



maxell

Within, the Future

統合報告書 2018
マクセルホールディングス株式会社

編集方針

本報告書は、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皆様に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。

今回は、2017年10月に持株会社体制に移行した新生マクセルの強みや、新たな中期経営計画の全体像と具体的な施策、持続的成長に向けた事業戦略とCSV経営・CSR活動のつながりなどを改めてステークホルダーの皆様にご理解いただき、マクセルの「共創共栄」の企業姿勢への共鳴と共感、成長への期待と納得感を醸成していただくことに力を注ぎました。

さらに、企業経営の基盤となるESG情報についても、あらゆるステークホルダーに対する社会的責任への取り組みとして、地球環境保全、社会貢献活動、コーポレート・ガバナンスなどについてのマクセルグループの姿勢をご理解いただけるように努めました。

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

2017年度（2017年4月から2018年3月）を中心に報告していますが、一部に2018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・レポートング・スタンダード」*1

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」

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

発行

2018年10月

マクセルグループWebサイトのご案内

2018年の災害に対する支援について

平成30年7月豪雨、台風21号及び平成30年北海道胆振東部地震により被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げます。

平成30年7月豪雨に対して、マクセルは日本赤十字社を通じて、義援金300万円の寄付を行いました。

またアルピニスト 野口健氏が主宰する野口健事務所の協力のもと、大作商事（株）が首掛け式扇風機を10,000台提供するとともに、マクセルも扇風機に使用する単3形乾電池*2を用意し、熱中症対策として無償配布しました。

平成30年北海道胆振東部地震に対しては、日本赤十字社を通じて義援金100万円の寄付を行いました。

被災された皆さまの安全と被災地の一日も早い復旧・復興をお祈り申し上げます。

今後もマクセルグループは被災地域の支援活動にさまざまな形で協力していきます。

*2 大作商事（株）が提供した首掛け式扇風機「マイファンモバイル」は、単3形乾電池3本を使用します。今回マクセルは、単3形アルカリ乾電池「VOLTAGE（ボルテージ）」4本パックを10,000セット提供しました。

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

イントロダクション | トップメッセージ | 中期経営計画 | 特集1 | 特集2 | CSRの取り組み

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。

Contents

- 3** **イントロダクション**
 - 3 マクセルグループの歴史
 - 4 マクセルグループのコアコンピタンス
 - 5 マクセルグループの製品
 - 6 マクセルグループの戦略
 - 7 マクセルグループの社会的責任
 - 8 マクセルグループの価値創造モデル
 - 9 財務・非財務ハイライト

- 10** **トップメッセージ**
 - 10 会長メッセージ
 - 11 社長メッセージ

- 13** **前中期経営計画の総括と
新中期経営計画 MG20**
 - 14 2017年度の業績概況と
新中期経営計画 MG20の策定
 - 15 MBPの推進
 - 16 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
 - 18 産業用部材料セグメント
 - 19 電器・コンシューマーセグメント

- 21** **特集1 マクセルグループのコアコンピタンス**
 - 21 強みを活かした製品開発事例 ①
車載カメラ用レンズユニット
 - 22 強みを活かした製品開発事例 ②
コイン形リチウム二次電池

- 23** **特集2 マクセルグループのCSV経営**
 - 23 CSV事例 ①
安全・安心運転のサポートに貢献する
スーパーARヘッドアップディスプレイ
 - 24 CSV事例 ②
高出力、高安全性を備えた「インテリジェントバッテリー」
でドローンのビジネス利用をサポート
 - 24 CSV事例 ③
農業をより高品質、効率的に。
作物生育支援システム「ライススキャン」のサービス
開始

- 25** **CSRの取り組み**
 - 26 CSRマネジメント
 - 27 お客様とともに
 - 28 お取引先とともに
 - 29 従業員とともに
 - 31 株主・投資家とともに
 - 32 地域社会とともに
 - 33 地球環境とともに
 - 35 環境活動の成果と進捗
 - 36 環境関連データ

- 37** **コーポレート・ガバナンス**
 - 38 コーポレート・ガバナンス
 - 41 役員一覧
 - 42 社外取締役メッセージ

- 43** **基本データ**
 - 44 連結財務情報
 - 44 主要財務データ
 - 45 セグメント情報
 - 46 連結財務諸表関連情報
 - 48 グループ拠点一覧
 - 50 企業情報／株式情報

マクセルグループの歴史

1961年の創業以来、マクセルグループはコアコンピタンスであるアナログコア技術を磨き上げ、差別化された独自の製品を創り出すことで、人々の暮らしにさまざまな感動を生み出してきました。また、変化する社会からの要請に応えるCSR活動を着実に進めることで、社会からの信頼を高めています。



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



1976
国産初のフロッピーディスク「FD-3200S」(8型)商品化



1980
東京・大阪証券取引所市場第一部に上場

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

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)日立情映テック及びHitachi 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ー受注開始

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
マクセルシステムテック(株)を株式取得により子会社化

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)泉精器製作所を株式取得により子会社化

2017.10

持株会社体制へ移行
マクセルグループは、2017年10月に持株会社体制へ移行しました。自主独立経営のもとグループ経営を強化し、新たな成長ステージへと踏み出しました。

事業の歩み

CSR活動の歩み

1961

1980

2000

2015

1961

1972
公害対策室設置

1977
「環境管理規則」制定



1983
「マクセルグループ企業行動基準」制定



1990
マクセル教育基金設立

1991
環境委員会設置

1996
「環境保護行動指針」制定

1998
「マクセルグループ倫理綱領」制定
「グリーン調達ガイドライン」制定

1999
「環境報告書1999」を発行

「反社会的取引に関する規定」制定



2000
環境会計導入

2003
コンプライアンス・ヘルプライン設置

2005
「CSR活動取り組み方針」制定

「個人情報保護方針」制定
内部統制推進委員会設置

2006
「CSR報告書2006(第三者検証受査)」発行



2007
アルカリ乾電池(ダイナミックイブシアルファ)が「エコレールマーク商品」に認定

京都事業所が「エコ京都21マイスター(循環型社会形成部門)」に認定

2008
3R活動優良企業として「環境大臣賞」受賞(京都事業所)

2010
「第19回地球環境大賞」経済産業大臣賞受賞

2013
プライバシーマーク取得

女性活躍推進プロジェクト発足

「マクセルグループ人権方針」制定

2015
「コーポレートガバナンス・ガイドライン」制定

「統合報告書2015」発行



2018
マクセル(株)とマクセル情映テック(株)が省エネ法にてSクラス評価

マクセルグループのコアコンピタンス

ユースケース起点で独自性発揮

多様化する市場ニーズやお客様の課題を解決するために、ユースケース（製品の使われ方）を想定し、マーケットインの考え方で製品開発を行っています。独自の付加価値を生み出すアナログコア技術を強みとして、さまざまなパートナーとグローバルなオープンイノベーションを展開することで、ユニークかつ高品質な製品・サービスの提供を迅速に進めることが可能になりました。



磁気テープで培った混合分散技術や薄膜塗布技術をはじめ、電池の高性能化に欠かせない電池材料技術など、多岐にわたる領域でアナログコア技術を磨き上げてきました。数値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マクセルグループだからこそ実現できる、お客様が求める価値に最も適した製品やサービスを創り出し、感動をお届けすることに挑戦しています。

*1 タイヤ空気圧監視システム
*2 ハイレゾリューションオーディオ

マクセルグループの製品

マクセルグループでは、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」の実現をめざし、事業優位性のある技術・製品に経営資源を重点配分することで、私たちの強みであるアナログコア技術を活かした高性能・高品質な製品を「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」の成長3分野を中心に、グローバルに展開しています。

エネルギー		産業用部材料		電器・コンシューマー	
 	<p>■ TPMS用 耐熱CRコイン形電池</p> <p>中国法制化、需要増に対応した競争力の強化</p>	 	<p>■ 車載カメラ用レンズユニット</p> <p>高信頼性技術開発でセンシング市場をリード</p>	 	<p>■ 理美容/健康機器 ■ 水・空気関連</p> <p>新コンセプト、差別化製品開発強化 プロ用ルート深耕 グローバルでのOEM、ODM強化</p>
 	<p>■ メーター用 筒形リチウム電池</p> <p>スマートメーター需要増に対応した能力強化</p>	 	<p>■ LEDヘッドランプレンズ</p> <p>海外生産拡大、金型・成形技術で競争力強化</p>	 	
   	<p>■ リチウムイオン二次電池</p> <p>高出力、温度特性、急速充放電、長寿命、コア安全性、耐久性を活かせる分野に特化</p>	 	<p>■ 建材用テープ/ダイシングテープ</p> <p>東南アジア防水市場、北米高気密住宅市場の拡販強化</p>	 	<p>■ イメージング (プロジェクター)</p> <p>高効率光学技術でハイエンド・新光源モデルの商品強化、ソリューションビジネスの展開</p>
 自動車分野	 住生活・インフラ分野	 健康・理美容分野			

一目でわかる“マクセルらしさ”

リチウムイオン電池

マクセルのリチウムイオン電池を搭載した“無限”の電動バイクがマン島TTレースで

5連覇達成

※2014~2018年実績



協力:(株)M-TEC

ミリ波対応電磁波抑制シート

反射型、透過型どちらでも設計可能、

35~220GHz
の範囲で抑制周波数をコントロール



プロジェクターたち

(株)アイ・オー・データ機器との協業第一弾商品。机上に映像を投写させ、“見る”“書く”を集約。

最大10点まで 同時入力可能

※プロジェクターたちは(株)アイ・オー・データ機器の登録商標です。



もてケア ウエスト&ヒップ

主要量販店ルートにおいて
国内シェアトップクラス*。

気になるウエストやヒップラインを集中的に刺激する形状や機能面が評価され、2017年グッドデザイン賞を受賞

*当社調べ



マクセルグループの戦略

マクセルグループは、自主独立経営のもと別次元の成長ステージへと踏み出し、事業規模拡大の加速と持続的な成長を果たすべく、新たに3ヵ年の中期経営計画「MG20(Maxell Growth 20)」を策定しました。

新中期経営計画

MG20

新生マクセルグループは別次元の成長ステージへと踏み出します。

マクセルグループではこれまで、事業ポートフォリオの再構築や前中期経営計画「NMI17(New Maxell Innovation 17)」を通じた収益力の向上など、成長に向けた基盤の構築を着実に推し進めてきました。持株会社体制への移行を経て新たにスタートする「MG20」においては、自主独立経営のもと、既存事業の成長とともにMBP(マクセルビジネスプラットフォーム)を中核とした「共創共栄」を実現する企業グループの形成をめざし、収益を伴う事業規模の拡大とROEの向上、さらにはその先の中長期目標の達成に向けて成長を加速させていきます。

新中期経営計画数値目標

収益を伴う事業規模の拡大とROEの向上

ROE8%以上(2020年度)

戦略的成長投資の実行

	2017年度(実績)	2020年度(MG20目標)	2017年度比
売上高(億円)	1,482	2,000	+35%
営業利益(億円)	88	150	+67%
営業利益率(%)	6.0	7.5	+1.5ポイント
ROE(%)	6.0	8.0以上	+2.0ポイント以上

オーガニックな成長とMBP(マクセルビジネスプラットフォーム)により事業規模拡大と収益性向上を実現

成長3分野市場への拡大

事業領域の拡大
新規事業の創出

積極的
成長投資の
実行

Maxell Growth 20

マクセルグループの社会的責任

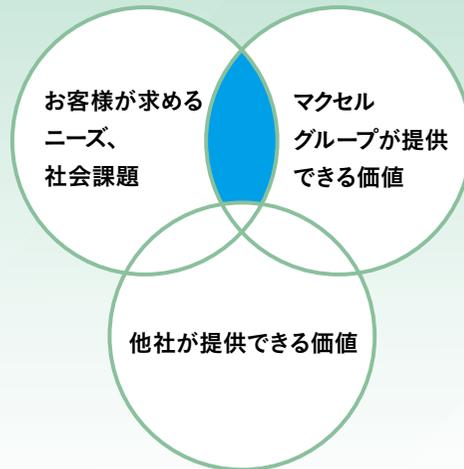
マクセルグループは、「和協一致、仕事に魂を打ち込み、社会に奉仕したい」という創業の精神のもと、「強みを活かした社会課題解決への“挑戦”」であるCSV*1経営と、「自らが環境・社会に及ぼす影響への“責任”」であるCSR活動の両面から、持続可能な社会の実現に向けて貢献していきます。

*1 Creating Shared Value (共通価値の創造)

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、私たちが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*2」のもと、CSRに配慮した事業活動を推進しています。

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

*2 http://www.maxell.co.jp/csr/basic_decision/csr_plan.html

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。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
世界を変えるための17の目標



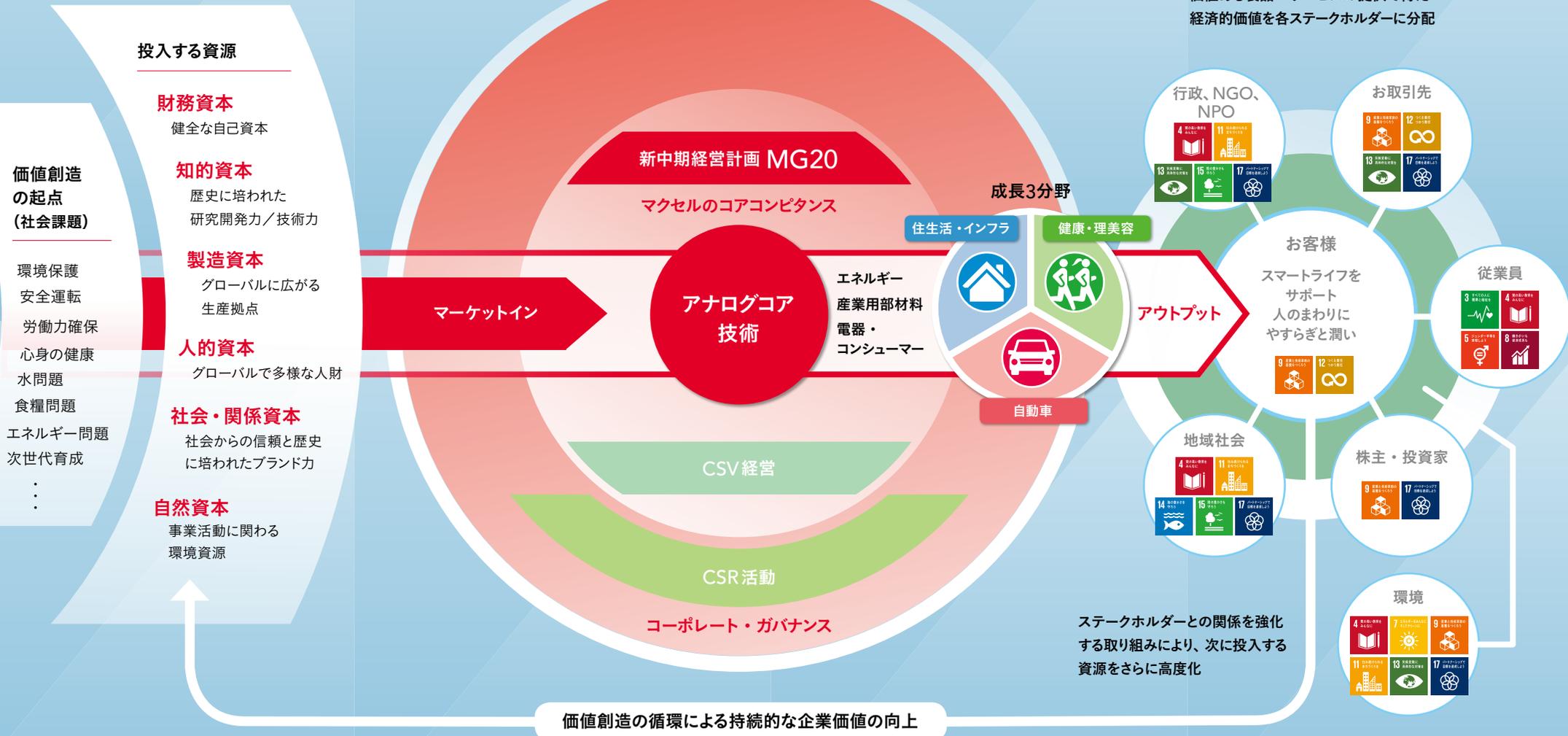
マクセルグループの価値創造モデル

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。

maxell
Within, the Future

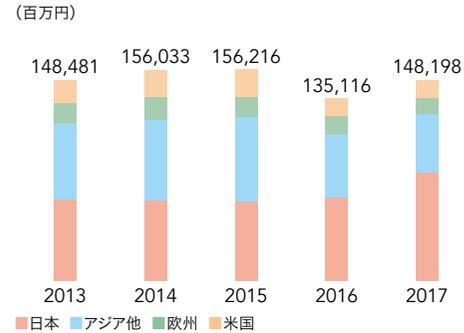
経営ビジョン
スマートライフをサポート
人のまわりにやすらぎと潤い

価値ある製品・サービスの提供で得た
経済的価値を各ステークホルダーに分配

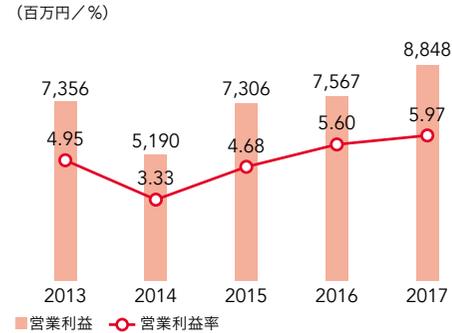


財務・非財務ハイライト

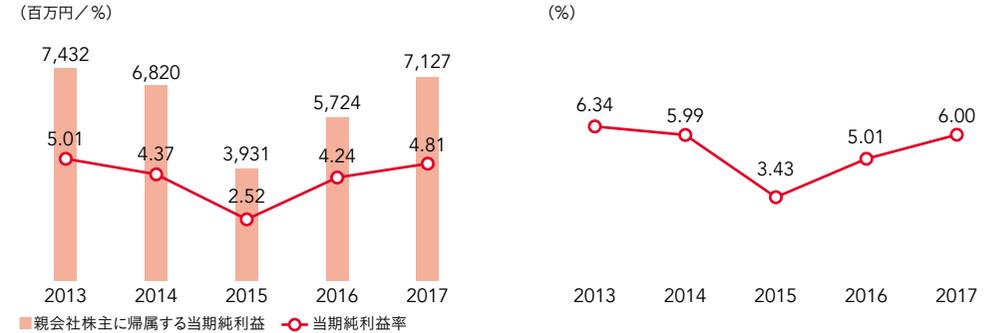
連結売上高(地域別)



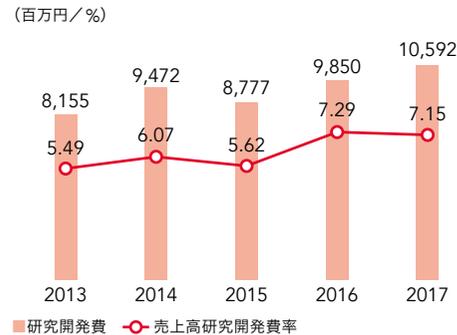
営業利益・営業利益率



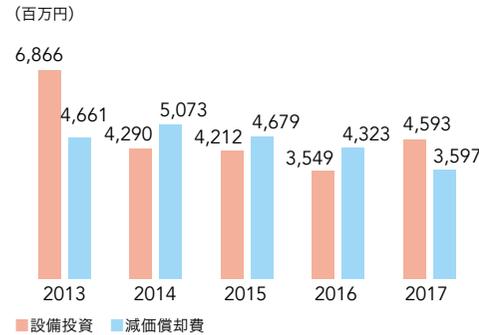
親会社株主に帰属する当期純利益・当期純利益率 ROE



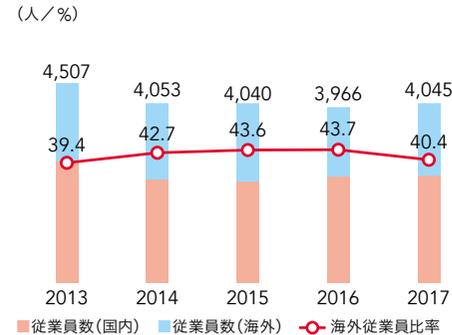
研究開発費・売上高研究開発費率



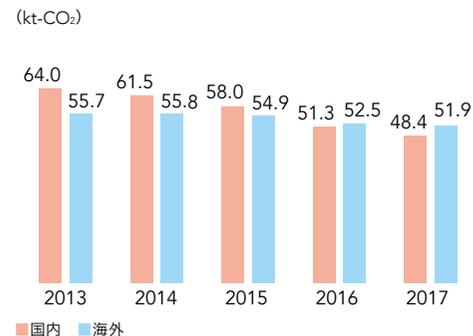
設備投資・減価償却費



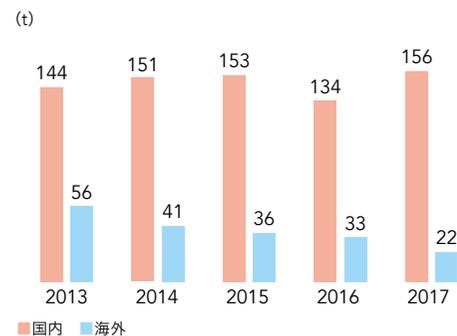
期末従業員数・海外従業員数・海外従業員比率



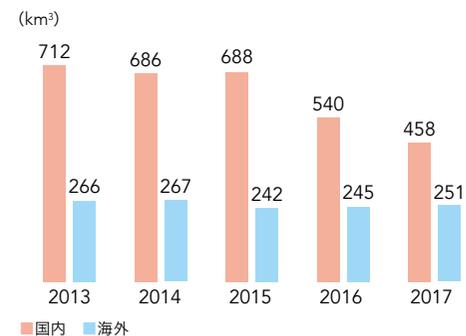
CO₂排出量(Scope 1, 2*)



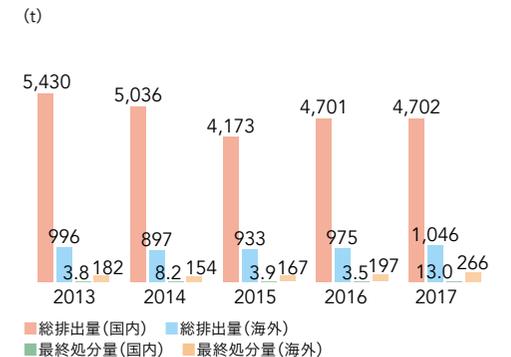
VOC(揮発性有機化合物)大気排出量



水使用量



産業廃棄物排出量



* Scope 1: 事業所内での燃料の燃焼等による直接排出
Scope 2: 購買した電力等による間接排出

会長メッセージ

新体制のもと、独自のアナログコア技術で、
持続的に成長する企業グループを
形成します



代表取締役 取締役会長
千歳 喜弘

事業持株会社体制への移行を経て、 新たな経営スタイルで別次元の成長 を実現

マクセルは、10年先を見据えた構造改革と自主独立経営を進めてきましたが、新たなステージとして、2017年10月に事業持株会社体制に移行しました。「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」を経営ビジョンとし、さらに成長を加速させ、製品領域の強化による事業成長を柔軟に進めていくために最も適した体制であると考えたからです。

グローバルで成長を継続させるには、強みである「アナログコア技術」「モノづくり力」のさらなる進化を通じた事業成長が必要と考えています。既存事業の成長にはその強みを活かし、そ

こにより強い新規事業を加えていくことで、売上高3,000億円への拡大をめざします。目標実現に向け、事業の開拓に注力し既存事業のオーガニック成長に付加することで、めざす売上規模の事業体を作っていくと考えています。

この事業成長を柔軟に進めるためのプラットフォームが「MBP(マクセルビジネスプラットフォーム)」です。マクセルの事業成長のキーワードである「共創共栄」の考えのもと、事業持株会社が主導し、強い技術やモノづくり力を持つ多くの企業に「MBP」に参画していただき、ともに「共創共栄」を実現していく、これまでのマクセルにはなかった新たな経営スタイルで別次元の成長を実現したいと考えています。

「アナログコア技術」をさらに進化させ、 「人のまわり」で新しい価値を提供

マクセルの強みは、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ことです。マクセルは、数値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。今後も「アナログコア技術」を軸に、アナログとデジタルをつなぐマクセルならではの「モノづくり力」をさらに進化させていきます。

経営ビジョンで掲げた「人のまわり」をターゲットとする事業は、特に「アナログコア技術」を活かせる分野です。今やデジタルの時代という見方もありますが、デジタルは現時点においては、あくまで有限の技術です。一方アナログは、生産プロセスに蓄積されたノウハウや原材料技術、人財など独自の競争優位性を活かすことができ、無限の可能性を有しています。決してデジタルを否定しているのではなく、無限の可能性を有する「アナログコア技術」をマクセル差別化の源泉としています。

これからも、よりレベルの高い付加価値は、特に「人のまわり」に残っていくと考えています。今後ますますニーズの多様化が進むとともに、人々は生活の中の楽しみや潤いを求めるでしょう。つまり「人のまわり」だからこそ差別化ができる、まさにそういう時代になると思います。そういう意味

で、「人のまわり」である「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」を成長3分野として経営資源を集中させてきました。「MBP」を柱に、マクセルとさまざまなパートナー企業の強みを組み合わせることでシナジーを創出し、成長3分野での存在感を示していきたいと考えています。

ステークホルダーとの 「共創共栄」を図り、持続的に成長 できる企業グループへ

企業は継続することに意味があり、継続は企業を支えるステークホルダーのためでもあります。中でも重要なのは従業員です。従業員が良い仕事をして成長することで、企業も成長し、他のステークホルダーに対してより大きな還元をすることができると考えます。従業員が長期ビジョン実現の仲間に加わり、ともに成長できる組織を創っていくというこのサイクルがとても重要です。これは「MBP」の信念である「共創共栄」と同じ考え方で、このサイクルによって企業は継続していくのだと思っています。持続的な成長に向けて従業員とともに長期ビジョンを持って経営していく、これが私の経営者としての信念です。従業員が成長することでマクセルも成長し、そしてすべてのステークホルダーに高い価値を還元し、社会に貢献する、これこそが私たちのめざす姿です。

ステークホルダーの皆様には、別次元の成長ステージに入ったマクセルの今後にご期待いただき、さらなるご支援を賜りますようお願い申し上げます。

社長メッセージ

オーガニック成長とMBP
(マクセルビジネスプラットフォーム)で
「別次元」の成長をめざします



代表取締役 取締役社長
勝田 善春

前中期経営計画「NMI17 (New Maxell Innovation 17)」の振り返り

再上場後の最初の中期経営計画「NMI17」では、強みである「アナログコア技術」「モノづくり力」を活用し、「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」の成長3分野での事業拡大と収益力向上を狙いました。収益面では、採算性に課題があった事業の整理を大胆に進めたことも奏功し、収益性やROEは着実に改善できました。一方、売上面では、成長分野の拡大が不採算事業の縮減を上回るには至らず、「NMI17」スタート時と大きくは変わらない結果にとどまりました。私たちがめざす企業価値向上のためには、伸ばすべき成長3分野での事業拡大を一段と加速させることが極めて重要であ

り、同時に各事業の収益性を底上げしていくことが必須であるといえます。

新中期経営計画「MG20 (Maxell Growth 20)」

2017年10月、当社グループは商号変更するとともに持株会社体制へと移行し、自主独立経営体制を確立しました。これを「第二の創業」と位置付け、大幅な企業価値向上をめざして新たなスタートを切りました。その戦略軸となるのが、従来とは次元の異なるハイレベルな成長を期した新中期経営計画「MG20」であり、オーガニック成長と「MBP (マクセルビジネスプラットフォーム)」を2つを成長ドライバーとするものです。持株会社体制のメリットを最大限に活かし、持株

会社と事業会社が一体となって、オーガニック成長と「MBP」の両輪を回し、強固でしなやかな事業ポートフォリオを作り上げ、「別次元」の成長をめざします。「MG20」は2020年度の売上高2,000億円、営業利益150億円、ROE8%以上を目標としましたが、これはあくまで中長期目標達成に向けた通過点にすぎません。「別次元」の成長シナリオのゴールとしては、2020年代に売上高3,000億円、ROE10%を目標として掲げています。

「MBP」を新たな原動力として成長を実現

「MBP」は、当社と経営ビジョンや事業コンセプトの方向性を共有できる企業との間で、互いの経営資源を統合することで、単独では成し得ない強い競争力や新しい価値を生み出す枠組み、つまりマクセルが考える「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。これは事業を進めていくうえで必須の技術をはじめ、生産、営業、調達及び資金など、経営資源を双方で強化・補完していくことがポイントです。また、自主独立経営だからこそスピード感を持って実行できる施策であるといえます。2017年度より進めている「MBP」は、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式会社の電子機器事業の譲受、株式会社アイ・オー・データ機器との資本・業務提携、株式会社GSユアサの特機事業の譲受、及び共同投資による株式会社泉精器製作所の連結子会社化など着実に増え、実を結び始めています (P.15 参照)。

「50/20/50戦略」と「ABC-XYZ管理」

「MG20」では、収益性を改善・向上させる仕組みである「50/20/50戦略」と「ABC-XYZ管理」をこれまで以上に徹底して進めます。「50/20/50戦略」とは、売上高年50億円・営業利益率20%以上・シェア50%以上の確保を意味します。つまり、規模は小さくてもマクセルのコア技術が活かせ、勝てる領域に絞り込み、その領域では顧客から圧倒的な支持を得るということです。オーガニックな事業をさらに強く太くしていくため、強いポジションの製品を増やすことで事業拡大の加速を根底で支える戦略です。

「ABC-XYZ管理」とは「50/20/50戦略」を管理する手法です。「ABC管理」は、優位性の高い事業・製品をA・B・Cに格付けし、事業・製品ごとに投資方針を決めて経営資源を重点配分するものです。一方「XYZ管理」は、収益性の低い事業・製品をX・Y・Zに格付けし、事業構造改革や撤退も視野に入れた対策を早期に行うものです。事業会社主導でのサイクルを確実かつ迅速に回すことで、ポートフォリオ経営のさらなる進化を図ります。

マクセルブランドの強化

「MG20」を遂行していくうえで、マクセルブランドの強化は重要なテーマのひとつです。これは社外に対してブランド力を高めるとともに、グループ全従業員の一体感を醸成することが経営ビジョンを達成する鍵となるためです。持株会社体制への移行、商号変更の告知に伴い、ブラン

社長メッセージ

ドスローガンやブランドロゴを策定しましたが、全従業員が経営ビジョンとブランドスローガン、ブランドロゴなどブランドコンセプトを共有して理解を深めるツールとして「ブランドブック」を作成し全従業員に配布しました。新たなブランドコンセプトに従って当社グループがめざす方向性や互いの事業理解を深めて、「One Maxell / We are Maxell」という精神のもと従業員一人ひとりが新たなマクセルブランドの体現者としてひとつにまとまって行動する素地とします。

一方社外に対しては、マクセルの企業ブランドの浸透が中長期的に重要なテーマです。特に若年層への認知度向上は大きな課題と認識しており、イベントを通じた若年層へのさまざまな啓発活動などリアルな接点を通じて取り組みを行っています。また、2017年12月にネーミングライツを取得した「マクセル アクアパーク品川」では、冠名称にとどまらず、都市型エンターテインメント演出に、プロジェクターなどの映像ソ

リューションを提供していきます。今後もパブリシティやSNSの積極的な活用により、ステークホルダーとの対話を進め、マクセルブランドの強化を図っていきます。

ROE向上と株主還元

マクセルでは、株主の皆様からお預かりした資本に対するリターンを高める経営を実践すべく、先述の通り「MG20」ではROE 8%以上、中長期的には10%以上の達成をめざします。そのため資金と収益を積極的に成長投資に振り向けます。これは「MBP」の枠組みを通じて、事業セグメントごとで成長に必要な要素を明確化し、戦略投資の方向性を決定することで、投資に対する収益率を高めていくものです。株主還元は、安定配当と企業価値向上のための投資の適切なバランスを検討のうえ実施し、「MG20」では配当性向を30~40%で進めていきたいと考えています。

コーポレート・ガバナンスの強化

経営の基盤となるコーポレート・ガバナンスについてもさらに強化しています。監査等委員会設置会社のスキームのもと、2018年度から社外取締役を1名増員し、取締役会の3分の1を社外取締役とするなど、外部の客観的な視点による合理的な経営判断と監査・監督機能の強化を図っています。また、業績連動型株式報酬制度を導入するなど中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識付けを強化しています。

CSV経営とCSR活動の両輪でSDGsに貢献

経営ビジョンに加え、マクセルが重視するもうひとつの考え方がCSV(Creating Shared Value)経営です。「事業活動を通じた社会課題の解決」を事業活動の根幹に据え、社会と「共存共栄」で、持続的な企業成長を果たしていきます。成長3分野の事業は、そのほとんどが社会課題を起点にしており、社会課題をマーケット目線から、そして独自の技術で高品質・オンリーワン製品を提供するマクセルの事業そのものがCSVといえるのではないかと考えています。

CSV経営がマクセルの強みを活かした社会課題解決への「挑戦」とすると、自らが環境・社会に及ぼす影響への「責任」としてCSR活動があります。マクセルでは、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活動を推進しています。具体的には、低炭素化社会の実現など環境活動に対する企業としての貢献が求められる中、2030年度に向けた長期CO₂排出量削減目標を設定しました。持続的な人類の成長につながる基本的かつ重要な活動を推進しているという自覚、フィロソフィーをグループ全従業員が持ち、目標達成に向けて取り組んでいきます。

社会との共生に向けて企業には持続的成長が求められますが、世の中の多様な価値観に 대응するには多様な経営資源が必要であると考えます。ダイバーシティへの取り組みは、まさに異なる価値観、感性、経験を有する人材が活躍する

場を提供することがスタートであり、組織の問題解決力、創造性、柔軟性の向上につなげるため、積極的に取り組んでいます。例えば、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、活動啓発のeラーニング実施及びワークライフバランスに向けた仕組みづくりの検討など、全社レベルでダイバーシティを推進しています。

また、2015年9月の「国連持続可能な開発サミット」において採択された「SDGs(Sustainable Development Goals、持続可能な開発目標)」についても、CSV経営とCSR活動の両輪で目標達成に貢献していきたいと考えています。

最後に

2018年度は、新たな経営体制のもと策定したMG20の初年度です。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」に沿って、成長戦略を着実に進めていきたいと考えています。

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。

2018年10月

代表取締役 取締役社長

勝田 善春



前中期経営計画の総括と 新中期経営計画MG20

2015-2017年度に取り組んだ前中期経営計画「NMI17」の総括と、2018-2020年度にかけて取り組む新中期経営計画「MG20(Maxell Growth 20)」を含む、マクセルグループの持続的成長に向けた戦略についてご説明します。

Contents

- 14 2017年度の業績概況と
新中期経営計画MG20の策定
- 15 MBPの推進
- 16 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
 - 18 産業用部材料セグメント
 - 19 電器・コンシューマーセグメント

2017年度の業績概況と新中期経営計画MG20の策定

▲ 2017年度の業績概況

マクセルグループは、2014年3月の再上場後、強みである「アナログコア技術」「モノづくり力」「グローバル」を駆使し、「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」の成長3分野の拡大を加速することを主眼にした3か年の中期経営計画「NMI17(New Maxell Innovation 17)」により収益力向上を図ってきました。

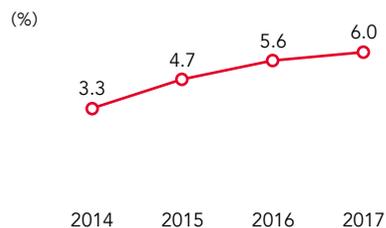
目標数値は未達となりましたが、成長3分野を中心とした成長戦略の推進については、ポートフォリオ経営が進捗し、マイクロ電池や自動車市場向け光学部品など、コア技術に立脚した多数の製品・事業を生み出し、収益性を高める経営モデルを確立しました。

2017年度の売上高は、エステ家電及びその他コンシューマー向け製品全般の販売が低調に推移したことに加え、磁気テープの販売を縮小させた影響がありましたが、リチウムイオン電池が大幅な増収となり、自動車市場向けの光学部品やマイクロ電池、粘着テープの販売も堅調に推移しました。また2017年5月より新たに加わった半導体関連受託開発・製造事業による増収もあり、前年度比9.7%(13,082百万円)増の148,198百万円となりました。利益面では、プロジェクターの減益とエステ家電の販売不振などによる減益がありましたが、リチウムイオン電池の売上拡大による増益と新規事業の効果により、営業利益は同16.9%(1,281百万円)増の8,848百万円、経常利益は同16.0%(1,180百万円)増の8,567百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同24.5%(1,403百万円)増の7,127百万円となりました。当年度の対米ドルの平均円レートは111円となりました。

NMI17コンセプト：営業利益率及びROEの向上

	2014年度実績	2017年度実績	NMI17目標
売上高 (億円)	1,560	1,482	1,700
営業利益 (億円)	52	88	120
営業利益率 (%)	3.3	6.0	7.1
ROE (%)	3.3*	6.0	8.0

営業利益率



ROE

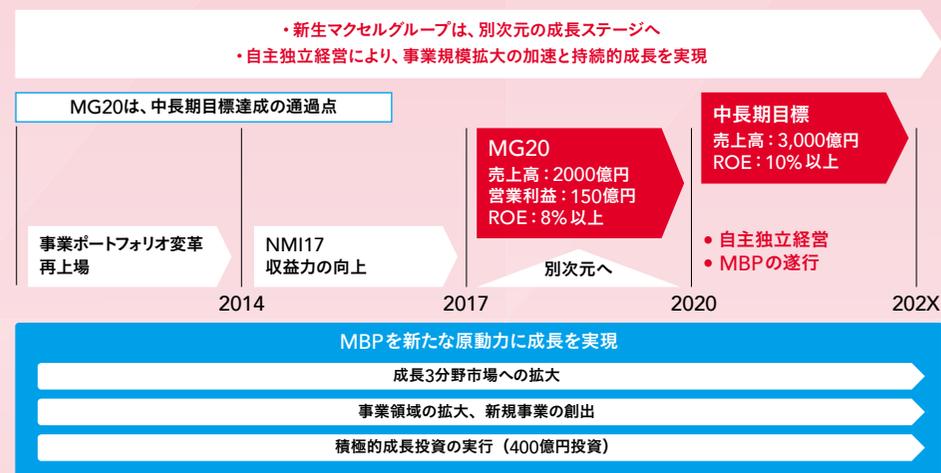


* 資産売却益等の影響を除く

▲ 新中期経営計画「MG20(Maxell Growth 20)」の策定

2017年10月に持株会社体制へと移行したマクセルグループは、これまで以上に経営の独立性を高め、「第二の創業」として新たな飛躍に向けた第一歩を踏み出しました。また、グループ経営の強化と業務執行の迅速化により事業成長を加速させることをめざした新たな中期経営計画「MG20(Maxell Growth 20)」を策定し、2018年4月にスタートさせました。

持株会社体制を最大限に活かし、事業会社マクセル、マクセル情映テック、マクセルシステムテックにおけるオーガニックな事業成長とともに、マクセルホールディングス主導による「MBP(マクセルビジネスプラットフォーム)」の実行を原動力に事業領域の拡大、新規事業の創出を実現し、別次元の成長ステージに踏み出します。



マクセルグループは、2020年代に売上高3,000億円、ROE10%という中長期目標を掲げています。MG20は、この中長期目標達成に向けた通過点として位置付けています。2020年度の数値目標を売上高2,000億円、営業利益150億円、ROE8%以上として、収益を伴う事業規模の拡大とROEの向上をめざしていきます。

	2017年度(実績)	2020年度(MG20目標)	2017年度比
売上高 (億円)	1,482	2,000	+35%
営業利益 (億円)	88	150	+67%
営業利益率 (%)	6.0	7.5	+1.5ポイント
ROE (%)	6.0	8.0以上	+2.0ポイント以上

2017年度の業績概況と新中期経営計画MG20の策定

MBPの推進

MBP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、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進める各事業で、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。

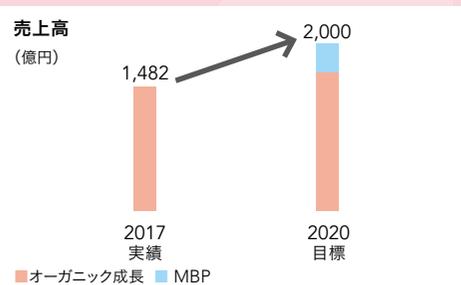
- ・「共創共栄」をめざす企業グループの形成による成長加速
- ・非連続的成長、新規事業領域創生、事業ポートフォリオの大幅強化

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



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



TOPICS

① 画像認識システム事業等の譲受 (マクセルシステムテック株式会社)

2017年5月、当社は、ルネサスエレクトロニクス(株)の完全子会社であるルネサス セミコンダクタ パッケージ&テスト ソリューションズ(株)(当時)で行っていた産業用制御ボード受託開発、製造事業と画像認識システムの開発、製造、販売事業を譲受し、新会社マクセルシステムテックとして連結子会社化しました。

マクセルグループでは、譲受した事業が長年培ってきた画像認識システムの開発、製造、販売力を積極的に活用し、マクセルグループの画像処理技術及び光学技術との融合により成長分野での拡大を図るとともに受託開発、製造事業の持つ高い設計力と人財のシナジーにより、新規事業の創出及び収益力強化につなげています。

画像認識システム



② 株式会社アイ・オー・データ機器と資本・業務提携

2017年8月、当社はパソコン周辺機器大手の(株)アイ・オー・データ機器と資本・業務提携しました。両社が有する経営資源を相互に活用しつつ、互いの強みを活かし、共同で次世代商品・サービスの研究開発を進めることで、コンシューマー市場、法人市場に対して魅力ある商品づくりを進めていきます。相乗効果の第一弾として、持ち運びが手軽で使い、タッチ操作ができるプロジェクション会議セット「プロジェクターたち」を共同開発しました。



③ 株式会社GSユアサの特機事業を譲受 (マクセル株式会社)

2018年6月、マクセルは、(株)GSユアサより産業電池電源事業の一部である特機事業を譲受しました。

GSユアサは、これまで自動車用鉛蓄電池をはじめとした各種自動車用・産業用電池や電源システムなどの電池・電源分野において、高い技術力により主力企業としての地位を築いてきました。特機事業は、民生用・産業用のリチウムイオン電池など充電電池のバック加工や急速充電器に関する高い設計力や製造ノウハウを有しており、マクセルが保有する電池関連技術と組み合わせることで、ドローン(小型無人航空機)やロボット、蓄電システムなど、新たな成長市場向けの製品の拡充や、競争力の強化をめざしています。



④ 株式会社泉精器製作所の連結子会社化

2018年10月、当社は、(株)泉精器製作所のすべての株式を取得し、泉精器製作所はマクセルグループの連結子会社となりました。泉精器製作所は、電気工事に使用される国内トップシェアの電設工具、理美容機器や調理家電といった家電製品の製造・販売において長年の事業経験を有しています。今後は、電設工具事業と理美容機器や調理家電など家電事業における技術・生産・営業面でのシナジーを創出して事業領域の拡大と収益力の向上を図っていきます。



2017年度の業績概況と新中期経営計画MG20の策定

マクセルブランドの価値向上に向けて

当社は、2017年10月、社名を「日立マクセル(株)」から「マクセルホールディングス(株)」に変更することにより、日立グループから実質的に独立し、これまで以上に経営の独立性を高め、「第二の創業」として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。

一方で、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。しかし近年は、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、能動的なパブリシティや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



TOPICS

▶ ～ブランディング活動の具体例～

▲ 事業シナジー創出のブランディング

「マクセル アクアパーク品川」ネーミングライツ取得

▲ 次世代教育支援

小学5年生向けの出前授業が 京都サンガF.C. ADコースの「ソトイコ」に掲載されました 子どもたちをサポートしています

▲ スポーツ事業への協賛

▲ コーポレートムービー

▲ SNSを通じたWebコミュニケーション

▲ 各国・地域に合わせた広告の展開



セグメント情報

エネルギーセグメント



▲ 主な製品

リチウムイオン電池、コイン電池、蓄電システム、充電器・電動機器

▲ 2017年度の業績

民生用リチウムイオン電池の増収が大きく寄与したことに加え、自動車市場向けコイン形リチウム電池、スマートメーター向け筒形リチウム電池、時計用ボタン電池も増収となるなど、エネルギー全体の売上高は前年度比28.5% (9,978百万円) 増の44,970百万円となりました。営業利益は、リチウムイオン電池の販売をスマートフォン向けから他用途向けに転換したことによる収益改善が奏功し、同173.7% (3,528百万円) 増の5,559百万円となりました。

▲ MG20の達成に向けて

「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図ります。また、電気自動車の本格的な普及に伴い塗布型セパレータ事業を強化します。「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。またラミネート型リチウムイオン二次電池におけるマクセルグループならではのさまざまな技術力 (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。

成長ドライバー製品と戦略

成長ドライバー製品	市場環境	マクセルグループの強み	MG20の戦略
TPMS用耐熱CRコイン電池 	<ul style="list-style-type: none"> 各国での装着義務化が追い風となり、TPMS市場は急拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 広い温度範囲、大きな加重速度の環境でも安定的に作動 揺るぎないトップメーカーとして、世界の主要TPMSメーカー5社との強固な関係を構築 	<ul style="list-style-type: none"> 中国法制化、需要増に対応した生産能力及びコスト競争力の強化 欧米市場における高シェアの維持 
メーター用CR筒形電池 	<ul style="list-style-type: none"> IoTの拡大、スマートメーターの普及が追い風 	<ul style="list-style-type: none"> 高容量と高い安全性、寿命10年間の長期耐久性 アナログ式メーター分野でトップメーカー スマートメーター分野でも業界トップ企業との長期信頼関係を確立 	<ul style="list-style-type: none"> スマートメーター需要増に対応した生産能力強化 高容量セル技術での差別化 
コイン形リチウム二次電池 	<ul style="list-style-type: none"> 補聴器など、健康・医療分野でのニーズが増大 	<ul style="list-style-type: none"> 優れた積層電極構造により、大電流を実現 GPSウォッチ向けで圧倒的シェア、健康・医療分野を開拓 	<ul style="list-style-type: none"> 充電式補聴器、BAN (Body Area Network) 市場での拡大 革新的電池技術 (ULSiON*、固体電解質等) によるさらなる高容量化と信頼性向上 
ラミネート型リチウムイオン二次電池 	<ul style="list-style-type: none"> 産業用市場でのニーズ増大 特性以外にも、大型化、薄型化の需要が増大 	<ul style="list-style-type: none"> 温度特性や安全性、耐久性、形状対応の差別化技術 マクセルの特長である長期信頼性を活かし、顧客開拓の選択と集中 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな技術競争軸でドローン、ロボット、IoT分野に展開 (高出力、温度特性、急速充放電、長寿命、高安全性、耐久性等)  

2020年度の数値目標

売上高 (億円)



営業利益 (MBP含む) (億円)



* 日本登録商標。シリコン系負極材料 (SiO-C: ナノシリコンと炭素の複合材料) を用いた高容量化技術

セグメント情報

産業用部材セグメント



▲ 主な製品

ダイシングテープ、特殊粘着テープ、業務用インク、車載部品、光学部品、光学ユニット、精密電鍍部品、ICカードリーダーライター

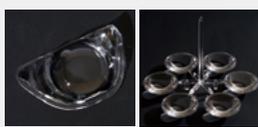
▲ 2017年度の業績

新規事業である半導体関連受託開発・製造事業による純増、自動車市場向け光学部品と粘着テープによる増収により、磁気テープの販売を縮小させたことによる減収をカバーし、産業用部材全体の売上高は前年度比16.7% (7,148百万円) 増の49,940百万円となりました。営業利益は、新規事業による増益がありましたが、粘着テープにおいて原材料価格の上昇により減益となったことなどにより、同2.6% (76百万円) 減の2,889百万円となりました。

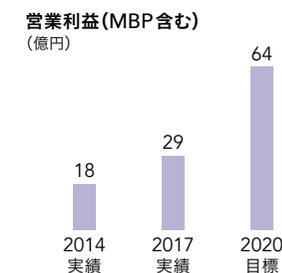
▲ MG20の達成に向けて

「自動車分野」では、拡大が続く先進運転支援システム(ADAS)市場向けに車載カメラ用レンズユニットの生産増強投資を実行し、先行技術開発により大手電装メーカーとの信頼関係を軸に市場をリードしていきます。また今後も続くことが見込まれる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などで商品競争力の強化を行います。さらに、安全な自動走行に貢献する車載向けミリ波電波吸収部材を展開します。「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、国内外半導体需要を取り込み、海外市場の開拓を加速させます。また高機能性材料の3D造形用インクの開発加速や透明導電材料事業のグローバル展開、遮熱断熱フィルム等、高機能性フィルムを強化します。

成長ドライバー製品と戦略

成長ドライバー製品	市場環境	マクセルグループの強み	MG20の戦略
車載カメラ用レンズユニット 	<ul style="list-style-type: none"> ADAS市場の拡大 世界のセンシングカメラが本格的な拡大期に 	<ul style="list-style-type: none"> 非球面ガラス/プラスチックハイブリッドレンズユニットで高精度・高耐久性、低コストを実現 大手電装メーカーとの信頼関係を軸に、ワールドワイドトップ3メーカーとしてのポジションの確立 	<ul style="list-style-type: none"> ADAS市場向け生産増強投資の実行 グローバル安定供給体制の確立 先行技術開発によるセンシング市場のリード 
LEDヘッドランプレンズ 	<ul style="list-style-type: none"> LEDヘッドランプ搭載率は、2023年にワールドワイドで50%に到達する予測 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクターで培った3つの先端技術(レンズ金型微細加工技術、精密成形技術、測定評価技術) 揺るぎないトップメーカーとして、金型から成形まで高精度な一貫生産を実現 他社に先駆けた量産体制の確立 	<ul style="list-style-type: none"> LED搭載率向上に対応した商品競争力の強化(コスト競争力、デザイン多様化対応) 海外販売拡大と海外生産拠点強化 
建材用テープ/ダイシングテープ 	<ul style="list-style-type: none"> 新興国を中心に旺盛な需要が拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 防水、気密用ブチルテープに強み ウェア用ダイシングテープ/パッケージ用ダイシングテープに強み 建築用で国内トップシェア 	<ul style="list-style-type: none"> 東南アジア防水市場の拡販強化 国内外半導体需要拡大の取り込み 海外市場の開拓加速 
高機能性材料インク・フィルム 	<ul style="list-style-type: none"> 消費財市場は年率27%で成長中 	<ul style="list-style-type: none"> 界面制御技術による高精度造形物 フルカラー(CMYK)造形 インク組成を中心とした優位性のある基本特許網 	<ul style="list-style-type: none"> 3D造形用インクの開発加速 透明導電材料事業のグローバル拡大 遮熱断熱フィルム等機能性フィルムの強化 

2020年度の数値目標



セグメント情報

電器・コンシューマーセグメント



▲ 主な製品

プロジェクター、理美容家電、健康機器、水・空気関連、光ディスク、乾電池

▲ 2017年度の業績

エステ家電及びその他コンシューマー向け製品全般で減収となり、電器・コンシューマー全体の売上高は前年度比7.1%(4,044百万円)減の53,288百万円となりました。営業利益は、エステ家電の減収に伴う減益と、プロジェクターの市場価格下落による減益により、同84.4%(2,171百万円)減の400百万円となりました。

▲ MG20の達成に向けて

「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新たな宣伝・販促投資を行います。新コンセプトや差別化商品の開発強化を推進して、マクセルブランド品を積極的に市場に投入します。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販売チャネルを拡大してマクセルブランドの浸透を図ります。

「自動車分野」では、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とイメージングソリューションを引き続き推進します。プロジェクター全品種のレーザーモデル、LEDモデル(新光源)への切替促進や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スマート教室、AIセンシングなど、新たな市場を創出します。

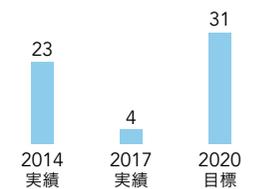
成長ドライバー製品と戦略

成長ドライバー製品	市場環境	マクセルグループの強み	MG20の戦略
<p>理美容／健康機器 水・空気関連</p>	<ul style="list-style-type: none"> 美容ニーズの拡大が市場拡大を牽引 水素水ニーズの多様化 	<ul style="list-style-type: none"> レーザー刃生産技術、肌電圧制御、安全性評価に強み 日本市場でトップクラス、海外市場を開拓 独自電極技術、高効率電解水生成技術で、溶存水素量は業界No.1 飲料水以外に新規展開 	<ul style="list-style-type: none"> マクセルブランド品の投入 新コンセプト、差別化製品の開発強化 尖った商品開発によるプロ用ルートの深耕～ブランドポジションの向上 グローバルOEM、ODMビジネスの強化 販売チャネルの拡大
<p>イメージング (プロジェクター)</p>	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクター成長率は横ばい ワールドワイドでレーザーやLEDなどの新光源市場が拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 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とイメージングソリューションに強み 	<ul style="list-style-type: none"> 全品種レーザーモデル、LEDモデル(新光源)へ切替促進 独自の高効率光源技術で高輝度化 業界初表示素子の採用によるコスト低減 高性能プロジェクター技術活用による新市場創生(デジタルサイネージ、スマート教室、AIセンシング等)

2020年度の数値目標



営業利益 (MBP含む) (億円)



特集1 マクセルグループのコアコンピタンス 特集2 マクセルグループのCSV経営

マクセルグループが50年以上にわたって培ってきたアナログコア技術を活かした製品開発とCSV経営を通じた社会課題の解決について、具体的な事例とともにご紹介します。

Contents

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 21 | 特集1 マクセルグループのコアコンピタンス | 24 | CSV事例② |
| 21 | 強みを活かした製品開発事例①
車載カメラ用レンズユニット | | 高出力、高安全性を備えた
「インテリジェントバッテリー」で
ドローンのビジネス利用をサポート |
| 22 | 強みを活かした製品開発事例②
コイン形リチウム二次電池 | 24 | CSV事例③ |
| 23 | 特集2 マクセルグループのCSV経営 | | 農業をより高品質、効率的に。
作物生育支援システム「ライス
スキャン」のサービス開始 |
| 23 | CSV事例① | | |
| | 安全・安心運転のサポートに貢献する
スーパーARヘッドアップディスプレイ | | |

マクセルグループのコアコンピタンス

Special Feature 01

強みを活かした製品開発事例 1

車載カメラ用レンズユニット

▲ 自動車の安全性向上に向け、世界の車載カメラ市場は急速に拡大

世界では毎年およそ150万人の命が交通事故によって失われており、自動車の安全性向上は全世界共通の課題です。マクセルグループでは、自動車の安全性を高める重要な機能であるセンシングカメラやビューカメラに不可欠な車載カメラ用レンズユニットを開発・提供しています。中でもセンシングカメラは、予防安全技術の義務化とそれに伴う先進運転支援システム(ADAS)の普及によって需要が増大しており、加えて将来的には自動運転技術においても重要な役割を果たすことが期待されているため、これまで以上に高度なレンズ性能が求められています。

▲ 独自技術と一貫生産の強みを活かして 高品質な製品をグローバルに展開

車載カメラ用レンズユニットは自動車の安全性に大きく関わる製品であるため、精度と信頼性を高いレベルで両立することが求められます。マクセルグループでは、これまでに培った独自の材料技術や光学技術、さらには設計から製造まで一貫生産している強みを活かし、厳しい環境下においても正常に作動する高い信頼性、走行環境認識や危険検出に不可欠な高画素化をはじめ、顧客のニーズに的確に応える高品質な製品をグローバルに提供しています。マクセルグループは既に、大手電装メーカーとの信頼関係を軸にワールドワイドでトップ3メーカーのポジションにあり、2020年度にはグローバルの市場シェアで20%以上、No.1の達成をめざします。



独自技術で顧客要望に応える

顧客要望	コア技術	差別化要素
広画角 高解像度 高感度 温度特性	高度光学設計	・非球面 (ガラス・プラスチック 貼合せ) ・可視・近赤外同時撮像 (夜間等感度維持) ・光学特性保障技術
低ゴースト	高耐熱薄膜 コーティング	・耐熱AR(反射防止) コーティング
耐環境性	超撥水 親水	・超撥水、 超親水コーティング
低コスト		✕ 高生産性

一貫体制と柔軟な対応力で、強固な信頼関係を構築

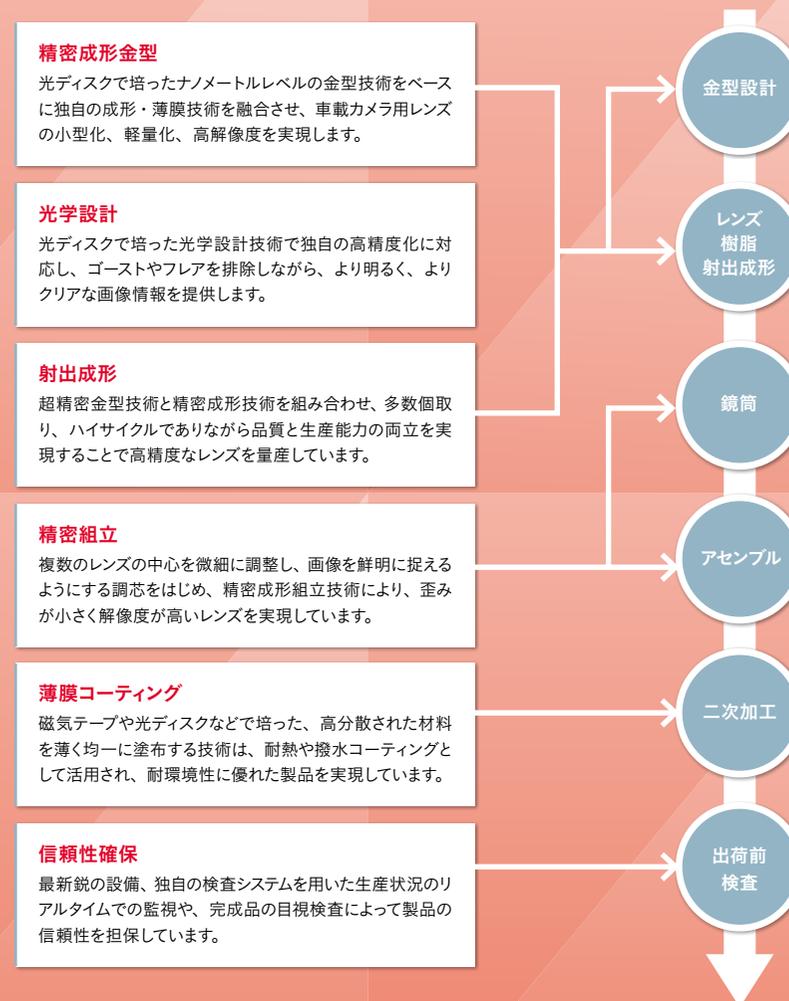
マクセル株式会社 光エレクトロニクス事業本部 ユニット事業部 事業戦略課 課長 寺田 徹

マクセルの車載カメラ用レンズユニットは、光ディスクやカメラ鏡筒の成形技術を軸に15年以上の実績があり、現在15種類以上のカスタムレンズを世界中の大手電装メーカーを中心に供給しています。ADASの本格的な普及を背景としてセンシング用途の拡大が見込まれますが、レンズユニットは自動車走行の安全・安心を担うキーデバイスとしてお客様の要求仕様は非常に厳しくなっています。特に高温環境や激しい振動においても、安定した画像を維持できる高精度の光学設計や成膜技術等

の周辺技術は過去のマクセル製品によって培われたもので、さらにマクセルの強みである精密成型・成形技術を軸に光学設計からプラスチックレンズ・レンズ鏡筒の成型、レンズユニットの組み立てまでの一貫体制と柔軟な対応力によって大手電装メーカーと信頼関係を築いて世界トップポジションにあります。今後、大手電装メーカーの地産地消ニーズやBCPに対応するためワールドワイドに拠点展開を図るとともに現地でのサプライチェーンを構築し、市場のシェア拡大をさらに進めます。

▲ 製造プロセスで見るアナログコア技術の機能発揮

マクセルグループでは、製造プロセスの随所に独自の技術を投入しながら、レンズ単体の生産からユニットの組み立てまで一貫して手掛けることで、高品質な製品を提供しています。



強みを活かした製品開発事例 2

コイン形リチウム二次電池

▲長年の電池生産で培ったノウハウを活かし、補聴器用二次電池市場に参入

コイン形リチウム二次電池は、従来パソコン、家電製品のメモリー（記憶保持）機能や時計機能のバックアップ用として使用されてきましたが、近年では、物流システムやウェアラブル端末などにも幅広く使用されています。また、人体に直接接触れるため高い品質と高い安全性が求められる補聴器やBAN (Body Area Network) 市場での需要も拡大しています。

マクセルは、長年の電池開発・生産で培ったノウハウを活かし、補聴器用二次電池市場に参入し、高い信頼性でニーズに応えています。

▲顧客ニーズに応える付加価値を創出
アナログコア技術が差別化の源泉に

マクセル独自の積層構造により最大2ItA (140mA)の重負荷放電を可能にしたコイン形リチウム二次電池は、小形・高出力といった特長を持ち、通信、充電機能を備えた小型携帯機器用途に適した電池です。マクセル推奨の充放電条件の場合、約500回の充放電サイクルを実現し、一次電池に比べて高い経済性を発揮します。

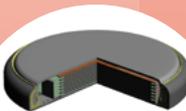
封止技術や電極塗布技術などを融合し、独自のアナログコア技術による高信頼性を確保しています。クrimp技術や、CAE解析を活用した構造設計など、約50年にわたる電池生産で培ってきた独自のノウハウを駆使して信頼性の高い封止技術を確立し、安定した放電特性と高出力を実現しました。また、ステンレス筐体の採用により電池膨張を最小化しています。

電池メーカーにとどまらないパワーソリューションでニーズに対応

マクセル株式会社 エナジー事業本部 営業本部 営業第1部 山田 泰弘

補聴器は高齢者の利用が多く、小型電池の交換に手間がかかるという課題や補聴器の腐食や法規制の観点から接点式充電が難しいという課題がありました。マクセルは、コイン電池やボタン電池で培った封止技術、リチウムイオン電池の材料技術・量産技術を組み合わせたコイン形リチウム二次電池技術を活かして、補聴器メーカーが求める小型化ニーズを実現し、また周辺部品やワイヤレス給電システムを提案し製品

化に結びつけました。補聴器市場は年率5%程度で伸びていますが、お客様のニーズは小型大容量、さらなる安全性、その他電力供給技術など高度化が進んでいます。こうしたニーズに対してマクセルは、電池メーカーにとどまらず電池を主体としたパワーソリューションを提案してグローバル展開を加速していきます。



CLB2032断面図

積層プロセス技術

独自の積層構造を可能とする
高精度プロセス技術

高エネルギー密度

薄肉ステンレス筐体採用による
電池内容積の最大化

長期耐漏液性

ガスケットに特殊材料を採用した高気密構造

▲信頼性、安全、高容量を提供しニッチリッチ市場*を獲得

IoT市場の拡大によりウェアラブルや補聴器をはじめとして電池の活用シーンがさらに増えています。マクセルは新たなニーズに対応した革新的な製品を開発し、信頼性、安全、高容量を提供することでニッチ市場で収益性の高い分野を厳選して事業展開していきます。

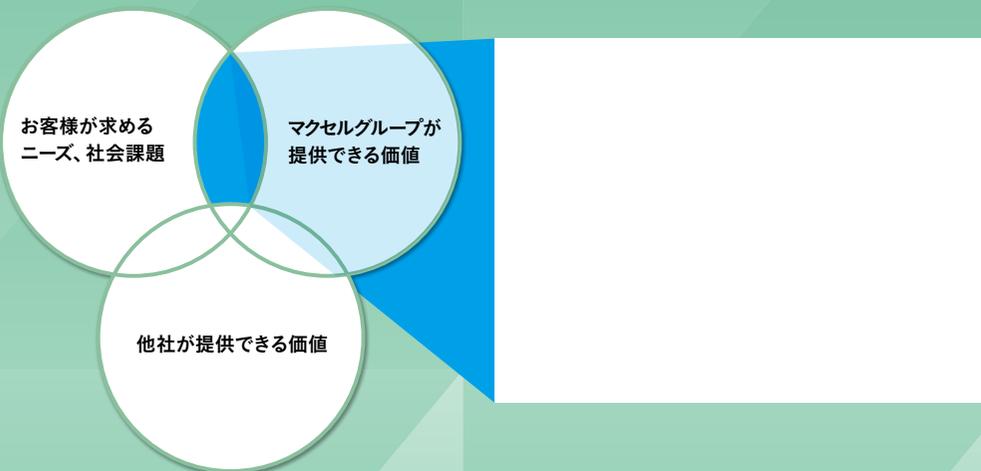
* ニッチだが収益性の高い分野

IoT機器で必要とされている電池の技術



マクセルグループのCSV経営

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、マクセル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。



▲ CSV経営がSDGsの貢献につながる

国内における高齢化や少子化に伴う労働力不足、新興国で進む人口増加や都市化による水・エネルギー問題等、さまざまな社会課題は深刻さを増しています。これらの社会課題を解決するため、企業には自社と社会双方にとって共通の価値や利益を生む持続性のあるビジネスを展開することが求められています。

マクセルは経営ビジョン「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」のもと、人の生活に寄り添った事業を展開することで、より暮らしやすい社会の実現をめざしています。

マクセル独自の強みを活かしたCSV経営により、社会の持続可能な発展に貢献していくことは、国連が定めた「SDGs(Sustainable Development Goals、持続可能な開発目標)」の貢献にもつながっています。

CSV事例 ①

安全・安心運転のサポートに貢献する スーパーAR*ヘッドアップディスプレイ

貢献するSDGs



社会課題

交通事故のない社会に向けて

自動車は私たちの生活に欠かせない移動手段のひとつです。年々性能が上がり便利になる一方で、モビリティ社会として解決すべき課題も多く存在します。例えば高齢者ドライバーの増加などに伴う道路標識の見落としなど、視力や認識能力が低下することで起こる事故や、長時間運転でのドライバーへの負荷によって発生する交通事故などが社会問題になっています。



AR-HUD搭載デモ車両

マクセルが提供するソリューション

AR技術でドライバーの運転負荷を軽減し、安全運転をサポート

マクセルが開発中の「スーパーARヘッドアップディスプレイ」には、超短投写プロジェクター開発で磨いたマクセル独自の自由曲面光学技術や高効率光源技術、映像補正技術が応用されています。ヘッドアップディスプレイは、運転席から見える実際の風景に、ナビゲーション情報やセンシングカメラなどのセンサーから受け取ったアラート情報の映像を重ね、視点移動を最少にしながら、周辺状況を認識しやすくし、安全運転を支援します。映像を遠方に表示して奥行き感を伝え、ドライバーの直感的かつ的確な状況判断を支援することで、ドライバーの運転負担を軽減し、交通事故を減らす効果が期待されます。

自動車運転における「安全・安心の確保」は人々の根底にあるニーズで「マクセルらしさ」を添加することで未来のモビリティ社会に寄与したいと考えています。

* Augmented Reality。拡張現実



AR-HUD搭載コックピット



AR-HUDの表示イメージ図

CSV事例②

高出力、高安全性を備えた 「インテリジェントバッテリー」で ドローンのビジネス利用をサポート

貢献するSDGs



社会課題

ドローン(小型無人航空機)を産業分野で活用する試みが世界的に進行

ドローン技術の進化はめざましく、インフラ設備の点検や警備、人間が立ち入るには危険な場所の調査などさまざまな産業分野でドローンを活用する試みが進められています。スマート農業の分野もそのひとつであり、ドローンを活用して農薬散布の自動化や土壌状況、気象情報、作物の生体情報などを収集することで、低コストで最適な生産管理を実現できると期待されています。一方で、産業におけるドローンの運用は黎明期であることから、安全性、信頼性を含む多くの課題が残されています。

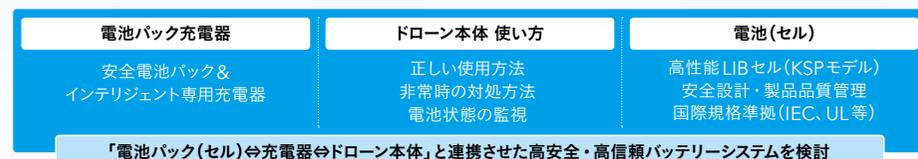


マクセルが提供するソリューション

独自技術を活かした専用バッテリーで農業用ドローンの運用に貢献

マクセルグループでは、(株)ナイルワークスと農業用ドローン専用の「インテリジェントバッテリー」を共同開発し、2018年7月よりご協力いただいた全国各地の農家の圃場にて大規模な実証実験をスタートしました。これまで培ってきた独自技術を活用し、電池本体において高出力かつ安全保護機能を備えるだけでなく、電池パック・充電器・ドローン機体・コントロールを一体のシステムとして開発することで、飛行中の電池切れによる落下リスクを低減しています。農業用ドローンのバッテリーは電池容量が大きいと、高いバッテリー制御技術と品質管理技術が必要となります。農業の現場で安心して利用できるバッテリーを実現するため、電池の健康状態を常に監視し、異常発生時に操作者にお知らせする機能のほか、充電中や保管中での温度・電圧・電流を安全にコントロールする最先端のインテリジェント機能を搭載しました。マクセルグループは、今後も安全性の高い、安心して使える電池の開発に取り組めます。また、充電中や保管中の熱暴走による火災事故だけでなく、繰り返し使用した電池の劣化による墜落リスクを低減することにより、ドローンのビジネス利用におけるポテンシャルを拡大していきます。

マクセルが考えるドローン用電池安全性～全体像～



CSV事例③

農業をより高品質、効率的に。 作物生育支援システム 「ライススキャン」のサービス開始

貢献するSDGs



社会課題

さまざまな問題が顕在化する日本の農業

人口増加や耕作面積の減少、水不足などによる食料不足に対する関心が世界で高まる一方、日本においては、農業従事者の高齢化や農業人口の減少、耕作放棄地の増加といった課題が顕在化し、2017年度の食料自給率は38%と、先進国の中で最低水準にあります。一方、消費者ニーズの多様化による良食味米・高付加価値米への需要増の対応、ベテラン生産者のノウハウ継承、地球温暖化に対応した栽培技術の向上など、農業を取り巻く課題やニーズは多面的に顕在化しています。



マクセルが提供するソリューション

光学技術を活かした生育支援サービスで、効率化や安定生産に貢献

マクセルグループでは、水稻などの作物の葉色を簡易に測定して生育支援を行うサービス「ライススキャン」システムを開発し、2018年6月よりサービスを開始しました。また、サービスの開始と合わせてマクセルの光学技術をベースに新たに開発した専用の「照明付き接写型カメラデバイス」を出荷しています。

農業分野、特に水稻栽培において、ブランド米や高付加価値米の葉色管理による生育診断は重要であると同時に、地球温暖化の影響により頻発する異常気象の中でも安定した生産を実現するために不可欠なプロセスです。

「ライススキャン」は、「照明付き接写型カメラデバイス」を用いて「簡易に安定した葉色測定」を実現し、測定結果を「自動保存」することで手入力作業の削減と業務効率の改善を可能とします。また、測定データを活用した「データの見える化」により適切な施肥管理・生育診断をサポートし、高品質な作物の生産にも貢献します。マクセルグループは「ライススキャン」を通じて、労働力不足などの農業を取り巻くさまざまな課題の解決に向けて寄与していきます。



CSRの取り組み

持続可能な社会の実現に向けたCSR活動の考え方と、各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についてご紹介します。

Contents

- 26 CSRマネジメント
- 27 お客様とともに
- 28 お取引先とともに
- 29 従業員とともに
- 31 株主・投資家とともに
- 32 地域社会とともに
- 33 地球環境とともに
- 35 環境活動の成果と進捗
- 36 環境関連データ

CSR マネジメント

マクセルグループのCSR活動は、「倫理順守・リスク管理」「品質管理」「お客様満足(CS)向上」「環境配慮」「安全衛生」「職場環境の向上」に大きく区分することができます。「マクセルグループCSR活動取り組み方針」に従って活動の分野ごとに体制整備や制度化を進め、すべての従業員が日々の業務の中で積極的にCSR活動を推進するよう努めています。

▲ CSR 活動の基本的な考え方

マクセルグループでは、CSR活動を体系的かつ継続的に行うため、1983年、当社グループの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」を定め、具体的な行動を行動指針として明確にしました。

企業が社会の一員であることを深く意識し、公正かつ透明な企業活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としています。

この考え方のもと2005年4月には「マクセルグループCSR活動取り組み方針*1」を新たに策定し、マクセルグループ全役員及び全従業員は、企業の社会的責任(CSR)が企業活動そのものであることを自覚し、社会及び事業の持続的発展を図るべく行動しています。

さらに2006年度には、「マクセルグループ企業行動基準」について、コンプライアンス関連の規程の整理、マクセルブランドの尊重に関する規定の新設、全体的な表現の見直しを行い、ステークホルダーにとってより理解しやすいものへと改定しました。

マクセルグループは、持続可能な社会の実現に向けて、8つの主題を設定し、より具体的な行動についてはISO26000「社会的責任に関する手引き」も参考にして実践しています。これからも社会から信頼され、共感を得られる企業として同方針、同基準を基盤に、CSRに配慮した事業活動を推進していきます。

▲ 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 | 5. 環境保全活動の推進 | 制定：2005年4月 |
| 2. 事業活動を通じた社会への貢献 | 6. 社会貢献活動の推進 | |
| 3. 情報開示とコミュニケーション | 7. 働きやすい職場づくり | |
| 4. 企業倫理と人権の尊重 | 8. ビジネスパートナーとの社会的責任意識の共有化 | |

*1 http://www.maxell.co.jp/csr/basic_decision/csr_plan.html

▲ 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。



*2 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

貢献するSDGs



「お客様満足(CS)向上」「製品の品質」を追求し、社員が一丸となり、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とらえ、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。

▲CS向上に向けて

お客様の声に聞き合い、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」にいただいたすべてのお電話などによるご意見から、提案・改善につながる声を取り上げていく活動はもちろんのこと、FAQへの反映・充実などさまざまなサポートを推進しています。

お客様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、いただいたすべてのお電話などによるご意見から、提案・改善につながる声を取り上げています。窓口担当者として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しています。

「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割に向上しています。

「お客様ご相談センター」はこれからも親切・丁寧・迅速の原則に徹し、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。

「お客様ご相談センター」の応答率及びサンクスコール比率推移

	2015年度	2016年度	2017年度
応答率(キャッチ率)*1	72%	75%	79%
サンクスコール比率*2	5.0%	5.1%	5.6%

*1 実際にオペレーターが対応した本数÷着信数

*2 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

▲製品の品質と安心向上に向けて

モノづくりのコアともいえる品質の向上のため、マクセルは2016年4月にQA本部を設置し、体制を強化しました。マクセルグループの全ての事業部の品質保証関係者が兼務で参画して、製品事故防止や法規制の動向・対応を討議し、グループ全体で共有し品質向上に役立てています。

「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*3 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、1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*4の実践講座を開催しています。

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。

*3 Super Quality Management for Maxell Group

*4 Failure Mode and Effect Analysis



FMEA実践講座

(2018年4月現在)

品質マネジメントシステム取得状況

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/Wuxi Maxell Energy Co., Ltd. / Maxell Europe Ltd. Telford Plant / Maxell Digital Products China Co., Ltd. / Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd.
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

貢献するSDGs



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、このような認識のもと、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ます。

▲「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戦略部が横串を刺し、「SCM八策」(下図)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。



▲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年度は、マクセルグループ調達リスク管理委員会の取引先管理分科会で、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ました。



2017年10月、主要お取引先93社をご招待し、「2017年度 マクセルパートナーDay」を開催。



マクセルホールディングス発足の狙い、新生マクセルグループの成長戦略、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。

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について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、2018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ました。
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。
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、海外調達が約半分を占めています。そのため、現地調達力の育成を目的に、2018年度は海外拠点バイヤーの日本での調達業務研修を検討しています。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。原材料等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	パートナーリングでは、日頃より品質・価格・納期面においてご協力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、その中の遵法対策分科会で、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」を調達部門で先行管理を行い、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。

マクセルグループでは、市場環境の変化を先取りする原価企画型開発活動を推進し、お取引先から新しい提案(独自技術、先行開発、新素材等)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。

従業員とともに

貢献するSDGs



マクセルグループでは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む必要があります。マクセルの持続的成長は、人財のダイバーシティ(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の転換が鍵を握ります。

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

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や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。今後も定期的にブラッシュアップを図っていく方針です。

さらに後継者育成にも力を入れており、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。

人財育成の体系図



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、当社の海外拠点における1年間の「海外業務研修」や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」という研修制度を導入しています。

2017年に見直した「海外短期フィールドワーク」では、成長するアジア地域へ実際に赴き、多様な価値観や文化を体感する中で、現地の企業や大学等と連携しながら、当社の事業機会を考える新たな取り組みを実施しています。



▲ ダイバーシティマネジメントの推進

マクセルグループでは、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。

これまで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。

2017年度は勤務・休暇制度の運用に関する管理職を対象とした講習会や職場勉強会、育児休暇を取得した男性社員の座談会等を実施し、より多様な働き方が可能となるよう取り組みを進めてきました。

海外従業員の声

ビューカメラとセンシングカメラに適用される車載カメラ用レンズユニットの製造をリードするマクセル。このレンズユニットは、運転者にとって第3の目です。凹凸やレンズの形状が最終的に高品質であればこそ最終ユーザーの期待に応えることができます。

私は8年前、カメラレンズユニット製造部門でのキャリアをスタートしました。最初が最も難しい仕事でしたが自らの目標達成に注力した結果、車載カメラ用レンズ部品とユニットの生産及び運営管理を担当するマネージャーに任命され、マネジメント間の連結ピンの役割を果たしています。生産と品質を担当する中で、会社の目標を達成するために、あらゆる面ですべてのスタッフとのコミュニケーションを大切にしています。常に意識しているのは、車載カメラ用レンズユニットが運転者にとってどれほど重要な目であるか、そして製造及び品質が与える重要性について、つまり、カメラレンズが人間の別の目の役割を果たし、安全を担保することです。

ポジティブな職場文化の促進とマイナスの価値の排除は、スタッフが共有する企業文化です。スタッフのアイデアを尊重し、貴重なインプットと捉えること。人から学んだことを分かち合い、学び合うこと。品質を自らのことと捉え、質の高い継続的な改善を促進していきます。



Saravanan Muniandy

Production Manager
Parts & Units
Production Department
OPTO Components Division
Maxell Tohshin (Malaysia)
Sdn. Bhd.

従業員とともに

貢献するSDGs



▲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います。また、制度利用者の職場復帰の支援も積極的に行っており、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。2017年度は年次有給休暇の時間単位行使制度を導入し、より柔軟な働き方ができるような環境整備を進めました。

育児・介護関連制度の利用実績

	2015年度	2016年度	2017年度
育児休暇	16人	11人	17人
介護休暇	1人	1人	0人

女性の活躍推進

マクセルグループでは、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。また採用に関しては、新卒の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2017年度の13%から2018年度は35%に増加しています。

ダイバーシティ推進プロジェクト「M-Wing」

ダイバーシティ推進プロジェクト「M-Wing」を通して、ダイバーシティに対する考え方が、少しずつですが全従業員へ浸透しつつあります。また、在宅勤務や年次有給休暇の時間単位行使制度など、柔軟な働き方をサポートする制度も整ってきています。私が所属するチームでは、制度の効果的な活用方法や、マクセルに足りない部分を客観的視点から提案するヒントを得るために、積極的に社外との交流活動を進めてきました。他社の具体的な取り組み事案を知ることで、それぞれのライフステージに合った「働き方の選択肢」を増やすことの重要性、一人ひとりが具体的な将来を思い描くことの大切さを実感しました。「会社」と「働く人」の両方向から変化を起こし、「誰もが活躍できる会社・職場」の実現に向けて、これからも活動を進めていきます。



マクセル(株) 技術統括本部 開発本部
分析解析部 主任技師
M-Wingプロジェクト
広報ワーキンググループ

澤木 裕子

▲労働安全衛生活動の推進

マクセルでは、健康と安全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年度からは国内における緊急事態対応や海外におけるリスク対策マニュアルの策定を進め、従業員が安全に、かつ安心して業務遂行できるサービスを提供していく予定です。

▲従業員の健康維持・増進の取り組み

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*1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。

さまざまな取り組みの結果、2018年2月、経済産業省と日本健康会議*2が主催する健康経営優良法人認定制度*3において、従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人として、大規模法人部門で「健康経営優良法人 2018～ホワイト500～」に認定されました。

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

*2 少子高齢化が急速に進展する日本において、国民一人ひとりの健康寿命延伸と適正な医療について、民間組織が連携し行政の全面的な支援のもと実効的な活動を行うために組織された活動体。

*3 地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度。健康経営は、NPO法人健康経営研究会の登録商標。



株主・投資家とともに

貢献するSDGs



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(インバスター・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。

▲ 情報開示の考え方

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担当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。

▲ 株主・投資家とのコミュニケーション

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。



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。

2017年度の主な活動実績

活動内容・イベント	2017年度実績	活動内容・イベント	2017年度実績
機関投資家との個別ミーティング	243回	事業紹介等スモールミーティング	4回
アナリスト・機関投資家向け決算説明会	4回	機関投資家向け工場見学会	1回
海外IRによる個別ミーティング	80回	個人投資家向け説明会	3回

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、おおむね30%から40%の配当性向を維持し、年2回の配当を行っています。

「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をしっかりと実施することで利益を確保し、資本効率を向上させ、株主の皆様への期待にお応えしていきます。

一株当たり年間配当金/配当性向の推移



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

貢献するSDGs



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。



次世代教育の支援

2017年度は、子どもたちが直接働く人と接して知識や技術・技能に触れることを通じて、自らの生き方について考える職場体験学習を小淵沢事業所(山梨県)及び九州事業所で実施しました。また、子どもたちに理科の楽しさを感じてもらう電池教室を7校で開催したほか、新たにブランド戦略統括本部も出張教育の取り組みをスタートし、3校で実施しました。



ダイアログの実施

2017年12月、公益財団法人日本環境教育機構が主催するセミナーに当社役員が登壇し、マクセルが取り組むCSR活動やブランディング及びCSV活動を紹介しました。講演後には活発な質疑応答も行われ、ブランド認知度の向上とともに、皆様からご意見を頂戴する貴重なダイアログの場として充実した機会となりました。



環境保全に向けた取り組み

京都府大山崎町が地下水資源の保全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に参加しました。また琵琶湖を戻す会が主催する「第十七回琵琶湖外来魚駆除の日」(滋賀県後援)では、外来魚を駆除し、在来魚の保護に取り組むなど、地域の環境保全に向けた活動を実施しました。



次世代育成支援

京都サンガF.C.が運営するスポーツスクール「Athletic Development Course」に協賛しているほか、「日立リヴァーレ」のオフィシャルスポンサーを務めています。マクセルでは、スポーツを通じて地域の活性化とスポーツの振興に貢献するとともに、各種媒体への露出を通じてブランド認知度の向上に努めています。



第1期インド人技能実習生の受け入れ

2017年10月よりインド人技能実習生の制度が開始されたことを受け、団体監理型による12名の第1期実習生が2018年8月から小野事業所(兵庫県)に入社・配属しています。マクセルは、今後も「モノづくりは人づくりから」という考えのもと、継続的に外国人技能実習生の受け入れを実施していきます。



大型ハリケーンの被災地への支援 Maxell Corporation of America (MCA)

2017年8月に発生したハリケーン「Harvey」は、テキサス州に長期間の豪雨や洪水を引き起こし、数万人が避難を余儀なくされるなど甚大な被害を及ぼしました。MCAでは、救援組織と協調するニュージャージー州の警察を通じて、被災地へ衣類や食料品、数百パックのバッテリーなどの物資を寄付し、支援を行いました。



地域の高齢者施設との交流

Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd. (MTM)

MTMでは、地域コミュニティへの貢献の一環として、12名の社員が地域の高齢者施設を訪問し、食料品やおむつなどの寄付を行いました。普段はコミュニケーションを取る機会が少ない高齢者の方々とはふれあいが、地域の方々と密に接する貴重な機会となりました。



「Sakura Festival」の協賛

Maxell Europe Ltd. (MEL)

2018年4月に、工場が所在する英国テルフォードの市制50周年記念イベントの一環として「Sakura Festival」が開催されました。MELはこのイベントのスポンサーを務めるとともに、苗木イベントにも参加しました。「Sakura Festival」には、テルフォード市長をはじめ総勢約1,500名が訪れ、日本の音楽や料理などを楽しみました。

2017年度の主な活動紹介

区分	活動内容	対象事業所
教育支援活動	「夏休み2017 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8回、計398名の小学生を対象に実施	京都、小野
	働くことの意義について学習する職場体験に北杜市立小淵沢中学校2年生4名を受け入れ	小淵沢
	工場見学の対応	九州、小淵沢
	環境教育を目的とした職場体験学習に福岡町立金田小学校6年生6名が参加	九州
	英国テルフォード大学で実施された「2017 Children's University」にスポンサーとして参加	(MEL)
	川崎市立有馬小学校にて出前授業を実施	東京
地域緑化活動	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
	地域の小学校と連携して「花いっぱい運動」を4回実施、約347名の小学生が参加	京都
地域美化活動	国内7カ所の事業所で、工場周辺の清掃活動に計858名が参加	京都、小野、九州、小淵沢
	12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289名が参加	川崎、岐阜、宮城 (MDCN)
	香港にてビーチ清掃を行うボランティア活動に5名が参加	(MAS)
環境活動	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
医療関連活動	ラミネート型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
	アルミ缶回収し、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(16台目)	米沢
	マレーシアにて献血キャンペーン実施。42名の社員が参加し79名の買い物客が協力	(MTM)
地域貢献活動	米国のCUMAC(月に約3,000人の食料を援助する団体)活動に賛同し8月に食料を寄付	(MCA)
	3月に中国福州にて、高齢者施設を訪問。プロジェクター、洗濯機など電気製品、栄養食品を寄付	(MDCN)
	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(規格外の間用品)を寄贈(年13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 Ekadharna Indonesia

地球環境とともに

貢献するSDGs



地球温暖化をはじめとする地球環境問題の解決は喫緊の課題です。マクセルグループでは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。

▲ 環境マネジメント方針

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」を掲げるマクセルグループでは、環境マネジメントを極めて重要な経営課題として捉えています。マクセルグループは「環境保護行動指針*1」に沿って地球温暖化の防止、資源の循環的な利用、生態系の保全の取り組みを行っています。2017年度には、ISO14001:2015年版のシステム更新を完了しました。またRoHS2指令やREACH規則といった法規制対応やコンプライアンスの強化など、環境マネジメントをさらに強化していきます。

持続可能な開発目標(SDGs)や国連気候変動パリ会議(COP21)でのパリ協定の採択などからも明らかのように、企業活動には、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ています。マクセルグループが今後さらにグローバルに事業を拡大するにあたっては、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。

マクセルグループは、環境マネジメントを戦略的な意思決定及び方向性、事業プロセスの隅々にまで統合し、環境上のガバナンスを組織全体の管理体制に組み込むことにより、機会及びリスクの管理を強化し、環境成果(環境パフォーマンスの向上、遵守義務や環境目標の達成)をより確実なものとしていきます。

*1 http://www.maxell.co.jp/csr/csr_policy/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年度までにCO₂排出量を2013年度比30%削減することを目標に掲げ、省エネ活動を推進するため、2018年度から具体策の検討を行っています。

▲ マクセルグループ2018-20年度環境行動計画

マクセルグループでは、持株会社化にあたって自主独立経営を強化するため、2016年度から新たな環境行動計画を策定し活動しています。これまでの環境行動計画との大きな変更点は次の通りです。

(1) エネルギー消費、廃棄物、VOC(揮発性有機化合物)、水に関する目標設定と進捗管理に、事業や業績と連動した成果指標(売上高原単位ベース:費用/売上高)を追加しました。

(2) 環境方針のもと、環境行動計画に掲げた目標達成のための取り組みを10の行動目標にまとめ、掲示しました。

3年目となる2018年度には中期計画としての2018-20年度環境行動計画を立案して活動しています。施設・環境部は、各事業本部が行う改善箇所が見える化し、またグループ内での成功事例を共有するなど、引き続き成

果の最大化を支援していきます。取り組み方針変更後の2年間を顧みると、原単位の成果目標を設定することで大きな成果を上げているのが、エネルギー消費です。4項目の中で特に業績に大きなインパクトのあるエネルギー消費は、固定消費分と変動消費分に分けることでムダが見える化され、連続して設定目標を大きく上回って改善することができ、2017年度では283百万円の収益改善に結びつきました。またエネルギー消費の取り組みを横展開して廃棄物についても行いました。この手法を導入した大阪事業所で7百万円の収益改善に結びつきました。成果を上げたことが活動の大きなモチベーションとなっています。現場改善を見る指標として生産高原単位はエネルギー、廃棄物、VOC、水の全項目で前年度に比べて改善されました。

生物多様性については、2017年度に環境アセスメントを実施しました。2018年度には、外部機関と連携した保全活動を実施しています。

なお2017年度における、重大な環境関連の事故・罰金・苦情はありません。

また2015年4月の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、フロン漏れ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*2

評価: 目標達成 目標一部達成

No.	行動目標	区分	2017年度		評価	2018年度	2019年度	2020年度
			目標	実績		目標	目標	目標
1	環境配慮製品売上高比率(%)	国内・海外	95以上	96		95	95	95
2	新アセスメント(LCA含む)実施による環境配慮製品登録率(%)	国内・海外	100	100		100	100	100
3	環境配慮製品市場導入率(%)	国内	90以上	100		90	90	90
4	eラーニング受講率(%)	国内	100	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	50
6	ゼロエミッションの継続*3 (対象:製造事業所)	国内	17年	17		18	19	20
7	エネルギー 生産高原単位×10 ⁻³ (kL/百万円) 売上高原単位×10 ⁻² (%) エネルギー人員、床面積原単位 (kL/人・km ²)	国内・海外工場	470以下	400		447	411	391
		国内工場	464以下	414		409	387	358
		国内工場	158以下	141		141	134	127
8	廃棄物 生産高原単位×10 ⁻⁴ (t/百万円) 売上高原単位×10 ⁻⁴ (%) リサイクル率(%)	国内・海外工場	530以下	439		479	446	428
		国内・海外工場	542以下	618		611	593	575
		国内・海外工場	70.0以上	76.9		70.0	70.0	70.0
9	VOC 生産高原単位×10 ⁻⁵ (t/百万円) 売上高原単位×10 ⁻⁴ (%)	国内・海外対象工場	240以下	188		208	185	184
		国内・海外対象工場	279以下	267		304	271	263
10	水 生産高原単位×10 ⁻² (m ³ /百万円) 売上高原単位×10 ⁻⁴ (%)	海外工場	600以下	529		600	579	573
		海外工場	556以下	430		487	430	417

*2 2017年度のみマクセルシステムテックの負荷数値は含んでいません。

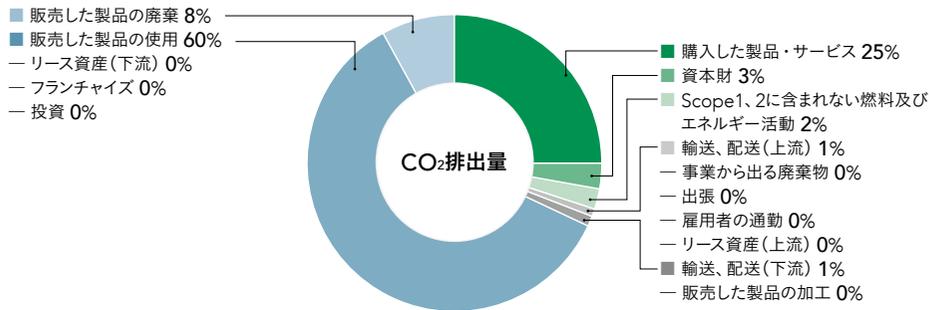
*3 ゼロエミッションの基準(事業所ごとの判定基準):廃棄物最終処分量5t未満/年、かつ最終処分率1%未満/年

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(国内のみ)



事業活動と環境負荷

インプット	事業活動	アウトプット
[電力] (国内)89,575MWh (海外)71,741MWh	開発・設計	[CO ₂] (国内)48.4kt-CO ₂ (海外)51.9kt-CO ₂
[燃料油] (国内)1,054kL (海外)21kL	原料調達	[SO _x] (国内)0.7kN-m ³ [NO _x] (国内)13.3kN-m ³
[ガス] (国内)6,119kL (海外)432kL	生産	[廃棄物(総排出量)] [最終処分量] (国内)4,702t (国内)13t (海外)1,046t (海外)266t
[材料] 鉄系: 2.0kt 非鉄系: 3.4kt 合成樹脂: 11.5kt その他非金属: 13.0kt その他複合材料: 15.2kt	物流	[リサイクル] [排水] (国内)3,787t (国内)458km ³ (海外)675t (海外)251km ³
[水(投入)] (国内)458km ³ (海外)251km ³	販売	[BOD ^{*2}] (国内)8.5t [COD ^{*3}] (国内)1.47t
[PRTR ^{*1} 対象] (国内)1,809t (海外)122t	廃棄・リサイクル	[PRTR排出・移動] (国内)171t (海外)21t

*1 Pollutant Release and Transfer Register. 環境汚染物質排出・移動登録
 *2 Biochemical Oxygen Demand. 生物化学的酸素要求量
 *3 Chemical Oxygen Demand. 化学的酸素要求量

環境会計

2017年度は、投資については省エネを中心に前年度比160%増となりました。環境コストは前年度比24%減となりました。

環境コストと経済効果



製品によるCO₂排出量抑制貢献量の算定

主要製品であるシェーバー/ドライヤー、プロジェクターについて、効率性の向上などによる、CO₂排出に関する抑制貢献量を算定しました。

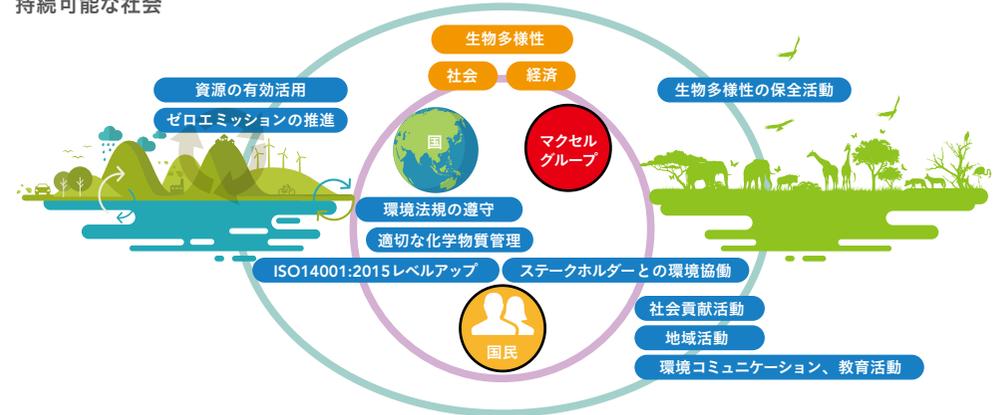
	(t/年)	
	2016年度貢献量	2017年度貢献量
シェーバー/ドライヤー	53	39
プロジェクター	141,315	171,673

(注) 排出抑制貢献量(t/年) = 単位排出抑制貢献量 × 稼働率 × 寄与 × 数量
 単位排出抑制貢献量 = (基準製品(基準年度: 2005年度)の単位当たりのエネルギー使用量 - 開発製品の単位当たりのエネルギー使用量) × CO₂排出係数

非定量的な行動目標

マクセルグループでは、生物多様性の保全活動、適切な化学物質管理、資源の有効活用、ステークホルダーとの環境協働などの活動を推進することで、持続可能な社会の構築と真に豊かな社会の実現に貢献します。

持続可能な社会



環境活動の成果と進捗

▲ 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。2017年度は、特に省エネ設備の更新として成形機の油圧式から電動式への変更や圧縮機の台数制御など、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んだ結果、消費電力量を年間3,303MWh削減することができました。また、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3,608MWhを発電しました。

2017年度の国内CO₂排出量は前年度比5.7%の大幅な減少となりました。海外についても、1.1%の減少となっています。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、2017年度の実績は2005年度比で58.5%減、2013年度比で24.4%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(株)とマクセル情映テック(株)は優良事業者としてSランク評価を受けました。

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*」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。

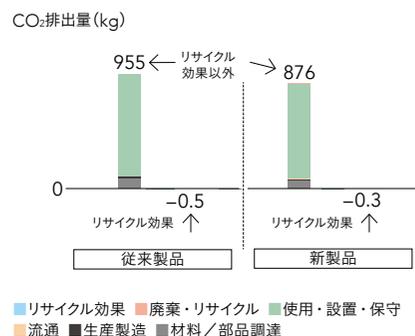
国内の2017年度の廃棄物有価物発生量は、前年度と横ばいとなりましたが、リサイクルの取り組みを強化した結果、国内製造拠点において17年連続ゼロエミッションを達成しました。

*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、かつ最終処分率1%未満/年

LCAによる環境性能の見える化

プロジェクターについてLCA(ライフサイクルアセスメント)に基づき、水、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。その他の評価を行った水、廃棄物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



生産高輸送エネルギー単位の把握

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。事業所の統合に伴う輸送効率アップにより、2017年度的全拠点合算は2016年度比で12%の減少となりました。

	生産高(百万円)	使用量(万トンキロ)	原単位(トンキロ/百万円)
2016年度	56,216	1,147.4	204
2017年度	65,251	1,167.3	179

化学物質管理

マクセルグループは、VOCの大気への放出量低減のため、吸着材を利用した除去及び燃焼による処理を行っています。2017年度は、海外グループ事業所は設備改善や製造努力により引き続き33.3%減少しましたが、国内グループ事業所でのVOCを多く使用する製品の増産による前年度比16.4%増加の影響が大きく、マクセルグループ全体としては、VOC大気排出量は前年度比6.6%増となりました。またREACH規則やRoHS2指令の対応として、追加化学物質の含有把握と管理の取り組みを引き続き強化しました。

PCB使用機器は、保管及び処理状況を管理しています。2017年度は、大阪事業所と川崎事業所にてPCB廃棄物の処理を完了し、京都事業所では大型トランスの処理を行いました。

また大阪事業所では、長年懸念であった地下水汚染の浄化を完了しました。

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。2017年度の水使用量は、海外グループ事業所では前年度比2.4%増となったものの、国内グループ事業所で15.2%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9.7%減となりました。

環境配慮製品による環境負荷低減

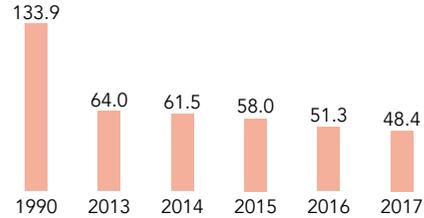
マクセルグループは、環境配慮設計アセスメント項目に従って、製品のライフサイクルの各段階における環境負荷を定量的に評価し、一定基準以上の製品を「環境配慮製品」として登録しています。2017年度は、保湿サポート器、高出力角形リチウムイオン電池、プロジェクター、ヘッドホン、プチル粘着テープ及びダイシングテープなど17製品を登録しました。

環境関連データ

CO₂ 排出量 (Scope1、2*1)

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)

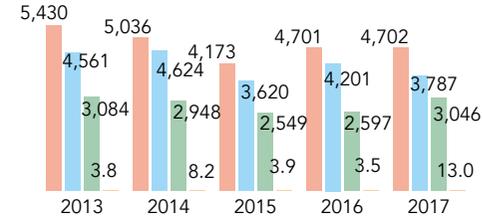


*2 電力/CO₂換算係数: 国内0.36、英国0.487、マレーシア0.656、中国0.745、インドネシア0.726(単位はすべてt-CO₂/MWh)

廃棄物等の状況

国内

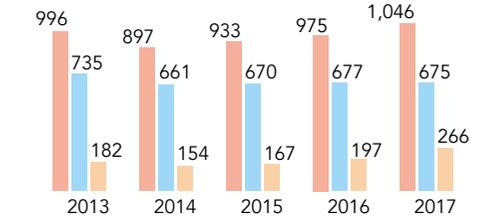
(t)



● 総排出量 ● リサイクル ● 中間処理 ● 最終処分量

海外

(t)



● 総排出量 ● リサイクル ● 最終処分量

VOC (揮発性有機化合物) 大気排出量

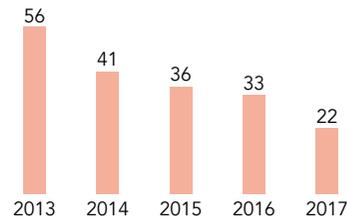
国内

(t)



海外

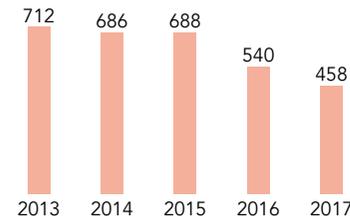
(t)



水使用量

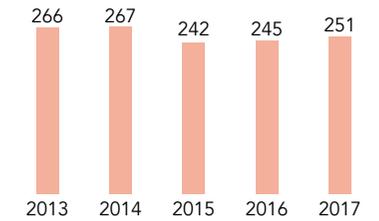
国内

(km³)



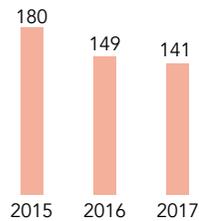
海外

(km³)



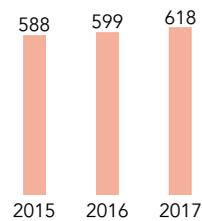
エネルギー売上高原単位

(×10⁻²(%))



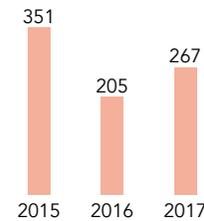
廃棄物売上高原単位

(×10⁻⁴(%))



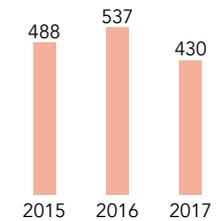
VOC売上高原単位

(×10⁻⁴(%))



水売上高原単位

(×10⁻⁴(%))



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を支える経営基盤として、コーポレート・ガバナンス体制、各種ポリシーや取り組み等をご紹介します。

Contents

- 38 コーポレート・ガバナンス
- 41 役員一覧
- 42 社外取締役メッセージ

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、持続的な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、取締役5名、監査等委員である取締役3名という経営体制をとっています。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8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。

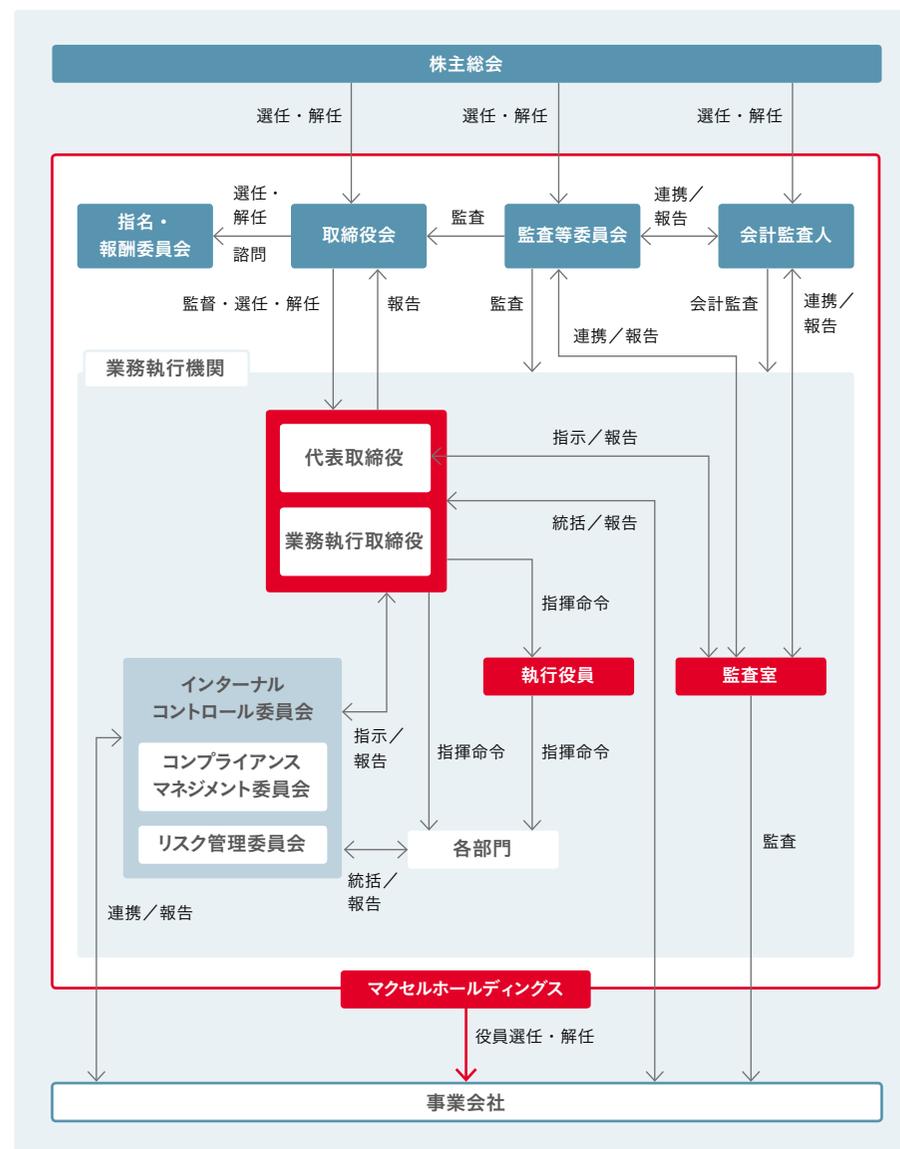
また当社は業務執行に係る迅速な意思決定及び経営の効率化を図るため、執行役員制度を採用しています。

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の向上を図るため、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2015年10月に制定しています。全文は当社ホームページに公表しています。

* http://www.maxell.co.jp/ir/pdf/maxell_corporate_governance_guideline_ja.pdf

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により、経営の監督体制を確保しています。

社外取締役の選任理由

氏名	選任理由
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いるため。
北尾 渉	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. 当社と社外取締役北尾 渉及び渡邊 史信の2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 渉及び渡邊 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(2017年4月1日~2018年3月31日)

氏名	活動状況
紀平 浩二	<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 17回中17回出席 取締役会における発言状況：機能性材料事業及び経営全般に関する専門の見地から適宜発言を行いました。
北尾 渉	<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 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の見地から適宜発言を行いました。

(注) 上記の活動状況は、日立マクセル(株)におけるものを含みます。

取締役及び監査役の報酬等(2017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。

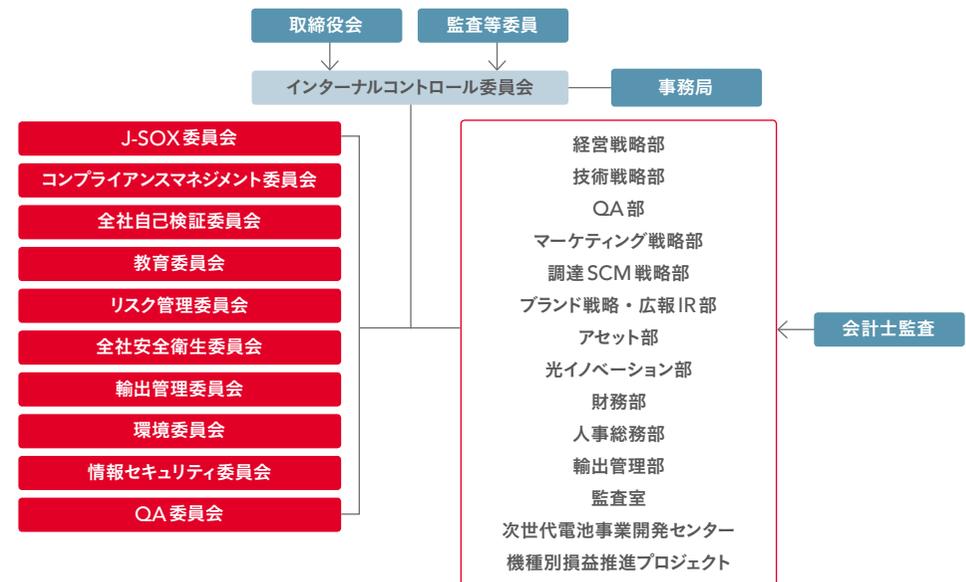
区分	支給人員	報酬等の総額(百万円)
取締役(監査等委員を除く)(社外取締役を除く)	6名	235
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)	1名	20
社外役員	3名	19

(注) 1. 取締役の報酬等の額には、2017年6月に支給した役員賞与の総額と2017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2018年6月に支給される見込みの額82百万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



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、定期的に取締役会の実効性に関する評価を行っています。

▲ 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。

* 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、2017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。

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。

2017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。

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。

http://www.maxell.co.jp/ir/pdf/corporate_governance_report_201806_ja.pdf

役員一覧 (2018年6月26日現在)

▲ 取締役



1971年 4月 日立マクセル(株)入社
1998年 8月 同社電池事業グループ二次電池事業部長
1999年 6月 同社取締役
2003年 6月 同社執行役常務
2006年 4月 同社執行役専務
2006年 6月 同社取締役兼執行役専務
2008年 4月 同社取締役兼代表執行役執行役専務
2010年 6月 同社代表取締役 専務取締役
2011年 4月 同社代表取締役 取締役社長
2014年 6月 同社代表取締役 取締役社長兼社長執行役員
2016年 6月 同社代表取締役 取締役会長
2017年10月 同社代表取締役 取締役会長
2018年 6月 同社代表取締役 取締役会長



1980年 4月 日立マクセル(株)入社
2003年 3月 同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 同社執行役
2008年 4月 同社執行役常務
2010年 6月 同社常務取締役
2011年 4月 日立ピークセルエナジー(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 同社代表取締役 取締役社長
2017年10月 同社代表取締役 取締役社長
2018年 6月 同社代表取締役 取締役社長



1974年 4月 (株)日立製作所入社
2009年10月 日立マクセル(株)執行役
2010年 6月 同社取締役
2011年 4月 同社常務取締役
2014年 6月 同社取締役兼専務執行役員
2016年 6月 同社専務取締役
2017年10月 当社取締役
2018年 6月 当社取締役



1990年 4月 日立マクセル(株)入社
2013年 1月 同社エナジー事業本部副事業本部長
2014年 7月 同社執行役員
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



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

▲ 監査等委員である取締役



1980年 4月 日立マクセル(株)入社
2011年 4月 同社取締役
2014年 6月 同社執行役員
2015年 4月 同社囑託
2015年 6月 同社常勤監査役
2016年 6月 同社取締役
2017年10月 当社取締役
2018年 6月 当社取締役



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 同社監査役
2016年 6月 同社取締役
2017年10月 当社取締役
2018年 6月 当社取締役



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

▲ 執行役員

海崎 一洋

池内 弘

小野寺 修

鈴木 啓之

須本 誠司

社外取締役メッセージ



社外取締役
北尾 渉

私が大切にしている経営の考え方に「CEO」という言葉があります。「Customer(お客様)」「Employee(従業員)」「Owner(株主)」の頭文字で、企業が持続的に成長するためには、この三者のバランスを重視して経営しなければならないことを意味しています。

マクセルは持株会社体制となり、従業員はこれまで以上に社会への視野が広がったように思います。「日立」という冠がとれたことによって、マクセルとしてのブランド価値をもっと高めよう、お客様・株主の期待にもっと応えようという意識がより強くなったのではないかと思います。

また、持株会社と事業会社は別会社ではなく、ひとつの企業体だという意識を持つことも重要です。その意味では、グループ経営と事業執行という明確な役割分担体制はでき上がったのではないかと思います。

私が経営の参考にしているもうひとつの言葉に「SPRO」があります。「S」は「Strategy」で、この「Strategy」を機能させるために必要なのが「PRO」です。「P」は「Process」、「R」は「Resource」、「O」は「Organization」です。何かをやりようとした場合、「Process」と「Resource」、そして「Organization」が必要で、この「PRO」をうまく作らないと物事は成功しません。マクセルが持株会社体制を作ったのは、体制を変えることが目的ではなく、グループ全体で自主独立経営を確立し、別次元の成長を遂げることが目的です。この目的を達成するための「PRO」を早期に完成させる必要があり、またそれを担う次世代経営者の育成も大きなテーマだと思います。

社外取締役の役割は、リスクを見極めてマイナスが最小限になるよう知見を働かせる一方、成長機会を最大化する経営判断に多様な選択肢を提供することです。少し視野を広げた意見をいうことを常に心がけ、マクセルグループの成長に貢献していきたいと思っています。



社外取締役
渡邊 史信

当社はこれまでとは全く異なる新たな経営体制、企業統治による成長拡大戦略に挑戦しています。事業・人事や組織・仕組みの改編なども進み、まさに「新マクセルの創業期」を迎えていると思います。

私は国内外において長く経営に携わってきたこれまでの経験と知見を活かし、マクセルグループの成長と企業価値向上に貢献したいと考えています。私の経営上の信条は「儲かるか、楽しいか、ためになるか」です。

会社の経営は取締役会・社長や役員等の経営陣が責任を持って行うものです。車でいえばハンドルとアクセル、ブレーキは経営陣に負託されています。私たち社外取締役や監査等委員は、マクセルグループが目的地向かってハンドルとアクセル、ブレーキをタイミングよく安全に効率的に使っているのか、社内のリソースを上手に活用できているのか、途中のさまざまなリスクに適切に対応しているのか、という点をモニタリングするのが本来の仕事だと思っています。取締役会がマネジメントボードとしての役割を果たしつつ、モニタリングボードとしての機能も果たすよう、積極的に発言・提言していきたいと考えています。

企業統治はリスクマネジメントだと思っています。当社は日々直面し判断を下さねばならない多岐にわたる事業課題への適切な対応を求められています。また、品質・労災・コンプライアンス関連のさまざまな問題は、100%防ぐことは困難です。だからこそ、起きる可能性を最小限にするための仕組みづくりや人材教育、企業風土の醸成に向けて常に努力していくことが必要です。そういった部分を社外取締役・監査等委員の立場としてしっかりとモニタリングしていくこともマクセルグループの成長と企業価値向上に貢献していきたいと考えています。



社外取締役
泉 龍彦

コーポレート・ガバナンスは、企業の持つ文化や事業特性に応じて最適化することが大切です。マクセルグループは、幅広い事業をグローバルに展開しており、これらさまざまな事業が融合したひとつの企業体として、いかに健全な成長を続けるかが課題であり、それに適したガバナンスの確立に向けて挑戦を続けています。新たに社外取締役に就任させていただき、クラリオン株式会社での経営経験やグローバル戦略に関する知見を活かし、マクセルグループの健全な成長に貢献していきたいと思っています。

マクセルグループは、ユニークな技術を数多く持ち、これは社外から見ても大きな可能性を感じる点です。さらなる成長に向けては、このユニークな技術をグローバルにもっと発信する必要があります。技術オリエンテッドの観点のみでは企業は成長できません。技術を成長に結びつけるには、経営陣が経験に基づいた勘を働かせ、適切な策を講じることが重要です。そうした経験や勘を働かせる部分については、社外取締役の責任として率直な提言を行い、議論を重ねていきたいと思っています。

日本企業がグローバルに事業を拡大する際に、どうしても「日本対グローバル」という異なる軸で捉えがちですが、あくまで日本はグローバル市場の中のひとつです。マクセルグループにおいても、技術の発信は日本が行うべき重要な機能ですが、例えば生産の重要な機能などは別の地域に置くべきかもしれません。「日本対グローバル」ではなく、世界をひとつとして考え、適切な機能配分を行うことで、真のグローバル企業に近づくことができると 생각합니다。同時に、製品を展開する際も、その国の文化を含めたマーケットを深く理解し、その国に合った製品を投入する必要があります。一方で、物理的なオバレーションを考慮すれば、もっと地域や製品の重点領域を絞り込む必要があるかもしれません。このような部分をしっかりと判断して経営していくことが、今後のマクセルグループの成長にとって重要だと考えています。

基本データ

マクセルグループの財務状況や基本的な企業情報をご紹介します。

Contents

- 44 連結財務情報
 - 44 主要財務データ
 - 45 セグメント情報
 - 46 連結財務諸表関連情報
- 48 グループ拠点一覧
- 50 企業情報／株式情報

連結財務情報

主要財務データ

(年度)	2013	2014	2015	2016	2017
売上高	148,481	156,033	156,216	135,116	148,198
営業利益	7,356	5,190	7,306	7,567	8,848
営業利益率(%)	4.95	3.33	4.68	5.60	5.97
EBITDA*1	12,017	10,263	11,985	11,890	12,445
EBITDAマージン*2(%)	8.09	6.58	7.67	8.80	8.40
親会社株主に帰属する当期純利益	7,432	6,820	3,931	5,724	7,127
当期純利益率(%)	5.01	4.37	2.52	4.24	4.81
減価償却費	4,661	5,073	4,679	4,323	3,597
設備投資	6,866	4,290	4,212	3,549	4,593
研究開発費	8,155	9,472	8,777	9,850	10,592
一株当たり当期純利益(円)	118.20	129.07	74.39	108.32	134.88
一株当たり純資産(円)	2,097.20	2,211.29	2,121.44	2,203.19	2,290.22
一株当たり年間配当金(円)	63.00	63.00	36.00	36.00	44.00
配当性向(%)	53.3	48.8	48.4	33.2	32.6
期中平均株式数(自己株式を除く)(千株)	62,875	52,841	52,841	52,841	52,841
期末発行済株式数(自己株式を含む)(千株)	53,341	53,341	53,341	53,341	53,341
ROE(%)	6.34	5.99	3.43	5.01	6.00
ROA*3(%)	5.16	3.47	4.25	4.71	5.19
ROIC*4(%)	6.33	6.04	3.42	5.00	5.92
売上債権回転率*5(倍)	5.45	4.92	5.03	4.90	5.42
たな卸資産回転率*6(倍)	5.73	6.22	7.56	7.75	7.41
自己資本比率(%)	71.4	72.8	72.6	73.0	71.0
D/Eレシオ*7(倍)	0.02	0.00	0.01	0.01	0.01
流動比率(%)	242.5	310.8	310.6	323.0	275.9
運転資本*8	29,465	27,396	20,660	18,324	18,478

(百万円)

地域別売上高

(年度)	2013	2014	2015	2016	2017
米国	17,508	20,313	20,305	14,035	12,844
欧州	14,580	17,072	15,229	12,673	12,498
アジア他	56,615	59,708	61,973	46,728	42,955
日本	59,778	58,940	58,709	61,680	79,901
年度平均為替レート 円/米ドル(円)	100	110	120	108	111

(百万円)

期末株価指標

(年度)	2013	2014	2015	2016	2017
EV/EBITDA*9(倍)	6.0	7.1	4.2	5.1	5.2
期末終値(円)	1,678	2,078	1,713	2,031	2,072
期末時価総額(百万円)	89,506	110,843	91,373	108,337	110,524
年度最高値(円)	1,980	2,238	2,195	2,335	2,817
年度最安値(円)	1,672	1,540	1,468	1,314	1,881

(百万円)

*1 営業利益+減価償却費

*2 EBITDA / 売上高×100

*3 経常利益 / 期首・期末平均総資産×100

*4 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

*5 売上高 / 売上債権(期首・期末平均)

*6 売上原価 / たな卸資産(期首・期末平均)

*7 有利子負債 / 株主資本(期末時価)

*8 (流動資産-現金及び現金同等物)-(流動負債-短期有利子負債)

*9 (期末時価総額+有利子負債-現金及び現金同等物) / EBITDA

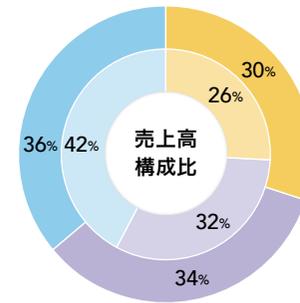
連結財務情報

セグメント情報

(年度)	2013	2014	2015	2016	2017
売上高	148,481	156,033	156,216	135,116	148,198
エネルギー	38,988	37,721	40,782	34,992	44,970
産業用部材料	47,176	48,840	46,319	42,792	49,940
電器・コンシューマー	62,317	69,472	69,115	57,332	53,288
営業利益	7,356	5,190	7,306	7,567	8,848
エネルギー	2,468	1,031	1,960	2,031	5,559
産業用部材料	1,998	1,825	1,528	2,965	2,889
電器・コンシューマー	2,890	2,334	3,818	2,571	400
営業利益率(%)	4.95	3.33	4.68	5.60	5.97
エネルギー	6.33	2.73	4.81	5.80	12.36
産業用部材料	4.24	3.74	3.30	6.93	5.78
電器・コンシューマー	4.64	3.36	5.52	4.48	0.75
資産	155,215	160,452	154,356	159,464	170,523
エネルギー	42,949	41,550	35,198	31,693	35,226
産業用部材料	42,964	43,482	41,977	39,727	48,760
電器・コンシューマー	47,734	39,406	36,917	33,192	33,346
全社またはその他	21,568	36,014	40,264	54,852	53,191
資本的支出	7,166	4,404	4,647	3,804	9,439
エネルギー	4,312	2,864	1,483	833	1,855
産業用部材料	1,652	719	2,287	1,849	6,525
電器・コンシューマー	1,202	821	877	1,122	1,059
減価償却費	4,661	5,073	4,679	4,323	3,597
エネルギー	2,034	2,242	1,963	1,853	965
産業用部材料	1,380	1,427	1,550	1,378	1,582
電器・コンシューマー	1,247	1,404	1,166	1,092	1,050
研究開発費	8,155	9,472	8,777	9,850	10,592
エネルギー	2,439	2,361	2,050	2,382	2,280
産業用部材料	1,542	1,606	1,696	1,972	2,549
電器・コンシューマー	4,174	5,505	5,031	5,496	5,763
期末従業員数(人)	4,507	4,053	4,040	3,966	4,045
エネルギー	1,332	1,136	1,090	984	1,010
産業用部材料	1,895	1,783	1,915	1,867	1,943
電器・コンシューマー	982	935	827	884	854
全社(共通)	298	199	208	231	238

(百万円)

セグメント別構成比

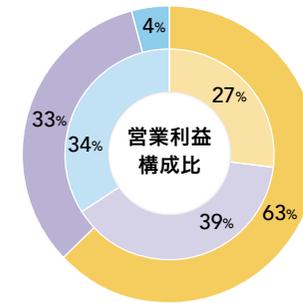


2016年度:
内側の円グラフ

- エネルギー
- 産業用部材料
- 電器・コンシューマー

2017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



2016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

2017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

連結財務情報

貸借対照表関連情報

(年度)	2013	2014	2015	2016	2017
流動資産	79,454	96,699	92,321	97,235	100,300
内、主要項目					
現預金及び有価証券	16,301	38,770	42,017	51,930	45,920
受取手形及び売掛金	30,804	32,587	29,543	25,554	29,175
たな卸資産	21,285	18,657	13,900	13,163	17,553
繰延税金資産	1,057	1,714	1,702	1,995	2,412
固定資産	75,761	63,753	62,035	62,229	70,223
有形固定資産	68,519	57,471	55,158	50,200	53,047
無形固定資産	1,288	1,025	1,047	1,023	4,333
投資その他の資産	5,954	5,257	5,830	11,006	12,843
内、主要項目					
投資有価証券	4,301	2,286	4,550	7,063	9,731
繰延税金資産	534	535	477	929	812
資産合計	155,215	160,452	154,356	159,464	170,523
流動負債	32,763	31,116	29,722	30,104	36,351
内、主要項目					
支払手形及び買掛金	16,108	15,108	16,063	15,100	20,672
未払金及び未払費用	10,979	11,948	11,171	10,541	11,882
短期借入金及びリース債務	1,694	—	78	94	68
固定負債	10,178	10,593	10,808	11,220	11,378
内、主要項目					
長期借入金及びリース債務	6	325	643	672	544
繰延税金負債	3,693	4,299	3,735	3,926	4,024
退職給付に係る負債	5,429	5,934	6,420	6,612	6,800
負債合計	42,941	41,709	40,530	41,324	47,729
株主資本	118,957	120,783	122,047	125,869	131,093
その他の包括利益累計額	△8,138	△3,935	△9,947	△9,449	△10,076
非支配株主持分	1,455	1,895	1,726	1,720	1,777
純資産合計	112,274	118,743	113,826	118,140	122,794
負債純資産合計	155,215	160,452	154,356	159,464	170,523

(百万円)

損益計算書関連情報

(年度)	2013	2014	2015	2016	2017
売上高	148,481	156,033	156,216	135,116	148,198
売上総利益	32,810	31,723	33,193	30,245	34,328
販売管理費	25,454	26,533	25,887	22,678	25,480
営業利益	7,356	5,190	7,306	7,567	8,848
営業外損益(純額)	710	280	△609	△180	△281
内、主要項目					
受取利息及び配当金	172	95	258	319	376
支払利息及び売上割引	△217	△178	△182	△192	△255
為替差損益	377	273	△369	△162	△765
持分法投資損益	△20	△22	△92	△126	346
経常利益	8,066	5,470	6,697	7,387	8,567
特別損益(純額)	631	3,353	△1,474	△684	△526
内、主要項目					
固定資産売却益	155	11,171	14	4,392	471
有価証券及び投資有価証券売却益	1,323	593	25	—	—
固定資産除売却損	△208	△369	△133	△328	△855
減損損失	△263	△3,092	△55	△3,925	△385
投資有価証券評価損	△37	—	—	—	—
事業構造改善費用	△382	△3,966	△1,336	△151	△303
税金等調整前当期純利益	8,697	8,823	5,223	6,703	8,041
法人税等	1,115	1,784	1,229	867	868
非支配株主に帰属する当期純利益	150	219	63	112	46
親会社株主に帰属する当期純利益	7,432	6,820	3,931	5,724	7,127

(百万円)

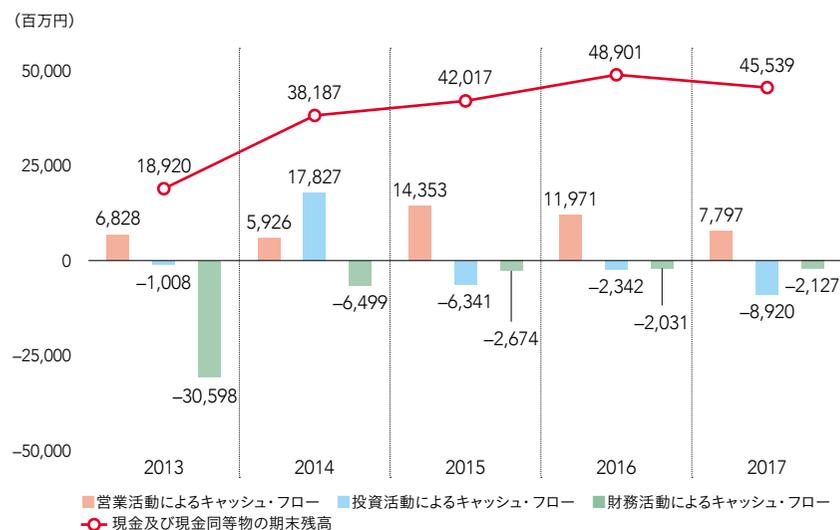
連結財務情報

キャッシュ・フロー計算書関連情報

(年度)	2013	2014	2015	2016	2017
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,828	5,926	14,353	11,971	7,797
内、主要項目					
税金等調整前当期純利益	8,697	8,823	5,223	6,703	8,041
減価償却費	4,661	5,073	4,679	4,323	3,597
減損損失	263	3,092	474	3,934	385
有価証券及び投資有価証券評価損益(△は益)	37	—	—	—	—
有価証券及び投資有価証券売却損益(△は益)	△1,323	△593	△25	—	—
固定資産除売却損益(△は益)	53	△10,802	119	△4,064	384
売上債権の増減額(△は増加)	166	△399	2,473	3,617	△3,519
たな卸資産の増減額(△は増加)	2,106	3,979	4,220	501	△3,599
仕入債務の増減額(△は減少)	251	△1,955	1,574	△719	5,349
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,008	17,827	△6,341	△2,342	△8,920
内、主要項目					
投資有価証券の取得による支出	△70	△506	△2,620	△1,507	△1,632
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	5,011	3,610	41	—	—
有形固定資産の取得による支出	△5,967	△5,575	△3,965	△3,259	△5,523
有形固定資産の売却による収入	296	20,646	101	6,052	830
連結の範囲の変更に伴う子会社株式の取得による支出	—	—	—	—	△4,940
財務活動によるキャッシュ・フロー	△30,598	△6,499	△2,674	△2,031	△2,127
内、主要項目					
借入金の純増減額	△227	△1,469	167	△35	△36
自己株式の取得による支出	△30,000	△0	—	—	△1
非支配株主からの払込みによる収入	129	66	—	—	—
非支配株主への配当金の支払額	—	△102	△108	△38	△31
配当金の支払額	△500	△4,994	△2,616	△1,902	△1,902
リース債務の返済による支出	—	—	△56	△56	△157
現金及び現金同等物に係る換算差額	814	2,013	△1,508	△714	△112
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△17,580	19,267	3,830	6,884	△3,362
内、非経常項目による増減額					
会社分割に伴う増減額(△は減少)	3,400	—	—	—	—
新規連結に伴う増加額	2,984	—	—	—	—
現金及び現金同等物の期首残高	36,500	18,920	38,187	42,017	48,901
現金及び現金同等物の期末残高	18,920	38,187	42,017	48,901	45,539
フリーキャッシュ・フロー*	5,820	23,753	8,012	9,629	△1,123

* 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。

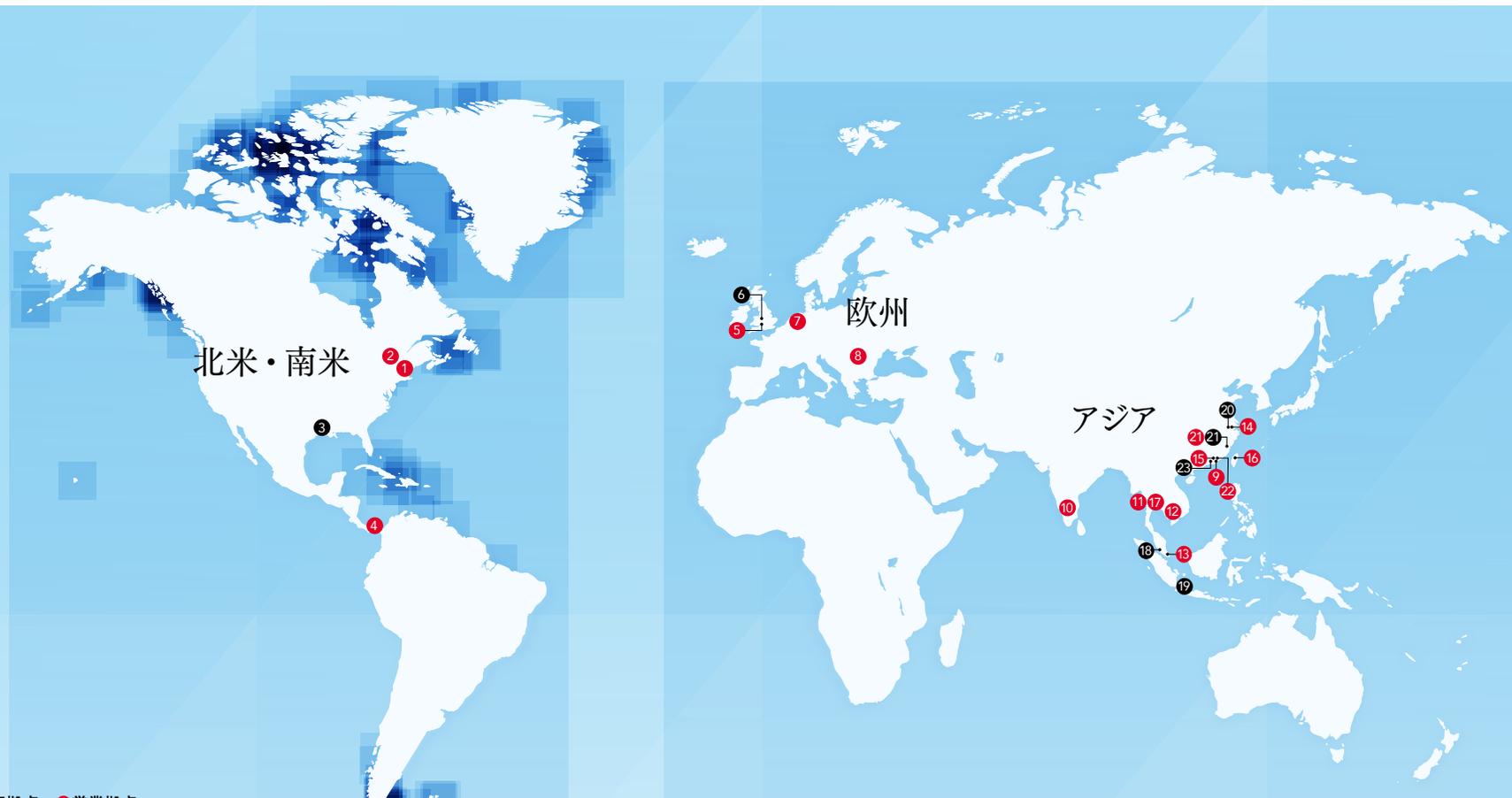
■ 日本
■ アジア
■ 米国
■ 欧州



● 開発・生産拠点 ● 営業拠点

No.	拠点名称	所在地	事業セグメント(生産拠点)		
			エネルギー	産業用部材	電器・コンシューマー
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			
	中国・四国営業所	広島県広島市			
	福岡オフィス	福岡県福岡市			
	九州営業所	福岡県福岡市			
マクセル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			
株式会社泉精器製作所					
	本社	長野県松本市		■	■
	東京営業所	東京都中央区			
	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			

グループ拠点一覧



●開発・生産拠点 ●営業拠点

No.	拠点名称	所在地	事業セグメント(生産拠点)		
			エネルギー	産業用部材	電器・コンシューマー
	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 Asia, Ltd. Vietnam Office	ベトナム			
	Maxell Asia (Singapore) Pte. Ltd.	シンガポール			

No.	拠点名称	所在地	事業セグメント(生産拠点)		
			エネルギー	産業用部材	電器・コンシューマー
	Maxell (Shanghai) Trading Co., Ltd.	(中国) 上海			
	Maxell (Shenzhen) Trading Co., Ltd.	(中国) 深圳			
	Maxell Taiwan, Ltd.	台湾			
	Maxell Joei Tech (Thailand) Co., Ltd.	タイ			
	Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd.	マレーシア		■	
	PT. Sliotec Ekadharna 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			■

* 2018年1月、Hitachi Digital Products China Co., Ltd.より商号を変更しています。

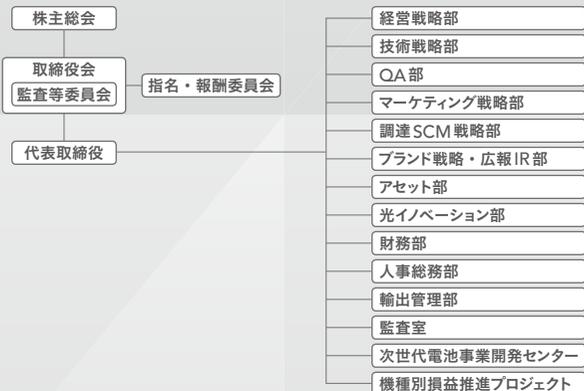
▲ 企業情報 (2018年4月1日現在)

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:	取締役会長 千歳 喜弘 取締役社長 勝田 善春
従業員数*1:	連結: 4,045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:	新日本有限責任監査法人*2

*1 2018年3月31日現在

*2 2018年7月1日、EY新日本有限責任監査法人に名称変更しました。

マクセルホールディングス株式会社 組織図 (2018年4月1日現在)



主な連結子会社 (2018年10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%
マクセル映像テック株式会社	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%
株式会社泉精器製作所	代表取締役社長 志摩 壽一郎	3,080	40%

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2018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は依拠して投資判断を下すことはお控えいただきますようお願いいたします。

マクセルのタグライン

maxell
Within the Future

「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。

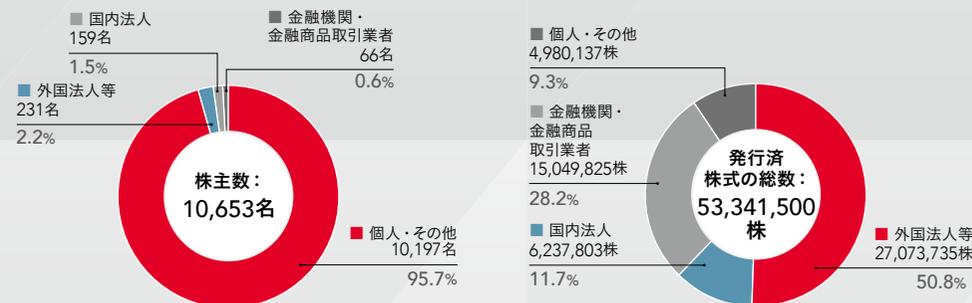
▲ 株式情報 (2018年3月31日現在)

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	7,823,990	14.81
2	MSIP CLIENT SECURITIES	2,580,300	4.88
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社	2,465,500	4.67
4	日亜化学工業株式会社	2,001,600	3.79
5	タイヨー ハネイ ファンド エルビー	1,877,200	3.55
6	CGML PB CLIENT ACCOUNT/COLLATERAL	1,831,200	3.47
7	株式会社日立製作所	1,603,000	3.03
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	1,448,410	2.74
9	ピーエヌワイエム トリーティーディティティ 15	1,319,800	2.50
10	モルガン・スタンレー MUFG 証券株式会社	1,312,930	2.48

(注) 1. 前事業年度末現在主要株主であった株式会社日立製作所は、当事業年度末では主要株主ではなくなりました。
2. 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。
3. 出資比率は自己株式(500,664株)を控除して計算しています。

株式の状況 (2018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2年連続*選定
*持株会社移行前(2017年度)との合算



「健康経営優良法人 2018～ホワイト500～」

経済産業省と日本健康会議が主催する健康経営優良法人認定制度において、大規模法人部門で「健康経営優良法人 2018～ホワイト500～」に認定



統合報告書2017に関する主な評価

GPIFの国内株式運用機関が選ぶ「優れた統合報告書」と「改善度の高い統合報告書」

「ジャパン・レジリエンス・アワード(強靱化大賞)2018」で「最優秀レジリエンス賞」受賞

「2018ジャパンパッケージングコンペティション」で電気機器部門賞を受賞

maxell
Within, the Future