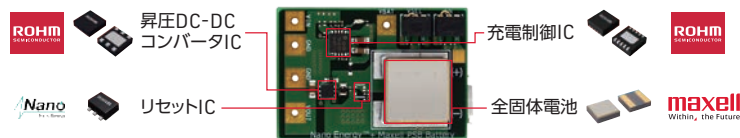
座談会

共同開発で全固体電池の普及を促進

協業テーマ



2023年1月、ローム株式会社の超低消費電流技術「Nano Energy™」搭載電源ICと、当社のセラミックパッケージ型全固体電池を使用した低消費電流の評価用電源モジュールキットを共同開発しました。当製品により、お客様が全固体電池の使用を検討するにあたり、容易に評価することができます。発表後は多くのお客様から問い合わせをいただいております、全固体電池の実装に向けた大きな一歩を踏み出しています。



マクセル株式会社
古川 一揮

マクセル株式会社
山田 将之

ROHM Semiconductor
(Shanghai) Co., Ltd.
梅本 清貴 様

ローム株式会社
永里 政嗣 様

共同開発に至った経緯

山田: 梅本様とは10年前からの付き合いとなります。その頃から、当社は全固体電池のほか、水溶液系二次電池、体や環境に無害な材料で構成された電池など、リチウムイオン電池に代わるさまざまな電池の開発に取り組んできましたが、新しい電池を開発しても充電周りの装置が整っていないとお客様に受け入れられない、という課題がありました。

梅本: 当社とマクセル様の共通の悩みとして、電源IC、電池それぞれ製品単体では魅力が伝わらない、市場へのアピー

ルに欠けるということがあります。そこで10年前に水溶液系の二次電池の開発でコラボレーションが始まり、今回、ついにマクセル様の高性能な全固体電池と、当社の高性能で電流消費の少ない電源ICを搭載した評価用電源モジュールキットを製品化できました。

永里: 私はもともと、電池に特化した超低消費電流技術「Nano Energy™」を搭載したICの設計に携わっていましたが、これも単体ではお客様にアピールすることが難しいと感じていました。梅本さんから全固体電池のプロジェクトの話を聞き、一緒にやらせていただくことになって、「Nano

Energy™」の特徴も活かすことのできる非常によいコラボレーションになったと感じています。

古川: 私はセラミックパッケージ型全固体電池の設計をメインで担当しており、本プロジェクトには製品設計初期の4年前前から参加しています。

評価用電源モジュールキットの強みと工夫

梅本: お客様が新しい電池の搭載を検討するには、その電池の仕様を踏まえた設計を考え、IC部品を取り寄せる必要が

特集 全固体電池が変える未来

座談会 共同開発で全固体電池の普及を促進



ROHM Semiconductor
(Shanghai) Co., Ltd.
深圳駐在 FAE 本部
Technical Director
梅本 清貴 様

本プロジェクトの主担当。
2023年5月より中国深圳に出向中。

あり、それには数カ月を要し、設計コストもかかります。この評価モジュールを使えば、全固体電池の使用を検討されている機器とすぐにつなげて、動作確認することができます。電圧、適用温度範囲、電力消費量など、全固体電池にして変化すること、変化しないことが明確にわかり、リチウムイオン電池など既存の電池と容易に比較評価できます。

山田：従来の電池は円筒形やコイン形ですが、世界で初めてセラミックパッケージ型の電池を開発したので、このままお客様に渡しても簡単に評価ができません。ローム様と作成した全固体電池搭載のこの評価基板は、外部接続も容易に可能なため、お客様先でもストレスなく開発に役立てていただけるようになりました。

永里：今回のコラボレーションで使用されているロームの電源ICは、「コイン電池で10年以上駆動」をターゲットに開発された超低消費電流技術を搭載しています。電源の重要特

性である応答性能を損なわずに低消費電流も実現するために、低消費と応答性が最もバランスのよい動作電流を導きだすまでは苦労しましたが、(古川さんをはじめとする)マクセル様のエンジニアの方々と協力して取り組み、全固体電池の放電性能を十分に引き出し、電池寿命を最大化することができました。加えて、本技術では非常に小さい基板スペースに充電制御ICと電源システムを収めることができるため、マクセル様の全固体電池が持つ小型という特徴を損なうことがありません。

開発の振り返り、今後への期待

山田：当社はこれまで乾電池を含め、電池の売り切りというビジネスをやってきたので、お客様視点で製品サンプルを提供して話を進めるという考え方が欠けていた部分がありました。ローム様とコラボし、製品サンプルを提供することでお客様の理解が進み、ビジネスの進展が速くなったことは、とても参考になりました。

梅本：半導体業界の開発サイクルは2～3年が多いですが、10年という長い開発スパンの電池ビジネスに携われたことは、視野も仕事の幅も広がる機会となりました。本件は当社の中では長く続いている協業プロジェクトとなっており、今後も継続していきたいと思っています。マクセル様のさらなる技術開発に期待しています。

古川：全固体電池は安心・安全で、将来的にはさまざまな製品のバッテリーを置き換える可能性を秘めています。また、現在は複数セルの直列電池（バイポーラ型電池）の開発にも注力しています。リチウムイオン電池では、電池内部で直列接続しようすると電解液が複数のセル間にまたがり正常に反応しなくなりますが、全固体電池はそれが起こらないので、電池1つで大きな出力を取ることができ、さまざまな機器の主電源として活用が見込まれます。さらに、これまで一次電池が使われていた市場を対象に開拓してきましたが、

ローム株式会社

LSI 事業本部 電源 LSI 事業担当
パワーステージ商品開発部
HV 電源商品設計課
HV 電源商品設計グループ
スペシャリスト

永里 政嗣 様

超低消費電流技術「Nano Energy™」
の開発に携わる。



耐熱性をさらに高められるよう開発し、今後は電池が利用されていない市場も併せて開拓していきます。

永里：全固体電池の有効性を拡大するには、エナジーハーベスティングのように、光や振動の微小なエネルギーでも使用できるソリューションが必要です。太陽光や室内照明で発電した電気を全固体電池に充電できるソリューションを構築し、2023年7月に新たな評価用モジュールキットも開発しました。両社で全固体電池の市場拡大につながる活動を続けていきたいと考えています。

山田：全固体電池は、低消費電力に対応でき、耐熱性、広い温度範囲、長寿命という特性があります。これらを活かせる用途で、社会課題の解決に貢献していきます。労働人口が減少するなか、メンテナンスの手間を削減できるように、当社は長寿命の電池、ローム様は低消費電力で長持ちさせるという考え方で、ともに取り組んでいきたいと思っています。



マクセル株式会社
新事業統括本部
担当本部長
山田 将之

リチウムイオン電池担当時代から
新しい電池の開発に着手し、
本プロジェクトに参画。

マクセル株式会社

新事業統括本部
製品開発部 材料課
技師

古川 一揮

セラミックパッケージ型全固体電池の
開発を担当。



特集 全固体電池が変える未来

座談会

顧客との共創で新しい価値を生み出す

協業テーマ



セラミックパッケージ型全固体電池
を内蔵した多回転アブソリュートエン
コーダ「MAR-M700MFA」

2023年11月、当社の全固体電池が株式会社ニコンの多回転アブソリュートエンコーダ「MAR-M700MFA」に採用されたことを発表しました。アブソリュートエンコーダは、産業用ロボットなどの産業機械に幅広く利用され、ロボットアームなどの回転変位を絶対値で検出することができるセンサーです。これまでは検出したデータを保持するために必要な電力を外側にある電池から供給していましたが、耐熱性に優れた当社の全固体電池を採用することでエンコーダに電池を内蔵し、メンテナンスフリー、設計の自由度向上をめざしました。

マクセル株式会社
佐藤 優太

マクセル株式会社
遠山 功一

株式会社ニコン
阿部 桂 様

株式会社ニコン
常盤 圭佑 様

全固体電池の採用に至った経緯

遠山：ニコン様には以前より耐熱コイン形リチウム電池を採用いただき、デジタルカメラ部門ともお取引がありました。

阿部：2019年に、M700MFAの前身となる製品を開発する際に、マクセル様の耐熱コイン形リチウム電池を採用した縁もあり、今回も早い段階からやり取りさせていただきました。

常盤：エンコーダの仕様書の作成にあたっては、2022年の冬から検討を進めました。エンコーダにはメンテナンスフリーとするトレンドがあり、産業用ロボットの外側にあるバッ

テリーを外して電池交換の手間をなくしたいというニーズに対し、ニコンは電池をエンコーダの基板上に搭載することで解決を図りました。耐環境性、広い温度範囲、長寿命、安全性という条件を満たし、サイズの小さいマクセル様の全固体電池がフィットしました。

阿部：技術者同士で話す機会が多くあり、全固体電池の特性を教えていただきました。ニコンが求める仕様に対し、セラミックパッケージを採用したリフロー実装をご提案いただき、ニコン独自のメンテナンスフリーのエンコーダを実現できました。

遠山：営業も設計も本当に良いコミュニケーションを持つこ

とができ、お互いの状況を把握しながらプロジェクトを進めることができました。綿密な打ち合わせを通じてお互いのハードルをクリアし、非常に厳しい環境下で使われる製品を実現できて、うれしく思います。

佐藤：過去マクセル製品を採用いただいたこともあり、電池に対して一定のご理解がありましたので、意思疎通が図りやすかったです。また、マクセルは、社会課題を解決する方針のもとで全固体電池の開発を進めており、ニコン様がめざすメンテナンスフリーと同じ方向性なので、スムーズに開発を進めることができました。

特集 全固体電池が変える未来

座談会 顧客との共創で新しい価値を生み出す



株式会社ニコン
インダストリアルソリューションズ
事業部
開発・技術統括部
第一開発・技術部 第四開発課
阿部 桂 様

電気設計全体の取りまとめ、
お客様への製品提案を担当。

全固体電池を搭載したエンコーダの強み

佐藤：全固体電池は、可燃性物質が含まれないので発火・破裂のリスクがないという「高い安全性」、電解質が固体であることにより電解液で起こる凍結や蒸発が発生しない「広い温度範囲」、正極/負極が同一面にあり基板に実装しやすい「表面実装性」、そして「長寿命」という4つの特長があり、エンコーダの使われる環境や直面する課題に適していました。

常盤：メンテナンスフリーのエンコーダを作ろうとするとどうしてもサイズが大きくなってしまいますが、マクセル様の全固体電池は小型という特徴もあり、他にはない薄さの製品を開発することができました。

阿部：充電についてはエンコーダのメイン電源が入ると自動的に充電が始まる方式としました。常に満充電状態に近い電池としては過酷な環境ですが、ニコンが求める長寿命化を実現していただきました。



株式会社ニコン
インダストリアルソリューションズ
事業部
開発・技術統括部
第一開発・技術部 第四開発課
常盤 圭佑 様

技術窓口として、
製品の詳細検討を担当。

また、お客様への提案に際しては、提案の仕方や各種データのグラフの見せ方などについても相談させていただき、お客様に新しい技術の電池ながら信頼性が高いことを伝えることができました。

開発を振り返って

常盤：今回、全固体電池を初めて採用するにあたっては、充電による劣化度などパラメーターが多くあり複雑でしたが、開発の背景や使用環境などを深く理解していただき、お互いの意図を細かく確認しながら進められ、安心感がありました。

阿部：会社は違いますが、お互いに新しい世界を広げたいという想いを持って、同じチームという雰囲気が進めることができました。電池の特性に関する考え方が複雑で、エンコーダの仕様に落とし込むのに苦労しましたが、両社でワーストケースまで踏み込んで検討を重ねたことは良かったと思います。

佐藤：一緒に課題に立ち向かうチームとして、密に連携し、疑問点はすぐに聞けるような関係を構築することができました。「105℃ 10年寿命」や「エンコーダ仕様決定に必要な電池データ取得」などニコン様からのご要求を通じて、我々もFA業界に必要な電池特性を理解し、仕様に落とし込むことで製品化を迎えることができました。

遠山：マクセルのFA業界への参入は初めてに近いのですが、エンコーダのトップメーカーであるニコン様と一緒に取り組み、この業界の難しさを勉強させていただいたことは大きな糧となりました。

全固体電池への期待と展望

常盤：2023年11月に国際ロボット展で製品を展示しましたが、やはり全固体電池を使った製品が実用化されていることへのインパクトがあったようで、国内外の多くのお客様から問い合わせをいただいています。お客様にはサンプルを評

マクセル株式会社
営業統括本部
国内営業部 営業第1課
課長
遠山 功一

スケジュール・コスト管理、ビジネス
拡大に向けた施策策定を主導。



価していただいている段階で、2025年春からの量産を予定しています。MAR-700MFAは温度範囲が広く、コンパクトなので、今後他社製品からの置き換えも期待できます。今のところ電池内蔵のエンコーダはニコンしか製造・販売していません。MAR-M700MFAがメンテナンスフリーの主流となれば、全固体電池の需要はますます増えると思います。

佐藤：今後は、広く市場を開拓することが重要になります。ニコン様との強固な関係を継続して、一緒に取り組んでいければと思います。

遠山：FA業界のほか、センサー関連機器や、バックアップで現在はコイン電池を使っている機器など、幅広い分野から問い合わせをいただいております。各部品メーカーと一緒に開拓を進めています。量産に向けては、京都事業所での設備導入は完了しており、今年度以降ニコン様への納入準備を進めていきます。キーデバイスとして全固体電池が採用されることで、メンテナンスフリーなどSDGsの観点から新たな価値を付加できることをアピールしていきたいと思っています。

マクセル株式会社
新事業統括本部
ビジネス開発部 企画課
佐藤 優太

技術窓口を担当し、開発設計、
量産の立ち上げにも従事。



2030 年、「永久電源」の実用化をめざして

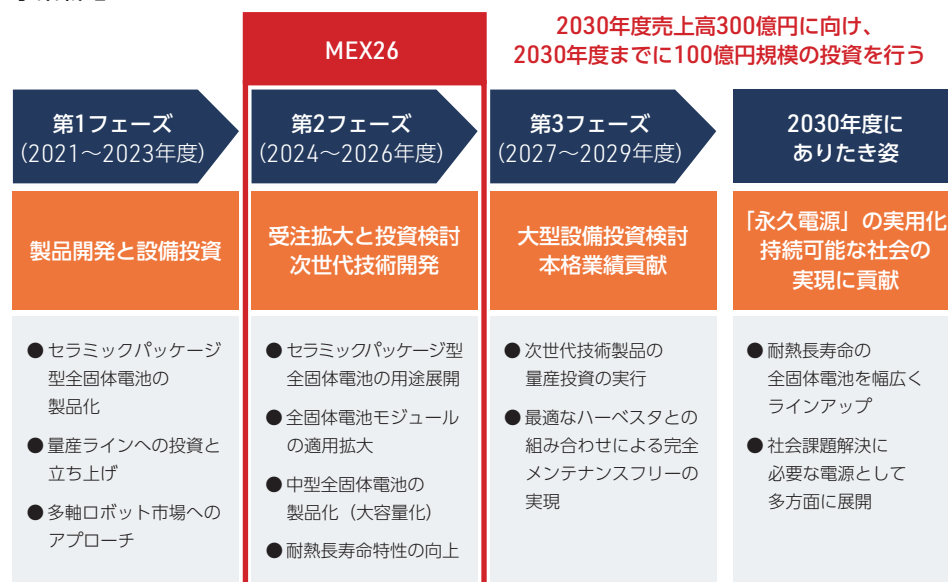
事業戦略

売上高300億円に向けて積極投資

マクセルグループは、全固体電池によって「永久電源」を実用化し、持続可能社会の実現に貢献することをめざします。寿命、耐熱性、容量を進化させつつ、並行して用途開拓を進めていきます。

MEX26においては、小型セルのモジュール化と中型セルの開発に注力しつつ、FA、各種センサー用途の拡販を進めます。2030年度売上高300億円に向け、段階的設備投資を実行し、2023年4月に量産設備を完成。2023年6月に量産品の出荷を開始しました。2024年度以降は受注増や新規開発完了に合わせ逐次投資していく考えです。

事業戦略



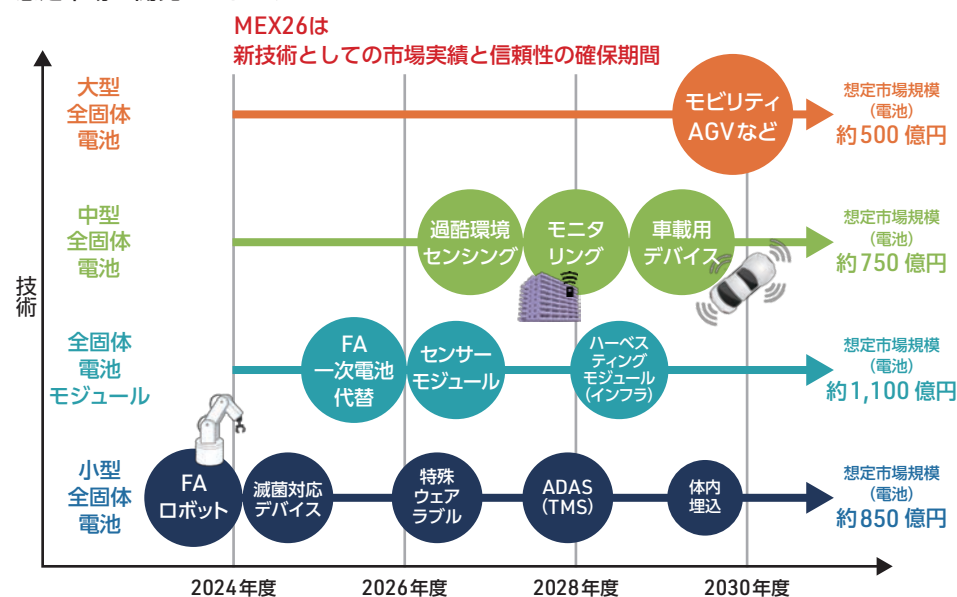
開発計画

小型電池でのFAロボットを皮切りに対応市場を拡大

全固体電池は、高耐熱・長寿命・絶対的な安全性と信頼性により、これまで使用できなかった多方面の市場ニーズに適應します。マクセルがめざす全固体電池の2030年の想定市場規模は約3,000億円で、容量アップなどの技術開発や用途に応じたパッケージなどの投資により、ラインアップを拡充し、市場用途を拡大していく考えです。FA用途にとどまらず、ウェアラブル、車載用デバイス、AGV（無人搬送車）、医療用途へと今後も進化させていきます。

▶ 関連情報：150℃対応の全固体電池技術を開発

想定市場と開発ロードマップ



* 円の大きさは市場規模 (マクセル調べ)

2

成長戦略

事業ポートフォリオの現状とこれから

メリハリ付けのプロセス 3つの視点で成長事業を選定し、成長事業へのリソースシフトを継続的に実施

3つの視点で事業を判定

1 市場機会

市場の変化度が大きく、新たな技術課題の発生が予想されるか？

注力3分野：「モビリティ」「ICT / AI」「人 / 社会インフラ」

2 アナログコア技術活用

当社の強みであるアナログコア技術でお客様の技術課題解決に貢献できるか？

3 収益性

提供価値に応じた、適正な経済価値を享受することが可能か？

管理ツール：ABC-XYZ（事業別損益管理）、PIPJ（機種別損益改善プロジェクト）

リソースアロケーション

成長事業

- ・技術営業人財の優先配置
- ・積極的な成長投資

リソース

成長事業へシフト

ベース事業

- ・ローコスト運営による収益の最大化
- ・低収益事業の縮小・撤退

注力3分野における成長戦略

	市場環境	戦略	成長11事業	事業セグメント
 モビリティ	顧客の技術転換期による 端境期	収益の最大化を図りつつ、 2027年度以降の 先行技術 の開発・投資を積極推進	耐熱コイン形リチウム電池 LEDヘッドランプレンズ 車載カメラ用レンズユニット 塗布型セパレータ	エネルギー 光学・システム 機能性部材料
 ICT / AI	今後さらに 伸長していく 半導体市場に追従	既存ポジションを強固にし つつ、 海外開拓や新市場・ 新規顧客へ拡張 させる	半導体製造工程用テープ 半導体DMS EF ² （電鍍製品）	機能性部材料 光学・システム
 人 / 社会インフラ	今後、 需要顕在化、需要拡大 が見込まれる市場を特定	技術力をベースに、 顧客に紐づいた先行投資を 積極推進	医療機器向け一次電池 筒形リチウム電池 建築・建材用テープ 電設工具	エネルギー 機能性部材料 ライフソリューション



創業以来の技術力を武器に、
マイクロ電池の事業成長、
全固体電池の市場確立に努めます。

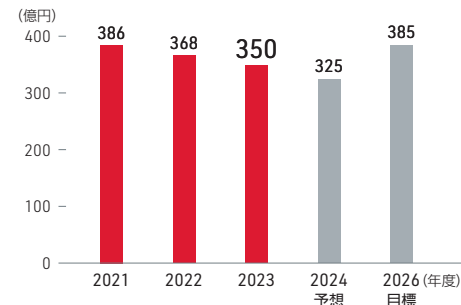
エナジー事業本部長
木村 孝史

2023年度の業績と今後の戦略

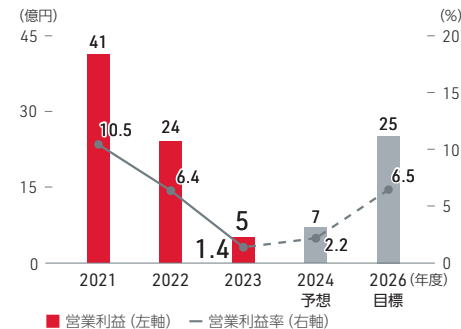
2023年の売上は、一次電池は前期と同水準を維持しましたが、二次電池の減収によりエネルギーセグメント合計では減収となりました。営業利益は全固体電池の開発費及び量産体制構築費用などにより減益となりました。

MEX26では、医療機器向け一次電池の受注拡大と量産投資を実行し、二次電池はさらなるミニマムオペレーションを追求します。電極応用製品などの特機事業はニッチ戦略をベースに、新規拡大と新分野へのチャレンジを継続していきます。全固体電池は量産技術の確立と本格的な業績貢献に向けた顧客開拓活動を推進します。

売上高推移



営業利益・営業利益率推移



事業別価値創造プロセス -2024年度以降の事業戦略-

INPUT

成長事業に
資本を投入

2023年度実績

財務資本	製造資本	知的資本	人的資本
売上高 …… 350億円	設備投資 …… 23億円 減価償却費 …… 16億円	研究開発費 …… 15億円	連結従業員数 …… 756人

BUSINESS PROCESS

事業成長戦略

ターゲット市場と戦略

CGM* 市場	TPMS 市場	スマート メーター市場	新市場の 創出
市場拡大に備えた 医療系パートナーの 拡充	世界トップシェア 継続、TPMS以外の 用途開発	IoT通信機器市場の 開拓	社会課題解決に貢献 (FA～ウェアラブル ～車載～医療他)

- モビリティ・ICT/AI・人/社会インフラ分野での小型電池の強化、拡大
- 長寿命、高耐熱、高出力、大容量の4つの軸で全固体電池の市場用途を拡大

* CGM: Continuous Glucose Monitoring (持続血糖モニタリング)

OUTPUT

製品・サービス

生み出す製品・サービス

医療機器向け
一次電池



安全・信頼性向上
糖尿病
患者増に対応

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

円筒形
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

全固体電池



高耐熱・長寿命・
安全性と信頼性を
重視する用途に対応

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

OUTCOME

成果・影響



小型・高容量な電池の利活用で、
社会を安全に

社会的価値	安心・安全な社会、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 | 医療機器向け一次電池

マクセルの一次電池は、軽負荷で長期間動作するアナログ時計や医療機器などに幅広く用いられます。また、優れた封止技術（耐漏液）と長寿命技術により、すでに時計市場では高シェアを獲得。医療市場でも高シェアをめざします。

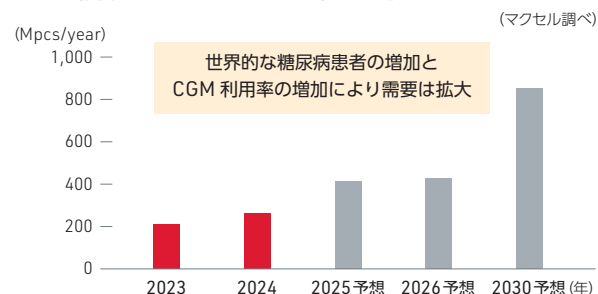


マクセルの強み

歴代の電池技術で培った安全性・信頼性の提供

- ・耐熱コイン形リチウム電池で培った封止技術、長寿命技術で安全性を確保
- ・医療機器用途の電池に求められる高い信頼性を実現
- ・小型・薄形までの幅広い製品ラインアップで医療機器の小型化に対応

CGM（持続血糖モニタリング）需要予測



市場シェア・ポジショニング



商品戦略	生産戦略	販売戦略
次世代CGM用電池の先行開発 ・医療機器メーカーとのパートナーシップを確立し、次世代CGMのニーズに合った電池を開発 ・小型タイプのラインアップ拡大	2026年以降の売上目標に合わせ増産投資を計画（投資額約50億円（2024年）） ・医療機器向け一次電池の量産設備他	組織の強化 ・営業、事業本部が一体となったチーム編成 海外向けの強化 ・各国・地域での医療用途マーケティング調査の実施強化 ・電池系・サイズ・要求特性・外装・価格動向の徹底調査、投資判断に必要な精度の高い情報入手

アナログコア技術を駆使し、世界中の人々が健康な生活を送る手助けを

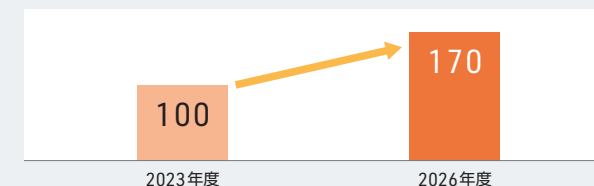


エナジー事業本部 MD技術部
水溶液系電池設計課
橋本しおり



Maxell Corporation
of America
山田 泰弘

事業計画



※2023年度売上実績を100とした場合

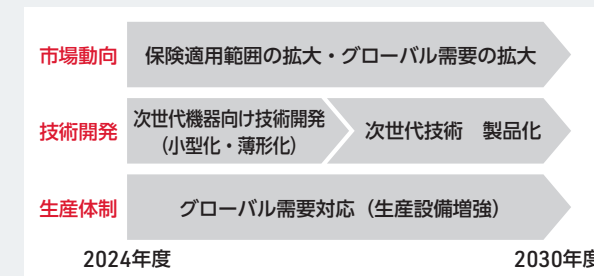
マクセルの一次電池はキーレスエントリーや時計用途だけでなく、小型医療機器などの主電源として、世界中のヘルスケア市場で使用されています。アナログコア技術を駆使して、多岐にわたる顧客要求に応えられるよう、業務に取り組んでいます。

CGM用電池は顧客ニーズを見据えた技術開発で信頼性、安全性を確保。品質管理も徹底し、北米においてもCGM市場の急成長と技術革新を支えています。今後も小型医療機器の拡大に貢献し、多くの人々が健康な生活を送る手助けをしていきます。

マクセルのCGM用電池の特長



事業ロードマップ





3新(新製品・技術開発の促進／
新規顧客・用途の開拓／
新市場・事業の創出)を徹底して
推進、加速化していきます。

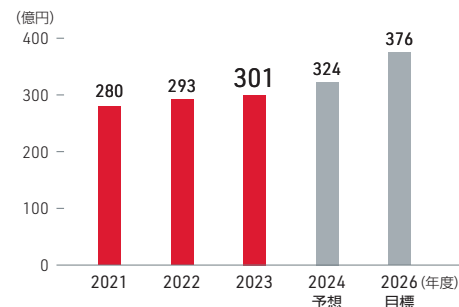
機能性部材料事業本部長
酒井 貴広

2023年度の業績と今後の戦略

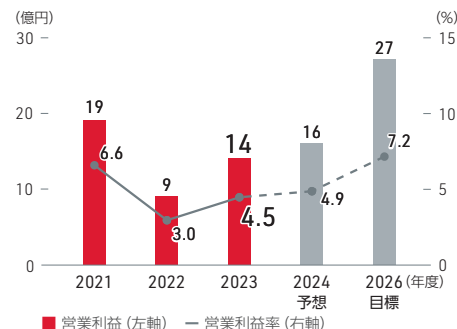
2023年度の売上は半導体製造工程用を中心に粘着テープの受注が回復し増収、営業利益は粘着テープの高付加価値製品の販売拡大及び販売価格の適正化、産業用部材の収益性改善策により増益となりました。

MEX26では、成長事業の新製品、新事業の継続した投資と基幹事業の生産技術力、製造力を強化し続けることで、高い収益率を確保し続ける事業文化を醸成し、営業利益率8%をめざします。

売上高推移



営業利益・営業利益率推移



事業別価値創造プロセス -2024年度以降の事業戦略-

2023年度実績

INPUT

成長事業に
資本を投入

財務資本

売上高 …… 301億円

製造資本

設備投資 …… 7億円
減価償却費 …… 8億円

知的資本

研究開発費 …… 14億円

人的資本

連結従業員数 …… 799人

ターゲット市場と戦略

BUSINESS PROCESS

事業成長戦略

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)

薄膜・平滑塗布技術
による高品質化

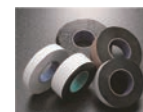
全世界のハイブリッド・
電気自動車市場

車載用リチウムイオン電池に
搭載可能な優れた安全性

- 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



各国の住環境に合わせた
カスタマイズ製品の拡充
気密性重視の文化醸成

半導体製造工程用テープ



高い粘着力和優れた剥離性
データセンター
需要に対応

塗布型セパレータ



車両の安全性向上
耐熱性・耐久性の強い
電池特性に貢献

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

OUTCOME

成果・影響



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 | 建築・建材用粘着テープ

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したテープです。防水性、気密性、接着性、耐熱・耐寒性、耐溶剤性などの性能を活かし、住宅や自動車以外にも保冷倉庫やLNG船舶*などへの用途拡大を進めています。



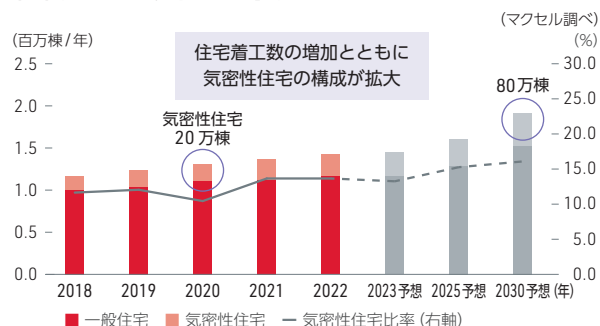
*LNG: Liquefied Natural Gas(液化天然ガス)

マクセルの強み

各国の住環境に合わせたカスタマイズ製品の提供

- さまざまな施工環境下で潜在的な課題を解決する気密・防水部材
- 省エネ基準適合に適した高断熱・高气密テープの提案が可能

北米住宅着工数推移と予測



市場シェア・ポジショニング

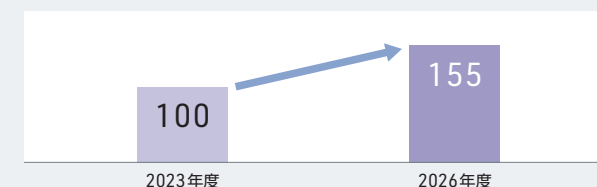


商品戦略	生産戦略	販売戦略
マクセルの強み・技術を取り込んで、顧客ニーズ・使用目的に応じたカスタマイズ商品のラインアップを強化	2026年売上目標に合わせ増産投資を計画 (設備/人員/広告の投資額約7億円(2024年~2026年))	・大手住宅メーカーへの参入を軸として、OEM獲得に向けた活動を強化 ・海外販路拡大に注力 北米: ロジスティック構築完了済(気密/パッキン投入、ラインアップ強化によるブランド認知度向上) 東南アジア: 世帯数の多いインドネシア市場に注力(防水機能の普及活動)

お客様にとっての価値向上を意識し、グローバルでカスタマイズ商品のラインアップを強化



事業計画



※2023年度売上実績を100とした場合

機能性部材料事業本部 事業企画部マーケティング課では、モノではなく、価値の提供にこだわった活動をしています。

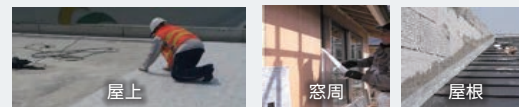
製品を使うお客様にとっての価値は、地域、分野、そして用途によって異なります。私たちは、市場における価値認識——製品そのものの独自性ではなく、お客様のサプライチェーン内で提供する価値の独自性——を常に意識しながら、北米、東南アジア市場における建築・建材分野のマーケティング・製品開発を行っています。

カスタマイズ商品

気密部材



防水部材



海外展開計画

年度	2023	2024	2025	2026	2027~
	第1フェーズ	第2フェーズ		第3フェーズ	
北米向気密部材	市場参入	気密部材(副資材)のラインアップ拡充		構造部材の上市	
東南アジア向防水部材	住宅市場	住宅市場、非住宅(インフラ)・自動車市場へ参入		市場拡大	



光学設計、微細・高精密加工、
セキュアなどのコア技術で、
安心・安全な車社会・情報社会に
貢献します。

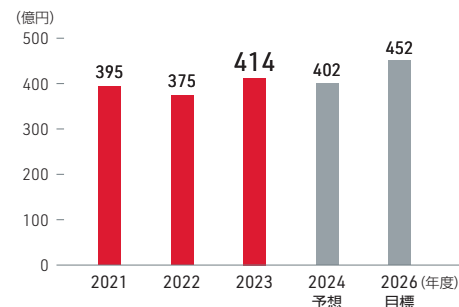
光学・システム事業本部長
尾藤 智美

2023年度の業績と今後の戦略

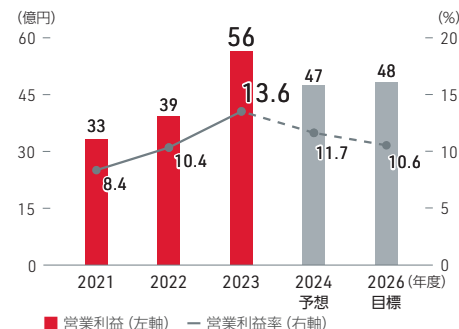
2023年度は半導体不足、半導体市場停滞などの外的要因はありましたが、半導体関連事業の悪化を車載関連事業でリカバーし、増収・増益となりました。

MEX26では、車載関連事業は車載カメラ用レンズユニットの耐環境製品開発と高画質・高解像度化に注力し、ADASへの移行加速を促します。また、発光効率・軽量化など次世代ヘッドランプレンズの開発を顧客と連携し、安心・安全な車社会に貢献します。半導体関連事業はICT/AI変革に対応した半導体製造装置・次世代半導体パッケージに対応し、安心・安全な情報社会に貢献します。

売上高推移



営業利益・営業利益率推移



事業別価値創造プロセス -2024年度以降の事業戦略-

2023年度実績

INPUT
成長事業に
資本を投入

財務資本	製造資本	知的資本	人的資本
売上高 …… 414億円	設備投資 …… 30億円 減価償却費 …… 17億円	研究開発費 …… 24億円	連結従業員数 …… 1,299人

BUSINESS
PROCESS
事業成長戦略

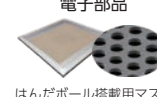
ターゲット市場と戦略

高精度プラスチック レンズ市場 主力日本メーカー としての 競争力維持向上	中国・ASEAN・ インド市場 ヘッドランプレンズ 単体から ユニットへ展開	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	小型化・複雑化する 半導体パッケージ市場 精密電鍍加工技術を武 器に複雑化、 小型・微細化への対応
---	--	--	---

- 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)

OUTPUT
製品・サービス

生み出す製品・サービス

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	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	半導体 DMS  国内生産拠点 活用 多品種生産・ 高品質生産に対応	精密電鍍製品、 メタルマスク・ 電子部品  はんだボール搭載用マスク 精密電鍍加工 技術活用 多品種・微細化・ 高性能化に対応
---	--	--	--

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
---------------------------	-------------------------

OUTCOME
成果・影響



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 | 車載カメラ用レンズユニット

車載ビューカメラは、車両の前後左右に搭載され、ドライバーから死角になる外界映像を表示することで危険を認識しやすくします。

センシングカメラは外界映像を演算処理し、車線、信号や前方車両認識を行う自動運転用途に使われます。

レンズユニット

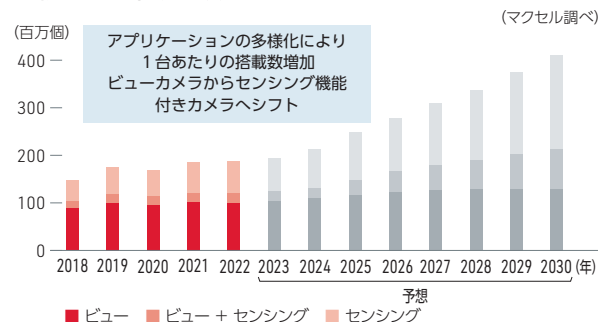


超音波クリーニング
レンズユニット

マクセルの強み

- 耐環境製品（超音波クリーニングレンズユニット）の製造（2027年～）
- 高精度・高耐熱プラスチックレンズ開発製造
調芯金型で同軸精度向上／高耐熱ARコート技術 耐熱135℃の達成
- 長期にわたる販売実績と安全性・信頼性
- 光学設計～製造一貫開発、知財価値創生
カスタム光学設計の提案／生産設備・自動化設備の開発

車載カメラ市場規模



市場シェア・ポジショニング

2024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**

商品戦略	生産戦略	販売戦略
より安全性を追求し 耐環境製品等の付加 価値機能を開発	自動化の推進と地産地消をめざした生産拠点の最適化 (1) 外観検査の一部自動化・単品レンズ・パレル外観 (2) 成形・組立の生産技術力強化 (3) 光学設計プラットフォーム化・リードタイム短縮、レンズ 共用化	プラスチックレンズ精密成形のコア技術を活かした付加価値レンズ で新規開拓 (1) 日本・欧州：自動車メーカー及びカメラモジュールメーカーの開拓 (2) 中国：付加価値付レンズの顧客開拓 (3) 全世界：システムメーカーの開拓

超音波クリーニングレンズユニットの開発と販売促進



マクセルフロンティア株式会社
精密事業本部

藤井 航志



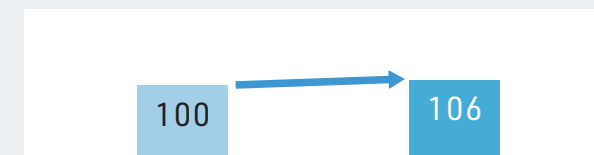
営業統括本部
国内営業部

高木 康介

超音波クリーニングレンズユニットの構造設計を担当し、新しい設計に挑戦しています。従来にない仕様規格の適用や性能未達などに直面し、技術者としての責任と設計の重要性を実感しました。今後もマクセル独自のカメラレンズユニットを開発し、新たな価値を発信していきます。

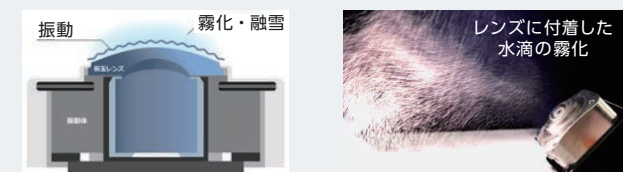
これまでの営業先はカメラモジュールメーカー様が中心でしたが、超音波クリーニングレンズユニットは車メーカー様へ直接自動運転のキーテクノロジーとして提案しています。車載用途以外に建設機器、工作機器メーカー様などにも興味をお持ちいただき、お困りごとのソリューションの一助として提案しています。

事業計画



※2023年度売上実績を100とした場合（量産品のみ・為替同一）

新機能：超音波クリーニングレンズユニット



動作前

動作後

最外部にあるレンズを超音波振動させることで、レンズ表面上の水滴を霧化することが可能。レンズに付着した雨滴霧化から融雪まで行うことができます（2027年生産開始予定）。



世界のインフラを支えている
信頼の電設工具製品と、
高い技術力とユニークな発想で
暮らしを便利で楽しくする家電製品。
この2つの“電気に関わるモノづくり”を
通して、皆様の豊かで快適な毎日に
貢献していきます。

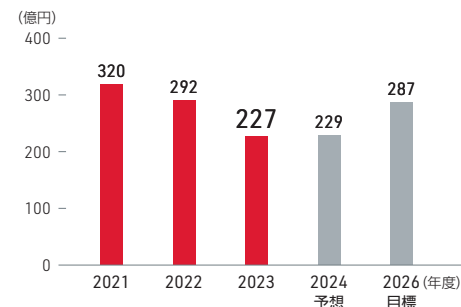
ライフソリューション事業本部長
梶棟 直人

2023年度の業績と今後の戦略

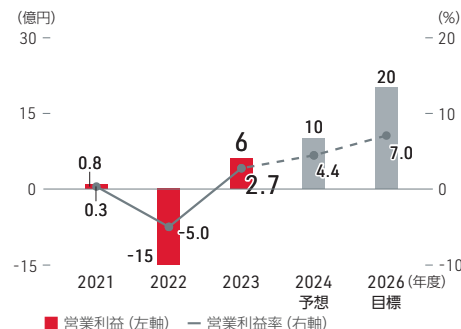
国内コンシューマー製品販売事業移管により、2023年度はコンシューマー製品や健康・理美容製品が減収するも、事業改革効果や海外拠点の生産性向上の継続により収益性は改善することができました。

MEX26では、電設工具の自社ブランド製品は汎用電池パック仕様の展開を拡大し、国内シェアNo.1を維持拡大します。国内外ODMは機種展開を拡充し、グローバルシェア拡大をはかります。家電製品は、シェーバーにおける切れ味5年の長寿命刃モデルなど高付加価値品のラインアップを拡充し、多様な顧客ニーズに応えます。

売上高推移



営業利益・営業利益率推移



事業別価値創造プロセス -2024年度以降の事業戦略-

2023年度実績

財務資本	製造資本	知的資本	人的資本
売上高 ……227億円	設備投資 ……9億円 減価償却費 ……7億円	研究開発費 ……2億円	連結従業員数 ……838人

INPUT
成長事業に
資本を投入

ターゲット市場と戦略

BUSINESS
PROCESS
事業成長戦略

電設工具
グローバル市場
北米をはじめ世界各地の
パートナーとの強固な関係構築

シェーバー他理美容機器
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

- 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

OUTPUT
製品・サービス

電設工具
左端：自社電池パック 中央・右端：汎用電池パック
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
製品展開と汎用電池パック対応

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

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

OUTCOME
成果・影響



電線インフラ

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

- 社会的価値 電気とともに暮らしを支える
- 環境価値 省エネ型生活をサポート

戦略の進捗報告 | 電設工具

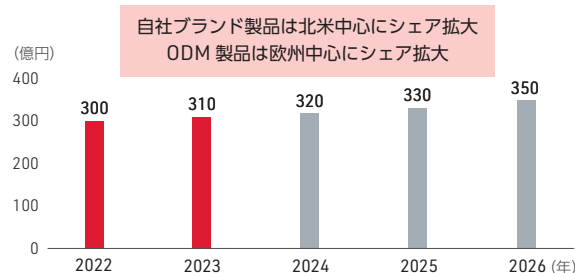
国産初の充電油圧式電設工具をはじめ、一步先をいく独自の技術で電設工具のパイオニアとしてさまざまな工具を作り続けています。より高品質に、より使いやすい、プロが選ぶ、プロの工具をイノベーションし続けます。



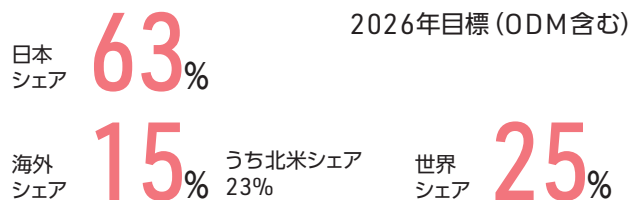
マクセルの強み

- ・ 超高圧油圧技術⇒高出力工具を小型・軽量化
電設以外の異業種へ展開 (産業系、交通、建設)
- ・ 市場要求に対応した仕様の機種拡充 (汎用電池パックにも対応)

グローバル電設工具市場規模予測 (金額規模)



市場シェア・ポジショニング



商品戦略	生産戦略	販売戦略
市場ニーズのラインアップ拡大と異業種市場への水平展開 ・ 小型・軽量工具の拡大 ・ 海外向け ODM 投入 ・ 異業種市場への水平展開 (新たな中核事業へ成長を計画)	電力各社との新工法共同研究、 工具認証取得	・ ODM 含めた海外販路の強化 ・ 異業種市場 (建築・配管・交通) へ新規参入

海外主力カテゴリーへの新製品投入によりシェア拡大をめざす

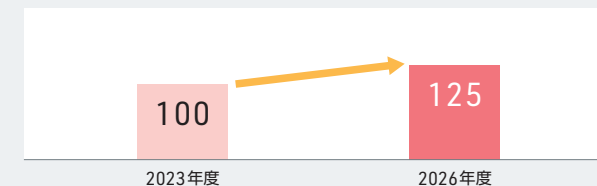


マクセルイズミ株式会社
工具事業本部 技術部
平林 孝仁



マクセルイズミ株式会社
工具事業本部 営業部
鈴木 康代

事業計画



※2023年度売上実績を100とした場合

出力6トンモデルの小型・軽量化を追求した「SLA/SLVシリーズ」を2024年6月に市場投入しました。SLAは北米、SLVはほかの海外向けとして計16機種をラインアップ、国内市場へも展開予定です。このカテゴリーへの新製品投入は6年ぶり、新機能として独自開発のオートリターン機能を搭載 (特許出願)。また、極寒での作業にも対応し、柔軟性と耐寒性を併せ持つゴム系素材の採用や、油圧駆動系の効率アップを図り、-20℃の環境下でも作業可能でありながら、小型・軽量を実現しました。

SLA/SLVシリーズは、マクセルイズミの技術の世界へアピールできる製品であり、自信を持って販売活動へつなげていきます。

小型・軽量工具ラインアップの拡充



縦型小型軽量充電油圧式工具 SLA/SLVシリーズ

使用者の作業を簡略化するオートリターン機能

通常は2スイッチ (作業開始用とピストン下降用) を押して操作しますが、本機能は1つの起動スイッチでピストン上昇・昇圧完了まで動作します。作業完了後に起動スイッチを開放するとピストンが自動的に下降し、作業簡略化につながります。

全固体電池の事業化に注力しつつ、顧客課題を起点とし、グループシナジーを活用した新事業テーマを創出します

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	KPI	新事業統括本部からの新製品創出3件 (MEX26期間)
--------------	----------------------------	-----	--------------------------------

新事業統括本部長
佐野 健一



MEX26の方針

新事業統括本部としては、2030年のありたき姿を視野に
いれています。そのために、MEX26の基本方針は、顧客課題
を解決するテーマの早期開発・事業化やリーンキャンパスを
通じた新規開発テーマの創出を推進します。

また、多岐にわたる事業を強みとして全社グループシナ
ジー効果で新たな事業や新たな技術を創成・開発することに
より、より強いマクセルブランドの価値向上をめざします。

▶重点強化ポイント①

プロダクトアウト型開発から課題解決型開発への転換（社会課題、顧客課題）

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	● 電池設計：全固体電池 ● 解析技術：センシングデバイス（早期認知症診断他）
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	● 電極設計：CO₂ 資源化システム ● 成形技術：発泡成形 ● 光学設計：次世代 HUD（ヘッドアップディスプレイ）
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	● 分散技術：EMC 対策部材 ● 電池設計：全固体電池 ● 材料設計：MID* 製品

*Molded Interconnect Device

▶重点強化ポイント②

失敗を恐れず新しいことをやるマインド、 挑戦的で創造的な組織風土の醸成



新しいことに挑戦できる環境が
仕事のやりがいに

新事業統括本部 ビジネス開発部
山本 智貴

新事業統括本部では、新事業創出の土台となる組織風土
の醸成に力を入れており、職位や立場に関係なく、全員が
新しいことに挑戦しています。私も、新事業創出を牽引す
る役割を担いながら、自身でも新事業アイデアを創出すべ
く、勉強と挑戦の日々です。

挑戦と失敗なくして、新しいアイデアや事業を創出する
ことはできません。当然のことのように聞こえますが、そ
れを実践できる環境が用意されているのは、マクセルの大
きな財産であり、ひいては社員のやりがいや働きやすさにも
つながっています。

新事業創出に向けた活動状況

- ・開発ステージに合わせたフェーズ管理を実施 (ビジネス開発→製品開発→事業化)
- ・MEX26では、製品開発 (顧客実証ステージ) の新事業について製品化をめざす

ビジネス開発 価値検証ステージ

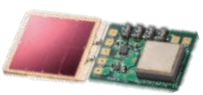
▶ 2027~2029年度で製品化をめざす



大型全固体電池
(バイポーラ構造)



次世代ヘッドアップ
ディスプレイ



ハーベスティング複合
全固体電池モジュール

技術シーズの仕込み (コア技術の進化)



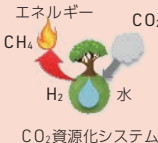
生物由来プラスチック



MID 製品



センシングデバイス



エネルギー
CH₄ CO₂
H₂ 水
CO₂資源化システム



透明電磁波
吸収シート



テラヘルツ対応
電磁波吸収体

指タッピング装置
嚙下装置
非接触心電計測

製品開発 顧客実証ステージ

▶ 2024~2026年度 (MEX26期間) で製品化をめざす



発泡成形



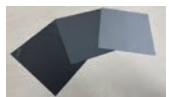
全固体電池モジュール



コイン形全固体電池



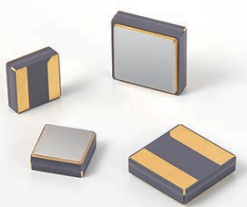
中型全固体電池



EMC 対策部材

事業化ステージ

▶ 2023年度 (MEX23) 製品化済み



セラミックパッケージ型全固体電池
ラインアップ

新事業創出活動

アナログコア技術や既存アセットを活用しイノベーションを創出

TOPICS

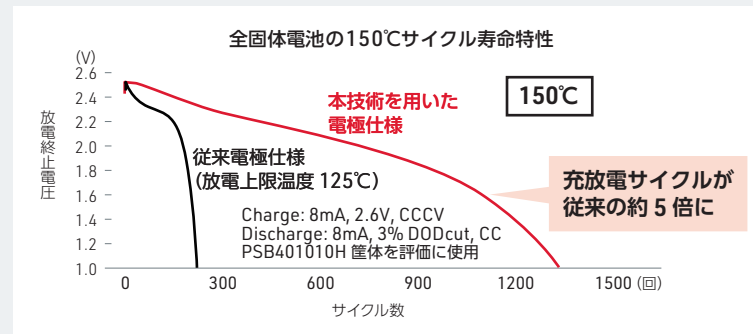
作動上限温度150℃対応の全固体電池を開発。 医療や滅菌・半導体製造工程、車載用途など高温環境下での使用に対応

当社は全固体電池の電極技術を発展させ、作動上限温度を150℃に引き上げる技術開発に成功しました。

2023年6月に量産開始したセラミックパッケージ型全固体電池「PSB401010H」について、医療向け滅菌工程や半導体製造工程、車載用途など高温環境下で設備周辺の温度やそのほかの情報をセンシング・モニタリングすることが必要な分野で、放電上限温度である125℃を超える用途での使用要望を多数いただきました。こうした要望を受け、全固体電池の劣化メカニズムの解析により、正極活物質と固体電解質との界面での副反応が、高温における劣化の主要因であることを突き止め、電極の材料や配合などの電極設計を大幅に見直すことで、150℃の高温下で充放電サイクル特性を従来の約5倍に向上させることに成功しました。



セラミックパッケージ型
全固体電池
「PSB401010H」



150℃対応実現による用途の拡大例



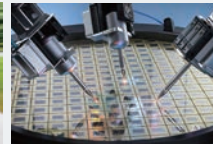
滅菌用
高温データロガー



設備モニタリング
(インフラプラント)



車載用デバイス
(路面センシング)



半導体製造装置
(温度センシング)

全世界の主要なお客様とのリレーションを深め、顧客課題解決を実現する 技術営業体制を強化しつつ、グローバルな営業体制で拡販していきます

営業統括本部長
高尾 伸一郎



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	顧客アンケートの継続実施と低評価の改善 改善目標50%以上 (MEX26期間) NEW
--------------	--------------------------------	-----	---

MEX26の方針

MEX23では、お客様の技術課題解決による価値創造のため営業体制を見直し、事業部営業（製品別）から顧客別営業にシフトし提案力を強化しましたが、顧客の課題を十分に捉えきれず、計画通りの事業成長を作り出せない結果となりました。

MEX26では、市場のターゲティング、掘り起こし、デジタルマーケティングを強化します。そのために、技術営業の体制をより強くするために人財の育成に投資をします。

また、注力3分野「モビリティ」「ICT / AI」「人 / 社会インフラ」の事業拡大において、全世界の主要プレイヤーとなるお客様とのリレーションを強化し、困りごと・課題をともに解決し、事業拡大をめざします。

▶重点強化ポイント①

顧客課題解決を実現する技術営業体制の強化

マーケティング・開拓人財の強化（育成・投資）

- ・各地域（米州、欧州、アジア、国内）で、市場をターゲティングし、顧客ニーズを掘り起こすBtoBマーケティング・開拓活動ができる人財
- ・デジタルマーケティングにより、顧客との接点を増やし、相互コミュニケーションにより適切な情報収集、提供ができる人財

技術営業人財の強化（育成・投資）

- ・開発フェーズからの技術提案により顧客リレーションを強化できる人財
- ・顧客ニーズを的確に把握し、ソリューションを提案できる人財

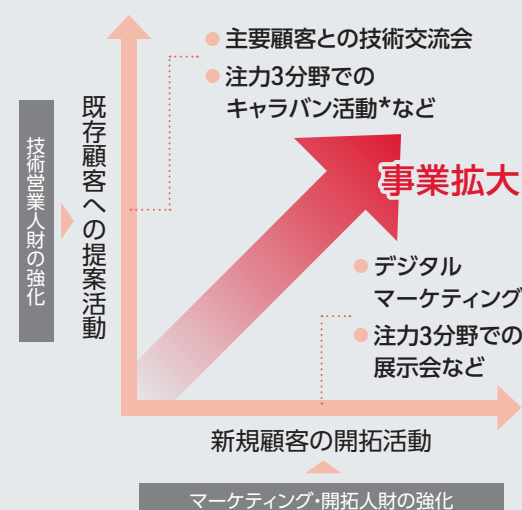
海外売上高比率

<2023年度実績>

48%

<2026年度目標>

50%以上



* キャラバン活動：主要なお客様を、技術営業とアカウント営業が訪問し、お客様の困りごとを吸い上げていく活動

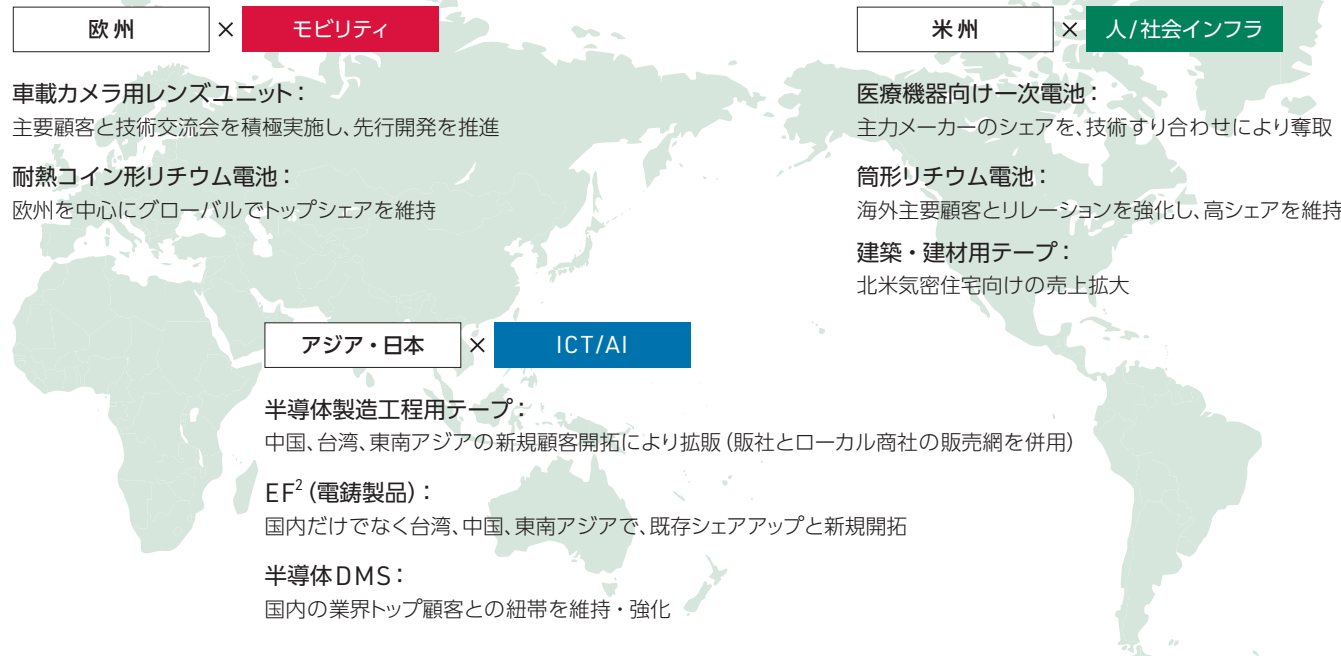
▶重点強化ポイント②

注力3分野での事業拡大のために

技術営業体制を強化し、グローバルで、注力3分野における主要なプレイヤーとなるお客様とのリレーションを深め、顧客課題解決力により、お客様とともに事業拡大をめざす。

注力3分野別売上高伸長率

<2026年度目標> (2023年度実績比)	
 モビリティ	▶ + 約20%
 ICT/AI	▶ + 約30%
 人/社会インフラ	▶ + 約30%



欧州営業



お客様との良好な関係構築が成功のカギ

Maxell Europe Ltd.
Stewart Smith

お客様と継続的なコミュニケーションにより信頼関係を構築し、市場の潜在的なトレンドを予測しニーズを特定。そこにマクセルの革新的なソリューションを提供することで、アイデアをオープンに交換しています。現在のビジネスの成功はマクセルの技術的な専門性、製品ソリューション、顧客との関係性をバランスよく保つ能力に由来しており、効果的な社内コミュニケーションがこれらの能力を開発・向上させる基盤となっています。

アジア・日本営業



迅速な対応により信頼関係を構築

Maxell Asia, Ltd.
武内 嗣典

アジア市場においては特にスピードを求められ、次々と舞い込む問い合わせや要望に迅速に対応するため、社内外との調整に注力しています。アジア全域をカバーするため、文化の違いや地域特有の問題も多く、さまざまな視点から解決策を講じる必要があります。現場を回り顧客の多様化するニーズに応えられた際は、何事にも代えがたい達成感を感じます。

北米営業



チームで協力し、長期的なパートナーシップを獲得

Maxell Corporation of America
Sandra Rasmussen-Carnes

私たちのチームは、信頼、誠実さ、勤勉さといった基本的な価値観を共有し、①強いプロフェッショナルな関係の構築②製品や新技術の導入③プロフェッショナルな提案準備④スケジュール管理⑤需要予測、納品、生産管理⑥長期契約の締結⑦取引の継続性確保、を徹底することで、お客様との長期的なパートナーシップを獲得しています。

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

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
(2022年度～2026年度)

知財・イノベーション本部長
山本 達也



基本方針

マクセルは、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、独創技術のイノベーション追求及び知的財産の積極的な活用を通して、知財価値の最大化に努めています。

また、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に取り組んでいます。さらに、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・活用戦略については、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。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。

2023年度までに全固体電池を代表とする次世代特許群構築の仕組みづくりの基礎固めを行いました。2024年度以降は、取り組みをさらに進化・深化させ、中長期で収益貢献できる特許群を構築していくために、人財・組織力の強化に取り組んでいます。

知財基本業務

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年後に活きる知的財産権ポートフォリオを着実に構築していきます。

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、マクセルグループの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。2024年度は、新たに発足したクロスリンク部にて横ぐし横断活動を強化、推進していきます。

知財活用

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。

特許資産状況

同特許規模を継続的に維持

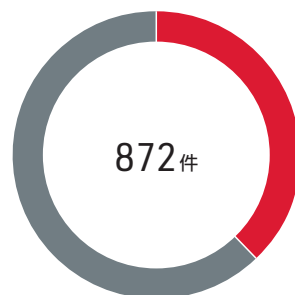


エネルギー 機能性部材料
光学・システム
ライフソリューション

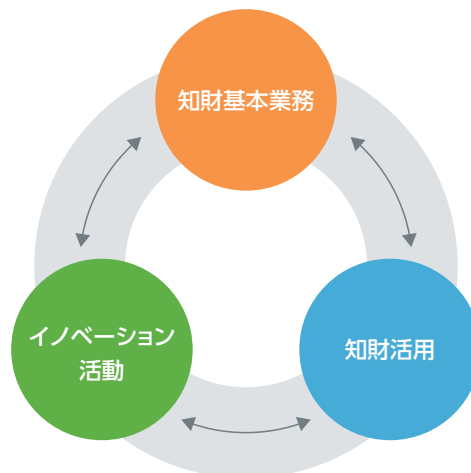
※2024年3月時点

国内外特許出願件数 (2023年度)

3割強が新事業関連



新事業統括本部 その他



社外からの評価：「Asia IP Elite 2024」への選出

マクセルは、国際的に権威のある知財メディア Intellectual Asset Management (IAM) より、知財をビジネス戦略の中核に位置付け、優れた知財活動を行っている企業のひとつとして、「Asia IP Elite」(アジア知財エリート)に2018年から連続して選出されています。

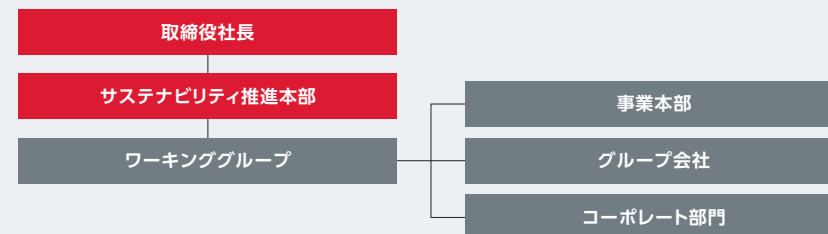
3

経営基盤の強化

サステナビリティマネジメント

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と一体的に運営
- 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



主な活動と評価

2020年度

- コーポレートサステナビリティビジョン策定
- 事業活動とSDGsとの関連まとめ

2021年度

- マテリアリティの特定
(7つのマテリアリティと20のアクションプラン)
- TCFD賛同表明
- マクセルの製品・サービスのSDGsへの貢献度まとめ

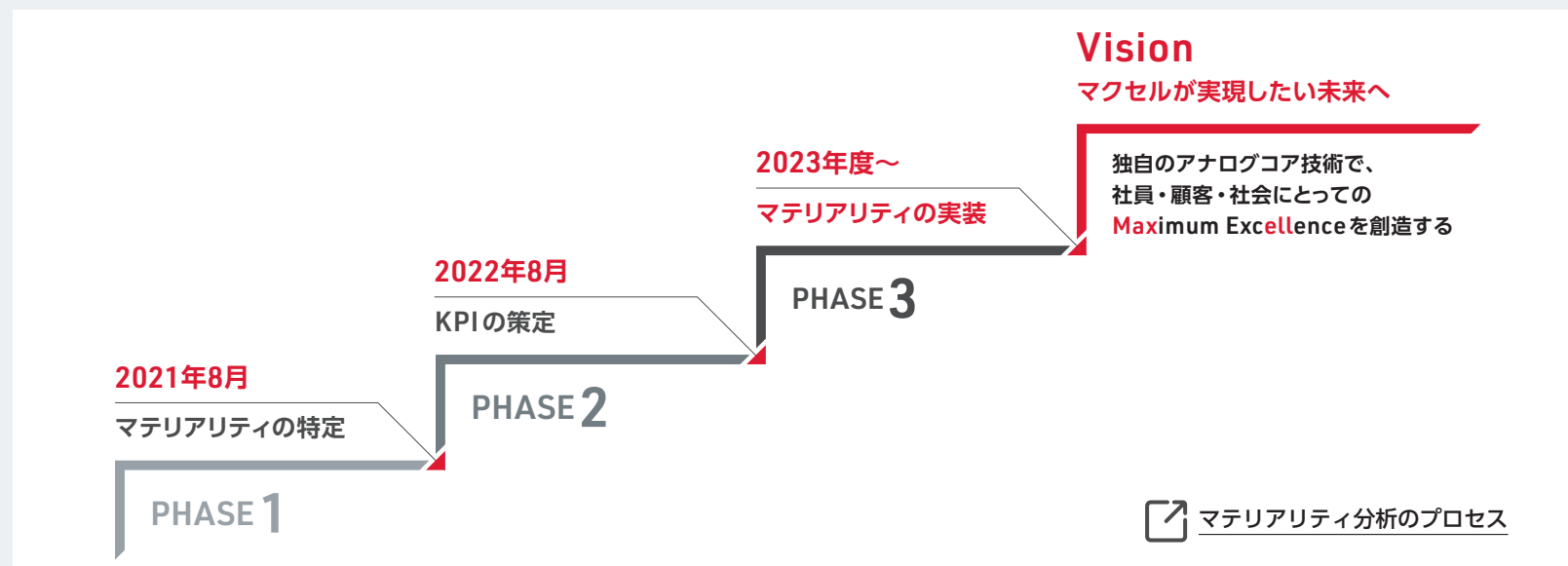
2022年度

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

2023年度

- 環境ビジョンを制定し、2050年度カーボンニュートラルを宣言
- MSCIのESG格付けにおいて「AA」を獲得
- CDP「気候変動レポート2023」において「A-」評価を獲得

マテリアリティ・アクションプラン・KPIによる経営の重要課題への対応



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。

人的資本の強化

従来より、人的資本の強化に向けて「多様な人財の獲得」「持続的な育成」「適正な配置」「働きがいのある職場環境の整備」「経営

参画意識の向上」「風土醸成」を軸に各施策を実行してきました。

MEX26においては、「個人一人ひとりの長所を伸ばす」「チームとして仕事をする」「難しい課題に挑戦する」ための各施策に対して優先的に投資し、実行していきます。

多様な人財の獲得

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。

マクセルグループは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。

求める人財

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

MEX26目標達成までの道筋



また、当社グループは、ダイバーシティ重視の観点から、異なる価値観、感性、経験を有する人財を活かし、組織力強化を図るため、外国人、女性、さまざまなキャリア経験者など、多様な人財の採用を積極的に行っています。当社の新卒採用においては、女性採用比率の目標を技術系25%、事務・営業系50%と設定しています。

加えて、出産、育児、介護などの理由により退職する社員のうち、会社とのマッチングが図れた場合、退職後5年以内に再雇用するリターンエントリー制度を運用することで、育児・介護などによる仕事と家庭の両立支援を推進しています。

当社新卒採用の男女比率*推移

	女性	男性
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%
2024年度入社	50.0%	50.0%
技術系	42.9%	57.1%
事務・営業系	66.7%	33.3%

* 大卒以上の採用における男女比率



経験者/キャリア採用社員のコメント

マクセルに合った人財ポートフォリオ・人財戦略の構築を進めたい

人事総務部
瀧本 陽平

現在、経験者/キャリア採用を担当しています。前職の人材紹介営業職の経験から、人事業務に興味を持ち、採用した先にあるオンボーディングや経営に紐づいた人財戦略の構築を実施したいと感じ入社しました。

マクセルは事業部門と管理部門のバランスが保たれており、改善提案なども受け入れていただけやすいと感じています。今後は採用業務のみならず、人事の幅広い業務領域の知識取得や経験を積んで、当社に合った人財ポートフォリオの構築、タレントアクイジションを進めていきたいと考えています。

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
- ②キャリア面談実施率:100%
- ③評価者教育:2回/年
- ④従業員意識調査 仕事のやりがい度の向上:90%以上(2026年度)

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

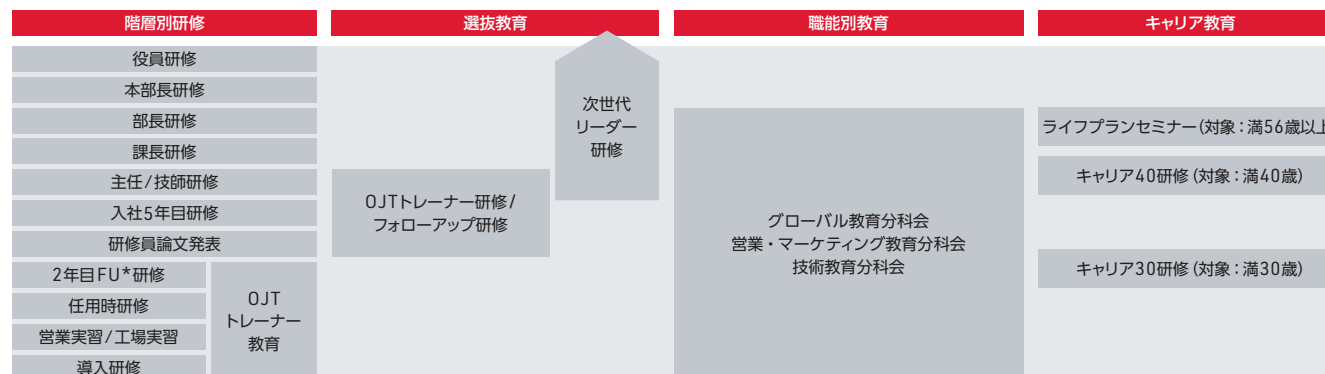
求める人財のスキルマップ作成(2026年度) **NEW**

適正配置と持続的育成

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。

これらの方針を踏まえて、階層別・選抜教育を実施し、評価時期には評価者教育を実施し人財の底上げを図っています。また、「グローバル」「営業・マーケティング」「技術」の3つの分野ごとに職能別教育を展開することで、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

人財育成の体系図



* フォローアップ

教育基本方針

- ①企業にとって最も重要であるのは人であり、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&インクルージョンマインドを持った人財を育成する

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。

2023年度は、人財ポートフォリオの核となる、求める人財を定義し直しました。2024年度は、その求める人財の育成・獲得へつなげるため、スキルマップの作成に着手しています。

タレントマネジメントについては、2022年度に導入を完了したタレントマネジメントシステムにより人財情報の見える化を図り、人財育成及び登用を行っています。今後はKPIを更新し、2026年度までにこのシステムの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、面談内容を部門内で共有の上、育成計画につなげる仕組みを構築し、引き続き実施率100%継続をめざします。



海外業務研修参加者のコメント

経験を伝え、部署全体の
レベルアップに役立ちたい光学・システム事業本部 EF2事業推進部
三村 悠輔

台湾での海外業務研修に1年間参加しました。自分にとっては公私はじめての海外で、1年という長期間の滞在は得るものが本当に大きかったです。また、台湾は生活しやすい反面、多少なりとも勉強してきた英語ではなく完全にゼロから中国語を学ぶ必要がありました。だからこそ、英語に自信のない人にとっては挑戦しやすいとも感じました。

九州事業所としては初の海外業務研修生であったことも踏まえ、自分の経験をより多くの人に伝え、部署全体で大きなプラスになるよう今後の業務に取り組んでいきます。

従業員意識調査

マクセルでは従業員意識調査を毎年1回実施しています。2023年度は、対象を国内グループ会社へ拡大し、人的資本強化に向けてより課題の解像度を上げるために、設問内容を刷新及び部門別レポートを作成・展開しました。

エンゲージメントについては「熱意」「没頭」「活力」「職場肯定感」「将来勤続感」「方向性一致」「現状満足度」の7要素で新たに定義し、目標値「肯定的回答者90%以上」に対して63%の結果となりました。目標達成のために、全社施策として、タレントマネジメント推進による必要とされるスキルの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マネジメント向上施策などを中心に実行していきます。加えて、サーベイのレポートでは部門別の対策も含めて展開しており、職場単位での改善にも取り組んでいます。

エンゲージメントスコア(肯定的回答者の割合)

2021年度	2022年度	2023年度
50%	55%	63%

※ 2022年度までは会社生活に対する総合的な満足度スコア

アクション
プラン
KPIダイバーシティ&インクルージョンの推進
(多様な人材活用と異なる価値観の受容)

- ①男性育児休業等の取得促進 取得率100%
(2024年度) **NEW**
- ②女性新卒採用：事務系50%、技術系25%以上

働きがいのある職場環境の整備

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います。男性育児休業の取得については、2023年度から新たに有給休暇として5日の「出生時育児休暇」を付与しており、取得率は42%となりました。2024年度から取得率100%をKPIに設定し、取得しやすい職場づくりを進めていきます。

育児・介護休暇制度の利用実績

	2021年度	2022年度	2023年度
育児休暇等*	14人	15人 (男性5名/女性10名)	16人 (男性12名/女性4名)
介護休暇	0人	1人	1人

*2023年度より出生時育児休暇取得者数を含む

D&Iワークショップの実施

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、経験を有する人材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。

2023年度は、ボトムアップ活動のM-Wingに加え、ダイバーシティ&インクルージョン推進に関して事務局から取締役への

個別インタビューや、事業本部長参加のワークショップを行いました。あらためて自社の取り組みについて議論をし、「新しいことへチャレンジする風土や仕組みづくり」、「マクセルで働く一人ひとりがD&Iを自らの責務として捉える必要性」などの課題感を共有するなど、その課題意識を従業員ワークショップのテーマに反映しました。



D&Iワークショップの様子



制度利用者のコメント

制度を利用しやすい環境づくりを
広めたい人事総務部
松浪 将吾

妻の第二子出産に合わせ、5日間休暇を取得しました。誕生の瞬間に立ち会うことができ、出産直後の大切な時期に家族と過ごすことができてよかったです。

新たな制度のため、まだ利用した人がほとんどいないなかで、職場メンバーには積極的に利用を後押ししてもらえました。周囲の理解、サポートを非常にありがたく感じたので、今後は自分も積極的にサポート側に回っていきたいです。制度を利用しやすい環境づくりが職場単位でどんどん広がっていくことを期待しています。

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 年間総実労働時間の短縮 2023年度比 2.5%削減 1850時間(2026年度) NEW ②全社教育計画の達成率 100%継続

働き方改革をアシストするデジタル化の推進

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

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、テレワークやクラウド活用、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など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。

「IoT/AI」技術者の育成とデジタルリテラシー教育の継続

「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「IoT/AI」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。

なお、技能継承を含む各種教育計画について、2023年度は100%実施を達成しました。2024年度も引き続き計画に沿って教育・研修を実施していきます。

総実労働時間の短縮に対する取り組み

マクセルは、年次有給休暇やフレックス勤務制度を柔軟に活用することで、仕事や私生活にメリハリを持たせ、従業員が心身ともに健康で業務においてその能力を十分に発揮できるよう活動しています。

毎月各事業所実施の労使協議会で時間外労働及び有給休暇行使日数を把握しながら、労使一体となった活動を行っています。具体的には「定時退勤日」を毎月設け、PCのオープニングメッセージや、構内に旗を立て従業員へ周知し、定時退社を促しています。2023年度は、事業所単位の活動だけでなく、休暇行使促進のため、全社共通の有給休暇取得促進日を設定しました。2024年度も引き続き長時間労働の縮減、有給休暇行使促進の両面から総実労働時間の短縮を進め、生産性向上を図ります。

経営参画意識の向上

従業員が自社株式を保有することにより経営参画意識を高め、企業価値の継続的な向上を図るとともに、株主との価値共有を深めることを目的として譲渡制限付株式を交付する株式報酬制度及び持株会制度を導入しています。

株式報酬制度においては、当社の管理職に対して5年間の譲渡制限を付した株式を年に1回付与しています。

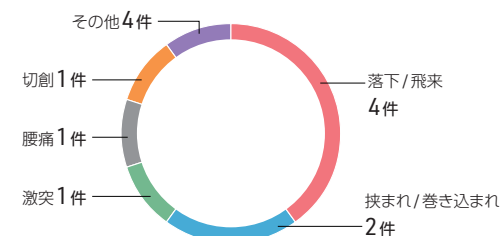
マクセルグループ社員持株会制度は、当社及び国内グループ会社の社員及びシニア社員を対象に導入しています。

労働安全方針・労働災害防止への取り組み

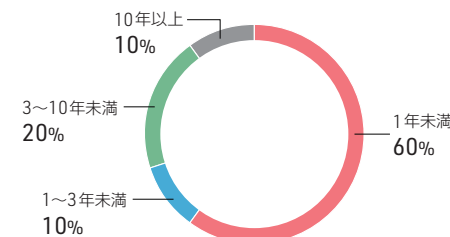
マクセルグループでは、「安全と健康を守るとはすべてに優先する」という労働安全衛生基本方針のもと、グループ一体となって労働安全衛生活動を展開しています。死亡災害・重大災害「ゼロ」を目標に、2023年度も「基本行動の徹底」や「不安全行動・不安全状態に対する5W(「なぜ」5回)」を行い、再発事故撲滅に向け活動を強化、業務上災害の撲滅をめざしました。

結果、マクセル株式会社では、2023年度は2019年度から5年連続で、死亡事故及び後遺障害の残る重大労働災害(死亡災害含む)の発生はありませんでした(対象：社員、派遣社員、常駐請負社員)。今後もリスクアセスメントによるリスク低減対策の実施、安全衛生委員会や社内安全パトロールの実施など労働災害の抑止施策を徹底し、重大労働災害の未然防止に努めるとともに、グループ全体のデータ把握と情報開示に努めます。

2023年 業務上災害負傷類別



2023年 業務上災害発生率(経験年数別)



環境活動による経済価値の創出

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

環境マネジメント

環境マネジメントシステムの運用

マクセルグループは、「環境保護行動指針」に沿って地球温暖化防止などの取り組みを行っています。活動にあたっては、トップマネジメントを社長とし、各種規格に沿った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を確実に強化するとともに、ISO14001:2015年度版に基づき、環境成果達成に向けた活動を重視し、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2021年10月に賛同表明し、シナリオ分析を進めました。

環境関連データの開示にあたっては、第三者機関による保証をうけ、データの正確性を担保しています。

マクセルグループ環境ビジョンの制定

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ることをうけ、マクセルグループでは、2023年7月に環境ビジョンを制定。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%以上削減(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の社会実装により、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。脱炭素技術としては、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。

さらに、昨今の海洋プラスチック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。

さらに、昨今の海洋プラスチック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。

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	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)
	2030年度	CO ₂ 排出量削減率50%以上(2013年度比)	対象: Scope1、2 (国内)

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^{*1} 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

^{*1} 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

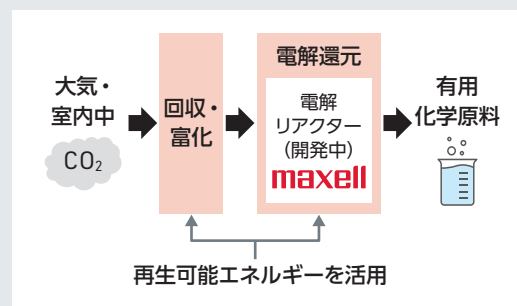
TOPICS

NEDOムーンショット型研究開発プロジェクト

「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」への参画

マクセルは、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)のムーンショット型研究開発プロジェクトに、2023年4月より再委託先として参画しています。

マクセルは、本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実施します。マクセルが創業以来、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、実用化に即した大型の「電解リアクター」開発を推進し、CO₂の大量資源化に寄与します。



マクセルグループ2023年度環境行動計画

マクセルグループは、環境と業績への貢献を一体化して運営するという考えのもと、改善努力が見える生産高原単位ベースの指標を管理することでモチベーションアップを図ります。2022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高騰や廃棄費用の上昇により、適切な評価ができなくなったため採用を止めました。

2023年度は、廃棄物発生量の生産高原単位は目標を達成することができました。エネルギー使用量と水使用量の生産高原単位に関しては、生産高減少の一方で固定的な使用量を削減できず、目標未達となりました。引き続き省エネと節水に努め、改善を図っていきます。

なお、2023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235トンであり報告義務が発生しない水準でした。

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、基準値以上の製品を「エコエクセレンス」として認定する。
エコエクセレンス認定 累計10件以上
(MEX26期間) **NEW**

2023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}	2023年度			2024年度
				目標	実績	評価	目標
1	環境CSR / CSV配慮製品 ^{*3} 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5トン未満、最終処分率1%未満)		国内	23	23		24
6	エネルギー	生産高原単位×10 ⁻³ (kL / 百万円)	国内・海外工場	398	417		425
			国内工場	324	355		361
		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	18	16		16
7	廃棄物	生産高原単位×10 ⁻⁴ (t / 百万円)	国内・海外工場	538	512		538
		リサイクル率 (%)	国内・海外工場	70	91		70
8	水	生産高原単位×10 ⁻² (m ³ / 百万円)	海外工場	800	818		800

^{*1} 海外工場の内作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., PT. Sliontec Ekadharma Indonesia, Gangquan Precision (shinsenzhen) Co., Ltd.

^{*3} 環境CSR / CSV配慮製品は、環境配慮製品とCSR / CSV配慮製品を合わせた製品です。

環境配慮製品による環境負荷低減

マクセルグループは、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、環境CSR/CSV配慮製品登録率100%達成維持の現状を受けて、さらなる環境負荷低減、社会課題解決が求められているなか、世間で重要視されつつある“環境貢献度”を示す取り組み及び製品設計開発者の意識向上・モチベーションアップにつなげる目的で、配慮製品の中から優れた製品をピックアップする新認定基準を制定し、表彰することとしました。

この優れた製品を“エコエクセレンス”と命名し、①CO₂削減②減量化③リサイクル材料・環境負荷の低い材料の使用(代替材料)④長寿命化⑤廃棄時のリサイクルの5項目に関して、従来製品或いは他社製品と比較して一定基準以上の改善がなされた場合に認定していきます。

環境価値、社会価値に貢献する製品例

製品のリサイクル

“資源有効利用促進法”のもと、マクセルは一般社団法人JBRC^{*}に加入し、生産販売しているリチウムイオン電池についてはリサイクルマークを表示し、顧客にはその回収・リサイクルシステムの活用を啓発・推進しています。

2023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589トン(前年比100%)と2022年度とほぼ同量でした。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。ヘアドライ

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。

*Japan Portable Rechargeable Battery Recycling Center

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	①CO ₂ 排出量2030年度50%以上削減 (vs2013年度) 国内 ②再エネ比率: 2030年度15% (=再エネ使用量/全電気量) ③廃棄物生産高原単位0.0500 (トン/百万円) 以下 (2026年度) NEW

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%以上削減(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。2023年度は京都事業所で256MWhを発電、小野事業所で734MWh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。

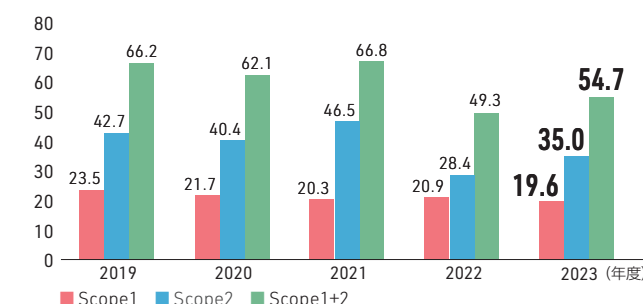
国内の2023年度のCO₂排出量は前年度比11%の増加、海外については7%の減少となり、マクセルグループ全体で3%の増加となりました(2013年度比で42%減)。国内で増加した理由は、契約している主な電力会社のCO₂排出係数が大きく悪化

したためです。今後も省エネ活動による電力削減、自家消費型太陽光発電の導入、非化石証書比率の向上は継続的に実施する予定です。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、2023年度に1,382MWh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*)

国内

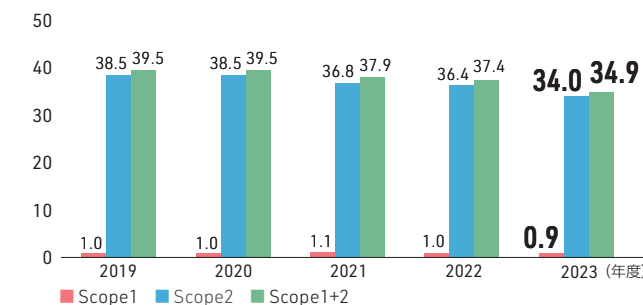
(kt-CO₂)



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

海外 *2

(kt-CO₂)

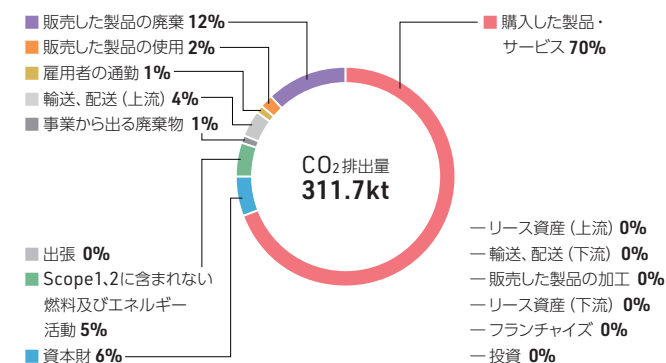


*2 電力/CO₂換算係数: マレーシア0.62、中国0.61、インドネシア0.78
(単位はすべてt-CO₂/MWh)

Scope3

マクセルグループでは、Scope3を含めたサプライチェーン全体でのCO₂排出量を算出しています。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。

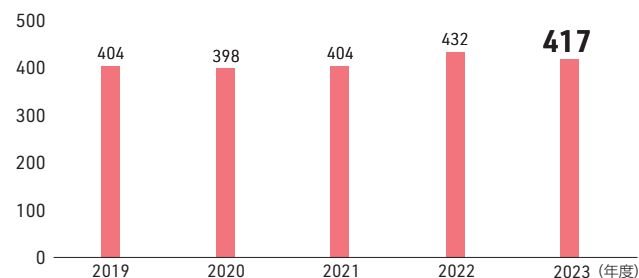
Scope3各カテゴリーの割合



エネルギー生産高原単位

国内 + 海外

(kL/百万円)



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。

2023年度の全拠点合算は、前年度比で7%の減少となりました。

	生産高 (百万円)	使用量 (万トンキロ)	原単位 (トンキロ/百万円)
2021年度	58,186	1,014	174
2022年度	51,919	958	184
2023年度	53,008	903	170

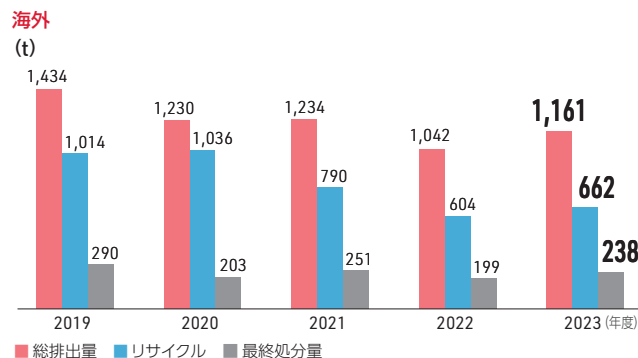
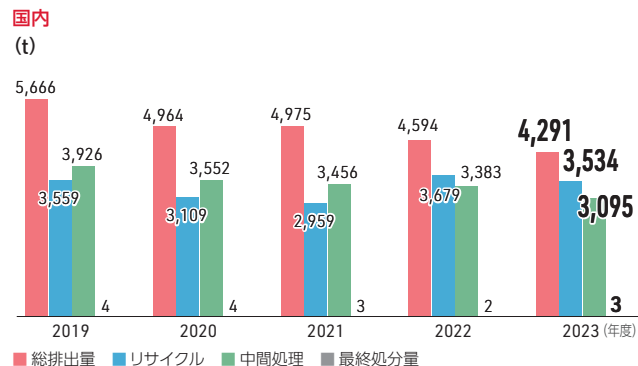
廃棄物の削減・循環的な利用

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、ケミカル・マテリアルリサイクルについて検討しています。

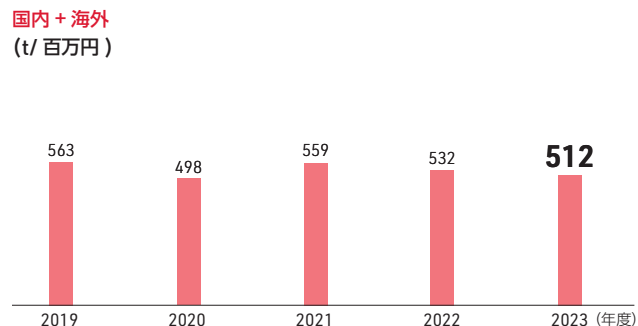
またマクセルグループでは、「ゼロエミッション^{*1}」を実現するために、廃棄物の分別徹底のほか、各事業所での情報共有による有価物化促進や社内での中間処理の拡充などを徹底しています。例えばリチウムイオン電池製造工程では、工程ごとに発生した端材や塗料残渣を分別し、適切な業者に渡すことで、レアメタルであるコバルト、銅、アルミなどの金属をリサイクルしています(2023年度20トン)。小野事業所では酸化銀のリサイクルも実施しています(2023年度1.7トン)。国内の2023年度の廃棄物有価物発生量は、前期年比3%減少となりました。リサイクルの取り組みを強化した結果、国内製造拠点において23年連続でゼロエミッションを達成しました。

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

廃棄物などの状況



廃棄物生産高原単位

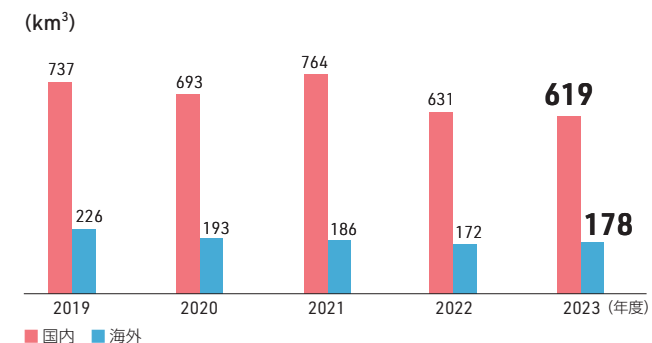


水使用量削減の取り組み

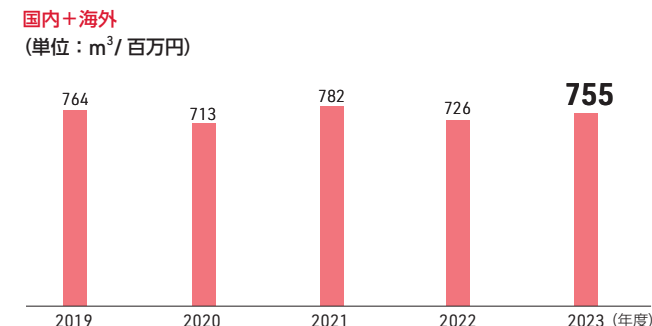
マクセルグループでは、製造工程での水使用量削減に努めているほか、一度使用した水を再利用するなど、水資源の保全に努めています。例えば京都事業所では、リチウムイオン電池の電極増産に伴う蒸気使用量増加に合わせて、ドレン水を100%回収再利用できるシステムに改造しました。これにより年間40km³の節水を達成しました。国内グループ事業所では前年度比2%減、水リスク^{*2}の高い海外グループ事業所で4%増、マクセルグループ全体では前年度比1%減となりました。

^{*2} WRI Aqueduct 水リスク評価

水使用量



水生産高原単位



2050年に向けて、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の社会実装により、2050年度カーボンニュートラル達成 (Scope1、2 グローバル) 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。

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ひとつとして、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が定めたガイダンスに則ってシナリオ分析を行い、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。

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。

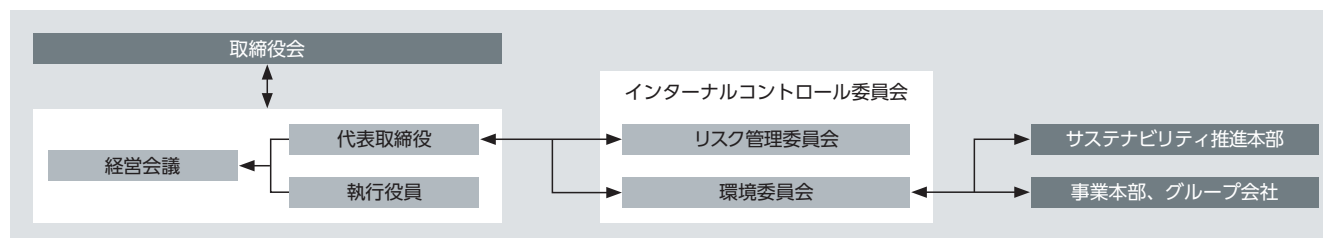
- 取締役会は当社の最高の意思決定機関であり、気候変動問題を含むすべての意思決定の責任を負っています。
- 気候変動問題の責任者は代表取締役社長です。社長は環境委員会のトップマネジメントでもあり、すべての環境関連の課題を当社の経営戦略や経営目標に反映させる責任を負っています。

<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「国内におけるCO₂排出量2030年度50%以上削減 (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)
- ⑤環境ビジョンを制定し、カーボンニュートラルを宣言 (2023年7月)
- ⑥マクセル全事業部門のTCFDシナリオ分析の結果報告 (2023年7月)

- グループ全体の企業価値向上と経営目的の達成に向けたコーポレート・ガバナンスの実効性確保と強化のため、インターナルコントロール委員会を設置しています。気候変動に関しては環境委員会がグループ全体の管理体制整備と機能強化を務めています。
- 環境委員会は、マクセルグループの気候変動に対する全体的な戦略立案、グループ全体の気候変動に関する目標の達成状況を管理する役割を担っています。同委員会は、地区別の事業本部の環境推進責任者と環境管理責任者、そして専門部会長で構成され、年に3回実施しています。

体制図



<2023年度環境委員会における気候変動に関する確認・決定事項>

- ①環境CSR/CSV配慮製品の中から優れた製品を選定する基準策定 (エコエクセレンス)
- ②2030年度CO₂排出量50%以上削減 (2013年度比) 実行計画の立案と進捗に関するレビュー (3か月毎)
- ③当年度省エネ施策の実行計画の立案と進捗に関するレビュー (3か月毎)
- ④環境ビジョンとカーボンニュートラル宣言の周知徹底

- 環境委員会には、エコファクトリー部会、環境配慮製品部会、化学物質管理部会、グリーン調達部会の4つの下部組織と連携し、気候変動に対する方針や施策立案と推進活動について議論しています。
- 2023年度は、脱炭素社会と循環型社会に向けた方針や施策立案と推進活動について議論し、カーボンニュートラルの達成を2050年度目標に、また循環型社会達成に向けて、廃棄物削減と複合プラスチックのリサイクル開始の2030年度目標設定について議論を行いました。

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ひとつと捉え、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。このなかで、カーボンニュートラルの達成を2050年度目標に、また循環型社会の達成に向けて、廃棄物削減と複合プラスチックのリサイクル開始を2030年度目標に設定しました。

気候変動の顕在化は、各事業本部にとってリスクになる一方、長年蓄積された技術を活用することで機会にもなり得ます。気候変動を「機会」と「リスク」の両面で捉え、サステナブルな企業として社会に認知される活動の実践と競争優位性を示していきます。

気候変動に関するシナリオ分析は、2021年度において、マクセルのエネルギー事業本部をモデルケースとしてシナリオ分析を開始しました。2022年度は、機能性部材事業本部、光学・システム事業本部、ライフソリューション事業本部の3事業本部を対象に分析を行いました。さらに2023年度はグループ会社への横展開を行い、グループ全体の分析が完了しました。

シナリオ分析においては、当社グループで気候変動の影響を最も大きく受けられると思われる生産部門を中心に、1.5℃及び4℃の気温上昇時の社会を想定し、リスクと機会の抽出と対応策を検討しました。

中長期的なリスクとして、1.5℃上昇時は炭素税の導入による事業活動に課せられる税負担増、消費者の行動変化が事業への大きなインパクトとなり、4℃上昇時は暴風雨など異常気象の激甚化が事業に大きく影響を及ぼすことがわかりました。(P.51 参照)

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。今後は明確となったリスク低減の為に、具体的な改善施策の立案及び実行をしていきます。具体的には、Scope1、2の計画的な削減に

より、将来の炭素税負担を軽減するとともに、お客様からの脱炭素化要求に確実に応えられるように備えます。

また、原材料の使用量削減やリサイクル材へシフトすることにより、Scope3を下げ、将来の事業リスクを低減するとともに、事業機会の獲得・拡大につなげていきます。

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ひとつである、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の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お機会になると考えます。(P.51 参照)

リスク管理

気候変動に関するリスクは、環境委員会が管理しています。

環境委員会では、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。

重要なリスク及び機会については、取締役会で審議・承認を行っています。

指標と目標

当社グループは、以下を目標として設定、公表しています。

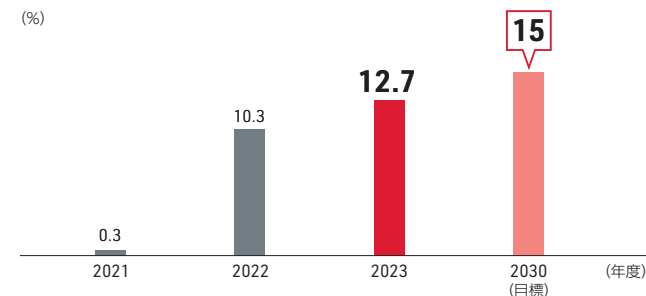
<脱炭素社会の達成に向けた取り組み>

- 2050年度目標 カーボンニュートラルの達成 (Scope1、2 グローバル)
- 2030年度目標 CO₂排出量削減率50%以上 (Scope1、2 国内 2013年度比)

<再生可能エネルギーに向けた取り組み>

- 再生可能エネルギー比率
2030年度目標 電力量の中で占める割合15%以上

再生可能エネルギー比率目標



<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)>

- 2030年度 廃棄物生産高原単位* 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

* 廃棄物生産高原単位: 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

実績と取り組みの詳細はP.51を参照ください。

リスクと機会

マクセルの分析：

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年度に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。

財務インパクト
大：10億円以上
中：～1億円
小：1億円未満

リスク項目			主なリスク	時間軸	事業影響度								時間軸	主な機会			
					エナジー事業		機能性部材料事業		光学・システム事業		ライフソリューション事業			エナジー事業	機能性部材料事業	光学・システム事業	ライフソリューション事業
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	中長期								短中期	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	中長期								短中期	二酸化炭素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	二酸化炭素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を認められ売上増加	
		削減の政策強化		中長期							短中期	—	—	—			
	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	短中期								短中期	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の売上増加		
	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	短中期								短中期	環境配慮製品の価値を認められ売上増加				
		投資家の評判変化	気候変動への対策が不十分な場合、投資家の評判悪化、資金調達が困難	短中期								短中期	—	—	—	—	
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	中長期								短中期	防災時・非常時用機器の電源として売上増加	気温の上昇により、気密住宅需要が高まり気密性テープの売上増加	・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UP ・防災監視センサー、監視カメラ、災害モニター等システム売上増加	カビが発生のため、除菌消臭の製品の売上増加	
		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	短中期								短中期		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	短中期								短中期	—	—	—		—
	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	短中期								短中期	防災時・非常時用機器の電源として売上増加	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UP ・防災監視センサー、監視カメラ、災害モニター等システム売上増加	災害に備えるニーズが拡大	

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。MEX26ではグループ全体でIT基盤を統一し効率化を図るとともに、グループを横断した開発テーマ創出や特許取得をめざします。

アクション プラン	グループ経営における実効的なガバナンスの構築(マネージメントの深化)
KPI	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) NEW

グループ内部監査の実施

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。

マクセルグループには2024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。2023年度は、このうち6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	—
販売・サービス	—	4	3	2
製造・販売	3	—	—	—

IT基盤の統一に向けて

アクションプランである、「グループ経営における実効的なガバナンスの構築(マネージメントの深化)」達成のため、各事業・各グループ会社における基幹業務のIT基盤を統合し、販売・調達・生産・会計などの経営情報を一元的に収集・管理できる環境を整備しています。

国内グループでの取り組みは、大きく3つのフェーズに分けて推進しており、MEX23の期間では、第2フェーズまでを遂行しました。引き続き、2027年度までに基幹業務のIT基盤統合を完遂するよう進めていきます。

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、マーケティング)
KPI	・マーケティング:マクセルグループ横断で検討した新事業開発テーマ3件以上/年創出 NEW ・技術:マクセルグループ横断のシナジーに関する特許3件以上/年創出 NEW

全社横断組織の活用

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MEX26期間においては、2030年にありたい姿を見据えて新事業を仕込み、持続的な成長を実現していきます。

また、今回「横串ミライ」(グループ横断による新事業創出活動)を通して、シナジーの最大化を図るため新たなKPIをマーケティングと技術面で設定しました。今後は新しいKPIに沿って活動を推進していきます。

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て新事業創出につなげるため、グループ間交流会を継続的に実施しています。2023年度は7回にわたり開催し、摩耗センサー、結着強度センサー、RTCモジュールを含む30件の開発テーマを特定しました。それぞれの製品の顧客課題解決に向けて、現在開発を進めています。

<2023年度グループシナジー交流会>

- 第1回:ゴム製品の開発トレンド・コア技術、3Dプリント可能なゴムやリサイクル可能なゴム
- 第2回:電設工具の開発トレンド・コア技術、シェーバーのコア技術
- 第3回:精密事業やDMS事業のコア技術
- 第4回:電気鋳造(EF²)のコア技術
- 第5回:粘着剤のコア技術
- 第6回:マイクロ電池のコア技術
- 第7回:セキュリティ製品のコア技術

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。従業員から製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。

2023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)を社外の審査員にも加わっていただき実施しました。

品質保証活動

マクセルグループは、「基本と正道」を柱に、品質と製品安全を最優先する品質保証体制を構築しています。また、「顧客価値を最大化する」製品・サービスの提供をめざし、顧客満足の向上にも注力しています。

製品の品質と安心向上に向けて

マクセルグループは製品・サービスを提供するにあたり、社是である「和協一致 仕事に魂を打ち込み 社会に貢献する」を基本理念とし、お客様の満足・信頼を得るための品質保証活動を推進しています。

品質方針

1. グローバル競争に打ち勝つ世界一品質への挑戦
2. 最高品質の製品、サービスをお客様に提供する

アクション プラン	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
KPI	SQM(Super Quality Management for Maxell Group)の推進と新規リコール事案ゼロ

品質保証体制とSQM (Super Quality Management for Maxell Group) 運動の推進

品質保証体制

マクセルグループは、製品の品質と安心向上に向けて、本社QA本部を推進局に、全事業本部及びグループ会社の品質保証部門メンバーからなるグループ横断の「QA委員会」にて品質保証活動を実行しています。

また、国際標準化機構の品質マネジメントシステム規格(ISO9001)については、2014年度より全社統合受審に移行し、2021年度に認証を更新し、好事例などの横展開を図り、さらなる品質向上に努めています。また、より高度な品質管理体制が求められる製品においては、自動車業界向けの品質マネジメントシステム規格(IATF16949)や、医療機器関係の品質

マネジメントシステム規格(ISO13485)に従って製品の品質管理を徹底しています。

SQM運動

マクセルグループは、お客様に満足いただける品質の製品・サービスをお届けするため、「製品安全自主行動計画」を定め、「SQM運動」による継続的な品質管理の強化に努めています。2023年度も新規リコール事案はありませんでした。

SQM運動では、モノづくりの基本である、プロセスの確からしさを“発生”と“流出”の視点で検証する活動を推進しています。またQA委員会では、品質クレーム、品質改善事例を共有し、意見交換をすることで、品質管理に関するノウハウの醸成や意識向上に役立てています。加えて、教育活動の一環として、品質に対する知識の習得を目的としたオンライン研修、及び若手・中堅社員を対象に現場でのヒューマンエラー行動に注目した実践講座を実施しています。

主な研修と参加者

(人)

項目		2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
一般 教育	品質一般 (eラーニング)	未集計	770	822	993
	FTA/FMEA*1 (オンライン研修)	—	—	—	212
実践 教育*2	ヒューマン エラー対策	25	40	21	—

*1 FTA (Fault Tree Analysis : 故障の木解析)/FMEA (Failure Mode and Effect Analysis : 不良モード影響解析)

*2 2024 年度に実践教育 FTA/FMEA を計画

コンプライアンス遵守

近年、ISOやIATF認証を取得している企業でも「品質不正(偽装、隠蔽、改竄、捏造)」が散見される状況であることから、「品質不正リスク」に特化した監査を実施しています。

具体的には、QA本部による商品化立案から量産・出荷までの一連のプロセスを通して監査を行い、「品質不正」がないことを確認するとともに、未然防止として「品質不正」が起らないシステム構築や品質意識の醸成を推進しています。

2023年度は、海外拠点を含む全23拠点の監査を行い、検査データの偽装や隠蔽といった品質不正はありませんでした。

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	顧客アンケートの継続実施と低評価の改善 改善目標 50%以上 (MEX26期間) NEW

顧客満足度評価の向上

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を図るために国内外主要得意先に満足度アンケートを実施しています。

2023年度は国内外の顧客121社にアンケートを実施し、不満件数は2022年度実施のアンケートの不満件数に対しおよそ3割減少という結果になりました。今回の不満事案について、営業、営業間接部門、及び事業本部が連携し不満解消に向けた対策を検討の上、顧客へのフォローを実施しています。また、マテリアリティ・アクションプランのKPIを見直し、2024年度以降もさらなる顧客満足度向上に向けて取り組んでいきます。

サプライチェーンマネジメント

マクセルグループは、お取引先様との強固なパートナーシップを構築しながら、「ROIC 経営に連動した調達活動の推進」「材料費管理による製品競争力の強化」「サステナブル調達の推進」を3つの柱としてグループ全体で連携・活動しています。

ともに社会への責任を果たしていくパートナーとして

原材料・部品、間接材、設備などの調達先、製品の生産委託先、物流委託先であるお取引先様は、事業活動に不可欠であると同時に、ともに社会への責任を果たしていくパートナーでもあります。

マクセルグループは、こうした認識のもと、お取引先様と一体となったCSR活動を展開し、各事業活動への期待や要請に誠実に応える活動を実践していきます。

グループ横断的なマネジメント体制

マクセルグループは、サプライチェーン全体で社会的責任を果たしていくために、「CSR調達」についてグループ全体で連携し活動しています。

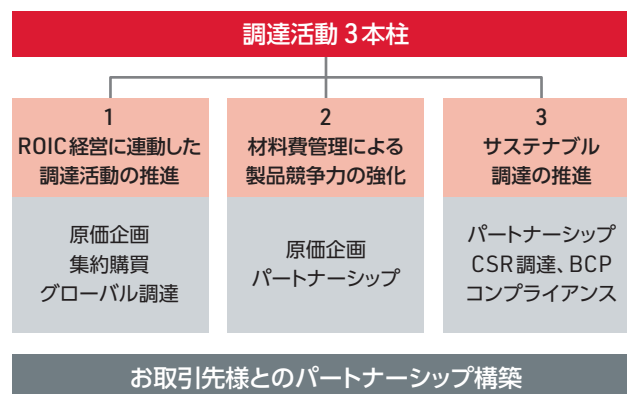
目標・活動計画は、本社調達SCM本部を事務局に、全事業本部及びグループ会社の調達部門メンバーからなるグループ横断の「調達リスク管理委員会」が協議し、グループ全体に周知・徹底を行い実行しています。

重点施策としての「調達活動3本柱」

全社経営基本方針であるMVVSSに基づき、調達活動の取り組みを「調達活動3本柱」として改めて整理しました。

市場環境の変化に対応しながら、お取引先様との共創により、この調達方針に沿った活動を推進することで成果を上げていきます。

調達活動3本柱



ROIC 経営に連動した調達活動の推進

機種別損益改善プロジェクト (PIPJ)、事業別損益管理 (ABC-XYZ 管理) と連携した調達施策を推進します。

具体的には不採算製品の対策・改善活動として、原価企画エンジニアリング、グローバル調達活動を強化しています。また、お取引先様との共同原価低減活動やより新しい提案（独自技術、先行開発、新素材など）をいただくことで、共創共栄となる活動につなげていきます。

材料費管理による製品競争力の強化

製品分野別の材料費における予実算管理により製品競争力を強化していきます。

具体的には、コーポレート調達と事業本部の調達及び関連部署との連携した活動により、マーケット動向を予測分析しながら、お取引先様が持つ付加価値、改善や新たな着想を取り入れ、コスト目標に対して対策していきます。また、事業部門が独自に調達していた間接材及び共通品について、調達本部への集約一元化を推進し、業務合理化に継続して努めています。

サステナブル調達の推進

マクセルグループでは「サプライチェーンCSR調達ガイドライン」に基づき、サプライチェーン全体にわたり、CSR調達を推進しています。

CSR調達ガイドラインの遵守状況については、2019年度より国内外の重要なお取引先様に対して、CSRセルフアセスメント質問票で確認し、現状把握と改善に取り組んでいます。CSRセルフアセスメントは、RBA (Responsible Business Alliance) の現場監査基準に基づいてマクセル独自に策定した質問票を用いて、重要サプライヤー（直接材：調達額80%及び代替調達の効かない部品サプライヤー、間接材：設備関連サプライヤー）を対象としています。なお、この取り組みは、3年サイクルで進めており、2022年度からは、直接材の重要サプライヤーに設備関連サプライヤーを加えて対象を拡大しています。

2023年度は3年計画の2年目にあたり、280社（直接材：240社、設備関連：40社）から回答をいただきました。一次サプライヤーが商社の場合には二次サプライヤーにもお願いし、回答をいただいています。評価結果について、Dグレードは該当なし、Cグレードは4%（10社）（直接材：6社、設備関連：4社）あり、改善計画を継続フォローしています。

2023年度の結果一覧

項目	社数	割合
Aグレード (85%以上)	159社	57%
Bグレード (65-84%)	111社	40%
Cグレード (50-64%)	10社	4%
Dグレード (49%以下)	0社	0%
合 計	280社	

コーポレート・ガバナンス

マクセルグループは、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で中長期的な企業価値の向上を図ります。この方針に従い、経営の意思決定及び業務執行の迅速化、ならびに監視体制を充実させ、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

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、社外取締役3名を含む8名で構成されています。

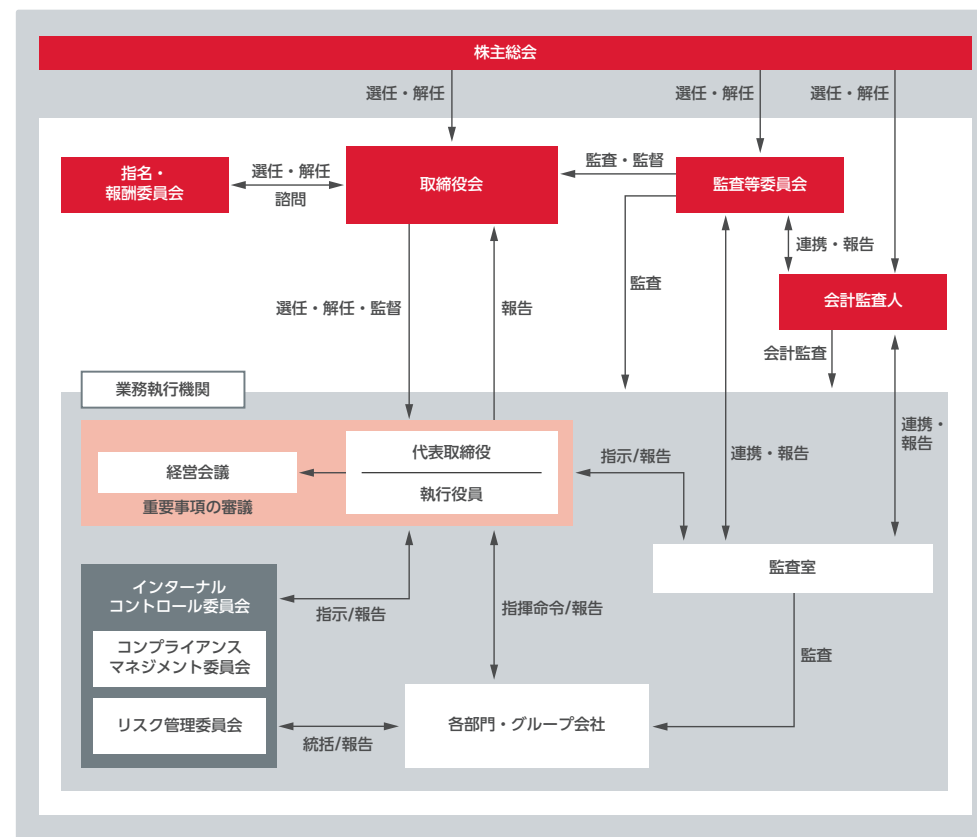
当社は2016年6月より「監査等委員会設置会社」として独立した監査等委員会による取締役会の監査・監督機能の強化に努めています。また、取締役の指名及び報酬に関する事項の決定における客観性及び透明性を確保し、取締役会の監督機能の実効性の向上を図ることを目的として、取締役会の諮問機関として委員の過半数及び委員長を独立社外取締役で構成する「指名・報酬委員会」を設置しています。

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「[マクセルグループコーポレートガバナンス・ガイドライン](#)」を制定し、適正な情報開示と透明性の確保に努め、取締役会の役割・責務を適切に果たすとともに、株主及び投資家との建設的な対話（エンゲージメント）をさらに活性化させていきます。

コーポレート・ガバナンス体制



取締役の選任と多様性確保

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で、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と活動状況

氏名	選任理由	活動状況 (2023年4月1日～2024年3月31日)
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の維持向上への貢献を期待したためです。	取締役会： 17回中17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	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おり、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。	取締役会： 17回中17回出席 監査等委員会： 17回中17回出席 取締役会及び監査等委員会における発言状況 経営全般に関する専門的見地から適宜発言を行っています。 社外取締役が果たすことが期待される役割に関して行った職務の概要 企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識から、グローバル経営に関する指摘や企業価値向上に資する提言を積極的に行っています。 また、当社の経営幹部の人事及び報酬を審議する指名・報酬委員会の委員長として、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	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おり、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。	取締役会： 17回中17回出席 監査等委員会： 17回中17回出席 取締役会及び監査等委員会における発言状況 経営全般に関する専門的見地から適宜発言を行っています。 社外取締役が果たすことが期待される役割に関して行った職務の概要 企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識から、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)1. 当社と社外取締役 村瀬 幸子、相神 一裕及び秦 和義の3氏は会社法第427条第1項の規定に基づき同法第425条第1項に定める最低責任限度額とする責任限定契約を締結しています。

(注)2. 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。

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

取締役の報酬等

取締役の報酬等の決定方針は、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。

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(月俸)」(金銭報酬)、単年度の業績達成度に連動し、短期インセンティブとして支給される「賞与」(金銭報酬)、中期経営計画に定める業績達成度に連動し、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。

2023年度の役員報酬

役員区分	支給人員	報酬等の総額(百万円)
取締役(社外取締役及び監査等委員である取締役を除く)	5名	167
監査等委員である取締役(社外取締役を除く)	1名	20
社外取締役	3名	26

報酬体系

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。
	業績連動報酬	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。

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、定期的に取締役会の実効性に関する評価を行っています。

2023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。

取締役会の実効性に関する分析・評価の方法

全取締役に対して以下の項目を内容とする無記名方式でのアンケート及びアンケート結果を踏まえた社外取締役へのヒアリングを実施しました。

その結果を踏まえ、取締役会において取締役会の実効性に関する分析及び評価を行い、今後の対応について検討しました。

- ・取締役会の構成
- ・取締役会の実効性
- ・取締役・経営陣幹部の指名・報酬制度の実効性
- ・取締役会の運営
- ・個人評価
- ・社外役員の支援・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

※2022年度の評価結果との比較のため、2022年度と共通の項目で実施しています。

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、経営上の重要な意思決定及び業務執行の監督を行うための適切な体制が構築されており、全体として取締役会の実効性が確保されているものと認識しています。

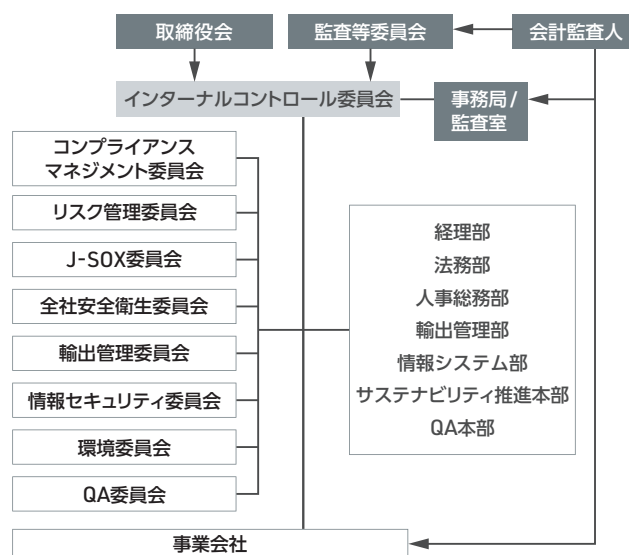
一方で、昨年課題とした中長期的な戦略的議論の深化については、さらなる企業価値の向上に向けてグループ全体としての建設的な議論を継続していく必要があると認識しました。

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、また企業倫理・腐敗防止の観点から、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。

リスクマネジメント管掌取締役を委員長とするコンプライアンスマネジメント委員会を設置し、定期的に（年2回以上）開催しています。同委員会には委員のほか、代表取締役社長及び常勤監査等委員である取締役もオブザーバーとして毎回出席し、教育を含むコンプライアンス推進活動・企業倫理・腐敗防止活動に関する事項、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、マクセルグループ内でその実施を徹底しています。

さらに、「マクセルグループ行動規範」で定めた倫理基準や、コンプライアンス・プログラムが正しく行われているか、それら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を確認するほか、従業員との直接面談を通じて、業務上のeメール内容に関する質問や、競争法違反のきっかけとなり得る競合会社との接触の有無を確認する、といった監査を実施し、従業員のコンプライアンス意識の向上に努めています。

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（31名）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（全43名）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テナルコントロール委員会を通じて毎年必ず、取締役会の席上で報告しています。

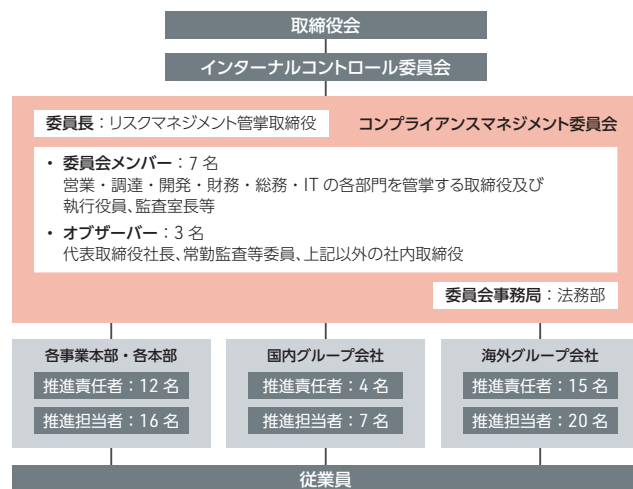
コーポレート・ガバナンス

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外部の弁護士への通報窓口や、海外グループ会社の従業員から各国語（英語、中国語、インドネシア語、マレーシア語、ハンガリー語、ドイツ語、ハンガリー語、日本語）で直接日本のマクセル本社に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。さらに内部通報窓口の設置にあたっては、通報したことを理由として通報者が不利益を被ることがないこと、匿名での通報も受け付けること、を繰り返しeラーニングやポスターの掲示などにより周知徹底しています。

なお、2023年度における内部通報は3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。

コンプライアンス推進体制



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ひと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「企業倫理コンプライアンス月間」と定めています。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、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し、グローバルに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。

また、国内外のマクセルグループ全従業員に「コンプライアンスカード」を配布しています。世界中のマクセルグループ従業員が、直接日本のマクセル本社にある内部通報窓口で匿名通報することができる内部通報連絡先が記載されているほか、URL（二次元コード）を辿って、スマートフォンなどで各国語版の「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)

	2021年度	2022年度	2023年度
eラーニング	6,629	7,344	6,931
倫理月間「職場検討会」	3,226	3,158	3,240
階層別研修（部課長、新任課長、新入社員他）	281	305	557
役員向け研修	23	33	12
合 計	10,159	10,840	10,740

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)

	2021年度	2022年度	2023年度
アメリカ地域	81	74	121
ヨーロッパ地域	114	104	167
アジア地域	1,742	1,716	3,090
合 計	1,937	1,894	3,378

コーポレート・ガバナンス

リスクマネジメント

マクセル及びマクセルグループ会社が直面する、または将来発生する可能性のあるリスクを4つ(戦略リスク・財務リスク・ハザードリスク・オペレーションリスク)に識別し、識別したリスクに対して、組織的に適切な予防策を講じていきます。

リスク管理に関する重要事項の決定はリスク管理委員会で行い、方針で掲げた4つのリスクを認識、必要に応じて見直しを行った上で、その対応を各事業本部・統括本部・本部に指示し、管理しています。

リスク管理委員会は、年1回定期的に開催され、各事業本部・統括本部・本部責任者及びリスク分析担当者からの活動報告を取りまとめ、インターナルコントロール委員会に報告しています。

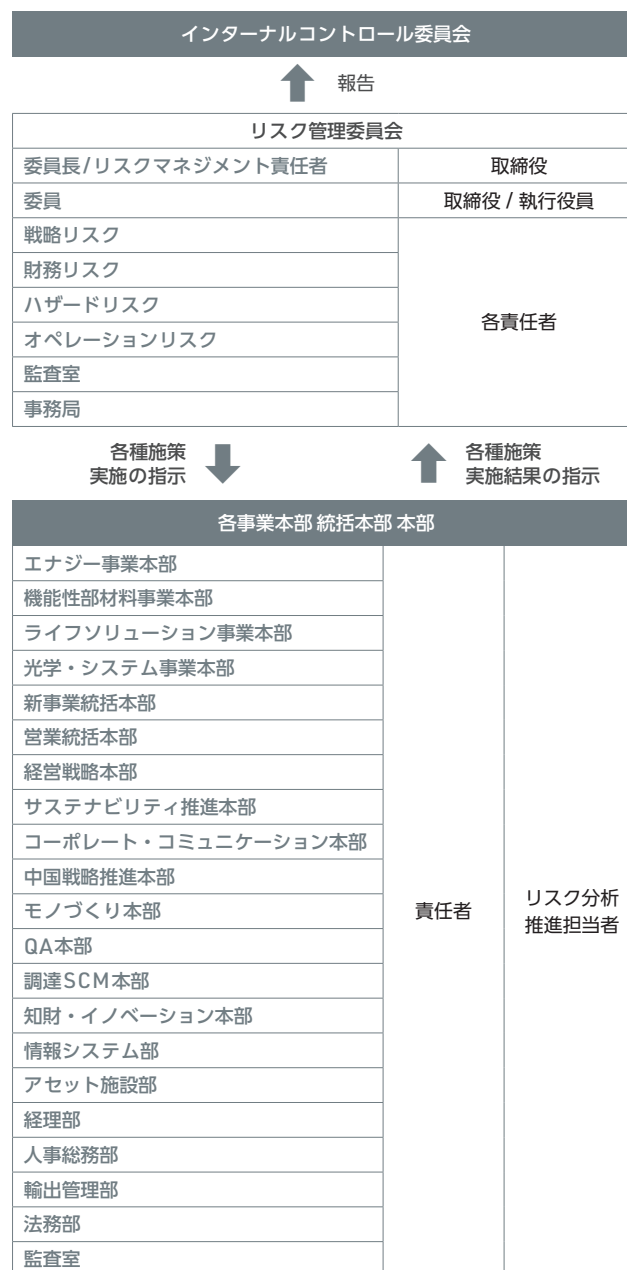
情報セキュリティの整備

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。

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

マクセルグループでは、地震などの大規模災害や事故などによる事業中断リスクを低減するため、事業継続計画の強化に取り組んでいます。従業員の安否確認システムの構築をはじめ、有事における初動行動計画、事業復旧計画を策定し、これらを確実に実行するため、大規模災害を想定した訓練を各事業所で実施しています。また、取引先の不測事態時への対応として、一次、二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

リスクマネジメント体制



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。

税務リスクの最小化

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

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

「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](#)

反贈収賄、輸出管理などのコンプライアンス詳細情報

[☞コンプライアンス](#)

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
2024年 4月 当社代表取締役 取締役社長
社長執行役員(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)日立情映テック
(現 マクセルフロンティア(株)) 常務取締役
当社光エレクトロニクス事業本部副事業本部長
2017年10月 マクセル情映テック(株)(現 マクセルフロンティア(株)) 常務取締役
マクセル(株)*光エレクトロニクス事業本部副事業本部長
2018年10月 マクセル(株)*光エレクトロニクス事業本部副事業本部長
2019年 4月 同社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 モノづくり本部長兼 QA本部長
2023年 4月 当社取締役 モノづくり本部長兼 QA本部長
兼エナジー事業本部長
2024年 4月 当社取締役 常務執行役員
モノづくり本部長(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
2024年 4月 当社取締役 執行役員
営業統括本部長(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 財務部長
マクセル(株)*取締役 経理部長
2019年 6月 当社取締役 財務部長
2019年10月 当社取締役
マクセル(株)*取締役
2024年 4月 当社取締役 常務執行役員(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)
九段坂上法律事務所入所(現任)
2018年 9月 ニチアス(株) 社外監査役(現任)
2019年 6月 当社取締役(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
2024年 6月 日本鑄造(株) 社外取締役(現任)

監査等委員である取締役



取締役
鈴木 啓之

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



社外取締役
相神 一裕

1981年 4月 セメダイン(株) 入社
1990年 4月 (株)ケンウッド入社
2007年 4月 同社コミュニケーションズ事業部長
2007年 6月 同社執行役員常務
2008年 6月 同社取締役
2009年 6月 同社代表取締役社長
JVC・ケンウッド・ホールディングス(株)
(現 (株)JVCケンウッド) 取締役
(株)JVCケンウッド取締役
2011年10月 同社代表取締役
2014年 5月 同社代表取締役
2014年10月 JVC KENWOOD USA Corporation 取締役社長
(株)JVCケンウッド代表取締役 執行役員副社長
2016年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)
2022年 6月



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(監査等委員)(現任)

執行役員

社長執行役員

中村 啓次

常務執行役員

太田 博之

常務執行役員

増田 憲俊

執行役員

佐野 健一

執行役員

高尾 伸一郎

執行役員

尾藤 智美

執行役員

山本 達也



社外取締役
相神 一裕

社外取締役
村瀬 幸子

代表取締役 取締役社長
中村 啓次

社外取締役
秦 和義

マクセルグループ一体となって MEX26を着実に推進し、成長を実現します

取締役会の実効性向上と、 事業部を越えた議論の活性化

相神：取締役会は、企業価値向上と成長戦略についての議論に重点を置くようにシフトし、細かい業務執行面は執行側へ権限委譲して経営会議で行うようになりました。また、執行役員制度も充実してきました。

中村社長には、われわれ社外取締役から、中長期の企業価値向上に向けた議論をさらに充実させたいとお願いし、

取締役会を終えた後、自由に議論する時間を設けていただきました。今後の成長戦略について忌憚なく意見交換しており、中身の濃い議論ができるようになりました。

村瀬：そうですね。以前から取締役会では活発に経営に関する意見交換がなされていましたが、取締役会以外の場でも、MEX26の目標、2030年の目標に向けた取り組みなど、中長期的なテーマに関する議論が充実していると思います。

秦：お二人に同感です。この2年間で執行役員体制を整備、執行役員も増員したので、経営会議では皆さんに、自部門のことだけでなく全社目線で議論し、見識を発揮してほしいと思います。

相神：中村社長には、発言していない人を指名してでも意見が出るようにしてほしいとお願いしてきました。現在は、忌憚のない活発な議論ができるようになってきたと聞いています。

中村：経営会議では参加者の皆さんに発言を促しています。かつては、自分が担当している事業がうまくいっていないと他のことには口を出しづらい、まず自分の部門をしっかりしないと、といった意識が強く、全社最適な議論がされにくい面がありました。しかし今では、開発や営業といった組織が横ぐしになったことなども功を奏したのか、少しずつ改善されてきていると感じます。

アクションプランを着実に実行するための KPIの再設定と、人材交流の活性化

秦：MEX26の策定にあたっては、早い時期から社外取締役も参加し、約1年にわたり議論しました。マテリアリティについては今年度、これまでの進捗を踏まえて、今後どのように取り組むのかについて議論し、アクションプランのなかでKPI・KGIが定まっていなかったものがあったため、これを見直し明確化しました。深く練りこまれた施策が定まることで、社員は自分たちがめざすこと、やるべきことがわかり、会社全体の実行力が向上します。

相神：複数のマテリアリティに関わることで、事業間のシナジーや社員のエンゲージメントを高めるために事業



部間の人財交流や異動について実行力を持って進める必要があると社外取締役から提言していましたが、着実に実行され、会社の活性化につながっていると思います。

一方で、秦さんもおっしゃる通り、KPI・KGIのなかで十分にレビューされていないものが一部ありました。例えば、マテリアリティのひとつに「価値を生み出す人・組織づくり」を掲げていますが、アクションプランが十分に実行されていないと感じましたので見直しました。

村瀬：今年度は、KPIの改定に加えて、KGIを新たに設定することにより、2030年に向かってマクセルがめざす姿を明確にしました。新たなKGIの中には女性管理職比率に関するものもあります。人財の多様性を促進することは、マクセルの幅広い事業の活性化につながると期待しています。

秦：マクセルの事業分野は幅広く、組み合わせることでさらに強みが発揮されるので、人財ローテーションは重要です。職場を異動すると最初は苦労しますが、その苦労を経て成長し、各部門の違いと強みを理解してお客様の困りごとを解決できる提案力をつけてほしいと思います。

中村：はい。KPIは最終的なゴールとのつながりが弱いものもあり、MEX26では、その先の2030年にありたい姿を定量化し、そこからKPIにつなげていくよう見直しました。進捗状況について今後もしっかりチェックし、遅れているものについては改善していきたいと考えています。

MEX26の着実な推進に向けて

相神：MEX26の策定にあたっては、各事業部によるSWOT分析を踏まえて、議論を深めました。各事業部の現状認識も、より鮮明になったと思います。一方で、中長期的な成長戦略に関する議論の時間が十分にとれたとは言い難く、今後も事業間のシナジー創出に向けた人財交流の活性化や他社との協業、M&Aなど、中長期的な取り組みへの議論を続けていきたいと思っています。

中村：外部環境として市場、お客様、競合の動向を深く分析し、そのなかで自分たちの強みをどのように発揮していくのか、目標をどのように達成していくのかといったことを、前回よりも時間をかけて議論できました。

M&Aや外部との連携については、相神さんがおっしゃるとおり十分に時間をとれなかったため、計画の進捗を共有しながら、引き続き議論していく必要があると考えます。実際、外部とのアライアンスについてはさまざまな提案があがってきており、過去のM&Aやアライアンスを通じて得た知見を活かして、シナジーの創出に向けて検討を進めていきます。

村瀬：MEX26策定時は、各事業部のリーダーが一堂に集まり、他部門の事業環境や方針についての発表も一緒に聞き、お互いの状況を把握しながら理解を深めることができたと思います。とくにMEX23で目標を達成できなかった

原因については何度も議論を重ねました。その分析も踏まえ、MEX26では、着実な成長に向けて当社の強みをどのように活かしていくか、事業の入替をどのように進めていくかといった大きな施策について議論しています。また、弱みについて、克服するのか見切りをつけるのか、向き合うこともポイントになりますね。

秦：MEX23では、成長への実行力が不足している部分がありましたから、MEX26では定めた成長事業で重点的に投資を実施する計画になっています。成長戦略の推進力を高めるには、イノベーションが生まれる土台作りが重要です。イノベーションは、市場の本当のニーズを見抜く力と自分たちの強みを、独自の発想で組み合わせることによって実現できます。そのためには、中村社長が常々言われているように、エンジニアが市場に出て、お客様のニーズをしっかりと理解することが重要です。また、マクセルのどこにどのような強みがあるのかを知るためにも、やはり



人財のローテーションが必要です。自分の部門の強みだけでなく他事業の強みも知ることで、お客様の要望に応えられるようになります。

相神：次世代リーダーの育成も重要です。現在の取締役、執行役員は50代が中心ですが、40代で経営意識をしっかり持った優秀な人財がグループ会社や海外販売会社の社長、工場長などにも多くいます。私は、彼らが今後のマクセルを牽引する大きな力になると確信しており、経営会議にオブザーバーとして出席するなど、意見する場をつくと会社はさらに活性化すると思います。

村瀬：人財のローテーションを通じて社員が多様な事業を経験することは、リーダーとしての力量アップにもつながりますね。マクセルは独自のアナログコア技術をベースとした幅広い事業を展開していることが強みのひとつなので、さまざまな事業を経験することにより、マクセルの強みを活かした経営を担う力がつくと思います。



中村：MEX23の期間、まず事業部ごとにあった機能を横ぐしでつなぎ、事業部間、人と人の横のつながりが強くなるようにしました。例えば、製造部長を工場・事業部にまたがってローテーションしました。

そして2022年には、全社で40代の社員を中心に選抜した「ステップ26」プロジェクトを実施し、2024年以降の中期経営計画を策定してもらいました。そこでできた人脈は、今後、事業部をまたがった交流の土壌になったと思います。引き続き、横の交流を活性化できるように、取り組んでいきたいと考えています。

MEX26は飛躍の期間。 「ワンマクセル」で2030年目標を達成

秦：MEX26の狙いや施策、経営の考えを、社長、役員、部門長からしっかりと伝え、浸透させることによって一人ひとりの力が発揮されます。それが会社の実行力となり、本人の成長やモチベーション向上、エンゲージメント向上にもつながります。そうした組織内の縦のコミュニケーションによってワンマクセルという意識が醸成されているのを肌で感じますが、一方でマクセル本体とグループ会社のつながりは、まだ弱いと感じます。グループ会社一体で同じ方向に向かうことが大事です。

相神：マクセルは真面目で責任感の強い人、慎重に行動する人が多い印象でしたが、IP部門や新事業開発部門の方々には、しぶとさ、泥臭さそして貪欲さを感じます。そういう人たちに責任と機会を与え、横ぐし組織を通じて横のコミュニケーションも活性化すれば、将来活躍するリーダーが育つと思います。



村瀬：MEX23期間の業績推移だけみると成長していないかのような印象ですが、中身は大きく変わってきています。強化された基盤のもとMEX26は2030年に向けて伸びていくフェーズですね。成長を促すマクセルの強みとして、お客様からの要望で設定されたテーマを達成する力は群を抜いていると思います。ただ、技術力だけが高まり、社会のニーズに合致しているのか、少しずつあるのではないかと感じる時があります。お客様の潜在的なニーズに切り込んだソリューションを提案し、新たな価値を生み出していくことが、2030年に向けた成長につながると思います。

中村：技術的難易度が非常に高かった全固体電池は、私の想像を超えて開発が進みました。お客様からも評価され、期待されていることで、携わっている社員たちも自信をつけ、前向きに取り組んでいます。挑戦して高いハードルを乗り越えた成功事例として、全社員のモチベーションにつながることを期待しています。こうして難題にも挑戦する風土を醸成し、マクセルグループが一体となって、目標に向かって着実に成長できるように取り組んでいきたいと思っています。

データセクション

主要財務データ

(百万円)

(年度)	2019	2020	2021 ^{*1}	2022	2023
売上高	145,041	139,055	138,215	132,776	129,139
営業利益又は営業損失	△ 137	3,806	9,332	5,638	8,083
営業利益率又は営業損失率 (%)	△ 0.09	2.74	6.75	4.25	6.26
EBITDA ^{*2}	5,738	9,252	13,874	10,375	12,886
EBITDAマージン (%) ^{*3}	3.96	6.65	10.04	7.81	9.98
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	△ 10,487	△ 9,373	△ 3,659	5,193	7,544
当期純利益又は当期純損失率 (%)	△ 7.23	△ 6.74	△ 2.65	3.91	5.84
減価償却費	5,875	5,446	4,542	4,737	4,803
設備投資	5,148	8,092	3,960	3,825	6,828
研究開発費	8,864	7,934	6,379	6,397	5,480
1株当たり当期純利益 又は1株当たり当期純損失 (円) ^{*4}	△ 205.23	△ 189.51	△ 73.98	109.33	164.59
1株当たり純資産 (円) ^{*4}	1,828.68	1,640.98	1,647.78	1,807.25	2,048.15
1株当たり年間配当金 (円)	268.00 ^{*5}	0.00	40.00	40.00	50.00
配当性向 (%)	—	—	—	36.6	30.4
期中平均株式数 (自己株式を除く) (千株)	51,099	49,459	49,459	47,500	45,836
期末発行済株式数 (自己株式を含む) (千株)	53,341	53,341	53,341	49,695	49,695
ROE (%)	△ 9.82	△ 10.92	△ 4.50	6.32	8.54
ROA (%) ^{*6}	0.04	2.16	5.58	3.89	5.77
ROIC (%) ^{*7}	△ 0.07	1.90	5.51	3.48	5.04
売上債権回転率 (倍) ^{*8}	4.14	4.59	4.57	4.38	4.24
棚卸資産回転率 (倍) ^{*9}	5.32	5.82	6.02	5.03	4.69
自己資本比率 (%)	50.6	45.9	45.9	49.2	54.9
D/Eレシオ (倍) ^{*10}	0.78	0.51	0.51	0.34	0.23
流動比率 (%)	209.9	174.3	172.3	170.9	155.5
運転資本 ^{*11}	32,310	8,809	5,105	10,992	6,854

地域別売上高

(百万円)

(年度)	2019	2020	2021	2022	2023
米国	11,865	11,778	13,890	14,075	16,843
欧州	11,657	9,507	11,500	12,577	15,844
アジア他	33,684	30,692	33,057	29,367	29,493
日本	87,835	87,078	79,768	76,757	66,959

年度平均為替レート

円/米ドル (円)	109	106	112	135	145
-----------	-----	-----	-----	-----	-----

期末株価指標

(年度)	2019	2020	2021	2022	2023
EV/EBITDA (倍) ^{*12}	13.7	8.6	3.9	6.4	4.6
期末終値 (円)	1,064	1,399	1,202	1,539	1,593
期末時価総額 (百万円)	56,755	74,625	64,116	76,482	79,165
年度最高値 (円)	1,971	1,516	1,531	1,691	1,803
年度最安値 (円)	882	836	1,055	1,110	1,434

^{*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} 営業利益+減価償却費

^{*3} EBITDA/売上高×100

^{*4} [業績連動型株式報酬制度]を導入しており、信託が保有する当社株式を、「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るほか、「1株当たり純資産」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。

^{*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(短期・長期借入金+リース債務)/株主資本(期末時価総額)

^{*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

セグメント情報

(百万円)

(年度)	2019	2020
売上高	145,041	139,055
エネルギー	38,203	37,811
産業用部材料	54,413	50,843
電器・コンシューマー	52,425	50,401
営業利益又は営業損失	△137	3,806
エネルギー	2,498	3,309
産業用部材料	887	1,432
電器・コンシューマー	△3,522	△935
営業利益率 (%)	△0.09	2.74
エネルギー	6.54	8.75
産業用部材料	1.63	2.82
電器・コンシューマー	△6.72	△1.86
資産	178,873	176,807
エネルギー	30,771	33,269
産業用部材料	54,955	52,888
電器・コンシューマー	54,797	42,555
全社又はその他	38,350	48,095
資本的支出	5,638	8,343
エネルギー	1,046	1,506
産業用部材料	3,450	2,843
電器・コンシューマー	1,142	3,994
減価償却費	5,875	5,446
エネルギー	1,402	1,428
産業用部材料	2,515	2,579
電器・コンシューマー	1,958	1,439
研究開発費	8,864	7,934
エネルギー	1,908	1,473
産業用部材料	2,394	2,638
電器・コンシューマー	4,562	3,823
期末従業員数 (人)	5,108	4,555
エネルギー	959	862
産業用部材料	2,073	1,980
電器・コンシューマー	1,844	1,477
全社 (共通)	232	236

(年度)	2021*	2022	2023
売上高	138,215	132,776	129,139
エネルギー	38,631	36,774	34,971
機能性部材料	28,018	29,286	30,144
光学・システム	39,540	37,476	41,369
ライフソリューション	32,026	29,240	22,655
営業利益又は営業損失	9,332	5,638	8,083
エネルギー	4,050	2,359	504
機能性部材料	1,861	863	1,350
光学・システム	3,338	3,889	5,606
ライフソリューション	83	△1,473	623
営業利益率 (%)	6.75	4.25	6.26
エネルギー	10.48	6.41	1.44
機能性部材料	6.64	2.95	4.48
光学・システム	8.44	10.38	13.55
ライフソリューション	0.26	△5.04	2.75
資産	177,535	168,177	171,100
エネルギー	34,923	37,594	37,063
機能性部材料	31,471	32,996	35,427
光学・システム	35,662	37,384	42,582
ライフソリューション	29,955	22,529	20,087
全社又はその他	45,524	37,674	35,941
資本的支出	4,183	5,131	6,940
エネルギー	845	1,883	2,320
機能性部材料	889	635	713
光学・システム	1,867	1,928	3,041
ライフソリューション	582	685	866
減価償却費	4,542	4,737	4,803
エネルギー	1,376	1,459	1,583
機能性部材料	723	745	790
光学・システム	1,710	1,758	1,731
ライフソリューション	733	775	699
研究開発費	6,379	6,397	5,480
エネルギー	1,173	1,412	1,478
機能性部材料	1,527	1,310	1,379
光学・システム	2,961	2,797	2,419
ライフソリューション	718	878	204
期末従業員数 (人)	4,180	4,111	3,956
エネルギー	793	785	756
機能性部材料	786	803	799
光学・システム	1,280	1,333	1,299
ライフソリューション	1,021	945	838
全社 (共通)	300	245	264

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
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
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。

貸借対照表関連情報

(百万円)

(年度)	2019	2020	2021*	2022	2023
流動資産	84,657	85,369	99,469	94,837	92,166
内、主要項目					
現金及び預金	22,636	33,016	45,552	38,170	38,665
受取手形及び売掛金	30,328	30,295	30,160	30,439	30,446
棚卸資産	21,431	16,034	18,378	22,476	19,617
固定資産	94,216	91,438	78,066	73,340	78,934
有形固定資産	62,063	55,280	55,507	51,544	54,413
無形固定資産	6,265	5,359	5,031	4,697	4,778
投資その他の資産	25,888	30,799	17,528	17,099	19,743
内、主要項目					
投資有価証券	21,626	24,168	9,672	9,503	9,568
退職給付に係る資産	1,878	3,861	4,550	4,881	7,706
繰延税金資産	1,457	1,732	2,152	1,780	1,564
資産合計	178,873	176,807	177,535	168,177	171,100
流動負債	40,335	48,975	57,719	55,494	59,258
内、主要項目					
支払手形及び買掛金	16,668	17,851	19,606	18,421	17,168
未払金及び未払費用	10,158	21,527	13,403	13,178	14,497
短期借入金及びリース債務	10,406	5,210	6,692	8,218	12,611
固定負債	45,626	44,235	35,200	26,743	14,535
内、主要項目					
長期借入金及びリース債務	34,004	32,856	26,170	17,776	5,733
繰延税金負債	4,183	4,175	2,512	2,849	2,682
退職給付に係る負債	7,249	6,700	5,705	5,372	5,445
負債合計	85,961	93,210	92,919	82,237	73,793
株主資本	103,571	88,864	84,215	82,487	88,229
その他の包括利益累計額	△13,127	△7,702	△2,717	329	5,665
非支配株主持分	2,468	2,435	3,118	3,124	3,413
純資産合計	92,912	83,597	84,616	85,940	97,307
負債純資産合計	178,873	176,807	177,535	168,177	171,100

*「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準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

(百万円)

(年度)	2019	2020	2021	2022	2023
売上高	145,041	139,055	138,215	132,776	129,139
売上総利益	27,331	30,063	34,602	30,098	30,496
販売管理費	27,468	26,257	25,270	24,460	22,413
営業利益又は営業損失	△137	3,806	9,332	5,638	8,083
営業外損益(純額)	213	40	556	1,089	1,703
内、主要項目					
受取利息及び配当金	359	461	280	327	726
支払利息及び売上割引	△295	△285	△153	△126	△83
為替差損益	94	△230	164	778	1,016
持分法投資損益	164	△30	138	△152	△46
経常利益	76	3,846	9,888	6,727	9,786
特別損益(純額)	△9,502	△11,544	△11,437	538	△653
内、主要項目					
固定資産売却益	6	6,610	13	1,625	24
移転補償金	—	1,339	—	—	—
固定資産除売却損	△314	△271	△446	△228	△242
減損損失	△7,782	△4,742	△131	△461	—
特別退職金	—	—	△635	△407	△435
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	△9,426	△7,698	△1,549	7,265	9,133
法人税等	736	1,799	1,718	2,009	1,482
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	325	△124	392	63	107
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	△10,487	△9,373	△3,659	5,193	7,544

キャッシュ・フロー計算書関連情報

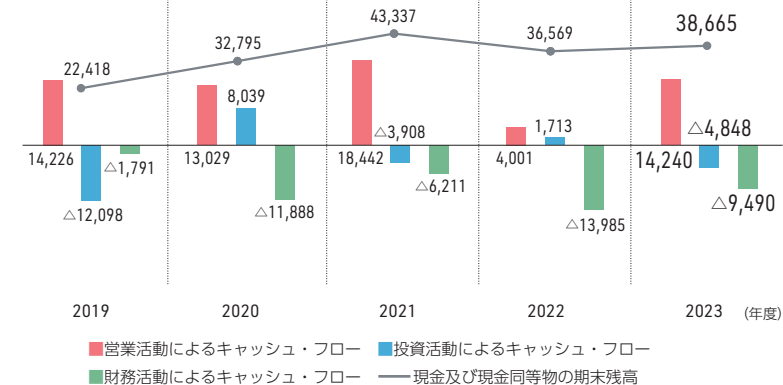
(百万円)

(年度)	2019	2020	2021	2022	2023
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,226	13,029	18,442	4,001	14,240
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 (△)	△9,426	△7,698	△1,549	7,265	9,133
減価償却費	5,875	5,446	4,542	4,737	4,803
減損損失	7,782	4,742	131	461	—
特別退職金	—	—	635	407	435
のれん償却額	1,231	590	590	48	—
固定資産除売却損益 (△は益)	308	△6,339	433	△1,397	218
売上債権の増減額 (△は増加)	9,441	464	1,004	384	1,020
棚卸資産の増減額 (△は増加)	2,707	4,530	△1,338	△3,868	3,750
仕入債務の増減額 (△は減少)	△3,004	852	1,251	△1,320	△1,467
投資活動によるキャッシュ・フロー	△12,098	8,039	△3,908	1,713	△4,848
内、主要項目					
投資有価証券の取得による支出	△130	△31	△7	△6	△72
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	332	37	2,403	985	—
賃貸用不動産の建設による支出	△2,360	—	—	—	—
有形固定資産の取得による支出	△7,898	△6,268	△4,030	△4,931	△6,027
有形固定資産の売却による収入	6	14,784	832	5,649	29
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,791	△11,888	△6,211	△13,985	△9,490
内、主要項目					
借入金の純増減額	18,637	△6,388	△5,098	△6,844	△7,563
自己株式の取得による支出	△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	—	—	—
非支配株主への配当金の支払額	△38	△64	△9	△128	△62
配当金の支払額	△15,081	—	△990	△1,938	△1,834
リース債務の返済による支出	△166	△101	△114	△92	△63
現金及び現金同等物に係る換算差額	△604	1,197	2,219	1,503	2,194
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△267	10,377	10,542	△6,768	2,096
現金及び現金同等物の期首残高	22,685	22,418	32,795	43,337	36,569
現金及び現金同等物の期末残高	22,418	32,795	43,337	36,569	38,665
フリーキャッシュ・フロー *	2,128	21,068	14,534	5,714	9,392

* 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

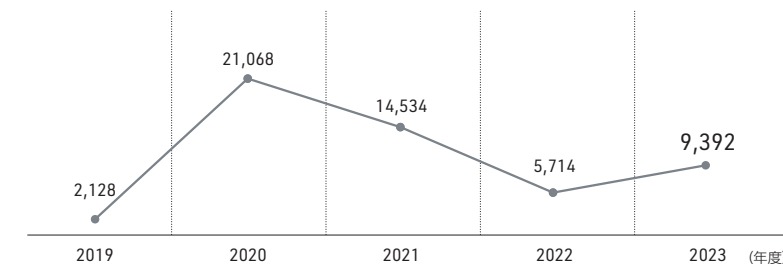
キャッシュ・フローの状況

(百万円)



フリーキャッシュ・フロー

(百万円)



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、東京オフィス	東京都港区
本店、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
小湊事業所	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
九州支店	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. Siontec Ekadharm 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：3,956名*
株主名簿管理人	三菱UFJ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

* 2024年3月31日現在

マクセル株式会社 組織図 (2024年9月1日現在)

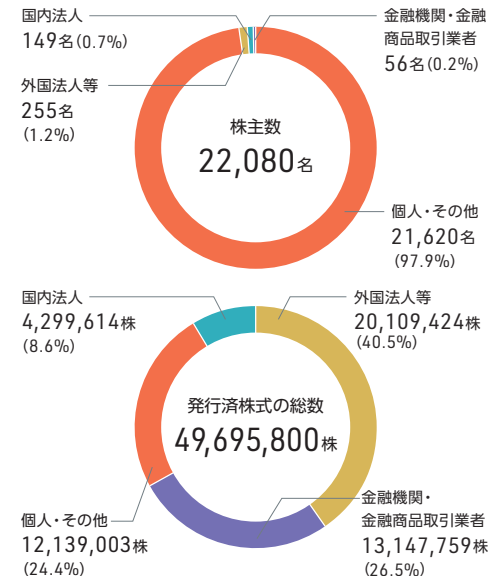


大株主の状況

	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	7,410	16.16
2	株式会社日本カストディ銀行	3,393	7.40
3	TAIYO FUND, L.P.	2,568	5.60
4	SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,264	4.94
5	日亜化学工業株式会社	2,001	4.36
6	TAIYO HANEI FUND, L.P.	1,672	3.65
7	日本ゼオン株式会社	1,311	2.86
8	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505227	1,277	2.78
9	GOVERNMENT OF NORWAY	790	1.72
10	STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	738	1.61

(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(3,836,848株)を控除して計算しています。

株式の状況



外部からの主な評価

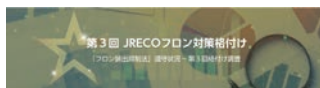
CDP「気候変動レポート2023」にて「A-」評価を獲得

企業や自治体向けの環境情報開示システムを運営する国際的な環境非営利団体CDPが実施した「気候変動レポート2023」において、リーダーシップレベルである「A-」評価、「水セキュリティレポート2023」においてマネジメントレベルである「B」評価を獲得しました。



「第3回 JRECO フロン対策格付け」にて2年連続Aランク評価を取得

一般財団法人日本冷媒・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、2023年に続き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施行以前より、使用機器のフロン漏えい量の算定や簡易点検、定期点検を実施しています。



MSCI ESG格付けにて「AA」を獲得

世界的なESGの評価指標である「MSCI ESG RATINGS」において、「AA」評価を獲得しました。「社会」及び「ガバナンス」の各種活動やその開示が評価され、「BBB」評価から2ランクアップしました。



「健康経営優良法人 2024」に認定

経済産業省と日本健康会議が主催する健康経営優良法人認定制度において、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、大規模法人部門でマクセル株式会社及びマクセルフロンティア株式会社が「健康経営優良法人 2024」に認定されました。



「SOMPOサステナビリティ・インデックス」の構成銘柄に8年連続で選定

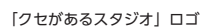
マクセルグループのESGへの取り組みが評価され、SOMPOアセットマネジメント株式会社が運用する「SOMPOサステナビリティ・インデックス」の構成銘柄に2017年から8年連続で選定されました。



「Asia IP Elite 2024」選出

国際的に権威のある知財メディア Intellectual Asset Managementより、知財をビジネス戦略の中核に位置付けている企業のひとつとして、「Asia IP Elite」(アジア知財エリート)に2018年から連続して選出されています。





アート&テクノロジー・ヴィレッジ京都* に建つマクセルのスタジオ。次世代を担う人々の感性やテクノロジーが混ざり合う「新たな価値」の創出をめざし、各種イベントにより、企業価値の向上やマクセルのブランディングに寄与することを目的としています。

* アートとテクノロジーの融合によるオープンイノベーション拠点として、京都府とマクセルによる土地使用貸借契約に基づき、公益財団法人京都産業 21 が京都府から無償貸与を受けて運営。

(表紙、01、11、13、14、15、17、62、63、64 ページの撮影場所として使用)

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、将来の業績に關係する見通しです。これらは 2024 年 3 月 31 日時点て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。

maxell
Within the Future

マクセル株式会社
<https://www.maxell.co.jp/>