

CHALLENGE FOR SMART SOCIETY

統合報告書

**TAIYO YUDEN Report
2019**



TAIYO YUDEN

Contents

Section 1

価値創造ストーリー

- 2 価値創造ストーリー
- 4 挑戦と成長の軌跡
- 6 ビジネスフィールド
- 8 財務・非財務ハイライト

10 社長メッセージ

社長の登坂が、太陽誘電グループが目指す姿、直面する電子部品業界の環境変化と変化に対応した事業戦略・事業活動、ESG戦略についてご説明します。



16 特集

自動車市場での成長加速を目指して

「CASE」と呼ばれる新領域により、パラダイムシフトが起きつつある自動車業界。電子部品業界においても、成長市場である自動車向けに注力する動きが強まっています。ここでは他社との差別化要因などを踏まえた自動車市場における成長戦略についてご説明します。



Section 2

価値創造のための戦略

- 20 価値創造のための戦略
- 22 市場環境と事業の展開
- 24 ビジネスモデル
- 26 中期戦略
- 28 営業概況 At a Glance
- 30 研究開発活動
- 32 人材戦略

編集方針

太陽誘電グループは、投資家をはじめとした多くのステークホルダーの皆さまに向けたコミュニケーションツールとして、2018年より統合報告書「TAIYO YUDEN Report」を発行しています。従来の財務情報や経営戦略に加え、ESG（環境・社会・ガバナンス）情報を拡充して掲載しています。信頼性の高い電子部品の提供をはじめ、各種モジュール・ソフトウェアを含めた総合的なソリューション提案によりお客様や社会的な課題の解決を図る取り組みなど、太陽誘電グループがどのように持続可能な成長と社会への貢献を実現しているのかについて、より分かりやすくお伝えすることを目指しています。

今後もステークホルダーの皆さまからのご要望に真摯に応え、太陽誘電グループの活動をより深くご理解いただけるよう努めてまいります。

太陽誘電グループの財務・非財務に関する詳しい情報については、太陽誘電Webサイトをご覧ください。

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

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

Section 3

価値創造を支える基盤

34 取締役、監査役および執行役員

36 ESG

36 マネジメント体制

38 環境(E)・社会(S)関連活動

40 コーポレートガバナンス(G)

44 社外取締役対談

データセクション

46 11年間の財務・非財務サマリー

48 財務レビュー

50 連結財務諸表

50 連結貸借対照表

52 連結損益計算書

53 連結包括利益計算書

54 連結株主資本等変動計算書

56 連結キャッシュ・フロー計算書

58 会社情報

59 株式情報

報告対象範囲

本報告書は、当社、国内子会社10社、海外子会社16社を合わせた27社(2019年3月31日時点)を対象としています。

参考ガイドライン

編集においては、IIRCが推奨する国際統合報告フレームワークや経済産業省の価値協創ガイダンスを参考にしています。ESG情報に関しては、環境省の「環境報告ガイドライン(2012年版)」を参考にしています。さらに、GRIガイドラインを参考にし、環境に関する指標を掲載しています。



注意事項

- ・本報告書における事業年度は、前年の4月1日からその年の3月31日までです。
- ・本報告書に記載されている金額は、億円および百万円未満を切り捨てて表示しています。
- ・本報告書の財務データは、日本の会計基準および関連法規に基づいて作成した

ものであり、当社の英文アニュアルレポートとは異なる部分があります。

- ・Bluetooth®ワードマークおよびロゴは、Bluetooth SIG, Inc.が所有する登録商標であり、太陽誘電は、これら商標を使用する許可を受けています。
- ・本報告書の記載内容は、2019年6月29日時点のものです。

免責事項

本報告書は、太陽誘電グループの業績および事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、太陽誘電およびグループ会社の株式購入や売却を勧誘するものではありません。本報告書の内容には、将来の業績に関する意見や予測などの情報を掲載することがありますが、これらの情報は、現時点の当社の判断に基づいて作成しています。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更することがあります。本報告書利用の結果生じたいかなる損害についても当社は一切責任を負いません。また、本報告書の無断での複製・転記などを行わないようにお願いいたします。

Section 1

価値創造ストーリー

経営理念

従業員の幸福
地域社会への貢献
株主に対する配当責任

太陽誘電ビジョン

お客様から信頼され、
感動を与えるエクセレントカンパニーへ

Since 1950～

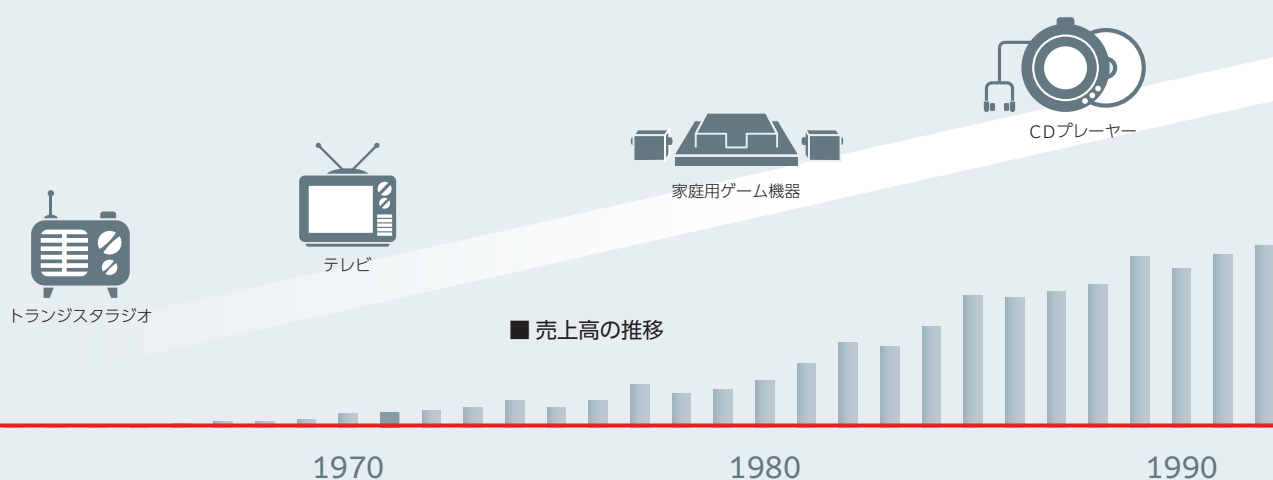


チタン酸バリウム
磁器コンデンサ「ルチルコン」

太陽誘電は1950年の創業以来、「素材の開発から出発して製品化を行う」を信条として、磁器コンデンサをはじめとする時代のニーズに合った商品の開発と量産化に取り組み、発展の基礎を築きました。現在ではコンデンサやインダクタ、回路モジュール、モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)などの研究、開発、生産、供給をグローバルに展開し、高品質、高性能な電子部品分野からIT・エレクトロニクス産業の発展を支えています。

世界の電子化とともに進化を

ラジオ、テレビ、パソコン、携帯電話、液晶テレビ、スマートフォン、自動車など
新たな電子機器の開発に合わせて、太陽誘電の手掛ける電子部品も進化を続けています。



1950年9月

チタン酸バリウム磁器コンデンサ
「ルチルコン」を商品化

1954年9月

小型フェライトコア「フェリットコ
ア」の生産を開始

1964年9月

技術研究所を設立

1967年5月

台湾・台北市に初の当社現地法
人を設立



設立当時の台湾太陽誘電

1970年3月

東京証券取引所市場第二部に
上場。1973年に一部に指定替え

1976年7月

アキシタルリード型磁器コンデン
サを世界で初めて商品化



アキシタルリード型磁器コンデンサ

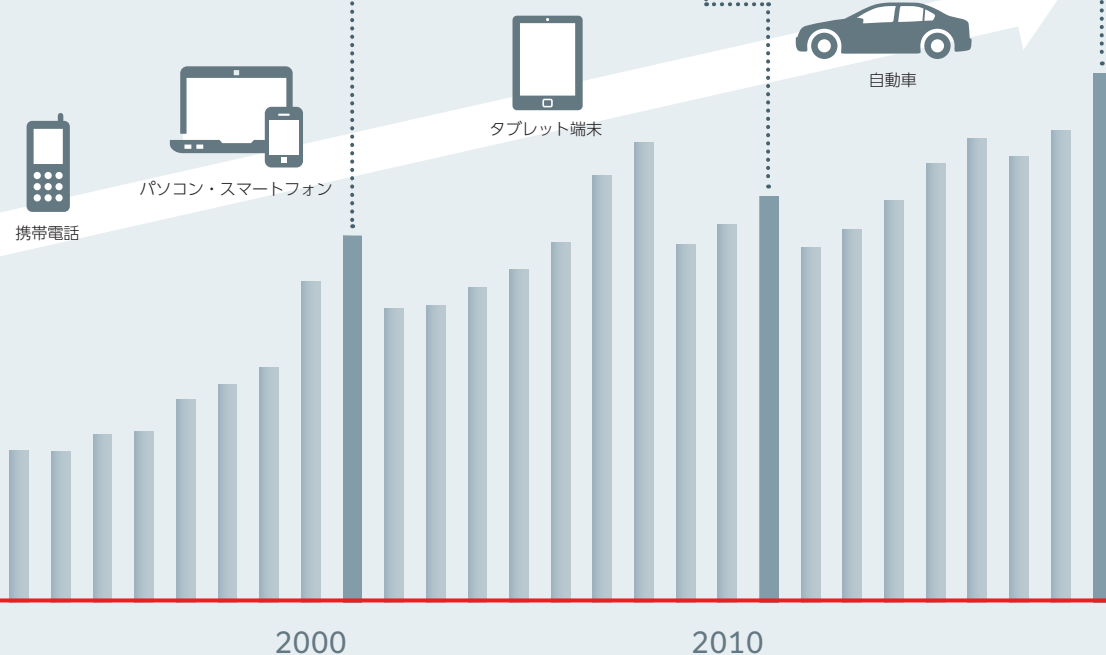
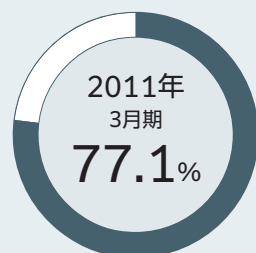
1977年10月

世界初の円筒チップ型磁器コン
デンサを開発



円筒チップ型磁器コンデンサ

■ 海外売上高比率



■ 2019年3月期の実績

売上高
2,743 億円

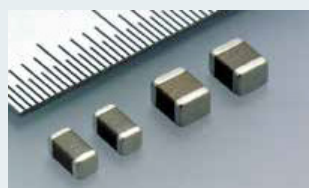
従業員数(連結)
21,300 人

積層セラミック
コンデンサ シェア
世界3位

(当社調べ)

1984年7月

ニッケル電極大容量積層セラミック
コンデンサを商品化



ニッケル電極大容量積層セラミックコン
デンサ「3216」「3225」タイプ

1999-2000年

海外4生産拠点を
同時立ち上げ



TAIYO YUDEN (SARAWAK)

2010年3月

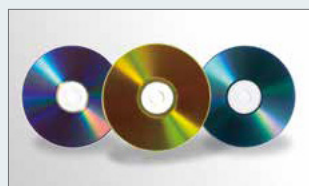
太陽誘電モバイルテクノロジー
株式会社を子会社化



太陽誘電モバイルテクノロジー株式会社

1988年9月

世界初の追記型光記録メディア
「CD-R」の商品化を発表



DVD-R、BD-R、CD-R

2001年4月

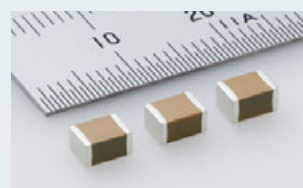
Bluetooth®フル モ ジュール、
Bluetooth®規格Ver1.1認証を
世界で初めて取得

2018年4月

エルナー株式会社を子会社化

2018年5月

世界初、静電容量1,000 μ Fの
積層セラミックコンデンサを商品化



小型大容量積層セラミックコンデンサ
4532サイズ(4.5mm×3.2mm) 1,000 μ F

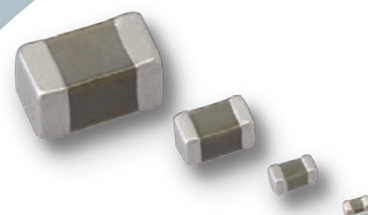
受動部品の提供で、 電子化の一翼を担う

太陽誘電グループは、電子部品の中でも、コンデンサ、インダクタなどの受動部品を通信機器をはじめとする幅広い分野に提供し、世界の電子化の一翼を担っています。



通信機器

- スマートフォン
- 携帯電話



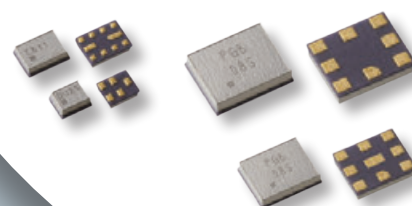
コンデンサ

電気を一時的に蓄えたり、ノイズを除去したりする目的でさまざまな電子機器に搭載されます。太陽誘電の得意とする最先端・高信頼の積層セラミックコンデンサは、スマートフォンや自動車など最先端の電子機器に最適で、数多く搭載されています。



情報機器

- タブレット端末
- パソコン



複合デバイス

主な商品はモバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)や電源モジュールです。モバイル通信用デバイスは主にスマートフォンに使用され、高速で高品質なデータ通信を実現する目的で搭載が進んでいます。



民生機器

- 薄型テレビ
- デジタルカメラ
- ゲーム機器

■ 太陽誘電の主力商品

→ p.28 営業概況 At a Glance

自動車

- 先進運転支援システム(ADAS)
- メータークラスター
- 電子制御ユニット

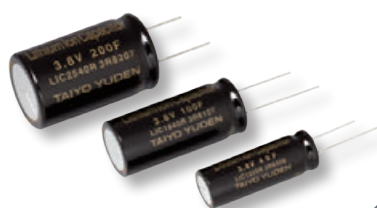


フェライト及び応用製品

主な商品はインダクタで、直流電流を通し、交流電流を通さないという性質を利用して、さまざまな電子機器の電源回路や高周波回路に使用されます。

その他

主に各種エネルギーデバイスを展開しています。スマートメーターなどのバックアップ電源として使用されます。

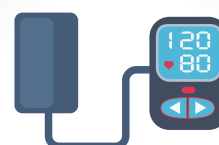


情報インフラ・産業機器

- 基地局通信装置
- サーバー
- セキュリティカメラ

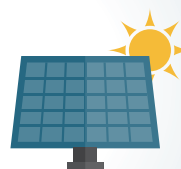


ヘルスケア



環境・エネルギー

- 太陽光発電
- 電動アシスト自転車

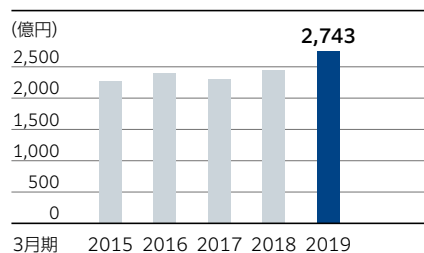


財務・非財務ハイライト

太陽誘電株式会社及び連結子会社・関連会社
3月31日に終了した各事業年度及び3月31日現在

[財務]

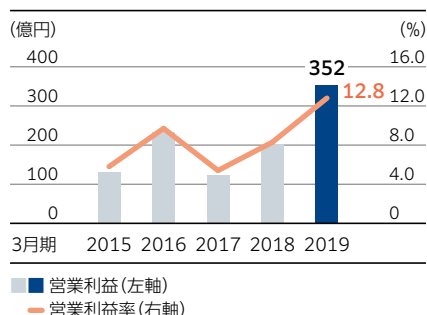
売上高 **2,743** 億円
前期比 12.4% up



主力製品であるコンデンサの売上がすべての用途で増加。中でも、自動車向けがけん引役となり、過去最高を更新しています。

営業利益 **352** 億円
74.3% up

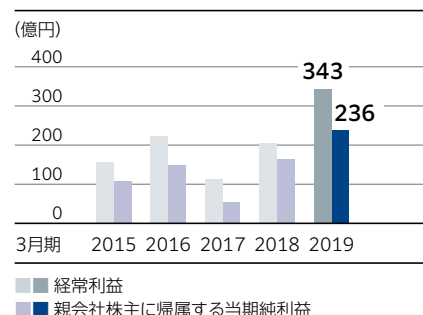
営業利益率 **12.8%**
4.5pt up



注力している自動車、情報インフラ・産業機器向けの売上拡大や生産効率改善の取り組みなどにより、利益額、利益率が向上しています。

経常利益 **343** 億円
67.1% up

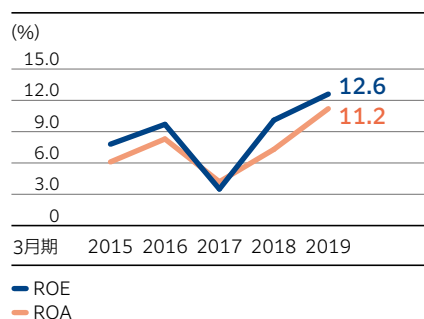
親会社株主に帰属する当期純利益 **236** 億円
44.8% up



営業利益の増減トレンドと一致しています。親会社株主に帰属する当期純利益は、過去最高を更新しました。

自己資本当期純利益率 (ROE) **12.6%**
2.5pt up

総資産経常利益率 (ROA) **11.2%**
3.8pt up

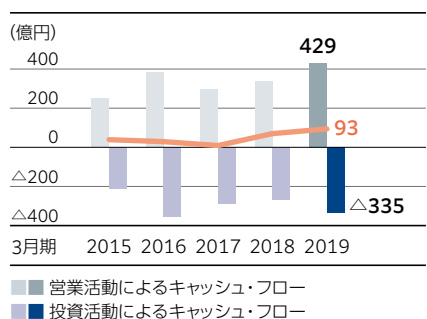


2021年3月期までにROE10%以上を目指す中期計画を立てており、自動車、情報インフラ・産業機器などの注力すべき市場での拡大と生産性改善活動で収益性向上を図っています。

営業活動によるキャッシュ・フロー **429** 億円

投資活動によるキャッシュ・フロー **△335** 億円

フリー・キャッシュ・フロー **93** 億円

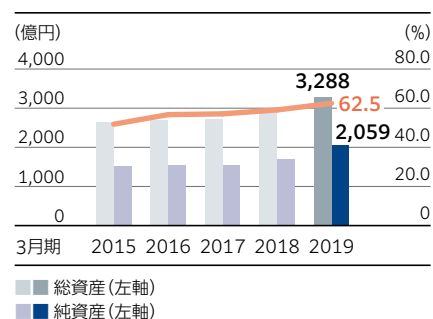


利益水準の向上により営業CFは増加傾向にあります。設備投資によって固定資産取得による支出が増え、投資CFの支出も続いています。フリーCFは増加傾向です。

総資産 **3,288** 億円
14.5% up

純資産 **2,059** 億円
21.1% up

自己資本比率 **62.5%**
3.4pt up

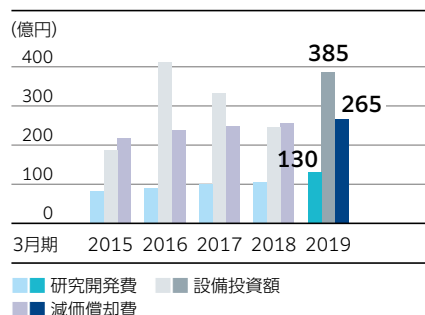


旺盛な需要の下、規模の拡大が続き、総資産が増加しています。一方で有利子負債の増加抑制を継続した結果、自己資本比率は60%台になりました。

研究開発費 **130**億円
23.3% up ↗

設備投資額 **385**億円
57.1% up ↗

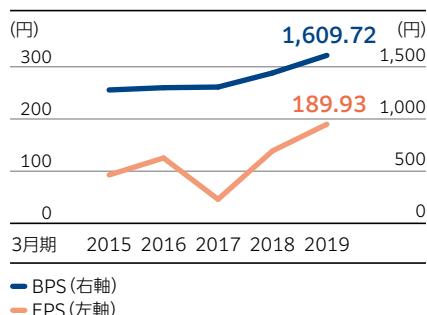
減価償却費 **265**億円
3.7% up ↗



5G時代の到来を目前にしており、さらに、自動車向けなどの需要も増加していることから積極的な設備投資を継続しています。また、新事業・新商品開発を活性化させる研究開発投資を拡大しています。

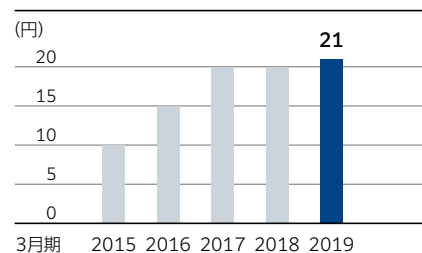
1株当たり純資産 (BPS) **1,609.72**円

1株当たり当期純利益 (EPS) **189.93**円



親会社株主に帰属する当期純利益、純資産ともに増加傾向にあることから、BPS、EPSともに増加トレンドとなっています。

1株当たり配当金 **21**円

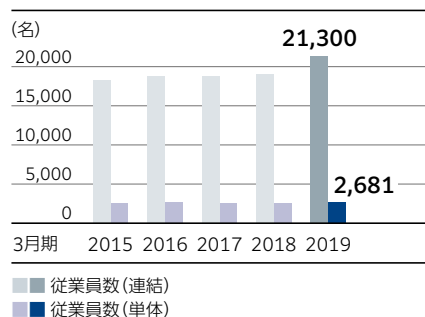


経営理念の一つに「株主に対する配当責任」を掲げており、配当金と自己株式の取得等を含めた総還元性向30%の実現を目標としています。2019年3月期は1株あたり期末配当金を1円増配し、中間配当金と合わせて21円の配当としました。

[非財務]

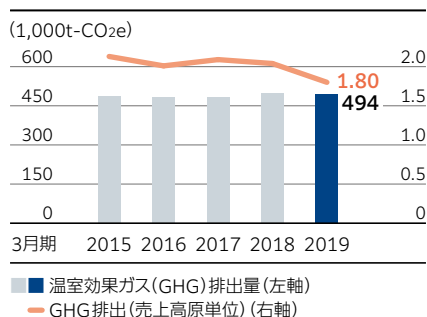
従業員数(連結) **21,300**名
12.0% up ↗

従業員数(単体) **2,681**名
3.5% up ↗



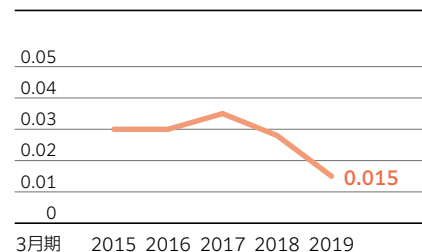
生産能力を増強しているため、従業員数を増加させています。2019年3月期は、エルナー社を子会社化したことで大幅な人員増となりました。

温室効果ガス(GHG)排出量 **494**1,000t-CO₂e
0.6% down ↘



GHG排出量は横ばいの傾向です。ただし、主力製品を中心とした生産工程の見直しによって一層生産効率を向上させることで、売上高原単位は改善傾向にあります。

傷病率 **0.015**
0.013pt down ↘



全職場でリスクアセスメントを行い労働災害発生・労働疾病発生の対策を進めており、中期目標の傷病率0.040未満を継続することができました。

お客様の期待に応え、その期待を超える
ことで、社会的価値の創出と持続的成長
を両立していきます。

代表取締役社長

登坂 正一



太陽誘電グループの目指す方向性

太陽誘電は1950年にチタン酸バリウム磁器コンデンサ[ルチルコン]を商品化して以来、古くはトランジスタラジオから、テレビ、ゲーム機器、携帯電話やタブレット端末、そして近年では自動車にいたるまで、さまざまな電子機器に使用される電子部品を開発、生産、供給してきました。当社グループが手掛けるコンデンサを中心とする電子部品は、現代社会の必需品ともいえるスマートフォンやPCといった電子機器に欠かせないものであり、現在進展しつつある自動車の電子化・電装化、近く到来するAI社会、IoT社会においても重要性が高

まる一方です。

当社グループはこれからも世界の電子化を支える存在として、お客様の期待に応え、さらにはその期待を超えるような高品質な電子部品(スマート商品)を、グローバルかつ大量に安定供給することで、経営ビジョン「お客様から信頼され、感動を与えるエクセレントカンパニーへ」の挑戦を続けていきます。その挑戦の過程において、将来も社会的価値の創出と当社グループの持続的成長を両立し、豊かな社会の実現に貢献していきたいと考えています。

太陽誘電グループを取り巻く事業環境

米中貿易摩擦など、グローバルな政治経済の先行きについては留意が必要な状況です。また、次世代通信規格5Gの普及や、自動車業界におけるCASE*のような、これまでにない技術の取り込みによる市場の構造変化は、われわれ電子部品業界にも大きな影響を与えています。

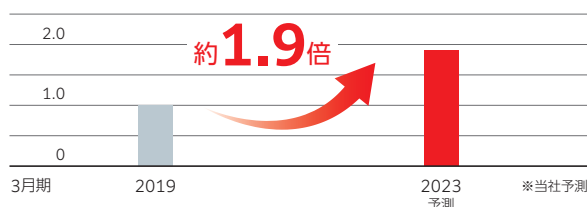
この構造変化について、今後さらなる普及が見込まれるIoTにおいては、あらゆる機器がネットワークに接続されることが想定されています。自動運転の開発が進められている自動車分野をはじめとして、セキュリティカメラやスマートファクト

リーなどの産業機器分野、遠隔診断などが期待される医療機器やヘルスケア分野などにおいて、さまざまな機器がネットワーク接続されることになり、そのために電子部品の需要は今後爆発的な伸びを示すことが予想されています。さらに、データを集積するデータセンターのサーバーが取り扱うデータ量も飛躍的に増加することが予想され、そのための中継点となる基地局通信装置への設備投資も大きくなると見えています。

この伸びを当社グループの主力製品である積層セラミックコンデンサ(MLCC)市場の数量成長で見た場合、自動車向け

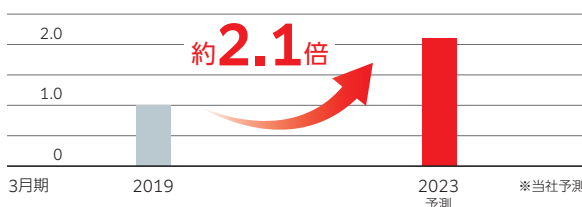
自動車、情報インフラ向けMLCC市場と当社の強み

■ 自動車向けMLCC需要予測(数量ベース)



・「CASE」で自動車の電装化が加速

■ 基地局通信装置向けMLCC需要予測(数量ベース)



・基地局通信装置の増設、1台当たりのMLCC搭載数増加

当社の強みを発揮し、市場成長を上回る売上拡大へ

高信頼性

ダウンサイジング

大容量品の
トップランナー

生産拠点の分散

は2023年3月期までの4年間で約1.9倍、基地局通信装置向けは同じ期間で約2.1倍を見込んでいます。このような状況において、当社グループは「高信頼性」「ダウンサイジング」「大

容量」「生産拠点の分散化」といった強みを活かし、市場の数量成長を上回る売上の成長を目指しています。

※CASE: Connected (つながる)、Autonomous (自動運転)、Shared & Services (シェアリング)、Electric (電動化)の4つの単語の頭文字をつなげたもの

中期経営計画の進捗と2019年3月期の業績

当社グループが現在推進している2021年3月を最終年度とする中期経営計画では、収益の安定的な向上を狙い、需要変動の大きいスマートフォンなどの通信機器への依存度を下げ、自動車や情報インフラ・産業機器向けのウエイトを増やす事業ポートフォリオ戦略を推進しています。この戦略に基づく事業構造改善を実施して、売上高3,000億円、営業利益率10%以上、ROE10%以上を目指すとしてきました。

その結果、直近の業績となる2019年3月期は、連結売上高が2,743億円(前期比12.4%増)と過去最高を更新し、営業利益は352億円(同74.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は236億円(同44.8%増)となりました。業績拡大をけ

ん引したのはコンデンサであり、特に自動車向け、情報インフラ・産業機器向けで売上を伸ばし、前期比19.4%の大幅増収となりました。

2020年3月期は引き続き、自動車、情報インフラ・産業機器向けを中心に電子部品の需要拡大を予想しています。

また、想定以上の自動車向けの伸びなどを受けて、中期経営計画で設定していた営業利益率10%を達成したことから、目標を15%以上へと上方修正しました。今後さらなる収益拡大を目指し、計画達成に向けて①注力すべき市場の拡大、②将来の成長のための投資、③モノづくりの進化の3つを主要施策として取り組んでいきます。

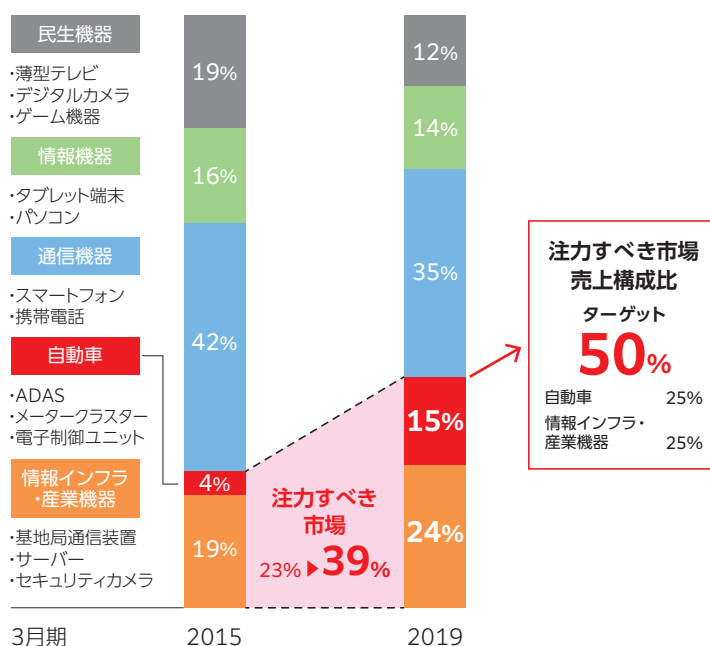
注力すべき市場の拡大

当社グループは中期経営計画において、需要変動が激しい機器に依存した収益構造からの転換を目指して「注力すべき市場」を定め、その市場に向けた製品開発、生産、マーケティングすべてで取り組みを強化しています。中でも、近年電子部品の需要が急拡大している自動車は最重要分野です。当社の推計では、1台当たりMLCC搭載個数は、ミドルクラスのガソリン車で約3,000個、電気自動車で約7,000個とみており、今後も1台当たりの使用量は拡大していくでしょう。当社グループは自動車市場において後発メーカーでしたが、安全機能の進化や電気自動車の進展を背景に電子部品の需要が増大するタイミングで参入し、市場成長率を上回る売上拡大を続けています。また、自動車市場に加えて、情報インフラ・産業機器分野においても、5Gのサービス開始を目前に控えた基地局通信装置向けに注力してきました。

当初の計画では、2015年3月期に売上構成比23%だった自動車・産業機器向けを2021年3月期までに38%まで拡大することを目指していましたが、2019年3月期に39%に達したことから、この目標を改定しました。今後は、成長が期待できる自動車、情報インフラ・産業機器市場向けの売上構成比50%を目指します。自動車向け単体では、25%にまで引き上

げることを目指しています。

■ 用途分野別売上構成



自動車市場や情報インフラ・産業機器市場の売上構成比率を高めることで、外部環境が良くない年でも一定の利益を確保し、成長を持続できる企業体質への変貌を図り、中期的には、

安定して営業利益率15%を出せる会社へと収益構造を改善していきたいと考えています。

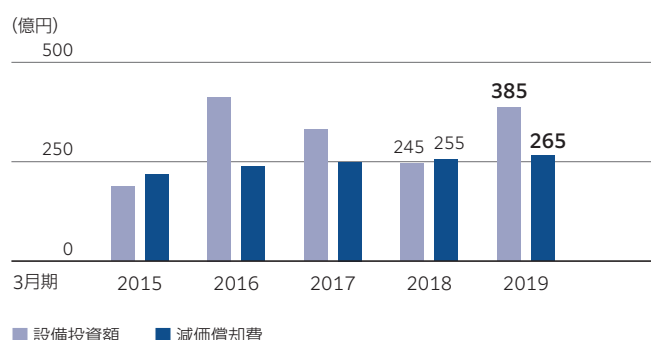
将来の成長のための投資

中期経営計画の2つ目の施策である将来の成長のための投資では、これまでにご説明したような需要の急速な増大に対応していくために、積極的な設備投資を継続します。2019年3月に生産子会社の新潟太陽誘電での3号棟が稼働開始したの続き、2020年4月には4号棟の竣工も予定しており、生産能力を拡大させています。2019年3月期から2021年3月期までの3年間で、累計1,500億円規模の設備投資を実施していきます。

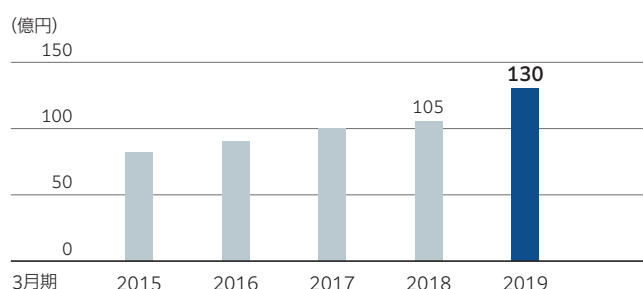
一方で、研究開発投資に関しても積極姿勢を維持し、2019年3月期には約130億円の研究開発費を投じました。研究開発は当社グループの未来を創発する源であると認識しており、今後も継続して一定の金額を投じ、コンデンサ、インダクタ、通信デバイスなどの製品開発および、ソリューション提案による新事業創出に注力していきます。

これら、将来の成長のための設備投資と研究開発投資によって、IoT時代が本格到来する2020年度以降の飛躍に向けた準備を着実に進めていきます。

■ 設備投資額



■ 研究開発費



“中期的には、安定して営業利益率15%を出せる会社へと収益構造を改善していきたいと考えています”





“ロケーションフリー、ボーダーレスな生産体制構築を目指しています”

モノづくりの進化

中期経営計画の施策の一つである“モノづくりの進化”については、2016年から開始した「smart.E」プロジェクトが4年目を迎えています。このプロジェクトでは、設備のばらつき、人のばらつきをなくして、歩留まりを向上させるとともに、故障や不具合の発生原因を解明してその発生を可能な限り未然に防止し、これまで以上の大量生産に効率的に対応できる生産の仕組みづくりを目指しています。

「smart.E」プロジェクトの取り組みは、2019年3月期までにおいては、AI技術を活用し、異常の早期発見や未然防止の取り組み、品質のばらつき抑制や歩留まり改善、人の生産性

アップなどにおいて効果がありました。局所的に計測したケースにおいては約30～40%の生産性向上が見られたところもあり、引き続き活動を推進していきます。

さらに、今後は国内中心で進めているこのプロジェクトを海外工場にも展開させ、究極的には世界中のどの工場で生産しても品質と生産性が変わらないロケーションフリー、ボーダーレスな生産体制構築を目指しています。モノづくりの進化により、ロスを最小化し生産性を桁違いに向上させながら、実質的な生産能力向上につなげていく方針です。

ESG戦略

当社は、まずなによりも事業を通じた社会課題の解決が重要と考えています。このために、スマート商品*の開発・提供により経営ビジョンを実現し、豊かな社会づくりと社会課題の解決に寄与していきたいと考えています。

グローバル社会において、国連でのSDGs(持続可能な開発目標)採択にみられるように、社会的課題の解決に対する企業への期待は高まっています。同時に、投資家のESG投資拡大など、社会から企業に対して「環境」「社会」「ガバナンス」(ESG)を重視したサステナブルな企業活動を進めるべきで

あるという要請も高まっていることから、ESGに関しては、将来の経営における機会およびリスクになることをグループ内で共有し、課題を設定して取り組んでいます。

例えば、「環境(E)」に対しては製品戦略を通じて貢献するとともに、気候変動が将来に多大な影響を与えることを強く認識し、“脱炭素社会”の実現に貢献するため、自社の製造プロセスにおいて「排出量の最小化」「エネルギー使用高効率」などのスマートプロセス推進によるCO₂削減・省エネを重要課題として取り組んでいます。

「社会(S)」については、グローバルに事業展開している当社にとって、グループの事業活動に関係するすべての人々の人権を尊重し、取り組みを継続・発展させていくことが最重要課題であると考えています。

そして、「ガバナンス(G)」については、当社のコーポレートガバナンスの現状と目指すべき姿とのギャップを客観的に分

析したうえで、必要な対策を講じています。そのひとつとして、指名・報酬委員会では独立社外取締役を委員長に、委員を社長・社外取締役・監査役とすることで、役員候補者の指名、役員の評価や報酬の決定プロセスの客観性・透明性を確保しています。

※スマート商品：高信頼性、高安全性、省電力かつ有害物質を使用していない商品。

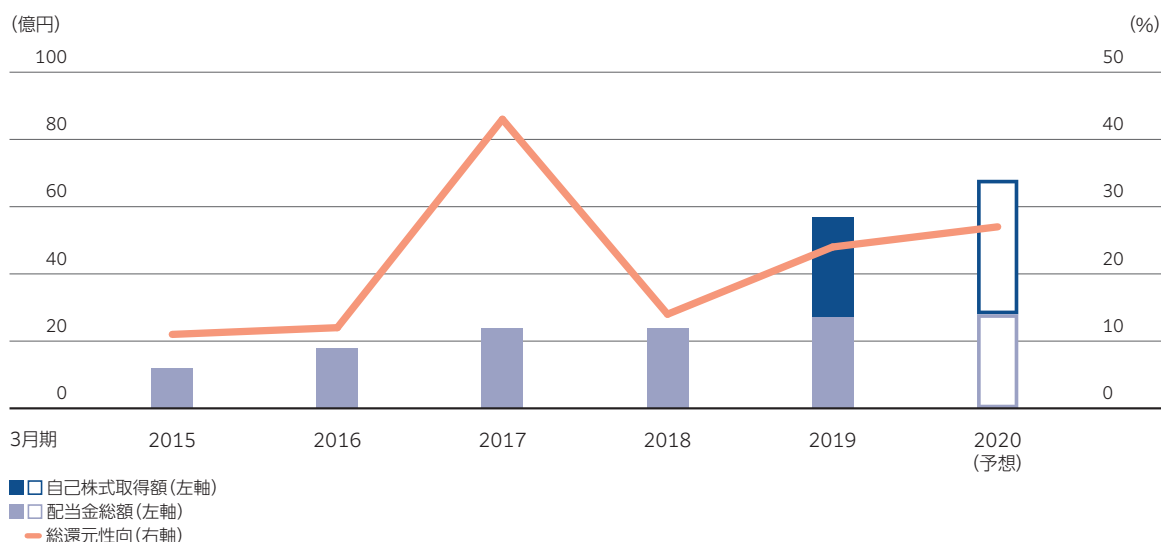
株主還元

当社は、株主への利益還元の充実を経営の最重要課題の1つと位置付けており、配当の安定的な増加に努めることを基本として、自己株式の取得等も含めた総還元性向30%を目標としています。2019年3月期は1株あたり期末配当金を1円増配し、中間配当金と合わせて21円の配当としました。また、期中において資本効率の改善を目的に約30億円の自己株式取得を実施した結果、総還元性向は24%となりました。

2020年3月期も約40億円の自己株式取得を実施しており、さらに1円の増配を行う予定です。

現在は、IoT社会の進展に伴う電子部品の需要増に向け、将来の成長のための投資が重要な時期と考えています。注力すべき市場での成長などによるキャッシュポジションの改善に応じて目標水準に沿った株主還元を安定的に遂行することを目指していきます。

■ 利益配分





特集

自動車市場での 成長加速を目指して

自動車業界では、「CASE」と呼ばれる新領域によって、パラダイムシフトが起きつつあります。CASEの進展により、電子部品業界においても、新たな成長分野になりつつある自動車市場への期待が高まっています。ここでは、太陽誘電の自動車市場における取り組みについて「営業」「生産」「品質保証」を統括する3名がそれぞれご説明します。

営業 × 生産 × 品質保証



執行役員
販売企画室 統括室長
宮澤 真也



上席執行役員
第二電子部品事業部長
樋口 晋



上席執行役員
品質保証本部長
本多 敏光

Q1 自動車市場での現在の展開状況を教えてください

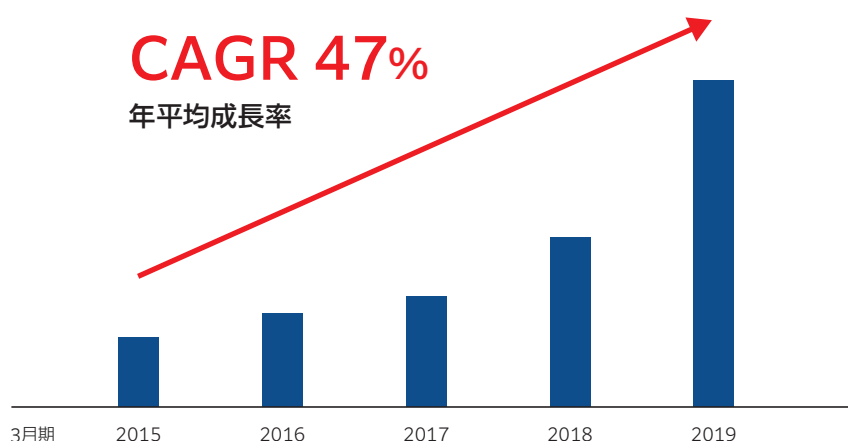
A1. 市場成長を大きく上回るペースで拡大

宮澤：近年の自動車市場には、CASE（コネクテッド・自動運転・シェアリング・電動化）と呼ばれる大きな潮流があります。xEV※による電動化が進み、完成車1台当たりの電子部品の搭載数増加が加速しています。また、ADAS（先進運転支援システム）に代表される電子制御化に伴い、自動車の電子化に拍車がかかっており、半導体やセンサーの搭載率が大幅に高まっています。これらの安定動作に欠かせない積層セラミックコンデンサ(MLCC)やインダクタの需要は、自動車の生産台数成長以上の伸びを見せています。

こうした中、太陽誘電グループの自動車向け電子部品の売上高は2015年3月期から2019年3月期までで年平均成長率47%と、市場成長を大きく上回るペースで拡大しました。さらに自動車向けアルミニウム電解コンデンサを主力とするエルナー株式会社の子会社化も寄与し、2019年3月期において、自動車市場向け電子部品の売上構成比は当初目標としていた15%を達成しました。

※BEV（バッテリーEV）、HEV（ハイブリッドEV）、PHEV（プラグインハイブリッドEV）、FCEV（水素燃料EV）の総称

■ 自動車市場向け電子部品売上推移



Q2 参入障壁の高い自動車業界で取引を拡大できた要因は？

A2. 高い材料開発技術による商品設計と安定供給力が高評価

宮澤：当社が自動車市場への本格参入を決断したのは2011年です。専任組織を設置し、Tier1メーカー※へのアプローチを開始しました。自動車市場は、品質と安定供給が何より重視されるため実績がものをいう世界で、後発メーカーの当社が参入していくのは容易ではありませんでした。

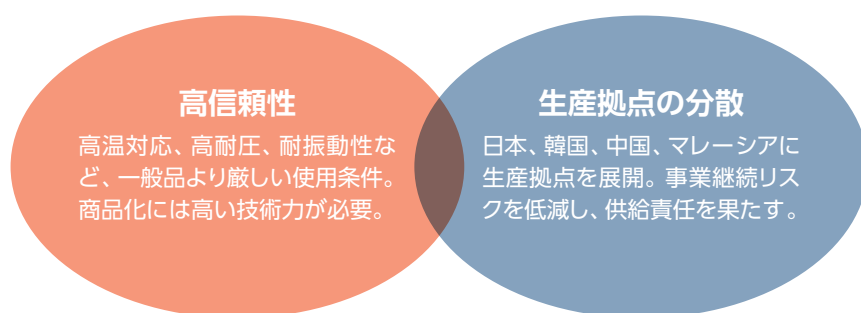
そのような状況で、当社がTier1メーカーとの取引を拡大させることができた最も大きな要因として、創業以来培ってきた最先端商品を生み出せる優れた技術力と商品力が挙げられます。中でも、電子回路に不可欠なMLCCについては、その性能を左右する材料から自社開発していることが大きな強

※Tier1メーカー：直接自動車メーカーへ納入する立場にある一次サプライヤー。

みとなりました。加えて、生産拠点を日本、中国、韓国、マレーシアの4カ国に展開し、災害リスクに強いBCPのしっかりしたグローバルな安定供給体制を構築していることも高く評価されました。

自動車のさらなる高機能化、安全性向上、省エネ化へのニーズが高まり、あらゆる部分で電子制御が必要となっていたことも追い風となり、高信頼性商品の供給責任を果たせるサプライヤーであると評価していただくことができました。

■ 自動車市場における当社MLCCの強み



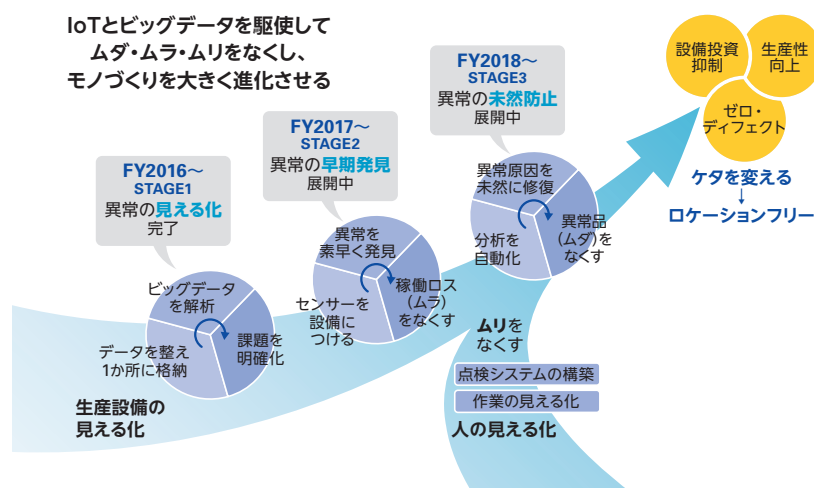
Q3 自動車市場で持続的に成長するための課題は何ですか？

A3. ゼロ・ディフェクトと厳格な生産管理への対応

樋口：今後、自動車市場での売上を一段と伸ばすための課題は大きく2つあります。生産管理と品質保証です。

生産管理を徹底するため、自動車向け商品は、一定の基準をクリアした専用ラインで製造しています。クリーンルームも製薬会社や半導体メーカーと同等水準の高いレベルで運用し、特殊なレーザーやライトを使ってホコリなど異物の徹底的な除去に取り組んでいます。また、IoTやAI・ビッグデータを活用して、設備だけでなく各工程での人の作業状況も「見える化」し、設備の異常の早期発見・未然防止の精度を高めるとともに、人の動きを含めたばらつきを減らし、ムダ・ムラ・ムリを徹底的になくす生産革新活動「smart.E」プロジェクトを推進しています。

■ 「smart.E」プロジェクト モノづくりの進化



A3. Tier1メーカーと同じ目を持つ人材を育成

本多:自動車は、灼熱の砂漠、厳冬の荒野の雪道、荒れた山道のような状況で長時間走り続けても故障しないのが当たり前です。そこに搭載される電子部品にも、温度、湿度、振動など過酷な条件で長期使用に耐えられる信頼性の高さが求められます。しかも、「ゼロ・ディフェクト(不良ゼロ)」が自動車の品質(ブランド力)に直結するため、電子部品の生産においても厳しい管理値が設定され、常に同じ品質のものを安定して供給することが求められます。

自動車向け部品の専用ラインでは品質管理レベルを高く維持するため、社内基準のスキルレベルが一定以上に達していると判定された人材だけが製造に携わっています。そして、各工程のさまざまな値を注視し、問題の早期発見・解決に取り組み、基準をクリアした製品の安定生産を維持するとともに、継続的な改善活動に努めています。

さらに、Tier1メーカーと同じ基準で監査・判断できる認定監査員を育成・配置し、日々の生産活動の質を維持・向上させています。

Q4 中長期的な目標について教えてください

A4. 生産能力を高め、売上構成比25%を目指す

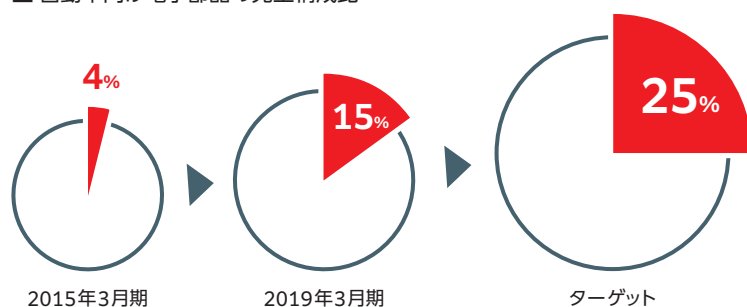
宮澤:自動車市場は現在、CASEへの対応が本格化していることから、2019年3月期から2023年3月期までの自動車向けMLCC需要を、数量ベースで現在の1.9倍に膨れ上がるものと予測しています。しかも、MLCCの搭載数は、最先端のスマートフォンで1台当たり約1,000個であるのに対し、電気自動車では多いもので10,000個以上と考えられ、桁違いの使用量です。

樋口:そうした中、MLCCの需要は、次世代通信規格「5G」時代に対応したスマートフォンや、基地局通信装置・データセンターなどの情報インフラ向けに加えて、自動車向けも長期的に拡大するとの見通しに立ち、生産子会社である新潟太陽誘電株式会社に約150億円を投じ、4号棟を建設(2020年4月竣工予定)して生産能力の拡大を図っています。

本多:生産能力拡大と同時に、MLCC以外の商品についても「smart.E」プロジェクトにより生産性を飛躍的に向上させながら「ゼロ・ディフェクト」に挑戦するとともに、AEC-Q200※対応の製品ラインアップをタイムリーに拡充していくことによって、自動車向け電子部品の売上構成比を将来的に25%にまで高めていく計画です。

※AEC-Q200:受動部品(コンデンサやインダクタ等)を対象とした信頼性試験規格

■ 自動車向け電子部品の売上構成比



Section 2

価値創造のための 戦略

高品質…………… 顧客要求を満足し、信頼性の高い製品
低消費電力…………… 優れた能力を持ち、電力を大量消費しない製品
ダウンサイジング …… 少ない材料で大きな能力を発揮し、最終商品の
小型化・高機能化に貢献する製品
有害物質の使用全廃…… 有害物質を含まない製品

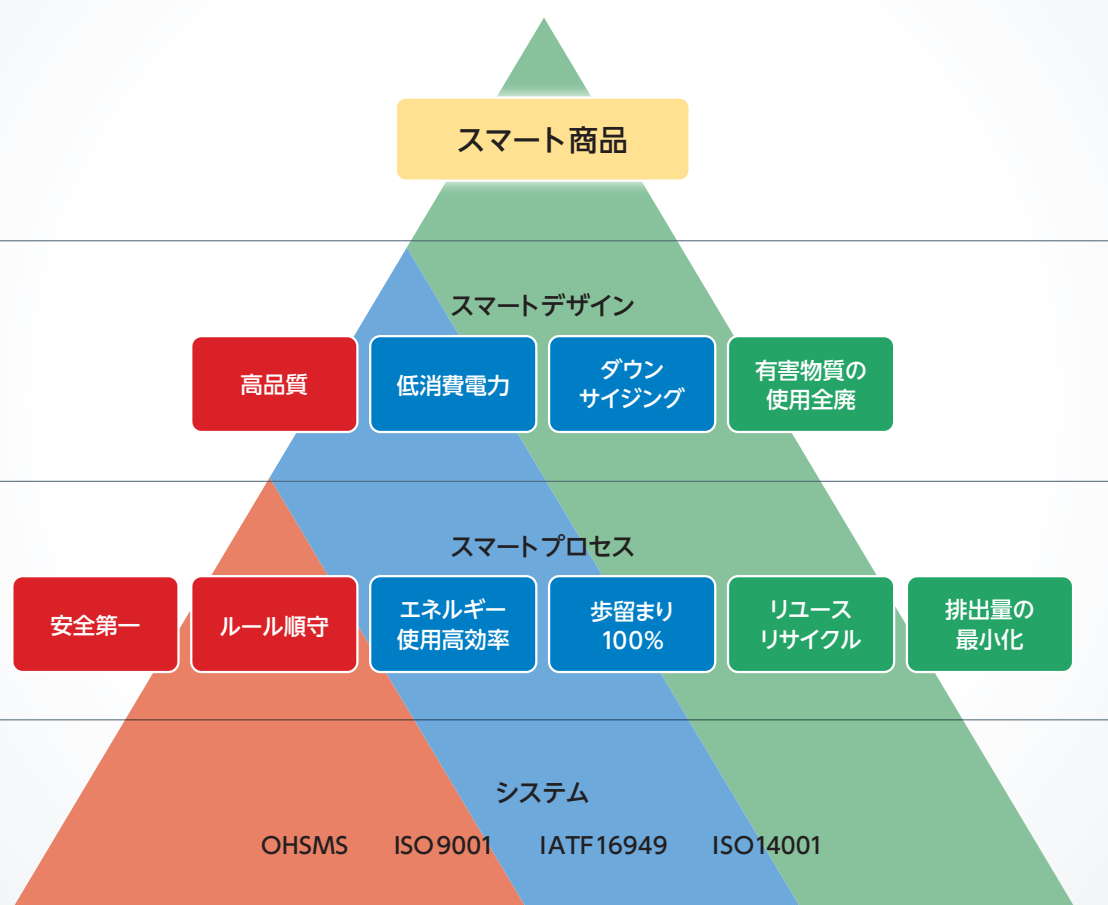
安全第一…………… 安全が考慮された生産工程で作業者がムリなく、
安心して作業ができる
ルール順守 …… ものづくりにおけるバラツキを小さくするため、
標準化された手順にしたがって作業する
エネルギー使用高効率… ものづくりで使用するエネルギーを極小化する
歩留まり100%…………… 高品質な製品を安定生産し、不良品などのムダ
を発生させない
リユース・リサイクル …… 生産に必要な材料はできる限りリユース(再使用)
品、リサイクル(再利用)品を使用する
排出量の最小化…………… 生産工程におけるムダと排出物をできる限りゼ
ロに近づける

労働安全衛生、品質、環境などのマネジメントシステムであるOHSMS、
ISO9001、IATF16949、ISO14001をスマート商品開発の推進ツール
として活用する

太陽誘電グループは、目指す姿である「お客様から信頼され、感動を与えるエクセレントカンパニーへ」を実現するために、「スマート」をキーワードにしたプロセスを構築し、製品・サービスのデザインを設計しています。これらの結果生み出される製品を「スマート商品」と定義し、スマート商品の提供を通じて社会的課題を解決し、お客様に感動を与えることを目指しています。

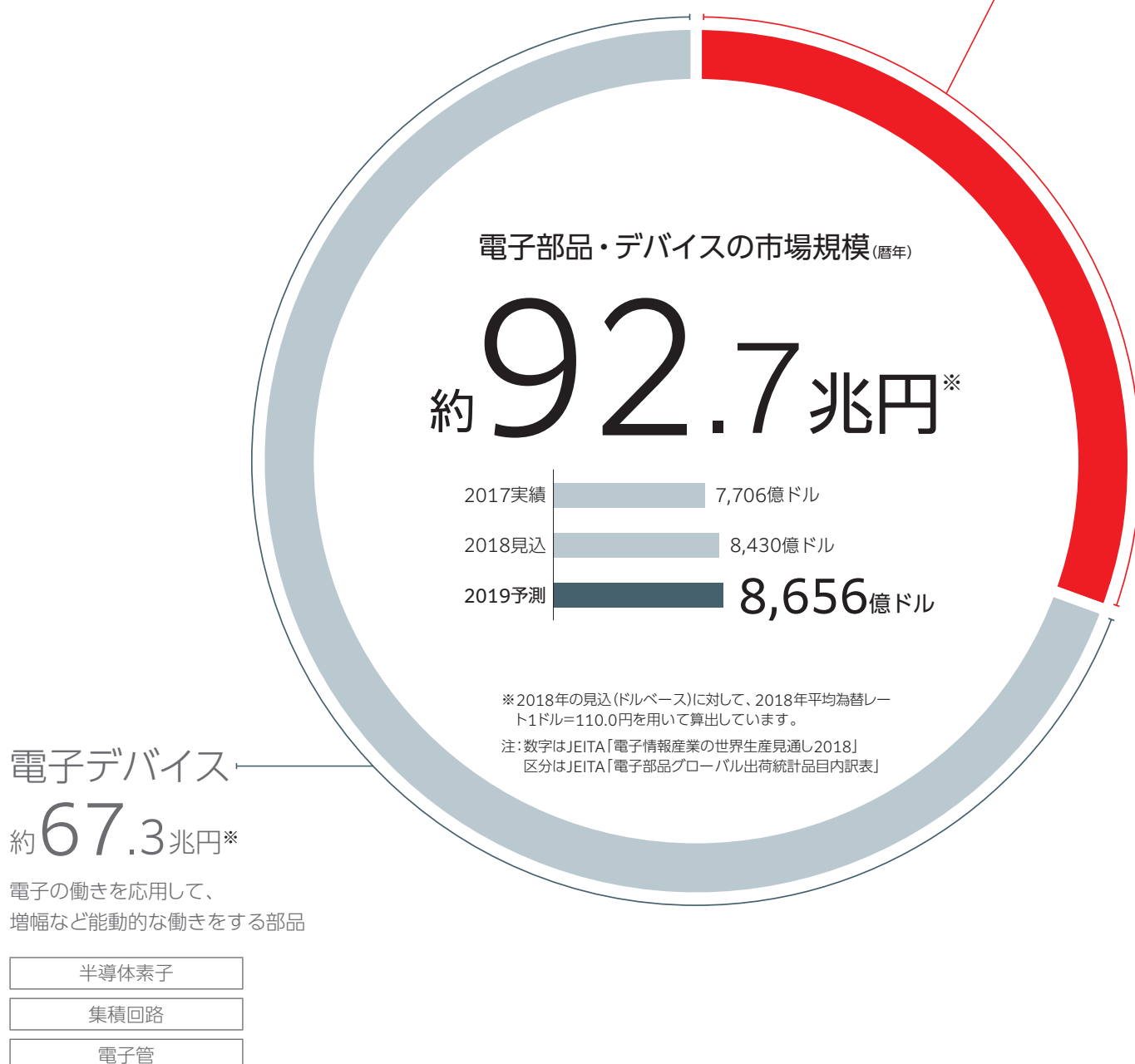
TAIYO YUDEN VISION

お客様から信頼され、感動を与える
エクセレントカンパニーへ



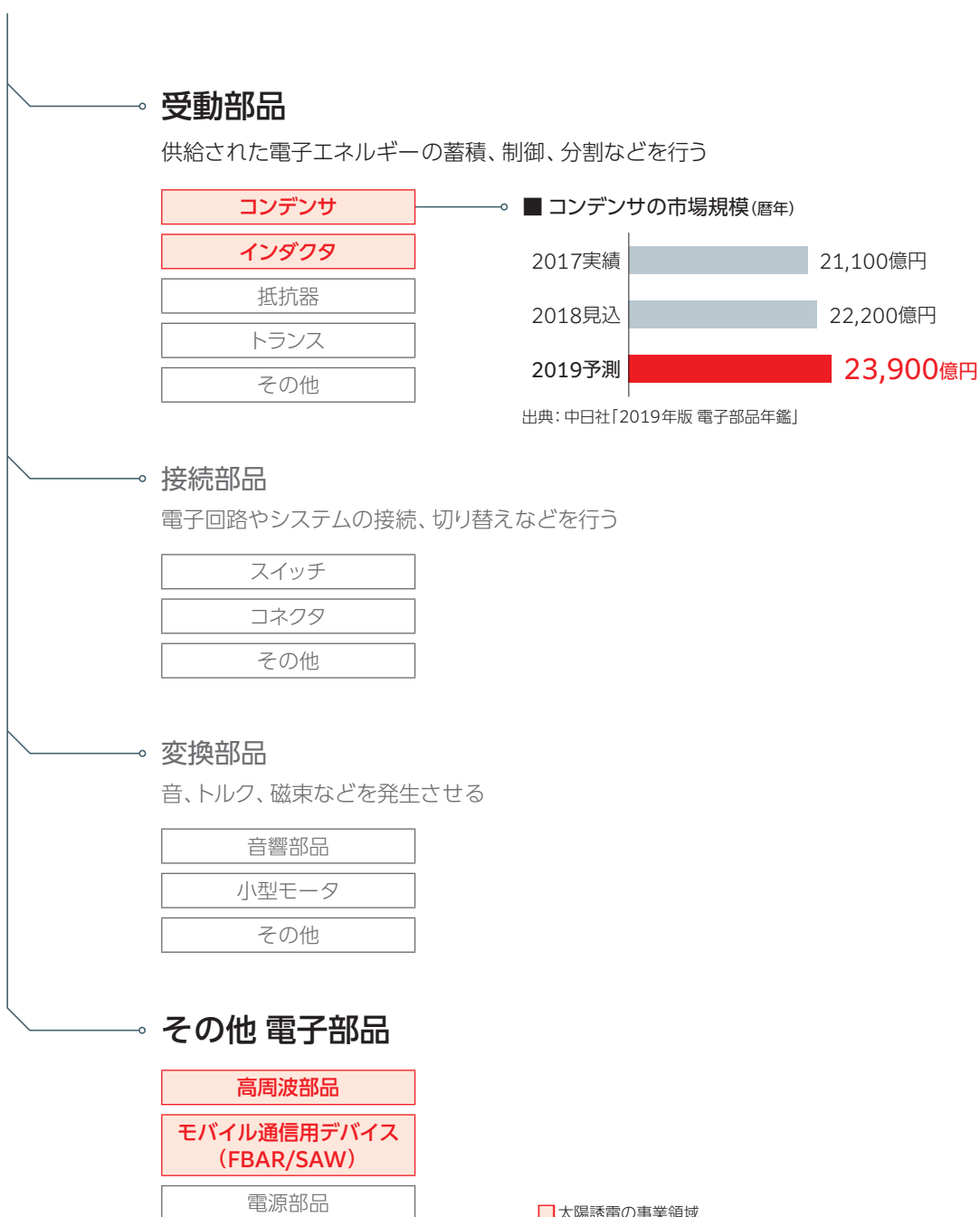
電子化の波によって続く需要の拡大

スマートフォンの普及に加え、自動車などこれまで電子化されていなかったさまざまな製品に対する電子化の波によって、電子部品の需要は拡大を続けています。



一般電子部品 約 25.4兆円※

電子デバイスの働きを補完する部品。電子デバイスと組み合わせることで機能する



■ ビジネスモデル

太陽誘電グループは、強みを活かした「モノづくり」と「コトづくり」を通して社会的課題の解決と安全・快適・便利な社会の実現への貢献を目指しています。

外部環境



太陽誘電の強み

1. 世界のエレクトロニクス産業の発展を支える技術力

→ p.4 あゆみ → p.30 研究開発活動

2. 自動車、情報インフラから民生までの幅広い分野に展開

→ p.6 展開市場

3. グローバルな生産販売体制

→ p.58 太陽誘電グループ

4. ムダ・ムラ・ムリを排除したモノづくり

→ p.27 「smart.E」プロジェクト

フィード
バック

ビジネスモデル



価値を生み出せる人材の育成

→ p.32 人材戦略



安全・環境の取り組み

→ p.38 ESGの安全環境



モノづくり

〈電子部品の性能追求〉

コンデンサ

インダクタ

通信デバイス

コトづくり

〈さまざまな分野で新たなソリューション提案〉

自動車

情報インフラ・産業機器

ヘルスケア

環境・エネルギー

通信

情報

民生

太陽誘電の
製品・サービス

→ p.28 営業概況

展開

先端技術で社会的課題の解決と
安全・快適・便利な社会の実現に貢献

→ p.37 SDGs

ルを支える基盤



ガバナンスの強化

→ p.40 コーポレートガバナンス



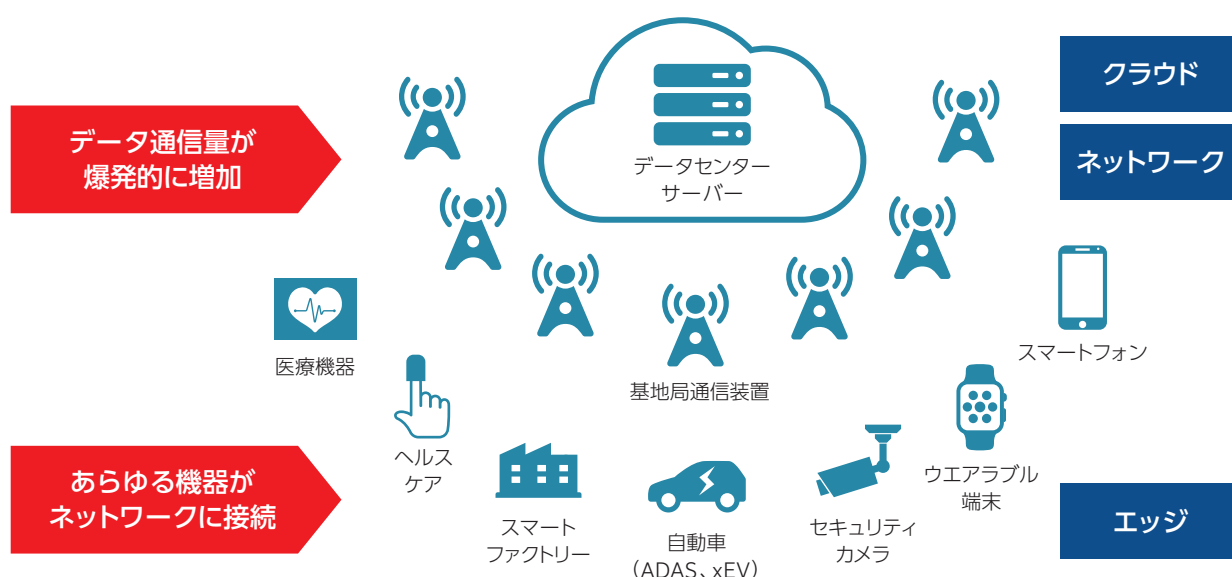
健全な財務基盤

→ p.46 財務セクション

IoT時代到来に向け、成長戦略を推進

太陽誘電グループは、IoTや5Gによる情報通信技術の進化や自動車の電装化により爆発的な需要増が予想されている電子部品市場において、マーケティングを強化し、生産能力の増強を進めています。

外部環境



IoT、5G、自動車電装化などの技術進化を支える電子部品の需要が拡大

注力すべき市場



FOCUS

自動車市場は電子化と電動化が鍵 → p.16 特集

大型・高耐圧・高信頼の電子部品需要が増加

3つの成長戦略

1

自動車、情報インフラ
市場向け拡大

売上構成比50%へ

自動車、情報インフラ市場は需要変動が少なく、持続的な成長が見込めます。その売上比率が大きくなることは、太陽誘電の業績や生産稼働率の安定に貢献します。今後は自動車の売上構成比25%、情報インフラ・産業機器の構成比25%、両者を合わせた注力市場の構成比50%を目指すとともに、需要変動の影響を受けにくい事業構造へシフトさせていきます。

2

将来の成長のための
投資コンデンサを中心とした
設備投資と研究開発を加速

中長期的な成長が見込める積層セラミックコンデンサ(MLCC)を中心に積極的な設備投資を継続し、2019年3月期から2021年3月期の3年間累計で1,500億円の設備投資を計画しています。国内外で生産体制を強化し、MLCCの需要増に対応していきます。また、新商品開発、新事業開拓のための研究開発にも力を入れ、技術進化を追求していきます。

3

モノづくりの進化

「smart.E」プロジェクト

生産現場の情報をデータとして「見える化」して解析します。その結果を活かして設備と人のムダ・ムラ・ムリをなくした効率的な生産を実現し、生産性を桁違いに向上させて設備投資額の抑制と収益最大化を目指します。今後も、smart.Eの導入拡大とさらなる進化に継続的に取り組み、ゼロ・ディフェクトを追求していきます。

数値目標

売上高

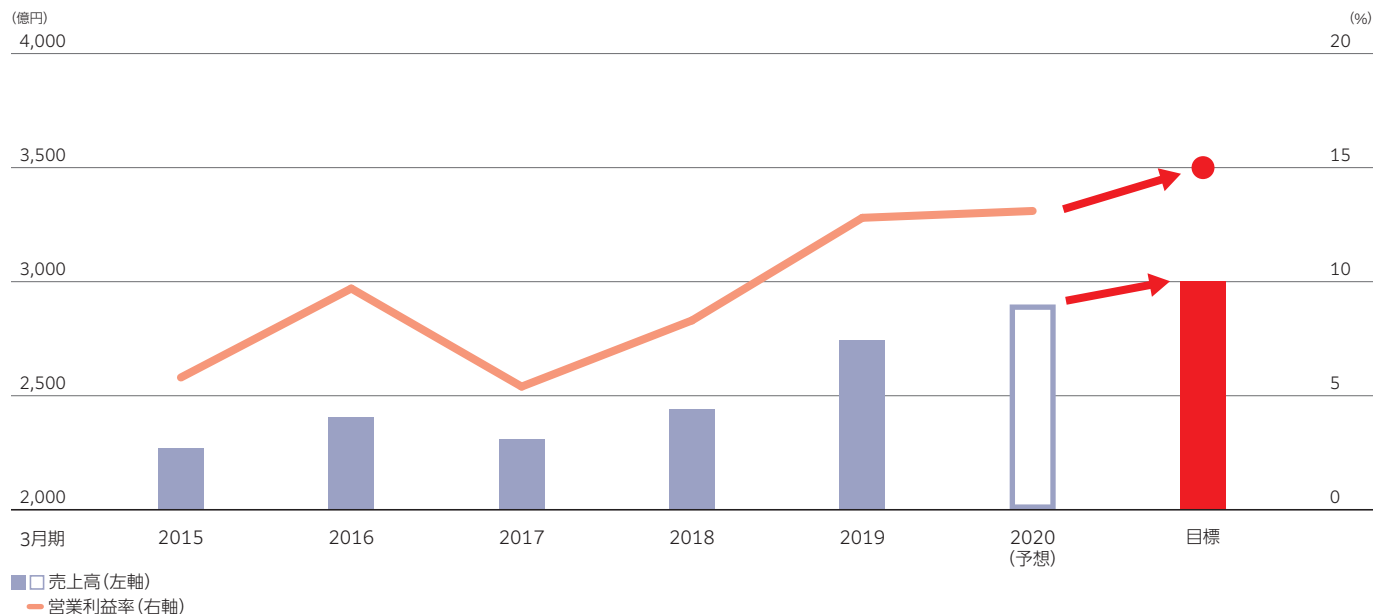
3,000 億円

営業利益率

15 %

ROE

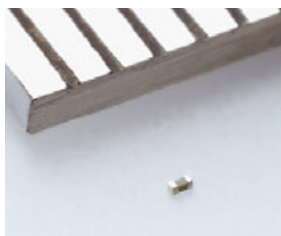
10 %以上

2021年
3月期までの
達成を目指す

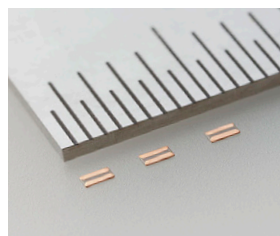
主力商品

コンデンサ

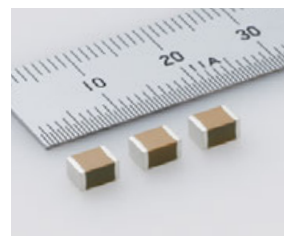
- 積層セラミックコンデンサ



超小型積層セラミックコンデンサ
0201サイズ(0.25mm×0.125mm)



超低背積層セラミックコンデンサ
(0.6mm×1.0mm)
薄さ0.064mm



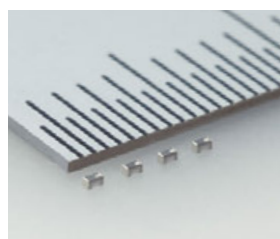
小型大容量積層セラミックコンデンサ
4532サイズ(4.5mm×3.2mm)
1,000μF

フェライト及び応用製品

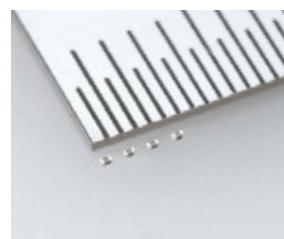
- 巻線インダクタ
- 積層チップインダクタなどの
各種インダクタ商品



メタル系パワーインダクタ
「MCOIL™ (エムコイル)」



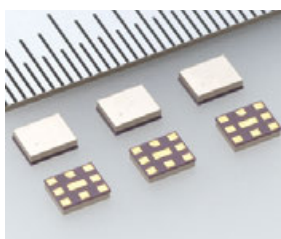
高周波積層High-Qチップ
インダクタ



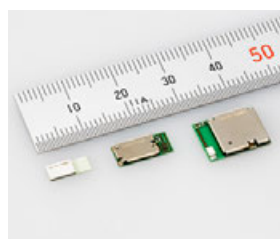
超小型積層チップインダクタ

複合デバイス

- モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)
- 電源モジュール
- 高周波モジュール
- 部品内蔵配線板「EOMIN™ (イオミン)」



モバイル通信用デバイス
(FBAR/SAW)



無線デバイス



積層セラミックフィルタ

その他

- アルミニウム電解コンデンサ
- エネルギーデバイス



アルミニウム電解コンデンサ

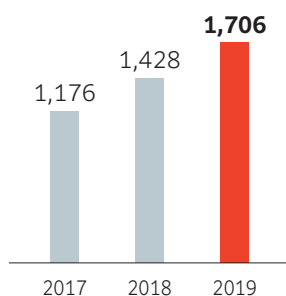


リチウムイオンキャパシタ

売上高構成比 (2019年3月期)



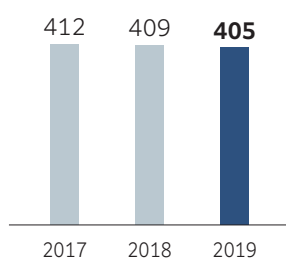
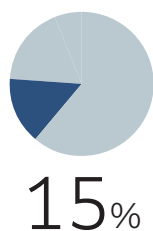
売上高の推移 (単位: 億円)



営業概況

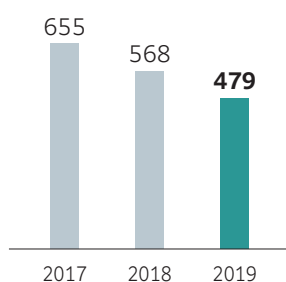
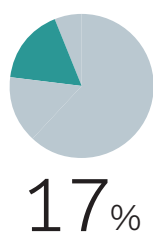
小型、薄型、大容量、高信頼性の積層セラミックコンデンサの開発に注力しています。誘電体の材料技術、薄層・大容量化技術および超小型品生産技術等を高度化することにより、最先端の積層セラミックコンデンサを開発し続けています。

2019年3月期の業績は、すべての機器向けの売上が前期と比べ増加したことにより、売上高は19.4%増の1,706億33百万円となりました。



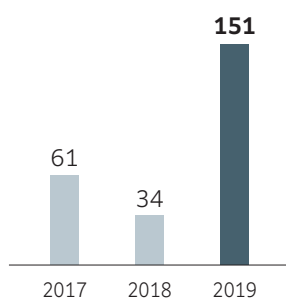
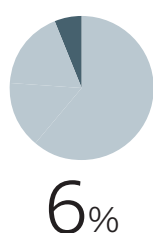
小型、薄型、大電流対応のインダクタに加え、自動車・情報インフラをターゲットとした大型、高信頼性のインダクタの開発に取り組んでいます。材料開発、巻線・積層プロセス技術を高度化させることで、競争力ある商品を開発しています。

2019年3月期の業績は、民生機器向け、自動車向けの売上が前期比で増加し、情報機器向け、通信機器向けなどの売上が前期比で減少したことにより、売上高は0.9%減の405億95百万円となりました。



モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)の技術を高めた新商品の開発、5G(第5世代移動通信システム)に向けた次世代商品の開発、注力市場に向けて当社のコア技術を融合したソリューション型商品の開発に注力しています。

2019年3月期の業績は、モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)や電源モジュール等の売上が前期に比べ減少したことにより、売上高は15.7%減の479億30百万円となりました。



注力市場へ向けてエネルギーデバイスの商品開発に注力しています。

2019年3月期の業績は、連結子会社化したエルナー株式会社のアルミニウム電解コンデンサなどが第2四半期から加わり、前期比341.2%増の151億89百万円となりました。

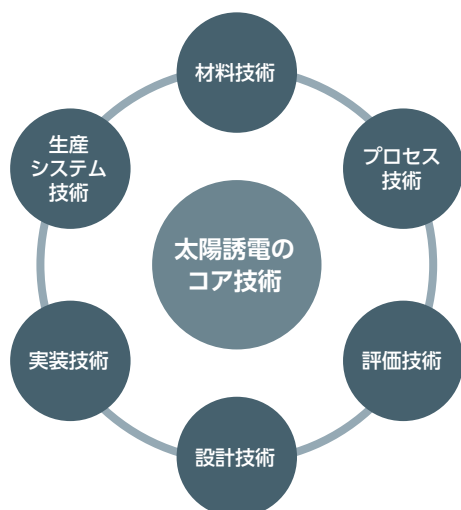
■ 研究開発活動

未来創発の源

太陽誘電の創業者である故佐藤彦八はセラミック素材の研究者であり、当社は創業以来、素材の開発から出発して製品化を行うことを信条としてきました。これは当社の強みでもあり、多くの「世界初」の商品をこれまでに生み出してきました。

当社グループは、これまで培ってきた数々の要素技術にさらに磨きをかけ、エレクトロニクス機器の進化に貢献する商品を創出するべく研究開発に取り組んでいます。特に、最先端・高信頼性のスマート商品開発と、ソリューション提案による新事業の創出に注力しています。

近年は、ウェアラブル機器やヘルスケア機器などへの搭載に最適な、小型の全固体電池の開発にも取り組んでいます。



スマート商品開発を通じたビジョンの実現

太陽誘電グループの目指す製品は「スマート商品」であり、私たちはその積極的な開発と安定供給に取り組んでいます。

スマート商品とは、製品使用時の環境配慮だけでなく、設計から生産、販売、最終製品への搭載・廃棄に至るまで、製品のライフサイクル全体での「ムダ・ムラ・ムリ」を省き、お客様、地域社会、従業員にとって価値ある製品をつくることを意味します。

当社グループでは、研究開発活動を通じて、スマート商品をより高い水準で実現することにより、「お客様から信頼され、感動を与えるエクセレントカンパニーへ」というビジョンを実現することが可能となると確信しています。

— 研究開発方針 — “桁を変える”

先行性

商品開発の前に技術開発を先行させ、かつ、世の中のレベルよりも先行していること

再現性

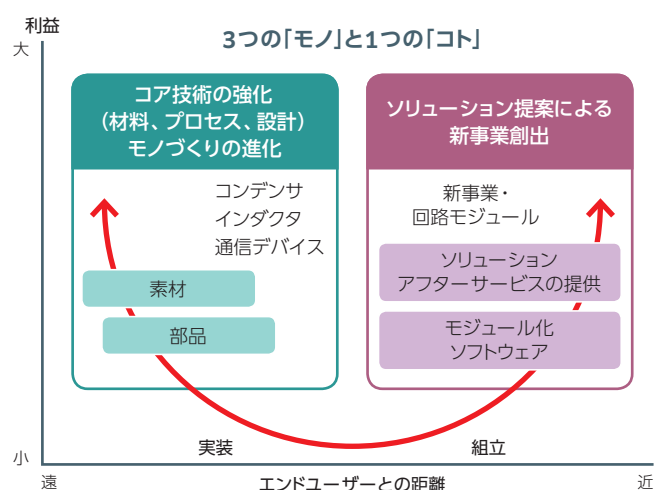
開発した技術の再現性が、論理的に検証されること

汎用性

開発した技術が特定の商品に应用されるだけでなく、汎用性のある技術であること

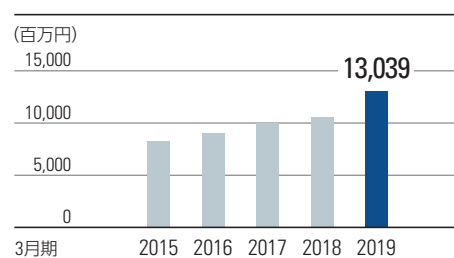
合理的環境適合性

開発した技術が生産に対して合理的であり、かつ、環境負荷に配慮された技術であること



研究開発費

研究開発により技術を革新し続けることは太陽誘電グループの未来を創発するための源であると認識し、研究開発費には継続して一定の金額を投じています。



研究施設「R&Dセンター」(群馬県高崎市)

太陽誘電は「技術の太陽誘電、開発の太陽誘電」を標榜して、世界一となる商品を継続的に生み出し続けるため、R&Dセンターを1998年に開設しました。2003年には電波暗室棟を併設して無線通信分野への積極的な研究・開発を加速させ、現在も当社グループの開発力・技術力の源泉、未来への創発の礎となっています。



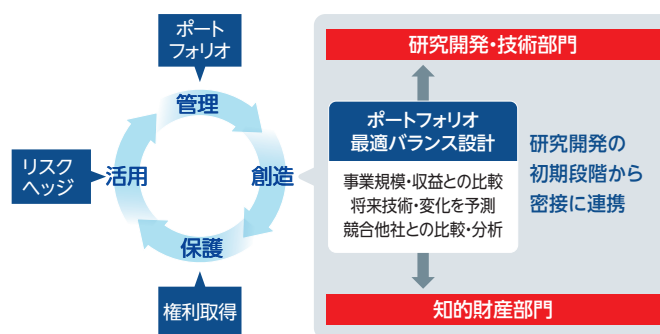
知的財産活動

基本方針

太陽誘電グループは、保有する知的財産権を適切に利用しその権利化および権利の維持に努め、第三者の知的財産権を尊重することを知的財産活動の基本方針として、当社グループ行動規範に則り、知的財産権の保護・活用に取り組んでいます。

知的財産権の保護に関する活動

他社に先駆けた研究開発活動を推進し、その成果を確固たる知的財産権として獲得するために、知的財産部門では研究開発の初期段階から、研究開発・技術部門と密接に連携した活動を推進しています。また、知的財産の創造・保護・活用を、それぞれの事業に最適化された独自のマネジメント手法で運用しています。



知的財産部門 トップインタビュー

“デザイン思考に基づいて 知財ポートフォリオを構築”



知的財産部部长
秋野 成敏

太陽誘電グループの知的財産戦略は、特許収入を目的とするのではなく、ビジネスの自由度を確保することを軸にしています。すなわち事業戦略の組み立ての中で、必要な知財とは何かを定義し、その知財を充実させるために必要な特許を取得するという方向です。

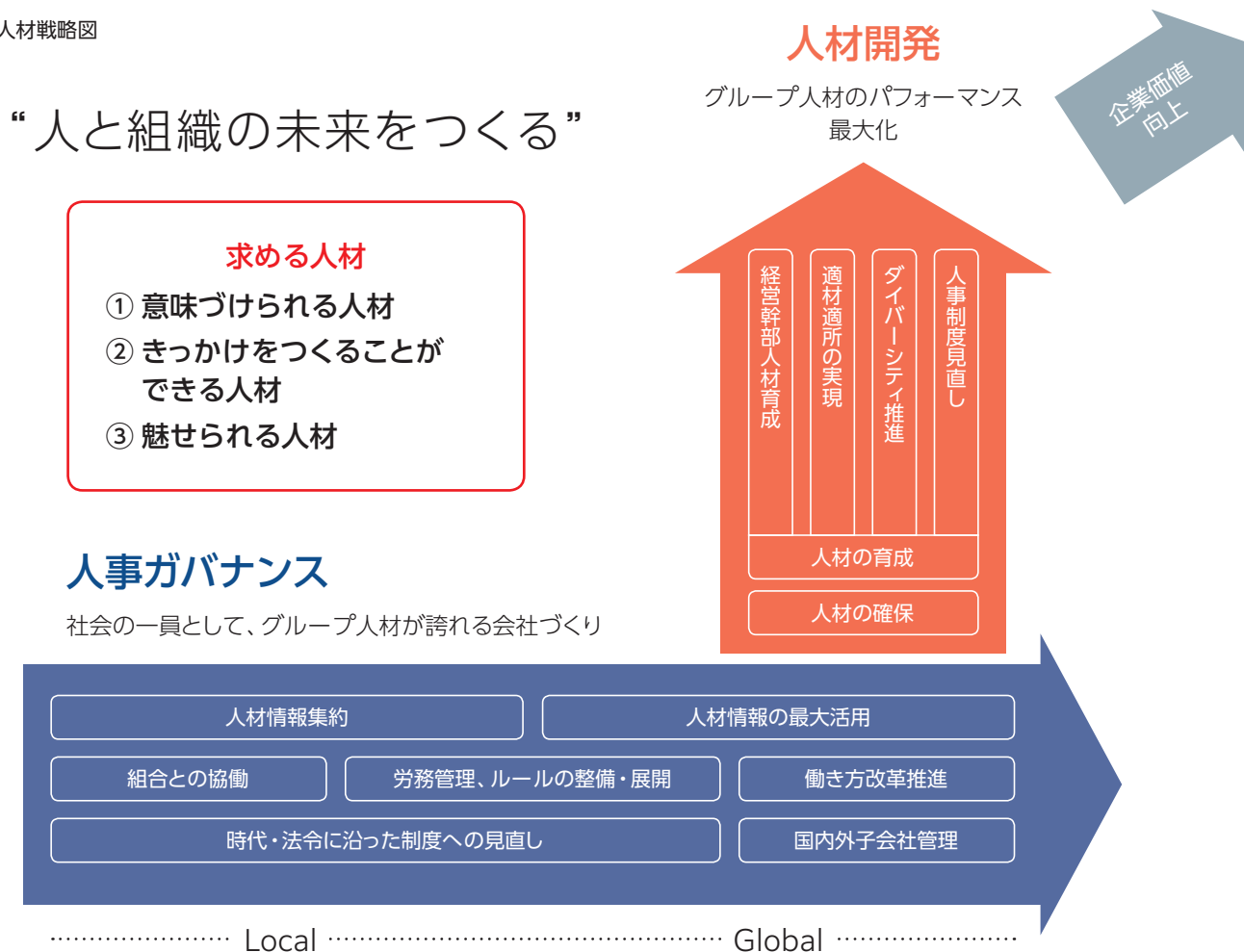
これを支える新たな特許創出手法にデザイン思考があります。いま当社グループのビジネスは、電子部品だけでなくIoTを含むソリューション提案へと拡大しています。そのなかで、デザイン思考に基づいて、単なる部品の構造や製法などに限定するのではなく、部品以外にも影響力のある特許取得を目指しています。その取り組みを通して、将来の事業戦略に合致する知財のポートフォリオを構築していこうとしています。

会社全体の課題として、研究開発などを通じて新たな知財が生まれたときに、特許に結びつける意識が少し弱いと感じています。今後はその部分を強化し、商品開発や事業に携わる従業員が自ら知財ポートフォリオを構築できるようなサポートを進めていきたいと考えています。

人材戦略

太陽誘電グループは、創業の理念を基本に、「人と組織の未来をつくる」を人事のミッションに掲げています。それは、すべてのグループ人材が心身共に健康でパフォーマンスを最大化できること、また、すべての組織が未来のありたい姿を描き、世の中が変化しても対応できるしなやかな組織をつくることです。太陽誘電グループはこれからも上記環境を整備し、人材開発を加速させていくことで、イノベーションの実現を目指します。

■ 人材戦略図



TOPICS

「健康経営優良法人2019」に認定

太陽誘電は、経済産業省および健康経営優良法人制度を運営する日本健康会議により、「健康経営優良法人2019(大規模法人部門)～ホワイト500～」に認定されました。

当社は、「従業員の心身の健康」が重要な経営課題であると認識し、健康経営を推進させるため、健康管理最高責任者(CHO: Chief Healthcare Officer、社長 登坂正一)を任命。健康支援中期計画を策定し、「生活習慣病の疾病リスク低減」「メンタル不調リスクの改善」などをテーマにした従業員の健康増進を推進しています。



2019
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

■ 人材関連データ (太陽誘電株式会社、正社員)

	2017年度	2018年度	2019年度	
女性社員における 管理・監督職比率 (管理・監督者数) (4月1日時点)	7% (39人)	7% (42人)	8% (50人)	多くの意欲ある女性が活躍できる環境整備を行うため、2019年4月から2021年3月までの女性活躍推進行動計画を策定し、実行しています。 「ダイバーシティ推進活動」 https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/society/diversity/
新卒採用人数 (4月1日時点)	55人 (うち女性33%、18人)	72人 (うち女性29%、21人)	96人 (うち女性36%、35人)	次世代を担う多様な人材確保・育成のため、一定数の新卒新入社員の採用を継続しています。
有給取得率 (年度末時点)	75.4%	77.1%	—	一人ひとりがパフォーマンスを最大限に発揮できるよう、働きやすい職場環境の整備に取り組んでいます。2019年度は1時間単位で有給休暇が取得できる制度を導入し、休暇取得を促進しています。
平均勤続年数 (年度末時点)	全体: 18.3年 (男性:18.1年、女性:19.5年)	全体: 18.3年 (男性:18.1年、女性:18.9年)	—	
離職率(離職者数) (年度末時点)	1.8% (51人)	1.3% (36人)	—	

役員・ 次世代経営者教育

当社の役員(社外取締役・社外監査役・執行役員を含む)には、より広い視野と深い洞察を兼ね備えて役割と責務を果たすためのトレーニングの機会を設けています。役員全員を対象とした役員研修の開催や、将来の経営者候補に対してエグゼクティブコーチングを実施しました。これからも当社役員は、コーポレートガバナンス・コードを念頭に置きつつ、トレーニングの機会を通して誠意研鑽に努めます。



グローバル人材 育成

モノづくりの会社として、グローバル競争で勝ち抜くための人材供給・運用体制の構築を進めています。特に、海外拠点人材に対して、日本HQへの出向・出張、技能実習制度の実施や、海外人材に対する研修を推進する人材育成機関と協力し、日本HQでの専門的OJT教育などを展開しています。引き続き、グローバル人材育成に取り組み、国内外で活躍できるグローバル人材の輩出を加速していきます。



モノづくり人材 育成

データ分析・統計解析の教育を通して、さらなる業務改善・効率化を進めています。昨年度から継続している統計解析のためのソフトウェアを習得する研修に加え、今年度は、若手社員に対して、現場改善の“気づき”から品質管理、生産管理、プロジェクトマネジメント、設計段階での品質の作りこみまでを学ぶことができる実践的統計教育を実施しました。品質・安全に準拠したモノづくりの高度化に向けた教育を継続していきます。



取締役

代表取締役

① 登坂 正一

1979年に太陽誘電に入社。主に材料開発や技術開発に携わる。以降、電子部品事業、開発・技術、品質保証等を担当。2006年に取締役就任。2015年11月より代表取締役社長。

取締役

③ 佐瀬 克也

1986年に太陽誘電に入社。積層インダクタ生産技術開発に従事したのち、1996年からコンデンサ事業に携わる。2013年に執行役員に就任し、コンデンサ事業を担当。2016年6月に取締役に就任し、電子部品事業を担当。2019年より第一事業担当。

取締役

⑤ 梅澤 一也

1983年に太陽誘電に入社し、積層セラミックコンデンサの技術開発などを担当。2001年に上席業務執行役員に就任し、マーケティング、新事業推進などを担当。2019年6月に取締役に就任し、営業・新事業推進を担当。

取締役(社外)

⑦ 小池 精一

1980年に東洋工業株式会社(現:マツダ株式会社)入社。1982年に株式会社本田技術研究所に入社。新素材研究室長、ブラジル四輪R&Dセンター所長を経て、2008年に本田金属技術株式会社 執行役員に就任。その後、同社取締役、監査役などを経て、2018年6月に当社社外取締役に就任。

取締役

② 増山 津二

1980年に太陽誘電に入社。長年にわたり電子部品の生産技術・システム開発に従事。2004年に執行役員に就任し、コンデンサ事業、フェライト応用事業をはじめとする電子部品事業を担当。2013年に取締役就任。2016年より経営企画を担当。

取締役

④ 高橋 修

1980年に太陽誘電に入社。品質保証・材料技術、販売推進・マーケティングに従事。その後、商品企画・経営企画・財務などの部門に携わる。2003年業務執行役員に就任。2011年に取締役に就任。2016年より複合デバイス事業、2019年より第二事業担当。

取締役(社外)

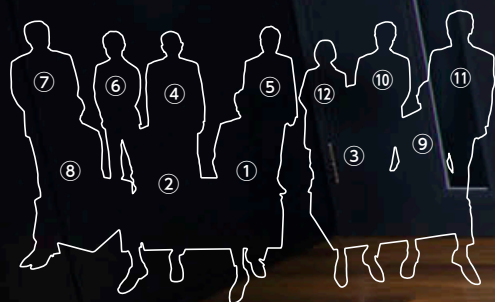
⑥ 平岩 正史

1981年に弁護士登録。同年に大原法律事務所に入所。エルシービー投資法人監督役員、日本ロジスティクスファンド投資法人監督役員を経て、2016年6月に当社社外取締役に就任。

取締役(社外)

⑧ 浜田 恵美子

1984年に太陽誘電に入社。2007年に当社退職後、名古屋工業大学 産学官連携センター教授などを経て、2015年に科学技術振興機構 研究成果最適展開支援プログラム 第3分野プログラムオフィサー、2016年に名古屋工業大学 非常勤講師、名古屋大学 客員教授、2017年に日本碍子株式会社 社外取締役に就任。2019年6月に当社社外取締役に就任。



Section 3

価値創造を支える基盤



監査役

監査役

⑨ 中野 勝薫

1974年に富士通株式会社に入社。2009年に富士通メディアデバイス株式会社代表取締役社長に就任。2010年、同社の通信デバイス事業を太陽誘電が譲り受けて設立された太陽誘電モバイルテクノロジー株式会社の代表取締役社長に就任。2013年太陽誘電に入社、取締役役に就任し経営企画を担当。2016年6月に監査役に就任。

監査役

⑩ 三宿 俊雄

1980年に太陽誘電に入社し、総合技術研究所での開発・基礎研究や、回路商品技術・製造に従事。その後、人事総務部などを経て2007年に執行役員に就任し、人事、総務、知財、法務、CSRなどを担当。2016年に上席執行役員に就任。2019年6月に監査役に就任。

監査役(社外)

⑪ 吉武 一

1979年に株式会社協和銀行(現:株式会社りそな銀行)入行。2007年に明治大学専門職大学院兼任講師に就任。2008年に日本内部監査協会理事に就任。その後、株式会社りそなホールディングス執行役 内部監査部長などを経て、2016年6月に当社社外監査役に就任。

監査役(社外)

⑫ 藤田 知美

2003年に弁護士登録。北浜法律事務所パートナーを経て、2016年に弁護士法人イノベンティアパートナー、2017年に日本ライセンス協会理事、2018年に京都大学法科大学院 非常勤講師に就任。2019年6月に当社社外監査役に就任。

執行役員

社長

登坂 正一

専務執行役員

増山 津二

佐瀬 克也

常務執行役員

高橋 修

梅澤 一也

上席執行役員

大嶋 一幸

福田 智光

本多 敏光

樋口 晋

高木 満男

執行役員

茶園 広一

伊形 理

宮澤 真也

渡邊 敏幸

村井 俊二

藤川 巖



社会的課題へのわれわれの挑戦

国際社会においては、2015年に国連サミットでSDGs (Sustainable Development Goals／持続可能な開発目標) が採択され、そこで定めた17の目標の達成に向けて、企業の参画が求められています。太陽誘電もこの国際的な背景に加え、当社の経営理念や今後のAI社会、IoT社会におけるニーズを踏まえ、重点課題を明確にした取り組みを進めることで、社会的課題の解決へのわれわれの挑戦を継続していきます。

経営理念に基づくCSR活動

太陽誘電の経営理念は、「従業員の幸福」「地域社会への貢献」「株主に対する配当責任」の3原則を実践することです。グローバルな観点で社会性、公益性、公共性を全うし、事業を継続的に発展させていくことが会社の社会的責任であり、経営の使命と考えています。

さらに、当社ビジョンは、「お客様から信頼され、感動を与えるエクセレントカンパニー」になることであり、市場のニーズに合ったスマート商品を創出し、あらゆる市場で私たちがつくつ

た商品を使用していただくことで事業を拡大、経済価値を高めていきます。また、増加・高度化するステークホルダーからの要求や期待に応じて社会的責任を果たすことで信頼を得て、社会価値を高めていきたいと考えています。

これらを実現するため、安全で高品質なスマート商品を開発・生産・販売し、労働・人権・安全衛生・環境・倫理という企業での取り組みにおいても責任をもち、活動を継続実施していきます。

CSR推進体制

太陽誘電グループのCSR活動は、内部統制委員会が全体を統括し、推進組織として行動規範の各条文や対象リスクごとに担当役員とHQ部門が選任され、そこから示される活動方

針やグループ共通ルールに従い各グループ会社が行う体制(コンプライアンス・リスク管理体制)によって運営されています。

コンプライアンス・リスクマネジメント

太陽誘電では、コンプライアンスとリスクマネジメントをCSRマネジメントシステムの主活動として取り組んでいます。

順守すべき法規制や事業活動に影響を与えるリスクを各組織単位でリスト化し、法規制の順守手順や、リスクの低減対策を立案・実施しています。

また、新たな法規制やリスクは随時リストに追加するとともに、既存の法規制やリスクについても、その順守手順や低減対策が妥当であるか毎期再評価を行い、法規制順守の徹底やリスクの予防および最小化に努めています。

 <https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/management/>

具体的なリスクおよびその対策事例

事業継続への取り組み

太陽誘電グループは、地震、台風、洪水などの自然災害、事故の発生などにより、操業停止や製造設備への多大な損害を受ける可能性があります。当社グループでは主に次の3項目を実施し、サプライヤーにも同様の項目を実施していただくことで、サプライチェーン全体をカバーするBCP体制の構築と、安定供給体制の構築に努めています。

- ・生産ライン復旧までの十分な在庫の確保
- ・生産拠点をグローバルに分散
- ・部材調達先の分散

環境規制への対応

太陽誘電グループは事業を展開する各国において、有害物質の使用、産業廃棄物の処分、水質・大気・土壌の汚染防止についてさまざまな環境関連法令の規制を受けています。規制は年々厳しくなっており、事業活動の制約などにつながる可能性があります。太陽誘電グループでは、これらの規制に対応するため有害物質の使用全廃、処理設備の導入等を行い、事業の円滑な継続に取り組んでいます。

CSRマネジメントシステムとSDGs

太陽誘電グループは、CSR憲章で示した内容の実現や、CSR行動規範および法規制を順守するため、CSRマネジメントシステムを構築しています。行動規範で示す具体的な実行方針を推進するための仕組み、ルールを整備し、グループ各社がPDCAによる活動を実施しています。

また、2015年に国連サミットで採択されたSDGsで掲げら

れるさまざまな社会的課題に対して、太陽誘電グループの事業やESG活動を通じて貢献することを考え、CSRマネジメントシステムの運用により継続的に改善を図り、持続的な成長を実現していきたいと考えています。

ここでは、太陽誘電グループの行っている事業活動・ESG活動とそれぞれに該当するSDGsへの貢献をご説明します。

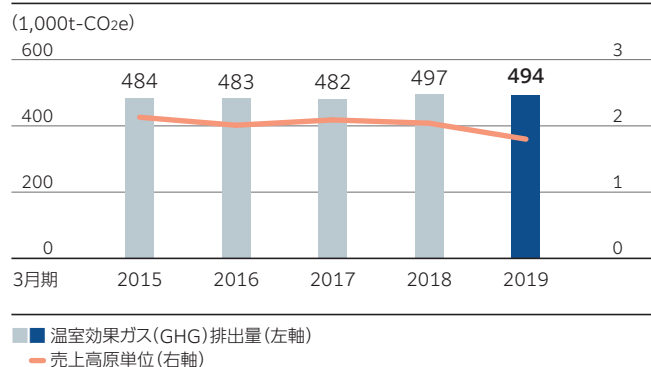
■ SDGs関連表

SDGs 目標	太陽誘電の取り組み	関連リンク
 3 あらゆる年齢のすべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を推進する	太陽誘電グループの各拠点で献血活動を行っています	社会貢献(献血活動)
 4 すべての人々に包摂的かつ公平で質の高い教育を提供し、生涯学習の機会を促進する	- 理科への興味・関心向上のため、電子工作を体験できる子供向けものづくり教室を開催しています - 創業者が設立した交通遺児福祉基金をはじめ、奨学金などへの寄付を行っています	社会貢献(ものづくり教室) 社会貢献(子供たちへの支援)
 5 ジェンダーの平等を達成し、すべての女性と女児のエンパワメントを図る	多くの意欲ある女性が活躍できる雇用環境を整備するため、推進行動計画を策定し、実行しています	ダイバーシティ
 6 すべての人々に水と衛生へのアクセスと持続可能な管理を確保する	- 事業活動で発生した廃水の処理を行い、安全な水を排出しています - 多様な生物が生息する水辺の清掃活動を行い、水に関連する生態系の保護に貢献しています - 水リサイクルを推進し、水使用量を削減しています	サイト別データ 社会貢献(山・川・海の清掃) 環境の取組み(水使用量削減) 廃棄物/水(水資源の取組み強化)
 7 すべての人々に手ごろで信頼でき、持続可能かつ近代的なエネルギーへのアクセスを確保する	- 太陽光発電の監視システムや発電電力の損失を防ぐ製品を提供し、太陽光発電の効率化に貢献しています - 再生可能エネルギーの利用促進のため、太陽光発電システムによる発電を行っています	ソリューションのご提案/太陽光発電向け ニュースリリース「本郷太陽光発電所」稼働開始のお知らせ
 8 すべての人々のための持続的、包摂的かつ持続可能な経済成長、生産的な完全雇用およびディーセント・ワークを推進する	高水準な安全衛生を目指し、安全な労働環境の整備を行っています	安全衛生活動(取組み)
 9 レジリエントなインフラを整備し、包摂的で持続可能な産業化を推進するとともに、イノベーションの拡大を図る	エネルギー効率を高めるため、長寿命・高容量密度のリチウムイオンキャパシタを開発・供給しています	製品情報/ソリューションのご提案(リチウムイオンキャパシタ) 身のまわりで活躍する太陽誘電の商品
 10 国内および国家間の不平等を是正する	あらゆる形の差別を禁止する機会均等方針を定め、実行しています	人権と労働
 11 都市と人間の居住地を包摂的、安全、レジリエントかつ持続可能にする	安全な街づくりのため、防犯システムなどにワイヤレスセンサネットワークが活用されています	ワイヤレスネットワーク/医療・介護・防犯
 12 持続可能な消費と生産のパターンを確保する	- 資源の効率的な利用を行っています - 生物多様性への影響低減、自然との共生のために、廃棄物および水資源の3R(Reduce, Reuse, Recycle)を行っています - 地球温暖化防止のため、エネルギー使用量の削減を行っています - 持続可能性に関する活動情報を定期的に報告しています	環境目標と進捗状況 廃棄物/水資源 GHG、エネルギー 安全・環境報告書
 13 気候変動とその影響に立ち向かうため、緊急対策を取る	- 地球温暖化防止のため、エネルギー使用量の削減を行っています - 持続可能性に関する活動情報を定期的に報告しています	GHG、エネルギー 安全・環境報告書
 14 海洋と海洋資源を持続可能な開発に向けて保全し、持続可能な形で利用する	- 健全な海洋を実現するため、フィリピンの海辺に毎年1万本のマングローブ植林を行っています - 海洋汚染防止のため、川や海辺の清掃活動を行っています	生物多様性の取組み(マングローブの植林) 社会貢献(山・川・海の清掃)
 15 陸上生態系の保護、回復および持続可能な利用の推進、森林の持続可能な管理、砂漠化への対処、土地劣化の阻止および逆転、ならびに生物多様性損失の阻止を図る	- 森林の回復のため、フィリピン、マレーシア(サラワク)などでの植林活動を行っています - 山地生態系の保全を確保するため、下草刈りや間伐作業を行っています - 生態系保護のため、外来生物の駆除を行っています	社会貢献(植林) 生物多様性の取組み(森林整備ボランティア) 生物多様性の取組み(外来生物の駆除)
 16 持続可能な開発に向けて平和で包摂的な社会を推進し、すべての人々に司法へのアクセスを提供するとともに、あらゆるレベルにおいて効果的で責任ある包摂的な制度を構築する	リスクを特定・評価し、責任ある鉱物調達を行っています	責任ある鉱物調達への対応

環境活動

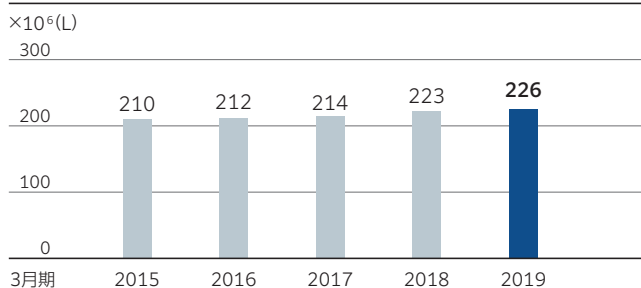
当社グループは、かけがえのない地球を将来の世代に引き継ぐため製品の研究、開発・設計、原材料の調達、製造、販売、付随するサービス、その他あらゆる事業活動において環境負荷を低減するという環境基本理念に基づき、環境活動を推進しています。

■ 温室効果ガス(GHG)排出量(エネルギー使用量から算出)



中でも、温室効果ガスの排出抑制(原単位ベースでの削減)とエネルギー使用効率の改善(原単位ベースでの省エネ)を重点目標とした取り組みを進めています。

■ エネルギー使用量(原油換算)



労働・人権および人材育成に関する活動

太陽誘電グループは、CSR行動規範の中に労働・人権に関する行動規範を定め、児童労働や強制労働を行わないことを明記しています。グループ会社が所在するすべての国において、児童労働、強制労働に関する調査を実施した結果、100%順守されていることを確認しました。また、行動規範では、従業員の多様性、人格、個性を尊重するとともに、あらゆる差別がない職場環境を確保し、組織上の地位を利用した嫌がらせなどを行わないことを定めており、こちらについても規範順守を進めています。

さらに、太陽誘電グループは、創業の理念を基本に、あらゆる人材の多様性を理解し、人格・個性を大事にすることで、従業員の豊かさの実現を目指します。このために、人材育成では、異文化を経験し、経営戦略の実現を担うことができるグローバル人材や、専門性・創造性を高め、社会に貢献できる新しい価値を生み出すことのできるイノベーション人材の輩出を継続して進めます。「人と組織の未来をつくる」の人事ミッションのもと、すべてのグループ人材・組織が活躍できる環境を整え、人材育成を加速させていくことで、従業員一人ひとりの自己成長と太陽誘電グループの発展を目指します。

→p.32-33 人材戦略

安全衛生活動

太陽誘電グループは、会社の重要な源である従業員の幸福を確保するため安全を常に確保し従業員が安心して働ける職場を追求するという安全衛生基本理念に基づき、労働災害の撲滅、重大リスクの低減などに取り組んでいます。

現在は、2022年3月期を中期目標とする新安全衛生中期目標達成に向けて、労働災害の原因となる「不安状態と不安安全行動」の撲滅のために、5M(Man、Machine、Method、Material、Measurement)の5項目でレベルアップの取り組みを推進しています。

■ 安全衛生中期目標

目標と実績		中期目標達成のための5M目標	
傷病率 2022年3月期 目標 0.035未満 2019年3月期 実績 0.015	←	Man	「安全行動意識」の醸成
		Machine	ISO、IEC水準の設備安全
		Method	ばらつきのない安全作業の標準化
		Material	化学物質の有害性/危険性の最小化
		Measurement	チェック水準の深化

資材調達活動

昨今、企業に対して、高い道德観、倫理観に基づく社会的良識をもって事業活動を行うことが国際的に強く求められています。太陽誘電グループでは、資材調達に関する基本方針を定め、グループが調達する部品・材料・機械等の製品およ

び技術・サービス等の購入先様のみならず、すべてのお取引先様を含めたサプライチェーン全体でのCSR調達活動を推進しています。

責任ある鉱物調達への対応

太陽誘電グループは責任ある鉱物調達への対応を行うために調達方針を定め、これに基づいて取り組みを行っています。

責任ある鉱物調達方針

太陽誘電グループは、社会的責任を果たすためCSR憲章・CSR行動規範を制定し、CSR活動を推進しています。そして、資材調達基本方針の1つに「相互信頼・CSR」を掲げ、CSRマネジメントに取り組み、資材取引において良きパートナーシップを確立し、相互の信頼と発展を目指しています。

太陽誘電グループは、サプライチェーンにおける社会的責任を果たすための1つとして、採掘や取引を通じて紛争の資金源にならない鉱物、あるいは、人権侵害、労働問題等に関与していない鉱物の調達に取り組みます。購入先様に対しては、太陽誘電グループの取り組みをご理解いただき、鉱物調達の履歴調査をお願いするとともに、RMI (Responsible Minerals Initiative) などの国際的に信頼できる枠組みにおいて、当該問題に加担していないと認定された製錬所からの調達を要請します。

具体的な取り組み

1. OECDデューデリジェンスガイダンスに準拠した鉱物調達の管理体制を構築します。
2. 業界団体と連携し、サプライチェーンに対する『責任ある鉱物調達』の認知活動を行います。
3. サプライチェーンにおけるリスクの確認と評価は、国際的に標準化された調査プログラム(CMRT等最新版)を使用します。
4. 問題のある鉱物調達が確認された場合、使用を停止し、直ちに是正します。
5. お客様の要請に応じて、鉱物調達の調査結果を開示します。

社会貢献活動

地域社会との共生を基本姿勢とし、ボランティア活動やチャリティーイベントの開催・参加、地域交流や工場見学など、社会貢献活動を実施しています。

女子ソフトボール部「太陽誘電ソルフィーユ」

1984年に従業員の士気高揚と会社の知名度向上を目的に創部された女子ソフトボール部。1987年以来、32年にわたり日本リーグ一部に在籍し、同リーグや全日本総合選手権大会での優勝、さらにはオリンピック代表選手を輩出するなど輝かしい実績を誇っています。

また、全国各地で子供たちのためのソフトボール教室を開催するなど、従業員だけでなく、地域の皆様や子供たちに夢を与える存在として、大きな役割を果たしています。



詳しくは、当社のサステナビリティホームページをご覧ください。  <https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/>

コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

太陽誘電グループは、経営理念である、「従業員の幸福」「地域社会への貢献」「株主に対する配当責任」の3原則の実践と、「お客様から信頼され、感動を与えるエクセレントカンパニーへ」というビジョンの実現に向け、グローバルな観点で社会性、公益性、公共性を全うし、事業を継続的に発展させていくこと

が企業の社会的責任であり、経営の使命と考えています。

当社は、経営の透明性および公正性を重視し、取締役会の監督のもと、適時適切な情報開示、コンプライアンスの徹底、迅速な意思決定と職務執行を行える体制と仕組みを構築するなど、コーポレートガバナンスの充実に努めています。

コーポレートガバナンス体制

コーポレートガバナンス体制の概要とその採用理由

当社は監査役会設置会社であり、取締役会、監査役会、会計監査人の各機関を置いています。さらに当社は、社外取締役および社外監査役全員を一般株主との間に利益相反が生じる恐れがない独立役員に指名し、監査役会や内部監査部門と密接に連携を図っていくガバナンス体制をとることで、監査役機能の有効活用、経営に対する監督機能の強化を図っています。

取締役会の役割と責務

1. 取締役会は、株主からの受託者責任を果たし、会社や株主共同の利益を高めるため、株主、顧客、従業員、地域社会等、ステークホルダーの皆様に信頼され、感動を与えるエクセレントカンパニーとなる経営を目指します。
2. 取締役会は、長期的な視点を持ち、持続的な企業価値の向上を目的に、グループ全体の経営方針、経営戦略、経営計画、資本政策、内部統制に係る項目などの重要事項を十分な審議時間を確保して決定します。
3. 取締役会は、経営を取り巻くリスク要因の管理体制を強化し、常に業務執行をモニタリングします。

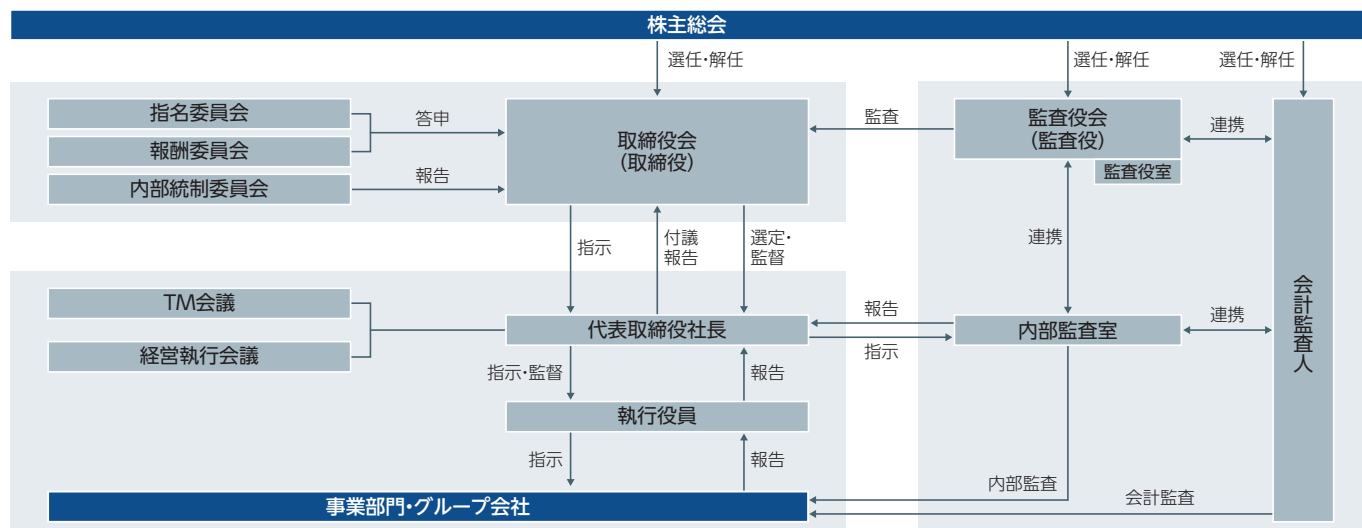
取締役会の経営陣への委任

1. 取締役会の効率的な意思決定を確保するため、グループ経営の業務執行に関わる政策案件については経営執行会議で、グループ全体の人事、組織、報酬制度等についてはTM(トップマネジメント)会議で事前審議し、取締役会から委譲された事項は当該両会議で決定します。
2. 当社は経営の監督と業務執行する者の役割責任を一層明確にするため執行役員を置きます。執行役員は、取締役会で決定された経営方針・戦略に基づいて、社長の監督指導のもと、担当部署の執行責任者として機動的に業務を執行します。

取締役会の実効性

1. 取締役会は、会議の公平性の確保および経営監督機能を強化するため、取締役会長を取締役会の議長とし、会長が不在の場合には、社長を取締役の議長とします。
2. 取締役会は、毎年、取締役会の実効性について、取締役および監査役による自己評価を行い、分析の結果を踏まえて今後の課題等を開示し、その対応に取り組んでいます。

■ コーポレートガバナンスの体制図(2019年7月現在)



(注) TM会議とは人事・組織の審議会議

取締役

- 1.取締役会は、10名以内の取締役で構成し、うち三分の一以上は独立社外取締役とします。
- 2.事業年度における経営責任を明確にし、株主による信任の機会を増やすため、取締役の任期を1年としています。
- 3.取締役会の構成を、性別・国籍を問わず多様性に富み、かつバランスの取れたものにするため、業務執行取締役候補者は、「役員等選解任基準」に基づき、人格識見に優れ、これまで担当した業務で実績を上げ、経営や事業に精通している者から選任しています。また、社外取締役候補者は、人柄、経営、専門性、「社会役員の独立性基準」等の条件を基に選任しています。
- 4.取締役は、社外取締役を除き、監督と業務執行とを兼務する取締役兼務執行役員であり、担当部署の業績および監督業務について、重点的に取締役会へ報告を行っています。

監査役会・監査役

- 1.当社は、監査役制度を採用しており、監査役会は原則毎月1回開催しています。
- 2.監査役会は、5名以内の監査役で構成し、うち半数以上は独立社外監査役とします。なお、監査役には、適切な経験・能力および財務・会計・法務に関する十分な知見を有する者を選任し、監査の実効性を確保しています。
- 3.各監査役は、監査の実効性を高めるために、取締役会に出席しているほか、業務執行に関わる会議やその他の社内の重要な会議にも分担して出席しています。また、監査役は会計監査人および内部監査部門とも定期的な会合をもち、会計監査への立会い、内部監査部門との合同監査などを行い、常に連携を取り合い、監査体制の強化を図っています。
- 4.情報伝達やデータ管理等、実効性の高い監査業務を円滑に行うため、専任スタッフを確保しています。

■ 任意の諮問委員会の構成

(2019年7月現在)

	全員数	社内取締役	社外取締役	監査役	委員長
指名委員会	5名	1名	3名	1名	独立社外取締役
報酬委員会	5名	1名	3名	1名	独立社外取締役

近年のコーポレートガバナンス体制の変遷

2001年 4月	執行役員制度導入
2006年 6月	社外取締役1名選任
2008年 6月	社外取締役2名選任 取締役任期を1年に変更
2010年 6月	指名委員会(任意)設置 報酬委員会(任意)設置
2013年 6月	社外役員の独立性基準制定
2015年11月	コーポレートガバナンス基本方針制定
2016年 6月	取締役会の実効性評価を開始
2018年 2月	最高経営責任者等の後継者計画の策定
2019年 6月	社外取締役3名選任 取締役会のダイバーシティ推進

任意の諮問委員会

- 1.当社は、取締役および執行役員の指名・報酬に係る取締役会の機能の独立性・客観性の強化と説明責任を果たすため、任意の指名委員会および報酬委員会を設置しています。
- 2.指名委員会は、社長、社外取締役および監査役1名で構成し、審議の客観性を確保するため、委員長は独立社外取締役が務めています。指名委員会は、「役員等選解任基準」に基づき、役員候補者の指名(再任を含む)、社長を含む役員の解任議案、執行役員の役位の選定・解職議案、懲戒事項等を審議し、取締役会に答申しています。なお、監査役候補者の指名・解任については、事前に監査役会の同意を得ています。
- 3.報酬委員会は、社長、社外取締役および監査役1名で構成し、審議の客観性を確保するため、委員長は独立社外取締役が務めています。報酬委員会は、取締役および執行役員の報酬制度ならびに報酬額について審議し、取締役会に答申しています。

社外役員の役割および選任に関する考え方

- 1.当社は社外役員の選任にあたり、経営監視機能の透明性を確保するため、「有価証券上場規程」をはじめその他の金融商品取引所や議決権行使助言機関等の独立性基準を参考に、独自の「社外役員の独立性基準」を制定し選任条件としています。
- 2.社外取締役3名は、当社基準の独立性要件を備えており、

客観的な経営の監督機能強化に努めています。具体的には、企業に関する法律実務の知識または経営者等の経験を活かした幅広い見識に基づき、業務執行から独立した株主視点、また専門的視点から意見を述べるなどし、意思決定プロセスに重要な役割を果たしています。

3. 社外監査役2名は当社基準の独立性要件を備えており、互いに連携して会社の内部統制状況を日常的に監視しています。具体的には、取締役の業務が適法に行われているかを

調査検証する役割を担っており、法律、会計の専門知識や経験を有するほか、客観的に取締役の職務執行に対する監査を行っています。

社外取締役の選任理由

社外取締役 平岩 正史

投資法人の役員等を歴任し、企業法務を専門とする弁護士として豊富な経験と高度な専門知識を有しています。当社取締役会において、建設的な議論の提起や客観的な立場からの論点の整理等、内部統制を含めたガバナンス体制や法令順守等の経営全般のモニタリングを行うことで、高い倫理観をもって経営の監督を遂行しています。以上のことから、業務執行を監督する独立社外取締役として職務を適切に遂行することができると判断し、独立社外取締役として選任しています。

社外取締役 小池 精一

自動車メーカーにおいて自動車部品の材料開発および生産技術に関する研究開発に長年携わっており、車載事業に関する幅広い見識を有しています。また、自動車部品業界での企業経営や監査役としてガバナンス体制強化を推進する等の

豊富な経験を活かし、投資家視点からの幅広い識見を当社の経営に反映いただくことが当社グループにとって有益であると考えています。以上のことから、当社取締役会において経営全般に関して有益な助言および提言をいただけると判断し、独立社外取締役として選任しています。

社外取締役 浜田 恵美子

当社在籍中、CD-R、DVD-Rの開発および事業化に従事し、当社退職後は、大学教授として産学官連携を主体とした研究活動に長年携わっています。また、他社での社外取締役の経験を有しており、社外取締役として業務執行への提言および経営の監督をいただくことが当社グループにとって有益であると考えています。以上のことから、当社取締役会において経営全般に関して助言および提言が期待できるものと判断し、独立社外取締役として選任しています。

社外監査役の選任理由

社外監査役 吉武 一

長年にわたり金融機関での監査業務や事業法人での内部統制関連コンサルティング業務に携わり、公認内部監査人の資格を有するなど、監査業務に関する高い見識と豊富な経験、

実績を有しています。以上のことから、透明性の高い公正な経営監査体制の確立、重要事項の審議・決定に際しての適切性の監査、その他知識や経験に基づいた客観的な監査等に期待し、独立社外監査役に選任しています。

取締役就任メッセージ

コンサルティングや産学協同の経験を活かし、経営に進化をもたらせるように

過去には23年間にわたり太陽誘電に勤務し、記録メディアの開発から事業化に20年近く携わりました。その中で大学や他企業との連携の重要性を認識し、退職後はコンサルタントとして、また名古屋工業大学産学官連携センターの専任教授として、多くの企業の課題解決に関わるなど、さまざまな立場から企業のあり方を考えてきました。

現在も、ベンチャー企業のメンター、大手企業の社外取締役、経済産業省や科学技術振興機構で科学技術予算執行に関わる仕事などを継続しています。これらの視点から、社会の変化、技術の進化、多種多様な産業の変化を敏感に捉え、太陽誘電の役員の方々、従業員の方々と意見交換を重ねながら、今後の企業経

営の方向性を探っていききたいと思います。

社内と社外、両方の立場を経験した今だからこそ、現状に満足せず、“より良い未来の太陽誘電”のために、ステークホルダーの皆様の声に耳を傾け、経営に進化をもたらせるように真摯に務めていきたいと考えています。



社外取締役
浜田 恵美子

社外監査役 藤田 知美

弁護士としての豊富な経験、企業法務をはじめとする法務全般に精通しており、企業経営を監査するのに十分な見識を有しております。以上のことから、取締役会における経営判

断や取締役の業務執行に対し高度な専門知識に基づく客観的な監査などが期待できると判断し、独立社外監査役に選任しています。

役員報酬等の決定方針とその内容

当社では、役員報酬の決定に関して、以下の方針を定めています。

- 1.業績および中長期的な企業価値との連動を重視した報酬とし、株主との価値を共有します。
- 2.グローバルな競争力のある優秀な人材を確保・維持できる報酬水準とします。
- 3.説明責任の果たせる透明性、公正性を重視した報酬とします。

これらの方針に基づき、役員報酬に関する決定プロセスの透明性、公正性を確保するために、取締役会の諮問機関とし

て報酬委員会を設置しています。報酬委員会は、社長、社外取締役および監査役1名で構成され、審議の客観性を確保するため、委員長は独立社外取締役が務め、役員報酬の方針、制度、算定方式、個人別の報酬内容等について審議、答申を行っています。

報酬の具体的決定については、株主総会でご承認をいただいた報酬枠の範囲内で、当社の定める規定に基づいて金額を算出し、報酬委員会での審議、答申後、取締役の報酬は取締役会で審議され、監査役の報酬は監査役会で協議されます。

■ 取締役および監査役の報酬等の総額(2019年3月期)

	支給人員および 支給総額		内訳					
			月額報酬		業績連動賞与		株式報酬型ストックオプション	
	人数(人)	総額(百万円)	人数(人)	総額(百万円)	人数(人)	総額(百万円)	人数(人)	総額(百万円)
取締役	8	346	8	147	5	117	5	81
監査役	4	81	4	81	—	—	—	—
合計	12	427	12	228	5	117	5	81
(うち社外役員)	(5)	(48)	(5)	(48)	(—)	(—)	(—)	(—)

(注1)支給人員には、在籍者数ではなく、当期に係る報酬等の支給対象者数を記載しています。

(注2)取締役の報酬限度額は、2019年6月27日開催の第78期定時株主総会において年額7億円以内、監査役の報酬限度額は、2016年6月29日開催の第75期定時株主総会において月額8百万円以内と決議いただいています。

※役員報酬体系についてはこちらをご覧ください。

<https://www.yuden.co.jp/jp/ir/management/governance/compensation.html>

監査役就任メッセージ

法律や知的財産に関する知識・経験を活かし、企業価値向上に貢献

私はこれまで弁護士として、知的財産権や各種国内・海外取引に関する訴訟・交渉・相談、M&A、事業再生等の企業法務に携わってきました。特にメーカーやIT関連企業の業務を扱うことが多く、最先端の技術を強みとする太陽誘電の社外監査役となる機会をいただいたことを、大変嬉しく思っています。

また、約7年前からパートナー弁護士(経営側弁護士)として法律事務所の経営に参画するとともに、現在は京都大学法科大学院で非常勤講師として半期・週1回の講義を担当し、日本ライセンス協会*の理事を務めています。

今後は、法律や知的財産に関する知識・経験を活かし、社外監査役として、ステークホルダーの皆様の利益を守るとともに、太

陽誘電の企業価値向上に貢献したいと考えています。

※知的財産部長などの企業実務者、弁護士、学者などを会員とする団体

社外監査役
藤田 知美



社外取締役
平岩 正史

社外取締役
小池 精一

社外取締役対談

太陽誘電グループは、持続的成長と中長期的な企業価値向上のために、透明・公正かつ迅速・果断に意思決定ができるガバナンス体制の構築を進めています。これまでの取り組みに対する評価と今後の課題などについて、社外取締役の平岩氏、小池氏より提言をいただきました。

ガバナンス体制の強化

平岩 私は太陽誘電の社外取締役に就任して4年目になりました。この間に、コーポレートガバナンス基本方針の策定、取締役会の実効性評価の実施、トップマネジメントの後継者計画

の策定など、いろいろなガバナンス強化の取り組みが進められてきており、他社と比較しても、かなり高いレベルで仕組みが構築されていると考えています。

小池 私は就任して1年です。取締役会や経営執行会議、あるいは社外監査役との意見交換会に出席した経験からいうと、コーポレートガバナンス強化のためにすべきことは実行していると感じます。さらに、企業集団としてのガバナンスの強化にも積極的に取り組んでいると思います。

平岩 取締役会の構成も、社内取締役5名、社外取締役3名の体制になり、社外取締役の比率が3分の1以上になりました。ダイバーシティの観点でも社外取締役のうち1名と、社外監査役のうち1名が女性です。ステークホルダーからの要請に応えて、しっかりとガバナンス強化を進めていると思います。



社外取締役の役割

小池 取締役会における議論の多様性の源泉は、取締役会を構成するメンバーの性別や国籍の多様性だけでなく、それぞれが持つ知識や経験の多様性が重要だと考えています。そのため、私は社外取締役という立場を当然の前提としながらも、自動車メーカーなどにおけるものづくりの経験を活かしたさまざまな提言やアドバイスを行っています。

平岩 私は法律家としての部分を意識しながら、提言していると考えて、発言しています。特に、もともと企業法務を専門としていることから、最近ではガバナンスに関する新たなテーマ、例えばESGやSDGsについて、何をすべきかなどのアドバイスを行っています。また、前期にはエルナー社が太陽誘電グループに加わりましたが、大型の企業買収の経験が少ない太陽誘電に対して、どのようなやり方がよいのか、過去にM&Aに携わってきた経験の中から、リスクを見据えたアドバイスができたと考えています。

報酬委員会・指名委員会に関して

平岩 取締役会では、指名と報酬が重要な議題です。私たちは現在、指名委員会、報酬委員会の各委員会で委員長を務めていますが、報酬委員会に関連したテーマでいうと、太陽誘電の報酬制度は、固定と変動の区別が明確に決まっていることから、報酬体系に関する議論はほとんどありません。今後の課題としては、変動報酬の評価の仕方が重要と考えています。何をどう評価し、それが報酬にどれくらい反映するか、議論を深めていきたいと思っています。

小池 指名委員会に関していえば、具体的な候補者の評価が主な役割です。次のトップをどうするかを判断するケースはまだ出てきていませんが、正直、その場だけで決めるのはなかなか難しいと思います。そういう意味では、これまでも海外視察などで社長に同行した際に、折に触れて人材に関するさまざまな話をできる機会があるのは非常に貴重であると感じています。

今後の課題

平岩 コーポレートガバナンスの正解は、一つではありません。それぞれの会社に合ったガバナンスの体制や取り組み方法があると考えています。太陽誘電では監査役設置会社、任意の指名委員会、報酬委員会という現在の制度が適切に機能していると感じています。その前提で持続的成長と中長期的な企業価値をさらに高めていくための施策として、グローバルなガバナンスを強化する、グループ全体にダイバーシティの観点を取り入れる、という二つの視点から、もう少し海外従業員をミドル、トップマネジメントに登用するための仕組みがあっても良いのではと思います。

小池 私も同感です。海外拠点にも、優秀な方がたくさんいると思いますので、これはという候補に関しては、日本の本社にジョブローテーションさせて育てていくことが必要ではないでしょうか。さらに、現地法人のマネジメントについても、思い切って現地の人をトップに据えるなど、現地の従業員に任せることが必要な時期にきていると思います。



ガバナンスとは異なる今後の課題として、イノベーションという観点からは、自動車の電動化や自動運転、人工知能、5Gなどの技術革新で、当社グループにとって成長の機会が広がっています。目まぐるしく変わり続けるニーズを迅速に捉え、新たな領域に挑戦し、継続的に利益を生み出せるようにしていく必要があります。当社グループの強みである材料とプロセス技術をとことんまで極め、競合他社を凌駕する商品を創出していくことを期待しています。

11年間の財務・非財務サマリー

太陽誘電株式会社及び連結子会社・関連会社
3月31日に終了した各事業年度及び3月31日現在

	2009	2010	2011	2012
(百万円)				
経営成績				
売上高	185,452	195,690	210,401	183,795
営業利益又は営業損失(△)	△12,755	4,203	8,792	△8,010
経常利益又は経常損失(△)	△12,601	1,966	6,740	△9,070
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)	△14,332	△680	△5,506	△21,599
総資産	225,451	236,361	221,272	208,461
純資産	139,435	139,263	127,626	104,400
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,696	25,662	25,219	5,534
投資活動によるキャッシュ・フロー	△25,665	△8,918	△16,594	△28,945
フリー・キャッシュ・フロー	△9,969	16,744	8,625	△23,411
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,780	△8,775	△8,948	11,388
現金及び現金同等物の期末残高	33,110	40,451	38,811	26,671
研究開発費	8,463	7,698	8,475	8,068
設備投資額	27,018	9,352	17,519	26,764
減価償却費	27,850	23,922	19,309	19,250

(円)				
1株当たりデータ				
1株当たり純資産[BPS]	1,181.28	1,179.82	1,080.61	884.70
1株当たり当期純利益(損失)[EPS]	△121.51	△5.78	△46.82	△183.70
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	—	—	—	—
1株当たり配当金	10.00	10.00	10.00	5.00

(%)				
主な指標				
自己資本比率	61.6	58.7	57.4	49.9
自己資本当期純利益率[ROE]	△9.4	△0.5	△4.1	△18.7
総資産経常利益率[ROA]	△5.1	0.9	2.9	△4.2

その他の指標				
従業員数[連結](名)	17,478	17,836	17,267	16,194
従業員数[単体](名)	2,918	2,957	2,988	2,977
温室効果ガス(GHG)排出量(1,000t-CO ₂ e)				
(売上高原単位)				
傷病率(%)				
メンタルヘルス不調発症者率(%)				

注: 自己資本当期純利益率(ROE)=親会社株主に帰属する当期純利益÷期首・期末平均自己資本×100
 総資産経常利益率(ROA)=経常利益÷期首・期末平均総資産×100
 GHG排出量は、電気のCO₂換算係数の見直しを行い修正しました

(百万円)

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
192,903	208,222	227,095	240,385	230,716	244,117	274,349
4,850	11,358	13,153	23,370	12,385	20,221	35,237
7,118	12,192	15,653	22,263	11,200	20,553	34,351
1,867	6,989	10,919	14,751	5,428	16,355	23,687
225,991	247,596	265,454	268,380	271,149	287,170	328,861
115,814	128,556	150,856	153,381	154,150	170,118	205,953
19,496	29,724	24,896	38,278	29,692	33,944	42,967
△18,157	△18,947	△20,964	△35,374	△28,806	△26,918	△33,581
1,339	10,777	3,932	2,904	887	7,026	9,386
2,334	8,404	△21,249	△2,050	△4,342	953	△1,603
33,280	54,611	41,476	39,944	36,094	43,837	51,654
6,840	7,353	8,237	9,024	10,008	10,574	13,039
20,702	19,126	18,773	41,261	33,161	24,549	38,570
19,832	20,750	21,813	23,767	24,908	25,589	26,547

(円)

981.92	1,090.26	1,278.07	1,299.75	1,305.96	1,440.79	1,609.72
15.88	59.38	92.74	125.27	46.08	138.80	189.93
15.85	58.09	85.51	115.54	42.43	127.88	185.87
10.00	10.00	10.00	15.00	20.00	20.00	21.00

(%)

51.1	51.8	56.7	57.1	56.8	59.1	62.5
1.7	5.7	7.8	9.7	3.5	10.1	12.6
3.3	5.1	6.1	8.3	4.2	7.4	11.2

15,915	16,435	18,262	18,810	18,753	19,011	21,300
2,632	2,572	2,577	2,618	2,586	2,590	2,681
477	458	485	483	482	497	494
(2.47)	(2.20)	(2.13)	(2.01)	(2.09)	(2.04)	(1.80)
N.A.	0.020	0.030	0.030	0.035	0.028	0.015
0.80	0.74	0.85	0.45	0.60	1.15	1.15

経営成績の概要

2019年3月期における当社グループを取り巻く経営環境は、世界経済全体として緩やかな回復が続きました。先行きについては、通商情勢が世界経済に与える影響、中国経済の変動、為替動向などに留意が必要な状況です。

当社グループは、研究開発力や生産技術の強みを活かした最先端商品および高信頼性商品に加え、コア技術を活かしたソリューションビジネスを軸に、自動車、情報インフラ、産業機器、ヘルスケア、環境・エネルギーなどの注力市場を攻略することにより、中期目標の達成および経営ビジョンの実現を目指しています。また、収益性の向上や将来の部品需要の増加に応える体制を構築するため、ものづくり力の強化を進めています。生産能力の増強に加え、要素技術の高度化と生産工法の変革を進めることで、生産効率の向上を加速していきます。

電子化・電装化が進行する自動車向け、通信システムの高度化やIoTの進展に伴い高性能化が進む基地局通信装置・データセンターなどの情報インフラ向けでは、大型・高耐圧・高信頼の部品需要が増加しました。また、スマートフォンなどの通信機器向けでは、機器の高機能・高性能化が続き最先端商品の需要が増加しました。その結果、コンデンサの売上が大幅に拡大し、増収増益となりました。

これらの結果、2019年3月期の連結売上高は前期比12.4%増の2,743億49百万円となりました。

なお、2019年3月期における期中平均の為替レートは1米ドル110.49円と前期の平均為替レートである1米ドル111.44円と比べ0.95円の円高となりました。

販売費及び一般管理費

2019年3月期の販売費及び一般管理費は470億26百万円となり、前期に比べ52億96百万円増加しました。

これは主に、研究開発費が増加したのに加え、売上増に伴って運賃及び手数料が増加したことによるものです。

この結果、営業利益は前期比74.3%増の352億37百万円となりました。

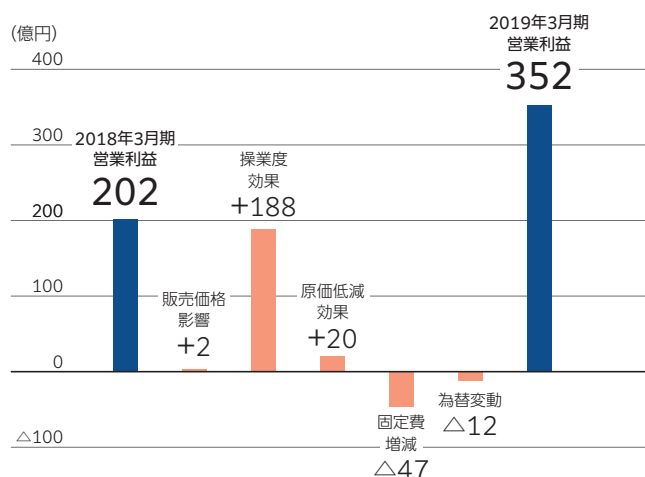
営業外損益

2019年3月期の営業外収益は助成金収入が減少したことなどにより前期に比べ13億3百万円減少し、14億96百万円となりました。一方、営業外費用は前期に比べ85百万円減少し23億82百万円となりました。この結果、経常利益は前期比67.1%増の343億51百万円となりました。

特別損益

2019年3月期の特別利益は投資有価証券売却益の発生などにより前期に比べ18億4百万円増加し18億25百万円となりました。特別損失は固定資産除売却損、減損損失が増加し、事業構造改善費用を計上したことから、前期に比べ72億16百万円増加し、80億66百万円となりました。この結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比44.8%増の236億87百万円となりました。

■ 2019年3月期営業利益増減要因



財政状態の概況

資産

2019年3月期末における総資産の残高は3,288億61百万円となり、前期末に比べ416億91百万円増加しました。流動資産は215億31百万円増加しており、主な要因は、現金及び預金の増加67億30百万円、受取手形及び売掛金の増加58億11百万円、仕掛品の増加47億89百万円です。また、固定資産は201億59百万円増加しており、主な要因は、有形固定資産の増加150億71百万円、のれんの増加58億37百万円です。

負債

2019年3月期末における負債の残高は1,229億7百万円となり、前期末に比べ58億55百万円増加しました。主な要因は、長期借入金の増加195億32百万円、未払法人税等の増加34億円、転換社債型新株予約権付社債の減少200億39百万円です。

純資産

2019年3月期末における純資産の残高は2,059億53百万円となり、前期末に比べ358億35百万円増加しました。主な要因は、利益剰余金の増加212億33百万円、資本金の増加100億17百万円、資本剰余金の増加83億86百万円です。

キャッシュ・フローの状況

2019年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは429億67百万円の収入(前期比26.6%増)となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益281億10百万円、減価償却費265億47百万円、たな卸資産の増加額62億63百万円、仕入債務の減少額40億62百万円です。

投資活動によるキャッシュ・フローは335億81百万円の支出(前期比24.8%増)となりました。主な要因は、固定資産の取得による支出425億62百万円です。

財務活動によるキャッシュ・フローは16億3百万円の支出(前期は9億53百万円の収入)となりました。主な要因は、長期借入れによる収入220億24百万円、短期借入金の純減少額126億73百万円、長期借入金の返済による支出51億94百万円、自己株式の取得による支出30億1百万円、配当金の支払額24億49百万円です。

以上の結果、2019年3月期末における現金及び現金同等物は、前期末に対して78億16百万円増加し、516億54百万円となりました。

2019年3月期末の外部からの資金調達は、短期借入金231億52百万円、1年内返済予定の長期借入金24億77百万円、長期借入金284億15百万円からなっています。借入金は原則として日本において固定金利で調達しています。さらに、財務の安定性のため期間3年、100億円のコミットメントライン借入枠を設定していますが、2019年3月末現在未使用です。

当社グループは、健全な財務状態と営業活動によりキャッシュ・フローを生み出す能力を有しており、当社グループの成長を維持するために将来必要な運転資金および設備投資資金を調達することが可能と考えています。

設備投資等の概要

2019年3月期は、総額425億62百万円の設備投資を実施しました。主な内容は、自動車、情報インフラ、スマートフォン等に向けて旺盛な需要が継続している積層セラミックコンデンサの生産能力増強のための投資です。

連結貸借対照表

太陽誘電株式会社及び連結子会社・関連会社
3月31日現在

(単位：百万円)

	2018	2019
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	49,700	56,430
受取手形及び売掛金	56,933	62,745
商品及び製品	19,310	21,065
仕掛品	21,118	25,907
原材料及び貯蔵品	11,666	13,974
その他	5,875	5,972
貸倒引当金	△278	△238
流動資産合計	164,326	185,858
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	81,602	94,768
機械装置及び運搬具	245,007	263,270
工具、器具及び備品	22,661	26,089
土地	9,422	11,022
建設仮勘定	6,501	10,468
減価償却累計額	△254,749	△280,102
有形固定資産合計	110,446	125,517
無形固定資産		
のれん	-	5,837
その他	1,309	1,219
無形固定資産合計	1,309	7,056
投資その他の資産		
投資有価証券	7,169	4,760
退職給付に係る資産	-	16
繰延税金資産	2,048	3,864
その他	2,188	2,119
貸倒引当金	△318	△332
投資その他の資産合計	11,087	10,428
固定資産合計	122,843	143,003
資産合計	287,170	328,861

(単位：百万円)

	2018	2019
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	25,389	25,031
短期借入金	20,737	23,152
1年内返済予定の長期借入金	5,160	2,477
未払金	12,792	13,405
未払法人税等	1,684	5,085
賞与引当金	3,663	4,167
役員賞与引当金	231	258
その他	7,808	8,420
流動負債合計	77,467	81,997
固定負債		
転換社債型新株予約権付社債	20,039	-
長期借入金	8,882	28,415
繰延税金負債	5,047	4,771
役員退職慰労引当金	131	132
退職給付に係る負債	2,865	3,742
その他	2,617	3,847
固定負債合計	39,584	40,910
負債合計	117,052	122,907
純資産の部		
株主資本		
資本金	23,557	33,575
資本剰余金	41,518	49,904
利益剰余金	113,984	135,217
自己株式	△3,302	△4,613
株主資本合計	175,756	214,083
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	2,896	1,519
繰延ヘッジ損益	△15	2
為替換算調整勘定	△9,028	△9,703
退職給付に係る調整累計額	167	△401
その他の包括利益累計額合計	△5,980	△8,583
新株予約権	342	453
純資産合計	170,118	205,953
負債純資産合計	287,170	328,861

連結損益計算書

太陽誘電株式会社及び連結子会社・関連会社
3月31日に終了した各事業年度

(単位：百万円)

	2018	2019
売上高	244,117	274,349
売上原価	182,165	192,084
売上総利益	61,952	82,264
販売費及び一般管理費	41,730	47,026
営業利益	20,221	35,237
営業外収益		
受取利息	269	382
受取配当金	126	142
為替差益	-	190
助成金収入	2,058	451
その他	345	329
営業外収益合計	2,799	1,496
営業外費用		
支払利息	238	349
持分法による投資損失	264	786
為替差損	1,649	-
株式交付費	-	144
休止固定資産減価償却費	206	194
操業休止費用	-	655
その他	108	252
営業外費用合計	2,467	2,382
経常利益	20,553	34,351
特別利益		
固定資産売却益	21	16
投資有価証券売却益	-	1,535
段階取得に係る差益	-	249
その他	-	24
特別利益合計	21	1,825
特別損失		
固定資産除売却損	358	494
減損損失	396	4,614
投資有価証券評価損	0	52
事業構造改善費用	-	2,235
本社移転費用	95	-
その他	0	668
特別損失合計	850	8,066
税金等調整前当期純利益	19,724	28,110
法人税、住民税及び事業税	4,113	5,983
法人税等調整額	△744	△1,560
法人税等合計	3,369	4,422
当期純利益	16,355	23,687
親会社株主に帰属する当期純利益	16,355	23,687

連結包括利益計算書

太陽誘電株式会社及び連結子会社・関連会社
3月31日に終了した各事業年度

(単位：百万円)

	2018	2019
当期純利益	16,355	23,687
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	656	△1,377
繰延ヘッジ損益	△36	17
為替換算調整勘定	733	△674
退職給付に係る調整額	536	△568
その他の包括利益合計	1,889	△2,602
包括利益	18,245	21,084
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	18,245	21,084

連結株主資本等変動計算書

太陽誘電株式会社及び連結子会社・関連会社
3月31日に終了した各事業年度

2018年3月期

(単位：百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	23,557	41,518	99,985	△3,309	161,752
当期変動額					
剰余金の配当			△2,356		△2,356
親会社株主に帰属する当期純利益			16,355		16,355
自己株式の取得				△0	△0
自己株式の処分		△0		7	6
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	-	△0	13,998	6	14,004
当期末残高	23,557	41,518	113,984	△3,302	175,756

	その他の包括利益累計額					新株予約権	純資産合計
	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	2,239	21	△9,762	△368	△7,870	268	154,150
当期変動額							
剰余金の配当							△2,356
親会社株主に帰属する当期純利益							16,355
自己株式の取得							△0
自己株式の処分							6
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	656	△36	733	536	1,889	73	1,963
当期変動額合計	656	△36	733	536	1,889	73	15,968
当期末残高	2,896	△15	△9,028	167	△5,980	342	170,118

2019年3月期

(単位：百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	23,557	41,518	113,984	△3,302	175,756
当期変動額					
転換社債型新株予約権付社債の転換	10,017	10,017			20,035
剰余金の配当			△2,454		△2,454
親会社株主に帰属する当期純利益			23,687		23,687
自己株式の取得				△3,001	△3,001
自己株式の処分		△0		59	59
株式交換による変動		△1,631		1,631	-
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動		△0			△0
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	10,017	8,386	21,233	△1,310	38,326
当期末残高	33,575	49,904	135,217	△4,613	214,083

	その他の包括利益累計額					新株予約権	純資産合計
	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	2,896	△15	△9,028	167	△5,980	342	170,118
当期変動額							
転換社債型新株予約権付社債の転換							20,035
剰余金の配当							△2,454
親会社株主に帰属する当期純利益							23,687
自己株式の取得							△3,001
自己株式の処分							59
株式交換による変動							-
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動							△0
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△1,377	17	△674	△568	△2,602	111	△2,491
当期変動額合計	△1,377	17	△674	△568	△2,602	111	35,835
当期末残高	1,519	2	△9,703	△401	△8,583	453	205,953

連結キャッシュ・フロー計算書

太陽誘電株式会社及び連結子会社・関連会社
3月31日に終了した各事業年度

(単位：百万円)

	2018	2019
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	19,724	28,110
減価償却費	25,589	26,547
減損損失	396	4,614
事業構造改善費用	-	2,235
本社移転費用	95	-
のれん償却額	-	473
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△12	△29
賞与引当金の増減額（△は減少）	439	430
役員賞与引当金の増減額（△は減少）	154	26
役員退職慰労引当金の増減額（△は減少）	5	△1
受取利息及び受取配当金	△395	△524
支払利息	238	349
持分法による投資損益（△は益）	264	786
株式交付費	-	144
固定資産除売却損益（△は益）	336	478
投資有価証券売却損益（△は益）	-	△1,535
段階取得に係る差損益（△は益）	-	△249
助成金収入	△1,818	△209
投資有価証券評価損益（△は益）	0	52
売上債権の増減額（△は増加）	△3,775	△1,340
たな卸資産の増減額（△は増加）	△3,162	△6,263
仕入債務の増減額（△は減少）	△1,452	△4,062
その他	1,760	682
小計	38,388	50,716
利息及び配当金の受取額	370	514
利息の支払額	△240	△299
事業構造改善費用の支払額	-	△2,235
本社移転費用の支払額	△58	-
独占禁止法関連損失の支払額	-	△2,681
法人税等の支払額又は還付額（△は支払）	△4,515	△3,047
営業活動によるキャッシュ・フロー	33,944	42,967
投資活動によるキャッシュ・フロー		
固定資産の取得による支出	△26,549	△42,562
固定資産の売却による収入	70	38
定期預金の増減額（△は増加）	△1,840	1,028
投資有価証券の売却による収入	55	2,536
助成金の受取額	1,418	312
関係会社株式の取得による支出	-	△258
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	-	5,148
その他	△73	173
投資活動によるキャッシュ・フロー	△26,918	△33,581

(単位：百万円)

	2018	2019
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額（△は減少）	4,456	△12,673
長期借入れによる収入	10,000	22,024
長期借入金の返済による支出	△11,087	△5,194
自己株式の取得による支出	△0	△3,001
配当金の支払額	△2,352	△2,449
リース債務の返済による支出	△62	△117
その他	0	△191
財務活動によるキャッシュ・フロー	953	△1,603
現金及び現金同等物に係る換算差額	△236	34
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	7,743	7,816
現金及び現金同等物の期首残高	36,094	43,837
現金及び現金同等物の期末残高	43,837	51,654

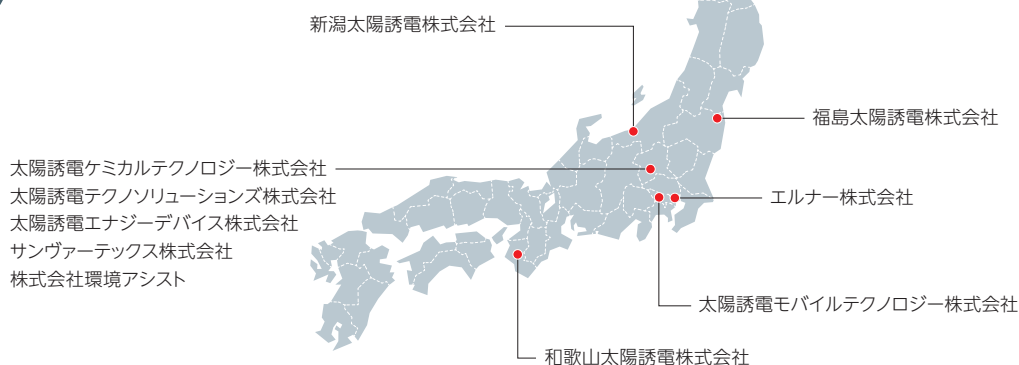
会社情報

2019年7月1日現在

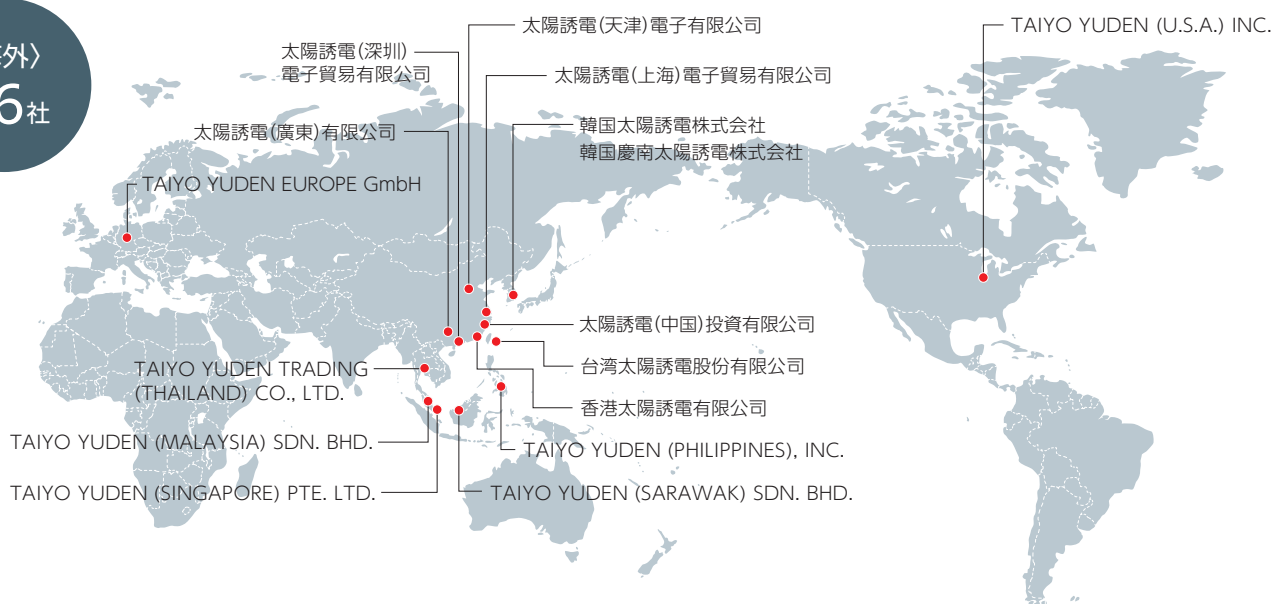
商号	太陽誘電株式会社 TAIYO YUDEN CO., LTD.	資本金	335億75百万円(2019年3月31日現在)
本社	〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-19	従業員数	21,300名(連結) 2,681名(単体)(2019年3月31日現在)
電話	(03) 6757-8310(大代表)	生産品目	セラミックコンデンサ、インダクタ、 モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)、 モジュール、エネルギーデバイス 他
代表	代表取締役社長 登坂 正一	URL	http://www.ty-top.com/
設立	1950(昭和25)年3月23日		

太陽誘電グループ

〈国内〉
10社



〈海外〉
16社

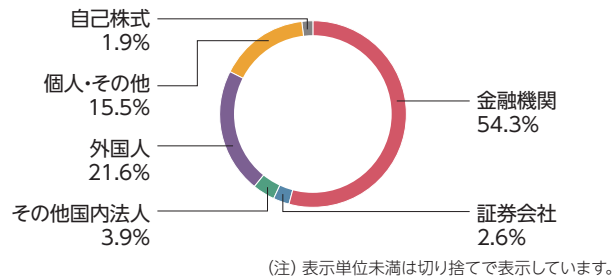


2019年3月31日現在

株式の状況

発行可能株式総数	300,000,000株
発行済株式の総数	130,218,418株 (自己株式2,555,996株を含む)
上場市場	東京証券取引所市場第一部
証券コード	6976
売買単位株式数	100株
株主数	29,106名

所有者別株式分布状況



大株主の状況

株主名	所有株式数 (単位:株)	持株比率 (単位:%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	25,949,700	20.3
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	16,297,100	12.7
株式会社三井住友銀行	4,000,000	3.1
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	3,915,500	3.0
株式会社伊予銀行	3,000,100	2.3
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	2,766,700	2.1
J.P.MORGAN SECURITIES PLC FOR AND ON BEHALF OF ITS CLIENTS JPMSP RE CLIENT ASSETS-SETT ACCT	2,574,305	2.0
公益財団法人佐藤交通遺児福祉基金	1,916,640	1.5
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	1,746,700	1.3
日本生命保険相互会社	1,666,450	1.3

(注1) 当社は、自己株式2,555,996株を保有していますが、上記大株主からは除外しています。

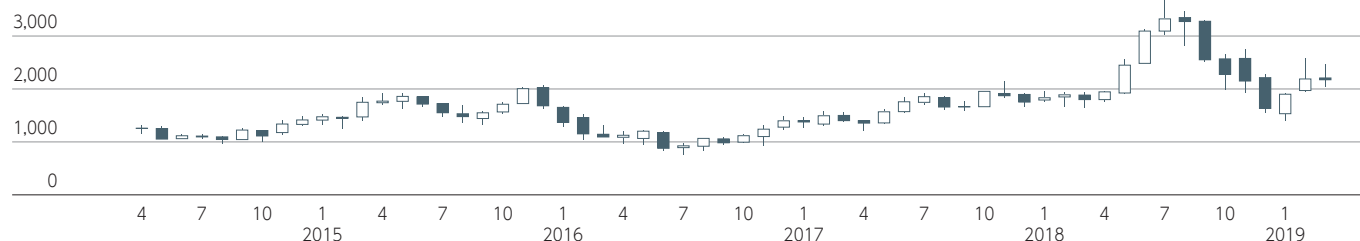
(注2) 持株比率は自己株式を控除して計算しています。

(注3) 表示単位未満は切り捨てて表示しています。

株価・出来高の推移

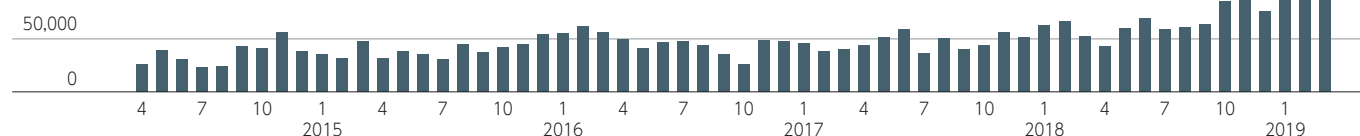
株価

4,000(円)



出来高

100,000(千株)



太陽誘電株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-19

電話(03)6757-8310(大代表)

<http://www.ty-top.com/>