

太陽誘電株式会社
2026年3月期本決算説明会 質疑応答要旨
(2026年5月8日開催)

※前期…2026年3月期

今期…2027年3月期

- Q1. 積層セラミックコンデンサ(MLCC)の能力増強および稼働率、価格動向について教えてほしい。
また、一部商品での値上げや高水準の受注、稼働率の上昇、ミックス改善などが想定される状況においても、今期の営業利益予想の増減要因として販売価格影響や操業度効果の金額が前期とあまり変わらないようだが、保守的に見ているのか。
- A1. 今期、MLCCは10%程度の能力増強を計画している。稼働率は前期第4四半期が85%弱だったが、受注の強さにより足元では90%程度に上昇しており、第2四半期以降は95%前後となる見通し。価格については、当社から積極的に値上げをするスタンスではないものの、貴金属などの原材料価格高騰を背景に一部商品でお客様と価格改定について協議しており、その一部は今期業績予想に織り込んでいる。ただし、協議中の部分もありすべてを反映しているわけではないため、保守的に見えるのかもしれない。また、操業度効果についてはミックス改善による限界利益率の上昇を見込んでいる一方で、一部商品ではコスト上昇による限界利益率の低下をリスクとして織り込んだことから、その分操業度効果が小さくなっている。
- Q2. AIサーバー需要の強さなどの状況を考えると、中期経営計画2030のコンデンサの売上目標の設定が保守的であるように感じる。足元の需要の強さはどの程度反映されているのか。上振れ余地があると考えてよいのか。
また、AIサーバー向けのMLCCにおいて太陽誘電のポジションや収益性、プロダクトミックスなどに関する懸念はないか。
- A2. 中期経営計画2030の売上目標は1米ドル140円の前提だが、前期実績は150円と10円の差があり、為替を同水準に合わせると売上はより大きく伸びる見込みである。また、足元のAIサーバー需要の急激な変化を完全に売上目標に反映できていないわけではなく、計画以上に伸びる可能性もある一方で、市場規模が大きくなるにつれて成長率が低下していくことも想定されるため、ある程度保守的な計画となっている。
AIサーバーに使用されるMLCCは今期後半から大きく変化し、来期以降は数量もかなり増加する見通しである。こうした需要増に対応するための商品開発や能力増強を進めており、しっかり供給できると考えている。
- Q3. 今期の営業利益予想増減要因の中に値上げの影響はどれくらい織り込まれているか。価格高騰の影響を受けている原材料は何か。また、原材料コストの上昇分を上回る値上げも可能なのか。
- A3. 原材料の中でも特に銀などの貴金属の価格高騰の影響を受けており、今期業績予想に数十億円後半の規模でリスクとして織り込んでいる。価格改定の対象は、インダクタやMLCCの一部。また、現時点では原材料価格の上昇分を上回る値上げは考えていない。
- Q4. 第4四半期のコンデンサの受注が大幅に増加した背景と、それが売上として反映される時期を教えてください。また、能力増強をする決断をしてから完了するまでどれくらいの時間がかかるか。
- A4. 受注は、特にAIサーバーを含む情報インフラ・産業機器や通信機器向けで増加した。一部、調達

懸念による先行発注が含まれている可能性もあり、第1四半期から第2四半期にかけて売上として反映される見込み。また、能力増強のリードタイムは後工程の場合は半年程度であり、さほど長い時間がかかるものではない。

- Q5. 前期第4四半期について、2月時点の業績予想と実績にどのような差異が発生したか。在庫(注1)の積み増しや稼働率が想定を下回った要因は。
- A5. 想定を下回ったのは操業度効果で、特に在庫増減に関する部分である。2月時点では 20 億円前後の在庫増加を想定していたが、インダクタの売上が想定以上だったこと、構造改革を実行中の通信用デバイスの在庫削減、MLCC の生産拠点で一時的に稼働が計画を下回ったことにより、実績は 10 億円前後の減少となった。
- Q6. 中東情勢による影響として数十億円後半のリスクを織り込んでいるとのことだが、実現可能性は高いのか。この影響額の他に、原材料価格高騰のリスクもあるということか。また、通信用デバイスの今期の営業利益の見立ては。
- A6. 中東情勢と原材料価格高騰の影響を合わせて数十億円後半と試算して計画に織り込んでおり、実際にどこまで顕在化するかは今後の状況を注視する必要がある。また、通信用デバイスの構造改革は予定通り実施しており今期の早い段階でのブレイクイーブンを目指していたが、原材料価格の高騰などの影響でその時期は後半にずれ込む見通し。
- Q7. AI サーバー向けの MLCC は特性要求が厳しくばらつきが許容されないことから、今後は同一製品が好まれて複数購買のビジネスモデルではなくなる可能性はあるか。
- A7. AI サーバー向けで求められる製品の性能は高く、その要求に応えられる製品を供給できる会社は限られる。サプライヤを何社とするかは顧客次第だが、生産負荷が高く単一購買は現実的ではないため、基本的には複数購買のビジネスモデルは変わらないと考える。

注1：在庫増減額は、為替や利益に影響がない部分を除いた実態ベース

※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。