

**GROWING
WITH SOCIETY
TOWARD
NEW IoT ERA**

統合報告書

**TAIYO YUDEN Report
2018**

TAIYO YUDEN

CONTENTS

経営理念と企業ビジョン

1

価値創造ストーリー

2

- 2 ビジネスフィールド
- 4 挑戦と成長の軌跡
- 6 ビジネスモデル
- 8 市場環境と事業の展開
- 10 中期戦略
- 12 財務・非財務ハイライト

編集方針

太陽誘電は、2018年度報告分から従来の「アナニュアルレポート」の内容に、事業を通じた社会的課題の解決や、ESG（環境、社会、ガバナンス）の取り組みを中心とする非財務情報を追加して統合報告書として発行しています。本報告書を通じ、ステークホルダーの皆様にご覧いただき、信頼され、感動を与えるエクセレントカンパニーへを目指す当社グループについて、より深くご理解いただければ幸いです。

報告対象範囲

本報告書は、当社、国内子会社10社、海外子会社16社を合わせた27社（2018年3月31日時点）を対象としています。

参考ガイドライン

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

注意事項

- 本報告書における事業年度は、前年の4月1日からその年の3月31日までです。
- 本報告書に記載されている金額は、億円および百万円未満を切り捨てて表示しています。
- 本報告書の財務データは、日本の会計基準および関連法規に基づいて作成したものであり、当社の英文アナニュアルレポートとは異なる部分があります。
- Bluetooth®ワードマークおよびロゴは、Bluetooth SIG, Inc.が所有する登録商標であり、太陽誘電は、これら商標を使用する許可を受けています。
- 本報告書の記載内容は、2018年6月29日時点のものです。

免責事項

本報告書は、太陽誘電グループの業績および事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、太陽誘電およびグループ会社の株式購入や売却を勧誘するものではありません。本報告書の内容には、将来の業績に関する意見や予測などの情報を掲載することがありますが、これらの情報は、現時点の当社の判断に基づいて作成されています。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。

価値創造のための戦略

14

14 社長メッセージ

社長の登壇が、太陽誘電が直面する電子部品業界の環境変化と変化に対応した事業戦略、さらに事業活動を通じた社会的価値創造に関してご説明します。



21 特集

IoT時代における成長戦略

IoT時代の本格到来に向けて、自動車、産業機器、電力機器などコンデンサの爆発的な需要拡大が期待できる市場を中心とした当社の成長戦略についてご説明します。



- 26 営業概況 At a Glance
- 28 研究開発活動
- 30 人材戦略

価値創造を支える基盤

32

- 32 取締役、監査役および執行役員
- 34 ESG
 - 34 マネジメント体制
 - 36 環境(E)・社会(S)関連活動
 - 38 コーポレート・ガバナンス(G)
 - 42 社外監査役対談

その他の情報

44

- 44 11年間の財務・非財務サマリー
- 46 財務レビュー
- 48 連結財務諸表
 - 48 連結貸借対照表
 - 50 連結損益計算書
 - 51 連結包括利益計算書
 - 52 連結株主資本等変動計算書
 - 54 連結キャッシュ・フロー計算書
- 56 会社情報
- 57 株式情報

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

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

当社の経営理念を実現するためには、確かな品質の商品を世界中のお客様に確実に供給し続け、会社が永続的、安定的に発展することが必要です。経済価値を高めると同時に、利害関係者からの要求や期待に応え、社会的責任を果たすことで社会価値を高めることを目指します。また、商品の安全・品質に加え、労働・人権、安全衛生、環境、倫理といった取り組みにおいても責任をもち活動しています。

今後もあらゆるステークホルダーの皆様との絆をより一層強くし、信頼されるパートナーとなることを目指していきます。

企業ビジョン

お客様から信頼され、 感動を与えるエクセレントカンパニーへ

受動部品の提供で、電子化の一翼を担う

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

■ 太陽誘電の主力商品

→ p.26 営業概況 At a Glance



通信機器

- スマートフォン
- 携帯電話



情報機器

- タブレット端末
- パソコン



民生機器

- 薄型テレビ
- デジタルカメラ
- ゲーム機器

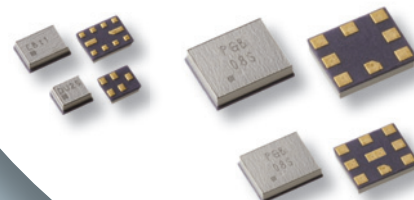


コンデンサ

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

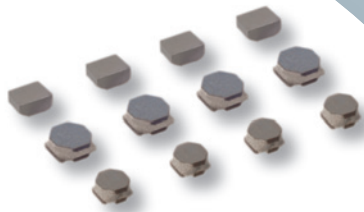
複合デバイス

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



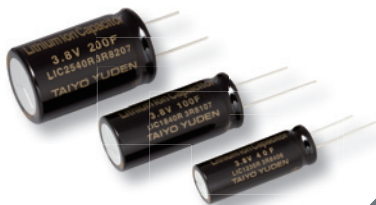
フェライト及び応用製品

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



その他

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



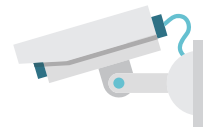
自動車

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



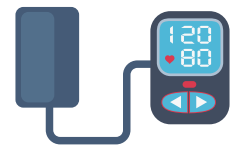
産業機器

- 基地局通信装置
- サーバ
- 防犯カメラ
- スマートメータ



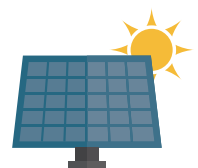
医療・ヘルスケア

- ヘルスチェック



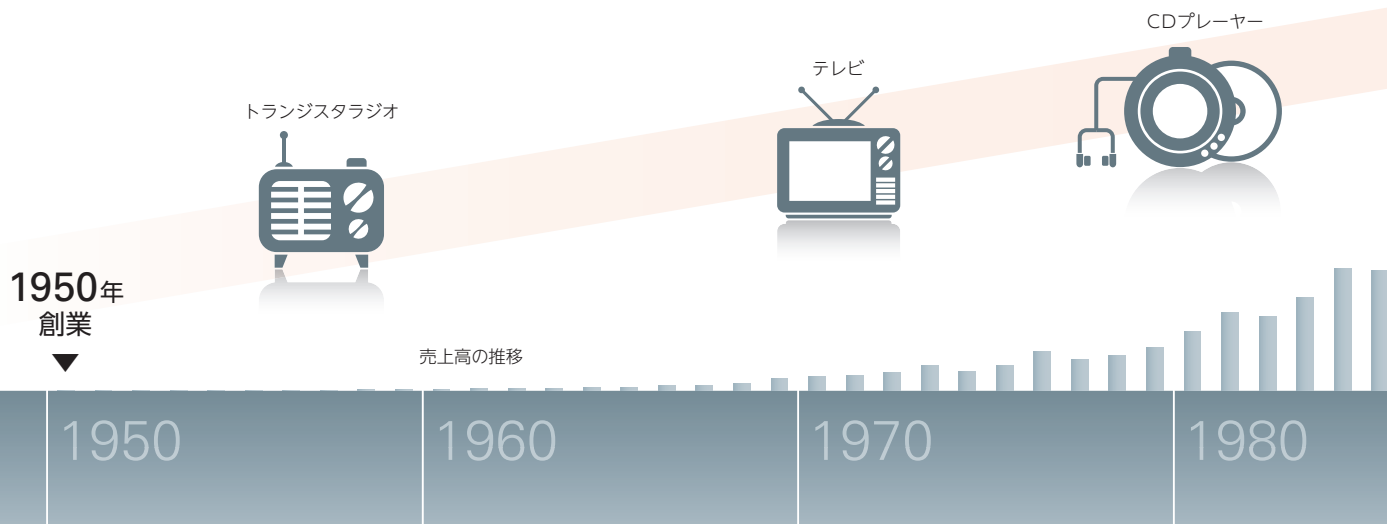
環境・エネルギー

- 太陽光発電
- 電動アシスト自転車



世界の電子化とともに進化を

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



1950年9月

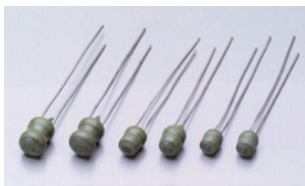
チタン酸バリウム磁器コンデンサ「ルチルコン」を商品化



ルチルコン「HiKシリーズ」

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



小型フェライトコア「フェリットコア」

1964年9月

技術研究所を設立

1967年5月

台湾・台北市に初の当社現地法人を設立



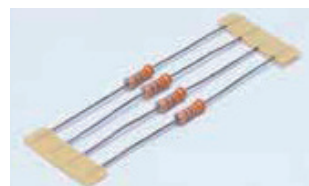
設立当時の台湾太陽誘電

1970年3月

東京証券取引所市場第二部に上場。1973年に一部に指定替え

1976年7月

アキシタルリード型磁器コンデンサを世界で初めて商品化



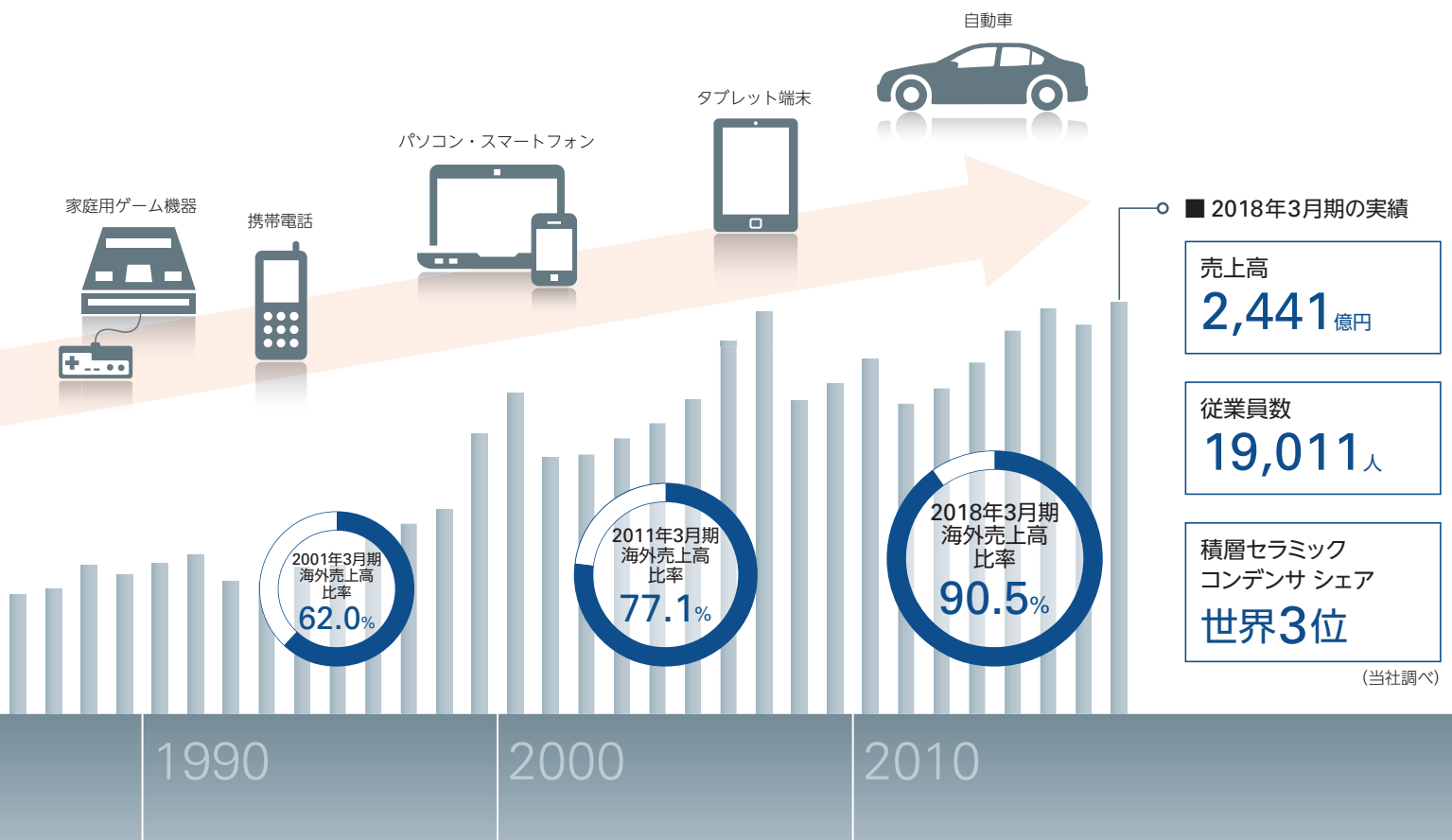
アキシタルリード型磁器コンデンサ

1977年10月

世界初の円筒チップ型磁器コンデンサを開発

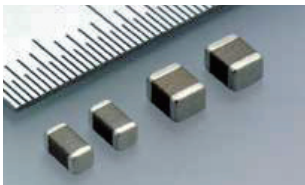


円筒チップ型磁器コンデンサ



1984年7月

ニッケル電極大容量積層セラミックコンデンサを商品化



ニッケル電極大容量積層セラミックコンデンサ[3216][3225]タイプ

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



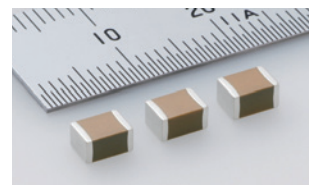
太陽誘電モバイルテクノロジー株式会社

2018年4月

エルナー株式会社を子会社化

2018年5月

世界初、静電容量1,000 μ Fの積層セラミックコンデンサを商品化



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

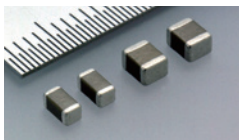
“世界初”の技術を活かし、 グローバルに拡販

太陽誘電グループは、コンデンサを中心にさまざまな世界初の商品を生み出し、グローバルに生産・販売を行っています。

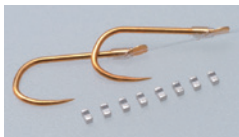
強み

世界初の商品を生み出す 技術力

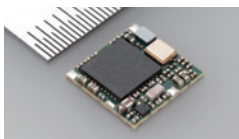
当社は創業以来、素材の開発から製品化を行うことを信条として研究・開発に取り組み、数々の世界初となる商品を生み出し続けています。



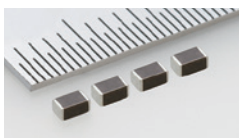
1984
世界初のニッケル電極大容量積層セラミックコンデンサを商品化



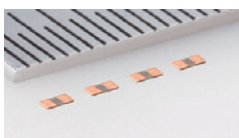
2004
高周波積層チップインダクタ0603サイズで世界最高のインダクタンス値を実現



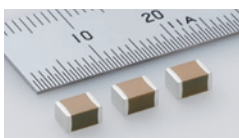
2006
銅コア採用の画期的な部品内蔵配線板「EOMIN™」を世界で初めて量産化



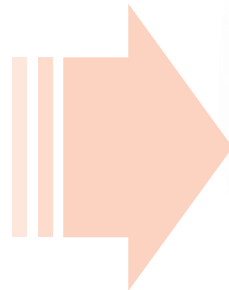
2013
世界初、積層タイプのメタル系パワーインダクタを商品化



2014
積層セラミックコンデンサで世界最薄の0.11mmを実現



2018
世界初、静電容量1,000 μ F積層セラミックコンデンサを商品化



第4次産業革命

家電のデジタル化

研究開発

販売

事業活動により創出する価値

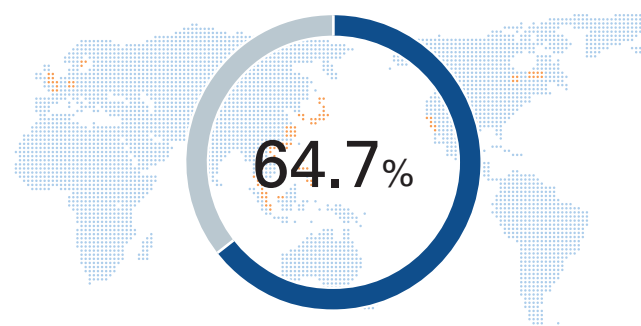


特長

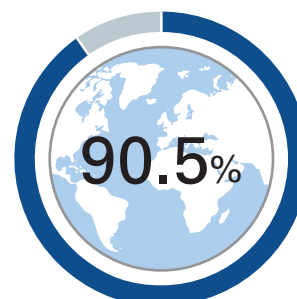
グローバル生産・販売体制

太陽誘電は1967年に台湾に初の海外拠点を設立して以来、北米・欧州・東アジアを中心にグローバルに事業を展開し、現在では日本を含め世界15の国と地域で開発・生産・販売を行っています。特に生産面では、ハイエンド商品の海外展開を加速して海外拠点の最大活用を図るとともに、国内外すべての拠点を含めたグローバル最適生産体制を構築しています。

■ 海外生産比率 (2018年3月期)

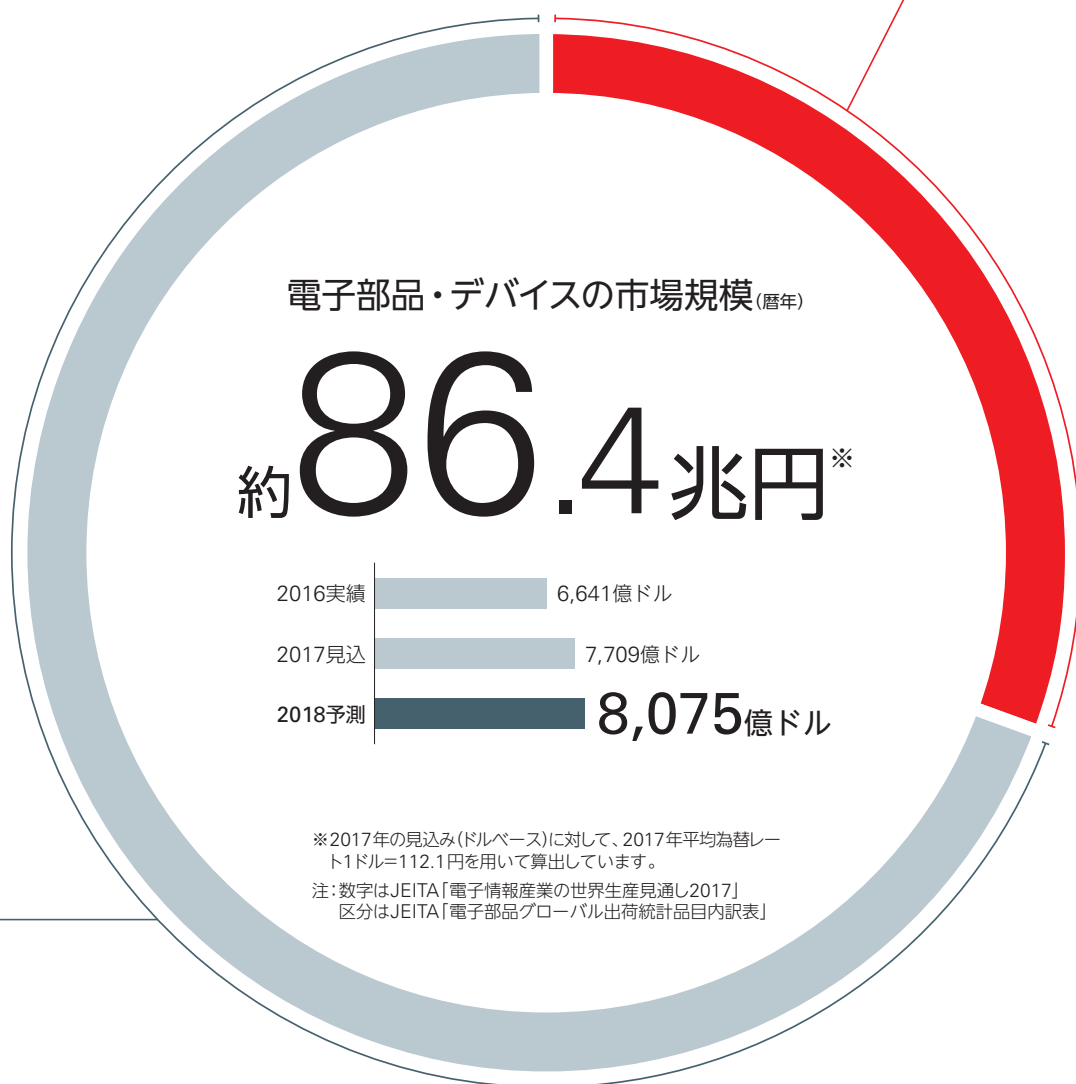


■ 海外売上高比率 (2018年3月期)



電子化の波によって続く需要の拡大

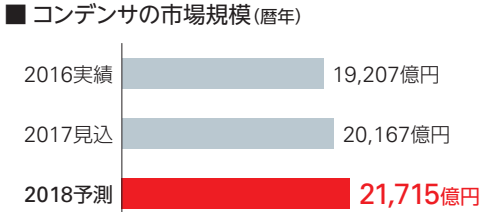
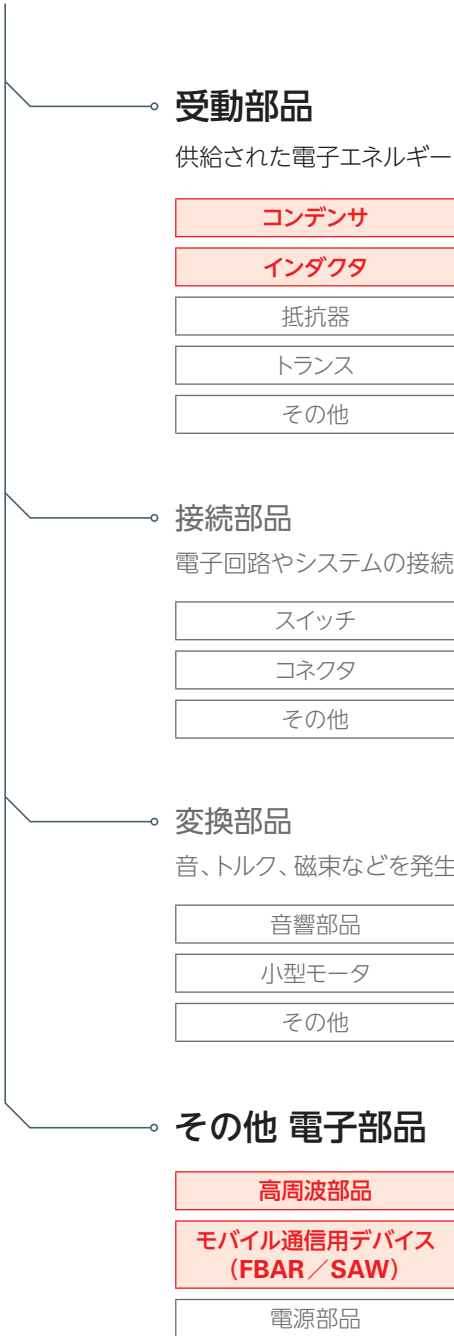
スマートフォンの普及に加え、自動車などこれまで電子化されていなかったさまざまな製品に対する電子化の波によって、電子部品の需要は拡大を続けています。



- 半導体素子
- 集積回路
- 電子管

一般電子部品 約 **24.2兆円**※

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



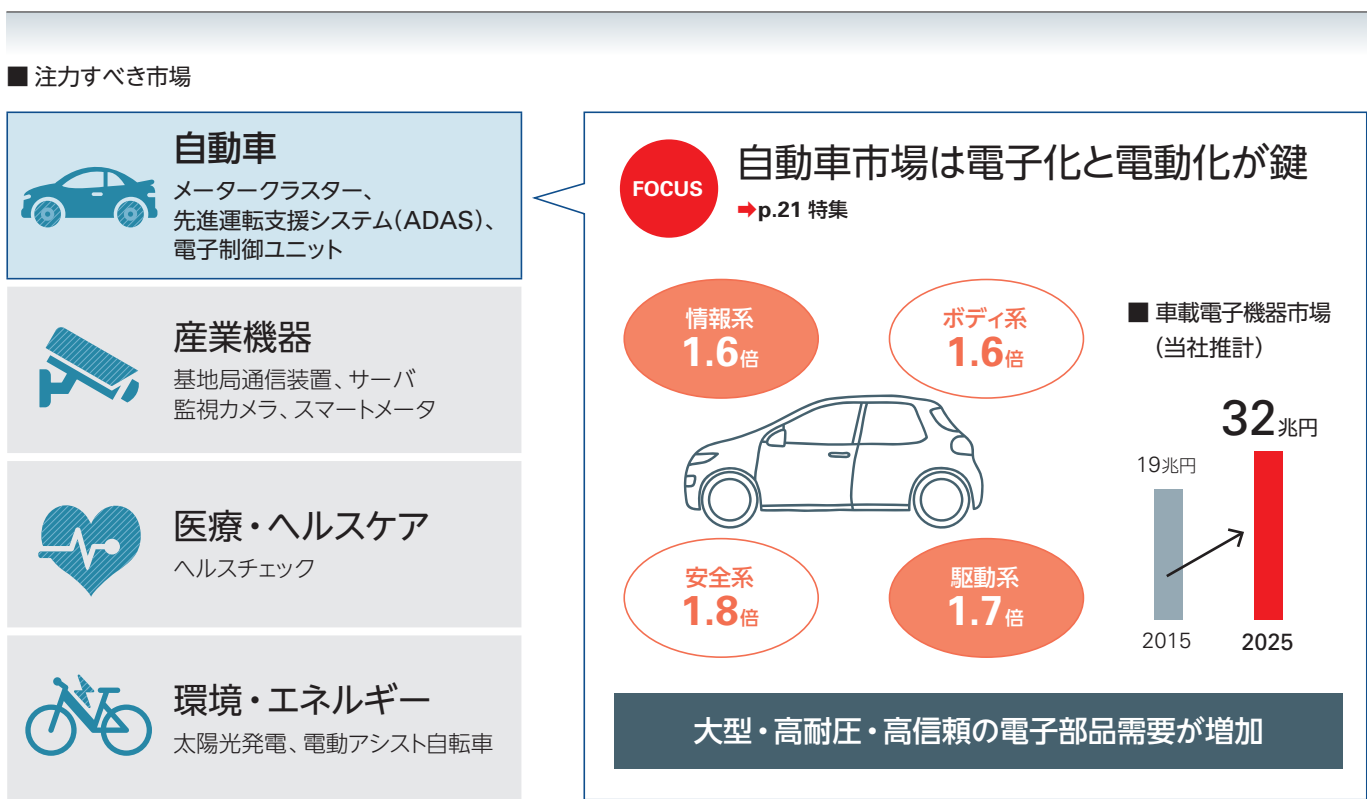
出典：中日社「2018年版 電子部品年鑑」

□ 太陽誘電の事業領域

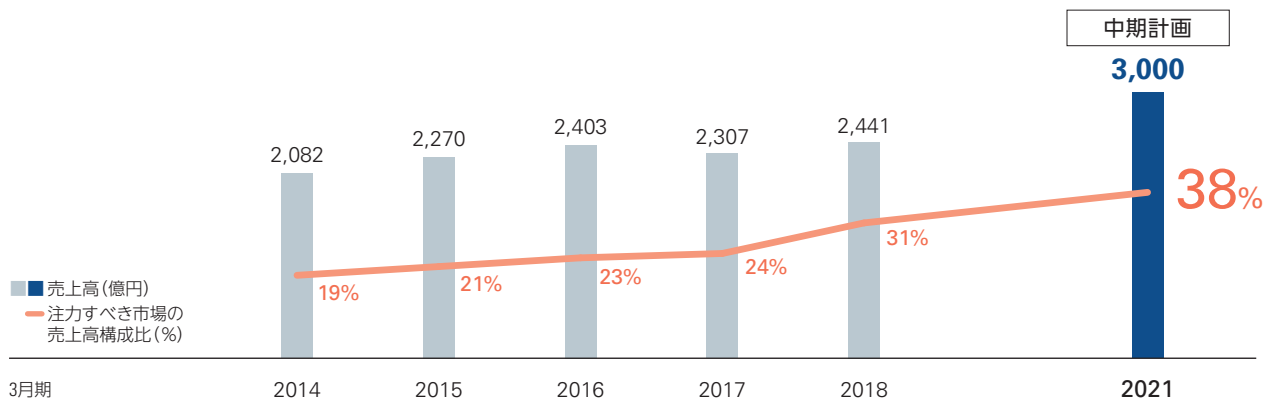
IoT時代到来に向け、成長戦略を推進

太陽誘電グループは、車載電子機器をはじめとした爆発的な需要増が予想されている電子部品市場において、マーケティングを強化し、生産能力の増強を進めています。

注力すべき市場における展開



■ 売上高に対する注力すべき市場の構成比



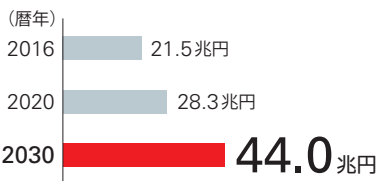
拡大するニーズに対応した生産力強化

CPS※／IoTの世界市場規模は、2030年には世界で約400兆円に拡大

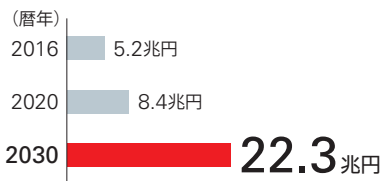
— 製造、医療・介護、家庭・個人とも2016年比で倍増以上に —



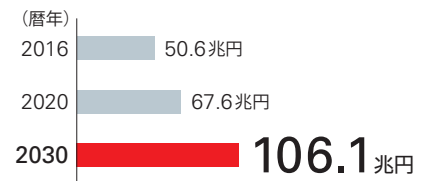
製造 (FA・自動車)



医療・介護



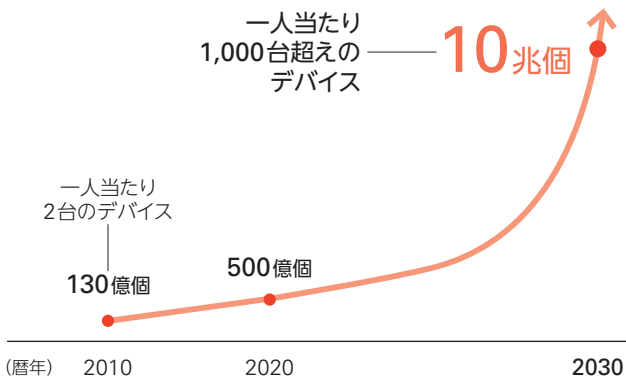
家庭・個人



※CPS：サイバーフィジカルシステムの略。センサネットワークなどで多様なデータを収集し、それらを活用・分析して効率的かつ高度な社会の実現を目指すサービスおよびシステム。
出典：電子情報技術産業協会 (JEITA)「CPS (サイバーフィジカルシステム/IoT (モノのインターネット) 市場の利活用分野別の需要額見通し (世界市場)」

— 10兆個時代に備えて生産性の改善を推進 —

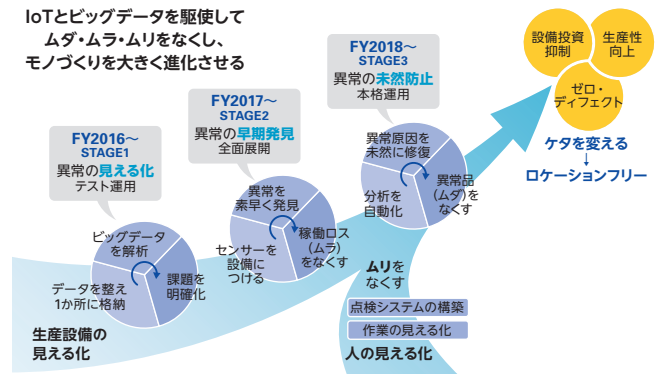
■ インターネットにつながるデバイスの数の推移※



身の回りのあらゆる「モノ」がインターネットにつながるIoTが進展し2010年には130億個ほどだったインターネットデバイスは、2030年には10兆個にもなるといわれています。

※cisco IBSG 予測をベースに当社推計

■ 「smart.E」プロジェクト モノづくりの進化



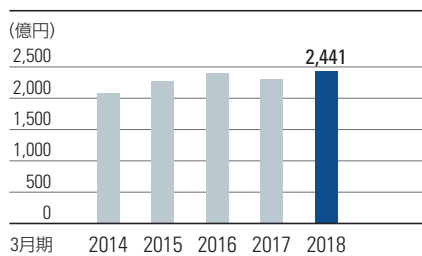
インターネットデバイスの急増に合わせて、電子部品の需要も爆発的に拡大することが予想されています。当社では生産量の拡大と安定した品質の両立に向けて、ムダ・ムラ・ムリをなくしてロスを削減し、桁違いの生産量にも対応できる生産体制を構築する生産性改善活動「smart.E」プロジェクトを進めています。

財務・非財務ハイライト

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

[財務]

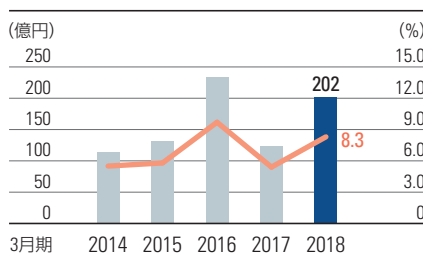
売上高 **2,441** 億円
前期比 **5.8% up**



スマートフォンを中心とする通信機器向けが伸
長し、注力すべき市場と定義する自動車、産業機
器向けが着実に伸びていることから、右肩上が
りのトレンドとなっています。

営業利益 **202** 億円
63.3% up

営業利益率 **8.3%**
2.9pt up

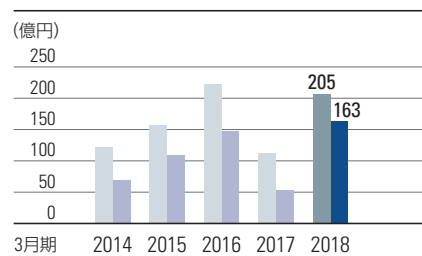


■ 営業利益 (左軸)
— 営業利益率 (右軸)

生産効率の改善など収益性向上への取り組み
を続けていますが、為替レート等の影響によって、
利益額、利益率とも増減する状況となっています。

経常利益 **205** 億円
83.5% up

親会社株主に帰属
する当期純利益 **163** 億円
201.3% up

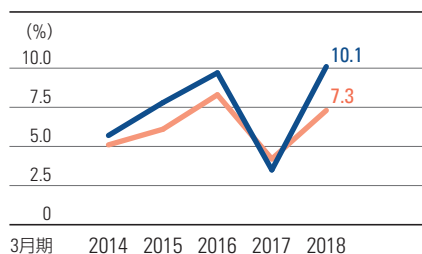


■ 経常利益
■ 親会社株主に帰属する当期純利益

営業利益の増減トレンドと一致しています。親
会社株主に帰属する当期純利益は、前期は事業
構造改善費用が発生しましたが、当期は発生せ
ず大きく改善しました。

自己資本当期純利益率
(ROE) **10.1%**
6.6pt up

総資産経常利益率
(ROA) **7.3%**
3.1pt up



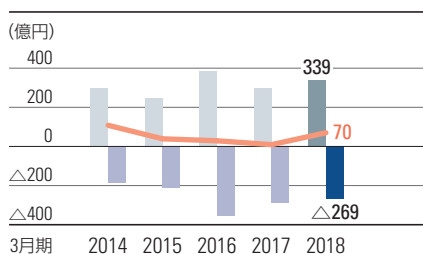
— ROA
— ROE

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

営業活動による
キャッシュ・フロー **339** 億円

投資活動による
キャッシュ・フロー **△269** 億円

フリー・キャッシュ・
フロー **70** 億円



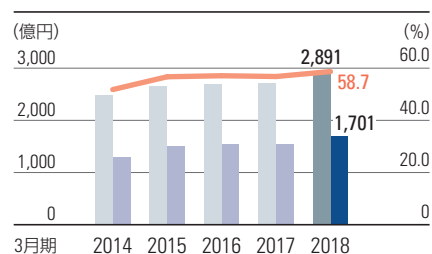
■ 営業活動によるキャッシュ・フロー
■ 投資活動によるキャッシュ・フロー
— フリー・キャッシュ・フロー

利益水準の向上により営業CFは増加傾向に
あります。一方、設備投資によって固定資産取
得による支出が増え、投資CFの支出も続いでい
ます。

総資産 **2,891** 億円
6.6% up

純資産 **1,701** 億円
10.4% up

自己資本比率 **58.7%**
1.9pt up



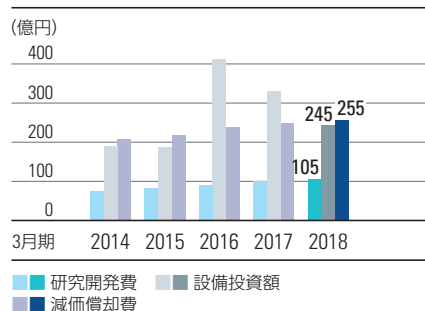
■ 総資産 (左軸)
■ 純資産 (左軸)
— 自己資本比率 (右軸)

旺盛な需要の下、規模の拡大が続き、総資産
が増加しています。一方で有利子負債の増加を
抑制した結果、自己資本比率は50%台後半を維
持しています。

研究開発費 **105** 億円
5.7% up ↗

設備投資額 **245** 億円
26.0% down ↘

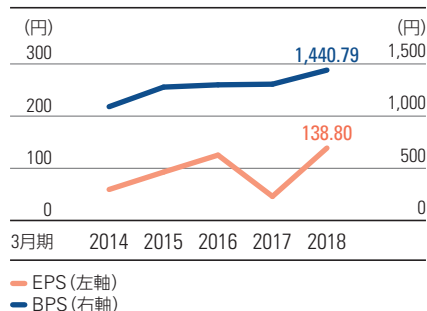
減価償却費 **255** 億円
2.7% up ↗



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

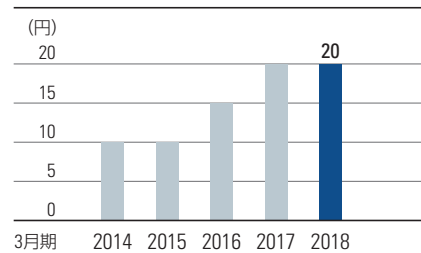
1株当たり純資産 (BPS) **1,440.79** 円

1株当たり当期純利益 (EPS) **138.80** 円



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

1株当たり配当金 **20** 円

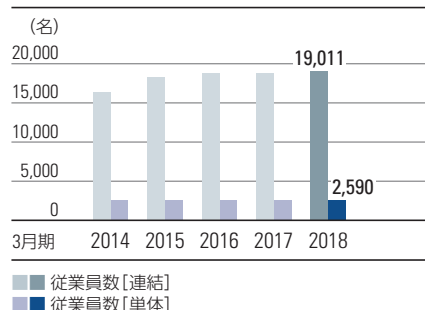


経営理念の一つに「株主に対する配当責任」を掲げており、収益体質強化や財務体質改善と同時に、自己株式の取得等を含めた総還元性向30%を中期目標として充実させていく方針です。

[非財務]

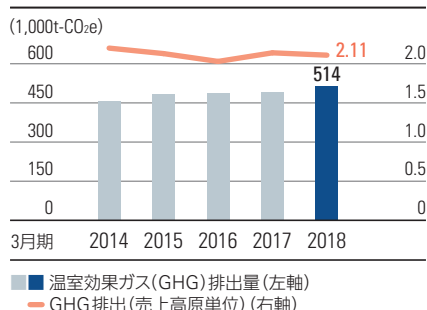
従業員数(連結) **19,011** 名
1.4% up ↗

従業員数(単体) **2,590** 名
0.2% up ↗



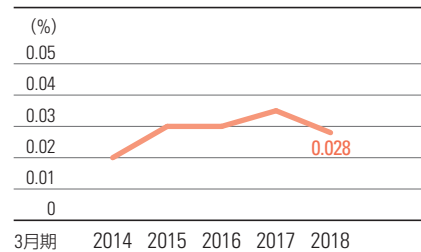
生産能力増強の影響により、従業員数は増加しています。ただし、生産の効率化を推進することで、能力の伸びに比べ、従業員数の増加は微増にとどめています。

温室効果ガス(GHG)排出量 **514** t-CO₂e
4.3% up ↗



生産性の増加により、GHG排出量は右肩上がりの傾向にあります。ただし、主力製品を中心とした生産工程の見直しによって一層生産効率を向上させることで、売上高原単位は改善傾向にあります。

傷病率 **0.028%**
0.007pt down ↘



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

社長メッセージ



代表取締役社長

登坂 正一

電子部品需要拡大への備えを 着実に進め、飛躍に向けた 取り組みを加速していきます。

太陽誘電は1950年の創業以来、さまざまな電子機器に使用される電子部品を開発、生産、提供してきました。当社が手掛けるコンデンサを中心とする電子部品は、スマートフォンやPCといった電子機器には欠かせないものであり、現在進展しつつある自動車の電子化、近く到来するAI社会、IoT社会においてもその技術進化を支える存在として、重要性がますます拡大していく一方です。当社はこれからも、お客様のニーズに応える最先端・高品質な電子部品をグローバルかつ、大量に供給することで、将来においても社会的価値の創出と当社の持続的成長を両立し、豊かな社会の実現に貢献していきたいと考えています。

直近の業績となる2018年3月期は、連結売上高が2,441億円(前期比5.8%増)と過去最高を更新し、営業利益は202億円(同63.3%増)となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は163億円(同201.3%増)でした。とりわけコンデンサは、自動車・産業機器向けをはじめ全般的に売上を伸ばし、前期比21.4%の大幅増収を記録しました。

2019年3月期は引き続き、自動車・産業機器向けを中心に電子部品の需要拡大が予想され、連結売上高は4.5%増の2,550億円と2期連続となる過去最高更新を見込んでおり、営業利益も3.9%増の210億円に拡大する見通しです。しかしながら、親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失の発生を見込み、20.5%減の130億円となる見通しです。

こうしたなか、設備投資については、今後想定される爆発的な電子部品需要に応えるため、コンデンサの新工場建設などで430億円を予定しており、IoT時代が本格到来する2020年度以降の飛躍に向けた準備を着実に進めていきます。

事業環境の変化

IoT時代の到来を間近に控えた現在の状況は、2000年前後のいわゆるITバブルの時とは、かなり様相が異なっています。当時は、携帯電話だけが電子部品需要のけん引役となっていました。今回はさまざまな機器がインターネットにつながるにより、データ量の劇的な増大をもたらしながら、広範囲にIoT化が進んでいます。その代表例といえるのが、自動車です。

自動車業界では、電気自動車や自動運転システムの開発が進み、特に環境規制の厳しい欧州や政策スピードの速い中国が、国を挙げて自動車の電子化を推進しています。その結果、

自動車分野ではさまざまな用途で電子部品が使われるようになってきました。また、産業機器の分野でもIoTは進んで、インダストリー4.0などの流れが急速に動き出しており、さらに、今後医療や介護分野にも本格的に広がっていくと考えられます。

これらの動きは、次世代の移動通信システムである5Gが本格的に導入される2020年頃から爆発的な加速を見せると考えられており、データを収集、蓄積して解析するために必要なデータセンターの需要が急拡大すると考えられます。その結果、電子部品業界は今後需要の爆発的な拡大期を迎えることが間違いないと考えています。

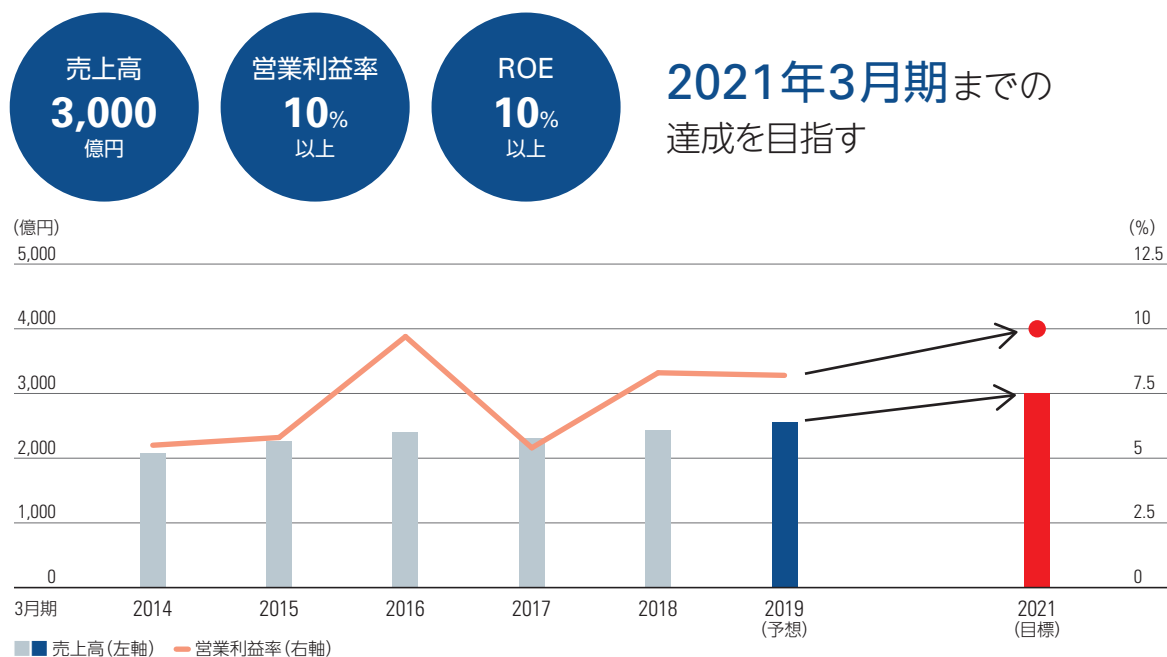
中期経営計画

爆発的な電子部品需要の増加という背景に加え、従来のスマートフォンに依存した事業構造が改善されてきたことから、中期経営計画として2021年3月期までに売上高3,000億円、営業利益率10%以上、ROE10%以上を目指します。この計画達成に向けては、①注力すべき市場の拡大、②モノづくりの進化、③積極的な設備投資の3つを主要施策として取り組んでいきます。

まず、注力すべき市場の拡大については、2018年3月期に売上構成比31%だった自動車・産業機器向けを、2021年3月

期までには38%まで拡大すると同時に、自動車向け単体でも、9%から15%への引き上げを目指しています。

次に、モノづくりの進化では、2017年3月期から開始した生産性改善活動「smart.Eプロジェクト」を通じて、これまで以上の大量生産に効率的に対応できる生産の仕組みを確立し、ロケーションフリーとすることを目指しています。さらに、今まで以上に設備投資を積極化し、コンデンサを中心とする生産能力を飛躍的に向上させていきます。



注力市場の開拓

中期経営計画において注力すべき市場の中でも、近年電子部品の需要が急拡大している自動車は最重要分野です。当社の推計では、1台当たり電子部品搭載個数は、ミドルクラスのガソリン車で6,300個なのに対し電気自動車は14,000個で、そのうちの約半数が積層セラミックコンデンサであると想定しています。当社は車載市場において後発メーカーでしたが、安全機能の進化や電気自動車へのシフトを背景に電子部品の需要が増大するタイミングで参入し、市場成長率を上回る年平均35%の売上拡大を続けています。

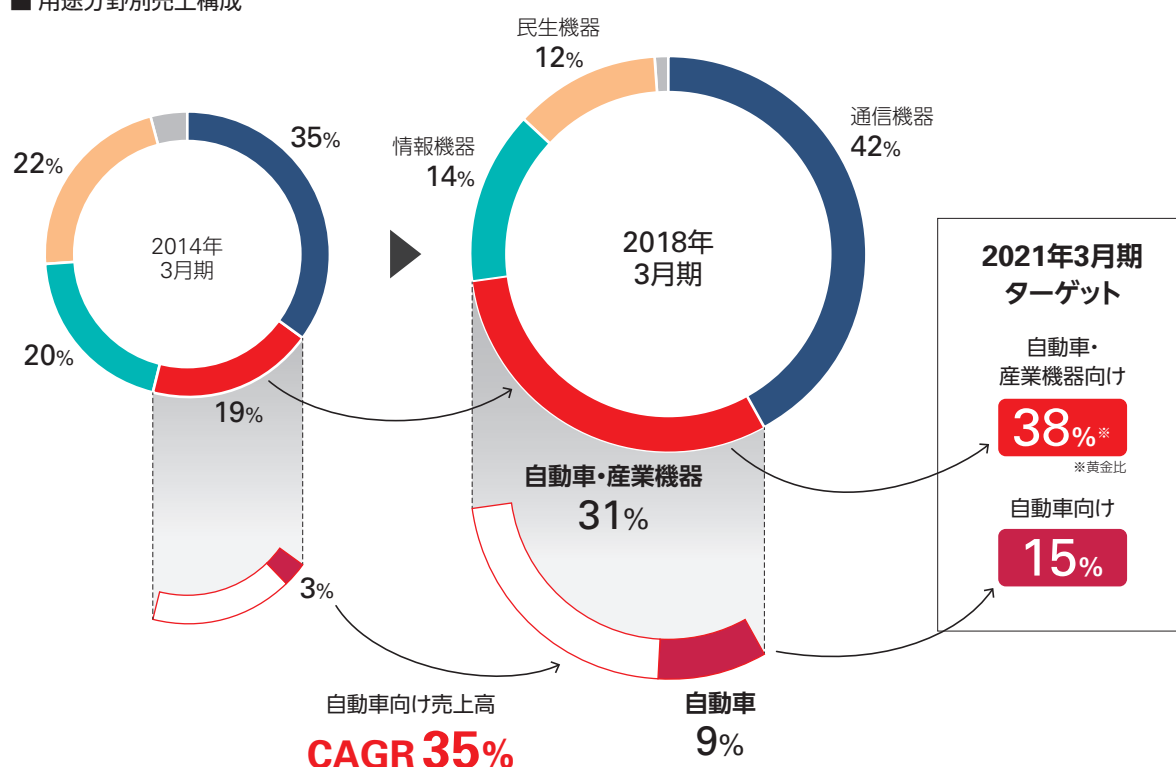
車載市場以外では、産業機器においても高信頼性、大容量、高耐圧といった方向で電子部品の需要が急速に高まっています。このほか、環境・エネルギー、医療・ヘルスケアの分野でも、当社が持つ要素技術やソフトウェアを組み合わせたソリューション

提案によって高付加価値ビジネスの展開を狙っています。

車載市場や産業機器市場は、季節性や機器の需要サイクルの影響が少なく、この分野の売上拡大は、当社の生産設備の稼働安定化に貢献しています。これまで当社の営業利益率は概ね5%±5%で推移していました。携帯電話やスマートフォンなどの生産動向や為替などが当社に有利な年であれば10%近くに達する一方で、それが反転すると利益が急減するという不安定な収益構造となっていました。

しかし、自動車や産業機器の売上構成比率を高めることで、外部環境が悪い年でも一定の利益を確保し、成長を持続できる企業体質へと変わりつつあります。中期的には、安定して営業利益率10%±5%を出せる会社へと収益構造を改善したいと考えています。

■ 用途分野別売上構成



モノづくりの進化

中期経営計画の施策の一つである“モノづくりの進化”については、2017年3月期から開始した「smart.Eプロジェクト」が3年目を迎えています。このプロジェクトでは、設備のばらつき、人のばらつきをなくして、歩留まりを向上させるとともに、故障や不具合の発生原因を解明して、モノづくりを行ううえでの究極の目標であるゼロ・ディフェクトを目指しています。

人の見える化では、工程ごとに作業者の行動を観察し、作業者の生産性や不良率のばらつきがなぜ起きているかの原因究明を行いました。そして、優れた作業を行っている作業者の行動を標準として、その標準に全体の作業者を合わせていくことを進めています。ある工程では、こうした活動と生産設備の異常の早期発見に取り組んだ結果、これまでと比較して30%程度の生産性向上を見込めることがわかりました。

今期は、「設備の見える化」「人の見える化」で得た成果をベースに、異常の未然防止へ向けた取り組みをスタートしています。設備と人のムダ・ムラ・ムリをなくすことによって、ゼロ・ディフェ

クトに確実に近づいていると考えています。同時に、国内中心に進めてきた「smart.Eプロジェクト」を海外の生産拠点にも拡大し、ボーダーレスな生産体制構築への歩を進めていこうとしています。



「smart.Eプロジェクト」活動風景

設備投資・研究開発投資

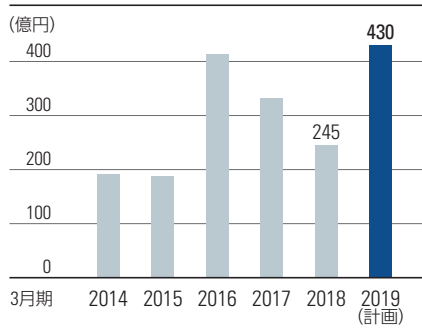
中期経営計画の3つ目の施策である積極的な設備投資に関しては、事業規模の拡大と今後予想される爆発的な電子部品の需要増に対応し、これまでの3年間で1,000億円という規模から、今後3年間で1,500億円程度に引き上げ、継続的な能力拡大に取り組んでいきます。

2018年末には子会社の新潟太陽誘電でコンデンサの新生産棟が完成する予定です。そのうえで、需要増にタイムリーに

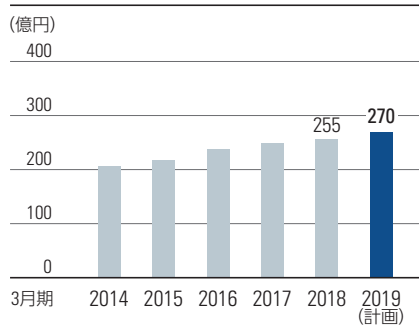
対応していくためには、さらに新たな工場棟の建設を含めた生産体制の強化が必要になると考えています。引き続きモノづくりの進化により、ロスを最小化し生産性を桁違いに向上させながら、設備投資を加速していく方針です。

一方で、研究開発投資に関しても積極姿勢を維持し、コンデンサ、インダクタ、通信デバイスなどの製品開発に加え、ソリューション提案による新事業創出にも注力していきます。

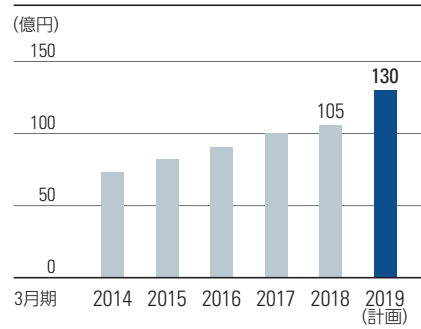
設備投資額



減価償却費



研究開発費



“ 今まで以上に設備投資を積極化し、
コンデンサを中心とする生産能力を
飛躍的に向上させていきます ”



ESG戦略について

当社は、スマート商品*の開発・提供により経営ビジョン「お客様から信頼され、感動を与えるエクセレントカンパニーへ」を実現し、豊かな社会づくり、社会的課題の解決に寄与していきたいと考えています。

国連での「持続可能な開発目標」(SDGs)採択や、投資家のESG投資拡大など、社会から企業に対して「環境」「社会」「ガバナンス」(ESG)を重視したサステナブルな企業活動を進めるべきという期待が高まっていることから、ESGに関しては、将来の経営における機会およびリスクになることを社内で共有し、課題を設定して取り組んでいます。

例えば、「環境(E)」に対しては製品戦略を通じて貢献するとともに、気候変動が将来に多大な影響を与えることを強く認識し、“脱炭素社会”を実現するため、自社の製造プロセスにおいてもCO₂削減・省エネを重要課題として取り組んでいます。さらに、グローバルに事業展開している当社にとって人権(強制労働、児童労働、労働条件、ハラスメント、差別)は、「社会(S)」の重要課題であり、グループの事業活動に関係するすべての人々の人権の尊重を重視しています。

※スマート商品:高信頼性、高安全性、省電力かつ有害物質を使用していない商品





“ 10年後の会社の将来像を
明確にし、ガバナンス体制を
進化させていきます ”

そして、「ガバナンス(G)」については、コーポレート・ガバナンスの進化に重要なことは、5年後ないし10年後の会社の将来像を明確にすることと考えています。当社のガバナンスの現状と目指すべき姿とのギャップを客観的に分析したうえで、必要なことをすべきです。形式的なガバナンスの整備は意味がありませんので、実効的なガバナンス体制に進化させていきたいと考えています。

一方で、グローバルガバナンスの強化のため、海外子会社

への監査を強化し、実態をモニタリングする仕組みを構築しています。

そして、後継者育成に関しては、将来の経営者候補に対するエグゼクティブ・コーチング制度を導入いたします。この制度を通じて、より広い視野と深い洞察を兼ね備えた、将来の経営者に求められる能力の開発を進めてまいります。

今後もESGへの対応は強化して取り組んでいく方針です。

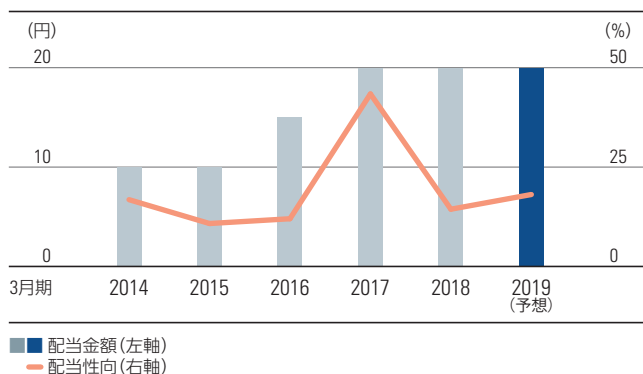
→p.34-35 ESG マネジメント体制

株主還元

太陽誘電は、経営理念の一つに「株主に対する配当責任」を掲げており、株主還元を重視しています。安定的かつ持続的な収益構造の構築、ならびにネットキャッシュプラスなどの財務体質改善を図りつつ、自己株式の取得等を含めた総還元性向30%を目指して充実させていく方針です。

現在は、IoT社会の進展に伴う電子部品の需要増に向け、将来に備えた成長のための投資が重要な時期と考えています。総還元性向30%へ移行するのは少し先になりますが、キャッシュポジションの改善に応じて目標水準に沿った株主還元を安定的に遂行することを目指していきます。

利益配分

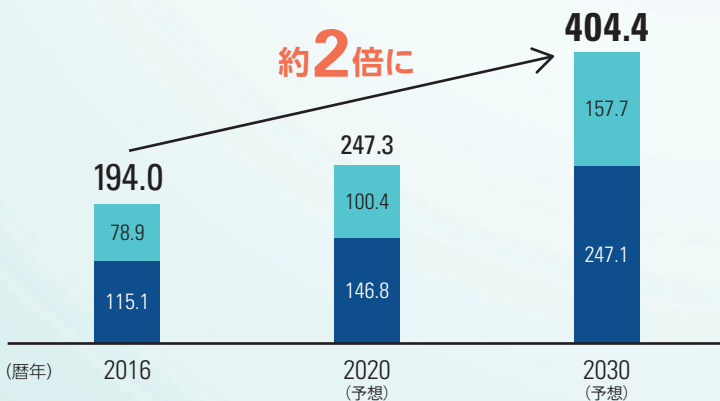




IoT時代における成長戦略

あらゆるモノがインターネットにつながるIoT時代が到来しつつあります。IoT時代においては、当社関連製品の需要も飛躍的な伸びを示すことが予想されており、その潮流に対応した取り組みを進めています。

■ CPS* / IoT市場の世界需要額見通し (単位:兆円)



■ ソリューションサービス
■ IoT機器

*CPS : サイバーフィジカルシステムの略。センサネットワークなどで多様なデータを収集し、それらを活用・分析して効率的かつ高度な社会の実現を目指すサービスおよびシステム。

将来予測の出典 : 電子情報技術産業協会「電子情報産業の世界生産見通し/注目分野に関する動向調査」



IoT機器とともに関連サービス市場が拡大

IoT時代は、単に多数の機器がネットワークにつながるだけではありません。
 ネットワークを通じて集積されたデータを活用して新たなサービスを生み出し、
 現在の世界が抱える社会的課題解決につながるソリューションを提供することが期待されています。

年率5%強でIoT機器市場は成長

単体で動いていた電子機器がネットワークで接続され、膨大な量のデータをやり取りするようになるIoT時代。電子情報技術産業協会による試算では、さまざまな機器のIoT化が進み、2016年には66%程度であったIoT化率が2030年には86%にまで高まるという予測になっています。この試算によれば単体製品のIoT化が進み、今後2030年までにIoT機器市場は年平均5.6%増の成長が見込まれています。機器単体の需要増と機器1台当たりの電子部品搭載量増の相乗効果で、電子部品の需要はIoT機器以上の拡大が予想されます。

2030年IoT全体市場は400兆円に

IoT時代には、IoT機器単体の需要が拡大するだけでなく、それらの機器を活用したソリューションサービスの拡大も期待されています。例えば、高齢化の進む日本では見守り・緊急通報サービスなど、介護福祉分野でIoTを活用したサービスが生まれています。また、流通・物流分野では無人配送システムの検討が始まるなど、これまでになかったサービスが創出される結果、2016年には全世界で194兆円規模であったIoT市場が2030年には404兆円となるという見通しが出されています。

1 IoT時代における事業戦略

当社はこれまで、主力商品である積層セラミックコンデンサ(MLCC)の技術的優位性を最大限活かすことのできるスマートフォンなどの、通信・情報分野向けなどを中心とした製品展開を進めてきました。近年、MLCCの技術進化によって、より一層の耐電圧化、大容量化が可能になってきたため、より幅広い分野での拡大を目指すと同時に、IoT時代到来による需要増で新たな成長を実現しようとしています。

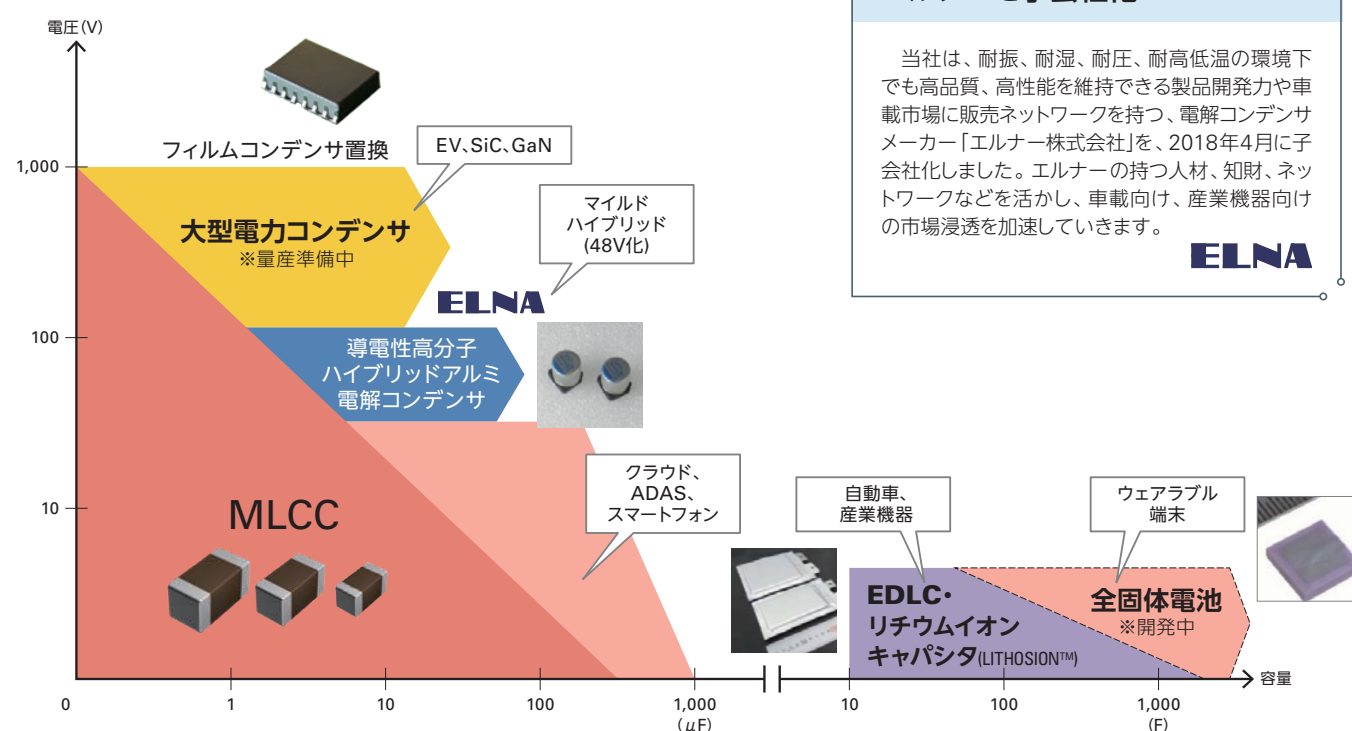
拡がる事業ポートフォリオ

当社はMLCCが得意とする小型化、薄型化に向けた技術進化を常にリードし、スマートフォンなどの通信機器やタブレット端末などの情報機器向けで確固たる地位を占めるまでになりました。一方で、収益の多角化と成長市場での拡大を狙いに、MLCCの進化で磨き上げた強みを、通信機器や情報機器以外の市場で展開する取り組みも進めてきました。現在では、今後IoT化が進む領域やMLCC以外が主力となってきた領域、例えば自動車、産業機器市場などに対し、大容量のMLCCや大型の電力コンデンサを提案するなど、さまざまな市場への展開を目指しています。

事業ポートフォリオの拡充で収益の安定化に

自動車、産業機器などの分野への展開には、収益の拡大に加え、収益の安定化という目的もあります。自動車市場や産業機器市場は、季節性による機器の需要サイクルの影響が少なく、この分野における売上拡大は、当社の設備稼働の安定化につながるからです。さらに、これらは通信機器、情報機器と比べると、需要変動の波が小さいために、外部環境が悪い年でも一定の利益を確保できるという特徴があります。

■ コンデンサ事業の方向性

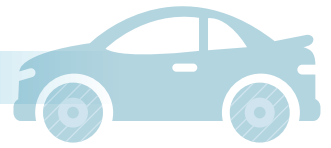


2 注力分野における製品と成長戦略

IoT時代到来で増大する電子機器の需要増に合わせて電子部品の需要急拡大が見込まれるなかで、太陽誘電は次の注力分野において成長戦略を推進しています。

将来予測の出典：電子情報技術産業協会「電子情報産業の世界生産見通し注目分野に関する動向調査」

自動車市場

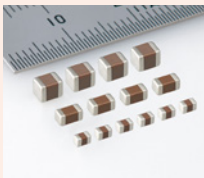


■ 求められる商品特性

近年の自動車はADAS (先進運転支援システム)に代表される電子制御化やxEV*による電動化が進み、それに伴い搭載する電子回路が増加しています。特に、ECU (Electric Control Unit)を高温のエンジンルームへ設置することが増えており、そこで使用される電子部品には高温対応が求められます。また同時に、衝撃や振動に強いことも求められています。

*EV (電気自動車)、HEV (ハイブリッドEV)、PHEV (プラグイン・ハイブリッドEV)などの総称

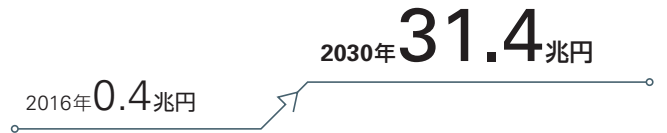
■ 太陽誘電の主な自動車市場向け部品



高信頼性商品群 (MLCC / インダクタ)

- 車載用受動部品に対する認定用信頼性試験規格「AEC-Q200」対応など

■ 将来予測 (自動運転車)



■ 成長戦略

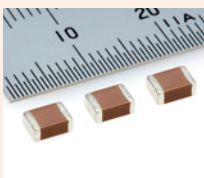
当社は自動車向けの売上構成比を現在の9%から15%まで拡大することを目指して活動しています。これまでに培ってきた材料技術や構造設計を高度化し、MLCC、インダクタの高温・耐振対応製品を商品化しています。さらに、品質管理強化のため、生産プロセスの見える化を推進しており、一環として、商品ひとつひとつに固有のデータマトリックスコードを印字して工程のトレースを1個単位で可能にした商品も展開しています。

産業機器市場

■ 求められる商品特性

基地局通信装置やサーバなどのICTインフラの需要が急速に高まっています。これら機器の電源回路では、安定的に動作させるため、MLCCと電解コンデンサが多数併用されています。産業機器市場では信頼性が重視されるとともに、大容量・小型で周波数特性の良いMLCCへの期待が高まっています。

■ 太陽誘電の主な産業機器市場向け部品



MLCC / インダクタ

- 高耐圧、大容量、大電流

■ 将来予測 (放送・通信のCPS / IoT市場)



■ 成長戦略

当社は、1,000 μ FのMLCCを世界で初めて商品化するなどMLCCの大容量化をリードしており、電解コンデンサからMLCCへの置き換えを可能とする提案を行っています。置き換えにより、電解コンデンサを使用した場合よりも実装面積の削減に寄与することに訴求した商品ラインアップの拡充を進め、電源回路のオールMLCC化を後押ししています。

エネルギー市場

■ 求められる商品特性

太陽光発電などの再生可能エネルギーや、電動アシスト自転車、xEVに搭載されるキャパシタなどで需要拡大が期待されています。長時間持続的に稼働することが求められており、故障なく安定的に稼働することが必須条件となっています。

■ 太陽誘電の主なエネルギー市場向け部品



リチウムイオンキャパシタ 「LITHOSION™ (リソシオン)」

- 高い高温信頼性と安全性
- 長寿命、高エネルギー密度

■ 将来予測 (環境・エネルギー)



■ 成長戦略

電動アシスト自転車向けのエネルギー回生システム、太陽光発電監視システムなど、当社が培ってきた要素技術やソフトウェアを組み合わせたソリューション提案で、市場開拓を目指しています。さらに、リチウムイオンキャパシタ「LITHOSION™」の用途開発や安全性に優れた全固体リチウムイオン二次電池の商品化に向けた開発も進めています。

セキュリティ市場

■ 求められる商品特性

社会的に安全志向が高まっており、街中や住居などあらゆる場所で防犯カメラの設置等によるセキュリティ強化が進んでいます。防犯カメラにおいては、電波傍受や通信障害の心配のない、安定した通信環境の実現が求められています。

■ 太陽誘電の主なセキュリティ市場向け部品



光無線通信

- 有線通信の設置が困難な場所でも容易に設置
- 電波との混信なし。電磁波ノイズの影響なし

■ 将来予測 (家庭・個人のCPS / IoT市場)



■ 成長戦略

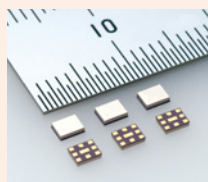
当社が提案する「光無線通信」は、光による1対1の無線通信を安定した速度 (100Mbps) で行うことができます。電波を使用しないことで、干渉やノイズの影響を受けず、電波による通信が確保しにくいエリアでも無線通信を実現可能であり、防犯カメラなどの無線通信用途に最適な手段として、提案を進めています。

スマートフォン、ウェアラブル端末市場

■ 求められる商品特性

スマートフォンやウェアラブル端末では、機器の薄型化や多機能化、バッテリーの大型化などに伴い、部品の実装面積が狭くなる傾向が進んでおり、さらなる高密度化を可能とする電子部品の小型化・高性能化が求められています。

■ 太陽誘電の主なスマートフォン、ウェアラブル端末市場向け部品



MLCC / インダクタ

- 小型・薄型で大容量、大電流

通信デバイス

- SAW、FBAR、積層セラミック3種類のフィルタ技術で最適提案

■ 将来予測 (通信機器の世界生産額)



■ 成長戦略

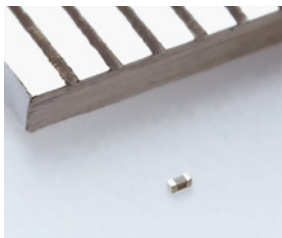
高密度化の要求に応えるため、当社が保有する材料技術などを高度化し、MLCCで世界最薄となる0.09mm厚の商品を展開するなど、今まで以上に商品の小型・薄型化を進めています。また、5Gに向けては、SAWフィルタ、FBARフィルタ、積層セラミックフィルタの3つのフィルタ技術を組み合わせたハイブリッドフィルタの開発を進めています。

営業概況 At a Glance

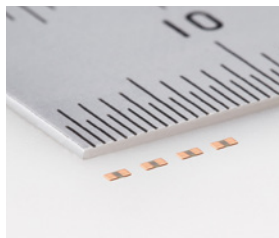
主力商品

コンデンサ

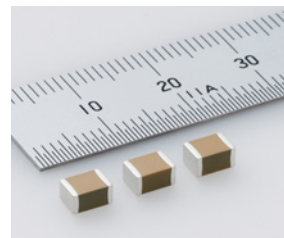
- 積層セラミックコンデンサ



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



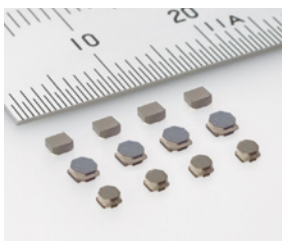
超低背積層セラミックコンデンサ
1005サイズ(1.0mm×0.5mm)
薄さ0.11mm



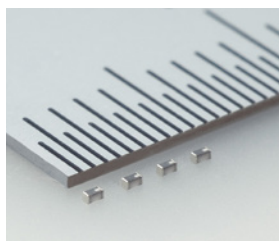
小型大容量積層セラミックコンデンサ
4532サイズ(4.5mm×3.2mm)
1,000 μ F

フェライト及び応用製品

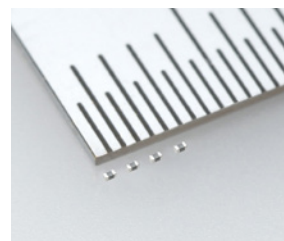
- 巻線インダクタ
- 積層チップインダクタなどの
各種インダクタ商品



メタル系パワーインダクタ
[MCOIL™(エムコイル)]



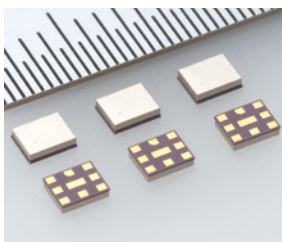
高周波積層High-Qチップ
インダクタ



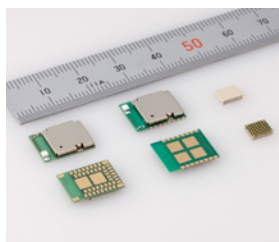
超小型積層チップインダクタ

複合デバイス

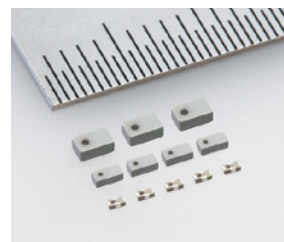
- モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)
- 電源モジュール
- 高周波モジュール
- 部品内蔵配線板[EOMIN™(イオミン)]



モバイル通信用デバイス
(FBAR/SAW)



高周波モジュール



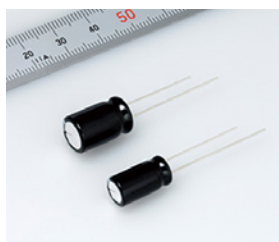
積層セラミックフィルタ

その他

- エネルギーデバイス



シリンダ型リチウムイオン
キャパシタ

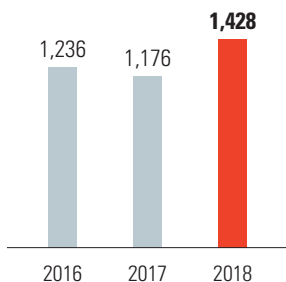


シリンダ型電気二重層キャパシタ

売上高構成比
(2018年3月期)



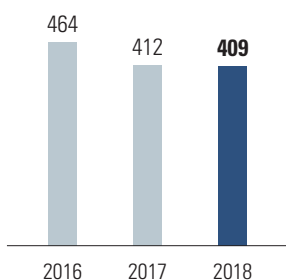
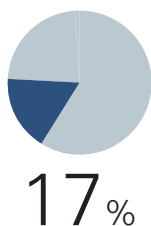
売上高の推移
(単位:億円)



営業概況

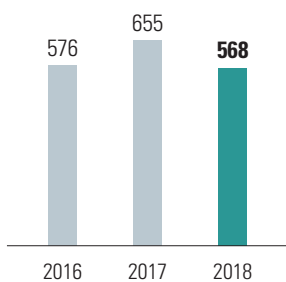
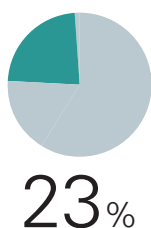
小型、薄型、大容量、高信頼性の積層セラミックコンデンサの開発に注力しています。誘電体の材料技術、薄層・大容量化技術および超小型品生産技術等を高度化することにより、最先端の積層セラミックコンデンサを開発し続けています。

2018年3月期の業績は、すべての機器向けの売上が前期と比べ増加したことにより、売上高は21.4%増の1,428億58百万円となりました。



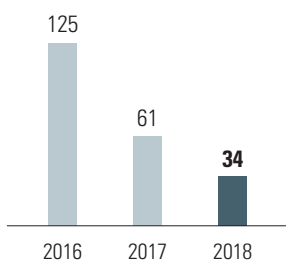
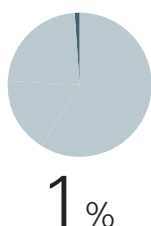
小型、薄型、大電流対応のインダクタに加え、自動車・産業機器をターゲットとした大型、高信頼性のインダクタの開発に取り組んでいます。材料開発、巻線・積層プロセス技術を高度化させることで、競争力ある商品を開発しています。

2018年3月期の業績は、民生機器向け、自動車・産業機器向けの売上が前期と比べ増加したものの、情報機器向け、通信機器向けの売上が前期に比べ減少したことにより、売上高は0.7%減の409億77百万円となりました。



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

2018年3月期の業績は、モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)等の売上が前期に比べ減少したことにより、売上高は13.3%減の568億38百万円となりました。



主に自動車電装および高信頼性市場へ向けてエネルギーデバイスの商品開発に注力しています。

2018年3月期の業績は、前期比44.4%減の34億43百万円となりました。

研究開発活動

未来創発の源

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

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

スマート商品開発を通じたビジョンの実現

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

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

労働安全衛生、品質、環境などのマネジメントシステムを開発推進ツールとして活用した「スマートプロセス」、さらに使用や廃棄を考慮し、環境負荷を低減した「スマートプロダクト」の取り組みによって、スマート商品の開発に努めています。

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

研究開発費

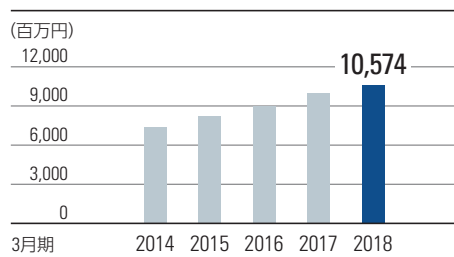
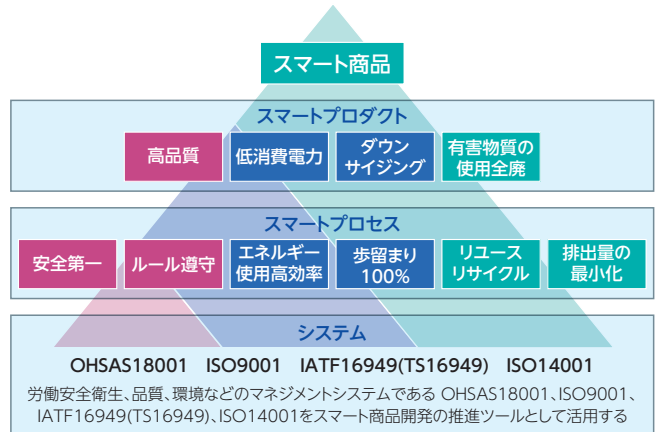
研究開発により技術を革新し続けることは当社グループの未来を創発するための源であると認識し、研究開発費には継続して一定の金額を投じています。

— 研究開発方針 —
“桁を変える”

<p>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</p> <p>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</p>	<p>汎用性 開発した技術が特定の商品に应用されるだけでなく、汎用性のある技術であること</p> <p>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</p>
--	---

— TAIYO YUDEN Vision —

お客様から信頼され、感動を与えるエクセレントカンパニーへ



研究施設「R&Dセンター」(群馬県高崎市)

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



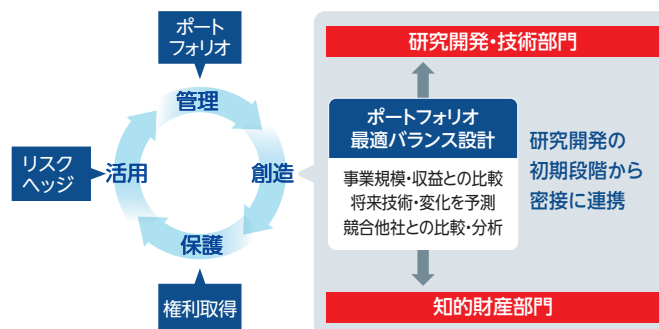
知的財産活動

基本方針

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

知的財産権の保護に関する活動

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



研究開発トップインタビュー

バックグラウンドの違いを活かし、新たな研究スタイルを確立

太陽誘電は、コア事業がセラミックコンデンサであることから、無機材料であるセラミックス技術をバックグラウンドに持つ人材がこれまで開発研究所長を務めてきました。その中で昨年度、有機化学を専門とする研究者である私が所長に就任したのは、会社が今までと違う研究スタイルを期待しているというメッセージだと感じています。

就任にあたり研究所全体に対して感じたのは、「5年先、10年先を見据えたテーマが少ない」ということです。研究開発において、今を支える開発と未来を築く研究がほどよくバランスしていないと企業は存続していきません。新しいことに取り組む「創発」をこれまで以上に重視していく必要があると感じています。

新しいことを手掛けるには、やはり日常と異なる環境

で考えてみる必要がありますし、それを評価の対象とすることも大切です。新たな研究スタイルの確立に向けて、必要な環境整備を行い、中長期的な価値創造に貢献できる研究開発部門にしたいと考えています。



開発研究所長
平國 正一郎

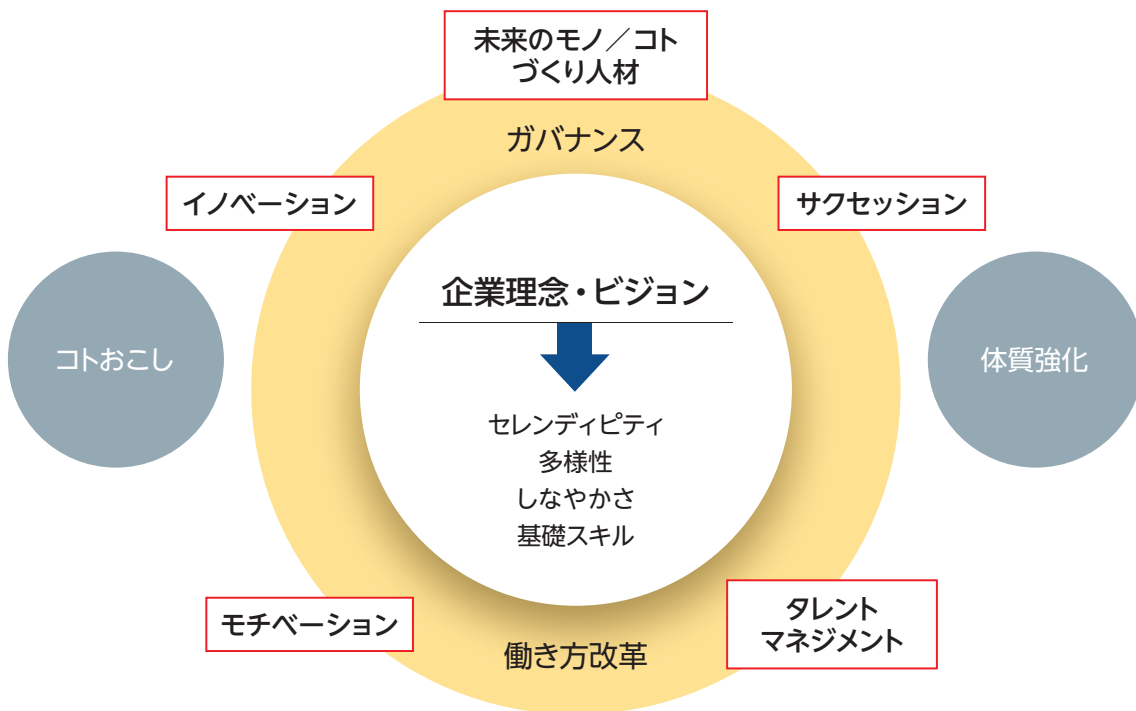
人材戦略

太陽誘電グループの人材育成方針

太陽誘電グループは、創業の理念を基本に、あらゆる人材の多様性を理解し、人格・個性を大事にすることで、従業員の豊かさの実現を目指します。このために、自ら学習し、能力向上や可能性に挑戦できる機会の提供や教育環境の整備を行います。人材育成は、異文化を経験し、経営戦略の実現を担うこ

とができるグローバル人材や、専門性・創造性を高め、社会に貢献できる新しい価値を生み出せる人材の輩出を継続して進めます。失敗を恐れずチャレンジし、それぞれの場で思い切り能力を発揮できる環境を提供することで、従業員一人ひとりの自己成長と太陽誘電グループの発展を目指します。

■ AI・ビッグデータ・IoT時代の人材戦略



TOPICS

MSCI 日本株女性活躍指数に選定

太陽誘電は2018年、環境、社会、ガバナンス(ESG)投資のために開発された「MSCI 日本株女性活躍指数(WIN)」の構成銘柄に選定されました。この指数は、米国のESG研究の最大手であるMSCI社が開発したものであり、女性の雇用、継続、昇進および多様性の推進において、業界をリードしている企業を選定しています。

今回の選定については、女性と男性の平均在籍年数において女性が優位であること、当社ウェブサイトのダイバーシティページにて、採用計画の期間や女性比率といった定量的情報を公開していることなどが評価されたものと考えています。今後も多様な価値観を活かし多様な人財が能力

を最大限に発揮して活躍できる企業を目指し、さらなるダイバーシティ推進に取り組んでいきます。



教育事例① 次世代後継者育成

[エグゼクティブ・コーチング]

後継者育成に関して、将来の経営者候補に対するエグゼクティブ・コーチング制度を導入しました。

エグゼクティブ・コーチングは、受講者に、より一層優れたリーダーとして周囲に肯定的な影響を及ぼせるようになるための意識変革・行動変革をしていただくことが目的です。この制度を通じて、より広い視野と深い洞察を兼ね備えた、将来の経営者に求められる能力の開発を進めていきます。



教育事例② グローバル人材育成

[未来のグループをけん引する次世代人材をグローバルに育成]

モノづくりの会社として、グローバル競争で勝ち残るための人材供給・運用体制の構築を進めています。

国内・海外グループの幹部候補者の育成、管理職選抜の仕組み、日本HQ出向・出張による専門的OJT教育、技能実習制度などの教育を充実させ、各階層の次世代人材創出に取り組んでいます。グローバルレベルでの階層ごとの次世代人材を意図的・計画的に育成し、次のステージに向けた準備を加速させていきます。

教育事例③ モノづくり人材育成

[統計解析教育の導入]

スピード化、複雑化する業務の中で「問題解決力」が求められています。データを収集し、分析し、判断をしたうえで対策を見いだす問題解決力には、「統計的なものの見方」が必須です。統計的なものの見方を取り入れるため、データ分析や統計解析のためのソフトを導入しました。統計解析の教育を通して、さらなる業務の見える化を進め、業務改善・効率化に取り組んでいきます。



取締役、監査役および執行役員

2018年6月28日付



後列左より 吉武 一、外丸 隆、平岩 正史、小池 精一、中野 勝薫、山川 一陽
前列左より 高橋 修、登坂 正一、増山 津二、佐瀬 克也

取締役

代表取締役 登坂 正一

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

取締役 増山 津二

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

取締役 佐瀬 克也

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

取締役 高橋 修

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

取締役(社外) 平岩 正史

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

取締役(社外) 小池 精一

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



監査役

監査役

外丸 隆

1977年に太陽誘電に入社。2005年に取締役に就任し、経営企画、ロジスティクス、CSR・内部統制、中華圏統括、リーガルセンター等を担当。2015年に監査役に就任。

監査役

中野 勝薫

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

監査役(社外)

吉武 一

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

監査役(社外)

山川 一陽

1971年に東京地方検察庁検事。法務省民事局付検事、東京地方検察庁検事等を経て、1983年に弁護士登録。その後、日本大学大学院法務研究科教授等を経て、2011年に当社社外監査役に就任。2015年に日本大学名誉教授に就任。

執行役員

社長

登坂 正一

専務執行役員

増山 津二

佐瀬 克也

常務執行役員

高橋 修

梅澤 一也

上席執行役員

三宿 俊雄

大嶋 一幸

福田 智光

本多 敏光

執行役員

茶園 広一

高木 満男

樋口 晋

伊形 理

宮澤 真也

渡邊 敏幸

村井 俊二

ESG

— マネジメント体制 —

社会的課題へのわれわれの挑戦

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

経営理念に基づくCSR活動

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

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

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

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

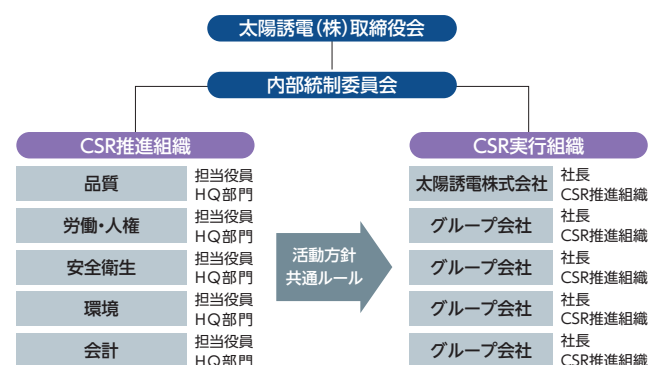
CSR憲章

当社グループの経営理念を、より明確にステークホルダーの皆様へ表明するため、太陽誘電グループは「CSR憲章(太陽誘電グループ社会的責任に関する憲章)」を2005年に制定しま

した。社会から信頼され、愛されるために、人権を尊重し、あらゆる法令や国際ルールおよびその精神を順守するとともに、高い道德観、倫理観に基づき、社会的良識をもって行動します。

CSR推進体制

太陽誘電グループのCSR活動は、内部統制委員会が全体を統括し、推進組織として行動規範の各条文や対象リスクごとに担当役員とHQ部門が選任され、そこから示される活動方針やグループ共通ルールに従い各グループ会社が実行する体制(コンプライアンス・リスク管理体制)によって運営されています。



コンプライアンス・リスクマネジメント

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

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

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

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

CSRマネジメントシステムとSDGs

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

また、2015年に国連サミットで採択された持続可能な開発

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

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

■ SDGs関連表

SDGs 目標	太陽誘電の取り組み	関連リンク
3 健康的な生活 あらゆる年齢のすべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を推進する	<ul style="list-style-type: none"> 太陽誘電グループの各拠点で献血活動を行っています 	社会貢献(献血活動)
4 質の高い教育 すべての人々に包摂的かつ公平で質の高い教育を提供し、生涯学習の機会を促進する	<ul style="list-style-type: none"> 理科への興味・関心向上のため、電子工作を体験できる子供向けモノづくり教室を開催しています 創業者が設立した交通遺児福祉基金をはじめ、奨学金などへの寄付を行っています 	社会貢献(モノづくり教室の開催) 社会貢献(社会福祉活動への支援)
5 ジェンダーの平等を達成し、すべての女性と女児のエンパワーメントを図る	<ul style="list-style-type: none"> 多くの意欲ある女性が活躍できる雇用環境を整備するため、推進行動計画を策定し、実行しています 	ダイバーシティ推進活動
6 水と衛生へのアクセスと持続可能な管理を確保する	<ul style="list-style-type: none"> 事業活動で発生した廃水の処理を行い、安全な水を排出しています 多様な生物が生息する水辺の清掃活動を行い、水に関連する生態系の保護に貢献しています 水リサイクルを推進し、水使用量を削減しています 	安全環境報告書サイト別データ 社会貢献(山・川・海の清掃活動) 取り組み事例(廃水リサイクルによる節水) 廃棄物/水資源
7 持続可能なエネルギーへのアクセスを確保する	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光発電の監視システムや発電電力の損失を防ぐ製品を提供し、太陽光発電の効率化に貢献しています 再生可能エネルギーの利用促進のため、太陽光発電システムによる発電を行っています 	ソリューションのご提案/太陽光発電向け ニュースリリース「本郷太陽光発電所」稼働開始のお知らせ
8 持続可能な経済成長、生産的な完全雇用およびディーセント・ワークを推進する	<ul style="list-style-type: none"> 高水準な安全衛生を目指し、安全な労働環境の整備を行っています 	安全衛生活動(取り組みと状況)
9 レジリエントなインフラを整備し、包摂的で持続可能な産業化を推進するとともに、イノベーションの拡大を図る	<ul style="list-style-type: none"> エネルギー効率を高めるため、長寿命・高容量密度のリチウムイオンキャパシタを開発・供給しています 	製品情報/ソリューションのご提案 (リチウムイオンキャパシタ) 身のまわりで活躍する太陽誘電の商品
10 国内および国家間の不平等を是正する	<ul style="list-style-type: none"> あらゆる形の差別を禁止する機会均等方針を定め、実行しています 	労働・人権活動
11 都市と人間の居住地を包摂的、安全、レジリエントかつ持続可能にする	<ul style="list-style-type: none"> 安全な街づくりのため、防犯システムなどにワイヤレスセンサネットワークが活用されています 	ワイヤレスネットワーク/医療・介護・防犯
12 持続可能な消費と生産のパターンを確保する	<ul style="list-style-type: none"> 資源の効率的な利用を行っています 生物多様性への影響低減、自然との共生のために、廃棄物および水資源の3R (Reduce, Reuse, Recycle)を行っています 地球温暖化防止のため、エネルギー使用量の削減を行っています 持続可能性に関する活動情報を定期的に報告しています 	環境中期目標と達成状況 (太陽誘電グループの環境目標と実績) 廃棄物/水資源 地球温暖化 安全・環境報告書
13 気候変動とその影響に立ち向かうため、緊急対策を取る	<ul style="list-style-type: none"> 地球温暖化防止のため、エネルギー使用量の削減を行っています 持続可能性に関する活動情報を定期的に報告しています 	地球温暖化 安全・環境報告書
14 海洋と海洋資源を持続可能な開発に向けて保全し、持続可能な形で利用する	<ul style="list-style-type: none"> 健全な海洋を実現するため、フィリピンの海辺に毎年1万本のマングローブ植林を行っています 海洋汚染防止のため、川や海辺の清掃活動を行っています 	生物多様性方針(マングローブの植林) 社会貢献(山・川・海の清掃活動)
15 陸上生態系の保護、回復および持続可能な利用の推進、森林の持続可能な管理、砂漠化への対処、土地劣化の阻止および逆転、ならびに生物多様性損失の阻止を図る	<ul style="list-style-type: none"> 森林の回復のため、フィリピン、マレーシア(サラワク)などでの植林活動を行っています 山地生態系の保全を確保するため、下草刈りや間伐作業を行っています 生態系保護のため、外来生物の駆除を行っています 	社会貢献(植林活動) 生物多様性方針(森林整備ボランティア) 生物多様性方針(外来生物の駆除)
16 持続可能な開発に向けて平和で包摂的な社会を推進し、すべての人々に司法へのアクセスを提供するとともに、あらゆるレベルにおいて効果的で責任ある包摂的な制度を構築する	<ul style="list-style-type: none"> 紛争鉱物のリスクを特定・評価し、責任ある鉱物調達(3TG/錫、タンタル、タンブステン、および金)を行っています 	責任ある鉱物調達への対応

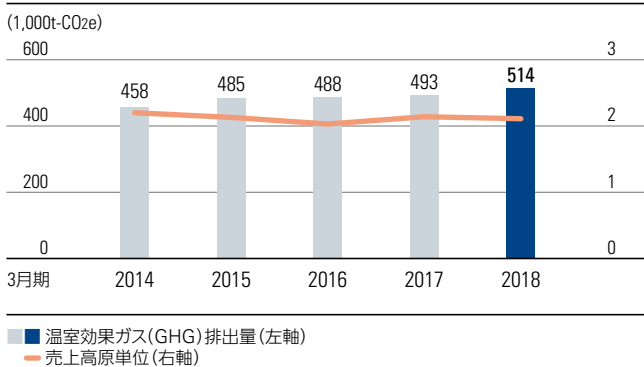
ESG

—環境(E)・社会(S)関連活動—

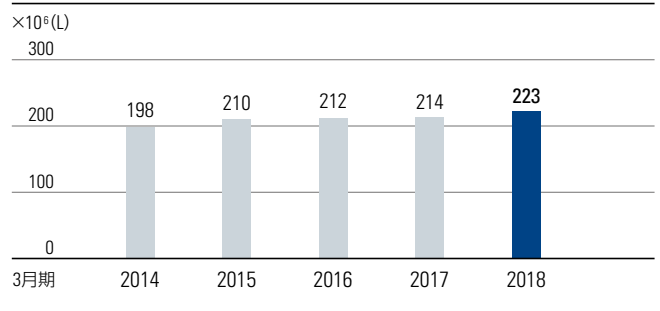
環境活動

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

■ 温室効果ガス(GHG)排出量(エネルギー使用量から算出)



■ エネルギー使用量(原油換算)



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

労働・人権および人材育成に関する活動

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

さらに、太陽誘電グループは、創業の理念を基本に、あらゆる

る人材の多様性を理解し、人格・個性を大事にすることで、従業員の豊かさの実現を目指します。このために、自ら学習し、能力向上や可能性に挑戦できる機会の提供や教育環境の整備を行います。

人材育成は、異文化を経験し、経営戦略の実現を担うことができるグローバル人材や、専門性・創造性を高め、社会に貢献できる新しい価値を生み出せる人材の輩出を継続して進めます。失敗を恐れずチャレンジし、それぞれの場で思い切り能力を発揮できる環境を提供することで、従業員一人ひとりの自己成長と太陽誘電グループの発展を目指します。

→p.30-31 人材戦略

安全衛生活動

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

現在は、2019年3月期を中期目標とする新安全衛生中期目標達成に向けて、労働災害の原因となる「不安状態と不安全行動」の撲滅のために、5M (Man、Machine、Method、Material、Measurement)の5項目でレベルアップの取り組みを推進しています。

■ 安全衛生中期目標

目標と実績	中期目標達成のための5M目標
傷病率 2019年3月期 目標 0.04未満	Man 「安全職場」風土の醸成
2018年3月期 実績 0.028	Machine 設備安全活動の世界水準化(ISO、IEC)
	Method ばらつきのない安全作業の標準化
	Material 化学物質の有害性/危険性の最小化
	Measurement チェック水準の深化

資材調達活動

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

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

紛争鉱物への対応

2010年に成立した米国金融規制改革法第1502条により、コンゴ民主共和国(DRC)および隣国産の紛争鉱物(コンフリクト・ミネラル)を製品の機能もしくは生産に必要とする米国上場企業は、今般、米国証券取引委員会(SEC)に対して当該紛争鉱物がDRCおよび隣国産であるか否かを特定し報告することが義務づけられました。

太陽誘電グループは、この趣旨に基づき、当該紛争に関わらない調達を目指しています。また、購入先様に対して、当社グループの方針をご理解いただき、調査協力を依頼するとともに、RMI※で確立された紛争フリー製錬所プログラムに準拠した製錬所など紛争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ています。さらに、お客様に対しては、太陽誘電グループの調査内容を開示していきます。

※RMI(Responsible Minerals Initiative): 紛争鉱物に関する国際ガイドラインを制定している組織

■ 対象鉱物の電子部品における使用例

	MLCC インダクタ	SAW デバイス	モジュール 商品
タンタル		●	●
錫	●	●	●
タングステン		●	●
金		●	●

社会貢献活動

地域社会や国際社会との共生を基本姿勢とし、工場見学会、地域や他企業との交流など、積極的な社会貢献活動を展開しています。

女子ソフトボール部「太陽誘電ソルフィュー」

1984年に従業員の士気高揚と会社の知名度向上を目的に創部された女子ソフトボール部。1987年以来、31年にわたり日本リーグ一部に在籍し、同リーグや全日本総合選手権大会での優勝、さらにはオリンピック代表選手を輩出する

など輝かしい実績を誇っています。

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



詳しくは、当社のCSR活動ホームページをご覧ください。 <https://www.yuden.co.jp/jp/company/csr/>

ESG

—コーポレート・ガバナンス(G)—

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社の経営理念は、「従業員の幸福」「地域社会への貢献」「株主に対する配当責任」の3つを実践することであり、取締役会および執行役員は、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、経営の使命と考えます。

当社の経営ビジョンは、「お客様から信頼され、感動を与えるエクセレントカンパニーへ」です。

こうした経営理念や経営ビジョンを着実に実行していくために、成長戦略と体質改善を両輪とした収益改善策を推し進めるとともに、経営の透明性、公正性、情報開示を重視し、競争力向上のために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します。

コーポレート・ガバナンス体制

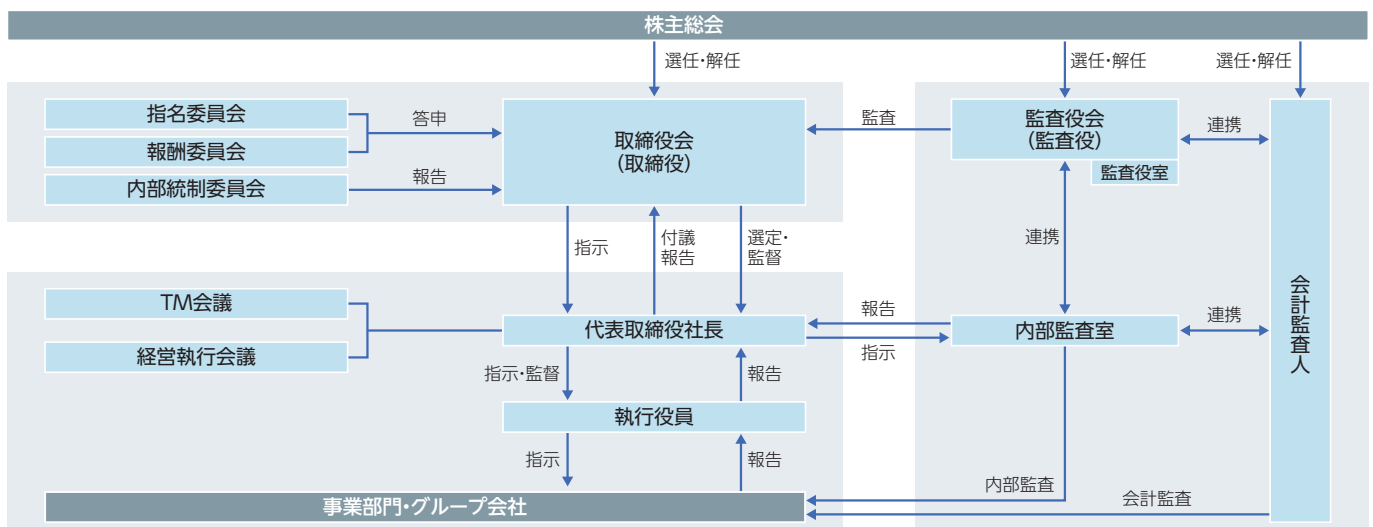
コーポレート・ガバナンス体制の概要とその採用理由

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

取締役会の役割と責務

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

■ コーポレート・ガバナンスの体制図 (2018年7月現在)



(注) TM会議とは人事・組織の審議会議

取締役会の経営陣への委任

1. 取締役会の意思決定を効率的に行うことを確保するため、グループ経営の業務執行に関わる政策案件については経営執行会議で、グループ全体の人事、組織、報酬制度等についてはTM(トップマネジメント)会議で事前審議し、取締役会から委譲された事項は当該両会議で決定します。
2. 当社は監督と業務執行を行う者の役割責任を一層明確にするため執行役員を置きます。執行役員は、取締役会で決定された経営方針・戦略に基づいて、代表取締役の監督指導の下、担当部署の執行責任者として機動的にスピーディな業務執行にあたります。

取締役会の実効性

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

取締役

1. 2018年7月現在の当社の取締役の人数は6名であり、内2名は独立社外取締役として選任しています。
2. 事業年度における経営責任を明確にし、株主による信任の機会を増やすため、取締役の任期を1年としています。
3. 取締役の知識、経験、実績等を踏まえ取締役選任理由を開示しています。
4. 取締役は社外取締役を除き、監督と業務執行とを兼務する取締役兼務執行役員であり、担当部署の業績および監督業務について、重点的に取締役会へ報告を行います。

監査役会・監査役

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

近年のコーポレート・ガバナンス体制の変遷

2001年 4月	執行役員制度導入
2006年 6月	社外取締役(1名)
2008年 6月	社外取締役2名選任 取締役の任期を1年に
2010年 6月	指名委員会(任意)設置 報酬委員会(任意)設置
2013年 6月	社外役員の独立性基準制定
2015年11月	コーポレート・ガバナンス基本方針制定
2016年 6月	取締役会の実効性評価実施
2018年 2月	最高経営責任者等の後継者計画の策定

任意の諮問委員会

1. 「透明性・公平性の高い経営」の遂行を目的に、指名委員会ならびに報酬委員会を設置しています。
2. 委員会は、委員長に独立社外取締役、委員に社長、社外取締役および監査役1名で構成され、各審議事項の客観性を確保しています。
3. 指名委員会は、役員選解任候補者の指名、懲戒事項等を審議しています。報酬委員会は、役員報酬制度や個人別の報酬内容等の審議を行っています。各委員会で審議された案件は、取締役会へ付議し決定されます。

(2018年7月現在)

	全員数	社内取締役	社外取締役	監査役	委員長
指名委員会	4名	1名	2名	1名	独立社外取締役
報酬委員会	4名	1名	2名	1名	独立社外取締役

社外役員の役割および選任に関する考え方

1. 当社は社外役員の選任にあたり、経営監視機能の透明性を確保するため、「有価証券上場規程」をはじめその他の金融商品取引所や議決権行使助言機関等の独立性基準を参考に、独自の「社外役員の独立性基準」を制定し選任条件としています。
2. 社外取締役2名は、当社基準の独立性要件を備えており、客観的な経営の監督機能強化に努めています。具体的には、企業に関する法律実務の知識または経営者等の経験を活かした幅広い見識に基づき、業務執行から独立した株主視点、

また専門的視点から意見を述べるなどし、意思決定プロセスに重要な役割を果たしています。

3. 社外監査役2名は当社基準の独立性要件を備えており、互いに連携して会社の内部統制状況を日常的に監視しています。具体的には、取締役の業務が適法に行われているかを調査検証する役割を担っており、法律、会計の専門知識や経験を有するほか、客観的に取締役の職務執行に対する監査を行っています。

社外取締役の選任理由

社外取締役 平岩 正史

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

社外取締役 小池 精一

自動車メーカーにおいて自動車部品の材料開発および生産技術に関する研究開発に長年携わっており、車載事業に関する幅広い見識を有しています。また、自動車部品業界での企業経営や監査役としてガバナンス体制強化を推進する等の豊富な経験を活かし、投資家視点からの幅広い識見を当社の経営に反映いただくことが当社グループにとって有益であると考えています。以上のことから、当社取締役会において経営全般に関して有益な助言および提言をいただけると判断し、社外取締役として選任しています。

取締役就任 メッセージ

多くの現場に出向き、社員の皆様の声に耳を傾け、 社外取締役の役割を果たす

私は本田技術研究所で長年にわたり、自動車軽量化のための材料技術開発に携わってきました。また、ブラジル4輪R&Dセンターの立ち上げ責任者、およびホンダ子会社である本田金属技術株式会社において執行役員・取締役・監査役として企業価値の最大化と内部統制の強化に取り組んできました。これらの経験と専門性を活かし、当社が注力する車載事業、研究開発、生産効率向上等の諸施策への助言に加え、経営に新しい知見や視座、刺激をもたらすよう意見具申していきたいと思っております。そのためには、感性を磨き、自らの力量を高めることはもちろんのこと、多くの現場に出向き、社員の皆様の声に耳を傾け、現実を知ることから始めたいと考えています。

非連続に変化する経営環境下で、持続的に企業価値を向上するにはイノベーションの推進による新事業創出が

必要です。それを実現するエネルギーは共通の目的をもった異質な人々が集まって、対等な仲間意識で、明るく挑戦することから生まれます。

当社グループの企業行動に伴走し、社外取締役としての役割を果たしていきたいと考えております。



社外取締役
小池 精一

社外監査役の選任理由

社外監査役 吉武 一

長年にわたり金融機関での監査業務や事業法人での内部統制関連コンサルティング業務に携わり、公認内部監査人の資格を有するなど、監査業務に関する高い見識と豊富な経験、実績を有しています。以上のことから、透明性の高い公正な経営監査体制の確立、重要事項の審議・決定に際しての適切性の監査、その他知識や経験に基づいた客観的な監査等に期待し、社外監査役に選任しています。なお、吉武 一氏は金融機関での業務経験において財務および会計に相当程度の知見を有しています。

社外監査役 山川 一陽

検事、弁護士、大学教授としての豊富な経験から、企業法務をはじめとする法務全般に精通し、企業経営を監査するのに十分な見識を有しており、社外監査役就任以来、内部統制、リスク管理体制面での当社固有の盲点の有無を検証し、取締役会における経営判断や取締役の業務執行に瑕疵がないかを監査していることから、社外監査役として選任しています。

役員報酬等の決定方針とその内容

当社では、役員報酬の決定に関して、以下の方針を定めています。

1. 定量的な規定に基づき、透明性、公平性を担保した報酬とします。
2. 同業他社や経済・社会情勢等を十分調査のうえで適正性を評価した報酬水準とします。
3. 社外取締役および監査役を除く取締役の報酬は業績向上を目的として、業績に連動したインセンティブ重視の報酬体系とします。

これらの方針に基づき、役員報酬に関する決定プロセスの透明性、公正性を確保するために、取締役会の諮問機関として報酬委員会を設置しています。報酬委員会は、独立性のある社外取締役が委員長となり、役員報酬の方針、制度、算定方式、個人別の報酬内容等について審議、答申を行っています。

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

■ 取締役および監査役の報酬等の総額(2018年3月期)

	支給人員および 支給総額		内訳					
			月額報酬		賞与金		ストックオプション報酬	
	人数(人)	総額(百万円)	人数(人)	総額(百万円)	人数(人)	総額(百万円)	人数(人)	総額(百万円)
取締役	7	288	7	160	5	89	5	39
監査役	4	79	4	79	—	—	—	—
合計	11	368	11	239	5	89	5	39
(うち社外役員)	(4)	(49)	(4)	(49)	(—)	(—)	(—)	(—)

(注1) 対象となる役員の員数には、在籍者数ではなく、当期に係る報酬等の支給対象者数を記載しています。

(注2) 取締役の報酬限度額は、2007年6月28日開催の第66期定時株主総会において年額4億50百万円以内、監査役の報酬限度額は、2016年6月29日開催の第75期定時株主総会において月額8百万円以内と決議いただいています。

社外監査役
山川 一陽



社外監査役
吉武 一



— 社外監査役対談 —

企業の持続的成長と中長期的な企業価値向上のためには、透明・公正かつ迅速・果断に意思決定ができるガバナンス体制の構築が欠かせません。太陽誘電で進めてきたガバナンス改革と企業価値向上に関する取り組みについて、社外監査役の吉武氏、山川氏より提言をいただきました。

■ ガバナンス体制の強化

吉武 太陽誘電は早くからコーポレート・ガバナンス強化に取り組んできた企業です。社外取締役複数体制や、任意の指名委員会や報酬委員会などを比較的早期に設置しており、必要な制度の整備を早くから進めてきたのではないのでしょうか。そして、仕組みだけでなく、取締役会での議論の内容や進め方についても実効性が高いと感じています。



山川 私も同感です。実効性が高い大きな要因として、取締役、監査役ともに人材の多様性を確保している点があるのではないのでしょうか。

社内取締役は品質保証責任者や事業部門長に加え、グループ会社の社長経験者がおり、社外取締役も企業経営経験者と法律家というように、多様なバックグラウンドを持っています。経営者に限定せず、何かの専門家を加えることで、専門家ならではの知見や感性が取締役会における重大な意思決定に役立っていると思います。

吉武 取締役の社内・社外の人員構成も、6月に開催した今回の株主総会で社内の取締役が1名減員の4名となり、社外2名との構成比が二対一となりました。一部では社外取締役で過半数をとるという意見もありますが、まずは良いバランスではないかと思っています。

■ 社外役員の役割と実効性評価

山川 私たち社外役員にとって一番大事なのは、外部の目線だと考えています。社内だけだとついつい運命共同体になりそうなところを、あえて空気を読まない発言によって風穴を開けていくことではないでしょうか。

吉武 会社もそのような社外役員の立場を尊重し、うまく活用する仕組みができていますと感じています。経営執行会議や内部統制委員会などの会議にも、社外役員がオブザーバーとして出席し、そこでどのような議論がされているのかをチェックできるようになっています。

山川 取締役の実効性については、全取締役、全監査役が評価し、改善策も含めて、取締役会に報告しています。それとは別に業務執行を行わない社外取締役と監査役に経営企画担当の取締役が加わり、合議して具体的な改善策を議論する仕組みもあり、多層的な取り組みで高い実効性が確保されていると考えています。

■ グローバルなガバナンスに関して

吉武 近年、国内外を問わず日本企業の子会社による不正が発生していますが、太陽誘電ではそのようなことが起きる可能性は低いと思います。というのも、太陽誘電では国内外の30拠点に対して定期的に内部統制部署や内部監査室、さらには私たち監査役などが現地に赴いて、点検や指導、また監査を行っているからです。また、本社および国内外の拠点には内部通報制度が設けられており、いわゆるネガティブ情報が監査役に入ってくる仕組みが運用されています。

山川 海外拠点の監査では、日本と異なるカルチャー、法律、会計制度をしっかりと理解し、それをベースに行うことが必要になります。そのために、現地の監査法人、法律事務所、コンサルティング会社などと連携し、より効果的で効率的な監査を行うように努めています。

吉武 今後は、定期的な訪問監査だけでなく、ITやAIの活用によってリアルタイムで監視できる仕組みの導入なども検討していきたいと考えています。

■ 次世代経営トップへの継承プラン



山川 ガバナンスにおける重要テーマである次の取締役を誰にするか、取締役の報酬をどうするかについては、社外取締役を長とし、社長、社外取締役、監査役の4名で構成される指名委員会、報酬委員会で決めています。非業務執行役員が多数を占める委員会が決める仕組みなのは評価できるのではないのでしょうか。

吉武 確かにその通りです。取締役決定の仕組みもそうですが、社長を含めた執行役員についても定年制を導入するなど情性やなれあいを防ぐ取り組みが徹底していますね。

山川 さらに、企業の寿命が経営者の寿命よりも長いことを考えると、継承プランはどんな企業でも不可欠です。太陽誘電では指名委員会で代表取締役の後継者育成計画の立案・運用を開始しており、中長期的な企業価値向上につながる仕組み構築が進んでいるといえそうです。

11年間の財務・非財務サマリー

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

	(百万円)			
	2008	2009	2010	2011
経営成績				
売上高	238,274	185,452	195,690	210,401
営業利益又は営業損失(△)	21,304	△12,755	4,203	8,792
経常利益又は経常損失(△)	19,141	△12,601	1,966	6,740
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)	10,634	△14,332	△680	△5,506
総資産	271,605	225,451	236,361	221,272
純資産	167,766	139,435	139,263	127,626
営業活動によるキャッシュ・フロー	29,791	15,696	25,662	25,219
投資活動によるキャッシュ・フロー	△43,768	△25,665	△8,918	△16,594
フリー・キャッシュ・フロー	△13,977	△9,969	16,744	8,625
財務活動によるキャッシュ・フロー	12,855	9,780	△8,775	△8,948
現金及び現金同等物の期末残高	35,401	33,110	40,451	38,811
研究開発費	8,888	8,463	7,698	8,475
設備投資額	44,584	27,018	9,352	17,519
減価償却費	23,294	27,850	23,922	19,309
				(円)
1株当たりデータ				
1株当たり純資産[BPS]	1,403.24	1,181.28	1,179.82	1,080.61
1株当たり当期純利益(損失)[EPS]	89.22	△121.51	△5.78	△46.82
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	82.06	—	—	—
1株当たり配当金	10.00	10.00	10.00	10.00
				(%)
主な指標				
自己資本比率	61.6	61.6	58.7	57.4
自己資本当期純利益率[ROE]	6.3	△9.4	△0.5	△4.1
総資産経常利益率[ROA]	7.2	△5.1	0.9	2.9
その他の指標				
従業員数[連結](名)	20,117	17,478	17,836	17,267
従業員数[単体](名)	2,905	2,918	2,957	2,988
温室効果ガス(GHG)排出量(1,000t-CO ₂ e)				
(売上高原単位)				
傷病率(%)				
メンタルヘルス不調発症者率(%)				

注: 自己資本当期純利益率(ROE) = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期首・期末平均自己資本 × 100
総資産経常利益率(ROA) = 経常利益 ÷ 期首・期末平均総資産 × 100

(百万円)

2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
183,795	192,903	208,222	227,095	240,385	230,716	244,117
△8,010	4,850	11,358	13,153	23,370	12,385	20,221
△9,070	7,118	12,192	15,653	22,263	11,200	20,553
△21,599	1,867	6,989	10,919	14,751	5,428	16,355
208,461	225,991	247,596	265,454	268,380	271,149	289,135
104,400	115,814	128,556	150,856	153,381	154,150	170,118
5,534	19,496	29,724	24,896	38,278	29,692	33,944
△28,945	△18,157	△18,947	△20,964	△35,374	△28,806	△26,918
△23,411	1,339	10,777	3,932	2,904	887	7,026
11,388	2,334	8,404	△21,249	△2,050	△4,342	953
26,671	33,280	54,611	41,476	39,944	36,094	43,837
8,068	6,840	7,353	8,237	9,024	10,008	10,574
26,764	20,702	19,126	18,773	41,261	33,161	24,549
19,250	19,832	20,750	21,813	23,767	24,908	25,589

(円)

884.70	981.92	1,090.26	1,278.07	1,299.75	1,305.96	1,440.79
△183.70	15.88	59.38	92.74	125.27	46.08	138.80
—	15.85	58.09	85.51	115.54	42.43	127.88
5.00	10.00	10.00	10.00	15.00	20.00	20.00

(%)

49.9	51.1	51.8	56.7	57.1	56.8	58.7
△18.7	1.7	5.7	7.8	9.7	3.5	10.1
△4.2	3.3	5.1	6.1	8.3	4.2	7.3

16,194	15,915	16,435	18,262	18,810	18,753	19,011
2,977	2,632	2,572	2,577	2,618	2,586	2,590
	477	458	485	488	493	514
	(2.47)	(2.20)	(2.13)	(2.03)	(2.14)	(2.11)
	N.A.	0.020	0.030	0.030	0.035	0.028
	0.80	0.74	0.85	0.45	0.60	1.15

経営成績の概要

2018年3月期における当社グループを取り巻く経営環境は、世界経済全体として緩やかに回復しているという状況で推移しました。先行きについては、中国やアジア新興国経済の変動、各国の金融政策影響、為替動向などに留意が必要なものの、回復基調が続くと見込まれています。

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

通信機器市場では、スマートフォンの高機能・高性能化が続きコンデンサの需要が増加しました。また、自動車・産業機器市場では、自動車の電装化、産業機器の電子化に伴い、大型・高耐圧・高信頼の部品需要が増加しました。その結果、コンデンサの売上が大幅に拡大し、増収増益となりました。

これらの結果、2018年3月期の連結売上高は前期比5.8%増の2,441億17百万円となりました。

なお、2018年3月期における期中平均の為替レートは、1ドル111.44円と前期の平均為替レートである108.43円と比べ、3.01円の円安となりました。

販売費及び一般管理費

2018年3月期の販売費及び一般管理費は417億30百万円となり、前期に比べ27億62百万円増加しました。これは主に、研究開発費が増加したのに加え、売上増に伴って運賃及び手数料が増加したことによるものです。この結果、営業利益は前期比63.3%増の202億21百万円となりました。

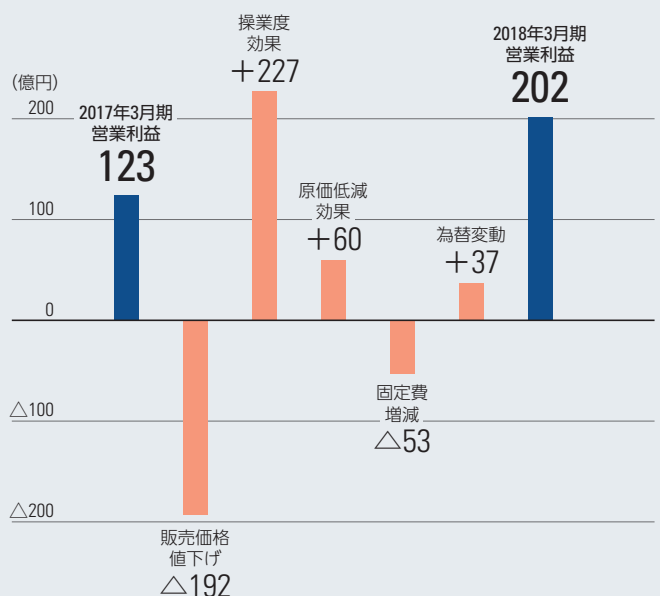
営業外損益

2018年3月期の営業外収益は助成金収入の増加等により前期に比べ13億61百万円増加し、27億99百万円となりました。一方、営業外費用は前期に比べ1億55百万円減少し24億67百万円となりました。この結果、経常利益は前期比83.5%増の205億53百万円となりました。

特別損益

2018年3月期の特別利益は前期に比べ75百万円減少し21百万円となりました。特別損失は固定資産除売却損、減損損失が減少し、前期発生した事業構造改善費用が消失したため、前期に比べ29億40百万円減少し、8億50百万円となりました。この結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比201.3%増の163億55百万円となりました。

■ 2018年3月期営業利益増減要因



財政状態

資産

2018年3月期末における総資産の残高は2,891億35百万円となり、前期末に比べ179億86百万円増加しました。流動資産は179億1百万円増加しており、主な要因は、現金及び預金の増加96億30百万円、受取手形及び売掛金の増加31億42百万円です。また、固定資産は84百万円増加しており、主な要因は、投資その他の資産の増加6億57百万円、有形固定資産の減少6億50百万円です。

負債

2018年3月期末における負債の残高は1,190億17百万円となり、前期末に比べ20億17百万円増加しました。主な要因は、長期借入金の増加48億26百万円、短期借入金の増加42億74百万円、1年内返済予定の長期借入金の減少59億13百万円です。

純資産

2018年3月期末における純資産の残高は1,701億18百万円となり、前期末に比べ159億68百万円増加しました。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益による増加163億55百万円、剰余金の配当による減少23億56百万円です。

キャッシュ・フローの状況

2018年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは339億44百万円の収入(前期比14.3%増)となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益197億24百万円、減価償却費255億89百万円、売上債権の増加額37億75百万円、たな卸資産の増加額31億62百万円、法人税等の支払額45億15百万円です。

投資活動によるキャッシュ・フローは269億18百万円の支出(前期比6.6%減)となりました。主な要因は、固定資産の取得による支出265億49百万円です。

財務活動によるキャッシュ・フローは9億53百万円の収入(前期は43億42百万円の支出)となりました。主な要因は、長期借入れによる収入100億円、短期借入金の純増加額44億56百万円、長期借入金の返済による支出110億87百万円、配当金の支払額23億52百万円です。

以上の結果、2018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77億43百万円増加し、438億37百万円となりました。

2018年3月期末の外部からの資金調達は、短期借入金207億37百万円、1年内返済予定の長期借入金51億60百万円、転換社債型新株予約権付社債200億39百万円、長期借入金88億82百万円からなっています。借入金は原則として日本において固定金利で調達しています。さらに、財務の安定性のため期間3年、100億円のコミットメントライン借入枠を設定していますが、2018年3月末現在未使用です。

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

設備投資等の概要

2018年3月期は、総額265億49百万円の設備投資を実施しました。主な内容は、コンデンサ、フェライト及び応用製品、モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)の生産能力増強と生産性改善のための投資です。

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)

	2017	2018
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	40,069	49,700
受取手形及び売掛金	53,791	56,933
商品及び製品	17,281	19,310
仕掛品	19,472	21,118
原材料及び貯蔵品	12,025	11,666
繰延税金資産	1,084	2,830
その他	5,804	5,875
貸倒引当金	△273	△278
流動資産合計	149,255	167,157
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	79,286	81,602
機械装置及び運搬具	233,806	245,007
工具、器具及び備品	20,936	22,661
土地	9,416	9,422
建設仮勘定	3,816	6,501
減価償却累計額	△236,165	△254,749
有形固定資産合計	111,096	110,446
無形固定資産		
その他	1,231	1,309
無形固定資産合計	1,231	1,309
投資その他の資産		
投資有価証券	6,760	7,169
退職給付に係る資産	58	-
繰延税金資産	983	1,182
その他	2,098	2,188
貸倒引当金	△336	△318
投資その他の資産合計	9,565	10,222
固定資産合計	121,893	121,978
資産合計	271,149	289,135

(単位：百万円)

	2017	2018
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	26,735	25,389
短期借入金	16,463	20,737
1年内返済予定の長期借入金	11,074	5,160
未払金	12,259	12,792
未払法人税等	2,082	1,684
繰延税金負債	719	688
賞与引当金	3,218	3,663
役員賞与引当金	76	231
その他	7,657	7,808
流動負債合計	80,285	78,156
固定負債		
転換社債型新株予約権付社債	20,053	20,039
長期借入金	4,056	8,882
繰延税金負債	4,891	6,323
役員退職慰労引当金	126	131
退職給付に係る負債	3,208	2,865
その他	4,377	2,617
固定負債合計	36,713	40,860
負債合計	116,999	119,017
純資産の部		
株主資本		
資本金	23,557	23,557
資本剰余金	41,518	41,518
利益剰余金	99,985	113,984
自己株式	△3,309	△3,302
株主資本合計	161,752	175,756
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	2,239	2,896
繰延ヘッジ損益	21	△15
為替換算調整勘定	△9,762	△9,028
在外子会社の退職給付債務等調整額	△368	167
その他の包括利益累計額合計	△7,870	△5,980
新株予約権	268	342
純資産合計	154,150	170,118
負債純資産合計	271,149	289,135

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)

	2017	2018
売上高	230,716	244,117
売上原価	179,362	182,165
売上総利益	51,353	61,952
販売費及び一般管理費	38,968	41,730
営業利益	12,385	20,221
営業外収益		
受取利息	210	269
受取配当金	107	126
助成金収入	847	2,058
その他	273	345
営業外収益合計	1,438	2,799
営業外費用		
支払利息	243	238
持分法による投資損失	300	264
為替差損	1,256	1,649
休止固定資産減価償却費	473	206
その他	348	108
営業外費用合計	2,622	2,467
経常利益	11,200	20,553
特別利益		
固定資産売却益	56	21
関係会社清算益	39	-
その他	0	-
特別利益合計	96	21
特別損失		
固定資産除売却損	672	358
減損損失	749	396
投資有価証券評価損	159	0
事業構造改善費用	2,193	-
本社移転費用	14	95
その他	-	0
特別損失合計	3,790	850
税金等調整前当期純利益	7,507	19,724
法人税、住民税及び事業税	3,687	4,113
法人税等調整額	△1,610	△744
法人税等合計	2,077	3,369
当期純利益	5,430	16,355
非支配株主に帰属する当期純利益	1	-
親会社株主に帰属する当期純利益	5,428	16,355

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)

	2017	2018
当期純利益	5,430	16,355
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	1,171	656
繰延ヘッジ損益	15	△36
為替換算調整勘定	△3,633	733
在外子会社の退職給付債務等調整額	109	536
その他の包括利益合計	△2,337	1,889
包括利益	3,092	18,245
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	3,085	18,245
非支配株主に係る包括利益	6	-

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

2017年3月期

(単位：百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	23,557	41,515	96,912	△3,326	158,658
当期変動額					
剰余金の配当			△2,356		△2,356
親会社株主に帰属する当期純利益			5,428		5,428
自己株式の取得				△0	△0
自己株式の処分		1		17	18
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動		2			2
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	-	3	3,072	17	3,093
当期末残高	23,557	41,518	99,985	△3,309	161,752

	その他の包括利益累計額					新株予約権	非支配株主持分	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	在外子会社の退職給付債務等調整額	その他の包括利益累計額合計			
当期首残高	1,067	6	△6,122	△477	△5,526	238	10	153,381
当期変動額								
剰余金の配当								△2,356
親会社株主に帰属する当期純利益								5,428
自己株式の取得								△0
自己株式の処分								18
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動								2
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	1,171	15	△3,639	109	△2,343	29	△10	△2,324
当期変動額合計	1,171	15	△3,639	109	△2,343	29	△10	769
当期末残高	2,239	21	△9,762	△368	△7,870	268	-	154,150

2018年3月期

(単位：百万円)

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

	その他の包括利益累計額					新株予約権	非支配株主持分	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	在外子会社の退職給付債務等調整額	その他の包括利益累計額合計			
当期首残高	2,239	21	△9,762	△368	△7,870	268	-	154,150
当期変動額								
剰余金の配当								△2,356
親会社株主に帰属する当期純利益								16,355
自己株式の取得								△0
自己株式の処分								6
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	656	△36	733	536	1,889	73	-	1,963
当期変動額合計	656	△36	733	536	1,889	73	-	15,968
当期末残高	2,896	△15	△9,028	167	△5,980	342	-	170,118

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)

	2017	2018
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	7,507	19,724
減価償却費	24,908	25,589
減損損失	749	396
事業構造改善費用	2,193	-
本社移転費用	14	95
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△2	△12
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△164	439
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	△107	154
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	△4	5
受取利息及び受取配当金	△317	△395
支払利息	243	238
持分法による投資損益 (△は益)	300	264
固定資産除売却損益 (△は益)	615	336
助成金収入	△612	△1,818
投資有価証券評価損益 (△は益)	159	0
関係会社清算損益 (△は益)	△39	-
売上債権の増減額 (△は増加)	△3,500	△3,775
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△1,246	△3,162
仕入債務の増減額 (△は減少)	3,595	△1,452
その他	1,175	1,760
小計	35,468	38,388
利息及び配当金の受取額	677	370
利息の支払額	△239	△240
事業構造改善費用の支払額	△2,210	-
本社移転費用の支払額	-	△58
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△4,003	△4,515
営業活動によるキャッシュ・フロー	29,692	33,944
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	△31,553	△26,549
固定資産の売却による収入	90	70
定期預金の増減額 (△は増加)	1,839	△1,840
投資有価証券の売却による収入	91	55
助成金の受取額	609	1,418
関係会社の清算による収入	149	-
その他	△33	△73
投資活動によるキャッシュ・フロー	△28,806	△26,918

(単位：百万円)

	2017	2018
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	4,608	4,456
長期借入れによる収入	-	10,000
長期借入金の返済による支出	△6,216	△11,087
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△9	-
自己株式の取得による支出	△0	△0
配当金の支払額	△2,351	△2,352
リース債務の返済による支出	△373	△62
その他	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,342	953
現金及び現金同等物に係る換算差額	△392	△236
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△3,849	7,743
現金及び現金同等物の期首残高	39,944	36,094
現金及び現金同等物の期末残高	36,094	43,837

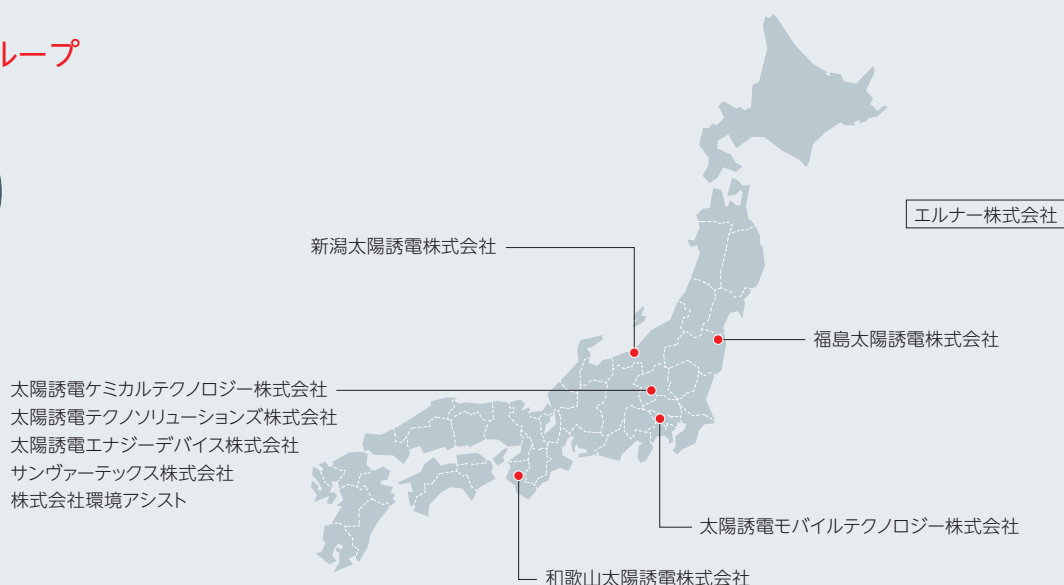
会社情報

2018年7月1日現在

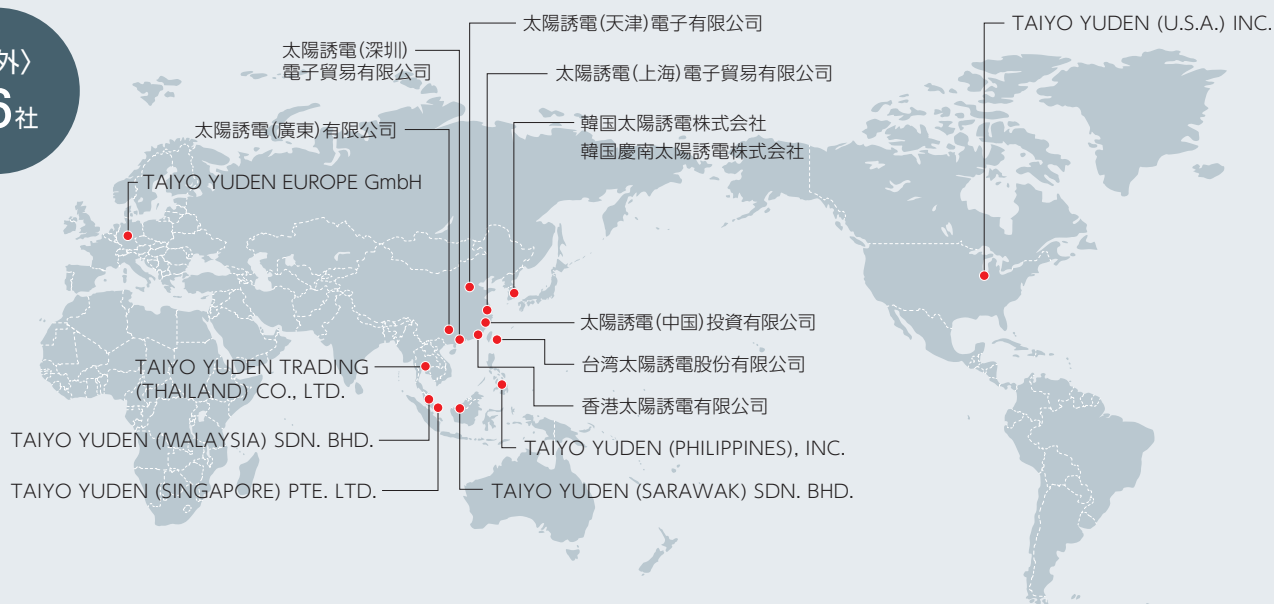
商号	太陽誘電株式会社 TAIYO YUDEN CO., LTD.	資本金	235億57百万円(2018年3月31日現在)
本社	〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-19	従業員数	19,011名(連結) 2,590名(単体)(2018年3月31日現在)
電話	(03)6757-8310(大代表)	生産品目	セラミックコンデンサ、インダクタ、 モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)、 モジュール、エネルギーデバイス 他
代表	代表取締役社長 登坂 正一	URL	http://www.ty-top.com/
設立	1950(昭和25)年3月23日		

太陽誘電グループ

〈国内〉
10社



〈海外〉
16社

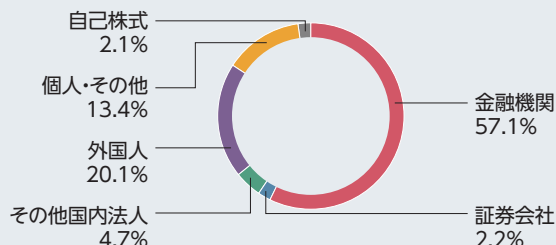


2018年3月31日現在

株式の状況

発行可能株式総数	300,000,000株
発行済株式の総数	120,481,395株 (自己株式2,645,260株を含む)
上場市場	東京証券取引所市場第一部
証券コード	6976
売買単位株式数	100株
株主数	17,315名

所有者別株式分布状況



(注) 表示単位未満は切り捨てて表示しています。

大株主の状況

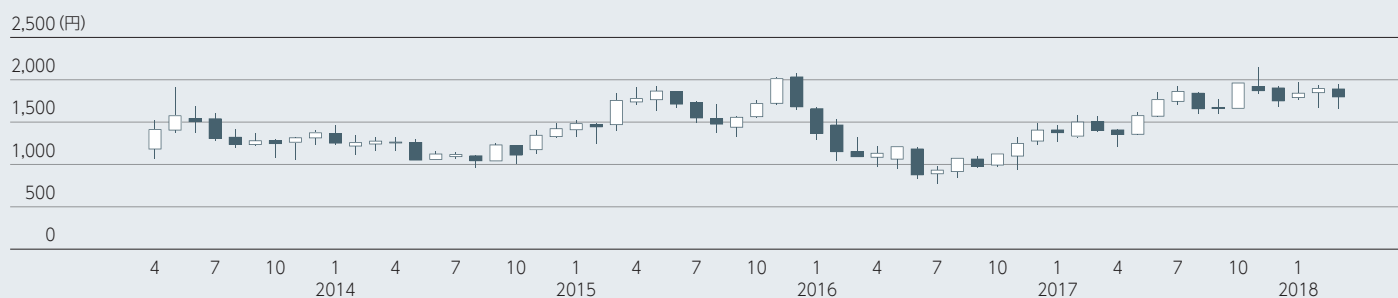
株主名	所有株式数 (単位:百株)	持株比率 (単位:%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	237,011	20.1
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	115,879	9.8
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	71,990	6.1
株式会社三井住友銀行	40,000	3.3
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	38,868	3.2
株式会社伊予銀行	30,001	2.5
公益財団法人佐藤交通遺児福祉基金	19,166	1.6
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	17,570	1.4
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	17,151	1.4
日本生命保険相互会社	16,664	1.4

(注1) 当社は、自己株式2,645,260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。

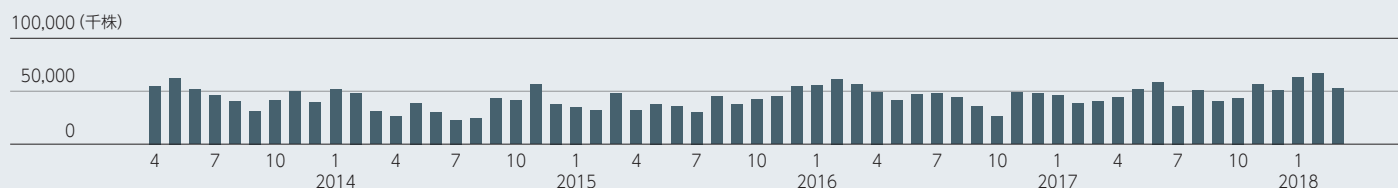
(注2) 表示単位未満は切り捨てて表示しています。

株価・出来高の推移

株価



出来高



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/>