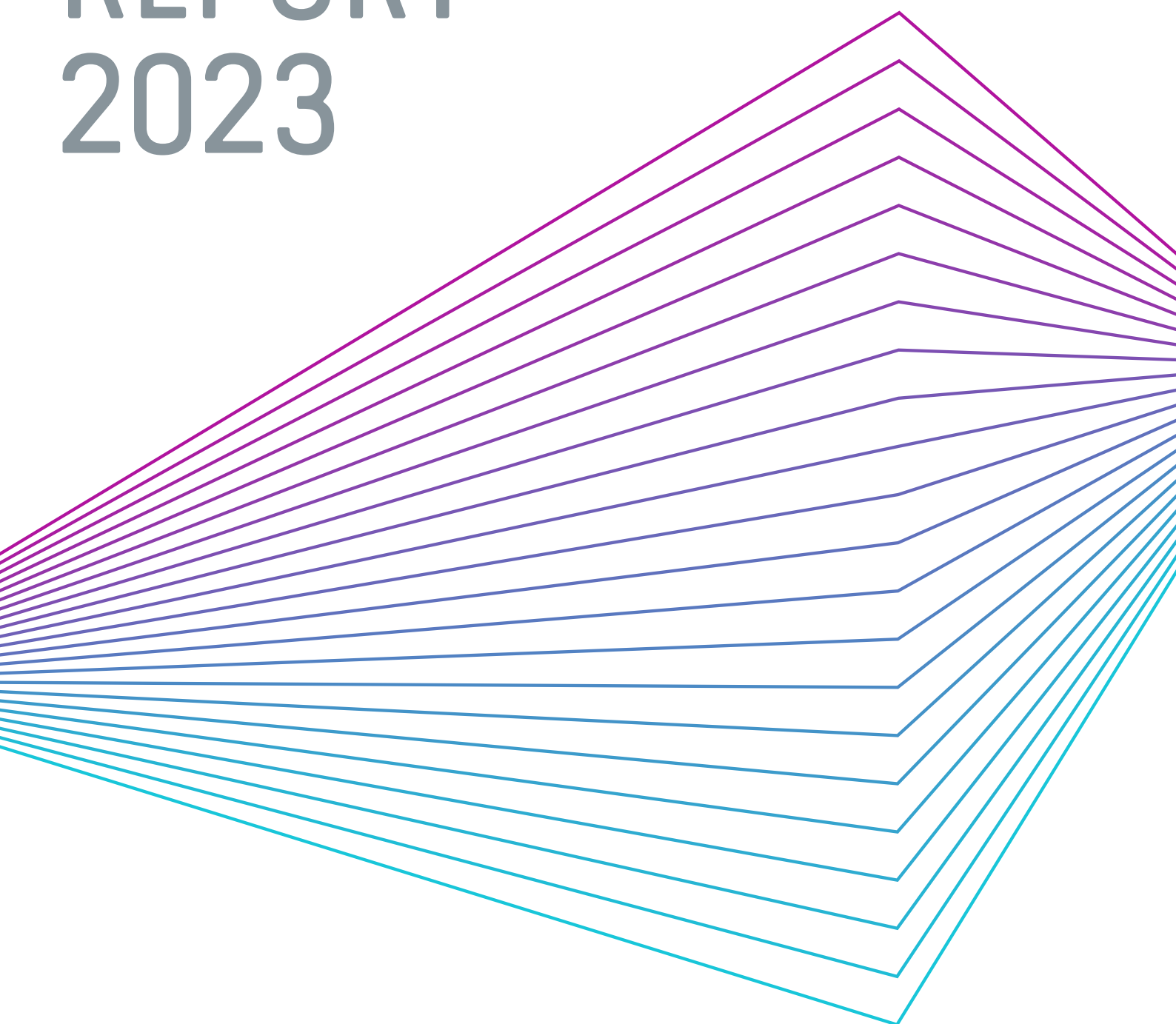


TAIYO YUDEN

太陽誘電株式会社

統合報告書2023

INTEGRATED REPORT 2023



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、スマートフォンを始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供給しています。



売上高

3,195 億円
(2022年度)

海外売上高比率

89.7 %
(2022年度)

海外生産比率

64.7 %
(2022年度)

地域別売上構成比 (2022年度)



積層セラミックコンデンサ(MLCC)



世界シェア 第**3**位
(2022年度(当社調べ))



世界最小のMLCCを量産
(**0.25** × **0.125** mm)

(参考) 電子機器におけるMLCC使用個数の一例 (2022年12月時点(当社調べ))



スマートフォン※1台当たり
約 **1,500** 個
※ハイエンド機種



電気自動車1台当たり
約 **10,000** 個

営業利益推移



GHG排出絶対量削減率 (2020年度比)



度数率※



0.07
(2022年度)

※100万延べ実労働時間当たりの労働災害による死傷者数で、災害発生の頻度を表す。2022年度の国内製造業平均は1.25。

新卒女性採用率



35 %
(2023年4月1日時点)

Contents

2 Our Profile

Section 1

Value Creation Story

[価値創造ストーリー]

- 8 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
- 27 財務担当役員メッセージ

Section 2

Strategies for the Creation of Value

[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
- 42 R&D

Section 3

Foundation Underpinning Value Creation

[価値創造を支える基盤]

- 48 Feature 1 会長×指名委員会委員長 対談
新社長の選任に関して
- 51 Feature 2 社外取締役 座談会
太陽誘電の持続的な価値向上に向けて
- 54 役員一覧
- 56 ESG
 - 56 (G)ガバナンス
 - 63 コンプライアンス・リスクマネジメント
 - 66 サステナビリティ
 - 67 (E)環境関連活動
 - 69 気候変動への取り組み
 - 75 資源の有効活用と循環型社会構築への貢献
 - 77 (S)社会関連活動
 - 81 人材戦略
 - 87 ステークホルダーとの対話

Corporate Data

[コーポレートデータ]

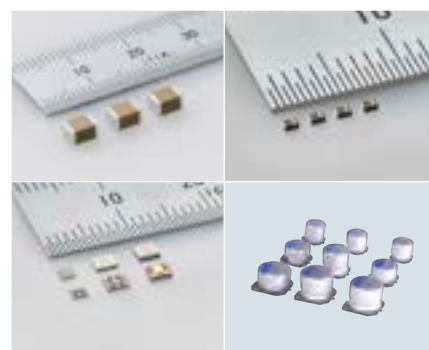
- 88 11年間の財務・非財務サマリー
- 90 財務レビュー
- 92 連結財務諸表
- 100 ESGデータ
- 103 社外からの評価
- 104 会社情報
- 105 株式情報



22 社長メッセージ



27 財務担当役員メッセージ



38 営業概況 At a Glance



48 会長×指名委員会委員長 対談



51 社外取締役 座談会



76 安全環境担当役員メッセージ

統合報告書2023の発行にあたって

太陽誘電は2021年度より5か年の「中期経営計画2025」をスタートさせ、現在3年目の中間地点に立っています。また2023年6月の社長交代に伴い、新たなマネジメント体制で本計画の達成に取り組んでいます。

統合報告書では、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、太陽誘電の価値創造活動をご説明しています。今回は、ステークホルダーの皆様との対話の中で頂くご意見も参考にしながら、営業概況、環境、人権、人材戦略などの記載拡充に取り組みました。また、社長のサクセッションに関する考え方もご紹介しています。報告書の作成にあたっては、社長執行役員、経営企画担当役員を始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。ぜひご一読いただき、太陽誘電への理解を深めて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し、情報開示の充実と透明性の向上に努めてまいります。

2023年10月
取締役常務執行役員

福田 智光

「統合報告書2023」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／社長室／情報システム部／人事企画部／人事部／総務部／ダイバーシティ推進室／
知的財産部／調達管理部／法務部／ロジスティクス部

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33社(2023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対照表は太陽誘電ウェブサイトにて
ご覧いただけます。



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

太陽誘電の財務・非財務に関する詳しい情報については、太陽誘電ウェブサイトをご覧ください。



株主・投資家情報

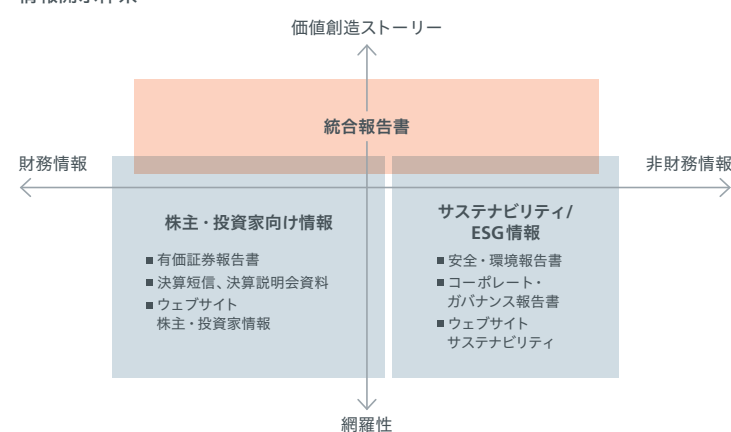
<https://www.yuden.co.jp/jp/ir/>



サステナビリティ

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

情報開示体系



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：2022年4月1日から2023年3月31日まで 2022年度または2023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、2023年6月29日時点のものです。一部の内容については、それ以降のものも含みます。

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。

Section 1

Value Creation Story

[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。

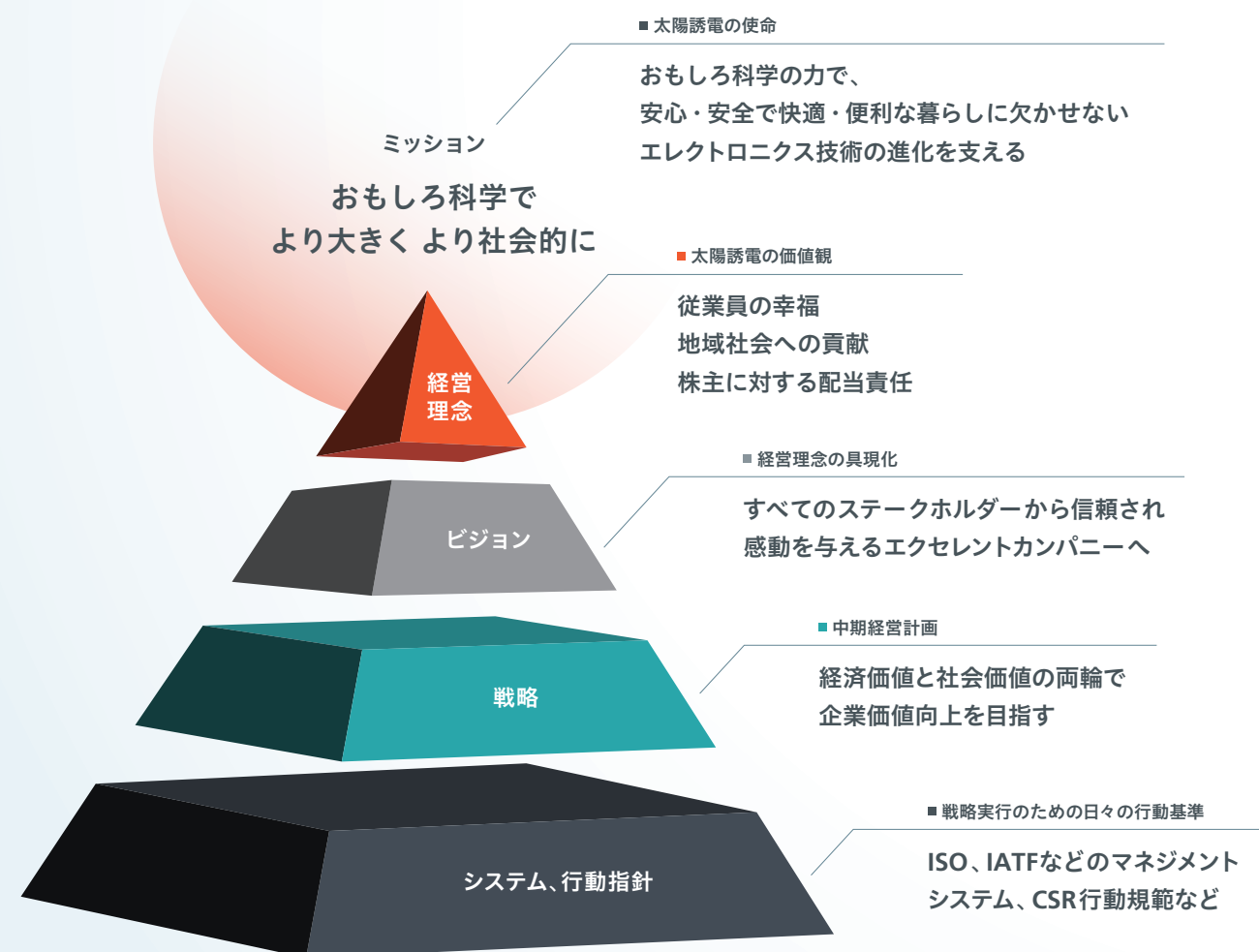
ミッション、経営理念、ビジョン

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るのです。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。

世の中に電子部品を提供し、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。



太陽誘電の経営理念

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。



創業者 佐藤 彦八

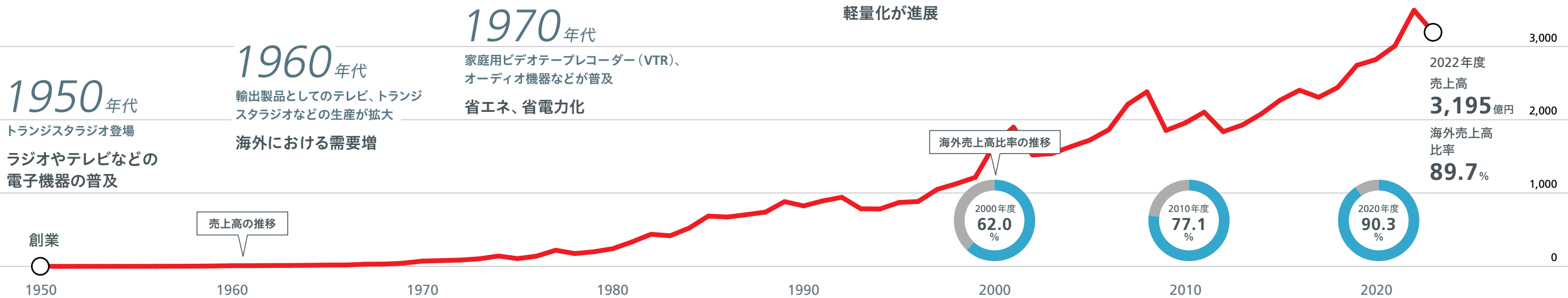


1957年頃の素地工場（高崎工場）

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
アキシャ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開発



「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開発



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)

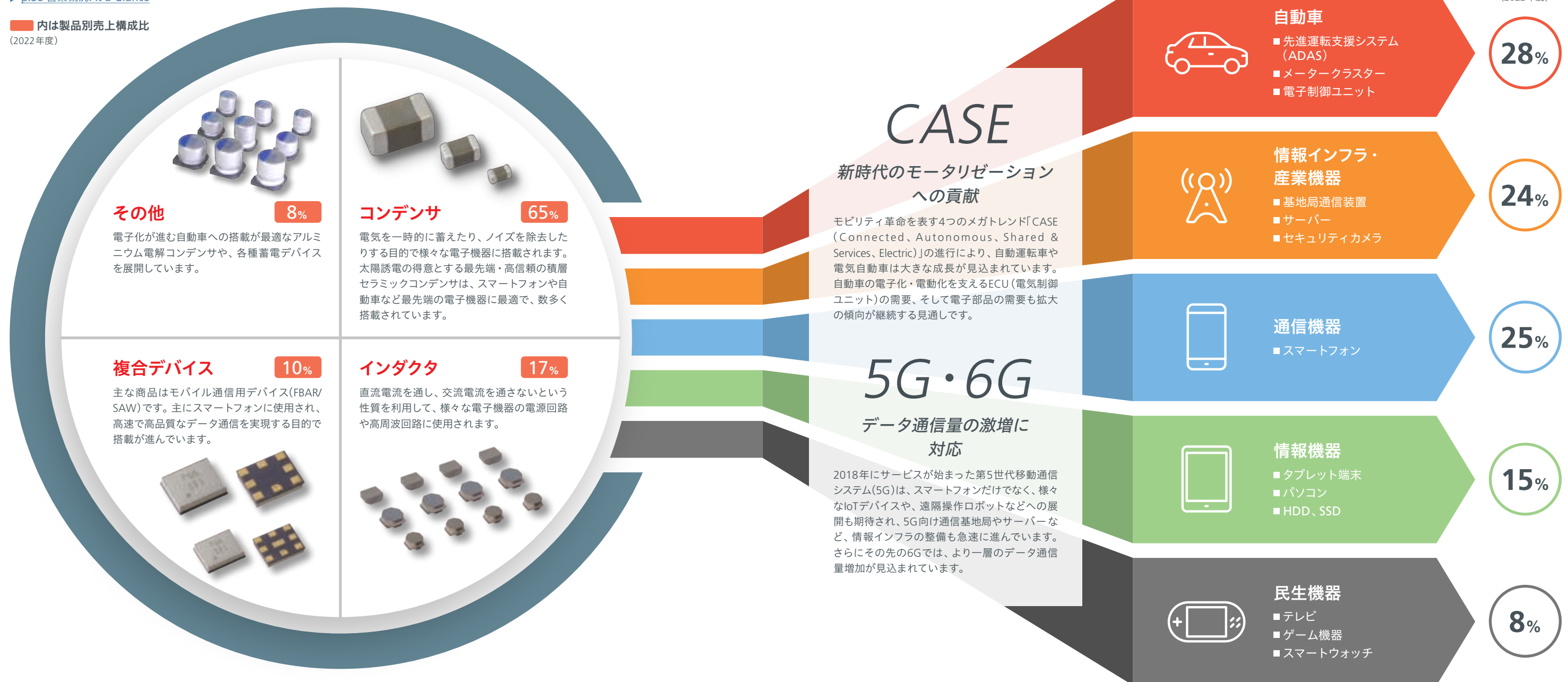
太陽誘電の価値提供分野

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
(2022年度)



事業活動を通じた価値提供

ヒトやモノが“つながる”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“つながる”をサポートし、豊かな社会を支えています。



IoT、センシング
でつながる
社会

「回生電動
アシストシステム」で
エネルギー消費・
CO₂排出ゼロ、
健康寿命延延に
貢献

スマートモビリティ
で脱炭素社会の
実現へ

ADASなどの
自動車の進化

「IoTエンジンsoliot™
による位置検知
ソリューション」で
工場内の人や物の
位置情報が見える化

スマート
ファクトリーで
生産性改善

「河川モニタリング
システム」で
河川や水路の
管理業務を軽減

自然災害に
備える

xEV化

高品質な
無線通信

「橋梁モニタリング
システム」で
橋梁や道路の効率的な
保守・メンテナンスが
実現可能

効率的な社会
インフラの構築

5G、6Gの
発展

仮想空間

モノによる価値創造
▶ p.38 営業概況At a Glance

ソリューションによる
価値創造



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

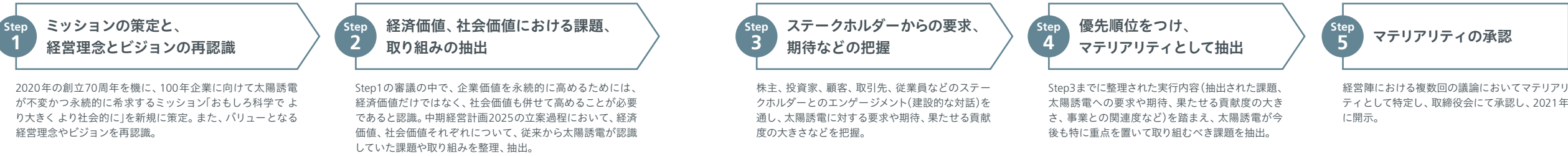
持続可能な循環型社会
実現への貢献

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、マテリアリティにひも付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。

マテリアリティ（重要課題）の特定プロセス



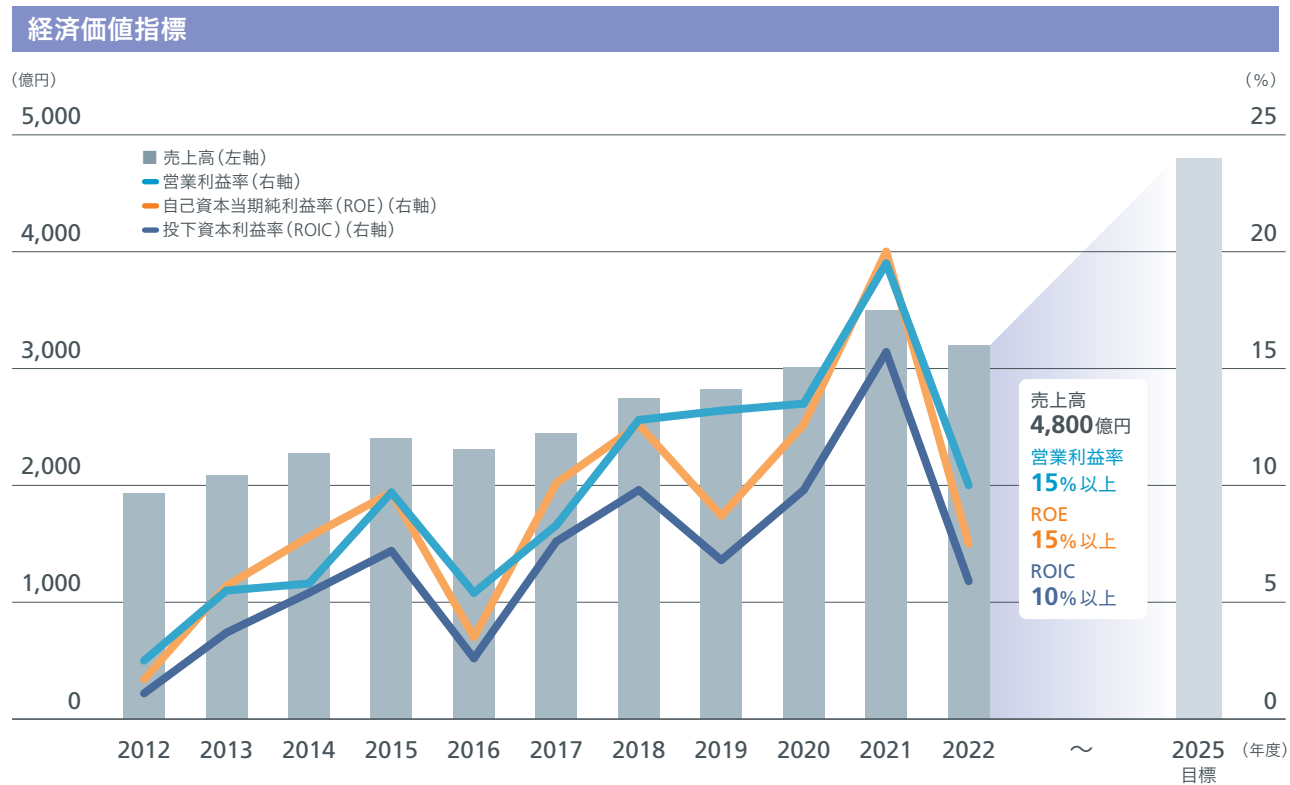
マテリアリティと重点施策

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			2022年度の取り組み例	関連ページ
					項目	目標	2022年度実績		
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 目標 9 インフラ、 産業化、 イノベーション	・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	3,195億円	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：高信頼性MLCCの商品力強化・大型形状品へのシフト ・インダクタ：パワーインダクタのラインアップ拡充、アイテムミックスの改善 ・通信デバイス：第5世代移動通信システム(5G)に向けた次世代商品の開発	▶ p.38 営業概況
				・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	10.0%	・生産能力増強で供給力を拡大し、自動車、情報インフラ・産業機器向けの高付加価値ゾーンで販売拡大 ・注力すべき市場の売上比率を52%まで拡大	▶ 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	7.5%	・八幡原工場にMLCCの材料棟を建設し、竣工 ・中国、マレーシアにおいて、MLCCの生産能力増強のための新工場の建設 ・MLCCの生産能力を前年度比10~15%増強	—
		社会課題解決のための ソリューション創出	—	ROIC	10%以上	5.9%	・河川モニタリングシステム：自治体向けサービス提供開始、国土交通省のワンコイン浸水センサ実証実験参加 ・回生電動アシストシステムについて国土交通省の令和5年度自転車活用推進功績者表彰受賞	—	
社会価値	(E) 環境	気候変動への対応強化	目標 6 水・衛生 目標 12 持続可能な消費と生産	・数値目標を掲げて取り組みを加速	GHG排出量 (2030年度) ※絶対量、 2020年度比	42%削減	18.3%削減	・生産・インフラ設備の省エネ化、再生可能エネルギーの導入拡大 ・TCFDに沿った情報開示の拡充(安全・環境報告書2023、統合報告書2023など) ・国際環境非営利団体CDPより最高評価のAリスト企業として選定	▶ p.66 環境関連活動
		資源の有効活用と 循環型社会構築への貢献	目標 13 気候変動		廃棄物 水使用量 ※原単位、 2020年度比	10%削減 10%削減	12.6%増加 4.5%削減	・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、水供給設備の最適化などによる水使用量削減	
	(S) 社会	安全第一な職場で健康経営と働き方改革を実現	目標 3 保健 目標 5 ジェンダー		傷病率 度数率	<0.016 <0.08	0.015 0.07	・安全衛生中期目標(2022年度~2025年度)に基づく5M(Man, Machine, Method, Material, Measurement)の項目ごとの安全衛生活動を推進 ・重量物を取り扱う全作業のリスクとその対策の検証、見直し、強化	▶ p.76 社会関連活動
		ダイバーシティを基盤とした人材の開発と育成	目標 8 経済成長と雇用		ワークエンゲージメント	2.5以上	2.28	・マネジメント研修、ハラスメント研修などを拡充 ・平時在宅勤務制度の正式導入 ・健康指標「Focus 5(食事、非喫煙、運動、睡眠、ストレス)」の項目ごとの取り組みを推進	▶ p.80 人材戦略
			新卒女性採用率		30%以上	35%※	・女性を対象とした会社説明会、1day仕事体験の実施 ・女子学生向け採用イベントへの参加		
		(G) ガバナンス	事業の成長を支える経営品質の向上		目標 11 持続可能な都市 目標 16 平和	女性管理職比率 (2030年度)	10%以上	4.2%※	・経営指標の追加(女性管理職比率を2030年度までに10%以上へ) ・ダイバーシティ推進課の新設(2023年度にダイバーシティ推進室として体制を強化) ・ダイバーシティ研修の実施(経営層・管理部門部次長向け) ・労働組合との協働で女性活躍推進に関するワークショップ開催
	災害や感染症に対するBCM構築と進化		—		—	—	・外部評価機関を活用した取締役会の実効性評価の実施	▶ p.56 ガバナンス	
			—		—	—	・法規制やリスクを組織単位でリスト化し、対策を立案・実施 ・情報セキュリティ委員会を定期開催し、全社セキュリティ方針や重要施策の審議、インシデント共有 ・情報セキュリティの強化(不審メール訓練の実施、情報漏洩対策ツールの導入など) ・リスクマネジメントマニュアル修正に同期し、グループ事業継続規定の見直し改善 ・コロナ対策として上期はBCP委員会を継続開催し、状況安定を確認した下期は定期開催を停止 ・日本国内において、拠点ごとに災害時優先電話の対応を開始		

※2023年4月1日時点

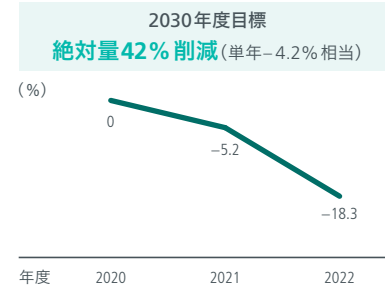
中期経営計画2025（2021～2025年度）

経営指標の推移と目標

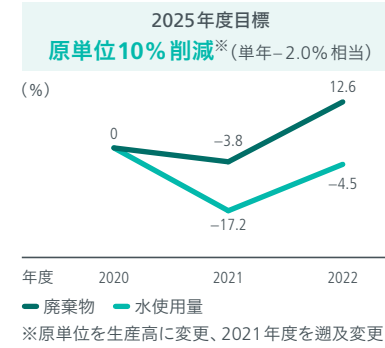


社会価値指標

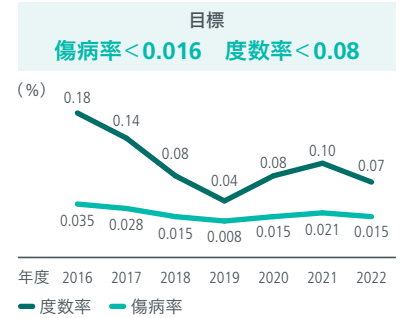
GHG排出量



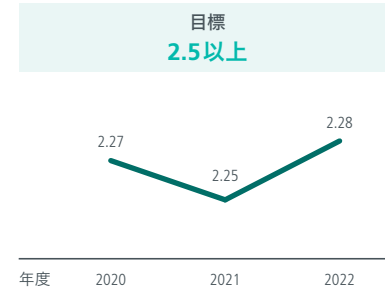
廃棄物・水使用量



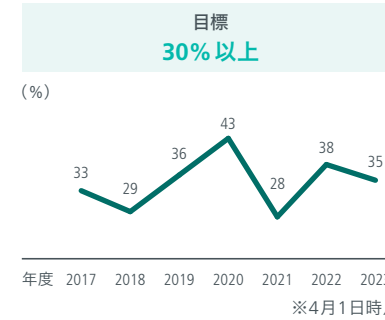
傷病率・度数率



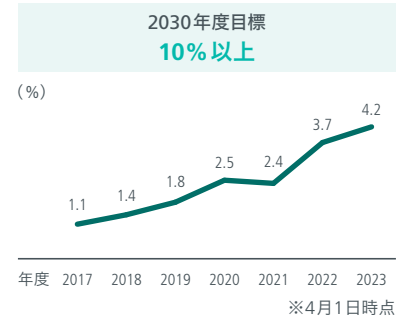
ワークエンゲージメント



新卒女性採用率※



女性管理職比率※



中期経営計画2025の進捗と課題

中期経営計画2025(2021年度～2025年度)では、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」と定義し、この市場を中心に売上伸長を図りつつ、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。

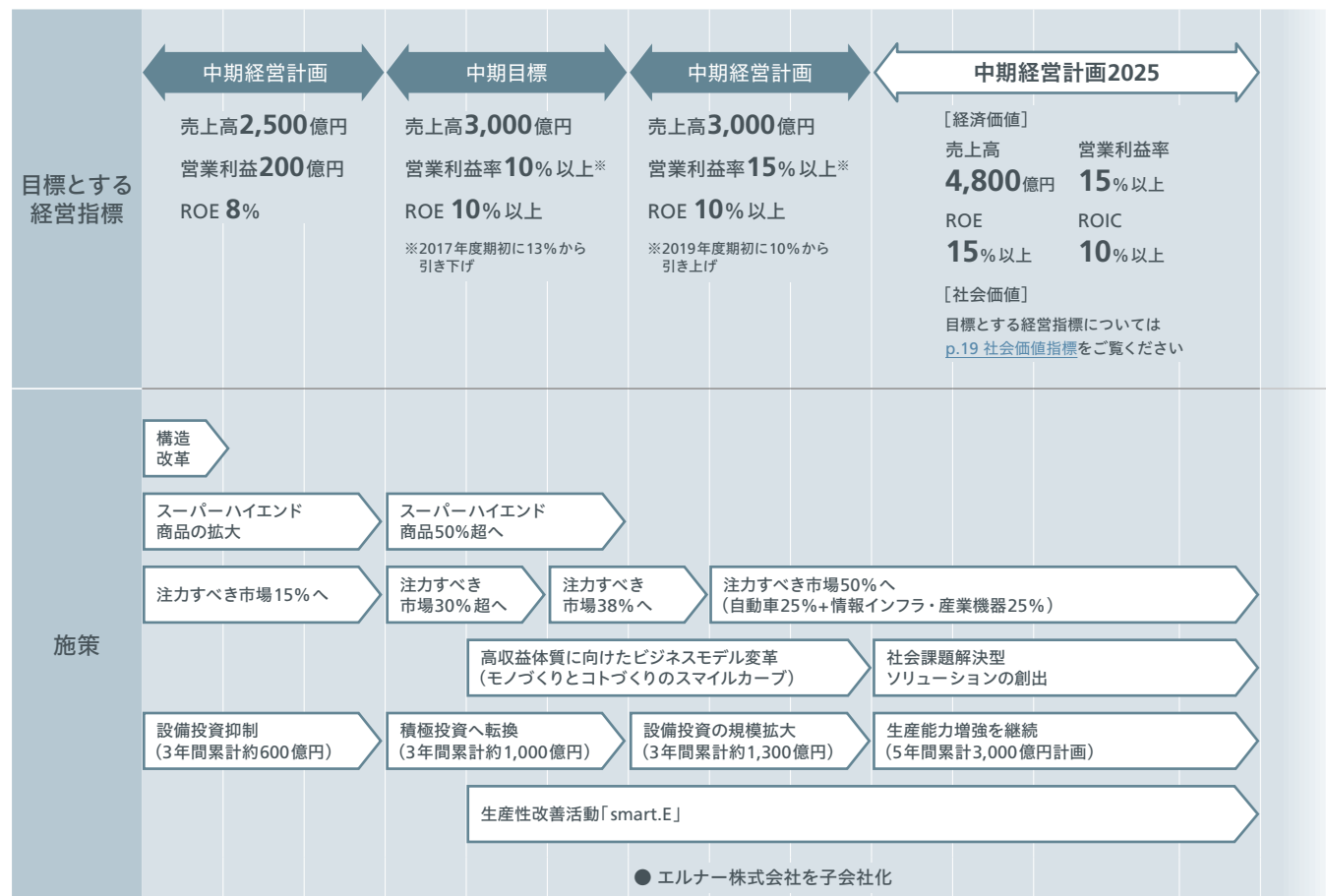
経済価値においては、売上高、営業利益率、ROE、ROICを経営指標に設定。社会価値においては、GHG排出量、廃棄物、水使用量、職場の安全、ダイバーシティなどに関連した経営指標を設定しました。また、計画初年度の2021年度から5年間で3,000億円の設備投資計画を進めています。自動車向けを中心とする将来の需要拡大に備えた生産能力増強と同時に、環境対策・IT整備に向けた設備投資も積極化しています。

2021年度は好調な市場環境を背景に、営業利益率、ROE、ROICの3つの経営指標が最終目標を超過したのに対して、2022年度は電子部品の需要環境が一転し、各経営指標が悪化しました。2023年度は市場環境が緩やかに回復に向かうと想定しており、引き続き中期経営計画2025最

終年度の目標達成に向けて事業活動を行っていきます。

2022年度の「注力すべき市場」の売上構成比は、自動車市場での需要拡大やその他の市場での需要減速の結果、52%となりました。今後も各市場の需要動向により売上構成比は変化すると思われますが、当社の強みを発揮できる市場でバランスよく事業を展開していきます。

また、社会価値に関する経営指標のうち、傷病率・度数率と新卒女性採用率は目標を達成しました。今後も継続的な達成を目指します。その他の指標については、廃棄物、水使用量が前年度から悪化した一方、GHG排出量とワークエンゲージメント、女性管理職比率は改善しました。引き続き目標達成に向けて取り組んでいきます。GHG排出量に関しては、COP26(第26回気候変動枠組条約締約国会議)における1.5℃目標合意を受け、2022年度に当社の目標も上方修正し、取り組みを強化しています。GHG排出量削減への取り組みとして、2023年3月に竣工した八幡原工場材料棟は大幅な省エネルギー化を実現し、「ZEB Ready」認証を取得することができました。

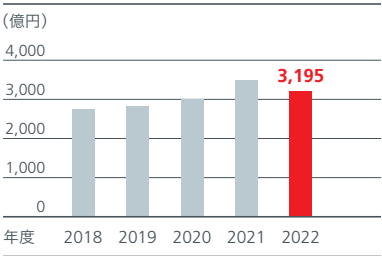


財務・非財務ハイライト

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

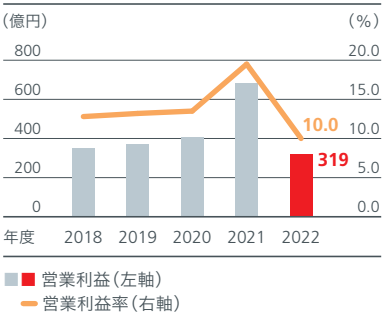
[財務]

売上高 **3,195** 億円
前年度比 8.6% down ▼



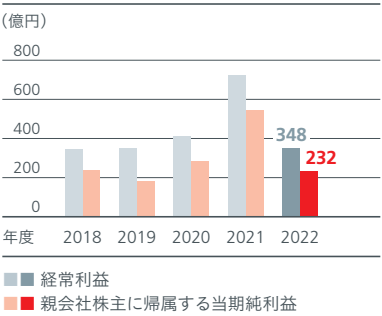
自動車向けが拡大した一方、スマートフォンやノートPCなどの生産台数減少や在庫調整が生じたことにより電子部品の需要環境が悪化し、2022年度は減収となりました。

営業利益 **319** 億円
53.1% down ▼



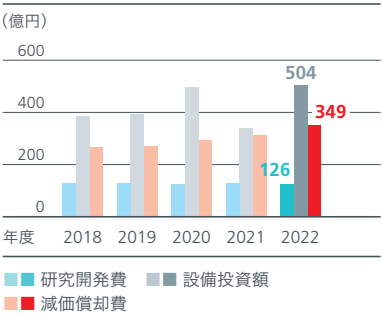
在庫水準の適正化や電子部品の需要環境悪化に伴う販売数量減少により前年度から利益額が減少、利益率は低下しました。

経常利益 **348** 億円
51.7% down ▼



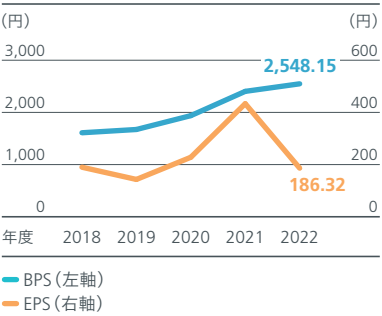
営業利益の減少に伴い、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は減少しました。

研究開発費 **126** 億円
3.2% down ▼



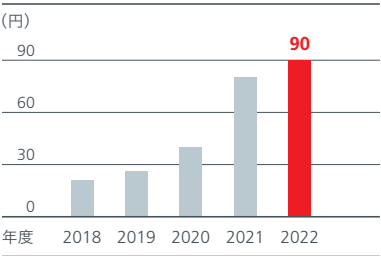
注力市場での需要増加を見据え、2025年度までの5年間で3,000億円を投じる積極的な設備投資計画を進めています。また、新事業・新商品開発を活化化する研究開発投資を継続しています。

1株当たり純資産 (BPS) **2,548.15** 円
6.0% up ▲



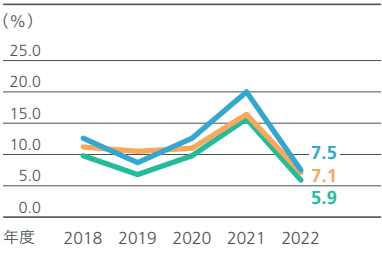
利益剰余金の増加などにより純資産が増加傾向にあることから、BPSは増加トレンドです。また、親会社株主に帰属する当期純利益が減少したことから、EPSは減少となりました。

1株当たり配当金 **90** 円
10円 up ▲



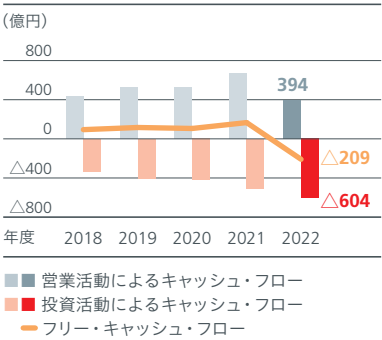
経営理念の1つに「株主に対する配当責任」を掲げており、配当の増加に努めることを基本とし、安定的な配当性向30%の実現を目標としています。2022年度は減益となりましたが、将来の成長見通しに変わりはなく、前年度から10円増配し、90円の配当としました。

自己資本当期純利益率 (ROE) **7.5** %
12.5pt down ▼



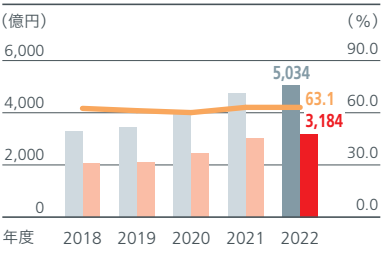
自動車向けの拡大や生産性改善活動は継続しているものの、減収減益による影響でROE・ROA・ROICは低下しました。

営業活動によるキャッシュ・フロー **394** 億円
41.4% down ▼



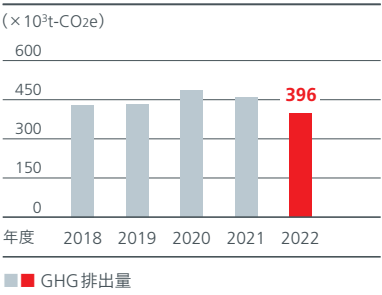
利益水準の低下により営業CFが減少しました。一方、自動車向けなど大型品の需要拡大に対応するための積極的な設備投資を継続しているため、投資CFの支出は高水準で継続しています。

総資産 **5,034** 億円
6.1% up ▲



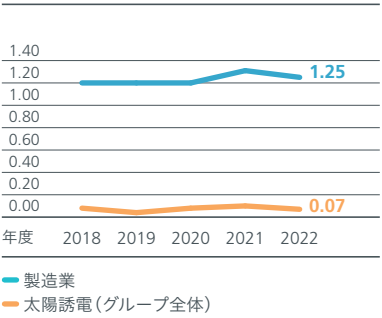
積極的な設備投資を継続するなど事業規模の拡大が続いているため、総資産が増加しています。一方で、自己資本比率は60%台を維持し、健全性を保っています。

温室効果ガス(GHG)排出量※ **396** × 10³t-CO₂e
13.7% down ▼



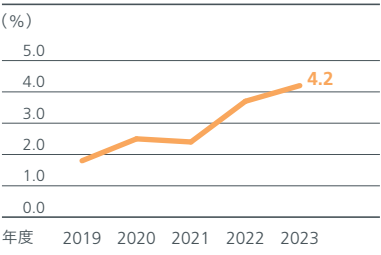
生産設備やインフラ設備の省エネ化、再生可能エネルギーの導入拡大などの取り組みによってGHG排出量の削減に努めています。2022年度は国内外の拠点で削減が進み、GHG排出量は前年度から減少しました。

度数率※ **0.07**
0.03pt down ▼



安全衛生中期目標(2022年度～2025年度)に基づく5M (Man, Machine, Method, Material, Measurement) の項目ごとの安全衛生活動の推進や、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。前年度には0.10であった度数率は、2022年度は0.07に改善されました。

女性管理職比率※ **4.2** %
0.5pt UP ▲



女性の管理職候補人材を確保するため、採用強化やキャリア形成支援などを行っています。また、女性活躍推進に関するワークショップや、経営層などを対象としたダイバーシティ研修なども実施しています。2023年度にはダイバーシティ推進室を新設し、体制を強化しています。

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P88コーポレートデータや当社ウェブサイトの株主・投資家情報をご覧ください

社長メッセージ

代表取締役社長執行役員

佐瀬 克也

中期経営計画2025の 目標達成に向けて前進し、 持続的な成長を実現していきます

社長執行役員就任にあたって

約7年半にわたって社長を務めた登坂の後任として、2023年6月に社長執行役員に就任しました。タイミングとしては、2017年度から右肩上がりが続いていた業績が踊り場に差し掛かり、正直なところ「厳しい時期での就任」というのが実感です。ただ、太陽誘電は景気変動の波を大きく受ける電子部品業界に身を置いており、これまでに何度もその波を乗り越えてきた経験があります。社会のデジタル化などを受けて中長期的には市場は成長していくという見方に変わりはなく、今回の波も、乗り越えるために何をするべきかを考え、危機感をもって課題に取り組んでいきます。

私は、太陽誘電が以前手掛けていたカセットテープを振り出しに、インダクタ、そして主力商品である積層セラミックコンデンサ(MLCC)など、様々な商品開発に携わってきました。異なる事業を複数経験することで、太陽誘電が持つ技術力やその幅広さ、複雑さに関する理解を深めることができたと思っています。2012年からはコンデンサ事業の事業部長を務め、さらに、直近の3年間は経営企画本部長として財務戦略を担ってきました。これからは社長執行役員として、事業と財務の両面に携わった経験を生かし、引き続き太陽誘電の持続的な成長の実現に尽力していきます。

明確なゴール、定量的な目標を設定し、達成のためにできることについてバランスを取りながら進めるという、これまでの自分自身のスタイルを生かして取り組み、中期経営計画2025の目標達成に向けて前進していく考えです。

中期経営計画2025 2年目の総括

2022年度の電子部品市場は、2020年度から続いた需要の急拡大に対する反動として、スマートフォンやパソコンなどの生産台数減少や在庫調整が発生して需要が減少するなど、市場環境が大きく悪化しました。太陽誘電の主力商品であるMLCCの稼働率も低下し、業績に大きなマイナス影響を与えました。その結果、中期経営計画2025の2年目である2022年度の業績は、売上高3,195億円(前年度比8.6%減)、営業利益319億円(前年度比53.1%減)の減収減益となりました。しかしながら、長く続いた中国系スマートフォンの在庫調整も終了し、注力市場と位置付けている自動車向けの売上は引き続き伸長するため、業績は2022年度第4四半期を底として2023年度は上昇すると見ています。

生産性改善活動「smart.E」については、これまでの取り組みを継続し、さらに高いレベルで改善を図るための課題や理論化の道筋が見えてきたと感じています。今後も、重要分野に対して必要なリソースを投入し、その効果を上げていきたいと考えています。

また、国際紛争の影響については、現時点で太陽誘電の事業運営に直接的な支障を与える大きな影響は生じていませんが、今後を見据えて、リスクへの対応を強化していきたいと考えています。

社長メッセージ

どのような事態が起きるか見通せないことも十分考えられますが、予期せぬリスクに対応していくために重要なのは、リスク発生の可能性を注視しつつ、様々な現場で起きている情報をタイムリーに収集し、統合して、分析することです。変化の激しい環境下において、万が一の場合にも迅速に対応して影響を最小化し、事業継続できるようにするために、情報収集から対策実行までのタイムラグをより一層短縮したいと思っており、そのためのBCPや運用体制の強化に取り組んでいく考えです。

厳しい状況の2年目となり、先行投資に関連するコスト負担が大きい3年目の業績も低水準を想定していますが、2024年度以降の需要増を想定し、中期経営計画2025の目標達成に向けた活動を継続していきます。



事業戦略

注力市場の開拓

太陽誘電が今後の成長を期待する領域として定義した「自動車」「情報インフラ・産業機器」市場の合算である「注力すべき市場」の売上構成比は、2022年度には52%に到達しました。注力市場開拓の進捗は順調ですが、スマートフォンなどの通信機器やパソコンなどの情報機器が不調だったこともあり、構成比が高めに推移したと見ています。

注力すべき市場における主力商品の動向としては、自動車向けのMLCCは、ここ10年でシェアがほとんど無いところからADASなどのボディ・セーフティ用途、パワートレイン用途などに進出し、シェア10%台まで高めてきました。この過程において、欧米、中韓、日本など、自動車生産の中心となる各地域における主要なTier1メーカーと幅広く取引ができるようになっています。今後は、ボディ・セーフティ用途が半導体の高度化で一層の伸びが期待できる上に、xEV化の進展でパワートレイン用途の需要拡大もさらに加速し、太陽誘電の自動車向けの取り組みは次の段階に入っていくと認識しています。特に、パワートレイン用途には高耐圧品が求められることから、ラインアップ拡充と生産能力増強でシェアを伸ばしていきます。また、MLCC以外にもインダクタや通信デバイス、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で自動車向けの売上拡大を目指します。

一方で、情報インフラ・産業機器市場では、社会のデジタル化の急速な進展により、引き続き通信データ量が増大していくでしょう。これに伴って、データセンターの拡大やAIサーバーなどにおける高度な演算能力を持つ半導体の搭載、電力消費抑制のための電源効率化が進んでいることから、

MLCCなどの電子部品の需要もまた急拡大していくことが見込まれており、そのニーズに対応できるよう商品開発や能力拡大を進めていきます。

これまで太陽誘電では、成長を期待する注力すべき市場の売上構成比を50%まで伸ばすという目標を立て、必要な投資などの取り組みを続けてきました。今後、これ以上の新たな目標を設定する予定はありませんが、太陽誘電の強みが発揮できる高信頼性品とハイエンド品の売上を伸ばす方針に伴って、注力すべき市場の売上構成比は高い水準で推移していく見通しです。

製品別

太陽誘電は、コンデンサ、インダクタ、複合デバイス、その他の4つの製品区分を設け、それぞれ事業戦略を展開しています。

コンデンサについては、これまでご説明してきたように、自動車、情報インフラ・産業機器といった注力すべき市場を中心に、MLCCの高付加価値商品を展開していく方針です。計画当初と比較するとスマートフォン向けが振るわず、2025年度の需要数量予測を下方修正しました。しかし、高信頼性品および大型形状品は当初の計画を上回るペースでの需要拡大が見込まれ、プロダクトミックスでみるとこれらの商品比率が増えることで平均単価は上昇しており、需要金額は大きく変わっていません。自動車向けなどの大型形状品に関連する投資をより一層加速させ、将来的な需要増に対応していく計画です。

太陽誘電の事業ポートフォリオは数年前まで、いわばMLCCの一本足ともいえる状況が続いてきましたが、インダクタの売上拡大と収益改善が進んだ結果、MLCCに次ぐコア事業となることが期待できる状況となっています。インダクタは通信機器や自動車など幅広い分野で使われていますが、特に太陽誘電のみが手掛けている積層メタル系インダクタに注力しています。同時に、不採算商品からは撤退し、プロダクトミックスの改善も併せて収益性向上を図っています。

複合デバイスは、スマートフォン向けや自動車向けが大部分を占める通信デバイスが中心です。こちらに関しては、新技術を活用した拡販活動に注力し、高付加価値の追求とモジュール向けの販路拡大によって収益改善を図っていきます。

その他としては、自動車向けに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の需要が拡大しています。2030年度には2020年度の約5.1倍へ需要数量が増加すると見通しており、引き合いが強いことから、生産能力を増強するなどの対応を図っていきます。

環境・社会への取り組み

気候変動への対応

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。この4分野のうち、「環境」については、中期経営計画2025において、GHG排出量と廃棄物、水使用量の削減を経営指標に設定して取り組みを強化しています。

2022年度のGHG排出量は、環境推進委員会を中心に取り組みを推進し、2020年度比で18%削減することができました。今後についても、需要の拡大に合わせて生産活動が活発化する中で排出絶対量をさらに削減して目標を達成するために、必要な投資をしていきます。具体的には、設備投資のうち約10%を環境対策やDX化に充当しています。一例として、2023年3月に竣工した八幡原工場材料棟は、最新鋭の設備を導入するとともに建物の省エネ化に取り組み、大幅な省エネルギー化

社長メッセージ

を実現した建築物としてZEB Readyの認証を取得しています。また2022年度には、これまでの総合的な取り組みが評価され、国際環境非営利団体であるCDPが気候変動対策や戦略、情報開示に優れた企業を選定する「CDP気候変動」の最上位であるAリスト企業として選定されました。今後も外部機関からの評価向上も意識しつつ、省エネ・創エネ・再エネを軸として取り組みを推進していきます。

人材戦略

太陽誘電は、創業者が掲げた経営理念を大切に受け継いでおり、その理念の1つに「従業員の幸福」があります。従業員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、2030年度までに女性管理職比率10%以上という目標を設定し、達成に向けた取り組みを続けています。具体的には、新卒女性採用率30%以上の継続や、採用後の育成・計画的登用の仕組みづくり、ダイバーシティ推進の組織風土醸成のための研修などを実施しています。こうした取り組みが少しずつ成果を出しており、2021年4月時点で2.4%だった女性管理職比率は、2023年4月時点で4.2%まで向上しています。

また、従業員が仕事を通して活力を得て、健康でイキイキと働ける会社であることを測る指標として、ワークエンゲージメント2.5以上を目標としています。2022年度のワークエンゲージメントは2.28であり目標にはまだ達していませんが、従業員アンケートの定量的・定性的な分析によってワークエンゲージメント上昇の阻害要因を特定し、対策を進めています。

従業員の能力向上に向けた取り組みも進めており、教育プログラムの拡充を図っています。全従業員の基礎力を向上させるための研修・教育の機会を増やすことに加えて、選抜型研修の実施や、管理職層の強み・弱みを把握・分析して強化すべきポイントを抽出した教育の展開などの取り組みを進めています。

この他にも、安全な職場づくり、健康経営の推進などに継続して取り組んでおり、一人一人がより一層、能力を発揮できる環境の実現を目指していきます。

中期経営計画2025は、中長期の事業環境を踏まえた上で、経済価値と社会価値を両輪として企業価値を向上させることで飛躍を目指すものです。短期的な事業環境に変化は生じていますが、主力商品の持つポテンシャルや市場の方向性を見れば、将来の成長性に大きな変化は無いと考えています。

私が太陽誘電のトップとして何よりもやるべきことは、中期経営計画2025の目標達成です。そのために必要な施策を推進すると同時に、事業活動を通して得た利益を株主の皆様へ還元していく考えです。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には、引き続きご支援を頂けますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長執行役員

佐瀬 克也

財務担当役員メッセージ

収益性を改善させ、 事業戦略の実現を支える 財務戦略を 推進していきます

2023年6月に、財務を統括する経営企画本部長に就任いたしました。私は入社以来、経営管理や経営企画に長く従事し、M&A案件なども担当してきました。これらを通じて、太陽誘電の企業価値をどのように高めていくのかという目線で物事を考えるスキルを養うことができました。私は、財務戦略はあくまで事業戦略をサポートするものであり、財務担当者としてのリーダーシップを発揮しながら事業戦略を実現させるのが役割であると考えています。太陽誘電が資本コストを上回るリターンを得られるための物差しをしっかりと持って、財務戦略を進めてまいります。

取締役常務執行役員

福田 智光

中期経営計画2025における成長投資方針

現在取り組んでいる中期経営計画2025は、成長投資に対する考え方が過去と比べて変化しています。古い話になりますが、私が入社した1990年代の太陽誘電は、無借金経営を標榜する手堅い会社で、その後も足元の需要や景気動向が悪化した際には投資を縮小することがありました。そのような投資判断が必要な場合もありますが、その一方で、需要が拡大する中で負債を抱えてでも先行投資をした企業や、マクロ経済が悪化する中でもその先の市場成長を確信して一定の投資を続けた企業は、その後の成長率で他社に大きく差をつけたという結果も見てきました。あの時を振り返り、目先の状況にとらわれすぎず、将来の需要を見定め

て投資を実行した会社が伸長するのだと学びました。

積層セラミックコンデンサ(MLCC)を始めとする電子部品は、自動車向けや情報インフラ・産業機器向けを主な成長ドライバとした需要拡大期を迎えています。今回は、過去の教訓から将来の市場成長を見極めつつ先行投資をすることで、中期的な成長を実現する方向に財務戦略を転換しています。この度、当社は中長期的な成長資金を低コストで確保すると共に、より強固な財務基盤の構築のため、将来の経営環境や財務状況に応じて資本拡充を図ることを可能とする資金調達手法として、「2030年満期ユー・ロ・円建転換社債型新株予約権付社債」の発行を決定いたしました。

財務担当役員メッセージ

2022年度の総括と2023年度の見通し

中期経営計画2025の2年目であった2022年度の業績は、売上高3,195億円(前年度比8.6%減)、営業利益319億円(前年度比53.1%減)の減収減益となりました。2021年度までは、商品戦略や成長投資の効果、さらには外部環境の後押しを受けて、非常に良い流れで来ていましたが、その後、急速に市場環境が悪化したことから、2022年度の結果は厳しいものとなりました。振り返ってみると、より早いタイミングで潮目の変化を察知し、不振だったスマートフォン向け商品の在庫を絞ったり、堅調な自動車向け商品により多くのリソースを振り向けたりすることで、売上高や利益の減少をもう少し緩やかにすることが可能であったのではないかと反省しています。これらを踏まえ、今後については、

今まで以上に市場動向をしっかりと見極め、変化にいち早く対応できるよう未来に向けた取り組みや意思決定をしていきたいと考えています。

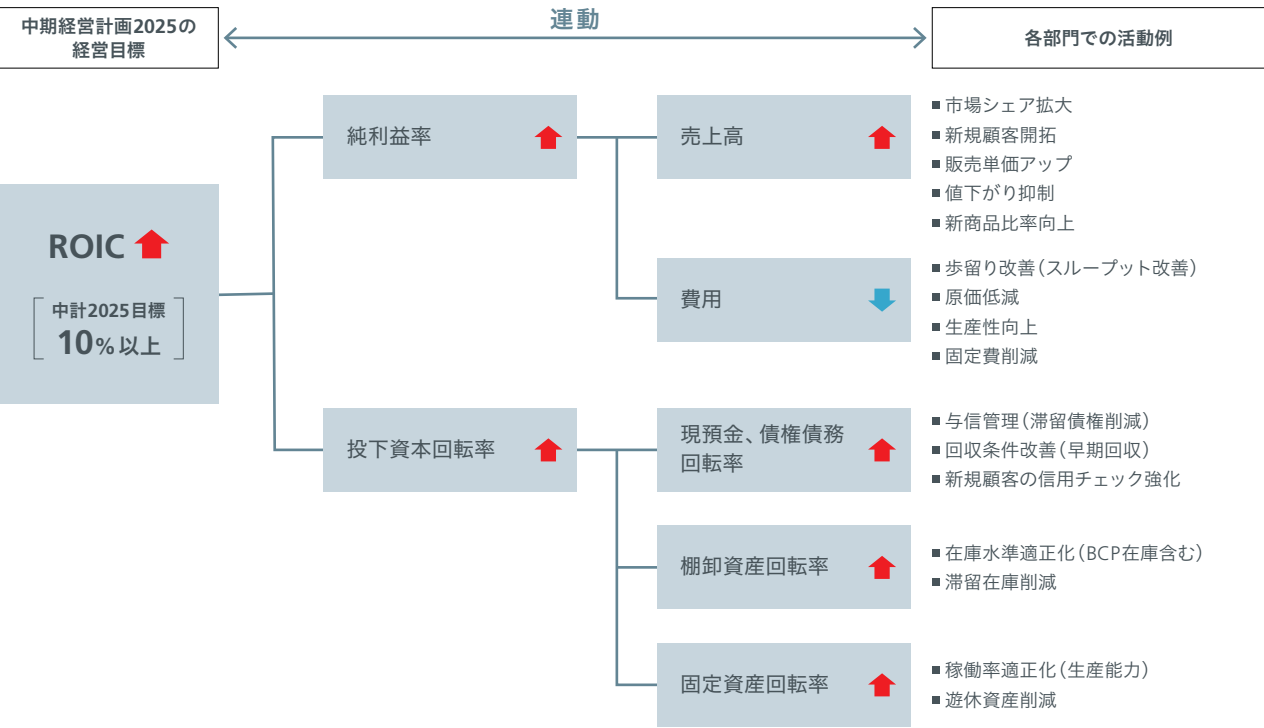
2023年度は、中期経営計画2025の折り返しとなる3年目ですが、前年度比で売上高は微増、営業利益は減益を予想しています。その前提には、スマートフォンやパソコン、データセンターを中心とした市場の回復にもう少し時間が掛かりそうだという状況があります。このため、比較的堅調な自動車により力を入れていく方針です。先行投資に伴って固定費が増加することもあり、厳しい財務状況が続く想定ですが、生産性改善活動「smart.E」の加速などを通じた生産性の改善やコストコントロールを徹底していく考えです。

ROIC

先にお話したように、私は企業価値という物差し、中でも経営効率を表す指標であるROICを重視しています。中期経営計画2025においても、ROIC10%以上という目標を設定しています。とはいえ、ROICを改善していくには、経営企画部門だけでなく、事業部門や営業

部門も含めた全社的な取り組みが必要なのは言うまでもないことです。

経営企画部門は、事業ごとにROICを算出して会議体で定期報告し、各事業部がROIC10%以上を目指した事業運営を行うよう働きかけています。ROIC向上のために必要な取



り組みは製造、販売などの現場にあります。ROICツリーを分解して現場の活動との関係性を理解しやすいような形で示すことによって、ROIC経営の浸透を図っており、そこを

キャピタル・アロケーション

財務戦略の基本となるキャピタル・アロケーションについては、成長に関わる投資のためのキャッシュと配当性向30%の株主還元に相当する分は、営業キャッシュフローを中心に創出する考えです。中期経営計画2025においても有利子負債の残高は増やさない予定ですが、2023年度のキャッシュインは、中期経営計画に対してやや不足する可能性があるため、成長投資を実行するために負債を増やす必要があれば、それを行うことも選択肢の1つとして考えています。

一方で、財務の健全性については、電子部品業界のボラティリティの大きさから考えると一定の自己資本比率を保つことは必要だと考えており、その目安となる数値として自己資本比率を60%程度で維持することを基本方針としています。

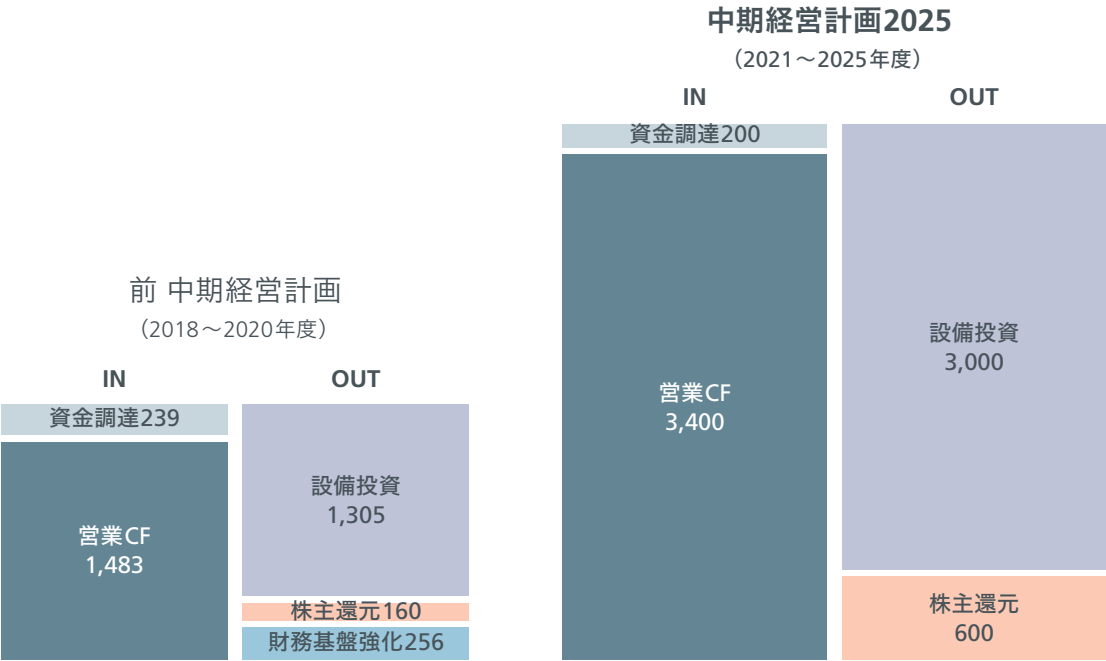
キャッシュアウトの主項目の1つであるM&Aの費用は、中期経営計画2025の中には組み込まれていませんが、成

意識して各部門が活動することによってROICが向上する形にしていきたいと考えています。

長のための手段になりうるという考えを持っており、会社の成長に寄与するM&A案件の有無については常にウォッチしています。こちらもROICと同様に、資本コストを上回る利益を得られるかということを1つの判断基準として考えています。



キャピタル・アロケーション (億円)



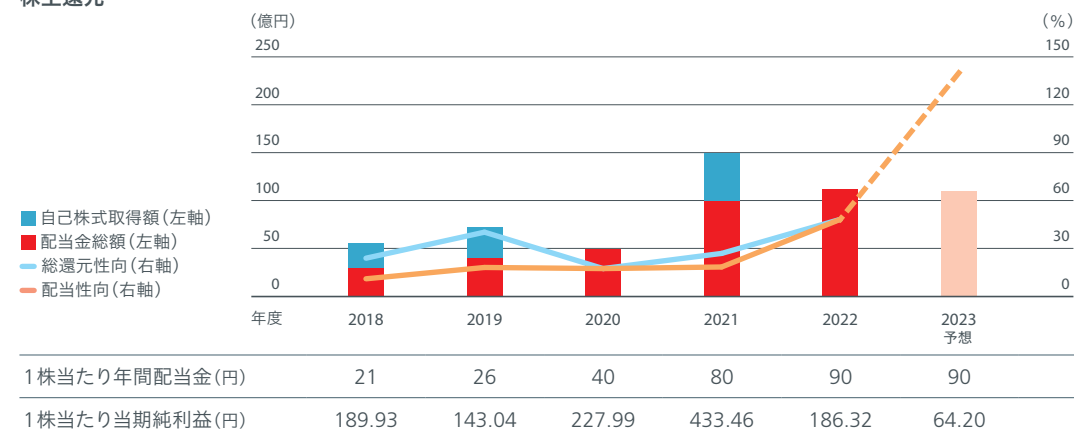
財務担当役員メッセージ

株主還元

2022年度は利益が期初計画を下回りましたが、期初計画通りの配当を実施しました。また、2023年度も前年度と同額の配当を実施する予定です。その結果、両年度の配当性向は目標である30%を上回りますが、これは、この期間の低い利益水準が一時的なものであるという判断に基づくものであり、今後は収益を回復させた上で、安定的な配当性向30%を早期に実現したいと考えています。

最近話題となっているTSR(株主総利回り)については、経営者の一人として意識しており、株価の推移を注視しています。一方で、企業価値の根本はやはり利益創出による経済価値向上と、ESGなど非財務面での取り組みによる社会価値向上であると考えており、それに対する評価が株価であると捉えています。

株主還元



投資家とのコミュニケーション

企業経営において、株主・投資家とのコミュニケーションは欠かせないものです。実際に皆様との対話を重視しており、株主総会、決算説明会、個別面談などでお聞かせいただくご意見は取締役会に報告して議論を行っています。

外部の視点や考え方は、太陽誘電の企業価値向上に重要な役割を果たすと考えており、今後も社長執行役員や財務担当役員である私が投資家の皆様と直接対話する場を継続して設けていきたいと考えています。

Section 2

Strategies for the Creation of Value

[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。

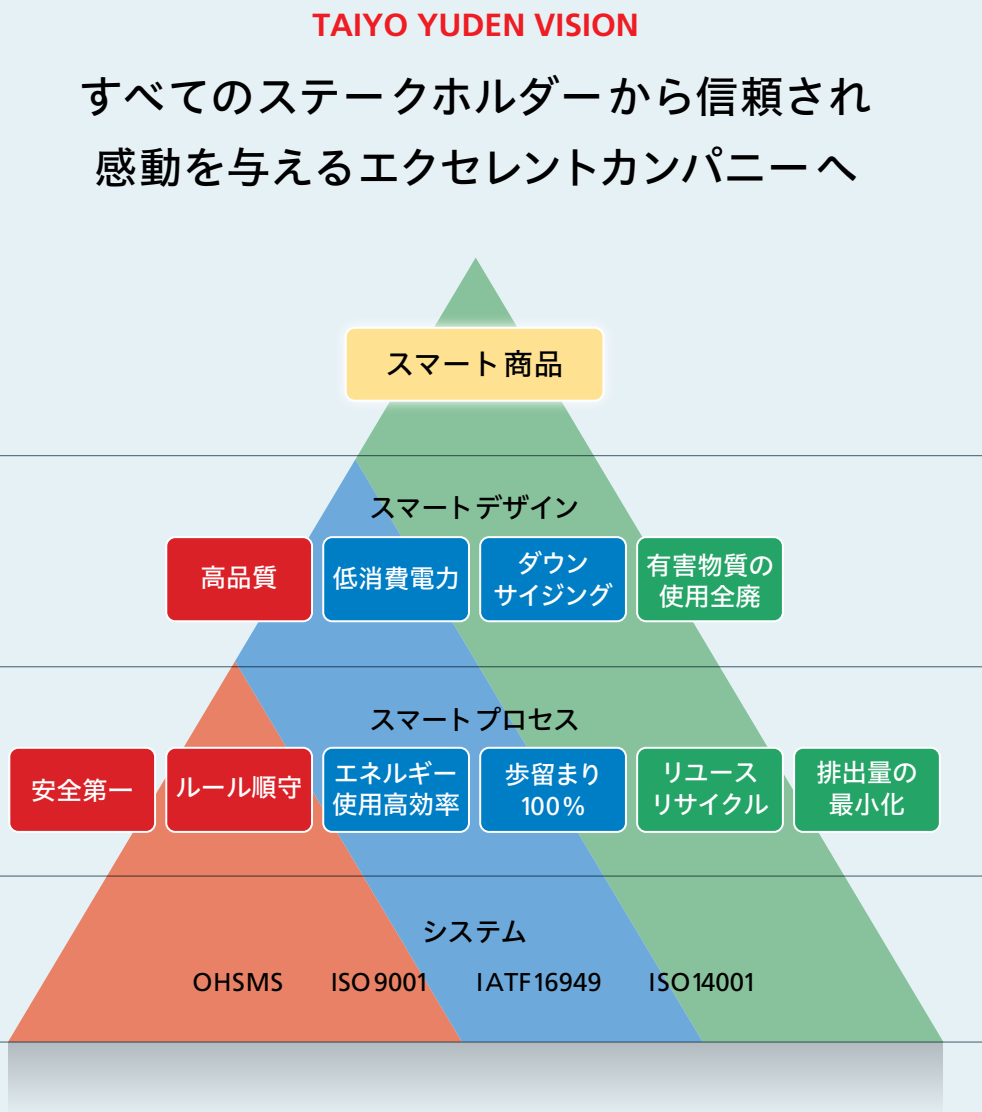
スマート商品を世の中に提供し、すべてのステークホルダーから信頼され 感動を与えるエクセレントカンパニーになること。それが太陽誘電のビジョンです。スマート商品の提供により、まずは期待に応じて信頼され、さらには感動までしていただける企業でありたいと考えています。

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・廃棄に至るまで、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ばらつきを小さくするため、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



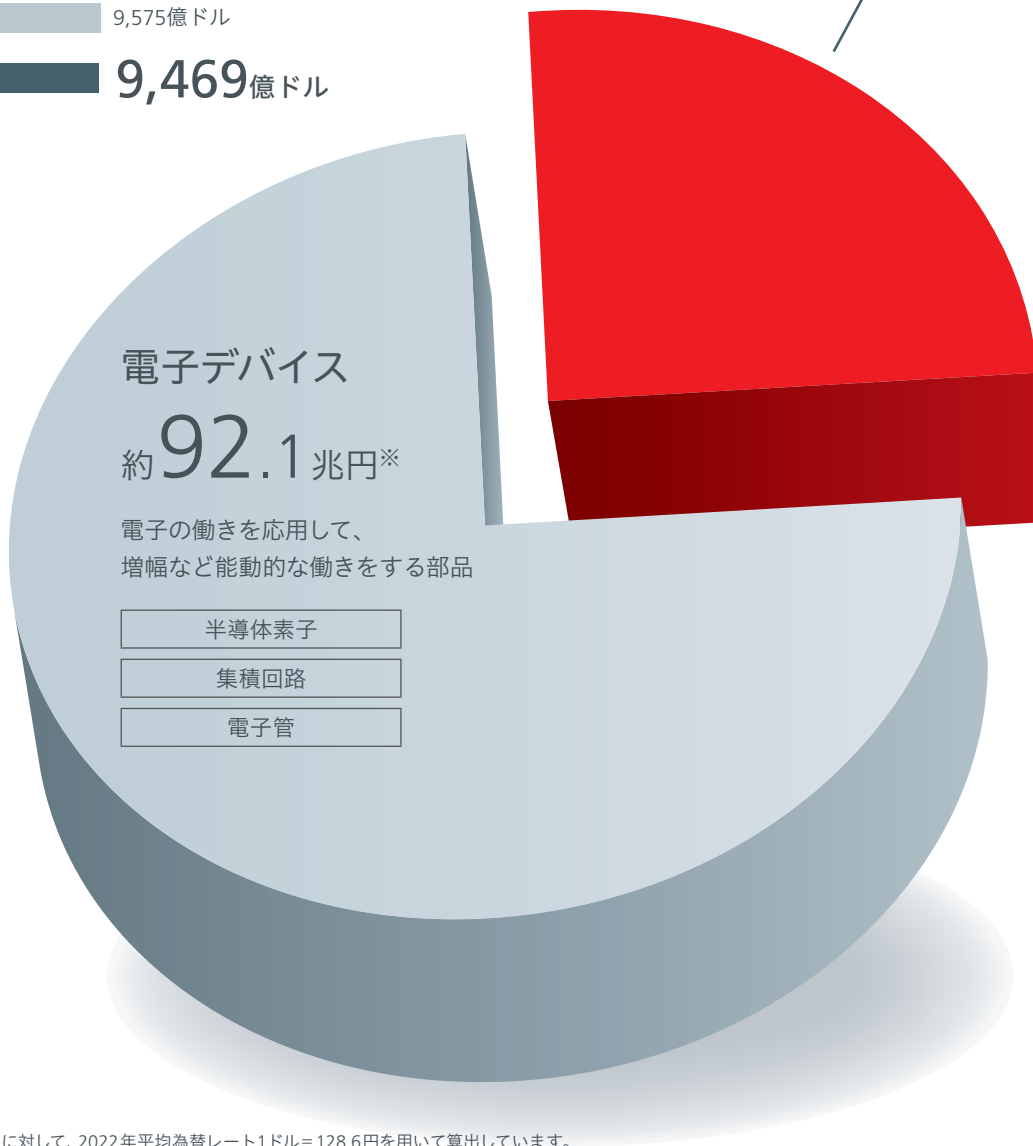
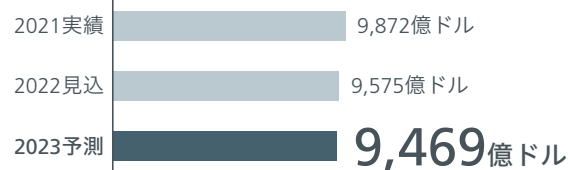
市場環境と事業の展開

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）

約 **123.1** 兆円※

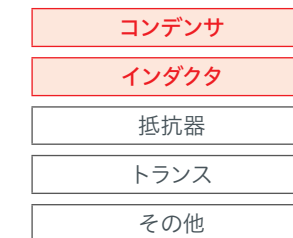


一般電子部品 約 **31.0** 兆円※

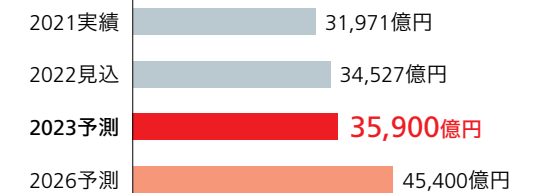
電子デバイスの働きを補完する部品。電子デバイスと組み合わせることで機能する

受動部品

供給された電子エネルギーの蓄積、制御、分割などを行う



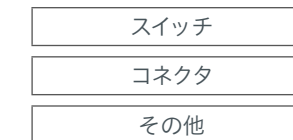
コンデンサの市場規模（暦年）



出典：中日社「2023年版 電子部品年鑑」

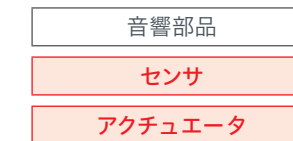
接続部品

電子回路やシステムの接続、切り替えなどを行う



変換部品

音、トルク、磁束などを発生させる



その他の電子部品



□ 太陽誘電の事業領域

※2022年の見込（ドルベース）に対して、2022年平均為替レート1ドル＝128.6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2022」、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гатrend

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
- 地政学リスク

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

太陽誘電は、創業者が掲げた経営理念を共通の価値観とし、ミッションに掲げる「おもしろ科学」で安心・安全で快適・便利な社会の実現への貢献に取り組んでいます。

近年の技術、環境、公衆衛生などにおいて発生している大きな変化(メгатrend)に対応して事業戦略、研究開発戦略、人材戦略などを柔軟に改定し、経済価値と社会価値を向上させて、社会と共に持続的に発展していくことを目指しています。

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」

太陽誘電の事業運営

投入資本 (2022年度)

財務資本

総資産 5,034億円
自己資本比率 63%

知的資本

研究開発費 126億円

製造資本

生産拠点数 18拠点

人的資本

連結従業員数 21,819名

社会・関係資本

創業年数 73年
株式上場年数 53年

自然資本

エネルギー(電気)消費量 891,139MWh
水使用量 3,609千m³

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

スマート商品

スマートデザイン

高品質 低消費電力 ダウンサイジング 有害物質の使用全廃

スマートプロセス

安全第一 ルール遵守 エネルギー使用高効率 歩留まり100% リユースリサイクル 排出量の最小化

システム

OHSMS ISO9001 IATF16949 ISO14001

事業活動を通じた価値の創造

■ 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

経済価値

社会価値

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(生産高) 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

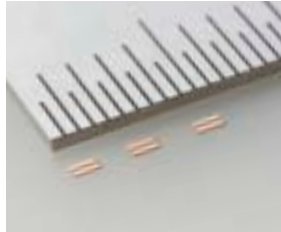
コンデンサ

主要製品

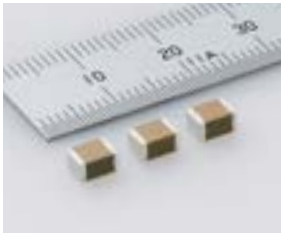
積層セラミックコンデンサ



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



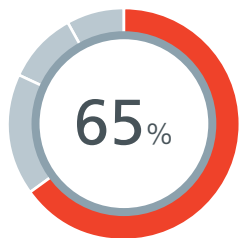
超低背積層セラミックコンデンサ
(0.6mm×1.0mm)
薄さ0.064mm



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

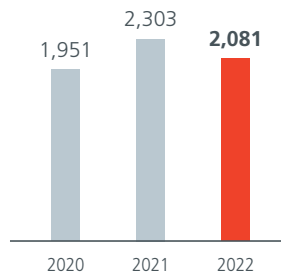
売上構成比

(2022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(MLCC)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。

2022年度は、自動車向けの売上が前年度から増加しましたが、民生機器、情報機器、通信機器、情報インフラ・産業機器向けの売上が減少したことにより、売上高は前年度比9.7%減の2,081億15百万円となりました。

市場ニーズ

- 自動車、情報インフラ・産業機器向けの高信頼性品・大型形状品の需要拡大が加速

太陽誘電グループの強み

高信頼性

ダウンサイジング

大容量品の
トップランナー

生産拠点の分散

成長戦略

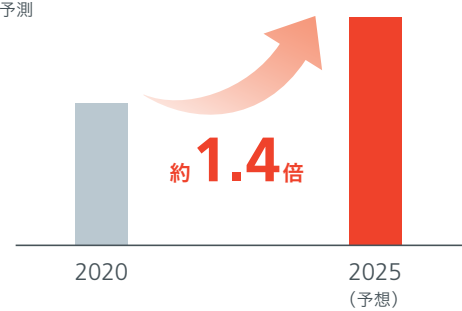
業界トップクラスの技術力を活かし、
高付加価値ゾーンに注力

中期需要予測の変化に対応した能力増強

- 能力増強計画を一部変更
- 高信頼性品・大型形状品の能力増強を加速し、供給力拡大
- 大型形状品の比率拡大により、平均単価上昇

MLCC需要予測(数量ベース)

※当社予測



高信頼性MLCCの商品力強化

- 要素技術の応用や外部電極技術の活用で、自動車、情報インフラ・産業機器のニーズにマッチした商品を展開

インダクタ

主要製品

巻線インダクタ



巻線メタル系パワーインダクタ
「MCOIL™(エムコイル)」



巻線フェライト系パワーインダクタ

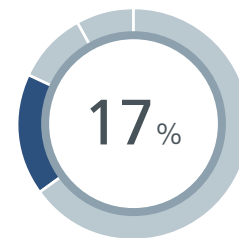
積層インダクタ



積層メタル系パワーインダクタ
「MCOIL™」

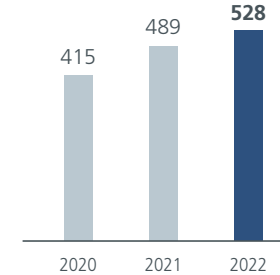
売上構成比

(2022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。

2022年度は、情報インフラ・産業機器向けの売上が前年度比で減少しましたが、民生機器、情報機器、通信機器、自動車向けの売上が増加したことにより、売上高は前年度から8.1%増加し、528億66百万円となりました。

市場ニーズ

- 電子機器の高性能化や自動車の電動化・電装化に伴い、大電流に対応したインダクタの需要が増加

太陽誘電グループの強み

高度な要素技術を組み合わせた
パワーインダクタの豊富なラインアップ

成長戦略

パワーインダクタで競争優位性発揮
ミックス改善で収益性向上

市場と顧客を多様化

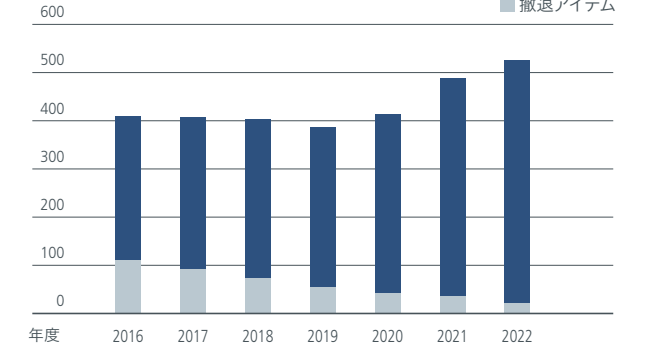
- スマートフォンに加え、IoT、自動車、情報インフラ・産業機器への展開
- メタル材料を使用したインダクタの拡販

材料	構造	
	積層	巻線
メタル (MCOIL™)	スマートフォン スマートウォッチ PC・タブレット端末 当社独自の メタル×積層で小型化 ADASにも展開へ	スマートフォン PC・タブレット端末 HDD・SSD 自動車向け ラインアップ 拡充
フェライト	(メタルヘシフト) ↑	自動車 情報インフラ 産業機器 高信頼性市場で 売上拡大

アイテムミックスを改善し、高収益体質ヘシフト

売上高

(億円)



※「MCOIL」は日本およびその他の国における太陽誘電株式会社の登録商標または商標です。

営業概況 At a Glance

複 合デバイス

主要製品

通信デバイス



モバイル通信用デバイス (FBAR/SAW)



積層セラミックフィルタ

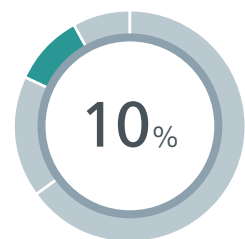
回路モジュール



電動アシスト自転車向け
回生電動アシストシステム

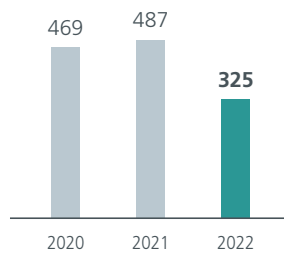
売上構成比

(2022年度)



売上高の推移

(単位：億円)



広帯域に対応する通信デバイスの開発や、より高い周波数に適した次世代商品の開発を推進しています。

2022年度は、モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)、回路モジュールの売上が前年度比で減少したことにより、売上高は33.2%減少し、325億81百万円となりました。

※「TLSAW」は日本およびその他の国における太陽誘電株式会社の登録商標または商標です。

通信デバイス

市場ニーズ

- メイン市場であるスマートフォンに加え、テレマティクス、M2M、IoTでの採用が拡大

コネクテッド・カー
e-Call (自動緊急通報システム)
など

スマートメータ

セキュリティ機器

POSシステム

太陽誘電グループの強み

素子の材料技術、堅牢なパッケージ構造で
優れた高信頼性特性を発揮

- TLSAW™ (素子技術) …… 低ロス、広帯域、急峻
- HPDP (パッケージ技術) … 低背、高信頼性

成長戦略

独自技術を活かし、
高付加価値ビジネスを追求

- 自動車、情報インフラ・産業機器向けの拡大
- スマートフォンメーカーへのディスクリート販売に加え、モジュール用途への展開を目指す

回路モジュール

市場ニーズ

- スマートモビリティ社会

太陽誘電グループの強み

回生電動アシストシステム

- 電動アシスト自転車に搭載されるシステムを自社開発

成長戦略

選択と集中で収益性向上

- 回生電動アシストシステムに注力、スマートモビリティ社会の実現に貢献
- その他のモジュールは事業譲渡・縮小・撤退。リソースを再配分

そ の 他

主要製品

アルミニウム電解コンデンサ



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

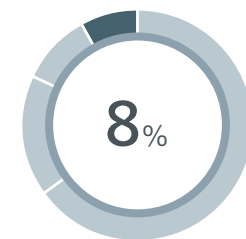
蓄電デバイス



電気二重層キャパシタ

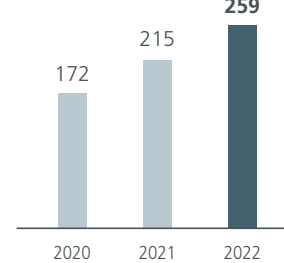
売上構成比

(2022年度)



売上高の推移

(単位：億円)



注力市場向けの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の商品開発や、社会課題解決に貢献するソリューションの創出にも注力しています。

2022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20.5%増の259億41百万円となりました。

市場ニーズ

—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—

- xEV化、パワートレイン電動化、ADAS高度化などにより自動車向け需要が急速に拡大

太陽誘電グループの強み

—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—

豊富なラインアップでニーズに対応

- 高信頼性、大電流対応、低ノイズ
- 大型形状品、大容量品を豊富にラインアップ

case size	太陽誘電 (ELNA)	A 社	B 社	C 社
Φ5 × 5.8	●	●		●
Φ6.3 × 5.8	●	●	●	●
Φ6.3 × 7.7	●	●	●	●
Φ8 × 8.7	●		●	●
Φ8 × 10	●	●	●	●
Φ10 × 8.7	●			
Φ10 × 10	●	●	●	●
Φ10 × 12.5	●	●	●	●
Φ10 × 16.5	●	●		●
Φ12.5 × 13.5	●			
Φ12.5 × 16.5	●			

成長戦略

—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—

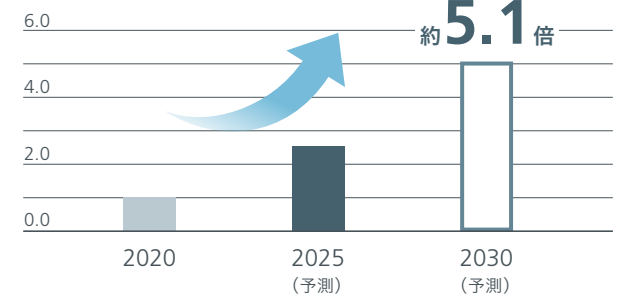
自動車を中心とした高付加価値市場で
販売拡大

能力増強で自動車向け需要拡大に対応

- 開発から生産まで、効率的な国内一貫体制を構築し、生産能力を増強

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需要予測 (数量ベース)

※当社予測



R&D



開発研究所は、「材料技術を活かし、多様なコア技術の展開で、次世代デバイスとコトづくりに挑戦する」を基本方針とし、5年後、10年後を支える技術開発に取り組んでいます。

太陽誘電の製品に関わるコア技術としては、材料技術、プロセス技術、評価技術、設計技術、実装技術などがありますが、商品開発の基盤となるのが、材料技術です。

材料技術と一言で言うのは簡単ですが、物質の持つ性能をどれだけ引き出せるか、その追究には奥深いものがあると考えています。例えば、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)は、メイン材料にチタン酸バリウムを使用しますが、MLCCの小型化を実現するために材料の粒子を小さくしていった結果、材料が持つ本質的な性能を引き出すのが難しくなっています。このような課題を解決し、狙った性能を安定して発現する材料を作り出すのが材料技術であり、商品性能の向上に欠かせない技術です。

一方、積層技術や、薄膜技術、MEMS技術などのいわゆるプロセス技術についても、より小さく、より薄い部品へのニーズによって獲得、蓄積されてきた技術といえます。今後も、材料技術という基盤の上に新たなトレンドに対応した技術を磨き上げていく、そうすることで太陽誘電の技術力を高め、支えていくというのが開発研究所の役割であると考えています。

開発研究所では、将来に向けた中長期的な技術力向上において求める人材像を設計し、その獲得・育成を重視して

います。具体的には、専門性に特化した人材ではなく、特定の分野での専門的な知識や経験とスキルを蓄積した上で、その他の幅広いジャンルに対しても知見や関心を持つ人材が重要になってくると考えています。このことなどを考慮し、2020年に新たな研究開発拠点として「新川崎センター SOLairoLab (そらいろラボ)」をオープンしました。これまでとは異なる視点、知見のある人材の獲得などは順調に進んでおり、現在は本来の目的である社外の様々な機関との交流拡大の取り組みも展開できるようになりました。また、他拠点の技術者も含め、幅広い知見を身に付けるための研修などの能力開発も実施しています。

2023年度は、開発研究部門の新たな組織として、共通技術センター、材料科学研究室を独立させました。従来の機能をより強化するとともに、アウトプットを水平展開していくことで、開発力、技術力の全体的な底上げを目指しています。

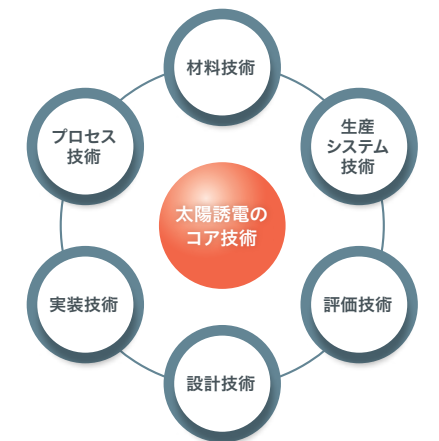
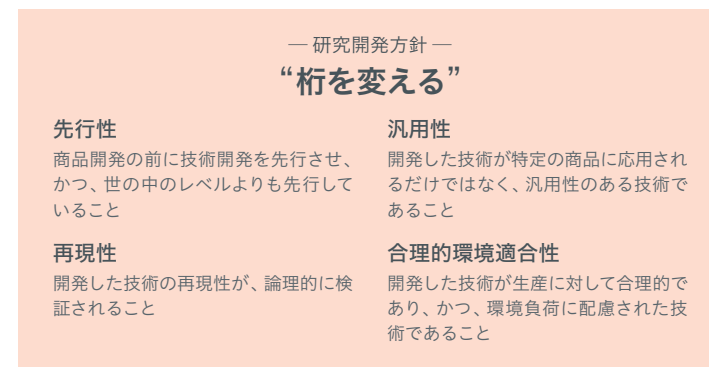
太陽誘電は今、2030年の姿を見据えたマイルストーンとして策定した中期経営計画2025に取り組んでいます。中長期的に目指す姿の実現に向けては、新たな材料やプロセス開発に取り組む開発研究部門の役割も大きいと考えています。社内においては他部門から頼りにされ、太陽誘電の経済価値・社会価値創出にもしっかり貢献する、そのような存在を目指し、取り組みを続けていきます。

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創出する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。

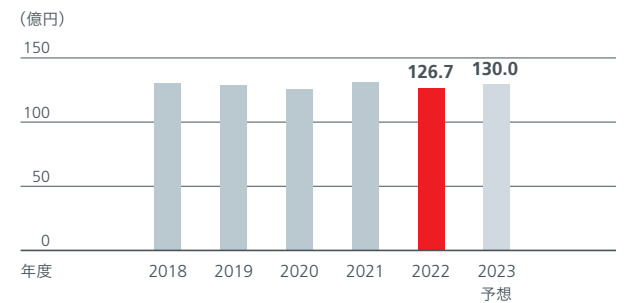
スマート商品とは、製品使用時の環境配慮だけではなく、設計から生産、販売、最終製品への搭載・廃棄に至るまで、製品のライフサイクル全体での「ムダ・ムラ・ムリ」を省き、お客様、地域社会、従業員にとって価値ある製品をつくることを意味します。太陽誘電では、研究開発活動を通じてスマート商品をより高い水準で実現することにより、「すべてのステークホルダーから信頼され 感動を与えるエクセレントカンパニーへ」というビジョンを実現することが可能となると確信しています。

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、事業部門との役割分担のもと中長期的な視点で、これまでに培ってきたコア技術を活かすとともに、新たな材料、新規プロセス開発に取り組んでいます。異分野のアイデア・社外共創等を通して様々な発想を膨らませ、失敗を恐れず、“モノ”づくり“コト”づくりにチャレンジしています。全固体電池、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、

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、研究開発費については、業績に連動して大きく上下させることなく、継続して一定の金額を投じています。



SDGs、環境に関連したテーマについても取り組みを加速しています。

新商品創出のためのコア技術強化については、開発戦略ロードマップに基づいたテーマの立案を行い、ステージゲート法に独自の工夫を加えたシステムを運用して商品開発の成功率や完成度、開発スピードの向上を図っています。

R&D

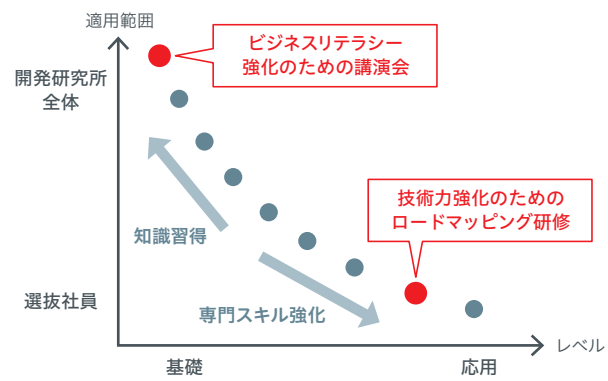
研究人材

開発研究所では、これからの研究開発に必要な人材育成を行うため、人事部主催の教育研修と連携しながら、イノベーションに特化した人材活性化に取り組んでいます。現在は、ビジネスリテラシー強化および技術力強化を含めた人材育成活動・学習定着活動を幅広く展開しています。

2022年度の実施例として、社会の大きなトレンドからバックキャストिंगし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R&D戦略を立案するための研修を行いました。また、イノベーションを主題として、近年研究開発とも関係付けられている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6回開催し、開発研究所以外の従業員も含めて延べ573名が参加しました。講演会をきっかけに、参加者による自主勉強会や講師との意見交換会など、従業員の能動的な活動の広がりも見られています。

これらの取り組みを通じて、専門分野にとらわれず、未来に向けたイノベーションや社会課題の解決につながる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。

開発研究所における人材育成プログラムの展開イメージ



従業員による自主勉強会の様子

研究施設

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年には、自社開発に固執せず社外との交流で“桁違いに早く”“桁違いのレベル”を共創する場として「新川崎センター SOLairoLab（そらいろラボ）」を開設しました。同センターがある「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、社外交流を通じて情報収集・マーケティング、アプリケーション・ソリューション開発機能の強化に取り組んでいます。2022年度は大小あわせて10回以上の外部との交流会を実施し、共創の場として活動しました。



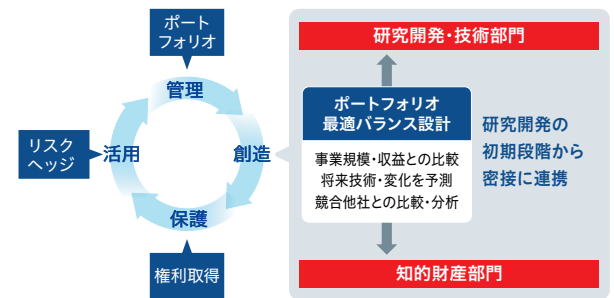
知的財産活動

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件数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。これらは特許創出活動により産み出され、直近の課題を起点としたフォアキャストिंग的思考による出願と、未来の課題を見据えたバックキャストिंग的思考によるものがあり、両方を重視しながら出願しています。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、特許庁で審査されます。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(同業他社の権利化阻止への貢献率)は他社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、競争優位性の確保に努めています。これにより、コア技術の知財力強化を図り、「基幹事業成長のためのコア技術の強化」というマテリアリティへの取り組みをサポートすることで経済価値向上に貢献しています。

図1 保有特許件数

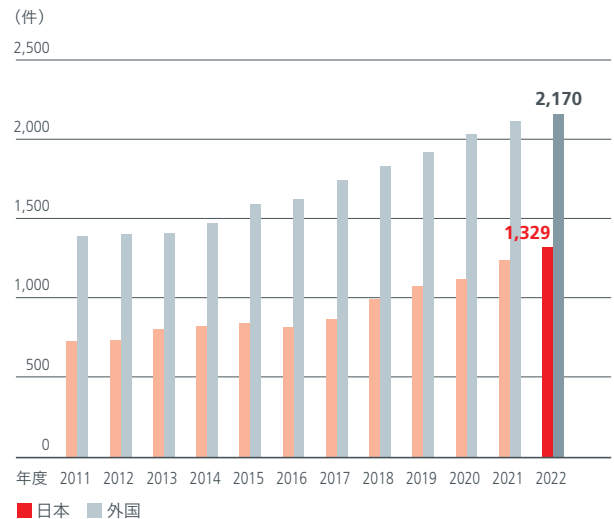
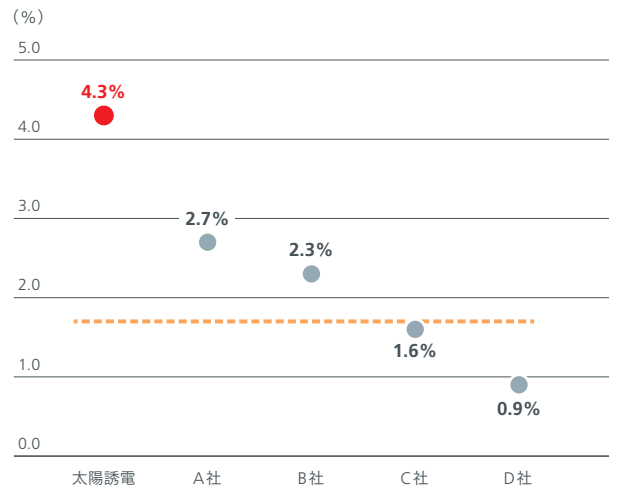


図2 他社権利化阻止率



● 他4社阻止率 ○ 4社(A社～D社)加重平均

※2003～2022年度の20年分の出願統計より算出

Section 3

Foundation Underpinning Value Creation

〔 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、企業に対して社会的課題解決の役割を求める期待は高まっています。企業側でも、「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が加速しています。太陽誘電は、事業を通じた社会的課題解決を図ると同時に、価値創造を支える基盤として、ESGに関連する取り組みを推進しています。

前列左から

社外取締役
取締役副社長執行役員
代表取締役社長執行役員
取締役会長
取締役常務執行役員
社外監査役

浜田 恵美子
増山 津二
佐瀬 克也
登坂 正一
福田 智光
藤田 知美

後列左から

社外取締役
社外取締役
常勤監査役
常勤監査役
常勤社外監査役

小池 精一
平岩 正史
大嶋 一幸
本多 敏光
吉武 一



Feature 1

会長×指名委員会委員長 対談

取締役会長
登坂 正一社外取締役
指名委員会委員長
平岩 正史

—Discussion Theme—

新社長の選任に関して

太陽誘電は2023年6月に社長交代を実施し、取締役専務執行役員の佐瀬が代表取締役社長執行役員(以下、社長)に、代表取締役社長を務めた登坂は取締役会長に就任しました。会長の登坂と社外取締役で指名委員会委員長の平岩氏の両名が、今回のサクセッションの進め方や佐瀬新社長への期待などについて対談しました。

社長在任期間を振り返って

登坂 私が社長に就任した2015年度は、売上高2,403億円、純利益147億円でした。その後、自動車向けを中心に積層セラミックコンデンサなど太陽誘電が手掛ける製品の需要増加の時期が続いたことから成長軌道に乗り、2021年度には売上高3,496億円、純利益543億円まで拡大しました。社長就任後は、「3つのモノ」と「1つのコト」に集中するという方針を立て、事業の選択と集中を進めてきました。モノというのは、コンデンサとインダクタ、通信デバイスという電子部品事業であり、コトというのは、ソリューションによる新事業創出です。電子産業における付加価値構造を表すスマイルカーブの考え方を重視し、カーブの両極端で付加

価値が高いとされるモノとコトに集中し、それまでやっていた実装・組み立てなどは縮小させていきました。自動車を中心とした需要の追い風を捉えること、モノとコトへの集中、この2つにこだわったのが、私の社長在任期間です。世の中が大きく変わる中で、ある意味、太陽誘電は気合と根性でここまでやってきたというのが本音のところですよ。

平岩 登坂さんはそうおっしゃるが、私はそれだけではなかったと思います。私は弁護士として様々な会社のガバナンスを見てきましたが、太陽誘電のガバナンスは私が社外取締役になる前から、しっかりしていたと思います。私が就任した2016年6月には、すでに社外取締役が2名在籍していましたし、私と同時に社外監査役に就任された吉武さんは、常勤の社外監査役という非常にユニークな存在です。

そういう意味では、気合と根性でいくことの裏側に、ちゃんとブレーキをもった体制を作って会社を運営してきたということを感じてきました。

登坂 ただ、太陽誘電がこの先も大きく成長していくことを考えると、次の社長は、もっとロジカルに会社を動かしていく人がいいと考えていました。それが今回の社長交代における候補者選定の考え方につながっています。

具体的な選任プロセス

平岩 社長交代にあたって、私は指名委員会の委員長という立場で関わりましたが、振り返ってみると、2018年に策定した後継者計画に従って粛々と進めてきたといえるでしょう。社長である登坂さんが取締役の中から候補者を指名して、その候補者を育成するというやり方で進めました。候補者の資質を見極めた上で、必要な経験などを積んでもらうというプロセスを踏みました。

登坂 私も、社長になった時点で、何年か後には社長交代がある、すなわち、そこに向けて次の社長にふさわしい人物を選ぶ必要があるということを強く意識しました。その時に考えた社長にふさわしい人物というのは、単に資質だけでなく、社長を務めるのに必要な経験を積んでいるということもあったわけです。

そういう意味で、佐瀬さんは事業の経験が長く、事業については知り尽くしている一方で、経営企画、財務といった経験が不足しているのは明らかでした。私もそうでしたが、管理、財務といった経験が不足していると社長になった後に非常に苦勞する。そういう意味も込めて、社長就任までの直近の3年間は経営企画本部で様々な経験をしてもらいました。

平岩 指名委員会では、資質を見極めるために面談を複数回実施しました。佐瀬さんとは3回以上、他の取締役ともそれぞれ2回は面談する機会を設けました。その面談で、これからの太陽誘電はどうなるかという議論をさせていただきました。その中で、我々なりに今後を理解するというセッ

ションがあったのがすごく特徴的でした。このセッションで、佐瀬さんの考え方を理解することができ、彼で間違いないということが確信できました。

佐瀬社長のキャラクター

平岩 指名委員会委員長としての面談で、「経営理念の3つを変えるつもりはありますか」という質問をした時の回答が印象に残っています。企業理念は、いつまでも同じでなくてもいいわけですね。社長交代のタイミングで企業理念を変えていく、キャッチフレーズを変えていく、こういうことも会社によってはよくあることです。

私の質問に対して、佐瀬さんは「自分はそういうカラーではない。今あることをきちんとこなしていく」と答えました。さらに「論理的に物事を進めていって、できることとできないことをはっきり振り分けながら会社を成長させていく」と強調されました。

太陽誘電の現在は、新たに何かを生み出すステージというよりは、目指すべき姿は明確であり、それを達成できるかどうかが重要という局面にあります。佐瀬さんの答えは、太陽誘電の今に最も適した答えであり、そのような考えでいるのならば、今の時代の太陽誘電の社長に適していると思います。

登坂 会社は社長のキャラクターによって大きく変わることもあると思います。そういう意味でいうと、私と佐瀬さんの最大の違いは、私は気合と根性、感性で生きているのに対して、彼は合理主義者ということです。

私は、世の中が非常に変動する中で、同じようなタイプの人間が社長を継承するのはきっと良くないだろうと考えてきました。違うタイプの人間が社長になったほうが会社としての多様性も発揮できるのではないかと思いますので、経験、資質だけでなく、そういうキャラクター面でも佐瀬さんには期待しています。

平岩 登坂さんは違いを強調されますが、私から見ると、登坂さんにも佐瀬さんにも共通して言えるのは、基本的に良い意味で頑固だということです。周りの意見をいろいろ

会長×指名委員会委員長 対談

聞くという人もいますが、私の経験の中では、社長になる人は頑固でぶれない人が多い。登坂さんと佐瀬さんはスタイルこそ違うものの、ぶれない、という点ではすごく似ていると思うことが多々あります。そういう意味では二人の持つキャラクターは、本質は同じなのかなとも感じています。

今後の選任のあり方について

登坂 今回の社長交代にあたって、私の立場は非業務執行の取締役会長となりました。今後の私の役割は、中立的に物事を判断し、ガバナンスを効かせていくことに考えています。

今までは業務執行を兼ねていたことから、どちらかといえば執行側に寄って考えていましたが、今後は、執行機能を持たないが社外取締役よりも社内のことを知っている取締役として、コーポレートガバナンス強化を中心に働きかけていきたいと思っています。私がそのような役割を引き受けることで、佐瀬社長には様々な執行における課題に専念してもらいたい。特に、中期経営計画2025とその先の成長に向けた絵を描くことに注力してもらいたいと考えています。

平岩 今回の社長交代というサクセッションプランは適切に実行できたと考えていますが、今後の経営トップの交代をより良いものとするためには、選択の母集団をどうやって増やしていくかというテーマも検討する必要があると考えています。すなわち、一般論的には母数が多いほうが、選択肢が多くてメリットがあるということは明白ですので、その意味で、今後のサクセッションプランにおいては、どのように選択肢を確保していくかは非常に重要なテーマだと思っています。太陽誘電の後継者計画では、代表取締役社長執行役員は業務執行取締役の中から選ぶことが前提となっていますが、選択肢確保には執行役員の段階を含めて候補者を見ていく必要があるかと考えます。

指名委員会は、執行役員の指名の時も面接をして選びますが、候補者がどのような人物なのか、よほど特定の接点がない限り分からないのが現状です。今、太陽誘電でサクセッションプランと呼んでいるのは経営層に限定されていますが、より良いマネジメント層の形成に向けては、執行役員になる前の段階から、一定の人材プールを作っていくことが必要かと思います。これについては、中期経営計画2025の中でも、人材開発の加速というテーマで進められつつあります。もう1つは、外からの人材採用を加速していくことが大切です。この2つの道は言わば王道ですが、それを着実に進めていくことが必要です。まさに太陽誘電ではそれをやろうとしている。それは非常に評価できると考えています。



Feature 2 社外取締役 座談会

—Discussion Theme—

太陽誘電の持続的な価値向上に向けて

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強化を継続しています。佐瀬新社長への期待、人的資本やサステナビリティ委員会の取り組みなどをテーマに、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。



社外取締役

平岩 正史

社外取締役

浜田 恵美子

社外取締役

小池 精一

新体制により
変わること、変わらないこと

平岩 今年6月に佐瀬さんが社長執行役員(以下、社長)に就任して、新体制がスタートしました。私は指名委員会の委員長という立場で佐瀬さんと面談したのですが、穏やかな口調の中にも覚悟を感じ取れたことが印象的でした。特に記憶に残っているのが、「現中計を着実に実行する」「太陽誘電の経営理念を実現していくことが使命」という佐瀬さんの発言です。

太陽誘電の経営理念は、「従業員の幸福」「地域社会への貢献」「株主に対する配当責任」の3つであり、SDGsと重なる点が多いものです。経営理念を重視し、社会からの要請にも応えるように会社を進めていこうとしている、それを中

計の目標達成という地に足の着いた考えで実現していこうとしているという点で、これらの言葉が非常に印象に残っています。

小池 私も昨年度に社長候補者として面談した際、強い覚悟を感じました。今年度は、中期経営計画2025(以下、中計)のちょうど折り返しの年ですから、日々変化する外部環境をしっかりと見極めて、財務・非財務の目標を達成できるようにマネジメントしていただくことを期待しています。

浜田 登坂会長と佐瀬社長はタイプが全然違うと思いますが、二人に共通しているのは、技術に詳しいことと、物事を緻密に進めるタイプであること。そのため非常に安心感があります。そういう意味で、技術を中心に据えた太陽誘電らしさは変わらないと思います。

社外取締役 座談会

一方で、年齢的に若返るので、これから上を目指す人にとっては大きな刺激になると思います。社長交代によって、会社が次のステージに進むということ、そして、それを担うのは自分たちだという意識が高まることが期待され、現中計だけでなく、それから先への建設的な議論も活発化することを望んでいます。

取締役会で行うべき
人的資本に関する議論

浜田 取締役会の実効性評価で取り組むべき課題として挙げられている「経営戦略とひも付けた人的資本への投資」については、世の中の流れに乗ってという単純な動機にならないように、経営戦略そのものを改めてしっかりと議論する必要があります。その上で、経営戦略を実行するにはどのような人材がどの程度必要かを見定めて、必要な人材を確保するための投資をすることが人的資本の基本です。社内育成はもちろん外部から人材を登用するなど人材確保の方法も含めて検討していく必要があります、そういう意味では、太陽誘電は議論の入り口に立った段階です。



平岩 経営層の後継者育成(サクセッション)については、候補者の人材データベース化を進めている一方で、まだ抽

象論にとどまっているところがあり、もう少し組織的に管理して議論していければと思っています。



小池 社内を見ると、従業員の階層別教育は体系化されて、きっちり行われていることが分かります。一方、役員に関しては、平岩さんがお話しされたように、サクセッションプランの改善余地が大きいと私も思っています。

サステナビリティ委員会が生んだ変化

小池 かつての太陽誘電は、経済価値と社会価値がトレードオフの関係にあるとみて、経済価値を優先させてきました。しかし、サステナビリティ委員会の活動を通して、従業員の意識が変わってきたという印象はあります。社会価値を重視することが経済価値を生み出す前提であるという考えが浸透し、環境を始めとする様々な取り組みに進化が見られています。具体的な事例としては、2022年度に気候変動への取り組みが国際環境非営利団体のCDPから高く評価され、最高評価のAリスト企業に選定されました。

浜田 サステナビリティ委員会で扱っているテーマは、環境、安全、健康の問題など、広範囲にわたりますが、ここに来て全体を取りまとめて見ていく体制ができてきたと思います。特に、電子部品の需要拡大を受けて生産量が上がっ

ていく中でGHG絶対量を削減するという、高い目標を掲げている環境の取り組みについては、この1年間で着実に成果を出しています。従業員の皆さんがサステナビリティにしっかり取り組んでいると実感できるようになってきました。

平岩 抽象論になりますが、法律家である私の目線で見ていると、「会社は誰がコントロールするのか」という議論に対する考え方の変化とサステナビリティの取り組みには相関があると考えています。それに対する初期の答えは、株主でした。その後、ステークホルダーという概念のもと、株主だけではなく取引先、従業員などが会社をコントロールするという考え方が主流になりました。現在は、「社会が会社をコントロールする」という時代に入っています。

つまり、社会の要請を受け入れないと、企業は生き残れない。受け入れないと企業価値は上がらないという時代になってきています。このような時代においては、サステナビリティ活動はやっておけばよいではなく、必ずやるべき活動になっています。太陽誘電において、サスナテビリティ委員会で行き組むテーマは、もはや企業の存続のための必然となりつつあることをより感じて、活動を推進していくべきかと思います。

小池 サステナビリティと経営の関係で言うと、報酬委員会では昨年度、サステナビリティへの取り組みの動機付けとなるような報酬制度の設計を行いました。役員賞与は基本的に連結純利益に応じて支給額を決めますが、担当組織の達成度、中計の非財務指標（ESG要素）などの達成度を乗じる仕組みに変更しています。このインセンティブの変更がどのように成果をもたらすか、注意深く見ていきたいと思っています。

太陽誘電の
中長期的な価値創造に向けて

小池 これまでの太陽誘電は、材料技術を活かしたものづくり企業として、グローバルに拡大してきた歴史があります。

すなわち、材料から製品まで一貫した開発、あるいは製造でイノベーションを繰り返してきたことによって、ここまで成長しました。これからも世界中から期待される企業であり続けるには、既存事業の収益性向上やイノベーションの創出が必要であり、そのためには今まで以上に「人」が重要になると考えています。



浜田 近年は、市場の急拡大を背景に、生産能力拡大に注力してきました。その過程では、従業員にも相当の負荷が掛かってきたかと思いますが、順調に投資が進み、事業の規模は大きくなりました。さらに、経済価値を追求するだけでなく、社会価値とのバランスも考えられる視野も、会社全体として持てるようになってきました。そういう意味では、1つ上のステージの会社になるだけの下地ができてきたと思っています。

平岩 新社長の佐瀬さんが陣頭指揮を執り、現中計にとどまらず、その先も彼がリーダーとして太陽誘電を牽引していくことに期待しています。小池さん、浜田さんがおっしゃったように、持続可能な体制はほぼ出来上がってきているので、若い人たちの力で次のステージに向けてがんばってほしいと思います。

役員一覧

(2023年7月1日現在)

取締役



代表取締役社長執行役員
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 当社取締役常務執行役員
2018年 6月 当社取締役専務執行役員
2023年 6月 当社代表取締役社長執行役員(現)



取締役会長
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
2023年 6月 当社取締役会長(現)



取締役副社長執行役員
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
2023年 6月 当社取締役副社長執行役員
事業本部統括担当(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
2023年 6月 当社取締役常務執行役員
経営企画担当 経営企画本部
本部長(現)



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



取締役(社外)
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)



取締役(社外)
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 首席研究員
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

監査役



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)



常勤監査役
本多 敏光
1981年 3月 当社入社
2016年 4月 当社執行役員
2018年 5月 当社上席執行役員
2020年 6月 当社常務執行役員
2023年 6月 当社常勤監査役(現)



常勤監査役(社外)
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)



監査役(社外)
藤田 知美
2004年10月 弁護士登録(現)
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 弁護士法人イノベンティア
パートナー(現)
2019年 6月 当社社外監査役(現)
株式会社タクマ 社外取締役
(監査等委員)(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)
2023年 6月 米国カリフォルニア州弁護士
登録(現)

執行役員



社長執行役員
佐瀬 克也



副社長執行役員
増山 津二
事業本部統括担当



常務執行役員
福田 智光
経営企画担当



常務執行役員
村井 俊二
第一事業担当



上席執行役員
樋口 晋
グローバルSCMセンター担当



上席執行役員
高木 満男
第二事業担当



上席執行役員
茶園 広一
第一事業材料・技術開発担当



上席執行役員
宮澤 真也
第三事業担当



上席執行役員
渡邊 敏幸
営業担当



上席執行役員
伊形 理
通信デバイス事業担当



執行役員
藤川 巖
知財、法務、内部監査室担当



執行役員
春山 修
品質保証室担当



執行役員
柴崎 正二
電子部品事業担当



執行役員
平國 正一郎
開発研究所担当



執行役員
山崎 聡
人事、総務担当



執行役員
鈴木 健一
販売推進室担当



執行役員
小西 幸宏
電子部品事業担当



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/>

ESG／ガバナンス

取締役会などの審議内容と活動状況

取締役会に付議する事項は、取締役会規則において定め、適切に審議し、決議を行っています。定例的には、経営会議およびTM会議における報告事項、業務執行取締役による経営報告、業務執行取締役および担当執行役員からの担当業務に関する報告、取締役会実効性評価で抽出された課題への対応等について審議を行っています。

取締役会および指名・報酬委員会における審議内容と活動状況は以下の通りです。

主な審議内容(2022年度)

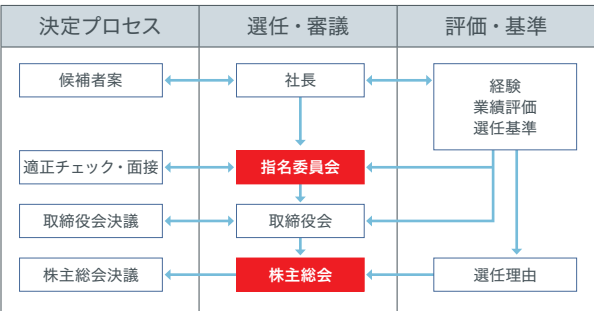
取締役会	ガバナンス	■ 代表取締役および取締役会長の選定 ■ 株主総会に関する事項 ■ 役員報酬(業績連動賞与)における評価指標の見直しおよび関連規則の改定 ■ 取締役会実効性評価の実施と課題に対する対策の決定
	経営戦略	■ 事業計画の承認および進捗の確認 ■ 中期経営計画に基づく中長期的な設備投資
	サステナビリティ	■ サステナビリティ委員会からの報告に対する審議 ■ 人的資本に関する審議
指名委員会	役員人事	■ 代表取締役候補者および取締役会長候補者の指名 ■ 株主総会へ付議する役員候補者の指名 ■ 執行役員候補者の選任
報酬委員会	役員報酬	■ 業績連動賞与の評価指標の見直しおよび関連規則改定の審議

活動状況(2022年度)

		取締役会	監査役会	指名委員会	報酬委員会
登坂 正一	代表取締役	18回／18回(100%)	—	4回／4回(100%)	5回／5回(100%)
増山 津二	取締役	18回／18回(100%)	—	—	—
佐瀬 克也	取締役	18回／18回(100%)	—	—	—
福田 智光	取締役	18回／18回(100%)	—	—	—
平岩 正史	社外取締役	18回／18回(100%)	—	4回／4回(100%)	5回／5回(100%)
小池 精一	社外取締役	18回／18回(100%)	—	4回／4回(100%)	5回／5回(100%)
浜田 恵美子	社外取締役	18回／18回(100%)	—	4回／4回(100%)	5回／5回(100%)
三宿 俊雄	常勤監査役	18回／18回(100%)	19回／20回(95%)	—	5回／5回(100%)
大嶋 一幸	常勤監査役	18回／18回(100%)	20回／20回(100%)	—	—
吉武 一	常勤社外監査役	18回／18回(100%)	20回／20回(100%)	4回／4回(100%)	—
藤田 知美	社外監査役	18回／18回(100%)	20回／20回(100%)	—	—

役員の指名・サクセッションプラン

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。次期社長候補者の育成については、後継者計画に従い、業務執行取締役の中から候補者を選定し、必要に応じてジョブローテーションや重要経営指標を用いた目標管理の実践等を通じて社長としての資質の向上を図ります。



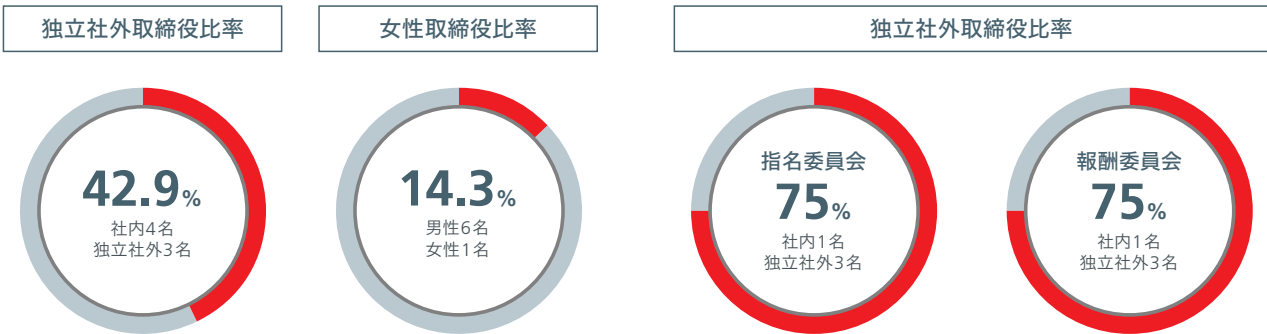
スキルマトリックス(取締役・監査役の主な専門的経験分野)

(2023年7月現在)

氏名		主な専門性・経験分野						
		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
取締役	佐瀬 克也	●	●	●				●
	登坂 正一	●	●					●
	増山 津二	●	●	●		●		●
	福田 智光	●			●	●		●
	平岩 正史 社外 独立				●		●	
	小池 精一 社外 独立	●	●		●			
監査役	浜田 恵美子 社外 独立		●	●				●
	大嶋 一幸	●		●	●			
	本多 敏光	●			●			
	吉武 一 社外 独立	●			●	●		●
	藤田 知美 社外 独立						●	●

(注)各役員が有する全ての経験・知見を表すものではありません。

取締役会の構成



ESG／ガバナンス

取締役会の実効性評価

太陽誘電は、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。外部評価機関の指摘を踏まえて評価項目、アンケート内容を見直すとともに、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。2022年度の評価プロセスおよび評価結果は、以下の通りです。

(1) 評価プロセス

- ① 外部評価機関の指摘・助言を踏まえて、2022年度の評価方法およびアンケート内容を検討し、取締役会へ報告。
- ② 外部評価機関が全取締役および全監査役に対し、実効性評価アンケート(無記名方式)を実施。
- ③ 外部評価機関が、上記②のアンケートの結果を取りまとめ、議論が必要と思われる課題や意見を抽出して全取締役および全監査役へ報告。
- ④ 上記③のアンケート結果について、業務執行役員、非業務執行役員に分かれて分析検討会を実施。
- ⑤ 分析検討会であがった意見や課題について、取締役会にて議論を行い、今後取り組むべき課題を決定。

(2) 評価(アンケート)項目

- ・取締役会の運営

・取締役会の構成・スキル

・経営戦略への取り組み

・持続的成長への取り組み
- ・企業倫理とリスク管理

・モニタリング

・株主との対話

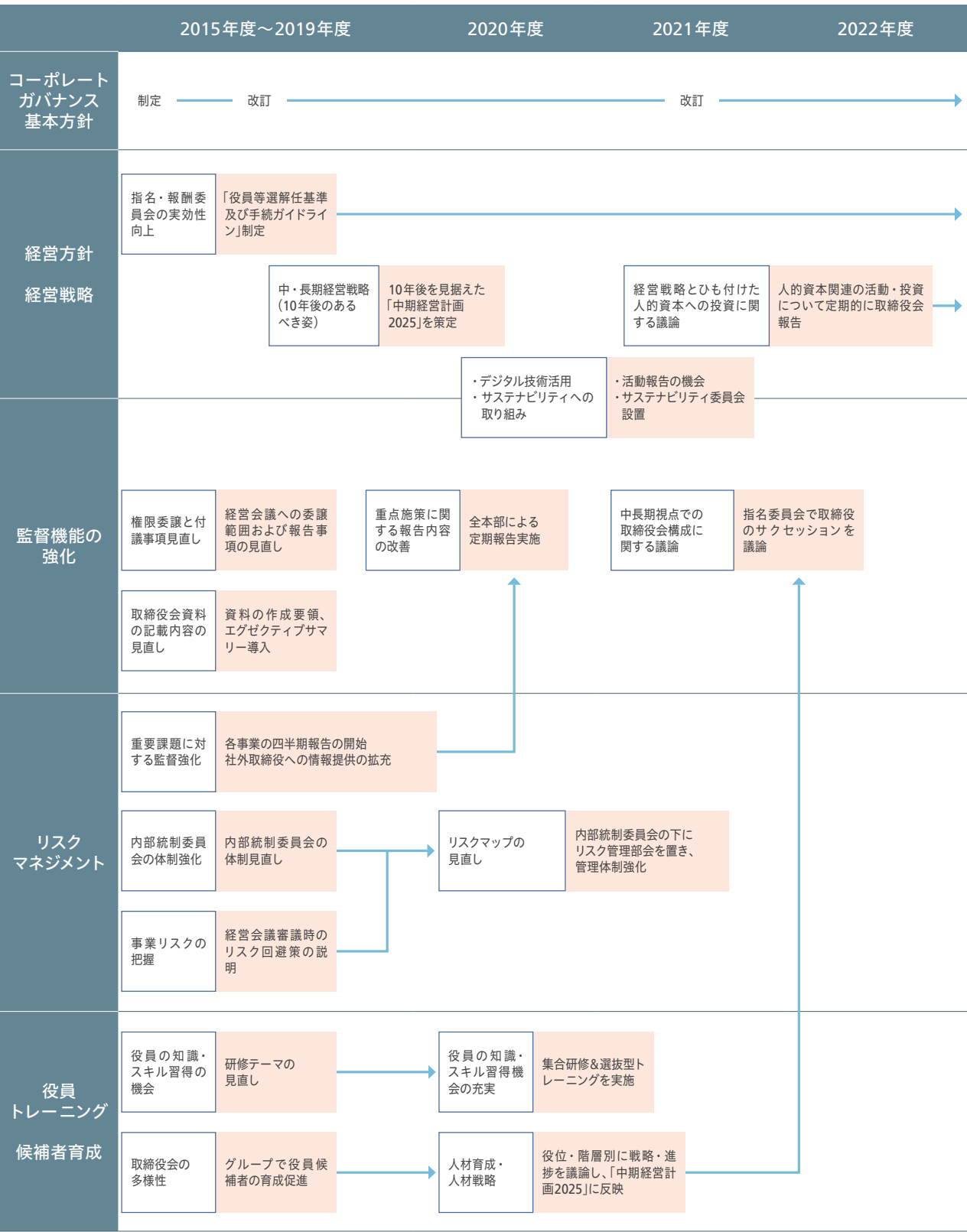
・指名委員会・報酬委員会

(3) 評価結果および今後の課題

外部評価機関より、真摯に取締役会の実効性評価に取り組み、企業価値のさらなる向上に努めている点が評価されました。一方で、前回課題と認識された「経営戦略とひも付けた人的資本への投資に関する議論」については、評価の改善までに時間を要することから、引き続き課題と認識して取り組みを継続することといたします。

取締役会の実効性評価における主な課題と対策

太陽誘電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／ガバナンス

役員報酬制度

太陽誘電の役員報酬制度は、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

支給方法	基本報酬		業績連動賞与		株式報酬型ストックオプション	
	固定	職責と役位に応じて 定めた金額を支給	—	—	役位に応じて、毎年一定数の新株予約権を付与	—
変動	—	—	単年度の業績および目標の達成度に応じて 賞与額を決定し支給	—	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		業務執行取締役 非業務執行取締役 社外取締役 監査役	業務執行取締役		業務執行取締役	

業務執行取締役の報酬構成比率（設計値）

基本報酬 40%	業績連動賞与 40%	株式報酬型ストックオプション	
		役位固定10%	業績連動10%

2022年度の役員報酬額

	支給人員および 支給総額		内訳					
			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)	人数 (名)	総額 (百万円)
取締役 (うち社外取締役)	7 (3)	322 (38)	7 (3)	201 (38)	4 (-)	60 (-)	4 (-)	60 (-)
監査役 (うち社外監査役)	4 (2)	88 (36)	4 (2)	88 (36)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)
合計	11	410	11	290	4	60	4	60

(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) 上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。

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/jp/company/sustainability/management/charter/>

CSR行動規範

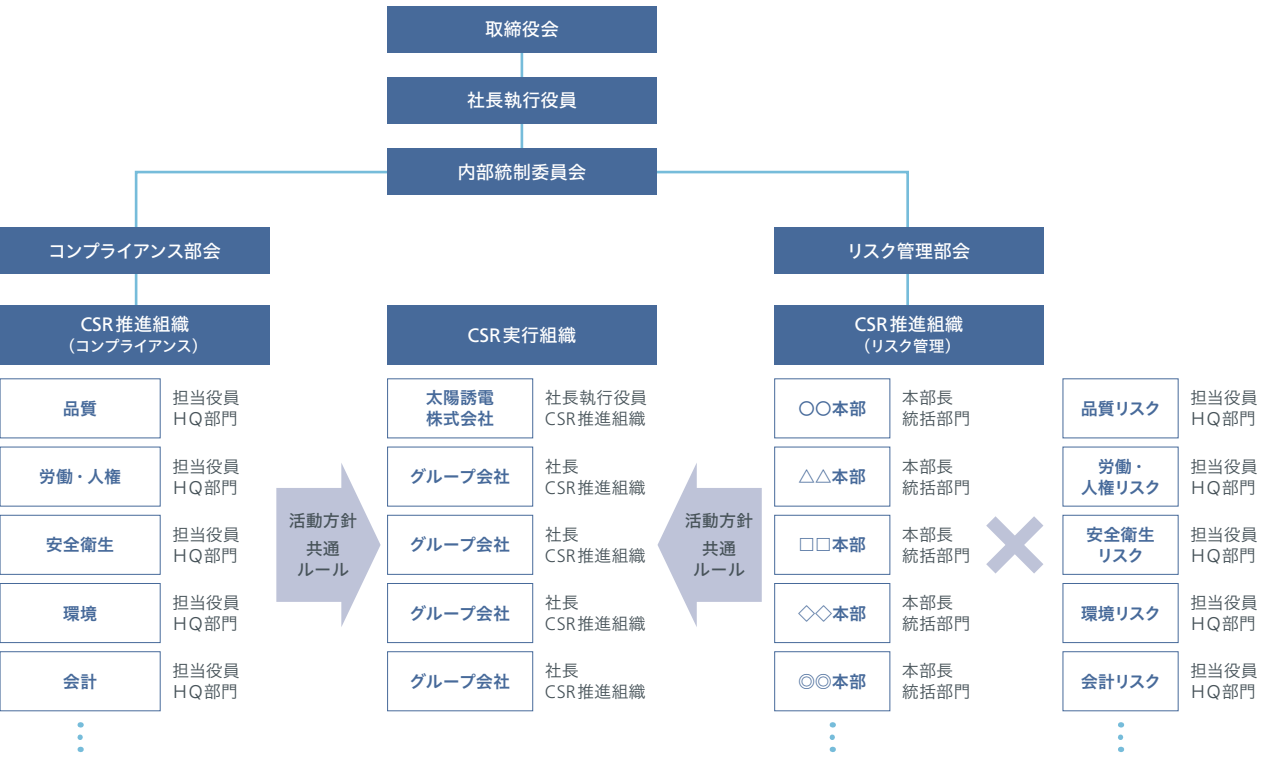
<https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/management/rule/>

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、コンプライアンス推進活動についてはコンプライアンス部会の統括の下、推進組織としてCSR行動規範の各条文ごとに担当役員と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によって運営されています。

リスク管理活動についてはリスク管理部会の統括の下、対象リスクごとに選任された担当役員とHQ部門が示す主要なリスクと対策をベースに、各グループ会社が適切にリスク抽出・評価・対策を実行するよう、管轄する各本部が責任をもって推進する体制によって運営されています。



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、順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、全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。2022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。

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。

リスク管理体制を強化するため、2021年度に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て新たな基準を制定し、2022年度からこの基準に基づいて運用しています。

内部通報制度

太陽誘電では、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。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。

リスクマップ

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

BCP（事業継続計画）、
BCM（事業継続マネジメント）

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。

〈リスク・対策事例〉 ※記号はリスクマップ上の位置を示します



物流管理
〈A2〉

太陽誘電では、自然災害、パンデミック、ストライキ、テロなどが原因となる輸送機関の遮断、倉庫機能の停止などのサプライチェーンの混乱により、通常の物流ルートが使用できなくなったり、物流リードタイムが長期化したりする可能性があります。これに対して、通常ルートを補完するルートの確保・維持などの事前対策を行い、購入先様からの資材調達やお客様への納品に関わる影響を抑制する体制構築に努めています。



自然災害
〈B2〉

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。太陽誘電全体では主に次の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。

- 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



情報セキュリティ
〈B2〉

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、全社セキュリティ方針や重要施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や役員向けの研修・訓練などを実施しています。

Sustainability

[サステナビリティ]

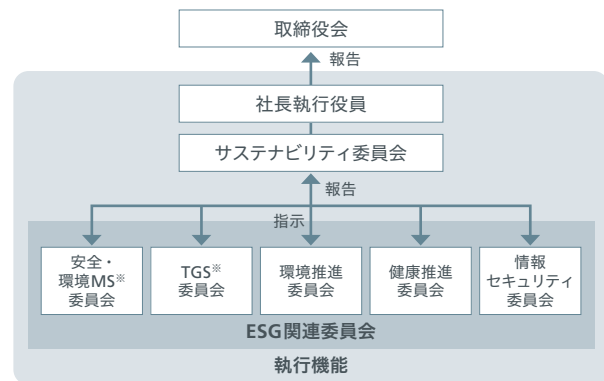
基本的な考え方

太陽誘電のミッションは、「おもしろ科学で より大きく より社会的に」です。創造性とイノベーションを発揮して社会に対して革新をもたらし、事業を通じた太陽誘電の持続可能な成長と、人びとの安全・安心で快適・便利な暮らしと持続可能な社会の実現を追求していきたいと考えています。これは太陽誘電が賛同するTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）、および国連で採択された

SDGs（持続可能な開発目標）とも合致するものです。このミッション実現のため、太陽誘電における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ました。そして中期経営計画2025において、経済価値と社会価値を向上するための具体的な施策と数値目標を定め、取り組みを進めています。

サステナビリティ推進体制

サステナビリティ委員会は四半期ごとに行われ、マテリアリティを含む、サステナビリティに関する課題解決が審議されます。5つのESG関連委員会（安全・環境MS、TGS、環境推進、健康推進、情報セキュリティ）から活動報告を受け、それに対する審議を行っています。この内容はサステナビリティ委員会委員長である社長執行役員が取締役に報告し、適切に審議されます。



※MSはマネジメントシステムの略

※TGSはTaiyo Green Strategy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

従業員への啓発

マテリアリティの達成と社会課題の解決には従業員の理解が不可欠であるという考えのもと、サステナビリティの考え方やマテリアリティについて、また企業として取り組むべき社会課題について、

定期的な啓発活動を行っています。新入社員向けのSDGs研修の他、従業員・派遣社員を対象としたeラーニングや集合研修、役員向けの研修、グループ報への記事掲載などを行っています。

E 環境関連活動

環境関連活動に関する基本的な考え方

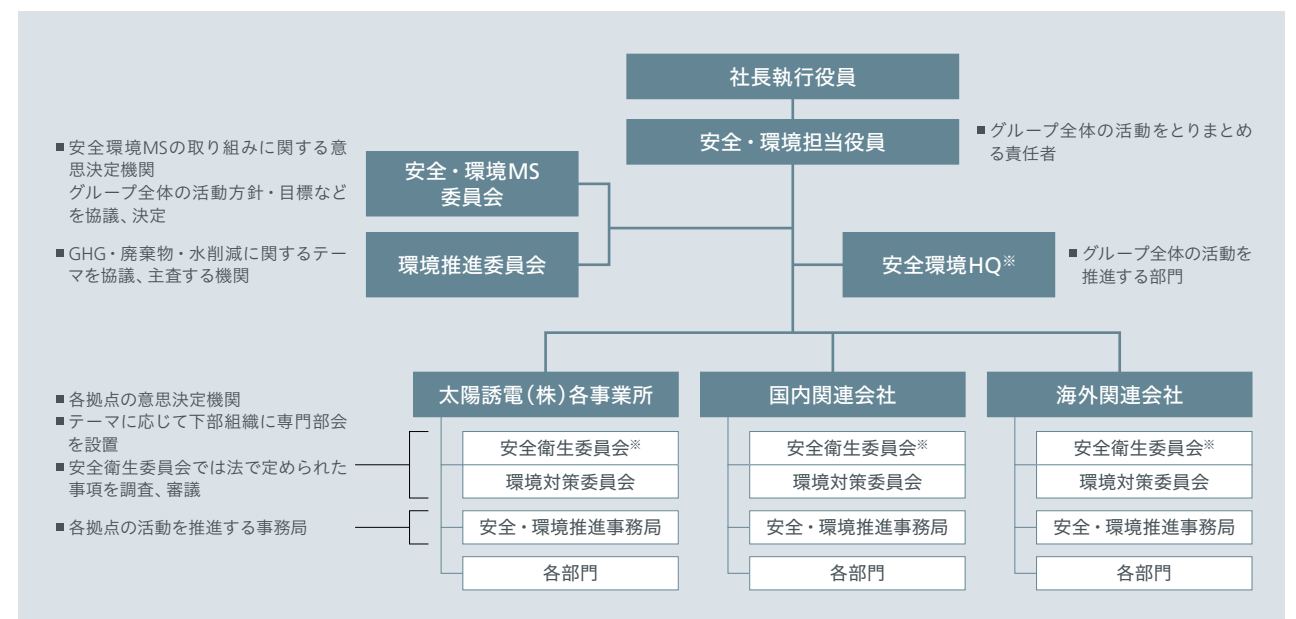
太陽誘電は、企業の社会的責任を果たし、永続的に発展していく企業を目指しています。環境に関する取り組みは、太陽誘電が果たすべき重要な社会的責任の1つであると認識しています。このため、太陽誘電は、環境基本理念「かけがえのない地球を将来の世代に引き継ぐため製品の研究、開発・設計、原材料の調達、製造、販売、付随するサービス

その他あらゆる事業活動における環境負荷を低減します。」のもと、グローバルな視野に立って環境影響の改善に取り組んでいます。

安全と環境に対する推進体制

太陽誘電は、社長執行役員から任命される安全・環境担当役員をグループ全体の統括責任者とし、安全・環境マネジメントシステムの推進体制を構築し、運用しています。「安全・環境MS委員会」「環境推進委員会」において、方針や取

り組むべき課題を協議、決定し、決定事項を拠点の責任者が具体化し、拠点内に伝達・徹底、推進しています。



※HQはヘッドクォーターの略

※安全衛生委員会には会社側と労働者側の代表者を選出

ESG／環境関連活動

環境中期目標について

太陽誘電は、環境対応におけるマテリアリティ（重要課題）として「気候変動への対応強化」と「資源の有効活用と循環型社会構築への貢献」を設定しました。特に地球規模の課題である気候変動に対し、2050年までにカーボンニュートラルの実現を目指した環境中期目標を策定しています。目標達

成のために、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。

環境中期目標と達成状況
https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/environment/materiality/

事業活動と環境の関係

太陽誘電は、主に電子部品を生産し、顧客であるセットメーカーへ納入しています。電子部品のライフサイクルにおける環境影響を分析した場合、使用時に影響は小さく、影響の大半は生産時に起因しています。生産時に発生する主な環境影響としては、エネルギー使用や水使用、製造に伴って生じる排気（CO₂を含む）、廃水、廃棄物などがあげられます。太陽誘電は、こうした環境影響を細かく把握・分析するとともに、投入する資源の極小化やプロセス改善による省エ

ネルギー・省資源など、様々な施策を講じて環境影響の改善に努めています。また、太陽誘電の製品は電気・電子機器や自動車などに使用されており、それらの商品の寿命が尽きた時点で廃棄物となることから、製品中の有害物質の除去についても対応を図っています。

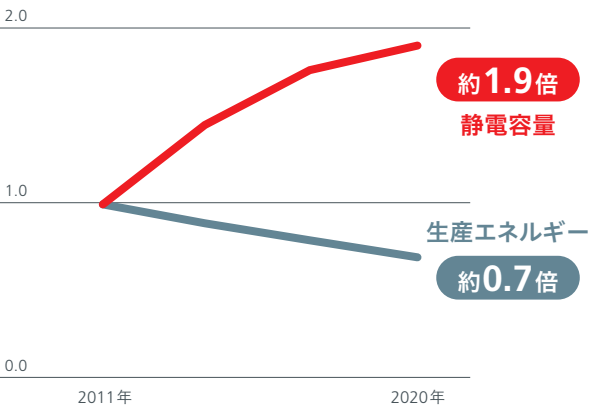
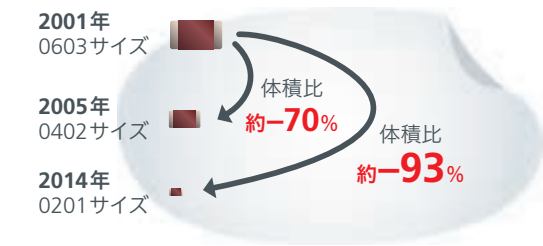
商品による環境貢献

MLCC生産時の環境負荷低減

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）は日々進化し、小型化・高性能化が進んでいます。コンデンサの基本的な性能である静電容量（貯められる電気量）が同じMLCCを比較すると、2001年に上市された0603サイズ（0.6mm×0.3mm）と2014年に上市された0201サイズ（0.2mm×0.1mm）では、13年の間に体積が約93%減少しています。このように、小型化を進めることで、原材料や包装材料、輸送エネルギーの削減を実現しています。小型化を進める一方で、MLCC1個当たりの静電容量は2011年から2020年の9年間で約1.9倍となっており、小型

化と同時に高性能化も進んでいます。このような商品そのものの進化に加えて、生産性改善活動「smart.E」を通じて、生産現場の見える化、異常の早期発見、さらには異常の未然防止といった生産性の向上を図っています。生産時のエネルギーロスを減少し、品質不良による廃棄量を削減することで、より一層環境負荷を軽減できるよう取り組みを続けています。

米粒との比較



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、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、排出削減に取り組み、TCFDに沿った情報開示の拡充を行います。

※SBTとは、科学的根拠に基づいた目標設定のこと。2015年に定められたパリ協定が求める水準と整合した5～10年後を目標年として企業が設定する温室効果ガス排出削減目標を示す。

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、社長執行役員を委員長とし、年4回開催しています。委員会では、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、当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	想定される事象	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

財務インパクト 小：15億円以内 中：15～60億円 大：60億円超

区分	想定される事象	気候関連リスク・機会	財務インパクト (利益ベース)
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
	高効率製品の需要増加	GHG排出削減に向けエネルギーマネジメント機能を持つ電源の需要増加による、産業機器市場向け電子部品の売上増加	大
	生産の効率化	省エネ施策の展開、再生可能エネルギーの導入など低炭素な生産活動の推進による収益確保	大
	気候変動関連対策の取り組み推進	気候変動関連対策を進めることによる顧客からの信頼の向上	—

ESG／環境関連活動

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℃シナリオ	4℃シナリオ
主要な参照シナリオ※1	NZE (Net Zero Emissions by 2050 Scenario)	STEPS (Stated Policies Scenario)
世界観	■クリーンエネルギー政策と投資が急増し、先進国は他国に先駆けてネット・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上昇が1.5℃を下回る世界。 ■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。	■各国が2022年9月末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℃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 2022(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8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	地点別浸水シミュレーション検索(浸水ナビ)、重ねるハザードマップ
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, Working Group 1 Interactive Atlas
その他	Yukiko Hirabayashi et al. (2013). Global flood risk under climate change. Nature Climate Change, 3(9), 816-821.

※2 IPCCの第6次評価報告書(AR6)で使用者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。

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18,340円、2050年では32,750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 Outlook2022 (Net Zero Emissions by 2050 Scenario, Stated Policies Scenario)を参考に設定しました。
分析結果	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℃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9億円のコスト削減になり、2050年では、約24億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、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℃シナリオにおける残余のSCOPE 1 排出量が26万t-CO₂(G2参照)となり、炭素価格の影響が約74億円となることが分かりました。 4℃シナリオ 1.5℃シナリオ 1.5℃シナリオ(排出削減対策後) G1：炭素価格影響額 百万円 25,000 20,000 15,000 10,000 5,000 0 年度 2030 2050 4℃シナリオ 1.5℃シナリオ 1.5℃シナリオ(排出削減対策後) G2：GHG排出量推移予測 ×10³(t-CO₂e) 3,500 3,000 2,500 2,000 1,500 1,000 500 0 年度 2030 2050
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 排出量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26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	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。 洪水については、現在、国内に1拠点でリスクが高いとみられる拠点がありましたが、将来におけるグレード変化はみられませんでした。一方で海外には現在、リスクが高いとみられる拠点はありませんでした、1拠点について2050年および2085年までにベースライン比でリスクが増大すると評価されました。高潮については、現在、リスクが高いとみられる拠点はなく、将来におけるグレードの変化もみられませんでした。 洪水リスク 2005年 2050年 2085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(8拠点中) 0拠点 1拠点 1拠点 1拠点 1拠点 高潮リスク 2010年 2050年 2090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(8拠点中) 0拠点 0拠点 0拠点 0拠点 0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。

ESG／環境関連活動

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副社長執行役員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ています。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	2022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)	396 (2020年度比▲18.3%)	281 (2020年度比▲42%)

※SCOPE 1+SCOPE 2

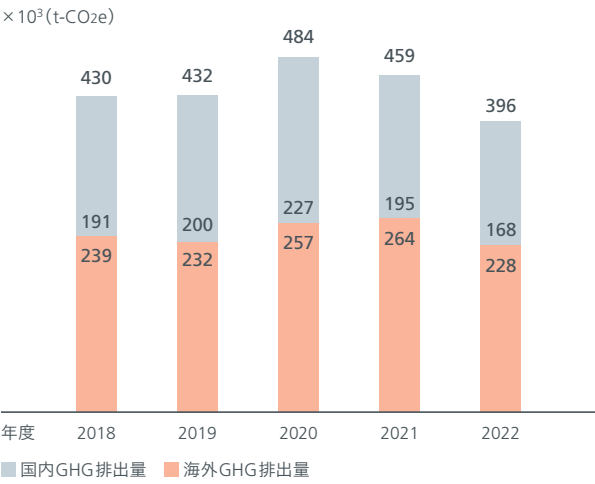
GHG/エネルギー削減の取り組み成果

2022年度のGHG排出量は、グループ全体で2021年度から63千t-CO₂e減少しました。国内拠点が2021年度の195千t-CO₂eから168千t-CO₂eに、海外拠点は2021年度の264千t-CO₂eから228千t-CO₂eにいずれも減少となっています。原油換算によるエネルギー使用量は、グループ全体で252千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、2022年度に使用した再生可能エネルギーは123,212MWh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	42
SCOPE 2	354

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	482,072	カテゴリ9	輸送・配送(下流)	対象外
カテゴリ2	資本財	122,350	カテゴリ10	販売した製品の加工	8
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	70,983	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)	37,239	カテゴリ12	販売した製品の廃棄	121
カテゴリ5	事業から出る廃棄物	12,379	カテゴリ13	リース資産(下流)	対象外
カテゴリ6	出張	792 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	8,833 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	合計		734,777

再生可能エネルギーの活用

太陽誘電では、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8拠点で発電を行っています。



本郷太陽光発電所



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



エルナー白河太陽光発電所



韓国慶南太陽誘電



TAIYO YUDEN (PHILIPPINES)



ELNA-SONIC

ESG／環境関連活動

2022年度の取り組み

太陽誘電はTCFDに賛同し、関連する情報開示を進めると同時に、GHG排出削減にも取り組んでいます。その取り組みが評価され、2022年度には、八幡原工場の材料棟が「ZEB Ready」認証を取得した他、「CDP気候変動」Aリスト企業へ選定されています。

GHG排出量

八幡原工場が「ZEB Ready」認証を取得

太陽誘電は、八幡原工場(群馬県高崎市)に積層セラミックコンデンサの原材料であるチタン酸バリウムを製造する材料棟を建設し、稼働を開始しました。この材料棟が、国土交通省が主導する省エネルギーを実現した建築物に対する認証である「ZEB Ready」認証を取得しました。

ZEB はネット・ゼロ・エネルギー・ビル の略称であり、「ZEB Ready」は、先進的な建築設計によるエネルギー負荷の抑制や高効率な設備の導入等により、大幅な省エネルギー化を実現し、基準一次エネルギー消費量に対して50%以上の削減を達成した建築物が対象となっています。

太陽誘電では、現在の中期経営計画2025において、環境関連投資に関する投資項目を設け、設備投資のうち10%程度を環境目標達成に向けた投資などに充当する計画としています。今回の新材料棟は、製造に関連した最新鋭の設備

を導入することでエレクトロニクス機器の進化を支える電子部品を開発し、お客様へのタイムリーな供給を行うと同時に、建物の省エネ化を進めるという、太陽誘電の経済価値と社会価値向上の両立に向けた取り組みの一環と位置付けています。



八幡原工場材料棟(群馬県高崎市)

「CDP気候変動」Aリスト企業に選定

太陽誘電は、国際環境非営利団体であるCDP※から、気候変動対策や戦略、情報開示に優れた企業として、最高評価のAリスト企業に初めて選定されました。

太陽誘電は、2050年までのカーボンニュートラルの実現を目指し、気候変動への対応強化をマテリアリティとして設定しています。その過程において、2030年度までに温室効果ガス(GHG)排出量を42%削減(2020年度比)するというSBTに準じた中期目標を設定しています。また、TCFDの提言に賛同し、気候変動に関するリスクと機会を特定するとともに、世界の平均気温が4℃および1.5℃上昇した際の財務影響を含めたシナリオ分析に基づく戦略を立案しました。

これらの目標、戦略に基づき、徹底した省エネ・創エネ・再エネの実行を軸としたGHGおよびエネルギー使用量削減の活動を推進しています。

今回は、これらを始めた気候変動対策に関する活動が総合的に評価され、約18,700社の評価対象企業の中から、「CDP気候変動」Aリスト企業として選定されました。日本企業からは75社が選定されています。



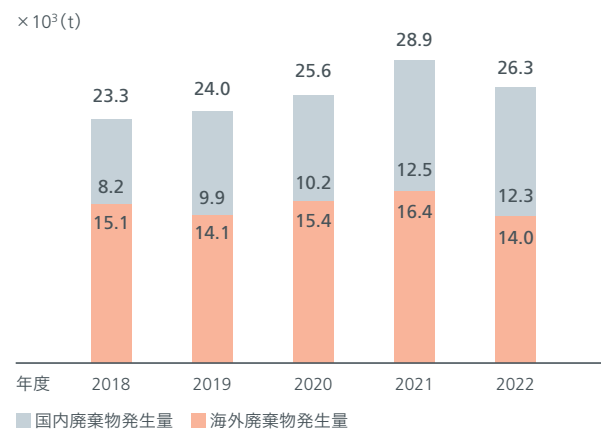
※CDPは、英国の慈善団体が管理する非政府組織(NGO)で、2000年に設立され投資家、企業、国家、地域、都市が自らの温室効果ガスの排出削減、水資源の保護、森林の保護など環境影響を管理するためのグローバルな情報開示システムを運営している。

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

2022年度におけるグループ全体の廃棄物発生量は、2021年度の28.9千tから26.3千tに減少しました。有価物を含む廃棄物の内訳は、廃プラスチック類、廃油、廃液、汚泥が大部分を占めています。太陽誘電では、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。

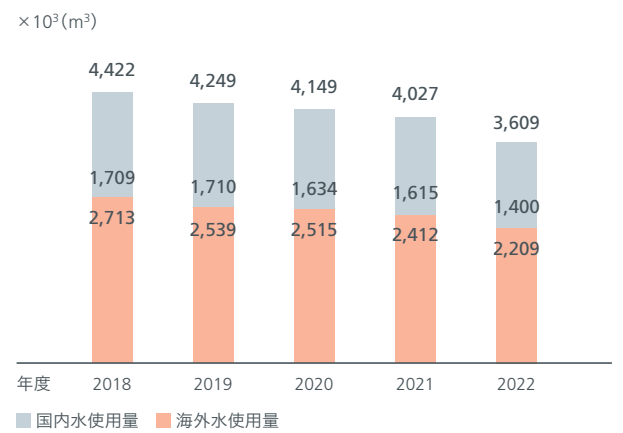
廃棄物発生量



水資源の取り組み

2022年度のグループ全体の水使用量は、2021年度の4,027千m³から3,609千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。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3,283千m³、淡水・地下水からの取水が326千m³となりました。水のリサイクル量は556千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)	3,283
淡水・地下水	326

2022年度の取り組み例

生産方法変更による廃液の削減

[新潟太陽誘電、韓国慶南太陽誘電、TAIYO YUDEN(SARAWAK)]

電子部品の生産プロセスの一部では、生産設備の清掃に溶剤を使用しており、清掃に使用した後の溶剤は廃液として適切に処理しています。生産方法を見直し、清掃に使用する溶剤の量を減らすことで、廃液発生量の削減につなげることができました。今回の生産方法変更などによって削減した廃液の排出量は384t/年でした。

廃水リサイクルによる節水

[新潟太陽誘電]

電子部品を生産する工程では様々なプロセスで水を使用しています。設備の冷却水を回収・処理し、生産工程で再利用することで、使用する水を削減できました。削減した水は11,331t/年でした。

ESG／環境関連活動

担当役員メッセージ

生産活動における省エネを
推進し、環境影響の改善に
取り組んでいます

取締役副社長執行役員
安全環境担当
増山 津二



環境に関する取り組みは、太陽誘電が果たすべき重要な社会的責任の1つであると認識しています。このため、「安全衛生・環境憲章」に基づき、グローバルな視野に立って環境影響の改善に取り組んでいます。

太陽誘電の主力商品である積層セラミックコンデンサやインダクタなどの電子部品は、そのライフサイクルにおける環境影響が生産時に大きく、使用時には小さいという特徴があります。生産時の主な環境影響は、エネルギー使用や水使用、廃棄物、廃水、排気(CO₂を含む)などです。太陽誘電はこうした影響を細かく把握・分析するとともに、投入する資源の極小化やプロセス改善による省エネルギー・省資源など、様々な施策を講じて環境影響の改善に努め、経済価値と社会価値の両輪を向上させることを目指しています。

中期経営計画2025では、環境に関連して「気候変動への対応強化」、「資源の有効活用と循環型社会構築への貢献」という2つのマテリアリティを特定しています。その背景には、IPCC(気候変動に関する政府間パネル)の報告書でも示された、気候変動に伴う生態系と人間に対する悪影響への配慮と、世界全体で検討が進められている持続可能な形で資源を利用する「循環型経済(サーキュラーエコノミー)」への移行に太陽誘電も貢献したいという思いがあります。この流れの中で、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)への賛同を表明し、TCFDに沿った情報開示の拡充にも努めています。

気候変動への対応については、サステナビリティ委員会や私が委員長を務める環境推進委員会などで経営層が議論を重ね、グループ全体で目標達成に向けた取り組みを進めています。2050年までにカーボンニュートラルの実現を目

指し、中期経営計画2025において2030年度のGHG排出量を2020年度比で42%削減する目標を設定しています。

目標達成に向けては、省エネ、創エネ、再エネの3つのアプローチで活動しています。電子部品の生産にはクリーンルームを使用する工程や焼成炉を使用する工程などがあり、生産活動に使用するエネルギーが大きくなってしまいます。そのため、まず取り組むべきは省エネであり、徹底した小型・高効率化の追求や脱炭素思想に基づくものづくりの推進をコアにした活動を行っています。その他、創エネは太陽光発電のさらなる導入、再エネは国内外での再生可能エネルギー調達展開を図っており、一例としてR&Dセンターにおいて2024年度までに全使用エネルギーを再生可能エネルギーに転換する予定です。削減施策は順調に進捗しており、2022年度のGHG排出量は、基準年度の2020年度比で18.3%削減することができました。

環境影響の大きい生産活動での対策を進めていくことに加え、それ以外のGHG排出量削減にも着手しています。まずは、太陽誘電の活動に関連する他社のGHG排出量(SCOPE 3)について削減目標を設定すべく、排出量把握の精度向上、削減施策の検討を開始しました。

GHG排出量削減以外にも、廃棄物発生量削減、水使用量削減について、中期経営計画2025で数値目標を設定し、注力しています。

環境関連投資としては、中期経営計画2025の5年間累計で3,000億円という設備投資計画のうち10%程度を環境、IT、安全で快適な職場づくりのための投資に充当する予定としています。今後も、重要な社会的責任の1つである環境への取り組みを、強力で推進していきます。

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」等の国際規範を支持し、尊重しています。また2020年5月には「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 |

労働人権マネジメント方針及び順守事項

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

人権デューディリジェンス

企業は「国連ビジネスと人権に関する指導原則」に基づく、人権デューディ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。国連グローバル・コンパクトのローカルネットワークであるグローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパンが主催する人権デューディリジェンス分科会、人権教育分科会などにも参加しています。また、国内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頂いています。

2022年度の取り組み例

- 人権方針、ハラスメントの防止、性的指向による差別の禁止などを含む教育資料を作成し、国内外の拠点で活用しています。国内拠点ではeラーニングによる定期教育を実施しました。
- 国内拠点の労働人権対応部門を対象に、eラーニングによる定期専門教育を実施しました。

ESG／社会関連活動

〈人権デューディリジェンスの取り組み事例〉

購入先様に対する取り組み

太陽誘電グループでは、新規購入先様に対して人権・労働課題を含めたCSRに関する方針を理解していただくために、太陽誘電グループ「CSR調達ガイドライン（CSR調達のお願い）」（以下「CSR調達ガイドライン」という）を配付し、遵守事項について誓約をいただいた上で取引を実施しています。また、RBA行動規範を基に作成した「CSRセルフチェックシート」により「労働時間の限度」「現地最低賃金への準拠」「児童労働の防止」などについて評価を行い、当社基準に合格した購入先様と取引を実施しています。

既存の購入先様に対しては定期的にCSRセルフチェックシートによる評価を実施しています。さらに主要な購入先様に対してはCSR監査（実地監査含む）を定期的に実施しています。評価の結果、当社基準を満たしていない購入先様へは改善を求めています。

CSR調達ガイドラインの同意実績

測定単位（KPI）

「CSR調達ガイドライン」の同意率

2022年度実績

2023～2025年度目標

99%

100%

CSR調達セルフアセスメント

2022年度までに535社の購入先様に対し実施しました。評価結果から、いずれの購入先様からも重大なリスクは確認されていません。

測定単位（KPI）

CSR調達セルフアセスメント適合率

2022年度実績

2023～2025年度目標

97%

100%

安全衛生

太陽誘電は、従業員の働く環境における安全を重視しています。「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。

この安全重視の考えに基づき、中期経営計画2025には、目標とする経営指標の中に、社会価値の1つとして安全安心な職場に関する指標を盛り込みました。具体的な目標としては、傷病率0.016未満、度数率0.08未満を設定しており、これは日本の製造業平均よりも大幅に低い水準となります。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、目標傷病率、目標度数率の達成に向けて、労働災害防止のための活動を進めています。2022年度については傷病率0.015、度数率0.07となり、当年度は目標を達成することができました。

2022年度の取り組み例

■ 重量物を取り扱う全作業のリスクとその対策の検証、見直しを行い、対策強化のための取り組みを行いました。

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	基礎教育の徹底と「安全行動意識」の醸成
2025年度目標		Machine	設計者の設備安全設計水準アップ
0.016未満	0.08未満	Method	ばらつきのない安全作業
2022年度実績		Material	化学物質の有害性/危険性の最小化
0.015	0.07	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」として配付し、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。購入先様を含め全てのサプライチェーン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。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を把握しています。なお、必要がある場合は改善に向けた取り組みを購入先様と共に進めています。

CSR調達への取り組み

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、マイカなどの鉱物は、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、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めます。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、社会的責任に関する行動規範であるRBA（Responsible Business Alliance）行動規範を順守する活動を行っています。また、労働・安全衛生・環境・倫理に関する活動水準を高めていくため、主な拠点において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。

2022年度の監査では、太陽誘電(株)中之条工場が最上位評価であるプラチナ認証、同高崎グローバルセンターと新潟太陽誘電(株)がゴールド認証を取得しました。

RBA-VAP監査
<https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/misc/external/>

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。

2022年度の取り組み例

植林活動

TAIYO YUDEN（PHILIPPINES）では、CO2の吸収源としても注目が高まっているマングローブの植林を、2008年から続けています。エビや魚などの棲み家となるマングローブは、水辺の生物多様性において重要な役割を果たしています。

女子ソフトボール部による子どもたちへの指導

1984年に創立した太陽誘電ソルフィエユは、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、全国各地で子どもたちのためのソフトボール教室も開催。2022年度は、複数の小学校でのボール投げ指導を行いました。

社会(S)ウェブサイト
<https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/society/>

ESG／社会関連活動



担当役員メッセージ

成長戦略を
やり遂げるために必要な
人材戦略を推進しています

執行役員
人事、総務担当
山崎 聡

社会のデジタル化の進展によって、電子部品の需要は中長期的に伸びていくことが見込まれており、太陽誘電ではこの状況に対応した成長戦略を描いて実行しています。これに伴い、人材戦略として、需要の拡大期を逃さず成長を実現していくための「スマート野武士」、「チャンスとみれば一気呵成に自分で動ける人材」の育成を進めています。

会社の歴史を振り返ると、かつての太陽誘電には事業を開拓して発展させてきた、いわゆる「野武士」タイプの人材が数多くいました。自分で考え、実行し、事業を切り開くという力強さを持つ一方で、遠回りや失敗も多かったと思います。そこで、野武士をバージョンアップし、この先の社会にマッチする人材を育成していきます。つまり、昨今のデジタル技術を使いこなし、最新の知見を踏まえた上で情報収集・分析をし、科学的な合理性をもって意思決定をして組織的に動ける力を兼ね備えた人材を増やすことで、チャンスを逃さず成長につなげていく考えです。

これに関連し、階層別教育・研修を実施していますが、中でも管理職対象のマネジメント教育に注力しています。3年をかけて行う選抜型のリーダー研修の場では、受講者の発言の質や量、思考スタイルが年を追うごとに変化していくことを実感しますし、受講者本人もリーダーとしての自覚をより明確に持ち、研修で学んだことを仕事の現場で実践しようと意欲的に取り組んでいます。

また、人材の多様性を豊かにするための活動を加速するため、2023年7月に従来のダイバーシティ推進課を格上げし、ダイバーシティ推進室を設立して体制を強化しました。社会価値の社会(S)におけるマテリアリティとしては女性管理職比率10%以上(2030年度目標)をKPIの1つに設定しています。2023年4月1日時点で太陽誘電(単体)の女性管理職は12名、比率は4.2%であり、年々その比率は上昇していますが、目標達成に向け、さらに取り組みを拡充させてい

きます。また、ジェンダー以外のダイバーシティの取り組みとして、障がい者雇用を推進しています。2023年7月には、彼らが活躍する場として社内にカフェ・ベーカリーを開設しました。従業員からも好評で、連日賑わいを見せています。

一方で、人材に関する考え方として、人権を重視することをお大前提としています。児童労働や強制労働の監視はもちろんのこと、特に重点的に取り組んでいるのが労働条件です。グループ全体として、労働時間、休暇などの労働条件や、ハラスメント・差別の相談などの項目に関してモニタリングを実施し、人権侵害が発生しない体制の構築に継続して取り組んでいます。

社会(S)におけるマテリアリティとしては、ワークエンゲージメントの目標も設定しています。社内です実施した調査で若年層や製造部門の数値が低いことが判明したことから、対策として、部下を育成する側(上司)の“教えるスキル”向上のための施策を強化し、製造部門の監督者層への研修を拡充しています。また2023年度からはさらに、上司から部下に対して人事評価の内容が適切にフィードバックされているかを把握するため、全従業員に対して年2回、フィードバック満足度に関する調査を実施するなど、エンゲージメント向上への取り組みを強化しています。

健康経営については、健康管理最高責任者を務める社長執行役員のもと、食事、非喫煙、運動、睡眠、ストレスの5項目にフォーカスした活動「Focus 5」を推進しています。この活動を軸に、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。

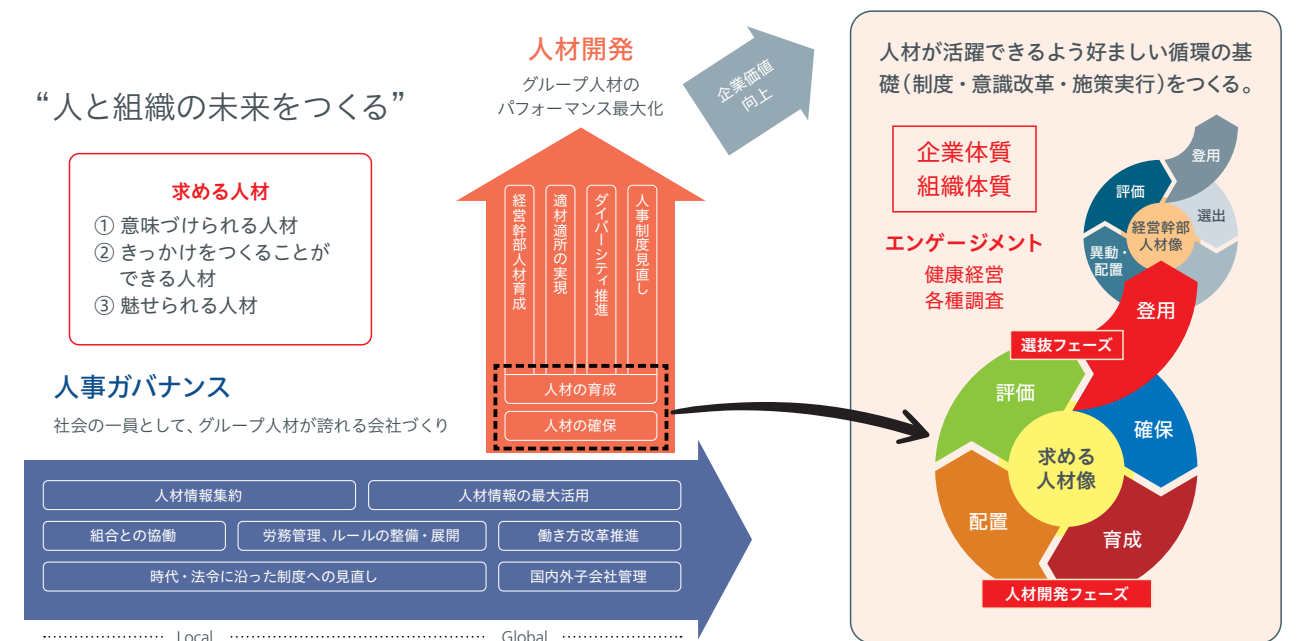
中期経営計画2025の目標達成を目指し、太陽誘電の成長やSDGsを始めとする社会課題の解決を担う人材の育成、従業員一人一人の成長支援・健康支援に引き続き取り組み、企業価値向上に貢献してまいります。

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、全てのグループ人材・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。



太陽誘電が目指す集団像

太陽誘電は、“意味づけられる”“きっかけをつくることのできる”“魅せられる”の3つのキーワードを使って、求める人材像を設定しています。これに対して、人材研修などを通じた外部評価では、当社の人材は、素直で真面目、求められることに対しては一生懸命がんばるなどのプラス評価がある一方で、衝突を避け自ら意見や考えを言わない、感情表現が下手で反応が薄い、ビジョン構想力が弱いなどのマイナス評価も受けています。

太陽誘電では、今後の目指す姿の実現に向けて、従業員の強みである成果管理力、情報把握力を維持・向上しつつ、弱みとなっている人材育成、ビジョンメイキング、変革思考

の不足について研修などを通じて強化し、求める人材像により近づけていきます。その一環として、幹部候補社員に対しては、リーダー研修、マネジメント研修、コーチング研修などを行い、より科学的で合理性を持ち、組織的な行動を促しています。

これらの取り組みを通じて、目指す姿の実現に貢献できるように自分で考え、実行し、事業を切り開く人材育成を目指しています。そして、一人一人が活力をもって仕事に取り組み、自らの殻を破り、自発的な行動で人間関係や仕事の領域をさらに広げられる、そんな人材集団を目指しています。

ESG／社会関連活動

ワークエンゲージメント

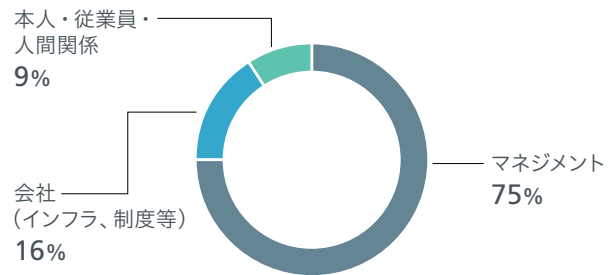
太陽誘電は、持続的な価値創造に向けて、従業員が仕事に誇りとやりがいを感じ、イキイキと業務に取り組む職場環境が重要だと考えています。このため、中期経営計画2025では、仕事に対して誇りややりがいを感じるかどうかの心理状態を表す指標であるワークエンゲージメントについて2.5という数値目標を設定し、環境改善に向けた取り組みを進めています。

毎年行っているワークエンゲージメント調査では、2022年度の結果は2.28でした。また、2022年度に実施したUWES(ユトレヒト・ワークエンゲージメント尺度)の調査結果の分析から、指導・育成を行うマネジメントの改善が必要と認識しており、これまでの管理監督者層の教育強化、製造部門向け監督者層への研修強化に加え、管理監督者層へのフィードバックや昇格入選のチェックシート活用などを行っています。

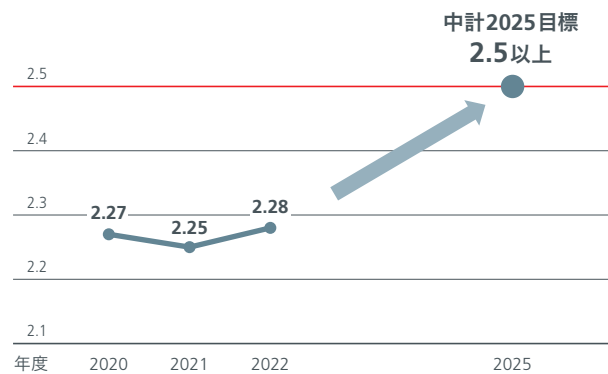
2022年度の取り組み例

- 管理監督者層(部下を持つ人)の強化
マネジメント研修、ハラスメント研修、半期評価面談時の満足度調査
- 製造部門監督者層への研修実施

ワークエンゲージメント調査における自由記述からの課題



ワークエンゲージメント(太陽誘電株式会社)



人事部 次長
常木 美幸

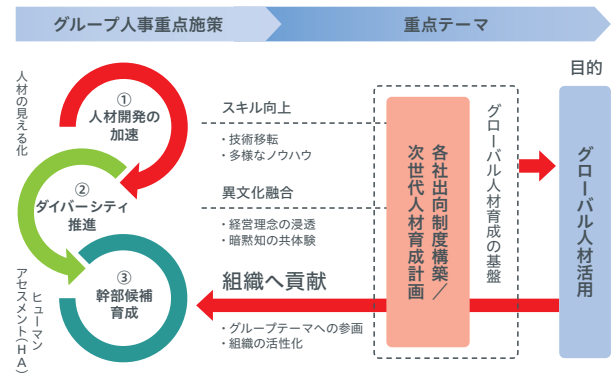
人材のパフォーマンス最大化を図り、太陽誘電の未来をつくっていききたい

太陽誘電グループがこれからも持続的に成長していくためには、「次世代を担う人材の獲得と育成」が重要課題です。そのためには、多様なバックグラウンドを持った従業員が存分に自分の能力や個性を発揮できる仕組みづくり・職場づくりが必要です。

2023年7月の組織改編によって、これまで人事部の下部組織であったダイバーシティ推進課が独立した組織(ダイバーシティ推進室)になったことで、よりそれぞれの機能強化と施策展開のスピードアップが期待されていると捉えています。ダイバーシティ推進室は多様な人材が各部門で受け入れられ、活躍できるようにするための意識変革を行い、人事部はグループを含めた人材の確保と育成・登用・流動の仕組みを整備すること、エンゲージメントを高める施策を展開していくことで、人材のパフォーマンス最大化を図ります。

多様な人材が太陽誘電でイキイキと輝けることが、ミッション「おもしろ科学で より大きく より社会的に」や、経営理念の1つである「従業員の幸福」の実現につながると考えます。

重点施策



① 人材開発の加速

若手社員の拡充を図るため、好不況に関わらず毎年一定数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」「きっかけをつくることのできる」「魅せられる」人材の育成を目指し、各種教育・研修を実施しています。また、海外拠点の運営を担える人材育成のため、海外拠点の現地従業員が日本のヘッドクォーターに出向する体制を構築し、運用しています。

教育体系図

階層	共通スキル教育	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	ビジネス スキル教育 コーチング & ファシリ テーション ビジネス リテラシー 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 通信教育 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	リーダー研修		
若手社員		品質管理 基盤確立教育(入社2～5年目)	社会人ドクター制度/留学		
入社		工場実習 新入社員研修			

従業員教育費用(太陽誘電株式会社)

	2021年度	2022年度
教育費用	182,307千円	230,026千円
従業員1人当たりの教育費用	62,600円	79,237円

2022年度に実施した研修例



マネジメント研修



製造部昇格者研修



新入社員研修

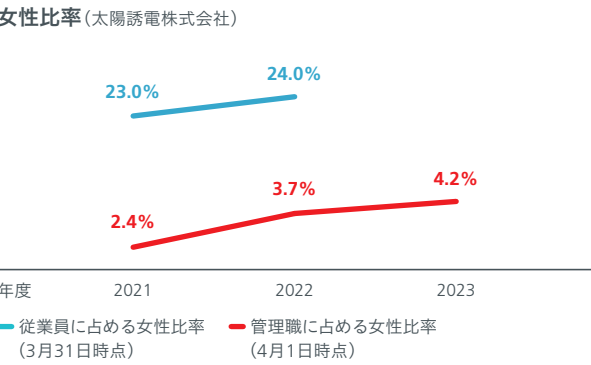
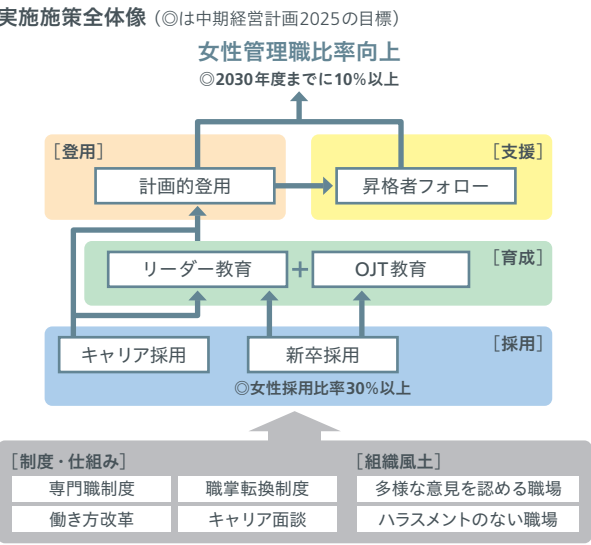
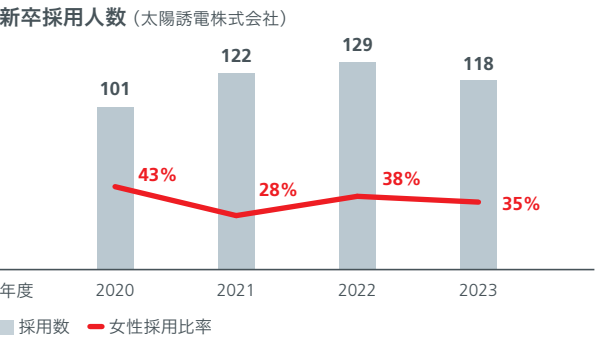
ESG／社会関連活動

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・文化を始め、性別や世代、キャリアなど、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、中期経営計画2025において新卒女性採用率30%以上、女性管理職比率10%以上(2030年度)という目標を設定し、多くの意欲ある女性が活躍できる環境整備に取り組んでいます。また、障がい者雇用も推進しています。法定雇用率を上回るだけでなく、一人一人が活躍できる場の創出・拡大を進めていきます。

女性活躍推進行動計画
<https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/society/diversity/>



ダイバーシティ推進室 次長
篠崎 みどり

多様な人材の参加で、「全員参加型のダイバーシティ経営」を実現したい

今年、新たに発足したダイバーシティ推進室では、現在の優先課題として、女性活躍推進と障がい者雇用に注力しています。このうち、女性活躍推進については、中期経営計画2025の目標として「新卒女性採用率30%以上」「女性管理職比率10%以上(2030年度)」というKPIを設

定しています。具体的な目標があることで、今まで以上に、全員が自分事として捉える意識付けができます。まずはダイバーシティの現状を理解し、取り組みに関して納得・共感してもらうことが重要です。一方、障がい者活用では、場当たりの対応ではなく、恒久的に満足する形で雇用できる仕組みを構築していく必要があります。

これらを実現していくには推進室だけではどうにもなりません。階層、年齢、性別を問わず、たくさんの方を巻き込みながら、周知啓発活動を強化していきます。「一緒にやってみたい!」と思ってもらえる施策、従業員の成長意欲を引き出すための勉強会や交流会、女性リクルーターを積極的に活用した採用支援、時代に合った働き方改革など様々な仕掛けによって、多様な経験や価値観を持つ仲間が、お互いを思いやり助け合える「全員参加型のダイバーシティ経営」の実現に貢献したいと考えています。

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、将来の事業規模予測に基づく幹部候補人材の必要人数を定めて中期目標とし、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。

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。2022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。

2022年度に導入した主な制度

平時在宅勤務制度の正式導入	育児休業法改正対応
柔軟な働き方の選択肢増加により従業員が仕事を通じてイキイキと働くことや、働き方の見直しにより業務改善や業務効率の維持・向上につなげていくため、新型コロナウイルス感染症への緊急対応を経て2021年7月から平時在宅勤務制度のトライアル運用を実施してきました。トライアル期間中に効果や影響等を確認し、平時在宅勤務制度の正式導入を決定しました。	2022年度の育児休業法改正には、育児休業を取得しやすい環境の整備や男性の育児参加を促進する内容が含まれています。そこで太陽誘電では、男性の育児休業取得を促進するため、グループ報への記事掲載や、配偶者の妊娠・出産申請時に子育てガイドブックを配布し、人事部による個別説明などを行いました。また、上司との面談を行って、育児休業取得の意向を確認する仕組みを整えました。

(太陽誘電株式会社、年度末時点)	2020年度	2021年度	2022年度	
平均勤続年数				
男性	18.9年	17.9年	17.6年	
女性	18.7年	17.5年	16.6年	
平均有給休暇取得日数				
	12.7日	14.8日	15.6日	
育児休業取得率				
男性	—	—	29%	
女性	100%	100%	100%	
育児休業・特別有給休暇(配偶者出産)取得率				
男性	90%	89%	92%	

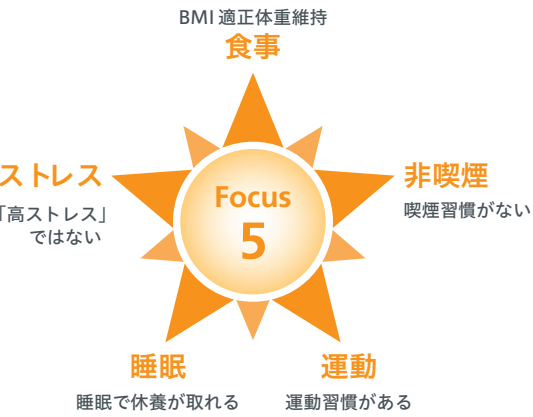
従業員一人一人がパフォーマンスを最大限に発揮できるよう、働きやすい職場環境の整備に取り組んでいます。

ESG／社会関連活動

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、社長執行役員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ています。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(良い生活習慣)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を獲得できるように取り組みを展開しています。



2022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を現状値より高めるため、新入社員や交替勤務者を対象にそれぞれの睡眠課題にFocusした「睡眠の質を上げる」ためのセミナーを実施しました。また、デスクワーカーを対象とした「睡眠のリテラシー向上」を目的とした睡眠eラーニングを実施しました。



交代勤務者向け睡眠セミナー

「運動」に対する施策

運動習慣のある従業員の割合を現状値より高めるため、社内で制作したストレッチ動画の配信や外部講師によるストレッチやヨガ教室の開催、ウェアラブル端末やアプリを利用した身体状態の見える化など、従業員が日々運動する機運の醸成につながる取り組みを実施しました。

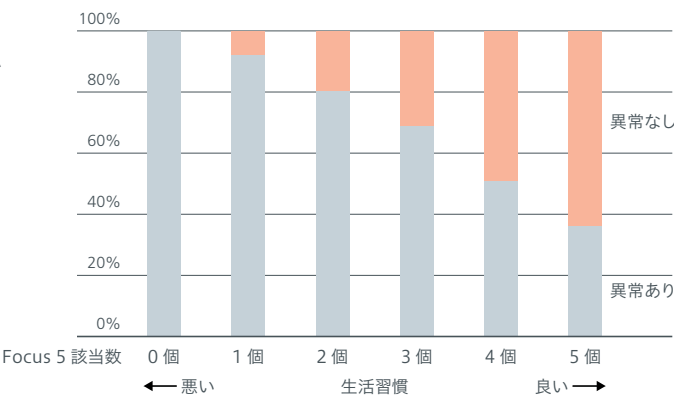
Focus 5 の推移		(%)			
	定義	2021年度実績	2022年度実績	2025年度目標	
食事	BMI 18.5以上25未満の従業員の割合	64.9	64.7 	65.3	
非喫煙	喫煙をしない従業員の割合	81.3	82.4 	83.3	
運動	運動習慣のある従業員の割合	25.3	26.8 	28.7	
睡眠	睡眠で十分な休養が取れる従業員の割合	61.9	62.1 	78.3	
ストレス	「高ストレス」に該当しない従業員の割合	82.3	84.0 	86.3	

※目標値は全て「数値が高い」ほうが良い状態
※矢印は前年度比増減

Focus 5と健康データ

Focus 5の該当数が増えるほど、健康診断で「異常なし」と総合判定される従業員の割合が増加するという相関が確認できています。今後もFocus 5の従業員への浸透と、有効な対策を推進していきます。

健康診断結果とFocus 5指標の該当数(2022年度)



ステークホルダーとの対話

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。

ステークホルダー	対話の手法	対話の目的・方針
従業員	■従業員意識調査（ストレスチェック、安全衛生意識調査など） ■労働組合との協議 ■従業員向け研修 ■キャリア相談窓口	太陽誘電がマテリアリティとして取り組んでいる「安全第一な職場で健康経営と働き方改革を実現」「ダイバーシティを基盤とした人材の開発と育成」を実現し、従業員がイキイキと働ける企業を目指して、定期的な従業員意識調査の実施を始めとする様々な取り組みを行っています。
地域社会	■工場見学会 ■ものづくり教室への講師派遣、ものづくり関連イベントへの参加 ■地域行事、チャリティイベントへの参加・協賛 ■森林整備、植林、清掃などのボランティア活動 ■女子ソフトボールチームによるソフトボール教室	経営理念にある通り、太陽誘電は地域社会へ貢献し、ともに発展していくことを大切に考えています。地域社会の方々に太陽誘電を理解していただくための工場見学会や、スポーツやボランティア活動などの社会貢献活動を通して信頼関係の構築に努めています。
株主・投資家	■株主総会 ■決算説明会 ■IR、SR面談	適時・正確な情報開示と対話を通じて経営方針・事業活動をご理解いただけるよう取り組んでいます。対話で得られたご意見は定期的に取り締役会を含む経営層へフィードバックし、経営の改善に活かしています。
顧客	■日常の営業活動 ■顧客満足度調査 ■顧客によるレビュー、監査 ■展示会、セミナー ■技術交流会	商品設計の段階からのコミュニケーションや、製造拠点監査、スコアカードなどを通して、お客様のニーズや求める水準にお応えしています。また国内外の展示会へ出展し、潜在的なお客様も含めて広く太陽誘電の商品やソリューションを紹介し、新たな価値創造に取り組んでいます。
購入先	■購入先方針説明会 ■購入先への調査・監査（CSR監査）	購入先様は太陽誘電の事業において、重要なパートナーです。太陽誘電の経営や事業の方針を共有する調達方針説明会の開催や、RBA行動規範を基に作成したチェックシートによるCSR評価・監査にご対応いただき、CSRを果たすサプライチェーンの構築に共に取り組んでいます。

※上記の他、ウェブサイトの充実や各種報告書の発行など、対話の機会創出にも取り組んでいます。

11年間の財務・非財務サマリー

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

	(百万円)											(百万円)
	3月期	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
経営成績												
売上高		192,903	208,222	227,095	240,385	230,716	244,117	274,349	282,329	300,920	349,636	319,504
営業利益又は営業損失(△)		4,850	11,358	13,153	23,370	12,385	20,221	35,237	37,176	40,766	68,218	31,980
経常利益又は経常損失(△)		7,118	12,192	15,653	22,263	11,200	20,553	34,351	35,165	41,247	72,191	34,832
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)		1,867	6,989	10,919	14,751	5,428	16,355	23,687	18,022	28,615	54,361	23,216
総資産		225,991	247,596	265,454	268,380	271,149	287,170	328,861	343,122	404,642	474,522	503,462
純資産		115,814	128,556	150,856	153,381	154,150	170,118	205,953	210,454	243,941	300,286	318,478
営業活動によるキャッシュ・フロー		19,496	29,724	24,896	38,278	29,692	33,944	42,967	52,434	52,882	67,315	39,460
投資活動によるキャッシュ・フロー		△18,157	△18,947	△20,964	△35,374	△28,806	△26,918	△33,581	△40,874	△42,218	△50,622	△60,438
フリー・キャッシュ・フロー		1,339	10,777	3,932	2,904	887	7,026	9,386	11,560	10,664	16,693	△20,978
財務活動によるキャッシュ・フロー		2,334	8,404	△21,249	△2,050	△4,342	953	△1,603	△4,851	12,604	△14,711	14,485
現金及び現金同等物の期末残高		33,280	54,611	41,476	39,944	36,094	43,837	51,654	57,285	81,785	88,609	84,124
研究開発費		6,840	7,353	8,237	9,024	10,008	10,574	13,039	12,921	12,550	13,099	12,678
設備投資額		20,702	19,126	18,773	41,261	33,161	24,549	38,570	39,365	49,699	34,023	50,489
減価償却費		19,832	20,750	21,813	23,767	24,908	25,589	26,547	27,022	29,256	31,287	34,903
1株当たりデータ												
1株当たり純資産[BPS]		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	2,548.15
1株当たり当期純利益(損失)[EPS]		15.88	59.38	92.74	125.27	46.08	138.80	189.93	143.04	227.99	433.46	186.32
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	185.71
1株当たり配当金		10.00	10.00	10.00	15.00	20.00	20.00	21.00	26.00	40.00	80.00	90.00
財務指標												
自己資本比率		51.1	51.8	56.7	57.1	56.8	59.1	62.5	61.2	60.1	63.1	63.2
自己資本当期純利益率[ROE]		1.7	5.7	7.8	9.7	3.5	10.1	12.6	8.7	12.6	20.0	7.5
総資産経常利益率[ROA]		3.3	5.1	6.1	8.3	4.2	7.4	11.2	10.5	11.0	16.4	7.1
投下資本利益率[ROIC]		1.1	3.7	5.4	7.2	2.6	7.6	9.8	6.8	9.8	15.7	5.9
非財務指標												
従業員数[連結](名)		15,915	16,435	18,262	18,810	18,753	19,011	21,300	21,723	22,852	22,312	21,819
従業員数[単体](名)		2,632	2,572	2,577	2,618	2,586	2,590	2,681	2,785	2,837	2,873	2,903
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	396
傷病率		N.A.	0.020	0.030	0.030	0.035	0.028	0.015	0.008	0.015	0.021	0.015
度数率		0.09	0.10	0.15	0.15	0.18	0.14	0.08	0.04	0.08	0.10	0.07
女性管理職比率		—	—	—	—	1.1	1.4	1.8	2.5	2.4	3.7	4.2

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
・女性管理職比率：翌年度の4月1日時点の数値

財務レビュー

経営成績の概要

2023年3月期における太陽誘電を取り巻く経営環境は、世界景気は緩やかな持ち直しの動きが見られたものの、地政学リスクの増大などによる原材料費、物流費の上昇や、新型コロナウイルス感染症対策として一部地域で実施された大規模ロックダウンによって社会経済活動が停滞した時期がありました。先行きについては、国際情勢、世界的な金融引き締めが進む中での金融資本市場の変動や需要環境の動向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。

これらの結果、2023年3月期の連結売上高は、前期比8.6%減の3,195億4百万円となりました。

なお、2023年3月期における期中平均の為替レートは1米ドル134.20円と前期の平均為替レートである1米ドル111.56円と比べ22.64円の円安となりました。

販売費及び一般管理費

2023年3月期の販売費及び一般管理費は、554億38百万円となり、前期に比べ13億24百万円減少しました。販売費及び一般管理費の主要な項目は、従業員給料手当139億71百万円、研究開発費126億78百万円、などになります。この結果、営業利益は前期比53.1%減の319億80百万円となりました。

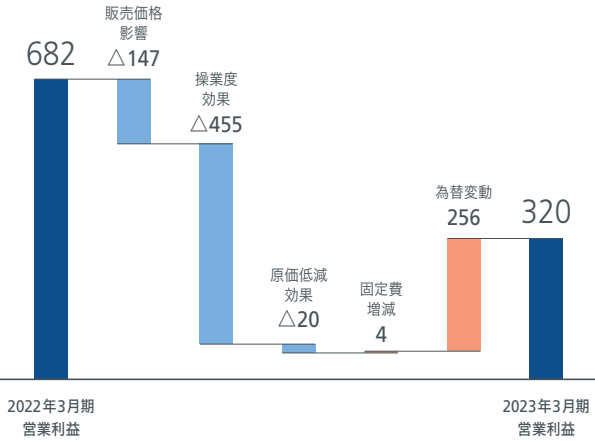
営業外損益

2023年3月期の営業外収益は前期に比べ8億24百万円減少し、37億69百万円となりました。一方、営業外費用は支払利息、支払補償費の増加などにより、前期に比べ2億96百万円増加し、9億16百万円となりました。この結果、経常利益は前期比51.7%減の348億32百万円となりました。

特別損益

2023年3月期の特別利益は、前期計上した投資有価証券売却益が当期は発生しなかったことなどから、前期に比べ5億17百万円減少し、1億71百万円となりました。特別損失は減損損失が大幅に減少した一方で、固定資産除売却損が増加し、子会社のエルナー株式会社にかかる独占禁止法関連損失を計上したことから、前期に比べ28億94百万円増加し、39億2百万円となりました。この結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比57.3%減の232億16百万円となりました。

2023年3月期営業利益増減要因
(億円)



財政状態の概況

資産

2023年3月期末における総資産の残高は5,034億62百万円となり、前期末に比べ289億40百万円増加しました。流動資産は82億11百万円減少しており、主な要因は、商品及び製品の増加51億91百万円、仕掛品の増加26億42百万円、受取手形及び売掛金の減少162億12百万円、現金及び預金の減少53億73百万円です。また、固定資産は371億51百万円増加しており、主な要因は、有形固定資産の増加356億53百万円です。

負債

2023年3月期末における負債の残高は1,849億84百万円となり、前期末に比べ107億48百万円増加しました。主な要因は、1年内返済予定の長期借入金の増加139億22百万円、短期借入金の増加100億円、未払金の増加91億22百万円、未払法人税等の減少124億16百万円、支払手形及び買掛金の減少98億15百万円です。

純資産

2023年3月期末における純資産の残高は3,184億78百万円となり、前期末に比べ181億92百万円増加しました。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益232億16百万円と剰余金の配当105億91百万円による、利益剰余金の増加126億24百万円、および円安等の為替影響による為替換算調整勘定の増加48億40百万円です。

キャッシュ・フローの状況

2023年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは394億60百万円の収入（前期比41.4%減）となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益311億2百万円、減価償却費349億3百万円、売上債権の減少額195億56百万円、法人税等の支払額230億61百万円です。

投資活動によるキャッシュ・フローは604億38百万円の支出（前期比19.4%増）となりました。主な要因は、固定資産の取得による支出633億38百万円です。

財務活動によるキャッシュ・フローは144億85百万円の収入（前期は147億11百万円の支出）となりました。主な要因は、短期借入金の増加額100億円、長期借入れによる収入200億円、長期借入金の返済による支出40億49百万円、配当金の支払額105億73百万円です。

以上の結果、2023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44億85百万円減少し、841億24百万円となりました。

2023年3月期末の外部からの資金調達は、短期借入金302億円、1年内返済予定の長期借入金179億58百万円、長期借入金507億77百万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、2023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)		
	2022年3月期	2023年3月期
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	92,570	87,197
受取手形及び売掛金	86,585	70,372
商品及び製品	29,504	34,695
仕掛品	44,243	46,885
原材料及び貯蔵品	23,033	23,234
その他	6,981	12,269
貸倒引当金	△311	△258
流動資産合計	282,607	274,396
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	120,596	129,144
機械装置及び運搬具	335,309	363,035
工具、器具及び備品	33,773	37,483
土地	15,179	15,858
建設仮勘定	28,603	47,571
減価償却累計額	△348,527	△372,502
有形固定資産合計	184,936	220,590
無形固定資産		
その他	1,340	1,663
無形固定資産合計	1,340	1,663
投資その他の資産		
投資有価証券	1,505	1,447
退職給付に係る資産	70	71
繰延税金資産	2,536	3,825
その他	1,525	1,561
貸倒引当金	-	△92
投資その他の資産合計	5,637	6,812
固定資産合計	191,914	229,066
資産合計	474,522	503,462

(単位：百万円)		
	2022年3月期	2023年3月期
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	32,828	23,012
短期借入金	20,200	30,200
1年内返済予定の長期借入金	4,035	17,958
未払金	15,613	24,735
未払法人税等	13,967	1,550
賞与引当金	5,890	4,205
役員賞与引当金	679	60
その他	13,798	10,416
流動負債合計	107,013	112,140
固定負債		
長期借入金	48,749	50,777
繰延税金負債	3,835	7,328
役員退職慰労引当金	31	39
退職給付に係る負債	5,315	5,666
その他	9,291	9,030
固定負債合計	67,222	72,843
負債合計	174,235	184,984
純資産の部		
株主資本		
資本金	33,575	33,575
資本剰余金	49,908	49,908
利益剰余金	221,178	233,802
自己株式	△13,454	△13,457
株主資本合計	291,207	303,829
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	518	631
繰延ヘッジ損益	△190	△0
為替換算調整勘定	8,246	13,086
退職給付に係る調整累計額	△321	△26
その他の包括利益累計額合計	8,252	13,690
新株予約権	826	958
純資産合計	300,286	318,478
負債純資産合計	474,522	503,462

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)		
	2022年3月期	2023年3月期
売上高	349,636	319,504
売上原価	224,654	232,085
売上総利益	124,981	87,419
販売費及び一般管理費	56,763	55,438
営業利益	68,218	31,980
営業外収益		
受取利息	275	723
受取配当金	24	61
為替差益	3,295	1,136
助成金収入	568	1,591
その他	429	255
営業外収益合計	4,593	3,769
営業外費用		
支払利息	390	463
休止固定資産減価償却費	80	52
支払補償費	29	267
その他	119	133
営業外費用合計	620	916
経常利益	72,191	34,832
特別利益		
固定資産売却益	99	171
投資有価証券売却益	497	-
その他	91	-
特別利益合計	689	171
特別損失		
固定資産除売却損	506	886
減損損失	180	20
災害による損失	291	-
独占禁止法関連損失	-	2,927
その他	28	67
特別損失合計	1,008	3,902
税金等調整前当期純利益	71,872	31,102
法人税、住民税及び事業税	17,682	5,767
法人税等調整額	△172	2,118
法人税等合計	17,510	7,886
当期純利益	54,361	23,216
親会社株主に帰属する当期純利益	54,361	23,216

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)		
	2022年3月期	2023年3月期
当期純利益	54,361	23,216
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△572	113
繰延ヘッジ損益	△83	189
為替換算調整勘定	14,916	4,840
退職給付に係る調整額	639	295
その他の包括利益合計	14,898	5,438
包括利益	69,260	28,654
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	69,260	28,654

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

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
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
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

2023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	49,908	221,178	△13,454	291,207
当期変動額					
剰余金の配当			△10,591		△10,591
親会社株主に帰属する当期純利益			23,216		23,216
自己株式の取得				△2	△2
自己株式の処分					-
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	-	-	12,624	△2	12,621
当期末残高	33,575	49,908	233,802	△13,457	303,829

	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	518	△190	8,246	△321	8,252	826	300,286
当期変動額							
剰余金の配当							△10,591
親会社株主に帰属する当期純利益							23,216
自己株式の取得							△2
自己株式の処分							-
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	113	189	4,840	295	5,438	132	5,570
当期変動額合計	113	189	4,840	295	5,438	132	18,192
当期末残高	631	△0	13,086	△26	13,690	958	318,478

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)		
	2022年3月期	2023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	71,872	31,102
減価償却費	31,287	34,903
減損損失	180	20
災害による損失	291	-
独占禁止法関連損失	-	2,927
貸倒引当金の増減額（△は減少）	37	30
賞与引当金の増減額（△は減少）	720	△1,702
役員賞与引当金の増減額（△は減少）	290	△618
役員退職慰労引当金の増減額（△は減少）	△12	8
受取利息及び受取配当金	△299	△785
支払利息	390	463
固定資産除売却損益（△は益）	407	714
投資有価証券売却損益（△は益）	△469	-
助成金収入	△258	△1,289
売上債権の増減額（△は増加）	△1,148	19,556
棚卸資産の増減額（△は増加）	△24,214	△6,063
仕入債務の増減額（△は減少）	571	△10,087
その他	△2,157	△6,627
小計	77,490	62,552
利息及び配当金の受取額	291	775
利息の支払額	△384	△415
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	-	△390
法人税等の支払額又は還付額（△は支払）	△9,893	△23,061
営業活動によるキャッシュ・フロー	67,315	39,460
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	△51,551	△63,338
固定資産の売却による収入	230	171
定期預金の増減額（△は増加）	△1,018	948
投資有価証券の売却による収入	885	189
助成金の受取額	458	1,244
その他	373	346
投資活動によるキャッシュ・フロー	△50,622	△60,438

(単位：百万円)		
	2022年3月期	2023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）	1,700	10,000
長期借入れによる収入	11,000	20,000
長期借入金の返済による支出	△13,465	△4,049
自己株式の取得による支出	△5,008	△2
配当金の支払額	△8,146	△10,573
リース債務の返済による支出	△791	△889
その他	△0	△0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△14,711	14,485
現金及び現金同等物に係る換算差額	4,841	2,006
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	6,823	△4,485
現金及び現金同等物の期首残高	81,785	88,609
現金及び現金同等物の期末残高	88,609	84,124

ESGデータ

■ 太陽誘電の中期経営計画2025目標にひも付く項目

				期間／時点	範囲	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	単位	
環境	温室効果ガス(GHG)	GHG排出量(SCOPE 1 + SCOPE 2)			通期	連結	432,000	484,000	459,000	396,000	－	t-CO ₂ e
		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	SCOPE 1		通期	連結	39,000	42,000	44,000	42,000	－	t-CO ₂ e
	SCOPE 2			通期	連結	393,000	442,000	415,000	354,000	－	t-CO ₂ e	
	SCOPE 3		1. 購入した物品・サービス		通期	連結	311,000	392,102	379,879	482,072	－	t-CO ₂ e
			2. 資本財		通期	連結	－	122,262	83,697	122,350	－	t-CO ₂ e
			3. 燃料および エネルギー関連活動		通期	連結	－	19,286	75,642	70,983	－	t-CO ₂ e
			4. 輸送・配送(上流)		通期	連結	38,868	42,950	47,668	37,239	－	t-CO ₂ e
			5. 事業から発生する廃棄物		通期	連結(国内) ^{※1}	6,343	7,559	21,235	12,379	－	t-CO ₂ e
			6. 出張		通期	連結(国内)	462	340	570	792	－	t-CO ₂ e
			7. 従業員の通勤		通期	連結(国内)	7,614	7,656	9,060	8,833	－	t-CO ₂ e
			8. リース資産(上流)		通期	連結	－	0	0	0	－	t-CO ₂ e
			10. 販売した製品の加工		通期	連結	－	11	17	8	－	t-CO ₂ e
			12. 販売した製品の廃棄		通期	連結	－	158	244	121	－	t-CO ₂ e
	GHG 排出量削減率(絶対量) ※2020年度比			通期	連結	－	(基準年)	-5.2	-18.3	－	%	
	エネルギー(生産)	購入電力			通期	連結	828,500	919,484	954,088	891,139	－	MWh
		再生可能エネルギー			通期	連結	294	730	87,179	123,212	－	MWh
	水資源	取水量			通期	連結	4,249	4,149	4,027	3,609	－	千㎡
		目標値 水使用量原単位 (生産高) 2025年度10%削減 ※2020年度比	地方自治体の水道 (または他の水道施設から)		通期	連結	3,914	3,808	3,668	3,283	－	千㎡
			淡水・地下水		通期	連結	335	341	359	326	－	千㎡
			水使用量原単位削減率 ^{※2} ※2020年度比			通期	連結	－	(基準年)	-17.2	-4.5	－
		廃棄物	廃棄物総量			通期	連結	24.0	25.6	28.9	26.3	－
	目標値 廃棄物発生量原単位 (生産高) 2025年度10%削減 ※2020年度比		リサイクル		通期	連結	22.0	23.4	26.6	24.2	－	kt
			最終処分		通期	連結	2.0	2.2	2.3	2.1	－	kt
			リサイクル率		通期	連結	91.7	91.4	92.0	92.1	－	%
			廃棄物発生量原単位削減率 ^{※2} ※2020年度比			通期	連結	－	(基準年)	-3.8	12.6	－
社会	人権と労働	児童労働・強制労働の禁止 順守率			3月31日	連結	100.0	100.0	100.0	100.0	－	%
		ワークエンゲージメント			3月31日	単体	－	2.27	2.25	2.28	－	－
	目標値 ワークエンゲージ メント2.5以上	調査受検率		3月31日								
		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)			3月31日	単体	－	583	589	1,229	－
	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	－	77	77	64	－	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	321	－	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	1,406	－	人	

※1 2021年度から算出範囲を連結としています
※2 原単位を生産高に変更したため、2021年度の数値を遡及変更しています

詳しいデータは当社ウェブ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/>

			期間／時点	範囲	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	単位	
社会	ダイバーシティ	従業員数(連結)		3月31日	連結	21,723	22,852	22,312	21,819	－	人
		従業員数(単体)		3月31日	単体	2,785	2,837	2,873	2,903	－	人
		男性	3月31日	単体	2,182	2,183	2,211	2,206	－	人	
			女性	3月31日	単体	603	654	662	697	－	人
			全従業員(単体)に占める女性比率		3月31日	単体	21.7	23.1	23.0	24.0	－
		管理職人数		4月1日	単体	278	286	287	295	283	人
		男性	4月1日	単体	273	279	280	284	271	人	
			女性	4月1日	単体	5	7	7	11	12	人
		管理職に占める女性比率(連結)		4月1日	連結※3	－	－	－	－	17.0	%
		管理職に占める女性比率(単体)		4月1日	単体	1.8	2.5	2.4	3.7	4.2	%
		女性従業員に占める管理職比率		4月1日	単体	0.8	1.1	1.0	1.5	1.6	%
		勤続年数		3月31日	単体	18.2	18.8	17.8	17.4	－	年
		男性	3月31日	単体	18.2	18.9	17.9	17.6	－	年	
			女性	3月31日	単体	18.3	18.7	17.5	16.6	－	年
		新卒採用人数		4月1日	単体	96	101	122	129	118	人
		男性	4月1日	単体	61	58	88	80	77	人	
			女性	4月1日	単体	35	43	34	49	41	人
		新卒女性採用率		4月1日	単体	36.5	42.6	27.9	38.0	34.7	%
		中途採用人数		3月31日	単体	46	59	40	60	－	人
		男性	3月31日	単体	34	37	38	39	－	人	
			女性	3月31日	単体	12	22	2	21	－	人
		障がい者雇用率		6月1日	単体	100	100	100	2.13	2.36	%
		平均有給休暇取得日数		3月31日	単体	14.4	12.7	14.8	15.6	－	日
		育児休業取得率		3月31日	単体	－	－	－	41	－	%
		男性	3月31日	単体	－	－	－	29	－	%	
			女性	3月31日	単体	100	100	100	100	－	%
		育児休業・特別有給休暇(配偶者出産)取得率		3月31日	単体	88	91	88	93	－	%
		男性	3月31日	単体	85	90	89	92	－	%	
			女性	3月31日	単体	100	100	100	100	－	%
		育児休業復職率(女性)		3月31日	単体	100	100	100	100	－	%
		男女の賃金の差異		3月31日	単体	－	－	－	68.0	－	%
		正規雇用	3月31日	単体	－	－	－	67.2	－	%	
			非正規雇用	3月31日	単体	－	－	－	68.6	－	%
	労働安全衛生	傷病率		3月31日	連結	0.008	0.015	0.021	0.015	－	－
		度数率		3月31日	連結	0.04	0.08	0.10	0.07	－	－
		目標値 傷病率<0.016 度数率<0.08									

※3 太陽誘電株式会社を除く

ESGデータ

			期間／時点	範囲	19年	20年	21年	22年	23年	単位	
ガバナンス	取締役会の構成	議長	7月1日	単体	社長				会長	—	
		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	8	8	7	7	7	人	
		社内取締役	7月1日	単体	5	5	4	4	4	人	
		社外取締役	7月1日	単体	3	3	3	3	3	人	
		社外取締役比率	7月1日	単体	37.5	37.5	42.9	42.9	42.9	%	
		女性取締役	7月1日	単体	1	1	1	1	1	人	
		女性取締役比率	7月1日	単体	12.5	12.5	14.3	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	1	1	1	1	1	人	
		女性監査役比率	7月1日	単体	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	%	
	指名委員会の構成	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	5	5	5	5	5	人	
		社外取締役の人数	7月1日	単体	3	3	3	3	3	人	
	報酬委員会の構成	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	5	5	5	5	5	人	
		社外取締役の人数	7月1日	単体	3	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)		7月1日	単体	16	15	13	17	17	人
			男性	7月1日	単体	16	15	13	17	17	人
			女性	7月1日	単体	0	0	0	0	0	人

社外からの評価

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について数値目標を設定し、取り組みを推進しています。

(2023年8月時点)

GPIFが採用する6つのESGインデックスへの組み入れ



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

2023 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

2023 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数

MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

・Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index (GenDi J)

その他のESGインデックスへの組み入れ



FTSE4Good Index Series



iSTOXX MUTB Japan
プラチナキャリア 150 インデックス



SOMPO
サステナビリティ・インデックス

その他サステナビリティに関する評価



CDP CLIMATE Aリスト



健康経営優良法人
(ホワイト500)



スポーツエールカンパニー



えびさし3つ星



プラチナくるみん

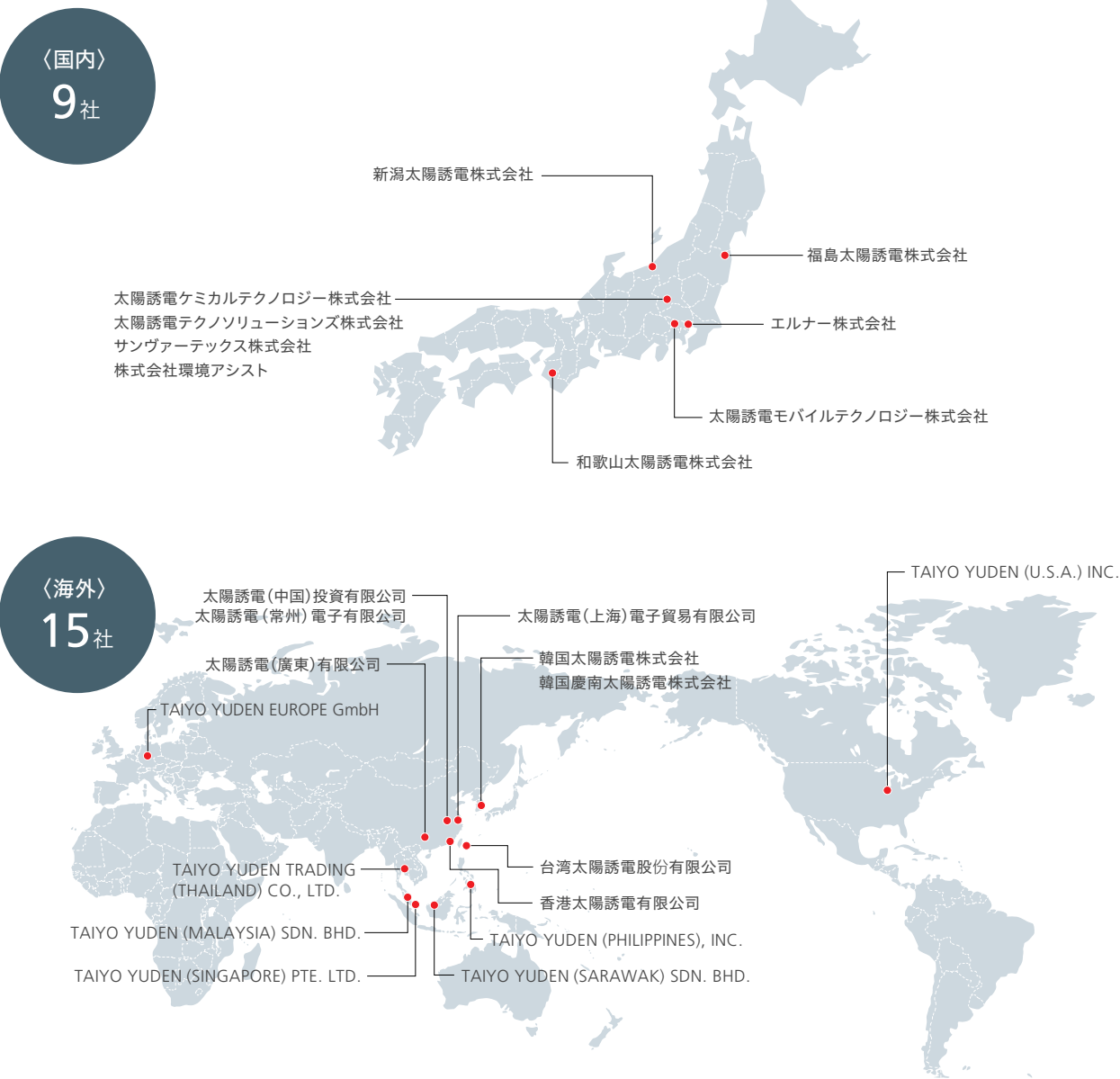
・EcoVadis シルバー評価

会社情報／株式情報

会社情報 (2023年10月1日現在)

商号	太陽誘電株式会社 TAIYO YUDEN CO., LTD.	従業員数	21,819名(連結) 2,903名(単体) (2023年3月31日現在)
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 他
電話	(03)6757-8310(大代表)	URL	http://www.ty-top.com/
代表	代表取締役社長執行役員 佐瀬 克也		
設立	1950(昭和25)年3月23日		
資本金	335億75百万円 (2023年3月31日現在)		

太陽誘電グループ(主な子会社)

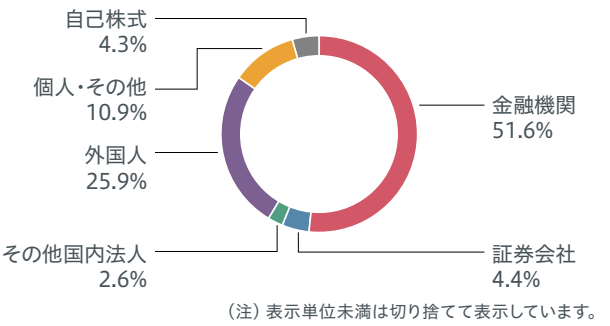


株式情報 (2023年3月31日現在)

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
株主総数	31,313名

所有者別株式分布状況

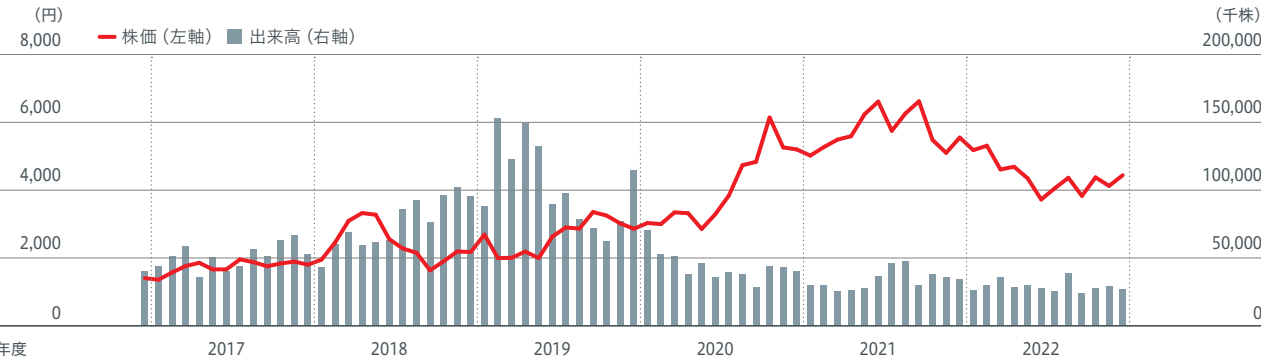


大株主の状況

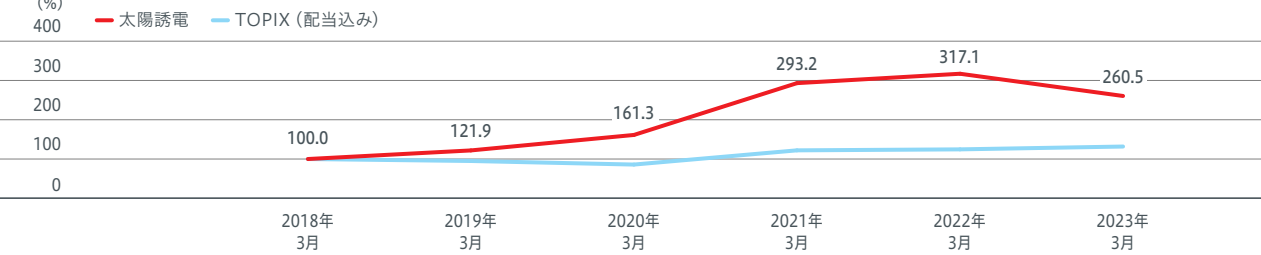
株主名	所有株式数 (単位:株)	持株比率 (単位:%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	38,205,800	30.6
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	17,667,600	14.1
株式会社伊予銀行	2,000,100	1.6
株式会社三井住友銀行	2,000,000	1.6
公益財団法人佐藤交通遺児福祉基金	1,916,640	1.5
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,868,874	1.4
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	1,827,000	1.4
日本生命保険相互会社	1,666,450	1.3
JP MORGAN CHASE BANK 385781	1,638,945	1.3
野村信託銀行株式会社(投信口)	1,618,300	1.2

(注1) 当社は、自己株式5,610,298株を保有していますが、左記大株主からは除外しています。
(注2) 持株比率は自己株式を控除して計算しています。
(注3) 表示単位未満は切り捨てて表示しています。

株価・出来高の推移



株主総利回り(TSR)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/>