

**maxell**

日立マクセル株式会社

統合報告書 2016



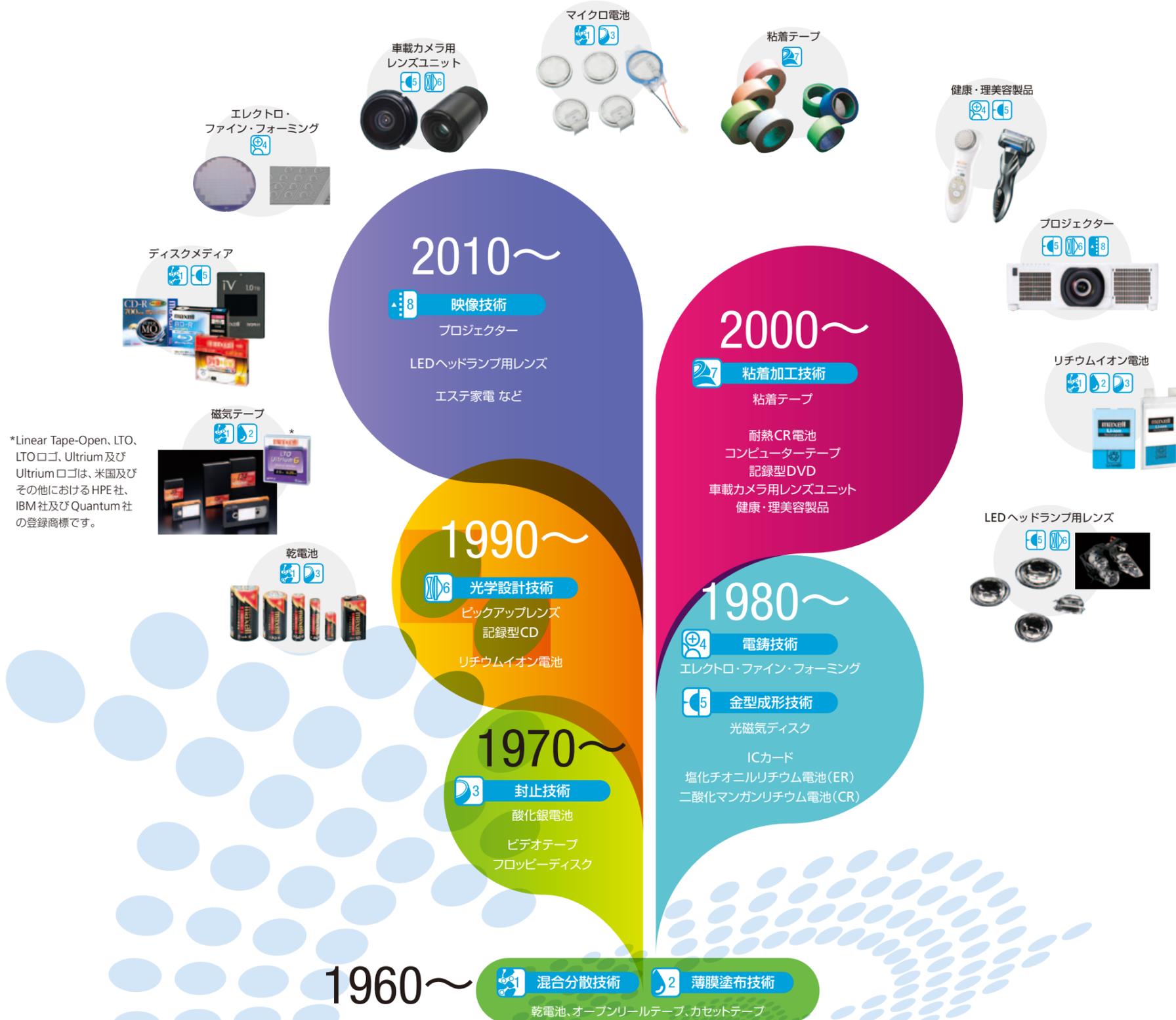
*Stepping Forward*

# 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



## Contents

日立マクセルのめざす姿	1
マクセルのコアコンピタンス	3
マクセルの「絶対品質」	5
財務・非財務ハイライト	6
マクセルの価値創造	7
中期経営計画「ニューマクセルイノベーション(NMI)17」の概要と主な進捗	9
新経営陣からのメッセージ	11
特集：マクセルならではの技術進化と製品融合によるソリューション実現	17
コーポレート・ガバナンス	23
役員一覧	25
お客様とともに：変化をいち早くとらえる	27
お取引先とともに：紐帯を進化させる	28
従業員とともに：マクセルの「現場力」を支える	29
地域・社会とともに	31
地球環境とともに：豊かな環境を未来へ	33
グローバル概況	35
連結財務情報	37
企業情報／株式情報／編集方針	41



\*Linear Tape-Open, LTO, LTOロゴ, Ultrium及びUltriumロゴは、米国及びその他におけるHPE社、IBM社及びQuantum社の登録商標です。

## マクセルの「モノづくり力」

マクセルの強みは、材料、化学、電気、光学など幅広いジャンルの基礎技術と「アナログコア技術」を融合し、私たちが「絶対品質」と呼ぶ、優れたスペックを持った製品を創り出してきたことにあります。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」を駆使して独自の機能や品質をつくり込み、お客様の喜びが最大限に膨らむ製品とサービスの創出にチャレンジしています。

マクセルはこれからも、この「アナログコア技術」を軸に、アナログとデジタルをつなぎ、マクセルならではのモノづくりをさらに進化させていきます。

## ソリューション実現の基盤「アナログコア技術」

マクセルは1961年の創業以来、磁気テープで培った磁性微粒子材料を均一に混ぜ合わせる「混合分散技術」、これを極めて薄く塗る「薄膜塗布技術」や、電池の高性能化に欠かせない電池材料技術など、材料段階からの「アナログコア技術」を研鑽・進化させてきました。そこから生み出された高性能・高品質の製品は世界中のマーケットで高い支持を得て、当社の持続的成長の源泉となっています。

アナログコア技術	
1 混合分散	主原料の液体に投入された粉体を均一分散して混合させる技術で、機能性フィルムなど、それぞれに求められる特性安定化に欠かせません。
2 薄膜塗布	高分散された材料を薄く(数10ナノメートル)、均一に塗布する技術はさまざまな先進技術に用いられています。
3 封止技術	レーザー溶接技術やクリンプ技術(金型の曲面に沿ってプレスし、均一にカシメる技術)など、電池生産で培ってきた独自技術を駆使することで、耐漏液性、高信頼性に優れた技術を確立しています。
4 電鍍技術	電子部品の高精度化や高密度実装化に対応した独自のノウハウにより超精密加工技術を実現。先端技術産業の発展を支えています。
5 金型成形	ナノメートルレベルの金型技術をベースに独自の成形・薄膜技術を融合させ、車載カメラ用レンズの小型、軽量、高解像度を実現します。プラスチック成形及び金型加工技術でプロジェクターやヘッドランプ用レンズの高精度化に対応します。
6 光学設計	多種多様な形状に加え、小型・高精細な画像を実現する光学レンズのほか、高倍率・高輝度ズームレンズなどの設計及び開発に対応します。
7 粘着加工	各種用途に合わせた粘着性能を持ち、気密性、防水性、防振性、防音性などの機能も付加することができる独自技術が強みです。
8 映像技術	明るい環境下で不鮮明になりがちな映像を見やすく補正したり、映像の暗い部分を色鮮やかに再現する技術により、一段上の美しさを実現しています。

# 絶対品質をめざす技術開発

# マクセルの「絶対品質」

マクセルの卓越した「モノづくり力」を結集し、お客様の期待以上の性能をめざす「絶対品質」は、さまざまな数字が象徴しています。

厚さ **0.4** ミリ

厚さ0.4mmのシート状電池は、いま注目のウェアラブル機器の世界を広げることが期待されます。

p.20 をご覧ください。

環境温度 **-40℃ ~ +125℃**

作動温度範囲を飛躍的に向上させた電池は、さまざまな環境で使用される車載用に適しています。

小型・軽量、高解像度、高耐熱性を実現した車載カメラ用レンズユニットは、広い水平画角で前方後方、側面を全周囲俯瞰し、安全運転をサポートします。

水平画角 **40° ~ 200°**

環境温度 **-40℃ ~ +125℃**

p.19 をご覧ください。

p.21 をご覧ください。

ハイエンドプロジェクター 投写距離 **83** cm

オプションの固定超短焦点レンズを利用し、83cm\* という近距離から迫力のある100型(220.98×124.46cm)の映像を投写できます。  
\*スクリーンからレンズまでの距離を従来より約6割短縮。

インバウンド需要の追い風もあり、好調な理美容家電分野で、マクセルの保湿サポート器は、フェイシャルケアに強みを発揮しています。

シリーズ累計販売台数 **100** 万台を突破

p.22 をご覧ください。

除菌・ウイルス除去 **99%**

低濃度オゾン除菌消臭器「オゾネオ」は、除菌・ウイルス除去とともに、確かな消臭がご家庭でも好評です。「2015年“超”モノづくり部品大賞」の「健康・バイオ・医療機器部品賞」を受賞しました。  
(注)使用条件については、当社Webサイトをご覧ください。

多彩なバリエーションで世界トップシェアを誇る布テープ。1年間に生産した長さは地球34周分にもなります。

地球 **34** 周分

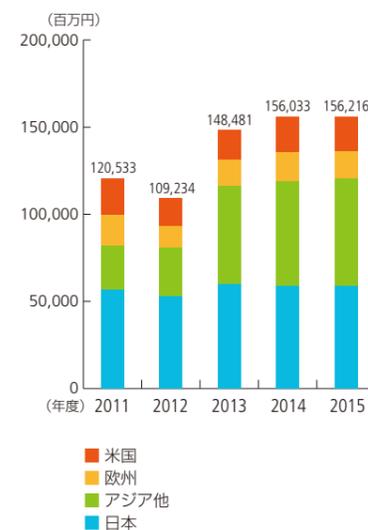
国内で配達される年間170億枚の郵便物に印字する「見えないバーコード」用のインクを納入しています。

郵便用バーコード **170** 億枚

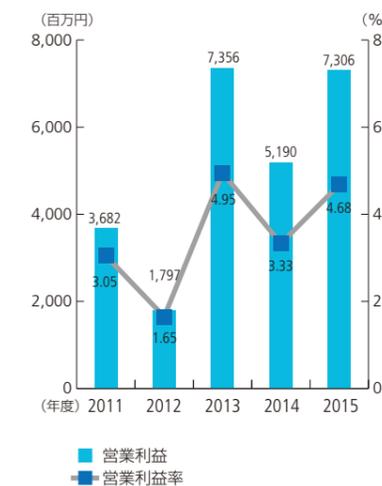
# 財務・非財務ハイライト

(注)2015年度=2016年3月期

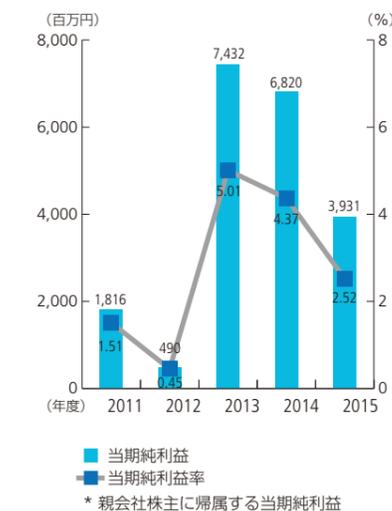
連結売上高(地域別)



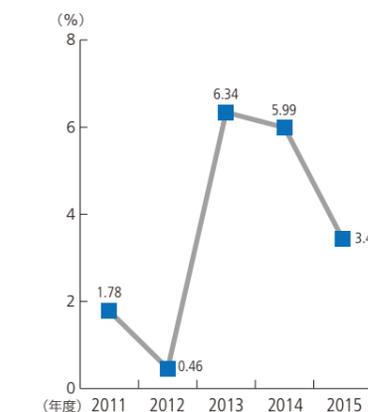
営業利益・営業利益率



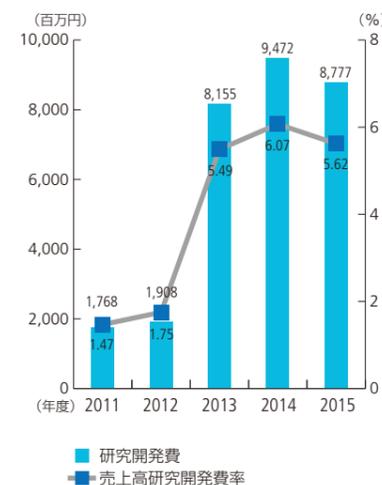
当期純利益\*・当期純利益率



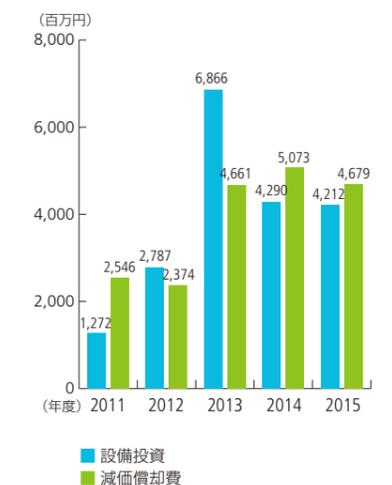
ROE



研究開発費・売上高研究開発費率



設備投資・減価償却費



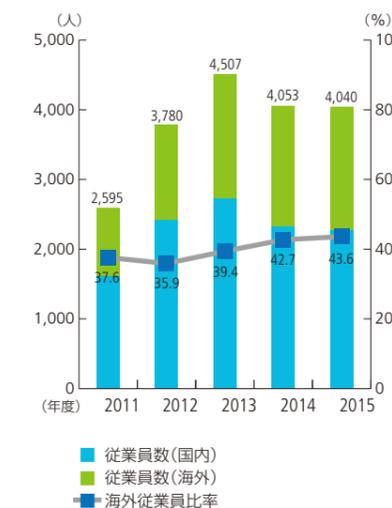
CO<sub>2</sub>排出量

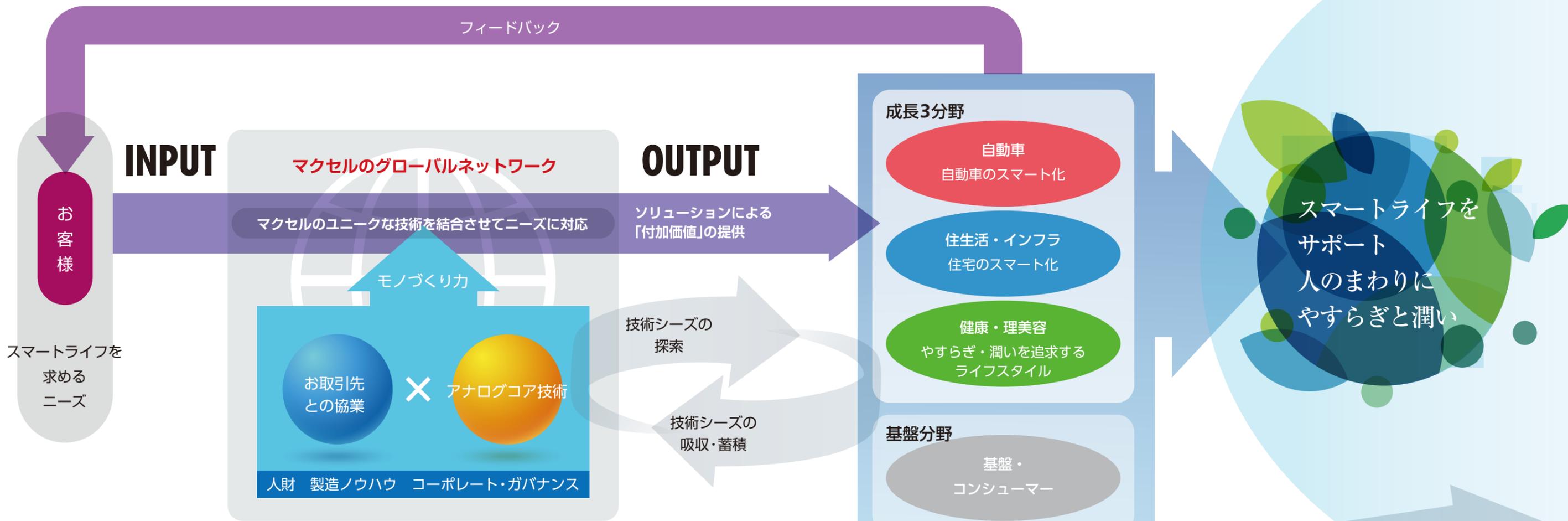


産業廃棄物排出量



期末従業員数・海外従業員数





### マクセルのビジネスモデル

お客様のニーズを起点に、マクセルならではの「アナログコア技術」を駆使し、外部の技術リソースや知見も融合しながら「モノづくり力」を発揮し、成長3分野を中心にお客様の喜びが最大限に膨らむ製品をグローバルに提供します。この積み重ねにより、経営ビジョンである「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」の実現をめざします。これを支えていく重要な基盤が、イノベーションを生み出す「人財」、絶対品質とコスト競争力の源泉である「製造ノウハウ」、「基本と正道」で自らの組織を律する「コーポレート・ガバナンス」です。

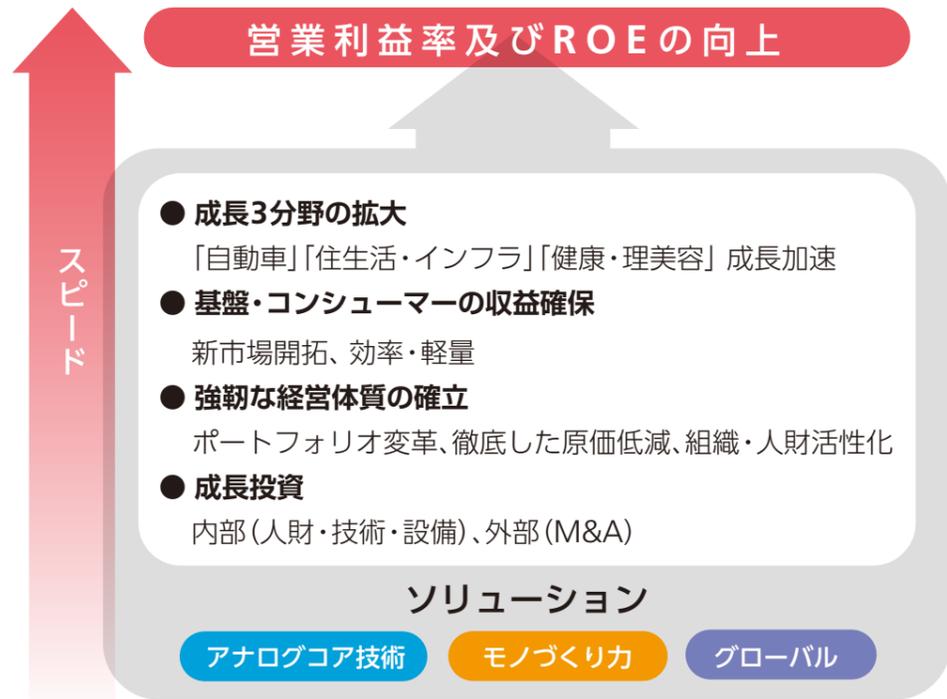


# 技術とモノづくり力で成長領域にソリューションを提供

「ニューマクセルイノベーション(NMI)17」の概要と主な進捗

2015年1月に策定した中期経営計画NMI17のもと、2017年度に営業利益率7%超、ROE8%の達成を目標に、マクセルグループの強みである「アナログコア技術」「モノづくり力」「グローバル」を駆使し、成長3分野と位置づける「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」の拡大を加速しています。同時に、さらに強靱な経営体

質の確立に向け、引き続きポートフォリオの変革や原価低減、組織・人財の活性化に取り組むとともに、マクセルグループの内部(人財・技術・設備)、そして外部(M&A)にも経営資源を積極的に投入し、中期経営計画を着実に遂行していきます。



定量目標

主要な計数と中期経営計画における定量目標

NMI17の進捗

営業利益率 **7%超** ROE **8%**

(億円)

	2014年度 (実績)	2015年度 (実績)	2017年度 (目標)
売上高	1,560	1,562	1,700
営業利益	52	73	120
営業利益率(%)	3.3	4.7	7%超
当期純利益	68	39	99
ROE(%)	6.0	3.4	8.0
セグメント別売上高			
エネルギー	377	408	407
産業用部材料	488	463	528
電器・コンシューマー	695	691	765
セグメント別営業利益			
エネルギー	10	20	29
産業用部材料	19	15	42
電器・コンシューマー	23	38	49

- 【エネルギー】**
  - »自動車向け耐熱CR電池の拡大
  - »センシング用電池の伸長
  - »蓄電システムのサービス展開加速
  - »ウェアラブル向け電池の拡大
- 【産業用部材料】**
  - »自動車向け光学部品関連の伸長
  - »建材・養生テープのグローバル拡大
- 【電器・コンシューマー】**
  - »ハイエンドプロジェクターのグローバル拡販
  - »エステ家電の新製品拡大

1. 成長3分野の拡大

マクセルが成長3分野と位置づける「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」の売上が着実に拡大しています。特に自動車市場向けの電池や光学部品が大きく伸びており、利益の拡大に貢献しました。

2. 収益改善に貢献

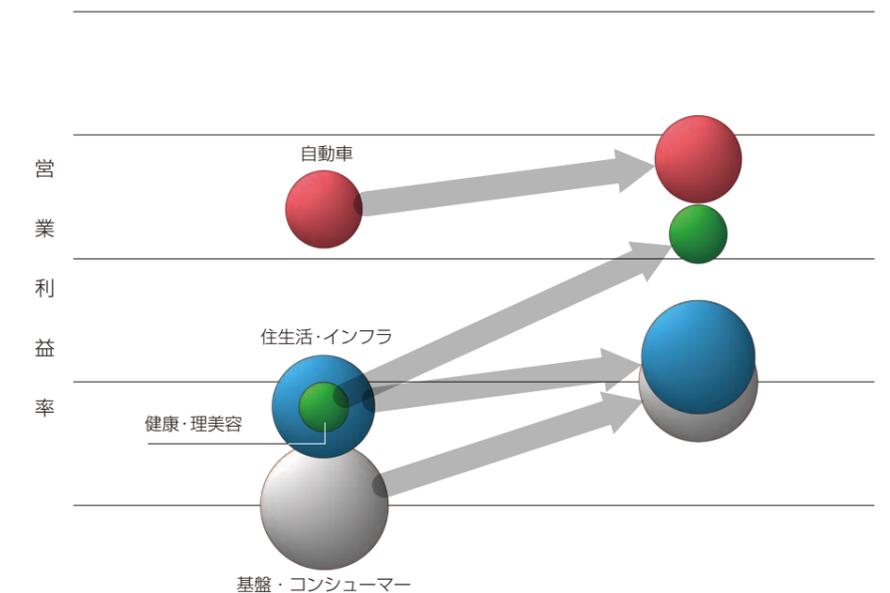
成長3分野の拡大による増益効果ならびに固定費削減などの原価低減により、営業利益は41%増を記録。中期経営計画策定時の計画(2014年度から2017年度で平均32%増)を上回るペースとなっています。

3. ポートフォリオの変革

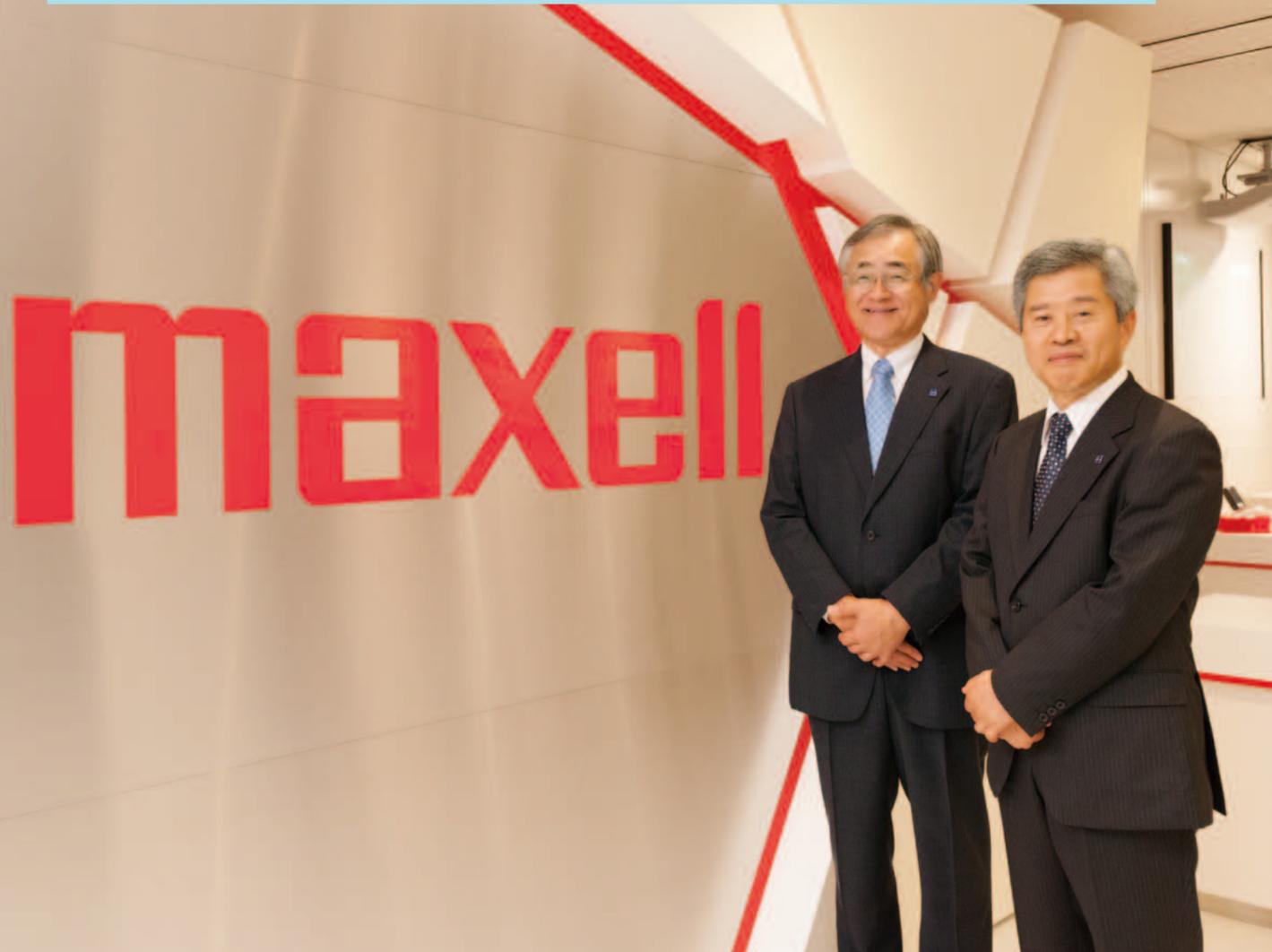
民生用角形リチウムイオン電池や磁気テープ、コンシューマー製品などレガシー製品を効率的に集約し、収益性をさらに改善。目標とする営業利益率7%超をめざします。

NMI17での セグメント 位置づけ	成長3分野			収益確保
	自動車	住生活・インフラ	健康・理美容	基盤・コンシューマー
注力ポイント	電装化、自動走行(ADAS)、安全・安心、環境のニーズに対応した差別化技術を活用した電池、光学部品、機能性材料などを展開	センシング、クラウド化、安全・安心、快適のニーズに対応したユニークな電池、光学部品、機能性材料などを展開	予防、ソリューション、健康・潤いのニーズに対応した高付加価値な製品、イノベティブなビジネスを展開	お客様の喜びにつながる電池やコンシューマー製品を中心に、収益性を重視したビジネスを展開
エネルギー	センサーネット用耐熱CR電池 電極・電池材料 等	コイン電池 円筒形リチウム電池 HEMS用蓄電システム 等	コイン形リチウム二次電池	民生用角形リチウムイオン電池 等
産業用部材料	LEDヘッドランプ用レンズ 車載カメラ用レンズユニット ハーネス結束テープ 等	建材・養生テープ 等	マッサージドライブ 等	包装用テープ 等
電器・コンシューマー	低濃度オゾン除菌消臭器 等	プロジェクター 等	エステ家電 等	AV関連製品

成長3分野の成長イメージ図



(注)バブルの大きさは売上高規模を表します。



代表取締役 取締役会長 千歳 喜弘(写真左) 代表取締役 取締役社長 勝田 善春(写真右)

2015年度は、マクセルが過去5年間取り組んできた事業構造改革が実を結び、成長3分野を基軸とした、新たな成長への一步を踏み出した年でした。この歩みを確実なものとし、中期経営計画NMI17(以下、NMI17)に掲げた目標の達成と、マクセルの持続的な成長を実現するために、2016年6月に会長職を置き経営体制を強化しました。これからのマクセルは新たな経営体制で、さらなる収益力の強化と事業の成長を実現すべく邁進していきます。

代表取締役 取締役会長

千歳 喜弘

代表取締役 取締役社長

勝田 善春



代表取締役 取締役会長  
千歳 喜弘

事業の入れ替えを断行し、  
新たな成長に向けて事業基盤を確立した5年間

2011年に社長に就任した当時は、それまでマクセルの事業の柱であった電池事業、磁気テープなどの記録メディアをはじめとするコンシューマー関連製品の収益性が著しく低下していました。私は、このままではマクセルは競争に勝ち残れないという強い危機感を覚え、以来5年間、構造改革に邁進してきました。構造改革の中心は、事業の「B to B」へのシフト、とりわけ光学系の強化という事業ポートフォリオの抜本的な変革です。

最初の2年半で事業の入れ替えをひとまず終え、再上場に先立って「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」の3つの事業領域を成長3分野として決めました。一方、これらの成長分野には属さないが、しっかりとした基盤のある事業を「基盤・コンシューマー」としてカテゴライズし、安定的に利益を稼ぐ事業と位置づけました。同時に、「モノづくり」の目線を、いわゆる「プロダクト・アウト」から「マーケット・オリエンテッド」に切り替えて、お客様に評価していただける製品を提供することを柱に据えました。後半の2年半は、このような明確な事業方針に基づいて、成長のための基盤固めに注力してきました。

マクセルの大きな強みは、混合分散、薄膜塗布、封止、電鍍、金型成形、光学設計、粘着加工、映像などの多岐にわたる工事業構造改革の歩み

ニークな「アナログコア技術」を有していることです。私は、成長3分野を定めるにあたり、「アナログコア技術」を活用することにこだわりました。「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」という3分野は、いずれもマクセルが培ってきた「アナログコア技術」が特に生きる分野です。今やデジタルの時代という見方もありますが、私は、デジタルは現時点においては、あくまで有限の技術だと考えています。一方でアナログは、生産プロセスに蓄積されたノウハウ、原材料技術、人材などの優位性を活かすことができ、無限の可能性を有していると考えます。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」をマクセルは差別化の源泉としているということです。

ここまで進めてきた構造改革は、目に見える成果を生み出しつつあります。たとえば、自動車用の電池・レンズのように、成長3分野各々の主力製品は全世界で高いシェアを獲得しています。特に、自動車領域におけるTPMS\*用耐熱CR電池、車載カメラ用レンズユニット及びLEDヘッドランプ用レンズはいずれも世界トップクラスのポジションにあり、今後の市場拡大も見込まれています。NMI17の初年度である2015年度は、こうした構造改革の成果が大幅な営業増益という結果をもたらし、さらなる成長に向けて自信を深めることができた年でした。

\*TPMS (Tire Pressure Monitoring System : タイヤ空気圧監視システム)、詳細は、P20「特集」をご覧ください。

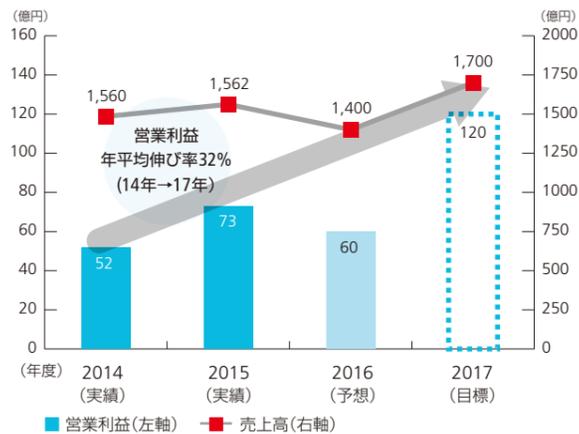
	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
	4月	4月		3月			6月
経営体制	非上場化	千歳社長 就任		セグメント変更 成長3分野決定 再上場		NMI17 初年度 増収増益 達成	経営体制 刷新/勝田 社長就任
事業構造	4月	4月	1月	7月	日立マクセル		
	分割新設	吸収合併	吸収合併	分割吸収			
		主要子会社5社		プロジェクト関連事業			
		日立マクセルエナジー		日立コンシューマエレクトロニクス			

**2017年度以降の成長を確実にするために  
2016年度はさらなる事業構造改革を推進**

2016年度の経営環境は、中国や新興国経済の減速、為替や原油価格の変動、地政学上の問題などリスクの顕在化が一層進むものと予想しています。また、米国、欧州などの先進諸国・地域においても経済の先行きは不透明な状況です。こうしたなかで2016年度は、事業構造改革をさらに進め、NMI17の最終年度となる2017年度以降の成長に向けて足腰を強化する年と位置づけています。具体的には、レガシーともいえる成熟分野の効率化をもう一步進めることにより一層の収益力向上を実現していきます。自動車などの成長分野に対しては必要な投資を積極的に実行します。

2016年度は前年度比減益を見込んでいますが、これらの施策を着実に実行することによって、2017年度におけるNMI17の目標達成と、その後のさらなる成長が見えてくるものと考えています。

売上高と営業利益



**マクセルの将来にわたる成長継続のために  
経営執行体制を強化**

この5年間注力してきたマクセルの構造改革が実を結びつつある現在、経営者として私が最も気にかけていることは将来にわたる事業の成長性です。「経済の地殻変動」ともいふべき昨今の環境激変が今後も続くことを前提とすると、現在の事業規模は永続的に事業を行う上で体力的に十分とはいえません。マクセルが未永くステークホルダーの皆様のお役に立ち期待にこたえていくために、そして何よりもマクセルの従業員に将来の不安なく日々の業務に取り組んでいってもらうためには、成長基盤が確立しつつある今こそ、経営執行体制を強化する必要があると考えました。

新たに社長に就任した勝田は優れた技術者であり、マクセルの生え抜きとして当社の強みを深く理解しています。また、2013年4月から自動車分野での電池事業を手がける日立グループの企業において社長として経営をリードしてきました。マクセルの強みである技術がわかり、かつビジネスにも精通しているという、マクセルの社長に求められる資質を十分に備えた人材として自信を持って社長に推薦しました。

今後は、マクセルの日常の経営を勝田が責任を持って執行することで、NMI17の達成や将来の成長のための基盤づくりをより確かなものとしていきます。私は会長として、勝田をサポートすることはもちろんですが、より長い視点からマクセルの持続的成長に向けて新たな事業の創出やM&Aなどの成長戦略の推進に軸足を移していこうと考えています。これからの時代はさらに不確実性が増し、経営環境も大きく変化していくと思われます。これは経営にとって看過できないリスクではありますが、同時に大きなビジネスチャンスをもたらすでしょう。NMI17の次の中期経営計画、そしてさらにその先に向けて、マクセルが「スマートライフをサポート 人のまわりにやさりと潤い」という経営ビジョンを実現しお客様に喜んでいただけるよう、勝田とともに全力を尽くしていきます。



プロフィール

1980年4月当社入社、2003年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等を経て2010年6月当社常務取締役就任。翌2011年4月日立ビークルエナジー株式会社取締役社長就任、2013年4月より同社代表取締役社長。2016年3月同社社長を退任し、同年4月より当社専務執行役員就任。2016年6月より当社代表取締役 取締役社長に就任(注)詳細は、P.25「役員一覧」をご覧ください。

代表取締役 取締役社長  
勝田 善春

**NMI17の達成のために構造改革と  
成長投資を着実に実行**

5年ぶりにマクセルに戻り、事業ポートフォリオが全く変わっていることを目の当たりにして、構造改革がいかにドラスティックなものであったのかを実感しました。組織的にも、グループ会社の吸収合併やプロジェクター関連事業の承継などにより変革を遂げています。社長候補に指名されてから私がまず取り組んだのは、激変したマクセルの組織と事業を理解することでした。当初は難しいのではないかと危惧しましたが、根底にあるのは私が慣れ親しんでいた「アナログコア技術」であり、また、成長3分野のうち特に「自動車」はこの5年間私が外部で手がけていた事業領域なので、マクセルの構造改革が理にかなったものであると理解するまでにそれほど時間はかかりませんでした。

マクセルの伝統的な強みは、多彩でかつユニークな「アナログコア技術」をベースとして、さまざまな事業領域で多くの種類の製品群を有していることです。2000年代以後に、収益の柱としていた電池事業や記録メディアなどコンシューマー関連製品の収益性の低下といった構造要因もあり、非上場化などを通じた一連の改革のなかで、「情報メディア」「電池」「材料・デバイス・電器」の3事業セグメントから「エネルギー」「産業用部材料」「電器・コンシューマー」に再編し、商材がコモディティー化していたB to Cビジネスからマクセルの技術によって付加価値を高めることができるB to Bビジネスへの転換をめざしたことは、多彩な技術の強みを結集する上で極めて合理的な選択であったと思います。

さらに、3事業セグメントを横断する形で、「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」の成長3分野と、安定的に収益を生み出す「基盤・コンシューマー事業」を区分することによって、成長を志向する事業と生産性の向上などにより採算性を維持・向上する事業とが明確になり、経営資源配分が効率的かつ効果的に行われるようになったと感じています。

このような認識に基づいて、私がまず実行すべきことは、さらなる事業の効率化と成長投資を着実に実行してNMI17が掲げる目標を達成することだと考えています。

**成長3分野の市場環境認識と  
具体的な施策**

NMI17を確実に達成するためには、成長3分野の計画通りの伸長が必須であり、そのためには市場環境の変化を読み、求められる製品をタイムリーに供給することが重要です。

自動車業界では、今後急速かつ大きな変化が起これと考えています。たとえば、自動運転につながるADAS\*の進化や、排ガスや燃費に関する環境規制の強化です。こうした外部環境の変化に対応した製品を開発していくことはもちろんですが、安全や環境に関わるため、極めて高い品質が求められます。

ADASはこれからますます進化を遂げていくと考えられています。この進化を支える基幹部品となるビューカメラやセンシングカメラのレンズユニットにもマクセルは強みを持っており、LEDヘッドランプ用レンズとともに長期的に大きく伸ばしていくべき事業と考えています。また、タイヤの適正な空気圧を測定監視することでパンクによる走行の危険を防ぎ、燃費向上にも貢献するTPMSは世界で搭載義務化が進んでおり、マクセルの主力製品である耐熱CR電池の需要は今後も大きく伸びていくことが期待できます。このような中長期的な成長が確実に期待できる製品に対しては、ビジネスチャンスを逃さないように、必要な投資を継続的かつ着実に実行していきます。

住生活・インフラ分野においては、安全・安心、快適をキーワードに、センシング技術やクラウドを利用した高付加価値製品市場が育ちつつあります。たとえば顧客のニーズが高度化しているプロジェクター事業では、高輝度・高画質モデルや超短投写モデルなど多様な用途に対応した製品を揃えています。2014年からは中国においてマクセルブランドでの販売を始めており、今後は一層、内外での認知度を上げていきます。

電池関係では、今後水道やガスのメーターでのスマート化が追い風になると予想しています。スマートメーター需要に対応するために、10年水準の長寿命かつ信頼性の高い電池の開発に対して投資していきます。

\* ADAS: Advanced Driving Assistant System, 先進運転支援システム

健康・理美容分野では、現在の成長を牽引しているエスエス家電に加え、今後は水と空気に関するビジネスにグローバルでの大きな成長機会があると考えています。安全な水と綺麗な空気へのニーズは国内外で強く、電解水素水生成器や除菌消臭器などの分野で成長を実現していきたいと考えています。

## 歴史あるグローバルネットワークを活かして 海外事業を拡大

マクセルは1969年の米国進出以来、欧米、アジアの世界各地に展開し、地域に根ざした事業を行ってきました。マクセルの連結売上高に占める海外売上高比率は2015年度も60%を超えており、この歴史あるグローバルネットワークは当社の強みです。そして、近年のB to B事業へのシフトを反映して、顧客企業の海外展開に対応する現地生産化を進めることが従来にも増して重要になってきています。特に、ワールドワイドな部品共通化、モジュール化、地産地消がキーワードとなっている「自動車」分野でのさらなる展開をめざし、海外生産の一層の強化が必要です。さらに、現地メーカーとの連携を深め、顧客企業のニーズにより的確に伝えるために、将来的には開発拠点の設置も視野に入れた仕組みづくりが必要になる時期が来ると考えています。そのような将来像を念頭においた体制づくりを進めていきます。その第一歩として、2015年4月にマーケティング統括本部を設置し、グローバルでの販売力を強化しています。

アジアを中心とした海外諸国・地域は、成長3分野における有望な市場として今後さらなる成長が見込まれます。マクセルのグローバルネットワークをさらに強化すべく着実に手を打っていきます。

## マクセルグループの成長を担う人財を 国内・海外で育成

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」を求める人財の要件として定義し、人財の確保と育成に注力しています。構造改革を進めている過程では、組織を変えるためには個々の社員の意識が変わり、行動が変わり、それが組織全体に広がっていくという流れが必要であることを感じています。まずは人が企業の活力の源泉ですので、採用を積極的に増やすとともに、2015年

度には教育研修制度を刷新・強化して、マクセルのこれらを担う人財の育成も進めています。

グループ企業の吸収合併や光学事業の承継などの結果、一部ではそれぞれの母体の色が残っていることは否めません。このため、これまで以上にマクセルとしての一体感を醸成し、それぞれの良いところを融合して組織力を高めることが、社長としての私の重要なミッションの一つであるとと考えています。「マクセルは何をする企業なのか」ということを明確にして求心力を高めるとともに、人事ローテーションなどの施策を通じて、マクセルの一体化を実現していきます。

海外でも、こうした人財の確保と育成を強化していきます。マクセルのグローバル展開が今後より一層進むことは確実です。海外での開発、生産体制の構築も視野に入れると、日本人を海外に送り込むことには限界があります。現地従業員のモチベーションを高めるためにも、マクセルにふさわしいローカルスタッフをそれぞれの国で確保し、優秀な現地の人財が経営の重要なポストを担えるような仕組みの構築にも取り組んでいきます。

## 経営判断の合理性と透明性を確保するために コーポレート・ガバナンスに対する取り組みを強化

合理的な経営判断をするためには、豊富な経験と知見を有する社外の方の意見が必要です。つまり、マクセル内輪の目線に偏ることがないようにしなければなりません。マクセルでは従来から社外取締役と社外監査役の人選には細心の注意を払っており、当社の経営に有意義なご意見をいただける方をお願いしてきました。取締役会においても、大変活発な発言を社外役員の方からいただいております。ガバナンスは有効に機能していると評価されています。外部の客観的な視点による合理的な経営判断と監査・監督機能の一層の強化をめざし、2016年6月から従来の監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行しました。

また、取締役の指名及び報酬などの決定についても透明性を高めるため、任意の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しています。今後は、ガバナンスの実効性をさらに高めるために、社外取締役の人数の増加なども検討しながら、ステークホルダーの皆様のご意見を幅広く経営に反映できる体制を考えていきます。

## マクセルの経営ビジョン 実現につながるCSRへの取り組み

海外では株式投資においてもESG(環境・社会・ガバナンス)への考慮が高まっており、企業が社会の一員として、投資家をはじめ、さまざまなステークホルダーからの要請や課題とどのように関わっていくかが一層問われています。

マクセルでは、従来から製品を生産する段階と、使用する段階の両面から環境配慮を重視しています。生産過程での環境に配慮した取り組みは、結果的に当社にとっての付加価値を生むと考えており、事業活動の一環として慎重かつ積極的に行っています。

一方で、当社製品をお客様がご利用になる過程での環境配慮は、我々の経営ビジョンである「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」を具現化したものです。製品への環境配慮は従来から高いレベルで行っておりますが、今後もさらに力を入れて取り組み、結果として当社の事業の成長につながるものと考えています。

## 短期投資、中長期の成長投資と安定配当を軸とする 株主還元のバランスをとりROE8%を達成

マクセルは、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ていきたいと考えています。

加えて、成長3分野は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増やし、資本効率を向上させ、株主の皆様の期待にお応えしていきます。具体的には、NMI17で掲げた営業利益率7%超及びROE8%を通過点として、さらなる成長をめざしていきます。

## NMI17のさらに先の成長に向けて

「経済の地殻変動」ともいうべき経済環境の大きな変化は、NMI17の後も続くと考えなければなりません。そうした環境においても、中長期的な成長が見込まれる成長3分野には投資を継続し、ビジネスチャンスを実際にとらえて、収

益の柱をより太くしていきます。また、厳しい経営環境のなかで事業の継続性を確保するためには、一層の事業規模の拡大が必要です。しかし、いたずらに規模を追うのではなく、投資に対するリターンを伴う質の高い規模の拡大を前提としています。この実現のために、成長3分野に続く第4、第5の柱となる事業をぜひつくりたいと考えています。幸いにもマクセルは、多彩な技術に裏づけられた多岐にわたる製品を持っています。この状況は、経営資源が分散して個々の事業の弱体化を招くリスクがあるという見方がありますが、構造改革を着実に進めて筋肉質な事業基盤を構築した今のマクセルにとっては、大きなリスクにはならないと考えています。むしろ、小規模で特長ある強い製品を幅広い領域に有していることは変化の激しい時代には強みになります。こうした製品群について、成長3分野のような横串を刺した事業領域を設定することによって新たな技術の融合を実現し、新しい成長分野を着々と増やしていきます。

また、M&Aについても経営の重要な選択肢として検討しています。ただし、対象企業の選択にあたっては、マクセルが有する事業と関連があり、「アナログコア技術」によって差別化を創出できる事業領域に強みを持つ企業であることが大事です。繰り返しますが、単に規模を追うのではなく、マクセルの事業とのシナジーと投資対効果をしっかり見極めて慎重に判断していきます。

私はマクセルの将来について、大いに期待を持っています。マクセルは、「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」を経営ビジョンに掲げています。この経営ビジョンを実現するためには、常に生活者の視点に立って、快適な生活を支える付加価値の高い製品を提供し続けなければなりません。今後直面するであろう経済環境の変化に思いを馳せると、現在のマクセルのビジネスの大半を占めるB to Bの領域に軸足を置きつつ、より人の生活に近い領域も意識して事業を展開していく必要があるかもしれません。私は、マクセルの強みである多彩な「アナログコア技術」を磨いていくことによって、そうした環境変化にも柔軟に対処していくことができると確信しています。

マクセルはこれからも、常に前を向いて歩み続けます。ステークホルダーの皆様におかれましては、マクセルの変革への挑戦に、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。



# マクセルならではの 技術進化と製品融合によるソリューション実現



開発本部 技術開発部長  
上田 篤司

## マクセルの成長を支える源泉

「製品に適應できる要素技術に絞って開発する。」マクセルの研究開発には、この方針が貫かれています。中期経営計画「NMI17」では、3年間累計で400億円の研究開発投資を計画しており、2015年度は87億77百万円、売上高研究開発費率5.6%の実績となりました。セグメント別の内訳では、エネルギー20億50百万円、産業用部材16億96百万円、電器・コンシューマー50億31百万円となりました。知的財産活動を強化した結果、マクセルグループの特許登録件数は増加する傾向にあります。

### マクセルの技術開発方針と注力する取り組み

マクセルグループの技術開発は、各事業部が製品寿命の短縮化やニーズの多様化に対応するため、5年スパンで製品開発を行っています。一方、開発本部では長期的な視点に基づき将来の製品につながる新技術や新規事業の創出に向け、新たなニーズを探し出してシーズに高め、製品化につなげるよう取り組んでいます。シーズの探求では、産官学連携によるR&D体制の知見や成果を活かせる点が強みとなっています。

さらにマクセルグループは、「アナログコア技術」を基軸としながらも、近年の事業再編を通じてさまざまな独自技術やノウハウを傘下に収めてきました。グループ内にある技術や知見を相互にさらに活用できるように横串の連携を深めています。従来のような自前主義にとらわれず、外部リソースを積極的に活用することで、製品開発スピードを上げています。

### アナログ技術の特性とマクセルならではの技術の進化と融合

アナログ技術には、生産プロセスに蓄積したノウハウや人財による差別化といった、デジタル技術にはない特性があります。たとえば、民生用リチウムイオン電池は競争が熾烈となったため、小型・

特殊セルに特化するとともに、開発方針も容量拡大はもちろろん、高信頼性や耐熱性といった強みでも優位性を発揮しています。マクセルグループが開発した「高機能・塗布型セパレータ」がトヨタ自動車のプリウスに採用されたのも、電池の特性を知り尽くしたマクセルグループならではの知見が活かされています。

また、リチウムイオン電池技術において、負極中のシリコン電極材料(SiO-C)の含有率を増やすことで従来品比約2倍のエネルギー密度という技術進化を実現したのが「ULSiON(アルシオン)」です。ウェアラブル端末の長時間稼働を可能にするトップクラスのエネルギー密度を強みに、マクセルならではのビジネスモデル構築を狙います。



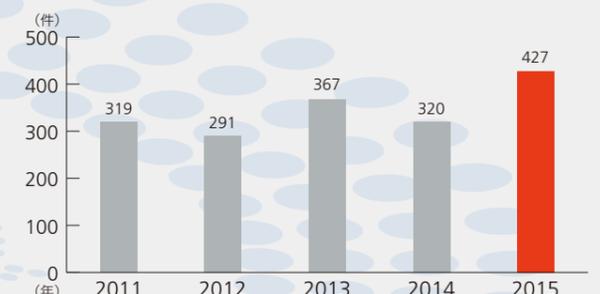
一方、技術の融合では3次元の樹脂部品上に直接電気回路パターンを描画するMID(Molded Interconnect Device: 3次元成形回路部品)向けの「新プロセス技術」があります。これは、特殊な樹脂材料や六価クロムなどのめっき触媒を使わない、コスト低減と環境負

荷の低減を実現する技術です。汎用樹脂部品の表面に開発した「めっき前処理剤」を塗布し、その上にレーザー描画装置により回路パターンを描画します。描画後、通常の回路基板用めっきプロセスに通すことで、描画部にのみ電気回路が形成されてMIDが完成します。

マクセルは、「アナログコア技術」で培った要素技術を数多く持ち、将来の製品化に備え伝承しています。これもマクセルならではの取り組みといえます。

「アナログコア技術」は堅持しながら、時々々のニーズを先取りし、技術・製品を柔軟に融合させてソリューションにつなげていくことこそが、マクセルの技術開発なのです。

特許登録件数の推移



マクセルでは、自動車、住生活・インフラ、健康・理美容を成長3分野と位置づけ「アナログコア技術」「モノづくり力」、そして強みである「グローバル」展開を競争力強化に活かし融合させることにより、グローバルな成長をめざしています。

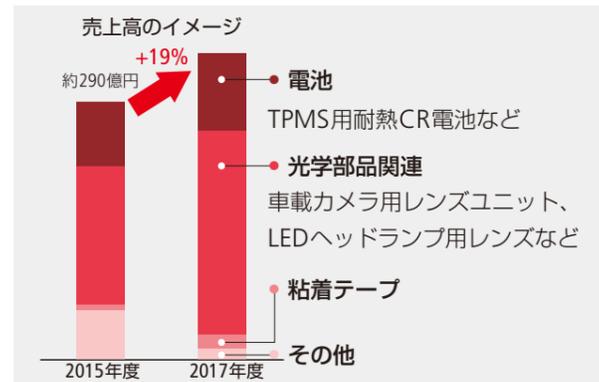


# 自動車分野

電池・光学設計技術



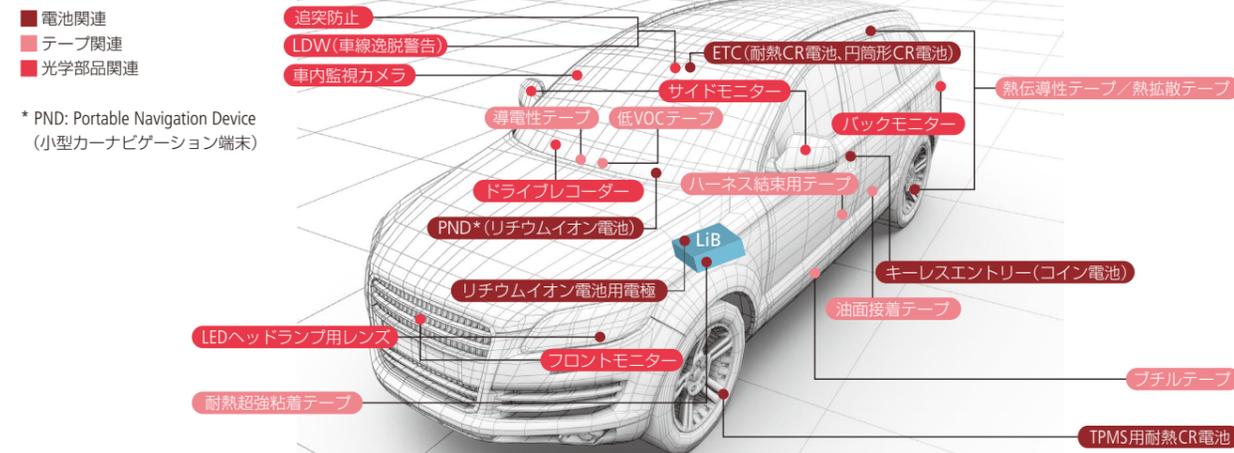
インテリジェント化



自動車分野では、ADAS (Advanced Driving Assistant System: 先進運転支援システム) など、自動車のインテリジェント化、電装化に対応して今後の拡大が見込まれる車載カメラ用レンズユニット、タイヤ空気圧監視システム向け耐熱CR電池、そしてLEDヘッドランプ用レンズなどが成長を牽引しています。

マクセルは2000年代初めに自動車分野に参入して以来、電池や光学・映像系製品、粘着テープでの高い競争力を活かして売上を拡大、高い収益性を確保しています。

マクセルが供給する自動車関連部品



## 車載カメラ用レンズユニット: 「ビュー」から「センシング」へ、本格的な拡大期に

バックモニターやフロントモニターとして導入されるようになった車載カメラ用レンズユニット。ドライバーをサポートして安全運転を見守るもう一つの眼として、将来的には、モデルによってはクルマ1台当たり10個以上搭載されるようになるとの予測がなされています。ビューカメラの搭載は先進国だけでなく中国など新興国にも広がっており、世界の車載カメラ市場は2014年の6千5百万台から2020年には1億6千万台と、年率16%以上の成長を遂げると予想しています。

この市場をさらに拡大する動きが、事故を未然に防ぐ予防安全技術の義務化を背景としたADAS普及への本格的な取り組みです。ここで必要となるセンシングカメラには、さらに高度なレンズ性能が求められていきます。



## 光学設計技術を強みに、自動運転実現に寄与

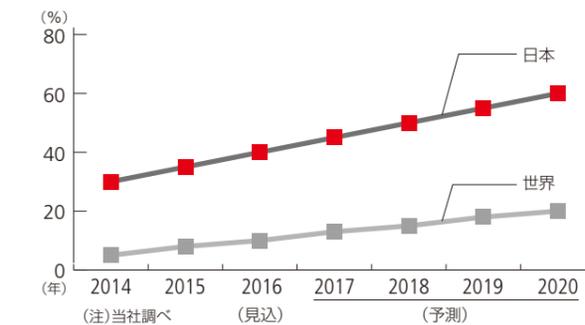
車載カメラ用レンズユニットは安全に関わる製品だけに、高温・高湿度や車体振動といった厳しい環境下でも高い信頼性が求められます。マクセルは独自の高精度化に対応した光学設計技術や精密金型・成形技術を軸にレンズ単体の生産からユニットの組み立てまで一貫して手がける「モノづくり力」と、仕様変更などへの対応力を強みに、大手電装メーカーと信頼関係を築いて世界トップクラスのポジションにあります。

ビューカメラがドライバーの視野を広げるための認知支援であるのに対し、センシングカメラでは将来の自動運転を見据え、走行環境認識及び危険検出に不可欠な高画素化、肉眼ではほぼ暗闇に近い環境での画像認識などが求められます。マクセルは、これらビューカメラ、センシングカメラ双方において品揃えを拡充してワールドワイドでの拡販を狙うとともにコスト競争力の強化を図っています。

## LEDヘッドランプ用レンズ: クルマの差別化に寄与するデザイン性が市場拡大を牽引

“クルマのイメージを決める”商材がLEDヘッドランプです。クルマの電装化が進むなか、自動車用ヘッドランプはハロゲンランプやHIDランプなどから消費電力が小さくバッテリー負荷を軽減できるLEDに切り替わりつつあります。世界におけるLEDヘッドランプ搭載率は、2014年の5%から2020年には20%以上に高まると見えています。LED化には、軽量・小型化による省エネ効果のほか、光学設計を駆使してデザイン性豊かな“表情”を演出できるメリットがあり、こうしたデザイン性が大きな注目を集めています。また、欧米で法制化されたデイタイム・ランニング・ライト (Daytime Running Light: 昼間点灯) 機能における高い視認性といった安全面での配慮からも普及が進んでいます。

## LEDヘッドランプ搭載率



## 技術を重ね、顧客ニーズに即した機能性・デザイン性を両立

LEDヘッドランプ用レンズにおいても、高精度光学設計技術により配光特性を分析した開発を行っています。プロジェクターの開発で確立した超精密自由曲面加工技術を軸に、精密金型・成形技術によるレンズ製造ならびに品質を確保する測定・評価により仕上げています。この一貫生産体制が、高度化する顧客ニーズへの迅速な対応を可能にしています。

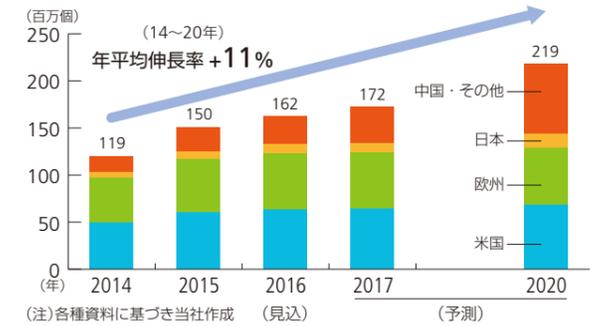
今後も、ワールドワイドでのLEDヘッドランプ市場の飛躍的な拡大を的確にとらえて、生産設備の増強とさらなる生産性の向上に努めていきます。



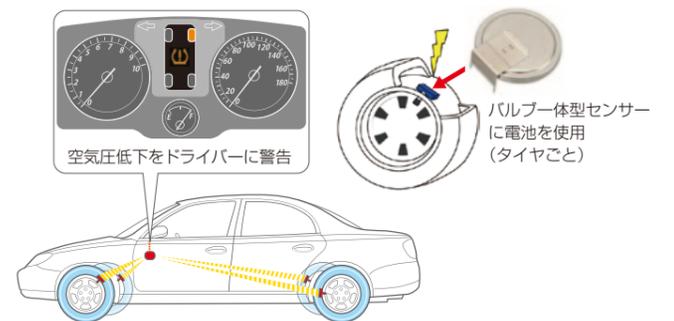
## TPMS用耐熱CR電池: 欧米での装着義務化が追い風、トップシェアの市場が急拡大

マクセルならではの電池技術をクルマに活かす——この最たる例がTPMS (Tire Pressure Monitoring System: タイヤ空気圧監視システム) です。TPMSとは、タイヤの空気圧不足をドライバーに警告するシステムで、パンクによる走行の危険を防ぐために考案されました。2007年の米国を皮切りに、2014年には欧州、韓国で新車へのTPMSの装着義務化がなされるという背景とともに、適正な空気圧による燃費向上、CO<sub>2</sub> (二酸化炭素) の排出低減の効果が評価されています。これに伴い、世界のTPMSセンサー用電池市場も拡大、2014年から2020年にかけての年平均成長率は11%になると見られます。

## 世界のTPMS用電池市場規模



## システム概要



## 業界をリードし、トップメーカーとしての供給責任を果たす

マクセルは、TPMSなどのセンサー用に「耐熱コイン形二酸化マンガンリチウム電池」を開発、トップメーカーとして揺るぎない地位を築いています。熱や水、衝撃などが加わるタイヤ周りの過酷な環境に対応するため、電池を知り尽くしたマクセルならではの材料選定、独自の封止技術により-40℃~+125℃という環境下や、2000G (300km/h走行に相当)の加速度下さらさら安定した動作を実現。さらに、量産プロセスの革新にたゆまず取り組んできました。今後も中国・中近東などでの装着義務化による市場拡大が見込まれているため、TPMSメーカーとの関係をさらに強固にし、設備増強による供給拡大を図ります。



# 住生活・インフラ

光学設計・電池・材料技術



センシング、IoT

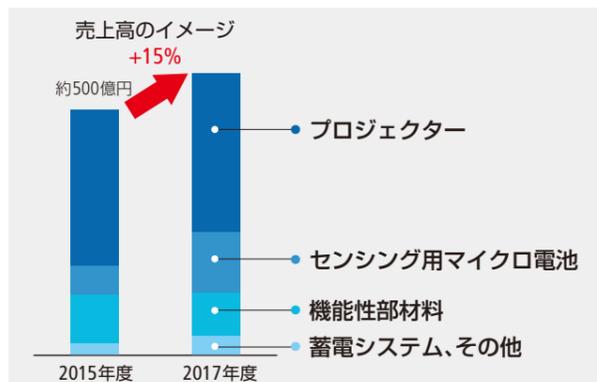


# 健康・理美容

精密機械技術



健康・うるおい・予防ニーズ



住生活・インフラ分野では、センシングや安全・安心、快適をキーワードにハイエンドプロジェクター、スマートメーター向け電源用マイクロ電池、機能性部材料(建材・養生テープ)、蓄電システムなどを拡販しています。

## プロジェクター： 全世界向け販売、住生活・インフラ分野の中核

プロジェクターは、(株)日立製作所が1995年に製造・販売を開始して以来、業務用を中心に展開してきました。2013年7月、日立コンシューマエレクトロニクス(株)のプロジェクター事業をマクセルが承継、光学事業と統合し、現在に至っています。中国を中心とした海外向け、特に教育現場向けに強みを発揮しています。

中国では、トップクラスのポジションを確立しており、2010年12月には中国向け出荷台数が累計50万台、2013年秋には100万台を突破。2014年1月からはマクセルブランドでの販売も開始しました。中国の生産拠点は、世界各国への製品供給基地に成長しており、新興国をはじめワールドワイドでのさらなる拡販を担っています。

## 小型・高輝度・高画質の強みを活かした新領域開拓

大画面投写を省スペースで実現する超短投写プロジェクター及び独自の映像処理技術を搭載した高輝度・高画質のハイエンドプロジェクターを軸に、ビジネスを展開しています。

超短投写モデルは、コンパクトな筐体で近距離から大画面を表示でき、防塵を強化してメンテナンス性と信頼性を向上させており、教育現場で高く評価されています。さらに電子黒板機能を搭載し、壁などの投写画面上に直接書き込めるモデルなど、率先して新機能製品を市場に投入しています。

ハイエンドにおける優位性を活かした今後の成長分野として、デジタルサイネージ、ミニシアターでの展開、照明分野への進出があります。卓上などで新しい映像体験を提案するコミュニケーションデバイス、LED光源やレーザー光源の新規モデル開発などの技術でも業界をリードしています。今後も独自の光学技術を活かしたマンマシン・インターフェイス・デバイスの開発をさらに進めていきます。

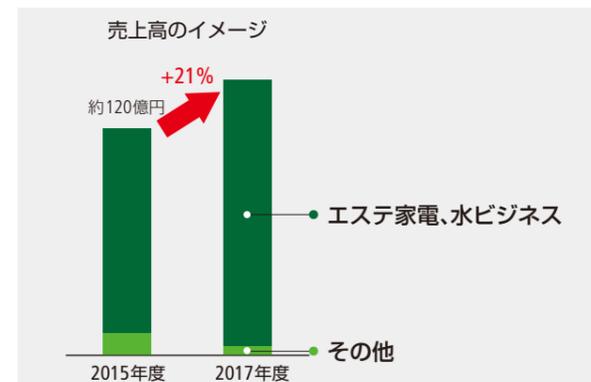


電子黒板機能を搭載したプロジェクター



プロジェクションマッピング  
立体物の表面をスクリーンとして、プロジェクターで映像を投写する技術

デジタルサイネージ  
屋外や店頭などに設置されたプロジェクターなど映像装置による広告・案内表示



健康・理美容分野では予防、ソリューション、健康・潤いなどをキーワードに保湿サポート器などのエステ家電や水ビジネス、除菌消臭器などの事業・製品の拡大に取り組んでいます。

## 健康・理美容製品： 脈々と受け継がれた、小型電気機器での知見、 ネットワークを活用

健康・理美容分野は、創業期に電池の応用品として開発した電気シェーバーを源流としています。電気シェーバーやヘアードライヤーなど小型電気機器の販路を活かした成長領域が健康・理美容分野です。

## インバウンド需要も追い風に、家庭用理美容製品が伸長

国内家電市場の縮小が続くなか、健闘するのがエステ家電です。ビューティーケアニーズの高まり、アジア圏からの

カテゴリー	エステ家電など	水ビジネス
製品		
市場動向	・理美容ニーズの拡大	・水素水ニーズの拡大
強み	・レーザー刃生産 ・肌電圧制御 ・安全性評価	・トップクラスの溶存水素量 ・独自電極技術 ・高効率電解水生成技術

インバウンド需要も背景に、美顔器市場は2015年の3千万台が2020年に4千万台、ヘアードライヤーも同じく17百万台が19百万台規模に達すると見られます。

マクセルは2008年に女性社員で結成されたプロジェクトチームが企画・開発したイオンクレンジング器「フェイスクリエ」でフェイシャルエステに参入。続く2009年には、冷却による毛穴の引き締めケアもできる保湿サポート器「ハダクリエ」シリーズが大ヒットし、トップシェアを獲得しています。

「ハダクリエ」シリーズでは、広島県安芸郡熊野町で生産され、メイクブラシとして有名な熊野筆をヘッド部分に採用した「泡立て洗顔エステ」など特長ある製品を数多く取り揃えています。

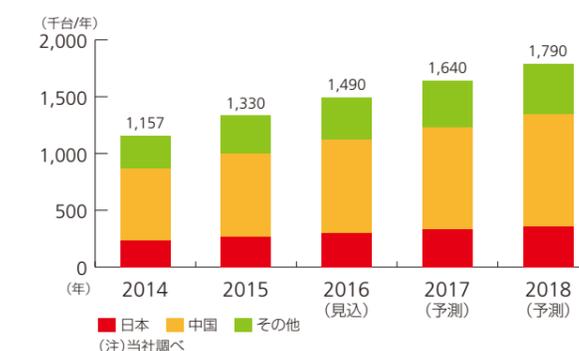
ヘアードライヤーでは、ナノイオン発生ユニットを搭載した大風量・静寂型のイオンドライヤーが売上を伸ばしています。

## 水ビジネスでの技術革新をリードし、市場拡大を享受

マクセルが健康事業でグローバルな成長を期待するのが、水ビジネスです。安全な水へのニーズは日本だけでなく中国でも非常に高く、浄水器や電解水生成器の市場が大きく拡大しています。

マクセルでは、溶存水素量と電解水素水生成比率で他社製品を凌駕する「電解水素水生成器」を開発、OEM(相手先ブランド名による製造)で供給しています。マクセルの優位性は、水の高効率電気分解技術と水質に適した浄水フィルタ設計技術にあり、製品ラインアップ拡充により、溶存水素量業界トップクラスの座を堅持していく方針です。

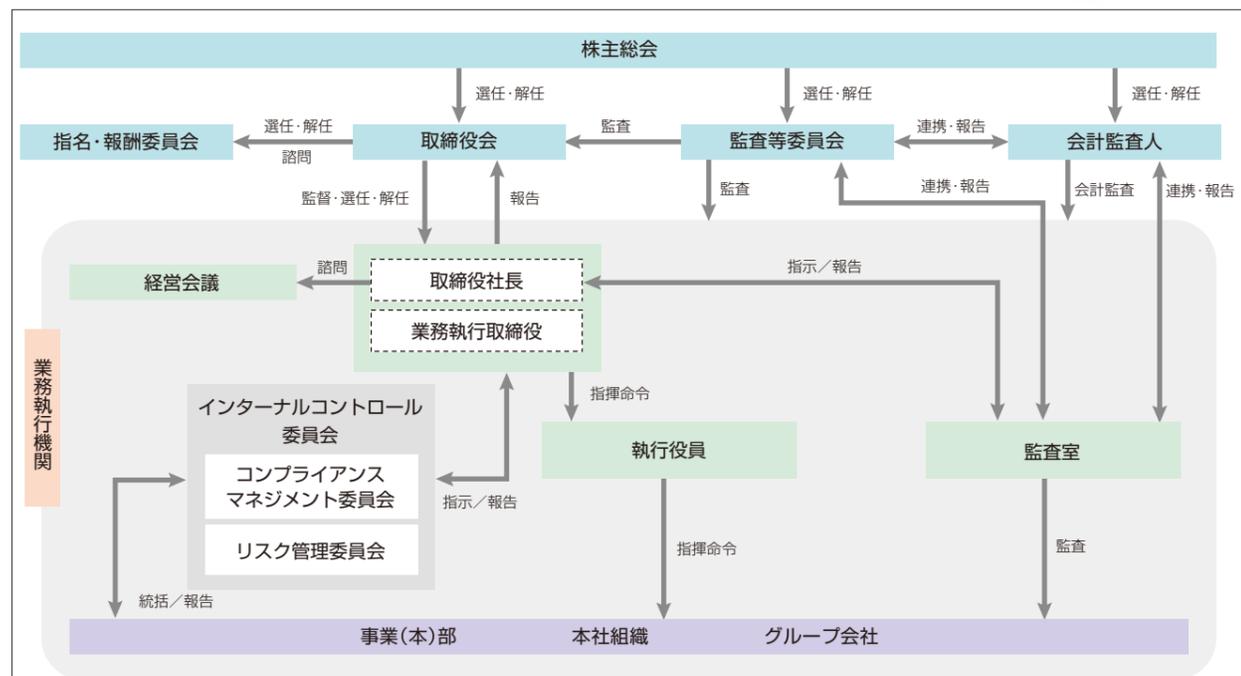
## 世界の電解水生成器需要



## コーポレート・ガバナンスの考え方

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ます。

## コーポレート・ガバナンス体制 (2016年6月28日現在)



## 監査等委員会設置会社への移行

マクセルは「監査役会設置会社」でありましたが、2016年6月より、「監査等委員会設置会社」に移行しました。監査等委員である取締役に議決権を付与することにより、取締役会の監査・監督機能を一層強化し、コーポレート・ガバナンス体制のさらなる充実を図ります。

## コーポレートガバナンス・ガイドライン制定について

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月に策定し、監査等委員会設置会社への移行に伴い2016年6月に改定しました。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](http://www.maxell.co.jp/ir/pdf/maxell_corporate_governance_guideline_ja.pdf)

## 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。

2015年度は、弁護士を講師として招聘したコンプライアンス講演会の開催(国内拠点とアジア拠点をTV会議で接続して同時開催、383名出席)や全社員を対象とした競争法遵守及び贈収賄防止に関するeラーニングの実施などの活動を推進しました。

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。

\* 特別一般包括許可：  
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従来から、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きました。今般、さらなる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を設けました。

## 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。また、年度末に各管理責任部門でリスク管理活動を評価し、「リスク管理委員会」で総括した上で「内部統制委員会」にその結果を報告しています。

## 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。

2015年度は、「ソーシャルメディアを利用する際の心構え、リスク対策」「情報セキュリティ～脅威は新しい時代へ～」などの教育を実施しました。

また、2015年4月にプライバシーマークを更新しています。

## 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「日立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を従来から禁止してきましたが、2016年度よりパワーハラス

メントについても追加することで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、従来から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。

## IR(インベスター・リレーションズ)についての考え方

マクセルは、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に資するため、株主・投資家との対話に関する基本方針を定めています。またIR担当部門を設置し、IR担当部門が他の関連部門と有機的に連携する体制を構築し、株主・投資家との建設的な対話を促進しています。対話により把握した株主等の意見、関心事や懸念などを経営陣に定期的かつ適時に報告するとともに、適宜社内関連部門にフィードバックし、情報共有しています。インサイダー情報の管理については、役員及び従業員などによる重要事実の管理に関する規則を定め、情報管理を徹底しています。

フェアディスクロージャーに配慮し、決算短信や決算説明会資料、統合報告書などの開示資料をマクセルホームページにタイムリーに公開しています。

## CSR活動の考え方

マクセルグループでは、「日立マクセルグループ企業行動基準」において、企業が社会の一員であることを深く認識し、公正かつ透明な企業行動に徹するとともに、環境との調和、積極的な社会貢献活動を通じ、良識ある市民として真に豊かな社会の実現に尽力することとしています。

この考えのもと定められた「マクセルグループCSR活動取り組み方針」に基づき、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ます。

マクセルグループでは、持続可能な社会の実現に向けて、事業活動を通じた社会への貢献、企業倫理と人権の尊重、情報開示とコミュニケーション、環境保全活動及び社会貢献活動の推進、働きやすい職場づくり、ビジネスパートナーとの社会的責任意識の共有化を主題と設定し、より具体的な行動は、ISO26000「社会的責任に関する手引」も参考として実践しています。

## 役員一覧 (2016年6月28日現在)

### 取締役



代表取締役 取締役会長 千歳 喜弘

1971年4月 当社入社  
 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  
 2014年6月 当社代表取締役 取締役社長兼社長執行役員  
 2016年6月 当社代表取締役 取締役会長



代表取締役 取締役社長 勝田 善春

1980年4月 当社入社  
 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式会社取締役副社長  
 2013年4月 同社代表取締役 取締役社長  
 2016年4月 当社専務執行役員  
 2016年6月 当社代表取締役 取締役社長



専務取締役 岩崎 明郎

1974年4月 株式会社日立製作所入社  
 2009年10月 当社執行役  
 2010年6月 当社取締役  
 2011年4月 当社常務取締役  
 2014年6月 当社取締役兼専務執行役員  
 2016年6月 当社専務取締役



専務取締役 吉武 賢一

1974年4月 株式会社日立製作所入社  
 2009年7月 日立コンシューマエレクトロ  
 ニクス株式会社取締役  
 2011年4月 株式会社日立情報テック  
 代表取締役 取締役社長  
 2013年7月 当社取締役・  
 株式会社日立情報テック  
 代表取締役 取締役社長  
 2014年6月 当社取締役兼常務執行役員・  
 株式会社日立情報テック  
 代表取締役 取締役社長  
 2015年4月 当社取締役兼常務執行役員  
 2016年4月 当社取締役兼常務執行役員  
 2016年6月 当社専務取締役



常務取締役 岡藤 雅夫

1981年4月 当社入社  
 2006年4月 当社執行役  
 2010年6月 当社取締役  
 2011年4月 日立マクセルエナジー株式会  
 社代表取締役 取締役社長  
 2012年1月 当社取締役・  
 日立マクセルエナジー株式会  
 社代表取締役 取締役社長  
 2013年1月 当社常務取締役・  
 無錫日立マクセル有限公司董  
 事長  
 2014年6月 当社取締役兼常務執行役員・  
 無錫日立マクセル有限公司董  
 事長  
 2015年8月 当社取締役兼常務執行役員  
 2016年6月 当社常務取締役



常務取締役 海崎 一洋

1983年4月 株式会社日立製作所入社  
 2004年10月 日立ホームエレクトロニクス  
 (アメリカ)INC.社長  
 2008年4月 株式会社日立製作所  
 コンシューマ事業グループ  
 デジタルコンシューマ事業部  
 FPD本部担当本部長  
 2009年7月 日立コンシューマエレクトロ  
 ニクス株式会社デジタルコン  
 シューマ事業部映像ソリュー  
 ション本部担当本部長  
 2013年7月 当社光エレクトロニクス事業  
 本部副事業本部長  
 2014年6月 当社執行役員  
 2016年4月 当社常務執行役員  
 2016年6月 当社常務取締役



取締役 清水 章

1979年4月 株式会社日立製作所入社  
 2010年4月 日立ヨーロッパ社長  
 2012年10月 株式会社日立製作所国際事業  
 戦略本部長兼営業統括本部国  
 際本部副本部長  
 2013年4月 同社執行役常務 国際事業戦  
 略本部長兼営業統括本部国際  
 本部副本部長  
 2013年10月 同社執行役常務 営業統括本  
 部副統括本部長兼地域戦略本  
 部長兼戦略サポート本部長  
 2014年6月 当社取締役・  
 株式会社日立製作所  
 執行役常務

### 監査等委員である 取締役



取締役 池上 勝憲

1980年4月 当社入社  
 2011年4月 当社取締役  
 2014年6月 当社執行役員  
 2015年4月 当社囑託  
 2015年6月 当社常勤監査役  
 2016年6月 当社取締役



取締役 紀平 浩二

1968年4月 宇部興産株式会社入社  
 2001年4月 同社執行役員  
 2003年4月 同社常務執行役員  
 2005年4月 同社専務執行役員  
 2013年11月 当社監査役  
 2016年6月 当社取締役



取締役 北尾 涉

1974年4月 日東電気工業株式会社  
 (現 日東電工株式会社)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 当社監査役・  
 日東電工株式会社顧問  
 2015年6月 当社監査役  
 2016年6月 当社取締役

### 社外取締役の選任

マクセルは、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。

### 社外取締役及び社外監査役の活動状況 (2015年4月1日～2016年3月31日)

区分	氏名	活動状況
社外取締役	清水 章	● 取締役会出席状況 13回中11回出席
		● 取締役会における発言状況：経営全般に関する専門的見地から適宜発言を行っています。
社外監査役	紀平 浩二	● 取締役会出席状況 13回中13回出席
		● 監査役会出席状況 16回中16回出席
		● 取締役会及び監査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的見地から適宜発言を行っています。
社外監査役	北尾 涉	● 取締役会出席状況 13回中13回出席
		● 監査役会出席状況 16回中16回出席
		● 取締役会及び監査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。

(注)1. 当社と社外取締役 清水章ならびに社外監査役 紀平浩二及び北尾涉の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 清水章ならびに社外監査役 紀平浩二及び北尾涉の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、同取引所に届け出ています。

### 取締役及び監査役の報酬等 (2015年度)

区分	支給人員	報酬等の額
取締役(うち社外取締役)	5名(1名)	215百万円 (6百万円)
監査役(うち社外監査役)	4名(3名)	25百万円 (12百万円)
合計	9名	240百万円

(注) 取締役の報酬等の額には、当事業年度に係る役員賞与として2016年6月に支払われる見込みの額57百万円(社外取締役ではない取締役4名に対して54百万円、社外取締役1名に対して3百万円)が含まれています。

### 社外取締役の選任理由

氏名	選任理由
清水 章	株式会社日立製作所及びそのグループ会社において経営層を歴任するなど、経営者としての豊富な経験及び国際事業における豊富な知識と経験を有しており、その知見を当社の経営に活かすとともに、取締役会の機能強化を期待したため。
紀平 浩二	宇部興産株式会社において機能性材料事業管掌役員を歴任するなど、当社と密接な関係を有する事業領域における豊富な経験と知見を活かして当社の監査・監督体制を強化することを期待したため。
北尾 涉	日東電工株式会社及びそのグループ会社において、経営戦略部門の管掌役員などを歴任しており、これらの豊富な経験と知見を活かして当社の監査・監督体制を強化することを期待したため。

(注) 監査等委員会設置会社への移行に伴い、社外監査役であった紀平浩二氏及び北尾涉氏は、新たに社外取締役に選任されています。

## お客様とともに：変化をいち早くとらえる



ライフソリューション事業本部  
マーケティング事業部  
CS推進部長  
正木 宏志

### お客様の声に向き合い、 より良い製品の提供につなげる

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から、提案・改善につながる声を取り上げていく取り組みを行っています。そのため、窓口担当者は営業経験や品質保証経験を有する少数精鋭の社員で固めており、全員がすべてのカテゴリーのご相談に対応しています。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。

お客様の声をお客様満足（CS）向上につなげる活動は、マクセルがカセットテープやビデオテープを主力商品としていた頃からスタートしノウハウを蓄積、進化してきました。大きな転機となったのが2001年、電話と書類のみで行っていたセンター運営をシステム化し、お客様の声データとして蓄積・分析されるように刷新しました。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品質保証会議で共有され、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・多様化するなかでも応答率は7割を超える水準を維持しています。

#### 応答率及びサンクスコール比率推移

	2013年度	2014年度	2015年度
応答率(キャッチ率)*1	71%	71%	72%
サンクスコール比率*2	5.5%	5.7%	5.0%

\*1 応答率(キャッチ率)：実際にオペレーターが対応した本数÷着信数

\*2 サンクスコール比率：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



光エレクトロニクス事業本部  
ユニット事業部  
ユニット営業課 副主管  
松井 秀一郎

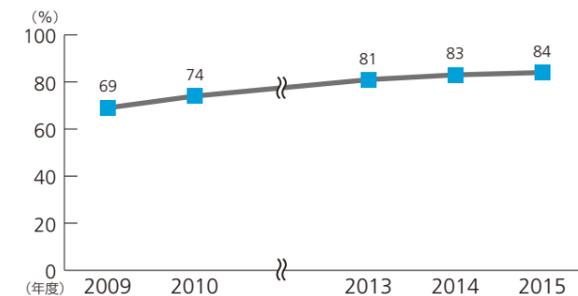
### お客様が求める、 真のベネフィットを探り出す

お客様の求めるベネフィットやこだわり、期待感を上回る提案をするには、お客様との信頼関係に基づく情報収集、業界動向に精通した人脈の活用、そして自社製品への強い思い入れが欠かせません。その年、その時、そのタイミングの機会を掴み損ねると、次のモデルチェンジまで取り戻せませんから、真剣そのものです。

マクセルでは、持続的な成長を加速するため、製品の共同開発など法人のお客様との関係（BtoB）強化に取り組んでいます。法人のお客様へのご提案は、まず、お客様の不便を解決すること——自社製品からのアプローチではなく、お客様の求める真のベネフィットを探り出すこと——からスタートします。

たとえば私が手がける車載関連では、カメラ用レンズユニットにおける卓越した光学設計技術を軸に、金型技術によるレンズや鏡筒の成形、さらに組み立てまで一貫して手がけているため、お客様が求める万全なカスタム対応に力を発揮できる強みがあります。その強みをフルに活かすには、お客様ニーズをいち早く、的確に察知し、マクセルのソリューションへと結びつけていくことが重要なのです。

#### 売上高に占めるBtoB比率



製品開発にあたっては、製品・サービスに不具合が生じないよう設計・製造・品質保証など関係部門が総力を挙げ、安全で高品質な製品づくりに取り組んでいます。このような活動を組織全体に浸透させ、高品質の製品を適切な価格で提供できる体制の強化に努めています。なお、2015年度に新たに公表\*した製品の不具合は「CD-Rの原産地表示誤り」1件です。

\* [http://www.maxell.jp/important\\_notice/in150821.html](http://www.maxell.jp/important_notice/in150821.html)

#### お客様からの信頼に応える品質管理の徹底

モノづくりのコアともいえる品質。マクセルでは、国内外の生産拠点において、国際標準化機構の品質マネジメントシステム規格（ISO9001）、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/TS16949）や、医療機器関係の品質マネジメントシステム（ISO13485）に従って製品の品質管理を行っています。さらに、製品の「絶対品質」の向上をめざすマクセル独自の取り組みである「自工程品質保証活動」にも引き続き注力しています。

## お取引先とともに：紐帯を進化させる



執行役員 調達SCM本部長  
小野寺 修

企業価値向上にとって「調達」が果たす役割を考えた結果、2015年10月から、「船中八策」に倣って8大方針を策定、「SCM八策」と名づけて改革を断行しています。中期経営計画「NMI17」達成を加速する狙いから、2016年4月に推進部署を「調達SCM本部」に昇格させ、事業部間に横串を刺す取り組みを本格化しています。

調達・物流改革は、お取引先と連携してサプライチェーンをきちんとつなぐことが大前提となります。マクセルグループでは、トップマネジメントの「取引先との紐帯を進化させる」の言葉通り、競争優位性とコスト低減の強化、コンプライアンスの徹底とCSR意識の共有という両面から、さらなる企業価値向上につながる改革に取り組んでいます。

#### 「SCM八策」における重点施策

第一に進めた取り組みが「集約購買」です。事業部門が独自に行っていた間接材や共通部材の調達を本部に一元化しました。またグローバルな事業展開を踏まえた「グローバル調達」の強化にも取り組んでいます。海外5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。

「物流改善や在庫の見える化」などに加え、お取引先と双方の企業価値向上につながる開発購買も強化しています。

マクセルグループのイノベーションにとって、長期的なパートナーシップに基づく素材メーカーとの共同開発が欠かせません。実現したいスペックや機能を共有し、いち早い製品化をめざす取り組みが、数々の差別化製品を生み出してきました。調達段階からの差別化を強化するため、お取引先のエンジニアリングに入り込み、開発段階から協創を行う「調達エンジニアリング」を拡大していく方針です。

#### 購買取引先との公平で円滑な取引の推進

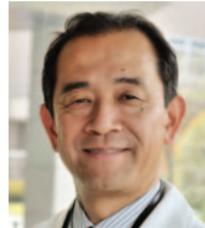
マクセルグループでは、お取引先との公正な事業慣行のための「資材(購買)取引行動指針」を運用するとともに、「基本と正道」に則ったコンプライアンス遵守を従業員に周知徹底しています。

たとえばお取引先への幅広い支払方法の提供及びお取引先での売掛金早期現金化を目的として、2015年より電子記録債権をスタートさせました。導入にあたっては特にお取引先様のメリット(費用、現金化など)をご理解いただき、円滑な導入が進んでいます。

#### 購買取引先とのCSR意識の共有と「パートナーシップの強化」推進

マクセルグループでは、「CSR活動取り組み方針」「日立グループサプライチェーンCSR推進ガイドブック」「グリーン調達ガイドライン」に基づき、サプライチェーン全体にわたる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、年初の賀詞交歓会や期初の事業方針説明会、秋口に予定している取引先パートナーズ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、さまざまな機会をとらえて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。たとえば、環境面での具体的取り組みとしては、使用している化学物質の把握に努め、世界中で強化される化学物質規制に素早く対応するとともに、継続的に管理水準を向上させています。2015年度はRoHS2指令への対応のため化学物質管理基準書の改訂を行い、お取引先と共有しました。

また、社会面では、児童労働や強制労働、紛争鉱物に関してお取引先との協働によりグローバルに管理しています。



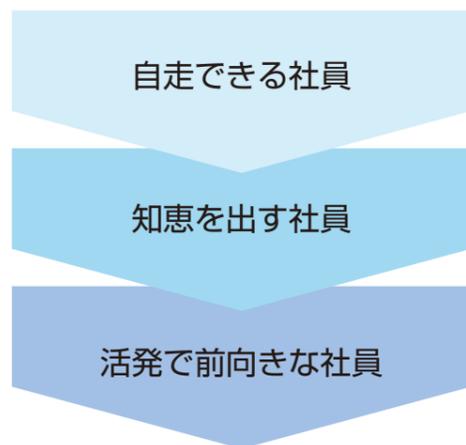
業務管理本部エグゼクティブ  
兼 人事総務部長  
西 正

## 人財・雇用の基本的な考え方

5年間にわたる事業再編を通じて、事業とともにそれぞれの事業に強く専門性の高い人財が集まりました。その人財をいかに融合させ、連携させることで新たな価値創造に挑むか——マクセルグループの持続的成長は、正に人財の活躍、言い換えれば能力開発の促進、より働きやすい職場への環境整備、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。マクセルでは、「自走できる」「知恵を出す」「活発で前向き」の3つを求める人財像のキーワードとしています。

現在推進中の中期経営計画「NMI17」では、人財育成を重点課題の一つと定めており、その一環として2015年4月より、教育研修制度を刷新しました。日立グループの知見も活かし、「グローバル」「営業・マーケティング」「技術」「調達SCM」「経営管理」という5つの重点テーマを掲げ、それぞれ分科会を設けて強化しています。定期的な従業員意識調査などを通じてさら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育成のため、未経験の事業へと異動させる人事ローテーションを積極的に行っており、強い事業、新たな事業を創出する人的基盤を固めていこうとしています。

### 求める人財



人財育成研修の風景

## 実効性のある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(多様な人財の活躍)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。

ダイバーシティの具体的な取り組みとして、マクセルではまず女性にスポットをあて、2013年9月に女性活躍促進プロジェクト「M-Wing」をスタートさせました。社内の意識改革のため、会社規則を見直すとともに、2017年度までの3年間で女性管理職比率の向上を実現すべく、女性ロールモデルの育成を図っています。定量目標では、新卒採用における女性比率を文系50%、理系20%としており、これは2016年4月入社の新卒採用でほぼ達成しました。

当社グループの海外従業員は、連結ベースの全従業員数4,040名(2016年3月末現在)中1,761名であり、主にアジア地域の製造4拠点に勤務しています。

障がい者雇用では、障がい者がより働きやすい職場への環境整備をめざすとともに、就業機会を事業本部ごとに検討し、雇用促進を図っています。



ダイバーシティワークショップの風景

## 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に多様な勤務制度を整備しています。特に仕事と家庭の両立のため、育児や介護については法定水準を上回る制度を設けています。2015年度は、育児休暇、介護休暇の利用期間をそれぞれ延長したほか、さらに柔軟な勤務制度をめざし、2016年4月より育児、介護に従事する従業員が在宅勤務制度を選択できるようにしました。

このほか、「個々人のワークライフ・マネジメント(WLM)意識醸成」「働き方の見直し」「WLMを実践する上で必要な制度・ツールの理解促進」を目的とした、職場単位の討論会を実施するなど、社員の意識改革のための取り組みを進めました。

### 育児・介護関連制度の利用実績

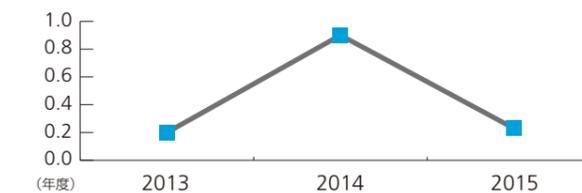
	2013年度	2014年度	2015年度
育児休暇	16人	9人	16人
介護休暇	1人	3人	1人

## 労働安全衛生活動の推進

マクセルグループでは、「労働安全衛生基本方針」のもと、「日立マクセル全社安全衛生委員会」が労働安全衛生活動を展開しています。

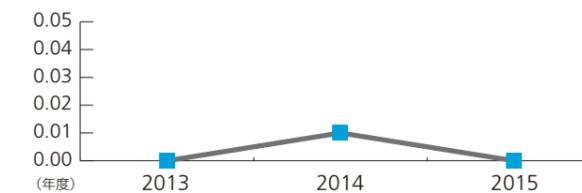
国内各事業所間による相互安全巡視を実施して安全衛生レベルの向上に努めるとともに、2015年度は全世界共通の安全基準である「ミニマム安全基準」を導入しました。今後は、日本を基準に海外においても適用できる安全基準を策定し、海外拠点に順次導入していきます。

### 度数率\*(災害発生頻度)



\* 100万延べ実労働時間当たりの労働災害死傷者数=労働災害による死傷者数÷延べ実労働時間数×1,000,000

### 強度率\*(災害の重さの程度)



\* 1,000延べ実労働時間当たりの労働損失日数=延べ労働損失日数÷延べ実労働時間数×1,000



相互安全巡視風景

## 従業員の健康維持・増進の取り組み

マクセルグループは、従業員がはたらく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。

国内マクセルグループの従業員は、日立健康保険組合(以下、日立健保)に加入しています。マクセルは日立健保と協働し、生産性の向上と医療費の適正化を目標とした、一次予防(健康増進)及び二次予防(重症化防止)の取り組みを推進しています。日立健保が持つ従業員の健診・レセプトデータを利用し、生活習慣病該当者や同予備軍を対象とした予防プログラム、ならびに医療機関未受診者に対する専門医療機関への受診勧奨を実施しています。海外出向者についても、一時帰国を年に一度とし、健康管理を強化しました。

また、従業員のメンタルヘルスに関しては、EAP\*を通じて、社員が抱えるさまざまな悩みについて外部相談窓口によるカウンセリングを活用しています。また、メンタルヘルス不調者の職場復帰支援としては、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。2015年度は、メンタルヘルスに関するeラーニングを実施しました。

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。

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

教育支援活動



日立マクセル 小野事業所  
工場見学と併せて電池教室を開催し、小学生40名が参加しました(2015年12月)。



日立マクセル 京都事業所 環境管理課  
日立製作所、日立金属との3社合同で、科学技術館(東京都千代田区)の協力のもと、「日立サイエンス・セミナー・My磁石とMy乾電池でMyモーターをつくろう!」を開催。26名の子どもたちに理科の楽しさを伝えました(2015年9月)。



無錫日立マクセル有限公司  
小学1~4年生21名を対象に環境保護教室を開催。砂漠化や環境汚染について学び、地球を守るためにできることを真剣に考えました(2015年12月)。



Maxell Europe Ltd.  
テルフォード大学が次世代を担う子どもたちにエンジニアリングなどのプログラムを提供する活動「Children's University」のスポンサーとして参加しました(2015年7月)。



Maxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd.  
献血に対する意識を高め、国立血液センターの血液不足を解消するため、献血活動に118名の社員が参加しました(2015年12月)。



日立マクセル 九州事業所  
地元の小学6年生5名を招いて職場体験を実施。モノづくりの実体験や環境教育を行いました(2015年10月)。

2016年4月に発生した、熊本・大分を震源とする地震により被災された皆様には、心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。マクセルグループでは、(社)日本赤十字社を通じて、義援金を贈りました。

マクセルグループは、良き企業市民として、より良い社会を実現するため、社会貢献活動を積極的に推進しています。

2015年度も、国内外の多くの事業所で、地域の皆様とのコミュニケーション活動や地域に根ざしたさまざまな社会貢献活動に取り組みました。

また、京都事業所や小野事業所を中心に、「科学やモノづくり好きの子どもの育成」を目的に、地域教育局や市町村と連携して取り組む「電池教室」を、2015年度は7回、2006年からの累計で37回実施しています。

保健医療支援

環境保護活動



Maxell (Shenzhen) Trading Co., Ltd.  
深圳緑化基金、深圳市城管局、深圳緑委員が主催する植樹活動に11名の現地従業員が参加しました(2016年4月)。

環境ダイアログ



日立マクセル 業務管理本部  
地球環境学を学ぶ大阪大学工学部の学生15名と、業務管理本部との対話。日立グループの環境ビジョンや、マクセルグループの環境活動について意見交換を行いました(2016年1月)。

環境衛生支援



日立マクセル ライフソリューション事業本部  
熊本地震の複数の避難所において、衛生環境の改善のために、オゾン除菌消臭器「エアークセスプロII」を設置しました(2016年4月)。

地域美化活動



日立数字映像(中国)有限公司  
「健康登山、快適生活」をテーマとした清掃登山活動。235名の社員が、自然に触れながらエコ意識を向上させる機会となりました(2015年11月)。

チャリティー参加



Hitachi Maxell Global Ltd.  
家族も含め10名が、香港の恵まれない家庭の支援を目的に、香港公益会が毎年主催するウォーキングイベント「Walk for Millions」に参加しました(2016年3月)。



Maxell Corporation of America  
キング牧師の功績を記念するとともに、地域貢献の日でもある祝日「キング牧師記念日」に、ホームレスの退役軍人、若年者を支援するため、食料品、衣類、日用品などを寄付しました(2016年1月)。

2015年度のその他の主な活動紹介

地域美化	
5月、9月の2回にわたり工場周辺清掃活動を実施。延べ162名が参加	宮城事業所、日立情映テック
5月、12月に工場周辺清掃活動を実施、ほぼ全従業員にあたる、延べ576名が参加	九州事業所
5月30日(ゴミゼロの日)に事業所周辺の清掃活動を実施。47名が参加	京都事業所
6月の多摩川清掃活動に27名が参加	川崎事業所
6月の茨木市環境美化活動に3名、また7月の三条川清掃活動に41名が参加	大阪事業所
6月に小野市が主導する地域のクリーンキャンペーン「ポイ捨てごみを拾う活動」に13名が参加	小野事業所
7月の工場周辺清掃活動に17名が参加	小淵沢事業所
5月、11月、3月の工場周辺清掃活動に延べ32名が参加	日立情映テック
教育支援	
6月に中野島中学校の生徒9名の工場見学を受け入れ	川崎事業所
7月、11月、12月に地域の小学校4校への出前授業と、大山崎町立中央公民館での計5回の電池教室を開催。小学3年生を中心に267名が参加	京都事業所
8月に教育機会の提供として、仙台高等専門学校からインターンシップ1名を受け入れ(毎年継続して実施)	宮城事業所、日立情映テック
9月に文部科学省地域イノベーション戦略支援プログラム「次世代自動車宮城県エリア」の一環として、27名の工場見学を受け入れ	宮城事業所、日立情映テック
10月、11月に小学校4校、高等専門学校1校の、延べ614名による工場見学を受け入れ	大阪事業所
11月に地元の小学3年生55名を工場見学を受け入れ	九州事業所
地域緑化	
12月に環境美化を目的に地域の小学校と連携して、小学1年生、4年生200名と花の苗の植え付けを実施	京都事業所
チャリティー活動	
10月の産業フェスティバルに電池販売の模擬店を出店して参加し、売上金の一部を小野市社会福祉協議会と交通遺児育成基金に寄付	小野事業所
12月に三明砂源湖源中心学校へ訪問、運動場整備と緑化活動を実施し、優秀な学生・生徒、恵まれない学生に3万円を寄付	日立数字映像(中国)有限公司
社会からの評価	
6月に無錫新呉区環境保護局から「緑色企業」として、15年連続の表彰	無錫日立マクセル有限公司
6月に川崎市内の企業では初となる「危険物保安功労者消防庁長官表彰」を受賞	川崎事業所
7月に地域の消防防災体制の充実強化への寄与が評価され、「消防団協力事業所」認定	京都事業所



業務管理本部 施設・環境部長  
白井 睦智

マクセルグループの環境マネジメントを支援する施設・環境部のミッションの中では、事業本部が行う取り組みにおいて改善箇所を見える化し、またグループ内での成功事例を共有することなどにより成果の最大化を支援することが重要であると考えます。

2015年度は、電力消費量及び廃棄物処理費用において成果を挙げました。今後は事業と連動した成果指標（原単位）を積極的に取り込み、ISO14001：2015年版のシステム構築や法規制の対応といった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進化させていきます。

## グローバル環境マネジメント

マクセルグループは、環境と調和した持続可能な社会の実現に向けて、地球温暖化の防止、資源の循環的な利用、生態系の保全のための取り組みを「環境保護行動指針\*」に沿って行っています。なお、生物多様性については「経団連生物多様性宣言」の趣旨に賛同しています。

国内マクセルグループはISO14001統合認証を取得し、製造、開発、販売の全拠点において環境保全活動を実施しています。

2015年度は生活排水に起因する排出基準超過が2件発生し、行政への届出及び防止策の徹底を行いました。これらを含めて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、第1種特定製品の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。

2015年度のCOP21でのパリ協定や国連持続可能な開発目標（SDGs）の設定などを受け、マクセルグループは、グローバルに環境保全の取り組みに一層注力していきます。

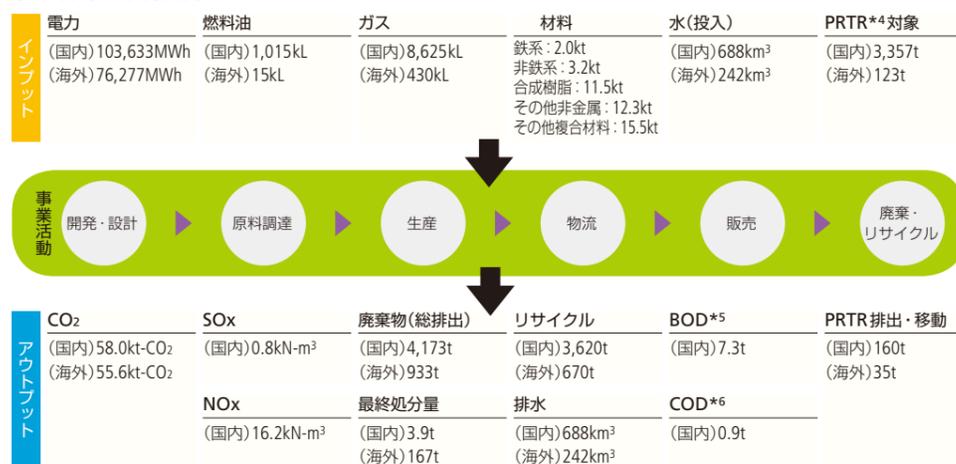
\* [https://www.maxell.co.jp/csr/csr\\_policy/csr\\_guideline.html](https://www.maxell.co.jp/csr/csr_policy/csr_guideline.html)

## 2015年度の環境行動目標と実績

カテゴリ	項目	2015年度目標	2015年度結果	自己評価
環境マインド&グローバル環境経営	環境リテラシー(活用能力)の醸成	エコマインド教育(eラーニング)の受講推進	100% 受講	🌱🌱
環境に高いレベルで配慮した工場とオフィス	地球温暖化防止	CO <sub>2</sub> 排出量削減(国内)45%削減(1990年度比)	57%	🌱🌱
	資源の有効利用	エネルギー使用量原単位改善率*1 18.0%以上(国内)(海外)(2005年度比)	24.6%	🌱🌱
	化学物質管理	VOC*2大気排出量原単位改善率*1 40.0%以上(国内)(海外)(2006年度比)	45.2%	🌱🌱
次世代製品とサービスの提供	環境CSRモノづくりの推進	REACH規則対応	含有成分調査の実施	🌱🌱
	エコプロダクツの推進	環境適合製品の拡大 売上高比率*3 93%	93%	🌱🌱

\*1 原単位改善率：基準年に対する原単位(負荷量/活動量)の改善割合を負荷比率で加重平均した数値  
\*2 VOC：Volatile Organic Compounds(揮発性有機化合物の略で、トルエンやメチルエチルケトンなどの揮発性を有し大気中で気体状となる有機化合物の総称)  
\*3 売上高比率：(環境適合製品売上高)/(マクセルグループの全売上高)

## 事業活動と環境負荷



\*4 PRTR: Pollutant Release and Transfer Register(環境汚染物質排出・移動登録)  
\*5 BOD: Biochemical Oxygen Demand(生物学的酸素要求量)  
\*6 COD: Chemical Oxygen Demand(化学的酸素要求量)

**TOPIC**

**「Earth Hour」に参加しました！**

マクセルグループは、地球温暖化防止や環境保全への意識向上を図るために、グローバルライトダウンキャンペーンに参加しました。これは世界自然保護基金(WWF)が主催する「Earth Hour」の実施日を含む6日間、現地時間20時30分から1時間の間、看板やオフィス・製造拠点の照明を消灯するものです。グループで世界4カ国10拠点が参加し、実施期間中に1,684kWhの電力使用量を削減することができました。

## 環境会計

2015年度は省エネ投資を中心に実施しました。環境コストは前年度比6.8%減となりました。

	2014年度	2015年度
コスト	1,310	1,221
投資	197	80
経済効果	790	554

## 環境負荷削減に向けた取り組み

### 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。2015年度は小野事業所で増産対応に合わせた省電力設備の採用などによって電力量を年間1,916MWh削減しました。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2,816MWhを発電しました。

国内マクセルグループの2015年度のCO<sub>2</sub>排出量は前年度比5.7%減となりました。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、2015年度の実績は2005年度比で50%減、2013年度比で7%減となりました。

海外を含むマクセルグループ全体では、2015年度のCO<sub>2</sub>排出量は前年度比3.9%減となりました。

### CO<sub>2</sub>排出量(スコープ1,2\*8)



\*8 スコープ1：事業所内での燃料の燃焼等による直接排出、スコープ2：購買した電力等による間接排出  
\*9 電力/CO<sub>2</sub>換算係数：国内は0.36、英国0.787、マレーシア0.605、中国0.787、インドネシア0.694(単位はすべてt-CO<sub>2</sub>/MWh)

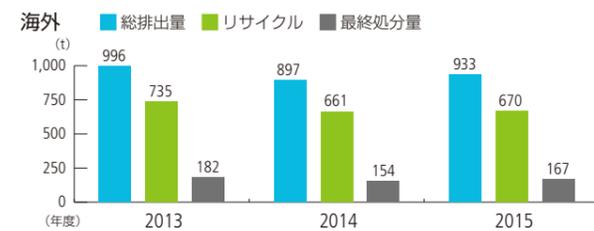
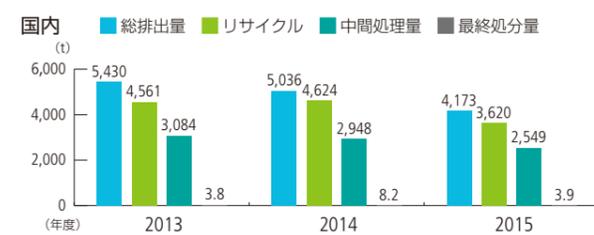
### 資源の循環的な利用

マクセルグループは、「ゼロエミッション\*10」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。

国内マクセルグループの2015年度の廃棄物有価物発生量は前年度比17.1%減であり、国内製造拠点において15年連続ゼロエミッションを達成しました。海外を含むマクセルグループ全体では、2015年度の廃棄物有価物発生量は前年度比14.0%減となりました。

\*10 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

## 廃棄物等の状況

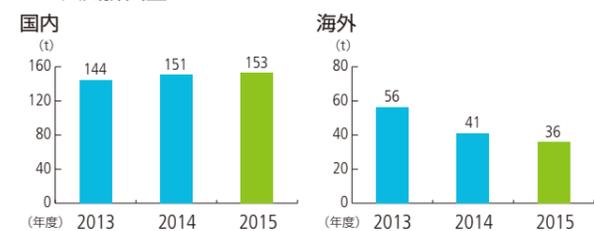


## 化学物質管理

マクセルグループは、VOC(揮発性有機化合物)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。2015年度は、国内グループ事業所では、生産量増加により前年度比1.3%増加したものの、海外グループ事業所での削減が寄与し、マクセルグループ全体のVOC大気排出量は、前年度比1.6%減となりました。また欧州REACH規則や欧州RoHS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強化を行いました。

PCB使用機器は、保管及び処理状況を管理しています。2015年度は大阪、宮城及び岐阜の各事業所で保管していたPCB廃棄物を処理しました。

### VOC大気排出量



### 連結売上高の93%を占める環境適合製品

マクセルグループは、日立グループ環境適合設計アセスメントによる「環境適合製品」の開発に注力しています。2015年度はヘッドフォン・保湿サポート器・液晶プロジェクター・角形リチウムイオン電池など31製品を登録しました。特に環境効率が高い製品である「環境適合製品セレクト」には現在、無水銀酸化銀電池やカセットハードディスクivなど5製品が登録されています。

2016年度はエコデザインの管理指針を見直し、エコデザイン実行のための活動指針を作成し、環境配慮の取り組みをさらに進化させる方針です。

# グローバル概況

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「絶対品質」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。

- 本社
- 主要販売拠点
- 製造拠点
- エネルギー
- 産業用部材料
- 電器・コンシューマー

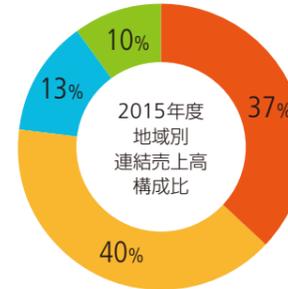


## マレーシア工場でLEDヘッドランプ用レンズの生産増強

世界的に需要の拡大が見込まれるLEDヘッドランプ用レンズの新拠点として、2015年6月にMaxell Tohshin (Malaysia) Sdn. Bhd. に新規設備を導入しました。アジアの潜在需要も視野に入れてグローバルでの生産増強を加速します。

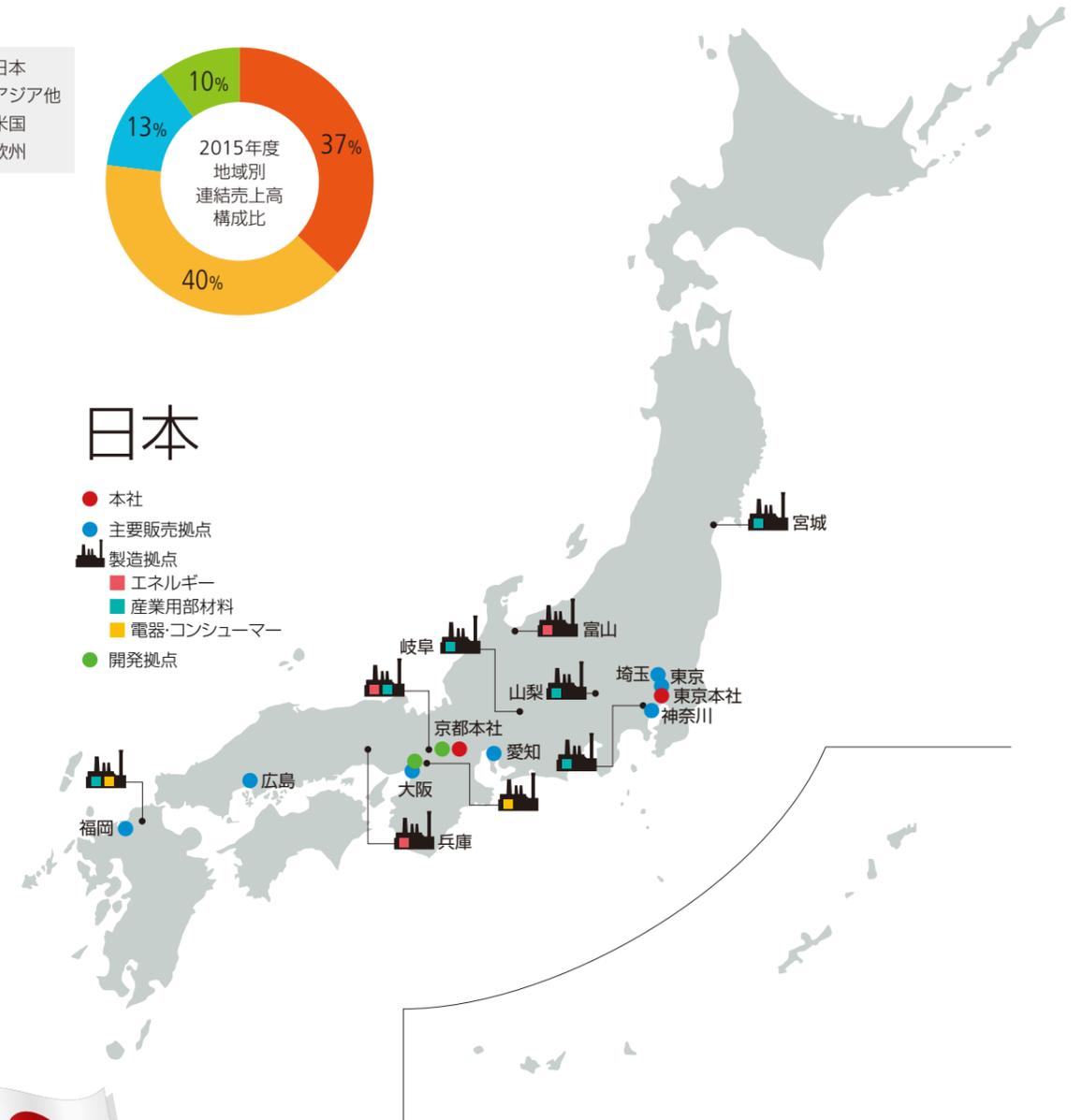


- 日本
- アジア他
- 米国
- 欧州



## 日本

- 本社
- 主要販売拠点
- 製造拠点
- エネルギー
- 産業用部材料
- 電器・コンシューマー
- 開発拠点



## 福岡で「日立マクセル号」運行中

2016年1月に九州事業所の地元、福岡を走る平成筑豊鉄道が、車体にマクセル製シェーバーやドライヤーなどの広告をあしらったラッピング列車「日立マクセル号」の運行を始めました。地域振興として同鉄道をはじめ地域の皆様からも喜ばれており、この機会を通じてさらに「マクセル」を知っていただき、マクセルファンが増えるよう取り組んでいきます。



# 連結財務情報

(注)2015年度=2016年3月期

## 主要財務データ

(年度)	2011	2012	2013	2014	2015
売上高	120,533	109,234	148,481	156,033	156,216
営業利益	3,682	1,797	7,356	5,190	7,306
営業利益率(%)	3.05	1.65	4.95	3.33	4.68
EBITDA*1	6,228	4,171	12,017	10,263	11,985
EBITDA マージン(%)*2	5.17	3.82	8.09	6.58	7.67
親会社株主に帰属する当期純利益*3	1,816	490	7,432	6,820	3,931
当期純利益率(%)	1.51	0.45	5.01	4.37	2.52
減価償却費	2,546	2,374	4,661	5,073	4,679
設備投資	1,272	2,787	6,866	4,290	4,212
研究開発費	1,768	1,908	8,155	9,472	8,777
一株当たり当期純利益(円)	38.62	9.54	118.20	129.07	74.39
一株当たり純資産(円)	1,876.78	1,941.04	2,097.20	2,211.29	2,121.44
一株当たり年間配当金(円)	0.00	12.83	63.00	63.00	36.00
配当性向(%)	—	269.0	53.3	48.8	48.4
期中平均株式数(自己株式を除く)(千株)*4	47,022	51,385	62,875	52,841	52,841
期末発行済株式数(自己株式を含む)(千株)*4	47,022	63,631	53,341	53,341	53,341
ROE(%)	1.78	0.46	6.34	5.99	3.43
ROA(%)*5	—	1.38	5.16	3.47	4.25
ROIC(%)*6	—	0.49	6.33	6.04	3.42
売上債権回転率(倍)*7	—	4.69	5.45	4.92	5.03
たな卸資産回転率(倍)*8	—	5.28	5.73	6.22	7.56
自己資本比率(%)	72.1	78.6	71.4	72.8	72.6
D/Eレシオ(倍)*9	—	—	0.02	0.00	0.01
流動比率(%)	281.2	342.6	242.5	310.8	310.6
運転資本*10	16,822	25,314	29,465	27,396	20,660

## 地域別売上高

(年度)	2011	2012	2013	2014	2015
米国	21,156	15,760	17,508	20,313	20,305
欧州	17,390	12,822	14,580	17,072	15,229
アジア他	25,340	27,818	56,615	59,708	61,973
日本	56,647	52,834	59,778	58,940	58,709
年度平均為替レート JPY/US\$(円)	79	83	100	110	120

## 期末株価指標

(年度)	2011	2012	2013	2014	2015
EV/EBITDA(倍)*11			6.0	7.1	4.2
期末終値(円)			1,678	2,078	1,713
期末時価総額(百万円)			89,506	110,843	91,373
年度最高値(円)			1,980	2,238	2,195
年度最安値(円)			1,672	1,540	1,468

- \*1 営業利益+減価償却費
- \*2 EBITDA/売上高×100
- \*3 2014年度までは「当期純利益」
- \*4 2011年及び2012年の株式数は併合後
- \*5 経常利益/期首・期末平均総資産×100
- \*6 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
- \*7 売上/売上債権(期首・期末平均)
- \*8 売上原価/たな卸資産(期首・期末平均)
- \*9 有利子負債/株主資本(期末時価)
- \*10 (流動資産-現金及び現金同等物)-(流動負債-短期有利子負債)
- \*11 (期末時価総額+有利子負債-現金及び現金同等物)/(EBITDA)
- \*6、9、10、11 有利子負債=短期借入金+長期借入金+リース債務

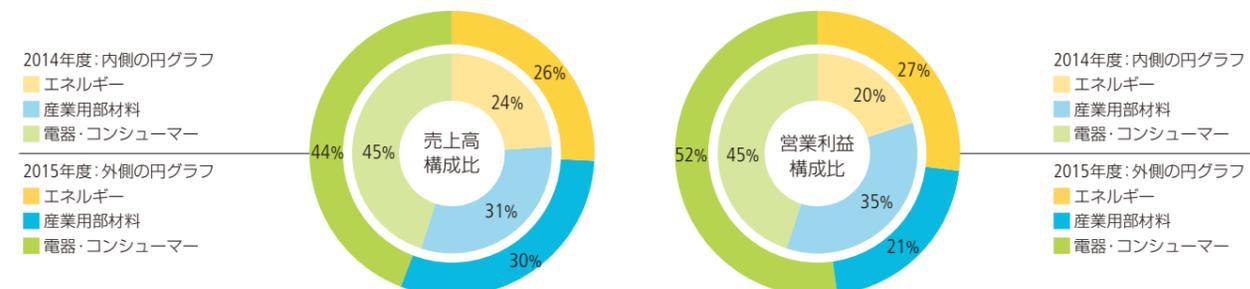
## セグメント情報

(年度)	2011	2012	2013	2014	2015
売上高	120,533	109,234	148,481	156,033	156,216
エネルギー	25,443	22,298	38,988	37,721	40,782
産業用部材料	51,401	45,200	47,176	48,840	46,319
電器・コンシューマー	43,689	41,736	62,317	69,472	69,115
営業利益	3,682	1,797	7,356	5,190	7,306
エネルギー	942	129	2,468	1,031	1,960
産業用部材料	2,666	1,306	1,998	1,825	1,528
電器・コンシューマー	74	362	2,890	2,334	3,818
営業利益率(%)	3.05	1.65	4.95	3.33	4.68
エネルギー	3.70	0.58	6.33	2.73	4.81
産業用部材料	5.19	2.89	4.24	3.74	3.30
電器・コンシューマー	0.17	0.87	4.64	3.36	5.52
資産	122,339	157,199	155,215	160,452	154,356
エネルギー	1,932	37,900	42,949	41,550	35,198
産業用部材料	44,586	36,184	42,964	43,482	41,977
電器・コンシューマー	25,866	22,502	47,734	39,406	36,917
全社またはその他	49,955	60,613	21,568	36,014	40,264
資本的支出	1,272	2,787	7,166	4,404	4,647
エネルギー	41	1,595	4,312	2,864	1,483
産業用部材料	1,091	1,085	1,652	719	2,287
電器・コンシューマー	140	107	1,202	821	877
減価償却費	2,546	2,374	4,661	5,073	4,679
エネルギー	137	489	2,034	2,242	1,963
産業用部材料	1,945	1,509	1,380	1,427	1,550
電器・コンシューマー	464	376	1,247	1,404	1,166
研究開発費	1,768	1,908	8,155	9,472	8,777
エネルギー	0	155	2,439	2,361	2,050
産業用部材料	1,105	1,214	1,542	1,606	1,696
電器・コンシューマー	663	539	4,174	5,505	5,031
期末従業員数(人)	2,595	3,780	4,507	4,053	4,040
エネルギー			1,332	1,136	1,090
産業用部材料			1,895	1,783	1,915
電器・コンシューマー			982	935	827
全社(共通)			298	199	208

- (注)1. エネルギーセグメントは電池事業の一部を2011年4月から2012年12月まで分社化していたため、2013年度以降とはセグメント内容が異なります。
- 2. 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

## セグメント別構成比



貸借対照表関連情報

(年度)	2011	2012	2013	2014	2015
流動資産	73,145	84,987	79,454	96,699	92,321
内、主要項目					
現預金及び有価証券	6,471	6,538	16,301	38,770	42,017
受取手形及び売掛金	22,972	23,644	30,804	32,587	29,543
たな卸資産	13,909	19,112	21,285	18,657	13,900
繰延税金資産	1,164	869	1,057	1,714	1,702
固定資産	49,194	72,212	75,761	63,753	62,035
有形固定資産	36,948	61,415	68,519	57,471	55,158
無形固定資産	221	570	1,288	1,025	1,047
投資その他の資産	12,025	10,227	5,954	5,257	5,830
内、主要項目					
投資有価証券	9,377	7,458	4,301	2,286	4,550
繰延税金資産	639	443	534	535	477
資産合計	122,339	157,199	155,215	160,452	154,356
流動負債	26,014	24,806	32,763	31,116	29,722
内、主要項目					
支払手形及び買掛金	15,353	11,182	16,108	15,108	16,063
未払金及び未払費用	8,559	10,066	10,979	11,948	11,171
短期借入金及びリース債務	—	1,633	1,694	—	78
固定負債	7,217	8,601	10,178	10,593	10,808
内、主要項目					
長期借入金及びリース債務	—	—	6	325	643
繰延税金負債	4,159	3,642	3,693	4,299	3,735
退職給付に係る負債*	2,341	3,733	5,429	5,934	6,420
負債合計	33,231	33,407	42,941	41,709	40,530
株主資本	98,127	130,366	118,957	120,783	122,047
その他の包括利益累計額	△9,875	△6,855	△8,138	△3,935	△9,947
非支配株主持分	856	281	1,455	1,895	1,726
純資産合計	89,108	123,792	112,274	118,743	113,826
負債純資産合計	122,339	157,199	155,215	160,452	154,356

損益計算書関連情報

売上高	120,533	109,234	148,481	156,033	156,216
売上総利益	25,508	22,019	32,810	31,723	33,193
販売管理費	21,826	20,222	25,454	26,533	25,887
営業利益	3,682	1,797	7,356	5,190	7,306
営業外損益(純額)	△401	137	710	280	△609
内、主要項目					
受取利息及び配当金	203	204	172	95	258
支払利息及び売上割引	△278	△233	△217	△178	△182
為替差損益	△350	355	377	273	△369
持分法投資損益	26	△5	△20	△22	△92
経常利益	3,281	1,934	8,066	5,470	6,697
特別損益(純額)	△1,623	△1,305	631	3,353	△1,474
内、主要項目					
固定資産売却益	19	96	155	11,171	14
有価証券及び投資有価証券売却益	329	646	962	593	25
固定資産除売却損	△181	△83	△208	△369	△133
減損損失	△13	△811	△263	△3,092	△55
投資有価証券評価損	△1,111	△99	△37	—	—
事業構造改革費用	△567	△1,031	△382	△3,966	△1,336
税金等調整前当期純利益	1,658	629	8,697	8,823	5,223
法人税等	△262	99	1,115	1,784	1,229
非支配株主に帰属する当期純利益	104	40	150	219	63
親会社株主に帰属する当期純利益	1,816	490	7,432	6,820	3,931

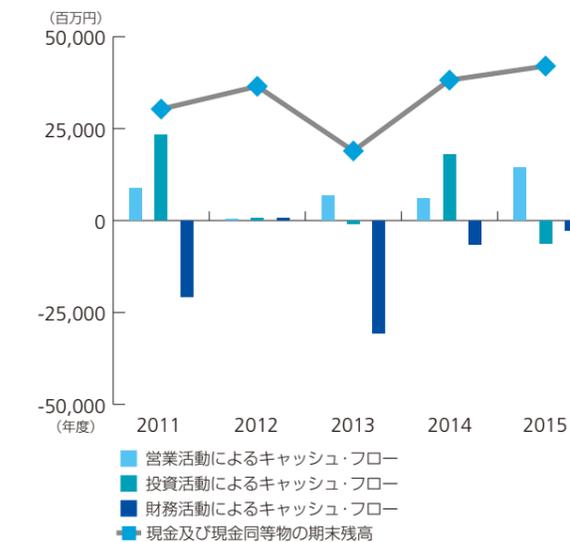
\* 2011年度、2012年度は「退職給付引当金」

キャッシュ・フロー計算書関連情報

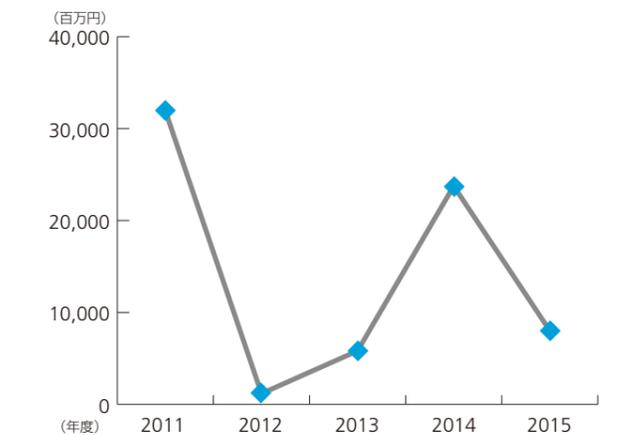
(年度)	2011	2012	2013	2014	2015
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,738	491	6,828	5,926	14,353
内、主要項目					
税金等調整前当期純利益	1,658	629	8,697	8,823	5,223
減価償却費	2,546	2,374	4,661	5,073	4,679
減損損失	13	811	263	3,092	474
有価証券及び投資有価証券評価損益(△は益)	1,111	99	37	—	—
有価証券及び投資有価証券売却損益(△は益)	△329	△646	△1,323	△593	△25
固定資産除売却損益(△は益)	162	△13	53	△10,802	119
売上債権の増減額(△は増加)	3,934	7,978	166	△399	2,473
たな卸資産の増減額(△は増加)	△1,391	1,398	2,106	3,979	4,220
仕入債務の増減額(△は減少)	807	△9,421	251	△1,955	1,574
投資活動によるキャッシュ・フロー	23,180	682	△1,008	17,827	△6,341
内、主要項目					
投資有価証券の取得による支出	△4	△194	△70	△506	△2,620
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	4,444	2,716	5,011	3,610	41
有形固定資産の取得による支出	△1,335	△2,467	△5,967	△5,575	△3,965
有形固定資産の売却による収入	68	641	296	20,646	101
財務活動によるキャッシュ・フロー	△20,759	752	△30,598	△6,499	△2,674
内、主要項目					
借入金の純増減額	△731	1,596	△227	△1,469	167
自己株式の取得による支出	—	—	△30,000	△0	—
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	△28	—	—	△102	△108
配当金の支払額	△20,000	△844	△500	△4,994	△2,616
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	—	—	—	—	△61
リース債務の返済による支出	—	—	—	—	△56
現金及び現金同等物に係る換算差額	△141	1,193	814	2,013	△1,508
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	9,426	6,191	△17,580	19,267	3,830
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)	△1,592	—	3,400	—	—
非連結子会社の連結に伴う増加額	—	139	—	—	—
新規連結に伴う増加額	—	—	2,984	—	—
合併に伴う増加額	—	2,934	—	—	—
現金及び現金同等物期首残高	20,883	30,309	36,500	18,920	38,187
現金及び現金同等物期末残高	30,309	36,500	18,920	38,187	42,017
フリーキャッシュ・フロー*	31,918	1,173	5,820	23,753	8,012

\* 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

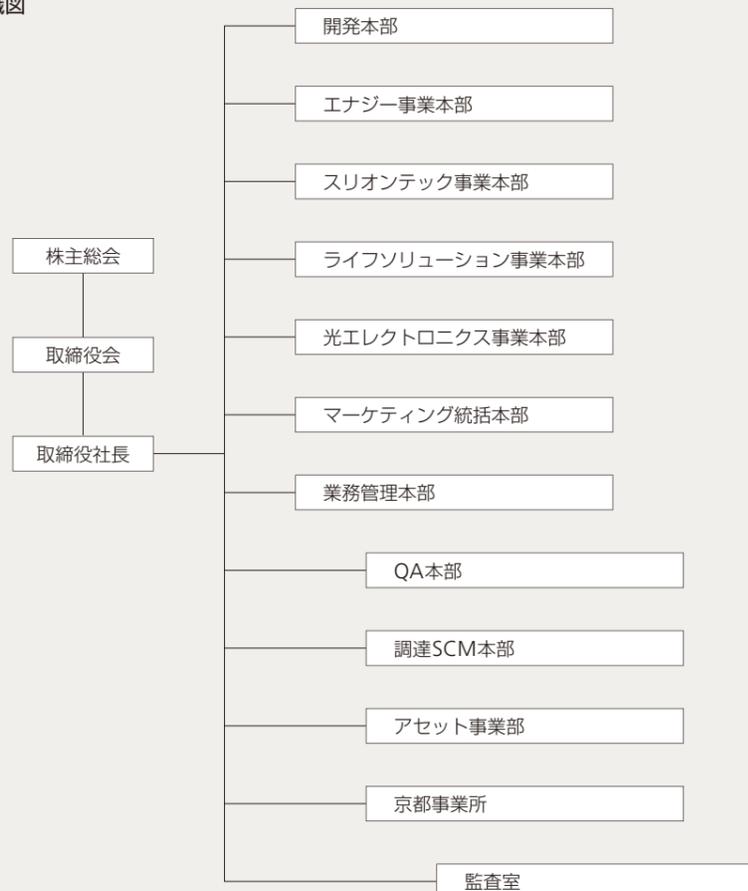


## 企業情報 (2016年6月28日現在)

社名:	日立マクセル株式会社
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*:	連結: 4,040名 単独: 1,837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

\*2016年3月31日現在

### 日立マクセル株式会社 組織図 (2016年7月1日現在)



#### 将来見通しに関する注意事項:

本レポートに記載されている当社の業績見通し、計画、戦略等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に係る見通しであります。これらは2016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。したがって、これらの業績見通しにのみ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 (2016年3月31日現在)

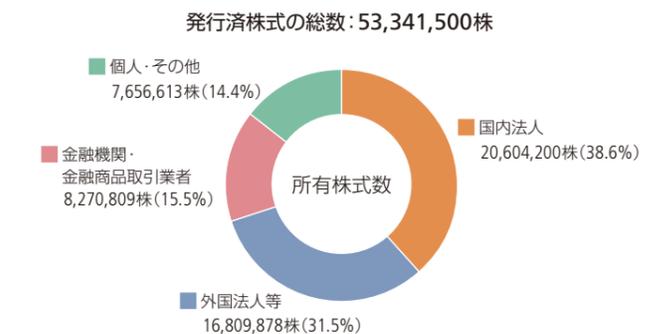
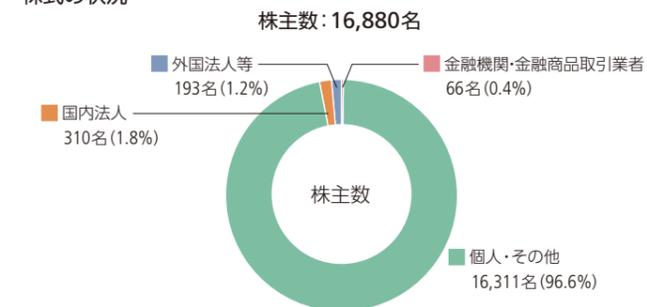
### 大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	出資比率 (%)
1 株式会社日立製作所	17,143,900	32.44
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	4,858,790	9.20
3 MSIP CLIENT SECURITIES	2,377,600	4.50
4 日亜化学工業株式会社	1,449,200	2.74
5 日本マスタートラスト信託銀行株式会社	1,405,300	2.66
6 資産管理サービス信託銀行株式会社	1,164,700	2.20
7 UBS SECURITIES LLC-HFS CUSTOMER SEGREGATED ACCOUNT	941,800	1.78
8 TAIYO HANEI FUND, L.P.	913,000	1.73
9 ステート ストリート バンク アンド トラストカンパニー 505223	839,216	1.59
10 ステート ストリート バンク アンド トラストカンパニー 505019	734,710	1.39

(注) 1. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社、日本マスタートラスト信託銀行株式会社及び資産管理サービス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(500,025株)を控除して計算しています。  
3. 2016年3月22日付で公衆の縦覧に供されている大量保有報告書の変更報告書において、三井住友信託銀行株式会社及びその共同保有者である三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社及び日興アセットマネジメント株式会社が2016年3月15日現在で以下の株式を所有している旨が記載されていますが、当社として当事業年度末時点における実質所有株式数の確認ができませんので、上記大株主には含めていません。  
なお、大量保有報告書の変更報告書の内容は以下のとおりです。

提出者及び共同保有者名	保有株券等の数 (株)	株券等保有割合 (%)
三井住友信託銀行株式会社	868,200	1.64
三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社	102,000	0.19
日興アセットマネジメント株式会社	1,799,000	3.40
合計	2,769,200	5.24

### 株式の状況



## 編集方針

### 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、中期経営計画「ニューマクセルイノベーション(NMI)17」の達成とさらにその先の成長継続に向けた、経営体制の強化を核としたマクセルグループの経営戦略についてご説明しています。また、当社グループの強みや注力領域については、特集を中心にご紹介しています。

さらに、企業経営の基盤となるESG情報については、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、コーポレート・ガバナンス、地球環境保全、社会貢献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:

2015年度(2015年4月から2016年3月)を中心に報告していますが、一部に2016年度の事象も含んでいます。

### 参考にしたガイドライン等:

環境省「環境報告ガイドライン(2012年版)」、環境配慮促進法、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)」、GRI「サステナビリティ・レポート・ガイドライン(第3.1版及び第4版)」\*、「ISO26000:2010」、国際統合報告評議会(IIRC)「The International <IR> Framework」

\*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

発行: 2016年8月

マクセルグループの最新情報につきましては、Webサイトでご覧いただけます。

### コーポレートサイトのトップページ



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

### 株主・投資家向け情報のトップページ



<http://www.maxell.co.jp/ir/>

# maxell

日立マクセル株式会社

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



このレポートはFSC®認証用紙にベジタブルインキで印刷しています。

Printed in Japan

2016.8