



ステークホルダーとの対話／エンゲージメント

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

ステークホルダー	対話の目的・方針	対話の手法	活動事例
従業員	太陽誘電がマテリアリティとして取り組んでいる「安全第一な職場で健康経営と働き方改革を実現」「ダイバーシティを基盤とした人材の開発と育成」を実現し、従業員がイキイキと働ける企業を目指して、定期的な従業員意識調査の実施を始めとする様々な取り組みを行っています。	■従業員意識調査（ストレスチェック、安全衛生意識調査など） ■労働組合との協議 ■従業員向け研修 ■キャリア相談窓口	■従業員意識調査（ワークエンゲージメント調査） 中期経営計画2025のKPIの1つであるワークエンゲージメントについて、毎年従業員を対象に調査を行っています。得られた結果をもとに施策を立案・実施し、スコアの改善を目指しています。
地域社会	経営理念にある通り、太陽誘電は地域社会へ貢献し、ともに発展していくことを大切に考えています。地域社会の方々に太陽誘電を理解していただくための工場見学会や、スポーツやボランティア活動などの社会貢献活動を通して信頼関係の構築に努めています。	■工場見学会 ■ものづくり教室への講師派遣、ものづくり関連イベントへの参加 ■地域行事、チャリティイベントへの参加・協賛 ■森林整備、植林、清掃などのボランティア活動 ■女子ソフトボールチームによるソフトボール教室	■ものづくり教室 新川崎センター SOLairoLab（そらいろラボ）などで、子ども向けのものづくり教室を開催しています。
株主・投資家	適時・正確な情報開示と対話を通じて経営方針・事業活動をご理解いただけるよう取り組んでいます。対話で得られたご意見は定期的に取締役会を含む経営層へフィードバックし、経営の改善に生かしています。	■株主総会 ■決算説明会 ■IR、SR面談	■IR、SR面談 投資家との面談には経営層、IR担当者、ESG担当者などが参加し、財務・非財務に関する対話を行っています。頂いたご意見を反映した例として、ESG情報の開示改善、拡充があげられます。
顧客	商品設計の段階からのコミュニケーションや、製造拠点監査、スコアカードなどを通して、お客様のニーズや求める水準にお応えしています。また国内外の展示会へ出展し、潜在的なお客様も含めて広く太陽誘電の商品やソリューションを紹介し、新たな価値創造に取り組んでいます。	■日常の営業活動 ■顧客満足度調査 ■顧客によるレビュー、監査 ■展示会、セミナー ■技術交流会	■顧客によるレビュー、監査 お客様からのCSR調達の要望に応え、調査や監査に対応しています。
購入先	購入先様は太陽誘電の事業において、重要なパートナーです。太陽誘電の経営や事業の方針を共有する調達方針説明会の開催や、RBA行動規範を基に作成したチェックシートによるCSR評価・監査にご対応いただき、CSRを果たすサプライチェーンの構築とともに取り組んでいます。	■購入先方針説明会 ■購入先への調査・監査（CSR監査）	■購入先方針説明会 毎年購入先様にご参加いただき、購入先方針説明会を行っています。太陽誘電の経営、事業の方針の共有に加え、ESGに関する最新動向などの説明も行い、購入先様がESGを重視した企業活動への取り組みを実施するサポートを行っています。

投資家との対話（2024年度実績）

活動	回数	内容
決算説明会	4回	四半期ごとに証券アナリスト・機関投資家向けに開催。代表取締役社長執行役員またはIR担当役員が、決算内容等を説明。
IR面談	297件	国内外の証券アナリスト・機関投資家とオンラインや対面で個別面談を実施。
SR面談	8件	議決権行使担当者を中心に個別面談を実施。
海外ロードショー	3回	代表取締役社長執行役員やIR担当者が海外の機関投資家を訪問して個別面談を実施。