

中間事業報告書

第71期（平成28年度）中間期
平成28年4月1日～9月30日

目次

ごあいさつ	1
当中間期のレビュー	2
日立マクセルグループの成長戦略	3
決算のご報告	5

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申しあげます。平成28年6月に代表取締役社長に就任しました勝田善春でございます。新経営体制のもと、マクセルグループの企業価値の一層の向上に努めてまいりますので、株主の皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申しあげます。



取り組むべき課題と向き合い 中期経営計画の推進を加速

当社グループでは、平成30年3月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画「ニューマクセルイノベーション2017 (NMI17)」を推進しています。最終年度の経営目標は「売上高1,700億円、営業利益120億円、営業利益率7%超、ROE8%」です。当社の伝統的な強みである多彩でユニークなアナログコア技術を活かして伸長の期待できる「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」の成長3分野と、安定して利益を生み出す「基盤・コンシューマー」に区分して事業を推進しています。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・向上する事業を明確にすることで経営資源の効果的かつ効率的な配分を柔軟に行っています。

平成29年3月期第2四半期会計期間末はNMI17の中間地点にあたりますが、当中間期の業績は成長分野の伸長及びプロダクトミックスの改善が着実に進んだものの、円高による為替の影響や震災影響によるプロジェクターの販売減などを主な要因として前年同期比で減収減益となりました。当年度は成長ステージに向けて課題に着実に取り組む年と位置づけており、事業ポートフォリオの変革を進めていきたいと考えています。

「基盤・コンシューマー」については、市場の縮減が早い磁気テープ事業、付加価値が十分にとれないコンシューマー製品、高い技術力に見合う収益が得られない民生用リチウムイオン電池について、構造改革を確実に進めることで早期に収益性を高めます。

成長3分野は手ごたえを感じています。「自動車分野」では自動運転につながるADAS（先進運転支援システム）の

進化や環境規制の強化などに対して市場ポジションの高いキーデバイスを持っています。「住生活・インフラ分野」では安全・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が育ちつつあります。「健康・理美容分野」では生活に潤いを与え、水と空気に関するビジネスにグローバルで大きな成長機会があります。成長3分野に集中的に経営資源を投下して、規模は小さくとも競争力のある製品・サービスを増やして成長事業に育てていきます。

こうした戦略のもと、さらなる事業の効率化と成長投資を着実に実行してNMI17の経営目標達成とNMI17以降の成長をめざします。

資本効率の向上とガバナンスの強化で企業価値を向上

当社グループは、株主の皆様への還元、足元の設備投資資金、将来の事業展開を見据えた投資資金の3点を総合的に勘案することを利益配分の基本方針としております。株主の皆様への還元については、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まいります。なお、剰余金の配当（中間配当）につきましては、1株当たり18円00銭とさせていただきます。

当社グループは、平成28年6月に監査等委員会設置会社へ移行しました。さらなるコーポレート・ガバナンスの強化、コンプライアンス経営の徹底、内部統制システムの整備及び運用を行うとともに、製品安全の徹底、社会の要請に応じた地球環境保護の取り組みなど、CSR（企業の社会的責任）の重要性を意識した企業経営に努めております。社会の一員として公正かつ透明な企業行動に徹しながら、高品質経営による企業価値向上をめざしてまいります。

平成28年12月
代表取締役 取締役社長

勝田 善春

コーポレートガバナンス・コードへの対応

当社は、東京証券取引所のコーポレートガバナンス・コードの趣旨に沿って、株主の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様との対話や、世界の動向等を踏まえながら、当社として最適なガバナンスのあり方を考え、対応を進めています。

詳細につきましては、当社ホームページに掲載しております「コーポレートガバナンス・ガイドライン」をご参照下さい。

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

業績 ハイライト

売上高は自動車市場向け電池や光学部品、及び粘着テープの販売が順調に拡大した一方、レガシー製品の販売減や熊本地震の影響を起因にプロジェクターの大幅減、円高による為替の影響などにより、前年同期比**16.0%減の65,995**百万円

営業利益はプロジェクターなどの販売減や円高による為替の影響から前年同期比**20.3%減の2,915**百万円

親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比**40.8%減の1,695**百万円

1株当たり四半期純利益は**32.08**円

総資産は前連結会計年度末より**4,403**百万円減の**149,953**百万円

トピックス

自動車 住生活・インフラ 健康・理美容 基盤・コンシューマー

4月 明るさ1万ルーメンのDLP^{*1}プロジェクター「9000シリーズ」
デュアルカラーホイールを内蔵し、大ホールなどで高輝度・高精細な映像を投写できるハイエンドモデルです。

5月 1～100Hzの低周波治療器「もみケア」を発売
刺激効果が高く筋疲労の少ない低周波を利用した治療器で、管理医療機器認可を取得。身体の凝りをほぐし、肩こりの緩和を促します。

ADASに寄与する車載向けセンシングデバイスを京都スマートシティエキスポ2016に出展

6月 マイクロ電池の生産能力増強
急増するスマートメーター需要に対応するための投資（平成29年度）

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^{*2}がマン島TTレースで3年連続優勝

除菌消臭器「オゾネオプラス」「ルミネオ」の2タイプを発売
低濃度オゾンを使ったリビングなど広い空間向け「オゾネオプラス」、特許技術である光触媒担持チタンメッシュフィルタを搭載した「ルミネオ」で、除菌消臭やウイルス除去を可能にします。

8月 ハイレゾ^{*3}対応カナル型ヘッドホン「Graphen（グラフェン）」を発売
業界初、ダイヤモンド以上の硬度を持つグラフェンコート振動版を採用しました。歪みの少ないクリアな再生音を実現したヘッドホンです。

ロータリーシェーバー「ジーソード」^{*4}発売
日立ロータリー史上最大のビッグロータリー内刃で、やさしい肌当たりとさらなる早剃りを実現したロータリーシェーバーです。

9月 机上投写できるポータブル・超短投写LEDプロジェクター「SP-1J」
独自の光学技術を搭載し、机上に縦置きして36型映像を投写できるコンパクトな超短投写プロジェクター。スマート端末と連携させ、プレゼンやミーティングに活用できます。



DLPプロジェクター「9000シリーズ」



低周波治療器「もみケア」



低濃度オゾン除菌消臭器「オゾネオプラス」



ハイレゾ対応カナル型ヘッドホン「グラフェン」



ロータリーシェーバー「ジーソード」



ポータブル・超短投写LEDプロジェクター「SP-1J」

*1 DLP: Texas Instrumentsの登録商標です。

*2 “無限”の電動バイク: 株式会社M-TEC開発。

*3 ハイレゾ: ハイレゾリレーション・オーディオ。

*4 ロータリーシェーバー「ジーソード」: 日立コンシューマ・マーケティング株式会社と共同開発し、同社より販売しています。

中期経営計画の進捗

当社グループが推進する中期経営計画NMI17では、「成長3分野の拡大」「基盤・コンシューマー事業の収益確保」「強靱な経営体質の確立」「成長投資」にスピード感をもって取り組んでいます。

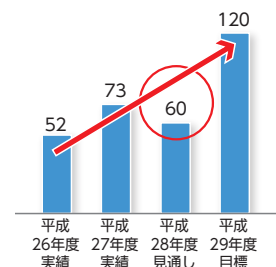
当中間期の経営環境は、中国や新興国経済の減速、為替の変動に加えて天災などリスクが顕在化しました。こうした状況のもと当年度は、課題に真正面から取り組む年と位置づけてNMI17の最終年度となる平成30年3月期以降の成長

に向けた事業基盤の強化を進めています。

具体的には、磁気テープ、コンシューマー製品、民生用リチウムイオン電池といった課題を抱える事業の構造改善施策を進めています。また成長3分野の「自動車」「住生活・インフラ」「健康・理美容」を確実に伸ばすためお客様とのパートナーシップを強化しています。こうした取り組みにより、平成30年3月期におけるNMI17の目標達成と、その後の継続的な成長をめざします。

収益改善施策は着実に進展			
短期的課題	事業	問題点／課題	強みを活かした対策
	レガシー事業の収益構造を改善	磁気テープ	- 高スピード・薄膜均一塗布技術の強みを塗布型セパレータ製造に活用 - 宇部マクセル株式会社（宇部興産株式会社との合併会社、当社49%出資）に塗布型セパレータ事業を移管し一貫生産体制を確立
	●磁気テープ ●コンシューマー製品 ●民生用リチウムイオン電池	コンシューマー製品	- AVアクセサリを中心に品揃え（ポリウム）重視 → 質への転換 - 国内市場は、音や健康志向の消費者ニーズを捉え早期製品開発で収支改善 - 海外市場も、付加価値のとれる商品戦略を展開
	民生用リチウムイオン電池	民生用リチウムイオン電池	- スマートフォン向けはコモディティ化 → 競争の軸を変える - 材料使いこなし、高度な材料・構造設計/製造技術を活かせる市場の開拓体制を整備（ドローン、ウェアラブル、蓄電池など） - 顧客とのパートナーシップで成長を見込むマイクロ電池へシフト

営業利益推移（億円）



売上高推移（億円）



成長加速に向けて仕込み充実				
中期的課題	成長分野	製品	目標	取り組み
	自動車	TPMS用耐熱コイン形電池	中国市場の獲得	● 中国法制化を視野にマーケティングを加速
		車載カメラ用レンズユニット	センシングシェア獲得	● 欧州市場への対応、絶対品質
		LEDヘッドランプ用レンズ	Tier1との連携強化	● 万全な供給体制
	住生活・インフラ	プロジェクター	ハイエンド、超短投写シェア拡大	● 高解像度、長寿命技術開発 ● 映像演出、マッピング用途提案 ● ポータブル新商材の拡販
		センシング用電池	スマートメーター市場トップシェアメーカーと連携強化	● 高信頼性（10年保証）を強みにメーター市場の販売拡大 ● eCall市場等を開拓
	健康・理美容	水、空気ビジネス	風呂用温水水、除菌消臭器ビジネスシェア拡大	● 日本・アジア市場拡販
		エステ家電	美顔器国内市場トップシェア維持	● 独自商品を継続的に開発、商品化

スマート社会をサポートする円筒形CR電池の増産でグローバル展開を加速

住生活・インフラ分野における円筒形CR^(*)電池をさらなる成長を牽引する製品と位置づけ、グローバル展開を加速していきます。

(*) CR：二酸化マンガンリチウム



10年保証の長期信頼性でお客様のニーズをサポート

当社は、創業時より信頼性の高い電池を世界中のお客様に提供しております。そのなかでも円筒形CR電池は、特許に基づく電極技術や捲回構造及び多くの製造ノウハウに基づいた製品信頼性が国内外のお客様から高く評価され、長年にわたる取引実績があります。製品の特長である長期信頼性（屋外使用で10年以上）、高容量、広い温度特性などがお客様の幅広いニーズに対応しています。

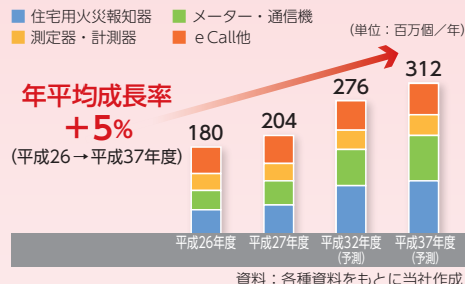
スマートメーターの普及に対応して生産能力を増強

近年、IoT（Internet of Things）の進展によりスマート社会を支えるデバイスとしてスマートメーター、住宅用火災報知器、FAの測定器・計測器などインフラ用途機器の需要が増加しております。こうした市場背景のもと、長期信頼性を確保するマイクロ電池への要望が高まっており、特に円筒形CR電池市場の世界需要は欧米市場をはじめワールドワイドで年平均5%のペースで伸びていくことが予想されます。

スマート社会を支えるインフラ用途機器の電池需要に確実に対応するため、当社は小野事業所での設備投資により、円筒形CR電池の生産能力を現状の約2倍に増強する計画を推進しています。当社が長年培った製造ノウハウを駆使した新規ラインを導入することにより生産性を向上させ、需要の拡大に応えていきます。

当社は小野事業所をマイクロ電池の開発・製造拠点と位置づけて多様な需要に応える製品を提供することにより、今後さまざまな場面でスマート社会の発展に貢献していきます。

円筒形CR電池市場規模(WW)



小野事業所

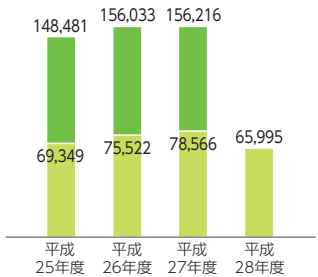
業績のポイント

- 当中間期の売上高は自動車市場向けの電池や光学部品及び粘着テープなどの販売が順調に拡大した一方、民生用リチウムイオン電池や磁気テープなどの販売が減収となりました。また、熊本地震の影響による主要部品の調達不足からプロジェクターが大幅な減収となったことに加え、円高による為替の影響などから、前年同期比16.0% (12,571百万円) 減 (以下の比較はこれに同じ) の65,995百万円となりました。
- 営業利益は成長分野の伸長による増益効果及びプロダクトミックスの改善効果に加えて、引き続き原価低減に努めましたが、プロジェクターなどの販売減や円高による為替の影響から、20.3% (742百万円) 減の2,915百万円となりました。
- 経常利益は円高による為替差損の計上により37.2% (1,397百万円) 減の2,356百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は40.8% (1,166百万円) 減の1,695百万円となりました。

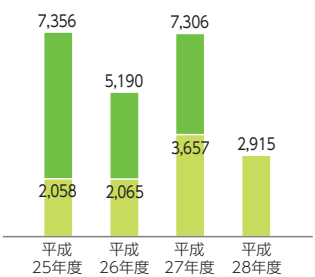
連結業績

(単位：百万円)

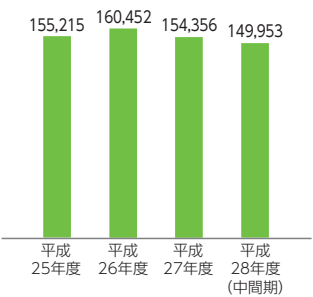
売上高



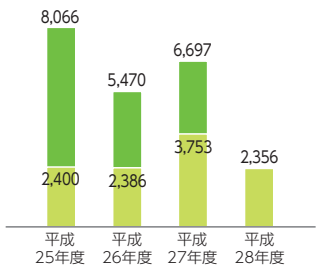
営業利益



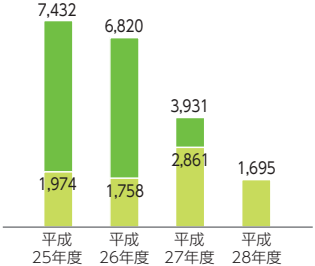
総資産



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



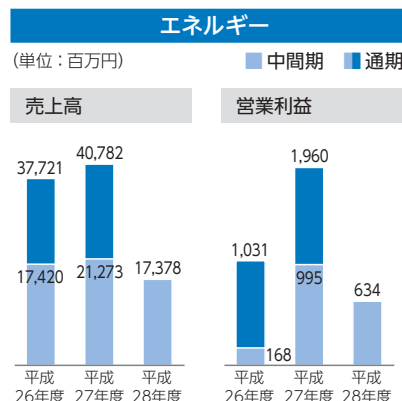
純資産



連結財政状態

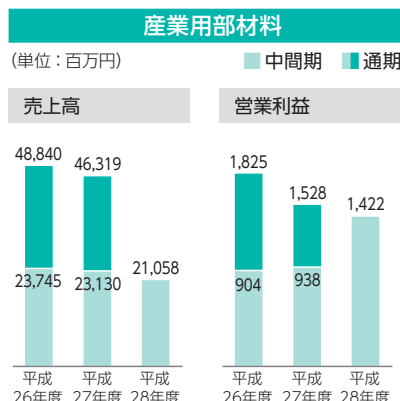
(単位：百万円)

セグメント別の状況



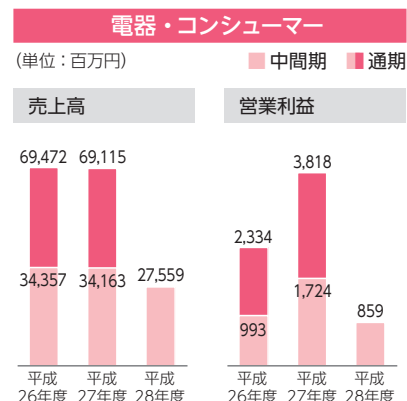
マイクロ電池の販売が自動車市場向けコイン形リチウム電池やスマートメーター向け筒形リチウム電池を中心に堅調に推移した一方で、スマートフォン向け角形リチウムイオン電池などが減収となった結果、エネルギー全体の売上高は18.3% (3,895百万円) 減の17,378百万円となりました。

営業利益は、業務用のマイクロ電池の増収が寄与しましたが、リチウムイオン電池の減収や円高の影響から36.3% (361百万円) 減の634百万円となりました。



自動車市場向けの光学部品や粘着テープの販売が順調に拡大した一方で、磁気テープが大幅な減収となった結果、産業用部材料全体の売上高は9.0% (2,072百万円) 減の21,058百万円となりました。

営業利益は、自動車市場向けの光学部品や粘着テープの収益が寄与したことなどから51.6% (484百万円) 増の1,422百万円となりました。

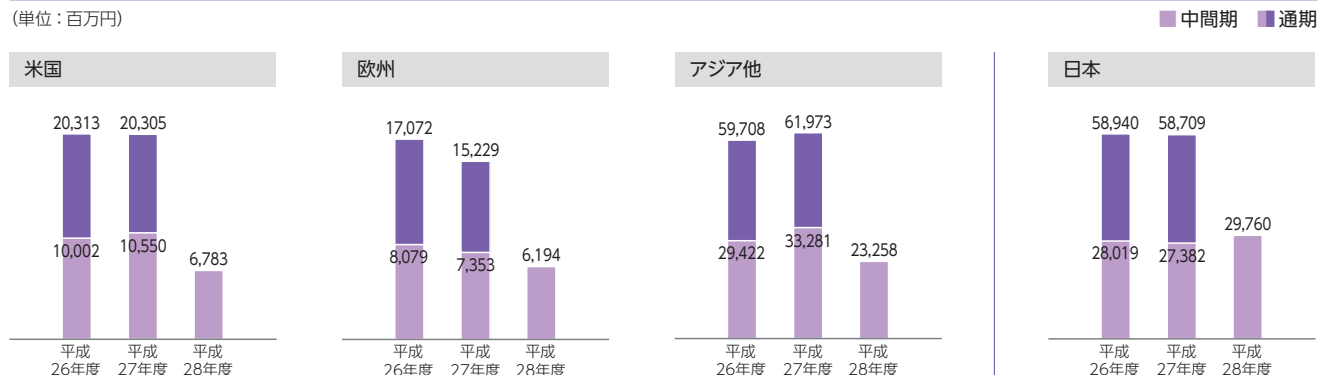


エステ家電や一部のコンシューマー製品などの販売増が寄与しましたが、熊本地震の影響による生産数量不足からプロジェクターが大幅減収となり、電器・コンシューマー全体の売上高は19.3% (6,604百万円) 減の27,559百万円となりました。

営業利益はエステ家電の増収やコンシューマー製品のプロダクトミックス改善が寄与しましたが、プロジェクターの機会損失の影響が大きく50.2% (865百万円) 減の859百万円となりました。

地域別の状況

連結海外売上高推移



会社情報 (平成28年9月30日現在)

社名	日立マクセル株式会社
英文社名	Hitachi Maxell, Ltd.
本店	大阪府茨木市丑寅一丁目1番88号
東京本社	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	京都府乙訓郡大山崎町小泉1
設立	昭和35年9月
資本金	122億272万3,485円
従業員数	連結：4,003名 単独：1,816名 (男性1,491名、女性325名)

取締役	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
	専務取締役	岩崎 明郎
	専務取締役	吉武 賢一
	常務取締役	岡藤 雅夫
	常務取締役	海崎 一洋
	社外取締役	清水 章
	取締役(常勤監査等委員)	池上 勝憲
	社外取締役(監査等委員)	紀平 浩二
	社外取締役(監査等委員)	北尾 渉

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
剰余金の配当の基準日	期末配当 (毎年3月31日) 中間配当 (毎年9月30日)
定時株主総会	毎年6月
公告方法	電子公告 URL: http://www.maxell.co.jp/ 事故その他のやむを得ない事由により 電子公告による公告をすることができない 場合は、日本経済新聞に掲載します。
証券コード	6810
1単元の株式数	100株

株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
お問い合わせ先	☎0120-782-031 (フリーダイヤル)

株式に関する手続き

- 住所変更、単元未満株式の買取・買増及びその他各種手続きについて
株主様が口座を開設されている証券会社等にお問い合わせ下さい。
- 未払配当金のお支払について
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお問い合わせ下さい。
お問い合わせ先 ☎0120-782-031 (フリーダイヤル)

当社は、インターネット上のホームページにおいて、製品情報から決算報告まで、皆様とのコミュニケーションツールとして幅広い情報を発信しております。

マクセルホームページアドレス

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