

太陽誘電株式会社

統合報告書

2022

おもしろ科学で
より大きく より社会的に



TAIYO YUDEN

CONTENTS

- 4 太陽誘電のミッション
- 6 Our Profile

Section 1

価値創造ストーリー

- 9 ミッション、経営理念、ビジョン
- 10 価値創造の歴史
- 12 太陽誘電の価値提供分野
- 14 事業活動を通じた価値提供
- 16 マテリアリティ
- 18 中期経営計画2025 (2021～2025年度)
- 20 財務・非財務ハイライト
- 22 社長メッセージ
- 28 財務担当役員メッセージ

Section 2

価値創造のための戦略

- 32 スマート商品の開発体系
- 34 市場環境と事業の展開
- 36 価値創造モデル
- 38 営業概況 At a Glance
- 40 特集①「モノ」がもたらすDXの進展
- 44 特集②「コト」による社会課題の解決
- 46 R&D

Section 3

価値創造を支える基盤

- 52 社外取締役座談会
成長に合わせたガバナンスの進化を目指して
- 56 (G)コーポレートガバナンス
 - 62 コンプライアンス・リスクマネジメント
 - 64 役員一覧
- 66 サステナビリティ／(E)環境関連活動
 - 68 気候変動への取り組み
 - 73 資源の有効活用と循環型社会構築への貢献
- 74 (S)社会関連活動
 - 76 人材戦略
- 81 社外からの評価

データセクション

- 82 11年間の財務・非財務サマリー
- 84 財務レビュー
- 86 連結財務諸表
- 94 ESGデータ
- 96 会社情報
- 97 株式情報

統合報告書2022の発行にあたって

太陽誘電は2021年度より5カ年の「中期経営計画2025」をスタートさせました。本報告書では、経済価値と社会価値の向上を両輪として企業価値向上を目指す「中期経営計画2025」への取り組みを中心に据え、初見の読者においても太陽誘電の価値創造をご理解いただけるよう、分かりやすい説明を心掛けました。これに加えて内容充実も図っており、中でもESGにつきましては、ステークホルダーの皆様との対話においてお寄せいただくご意見を参考に、定量・定性情報の記載充実に取り組みました。

報告書の作成にあたっては、社長および経営企画担当役員をはじめとする経営者および各部門が協力し、適切なプロセスで作成しています。ぜひ本報告書をご一読いただき、太陽誘電をより一層ご理解いただく一助としていただければ幸いです。

今後もステークホルダーの皆様との対話を大切に、情報開示の充実と透明性の向上に努めてまいります。皆様におかれましては、忌憚のないご意見をお寄せいただけますようお願い申し上げます。

2022年10月
取締役 専務執行役員 経営企画本部長

佐瀬 克也

「統合報告書2022」編集関連部署 (50音順)

太陽誘電株式会社
開発研究所／経理部／広報部／サステナビリティ推進部／社長室／情報システム部／人事部／総務部／知的財産部／調達管理部／法務部

報告対象範囲

本報告書は、太陽誘電株式会社、国内子会社11社、海外子会社21社を合わせた32社(2022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、IFRS財団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(2018年版)」を参考にしています。また参照ガイドラインとしてGRIスタンダードを利用しています。



GRI対照表は太陽誘電WEBサイトにて
ご覧いただけます。



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

注意事項

- 本報告書において、事業年度は以下の通り表示しています。
例：2021年4月1日から2022年3月31日まで
2021年度または2022年3月期
- 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。
- 本報告書の記載内容は、2022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、太陽誘電株式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お願いいたします。

太陽誘電の財務・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/>



太陽誘電のミッション

おもしろ科学で より大きく より社会的に

太陽誘電が生み出す電子部品は、
さまざまな電子機器に組み込まれ、人びとの安全・安心で快適・便利な暮らしに
欠かせないエレクトロニクス技術の進化を支えています。

その小さいけれど重要な役割を担う電子部品を生み出し、
進化させ、社会のすみずみに届けるため、
われわれは新たな知識を広く深く求め、技術やスキルの高度化を追求しています。
そして、太陽誘電の歴史とともに積み重ねてきた力があればこそ、
時として偶然の発見やひらめきとの出会いがもたらされ、
革新的な発明や新たな領域への展開など
思いがけない未来への扉を開くことができます。
こうしたプロセスの基盤となるのが、
太陽誘電の企業価値向上の源泉である「おもしろ科学」です。

成長し続ける企業として、経済価値をより大きく。
そして、よりよい社会の実現に貢献する企業として、社会価値を高めていく。
太陽誘電は、社会の一員としてこのような企業であり続けたいと願っています。



Our Profile

私たちは、人びとの暮らしに欠かせない商品を
開発・製造するグローバル電子部品メーカーです

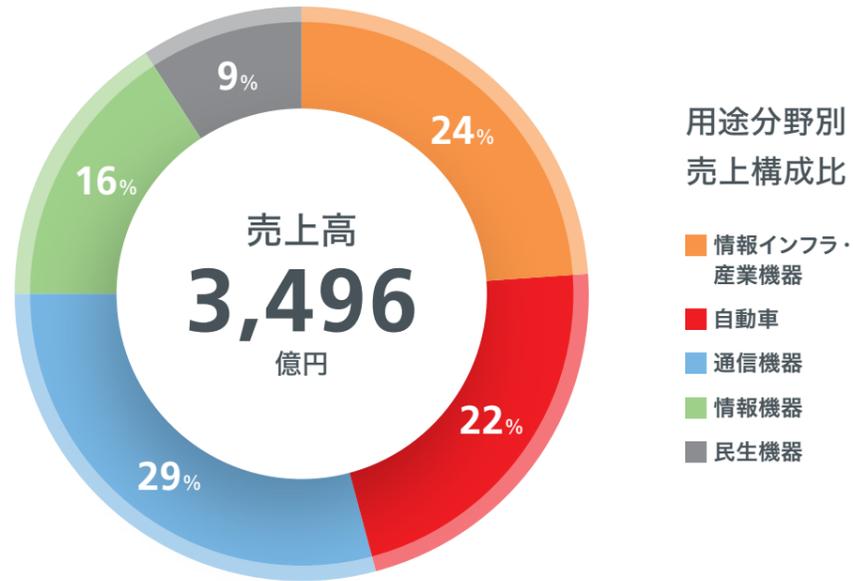
太陽誘電は、スマートフォンをはじめとする通信機器や自動車、情報インフラ・産業機器など、人びとの暮らしに欠かせない多様な電子機器に搭載する電子部品の開発・製造・販売を行っています。世界最小のMLCCを生み出し続けるなど高い技術力を誇り、グローバルに商品を提供しています。

海外売上高比率

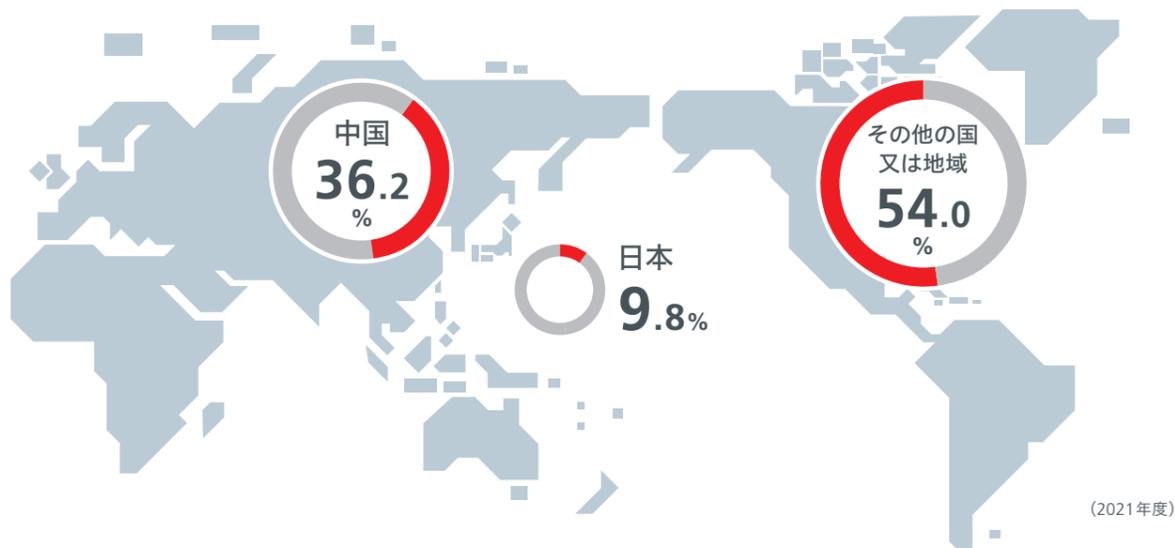
90.2%

海外生産比率

67.5%



地域別売上構成比



積層セラミックコンデンサ(MLCC)

世界シェア **第3位**

(2021年12月時点(当社調べ))

世界最小のMLCCを量産

0.25 × 0.125mm

(参考)
電子機器における
MLCC使用個数の一例
(2021年12月時点(当社調べ))

スマートフォン※1台あたり
約 **1,300** 個
※ハイエンド機種

電気自動車1台あたり
約 **10,000** 個



Section

1

価値創造 ストーリー

1950年の創業以来、コンデンサを中心とした電子部品事業に携わってきました。常に、新たな領域、技術への挑戦を続け、そこで磨き上げたコア技術で、暮らしの利便性向上、ひいては、様々な社会課題解決に貢献しています。



チタン酸バリウム磁器
コンデンサ「ルチルコン」



創業者
佐藤 彦八

太陽誘電の創業者・佐藤彦八は、戦前からセラミック素材の研究に取り組んでいました。「素材の開発から出発して製品化を行う」という技術屋としての信条をもち、酸化チタン磁器コンデンサの開発・製品化に取り組み、1950年に太陽誘電株式会社を創業しました。

また彼には、人間にとって一番価値のあるものは人間の愛情であるという、人としての信条がありました。従業員とその家族が幸福に豊かな生活ができるようにすることで企業の社会性が高まり、文化の発展に貢献できるとし、3つの経営理念を掲げました。

創業者のこの信条・理念は、今も太陽誘電グループの根本精神として生き続けています。

ミッション

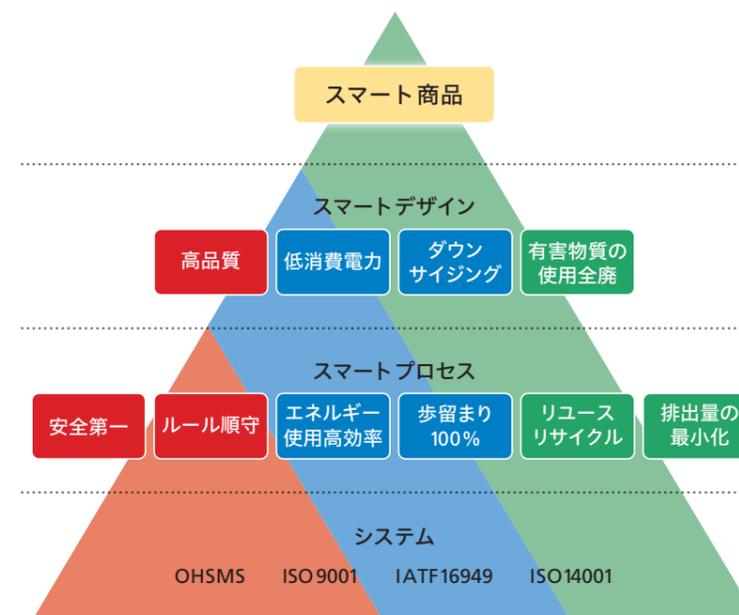
おもしろ科学で
より大きく より社会的に

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

ビジョン

すべてのステークホルダーから信頼され
感動を与えるエクセレントカンパニーへ



価値創造の歴史

時代の変化に対応し、 社会の要請に 応え続けてきました

太陽誘電は創業以来、主力商品である積層セラミックコンデンサを中心に、インダクタや通信デバイスなど、社会の要請に応じて様々な電子部品を世の中に提供し、価値を創造してきました。



太陽誘電の価値提供

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

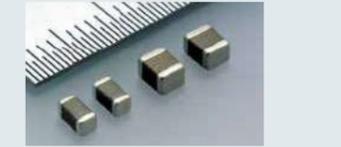
1976年7月
アキシアルリード型磁器コンデンサを世界で初めて商品化



1977年10月
世界初の円筒チップ型磁器コンデンサを開発



1984年7月
世界初の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



「3216」「3225」タイプ

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

1999-2000年
海外4生産拠点を同時立ち上げ



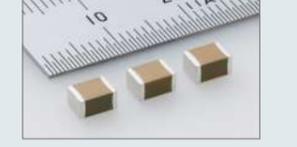
TAIYO YUDEN (SARAWAK)

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

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

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1,000μFの積層セラミックコンデンサを商品化



4532サイズ(4.5mm×3.2mm) 1,000μF

2020年3月
世界初、車載向け積層タイプのメタル系パワーインダクタを商品化



積層メタル系パワーインダクタ「MCOIL™ MCシリーズ」(1.6mm×0.8mm×1.0mm、0.47μH)

太陽誘電の価値提供分野

豊かな社会づくりに向けて 価値提供の領域を拡大しています

太陽誘電の主力商品

→ p.38 営業概況 At a Glance

[]内は製品別売上構成比 (2021年度)



その他 [6%]

電子化が進む自動車への搭載が最適なアルミニウム電解コンデンサや、各種蓄電デバイスを展開しています。

コンデンサ [66%]

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様々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。

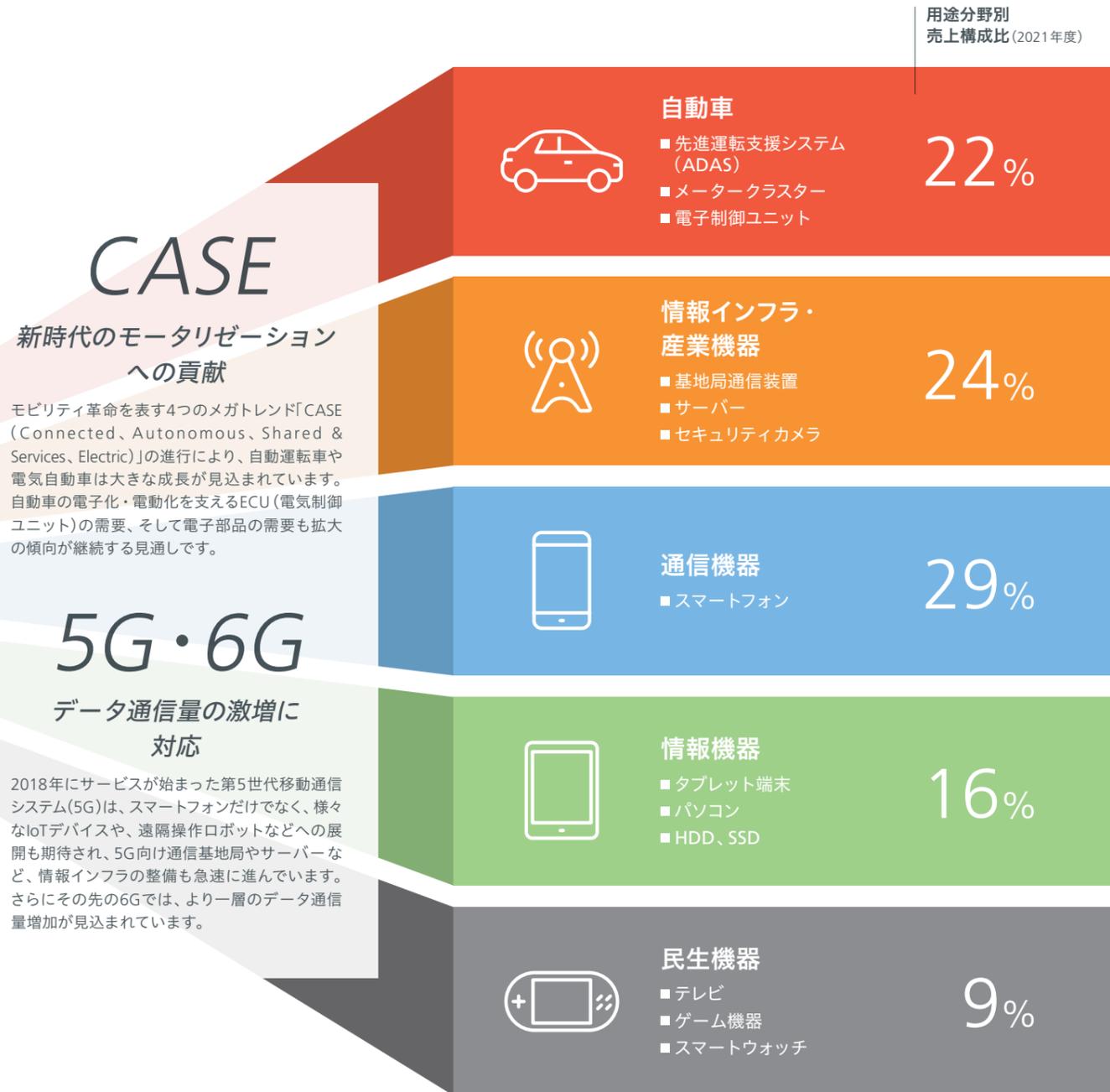
複合デバイス [14%]

主な商品はモバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)です。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。

インダクタ [14%]

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、様々な電子機器の電源回路や高周波回路に使用されます。

太陽誘電の商品は様々な分野で使われています。例えば主力商品である積層セラミックコンデンサは、私たちが生活の中でみかけるほとんどの電気製品に使われています。近年は自動車など様々な製品の電子化が進むことで価値提供の領域は大きく広がっています。



用途分野別
売上構成比 (2021年度)

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

22%

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

24%

通信機器

- スマートフォン

29%

情報機器

- タブレット端末
- パソコン
- HDD、SSD

16%

民生機器

- テレビ
- ゲーム機器
- スマートウォッチ

9%

事業活動を通じた価値提供

人に寄り添い、社会を支える太陽誘電

あらゆるヒトやモノがつながることで新たな価値が生まれ、社会は刻々と変化しています。太陽誘電は、主力の電子部品やそれらを活用したソリューションを通して生活のあらゆるシーンで人に寄り添い、豊かな社会を支えていきます。



● モノによる価値創造
→ p.38 営業概況 At a Glance

■ コトによる価値創造
→ p.44 特集②



財務資本

持続的な成長を支える
財務戦略を推進



知的資本

研究開発を通じ、
エレクトロニクス技術の
進化に貢献



製造資本

高効率生産、
安定供給体制の構築



人的資本

新たな価値を生み出す
イノベーション人材の育成



社会・関係資本

ステークホルダーとの
信頼関係を強化



自然資本

持続可能な循環型社会
実現への貢献

マテリアリティ

太陽誘電は、ミッション「おもしろ科学で より大きく より社会的に」を達成するために、様々な課題の中からより重要なものをマテリアリティ(重要課題)として特定しています。2021年度にスタートした中期経営計画2025

マテリアリティ(重要課題)の特定プロセス



2020年の創立70周年を機に、100年企業に向けて太陽誘電が不变かつ永続的に希求するミッション「おもしろ科学で より大きく より社会的に」を新規に策定。また、バリューとなる経営理念やビジョンを再認識。

Step1の審議の中で、企業価値を永続的に高めるためには、経済価値だけではなく、社会価値も併せて高めることが必要であると認識。中期経営計画2025の立案過程において、経済価値、社会価値それぞれについて、従来から太陽誘電が認識していた課題や取り組みを整理、抽出。

株主、投資家、顧客、取引先、従業員などのステークホルダーとのエンゲージメント(建設的な対話)を通し、太陽誘電に対する要求や期待、果たせる貢献度の大きさを把握。

Step3までに整理された実行内容(抽出された課題、太陽誘電への要求や期待、果たせる貢献度の大きさ、事業との関連度など)を踏まえ、太陽誘電が今後も特に重点を置いて取り組むべき課題を抽出。

経営陣における複数回の議論においてマテリアリティとして特定し、取締役会にて承認し、2021年に開示。

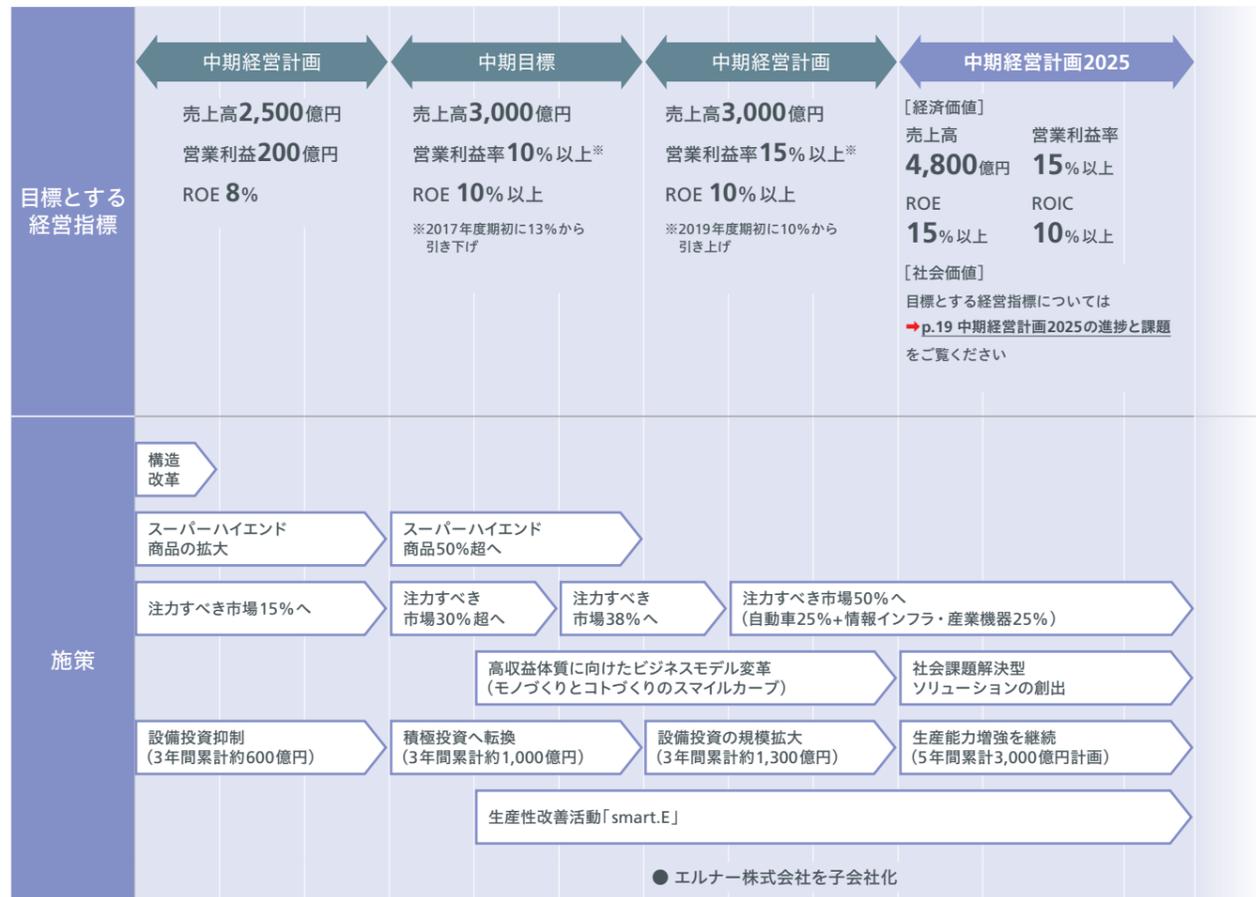
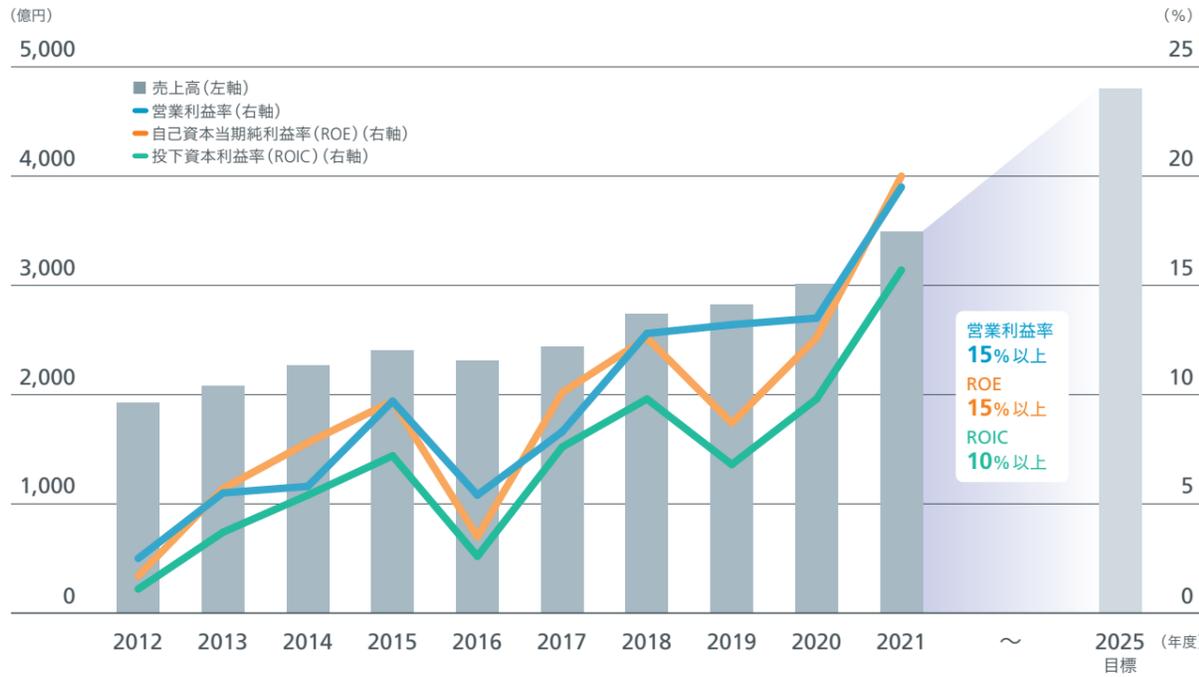
マテリアリティと重点施策

分類	マテリアリティ(重要課題)	SDGs目標	中期経営計画2025における重点施策	中期経営計画2025における経営指標	2021年度の取り組み例	関連ページ
経済価値	基幹事業成長のためのコア技術の強化	目標7 エネルギー	・商品戦略 積層セラミックコンデンサ(MLCC)のさらなる成長に加え、インダクタと通信デバイスを強化し、コア事業として確立	売上高 4,800億円	高品質で環境負荷の低減を実現するスマート商品の開発と安定供給への取り組み ・コンデンサ: 小型、薄型、大容量、高信頼性のMLCCの開発 ・インダクタ: 金属系磁性材料をはじめとした材料開発、巻線・積層プロセス技術の高度化 ・通信デバイス: 第5世代移动通信システム(5G)に向けた次世代商品の開発	→ p.38 営業概況
		目標9 インフラ、産業化、イノベーション	・市場戦略 注力すべき市場(自動車+情報インフラ・産業機器)の売上比率を50%へ	営業利益率 15%以上	高い技術力が求められる自動車、情報インフラ・産業機器市場向けに、ハイエンド商品、高信頼性商品の開発に注力	→ p.18 中期経営計画2025
		・財務戦略 電子部品の需要拡大に対応するため、継続的な能力増強を実施	ROE 15%以上	・国内、海外(中国、マレーシア)において、生産能力増強のための新棟および新工場建設を開始 ・MLCCの生産能力を前年度比10~15%増強	→ p.40 特集①	
	社会課題解決のためのソリューション創出	—	ROIC 10%以上	・国内、海外(中国、マレーシア)において、生産能力増強のための新棟および新工場建設を開始 ・MLCCの生産能力を前年度比10~15%増強	→ p.44 特集②	
社会価値	(E)環境	目標6 水・衛生	・数値目標を掲げて取り組みを加速	GHG(温室効果ガス)排出量 2030年度 42%削減 (絶対量、2020年度比) ※2022年度期初に25%から引き上げ	・生産拠点における生産・インフラ設備の省エネ化 ・太陽光発電の運用継続 ・TCFDに沿った情報開示の拡充(安全・環境報告書2022、統合報告書2022など)	→ p.66 環境関連活動
		目標12 持続可能な消費と生産		廃棄物・水使用量 2025年度 10%削減 (原単位、2020年度比)	・生産拠点における、生産工法見直しなどによる廃棄物の削減 ・生産拠点における、水使用設備の最適化などによる水使用量削減	
	目標13 気候変動	安全性・快適性・環境性能を兼ね備えた職場作り、拠点機能最適化 傷病率<0.016 度数率<0.08		・2022年度~2025年度までの安全衛生中期目標を新たに設定 ・5M(Man, Machine, Method, Material, Measurement)の項目ごとの安全衛生活動を推進 ・メンタルヘルス発症者率低減のための研修の実施	→ p.74 社会関連活動	
	(S)社会	目標3 保健		ワークエンゲージメント 2.5以上	・勤務間インターバル制度の導入、平時在宅勤務制度トライアルの実施 ・健康指標「Focus 5(食事、非喫煙、運動、睡眠、ストレス)」を定めて取り組みを展開	
		目標5 ジェンダー		新卒女性採用率 30%以上	・女性を対象とした会社説明会の実施 ・女子学生向け採用イベントへの参加 ・子育てサポート企業として厚生労働大臣の認定「くるみん認定」を取得(2021年6月)	→ p.76 人材戦略
		目標8 経済成長と雇用		女性管理職比率 2030年度 10%以上 ※2022年度期初に新設	・労働組合と協働で女性活躍推進に関するワークショップを開催 ・女性の管理職昇格者による座談会の実施	
	(G)ガバナンス	目標11 持続可能な都市		事業の成長を支える経営品質の向上	・外部評価機関を活用した取締役会の実効性評価の実施 ・役員報酬制度の見直し	→ p.56 コーポレートガバナンス
		目標16 平和		災害や感染症に対するBCM構築と進化	・内部統制委員会の下にコンプライアンス部会・リスク管理部会を設置 ・情報セキュリティの強化(持出PCのセキュリティ強化、グループ会社のセキュリティ責任者・担当者向け教育実施) ・各生産拠点の緊急事態行動基準の確認と見直し(対災害) ・継続的かつ定期的にBCP委員会を開催し、感染状況や生産・物流状況の情報共有、感染予防対策などの推進と徹底(対感染症)	→ p.62 コンプライアンス・リスクマネジメント

においては、経済価値、社会価値それぞれについて、マテリアリティに紐づく重点施策や経営指標を定めて取り組みを進めています。

中期経営計画2025 (2021~2025年度)

これまでの中期経営計画の振り返り



中期経営計画2025の進捗と課題

前中期経営計画(2018~2020年度)においては、持続的成長の実現を目指して、需要変動の影響を受けにくい事業構造への進化に向けた取り組みを進めました。中でも、安定的な成長が見込める自動車市場、情報インフラ・産業機器市場を「注力すべき市場」とし、特にこの市場向けの売上を増加させていくことを中心とした戦略を立案・遂行しました。最終年度であった2020年度には売上高3,009億円、ROE12.6%と目標を達成し、営業利益率は目標とした15%には届かなかったものの大幅に改善され、13.5%となりました。

この結果を受けた中期経営計画2025は、「注力すべき市場」で売上伸長を図る路線は踏襲しつつ、経済価値と社会価値を両輪とした企業価値向上を目指しています。経済価値においては、売上高、営業利益率、ROE、ROICを経営指標に設定しました。社会価値においては、GHG排出量、廃棄物、水使用量、職場の安全、ダイバーシティなどに関連した経営指標を設定しています。また、5年間で3,000億円の設備投資を計画しており、爆発的な需要拡大に備えた生産能力増強と同時に、環境対策・IT整備に向けた設備投資も

実施し、経済価値のみならず社会価値の向上も進めていく考えです。

計画初年度であった2021年度は、市場環境が好調に推移したこともあり、営業利益率とROE、ROICは目標を達成しました。市況に関わらず、安定的に経済価値に関する経営指標を達成できるよう、今後も事業活動を行ってまいります。また、「注力すべき市場」に対する売上は順調に拡大し、その売上構成比も46%に達しました。引き続き、電装化が加速する自動車や情報インフラ・産業機器をターゲットに、目標である50%を目指してまいります。

一方で、社会価値に関連する経営指標のうち、廃棄物、傷病率・度数率、ワークエンゲージメントが未達となりました。また、COP26(第26回気候変動枠組条約締約国会議)で1.5°C目標が合意されたことを受け、GHG排出量に関しては、目標を上方修正しています。その他、社会に関連する経営指標の中でもダイバーシティに関する項目として、女性管理職比率を新たに設定しました。2030年度10%以上の達成を目指してまいります。

	2025年度目標	2021年度実績	2022年度予想
売上高	4,800億円	3,496億円	3,850億円
営業利益率	15%以上	19.5%	18.2%
ROE	15%以上	20.0%	-
ROIC	10%以上	15.7%	-

	2025年度目標	2021年度実績	2022年度目標	
E	GHG排出量 ※絶対量、2020年度比	2030年度 42%削減 ※2022年度期初に25%から引き上げ	5.2%削減	8.4%削減
	廃棄物水使用量 ※原単位(販売数量)、2020年度比	2025年度 10%削減	■廃棄物発生量 12.8%増加 ■水使用量 2.8%削減	■廃棄物発生量 4.0%削減 ■水使用量 4.0%削減
S	安心安全な職場 拠点機能最適化	■傷病率<0.016 ■度数率<0.08	■傷病率<0.021 ■度数率<0.10	■傷病率<0.016 ■度数率<0.08
	働き方改革 ダイバーシティ	■ワークエンゲージメント 2.5以上 ■新卒女性採用率 30%以上 ■女性管理職比率 2030年度 10%以上 ※2022年度期初に新設	■ワークエンゲージメント 2.25 ■新卒女性採用率 38% ※2022年4月1日時点 ■女性管理職比率 3.7% ※2022年4月1日時点	■ワークエンゲージメント 2.5以上 ■新卒女性採用率 30%以上 ■女性管理職比率 -

財務・非財務ハイライト

太陽誘電株式会社および連結子会社・関連会社

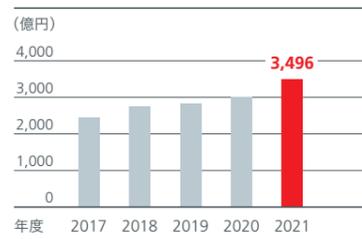
各事業年度および年度末(3月31日)現在

数値一式をエクセルデータでダウンロードできます

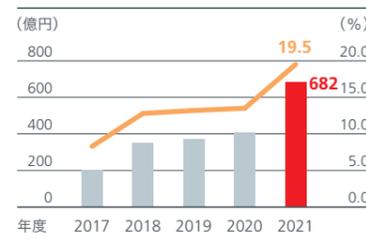
損益計算書、貸借対照表、キャッシュ・フローなど詳しいデータは当社WEBサイトの株主・投資家情報をご覧ください

[財務]

売上高 **3,496** 億円
前年度比 16.2% up ↗



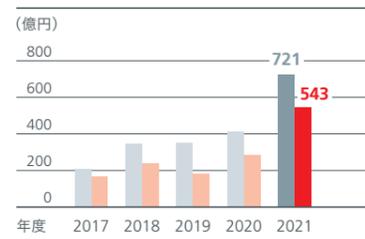
営業利益 **682** 億円
67.3% up ↗



■ 営業利益 (左軸)
— 営業利益率 (右軸)

幅広い用途分野の売上拡大に伴う操業度効果と同時に、生産性改善活動の効果もあり、利益額、利益率ともに向上。2021年度はいずれも過去最高を更新しました。

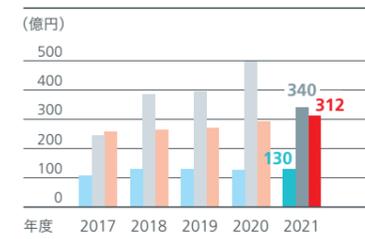
経常利益 **721** 億円
75.0% up ↗



■ 経常利益
■ 親会社株主に帰属する当期純利益

経常利益は為替差益などにより、前年度に比べ大きく増加しました。親会社株主に帰属する当期純利益も新型コロナウイルス感染症関連損失が消失し、減損損失が縮小したことなどから、2021年度は大幅に増加。いずれも過去最高益を更新しました。

研究開発費 **130** 億円
4.4% up ↗



■ 研究開発費 ■ 設備投資額
■ 減価償却費

通信分野における5G向けや自動車向けなどの需要が増加していることから、ハイエンド商品や高信頼性商品を中心に設備投資を行いました。また、新事業・新商品開発を活発化する研究開発投資を継続しています。

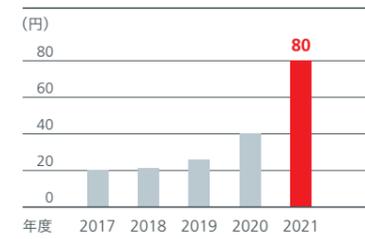
1株当たり純資産 (BPS) **2,403.20** 円
24.0% up ↗



— BPS (左軸)
— EPS (右軸)

規模の拡大や利益剰余金の増加により純資産が増加傾向にあることから、BPSは増加トレンドとなっています。親会社株主に帰属する当期純利益も増加トレンドにあることから、EPSも増加傾向となっています。

1株当たり配当金 **80** 円
40円 up ↗



経営理念の1つに「株主に対する配当責任」を掲げており、配当の増加に努めることを基本とし、安定的な配当性向30%の実現を目標としています。2021年度は前年度に比べ1株当たり40円増配し、80円の配当としました。

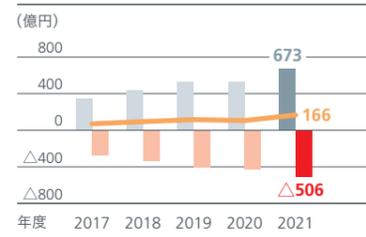
自己資本当期純利益率 (ROE) **20.0** %
7.4pt up ↗



— ROE
— ROA
— ROIC

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による収益性向上、利益の増加により、ROE・ROA・ROICすべて向上しています。

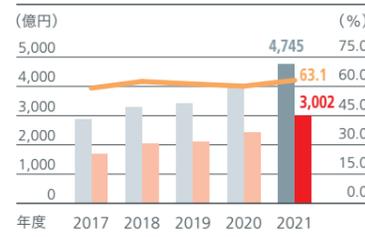
営業活動によるキャッシュ・フロー **673** 億円
27.3% up ↗



■ 営業活動によるキャッシュ・フロー
■ 投資活動によるキャッシュ・フロー
— フリー・キャッシュ・フロー

利益水準の向上により営業CFは増加を続けています。一方、需要拡大に対応するために積極的な設備投資を行っていることから、投資CFの支出も高水準で継続しています。

総資産 **4,745** 億円
17.3% up ↗



■ 総資産 (左軸)
■ 純資産 (左軸)
— 自己資本比率 (右軸)

旺盛な需要の下で規模の拡大が続いているため、総資産が増加しています。一方で、自己資本比率は60%台を維持し、健全性を保っています。

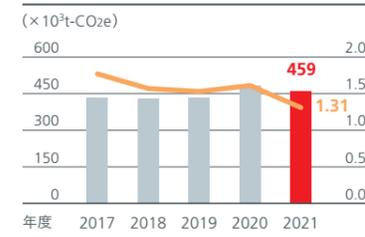
従業員数 (連結) **22,312** 名
2.4% down ↘



■ 従業員数 (連結)
■ 従業員数 (単体)

需要拡大に対応するための能力増強に伴い、従業員の確保を継続しています。

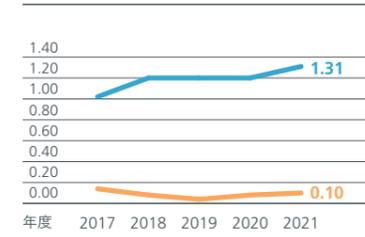
温室効果ガス (GHG) 排出量* **459** × 10³t-CO₂e
5.2% down ↘



■ GHG排出量 (左軸)
— 売上高原単位 (右軸)

2021年度はGHG排出量、売上高原単位ともに減少しました。使用設備の省エネ化・運転効率の向上、プロセス改善、創エネなどの取り組みによってGHG排出量の抑制、売上高原単位の改善に努めています。

度数率* **0.10**
0.02pt up ↗



— 製造業
— 太陽誘電 (グループ全体)

2021年度は0.10となりました。全職場でのリスクアセスメント・対策の実施とともに、安全意識調査結果に基づいた従業員の安全行動意識を高めるための取り組みや、グループ共通対策基準に基づく設備の安全化の取り組みなど、労働災害発生防止のための対策を継続的に進めています。

*度数率 = $\frac{\text{労働災害による被災者数 [休業1日以上]}}{\text{在籍労働者の延べ実労働時間数}} \times \text{百万}$

※SCOPE 1 (エネルギー使用による直接排出)、SCOPE 2 (エネルギー使用による間接排出) 合計

社長メッセージ



つながる社会の
発展に貢献し、
経済価値と社会価値
の拡大を目指します

代表取締役社長
登坂 正一

目指す姿

ミッションが着実に浸透

太陽誘電は、2020年に創立70周年を迎えました。それを機に、30年後の100周年、さらにその先においても社会に貢献できる企業であるため、2021年にミッションとして「おもしろ科学でより大きくより社会的に」を定めました。これは、従前から太陽誘電が進むべき方向を示す言葉として受け継がれてきた「より大きくより社会的に」という言葉に、「おもしろ科学」を加えたものです。「おもしろ科学」には、2つの想いを込めています。1つは、太陽誘電が展開している事業を支える源泉が科学そのものであり、その中にはワクワクする体験や思いがけない発見、驚きなどとの出会いがあるという意味です。もう1つは、会社が存続していくためにはまず従業員が仕事をおもしろいと思わないと始まらないという想いです。従業員には、これらを日常的に意識しながら仕事を進めてほしいと願っています。

このミッションを掲げてから1年が経過し、「自分にとって“おもしろ科学”とは何か」「自分の仕事を通して“おもしろ科学でより大きくより社会的に”を実現するにはどうしたらよいか考えた」という声が聞こえるようになりました。ミッションが従業員の意識の中に着実に浸透していると実感しています。

事業環境の変化

世の中のDXが進展し、部品需要が拡大

5Gや自動車のCASEなど様々な分野でデジタル技術が進化する中、2021年に60兆円規模だった半導体市場は2030年には100兆円規模にまで成長することが見込まれています。新型コロナウイルス感染症の流行など景気を減速させる事象もありますが、リモートワークによる電子機器の需要増などの機会も生まれており、世の中は着実にDX化という方向に動いていると思います。自動車のxEV化の加速や通信データ量の増大に伴うデータセンターの拡大に加え、電力消費抑制のために電源の効率化も進んでいます。そこに使われる半導体を動かすために、コンデンサなどの電子部品は欠かせないものであり、増加する需要に対応できるように供給能力を拡大していきます。

新型コロナウイルス感染症の世界的な流行は収束方向に転じていますが、感染拡大防止のため大規模なロックダウンを実施する地域があるなど、いまだ予断を許さない状況です。引き続きステークホルダーの健康と安全を考慮し、BCP(事業継続計画)に基づいて各種対応策を実施しています。生産拠点では、各国政府・自治体の指示・指導に従い、感染防止策を徹底して安定操業に取り組んでいます。生産部門以外についても、地域の状況に応じて在宅勤務制度などを導入し、スムーズな事業運営に努めています。また、今年に入り地政学リスクが増大していますが、ロシア・ウクライナ両国に太陽誘電グループの拠点や主要な顧客・サプライヤーはなく、両国向けの売上は僅少です。このため、太陽誘電の事業活動に対する直接的な影響は軽微ですが、調達・物流コストの上昇や物流リードタイムの長期化などが発生しています。

今後も大規模な自然災害をはじめ、予期せぬ外部環境の変化は世界各地で発生するでしょう。どのような状況でも安定した事業活動を継続できるように、様々な情勢を勘案しつつ対応していきます。

社長メッセージ

中期経営計画2025

1年目は業績目標を達成、 ESG活動の一部に課題が残る

2021年度にスタートした中期経営計画2025は、10年後の2030年からバックキャストして策定した5年計画です。計画初年度の2021年度は、売上高が前年度比16%増の3,496億円、営業利益は67%増の682億円で、増収増益を達成しました。旺盛な需要や商品価格の値下がりが緩やかだったこと、為替影響がプラスに働いたことなどにより、期初計画を大きく上回りました。その結果、売上高は5年連続、営業利益は3年連続、経常利益と当期純利益は2年連続で過去最高を更新しました。中期経営計画2025では、売上高、営業利益率、ROE、ROICの4つを経済価値に関する経営指標としていますが、売上高以外は目標を達成し、好調なスタートを切ることができました。

一方、社会価値向上のためのESG活動においては、GHG排出量、水使用量、新卒女性採用率は目標を上回る水準となりましたが、廃棄物、傷病率・度数率、ワークエンゲージメントの指標は目標に届きませんでした。今後、需要の伸びに対応して生産能力を増強していく方向において、環境への負荷低減や安全性の向上、従業員の働く意欲向上などは、一層取り組みを強化していく必要があります。中期経営計画2025の1年目を終えて、やるべきことがより明確になりました。それぞれの計画未達の要因を分析して対策を講じ、今年度以降取り組みを加速してキャッチアップしていきます。



事業戦略

— 注力市場の開拓について

太陽誘電は成長領域として、自動車、情報インフラ・産業機器を注力市場とし、それらが売上全体に占める比率の目標を50%に設定しています。2021年度は既に46%に到達しました。ここ数年の収益性の推移を見ると、注力市場拡大の効果により着実に安定性が増してきています。

今後、太陽誘電の主力商品である積層セラミックコンデンサ(MLCC)では自動車のxEV化で需要拡大が期待できる高耐圧品のラインアップ拡充、インダクタでは自動車やデータセンター、メモリへの展開といったように、顧客が求める特性に対応する商品ラインアップの拡充を図るなど目標の50%に向けて取り組んでいきます。

— 製品別(コンデンサ、インダクタ、通信デバイス)の状況

顧客からの要望に着実に対応していくためには、商品展開と生産能力増強の2つが、一番必要で注力しなければならないことです。商品開発については、根幹の要素技術である材料技術と積層技術の高度化を図っています。中長期的な視点での研究開発活動を展開しており、突然訪れるセレンディピティ(偶然の産物)による技術的ブレークスルーを実現できるよう取り組みを続けています。

MLCCについては、群馬県八幡原工場に材料棟(2022年12月竣工予定)、マレーシアのTAIYO YUDEN (SARAWAK)と中国の太陽誘電(常州)電子に新工場(いずれも2023年6月竣工予定)を建設中です。市場が毎年10%程度伸びると見込まれる中で、市場の伸びを上回る10-15%の能力増強を継続していきます。これと並行して、生産性改善活動「smart.E」に引き続き注力しています。好事例をグループ内に水平展開できる仕組みを構築するなどして、歩留まり改善を中心とした生産性向上によって、実質的な能力増強につながる努力を続けています。

インダクタでは、現在の主要市場であるスマートフォン以外にも拡大を目指し、メタル材料/フェライト材料と積層構造/巻線構造の組み合わせで顧客ニーズに合った商品を展開することにより、市場・顧客の多様化を推進しています。2021年度は情報機器、自動車、情報インフラ・産業機器向けが拡大しており、今後もさらなる用途拡大を進めていきます。

通信デバイスにおいても、メイン市場であるスマートフォン向けに加え、自動車のテレマティクス用途やM2M、IoT市場において、フィルタの堅牢なパッケージ構造による高信頼性を高く評価していただいております。幅広い用途への展開を目指しています。

新事業の創出

社会課題解決型ソリューションの創出を推進

新事業は、「人に寄り添う」ソリューションを提供するというのを1つの大きな指針としています。太陽誘電の独自技術と社外のリソースを融合し、機器の提供にとどまらず、それを活用したソリューションを含む提案で、社会課題解決型の事業展開を目指しています。

既に事業化を実現した電動アシスト自転車向けの回生電動アシストシステムは、環境負荷の少ないニューモビリティとして評価され、サイクリング志向も相まって好調に売上を拡大しています。この他にも、河川モニタリングシステム、スマートメーター向けのLTEモジュール、IoTソリューションsoliot™による位置検知ソリューションなどの事業化に向けて取り組んでいます。河川モニタリングシステムは、かつて太陽誘電が独自開発した光記録メディア技術を応用したミリ波センサを使用した電波式水位計などで構成されるもので、群馬県や広島県の各地で実証実験を展開しています。

社長メッセージ

新事業に対するスタンスとしては、様々な社会課題(ニーズ)と太陽誘電の技術(シーズ)とのマッチングや将来の需要予測、競合環境などを考慮した評価プロセスを体系化し、事業化が見込めるテーマを選択しています。経済価値、社会価値の向上に寄与できるものを厳選しながら新事業創出を進めていく考えです。

ESG戦略(環境)

GHG排出量の削減目標を上方修正

太陽誘電は、「国連グローバル・コンパクト(UNGC)」に署名し、「人権」・「労働」・「環境」・「腐敗防止」の4分野からなる10原則を強く支持しています。サステナブルな企業活動を重視し、ESGに関する取り組みを強化しており、中期経営計画2025においては経済価値指標だけでなく社会価値指標も定めています。中でも環境関連ではGHG排出量削減と廃棄物、水使用量の削減を指標に設定しています。

GHG排出量については、2021年のCOP26※において合意された「1.5°C目標」の達成に貢献できるように、2030年までのロードマップを再検討しました。その結果、中期経営計画2025のスタート時に設定した25%削減(2020年度比)という目標を、42%削減へと上方修正しました。

太陽誘電はものづくりの会社であり、まずやるべきことは省エネです。生産活動において、口スを限りなく少なくすることに注力していきます。材料開発に代表される数々のコア技術を高度化し、単位あたりの取れ高を上げることが省エネに直結します。その次が創エネ・再エネという順序で考えており、一例がR&Dセンターを2024年度までに100%再エネ化することです。太陽光発電と蓄電池を設置して創エネに取り組むとともに、不足分は再エネ電力に切り替えます。また、中国・マレーシアに建設中の新工場についても、環境対応型にするなどの施策を推進しています。グループ全体で、脱炭素社会実現に向けて省エネ・創エネ・再エネのものづくり体制を構築するとともに、TCFDに関連する情報開示なども拡充させていきます。

ESG戦略(人材)

女性管理職比率を新たに目標として設定

従業員が健康で、仕事で活力を得てイキイキと能力を発揮できること。これが太陽誘電の価値創造の源であると考え、人材への取り組みを重視しています。中期経営計画2025では、新卒女性採用率30%以上を目標として設定していますが、2022年度からはこれに加え、女性管理職比率10%以上という目標を新設しました。これまでの積極的な女性採用や人材育成が順調に進んだことで、女性管理職候補者の母集団拡大が進み、管理職についても目標を設定しそれにコミットすることで取り組みが加速できるとの考えに基づいたものです。

また、ワークエンゲージメント2.5以上という目標を立てていますが、2021年度実績は2.25で未達となりました。これについては、ミッションに込めたような仕事のおもしろさ、やりがいについて、従業員がまだ十分に実感できていない状況なのだと思っています。業務の進め方やコミュニケーションなど関連する課題をしっかりと分析し、今後の対策によって目標達成に近づけていきたいと考えています。

ESG戦略(ガバナンス)

社外取締役を中心とした諮問機関の活用

コーポレートガバナンスは、企業の長期的・持続的な成長の土台です。コーポレートガバナンス・コードの各原則を実践し、ステークホルダーとの対話などから得た知見を取締役会で共有・議論して、経営に反映していくことを基本にしています。

太陽誘電は、コーポレートガバナンス・コードの制定前から社外取締役を委員長とした指名・報酬委員会を任意に設置し、取締役の指名と報酬というコーポレートガバナンスの要ともいえる重要な課題に取り組んでいます。2021年度は、報酬委員会を中心に役員報酬制度の見直しを行いました。

一方、指名に関しては、2022年2月に実施した取締役会実効性評価において、中長期視点での取締役会の構成のあり方についての議論が必要であると認識しています。その時々の経営方針・経営戦略に照らして最適な取締役会構成とするために、指名委員会を中心として次世代のCEOおよび取締役候補者を計画的に育成していくことがより必要になっていると考えています。

おわりに

太陽誘電は、「おもしろ科学でより大きくより社会的に」というミッションのもと、中長期の事業環境を見据えて中期経営計画2025を策定しました。経済価値とともに社会価値に関する目標も設定し、これら2つの価値向上を両立する経営によってさらなる飛躍を目指します。そのためには、株主の皆様、お客様、従業員、地域社会など、ステークホルダーの皆様からの信頼とご協力が不可欠です。引き続きご支援をいただけますよう、お願い申し上げます。



代表取締役社長

登坂正一

財務担当役員メッセージ



基本的な財務戦略

太陽誘電は、「おもしろ科学でより大きくより社会的に」というミッションの実現を目指して事業活動に取り組んでいます。太陽誘電が事業を展開しているエレクトロニクス分野は、世の中のDX化の進展に伴い、電子部品の需要が爆発的に伸長している過程にあります。このため太陽誘電は、市場成長を上回る収益拡大を実現すべく、成長投資の実行と財務健全性の維持、この2つを両立させることを財務戦略の基本においています。

財務健全性については、自己資本比率60%を基準にしており、近年は安定的にこの水準を保っています。

2021年度の業績

2021年度の外部環境は、前年から続く新型コロナウイルス感染症拡大の影響はあったものの、自動車の電子化・電動化や、情報インフラへの積極投資などに伴い、電子部品の需要は総じて堅調に推移しました。それを受けて、売上高は前年度比16%増の3,496億円、営業利益も同67%増の682億円と増収増益になりました。売上高から親会社株主に帰属する当期純利益まで全ての段階で過去最高益を更新することができ、財務の健全性の目安としている自己資本比率も63.1%となりました。

中期経営計画2025について

経営指標

中期経営計画2025では、最終年度の目標数値として売上高4,800億円、営業利益率15%以上、ROE15%以上、ROIC10%以上を設定しています。計画初年度である2021年度は、このうち売上高を除く3つの指標について目標を達成できました。今後もこの目標を安定的に達成できるよう、取り組みを強化していく考えです。

→ p.18 中期経営計画2025

ROEとROIC

太陽誘電では、ROEの改善を収益性向上によって実現することを基本としています。そのためには、高い付加価値を提供できる分野での成長が不可欠です。販売拡大に注力している自動車市場や情報インフラ・産業機器市場においては、コンデンサに続いて、インダクタでも拡販活動の成果が出始めており、メタル系パワーインダクタなどのハイエンド品も売上が増加しています。一方で、選択と集中による適切な投資と事業の収益性向上も重要であると考えており、ROICを判断の1つの手段として使っています。複合デバイスの一部である無線モジュールについては、2021年度に事業譲渡を実施しました。

それに加えて、生産性向上により総資産回転率を上げていくこと、棚卸資産については需要の先行きやBCP在庫の確保も含め、状況変化に応じた適正水準を維持していくことにも継続して取り組んでいきます。今後も、基本的には、ROE、ROICともに、成長による収益性向上によって目標達成を目指します。

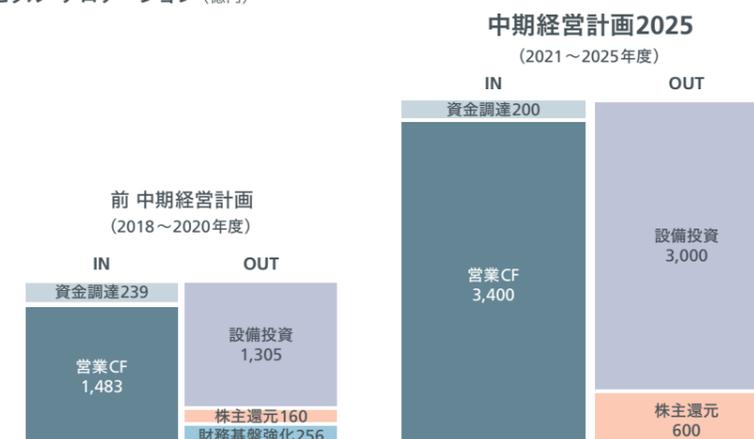
成長投資、研究開発費、M&A

成長投資としては、2025年度までの5年間累計で3,000億円の設備投資を行う計画です。計画初年度である2021年度の実績は340億円となりました。2022年度は日本での新工場建設を含め600億円を計画しています。さらに、2023年度には中国、マレーシアで積層セラミックコンデンサ(MLCC)の新工場が完成予定であり、設備投資額は中計期間中の中盤が高くなるよう設計しています。また、MLCCやインダクタへの投資については、自動車や情報インフラ・産業機器などを対象とした高信頼性商品やハイエンド商品の増産を中心に実施していく計画です。中でも、MLCCは年率10-15%の能力増強を図っていきます。

能力増強以外においても、3,000億円のうち10%程度を割いて、環境目標に対応する投資や事業運営の効率改善に向けたIT投資を行います。環境対策投資についてはR&Dセンターの再エネ100%化を発表しましたが、こちらは2022年度に事前準備工事を始め、2024年度より再エネ100%が実現できる見込みです。

研究開発費については、材料技術などの要素技術の高度化やソリューション創出などを中心に一定の金額を継続して投資する方針であり、現在は売上高比率4%レベルとなっています。また、中期経営計画2025はオーガニックな成長によって達成できると考えていますが、M&Aもさらなる成長のための一手段として捉えて常にアンテナを張り、事業戦略遂行上の必要性をもとに検討してまいります。

キャピタル・アロケーション (億円)



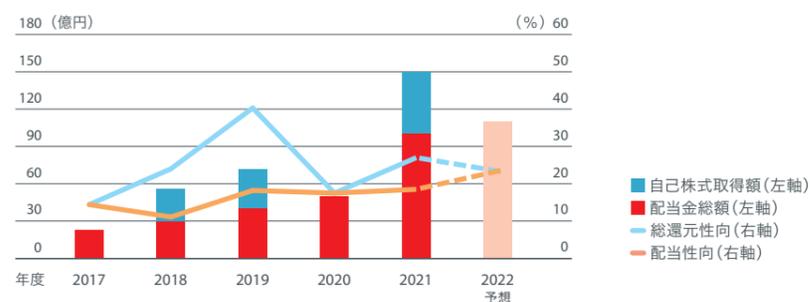
財務担当役員メッセージ

株主還元について

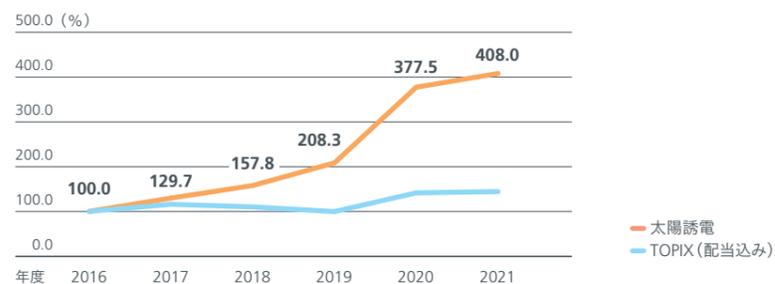
太陽誘電は、経営理念の1つに「株主に対する配当責任」を掲げています。その責任を果たすため、近年増配を続け、1株当たり年間配当金については2017年度の20円から2021年度には80円まで増額してきました。今後は、成長投資と株主還元のバランスを見ながら、安定的に配当を高めていく方針です。2021年度の配当性向は18.5%となりましたが、新工場建設などの大型投資の目途がある程度ついた段階で、配当性向30%の実現を目指す考えです。

近年話題になるTSR(株主総利回り)は、投資家目線という意味で重要と考えています。キャピタルゲインにつながる利益成長を重視し、インカムゲインにつながるフリーキャッシュフローを増やしていく。成長に必要な投資を優先して実行しながら、投資効率の向上につながる生産性の改善を進めていくと同時に、株式市場の状況などによっては機動的な自己株式の買入れなども視野に入れた取り組みを進めます。また、中期経営計画2025では、経済価値に加えて社会価値の向上も経営指標として掲げており、総合的な企業価値向上を目指しています。これらによって、より安定的な成長を実現し、ステークホルダーの期待に応え、最終的にはTSRの向上につなげていきたいと考えています。

株主還元



株主総利回り(TSR)



現在、中期経営計画2025の2年目ですが、環境や状況の変化、特に良くない変化については早期に兆しを見極めて、最適な手を打っていく必要があります。目指す姿に向かって邁進するのがCEOの役割だとすると、財務責任者の役割は、変化に気付く感度を高め、変化に対応する施策を講じることで、目指す姿の実現に向けた安定成長を後押ししていくことだと考えています。財務責任者として、市場環境や会社の状況を始めとする様々な変化を敏感にキャッチする存在となり、中期経営計画2025の遂行を支えてまいります。

Section

2

価値創造のための戦略

太陽誘電は「スマート商品」の開発によって、事業を通じた価値創造を行っています。この価値創造実現に向けて、強みを強化し、競争優位性を構築していくための戦略を推進しています。



スマート商品の開発体系

太陽誘電が目指す商品は、ムダ・ムラ・ムリを省き、環境負荷を低減した「スマート商品」であり、その積極的な開発を進めています。

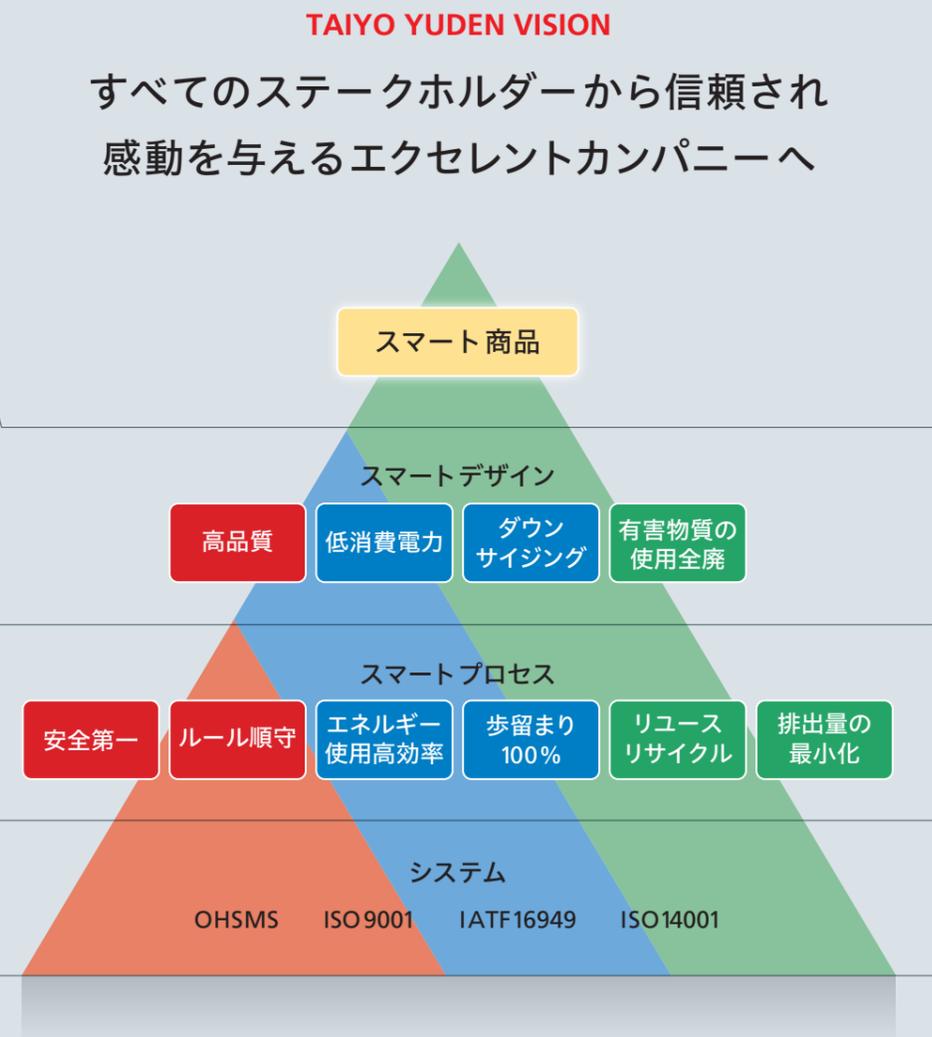
労働安全衛生、品質、環境などのマネジメントシステムをベースに、スマートな製造プロセスと商品づくりで経済価値と社会価値の両輪を向上させ、企業価値を高めていきます。

スマート商品を世の中に提供し、すべてのステークホルダーから信頼され 感動を与えるエクセレントカンパニーになること。それが太陽誘電のビジョンです。スマート商品の提供により、まずは期待に応じて信頼され、さらには感動までしていただける企業でありたいと考えています。

スマート商品は、使用時の環境配慮だけではなく、設計から生産、販売、最終商品への搭載・廃棄にいたるまで、ライフサイクル全体での「ムダ・ムラ・ムリ」を省いた商品です。お客様、地域社会、従業員にとって価値ある商品であり、SDGsへの貢献にもつながります。

高品質	顧客要求を満足し、信頼性の高い製品
低消費電力	優れた能力をもち、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従って作業する
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(OHSMS、ISO9001、IATF16949、ISO14001に準拠)を事業運営のベースとしてスマート商品を提供する

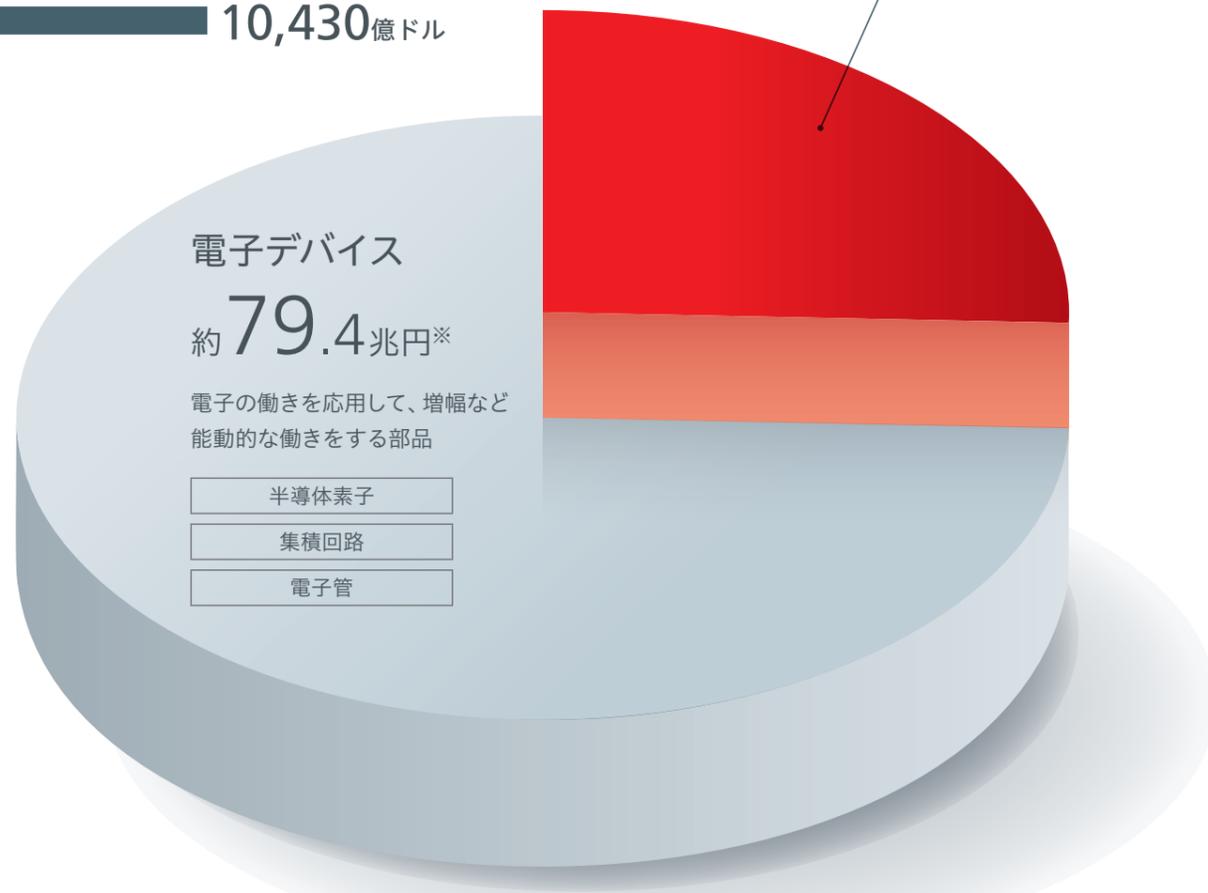
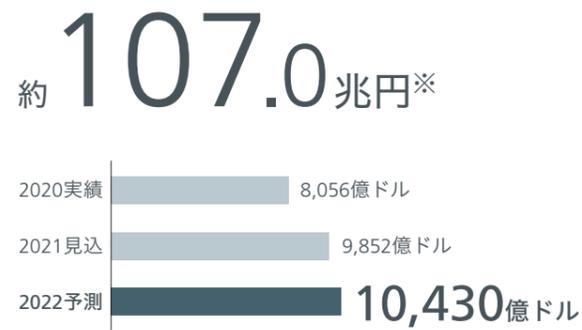


市場環境と事業の展開

電子化の波によって続くニーズ拡大

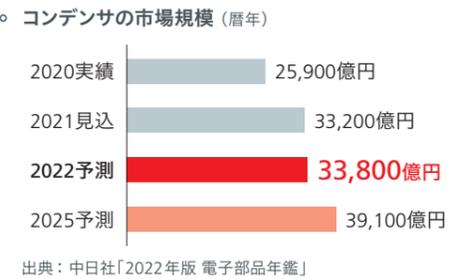
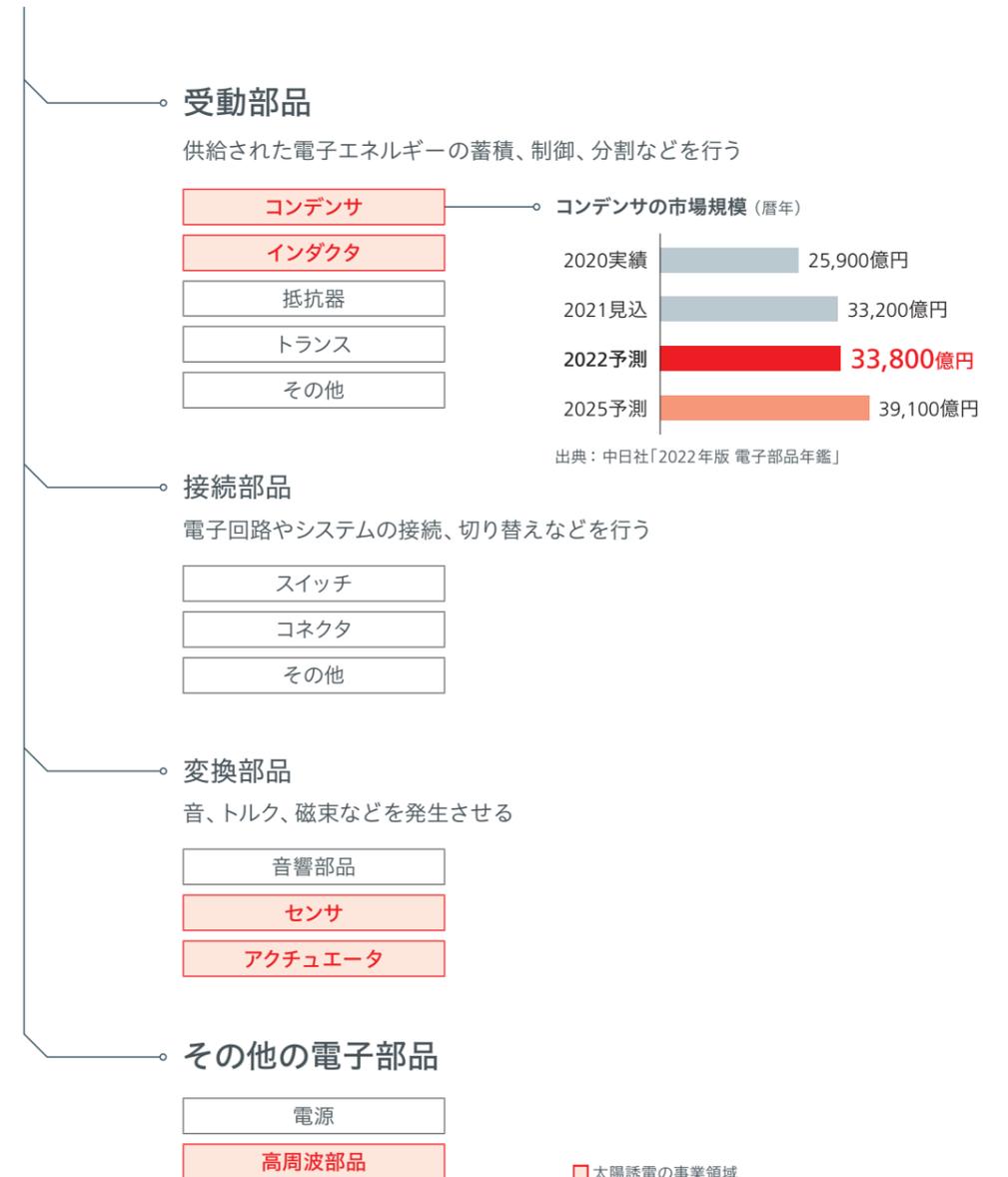
スマートフォンの普及に加え自動車など様々な機器が電子化されることにより、電子部品のニーズは拡大し、実需も波はあるものの拡大傾向にあります。

電子部品・デバイスの市場規模 (暦年)



一般電子部品 約 **27.6**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



■ 太陽誘電の事業領域

※2021年の見込(ドルベース)に対して、2021年平均為替レート1ドル=108.6円を用いて算出しています。
注：数字はJEITA「電子情報産業の世界生産見通し2021」、区分はJEITA「電子部品グローバル出荷統計品目分類表」

価値創造モデル

メガトレンド

外部環境の変化

- AIの民主化・一般化進展
- 5Gの加速的拡大
- 自動運転、ロボティクスの進化
- リモート社会



マクロ環境の変化

- 気候変動
- 環境規制強化
- 国際的貿易摩擦
- 自然災害、感染症の脅威
- 資源の枯渇

ミッション

おもしろ科学でより大きくより社会的に

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」

太陽誘電の事業運営

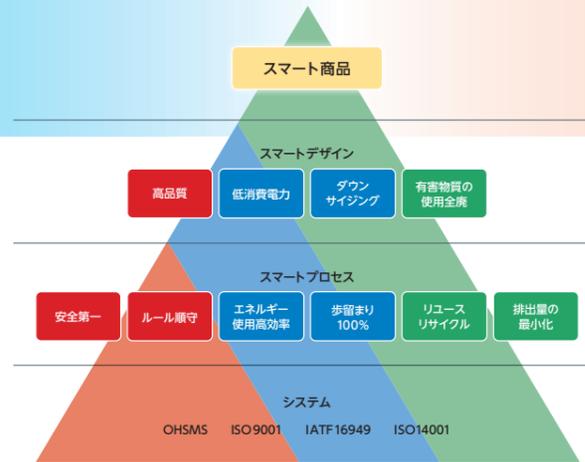
投入資本 (2021年度)

財務資本	総資産 4,745 億円 自己資本比率 63%
知的資本	研究開発費 130 億円
製造資本	生産拠点数 18 拠点
人的資本	連結従業員数 22,312 名
社会・関係資本	創業年数 72 年 株式上場年数 52 年
自然資本	エネルギー(電気)消費量 954,088 MWh 水使用量 4,027 千m ³

事業活動によるレバレッジ

ビジョン

すべてのステークホルダーから信頼され
感動を与えるエクセレントカンパニーへ



- 基幹事業成長のためのコア技術強化
- 社会課題解決のためのソリューション創出

事業活動を通じた価値の創造



- E 気候変動への対応
- S 安全第一で健康経営と働き方改革
- G 経営品質の向上

アウトカム

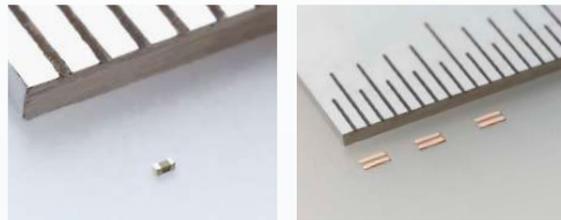
中期経営計画2025

[財務]	
■ 売上高	4,800 億円
■ 営業利益率	15% 以上
■ ROE	15% 以上
■ ROIC	10% 以上
[非財務]	
GHG排出量	
■ 絶対量	2030年度 42% 削減 (2020年度比)
廃棄物/水使用量	
■ 原単位(販売数量)	2025年度 10% 削減 (2020年度比)
安心安全な職場/拠点機能最適化	
■ 安全性・快適性・環境性能を兼ね備えた職場づくり	
■ 傷病率	<0.016
■ 度数率	<0.08
働き方改革/ダイバーシティ	
■ ワークエンゲージメント	2.5 以上
■ 新卒女性採用率	30% 以上
■ 女性管理職比率	2030年度 10% 以上

営業概況 At a Glance

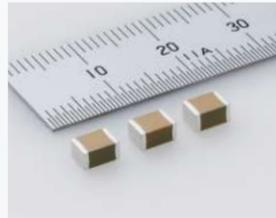
コンデンサ

■ 積層セラミックコンデンサ



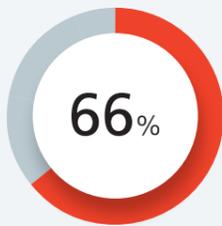
超小型積層セラミックコンデンサ
0201サイズ(0.25mm×0.125mm)

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

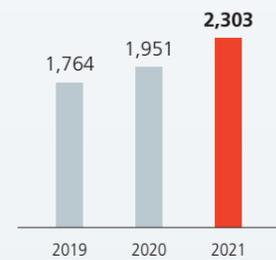


大容量積層セラミックコンデンサ
4532サイズ(4.5mm×3.2mm)
1,000μF

売上構成比
(2021年度)



売上高の推移
(単位：億円)

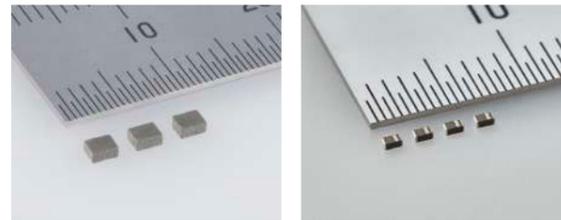


小型、薄型、大容量、高信頼性の積層セラミックコンデンサの開発に注力しています。誘電体の材料技術、薄層・大容量化技術および超小型品生産技術などを高度化することにより、最先端の積層セラミックコンデンサを開発し続けています。

2021年度は、民生機器向け、情報機器向け、通信機器向け、自動車向け、情報インフラ・産業機器向けなどすべての用途分野で売上が増加したことにより、売上高は前年度比18.0%増の2,303億83百万円となりました。

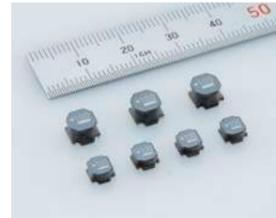
インダクタ

- 巻線インダクタ
- 積層インダクタ



巻線メタル系パワーインダクタ
「MCOIL™(エムコイル)」

積層メタル系パワーインダクタ
「MCOIL™」

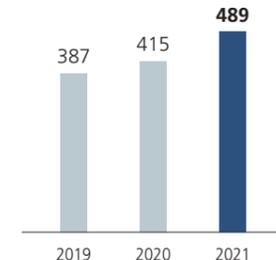


巻線フェライト系パワーインダクタ

売上構成比
(2021年度)



売上高の推移
(単位：億円)

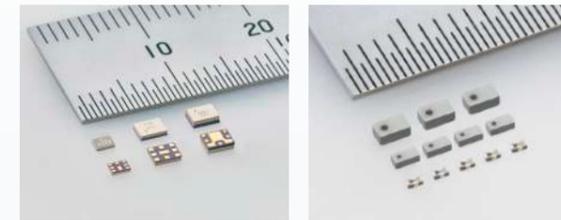


小型、薄型、大電流対応品に加え、自動車や情報インフラをターゲットとした大型、高信頼性のインダクタの開発に取り組んでいます。金属系磁性材料を始めとした材料開発、巻線・積層プロセス技術を高度化させることで、競争力ある商品を開発しています。

2021年度は、民生機器向けの売上が前年度比で減少しましたが、情報機器向け、通信機器向け、自動車向け、情報インフラ・産業機器向けの売上が増加したことにより、売上高は17.7%増の489億25百万円となりました。

複合デバイス

- モバイル通信デバイス(FBAR/SAW)
- 回路モジュール



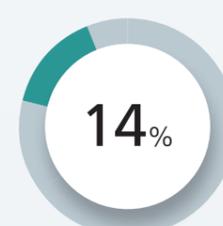
モバイル通信デバイス
(FBAR/SAW)

積層セラミックフィルタ

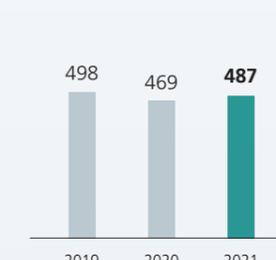


電動アシスト自転車向け
回生電動アシストシステム

売上構成比
(2021年度)



売上高の推移
(単位：億円)



モバイル通信デバイス(FBAR/SAW)や積層セラミックフィルタの技術を高めた新商品の開発、5G(第5世代移动通信システム)に向けた次世代商品の開発、注力市場に向けて太陽誘電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。

2021年度は、回路モジュールなどの売上が前年度比で増加したことにより、売上高は4.0%増の487億99百万円となりました。

その他

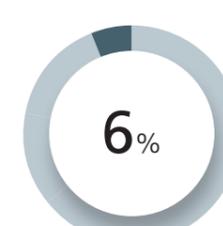
- アルミニウム電解コンデンサ
- 蓄電デバイス



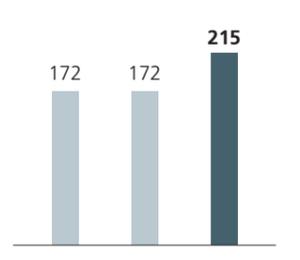
導電性高分子ハイブリッド
アルミニウム電解コンデンサ

電気二重層キャパシタ

売上構成比
(2021年度)



売上高の推移
(単位：億円)



注力市場へ向けてアルミニウム電解コンデンサや蓄電デバイスの商品開発に注力しています。

2021年度は、自動車向けを中心にアルミニウム電解コンデンサの売上が前年度比で増加したことにより、売上高は25.0%増の215億27百万円となりました。

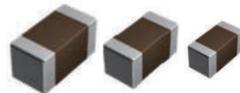
特集①「モノ」がもたらすDXの進展

需要拡大が続く MLCCの事業戦略

太陽誘電は、自動車におけるCASEや幅広い分野でのDXの進展によって世界的に需要が拡大している積層セラミックコンデンサ(MLCC)の供給能力拡大と生産拠点の最適配置に向けた取り組みに注力しています。

MLCCの需要拡大

MLCCは、あらゆる電子機器に使われており、スマートフォンのハイエンド機種では1台当たり1,300個程度、電気自動車では1台当たり10,000個程度使用されています。今後も、スマートフォンの高機能化や自動車の電装化などによりMLCCの需要は拡大して年率10%程度の数量成長が続き、2025年度にはMLCC市場の需要数量は2020年度比で1.6倍の約6.5兆個になることが予測されています。特に、ハイエンド商品や高信頼性商品は伸びが大きく、需要増への対応が急務となっています。



MLCC需要予測(数量ベース)



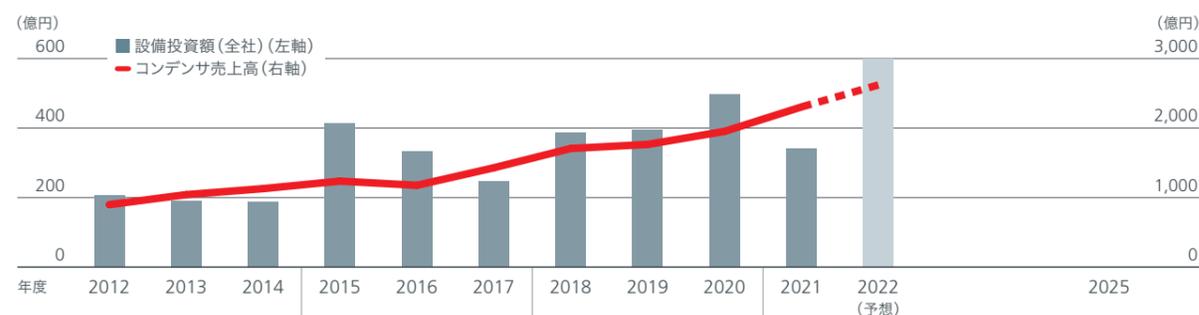
※当社調べ

01 ハイエンド商品、高信頼性商品を中心とした設備投資計画

太陽誘電は、世界的なMLCC需要の拡大に対応するべく、積極的な投資を継続しています。MLCCの中でも、最先端のハイエンド商品や自動車向けの高信頼性商品を中心に投資を行い、前年度比+10-15%のペースで生産能力拡大を継続していく考えです。設備投資額(全社)は、2021年度から2025年度までの5年間累計で3,000億円規模を計画しています。

最先端のハイエンド商品や自動車向けの高信頼性商品を安定的に供給できるMLCCメーカーは限定されるため、需給逼迫が懸念されています。需要増に対応した設備投資は、単なる能力増強ではなく、競争力の向上にもつながると考えています。

設備投資額(全社)とコンデンサ売上高の推移



<p>設備投資抑制</p> <p>3年間累計 約600億円</p>	<p>積極投資へ転換</p> <p>3年間累計 約1,000億円</p>	<p>設備投資の規模拡大</p> <p>3年間累計 約1,300億円</p>	<p>生産能力増強を継続</p> <p>中期経営計画2025 5年間累計 3,000億円(計画)</p>
-----------------------------------	--------------------------------------	----------------------------------------	------------------------------------------------------

特集①「モノ」がもたらすDXの進展

02 分散配置とスムーズな能力増強を両立した増設計画

太陽誘電グループは、古くからMLCCの海外生産を開始し、現在では日本、韓国、中国、マレーシアに生産拠点を構えています。複数の国や地域に展開し、特定の国や地域への依存度を抑制することでリスク分散を図っています。中期経営計画2025においても、日本(八幡原工場)、中国(太陽誘電(常州)電子)、マレーシア(TAIYO YUDEN (SARAWAK))の3カ国での新工場建設を計画しており、特定の国や地域への依存度を高めない方針を継続していきます。複数地域への拠点展開によってリスク分散を図る一方で、既存地域に隣接する場所を選択することで、既存の拠点のサポートを得て、工場建設からフル生産までのスムーズな立ち上げを行う計画です。

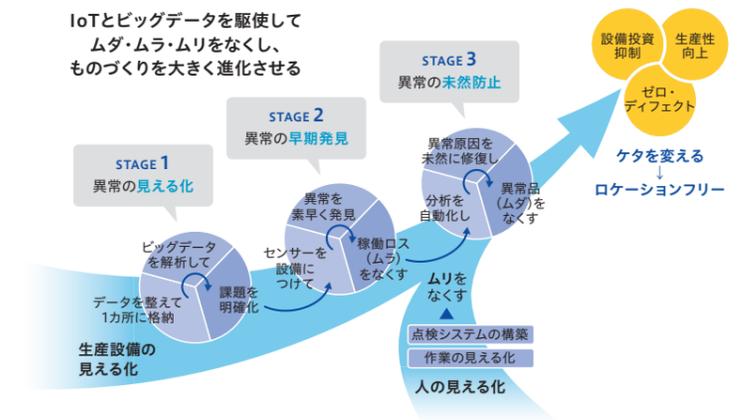
太陽誘電グループ MLCC生産拠点



03 生産性改善活動「smart.E」でものづくり力を強化

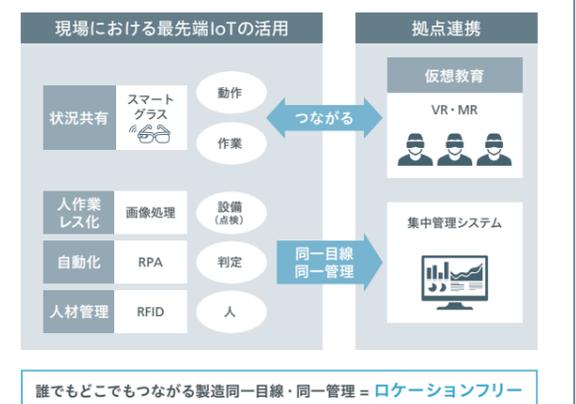
MLCCの生産能力拡大に向けては、投資による設備能力増強だけでなく、生産性改善を通じた歩留まりの向上やロス削減も大きな役割を果たすと考えています。太陽誘電は、生産性改善活動「smart.E」プロジェクトを2016年に開始し、設備と人のばらつきをなくして歩留まりを向上させる取り組みを継続しています。お客様に常に安心して太陽誘電製品を使用いただけるようゼロ・ディフェクトを目指し、生産時に異常が発生していないか、AIが3M※の状態を常時監視して、異常が発生する前に設備管理者にメンテナンスを促す仕組みを構築しています。この「smart.E」活動が進展してきた結果、世界中の各工場でものづくり力が向上し、ロケーションフリーの状況に近づいています。能力増強と生産性改善、これらを合わせて総合的なものづくり力をアップさせ、爆発的な需要増加に対応していきます。

※Man, Machine, Material



2021年度の主な取り組み

- 2021年度は、おおむね計画通りに進行させることができました。
- 製造活動において、最先端のIoT技術を導入し、各拠点で成果が出た取り組みを太陽誘電グループに展開する仕組みの構築に注力しました。効果的な手法・手段をデータベース化し、いつでも参照できる体制を実現しています。



特集②「コト」による社会課題の解決

防災・エネルギー向けなど ソリューションビジネスの拡大

太陽誘電は、経済価値に関するマテリアリティとして、「社会課題解決のためのソリューション創出」に取り組んでいます。太陽誘電のソリューションは、それまでにないアプローチで解決策を提示するものであり、「コトづくり」による社会課題の解決につながると考えています。

太陽誘電が提供する
ソリューション **01**

河川モニタリング システム



防災・減災で自然災害に備える

線状降水帯の発生に伴う集中豪雨などが頻発し、河川や市街地における水路の氾濫が非日常的ではなくなっています。太陽誘電の河川モニタリングシステムでは、水位計、モニタリングカメラ、冠水センサからのデータをリアルタイムにクラウドサーバーに集め、災害発生時にも安定して確実にデータをお届けできるサーバー構成で運用を行っています。集めた情報を定額のデータ利用料金のみで提供するサービスを行っており、センサ機器の設置、運用、保守・メンテナンスなどに関わるお客様のご負担を軽減しながら、安心・安全な街づくりに貢献しています。

貢献するSDGs目標
目標11 持続可能な都市
目標13 気候変動



ニューモビリティで 脱炭素社会実現に貢献

CO₂を排出しないクリーンなモビリティの1つとして、電動アシスト自転車が注目されています。太陽誘電の回生電動アシストシステムでは、ブレーキ時やペダルを漕がない時などにモーターで発電してバッテリーに充電することができるので、バッテリーの外部充電回数を大幅に減らすことができます。この機能がシェアサイクルの運用効率を高め、環境に配慮したクリーンな街づくりに貢献しています。

貢献するSDGs目標
目標3 保健
目標7 エネルギー



太陽誘電が提供する
ソリューション **02**

回生電動 アシストシステム



工場の省人化・生産性向上に貢献

soliot™(ソリオット)は、小型の各種センサタグから発信される情報を、小型のゲートウェイで受信し伝送することで様々なデータを集め、最適な手段で見える化できるデータ管理エンジンです。太陽誘電が実績をもつ短距離無線通信技術をコアとしています。受信電波強度の解析によりタグの位置を検出することで、位置情報の見える化用途に活用可能です。この位置検出機能は、病院におけるトリアージ業務の効率化、工場内の人やモノの位置情報管理に基づく生産性向上など、様々な現場の効率向上に貢献します。

貢献するSDGs目標
目標8 経済成長と雇用
目標9 インフラ、産業化、イノベーション



太陽誘電が提供する
ソリューション **03**

橋梁モニタリング システム



微小な変位を捉え、交通モニタリングや インフラ構造物の監視が可能

橋梁、道路、上下水道など、様々な社会インフラの老朽化が問題になっています。太陽誘電の独自技術による光変位センサは、様々な構造物に生じるナノメートルレベルの微小変位を捉えることができます。この光変位センサをコンクリート橋梁に設置すると、どのような重さの車両が何台通行したのかなど交通状況のモニタリングが可能になります。高層建築物の挙動解析にも応用することが可能です。それらのデータを活用することで、効率的な保守メンテナンス、補修などに役立てることができ、安心・安全な街づくりに貢献します。

貢献するSDGs目標
目標9 インフラ、産業化、イノベーション
目標11 持続可能な都市



太陽誘電が提供する
ソリューション **04**

IoTエンジンsoliot™による 位置検知ソリューション



R&D

担当役員メッセージ



執行役員
開発研究所 所長
平國 正一郎

太陽誘電にとって、研究開発は普遍的な競争力の源泉であると考えています。その特徴は素材へのこだわりであり、素材に関する研究開発から商品開発までを一気通貫で行っていることです。この素材へのこだわりが、競争力のある商品を生み出すと同時に、新商品を生み出していくためのコア技術の磨き上げと蓄積につながってきました。その結果、材料のもつ特性を余すところなく引き出す技術は、太陽誘電の最大の強みになっています。

太陽誘電は、2021年に「おもしろ科学でより大きくより社会的に」というミッションを掲げ、持続的な成長と豊かな社会づくりを目指しています。「おもしろ科学」とは、わくわくする体験や、思いがけない発見・驚き、新たな領域への展開を通じて未来への扉を切り開く、太陽誘電の企業価値向上の源泉となるものです。

「おもしろ科学」を実現するためには、人と技術の連携が不可欠です。人ならではの不連続・自由、思いがけない発想・着想やひらめきと、最新のデジタル技術・AIなどによる網羅性、効率性の両方を上手に活用することで、新たな答えを見出していくことが大切だと考えています。実際に、近年の開発の中でも、研究者の幅広い知識や過去の経験から見出されたもの、あるいは開発研究所内の異分野の技術者による協働などから、桁を変えるような大きな成果が得られ始めています。これらは、人ならではのセレンディピティがトリガーとなっています。「おもしろ科学」は着実に従業員に浸透しつつあると考えています。

一方で、技術者は自分が担当する技術、興味・関心を持つ技術にのめり込む傾向があります。のめり込むことは、

目の前の技術課題を解決するにはとても重要なことであり、そのためには専門性はもちろん必要です。しかしながら、それにより視野が狭くなったり、過去の経験に限定された範囲での検証にとどまったりすることで、最適解を見逃してしまう恐れもあります。この状態に陥ることを避けるために、研究者に対して多様な視点で物事を捉えるトレーニングを実施したり、「新川崎センター SOLairoLab(そらいろラボ)」を設置して社外との積極的な交流を行ったりしています。

また、特に開発に近い分野で考慮すべき点が、今あるものをどう改善していくかというフォアキャスト思考になりがちだという問題です。これを打破するため、私は、「10年後を妄想し、5年後を描き、3年後を実現する」をキーワードに、研究開発に携わるメンバーがバックキャストの視点を持つことを促してきました。あるべき姿・ありたい姿を設定し、現状とのギャップを認識することで、目標に到達するための時間軸と道筋を描くことが重要です。「10年後はこのような世界になる。だから、5年後にはこのようなデバイスが必要となる。よって、3年後にはこの水準を達成しておくべき」というような思考法を身に付けることで、今までにない技術や大きな社会課題の解決に貢献する技術の創出につながっていきたくと考えています。

太陽誘電は、今後もコア技術である材料技術にこだわり続けながら、未来志向の取り組みによって専門性の罫から脱却し、新たな時代に必要とされる技術を持つトップ集団であり続けたいと考えています。

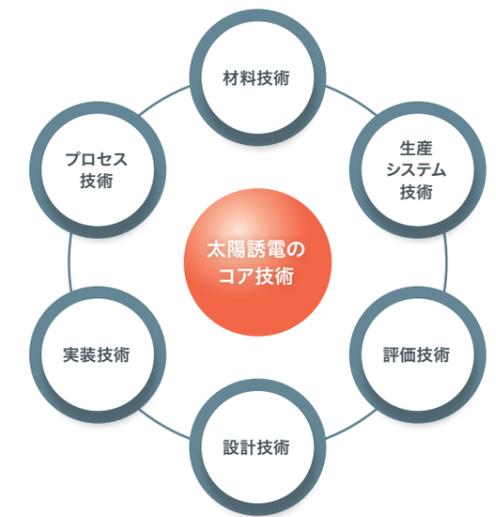
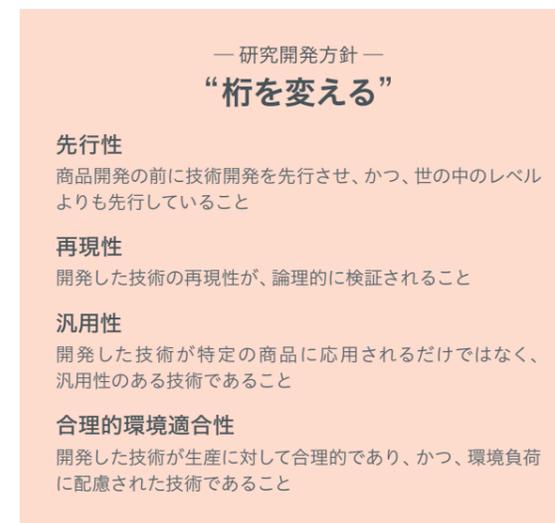
→p.32 スマート商品の開発体系

研究開発に関する基本的な考え方

未来創発の源

太陽誘電の創業者である佐藤彦八はセラミック素材の研究者であり、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。これは太陽誘電の強みでもあり、これにより多くの「世界初」の商品を生み出してき

ました。太陽誘電は、これまでに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生み出すべく研究開発に取り組んでいます。



研究開発へのアプローチ

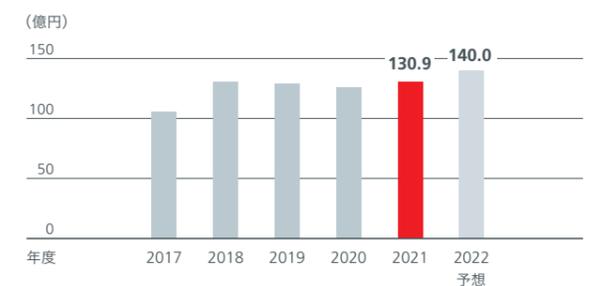
スマート商品開発を通じたビジョンの実現

太陽誘電の目指す製品は「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。太陽誘電では、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、「すべてのステークホルダーから信頼され 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。

研究開発費

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



R&D

研究開発テーマ

太陽誘電における研究開発の中核である開発研究所では、「10年後を妄想し、5年後を描き、3年後を実現する」のコンセプトに基づき、① No.1を目指す卓越した材料技術の実現、② 社会ニーズにマッチしたソリューションの提案、の2つを基本方針として開発を行っています。

現在の研究テーマとしては、積層セラミックコンデンサ向けの誘電体材料や、メタル系パワーインダクタ向けの新材料の開発などに取り組んでいます。さらに、全固体電池やにおいセンサなどの新たな価値創造に貢献できるテーマや、SDGs、特に環境に関連した研究テーマについて取り組みを

加速しています。

太陽誘電の基盤となるコア技術（材料技術・プロセス技術）の技術強化においては、ロードマップに基づいたテーマの立案を行い、そのチェック機能として、いわゆるステージゲートに独自の工夫を加えたシステムを運用しています。また、開発研究所内には、知的財産を含めたベンチマーキング、シミュレーションを中核としたデジタル技術、6Gを想定した計測技術など、太陽誘電の技術力の基盤となるような機能組織を新設しています。

研究人材

太陽誘電では、バックキャスト思考を実現できる研究者を育成するための教育プログラムを推進しています。研究者には、技術の大きなトレンドを見据えて今後の研究開発のロードマップを描くなど、長期目線に立った技術戦略を立案できるためのトレーニングを行っています。また、研究開発とは直接関係のない社会科学やデザインなどの分野の有識者・専門家を招いた講演会を開催するなど、研究者の視野を広げる試みも行っています。これらの取り組みを通じて、未来のあるべき姿からバックキャストした研究開発や、専門分野にとらわれず社会課題の解決につな

がるような研究開発を行うことのできる人材の育成を目指しています。



市場創造のための意思決定プロセス・マインドセットを学ぶ研修

研究施設



R&Dセンター

太陽誘電は「技術の太陽誘電、開発の太陽誘電」を標榜しています。この考えのもと、世界一となる商品を継続的に生み出し続けることを目指し、R&Dセンター（群馬県高崎市）を1998年に開設しました。このセンターの開設によって研究・開発が加速し、現在も太陽誘電の開発力・技術力の源泉、未来への創発の礎となっています。

また、2020年11月には、よりマーケットに近いサテライト拠点として「新川崎センター SOLairoLab（そらいろラボ）」（神奈川県川崎市）を開設しました。今後は、新川崎センターのある「新川崎・創造のもり」エリアに多くの研究機関やスタートアップが集まっているという地の利を生かし、情報収集・マーケティング機能、アプリケーション・ソリューション開発機能の強化を図りたいと考えています。

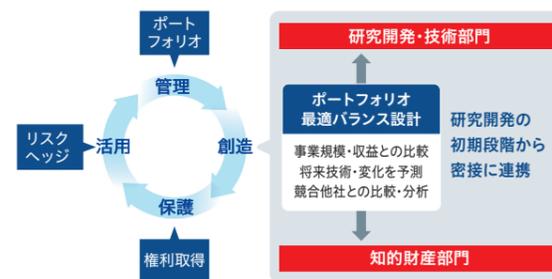
知的財産活動

基本方針

太陽誘電は、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、太陽誘電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。



保有特許件数

太陽誘電の保有特許は年々増加しており(図1)、事業活動に必要な特許を国内外で権利化しています。その内容を大別すると、コア技術強化のために製品ロードマップに沿って出願したものと、他社動向を見ながら不足分を補完する目的で出願した2タイプがあり、これらをバランスさせながら特許創出活動を行っています。これらの特許を維持するには費用を要しますが、事業の自由度を確保するために必要な投資だと考えています。また、保有する特許は適切なタイミングでチェックし、陳腐化した技術については権利維持を止めることで、新たな技術の強化のための出願原資に振り向けています。

一方、公開されることを回避するためにあえて特許出願しない技術分野もあります。これらのノウハウについても社内登録して知的財産として活用し、発明者に対しては特許と同様に報奨金を支払うことで知的財産創出の活性化に取り組んでいます。

他社の権利化阻止

出願された特許は、特許庁にて審査されます。他社の出願が審査される際に太陽誘電の特許が引用される率(他社の権利化阻止への貢献率)は同業他社の平均を上回っており(図2)、内容、時機ともに適切に出願することで、競争優位性の向上に寄与していることがうかがわれます。

図1 保有特許件数

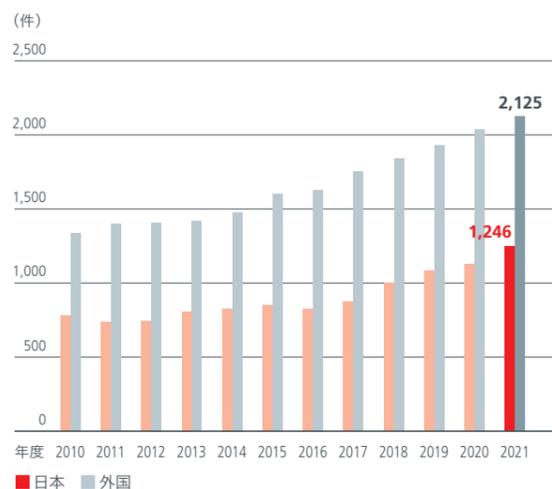
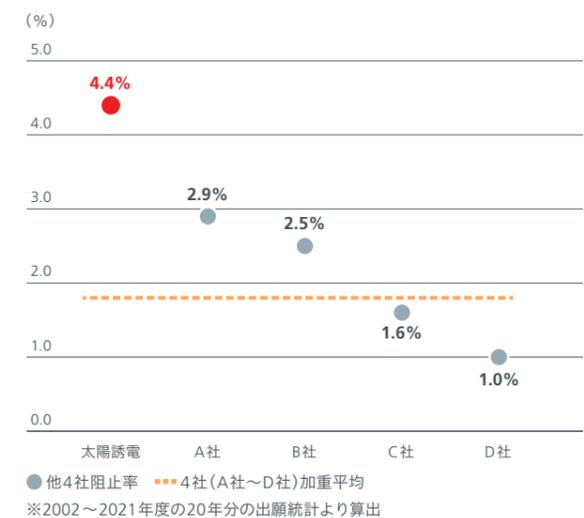


図2 他社権利化阻止率



価値創造を 支える基盤

グローバルレベルでの課題解決を目指したSDGsなど様々な社会的課題解決に向けて、企業が役割を果たすことへの期待が高まっています。同時に、企業に対する「環境」「社会」「ガバナンス」(ESG)を重視したサステナブルな取り組みを求める動きも加速しています。太陽誘電は、ESGが経営における機会およびリスクになることを認識し、事業を通じた社会的課題解決を図っていくうえで、ESGに関連する価値創造基盤の強化を図っています。



後列左から
社外取締役 小池精一
社外取締役 平岩正史
監査役 三宿俊雄
監査役 大嶋一幸
社外監査役 吉武一

前列左から
社外取締役 浜田恵美子
取締役常務執行役員 福田智光
取締役副社長 増山津二
代表取締役社長 登坂正一
取締役専務執行役員 佐瀬克也
社外監査役 藤田知美

社外取締役座談会

成長に合わせた ガバナンスの進化を 目指して



社外取締役
平岩 正史

社外取締役
小池 精一

社外取締役
浜田 恵美子

Outside Directors Discussion

太陽誘電は、持続的成長と中長期的な企業価値向上を目指し、コーポレートガバナンス体制の最適化を進めています。太陽誘電のガバナンスの現状や、「中期経営計画2025」における社会価値目標の変更に關する議論などを踏まえ、社外取締役の平岩氏、小池氏、浜田氏に語っていただきました。

太陽誘電のガバナンスの現状

平岩 太陽誘電はコーポレートガバナンスに対する取り組み姿勢が非常に真摯で誠実だと感じています。コーポレートガバナンス(CG)・コードの改訂を速やかにフォローしており、ガバナンスの強化は順調に進んでいると考えてよいのではないのでしょうか。2021年のCGコード改訂の柱である取締役会の機能強化、中核人材における多様性の確保、サステナビリティを巡る課題への取り組みの3点に対しても、具体的な解決に向けて議論・検討を進めています。

小池 実効性評価で認識された課題にも着実に取り組んでいます。サステナビリティ委員会の設置はその1つで、2020年度の実効性評価課題に対する対策です。サステナビリティ委員会は、サステナビリティに関する課題の共有や、その解決に向けた施策について審議しています。また、ESGに関する5つの下位委員会を持ち、これらを束ねる形で、非常にうまく機能していると思います。サステナビリティ委員会において報告・審議されたことは取締役会へ報告されるので、必要なテーマを深掘りする土壌ができました。こうした活動が定着していくように、うまく運営していければと思います。

→p.56 コーポレートガバナンス

平岩 サステナビリティ委員会は既に数回開催されており、運用については順調に滑り出したと感じていますが、報告に対するフィードバックがなかなか進化していかないことにはもどかしさも感じています。つまり、サステナビリティは大きなテーマであるため、報告を受けた上でこうすべきだ、という方向性がすぐに打ち出せない状況です。しかし、まだスタートしたばかりということもあり、焦らずに中期的に見ていくことが必要だと考えています。

浜田 サステナビリティ委員会では様々な議論が行われていますが、その中でも、サステナビリティに関する課題を自分事として捉え、それぞれが業務に落とし込んだ議論が行われるようになってきているのは高く評価できます。中身が次第に深まってきていると感じていますので、今後のさらなる取り組みにつなげていただきたいと思います。

中期経営計画2025の進捗状況 (経済価値と社会価値)

平岩 2021年度の業績は非常に良い結果で、営業利益とROE、ROICに関しては目標数値を達成することができました。今後も、緊迫する国際情勢や、マクロ経済の減速感など外部環境の変化があっても、継続して目標達成していくことが大切かと思えます。

経済価値が向上する一方で、社会価値に関連する部分は課題があります。中でも人材に関しては、目標達成するためにやるべきことが山積していると思います。

浜田 ダイバーシティに関しては、新卒女性採用比率30%以上という目標に加えて、女性管理職比率を2030年度に10%以上とする目標を定めました。この目標達成は簡単なことではありません。評価制度、キャリアプランなど、基本となる部分から考え直さないといけない課題であることは

社外取締役座談会

間違いありません。

また、ジェンダーの面のみにフォーカスするのではなく、本当の意味で多様な人材を受け入れる仕組みを作ることが必要だと思います。幸い太陽誘電には、これまでも中途採用者を比較的多く受け入れてきた実績があります。この経験を生かして、海外での採用を拡大したり中途採用を増やしたり、あるいは若く優秀な人材を迎え入れて高いポジションにつけるなどの思い切った手を打つことによって多様な人材が活躍できる場を作ることが、結果として新卒女性採用比率、女性管理職比率の拡大につながると考えています。

小池 人材の問題は、女性の活用だけではなく、外国籍の人や若い人に活躍してもらおうといった広くダイバーシティの問題であるという浜田さんの意見に同感です。太陽誘電は設立から20年以上経過した海外拠点をたくさん持っているわけですから、現地の人材を思い切って登用するなどの施策も必要ではないかと思えます。



平岩 中期経営計画2025では、環境への取り組みも重要なテーマの1つです。計画に関する大きな変更点として、昨年の計画スタート時に設定したGHG(温室効果ガス)排出量の削減目標の修正があります。2021年の国連気候変動枠組条約第26回締約国会議(COP26)での、産業革命前からの平均気温上昇を1.5°Cに抑えるよう努力するという国際合意を前提として、2030年度に向けたGHG排出量の削減目標を、2020年度比25%削減から42%削減へ上方修正しました。世の中の動きにキャッチアップして削減目標が

大幅に上方修正されたことは、サステナビリティ委員会を中心にマテリアリティに関する議論ができてきているということであり、それを受けた会社の判断も正常に機能していると評価できます。



浜田 GHG排出量の削減は、達成することがとくに難しい大きな課題です。正直なところ、今の世界情勢でエネルギー問題を取り巻く情勢を鑑みても、こうすれば確実に削減できるという道筋が見えない状況です。その中で、自発的に自分たちは何をやるのか、しっかり目標を立ててやっていないといけない。目標達成は簡単ではないと思えます。

しかしながら、R&Dセンターの使用電力を100%再生可能エネルギーに切り替えることを決めたように、各事業所や事業部といった現場が自分たちの最終的な目標は何かを意識しながら、具体的な取り組みを始めているのを実感しています。

当初は「そんな無理だよ」という本音が垣間見えることもありましたが、この1年間でこんなに変わったのは、うれしい変化です。

報酬に関する取り組みについて

小池 私は報酬委員長を務めていますが、2021年度の報酬委員会では、企業戦略と整合的な役員報酬体系を検討し、取締役会に答申しました。従前の太陽誘電の報酬制度も、報酬決定方針に従ってうまく組み立てられていました

が、制度設計時点から社内外の状況も変化していることから、報酬委員会で課題を整理し、制度設計の見直しを行いました。

今回は、基本報酬、業績連動賞与、株式報酬型ストックオプションの比率が4:4:2という構成比は維持しつつ、賞与の個人別評価の指標に中期経営計画2025の社会価値目標の達成度を追加したり、株式報酬については一部を中期経営計画2025の経済価値指標であるROEに連動させたりと、中期経営計画の達成度に応じてインセンティブを働かせる仕組みとしました。

基本報酬、業績連動賞与、株式報酬型ストックオプションに関する他社の状況について、外部の調査機関によると、2020年度の国内企業928社の構成比率は、57:26:17だったそうです。これをみると、太陽誘電は固定報酬の比率が低いことが分かります。

平岩 私は、現状の4:4:2の構成比は適正だと思います。太陽誘電は現在成長ステージにあります。業績向上に向けたインセンティブをぜひとも意識してほしいですし、さらには人材の多様化という観点で、国内外の優秀な人材を採用したいと考えた時に、変動比率が高いのは有効であると思っています。

中長期視点での取締役会の構成や指名に関する取り組みについて

小池 優れたCEOを持つことが、企業の未来を左右する非常に大切な要素であり、コーポレートガバナンスの肝とは、優れたCEOを選んで育てることに尽きるとさえ考えています。そういった意味で指名委員会の役割は非常に大切ですが、経営陣の後継者候補の育成状況、あるいは次期CEOの登用に当たっての基準やプロセスについては、さらなる改善の余地があると感じています。

平岩 私は指名委員長を務めていますが、小池さんの言われたとおり、CEOの後継者計画については、改善していく必要があるでしょう。この点については、業務執行取締役や委員会事務局その他関係者と連携して、取り組んでい

かなければなりません。

浜田 指名委員会においては、どのような資質をもった人材が取締役会を構成していくかを議論することも大切です。開示されているスキルマトリックスは現在の太陽誘電に適合していますが、将来の太陽誘電のあるべき姿を考えた時にどのようなスキル・経験を有する取締役が必要か議論を深めたいと考えています。これは昨年度の実効性評価でも課題としてあげられています。これから先、会社をどうするかという大きな画を書き、その画を実現するための必要スキル・経験は何かを定義し、それらを有する人材を取締役候補者に任命するというプロセスを確立する必要があると思えます。



平岩 中長期視点での取締役会構成のあり方については、昨年度の実効性評価で課題としてあげられていました。繰り返しになりますが、太陽誘電は成長ステージにあります。成長に合わせて洋服を適正なサイズに変えるように、取締役会も会社の成長に合わせて最適な構成にする必要があります。ジェンダーや国籍、年齢といった要素以外に、経験の多様性も重要になります。そういった視点で、スキルマトリックスや取締役会の構成について議論を重ねていくことが重要です。

ESG

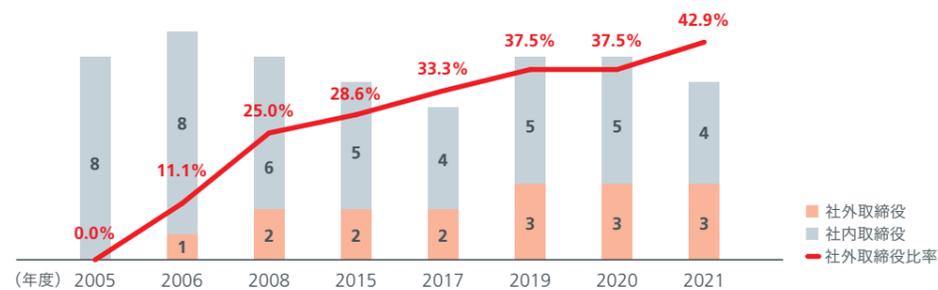
G コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

太陽誘電は、「ミッション」、「経営理念」、「ビジョン」の実践と実現に向け、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当社の社会的責任であり、経営の使命であると考えています。この考えに基づき、太陽誘電は、経営の透明性と公正性を重視し、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を強化することで企業価値の向上に取り組んでいます。

コーポレートガバナンス強化のあゆみ	
2001年	執行役員制度導入
2006年	社外取締役1名選任
2008年	社外取締役2名選任、取締役任期を1年に変更
2010年	指名委員会(任意)設置、報酬委員会(任意)設置
2013年	社外役員の独立性基準制定
2015年	コーポレートガバナンス基本方針制定
2016年	取締役会の実効性評価を開始
2018年	最高経営責任者等の後継者計画の策定
2019年	社外取締役3名(男性2名、女性1名)選任(社外取締役比率1/3以上となる)
2020年	取締役会の実効性評価に外部機関を活用
2021年	コーポレートガバナンス体制の見直し(内部統制委員会を執行機能に移行、サステナビリティ委員会を設置)

取締役会構成の変化

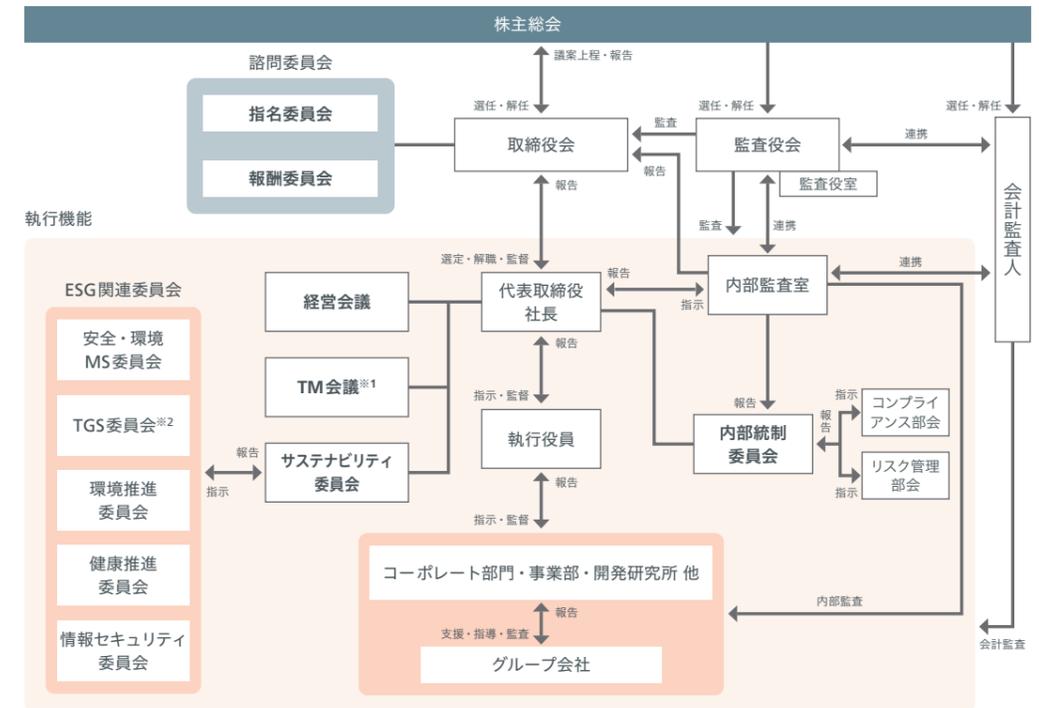


コーポレートガバナンス体制

太陽誘電は、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、役員の指名・報酬に係る取締役会の機能の独立性と客観性の強化、および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。また、社外役員全員を一般株主との間に利益相反が生じるおそれのない独立役員に

指名し、監査役会や内部監査部門と密接に連携を図るガバナンス体制とすることで、監査役機能を有効に活用し、経営に対する監督機能の強化を図っています。また、事業年度における経営責任を明確にするともに、株主による信任の機会を増やすため、取締役の任期は1年としています。

コーポレートガバナンス体制図 (2022年7月現在)



※1 TM会議：トップマネジメント会議の略、人事・組織に関する会議
 ※2 TGS委員会：Taiyo Green Strategy委員会の略、ステークホルダー要求に基づく化学物質に関する会議

取締役会

経営戦略等の基本方針を策定し、事業部門において経営戦略が適切に執行されているかを監督します。内部統制システムを整備し、コンプライアンスの推進およびリスク管理を行っています。また、取締役会の効率的な意思決定を確保するため、経営会議およびTM(トップマネジメント)会議へ権限を一部委譲しています。

監査役会

監査役は、取締役会や経営会議など重要な会議への出席、会計監査人や内部監査室との連携や国内外グループ会社への往査などを通じて、実効性の高い監査を行っています。

指名委員会

独立社外取締役を委員長とし、代表取締役社長、独立社外取締役全員および監査役1名で構成し、過半数を独立社外取締役としています。「役員等選解任基準」に基づき、取締役・監査役候補者の指名(再任を含む。)、代表取締役および執行役員の選定・選任および解職・解任、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については、事前に監査役会の同意を得ています。

報酬委員会

独立社外取締役を委員長とし、代表取締役社長、独立社外取締役全員および監査役1名で構成し、過半数を独立社外取締役としています。取締役および執行役員の報酬制度並びに取締役の個人別の報酬内容について審議し、取締役会に答申しています。

経営会議

代表取締役社長が議長を務め、執行役員全員で構成され、社外取締役および監査役は、オブザーバーとして出席します。事業戦略・販売戦略の基本方針や投資等、当社グループの政策案件に関する審議を行うほか、取締役会から委譲された事項について決議を行っています。

TM(トップマネジメント)会議

代表取締役社長が議長を務め、業務執行取締役、本部長およびこれに準ずる組織の責任者で構成され、監査役1名がオブザーバーとして出席します。当社グループの人事、組織、報酬に関する審議を行うほか、取締役会から委譲された事項について決議を行っています。

内部統制委員会

代表取締役社長が委員長を務め、業務執行取締役、本部長職の執行役員および人事・法務担当執行役員で構成し、社外取締役および監査役はオブザーバーとして出席します。「内部統制システムの基本方針」に基づき、当該システムの継続的改善を図るとともに、当該システムの整備状況と運用状況を確認・評価し、取締役会へ報告しています。

サステナビリティ委員会

代表取締役社長が委員長を務め、業務執行取締役、本部長職の執行役員およびサステナビリティ担当執行役員で構成し、社外取締役および監査役はオブザーバーとして出席します。当社のマテリアリティ(重要課題)の設定や課題の共有および課題解決に向けた施策に関する審議を行い、取締役会へ報告しています。

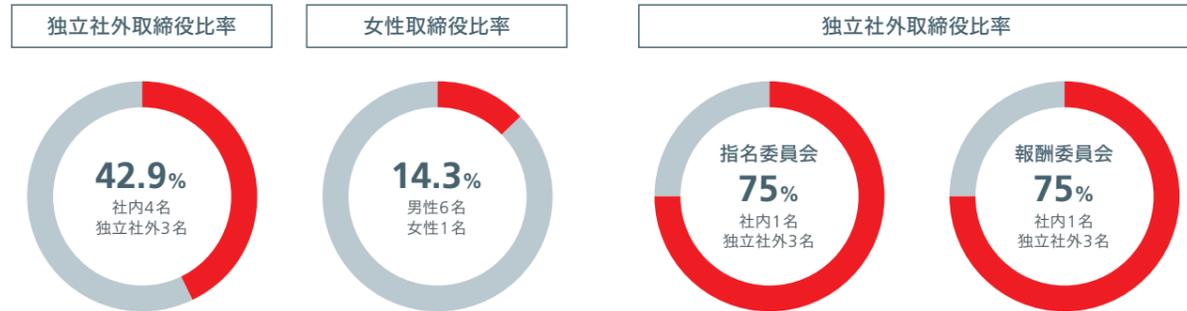
ESG

スキルマトリックス(取締役・監査役の主な専門的経験分野)

氏名	主な専門性・経験分野							指名委員会	報酬委員会
	企業経営	技術・研究開発	営業・マーケティング	国際的経験	財務・会計	法律	ESG・サステナビリティ		
登坂 正一	●	●					●	●	●
増山 津二	●	●	●		●		●		
佐瀬 克也	●	●	●				●		
福田 智光	●			●	●		●		
平岩 正史 <small>社外 独立</small>				●		●	●	委員長	●
小池 精一 <small>社外 独立</small>	●	●		●			●	委員長	●
浜田 恵美子 <small>社外 独立</small>		●	●				●	●	●
三宿 俊雄	●			●					●
大嶋 一幸	●		●	●					
吉武 一 <small>社外 独立</small>	●			●	●		●	●	
藤田 知美 <small>社外 独立</small>						●	●		

(注)各役員が有するすべての経験・知見を表すものではありません。

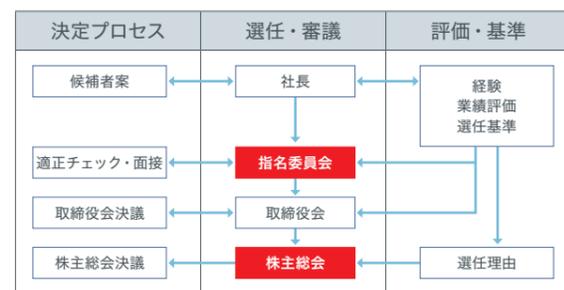
取締役会の構成



指名・報酬委員会における取締役の構成

役員の指名

太陽誘電は、取締役会を、性別、国籍を問わず多様性に富み、かつバランスのとれた構成にするため、「スキルマトリックス」を策定し、「役員等選解任基準」に従って選任しています。また、社外取締役および社外監査役は、東京証券取引所が定める独立役員の基準を満たす者を候補者として選任しています。



役員報酬制度

太陽誘電は、役員報酬制度を見直し、中期経営計画2025で掲げる経済価値と社会価値の目標達成への動機づけとなる、新たな役員報酬制度を2022年4月より導入しました。

- 新役員報酬制度は、以下を基本方針としています。
- (1)当社グループの持続的な成長および中長期的な企業価値との連動を重視した報酬制度とし、株主との価値を共有できる設計であること
 - (2)グローバルな視点をもつ優秀な人材を確保し、かつ維持できる報酬水準であること

(3)報酬の決定プロセスにおける透明性および客観性が高いこと

株式報酬については、中長期的な企業価値向上を重視した経営を促すため、報酬の一部を業績連動とする株式報酬型ストックオプション制度を導入しています。また、業績連動賞与については、対象者の個人評価の指標の見直しを行い、中期経営計画2025の社会価値目標等の達成度を追加することでESGへの取り組みが役員報酬に反映される仕組みとしています。

役員報酬制度の概要

	基本報酬	業績連動賞与	株式報酬型ストックオプション
支給方法	固定 職責と役位に応じて定めた金額を支給	—	役員固定：役位に応じて、毎年一定数の新株予約権を付与
	変動	—	業績連動：中期経営計画に掲げるROEの達成度に応じて、権利行使できる新株予約権の数を変動
評価指標・基準	—	連結純利益・個人目標達成度	連結ROE
係数・支給率	—	個人の評価係数は、達成度に応じて75%~125%の範囲で決定	業績連動部分の支給率は、達成度に応じて0%~300%の範囲で決定
支給時期	毎月	年1回(7月)	年1回(7月)
業績評価期間	—	1年	1年
支給対象	取締役 監査役 執行役員	取締役(社外取締役を除く) 執行役員	取締役(社外取締役を除く) 執行役員

取締役の報酬構成比率(設計値)



2021年度の役員報酬額

	支給人員および支給総額		内訳					
	人数(名)	総額(百万円)	基本報酬		業績連動賞与		株式報酬型ストックオプション	
			人数(名)	総額(百万円)	人数(名)	総額(百万円)	人数(名)	総額(百万円)
取締役 (うち社外取締役)	9 (3)	596 (25)	9 (3)	163 (25)	6 (-)	301 (-)	6 (-)	131 (-)
監査役 (うち社外監査役)	4 (2)	79 (30)	4 (2)	79 (30)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)
合計	13	676	13	243	6	301	6	131

(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)左記の記載金額の合計は、百万円未満を切り捨てて表示しています。
(注3)左記の報酬額は、従前の役員報酬制度に基づいて支給されたものです。

2021年度の役員ごとの報酬額

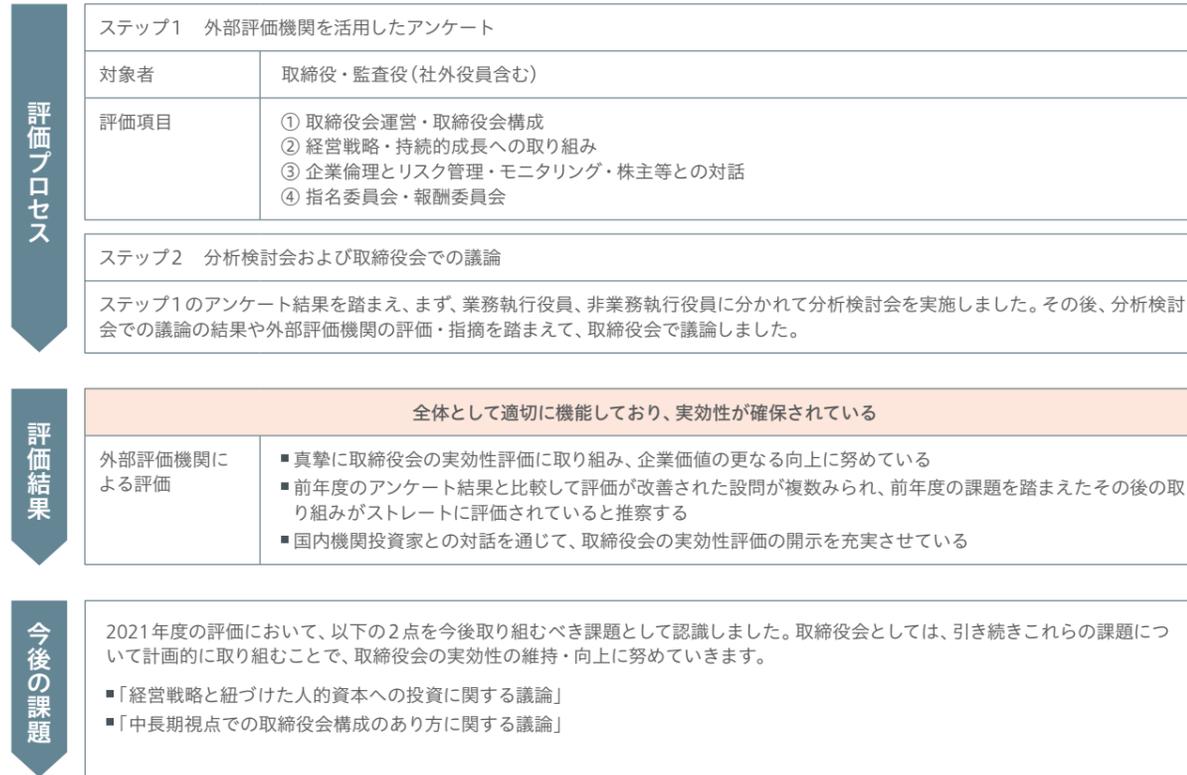
氏名(役員区分)	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額		
		基本報酬	業績連動賞与	株式報酬型ストックオプション
登坂 正一(代表取締役社長)	194	48	99	46
増山 津二(取締役副社長)	142	34	74	32
佐瀬 克也(取締役専務執行役員)	121	28	65	28

(注1)報酬等の総額が1億円以上の者に限定して記載しています。

ESG

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性を高め、企業価値の向上を図るため、毎年1回取締役会の実効性評価を実施しています。2021年度の評価では、外部評価機関の評価の視点をアンケート内容に盛り込むとともに、アンケートの配信から回答の集計までを外部評価機関が行うことで、評価プロセスの客観性と透明性を高めています。評価プロセスおよび評価結果は、以下の通りです。



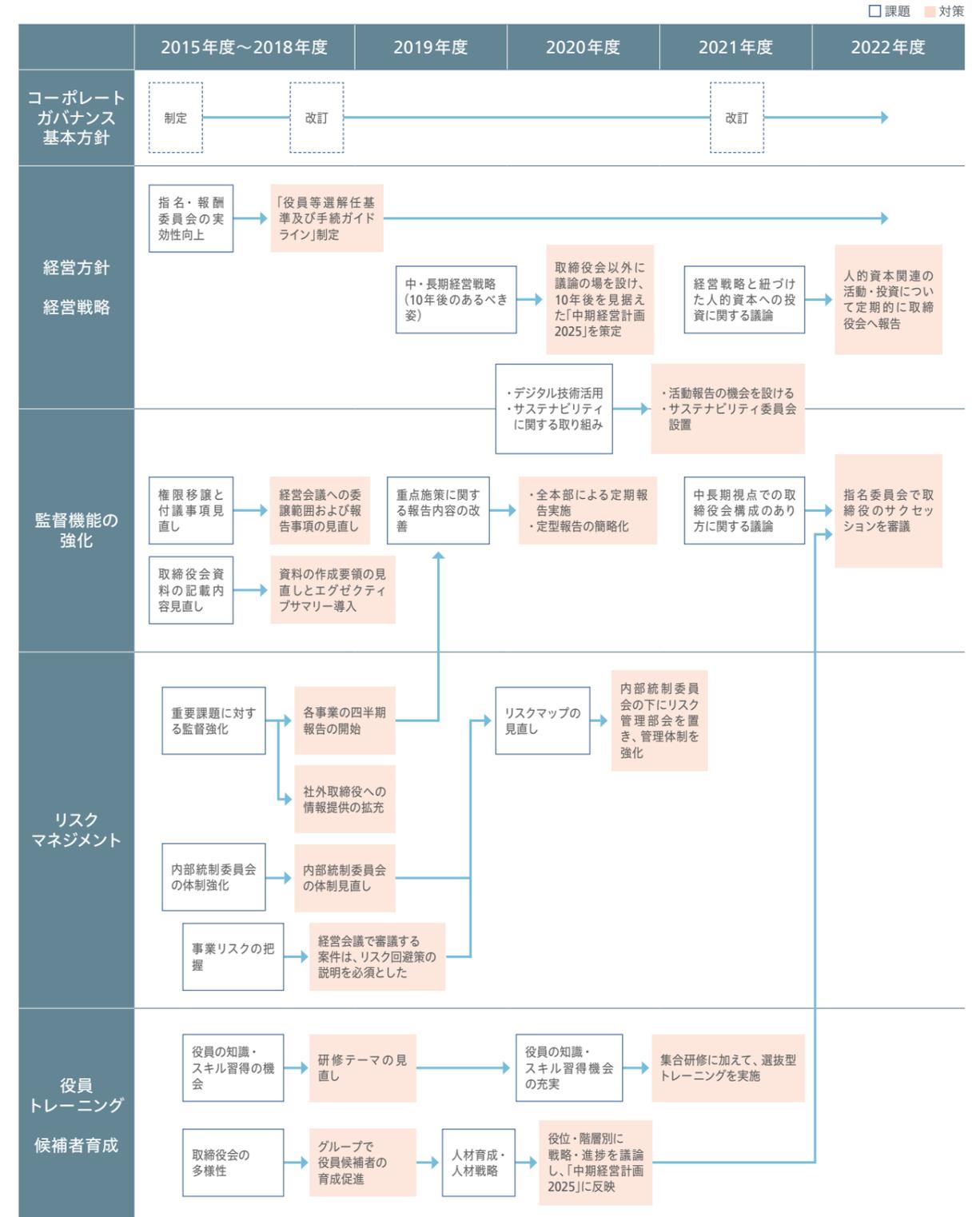
取締役会の実効性を高めるための取り組み

太陽誘電は、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および客観性を強化するため、構成員の過半数を独立社外取締役とする任意の指名委員会および報酬委員会を設置しています。各委員会の活動状況は以下の通りです。

指名委員会の活動状況 2021年度は3回開催され、主に以下の内容について審議し、答申を行いました。 <ul style="list-style-type: none"> ・取締役・執行役員候補者の指名 ・将来の取締役会のあり方等 	報酬委員会の活動状況 2021年度は5回開催され、主に以下の内容について審議し、答申を行いました。 <ul style="list-style-type: none"> ・役員報酬等の内容の決定に関する方針の見直し ・業績連動賞与の評価基準 ・業績連動条件付き株式報酬型ストックオプション制度の導入 ・役員報酬に関連する規則の改定
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

取締役会の実効性評価における主な課題と対策

当社がこれまで実施した取締役会実効性評価における主な課題と、その対策は以下の通りです。



ESG

コンプライアンス・リスクマネジメント

基本的な考え方

行動指針

CSR憲章

太陽誘電は、企業の持続的な成長のためには、ステークホルダーの要求・期待に応え、予想されるリスクを適切に管理し、社会の発展に貢献することで社会的責任を果たし、広く社会からの信用を得ることが重要であると考えています。

そのため、太陽誘電では、「CSR憲章(太陽誘電グループ社会的責任に関する憲章)」および「CSR行動規範(太陽誘電グループ 社会的責任に関する行動規範)」に則ったコンプライアンス・リスク管理に係る活動をCSR活動と定め、グループ全社で取り組んでいます。

電グループ 社会的責任に関する行動規範)に則ったコンプライアンス・リスク管理に係る活動をCSR活動と定め、グループ全社で取り組んでいます。

CSR憲章

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

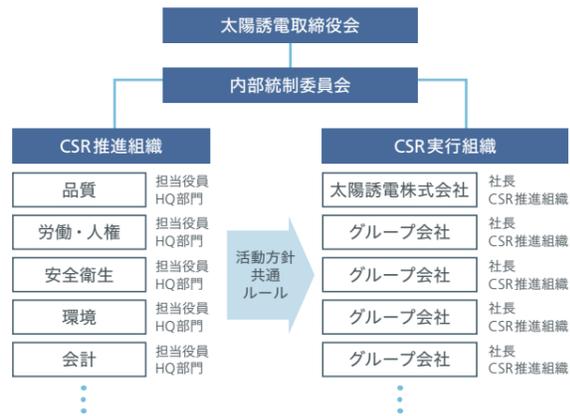
CSR行動規範

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

推進体制

CSR推進体制

太陽誘電の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CSR行動規範の各条文・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実行する体制(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。



※見直し後の推進体制については、p.57「コーポレートガバナンス体制図」をご参照ください。

推進体制の見直し

太陽誘電のCSRマネジメントの有効性と効率性をさらに引き上げるため、推進体制の見直しを行いました。内部統制委員会の下部組織として新たに「コンプライアンス部会」と「リスク管理部会」の2組織を設置し、2022年度から新体制での運用を開始しています*。

コンプライアンス

コンプライアンス推進の目的

法規則やルールを抽出し、遵守状況を適宜把握することでコンプライアンスを確実にすることを目的に、活動に取り組んでいます。

太陽誘電グループ「CSR行動規範」の周知

CSR行動規範に対する理解をより深めてもらうために、行動規範を簡潔な文書とイラストで表現した「CSR行動規範ハンドブック」を6言語(日本語・英語・簡体字中国語・繁体

字中国語・韓国語・マレー語)で作成し、すべての役員および従業員に配布しています。入社時・昇格時などのタイミングにおいて対象者全員に集合研修を行うとともに、全従業員を対象としたeラーニングを毎年実施しています。2021年度は1回実施しました。また、行動規範条文ごとにeラーニング教育を実施しました。

さらに、経営幹部を対象とした外部講師セミナーを定期的に実施しています。

内部通報制度

太陽誘電グループでは、職場での法令違反や社内規定などの違反、または、違反する恐れのある行為を早期に発見し是正することを目的として、内部通報制度を導入しています。言語は多言語(日本語、英語、中国語など)の通報が可能です。

です。内部通報を理由とした通報者に対する不利益な取り扱いの禁止をはじめ、通報者の保護に万全な配慮を講じて運用するとともに、匿名による通報も認めています。内部通報制度は社内でのポスター掲示やリーフレット配布、毎年実施される全従業員向け教育を通じて周知を図っています。

リスクマネジメント

リスクマネジメントの目的

会社経営全般におけるリスクを抽出し、影響度や発生可能性の評価を基にリスクの大きさに応じた効果的な予防策、発生時対策を講じることで損失を最小化し、利益・企業価値を最大化することを目的に取り組んでいます。

リスクマッピングによるリスクの見える化

順守すべき法規制や事業活動に影響を与えるリスクをリスト化し、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年度ごとに再評価を行い、法規制順守の徹底やリスクの発生予防および最小化に努めています。

2021年度は、リスク管理体制を強化するため、リスクマッピングのための評価軸を見直しました。また、評価基準についても、影響度と発生可能性の見直しを実施し、新たな基準を設定しました。

		大← 影響度(経営へのインパクト) →小		
		A	B	C
高↑発生可能性↓低	1	A1	B1	C1
	2	A2	B2	C2
	3	A3	B3	C3

BCP(事業継続計画)、BCM

従業員の安全確保、地域社会への被害拡大防止および製品の品質を確保した上でお客様への安定供給責任を確実にし、また、事業運営の損失を最小とするために、事業継続の方針、体制、実行手順を明確にして計画化し、被害を最小限に食い止めるべく機能発揮させられる事業継続体制の構築と継続的改善に取り組んでいます。

〈主なリスクと対策〉

<p>自然災害</p>	<p>太陽誘電は、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。太陽誘電では主に次の3項目を実施し、サプライヤーにも同様の項目を依頼し、対応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。</p> <p>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</p>
<p>感染症</p>	<p>太陽誘電は、事業継続対策委員会を中心に感染症予防・拡大防止の施策を決定し、実施しています。新型コロナウイルス感染症に対しては、地域の感染状況に応じて、感染予防ガイドラインに基づく従業員のマスク着用徹底、体温測定、行動記録作成、出張制限および在宅勤務、時差勤務を実施しています。また、食堂、会議室などの共有スペースへの対面パーティション設置、席次間隔の拡大、定期消毒や外来者入場時の体温チェックを行っています。インフルエンザについては、事業所での職域接種および補助金により低価格でワクチンを接種できる環境を整備しています。感染者発生の場合の事業継続対応も含め、ステークホルダーの健康と安全の確保を最優先しつつ、商品の安定供給およびサプライチェーン維持の責任を果たす対応を継続し、実施しています。</p>
<p>情報セキュリティ</p>	<p>太陽誘電は、情報セキュリティへの取り組みを重要課題として捉えています。情報セキュリティ担当役員を委員長とする「情報セキュリティ委員会」を設置し、セキュリティ方針や対策を審議してグローバルで展開する体制を構築しています。具体的には、サイバー攻撃に対する脆弱性対策や高度ウイルス対策などの実施、全社セキュリティ意識や行動レベルの向上を図るための全従業員向けの研修や役員向けの研修などを実施しています。</p>

ESG

役員一覧 2022年6月29日現在

取締役



代表取締役社長
登坂 正一
1979年 3月 当社入社
2006年 6月 当社取締役上席執行役員
2010年 7月 当社取締役専務執行役員
2015年 11月 当社代表取締役社長(現)



取締役副社長
増山 津二
1980年 3月 当社入社
2004年 1月 当社執行役員
2013年 6月 当社取締役上席執行役員
2020年 6月 当社取締役副社長(現)



取締役専務執行役員
佐瀬 克也
1986年 4月 当社入社
2013年 6月 当社執行役員
2016年 6月 当社取締役専務執行役員
2018年 6月 当社取締役専務執行役員(現)



取締役常務執行役員
福田 智光
1990年 4月 当社入社
2013年 6月 当社執行役員
2021年 6月 当社取締役上席執行役員
2022年 6月 当社取締役常務執行役員(現)



社外取締役
平岩 正史
1981年 4月 弁護士登録(現)
1981年 4月 大原法律事務所所属(現)
2005年 8月 エルシービー投資法人 監督役員
2012年 10月 日本ロジスティクスファンダ投資法人 監督役員
2016年 6月 当社社外取締役(現)



社外取締役
小池 精一
1980年 4月 東洋工業株式会社(現:マツダ株式会社)入社
1982年 3月 株式会社本田技術研究所 入社
2004年 4月 同社 ブラジル四輪 R&Dセンター 所長
2008年 4月 本田金属技術株式会社 開発技術本部長 執行役員
2011年 6月 同社 取締役
2012年 6月 株式会社メッツ 取締役
2013年 6月 同社 監査役 本田金属技術株式会社 監査役
2018年 6月 当社社外取締役(現)



社外取締役
浜田 恵美子
1984年 4月 当社入社
2001年 12月 当社技術グループ技術品証 統括R技術部 部長
2003年 9月 当社技術グループ総合研究所 基礎研究開発部 主席研究員
2007年 4月 当社退職
2008年 11月 国立大学法人名古屋工業大学 産学官連携センター 准教授
2011年 4月 同大学産学官連携センター 大学院 産業戦略工学専攻 教授
2012年 4月 同大学コミュニティ創成教育 研究センター 教授

2015年 5月 国立研究開発法人科学技術振興機構 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 7月 国立大学法人名古屋工業大学 非常勤講師
2016年 8月 国立大学法人名古屋工業大学 客員教授
2017年 6月 日本碍子株式会社 社外取締役(現)
2019年 6月 当社社外取締役(現)
2021年 3月 国立研究開発法人科学技術振興機構 低炭素社会戦略 センター低炭素社会戦略 推進委員会 委員(現)

取締役および監査役の略歴は
当社ウェブサイト役員紹介をご参照ください。
<https://www.yuden.co.jp/jp/company/officer/>



監査役



常勤監査役
三宿 俊雄
1980年 3月 当社入社
2007年 7月 当社執行役員
2016年 4月 当社上席執行役員
2019年 6月 当社常勤監査役(現)



常勤監査役
大嶋 一幸
1980年 3月 当社入社
2010年 7月 当社執行役員
2016年 4月 当社上席執行役員
2020年 6月 当社常勤監査役(現)



常勤社外監査役
吉武 一
1979年 4月 株式会社協和銀行(現:株式会社りそな銀行)入行
1991年 4月 株式会社協和埼玉銀行 ニューヨーク支店 課長
2002年 4月 日本ユニシス株式会社(現: BIPROGY株式会社)入社
2007年 10月 明治大学専門職大学院 兼任講師(現)
2008年 6月 日本内部監査協会 理事(現)
2009年 6月 株式会社りそなホールディングス 執行役 内部監査部長
2011年 6月 株式会社埼玉りそな銀行 常勤監査役
2013年 4月 日本大学法学部 非常勤講師
2016年 6月 当社常勤社外監査役(現)



社外監査役
藤田 知美
2003年 4月 弁護士登録(現)
2004年 10月 北浜法律事務所 アソシエイト
2012年 1月 同所 パートナー
2016年 4月 弁護士法人イノベーションパートナー(現)
2018年 4月 京都大学法科大学院 非常勤講師
2019年 6月 株式会社タクマ 社外取締役(監査等委員)(現)
2019年 6月 当社社外監査役(現)
2020年 2月 日本ライセンス協会 副会長(現)
2022年 4月 京都大学法科大学院 客員教授(現)

執行役員



社長
登坂 正一



副社長
増山 津二



専務執行役員
佐瀬 克也



常務執行役員
福田 智光



常務執行役員
本多 敏光



常務執行役員
村井 俊二



上席執行役員
樋口 晋



上席執行役員
高木 満男



上席執行役員
茶園 広一



上席執行役員
宮澤 真也



上席執行役員
渡邊 敏幸



上席執行役員
伊形 理



執行役員
藤川 巖



執行役員
春山 修



執行役員
柴崎 正二



執行役員
平國 正一郎



執行役員
山崎 聡

知財、法務担当

品質保証室担当

電子部品事業担当

開発研究所担当

人事、総務担当

ESG

気候変動への取り組み

太陽誘電は、SDGsやパリ協定で示された環境に関する国際的な目標達成への貢献を目指すとともに、気候関連財務情報開示の重要性を認識し、TCFDに賛同、関連する情報開示を進めています。

TCFD提言への取り組み

頻発する風水害など気候変動が社会に及ぼす影響が甚大になる中で、脱炭素社会の実現に向けて企業が果たすべき役割はより重要なものとなっており、気候変動への対応強化を重要な経営課題として捉えています。

太陽誘電は、地球規模の課題である気候変動については、2050年までにカーボンニュートラルの実現を目指すため、

脱炭素思想に基づくものづくりを推進する中で、徹底した省エネ・創エネ・再エネを実行していきます。なお、GHG排出絶対量削減はSBT (Science Based Targets)に準じた目標値を設定しています。国際的な目標達成への貢献を目指し、幅広いステークホルダーとの協働を通して、排出削減に取り組んでいます。

ガバナンス

太陽誘電は、気候変動を重要な経営課題の1つとして認識しており、事業活動を通じたサステナビリティ課題への取り組みを全社的に推進することを目的としたサステナビリティ委員会を2021年4月に立ち上げました。

サステナビリティ委員会は、代表取締役社長を委員長とし、マテリアリティの設定や課題の共有および課題解決に向け

た施策に関する審議を行い、取締役会への報告を行っています。さらに、委員会の下位委員会にあたる環境推進委員会では、気候変動問題に対応するための定量目標に対する取り組みおよび実績モニタリングを行い、目標達成が難しい場合は追加施策等を求められ、改善指示が出される仕組みとなっています。

戦略

① リスク・機会の特定

太陽誘電は、IEA、IPCCなどの気候変動シナリオを参考にして、事業における気候関連リスク・機会を抽出し、それらの性質を定性的に評価、特定しました。今後は特定したリスク・機会について分析を進めていきます。

区分	想定項目	気候関連リスク・機会	財務インパクト (利益ベース)
移行リスク	炭素価格の導入・引き上げ	炭素価格の導入による操業コストの増加	大
	環境関連の規制強化	GHG排出量削減目標、エネルギー効率の改善目標が強化されることによる、対策費用の増加	中
		国内外の環境規制に対応することによる、規制対応費用の増加	中
物理的リスク	風水害の頻発化・激甚化	風水害の頻発化・激甚化による事業拠点の被災	小～中
機会	EVシフトの加速	世界のEV化の進展による自動車市場向け電子部品の売上増加	大

財務インパクト 小：15億円以内 中：15～60億円 大：60億円超

② シナリオ分析のテーマ設定

太陽誘電は、抽出・整理した気候関連リスク・機会について、事業への影響度、事業戦略との関連性、ステークホルダーの関心度等を勘案し、「重要度が高い」と評価したテーマについてシナリオ分析を実施しました。

移行リスク・機会

対象事業・分析テーマ

全事業共通 炭素価格の導入が操業コストに対して与える財務影響

分析において参照した外部情報

	1.5°Cシナリオ	4°Cシナリオ
主要な参照シナリオ※1	SDS (Sustainable Development Scenario)	STEPS (Stated Policies Scenario)
世界観	<ul style="list-style-type: none"> ■各国が2021年半ばの時点で公表しているネット・ゼロの誓約が達成され、産業革命以前に比べて2100年頃の世界の平均気温の上昇が2°Cを大きく下回り、1.5°C～1.65°Cとなる世界。 ■各国が再生可能エネルギー等へ転換するため、化石資源の価格が低下する傾向にある。 	<ul style="list-style-type: none"> ■各国が2021年半ばの時点で採択したエネルギー市場に影響を与える政策と実施措置、および関連する政策提案が部分的に実施され、産業革命以前に比べて2100年頃の世界の平均気温上昇が2.6～4°C程度となる世界。 ■各国が化石資源に依存するため、化石資源の価格が上昇する傾向にある。

※1 IEA (国際エネルギー機関)の年次レポートであるWorld Energy Outlook 2021 (世界エネルギー展望)で公表しているシナリオに基づき分析を実施しています。

物理的リスク

対象事業・分析テーマ

全事業共通 気象災害の激甚化による拠点への影響 (洪水・高潮)

対象範囲は、国内18拠点、海外7拠点です。
ベースライン(現在)、今世紀半ばおよび今世紀末における物理的影響を評価しています。

分析において参照した外部情報

情報提供機関	参照情報
国土交通省	洪水ハザードマップ
WRI (世界資源研究所)	Aqueduct Floods Hazard Maps, Inundation depth in meters for coastal and riverine floods
IPCC (気候変動に関する政府間パネル)※2,3	AR6 Climate Change 2021: The Physical Science Basis

※2 IPCCの第6次評価報告書(AR6)で使用される気候変動シナリオSSP1-2.6およびSSP5-8.5に基づき物理的影響を評価しています。

※3 SSP1-2.6およびSSP5-8.5シナリオは、AR5で使用された気候変動シナリオRCP2.6、RCP8.5に相当しています。

ESG

③ シナリオ分析結果

移行リスク：炭素価格の導入が操業コストに対して与える財務影響

リスクの内容	2030年、2050年の炭素価格による操業コストへのインパクト
分析の前提条件	炭素価格の影響を評価するため、GHG排出量1トン当たりに対して2030年では13,200円、2050年では22,000円の炭素価格が課されると仮定し、その影響を試算しました。炭素価格はIEA World Energy Outlook2021 (Sustainable Development Scenario、Stated Policies Scenario)を参考に設定しました。
分析結果	<p>将来的なGHG排出量の推移、および炭素価格が導入された場合の操業コストへの財務影響を試算しました。1.5°Cシナリオでは2030年時点では、排出削減対策を行った場合は、対策を行わなかった場合と比べて、約51億円のコスト削減になり、2050年では、約164億円のコスト削減になることが分かりました(G1参照)。また、再生可能エネルギーの導入を進めていますが、電力を再生可能エネルギー100%とした場合であっても、1.5°Cシナリオにおける残余のSCOPE 1が26万t-CO₂(G2参照)となり、炭素価格の影響が約54億円となることが分かりました。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>G1：炭素価格影響額</p> <p>百万円</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>G2：GHG排出量推移予測</p> <p>×10³(t-CO₂e)</p> </div> </div>
対応戦略	再生可能エネルギーの導入を促進するとともに、主力製品を中心に生産工程の見直しを進め生産効率を向上させることで、エネルギー使用量を削減していきます。また、2050年カーボンニュートラル実現に向け、残余のSCOPE 1を削減するための対策の検討を進めていきます。

物理的リスク：気象災害の激甚化による拠点への影響(洪水・高潮)

リスクの内容	今世紀半ば、今世紀末において、気候変動に伴う気象災害の増加が製造拠点に及ぼす影響																																																								
分析の前提条件	国内外25拠点について、公開ハザード情報および気候変動影響評価のために取得した各種情報に基づき評価を実施しました。																																																								
分析結果	<p>気候変動による洪水、高潮の激甚化が製造拠点に被害を与える可能性を評価し、物理的リスクの影響を優先的に調査すべき拠点のスクリーニングを行いました。公開ハザード情報や外部専門家からの提供資料等に基づいて、洪水、高潮のベースライン(現在)のリスクを独自にグレード付けし、RCP2.6、およびRCP8.5の気候変動シナリオを適用した場合の、現在から今世紀半ば、または今世紀末へのグレードの変化を評価しました。</p> <p>洪水については、現在、リスクが高いとみられる拠点が国内に1拠点、海外に1拠点ありましたが、将来におけるグレードの変化はみられませんでした。高潮については、21世紀半ばおよび21世紀末までにベースライン比でリスクが増大すると評価された拠点は海外の1拠点でした。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <table border="1" style="font-size: small;"> <thead> <tr> <th rowspan="3">洪水リスク</th> <th colspan="5">ハザード大(グレードA)と評価した拠点数</th> </tr> <tr> <th colspan="2">2005年</th> <th colspan="3">2050年</th> </tr> <tr> <th>—</th> <th>RCP2.6</th> <th>RCP8.5</th> <th>RCP2.6</th> <th>RCP8.5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>国内工場 (18拠点中)</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> </tr> <tr> <td>海外工場 (7拠点中)</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" style="font-size: small;"> <thead> <tr> <th rowspan="3">高潮リスク</th> <th colspan="5">ハザード大(グレードA)と評価した拠点数</th> </tr> <tr> <th colspan="2">2010年</th> <th colspan="3">2050年</th> </tr> <tr> <th>—</th> <th>RCP2.6</th> <th>RCP8.5</th> <th>RCP2.6</th> <th>RCP8.5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>国内工場 (18拠点中)</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> </tr> <tr> <td>海外工場 (7拠点中)</td> <td>0拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> </tr> </tbody> </table> </div>	洪水リスク	ハザード大(グレードA)と評価した拠点数					2005年		2050年			—	RCP2.6	RCP8.5	RCP2.6	RCP8.5	国内工場 (18拠点中)	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点	海外工場 (7拠点中)	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点	高潮リスク	ハザード大(グレードA)と評価した拠点数					2010年		2050年			—	RCP2.6	RCP8.5	RCP2.6	RCP8.5	国内工場 (18拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	海外工場 (7拠点中)	0拠点	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点
洪水リスク	ハザード大(グレードA)と評価した拠点数																																																								
	2005年		2050年																																																						
	—	RCP2.6	RCP8.5	RCP2.6	RCP8.5																																																				
国内工場 (18拠点中)	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点																																																				
海外工場 (7拠点中)	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点																																																				
高潮リスク	ハザード大(グレードA)と評価した拠点数																																																								
	2010年		2050年																																																						
	—	RCP2.6	RCP8.5	RCP2.6	RCP8.5																																																				
国内工場 (18拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点																																																				
海外工場 (7拠点中)	0拠点	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点																																																				
対応戦略	今後、今回の分析結果でリスクが高いと評価された拠点に対して詳細な調査を行い、必要と判断された場合には敷地内への浸水を最小限に抑える設備の設置や、電力供給システムの嵩上げなどの予防措置を講じるとともに、操業停止などの事業継続問題が発生した場合に早期に事業活動を再開できるよう作成した事業継続計画(BCP)に基づき対応することで、製品の安定供給体制の確立を進めます。																																																								

リスク管理

太陽誘電は、気候変動に関するリスクについて、安全環境担当役員である取締役副社長を責任者として定め、グループマネジメントシステムに従い、コンプライアンス部会とリスク管理部会を通して内部統制委員会にて報告・審議を行っています。気候変動に関するリスクを把握する手法としては、

社会状況の分析、顧客やサプライヤーからの聞き取り調査、投資家とのESGに関するエンゲージメント活動などを参考にしながら、リスクを抽出しています。それらの項目については、財務的影響や経営戦略との関連を合わせて検討し、インパクト評価を実施しています。

指標と目標

GHG排出量

太陽誘電では、自社の事業活動でのGHG排出量について2050年までにカーボンニュートラルの実現を目指すため、2030年度までに2020年度比でGHG排出量を42%削減することを目標として設定しました。目標の達成に向け

て再生可能エネルギーの活用や生産効率の向上等を通じたGHG排出量削減への取り組みを着実に進めていきます。取り組みの一環として、2024年度にR&Dセンターの使用電力を100%再生可能エネルギーに転換します。

GHG排出量に関する目標と実績

	2020年度実績	2021年度実績	2030年度目標
GHG排出絶対量※ (10 ³ t-CO ₂ e)	484 (基準年)	459 (2020年度比▲5.2%)	281 (2020年度比▲42%)

※SCOPE 1+SCOPE 2

GHG/エネルギー削減の取り組み成果

2021年度のGHG排出量は、太陽誘電グループ全体で2020年度から25千t-CO₂e減少しました。国内拠点での排出量が減少した一方で、海外拠点での排出量は増加しました。原油換算によるエネルギー使用量は、太陽誘電グループ全体で265千klでした。

今後も引き続き、主力製品を中心に生産工程を見直し、より一層生産効率を向上させ、エネルギー使用量を削減していきます。また、地球温暖化対策の取り組みとして、再生可能エネルギーの導入を進めており、2021年度に使用した再生可能エネルギーは87,179MWhでした。

※換算係数は、[電力]日本：環境省により公表される係数、海外：国際エネルギー機関(IEA)により提供される係数、[燃料]日本/海外：GHGプロトコルにより公表される係数を使用し算出しています。

GHG排出量(エネルギー使用量から算出)



	GHG排出量(×10 ³ t-CO ₂ e)
SCOPE 1	44
SCOPE 2	415

ESG

エネルギー使用以外の間接排出(SCOPE 3)の取り組み

近年、ステークホルダーからSCOPE 1、SCOPE 2に加え、SCOPE 3の情報開示を求める動きが高まってきており、太陽誘電グループでもSCOPE 3の把握に努めています。

(単位：t-CO ₂ e)			(単位：t-CO ₂ e)			
カテゴリ1	購入した製品・サービス	379,879	カテゴリ9	輸送・配送(下流)	対象外	
カテゴリ2	資本財	83,697	カテゴリ10	販売した製品の加工	17	
カテゴリ3	SCOPE 1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	75,642	カテゴリ11	販売した製品の使用	対象外	
カテゴリ4	輸送・配送(上流)	47,668	カテゴリ12	販売した製品の廃棄	244	
カテゴリ5	事業から出る廃棄物	21,235	カテゴリ13	リース資産(下流)	対象外	
カテゴリ6	出張	570	国内拠点	カテゴリ14	フランチャイズ	対象外
カテゴリ7	雇用者の通勤	9,060	国内拠点	カテゴリ15	投資	対象外
カテゴリ8	リース資産(上流)	0	SCOPE 2に含まれる			

再生可能エネルギーの活用

太陽誘電グループでは、地球温暖化防止の取り組みの1つとして、太陽光パネルの設置を進めています。2013年にグループ初となる本郷太陽光発電所を設置した後に他の拠点でも順次設置を進め、現在、国内・海外の6拠点で発電を行っています。



福島太陽誘電



和歌山太陽誘電



太陽誘電モバイルテクノロジー



TAIYO YUDEN (PHILIPPINES)



本郷太陽光発電所



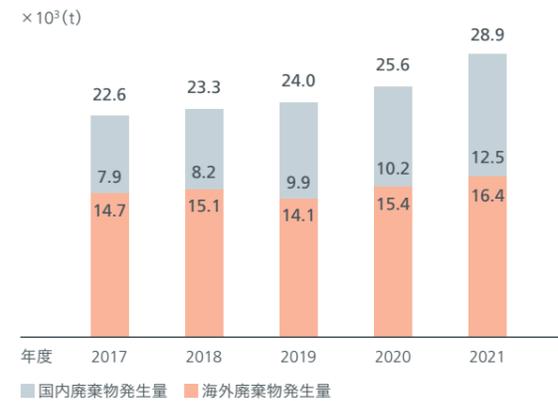
エルナー

資源の有効活用と循環型社会構築への貢献

廃棄物の取り組み

2021年度における太陽誘電グループ全体の廃棄物発生量は、2020年度の25.6千tから28.9千tに増加しました。廃棄物発生量の増加は、生産数の増加などが要因となっています。有価物を含む廃棄物の内訳は、廃プラスチック類、廃油、污泥が大部分を占めています。太陽誘電グループでは、引き続き、廃棄物発生量を削減し、廃棄物の社内リサイクル率を高めるとともに、海外拠点における再資源化を強化していきます。

廃棄物発生量



水資源の取り組み

2021年度の太陽誘電グループ全体の水使用量は、2020年度の4,149千m³から4,027千m³に減少しました。国内拠点、海外拠点ともに使用量を減少させることができました。一方、取水量については、地方自治体の水道(または他の水道施設から)の取水が3,668千m³、淡水・地下水からの取水が359千m³となりました。水のリサイクル量は561千m³でした。

水使用量



取水量(×10 ³ m ³)	
地方自治体の水道(または他の水道施設から)	3,668
淡水・地下水	359

2021年度の取り組み例

表面処理方法変更による廃棄物削減 [太陽誘電ケミカルテクノロジー]

電子部品の表面処理を行う一部の工程では生産プロセスの中で化学物質を使用しており、使い終わった化学物質は廃棄物として適切に処理しています。表面処理の工法を根本的に見直すことで化学物質を使用しない工法に変更し、化学物質の廃棄物を大幅に削減できました。削減した廃棄物の排出量は416t/年でした。

めっき工程の節水 [TAIYO YUDEN (PHILIPPINES)]

電子部品のめっき処理する工程では様々なプロセスで水を使用しています。自動化しためっき処理の生産ラインへ供給する水は、電磁弁を使用し水の投入量を調整しています。この電磁弁の開閉時間を精査し最適化することで、水の使用量を削減できました。削減した水は9,300t/年でした。

S 社会関連活動

サステナブルな社会基盤実現への貢献に向けて、太陽誘電では、社会(S)に関しても様々な課題の中からより重要なものをマテリアリティとして特定し、取り組みを推進しています。

人権

人権・労働方針

太陽誘電は、労働に関する各国の法令順守はもとより「国連世界人権宣言」「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」「国連グローバル・コンパクト」「国連ビジネスと人権に関する指導原則」「RBA (Responsible Business Alliance) 行動規範」等の人権に関わる国際規範を支持し、尊重しています。また2020年5月に「国連グローバル・コンパクト」に署名し、人権・労働・環境・腐敗防止に関する「国連グローバル・コンパクト10原則」に基づき行動しています。

労働人権マネジメント方針および順守事項

[方針]

太陽誘電は、労働人権に関するあらゆる法規や国際ルール等を順守するとともに、太陽誘電グループCSR憲章および行動規範に従い以下の順守事項を定め、社会から信頼される企業を目指します。

[順守事項]

- | | |
|-------------|---------------|
| 1. 児童労働の禁止 | 5. 差別の禁止 |
| 2. 強制労働の禁止 | 6. 非人道的な扱いの禁止 |
| 3. 健康と安全の確保 | 7. 適正な労働時間 |
| 4. 結社の自由 | 8. 報酬／賃金 |

人権デューデリジェンス

企業は「国連ビジネスと人権に関する指導原則」に基づく、人権デューデリジェンスを行っていくことが求められています。太陽誘電は、人権尊重の取り組み強化において、労働・人権尊重・差別・ハラスメントの部門・責任者を明確化し、RBA行動規範などに準拠した労働人権マネジメントシステム(定期的な内部監査を含む)を整備・運用することで、社会から信頼される企業を目指しています。2020年度からは、グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパンが主催するヒューマンライツデューデリジェンス(HRDD)分科会、SDGs分科会などにも参加しています。また、国内・海外の太陽誘電グループにおいて、派遣・構内請負会社、警備・食堂・清掃業者(構内常駐業者)の皆様と人権・労働に関する同意書を締結し、監査などの定期的な評価と是正にご協力をいただいています。

2021年度の取り組み例

- 国内拠点の従業員を対象に、eラーニングによる定期教育(ハラスメントの防止、人権方針、性的指向などを含む)を実施しました。また、その教育資料(英語版を含む)を全拠点に共有しました。
- 国内拠点の労働人権対応部門の従業員を対象に、eラーニングによる定期専門教育を実施しました。

安全衛生

太陽誘電は、「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ともに従業員の健康を維持する」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2025年度の中期目標達成に向けて、5M (Man、Machine、Method、Material、Measurement) の項目ごとに取り組みを明確にし、その結果を数値として評価するために目標傷病率、目標度数率を設定し、労働災害防止に向けて活動しています。

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	度数率	Man	「安全行動意識」の醸成
2025年度目標		Machine	ISO、IEC水準の設備安全
0.016 未満	0.08 未満	Method	バラツキのない安全作業の標準化
2021年度実績		Material	化学物質の有害性/危険性の最小化
0.021	0.10	Measurement	チェック水準の深化

資材調達活動

太陽誘電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・機械などの製品および技術・サービスなどの購入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。

CSR調達への取り組み

CSR調達方針

太陽誘電グループは、「CSR憲章」「CSR行動規範」を制定し、企業の社会的責任を果たすための活動を推進しています。太陽誘電グループの調達活動においても、このCSR憲章、および行動規範を遵守したCSR調達に取り組んでいます。購入先様にも太陽誘電グループのCSR調達への取り組みを共有し、遵守いただく事項を「CSR調達ガイドライン」として配布し、遵守事項についての同意をいただき取引を行っています。購入先様の取引先を含めたすべてのサプライチェーンの中で共に実践していくことを取り組みの方針としています。また、これらの取り組みを評価するため、購入先様に対して定期的に「CSRセルフチェックシート」を送付し、この回答をもとに水準の把握をしています。また必要がある場合は改善に向けての取り組みを購入先様と共に進めています。

責任ある鉱物調達方針

コンゴ民主共和国及びその周辺国(DRC周辺諸国)や高リスク地域(CAHRAs)で採掘されるスズ、タンタル、タングステン、金、コバルトなどの鉱物は、不正な採掘や取引を通じて紛争地域の武装勢力の資金源になることや、児童労働、強制労働をはじめとする人権侵害・労働問題を助長することが憂慮されています。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、当社製品に使用される鉱物の取引を通じてこれらの諸問題に関与することの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へのご協力をお願いするとともに、RMIなどの国際的に信頼できる枠組みにおいて、当該問題に加盟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。

RBA-VAP監査

太陽誘電は、労働・安全衛生・環境・倫理に関する活動の水準を高めていくため、RBA-VAP監査を定期的に受けており、RBA行動規範の順守状況の第三者評価を行っています。

RBA-VAP監査

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

社会貢献

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。

2021年度の取り組み例

科学教室

従業員が講師となり、子どもたちの理科への興味・関心を向上させることを目標とした学習の機会を提供しています。2021年度は太陽誘電株式会社において、小学生の親子を対象に、電気の起こる仕組みなどを学習する科学教室を開催しました。



女子ソフトボール部によるこどもたちへの指導

1984年に創立した太陽誘電ソルフィーユは、日本代表選手を常に輩出し、オリンピックにも出場しています。また、全国各地でこどもたちのためのソフトボール教室も開催。2021年度は群馬県中体連の冬季強化練習会での指導や、複数の小学校でのボール投げ指導を行いました。



社会(S)WEBサイト

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

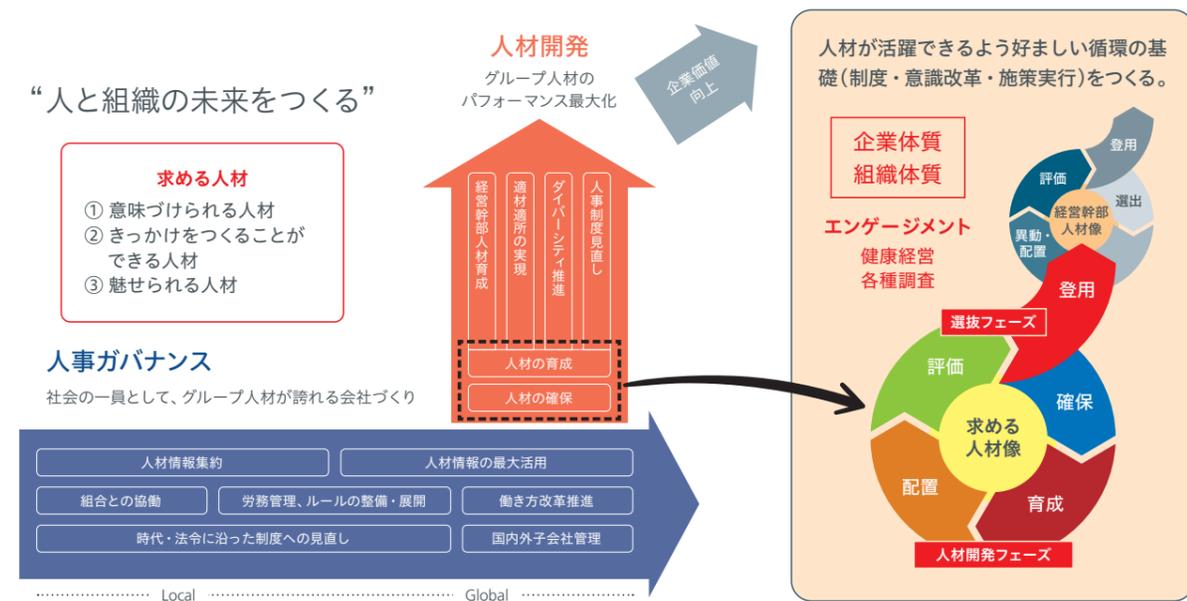
ESG

人材戦略

基本的な考え方

太陽誘電は、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ています。そのため、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。

また、「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きます。社会の一員として、グループ人材が誇れる会社づくりを目指した人事がバナンスと、グループ人材のパフォーマンス最大化を目指した人材開発により、従業員一人一人の成長と企業価値の向上を図ります。



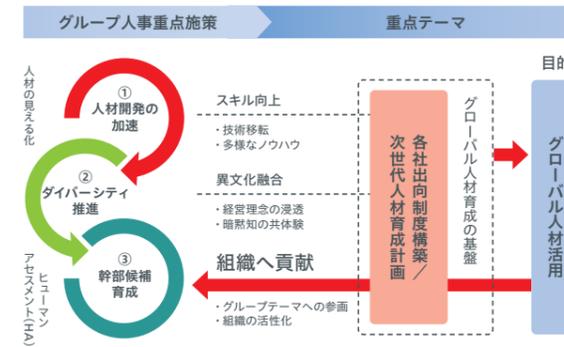
ワークエンゲージメント

太陽誘電は、中期経営計画2025においてワークエンゲージメント2.5を目標に設定しています。ワークエンゲージメントとは、仕事に対して誇りややりがいを感じるかどうかの心理状態を表す指標です。毎年、従業員に対してストレスチェック(全80問)を実施し、その中の、ある設問(2問)についての回答結果から数値を導き出す設計としています。2021年度の結果は2.25でした。従業員が能力を最大限に発揮できる人材育成・職場づくりに活用し、生産性向上につなげていきます。

2021年度に展開した施策例

- 勤務間インターバル制度の導入や、平時在宅勤務制度トライアルを実施しました。
- 健康指標「Focus 5」を定めて取り組みを展開しました。
- 部下育成の立場にある従業員を対象に、教えるスキルを向上させるための研修(ハラスメント研修、マネジメント研修、コーチング研修など)を強化、実施しました。
- 製造部門の監督者層に対し、部下への啓発・支援、職場づくりや、マネジメントのための研修などを実施しました。

重点施策



1.人材開発の加速

若手社員の拡充を図るため、好不況にかかわらず毎年100名規模の採用を継続する方針で採用活動を行っています。入社後の人材育成については、人事部が求める人材像である「意味づけられる」「きっかけを」「魅せられる」人材の育成を目指し、そのための各種教育・研修を実施しています。さらに、太陽誘電の強みをより伸ばし、弱みを補強するための教育プログラムを展開しています。

教育体系図

階層	モノづくり人材育成	階層教育	選抜教育	自己啓発支援	キャリアデザイン
管理職	品質教育 5S 統計	新任拠点長研修 マネジメント研修	グローバルリーダー研修	資格取得 ビジネススキル 語学	キャリアプラン研修
中堅社員		経営学 ロジカルシンキング 会計 品質管理	リーダー研修		
若手社員		昇格者研修	若手選抜教育		
入社		工場実習 新入社員研修	社会人ドクター制度/留学		

2021年度の従業員教育費用(太陽誘電株式会社)

教育費用	182,307,000円
従業員1人当たりの教育費用	62,600円

2021年度に実施した研修例



ESG

2. ダイバーシティ推進

太陽誘電は、世の中が変化しても持続的に発展していくためには、国籍・文化をはじめ性別や世代、社歴など、様々な違いをもつ多様な人たちが交わり、これまでになかった考え方やアイデアが次々に生まれることが必要不可欠であると考えています。

女性活躍に関しては、多くの意欲ある女性が活躍できる雇用環境整備を行うため、女性活躍推進行動計画を策定し実行しています。中期経営計画2025においても、社会価値の社会(S)におけるマテリアリティに関連したKPIとして、新

卒女性採用率30%以上を設定しており、2022年度には女性管理職比率10%以上(2030年度目標)を新設しました。

2021年度の取り組み例

- 女性を対象とした会社説明会の実施
- 女性の管理職昇格者による座談会の実施

女性活躍推進行動計画

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

(太陽誘電株式会社)	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
女性管理職比率(4月1日時点)				
管理職に占める割合*	1.8%	2.5%	2.4%	3.7%
女性従業員に占める割合	0.8%	1.1%	1.0%	1.6%
新卒採用人数(4月1日時点)				
男性	61人	58人	88人	80人
女性	35人	43人	34人	49人
女性比率	36.5%	42.6%	27.9%	38.0%
外国人従業員数(年度末時点)	21人	23人	23人	—

*算出分母の定義変更に伴い、過去数値を修正しています

多くの意欲ある女性が活躍できる環境整備を進めています。中期経営計画2025においては、女性管理職比率を2030年度までに10%以上という目標を設定しています。

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。中期経営計画2025においては、新卒女性採用比率30%以上を目標に設定しています。

3. 幹部候補育成

太陽誘電を担う人材層の厚みを増していくため、幹部候補人材を200名育成することを中期目標とし、リーダー層を対象とした教育プログラムを展開しています。

2021年度に実施した研修例

- 監督職向け 次世代リーダー研修
- 役員向け 役員研修

働き方改革

太陽誘電は、一人一人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。2021年度は、勤務制度改革によるワークライフバランス向上を目指し、新たな制度の導入を進めました。

2021年度に導入した主な制度

勤務間インターバル制度

1日の勤務終了後、翌日の勤務までの間に一定時間以上の休息時間(インターバル)を設ける制度です。インターバルにはEU加盟国の法規制水準である11時間を採用しました。制度導入により、生産性の向上や残業時間の削減、労務管理水準の向上の効果がみられています。

在宅勤務制度

新型コロナウイルス感染症の感染者数が多い大都市圏では、状況に応じて感染予防対策を目的としたルールを定め、在宅勤務や時差出勤を行っていますが、それ以外の地域でも、withコロナ、afterコロナの制度として在宅勤務のトライアル運用を実施しています。

(太陽誘電株式会社、年度末時点)	2019年度	2020年度	2021年度
平均勤続年数			
男性	18.2年	18.9年	17.9年
女性	18.3年	18.7年	17.5年
育児休業・特別有給休暇(配偶者出産)取得率			
男性	85.5%	90.2%	89.2%
女性	100.0%	100.0%	100.0%
平均有給休暇取得日数	14.4日	12.7日	14.8日

従業員一人一人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。

健康経営

太陽誘電は、従業員が心身ともに健やかに働くことができる職場づくりに継続して取り組み、組織の活力や生産性を向上させ、企業価値向上へつなげたいと考えています。このため、社長を健康管理最高責任者(CHO)とし、組織的な推進体制を通じて健康増進支援と健康意識向上を図るとした「太陽誘電グループ健康経営宣言」を行い、健康経営の実現に取り組んでいます。

従業員の健康増進を目指し、戦略的かつ計画的に取り組むを進めるために、生活習慣に関する指標を設定しました。具体的には、「食事」「非喫煙」「運動」「睡眠」「ストレス」の5つの項目からなり、「Focus 5」と名付けています。Focus 5の該当数が増えるほど、健康診断の有所見率は減少するという相関も確認できており、従業員が1つでも多くのFocus 5(良い生活習慣)を獲得できるように取り組みを展開しています。

2021年度に展開した施策例

「睡眠」に対する施策

睡眠で十分な休養が取れる従業員の割合が低いため、新入社員対象の「睡眠の重要性」を学ぶセミナー、交替勤務者対象の「睡眠の質を上げる」ためのセミナーを実施しました。



交代勤務者向け睡眠セミナー

「ストレス」に対する施策

新入社員の定着支援の一環として、新入社員と年齢が近い先輩社員が業務などの相談にのる「ブラザーシスター支援」を実施しました。また、製造現場の管理監督者が自分自身や部下のメンタルヘルスに関心を持ち、心身ともに働きやすい職場環境への改善を目指す「ラインケア研修」を開催しました。



Focus 5の目標値(2025年度)・現状値(2021年度)

	定義	目標	現状
食事	BMI18.5以上25未満の従業員の割合	65.3%	64.9%
非喫煙	喫煙をしない従業員の割合	83.3%	81.3%
運動	運動習慣のある従業員の割合	28.7%	25.3%
睡眠	睡眠で十分な休養が取れる従業員の割合	78.3%	61.9%
ストレス	「高ストレス」に該当しない従業員の割合	86.3%	82.3%

※目標値はすべて「数値が高い」ほうが良い状態

ESG

担当役員メッセージ



太陽誘電は、価値向上の源泉である「おもしろ科学」をベースに、成長し続ける企業として経済価値をより大きくするとともに、よりよい社会の実現に貢献する企業として社会価値を高めることで、企業価値を向上させることを基本的な考えとしています。近年のSDGs(持続可能な開発目標)をはじめとする様々な社会課題の解決にも、創造性とイノベーションの発揮、つまり社会に対して革新をもたらすことが期待されており、それにふさわしい人材戦略を推進していく必要があると考えています。これらを踏まえて、人事部のミッションを「人と組織の未来をつくる」と設定しています。

ミッション達成に向けては、人権を重視することを大前提とし、社会の一員として、グループ人材が誇れる会社づくりを目指した人事ガバナンスと、グループ人材のパフォーマンス最大化を目指した人材開発を核とした人材マネジメントシステムを構築しています。人材開発においては、中期経営計画2025の目標達成に向けて、売上拡大と生産能力拡大の実現に必要な幹部候補人材の拡充に取り組んでいます。各階層別の教育・研修にプラスして、選抜型のリーダー研修やマネジメント能力向上のための研修などを実施しており、中長期的にも人的資本投資の金額は増やしていきたいと考えています。

また、人材の多様性を豊かにするため、社会価値の社会(S)におけるマテリアリティに関連したKPIとして、2022年度から新たに女性管理職比率10%以上(2030年度目標)を設定しました。2022年4月1日時点で、太陽誘電株式会社の女性管理職は11名、比率は3.7%です。まずは母集団となる候補人材を確保するため、新卒女性採用比率30%以

上を目標に採用活動を強化するとともに、キャリア形成支援を行っています。

多様な人材がイキイキと活躍し、存分に能力が発揮できるようにするためには、働きやすい職場環境と健康も重要な要素です。前者については、勤務制度改革によってワークライフバランス向上を目指しています。また、従業員の働きがいやモチベーション向上には上司の言動が大きく影響することが明らかになっていますので、部下を指導する立場の従業員への教育を強化しています。さらに職場づくりの面では、国内拠点の工場やオフィスの再編を進めており、私が拠点再編プロジェクトのリーダーを務めています。旧耐震基準で1981年以前に建設された建屋を計画的に解体、新築して事業拡大に必要なスペースを確保することを推進していきます。心理的にも物理的にも安全・安心・快適な環境で仕事ができることは、従業員の満足度やワークエンゲージメントの向上にもつながるものと考えており、引き続き注力していきます。

健康経営については、健康管理最高責任者を務める社長のもと、組織的な推進体制を通じて、引き続き従業員の健康増進支援と健康意識向上を図っていく考えです。

太陽誘電がこれからも社会に貢献する企業であり続けられるように、より科学的で合理性を持ち、組織的な行動ができるとともに、変化の激しい時代において変革をもたらす突破力とリーダーシップを発揮できる人材の育成や、従業員一人一人の成長支援に取り組み、太陽誘電の企業価値向上に貢献してまいります。

社外からの評価

(2022年6月時点)

GPIFが採用する5つのESGインデックス

太陽誘電は、経済価値向上と社会価値向上の両立を目指しており、社会価値に関連するESGについても数値目標を設定し、取り組みを推進しています。その取り組みが評価され、年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)がESG投資にあたって採用する、日本国内株式を対象とした5つのESGインデックスすべてに選定されています。



FTSE Blossom Japan Index



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



S&P/JPX
カーボン・エフィシエント指数

2022 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数

2022 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

その他のESGインデックス



FTSE4Good Index Series

英国のFTSE Russellが開発したインデックス。グローバル基準で環境・社会・ガバナンス(ESG)対応が優れた企業から選定されています。



SOMPOサステナビリティ・インデックス

SOMPOアセットマネジメント株式会社が開発したインデックス。ESG評価と株式価値評価を組み合わせることで優れた日本企業が選定されています。

その他サステナビリティに関する評価



健康経営優良法人2022
(ホワイト500)

健康管理最高責任者(CHO: Chief Healthcare Officer)を任命するとともに、「健康推進委員会」を設置して従業員の健康増進に取り組んでおり、経済産業省の「健康経営優良法人(ホワイト500)」に認定されました。



スポーツエールカンパニー2022

従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みを行っている企業として、「スポーツエールカンパニー」に認定されました。



えるぼし

女性活躍推進法に基づく「えるぼし」認定を取得しました。



くるみん

仕事と子育ての両立支援に関する優れた取り組みを行う企業に与えられる認定マーク「くるみん」を取得しました。

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

	(百万円)											(百万円)
	3月期	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
経営成績												
売上高		183,795	192,903	208,222	227,095	240,385	230,716	244,117	274,349	282,329	300,920	349,636
営業利益又は営業損失(△)		△8,010	4,850	11,358	13,153	23,370	12,385	20,221	35,237	37,176	40,766	68,218
経常利益又は経常損失(△)		△9,070	7,118	12,192	15,653	22,263	11,200	20,553	34,351	35,165	41,247	72,191
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)		△21,599	1,867	6,989	10,919	14,751	5,428	16,355	23,687	18,022	28,615	54,361
総資産		208,461	225,991	247,596	265,454	268,380	271,149	287,170	328,861	343,122	404,642	474,522
純資産		104,400	115,814	128,556	150,856	153,381	154,150	170,118	205,953	210,454	243,941	300,286
営業活動によるキャッシュ・フロー		5,534	19,496	29,724	24,896	38,278	29,692	33,944	42,967	52,434	52,882	67,315
投資活動によるキャッシュ・フロー		△28,945	△18,157	△18,947	△20,964	△35,374	△28,806	△26,918	△33,581	△40,874	△42,218	△50,622
フリー・キャッシュ・フロー		△23,411	1,339	10,777	3,932	2,904	887	7,026	9,386	11,560	10,664	16,693
財務活動によるキャッシュ・フロー		11,388	2,334	8,404	△21,249	△2,050	△4,342	953	△1,603	△4,851	12,604	△14,711
現金及び現金同等物の期末残高		26,671	33,280	54,611	41,476	39,944	36,094	43,837	51,654	57,285	81,785	88,609
研究開発費		8,068	6,840	7,353	8,237	9,024	10,008	10,574	13,039	12,921	12,550	13,099
設備投資額		26,764	20,702	19,126	18,773	41,261	33,161	24,549	38,570	39,365	49,699	34,023
減価償却費		19,250	19,832	20,750	21,813	23,767	24,908	25,589	26,547	27,022	29,256	31,287
					(円)							(円)
1株当たりデータ												
1株当たり純資産[BPS]		884.70	981.92	1,090.26	1,278.07	1,299.75	1,305.96	1,440.79	1,609.72	1,672.40	1,937.86	2,403.20
1株当たり当期純利益(損失)[EPS]		△183.70	15.88	59.38	92.74	125.27	46.08	138.80	189.93	143.04	227.99	433.46
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		—	15.85	58.09	85.51	115.54	42.43	127.88	185.87	142.67	227.32	432.19
1株当たり配当金		5.00	10.00	10.00	10.00	15.00	20.00	20.00	21.00	26.00	40.00	80.00
					(%)							(%)
財務指標												
自己資本比率		49.9	51.1	51.8	56.7	57.1	56.8	59.1	62.5	61.2	60.1	63.1
自己資本当期純利益率[ROE]		△18.7	1.7	5.7	7.8	9.7	3.5	10.1	12.6	8.7	12.6	20.0
総資産経常利益率[ROA]		△4.2	3.3	5.1	6.1	8.3	4.2	7.4	11.2	10.5	11.0	16.4
投下資本利益率[ROIC]		△12.9	1.1	3.7	5.4	7.2	2.6	7.6	9.8	6.8	9.8	15.7
非財務指標												
従業員数[連結](名)		16,194	15,915	16,435	18,262	18,810	18,753	19,011	21,300	21,723	22,852	22,312
従業員数[単体](名)		2,977	2,632	2,572	2,577	2,618	2,586	2,590	2,681	2,785	2,837	2,873
温室効果ガス(GHG)排出量(10 ³ t-CO ₂ e)		—	368	382	426	424	422	432	430	432	484	459
(売上高原単位)		—	(1.91)	(1.83)	(1.88)	(1.76)	(1.83)	(1.77)	(1.57)	(1.53)	(1.61)	(1.31)
傷病率		—	N.A.	0.020	0.030	0.030	0.035	0.028	0.015	0.008	0.015	0.021
度数率		—	0.09	0.10	0.15	0.15	0.18	0.14	0.08	0.04	0.08	0.10

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
 度数率=労働災害による被災者数[休業1日以上]÷在籍労働者の延べ実労働時間数×1,000,000

財務レビュー

経営成績の概要

2022年3月期における太陽誘電を取り巻く経営環境は、多くの国や地域において新型コロナウイルス感染症拡大防止のための厳しい行動制限に緩和の動きが見られる一方で、一部地域では大規模なロックダウンが実施されるなど、収束の兆しが見えない状況が続いています。世界景気は持ち直しに向かっているものの、地政学リスクの増大などによる原材料費、物流費の上昇などのリスク要因が顕在化しつつあります。先行きについては、景気回復傾向の継続が期待されますが、感染症の動向や国際情勢、各国の通商問題、金融資本市場の変動等の影響を注視する必要があります。

太陽誘電は、中期経営計画2025に掲げた目標の実現に向けて自動車、情報インフラ・産業機器を中心とした注力すべき市場の売上比率を50%に高めることを目指しています。さらに、ハイエンド商品、高信頼性商品を中心とした高付加価値な電子部品を創出し、主力事業の積層セラミックコンデンサのさらなる成長に加え、インダクタと通信デバイスを強化してコア事業として確立していきます。また、需要拡大に対応するための継続的な能力増強に加え、環境対策やIT整備に向けた積極的な取り組みを実施し、5年間で3,000億円規模の設備投資を計画しています。

また、太陽誘電は、新型コロナウイルスの感染拡大に対しては、従業員や取引先をはじめとするステークホルダーの皆様の健康と安全を考慮し、BCP(事業継続計画)に基づいた各種対応策を実施しています。国内外の生産拠点においては、各国政府および自治体の指示や指導に従いながら、感染防止策を徹底した上で生産活動を継続しています。また、生産部門以外の従業員につきましては、各国政府および自治体の感染拡大防止に関する指示や要請に基づき、地域の感染状況に応じて在宅勤務などを実施することで業務の遂行と感染リスクの低減に取り組んでいます。

2022年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響により、第2四半期連結累計期間中にはマレーシアの生産子会社において稼働制限が生じましたが、自動車、情報インフラ・産業機器向けなどを中心とした需要拡大により、増収増益となりました。

これらの結果、2022年3月期の連結売上高は前期比

16.2%増の3,496億36百万円となりました。

なお、2022年3月期における期中平均の為替レートは1米ドル111.56円と前期の平均為替レートである1米ドル105.97円と比べ5.59円の円安となりました。

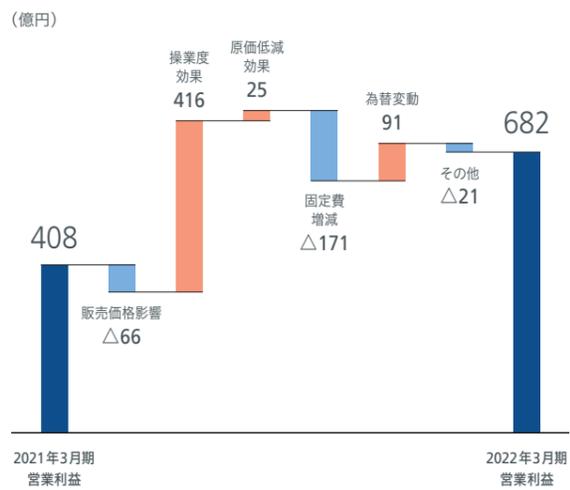
販売費及び一般管理費

2022年3月期の販売費及び一般管理費は、567億63百万円となり、前期に比べ85億74百万円増加しました。販売費及び一般管理費の主要な項目は、研究開発費130億99百万円、従業員給料手当128億46百万円などになります。この結果、営業利益は前期比67.3%増の682億18百万円となりました。

営業外損益

2022年3月期の営業外収益は前期に比べ30億15百万円増加し、45億93百万円となりました。一方、営業外費用は前期発生した持分法による投資損失が当期は発生しなかったことなどにより前期に比べ4億77百万円減少し6億20百万円となりました。この結果、経常利益は前期比75.0%増の721億91百万円となりました。

2022年3月期営業利益増減要因



特別損益

2022年3月期の特別利益は投資有価証券売却益4億97百万円などを計上した結果、前期に比べ98百万円増加し、6億89百万円となりました。特別損失は災害による損失などを計上したものの、前期と比較して減損損失が大幅に減少し、また当期は関係会社株式評価損や海外子会社の新型コロナウイルス感染症関連損失が発生しなかったことから、前期に比べて38億20百万円減少し、10億8百万円となりました。この結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比90.0%増の543億61百万円となりました。

財政状態の概況

資産

2022年3月期末における総資産の残高は4,745億22百万円となり、前期末に比べ698億79百万円増加しました。流動資産は450億8百万円増加しており、主な要因は、仕掛品の増加140億60百万円、商品及び製品の増加96億54百万円、現金及び預金の増加82億73百万円です。また、固定資産は248億71百万円増加しており、主な要因は、有形固定資産の増加257億63百万円です。

負債

2022年3月期末における負債の残高は1,742億35百万円となり、前期末に比べ135億34百万円増加しました。主な要因は、未払法人税等の増加81億64百万円、長期借入金の増加69億61百万円、短期借入金の増加17億円、1年内返済予定の長期借入金の減少94億26百万円です。

純資産

2022年3月期末における純資産の残高は3,002億86百万円となり、前期末に比べ563億44百万円増加しました。主な要因は、利益剰余金の増加462億円、為替換算調整定の増加149億16百万円です。

キャッシュ・フローの状況

2022年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは673億15百万円の収入(前期比27.3%増)となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益718億72百万円、減価償却費312億87百万円、棚卸資産の増加額242億14百万円、法人税等の支払額98億93百万円です。

投資活動によるキャッシュ・フローは506億22百万円の支出(前期比19.9%増)となりました。主な要因は、固定資産の取得による支出515億51百万円です。

財務活動によるキャッシュ・フローは147億11百万円の支出(前期は126億4百万円の収入)となりました。主な要因は、長期借入れによる収入110億円、配当金の支払額81億46百万円、長期借入金の返済による支出134億65百万円です。

以上の結果、2022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68億23百万円増加し、886億9百万円となりました。

2022年3月期末の外部からの資金調達は、短期借入金202億円、1年内返済予定の長期借入金40億35百万円、長期借入金487億49百万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、300億円のコミットメントライン借入枠を設定しておりますが、2022年3月末現在未使用です。

太陽誘電は、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、太陽誘電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。

連結財務諸表

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)

	2021年3月期	2022年3月期
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	84,297	92,570
受取手形及び売掛金	78,738	86,585
商品及び製品	19,849	29,504
仕掛品	30,183	44,243
原材料及び貯蔵品	17,902	23,033
その他	6,876	6,981
貸倒引当金	△247	△311
流動資産合計	237,599	282,607
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	115,053	120,596
機械装置及び運搬具	304,632	335,309
工具、器具及び備品	30,849	33,773
土地	14,752	15,179
建設仮勘定	10,824	28,603
減価償却累計額	△316,940	△348,527
有形固定資産合計	159,172	184,936
無形固定資産		
その他	1,371	1,340
無形固定資産合計	1,371	1,340
投資その他の資産		
投資有価証券	2,405	1,505
退職給付に係る資産	55	70
繰延税金資産	2,144	2,536
その他	1,891	1,525
投資その他の資産合計	6,498	5,637
固定資産合計	167,042	191,914
資産合計	404,642	474,522

(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	31,728	32,828
短期借入金	18,500	20,200
1年内返済予定の長期借入金	13,462	4,035
未払金	15,907	15,613
未払法人税等	5,803	13,967
賞与引当金	5,132	5,890
役員賞与引当金	388	679
その他	11,555	13,798
流動負債合計	102,477	107,013
固定負債		
長期借入金	41,788	48,749
繰延税金負債	3,828	3,835
役員退職慰労引当金	43	31
退職給付に係る負債	5,105	5,315
その他	7,458	9,291
固定負債合計	58,223	67,222
負債合計	160,701	174,235
純資産の部		
株主資本		
資本金	33,575	33,575
資本剰余金	49,903	49,908
利益剰余金	174,977	221,178
自己株式	△8,576	△13,454
株主資本合計	249,879	291,207
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	1,090	518
繰延ヘッジ損益	△106	△190
為替換算調整勘定	△6,669	8,246
退職給付に係る調整累計額	△960	△321
その他の包括利益累計額合計	△6,646	8,252
新株予約権	708	826
純資産合計	243,941	300,286
負債純資産合計	404,642	474,522

連結財務諸表

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)

	2021年3月期	2022年3月期
売上高	300,920	349,636
売上原価	211,965	224,654
売上総利益	88,955	124,981
販売費及び一般管理費	48,188	56,763
営業利益	40,766	68,218
営業外収益		
受取利息	118	275
受取配当金	53	24
為替差益	197	3,295
助成金収入	1,021	568
その他	186	429
営業外収益合計	1,578	4,593
営業外費用		
支払利息	368	390
持分法による投資損失	283	-
休止固定資産減価償却費	276	80
その他	168	148
営業外費用合計	1,097	620
経常利益	41,247	72,191
特別利益		
固定資産売却益	57	99
投資有価証券売却益	466	497
その他	67	91
特別利益合計	591	689
特別損失		
固定資産除売却損	624	506
減損損失	1,084	180
関係会社株式評価損	258	-
事業構造改善費用	439	-
災害による損失	-	291
新型コロナウイルス感染症関連損失	2,098	-
その他	322	28
特別損失合計	4,828	1,008
税金等調整前当期純利益	37,010	71,872
法人税、住民税及び事業税	8,546	17,682
法人税等調整額	△151	△172
法人税等合計	8,395	17,510
当期純利益	28,615	54,361
親会社株主に帰属する当期純利益	28,615	54,361

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)

	2021年3月期	2022年3月期
当期純利益	28,615	54,361
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	670	△572
繰延ヘッジ損益	△24	△83
為替換算調整勘定	8,250	14,916
退職給付に係る調整額	△139	639
その他の包括利益合計	8,757	14,898
包括利益	37,372	69,260
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	37,372	69,260

連結財務諸表

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

2021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	33,575	49,903	150,263	△8,596	225,146
当期変動額					
剰余金の配当			△3,765		△3,765
親会社株主に帰属する当期純利益			28,615		28,615
自己株式の取得				△9	△9
自己株式の処分		△0		29	28
連結子会社の決算期変更による増減			△135		△135
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	24,714	19	24,733
当期末残高	33,575	49,903	174,977	△8,576	249,879

	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	430	△82	△14,779	△824	△15,255	563	210,454
当期変動額							
剰余金の配当							△3,765
親会社株主に帰属する当期純利益							28,615
自己株式の取得							△9
自己株式の処分							28
連結子会社の決算期変更による増減							△135
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	660	△24	8,109	△136	8,609	144	8,753
当期変動額合計	660	△24	8,109	△136	8,609	144	33,486
当期末残高	1,090	△106	△6,669	△960	△6,646	708	243,941

2022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	33,575	49,903	174,977	△8,576	249,879
当期変動額					
剰余金の配当			△8,161		△8,161
親会社株主に帰属する当期純利益			54,361		54,361
自己株式の取得				△5,008	△5,008
自己株式の処分		4		131	136
連結子会社の決算期変更による増減					-
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	-	4	46,200	△4,877	41,328
当期末残高	33,575	49,908	221,178	△13,454	291,207

	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	1,090	△106	△6,669	△960	△6,646	708	243,941
当期変動額							
剰余金の配当							△8,161
親会社株主に帰属する当期純利益							54,361
自己株式の取得							△5,008
自己株式の処分							136
連結子会社の決算期変更による増減							-
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△572	△83	14,916	639	14,898	117	15,016
当期変動額合計	△572	△83	14,916	639	14,898	117	56,344
当期末残高	518	△190	8,246	△321	8,252	826	300,286

連結財務諸表

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)

	2021年3月期	2022年3月期
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	37,010	71,872
減価償却費	29,256	31,287
減損損失	1,084	180
事業構造改善費用	439	-
災害による損失	-	291
新型コロナウイルス感染症関連損失	2,098	-
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△278	37
賞与引当金の増減額 (△は減少)	423	720
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	155	290
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	△7	△12
受取利息及び受取配当金	△172	△299
支払利息	368	390
持分法による投資損益 (△は益)	283	-
固定資産除売却損益 (△は益)	567	407
投資有価証券売却損益 (△は益)	△461	△469
助成金収入	△684	△258
関係会社株式評価損	258	-
売上債権の増減額 (△は増加)	△9,783	△1,148
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△2,610	△24,214
仕入債務の増減額 (△は減少)	4,466	571
その他	375	△2,157
小計	62,791	77,490
利息及び配当金の受取額	173	291
利息の支払額	△351	△384
事業構造改善費用の支払額	△199	-
災害による損失の支払額	-	△187
独占禁止法関連損失の支払額	△2,823	-
新型コロナウイルス感染症関連損失の支払額	△1,803	-
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△4,903	△9,893
営業活動によるキャッシュ・フロー	52,882	67,315
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	△43,908	△51,551
固定資産の売却による収入	135	230
定期預金の増減額 (△は増加)	33	△1,018
投資有価証券の売却による収入	1,026	885
助成金の受取額	384	458
関係会社株式の取得による支出	△92	-
その他	202	373
投資活動によるキャッシュ・フロー	△42,218	△50,622

(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期
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)	△750	1,700
長期借入れによる収入	20,500	11,000
長期借入金の返済による支出	△2,666	△13,465
自己株式の取得による支出	△9	△5,008
配当金の支払額	△3,760	△8,146
リース債務の返済による支出	△701	△791
その他	△8	△0
財務活動によるキャッシュ・フロー	12,604	△14,711
現金及び現金同等物に係る換算差額	2,386	4,841
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	25,654	6,823
現金及び現金同等物の期首残高	57,285	81,785
連結子会社の決算期変更に伴う現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△1,154	-
現金及び現金同等物の期末残高	81,785	88,609

ESGデータ

☐ 太陽誘電の中期経営計画2025目標に紐づく項目

環境	温室効果ガス(GHG)	GHG排出量(SCOPE 1 + SCOPE 2)	期間/時点	範囲	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	単位	
環境	中期経営計画2025 目標値 GHG排出絶対量 2030年度42%削減 ※2020年度比	GHG排出量(SCOPE 1 + SCOPE 2)	通期	連結	430,000	432,000	484,000	459,000	-	t-CO2e	
		SCOPE 1	通期	連結	36,000	39,000	42,000	44,000	-	t-CO2e	
		SCOPE 2	通期	連結	394,000	393,000	442,000	415,000	-	t-CO2e	
		SCOPE 3	1. 購入した物品・サービス	通期	連結	345,000	311,000	392,102	379,879	-	t-CO2e
			2. 資本財	通期	連結	-	-	122,262	83,697	-	t-CO2e
			3. 燃料および エネルギー関連活動	通期	連結	-	-	19,286	75,642	-	t-CO2e
			4. 輸送・配送(上流)	通期	連結	39,517	38,868	42,950	47,668	-	t-CO2e
			5. 事業から発生する廃棄物	通期	連結(国内)*	5,651	6,343	7,559	21,235	-	t-CO2e
			6. 出張	通期	連結(国内)	462	462	340	570	-	t-CO2e
			7. 従業員の通勤	通期	連結(国内)	7,608	7,614	7,656	9,060	-	t-CO2e
			8. リース資産(上流)	通期	連結	-	-	0	0	-	t-CO2e
			10. 販売した製品の加工	通期	連結	-	-	11	17	-	t-CO2e
			12. 販売した製品の廃棄	通期	連結	-	-	158	244	-	t-CO2e
		GHG排出量(売上高原単位)	通期	連結	1.57	1.53	1.61	1.31	-	-	
		GHG排出量削減率(絶対量) ※2020年度比	通期	連結	-	-	(基準年)	-5.2	-	%	
エネルギー(生産)	購入電力	通期	連結	817,560	828,500	919,484	954,088	-	MWh		
	再生可能エネルギー	通期	連結	-	294	730	87,179	-	MWh		
水資源	取水	地方自治体の水道 (または他の水道施設から)	通期	連結	3,967	3,914	3,808	3,668	-	千m ³	
		淡水・地下水	通期	連結	455	335	341	359	-	千m ³	
		水使用量原単位削減率 ※2020年度比	通期	連結	-	-	(基準年)	-2.8	-	%	
廃棄物	廃棄物発生量原単位 (販売数量) 2025年度10%削減 ※2020年度比	廃棄物総量	通期	連結	23.3	24.0	25.6	28.9	-	kt	
		リサイクル	通期	連結	21.5	22.0	23.4	26.6	-	kt	
		最終処分	通期	連結	1.8	2.0	2.2	2.3	-	kt	
		リサイクル率	通期	連結	92.2	91.7	91.4	92.0	-	%	
		廃棄物発生量原単位削減率 ※2020年度比	3月31日	連結	-	-	(基準年)	12.8	-	%	
社会	ワークエンゲージメント	人権と労働	3月31日	連結	100	100	100	100	-	%	
		ワークエンゲージメント	3月31日	単体	-	-	2.27	2.25	-	-	
		調査受検率	3月31日	単体	-	-	93.3	92.7	-	%	
人材育成	階層別教育受講者数 (新入社員研修、昇格者研修など)	リーダー育成教育受講者数 (リーダー研修、若手選抜教育など)	3月31日	単体	-	-	583	589	-	人	
		キャリア支援教育受講者数 (キャリアプラン研修など)	3月31日	単体	-	-	198	339	-	人	
		テーマ別教育受講者数 (品質教育、5S教育、統計研修など)	3月31日	単体	-	-	1,392	1,303	-	人	
		ダイバーシティ	従業員数(連結)	3月31日	連結	21,300	21,723	22,852	22,312	-	人
従業員数(単体)	3月31日	単体	2,681	2,785	2,837	2,873	-	人			
男性	3月31日	単体	2,128	2,182	2,183	2,211	-	人			
女性	3月31日	単体	553	603	654	662	-	人			
全従業員(単体)に占める女性比率	3月31日	単体	20.6	21.7	23.1	23.0	-	%			

※2021年度から算出範囲を連結としています

詳しいデータは当社WEBサイトでご覧いただけます
 • ESGデータ <https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/misc/sdata/>
 • 環境パフォーマンス <https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/environment/performance/>
 • ダイバーシティ <https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/society/diversity/>

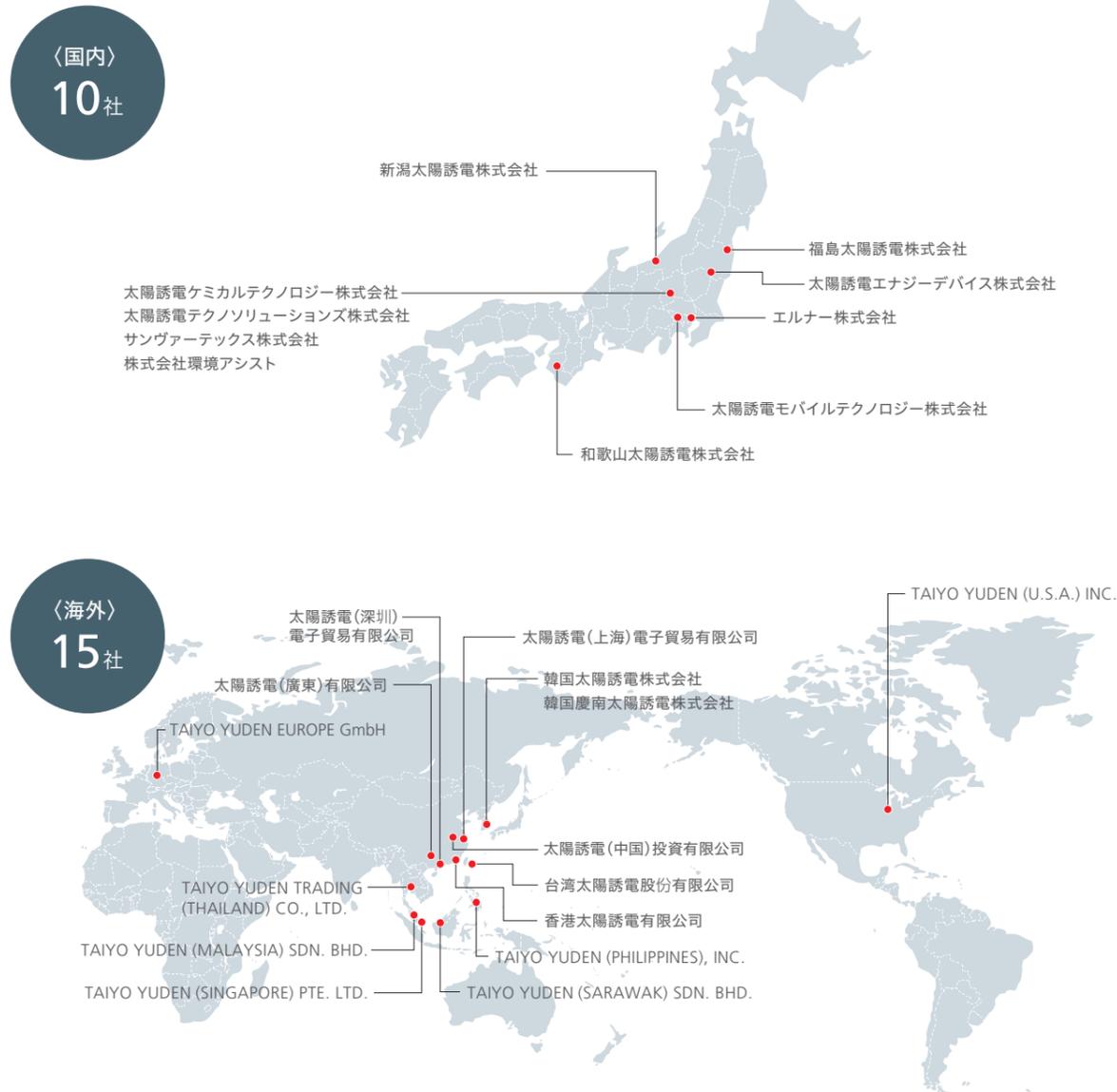
社会	ダイバーシティ	管理職人数	期間/時点	範囲	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	単位		
社会	目標値 新卒女性採用率 30%以上 女性管理職比率 10%以上 (2030年度)	管理職人数	4月1日	単体	280	278	286	287	295	人		
		男性	4月1日	単体	276	273	279	280	284	人		
		女性	4月1日	単体	4	5	7	7	11	人		
		管理職に占める女性比率	4月1日	単体	1.4	1.8	2.5	2.4	3.7	%		
		女性従業員に占める管理職比率	4月1日	単体	0.7	0.8	1.1	1.0	1.6	%		
		勤続年数	3月31日	単体	18.3	18.2	18.8	17.8	-	年		
		男性	3月31日	単体	18.2	18.2	18.9	17.9	-	年		
		女性	3月31日	単体	19.0	18.3	18.7	17.5	-	年		
		新卒採用人数	4月1日	単体	72	96	101	122	129	人		
		男性	4月1日	単体	51	61	58	88	80	人		
		女性	4月1日	単体	21	35	43	34	49	人		
		新卒女性採用率	4月1日	単体	29.2	36.5	42.6	27.9	38.0	%		
		平均有給休暇取得日数	3月31日	単体	15.2	14.4	12.7	14.8	-	日		
		育児休業・特別有給休暇(配偶者出産)取得率	3月31日	単体	92.9	88.1	91.8	88.9	-	%		
		男性	3月31日	単体	93.3	85.5	90.2	89.2	-	%		
女性	3月31日	単体	90.0	100.0	100.0	100.0	-	%				
育児休業復職率(女性)	3月31日	単体	100	100	100	100	-	%				
労働安全衛生	目標値 傷病率<0.016 度数率<0.08	傷病率	3月31日	連結	0.015	0.008	0.015	0.021	-	-		
		度数率	3月31日	連結	0.08	0.04	0.08	0.10	-	-		
ガバナンス	取締役会の構成	議長	7月1日	単体	社長					-		
		取締役任期	7月1日	単体	1	1	1	1	1	年		
		取締役の人数	7月1日	単体	6	8	8	7	7	人		
		社内取締役	7月1日	単体	4	5	5	4	4	人		
		社外取締役	7月1日	単体	2	3	3	3	3	人		
		社外取締役比率	7月1日	単体	33.3	37.5	37.5	42.9	42.9	%		
		女性取締役	7月1日	単体	0	1	1	1	1	人		
		女性取締役比率	7月1日	単体	0.0	12.5	12.5	14.3	14.3	%		
		社内監査役	7月1日	単体	2	2	2	2	2	人		
		社外監査役	7月1日	単体	2	2	2	2	2	人		
		社外監査役比率	7月1日	単体	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	%		
		女性監査役	7月1日	単体	0	1	1	1	1	人		
		女性監査役比率	7月1日	単体	0.0	25.0	25.0	25.0	25.0	%		
		指名委員会の構成	委員長	委員長	7月1日	単体	社外取締役					-
				指名委員の人数	7月1日	単体	4	5	5	5	5	人
社外取締役の人数	7月1日			単体	2	3	3	3	3	人		
報酬委員会の構成	委員長	委員長	7月1日	単体	社外取締役					-		
		報酬委員の人数	7月1日	単体	4	5	5	5	5	人		
		社外取締役の人数	7月1日	単体	2	3	3	3	3	人		
執行役員	執行役員数(執行役員兼務取締役を含む)	執行役員数	7月1日	単体	16	16	15	13	17	人		
		男性	7月1日	単体	16	16	15	13	17	人		
		女性	7月1日	単体	0	0	0	0	0	人		

会社情報

2022年9月20日現在

商号	太陽誘電株式会社 TAIYO YUDEN CO., LTD.	従業員数	22,312名(連結) (2022年3月31日現在) 2,873名(単体)
本社	〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-19	生産品目	積層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)、 回路モジュール、 アルミニウム電解コンデンサ、 蓄電デバイス 他
電話	(03)6757-8310(大代表)	URL	http://www.ty-top.com/
代表	代表取締役社長 登坂 正一		
設立	1950(昭和25)年3月23日		
資本金	335億75百万円 (2022年3月31日現在)		

太陽誘電グループ(主な子会社)



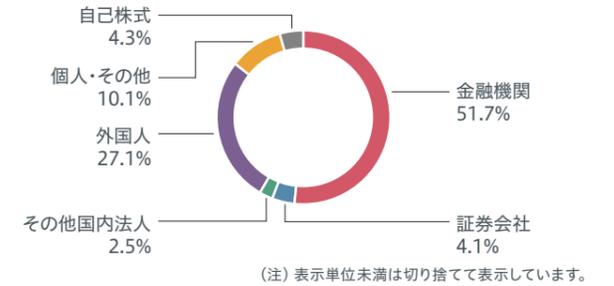
株式情報

2022年3月31日現在

株式の状況

証券コード	6976
上場証券取引所	東京証券取引所
単元株式数	100株
発行可能株式総数	300,000,000株
発行済株式総数	130,218,481株 (自己株式5,609,656株を含む)
株主総数	30,056名

所有者別株式分布状況

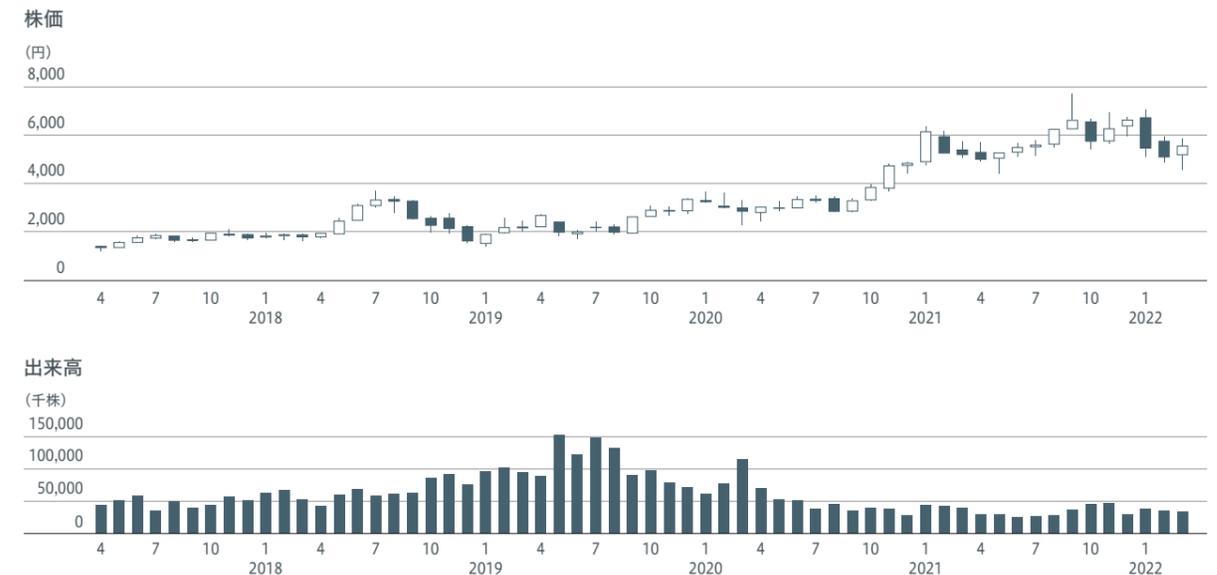


大株主の状況

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)	37,146,100	29.8
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	15,105,400	12.1
株式会社日本カストディ銀行(証券投資信託口)	3,617,100	2.9
株式会社伊予銀行	2,000,100	1.6
株式会社三井住友銀行	2,000,000	1.6
BNYM TREATY DTT 15	1,978,351	1.5
公益財団法人佐藤交通遺児福祉基金	1,916,640	1.5
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	1,741,400	1.3
日本生命保険相互会社	1,666,450	1.3
BBH BOSTON CUSTODIAN FOR NEXT GENERATION CONNECTIVITY FUND A SERIES TRUST 620818	1,510,800	1.2

(注1) 当社は、自己株式5,609,656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



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/>