

統合報告書
2023

nichicon

資本金

142.8 億円

家庭用蓄電システム「パワーオアシス®」および
V2H (Vehicle to Home / クルマから家へ) システム
「EV パワー・ステーション®」

グループ会社数

28 社

No.1

売上高

1,847 億円

世界初

設立年

1950 年

太陽光で発電した電気を
高効率に家庭や電気自動車 (EV) /
プラグインハイブリッド車 (PHV) に活用できる
「トライブリッド蓄電システム®」を開発

従業員数 (連結)

5,408 人

事業拠点数

11ヶ国 43 拠点

世界初

電気自動車(EV/PHV)から
家に給電／家で電気自動車の倍速充電を可能にした
V2H(Vehicle to Home)システム
「EVパワー・ステーション®」を開発

海外売上高比率

56.8%

1株当たり
年間配当金

30円

医療用、学術用加速器電源シェア

80%以上

2つの事業領域

創エネ・蓄エネ・省エネのコア技術を軸に「コンデンサ事業」と
「NECST(Nichicon Energy Control System Technology)事業」を展開



トップノッチ経営

「品質・コスト・納期・サービス・技術」など
あらゆる面で最上級を目指す

目次

ニチコンについて

プロフィール	1
目次	2
価値創造モデル	3
会長メッセージ	5
社長メッセージ	7

特集

NECST事業10周年	9
-------------	---

中期成長目標「Vision 2025」	11
---------------------	----

サステナビリティ(ESG情報)	16
-----------------	----

環境	18
社会	24
ガバナンス	27

財務・会社・株式情報

セグメント情報	37
財務・非財務ハイライト	39
会社概要	41
株式情報	42

編集方針

本報告書は、持続可能な社会の実現と持続的な企業価値向上に向けたニチコングループの戦略とサステナビリティへの取り組みをご理解いただくことを目的に発行しています。

今回は、「NECST事業10周年」の特集ページを設けたほか、昨年に引き続き、責任者によるメッセージを充実しました。本報告書をきっかけにより深い対話に結び付けることができれば幸いです。

対象期間

2022年度(2022年4月1日～2023年3月31日:2023年3月期)
一部、2023年4月以降の活動・実績にも言及しています。

対象組織

ニチコン株式会社および連結子会社

参考にしたガイドライン

- IFRS財団『国際統合報告フレームワーク』
- 経済産業省『価値協創ガイダンス』
- 『気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)最終報告書』

WEBサイトには詳細なデータや
過去の事例などについても掲載しています。



株主・投資家情報
<https://www.nichicon.co.jp/ir/>



サステナビリティ
<https://www.nichicon.co.jp/company/sustainability/>

経営理念を実践することで、 サステナブル社会の実現に貢献

当社グループは、経営理念に基づいて、価値ある製品の創造と明るい未来社会づくりに向けた活動を推進しています。
強みを活かした事業・製品を通じて、さまざまな社会課題を解決し、サステナブル社会の実現に貢献していきます。

ニチコンの理念

経営理念

価値ある製品を創造し、明るい未来社会づくりに貢献します。

より良い地球環境の実現に努め、倫理的・社会的責任を果たすとともに、顧客・株主・従業員をはじめ全ての人々を大切に、企業価値の最大化を目指して、誠心誠意をもって「考働」します。

考働：考えて働くという当社の造語

ニチコングループ環境憲章

環境理念

ニチコングループは、「地球との共生」「人と環境に優しい社会」を目指し、企業活動のあらゆる面において、環境保全に配慮して行動します。

ニチコンの特長・事業と製品

特長

革新的な製品・
技術開発

創造業としての
社会貢献

多様性(ダイバーシティ)
を確保した人材育成

産学連携など
活発な研究開発活動

積極的な設備投資・
研究開発投資

健全な財務基盤

モノづくり革新・
業務効率化のための
DX推進

事業と製品

コンデンサ事業

- アルミ電解コンデンサ
- フィルムコンデンサ
- 小形リチウムイオン二次電池



NECST 事業

- 回路製品



サステナビリティ方針 → P.16

品質管理の基本方針

常に「品質の絶対性」を第一義とする生産活動理念を基に、信頼性の向上、クレームの撲滅を図り、ユーザー各位の信頼に応え、企業発展の原動力とする。

ニチコンの提供価値

提供価値



社会課題解決への貢献

カーボン
ニュートラル
の実現

情報通信機器の
機能拡大

高度医療の
普及拡大

災害時の
復旧支援

クオリティ
オブライフの向上

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS



代表取締役会長
武田 一平

脱炭素の追い風のなか「常に前進し続ける」という 強い意志を持って価値創造に努めていきます

過去最高の売上高・経常利益達成で 「Vision 2025」実現が視野に

2022年度(2023年3月期)のコンデンサ事業は、自動車の電動化・電装化を背景に車載向け製品が売上を伸ばしたほか、産業機器向け製品も省人化や自動化のニーズの拡大を背景に堅調に推移しました。また当社グループが経営の新たな柱と位置付けるNECST事業も世界的な「脱炭素」のメガトレンドを受け、太陽光で発電した電気を家庭やEVにも活用できる「トライブリッド蓄電システム®」およびV2H(Vehicle to Home)システム「EVパワー・ステーション®」や、公共・産業用蓄電システムやEV化に必須の社会インフラである急速充電器などが大きく売上を伸ばしました。この結果、2022年度の連結売上高は184,726百万円(前期比29.9%増)となり過去最高を更新しました。

利益面についても、アルミ電解コンデンサの増産益や原材

料価格高騰に伴う売価是正、為替の円安影響に加え、xEVを含む機器用フィルムコンデンサの生産性改善効果、家庭用蓄電システムおよびV2Hシステムの増産益やスイッチング電源の収益性改善により、営業利益は126億円(同97.2%増)の大幅増益となり、経常利益は為替差益約17億円の計上もあり152億円(同77.6%増)と過去最高を更新しました。

当社グループはおよそ13年前、再生可能エネルギーの活用拡大やEVの普及に寄与するプロジェクトとしてNECST事業の前身であるNECSTプロジェクトを立ち上げ、さまざまな試行錯誤を通して柱事業に育成してきました。いま全世界で加速する「脱炭素」の大潮流に乗って当社が成長できているのは、経営理念に掲げる「価値ある製品を創造し、明るい未来社会づくりに貢献する」を、全社一丸となって地道に実践してきた結果にほかなりません。今後もこの努力を続けていけば中期成長目標「Vision 2025」に掲げた「2025年度に連結売上高2,000億円・連結営業利益率10%以上」も必ずや達成でき

ると期待しています。

もちろん油断はしていません。事業を取り巻く環境は刻々と変化し続けており、特にNECST事業の市場では大手の競合が続々と参入しています。「常に前進し続ける」という強い意志を持って、あらゆる側面で引き続きレベルアップに努めていきます。

常に顧客視点に立って提供価値を高めていく

私は「ニチコングループは製造業ではなく“創造業”である」と、ずっと言い続けています。それは自分たちの真の使命は、単なるモノづくりではなく、さまざまな社会課題の解決という「コトづくり」にあると考えているからです。重要なのは製品ではなく「価値」を提供すること。QCDS（品質、コスト、納期、サービス）はもちろん重要ですが、それだけを見るのではなく「お客さまや社会にどれだけの価値を提供できているか」という視点を常に持つことが大切だと社員たちにも話しています。お客さま視点で考えれば、性能や価格だけではない、さまざまな価値創造の切り口が見えてくるはず。競合との差別化とは、結局はそのような総合的な価値で差をつけることなのです。

提供価値を高めていくためには新たな技術の研究開発とともに、お客さまの要望や潜在的なニーズを探り、それを製品やサービスに反映させていく必要があります。とりわけNECST事業においてはこの姿勢が重要になります。もともと当社はBtoB※1の世界で、しかも完成品ではなく部品のビジネスを主体としていました。これに対しNECSTは、BtoC※2すなわち最終消費者（生活者）に向け、完成品を提供する事業です。このビジネスをさらにレベルアップさせていくために、東京大学生産技術研究所の山中俊治研究室への社員派遣も開始し、人間工学などの視点も取り入れた最新のデザインの考え方を学んでもらっています。

このほかお客さまや最終ユーザーの「生の声」を聞くために、「電力の家産家消」を体験できる「ニチコン明るい未来館」を開設したり、家庭用蓄電システムの購入者で構成する「ニチコンオーナーズ倶楽部」を発足させるなど、これまでにない手法での情報収集活動も始めています。こうした取り組みを、BtoCビジネスにおいて不可欠である「ブランド力」の強化にも活かしていきたいと考えています。

※1 BtoB：Business（企業）to Business（企業）の略。

※2 BtoC：Business（企業）to Consumer（一般消費者）の略。

創造業の基盤となる人的資本・知的資本を重視

企業が持続的成長を果たしていくには財務資本だけでなくESGを含めた非財務資本も重要であることは言うまでもありません。非財務資本の中でも私が特に重視するのは「人的資本」すなわち人材です。「人材力」のさらなる強化に向けて2023年4月には人事制度を刷新しました。従来の階層別研修や職能別研修のほかに「女性リーダー研修」を社員教育体系に追加し、女性従業員がより活躍できる風土を醸成しています。また各種資格取得の奨励、多彩な通信教育の受講推奨など意欲ある従業員の能力向上の機会を充実させています。

非財務資本として私がもうひとつ重視するのが「知的資本」です。メーカーの価値創造の基盤となる技術開発力を維持強化すべく、当社では本社・事業本部の直轄機関として「技術センター」「設備センター」「開発センター（現：技術開発本部）」を設置し、中長期的視点の下、戦略製品や新素材の開発、生産技術の革新を推進しています。また材料メーカーや設備会社など外部企業との多様なコラボレーション、さらに先にも少し触れた東京大学をはじめ立命館大学、三重大学、大阪大学、岐阜大学など多くの大学の教授や研究室との共同研究プロジェクト推進を通して技術力の研鑽につなげています。

ニチコングループの新たな成長を担う 森新社長に大いに期待

当社では2023年6月、10年ぶりに代表取締役社長が交代しました。新社長に就任した森克彦は、直近3年はコンデンサ事業本部のトップを務めていましたが、もともとは営業の最前線で長年経験を積んできた人物です。海外経験も豊富で、30代半ばから17年間にわたって台湾と香港の現地法人（販社）のトップを務め、この間には現地企業だけでなく欧米の多くの企業との取引も数多く経験しています。

当社が新たな成長軌道を描いていくためには、彼のようなグローバルな視点を持った人材が経営トップに相応しいと感じています。今後は経営陣全員で新社長をサポートしながらさらなる事業成長と企業価値向上を目指していきます。ステークホルダーの皆さまには、引き続き当社グループへの温かいご理解、ご支援をお願い申し上げます。

ニチコン株式会社
代表取締役会長

武田一平

代表取締役社長
森 克彦



現場と一体になった経営で ニチコングループの強みを最大限に引き出していきます

2023年6月29日、代表取締役社長に就任した森克彦です。2022年度(2023年3月期)の当社グループは、連結売上高と経常利益が過去最高を更新し、営業利益も前年比2倍増となる好業績をあげました。この成長軌道のなかで新社長を任されることに、感謝の気持ちとともに大きな責任を感じています。まずは推進中の中期成長目標「Vision 2025」が掲げる「2025年度に連結売上高2,000億円・連結営業利益率10%以上」を達成すべく、各事業における成長戦略を着実に実行していくことが、自分に課せられた最大のミッションだと認識しています。

私は1991年の入社以来、ほぼ30年間にわたって営業畑を歩み、そのうちの半分以上は台湾と香港の販売会社で指揮を執ってきました。そうした海外経験も活かしながらニチコングループのさらなる成長と企業価値向上に尽力してまいります。

Q 新社長としてどんなことに注力していきますか？

ひとことで言えばメーカーとしての「実力」をさらに高めたいと考えています。例えば事業についてはQCDSME(品質、コスト、納期、サービス、士気、環境)をはじめ、すべての要素をレベルアップすることです。17年間の海外勤務も含めてずっと営業の最前線で働いてきたこともあり、私は「現場を大切に」をポリシーにしています。営業でも単に資料でやりとりするのと、実際にお客さまと対面して話すのとでは伝わり方の深さが全く違います。机上で戦略を立てるだけでなく、会社の目指す方向性と現場のベクトルが一致しているのか、各部門の現場にどんどん入って社員たちと密なコミュニケーションを取りながら共に考えていこうと思います。

マネジメント面ではM(士気)の向上に努めたいと考えています。企業の根幹はなんと言っても人であり、人が力を発揮す

るには「自分の会社が好き」であることが、とても重要だと思います。会社が好きで、仕事に充実感を感じる社員が多いほど業績も伸びるはずです。私はニチコンという会社がとても好きですし、社員たちにも同じようにこの会社を好きになって欲しい。そういう社員の集合体として、最大限の力を発揮できる組織を作っていきたいと思います。

Q 現在の経営環境と自社の強みをどう捉えていますか？

ここ数年、当社は売上・利益が過去最高を更新するなど、まさに好調の波に乗っています。最大のフォローウィンドは世界的な「脱炭素」の動きで、今後もこれをしっかりと捉えて全世界で拡大する需要に応えていくことで、NECST事業はもちろんコンデンサ事業もまだまだ大きく伸ばせると考えています。

コンデンサ事業の強みは、素材から製品までの一貫生産体制を整えていることと、オープンイノベーションも活用した幅広い技術シーズを保有していることで、これにより市場の変化に柔軟に対応した製品供給が可能になっています。NECST事業については、他社に追随するのではなく、パイオニアとして自ら市場を創造してきたことで、常に「一歩先」を行く戦略を打てるのが最大の強みだと思います。

経営面での強みは、なんと言っても意思決定の早さと、時流をみて素早く決断し、行動に移せるフットワークの良さです。NECST事業の歴史を見ても分かるように、未知のことや新しいものに大胆にチャレンジさせてもらえる企業風土が当社にはあります。また財務面でも健全な財務体質の維持によって、いざという時には思い切った成長投資ができるのも大きな強みだと思います。

Q 自社の抱えるリスク・課題とその対応策は？

事業面の大きなリスク要因は、市場での競争激化です。コンデンサ事業ではローカルの競合企業が台頭していますし、NECST事業でも大手メーカーの市場参入が相次いでいます。これに対抗すべく、コンデンサ事業では開発段階でのデザインレビューを強化することでコスト競争を回避し、確実に「売れる製品」の開発・販売に努めていきます。NECST事業については、大手の競合に対応するため「ブランド」の構築に本腰を入れ「蓄電ならニチコン」というブランドイメージの形成を目指していきます。

経営面では、各事業の収益性や投資効率の向上が大きな

課題だと認識しています。「Vision 2025」の目標のうち連結売上高（目標2,000億円）については順調に進捗していますが、連結営業利益率（目標10%以上）については現状で7%弱とややギャップがあります。これを埋める方策として、コンデンサ事業ではxEV用フィルムコンデンサなど高付加価値製品への成長投資を強化するとともに、固定費の削減によって損益分岐点の引き下げに努めていきます。NECST事業についてもPSI（生産・販売計画・在庫）管理を強化することで事業収益性はまだまだ高められると考えています。

Q 最後にステークホルダーに向けてメッセージを

会長の武田からは「毎日の気づきが大事だ」といつも言われています。社長就任後、大きな手帳に毎日「やるべきこと・やりたいこと」を書きとめているのですが、メモがどんどん増えていくばかりでまだまだ実行が追いつきません。まずは中期成長目標「Vision 2025」をなんとかしてでも達成することに全力を尽くす所存です。その達成が見えてきた段階で、新たな中期成長目標を策定し、将来にわたって持続的成長を果たしていくための方向性と戦略を明確にしていきたいと思っています。

当社がこれまで進めてきた成長戦略は、より良い地球環境と持続可能な未来の実現に間違いなく貢献するものだと思います。これからも明るい未来に必要なモノ・コトを社会に継続的に提供していくことで、自社の未来もさらに明るいものにしていきます。皆さまには、引き続き当社グループへのご理解、ご支援をお願い申し上げます。

ニチコン株式会社
代表取締役社長

森 克彦

経歴

1991年4月	当社入社
2003年1月	当社東日本営業本部東京支店第一販売部副部長
2004年1月	当社営業本部海外営業本部部長
2004年2月	ニチコン(台湾)カンパニーリミテッド総経理
2011年6月	ニチコン(台湾)カンパニーリミテッド董事長
2014年1月	当社中華圏営業統括 ニチコン(香港)リミテッド董事長
2020年7月	当社執行役員 当社コンデンサ事業本部長
2023年6月	当社代表取締役社長COO(現任)

特集

NECST事業 10周年

環境・エネルギー問題から防災まで——社会課題を解決し、生活を支える製品を提供するNECST事業。いかにして立ち上がり、成長してきたのかを、NECST事業本部技師長が語ります。

蓄電技術で再生可能エネルギーの普及を促進

すべての始まりは2004年12月に完成した「新本社ビル」でした。「あんどん」をイメージした美しいデザインの8階建。その屋上には環境配慮の姿勢を示すべく太陽光発電パネルだけでなく「蓄電」の仕組みも設置されました。リチウムイオン二次電池はまだ一般化しておらず、蓄電媒体には自社開発の電気二重層コンデンサ(EDLC)が使われました。当社グループ初の「蓄電型太陽光発電システム」の誕生です。



本社ビル屋上の太陽光発電システム

これをきっかけに翌2005年、北陸電力株式会社からの呼びかけで「EDLCを使った(瞬時電圧低下対策用の)瞬低補償装置」の共同開発プロジェクトがスタートします。当時、直流と交流を変換する

コンバータ(変換器)は単方向タイプしか存在せず、

瞬低補償装置には充電と放電それぞれに変換器が必要でした。「ならば双方向コンバータで差別化しよう!」そう考えた私たちは同年に産学交流提携をした立命館大学の協力も得ながら、短期間でこの技術の実用化に成功しました。



太陽光発電・蓄電池併設型EV用急速充電設備
2011年電設工業展製品コンクール 環境大臣賞受賞

さらに可能性を広げたのが「この技術は瞬低補償装置だけでなく系統の安定化に活用できる」という北陸電力株式会社の助言です。地球温暖化抑止の観点から風力や太陽光などの再生可能エネルギー(再エネ)導入が世界的に叫ばれていたものの、発電電力変動が激しい再エネと既存の電力系統との接続にはさまざまな問題がありました。解決する技術は将来必ず重要になるはずですが、実は日本にはこの技術開発に取り組む企業が当時はほとんど存在しませんでした。

蓄電技術を使って再エネ活用を促進できないか……。新ビジネスを漠然と思い描いていた私は、2009年初の「今年の目標」にそのことを書きました。するとその日のうちに武田会長が私のデスクに來られて「面白いからぜひやってみよう!」と。これには驚きました。会長の特命を受け、す

ぐに2つの準備プロジェクトが発足。その年の暮には取締役や技術本部長、主力工場の事業所長、R&D部門スタッフなど総勢15名による合宿を滋賀県で実施し、各自の調査内容の発表とともに新ビジネス創出について熱い議論を交わしました。

「NECST(Nichicon Energy Control System Technology)」の名もそこで生まれたものです。こうして2010年3月15日、全社を横断した「NECSTプロジェクト」がスタートしました。



山梨県米倉山メガソーラーPR施設に設置
「創エネ」と「蓄エネ」型エネルギーマネジメントシステム
JECA FAIR2012製品コンクール
再生可能エネルギー促進賞受賞

NECS

Nichicon Energy Control System

電力の「家産家消」を実現する「トライブリッド」

事業になるには当然ながら「商品」が必要です。プロジェクトの発足後間もなく当社のコンセプトに理解を示してくれた大手メーカー2社（積水化学工業株式会社・京セラ株式会社）と共同で新製品開発を開始しました。日本の再エネ化の進展をみて、当初は2014年頃の発売を目標にしていたのですが、2011年3月に起きた東日本大震災で状況は一変。被災地の復興に向け「蓄電」の重要性が一気に高まったことから前倒しで開発を急ぎ、2012年7月に日本初の家庭用蓄電システムを、同8月には世界初のV2H（Vehicle to Home）システムを上市しました。



V2Hシステム（初代）

「商品」ができたことで2013年11月、NECSTはプロジェクトから事業本部に昇格します。とはいえ会社全体からすれば売上規模は微々たるもの。本格的に柱事業に育てるべく、各地の大学やNEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）をはじめ多くの研究機関を回って蓄電への社会的ニーズやグローバルのトレンドなど、さまざまな情報の収集に努めました。



家庭用蓄電システム（初代）

この過程で膨らんだのが「トライブリッド」という独自のアイデアです。変動の激しい再エネ電力と、安定供給が求められる系統電力をいかにスムーズにつなぐか。解決策として提案したのが家庭用蓄電システムです。今後さらに普及が期待される電気自動車（EV）という要素を組み込んだことが「トライブリッド」の新しさを

示した。家庭の太陽光パネルで作った電力を蓄電池やEVに蓄え、夜間にそれらから電力供給することで電力の自家消費（家産家消）を実現する。太陽光発電-蓄電池-EVという3つの機器間での電力やりとりを、一個のコンパクトな装置で制御するという画期的コンセプトの製品です。



トライブリッド蓄電システム®

ただし基本技術が確立した後もトライブリッドの商品化には長い時間がかかりました。EVは新しい電力機器であるため関連法や規格の整備が遅れており、商品化には系統電力に関わるJET認証やDC充電器の国際規格であるCHAdeMO認証のほか、電力会社、自動車メーカー、行政機関など多くの関係者間の調整が必要だったのです。これらの壁を一つひとつクリアし、「系統連系型V2Hシステム」を上市できたのは2018年9月。開発から実に5年の歳月を要しました。

以後は皆さんもご存じのとおり。世界的なカーボンニュートラルの潮流に乗って「トライブリッド」は爆発的に販売を伸ばし、NECSTはニチコングループの未来を支える柱事業に成長しました。10年前、NECSTプロジェクトの立ち上げに際して掲げた目標「エネルギーの安定供給と環境保護の両立」は、現在も人類に立ちはだかる課題です。この大きな課題の解決に貢献できるよう、私たちはこれからも前進を続けていきます。



急速充電器



Technology

ニチコン株式会社 執行役員
NECST事業本部 技師長
古矢 勝彦

中期成長目標「Vision 2025」

当社グループは、経営理念の実現を通して持続可能な成長とESGで評価される企業を目指しており、当社の強みを活かした独自の取り組みを加速するため、2021年11月30日に中期成長目標「Vision 2025」を策定しました。

外部環境の変化

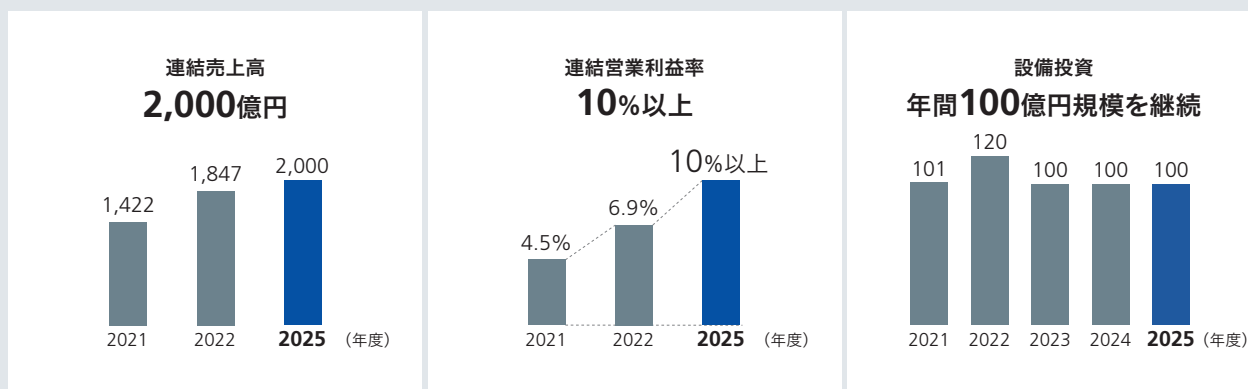
SDGs、カーボンニュートラル、循環型経済、シェアリングエコノミーといった新しい価値観が世界規模で広がる	5G、AI、IoTなどデジタルテクノロジーが革新的進歩	with COVID-19により、産業構造や社会経済の変革をもたらす、DXが進展
自動化、省電力化需要が先進国だけでなく新興国にも拡大	クルマの電動化とEVへのシフトが飛躍的に進む	発電コストの低減による再生可能エネルギーの主力電源化が進展

より良い地球環境の実現に向け問題解決が求められている時代、
ニチコンのコンデンサ事業とNECST事業はこの問題に対する解決手段のひとつ

ニチコンの強みを活かした成長戦略

アルミ電解コンデンサの幅広い製品群と国内外の生産・販売体制	成長市場にフォーカスし、戦略的に事業基盤を強化・拡充
金属蒸着フィルムから独自開発・生産するEV・HV用フィルムコンデンサ	需要の拡大を成長機会と捉え、積極的に経営リソースを投下
NECST 事業におけるエネルギー・環境関連の幅広い製品群とスイッチング電源から応用機器までをカバーする電源技術	脱炭素のメガトレンドを受けて、製品群のさらなる充実とアライアンス戦略やソリューションによる価値創造ビジネスの拡大
小形リチウムイオン二次電池、家庭用蓄電システム、V2Hシステムなどに代表されるナンバーワン、オンリーワンの革新的な製品・技術開発体制	社会課題の解決に貢献する製品開発をさらに加速

2025年度の経営目標



→ P.14 エネルギーソリューショングループ
ビジネスグループ長メッセージ
→ P.15 コンデンサ事業本部長メッセージ

→ P.13 財務担当役員メッセージ

→ P.13 財務担当役員メッセージ

事業別戦略

コンデンサ事業

注力市場

モビリティ	xEV(EV、PHV、HV、FCV(燃料電池自動車)などの電動車)、ECU(電子制御ユニット)、OBC(車載用充電器)など
通信	5G基地局、サーバーなど
環境関連	IoTエッジデバイスなど

地域戦略

日本	世界展開する顧客へのスペックイン活動、代理店の有効活用
アメリカ	IT、xEV顧客への開発営業およびスペックイン活動
ヨーロッパ	車載顧客へのスペックイン活動と重点拡販
中華圏	車載、5G、環境関連市場への拡販活動強化
アジアほか	インド販売拠点を活用したインド市場の拡販

成長分野への積極投資

- 積極投資と稼働率アップによる導電性高分子アルミ固体電解コンデンサ、導電性高分子ハイブリッドアルミ電解コンデンサの売上拡大の強化
- EV・HV用フィルムコンデンサの販売拡大とグローバル生産体制の強化

新規開発製品による売上と営業利益の拡大

小形リチウムイオン二次電池

IoTエッジデバイス、車載を含むバックアップ電源の需要開拓

メタマテリアル放熱シート

携帯機器、IT関連機器向け新規拡販

プロセス強化

技術	ニーズ開発から製品開発、産学連携によるシーズ開発
生産	共通指標をベースとしたKPI目標管理
その他	SCM体制強化 (PSI管理、在庫最適化、リードタイム短縮など)

NECST事業

注力市場

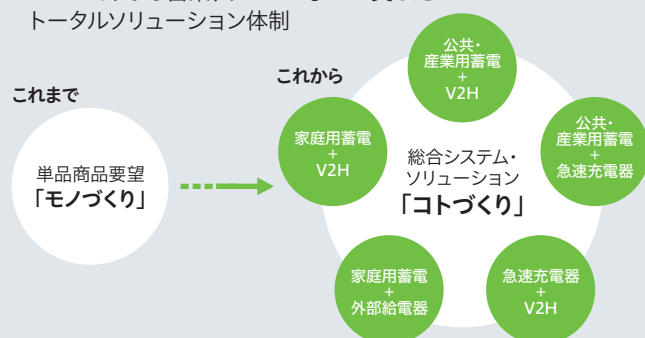
環境関連	蓄電、電力制御技術を活かし カーボンフリーなトータルシステム
EV関連	急速充電器、外部給電器「パワー・ムーバー®」、 V2Hシステム
空調、ロボット、 5G通信	スイッチング電源
高度医療・ 先進科学関連	大型特殊電源、医療用/学術用加速器電源

アライアンス戦略による新規市場・顧客の開拓

RE100、EV100、SDGs、ESG投資など、環境&エネルギーに重点を置く先進企業とのアライアンスによる事業拡大

当社の強み

- 商品単品だけではなく、蓄電池活用の複合システムや充電インフラなど幅広い事業展開
- モノづくりから営業、サービスまで一貫したトータルソリューション体制



メンテナンスサービス、遠隔監視等関連事業の拡大

- DX技術、自動AI制御で、顧客満足の得られるサービス提供
- 家庭用/公共・産業用蓄電システム、応用機器

海外市場への参入

- 先行するコンデンサの地域戦略との連携によりグローバル展開を推進
- 家庭用/公共・産業用蓄電システム、V2Hシステム、急速充電器、応用機器

財務担当役員メッセージ

企業価値向上に資するべく、収益力と管理の強化により、財務視点から「Vision 2025」達成に貢献します

取締役 上席執行役員専務 経理本部長 兼 広報・IR室長

近野 斉



各事業の「稼ぐ力」が着実に向上

2022年度は、コンデンサ事業で自動車、産業機器、エアコン、情報通信など各分野での販売が伸長し、NECST事業においても家庭用蓄電システムやV2Hシステム、スイッチング電源が売上を大きく伸ばしました。この結果、連結売上高は過去最高を更新する大幅増収となりました。利益面についても、電力料金や資材の高騰、物流費上昇などのコストアップ要因はあったものの、増収効果に加えて、顧客への価格転嫁の進展や円安影響もあり、営業利益は前期比で約2倍増、経常利益も同7割増の大幅増益となり、過去最高を達成しました。

財務面の指標として重視している営業利益率も前年の4.5%から6.9%まで上昇しており、さらに投資効率の指標として投資家からも注目度の高いROEについても8.2%と、前年に引き続き「8%以上」の水準を維持できています。これらのことから経営課題である収益性（稼ぐ力）の改善・強化は、着実に進んでいると評価しています。

今後も積極的な成長投資を継続

推進中の「Vision 2025」において、当社グループは2025年度まで「年間100億円超」の積極的な設備投資を継続的に実施することを基本方針に掲げています。それまでの利益水準から言えば攻めの投資計画を策定したのは、「脱炭素」のメガトレンドをはじめ各事業の成長にとって大きなチャンスが目前に広がっている、との認識があるからです。この絶好の成長機会を確実に捉え、企業全体を一気に新たな成長ステージに引き上げていきたいと考えています。

実際、2022年度も新規事業の創出に向けた技術開発投資やコア事業であるアルミ電解コンデンサ、xEV向けフィルムコンデンサの生産能力増強を中心に、約112億円の投資を実施しましたが、キャッシュフロー面で見れば営業キャッシュフローが約91億円、投資キャッシュフローが（マイナス）約81億円と、フリーキャッシュフロー（FCF）はプラスに転じる変化を示しています。「FCFプラス」状態の維持は財務の基本目標のひとつであり、今後も成長投資の継続によって、投資キャッシュを上回るリターンにより各事業が稼ぎ出す好循環を生み出していきたいと考えています。合わせて投資効率（ROIC）の向上を目指して、固定資産や在庫の圧縮、キャッシュコンバージョンサイクルの短縮など総合的な取り組みを進めていきます。

グリーンローンで100億円を調達

2023年度（2024年3月期）はコンデンサ事業において顧客の多くが在庫調整局面に入ることや、生産コストへの影響が大きい電力料金の高止まりが続いていることなどから、全社の売上高は「微増」、営業利益については「やや減益」を予想しています。しかしながら積極的な成長投資を継続する方針に変わりはなく、設備投資額は2022年度を上回る150億円を計画しています。コンデンサ事業では、アルミ電解コンデンサ、フィルムコンデンサの国内外における事業所での増築含む設備投資によって生産能力の増強を、NECST事業では、ニチコン亀岡の新棟建設によって受注が急増する家庭用蓄電システムやV2Hシステム、急速充電器の生産能力増強を図ります。

資本政策の面では、今後も余裕をもって成長投資を継続していくために、2022年9月に取引先4行1社の金融機関（みずほ銀行、京都銀行、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、日本生命保険）との間で総額100億円の長期グリーンローン契約（借入期間5年）を締結しています。これにより調達した資金はEV向け部品や家庭用蓄電システム、V2Hシステムなど脱炭素社会の実現に寄与する設備投資に充当していく方針です。なおこの影響で2022年度末の自己資本比率は前期の54.3%から51.4%にやや低下しましたが、財務の健全性は引き続き十分に担保されていると認識しています。

安定的な株主還元を継続

事業で稼いだキャッシュフローを企業成長に資する各領域にバランス良く配分していくキャッシュ（キャピタル）アロケーションは、財務部門の基本使命だと考えています。なかでも株主の皆さまへの利益還元は、成長投資や財務健全性の維持（負債の返済）と並んで経営の重要課題であると認識しています。

2022年度の株主配当については、前期から3円増配となる1株当たり年間30円（中間14円・期末16円）で実施させていただきました。2023年度も（純利益の増益を前提に）年間配当32円の増配を予定しており、今後も安定配当の継続を基本方針に株主の皆さまへの利益還元に努めていきます。

家庭用蓄電システムのリーディングカンパニーとして さらなる価値創出を目指していきます

執行役員 エネルギーソリューショングループ ビジネスグループ長

佐藤 達郎



「トライブリッド蓄電システム®」は 市場成長率を上回る勢いで売上を拡大

2022年度のNECST事業の業績は好調に推移しました。これを牽引したのは、2022年4月にフルモデルチェンジをした第2世代の「トライブリッド蓄電システム®」です。

「太陽光発電でつくった電力で電気自動車(EV)を走らせる」という全く新しいコンセプトで開発したこの商品は、EV、太陽光発電、蓄電池の3つを1つのパワコン(PCS)で制御することで、コンパクトかつ低コストで自由なエネルギーマネジメントを実現するものです。発売当初は日本のEV普及の遅れもあって販売が伸びなかったものの、政府の「2050年カーボンニュートラル宣言」を契機に製品価値が徐々に評価され、2年ほど前から急激に売上を伸ばしています。

日本の家庭用蓄電システムの市場規模はこの数年で急拡大しましたが、2022年度に限って言えば為替変動や部材高騰などの影響による販売価格の高止まりもあり、台数ベースで前年比107%と成長率がやや鈍化しました。その中で当社の第2世代の「トライブリッド蓄電システム®」は、2022年4月発売以来、月2,500台超の販売実績(直近では月3000台以上)を上げ、年間出荷台数は市場成長率を大きく上回る前年比128%と、市場でのシェアを着実に広げています。

EV普及と「電力の自給自足」で 家庭用蓄電市場が急拡大

蓄電システム事業成長の鍵を握るのはEVの普及です。カーボンニュートラルの観点で考えればCO₂を大量に発生させる化石燃料の電力でEVを走らせるのでは意味がありません。つまりEVが各家庭に普及していけば、再生可能エネルギーである太陽光発電や、それを一旦蓄えておく蓄電池のニーズも自ずと拡大が見込まれます。太陽光発電を一旦蓄電池に蓄えておけば、日中にEVがなくても、夜間に蓄えた電力でEVへの充電ができるというわけです。先進国のなかで日本はEV普及が最も遅れていますが、政府が発表した「2035年までに新車販売をすべて電動車にする」という目標に対応して国内の各自動車メーカーもようやくEV開発に本腰を入れ始め、今後は日本でもEV普及が進むことを期待されています。

また太陽光発電の売電価格は年々低下し続けている一方、買

電価格(電力料金)は高騰を続けていますし、九州電力株式会社を代表に日中あふれる太陽光発電電力を抑制する出力制御も行われています。この結果、「自宅の太陽光発電で作った電力は、売るのではなく、蓄えて自分で使う」すなわち「電力の自給自足:家産家消」の時代が到来しつつあります。さらに幾つかの自治体では住宅への太陽光発電の設置義務化の動きもあり、再生可能エネルギーの広がりに加えて、家産家消を増やす必要性から、家庭用蓄電の市場は今後さらに伸びていくことは確実です。

こうした需要の拡大に対応すべく、蓄電製品の生産拠点であるニチコンワカサの生産能力を現状の月産4,000台から5,000台以上に引き上げます。さらにニチコン亀岡にも月産3,000台規模の新棟を建設し、合計月産8,000台、年間10万台の供給体制を整えて旺盛な需要に応えていきます。

販売チャネル強化とブランド力の向上で 厳しい競争環境を勝ち抜く

蓄電システムは有望市場であるため当然ながら競争も激化しており、当社の開拓したトライブリッドタイプやV2Hシステムの分野にも追随商品が続々と現れています。戦いは厳しくなりますが、参入者が増え市場が拡大すればそれだけ自社の成長の機会も広がります。

競争を勝ち抜いていくための課題のひとつは、販売チャネルの強化です。当社製品の販売店や施工店を対象とした「パートナーズ倶楽部」を2023年10月より稼働させ、信頼関係の強化を図るとともに、新規のパートナー開拓にも注力していきます。またマーケティング面の競争力としてブランドの構築も課題です。昨年度から当社商品をご購入いただいたお客さまを対象に「ニチコンオーナーズ倶楽部」を発足させ、すでに1万人以上の加入者があります。会員の声を製品の開発改良に活かすとともに「ニチコンファン」を広げていきます。

蓄電のリーディングカンパニーとして長年トライ&エラーを続けてきた当社は、この市場のニーズだけでなく特性やリスク・課題までも熟知しており、今後も社会に新たな価値を提供していけるポテンシャルがあります。何よりも頼もしいのは「トライブリッドのような世の中になく環境商品をニチコンで手がけたい」という強い思いを抱いてさまざまな業界から結集してくれた優秀な仲間たちがどんどん増えていることです。これからも彼らと一緒に、社会とお客さまに貢献できるニチコンらしい製品を創出していこうと思います。

コンデンサ事業本部長メッセージ

各分野の需要変化に応じた成長投資によって 売上・利益のさらなる拡大を実現します

執行役員 コンデンサ事業本部長

西田 伸之



拡大する需要に応えた増産投資で大幅増収を達成

2022年度のコンデンサ事業は、自動車の電動化・電装化を背景に、欧米などを中心に車載向け製品が販売を拡大したほか、産業機器向けについても省人化、自動化を背景に各国で売上が伸張しました。またエアコンを中心とした民生家電市場向け製品も、国内やASEAN地域を中心に堅調に推移しました。

これらに為替(円安)効果も加わったことで、コンデンサ事業全体の売上高は前年比で大幅増収となりました。この数年間、各分野の需要の拡大に対応すべく積極的な設備投資によって生産能力を高めてきたことが好業績につながっていると評価しています。

ただし2023年度の業績は、前年比で微減となる見込みです。主な要因は2021年に始まった世界的な半導体不足の影響から、多くの顧客が在庫調整の局面に入っていることにあります。この状況が解消するまでには今しばらく時間がかかると思われますが、いずれにせよ一過性の事態であり、中長期視点で見れば車載分野や産業機器分野を中心に当社製品の需要は引き続き拡大が期待されます。それに伴い今後も事業収益を継続的に拡大していけると考えています。

車の電動化・電装化は事業成長の大きなチャンス

コンデンサ事業では持続的成長のターゲットとして「モビリティ」「情報通信」「環境関連」の3つの市場にフォーカスしています。なかでもモビリティの自動車関連分野には大きく期待しています。2022年度は半導体不足の影響から世界的に自動車生産台数は伸びませんでしたが、車の電動化・電装化はすでに世界的な大潮流となっており、今後もこの流れは間違いなく加速していくでしょう。それに伴い車1台当たりに搭載されるコンデンサの員数は確実に増えていくと期待されます。このほかエアコンや産業用機器の分野でも、世界的に進む空調設備のインバータ化や工業製品の製造工程の自動化・省人化の進展によって需要のさらなる拡大が期待されます。

こうした需要拡大に対応すべく、とりわけ導電性高分子ハイブリッドアルミ電解コンデンサやチップ形アルミ電解コンデンサ、さらに電動車(xEV)の普及拡大で需要増が見込まれるxEV用フィルムコンデンサにも継続的な設備投資を行い、生産能力のさら

なる増強に努めていく方針です。あわせて共通指標をベースとしたKPI目標管理を生産現場に導入するなど、事業収益性を高める取り組みにも注力していきます。

「全員営業」の姿勢でお客さまが真に求めるものを掴む

事業の成長において重要なのは「お客さまが真に求めるもの」をしっかりと見極めることです。例えば中国は有望市場のひとつですが、そこで第一に求められるのは「スピード」です。そのため、見積もり、試作、量産化などすべての段階で現地メーカーと互角に戦うための迅速対応ができる体制づくりを進めています。

技術開発においても顧客ニーズの正確な把握が重要です。もちろん多様なニーズに応えるにはシーズ面の強化が前提条件であり、当社は早くから産学連携なども積極的に活用して新技術や新材料の開発に取り組んできました。ただし独りよがりの研究開発では事業成長につながりません。前線の営業担当だけでなく開発担当や製造担当まで含めた「全員営業」の姿勢でお客さまと向き合い、その「本音」を掴む努力が重要です。

こうした考えから2022年秋には「技術キャラバン」という活動を開始しました。これは当社の技術者たちが国内外の主要なお客さまの技術部門を訪問し、対話を通してお客さまの目指す方向性や技術面の課題、ニチコンへの要望など、普段の営業活動では聞けない情報を得ることが大きな目的です。こうした活動によって本当にお客さまが必要とする製品・システムのタイムリーな開発・改良につなげていきたいと考えています。

サステナビリティ方針と推進体制

サステナビリティ方針

私たちは、ニチコングループ経営理念に基づき、価値ある製品の創造を通じて明るい未来社会づくりに貢献するとともに、より良い地球環境の実現に努めます。

また、全てのステークホルダーに対し誠心誠意をもって対応し、企業の社会的・倫理的責任を果たすことで、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指します。

1. 素材開発からシステム設計まで幅広い技術を融合し、デジタルトランスフォーメーションとオープンイノベーションの推進により気候変動など社会の課題を解決し、明るい未来社会づくりに貢献します。
2. 全てのステークホルダーとの対話と連携を大切にし、共有価値の創造と公正かつ透明性の高い経営を実現します。
3. 人権の尊重と多様性の確保、人材の育成、トップノッチ経営※によりお客様価値を高め、企業の発展と全従業員の幸福を目指します。

※ 品質、コスト、納期、サービス、技術などあらゆる面において最上級を目指すこと。

サステナビリティ推進体制

ニチコングループは2021年11月30日に、中期成長目標「Vision 2025」と同時に、目標の達成を通して持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指す「サステナビリティ方針」を定めました。この方針に基づく経営を実践していくため、2022年2月1日にサステナビリティ推進室を新設し、同年4月1日に代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」を発足させました。

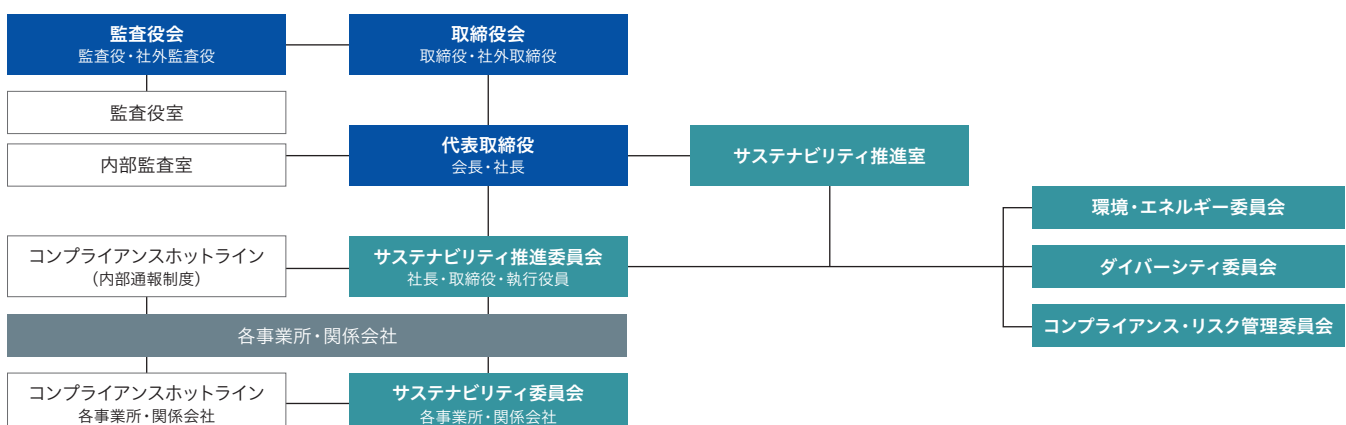
サステナビリティ推進委員会は、これまでの「CSR推進委員会」(2003年6月発足)の機能を強化・発展させたもので、全社的な取り組みの方針検討や決定に加え、進捗管理や改善指示などの機能を担います。そのため、本推進委員会に紐づく委

員会もESGに対応させた「環境・エネルギー」(E)、「ダイバーシティ」(S)、「コンプライアンス・リスク管理」(G)としました。サステナビリティ推進委員会は月1回開催し、3つの委員会で議論したサステナビリティ課題への検討結果を議論します。

これまでに開催した委員会での検討・決定事項の例

- **環境・エネルギー**
CO₂のScope3排出量の実績把握方法、TCFD情報開示内容
- **ダイバーシティ**
人事評価制度、健康両立支援、人事情報基盤構築の3テーマの推進
- **コンプライアンス・リスク管理**
サステナビリティに関連する規程類の変更方針、総務・人事担当責任者会議とサステナビリティ推進委員会との連携方法

サステナビリティ推進体制図



企業経営と一体化した サステナビリティ活動を推進

取締役 執行役員専務 企画本部長 兼 サステナビリティ推進室長

矢野 明弘



経営課題に取り組むためのドライバーとして

2022年4月にCSR推進委員会を発展・強化させた新組織として、サステナビリティ推進委員会が発足してから約1年半が経過しました。当委員会は単にサステナビリティ活動の啓発や浸透を担う組織ではなく、経営課題に取り組むためのドライバーとなる組織であることが特徴です。「環境・エネルギー」「ダイバーシティ」「コンプライアンス・リスク管理」というE・S・Gに対応する3委員会構成され、「持続可能な社会の実現」と「企業価値の向上」を目的に、さまざまな部門や会議体と連携して施策を具現化させています。

2022年度は、特に環境・エネルギー委員会とダイバーシティ委員会で、1年間の活動を経て大きな進捗がありました。

3委員会の2022年度の進捗と今後の計画

環境・エネルギー委員会

これまでScope1、2止まりだった温室効果ガス排出データをScope3まで収集しました。時間はかかりましたが、サプライヤーの協力を得てようやくサプライチェーン全体のデータを開示するところまでこぎつけました。また、TCFD提言に基づき、複数の気候関連シナリオ(1.5℃、4℃)による事業活動への影響を検討したこと、グループの事業活動に伴う温室効果ガス排出量について「2030年に46%削減(2021年度比)」という目標を定めたことも主な成果です。

2023年4月以降は、46%削減に向けたロードマップの策定のほか、CDPへの初回答、また、SBTの認証取得に向けた準備として再生可能エネルギーの導入やカテゴリ別の削減目標の設定などを議論しています。

ダイバーシティ委員会

2022年度は主に人事制度改革に取り組み、2023年4月から、「人こそニチコンのエネルギー」を人事理念とする新制度に移行しました。今回の改革では求める人材像、人材ポリシーを新たに設定し、「従業員と会社は対等な関係で、相互理解のうえ経営理念を実現する」としました。

人事制度で検討すべき分野は多岐にわたりますが、最大のポイントは、評価基準を事業計画とリンクさせ、実践度合いと成果

に応じて処遇にメリハリがつく仕組みへと変えたことです。新制度の導入前には説明会と評価者研修を十分行ったこともあり、研修後のアンケートでは前向きな意見が多くみられました。また、女性活躍推進については「女性リーダー研修」を新設し、役職者全員を対象に実施しました。こうした改革をスピード感を持って実現できたのは、人事部単体での検討だけではなく委員会として臨んだことの成果だと考えています。

2023年度は、アンケートの結果を踏まえたギャップ分析にも着手します。また、従業員エンゲージメントなどの非財務指標も設定していく計画です。

コンプライアンス・リスク管理委員会

事業環境の変化に合わせて社内規程の整理や見直し、それらの浸透施策を推進するコンプライアンス・リスク管理委員会では、eラーニング教育コンテンツを充実させました。

2023年4月からは、複数の部署が連携しながら、情報セキュリティ強化に向けた仕組みの変更、教育の充実化を議論し、計画・実行しています。

「目標連鎖」と「チーム力」をキーワードに

サステナビリティ推進委員会は、事業部門とは異なる機能組織として、常に企業経営と一体化したE・S・G施策を立案して推進していくことが使命です。そのためには、会社全体の目標を各部門の目標に落とし込み、さらに一人ひとりの目標へと有機的に結びつけて「目標連鎖」をさせることと、KPIの設定がますます重要になってきます。会社としての目標を達成するための要素を分解し、自分たちの業務との関係を明確にしてわかりやすい形で共有することで「チーム力」を発揮し、チームとして成果を出すことが必要だと考えています。世の中の変化に対して柔軟に、かつスピード感を持って進化していけるよう、これからも企業経営と一体となった活動を工夫しながら推進していきます。

事業活動に伴う環境負荷の低減

CO₂排出量削減への取り組み

カーボンニュートラルは世界共通の取り組むべき課題であり、当社グループではサステナビリティ方針を策定し、地球温暖化抑制のための取り組みに貢献するため、CO₂をはじめとした温室効果ガス排出量(Scope1,2,3※)の削減目標として、2030年に46%削減(2021年度比)を目指しています。

エネルギーを消費する製造工程では、生産効率の改善と不良率削減に積極的に取り組み、エネルギーの原単位使用量の低減に努めているほか、省エネにつながる設備の改善や効率的な稼働を推進しています。

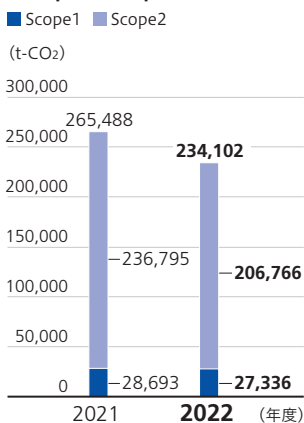
そのほかにも、CO₂排出量の少ない設備への代替、低炭素な車両への切り替え、重油からLNG(液化天然ガス)への使用エネルギーの切り替えなどを進めるとともに、身近なところでは空調温度の適正管理や照明のLED化、不必要な照明・機器の停止、通勤車両のアイドリングストップなどを実施し、全従業員参加で省エネルギー化を進めています。

また、納入業者に対しても、車両の急発進や急加速をしないエコドライブやアイドリングストップの協力を求めています。一方、製品の発送にあたっては、分納回数の削減や混載便の活用などによってCO₂削減に取り組んでいます。

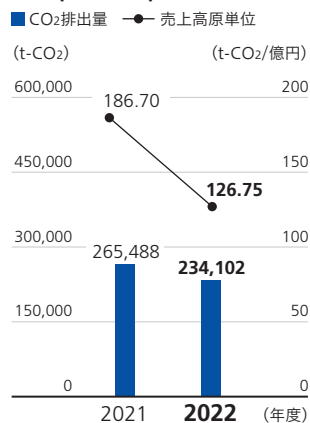
さらに、CO₂を排出しないEVの普及促進のキープデバイスであるインバータ平滑用フィルムコンデンサの生産拡大が社会全体のCO₂削減にもつながるものと考えています。

2022年度は2021年度と比較して、生産工程の省エネ化を図ることによりCO₂の排出量と売上高原単位が減少しました。今後も生産効率の改善と不良率の低減に注力することでさらなるCO₂排出量の削減に努めていきます。

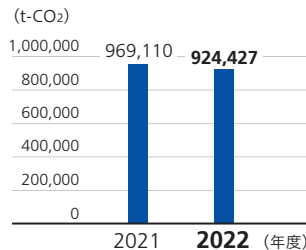
CO₂排出量 (Scope1+Scope2)



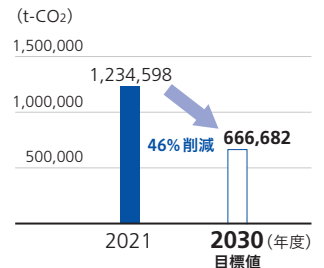
CO₂排出量および売上高原単位 (Scope1+Scope2)



CO₂排出量 (Scope3)



2030年CO₂排出量削減目標 (Scope1+Scope2+Scope3)



CO₂排出量の算定に用いるCO₂排出係数について

Scope1:「地球温暖化対策の推進に関する法律」によるエネルギーごとの排出係数

Scope2: (国内) 温室効果ガス排出量算定・報告・公表制度/電気事業者別排出係数一覧 (海外) IEA 最新値(国別)

Scope3: 国立研究開発法人国立環境研究所地球環境研究センターの産業連関表による環境負荷原単位データブック(3EID)/サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース Ver.3.2/GHG プロトコル排出係数データベース など

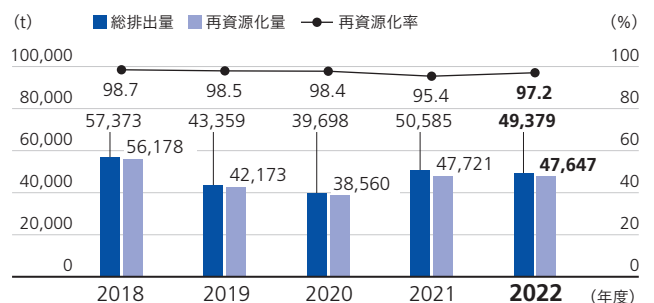
※ Scope1: 燃料使用に伴う直接排出/Scope2: 外部から購入する電力の使用に伴う間接排出/Scope3: Scope1,2 以外の間接排出

廃棄物削減、リサイクルへの取り組み

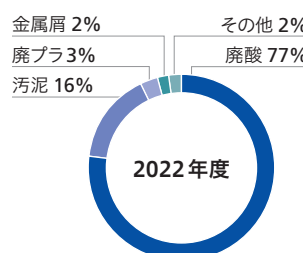
循環型社会の構築、持続可能な経済活動や生産活動に向けて、ゼロエミッション化を進めています。

2022年度も廃棄物の削減や紙、金属屑、廃プラスチックなどの再資源化を推進しました。

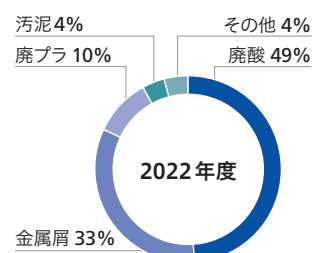
廃棄物総排出量、再資源化量、再資源化率



廃棄物排出量内訳



最終処分量内訳



TCFDに基づく情報開示

ガバナンス

当社グループは1997年12月にニチコングループ環境憲章を制定(2015年8月改訂)し、経営理念として、価値ある製品の創造を通じて明るい未来社会づくりに貢献するとともに、より良い地球環境の実現に努めてまいりました。中期成長目標では、サステナビリティ方針に基づき気候変動への対応を重要課題のひとつとして設定し、取締役会において低炭素社会

の実現に向けた事業機会の獲得やESG経営の構築と推進について対応方針や施策を決定しています。

また、これらの推進体制として、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会を設置し、同推進委員会内に環境・エネルギー委員会を設け、関連部門の責任者がメンバーとなり、横断的な体制としています。

戦略

当社グループの主要事業であるコンデンサ事業およびNECST事業について、気候変動が及ぼすリスクと機会についてインパクト評価を行いました。リスクと機会は、当社事業を取り巻く環境を整理し、ステークホルダーや当社グループにとっての重要性を考慮したうえで、事業活動への影響度を「大」「中」「小」の3段階で評価しています。(P.20参照)

そして、国際エネルギー機関(IEA)や国連気候変動に関する政府間パネル(IPCC)などによる情報に基づき、社会全体が脱炭素に向けて変革を遂げて気温上昇の抑制に成功する「1.5℃シナリオ」と、経済発展を優先して気温上昇を抑制しきれない「4℃シナリオ」について、2030年における当社グループのリスクおよび機会を分析しています。(P.21、22参照)

リスクマネジメント

当社グループでは、サステナビリティ推進委員会内の環境・エネルギー委員会において、全社的な環境保全や気候変動に関する戦略・方針・目標・計画・施策などを審議し設定するとともに、毎月のサステナビリティ推進委員会にて環境・エネルギー委員会による実施状況のレビューを実施しています。また、本社管理本部に環境管理総括責任者、製造事業所にEMS(環境マネジメントシステム)管理責任者、EMS事務局を置き、環境方針・環境保全計画に沿って活動する体制としています。

サステナビリティ推進委員会において、気候関連リスクのほか、同推進委員会内のコンプライアンス・リスク管理委員会を中心にその他の重要リスクの洗い出しと管理を行っています。

事業継続計画(BCP)や事業継続マネジメント(BCM)に基づくリスク発生時の全社連絡体制を整備しており、危機発生時には、規模、レベルに応じた対策本部を設置して対策立案と指揮・命令を実行する仕組みとしています。

指標と目標

当社グループは、世界的な地球温暖化抑制のための取り組みに貢献するため、当社グループの事業活動に伴う温室効果ガス排出量(Scope1,2,3※)の削減目標として、2030年度に46%削減(2021年度比)、2050年にカーボンニュートラルを目指します。

また、環境保全や資源維持に向けた産業廃棄物排出量の管理、再資源化量、再資源化率の向上にも積極的に取り組んでいます。

※ Scope1: 燃料使用に伴う直接排出
Scope2: 外部から購入する電力の使用に伴う間接排出
Scope3: Scope1,2 以外の間接排出

気候変動が事業に及ぼすインパクト評価

大分類	項目	リスク／機会	影響	影響度
政策規制	炭素価格	リスク	炭素税(炭素価格)の導入により、アルミ原箔や電気代、薬品関係など、アルミ電解コンデンサの原材料調達コスト増加につながる。	大
		機会	炭素排出を抑えるために、再エネ導入の設備投資が加速する。供給不安定な再エネを効果的に利活用するために蓄電設備の導入が促進され、設備に使用されるアルミ電解コンデンサ、フィルムコンデンサの需要も増加する。	大
		機会	内燃機関車両から電気自動車への切り替えが進み、フィルムコンデンサ、急速充電器、V2H、アルミ電解コンデンサのビジネス機会が拡大する。	大
	再エネ補助金	機会	補助金交付などの政策によって再エネ導入が促進され、供給不安定な再エネを効果的に利活用するために、蓄電設備の導入が促進される。	大
	省エネ政策	リスク	新規設備投資などのコストが増加する。	中
		機会	産業機器や白物家電のインバータ化が加速し、アルミ電解コンデンサの需要が増加する。	大
		機会	事務機などの省エネ規制が強化されることにより、スイッチング電源の技術的ハードルが高くなり、事業機会が拡大する。	中
市場	エネルギーミックスの変化	リスク	石油石炭に代わって再エネが中心になり、電気代が高騰する。アルミ電解コンデンサを中心に製造コストが増加する。	大
	重要商品／製品価格の増減	リスク	電気自動車や蓄電システムなどの需要増加による資源価格高騰、蓄電池自体に需給ギャップが生じることによる価格高騰の可能性がある。	中
		機会	アルミ電解コンデンサが売上の中心であったが、インバータ用フィルムコンデンサの需要が増加する。	中
		機会	蓄電池の供給が電気自動車用に優先される場合はV2Hでの事業機会を促進し、需給が緩んだ場合は蓄電システムビジネスへの展開を進める。トライブリッドやDCリンク型産業用蓄電システムにとっては事業機会となる。	中
技術	再エネ・省エネ技術の普及	機会	再エネ技術の進歩により最小限の設備でエネルギーを創出することが可能となるため、電力が安価になり、製造原価が下がる。	小
		機会	省エネ技術が普及した場合にもエネルギーの利用形態は電化することが想定され、蓄電システムや電気自動車関連の需要は増加する。	中
評判	顧客の評判変化	リスク	BCPの考え方が一般的となり、複数の工場生産体制をすべての製品において整える必要があることから設備投資費用が高騰し、製品原価が上がる。また、BCPにおいて余剰生産能力を要求されることもあり、損益の悪化につながる。	小
		機会	製品そのものだけで評価されるのではなく、環境へ配慮した企業が選定されるようになる。	小
	投資家の評判変化	機会	足元の業績だけでなく、ESGにかかわる取り組みを評価されるようになる。	小
慢性	平均気温の上昇	リスク	異常気象が頻繁に発生して工場が定期的に停止するようになり、顧客への供給を維持するための余剰生産能力の保持および分散化が必要となる。	大
		機会	企業のBCP強化によって工場を新設、増強する動きが強まり、工場設備に使用されるアルミ電解コンデンサとフィルムコンデンサの需要が増加する。	大
		機会	空調設備に再エネが利活用され、供給不安定な再エネを効果的に利活用するために、蓄電設備の導入が促進される。	大
	降水パターンの変化	リスク	水不足により、一部の生産能力がダウンする。	小
	海面の上昇	リスク	海面上昇により、沿岸に位置するサプライヤーの生産拠点が水没する。	中
急性	異常気象の激甚化	リスク	洪水の発生により、一部の工場稼働が停止する。	小
		機会	エネルギーの地産地消が進み、蓄電設備の導入が促進される。	中

シナリオ分析はP.21, 22をご覧ください。

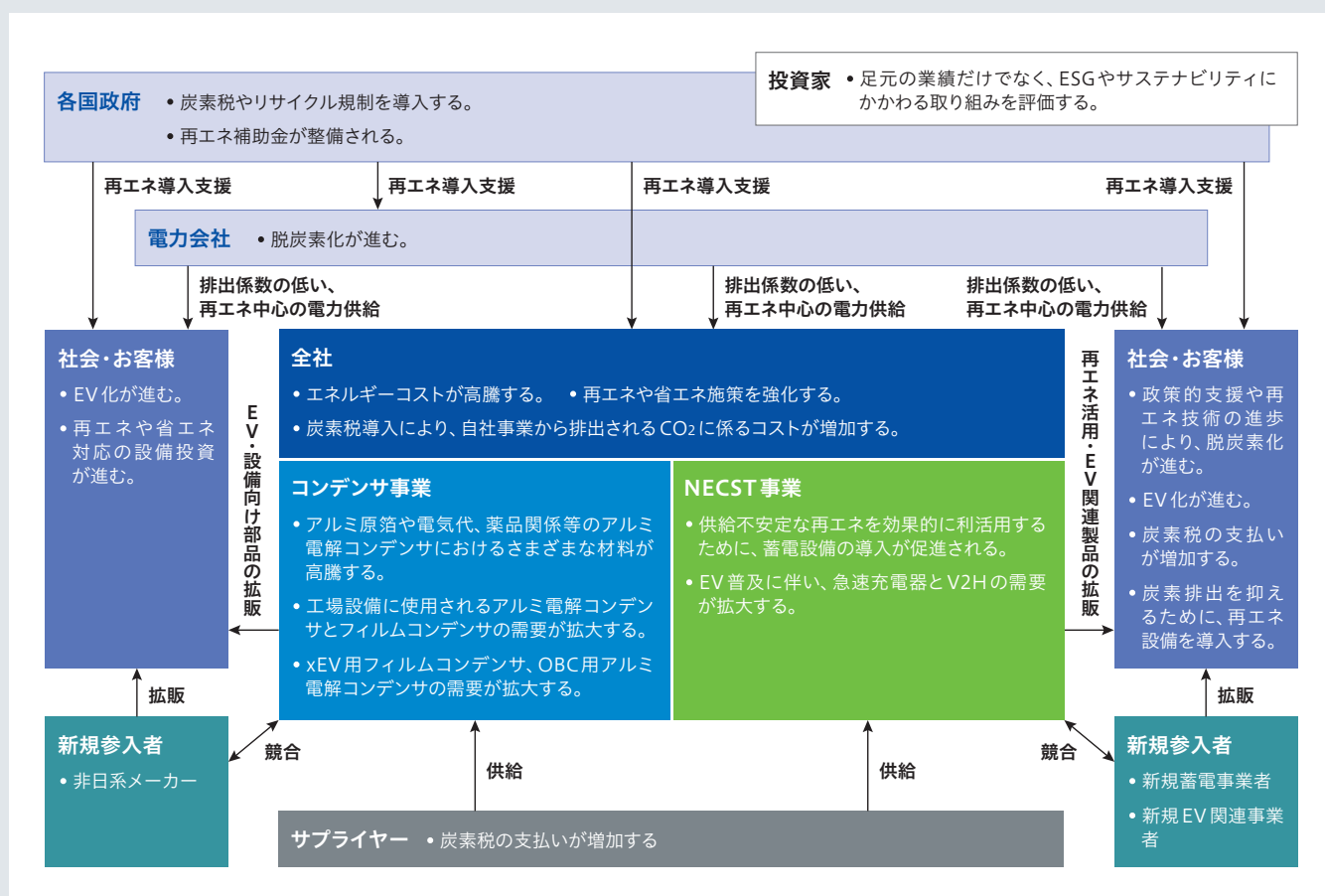
TCFDに基づく情報開示

1.5°Cシナリオ (2100年に産業革命時期比で気温上昇が1.5°C未満)

各国政府は再生可能エネルギーなどの支援制度を導入し、電力会社はネットゼロに向けて活動を進め、脱炭素化が進みます。脱炭素政策の強化にともない、自動車のEV化や再生可能エネルギーの利活用が加速します。その効果として、気温上昇や異常気象が一定の範囲で収まるため、物理的リスクは大きくありません。

これらの結果、xEV用フィルムコンデンサやEV関連機器、蓄電システムなどの収益が大幅に増加し、物理的リスクの影響は小さくなると考えられるため、最終利益は大幅に増加します。

1.5°Cシナリオの将来社会像イメージ



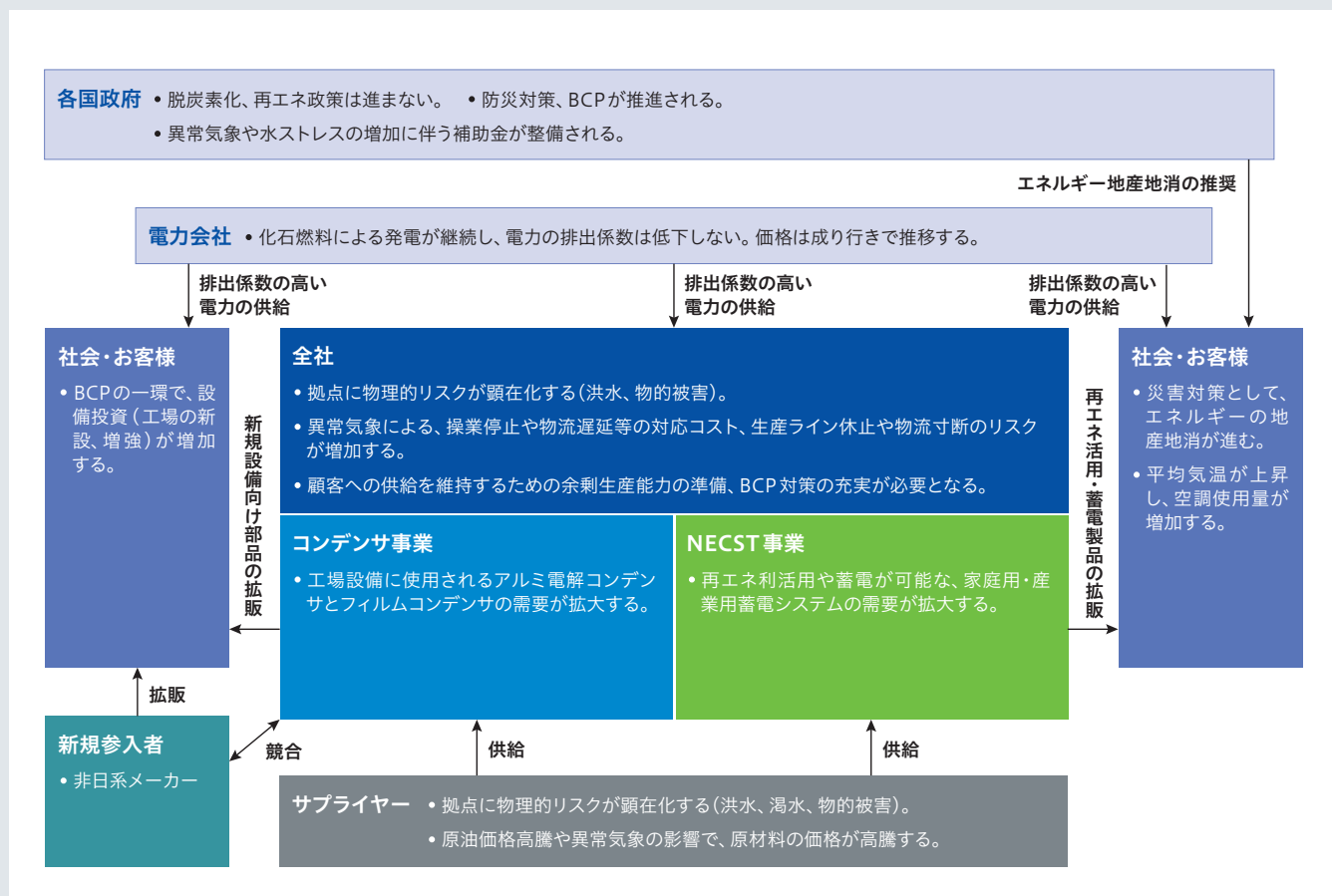
4℃シナリオ (2100年に産業革命時期比で3.2~5.4℃上昇)

脱炭素化は積極的に推進されず、異常気象の激甚化が想定され、これにより生じる物理的リスクへの対応が重要となります。また、電力会社は化石燃料による発電を継続するためCO₂排出係数は低下せず、脱炭素政策の弱まりによって自動車のEV化は一定程度にとどまります。

1.5℃シナリオほど大きな規制面や技術面の影響は想定さ

れませんが、異常気象の被害による影響などから設備投資の事業機会が増加することにより、最終利益は増加します。

4℃シナリオの将来社会像イメージ



製品・技術による環境負荷低減

製品開発における基本姿勢

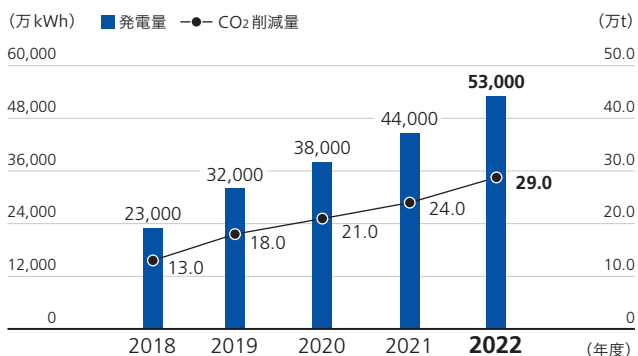
当社グループは、「より良い地球環境の実現」に努めること、そして「持続可能な社会の実現と企業価値の向上」を目指すことをサステナビリティ方針に明記しています。この方針のもと、環境負荷低減につながる製品を数多く生み出してきました。

2010年に立ち上げたNECST事業においては、サステナビリティ方針を具現化する製品を社会へ提供し続けています。NECST事業の主力製品である蓄電システム、V2Hシステムは、太陽光発電と組み合わせることでCO₂を排出しない電力供給が可能となり、環境負荷の低減に大いに貢献しています。これらの発電量は年間およそ5.3億kWhに達しており、およそ29万トンのCO₂排出を抑制した計算になります。

一方、コンデンサ事業においても、xEV用フィルムコンデンサ、EVやハイブリッド車に搭載されるアルミ電解コンデンサ、そして充放電効率を上げることで損失電力を削減した小形リチウムイオン二次電池等、環境負荷の低減に貢献する製品を取り揃えています。また、回路製品は、最新技術により電力変換効率を上げ、低消費電力化と小型化を実現しております。

今後も当社グループは、時代を先取りした価値ある製品を創造して市場に投入し、社会の課題を解決することで社会貢献とビジネス拡大による企業価値の向上を図ります。

NECST事業の製品による発電量、CO₂削減量



EV・PHV用 100kW・50kW 出力急速充電器を発売

EVが急速に普及拡大することが予想される中、EVへの充電待ち時間の発生が懸念されています。

こうした課題を解決するため、100kW出力(2口)および50kW出力(1口)のEV・PHV用急速充電器を開発し、2022年9月に販売を開始しました。これまで当社は10kW出力・25kW出力・35kW出力・50kW出力の4タイプの急速充電器を生産・販売していましたが、新製品を追加したことにより、2021年12月に初号機を設置した200kWマルチ(6口)急速充電器と合わせて、大出力急速充電器すべての製品ラインアップが整いました。

新製品は、新規規格のCHAdeMO2.0.1認証を取得するとともに、OCPP通信プロトコルを搭載し、最新の通信・課金システムに対応しています。また、製品の小型化、設置面積の縮小を実現し、設置場所の自由度を高めました。

これらの多様なラインアップで、充電待ち時間を解消するとともに、今後のEV/PHV普及に欠かすことのできない充電インフラの普及拡大に貢献していきます。



100kW(NQD-UCX04P)



50kW(NQC-TC504P)

品質・顧客満足度の向上

欧州 RoHS 指令※1、REACH 規則※2、中国 RoHS※3 への対応

当社グループは欧州RoHS指令に対応した製品を標準品として販売しています。当社の環境対応製品「GeoCap®(ジオキャップ)」は2013年の改正版欧州RoHS指令(2011/65/EU)に適合しています。また、官報(EU)2015/863により新たに禁止物質に指定されたフタル酸エステル類4物質については2019年7月22日の施行日前に対応を終え、管理システム構築を完了しています。

REACH規則への対応については、欧州化学品庁(ECHA)が年2回公表する高懸念物質(SVHC)をその都度、取引先に伝達するとともに、含有物質調査などを実施しています。また、中国RoHS要求事項にも対応しています。

これら指令、規則への適合および含有標識は当社ホームページから確認いただけます。

※1 欧州 RoHS 指令：電気・電子機器に含まれる特定有害物質の使用制限
 ※2 REACH 規則：化学物質の登録・評価・認可および制限に関する規則
 ※3 中国 RoHS：中国国内における電器電子製品有害物質使用制限管理弁法

サプライチェーン全体を通じた有害物質などの管理

当社グループでは各種法規制を踏まえ、禁止物質、削減物質、管理物質を定めた「ニチコングループグリーン調達ガイドライン」を策定・運用し、サプライチェーン全体での環境保全に努めています。また、経済産業省が開発した、サプライチェーンにおける製品含有化学物質情報の伝達スキームである「chemSHERPA(ケムシェルパ)」の賛同企業として経済産業省に届出をしています。「chemSHERPA」は日本はもちろん各国の法規制や国際基準に対応しており、これらを積極的に利用することで、情報提供先である取引先をはじめ、お客さまの負担軽減に貢献していきたいと考えています。

製品の信頼性向上に向けて

電子部品

電子情報技術産業協会(JEITA)の電子部品部会／技術・標準戦略委員会の中に設置されている部品安全専門委員会に参加し、電子部品における信頼性技術の維持・強化や、電子部品知識の啓発活動などに取り組んでいます。また、同委員会への参加を通じて、電子部品の信頼性に関わる諸問題や、製品安全法規・各種安全規格の動向について、的確・迅速に情報を取得し対応を図るとともに、安心・安全に対する社会的要請に応えています。

機器

日本電機工業会(JEMA)の理事会社として分散型電源技術、蓄電システム技術やスマートエネルギー等のさまざまな専門委員会に参加しています。蓄電池やEMS(エネルギーマネジメントシステム)などの技術的課題や政策上の課題の解決に取り組むとともに、蓄電システムの性能表示の業界統一化にも参画してJIS規格化を目指す活動も行っています。また、国際電気標準会議(IEC)、国際無線障害特別委員会(CISPR)などのノイズ関連国際規格策定の結果を受けて、KEC関西電子工業振興センターの理事会社として関連メーカーと議論し、製品の信頼性や安全性の向上に向けて、規格への反映や改良、人材の育成に注力しています。

お客様相談室におけるお客さま本位の対応

V2Hシステムや家庭用蓄電システムをはじめとするBtoC※製品の開発・製造・販売にあたり、ご相談やご依頼を受け付けるお客様相談室を設置しています。

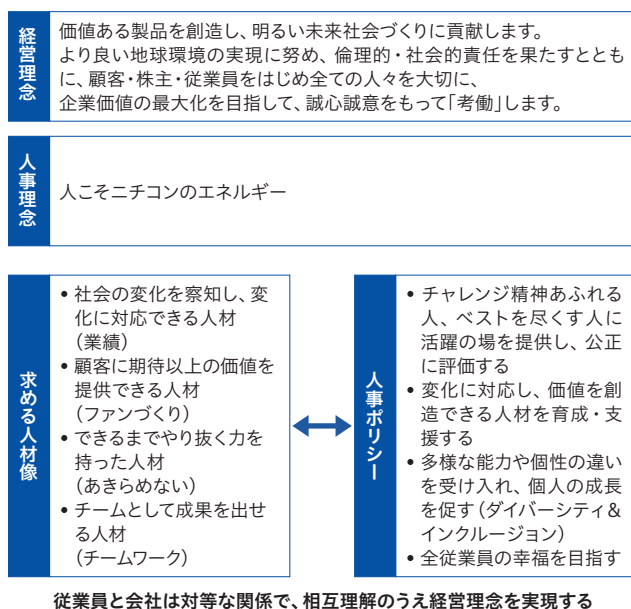
相談や問い合わせをくださるお客さまにとっては、お客様相談室がニチコンとの初めての接点です。問い合わせに対し、迅速かつ細やかな情報の提供はもとより、個々のお客さまの要望に沿った適切なご案内を行い、「ニチコンファン」になっていたかのような日々研鑽を重ね、常にきめ細かな対応を心がけています。

※ BtoC: Business(企業) to Consumer(一般消費者)の略。

人材の育成・活用

人事理念／求める人材像／人事ポリシー

中期成長目標「Vision 2025」や経営戦略、事業戦略を達成するためには、人材戦略が重要な基盤となります。経営理念に基づいて人事理念を定め、求める人材像と人事ポリシーを明確化した新しい人事制度を2023年4月から導入し、私たち一人ひとりが「個」の力を高めるとともに、チーム力を発揮し、みなが相互理解のうえで経営理念の実現を目指します。



教育研修

これまで実施していた「階層別研修」「職能別研修」「コンプライアンス研修」「競争法研修」「エチケット・マナー研修」に「女性リーダー研修」を加え、従業員の育成・成長支援への施策（特に女性が活躍できる施策）を加速するとともに、QC検定合格や資格取得奨励のほか多彩な通信教育の受講を推奨し、意欲ある従業員の能力向上の機会を充実させています。

女性リーダー研修は、管理・監督者の役割を担っていくうえでの不安を払拭し、さらなるリーダーシップの発揮を目的に、2022年度には女性役職者全員が受講しました。「ブランドハブスタンス理論」に基づくキャリアデザインや、「サーバントリーダーシップ」を例にしたリーダーシップのあり方、コーチングなど職場ですぐに実践できる内容も取り入れ、成長につながる研修となりました。

若手技術者育成の一環として、産学連携研究協力協定を締結

している東京大学生産技術研究所に若手技術者を派遣し、最先端技術の共同研究を通して技術者育成支援を積極的に行うとともに、今後さらに普及が見込まれるNECST商品のデザイン力向上を企図した工業デザイン分野にも新たに派遣しています。また、事業本部を跨いだ若手中心の新規商品開発会議を新たに実施するなど、さまざまな人材育成の施策を行っています。

人権の尊重と人権教育

「ニチコングループ行動規範」では、「すべての人の基本的な人権および個人の尊厳とプライバシーの尊重」を掲げています。入社後の研修や朝礼により、国籍、人種、民族、性別、年齢、宗教、信条、社会的身分、門地、財産、身体的特徴、心身における障がいの有無、妊娠、政治的指向、労働組合への加入または配偶者の有無等による差別を一切行わないこと、また、いやがらせ、侮辱、言葉による虐待などセクシャル・ハラスメントやパワー・ハラスメント等の名誉毀損行為による人権侵害を認めないことを繰り返し教育しています。

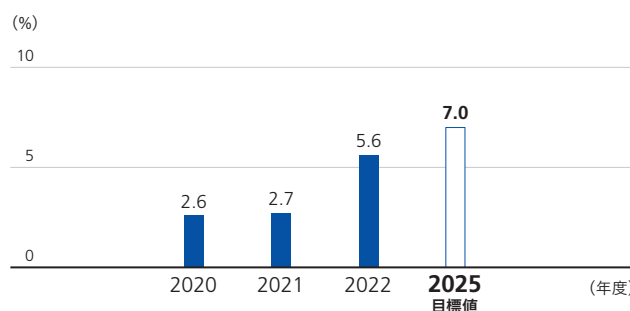
多様性(ダイバーシティ&インクルージョン)の推進

障がい者、高齢者、女性、外国人をはじめ多様な人材を登用し、個人の能力が最大限に発揮できるよう、ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組みを推進しています。

2023年4月の新卒採用実績は107名で、うち、女性は27名、外国人留学生は5名です。また2022年度の中途採用実績は91名で、スキルのある人材を積極的に採用することで、多様な人材が活躍できる組織体制と組織風土を築いています。

当社グループでは、人材の多様性の確保を含む人材の育成に関する方針について、管理職に占める女性労働者の割合を2026年3月末に「7%」にする目標を掲げています。

管理職に占める女性労働者の割合推移



サプライチェーンマネジメント

安全衛生の確保

作業者の安全衛生意識の向上に向け、作業前の安全唱和やKYT(危険予知訓練)で潜在する「危険」を洗い出して注意喚起するほか、定期的に安全衛生教育を実施しています。特に、新入社員に対する安全衛生教育では、「安全第一」をスローガンにOJTをはじめとした各職場における安全作業を徹底しています。

さらに、「労働災害・通勤途上災害の発生ゼロを目標に安全指導・教育の徹底」を重点テーマとし、本社を含め事業所間でのクロスチェックにおいて、問題点を互いに指摘し、改善するとともに優れた点を互いに採り入れるようにしています。あわせて全事業所の活動状況を取りまとめて事業所に配信し、活動の温度差やばらつきを軽減しています。

健康経営

「人こそニチコンのエネルギー」の人事理念に基づき、安心・安全そして健康で働きがいのある職場環境づくりに取り組み、経営理念の実現を図ります。

企業の健全な成長のためには従業員とご家族が心身ともに健康であることが重要です。健康診断・人間ドック等による早期発見、早期治療や、ストレスチェックの実施によるメンタル不調の未然防止のための取り組みを行うとともに、長時間労働の抑制や、一斉有給休暇取得日を設定して休暇の取得を促進するなど就業環境の向上に取り組んでいます。

また、万一、病気やケガで長期間働けなくなった場合でも所得の一部が補填される団体長期障害所得補償保険制度を導入し、就業と治療の両立支援に関する取り組みの一環としています。

サプライチェーンにおけるCSRの推進

当社グループでは、RBA行動規範※および組織の社会的責任に関する国際規格ISO26000(社会的責任に関する手引き)などを踏まえたCSRの考え方を取引先にもご理解いただくことで、サプライチェーン全体で社会的責任を果たしています。

当社グループはさまざまな地域・国から材料を調達しており、取引先においても、業務の遂行にあたって各国の適用法令を遵守し社会倫理に従った行動をお願いしています。このことを理解・実践されていない取引先からの調達は行いません。

主要取引先には、「ニチコングループサプライチェーンCSR調達推進ガイドブック」を配布し、RBA行動規範とあわせて、内容についてご理解いただくよう要請しました。同時に「セルフチェックシート」に記入いただくことで、各社の取り組み状況を確認しています。

紛争鉱物については、米国ドッド・フランク法や同法に則って米国証券取引委員会(SEC)が採択した開示規則を踏まえて「不使用」を基本方針とし、取引先と情報を共有しながらサプライチェーン全体における透明性の向上を図っています。

※ RBA行動規範：RBA(レスポンシブル・ビジネス・アライアンス)(旧EICC電子業界CSRアライアンス)における行動規範

サプライチェーンにおけるコンプライアンスの徹底／リスクの低減

取引において「公開」「公平」「社会性」を確保することを購買基本方針で定め、下請法の遵守をはじめとしたコンプライアンスを徹底しています。

また、リスク低減の観点から、BCP(事業継続計画)の策定や紛争鉱物問題への適切な対応をサプライチェーン全体で積極的に進めています。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社グループは、「経営理念」に基づき、コーポレート・ガバナンスの強化を最重要課題のひとつと位置付け、透明性・公平性を確保したうえで意思決定の迅速化を図るなど経営の効率化を進めています。

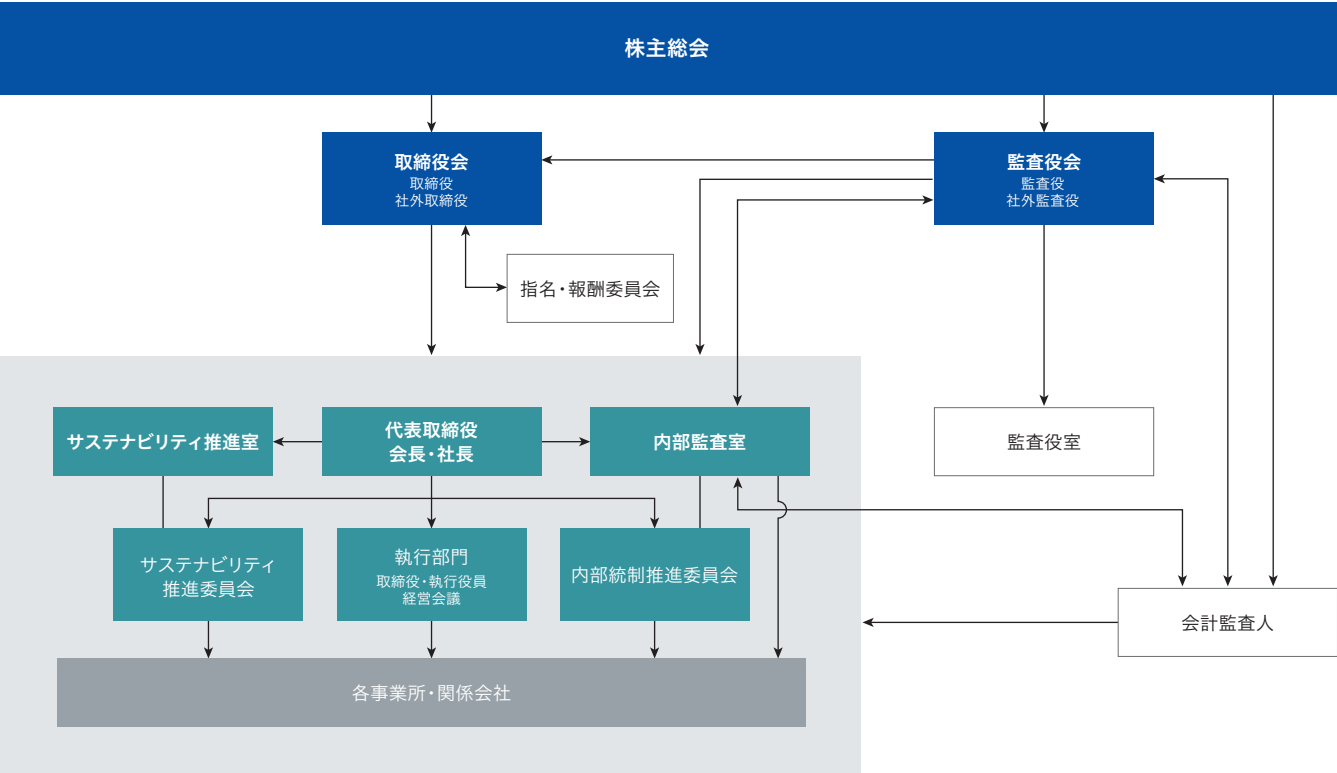
事業環境や市場の変化に機動的に対応して業績の向上に努めるとともに、内部統制システムの構築・強化およびその実効的な運用を通じて経営の健全性を維持し、企業価値の継続的な向上と社会的責任を果たすため、次の基本方針に沿ってコーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。

- (1)株主の権利を尊重し、平等性を確保する。
- (2)株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働する。
- (3)会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。
- (4)取締役会は、株主に対する受託者責任・説明責任を踏まえ、独立社外取締役の役割を重視し、客観的な立場からの業務執行監督機能の実効化を図る。
- (5)会社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、株主との間で建設的な対話に努める。

コーポレート・ガバナンス体制早見表

機関設計の形態	監査役会設置会社
取締役の人数 (うち、社外取締役)	8名(4名)
取締役の任期	2年
取締役会の議長	会長
監査役の数 (うち、社外監査役)	4名(3名)
社外取締役のうち独立役員に 指定されている人数	4名
2022年度の取締役会開催数	10回
2022年度の監査役会開催数	12回
任意の委員会	指名・報酬委員会
執行役員制度の採用	有
ストックオプション制度	無
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ

コーポレート・ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンス体制

取締役会

取締役会は社外取締役4名を含む8名で構成されており、迅速な意思決定を継続して推進していく規模として適切と考えています。運営においては、定期的また必要に応じ開催し、十分な協議により公正かつ確かな業務執行の決定を行うとともに、その担当取締役の業務執行の状況を監督しています。

また、経営の監督機能と業務執行機能の役割を明確にするため執行役員制度を導入しており、業務分掌・職務権限の明確化と業務部門ごとの特性に応じた機動的な意思決定により、経営の迅速化と適正かつ効率的な業務執行を図っています。

指名・報酬委員会

取締役の指名および報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を確保し、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実を図ることを目的に取締役会の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しています。

指名・報酬委員会の委員はその過半数を社外役員としており、独立社外取締役3名を含む4名で構成されています。指名・報酬決定に係るプロセスの独立性・客観性の向上を図っています。

監査役会

監査役会は社外監査役3名を含む監査役4名（内2名が常勤監査役）で構成されており、監査役は取締役会その他重要な会議に出席して意見を述べるほか、取締役の業務執行および当社の業務や財産の状況の調査を基に、適法性監査を行っています。また、本部・事業所およびグループ会社の往査などを通じて経営状況を把握するなど業務監査を実施しています。常勤監査役はこれらに加えて、経営会議や内部統制推進委員会、サステナビリティ推進委員会、その他重要な会議に出席し、取締役の職務執行状況のモニタリングを実施しています。

また、監査役会において相互に職務執行の状況について報告を行うとともに、会計監査人とは、監査計画ならびに監査実施状況を基に、四半期ごとに相互の情報交換・意見交換を行うなど連携を密にして、監査の実効性と効率性の向上に努めています。内部監査室とは、必要の都度、相互の情報交換・意見交換を行うなど連携を密にして、法令遵守をはじめとする当社経営方針の浸透度あるいは危機管理のための体制整備状況の確認に係る監査の実効性と効率性の向上に努めています。加えて、監査

役室を設置し、監査役の職務を補助すべき使用人を取締役と監査役会が協議のうえ選任して配置しています。

内部統制推進委員会

代表取締役社長を委員長とし、経理本部、管理本部、企画本部ならびにデジタル化推進室の幹部社員を委員としています。財務報告の正確性と信頼性を確保するため、「全社統制」「決算財務報告プロセス統制」「業務プロセス統制」「IT全般統制」「IT業務処理統制」の各項目に関して当社およびグループ会社の定期的評価を行い、取締役会や監査役会に報告しています。

サステナビリティ推進委員会

サステナビリティ方針を具現化するために、全社に関連する取り組みを推進することをミッションとしています。全社的な取り組みテーマの選定、方針検討・決定に加え、テーマの進捗管理や改善指示などを行っています。

取締役会の実効性評価

取締役会の機能向上のため、各取締役による自己評価を毎年行っています。それに基づき取締役会全体の実効性について、取締役会で検証、評価を行うことにより、効果をより高めています。

取締役会の多様性

現在就任している社内取締役は、国際性、生産面、営業・マーケティング、財務、リスクマネジメントに関する経験とスキルを有しており、社外取締役には当社が属する業界の内外を問わず高度な専門性を有する者や他社の代表取締役経験者を選任するなど、取締役会の多様性および全体としての知識・経験・能力のバランスが当社にとって最適な形で確保されるよう努めています。

また、2023年6月には女性取締役を登用しました。会社に必要なスキルを満たす人材を登用することで、取締役会における多様性向上を図っていきます。

取締役・監査役のトレーニング

当社は、役員がその責務を適切に果たすことができるよう、当社の経営理念や製品、ガバナンスの方針などについて、適宜社内外の専門家によるトレーニングを行っています。また、役員が外部の勉強会などへの参加を希望し、それが当社の役員としての職務に有用であると認める場合には、必要に応じて費用など支援しています。

経営陣幹部の選解任および 取締役・監査役候補者の選任に関する方針と手続

経営陣幹部および取締役候補者の選任方針については、的確かつ迅速な意思決定、責任感とリーダーシップ、必要な知識・経験、適切なリスク管理、業務執行の監視および会社の各機能

と各事業部門をカバーできるバランス・能力を考慮し、適材適所の観点より総合的に勘案しています。

指名・報酬委員会は取締役会の諮問に応じて、取締役の選任・解任や代表取締役の選定・解職、後継者計画などについて審議し、取締役会に対して答申を行っています。取締役会は、指名・報酬委員会の答申に基づき、取締役候補者の指名に関して決定しています。

解任方針については、職務に関し法令・定款に違反する重大な事実が判明した場合または選考方針から著しく逸脱した事実が認められた場合は、解任に向けた手続きを行います。

また、監査役候補者の選任方針については、取締役の職務の執行を監査するにあたって豊富な経験、財務・会計に関する知見、当社事業および企業経営に関する知識を考慮し、適材適所の観点より総合的に勘案しています。

取締役・監査役のスキルマトリクス

氏名	当社における地位	企業経営	製造・研究開発	営業・マーケティング	財務・会計	国際経験・多様性	法務・リスクマネジメント
武田 一平	代表取締役会長	○	○	○	○	○	○
森 克彦	代表取締役社長	○		○		○	
近野 育	取締役	○		○	○	○	
矢野 明弘	取締役	○	○		○	○	
松重 和美	取締役 社外・独立		○				○
相京 重信	取締役 社外・独立	○			○		
加藤 治彦	取締役 社外・独立	○			○	○	
栗本 知子	取締役 社外・独立					○	○
荒木 幸彦	常勤監査役	○	○	○			○
中谷 吉彦	常勤監査役 社外・独立	○	○			○	
森瀬 正博	監査役 社外・独立	○			○		
伝川 幹	監査役 社外・独立	○		○	○		○

※ 上記の一覧表につきましては、各取締役・監査役が有するすべての経験、知見を表すものではありません。

社外取締役・社外監査役の選任理由

氏名	独立役員	適合項目に関する補足説明	選任理由
松重 和美	○	●京都大学名誉教授 ●四国大学・四国大学短期大学部学長 ●阿波製紙株式会社取締役	大学教授・学長としての豊富な学識経験と高い見識を活かし、客観的な立場から助言・指導をいただくことで、当社経営体制をさらに強化するため、社外取締役として選任しました。
相京 重信	○	●民間企業の出身者 ●橋本総業ホールディングス株式会社取締役 ●三井海洋開発株式会社取締役 ●スターツコーポレーション株式会社監査役	長年金融業務に携わっており、財務および会計に関する高い見識に加えて、他社の取締役を歴任された経験を活かし、客観的な立場から助言・指導をいただくことで、当社経営体制をさらに強化するため、社外取締役として選任しました。
加藤 治彦	○	●民間企業の出身者 ●四季株式会社取締役	長年財務省において要職を歴任しており、財政や税務および会計に関する相当程度の知見を有することに加えて、金融機関の経営や代表取締役を歴任するほか、自動車メーカーなどの取締役を歴任された経験を活かし、客観的な立場から助言・指導をいただくことで、当社経営体制をさらに強化するため、社外取締役として選任しました。
栗本 知子	○	●民間企業の出身者 ●弁護士法人関西法律特許事務所パートナー 弁護士	弁護士としての高い見識を活かし、法律の専門家として、客観的な立場から助言・指導をいただくことで、当社経営体制をさらに強化するため、社外取締役として選任しました。
中谷 吉彦	○	●学者 ●他の会社の出身者	民間企業における技術経営の実践に加え、学識者としての高い見識と豊富な経験を活かし、客観的な立場から企業の健全性の確保、透明性の高い監査体制の充実・強化を図るため、社外監査役として選任しました。
森瀬 正博	○	●他の会社の出身者	長年金融業務に携わっており、金融機関における財務・会計およびその他専門的知識を当社経営に活かし、客観的な立場から企業の健全性の確保、透明性の高い監査体制の充実・強化を図るため、社外監査役として選任しました。
伝川 幹	○	●他の会社の出身者	報道機関の取締役を歴任しており、会社経営に関する相当程度の知見を活かし、客観的な立場から企業の健全性の確保、透明性の高い監査体制の充実・強化を図るため、社外監査役として選任しました。

役員報酬

1. 基本方針

取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。

具体的には、業務執行取締役の報酬は、固定報酬としての基本報酬および業績連動報酬により構成し、監督機能を担う社外取締役については、その役割と独立性の観点から、固定報酬のみを支払うこととしています。

2. 基本報酬の個人別の報酬等の額の決定

取締役の基本報酬は月例の固定報酬とし、株主総会で決議された取締役の報酬限度額内で、個々の職責および実績、会社業績や他社動向、中長期業績や過去の支給実績などを総合的に勘案して決定しています。

3. 業績連動報酬の内容および額の決定

当社の業績連動報酬は、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため、親会社株主に帰属する当期純利益の一定の範囲内でその役割や短期および中長期での貢献度合いに応

じた額を株主総会で決議された取締役の報酬限度額内において、指名・報酬委員会の答申を踏まえて決定し、毎年、一定の時期に支給するものとしています。

4. 基本報酬の額および業績連動報酬の額の取締役の個人別の報酬等の額に対する割合の決定

当社の業績連動報酬は親会社株主に帰属する当期純利益の範囲内で支払うものであり、業績により大きく変動するため、基本報酬との割合についても毎年大きく変動します。そのため、報酬等の種類ごとの割合の目安に関しては事前に定めないものとしています。

5. 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定

個人別の報酬額については取締役会の決定に基づき、代表取締役がその具体的内容について委任を受けるものとし、その権限の内容は、各取締役の基本報酬の額および業績連動報酬の評価配分について代表取締役による協議を経て決定するものとしています。取締役会は、当該権限が代表取締役によって適切に行きわたるよう、指名・報酬委員会に諮問し答申を得るものとし、上記の委任を受けた代表取締役は、当該答申の内容に従って決定をしなければならないこととしています。

2022年度の役員報酬

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる 役員の員数(人)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役(社外取締役を除く)	184	144	40	—	—	4
監査役(社外監査役を除く)	13	13	—	—	—	1
社外役員	45	45	—	—	—	6

- (注) 1. 株主総会の決議(2007年6月28日)による取締役の報酬等の総額は年額280百万円以内(当該株主総会終結時点の取締役の員数は7名)、監査役の報酬等の総額は年額50百万円以内(当該株主総会終結時点の監査役の員数は3名)です。
2. 取締役の報酬等の額には、使用人兼務取締役に対する使用人分給および賞与は含まれていません。
3. 当社は、2007年6月28日開催の第72回定時株主総会終結の時をもって取締役および監査役の役員退職慰労金制度を廃止し、同株主総会終結後引き続いて在任する取締役および監査役に対しては、役員退職慰労金制度廃止までの在任期間に対応する役員退職慰労金を各氏の退任時に贈呈することを決議しています。
4. 各監査役の報酬は、監査役の協議により決定していますが、固定報酬のみとしています。

政策保有株式

当社は、保有目的が純投資目的である投資株式と純投資目的以外の目的である投資株式の区分について、配当金や値上がり益を目的とした投資を純投資株式とし、純投資目的以外の目的である投資株式は特定投資株式と区分しています。特定投資株式は、取引先との長期的・安定的な関係の維持・強化や事業運営上の必要性などを総合的に勘案し、中長期的な企業価値向上に資すると判断する場合に保有しています。なお、純投資株式は保有していません。

特定投資株式は、中長期的な視点に基づいた保有先企業との取引状況や関係性、ならびに保有先企業の財政状態および株価、配当などの状況や、継続保有の合理性について定期的に検証を行います。保有意義の薄れてきた銘柄は、取引先など対話・交渉しながら、縮減を進める方針としています。

特定投資株式の議決権は、保有先企業の中長期的な企業価値向上につながるかどうかなど、さまざまな観点から検討を行ったうえでその行使について判断します。

政策保有株式の連結貸借対照表上の合計額(2023年3月31日現在)

区分	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
銘柄数	48	47	42
連結貸借対照表計上額の合計額(百万円)	34,462	27,100	23,581
連結純資産比率(%)	38.6	28.6	23.3

(注)みなし保有株式に該当する株式を保有していません。

純投資目的以外の目的で保有する銘柄数および貸借対照表計上額の合計額(2023年3月31日現在)

	銘柄数	貸借対照表計上額の合計額(百万円)
非上場株式	13	359
非上場株式以外の株式	29	23,222

2022年度において株式数が減少した銘柄

	銘柄数	株式数の減少に係る売却価格の合計額(百万円)
非上場株式	—	—
非上場株式以外の株式	5	1,667

買収防衛策

会社の支配に関する基本方針として、当社に対し買収提案が行われた場合は、これを受け入れるか否かの最終的な判断は、その時点における当社株主の皆さまに委ねられるべきであると考えています。その場合、株主の皆さまが十分な情報と相当な検討期間をもとに、公正で透明性の高い株主意思の確認手続きを通じた判断(インフォームド・ジャッジメント)を行えるようにすることが、企業価値および株主共同の利益の確保と向上のため必要であると考えています。

情報開示と株主・投資家の皆さまとの対話

2022年度の定時株主総会(2023年6月29日開催)には、73名の株主の皆さまにご出席いただきました。決算内容の報告には表やグラフなどを使用した動画を上映し、見やすく、わかりやすく紹介しました。

会場内には、当社グループの重点4市場のビジュアルをバックに「技術の結晶を組み合わせ「価値ある製品」と「コトづくり」を推進。明るい未来社会に貢献し続けます。」と掲げ、注目製品の展示を行いました。コンデンサ事業では自動車、産業機器向けアルミ電解コンデンサ、xEVモータ駆動インバータ平滑用フィルムコンデンサ、IoTウェアラブル向け小形リチウムイオン二次電池を、NECST事業では新トライブリッド蓄電システム®、医療用加速器電源を株主の皆さまに紹介しました。



コンプライアンス

「ニチコングループ行動規範(改訂版)」の周知徹底

当社グループでは「社訓」に加え、従業員が一丸となって目指すべき方向性や社会的責任を「経営理念」として定めています。さらに、取締役や従業員が法令を遵守し、共通の倫理観・価値観を持つための指針として、2002年10月に「ニチコングループ行動規範」を制定しました。

当社グループが「ニチコングループ行動規範」を制定した2002年以後、RBA行動規範※が制定され、数度改訂されました。また、2010年11月にはISO26000(社会的責任に関する手引)が発行されました。これらEICC(現行名称:RBA)やISO26000が求める企業の社会的責任について見直しを行い、内容の網羅性を高めるために、2013年4月に改訂版「ニチコングループ行動規範(日本語版・英語版・中国語版・マレー語版)」を発行しました。

改訂版の発行後、各事業所にて教育や周知徹底を図り、国内外の全従業員を対象にeラーニングツールなどを活用しながら、「行動規範理解度チェック」を実施して、理解度向上を図っています。

※ RBA 行動規範: RBA (レスポンス・ビジネス・アライアンス) (旧 EICC 電子業界 CSR アライアンス) における行動規範



改訂版「ニチコングループ行動規範」
(日本語版・英語版・中国語版・マレー語版)

社内・社外相談窓口の設置(内部通報制度)

法令、社内規程・方針、倫理規範などを遵守し健全な企業活動を推進するうえで「コンプライアンス」はたいへん重要です。当社グループは「コンプライアンス」の徹底を図る仕組みのひとつとして内部通報規程を制定し、この規程に基づくコンプライアンス・ホットライン(内部通報制度)を設けています。

具体的には、相談窓口や相談方法を設け、通報があった場合には必要に応じて調査を実施します。また、通報者の個人情報保護を徹底するとともに、不利益を受けることのないよう対処しています。このように、コンプライアンス・ホットラインの活用により不祥事の未然防止や早期発見に努めています。

また、2016年7月には、「競争法コンプライアンス社外通報窓口」を設置しました。

競争法コンプライアンスの体制強化

当社グループでは、社会的責任を果たすため、法令・ルールの遵守、社会倫理に適合した活動の徹底に努めてきました。しかしながら、コンデンサの販売に関し、過去に独占禁止法および各国競争法に違反した疑いがあるとして日本の公正取引委員会ならびに海外競争当局から調査を受けました。株主の皆さまをはじめすべてのステークホルダーの皆さまには多大なご心配をおかけしましたことを、深くお詫び申し上げます。

当社グループでは、こうした事態を厳粛かつ真摯に受け止め、独占禁止法および各国競争法の遵守を再徹底するためのコンプライアンス体制の強化と教育活動に努めています。2016年7月には当社グループにおける競争法遵守体制のさらなる強化を図るべく、CSR推進委員会(現:サステナビリティ推進委員会)に「競争法コンプライアンス小委員会」を設置しました。また、「競争法コンプライアンス規程」を制定し、競争法違反を未然に防ぐべく、業務を遂行するうえで遵守すべき基本的事項を明確にしました。この規程には、競争法の遵守状況を監督・指導するため、競合他社との接触を予防・監視するための事前承認・事後報告手続き、競争法遵守に関する監査部門による定期監査の実施、通報や相談窓口としての「競争法コンプライアンス社外通報窓口」の設置などについて明記しています。さらに、職場での競争法遵守を徹底するため、営業部門を中心とした「競争法コンプライアンス勉強会」を開催し、競争法コンプライアンス規程の概略説明、ならびに弁護士による実務に則した事例を多数紹介したケーススタディを行っています。また、eラーニングツールを活用し、営業部門だけでなく、生産事業所、海外事業所も対象に、動画による弁護士講義の聴講や理解度チェックテストを実施しています。こうした施策の実施により、当社グループ全体の競争法遵守体制を強化しています。



競争法コンプライアンス勉強会

リスクマネジメント

リスク管理体制

当社グループは、損失・リスクをあらかじめ回避するとともに、万が一リスクが発生した場合にもその被害を最小限に抑制することを目的とした「リスクマネジメント規程」を制定し、運用しています。

リスク管理において中心となる組織は、「サステナビリティ推進委員会」の中に設置している「コンプライアンス・リスク管理委員会」です。コンプライアンス・リスク管理委員会は各事業所からの月次活動報告書で活動内容を確認し、指導しています。

また、各事業所においても重要リスクを洗い出して管理および実行しており、その具体的な取り組みと検証の進捗を月次報告で確認・指導しながら継続的に改善を図っています。

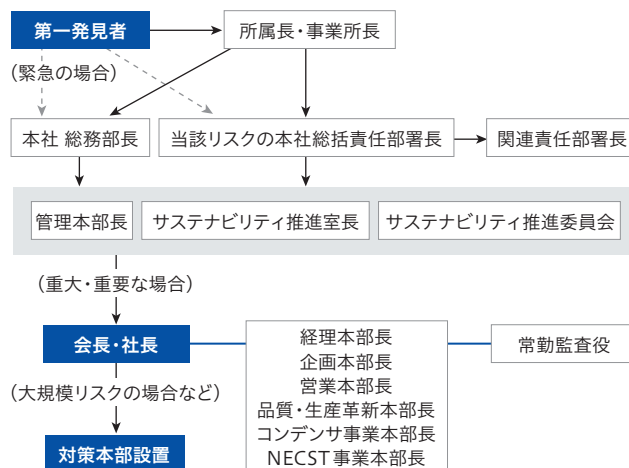
事業継続計画(BCP)の継続的改善と 事業継続マネジメント(BCM)の定着活動

企業活動に大きな影響を及ぼす「自然災害・事故」「経営リスク」「政治・経済・社会リスク」などの想定できるリスクへの対応策とその体制などについて、従業員、取引先、顧客や地域住民など、ステークホルダーの皆さまの視点に立ち、リスクの未然防止や被害を最小限にとどめるために適切な対応を取るよう努めています。また、安全かつ安定的な企業経営の維持に努め、「防災・防犯管理規程」や「リスクマネジメント規程」に則り、その運用と周知徹底を図っています。企業活動の中で自然災害や事故などによる被害を受けたとき、早期に事業を再開・継続するためには、BCMの構築が重要です。

2011年3月11日の東日本大震災をきっかけに、それまで策定準備中だったBCPとBCMを包括した当社グループの「事業継続規程」と「事業継続計画(BCP)策定ガイドライン」を2012

年に制定し、大枠を整備しました。これらに基づいて、BCPのさらなる充実や継続的改善(PDCAサイクル)を取り込んだ仕組みとしてのBCMの定着化を進めています。

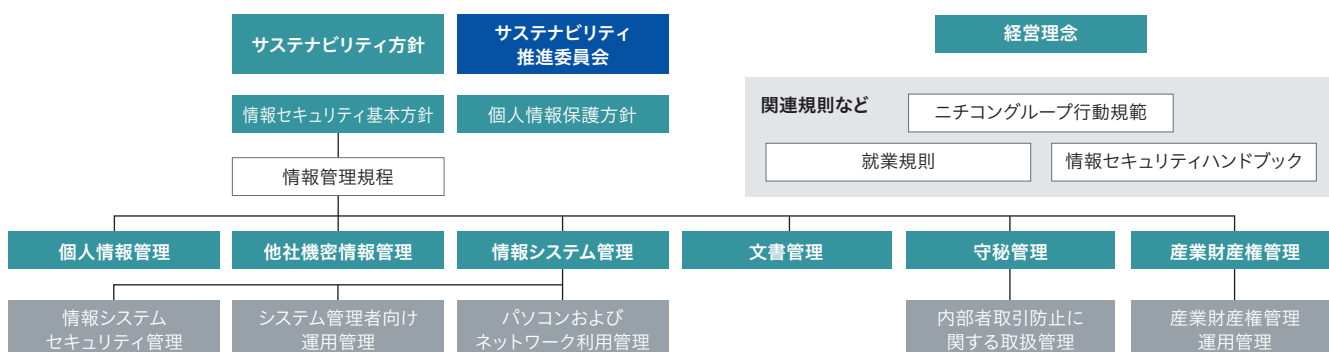
リスク発生時の全社連絡体制



情報セキュリティの強化

当社グループでは、情報セキュリティ対策として全従業員が情報資産保護の重要性を認識し、日々の業務の中で徹底するよう、2007年2月に「情報セキュリティ基本方針」を定め、情報資産の取り扱いルールなどをまとめた「情報セキュリティハンドブック」「ニチコン従業員『考働』の手引き」を配布して徹底を図っています。一方、情報資産は全従業員が必要となときに、いつでも正しく取り出して業務を遂行できることはもちろん、戦略的に活用することにより新しい事業を生み出せる財産であると考えています。今後も情報資産を安全・正確に活用することを基本に、当社グループの持続的・安定的な発展に努めます。

ニチコングループ情報管理体系



役員一覧

取締役



武田 一平

代表取締役
会長 CEO

1963年3月 当社入社
1978年2月 ニチコン(アメリカ)
コーポレーション代表取締役
1983年6月 当社取締役
1983年12月 当社国際部長
1995年7月 当社大野工場長兼海外営業担当
1997年6月 当社常務取締役
1998年6月 当社代表取締役社長
2003年6月 当社代表取締役社長
執行役員社長
2007年6月 当社代表取締役会長
執行役員会長
2013年6月 当社代表取締役会長 CEO(現任)



森 克彦

代表取締役
社長 COO

1991年4月 当社入社
2003年1月 当社東日本営業本部東京支店
第一販売部副部長
2004年1月 当社営業本部海外営業本部部長
2004年2月 ニチコン(台湾)
カンパニーリミテッド総経理
2011年6月 ニチコン(台湾)
カンパニーリミテッド董事長
2014年1月 当社中華圏営業統括
ニチコン(香港)リミテッド董事長
2020年7月 当社執行役員
当社コンデンサ事業本部長
2023年6月 当社代表取締役社長 COO(現任)



松重 和美

社外取締役

1981年4月 九州大学応用力学研究所助教授
1990年5月 同大学工学部教授
1993年4月 京都大学大学院工学研究科
電子工学専攻教授
1996年7月 同大学ベンチャー・ビジネス・
ラボラトリー施設長
2001年4月 同大学国際融合創造センター長
2004年4月 同大学副学長(産学連携・知財
担当)
2005年4月 同大学国際イノベーション機構長
2012年4月 同大学名誉教授(現任)
龍谷大学特別任用教授
2012年6月 当社取締役(現任)
2013年4月 四国大学・四国大学短期大学
学長(現任)
2016年6月 阿波製紙株式会社取締役(現任)



相京 重信

社外取締役

1972年4月 株式会社住友銀行
(現 株式会社三井住友銀行)入行
2005年6月 同行常務取締役兼常務執行役員
2006年4月 同行取締役兼専務執行役員
株式会社三井住友フィナンシャル
グループ専務執行役員
2007年4月 株式会社三井住友銀行
取締役兼副頭取執行役員
法人部門統括責任役員
2010年4月 日興コーディアル証券株式会社
(現 SMBC日興証券株式会社)
代表取締役会長
2011年4月 SMBC日興証券株式会社
代表取締役会長
2015年6月 橋本総業ホールディングス
株式会社取締役(現任)
2016年3月 三井海洋開発株式会社取締役
(現任)
2016年6月 当社取締役(現任)
2019年6月 スターツコーポレーション
株式会社監査役(現任)

監査役



荒木 幸彦

常勤監査役

1965年3月 当社入社
1999年5月 当社草津工場長
2003年6月 当社取締役、当社執行役員、
当社管理本部長
2004年10月 当社 CSR 室長
2007年6月 当社代表取締役社長、
当社執行役員社長
2013年6月 当社特別顧問
2016年6月 当社常勤監査役(現任)



中谷 吉彦

常勤/社外監査役

1972年4月 松下電器産業株式会社
(現 パナソニックホールディングス
株式会社)入社
1995年4月 同社マルチメディア推進室長
1997年4月 同社パナソニック ヨーロッパ
ラボラトリーズ ゲー・エム・
ペー・ハー 副社長
1999年9月 同社海外 R&D 推進センター所長
2004年10月 立命館大学 COE 推進機構教授
2008年4月 同大学立命館グローバル・
イノベーション研究機構教授
2009年4月 同大学研究部長
2012年4月 同大学大学産学官連携戦略本部
副本部長
2018年6月 当社補欠監査役
2020年4月 立命館大学総合科学技術研究
機構上席研究員(現任)
2020年6月 当社常勤/社外監査役(現任)



近野 斉

取締役 上席執行役員専務
経理本部長 兼
広報・IR室長

1983年4月 当社入社
1990年3月 ニチコン(香港)
リミテッドマネージャー
2003年6月 当社IR室長
2004年8月 当社管理本部経理部長兼IR室長
2004年12月 当社管理本部経理部長
2006年6月 当社執行役員
2007年6月 当社取締役(現任)
当社管理本部長
2008年7月 当社執行役員常務
2010年2月 当社IR室長
2013年10月 当社経理本部長(現任)
2015年7月 当社上席執行役員常務
2017年7月 当社執行役員専務
2018年9月 当社広報・IR室長(現任)
2023年7月 当社上席執行役員専務(現任)



矢野 明弘

取締役 執行役員専務
企画本部長 兼
サステナビリティ推進室長

1980年4月 パイオニア株式会社入社
2001年4月 パイオニア ヨーロッパエヌ・ブイ
取締役経営企画部長
2005年5月 パイオニア エレクトロニクス
ドイツランドゲー・エム・
ペー・ハー代表取締役社長
2009年12月 当社入社
生産本部生産管理部副部長
2010年10月 当社企画本部副本部長
2011年5月 当社企画本部長(現任)
2011年7月 当社執行役員
2013年6月 当社取締役(現任)
2015年7月 当社執行役員常務
2017年7月 当社上席執行役員常務
2022年2月 当社サステナビリティ推進室長
(現任)
2023年7月 当社執行役員専務(現任)



加藤 治彦

社外取締役

1975年4月 大蔵省(現 財務省)入省
2007年7月 財務省主税局長
2009年7月 国税庁長官
2010年7月 国税庁長官退官
2011年1月 株式会社証券保管振替機構
専務取締役
2011年6月 同社代表取締役社長
2013年6月 トヨタ自動車株式会社取締役
2014年3月 キヤノン株式会社取締役
2015年3月 四季株式会社取締役(現任)
2015年7月 株式会社証券保管振替機構
取締役兼代表執行役社長
2019年4月 株式会社証券保管振替機構
取締役
2019年6月 トヨタ自動車株式会社
常勤監査役
2023年6月 当社取締役(現任)



栗本 知子

社外取締役

2007年12月 大阪弁護士会弁護士登録
弁護士法人関西法律特許事務所
入所
2014年1月 同法人パートナー弁護士(現任)
2023年6月 当社取締役(現任)



森瀬 正博

社外監査役

1970年4月 株式会社京都銀行入行
1994年6月 同行国際部長
1997年6月 同行総合企画部長
2000年6月 同行取締役
2003年6月 同行常務取締役
2008年6月 同行専務取締役
2010年6月 同行代表取締役・専務取締役
2012年6月 当社監査役(現任)



伝川 幹

社外監査役

1973年4月 株式会社読売新聞社
(現 株式会社読売新聞東京本社)
入社
2007年6月 株式会社読売新聞東京本社
執行役員制作局長
2009年6月 同社取締役編集局長
2011年6月 読売テレビ放送株式会社
専務取締役
2013年6月 同社取締役副社長
2014年6月 同社代表取締役副社長
2016年6月 同社代表取締役社長
2019年6月 同社代表取締役会長
2020年6月 同社最高顧問
2022年7月 当社顧問
2023年6月 当社監査役(現任)

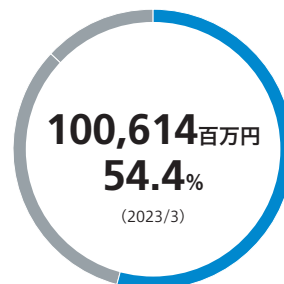
セグメント情報

電子機器用コンデンサ

- アルミ電解コンデンサ
- フィルムコンデンサ
- 正特性サースミスタ「ポジアル®」
- 小形リチウムイオン二次電池

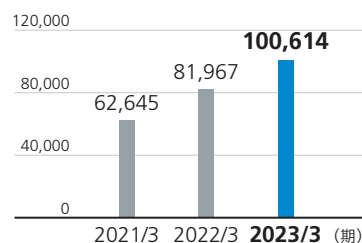


売上高比率



売上高

(百万円)

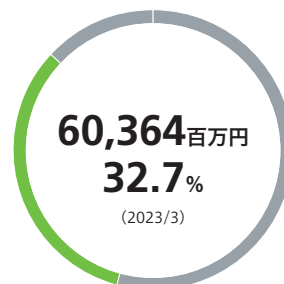


回路製品

- 家庭用蓄電システム「POWER OASIS®」
- V2Hシステム「EV/パワー・ステーション®」
- EV・PHV用急速充電器
- スイッチング電源
- 機能モジュール
- ポータブル蓄電システム
- 外部給電器「パワー・ムーバー®」
- 「パワー・ムーバー®ライト」
- トライブリッド蓄電システム®

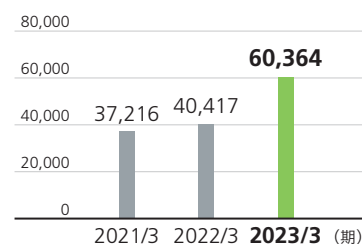


売上高比率



売上高

(百万円)

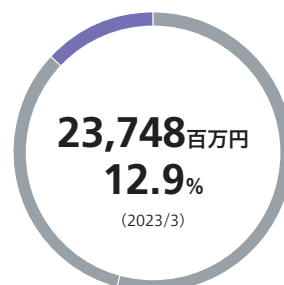


電力・機器用コンデンサ および応用関連機器

- xEV向けフィルムコンデンサ
- 公共・産業用蓄電システム
- 医療用加速器電源
- 学術研究用加速器電源
- 瞬低・停電補償装置

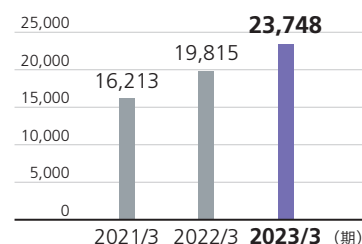


売上高比率



売上高

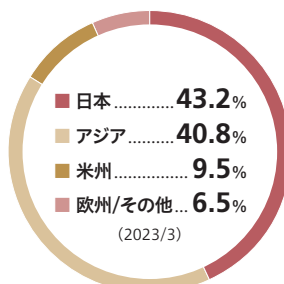
(百万円)



グローバル・オペレーション

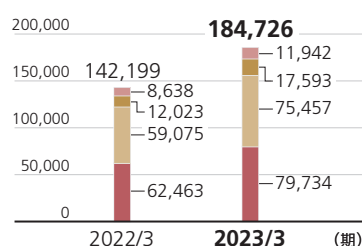


地域別売上高比率



地域別売上高

(百万円)



2023年3月期の概況

車載関連機器向けに加え、産業機器や白物家電などのインバータ関連機器向けなどの売上が増加したことなどにより売上高100,614百万円と前期比22.7%の大幅増収となりました。

今後について

アルミ電解コンデンサの幅広い製品群と国内外の生産・販売体制を強みとし、モビリティ、通信、環境関連の成長市場にフォーカスし、品質、コスト、納期、サービスにわたる事業基盤を強化・拡充します。コンデンサ事業で創業以来培った強みを今後も継続的に進化させていくため、技術面ではニーズ開発から商品開発、産学連携によるシーズ開発を、生産面では継続的な品質向上等の推進に加えて、共通指標をベースとしたKPI目標管理を導入し、プロセス強化に取り組んでいきます。

2023年3月期の概況

家庭用蓄電システムやV2HシステムおよびEV・PHV用急速充電器、スイッチング電源などの売上が伸長したことなどにより売上高60,364百万円と前期比49.4%の大幅増収となり、NECST事業の成長が全体にも大きく寄与しました。

今後について

脱炭素のメガトレンドを受けて、エネルギー・環境関連の幅広い製品群とスイッチング電源から応用機器までをカバーする電源技術を活かし、価値提供のさらなる充実を図ります。とりわけ、環境関連製品では、世界的な脱炭素の高まりやエネルギー価格の高騰による再エネ、蓄電市場拡大への対応と、蓄電、電力制御技術を活かしたトータルシステムの展開を強化します。また、ガソリン車規制により急速に拡大するEVシフトへの対応として、EV・PHV用急速充電器、外部給電器「パワー・ムーバー[®]」、V2Hシステムで社会充電インフラを拡充していきます。スイッチング電源においては、ユーザー対応力でトップシェアを堅持する強みを活かし、特に空調機器、ロボット、5G通信などの成長市場へ拡大を目指します。家庭用蓄電システム、V2Hシステムに代表されるナンバーワンの革新的な製品・技術開発体制を強化し、社会課題の解決に貢献する製品開発をさらに加速していきます。

2023年3月期の概況

主としてxEV向け機器用フィルムコンデンサの売上が大幅に増加したことなどにより売上高23,748百万円と前期比19.8%の大幅増収となりました。

今後について

金属蒸着フィルムから独自開発、生産するxEV用フィルムコンデンサでは、需要の拡大を成長機会と捉え、販売拡大とグローバル生産体制の強化に向け、積極的に経営リソースを投下します。大型特殊電源、医療用/学術研究用加速器電源でグローバル展開を図り、社会インフラシステムや高度医療の普及拡大へ貢献します。

2023年3月期の概況

国内売上は、アルミ電解コンデンサの車載関連機器向けやインバータ関連機器向けの売上が増加したことに加え、家庭用蓄電システムやV2HシステムおよびEV・PHV用急速充電器、スイッチング電源などの売上が増加したことなどにより、売上高は79,734百万円と前期比27.6%の増収となりました。海外売上高については、アジア市場において車載関連機器向けやインバータ関連機器向けアルミ電解コンデンサの売上が増加したことなどにより、売上高は75,457百万円と前期比27.7%の増収となりました。米州については主に電気自動車向け需要が大幅に増加したことなどにより、売上高は17,593百万円と前期比46.3%の大幅増収となりました。また、欧州他は車載関連機器向けおよび産業機器向けのアルミ電解コンデンサの需要が増加したことなどにより、売上高は11,942百万円と前期比38.3%の大幅増収となり、海外市場全体では売上高104,992百万円となり前期比31.7%の増収となりました。これらの結果、連結売上高に占める海外売上高の割合は、前期比0.7ポイント上昇し56.8%となりました。

財務・非財務ハイライト

財務情報

	単位：百万円					単位：千米ドル
	2023/3	2022/3	2021/3	2020/3	2019/3	2023/3
【各期間】						
売上高	¥ 184,726	¥ 142,199	¥ 116,074	¥ 119,676	¥ 122,860	\$ 1,383,299
営業利益	12,677	6,427	1,574	2,549	5,473	94,929
税金等調整前当期純利益	9,971	9,588	2,753	3,666	(5,962)	74,665
親会社株主に帰属する当期純利益	7,815	7,902	1,703	2,812	(7,953)	58,519
設備投資額	11,201	10,127	6,542	7,079	8,551	83,876
減価償却費	7,544	6,055	5,245	5,336	4,491	56,492
【各期末】						
総資産	192,339	170,112	156,009	139,427	139,770	1,440,312
自己資本	98,838	92,416	87,187	75,594	79,179	740,139
1株当たりの情報	単位：円					単位：米ドル
当期純利益	¥ 114.22	¥ 115.50	¥ 24.90	¥ 40.59	¥ (114.21)	\$ 0.86
配当金	30.00	27.00	25.00	24.00	23.00	0.22
純資産	1,444.66	1,350.76	1,274.33	1,104.87	1,137.02	10.82
自己資本比率	51.4%	54.3%	55.9%	54.2%	56.6%	
自己資本当期純利益率(ROE)	8.2%	8.8%	2.1%	3.6%	(9.2)%	

注：1. 百万円未満は四捨五入して表示しています。

2. 米ドル表示は、便宜上、2023年3月期末における実勢為替相場である1米ドル=133.54円により換算しています。

3. 各年度とも、改訂後の連結財務諸表規則に準じ組み替えて表示しています。

非財務情報

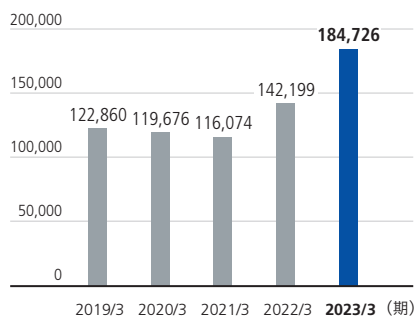
	2023/3	2022/3	2021/3	2020/3	2019/3
【各期末】					
従業員数(名)	5,408	5,587	5,209	5,409	5,169
度数率	0.000	0.313	0.527	0.206	0.000
強度率	0.000	0.024	0.079	0.013	0.000
CO ₂ 排出量(Scope1)(t-CO ₂)	27,337	28,693	—	—	—
CO ₂ 排出量(Scope2)(t-CO ₂)	206,766	236,795	—	—	—
CO ₂ 排出量(Scope3)(t-CO ₂)	924,427	969,110	—	—	—
消費電力量(千kWh)	434,208	511,116	—	—	—
上水使用量(万t)	29	25	26	28	35
地下水使用量(万t)	661	684	632	644	748
排水量(万t)	520	528	511	461	553
化学物質取扱量(t)	367.53	555.78	380.27	162.25	194.73
化学物質排出量(t)	38.17	54.47	36.31	16.69	16.12

注：1. 度数率、強度率については、2023年3月期末分より国内連結の数値を算出しています。

2. CO₂排出量、消費電力量については、2022年3月期末分より算定方法を見直し、数値を算出しています。

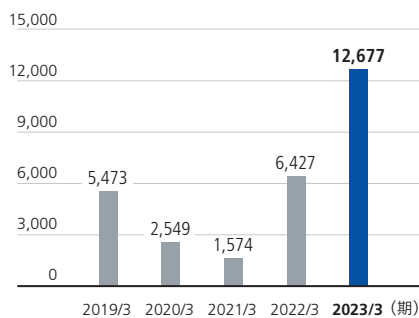
売上高

(百万円)



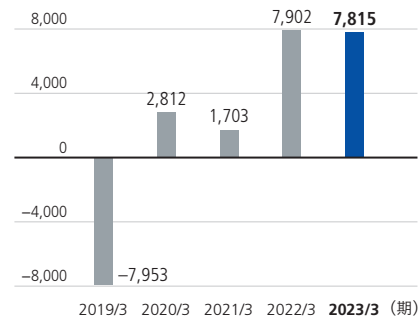
営業利益

(百万円)



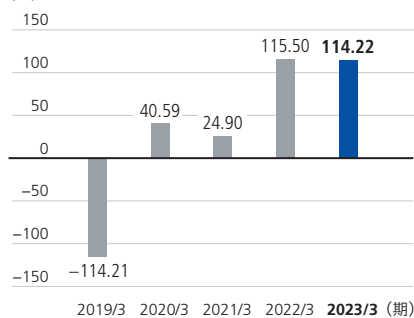
親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



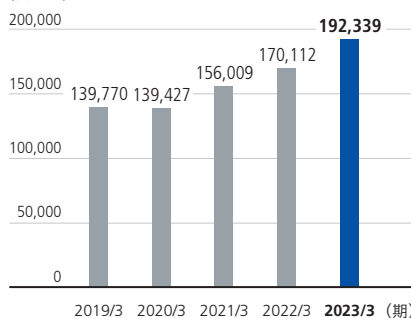
1株当たり当期純利益

(円)



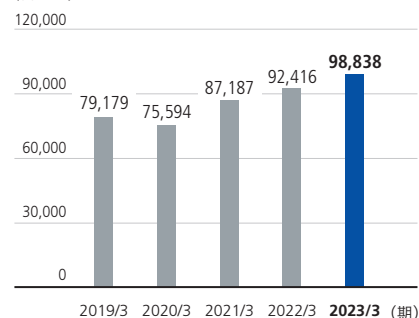
総資産

(百万円)



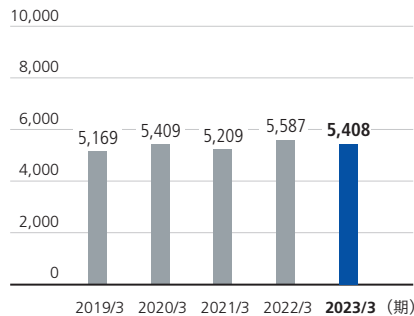
自己資本

(百万円)



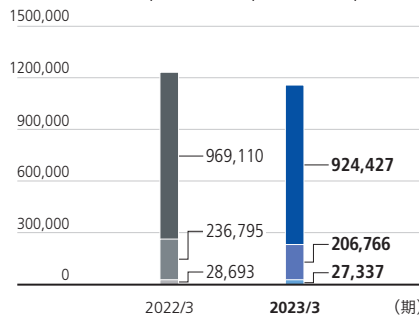
従業員数

(名)



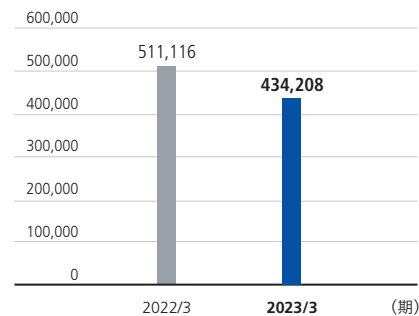
CO₂排出量

(t-CO₂) Scope1 Scope2 Scope3



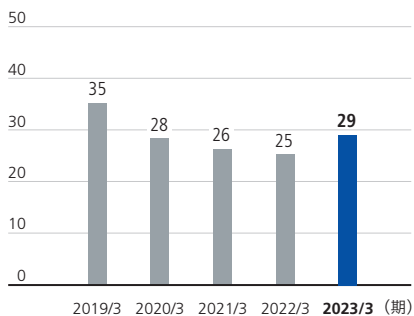
消費電力量

(千kWh)



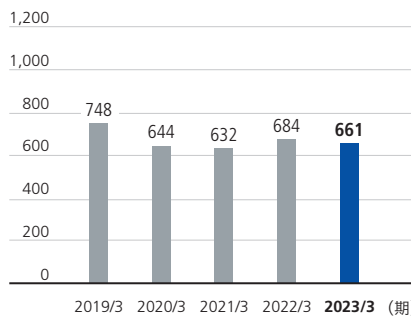
上水使用量

(万t)



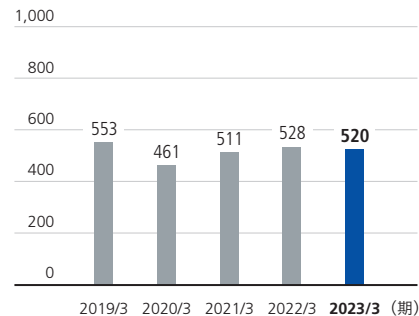
地下水使用量

(万t)



排水量

(万t)



会社概要

企業情報

商号	ニチコン株式会社
本社所在地	〒604-0845 京都市中京区烏丸通御池上る TEL.075-231-8461 FAX.075-256-4158
創業	1950年(昭和25年)8月1日
資本金	14,286百万円(2023年3月31日現在)
従業員数	5,408名(2023年3月31日現在 連結)

国内営業拠点

東京支店	東京都中央区日本橋茅場町2丁目1番1号 第二証券会館7階
名古屋支店	名古屋市中区錦2丁目4番3号 錦パークビル18階
西日本支店	京都市中京区烏丸通御池上る
営業所	岩手、仙台、郡山、北関東、岡山、福岡
電源 センター	東京都中央区日本橋兜町14番9号 事業内容:各種電源の設計・開発

国内連結子会社

ニチコン製箔株式会社

長野県大町市社8224番地1
資本金:80百万円
事業内容:アルミ電解コンデンサ用電極箔の製造

ニチコン草津株式会社

滋賀県草津市矢倉2丁目3番1号
資本金:80百万円
事業内容:電力・機器用コンデンサ、フィルムコンデンサ、コンデンサ応用関連機器の製造

ニチコン亀岡株式会社

京都府亀岡市北古世町2丁目15番1号
資本金:80百万円
事業内容:機能モジュール、V2Hシステム、正特性サージスタ、EV用急速充電器、家庭用蓄電システムの製造

ニチコン大野株式会社

福井県大野市下丁第1号11番地2
資本金:80百万円
事業内容:アルミ電解コンデンサ(チップ品、小形品)、導電性高分子アルミ固体電解コンデンサ、電気二重層コンデンサ、小形リチウムイオン二次電池の製造

ニチコン岩手株式会社

岩手県岩手郡岩手町大字久保第8地割17番地の1
資本金:100百万円
事業内容:アルミ電解コンデンサ(チップ品)、導電性高分子ハイブリッドアルミ電解コンデンサの製造

ニチコンワカサ株式会社

福井県小浜市多田35号1番地の1
資本金:84百万円
事業内容:各種電源、家庭用蓄電システムの製造

株式会社西島電機製作所

滋賀県草津市矢倉2丁目3番1号
資本金:30百万円
事業内容:各種変圧器、リアクトルの製造・販売

日本リニアクス株式会社

大阪府北区菅原町3番2号
資本金:15百万円
事業内容:圧力センサ、各種計測器の製造・販売

株式会社ユタカ電機製作所

東京都中央区日本橋茅場町2丁目1番1号
第二証券会館7階
資本金:330百万円
事業内容:電源装置の設計・開発、製造・販売

海外連結子会社

NICHICON (AMERICA) CORP.

927 East State Parkway, Schaumburg, Illinois 60173, U.S.A.
資本金:3,000千US\$
事業内容:各種コンデンサおよび回路製品の販売

NICHICON (AUSTRIA) GmbH

Businesspark Marximum, Modecenterstrasse 17, Unit 2-7-A, 1110 Vienna, Austria
資本金:1,000千EUR
事業内容:各種コンデンサおよび回路製品の販売

NICHICON (HONG KONG) LTD.

Unit 308, Harbour Centre Tower 1, 1 Hok Cheung Street, Hung Hom, Kowloon, Hong Kong
資本金:5,000千HK\$
事業内容:各種コンデンサおよび回路製品の販売

NICHICON (SINGAPORE) PTE. LTD.

60 Paya Lebar Road, #11-17/18, Paya Lebar Square, Singapore 409051
資本金:8,000千SP\$
事業内容:各種コンデンサおよび回路製品の販売

NICHICON (TAIWAN) CO., LTD.

23F, No.68, Sec.5, Zhongxiao East. Road, Xinyi District, Taipei City 110, Taiwan, R.O.C.
資本金:30,000千NT\$
事業内容:各種コンデンサおよび回路製品の販売

NICHICON (THAILAND) CO., LTD.

1 Empire Tower, 15th Floor, Unit 1506, River Wing West, South Sathorn Road, Yannawa, Sathorn, Bangkok 10120 Thailand
資本金:20,000千BAHT
事業内容:各種コンデンサおよび回路製品の販売

NICHICON ELECTRONICS TRADING (SHANGHAI) CO., LTD.

Room 1206, Aetna Tower, 107 Zunyi Road, Shanghai, China 200051
資本金:500千US\$
事業内容:各種コンデンサおよび回路製品の販売

NICHICON ELECTRONICS TRADING (SHENZHEN) CO., LTD.

Room A, 16/F, KK100 No.5016, Shen Nan Road East, Luo Hu District, Shenzhen, China 518001
資本金:300千US\$
事業内容:各種コンデンサおよび回路製品の販売に関するサービス業務

NICHICON (MALAYSIA) SDN. BHD.

No.4 Jalan P/10, Kawasan Perusahaan Bangi, 43650 Bandar Baru Bangi, Selangor Darul Ehsan, Malaysia
資本金:63,000千M\$
事業内容:アルミ電解コンデンサの製造・販売

NICHICON ELECTRONICS (WUXI) CO., LTD.

Block 51-B, Wuxi National High & New Technology Industrial Development Zone, Wuxi, Jiangsu, China 214028
資本金:75,000千US\$
事業内容:アルミ電解コンデンサおよび各種電源の製造・販売

WUXI NICHICON ELECTRONICS R&D CENTER CO., LTD.

Block 51-B, Wuxi National High & New Technology Industrial Development Zone, Wuxi, Jiangsu, China 214028
資本金:5,000千RMB
事業内容:各種電源およびアルミ電解コンデンサの設計・開発

NICHICON ELECTRONICS (SUQIAN) CO., LTD.

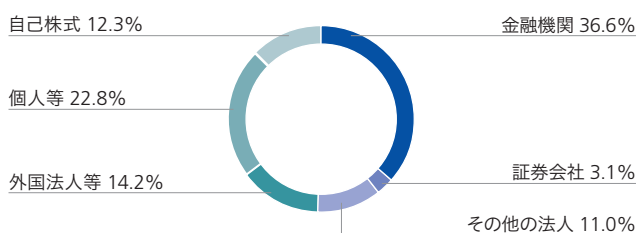
No.18, Yangmingshan Avenue, Suzhou Suqian Industrial Park, Suqian, China 223800
資本金:55,000千US\$
事業内容:導電性高分子アルミ固体電解コンデンサおよびフィルムコンデンサの製造・販売

株式情報

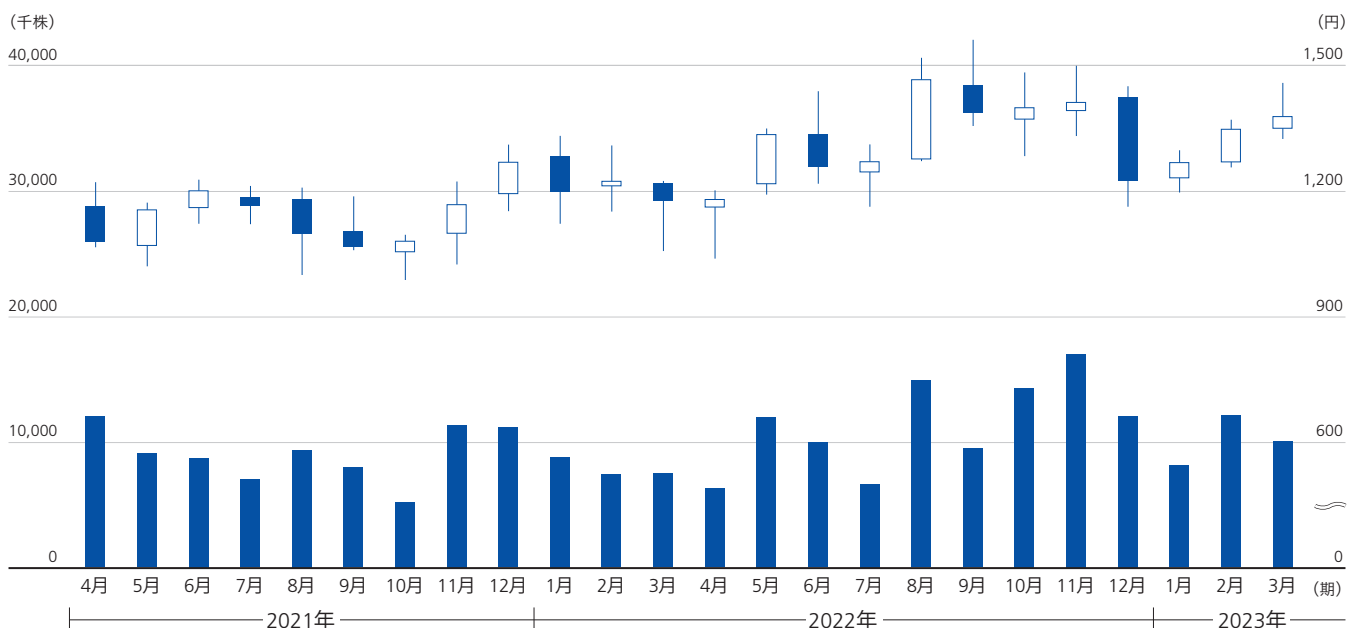
株式の概要

会社が発行する株式の総数	137,000,000株
発行済株式総数	68,416,227株 (自己株式9,583,773株を除く)
株主数	23,697名
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場

所有者別分布(株式数)



株価および出来高推移



株価・出来高5年推移

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
株価(期末)	1,013	676	1,121	1,175	1,380
最高値	1,467	1,238	1,556	1,335	1,549
最安値	720	559	585	987	1,197
出来高(株)	5,652,000	11,308,500	16,947,600	7,464,500	10,035,400

大株主の状況 (2023年3月31日現在)

名称	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,631	11.2
ニチコン取引先持株会	3,483	5.1
株式会社京都銀行	3,409	5.0
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,023	4.4
株式会社みずほ銀行	2,690	3.9
日本生命保険相互会社	2,670	3.9
株式会社三井住友銀行	2,200	3.2
株式会社三菱UFJ銀行	2,000	2.9
ニチコン従業員持株会	1,640	2.4
東京海上日動火災保険株式会社	1,419	2.1

(注) 1. 当社は、自己株式9,583千株を保有しており、上表から除外しております。
2. 持株比率については、自己株式を控除して算出しております。
3. 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しております。

ニチコン株式会社

〒604-0845

京都市中京区烏丸通御池上る

(問合せ先：広報・IR室)

TEL:075-231-8461

FAX:075-256-4158

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