



統合報告書 2019

マクセルホールディングス株式会社



マクセルグループのコア



これがないとマクセルではない“コア”とはなにか。

私たちはそれを「アナログコア技術」と呼んでいます。

もしかしたら、あなたにはアナログ技術は「古い」という

イメージがあるかもしれませんが、実はその逆なのです。

私たちの住んでいる実世界は「見る(光)」「聴く(音)」「触る」など

すべてがアナログで構成されています。

デジタル化が進む社会の中で、人のまわりの実世界は

すべてアナログでつながっているのです。

それをつなぐのが、マクセルの「アナログコア技術」。

マクセルは人のまわり、世界を「つなぐ」企業です。

あなたの「未来の中に、いつもいる」ために、マクセルは存在します。



Contents

イントロダクション

- 1 マクセルグループのコア
- 3 マクセルグループのフィロソフィー
- 4 事業の歴史と技術の系譜
- 5 「人のまわり」に寄り添う
マクセルグループの製品
- 6 マクセルグループのビジネス
- 7 マクセルグループの価値創造モデル

トップメッセージ

- 8 社長メッセージ

2018年度の事業報告

- 13 MBPの推進
- 15 マクセルブランドの価値向上に向けて
- 17 セグメント情報
 - 17 エネルギーセグメント
 - 19 産業用部材セグメント
 - 21 電器・コンシューマーセグメント

コアコンピタンス

- 24 マクセルグループのコアコンピタンス
 - 25 強みを活かした製品開発事例 ①
透明涼暖フィルム LE-Comfort
 - 27 強みを活かした製品開発事例 ②
薄形フレキシブル電池 Air Patch™
Battery

ESG

- 30 会長メッセージ
- 31 マクセルグループの社会的責任
- 32 マクセルグループのCSV経営
 - 33 CSV事例 ①
ARヘッドアップディスプレイ
 - 34 CSV事例 ②
ライススキャン
- 35 ステークホルダーエンゲージメント
- 36 お客様とともに
- 38 お取引先とともに
- 40 従業員とともに
 - 43 M-Wingリーダー座談会
- 46 株主・投資家とともに
- 48 地域社会とともに

- 50 地球環境とともに
- 51 環境活動の成果と進捗
- 54 コーポレート・ガバナンス
 - 58 役員一覧
 - 59 社外取締役鼎談

基本データ

- 61 連結財務情報
- 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、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CSR（企業の社会的責任）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CSR関連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

2018年度（2018年4月から2019年3月）を中心に報告していますが、一部に2019年度の事象も含まれています。

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
2019年10月



本PDFの使い方

各ページにカテゴリ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。

・カテゴリタブ

CONTENTS | **イントロダクション** | トップメッセージ | 2018年度の事業報告 | コアコンピタンス

各カテゴリ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。

マクセルグループのフィロソフィー



私たちは、創業の精神をさらに高揚させ、マクセル人としての誇りを堅持し、優れた自主技術・製品の開発を通じて社会に貢献することを基本理念としています。

2017年10月に持株会社体制へ移行し、マクセルグループとして新たなステージへと踏み出しました。グループ経営を強化していくために、ありたい姿と存在意義を表現したものが「経営ビジョン」と「ブランドスローガン」です。

私たちは経営ビジョン「スマートライフをサポート 人のまわりにやすらぎと潤い」と、SDGsとの親和性は極めて高いと考えており、当社グループが事業を通じて社会課題の解決をめざす中で、SDGsの達成に貢献できることは大きいと認識しています。経営ビジョンの実現に向け、SDGsを共通言語として社会課題を経営・事業活動に取り込んでいきます。

事業の歴史と技術の系譜

マクセルのコアコンピタンスである「アナログコア技術」とは、磁気テープと乾電池製造過程で生み出された「混合分散技術」「薄膜塗布技術」「電池材料技術」を起点にしたマクセルの技術の総称です。

1961年の創業以来、マクセルグループはさまざまな企業とともに、「アナログコア技術」を強化してきました。

1961



1961

日東電気工業(株)(現 日東電工(株))から乾電池・磁気テープ部門が分離独立し、創業

1963

国内初のアルカリ乾電池を生産

1966

国内初のカセットテープ「C-60」商品化

1970

九州日立マクセル(株)を設立

1976

国産初のフロッピーディスク「FD-3200S」(8型)商品化

1978

技術研究所(京都)竣工

1980

東京・大阪証券取引所市場第一部に上場

1982

筑波工場竣工

1983

日本初のメモリバックアップ用塩化チオニルリチウム電池(ER)生産開始

1984

ICカード、メモリカード生産開始

1986

福知山工場竣工

1987

世界最小径の酸化銀電池SR421SW・SR416W(直径4.8mm)商品化

1996

リチウムイオン電池生産開始

1998

世界初の書換型DVD-RAM商品化

2000

世界初の技術適合認定を取得した記憶容量100GBのLTO Ultrium 1データカートリッジ出荷開始

2007

(株)スリオンテックを株式取得により子会社化

2009

世界最小・独自駆動方式のピエゾアクチュエータを搭載したマイクロカメラレンズユニットを開発

2010

(株)日立製作所による株式公開買付けと株式交換により完全子会社化、東京・大阪証券取引所株式市場における株式の上場廃止

2012

国内連結子会社5社を経営統合

2013

日立コンシューマエレクトロニクス(株)より液晶プロジェクター事業を移管

(株)日立情報テック[現 マクセル情報テック(株)]及びHitachi Digital Products China Co., Ltd.[現 Maxell Digital Products China Co., Ltd.]を子会社化

2014

東京証券取引所市場第一部に再上場

世界最小・最軽量のHEMS対応蓄電システムと専用コントローラ受注開始

2016

世界最高輝度 3,500lmの高輝度LED DLPプロジェクター「CP-WU3500」を開発

2017

ルネサス セミコンダクタパッケージ&テストソリューションズ(株)の電子機器事業を譲受、マクセルシステムテック(株)を設立

2018

(株)GSユアサから産業電池電源関連の特機事業を譲受

(株)泉精器製作所[現 マクセルイズミ(株)]を株式取得により子会社化

宇部マクセル京都(株)を設立

2019

クレハエラストマー(株)[現 マクセルクレハ(株)]を株式取得により子会社化

ピークエナジー・ジャパン(株)に共同出資



1961

塗布・分散技術
電気化学
磁性技術

1963

封止技術

1966

金型成形技術
音響技術

1970

電鍍技術
美容科学

1982

無線・通信技術

2007

粘着技術

2013

映像技術

2014

電源設計

2017

AI/IoT

2018

電気工学

「人のまわり」に寄り添うマクセルグループの製品

マクセルグループは、日々の生活や、クルマの領域、健康・理美容分野をはじめとした生活空間「人のまわり」で、豊かな社会の実現に貢献しています。

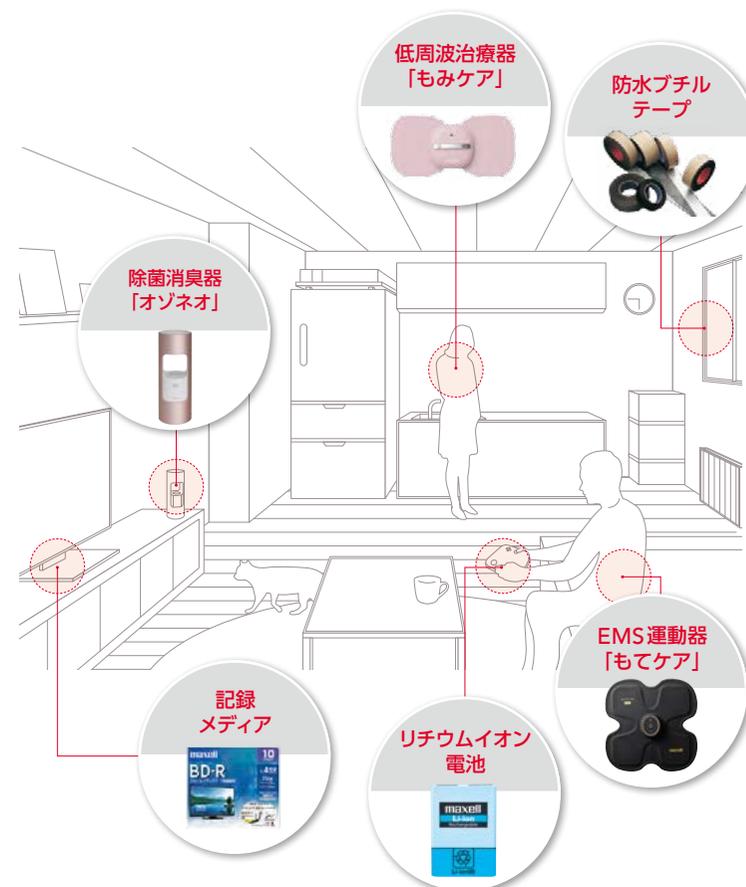
日々の生活の中に



クルマの中に



潤いある暮らしの中に



これからも「暮らしの進化を捉え、便利、快適、安心を提供する」というユースケース視点と、培ってきた技術を活かすモノづくり力で社会課題を解決していきます。

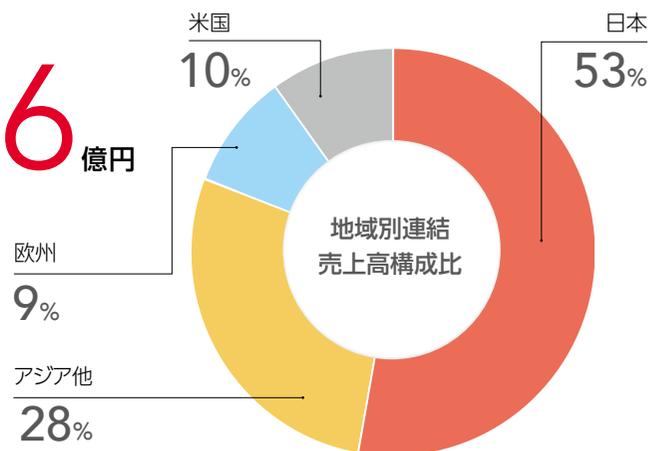
マクセルグループのビジネス

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。

[2018年度]

連結売上高

1,506 億円



営業利益

54 億円

親会社株主に帰属する
当期純利益

53 億円

ROE

4 %

連結従業員数

5,263 人

(内、海外従業員比率40%)
(2019年3月31日現在)

グループ会社数

27 社

(子会社25社及び関連会社2社)

耐熱コイン形リチウム電池

売上高

1 位 *1

世界

位 *1

住宅用気密防水テープ

売上高

2 位 *1

国内

位 *1

電設工具

売上高

1 位 *1

国内

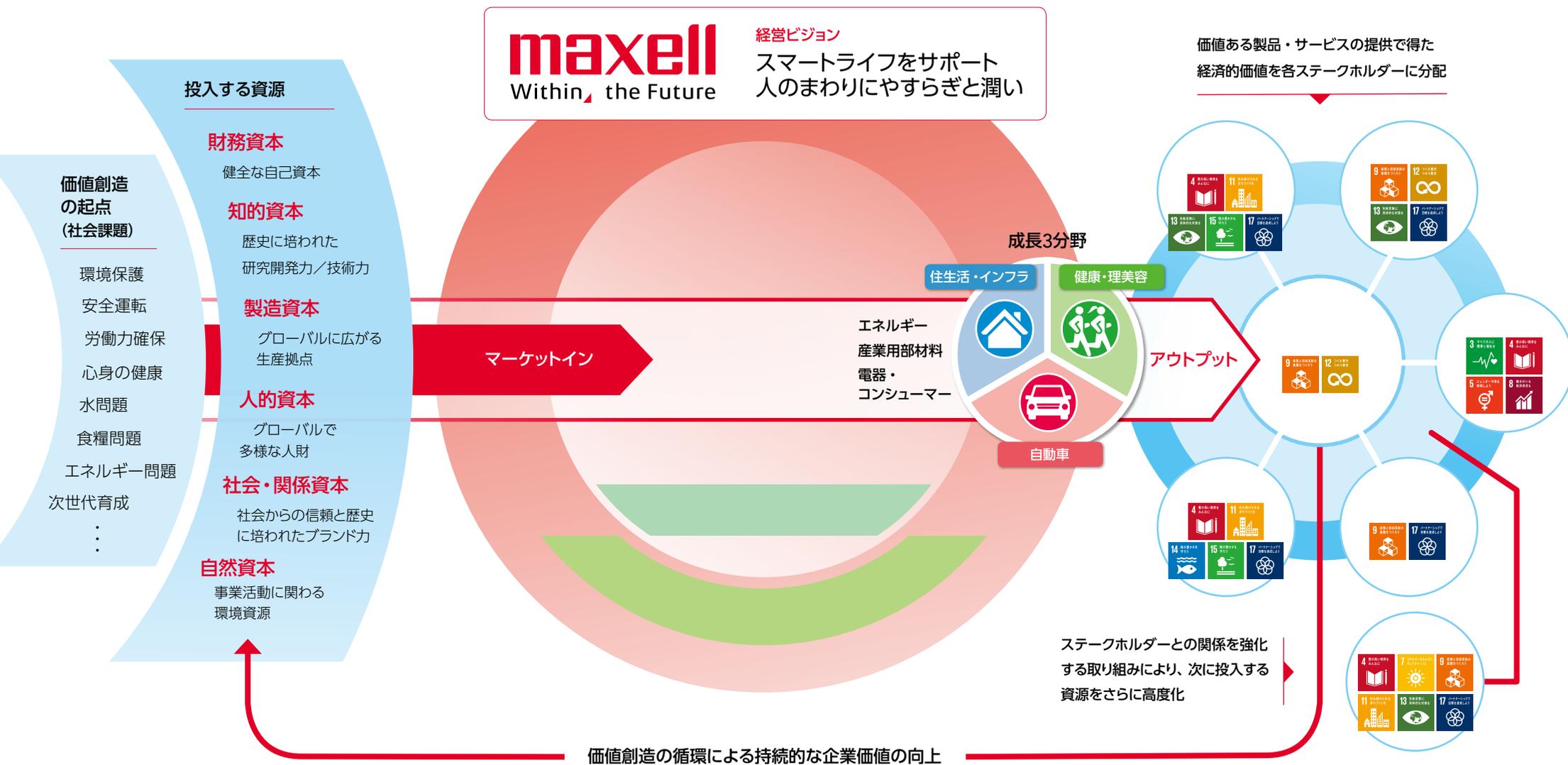
位 *1

*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

マクセルグループの価値創造モデル

経営ビジョン「スマートライフをサポート 人のまわりにやすらぎと潤い」のもと、成長3分野を中心とし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。



社長メッセージ



「デジタル化におけるメガトレンドを捉え、安全・安心・快適な社会づくりを担う価値創造企業をめざします。」

代表取締役 取締役社長
勝田 善春

マクセルの存在意義

マクセルグループの強みの源泉は、材料・化学・電気・光学など幅広い分野における基礎技術と混合分散・薄膜塗布・封止・電鍍・金型成形・光学設計・粘着加工・映像など多岐にわたる分野での「アナログコア技術」を融合した製品を創り出してきた開発・設計力です。マクセルは、数値だけでは測れない微妙な領域を探り出し、材料を知り尽くしているからこそ発揮できる「モノづくり力」を活かして独自の機能や高い品質を作り込み、付加価値の高い製品とサービスの創出に挑戦してきました。

そして今、私たちの生活を大きく変える技術面のメガトレンドは、一言でいえば人を取り巻く環境のデジタル化です。当社グループが成長市場と位置づける、「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」でのキーワードは、「自動車」ではCASE*1やMaaS*2、特にAutonomous(自動運転化)、Electric(電動化)です。「住生活・インフラ」では、住環境のスマート化・省エネ化・快適化であり、「健康・理美容」では、アンチエイジング・美と健康です。そしてこれらすべてに共通するのが安全・安心・快適です。こうした領域で、他の企業ではできないマクセル独自の価値を提供していかなければなりません。

社会環境面のメガトレンドの視点では、国内においては人口減少や高齢化による労働力不足といった社会課題があります。グローバルでは異常気象での災害や水不足などによる食糧不足が深刻化しています。私たちはこれまでも製品・サービスを通じ、社会・環境課題の解決に取り組んできました。私たちの価値創造の起点が社会課題の解決であることから、持続可能な開発目標「SDGs」は、長期戦略を考えるうえでの共通言語であり、事業活動そのものとして捉えています。

*1 「Connected:コネクテッド化」「Autonomous:自動運転化」「Shared/Service:シェア/サービス化」「Electric:電動化」の4つの頭文字をとったもの

*2 Mobility as a Serviceの略

社長メッセージ

2018年度の振り返り

当社グループは2014年に再上場し、2017年に持株会社体制へ移行しました。2018年度で上場から4年が経過し、一区切りの時期で中期経営計画「MG20 (Maxell Growth 20)」を策定しました。

2018年度の業績は既存事業のオーガニック成長において苦戦し、民生用リチウムイオン電池が大きな減益要因となりました。プロジェクトは期末の需要の下支えと新光源への移行が進み黒字転換を達成したものの、エステ家電は競合脅威や販売の苦戦で収益回復が遅れました。一方でMBP(マクセルビジネスプラットフォーム)は、

中期経営計画期間中に事業拡大のための戦略投資枠として400億円の成長投資を進めていましたが、初年度で85%進捗、5件の枠組みを成立させることができました。

▶詳細は、p.13-14「MBPの推進」をご覧ください。

その結果、2018年度の売上高は、MBPによる売上が民生用リチウムイオン電池の売上減少をカバーし前年比2%増の1,506億円、営業利益は製品収益管理・原価低減を図るも、民生用リチウムイオン電池の下落分をカバーできず、前年度比39%減の54億円になりました。

決算のポイント

	2017年度実績		2018年度計画(*1)		2018年度実績		増減	
	億円	利益率	億円	利益率	億円	利益率	対前年 億円	対計画 億円
売上高	1,482	—	1,520	—	1,506	—	+24	-14
営業利益	88	6.0%	60	3.9%	54	3.6%	-34	-6
純利益*2	71	4.8%	49	3.2%	53	3.5%	-18	+4
フリーCF	-11	—	—	—	-458	—	-447	—
ROE	6.0%	—	—	—	4.4%	—	-1.6ポイント	—

*1 2018年10月30日公表

*2 親会社株主に帰属する当期純利益

為替レート 対ドル 2017年度実績111円、2018年度計画110円、2018年度実績111円

「MG20R」

足元の事業環境を踏まえて必達可能ラインを再度見極め、2019年4月に中期経営計画の目標値を修正しました。中期経営計画「MG20」の

リバイスという意味で「MG20R」としました。当初目標値は次期中期経営計画(2021年度から2023年度)での早期実現をめざします。

MG20数値目標の修正

2020年度の目標を修正し、営業利益100億円、ROE6.0%以上をめざす

	当初	修正後	従前比
売上高(億円)	2,000	1,730	-270
営業利益(億円)	150	100	-50
営業利益率	7.5%	5.8%	-1.7ポイント
ROE	8.0%以上	6.0%以上	-2.0ポイント

事業戦略と資本政策の両輪で推進

「MG20R」は、目標値の修正だけではなくありません。事業戦略と資本政策を一体で推進し、企業価値最大化をめざします。

当社グループのポートフォリオがMBPにより広がった分、シナジーの確実な実現と成果の刈り取り、及びポートフォリオの整理、新陳代謝に向けた枠組みの構築を推進します。

また、ROE6.0%以上を達成するにあたり、増益とともに自己資本を圧縮し、資本構成の最適化を図ります。



社長メッセージ

事業戦略

従来ポートフォリオマネジメントではPIPJプロジェクト*1やABC-XYZ管理*2を推進してきましたが、2019年度より事業戦略の財務規律としてROICを導入しました。資本コスト以上の高い収益性の達成をめざし、事業本部ごと、四半期ごとに数値検証し、改善を進めていきます。また、ポートフォリオ戦略を推進していくうえで、投下した資本に対するリターンを生み出せるのか否かを、当社グループの従業員全員が理解できる指標で、しっかりと議論し、事業の選択と集中を進めていきたいという思いがあります。また、ROICを指標に加えることで

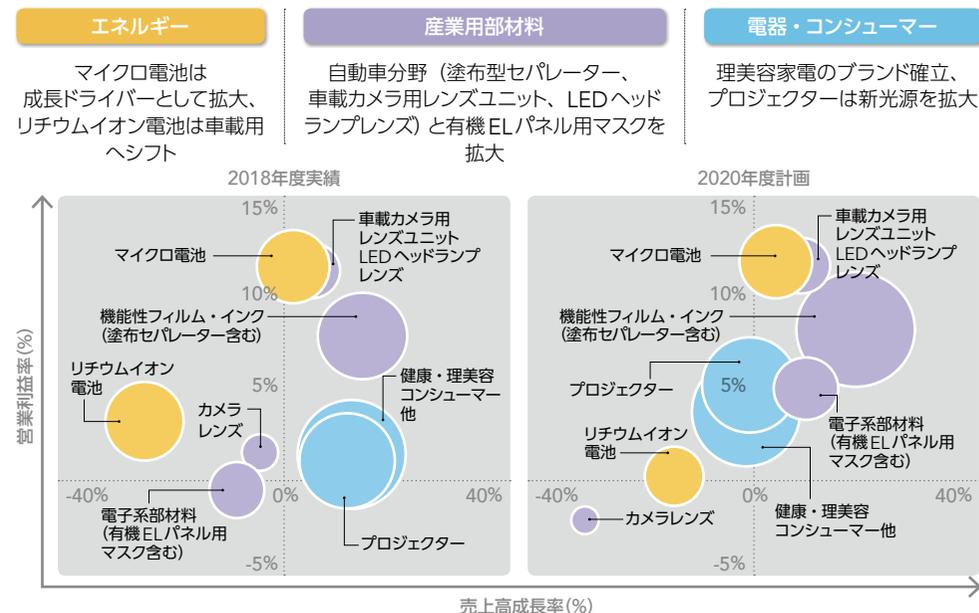
内部に基準を設け、企業価値を意識した経営の浸透を図ることで、財務規律に基づいた事業管理を行い、成長させるべき事業にリソースを配分するなど、経営資源をより効率的に活用していきます。

また、2019年度よりマクセルホールディングスに技術担当と営業担当の執行役員を置きました。営業と技術と事業企画がグループに横串を通すことで、グループ体運営を強化し、よりシナジーを生み出す体制を構築します。

*1 P/L Improvement by Model Project
*2 事業別損益管理
*3 正味現在価値

管理区分	事業部	製品群	機種
財務規律	ROIC	ABC-XYZ 管理	PIPJプロジェクト 機種別損益推進 プロジェクト
プロアクティブな事業管理手法の確立			
管理指標	投下資本利益率 ● 売上高成長率 ● 売上高販売費率 ● 研究開発費率 ● 売上高原価率 ● 運転資本回転日数 ● 固定資産回転率	50/20/50戦略 ● 成長率 ● 売上高 ● 営業利益 ● 製品カテゴリー数 ● 市場・競合 ● NPV*3	営業利益 ● 機種別黒字金額 ● 黒字機種数 ● 機種別赤字金額 ● 赤字機種数
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

事業ポートフォリオ



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

・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)
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

社長メッセージ

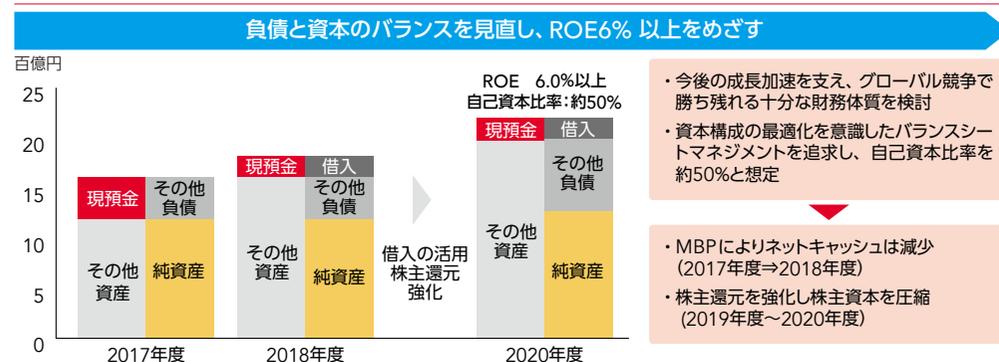
資本政策

中期経営計画を見直すにあたり、適切な資本構成と企業価値の最大化及びROEの向上を図るべく、2019年度の株主還元策として250円(基準日6月30日)の特別配当を行いました。また、7月からは50億円を上限とする自己株式取得を行っています。還元の内容は当社をサポートしていただいている中長期視点の多数の株主様の意見を反映し、適切な形で検討をして決定しました。特別配当は一時的な還元策ですが、中長期思考の投資家の皆様へ

ROE目標の達成に向けた強い意思表示を示すために実施しました。自己株式の取得についても、現在が適切な時期と判断して実施しています。

成長投資に関する方針は従来から変更はなく、企業価値向上に向けた成長投資、事業投資は計画的に継続します。今後も成長投資、設備投資の資金は、営業キャッシュ・フロー拡大をベースに置きますが、資本効率を考え、負債による資金調達も検討していきます。

2020年度へ向けたBSイメージ



マクセルブランド

当社グループが持続的な成長を遂げていくうえで、社外・社内いずれにおいてもマクセルブランドの強化は重要なテーマのひとつです。2018年度はブランド戦略・広報IR部が中心となり、社会

貢献の軸のひとつである次世代教育支援活動を通じて子どもたちにモノづくりの楽しさを感じてもらおう出張教育の取り組みを拡大しました。今後も地域との交流やパブリシティ、SNSの積極的な

活用により、ステークホルダーとの対話を深めて、マクセルブランドの強化を図っていきます。

一方インナーブランディング(社内向け)においては、2019年度から新たな取り組みとして、従業

サステナビリティ経営

社会課題の解決を価値創造の起点とする当社グループにとって、CSV*の考え方に則った製品・サービスを生み出し続けていくことは、企業の「存在価値」となります。従って、持続可能な開発目標SDGsなどは、当社グループの事業活動そのものと捉えています。一方、企業の社会的責任であるCSRは、企業の「存続条件」と考え、CSVとCSRを両輪としたサステナビリティ経営を推進しています。

員向けの季刊誌「Brand-News Maxell(ブランドニューマクセル)」を創刊し、ブランド推進活動の情報をグループ内で定期的に共有しています。

また、マクセルでは、ダイバーシティの推進として2013年からM-Wingプロジェクトに取り組んでおり、2018年度は「誰もが活躍できる会社・職場づくり」をテーマにボトムアップの活動を進めました。従業員だけの活動で終わらせず、経営陣も活動をサポートしています。「誰もが活躍できる会社、職場づくり」を実現するために何が必要か、何ができるかを皆で考えることで、活気に満ちた会社を作ることが活動の目的です。

* Creating Shared Value(共通価値の創造)

最後に

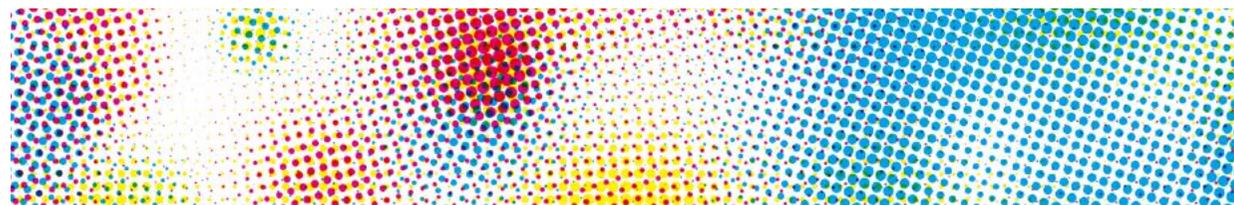
私が当社グループの代表取締役役に就任し4年目を迎えました。前中期経営計画である「NMI17」は未達、「MG20」も下方修正をする結果となりましたが、数値目標や約束を守る執念をグループ全体に根付かせ、企業文化を作り上げていきたいと考えています。

そして、グループ全体で売上高成長率10%、売上高利益率10%、ROE10%程度のダブルデジタル企業に脱皮させたい。そのために必要となる取り組みを、愚直に実行していきます。

ステークホルダーの皆様におかれましては、マクセルのさらなる飛躍にこれまで以上のご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2019年10月
代表取締役 取締役社長
勝田 善春

2018年度の 事業報告



CONTENTS

- 13 MBPの推進
- 15 マクセルブランドの価値向上に向けて
- 17 セグメント情報
 - 17 エネルギーセグメント
 - 19 産業用部材料セグメント
 - 21 電器・コンシューマーセグメント

MBPの推進

MBP(マクセルビジネスプラットフォーム)は、マクセルグループと経営ビジョンや事業コンセプトで共通の考えを持つ企業との間で、相互のリソースを共有してより強い事業体を生み出すための枠組みであり、マクセル独自の「共創共栄」の企業集団をイメージしたプラットフォームです。

マクセルグループが取り組む各事業で、競争を勝ち抜くために必要な技術、生産、調達などの機能を明確にし、強みを持つ多くの企業に参画していただくことで、オーガニックな成長に加え、新たな技術や製品領域の拡充による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めざします。

- ・「共創共栄」をめざす企業グループの形成による成長加速
- ・非連続的成長、新規事業領域創生、事業ポートフォリオの大幅強化

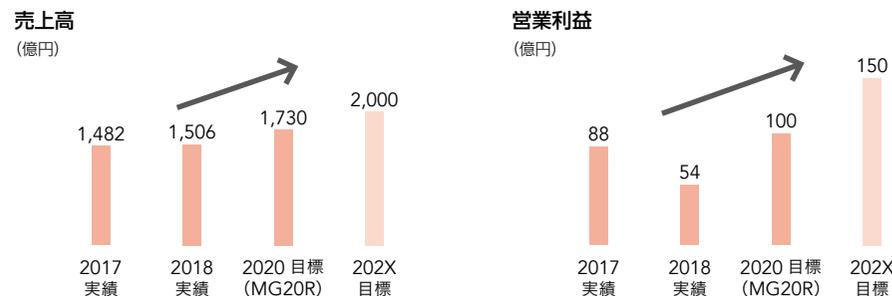
——— 人のまわりの事業において、理念や志を同じくする企業の技術やモノづくりを結集 ———

力を結集、弱みを補完、強みを強化



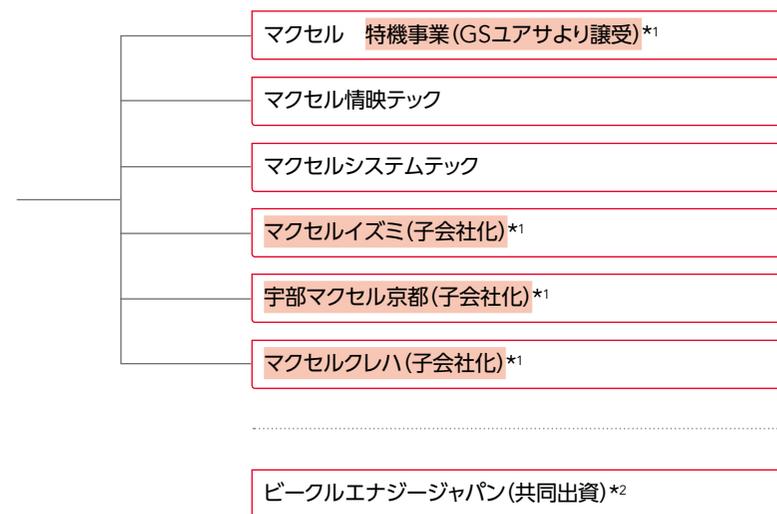
MG20R

オーガニック成長×MBPによる事業規模の拡大と収益性向上の加速



* MG20の当初目標値は、2020年代での早期達成をめざしています。

MBP全体像



*1 MBPの推進により2018年度に新たに加わった事業・事業会社

*2 MBP推進により車載向けリチウムイオン電池に特化したビークルエナジージャパンに共同出資を実施(非連結対象)

MBPの推進

マクセルグループのシナジー

MG20期間における成長投資計画400億円のうち、約340億円をMBP投資として2018年度に実施しました。グループ一体運営体制を構築し、中長期的なシナジーを実現します。



住生活・インフラ

マクセル 特機事業

(GSユアサより譲受)

主な製品
充電器、電池パック、電極応用製品

方針
電池周辺事業の領域拡大
新たな電源ソリューション提案

MG20期間
リチウムイオン電池多セルパック開発
電極応用製品販路開拓

次期中期経営計画期間
産業用・車載用へ展開
電極応用製品ワールドワイド展開

住生活・インフラ

健康・理美容

マクセルイズミ

主な製品
家電製品、電設工具

方針
理美容事業の統合シナジー
電設工具事業の強化拡大

MG20期間
理美容事業統合
新コンセプト電設工具開発

次期中期経営計画期間
理美容分野シェア拡大
電設工具シェア拡大

自動車

宇部マクセル京都

主な製品
塗布型セパレーター

方針
塗布型セパレーター事業の強化
EV市場拡大に対応した増強

MG20期間
生産能力増強
先端技術開発強化

次期中期経営計画期間
需要拡大とリンクした事業拡大

住生活・インフラ

自動車

マクセルクレハ

主な製品
工業用ゴム製品

方針
建築建材ゴム部材事業の拡大
車載高機能部材市場への進出

MG20期間
新製品開発強化
新規投資の実行

次期中期経営計画期間
海外建材ゴム部材、電磁波吸収部材の事業拡大

自動車

ビークルエナジージャパン*

主な製品
車載用リチウムイオン電池

方針
HEV用リチウムイオン電池事業の強化拡大
新たな事業の柱の構築

MG20期間
HEV用リチウムイオン電池生産の垂直立ち上げ

次期中期経営計画期間
売上高600億円超達成

*ビークルエナジージャパン(株)は非連結対象。

マクセルブランドの価値向上に向けて

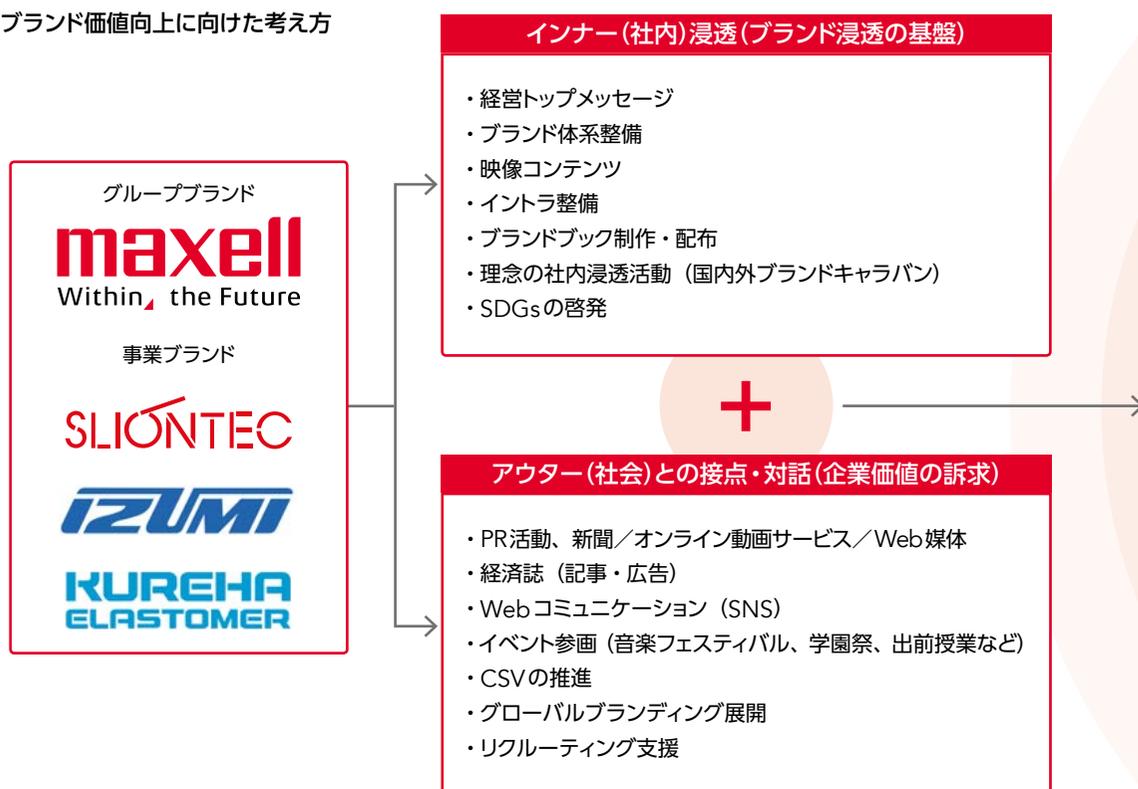
当社は、2017年10月、マクセルホールディングス(株)に社名を変更し、「第二の創業」と位置づけ、新たな飛躍に向けた第一歩を踏み出しました。ブランドロゴやスローガン「Within, the Future／未来の中に、いつもいる」を制定し、グループ全従業員にこのブランドロゴやスローガンを浸透させ、「One Maxell／We are Maxell」という精神のもと一体となって、新たなマクセルブランドを発信していきます。

今もなお「マクセルといえば記録メディアやアルカリ乾電池」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、「人のまわり」をコンセプトに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

MG20R

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/aqua/index.html>

スポーツ事業への協賛

「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

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

多角化するマクセルの事業を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
▶詳しくはp.49をご覧ください。

文化活動参画

若年層への認知度向上をめざし、音楽フェス「JAPAN
JAM2019」(主催 bayfm)にて、スマホ充電ステーション
を運営。また、「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



京都事業所看板リニューアル

2019年7月にマクセル京都事業所の看板をリニューアル



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従業員を対象にした季
刊誌「Brand-NewsMaxell」を創刊し、ブランド推進活
動情報を社内です定期的に共有



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、蓄電デバイス、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
二次電池	Air Patch™ Battery (薄形フレキシブル電池)
	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
電池関連製品他	高出力大容量ボタン形二次電池
	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)
太陽光発電	電極
	発電事業



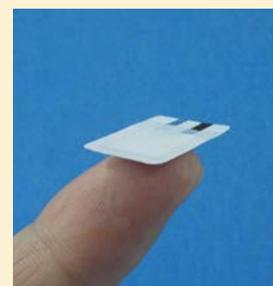
耐熱コイン形二酸化マンガンリチウム電池



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



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 (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

▲ 2018年度の業績

スマートメーター向け円筒形リチウム電池や電極、2018年6月より加わった充電器・電池パックに関連した特機事業などの増収がありましたが、民生用リチウムイオン電池が減収となったことから、エネルギー事業全体の売上高は、前年度比14.9% (6,705百万円) 減の38,265百万円となりました。営業利益は、民生用リチウムイオン電池の減収が影響し、前年度比58.6% (3,260百万円) 減の2,299百万円となりました。

▲ 事業の方向性

「自動車分野」では、2019年の中国でのタイヤ空気圧監視システム (TPMS) の装着法制化に伴う需要増に対応した 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。また、ビークルエナジー ジャパン (株) との共同事業として推進する「車載用リチウムイオン電池量産事業」については、同社が持つ、「開発力」「自動車メーカーとの紐帯力」「車載電池品質システム」と、マクセルが持つ「製造技術」「サプライヤーとの紐帯力」「量産システム」を組み合わせ事業の本格化に向けた準備を進めます。

「住生活・インフラ分野」では、スマートメーターの需要増に対応した筒形リチウム電池の生産能力の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、生産能力の拡大とラインアップの充実を図り、海外補聴器メーカーでの採用を拡大していきます。

さらに、リチウムイオン電池においてマクセルグループならではの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 など新たな分野への展開を図っていきます。

TOPICS

コイン形リチウム二次電池 (CLB) の市場シェア拡大に向けて

2017年から2025年にかけて充電式補聴器市場の拡大が見込まれており、それに伴いコイン形リチウム二次電池 (CLB) の需要の拡大が予測されます。この市場拡大を好機と捉え、他社比率120%の高容量かつ長寿命を強みとするマクセルの CLB の市場シェア拡大を図ります。具体的には、過去58年間に蓄積された注液・封止といった量産技術の信頼性を活かして国内外の補聴器メーカーに提案し、2018年度5%の市場シェアを2020年には20%に拡大させる計画です。海外補聴器メーカー向けに、2019年度より出荷を開始しますが、今後はさらなるラインアップの充実と生産能力を拡大し、売上高成長率は年率50%強、営業利益率は20%以上をめざします。



マクセルのリチウムイオン電池搭載の電動バイクがマン島 TTレースで6連覇達成

2019年6月6日に英国王室属領マン島で開催された「2019年マン島 TTレース TT Zero Challenge クラス」において、マクセルのリチウムイオン電池を搭載した、(株) M-TEC の電動バイクが優勝を飾り、6連覇を達成しました。過酷なコースとして知られるマン島 TTレースを勝ち抜くためには、車両全体の性能はもちろん、動力源となる電池には電流出力、重量エネルギー密度、放熱性に極めて高い性能が求められます。このリチウムイオン電池で蓄積された技術や製造ノウハウを活用し、大型ドローン搭載用電池に代表される産業用電池の開発を行うなど、これからもお客様のニーズに応えながら、用途に合わせたさまざまな電池を展開していきます。



協力:(株)M-TEC

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、電鍍・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
	単レンズ他(スマートフォン用レンズ、カメラレンズ用鏡筒等)
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
粘着テープ	電子機器組立事業
	粘着テープ各種
機能性材料	インク
	フィルム
	電磁波吸収部材
	塗布型セパレーター
電鍍	EF ² *
RFID・ICカード	RFIDシステム
	非接触ICカード、ICカードリーダー・ライター
工業用ゴム製品	ゴムシート
	耐摩耗機材
	精密特殊品他

* 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



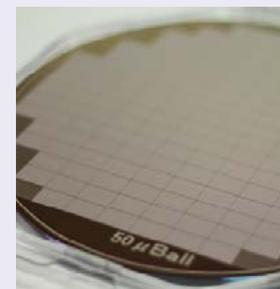
塗布型セパレーター



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カードリーダー・ライター

セグメント情報

産業用部材セグメント

▲ 2018年度の業績

粘着テープの販売が堅調に推移するとともに、2019年1月より宇部マクセル京都の塗布型セパレーター及びクレハエラストマー（現 マクセルクレハ）の工業用ゴム製品が新たに加わり、産業用部材事業全体の売上高は、前年度比4.9%（2,458百万円）増の52,398百万円となりました。営業利益は、車載カメラ用レンズユニットにおける新規案件の供給開始に向けた投資や有機ELパネル用マスクなど新規開発品の開発費計上に加え、半導体製造装置市場の減速の影響により、前年度比8.2%（237百万円）減の2,652百万円となりました。

▲ 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、マクセルならではのガラスレンズとプラスチックレンズを組み合わせるハイブリッド技術や材料プロセス技術など高性能高機能センシングを提供することで、新規顧客獲得をめざします。

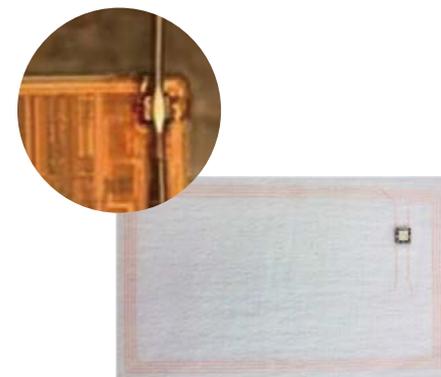
また今後も伸長が見込まれるLEDヘッドランプの搭載率向上に対応し、LEDヘッドランプレンズのコスト競争力強化に加え、デザインの多様化対応や、「脱・レンズ単品」による付加価値の創出などで競争力の強化を行い、成長する中国、インド、ASEANなどの市場を開拓します。

「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、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、半導体製造プロセス用テープの開拓を加速させます。さらに、電磁波吸収部材（ミリ波対応）や工業用ゴム製品など、マクセルクレハとの協業によるシナジーを高めていきます。

TOPICS

e-Passportの量産開始による事業化

マクセルは、ICインレット独自技術を強みとして、国立印刷局向けe-Passport用ICシートを受注しました。ISO/IEC 15408 Common Criteriaセキュリティ認証を取得後、10月より量産を開始します。このe-Passport用ICシートは、アンテナ線溶接部で自社開発の高信頼不織布ICインレット技術を確立しています。また、セキュリティを強化した次期パスポート用内蔵ソフトを開発するなど、ICカード内蔵ソフト技術も開発しています。今後は、継続受注に向けたコストダウンを図るとともに、事業拡大のため海外e-Passportへの参入を検討していきます。



電磁波吸収部材の国内車載向け製品化と海外市場への展開

マクセルの電磁波吸収部材は、透過型の吸収特性を持ち、車載や移動体など、各周波数帯に対応する特長があります。加えて、広い入射角度でも安定した吸収性能を保つことができ、金属部材を使っていないため成形体などの部品化が可能です。これらの強みを含めて、電磁波吸収部材は基本特許（国内19件、海外PCT11件）を多数保有しており、その市場は2020年度から本格的に伸長することが見込まれます。そのため、2018年度から海外の車載向けの出荷をスタートさせるなど、国内外の車載向けの案件に向けてマクセルクレハと協業しながら量産体制の構築を図り、2020年には市場シェア10%、2021年には40%をめざします。

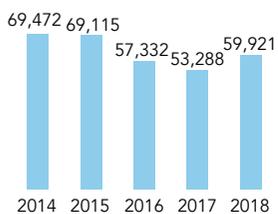


セグメント情報

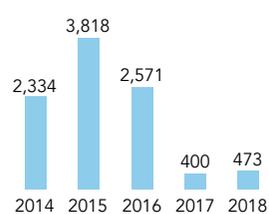
電器・コンシューマーセグメント

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

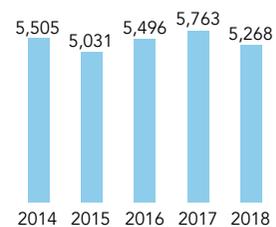
売上高
(百万円)



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・映像機器	プロジェクター ARヘッドアップディスプレイ、イメージングライト
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 調理家電、その他小型電気機器
音響・アクセサリ	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
GOOD DESIGN AWARD 2019



シェーバー



EMS運動器



除菌消臭器



モバイルバッテリー



アルカリ乾電池



Bluetooth®対応完全ワイヤレス
カナル型ヘッドホン
GOOD DESIGN AWARD 2019



新光源プロジェクター



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

▲ 2018年度の業績

2018年10月より泉精器製作所(現 マクセルイズミ)の電設工具・家電事業が加わったことにより、コンシューマー製品などの減収をカバーし、電器・コンシューマー事業全体の売上高は、前年度比12.4%(6,633百万円)増の59,921百万円となりました。営業利益は、エステ家電の収益回復の遅れがあったものの、プロジェクターの収益の底打ちにより、前年度比18.3%(73百万円)増の473百万円となりました。

▲ 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Only1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、マクセルイズミと協働して、シェーバー、ドライヤー事業の統合や電設工具事業管理の強化により、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やLecture Capture Station(授業録画システム)など、新たな市場を創出します。

TOPICS

美容家電の新ブランド「Ilexam(レクサム)」誕生

マクセルは、2018年に、ヘアケア、フェイスクア、ボディケアなど美容家電全般を扱うブランド「Ilexam(レクサム)」を立ち上げました。2018年11月には、光照射で髪の潤いを保ちながら髪の毛を乾かす、「光ドライヤー」を美容サロンルートから発売しています。また、健康や美容などの分野で注目を集める水素の保湿力に着目し、2019年1月から、「風呂用水素生成器」と「電解式水素シャワー」を業務用ルートなどで発売しています。

美容家電の市場規模は年々拡大していますが、毎日使う家電だからこそ、「美しく」「健康に」にプラスして「安心・安全に」を追求し、美容業界の常識を塗り替えながら暮らしに寄り添うモノづくりを推進していきます。

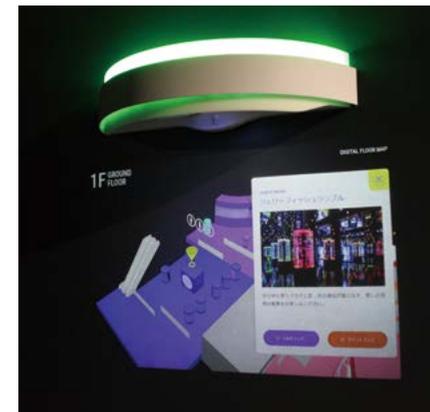


映像で空間をスマートに演出する壁掛け型

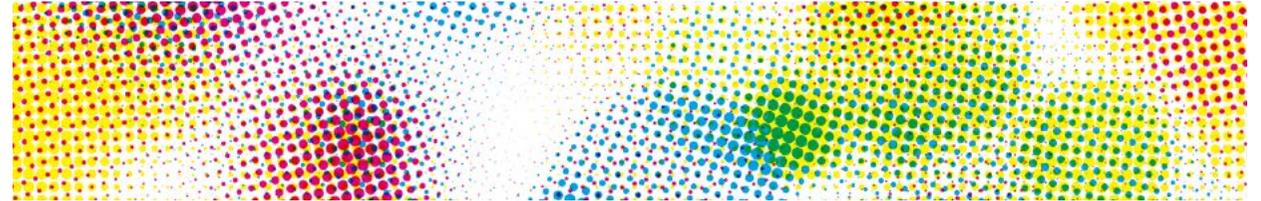
「イメージングライト」を発売

近年、店舗や公共エリアにおいて小型サイネージの普及が進み、集客力のある空間演出のニーズが高まっています。マクセルは、スタイリッシュなフォルムのボディから映像を壁面投写する壁掛け型「イメージングライト」を、2019年4月に発売しました。インテリアとして違和感なく空間に溶け込むとともに、壁面がディスプレイとなって映像が現れ、スマートな演出を可能とするデジタルサイネージツールです。

限られたスペースで大型映像を投写できる超短投写プロジェクターを発売して以来、その機能や操作性の向上を図ってきました。今後も、これまで培った技術力を活かし、お客様のニーズに対応した製品を提案していきます。



コアコンピタンス



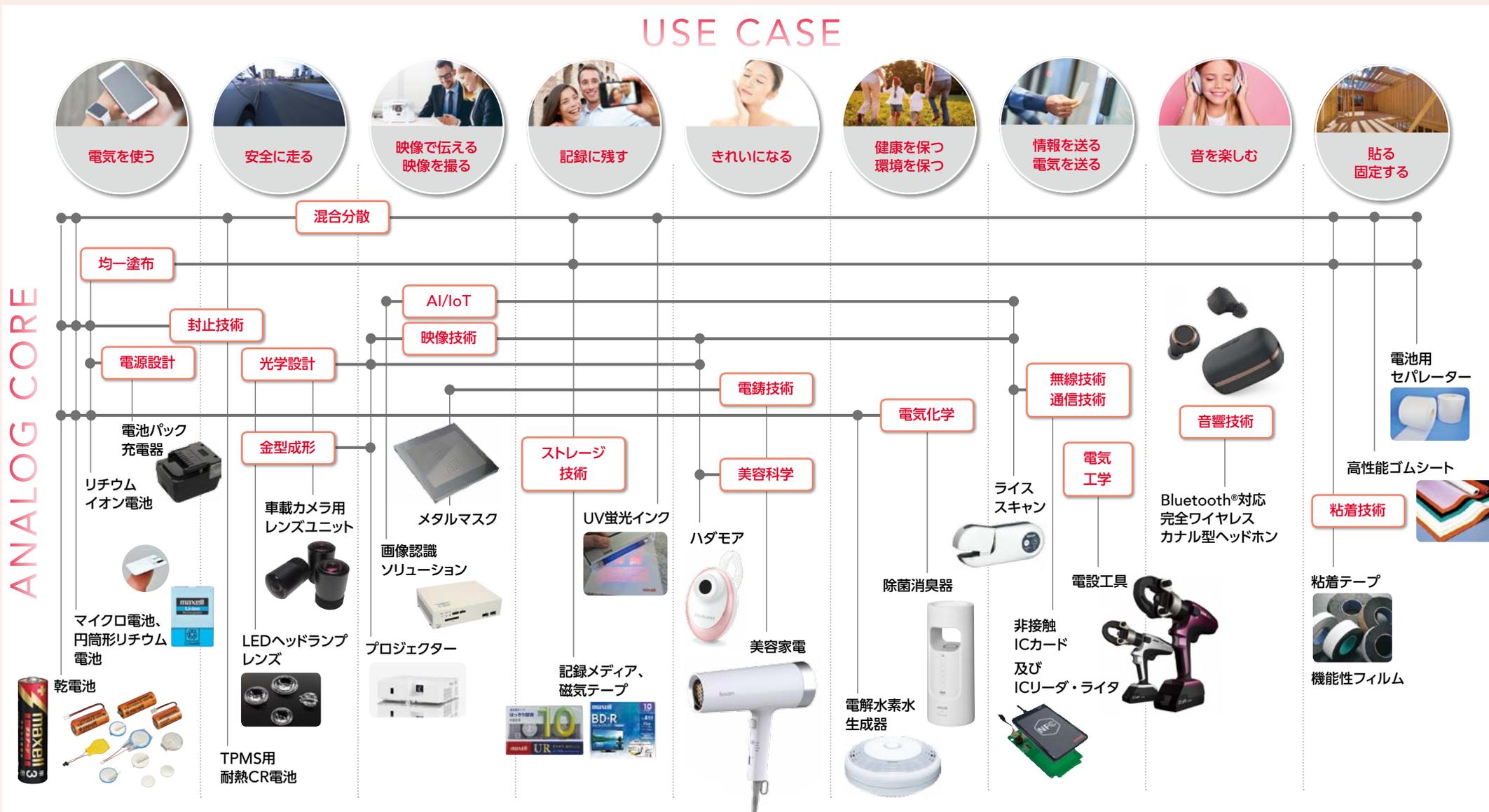
CONTENTS

- 24 マクセルグループのコアコンピタンス
 - 25 強みを活かした製品開発事例 ①
透明涼暖フィルム LE-Comfort
 - 27 強みを活かした製品開発事例 ②
薄形フレキシブル電池 Air Patch™ Battery

マクセルグループのコアコンピタンス

コンシューマー向けのBtoC製品では市場ニーズ、法人向けのBtoB製品ではお客様の課題を製品開発の起点にしています。

さらに、「暮らしの進化を捉え、便利、快適、安心を提供する」というユースケース視点で開発をすることで、多様な技術がつながり、独自性ある製品・サービスを生み出しています。



マクセルグループのコアコンピタンス

USE CASE



強みを活かした製品開発事例 ①

透明涼暖フィルム LE-Comfort

「LE-Comfort」は、窓ガラスに内側から貼るだけで、夏場の暑さ対策（遮熱）だけでなく、冬場の暖房効率の向上（断熱）も含め、年間を通じて省エネ効果を発揮することができる高透明な遮熱断熱フィルムです。



▲ 年中快適に、省エネに

2007年にマクセルは粘着テープメーカーであった（株）スリオンテックと経営統合し、スリオンテック事業本部ができました。その後、スリオンテックとマクセルの開発部門が連携した新事業製品開発部を発足させ、お互いの技術・知見について理解を深めてきました。これまでマクセルで培ってきた薄膜塗布のみならず、スリオンテックの厚膜の粘着加工という技術も加わり、ウィンドウフィルム製造に必要な技術を業界トップクラスで所有するメーカーとなりました。それにより他社には真似できない新しくユニークな製品を作れるのではないかと考え、未知の

分野であるウィンドウフィルムの市場への挑戦が始まりました。

新事業製品開発部の発足当初、ウィンドウフィルムは飛散防止、遮熱フィルムが市場の中心でしたが、マクセルは「断熱」という新たな市場に着目しました。外からの日射熱が入らず涼しく過ごせる「遮熱」効果と、内側からの熱を外へ逃さず暖かくなるという「断熱」効果が両立すれば、季節を問わずより快適で、かつ冷暖房費の削減につながり、環境に配慮した製品ができると考え、開発に着手しました。

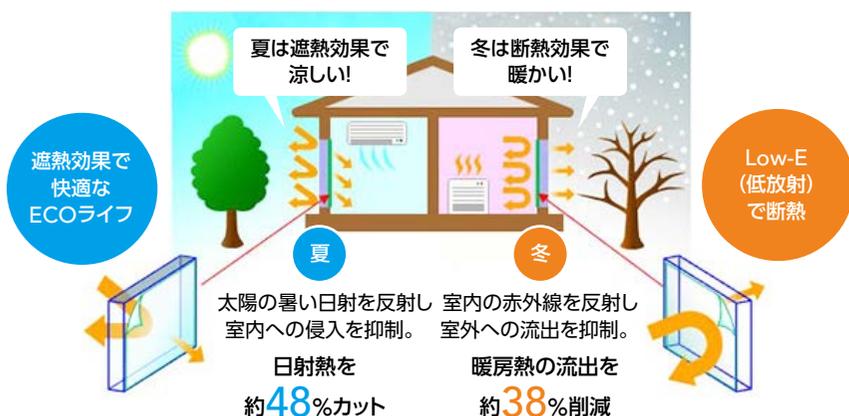
▲ 窓用フィルムとしての信頼性を高める

「LE-Comfort」の遮熱断熱性能は他社にはない業界トップクラスのものにできましたが、ウィンドウフィルムという業界にマクセルが初めて参入するという中で、「窓用フィルムとしての信頼性」を高めることが一番の課題でした。

ウィンドウフィルムは窓に施工後、人の手に触られる、太陽の光が当たる、結露するなど、さまざまな環境下にさらされ、性能が良くても、半年で著しく劣化してしまうものは商品にはなりません。劣化せずに性能を保ち続ける信頼性を高めることが最も重要であり、開発に一番期間を要しました。

スリオンテック事業本部では、これまで事業所間の異なる技術を組み合わせた製品はありませんでしたが、「LE-Comfort」の開発を通じて事業所を超えた知見共有や協力体制を築くことができました。また、原材料メーカー、委託加工メーカー、テスト施工を繰り返し実施いただいた販売店をはじめとしたお取引先の技術との協力も開発を進めるうえで欠かせませんでした。

劣化したフィルムを分析し、メカニズムを仮定・立証する実験を繰り返すことを約2年間続けた結果、一番の問題であった、赤外線反射層（金属層）の腐食という課題に対して解を見出す

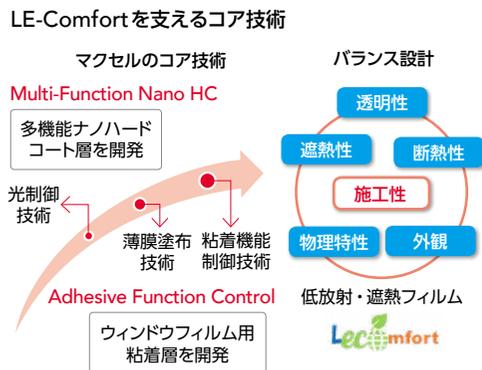


年間を通して快適(LE-Comfort)に過ごせ、冷房費、暖房費の削減できる(LE-Comfort)

マクセルグループのコアコンピタンス

強みを活かした製品開発事例 1

ことができました。マクセルの薄膜塗工技術、界面制御技術を応用し、赤外線反射層の上に膜厚数十nmの多層(4層)の特殊薄膜保護膜を積層し、この4層に光学コントロールのみならず、フィルム劣化の因子となるものから保護する施策を盛り込むことで、遮熱断熱性能を損なうことなく信頼性を担保しました。



▲ 技術と事業に横串を通し新たな価値を生み出す

「LE-Comfort」の一番の特長は冬場の室内の熱を室内に反射させる「断熱性能」です。通常、断熱性能を出そうとすると、透明性・信頼性・加工性など、その他の特性を犠牲にすることになりますが、「LE-Comfort」はそれらの特性を損なうことなく製品化することができ、世界トップクラスの性能を実現しました。一方で、ウィンドウフィルム業界に参入したばかりのマクセルは業界での認知度がまだ低く、トップクラスの断熱性能を広くアピールし「マクセルはウィンドウフィルムでもユニークな製品を作っている」ことを情報発信し、販路を確立することが今後の課題です。

「LE-Comfort」は窓用に設計していますが、車をはじめとした乗り物にも機能を付与できる

可能性もあります。車が電気自動車(EV)化することで、より低燃費が求められ、窓からの熱の出入りが重要視されるため、車に遮熱断熱のフィルムを貼るだけで機能を付与できれば販路が広がります。また「LE-Comfort」にプロジェクター投影用スクリーン機能を付与した透明涼暖スクリーンフィルム「Leconage」を光エレクトロニクス事業本部と開発を進め、8月よりテスト販売を開始しました。

「Leconage」を貼った窓にプロジェクターから映像を投写した空間を演出することができるため、日中は遮熱断熱機能による快適空間をサポートし、夜間はデジタルサイネージとして店舗などでの活用が期待できます。

省エネ効果の比較 (電気料金シミュレーション)



MESSAGE

「新たなチャレンジにより生まれたシナジーです。」

スリオンテック事業本部 IF事業部 IF設計部
設計第2課 主任技師

水谷 拓雄

*所属は2019年7月時点



ウィンドウフィルムという業界にマクセルが初めて参入するという中で、売り方、評価の仕方、梱包の仕方まで、手探りで進めてきましたが、新しい市場に挑戦することでスリオンテック事業本部内のシナジーが実現し画期的な製品になったのではと思います。さらに、光エレクトロニクス事業本部と「Leconage」を開発し、事業部を超えたシナジー効果も生まれつつあります。今後も技術や事業に横串を通すことで、さまざまなユースケースに対応した製品・サービスの開発をめざしていきます。

また、「LE-Comfort」を5年、10年と安心して使用いただける性能とともに高い信頼性もあるフィルムにするために、今後も努力を積み重ねていきます。

マクセルグループのコアコンピタンス

USE CASE

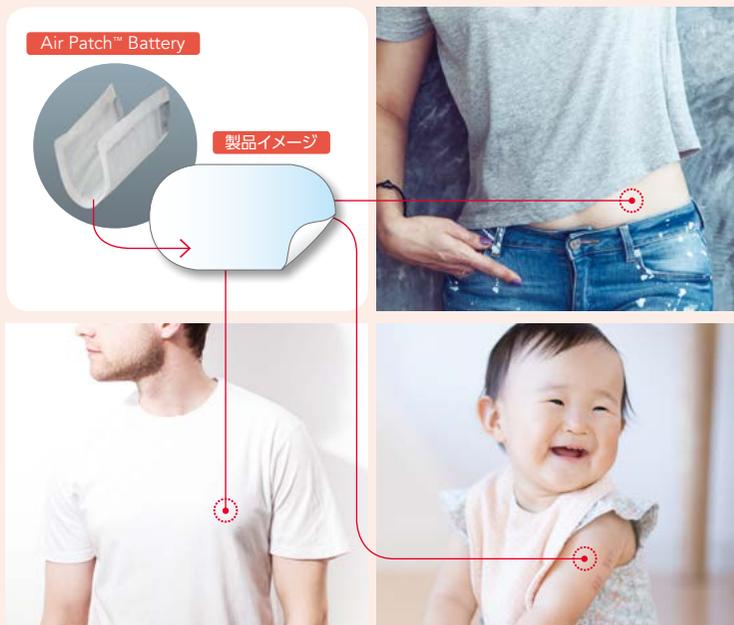


電気を使う

強みを活かした製品開発事例 ②

薄形フレキシブル電池 Air Patch™ Battery

「Air Patch™ Battery(エアーパーチバッテリー)」は厚さが1ミリメートル未満で簡単に折り曲げることができるシート形電池です。電解液には人体に無害な水溶液を使用しているため、肌に触れても安心です。人体にパッチを貼り付けても違和感が少なく、一回ごとに破棄できるため衛生的です。



▲ 体に装着する電池を安全に

少子高齢化に伴い、医療が不可欠である高齢者が増加し続ける一方で、少子化による医療費高騰や医師の不足から、在宅医療や予防医療のニーズが高まっています。

世界の医療機器市場の中でも、医療ヘルスケアパッチ市場は、インスリンや鎮痛剤などの薬剤投与の他、血糖値、心電図、体温、皮膚の状態などの生体データ取得に用途が広がっており、急速な普及が見込まれています。利便性の高さから体に貼り付けて使うウェアラブルタイプの機器の普及が進む可能性が高く、一定期間連続して使うことが想定されるため、仮に電解液が漏れ出

ても体に影響を及ぼさないようにすることが必須です。

ヘルスケア関連機器や腕時計など小型の電子機器の電源としては、価格が安いボタン型電池が使われています。電池の性能を左右する電解液には、電池性能を高めるために人体に害を及ぼす可能性がある水酸化カリウムやリチウム、有機溶剤などを含んでいるケースが多いため、「体に装着する機器として使うためには安全性が欠かせない」と考え、開発に着手しました。そして、電解液に「水系電解液等」を使うことでこの課題を解決しました。

▲ 電池特性と安全性の両立

「Air Patch™ Battery」の開発は、マクセルのエネルギー事業本部だけでなく、開発本部との連携に加え、新たに材料メーカー各社と連携することで実現しました。

電池開発においては安全な材料を使いながら、電池として十分な性能を出すことは容易ではなく、開発上の課題でした。電池特性と安全性の両立は、電解液に電気を通やすく、安定した電気特性などが必要になるため、安全性や濃度などを検証しながら数十種類の中性塩を丹念に調べあげました。

マクセルは電池事業が祖業でもあり、電解液には長年培ってきた知見があります。材料に関するデータベースの他、電気化学や分析技術といったノウハウを活かしながら、最適な条件の電解液を開発しました。さらに、電池の性能を十分に引き出すには電解液と相性の良い電極材も欠かせません。中性塩の電解液を使う場合、電極が自己放電を起こすという課題がありました。そこで、電極の素材や加工方法など無数の組み合わせを検討し、電解液に加える添加剤などを工

マクセルグループのコアコンピタンス

強みを活かした製品開発事例 2

夫することにより、自己放電しにくい高性能な電極をつくることに成功し、従来の水溶液系薄形フレキシブル電池と比べて2倍以上のエネルギー密度も実現し、電圧は1.2ボルトと通常のボタン電池の1.5ボルトと遜色ないレベルになりました。

現時点では、同種の材料を用いた電池は他社にありません*1。薄形フレキシブル電池の中で、リチウムイオン二次電池でリチウムや電解液に

有機溶剤を用いている製品は、引火・発火の危険性があり、航空輸送する際も規制を受けます。一方、「Air Patch™ Battery」は中性の塩水のような水溶液系電解液を用いているため、引火・発火の心配がありません。また、万が一電解液が漏れても安全な設計となっています*2。

*1 2018年11月 マクセル調べ

*2 通常の電池に比べ、手等の皮膚についても炎症などを起こしにくい(個人差はあります)

▲コストを抑え、医療ヘルスケアで選ばれる電池に

電源として小形で使いやすいシート形電池の普及が進むことで、パッチが大量に使用・処分されることになり環境に関する法規制も厳しくなる可能性があります。通常の電池は廃棄する際に、環境負荷を低減するために特殊な処理を施す必要があることに対し、「Air Patch™ Battery」は処理のプロセスが削減されます。

「Air Patch™ Battery」は2020年度の量産を予定しています。医療ヘルスケア分野(血糖値測定用パッチ、心電図用の電極パッチ、心拍数測定用パッチ等)では既に酸化銀電池(SR)やコイン形二酸化マンガンリチウム電池(CR)が用いられており、従来のボタン形電池の代替として使用されるためには、価格も同等程度をめざし、コストを抑えながら安定した品質を実現

できる生産ラインの開発も並行して進めています。

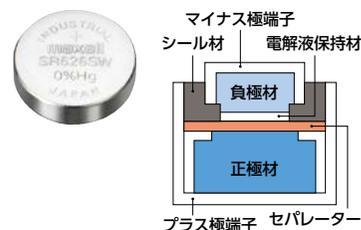
また、顧客開拓に関しては、電池自体の提案に加えソリューション提案できるように、各種メーカーと協業し、国内外のデバイスメーカーへサンプル出荷を開始しています。また、半導体部品の新光電気工業(株)とは指先に装着する血中酸素濃度センサーモジュールを試作しています。センシングや通信に必要な電力をシート形電池で供給予定です。

新光電気工業(株)のウェアラブルデバイスとマクセルのシート形電池を組み合わせたイメージ

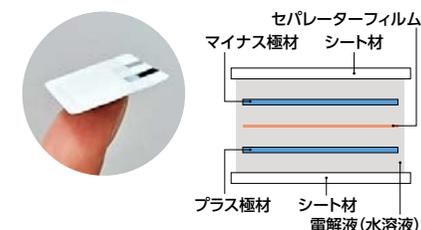


薄形フレキシブル電池 Air Patch™ Battery

ボタン電池



マクセルのシート乾電池



マクセルのシート形電池はすべて薄膜で形成し、シンプルな構造をしている。

MESSAGE

「マクセルの安全性技術と高エネルギー化技術を
込めた製品です。」

エナジー事業本部 MD事業部 技術部
新事業課 主任技師

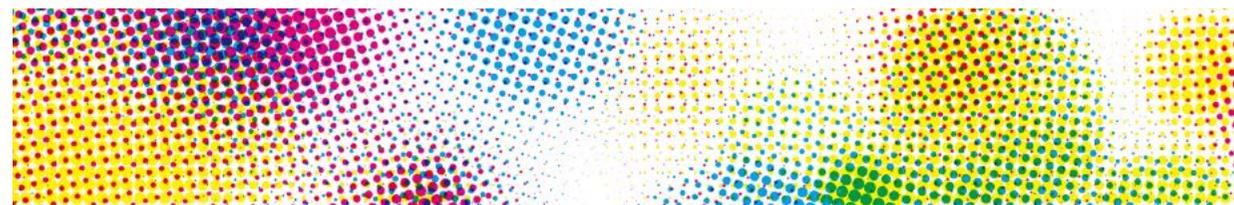
古谷 隆博



安全上の課題を抱えている電池を体に装着して使うことに違和感があり、開発に着手しました。「Air Patch™ Battery」は、高い安全性で環境にも配慮し、高容量、薄形・フレキシブルな形状の、マクセル独自の他社にない新しいコンセプトの電池です。ハサミで切っても、水につけても発熱や発火が起きない安全面にこだわり開発しました。

医療用ヘルスパッチや投薬パッチ等のウェアラブル・ディスプレイ機器の電源としての利用の他、各種ウェアラブル機器、商品管理のRFID等にも使用可能です。ウェアラブル機器の潜在市場は大きく、新開発した「Air Patch™ Battery」で新市場を創出し社会に貢献し続けたいと思います。

ESG



CONTENTS

- 30 会長メッセージ
- 31 マクセルグループの社会的責任
- 32 マクセルグループのCSV経営
 - 33 CSV事例 ①
ARヘッドアップディスプレイ
 - 34 CSV事例 ②
ライススキャン
- 35 ステークホルダーエンゲージメント
- 36 お客様とともに
- 38 お取引先とともに
- 40 従業員とともに
 - 43 M-Wingリーダー座談会
 - 46 株主・投資家とともに
 - 48 地域社会とともに
 - 50 地球環境とともに
 - 51 環境活動の成果と進捗
 - 54 コーポレート・ガバナンス
 - 58 役員一覧
 - 59 社外取締役鼎談

会長メッセージ

「未来を見据えた経営により、
持続的に成長できる
企業グループをめざします。」

取締役会長
千歳 喜弘



5年、10年先を見据えた企業経営

企業経営で最も重要なことは、成長して継続することです。目先の業績も大切ですが、5年、10年先に会社がどうあるべきかを常に考えて行動することが必要です。

その意味では、数年前から取り組みを開始していたMBP（マクセルビジネスプラットフォーム）は今のところ概ね計画通りに進み、当時描いたオーガニックとMBP両輪による成長の基盤は確立できました。今後はMBPでグループに入った皆さんと新しい事業を育てていくフェーズに入ります。新たなリスクもありますが、MBPの基本方針は「共創共栄」で、「共にイノベーションを起こし、共に栄える」という考え方を、時間をかけて話し合い、理解していただいていますので、一定のリスクは回避できていると考えています。

ガバナンスの強化については、2018年6月から社外取締

役を1名増員し、経験豊富な3名の社外取締役とともに、日々活発な議論を行っています。また、私は当社グループのオペレーションは社長に任せ、将来の経営の仕込みや経営監督とともに、産業界などの活動にも注力し、今後も成長が見込まれるリチウムイオン電池の普及や技術の開発、また技術者の育成など業界全体の発展にも貢献していきたいと考えています。

当社グループは、引き続き5年、10年先を見据え、持株会社と事業会社の責任と権限の明確化による経営のスピードアップや、後継者育成計画の着実な実行、投資判断基準の見直しとフォローアップなど、取締役会の実効性をさらに高めていきます。

従業員それぞれの成長こそが当社グループの成長につながる

経営ビジョン「スマートライフをサポート 人のまわりにやさらぎと潤い」には、一人ひとりの生活に寄り添い、多様なニッチなニーズに応じて、「安心と快適」「やさらぎと潤い」、さらに新しい付加価値による感動をつくり、届けたいという想いが込められています。これは、当社グループの事業活動そのものがCSVであることを示し、創業以来変わらない考え方です。

当社グループの事業活動は、さまざまなステークホルダーに支えられていますが、その中でも私が最も大切にしているのは従業員です。従業員が成長することで、企業も成長し、その結果として他のステークホルダーへより大きな還元が

できます。企業はこの循環無しに継続することはできません。

従業員が成長するために最も重要な考え方は「自分の人生の最大化」です。従業員それぞれが、「何のために働くのか、将来どうなりたいのか」という軸を持ち、そのうえでそれをどう達成するのかを考え、行動することが大切です。従業員がそれぞれの目標を持ち、自分の人生を最大化することこそがダイバーシティであり、従業員一人ひとりの最大化が、当社グループ全体の最大化につながるものと考えています。

ステークホルダーの皆様には、マクセルのさらなる飛躍にこれまで以上のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

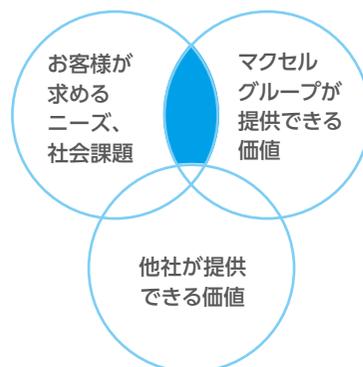
マクセルグループの社会的責任

マクセルグループは、「和協一致、仕事に魂を打ち込み、社会に奉仕したい」という社是（創業の精神）のもと、「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に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

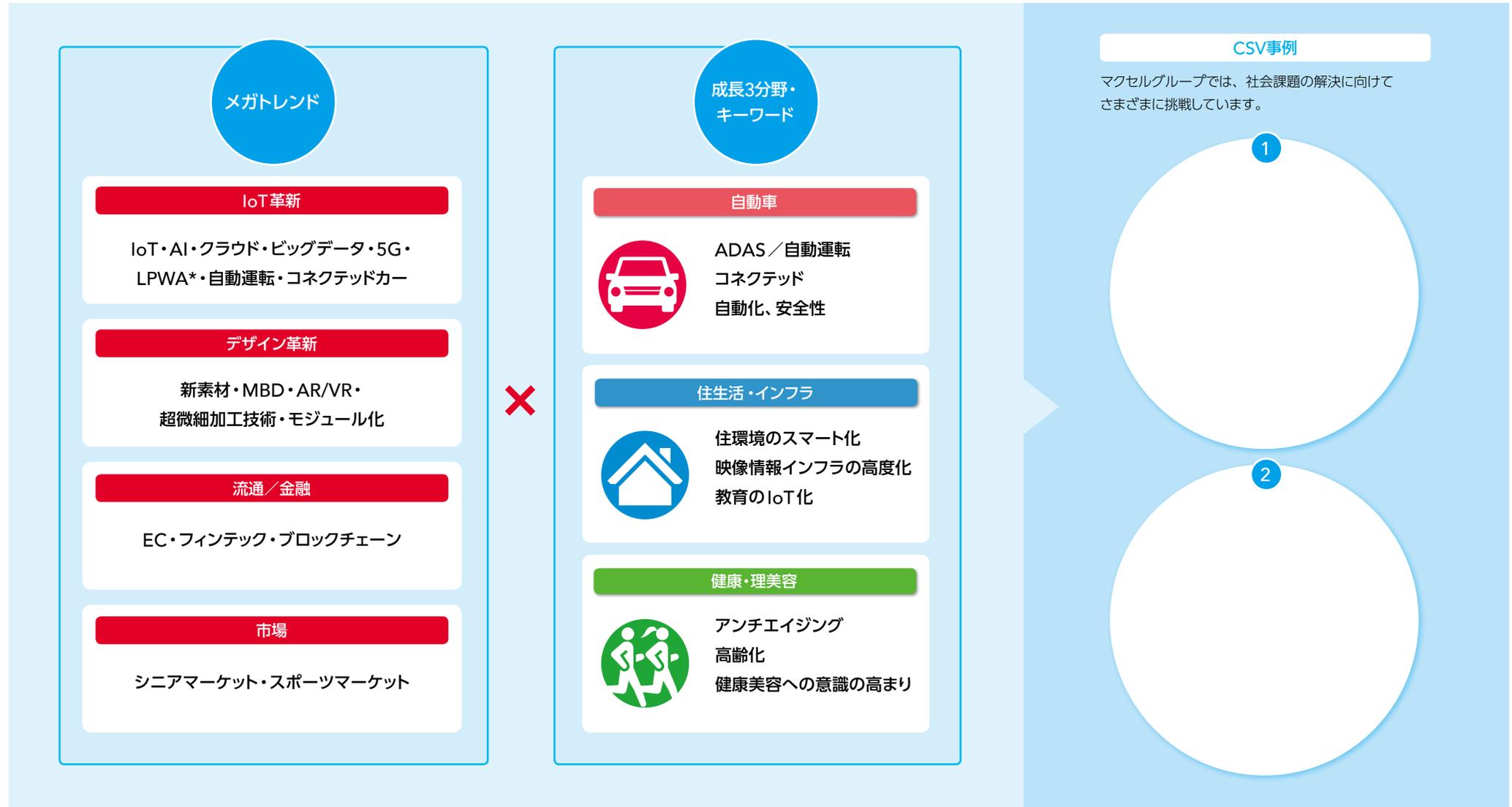
1. 企業活動としての社会的責任の自覚
2. 事業活動を通じた社会への貢献
3. 情報開示とコミュニケーション
4. 企業倫理と人権の尊重
5. 環境保全活動の推進
6. 社会貢献活動の推進
7. 働きやすい職場づくり
8. ビジネスパートナーとの社会的責任意識の共有化

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の国連加盟国による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づけられ、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

快適、安全・安心を提供するマクセルグループにとって、変化の激しい技術革新や気候変動はリスクである一方、社会課題の解決に向けた挑戦はビジネス拡大の機会になると捉えています。マクセルグループの強みを活かしたCSV経営を推進することで、持続可能な社会の実現に向けて貢献していきます。



* Low Power, Wide Area

Maxell × SDGs

CSV事例
1交通事故件数の低減に向けて
ドライバーの安全運転を支援

ARヘッドアップディスプレイ

開発・研究

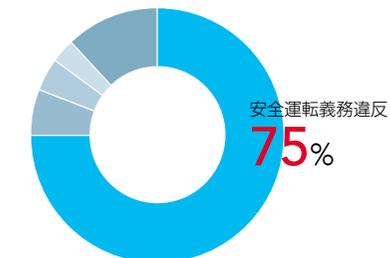
製品化

事業立ち上げ



安全運転義務違反には「安全不確認」「脇見運転」「動静不注視」「漫然運転」などが含まれ、重大な事故につながる危険な行為です。マクセルグループはドライバーの負担を低減させる製品の提供を通じて交通事故死ゼロに向けて貢献していきます。

法令違反別交通事故件数の割合



■ 安全運転義務違反 75% ■ 一時不停止 4.0%
■ 交差点安全進行義務違反 6.1% ■ 信号無視 3.1%
■ その他 11.8%

*グラフは「平成30年中の交通事故の発生状況」(警察庁交通局)「原付以上運転者の法令違反別交通事故件数(平成30年)」を参考に当社が作成したものです。

映像表示技術でドライバーの安全運転を支援

高速運転時、ドライバーの視点移動は大きな事故につながる可能性があります。そこで、マクセルでは、走行に必要な情報をフロントガラス越しの実景に合わせて表示でき、視点移動を最小限に抑えることができるARヘッドアップディスプレイ(以下AR-HUD)を、2020年の製品化をめざして開発してきました。

実景に合わせて情報を表示できるAR-HUDの特長を活かし、行き先や速度などのナビゲーション情報表示の他に、対向車や歩行者を検知した際のアラート情報表示など、ドライバーを支援する安全機能の開発も並行して進めています。

安全運転に必要な情報をドライバーに提供するには、車内外の情報を適切に取得することが求められます。特に夜間は昼間に比べ交通量が少ないことや、仕事の疲れなどから漫然運転になりやすく、危険を見落としやすくなります。

マクセルでは開発当初から夜間の視認性向上に寄与するセンシング技術の開発に注力してきました。また、開発中のAR-HUDには、ドライバーの目線の高さを検知するカメラと連携し自動で表示位置を調整する機能が搭載されています。今後は、このカメラを使ってドライバーの顔全体の情報を取得して、ドライバー検知機能や目のまわりの情報から健康状態や居眠り運転など危険を回避する状態監視機能を搭載する予定です。

AR-HUDの小型化に成功、製品化へ

HUDは、ステアリングとフロントガラスの間の狭いスペースに設置する製品ですが、先行他社製品を調べると、容積が非常に大きく、搭載のボトルネックになっていることがわかりました。さらにAR機能を実現するには大型化が見込まれるため、搭載するためには車のデザイン自体を変えなければいけないといった課題がありました。一方マクセルは、プロジェクトの光学技術として短い投写距離でも大画面の映像を表示できる「超短投写光学技術」を開発してきました。この技術をHUDへ応用することで小型化を実現し、車へ搭載可能なサイズで遠方に大画面の映像を表示可能なAR-HUDの開発に成功しました。

開発当初、ドライバーが見えている視界(FOV:Field of View)は、垂直方向が1.4度、水平方向が5~6度程度と狭いものでしたが、2017年には垂直方向が4度で、水平方向が10度と視野面積が約5倍のAR-HUDの開発に成功し、OEMメーカーから高い評価をいただいています。

中国市場でのシェア獲得をめざす

これまで、上海モーターショーなど各種展示会を通じて多くのOEMメーカーにAR-HUDの価値を訴求してきました。マクセルは、2025年に1,000万台のHUD需要が見込まれている中国における事業化をめざし、現在中国OEMを中心に商談を急ピッチで進めています。中国は国を挙げて積極的に次世代自動車の開発に取り組んでいることから、AR-HUDの需要はますます高くなっていくことが予想されます。今後は中国市場で製品を立ち上げ、その後日本や欧州市場などワールドワイドに事業を展開していきます。



2019年4月の上海モーターショーの様子

Maxell × SDGs

CSV事例
2

農業をより高品質、効率的に

AIとIoTで
スマート農業を促進

ライススキャン

製品化

事業立ち上げ

市場浸透



マクセルのアナログコア技術

ライススキャン
デバイス・センサー

無線

独自のアルゴリズム・解析技術

インター
ネット

サーバー

ダウンロード
データ閲覧・
分析・活用

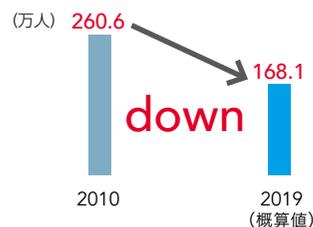
携帯端末+クラウドシステム

利用者様にメリットを提供



農業就業人口^{*1}の減少により、日本の農業は、ベテラン生産者のノウハウ継承や耕作面積の減少などさまざまな課題を抱えています。マクセルグループは、AI/IoTを活用して超省力・高品質生産を実現するスマート農業の促進を通じて農業をより高品質、効率的に行うサポートをします。

農業就業人口の減少



出典:「農業就業人口及び基幹的農業従事者数」(農林水産省)を参考に当社作成

*1 「農業就業人口」とは、15歳以上の農家世帯員のうち、調査期日前1年間に農業のみに従事した者または農業と兼業の双方に従事したが、農業の従事日数の方が多い者をいう。

測定データを活用し、スマート農業を促進する

水稻などの作物の葉色を簡単に測定して生育支援を行う「ライススキャン」は2018年6月よりサービスを開始しました。専用の照明付き接写型カメラデバイスで葉色画像を取得し携帯端末に転送し、携帯端末で判定を行い、測定結果をクラウド上に自動保存することで、従来の筆記・データ入力・集計が不要になります。

また、測定データを用いたデータの見える化により適切な追肥管理・生育診断をサポートし、高品質かつ効率的な作物の生産に貢献します。

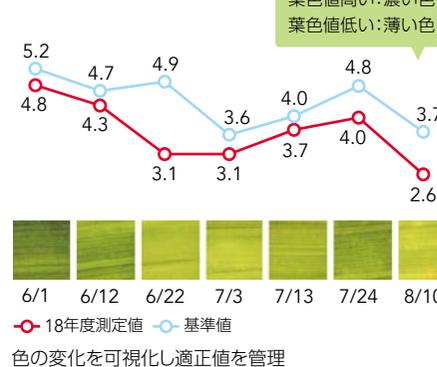
測定データの見える化、分析サービスを開始

農業分野、特に水稻栽培において、葉色管理による生育診断は、生産者が収穫量やたんぱく質含有量、検査等級を含めた最適条件を導き出す手段です。

「ライススキャン」はブランド米や酒米だけでなく、抹茶の原料になるてん茶栽培など高付加価値農業での活用が期待されています。現在は関東・北関東エリアでの利用がスタートし、主に人員が少なく観測地点の多い試験場やメーカーによる契約農家との情報共有のために活用されています。

測定結果画面イメージ

水稻 葉色値推移



色の変化を可視化し適正値を管理

そして2019年には測定日時、位置ごとに葉色の変化を可視化できる機能を追加し、集計したデータの見える化・分析機能を拡充しました。「ライススキャン」はマクセルの肌チェックサービス「ハダモア」から着想し開発したサービスで、葉色をカメラで測定しています。測定者は「ライススキャン」で測定するだけで、従来は現場にいないと伝わりにくい葉色や位置情報まで記録できます。また、測定時は外光の影響を受けない構造で天候や時間に関係なく測定が可能です。

市場浸透に向けて

葉色診断には葉色カラースケールやSPAD^{*2}計(葉緑素計)での診断が浸透しているため、2018年にサービスを開始した「ライススキャン」はまず知名度を上げることが課題です。

そのため、葉色カラースケールやSPAD計での診断に比べ、「ライススキャン」では葉色診断結果をクラウドシステムに自動保存し、データ解析に活用できるというメリットを市場へ訴求していきます。

将来的にはエリア管理システムを導入し、生育状況を見える化により遠隔地にいる指導員やAIが適切な指導を行うことで地域全体の品質・収益向上に貢献していきます。

*2 植物の葉に含まれる葉緑素(クロロフィル)含量を示す値

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、社会に奉仕したい」

この創業の精神に基づき、マクセルグループは、優れた自主技術、製品の開発を通じ、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。



▲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
	<ul style="list-style-type: none"> 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 等 	 
	<ul style="list-style-type: none"> 「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 等 	   
	<ul style="list-style-type: none"> 社長と従業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 等 	   
	<ul style="list-style-type: none"> 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 等 	 
	<ul style="list-style-type: none"> 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 等 	    
	<ul style="list-style-type: none"> 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 等 	    

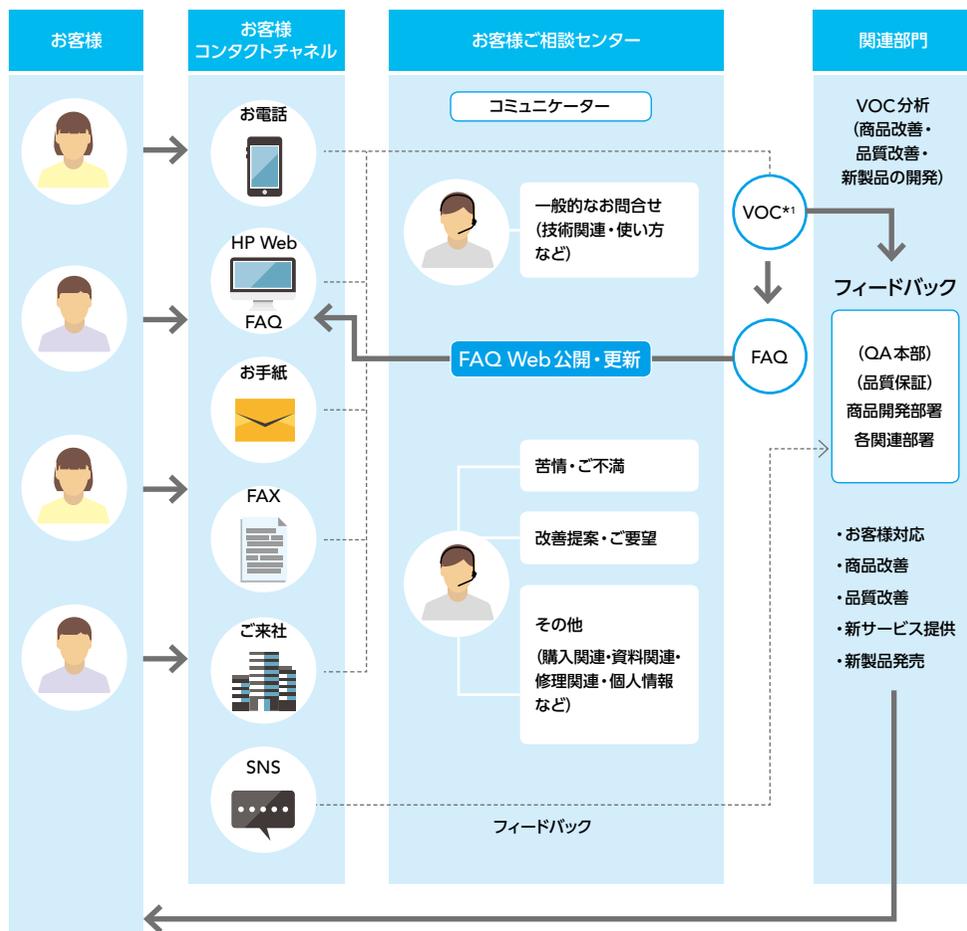
* Value Engineering. 製品やサービスの「価値」を、それが果たすべき「機能」とそのためにかける「コスト」との関係で把握し、システム化された手順によって「価値」の向上を図る手法。

お客様とともに

基本の考え

「お客様満足(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ン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約8割以上に向上しています。これからもポリシーである「親切・丁寧・迅速」に徹底し、たゆまぬ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。

応答及びサンクスコール比率推移

	2016年度	2017年度	2018年度
応答率(キャッチ率) ^{*2}	75%	79%	81%
サンクスコール比率 ^{*3}	5.1%	5.6%	5.7%

*2 実際にオペレーターが対応した本数÷着信数

*3 お礼、感謝のお電話数÷実際にオペレーターが対応した本数

▲ VOCにお答えし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から、商品の開発や改善を行っています。

【2018年度 開発・改善事例】

- 「好みに合わせて色を選べるモバイルバッテリーが欲しい」というお客様の声から、「MPC-C6700 大容量モバイル充電バッテリー」を8色で展開。さらに、「軽量で持ちやすいモバイルバッテリーが欲しい」というお声から、大容量6,700mAhながら本体質量を130gに抑え、持ちやすいアーチ型デザインに改良。
- 「EMS運動器 もてケア」で発生した取扱説明書の誤認を受け、取扱説明書を視覚的に分かりやすく改善。
- 乳幼児によるコイン型電池の誤飲事故を防ぐため、コイン型電池の誤飲防止プリスターパッケージを開発し、「2018 ジャパンパッケージングコンペティション 電気機器部門賞」及び「第12回キッズデザイン賞 子どもたちの安全・安心に貢献するデザイン部門」を受賞。

お客様とともに

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

Maxell Digital Products China Co., Ltd.に入社以来、品質保証業務を担当してきました。2009年より、品質部長兼ISOマネジメントシステムのマネージャーを務め、お客様に最高品質の製品を提供するグローバル企業をめざし、日々品質強化活動を行っています。具体的には、継続的な人材教育、作業員資格の認定制度の強化などを行っており、その結果、車載向けLEDヘッドランプ用レンズは、2年連続で「品質優秀賞*3」をいただきました。

2019年からは、従来の品質活動に加え、Feedforward型品質活動を開始し、RCA(根本的原因分析)とヒューマンエラー未然防止活動で昼夜勤作業の管理を強化しています。

私は、スタッフ全員が品質の重要性を理解して初めて、高い品質レベルに達することができると思っています。工場では日々の生産において、新しい問題に直面することがありますが、原因を分析し問題を解決してきた自身の経験を活かし、部下を育成する良い機会だと考えています。これからの新工場移転と新事業立ち上げに際しても、優れた品質を維持継続することに自信を持って挑戦していきます。

*3 中国主要顧客より、サプライヤーの中で最も品質の良いサプライヤーに授与される賞。

Jiangping Li
Senior Manager
Quality Assurance Department
Maxell Digital Products China Co., Ltd.



品質マネジメントシステム取得状況

(2019年4月現在)

名称	取得事業部
ISO9001	マクセル全事業部/マクセル情映テック/マクセルシステムテック/宇部マクセル京都/マクセルイズミ/マクセルクレハ/Wuxi Maxell Energy Co., Ltd./Maxell Europe Ltd. Telford Plant/Maxell Digital Products China Co., Ltd./Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd./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)/マクセル情映テック/Maxell Digital Products China Co., Ltd./Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd.
ISO13485	マクセル九州事業所

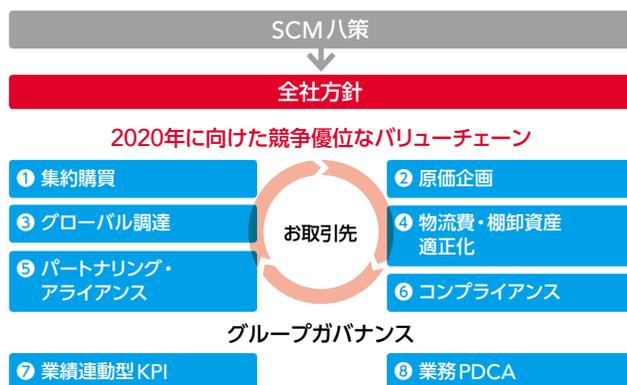
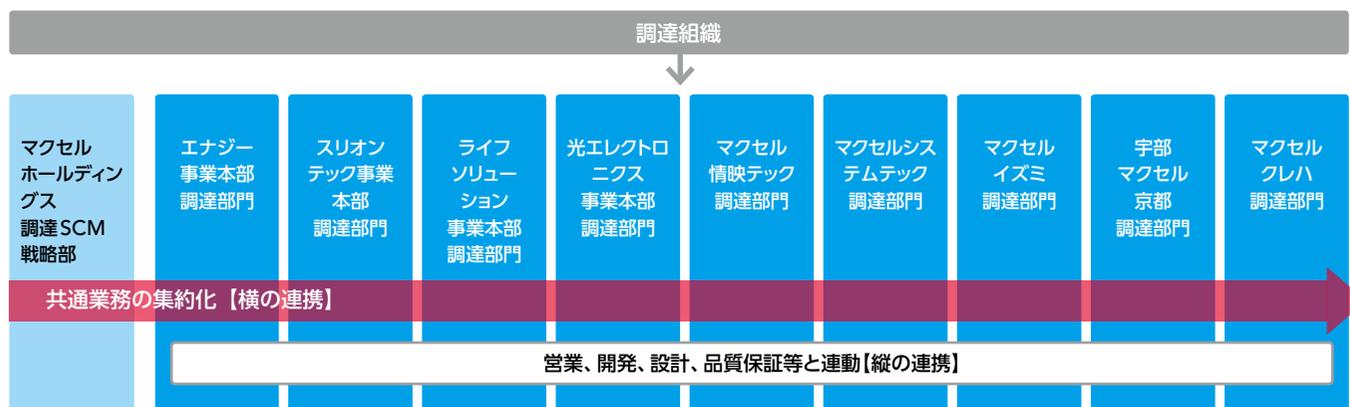
お取引先とともに

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、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、全社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

事業部門が独自に行っていた間接材や共通部材の調達の本部への一元化を推進しています。特に、電力については、電力の全面自由化を活かし、2017年度より本州と九州に点在する製造拠点の電力供給を6社から2社に絞り込みました。2019年度も引き続きコンペを実施し、最適な取引先と契約を締結しています。

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)を発足し、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と連携し、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。

お取引先とともに

原価企画エンジニアリング・VEC 活動の強化

機種別損益管理の推進 機種別収支(良好・改善・対策機種)の見える化／収支改善・対策の具体化／新製品、切替機種の売価原価作り込み



3 グローバル調達

海外事業所の代表者も交えた調達責任者会議を年2回招集し、コスト削減や最適調達先の選択について情報・ノウハウを共有する会議を開催しています。マクセルグループではこれまで、円高対応のためにシェーバーやドライヤーの生産を海外に移し、OEM製品を輸入しており、海外調達が約半分となっています。そのため、現地調達力の育成を目的に、2018年より海外拠点バイヤーの日本での調達業務研修を開始しています。狙いは、海外バイヤーの人財育成と日本国内のお取引先の最新情報の取得に加えて、海外取引チャネル・ルートを活用したW/W調達を推進することであり、グローバル調達の強化につながる活動に努めています。

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

日頃より品質・価格・納期面においてご協力をいただいているお取引先を、年1回開催のマクセルパートナーDayにお招きして、マクセルグループの姿勢や方針、CSR意識をお取引先と共有し「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意識をお取引先と共有し「パートナーシップの強化」を推進しています。

2017年より発足したマクセルグループ調達リスク管理委員会にて、お取引先と連携した不測事態への対応(緊急時の備え)に関する確認、使用している化学物質の把握、紛争鉱物に関して責任あるサプライチェーンの構築をめざす取り組みへの協力を進めています。

* https://www.maxell.co.jp/procurement/pdf/csr_procurement_guideline.pdf



2018年10月、主要お取引先17社をご招待し、「2018年度マクセルパートナーDay」を開催。



マクセルグループ各事業の成長戦略、ブランド戦略及び競争優位なバリューチェーンによる共創共栄について、共有と確認をしました。



従業員とともに

マクセルグループでは従業員一人ひとりの個性を尊重し、働きがいのある職場を実現することを目的に、さまざまな取り組みを行っています。ダイバーシティ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。

これまでの事業再編を通じて、さまざまな専門分野を持つ人財が集まりました。こうした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。マクセルの持続的成長は、人財の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、成長を支える優秀な人財の採用・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。「新入社員研修」「2年目研修」「新任主任・技師研修」といった年次や階層に応じた研修、それぞれの専門分野に特化した技術研修など、さまざまな教育制度を設けています。これらの制度は、今後も時流に合わせて定期的にブラッシュアップを図っていく方針です。

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、教育や人事異動等を計画、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。

▲ 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。

2019年にアメリカで実施した同フィールドワークでは、交通渋滞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、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、ビジネスとして成立するかどうか検証を行い、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を期待し、グローバル人財の育成に今後も注力していきます。

人財育成の体系図



グループワークの様子 (ロサンゼルスにて)



最終プレゼンテーションの様子 (ロサンゼルスにて)

従業員とともに



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ています。

社内プロジェクトである「M-Wing」活動を通じて、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。

▶ 詳細は、p.43「M-Wingリーダー座談会」をご覧ください。

▲働きやすい職場づくりの促進

マクセルでは、すべての従業員がライフスタイルやライフステージに応じて柔軟な働き方ができるよう勤務制度を整備しています。特に仕事と家庭の両立のため、育児や介護については法定水準を上回る制度を設けており、育児・介護休暇を取得した従業員の復職率は100%となっています。2018年度は「仕事と介護の両立支援ハンドブック」を配布し、「働き方・休み方ガイドライン」をイントラネットで公開・周知するなど、さらに従業員が制度を利用しやすい環境づくりに力を入れました。また、2019年4月1日現在、平均勤続年数は20年(男性20年、女性19年)となっています。

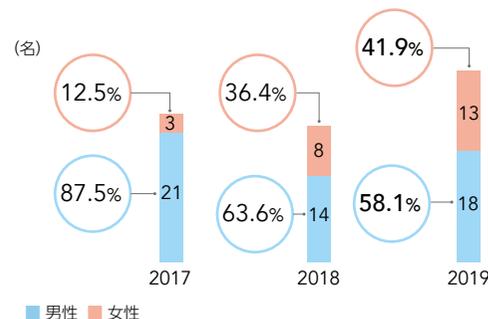
育児・介護関連制度の利用実績

	2016年度	2017年度	2018年度
育児休暇	11人	17人	14人
介護休暇	1人	0人	1人

▲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、定期採用における男女比率について事務・営業系50%、技術系20%を目標に取り組んでいます。その結果、定期採用における女性比率は2018年度の36%から2019年度は42%に増加しています。

新卒採用人数の男女比推移



グローバル成長を支えるローカル人財

2016年にMaxell Europe Ltd. (MEL) に入社しました。マクセルは、私が子どものころから親しみのある高品質メーカーであり、信頼できるブランドだったからです。入社から3年が経ち、現在では商品開発やブランド戦略に携わっています。

今後注力していきたいのは、エンドユーザーとのコミュニケーションです。従来の広告方法を続けるのではなく、今日エンドユーザーが触れる機会が多いソーシャルメディアに着目し、ユーザーとのコミュニケーションを加速させていきたいです。

現在、私が制作した新しいMELのWebサイトが稼働しています。従来の商品紹介としての役割だけでなく、商品画像をダウンロードできる機能を設けたりと、お客様により詳しい情報を提供できる発信の場としての役割を持つ、新Webサイトです。今後、若い世代に向けて、マクセルブランドの認知を高められるような、洗練されたソーシャルメディア広告を作り上げていきたいです。



Alicia Sacha
Brand Manager
Maxell Europe Ltd.

従業員とともに



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。

国内各事業所間による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年度には全世界共通の安全基準である「ミニマム安全基準」を導入しました。今後は、日本を基準に海外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。

2018年度はMBPが進めるグループ会社の参入により、事業拡大投資部門関連の事故が増加しました。これを受けて、2018年度期中から、基本行動の徹底や“事故に対する5W(何故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。2019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で展開し、緊急時の初動対応訓練と事業復旧対応訓練を京都本社だけでなく、グループ内全体に展開する予定です。さらに、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、従業員が安全かつ安心して業務を遂行できるサービスを提供していきます。



安全巡視



BCP防災訓練

従業員の健康維持・増進の取り組み

▲健康経営の強化

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

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

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

さらに改正労働安全衛生法によるストレスチェック制度についても、2016年6月より運用を開始しました。

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



健康維持・増進活動

誰もが活躍できる会社・
職場づくりに向けて
ダイバーシティを加速させる



M-Wing リーダー座談会



廣井 俊雄
スリオンテック事業本部
IF事業部 IF設計部 設計2課
キャリア自律WG

柴田 美絵
情報システム部
販売システム課
広報WG

新谷 香織
営業統括本部
営業統括部 営業統括課
ワークライフマネジメントWG

南本 かおり
エナジー事業本部
LB事業部 事業管理部 企画課
新・男性育成WG

田中 玄通
スリオンテック事業本部
SL事業部 品質保証部
社外交流WG

「M-Wing」 とは

2013年から始動したマクセルの
ダイバーシティ推進プロジェクト。
各事業本部から選抜されたメンバーが
M-Wingプロジェクトメンバーとして活動し、
事務局や総務サポーターと連携し年に2回、
役員・メンバーの上長にあたる管理職への
成果発表会(報告や施策の提案)を
行っています。

2018年度のテーマ 誰もが活躍できる会社・職場づくり



* WG:ワーキンググループの略
所属は2019年7月時点

WG	目標	主な活動
キャリア自律	<ul style="list-style-type: none"> 全社員にキャリア自律を描いてもらう 	<ul style="list-style-type: none"> メンバーでキャリアの勉強会を実施 従業員向けe-ラーニングの作成、実施
広報	<ul style="list-style-type: none"> 社員一人ひとりが当事者意識を持てるようなメッセージを発信 	<ul style="list-style-type: none"> M-Wingの活動を周知 従業員向け周知としてM-Wing通信の発行
ワークライフマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 働き方、休み方に対する意識改革 	<ul style="list-style-type: none"> ガイドラインの作成、配布、説明会の実施 社内制度活用者の声を伝える
新・男性育成	<ul style="list-style-type: none"> 介護による離職を防止する 	<ul style="list-style-type: none"> 男性社員が育児休暇、介護休暇、有給休暇を当たり前取得できる職場環境、風土をつくる
社外交流	<ul style="list-style-type: none"> M-Wing活動の加速化 	<ul style="list-style-type: none"> ベンチマーク企業に赴き、マクセルの現状を可視化 他社の良い施策を共有

従業員とともに



マクセルグループは、MBPにより、マクセルが持つ事業とシナジーを発揮し、マクセルグループを大きく成長させていこうとしています。

私たちが文化の違う会社と一緒に成長していくということは、「誰もが活躍できる会社・職場づくりの実現」が不可欠です。

マクセルのダイバーシティ推進は、各事業本部から選抜されたメンバーが「M-Wing プロジェクト」メンバーとして活動しています。

各ワーキンググループのリーダーが集まり、M-Wing プロジェクトを通じたダイバーシティへの想いを語ります。(2019年7月実施)

マクセルのダイバーシティ推進体制の特徴

■ **田中:** M-Wingは5つのWGで構成されています。「社外交流WG」では、M-Wing活動の加速化を目的にダイバーシティ活動の先進的な企業に赴き、具体的な取り組みを他のWGに提案するとともに、他社に学び、比べることでマクセルの現在地を見える化し、経営層・従業員に周知する活動をしています。



■ **柴田:** 「広報WG」は主に社内サイトでM-Wing活動の情報発信を行っていました。マクセルでは

社長から「ダイバーシティは経営そのもの」という意思表示があり、そのうえで、私たちM-Wingメンバーが活動するという、トップダウンとボトムアップの両輪でダイバーシティを推進しています。そのことも伝わるよう活動していました。



■ **南本:** 「新・男性育成WG」では男性社員が育児休暇・介護休暇・有給休暇を当たり前に取り得る職場環境・風土づくりをめざして活動しました。M-Wingでは、これまで育児休暇についての取り組みをしていましたが、2018年度は管理職の年齢層の方々にダイバーシティを自分事として考

えてもらいたいという想いから、「介護と仕事の両立」をテーマに情報発信をしました。誰に向けた活動にするかを自分たちで決めるところも、この体制ならではのですね。

■ **新谷:** 「ワークライフマネジメントWG」は働き方・休み方に対する意識改革に取り組みました。2017年度はワークライフバランスWGという名称で、その時点であった制度を見やすくまとめ、周知することが目的でしたが、2018年度は働き方・休み方のガイドラインを作成し、意識改革を行うことを目的としました。各WGの活動は年々進化していますね。



■ **廣井:** 「キャリア自律WG」では、誰もが活躍できる会社・職場づくりのため、全社員に「キャリア自律」に向けた理解・意識を持ってもらうことを目標に活動しました。勉強会やe-ラーニングを実施するうえで、各事業本部の総務課長のサポートも心強かったです。全社でやろうとしている取り組みに関しては、事業本部間での横串を通せる方たちのサポートのもと取り組みができたという点は、良い仕組みだなと思っています。

ダイバーシティを浸透させる鍵

■ **新谷:** 結局、ダイバーシティを推進させるには「自分事」で考えてもらうことが大事ですね。

■ **柴田:** 広報WGでも自分事として捉えてもらうためのメッセージを発信することに力を入れていました。ダイバーシティ推進活動は女性が働きやすくするための活動と思っている人がまだ多く、多様性を求める運動なのだとことを理解してもらう必要があります。理解を浸透させるために間接部門の方にはパソコンを通して情報を

従業員とともに

発信できますが、工場に勤務している方はパソコンを利用されない方もいますので、ポスター掲示や紙のかわら版を配布するなど、手段も工夫しています。

田中: いまマクセルにある制度と、比較した先進企業とでは制度の中身はほぼ変わっていませんでした。ただ、制度はあるのに浸透しきっていない。自分たちのためにある制度という意識をもう少し強くしていく必要がありますね。

廣井: キャリア自律についても当初は浸透していませんでした。ワーク(仕事)面だけでなく、学生時代の経験やライフ(生活)面も含めた人生全



体がキャリア。人生の目標を自分で立てて、それに向けて自分で必要な知識や技術を習得していく。勉強会やe-ラーニングを通じて関心を持つ人が増え、やっとスタートラインに立てたと思っています。

新谷: 年2回、報告会で経営層やメンバーの上長である管理職に対して活動報告や施策の提案をしています。改まった場だと、きれいにまとめたほうがいいという思考に陥ってしまいがちですが、あまりそこにとらわれないようにしました。従業員アンケートの中には辛辣な意見もあるのですが、それを伝えないといけない立場というか、唯一伝えることができるのがM-Wingだと思うので、思い切りぶつけようと。この取り組みが一過性で終わらないように、きれいに終わらせないという意味を持ちながら取り組みましたね。

M-Wingを通じて

新谷: 普段、業務で関わらない部署、事業本部の方と本気で意見を言い合う場はなかなかありません。M-Wingを通じて交流が図れ、垣根を越えることができました。自分と似たような意見

だけではなく、多様な考えに触れることができたのはいい経験になりました。

廣井: 視野を広げられるきっかけになりますね。M-Wingの活動を通して、自分のキャリアを考える機会をもらいました。どのように問いかけるか、働きかけるか考えながら活動をすることで、多くの学びを得られました。

南本: メンバーに選抜されたことがきっかけですが、やはりはじめると皆さん本気で、真剣に取り組んでいます。メンバー全員が会社を良くしたいと思っていると感じました。M-Wingでの活動がきっかけになってできるという恩恵もありますね。



田中: 2019年でM-Wingプロジェクトは7年目を迎えます。他社は専任部署や人事が兼務しているところが多いですが、マクセルは各事業本部から選抜された従業員がプロジェクト体制で推進していく点が特長です。ワーキンググループ活動は2016年から取り組んでおり、各年25人程のメンバーがいるので、2019年で累計100人が関わったこととなります。割合でいうとマクセルの約5%。これからも人数を増やしていき、将来的に私たちの世代がもっと上になって、下の世代の方がM-Wingに携わるというサイクルで意思をつないでいきたいですね。ダイバーシティ活動は漢方薬みたいなもので、継続するからこそいい方向に向かう活動だと思います。

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、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担当部門としてブランド戦略・広報IR部を設置し、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。

2018年度の主な活動実績

活動内容・イベント	2018年度実績
機関投資家との個別ミーティング	251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	96回 (北米:39、欧州:20、アジア:37)
会社紹介等スモールミーティング	1回
機関投資家向け工場見学会	2回
個人投資家向け説明会	7回



工場見学会



事業説明会

▲ 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、常に新しい情報をお届けするとともに国内外での情報に差が生じないよう、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

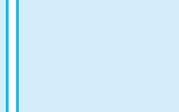
機関投資家・個人投資家への情報発信



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

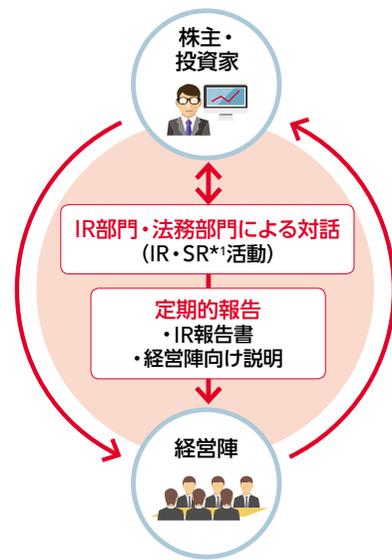
株主・投資家とともに

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。

また、2018年度の新たな取り組みとして、経営陣に加え管理職も対象とした「IR勉強会」(2018年11月～2019年1月、計4回開催)を実施しました。証券会社や銀行のアナリスト・アドバイザー、機関投資家を講師としてお招きし、マクセルグループを取り巻く事業環境や進むべき方向性、SDGs/ESGも含めた資本市場における最新動向など、幅広いテーマで講演いただきました。このような取り組みも踏まえ、当社に対する資本市場からの見方や期待などを把握し、事業戦略や資本政策を推進しています。



*1 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回の配当を行っています。

なお、2019年度においては、普通配当に加えて2019年6月30日を基準日とする1株当たり250円の特別配当を行っています。

一株当たり年間配当金／配当性向の推移

(円/%)



また、株主還元の強化を目的として、配当に加えて自己株式の取得(上限50億円)を行っており、2019年度合計で約201億円の株主還元策を行う予定としています。

2019年度の株主還元策(予定)

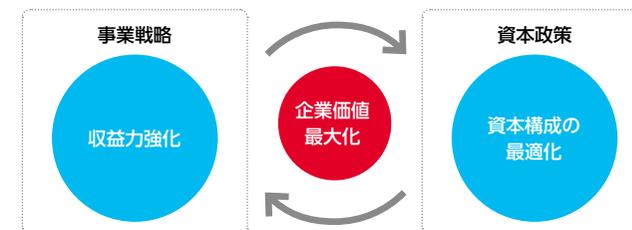
普通配当	特別配当	自己株式取得	合計
19億円*2 (36円/株)	132億円 (250円/株)	50億円*3	201億円

*2 2019年6月末時点の自己株式控除後発行済み株式総数を基に計算

*3 50億円または350万株を上限として実施

▲ 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、当社グループの役員及び従業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て、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、従業員が主体となり、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



▲ 2018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
「第17回 琵琶湖外来魚駆除の日」に8名参加。「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285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1,267名が参加	京都、小野、九州、小淵沢、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260名が参加	MDCN
香港にてビーチ清掃を行うボランティア活動に16名が参加	MAS
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、小淵沢、岐阜、宮城
エコキャップ回収運動の実施	九州、川崎
「夏休み2018 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9回。計499名の小学生を対象に実施	京都、小野
工場見学の対応	九州、小淵沢、長野
環境教育を目的とした職場体験学習に福智町立金田小学校6年生5名が参加	九州
英国テルフォード大学で実施された「2018 Children's University」にスポンサーとして参加	MEL
香川高等専門学校と協力し「ドローンを使った水難救助」の実証実験を実施	京都
宮城県多賀城高校災害科学科との交流(蓄電池 Type-Tを1年間無償貸与)	京都
「ダヴィンチマスタース」活動に参加	京都
関西大学の高野ゼミ4年生とダイアログを実施	京都
西日本豪雨災害支援活動(熱中症対策用首掛け式扇風機用の単3乾電池や簡易ベッド組立て用に粘着テープを持参し、避難所、仮設住宅を訪問。ボランティアの方々及び被災者の方々へ直接配布。)	京都、川崎
平成30年7月豪雨に対して義援金300万円、平成30年北海道胆振東部地震に対して義援金100万円をそれぞれ寄付	京都
ラミネート形リチウムイオン電池が子ども用車いすに搭載(Kids Loco Project)	京都
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
アルミ缶を回収し、収益金で購入した車いすを、山形県置賜8市町に順次寄贈	米沢
マレーシアにて献血キャンペーンを実施。152袋の血液が集まる	MTM
5月にニュージャージー州/パターソン/パセニック郡の人々を支援する団体にマグカップを寄付	MCA
10月に退役軍人をサポートする団体に11ポンドのハロウィーンキャンディーを寄付	MCA
11月にニュージャージー州にあるウッドランドパークに帽子、靴下、手袋を寄付	MCA
「JAPAN JAM 2018」「第20回 高槻 JAZZ STREET」にマクセルが協賛	京都
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15名参加	MAS
晋安区寿山郷紅寮中心小学へ生活家電、学生寮用の寝具を寄付、また優秀な生徒に奨励金、恵まれない生徒に助学金を授与	MDCN
9月に生活困難家庭を助けるために活動している無錫市新呉区身体障害者連合会にレンジフードを1台寄付	WME
インドネシアにて近隣の村、モスク、学校に対し、イスラム教祈祷用の敷物シート(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.

地域社会とともに



環境保全

▲環境保全を目的とした竹林整備

京都府大山崎町が地下水資源保全と森林整備を目的として展開する「地下水利用対策協議会」の活動である竹林の整備、「たけのこ蹴倒し」に参加しています。放置された竹林は保水能力が低いと土砂崩壊につながる恐れがあるだけでなく、森林に侵入し木々を枯死させてしまいます。そのため、たけのこを蹴倒して竹林整備を行う本活動に参加することにより、地下水の涵養機能を高めるとともに、CO₂を吸収する働きがある広葉樹林を保全し、地球温暖化防止にも貢献しています。



竹林整備活動

次世代教育

▲次世代教育支援「電池教室」

2006年度より「京のエジソンプログラム」に参画し、小中学生を対象に「電池教室」を開催しています。同プログラムは、科学技術・ものづくり教育を推進するために、京都府乙訓教育局により、企業・教育委員会・学校が連携して設立したプログラムです。2018年度は小学校7校、公民館1カ所へ授業に出向き、499名の子どもたちが「オリジナル乾電池づくり」を体験しました。2006年度から延べ2,977人が参加しているこの「電池教室」に加え、ゲームや実験を通して科学や数学を学ぶ「ダヴィンチマスターズ」や「夏休み 宿題・自由研究大作戦」に参画することで、マクセルグループはこれからも次世代教育支援を行っていきます。



電池教室

地域共生

▲西日本豪雨災害支援

2018年7月に発生した西日本豪雨を受け、野口健事務所および大作商事(株)と共同で「熱中症対策合同支援チーム」を結成し、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40,000本寄付するとともに、避難所での簡易ベッド組み立て用の粘着テープを500巻寄付しました。単なる物資の寄付ではなく、熱中症対策として「現地現物」の精神に則り、現地で直接物資を手渡した本支援活動は、「ひと涼みアワード2018 熱中症ケア部門 最優秀賞」及び「同アワード2018年トップランナー賞(企業・民間団体部門)」を受賞しました。



西日本豪雨災害支援

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まいります。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として、トップマネジメントを社長とし環境マネジメントシステムの運用を行ってまいります。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まいります。

*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。2018年度には具体策の検討を行い、目標とのギャップを明確にして、収益改善と両立する方法として“自家消費型太陽光発電”を導入することを決定しました。2019年度は導入事業所を決定していきます。

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2019-20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。エネルギー消費が特に大きな成果を上げており、2018年度は前年度比108百万円の収益改善となりました。

なお2018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	2018年度			2019年度	2020年度	
			目標	実績	評価	目標	目標	
1	環境CSR/CSV配慮製品売上高比率 (%)	国内・海外	95以上	96		95	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	100	
3	環境CSR/CSV配慮製品市場導入率 (%)	国内・海外	90以上	100		90	90	
4	エコマインド教育受講率 (%)	国内・海外	100	100		100	100	
5	CO ₂ 排出量削減率 (%) (基準1990年)	国内	50以上	64		50	50	
6	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	18	18		19	20	
7	エネルギー	生産高原単位×10 ⁻³ (kL/百万円)	国内・海外工場	447以下	386		379	342
			国内工場	409以下	365		355	316
		売上高原単位×10 ⁻² (%)	国内工場	141以下	139		147	130
	エネルギー人員、床面積原単位 (kL/人・km ²)	国内・海外オフィス	18以下	17		18	18	
8	廃棄物	生産高原単位×10 ⁻⁴ (t/百万円)	国内・海外工場	479以下	457		447	410
		売上高原単位×10 ⁻⁴ (%)	国内・海外工場	611以下	626		631	596
		リサイクル率 (%)	国内・海外工場	70以上	76.4		70	70
9	水	生産高原単位×10 ⁻² (m ³ /百万円)	海外工場	600以下	611		600	583
		売上高原単位×10 ⁻⁴ (%)	海外工場	487以下	482		486	477

海外工場:MDCN、WME、MTM、MEL (MMS)、SLEI

*3 マクセルイズミ、宇部マクセル京都、マクセルクレハは含んでいません。

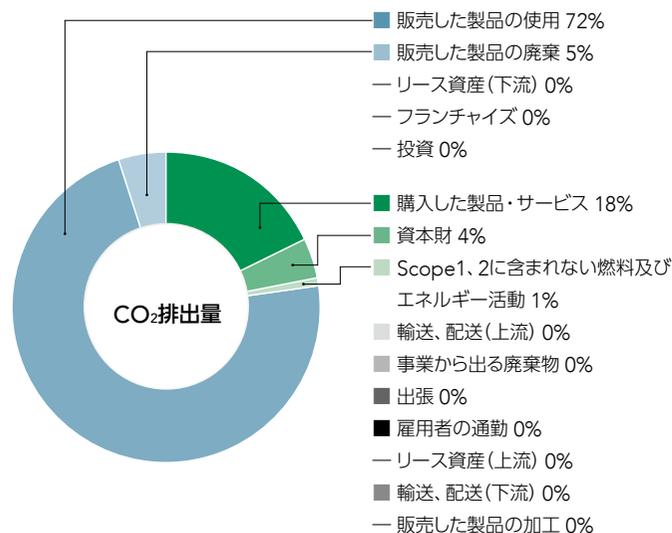
*4 海外工場の内作生産高と売上高は為替を固定して円換算しています。

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。

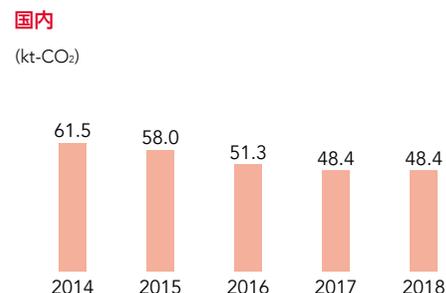
Scope3各カテゴリーの割合



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など、節電に取り組んでいます。2018年度は、特に省エネ設備の更新として小淵沢事業所で重油からの燃料転換、及び電気・熱の総合効率向上として、CO₂排出量の少ない天然ガスを使用したコージェネレーションシステムの導入を実施しました。また、各事業所での照明LED化や生産の効率向上による電力削減に取り組みました。加えて、小野、福知山、小淵沢の各事業所では太陽光発電を行っており、年間約3,398MWhを発電しました。

CO₂ 排出量 (Scope1、2*)

*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** エネルギー売上高原単位



*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)

国内の2018年度の国内CO₂排出量は前年度比0%と横ばいとなりましたが、海外については13.9%の減少となっており、全体では7.2%の減少となりました。

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2018年度の実績は2005年度比で58.8%減、2013年度比で25.2%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2年、マクセル情映テックは連続4年の優良事業者としてSランク評価を受けました。



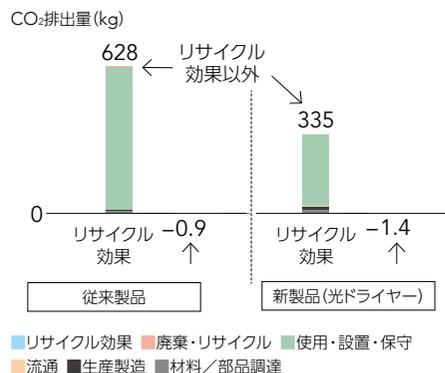
環境活動の成果と進捗



▲ LCAによる環境性能の見える化

光ドライヤーを対象にLCA(ライフサイクルアセスメント)に基づき、石油使用、廃棄物、CO₂排出量について従来製品との比較を行い、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製造、流通、使用、リサイクル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、石油使用についても同様に削減となっています。

新製品と従来製品のCO₂排出量における比較



▲ 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。2018年度は、光ドライヤー、プロジェクター、車載カメラ用レンズユニット、酸素センサー・水素ガス発生装置等の特機製品、不織布両面テープ等の各種テープなど、計21製品を登録しました。



2018年度登録の環境配慮製品
「光ドライヤー」

GOOD DESIGN AWARD 2019

▲ 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、2018年度の全拠点合算は、2017年度比で7.8%の増加となりました。

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

▲ 化学物質管理

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。

また、PCB使用機器は保管及び処理状況を管理しています。2018年度に処理を行った機器はありませんでした。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他、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。

国内の2018年度の廃棄物有価物発生量は、前年度比12.5%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18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

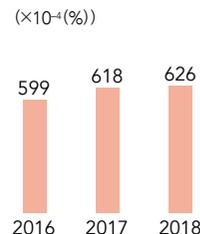
国内



海外



廃棄物売上高原単位

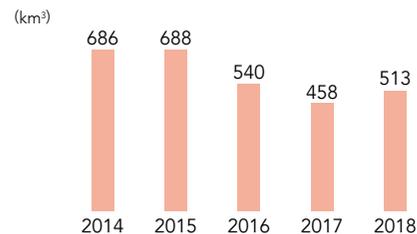


▲ 水使用量削減の取り組み

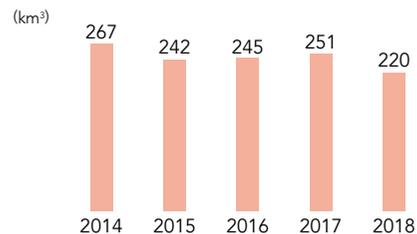
マクセルグループでは、製造工程での水使用量削減に努めている他、一度使用した水を再利用するなど、水資源の保全に努めています。国内グループ事業所では前年度比12.0%増となったものの、海外グループ事業所で12.4%減と使用量を大きく減らしたことから、マクセルグループ全体では前年度比3.4%増となりました。

水使用量

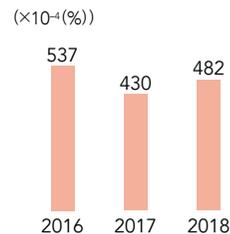
国内



海外



水売上高原単位



▲ 生物多様性

生物多様性については、2018年度には、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、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。

加えて、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ひとつである「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ています。

*2 天然の資源量が比較的豊富な海産物
<http://sailorsforthesea.jp>



マクセル 京都本社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、従業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ひとつとしており、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

成長に適したガバナンス体制をめざして持株会社へ移行

マクセルグループは、持続的成長に向けた事業規模の拡大とスピード感のある成長の実現に適した経営体制が不可欠であるとの考えのもと、2017年10月1日、持株会社体制に移行しました。

マクセルホールディングス(以下、当社)は、2019年6月の定時株主総会において、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。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。取締役会は取締役会長が議長を務め、独立社外取締役3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。

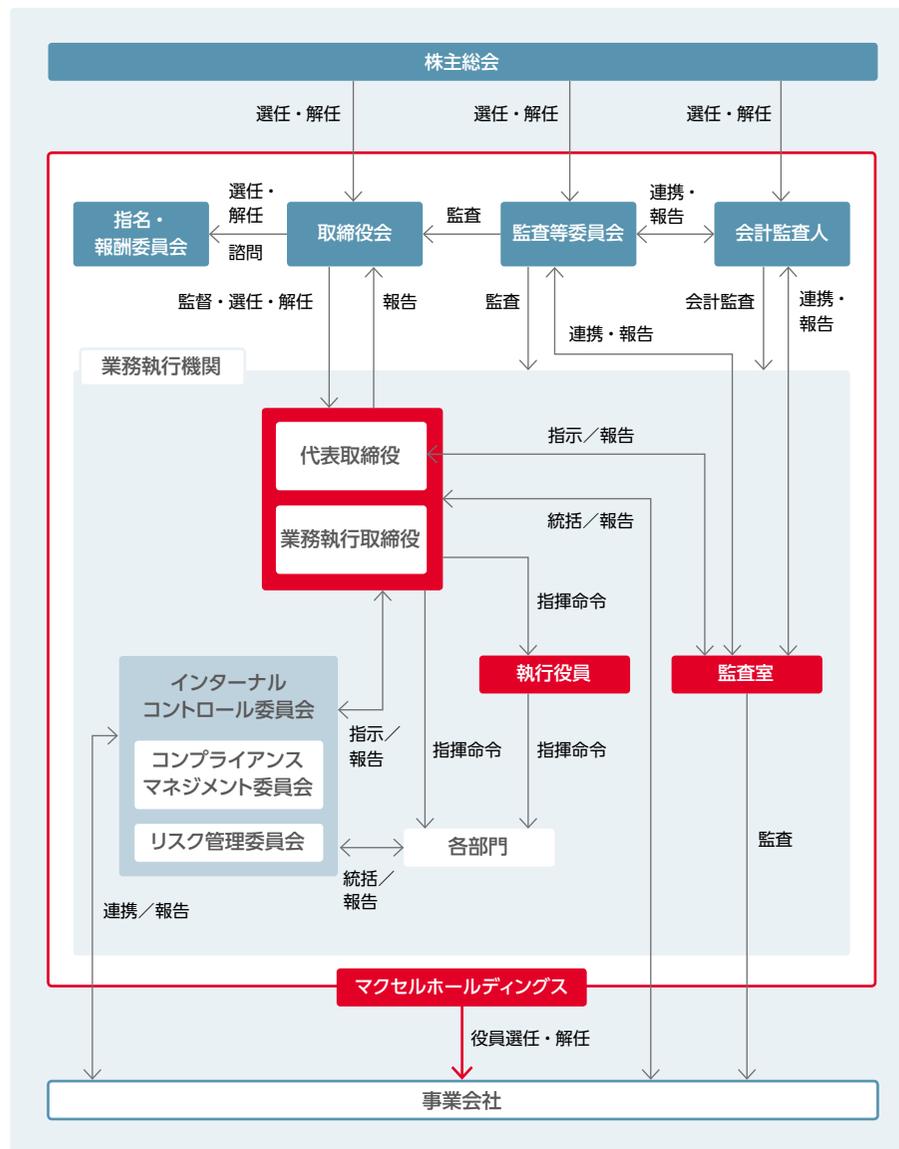
また当社は業務執行に係る迅速な意思決定及び経営の効率化を図るため、執行役員制度を採用しています。

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、当社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、独立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
泉 龍彦	クラリオン(株)等において経営経験及び自動車関連事業における豊富な実績を有しており、今後の当社のグローバルな事業戦略の推進及び持続的な企業価値の向上に貢献することを期待したため。
北尾 涉	日東電工(株)において経営戦略分野の経験が豊富であることから、今後当社の持続的な成長と中長期的な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	宇部興産(株)及びそのグループ会社において経営経験及び海外事業会社の経営経験が豊富であることから、今後当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与することを期待したため。

(注) 1. 当社と社外取締役泉 龍彦及び北尾 涉及び渡邊 史信の3氏は、会社法第427条第1項の規定に基づき同法第425条第1項に定める最低責任限度額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、社外取締役泉 龍彦、北尾 涉及び渡邊 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(2018年4月1日~2019年3月31日)

氏名	活動状況
泉 龍彦	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会出席状況 15回中14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 涉	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会出席状況 17回中17回出席 監査等委員会出席状況 17回中17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。
渡邊 史信	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会出席状況 15回中15回出席 監査等委員会出席状況 13回中13回出席 取締役会における発言状況：経営全般に関する専門的見地から適宜発言を行っています。

取締役及び監査役の報酬等(2018年度)

当社の取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬等は、基本報酬及び業績連動型報酬で構成し、監査等委員である取締役の報酬等は、基本報酬で構成しています。

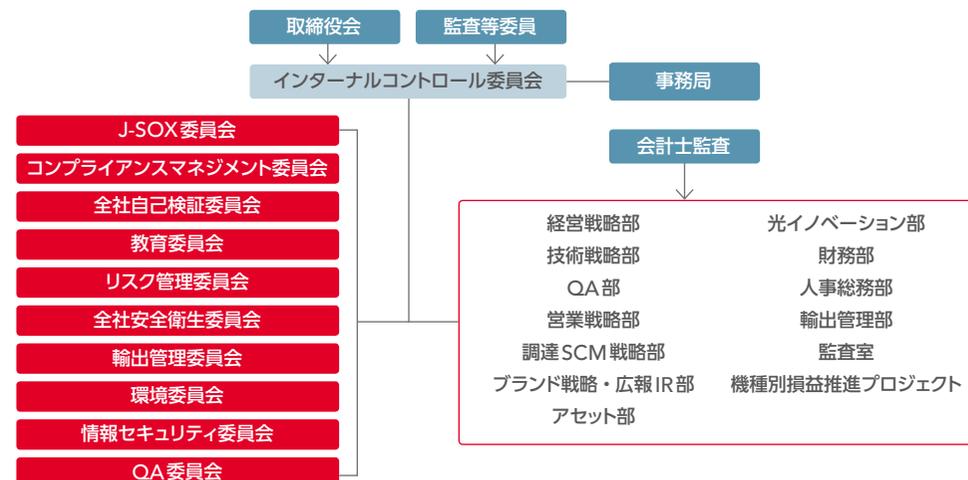
区分	支給人員	報酬等の総額(百万円)
取締役(監査等委員を除く)(社外取締役を除く)	5名	188
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)	1名	20
社外役員	4名	24

(注) 1. 取締役の報酬等の額には、2018年6月に支給した役員賞与の総額と2018年6月に支給される役員賞与の見込みの額として前事業年度に開示した額の差額が含まれています。
2. 取締役(監査等委員を除く)の報酬等の額には、当事業年度に係る取締役(監査等委員を除く)4名に対する役員賞与として本年6月に支給される見込みの額60百万円が含まれています。
3. 業績連動報酬には短期インセンティブとして支給される「賞与」と長期インセンティブとして支給される「株式報酬」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



コーポレート・ガバナンス

▲取締役会の実効性評価

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

2018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。

アンケート結果の集計及び分析については匿名性及び客観性を確保するため、外部コンサルタントに依頼しました。その結果及び外部コンサルタントの意見を踏まえ、取締役会において取締役会の実効性に関する分析及び評価を行い、今後の対応について検討しました。

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

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、2018年の株主総会において社外取締役を増員したこともあり、取締役会の構成や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取れていると認識しています。一方で、持株会社体制のさらなる強化や後継者の育成計画の充実については、2018年度に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、新たな課題として不採算事業への適切な対応や投資案件へのフォローアップの方法など経営管理の高度化が必要であることを認識しました。

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

上記の分析及び評価の結果に基づき、2019年度は特に以下の点についてさらなる改善を実施することで取締役会の実効性を高めていきます。

- 取締役会において議論すべき内容の明確化など持株会社と事業会社の責任と権限の明確化をさらに進めることにより経営のスピードアップ、ガバナンス強化を図る
- 後継者育成計画について、指名・報酬委員会や取締役会がより主体的に関与するなど充実を図るとともに着実に実施する
- 投資フォローアップ体制の強化を行うとともに、投資判断基準の見直し及びフォローアップの確実な実施を行う

▲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。

* 適切な内部管理体制と実績があり、国が行う輸出許可業務の一部を代行することを、経済産業大臣が法人に対して認定する制度

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、2018年度において重大な法令違反の発生はありませんでした。

コーポレート・ガバナンス

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、階層別研修や全社研修において意識の向上を図っており、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等を、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。

2018年度は、「情報セキュリティ教育」「個人情報保護の取り組み」などの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等による事業中断リスクを低減するため、事業継続計画（BCP：Business Continuity Plan）の強化に取り組んでいます。

従業員の安否確認システムの構築をはじめ、有事における初動行動計画、事業復旧計画を策定し、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等のデータベースの整備も順次進めています。

今後は、海外危機管理マニュアル策定と訓練の実施を海外のグループ会社へも展開し、海外における危機管理のレベルを向上させていく計画です。



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ーへの貢献において重要な役割を果たすことであると考えます。

本ポリシーでは「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、当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 (2019年6月25日現在)

▲ 取締役



代表取締役
取締役社長
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
2008年 4月 当社執行役常務
2010年 6月 当社常務取締役
2011年 4月 日立ビークルエナジー(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 日立マクセル(株)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 当社代表取締役 取締役社長
マクセル(株)代表取締役 取締役社長
2018年 4月 当社代表取締役 取締役社長



取締役会長
千歳 喜弘

1971年 4月 日立マクセル(株)入社
1998年 8月 当社電池事業グループ二次電池事業部長
1999年 6月 当社取締役
2003年 6月 当社執行役常務
2006年 4月 当社執行役専務
2006年 6月 当社取締役兼執行役専務
2008年 4月 当社取締役兼代表執行役執行役専務
2010年 6月 当社代表取締役 専務取締役
2011年 4月 当社代表取締役 取締役社長
2016年 6月 当社代表取締役 取締役会長
2017年10月 当社代表取締役 取締役会長
マクセル(株)取締役会長
2018年 4月 当社代表取締役 取締役会長
2019年 6月 当社取締役会長



取締役
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
2018年 6月 当社取締役
マクセル(株)代表取締役 取締役社長



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
2019年 6月 当社取締役兼営業戦略部長
マクセル(株)取締役兼営業統括本部長



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
マクセル(株)取締役兼経理部長

▲ 監査等委員である取締役



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



取締役
池上 勝憲

1980年 4月 日立マクセル(株)入社
2008年 6月 当社経営戦略本部長
2011年 4月 当社取締役
2014年 6月 当社執行役員
2015年 4月 当社嘱託
2015年 6月 当社常勤監査役
2016年 6月 当社取締役(常勤監査等委員)
2017年10月 当社取締役(常勤監査等委員)
マクセル(株)監査役
2019年 4月 当社取締役(常勤監査等委員)



社外取締役
北尾 渉

1974年 4月 日東電気工業(株)(現 日東電工(株))入社
2003年 6月 同社取締役
2007年 6月 同社上席執行役員
2010年 6月 同社顧問
2013年11月 日立マクセル(株)監査役・日東電工(株)顧問
2015年 6月 当社監査役
2016年 6月 当社取締役(監査等委員)
2017年10月 当社取締役(監査等委員)
マクセル(株)監査役
2019年 4月 当社取締役(監査等委員)



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
2005年 6月 同社執行役員
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
宇部エクスモ(株)相談役
2018年 7月 当社取締役(監査等委員)
マクセル(株)監査役
2019年 4月 当社取締役(監査等委員)

▲ 執行役員

小野寺 修
鈴木 智博
出口 雅晴

コーポレート・ガバナンス



マクセルグループの 持続的な成長に 向けて

社外取締役鼎談

左： 社外取締役 渡邊 史信
中央：社外取締役 北尾 渉
右： 社外取締役 泉 龍彦

マクセルグループの持続的成長に向けた課題や期待について、
3名の社外取締役にお集まりいただき、考えを語っていただきました。(2019年7月実施)

社外取締役の役割をどのように お考えでしょうか？

北尾: ガバナンスで大切なのは、経営と執行の役割を明確にすることです。経営は全体をマネージし、意思決定のスピードを上げ、事業会社は決定事項を事業で最大化することが仕事です。マクセルグループにおいても、執行は事業会社に任せて、持株会社がしっかりと全体をモニタリングする仕組みづくりが重要です。

泉: 2019年6月、経営体制の強化として組織変更を行いました。これは千歳会長には、経営の監督とともに業界のリーダーとしてこの業界全体を引っ張ってもらい、マクセルグループのオペレーションは勝田社長が進めるという、サクセッションプランの考えが表れたものと捉えています。今後この新しい経営体制を我々はしっかりとモニタリングしていかなければいけません。

渡邊: 会社は成長しなければ、存続できません。危機に面したとき、会社を立て直すのは株主ではありません。株主は株主をやめるか、経営者を変えようとするかもしれませんが、本当に会社のた

めに仕事するのは経営陣と従業員です。それを外部の客観的視点でサポートし、会社を成長させることが、社外取締役の役割です。

北尾: その意味では、耳の痛いことを言うのが我々の仕事だと思います。馴れ合いにならないよう、お客様や取引先、株主、従業員など、さまざまな視点で意見を言い、意思決定が社内の視点のみになっていけば、そこに苦言を呈していかなければいけません。



泉: そして、企業が持続的に成長するためには、従業員がこの会社で働いていて良かったと感じることが最も重要です。従業員が誇りを持てる会社になってほしいですし、そのために経営陣は、従業員に夢を与えてほしいと思います。よく経験の

話ばかりする人もいますが、経験は過去の話です。そうではなく、将来どうなりたい、どうしたいなど、もっと未来を語れる会社であってほしいと思います。そうなれるように、社外取締役の立場からもマクセルグループの未来について、もっと夢のある話をしていきたいと思います。

マクセルグループの強みは どのような点とお考えでしょうか？

渡邊: 私は、国内外多くの拠点に足を運んでいますが、現場の従業員は、本当に目を輝かせて、自分が作っているものを新しく市場投入したいという話をしてきます。そういう想いを儲かる仕事につなげるのが経営陣の仕事です。マクセルグループは本来、技術力で最先端を走っているべき会社ですが、現実はそのようになっていないという課題認識を持ちながら助言することを常に心掛けています。素晴らしい人財や技術力を実感しているからこそ、あえて厳しいことを言い続けたいと思います。

泉: 従業員が技術に強いこだわりと自信を持ち、地に足をつけて仕事をしている会社だと感じてい

コーポレート・ガバナンス 社外取締役鼎談

ます。これはすばらしいことで、急にやろうとしても、なかなかできないことです。また経営陣が現場をよく理解しているため、我々との会話に説得力があります。社外の意見に積極的に耳を傾ける雰囲気もあり、非常にやりやすいと感じています。



渡邊: 歴史に培われた技術力、市場力、ブランド力を持っている会社です。マクセルグループとしてこれだけは外せない、これだけは守り通さなければならぬものは、経営陣・従業員のDNAの中にあると思います。一方、新たな市場を開拓していくことも絶対に必要です。その中でマクセルグループが大事にするべきものは、やはり人財と技術力だと思います。この2つが絡み合って、「儲かる」、「楽しい」、「社会に貢献している」という良い循環に組織と人が回り始めると、会社は変わります。そのためには、経営陣が具体的な方向性

を示し、従業員を引っ張っていかなければいけません。その意味では、この人財や技術力をもっとうまく活かしていく方法を経営陣が真剣に話し合う必要はあると思います。

マクセルブランドの強化をどのように進めるべきとお考えでしょうか？

泉: マクセルというブランドは素晴らしいと思います。一方、強い製品ブランド力があつた数十年前とは違い、現在はBtoC製品は少なくなり、ブランド力がぼやけてきた印象です。マクセルグループはコーポレートブランドの強化とともに、やはり製品での訴求をしっかりとやらないといけないと思います。「マクセルって何の会社？」という芯の部分、つまり製品に対するマクセルの姿勢を表現した「マクセルポリシー」のようなものをもっと全面的に発信し、新しいブランドを創ってほしいです。

北尾: 泉さんが言った通り、現在のマクセルはBtoB製品が多く、さらに製品が多様化し何の会社なのか見えにくい状態であることから、コーポレートのブランディングが必要です。コーポレートブランディングには、アウター向けとインナー

向けがありますが、アウター向けには、マクセルのコアコンピタンスをもっと具体的に発信して社会に浸透させていくとそれが従業員の誇りやモチベーション向上につながり、インナーブランディングとしての効果も出てくると思います。

渡邊: また、ブランド強化については、知ってもらうことが目的ではなく、製品を買ってもらい、満足してもらうところまでつなげないと意味がありません。ニッチな分野でニーズを先取りし、どこにも負けない強い製品を提供し続けていけば、ブランドは自ずと浸透していくと思います。それをグローバルにも展開していくために、R&D、市場影響力・感性をさらに磨き上げなければいけません。



今後のマクセルグループにどのようなことを期待していますか？

北尾: 常に業績を上げて成長をしていくことは大切なことだと思っています。お客様、取引先、株主、従業員もマクセルグループの業績が良ければみんな元気が出ますので、やはり本業を頑張つて、本業で成果を出していくことにスピード感を持って取り組んでもらいたいと思います。

渡邊: 儲かる会社にならないといけません。儲かるというのは、すべてのステークホルダーに儲かっていただくことです。これは、社会にとって存在価値の高い会社ということを意味しています。そういう会社にならないといけないし、そうなるために努力しなければいけません。存在価値の高い会社になることで、従業員も仕事に誇りを持てるようになると思います。これがマクセルグループに対する期待です。

泉: マクセルグループへの期待度は非常に高いです。これだけのすばらしい人財とユニークな技術を数多く持っている会社は、外部から見て大きな可能性を感じます。これらのリソースをどのように活かして良い方向に進んでいけるか、我々社外取締役も一緒に議論していきたいと思っています。

連結財務情報

主要財務データ

(年度)	2014	2015	2016	2017*1	2018
売上高	156,033	156,216	135,116	148,198	150,584
営業利益	5,190	7,306	7,567	8,848	5,424
営業利益率(%)	3.33	4.68	5.60	5.97	3.60
EBITDA*2	10,263	11,985	11,890	12,445	10,073
EBITDAマージン*3(%)	6.58	7.67	8.80	8.40	6.69
親会社株主に帰属する当期純利益	6,820	3,931	5,724	7,127	5,311
当期純利益率(%)	4.37	2.52	4.24	4.81	3.53
減価償却費	5,073	4,679	4,323	3,597	4,649
設備投資	4,290	4,212	3,549	4,593	7,973
研究開発費	9,472	8,777	9,850	10,592	9,729
一株当たり当期純利益(円)	129.07	74.39	108.32	134.88	100.51
一株当たり純資産(円)	2,211.29	2,121.44	2,203.19	2,290.22	2,328.41
一株当たり年間配当金(円)	63.00	36.00	36.00	44.00	36.00
配当性向(%)	48.8	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	52,841	52,840
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(%)	5.99	3.43	5.01	6.00	4.35
ROA*4(%)	3.47	4.25	4.71	5.25	3.59
ROIC*5(%)	6.04	3.42	5.00	5.92	4.00
売上債権回転率*6(倍)	4.92	5.03	4.90	5.42	4.38
たな卸資産回転率*7(倍)	6.22	7.56	7.75	7.41	5.91
自己資本比率(%)	72.8	72.6	73.0	71.9	61.7
D/Eレシオ*8(倍)	0.00	0.01	0.01	0.01	0.31
流動比率(%)	310.8	310.6	323.0	269.3	177.0
運転資本*9	27,396	20,660	18,324	16,066	36,441

(百万円)

地域別売上高

(年度)	2014	2015	2016	2017	2018
米国	20,313	20,305	14,035	12,844	15,314
欧州	17,072	15,229	12,673	12,498	12,855
アジア他	59,708	61,973	46,728	42,955	42,154
日本	58,940	58,709	61,680	79,901	80,261
年度平均為替レート 円/米ドル(円)	110	120	108	111	111

(百万円)

期末株価指標

(年度)	2014	2015	2016	2017	2018
EV/EBITDA*10(倍)	7.1	4.2	5.1	5.3	8.6
期末終値(円)	2,078	1,713	2,031	2,072	1,570
期末時価総額(百万円)	110,843	91,373	108,337	110,524	83,746
年度最高値(円)	2,238	2,195	2,335	2,817	2,228
年度最安値(円)	1,540	1,468	1,314	1,881	1,310

*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 営業利益+減価償却費

*3 EBITDA/売上高×100

*4 経常利益/期首・期末平均総資産×100

*5 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

*6 売上高/売上債権(期首・期末平均)

*7 売上原価/たな卸資産(期首・期末平均)

*8 有利子負債/株主資本(期末時価)

*9 (流動資産-現金及び現金同等物)-(流動負債-短期有利子負債)

*10 (期末時価総額+有利子負債-現金及び現金同等物)/EBITDA

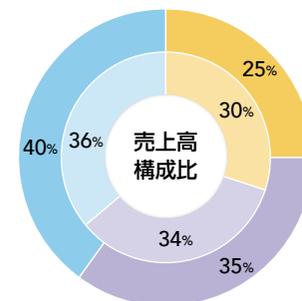
連結財務情報

セグメント情報

(年度)	2014	2015	2016	2017*	2018
売上高	156,033	156,216	135,116	148,198	150,584
エネルギー	37,721	40,782	34,992	44,970	38,265
産業用部材料	48,840	46,319	42,792	49,940	52,398
電器・コンシューマー	69,472	69,115	57,332	53,288	59,921
営業利益	5,190	7,306	7,567	8,848	5,424
エネルギー	1,031	1,960	2,031	5,559	2,299
産業用部材料	1,825	1,528	2,965	2,889	2,652
電器・コンシューマー	2,334	3,818	2,571	400	473
営業利益率(%)	3.33	4.68	5.60	5.97	3.60
エネルギー	2.73	4.81	5.80	12.36	6.00
産業用部材料	3.74	3.30	6.93	5.78	5.06
電器・コンシューマー	3.36	5.52	4.48	0.75	0.79
資産	160,452	154,356	159,464	168,230	199,385
エネルギー	41,550	35,198	31,693	35,226	38,339
産業用部材料	43,482	41,977	39,727	48,432	57,464
電器・コンシューマー	39,406	36,917	33,192	33,346	70,045
全社またはその他	36,014	40,264	54,852	51,226	33,537
資本的支出	4,404	4,647	3,804	9,439	26,042
エネルギー	2,864	1,483	833	1,855	2,954
産業用部材料	719	2,287	1,849	6,525	6,801
電器・コンシューマー	821	877	1,122	1,059	16,287
減価償却費	5,073	4,679	4,323	3,597	4,649
エネルギー	2,242	1,963	1,853	965	1,287
産業用部材料	1,427	1,550	1,378	1,582	1,918
電器・コンシューマー	1,404	1,166	1,092	1,050	1,444
研究開発費	9,472	8,777	9,850	10,592	9,729
エネルギー	2,361	2,050	2,382	2,280	2,165
産業用部材料	1,606	1,696	1,972	2,549	2,296
電器・コンシューマー	5,505	5,031	5,496	5,763	5,268
期末従業員数(人)	4,053	4,040	3,966	4,045	5,263
エネルギー	1,136	1,090	984	1,010	1,014
産業用部材料	1,783	1,915	1,867	1,943	2,165
電器・コンシューマー	935	827	884	854	1,853
全社(共通)	199	208	231	238	231

(百万円)

セグメント別構成比

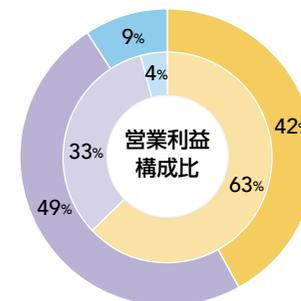


2017年度:
内側の円グラフ

- エネルギー
- 産業用部材料
- 電器・コンシューマー

2018年度:
外側の円グラフ

- エネルギー
- 産業用部材料
- 電器・コンシューマー



2017年度:
内側の円グラフ

- エネルギー
- 産業用部材料
- 電器・コンシューマー

2018年度:
外側の円グラフ

- エネルギー
- 産業用部材料
- 電器・コンシューマー

(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

* 「[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。

連結財務情報

貸借対照表関連情報

	(百万円)				
(年度)	2014	2015	2016	2017*	2018
流動資産	96,699	92,321	97,235	97,888	95,116
内、主要項目					
現預金及び有価証券	38,770	42,017	51,930	45,920	22,907
受取手形及び売掛金	32,587	29,543	25,554	29,175	39,658
たな卸資産	18,657	13,900	13,163	17,553	22,848
繰延税金資産	1,714	1,702	1,995	—	—
固定資産	63,753	62,035	62,229	70,342	104,269
有形固定資産	57,471	55,158	50,200	53,047	61,213
無形固定資産	1,025	1,047	1,023	4,333	15,796
投資その他の資産	5,257	5,830	11,006	12,962	27,260
内、主要項目					
投資有価証券	2,286	4,550	7,063	9,731	23,194
繰延税金資産	535	477	929	931	1,521
資産合計	160,452	154,356	159,464	168,230	199,385
流動負債	31,116	29,722	30,104	36,351	53,750
内、主要項目					
支払手形及び買掛金	15,108	16,063	15,100	20,672	19,982
未払金及び未払費用	11,948	11,171	10,541	11,882	12,832
短期借入金及びリース債務	—	78	94	68	17,760
固定負債	10,593	10,808	11,220	9,085	20,130
内、主要項目					
長期借入金及びリース債務	325	643	672	544	8,025
繰延税金負債	4,299	3,735	3,926	1,731	4,035
退職給付に係る負債	5,934	6,420	6,612	6,800	7,985
負債合計	41,709	40,530	41,324	45,436	73,880
株主資本	120,783	122,047	125,869	131,093	134,079
その他の包括利益累計額	△3,935	△9,947	△9,449	△10,076	△11,044
非支配株主持分	1,895	1,726	1,720	1,777	2,470
純資産合計	118,743	113,826	118,140	122,794	125,505
負債純資産合計	160,452	154,356	159,464	168,230	199,385

損益計算書関連情報

	(百万円)				
(年度)	2014	2015	2016	2017	2018
売上高	156,033	156,216	135,116	148,198	150,584
売上総利益	31,723	33,193	30,245	34,328	31,167
販売管理費	26,533	25,887	22,678	25,480	25,743
営業利益	5,190	7,306	7,567	8,848	5,424
営業外損益(純額)	280	△609	△180	△281	1,167
内、主要項目					
受取利息及び配当金	95	258	319	376	495
支払利息及び売上割引	△178	△182	△192	△255	△235
為替差損益	273	△369	△162	△765	273
持分法投資損益	△22	△92	△126	346	546
経常利益	5,470	6,697	7,387	8,567	6,591
特別損益(純額)	3,353	△1,474	△684	△526	1,074
内、主要項目					
固定資産売却益	11,171	14	4,392	471	17
有価証券及び投資有価証券売却益	593	25	—	—	—
固定資産除売却損	△369	△133	△328	△855	△297
減損損失	△3,092	△55	△3,925	△385	△19
事業構造改善費用	△3,966	△1,336	△151	△303	—
税金等調整前当期純利益	8,823	5,223	6,703	8,041	7,665
法人税等	1,784	1,229	867	868	2,170
非支配株主に帰属する当期純利益	219	63	112	46	184
親会社株主に帰属する当期純利益	6,820	3,931	5,724	7,127	5,311

* 「[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。

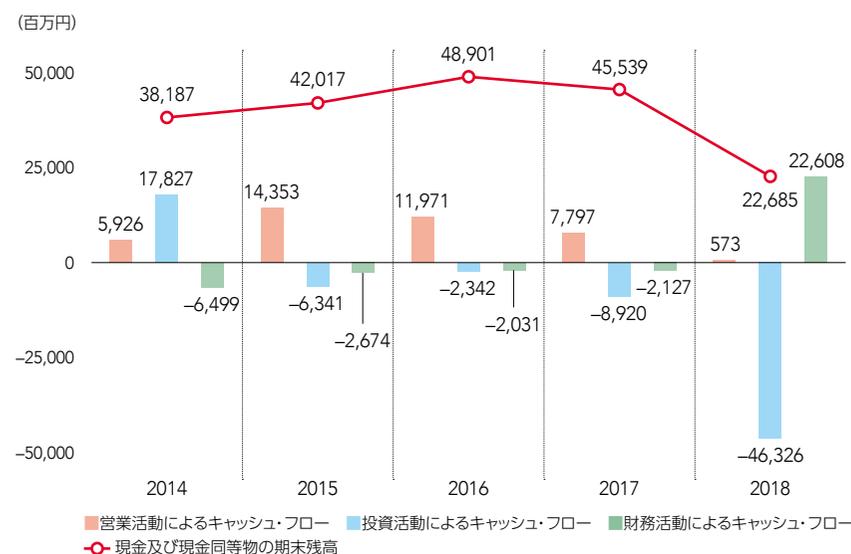
連結財務情報

キャッシュ・フロー計算書関連情報

(年度)	2014	2015	2016	2017	2018
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,926	14,353	11,971	7,797	573
内、主要項目					
税金等調整前当期純利益	8,823	5,223	6,703	8,041	7,665
減価償却費	5,073	4,679	4,323	3,597	4,649
減損損失	3,092	474	3,934	385	19
のれん償却額	—	—	—	540	923
有価証券及び投資有価証券売却損益(△は益)	△593	△25	—	—	—
固定資産除売却損益(△は益)	△10,802	119	△4,064	384	280
売上債権の増減額(△は増加)	△399	2,473	3,617	△3,519	△4,336
たな卸資産の増減額(△は増加)	3,979	4,220	501	△3,599	△1,344
仕入債務の増減額(△は減少)	△1,955	1,574	△719	5,349	△3,229
投資活動によるキャッシュ・フロー	17,827	△6,341	△2,342	△8,920	△46,326
内、主要項目					
投資有価証券の取得による支出	△506	△2,620	△1,507	△1,632	△10,252
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	3,610	41	—	—	—
賃貸用不動産の建設による支出	—	—	—	—	△3,487
有形固定資産の取得による支出	△5,575	△3,965	△3,259	△5,523	△9,074
有形固定資産の売却による収入	20,646	101	6,052	830	15
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	△6,499	△2,674	△2,031	△2,127	22,608
内、主要項目					
借入金の純増減額	△1,469	167	△35	△36	20,027
自己株式の取得による支出	△0	—	—	△1	△0
非支配株主からの払込みによる収入	66	—	—	—	5,029
非支配株主への配当金の支払額	△102	△108	△38	△31	△16
配当金の支払額	△4,994	△2,616	△1,902	△1,902	△2,325
リース債務の返済による支出	—	△56	△56	△157	△107
現金及び現金同等物に係る換算差額	2,013	△1,508	△714	△112	291
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	19,267	3,830	6,884	△3,362	△22,854
現金及び現金同等物の期首残高	18,920	38,187	42,017	48,901	45,539
現金及び現金同等物の期末残高	38,187	42,017	48,901	45,539	22,685
フリーキャッシュ・フロー*	23,753	8,012	9,629	△1,123	△45,753

* 営業活動によるキャッシュ・フロー+投資活動によるキャッシュ・フロー

キャッシュ・フローの状況



フリーキャッシュ・フロー



グループ拠点一覧

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くことをめざしています。



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	広島県広島市
福岡オフィス	福岡県福岡市
九州営業所	福岡県福岡市
宮城事業所	宮城県亶理郡亶理町
マクセル情報テック株式会社	
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
宮城事業所	宮城県亶理郡亶理町
マクセルシステムテック株式会社	
本社、米沢事業所	山形県米沢市
横浜営業所	神奈川県横浜市
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

拠点名称	所在地
仙台営業所	宮城県仙台市
宇部マクセル京都株式会社	
本社	京都府乙訓郡大山崎町
マクセルレハ株式会社	
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. SLIONTEC EKADHARMA INDONESIA	インドネシア
Wuxi Maxell Energy Co., Ltd.	(中国) 無錫
Maxell Digital Products China Co., Ltd.*	(中国) 福州
Izumi Products HK Limited	香港
GANGQUAN PRECISION (SHENZHEN) CO., LTD.	(中国) 深圳

▲ 企業情報 (2019年6月25日現在)

社名:	マクセルホールディングス株式会社
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21F
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 勝田 善春
従業員数*1:	連結:5,263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 2019年3月31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。

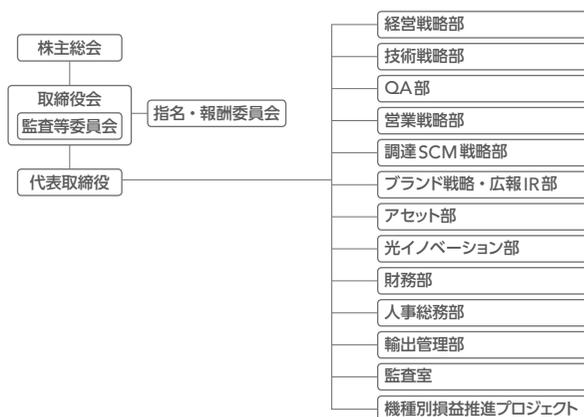
マクセルは「未来」の中にある。
「未来」を志向するカラーとして新たな
「New マクセルレッド」をコーポレートカラーとして設定。

社名の由来

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

マクセルホールディングス 株式会社 組織図

(2019年4月1日現在)



主な連結子会社 (2019年4月1日現在)

会社名	代表者	資本金 (百万円)	議決権比率 (%)
マクセル株式会社	代表取締役 取締役社長 中村 啓次	5,000	100%
マクセル情映テック株式会社	取締役社長 大西 周司	65	100%
マクセルシステムテック株式会社	取締役社長 大橋 明	30	100%
マクセルイズミ株式会社	代表取締役社長 志摩寿一郎	320	40%
宇部マクセル京都株式会社	取締役社長 船橋正也	50	51%
マクセルクレハ株式会社	代表取締役社長 海崎一洋	100	84%

将来見通しに関する注意事項:

本報告書に記載されている当社の業績見通し、計画、戦略等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関係する見通しです。これらは2019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。

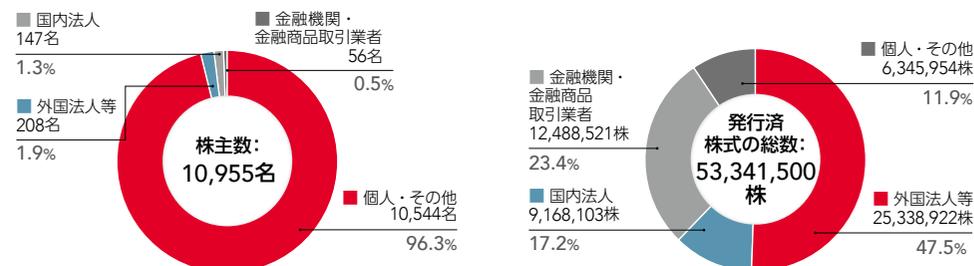
▲ 株式情報 (2019年3月31日現在)

大株主の状況

株主名	所有株式数 (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	6,814	12.90
2 日本マスタートラスト信託銀行株式会社	3,552	6.72
3 BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES SINGAPORE/JASDEC/ UOB KAY HIAN PRIVATE LIMITED (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	3,065	5.80
4 株式会社南青山不動産	2,961	5.60
5 SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	2,601	4.92
6 タイヨー ハネイ ファンド エルビー (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	2,003	3.79
7 日亜化学工業株式会社	2,001	3.79
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 505019 (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	1,927	3.65
9 株式会社日立製作所	1,603	3.03
10 タイヨー ファンド エルビー (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	1,511	2.86

(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す。
2. 出資比率は自己株式(500,666株)を控除して計算しています。

株式の状況 (2019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3年連続*選定

*持株会社移行前(2017年度)

との合算

maxell
Within, the Future