

中期経営計画2030

太陽誘電株式会社

代表取締役社長執行役員

佐瀬 克也

2026年5月8日

| | |
|-----------------|----|
| 太陽誘電グループが目指すもの | 3 |
| 中期経営計画2025の振り返り | 7 |
| 中期経営計画2030 | 12 |

太陽誘電グループが目指すもの

従業員の幸福

地域社会への貢献

株主に対する配当責任



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。

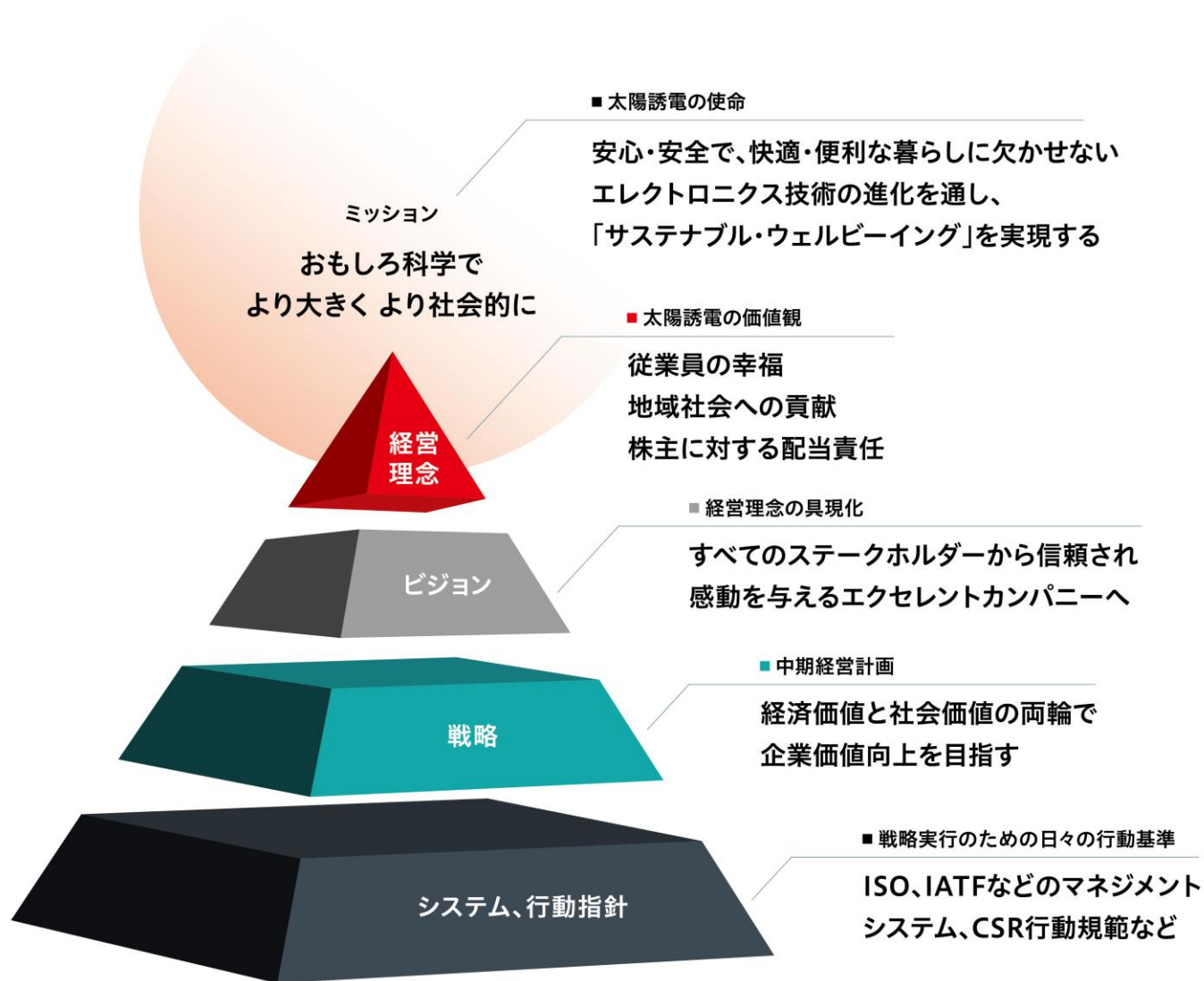
「素材の開発から出発して製品化を行う」という技術屋としての信条をもち、酸化チタン磁器コンデンサの開発・製品化に取り組み、1950年に太陽誘電株式会社を創業しました。また彼には、人間にとって一番価値のあるものは人間の愛情であるという、人としての信条がありました。従業員とその家族が幸福に豊かな生活ができるようにすることで企業の社会性が高まり、文化の発展に貢献できるとし、3つの経営理念を掲げました。

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。



「太陽誘電」社名の由来

創業者である佐藤彦八は会社設立前から誘電体セラミックスを研究していました。そこで、新しく設立する会社の主力事業も誘電体を利用したものにしたいたいと考えていたため、社名は誘電体から「誘電」をとり、それに「太陽」を加えて、「太陽誘電株式会社」と決めました。太陽は「明るくて温かみがある」存在です。そのような太陽のように、「世の中を照らすような会社になりたい」、「大きなエネルギーを持った会社になりたい」という願いを社名に込めています。



要素技術 / 基礎研究

太陽誘電の強み・コア技術

材料
技術

薄膜
技術

積層
技術

デバイス
技術

ハードウェア・ソフトウェア

求められる機能・性能

- **ハイエンド**
- 高性能・高効率、小型
- **高信頼**
- 安全、高寿命、耐環境性
- **高機能**
- 低消費電力、高精度、マルチモーダル

つながる社会

注力する領域

- **AI、ロボット**
- デジタルツイン
- **自動車、モビリティ**
- 移動手段の多様化
- **宇宙**
- 途切れない通信(NTN)
- **エネルギー**
- 次世代の蓄電・発電
- **ヘルスケア**
- オーダーメイド医療
- **環境、資源循環**
- 循環型社会の実現

サステナブル・ウェルビーイング

実現したい未来・ありたい姿

安心・安全で、
快適・便利な暮らしに欠かせない
エレクトロニクス技術の進化を通し、
「サステナブル・ウェルビーイング」
を実現する

中期経営計画2025の振り返り

(2021年度～2025年度)

経営指標と実績

- 経済価値の目標は未達成となったが、中長期成長のための設備投資は着実に実行した
- 社会価値向上の取り組みは、GHG排出量の削減や女性管理職比率の上昇などが計画通り進捗した

| | 目標 | 2025 実績 | 内容 |
|---------------|-------------|--------------|---|
| 経済価値 | 売上高 | 4,800億円 | 3,553億円 通信機器向けを中心とした需要減少や在庫調整からの回復の遅れで未達 |
| | 営業利益率 | 15%以上 | 5.6% |
| | ROE | 15%以上 | 4.5% |
| | ROIC | 10%以上 | 3.0% |
| 社会価値 環境(E) | GHG排出量 | 2030年度 △42% | △27.6% 2030年度の目標達成に向け、順調に進捗 |
| | 廃棄物 | △10% | △0.9% 毎年改善が進むも、施策の効果の刈り取りが追い付かず未達 |
| | 水使用量 | △10% | △16.9% 取り組みが順調に進捗し、目標達成 |
| 社会価値 社会(S) | 度数率 | 0.08未満 | 0.10 継続的な取り組みにより確実に改善が進むも、目標に一步届かず |
| | ワークエンゲージメント | 2.5以上 | 2.28 管理監督者を含めたマネジメント教育などを実施したが、目標未達 |
| | 新卒女性採用率 | 30%以上 | 30.8% リクルーター活動を中心とした採用活動を展開し、目標達成 |
| | 女性管理職比率 | 2030年度 10%以上 | 7.7% 2030年度の目標値到達へ向け、計画的育成を図り、着実に進捗 |

商品戦略の成果

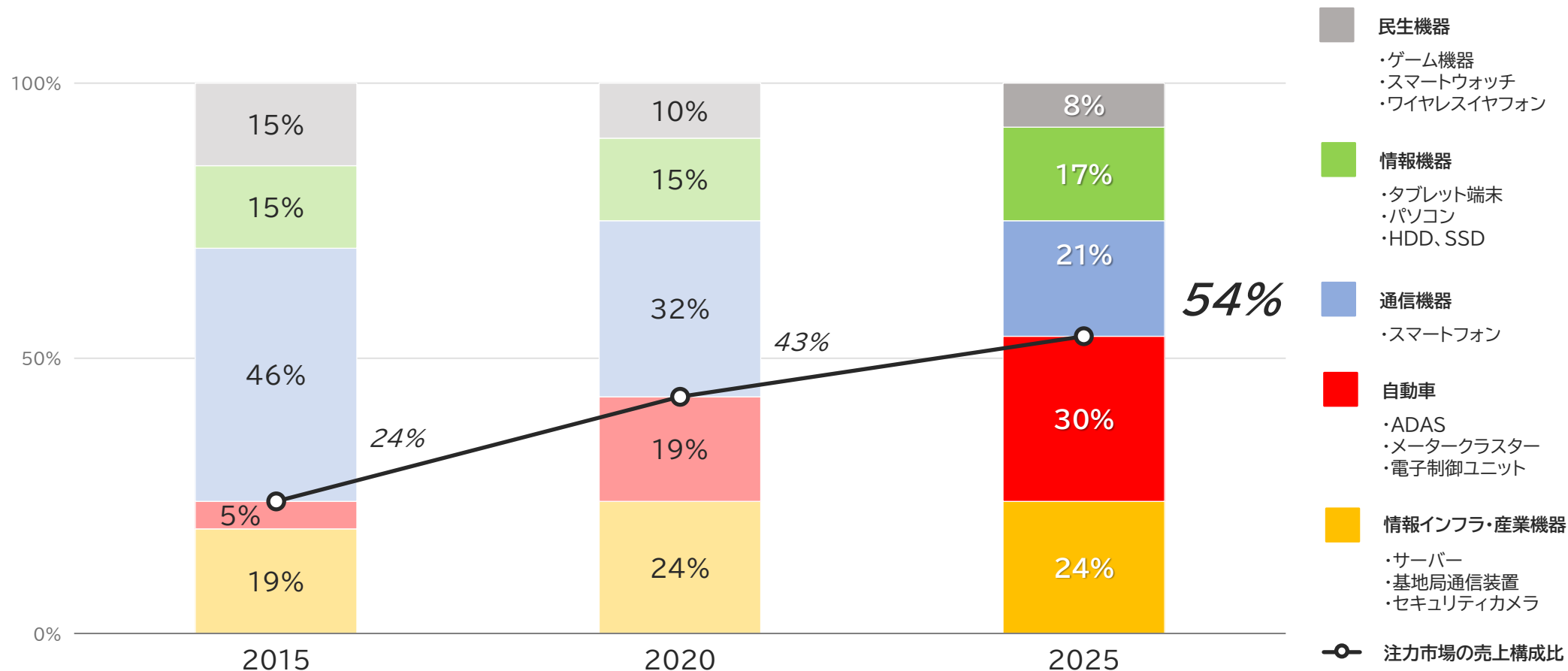
- コンデンサとインダクタは中期経営計画2030へ向けて事業基盤を固めることができたと評価
- 通信用デバイスは需要予測の変化に伴い、構造改革に着手して収益性改善を図る途上

| | | 2020 | | 2025 | |
|------|-----------|----------------|--------------|----------------|--|
| 商品戦略 | コンデンサの成長 | 売上高 1,952億円 | CAGR 5.2% | 売上高 2,518億円 | <ul style="list-style-type: none"> 通信機器向けの売上拡大に苦戦するも、AIサーバーの電力アップや自動車の電子化・電動化などに伴いMLCCの大容量化や員数増加が進み、2025年度には過去最高水準の売上高に到達 |
| | インダクタの成長 | 売上高 416億円 | CAGR 9.1% | 売上高 643億円 | <ul style="list-style-type: none"> 売上高は力強く成長し事業規模拡大、インダクタを第二の柱として確立することに成功 メタル系パワーインダクタの増加で製品ミックスが改善。通信機器に加え、情報機器、民生機器へと用途が拡大 |
| | 複合デバイスの強化 | 売上高 469億円 | | 売上高 148億円 | <ul style="list-style-type: none"> 通信用デバイスは中国系ハイエンドスマートフォン向けの需要が落ち込み、売上高が急減 事業の再構築が課題。2024年度より構造改革を実行し、固定費削減による収益性改善に取り組む 回路モジュールは対象商品の譲渡・撤退が完了 |

市場戦略の成果

- 高付加価値商品の展開で、注力すべき市場の売上比率が目標の50%を上回る54%まで上昇
- かつては通信機器や民生機器の売上比率が高く、需要変動が大きいこれらの市場動向に左右されやすい体質であった
- 中期経営計画2025においてバランスのとれた売上構成に変化させ、特定市場の需要動向の影響を受けにくい体質へ転換した

用途別売上構成

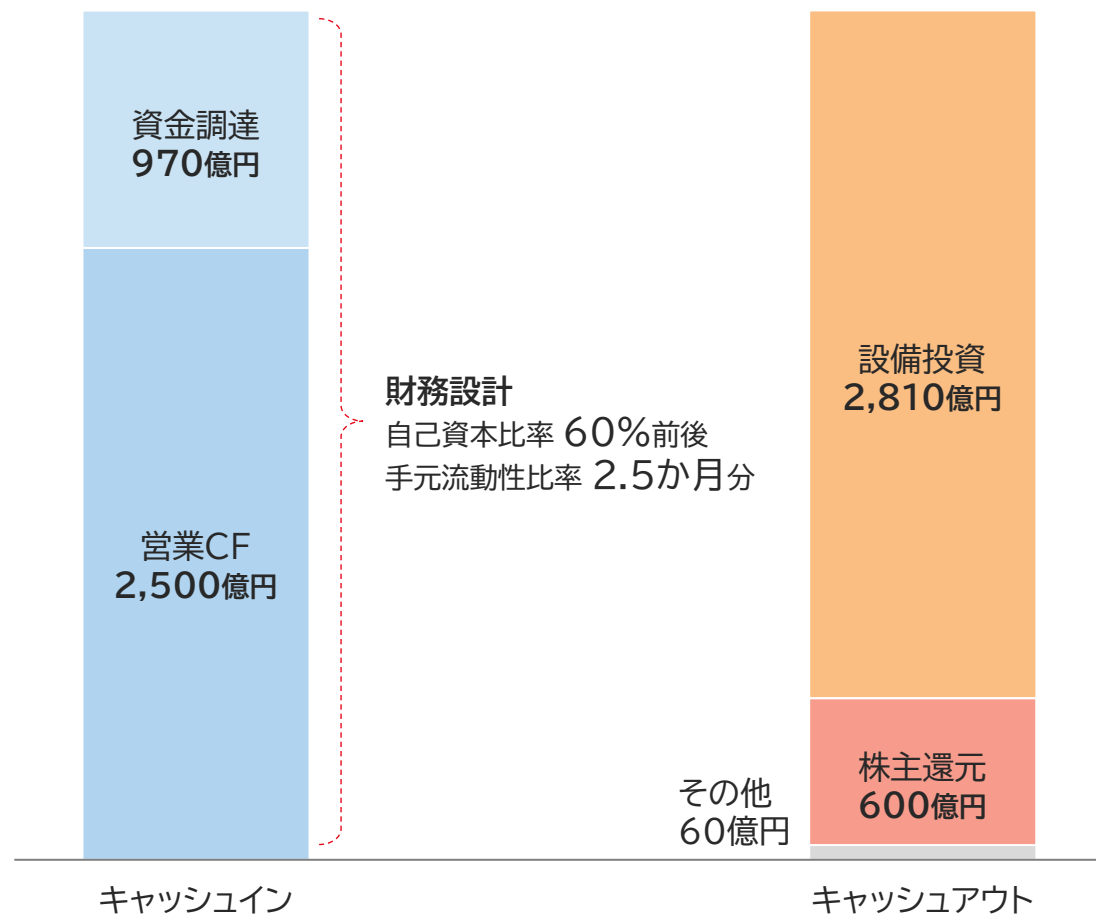


※ 注力すべき市場=情報インフラ・産業機器+自動車

キャピタルアロケーション

- 需要低迷の中でも将来の需要拡大に向けて設備投資を着実に進めるため、資金調達を実施
- 株主還元の目標として配当性向30%に加えてDOE3.5%を新設、責任ある株主還元を継続

2021年度～2025年度



資金調達

- 設備投資などのキャッシュアウトの大部分を営業CFで賄う予定だったが、需要低迷により資金調達を実施。財務の安定性を確保しながら成長投資を支える体制を確保

設備投資

- 中長期的な需要予測に基づき、MLCCを中心に能力増強を遂行
- 大型投資は中期経営計画2025で一巡

株主還元

- 2021年度に配当金額を増額し、その後も維持
安定的かつ責任ある株主還元を実施
- 2025年度よりDOE3.5%の目標を新設

中期経営計画2030

(2026年度～2030年度)

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」

サステナブル・ウェルビーイングの実現

×

つながる社会の進化を支える

メガトレンド

マクロ環境

- 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
- 地政学リスク

外部環境

- デジタルツイン (AIとの共存)
- 移動手段の多様化 (自動車、モビリティ)
- 途切れない通信 (宇宙で電子デバイス、NTN)
- エネルギー (あらゆるところで蓄発電)
- ヘルスケア (オーダーメイド医療)

経営資本

2025年度

財務資本

| | |
|--------|---------|
| 総資産 | 6,155億円 |
| 自己資本比率 | 56.0% |

知的資本

| | |
|-------|-------|
| 研究開発費 | 145億円 |
|-------|-------|

製造資本

| | |
|-------|------|
| 生産拠点数 | 19拠点 |
|-------|------|

人的資本

| | |
|--------|---------|
| 連結従業員数 | 20,604名 |
|--------|---------|

社会・関係資本

| | |
|--------|-----|
| 創業年数 | 76年 |
| 株式上場年数 | 56年 |

自然資本

| | |
|--------------|--------------|
| エネルギー(電気)消費量 | 1,058,150MWh |
| 水使用量 | 4,234千㎡ |

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

事業活動を通じた価値の創造

QCD強化を軸とした経済価値向上
(事業継続と拡大、企業成長力の強化)



環境(E)・社会(S)活動を通じた社会価値向上
(社会、地球の持続性向上)

ガバナンス(G)

経営の安全性を向上するとともに、企業活動を
支え、ステークホルダーからの信頼を高める

事業機会

高付加価値を提供する
電子部品開発

サステナブルな社会に貢献する
デバイス開発

ウェルビーイングを実現する
ソリューション開発

アウトカム

中期経営計画2030

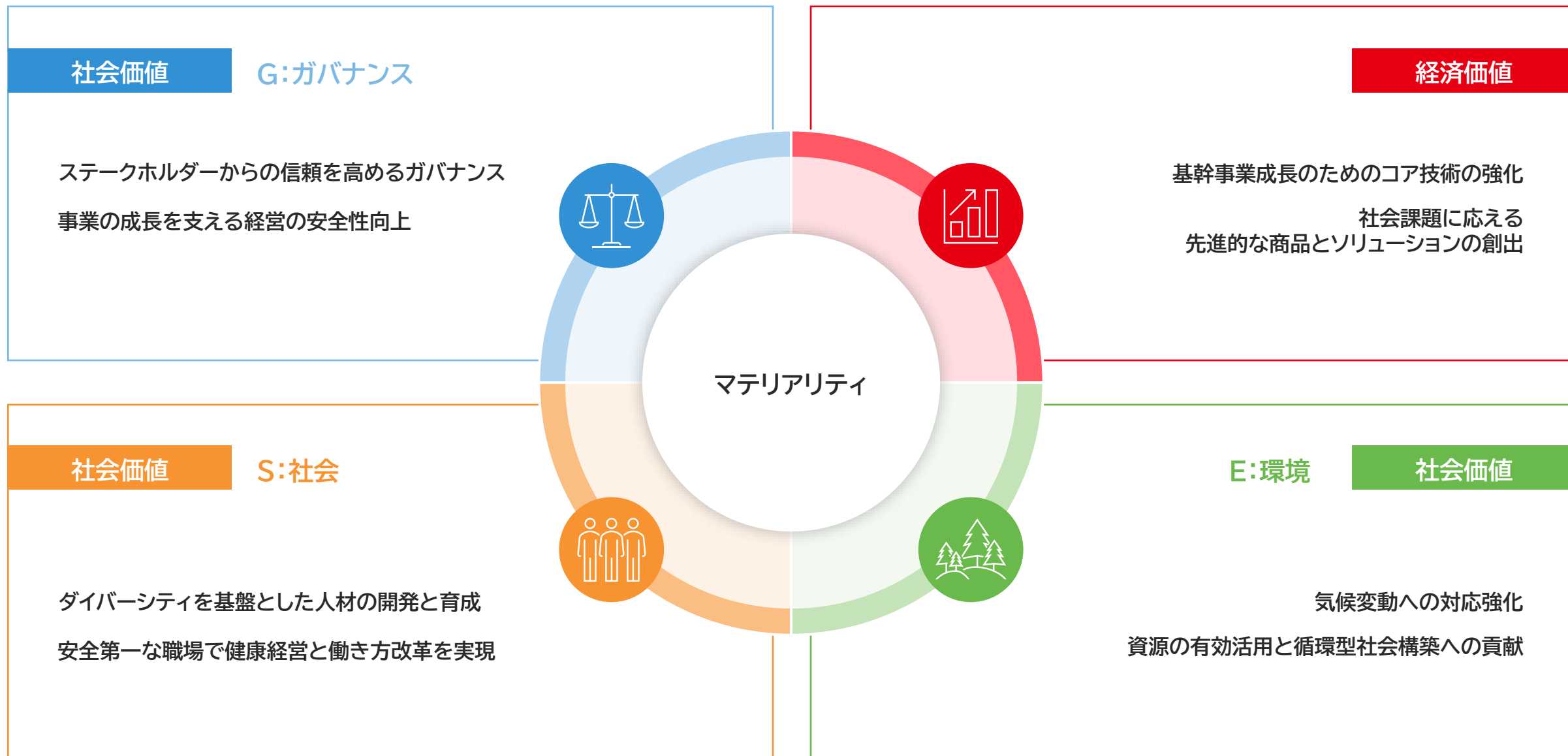
経済価値

| | |
|-------|---------|
| 売上高 | 4,800億円 |
| 営業利益率 | 15% |
| ROE | 15% |
| ROIC | 10% |

社会価値

| | |
|---------------------------|--------------------|
| 環境 | |
| カーボンニュートラル (Scope1+2) | 2050年度達成 |
| 再生可能エネルギー導入率 | 2040年度 100% |
| GHG Scope1+2排出量 (2020年度比) | 2030年度 42%削減 |
| GHG Scope3排出量 (2021年度比) | 2030年度 25%削減 |
| 社会 | |
| 重篤労働災害発生件数 | ゼロ(維持) |
| HRウェルビーイング指数 | 2030年度までに 改善率10%以上 |

※ Scope3削減目標はカテゴリ1、3を対象



経済価値と社会価値を両輪として企業価値向上を図り、電子部品メーカーとして存在意義のあるポジションを目指す

QCD強化を軸とした経済価値向上
(事業継続と拡大、企業成長力の強化)

ビジネスモデル

「電子部品事業」を基盤とし、素材から開発し、技術力の高さという強みを活かして高付加価値かつ高品質の商品を安定的に創出し続ける

コア事業のMLCCは確固たるポジションを目指す
インダクタを第二の柱とし、バランスのとれた企業体質を構築する

- Q【開発力】** 各市場における最先端ゾーンを着実に手掛け、高付加価値商品を中心としてシェアを拡大する
- C【収益力】** 商品の価値が適切に評価され、安定的な利益創出にこだわった事業を展開する
- D【供給力】** 能力拡大を確実に実行し、災害や地政学的なリスクが発生しても顧客への供給を止めないボーダーレスな生産体制を実現する

環境・社会活動を通じた社会価値向上
(社会、地球の持続性向上)

サステナビリティアクション

企業活動全体を通して
「サステナブル・ウェルビーイング」の実現を目指す

社会課題の解決

- E【環境】** 事業活動と一体となったGHG削減活動、再エネ・再資源の活用を強化し、循環型社会の実現に貢献する
- S【社会】** 安全第一を事業活動の根幹とする
人的資本経営の着実な推進によって従業員の価値を高め、力が発揮できる場を醸成する

社会価値の創出

- E/S【環境・社会】** 健康・安全・安心な市民生活に貢献する商品やソリューションを生み出し、世の中に貢献する

G【ガバナンス】: 経営の安全性を向上するとともに、企業活動を支え、ステークホルダーからの信頼を高めるガバナンスを追求する

経営指標

- 経済価値は中期経営計画2025で実現できなかった目標の達成と、売上高、営業利益額で過去最高の更新を目指す
- 社会価値は労働災害と従業員のウェルビーイングに関する新たな目標を設定

経済価値

| 項目 | 2030年度目標 |
|-------|----------|
| 売上高 | 4,800億円 |
| 営業利益率 | 15% |
| ROE | 15% |
| ROIC | 10% |

※ 為替前提:1米ドル=140円

社会価値

| 項目 | 目標 |
|--------------------|-----------------------|
| カーボンニュートラル | 2050年度達成(Scope1+2) |
| 再生可能エネルギー導入率 | 2040年度100% |
| GHG Scope1+2排出量 | 2030年度42%削減 (2020年度比) |
| GHG Scope3排出量 | 2030年度25%削減 (2021年度比) |
| 重篤労働災害発生件数 | ゼロ (2026年度~2030年度) |
| HRウェルビーイング指数 | 2030年度までに改善率10%以上 |

※ Scope3削減目標はカテゴリ1、3を対象

製品別の売上計画

- 3区分とも、高付加価値商品の需要拡大による増収を見込む
- 注力すべき市場の売上比率は、2030年度に60%を目指す

コンデンサ

2025年度実績 **2,518**億円
1米ドル=149.99円



2030年度目標 **3,140**億円
1米ドル=140円前提

- AIサーバー向けで小型・大容量化の需要に応える当社の高付加価値商品の販売機会拡大
- 自動車向けはADAS搭載比率の上昇や高度化に伴い、員数の増加が安定して続く見込み

インダクタ

2025年度実績 **643**億円



2030年度目標 **1,130**億円

- 給電方式の変化に伴いAIサーバー向けパワーインダクタの需要が大幅に増加
- 自動車向けはADAS搭載比率の上昇や高度化に伴い、員数は増加傾向を辿る
- 通信機器向けは小型化、大電流化により、メタル系商品が高シェアを維持

その他

2025年度実績 **392**億円



2030年度目標 **530**億円

- 自動車の48V化の進展などにより、ハイブリッドアルミニウム電解コンデンサ（ハイブリッドコンデンサ）の売上増加
- 通信用デバイスは高信頼性を活かして自動車向けの拡販、新市場へ参入
- 新事業・新商品の売上拡大を目指す

注力すべき市場の売上比率

情報インフラ・産業機器
+
自動車

60%

(2030年度目標)

※ 2026年度より、「複合デバイス」と「その他」の製品区分を統合し、「その他」とする

太陽誘電を取り巻く環境

- あらゆるものがつながる社会において、AIがデータ処理の基盤になり、データ処理量は指数的に増加する
- それに伴い半導体も継続的に進化し、これを支えるMLCC、インダクタなど電子部品の技術的進化は加速する
- 太陽誘電は様々な要素技術を垂直統合し、材料開発から量産まで一貫して手掛け、高性能、高信頼の商品で差別化

つながる社会

- AIの進化などにより”ヒト”と”モノ”、”リアル”と”バーチャル”など、あらゆるものがつながる社会が到来する
- デジタルツイン、移動手段の多様化など社会インフラの進化をもたらす技術革新が進む

見えないところで社会を支える電子部品

- つながる社会の到来に向け、半導体の需要は伸び続ける
- 半導体の性能向上を支えるため、電子部品には日進月歩の技術進化が求められる
- MLCCやインダクタなどは需要拡大とハイエンド化が同時進行する市場環境
- 様々な要素技術を持ち、最適な商品を顧客へ提案できる当社のビジネスチャンスが拡大



- 当社の注力市場は高付加価値商品が数多く使用される情報インフラ・産業機器と自動車、これらの市場が当社の成長ドライバーとなる

| 用途区分 | 製品区分 | 市場動向 | 2025 → 2030の員数変化 | |
|-------------|-------|---|-----------------------|-------------------|
| 情報インフラ・産業機器 | | | AIサーバー | |
| | MLCC | AIサーバー向けを中心に、性能向上や電力ロス低減のため、小型・大容量化や基板内蔵対応が進む | 10,000 ~ 20,000 | → 2倍以上 |
| | インダクタ | AIサーバーの給電方式の変化により需要が大幅に増加 | 給電方式が大幅に変化し需要増(21ページ) | |
| 自動車 | | | 自動車 (xEV・ADAS Lv2以上) | |
| | MLCC | SDVやADASの搭載増、高度化による需要拡大 | 10,000 ~ 15,000 | → 15,000 ~ 20,000 |
| | インダクタ | | 400 ~ 500 | → 700 ~ 900 |
| 通信機器 | | | ハイエンドスマートフォン | |
| | MLCC | 員数の増加や小型化が進む | 1,300 ~ 1,700 | → 1,400 ~ 1,900 |
| | インダクタ | | 60 ~ 70 | → 65 ~ 80 |

※ 員数変化は太陽誘電推計値
 ※ インダクタ=小型パワーインダクタ

注力市場:AIサーバー

- つながる社会の進展で、世界のデータ量は今後も指数的に増加、データ処理の基盤としてAIの性能も向上し続ける
- AIの処理能力を高めるために搭載される半導体の性能が向上し、消費電力の増加や発熱などが課題になる
- 電力ロス低減のため、MLCCやパワーインダクタの員数増や特性向上が進む



2030年度の市場予測(太陽誘電推計値)

電子部品の需要

MLCC需要

+32%

パワーインダクタ需要

+18%

最終需要

AIサーバー生産台数

+5%

当社の機会

- AIサーバーは、データ処理量の指数的增加に伴い更なる性能向上が進む一方、消費電力の急増に伴う電力ロスの増大や発熱など様々な課題を解決するため、設計技術などが激しく変化していく
- 当社は様々な要素技術を組み合わせ、課題解決に貢献できる電子部品をタイムリーに開発できる技術力がある
- MLCCは小型大容量、薄型、基板内蔵などAIサーバーの進化に対応できる技術・開発力を有している
- パワーインダクタは金属系磁性材料と積層・巻線プロセスを組み合わせ、高い設計自由度や低ロス・大電流対応に加えて基板内蔵などにも対応可能

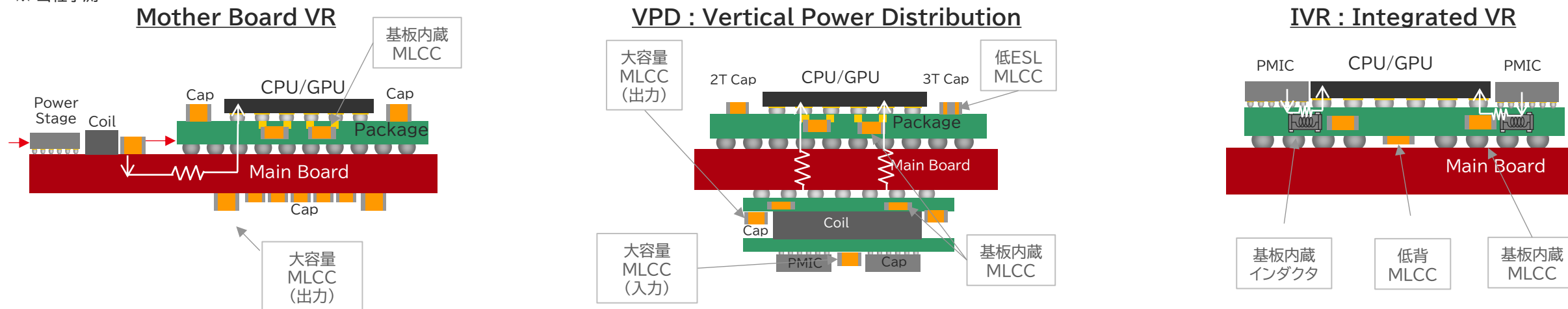
※ 各数値は2025年度を起点としたCAGR

AIサーバーによる需要機会

- AIサーバーを中心にデータセンターの消費電力急増が課題であり、電力ロスを低減させるソリューションが必要
- 課題を解決する垂直型や内蔵型など様々な給電方式の採用が進み、小型・高性能・基板内蔵対応のMLCCやインダクタが求められる

VR Solution

※ 当社予測

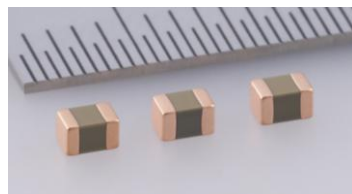


MLCC

求められる性能

- 小型大容量
- 低ESL
- 低背
- 基板内蔵

特徴的な当社商品



パワーインダクタ

求められる性能

- 小型大電流
- 低DCR
- 高効率
- 基板内蔵

特徴的な当社商品



注力市場:自動車

- 自動車は、電子化(主にADAS)と電動化(xEV)が進み、台数成長以上に電子部品需要が増加する
- SDV(ソフトウェア定義型車両)、ADASの高性能化、駆動系の機能を統合したX in 1など高性能・高効率化、小型・軽量化など技術革新が進む
- 搭載されるMLCC、ハイブリッドコンデンサには小型、高性能かつ高信頼、長寿命化が求められる



2030年度の市場予測(太陽誘電推計値)

電子部品の需要

MLCC需要

+5%

ハイブリッドコンデンサ需要

+12%

最終需要

自動車生産台数

+2%

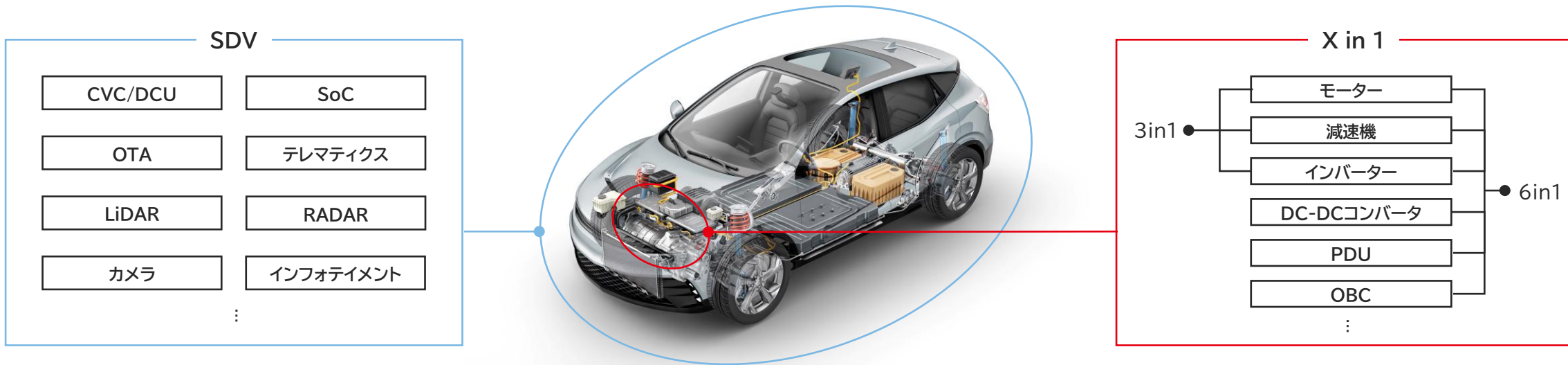
当社の機会

- SDVや自動運転(ADAS Lv2以上)の高度化に対応するため高性能な半導体が搭載、X in 1への進化に伴い、MLCCの需要が伸びる見込み
- 車載環境は温度を始め非常に過酷な環境下で使用され、人命にも直結するため極めて高い信頼性と安定性が必要
- 車載受動部品規格(AEC-Q200)を満たし、長寿命、低故障率に対応できる高付加価値商品の提供は、要素技術から自社でハンドリングできる当社の強みを活かせるビジネス領域の一つ
- ハイブリッドコンデンサは、電解質に導電性高分子と電解液を使用することで、高性能と高信頼性を両立。自動車の48V化に対応した商品で、機器の高効率・小型化などに寄与

※ 各数値は2025年度を起点としたCAGR

自動車の設計進化による需要機会

- 自動車の電子化・電動化に伴い、SDVや駆動系を統合したX in 1など設計が大きく変化
- 高性能化、小型化、高温対応、高耐圧化など、技術難易度が高い領域に適合したMLCCやハイブリッドコンデンサの需要が増大する

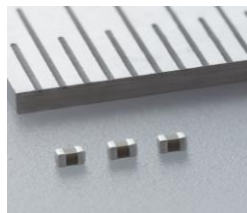


MLCC

求められる性能

- 小型
- 大容量
- 高耐熱
- 高信頼

特徴的な当社商品



ハイブリッドコンデンサ

求められる性能

- 大容量
- 高リップル
- 高耐熱
- 高信頼

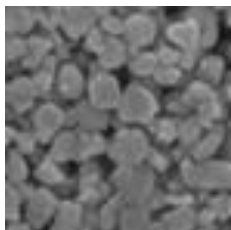
特徴的な当社商品



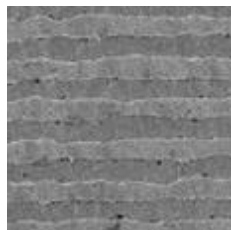
太陽誘電の優位性：要素技術の融合が生み出す高い技術力

- 材料、生産プロセス、商品設計など、材料開発から商品化まで全ての技術を有し、ブラックボックス化することで競争優位性を確保
- 材料技術、積層技術、設計技術など一貫した商品開発プロセスを高速化し、変化の激しいエレクトロニクス業界で最適な商品をいち早く提案可能
- 絶えずハイエンド商品を生み続け、高収益体質を実現する

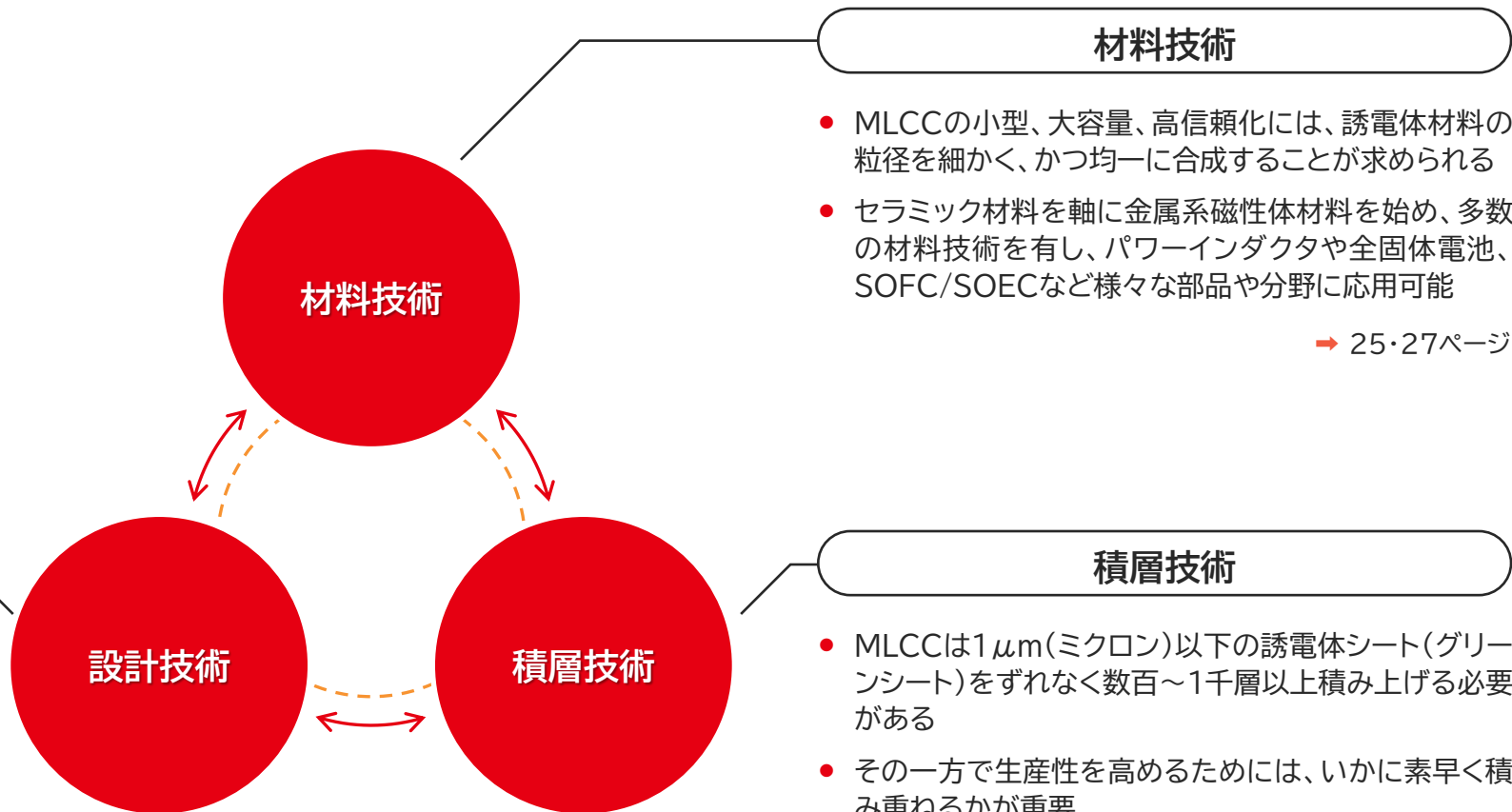
代表的な要素技術



MLCC誘電体材料



MLCC積層構造



材料技術

- MLCCの小型、大容量、高信頼化には、誘電体材料の粒径を細かく、かつ均一に合成することが求められる
- セラミック材料を軸に金属系磁性体材料を始め、多数の材料技術を有し、パワーインダクタや全固体電池、SOFC/SOECなど様々な部品や分野に応用可能

→ 25・27ページ

設計技術

- 市場の技術変化に対し、材料組成とプロセス条件の組み合わせから、顧客が求める特性、サイズ、信頼性のバランスを導き出し、迅速に提案し課題解決に貢献
- 自社の持つ材料やプロセスから最もムダの無い商品設計を実現できる

積層技術

- MLCCは1 μ m(ミクロン)以下の誘電体シート(グリーンシート)をずれなく数百~1千層以上積み上げる必要がある
- その一方で生産性を高めるためには、いかに素早く積み重ねるかが重要
- 精度と生産性を両立させて製造できる企業は当社を含め世界で数社に限られる

→ 26ページ

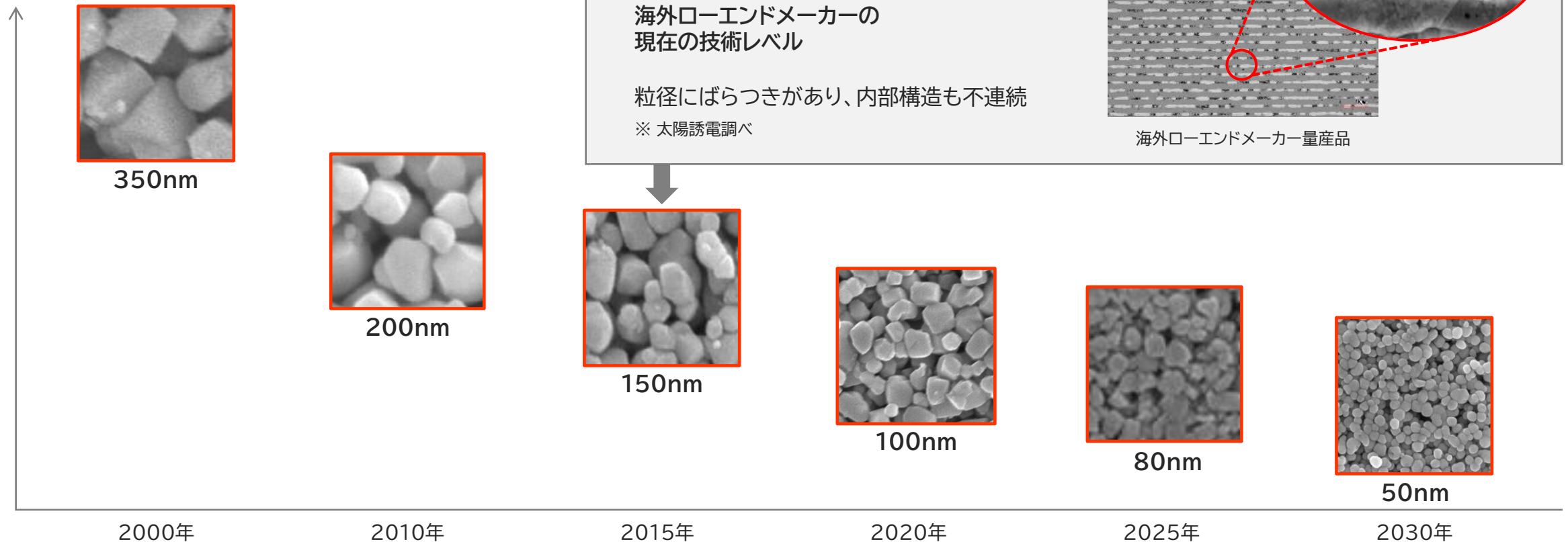
※ 1 μ mは1mmの千分の一

太陽誘電の優位性： 誘電体材料技術(MLCC)

- セラミックコンデンサを祖業とし誘電体材料の開発を75年以上にわたり続けてきた
- MLCCの主な材料であるチタン酸バリウムは自社で合成、海外ローエンドメーカーとは10年近くの技術ギャップを有する
- 材料は焼成により不可逆な反応が起こり、製品から材料組成を完全に再現することは不可能

太陽誘電の誘電体材料の変遷

チタン酸バリウム粒径(nm) ※ 1nmは1mmの百万分の一



太陽誘電の優位性： 積層技術(例:MLCC)

- 1 μ m以下の極めて平坦な誘電体シートを1,000層以上、ずれなく積み重ねることができる高度なプロセス技術
- 高信頼タイプは誘電体材料を均一の厚さで緻密に塗ることで、高い信頼性を確保

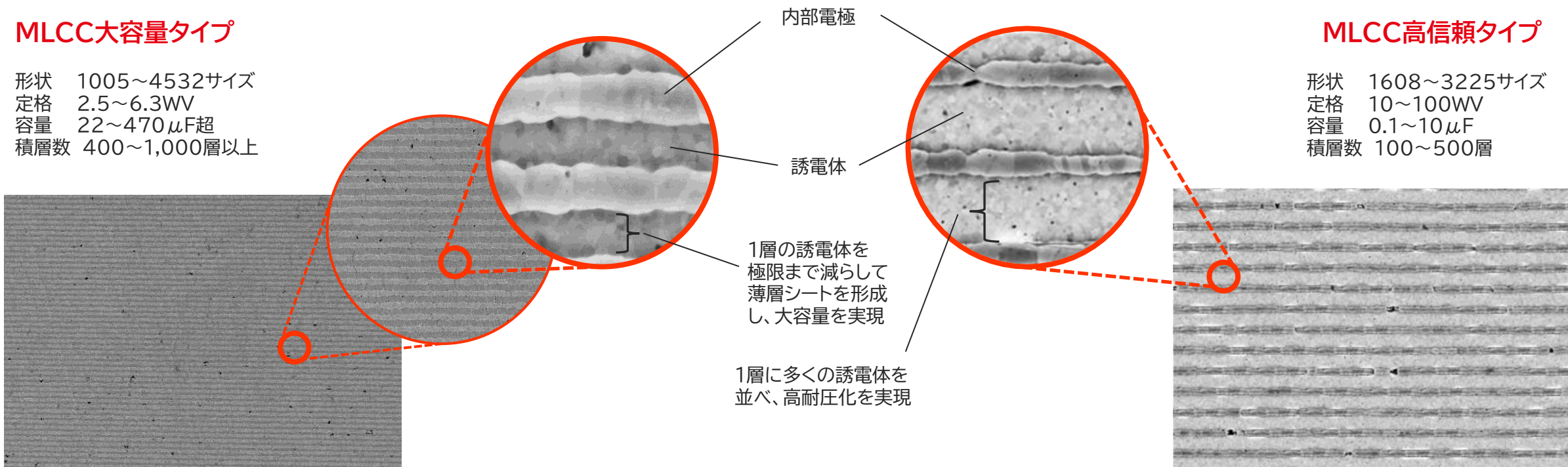
- 塗工と積層
- ナノレベルの材料を1 μ m以下の薄さで高精度に塗り、グリーンシートを形成する「塗工」プロセス
 - その極薄のシートを、ずれなく1,000枚以上積み上げる「積層」プロセス
 - 両者を組み合わせることで、小型、大容量、高信頼など様々な特性を実現できる

MLCC大容量タイプ

形状 1005~4532サイズ
 定格 2.5~6.3WV
 容量 22~470 μ F超
 積層数 400~1,000層以上

MLCC高信頼タイプ

形状 1608~3225サイズ
 定格 10~100WV
 容量 0.1~10 μ F
 積層数 100~500層



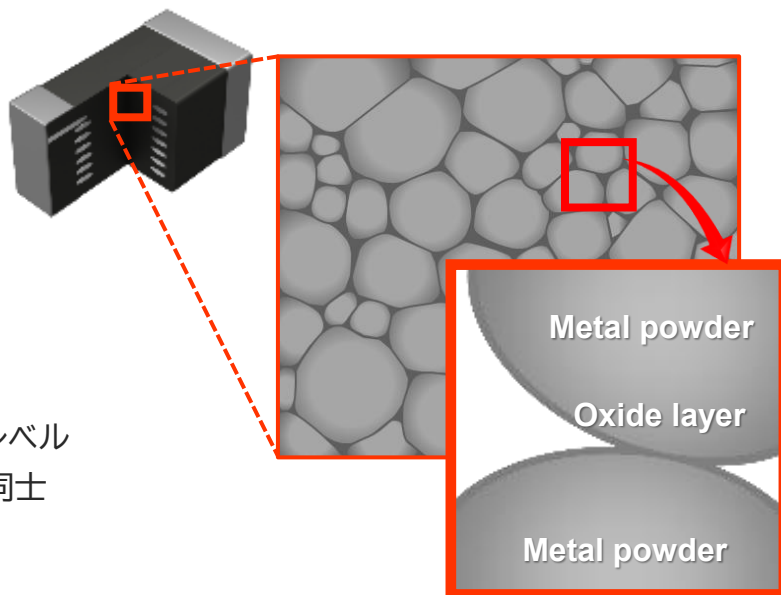
太陽誘電の優位性： 金属系磁性体材料技術(インダクタ)

- ナノレベルの界面制御と高充填技術を融合した、当社独自の金属系磁性体材料
- 高い透磁率と低損失を両立し、大電流対応、電源効率の改善に貢献
- 積層・巻線プロセスと組み合わせ、サイズや特性など最適な商品を提案、基板内蔵など次世代の設計要求にも対応

メタル系パワーインダクタ MCOIL™シリーズ

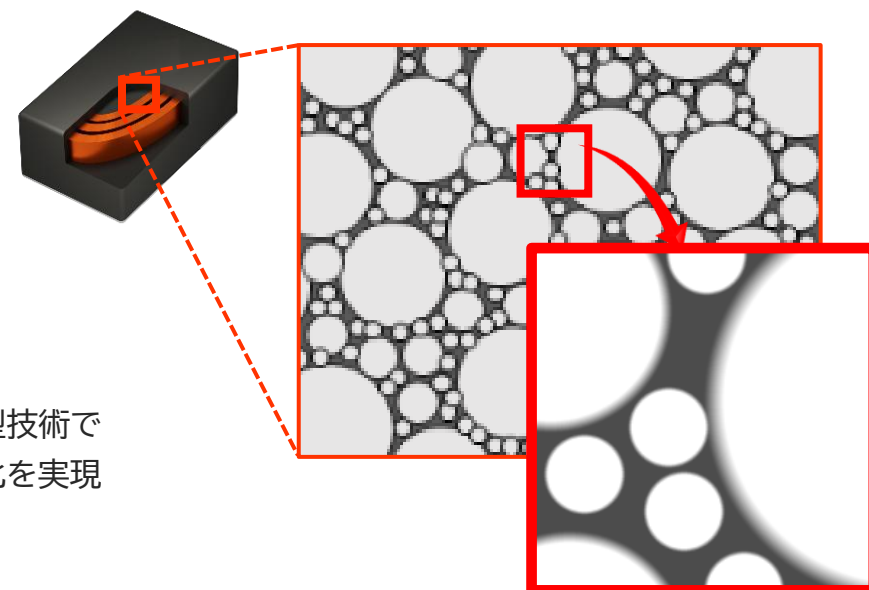
積層タイプ

当社特許技術による原子レベルの酸化膜形成で金属粒子同士の接合と絶縁性を両立



巻線タイプ

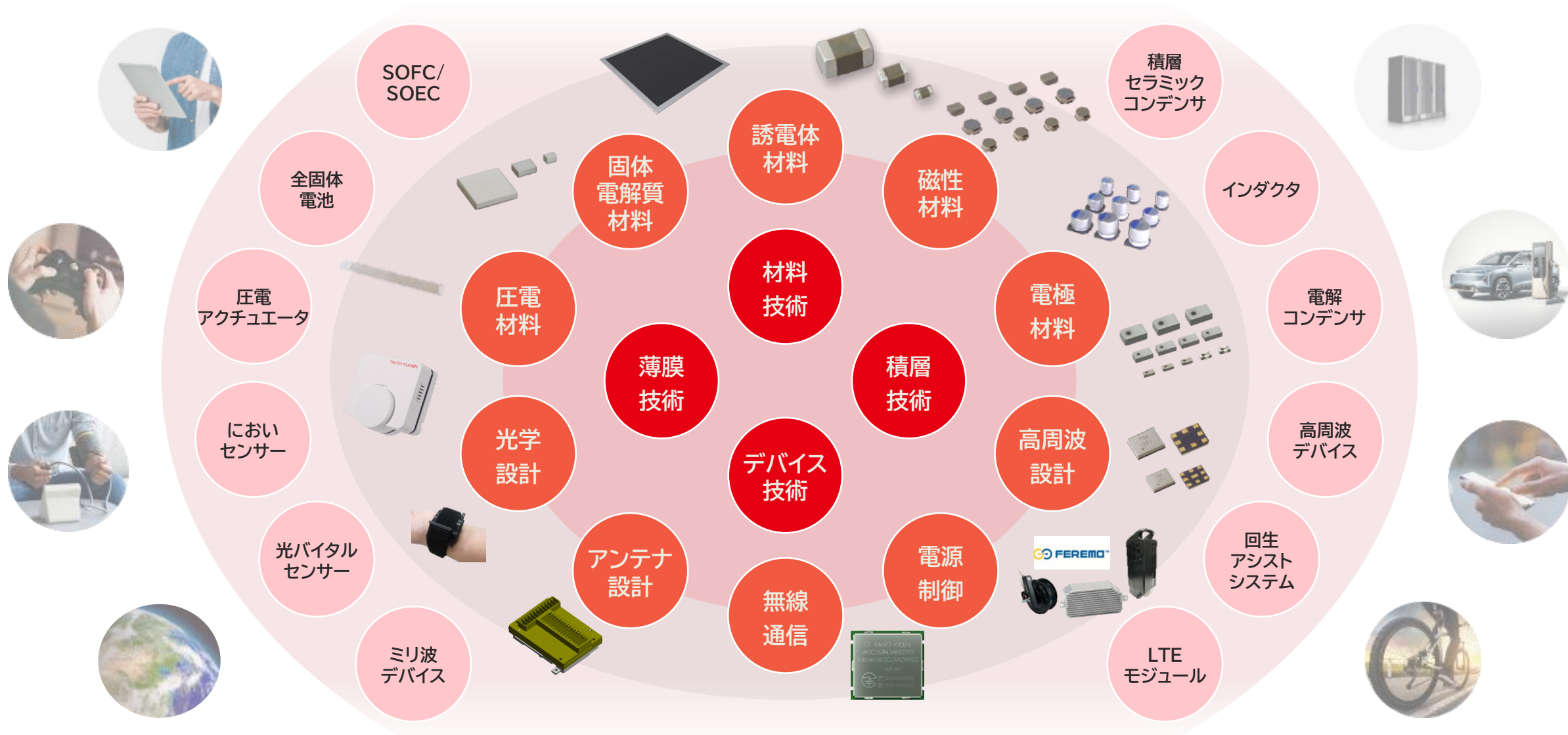
当社独自の成型技術で材料の高充填化を実現



※「MCOIL」は日本およびその他の国における太陽誘電株式会社の登録商標または商標です

コア技術を中心とした要素技術の融合が生み出す商品展開

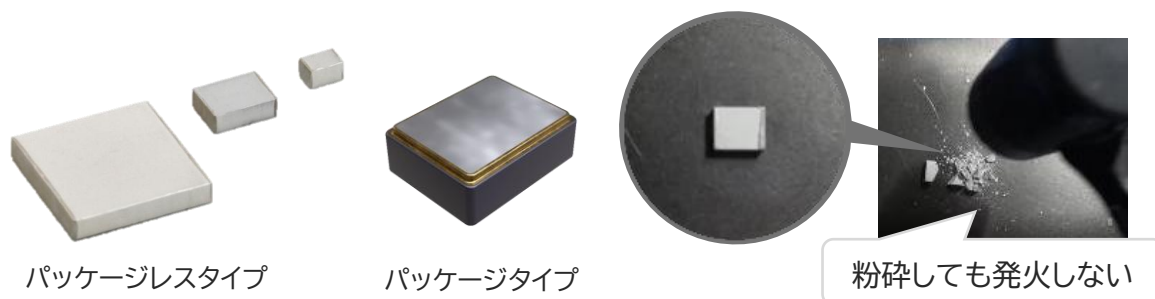
様々な要素技術の組み合わせで、最先端の電子部品、ソリューションを提案し続ける



全固体電池

- 発火しない酸化物系材料を使用した全固体電池
- 高温や真空など過酷な環境でも動作可能
- MLCCの材料技術や積層技術を応用

積層チップ型全固体電池



| | |
|------------|---|
| 主な用途 | ・ウェアラブル機器 ・IoT機器 ・宇宙用機器 …等 |
| 特長 | ・高い安全性(不燃・液漏れなし・爆発リスクなし) ・過酷環境下で使用可能(100℃以上や真空下) |
| サイズ | L:12.6mm×W:10.0mm×T:4.3mm (パッケージタイプ) |
| 材料・固体電解質技術 | MLCCで培った材料・焼成技術で、長寿命な酸化物材料を実現 |
| 積層技術 | MLCCで培った積層技術を応用することで、小型・大容量化を実現 |

SOFC/SOEC(固体酸化物燃料電池/電解セル)

- 金属支持体を設けた固体酸化物燃料電池
- 急速昇降温による利便性と高い発電特性を両立
- MLCCの材料技術や積層技術を応用

金属支持型 固体酸化物燃料電池 (MS-SOFC)



| | |
|------|---------------------------------|
| 主な用途 | ・ポータブル電源 ・水素製造 |
| 特長 | ・割れにくく、持ち運び容易 ・急速昇降温ですぐに発電可能 |
| サイズ | L:100.0mm×W:100.0mm×T:0.3mm |
| 材料技術 | 独自の同時焼成技術で高い発電性能を実現 |
| 積層技術 | 積層技術を応用し、電解質を薄層化することで、高い発電特性を実現 |

次世代のソリューション提案

においセンサー

- 「におい」の可視化(数値化)を可能にするにおいセンサー
- 可視化した「におい」を再現する「においVision」と組み合わせたソリューションを提案

においセンサー

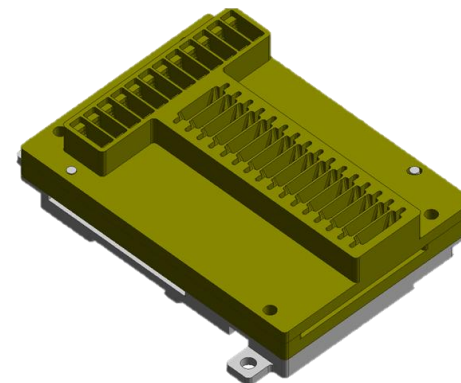


| | |
|--------|------------------------------------|
| 主な用途 | ・ヘルスケア ・異常検知 |
| 特長 | 感覚に頼らないにおいの可視化 |
| サイズ | L:90.0mm×W:42.6mm×T:86.5mm |
| デバイス技術 | 通信用デバイスで培ったFBAR/SAW技術で高感度化を実現 |
| 材料技術 | 記録メディアで培った有機、無機材料技術を感応膜に応用、高精度化を実現 |

ミリ波デバイス

- ミリ波を使用したイメージングセンサー用のミリ波デバイス
- 独自の3Dアンテナ技術を活用、非接触での高分解能の画像センシングを実現

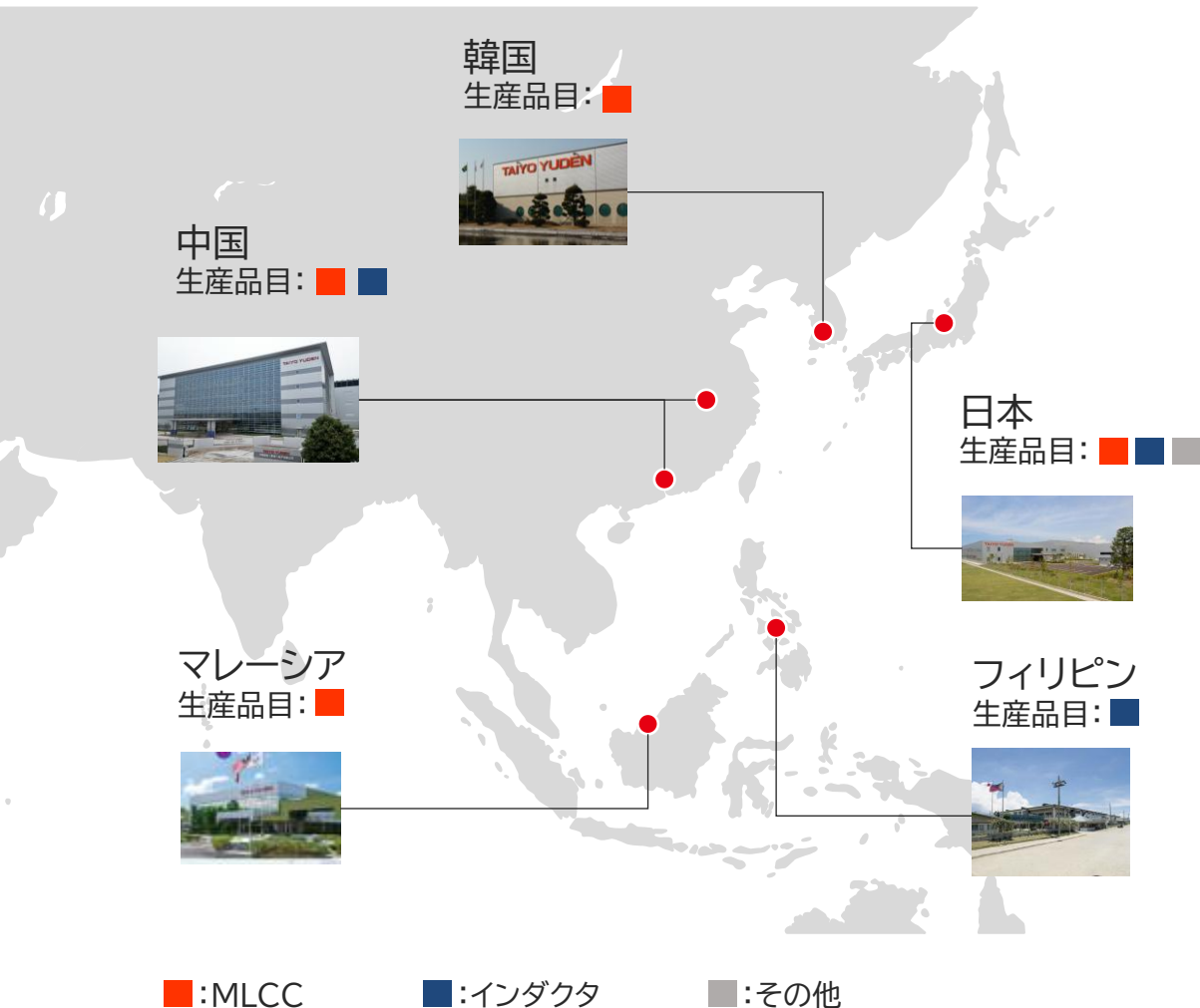
ミリ波デバイス



| | |
|--------|-----------------------------|
| 主な用途 | ・物体検知 ・非破壊検査 |
| 特長 | 見えないものを、非接触で可視化 |
| サイズ | L:72.0mm×W:53.0mm×T:18.0mm |
| デバイス技術 | 独自の構造設計技術で、低損失でのミリ波の送受信を実現 |
| アンテナ技術 | 多チャンネル化を可能にするアンテナ技術で高分解能を実現 |

設備投資計画

- 中期経営計画2025においてMLCCを中心に大型投資を実施し、中期経営計画2030への準備を整えた
- 大規模な建屋投資は一巡しており、5年間累計の投資金額は中期経営計画2025より減少する見込み
- 災害リスクや地政学リスクの影響を最小化し、事業継続できる分散生産体制を維持する



中期経営計画2025

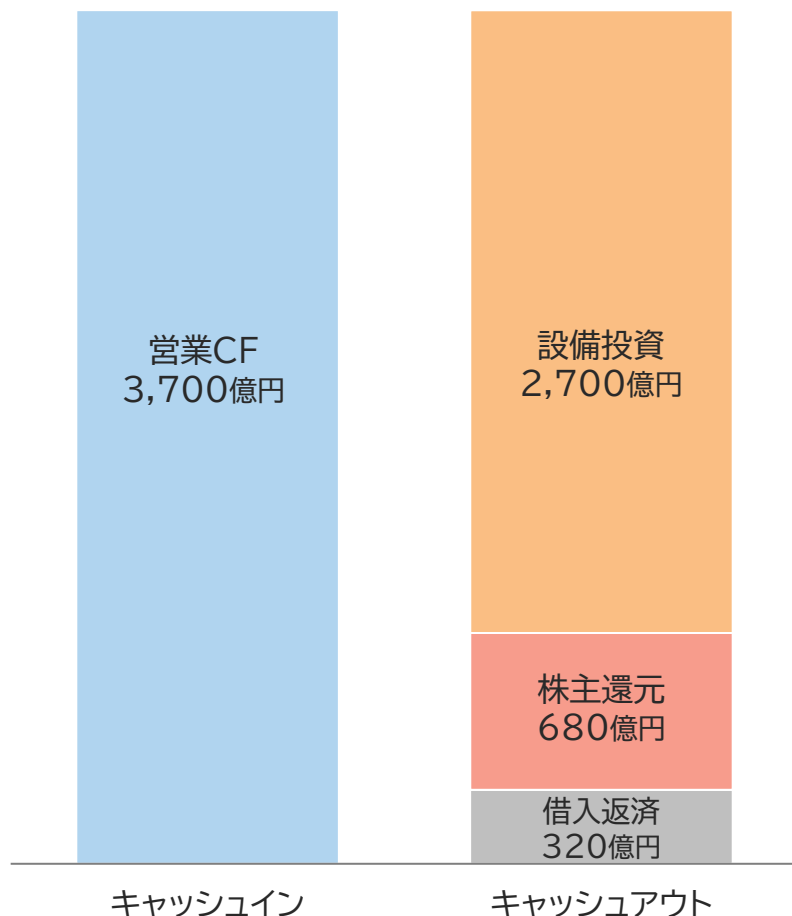
| | | |
|------|-------|--|
| 2021 | 340億円 | MLCC能力増強は、2021年～2024年まで毎年10-15%のペースで実施 |
| 2022 | 505億円 | MLCC材料棟を新設して国内2拠点体制とし、中長期的な能力増強に対応 |
| 2023 | 922億円 | 中国、マレーシアにMLCC新工場を建設 |
| 2024 | 642億円 | 新工場の立ち上げ完了 |
| 2025 | 404億円 | 前年度までに一定の能力が確保できたことからMLCC能力増強は5%、設備投資額減少でFCF創出 |

中期経営計画2030

| | | |
|------|---------------|---|
| 2026 | 累計 2,700億円 | <ul style="list-style-type: none"> 大規模な建屋投資は一巡しており、中期経営計画2030の投資は生産能力増強が中心となる見込み MLCC能力増強は、毎年10%程度の計画 |
| 2030 | | |

- 成長投資、株主還元、健全な財務の3つのバランスを取りながら、FCFを改善させる
- 需要の増加に合わせて設備投資を実施し、営業CFを稼ぎつつネットデットの縮小を進める

2026年度～2030年度



成長投資

- 自社で生み出した経営資源を源泉として、その価値を向上させる成長投資を推進する
- 設備投資の金額は減価償却費と同水準を想定
- 収益性と資本効率を重視し、事業競争力の強化と持続的成長の実現を目指す

株主還元

- 経営理念に則り、安定的かつ責任ある配当を実施する
- 株主還元の指標は、配当性向30%、DOE3.5%

健全な財務

- 自己資本比率60%以上を目標に、健全かつ企業価値向上を支える財務状態を強化する
- FCFを拡大してネットデットの縮小を進める

- 2050年度のカーボンニュートラル実現を目指し、事業活動と一体となったGHG(温室効果ガス)削減活動を展開
- サプライチェーン全体での取り組みを強化し、持続可能な社会の実現に貢献する

社会価値(環境)の経営指標と主な取り組み

| 項目 | 2025年度実績 | 目標 | 主な取り組み | |
|-----------------------|-------------|-----------------------|---|---|
| エネルギー 再生可能エネルギー導入率 | 33.2% | 2040年度 100% | 再生可能エネルギー導入拡大 <ul style="list-style-type: none"> ● 脱炭素思想に基づくものづくりの一環として、消費電力の再エネ化を拡大 ● 2040年度までに100%再エネ化を目標とする | |
| GHG | Scope1+2排出量 | 27.6%削減 (2020年度比) | 2030年度 42%削減 (2020年度比) | Scope1+2排出量削減 <ul style="list-style-type: none"> ● 中期経営計画2025から継続して、2030年度を最終年度としたSBT1.5°C水準のScope1+2削減目標の達成を目指す ● 徹底した省エネ・創エネ・再エネを実行する |
| | Scope3排出量 | 14.3%増加 (2021年度比) | 2030年度 25%削減 (2021年度比) | Scope3排出量削減 <ul style="list-style-type: none"> ● GHG排出量の7割がScope3であり、その大部分を占めるカテゴリ1、3の排出量削減を重大テーマと捉え目標を設定 ● 当社が設定した目標はScope1+2と併せてSBT Near-term targets認定を取得。サプライヤーとの協働により目標達成を目指す |

※ Scope3削減目標はカテゴリ1、3を対象

- 従業員のウェルビーイングが、一人あたり労働生産性の向上を通じて企業価値の拡大へ結びつくと考える
- 重篤労働災害発生件数ゼロ、HRウェルビーイング指数改善率を重要なKPIに設定

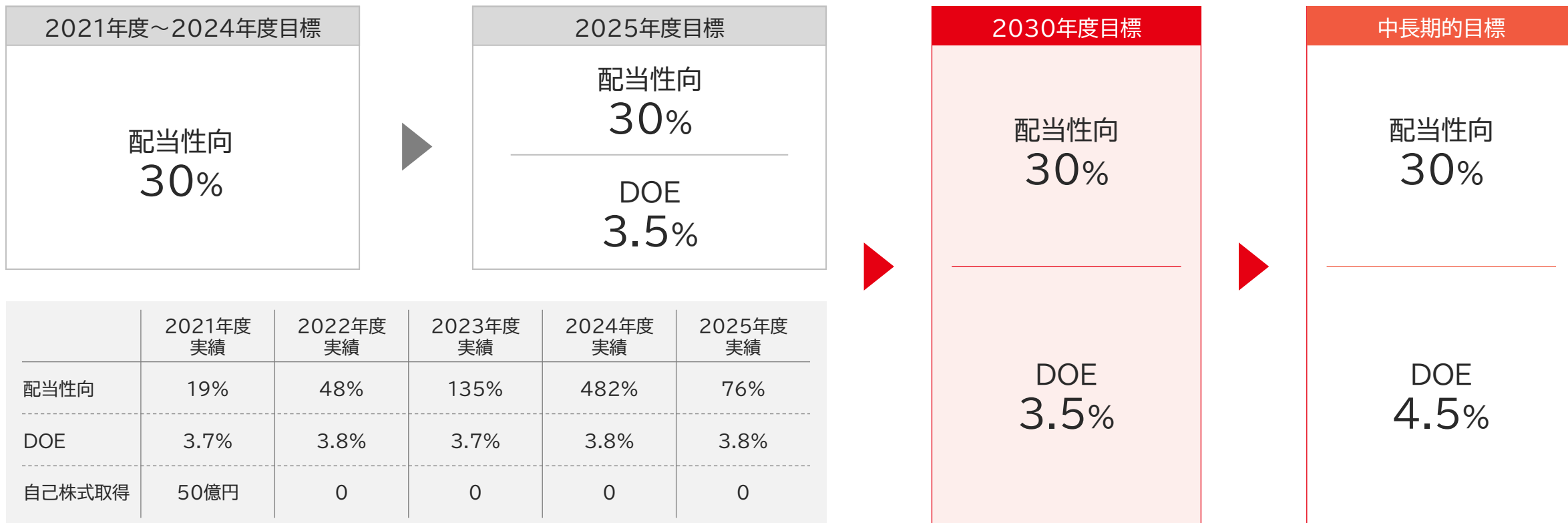
社会価値(社会)の経営指標と主な取り組み

| 項目 | 2025年度実績 | 2030年度目標 | 主な取り組み |
|--------------|----------|------------------------------|---|
| 重篤労働災害発生件数 | ゼロ | ゼロ (2026年度~2030年度) | <p>労働災害の防止</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 従業員と企業にとって最も優先すべきは安全第一 ● 土台となる安全衛生活動の網の目を細かくし、徹底的に重篤労働災害発生 の芽を摘む |
| HRウェルビーイング指数 | - | 改善率 10% 以上 | <p>HRウェルビーイングの向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 中期経営計画2025で課題だった従業員エンゲージメントの計測方法を変更 ● 人材への投資を企業価値向上に結びつく形で実行・検証して改善サイクルを回すことを重視した新たな指数を導入し、人的資本経営に活用 |

※ HRウェルビーイング指数の実績は2026年度より開示予定

株主還元

- 配当性向30%、DOE3.5%を基本方針として、責任ある株主還元を実施
- FCFの改善を通じて、DOEの基準は将来的に4.5%を目指す



成長市場への選択的投資と規律ある資本配分により、資本コスト(WACC)低減と企業価値向上を実現する

| 2025年度実績 | |
|----------|------------|
| PBR | 1.3倍 |
| ROE | 4.5% |
| ROIC | 3.0% |
| 自己資本比率 | 56.0% |
| 資本コスト | 8.2%~10.8% |



| 2030年度目標 | |
|----------|-----|
| ROE | 15% |
| ROIC | 10% |

| | | |
|---------|------|---|
| ROIC向上 | 売上増 | <p>成長市場への経営資源投下</p> <ul style="list-style-type: none"> AIサーバーや自動車など、需要拡大を見込む市場に対し、商品を展開 DXの推進によりデータ活用を進展させ、需要予測の精度を向上させる |
| | | <p>高付加価値商品の展開</p> <ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画2025で整えた設備を起点に、利益を生む局面 製品区分ごとに独立した収益性評価を行い、選択と集中を進める |
| | 資本構成 | <p>設備投資</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客が必要な時に必要な商品を提供するため、適切な生産能力増強を行い、リスク発生時に即応できるBCPを構築する 設備投資は減価償却費と同水準となる見込み |
| | | <p>自己資本比率</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業CF内で投資CFを賄い、負債を削減していく 配当性向30%、DOE3.5%を目標に、安定的で責任ある株主還元を実施する |
| 資本コスト低減 | | <ul style="list-style-type: none"> 経済価値の安定的な向上や環境・社会活動を通じた社会価値向上によって、ステークホルダーからの当社に対する信頼性を高める 株主・投資家の皆様との対話や情報開示の拡充を続け、経営の透明性向上に努める |

※ PBRは2026年3月31日時点の当社株価終値をもとに計算

※ 資本コストは2026年3月31日時点の当社推定値

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