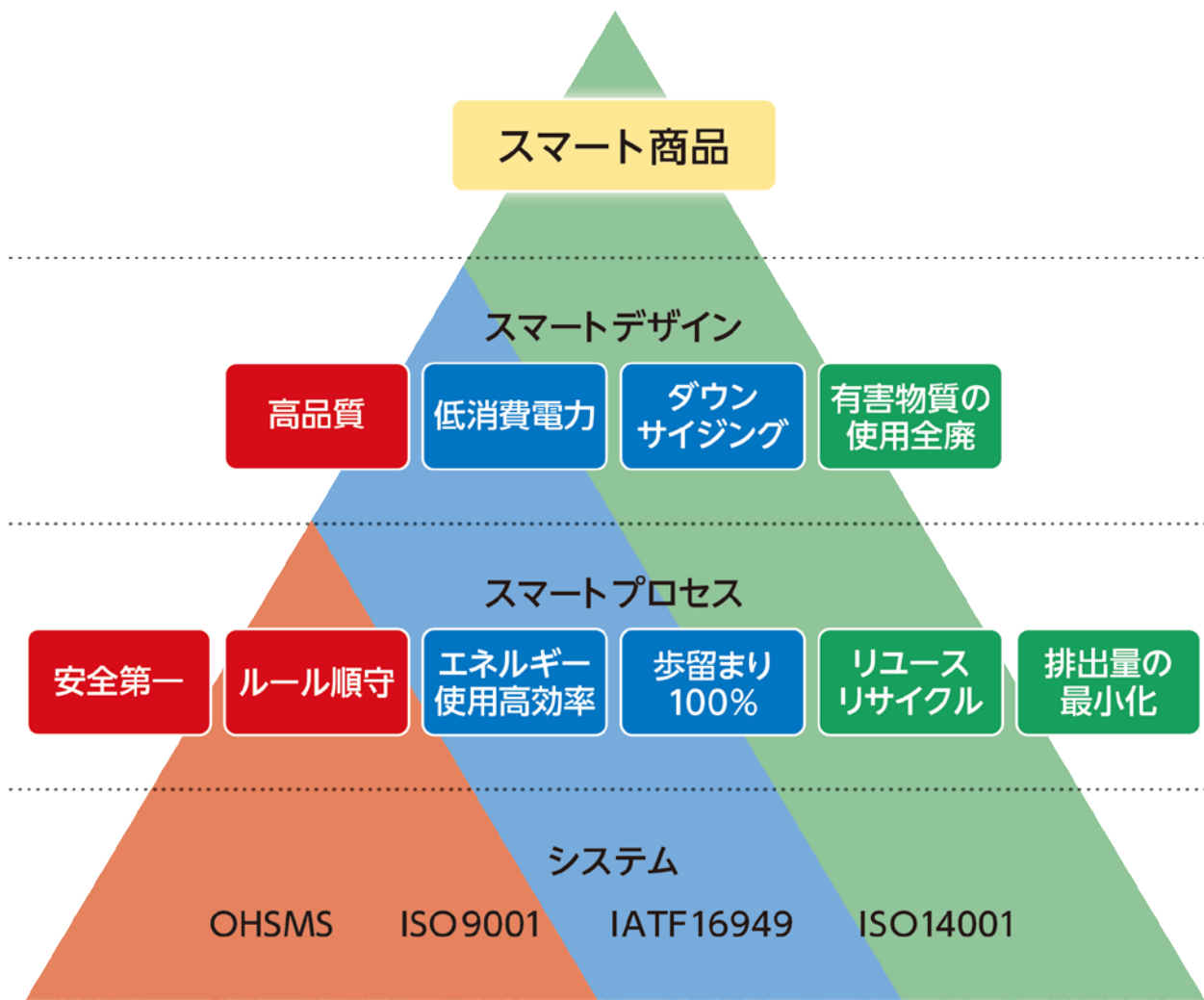


# 経営方針

2019年5月13日

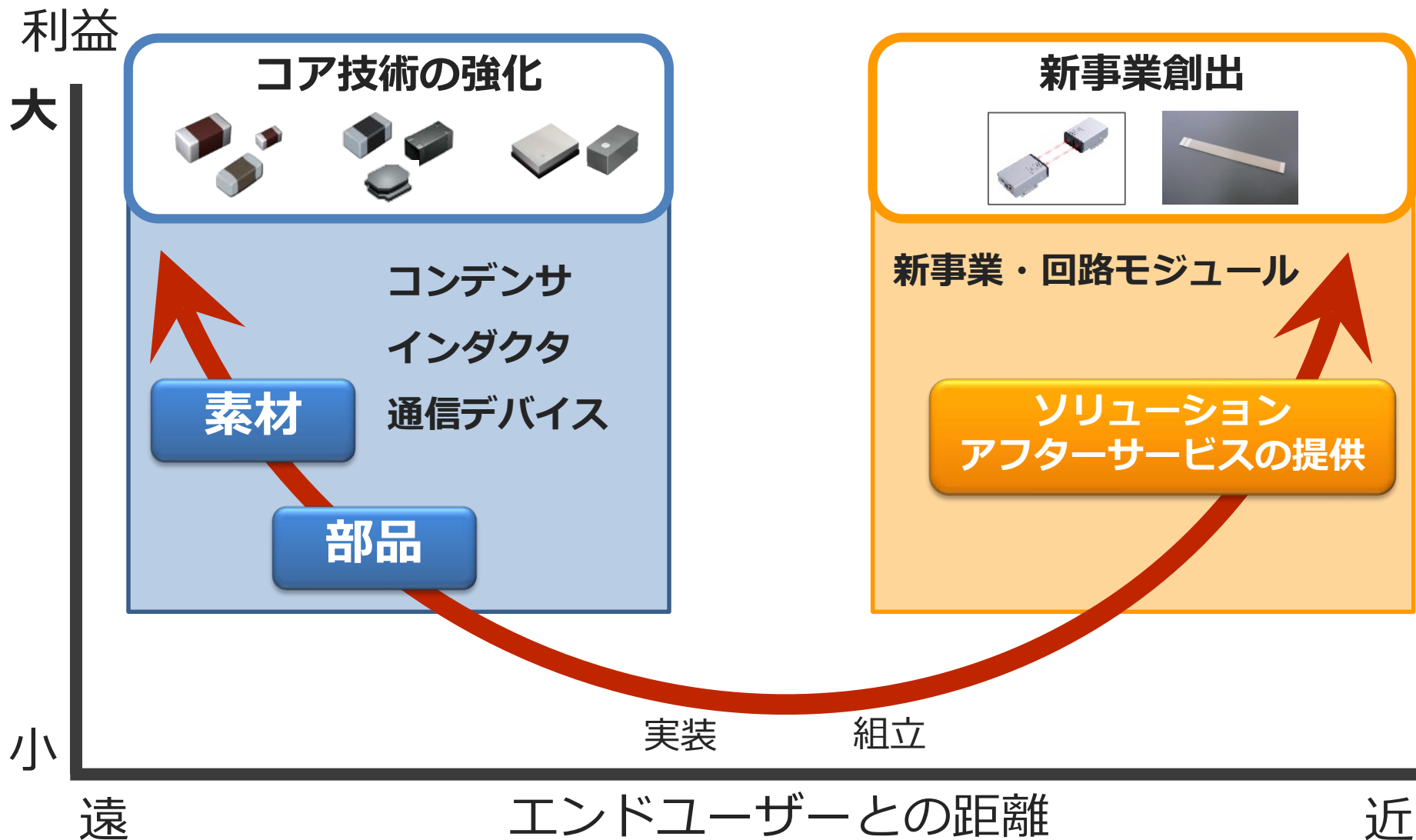
太陽誘電株式会社  
代表取締役社長  
登坂 正一

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



# 高収益体質に向けたビジネスモデルの変革

## 3つの『モノ』と1つの『コト』

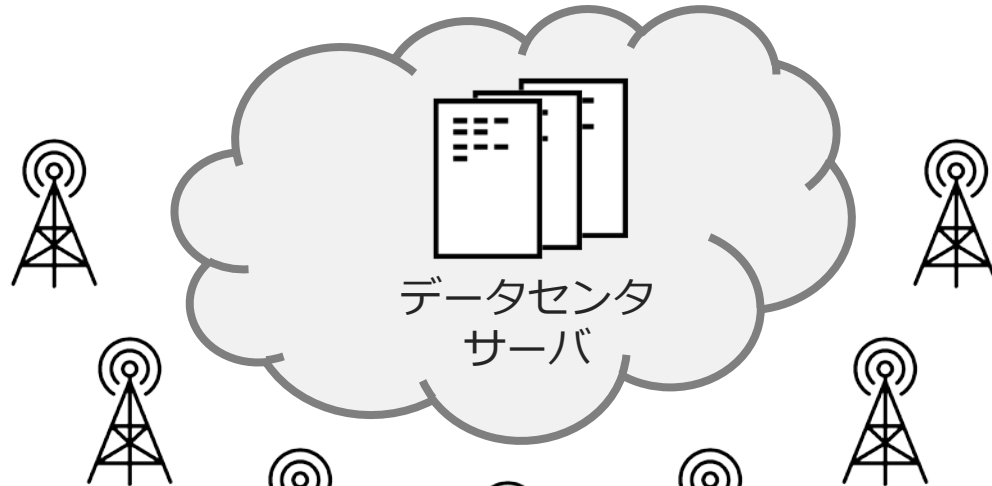
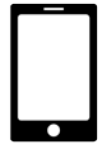


# 当社を取り巻く環境 ～電子部品需要拡大の背景～

データ通信量が  
爆発的に増加



あらゆる機器が  
ネットワークに  
接続



クラウド

ネット  
ワーク

エッジ

## IoT、5G、自動車電装化などの 技術進化を支える電子部品の需要が拡大

1. 自動車、情報インフラ市場向け拡大  
売上構成比 50%へ

2. 将来の成長のための投資  
コンデンサを中心とした  
設備投資と研究開発を加速

3. モノづくりの進化  
「smart.E」プロジェクト

# 1.自動車、情報インフラ向けMLCC市場と当社の強み

自動車向けMLCC需要予測 (数量ベース)



市場成長率(CAGR) **19%**

「CASE」で自動車の  
電装化が加速

基地局通信装置向けMLCC需要予測 (数量ベース)



市場成長率(CAGR) **21%**

基地局通信装置の増設、  
1台当たりのMLCC搭載数増加

当社の強みを発揮し、市場成長を上回る売上拡大へ

高信頼性

ダウン  
サイジング

大容量品の  
トップランナー

生産拠点の  
分散

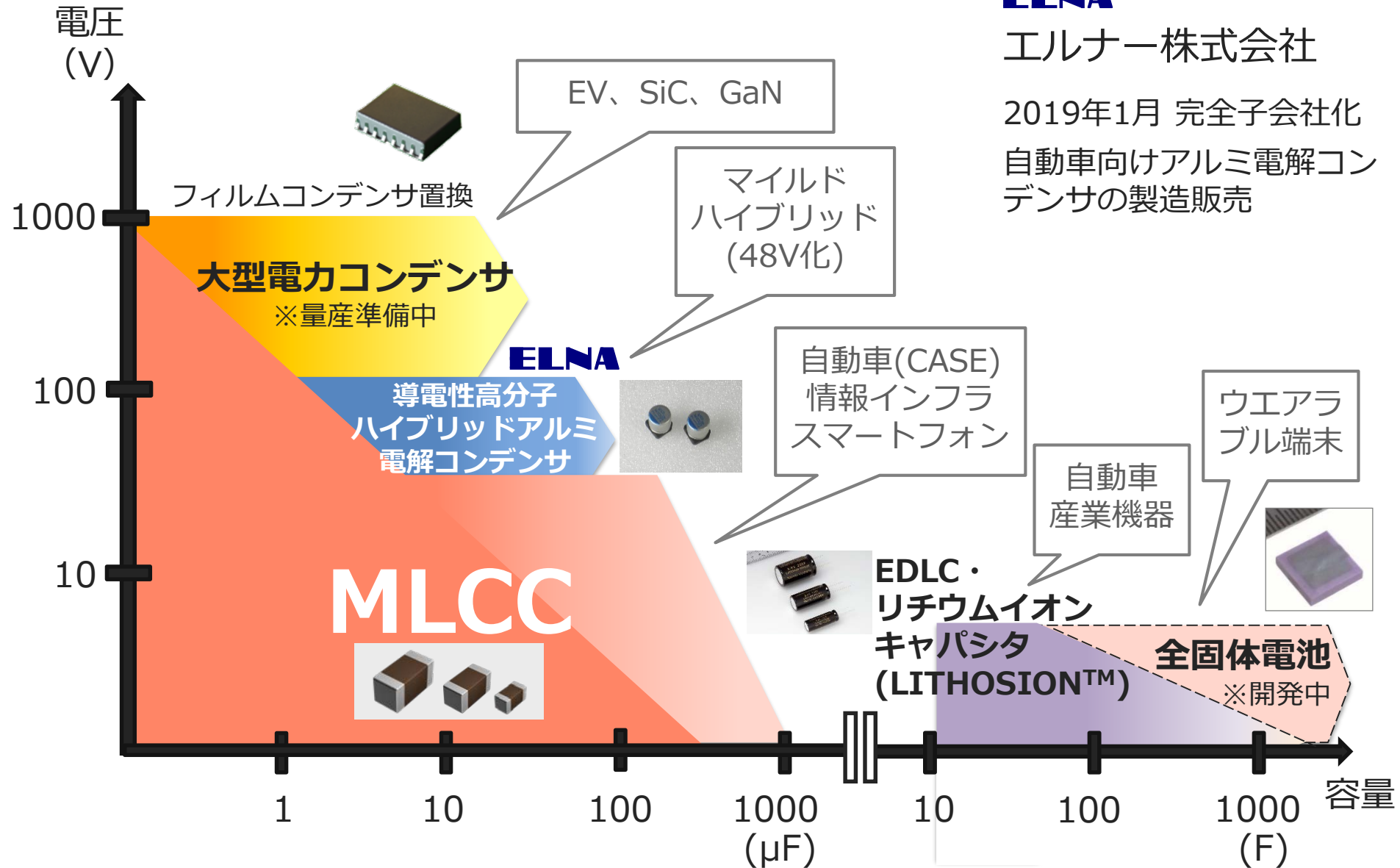
# コンデンサ事業の方向性とエルナー社の位置付け

**ELNA**

エルナー株式会社

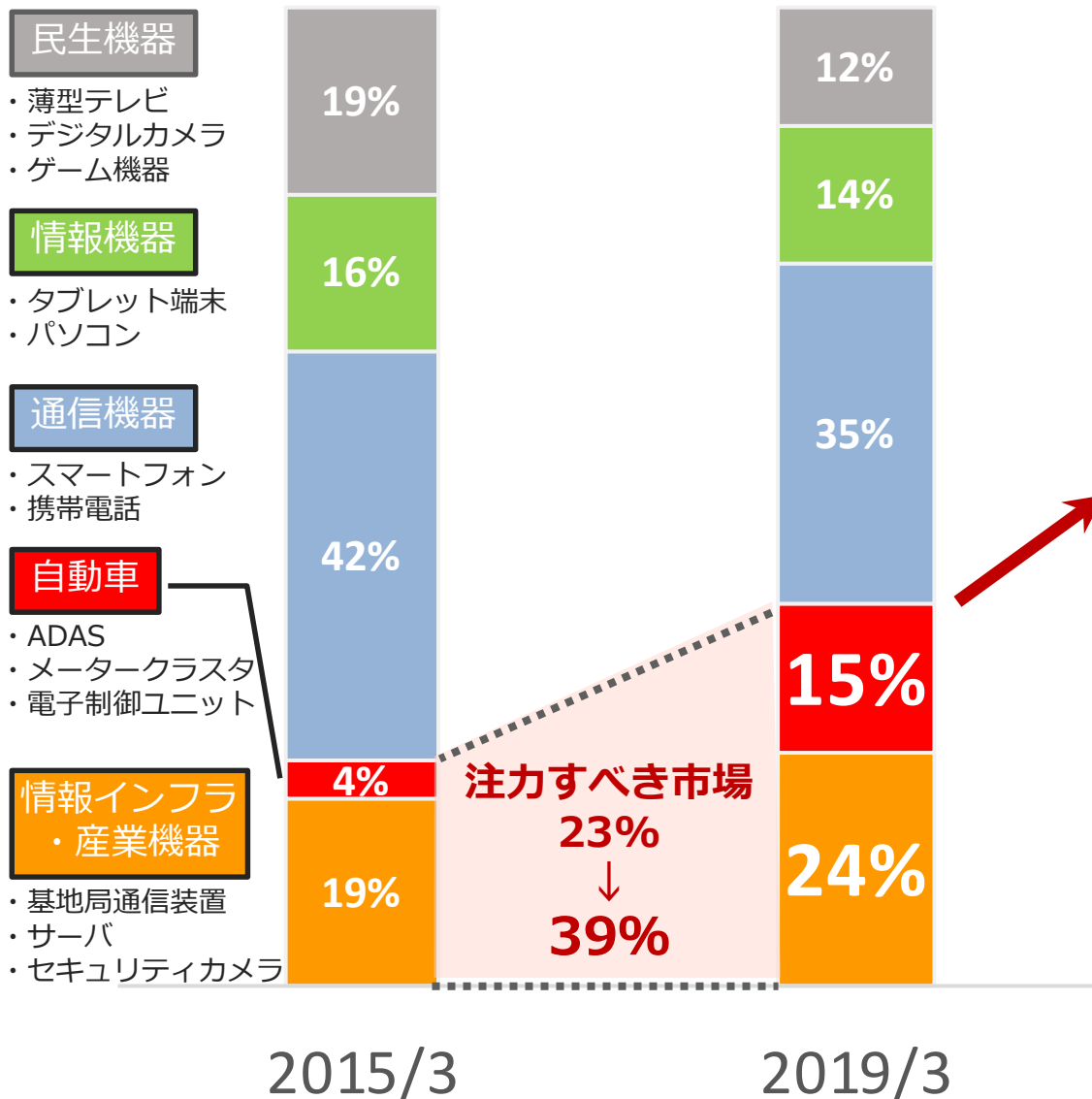
2019年1月 完全子会社化

自動車向けアルミ電解コンデンサの製造販売



# 自動車、情報インフラ市場の拡大

## 用途分野別売上構成



成長する  
自動車、情報インフラ  
市場に注力

**注力すべき市場  
売上構成比**

**ターゲット 50%**

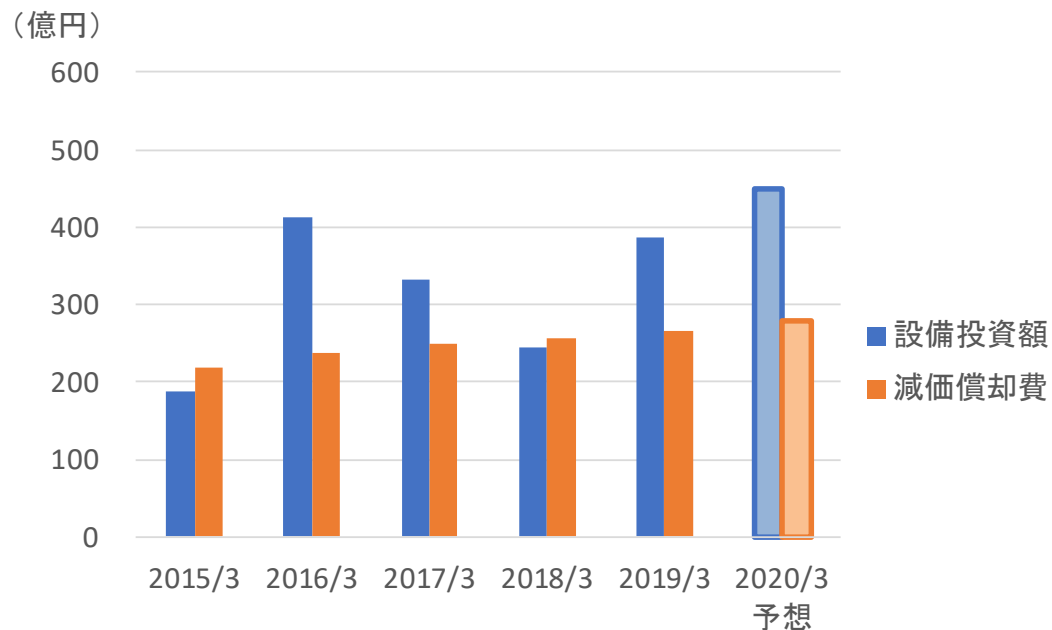
自動車	25%
情報インフラ・産業機器	25%

需要変動の影響を  
受けにくい事業構造へ  
シフトし、  
業績の安定性を向上

## 2. 将来の成長のための投資

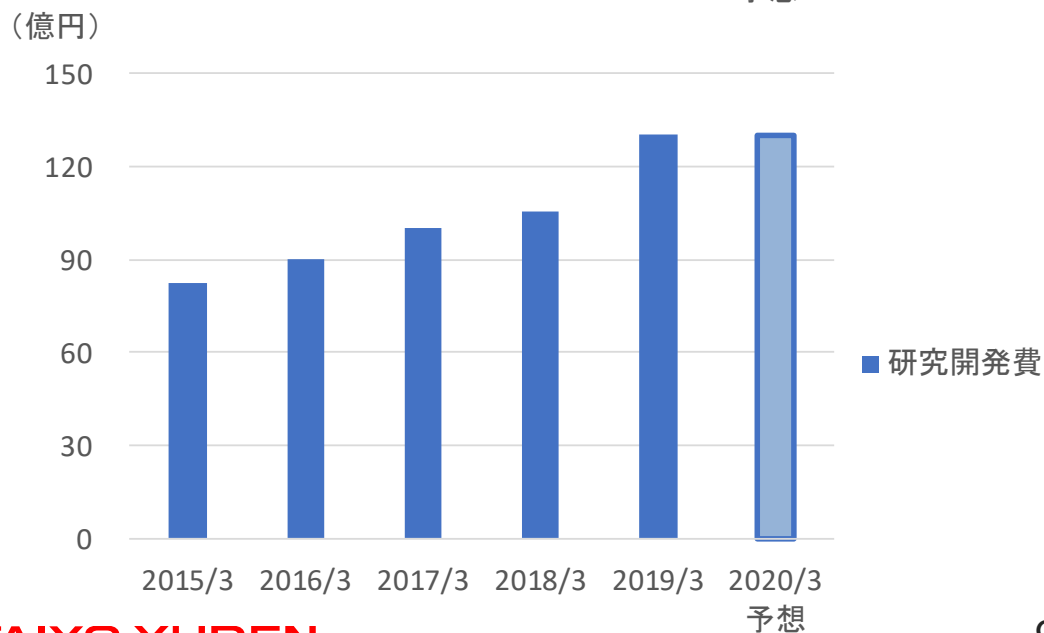
### 設備投資

- 新潟太陽誘電で新棟建設  
(MLCC生産拠点)  
2019年3月 第3号棟稼働  
2020年4月 第4号棟竣工予定
- 3年間累計で1,500億円の  
設備投資を実施  
(2019年3月期～2021年3月期)



### 研究開発

- 新商品開発、新規事業開拓  
のための研究開発



# 3.モノづくりの進化「smart.Eプロジェクト」

～GからEへ～

IoTとビッグデータを駆使して  
ムダ・ムラ・ムリをなくし、  
モノづくりを大きく進化させる



# 中期経営計画

売上高

3,000億円

営業利益率

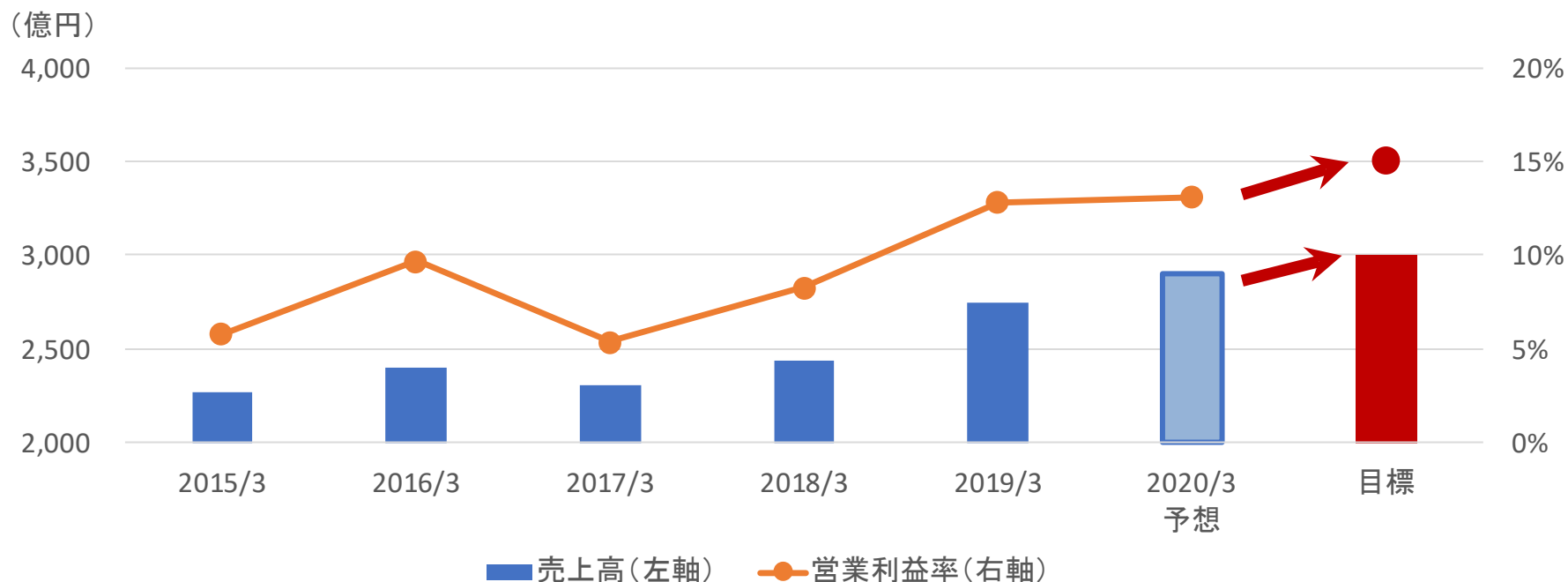
15%

ROE

10%以上

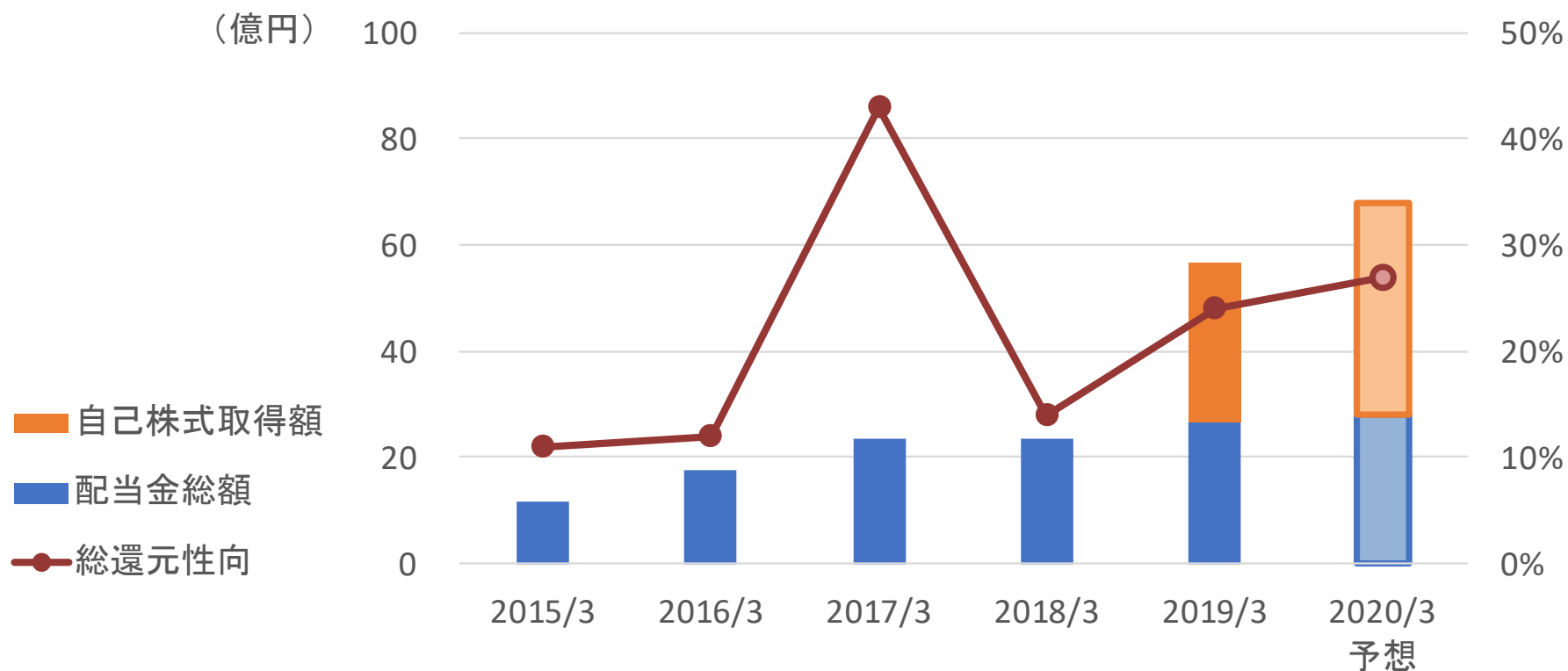
## 2021年3月期

までの達成を目指す



## 中期目標

## 安定的な総還元性向30%の実現を目指す



1株当たり配当金(円)	10	15	20	20	21	22
1株当たり当期純利益(円)	92.74	125.27	46.08	138.80	189.93	195.83

当資料に記載されている、当社（太陽誘電株式会社、および当社グループ）に関する計画、業績見通し、戦略、確信等のうち、将来の記述をはじめとする歴史的事実ではないものは、すべて現在、当社が入手している情報に基づいて行った予測、想定、認識等を基礎として記載しているものであり、その性質上、客観的に正確であるという保証、ならびに将来その通りに実現するという保証はありません。実際の業績は、数々の要素により、現状の見通し等とは大きく異なる結果となりえ、かつ、当社が事業活動の中心とするエレクトロニクス市場は変動性が激しいことから、当資料に全面的に依拠することはお控えくださるようお願いいたします。

**TAIYO YUDEN**