

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



Contents

トップメッセージ

2 社長メッセージ

価値創出企業に向けて

5 新たな経営の方向性

6 価値創造の源泉

7 アナログコア技術 ソリューション例

9 マクセルグループの価値創造モデル

10 マクセルグループのビジネス

事業改革

12 2020年度の経営注力事項

13 ①事業ポートフォリオ改革

②課題3事業への対策

14 ③財務規律の徹底

15 財務統括役員メッセージ

経営資源の強化

18 ROIC向上を加速するモノづくり

19 アナログコア技術に立脚した研究開発

21 組織活性化に向けた取り組み

22 マクセルブランドの価値向上に向けて

サステナビリティ

25 コーポレートサステナビリティビジョン

26 CSV経営とCSR活動

27 マクセルグループのCSV経営

28 ステークホルダーエンゲージメント

29 顧客とともに

31 お取引先様とともに

34 社員とともに

37 株主・投資家とともに

39 地域社会とともに

41 地球環境とともに

42 環境活動の成果と進捗

45 コーポレート・ガバナンス

50 役員一覧

51 社外取締役メッセージ

基本データ

54 セグメント情報

60 連結財務情報

64 主なグループ会社

65 グループ拠点一覧

66 企業情報／株式情報／外部からの評価

編集方針

本報告書は、株主・投資家の皆様をはじめとしたあらゆるステークホルダーの皆様へ、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。なお、本報告書で掲載していない、財務やサステナビリティの詳細情報については、Webサイトで開示しています。

報告対象期間

2019年度（2019年4月から2020年3月）を中心に報告していますが、一部に2020年度の事象も含んでいます。

参考にしたガイドライン等

国際統合報告評議会（IIRC）

「The International (IR) Framework」

GRI「GRIサステナビリティ・レポート・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・レポート・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」の参照

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

2020年11月



本PDFの使い方

各ページにカテゴリータブとナビゲーションボタン、リンクボタンを設け、関連するページやWebサイトへ容易に移動できるようにしました。

・カテゴリータブ



各カテゴリーのボタンをクリックすると関連ページへ移動します。

・ナビゲーションボタン

▶ クリックすると1ページ進みます。

◀ クリックすると1ページ戻ります。

CONTENTS クリックするとContents(目次)ページに移動します。

・リンクボタン

🖱️ クリックすると関連リンクへ移動します。

社長メッセージ

持続可能な社会の実現に 直接貢献できる「価値創出企業」を めざして



代表取締役 取締役社長
中村 啓次

マクセルグループの新たな存在価値

2020年6月にマクセルホールディングスの代表取締役社長に就任して以来、社長としての私の使命は、マクセルグループを持続可能な社会の実現に直接貢献できる「価値創出企業」へと進化させることと考え、都度社内外に発信してきました。「価値創出企業」とは、すべてのステークホルダーに高い価値を提供し続ける会社、つまり“なくてはならない会社”、“必要不可欠な存在”を意味しています。

マクセルは1961年の創業以来、画期的な製品を創り出すことで人々の暮らしを便利で豊かにすることに尽力してきました。身の回りの製品の電化が進んでいた創業時には電池、その後は記録メディアなどを通じて、人々の生活を豊かなものにしていく「価値」を常に生み出してきました。しかし、私たちの身の回りの利便性が高まる一方で、地球環境の破壊やグローバルにおける貧富の格差拡大など、さまざまな社会課題が生じてい

ます。この激変する地球環境や社会情勢において、多くの企業が持続可能な社会の実現に向け、多様な取り組みを進めています。マクセルグループもその一員として、こうした課題に対して積極的に取り組むことで、“持続可能社会においてなくてはならない会社”、“必要不可欠な存在”でありたいと考えますが、そのためには、社員や顧客、お取引先様、株主・投資家、そして地域社会などすべてのステークホルダーにとって「価値」となるものを常に提供し続けなければなりません。そこで、今回、持続可能な社会の実現に直接的に貢献していくことでマクセルグループの存在価値を高めていきたい、こうしたマクセルグループの新たな存在意義をグループ全体で共有し、ステークホルダーの皆様とともに歩んでいくために、2020年7月、新たなミッション・ビジョン・バリュー・スピリット・スローガン(以下、MVVSS)を策定しました。

新たなMVVSS(ミッション・ビジョン・バリュー・スピリット・スローガン)を策定

新たなミッション「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」は、これからのマクセルグループの在り方を反映し、果たすべき使命を示しています。

また、ビジョン「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」では、Maximum Excellenceには、“最高の価値”という意味を含め、すべてのステークホルダーに、最高の価値を創造していくことを「ありたい姿」として示しています。ここでは、マクセルが実現したい未来を創るのは社員であり、会社が社員に対して、最高の価値(やりがいのある

社長メッセージ

仕事とその対価、働きやすい環境など)を創造することで社員が創造する価値が最大化し、結果として、マクセルが、顧客・社会に“最高の価値”を創造していくことをめざします。さらに、これら価値創造の源泉は、マクセルが創業以来培ってきた「独自のアナログコア技術」にあることを改めて示し、デジタルのみでは達成し得ないモノづくりをめざします。

一方、今回、新たなビジョン策定に合わせてアナログコア技術についても明確に定義しました(詳しくは6ページをご覧ください)。バリューは“Technological Value”、“Customer Value”、“Social Value”の3つの価値から成り立つ、マクセルが約束する価値・強みを示した行動指針です。また、「和協一致 仕事に魂を打ち込み 社会に貢献する」という新たな社是を創業の精神を継承したスピリットとしました。そして、スローガン

は2017年に社内外に発信したマクセルグループ共通のブランドスローガン(合言葉)「Within, the Future」-未来の中に、いつもいる-とし、持続可能社会の実現においてなくてはならない会社であり続けることをめざします。

マクセルグループは、2017年から推進してきたMBP(Maxell Business Platform)で企業や事業へ投資を行い、さまざまな価値観・背景を持った企業の集合体になりました。その統合において、MVVSSを、One Maxellとして歩んでいくための拠り所(指針)として機能させていきたいと考えています。そのためには、トップである私自身が直接社員と向き合い、新たにMVVSSを策定するにいたった背景や想いとともグループ全体に浸透させていくことが重要であると考えています。

ステークホルダーに高い「価値」を提供するための事業改革

当社はMBPの推進により、共創共栄をめざしてより強い事業体を生み出すために事業規模の拡大と成長性の高い事業ポートフォリオの構築を図ってきました。結果として売上面では一定の成長があり、既存事業とのシナジーも出始めています。ただ、足元では、ベースとなる既存事業の収益力低下に加え、新型コロナウイルス感染症の影響による市況の悪化が重なり、非常に厳しい事業環境下にあることから、2020年度は、やや広がり過ぎた事業領域の見直しを含めて、事業ポート

フォリオ改革を推進し、価値を創造する事業への選択と集中を進めるとともに、課題事業への具体的対策に取り組みます。併せて、従来進めてきた機種別損益推進(PIPJ)、事業別損益管理(ABC-XYZ管理)に加え、ROIC(投下資本利益率)による投下資本効率といった視点からの規律徹底により、マクセルを価値を創造する会社へと変革させていきます(詳しくは14ページをご覧ください)。

新型コロナウイルス感染症の影響

2019年度の業績は営業損益ベースで損失となり、非常に厳しい決算になりました。外部要因として、米中通商摩擦の長期化による両国経済の悪化、海外経済の減速による日本経済の低迷に加え、新型コロナウイルス感染症拡大により、マクセルとしても中国など海外工場の操業度低下や製品・部品の調達停滞、中国向けの販売の減少といった影響を受けることになりました。

新型コロナウイルス感染症の影響については、足元では巣ごもり需要による電池や健康分野の製品であるオゾン除菌消臭器が好調な一方、成

長のための大きな原動力として期待していた自動車分野は大きな影響を受けています。そうした意味では、これまで成長3分野として位置付けていた「自動車」、「住生活・インフラ」、「健康・理美容」分野の中で、今後は、健康・理美容分野の中でも特にヘルスケア関連で、医療用の電池をはじめとした製品・技術の成長を加速させていきたいと考えています。ウィズコロナ／アフターコロナを想定した機会とリスクを慎重に見極めながら、スピード感を持って事業を進めていきます。

MISSION	マクセルが果たすべき使命 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
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・社会にとつてのMaximum Excellenceを創造する
VALUE	マクセルが約束する価値・強み 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づけます。 Customer Value お客様のニーズに応え、安心・安全な製品を提供するため、期待を超えるモノづくりをつづけます。 Social Value 豊かで持続可能な社会の実現のため、世の中の変化をとらえながら、あらゆる課題に挑戦しつづけます。
SPIRIT	マクセルが大切にする精神＝社是 和協一致 仕事に魂を打ち込み 社会に貢献する
SLOGAN	マクセルグループ共通のスローガン＝ブランドスローガン 「Within, the Future」-未来の中に、いつもいる-

社長メッセージ

新型コロナウイルス感染症拡大の影響 ― 期首に想定した影響に関する足元の状況

■ アップサイドポテンシャル

キーワード	製品	状況
STAY HOME	リチウムイオン電池	● 外出自粛によりゲーム機、通信機器向けの需要が増加
	半導体組み込みシステム	● テレワーク急増の需要はあるが米中貿易摩擦の懸念は継続
健康志向	マイクロ電池	● 体温計用ボタン電池の需要増加は増産によりほぼ充足
	健康・理美容	● オゾン除菌消臭器の需要急拡大に合わせ、生産体制強化

■ ダウンサイドリスク

キーワード	製品	状況
自動車市場低迷	マイクロ電池	● 自動車メーカーの工場稼働は徐々に再開しつつあるが本格的な回復までは時間を要する
	光学部品	
経済停滞	事業全般	● 経済活動再開が進むも、しばらくは影響が残る懸念あり
	サプライチェーン	● 材料調達は概ね回復したが一部で不安定な状況は継続

事業基盤を支えるESGの強化

マクセルグループは、以前より環境・社会課題に対して高い関心を持ち、これまでもさまざまな取り組みを推進してきましたが、事業活動の中でより環境負荷低減やサステナビリティを体現し、それらを社内外にさらに発信していくため、2020年4月に「環境・サステナビリティ推進部」を新設しました。今後は事業会社が手がけている製品の開発の方向性、事業・製品コンセプトの部分においても同部が参画し、さらなる環境負荷低減やサステナビリティを、事業との関わりで直接的に体現しやすい事業開発、製品開発につなげる活動を推進していきます。

またコーポレート・ガバナンスの強化として、2020年6月から社外取締役にグローバルな投資ファンドのCEOであるブライアン・K・ヘイウッド氏や、企業法務を中心とした弁護士である村瀬幸子氏を迎えたことで、より多面的にマクセルの経営状況をモニタリングしていただけることになり、取締役会の議論が活性化しています。また、マクセルとしては初めての外国人、そして女性の社外取締役に受け入れたことで、マネジメントのダイバーシティという意味でも進化したのではないかと考えています。



新社長として

私は、マクセルホールディングスの社長就任前にマクセル株式会社の社長を拝命しました。以降、会社や組織を強くすることをめざし「育成型経営」を実践してきました。「育成型経営」とは、社員が持てる力を発揮しながら失敗や成功を繰り返す中で成長し、そして会社としてもその成果を共有して成長していくことです。「育成型経営」におけるトップの役割は、社員の能力を最大限に発揮できる組織の活性化を進めることです。組織の活性化は、トップダウンとボトムアップ双方向での取り組みが必要です。現在マクセルグループでは、組織活性化を目的とした「この指とまれプロジェクト」（詳しくは21ページをご覧ください）やダイバーシティ推進を目的とした「M-Wing プロジェクト」（詳しくは35ページをご覧ください）などさまざまな取り組み

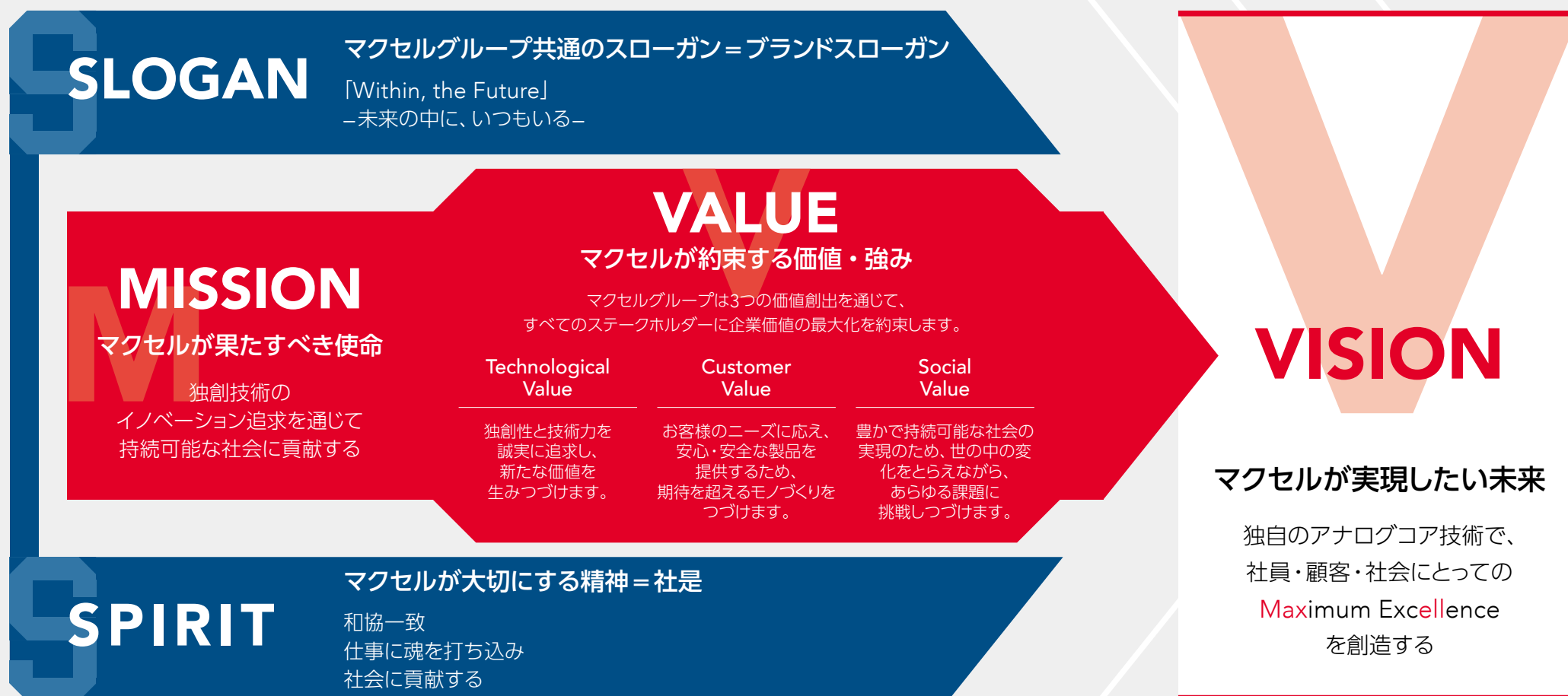
組みを行い、社員が持てる力を存分に発揮できるチャレンジングな組織づくりを進めています。

私は、マクセルを“社会にとってなくてはならない会社”と思ってくださるステークホルダーを一人でも多く増やしたいと思っています。そのためには、マクセルグループが、すべてのステークホルダーに対して、常に高い「価値」を提供し続けられる会社にならなければいけません。持続可能な社会の実現に貢献する「価値創出企業」になる、という高い志をマクセルグループ全体で共有し、目標に向かってまい進していきたいと考えています。

2020年10月
代表取締役 取締役社長
中村 啓次

新たな経営の方向性

マクセルグループは新たな経営の方向性を示し、めざす方向性を全員で共有するために、2020年7月にマクセルグループの経営の基本方針に関わる新たなキーワードとして「MVVSS(MISSION VISION VALUE SPIRIT SLOGAN)」を策定しました。MISSIONをベースに、グループ共通の価値観を共有し、社員・顧客・社会にとってのMaximum Excellenceを創造するというVISIONを実現していきます。VISION実現の手段として、アナログコア技術を強みに「Technological Value」「Customer Value」「Social Value」の3つのVALUEを提供します。



価値創造の源泉

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。

アイコンに込めた想い

マクセルのモノづくりの根幹にあるアナログコア技術を
印象的なビジュアルとして伝えるためアイコンを開発しま
した。コーポレートカラーのマクセルレッドをベースに、お
のおのの技術を象徴するデザインとしています。



アナログコア技術

やわらかな角のとれた三角形は「アナログコア技
術」のシンボルとして「Analog Core」の頭文字
である「A」をモチーフとしています。
マクセルレッドは未来を切り拓く活力を、
ブルーは技術に対する誠実さを示し、
3要素に使われるグレーはそれらを際立たせ、
調和させるイメージとしました。



混合分散

大きさや性質の異なる素材を均一に混ぜて
分散するイメージ



精密塗布

ベース素材に対して精密に厚膜塗布／薄膜塗布
するイメージ



高精度成形

緻密な成形物を量産することができる
精密金型のイメージ



simpleshow動画リンク

<https://www.maxell.co.jp/corporate/analogcore.html>



アナログコア技術

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。
「混合分散(まぜる)」、「精密塗布(ぬる)」、「高精度成形(かためる)」の3つの技術要素を
価値創造の源泉として、独自の機能を高い品質で作り込み、今までになかった製品やサー
ビスを提供していきます。

素材の大きさ、硬さ、液体
の粘度に関わらず均一に
混ぜ合わせる技術。
均一分散、混合技術のほか、
塗布に適した状態にする技
術なども含む。(塗布に適
した状態＝粘度調整など)



混合分散 (まぜる)

分散安定性
無溶剤粘着剤混練
均一造粒プロセス
2Dインク
顔料分散
導電材料均一分散
メカノケミカル処理
希釈

LIB
電極
遮熱断熱フィルム
塗布型セパレーター

高粘度液体均一塗布
塗料流動シミュレーション
微細パターン印刷
薄膜コーティング
耐熱コーティング
コンパウンド均一塗布
ストライプ塗布
間欠塗布
重層塗布
反射防止コート



精密塗布 (ぬる)

あらゆる粘度の粘着剤や
塗料を広範囲に均一な厚
さで塗る技術。
各種コーティング技術の他
に、印刷技術やラミネート
技術も含む。(塗布後の乾
燥技術も含む)

円筒形CR
耐熱CRコイン
3Dインク

粘着テープ
電磁波吸収部材
全固体電池
ゴムシート

EF²
車載カメラレンズ
LEDヘッドランプレンズ

ペレット化
物理発泡
精密成形
HUD
EB架橋

メッキ
樹脂流動解析
メタルマスク成形
超精密金型
非球面金型成形
自由曲面金型成形

加硫条件制御
リードフレーム
発泡成形品

※赤字は製品、部材
黒字は技術



高精度成形 (かためる)

ディスクやレンズ製造で培った超精密な金型製造技術と精
密成形技術。射出成型や金型成形だけでなく、広義の意味
でのかたちづくりの技術（配線、充填、架橋）なども含む。
また、限られたスペースに必要機能を満たすような部品類
を組み込む技術、製品形態への加工（切断やスリット）な
ども含む。

アナログコア技術 ソリューション例

1 ダイシングテープ

1 市場ポジション

小型化、薄膜化が進む半導体材料のダイシング用途でワールドワイドシェアトップクラス。

2 技術力

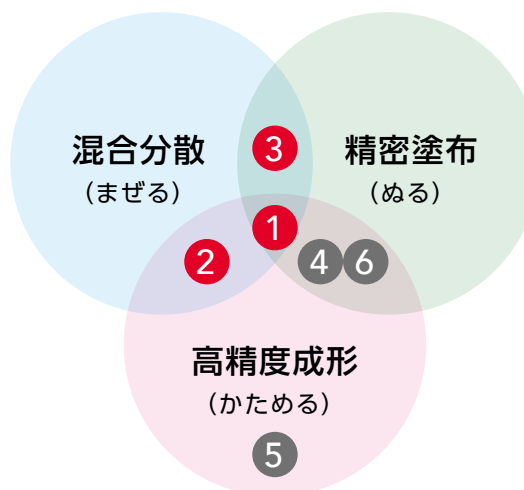
粘着剤と添加材などを溶剤で希釈し、均一に混合分散する技術と、塗布に適した粘度に調整した粘着剤を広幅で均一に塗布する精密塗布、さらに最適乾燥条件を経てロール状に仕上げる高精度成形、以上3つのアナログコア技術で独自性のあるダイシングテープを実現。

3 展開

独自のアナログコア技術(混合分散・精密塗布・高精度成形)により、半導体製造工程の変化に合わせ最適な製品を開発し、主力半導体メーカーとの関係強化を図る。



マクセルグループでは
アナログコア技術として定義している
「混合分散」「精密塗布」「高精度成形」
それぞれのアナログコア技術の掛け合わせで
さまざまな製品を生み出しています。



3 塗布型セパレーター

1 市場ポジション

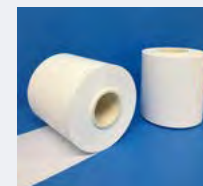
需要拡大が見込まれる電動車(xEV)のリチウムイオン電池は、高出力化、高容量化へシフトし、さらなる安全性が必要。宇部マクセル京都が供給する塗布型セパレーターは、独自の分散・塗布技術を用い、車載リチウムイオン電池の熱に対する寸法安定性を高めた安全性の高いセパレーターを供給。

2 技術力

宇部マクセル京都は、特殊な無機微粒子を均一分散した独自塗料をセパレーター全面に高速かつ精密に塗布する独自技術を用い、均一な耐熱薄膜層を形成。リチウムイオン電池の異常発熱時にはこの耐熱薄膜層がセパレーターの熱収縮を抑え、電極の短絡抑制を実現。

3 展開

電動車(xEV)用リチウムイオン電池での採用拡大及び産業用機器のリチウムイオン電池への展開をめざす。



加熱試験後のセパレーター外観比較

2 耐熱コイン形リチウム電池

1 市場ポジション

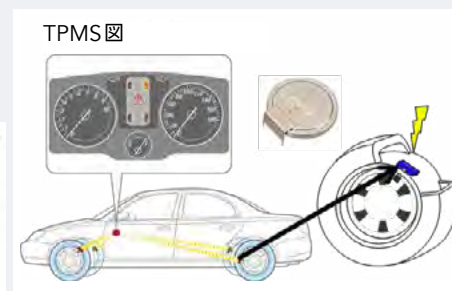
- 各国での装着義務化が追い風となりタイヤ空気圧監視システム(TPMS)市場は急拡大。
- 世界シェアNo.1メーカー*として、世界の主要TPMSメーカーとの共同開発の推進など強固な顧客基盤を保有。*マクセル調べ

2 技術力

- タイヤ内部に装着される電池として低～高温(−40℃～+125℃)、重加速度(2,000G:時速300km)という厳しい環境での動作が必要。
- 電池を知り尽くしたマクセルならではの材料選定のもと均一に混合分散する技術(まぜる)と正極活物質成形技術、漏液を防ぐ封止技術(かためる)を用いて安定した動作を実現。

3 展開

- 路面センシングなどが考慮されたタイヤ直貼り式TPMS用電池を開発中。



アナログコア技術 ソリューション例

4 LED ヘッドランプレンズ

1 市場ポジション

2007年に世界で初めて量産化されたLEDヘッドランプに搭載され、以降、世界No.1シェア*を維持。*マクセル調べ

2 技術力

テレビやプロジェクターで培った金型・レンズ成形技術の応用。ナノメートルクラスの加工精度と精密測定技術を持ち、金型と成形の内作一貫体制により競争優位性のある高品質を実現。

3 展開

標準丸レンズに加えて異形レンズ、ライトガイドなどに製品展開。製造拠点を中国(2012年)、マレーシア(2015年)などに拡大して、納期短縮を実現することで顧客のニーズに対応。



LEDヘッドランプレンズ



ヘッドランプユニット

5 HUD(ヘッドアップディスプレイ)

1 市場ポジション

自動運転化に伴い、ドライバーの安全運転支援(進行情報表示など)をコンセプトにAR*技術を搭載したAR-HUDを2021年量産化予定。

* Augmented Reality(拡張現実)

2 技術力

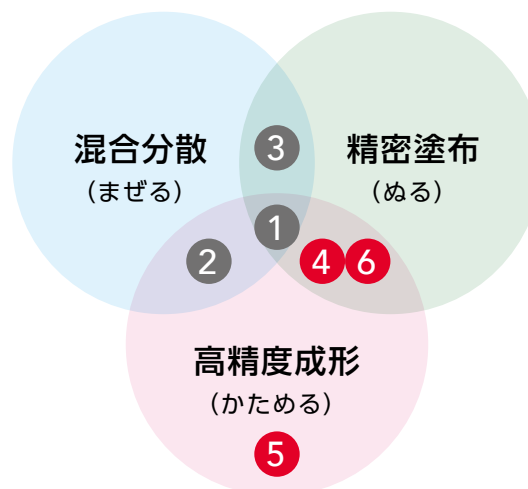
プロジェクターで培ったアナログコア技術を駆使した光学部品を搭載。

光学設計、高精度金型・成形技術による自由曲面光学部品採用による遠方表示、小型化及び、低消費電力化を実現。

3 展開

顧客のニーズに応じた、高級車から普及車への展開。

映像、光学技術製品を通じ、安心・安全を提供していくことで、社会貢献をめざす。



6 車載カメラ用レンズユニット

1 市場ポジション

光学設計から製造までの一貫生産体制を有し、ガラス・プラスチックを組み合わせたハイブリッド構造で、世界市場トップクラスの地位にある。

2 技術力

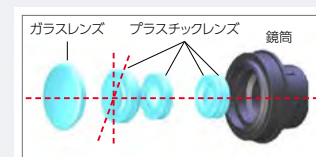
調芯成形金型技術によるプラスチックレンズと、ユニークな機構設計、プロセス技術による光軸制御。

成形されたレンズに、反射防止や耐熱などの機能を、精密にコーティング。7~10枚のレイヤーで構成されるレンズを完成品まで一貫で組立可能な自動組立機。

これらの、アナログコア技術で高品質製品を実現。

3 展開

ビューイング用からセンシング用への需要の変化に伴うより高度な要求仕様に応じて世界市場シェア20%をめざす。



車載カメラ用レンズユニット

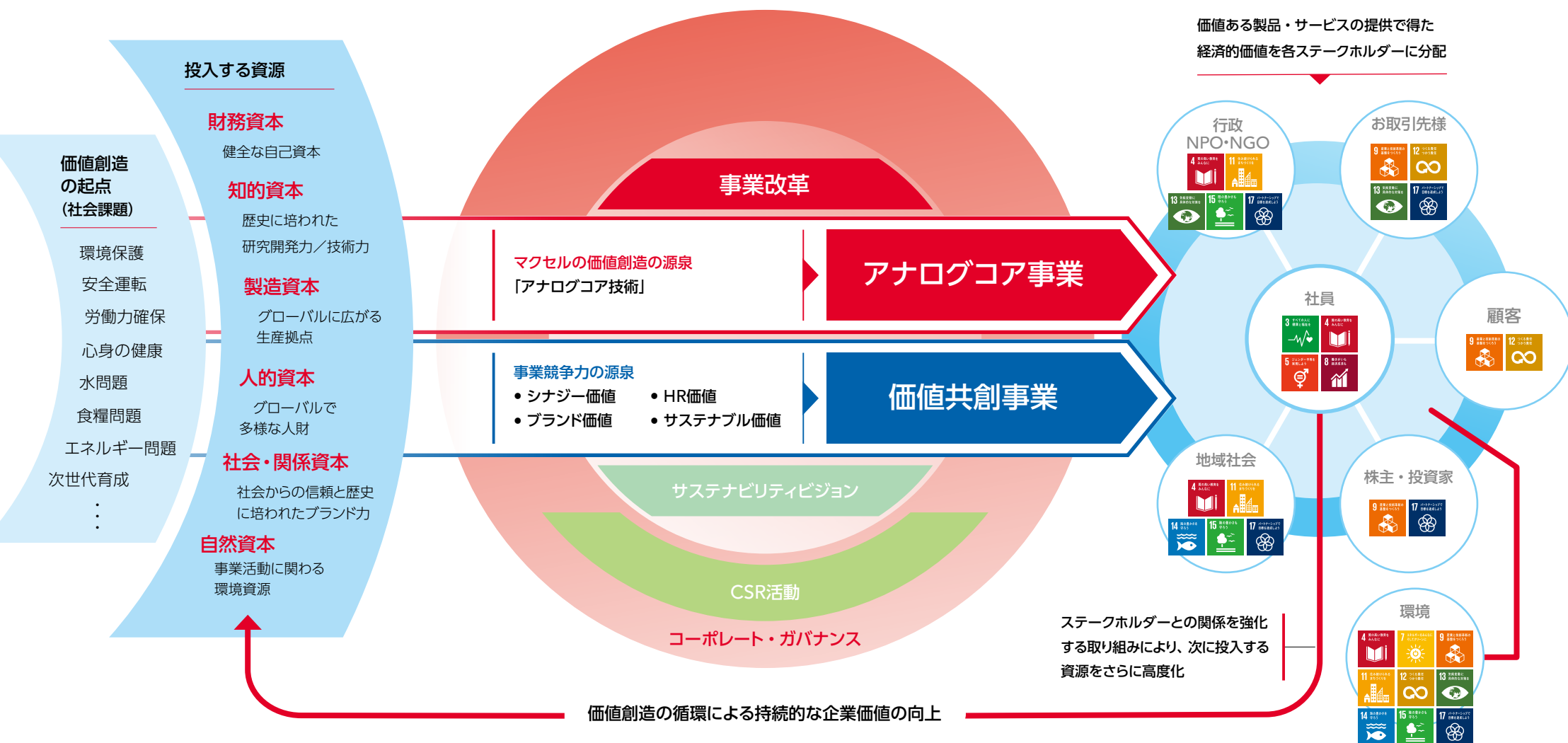


HUD搭載イメージ

HUD

マクセルグループの価値創造モデル

新たなビジョン「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」に向けてマクセルグループならではの製品とサービスを創り出し、社会課題解決と企業価値の向上を実現していきます。



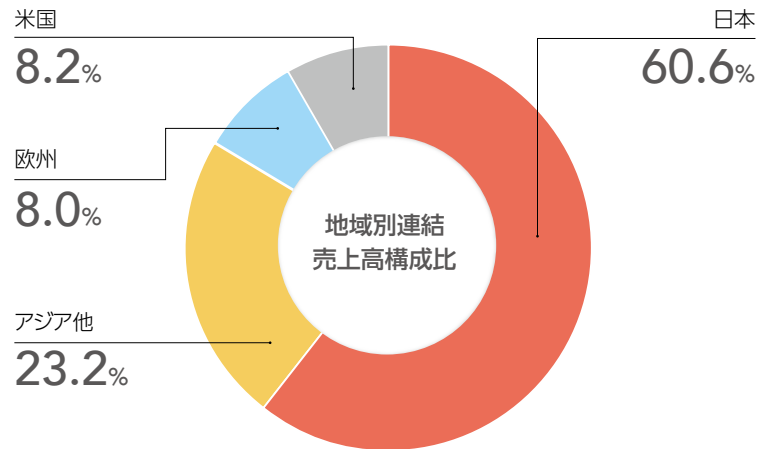
マクセルグループのビジネス

マクセルグループは1961年に創業し、国内で磨かれた品質と信頼を基盤に、1969年から積極的に海外でも事業を拡大してきました。
今後も新興国をはじめ各国で事業拡大を図るとともに、社会課題を起点とした製品・サービスを強化していきます。

[2019年度]

連結売上高

1,450 億円



連結従業員数

5,108 人

(内、海外従業員比率44%)
(2020年3月31日現在)

グループ会社数

25 社

(子会社23社及び関連会社2社)

耐熱コイン形リチウム電池

売上高

世界 1 位*1

住宅用気密防水テープ

売上高

国内 2 位*1

電設工具

売上高

国内 1 位*1

*1 マクセル調べ

社会課題を起点としたマクセルグループの製品

遮熱断熱フィルム

LE-Comfort



医療・ヘルスケア向けパッチバッテリー

Air Patch™ Battery



車載向け映像表示機器

AR*2ヘッドアップディスプレイ



*2 Augmented Reality
(拡張現実)

硫化物系全固体電池

PSB





事業改革

- 12 2020年度の経営注力事項
- 13 ①事業ポートフォリオ改革
 - ②課題3事業への対策
- 14 ③財務規律の徹底
- 15 財務統括役員メッセージ

2020年度の経営注力事項

2019年度の振り返り

2019年度は、米中通商摩擦に伴う景気減速と自動車や半導体市場の低迷、第4四半期以降は新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受ける中、プロジェクターや健康・理美容製品でのブランド切替・販路拡大の遅れ、民生用リチウムイオン電池での事業撤退に伴う損失、家電・電設工具でののれんの減損損失などにより、当期純損益が大きな損失となりました。

こうした状況を踏まえて、2020年度は、将来の企業価値向上に向けた事業改革の年と位置付け、事業ポートフォリオ改革、収益面の課題がある事業への具体的対策、事業部門別ROIC管理や製品群別・機種別の収益管理により財務規律の徹底を力強く推進し、抜本的な事業改革を実行します。

単位：億円

	売上高	営業損益	当期純損益*
2019年度実績	1,450	△1	△105
2020年度予想（今回見直し）	1,400	5	2
（参考）2020年度予想 中期経営計画（MG20R）	1,730	100	—

*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

2019年度注力事項	状況
・成長戦略（MBP 参画企業との共創共栄促進）	・グループ一体運営体制の構築を推進中
・事業ポートフォリオ戦略（課題事業への確実な対策実行）	・事業の集約遅延により新陳代謝が進まず
・ブランド戦略（マクセルブランドの強化）	・新規開拓遅延により苦戦

2020年度の取り組み

抜本的な事業改革を実行

1

事業ポートフォリオ改革：価値を創出する事業へ集中

- ・事業の新陳代謝を推進
- ・アナログコア技術に立脚した事業を主軸に成長をめざす
- ・マクセルグループの成長に貢献できる事業は価値の最大化をめざす

P13

2

課題3事業への対策：具体的な施策を実行

- ・プロジェクトを立ち上げ、対策を加速中
（民生用リチウムイオン電池、プロジェクター、健康・理美容）

P13

3

財務規律の徹底：収益性の改善を強力に推進

- ・ROICの運用開始
- ・ABC-XYZ（事業別損益の見える化）による事業の新陳代謝を実行
- ・PIPJ（機種別損益推進プロジェクト）による赤字機種の削減

P14

2020年度の経営注力事項

1

事業ポートフォリオ改革

価値を創造する事業ポートフォリオを再構築

マクセルは事業の新陳代謝を進めるとともに、グループの成長に貢献できる事業を通じて価値の最大化をめざします。マクセルグループの独自の強みである「混合分散(まぜる)」「精密塗布(ぬる)」「高精度成形(かためる)」を柱とするアナログコア技術に立脚した「アナログコア事業」を成長の主軸と位置付けて、市場拡大と事業成長が期待できる分野へリソースを集中投下していきます。

一方、アナログコア技術との価値共創により収益に貢献できる事業を「価値共創事業」として、収益に加え企業価値に貢献できる事業に集約していきます。

アナログコア事業

- ・アナログコア技術に立脚し価値を創出する事業
- ・マクセル独自の技術で差別化し社会に必要とされる事業へ育成

混合分散
(まぜる)

精密塗布
(ぬる)

高精度成形
(かためる)

市場拡大、事業成長が期待できる分野へ
リソースを集中

価値共創事業

- ・アナログコア技術との価値共創により収益に貢献できる事業
- ・収益に加え「ブランド価値」「SDGs／ESG 貢献価値」など、企業価値に貢献できる事業

シナジー価値

アナログコア技術とのコラボ／融合により価値を共創経営できる

ブランド価値

ブランド露出／浸透に貢献している

HR価値

社員モチベーション、リクルーティングに貢献している

サステナブル価値

SDGs／ESG に貢献している

価値最大化に貢献できる事業に集約

2

課題3事業への対策

事業環境が厳しい中でも対策の手を緩めず実行 対策は確実に進捗しており、今後さらに加速

2020年度は、収益面で課題を抱える民生用リチウムイオン電池(LIB)、プロジェクター、健康・理美容の3事業への対策を着実に実行し、将来成長の土台づくりを進めます。3事業は事業特性こそ異なりますが、ポジションをとる市場や競争環境の変化に対応するスピードが遅れている点が共通しています。事業環境が厳しい中でも、民生用リチウムイオン電池はリソースの車載用シフトによる固定費の低減、及び超小型の領域を強化、プロジェクターは新光源への移行による黒字化とイメージング事業としての再構築、健康・理美容はマクセルイズミとの一体化の加速と独立採算に耐えうる事業体質への改革を確実に実行していきます。

	問題点	対策	効果
民生用 LIB	・コモディティ化による単価下落 ・競争激化による収支悪化	・リソースを車載用にシフトし固定費を大幅削減 ・顧客との共同開発により超小型の領域を強化	・収支改善:リソースのシフトにより収益構造の改善を継続 ・販売拡大:新素材電池や超小型電池開発の加速
プロジェクター	・ブランド切替・新光源への移行遅れ ・中国など主力市場での販売低迷	・黒字化を最優先。さらに今後の事業のあり方を検討 ・イメージング事業としてパートナーとの協業も視野に入れ成長を加速	・収支改善:新光源比率向上による機種構成の改善を加速 ・収支改善:開発機種の絞り込み及び固定費の大幅削減を実行 ・成長加速:パートナーとの協業検討も含め改革を進行中
健康・理美容	・競争力のある製品が不足 ・業務用ルートなど販路拡大の遅れ	・マクセルイズミとの設計・販売部門の一体化を加速し間接費の削減及び競争力を強化 ・独立採算に耐えうる事業体質へ改革を実行	・シナジー効果:マクセルイズミの完全子会社化で競争力を強化 ・収支改善:機種構成の改善により収益力を強化中

2020年度の経営注力事項

3

財務規律の徹底

事業改革を通じて財務面からマクセルグループの体質を改善

2019年度より事業戦略の財務規律として導入したROICを2020年度は本格運用します。資本コスト以上の高い収益性達成をめざし、ポートフォリオマネジメントで推進してきたPIPJ(機種別損益推進)による収益改善とABC-XYZ管理(事業別損益)による投資・撤退基準の明確化により事業管理にメリハリをつけ、成長させるべき事業にリソースを配分するなど、経営資源をより効率的に活用していきます。そして、ROIC、PIPJ、ABC-XYZ管理の財務規律における全社員の意識改革を実行し、価値創出にこだわる事業体質をめざします。

財務規律	状況
ROIC (投下資本利益率)	「2020年度、運用フェーズへ」 →全事業本部で運用を展開中 →事業部の最前線へ浸透を図り、現場レベルでの活動を加速
ABC-XYZ (事業別損益)	「不採算事業の改善を実行」 →Y指定事業、低収益事業の改善策を年内に実行 →改善が見込めない事業は、縮小、撤退、売却などを決断
PIPJ (機種別損益)	「約8000機種の損益管理による赤字削減」 →2020年度のワースト170機種への対策を開始 →成功事例の共有により横展開を実施

全社員の意識改革を実行し価値創出にこだわる事業体質へ

財務規律の徹底

管理区分	事業部	製品群	機種
財務規律	ROIC (投下資本利益率)	ABC-XYZ (事業別損益)	PIPJ (機種別損益)
効果	企業価値とROEの向上 ・利益の最大化 ・稼ぐ力の明確化 ・投下資本の適正化	投資・撤退判断 ・成長事業の強化 ・競争力のある製品群創出 ・低収益事業の見える化 ・早期対策の実施	赤字額の削減 ・赤字機種撲滅 ・黒字機種増加 ・原価企画力の強化
状況	・2020年度、運用フェーズへ ・全事業本部で展開中 ・ABC-XYZとの併用で事業の削減を実行	・不採算事業の削減を実行 ・価値の創出が見込める事業へリソースを集中	・2019年度ワースト150機種の値上げ・廃番(約15億円改善) ・2020年度も継続して赤字機種の削減を実行

収益性の改善を強力に推進

財務規律をもって事業を管理

50/20/50戦略のコンセプト 小さくても収益性に優れ、強いポジショニングの事業製品

ABC 管理	・優位性のある事業／製品にリソースを重点配分 ⇒ NPV、資本コスト、投下資本回収期間			
	指標	A 指定	指定 B	指定 C
	売上高 (億円/年)	10~50	>10	>10
	営業利益率	>10% (20%以上をめざす)	5~10%	5%
	シェア	No.1	トップクラス	トップクラス
	市場成長性	大 (導入期)	中 (成長期)	小 (成熟期)
XYZ 管理	投資方針	開発・設備成長	開発・設備	拡大投資は行わない
	・低収益事業・製品の見える化、早期対策			
	X 指定	社内基準の営業利益率、FCFを下回る 一定期間改善が見られない場合は、Y指定移行		
	Y 指定	事業構造改革計画を立案実行 / 2年以内に改善が見られない場合は、Z指定移行		
	Z 指定	再編／撤退計画立案実行		

財務統括役員メッセージ

ROIC 経営の浸透により、
企業価値の持続的な向上を実現させます。

取締役
増田 憲俊



2019年度の振り返り

企業価値を持続的に向上させるためには、資本政策と事業戦略を両輪で進めていくことが不可欠です。マクセルグループでは、これまでグローバル競争で勝ち残るために財務体質の強化を進めてきました。資本構成の最適化を意識したバランスシートマネジメントでは、自己資本比率の目安を50%程度と設定し、2019年度は株主還元策として250円／株の特別配当を実施するなど株主資本の適正化や負債による資金調達を行いました。また2020年度においては、新型コロナウイルス感染症の影響はあるものの流動性(手元資金)は十分確保しており、財務政策につい

ては対策を実施しました。今後は、ウィズコロナ／アフターコロナの影響を考慮し、金融機関と締結しているコミットメントラインを拡充するなど不測の事態が起きても財務的に耐えられる体制を整えていく必要があると考えています。

一方、事業戦略では、自動車・半導体市場の低迷による期待事業の収益悪化や新型コロナウイルス感染症による工場の操業・販売への影響などの外部要因だけではなく、内部要因として、プロジェクトや健康・理美容製品のブランド切り替え・販路拡大の遅れによる売上・利益の低迷、民生用リチウムイオン電池の事業計画見直しに

伴う損失、のれんの減損による特別損失を計上するなど反省すべき点の多い結果となりました。これらを踏まえ、2020年度は、将来の成長回帰に向けた事業改革(事業ポートフォリオ改革、課

題3事業への対策、財務規律の徹底)に取り組むことで事業の選択と集中を加速し、体質改善を進めていきます(詳しくは13-14ページをご覧ください)。

ROIC 経営の浸透に向けて

マクセルではROEを資本効率の重要な指標の一つに設定しています。2019年度はROEがマイナスの状態ではありますが、短期的には中期経営計画に掲げていた6%、中長期的には2桁をめざしていきます。

経営において、目先のことだけを考えると売上高や営業利益などPL(損益計算書)中心の考えになりがちですが、私は財務統括役員の立場として、企業価値向上にはBS(貸借対照表)／CF(キャッシュ・フロー)の視点が必要であり、それらを重視した経営を進めていきたいと考えています。そのために事業改革の柱の一つである「財務規律の徹底」で掲げている通り、2019年度から導入したROIC(投下資本利益率)をグループの中核指標として浸透を加速させています。ROICは資本コスト(WACC:加重平均資本コスト)という明確な基準と比較することで、事業の稼働力が企業価値を向上させているかを明らかにする指標として重視していきます。全社員へROICを浸透させるための取り組みは始まったばかりですが、日々の業務が最終的にROICの向上に結びついていることを社員一人ひとりに理解してもらい、

ROIC 経営の推進を加速していきたいと考えています。

ROICの向上は利益と投下資本の2つの側面からアプローチしていきます。まず利益面で、マクセルグループには設計や調達がコストを抑えたり、製造プロセスで仕損品を減らすなど改善活動の一つひとつの製品に落とし込んだ取り組みとしてPIPJプロジェクト(機種別損益推進プロジェクト)があります。ROICが全社及び事業部単位としての財務規律であるのに対し、PIPJプロジェクトは機種単位としての財務規律です(詳しくは14ページをご覧ください)。PIPJプロジェクトは2018年度から開始し、財務規律として現場に根付いてきているので、今後も付加価値に見合った売価設定や安く作る取り組みなど、より踏み込んだ活動を推進することで利益を押し上げていきたいと考えています。一方、投下資本では在庫を圧縮し、売掛債権、買入債務を適切な水準にして運転資金を増やすとともに、設備投資では計画段階で効率性の検討をしっかりと行い、また投資後のモニタリングを徹底することにより、投下資本を適正な水準にしていきます。

財務統括役員メッセージ

これらの活動はROICの導入前から意識していたことですが、ROICの向上と日々の業務の関連性をさらに丁寧に伝えていくことでグループ全体に浸透させていくことが重要だと考えてい

ます。全社員対象のe-ラーニングをはじめとした教育プログラムや目標管理制度への導入などにより、ROICの浸透を推進していきます。

ABC-XYZ 管理により投資・撤退基準を明確に持つ

マクセルグループの財務規律は3つあります。前述のROICは全社及び事業部、グループ会社、PIPJプロジェクトは機種での管理区分です。そして、ABC-XYZ管理は、機種別より少し広い事業群での管理区分です。ABC-XYZ管理では、マクセルグループにある61の事業群を営業利益率、成長性等によりランク分けし、ランクに応じた事業戦略を効率よく推進していくことを目的としています。ABCは成長事業として投資を押し進めていくことに対し、XYZは低収益事業のため期間を設定して収益改善をめざしますが、改善が見

込めない場合は撤退戦略を練っていきます。

また、ABC-XYZ管理の枠組みで、開発フェーズやスタートアップに該当する事業は財務指標だけの判断ではなく、市場の成長性やマクセルグループのコアコンピタンスとの親和性なども踏まえたモニタリングを行います。時間軸の視点では、開発フェーズの次にスタートアップが位置し、そこから事業化したものがABC-XYZ管理区分に移行します。これらは、四半期ごとにそれぞれの進捗を確認し、投資／撤退の判断をしています。

利益配分の考え方

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

2019年度の親会社株主に帰属する当社純利益が約105億円の損失となったことから、2020年度の配当を無配とすることにしました。株主の皆様には深くお詫びを申し上げるとともに、早期の業績回復に努めていきます。

変革期における財務統括役員の役割

私の使命は、執行のトップである社長とともに企業価値を持続的に向上させることだと考えています。成長戦略と財務体質の強化、リスクマネジメントや内部統制の運営を支えることも財務統括役員の役割であり、さまざまなリスクに対処するための資金面でのリソース配分を、取締役会制度のガバナンス機能を十分に効かせながら判断していきます。

短期的にはこれ以上企業価値を毀損させないように事業・資産を整理し、それにより生まれたキャッシュで再投資を行う、このサイクルを繰り返すことで企業価値を高め、中長期的にエクセレントカンパニーとして、営業利益率2桁を継続的に出せる会社にしていきたいと考えます。

事業改革を通じて、財務面からマクセルグループの体質改善を行い、持続的な成長による企業価値の向上をめざすべく、より一層の経営努力をしていきます。皆様にはこれからも、マクセルグループをご支援くださいますようお願いいたします。



経営資源の強化

- 18 ROIC向上を加速するモノづくり
- 19 アナログコア技術に立脚した研究開発
- 21 組織活性化に向けた取り組み
- 22 マクセルブランドの価値向上に向けて

ROIC向上を加速するモノづくり

マクセルグループでは、61事業にわたり、約8,000の製品を23拠点(国内17拠点、海外6拠点)で生産しています。「良いものをより安くタイムリーに」を合言葉にグループの中核指標であるROIC(投下資本利益率)向上につながるモノづくり構築にグループ全体で取り組んでいます。

ROIC向上に向けたモノづくり方針

マクセルグループでは、2019年度から導入したROICをグループの中核指標として浸透を加速させています。製造工程においても品質向上の改善活動や、AIをはじめとした技術開発、サプライチェーン上での課題を抽出し改善活動を強化することで効率性を高め、ROICに相関のある新指標のPP(Profit Potential)を設定しモノづくり力の向上をめざしていきます。

マクセルグループのモノづくり方針

「良いものをより安くタイムリーに」

良いものを： M-PAAS (Maxell-Process Assurance AMI (網) System)
より安く： AIなど技術開発
タイムリーに： Issue Map SCB (Supply Chain Basic)

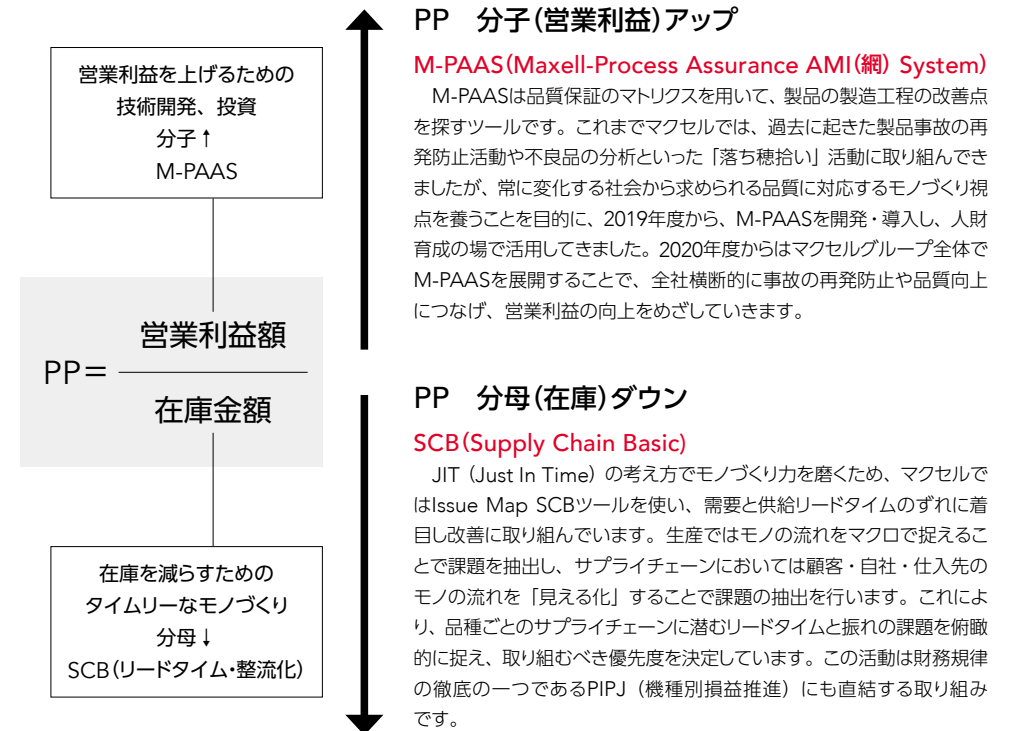
モノづくり評価指標：PP

営業利益を上げるための技術開発(そのための投資)と在庫を減らすためのタイムリーな生産という、分母と分子の関係でマクセルグループのモノづくりを強くしていこうという仕組みです。「良いものをより安くタイムリーに」の中の「良いもの」というのは品質であり、「より安く」というのは営業利益を出すために加工費の抑制や人員を最小にするという効率性のことであり、「タイムリーに」というのは、JIT(Just In Time)の思想です。これらが改善の基本的な考え方になっています。

モノづくり力強化のための体制



* 2020年4月から佐野執行役員がモノづくり本部の本部長に就任し、グループ横断でのモノづくり強化に取り組んでいます。



Column

モノづくり力を養う人財育成「創心塾」

マクセルのモノづくり力を養う人財を育成することを目的に2017年11月にスタートした「創心塾」では、M-PAASを用いた研修を行ってきました。「創心塾」を通じて事業部門を超えたつながりを持ち、所属する部門以外の仕事の仕方や考え方に触れることで、組織を超えたベンチマーク

が可能になるなど視野が広がる場として成果が出ています。2020年度からM-PAASをグループ全体へ導入することに伴い、「創心塾」でも、さらに「良いものをより安くタイムリーに」という方針の浸透につながる新たなプログラムの導入を随時行っています。

アナログコア技術に立脚した研究開発

マクセルグループはアナログコア技術である「混合分散(まぜる)」、「精密塗布(ぬる)」、「高度成形技術(かためる)」の3つの技術要素を価値創造の源泉として、今までになかった製品やサービスの創出に取り組んでいます。

なぜ全固体電池か

マクセルグループのミッションである「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」に合い、マクセルのエナジー事業本部ではSDGsなど社会課題解決につながる事業創出に取り組んでいます。中でも特に注力しているのは全固体電池です。

全固体電池とは、その名の通り液体を全く含まない電池のことです。これまでの電池では、正負極間をイオンが行き来するための通り道として、電解液と呼ばれる液体（イオン伝導体）が必要でした。現行のリチウムイオン電池（LIB）は有機系の電解液が使われており、3V以上の高作動電圧と高エネルギー密度を実現しているものの、電解液が危険物であるため電池の安全性に関して懸念を持っています。全固体電池では有機電解液の代わりに固体のイオン伝導体が使われ、電池全体が固体材料で構成されているため高エネルギー密度と高安全性を両立することが可能です。

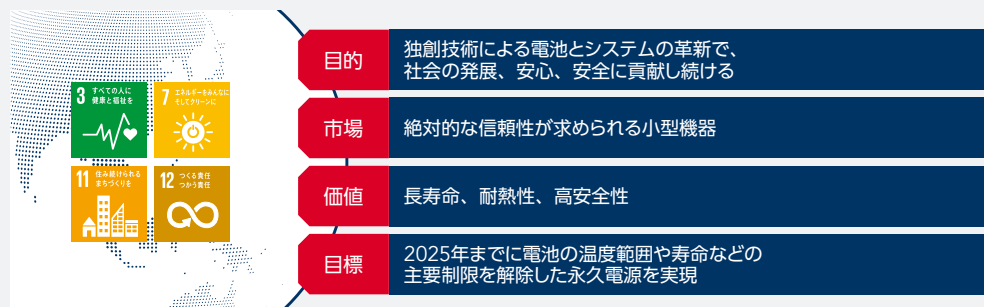
これまで研究されてきた固体電解質はいずれもリチウムイオン伝導性が低く、高性能な全固体電池の実現は困難と考えられてきました。しかし近年、有機系電解液に匹敵するイオン伝導度を示す固体電解質が開発されたことで、安全性、耐熱性、長寿命、高エネルギー密度、高出力な

ど複数の特性を同時に向上可能な次世代電池として、全固体電池が注目されるようになりました。

エナジー事業本部では、全固体電池がSDGsなど社会課題解決に貢献する中心的な電源になりうるものと期待しています。長寿命かつ耐熱性に優れるため、電池交換などのメンテナンス回数が大幅に減少することから労働人口の減少を補えます。また、安全性が向上することで医療やヘルスケアに関連したウェアラブル端末への活用が広がり、医療従事者の負担減少や在宅医療の発展にもつながります。さらに、大容量のエネルギーを必要とするモビリティ分野に適用して輸送時のCO₂排出量を削減するなど、全固体電池は社会の発展や安全に大きく貢献する可能性を秘めた電池だからです。

硫化物系固体電解質を用いた全固体電池は2019年4月より研究フェーズから事業化フェーズに移行しました。世界に先駆けて2021年から量産開始することを目指し、材料メーカーや部品メーカーと協業しながら、まずはウェアラブル機器向けへの製品化に取り組んでいます。温度範囲や寿命などリチウムイオン電池の厳しい制限を解除し、いつまでも・どこでも・安心安全な電池を2025年までに開発することで持続可能社会の実現に貢献していきます。

全固体電池開発の開発戦略



開発背景

近年、ウェアラブル端末や産業機器など小型電池を電源としたデバイスが増えています。それらの機器を取り扱う顧客に対して、マクセルでは耐熱性や安全性、入出力特性など、都度のご要望に沿った電池を開発してきました。

現行LIBはスマートフォンが普及し始めた2010年頃から電池を長持ちさせる技術革新が進み、急激にエネルギー密度が上がってきました。しかしながら、従来の材料系で安全性を保ちながらエネルギー密度を上げるには限界があり、2015年頃から発火や膨れなど信頼性に関わる事故が増加しました。その後、安全性への懸念からモバイル機器用LIBのエネルギー密度に大きな向上は認められていません。

全固体電池は化学的な安定性や安全性において現行LIBよりも優れていますが、エネルギー密度や入出力特性を向上するためにはイオン伝導度を高めることが不可欠です。そこでマクセルは、イオン伝導度の高い固体電解質の開発に成功している数少ない企業である三井金属鉱業（株）（以下、三井金属）と協業し研究開発を進めています。三井金属とマクセルはア

ルカリ乾電池やマイクロ電池及びリチウムイオン電池の分野で古くから協業しており、長きにわたり信頼関係を築けてきたことから全固体電池での共同開発が実現しました。

代表的な無機系固体電解質には、酸化物系と硫化物系の2種類があります。酸化物系固体電解質はイオン伝導度が硫化物系固体電解質の1/10以下であり、さらに電池作製時に高温焼成が必要で材料の選択肢が制限されることから、エネルギー密度と入出力特性の両立が困難です。マクセルでは硫化物系の中でも特に安定性とイオン伝導性、及び成形性の高いアルジロダイト型固体電解質を採用しています。そのため、常温での電池作製が可能で高エネルギー・高入出力のポテンシャルがあり、マクセルの顧客であるウェアラブル機器メーカーや車載機器メーカーからのご要望に沿った電池であるといえます。マクセルでは硫化物系全固体電池の早期量産化をめざしており、その過程では強みであるアナログコア技術を最大限に活かしています。

硫化物系全固体電池の課題



アナログコア技術に立脚した研究開発

アナログコア技術に立脚した全固体電池

製品化を進めている全固体電池（製品名PSB）では、マクセルの3つの強みが活かされています。

1つ目は、混合・分散・成形といった粉体プロセス技術です。電極材料の「混合分散（まぜる）」、電極の「高精度成形（かためる）」の2つのアナログコア技術に加え、コイン形電池などマイクロ電池を長年量産してきた実績も強みです。特に高精度成形は全固体電池において非常に重要なプロセスです。液体と異なり固体電解質は流動性が低いため、電池内部に空隙があるとリチウムイオンの動きが制限されて性能が低下してしまいます。そのため、いかに電池内部の充填性を高めていくかが開発上の大きな課題でした。既存のマイクロ電池で同様の課題を克服した知見を活用し、さらに開発初期よりKPIとして充填率を設定することで早期解決に結びつけました。

2つ目はドライ環境でのモノづくり技術と既存設備の活用です。硫化物系固体電解質は水分と反応して分解しやすいため、電極材料や電極はドライ環境で取り扱う必要があります。マクセルのめざす全固体電池は、これまで安全性や耐熱性など、さまざまな理由で電池を搭載できなかった機器や、やむを得ず使用

条件に制限をかけていた機器に対して、リーズナブルなコストで量産対応することを目指しています。そのため、ドライ環境中で固体電解質と電極材料からなる電極体を作製し、コイン形などの外装体に効率よく密閉する量産技術が必要です。マクセルでは、成形の量産設備とドライ環境で金属ケースに封じ込める設備をすでに有しており、それらの設備やノウハウは全固体電池の量産に活用され短期間での事業化が可能となる予定です。

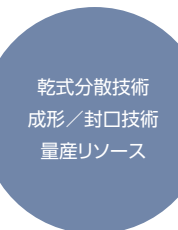
3つ目は材料技術とそれに伴うサプライヤーとの強いつながりです。マクセルは電池事業や磁気テープ事業を通じて、材料合成や粉体表面処理など材料に関連した技術を育成してきました。材料に関する知見を深めていく過程で、前述の通り三井金属をはじめとした多くのサプライヤーや粉体処理設備メーカーとの深い関係性を確立することができました。マクセルのめざす全固体電池に適した材料や設備を、早い段階から入手検討することができます。主要サプライヤーとの協業が全固体電池の製品化スピードを飛躍的に向上させています。

マクセル全固体電池の特長

リチウムイオン電池の強み



マイクロ電池の強み



コイン形全固体電池



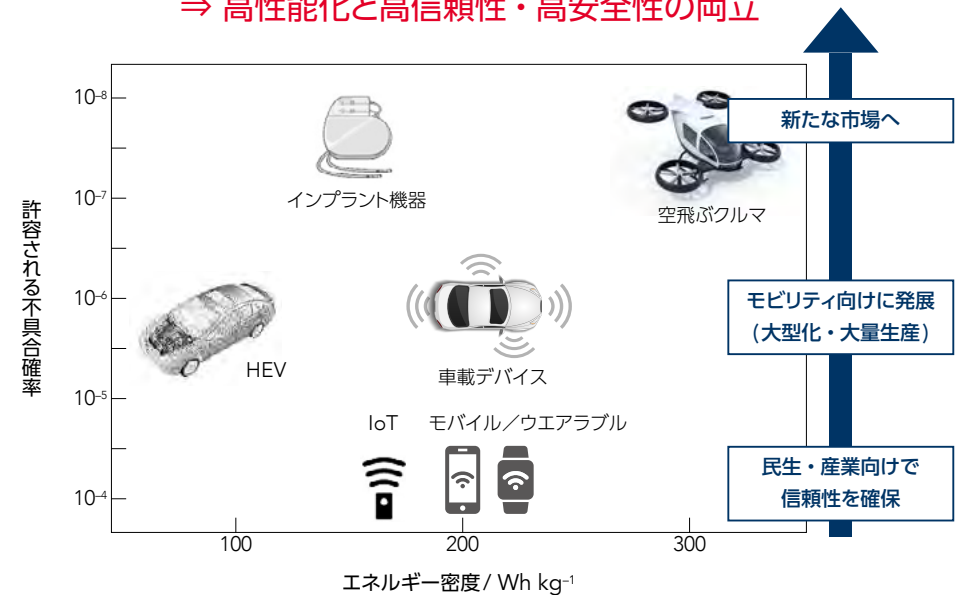
全固体電池の進化 ～今後に向けて～

以下の図は、全固体電池のターゲット市場とロードマップを表したものです。現在は世界初の硫化物系コイン形全固体電池の製品化に向けて着実に開発を進めています。その次のステップとして高容量化や高性能化を進め、医療用などを含めた次世代ウェアラブル機器への展開をめざしています。全固体電池の

中大型化については自動車関連会社との共同開発を進めており、5G機器や車載用テレマティクスなど新しい分野への進出をめざしていきます。将来的には、インプラント用などの高い信頼性が求められる領域や、全固体電池でなければならない新市場「Market X」を創生していきたいと考えています。

今後の展開

通常LIBでは到達困難な安全性や信頼性の求められる市場へ
⇒ 高性能化と高信頼性・高安全性の両立



組織活性化に向けた取り組み

グローバルで多様な人財を育成するための海外短期フィールドワークを実施しています。そして2019年の海外短期フィールドワーク参加者から「この指とまれ」プロジェクトが発足しました。マクセルグループではトップダウン・ボトムアップ双方向からの組織活性化に向けた取り組みを推進しています。

志をともに拠点を越えたつながりの場「この指とまれ」



この指とまれ 小瀬事業所説明会の様子



この指とまれ×SDGs勉強会の様子

「この指とまれ」は、マクセルグループ内でのコミュニケーション活性化のため①マクセルグループ内で②自主的に活動をしようにする③志の同じ人がつながれる仲間づくりのプラットフォームとして誕生しました。

本活動は2019年1月アメリカのカリフォルニア州で開催された海外短期フィールドワーク研修の参加者を中心として発足した「この指とまれ執行部」によるボトムアップの活動です。

「この指とまれ」は社内SNSツールで運用しています。マクセルグループはさまざまな事業部門、及び事業会社で構成されていることから、「この指とまれ」は、業務上だけのつながりに囚われずに幅広くグループ内のコミュニケーションをより活性化することを目的に2019年4月にスタートしました。2020年3月時点で参加者数248名にまで広がっています。「この指とまれ」の取り扱いテーマは仕事から趣味まで多岐にわたり、2019年度は、活動の一

環としてビジョンの共有の座談会やスポーツイベントをはじめとしたオフラインイベントを開催しましたが、2020年度は、新型コロナウイルス感染症により在宅勤務になった社員同士のリモートワーク上の相談などに利用するケースも増えています。また、社員だけでなくマクセルホールディングスの社長をはじめとした役員が日々考えていることやお勧めの書籍を発信するなど、思ったことを素早く発信できる場としても活用されています。

「この指とまれ」誕生から1年を迎え(2020年4月時点)、拠点を越えたつながりができ始めています。「この指とまれ執行部」では、より多くのつながりを作り、つながったパイプを太くしていくことでグループ体運営を強化していきたいと考えています。そのために、グループ社員に向けた「この指とまれ」の周知・活用促進や、助け合いができるようなコミュニケーションの図り方を追求していきます。

グローバル人財の育成

グローバルビジネスを担うリーダー育成、海外で活躍できる人財育成の一環として、成長市場における当社の事業機会を考える「海外短期フィールドワーク」を実施しています。

2020年1月にイギリスで実施したフィールドワークでは、SDGs／Social Issueをテーマに掲げて、ロンドンの社会インフラに関する問題を解決するための新サービス・新商品を開発する研修を行いました。現地では、現地企業や日系企業、NPOや大学などフィールドリサーチで得られた意見から商品やサービスを考案し、社会価値と経済価値を両立させるCSV(Creating Shared Value)の視点で検証を行い、研修最終日にはフィールドワークの成果を発表しました。近い将来、新規事業創生に実際に取り組む機会が来たときに、この研修によって身に付けた能力を活かして成果を上げることが期待し、グローバル人財の育成に今後も注力していきます。



最終プレゼンテーションの様子(ロンドン)

マクセルブランドの価値向上に向けて

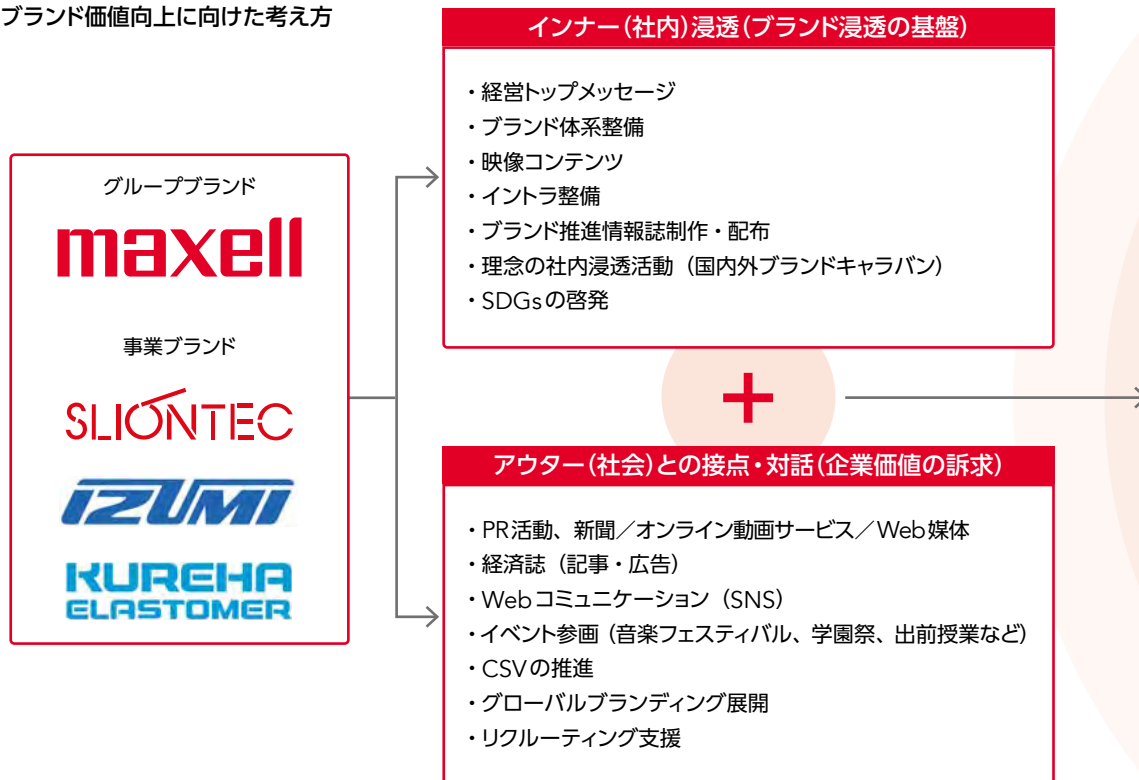
当社は、2017年10月、マクセルホールディングス(株)に社名を変更し、「第二の創業」と位置付け、新たな飛躍に向けた第一歩を踏み出しました。ブランドロゴやスローガン「Within, the Future／未来の中に、いつもいる」を制定し、グループ全社員にこのブランドロゴやスローガンを浸透させ、「One Maxell／We are Maxell」という精神のもと一体となって、新たなマクセルブランドを発信していきます。

今もなお「マクセルといえばテープ／DVDやアルカリ乾電池」と

いうイメージがあるほど、マクセルには、記録メディアやバッテリーなどで大きな存在感を示してきた歴史があります。しかし近年、マクセルグループが提供する製品は、BtoC、BtoBといった垣根を越え、多岐にわたる製品へと大きく拡大しており、従来の主力製品以外の消費者、特に若年層を中心とした消費者に改めてマクセルとしての企業ブランドを浸透させることが、中長期で成長していくための重要なテーマであると考えています。

マクセルならではの差別化した提供価値「マクセルユニーク」を追求することにより、脱コモディティ化とCSV(Creating Shared Value)の推進を実現し、社会との接点を広げながら事業の拡大を図るとともに、パブリシティやSNSの活用により、ステークホルダーとの積極的な対話を進め、マクセルブランドの再構築・強化を図っていきます。

ブランド価値向上に向けた考え方



マクセルブランドの価値向上

ブランド価値は会社の持続的な成長に不可欠な要素

方針

- 1 脱コモディティ化
マクセルユニーク追求
- 2 パブリシティの活用・強化
- 3 CSVの推進
SDGsの社内啓発
- 4 SNSの推進、強化
- 5 IR推進と経営へのフィードバック
- 6 ER(Employee Relations)向上



マクセルブランドの価値向上に向けて

TOPICS

事業シナジー創出のブランディング

2017年12月に「マクセル アクアパーク品川」
ネーミングライツ取得

<http://www.aqua-park.jp/>

コーポレートムービー

マクセル コーポレートムービー「未来のカケラ、この手の
中に。」が、VFX-JAPANアワード2019優秀賞を受賞。
最新版では社員が登場

マクセル 解説動画

マクセルの「アナログコア技術」を4分の動画で解説

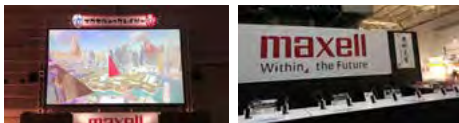
次世代教育支援

出前授業やスポーツなど、次世代教育活動を積極的に支援

スポーツ協賛／文化活動参画

「日立リヴァーレ」のオフィシャルスポンサーとして、地域
活性化とスポーツの振興に貢献

「FM802 RADIO CRAZY」(主催 FM802)にて、マク
セルブランドのプロジェクターを使用、スマホ充電ステー
ションを運営



SNS活用によるファンづくり

マクセル公式Twitterフォロワー数は9万人超、2020年度
フォロワー10万人超を目標に新製品PRとなる懸賞キャン
ペーンや旬の情報を提供



インナー(社内)向けブランド報創刊

2019年度からマクセルグループの全社員に向けた季刊誌
「Brand-NewsMaxell」を創刊し、ブランド推進活動情
報を社内で定期的に共有。2020年7月時点で第6号まで
制作配布



インナー(社内)向け経営方針周知

マクセルグループ全社員に向けて新たな経営方針を早期
に周知徹底させる施策として、各事業所に提示するポス
ターや携行できるフレドカードを制作し、マクセルグルー
プの一員として意思統一を図る



▲ サステナビリティ

- 25 コーポレートサステナビリティビジョン
- 26 CSV経営とCSR活動
- 27 マクセルグループのCSV経営
- 28 ステークホルダーエンゲージメント
- 29 顧客とともに
- 31 お取引先様とともに
- 34 社員とともに
- 37 株主・投資家とともに
- 39 地域社会とともに
- 41 地球環境とともに
- 42 環境活動の成果と進捗
- 45 コーポレート・ガバナンス
- 50 役員一覧
- 51 社外取締役メッセージ

コーポレートサステナビリティビジョン



コーポレートサステナビリティビジョン

マクセルは独創技術のイノベーション追求とその事業活動を通じて、人と社会と自然が豊かに共生した「100 年先の地球」に貢献していきます。人々の生活や社会の課題を解決する製品・事業をグローバルに展開し、社会、環境、経済価値を創出し続けるとともに、SDGs の達成に取り組めます。



マクセルグループは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

マクセルグループはその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」を通じて、『100年先の地球に貢献』していくためにコーポレートサステナビリティビジョンを制定しました。

コーポレートサステナビリティビジョンの制定

株主への利益追求や過度な短期利益の追求といった資本主義は、格差の拡大や環境問題などを深刻化する要因として懸念されており、ステークホルダー資本主義*をはじめとした資本主義の質的な見直しを求める動きが加速しています。

こうした背景を踏まえ、マクセルグループはコーポレートサステナビリティビジョンを制定し、多様なステークホルダーとの関係性を重視して長期的な企業価値向上をめざすことを明文化しました。

そして、2020年4月に設置した「環境・サステナビリティ推進部」はミッションを実現していくための推進役を果たすことを基本方針としています。方針を実行するうえで事業活動に対し「中長期的に考え、評価する（短期利益追求主義に陥らない）」「社会・環境価値創出と経済価値を両立させる」という2つのコンセプトをグループ全体に浸透させていきます。

* 2020年1月に開かれた世界経済フォーラム（WEF）年次総会（ダボス会議）で据えられた重点テーマ

環境・サステナビリティ推進部の基本方針・ミッション

【基本方針】

「技術と事業を通じて、グローバルな社会・環境課題等の解決に貢献するとともに、持続的に社会・環境・経済価値を創出していく」のミッションを通じて、マクセルグループにサステナビリティを浸透させていくための推進役を果たす。

【ミッション】

1. 中長期的に考え、評価する（短期利益追求主義に陥らない）
2. 社会・環境価値創出は財務リターンと矛盾しない

環境・サステナビリティ推進部は上記2つのコンセプトを全社、全グループに浸透させていく。

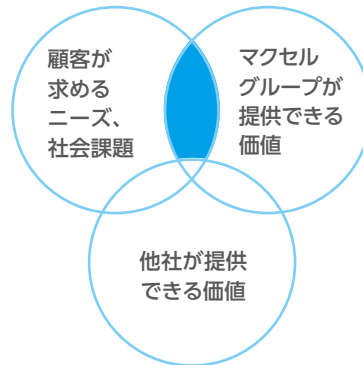
CSV経営とCSR活動

マクセルグループは「強みを活かした社会課題解決への“挑戦”」であるCSV経営と、「自らが環境・社会に及ぼす影響への“責任”」であるCSR活動の両面から持続可能な社会の実現に向けて貢献していきます。

マクセルグループのCSV経営

強みを活かした社会課題解決への“挑戦”

グローバルで顕在化しているさまざまな絡み合った社会課題に対して、マクセルグループの強みであるアナログコア技術を発揮し、私たちだからこそ提供できるソリューションを創り出すことで、製品やサービスを通じた社会課題の解決に挑戦しています。



マクセルグループのCSR活動

自らが環境・社会に及ぼす影響への“責任”

マクセルグループでは、社会から信頼され、共感を得られる企業であり続けるため、果たすべき使命と役割を示した「マクセルグループ企業行動基準*」や、具体的な行動方針を表した「CSR活動取り組み方針」のもと、CSRに配慮した事業活動を推進しています。

* <https://www.maxell.co.jp/corporate/philosophy.html>

マクセルグループ
CSR活動
取り組み方針

1. 企業活動としての社会的責任の自覚
2. 事業活動を通じた社会への貢献
3. 情報開示とコミュニケーション
4. 企業倫理と人権の尊重
5. 環境保全活動の推進
6. 社会貢献活動の推進
7. 働きやすい職場づくり
8. ビジネスパートナーとの社会的責任意識の共有化

SDGsへの貢献

「SDGs(Sustainable Development Goals、持続可能な開発目標)」とは、2015年9月の「国連持続可能な開発サミット」において193の国連加盟国により全会一致で採択された2030年までに地球規模で解決すべき17の目標と169のターゲットのことであり、世界各国の政府はこの目標に合意しています。また、SDGsを達成するうえで、全産業の企業は重要なパートナーとして位置付けられ、持続可能な開発目標の解決に向けた積極的な行動が求められています。マクセルグループは提供する製品やサービス、CSR活動を通じて、SDGsの目標達成に貢献していきます。

マクセルグループのCSV経営

マクセルグループではCSV経営をさらに強化していくため環境・サステナビリティ推進部を設置し、事業と社会課題の紐付けを強くしていく取り組みを推進しています。

「いつまでも」「どこでも」「安全に」

エネルギー事業本部

ガルバニ電池式鉛フリー酸素センサ



提供価値

ガルバニ電池式酸素センサは小型、軽量であるとともに常温で作動し、しかも安価に酸素濃度を測定できることから排ガス測定、バイオテクノロジー機器、食品保管、教育などの用途で広く使用されています。しかし従来製品で負極に使われている鉛は、有害化学物質であるため土壌汚染や海洋汚染、人体への影響などのリスクが課題になっていました。近年では一般家電などでは鉛フリー化されていますが、代替技術が確立されていなかった酸素センサのような製品では現在でも鉛が使用されています。

マクセルでは長年にわたる研究開発により、ガルバニ電池式酸素センサの鉛フリー化を実現すると同時に鉛フリー負極に最適な弱酸性電解液を独自開発したことにより、CO₂の影響を全く受けず、他の酸性ガスの影響も受けない、長寿命で高い信頼性を持つガルバニ電池式鉛フリー酸素センサを2019年に製品化しました。



「2020年“超”モノづくり部品大賞」(主催:モノづくり日本会議、日刊工業新聞社)にて「健康福祉・バイオ・医療機器 部品賞」を受賞しました。

人々の生活に安全、安心を届ける

ライフソリューション事業本部

オゾン*除菌消臭器



提供価値

衛生意識の高まりにより、菌やウイルス、ニオイを取り除くことができる商品のニーズが増えています。マクセルグループでは、2015年から低濃度オゾンを活用した除菌消臭器を開発・販売しています。オゾンは、菌やウイルス、ニオイの元を分解して酸素に戻ります。そうしたオゾンの特性を活かした空間の除菌やウイルスの除去、またニオイを取り除くことができる除菌消臭器「オゾネオシリズ」は、ホテルの客室や病院の診察室などさまざまな空間に対応しています。現在、オゾネオシリズは国内やアジア圏を中心に展開していますが、欧州など世界中へ販路を拡大していく予定です。

今後も顧客のニーズに沿った商品開発及びラインアップの拡充を図り、快適な生活をサポートしていきます。

* 環境基本法で規定されている環境基準(0.06ppm)以下の0.05ppmに調整された低濃度オゾン



人々の生活の質の向上をサポートする

スリオンテック事業本部

防水部材(ブチルテープ、ゴムシート)



提供価値

防水用のブチルテープやゴムシートは、建物の漏水を抑えるだけでなく、カビ発生の抑制や、金属部の錆発生及び壁・天井材の劣化を抑えることで、廃棄物を削減する効果があります。そこでマクセルは、急速に向上する生活水準に対し、いまだ防水技術が未熟である東南アジア地域で、防水シート工法を使用した住宅の施工推進に取り組んでいます。防水という考え方自体希薄な地域もありますが、現地へ赴き、防水シート工法を広めていくことで、その地域の居住空間の改善に加え、現地業者の技術向上と環境への配慮を図っていきます。



IoT監視システムにより災害・被害防止に貢献する

光エレクトロニクス事業本部

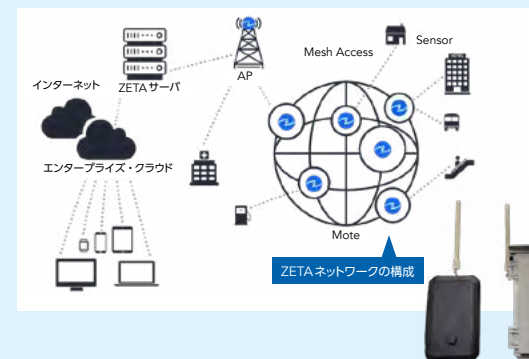
IoT監視システム



提供価値

マクセルグループの提供するIoT監視ソリューションの一つに「ZETA害獣捕獲監視システム」があります。シカやイノシシ等の害獣の監視情報を利用者の携帯機器に通知することで農作物被害を減らすとともに、鳥獣の捕獲から処理までの時間を短縮してジビエ活用にも拡大することができます。

今後も低消費電力かつ低コストなIoT監視ソリューションを通じて、インフラ老朽化監視、災害監視、防犯システム、見守りシステムによって安全・安心なまちづくりの実現に貢献します。



ステークホルダーエンゲージメント

「和協一致 仕事に魂を打ち込み 社会に貢献する」

この社是の精神に基づき、マクセルグループは、優れた自主技術、製品の開発を通じて、社会に貢献するとともに、さまざまなステークホルダーの皆様と良好な関係を築き上げるための取り組みを進めています。

maxell
Within the Future

▲ステークホルダー・ダイアログの推進

マクセルグループは、社会・環境活動に対するステークホルダーの皆様のご意見を反映し活用するために対話を続けています。皆様の関心事、企業活動によるステークホルダーの皆様への影響を把握することで、ニーズに適したサービスの提供やCSR活動の促進を実現できると考えています。

▲ステークホルダーの皆様との主なコミュニケーションの機会

ステークホルダー	主なコミュニケーションの機会	SDGsとの関わり
	- 環境配慮製品の紹介、環境マークの表示 - ユニバーサルデザインの採用 - お問い合わせ窓口の開設 - アンケートの実施 など	 
	「サプライチェーンCSR調達ガイドライン」の公表 - グリーン調達システムの構築 - VE* ご提案の受付 - グリーン配送の推進 - 責任ある鉱物の調達活動 - サプライチェーンにおける環境活動 など	   
	- 社長と社員のタウンホールミーティングの開催 - 公正で納得性の高い処遇 - 労働安全衛生、健康経営の推進 - ダイバーシティマネジメントの推進 - 労使相互の信頼関係の維持・向上に向けた労使協議会、労使懇談会の開催 - 従業員意識調査による定期的なサーベイの実施 など	   
	- 株主総会 - アナリスト、機関投資家向け説明会・取材対応 - 個人投資家向け説明会・イベント - Webサイトでの情報開示 - 統合報告書など投資家向け冊子の発行 など	 
	- 工場見学の実施・受け入れ - 地域の緑化・美化活動への参加 - 持続可能な生態系と森林の保護 - グラウンド・体育館等の開放 - 地元大学・高等専門学校からのインターンシップの受け入れ、海外の技能実習生の受け入れ - 次世代に向けた教育支援活動 など	    
	- 法令等の遵守 「福祉のまちづくり事業」への参加 - 自治体倫理協定づくりへの参加 - 大学及びNPOとの共同開発 - 環境課題の解決に向けた協働 など	    

* Value Engineeringの略。製品やサービスの「価値」を、それが果たすべき「機能」とそのためにかける「コスト」との関係で把握し、システム化された手順によって「価値」の向上を図る手法

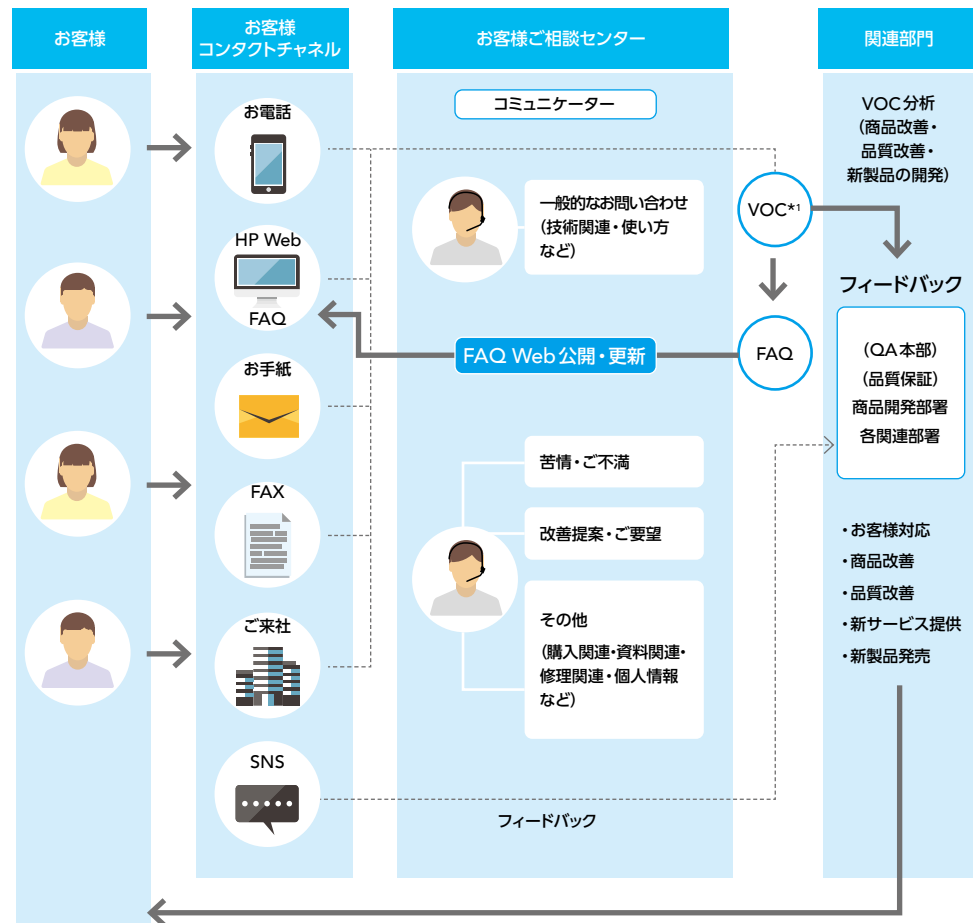
顧客とともに

基本の考え

「お客様満足度(CS)向上」「製品の品質」を追求し、社員全員が一丸となり、さまざまな活動を推進しています。

お客様の声と品質を第一に、時代の変化をいち早く捉え、お客様にご満足いただける製品・サービスの提供に努めています。

お客様ご相談センター体制図



*1 Voice of customer

CS向上に向けて

▲お客様の真の声に真摯に向き合う「お客様ご相談センター」の取り組み

マクセルの「お客様ご相談センター」では、窓口担当者は営業経験や品質保証経験を有する社員がすべてのカテゴリーのご相談に対応しています。

集められた声は月に一度、コンシューマー製品関連部署が一堂に会する営業会議で共有され、CSのさらなる向上、製品の改善・改良、さらには新製品開発のヒントに活かされています。

「お客様ご相談センター」では、CS向上の指標として応答率とサックスコール比率を設定しており、製品が複雑化・多様化する中でも応答率は84%に向上しています。これからもポリシーである「親切・丁寧・迅速」に徹し、応答スキルの向上とシステム改善に取り組んでいきます。

応答及びサックスコール比率推移

	2017年度	2018年度	2019年度
応答率(キャッチ率)*2	79%	81%	84%
サックスコール比率*3	5.6%	5.7%	5.6%

*2 実際にオペレーターが応対した本数÷着信数

*3 お礼、感謝のお電話数÷実際にオペレーターが応対した本数

▲VOC*1に応えた商品づくりと改善推進

お客様の声に向き合い、より良い製品の提供につなげるため、マクセルの「お客様ご相談センター」に寄せられたすべてのご意見を参考に、商品の開発や改善を行っています。

【2019年度 開発・改善事例】

- 「EMS運動器 もてケア」の交換用ゲルパッドを「定期的に購入できるようにしてほしい」という多くの声から、マクセルオンライン本店と連携し、「定期購入」ができるよう改善。
- 「オゾン除菌消臭器 オゾネオ」を「病院の待合室のような多くの人が行き交う広いスペースで使用したい」という声より30畳まで対応できる「業務用 MXAP-AE400」を開発。
- アウトドアなど「電源が取れないシーンでも電気が使いたい」というご要望に加え、増え続ける災害に備えて非常時のバックアップ電源としてオフィスや家庭で使用でき、持ち運びができる大容量のポータブル電源「Energy Station MES-TR470」を開発。

顧客とともに

製品の品質と安心向上に向けて

▲「製品安全自主行動計画」に基づくSQM運動

マクセルは、お客様にご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^{*1}運動」による継続的な品質管理の強化に努めています。

モノづくりの基本である、一つひとつのプロセスで品質保証する「自工程品質保証」活動を推進しています。また製品事故防止のための反省会（落穂拾い）を国内及び海外工場においても定期的に行い、品質事故やクレーム、顕著な品質改善事例を発表し、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若手・中堅社員を対象にFTAやFMEA^{*2}の実践講座を開催しています。

^{*1} Super Quality Management for Maxell Group

^{*2} Failure Mode and Effect Analysis

▲品質マネジメントシステム規格

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、好事例などの横展開を図り、さらに品質向上に努めています。

今後は、グループに加わった会社からも良い点を学びつつ、品質管理の取り組みを展開していきます。

また、高度な品質管理体制が求められる自動車業界向けの品質マネジメントシステム規格(ISO/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きます。

グローバル成長を支えるローカル人材

私は2011年にMaxell Corporation of Americaに入社し、マーケティング・アシスタントとして働き始めました。常に仕事の内容が進化する中で、よき指導者のもとで仕事を進めることができました。

私は、市場での可能性を見つけると、どんなに困難があっても決してあきらめませんでした。記録メディア等のケア・メンテナンスの製品カテゴリー担当から始まり、その後ヘッドフォンやイヤホンも扱うことになりましたが、市場は驚くべき速さで変化するため、常に製品に関して新しいアイデアを探索し、開発するよう心掛けています。

製品は常に、より未来を見据えたものに進化しています。平凡な発想ではなく製品の機能に多様性を持たせることが重要で、これにより市場シェアを獲得し、持続的成長を実現することができます。また、製品には常に改善の余地があるため、お客様へより良いソリューションと機能を提供することにワクワクしながら取り組んでいます。マクセルを代表する最高の製品を作ること、チームメンバーの協力なしで成し遂げることはできません。お互いに協力し合い、同じ目標に向けて挑戦し続け、思いをともにすることで、私たちはもう一度世界を、“Get blown away（席巻）” できると思っています。

Eric Walbrecht
Senior Product Manager
Maxell Corporation of America



品質マネジメントシステム取得状況

(2020年4月現在)

名称	取得事業部
ISO9001	国内 マクセル(エナジー事業本部、スリオンテック事業本部、ライフソリューション事業本部、光エレクトロニクス事業本部)／マクセルフロンティア／宇部マクセル京都／マクセルイズミ／マクセルクレハ
	海外 Wuxi Maxell Energy Co., Ltd.／Maxell Europe Ltd. Telford Plant／Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd.／Maxell Digital Products China Co., Ltd.／PT. SLIONTEC EKADHARMA INDONESIA／GANGQUAN PRECISION (SHENZHEN) CO., LTD.
IATF16949	マクセル 小野事業所／マクセル 横浜事業所（車載レンズの設計部門）／マクセルフロンティア岐阜事業所／Maxell Digital Products China Co., Ltd.／Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd.
ISO13485	マクセル ライフソリューション事業本部九州事業所



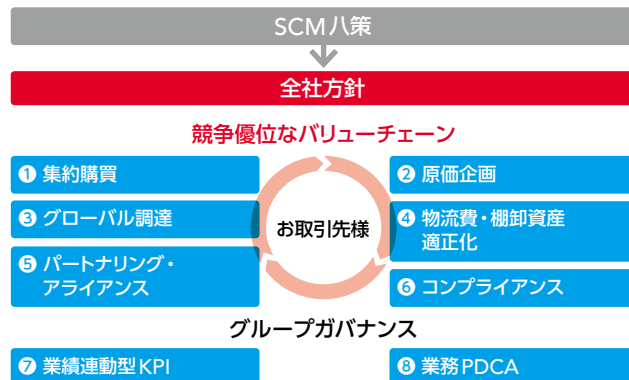
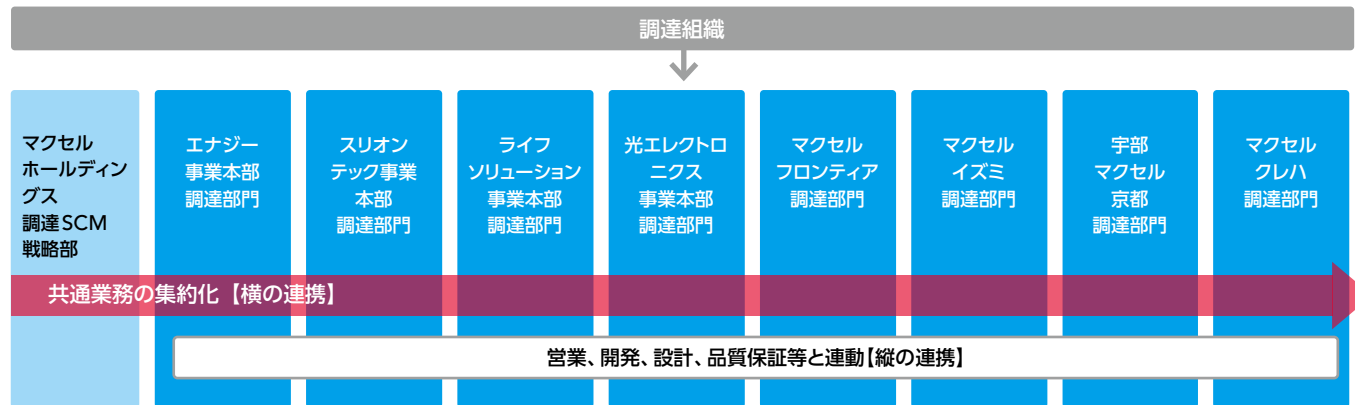
お取引先様とともに

基本の考え

原材料・部品、間接材、設備等の調達先、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。

体制



バリューチェーンの強化

▲「SCM八策」における重点施策

マクセルグループでは、各社の事業本部が独自に運営していた調達を改め、調達SCM本部が横串を通し、「SCM八策」(左図)を行う組織とし、各事業本部の製品に直結した調達活動を活かしつつ、グループ統一方針に基づいた活動と市場環境の変化に対応した活動を推進することで成果を上げています。

1 集約購買

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、調達本部への一元化を推進しています。2020年度からは、国内グループ会社の賠償責任保険、財産保険等についても、手配の一元化による最適な契約内容に変更しています。

2 原価企画

2018年度よりマクセルグループとして機種別損益推進プロジェクト(PIPJ)が発足し、不採算製品の対策・改善活動を開始しています。その取り組みの一環として、お客様のための製品価値向上をめざすVEC(Value Engineering for Customers)活動をさらに進化させ、各事業本部の原価企画エンジニアリング推進担当者で連携し、新商品のニーズを探索する構想設計の段階から調達が入り込んだ活動を推進しています。

コーポレート調達と事業本部の調達を含めた関連部署との連携した活動により、マーケット動向をシミュレーションしながら、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、適正な売価とコストを実現しています。

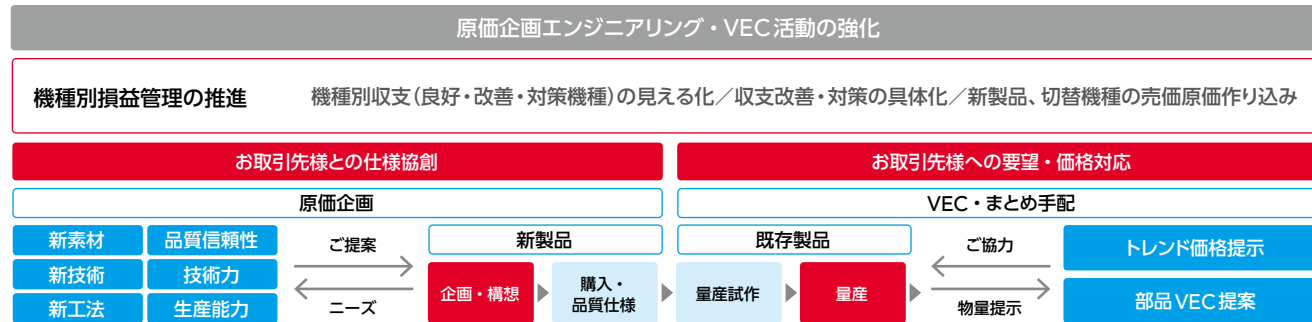
お取引先様より新しい提案(独自技術、先行開発、新素材など)をご提供いただくことで、相互の共創共栄となる「原価企画エンジニアリング活動」を拡大していく方針です。

3 グローバル調達

海外事業所の調達責任者も交えたグローバル調達委員会を招集し、コスト削減や最適調達先について情報・ノウハウを共有しています。特に直近では、新型コロナウイルスの影響により発生した隘路部材について、ワールドワイドで課題サプライヤーを特定し供給対策を実施しました。また、中国取引先については現地の信用調査会社を活用したリスク対策も強化しています。



お取引先様とともに



4 物流費・棚卸資産適正化

「物流改善や在庫の見える化」などにより、売上高物流費率を低減する取り組みを進めています。原材料などに資金を投入してから売上を回収するまでのキャッシュコンバージョンサイクルを短縮するため、各事業本部の物流担当者と連携し、改善を進めています。

5 パートナリング・アライアンス

SDGs への貢献を共通言語として、お取引先様と一緒にマクセルグループの事業活動を進め、企業価値を高めていきたいと考えています。重要なお取引先様には CSR セルフアセスメントをお願いし、CSR 活動状況を定期的に評価確認し、必要に応じて

ご支援していきます。CSR 意識をお取引先様と共有し「パートナーシップの強化」を推進しています。

6 コンプライアンス

お取引先様との公正な事業慣行を定めた「資材調達取引行動指針」、「基本と正道」に則ったコンプライアンス遵守を周知徹底しています。2017年度よりマクセルグループの調達リスク管理委員会を立ち上げ、各種法令遵守に向けた教育・指導等を実施しています。

上記1～6の項目について、お取引先様と連携した調達活動を円滑に遂行するため、マクセルグループでは、「7 業績連動型 KPI」と「8 業務 PDCA」を調達部門にて先行管理し、適宜、市場環境の変化に対応したお取引先様への協力要請をタイムリーに実施することを心掛けています。

パートナーシップの強化

▲ CSR 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。取り組みにあたっては、日々の調達活動、期初の事業方針説明会、パートナーDayなどによるダイレクトなコミュニケーション、調達専用サイトによる周知など、さまざまな方法でマクセルの姿勢や方針、CSR 意識をお取引先様と共有し「パートナーシップの強化」を推進しています。

しかしながら、企業に対するCSRの要請は日々変化しており、これに対応すべく、2020年1月にSDGs への貢献を基軸としたガイ

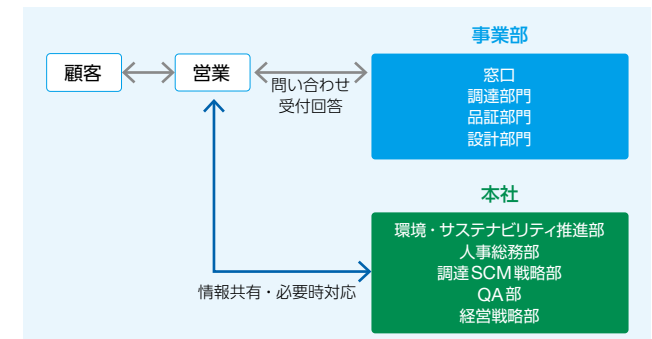
ドラインに改定を行いました。これまでもお取引先様にはCSR活動の推進をお願いしていますが、一部のお取引先様にはCSR活動のセルフアセスメントにご協力いただくなど、なお一層のCSR調達活動の推進に努めています。

責任ある鉱物調達に関しては、従来事業部門において3TG (タンタル、すず、タングステン、金) 及びコバルトを含む部材について、サプライチェーンを遡る製錬業者調査を行ってきましたが、2019年度より本社組織 (環境、総務、調達、法務、QA) も並行して情報共有する体制に変更しました。2019年度は全社で、顧客等からの要求に対して、RMI 発行の紛争鉱物調査帳票 (CMRT: Conflict Minerals Reporting Template) 86件及びコバルト調査帳票 (CRT: Cobalt Reporting Template) 8件の提出を

行いましたが、問題のある製錬業者の鉱物を使用した実績はありませんでした。

* CSR 調達ガイドライン最新版は下記 URL をご参照ください。
https://www.maxell.co.jp/procurement/pdf/csr_procurement_guideline.pdf

「紛争鉱物調査帳票 (CMRT、CRT) 情報共有の体制」





お取引先様とともに

CSR 調達の取り組み

▲ サプライチェーン管理

マクセルは、お取引先様を事業活動における重要なビジネスパートナーと考え、公平公正・共存共栄を基本に、相互信頼関係を築き、ともに発展していくことをめざした調達活動を行っています。

▲ CSR 調達推進プログラム

2019年度よりCSR 調達推進プログラムとして、調達ガイドラインの遵守要請、お取引先様による自己評価、訪問調査、改善活動のPDCAサイクルを回す取り組みを開始しています。この取り組みにより、お取引先様と協働で改善活動を行い、CSR 調達のレベルアップを図っています。

▲ CSR セルフアセスメント*

CSR 調達の遂行状況について、2019年度より日本国内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 (SAQ: Self-Assessment Questionnaire) を用いて、直接材の重要サプライヤー (調達額80% 及び代替調達の効かない部品サプライヤー) を対象としています。SAQ で評価ランクがDグレードとなったお取引先様については、訪問調査を行い、改善

セルフアセスメント評価ランク

ランク	評価点	説明
Aグレード	85%以上	・ CSR 調達ガイドラインの要求レベルの行動ができている。 ・ 改善が必要な項目は自主的改善が可能。
Bグレード	65-84%	・ CSR 調達ガイドラインの要求レベルで行動できていない項目があり、改善が必要。 ・ 改善が必要な項目は自主的改善が可能。
Cグレード	50-64%	・ CSR 調達ガイドラインの要求レベルの行動できていない項目があり、改善が必要。 ・ 改善が必要な項目を改善するための行動計画を作成し、それに基づいた改善状況の確認を行い報告する必要がある。
Dグレード	49%以下	・ CSR 調達ガイドラインの要求レベルの行動できていない項目があり、改善が必要。 ・ 改善が必要な項目を改善するための行動計画を作成し、それに基づいた改善状況の確認を行う必要がある。その改善状況は監査されるべきである。

活動につなげていきます。なお、この取り組みは、マクセルでは初めての試みのため、3年計画で進めています。

1年目の2019年度は、直接材の重要サプライヤーの253社からSAQ回答をいただきました。また、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お願いし、SAQ回答をいただきました。SAQ 評価の結果、評価ランクがDグレードと判定された場合は訪問調査と改善活動支援を行い、Cグレードと判定された場合は改善計画を书面で回答いただき継続フォローすることで、Bグレード以上となるよう推進しています。

一次サプライヤーの評価結果

	2019年度
対象	直接材サプライヤー
調査サプライヤー	253社
中期目標	2023年度までにCグレード以下を0%にする
Aグレード (85%以上)	34%
Bグレード (65-84%)	56%
Cグレード (50-64%)	10%
Dグレード (49%以下)	0%

* マクセルグループサプライチェーンCSR 調達ガイドラインの遵守状況を自己評価
評価項目: 労働、安全衛生、環境、倫理、品質・情報セキュリティ、マネジメントシステム



社員とともに

マクセルグループでは社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。ダイバーシティやワークライフデザインの実現、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。

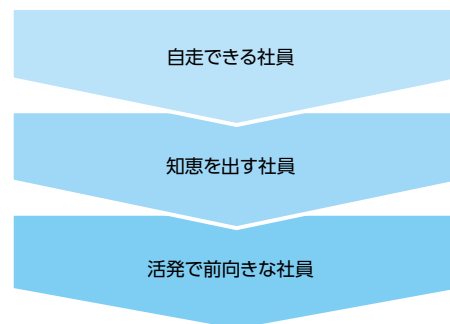
求める人財

▲ 基本的な考え方

マクセルでは、「自走できる社員」「知恵を出す社員」「活発で前向きな社員」の3つを求める人財像のキーワードとしています。マクセルの持続的成長には、顧客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。これまでの施策を通じて集まった、さまざまな専門分野を持つ人財の多様性を活かしつつ、専門性を融合、連携させることで、新たな価値創造に挑戦する気持ちが大切です。ダイバーシティの加速による多様な人財の活躍、より働きやすい職場に向けた環境整備、そしてシナジーを創出しやすい社風へ進化していくことが持続的成長の鍵を握ります。

今後も、マクセルブランドへの信頼をさらに高めるため、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



人財育成

▲ 人財育成方針

マクセルでは、「グローバル」「営業・マーケティング」「技術」「調達・SCM」「経営管理」の5つの分野ごとに人財育成施策を展開しています。階層、専門分野に応じた研修や、海外研修などのグローバル教育等、さまざまな教育制度を設けています。また、育児や介護などの事由があっても受講しやすいオンライン参加型のカリキュラムを導入するなど、時流に合わせて定期的に教育テーマや手法をブラッシュアップしていくこととしています。

後継者育成については、次期、次々期の経営幹部候補者を選抜し、教育やローテーション等を計画、推進することにより、強い事業、新たな事業を創出する人的基盤を強化しています。

人財育成の体系図



▲ 働きやすい職場づくりの促進

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

2019年度は2018年に展開した「働き方・休み方ガイドライン」を有効活用し、本社部門での計画年休取得の習慣付けや、事業部の地域特性に合わせた時差出勤の推奨、また事業本部内での交流による事業理解促進等、より良い職場づくりに取り組みました。このような環境整備も寄与した結果、2020年4月1日現在、社員の平均勤続年数は20年(男性20年、女性19年)となっています。

育児・介護休暇制度の利用実績

	2017年度	2018年度	2019年度
育児休暇	17人	14人	9人
介護休暇	0人	1人	1人



社員とともに

ダイバーシティマネジメントの推進

▲ダイバーシティ推進プロジェクト「M-Wing」

マクセルでは、ダイバーシティを重視し、異なる価値観、感性、経験を有する人財を活かすことにより、組織の問題解決力、創造性、柔軟性の向上をめざし、社内プロジェクトである「M-Wing」活動に力を入れています。

M-Wingは「誰もが活躍できる会社・職場づくり」をスローガンとし各事業本部から選抜されたメンバーにより、ダイバーシティ推進サイトの開設、e-ラーニングの実施やワークライフバランスに向けた仕組みの検討など、全社レベルでダイバーシティを推進しています。2019年度は部門間交流ワーキンググループ(以下、WG)、働き方改革WG、社外交流WG、広報WGの4WGで活動を行いました。ダイバーシティ推進を社内へ浸透させるため、社内通信やポスターなどの紙媒体に加えて社内SNSを活用し、コミュニケーションの活性化とM-Wing活動のさらなる周知を図っています。

社内通信としては、「M-Wing通信」を発刊し、社員に活動を周知するために毎号、WGの活動と他事業部での取り組みを詳しく紹介しています。ポスターは、各事業所に掲出されており、社内におけるダイバーシティ推進の意識浸透ツールとして活用しています。このポスターのテーマである「多様性の尊重」には、「個性(色)で彩った大きな傘が必ず強みとなり、どんな雨にも負けない会社・職場づくりをめざす」というメッセージが込められています。また、社内

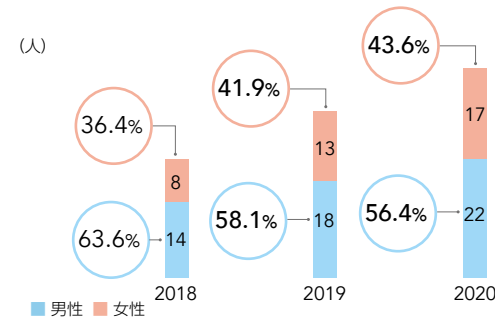


SNSでは「ニコ活 by M-Wing」を立ち上げて、「M-Wing通信」やポスターではできない相互コミュニケーションを行う場になっています。これからもマクセルでは社員がダイバーシティ推進について理解し、積極的に活動に参加できる環境づくりを継続して進めていきます。

▲女性の活躍推進

マクセルでは、ダイバーシティに関する意識の底上げや会社規則を見直すとともに、女性の積極採用・登用を進めながら、ロールモデルの育成を図っています。採用に関しては、定期採用における女性比率について事務・営業系50%、技術系20%を目標に取り組みんでいます。その結果、定期採用における女性比率は2019年度の42%から2020年度は44%に増加しています。

新卒採用人数の男女比率推移



海外で活躍するグローバル人材

私はマクセルのシンガポール販売会社にBtoB営業として入社し、日本に帰国してからは車載カメラ用レンズユニットの海外営業に携わっています。

高度な専門知識が必要な光学部品を取り扱うため、お客様の課題解決には専門の技術者の協力が必要になりますが、技術は技術者任せといった担当領域の線引きをすることなく、設計、製造、品質分野でも自分なりに納得できるよう心掛けています。徐々に技術への理解も深まり、社内外関係者で一致協力して日々課題解決に取り組んでいます。

課題解決するためには本質を捉えた議論を行い、互いに信頼関係を構築し乗り越えていくことは日本も海外も同様です。言語、文化、習慣が異なる海外でこの課題を克服した達成感は大変な喜びとなっています。また担当するお客様から2年連続でサプライヤー表彰をいただけたこともとても励みになりました。

2019年からはドイツに赴任して自動車技術開発の最前線である欧州の新規開拓にも取り組んでいます。欧州の方の優れた交渉術、プレゼンテーション能力や、仕事に臨む姿勢などを肌で感じられるこの機会に少しでも多く吸収して、さらに成長していきたいと思っています。



原口 麻理

光エレクトロニクス事業本部
ユニット事業部
Maxell Europe Ltd.
ミュンヘン事務所 出向
海外事業戦略担当課長



社員とともに

労働安全衛生活動の推進

▲マクセルグループの労働安全衛生活動

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

国内各事業所間において相互安全巡視を実施して安全衛生レベルの向上に努めるとともに、2015年度に策定した全世界共通の安全基準である「ミニマム安全基準」をもとに、海外製造拠点においても適用できる安全基準を策定し、海外拠点に順次導入していきます。

MBPによる事業規模拡大に伴い事故件数の増加も見られましたが、基本行動の徹底や“事故に対する5W（「なぜ」5回）”などを行い、再発事故撲滅に向けた取り組みを強化しています。2020年度も、これらの取り組みを引き続き展開し、業務上災害の撲滅

をめざしていきます。

また、2019年度は、BCP（事業継続計画）として緊急事態に備えて、社員の安否確認システムを国内の全マクセルグループへ展開し、併せて緊急時の初動対応訓練と事業復旧対応訓練を京都本社で実施しました。抽出した課題への対応を次の施策へ反映する予定です。今後は海外におけるリスク対策マニュアルの策定など、海外危機管理も進め、社員が安全かつ安心して業務を遂行できるサービス提供を継続します。



BCP防災訓練



安全巡視

社員の健康維持・増進の取り組み

▲健康経営の強化

マクセルは、社員がはつらつと活躍できることが企業の成長と企業価値の向上に欠かせないと考え、社員の健康維持・増進のための取り組みに注力しています。

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

メンタルヘルスに関しては、EAP*1を通じて、社員が抱えるさまざまな悩みについて外部相談窓口によるカウンセリングを活用しています。また、メンタルヘルスプログラムの一環である職場復帰支援として、リワークプログラムを導入して、専門スタッフの助言を得ながら個別に対応しています。

法令に基づきストレスチェックを2016年6月から実施していますが、2019年度は社員のストレス耐性に着目した診断の実施、セミナーでの検査結果の活用方法の説明、講師による指導など、新たな取り組みにより高ストレスに陥らない予防活動へと進化しました。

健康経営への取り組み

マクセルは健康経営優良法人2020（大規模法人部門）を取得*2。新規加入のグループ会社への取得推進とホワイト500をめざして、福利厚生の充実や、各種取り組みを進めて、グループ全社員の健康を大切に働きやすい会社づくりをめざしていきます。



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

*2 マクセル(株)・旧マクセル情映テック(株)

株主・投資家とともに

マクセルグループでは、国内外の株主・投資家の皆様とのコミュニケーションを大切にしたIR(インベスター・リレーションズ)活動を強化しています。

経営方針や事業戦略、財務・非財務に関する情報などを適時、適切に開示することにより、マクセルグループに対する理解を深めていただき、建設的な対話を重ね、長期的な信頼関係の構築をめざしています。

また、株主・投資家の皆様の保護や健全な株式市場の形成に貢献するため、インサイダー取引の防止に努めています。

IR基本方針

▲ IR基本方針

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の向上に資するため、コーポレートガバナンス・ガイドラインに株主・投資家の皆様との対話に関する基本方針を定めています。またIR担当部門を経営戦略部に設置し、他の関連部門との有機的な連携のもと、株主・投資家の皆様や株式市場関係者との建設的な対話の促進と企業価値・ブランド価値の向上を図っています。



株主総会

株主・投資家への情報発信

▲ 説明会・ミーティングを通じた直接対話

マクセルグループは、株主・投資家の皆様向けの各種IRイベントの開催などIR活動に積極的に取り組んでいます。四半期ごとの決算説明会に加え、事業紹介・工場見学等のスモールミーティング、証券会社主催のIRカンファレンスや個人投資家向け事業説明会への参加、また経営陣及びIR部門による国内外の機関投資家・アナリストとの面談を随時行い、建設的な対話の充実に努めています。

▲ 新型コロナウイルス感染症拡大の中での対話

新型コロナウイルス感染症の拡大により、2020年1～3月に計画していた海外IRを中止せざるを得なくなるなど、株主・投資家の皆様との直接対話を行うことが困難な状況となっていますが、電話やWebミーティングなども活用し、最新の経営施策や業績について情報発信を行っています。

2019年度の主な活動実績

活動内容・イベント	2019年度実績
機関投資家との個別ミーティング	170回
アナリスト・機関投資家向け決算説明会・事業説明会	5回
海外IRによる個別ミーティング	54回 (北米:19、欧州:10、アジア:25)
会社紹介等スモールミーティング	3回
個人投資家向け説明会	6回

▲ 各種IRツールによる情報発信

マクセルグループは、事業報告書や統合報告書、決算説明会資料など各種IRツールを通じて、株主・投資家の皆様とのコミュニケーションに積極的に取り組んでいます。また、フェアディスクロージャーに配慮し、常に新しい情報を発信するとともに国内外での情報に差が生じないように、これらIRツールや決算短信などに加えて、経営上の重要な決定事項の開示資料(和文・英文)を当社と東京証券取引所のWebサイトにタイムリーに公開しています。

株主・投資家の皆様の中長期的な視点による関心事項なども踏まえ、これらの情報発信をさらに強化していきます。

コミュニケーションツール

機関投資家・個人投資家への情報発信

コーポレートサイト/IR情報
<https://www.maxell.co.jp/>
<https://www.maxell.co.jp/ir/>

統合報告書

事業報告書

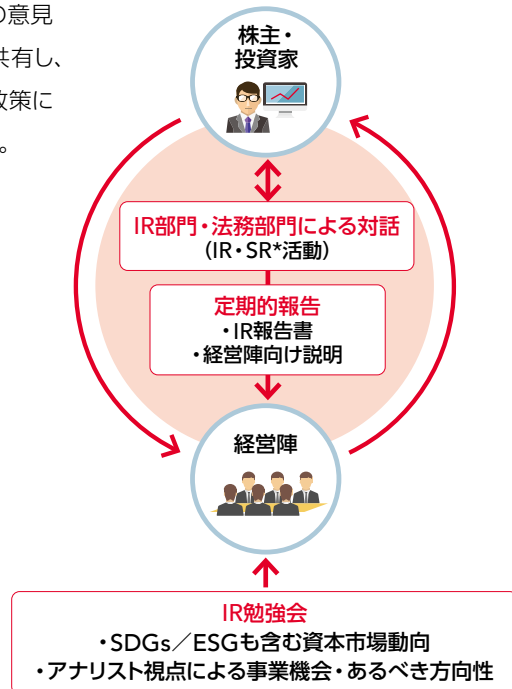
株主・投資家とともに

株主・投資家の意見の経営への反映

▲株主・投資家の意見を反映する仕組み

対話により把握した株主・投資家の皆様の意見、関心事や懸念などについては、その内容に応じて当社の経営陣にタイムリーに報告しています。また、市場や技術の動向など、当社の事業に関連する情報については、適宜グループ内関連部門にフィードバックし、事業活動に役立てています。

2018年度で計4回開催した経営陣・管理職向け「IR勉強会」に続き、2019年度も当社に対する資本市場の見方や改善が期待される点などについて、経営陣を対象としたコンサルティング会社によるIR勉強会を実施しました。今後も、株主・投資家の皆様も含めた資本市場の意見を経営陣全体で共有し、事業戦略や資本政策に活かしていきます。



* Shareholder Relations

▲株主への利益還元

マクセルグループは、株主の皆様への還元、足元の短期的な投資、中長期的な事業展開を見据えた成長投資の3つをバランスよく実施することを利益配分の基本方針としています。株主の皆様への直接の還元は、継続的で安定的な配当の実施を基本方針としており、普通配当についてはおおむね30%から40%の配当性向を維持し、中間と期末の年2回の配当を行ってきました。

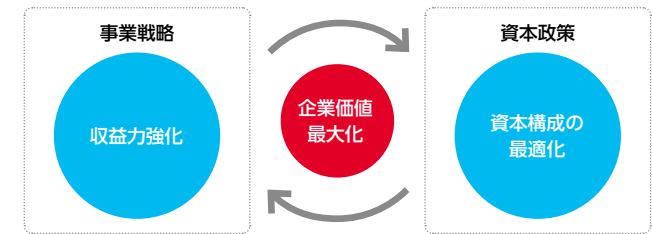
2019年度では、2019年6月30日を基準日として一株当たり250円の特別配当、2019年9月30日を基準日として一株当たり18円の普通配当(中間配当)を行いました。期末配当については親会社株主に帰属する当期純損益が大きな損失となったことに伴い無配としました。

また、2020年度につきましても、新型コロナウイルス感染症の影響など厳しい事業環境が予想され収益性の回復が遅れる見通しであることに加え、当社として2020年度は2021年度以降の成長に向けた土台づくりの年と位置付けており、無配の予想となっています(2020年7月7日時点)。

なお、2019年度において、計画通り自己株式の取得(336万株、50億円)を行っています。

▲事業戦略と資本政策の一体推進

収益力の強化を柱とした事業戦略と株主還元の強化による資本構成の最適化を柱とした資本政策を一体で推進することにより、企業価値の最大化をめざしています。



事業戦略においては「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」の成長3分野にさらに大きな成長の機会があると考えています。足元の投資と成長投資による効果を実現し、収益力の高い事業ポートフォリオを構築するとともに、株主還元の強化も含めた資本政策を推進することで、株主の皆様の期待にお応えしていきます。

▲インサイダー取引防止の徹底

マクセルグループは、株主・投資家の皆様の保護と健全な株式市場の形成に貢献するため、マクセルグループの役員及び社員などによるインサイダー情報の管理とインサイダー取引の防止に関する規則を定め、インサイダー取引を未然に防止することを徹底しています。

地域社会とともに



マクセルグループは、事業を通じた社会課題の解決に加え、地域社会の一員として地域に根ざした活動を展開することが良き企業市民としての責務であると考えています。より良い社会を実現するため、さまざまな社会貢献活動を積極的に推進しています。

社会貢献活動の考え方

マクセルグループは、社会の一員であることを深く認識し、公正かつ透明な企業行動に徹するとともに、環境との調和、積極的な社会貢献活動を通じ、良識ある市民として真に豊かな社会の実現に尽力することを基本理念としています。世界に拠点を持つマクセルグループが社会と共存共栄するため、「環境保全」「次世代教育」「地域共生」の3つの柱のもと、社員が主体となり、社会貢献活動を行っています。



環境保全

次世代教育



地域共生



2019年度の主な活動紹介

活動内容	対象事業所・事業会社
大山崎地下水利用対策協議会の竹林整備活動及び桜植樹活動に参加	京都
社員食堂での「ブルーシーフード」提供	京都、川崎、小湊沢
「第18回琵琶湖外来魚駆除の日」に13名参加	京都
地域の小学校と連携して「花いっぱい運動」を4回実施、約292名の小学生が参加	京都
国内9ヵ所の事業所・事業会社で、工場周辺の清掃活動に計1372名が参加	京都、小野、九州、小湊沢、川崎、岐阜、宮城、東京、長野
10月に中国福州にて環境意識推進を目的とした登山清掃に200名が参加	MDCN
WME周辺道路の行創一路と高浪路について廃プラ、吸殻、果物の皮などのごみ拾い	WME
温暖化対策の一環として、空調設備の負荷を低減するためにグリーンカーテンを設置	九州、岐阜
夏至の6月21日、クールアースデーの7月7日に、省エネ意識を高めるためにライトダウンを実施	京都、九州、川崎、小湊沢、岐阜、宮城
エコキャップ回収運動の実施	九州、川崎
「夏休み2019 宿題・自由研究大作戦」 in 東京・大阪にサポーターとして参加	東京
「日立サイエンス・セミナー」を含めて電池教室を13回、計1074名の小学生や中学生を対象に実施	京都、小野
工場見学の対応	九州、小湊沢、長野
英国デルフォードのグランジパーク小学校の女子サッカーチームを支援	MEL
ドローン用電池を搭載した大阪電気通信大学【Team OECU&H】の電動車いすが、「サイバスロン車いすシリーズ日本2019」に出場	京都
「ダヴィンチマスターズ」活動に参加	東京
神戸大学大学院文系1名のインターンシップ受け入れ	京都
「令和元年8月 九州北部豪雨」被災地への物品支援。大作商事株式会社と共同で、同社の首掛け式扇風機「マイファンモバイル」をはじめとした熱中症対策製品とともに、武雄市・小城市・大町など16ヵ所へマクセルの単3形アルカリ乾電池2,400個、粘着テープ600巻を配布	京都、川崎
「令和元年 台風15号」被災地への物品支援。大作商事株式会社と共同で、同社の首掛け式扇風機「マイファンモバイル」をはじめとした熱中症対策製品とともに、館山市・長柄町・富津市など10ヵ所へマクセルの単3形アルカリ乾電池4,800個を配布	京都
武漢市の病院11施設へオゾン除菌消毒器を60台寄付	MSH
ドローン用電池を搭載されたソフトロボットの「Amoeba GO-1」が、市営住宅で荷物の運搬実験を実施	京都
家族参加型の工場見学会を実施	川崎、小湊沢
社員食堂において地産地消運動の推進	京都
インド人技能実習生の受け入れ	小野
道の駅米沢にアルミ缶及びペットボトルのキャップの回収によるアルミ製車椅子の寄贈	米沢
マレーシアにて献血キャンペーン実施。150袋の血液が集まる	MTM
8月、パサイク郡の学生が学問的な成功を収めるのを助ける取り組み、United Wayの支援を実施、MCAの社員からノート、ペン、鉛筆、クレヨン、リュックなどを寄贈	MCA
9月、ハリケーンドリアンの被災地バハマ諸島フリーポートの小売組合からの依頼で、単3、単4形電池を当地に寄付。その他歯磨き粉、医薬品、消毒ワイプも寄付	MCA
薬物、アルコール依存症からの社会復帰をめざす施設で火事が発生、焼け出された患者に対して靴下や日用品の支援を実施	MCA
【JAPAN JAM 2019】【第21回 高槻 JAZZ STREET】にマクセルが協賛	京都、東京
香港の恵まれない家庭の支援のためのチャリティを募るWalk for Millionsに10名参加	MAS
10月、MDCN一行が再び福州市晋安区寿山郷紅寮中心小学校に行き、寄付活動を実施。今回、小学校の先生と生徒にプロジェクト、コンピューター、ランドセル、補助金、奨励金などを寄付し、ごみ分別知識の普及活動を実施	MDCN
7月、WME労働組合より無錫市新呉区慈善協会を経由して青海互助教育局に8,000円寄付	WME
インドネシアにて近隣の村、モスク、学校に対し、イスラム教祈禱用の敷物シート（規格外の中間品）を寄贈（年14回）	SLEI
インドネシアにて近隣に住む両親のいない子どもたちを工場に招待、文房具セットのプレゼントと夕食会を実施（年1回）	SLEI

MDCN:Maxell Digital Products China Co., Ltd., MAS:Maxell Asia, Ltd., SLEI:PT.SLIONTEC EKADHARMA INDONESIA, MEL:Maxell Europe Ltd., MTM:Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd., MCA:Maxell Corporation of America, WME:Wuxi Maxell Energy Co., Ltd., MSH:Maxell (Shanghai) Trading Co., Ltd.

地域社会とともに

環境保全

▲ 海洋プラスチックごみ清掃活動

世界180ヵ国以上で2千万人が一斉に地球をきれいにする「World Cleanup Day 2020」と全国一斉清掃キャンペーン「海ごみゼロウィーク2020」の最終日が重なる2020年9月19日に、大阪府貝塚市の二色の浜海岸にて社内ボランティアによるごみ清掃活動を行いました。

当日はマクセルホールディングスの社長をはじめ28名が参加し、砂浜や海に棄てられたプラスチック袋、発泡スチロールの破片など約28kgのごみを集めることができました。

今後もこのような活動を継続的にを行い、増え続ける海洋ごみの問題に対応するとともに、社員の廃棄物削減に対する意識付けにつなげていきます。



次世代教育

▲ 家族参加型イベント・工場見学会

ダイバーシティ推進プロジェクト「M-Wing」の活動の一環として、社員の子どもの夏休みに合わせた工場見学会を実施しました。この活動は職場の雰囲気を感じ取ること、家族の絆を深めてもらうことを目的としています。

2019年度はマクセル川崎事業所と小湊沢事業所の2事業所で実施し、11家族30名が参加しました。今回はマクセルグループにとって初めての工場稼働時の実施となり、工場では夏休みの自由研究のために参加した子どもたちが熱心に見学・質問をしていました。また、参加したご家族の方に社員食堂で昼食を提供しました。この活動は社員の家族にマクセルの商品やサービスを理解してもらうだけでなく、同僚の家族の皆様と交流することにより、社員同士の相互理解や結束力強化にもつながっています。



小湊沢事業所工場見学



川崎事業所工場見学

地域共生

▲ 九州北部豪雨支援と中国武漢市の病院への支援

2019年8月に発生した九州北部豪雨を受け、大作商事(株)、九州大学アメリカンフットボール部と共同で支援活動を行いました。マクセルは、大作商事(株)が寄付した首掛け式扇風機に使用する単3形乾電池を2,400個寄付するとともに、避難所での簡易ベッド組み立て用の粘着テープを600巻寄付しました。

また、新型コロナウイルス感染症が発生した中国武漢市の病院11施設に対し、Maxell (Shanghai) Trading Co.,Ltd.は「ウイルス除去・除菌・消臭」を可能にするオゾン除菌消臭器*を60台寄付しました。

* マクセルでは、オゾン除菌消臭器の開発にあたり、さまざまな菌やウイルスを除去する効果を確認しています。新型コロナウイルスに対しては、「オゾネオエアロ(MXAP-AE270)」実機を用いた奈良県立医科大学との共同研究により、試験環境下において不活化効果を確認しています(実使用環境における効果を示すものではありません)。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/6810/ir_material21/150030/00.pdf



地球環境とともに



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

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

マクセルグループでは、「環境保護行動指針*1」に沿って地球温暖化の防止などの取り組みを行っています。マクセルグループの活動は、ホールディングス体制化を契機に、トップマネジメントを社長として環境マネジメントシステムの運用を行っています。REACH規則やRoHS指令といった法規制対応やコンプライアンスの強化を確実に実行するとともに、ISO14001:2015年度版に基づき、環境成果達成に向けた活動重視へとレベルアップしています。

*1 https://www.maxell.co.jp/csr/csr2/csr_guideline.html

▲マクセルグループ長期CO₂排出量削減計画の策定

マクセルグループは、2030年までにCO₂排出量を2013年度比30%削減することを目標に掲げ、省エネ活動を推進しています。現在、2030年までの具体的実行計画を立案し、実現可能性を高めていくことを継続的に進める考えです。

また、2019年1月には「気候変動イニシアティブ(JCI)*2」に参加するなど、2050年のCO₂実質ゼロに向けてさらなる追加施策を計画していきます。

*2 <https://japanclimate.org/>

▲マクセルグループ2020年度環境行動計画

マクセルグループでは、業績と環境活動は一体運営であるとの考えのもと、環境活動の成果を図る指標を採用しています(売上高原単位ベース:費用/売上高)。また改善努力が見える指標(生産高原単位ベース:使用量/生産高)と併せてみることでモチベーションアップを図っています。2019年度は当初計画していた改善施策は予定通り実施することができましたが、業績悪化に伴い原単位は前年度比で悪化となりました。

なお2019年度は、重大な環境関連の事故・罰金・苦情はありませんでした。また、フロン排出抑制法の施行に伴い、法定点検を実施した結果、フロン漏えい量は報告義務の発生しない水準でした。

定量的な行動目標*3

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*4	2019年度			2020年度
			目標	実績	評価	目標
1	環境CSR/CSV配慮製品売上高比率(%)	国内・海外	95	97		95
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	90	100		90
4	エコマインド教育受講率(%)	国内・海外	100	100		100
5	ゼロエミッションの継続(年)(対象:製造事業所)(最終処分量5t未満、最終処分率1%未満)	国内	19	19		20
6	エネルギー	国内・海外工場	379	412		416
		国内工場	355	375		395
		売上高原単位×10 ⁻² (%)	147	163		161
		エネルギー人員、床面積原単位(kL/人・km ²)	18	16		18
7	廃棄物	生産高原単位×10 ⁻⁴ (t/百万円)	447	497		482
		売上高原単位×10 ⁻⁴ (%)	631	757		789
		リサイクル率(%)	70.0	73.1		70.0
8	水	生産高原単位×10 ⁻² (m ³ /百万円)	600	618		600
		売上高原単位×10 ⁻⁴ (%)	486	518		540

海外工場:MDCN、WME、MTM、MEL(MMS)、SLEI

*3 マクセルイズミ、宇都マクセル京都、マクセルクレハは含んでいません。

*4 海外工場の内作生産高と売上高は為替を固定して円換算しています。

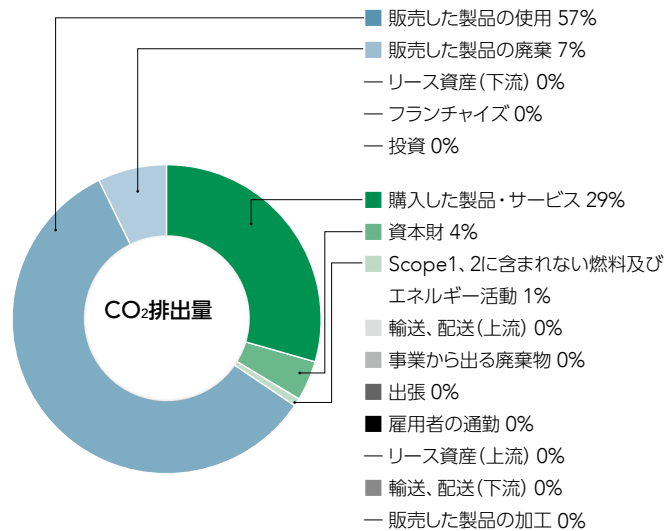
地球環境とともに

▲ 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、実績を集計しています。

割合が全体の半分以上を占める“製品使用時のCO₂排出量”は、省エネ設計を推進することで削減していきます。

Scope3各カテゴリーの割合



環境活動の成果と進捗

▲ 地球温暖化防止

マクセルグループでは、電力消費パターンの見える化、設備のデマンド管理による効率運転、空調・照明の更新、グリーンカーテンの設置、ライトダウン活動など、節電に取り組んでいます。2019年度は、特にマクセルの九州事業所で計画的な空調・チラーの更新計画を立案し、省エネタイプで、かつ現状に応じた能力への適正化を行うことで49MWhの省エネを達成しました。

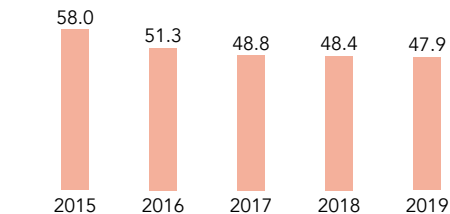
加えて、マクセル小野、福知山、小湊沢の各事業所では太陽光発電を行っており、年間約3,471MWhを発電しました。

国内の2019年度のCO₂排出量は前年度比1.0%の減少、海外については3.1%の減少となっており、全体では2.0%の減少となりました。

CO₂ 排出量 (Scope1、2*)

国内

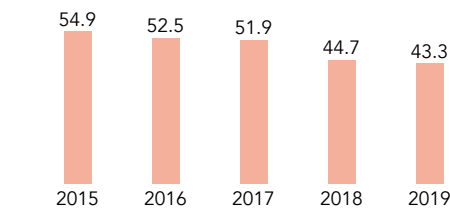
(kt-CO₂)



*1 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

海外*2

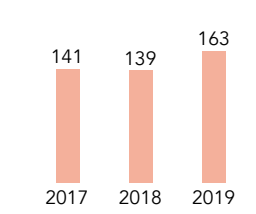
(kt-CO₂)



*2 電力/CO₂換算係数: 国内0.36、英国0.487、マレーシア0.656、中国0.745、インドネシア0.726(単位はすべてt-CO₂/MWh)

エネルギー売上高原単位

(×10⁻²(%))



日本の短期温室効果ガス削減目標は2005年度比で2020年に3.8%減、また、中期削減目標は、2013年度比で2030年に26%減となっています。この目標に対して、マクセルグループの2019年度の実績は2005年度比で59.2%減、2013年度比で25.7%減となりました。

2016年度より、省エネ法の事業者クラス分け評価制度が追加になりました。マクセルは連続3年、マクセル情映テック*は連続5年の優良事業者としてSランク評価を受けました。

* 現マクセルフロンティア

環境活動の成果と進捗

▲ LCAによる環境性能の見える化

水銀ランプに替わるレーザー光源を用いたプロジェクターを対象にLCA(ライフサイクルアセスメント)に基づいたCO₂排出量、廃棄物、水使用量について従来製品(レーザー光源プロジェクター)との比較を行い、環境性能の見える化に取り組みました。その結果、CO₂排出量については素材製造から生産、流通、使用、廃棄に至るライフサイクル全体で、従来製品より削減となりました。また、廃棄物、水使用量についても同様に削減となっています。

▲ 環境配慮製品による環境負荷低減

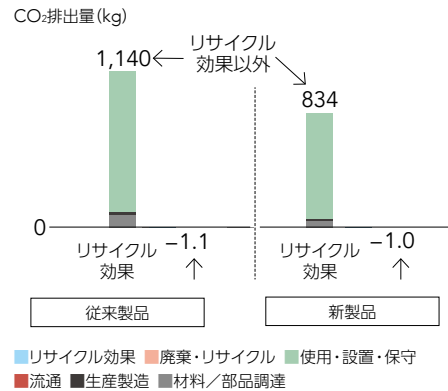
マクセルグループでは、環境配慮設計アセスメント項目に従って、製品のライフサイクルの各段階における環境負荷を定量的に評価し、一定基準以上の製品を「環境配慮製品」として登録しています。2019年度は、光ドライヤー、レーザー光源液晶プロジェクター、車載カメラ用レンズユニット、シリコン両面粘着テープ、UV剥離型ダイシングテープの各種テープなど計16製品を登録しました。

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しています。メーカーごとの個別の回収量は不明ですが、小型リチウムイオン電池の回収量は年々増加しています(JBRCデータ2019年度456t回収(前年度比156%))。

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ました。ヘアドライヤー、電気シェーバーについては小型家電リサイクル法の対象で、回収は各市町村にて行っています。

新製品と従来製品のCO₂排出量における比較



レーザー光源液晶プロジェクター

▲ 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。品種構成が変わり、生産高が減少しましたが、使用量は減少しなかったため、2019年度の原単位は、2018年度比で1.6%の増加となりました。マクセルは省エネ法に基づく特定荷主ではありません。

	生産高(百万円)	使用量 (万トンキロ)	原単位 (トンキロ/百万円)
2017年度	65,251	1,167.3	179
2018年度	58,919	1,138.1	193
2019年度	56,543	1,108.4	196

▲ 化学物質管理とクリーン技術

マクセルグループでは、REACH規則やRoHS指令をはじめとする各国法規制に対応した製品の化学物質管理を行っています。具体的には「化学物質管理基準書*」に最新情報を取り入れて、活動を推進しています。電池についてはRoHS指令の対象外ではありますが、無水銀化などの検討に取り組み、マクセルが生産販売している各種一次電池・二次電池はRoHS基準を満たしています。RoHS指令の適用除外に該当する酸素センサについても独自技術を活用して鉛フリー化を達成しました。

また、PCB使用機器は保管及び処理状況を管理しています。2019年度に京都事業所や津工場及び亀山工場にて処理を行いました。処理待ちPCB使用機器については、今後順次処理を行っていきます。

* https://www.maxell.co.jp/csr/chemical_control/index2.html



環境活動の成果と進捗



▲ 廃棄物の削減・循環的な利用

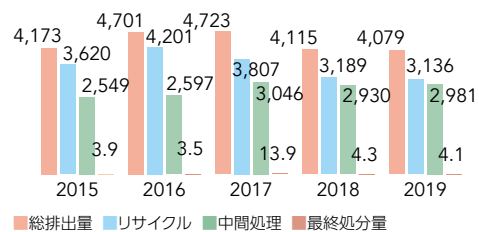
マクセルグループでは、「ゼロエミッション*1」を実現するために、廃棄物の分別徹底のほか、各事業所の情報共有による有価化促進や社内での中間処理の拡充などの取り組みを徹底しています。例えばリチウムイオン電池製造工程では、工程ごとに発生した端材や塗料残渣を分別し、適切な業者に渡すことで、レアメタルであるコバルト、銅、アルミ等の金属をリサイクルしています(2019年度248t)。小野事業所では酸化銀のリサイクルも実施しています(2019年度2.6t)。

国内の2019年度の廃棄物有価物発生量は、前年度比0.9%減少となりました。リサイクルの取り組みを強化した結果、国内製造拠点において19年連続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

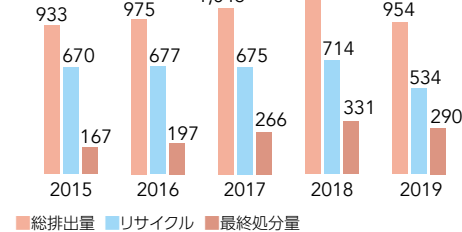
廃棄物等の状況

国内
(t)

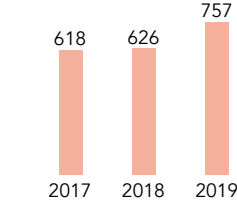


廃棄物売上高原単位

海外
(t)



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

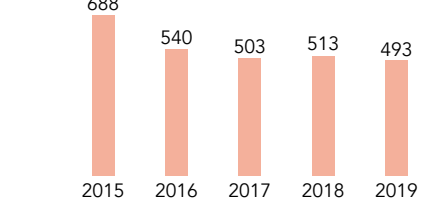


▲ 水使用量削減の取り組み

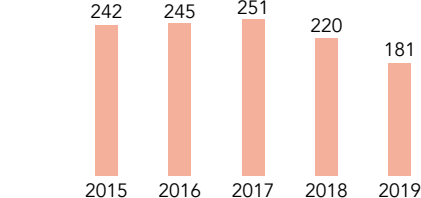
マクセルグループでは、製造工程での水使用量削減に努めているほか、一度使用した水を再利用するなど、水資源の保全に努めています。例えば京都事業所では、リチウムイオン電池の電極増産に伴う蒸気使用量増加に合わせて、ドレン水を100%回収再利用できるシステムに改造しました。これにより年間59km³の節水を達成しました。国内グループ事業所では前年度比3.9%減、海外グループ事業所で17.7%減と使用量を大きく減らしたことから、マクセルグループ全体では前年度比8.1%減となりました。

水使用量

国内
(km³)

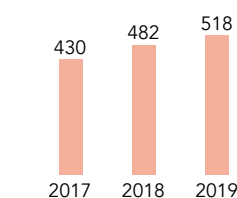


海外
(km³)



水売上高原単位

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



▲ 生物多様性

生物多様性については、2018年度に、生物多様性民間参画パートナーシップへの同意書へ署名を行いました。また、保全活動としては、京都府大山崎町「地下水利用対策協議会」の竹林整備活動や滋賀県後援「琵琶湖外来魚駆除の日」に参加しました。

2019年度は各種活動に参加しましたが、2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響で活動が自粛されたため、清掃活動以外は見合わせました。

また、SDGsの一環として一般社団法人セーラーズフォーザシー日本支局の活動の一つである「ブルーシーフード*2」パートナーに加盟し、社員食堂のメニューに「ブルーシーフード」を積極的に取り入れ、現在ではマクセルの京都事業所・川崎事業所・小淵沢事業所にて提供しています。またマクセルの京都事業所においては、地産地消も推進しています。

*2 <http://sailorsforthesea.jp>



マクセル 京都事業所の社員食堂で提供されている「ブルーシーフード」を使用したメニュー

コーポレート・ガバナンス

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

▲コーポレート・ガバナンス体制

経営体制について

マクセルホールディングス(以下、当社)は、2020年6月の定時株主総会において、社外取締役を1名増員し、取締役6名、監査等委員である取締役3名という経営体制をスタートしました。持株会社である当社の取締役会は、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4名を含む9名で構成されています。

なお当社は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、客観性、透明性確保のために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する「指名・報酬委員会」を設置しています。

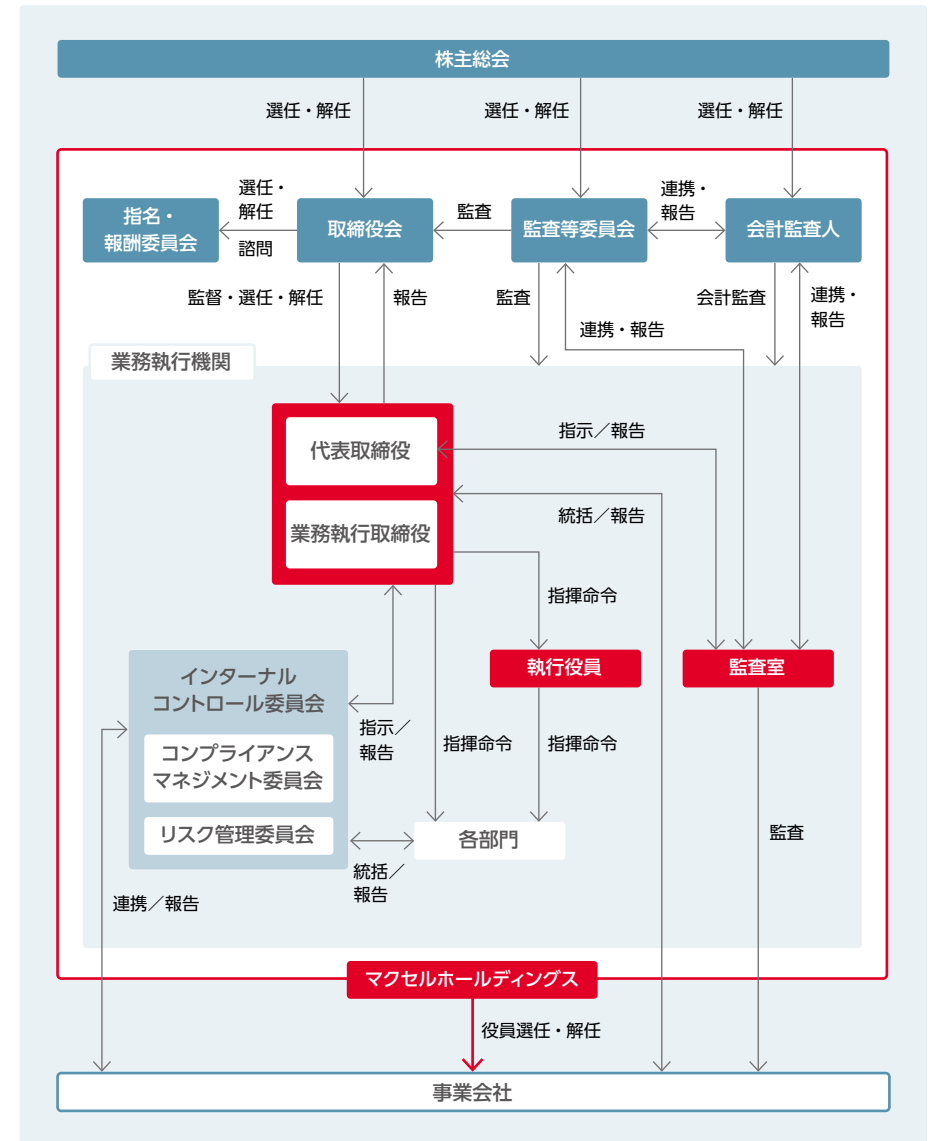
また当社は業務執行に係る迅速な意思決定及び経営の効率化を図るため、執行役員制度を採用しています。

コーポレートガバナンス・ガイドラインについて

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

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

コーポレート・ガバナンス体制



コーポレート・ガバナンス

▲ 社外取締役の選任

当社は、社外取締役を選任し、取締役会において独立かつ客観的な立場から意見を述べることで、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

氏名	選任理由
ブライアン・K・ヘイウッド	グローバルな投資ファンドのCEOとして、数多くの日本企業への投資実績及び事業再生・育成支援の経験を有していることから、当社の事業構造改革及び企業価値の向上に貢献することを期待したため。
村瀬 幸子	企業法務を中心とした弁護士としての豊富な経験・専門性があり、上場企業の社外役員経験もあることから、当社のコーポレート・ガバナンスの強化及び企業価値の向上に貢献することを期待したため。
泉 龍彦	自動車関連事業における豊富な経営経験があり、また事業ポートフォリオ変革・経営改革の経験も有することから、当社の成長戦略、コーポレート・ガバナンスの推進及び企業価値の向上に寄与することを期待したため。
渡邊 史信	上場企業における経営経験及びグローバルな識見・経験が豊富であることから、当社のグループガバナンスの推進及び企業価値の向上に寄与することを期待したため。

(注) 1. 当社と社外取締役 ブライアン・K・ヘイウッド、村瀬 幸子、泉 龍彦及び渡邊 史信の4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を限度額とする責任限定契約を締結しています。
2. 当社は、社外取締役 村瀬 幸子、泉 龍彦及び渡邊 史信の3氏を株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、同取引所に届け出しています。

社外取締役の活動状況(2019年4月1日～2020年3月31日)

氏名	活動状況
泉 龍彦	- 取締役会出席状況 19回中19回出席 - 取締役会における発言状況: 経営全般に関する専門的見地から適宜発言を行っています。
北尾 渉	- 取締役会出席状況 19回中19回出席 - 監査等委員会出席状況 18回中18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。
渡邊 史信	- 取締役会出席状況 19回中19回出席 - 監査等委員会出席状況 18回中18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。

▲ 役員の報酬等

報酬の決定方針・構成

当社の役員報酬は、(1)ステークホルダーの負託に応え、持続的な成長及び企業価値の向上に資する報酬体系であること、(2)グループ経営を担う、多様で有為な人財を登用できる報酬であること、(3)説明責任との観点から、透明性、客観性及び合理性を重視した制度設計であることを基本方針としています。

取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬は、基本報酬(月俸)、単年度の業績に応じて変動する業績連動報酬(賞与)、長期インセンティブである株式報酬により構成し、社外取締役及び監査等委員である取締役は基本報酬(月俸)のみで構成されています。

業績連動報酬(賞与)は、全社業績(売上高、営業利益、ROEの目標値に対する達成度)と個人業績(経営課題への取り組み実績)により、役位ごとの標準額に対して0～200%の範囲で変動します。株式報酬は、在任期間中の業績(ROE)に連動したポイントを付与し、退任時に当該ポイントに応じた株式を給付する株式交付信託制度としており、付与するポイント数は中期経営計画のROEをベースに、0～200%の範囲で変動します。

報酬水準(標準額)については、外部専門機関の調査に基づく同業・同規模会社の水準を参考に、役位ごとの役割等を勘案のうえ、設定しています。

当社は役員の報酬等の妥当性と決定プロセスの透明性を担保するため、取締役会の諮問機関として、委員の過半数と委員長を独立社外取締役が務める指名・報酬委員会を設置しており、取締役の報酬の決定方針、制度内容等については指名・報酬委員会に諮問し、その答申を受けた上で取締役会が決定しています。

取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬額は、株主総会の決議による報酬総額の範囲内で、指名・報酬委員会の審議を経て取締役会が決定した基準に基づき代表取締役社長が決定しています。監査等委員である取締役の報酬額は株主総会の決議による報酬総額の範囲内で監査等委員である取締役の協議により決定しています。

コーポレート・ガバナンス

2019年度の役員報酬

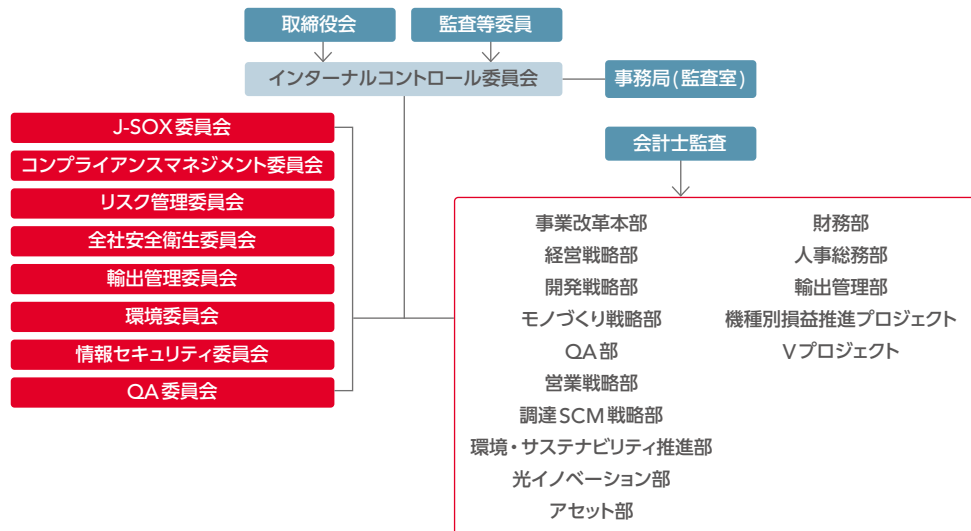
区分	支給人員	報酬等の総額(百万円)
取締役（監査等委員を除く）（社外取締役を除く）	6名	176
取締役（監査等委員）（社外取締役を除く）	1名	20
社外取締役	3名	26

(注) 1. 取締役(監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。)の支給人員には、2019年3月28日付で辞任した取締役1名が含まれています。
2. 取締役(監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。)の報酬等の額には、当事業年度に計上した業績連動報酬(株式報酬)の費用6百万円が含まれています。

▲ 内部統制システム強化

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、インターナルコントロール委員会を設置しています。委員会活動を通じてコンプライアンス、リスク管理などグループ全体の管理体制整備と機能強化に努め、内部統制システムの充実を図っています。

持株会社の内部統制システム組織体制



▲ 取締役会の実効性評価

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

2019年度も取締役会の実効性に関する分析及び評価を以下の通り実施しました。

1. 取締役会の実効性に関する分析・評価の方法

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を実施しました。

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

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

2. 取締役会の実効性に関する分析・評価の結果の概要

当社取締役会は、社外取締役相互及び社外取締役と業務執行側との間のコミュニケーションや連携が適切に行われており、また各取締役に対して発言の機会が十分に与えられているなど、当社取締役会において自由闊達な議論が行われているものと認識しています。一方で、持株会社体制に伴う非効率化の解消、投資案件へのフォローアップや後継者の育成計画の充実については、前年度から課題として認識しており改善策を実施してきましたが、引き続き今後も継続して取り組む必要がある課題であることを再認識しました。また、新たな課題としてグループガバナンスの強化などが必要であることを認識しました。

コーポレート・ガバナンス

3. 取締役会の実効性に関する分析・評価を踏まえた今後の対応

2020年度は、グループ全体での責任と権限の再配分、モニタリング機能の強化、グループガバナンスの再構築をめざし、持株会社体制のあり方も含めた抜本的な構造の検討を行います。また、後継者育成計画について、取締役への情報提供及び議論の活発化によって、指名・報酬委員会や取締役会がより主体的に関与することで充実を図っていきます。

▲コンプライアンスの強化

マクセルグループでは、「公正かつ透明な企業活動に徹する」という基本理念の実現のため、コンプライアンス体制の強化に常に取り組んでいます。具体的には、コンプライアンスマネジメント委員会を設置し、マクセルグループにおけるコンプライアンス強化のための体制の整備に努めています。

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

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

経営陣から独立した内部通報窓口の設置

マクセルグループでは、内部通報制度として「マクセル・コンプライアンス・ヘルプライン」を設置し、違法・不正行為を早期に認識し、組織内の自浄作用能力を高めています。また、コンプライアンス経営の推進を図るため、社内では調査が困難な事案の窓口として、経営陣から独立した弁護士への通報窓口も設置しています。なお、2019年度において3件の内部通報があり解決にあたりましたが、重要な法令違反の発生はありませんでした。

人権の尊重

マクセルグループは「人権の尊重」を重要な経営課題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。

就業規則において、セクシャルハラスメント、パワーハラスメントを明確に禁止し、ハラスメントに対する社内体制を強化しています。

人権の尊重については、ダイバーシティの観点も含め、各階層別研修のプログラムに組み入れ、また全社員に社内e-ラーニングで教育を実施することで、全社で意識の向上に取り組んでいます。今後も人権について広く意識の徹底を図っていきます。

▲リスクマネジメントの推進

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

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

情報セキュリティの整備

マクセルグループでは、「情報セキュリティマネジメント総則」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、社員一人ひとりのセキュリティ意識を高めるため、社員教育を徹底しています。

2019年度は、「情報セキュリティ」「個人情報保護」教育を実施しました。また、2013年5月にプライバシーマークを取得以降、現在も更新しています。

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

マクセルグループでは、地震等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。

社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、2019年度からは、これらの計画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

コーポレート・ガバナンス

ます。また、取引先の不測事態時への対応として、1次～2次調達先の拠点情報などのデータベースの整備も順次進めています。

マクセルグループの海外販売拠点・製造拠点においては、海外危機管理マニュアル策定と運用を始めており、香港地区の情勢不安や新型コロナウイルス感染症において危機管理を発動しました。

現在も引き続き警戒を続け世界中で活躍するグループ社員の活動リスクを最小限にするとともに、有事の際の対応等取り組み改善を進めていきます。



コーポレートガバナンス・コードの実施状況など、詳細な情報は

「コーポレート・ガバナンス報告書」をご参照ください。

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

▲グローバル税務ポリシー

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

「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」について、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に公表しており、かつ事業を展開する国における所定の開示要件を満たすものです。

* <https://www.maxell.co.jp/corporate/taxpolicy.html>

コーポレート・ガバナンス

役員一覧 (2020年6月29日現在)

▲ 取締役



代表取締役
取締役社長
中村 啓次

1990年 4月 日立マクセル(株)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
現在に至る
2018年 6月 当社取締役
2020年 6月 当社代表取締役 取締役社長
現在に至る



取締役
勝田 善春

1980年 4月 日立マクセル(株)入社
2003年 3月 当社エナジーソリューション事業グループ二次電池事業部長
2005年 4月 当社執行役員
2008年 4月 当社執行役員常務
2010年 6月 当社常務取締役
2011年 4月 日立ビーグルエナジー(株)
(現ビーグルエナジージャパン(株))
取締役副社長
2013年 4月 同社代表取締役 取締役社長
2016年 4月 当社専務執行役員
2016年 6月 当社代表取締役 取締役社長
2017年10月 マクセル(株)代表取締役 取締役社長
2020年 6月 当社取締役 現在に至る



取締役
須本 誠司

1990年 4月 日立マクセル(株)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 当社執行役員兼エナジー事業本部長
2015年 4月 当社執行役員兼スリオンテック事業本部長
2017年10月 マクセル(株)執行役員兼スリオンテック事業本部長
2018年 4月 当社執行役員
マクセル(株)取締役兼スリオンテック事業本部長
2019年 4月 当社執行役員兼営業戦略部長
マクセル(株)取締役兼営業統括本部長 現在に至る
2019年 6月 当社取締役兼営業戦略部長
現在に至る



取締役
増田 憲俊

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



社外取締役
ブライアン・K・
ヘイウッド

1991年 9月 J.D. Power and Associates 入社
1997年 8月 Belron Internationalダイレクター
1999年 8月 シティバンク銀行(株)ヴァイスプレジデント
2001年 1月 Taiyo Pacific Partners L.P. マネージングパートナー兼CEO 現在に至る
(株)大泉製作所社外取締役
2009年12月 セイリュウ・アセット・マネジメント(株)
2011年11月 取締役
2014年11月 ローランド(株)社外取締役 現在に至る
2020年 3月 ローランド ディー・ジー(株)社外取締役
現在に至る
2020年 6月 (株)ニフコ社外取締役 現在に至る
当社取締役 現在に至る

▲ 監査等委員である取締役



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
(株)文教堂グループホールディングス
社外監査役 現在に至る
2018年 9月 九段坂上法律事務所入所
現在に至る
2019年 6月 ニチアス(株)社外監査役
現在に至る
2020年 6月 当社取締役 現在に至る



取締役
鈴木 啓之

1983年 4月 日立マクセル(株)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 同社監査役 現在に至る
2020年 6月 当社取締役(常勤監査等委員)
現在に至る



社外取締役
泉 龍彦

1976年 4月 クラリオン(株)入社
1999年 6月 同社取締役
2001年 5月 同社代表取締役 取締役社長
2014年 4月 同社代表取締役 取締役会長兼CEO
2016年 6月 同社代表執行役 執行役会長兼CEO 兼取締役
2017年 4月 同社取締役
2017年 6月 同社相談役
2018年 6月 当社取締役
2020年 6月 当社取締役(監査等委員)
現在に至る



社外取締役
渡邊 史信

1977年 4月 宇部興産(株)入社
1999年 6月 Ube Corporation Europe, S.A. 会長兼社長
2003年 6月 宇部興産(株)執行役員
Ube Corporation Europe, S.A. 会長兼社長
2006年 6月 UMG ABS(株)代表取締役社長
2009年 6月 宇部興産(株)常務執行役員
2015年 6月 宇部エクスシモ(株)代表取締役社長
2017年 4月 同社相談役
2018年 6月 当社取締役(監査等委員)
マクセル(株)監査役 現在に至る

▲ 執行役員

佐野 健一

鈴木 智博

出口 雅晴

社外取締役メッセージ



社外取締役
ブライアン・K・ヘイウッド

PROFILE

1991年J.D. Power and Associates入社。事業会社や金融機関を経て、日本におけるエンゲージメント投資の先駆けとなったグローバル投資ファンドであるTaiyo Pacific Partners L.P.を共同設立した。CEOとして、数多くの日本企業への投資実績及び事業再生・育成支援を経験し、2020年6月当社取締役役に就任。これまでの知見を活かして、当社の事業構造改革を通じて長期的企業価値の最大化に取り組む。

組織の中に閉じ込められたパワーを「解放」し、マクセルのトランスフォーメーションをサポート

マクセルは長い歴史を持つ魅力に満ちた企業です。しかし、最近の業績は苦戦しており、マクセルは自らの道を見失っているように外からは見えるかもしれません。私が役員と話す際に聞く重要な質問は、「マクセルの本当のアイデンティティは何か」、「何が強みで、強みを活かして、ポジティブな、重要な、そして根底を覆す (game-changing) 変化を通じて世界中にインパクトを与える製品を今後も開発していけるか」です。経営陣は自社のコア技術が何であるかを明確に把握しています。これは本当に重要な出発点です。今後、マクセルが改善できることは、コア技術の活用をよりフォーカスすることです。多くの会社同様、時間の経過とともにコア技術との関連性が強くない分野にまで製品ポートフォリオが広がってしまったと思います。

社外取締役はポジティブな企業変革をどうサポートすればいいのでしょうか。本当のイノベーションや最も効果的な変革は、実は組織の「中」から生まれます。なぜなら、すべてのアイデア、経験、技術力、そして不満が組織の「中」にあるからです。従って、社外取締役の役割は、ガバナンスの強化に加えて、「アイデアのプール」をリフレッシュするために質問をし、現状を問い直し、頭に閉じ込められている経営や社員の発想を「解き放つ」ことです。さらに、社外取締役は、取締役会でよりインパクトの大きい長期戦略や資本配分に関する議論の時間を増やすようアドバイスするなど、取締役会の議論を改善できます。最後に、M&Aなどの重要な戦略的意思決定を推進

するために専門知識を提供することも、社外取締役の重要な役割の一つです。

私の専門知識と経験は、企業変革を推進するために社内にある力の「解放」を支援することです。これは、私が投資先企業の取締役会に初めて参加したときに分かったことです。私は、社外取締役としてCEOと直接話せば、CEOの潜在能力を引き出すことができます。海外事業の責任者と話せば、彼らの誇りを聞くとともに不満も聞きだすことができます。要は、私がやっていることは、コミュニケーション、文化、組織の構造的なギャップを埋めることです。ギャップを埋めることで、「中の人(社員)」は直面している問題をよりよく理解できるようになります。私は、より良い意思決定とコミュニケーションを通じ、社員がすでに持っているスキル、経験、知識や技術を「解き放つ」ことで、企業経営を改善するお手伝いをしています。それが私の役割です。

新型コロナウイルス感染症の影響は今後何年も続くでしょう。マクセルは、この「危機」の「危険」の中から「機会」を見出すことで、どうすればより強靱な企業になれるかにフォーカスすることが必要です。そして、自分の能力を最大限に引き出すことで、社員が仕事に誇りとやりがいを持ち、より魅力の高い商品開発へのモチベーションを高めることができます。この危機の中にあっても、マクセルにはこのようなポジティブなサイクルを作り続けてほしいと思います。

社外取締役メッセージ



社外取締役
村瀬 幸子

PROFILE

1995年ニチハ（株）入社。2008年弁護士登録し、成和明哲法律事務所入所。その後、複数の上場企業の社外監査役を経て、2020年6月当社取締役に就任。企業法務を中心とした弁護士としての豊富な経験・専門性と上場企業の社外役員経験・知見を活かして、当社のコーポレート・ガバナンス強化と企業価値向上に取り組んでいる。

イノベーションを促進する コーポレート・ガバナンスの構築を

企業経営のあるべき姿は、会社によって異なります。事業内容や事業環境などに合わせた最適なガバナンス体制をとることが重要であり、その指針の一つとなるのがコーポレートガバナンス・コードですが、これを形式的に当てはめるのではなく、取捨選択をしながら適宜変化させていくことが大切です。

マクセルグループの経営改革を進めていくうえで重要となるのは、メーカーとして常にイノベーションを創造し続けるガバナンス構造の構築です。イノベーションを追求するために必要なリスクテイクを適切にとることを常に考えておかなければいけません。このリスクテイクの分野で、私の弁護士としての経験や知見が期待されているのだと認識しています。企業に大きなダメージを与える規模のリスクは急に発生するのではなく、その手前でいくつかのアラート（端緒）が鳴っていますが、これを見逃したり、過小評価することで企業が大きなダメージを受ける傾向があります。これまでの企業法務の経験を活かしたリスクの端緒への気づきやリスクの予想、判断によって、マクセルグループが適切にリスクテイクし、新たなミッション「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」を果たすことができるようサポートしていきます。

またマクセルは、厚生労働省が推進する「えるぼし認定」で2つ星を取得するなど、女性の活躍促進に積極的に取り組んでいます。女性の活躍促進はダイバーシティの一例ですが、本来ダイバーシティ推進の目的とは、さまざまな立場から意見を出し合うことにより判断の幅を広げることであり、これは経営判断においても同じです。均質的な人材のみで物事を見るのではなく、そこに、国籍、年齢、ジェンダー、経歴などが異なる人材が取締役会のメンバーとなり多様性を確保することでさまざまな気づきが増え、新しい気づきはイノベーションを生み出すチャンスにつながり、新たなリスクに気づくことに

もつながります。マクセルホールディングスは、2020年6月から、社外取締役として、外国人で投資家であるブライアン・K・ヘイウッド氏と女性で弁護士資格を有する私が社外取締役として就任したことにより、取締役会の多様性が進みました。私は、マクセルグループ社内のダイバーシティの発展にも貢献していきたいと思います。

世界は新型コロナウイルス感染症の拡大というこれまでに体験したことのない状況に置かれ、メーカーなのに工場を休業しモノが作れない、飲食店なのに店内で飲食を提供できないというような会社の基礎を揺るがす事態が生じています。こういった事態に直面した際に、その会社を支えるコアコンピタンスは何かということが大事になってきます。マクセルグループは、アナログコア技術である「混合分散（まぜる）」「精密塗布（ぬる）」「高精度成形（かためる）」という技術要素で新しい価値を生み出していくことをコアコンピタンスにしていますが、このような困難に直面した際に、マクセルグループがアナログコア技術をコアコンピタンスとして、いわゆるピンチをチャンスに変え、企業価値をいかにして向上させていくかということを柔軟にスピーディーに意思決定していくことも必要だと思います。取締役会の多様性を活かし活発な議論を進めたいと思います。

マクセルグループは、技術力のある会社で、これまで世界初の技術もたくさん生み出してきました。今後は、その技術力をいかに利益につなげていくか、どのように持続可能な社会の実現に貢献していくのかというプラスアルファの部分に期待しています。そのプラスアルファ部分を強化するために、今マクセルグループは変化していかなければいけない時期にきています。その経営改革の成功に向け、コーポレート・ガバナンスの充実に貢献していきたいと思います。



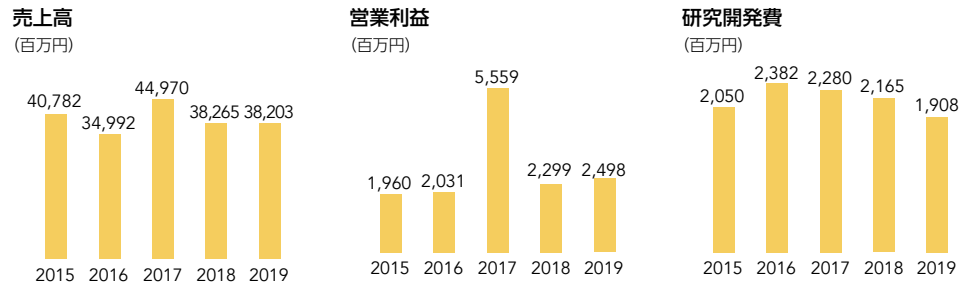
基本データ

- 54 セグメント情報
- 60 連結財務情報
- 64 主なグループ会社
- 65 グループ拠点一覧
- 66 企業情報／株式情報／外部からの評価

セグメント情報

エネルギーセグメント

コイン形リチウム二次電池、産業用リチウムイオン電池及びその電極、民生用リチウムイオン電池、リチウム一次電池、ボタン電池、充電器・電池パックなどの製造販売、また太陽光発電による売電事業を行っています。



主要製品一覧

分類	主要製品
一次電池	耐熱コイン形二酸化マンガンリチウム電池
	コイン形二酸化マンガンリチウム電池
	円筒形二酸化マンガンリチウム電池
	塩化チオニルリチウム電池
	酸化銀電池
	Air Patch™ Battery (薄形フレキシブル電池)
二次電池	角形リチウムイオン電池
	ラミネート形リチウムイオン電池
	コイン形リチウム二次電池
	高出力高容量ボタン形二次電池
	硫化物系全固体電池
電池関連製品他	充電器
	電池パック
	電極応用製品 (酸素センサ、水素ガス発生装置)
	電極
太陽光発電	発電事業



耐熱コイン形二酸化マンガンリチウム電池



円筒形二酸化マンガンリチウム電池



酸化銀電池



Air Patch™ Battery



角形リチウムイオン電池



硫化物系全固体電池



コイン形リチウム二次電池 (CLB)



電池パック



充電器

セグメント情報

エネルギーセグメント

▲2019年度の業績

補聴器用コイン形リチウム二次電池などが増収となりましたが、民生用リチウムイオン電池が、新型コロナウイルス感染症の拡大により中国工場の操業が一時停止するなど影響を受けたことに加え、自動車市場向け耐熱コイン形リチウム電池などが減収となったことから、エネルギー全体の売上高は、前年度比0.2% (62百万円) 減の38,203百万円となりました。営業利益は、耐熱コイン形リチウム電池の販売減少による減益などがありましたが、民生用リチウムイオン電池の固定費削減などの効果により、前年度比8.7% (199百万円) 増の2,498百万円となりました。

▲事業の方向性

「自動車分野」では、各国でタイヤ空気圧監視システム (TPMS) の装着法制化が進む中、独自のアナログコア技術を活かした製品力とTPMS主力メーカーとの共同開発の推進など強固な顧客基盤を活かして、需要増に対応したTPMS用耐熱コイン形リチウム電池のさらなる競争力強化を継続します。

「住生活・インフラ分野」では、スマートメーターの自動検針システムのIoT化による需要増に応じて、アナログコア技術を活かした筒形リチウム電池の生産能力増強及び高容量セル技術での差別化を推進します。

「健康・理美容分野」では、補聴器の二次電池化に伴うコイン形リチウム二次電池の需要拡大に対応し、アナログコア技術による差別化、生産能力の拡大及びラインアップの充実を図るとともに、欧州をはじめとした海外補聴器メーカーへの採用拡大を進め、早期に2桁以上の市場シェア獲得をめざします。

さらに、リチウムイオン電池において、アナログコア技術を基軸に、さまざまなニーズに応える技術力 (高出力、温度特性、急速充放電、長寿命、高安全性、耐久性等) を活かし、ドローンやロボット、IoTなど新分野への展開を図ります。

TOPICS

硫化物系固体電解質を用いたコイン形全固体電池の生産設備を導入

硫化物系アルジロダイト型固体電解質を使用したコイン形の小型全固体電池について、マクセル小野事業所への生産設備の導入を2020年10月より開始しました。固体電解質には三井金属鉱業 (株) との協業による高性能材料を使用し、同社をはじめ国内材料メーカー各社との継続した材料開発、さらにマクセル独自の配合・成形・封止といったプロセス技術の改良に取り組みました。その結果、容量や寿命特性などを維持したまま、2019年9月のサンプル出荷開始時点と比べ、入出力特性を約10倍にするなど大幅な性能向上及び生産に向けたプロセス構築に成功し、高性能かつ高信頼性を有する全固体電池が実現しました。今回の設備導入により、生産に向けた準備とサンプル対応数量の増加が可能となります。小野事業所で持つマイクロ電池のリソースも活用し、2021年に本格量産へ移行する計画です。なお、本全固体電池など全固体電池に関するマクセルの技術については、国内外合わせて42件の特許出願を行っています。

国内初 独自の弱酸性電解液を採用 環境に配慮したガルバニ電池式鉛フリー酸素センサの受注開始

ガルバニ電池式酸素センサは「小形」「軽量」かつ「常温」で作動し、安価で手軽に酸素濃度を測定できることから、酸欠防止用の酸素濃度計測をはじめとしたさまざまな用途で使用されています。センサの負極には鉛が使われますが、欧州RoHS指令をはじめとして酸素センサの搭載機器に対して環境規制が強化される中、同指令にも適合する「環境対応形ガルバニ電池式鉛フリー酸素センサ (KE-LFシリーズ)」を新たに開発しました。この酸素センサには鉛フリー負極に最適な独自開発の弱酸性電解液を使用しており、二酸化炭素などの酸性ガスの影響を受けないのが特長です。長寿命で高い信頼性を持つ鉛フリー酸素センサは従来品の代替として使用できます。

コイン形全固体電池の主な特長

1. 20年以上にわたり安定した電池特性を発揮 (加速試験による予測)
2. -50℃~125℃の幅広い温度領域で優れた電池性能を発揮
3. 小型でありながら高い入出力特性と高エネルギー密度を両立
4. 供給能力の増強により、多方面へのサンプル対応が可能

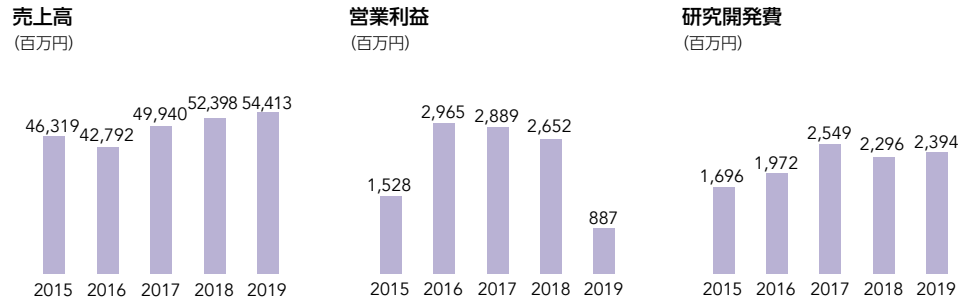


「2020年“超”モノづくり部品大賞」(主催:モノづくり日本会議、日刊工業新聞社)にて「健康福祉・バイオ・医療機器 部品賞」を受賞しました。

セグメント情報

産業用部材料セグメント

光学部品、金型・合成樹脂成形品、電鑄・精密部品、粘着テープ、機能性材料、RFIDシステム、ICカード、工業用ゴム製品などの製造販売を行っています。



主要製品一覧

分類	主要製品
光学部品	車載カメラ用レンズユニット
	LEDヘッドランプレンズ
	単レンズほか(スマートフォン用レンズ、カメラレンズ用鏡筒など)
金型・合成樹脂成形品	超精密金型
	合成樹脂成形品
精密部品	半導体関連組込みシステム
	画像認識システム
	電子機器組立事業
粘着テープ	粘着テープ各種
	インク
機能性材料	フィルム
	電磁波吸収部材
	塗布型セパレーター
電鑄	EF ² *
RFID・ICカード	RFIDシステム
	非接触ICカード、ICカードリーダ・ライタ
工業用ゴム製品	ゴムシート
	耐摩耗機材
	精密特殊品ほか

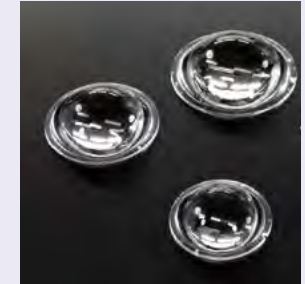
* Electro Fine Forming



車載カメラ用レンズユニット
(ビューイング用)



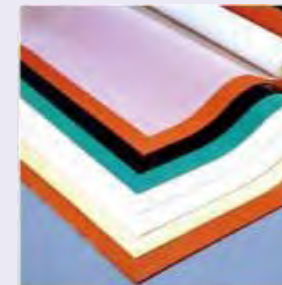
車載カメラ用レンズユニット
(センシング用)



LEDヘッドランプレンズ



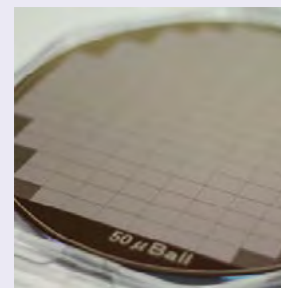
塗布型セパレーター



ゴムシート



粘着テープ



EF²



半導体関連組込みシステム



非接触ICカード、
ICカードリーダ・ライタ

セグメント情報

産業用部材料セグメント

▲ 2019年度の業績

半導体市場の低迷の影響も受けた組込みシステム、車載カメラ用レンズユニットなどが減収となりましたが、塗布型セパレーターや工業用ゴム製品による増収があり、産業用部材料全体の売上高は、前年度比3.8% (2,015百万円) 増の54,413百万円となりました。営業利益は、車載カメラ用レンズユニットやLEDヘッドランプレンズといった自動車市場向け光学部品や組込みシステムが販売減少により減益となったことから、前年度比66.6% (1,765百万円) 減の887百万円となりました。

▲ 事業の方向性

「自動車分野」では、拡大が続く先進運転支援システム (ADAS) 市場向け車載カメラ用レンズユニットの生産増強を継続し、今後さらなる成長が見込まれるセンシング市場に向けては、高性能高機能センシング用レンズユニットを提供することで、新規顧客を獲得して世界シェア20%をめざします。

また、今後も伸長が見込まれるLEDヘッドランプの搭載率向上に対応し、LEDヘッドランプレンズのコスト競争力を強化します。また、デザインの多様化対応や、アッセンブリーによる付加価値の創出などで競争力の強化を行い、成長する中国、インド、ASEANなどの市場を開拓するとともに、配光可変ヘッドランプ (Adaptive Driving Beam) などヘッドランプの進化に対応していきます。

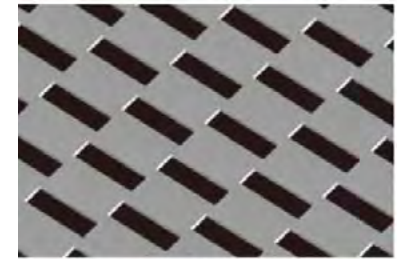
宇宙マクセル京都では、車載リチウムイオン電池用に高性能で安全性の高い塗布型セパレーターを供給し、EV・HV市場の伸びに合わせた能力増強を図るとともに、高機能セパレーター開発により主力メーカーとしての地位を継続確保します。

「住生活・インフラ分野」では、建材用テープの東南アジア防水市場の拡販強化を進めるとともに、半導体製造プロセス用テープにおいてはNANDフラッシュメモリ市場が伸長する国内外半導体需要を取り込み、新規開拓を進めます。また、精密電鍍「EF² (エレクトロ・ファイン・フォーミング)」を活かした市場開拓を加速させ、ミリ波対応の電磁波吸収部材では車載メーカーへのデザインインによる案件獲得を加速し、さらなる拡大を図ります。

TOPICS

有機ELディスプレイパネル蒸着用高精細ハイブリッドマスクの量産開始

有機ELディスプレイパネル蒸着用ハイブリッドマスク (蒸着マスク) は、有機ELディスプレイ製作工程の有機材料RGB3色の塗り分けに使用されます。この蒸着マスクは、有機EL製造におけるキーパーツで、より高精度 (位置精度、精細度) であることが求められます。マクセルの蒸着マスクは、精密電鍍「EF²」を活用したパターン形成により、現在の主流のエッチングマスクに比べてRGBの色を高精細に塗り分けることができ、消費電力の低減や高視野角にも貢献します。



高精細パターン部
High resolution pattern

業界初 ELTRES™やZETAを含む4種類のLPWAに対応したIoT電源システム

マクセルは、省電力な通信方式であるLow Power Wide Area (LPWA) に対応して展開する防災・インフラ監視用IoT電源システムを、マクセルフロンティアの省電力マイコン制御技術を活かして開発しました。低消費電力かつ低コストなIoT監視システム及びデバイスを提供し、人命に関わる防災関連監視や、野生鳥獣被害防止に貢献するシステムです。今後、全国的に整備が進む、ため池監視用水位計の電源、また防災機器、インフラ監視機器用の電源やその他さまざまなIoTセンサーの省エネ電源の提供を通じて、社会の安全・安心向上に貢献していきます。

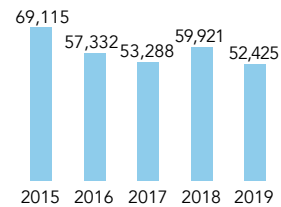


セグメント情報

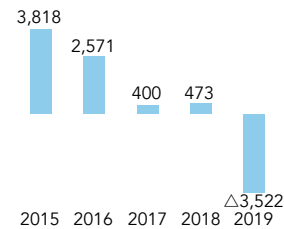
電器・コンシューマーセグメント

プロジェクター、ヘルスケア、小型電気機器、音響機器、光ディスク、乾電池、充電機器、アクセサリ、電設工具などの製造販売を行っています。

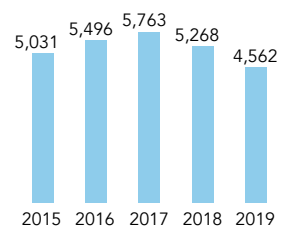
売上高
(百万円)



営業利益
(百万円)



研究開発費
(百万円)



主要製品一覧

分類	主要製品
プロジェクター	プロジェクター
映像機器	ARヘッドアップディスプレイ、イメージングライト、非接触HMI
健康・理美容 その他小型電気機器	EMS*運動器、低周波治療器
	除菌消臭器
	アルカリイオン水生成器、水素水生成器
	マッサージチェアドライブユニット
	シェーバー
	ヘアドライヤー
	美顔器
音響・アクセサリ	調理家電、その他小型電気機器
	ヘッドホン、スピーカー
	コンピューター周辺機器、その他アクセサリ
記録メディア	光ディスク、USBメモリ・フラッシュメモリ
	カセットテープ
電池・電源	アルカリ乾電池、マンガン乾電池
	モバイルバッテリー
電設工具	充電工具、その他電設工具

* Electrical Muscle Stimulation



Ilexam 光ドライヤー



EMS運動器



オゾン除菌消臭器



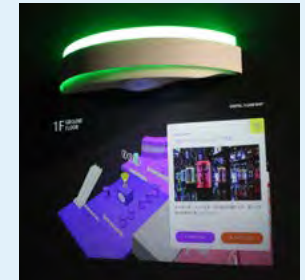
LONG LIFE DESIGN AWARD

IZUMIシェーバー

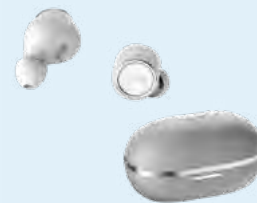


GOOD DESIGN AWARD 2020

ポータブル電源



イメージングライト



Bluetooth®対応完全ワイヤレス
カナル型ヘッドホン



レーザー光源液晶プロジェクター



電設工具

セグメント情報

電器・コンシューマーセグメント

▲ 2019年度の業績

家電・電設工具事業による増収があったものの、プロジェクターがブランド切替の遅延に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大による中国工場の操業停止や中国市場向け販売の停滞といった影響を受け減収となったことが大きく影響し、電器・コンシューマー全体の売上高は、前年度比12.5% (7,496百万円) 減の52,425百万円となりました。営業損益は、プロジェクターの減収による減益、本格採用に向けたヘッドアップディスプレイの開発費増加、健康・理美容製品の収益回復の遅れなどがあり、前年度比3,995百万円減の3,522百万円の損失となりました。

▲ 事業の方向性

「健康・理美容分野」では、理美容でのブランド確立をめざした「売り方改革」を進めます。尖った商品開発により、プロ用ルートやECマーケットの深耕など、新たな販売チャネルを拡大し収益の向上とともに、マクセルブランドの浸透を図ります。また、化粧品メーカーへのOnly One製品・技術提案の強化により、OEM事業を拡大し、安定した収益を確保します。さらに、マクセルの企画力とマクセルイズミの製造力をかけ合わせた特長ある製品の開発を進めて、シナジー効果の最大化を図ります。

「自動車分野」では、プロジェクターで培った光学技術を活用し、ヘッドアップディスプレイの超小型化、AR機能とシステム化で差別化を図ります。

「住生活・インフラ分野」では、プロジェクター事業において、高い光学技術、映像技術、高効率冷却技術を活かした製品づくりを行い、イメージングソリューションを引き続き推進します。また、マクセルブランド製品の立ち上げと認知度向上、拡販体制の確立を図るとともに、新光源へのシフト(新光源モデルのフルラインアップ化)、高性能プロジェクターの技術活用などによるデジタルサイネージなど、新たな市場を創出します。

TOPICS

オゾン除菌消臭器「オゾネオ」の展開を加速

マクセルは、有人環境下での公衆衛生ニーズに応えるため、ウイルス除去・除菌・消臭を可能にしたオゾン除菌消臭器を2015年より発売し、さまざまなシーンで快適な空間づくりに役立っています。

2020年2月発売の業務用オゾン除菌消臭器「MXAP-AE400」の販売は好調に推移し医療現場でも活躍しています。中国・武漢市の病院に60台を寄付しました。本業務用で採用したオゾン風発生メカニズムをご家庭でも使用いただけるように横展開を図り、同年6月に民生用として「オゾネオ エアロ」を発売しました。アジア圏をはじめ順次海外でも販売していく計画です。



家庭用

業務用

高輝度で視認性のよい空中映像と高精度の空中操作が可能な非接触HMI*1「Advanced Floating Image Display」を開発

マクセルは、新開発のLLIS技術*2を採用した新映像装置と、日本カーバイド工業(株)の再帰光学部材を使用して、非接触HMI「Advanced Floating Image Display」(以下、AFID)を開発しました。AFIDは、LLIS技術により高輝度かつ高コントラストな空中映像が表示可能で、さらに高精度センサーとの組み合わせで、空中に表示されたスイッチやアイコンをタブレット端末のように操作することができます。

画面に直接触れることなく操作ができるため、医療機関、金融機関、商業施設、交通機関など、不特定多数の人々が利用する場所において、感染症対策や衛生面での配慮が必要な場面での需要が見込まれます。

2021年に市場投入する予定で、さらに現在開発中の3D映像表示技術と併せて、今後はデジタルサイネージや車内映像表示システムとして新市場を創成していく計画です。



*1 Human Machine Interface

*2 マクセルが独自開発したLCDに対応した映像光制御技術

連結財務情報

主要財務データ					(百万円)
(年度)	2015	2016	2017*1	2018	2019*2
売上高	156,216	135,116	148,198	150,584	145,041
営業利益又は営業損失	7,306	7,567	8,848	5,424	△137
営業利益率(%)	4.68	5.60	5.97	3.60	△0.09
EBITDA*3	11,985	11,890	12,445	10,073	5,738
EBITDAマージン*4(%)	7.67	8.80	8.40	6.69	3.96
親会社株主に帰属する当期純利益 又は親会社に帰属する当期純損失	3,931	5,724	7,127	5,311	△10,487
当期純利益又は当期純損失率(%)	2.52	4.24	4.81	3.53	△7.23
減価償却費	4,679	4,323	3,597	4,649	5,875
設備投資	4,212	3,549	4,593	7,973	5,148
研究開発費	8,777	9,850	10,592	9,729	8,864
一株当たり当期純利益 又は一株当たり当期純損失(円)	74.39	108.32	134.88	100.51	△205.23
一株当たり純資産(円)	2,121.44	2,203.19	2,290.22	2,328.41	1,828.68
一株当たり年間配当金(円)	36.00	36.00	44.00	36.00	268.00*5
配当性向(%)	48.4	33.2	32.6	35.8	—
期中平均株式数(自己株式を除く)(千株)	52,841	52,841	52,841	52,840	51,099
期末発行済株式数(自己株式を含む)(千株)	53,341	53,341	53,341	53,341	53,341
ROE(%)	3.43	5.01	6.00	4.35	△9.82
ROA*6(%)	4.25	4.71	5.25	3.59	0.04
ROIC*7(%)	3.42	5.00	5.92	4.00	—
売上債権回転率*8(倍)	5.03	4.90	5.42	4.38	4.14
たな卸資産回転率*9(倍)	7.56	7.75	7.41	5.91	5.32
自己資本比率(%)	72.6	73.0	71.9	61.7	50.6
D/Eレシオ*10(倍)	0.01	0.01	0.01	0.31	0.78
流動比率(%)	310.6	323.0	269.3	177.0	209.9
運転資本*11	20,660	18,324	16,066	36,441	32,310

地域別売上高					(百万円)
(年度)	2015	2016	2017	2018	2019
米国	20,305	14,035	12,844	15,314	11,865
欧州	15,229	12,673	12,498	12,855	11,657
アジア他	61,973	46,728	42,955	42,154	33,684
日本	58,709	61,680	79,901	80,261	87,835
年度平均為替レート					
円／米ドル(円)	120	108	111	111	109

期末株価指標					
(年度)	2015	2016	2017	2018	2019
EV/EBITDA*12(倍)	4.2	5.1	5.3	8.6	13.7
期末終値(円)	1,713	2,031	2,072	1,570	1,064
期末時価総額(百万円)	91,373	108,337	110,524	83,746	56,755
年度最高値(円)	2,195	2,335	2,817	2,228	1,971
年度最安値(円)	1,468	1,314	1,881	1,310	882

*1 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号2018年2月16日)等を2018年度期首から適用しており、2017年度の数値は当該会計基準を遡って適用した組替後の金額です。

*2 2019年度より「業績連動型株式報酬制度」により信託を通じて当社の株式を取得しており、信託が保有する当社株式は連結貸借対照表において自己株式として計上しており、「一株当たり純資産額」の算定上、期末発行済株式数の計算において控除する自己株式に含めています。また「一株当たり当期純損失」の算定上、期中平均株式数の計算において控除する自己株式に含めています。

*3 営業利益+減価償却費

*4 EBITDA／売上高×100

*5 普通配当：18円 特別配当：250円

*6 経常利益／期首・期末平均総資産×100

*7 親会社株主及び非支配株主に帰属する当期純利益／期首・期末平均(純資産+有利子負債)×100。
有利子負債=短期借入金+長期借入金+リース債務

*8 売上高／売上債権(期首・期末平均)

*9 売上原価／たな卸資産(期首・期末平均)

*10 有利子負債／株主資本(期末時価)

*11 (流動資産－現金及び現金同等物)－(流動負債－短期有利子負債)

*12 (期末時価総額+有利子負債－現金及び現金同等物)／EBITDA

連結財務情報

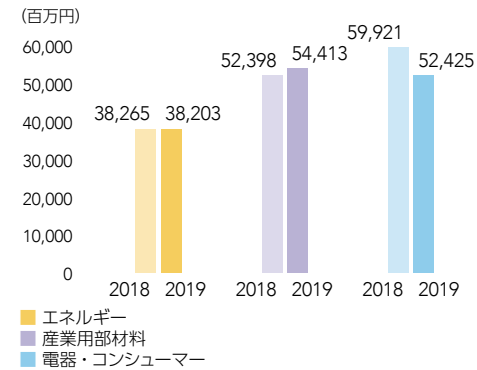
セグメント情報

(年度)	2015	2016	2017*	2018	(百万円) 2019
売上高	156,216	135,116	148,198	150,584	145,041
エネルギー	40,782	34,992	44,970	38,265	38,203
産業用部材料	46,319	42,792	49,940	52,398	54,413
電器・コンシューマー	69,115	57,332	53,288	59,921	52,425
営業利益又は営業損失	7,306	7,567	8,848	5,424	△137
エネルギー	1,960	2,031	5,559	2,299	2,498
産業用部材料	1,528	2,965	2,889	2,652	887
電器・コンシューマー	3,818	2,571	400	473	△3,522
営業利益率(%)	4.68	5.60	5.97	3.60	△0.09
エネルギー	4.81	5.80	12.36	6.00	6.54
産業用部材料	3.30	6.93	5.78	5.06	1.63
電器・コンシューマー	5.52	4.48	0.75	0.79	△6.72
資産	154,356	159,464	168,230	199,385	178,873
エネルギー	35,198	31,693	35,226	38,339	30,771
産業用部材料	41,977	39,727	48,432	57,464	54,955
電器・コンシューマー	36,917	33,192	33,346	70,045	54,797
全社またはその他	40,264	54,852	51,226	33,537	38,350
資本的支出	4,647	3,804	9,439	26,042	5,638
エネルギー	1,483	833	1,855	2,954	1,046
産業用部材料	2,287	1,849	6,525	6,801	3,450
電器・コンシューマー	877	1,122	1,059	16,287	1,142
減価償却費	4,679	4,323	3,597	4,649	5,875
エネルギー	1,963	1,853	965	1,287	1,402
産業用部材料	1,550	1,378	1,582	1,918	2,515
電器・コンシューマー	1,166	1,092	1,050	1,444	1,958
研究開発費	8,777	9,850	10,592	9,729	8,864
エネルギー	2,050	2,382	2,280	2,165	1,908
産業用部材料	1,696	1,972	2,549	2,296	2,394
電器・コンシューマー	5,031	5,496	5,763	5,268	4,562
期末従業員数(人)	4,040	3,966	4,045	5,263	5,108
エネルギー	1,090	984	1,010	1,014	959
産業用部材料	1,915	1,867	1,943	2,165	2,073
電器・コンシューマー	827	884	854	1,853	1,844
全社(共通)	208	231	238	231	232

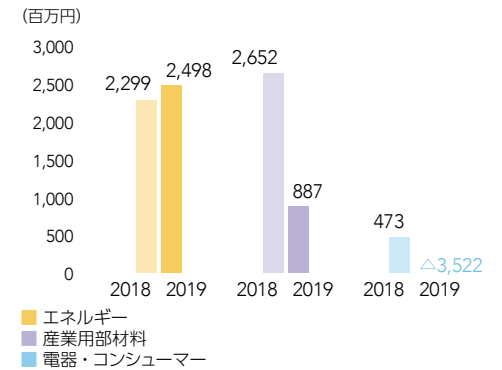
* 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号2018年2月16日)等を2018年度期首から適用しており、2017年度の数値は当該会計基準を遡って適用した組替後の金額です。

セグメント別構成比

売上高構成比



営業利益構成比



(注) 各セグメントの主な事業は、次の通りです。

エネルギー	主として民生用及び産業用電池
産業用部材料	主として光学部品、機能性材料及び精密部品
電器・コンシューマー	主としてプロジェクター、小型電気機器、ヘルスケア製品、記録メディア

連結財務情報

貸借対照表関連情報

(年度)	2015	2016	2017*	2018	(百万円) 2019
流動資産	92,321	97,235	97,888	95,116	84,657
内、主要項目					
現預金及び有価証券	42,017	51,930	45,920	22,907	22,636
受取手形及び売掛金	29,543	25,554	29,175	39,658	30,328
たな卸資産	13,900	13,163	17,553	22,848	21,431
繰延税金資産	1,702	1,995	—	—	—
固定資産	62,035	62,229	70,342	104,269	94,216
有形固定資産	55,158	50,200	53,047	61,213	62,063
無形固定資産	1,047	1,023	4,333	15,796	6,265
投資その他の資産	5,830	11,006	12,962	27,260	25,888
内、主要項目					
投資有価証券	4,550	7,063	9,731	23,194	21,626
繰延税金資産	477	929	931	1,521	1,457
資産合計	154,356	159,464	168,230	199,385	178,873
流動負債	29,722	30,104	36,351	53,750	40,335
内、主要項目					
支払手形及び買掛金	16,063	15,100	20,672	19,982	16,668
未払金及び未払費用	11,171	10,541	11,882	12,832	10,158
短期借入金及びリース債務	78	94	68	17,760	10,406
固定負債	10,808	11,220	9,085	20,130	45,626
内、主要項目					
長期借入金及びリース債務	643	672	544	8,025	34,004
繰延税金負債	3,735	3,926	1,731	4,035	4,183
退職給付に係る負債	6,420	6,612	6,800	7,985	7,249
負債合計	40,530	41,324	45,436	73,880	85,961
株主資本	122,047	125,869	131,093	134,079	103,571
その他の包括利益累計額	△9,947	△9,449	△10,076	△11,044	△13,127
非支配株主持分	1,726	1,720	1,777	2,470	2,468
純資産合計	113,826	118,140	122,794	125,505	92,912
負債純資産合計	154,356	159,464	168,230	199,385	178,873

*「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号2018年2月16日)等を2018年度期首から適用しており、2017年度の数値は当該会計基準を遡って適用した組替後の金額です。

損益計算書関連情報

(年度)	2015	2016	2017	2018	(百万円) 2019
売上高	156,216	135,116	148,198	150,584	145,041
売上総利益	33,193	30,245	34,328	31,167	27,331
販売管理費	25,887	22,678	25,480	25,743	27,468
営業利益又は営業損失	7,306	7,567	8,848	5,424	△137
営業外損益(純額)	△609	△180	△281	1,167	213
内、主要項目					
受取利息及び配当金	258	319	376	495	359
支払利息及び売上割引	△182	△192	△255	△235	△295
為替差損益	△369	△162	△765	273	94
持分法投資損益	△92	△126	346	546	164
経常利益	6,697	7,387	8,567	6,591	76
特別損益(純額)	△1,474	△684	△526	1,074	△9,502
内、主要項目					
固定資産売却益	14	4,392	471	17	6
有価証券及び投資有価証券売却益	25	—	—	—	180
固定資産除売却損	△133	△328	△855	△297	△314
減損損失	△55	△3,925	△385	△19	△7,782
事業構造改善費用	△1,336	△151	△303	—	—
事業撤退損	—	—	—	—	△1,578
税金等調整前当期純利益 又は税金等調整前当期純損失	5,223	6,703	8,041	7,665	△9,426
法人税等	1,229	867	868	2,170	736
非支配株主に帰属する当期純利益	63	112	46	184	325
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	3,931	5,724	7,127	5,311	△10,487

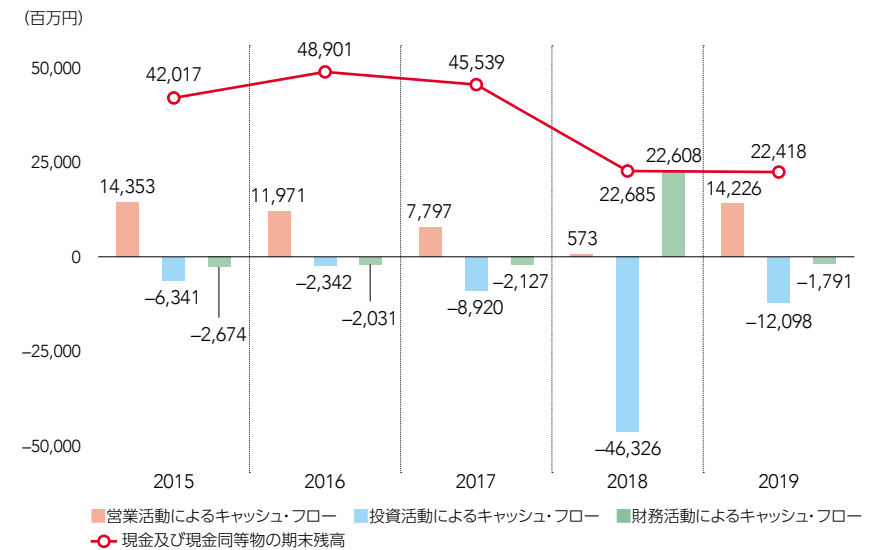
連結財務情報

キャッシュ・フロー計算書関連情報

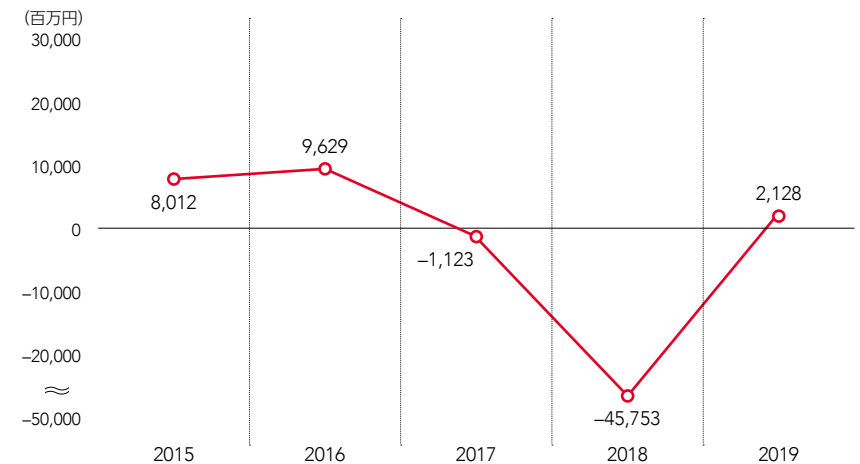
(年度)	2015	2016	2017	2018	2019
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,353	11,971	7,797	573	14,226
内、主要項目					
税金等調整前当期純利益 又は税金等調整前当期純損失(△)	5,223	6,703	8,041	7,665	△9,426
減価償却費	4,679	4,323	3,597	4,649	5,875
減損損失	474	3,934	385	19	7,782
のれん償却額	—	—	540	923	1,231
有価証券及び投資有価証券売却損益(△は益)	△25	—	—	△172	△179
固定資産除売却損益(△は益)	119	△4,064	384	280	308
売上債権の増減額(△は増加)	2,473	3,617	△3,519	△4,336	9,441
たな卸資産の増減額(△は増加)	4,220	501	△3,599	△1,344	2,707
仕入債務の増減額(△は減少)	1,574	△719	5,349	△3,229	△3,004
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6,341	△2,342	△8,920	△46,326	△12,098
内、主要項目					
投資有価証券の取得による支出	△2,620	△1,507	△1,632	△10,252	△130
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	41	—	—	274	332
賃貸用不動産の建設による支出	—	—	—	△3,487	△2,360
有形固定資産の取得による支出	△3,965	△3,259	△5,523	△9,074	△7,898
有形固定資産の売却による収入	101	6,052	830	15	6
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	—	△4,940	△16,683	—
関係会社株式の取得による支出	—	△465	—	△4,200	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,674	△2,031	△2,127	22,608	△1,791
内、主要項目					
借入金の純増減額	167	△35	△36	20,027	18,637
自己株式の取得による支出	—	—	△1	△0	△5,039
非支配株主からの払込みによる収入	—	—	—	5,029	—
非支配株主への配当金の支払額	△108	△38	△31	△16	△38
配当金の支払額	△2,616	△1,902	△1,902	△2,325	△15,081
リース債務の返済による支出	△56	△56	△157	△107	△166
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1,508	△714	△112	291	△604
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	3,830	6,884	△3,362	△22,854	△267
現金及び現金同等物の期首残高	38,187	42,017	48,901	45,539	22,685
現金及び現金同等物の期末残高	42,017	48,901	45,539	22,685	22,418
フリーキャッシュ・フロー*	8,012	9,629	△1,123	△45,753	2,128

* 営業活動によるキャッシュ・フロー+投資活動によるキャッシュ・フロー

キャッシュ・フローの状況



フリーキャッシュ・フロー



主なグループ会社 (2020年3月31日現在、マクセルフロンティアは4月時点)

■ エネルギー、■ 産業用部材料、■ 電器・コンシューマー

マクセル株式会社

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

本社所在地：	東京本社：〒108-8248 東京都港区港南2-16-2(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字大山崎小泉1
設立：	2017年4月
代表取締役：	取締役社長 中村 啓次
従業員数：	1,755名
資本金：	5,000百万円
議決権比率(%)：	100%

■ 産業用部材料

マクセルイズミ株式会社

<https://www.izumi.maxell.co.jp>

本社所在地：	〒399-8721 長野県松本市大字笹賀3039番地
設立：	2018年7月
代表取締役：	代表取締役社長 乗松 幸示
従業員数：	291人
資本金：	320百万円
議決権比率(%)：	100%

■ 産業用部材料

マクセルフレハ株式会社

<https://www.kurehae.maxell.co.jp>

本社所在地：	〒541-0056 大阪市中央区久太郎町2丁目4-27(堺筋本町TFビル9F)
設立：	1939年10月
代表取締役：	代表取締役社長 海崎 一洋
従業員数：	266名
資本金：	100百万円
議決権比率(%)：	90.8%

https://www.maxell.co.jp/corporate/group_japan.html

■ 電器・コンシューマー

マクセルフロンティア株式会社

<https://www.frontier.maxell.co.jp>

本社所在地：	〒244-0801 神奈川県横浜市戸塚区品濃町549番地2 三宅ビル
設立：	1975年6月
代表取締役：	代表取締役 取締役社長 大橋 明
従業員数：	484名
資本金：	65百万円
議決権比率(%)：	100%

■ 産業用部材料

宇部マクセル京都株式会社

本社所在地：	〒618-8525 京都府乙訓郡大山崎町大山崎小泉1
設立：	2018年12月
代表取締役：	代表取締役社長 船橋 正也
従業員数：	61名
資本金：	50百万円
議決権比率(%)：	51%

(注) 1. 設立：合併して存続している会社は同社の設立日
合併して消滅会社となっている会社は存続会社の設立日
2. 議決権比率は2020年7月現在

グループ拠点一覧

<https://www.maxell.co.jp/corporate/location/>

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



拠点名称	所在地
マクセルホールディングス株式会社	
東京本社	東京都港区
京都本社	京都府乙訓郡大山崎町
マクセル株式会社	
東京本社、東京事業所	東京都港区
京都本社、京都事業所	京都府乙訓郡大山崎町
代々木事業所	東京都渋谷区
川崎事業所	神奈川県川崎市
横浜事業所	神奈川県横浜市
小淵沢事業所	山梨県北杜市
富山事業所	富山県富山市
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
大阪オフィス	大阪府大阪市
大阪営業所	大阪府大阪市

拠点名称	所在地
中国・四国営業所	
福岡オフィス	福岡県福岡市
九州営業所	福岡県福岡市
宮城事業所	宮城県亘理郡亘理町
マクセルフロンティア株式会社	
本社、横浜営業所	神奈川県横浜市
岐阜事業所	岐阜県美濃加茂市
米沢事業所	山形県米沢市
宮城事業所	宮城県亘理郡亘理町
マクセルイズミ株式会社	
本社	長野県松本市
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

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

拠点名称	所在地
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	パナマ
Maxell Europe Ltd.	英国
Maxell Europe Ltd. Telford Plant	英国
Maxell Europe Ltd. German Branch	ドイツ
Maxell Europe Ltd. Hungarian Branch	ハンガリー
Maxell Asia, Ltd.	香港
Maxell Asia, Ltd. Chennai Office	インド
Maxell Asia, Ltd. Bangkok Office	タイ
Maxell Joei Tech (Thailand) Co., Ltd.	タイ
Maxell Asia, Ltd. Vietnam Office	ベトナム
Maxell Asia (Singapore) Pte. Ltd.	シンガポール
Maxell (Shanghai) Trading Co., Ltd.	(中国) 上海
Maxell (Shenzhen) Trading Co., Ltd.	(中国) 深圳
Maxell Taiwan, Ltd.	台湾
Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd.	マレーシア
PT. Sliointec 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	香港
Gangquan Precision (Shenzhen) Co., Ltd.	(中国) 深圳

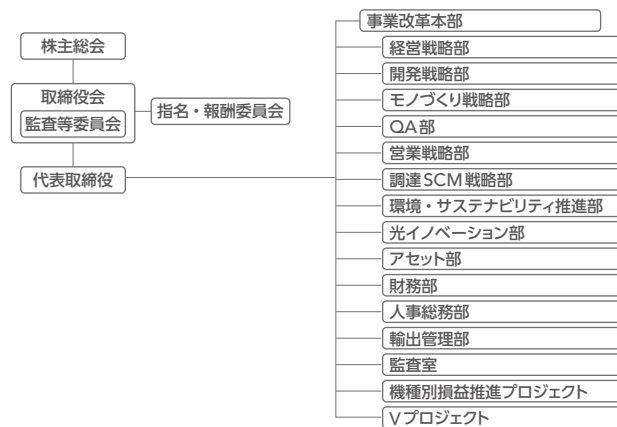
企業情報 (2020年6月29日現在)

社名:	マクセルホールディングス株式会社 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
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*1:	連結:5,108名
株主名簿管理人:	三井住友信託銀行株式会社
会計監査人:	EY新日本有限責任監査法人

*1 2020年3月31日現在

マクセルホールディングス株式会社 組織図

(2020年10月1日現在)



マクセルのタグライン



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

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

社名の由来

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

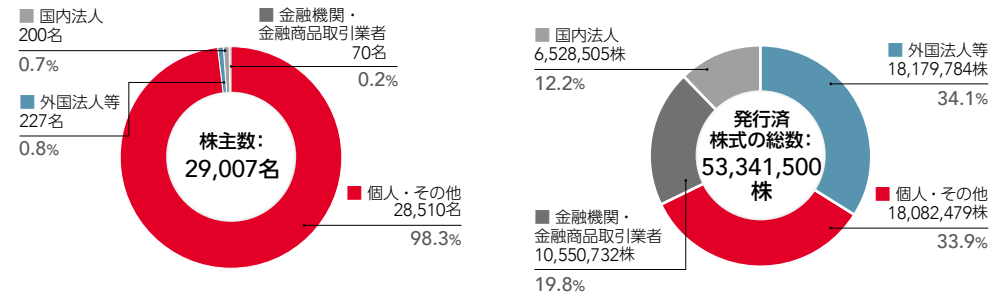
株式情報 (2020年3月31日現在)

大株主の状況

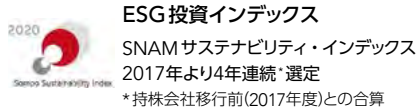
	株主名	所有株式数 (千株)	出資比率 (%)
1	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	5,496	11.11
2	タイヨー ファンド エルピー	2,568	5.19
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社	2,566	5.19
4	SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,049	4.14
5	日亜化学工業株式会社	2,001	4.05
6	タイヨー ハネイ ファンド エルピー	1,672	3.38
7	株式会社日立製作所	1,603	3.24
8	ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505227	1,404	2.84
9	日本ゼオン株式会社	1,311	2.65
10	ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103	1,102	2.23

(注) 1. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社及び日本マスタートラスト信託銀行株式会社の所有株式数は、信託業務に係る株式数であります。
2. 出資比率は自己株式(3,863,566株)を控除して計算しています。

株式の状況 (2020年3月31日現在)



外部からの評価



ESG 投資インデックス

SNAM サステナビリティ・インデックス
2017年より4年連続で選定
*持株会社移行前(2017年度)との合算



日本政策投資銀行の
「DBJ環境格付」で最高ランクを
取得



女性活躍推進法に基づく
「えるばし」認定2つ星を取得

「第4回日経スマートワーク
経営調査」にて2年連続で
3星に認定



将来見通しに関する注意事項:

本報告書に記載されている当社の業績見通し、計画、戦略等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に係る見通しです。これらは2020年3月31日時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。従いまして、これらの業績見通しにのみを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。

