



太陽誘電株式会社
統合報告書

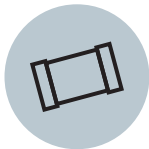
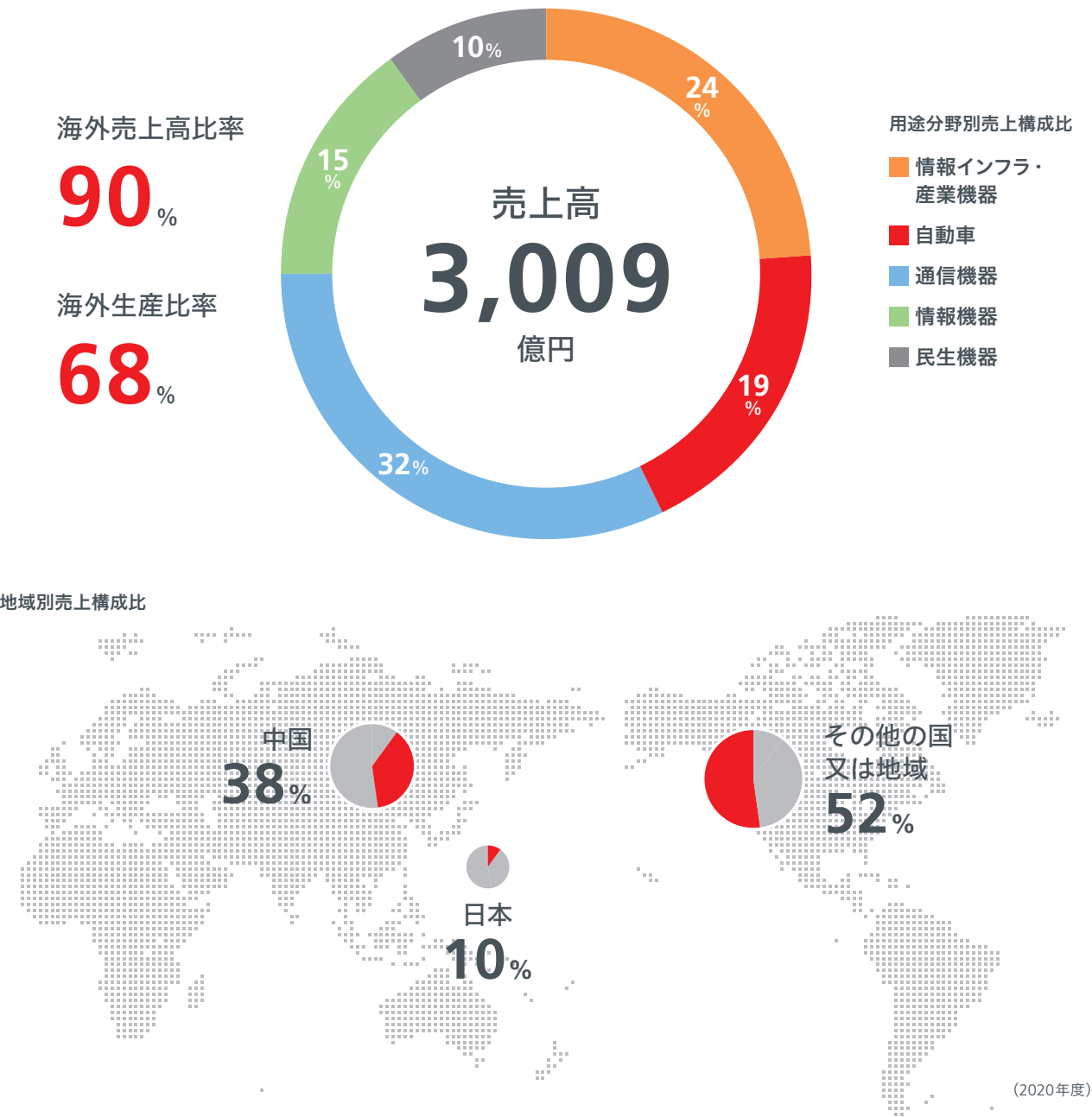
2021

TAIYO YUDEN

Our Profile

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

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

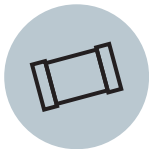


積層セラミックコンデンサ(MLCC)

世界シェア

第3位

(2020年12月時点(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 —



スマートフォン※1台あたり

約 1,300 個

※ハイエンド機種



電気自動車1台あたり

約 10,000 個



営業利益推移

2017年度 2020年度

202 億円 407 億円

(8.3%) (13.5%)

()内は営業利益率



度数率※

0.08

※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。2019年度の国内製造業平均は1.20。



エネルギー使用量
原単位削減率

約 55%

(2008年度比)



新卒女性採用率※

28%

(2021年4月1日時点)

※(参考)産業別採用した労働者に占める女性労働者の割合 製造業平均 29.6%(厚生労働省「女性の活躍推進企業データベース」より厚生労働省雇用環境・均等局作成)

編集方針

太陽誘電は、投資家をはじめとする様々なステークホルダーの皆様とのコミュニケーションのツールとして統合報告書を発行し、財務情報や経営戦略、ESG（環境・社会・ガバナンス）情報を掲載しています。信頼性の高い電子部品の提供をはじめ、各種モジュール・ソフトウェアを含めた総合的なソリューション提案によってお客様や社会の課題解決を図る取り組みなど、太陽誘電がどのように持続可能な成長と社会への貢献を実現していこうとしているのかについて、分かりやすくお伝えすることを目指しています。

今後もステークホルダーの皆様からのご要望に真摯にお応えしていくとともに、太陽誘電の活動をより深くご理解いただけるよう努めてまいります。

CONTENTS

2	Our Profile	40	R&D		報告対象範囲
		43	人材戦略		本報告書は、太陽誘電株式会社、国内子会社11社、海外子会社22社を合わせた34社（2021年3月31日時点）を対象としています。
Section 1		Section 3			参考ガイドライン
価値創造ストーリー		価値創造を支える基盤			編集においては、IIRCが推奨する国際統合報告フレームワークや経済産業省の価値協創ガイダンスを参考にしています。ESG情報に関しては、環境省の「環境報告ガイドライン（2012年版）」を参考にしています。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。
6	ミッション・経営理念・ビジョン	48	Feature 実効性の高いガバナンスを目指して ―社外取締役座談会		
8	価値創造の歴史				
10	ビジネスフィールド	52	ESG		
12	目指す姿				
14	マテリアリティ	52	(G)コーポレートガバナンス		
16	中期経営計画2025 (2021～2025年度)	60	CSRマネジメント		
18	財務・非財務ハイライト	61	(E)環境関連活動 (S)社会関連活動		
20	社長メッセージ				
26	財務担当役員メッセージ				
Section 2		データセクション			
価値創造のための戦略		64	11年間の 財務・非財務サマリー		
30	スマート商品の開発体系	66	財務レビュー		
32	市場環境と事業の展開	68	連結財務諸表		
34	価値創造モデル	76	会社情報		
36	営業概況 At a Glance	77	株主情報		
38	Feature サプライチェーンにおける リスク対応				

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

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

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

Section 1

価値創造ストーリー

1950年の創業以来、コンデンサを中心とした電子部品事業に携わってきました。常に新たな挑戦を行い、磨き上げてきたコア技術によって、暮らしの利便性向上、ひいては、様々な社会課題解決にも貢献しています。



【源泉】
R&Dセンターの礎石には、「源泉」という言葉を刻んでいます。この言葉には「世界に通用する技術と商品を生み出し、世の中に貢献する。」という太陽誘電の思いが込められています。

素材の開発から出発して
製品化を行う



創業者
佐藤 彦八

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

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

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



チタン酸バリウム磁器コンデンサ「ルチルコン」

ミッション

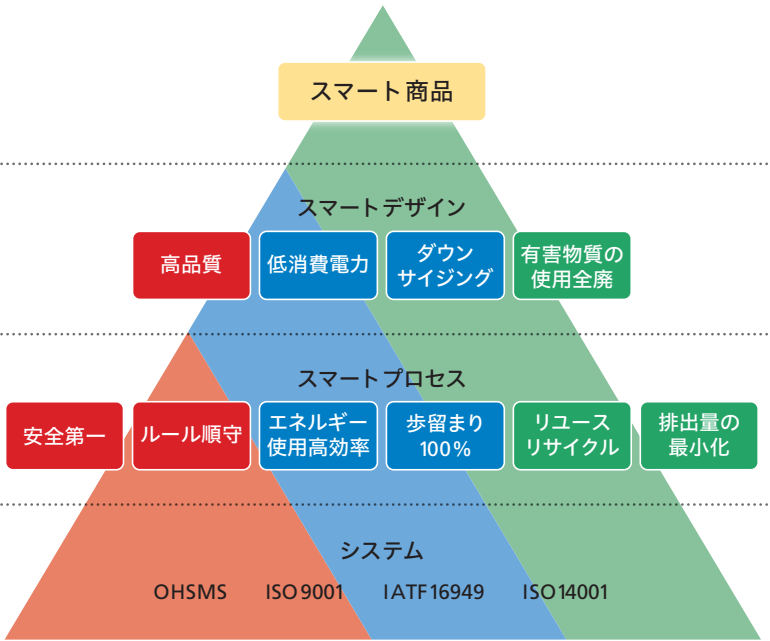
おもしろ科学で
より大きく より社会的に

経営理念

従業員の幸福
地域社会への貢献
株主に対する配当責任

ビジョン

すべてのステークホルダーから信頼され
感動を与えるエクセレントカンパニーへ



価値創造の歴史

時代の変化とともに
社会の要請に応え続けてきた70年

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

1950年代

トランジスタラジオ登場

ラジオやテレビなどの
電子機器の普及

1960年代

輸出製品としてのテレビ、トランジ
スタラジオなどの生産が拡大

海外における需要増

1970年代

家庭用ビデオテープレコーダ(VTR)、
オーディオ機器などが普及

省エネ、省電力化

1980年代

携帯用CDプレーヤー、
自動車電話などが登場電子機器の小型化や
軽量化が進展

～2010年

家庭用ゲーム、携帯電話や
パソコンなどが普及IT 関連製品の需要が増え
国際分業化が進行

2011年～

スマートフォンやタブレットが急速に普及、
また自動車の電子化が加速スマートフォン、タブレットなどの
高機能化と小型・薄型化が進行

[太陽誘電の価値提供]

1950年9月
チタン酸バリウム磁器コンデンサ
「ルチルコン」を商品化



1954年9月
小型フェライトコア
「フェリットコア」の生産を開始

1964年9月
技術研究所を設立

1967年5月
台湾・台北市に
初の当社現地法人を設立



設立当時の台湾太陽誘電

1970年3月
東京証券取引所市場第二部に上場。
1973年に一部に指定替え

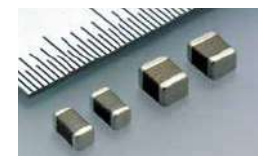
1976年7月
アキシアルリード型磁器コンデンサを
世界で初めて商品化



1977年10月
世界初の円筒チップ型磁器コンデンサを開発



1984年7月
世界初のニッケル電極大容量積層
セラミックコンデンサを商品化



「3216」「3225」タイプ

1988年9月
世界初の追記型光記録メディア
「CD-R」の商品化を発表



DVD-R、BD-R、CD-R

1999-2000年
海外4生産拠点を
同時立ち上げ



TAIYO YUDEN (SARAWAK)

2001年4月
Bluetooth®フルモジュール、
Bluetooth®規格Ver1.1 認証を
世界で初めて取得

2010年3月
太陽誘電モバイルテクノロジー
株式会社を子会社化

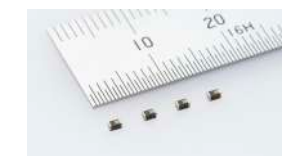
2018年4月
エルナー株式会社を子会社化

2018年5月
世界初、静電容量1,000μFの
積層セラミックコンデンサを商品化



4532サイズ(4.5mm×3.2mm) 1,000μF

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

メタル積層チップパワーインダクタ
「MCOIL™ MCシリーズ」
(1.6mm×0.8mm×1.0mm、0.47μH)

ビジネスフィールド

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、私たちが生活の中で見かけるほとんどの電気製品に使われており、価値提供の領域は大きく広がっています。



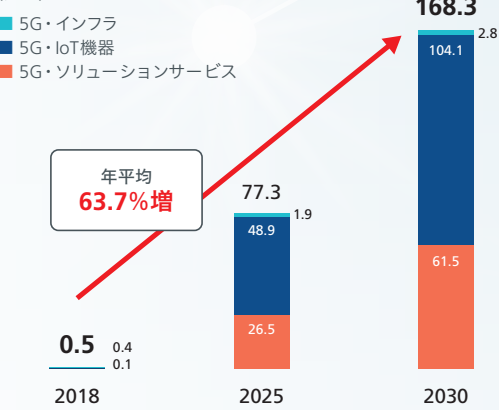
目指す姿

5GやCASEなどの分野において、
スマート商品をより高い水準で実現することにより、
ビジョンの実現を目指します

ビジョン

すべてのステークホルダーから
信頼され 感動を与える
エクセレントカンパニーへ

5G市場の世界需要額見通し
(兆円)



出典：一般社団法人電子情報産業協会 (JEITA)

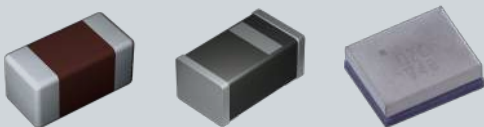
データ通信量の激増に対応

世界各国でサービスが始まった5G。今後さらに普及するにつれ、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ています。5Gではデータ通信量が増加するため、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きます。太陽誘電はこれら5Gに関連する市場向けに、主力の積層セラミックコンデンサや通信デバイスをはじめとする最適な電子部品を提供し、5G社会を支えていきます。

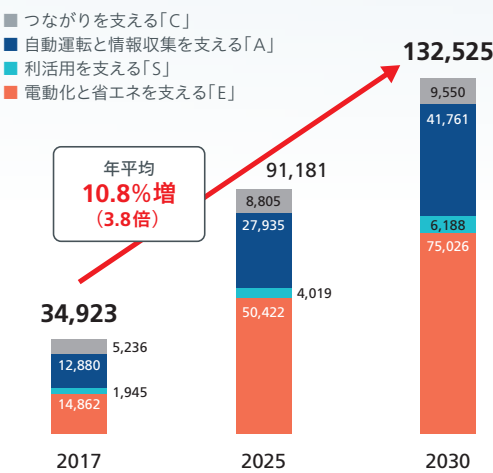
事業活動を通じた
経済価値と社会価値の
向上

→p.16 中期経営計画2025

スマート商品の
開発・提供



CASEからみた注目デバイスの生産額見通し
(億円)



出典：一般社団法人電子情報産業協会 (JEITA)

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 (Connected、Autonomous、Shared & Services、Electric)」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。太陽誘電は、車載用受動部品に対する認定信頼性試験規格「AEC-Q200」に対応した豊富な商品ラインアップで、高い信頼性が求められる自動車市場からのニーズに応えていきます。

マテリアリティ

太陽誘電は、2020年に創立70周年を迎えました。これを機に、30年後の100周年、さらにその先の会社の姿を思い描き、ミッション「おもしろ科学でより大きくより社会的に」を新たに策定しました。このミッションを達成するために、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（重要課題）



経済価値

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

SDGs目標



社会価値／⑤ 社会

- 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

SDGs目標



社会価値／E 環境

- 気候変動への対応強化
- 資源の有効活用と循環型社会構築への貢献

SDGs目標



社会価値／G ガバナンス

- 事業の成長を支える経営品質の向上
- 災害や感染症に対するBCM構築と進化

SDGs目標



中期経営計画2025 (2021～2025年度)

2021年度から中期経営計画2025をスタートさせました。持続的な成長のために、前中期経営計画で進めてきた「注力すべき市場」でのビジネス拡大を継続するとともに、社会価値についてのKPI（数値目標）も設定しています。経済価値と社会価値の両面から企業価値向上を目指す計画です。

前 中期経営計画の振り返り

前中期経営計画は、持続的な成長の実現を目指して、需要変動の影響を受けにくい事業構造への進化に向けた取り組みを行いました。安定的に成長を続けている自動車市場、情報インフラ・産業機器市場を「注力すべき市場」と定義し、特にこの市場向けの売上を増加させていくことを中心とした戦略を立案・遂行しました。

最終年度であった2020年度には、主力商品である積層セラミックコンデンサ(MLCC)を中心として自動車向けなどで大きな成果を得て、注力すべき市場の売上構成比を43%にまで伸ばすことができました。その結果、2020年度の実績は売上高3,009億円、ROE12.6%となり、それぞれ目標を達成することができました。営業利益率については大幅に改善したものの、目標とした15%には届かず13.5%とな

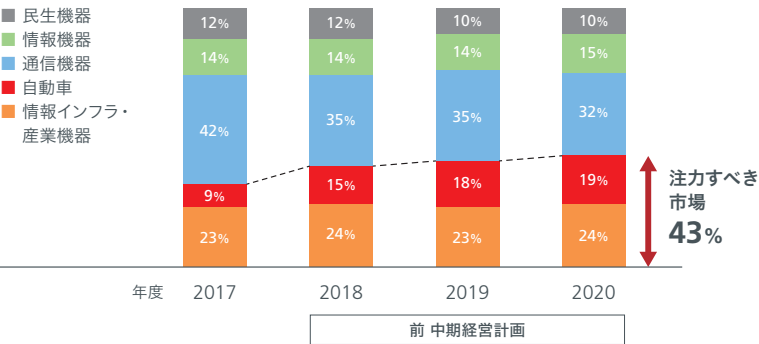
りました。

業績目標はほぼ達成しましたが、MLCCの貢献度が大きい状況です。2021年度からスタートした中期経営計画2025では、MLCC、インダクタ、通信デバイスの3つをバランス良く成長させることを目指します。

前 中期経営計画 (2018～2020年度の3年間)

	目標	2020年度実績
売上高	3,000億円	3,009億円
営業利益率	15%	13.5%
ROE	10%以上	12.6%

用途分野別売上構成



中期経営計画2025策定の背景と基本方針

中期経営計画2025は、2021年度から2025年度までの5カ年の計画です。策定にあたっては、まず激変する外部環境を踏まえて10年先の未来を見据え、社会や人々の生活の変化、エレクトロニクス技術の進化を想定しました。その想定に基づいた上で、10年後に電子部品メーカーとして存在意義のあるポジションを獲得するためにはどうすべきかという視点で計画を立案しています。

基本的な方針は、経済価値、社会価値の両面で企業価値

向上を目指すことです。計画の軸には4つの重点施策を掲げました。注力すべき市場向けの売上増加、売上構成比向上については、前中期経営計画に引き続き取り組んでいきます。また、定量的な視点で価値向上の進捗を図るため、経済価値に関しては売上高4,800億円、営業利益率15%以上、ROE15%以上、ROIC10%以上という指標を設定しました。社会価値に関しても、E（環境）とS（社会）のKPIを設定しています。

重点施策

経済価値と社会価値を両輪とした企業価値向上を目指す

1 商品戦略	積層セラミックコンデンサ(MLCC)のさらなる成長に加え、インダクタと通信デバイスを強化し、コア事業として確立—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
2 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
3 財務戦略	1. 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 2. 株主還元の充実、安定的な配当性向30%実現へ
4 ESGへの取り組み	数値目標を掲げて取り組みを加速、社会価値向上へ—(E)気候変動への対応、(S)安全第一で健康経営と働き方改革、(G)経営品質の向上

経営指標

企業価値 (経済価値 + 社会価値)

経済価値		社会価値	
売上高	4,800億円	GHG 排出量	■ 絶対量 2030年度 25%削減 ※2020年度比
営業利益率	15%以上	廃棄物 水使用量	■ 原単位(販売数量) 2025年度 10%削減 ※2020年度比
ROE	15%以上	安心安全な職場 拠点機能最適化	■ 安全性・快適性・環境性能を兼ね備えた職場づくり ■ 傷病率 < 0.016 ■ 度数率 < 0.08
ROIC	10%以上	働き方改革 ダイバーシティ	■ ワークエンゲージメント 2.5 以上 ■ 新卒女性採用率 30% 以上

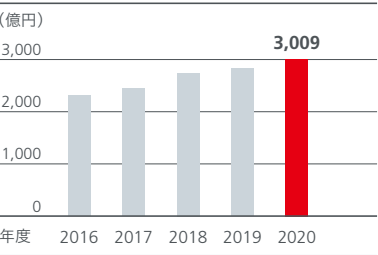
※為替前提：1US\$=¥105

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
各事業年度および年度末(3月31日)現在
財務・非財務ハイライトについては、数値一式をエクセルデータでダウンロードできます[財務・非財務ハイライト](#)
損益計算書、貸借対照表、キャッシュ・フローなど詳しいデータは当社WEBサイトの[株主・投資家情報](#)をご覧ください

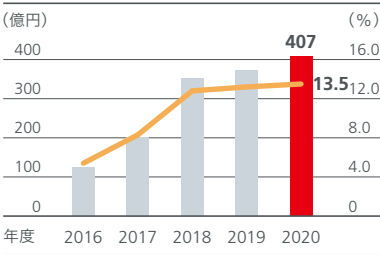
[財務]

売上高 **3,009** 億円
前年度比 6.6% up



電装化が進む自動車向けがけん引役となり、主力商品であるコンデンサの売上が増加。その結果、売上高は4年連続で過去最高を更新。2020年度は初めて、3,000億円を突破しました。

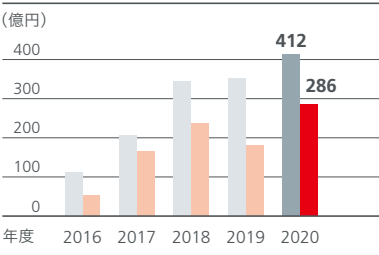
営業利益 **407** 億円
9.7% up



幅広い用途の売上拡大に伴う操業度効果と同時に、生産性改善活動の効果もあり、利益額、利益率ともに向上しました。

■ 営業利益(左軸)
■ 営業利益率(右軸)

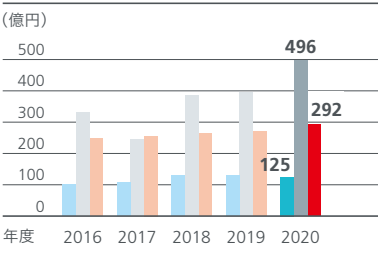
経常利益 **412** 億円
17.3% up



経常利益は営業利益の増減トレンドとほぼ一致しています。親会社株主に帰属する当期純利益は、子会社の災害による損失やのれんの減損損失が発生した前年度に比べ大幅に増加し、過去最高益となりました。

■ 経常利益
■ 親会社株主に帰属する当期純利益

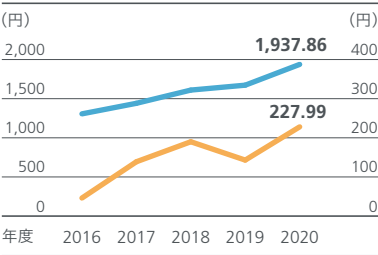
研究開発費 **125** 億円
2.9% down



通信分野における5G向けや自動車向けなどの需要が増加していることから積極的な設備投資を継続しています。また、新事業・新商品開発を活発化する研究開発投資を継続しています。

■ 研究開発費
■ 設備投資額
■ 減価償却費

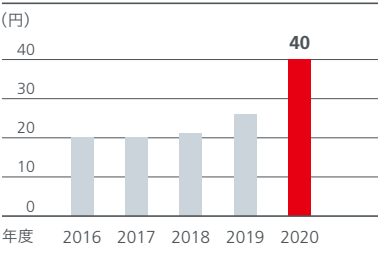
1株当たり純資産 (BPS) **1,937.86** 円
15.9% up



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

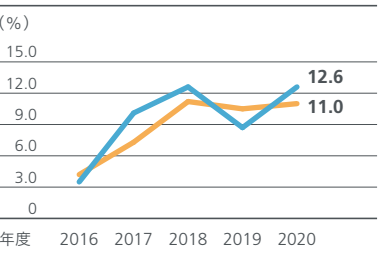
■ BPS(左軸)
■ EPS(右軸)

1株当たり配当金 **40** 円
14円 up



経営理念の1つに「株主に対する配当責任」を掲げており、配当の安定的な増加に努めることを基本とし、安定的な配当性向30%の実現を目標としています。2020年度は前年度に比べ1株当たり14円増配し、40円の配当としました。

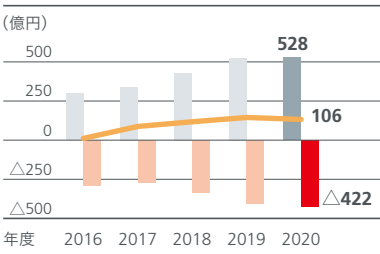
自己資本当期純利益率 (ROE) **12.6** %
3.9pt up



自動車、情報インフラ・産業機器などの注力すべき市場での拡大と生産性改善活動で収益性向上が進んだ結果、ROE・ROAともに向上しています。

■ ROE
■ ROA

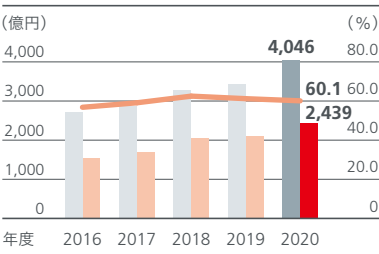
営業活動によるキャッシュ・フロー **528** 億円
0.9% up



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、需要拡大に対応するために積極的な設備投資を行っていることから、投資CFの支出も高水準で継続しています。

■ 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

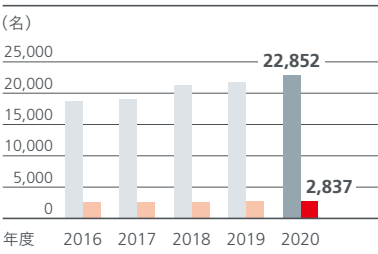
総資産 **4,046** 億円
17.9% up



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

■ 総資産(左軸)
■ 純資産(左軸)
■ 自己資本比率(右軸)

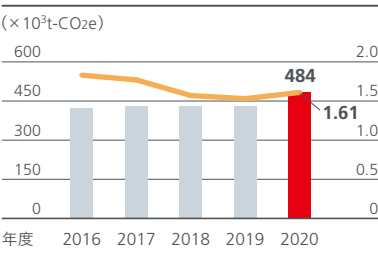
従業員数(連結) **22,852** 名
5.2% up



需要拡大に対応した能力増強のために、年々従業員数を増加させています。

■ 従業員数(連結)
■ 従業員数(単体)

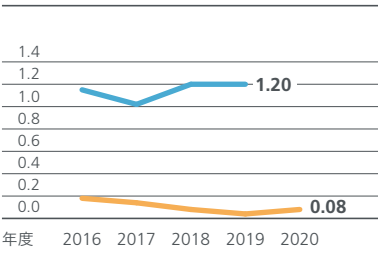
温室効果ガス (GHG) 排出量* **484** 千t-CO2e
12.0% up



使用設備の省エネ化・運転効率の向上、プロセス改善などの取り組みによってGHG排出量の抑制と売上高原単位の改善に努めてきましたが、2020年度はGHG排出量、原単位ともに増加しています。

■ 温室効果ガス(GHG)排出量(左軸)
■ 売上高原単位(右軸)

度数率※ **0.08**
0.04pt up



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

■ 製造業
■ 太陽誘電(グループ全体)

社長メッセージ

エレクトロニクス技術の進化を支え、
会社の成長と社会的貢献の拡大を目指します



代表取締役社長
登坂 正一

目指す姿

将来を見据えた新たなミッションを策定

「おもしろ科学で より大きく より社会的に」

太陽誘電は、2020年に創立70周年を迎えることができました。これを機に、30年後の100周年、さらにその先を想像してみました。私たちが持つ強みや、社会から期待される役割、これからの社会のありようを踏まえた未来の姿です。そして、過去・現在・未来にわたって太陽誘電の要となるのは、これまでに蓄積され、体系化されてきた知識や経験に加え、わくわくする体験や思いがけない発見、驚きなどをもたらす「おもしろ科学」であると思い至りました。「おもしろ科学」で人々の安心・安全で快適・便利な暮らしを実現するエレクトロニクス技術の進化を支え、社会に貢献していくことが太陽誘電の使命であると考え、「おもしろ科学で より大きく より社会的に」という新たなミッションを策定しました。太陽誘電は、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ことで、経済価値と社会価値を兼ね備えたエクセレントカンパニーを目指していきます。

事業環境の変化

身近な暮らしの中でデジタル化が進展

2020年の初めに新型コロナウイルス感染症が拡大して以降、リモートワークをはじめとする生活スタイルの急激な変化がおきました。身近な暮らしの中でデジタル化が加速し、今後は5Gの普及や、その先の6Gの実現を通して、様々な機器がつながる世界がやってくることが予測されます。半導体とそれを支える電子部品は、従来の主要市場である通信機器市場や、自動車、情報インフラ・産業機器市場はもとより、様々な市場に活躍の場を広げ、より一層不可欠な存在になっていくでしょう。情報技術、センシング技術が生活のあらゆるシーンに普及し、電子部品の需要は急速に拡大していくと考えられます。

前中期経営計画の総括

売上高、ROEは目標を達成、営業利益率も大幅に改善

2020年度を最終年度とする前中期経営計画は、目標であった売上高3,000億円、ROE10%以上をそれぞれ達成することができました。また、「注力すべき市場」と定義している自動車、情報インフラ・産業機器市場における売上構成比を43%にまで拡大することができました。電子化が加速する自動車や、つながる社会の基盤となる情報インフラ・産業機器市場の売上が増加したことで、季節性や需要のボラティリティが大きいスマートフォンなどの通信機器市場の売上構成比が低下し、安定的かつ継続的に成長できる土台を構築することができたと評価しています。

社長メッセージ

今後取り組むべき課題としては、コンデンサ以外の商品の収益性改善や、生産性改善活動「smart.E」のさらなる進化などが挙げられます。これらについては、今年度からスタートした「中期経営計画2025」で引き続き取り組んでいきたいと考えています。

中期経営計画2025

マテリアリティ（重要課題）を設定し、 経済価値向上と社会価値向上を両立

今年度から新たにスタートした「中期経営計画2025」は、10年後の2030年を見据えて、社会や人々の暮らしの変化、エレクトロニクス技術の進化を想像した上で、2025年をマイルストーンとして位置づけたものです。今回の計画では、経済価値向上と社会価値向上の両立を目指し、SDGsと紐づけたマテリアリティを設定しています。電子部品メーカーである太陽誘電は、事業活動を通じてSDGs目標9「産業と技術革新の基盤をつくろう」への貢献や、資源の有効活用と循環型社会構築への貢献などにより目標12「つくる責任 つかう責任」への貢献を果たしていけると考えています。

具体的には、経済価値と社会価値の向上に寄与する4つの重点施策を策定し、事業におけるKPIだけでなく、E（環境）、S（社会）についても数値目標を掲げています。経済価値を測る財務目標は、売上高4,800億円、営業利益率15%以上、ROE15%以上、ROIC10%以上としています。

事業戦略としては、引き続き注力市場の開拓を進め、自動車と情報インフラ・産業機器向けの売上構成比50%を目指します。これに加えて、新商品の拡販を進めていきます。材料技術をはじめとする要素技術のさらなる高度化により、高付加価値な積層セラミックコンデンサ（MLCC）、メタル系材料を用いた積層インダクタ、5Gの進化に不可欠な通信デバイスなどで優位性を発揮

※GHG
温室効果ガス

するとともに、生産性改善活動「smart.E」によって、収益性を一層向上させたいと考えています。また、太陽誘電が培ってきた材料技術やプロセス技術の強みを活かした小型の全固体電池の開発にも継続して取り組み、従来コイン電池などの小型電池を使用している小型機器の市場、ウェアラブル市場などをターゲットにしていきます。

一方、社会価値向上に関しては、GHG※排出量、廃棄物、水使用量などの環境分野、職場の安全や働き方改革などの社会（人材）分野でKPIを設定し、取り組みを加速していきます。

新事業の創出

社会課題解決型のソリューションを展開

新事業は、デバイスやモジュールの提供にとどまらず、それらを活用したソリューションを含む提案をすることで、社会課題解決への貢献を目指しています。すでに事業化しているものとしては、電動アシスト自転車向けのエネルギー回生システムがあります。走行中に自動充電を行うシステムで、脱炭素型のニューモビリティを実現しています。その他にも、小型で設置が容易な水害監視システム、光無線通信技術を応用した交通監視ソリューション、光変位センサを用いた橋梁モニタリングの実証実験などを展開しており、安心・安全に暮らせる社会の実現を目指して開発に取り組んでいます。引き続き、太陽誘電の独自技術と社外のリソースを融合し、成果を出していきたいと考えています。

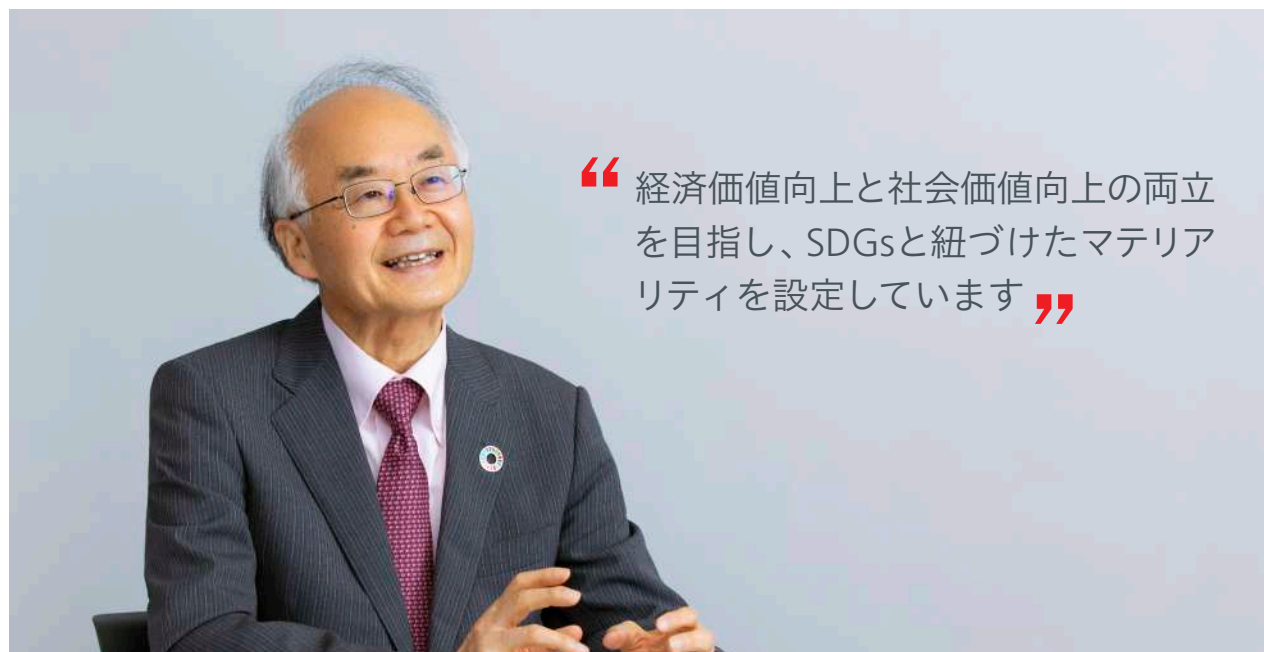
高収益体質および収益安定化に向けた取り組み

生産性改善活動「smart.E」は、 収益力強化だけでなく、リスク低減にも重要

太陽誘電は、ものづくり力と収益体質の強化策の1つとして、生産性改善活動「smart.E」を推進しています。中期経営計画2025では、将来の電子部品の爆発的な需要増を見込み、5年後の売上目標を約1.6倍に設定しています。事業拡大を実現するには、積極的な設備投資による生産能力増強に加えて、設備あたりの生産性も向上させる必要があり、「smart.E」の進化が不可欠であると考えています。

この活動では、生産現場の見える化から始まり、異常の早期発見、さらには異常の未然防止へとつなげ、ムダ・ムラ・ムリのない生産体制構築を目指しています。事業ごと、拠点ごとに進捗度には差がありますが、「smart.E」を導入したある工程では30%の生産性向上が見られることから、相当な成果を期待しています。

加えて、「smart.E」では、品質のバラツキを極限まで低減するため、属人的な作業を排除して自動化を進めています。また、どの工場でも同じ品質の商品が生産できるようになることで、ボーダレスな生産体制の構築にもつながります。今後も、サプライチェーンへの様々な脅威が予測されるなか、生産性向上だけでなく事業継続体制を強固にしていくためにも、「smart.E」を各拠点において展開し、推進していく考えです。



“経済価値向上と社会価値向上の両立
を目指し、SDGsと紐づけたマテリア
リティを設定しています”

社長メッセージ



※原単位
一定量の製品を生産するのに必要なエネルギー消費量を表す単位。省エネルギーの進捗状況を見る指標として用いられる

ESG戦略(環境)

2030年のGHG排出量を25%削減

太陽誘電は持続可能な企業活動を重視し、ESGに関する取り組みを強化してきました。その一環として、2020年に「国連グローバル・コンパクト(UNGC)」に署名し、UNGCの「人権」・「労働」・「環境」・「腐敗防止」の4分野からなる10原則を強く支持しています。中期経営計画2025においても、経済価値指標だけでなく、GHG排出量や、廃棄物量、水使用量の削減といった環境関連指標を設定しています。

これまでも太陽誘電はGHG削減に取り組み、10年間で原単位※ベースのエネルギー使用量を半減するという、2020年度を最終年度とした環境中期目標の削減目標を達成しました。しかし、社会全体が2050年のカーボンニュートラル実現に向かう中で、GHG排出絶対量を削減する方針に切り替えました。そして2050年にカーボンニュートラルの達成を目指すマイルストーンとして、生産・事業活動におけるGHG排出量の絶対量を、2020年度を基準として、2030年度までに25%削減することを目標として設定しました。

目標達成に向けては、脱炭素思想に基づいたものづくりを行う考えです。省エネ、創エネ、再エネを徹底し、さらには2021年5月に賛同した「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の枠組みにおいて、今後のシナリオ作りや戦略策定に取り組みます。このような環境に対する配慮や対応は、太陽誘電の持続可能性や競争力を高め、今後の成長と収益性向上につながると考えています。

ESG戦略(社会)

価値を生み出すのは、従業員が健康でいきいきと活躍し能力を発揮できる環境

太陽誘電は、従業員が仕事で活力を得て、健康でいきいきと能力を発揮してこそ価値創造が実現できると考え、人材への取り組みを重視してきました。経営ビジョンの中には「安全第一」を掲げ、従業員の安全に配慮した取り組みを継続してきました。その結果、労働災害発生率は国内製造業の平均を大きく下回ってトップクラスであり、中期経営計画2025においても、継続して安心安全な職場づくりに取り組んでいく方針です。

また、従業員がやりがいを感じながら仕事ができる環境づくりのため、働き方改革・ダイバーシティを推進しています。その実現のために目指すべき水準として、ワークエンゲージメント※は2.5以上、新卒女性採用率30%以上という数値目標を設定しました。一人ひとりを尊重し、多様な個性をつなげて活かすという考え方のもと、それぞれの取り組みを強化しています。

さらに、これらを実現するには、まず従業員が健康であることが基本です。2019年には「太陽誘電グループ健康経営宣言」を行い、私自身が健康管理最高責任者(CHO)となって陣頭指揮をとっています。2020年度には国内全グループ会社において、敷地内全面禁煙としました。今後は「食」への配慮など様々な活動を展開し、従業員の健康増進をサポートしていきます。

※ワークエンゲージメント
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。仕事への「熱意」「没頭」「活力」の3要素で構成される

ESG戦略(ガバナンス)

サステナビリティ関連活動を統括する「サステナビリティ委員会」を設立

コーポレートガバナンスは、企業の長期的・持続的な成長の土台であり、コーポレートガバナンス・コードの各原則を実践することを基本とし、ステークホルダーとの対話から得た意見を取締役会で共有・議論して、経営に反映していくことが重要であると考えています。また、体制強化の一環として、太陽誘電のサステナビリティ活動方針やその進捗状況を審議するため、「サステナビリティ委員会」を発足させると同時に、内部統制システムの強化に向けてコーポレートガバナンス体制の見直しを行いました。

CEOの後継者計画(サクセッションプラン)も整備しています。業務執行取締役を後継者候補とし、担当分野のローテーションや重要な経営指標を用いた目標管理の実践などを通じて、候補者の資質向上を図っています。今や財務諸表に表れるような経済価値だけではなく、企業の持続的な成長に欠かせない社会価値を融合したサステナビリティ経営を行うことが企業価値向上につながると認識し、これを実践できることが経営者としての基本的な素養のひとつと考えて、候補者を選考しています。



太陽誘電は、持続的に企業価値を向上させていくために短期的視点を脱し、長期的視点で未来の太陽誘電がどのような存在であるべきかを明確化する必要性を認識し、新たなミッションを策定しました。この未来への第一歩としてスタートしたのが、中期経営計画2025です。目指す姿の実現にも、計画の目標達成にも、株主の皆様、お客様、従業員、地域社会をはじめとする、すべてのステークホルダーの皆様と信頼関係を構築し、ともに発展していくことが不可欠です。皆様におかれましては、引き続きご支援をいただけますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

登坂正一

財務担当役員メッセージ



売上高4,800億円、
ROE15%以上を目標とする
「中期経営計画2025」の実現を
財務面から支えていきます

取締役専務執行役員
佐瀬 克也

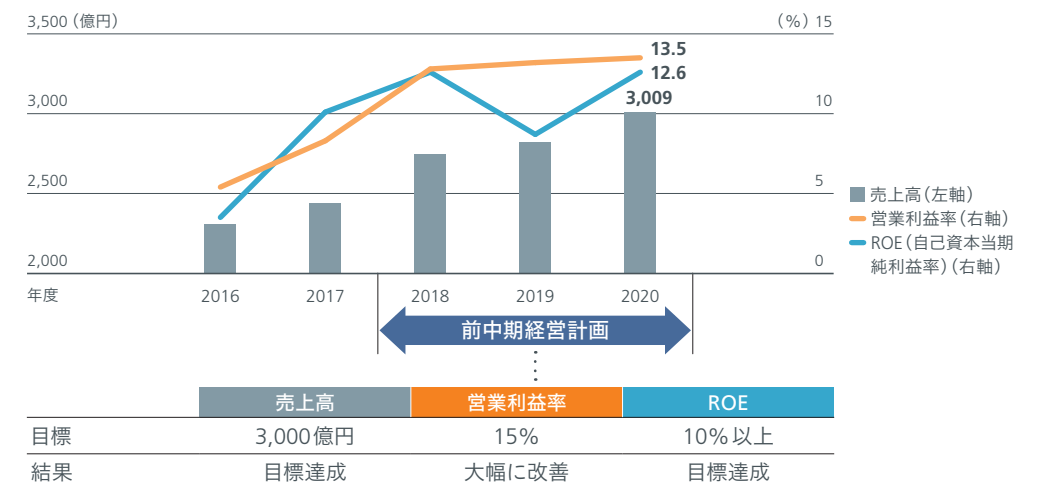
2020年度の業績および前中期経営計画の総括について

2020年度は、年初から世界各地で新型コロナウイルスの感染拡大が発生したため、太陽誘電のビジネスに与える影響を予測することが困難な状況でスタートしました。実際には、パソコンなどの電子機器を活用した在宅勤務や家庭学習の増加、スマートフォンの生産に向けた部品取り込み、自動車の想定よりも早い生産回復などによって電子部品の需要が増加したため、太陽誘電の業績にとってプラスとなる影響が大きく、売上高、利益ともに過去最高を更新しました。

この結果、2020年度を最終年度とする前中期経営計画について、売上高は3,009億円、ROEは12.6%となり、それぞれ目標を達成することができました。営業利益率は目標の15%に至りませんでしたが、13%レベルを3年間安定して出せたことが重要だと捉えています。それにより自己資本比率は60%以上を維持し、ネットキャッシュも実現できたことは評価できていると考えています。

成果を出すことができた要因としては、販売先のミックス改善が挙げられます。自動車、情報インフラ・産業機器を「注力すべき市場」と定義し、売上構成比を高める活動を行った結果、狙った比率に近づけることができ、目標達成に大きく貢献しました。前中期経営計画のスタート以前は32%だった注力市場比率は、計画の最終年度には43%まで拡大しており、これは計画期間中だけでなく、それ以前から併せて9年ほどかけて取り組んできたことが成果につながっています。

前中期経営計画の振り返り



中期経営計画2025について

目標数値と計画期間

中期経営計画2025では、目標数値として売上高4,800億円、営業利益率15%以上、ROE15%以上、ROIC10%以上を設定しています。計画期間は5年間とし、中長期の需要動向を見据えた思い切った投資判断を実施していきます。

→ p.16 中期経営計画2025

ROEとROIC

ROE、ROICともに、成長による収益性向上によって目標達成を目指します。

ROEについては、2020年度実績の12.6%をベースとして、市場の拡大に合わせた成長戦略を遂行すると同時に、前中期経営計画では目標に達しなかったインダクタや通信デバイスの収益力を強化することで、目標である15%以上を達成していきます。

また新たに、資本コストを意識した経営視点として、目標数値の1つにROICを採用しました。現在の太陽誘電の資本コスト(WACC)は8%程度と試算しており、それを上回ることを大前提に、ROICは10%以上を目標としました。実際の運用にあたっては、ROICを製品カテゴリごとにブレークダウンして定期的に状況を把握し、投資を実行する際にも投資回収期間などの基準を設定するなどして、従来よりも事業の選択と集中を高めるために活用したいと考えています。

一方、マクロ経済の急激な悪化や天災、パンデミックなど不測の事態に備え、事業継続のために自己資本の厚みを確保して安全性を担保することは、これまでの経験から必要不可欠だと考えています。これに関連して前年度には、実際に使用することはありませんでしたが、銀行とのコミットメントラインを100億円から300億円に増額しています。

現在の自己資本比率60%レベルを維持しつつ、各事業における収益性向上により、ROE、ROICを高めていきたいと考えています。

成長投資、M&A、研究開発費

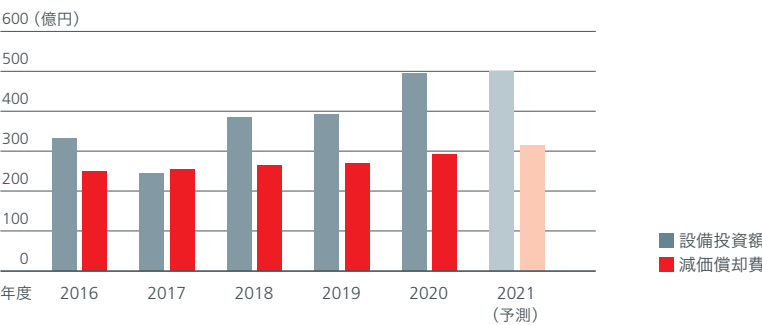
中期経営計画2025の達成に向けた成長投資として、5年間累計で3,000億円の設備投資を計画しており、初年度である2021年度は500億円の投資を実施予定です。ターゲットは、主に自動車や情報インフラ・産業機器といった高信頼性市場や通信向けなどのハイエンド市場向けです。

コンデンサについては毎年10-15%の能力増強を図っていく予定であり、インダクタ、通信デバイスについても新商品に対する投資を行う計画です。日本、中国、マレーシアでは、この先に新工場の建設も予定しています。需要拡大に備えた投資が先行する予定のため、一時的にバランスが変わる可能性はありますが、強固な財務体質を維持していきたいと考えています。

その他には、投資計画3,000億円のうち1割程度を、環境目標に対応する投資や、事業運営の効率改善に向けたIT投資などに振り向けていく予定です。成長の手段の1つとして、M&Aなど外部リソースの取り込みも考えられますが、今回の計画における投資金額には含まれていません。オーガニックな成長を基本としつつ、M&Aの可能性を探るリサーチは継続し、今後、戦略遂行上必要な場合に検討していく方針です。

一方で、研究開発費は、材料技術などの要素技術の高度化やソリューション創出などを中心に、売上高比率4%レベルを維持していく方針です。現在見えているテーマに取り組むには必要十分な水準と考えていますが、新規事業への取り組みなど、必要性に応じて柔軟に対応していきたいと考えています。

設備投資額／減価償却費

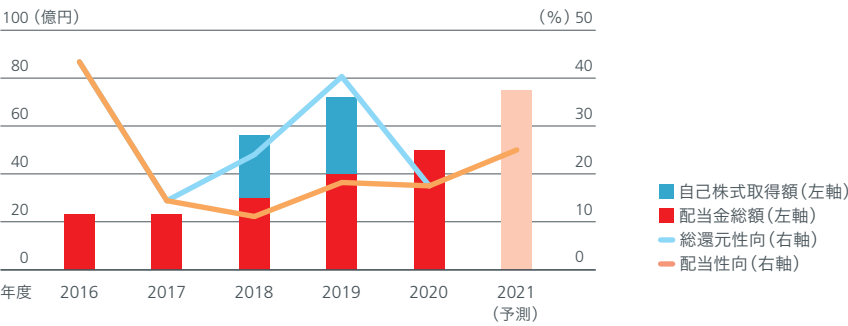


株主還元について

太陽誘電は、経営理念の1つに「株主に対する配当責任」を掲げています。1株当たり年間配当金については2017年度の20円から2020年度には40円まで増額してきました。

中期経営計画2025では、安定的な配当性向30%の実現という目標を設定しました。株主の皆様に対して、利益水準に応じた配当で利益を還元していくことを目指します。今後については、これまで同様、成長投資とのバランスを勘案しながら安定的に配当金額を高めていきたいと考えています。一方で、必要に応じて、自己株式の取得を進め、総還元性向の向上も図っていききたいと考えています。

株主還元



Section 2

価値創造のための戦略

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

スマート商品の開発体系

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

太陽誘電が考える「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、最終商品への搭載・廃棄にいたるまで、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、「ムダ・ムラ・ムリ」を排除した“スマートプロセス”。使用や廃棄を考慮し、環境負荷を低減した“スマートデザイン”。太陽誘電は、これら“スマートプロセス”“スマートデザイン”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。

環境・社会に対する貢献

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

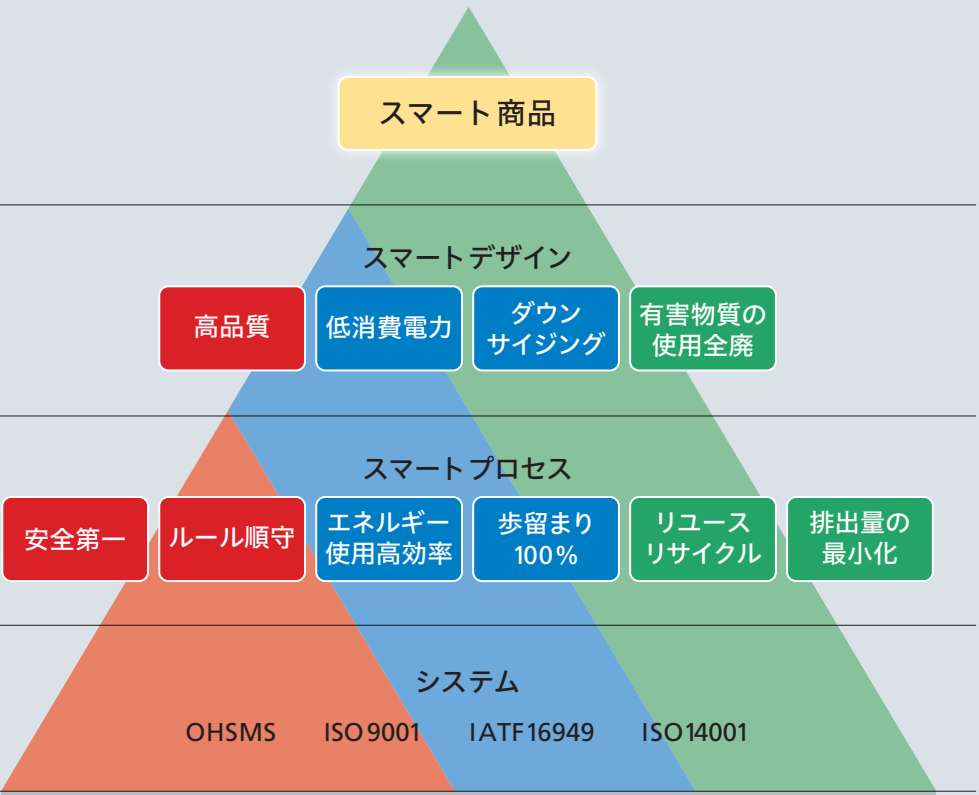
DXを活用した事業活動における対応

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

労働安全衛生、品質、環境などのマネジメントシステム(OHSMS、ISO9001、IATF16949、ISO14001に準拠)を事業運営のベースとしてスマート商品を提供する

TAIYO YUDEN VISION

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



市場環境と事業の展開

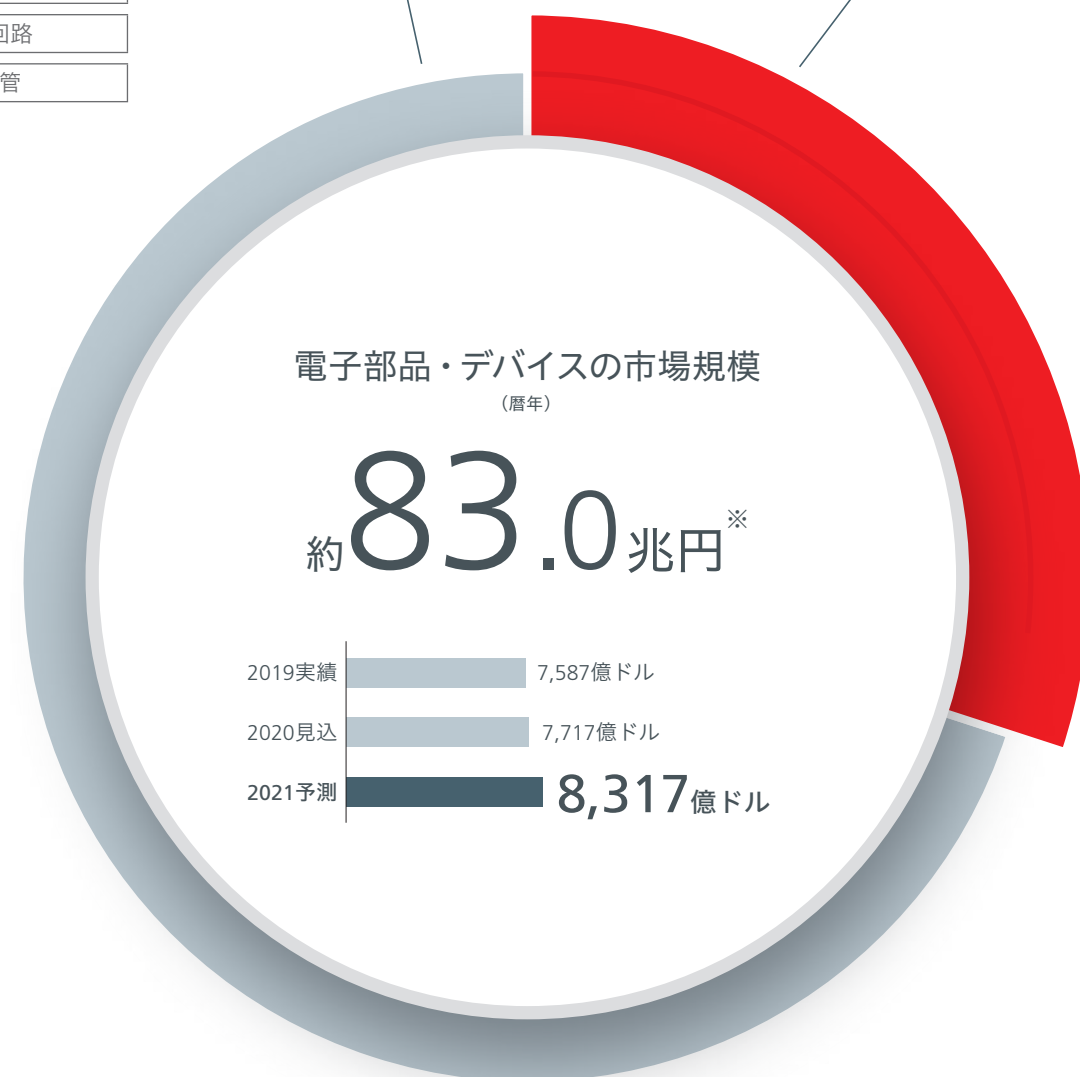
電子化の波によって続くニーズ拡大

スマートフォンの普及に加え、自動車などこれまで電子化されていなかった様々な製品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。

電子デバイス 約59.7兆円※

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

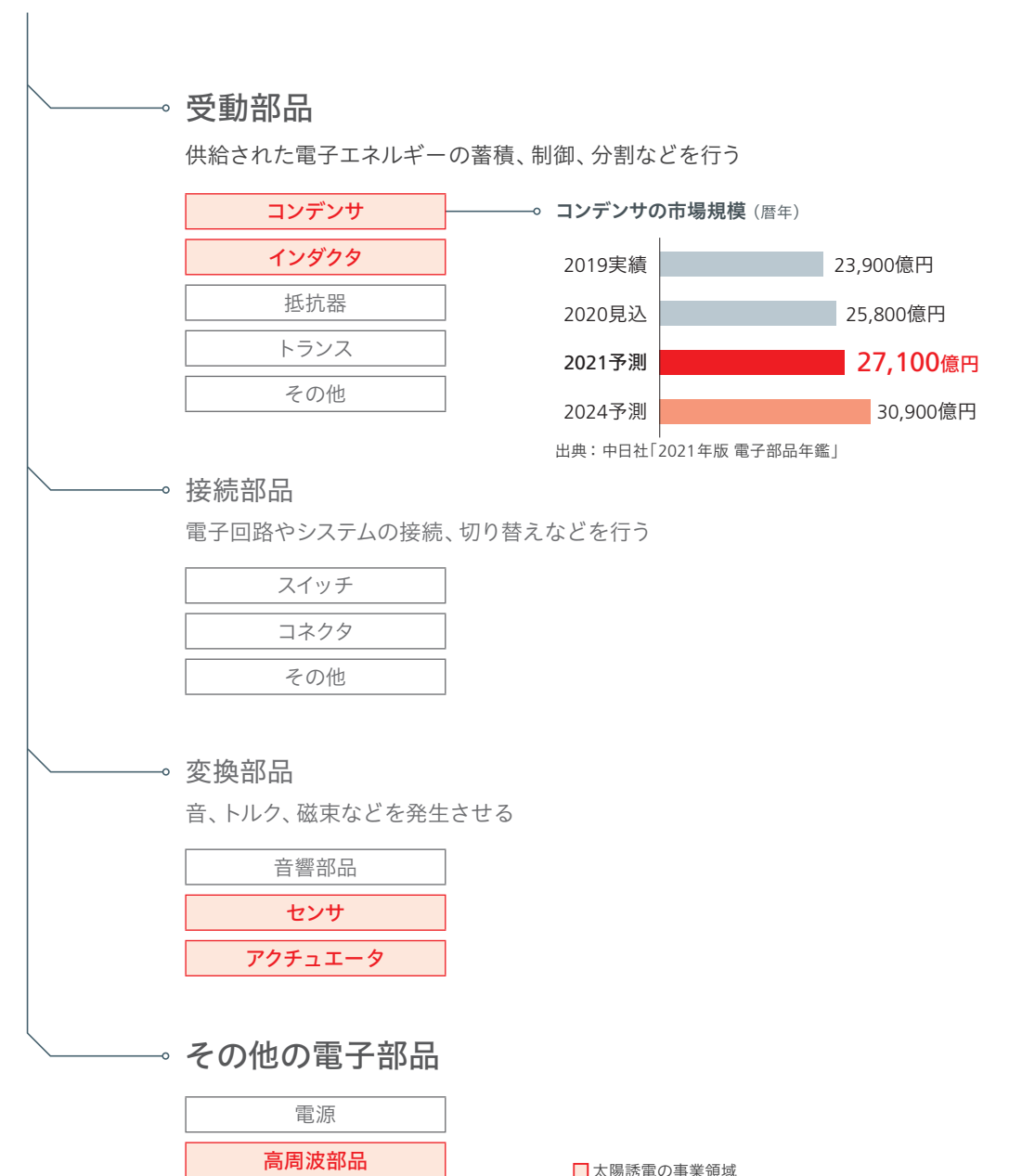


※2020年の見込(ドルベース)に対して、2020年平均為替レート1ドル=107.5円を用いて算出しています。

注：数字はJEITA「電子情報産業の世界生産見通し2020」
区分はJEITA「電子部品グローバル出荷統計品目内訳表」

一般電子部品 約23.3兆円※

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



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

創業者が掲げた経営理念を継承しつつ、新たな時代における太陽誘電のミッションとして「おもしろ科学でより大きくより社会的に」を定めました。このミッションを達成していくために、強みを活かした今までにない商品・サービスの創出に取り組んでいます。

近年は特に、技術、環境、公衆衛生などにおいて大きな変化（メガトレンド）が起きていますが、太陽誘電はこれらに柔軟に対応する事業戦略、研究開発戦略、人材戦略を策定しています。事業活動を通して社会的課題の解決と、安全・快適・便利な社会の実現への貢献に取り組み、社会とともに持続的に発展していくことを目指しています。

ミッション

おもしろ科学で より大きく より社会的に

経営理念

「従業員の幸福」 「地域社会への貢献」「株主に対する配当責任」

太陽誘電の事業運営

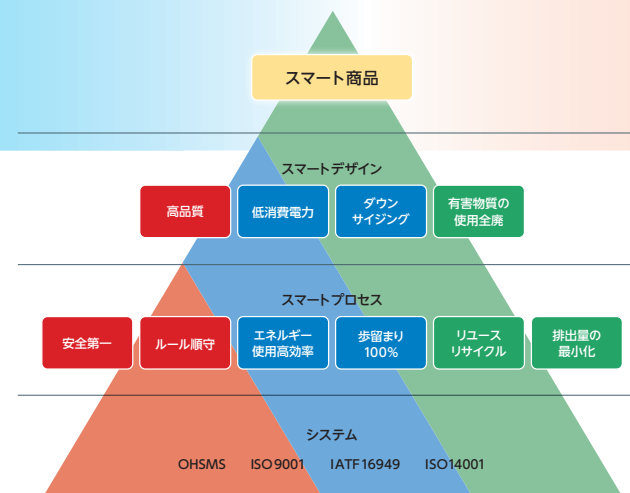
投入資本 (2020年度)

財務資本	
総資産	4,046 億円
自己資本比率	60%
知的資本	
研究開発費	125 億円
製造資本	
生産拠点数	18 拠点
人的資本	
連結従業員数	22,852 名
社会・関係資本	
創業年数	71 年
株式上場年数	51 年
自然資本	
エネルギー（電気）消費量	919,484 MWh
水使用量	4,149 千 m ³

事業活動によるレバレッジ

ビジョン

すべてのステークホルダーから信頼され
感動を与えるエクセレントカンパニーへ



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

事業活動を通じた価値の創造

経済価値

社会価値

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

アウトカム

中期経営計画2025

〔財務〕

■ 売上高	4,800 億円
■ 営業利益率	15% 以上
■ ROE	15% 以上
■ ROIC	10% 以上

〔非財務〕

GHG 排出量	
■ 絶対量	2030年度25%削減 (2020年度比)
廃棄物／水使用量	
■ 原単位（販売数量）	2025年度10%削減 (2020年度比)
安心安全な職場／拠点機能最適化	
■ 安全性・快適性・環境性能を兼ね備えた職場づくり	
■ 傷病率	< 0.016
■ 度数率	< 0.08
働き方改革／ダイバーシティ	
■ ワークエンゲージメント	2.5 以上
■ 新卒女性採用率	30% 以上

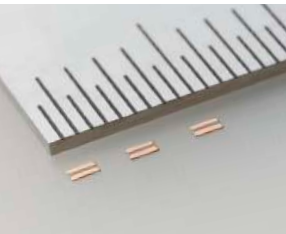
営業概況 At a Glance

コンデンサ

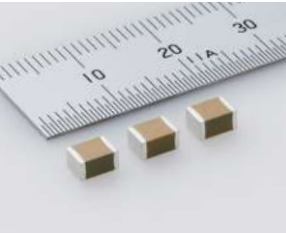
■ 積層セラミックコンデンサ



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

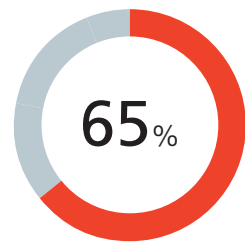


超低背積層セラミックコンデンサ
(0.6mm×1.0mm)
薄さ0.064mm

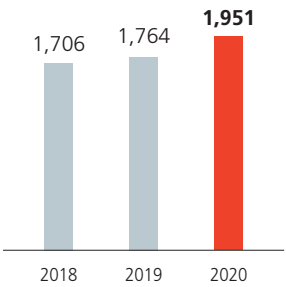


小型大容量積層セラミックコンデンサ
4532サイズ(4.5mm×3.2mm)
1,000μF

売上構成比
(2020年度)



売上高の推移
(単位：億円)



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

2020年度の業績は、通信機器向けの売上が前年度と比べ減少したものの、民生機器向け、情報機器向け、自動車向け、情報インフラ・産業機器向けの売上が増加したことにより、売上高は10.6%増の1,951億98百万円となりました。

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

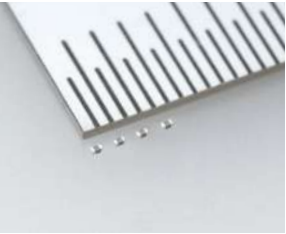
※2021年度より、製品区分の名称を「インダクタ」に変更しました。
区分に含まれる製品の変更はありません。



メタル系パワーインダクタ
「MCOIL™ (エムコイル)」

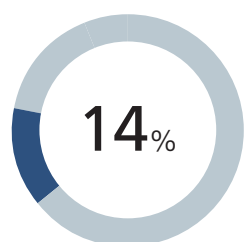


フェライト系巻線パワーインダクタ

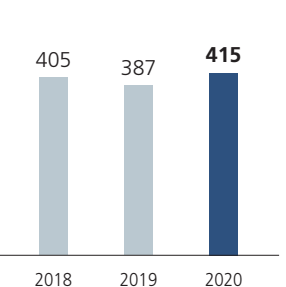


超小型積層チップインダクタ

売上構成比
(2020年度)



売上高の推移
(単位：億円)

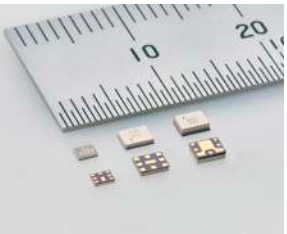


小型、薄型、大電流対応のインダクタに加え、自動車・情報インフラをターゲットとした大型、高信頼性のインダクタの開発に取り組んでいます。材料開発、巻線・積層プロセス技術を高度化させることで、競争力ある商品を開発しています。

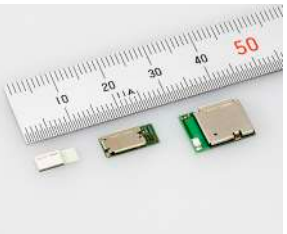
2020年度の業績は、情報機器向け、通信機器向け、自動車向け、情報インフラ・産業機器向けの売上が前年度比で増加したことにより、売上高は7.2%増の415億64百万円となりました。

複合デバイス

- モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)
- 回路モジュール



モバイル通信用デバイス
(FBAR/SAW)

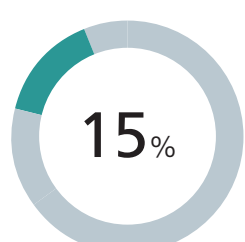


無線モジュール

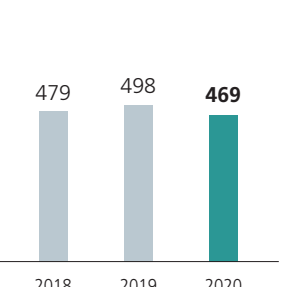


積層セラミックフィルタ

売上構成比
(2020年度)



売上高の推移
(単位：億円)



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

2020年度の業績は、モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)や回路モジュールなどの売上が前年度比で減少したことにより、売上高は5.8%減の469億30百万円となりました。

その他

- アルミニウム電解コンデンサ
- 蓄電デバイス

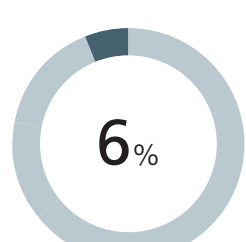


アルミニウム電解コンデンサ

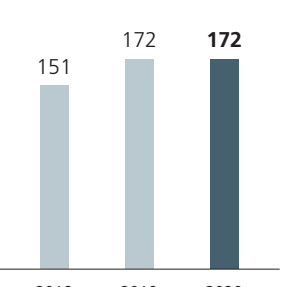


リチウムイオンキャパシタ

売上構成比
(2020年度)



売上高の推移
(単位：億円)



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

2020年度の業績は、前年度比0.4%減の172億27百万円となりました。

Feature

サプライチェーンにおけるリスク対応



調達



生産



物流



販売・マーケティング

事業継続リスク対策の策定と運用※1				
これまでの取り組み	- 調達の安定化を目的に部材サプライヤーのBCP策定を促進、支援 - 部材在庫の確保	- 生産能力の増強 - 生産性改善活動「smart.E」を推進し、ボーダレス生産体制構築を目指した取り組みを実施 - これまでの感染症発生事案に基づくマスクなど感染対策品の備蓄	- 自社開発の倉庫システム導入により、倉庫管理業務の効率化と省人化 - 脱炭素思想に基づき、航空便と船便の最適バランス検討と実施	商談は対面での面談をベースとした上で、お客様のニーズを満たす柔軟な対応を実施
	人流、物流の停滞による部材の供給逼迫	- 人流の制限による稼働への影響 - 行政指示による稼働制限 - 生産現場での感染者発生により生産が休止 - 労働者の確保の難化	- 国際線航空便数の減少や、海上輸送用コンテナ不足による国際的な輸送能力不足 - 輸送の不安定化 - 輸送リードタイムの長期化 - 輸送コストの高騰	各地域の外出制限と海外渡航規制に伴い、顧客訪問や展示会開催が中止されるなど、対面での商談機会減少により販売活動が制限
事業継続対策委員会を組織し全社情報の集約と対策検討・指示※2				
対応事例	各国制限を把握し、部材供給影響の早期確認を実施	- 徹底した感染予防対策による生産活動継続 - 従業員の日々の健康管理 3密対策 - 手や指および物に対する消毒 - smart.Eの継続推進	- 物流不安定化に対する対策強化 - 代替物流ルートの確保 - 複数輸送手段の確保	- テレワーク可能な環境整備とオフィスへの出勤制限により従業員の安全確保 - オンラインミーティングなどを活用することにより社内および顧客とのコミュニケーションを平時と同レベルに維持
	複数調達ルートの確保と強化	より安定した供給を実施するための在庫体制の見直しと再設計	- 物流管理体制の強化 - 物流業者との連携強化	営業部門のリスク管理基準の見直しと強化
強化している取り組み				

※1「グループ事業継続対策規定」「太陽誘電グループ新型コロナウイルス感染症対応計画＜感染予防対策＞」の策定・運用、および、事業継続のための教育訓練の計画的実施（緊急連絡、初動対応、復旧訓練など）

※2・日々および週次レポートを発行し、各拠点政府の施策、地域の感染状況および拠点対策などの情報共有化を実施
・「働き方ガイドライン」を作成し、全拠点へ対応指示して感染防止対策を徹底

R&D



開発研究所 所長
平國 正一郎

太陽誘電は1950年の創業以来、コンデンサを中心とする電子部品の開発、生産を主たる事業とし、エレクトロニクス技術の発展、ひいては人々の生活の質向上に貢献することで経済価値と社会価値を創出してきました。今、電子部品はスマートフォンや自動車など、日常生活で使われる様々な電子機器に搭載され、あらゆるシーンで欠かせないものになっています。さらにこの先には、様々なモノがリアルタイムでネットワークに接続される「つながる社会」の実現が想定されており、電子部品企業には、より困難な課題をクリアする高度な研究開発力が求められています。

太陽誘電の研究開発の特徴は、素材の研究・開発から商品開発までを一気通貫で行っていることです。この素材へのこだわりが、競争力のある商品を生み出すと同時に、新商品を生み出していくためのコア技術の磨き上げと蓄積につながってきました。材料技術、生産システム技術、評価技術、設計技術、実装技術、プロセス技術といったコア技術については、他社に負けない高い水準を常に維持できるように、各部門で分担して研究開発を行っています。また太陽誘電では、「スマート商品」の開発体系を設定しており※、コア技術を駆使して付加価値の高いスマート商品を継続して生み出していくことが、研究開発部門のなすべきことだと考え

ています。

この考えを踏まえた上で、開発テーマについては、近視眼的な見方にとらわれることなく「10年後を妄想し、5年後を描いて、3年後を実現する」といったバックキャスト的な視点でのテーマ設定を重視しています。そのために、研究者には「今」や「自分の専門」にこだわりすぎることなく、高い視座でものごとを見たり、こうなったらいいと発想したりする妄想力を持ってほしいと伝えています。例えば10年前に、スマートフォンがここまで高機能化し、生活に密着したツールとなるような世界を描いていたとしたら、それはある種の妄想力だと言えるでしょう。地道な研究の一方で、未来に思いを馳せた妄想を働かせることが、これからの研究には重要だと考えています。

私は研究開発とは、新たな課題を解決することを通じて会社のミッション、ビジョンを実現し、よりよい未来を創発していくための源泉であると考えています。新型コロナウイルス感染症の拡大と、それに伴う社会変化、技術進化のスピードの加速など、外部環境の変化やそこから生じた新たな課題にも対応しながら、よりよい未来の実現に貢献できるよう、太陽誘電の研究開発力を高めていきます。

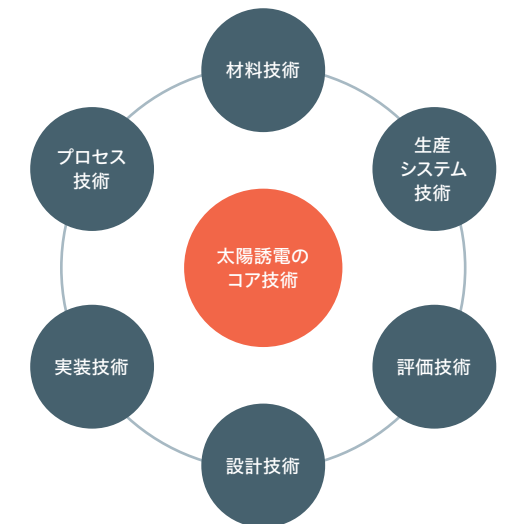
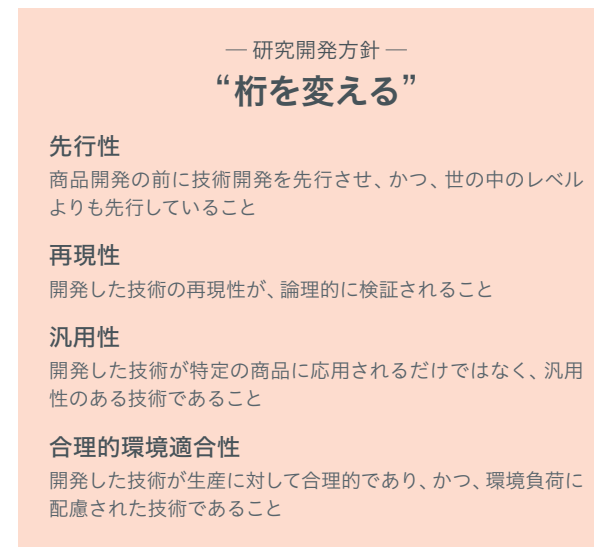
→ p.30 スマート商品の開発体系

研究開発に関する基本的な考え方

未来創発の源

太陽誘電の創業者である佐藤彦八はセラミック素材の研究者であり、創業以来、素材の開発から出発して製品化を行うことを信条としてきました。これは太陽誘電の強みでもあり、これにより多くの「世界初」の商品を生み出してき

ました。太陽誘電は、これまで培ってきた数々の要素技術にさらに磨きをかけ、エレクトロニクス機器の進化に貢献する商品を創出するべく研究開発に取り組んでいます。



研究開発へのアプローチ

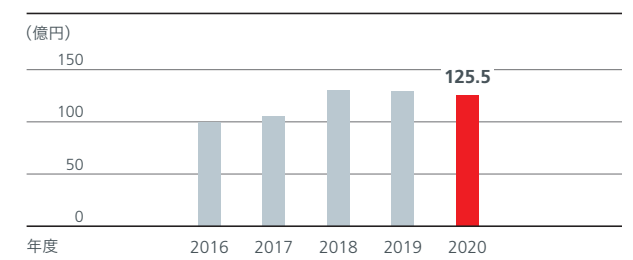
スマート商品開発を通じたビジョンの実現

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

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

研究開発費

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



研究開発テーマ

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」をコンセプトとして、

1.No.1を目指す卓越した材料技術の実現

2.社会ニーズにマッチしたソリューションの提案

の2つを基本方針として開発を行っています。

具体的な研究テーマとしては、最先端の積層セラミック

コンデンサ向けの誘電体材料や、メタル系パワーインダクタ「MCOIL™ (エムコイル)」向けの新材料の開発などに取り組んでいます。さらに、全固体電池やにおいセンサなどの新たな価値創造に貢献できるテーマや、GHG排出量削減に寄与し社会価値が創造できるような研究テーマについても、取り組みを加速しています。

R&D

研究施設

太陽誘電は「技術の太陽誘電、開発の太陽誘電」を標榜うして、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（群馬県高崎市）を1998年に開設しました。これにより積極的な研究・開発を加速させ、現在も太陽誘電グループの開発力・技術力の源泉、未来への創発の礎となっています。

また、新事業推進室などの社内組織との連携や、外部機関との連携・協働を進化させる目的で、2020年11月に新たな拠点「新川崎センター SOLairoLab（そらいろラボ）」（神奈川県川崎市）を開設しました。これまで以上に情報収集・マーケティング機能、アプリケーション・ソリューション開発機能の強化を図っていきます。



R&Dセンター

知的財産活動

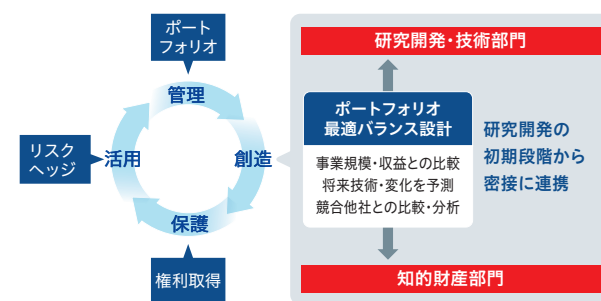
基本方針

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

知的財産権の保護に関する活動

他社に先駆けた研究開発活動を推進し、その成果を確固たる知的財産権として獲得するために、知的財産部門では研究開発の初期段階から、研究開発・技術部門と密接に連

携した活動を推進しています。また、知的財産の創造・保護・活用を、それぞれの事業に最適化された独自のマネジメント手法で運用しています。



Topics

知財創出活動を通じたSDGs啓発

太陽誘電は「中期経営計画2025」において、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。これまで、積層セラミックコンデンサなどの主力事業に知的財産リソースの多くを割いて知財創出することで事業競争力を高め、経済価値向上に貢献してきましたが、今後は、社会価値も意識した特許出願を行っていきたく考えます。

太陽誘電は、ESGにおけるマテリアリティに対応したSDGs目標を定めて活動しており、特許創出活動においても各技術者に自分たちの開発がどの目標に関連するのかを意識した取り組みを促す施策を進めています。具体的には、技術者のSDGsマインド向上のために、技術者が日頃取り組んでいる技術課題について、169のターゲットに関連した特許出願に対して特許報奨の点数を連動させ、報奨金算定の一要素とするような制度設計をしています。これにより、自分自身の活動が持続可能な社会の実現に結び付いているとの意識を深めてもらうとともに、開発中の製品/サービスの発明を充実させることにより、技術者が特許出願を通じて経済価値と社会価値の両輪を回していく活動の一助となれればと考えています。



人材戦略

人材の多様性を理解し、 人格・個性を大事にした人材戦略で 経済価値と社会価値を 両立させていきます

執行役員（人事、総務、知財、法務担当）

藤川 巖



太陽誘電は、経営理念の1つに「従業員の幸福」を掲げています。また、2021年度からスタートした「中期経営計画2025」の社会価値に関連した経営指標においても、働き方改革やダイバーシティをテーマとして設定するなど、「人」を重視した経営を行っています。

太陽誘電の人材戦略の基本は、最先端技術・材料にこだわった商品を開発、製造するものづくり企業として、事業や経営を支える能力を持つ人を採用し、企業価値向上に貢献する人材として育成、活用していくことです。

求める人材像は、電子部品の爆発的な需要拡大に対応するために不可欠なムダ・ムラ・ムリを排除したものづくりを推進できる人、今後一層普及・拡大が進むAI技術などを活用して商品・サービスの質を高めていける人、グローバルな事業展開を牽引していける人などです。これらの人材がさらに経営戦略の実現を担える人材、社会に貢献できる新しい価値を生み出すイノベーション人材となるよう、人材育成への取り組みを継続して進めています。

また、「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す」という方針を打ち出しています。この方針に基づき、ダイバーシティや働き方改革を推進しています。

ダイバーシティに関しては、まずは新卒女性の採用率30%以上を目指した採用活動を展開しています。ダイバーシティは性別だけでなく、人種・国籍や年齢による差別をしないということも意味しています。技術職を中心に外国籍の従業員の採用も進めています。

働き方改革に関しては、皆が同じようなキャリアを目指す単線型の人事体系から、個々人が各自の能力や意欲、生活スタイルに基づき希望するキャリアを実現できる複線型の人事体系にしていく方針です。従業員一人ひとりが自分にあった働き方を選択できるようにし、能力を最大限に発揮できる機会を提供していきたいと考えています。

そして、このように従業員が能力を発揮するために、何よりも大切なのは健康です。太陽誘電では、社長が健康管理最高責任者（CHO）となり、社内禁煙の推進など健康経営に積極的に取り組んでいます。その成果は「健康経営優良法人2021（ホワイト500）」への認定など、外部からの評価にも表れています。

従業員一人ひとりの能力を最大限に発揮できる人材戦略を遂行することは、社会価値を向上させるだけでなく、中期経営計画2025に挙げた経済価値の向上にもつながると考えています。今後も、適切な人材戦略によって太陽誘電の企業価値を向上させていきます。

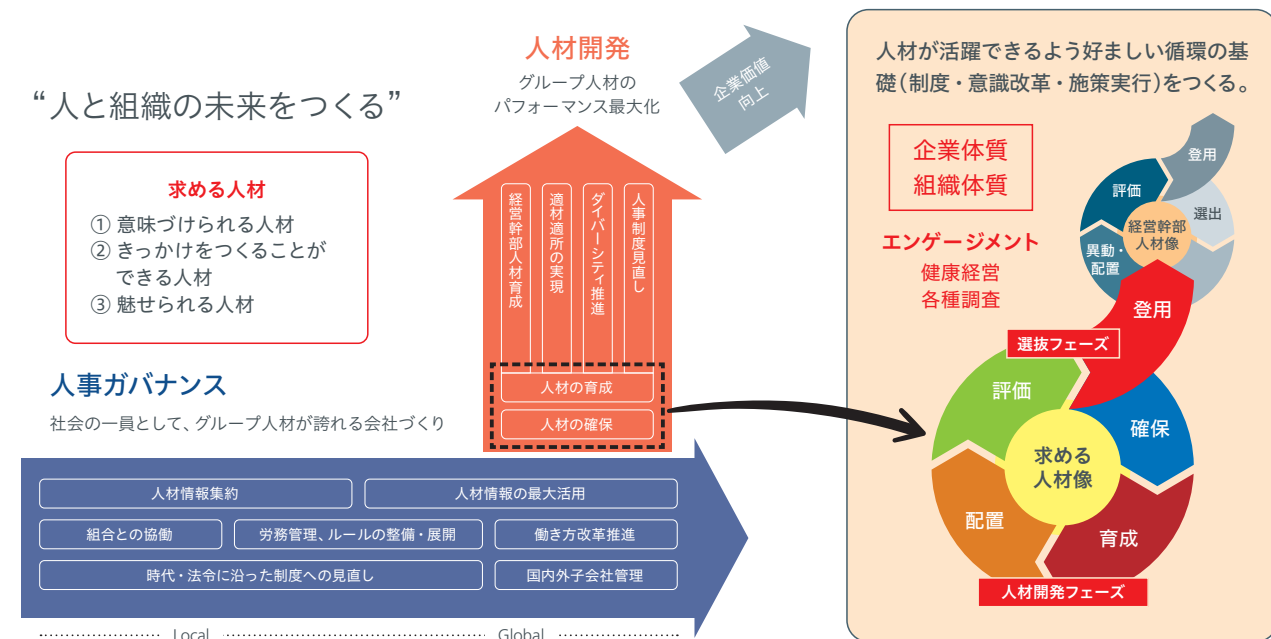
人材戦略に関する基本的な考え方

太陽誘電は創業の理念を基本にあらゆる人材の多様性を理解し、人格・個性を大事にすることで、従業員の豊かさの実現を目指しています。

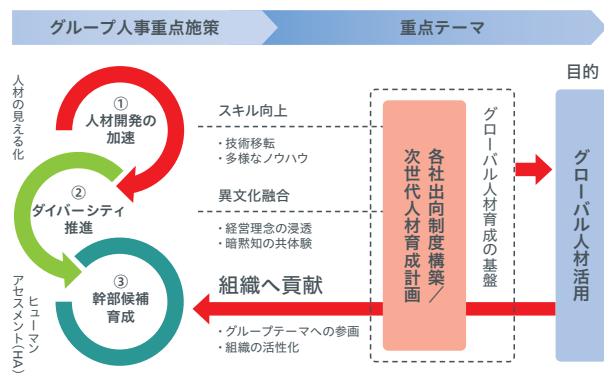
そのため、異文化を経験し経営戦略の実現を担うことができるグローバル人材や、専門性・創造性を高め、社会に貢献できる新しい価値を生み出すことのできるイノベーション人材の輩出を継続して進めます。また、「人と組織の未来をつくる」の人事ミッションのもと、すべてのグループ人材・組織が活躍できる環境を整え、人材育成を加速させていくことで、従業員一人ひとりの自己成長と企業価値の向上を目指します。

人材戦略

■ 人材戦略図



重点施策



1. 人材開発の加速

太陽誘電の強みをより伸ばし、弱みを補強するための教育プログラムを展開しています。

(例)

- 若手従業員向け 実践的統計研修
- 品質研修
- ハラスメント研修

2. ダイバーシティ推進

太陽誘電は「ダイバーシティ方針」を掲げ、若手社員、シニア社員、女性、外国人、障がい者などをはじめとする従業

員一人ひとりが、各自のもつ能力を最大限に発揮して、いきいきと働くことができる環境整備に取り組んでいます。

ダイバーシティ方針／ダイバーシティ推進活動

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

Topics

太陽誘電株式会社と子会社のサンヴァーテックス株式会社が、次世代育成支援対策推進法に基づく子育てサポート企業として、2021年6月25日に厚生労働省より「くるみん」の認定を受けました。出産や育児などの生活の変化点においても仕事と私生活の両立を図りやすい環境整備が評価されました。



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、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。

(例)

- 監督職向け 次世代リーダー研修
- 役員向け 役員研修

働き方改革

太陽誘電は、一人ひとりがパフォーマンスを最大限に発揮できるよう、働きやすい職場環境の整備に取り組んでいます。そのための指標として、有給休暇取得率や女性の育児休業復帰率を設定し、それぞれの指標が改善するような施策を推進しています。2020年度にはコロナ禍での在宅

勤務制度を大都市圏中心に導入しましたが、アフターコロナを見据えた在宅勤務制度もトライアル検証中です。またキャリア相談窓口を設置して、従業員が将来を見据えていきいきと働くことができるよう支援しており、開設以来たくさんの相談が寄せられています。

健康経営

太陽誘電は、「従業員の心身の健康」が重要な経営課題であると認識しています。このため、社長を健康管理最高責任者(CHO)とし、2019年には「太陽誘電グループ健康経営宣言」を制定して健康経営に取り組んでいます。従業員の健康増進・ワークエンゲージメント向上を目指し、戦略的かつ計画的に取り組みを進めるために、健康支援中期計画を設定して具体的な健康施策に取り組んでいます。

太陽誘電グループ健康経営宣言

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

2020年度の主な施策

- 国内グループ拠点 敷地内全面禁煙化
- 各種セミナー（禁煙セミナー、運動セミナー、睡眠セミナー、女性セミナー）
- 身体能力セルフチェック(実際の身体能力を認識)

人材関連データ(太陽誘電株式会社、正社員)

	2019年度	2020年度	2021年度	
管理職における女性比率 (4月1日時点)	2.0%	2.8%	2.8%	多くの意欲ある女性が活躍できる雇用環境整備を行うため、2021年4月から2023年3月までの女性活躍推進行動計画を策定し、実行しています。
新卒採用人数 (4月1日時点)	96人	101人	122人	
(内訳) 女性人数	35人	43人	34人	中期経営計画2025において、新卒女性採用率30%以上を目標に設定し、活動を推進しています。
女性比率	36%	43%	28%	
有給休暇取得率 (年度末時点)	72%	63%	—	
育児休業復帰率(女性) (年度末時点)	100%	100%	—	一人ひとりがパフォーマンスを最大限に発揮できるよう、働きやすい職場環境の整備に取り組んでいます。
平均勤続年数 (年度末時点)	18.2	18.8	—	
(内訳) 男性	18.2	18.9	—	
女性	18.3	18.7	—	

注1：管理職における女性比率は就業人員を母数として算出しています

注2：有給休暇取得率、育児休業復帰率(女性)、平均勤続年数は在籍人員を母数として算出しています

女性活躍推進行動計画の詳細については、**当社WEBサイトにてご覧いただけます**

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

価値創造を支える基盤

取締役・監査役

グローバル化の進展により各国・各企業の関係が複雑になる中、SDGs採択にみられるように社会的課題が共有され、その解決への期待が高まっています。同時に、ステークホルダーから企業に対して「環境」「社会」「ガバナンス」(ESG)を重視したサステナブルな取り組みの要請が増加しています。太陽誘電は、ESGが経営における機会およびリスクになることを認識し、事業を通じて社会的課題を解決する活動を行っています。



小池 精一
社外取締役

浜田 恵美子
社外取締役

平岩 正史
社外取締役

福田 智光
取締役上席執行役員

増山 津二
取締役副社長

登坂 正一
代表取締役社長

藤田 知美
社外監査役

佐瀬 克也
取締役専務執行役員

大嶋 一幸
常勤監査役

三宿 俊雄
常勤監査役

吉武 一
常勤社外監査役

実効性の高いガバナンスを目指して

— 社外取締役座談会

社外取締役
浜田 恵美子



社外取締役
平岩 正史



社外取締役
小池 精一



太陽誘電は、持続的成長と中長期的な企業価値向上のためにコーポレートガバナンス体制の最適化を進めています。太陽誘電のコーポレートガバナンスに関するこれまでの取り組みと今後の課題について、「中期経営計画2025」の策定に関する議論などを踏まえ、社外取締役の平岩氏、小池氏、浜田氏よりご意見をいただきました。

コーポレートガバナンスに関する これまでの取り組み

浜田 太陽誘電には、ガバナンスを重視していく姿勢を感じます。実際のアクションとしては、例えば取締役会の実効性評価を毎年実施しており、明らかになった課題を客観的に捉えて対策を講じています。そのような取り組みも含めて、透明性が高く、質の高い議論が交わされる取締役会になっていると感じています。現状に満足せず、常に改善しようという空気がありますね。

小池 ガバナンスへの取り組みには一概にこれだという正解はないからこそ、常にベストなあり方を求め、改善を繰り返しながら磨き続けることが正しい姿勢だと思っています。2019年度の実効性評価においては、「中長期の経営戦略や人材育成・人材戦略に関する議論」が課題として抽出されま

した。これに対しては昨年度、社外取締役を含めて十分な議論がなされ、その結果が中期経営計画2025の策定に活かされています。課題の抽出と抽出した課題に対する迅速な取り組みという点では、正しいあり方が構築できているのではないのでしょうか。

平岩 私はこの3人の中で一番長く、約5年間、太陽誘電の社外取締役を務めています。この間に、ガバナンス強化に向けた組織づくりが急速に進んできました。例えば、取締役会のダイバーシティの観点では浜田さんが参画し、社外取締役の比率も向上しました。毎年継続して改善に取り組み続けたことで、コーポレートガバナンス・コードの要求を満たす取締役会の構成になりました。さらに、社外取締役が3人になり特に顕著になったこととして、それぞれの個性を活かした忌憚のない意見を交わすことによる議論の深化が挙げられます。

ただし、小池さんもお話しされたように、ガバナンスへの取り組みに正解はありません。中期経営計画2025の最終年度である2025年度には会社の規模も大きく変わっているはずですから、そこに向けてどのような体制にしていけるのか、今から議論を始めておく必要があると思います。

取締役会のダイバーシティ実現と 次世代に向けた人材育成

平岩 ここまで、ガバナンスの仕組みを中心に話を進めてきましたが、仕組みや制度をつくり、動かしていくのは「人」です。特に取締役の場合は、その会社の経営目標を達成するため様々な知見、経験、専門分野をもつ人材が必要であり、その状況をスキルマトリックスとして開示する動きが、コーポレートガバナンス・コードの改訂によって一気に進みました。

太陽誘電ではいち早く取締役全員のスキルマトリックスを開示しています。これによって次の世代はどういった人材が必要か意識するようになりました。次世代の役員候補者のスキルを見たときに十分でないものがあれば、育成するなり外部に求めるなりを議論していく必要があると思います。

浜田 私は、太陽誘電の現状のスキルマトリックスは良いバランスだと感じています。現状の良いバランスを今後も継続していくには、その時の会社の状況や経営方針・戦略に必要な取締役のスキルを明確化するとともに、人材確保や育成に活かしていくことが非常に大事になってくるのではないのでしょうか。特に女性の人材活用に関しては、準備万端というわけではないので、意識的に取り組む必要があると思います。

小池 お二人のおっしゃる通りですね。付け加えるならば、専門知識のバランスに加え、太陽誘電の個性にあった人材・スキルの育成も重要だと思います。そうすることで、企業としてのレジリエンスをより高めていけるのではないかと考えています。

浜田 ピンポイントな話になりますが、これからはデジタルトランスフォーメーション(DX)に関するスキルは重要です。特に国内ではこうしたスキルを備えた人材がまだまだ不足しており、各社で取り合いになっています。さらに、今後はニーズも高まり、求めるレベルも上がっていくので、強く意識して取り組む必要があると感じています。

実効性の高いガバナンスを目指して ― 社外取締役座談会



平岩 世の中の動きをみていると、DXに関する人材は短期育成が難しいということで、DXのベンチャー企業を買収するというケースも増えています。しかし結局は、地道に時間をかけて、太陽誘電にとって適切な人材がいれば積極的に採用し、育成していくしかないと思います。

ミッション「おもしろ科学で より大きく より社会的に」

小池 太陽誘電は今年度から、「おもしろ科学で より大きく より社会的に」というミッションを掲げています。これまでの経営理念とビジョンに加えてミッションを明文化したことで、目指す姿や存在意義をこれまで以上にはっきり打ち出せたと思います。

平岩 「おもしろ科学」という言葉には、現場の従業員が科学を用いて新たな価値を創出できたり、商品やソリューションを通じて社会に貢献していけるという面があると思います。太陽誘電は「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つを経営理念としていますが、「おもしろ科学」は事業を成長させると同時に、従業員の幸福、地域社会への貢献も果たすものだと感じています。太陽誘電の「おもしろさ」をステークホルダーの皆様にも感じてもらえるようになるといいなと思います。

浜田 私は新ミッションには、伝統というかDNAというか、太陽誘電の社風が強く表れているなと思います。「より大き

く より社会的に」は創業者の時代からの言葉ですし、「おもしろ科学」には研究者であった創業者のDNAを感じます。最初は「おもしろ」という言葉遣いが気になりましたが、いかにも太陽誘電らしい印象ですし、代々の研究者たちが色々な材料や物性をおもしろがってきたことが今につながっていると感じられ、今では良い言葉だと思っています。

中期経営計画2025の
目標達成に向けて

平岩 今年度スタートした中期経営計画2025は、5年後の達成目標として売上高4,800億円、ROE15%以上などの経済価値に関する目標を設定しています。これらについては、積層セラミックコンデンサの需要予測や、現在進めている設備投資を踏まえた生産能力増強をもってすれば十分に達成可能だと考えています。

一方で、社会価値の視点から、新たにESGについての目標も定めています。中でも「環境」に関しては、2030年度にGHG排出絶対量を25%削減(2020年度比)という目標に向け、具体策についての議論を進めています。



小池 太陽誘電の場合、売上が増大する、つまり生産量が増える中で排出量を削減するというのですから、非常に高い目標設定です。達成のための手段のひとつとして、再生可能エネルギーの調達も有効ではありますが、それは収益圧迫の要因になります。生産効率の改善を徹底する、あ

るいは不良率を改善するといった自助努力でどこまでできるのかを突き詰めていくことは、重要な施策のひとつです。

浜田 環境については世の中の要請が強く、目標達成に向けたステークホルダーからの期待が高まっています。電力ひとつとっても日本を含め各国の状況に違いがありますから、企業側はできること、できないことを精査していく必要があります。環境に関する問題は、どの企業も自らの力だけで達成することは難しく、外部の知恵も借りながら戦略を考えていくことが大切です。私自身も外の状況をよく見ながらアドバイスをすることで、一緒に考えていけたらと思います。

企業価値の向上を支える基盤としての
役員の指名・報酬のあり方

平岩 会社の規模が大きくなるにつれて、それに見合ったコーポレートガバナンス体制へ移行していく必要があると考え、指名委員会と報酬委員会で議論を始めています。具体的にはどこまで各委員会での審議の対象とするのかなどを含め検討しています。私が委員長を務める指名委員会の重要な役割として、社長(CEO)の選任と取締役候補者の指名があります。理想的には、取締役のスキルマトリックスを次世代の候補者についても作成し、それを活用して取締役のあるいは社長の候補者として適任であるかを判断するという状態ですが、方向性が見えるまでには、もう少し議論が必要だと思っています。

小池 私が委員長を務める報酬委員会においては、企業価値の継続的な向上を可能とするような役員報酬制度のあり方について議論を始めています。現状の太陽誘電の報酬制度は短期インセンティブが比較的強い設計になっており、長期インセンティブについてはこれから議論を深めていく必要があると思います。

浜田 役員へどのようなインセンティブを付与するかについては、世の中にこれといった正解がありません。単なる報酬額だけでなく、中期目標や経営方針・戦略の見直しに合わせて、目標の達成や戦略の実行を後押しできる設計にするなど、太陽誘電にとって最適な報酬制度を考えていく必要があると思います。

太陽誘電の未来に向けて

平岩 太陽誘電は新たなミッション「おもしろ科学で より大きく より社会的に」を打ち出し、挑戦的な中期経営計画をスタートするなど、今まさに成長期にあります。それを踏まえて、良いかたちで大きくなっていく、さらに世の中に貢献する会社に成長することを目指します。これからの社会に不可欠な電子部品を作っているわけですから、それができるだけのポテンシャルがあります。

小池 新ミッションを実現し、社会にとってもおもしろく、価値のある会社になって欲しいと思います。その第一歩となるのが、今回策定した中期経営計画2025の経済価値、社会価値の目標達成です。業務執行を監督する立場として、その実現に貢献できるよう努めていく所存です。



浜田 新型コロナウイルス感染症拡大の影響で厳しい産業も多い中で、電子部品業界の市場環境は恵まれた状況です。今後も通信技術やデジタル機器の発展が続き、太陽誘電は非常に伸びるチャンスをもたらしていると思っています。より大きく成長し、社会的にも価値ある会社として認知され、ぜひ働いてみたいと思ってもらえる会社になるように、経営に携わっていききたいと思います。

ESG

Gコーポレートガバナンス

コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

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

コーポレートガバナンスの強化に向けた取り組み			
2001年	執行役員制度導入	2018年	最高経営責任者等の後継者計画の策定
2006年	社外取締役1名選任	2019年	社外取締役3名(男性2名、女性1名)選任 (社外取締役比率1/3以上となる)
2008年	社外取締役2名選任 取締役任期を1年に変更	2020年	取締役会の実効性評価に外部機関を活用
2010年	指名委員会(任意)設置 報酬委員会(任意)設置	2021年	取締役総数を8名から7名に減員 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系組織としてPDCAを回し適切に取締役会に報告する体制を整備 ・サステナビリティ委員会を設置してESGに関連する委員会を明確化し報告体制を整備
2013年	社外役員の独立性基準制定		
2015年	コーポレートガバナンス基本方針制定		
2016年	取締役会の実効性評価を開始		

コーポレートガバナンス体制

当社は監査役会設置会社を選択しています。

取締役会は、10名以内の取締役で構成し、うち3名は独立社外取締役としています。

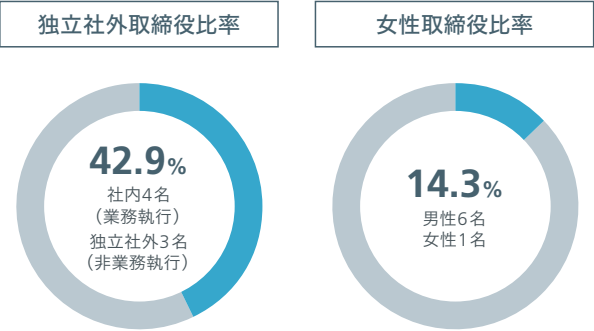
事業年度における経営責任を明確にし、株主による信任の機会を増やすため、取締役の任期を1年としています。

当社は、取締役および執行役員の指名・報酬に係る取締

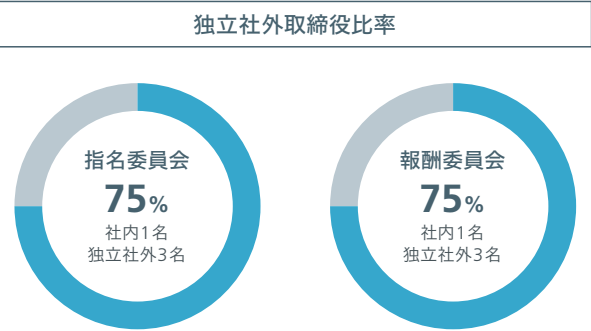
役会の機能の独立性・客観性の強化と説明責任を果たすため、任意の指名委員会および報酬委員会を設置しています。

各委員会は、社長、独立社外取締役全員および監査役1名で構成され、過半数を独立社外取締役とします。また、審議の客観性を確保するため、委員長は独立社外取締役が務めています。

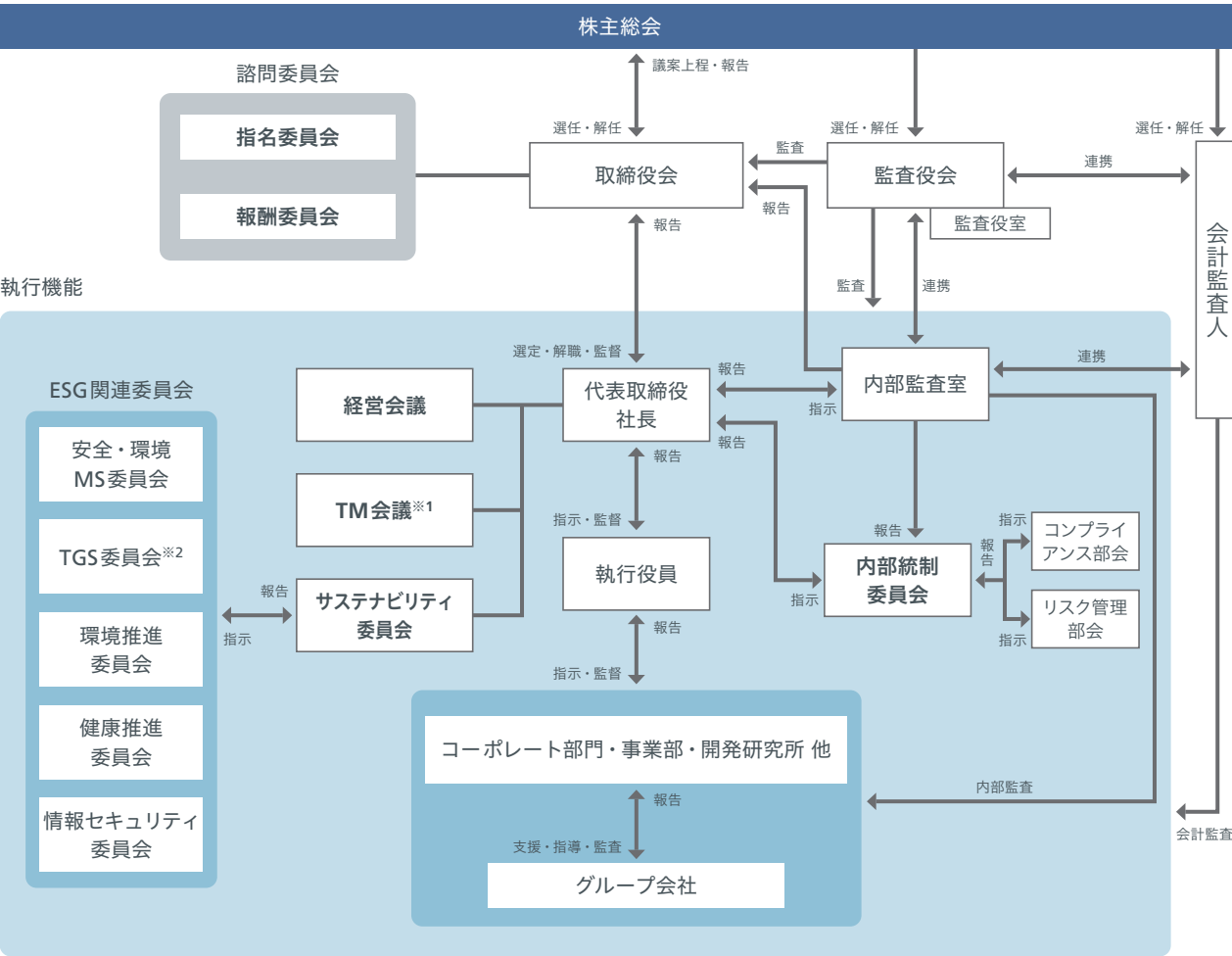
取締役会の構成



指名委員会、報酬委員会の構成



コーポレートガバナンス体制図 (2021年7月現在)



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

コーポレートガバナンス体制のポイント

指名委員会 指名委員会は、「役員等選解任基準」に基づき、役員候補者の指名(再任を含む)、社長を含む役員の解任議案、執行役員の役位の選定・解職議案、懲戒事項等を審議し、取締役会に答申します。なお、監査役候補者の指名・解任については、事前に監査役会の同意を得ています。	報酬委員会 報酬委員会は、取締役および執行役員の報酬制度ならびに取締役の個人別の報酬内容について審議し、取締役会に答申します。
経営会議 経営会議は、事業戦略、販売戦略上の基本方針、投資案件等、太陽誘電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います。	内部統制委員会 内部統制委員会は、「内部統制システムの基本方針」に基づき、当該システムの継続的改善を図るとともに、当該システムの整備状況と運用状況を確認・評価し、取締役会へ報告します。
TM会議 TM会議は、太陽誘電グループの人事、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います。	サステナビリティ委員会 サステナビリティ委員会は、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、取締役会へ報告します。

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性を高め、企業価値向上を図るため、2015年度より毎年1回、取締役会の実効性評価を実施しています。

2020年度の実効性評価の概要

アンケート	評価の方法	アンケート形式による自己評価
	実施期間	2021年2月
	対象者	取締役・監査役（社外役員含む）
	評価項目	①取締役会運営（7問）、取締役会構成（1問） ②経営戦略（3問）、持続的成長への取り組み（2問） ③企業倫理とリスク管理（2問）、モニタリング（1問）、株主との対話（1問） ④指名・報酬委員会（3問） ⑤情報提供（1問）

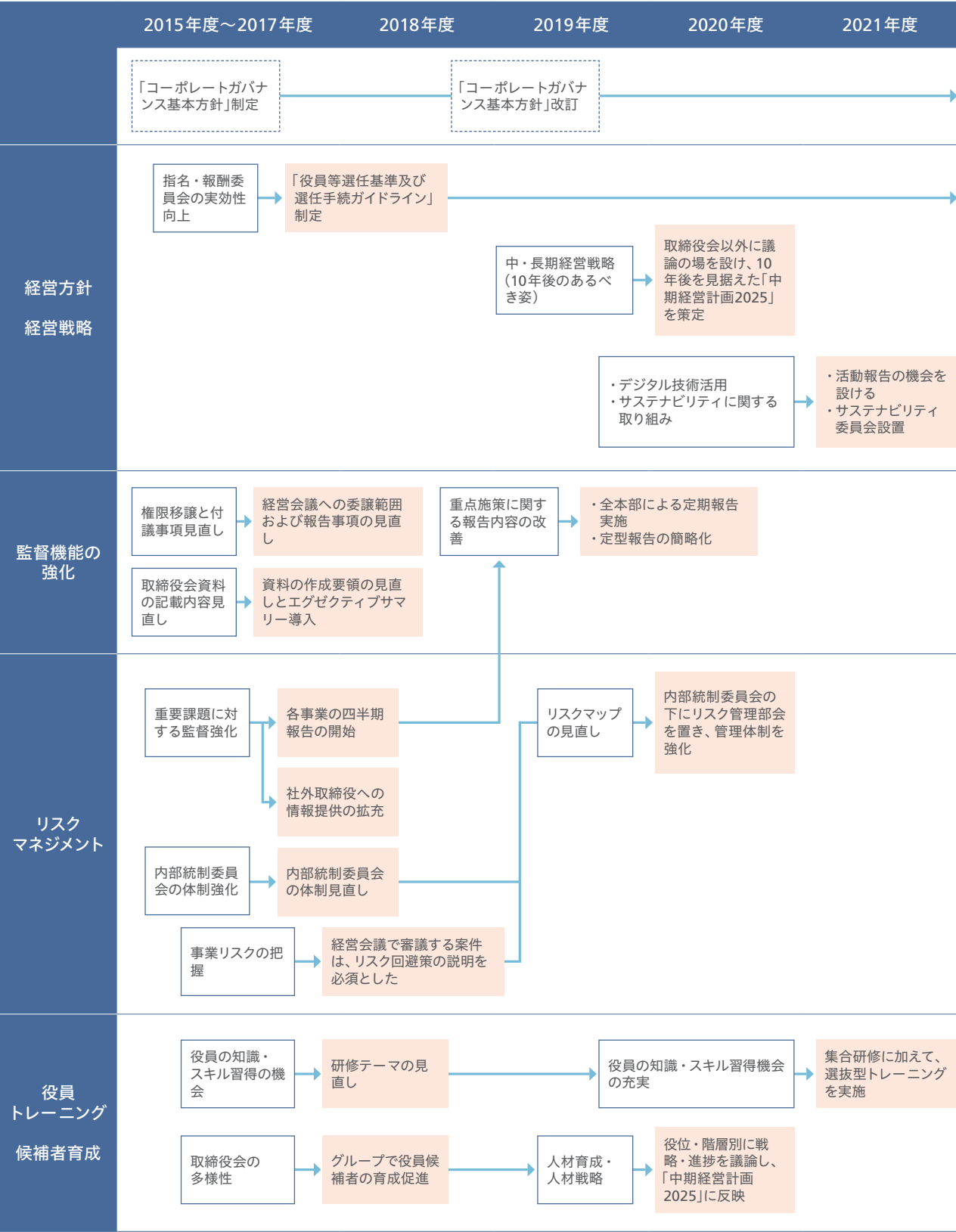
分析・検討	取締役・監査役によるアンケート結果を踏まえ、まず、業務執行役員、非業務執行役員別に分析・検討会を実施した上で、その結果に基づき取締役会で議論しました。なお、客観性、透明性を向上させるため、外部機関を活用し、設問設計や分析・対応案等の助言を得ました。
-------	--

評価結果	外部機関より、真摯に取締役会の実効性評価に取り組んでおり、課題の抽出と対策を着実に実行することで企業価値のさらなる向上に努めていることが評価されました。特に、前年度の課題を踏まえて、対策を実施した項目について評価が大幅に改善しており、対策の効果が現れているとの意見がありました。 なお、前年度の課題であった「中期計画・長期経営戦略（10年後のあるべき姿）」および「人材育成・人材戦略」については、取締役会とは別に社外取締役を含めた議論の場を設け、当該議論を踏まえて新たな中期経営計画を策定しました。また、「リスクマップの見直し」については、リスク管理体制自体の見直しと強化を図るべくコーポレートガバナンス体制を見直し、内部統制委員会の下に設置した「リスク管理部会」でリスクを管理する体制を整えました。
------	---

取締役会の実効性は概ね確保できている

さらなる実効性向上に向けて	当年度の実効性評価において、以下の3つの課題が認識されました。取締役会としては、引き続きこれらの課題について計画的に取り組むことで、取締役会の実効性を向上させコーポレートガバナンスの一層の強化に努めていきます。 ・「役員の知識・スキル習得機会の充実」 ・「デジタル技術活用」 ・「サステナビリティに関する取り組み」
---------------	--

取締役会の実効性評価における主な課題と対策



□ 課題 □ 対策

役員の指名

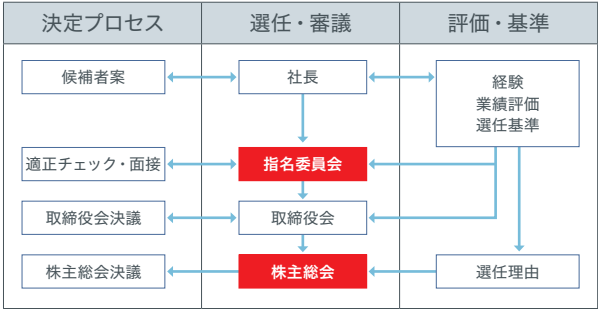
役員選解任の方針および手続きの概要

当社は、取締役会の構成を性別・国籍を問わず多様性に富み、かつバランスの取れたものにするため、取締役候補者の選任については、「役員等選解任基準」、「社外役員の独立性基準」等に則り選任しています。

(1)選任基準

- ①会社法第331条第1項に定める取締役の欠格事由に該当しないこと。
- ②執行役員としての豊富な知識と経験を有し、実績を上げていること。
- ③洞察力、決断力、倫理観、順法精神を有していること。
- ④全社的、経営的な見地で意見を述べるができること。

(2)選任プロセス



(3)解任基準

指名委員会において、選任基準を満たさないことが明らかになり、取締役会がその結果を検証し、適正であると判断した場合は、業務執行職を解職し、または執行役員を解任します。なお、さらなる処置の必要性に関して指名委員会で審議します。

指名委員会の活動状況

2020年度の指名委員会は、3回開催しました。主な活動内容は以下のとおりです。

- ・指名委員会委員長の選定
- ・代表取締役および取締役会議長等の選定の審議
- ・役員候補者の指名（再任を含む）の審議
- ・執行役員の選任の審議
- ・中期計画に向けた人材戦略（サクセッションプラン）の審議

役員報酬

役員報酬等の内容の決定に関する方針の概要

決定方針

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

役員報酬の決定のプロセスおよび内容

役員報酬に関する決定プロセスの透明性、公正性を確保するために、取締役会の諮問機関として報酬委員会を設置しています。

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

取締役の報酬の具体的決定につきましては、株主総会でご承認をいただいた報酬限度額の範囲内で、当社の定める規定に基づいて算出した金額を基に、報酬委員会において個人別報酬内容等を審議し、その答申内容を踏まえて、取締役会で決定しています。各監査役の報酬につきましては、監査役会で協議しています。

報酬委員会の活動状況

2020年度の報酬委員会は、6回開催しました。主な活動内容は以下のとおりです。

- ・報酬委員会委員長の選定
- ・執行役員の評価および業績連動報酬（賞与）の審議
- ・株式報酬（株式報酬型ストックオプション）の審議
- ・2020年度の報酬委員会の課題とスケジュールの設定
- ・役員報酬の考え方と役員評価見直しの審議
- ・会社法改正に伴う役員報酬方針の審議

報酬体系

報酬等の種類	報酬項目	報酬等の内容	給付の形式
基本報酬	固定報酬	■ 経済情勢、当社の成長力等を考慮した報酬水準とします。 ■ 役割責任に応じた月例の固定報酬として支給します。	金銭
業績連動賞与	業績連動報酬（単年度）	■ 年度毎の全社業績達成への責務から、企業価値・株主価値向上に対する要素をより明確に報酬に連動させるため、連結純利益を指標としています。 ■ 連結純利益を基準に算出した理論総原資額を役位に応じた比率で配分し、これに担当組織の業績評価および個人の戦略的行動評価による係数を掛けることで、賞与額を決定し毎年、一定の時期に支給します。なお、理論総原資額は、当期連結純利益の0.76%です。	金銭
株式報酬型 ストックオプション	株式報酬（中長期）	■ 株主との価値共有および取締役の株価への意識付けによる、中長期の企業価値向上に対するインセンティブとして導入しています。 ■ 毎年、定時株主総会終了後の取締役会で役位毎に定められた新株予約権の数を決議し付与します。 ■ 新株予約権の行使条件は、当社の取締役および執行役員の地位を全て喪失した日の翌日から10日を経過するまでとします。	株式 （新株予約権）

役職別の報酬構成

業務執行取締役	■ 「基本報酬」、「業績連動賞与」、「株式報酬型ストックオプション」で構成しています。 ■ 「業績連動賞与」において目標を達成した場合は、基本報酬40%、業績連動賞与40%、株式報酬型ストックオプション20%の報酬構成比となるよう設計しています。
社外取締役	独立性の観点から業績連動型報酬は支給せず、「基本報酬」のみを支給します。
監査役	順法監査を行う立場であることを鑑み、「基本報酬」のみを支給します。

報酬構成比率（設計値）

業務執行取締役	基本報酬 40%	業績連動賞与 40%	株式報酬型ストックオプション 20%
社外取締役 監査役	基本報酬 100%		

取締役および監査役の報酬等の総額（2020年度）

	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)	8 (3)	456 (25)	8 (3)	181 (25)	5 (-)	178 (-)	5 (-)	96 (-)
監査役 (うち社外監査役)	5 (2)	80 (30)	5 (2)	80 (30)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)
合計	13	537	13	262	5	178	5	96

(注1) 支給人員には、在籍者数ではなく、2020年度に係る報酬等の支給対象者数を記載しています。
(注2) 上記の記載金額の合計は、百万円未満を切り捨てて表示しています。

ESG

役員一覧・スキルマトリックス (2021年6月29日現在)

				主な専門性・経験分野							★委員長	●委員
	氏名	略歴	2020年度の取締役会、 監査役会への出席回数	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	指名 委員会	報酬 委員会
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、品質保証などを担当。2006年に取締役就任。2015年11月より代表取締役社長。	100% (18回/18回)	●	●					●	●	●
	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、電子部品事業を担当。2013年に取締役就任。2016年より経営企画担当。2020年6月に副社長に就任し、第一事業を担当。	100% (18回/18回)	●	●	●		●		●		
	取締役 佐瀬 克也	1986年に太陽誘電に入社。積層インダクタ生産技術開発に従事したのち、1996年からコンデンサ事業に携わる。2013年に執行役員に就任し、コンデンサ事業を担当。2016年に取締役に就任し、電子部品事業を担当。2020年7月より経営企画を担当し、2021年6月からは経営企画、新事業推進を担当。	100% (18回/18回)	●	●	●				●		
	取締役 福田 智光	1990年に太陽誘電に入社し、経営管理等に従事。2013年に執行役員、2015年にエルナー株式会社 社外取締役に就任(現 取締役)。2016年に上席執行役員に就任し、経営企画、財務経理等を担当。2018年に太陽誘電(中国)投資有限公司 董事長(非常勤)(現)。2021年6月に取締役に就任し、広報、経営企画、経理、情報システム、サステナビリティを担当。	—※1	●			●	●		●		
	取締役(社外) 平岩 正史 社外独立	1981年に弁護士登録。同年に大原法律事務所に入所。エルシービー投資法人監督役員、日本ロジスティクスファンド投資法人監督役員を経て、2016年6月に当社社外取締役に就任。	100% (18回/18回)				●		●		★	●
	取締役(社外) 小池 精一 社外独立	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。	100% (18回/18回)	●	●		●				●	★
	取締役(社外) 浜田 恵美子 社外独立	1984年に太陽誘電に入社。2007年に当社退職後、名古屋工業大学産学官連携センター教授などを経て、2015年に科学技術振興機構 研究成果最適展開支援プログラム第3分野プログラムオフィサー、2016年に名古屋工業大学 非常勤講師、2017年に日本碍子株式会社 社外取締役に就任。2019年6月に当社社外取締役に就任。2021年3月より科学技術振興機構 低炭素社会戦略センター低炭素社会戦略推進委員会 委員。	100% (18回/18回)		●	●				●	●	●
監査役												
	常勤監査役 三宿 俊雄	1980年に太陽誘電に入社し、総合技術研究所での開発・基礎研究や、回路商品技術・製造に従事。その後、人事総務部などを経て2007年に執行役員に就任し、人事、総務、知財、法務、CSRなどを担当。2016年に上席執行役員に就任。2019年6月に監査役に就任。	取締役会 100% (18回/18回) 監査役会 95.2% (20回/21回)	●			●					●
	常勤監査役 大嶋 一幸	1980年に太陽誘電に入社し、営業戦略、シンガポール子会社への出向、広報を経てフェライト事業に従事。2010年に執行役員に就任し、商品・販売企画、電子部品販売推進、グローバルSCMを担当。2016年に上席執行役員に就任。2020年6月に監査役に就任。	取締役会 100% (13回/13回)※2 監査役会 100% (13回/13回)※2	●		●	●					
	常勤監査役(社外) 吉武 一 社外独立	1979年に株式会社協和銀行(現：株式会社りそな銀行)入行。2007年に明治大学専門職大学院 兼任講師に就任。2008年に日本内部監査協会理事に就任。その後、株式会社りそなホールディングス 執行役 内部監査部長などを経て、2016年6月に当社社外監査役に就任。	取締役会 100% (18回/18回) 監査役会 100% (21回/21回)	●			●	●		●	●	
	監査役(社外) 藤田 知美 社外独立	2003年に弁護士登録。北浜法律事務所パートナーを経て、2016年に弁護士法人イノベンティアパートナー、2018年に京都大学法科大学院 非常勤講師に就任。2019年6月に株式会社タクマ 社外取締役(監査等委員)、当社社外監査役に就任。2020年2月に日本ライセンス協会副会長に就任。	取締役会 100% (18回/18回) 監査役会 100% (21回/21回)						●			

執行役員	
社長	登坂 正一
副社長	増山 津二
専務執行役員	佐瀬 克也
常務執行役員	本多 敏光
上席執行役員	福田 智光 樋口 晋 高木 満男 茶園 広一 村井 俊二 宮澤 真也 渡邊 敏幸
執行役員	伊形 理 藤川 巖

※1 取締役 福田 智光氏につきましては、2021年6月29日付の就任であるため、2020年度の出席実績はありません。

※2 監査役 大嶋 一幸氏の出席回数につきましては、2020年6月26日の就任以降に開催された取締役会・監査役会を対象としています。

CSRマネジメント

CSR憲章

太陽誘電は「従業員の幸福」「地域社会への貢献」「株主に対する配当責任」を経営理念とし、ステークホルダーの皆様と円滑な関係を構築し、企業価値を高めたいと考えています。こうした考え方をより明確に表明するため、「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。また2006年には、CSR憲章で表明した内容を従業員が守っていくための具体的な行動方針として「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）」を制定しています。

CSR憲章

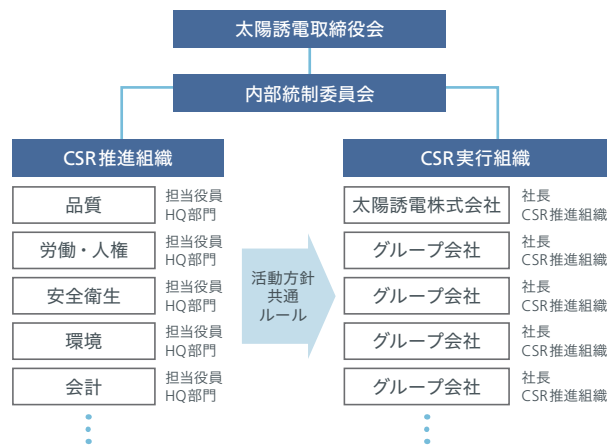
<https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/management/charter/>

CSR行動規範

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

CSR推進体制

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



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ごとに再評価を行い、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。

具体的なリスクおよびその対策事例

事業継続への取り組み

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

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

環境規制への対応

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

情報セキュリティへの取り組み

太陽誘電は、情報セキュリティへの取り組みを重要課題として捉えています。情報セキュリティ担当役員を委員長とする「情報セキュリティ委員会」を設置し、セキュリティ方針や対策を審議してグローバルで展開する体制を構築しています。具体的には、サイバー攻撃に対する脆弱性対策や高度ウイルス対策などの実施、全社セキュリティ意識や行動レベルの向上を図るための全従業員向けの研修や役員向けの研修などを実施しています。

E 環境関連活動

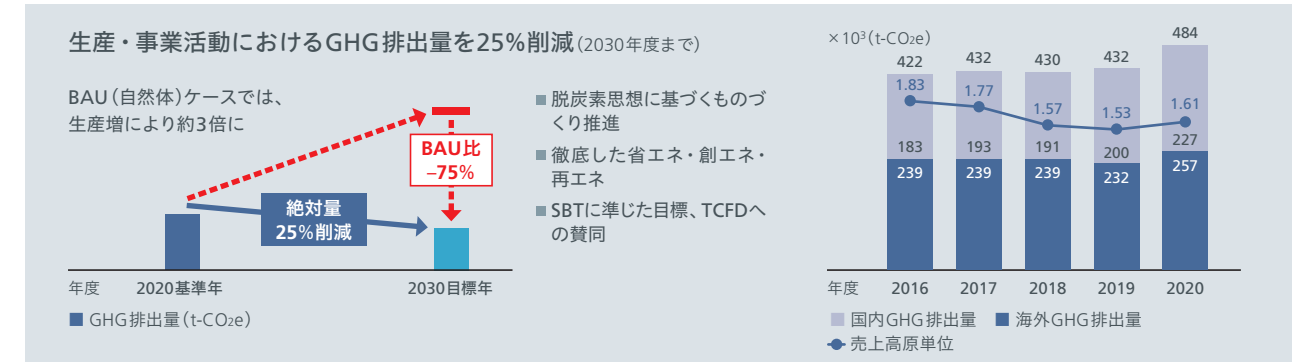
これまでの取り組み

「Half Impact for Earth」を掲げた過去10年間の省エネ・省資源の取り組みにより、2008年度を基準とした2020年度実績は、エネルギー使用量原単位約55%削減、廃棄物発生量原単位約50%削減、水使用量原単位約63%削減となり、これらの項目で50%以上の削減を達成しました。

新環境中期目標の取り組み

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、特に地球規模の課題である気候変動に対し、2050年のカーボンニュートラルに向けた目標を設定しました。目標達成のために、脱炭素思想に基づくも

2050年のカーボンニュートラルに向けて



S 社会関連活動

人権と労働

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および権利に関する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」などの人権に関わる国際規範を支持し尊重しています。また、2020年5月に「国連グローバル・コンパクト」に署名し、人権・労働・環境・腐敗防止に関する「国連グローバル・コンパクト10原則」に基づいて行動しています。

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、当グループ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 |

ESG

安全衛生

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

現在は2025年度の中期目標達成に向けて、5M（Man、Machine、Method、Material、Measurement）の項目ごとに取り組みを明確にし、その結果を数値として評価するために目標傷病率を設定し、労働災害防止に向けて活動しています。

安全衛生中期目標

目標と実績		中期目標達成のための5M目標
傷病率 2025年度目標 0.016未満 2020年度実績 0.015		Man 「安全行動意識」の醸成
		Machine ISO、IEC水準の設備安全
		Method パラツキ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

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。

責任ある鉱物調達への対応

責任ある鉱物調達方針 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。そして資材調達基本方針の1つに「相互信頼・CSR」を掲げ、資材取引において購入先様とのよりよいパートナーシップを確立することで、双方の持続的な発展を目指しています。 コンゴ民主共和国及びその周辺国（DRC周辺諸国）や高リスク地域（CAHRAs）で採掘されるスズ、タンタル、タングステン、金、コバルトなどの鉱物は、不正な採掘や取引を通じて紛争地域の武装勢力の資金源になる事や、児童労働、強制労働をはじめとする人権侵害・労働問題を助長する事が憂慮されています。太陽誘電グループは、サプライチェーンにおける社会的責任を果たすための1つとして、当社製品に使用される鉱物の取引を通じてこれらの諸問題に関与することのない鉱物の調達に取り組みます。購入先様に対しては、太陽誘電グループの取り組みをご理解いただき、鉱物調	達の履歴調査へのご協力をお願いするとともに、RMIなどの国際的に信頼できる枠組みにおいて、当該問題に加担していないと認定された製錬所からの調達を要請します。 具体的な取り組み - OECDデューデリジェンスガイダンスに準拠した鉱物調達の管理体制を構築します。 - 業界団体と連携し、サプライチェーンに対する『責任ある鉱物調達』の認知活動を行います。 - RMIにて国際的に標準化された調査プログラム（CMRT、CRT等最新版）を使用し、サプライチェーンにおけるリスクの確認と評価を行います。 - 鉱物調達において問題が確認された場合は、該当鉱物の使用を停止し、サプライチェーンを通じて川上企業へ是正を求めます。 - お客様の要請に応じて、鉱物調達の調査結果を開示します。
--	--

社会貢献

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。

ものづくり教室

子供たちが自ら電子工作を体験してその楽しさを実感し、理科への興味・関心をもってもらうことを目標として、ものづくり教室を継続的に開催しています。



女子ソフトボール部による子どもたちへの指導

1984年創部の太陽誘電ソルフィエは、日本リーグ部に所属。日本代表選手を常に輩出し、オリンピックにも出場しています。また、全国各地でソフトボール教室を開催するなど、地域の皆様や子どもたちに夢を与える存在となっています。



RBA-VAP監査

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

社外からの評価

ESGインデックスの組み入れ状況

FTSE4Good

FTSE4Good Index Series

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

FTSE Blossom Japan

FTSE Blossom Japan Index

英国のFTSE Russellが開発したインデックス。ESG対応が優れた日本企業から選定されています。年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)がESG指数として採用しています。

2021 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

米国のMSCI社が開発したインデックス。女性活躍を推進する性別多様性スコアが高い日本企業から選定されています。GPIFがESG指数として採用しています。

S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数

米国のS&Pダウ・ジョーンズと東京証券取引所が開発したインデックス。環境情報の開示状況、炭素効率性の水準をもとに選定されています。GPIFがESG指数として採用しています。

Sompo Sustainability Index

SOMPOサステナビリティ・インデックス

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

その他サステナビリティに関する評価(太陽誘電株式会社)

健康経営優良法人2021

経済産業省と日本健康会議による「健康経営優良法人2021」に3年連続で認定されました。今回の認定は、人事戦略と健康経営の関連付け、睡眠セミナーや禁煙に向けた取り組みなどが評価されたものと考えています。

スポーツエールカンパニー2021

従業員の健康増進のためにスポーツ活動の促進に積極的に取り組む企業として、スポーツ庁による「スポーツエールカンパニー2021」に初めて認定されました。

えるぼし

女性の活躍推進に関して優れた取り組みを行う企業に厚生労働省より与えられる認定マーク「えるぼし」の「3つ星」(3段階目)を取得しています。

くるみん

次世代育成支援対策推進法に基づく「子育てサポート企業」として、2021年6月に厚生労働省より「くるみん」の認定を受けました。仕事と私生活の両立を図りやすい環境の整備を行ってきた結果が評価されたものと考えています。

11年間の財務・非財務サマリー

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

データ
セクション

(百万円)												(百万円)
	3月期	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
経営成績												
売上高		210,401	183,795	192,903	208,222	227,095	240,385	230,716	244,117	274,349	282,329	300,920
営業利益又は営業損失(△)		8,792	△8,010	4,850	11,358	13,153	23,370	12,385	20,221	35,237	37,176	40,766
経常利益又は経常損失(△)		6,740	△9,070	7,118	12,192	15,653	22,263	11,200	20,553	34,351	35,165	41,247
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)		△5,506	△21,599	1,867	6,989	10,919	14,751	5,428	16,355	23,687	18,022	28,615
総資産		221,272	208,461	225,991	247,596	265,454	268,380	271,149	287,170	328,861	343,122	404,642
純資産		127,626	104,400	115,814	128,556	150,856	153,381	154,150	170,118	205,953	210,454	243,941
営業活動によるキャッシュ・フロー		25,219	5,534	19,496	29,724	24,896	38,278	29,692	33,944	42,967	52,434	52,882
投資活動によるキャッシュ・フロー		△16,594	△28,945	△18,157	△18,947	△20,964	△35,374	△28,806	△26,918	△33,581	△40,874	△42,218
フリー・キャッシュ・フロー		8,625	△23,411	1,339	10,777	3,932	2,904	887	7,026	9,386	11,560	10,664
財務活動によるキャッシュ・フロー		△8,948	11,388	2,334	8,404	△21,249	△2,050	△4,342	953	△1,603	△4,851	12,604
現金及び現金同等物の期末残高		38,811	26,671	33,280	54,611	41,476	39,944	36,094	43,837	51,654	57,285	81,785
研究開発費		8,475	8,068	6,840	7,353	8,237	9,024	10,008	10,574	13,039	12,921	12,550
設備投資額		17,519	26,764	20,702	19,126	18,773	41,261	33,161	24,549	38,570	39,365	49,699
減価償却費		19,309	19,250	19,832	20,750	21,813	23,767	24,908	25,589	26,547	27,022	29,256
(円)												(円)
1株当たりデータ												
1株当たり純資産[BPS]		1,080.61	884.70	981.92	1,090.26	1,278.07	1,299.75	1,305.96	1,440.79	1,609.72	1,672.40	1,937.86
1株当たり当期純利益(損失)[EPS]		△46.82	△183.70	15.88	59.38	92.74	125.27	46.08	138.80	189.93	143.04	227.99
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		—	—	15.85	58.09	85.51	115.54	42.43	127.88	185.87	142.67	227.32
1株当たり配当金		10.00	5.00	10.00	10.00	10.00	15.00	20.00	20.00	21.00	26.00	40.00
(%)												(%)
財務指標												
自己資本比率		57.4	49.9	51.1	51.8	56.7	57.1	56.8	59.1	62.5	61.2	60.1
自己資本当期純利益率[ROE]		△4.1	△18.7	1.7	5.7	7.8	9.7	3.5	10.1	12.6	8.7	12.6
総資産経常利益率[ROA]		2.9	△4.2	3.3	5.1	6.1	8.3	4.2	7.4	11.2	10.5	11.0
非財務指標												
従業員数[連結](名)		17,267	16,194	15,915	16,435	18,262	18,810	18,753	19,011	21,300	21,723	22,852
従業員数[単体](名)		2,988	2,977	2,632	2,572	2,577	2,618	2,586	2,590	2,681	2,785	2,837
温室効果ガス(GHG)排出量(10 ³ t-CO ₂ e)				368	382	426	424	422	432	430	432	484
(売上高原単位)				(1.91)	(1.83)	(1.88)	(1.76)	(1.83)	(1.77)	(1.57)	(1.53)	(1.61)
傷病率				N.A.	0.020	0.030	0.030	0.035	0.028	0.015	0.008	0.015
度数率				0.09	0.10	0.15	0.15	0.18	0.14	0.08	0.04	0.08

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
温室効果ガス(GHG)排出量については、電気換算係数の見直しに伴い過去分を修正しています
度数率=労働災害による被災者数[休業1日以上]÷在籍労働者の延べ実労働時間数×1,000,000

財務レビュー

経営成績の概要

2021年3月期における太陽誘電を取り巻く経営環境は、新型コロナウイルス感染症の世界的拡大の影響により経済活動が抑制され、第1四半期連結会計期間において世界景気は極めて厳しい状況でしたが、徐々に持ち直しの動きがみられました。先行きについては、回復傾向が続くことが期待されますが、感染症の再拡大に十分留意するとともに、各国の通商問題、金融資本市場の変動等の影響を注視する必要があります。

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

2021年3月期は、2020年3月から5月にかけて、新型コロナウイルス感染症の影響によりフィリピン、マレーシアの生産子会社における稼働制限が生じたため第1四半期連結会計期間の業績は低調でしたが、7月以降のスマートフォン向けや自動車向けなどの需要拡大により、増収増益となりました。

これらの結果、2021年3月期の連結売上高は前期比6.6%増の3,009億20百万円となりました。

なお、2021年3月期における期中平均の為替レートは1米ドル105.97円と前期の平均為替レートである1米ドル109.06円と比べ3.09円の円高となりました。

販売費及び一般管理費

2021年3月期の販売費及び一般管理費は、481億88百万円となり、前期に比べ15百万円増加しました。販売費及び一般管理費の主要な項目は、研究開発費125億50百万円、従業員給料手当117億3百万円などになります。

この結果、営業利益は前期比9.7%増の407億66百万円となりました。

営業外損益

2021年3月期の営業外収益は前期に比べ6億6百万円増加し、15億78百万円となりました。一方、営業外費用は為替差損益が差益に転じたことなどにより前期に比べ18億86百万円減少し10億97百万円となりました。

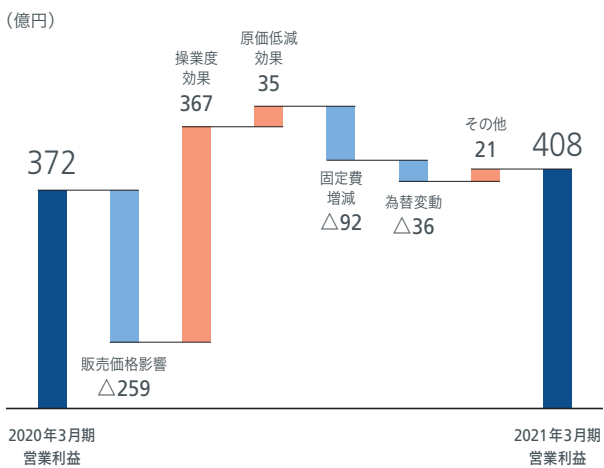
この結果、経常利益は前期比17.3%増の412億47百万円となりました。

特別損益

2021年3月期の特別利益は前期に発生した受取保険金が消滅したこと、前期に比べ9億25百万円減少し、5億91百万円となりました。特別損失は減損損失が大幅に減少し、前期に発生した災害による損失、独占禁止法関連損失が消滅した一方で、海外子会社の新型コロナウイルス感染症関連損失を計上したことなどから、前期に比べ80億35百万円減少し、48億28百万円となりました。

この結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比58.8%増の286億15百万円となりました。

2021年3月期営業利益増減要因



財政状態の概況

資産

2021年3月期末における総資産の残高は4,046億42百万円となり、前期末に比べ615億20百万円増加しました。

流動資産は456億69百万円増加しており、主な要因は、現金及び預金の増加246億74百万円、受取手形及び売掛金の増加140億57百万円です。

また、固定資産は158億50百万円増加しており、主な要因は、有形固定資産の増加147億72百万円です。

負債

2021年3月期末における負債の残高は1,607億1百万円となり、前期末に比べ280億33百万円増加しました。主な要因は、1年内返済予定の長期借入金の増加107億99百万円、長期借入金の増加70億35百万円、支払手形及び買掛金の増加51億25百万円です。

純資産

2021年3月期末における純資産の残高は2,439億41百万円となり、前期末に比べ334億86百万円増加しました。

主な要因は、利益剰余金の増加247億14百万円、為替換算調整勘定の増加81億9百万円です。

キャッシュ・フローの状況

2021年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは528億82百万円の収入(前期比0.9%増)となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益370億10百万円、減価償却費292億56百万円、売上債権の増加額97億83百万円、法人税等の支払額49億3百万円です。

投資活動によるキャッシュ・フローは422億18百万円の支出(前期比3.3%増)となりました。主な要因は、固定資産の取得による支出439億8百万円です。

財務活動によるキャッシュ・フローは126億4百万円の収入(前期は48億51百万円の支出)となりました。主な要因は、長期借入れによる収入205億円、配当金の支払額37億60百万円、長期借入金の返済による支出26億66百万円です。

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)		
	2020年3月期	2021年3月期
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	59,622	84,297
受取手形及び売掛金	64,680	78,738
商品及び製品	18,134	19,849
仕掛品	28,829	30,183
原材料及び貯蔵品	15,624	17,902
その他	5,220	6,876
貸倒引当金	△182	△247
流動資産合計	191,930	237,599
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	97,082	115,053
機械装置及び運搬具	278,081	304,632
工具、器具及び備品	27,578	30,849
土地	12,661	14,752
建設仮勘定	18,307	10,824
減価償却累計額	△289,311	△316,940
有形固定資産合計	144,400	159,172
無形固定資産		
その他	1,293	1,371
無形固定資産合計	1,293	1,371
投資その他の資産		
投資有価証券	2,671	2,405
退職給付に係る資産	19	55
繰延税金資産	1,314	2,144
その他	1,819	1,891
貸倒引当金	△326	-
投資その他の資産合計	5,498	6,498
固定資産合計	151,192	167,042
資産合計	343,122	404,642

(単位：百万円)		
	2020年3月期	2021年3月期
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	26,603	31,728
短期借入金	19,250	18,500
1年内返済予定の長期借入金	2,663	13,462
未払金	16,813	15,907
未払法人税等	1,903	5,803
賞与引当金	4,576	5,132
役員賞与引当金	233	388
その他	12,290	11,555
流動負債合計	84,333	102,477
固定負債		
長期借入金	34,752	41,788
繰延税金負債	3,397	3,828
役員退職慰労引当金	49	43
退職給付に係る負債	4,200	5,105
その他	5,934	7,458
固定負債合計	48,334	58,223
負債合計	132,667	160,701
純資産の部		
株主資本		
資本金	33,575	33,575
資本剰余金	49,903	49,903
利益剰余金	150,263	174,977
自己株式	△8,596	△8,576
株主資本合計	225,146	249,879
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	430	1,090
繰延ヘッジ損益	△82	△106
為替換算調整勘定	△14,779	△6,669
退職給付に係る調整累計額	△824	△960
その他の包括利益累計額合計	△15,255	△6,646
新株予約権	563	708
純資産合計	210,454	243,941
負債純資産合計	343,122	404,642

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)		
	2020年3月期	2021年3月期
売上高	282,329	300,920
売上原価	196,979	211,965
売上総利益	85,350	88,955
販売費及び一般管理費	48,173	48,188
営業利益	37,176	40,766
営業外収益		
受取利息	335	118
受取配当金	146	53
為替差益	-	197
助成金収入	245	1,021
その他	244	186
営業外収益合計	972	1,578
営業外費用		
支払利息	375	368
持分法による投資損失	787	283
為替差損	1,404	-
休止固定資産減価償却費	219	276
その他	197	168
営業外費用合計	2,983	1,097
経常利益	35,165	41,247
特別利益		
固定資産売却益	148	57
投資有価証券売却益	16	466
受取保険金	1,351	-
その他	-	67
特別利益合計	1,516	591
特別損失		
固定資産除売却損	764	624
減損損失	5,290	1,084
投資有価証券評価損	17	-
関係会社株式評価損	-	258
事業構造改善費用	-	439
災害による損失	3,168	-
独占禁止法関連損失	3,600	-
新型コロナウイルス感染症関連損失	-	2,098
その他	22	322
特別損失合計	12,863	4,828
税金等調整前当期純利益	23,818	37,010
法人税、住民税及び事業税	4,637	8,546
法人税等調整額	1,158	△151
法人税等合計	5,795	8,395
当期純利益	18,022	28,615
親会社株主に帰属する当期純利益	18,022	28,615

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)		
	2020年3月期	2021年3月期
当期純利益	18,022	28,615
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△1,088	670
繰延ヘッジ損益	△84	△24
為替換算調整勘定	△5,075	8,250
退職給付に係る調整額	△423	△139
その他の包括利益合計	△6,671	8,757
包括利益	11,350	37,372
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	11,350	37,372

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

2020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	49,904	135,217	△4,613	214,083
会計方針の変更による累積的影響額			△192		△192
会計方針の変更を反映した当期首残高	33,575	49,904	135,025	△4,613	213,891
当期変動額					
剰余金の配当			△2,784		△2,784
親会社株主に帰属する当期純利益			18,022		18,022
自己株式の取得				△4,006	△4,006
自己株式の処分		△0		23	23
連結子会社の決算期変更による増減					-
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	-	△0	15,238	△3,982	11,254
当期末残高	33,575	49,903	150,263	△8,596	225,146

	その他の包括利益累計額					新株予約権	純資産合計
	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	1,519	2	△9,703	△401	△8,583	453	205,953
会計方針の変更による累積的影響額							△192
会計方針の変更を反映した当期首残高	1,519	2	△9,703	△401	△8,583	453	205,761
当期変動額							
剰余金の配当							△2,784
親会社株主に帰属する当期純利益							18,022
自己株式の取得							△4,006
自己株式の処分							23
連結子会社の決算期変更による増減							-
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△1,088	△84	△5,075	△423	△6,671	110	△6,561
当期変動額合計	△1,088	△84	△5,075	△423	△6,671	110	4,693
当期末残高	430	△82	△14,779	△824	△15,255	563	210,454

2021年3月期

(単位：百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	33,575	49,903	150,263	△8,596	225,146
会計方針の変更による累積的影響額					-
会計方針の変更を反映した当期首残高	33,575	49,903	150,263	△8,596	225,146
当期変動額					
剰余金の配当			△3,765		△3,765
親会社株主に帰属する当期純利益			28,615		28,615
自己株式の取得				△9	△9
自己株式の処分		△0		29	28
連結子会社の決算期変更による増減			△135		△135
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	-	△0	24,714	19	24,733
当期末残高	33,575	49,903	174,977	△8,576	249,879

	その他の包括利益累計額					新株予約権	純資産合計
	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	430	△82	△14,779	△824	△15,255	563	210,454
会計方針の変更による累積的影響額							-
会計方針の変更を反映した当期首残高	430	△82	△14,779	△824	△15,255	563	210,454
当期変動額							
剰余金の配当							△3,765
親会社株主に帰属する当期純利益							28,615
自己株式の取得							△9
自己株式の処分							28
連結子会社の決算期変更による増減							△135
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	660	△24	8,109	△136	8,609	144	8,753
当期変動額合計	660	△24	8,109	△136	8,609	144	33,486
当期末残高	1,090	△106	△6,669	△960	△6,646	708	243,941

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)		
	2020年3月期	2021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	23,818	37,010
減価償却費	27,022	29,256
減損損失	5,290	1,084
受取保険金	△1,351	-
事業構造改善費用	-	439
災害による損失	3,168	-
独占禁止法関連損失	3,600	-
新型コロナウイルス感染症関連損失	-	2,098
のれん償却額	631	-
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△59	△278
賞与引当金の増減額（△は減少）	420	423
役員賞与引当金の増減額（△は減少）	△24	155
役員退職慰労引当金の増減額（△は減少）	△80	△7
受取利息及び受取配当金	△482	△172
支払利息	375	368
持分法による投資損益（△は益）	787	283
固定資産除売却損益（△は益）	615	567
投資有価証券売却損益（△は益）	△10	△461
助成金収入	△123	△684
投資有価証券評価損益（△は益）	17	-
関係会社株式評価損	-	258
売上債権の増減額（△は増加）	△3,207	△9,783
たな卸資産の増減額（△は増加）	△4,295	△2,610
仕入債務の増減額（△は減少）	1,894	4,466
その他	2,717	375
小計	60,724	62,791
利息及び配当金の受取額	502	173
利息の支払額	△415	△351
保険金の受取額	1,351	-
事業構造改善費用の支払額	-	△199
災害による損失の支払額	△1,588	-
独占禁止法関連損失の支払額	△802	△2,823
新型コロナウイルス感染症関連損失の支払額	-	△1,803
法人税等の支払額又は還付額（△は支払）	△7,338	△4,903
営業活動によるキャッシュ・フロー	52,434	52,882
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	△44,067	△43,908
固定資産の売却による収入	327	135
定期預金の増減額（△は増加）	2,186	33
投資有価証券の売却による収入	194	1,026
助成金の受取額	222	384
関係会社株式の取得による支出	-	△92
その他	261	202
投資活動によるキャッシュ・フロー	△40,874	△42,218

(単位：百万円)		
	2020年3月期	2021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）	△3,899	△750
長期借入れによる収入	9,000	20,500
長期借入金の返済による支出	△2,477	△2,666
自己株式の取得による支出	△4,006	△9
配当金の支払額	△2,776	△3,760
リース債務の返済による支出	△630	△701
その他	△61	△8
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,851	12,604
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1,077	2,386
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	5,630	25,654
現金及び現金同等物の期首残高	51,654	57,285
連結子会社の決算期変更に伴う現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	-	△1,154
現金及び現金同等物の期末残高	57,285	81,785

会社情報

2021年9月20日現在

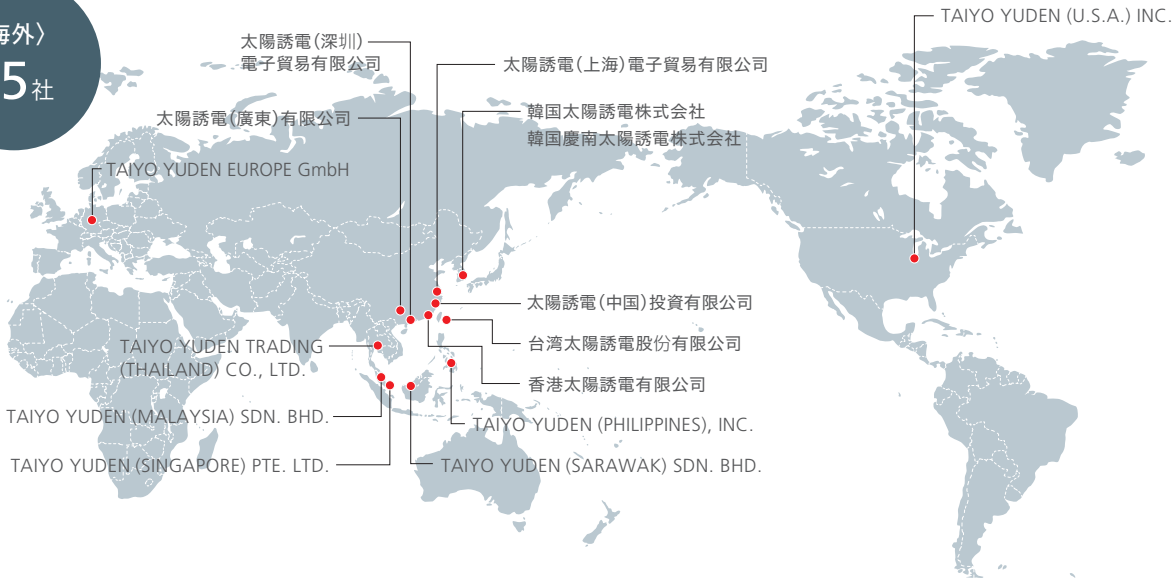
商号	太陽誘電株式会社 TAIYO YUDEN CO., LTD.	資本金	335億75百万円(2021年3月31日現在)
本社	〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-19	従業員数	22,852名(連結) 2,837名(単体)(2021年3月31日現在)
電話	(03)6757-8310(大代表)	生産品目	セラミックコンデンサ、インダクタ、 モバイル通信用デバイス(FBAR/SAW)、 モジュール、蓄電デバイス 他
代表	代表取締役社長 登坂 正一	URL	http://www.ty-top.com/
設立	1950(昭和25)年3月23日		

太陽誘電グループ(主な子会社)

〈国内〉
10社



〈海外〉
15社



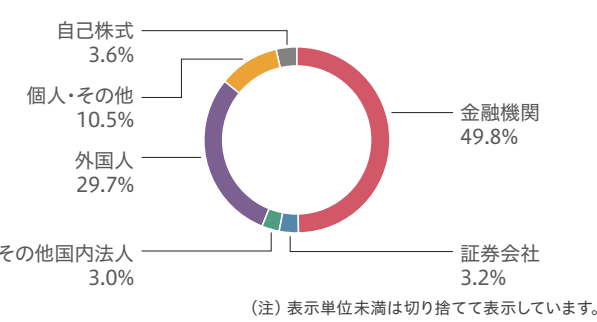
株式情報

2021年3月31日現在

株式の状況

発行可能株式総数	300,000,000株
発行済株式の総数	130,218,481株 (自己株式4,702,096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	31,804名

所有者別株式分布状況



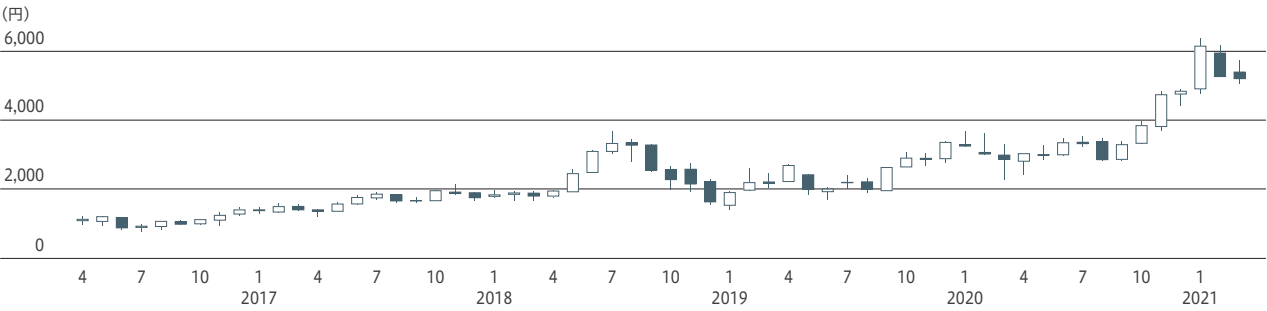
大株主の状況

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)	29,390,900	23.4
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	13,854,300	11.0
株式会社日本カストディ銀行(証券投資信託口)	3,026,500	2.4
株式会社伊予銀行	3,000,100	2.3
株式会社三井住友銀行	2,000,000	1.5
公益財団法人佐藤交通遺児福祉基金	1,916,640	1.5
JP MORGAN CHASE BANK 385632	1,787,639	1.4
BBH BOSTON CUSTODIAN FOR NEXT GENERATION CONNECTIVITY FUND A SERIES TRUST 620818	1,734,300	1.3
日本生命保険相互会社	1,666,450	1.3
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	1,577,800	1.2

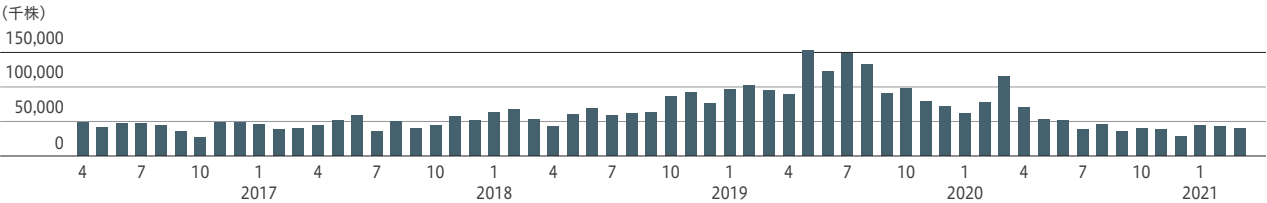
(注1) 当社は、自己株式4,702,096株を保有していますが、上記大株主からは除外しています。
(注2) 持株比率は自己株式を控除して計算しています。
(注3) 表示単位未満は切り捨てて表示しています。

株価・出来高の推移

株価



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/>