

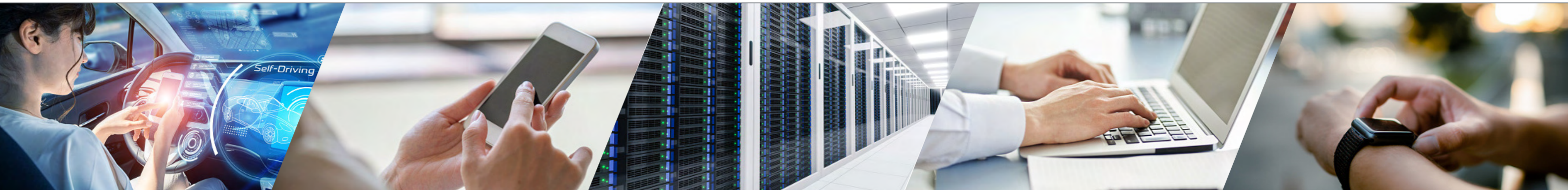
TAIYO YUDEN

太陽誘電株式会社

統合報告書2024

INTEGRATED REPORT 2024





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

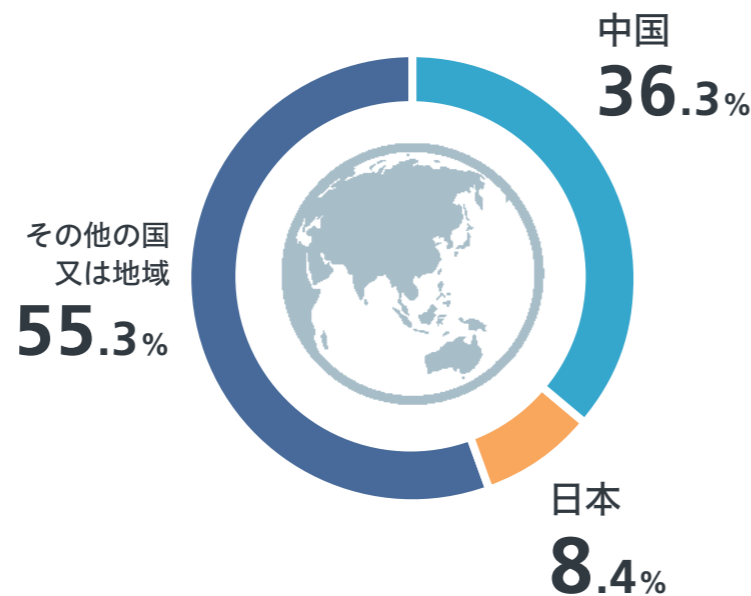
太陽誘電は、スマートフォンを始めとする通信機器や自動車、情報インフラ・産業機器など、人びとの暮らしに欠かせない多様な電子機器に搭載する電子部品の開発・製造・販売を行っています。世界最小のMLCCを生み出し続けるなど高い技術力を誇り、グローバルに商品を提供しています。

売上高
3,226億円
(2023年度)

海外売上高比率
91.6%
(2023年度)

海外生産比率
66.0%
(2023年度)

地域別売上構成比 (2023年度)



積層セラミックコンデンサ(MLCC)



世界シェア 第**3**位
(2023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 (2023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



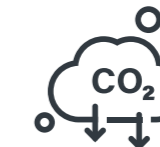
電気自動車1台当たり
約 **10,000** 個

営業利益



90億円(営業利益率2.8%)
(2023年度)

GHG排出絶対量削減率 (2020年度比)



-13.5%
(2023年度)

度数率※



0.10
(2023年度)

新卒女性採用率



33%
(2024年4月1日時点)

※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。2023年度の国内製造業平均は1.29。

CONTENTS

2 Our Profile

Section 1 OUR 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

[価値創造のための戦略]

- 32 市場環境と事業の展開
- 34 価値創造モデル
- 36 営業概況 At a Glance
- 41 R&D
- 46 **特集1** 太陽誘電が生み出す環境価値

Section 3 FOUNDATION

[価値創造を支える基盤]

- 54 **特集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
- 58 役員一覧
- 60 ESG
 - 60 (G)ガバナンス
 - 67 リスクマネジメント・コンプライアンス
 - 70 情報セキュリティ
 - 71 サステナビリティ
 - 72 (E)環境関連活動
 - 73 気候変動への取り組み
 - 80 資源の有効活用と循環型社会構築への貢献
- 82 (S)社会関連活動
 - 85 RBA-VAP監査
 - 87 人材戦略
 - 93 ステークホルダーとの対話／
エンゲージメント

CORPORATE DATA

[コーポレートデータ]

- 94 11年間の財務・非財務サマリー
- 96 財務レビュー
- 98 連結財務諸表
- 106 ESGデータ
- 109 社外からの評価
- 110 会社情報
- 111 株式情報

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：2023年4月1日から2024年3月31日まで 2023年度または2024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、2024年6月27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まれます。
- 本報告書に記載されている会社名、システム名、製品名などはそれぞれ各社の商標または登録商標です。

免責事項

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



22 社長メッセージ



27 財務担当役員メッセージ



36 営業担当役員メッセージ



54 社外取締役 座談会

統合報告書2024の発行にあたって

太陽誘電が2021年度よりスタートさせた5カ年の「中期経営計画2025」は4年目を迎えました。2023年6月の社長交代を経て、新たなマネジメント体制で引き続き本計画に取り組んでいます。

統合報告書は、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を中心に、太陽誘電の価値創造活動を具体的な戦略や施策とともにご説明しています。今回は、ステークホルダーの皆様との対話でお聞かせいただくご意見も参考に、知的財産活動や人権などの記載拡充に取り組みました。また、太陽誘電の商品設計・生産における環境価値創出の取り組みについて、事例を交えてご紹介しています。報告書の作成にあたっては、社長執行役員、経営企画本部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。本報告書を通して太陽誘電への理解を深めていただければ幸いです。

今後もステークホルダーの皆様との対話を大切に、情報開示の充実と透明性の向上に努めてまいります。

2024年10月
取締役常務執行役員

福田 智光

「統合報告書2024」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/情報システム二部/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/品質保証部/法務部/ロジスティクス部

情報開示体系



報告対象範囲

本報告書は、太陽誘電株式会社、国内子会社9社、海外子会社20社を合わせた30社(2024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/ir/>



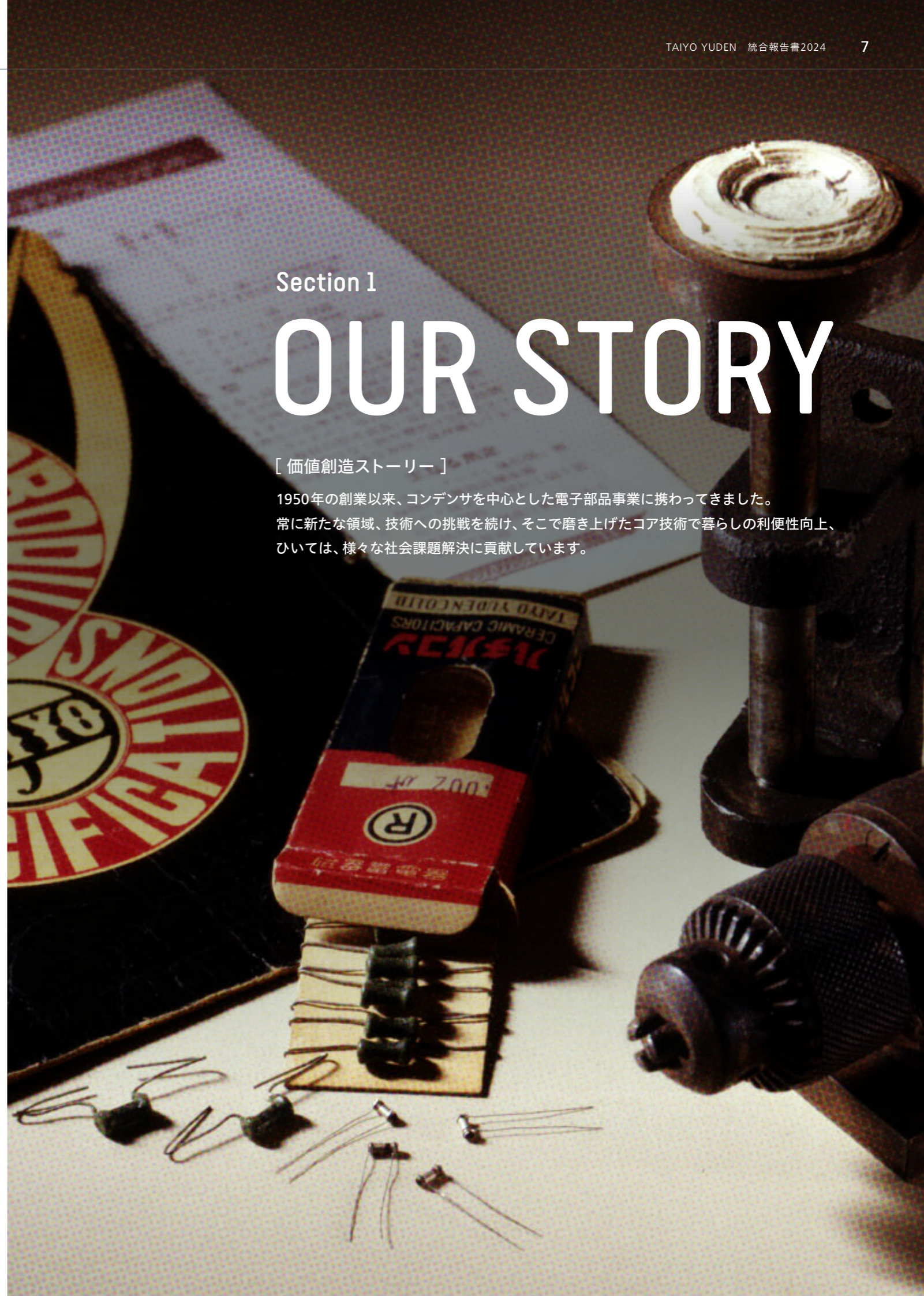
サステナビリティ
<https://www.yuden.co.jp/company/sustainability/>

Section 1

OUR 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。



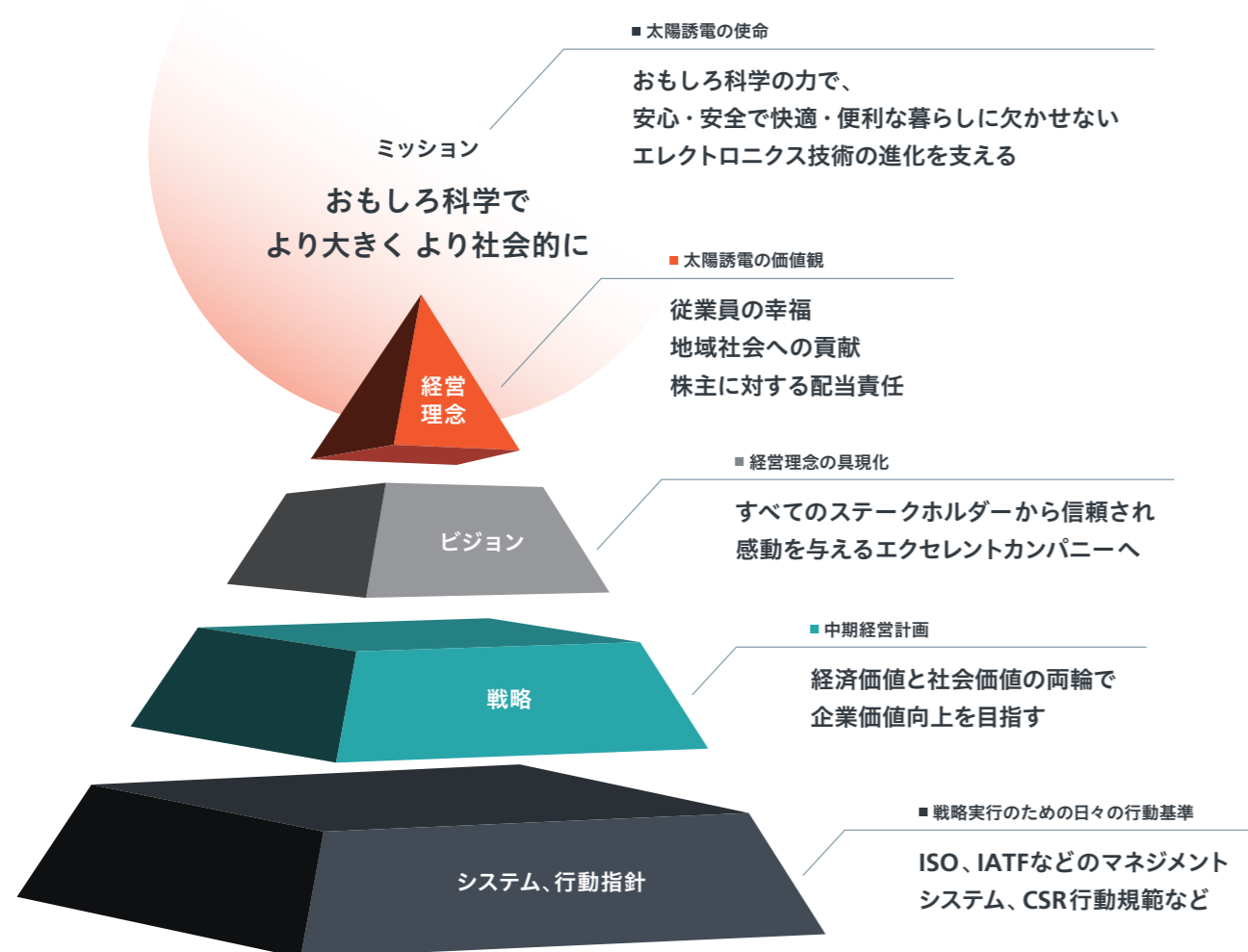
ミッション、経営理念、ビジョン

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

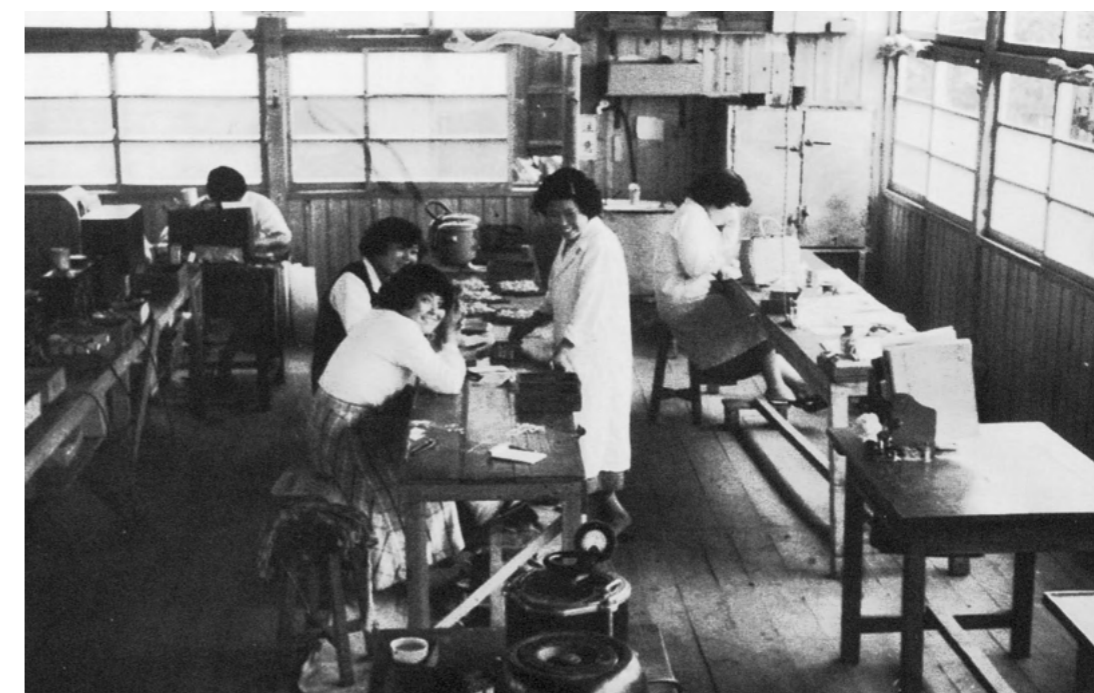
太陽誘電の創業者・佐藤彦八は、戦前からセラミック素材の研究に取り組んでいました。「素材の開発から出発して製品化を行う」という技術屋としての信条をもち、酸化チタン磁器コンデンサの開発・製品化に取り組み、1950年に太陽誘電株式会社を創業しました。

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

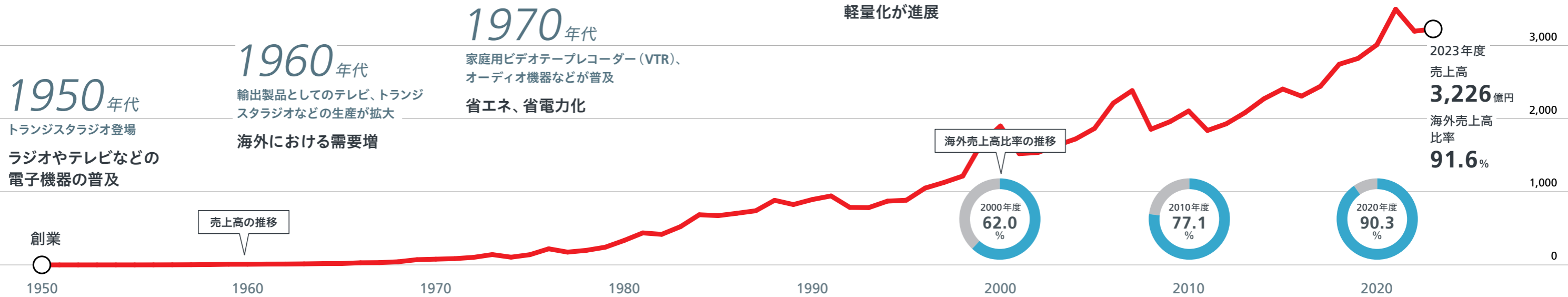


設立間もない頃の室田工場

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、インダクタや通信用デバイスなど、社会の要請に応じて様々な電子部品を世の中に提供し、価値を創造してきました。



太陽誘電の価値提供

1950年9月
チタン酸バリウム磁器コンデンサ「ルチルコン」を商品化



1954年9月
小型フェライトコア「フェリットコア」の生産を開始

1964年9月
技術研究所を設立

1967年5月
台湾・台北市に初の当社現地法人を設立



設立当時の台湾太陽誘電

1970年3月
東京証券取引所市場第二部に上場。1973年に一部に指定替え

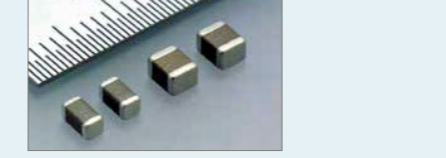
1976年7月
アキシアルリード型磁器コンデンサを世界で初めて商品化



1977年10月
世界初の円筒チップ型磁器コンデンサを開発



1984年7月
世界初のニッケル電極大容量積層セラミックコンデンサを開発



「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



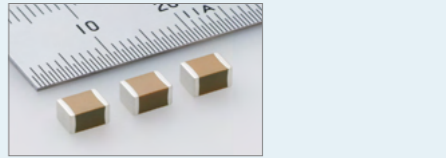
TAIYO YUDEN (SARAWAK)

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

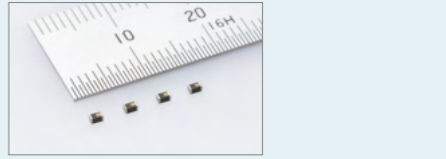
2018年4月
エルナー株式会社を子会社化

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

太陽誘電の商品は様々な分野で使われています。例えば主力商品である積層セラミックコンデンサは、スマートフォン、パソコン、タブレット端末、ゲーム機器、ワイヤレスイヤフォンなど私たちの日常生活に普通に存在する製品に使われています。近年は自動車など様々な製品の電子化が進み、生成AIなどデジタルトランスフォーメーションの影響が暮らしの中にも入り込みつつあります。このような技術進化に必要な不可欠な商品を開発する太陽誘電の価値提供領域は、より一層拡大しています。

太陽誘電の主力商品

▶ p.36 営業概況 At a Glance

■ 内は製品別売上構成比 (2023年度)



CASE

新時代のモータリゼーションへの貢献

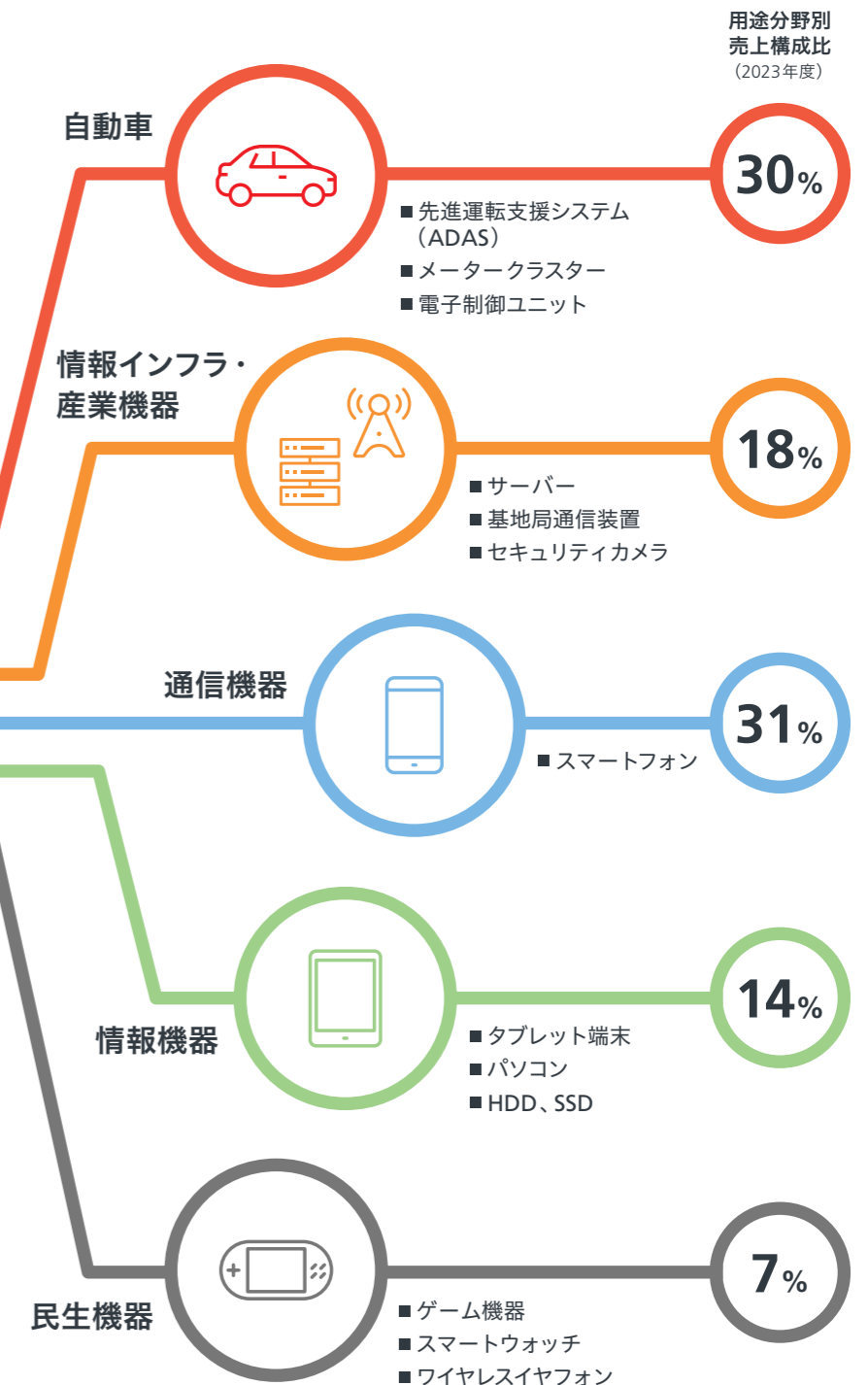
モビリティ革命を表す4つのメガトレンド「CASE*」の進行により、自動運転車や電気自動車は大きな成長が見込まれています。自動車の電子化・電動化を支えるECU(電気制御ユニット)の需要、そして電子部品の需要も拡大の傾向が継続する見通しです。

*Connected, Autonomous, Shared & Services, Electric

5G・6G

データ通信量の激増に対応

2018年にサービスが始まった第5世代移動通信システム(5G)は、スマートフォンだけでなく、様々なIoTデバイスや、遠隔操作ロボットなどへの展開も期待され、5G向け通信基地局やサーバーなど、情報インフラの整備も急速に進んでいます。さらにその先の6Gでは、より一層のデータ通信量増加が見込まれています。



事業活動を通じた価値提供

つながる世界に貢献する太陽誘電

Web3.0、生成AI、デジタルツインなどの“つながる”ための新技術は、経済活動、社会生活に大きな変化をもたらしつつあります。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つながる世界に貢献していきます。



ADASなどの自動車の進化

自然災害に備える
「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

高品質な無線通信

5G、6Gの発展

仮想空間

スマートモビリティで脱炭素社会の実現へ
「回生電動アシストシステム FEREMO™」でエネルギー消費・CO₂排出ゼロ、健康寿命延伸に貢献

スマートファクトリーで生産性改善
「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を見える化

効率的な社会インフラの構築
「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

IoT、センシングでつながる社会

xEV化

モノによる価値創造
▶ p.36 営業概況 At a Glance
ソリューションによる価値創造



回生電動アシストシステム FEREMO™

- 1回の充電で最大1,000km走行可能※な、人と環境にやさしいモビリティ
- ブレーキの減速時や下り坂での速度抑制時にモーターで発電し、バッテリーに充電
- 下り坂では回生ブレーキを活用することで速度が抑制され、オーバースピードを抑制



橋梁モニタリングシステム

- 微細な変位の測定が可能な、光変位センサを使用したモニタリング
- 橋梁に設置することで、走行する車両の重量や交通量の把握、橋梁の耐久性を予測できるシステム
- 橋梁のより最適な補修・補強計画に貢献

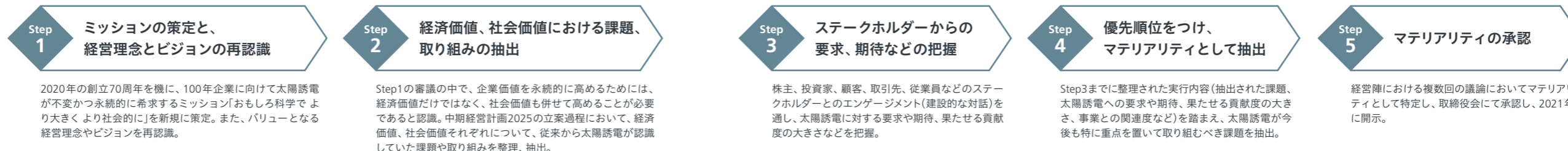
※試作車のJIS規格(JIS D9115:2018)による測定パターンによる。(エコモード1,000km、ミドルモード200km、ハイモード100km)

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



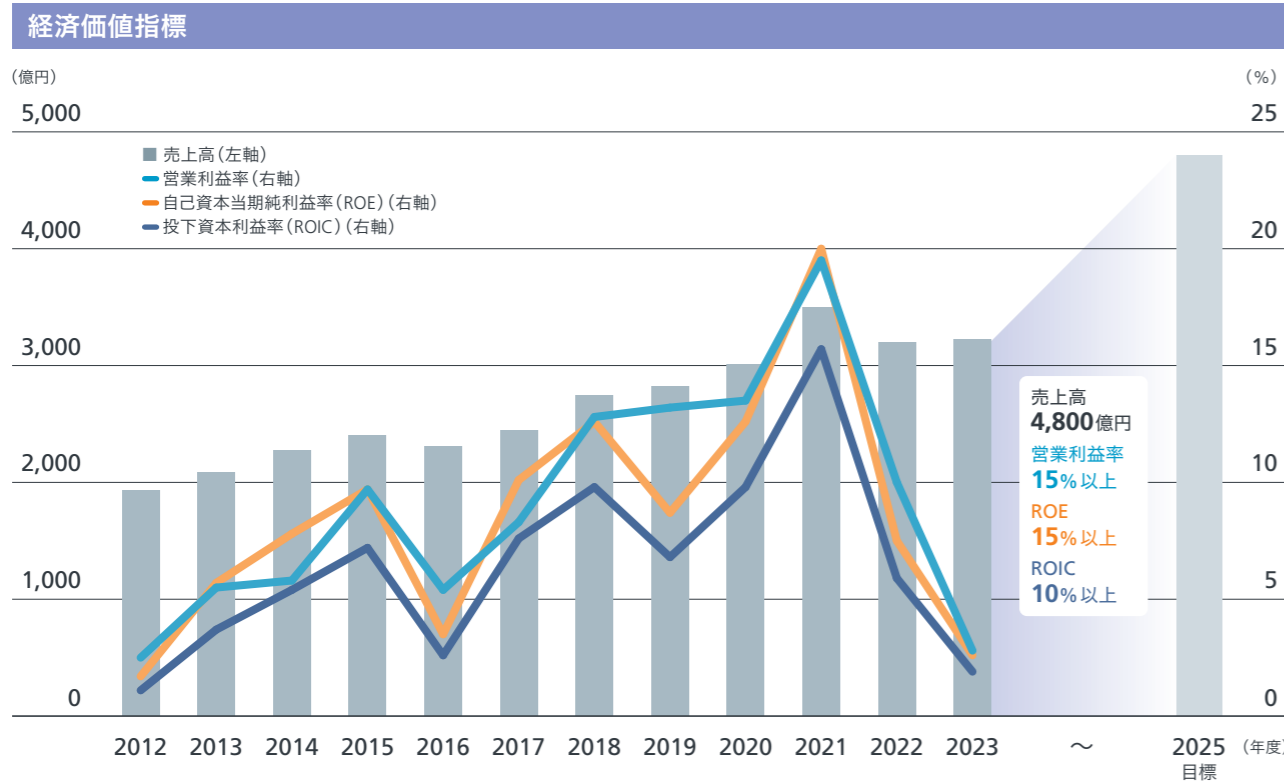
マテリアリティと重点施策

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			2023年度の取り組み例	関連ページ
				項目	目標	2023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	<ul style="list-style-type: none"> 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、インダクタと通信用デバイスを強化し、コア事業として確立 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 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 	売上高	4,800億円	3,226億円	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 <ul style="list-style-type: none"> コンデンサ：高信頼性品・大型形状品の商品力強化・供給力拡大 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 通信用デバイス：機器の進化に不可欠な新技術の展開と市場の拡大 	▶ p.36 営業概況 At a Glance
	社会課題解決のためのソリューション創出	—	—	営業利益率	15%以上	2.8%	<ul style="list-style-type: none"> 生産能力増強で供給力を拡大し、自動車向けの販売拡大 注力すべき市場の売上比率48% 	▶ p.18 中期経営計画2025
社会価値	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	13.5%削減	<ul style="list-style-type: none"> 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(2024年4月よりR&Dセンターの使用電力を全て再生可能エネルギーに転換) TCFDに沿った情報開示の拡充(安全・環境報告書2024、統合報告書2024など) 国際環境非営利団体CDPより、2年連続で気候変動における最高評価のAリスト企業として選定 	▶ p.72 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	1.9%増加 7.6%削減	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
	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	0.020 0.10	<ul style="list-style-type: none"> 安全衛生中期目標(2022~2025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 使用する有機溶剤や生産方法の検討・見直し、有害性のより低い物質への切り替え 	▶ p.82 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	2.30	<ul style="list-style-type: none"> マネジメント研修、ハラスメント研修などを拡充 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.87 人材戦略
	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		新卒女性採用率	30%以上	33% ^{※2}	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
	災害や感染症に対するBCM構築と進化	目標16 平和		女性管理職比率(2030年度)	10%以上	5.9% ^{※2}	<ul style="list-style-type: none"> ダイバーシティ研修の実施(全従業員向け) オフィス内に、障がい者雇用と従業員の福利厚生充実を目的としたカフェ・ペーカーリーをオープン 	▶ p.70 情報セキュリティ
ガバナンス						<ul style="list-style-type: none"> 国際標準の情報セキュリティ認証規格であるISO27001認証取得の開始 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 	▶ p.67 リスクマネジメント・コンプライアンス	

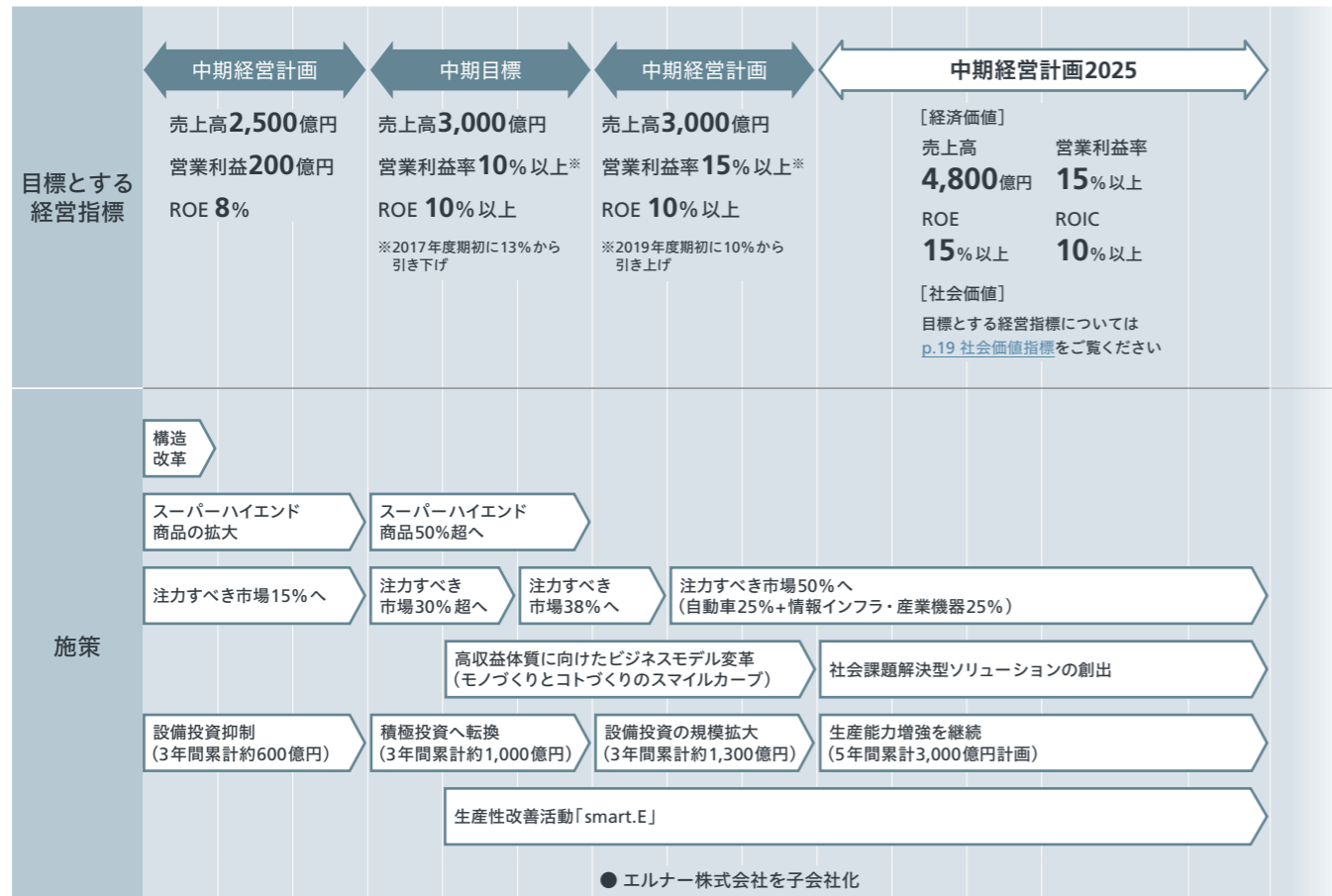
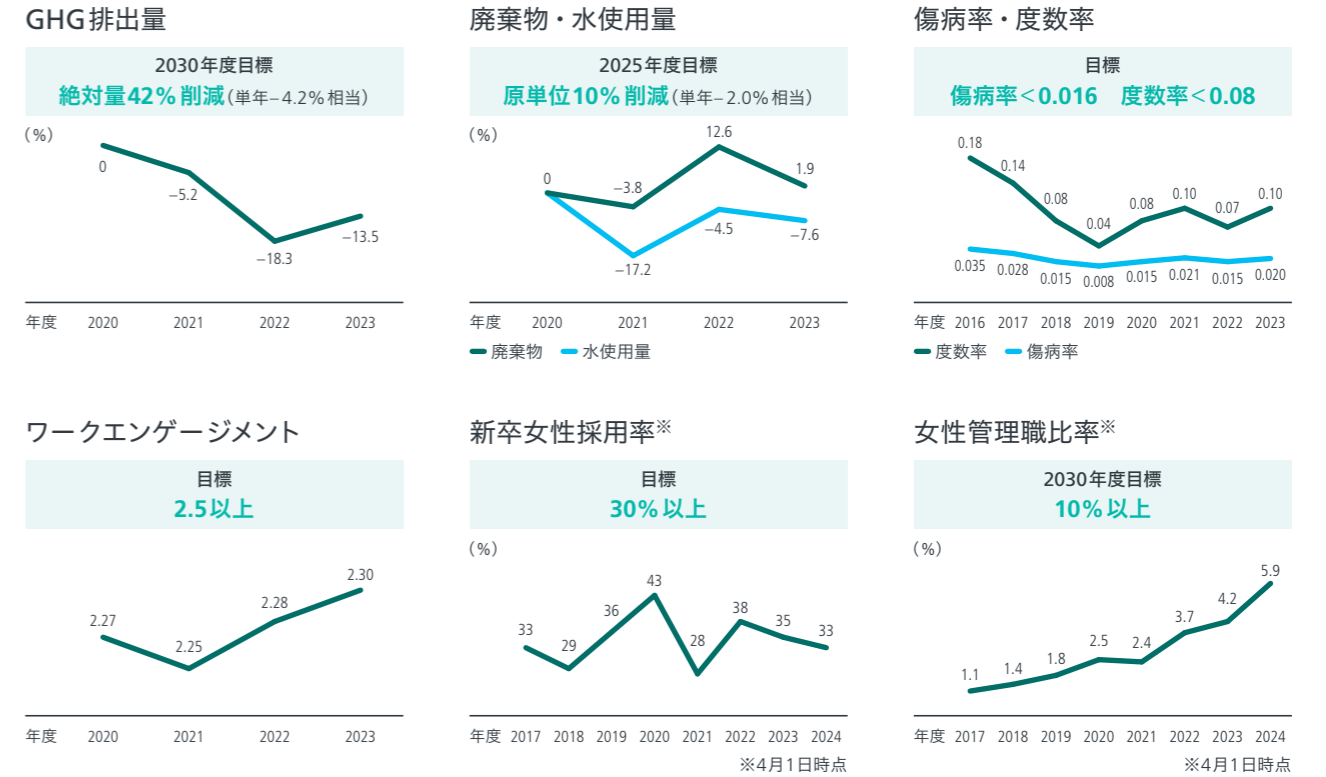
※1 試作車のJIS規格(JIS D9115:2018)による測定パターンによる。(エコモード1,000km、ミドルモード200km、ハイモード100km)
 ※2 2024年4月1日時点

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



中期経営計画2025の進捗と課題

中期経営計画2025(2021~2025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が最終目標を超過するなど順調な滑り出しとなりましたが、2022年度は電子部品の需要環境が一転して各経営指標が悪化、2023年度も情報機器市場や情報インフラ・産業機器市場の需要が回復に至らず、営業利益率、ROE、ROICが悪化しました。また、情報インフラ・産業機器市場

の需要低迷により、2023年度の「注力すべき市場」の売上構成比は48%と、目標である50%を下回りました。2024年度は、下期にかけて低迷していた市場も回復に向かうと見ており、引き続き中期経営計画2025の最終目標達成を目指して事業活動を行っていきます。

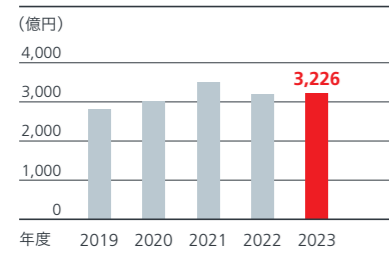
また、社会価値に関する経営指標のうち、新卒女性採用率は前年度に続き目標を達成しました。その他の指標については、GHG排出量と傷病率・度数率が前年度から悪化した一方、廃棄物・水使用量、ワークエンゲージメント、女性管理職比率は改善しました。今後も各指標の目標達成に向けた取り組みを展開していきます。また、気候変動対策については、省エネ・創エネ・再エネを軸とした積極的な活動や、サプライチェーン全体での対策におけるサプライヤーとの協働が国際環境非営利団体CDPから高く評価され、前年度に引き続き2023年度も、気候変動において最高評価であるAリスト企業およびサプライヤー・エンゲージメント・リーダーに選定されました。

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]

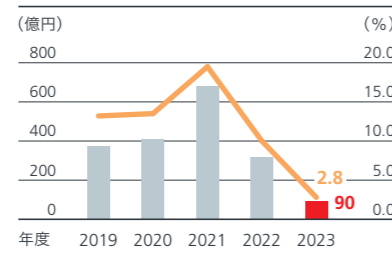
売上高 **3,226** 億円
前年度比 1.0% up ↗



前年度比増収となりました。用途分野別では通信機器向けと自動車向けが売上を拡大。また、製品別では、主にインダクタと複合デバイスが売上を伸ばしました。

営業利益 **90** 億円
71.6% down ↘

営業利益率 **2.8**%
7.2pt down ↘

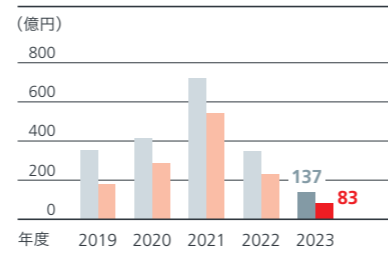


■ 営業利益(左軸)
■ 営業利益率(右軸)

需要変動に伴う顧客ミックスの変化による販売価格影響や在庫調整に伴う操業度の低下などが利益を押し下げ、前年度から利益額が減少、利益率も低下しました。

経常利益 **137** 億円
60.5% down ↘

親会社株主に帰属する
当期純利益 **83** 億円
64.2% down ↘



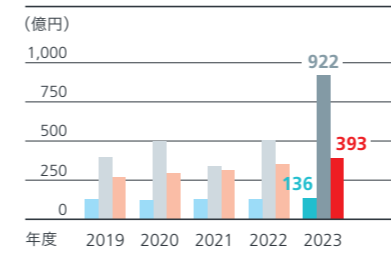
■ 経常利益
■ 親会社株主に帰属する当期純利益

円安進行による為替差益が発生したものの、営業利益の減少等に伴い、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は前年度に比べ減少しました。

研究開発費 **136** 億円
8.0% up ↗

設備投資額 **922** 億円
82.6% up ↗

減価償却費 **393** 億円
12.9% up ↗

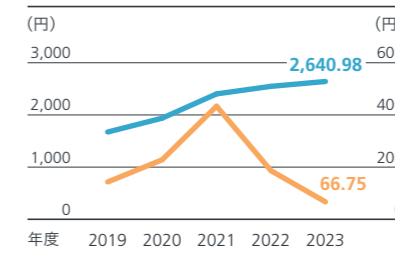


■ 研究開発費 ■ 設備投資額
■ 減価償却費

注力市場での需要拡大を見据えて2025年度までの5年間で3,000億円を投じる設備投資計画を進めており、2023年度は中国とマレーシアに新工場を建設しました。また、新事業・新商品開発を活発化する研究開発投資を継続しています。

1株当たり純資産 (BPS) **2,640.98** 円
3.6% up ↗

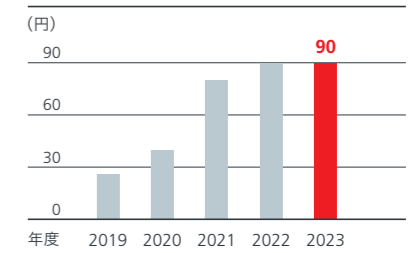
1株当たり当期純利益 (EPS) **66.75** 円
64.2% down ↘



■ BPS(左軸)
■ EPS(右軸)

円安等による為替換算調整勘定などの影響で純資産が増加したことで、BPSは増加しています。一方、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
unchanged →

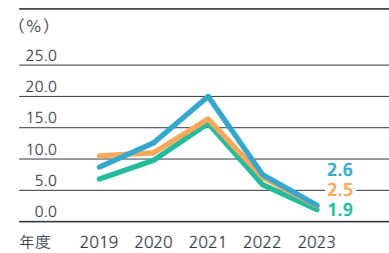


経営理念の1つに「株主に対する配当責任」を掲げており、安定的な配当性向30%の実現を目標としています。2023年度は減益となりましたが、将来の成長見通しに変わりはないことから、1株当たり配当金は前年度と同水準の90円としました。

自己資本当期純利益率 (ROE) **2.6**%
4.9pt down ↘

総資産経常利益率 (ROA) **2.5**%
4.6pt down ↘

投下資本利益率 (ROIC) **1.9**%
4.0pt down ↘



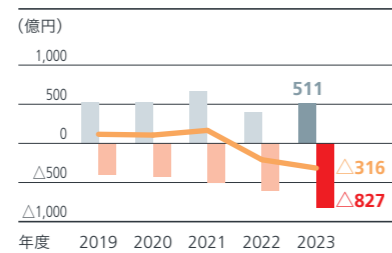
■ ROE
■ ROA
■ ROIC

自動車向けの売上拡大や生産性改善の取り組みは継続しているものの、営業利益の減少等に伴い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 **511** 億円
29.5% up ↗

投資活動による
キャッシュ・フロー **△827** 億円
37.0% down ↘

フリー・キャッシュ・
フロー **△316** 億円
51.1% down ↘



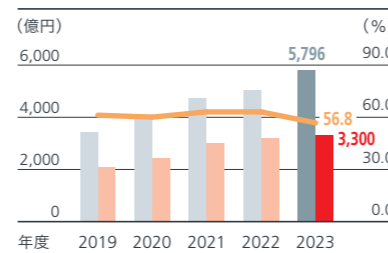
■ 営業活動によるキャッシュ・フロー
■ 投資活動によるキャッシュ・フロー
■ フリー・キャッシュ・フロー

棚卸資産の減少などにより営業CFが増加しました。一方、将来の需要拡大が見込まれる自動車向けなどの大型品を中心とした積極的な設備投資を継続していることから、投資CFの支出は増加しました。

総資産 **5,796** 億円
15.1% up ↗

純資産 **3,300** 億円
3.6% up ↗

自己資本比率 **56.8**%
6.3pt down ↘



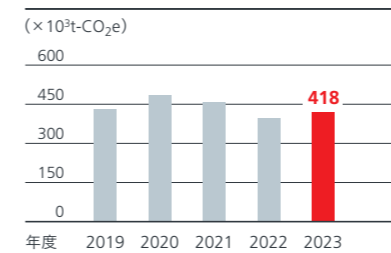
■ 総資産(左軸)
■ 純資産(左軸)
■ 自己資本比率(右軸)

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、自己資本比率は前年度から低下となりました。

[非財務]

温室効果ガス(GHG)排出量※ **418** ×10³t-CO₂e
5.6% up ↗

※Scope1(エネルギー使用による直接排出)、Scope2(エネルギー使用による間接排出)合計

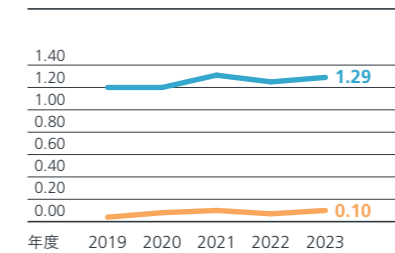


■ GHG排出量

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りGHG排出量削減に努めています。2023年度のGHG排出量は新工場の稼働開始などの影響で前年度から増加しましたが、コージェネレーションシステムの導入や太陽光発電設備の設置拡大などにより、排出量削減は計画に従って順調に進んでいます。

度数率※ **0.10**
0.03pt up ↗

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

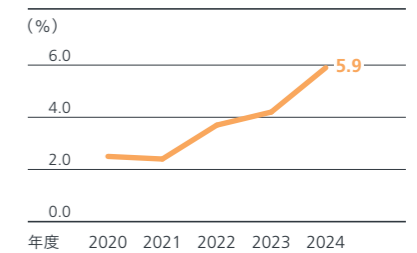


■ 国内製造業平均
■ 太陽誘電(グループ全体)

安全衛生中期目標(2022~2025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、直近の課題に対する重点施策の実施など、労働災害発生防止のための対策を継続的に進めています。2023年度の度数率は0.10と、製造業平均を大きく下回る水準を維持しています。

女性管理職比率※ **5.9**%
1.7pt up ↗

※2024年4月1日時点



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ました。2030年度の目標である10%の達成に向けて、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p.98連結財務諸表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

つながる世界を支える存在となるべく 経済価値と社会価値を両輪とした 中期経営計画2025の達成を目指す

太陽誘電の目指す姿

当社が達成に向けて取り組んでいる中期経営計画2025において、計画をスタートさせた2021年時点で描いた2030年の姿は「つながる世界の到来」でした。今の時点で見直してみても、方向性は変わっていません。自動車のCASEが進展し、最近では生成AIの技術も急速に進んで社会に変革をもたらしています。こうした「つながる世界」を実現するエレクトロニクス技術の進化には、より高度化され

た半導体が必要であり、その半導体の動きを支えるのがコンデンサに代表される受動部品です。

太陽誘電は、今後も最先端の技術力を駆使し、積層セラミックコンデンサ(MLCC)を中心に様々な分野で需要の伸びが大きいハイエンドな電子部品を供給し、未来社会への貢献を果たしていきたいと考えています。

中期経営計画2025 3年目の総括

5カ年の中期経営計画の3年目にあたる2023年度の電子部品市場は、情報機器、情報インフラ・産業機器などを中心に生産台数の減少や在庫調整の影響を受け、厳しい環境に直面しました。当社の業績は、売上高が3,226億円(前年度比1.0%増)、販売価格の下落や在庫調整に伴う操業度低下などの要因によって営業利益は90億円(前年度比71.6%減)となり、増収減益という結果でした。

一方で、設備投資は計画通りに実行しており、今後の需要拡大のタイミングを確実に捉えるための準備を進めています。中でもMLCCについては、前年度に対して10%から15%程度の生産能力増強を実現するための重点投資を行っています。これに加え、メタル系パワーインダクタ、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などについても能力増強を図っています。これらの投資に加え、環境対策投資やIT投資、安全で快適な職場づくりのための投資

も進めています。これに関連して、中期経営計画2025における資金需要に対応するために、2023年10月には転換社債型新株予約券付社債500億円を発行しました。2022年度後半から2023年度にかけて市場の調整局面を迎えた影響でキャッシュインが計画を下回りましたが、設備投資にはブレーキをかけずに着実に実行することこそが将来の成長の原資となると判断しました。

株主還元に関しては、2022年度以降、需要停滞による利益の減少によって目標である30%を大きく上回る水準の配当性向が続いていますが、この需要低迷は市場の調整による一時的なものであるとの認識から、2023年度の1株当たり配当金は2022年度と同じ90円といたしました。

2024年度は、在庫調整の一巡と本格的な需要回復が見込めることから、売上高は前年度比8.5%増の3,500億円、営業利益は前年度比2.2倍の200億円と予想しています。

代表取締役社長執行役員

佐瀬 克也

社長メッセージ

事業戦略

注力市場の開拓

太陽誘電では、今後の成長を期待する領域として「自動車」「情報インフラ・産業機器」市場を「注力すべき市場」と定義し、この売上構成比を50%まで引き上げることを目指してきました。これらの市場は季節性が少なく需要が比較的安定していることから、業績を安定的に伸ばすことに資する

と考えています。2023年度における「注力すべき市場」の売上構成比は48%となり、ここ数年は目標とする50%に近い水準で推移しています。今後も、「注力すべき市場」で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と利益を伸ばすため、商品力強化に取り組んでいきます。

製品戦略

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、すなわちMLCCについては、業界トップクラスの技術力をベースに、2030年に向けて需要の拡大が見込める自動車、情報インフラ・産業機器のニーズにマッチした高信頼性品、大型形状品の商品力強化を図ると同時に、生産能力増強を進めています。2023年度には、中国、マレーシアで新工場が稼働を開始しました。

インダクタは、特にパワーインダクタに注力して事業を拡大しており、スマートフォンなどの通信機器に加え、スマートウォッチやワイヤレスイヤホンなどのウェアラブル機器やメモリモジュールなどにも展開しています。引き続き、高性能なメタル素材のインダクタの品ぞろえを強化して自動車や情報インフラ・産業機器へと販売先を広げる一方で、売上成長や収益性改善が見込めないアイテムの縮小・撤退を進め、収益性を向上させていきます。



複合デバイスに含まれる通信用デバイスに関しては、素子技術であるTLSAW™、パッケージ技術であるHPDPなどの新技術をベースに、小型化、薄型化、高集積化などの市場ニーズにマッチした商品開発を進め、スマートフォン市場に加えてテレマティクス、M2M、IoT、基地局通信装置向けなどへの展開を強化しています。

その他の製品区分の売上の多くを占めるのがアルミニウム電解コンデンサであり、中でも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に注力しています。xEV化、パワートレイン電動化、ADAS高度化など自動車向けの需要拡大に対応するため、商品ラインアップ拡充や生産能力増強などの取り組みを進めています。

サステナビリティに関する取り組み

コーポレートガバナンス

太陽誘電は、2024年6月の第83期定時株主総会による承認を経て、これまでの監査役会設置会社から、監査等委員会設置会社へ移行しました。当社では3年ほど前から取締役会の実効性評価に関連して、取締役会のあるべき姿や機関設計のあり方がテーマとなっていました。その中で、日常的な業務執行に関しては業務執行取締役に権限を委譲し、取締役会ではより長期を見据えた議論をすべきという話が出ていました。どのような経営体制が当社にとって最適なのか、様々な議論を重ねた上で今回の結論に至っています。

これからは、短期にフォーカスした意思決定は執行側へ大幅に権限を委譲することで、意思決定の迅速化と効率化

を図ることができると考えています。一方で、取締役会では、5年後、10年後を見据えた事業ポートフォリオなど、より中長期的な議論が中心となってくると考えています。中長期的な議論に時間をかけることで、一つ一つのテーマの深掘りや、今までにない視点からの議論をしていきたいと考えています。

これに加え、監査等委員である取締役が取締役会における議決権を持つことにより監督機能が強化され、コーポレートガバナンス体制および内部統制体制を強化・充実させることができると考えています。

気候変動への対応

中期経営計画2025においては、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。

2023年度までの経過は、水使用量については3年目に相当する目標水準をクリアしていますが、廃棄物に関しては進捗が遅れが生じています。廃棄物を出さないものづくりを基本とした上で、廃棄物の処理プロセスについても見直して改善し、課題を1つずつクリアしていくことで目標達成を目指します。

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13.5%削減することができました。2023年度はR&Dセンターと子会社のサンヴァーテックスに

において敷地内に太陽光発電設備を設置し、2024年度には創エネと再生可能エネルギー由来電力への切り替えによって使用電力を100%再生エネルギーに転換しました。2025年度にはヘッドクォーター拠点である高崎グローバルセンターでも100%再生エネルギー化を図っていく考えです。

これらの活動に関連し、2023年度には、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リスト企業に2年連続で選定されました。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。

社長メッセージ

人材戦略

太陽誘電は、経営理念の1つに「従業員の幸福」を掲げており、従業員が太陽誘電の価値創造の源であると考えて人材への取り組みを重視しています。中期経営計画2025では女性活躍推進とワークエンゲージメントに関する目標を設定しています。

女性活躍推進に関しては、2023年度にダイバーシティ推進室を新設し、太陽誘電として早期に解決すべき大きな課題と思われるものから着手しています。具体的には、新卒女性採用率30%以上を継続して母数を拡大すること、採用後の育成・計画的登用の仕組みづくり、男女問わず働きやすい制度への見直し、意欲や能力に応じて活躍できる組織風土醸成のための研修などを実施しています。その結果、女性管理職比率は2024年4月1日時点で前年度の4.2%から1.7ポイント上昇して5.9%に達するなど、着実に上昇しています。

ワークエンゲージメントは、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経営指標として設定しており、2.5以上を目標としています。これ

については、前年度までのワークエンゲージメントに関連した従業員アンケートの定量的・定性的な分析によって上昇の阻害要因を特定し、対策を進めています。

この他にも、従業員の能力向上に向けた取り組み、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。



代表取締役社長執行役員

佐瀬 克也

ステークホルダーの皆様へ

2023年6月に社長に就任して1年が経ちました。2020年以降のコロナ禍によってオンラインでのコミュニケーションが中心だった当時と比較すると、この1年間は国内外で投資家の皆様やお客様に直接お会いして対話する機会が格段に増えました。また、当社の拠点を訪問した際には、社長として会社を代表し、関連する地方自治体のトップや地元メディアなど、地域の方々にお会いする機会も多く得られました。こうして多くのステークホルダーの方々とのいろいろなテーマで対話をする中で、従来以上に当社に対する期待の高さや当社の果たすべき責任の大きさを感じることが増えています。

太陽誘電は、ビジョンで掲げる「すべてのステークホルダーから信頼され感動を与える」会社を目指しています。ステークホルダーの皆様からそのように評価していただくためには、経営理念である「従業員の幸福」「地域社会への貢献」「株主に対する配当責任」の具現化が不可欠であり、経営

理念は中期経営計画2025のKPIを達成することで実現できると考えています。昨年もお伝えしました通り、私は太陽誘電のトップとして何よりもやるべきこととして、中期経営計画2025の目標達成に注力しています。電子部品メーカーとして「おもしろ科学」、すなわち太陽誘電が強みとする材料技術、積層技術といった創業以来培ってきた様々な要素技術を基盤として計画の達成や経営理念の実現に尽力すると同時に、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との対話を大切に、共に成長していきたいと考えています。今後も引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

財務担当役員メッセージ



取締役常務執行役員
経営企画本部担当

福田 智光

経営効率を意識しつつ、事業戦略をサポートする
財務戦略を推進していきます

2023年度の総括

2023年度は中期経営計画2025(以下、中計2025)の3年目にあたり、計画達成に向けた重要な年という認識でした。しかし、業績は売上高が3,226億円(前年度比1.0%増)と増収になったものの、営業利益が90億円(前年度比71.6%減)と大幅な減益となりました。

この要因については、想定した以上に各市場の在庫調整が長く続いたために販売数量が伸び悩んだこと、それに加えて、長引く市場低迷に対応して当社の在庫圧縮を図るた

めに生産を抑制したことで、稼働率が低下したことがあげられます。また、顧客ミックスの変化による販売価格影響も利益を押し下げる要因となりました。

このように厳しい収益状況に直面した一方で、AIサーバーなどをけん引役として半導体の中期的な需要拡大は根強く、当社が主力とする受動部品の需要も同様と考えていることから、生産能力増強や人的資本などに対する将来を見据えた投資に関しては、計画通りに進めました。

2024年度の見通し

2024年度は市場の回復を想定しており、売上高3,500億円(前年度比8.5%増)、営業利益200億円(前年度比約2.2倍)を見込んでいます。各市場の在庫調整終了や、タブレット端末やパソコンなどを中心とする情報機器、AIサーバーなどの情報インフラ・産業機器の増加などにより需要が回復することで、増収に貢献するとみています。さらに、

2023年度に圧縮した在庫は、市場の回復に合わせて2024年度には100億円程度積み増すことを想定しており、稼働率向上を通じて利益改善に寄与すると考えています。これらを踏まえ、2024年度は増収かつ大幅な増益を予想しています。

財務担当役員メッセージ

ROIC改善の取り組み

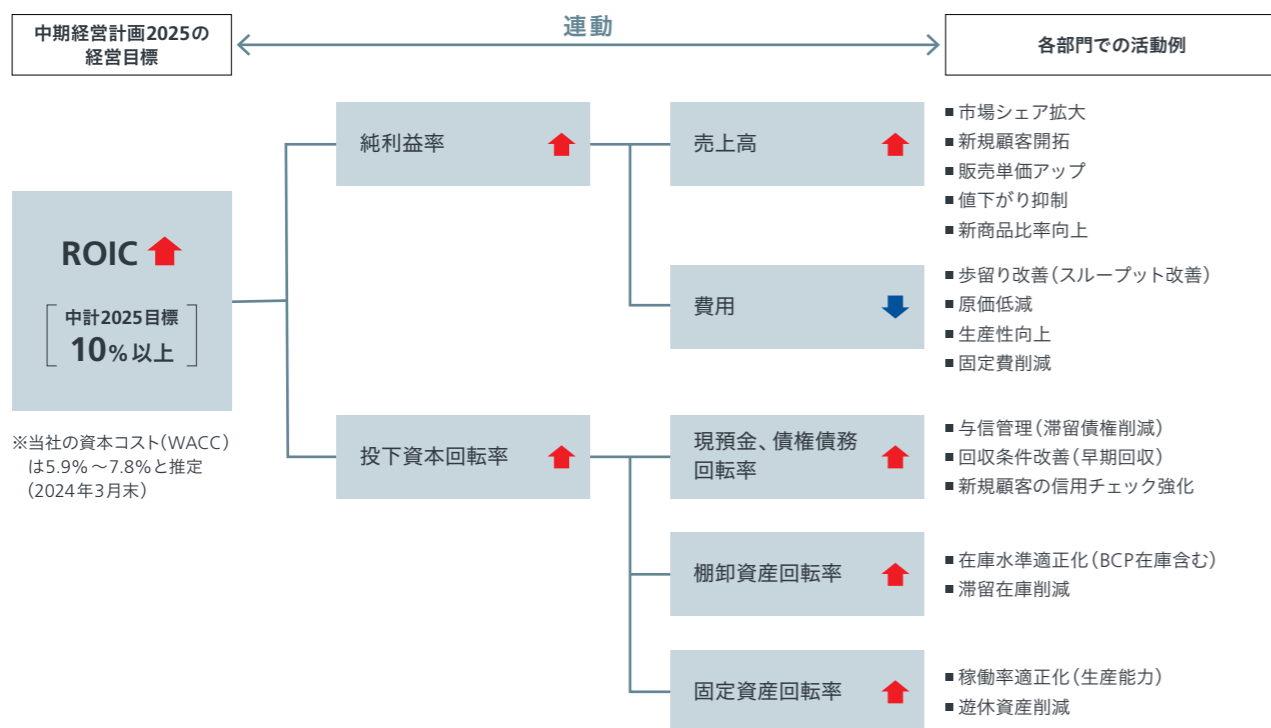
中長期的に企業価値を向上させていくためには、目指す方向に近づけているかを測る物差しが必要です。当社はその物差しとしてROICを重視しており、2025年度を最終年度とする中計2025の中では、ROE15%以上、ROIC10%以上という目標を設定しています。2023年度は営業利益率や投下資本回転率が低下し、ROE、ROIC共に目標値に対して未達でした。なお、資本コストについては定期的に確認しており、2024年3月末の当社の株主資本コストは7.7%～11.2%、加重平均資本コスト(WACC)については5.9%～7.8%と認識しています(当社推計値)。

ROICについては、結果的に10%になればよいというのではなく、その達成に向けた要素を分解し、それぞれの要素に対して、事業部門や営業部門も含めて全社的に取り組んでいく必要があります。当社では、図でも示したように各部門の活動目標を設定し、そのKPIを管理するという手法で、経営効率の改善が各部門で実現できているかをチェックしています。事業部門に関するKPIは当該部門が作成しますが、経営効率、資産効率に対する意識が浸透し、現場でもROIC

改善に向けた取り組みが進んできていると感じています。今後も中計2025で掲げている重点施策(商品戦略・市場戦略・財務戦略・ESGへの取り組み)を着実に実行していくことで、経済価値と社会価値を両輪とした企業価値向上を図り、ROE、ROICの改善に取り組んでいきたいと考えています。



ROICツリー



中期経営計画2025の進捗状況

2024年度は、5年計画の中計2025の4年目となります。2021年度にスタート後、コロナ禍による世界的なサプライチェーンの混乱、市場の低迷などがあり、当社もその影響を受けたことから2022年度、2023年度と減益を余儀なくされました。現在はようやくその影響から脱し、売上高は回復に向かい、それに合わせて利益もついてくるという状

況になっています。現在の見立てとしては、前年度から今年度、今年度から来年度へと業績は改善していくと考えており、最終年度である2025年度で売上高4,800億円のハードルは高いですが、中計2025の達成に向けて前進してまいります。

キャピタル・アロケーション

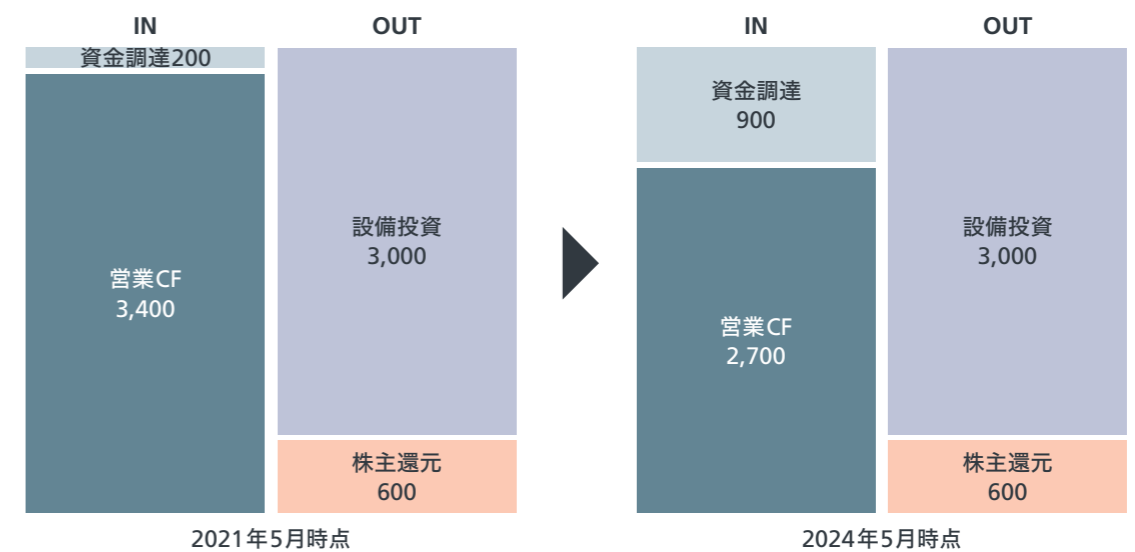
当社では、成長投資の実行と財務健全性の維持との両立を財務戦略の基本としています。このため、自己資本比率については60%前後の水準を維持しながら、成長投資を実行していくこととしています。この考え方にに基づき、キャピタル・アロケーションについては、成長に関わる投資のためのキャッシュと株主還元に対応する分は、営業キャッシュ・フローを中心に創出することとしています。中計2025においても、設備投資3,000億円、株主還元600億円を実施する計画に対し、営業キャッシュ・フロー3,400億円と資金調達200億円で充当する予定でした。

しかしながら、ここまでご説明してきたように2022年度、2023年度が減益となったことで、想定した営業キャッシュ・フローの累計額に達しないことが見込まれる一方で、中長期的な成長に向けては、需要拡大が進む積層セラミックコ

ンデンサを中心とした生産能力増強を先送りせずに実行することが必要な状況です。

当社には政策保有株式、遊休不動産といった遊休資産がなく、現預金に関しても安定した事業運営に必要な手元流動性を確保したスリムな体質となっています。このため、成長投資等のために不足する資金の調達に向けては、昨年10月に転換社債型新株予約券付社債を発行し、500億円を調達しました。この方式での資金調達は既存株主にとってはメリットの少ないものと認識していますが、ロシア・ウクライナ情勢のように想定外の地政学的リスクが今後も発生する可能性があること、インフレーションの進展で金利も上昇局面にあり、その先行きも不透明なところから、財務面でのリスクを少しでも低減するために今回の判断になったことをご理解いただきたいと思います。

中期経営計画2025のキャピタル・アロケーション(億円)



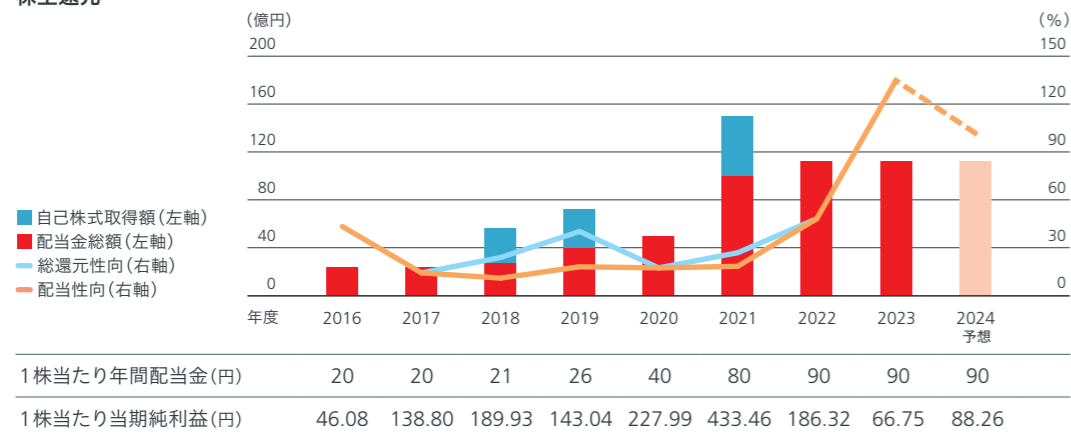
財務担当役員メッセージ

株主還元

2023年度は利益が期初計画を下回りましたが、期初計画通りの年間90円の配当を実施しました。2024年度も前年度と同額の配当を実施する予定です。利益水準が低下した結果、配当性向は中計2025の目標である30%を上回り続けていますが、この期間の利益水準が一時的なものであるという判断に基づき、年間90円の配当を継続することとしました。当面は安定的な配当性向30%という目標は変更しませんが、業績変動の影響を受けにくい指標を新たに導入することも検討していきます。



株主還元



太陽誘電における財務戦略の役割は、成長戦略を軸にした中計2025の目標達成に向けた事業戦略を支えていくことにあると考えています。生成AIのような新たな技術による成長機会が生まれる一方で、市場サイクルの振れ幅の拡大、地政学的リスクなど判断が難しい外部環境要因が増え

ていますが、財務責任者として、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ちつつ、中計2025の目標達成に向けた財務戦略を進めていきます。

Section 2

STRATEGIES

[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。

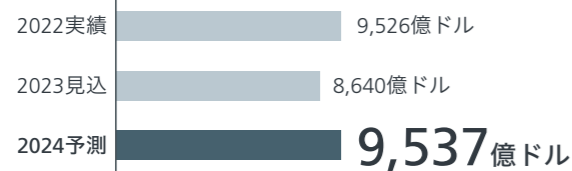
市場環境と事業の展開

電子化の流れ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 **119.8** 兆円*



電子デバイス
約 **90.0** 兆円*

電子の働きを応用して、増幅など能動的な働きをする部品

- 半導体素子
- 集積回路
- 電子管

※2023年の見込(ドルベース)に対して、2023年平均為替レート1ドル=138.6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2023」、区分はJEITA「電子部品グローバル出荷統計品目分類表」

一般電子部品 約 **29.7** 兆円*

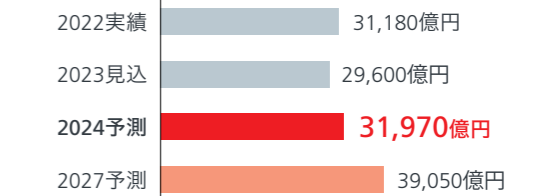
電子デバイスの働きを補完する部品。電子デバイスと組み合わせることで機能する

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
- インダクタ
- 抵抗器
- トランス
- その他

コンデンサの市場規模 (暦年)



出典：中日社「2024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

- スイッチ
- コネクタ
- その他

変換部品

音、トルク、磁束などを発生させる

- 音響部品
- センサ
- アクチュエータ

その他の電子部品

- 電源
- 高周波部品

■ 太陽誘電の事業領域

価値創造モデル

メガトレンド

外部環境の変化

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



マクロ環境の変化

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

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(メガトレンド)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。

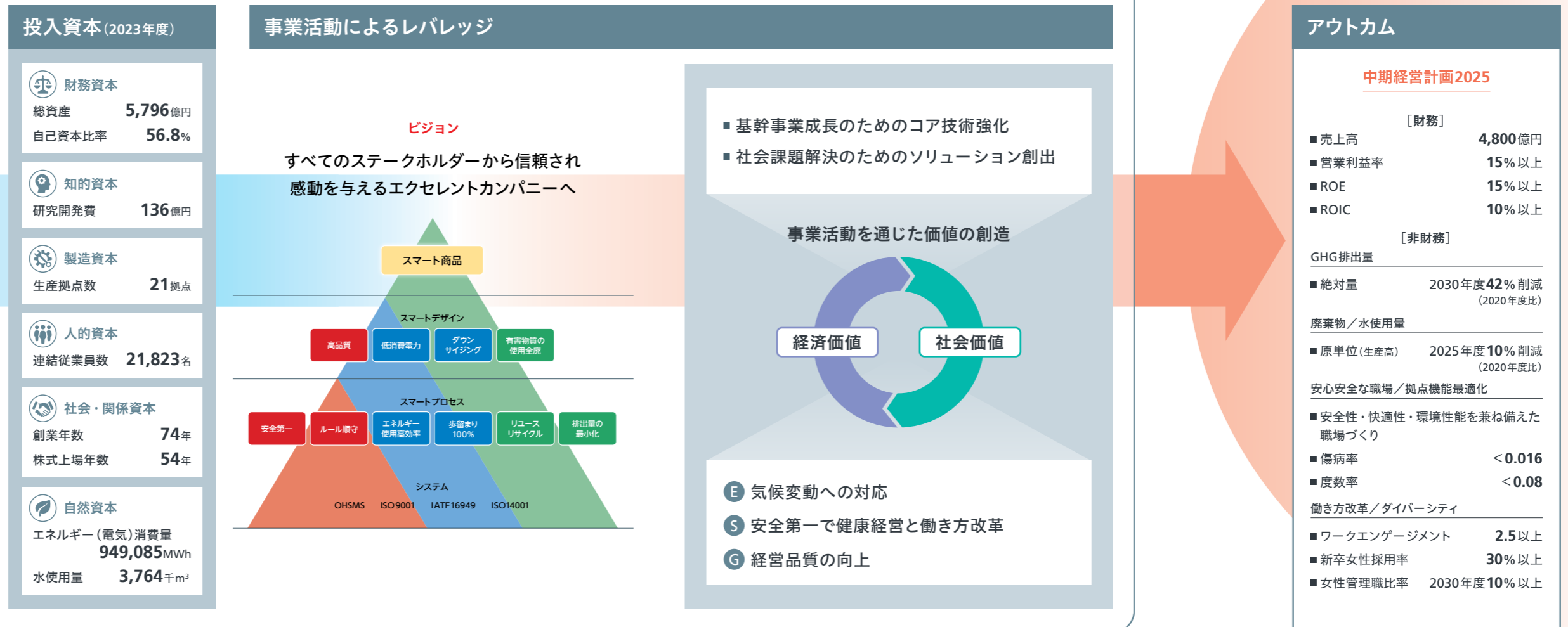
ミッション

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



営業概況 At a Glance

担当役員メッセージ



**DXを深化させつつ、
顧客目線を重視した販売戦略を
推進しています**

取締役上席執行役員 営業本部担当
渡邊 敏幸

私は営業担当として1985年に入社し、以降39年にわたり、3回の海外駐在経験を含めて太陽誘電のビジネス拡大に貢献すべく取り組んでまいりました。その間に当社の展開市場は大きく広がり、今や海外売上高比率は90%、用途分野は民生機器から情報機器や通信機器へ、さらに自動車、情報インフラ・産業機器市場へと広がっています。

販売戦略を立案・遂行する営業本部

太陽誘電の営業組織は、製品ごとに分かれた事業部の傘下に置くのではなく、独立した組織として営業本部を設置し、その下に販売戦略を立案する販売企画室と、販売活動を行う販売推進室を置いています。各事業部とは密接に連携して事業戦略と販売戦略を同期させ、営業窓口を一本化することでお客様にとってシンプルで利便性の高い対応をしています。組織体制については、世の中の変化に応じて柔軟に進化させたいと考えています。

マーケットイン思考を追求

営業本部としての大きな役割の1つが、テクニカルマーケティングです。当社製品が使われる機器や半導体のトレンドなどを分析し、会社が進むべき道筋を示すことに注力しています。当社は技術を基盤にしたメーカーであり、どうしても開発優先、製品優先になりがちです。そこで、事業部のプロダクトアウト的な思考と、営業本部のマーケットイン思考の両面から検討した上で、当社製品のロードマップを決めていく必要があると考えています。

未来の価値創造に向けて、DXとCSを推進

現在、営業本部ではDXとCSの推進に取り組んでいます。デジタル技術を活用した需要予測の精度向上に向け、当社の営業担当者が顧客との対話で得た情報や様々なマクロ指標などをデータに取り込み、分析できるシステムの構築を図っています。DX化を進めることで、営業本部の業務効率を向上できたことや、フォーキャストの動きを分析して、必要があれば事業計画や販売計画を見直すアクションにより早く着手できるような仕組みが整いつつあり、一定の成果も出ていると考えています。

一方、CSにおいては、個々の取引ごとに顧客満足度を測定するデータスコアカードを活用するほか、顧客に当社をレーティングしてもらい、その評価に基づき改善を図っています。

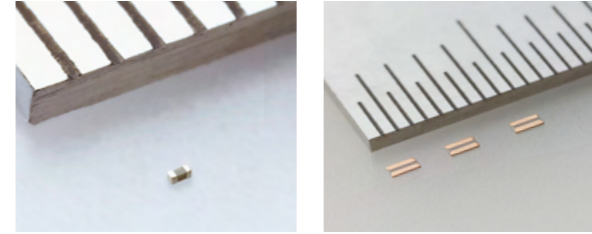
会社のアンテナとしての役割を果たしていく

営業本部は当社の事業戦略と販売戦略を融合する機能を果たしており、言うならば、会社のアンテナであり、同時に蝶番でもあります。世界は生成AIなどの新技術が登場し、経済活動、社会生活に大きな変化をもたらしつつあります。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で、つながる世界への貢献を目指しており、営業本部もその目指す姿に向けて尽力していきたいと考えています。

コンデンサ

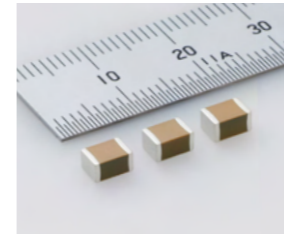
主要製品

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)

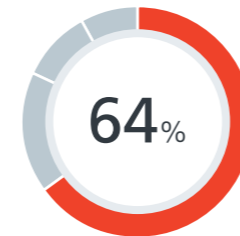
超低背積層セラミックコンデンサ
(0.6mm×1.0mm)
薄さ0.064mm



大容量積層セラミックコンデンサ
4532サイズ(4.5mm×3.2mm)

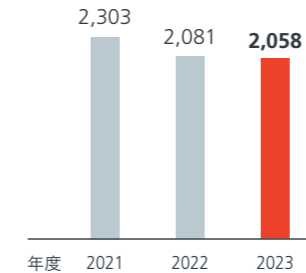
売上構成比

(2023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。

2023年度は、通信機器、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、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1.1%減の2,058億29百万円となりました。

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

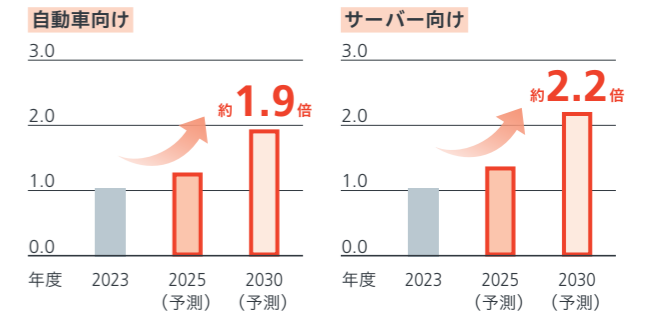
成長戦略

業界トップクラスの技術力を生かし、
高付加価値ゾーンに注力

高信頼性品・大型形状品の商品力強化

- 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展開

MLCC需要予測(数量ベース) ※当社予測



中期需要に対応した能力増強

- 2023年度、中国とマレーシアの新工場が竣工し、稼働スタート
- 高信頼性品・大型形状品を中心に供給力拡大



太陽誘電(常州)



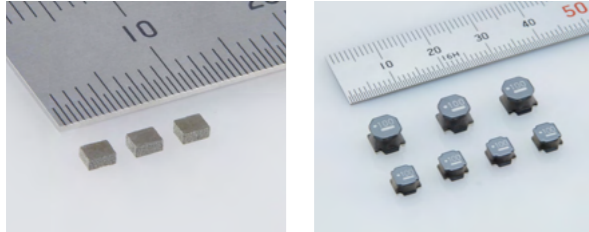
TAIYO YUDEN (SARAWAK)

営業概況 At a Glance

インダクタ

主要製品

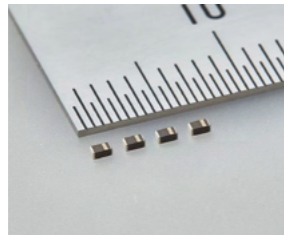
巻線インダクタ



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

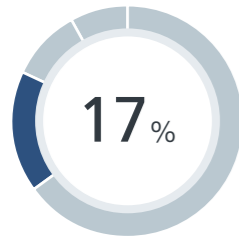
積層インダクタ



積層メタル系パワーインダクタ
「MCOIL™」

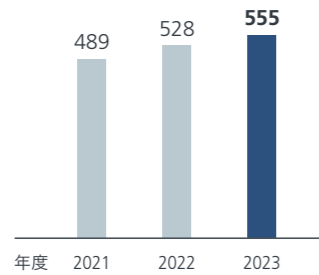
売上構成比

(2023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。

2023年度は、民生機器、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、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5.1%増加し、555億66百万円となりました。

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

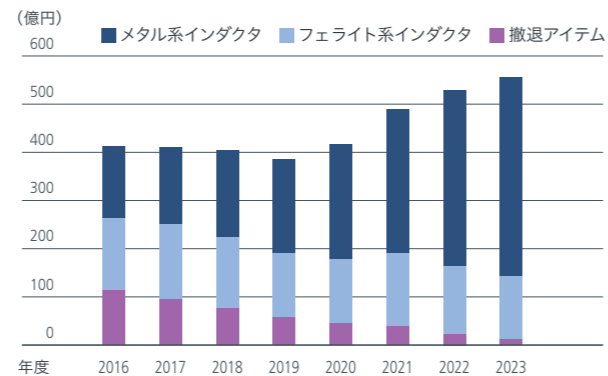
市場と顧客を多様化

- 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 メモリモジュール (DDR5)向けの 需要増で売上拡大
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、高収益体質へシフト

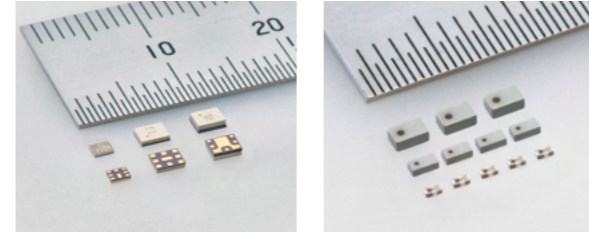
売上高



複合デバイス

主要製品

通信用デバイス



通信用デバイス(FBAR/SAW)

積層セラミックフィルタ

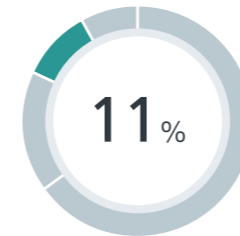
回路モジュール



電動アシスト自転車向け
回生電動アシストシステム
「FEREMO™(フェリモ)」

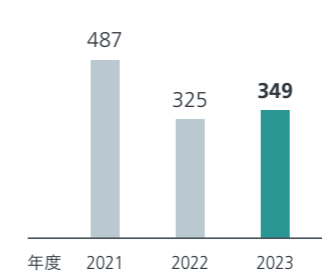
売上構成比

(2023年度)



売上高の推移

(単位: 億円)



広帯域に対応する通信用デバイスの開発や、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。

2023年度は、回路モジュールの売上が前年度比で減少したものの、通信用デバイス(FBAR/SAW)の売上が増加したことにより、売上高は7.2%増加し、349億34百万円となりました。

通信用デバイス

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

成長戦略

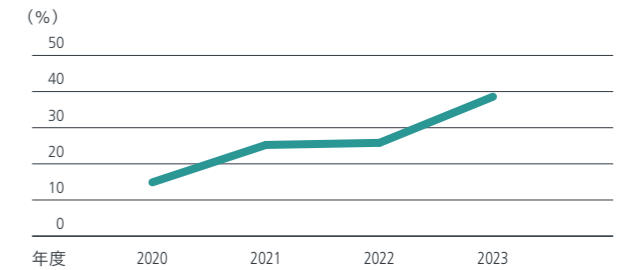
独自技術を極め、高付加価値ビジネスを追求

機器の進化に不可欠な高水準技術ニーズを満たす

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

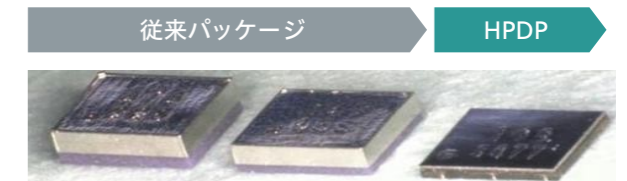
新技術の展開による新商品比率の向上

通信用デバイス 新商品比率 (金額ベース)



高付加価値商品の提供と新市場への展開

- 小型化・薄型化・高集積化の要求に応える



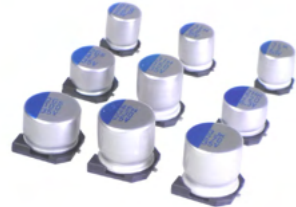
パッケージの新技術「HPDP」のサンプルイメージ

営業概況 At a Glance

その他

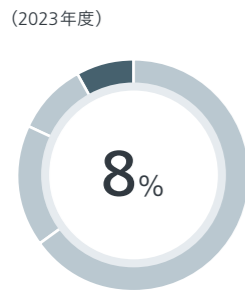
主要製品

アルミニウム電解コンデンサ

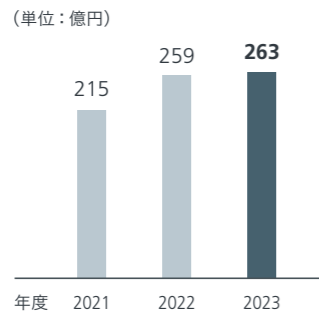


導電性高分子ハイブリッドアルミニウム電解コンデンサ

売上構成比



売上高の推移



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、生産能力増強に注力しています。

2023年度は、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1.4%増の263億17百万円となりました。

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

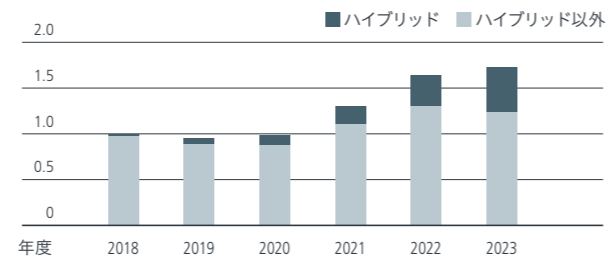
- 高信頼性、大電流対応、低ノイズ
- 大型形状品、大容量品を豊富にラインアップ

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

高性能な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に注力し、収益性向上

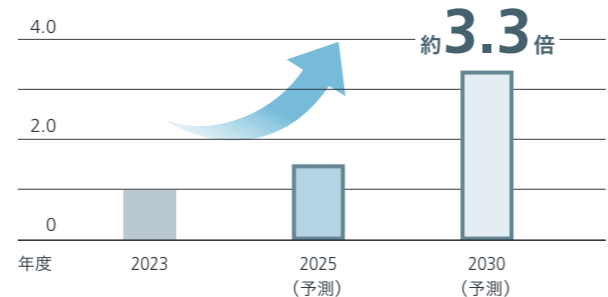


能力増強で自動車向け需要拡大に対応

- 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

担当役員メッセージ



10年先の世界への貢献を見据え
技術開発、製品開発に
注力しています

執行役員 開発研究所担当
平國 正一郎

太陽誘電における研究開発とは

材料開発から量産化までの最適解を導き出す

太陽誘電が行う研究開発において、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」を基本方針として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、最も基盤となるのが材料技術です。当社は材料の開発から商品開発までを一貫して手掛けていることが強みの一つであると自負しており、最先端、極限の材料を生み出すとともに、その性能を最大限引き出せるよう、商品設計や生産プロセスなども含めた量産化までの全体最適を意識して開発に取り組んでいます。

開発研究所の役割について

次期中計やその先につながる研究がテーマ

太陽誘電では、具体的な商品化に向けた開発は事業部門が、中長期的な研究開発は開発研究所が担い、連携する体制をとっています。これに基づき、開発研究所では「10年後を妄想し、5年後を描き、3年後を実現する」をキーワードに、10年先はどのような世の中になるのか、その世界で当社製品がどのように貢献できるのかを想定したロードマップを描いています。そのため、現在当社では2025年度をゴールとする中期経営計画を進めています。開発研究所はこれに加え、次期、次々期の中期経営計画において収益貢献するための基盤技術創出を目指して研究を進めています。技術が飛躍的に進化していく今日においては、10年後に求められる製品を具体的に想定することは容易ではありません。

せんが、当社の研究開発方針である「桁を変える」、すなわち、これまでとは段違いの性能やスペックを追求していくことで未来につながる研究開発ができると考えています。

新川崎センター SOLairoLab等の活用

コミュニケーションが活性化し、新たな開発テーマも

外部との共創をテーマに2020年に開設した「新川崎センター SOLairoLab (そらいろラボ)」は、開設直後にコロナ禍が発生して外部との交流が難しい状況が続いていましたが、直近では活発なコミュニケーションがとれるようになりました。2023年度は700名以上の方々を受け入れ、様々なテーマでディスカッションをする中で具体的な開発テーマにつながるケースも出始めています。

この他、開発研究所の関連組織としては、2023年度に共通技術センター、材料科学研究室を独立組織に改組しました。これにより、様々なシミュレーションを統括する共通技術センターは事業部門による活用機会が増えており、製品開発期間の短縮やコスト削減などの効果が見えつつあります。一方、材料科学研究室では、計算科学やインフォマティクス、高度な解析技術を担当していますが、ここでも材料開発部門や商品開発部門など部門を横断した新たな取り組みの懸け橋となるケースが増えており、これらの動きをより活性化できればと考えています。

近年は、「よりグリーンによりスマートに」をキーワードに追加して、環境貢献への意識付けも強化しています。太陽誘電の持続的な経済価値・社会価値創出につながるように性能と環境の両面に配慮して、10年先を見据えた研究開発を続けていきます。

R&D

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た。

また、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。

— 研究開発方針 —
“桁を変える”

先行性 商品開発の前に技術開発を先行させ、かつ、世の中のレベルよりも先行していること	汎用性 開発した技術が特定の商品に適用されるだけでなく、汎用性のある技術であること
再現性 開発した技術の再現性が、論理的に検証されること	合理的環境適合性 開発した技術が生産に対して合理的であり、かつ、環境負荷に配慮された技術であること



研究開発へのアプローチ

スマート商品開発を通じたビジョンの実現

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

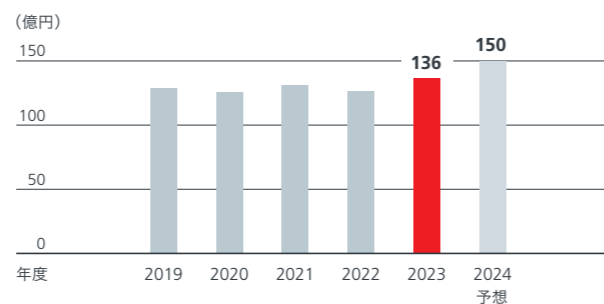
スマート商品とは、製品使用時の環境配慮だけでなく、設計から生産、販売、最終製品への搭載・廃棄に至るまで、製品のライフサイクル全体での「ムダ・ムラ・ムリ」を省き、お客様、地域社会、従業員にとって価値ある製品をつくることを意味します。太陽誘電では、研究開発活動を通じてスマート商品をより高い水準で実現することにより、「すべてのステークホルダーから信頼され 感動を与えるエクセレントカンパニーへ」というビジョンを実現することが可能となると確信しています。

研究開発テーマ

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、燃料電池、においセンサなどの新たな価値創造に貢献でき

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。



るテーマや、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。

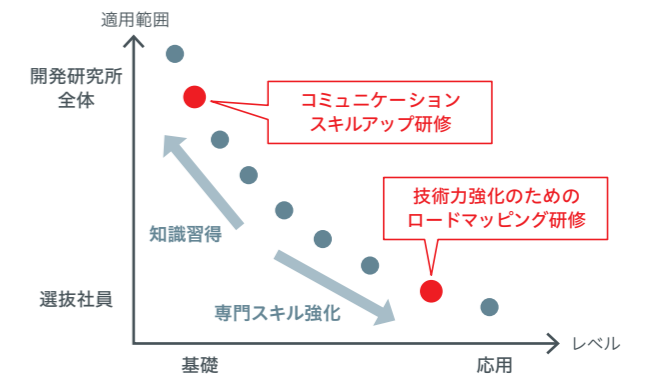
研究人材

開発研究所では、よりイノベティブな組織づくり・人づくりに着目した、人的資本強化施策に取り組んでいます。

2021年度から3カ年計画で推進してきた「組織の心理的安全性を高め、よりチャレンジングな組織文化を醸成するためのコミュニケーション力強化」については、2023年度までに、開発研究所の約5割の社員がコミュニケーションスキルアップ研修へ参加し、組織への心理的安全性の定着を図っています。2024年度も継続して、相互コミュニケーション力強化に注力しています。

継続して実施している「社会の大きなトレンドからバックキャスト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については、開発研究所の約3割の社員が受講を完了しています。ロードマッピング力の評価として、外部評価を導入し開発研究所のロードマッピング力をスコア化することで、今後も継続的な能力の向上を図っていきます。

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



最新テクノロジーに関する講演会

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。

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・スタートアップが集うという地の利を生かし、社外交流を通じて、マーケティング、アプリケーション・ソリューション開発の機能強化に取り組んでいます。

2023年度は、700名以上の方々と同センターで交流を行い、共創の場としての活動を推進しています。また、スタートアップとのオープンイノベーションによる新たな市場創出や、社会課題解決に向けた取り組みも積極的に進めています。



新川崎センター SOLairoLabが入居するAIRBIC



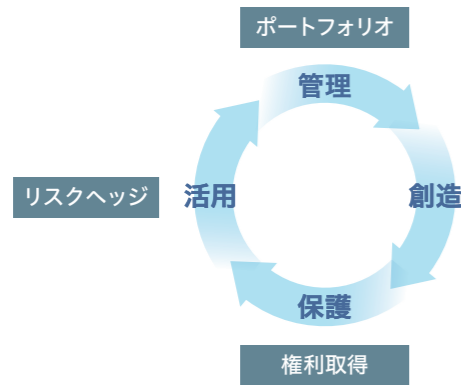
社会課題解決のための学生向けゼミの修了式

R&D

知的財産活動

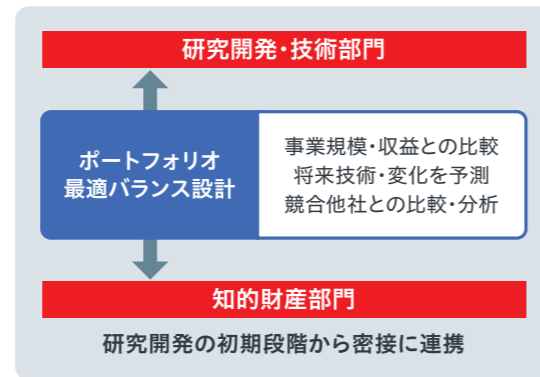
基本方針

太陽誘電は、保有する知的財産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。



知的財産の創造・保護・活用に関する活動

知的財産部門は、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創出活動を推進しています。太陽誘電のミッションに掲げる「おもしろ科学」を体現する、他社に先駆けた特長のある研究開発活動を行うことで、自社技術の優位性を維持し、同業他社に対して影響力ある知的財産権を獲得することを目指しています。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

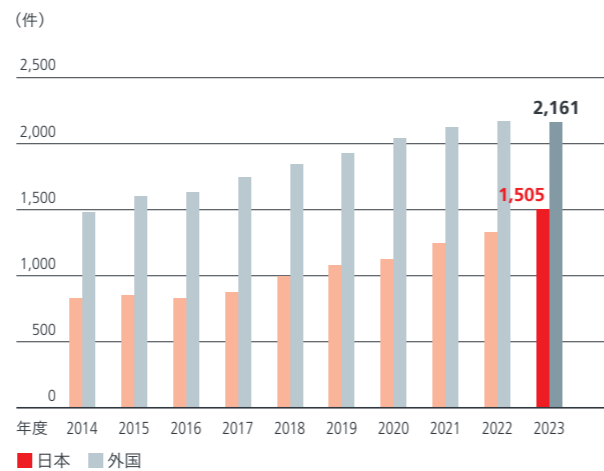
太陽誘電は、継続的に事業活動に必要な特許を国内外で権利化しています(図1)。事業の持続可能な成長のためには、継続的に未来を考え技術の先行性・汎用性・必然性に配慮して出願する必要がありますが、直近の課題を起点とするフォアキャスト的思考に加え、未来の課題からのバックキャスト的思考も大切にしながら創出活動を行っています。

特許を維持するには費用がかかりますが、他社とのパワーバランスを維持し、事業の自由度を確保するために必要な投資の一部と考えています。日常的に他社の動向を監視しながら、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中止し、新たな技術の権利強化の出願原資として活用することで、全体としてコスト管理を行いながら、知的財産ポートフォリオの新陳代謝を図っています。

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が、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。

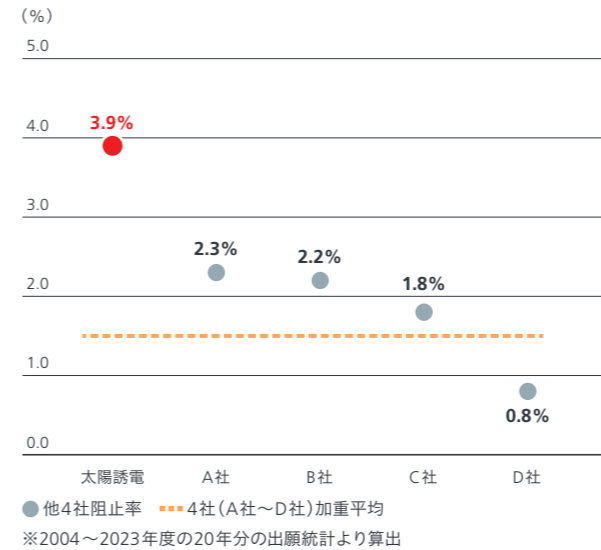
図1 保有特許件数



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。

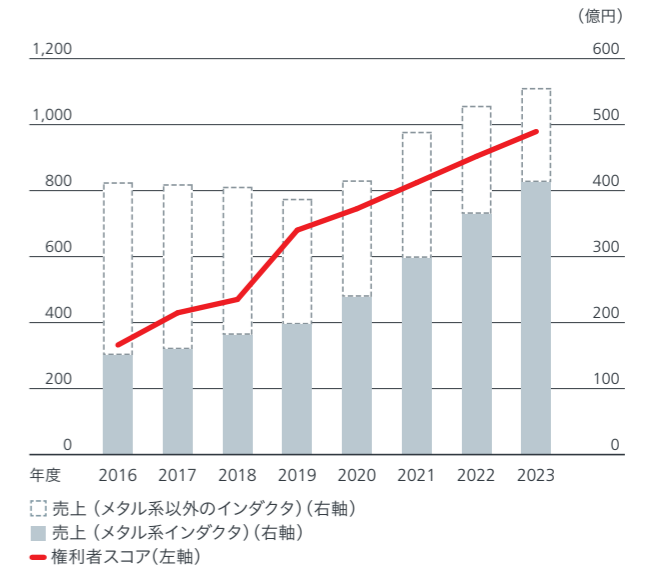
図2 他社権利化阻止率



知的財産力強化事例

太陽誘電の知的財産力強化は、主力事業として期待されているメタル系パワーインダクタMCOIL™(エムコイル)の事業成長にも貢献しています。MCOIL™は2009年に独創的な新材料の着想を得て商品開発に着手し、2010年に最初の特許出願を行った後、国内外で継続的に関連特許の権利化を図っています。パテント・リザルト社の権利者スコアで見ると、近年、先行する関連特許群のスコア上昇を追う形で事業売上も上昇してきています(図3)。

図3 MCOIL™関連特許群の権利者スコア



特長ある技術に集中し、会社と社会の未来に貢献する知財を構築

当社の知的財産活動の特徴として、他社にはない技術、特長ある技術に集中するという点があげられます。その上で、この先の社会の中で太陽誘電の製品がどのように使われるかを常に考え、未来の技術、先行性・汎用性・必然性のある技術を継続的に知的財産化することを意識しています。

また、研究開発の自由度を確保するために、知的財産のポートフォリオ管理を強化しています。他社の権利化阻止にも関連する活動であり、当社の持つ特許、ノウハウなどを体系化し、他社のそれと比較しつつ、バランスを見ながら標準化・システム化されたプロセスでリスク管理を行っています。

知的財産活動は太陽誘電のありたい姿を実現していくための礎です。これらの取り組みにより、会社の持続可能な成長を実現する知的財産を構築し、研究開発などのイノベティブな活動を後押しすることで、会社と社会の未来に貢献していきたいと考えています。

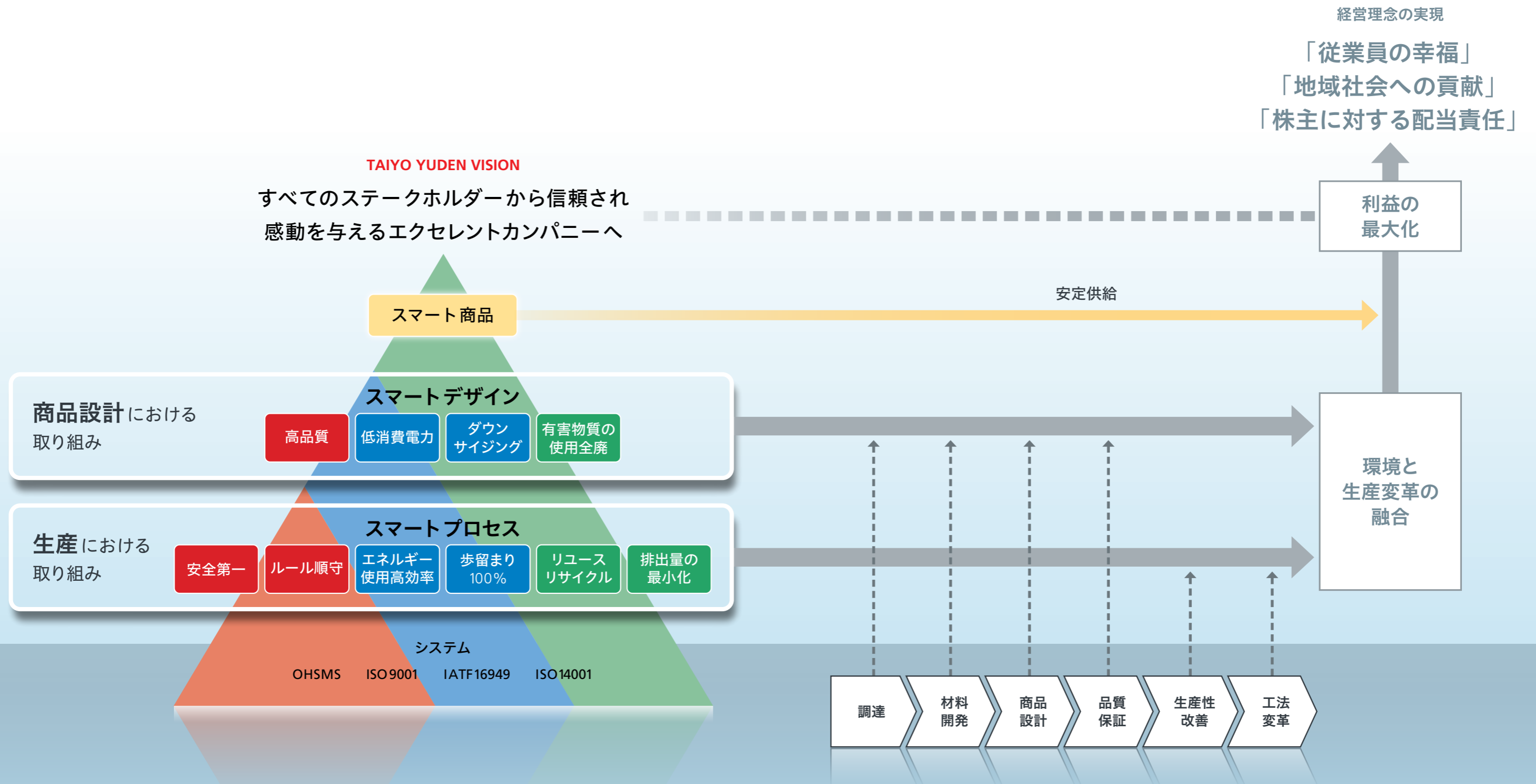


執行役員
知財、法務、内部監査室担当
藤川 巖

特集1 太陽誘電が生み出す環境価値

設計とプロセスの追求で 社会価値と経済価値を両立

太陽誘電は「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」というビジョンを掲げています。この達成には、材料から商品までの一貫した開発や、研究開発・生産におけるイノベーションを通じて経済的な成長を続けていくとともに、社会からの要請に応え、社会課題の解決に貢献していくことが重要だと考えています。経済価値と社会価値の両立を目指して、商品設計時や生産時における環境負荷低減に向けた様々な取り組みを継続し、安全・安心で快適・便利な暮らしの実現に貢献していきます。



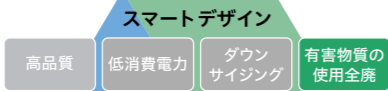
太陽誘電が生み出す環境価値



商品設計における環境負荷低減

商品のライフサイクル全体で環境負荷の低減を目指し、高い品質、消費電力の低減、ダウンサイジング（小型化）を日々追求しています。ダウンサイジングにおいては、原材料の合成や粒子制御といった材料技術を始め、多様な技術を駆使することで最先端商品を世の中に送り出しています。また、製品に含有される環境負荷物質を積極的に削減したり、使用を禁止したりすることで、高付加価値の商品開発を行っています。

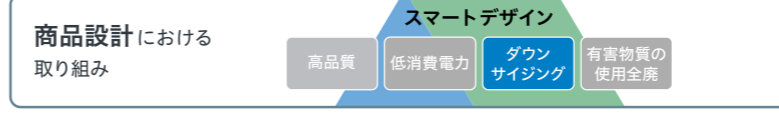
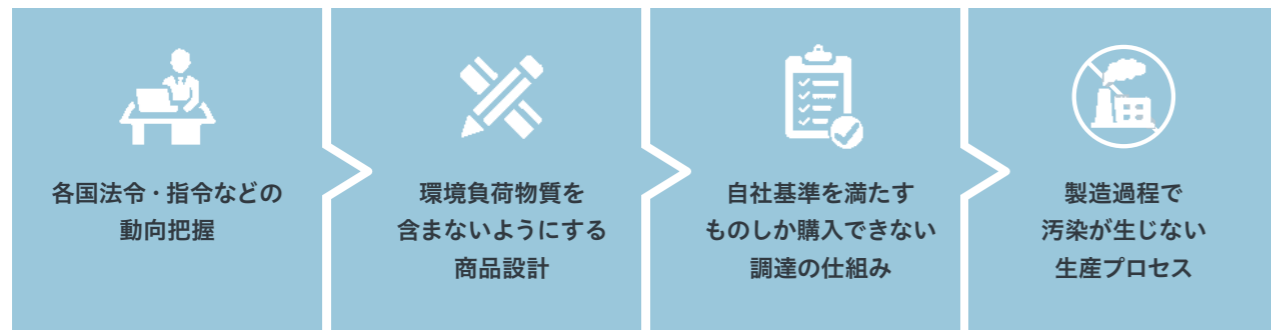
商品設計における取り組み



有害物質の使用全廃

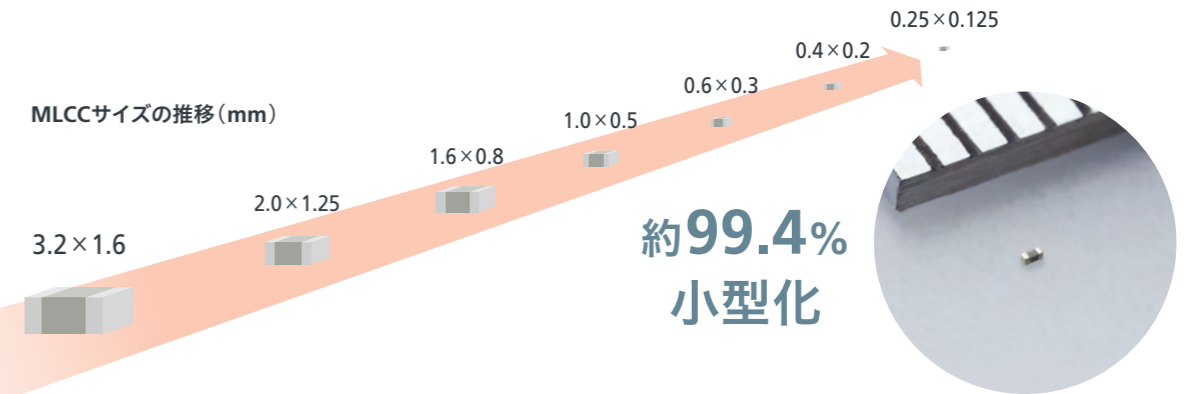
太陽誘電はグローバルな事業展開において、RoHSやREACHを始めとする各国の法規制や指令、顧客からの要求、さらには業界標準を常に注視し、最新の動向を把握しています。これらの情報を基に自社基準を設け、製品に含有される環境負荷物質の削減・使用禁止に積極的に取り組んでいます。

製品含有化学物質(CiP)に対する取り組みは、持続可能な社会の実現に向けた当社の責任であり、同時に競争力強化にもつながると考えています。法令順守はもちろんのこと、顧客満足度の向上と環境保護の両立を目指し、業界をリードする企業として、今後も高い品質を維持し続けてまいります。



ダウンサイジングの進化

製品のダウンサイジング(小型化)を進めることで、原材料や包装材などの使用量が削減できるほか、製造時に必要となるエネルギー量についても削減することができます。例えば積層セラミックコンデンサ(MLCC)の製造工程では、セラミックと内部電極を高温で焼成して一体化させる焼成プロセスにおいて多くのエネルギーを使用しますが、ダウンサイジングによって焼成時間の短縮や1回あたりに焼成する個数の増加を実現し、使用エネルギー量の削減につなげています。

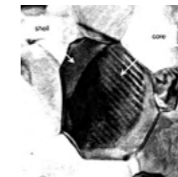


ダウンサイジングを実現する技術

太陽誘電では、材料開発から生産までを一貫して自社で行う生産体制を構築することで、競争優位性を確保しています。原材料の合成や粒子制御といった様々な技術を駆使し、最先端商品を開発し続けるためのベースとなる優れた特性のセラミック材料の開発や、均一な印刷技術、高度な積層技術を通じて、ダウンサイジングを実現しています。

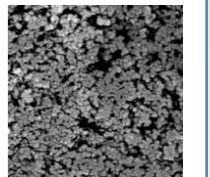
材料を合成する技術

MLCCの誘電体材料であるチタン酸バリウムは、酸化チタンと炭酸バリウムを合成して作られます。太陽誘電では、商品の特性に合わせた最適なチタン酸バリウムを自社で合成する技術をもっています。



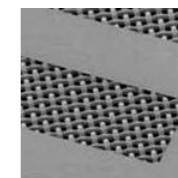
粒子をコントロールする技術

狙った特性を実現するためには、チタン酸バリウムの粒子の大きさや形状が均一であることが非常に重要です。チタン酸バリウムの粒径(粒子の直径)は、小さいものでわずか15nmほど。こうした小さい粒子であっても、均一にコントロールできる技術をもっています。



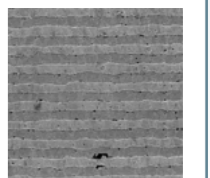
均一に印刷する技術

MLCCは、薄い誘電体の層の上に電極を印刷し、それを積み重ねて作ります。製品がとて小さいため、印刷のわずかな不具合が製品不良につながってしまいます。太陽誘電では、印刷のじみ・かすれが発生しない技術確立し、高精度な印刷を行っています。



正確に積み重ねる技術

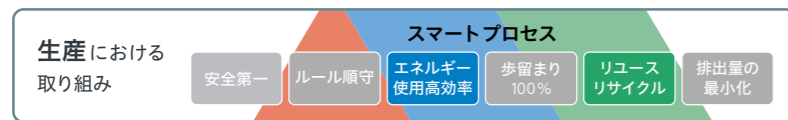
MLCCの1層は、薄いものでわずか300nmほどです。1層を薄くして、たくさん積み重ねることで、MLCCに蓄える電気の量を増やせることから、薄層シートをズレなく積み重ねる技術は非常に重要になってきます。太陽誘電はこの積層技術を高度化し、1,000層以上の積層構造をもつ商品もあります。



太陽誘電が生み出す環境価値

生産における環境負荷低減

製造現場における取り組みとして、従業員の安全第一を大前提とし、標準化された手順に従った作業、使用エネルギーの極小化、高品質な製品の安定生産、資源のムダのない利用などを行っています。具体的には、エネルギーの使用効率向上を目的とした設備の見直しのほか、使用する部材のリユースやリサイクルを進めています。また、生産性の改善により、資源・エネルギーの効率的な使用と共に、信頼性の高い製品の安定した生産を目指しています。



コージェネレーションシステムによるエネルギーロス削減

(太陽誘電モバイルテクノロジー)

発電する際に生じる廃熱をムダなく回収し、エネルギーとして有効活用できるコージェネレーションシステムを導入しました。発電時に回収した廃熱から蒸気を生成して空調に活用することで、既存ボイラーの都市ガス使用量を削減するとともに、CO₂排出量も削減しています。

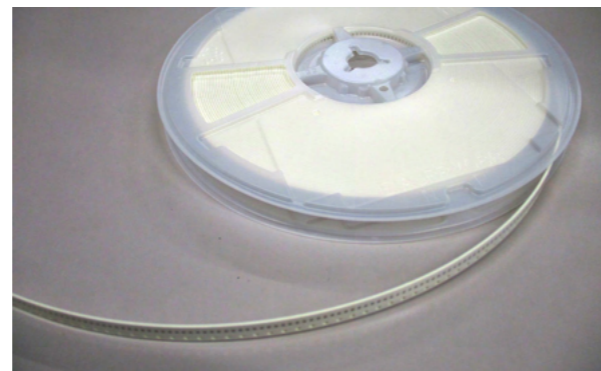


コージェネレーションシステム

事業活動で使用した部材の再利用

事業活動で使用している溶剤で最も使用量の大きいA溶剤は、廃溶剤のリサイクルを行い、再生溶剤が使用量の42%を占めています。

電子部品の梱包として使用するリールは、厳しい品質チェックを行い、リユースしたリールを17%使用しています。



リール



生産性の改善

太陽誘電は、継続的な設備投資による能力増強と並行し、ロスを削減しつつ生産量を桁違いに増やすための生産性改善を推進しています。設備と人のばらつきをなくして歩留まりを向上させることを目指しています。

事例

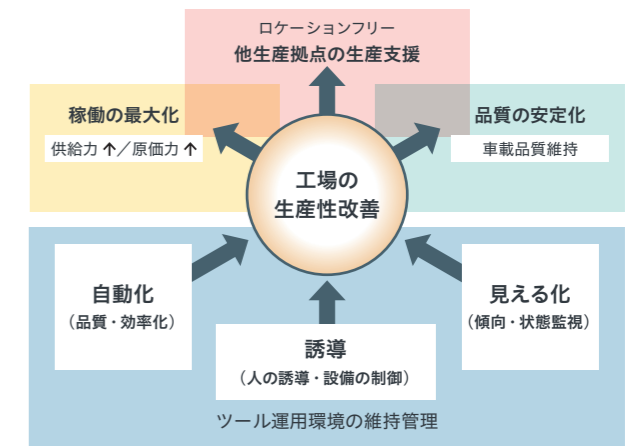
和歌山太陽誘電の取り組み

— 生産性改善の先端工場としてグループ内生産拠点の支援も担う

和歌山太陽誘電では、見える化、自動化、誘導を軸に工場の生産性改善を進めており、稼働の最大化、品質の安定化につなげています。さらに、得られたノウハウをグループ内の生産拠点に共有し、太陽誘電グループ全体における生産性改善の支援も行っています。

— ばらつきのない効率的な生産へ

アナログな生産作業をデジタル化・自動化し、4M (Man/人、Machine/機械、Material/材料、Method/方法)における各対策を確実に行うことで、ばらつきのない効率的な生産を行っています。その結果、商品1個生産あたりで使用するエネルギー量の削減や、廃棄物の削減にも貢献しています。



VOICE

見える化・自動化・誘導で管理不良ゼロへ

和歌山太陽誘電で生産しているメタル系パワーインダクタMCOIL™は、製造難易度の高い新商品が毎年リリースされ、多種多様な製造工程、管理項目が増加しています。また、製造工程の改善を目的とした作業ルートや設定条件の変更が多く、複雑化に対応する間違い防止が課題でした。この対策として、見える化による監視、自動化による条件設定、誘導による作業者の間違い防止等を強化し、管理不良を大幅に削減することができました。

引き続き自動化を進め、国内外の生産拠点にもノウハウを共有、支援していくことで、グループ全体の生産効率の向上に貢献していきます。



和歌山太陽誘電株式会社

所在地 和歌山県日高郡印南町
印南原4026番地22
従業員数 238名(2024年3月31日現在)
生産品目 メタル系パワーインダクタMCOIL™

TAIYO YUDEN



Section 3

FOUNDATION

[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		後列左から	
社外取締役	浜田 恵美子	社外取締役	小池 精一
取締役常務執行役員	福田 智光	社外取締役	平岩 正史
代表取締役社長執行役員	佐瀬 克也	取締役 常勤監査等委員	本多 敬光
取締役会長	登坂 正一	社外取締役 監査等委員	藤田 知美
取締役上席執行役員	渡邊 敏幸		
社外取締役 監査等委員	角田 朋子		

特集2 社外取締役 座談会



社外取締役
小池 精一

社外取締役
浜田 恵美子

—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。今回は、監査等委員会設置会社への移行、人的資本の取り組み、中期経営計画2025の進捗状況について、社外取締役の平岩氏、小池氏、浜田氏、藤田氏に語っていただきました。



社外取締役
監査等委員
藤田 知美

社外取締役
平岩 正史

監査等委員会設置会社への移行

移行に向けた議論と移行後のガバナンスの変化

平岩 当社は今年、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しました。機関設計の移行については、売上高4,800億円を目指すという現在の中期経営計画2025がスタートした2021年度あたりから、議論が始まりました。会社の規模が拡大すれば、それに伴って最適なガバナンスのあり方は変わりますから、従来の体制のままではいけないのだろうと我々社外取締役の間でも議論を重ねました。また、世の中の流れとしても、取締役会を業務執行における最高意思決定機関と考えるマネジメント型から、取締役会は業務執行に対する監督機関であるとするモニタリング型への移行を求める声が大きくなっていました。

指名委員会等設置会社という機関設計もありますが、現状の日本においては社外取締役の人材不足という大きな課題があるので、現時点で当社の経営に資する最適解として監査等委員会設置会社への移行が決まりました。

浜田 従来の日本企業の多くがそうであったように、当社もマネジメント型の会社として今まで経営してきましたので、監督と執行が明確に分かれる指名委員会等設置会社よりも、監督と執行の割合をフレキシブルに設定できる監査等委員会設置会社のほうが、当社には適していると思います。これからは、モニタリング型の実行取締役会を目指して権限委譲を進めつつ、当社にとって最適な取締役会の形を作るという課題に取り組み、進歩していく段階だと受け止めています。

小池 今回の機関設計に関する議論の中では、監査等委員会設置会社に移行する目的は何か始まり、取締役会の役割、取締役会のスキルマトリックスなど、ガバナンスに関わる多岐なポイントで議論を行うことができました。改めて基本に立ち返って考えることができたことも、当社にとって意味のあることだったと思います。

移行後の取締役会は、社外取締役比率が50%に、女性比率が30%になるなど、取締役会の独立性とダイバーシティが高まりました。今後は取締役会で議論する内容もかなり変わってくると思います。これまで議論の時間を十分確保することができなかった様々な課題について、取締役

会としてしっかり議論できるようになることを期待しています。

平岩 機関設計移行の目的の1つである経営の迅速化を実現していくにあたって、重要な業務執行の決定権限を業務執行取締役会に委任できるよう、定款や取締役会規則等を変更しました。委任した事項に関する審議や決議は、今後は経営会議やTM会議などの会議体で行うこととし、取締役会は会社の基本的な方針や経営戦略の議論に集中することになります。

一方で、社外取締役としては、権限委譲した内容をどう監督するかということが新たな課題になります。従来は取締役会の場で議論されていた内容について、離れた場所からしっかり監督していくために、社外取締役には今まで以上の感度が求められます。そういう意味で、社外取締役の中でも役割が大きく変化したのは、藤田さんを始めとする監査等委員ですね。

藤田 今回の移行で、私は監査役から監査等委員である取締役に立場が変わりました。そのことで大きく2つの変化があります。

1つは、取締役会との関わり方です。これまでは監査役として業務執行を監査することが役割であり、取締役会に参加はしても議決権はない状態でしたが、新たな立場では取締役として議決権を持って取締役会の決議に参加すると同時に、監督もするという役割が加わることになりました。

もう1つは、監査のやり方そのものの変化です。独任制である監査役から監査等委員に変わったことで、組織的な監査を行う必要が出てきています。今後は、これまで行ってきた監査役一人一人が個別に監査をするという形ではなく、組織全体としてうまく回るように事業部、あるいは内部統制委員会、内部監査室などと連携を密にして進める必要があります。また、子会社の監査役とも連携をとる体制を構築して監査に臨む予定です。様々な部門や組織とコミュニケーションを密にする工夫を模索しながら、よりよい監査の方向を探っていければと考えています。

社外取締役座談会

取締役会の実効性評価

経営戦略と紐づけた人的資本への投資

浜田 当社では、アンケート形式で取締役会の実効性評価を行っています。これまでを振り返ると、取締役会における毎年毎年のテーマに対して、どのようにPDCAサイクルが回されているのかが確認できており、取締役会の実効性は高まっているのではないかと考えています。

近年継続して議論しているテーマではありますが、2023年度においても「経営戦略と紐づけた人的資本への投資」が様々な角度で議論されました。

小池 具体的には、人材育成がどんな状況にあるか、役員のサクセッションプランに関する最新の状況、ワークエンゲージメントの課題、女性管理職登用の進捗、人的資本への投資などについて、データを基に議論が進められてきました。人的資本に関する議論は着実に進んでいると考えています。

平岩 現在の時流として、人的資本に関する情報を開示していくことが様々な局面で求められています。例えば、有価証券報告書においてもサステナビリティ情報の開示が定められています。その中で当社は気候変動と人的資本を重要な項目としており、当社が持続可能な発展をするために不可欠な要素の1つとして人的資本を捉えています。

では、その人的資本を強化するために何が必要ですか、ということになった時に、現在の太陽誘電に一番大事なものは、人的資本の厚みを増すことです。現状は、その中でも若

手が足りていません。ですので、その対策として、毎年一定数の新卒採用を継続して実施しています。次に、今後の幹部となりうる候補生も必要ですので、グループ全体で300人規模での幹部候補教育を行っています。このように、まずは人的資本の層を厚くすることで持続可能なベースを作ることが、今の太陽誘電の基礎だと理解しています。これは人的資本充実への第一段階であり、着実に進んでいます。一方で、それが経営戦略とどう結びつくのかという議論を深めていく必要があります。

浜田 私は、平岩さんのご説明にあるような新卒採用、幹部候補生の育成などを実行することで、事業戦略に結び付いた人材の育成はできていると言えるのではないかと思います。経営の方向性がずっと、今までの延長線上であるならば、すでに十分とも言えるかもしれません。

ただし、それが事業戦略ではなく経営戦略という視点に立った時には、話は別です。大きな外部環境の変化が起きた時にそれを乗り越える力を備えているのか、新たな事業の柱を立てるのに十分なのか、例えば、新たな経営リソースを獲得するためにM&Aを成功させられる人材がいるのか、などの点では考えていくべきポイントがあるのではないかと思います。次の中期経営計画、10年後、さらにその先を見た時に、どのように人的資本に対する備えをしておくのかということは、引き続き議論すべきテーマとなるでしょう。

中長期的な価値創造

中期経営計画2025の進捗状況

小池 中期経営計画2025では、売上高4,800億円、営業利益率15%以上、ROE15%以上、ROIC10%以上という経済価値に関連した経営指標を設定しています。最終年度の2025年度はすぐそこであり、ハードルが高い状況ではありません。一方で、当社の持続可能性を高めるために設定した社会価値に関連する経営指標、具体的にはGHG排出量や女性管理職比率などの指標については、比較的順調に進んでいると思います。

浜田 確かに、経済価値に関連する指標を見ると、2023年度の数値は非常に厳しいものでした。その要因としては、想定以上に外部環境が厳しかったということがあります。とはいえ、2023年度の業績不振をすべて外部環境のせいにするべきではないと思います。例えば、潮目が変わる予兆をより早くキャッチできれば、あるいは各市場のニーズをより細分化して課題を抽出し次のアクションにつなげていけば、外部環境の影響を和らげることができるのではないかと思います。その反省に立って執行側が課題を認識し、対策に取り組んでいますので、今後は外部環境からの負の影響をより小さくできるのではと期待しています。

藤田 今後のテクノロジーの発展がどういう方向に行こうとも、当社の作っている電子部品は社会に欠かせないもので、事業そのものに非常に高い社会的価値があると私は思っています。厳しい状況ですけれども、中期経営計画2025

の達成に向けた施策を実行しつつ、その先の将来に向けても、いい製品を作って社会に貢献できる、そういう会社を目指してやっていきたいと思っています。

平岩 中期経営計画2025では、コロナ禍、ロシア・ウクライナ情勢など想像していなかった様々な局面がありました。また、外部環境の悪化によって、当社の中核製品である積層セラミックコンデンサの成長が停滞するという危機を経験しています。しかしながら、危機に直面することで、外部の情勢に合わせて当社の対応も変えていく、しかも時間的にタイトなスケジュールでそれを行うという貴重な経験をする事ができているとも言えます。

今後は、この経験をどう生かすかが肝心です。次の新しい中計を作っていく過程の中で、同じようなことが起きたらどう対応していくのか、どれだけマーケットを読む力を進化させていけるのかなど、今回の経験をムダにせず、部署ごとでなく全社で連携して、先を読んで手を打っていくことが大切です。

取締役会としても、当社グループが次のステージに進むために必要な準備をしていきます。機関設計の変更によって取締役会の形は大きく変わりましたが、重要なのは形を変えたその先です。我々社外取締役も、中期経営計画2025の目標達成と次の中期経営計画のスタートに向けて、当社グループに最適なガバナンスのあり方を追求し続けていきたいと思っています。



役員一覧

(2024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 常勤監査等委員

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
2024年 6月 当社取締役(常勤監査等委員)(現)



社外取締役 監査等委員

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
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
2023年 6月 米国カリフォルニア州弁護士
登録(現)
2024年 4月 スタイルム測定大阪株式会社
社外監査役(現)
2024年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現)



取締役常務執行役員

福田 智光

1990年 4月 当社入社
2013年 6月 当社執行役員
2021年 6月 当社取締役上席執行役員
2022年 6月 当社取締役常務執行役員
2024年 6月 当社取締役常務執行役員
経営企画本部担当
経営企画本部 本部長(現)



取締役上席執行役員

渡邊 敏幸

1985年 4月 当社入社
2016年 4月 当社執行役員
2021年 6月 当社上席執行役員
2024年 6月 当社取締役上席執行役員
営業本部担当
営業本部 本部長(現)



社外取締役 監査等委員

角田 朋子

2001年 10月 監査法人トーマツ
(現:有限責任監査法人
トーマツ)入所
2006年 10月 個人会計事務所開設
2007年 12月 公認会計士登録(現)
2008年 10月 有限責任監査法人トーマツ入所
2014年 2月 角田朋子公認会計士事務所開設
同所代表(現)
2018年 6月 ハウスコム株式会社
社外取締役(現)
2018年 8月 株式会社Lumiere
代表取締役(現)
2021年 6月 株式会社カチタス
社外監査役(現)
2024年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現)



社外取締役

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 エルシービー投資法人
監督役員
2012年10月 日本ロジスティクスファン
投資法人 監督役員
2016年 6月 当社社外取締役(現)
2024年 4月 株式会社サザビーリーグ
取締役(現)



社外取締役

小池 精一

1980年 4月 東洋工業株式会社
(現:マツダ株式会社)入社
1982年 3月 株式会社本田技術研究所 入社
2004年 4月 同社 ブラジル四輪
R&Dセンター 所長
2008年 4月 本田金属技術株式会社
開発技術本部長 執行役員
2011年 6月 同社 取締役
2012年 6月 株式会社メッツ 取締役
2013年 6月 同社 監査役
本田金属技術株式会社 監査役
2018年 6月 当社社外取締役(現)
2019年 4月 ピクシーダストテクノロジーズ
株式会社 社外監査役(現)



社外取締役

浜田 恵美子

1984年 4月 当社入社
2001年12月 当社技術グループ技術品証統括R技術部 部長
2003年 9月 当社技術グループ総合研究所
基礎研究開発部 主席研究員
2007年 4月 当社退職
2008年11月 国立大学法人名古屋工業大学
産学官連携センター 准教授
2011年 4月 同大学産学官連携センター
大学院 産業戦略工学専攻 教授

2012年 4月 同大学コミュニティ創成教育研究センター 教授
2015年 5月 国立研究開発法人科学技術振興機構
研究成果最適展開支援プログラム
第3分野プログラムオフィサー
2016年 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)

執行役員



社長執行役員
佐瀬 克也



常務執行役員
福田 智光
経営企画本部担当



常務執行役員
村井 俊二
第一事業本部担当



上席執行役員
渡邊 敏幸
営業本部担当



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
第二事業本部担当



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、財務、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
積層コンデンサ事業担当



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
積層コンデンサ事業担当



執行役員
佐々木 信弘
品質保証室担当



取締役の略歴は
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

G ガバナンス

コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

太陽誘電は、「ミッション」、「経営理念」、「ビジョン」の実践と実現に向け、グローバルな観点で社会性、公益性、公共性を全うし、事業を継続的に発展させていくことが当社の社会的責任であり、経営の使命であると考えています。この考えに基づき、太陽誘電は、経営の透明性と公正性を重

視し、取締役会の監督のもと、適時適切な情報開示、コンプライアンスの徹底、迅速な意思決定と職務執行を行える体制と仕組みを構築するなど、コーポレートガバナンスを強化することで企業価値の向上に取り組んでいます。

監査等委員会設置会社への移行

取締役会実効性評価において、中長期視点での取締役会構成に関する事項が課題として認識されたことを機に、2022年以降、当社は会社の機関設計について検討を進め、2024年6月に監査等委員会設置会社へ移行しました。これにより、重要な業務執行の決定について業務執行取締役への権限委譲を進め意思決定の迅速化と効率化を図るとともに、監査等委員である取締役が取締役会における議決権を持つことによる監督機能の強化等により、コーポレートガ

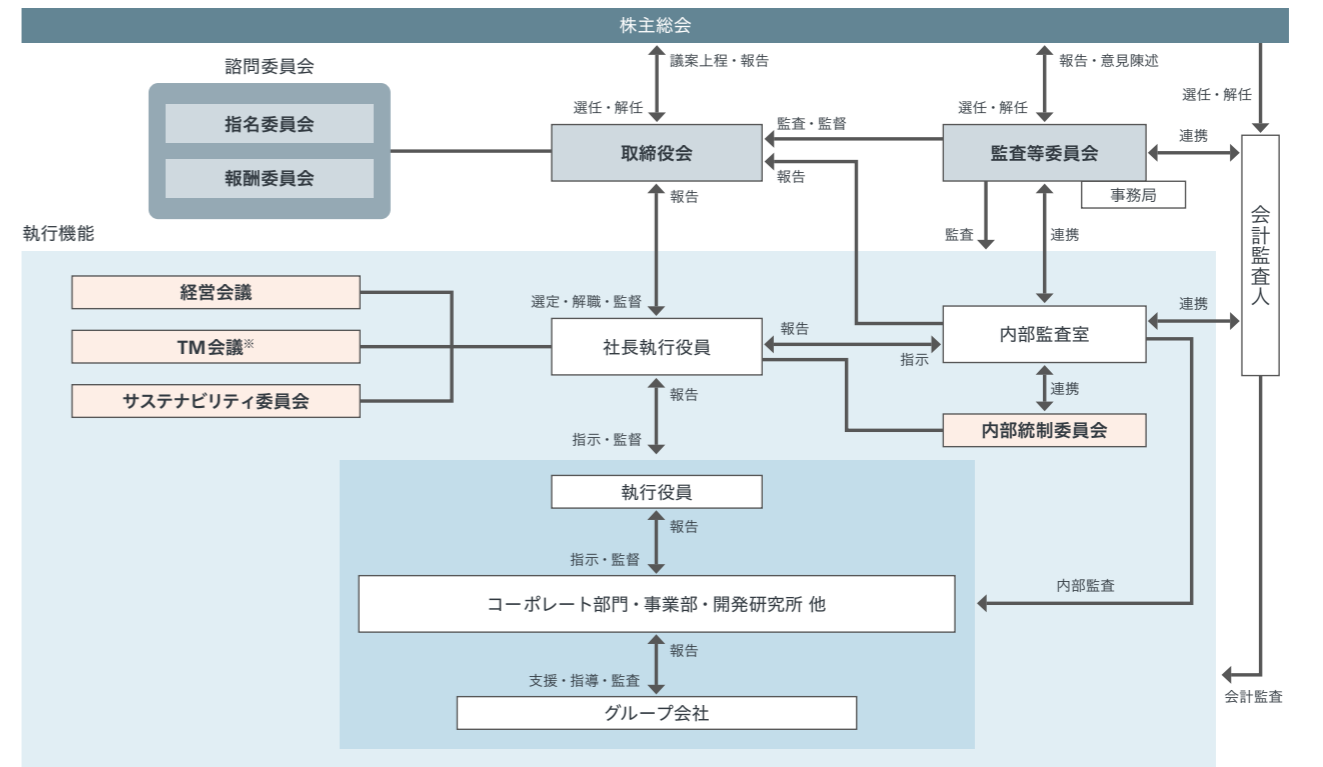
バナンス体制および内部統制体制を強化・充実させ、さらなる企業価値向上を目指します。

また、取締役の指名・報酬に係る公正性、透明性、客観性を強化し、取締役会の機能の独立性および説明責任を果たすため、任意の指名委員会および報酬委員会を設置しています。監査等委員でない取締役の任期は、株主による信任の機会を増やすため、1年としています。

コーポレートガバナンス強化のあゆみ

2001年	執行役員制度導入	2019年	社外取締役3名選任 (社外取締役比率1/3以上となる)
2006年	社外取締役1名選任	2020年	取締役会の実効性評価に外部機関を活用
2008年	社外取締役2名選任、取締役任期を1年に変更	2021年	コーポレートガバナンス体制の見直し (内部統制委員会を執行機能に移行、サステナビリティ委員会を設置)
2010年	任意の指名委員会および報酬委員会を設置	2023年	非業務執行取締役が取締役会議長に
2013年	社外役員の独立性基準制定	2024年	監査等委員会設置会社へ移行 社外取締役5名(社外取締役比率50%) 女性取締役3名(女性取締役比率30%)
2015年	コーポレートガバナンス基本方針制定		
2016年	取締役会の実効性評価を開始		
2018年	最高経営責任者等の後継者計画の策定		

コーポレートガバナンス体制図 (2024年6月27日現在)



※TM会議：トップマネジメント会議の略、人事・組織に関する会議

取締役会

取締役会は、社外取締役5名を含む10名で構成し、取締役会長が議長を務めます。法定事項その他経営戦略等の基本方針を策定し、業務執行取締役へ権限委譲した事項等について報告を受け、業務執行の監督を行っています。また、内部統制システムを整備し、コンプライアンスの推進およびリスク管理を行っています。

監査等委員会

監査等委員会は、社外取締役2名を含む3名で構成し、社外取締役が議長を務めます。監査等委員である取締役は、指名・報酬委員会を含む重要な社内会議への出席、会計監査人、内部監査室およびグループ会社監査役との連携を通じて、実効性の高い監査を行っています。

指名委員会

監査等委員でない独立社外取締役全員および代表取締役社長執行役員で構成し、独立社外取締役が委員長を務めます。監査のため監査等委員会が指名した監査等委員1名が出席します。取締役候補者の指名、社長執行役員の選任および解任、懲戒事項等を審議し、取締役会に答申しています。

報酬委員会

監査等委員でない独立社外取締役全員および代表取締役社長執行役員で構成し、独立社外取締役が委員長を務めます。監査のため監査等委員会が指名した監査等委員1名が出席します。取締役および執行役員の報酬制度並びに取締役の個人別の報酬内容について審議し、取締役会に答申しています。

経営会議

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

TM(トップマネジメント)会議

業務執行取締役、本部長職の執行役員で構成され、社長執行役員が議長を務めます。監査のため監査等委員会が指名した監査等委員1名が出席します。当社グループの人事、組織、報酬に関する審議を行うほか、取締役会から委譲された事項について決議を行っています。

内部統制委員会

業務執行取締役で構成し、代表取締役社長執行役員が委員長を務めます。非業務執行取締役、本部長職の執行役員および内部監査室部門長はオブザーバーとして出席します。「内部統制システムの整備に関する基本方針」に基づき、当該システムの継続的改善を図るとともに、当該システムの整備状況と運用状況を確認・評価し、取締役会へ報告しています。

サステナビリティ委員会

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

ESG / ガバナンス

取締役会の活動状況

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。

本年度は、取締役会を18回開催し、主に以下の点について重点的に審議を行いました。

主な審議内容 (2023年度)

取締役会	ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 機関設計の変更(監査等委員会設置会社への移行) ■ 取締役候補者の選定 ■ 役員報酬制度の変更(譲渡制限付株式報酬の導入) ■ 取締役会実効性評価の実施と、前年課題に対する対策の決定
	経営戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中期経営計画に基づく事業戦略や設備投資等に関する審議 ■ 事業計画の承認および進捗の確認
	サステナビリティ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性を高め、企業価値の向上を図るため、毎年1回取締役会の実効性評価を実施しています。外部評価機関の指摘を踏まえて評価項目および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。当期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、当期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、検討会を実施。
- ⑤ 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

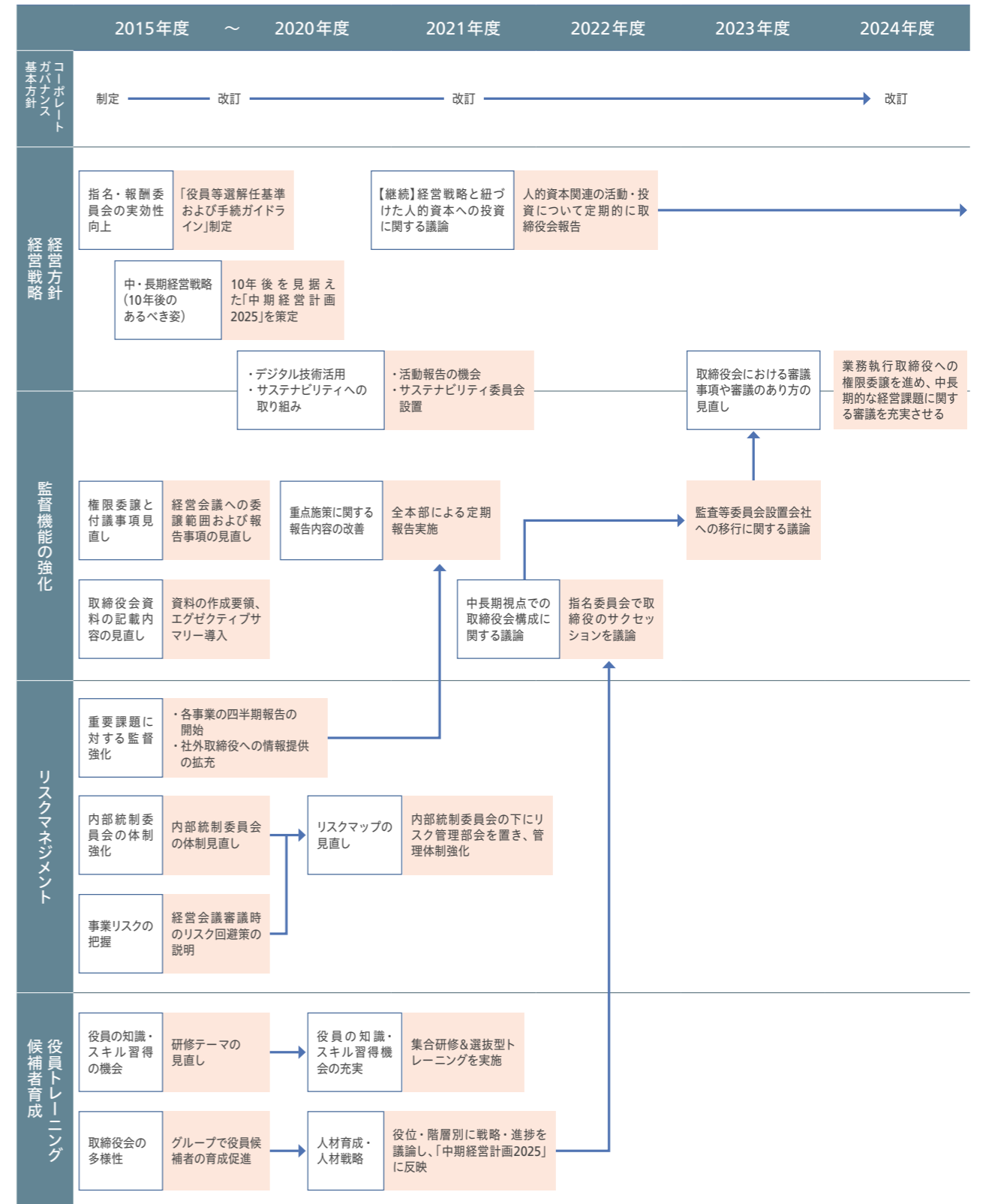
(3) 評価結果および今後の課題

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、企業価値の更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「経営戦略と紐づ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。また、監査等委員会設置会社への移行に伴い、「取締役会における審議事項や審議のあり方の見直し」を新たに取り組むべき課題として認識しました。これらの課題に計画的に取り組むことで取締役会の実効性の維持・向上に努めていきます。

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。

□ 課題 ■ 対策



ESG / ガバナンス

諮問委員会の活動状況

太陽誘電は、取締役の指名・報酬に係る透明性および客観性を強化するため、構成員の過半数を独立社外取締役（監査等委員を除く）とする任意の指名委員会および報酬委員会を設置しています。本年度における各委員会の活動状況は以下の通りです。

	開催回数	主な審議事項
指名委員会	9回開催	<ul style="list-style-type: none"> ■ 監査等委員会設置会社へ移行後の取締役会の構成に関する議論 ■ 取締役候補者の指名、執行役員を選任等
報酬委員会	5回開催	<ul style="list-style-type: none"> ■ 監査等委員会設置会社へ移行後の取締役の報酬水準 ■ 取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針 ■ 業務執行取締役に対する株式報酬制度の見直し

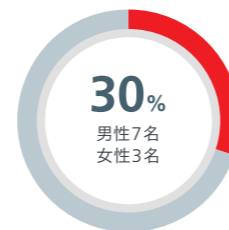
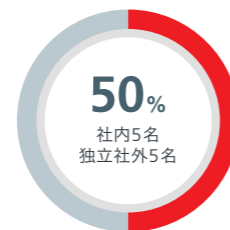
取締役の指名

取締役候補者の選定にあたっては、監査等委員を含めた取締役会全体として各候補者が保有するスキルのバランスや多様性等を考慮しています。

取締役会の構成

独立社外取締役比率

女性取締役比率



新任社外取締役（監査等委員）メッセージ



社外取締役（監査等委員）

角田 朋子

今年6月の定時株主総会において社外取締役監査等委員に選任いただきました。当社は、積層セラミックコンデンサの分野で高い市場シェアを持ち、今後も電気自動車、情報インフラ等の分野で引き続き成長期待のある魅力的な企業であり、事業を通じた社会全体の価値に対する貢献も大きく、社外取締役として関わられることを大変嬉しく思っております。同時に、上場企業を取り巻く環境は益々変化しており、近年のコーポレートガバナンス強化の動きから、各種ステークホルダーの皆さまの利益を守ることの重要性を感じております。

コーポレートガバナンス強化のためには、取締役会の実効性の確保が不可欠です。当社は、今年の株主総会終了後より監査等委員会設置会社に移行するとともに、社外取締役が半数となったことでより独立性が強化され、また、女性取締役が3割となり多様性が増し、これらの点では取り組みが前進していると認識しております。今後は、取締役会での議論がさらに活性化していくことを期待しておりますので、社外取締役として変化を注視してまいります。

自らの専門性と市場や社会の変化を踏まえ、太陽誘電グループの企業価値向上に貢献する役割を果たしていきたいと思っております。

スキルマトリックス（取締役会の主な専門性・経験分野）（2024年7月現在）

◎ 委員長 ○ 構成員 △ 監査のため出席

	主な専門性・経験分野							指名委員会	報酬委員会
	企業経営	技術・研究開発	営業・マーケティング	国際的経験	財務・会計	法律	ESG・サステナビリティ		
佐瀬 克也	●	●	●				●	○	○
登坂 正一	●	●					●		
福田 智光	●			●	●		●		
渡邊 敏幸	●		●	●					
平岩 正史 社外 独立				●		●		◎	○
小池 精一 社外 独立	●	●		●				○	◎
浜田 恵美子 社外 独立		●	●				●	○	○
本多 敏光 (監査等委員)	●			●					
藤田 知美 (監査等委員) 社外 独立						●	●	△	
角田 朋子 (監査等委員) 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。

スキル名称	当該スキルを選定した理由
企業経営	持続的な企業価値向上に向けた、経営戦略の策定・遂行、経営の監督を行うため
技術・研究開発	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、市場における優位性を確保するため
営業・マーケティング	多様で変化の激しいビジネス環境を踏まえ、適切な戦略を策定・遂行するため
国際的経験	海外売上高比率が高く、グローバルに事業展開する当社グループにおいて、適切な戦略策定・遂行・経営の監督を行うため
財務・会計	資本市場からの要請を踏まえながら、経営戦略と連動した財務戦略や資本政策の策定、IR活動の遂行を行うため
法律	関係法令および企業倫理を遵守し、すべてのステークホルダーからの信頼に応え、健全で適正かつ効率的に業務を執行する体制を構築・遂行するため
ESG・サステナビリティ	ESGが経営における機会およびリスクになることを認識し、事業を通じた社会的課題解決を図り、持続可能な社会に貢献するため

ESG / ガバナンス

役員報酬制度

太陽誘電の役員報酬制度は、中期経営計画で掲げる経済価値と社会価値の目標達成への動機付けとなる設計とし、以下を基本方針としています。

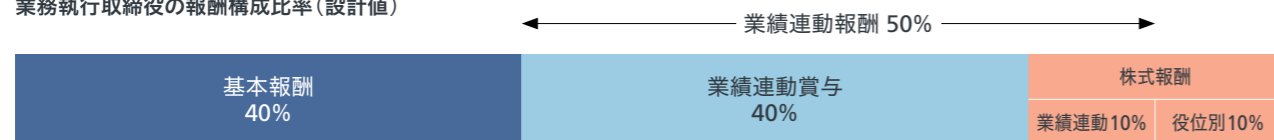
- (1) 当社グループの持続的な成長および中長期的な企業価値との連動を重視した報酬制度とし、株主との価値を共有できる設計であること
- (2) グローバルな視点をもつ優秀な人材を確保し、かつ維持できる報酬水準であること
- (3) 報酬の決定プロセスにおける透明性および客観性が高いこと

業績連動賞与については、中期経営計画における社会価値目標等の達成度を対象者の個人評価指標に追加することで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。また、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し、かつ株主の皆様との一層の価値共有を進めるため、報酬の一部を業績連動とする譲渡制限付株式報酬制度を導入しています。

報酬の構成

報酬の種類	報酬の内容等	固定/変動
基本報酬	役位および職責に応じた月例の金銭報酬	固定
業績連動賞与	単年度の連結業績に応じて、毎年一定の時期に支給する金銭報酬。企業価値および株主価値向上に資する要素を明確に報酬に連動させるため、連結純利益を評価指標とする。中期経営計画の目標達成時に基本報酬と業績連動賞与の比率が1:1となる設計とし、各事業年度の連結純利益に応じて標準支給額が変動する。実支給額は、担当事業の業績達成度、中期経営計画における社会価値目標の達成度および個人別評価より算出した係数(75%~125%)を標準支給額に乗じて決定する。	変動
役員別譲渡制限付株式報酬	当社取締役会が定める期間の継続勤務を条件に、役位毎に設定した基準額に応じて、毎年一定の時期に予め譲渡制限付株式を交付する。譲渡制限は、当社の取締役および執行役員のいずれの地位を全て喪失した場合に解除する。	固定
業績連動事後交付型譲渡制限付株式報酬	中期経営計画における経済価値目標(ROE)の目標達成度に応じて算定される譲渡制限付株式を、各事業年度終了後に交付する。連結ROEの目標達成度に基づき、役位毎の基準額に対し、0%~300%の範囲で変動する。譲渡制限は、当社の取締役および執行役員のいずれの地位を全て喪失した場合に解除する。	変動

業務執行取締役の報酬構成比率(設計値)



※中期経営計画の目標達成度が100%である場合を前提とした設計値

2023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)	249(38)	7(3)	209(38)	4(-)	17(-)	4(-)	22(-)
監査役(うち社外監査役)	5(2)	88(36)	5(2)	88(36)	-(-)	-(-)	-(-)	-(-)
合計	12	338	12	298	4	17	4	22

(注)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。

リスクマネジメント・コンプライアンス

基本的な考え方

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、上記の実現のために欠かすことのできない活動として「コンプライアンス、リスクマネジメント、社会への貢献」を「CSR活動」と定め、「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CSR活動に、グループ全体で取り組んでいます。

CSR憲章

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

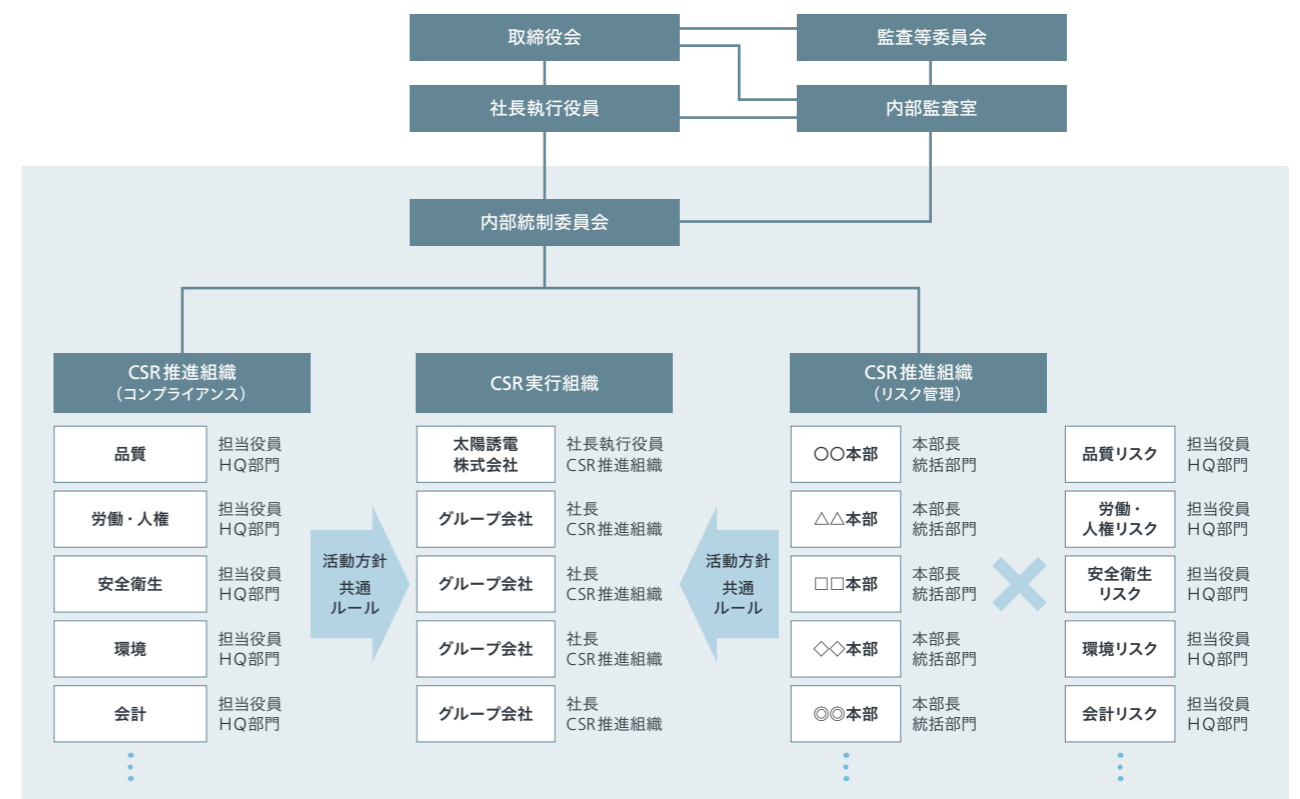
CSR行動規範

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

推進体制

太陽誘電のCSR活動は、内部統制委員会が全体を統括し、リスクマネジメント活動については、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。

コンプライアンス推進活動については、推進組織としてCSR行動規範の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。



ESG / ガバナンス

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。

リスクマネジメント活動

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

 <p>物流管理 〈A2〉</p>	<p>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。</p>
 <p>自然災害 〈B2〉</p>	<p>太陽誘電は、地震、台風、洪水などの自然災害、事故の発生などにより、操業停止や製造設備への多大な損害を受ける可能性があります。太陽誘電全体では主に次の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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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

コンプライアンス

コンプライアンス推進の目的

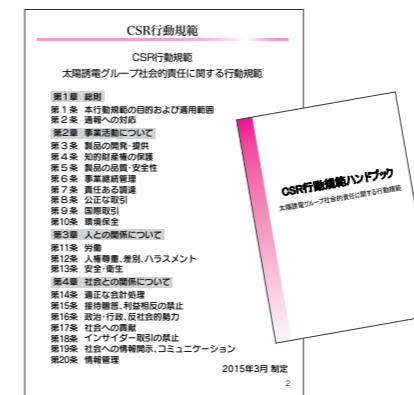
法規制やルールを抽出し、順守状況を適宜把握することでコンプライアンスを確実にすることを目的に、活動に取り組んでいます。

コンプライアンス活動

太陽誘電グループ「CSR行動規範」の条文ごとに担当部門を定め、コンプライアンス活動を実施しています。

[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11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・タイ語・ベトナム語・インドネシア語・ネパール語・ミャンマー語)で作成し、全ての役員および従業員に配付しています。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。



CSR行動規範ハンドブック

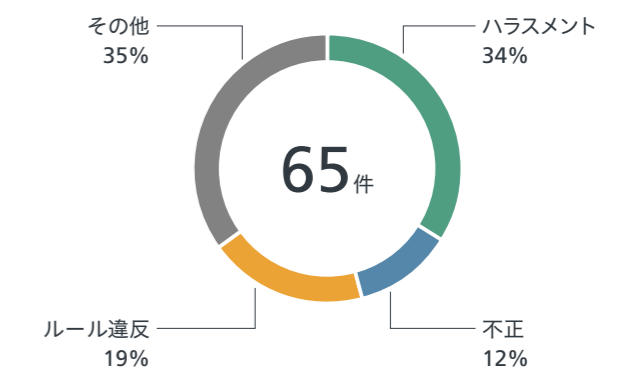
内部通報制度

太陽誘電グループでは、社会的に不相当または法令等に違反するような接待・贈答、贈収賄、反社会的勢力との関係、ファシリテーションペイメントなど「CSR行動規範」に違反する行為、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。

太陽誘電および国内外の子会社に社内受付窓口を設置しているほか社外にも受付窓口を設置して、現地の言語を含め複数の言語で対応しています。また、監査等委員会窓口にも直接通報・相談することもできます。通報者を特定させる事項の管理、通報者への報復禁止、通報者探索の禁止を定め、通報者の保護に万全な配慮を講じ運用するとともに、匿名による通報も認めています。

内部通報制度は、社内ウェブサイトでの説明やポスターの掲示、リーフレットの配付、毎年実施される全従業員向け教育などを通じ、周知を図っています。2023年度は、太陽誘電グループ共通窓口および各子会社窓口にて65件の通報を受け付けました。

2023年度内部通報件数



ESG / ガバナンス

情報セキュリティ

基本的な考え方

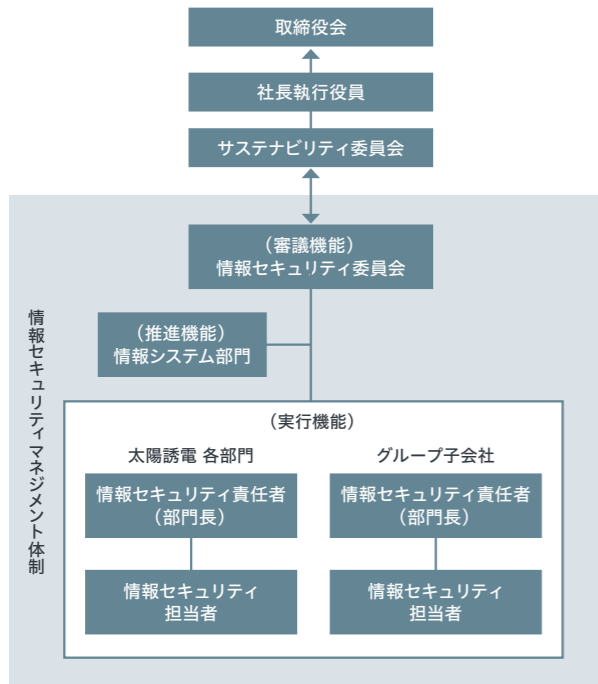
太陽誘電は、情報セキュリティの維持・向上のために、情報セキュリティ方針のもと、グローバルな情報セキュリティ管理体制を構築し活動を行っています。

体制

情報セキュリティ方針を実現するために、情報セキュリティマネジメント体制を整備・確立しています。

サステナビリティ委員会の下部組織として情報セキュリティ委員会を設置し、当社グループにおける情報セキュリティの維持・向上のために、情報セキュリティに関する対策や方向性などを審議しています。

また、情報システムHQ部門が当社グループ全体の情報セキュリティマネジメントを主導し、各部門およびグループ会社に配置された情報セキュリティ責任者・情報セキュリティ担当者が各組織での情報セキュリティ活動を推進しています。



情報セキュリティ認証

2023年度より、下記3点を目的として、国際標準の情報セキュリティ認証規格であるISO27001認証取得を進めています。

- ・情報セキュリティリスクの低減
- ・業務・手順の整理とルール確立による業務効率の向上
- ・情報セキュリティに関する対外的な信頼性の向上

2023年度は高崎グローバルセンターにおいて、ISO27001認証を取得しました。その他の拠点においても、認証取得を進めています。

当社の取り組み

情報セキュリティを維持・向上させるために組織的・人的・物理的・技術的な対策を実施しています。

〈組織的・人的対策〉

情報セキュリティに関わるグループ規定を策定し、社内教育を通して情報セキュリティリテラシーの向上を図っています。

入社時の教育、全従業員を対象とした定期教育、役割別の教育および不審メールやインシデント発生に対する対応訓練などを実施しています。

〈物理的対策〉

サーバールームや生産工程等の高い機密性が求められるエリアを定め、入退室管理等を行うことでセキュリティレベルを上げています。

〈技術的対策〉

サイバー攻撃等の脅威に対し、マルウェア対策、脆弱性対策、ネットワークセキュリティ対策等の多層防御およびアクセス権限管理、暗号化等による秘密情報保護対策を行っています。

Sustainability

[サステナビリティ]

基本的な考え方

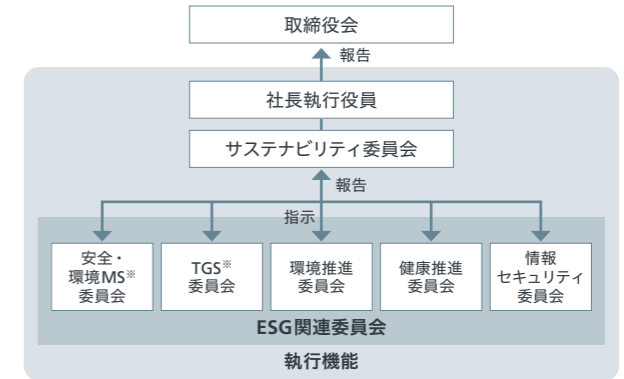
太陽誘電のミッションは、「おもしろ科学でより大きくより社会的に」です。創造性とイノベーションを発揮して社会に対して革新をもたらし、事業を通じた太陽誘電の持続可能な成長と、人びとの安全・安心で快適・便利な暮らしと持続可能な社会の実現を追求していきたいと考えています。これは太陽誘電が賛同するTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)、および国連で採択された

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

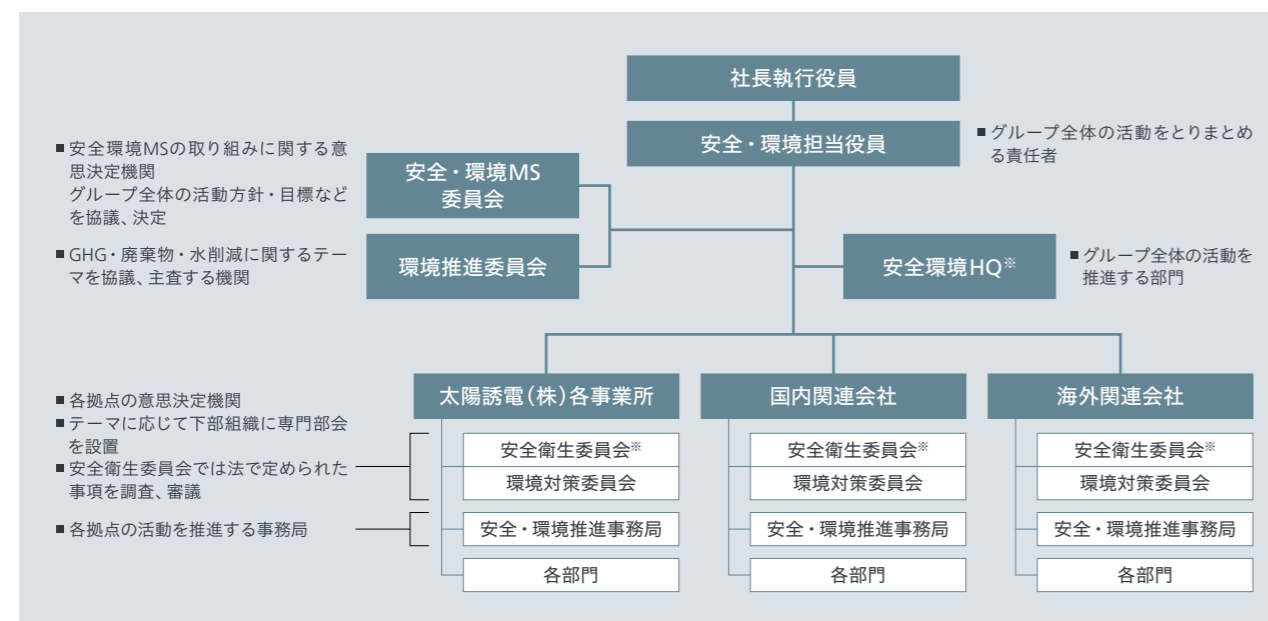
太陽誘電は、企業の社会的責任を果たし、永続的に発展していく企業を目指しています。環境に関する取り組みは、太陽誘電が果たすべき重要な社会的責任の1つであると認識しています。このため、太陽誘電は、環境基本理念「かけがえのない地球を将来の世代に引き継ぐため製品の研究、開発・設計、原材料の調達、製造、販売、付随するサービス

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、カーボンニュートラル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。電子部品はライフサイクルとして見た場合、使用時における環境影響は小さく、その大半は生産時におけるものです。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。

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、カーボンニュートラルを目指すため、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、2024年7月にSBT認定取得に向けSBTiにコミットメントレターを提出しました。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。

ESG / 環境関連活動

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。なお、取締役会にはESG・サステナビリティに関する専門性・経験を有する取締役がいます。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	(急性)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
	(慢性)長期的な気象パターンの変化	干ばつによって引き起こされる水不足による生産停止や熱波による生産性低下	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

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

対象事業・分析テーマ

全事業共通 炭素価格の導入が操業コストに対して与える財務影響

分析において参照した外部情報

	1.5°Cシナリオ	4°Cシナリオ
主要な参照シナリオ※1	NZE (Net Zero Emissions by 2050 Scenario)	STEPS (Stated Policies Scenario)
世界観	<ul style="list-style-type: none"> 2050年までに世界のエネルギー部門によるCO₂排出量が正味ゼロになり、産業革命以前に比べて世界の平均気温の上昇が2040年頃に1.6°C弱でピークに達し、2100年までに約1.4°Cに低下する世界。 各国が再生可能エネルギーなどへ転換するため、化石資源の価格が低下する傾向にある。 	<ul style="list-style-type: none"> 各国が2023年8月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年の世界の平均気温上昇が2.4°Cに達し、その後もさらに上昇する世界。 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 2023 (世界エネルギー展望)で公表しているシナリオに基づき分析を実施しています。

物理的リスク

対象事業・分析テーマ

全事業共通 気象災害の激甚化による拠点への影響 (洪水・高潮)

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

分析において参照した外部情報

情報提供機関	参照情報
国土交通省	洪水浸水想定区域図、TCFD提言における物理的リスク評価の手引き (2023年3月)
Fathom	Global Flood Map
WRI (世界資源研究所)	Aqueduct Water Risk Atlas
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)で使用す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。

機会

対象事業・分析テーマ

電子部品事業 世界のxEV化の進展による、自動車市場向け電子部品の売上への影響

分析において参照した主な外部情報

情報提供機関	参照情報
IEA	IEA World Energy Outlook 2023、 IEA Global EV Outlook 2023、 IEA Global EV Data Explorer (Last updated 23 Apr 2024)

ESG / 環境関連活動

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21,197円、2050年では37,853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 Outlook 2023 (Net Zero Emissions by 2050 Scenario, Stated Policies Scenario)を参考に設定しました。
分析結果	<p>将来的なGHG排出量の推移、および炭素価格が導入された場合の操業コストへの財務影響を試算しました。1.5°Cシナリオでの2030年時点では、排出削減対策を行った場合は、行わなかった場合と比べて、約7億円のコスト削減になり、2050年では約45億円のコスト削減になることが分かりました(G1参照)。また、再生可能エネルギーの導入を進めていますが、電力を再生可能エネルギー100%とした場合であっても、1.5°Cシナリオにおける残余のScope1排出量が20万t-CO₂e (G2参照)となり、炭素価格の影響が約45億円となることが分かりました。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>G1：炭素価格影響額</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>G2：GHG排出量推移予測</p> </div> </div>
対応戦略	再生可能エネルギーの導入を促進するとともに、主力製品を中心に生産工程の見直しを進め生産効率を向上させることで、エネルギー使用量を削減していきます。また、カーボンニュートラル実現に向け、残余のScope1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25拠点について、公開ハザード情報および気候変動影響評価のために取得した各種情報に基づき評価を実施しました。																																																										
分析結果	<p>気候変動による洪水、高潮の激甚化が製造拠点に被害を与える可能性を評価し、物理的リスクの影響を優先的に調査すべき拠点のスクリーニングを行いました。公開ハザード情報や外部専門家からの提供資料などに基づいて、洪水、高潮のベースライン(現在)のリスクを独自にグレード付けし、RCP2.6、およびRCP8.5の気候変動シナリオを適用した場合の、現在から今世紀半ば、または今世紀末へのグレードの変化を評価しました。</p> <p>洪水については、現在、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。高潮については、国内、海外ともに現在、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。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <table border="1" style="font-size: small;"> <caption>洪水リスク</caption> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="5">ハザード大(グレードA)と評価した拠点数</th> </tr> <tr> <th>2005年</th> <th colspan="2">2050年</th> <th colspan="2">2085年</th> </tr> <tr> <th></th> <th>—</th> <th>RCP2.6</th> <th>RCP8.5</th> <th>RCP2.6</th> <th>RCP8.5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>国内工場 (18拠点中)</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> <td>1拠点</td> </tr> <tr> <td>海外工場 (7拠点中)</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" style="font-size: small;"> <caption>高潮リスク</caption> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="5">ハザード大(グレードA)と評価した拠点数</th> </tr> <tr> <th>2010年</th> <th colspan="2">2050年</th> <th colspan="2">2090年</th> </tr> <tr> <th></th> <th>—</th> <th>RCP2.6</th> <th>RCP8.5</th> <th>RCP2.6</th> <th>RCP8.5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>国内工場 (18拠点中)</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> </tr> <tr> <td>海外工場 (7拠点中)</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> <td>0拠点</td> </tr> </tbody> </table> </div>		ハザード大(グレードA)と評価した拠点数					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 (7拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点		ハザード大(グレードA)と評価した拠点数					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 (7拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点
	ハザード大(グレードA)と評価した拠点数																																																										
	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 (7拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点																																																						
	ハザード大(グレードA)と評価した拠点数																																																										
	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 (7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。																																																										

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常務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および機会を把握する

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としながら、リスクおよび機会を抽出しています。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

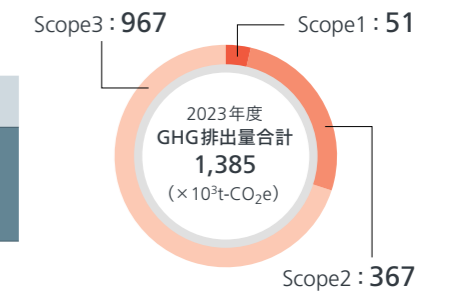
太陽誘電では、気温上昇を1.5°Cに抑える世界的な取り組みに貢献するため、1.5°Cシナリオと整合した排出量目標として、自社の事業活動でのGHG排出量について、2030年度までに2020年度比でGHG排出量を42%削減することを目標としています。目標の達成に向けて生産効率の向上や再生可能エネルギーの活用などを通じたGHG排出量削減へ

の取り組みを着実に進めており、省エネ施策、太陽光発電設備の導入などにより順調に計画が進捗しています。2024年度からは国内2拠点の使用電力の100%を再生可能エネルギーとし、さらにGHG排出量を削減することを計画しています。

GHG排出量に関する目標と実績

	2020年度実績	2023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)	418 (2020年度比▲13.5%)	281 (2020年度比▲42%)

※Scope1+Scope2

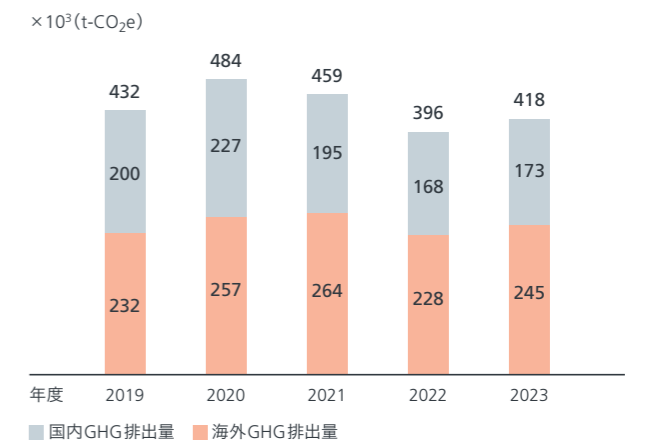


GHG/エネルギー削減の取り組み成果

2023年度のGHG排出量は、グループ全体で2022年度から22千t-CO₂e増加しました。内訳は、国内拠点が2022年度の168千t-CO₂eから173千t-CO₂eに増加、海外拠点は2022年度の228千t-CO₂eから245千t-CO₂eに増加となっています。原油換算によるエネルギー使用量は、グループ全体で273千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います。2023年度に使用した再生可能エネルギーは151,256MWhでした。

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)	
Scope1	51
Scope2	367

ESG / 環境関連活動

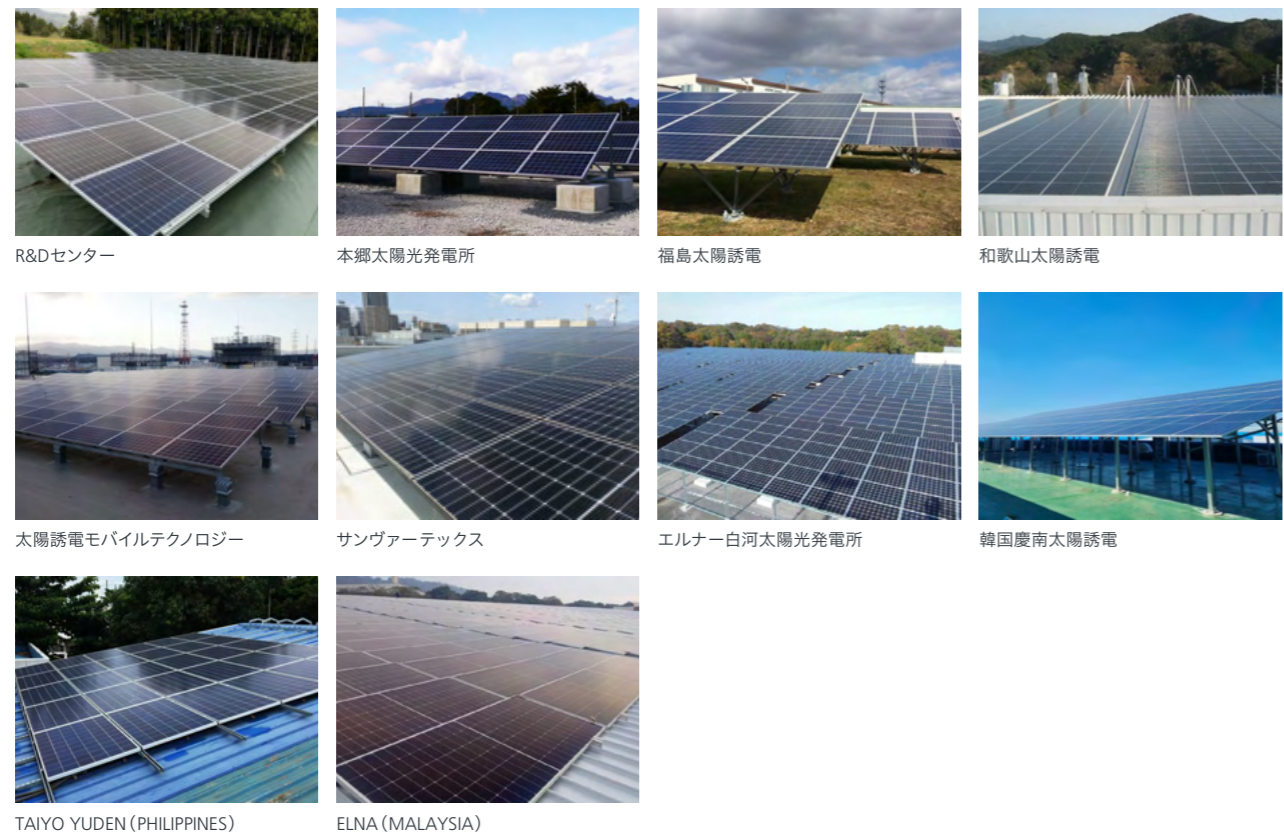
エネルギー使用以外の間接排出 (Scope3) の取り組み

近年、ステークホルダーからScope1、Scope2に加え、Scope3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Scope3の把握に努めています。また、Scope3排出量削減に向け、サプライヤーとの対話も開始しています。

(単位: ×10 ³ t-CO ₂ e)			(単位: ×10 ³ t-CO ₂ e)		
カテゴリ1	購入した製品・サービス	601	カテゴリ9	輸送・配送(下流)	対象外
カテゴリ2	資本財	225	カテゴリ10	販売した製品の加工	7
カテゴリ3	Scope1、2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	77	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)	36	カテゴリ12	販売した製品の廃棄	0.1
カテゴリ5	事業から出る廃棄物	11	カテゴリ13	リース資産(下流)	対象外
カテゴリ6	出張	0.9 国内拠点	カテゴリ14	フランチャイズ	対象外
カテゴリ7	雇用者の通勤	9 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 Scope2に含まれる	合計		967

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10拠点で発電を行っています。



GHG 排出量

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、2023年度には、「CDP気候変動」Aリスト企業、「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」へ2年連続で選定されています。

2023年度の取り組み

R&Dセンターにて太陽光発電の稼働開始

太陽誘電は、中期経営計画2025において、2030年度までにGHG排出量を42%削減(絶対量、2020年度比)することを目標としています。目標達成に向け、電子部品の小型化・高効率化や歩留まり向上を始めとする生産性改善、省エネに貢献する新規設備導入など、使用エネルギー削減への取り組みを進めています。

今回、R&Dセンター敷地内に太陽光発電と蓄電池を設置して創エネに取り組むとともに、不足分を再生可能エネルギー由来の電力に切り替え、2024年4月より同センターでの使用電力を全て再生可能エネルギーに転換しました。

今後も、カーボンニュートラルに向けてエレクトロニクス機器の進化を支える電子部品を開発するとともに、持続可能な社会の実現を目指し、ESGの取り組みを進めていきます。



R&Dセンター(群馬県高崎市)

「CDP気候変動」Aリスト企業、「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に2年連続で選定

太陽誘電は、国際環境非営利団体CDP*から、気候変動対策の取り組みが高く評価され、約21,000社の評価対象企業の中から、2年連続で気候変動分野の最高評価であるAリスト企業に選ばれました。また、サプライチェーンにおけるエンゲージメントの取り組みも評価され、「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」にも引き続き選定されています。

太陽誘電は、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。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、財務影響を含めたシナリオ分析に基づく戦略を立案しています。今後も徹底した省エネ・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きます。



*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。

2024年度の取り組み

太陽誘電は、SBT (Science Based Targets) の認定取得に向けて、認定機関であるSBTi*にコミットメントレターを提出しました。太陽誘電は、気候変動を始めとするESGに関する取り組みが経営における機会およびリスクになることを認識し、事業を通じて社会的課題を解決する活動を推進しています。今後も、脱炭素思想に基づくものづくりを推進

することを通して、持続可能な社会への貢献と企業価値のさらなる向上に努めていきます。

*SBTi (Science Based Targets initiative) : WWF、CDP、世界資源研究所、国連グローバル・コンパクトによる共同イニシアティブ。企業に対し、どれだけの量の温室効果ガスをいつまでに削減しなければならないのか、科学的知見と整合した目標 (Science-based target) を設定することを支援・認定している。

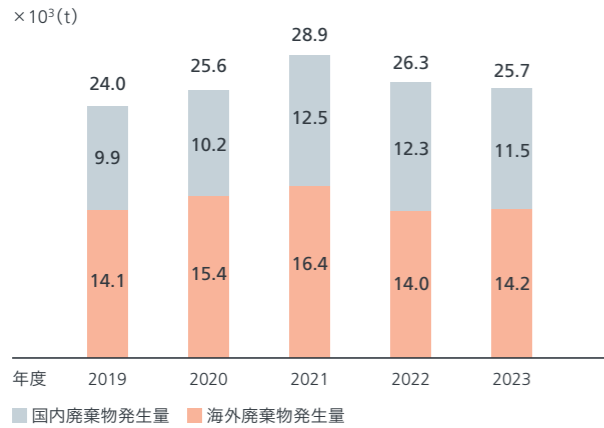
ESG / 環境関連活動

資源の有効活用と循環型社会構築への貢献

廃棄物の取り組み

2023年度におけるグループ全体の廃棄物発生量は、2022年度の26.3千tから25.7千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、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。

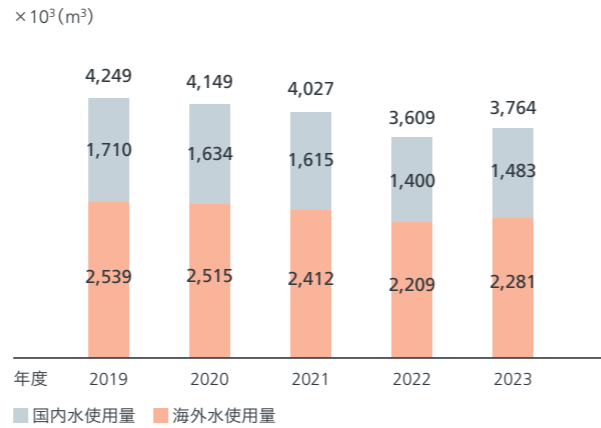
廃棄物発生量



水資源の取り組み

2023年度のグループ全体の水使用量は、2022年度の3,609千m³から3,764千m³に増加しました。内訳では、国内拠点が2022年度の1,400千m³から1,483千m³に増加、海外拠点が2022年度の2,209千m³から2,281千m³に増加しています。取水量の内訳は、地方自治体の水道(または他の水道施設から)の取水が3,424千m³、淡水・地下水からの取水が340千m³となっています。水のリサイクル量は713千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)	3,424
淡水・地下水	340

2023年度の取り組み例

表面処理方法変更による廃棄物削減

[太陽誘電ケミカルテクノロジー]

電子部品の表面処理を行う一部の工程では、生産プロセスの中で使用した化学物質を廃棄物として適切に処理しています。表面特性を高めるために必要な化学物質の使用量の検証・見直しを行い、廃棄物を削減できました。削減した廃棄物の排出量は133t/年でした。

めっき工程の節水

[TAIYO YUDEN (SARAWAK)]

電子部品のめっき処理する工程では、様々なプロセスで水を使用しています。生産プロセスを見直すとともに、水の投入量を検証・改善することで、水の使用量を削減できました。削減した水は37,200t/年でした。

担当役員メッセージ



省エネに注力しながら、徹底した小型・高効率化や脱炭素思想に基づくものづくりを推進しています

常務執行役員 第一事業本部担当
村井 俊二

環境に対する考え方

あらゆる事業活動の環境負荷を低減

太陽誘電は環境基本理念に従い、グローバルな視野に立った環境影響の改善に取り組んでいます。生産時のエネルギーや水の使用などを中心に、環境影響を細かく把握・分析するとともに、投入する資源の最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。

中でもGHG排出量削減に関しては、カーボンニュートラルを目指した環境中期目標を設定しています。現在はSBT1.5°C目標に準じた目標の達成に向けて取り組みを進めており、2030年度の達成に向け、順調に進捗しています。

気候変動への取り組みについて

省エネ、創エネ、再エネの推進で、GHG排出量削減を実現

当社は、環境影響の中でも気候変動への対応に重点を置いています。中期経営計画2025においては気候変動への対応強化をマテリアリティに設定し、GHG排出量削減の数値目標を設定することで取り組みを加速しています。

具体的には、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。省エネでは、高効率な生産設備の導入や生産プロセスの改善、燃料転換などを実施し、拠点や工場新設の際には先進的な省エネ設計の建築物や省エネ設備を導入しています。また、創エネでは太陽光発電設備の導入を拡大し、再エネにおいては、海外拠点も含めた使用電力の再生可能エネルギーへの転換を進めています。2023年度は、2020年度比で13.5%のGHG排出量を削減するこ

とができました。

また、当社はTCFDに賛同し、気候変動への具体的な取り組みの推進と同時に、シナリオ分析の実施や開示内容の拡充に努めています。これらの活動が評価され、「CDP気候変動」Aリスト企業に2年連続で選定されました。

サプライチェーンにおけるGHG削減

サプライヤーとの協力関係を構築し、Scope3の排出削減を推進

現在、GHG排出量のおよそ7割を占めるScope3の削減目標の設定に向けた準備を進めており、中でも、Scope3の3分の2を占めるカテゴリ1(購入した製品・サービス)については、サプライヤーへの働きかけに力を入れています。

当社では、主要サプライヤーを対象とした説明会を毎年開催しており、当社のサステナビリティに関する方針や取り組みについての説明、個別の面談などを通じて、サプライヤーとの対話を行っています。また、2022年度に実施したサプライヤーへのGHG排出量調査結果を踏まえ、2023年度は調査とともに排出量の算定支援を行いました。こうしたサプライヤーとの協働が高く評価され、CDPの「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」にも2年連続で選定されました。

カーボンニュートラル達成は決して容易ではありませんが、まずは2030年度のGHG排出量削減目標を確実に達成し、生産工程における省エネに注力しながら、商品の小型化・高効率化の追求や脱炭素思想に基づくものづくりを推進することで、経済価値と社会価値をともに向上させていきます。

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/>

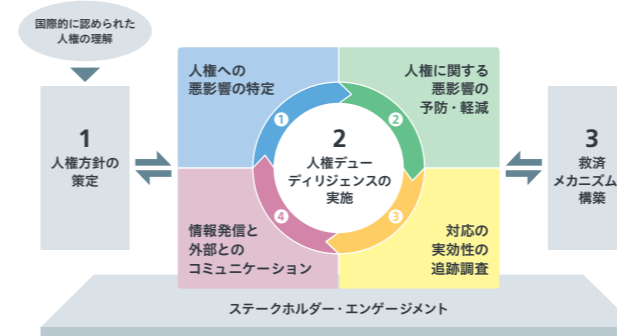
2023年度の取り組み例

- 国連ビジネスと人権に関する指導原則、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、国内外の拠点で展開しています。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

人権デューデリジェンス

太陽誘電は、人権方針の策定、人権デューデリジェンスの実施(人権への悪影響の特定・人権に関する悪影響の予防軽減・対応の実効性の追跡調査・情報発信と外部とのコミュニケーション)、救済メカニズムの構築に取り組んでいます。



人権の尊重および適正な労働を実行するため、労働人権マネジメントシステムを整備し運用を行っているほか、方針を具体化した「労働人権マネジメント方針及び順守事項」を定め、各拠点でPDCA活動を行い継続的改善を図っています。また、「グループ労働人権マネジメントマニュアル」、労働時間についての「週60時間制限ならびに連続6日勤務制限に関する管理基準」などを制定し、全拠点においてモニタリングをしています。

人権、労働などに関するリスク評価としては、定期的にRBA行動規範をベースとした労働人権についての自己評価を行っており、フィードバックによる改善・是正活動を行っています。

〈人権デューデ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)」(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)を定期的に行っています。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



CSR調達セルフアセスメント

2023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。



ESG / 社会関連活動

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。2023年度については傷病率0.020、度数率0.10となりました。

2023年度の取り組み例	
■ 保護具の効果を作業者に可視化した上で、正しい装着法の教育を強化した結果、安全意識度調査において改善されたことを確認できました。	

安全衛生中期目標

目標と実績		中期目標達成のための5M目標	
傷病率	度数率	Man	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
2023年度実績		Material	化学物質の有害性/危険性の最小化
0.020	0.10	Measurement	チェック水準の深化

※国内製造業度数率1.29、電機業界度数率0.54 (いずれも2023年度)

資材調達活動

太陽誘電は資材調達に関する基本方針を定め、グループが調達する部品・材料・機械などの製品および技術・サービスなどの購入先様を含めたサプライチェーン全体でのCSR調達活動を推進しています。

CSR調達への取り組み

■ CSR調達方針

太陽誘電グループは、「CSR憲章」「CSR行動規範」を制定し、企業の社会的責任を果たすための活動を推進しています。太陽誘電グループの調達活動においても、このCSR憲章、および行動規範を遵守したCSR調達に取り組んでいます。購入先様にも太陽誘電グループのCSR調達への取り組みを共有し、遵守いただく事項を「CSR調達ガイドライン」として配付し、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。

■ 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、強制労働を始めとする人権侵害・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、当該問題に加担していないと認定された製錬所からの調達を要請します。

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。

2023年度の取り組み例

■ 工作教室

子どもたちが実体験を通じて科学の面白さを体験できるイベントに参加し、小学生を対象とした工作教室を開催しました。

その他の取り組みはこちらをご参照ください。

社会貢献

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

RBA-VAP監査

太陽誘電は、企業の社会的責任を果たすため、RBA (Responsible Business Alliance) 行動規範を順守しています。RBA行動規範とは電子機器業界を中心とする、労働、安全衛生、環境、倫理に関する国際的な基準です。太陽誘電では、行動規範への準拠を保証するRBA-VAP監査を自主的に受けており、監査で得た客観的評価をグループ全体に展開することで、水準の向上に活用しています。

2022年度から2023年度に実施したRBA-VAP監査では、監査を受けた全ての拠点が、最上位のプラチナ評価を取得しました。

監査結果

ゴールド以下
0%



監査の実施拠点

太陽誘電株式会社

高崎グローバルセンター/榛名工場/中之条工場/玉村工場/八幡原工場

連結子会社

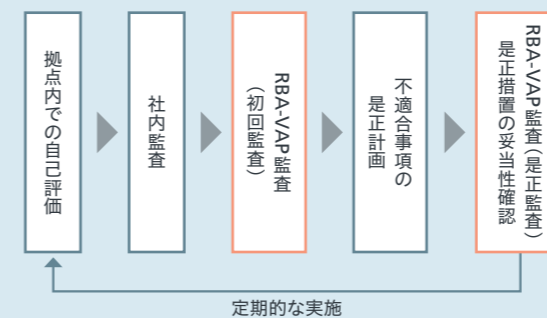
太陽誘電ケミカルテクノロジー/太陽誘電テクノソリューションズ/福島太陽誘電/新潟太陽誘電/和歌山太陽誘電/太陽誘電モバイルテクノロジー(本社・所沢工場)/エルナー(白河工場・青森工場)/韓国慶南太陽誘電/太陽誘電(廣東)/TAIYO YUDEN (PHILIPPINES)/TAIYO YUDEN (SARAWAK)

VOICE

監査を通じ、グループ全体の順守レベルの向上を推進しています

太陽誘電では、RBA-VAP監査を実施し顧客へ順守状況を開示するほか、グループ全体の順守レベルの向上に活用するため、自己評価や社内監査、是正活動等を組み合わせたRBA-VAP監査計画を立案し、定期的な実施を行っています。

近年は、人権の尊重や責任ある調達への適切な対応、贈収賄の防止を始めとする幅広い要求があり、今後より詳細かつ緻密な対応が求められるようになることが想定されます。太陽誘電では、今後もRBA-VAP監査での客観的評価をもとに、グループ全体の順守レベル向上を果たすと同時に、社会的責任を確実に果たしていくことを目指していきます。



総務部
齊藤 樹

RBA-VAP監査

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

ESG / 社会関連活動

担当役員メッセージ



**次世代幹部育成、
多様性と持続可能性のある
組織を目指し、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

ミッション実現のカギとなる人材戦略

太陽誘電では、ミッションである「おもしろ科学でより大きくより社会的に」や、経営理念、ビジョンを実現するための計画として中期経営計画2025を策定しました。その目標達成に向けた人材戦略を推進しており、人事面での課題である「次世代幹部人材の育成」「多様性の推進」「持続可能性のある組織体制づくり」に重点的に取り組んでいます。

次世代幹部人材の育成は急務

「次世代幹部人材の育成」は、近年、取締役会でも取り上げられている課題です。ここ数年間役員の世代交代が進まず、部長・課長クラスについても就任年齢が今までよりも高齢化しつつあるという問題が生じています。円滑な世代交代を実現するために、まずは各ポジションのあるべき年齢層を設定し、その年齢層の候補者を増やすための育成を進めるなど、計画的な登用の仕組みを構築しているところです。

「多様性の推進」では、女性従業員の育成と管理職への登用、風土改革をテーマに設定しています。2023年に設立したダイバーシティ推進室を中心に活動を展開し、国際女性デーに合わせたイベントの開催やメンター制度の導入など、無意識の思い込みや偏見を取り払う意識改革にも取り組んでいます。その結果として、女性管理職比率は中期経営計画2025の目標である「2030年度までに10%以上」に向けて着実に上昇していますし、数字に表れない部分でも社内の雰囲気になんげと変化が起きていることを実感しています。

もう一つの課題である「持続可能性のある組織体制づくり」については、DXの推進を実行できる人材の育成、管理職・監督職のマネジメント力の向上を通じて、組織体制を強化する取り組みを進めています。

複数施策の展開により
ワークエンゲージメントは着実に改善

これまでお話ししたような人材に関連する組織づくり、育成の仕組みなどを整備する一方で、中期経営計画2025においては「ワークエンゲージメント」の数値目標を設定しています。これは仕事に対するやる気や誇りを測る指標であり、会社の業績や成果に影響するものとして選定しています。管理監督者層へのマネジメント教育を継続して実施していくことに加えて、2024年度は、前年度の調査結果に対する分析からストレスが高い人はワークエンゲージメントが低いという事実に着目し、高ストレス部門へ集団分析結果をフィードバックするとともに対応策を協議して実施することでスコアをさらに改善させていきたい考えです。

サプライチェーン全体で人権尊重に取り組む

人材育成などの取り組みと並行して、サプライチェーンも含めた人権尊重の取り組みを進めています。この一環として、グローバルサプライチェーンにおける社会的責任を推進する企業同盟であるRBA (Responsible Business Alliance) の行動規範を順守する活動を行っています。海外も含む太陽誘電の主な拠点で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。それに加えて、顧客による人権監査も受けています。

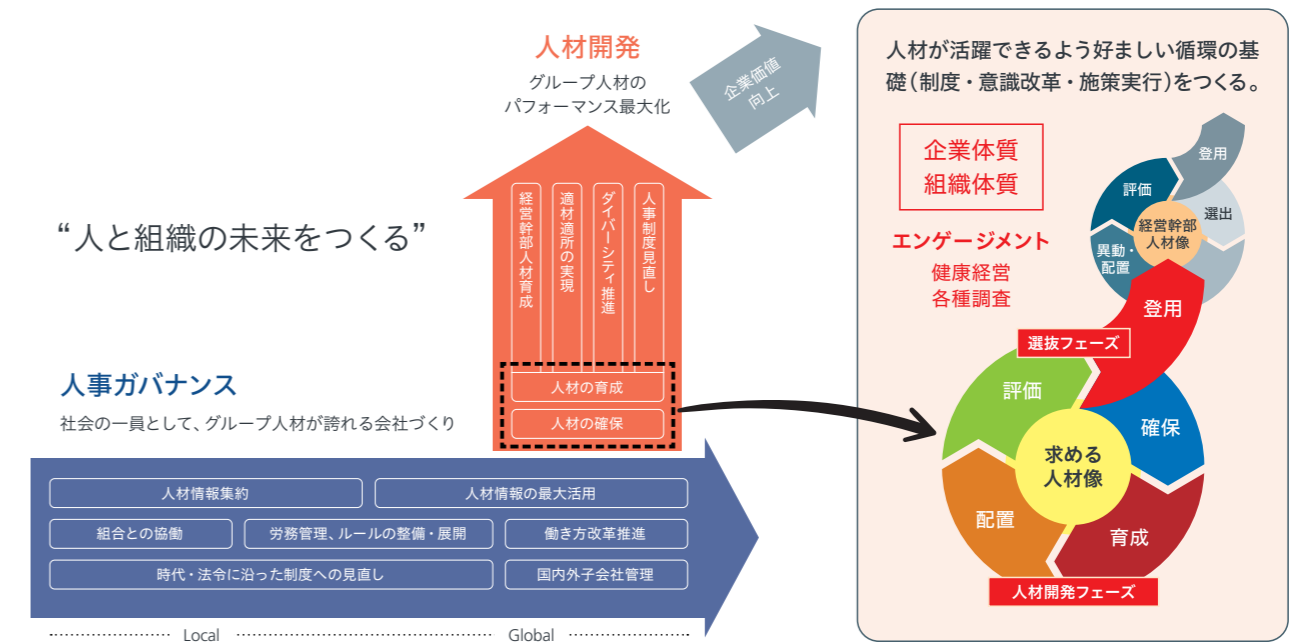
今後も太陽誘電のミッション、経営理念、ビジョンの実現に向け、従業員一人一人の成長を支援するとともに人権に配慮した施策を推進し、企業価値向上に貢献していきます。

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

太陽誘電グループが持続的に発展していくためには、会社・組織を牽引していくリーダー人材が必須であり、個々の強みを生かしたリーダーシップの発揮を求めています。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能力、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

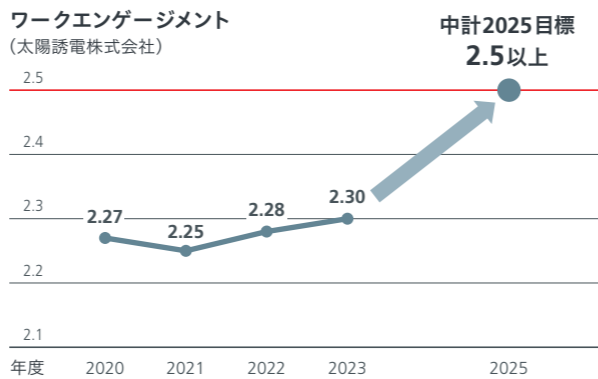
太陽誘電は、持続的な価値創造に向けて、従業員が仕事に誇りとやりがいを感じ、イキイキと業務に取り組む職場環境が重要だと考えています。このため、中期経営計画2025では、仕事に対して誇りややりがいを感じるかどうかの心理状態を表す指標であるワークエンゲージメントについて2.5という数値目標を設定し、環境改善に向けた取り組みを進めています。

毎年行っているワークエンゲージメント調査では、2023年度の結果は2.30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。

2023年度に導入した取り組みの例

高ストレス者の多い部門の部門長と面談を行い、部門ごとの課題に応じた対策を実施。

- ラインケア研修 (管理監督者が自身や部下のメンタルヘルスに関心を持ち、心身ともに働きやすい職場環境への改善を目指す)
- チームやレポートラインの再編
- 意見箱の設置

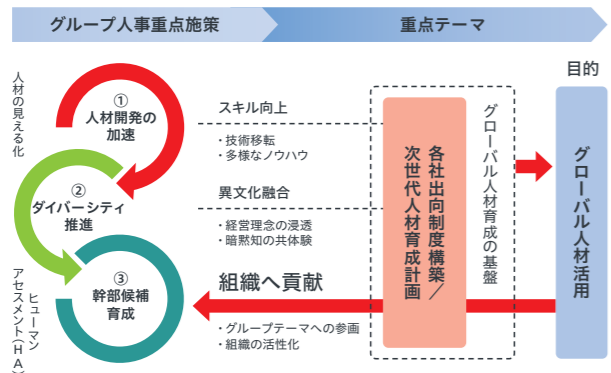


重点施策

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、入社後5年目までを、若手社員育成重点強化期間とし、現場で成果を出せる人材(「意味づけられる」「周りを巻き込んで成果を出せる」)の育成を目指しています。その後も、組織を牽引できるリーダーの育成を目指し、各種教育研修を実施しています。

また、グループの成長を支える人材育成のため、海外拠点の従業員が日本の拠点で勤務を行う拠点間交流を行っています。



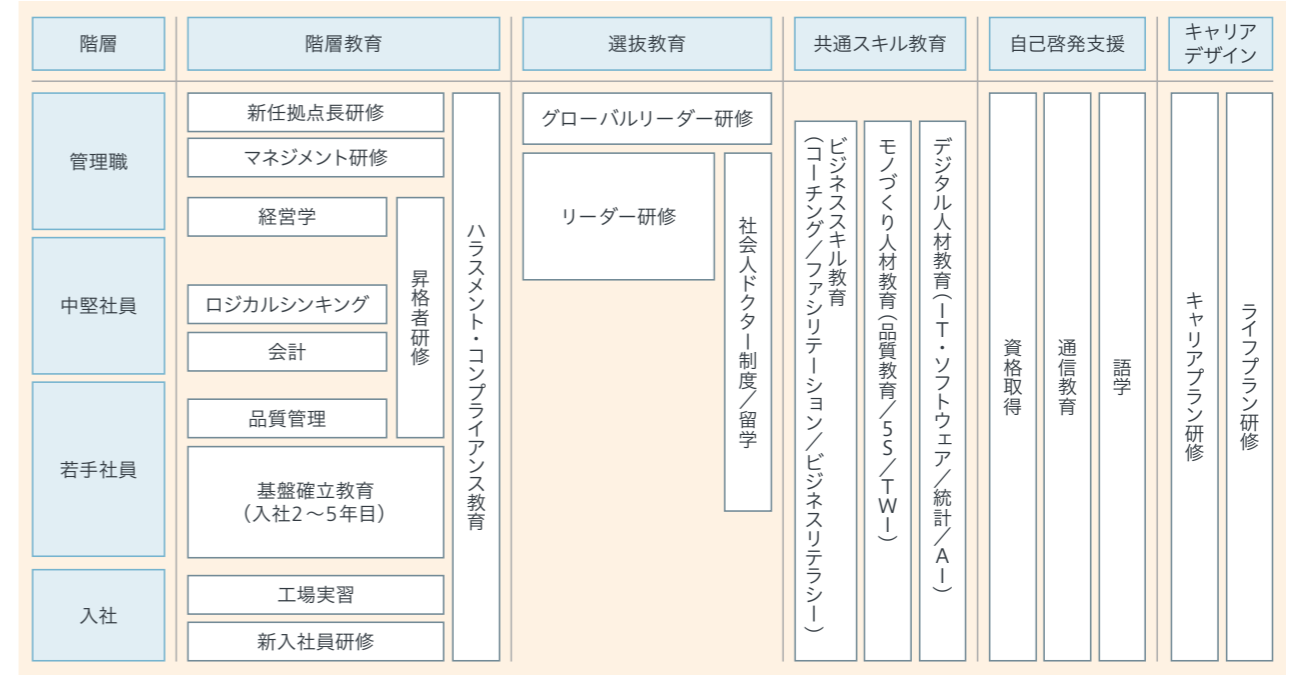
従業員教育費用(太陽誘電株式会社)

	2021年度	2022年度	2023年度
教育費用(単位:千円)	182,307	230,026	258,541
従業員1人当たりの教育費用(単位:円)	62,600	79,237	90,620

2023年度に実施した研修例

マネジメント研修
実践型統計研修
新入社員研修

教育体系図



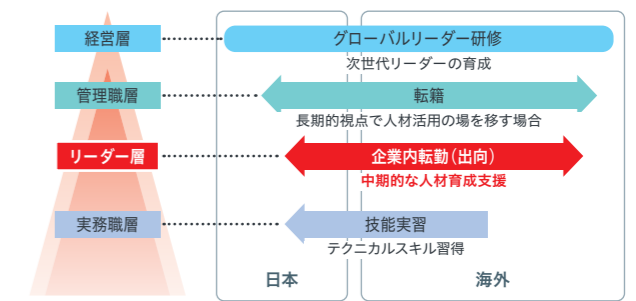
【拠点間交流による人材育成】

中期経営計画2025のマテリアリティである「ダイバーシティを基盤とした人材の開発と育成」の一環として、将来の太陽誘電グループの成長を支える人材を育てるため、海外拠点の従業員が日本の拠点に外向し複数年の勤務経験を積む、拠点間交流による人材育成を行っています。

対象となる海外拠点の幹部候補生にとって、自身の専門性を高めると同時に、他部署とのつながりや日本拠点における意思決定と業務の流れの理解、日本語での業務スキル習得につながっています。受け入れ側の国内従業員に対しては、海外拠点からの出向者と同僚や部下として共に働くことにより、密度の高い異文化交流の機会を得ることで自

身のローカル性に気付き、太陽誘電グループがよりグローバルな企業になることを促進することが期待されています。

グローバル人材流動スキーム



VOICE

日本で得た知識と経験を拠点全体のスキルアップにつなげたい

日本では、新商品設計から立ち上げまでのフローを学び、その後実際の商品設計を担当しました。また、設計やデザインの勉強会、商品開発の技術会議に参加する機会も得、問題改善の取り組みなどを学ぶことができました。現在所属するフィリピンの拠点では、日本からの生産移管に関わっており、今後、自分で設計・開発した商品の生産が始まる予定です。

日本で得た知識と経験を問題分析などに役立てていくとともに、同僚のエンジニアにも各工程での確認すべきポイントなどを共有することで、拠点全体のスキルアップにも貢献していきます。



TAIYO YUDEN (PHILIPPINES)
Christian E. Legaspi

ESG / 社会関連活動

② ダイバーシティ推進

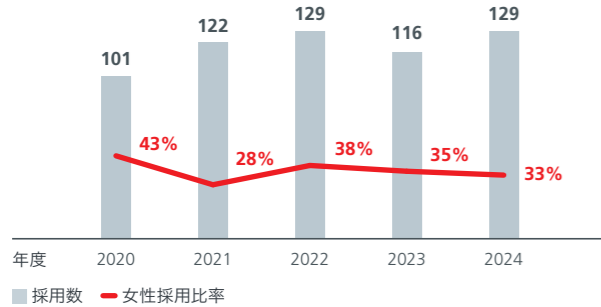
太陽誘電では、ダイバーシティ経営を実現するにあたり、最大のマイノリティグループである女性の活躍を推進することは、最優先課題であると捉えています。中期経営計画2025で新卒女性採用率30%以上、女性管理職比率10%以上(2030年度)という目標値を設定し、具体的には「多様な人材の採用・活躍の推進」「柔軟な働き方の推進」「意識改革・風土醸成」の3方向から施策を実施しています。目標値の達成と同時に、多くの意欲ある女性が性差にとらわれない活躍ができるような環境整備を強く推進しています。

障がい者雇用についても目標を設定し、積極的に取り組んでいます。障がいのある方の雇用の機会を創出し拡大するとともに、安心して働くことができるようサポートをしています。

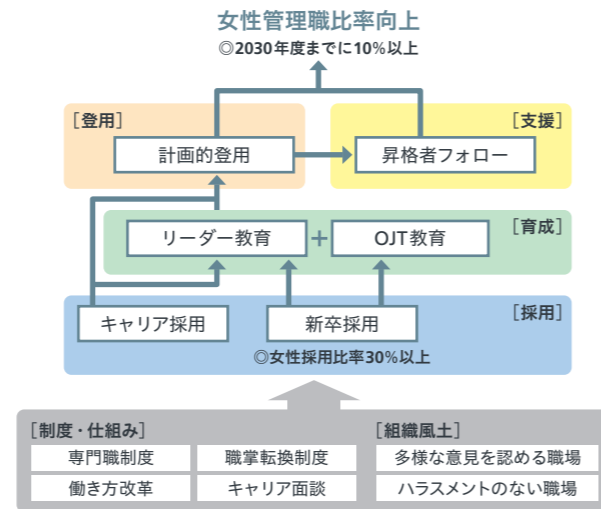
女性活躍推進行動計画

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

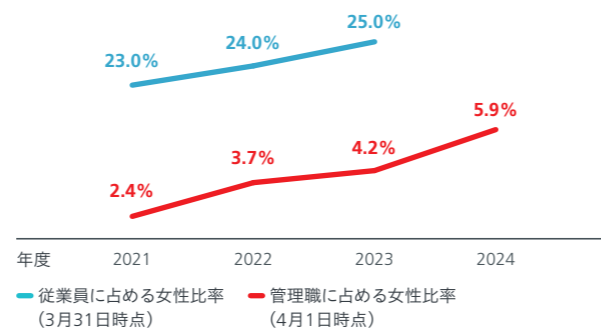
新卒採用人数 (太陽誘電株式会社)



実施施策全体像 (◎は中期経営計画2025の目標)



女性比率 (太陽誘電株式会社)



[啓発活動]

研修やグループ報による情報発信を行っています。2023年度は全従業員を対象に、階層別ダイバーシティ研修を実施しました。2024年3月には国連が定める「国際女性デー」にあわせて社員交流会を実施。海外拠点で活躍する女性リーダーからビデオメッセージも寄せられ、拠点・部門の垣根を越えた活発なコミュニケーションの機会となりました。



社員交流会

[育児支援制度]

キャリアと育児の両立支援制度は、法定以上の育児休業制度を備えています。育児休業の取得や育児参加を支援するため、子が誕生する男性従業員に「キャリアと育児の両立支援ガイドブック」を配付し、管理職には、部下の育児と仕事の両立支援につながるよう、上司向けガイドブックの配付とeラーニングを実施しました。



[職掌転換制度]

主に女性従業員の活躍の場をさらに広げるため、一般職から総合職へ職掌を転換する制度を整備し、研修などを通じて周知しています。意欲のある従業員に対し、役割に応じたさらにキャリアアップできるよう支援しています。

[障がい者雇用の推進]

定着の支援も含めた障がい者雇用を推進しています。雇用推進の1つとして、2023年にカフェ・ベーカリーを高崎グローバルセンター内にオープンしました。焼きたてのパンやカフェメニューの提供を通じ、障がい者雇用への理解に加えて、従業員の福利厚生の上昇にもつながっています。他拠点での販売を展開し、障がい者が活躍する場を広げています。

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。

2023年度に導入した制度例

- 幹部候補育成制度
 - リストアップされた幹部候補者に対し、経営人材としての適性・特徴を客観的に分析するためのアセスメントを実施
 - アセスメント結果のフィードバックを行い、育成計画の立案、計画に基づいた育成を個別に実施

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。ここ数年で導入した制度として、2021年度の勤務間インターバル制度、2022年度の平時在宅勤務制度があります。勤務間インターバル制度は、本制度が適正に運用されるようモ

ニタリングを実施し、制度の浸透と労務管理水準の向上が図られています。また、平時在宅勤務制度は、利用者が一定の割合で推移し、定着してきています。引き続き、新たな制度の検討と共に既存の制度の有効活用を図っていきます。

制度・取り組みの例

勤務間インターバル制度 1日の勤務終了後、翌日の勤務までの間に一定時間以上の休憩時間(インターバル)を設ける制度です。インターバルはEU加盟国の法規制水準である11時間を採用しています。	平時在宅勤務制度 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、自宅で働くことを認める制度です。
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(太陽誘電株式会社、年度末時点)

	2021年度	2022年度	2023年度
平均勤続年数			
男性	17.9年	17.6年	17.2年
女性	17.5年	16.6年	15.8年
平均有給休暇取得日数			
男性	14.8日	15.6日	16.1日
育児休業取得率			
男性	-	29%	52%
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	88%	93%	96%

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。



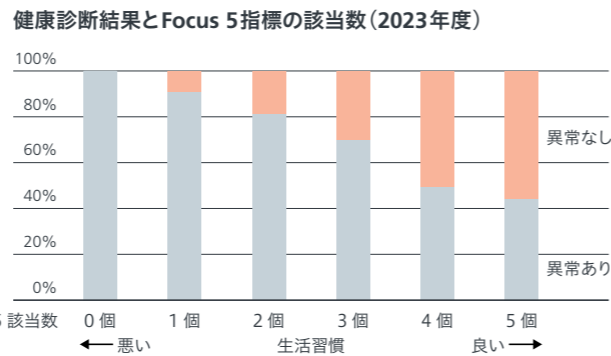
定義	2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績	2025年度目標	
食事	BMI 18.5以上25未満の従業員の割合	64.9	64.7	63.1 ↓	65.3
非喫煙	喫煙をしない従業員の割合	81.3	82.4	82.9 ↑	83.3
運動	運動習慣のある従業員の割合	25.3	26.8	27.9 ↑	28.7
睡眠	睡眠で十分な休養が取れる従業員の割合	61.9	62.1	60.5 ↓	78.3
ストレス	「高ストレス」に該当しない従業員の割合	82.3	84.0	84.5 ↑	86.3

※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の指標と健康に関するデータの相関関係を調べた結果、指標の該当数が多い人ほど、健康診断時の異常^{※1}や体調不良^{※2}の割合が少ないことがわかりました。

※1 定期健康診断の5項目(BMI、血圧、脂質、血糖、肝機能)において、いずれかが人間ドック学会の【再検査、要精密検査・治療】基準値に該当する者
 ※2 ストレスチェックの体調に関する11の設問の回答内訳から算出



「運動」に対する施策

いつでも・誰でも・簡単に実施できる「歩く」をテーマに、歩行姿勢測定器と体組成計を用いた測定会を開催しました。歩行姿勢や筋力量、体脂肪量などを可視化することで、日々の身体活動を向上させることによる生活習慣改善のきっかけをつくりました。

歩行姿勢測定器による測定会

「睡眠」に対する施策

デスクワーカーを対象に、睡眠を正しく理解することを目的としたeラーニングを実施し、交替勤務者および新入社員を対象に、睡眠をテーマとしたセミナーを開催しました。さらに、睡眠不調を抱える傾向が多い交替勤務者については、交替勤務を行う全従業員を対象に、睡眠の質を向上する施策を検討するため、調査を実施し課題の可視化を行いました。得られたデータを分析し、今後の改善施策に反映していきます。

ステークホルダーとの対話 / エンゲージメント

太陽誘電はすべてのステークホルダーから信頼される企業を目指しています。情報開示の充実と透明性の向上に努めるとともに、ステークホルダーとの対話によって得たご意見を事業活動に生かし、企業価値の向上に取り組んでいます。

ステークホルダー	対話の目的・方針	対話の手法	活動事例
従業員	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員意識調査(ワークエンゲージメント調査) 中期経営計画2025のKPIの1つであるワークエンゲージメントについて、毎年従業員を対象に調査を行っています。得られた結果をもとに施策を立案・実施し、スコアの改善を目指しています。
地域社会	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ものづくり教室 新川崎センター SOLairoLab(そらいろラボ)などで、子ども向けのものづくり教室を開催しています。
株主・投資家	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締役会を含む経営層へフィードバックし、経営の改善に生かしています。	<ul style="list-style-type: none"> 株主総会 決算説明会 IR、SR面談 	<ul style="list-style-type: none"> IR、SR面談 投資家との面談には経営層、IR担当者、ESG担当者などが参加し、財務・非財務に関する対話を行っています。頂いたご意見を反映した例として、ESG情報の開示改善、拡充があげられます。
顧客	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客によるレビュー、監査 お客様からのCSR調達の要望に応え、調査や監査に対応しています。
購入先	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。	<ul style="list-style-type: none"> 購入先方針説明会 購入先への調査・監査(CSR監査) 	<ul style="list-style-type: none"> 購入先方針説明会 毎年購入先様にご参加いただき、購入先方針説明会を行っています。太陽誘電の経営、事業の方針の共有に加え、ESGに関する最新動向などの説明も行い、購入先様がESGを重視した企業活動への取り組みを実施するサポートを行っています。

投資家との対話 2023年度実績

活動	回数	内容
決算説明会	4回	四半期ごとに証券アナリスト・機関投資家向けに開催。代表取締役社長執行役員またはIR担当役員が、決算内容等を説明。
IR面談	320件	国内外の証券アナリスト・機関投資家とオンラインや対面で個別面談を実施。
SR面談	8件	議決権行使担当者を中心に個別面談を実施。
海外ロードショー	4回	代表取締役社長執行役員やIR担当者が海外の機関投資家を訪問して個別面談を実施。

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	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
経営成績												
売上高		208,222	227,095	240,385	230,716	244,117	274,349	282,329	300,920	349,636	319,504	322,647
営業利益又は営業損失(△)		11,358	13,153	23,370	12,385	20,221	35,237	37,176	40,766	68,218	31,980	9,079
経常利益又は経常損失(△)		12,192	15,653	22,263	11,200	20,553	34,351	35,165	41,247	72,191	34,832	13,757
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)		6,989	10,919	14,751	5,428	16,355	23,687	18,022	28,615	54,361	23,216	8,317
総資産		247,596	265,454	268,380	271,149	287,170	328,861	343,122	404,642	474,522	503,462	579,686
純資産		128,556	150,856	153,381	154,150	170,118	205,953	210,454	243,941	300,286	318,478	330,098
営業活動によるキャッシュ・フロー		29,724	24,896	38,278	29,692	33,944	42,967	52,434	52,882	67,315	39,460	51,104
投資活動によるキャッシュ・フロー		△18,947	△20,964	△35,374	△28,806	△26,918	△33,581	△40,874	△42,218	△50,622	△60,438	△82,793
フリー・キャッシュ・フロー		10,777	3,932	2,904	887	7,026	9,386	11,560	10,664	16,693	△20,978	△31,689
財務活動によるキャッシュ・フロー		8,404	△21,249	△2,050	△4,342	953	△1,603	△4,851	12,604	△14,711	14,485	37,647
現金及び現金同等物の期末残高		54,611	41,476	39,944	36,094	43,837	51,654	57,285	81,785	88,609	84,124	94,940
研究開発費		7,353	8,237	9,024	10,008	10,574	13,039	12,921	12,550	13,099	12,678	13,696
設備投資額		19,126	18,773	41,261	33,161	24,549	38,570	39,365	49,699	34,023	50,489	92,201
減価償却費		20,750	21,813	23,767	24,908	25,589	26,547	27,022	29,256	31,287	34,903	39,391
(円)												
1株当たりデータ												
1株当たり純資産[BPS]		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	2,640.98
1株当たり当期純利益(損失)[EPS]		59.38	92.74	125.27	46.08	138.80	189.93	143.04	227.99	433.46	186.32	66.75
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		58.09	85.51	115.54	42.43	127.88	185.87	142.67	227.32	432.19	185.71	63.49
1株当たり配当金		10.00	10.00	15.00	20.00	20.00	21.00	26.00	40.00	80.00	90.00	90.00
(%)												
財務指標												
自己資本比率		51.8	56.7	57.1	56.8	59.1	62.5	61.2	60.1	63.1	63.1	56.8
自己資本当期純利益率[ROE]		5.7	7.8	9.7	3.5	10.1	12.6	8.7	12.6	20.0	7.5	2.6
総資産経常利益率[ROA]		5.1	6.1	8.3	4.2	7.4	11.2	10.5	11.0	16.4	7.1	2.5
投下資本利益率[ROIC]		3.7	5.4	7.2	2.6	7.6	9.8	6.8	9.8	15.7	5.9	1.9
非財務指標												
従業員数[連結](名)		16,435	18,262	18,810	18,753	19,011	21,300	21,723	22,852	22,312	21,819	21,823
従業員数[単体](名)		2,572	2,577	2,618	2,586	2,590	2,681	2,785	2,837	2,873	2,903	2,853
温室効果ガス(GHG)排出量(10 ³ t-CO ₂ e)		382	426	424	422	432	430	432	484	459	396	418
傷病率		0.020	0.030	0.030	0.035	0.028	0.015	0.008	0.015	0.021	0.015	0.020
度数率		0.10	0.15	0.15	0.18	0.14	0.08	0.04	0.08	0.10	0.07	0.10
女性管理職比率		—	—	—	1.1	1.4	1.8	2.5	2.4	3.7	4.2	5.9

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

2024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、一部地域において弱さが見られるなど不透明な状況が続きました。先行きについては、国際情勢、金融資本市場の変動などを注視する必要がありますが、緩やかな回復が続くことが期待されます。

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%とす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、インダクタと通信用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、2024年3月期の連結売上高は、前期比1.0%増の3,226億47百万円となりました。

なお、2024年3月期における期中平均の為替レートは1米ドル143.32円と前年同期の平均為替レートである1米ドル134.20円と比べ9.12円の円安となりました。

販売費及び一般管理費

2024年3月期の販売費及び一般管理費は、563億76百万円となり、前期に比べ9億37百万円増加しました。販売費及び一般管理費の主要な項目は、従業員給料手当137億7百万円、研究開発費136億96百万円などになります。

この結果、営業利益は前期比71.6%減の90億79百万円となりました。

営業外損益

2024年3月期の営業外収益は前期に比べ27億77百万円増加し、65億46百万円となりました。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9億51百万円増加し、18億68百万円となりました。

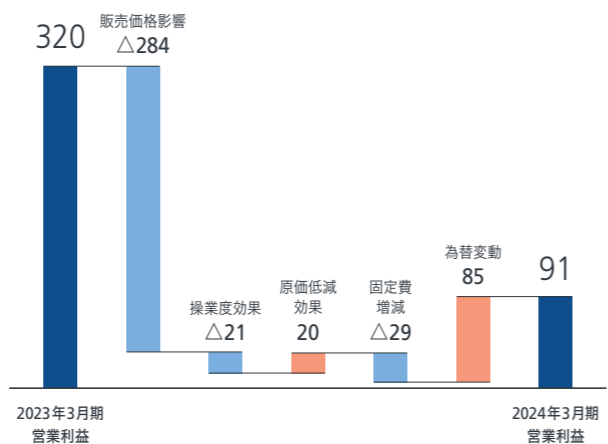
この結果、経常利益は前期比60.5%減の137億57百万円となりました。

特別損益

2024年3月期の特別利益は、投資有価証券売却益、ゴルフ会員権売却益を計上したことなどで、前期に比べ99百万円増加し、2億71百万円となりました。特別損失は減損損失、固定資産除売却損が減少し、前期計上した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が当期は発生しなかったことなどから、前期に比べ29億45百万円減少し、9億56百万円となりました。

この結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比64.2%減の83億17百万円となりました。

2024年3月期 営業利益増減要因
(億円)



財政状態の概況

資産

2024年3月期末における総資産の残高は5,796億86百万円となり、前期末に比べ762億23百万円増加しました。

流動資産は228億23百万円増加しており、主な要因は、現金及び預金の増加155億85百万円、受取手形及び売掛金の増加108億26百万円、仕掛品の減少18億91百万円、商品及び製品の減少14億8百万円です。また、固定資産は534億円増加しており、主な要因は、有形固定資産の増加529億66百万円です。

負債

2024年3月期末における負債の残高は2,495億87百万円となり、前期末に比べ646億3百万円増加しました。主な要因は、転換社債型新株予約権付社債の増加511億70百万円、長期借入金の増加334億41百万円、支払手形及び買掛金の増加67億32百万円、短期借入金の減少260億円、1年内返済予定の長期借入金の減少87億2百万円です。

純資産

2024年3月期末における純資産の残高は3,300億98百万円となり、前期末に比べ116億20百万円増加しました。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益83億17百万円と剰余金の配当112億15百万円による、利益剰余金の減少28億97百万円、及び円安等の為替影響による為替換算調整勘定の増加147億74百万円です。

キャッシュ・フローの状況

2024年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは511億4百万円の収入(前期比29.5%増)となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益130億73百万円、減価償却費393億91百万円、棚卸資産の減少額71億46百万円、売上債権の増加額48億40百万円です。

投資活動によるキャッシュ・フローは827億93百万円の支出(前期比37.0%増)となりました。主な要因は、固定資産の取得による支出799億7百万円です。

財務活動によるキャッシュ・フローは376億47百万円の収入(前期比159.9%増)となりました。主な要因は、転換社債型新株予約権付社債の発行による収入511億33百万円、長期借入れによる収入427億8百万円、短期借入金の減少額260億円、長期借入金の返済による支出179億69百万円、配当金の支払額111億98百万円です。

以上の結果、2024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108億15百万円増加し、949億40百万円となりました。

2024年3月期末の外部からの資金調達は、短期借入金42億円、1年内返済予定の長期借入金92億55百万円、転換社債型新株予約権付社債511億70百万円、長期借入金842億19百万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いますが、2024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)

	2023年3月期	2024年3月期
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	87,197	102,783
受取手形及び売掛金	70,372	81,199
商品及び製品	34,695	33,287
仕掛品	46,885	44,993
原材料及び貯蔵品	23,234	24,056
その他	12,269	11,205
貸倒引当金	△258	△305
流動資産合計	274,396	297,219
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	129,144	172,862
機械装置及び運搬具	363,035	408,458
工具、器具及び備品	37,483	43,569
土地	15,858	16,171
建設仮勘定	47,571	39,100
減価償却累計額	△372,502	△406,606
有形固定資産合計	220,590	273,556
無形固定資産		
その他	1,663	1,807
無形固定資産合計	1,663	1,807
投資その他の資産		
投資有価証券	1,447	1,342
退職給付に係る資産	71	77
繰延税金資産	3,825	4,168
その他	1,561	1,615
貸倒引当金	△92	△100
投資その他の資産合計	6,812	7,102
固定資産合計	229,066	282,466
資産合計	503,462	579,686

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	23,012	29,745
短期借入金	30,200	4,200
1年内返済予定の長期借入金	17,958	9,255
未払金	24,735	22,013
未払法人税等	1,550	2,182
賞与引当金	4,205	5,056
役員賞与引当金	60	17
その他	10,416	13,310
流動負債合計	112,140	85,780
固定負債		
転換社債型新株予約権付社債	-	51,170
長期借入金	50,777	84,219
繰延税金負債	7,328	7,986
役員退職慰労引当金	39	48
退職給付に係る負債	5,666	6,994
その他	9,030	13,386
固定負債合計	72,843	163,806
負債合計	184,984	249,587
純資産の部		
株主資本		
資本金	33,575	33,575
資本剰余金	49,908	49,922
利益剰余金	233,802	230,905
自己株式	△13,457	△13,411
株主資本合計	303,829	300,990
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	631	478
繰延ヘッジ損益	△0	△32
為替換算調整勘定	13,086	27,861
退職給付に係る調整累計額	△26	△161
その他の包括利益累計額合計	13,690	28,146
新株予約権	958	961
純資産合計	318,478	330,098
負債純資産合計	503,462	579,686

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)

	2023年3月期	2024年3月期
売上高	319,504	322,647
売上原価	232,085	257,191
売上総利益	87,419	65,456
販売費及び一般管理費	55,438	56,376
営業利益	31,980	9,079
営業外収益		
受取利息	723	1,324
受取配当金	61	57
為替差益	1,136	3,961
助成金収入	1,591	771
その他	255	431
営業外収益合計	3,769	6,546
営業外費用		
支払利息	463	698
社債発行費	-	116
休止固定資産減価償却費	52	137
支払補償費	267	808
その他	133	107
営業外費用合計	916	1,868
経常利益	34,832	13,757
特別利益		
固定資産売却益	171	24
投資有価証券売却益	-	177
ゴルフ会員権売却益	-	69
特別利益合計	171	271
特別損失		
固定資産除売却損	886	730
減損損失	20	1
災害による損失	-	223
独占禁止法関連損失	2,927	-
その他	67	1
特別損失合計	3,902	956
税金等調整前当期純利益	31,102	13,073
法人税、住民税及び事業税	5,767	4,270
法人税等調整額	2,118	485
法人税等合計	7,886	4,755
当期純利益	23,216	8,317
親会社株主に帰属する当期純利益	23,216	8,317

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)

	2023年3月期	2024年3月期
当期純利益	23,216	8,317
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	113	△152
繰延ヘッジ損益	189	△31
為替換算調整勘定	4,840	14,774
退職給付に係る調整額	295	△134
その他の包括利益合計	5,438	14,455
包括利益	28,654	22,773
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	28,654	22,773

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

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

2024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	233,802	△13,457	303,829
当期変動額					
剰余金の配当			△11,215		△11,215
親会社株主に帰属する当期純利益			8,317		8,317
自己株式の取得				△0	△0
自己株式の処分		13		45	59
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	-	13	△2,897	45	△2,838
当期末残高	33,575	49,922	230,905	△13,411	300,990

	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

	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	631	△0	13,086	△26	13,690	958	318,478
当期変動額							
剰余金の配当							△11,215
親会社株主に帰属する当期純利益							8,317
自己株式の取得							△0
自己株式の処分							59
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△152	△31	14,774	△134	14,455	3	14,459
当期変動額合計	△152	△31	14,774	△134	14,455	3	11,620
当期末残高	478	△32	27,861	△161	28,146	961	330,098

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)

	2023年3月期	2024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	31,102	13,073
減価償却費	34,903	39,391
減損損失	20	1
災害による損失	-	223
独占禁止法関連損失	2,927	-
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	30	23
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△1,702	811
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	△618	△43
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	8	7
受取利息及び受取配当金	△785	△1,381
支払利息	463	698
固定資産除売却損益 (△は益)	714	706
投資有価証券売却損益 (△は益)	-	△177
助成金収入	△1,289	△360
売上債権の増減額 (△は増加)	19,556	△4,840
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△6,063	7,146
仕入債務の増減額 (△は減少)	△10,087	4,398
その他	△6,627	△9,378
小計	62,552	50,298
利息及び配当金の受取額	775	1,286
利息の支払額	△415	△655
災害による損失の支払額	-	△28
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)	△23,061	202
営業活動によるキャッシュ・フロー	39,460	51,104
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	△63,338	△79,907
固定資産の売却による収入	171	52
定期預金の増減額 (△は増加)	948	△4,346
投資有価証券の売却による収入	189	191
助成金の受取額	1,244	606
その他	346	608
投資活動によるキャッシュ・フロー	△60,438	△82,793

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024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)	10,000	△26,000
長期借入れによる収入	20,000	42,708
長期借入金の返済による支出	△4,049	△17,969
転換社債型新株予約権付社債の発行による収入	-	51,133
自己株式の取得による支出	△2	△0
配当金の支払額	△10,573	△11,198
リース債務の返済による支出	△889	△1,014
その他	△0	△11
財務活動によるキャッシュ・フロー	14,485	37,647
現金及び現金同等物に係る換算差額	2,006	4,858
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△4,485	10,815
現金及び現金同等物の期首残高	88,609	84,124
現金及び現金同等物の期末残高	84,124	94,940

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	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度	単位			
環境	温室効果ガス(GHG)	GHG排出量 (Scope1 + Scope2)		通期	連結	484,000	459,000	396,000	418,000	-	t-CO ₂ e	
		Scope1		通期	連結	42,000	44,000	42,000	51,000	-	t-CO ₂ e	
		Scope2		通期	連結	442,000	415,000	354,000	367,000	-	t-CO ₂ e	
		Scope3		1. 購入した製品・サービス	通期	連結	392,102	379,879	482,072	601,000	-	t-CO ₂ e
				2. 資本財	通期	連結	122,262	83,697	122,350	225,000	-	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	77,000	-	t-CO ₂ e
				4. 輸送・配送(上流)	通期	連結	42,950	47,668	37,239	36,000	-	t-CO ₂ e
				5. 事業から出る廃棄物	通期	連結(国内) ^{※1}	7,559	21,235	12,379	11,000	-	t-CO ₂ e
				6. 出張	通期	連結(国内)	340	570	792	900	-	t-CO ₂ e
				7. 雇用の通勤	通期	連結(国内)	7,656	9,060	8,833	9,000	-	t-CO ₂ e
				8. リース資産(上流)	通期	連結	0	0	0	0	-	t-CO ₂ e
				10. 販売した製品の加工	通期	連結	6,507	7,459	6,625	7,000	-	t-CO ₂ e
				12. 販売した製品の廃棄	通期	連結	158	244	121	100	-	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	-13.5	-	%
	エネルギー(生産)	購入電力	通期	連結	919,484	954,088	891,139	944,301	-	MWh		
再生可能エネルギー		通期	連結	730	87,179	123,212	151,256	-	MWh			
水資源	取水	通期	連結	4,149	4,027	3,609	3,764	-	千m ³			
	地方自治体の水道 (または他の水道施設から)	通期	連結	3,808	3,668	3,283	3,424	-	千m ³			
	淡水・地下水	通期	連結	341	359	326	340	-	千m ³			
		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	-7.6	-	%	
廃棄物	廃棄物総量		通期	連結	25.6	28.9	26.3	25.7	-	kt		
	リサイクル		通期	連結	23.4	26.6	24.2	23.7	-	kt		
	最終処分		通期	連結	2.2	2.3	2.1	2.0	-	kt		
	リサイクル率		通期	連結	91.4	92.0	92.1	92.3	-	%		
		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	1.9	-	%	
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	-	%		
	ワークエンゲージメント	ワークエンゲージメント	3月31日	単体	2.27	2.25	2.28	2.30	-	-		
		調査受検率	3月31日	単体	93.3	92.7	92.6	90.1	-	%		
	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	1,016	-	人	
		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	104	-	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	302	-	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	1,587	-	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	20年度	21年度	22年度	23年度	24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	22,852	22,312	21,819	21,823	-	人
		従業員数(単体)		3月31日	単体	2,837	2,873	2,903	2,853	-	人
		男性		3月31日	単体	2,183	2,211	2,206	2,141	-	人
		女性		3月31日	単体	654	662	697	712	-	人
		全従業員(単体)に占める女性比率		3月31日	単体	23.1	23.0	24.0	25.0	-	%
		管理職人数		4月1日	単体	286	287	295	283	273	人
		男性		4月1日	単体	279	280	284	271	257	人
		女性		4月1日	単体	7	7	11	12	16	人
		管理職に占める女性比率(連結)		4月1日	連結 ^{※3}	-	-	-	17.0	17.4	%
		管理職に占める女性比率(単体)		4月1日	単体	2.5	2.4	3.7	4.2	5.9	%
		女性従業員に占める管理職比率		4月1日	単体	1.1	1.0	1.5	1.6	2.1	%
		勤続年数		3月31日	単体	18.8	17.8	17.4	16.9	-	年
		男性		3月31日	単体	18.9	17.9	17.6	17.2	-	年
		女性		3月31日	単体	18.7	17.5	16.6	15.8	-	年
		新卒採用人数		4月1日	単体	101	122	129	116	129	人
	男性		4月1日	単体	58	88	80	75	87	人	
	女性		4月1日	単体	43	34	49	41	42	人	
	新卒女性採用率		4月1日	単体	42.6	27.9	38.0	35.3	32.6	%	
	中途採用人数		3月31日	単体	59	40	60	67	-	人	
	男性		3月31日	単体	37	38	39	48	-	人	
	女性		3月31日	単体	22	2	21	19	-	人	
	障がい者雇用率		6月1日	単体	-	-	2.13	2.36	2.58	%	
	平均有給休暇取得日数		3月31日	単体	12.7	14.8	15.6	16.1	-	日	
	育児休業取得率		3月31日	単体	-	-	41	62	-	%	
	男性		3月31日	単体	-	-	29	52	-	%	
	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	91	91	93	96	-	%	
男性		3月31日	単体	90	89	92	96	-	%		
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	69.9	-	%		
正規雇用		3月31日	単体	-	-	67.2	69.2	-	%		
非正規雇用		3月31日	単体	-	-	68.6	67.4	-	%		
労働安全衛生	傷病率		3月31日	連結	0.015	0.021	0.015	0.020	-	-	
	度数率		3月31日	連結	0.08	0.10	0.07	0.10	-	-	
	休業災害発生件数		3月31日	連結	4	6	4	5	-	件	

※3 太陽誘電株式会社を除く

ESGデータ


		範囲	2024年6月27日現在	単位
ガバナンス	取締役会の構成	議長	単体 会長	—
		取締役の人数	単体 10	人
		社内取締役	単体 5	人
		社外取締役	単体 5	人
		社外取締役比率	単体 50	%
		女性取締役	単体 3	人
		女性取締役比率	単体 30	%
	監査等委員会の構成	委員長	単体 社外取締役	—
		監査等委員の人数	単体 3	人
		社外監査等委員の人数	単体 2	人
	指名委員会の構成	委員長	単体 社外取締役	—
		指名委員の人数	単体 4	人
		社外取締役の人数	単体 3	人
	報酬委員会の構成	委員長	単体 社外取締役	—
報酬委員の人数		単体 4	人	
社外取締役の人数		単体 3	人	
執行役員	執行役員の人数	単体 15	人	
	男性	単体 15	人	
	女性	単体 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。


(2024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 Index



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



S&P/JPX カーボン エフィシエント 指数

S&P/JPX
カーボン・エフィシエント指数

2024 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数

2024 CONSTITUENT MSCI日本株 女性活躍指数 (WIN)

MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

・Morningstar 日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数(除くREIT)

その他のESGインデックスへの組み入れ



FTSE4Good

FTSE4Good Index Series

2024 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数



2024 Sompo Sustainability Index

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 気候変動 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



えるぼし3つ星



プラチナくるみん

・EcoVadis ブロンズ評価

社外からの評価

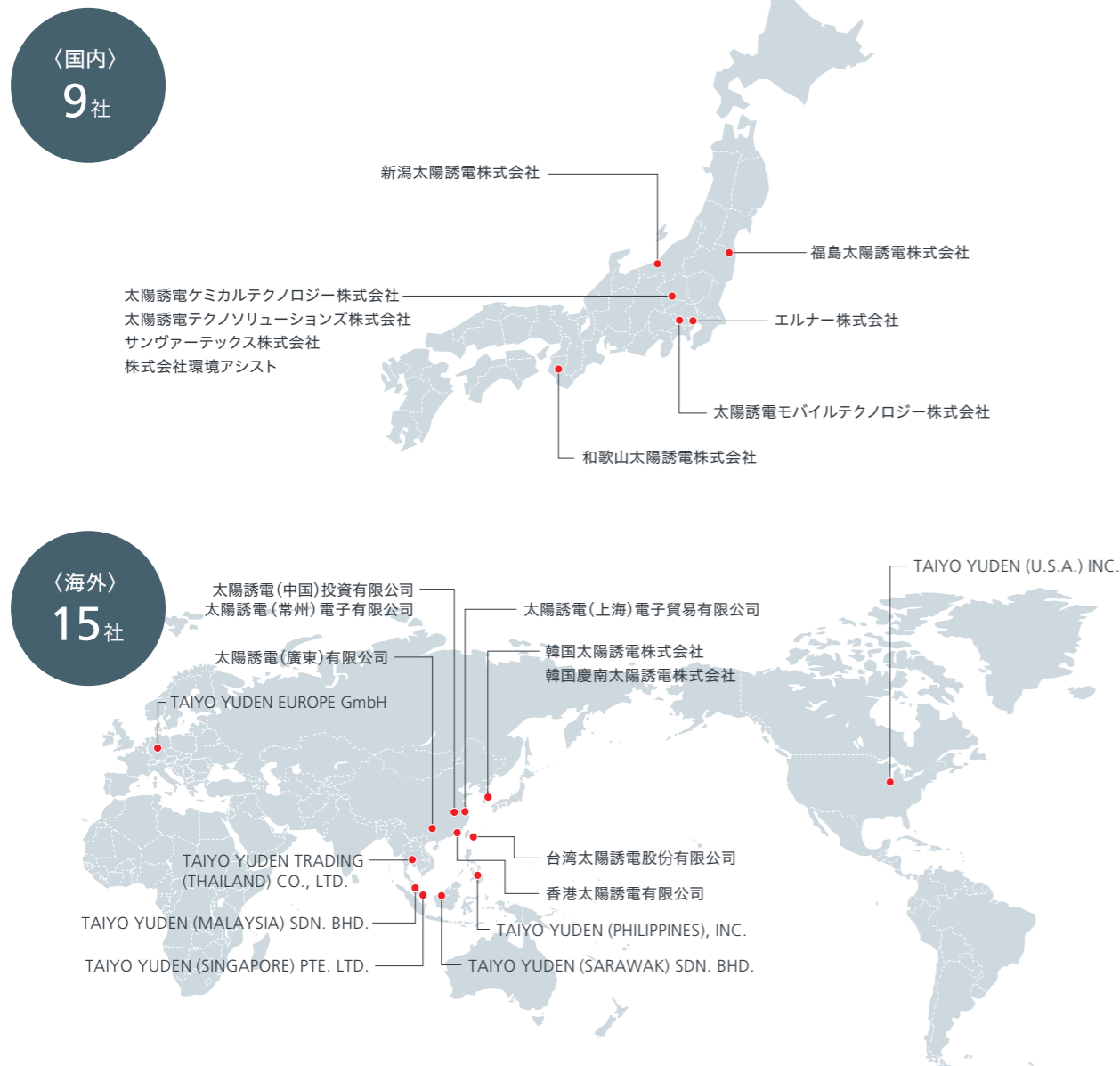
<https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/misc/external/>

会社情報 / 株式情報

会社情報 (2024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	21,823名(連結) (2024年3月31日現在) 2,853名(単体)
本社	〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-19	生産品目	<ul style="list-style-type: none"> ■積層セラミックコンデンサ ■インダクタ ■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 (2024年3月31日現在)		

太陽誘電グループ(主な子会社)

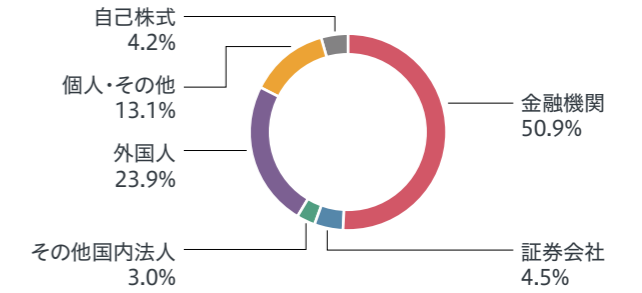


株式情報 (2024年3月31日現在)

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	31,619名

所有者別株式分布状況

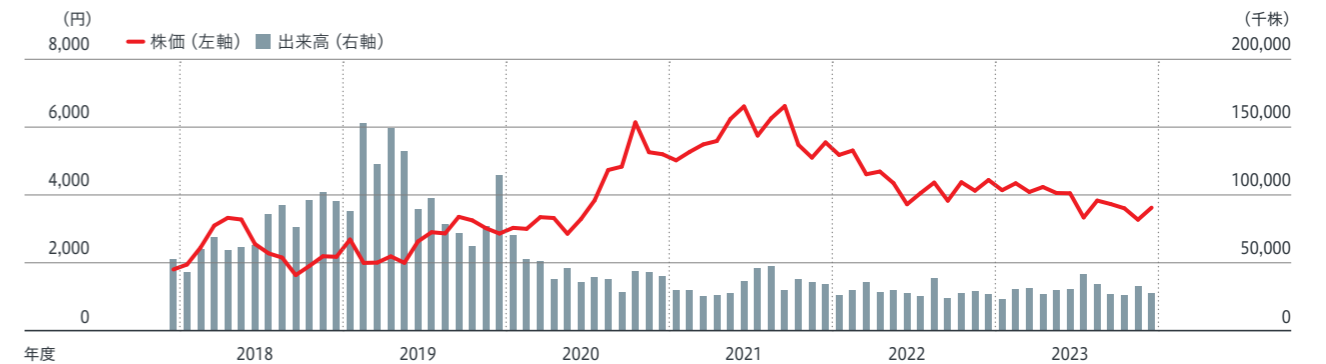


大株主の状況

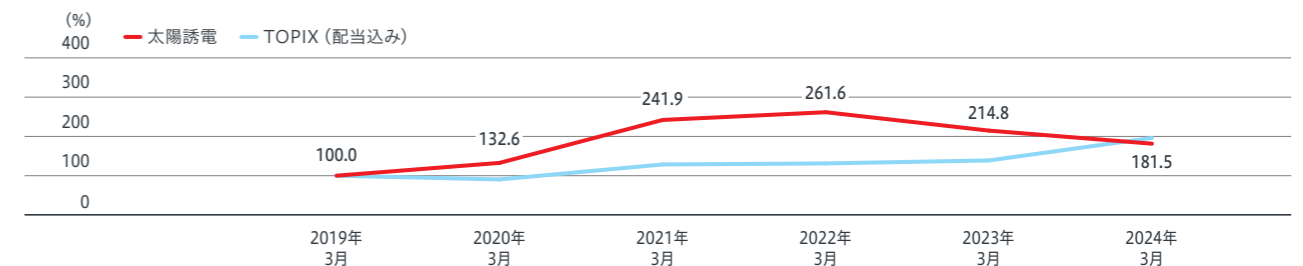
株主名	所有株式数 (単位:株)	持株比率 (単位:%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	38,006,200	30.4
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	17,922,200	14.3
STATE STREET LONDON CARE OF STATE STREET BANK AND TRUST, BOSTON SSBTC A/C UK LONDON BRANCH CLIENTS – UNITED KINGDOM	2,821,478	2.2
STATE STREET BANK WEST CLIENT – TREATY 505234	2,147,300	1.7
HSBC HONG KONG – TREASURY SERVICES A/C ASIAN EQUITIES DERIVATIVES	2,031,344	1.6
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
JPモルガン証券株式会社	1,736,389	1.3
日本生命保険相互会社	1,666,450	1.3

(注1) 当社は、自己株式5,591,392株を保有していますが、上記大株主からは除外しています。
 (注2) 持株比率は自己株式を控除して計算しています。
 (注3) 表示単位未満は切り捨てて表示しています。

株価・出来高の推移



株主総利回り(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/>