2026年11月13日

各 位

会 社 名　ニチコン株式会社
代 表 者 名　代表取締役社長　森　克彦
（コード：6996　東証プライム）
問 合 せ 先　広報・IR部長　横場　幹人
（TEL：075－231－8461）

中期経営計画「Vision 2030」の策定に関するお知らせ

当社は、この度2030年度（2031年3月期）に向けた中期経営計画「Vision 2030」を策定しましたので、お知らせいたします。

以上

＊詳細については、添付資料をご参照ください。

中期経営計画
－Vision 2030－

2026年11月

ニチコン株式会社

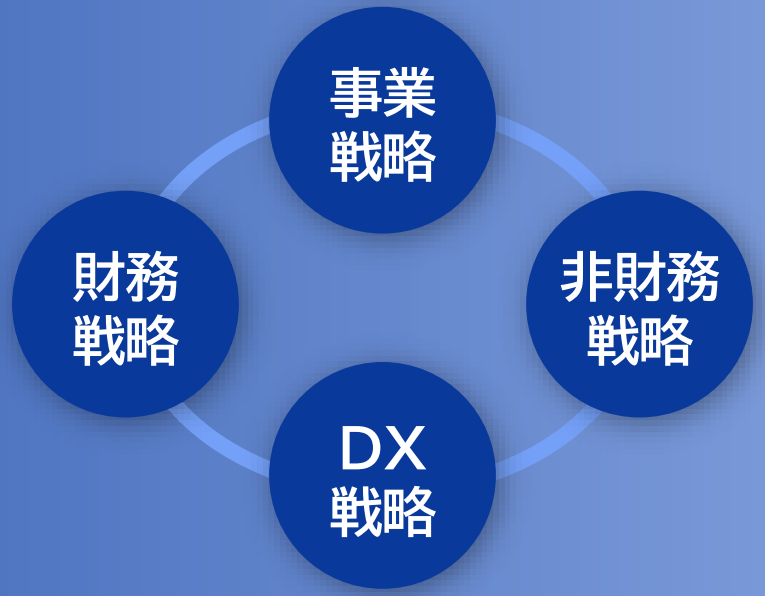
（東証プライム 証券コード：6996）

トップメッセージ / Top Message

この度、「中期経営計画 Vision 2030」を策定いたしました。
脱炭素化への社会的要請やAIの急激な普及による投資は、エネルギーとエレクトロニクスの融合領域に新たな成長機会を生み出しています。このような急激な環境変化の中で、当社に求められる役割も大きく進化しています。
私たちは、コンデンサ事業で培った強固な事業基盤をさらに強化するとともに、NECST事業を成長エンジンとして加速させます。既存事業と新規事業の両輪経営と事業ポートフォリオを進化させることで、持続的な成長と資本効率向上・企業価値向上を実現してまいります。また、品質・コンプライアンスを経営の最重要基盤と位置づけ、すべてのステークホルダーの信頼に応える企業であり続けます。
以下を基本方針として戦略を立て、実行することで「明るい未来社会づくり」に貢献してまいります。

■ 中期経営計画 基本方針

1. コア事業の深化
2. エネルギー・環境事業の拡大
3. グローバル競争力の強化
4. サステナビリティ経営の推進
5. エンゲージメントの向上
6. DXの推進



中期経営計画の概要・KPI

nichicon

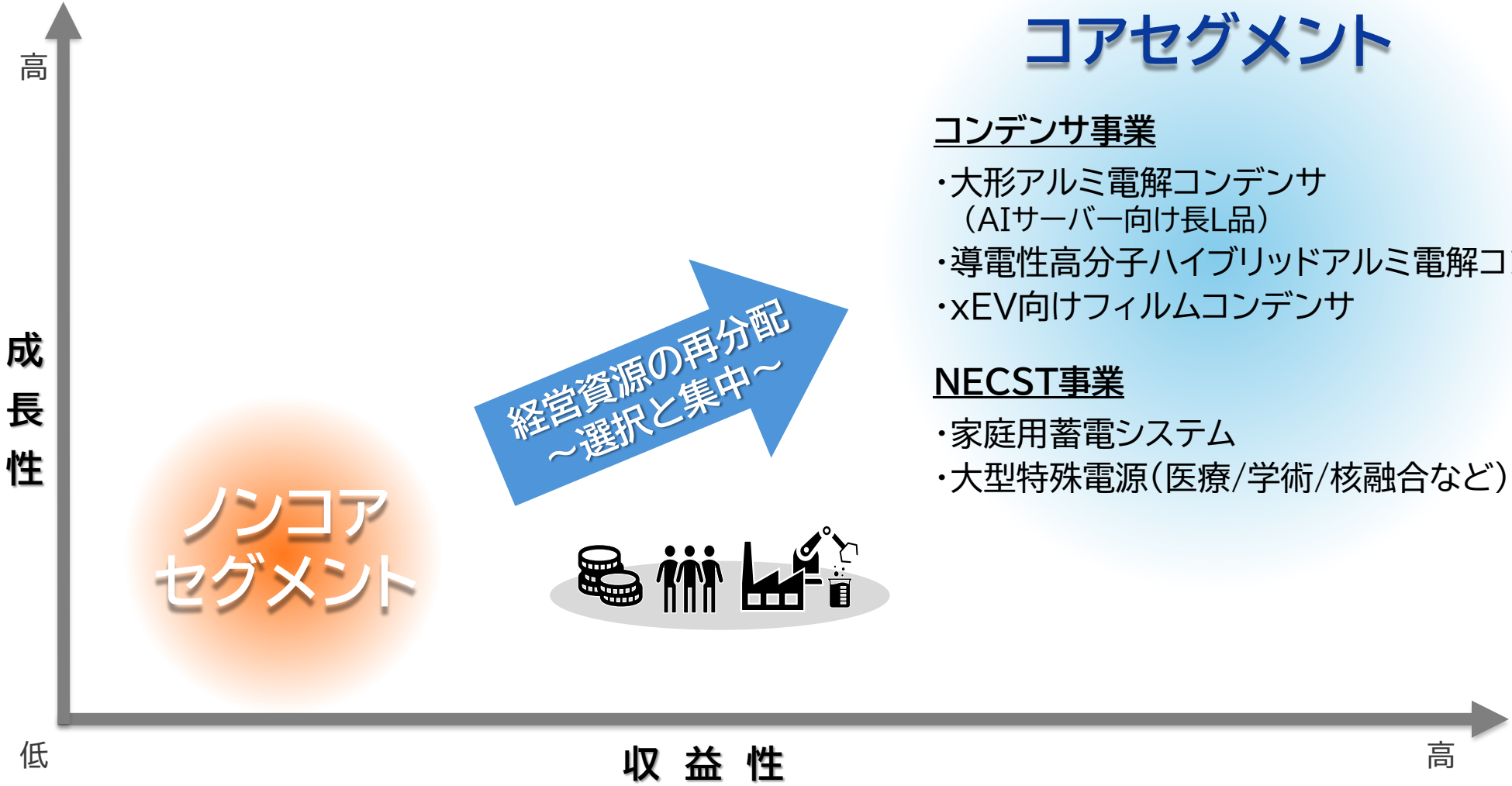
■ 財務指標：資本効率を高め、利益の最大化を実現する
非財務指標：持続的な成長に繋がる基盤を固める

財務指標	目標値
連結売上高	3,200億円
連結営業利益額	320億円
連結営業利益率	10%以上
設備投資額（5ヶ年累計）	800億円 （工場建物建設を含む）
ROIC（税引前）	15%以上
ROE	10%以上

非財務指標	目標値
GHG排出量削減 （Scope1,2：2021年度比）	46%削減
従業員エンゲージメント指数 （肯定回答比率）	75%以上
DX推進人材比率 （全従業員数に占めるDX推進人材の割合）	30%

ニチコンとしてありたい姿の実現

■ 市場変化をチャンスと捉え、最適な事業ポートフォリオの構築により、
セグメント別（機種別）持続的な成長戦略を推し進める。



コアセグメント

コンデンサ事業

・大形アルミ電解コンデンサ
（AIサーバー向け長L品）
・導電性高分子ハイブリッドアルミ電解コンデンサ
・xEV向けフィルムコンデンサ

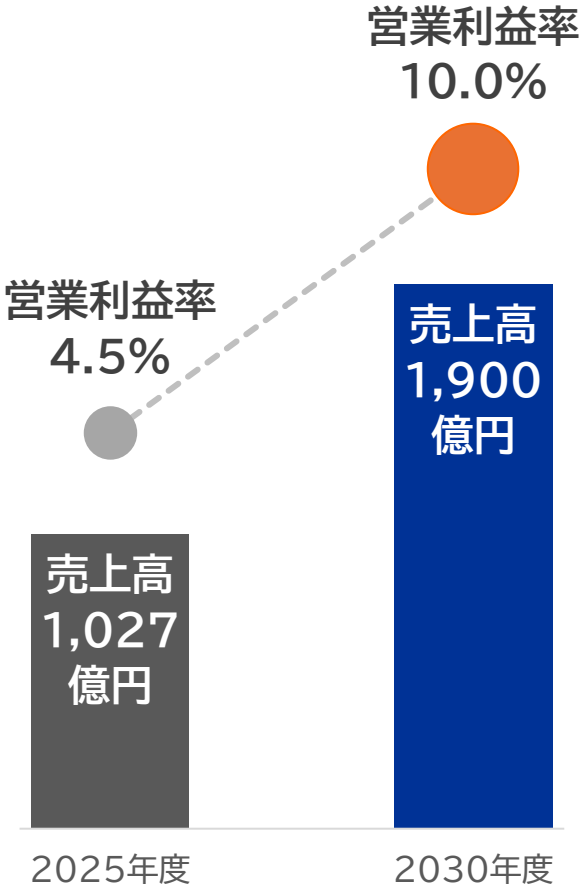
NECST事業

・家庭用蓄電システム
・大型特殊電源（医療/学術/核融合など）

事業戦略　－コンデンサ事業－

nichicon

■ 成長市場である情報通信分野および車載・車両分野を軸に事業拡大



市 場	注力製品	施策
情報通信	・大形アルミ電解コンデンサ（AIサーバー向け長L品） ・導電性高分子ハイブリッドアルミ電解コンデンサ ・積層形導電性高分子アルミ固体コンデンサ ・フィルムコンデンサ	・グローバルでの製造/販売/技術の強化とサプライチェーンの連携 ・集中的な設備投資と持続可能な生産体制の確立 ・SEEDs/NEEDs開発 ・大電力化/高電圧化への対応 ・小型化/大容量化/高リプル化/低ESR化品の開発 ・電動化/自動運転化/SDV化への対応
車載・車両	・導電性高分子ハイブリッドアルミ電解コンデンサ ・xEV向けフィルムコンデンサ	

nichicon

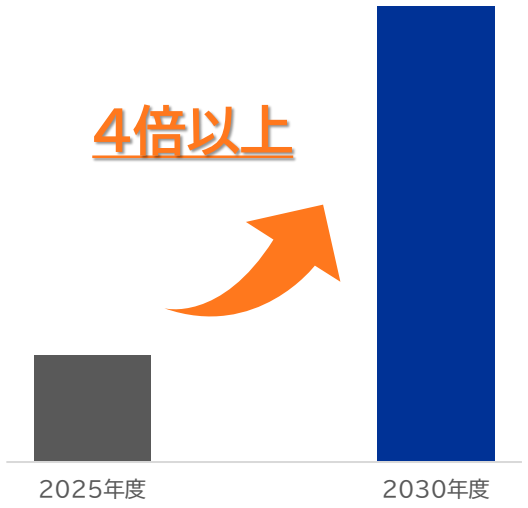
■ 成長市場：AIサーバー

AIサーバー市場の立ち上がりを成長機会と捉え、積極的に経営リソースを投入

【市場デマンド予測】

・AIの進化が部品需要全体を押し上げる

➡ 増大する電力を支える受動部品が不可欠
➡ 高電力化・高効率化ニーズが需要を牽引



※AIサーバーラック台数（当社調べ）

❶ 設備投資

- 積極的な設備投資により生産能力UP
- グローバル生産体制の強化により、供給安定性やBCP対応力等を高度化

❷ 技術開発

- 高容量化/大電流化に向けたロードマップの実現

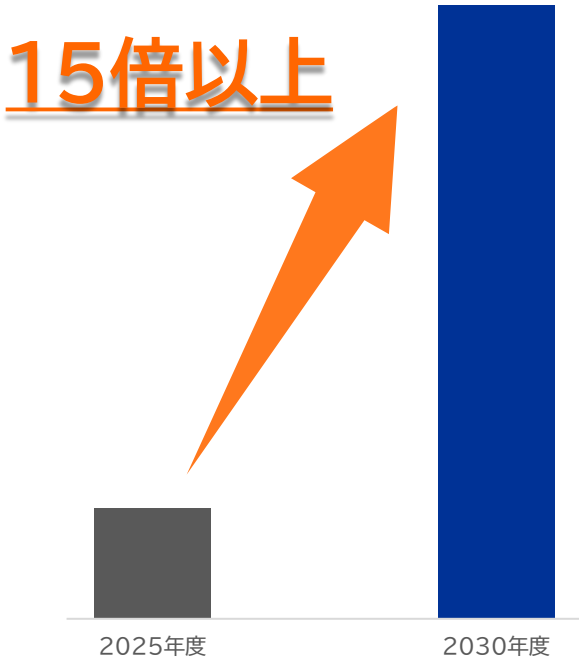
❸ 製品ラインアップ

- 既存のアルミ電解に積層タイプが加わることにより幅広いニーズに対応

【当社売上予測】

・電源の高出力化、800V化が加速

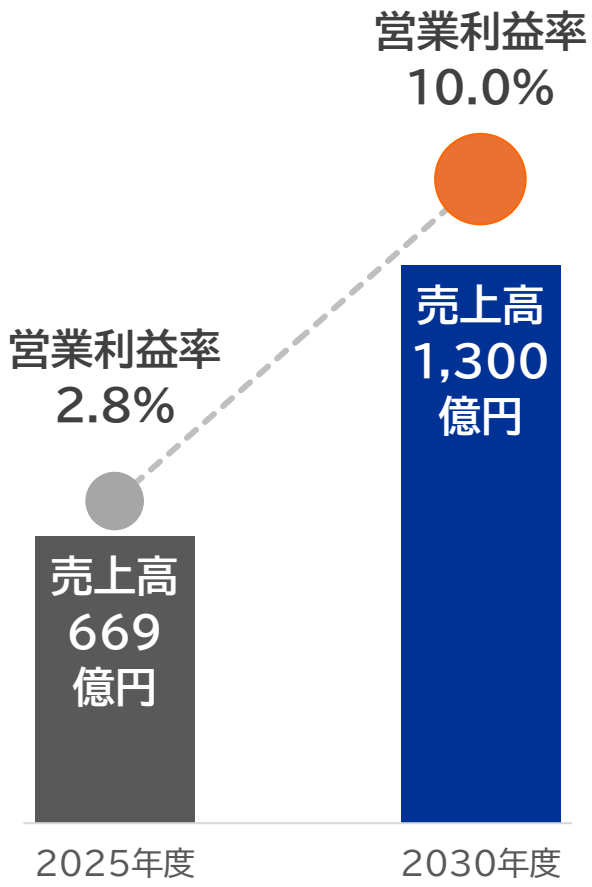
➡ アルミ電解コンデンサがAIサーバーの高電圧化を支えるキーデバイスになる。



事業戦略　－NECST事業－

nichicon

■ 蓄電システム・大型特殊電源への集中的資本投入 ➡ 高収益構造への深化



高収益構造

蓄電システム	大型特殊電源	サービス/メンテナンス
・製品ラインナップ（ニーズ対応、設置可能エリア拡大） ・環境価値サービス ・DRビジネス	・ニッチトップ製品（加速器、コンデンサバンクなど） ・新規ビジネス ・需要拡大	・高付加価値 ・高収益性 ・新製品開発へのフィードバック

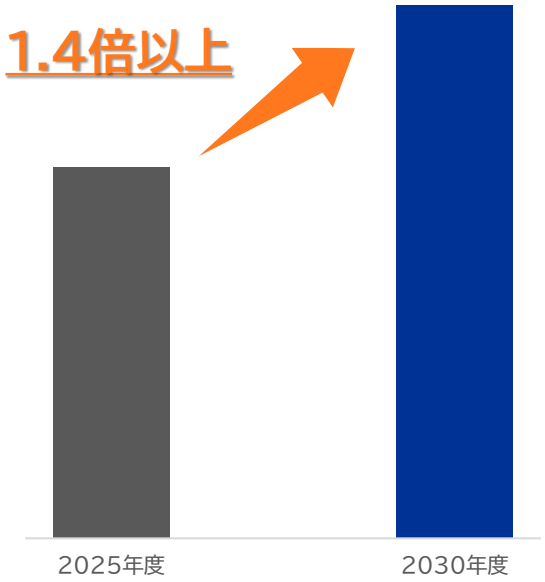
NECST事業で培ってきた“コア・コンピタンス”
－ 豊富な製品ラインナップによるソリューション提案、企画・開発・設計・生産まで一貫した商品創造 －

■ 蓄電システム

脱炭素社会への貢献商品群の更なる充実とソリューションビジネスの拡大

【蓄電市場成長予測】

- 国策の“追い風”を受け市場拡大
- 脱炭素社会に向けたニーズの高まり
- エネルギーコストの上昇
- 災害レジリエンス



※蓄電システム台数（当社調べ）

① 製品ラインアップ

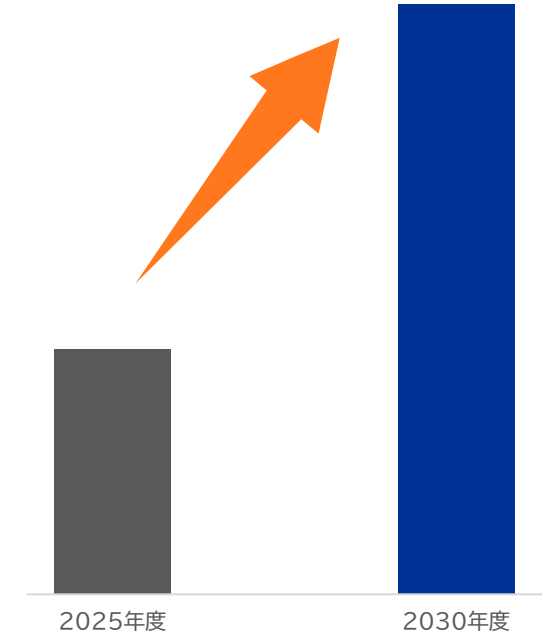
- 単機能からトライブリッド、重塩害対応など多様なニーズに応える製品群



② ストック型ビジネス

- 製品の売り切りではなく、ストック型ビジネスによる高付加価値なサービスを提供し、新たなデマンドの創出と高収益化を実現

【当社売上予測】



nichicon

■ 大型特殊電源：生産キャパシティを増強し、需要拡大フェーズに対応

科学技術　加速器装置の省エネ化+加速粒子の高エネルギー化





受電電力削減かつ加速粒子へのエネルギー供給源
（コンデンサバンク）

医療　粒子線がん治療

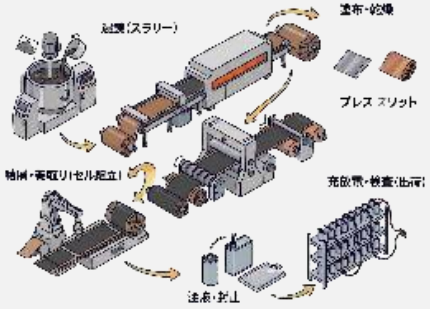




電子や陽子の進行方向を曲げる電源
（偏向電磁石電源、キッカー電源）

産業　リチウムイオン電池生産工程

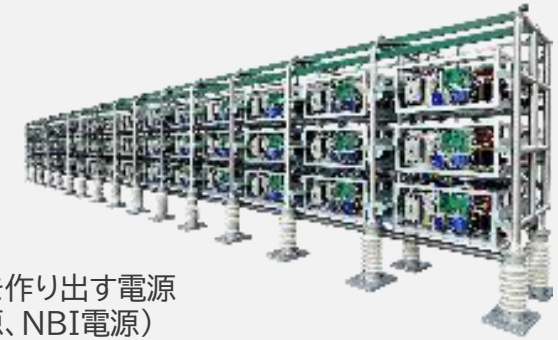




リチウムイオン電池の性能テスト
（充放電試験電源）

エネルギー　フュージョンエネルギー（核融合発電）

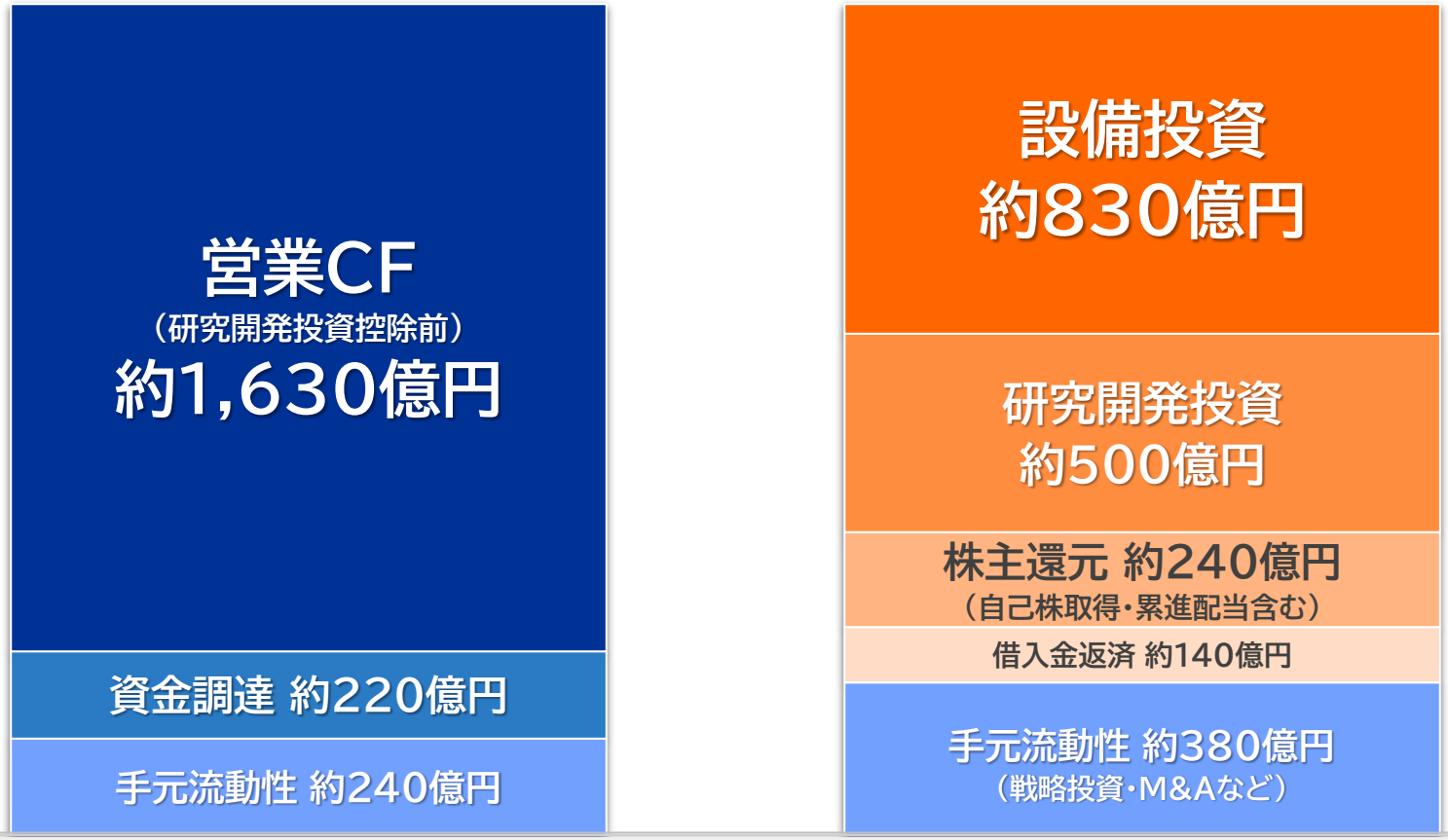




1億℃のプラズマ状態を作り出す電源
（ジャイロトロン用電源、NBI電源）

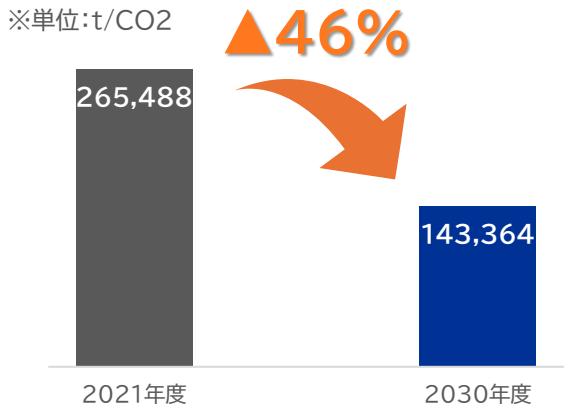
財務戦略

■ 持続的な成長に結びつける積極的な財務戦略の実行



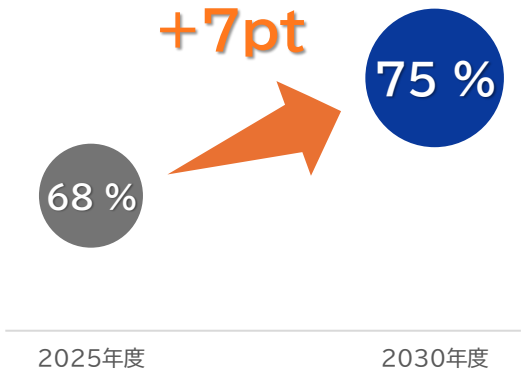
非財務戦略

■ GHG排出量(Scope1, 2)　目標:2030年度 46%削減(2021年度比)



- 製造リードタイムの短縮/消費エネルギー削減
- 再生可能エネルギー由来の電力調達比率UP
- 再資源化率の向上
- 社用車のEV比率UP　など

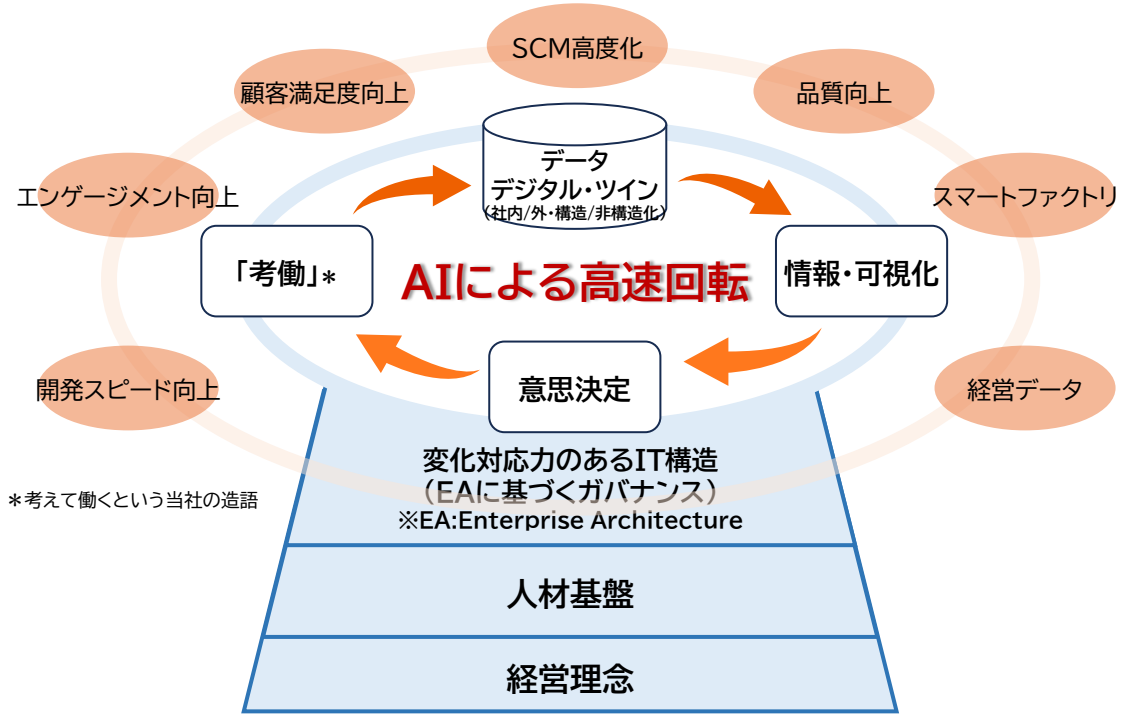
■ 従業員エンゲージメント指数(肯定回答比率)　目標:2030年度 75%以上



- 階層別/職能別の研修計画にもとづく従業員の育成・支援の加速
- 対話とチャレンジを評価する組織の醸成
- 育児休業取得率等の向上　など

DX戦略

■ 全社プロジェクト“ NX（Nichicon Transformation）”により
データによる意思決定の高度化と、AIによる高速化で企業価値向上



＊考えて働くという当社の造語

全体最適で企業価値向上を実現するDX推進
－SCM、CRM、ECM、経営管理などあらゆるプロセスをAI前提のプロセスに刷新－

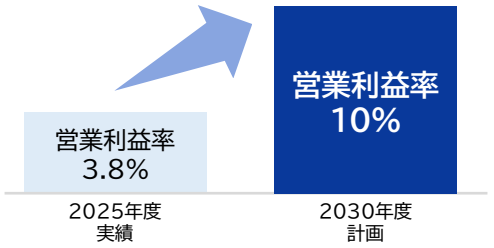
コード統一とデータ基盤による意思決定の高度化で考働を高速化
－データの”質”向上と集約化、活用促進の仕掛けづくり－

ITガバナンスで安心安全で変化対応力のある経営基盤構築
－セキュリティ強化とクラウドシフト－

データの可視化 × AI活用

基幹システム刷新 × AI活用促進
工場現場のDX化 × 働く環境のDX化

サプライチェーンの高度化・増産/増販を支える基幹システム



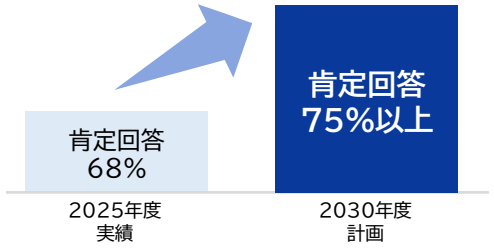
セキュリティ強化による経営リスク低減

NIST CSF で可視化



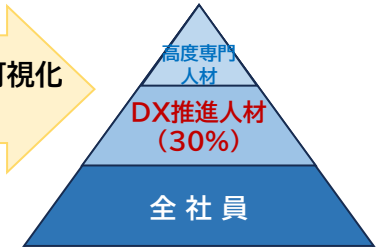
※NIST CSF(Cyber Security Framework):米国国立標準技術研究所が策定した組織のサイバーセキュリティリスクを管理・改善するためのガイドライン
※0～5までの6段階評価における平均点を、2025年時点より1ポイント以上UP

コミュニケーション改革によるエンゲージメント向上



DX推進・AI活用をリードするDX人材の育成

人材の可視化・育成



くらしに、エネパ！

nichicon

エネルギーパフォーマンスを高める会社。

本資料にある将来の業績予想・事業環境予測などに関する記述は、記述した時点で当社が
入手できた情報に基づいたものであり、これらの予想・予測には不確実な要素が含まれています。
また、これらの予想・予測を覆す潜在的なリスクが顕在化する可能性もあります。
したがって、将来の実際の業績・事業環境などは、本資料に記載した予想・予測とは
異なったものとなる可能性があることをご承知ください。