TAIYO YUDEN

太陽誘電株式会社

統合報告書2026

INTEGRATED REPORT 2026

At a Glance（2025年度）

創業年数
76年

生産拠点数
19拠点
（2026年3月末時点）

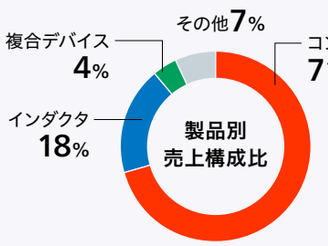
従業員数
20,604人
（2026年3月末時点）

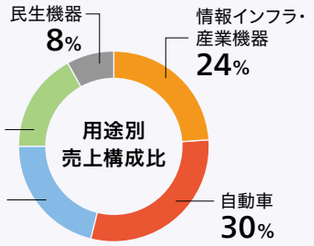
積層セラミックコンデンサ（MLCC）シェア
3位
（2026年3月末時点（当社調べ））

海外売上高比率
94.2%

海外生産比率
71.2%

売上高
3,553億円





営業利益率
5.6%

ROE
4.5%

ROIC
3.0%

GHG排出量削減率
△27.6%
（2020年度比）

廃棄物削減率
△0.9%
（2020年度比）

水使用量削減率
△16.9%
（2020年度比）

度数率
0.10

ワークエンゲージメント
2.28

新卒女性採用率
30.8%
（2026年4月1日時点）

女性管理職比率
7.7%
（2026年4月1日時点）

※ 度数率＝労働災害による被災者数［休業1日以上］÷在籍労働者の延べ実労働時間数×1,000,000。2025年度の国内製造業平均は1.33。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

統合報告書2026の発行に当たって

太陽誘電の統合報告書は、経済価値と社会価値の両輪で企業価値向上を目指す当社グループの価値創造活動についてご説明するものです。

当社では今年度から「中期経営計画2030」がスタートしました。本報告書では、太陽誘電が実現したい未来・ありたい姿として掲げた「サステナブル・ウェルビーイング」の考え方や、中期経営計画2030において策定した目標と、その達成に向けた具体的な戦略・施策をお伝えします。また、AIサーバーをはじめとするAI関連市場の成長に伴う需要の見通しと当社の競争優位性、人材戦略の中核として位置付けた「HRウェルビーイング」についても詳しくご紹介しています。

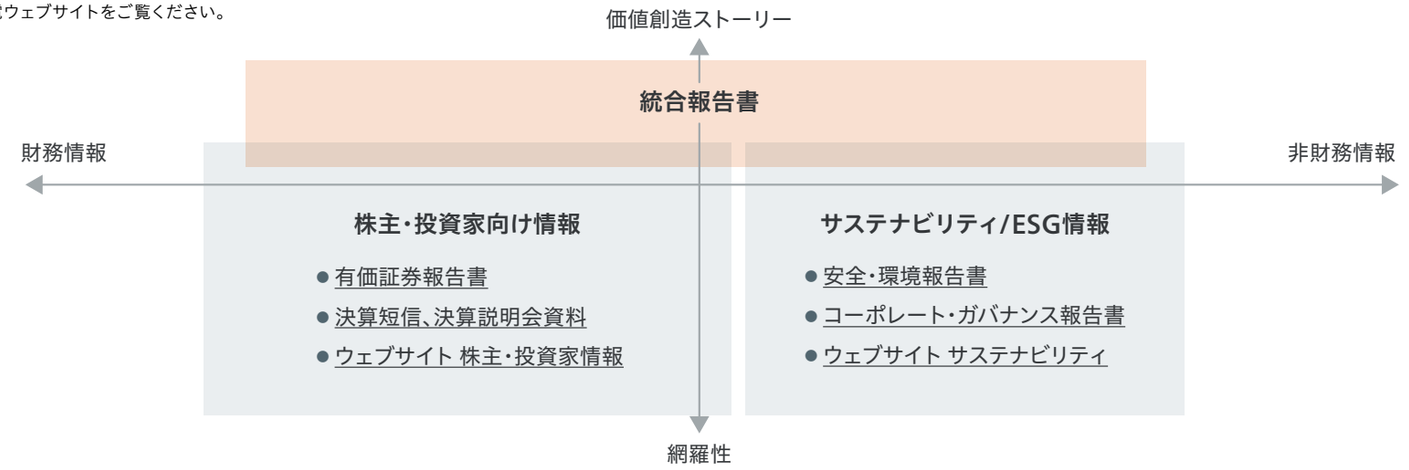
報告書の作成に当たっては、ステークホルダーの皆様との対話を通じていただいたご意見を踏まえ、経営層および執行の各部門が連携して適切なプロセスで作成しています。本報告書が太陽誘電グループへの理解を深める一助となれば幸いです。

今後もステークホルダーの皆様との対話を大切にし、情報開示の充実と透明性の向上に努めてまいります。

2026年10月
取締役専務執行役員
福田 智光

情報開示体系

太陽誘電の財務・非財務に関する詳しい情報については、
太陽誘電ウェブサイトをご覧ください。



報告対象範囲

本報告書は、太陽誘電株式会社とその子会社29社を合わせた30社（2026年3月31日時点）を対象としています。

参考ガイドライン

編集においては、IFRS財団が推奨する「国際統合報告フレームワーク」や経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にしています。ESG情報に関しては、環境省の「環境報告ガイドライン（2018年版）」を参考にしています。また参照ガイドラインとしてGRIスタンダードを利用しています。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

CONTENTS

02 At a Glance
03 編集方針
04 目次

価値創造ストーリー

06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み

経済価値

28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動

社会価値

40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生

実績・評価・企業情報

74 ステークホルダーとの対話／エンゲージメント
75 サステナビリティ評価（RBA-VAP監査）
76 11年間の財務・非財務サマリー
77 会社情報
78 株式情報
79 社外からの評価

注意事項

- 本報告書において、事業年度は以下の通り表示しています。
  例：2025年4月1日から2026年3月31日まで　2025年度または2026年3月期
- 本報告書に記載されている金額は、億円および百万円未満を切り捨てて表示しています。
- 本報告書の財務データは、日本の会計基準および関連法規に基づいて作成したものであり、当社の英文アニュアルレポートとは異なる部分があります。
- 本報告書の記載内容は、2026年6月26日時点のものです。一部の内容については、それ以降のものも含みます。
- 本報告書に記載されている会社名、システム名、製品名などはそれぞれ各社の商標または登録商標です。
- 従来の製品区分「複合デバイス」は、2026年度より「その他」に統合しました。
  本報告書では2025年度以前の実績は旧区分、2026年度以降の予想は新区分で示しています。

免責事項

本報告書は、太陽誘電グループの業績および事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、太陽誘電株式会社の株式購入や売却を勧誘するものではありません。本報告書の内容には、将来の業績に関する意見や予測などの情報を掲載することがありますが、これらの情報は、現時点の当社の判断に基づいて作成しています。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更することがあります。本報告書利用の結果生じたいかなる損害についても当社は一切責任を負いません。また、本報告書の無断での複製・転記などを行わないようにお願いいたします。

価値創造ストーリー

―価値を積み重ねる―

1950年、太陽誘電最初の商品であるチタン酸バリウム磁器コンデンサは、当時の最大の娯楽であった
トランジスタラジオに必要不可欠な部品として搭載され、人びとの生活を潤す一助となりました。
その後も積層セラミックコンデンサ（MLCC）を始めとする当社の電子部品は、
テレビ 、ビデオレコーダー、CDプレーヤー、パソコン、携帯電話、スマートフォン、自動車、AIサーバーなど
様々な電子機器の発展に貢献し、人びとのより快適で便利な暮らしや社会課題の解決に向けて、
価値の提供を積み重ねてきました。



At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値

企業価値向上への取り組み　社会価値

実績・評価・企業情報

社長メッセージ

つながる社会を支える電子部品メーカーとして、持続的な成長を実現する



代表取締役社長執行役員
佐瀬 克也

社会の幸せに貢献する「サステナブル・ウェルビーイング」の実現

太陽誘電は「従業員の幸福」「地域社会への貢献」「株主に対する配当責任」を経営理念に掲げ、その実現に取り組んできました。創業者が掲げたこの理念は、今も当社の根本精神として生き続けています。

2021年度から始動した中期経営計画2025（以下、中計2025）の策定時に、これら理念に基づくミッションやビジョンを体系化しました。これにより、当社が進むべき方向性や、従業員が仕事に取り組む上での姿勢が明確になりましたが、私は当社が成長することで社会にどんな価値をもたらすのかという存在意義も示すべきではないかと考えるようになりました。

そこで今回、新たに中期経営計画2030（以下、中計2030）をスタートするに当たり、理念体系にサステナブル・ウェルビーイングという言葉を加えました。これは、人びとや社会が持続的に幸せな状態でいられるよう、当社の事業活動を通じて貢献したいという意思を表したものです。太陽誘電は2030年度を見据え、中計2025をStep1、中計2030をStep2とする10年にわたる計画を策定しました。その後半戦に挑む上で、これまでも事業活動の根底に置いてきた考え方を改めて言語化したものです。より明確さを増した理念体系の下、当社は引き続き、社会課題の解決につながる革新的な技術開発に注力し、ステークホルダーの皆様への貢献と持続的な成長の両立を目指します。

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値

企業価値向上への取り組み　社会価値

実績・評価・企業情報

中期経営計画2025の振り返り：

目標未達からの教訓を基に変化への適応力を強化

中計2025を振り返ると、残念ながら経済価値の目標は未達となりました。スタートから1年半ほどは想定を上回るペースで推移していたものの、その後はその反動で市場環境が悪化し、計画との乖離が広がる結果となりました。環境が悪かったから仕方がないと考えているわけではなく、外部要因が6割、内部要因が4割だったと分析しています。

外部要因としては、コロナ禍や地政学リスクの顕在化など、想定を超える変化が相次いだことが挙げられます。環境変化の中で各市場の需要も大きく変動しました。例えばスマートフォン市場の伸びは想定を大きく下回り、一方で自動車市場や情報インフラ・産業機器市場は大きく伸長。特に中計後半にはAIサーバー向け需要が急拡大しました。

内部要因としては、こうした市場の変化に、製品構成と供給力の面で対応しきれなかった点が挙げられます。また、当社はこれまでもリスク管理を重視してきましたが、改めて振り返れば、発生頻度の低いリスクへの対応は形式的なものにとどまっていました。コロナ禍や国際紛争によるサプライチェーンの混乱などを経験する中で、発生頻度が低くてもひとたび起これば影響の大きいリスクに対し、どこまで現実的に備えられるかが問われたと痛感しています。これらを通じて得られた教訓は、変化に適応できる体質づくりの重要性です。

中計2030では、社会変化や需要の変動サイクルを読み切るよりも、変化へ適応する力を高めることを強く意識しました。ポイントはQ（開発力）C（収益力）D（供給力）を強化しつつ、柔軟に運用できる体制の整備です。需要が伸びる局面では確実に応え、需要が弱い局面でも一定の利益が出せる企業体質へと進化し、環境変化に機敏に対応できる経営を実現していきます。

中期経営計画2030

中期経営計画2025の経営指標と実績

		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%	売上高の未達と設備投資先行による費用増で、営業利益率は未達 純利益率も低下し、不採算商品の撤退を進めるも、ROE、ROICともに目標には届かず
	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、目標に一歩届かず
	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

※ 2026年4月1日時点実績

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

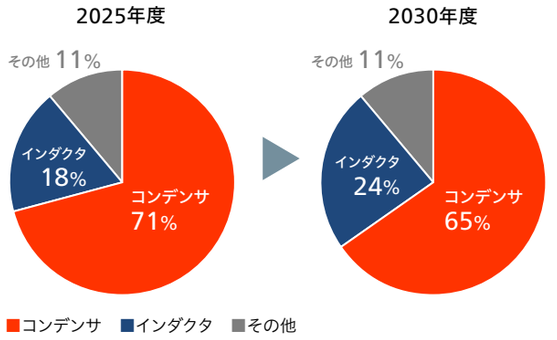
中期経営計画2030の成長戦略：

「MLCCメーカー」から「電子部品メーカー」へ

中計2030では、経済価値の目標を中計2025と同じ水準に置いています（→P19）。数字だけを見ると前回達成できなかった目標への再挑戦と受け止められるかもしれませんが、実際には各事業・各市場の見通しをアップデートして新たに設定した目標です。つまり、数字は同じであっても、中身の組み立ては前回とはかなり異なっており、目標達成の確度も大きく異なると考えています。

中でも大きな違いが事業ポートフォリオの捉え方です。中計2025では、積層セラミックコンデンサ（以下、MLCC）に続く2本目、3本目の柱の育成を重視し、それらの成長に加えて新規事業の拡大も売上目標に盛り込んでいました。結果としては、インダクタは一定の成果が出たものの、通信用デバイスはスマートフォン需要の失速を受けて大きく落ち込み、新事業の立ち上げも難航しました。こうした想定の甘さが目標未達の一因となったことを踏まえ、中計2030では、より現実的な視点で目標を組み立てました。引き続きMLCCを中核に据えつつ、インダクタを確固たる第2の柱と位置付け、両者を軸に確実な成長を見込んでいます。

製品別売上構成比の変化



MLCCとインダクタを両軸とした計画は、目標達成の確度を高めると同時に、当社がMLCCだけではない、電子部品メーカーというポジションを確立していくという意思表明でもあります。安定した成長を実現するには、収益源を複線化していくことが重要であり、MLCCの競争力を更に磨くと同時に、インダクタの成長を加速させることでバランスの取れた企業体質を構築していきます。

設備投資は、足元で需要が拡大している領域に対しては投資時期を前倒しすることも検討していきますが、見通しが不透明な領域まで一律に踏み込むということではありません。将来の成長機会を逃さないことと、投資の規律を保つことを両立させながら、供給力と収益性の両立を図っていく考えです。

つながる社会への貢献に向けて、ハイエンド領域の需要に対応

私たちが中長期的に見据える社会の姿とは、あらゆるものがネットワーク化されデータがリアルタイムに行きかう、つながる社会です。その基盤として、近年、特に市場が急拡大しているのがAIサーバーです。AIの処理能力向上に伴い、消費電力の増加や電力ロス、発熱などが課題となっており、その解決に寄与する高性能なMLCCやインダクタの需要が高まっています。

MLCCの市場は、裾野の広いピラミッド構造をしており、底辺に近い汎用品はプレーヤーが多く価格競争も激しい一方で、頂点に行くほど高い技術力が求められ、対応できる企業は限られてきます。当社が注力するのは後者、すなわちハイエンド領域であり、小型大容量、低消費電力など難易度の高い顧客需要に対し、当社の強みである多様な要素技術を組み合わせて対応することで、市場での存在感を確かなものにしていきます。

インダクタも用途によって求められる性能が異なりますが、当社が強みを持つのは、小型大電流、基板内蔵型など次世代設計に対応できる領域です。そこでは基本性能の向上に加えて、製品サイズなど高い精度が求められ、材料技術だけでなく、ものづくり力にも強みを持つ当社の勝ち筋があると考えています。

電子部品の中でも使用される数量が格段に多いMLCCは、調達リスクの観点から複数社ソースが一般的である一方、インダクタの最先端用途では、技術的に突き抜けた製品がより強いポジションを取れる可能性があります。その意味でも、インダクタは当社が電子部品メーカーとして存在感を高めていく上で、非常に重要な製品群と捉えています。

当社は足元のAIサーバー需要を着実に取り込み、2026年度のAIサーバー向けMLCCの売上は前年度比

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

150%増を見込んでいます（2026年8月時点）。ただし、私たちはAIサーバーをつながる社会のコア市場と捉える一方で、そこだけに偏るのでなく、AIやロボット、自動車・モビリティ、宇宙、エネルギー、ヘルスケア、環境・資源循環など、つながる社会を構成する幅広い領域を見据え、当社の技術力で新たなソリューションを提案していきます。それがミッションに掲げるサステナブル・ウェルビーイングの実現とともに、当社の持続的な成長をもたらすと考えています。

持続可能な事業基盤を整備：

環境と人的資本へのコミットメント

中計2030では、経済価値と社会価値を企業価値向上の両輪と捉えて双方をバランスよく向上させ、社会で存在意義のある会社に成長していく方針です。この方針に基づき、中計2025からKPIの見直しを行っています。

環境面では、従来から進めてきたGHG削減の取り組みを、より長期的な時間軸で捉え直しました。中計2025でも2030年度を見据えた目標を掲げていましたが、今回は2050年度を見据えたカーボンニュートラルの方向性を明確にしています。サプライチェーン全体での環境負荷削減を強化すべく、これまでScope1、2を中心に進めてきた取り組みに、Scope3を組み込みました。

人的資本についても、KPIの見直しを行いました。安全に関する指標としては、従来の災害発生率の低減から重篤労働災害ゼロに軸足を移しました。防災訓練やヒヤリハット防止活動など日々の積み重ねが大切であることに変わりはありませんが、単に件数を管理するのではなく、重大な労働災害を起こさない職場をどうつくるかという視点に立ち返ることを意識したものです。

また、企業成長の源泉である人材に関しては、新たにHRウェルビーイング指数を設定しました。これは、従業員の安心・健康、働き方、多様性、成長、やりがいおよび組織風土などの状態を定量的に把握するための指標として、独自に設定したものです。

環境や人的資本に関する取り組みは短期的に結果が見えやすいものではありませんが、ビジョンやミッション、その根底にある経営理念を実現するために不可欠な取り組みと捉え、注力していきます。

この先も、ステークホルダーの皆様から信頼され続ける企業へ

太陽誘電は、1950年の創業から長きにわたり、電子部品の技術革新を通じて安心・安全で快適・便利な社会の基盤を支えてきました。これから100年企業を目指すに当たっても、こうした基本姿勢に変わりはありません。従業員一人ひとりが誇りと好奇心を持って成長し、能力を発揮できる環境づくりを進めることで、人と社会のサステナブル・ウェルビーイングに貢献する企業であり続けたいと思っています。

2026年度は中計2030の初年度です。中計2025では先行投資による供給力の確保や高付加価値領域へのシフトなど、未来への布石を着実に打ってきました。これらの取り組みを土台に、社会課題の解決につながる電子部品やソリューションなど要素技術を生かした新たな価値創造を継続し、すべてのステークホルダーから信頼され、感動を与える企業への進化を実現していきたいと考えています。

ステークホルダーの皆様と対話をしながら更なる成長を目指していきますので、引き続き太陽誘電へのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長執行役員

佐瀬克也



At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

経営理念

太陽誘電の経営理念

従業員の幸福

地域社会への貢献

株主に対する配当責任

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 佐藤彦八

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。太陽のように、「世の中を照らすような会社にしたい」、「大きなエネルギーを持った会社にしたい」という願いを社名に込めています。

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

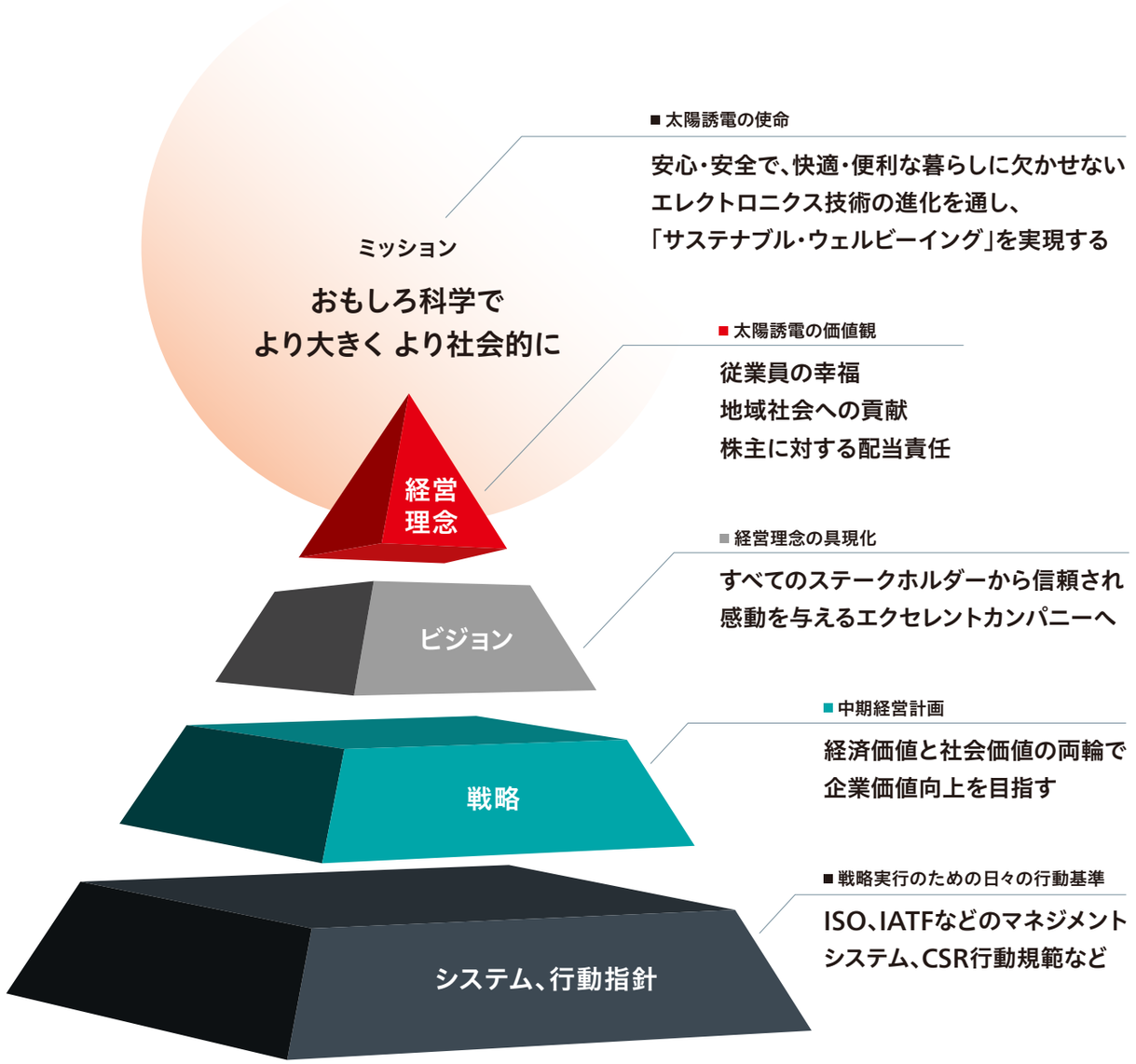
太陽誘電グループが目指すもの

おもしろ科学で
より大きく
より社会的に

太陽誘電が生み出す電子部品は、さまざまな電子機器に組み込まれ、人びとの安心・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支えています。

その小さいけれど重要な役割を担う電子部品を生み出し、進化させ、社会のすみずみに届けるため、われわれは新たな知識を広く深く求め、技術やスキルの高度化を追求しています。そして、太陽誘電の歴史とともに積み重ねてきた力があればこそ、時として偶然の発見やひらめきとの出会いがもたらされ、革新的な発明や新たな領域への展開など思いがけない未来への扉を開くことができるのです。こうしたプロセスの基盤となるのが、太陽誘電の企業価値向上の源泉である「おもしろ科学」です。

世の中に電子部品を提供し、経済価値をより大きく。そして、よりよい社会の実現に貢献する企業として、社会価値を高めていく。太陽誘電は、社会の一員としてこのような企業であり続けたいと願っています。



At a Glance
編集方針
目次

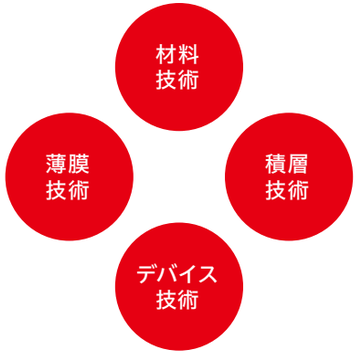
価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ

太陽誘電グループは、経営理念に基づき、社会の持続可能性と人びとの豊かさを両立する
「サステナブル・ウェルビーイング」の実現を目指しています。
事業を通じて社会課題の解決と持続的な成長をともに追求してまいります。

要素技術 / 基礎研究
太陽誘電の強み・コア技術



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**

At a Glance
編集方針
目次

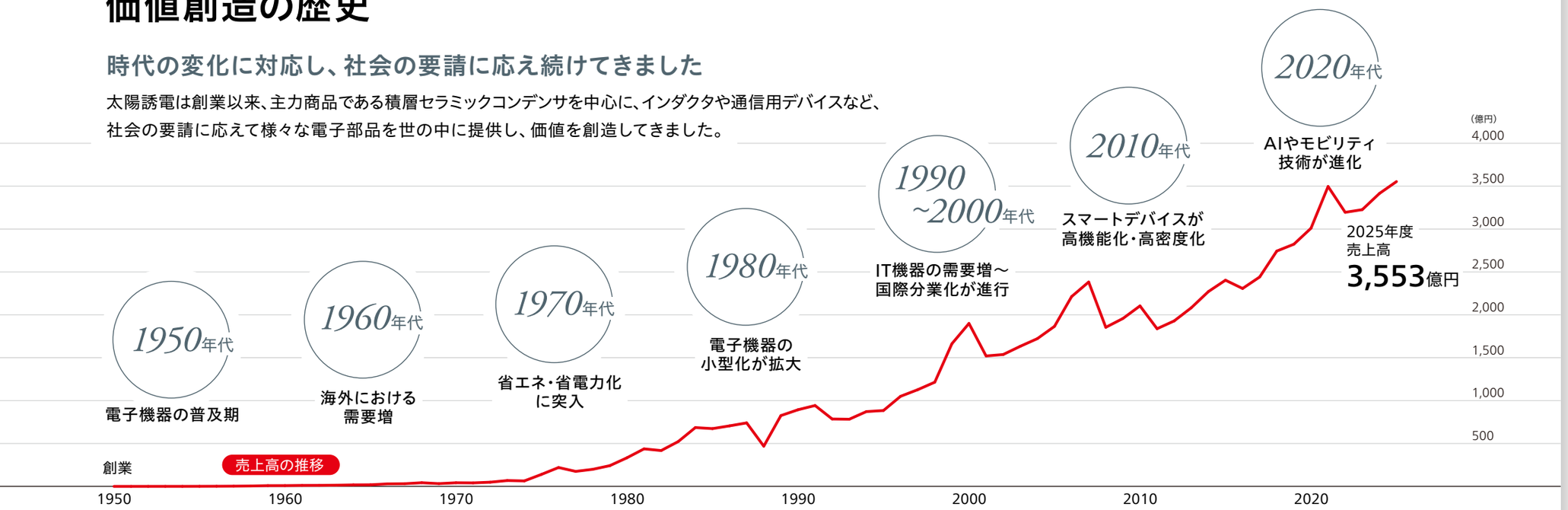
価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

価値創造の歴史

時代の変化に対応し、社会の要請に応え続けてきました

太陽誘電は創業以来、主力商品である積層セラミックコンデンサを中心に、インダクタや通信用デバイスなど、社会の要請に応えて様々な電子部品を世の中に提供し、価値を創造してきました。



太陽誘電のあゆみ

1950年9月
チタン酸バリウム磁器コンデンサ「ルチルコン」を商品化



1954年9月
小型フェライトコア「フェリットコア」の生産を開始

1964年9月
技術研究所を設立

1967年5月
台湾・台北市に初の当社現地法人を設立

1970年3月
東京証券取引所市場第二部に上場。1973年に一部に指定替え

1976年7月
アキシャルリード型磁器コンデンサを世界で初めて商品化

1977年10月
世界初の円筒チップ型磁器コンデンサを開発

1984年7月
世界初のニッケル電極大容量積層セラミックコンデンサを開発

1988年9月
世界初の追記型光記録メディア「CD-R」の商品化を発表

1999-2000年
海外4生産拠点を同時立ち上げ

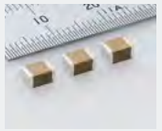
2001年4月
Bluetooth®フルモジュール、Bluetooth®規格Ver1.1認証を世界で初めて取得

2010年3月
太陽誘電モバイルテクノロジー株式会社を子会社化

2012年5月
メタル系パワーインダクタ「MCOIL™」を商品化

2018年4月
エルナー株式会社を子会社化

2018年5月
世界初、静電容量1,000μFの積層セラミックコンデンサを開発



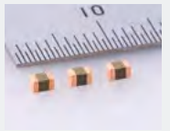
4532サイズ
(4.5mm×3.2mm、1,000μF)

2024年12月
世界初、メタル系パワーインダクタで薄さ0.33mmを実現



積層メタル系パワーインダクタ「MCOIL™ LSCNシリーズ」(1.0mm× 0.5mm× 0.33mm、0.47μH)

2025年12月
世界初、2012サイズで100μFの基板内蔵対応積層セラミックコンデンサを商品化



At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

価値創造プロセス

太陽誘電は、世の中の大きな変化であるメガトレンドがもたらす機会とリスクに対応した事業活動によって、つながる社会の進化を支え、
世の中の「サステナブル・ウェルビーイング」の実現に向けた価値創造プロセスを構築しています。

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）活動を通した社会価値向上（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排出量削減目標はカテゴリ1、3を対象

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

太陽誘電の価値提供分野

つながる社会づくりに向けて価値提供の領域を拡大しています

太陽誘電の商品は、スマートフォンやパソコン、ゲーム機器など、私たちの身近な製品に幅広く使われています。近年は、自動車の電子化・電動化やデータセンターの拡大によるAIサーバーの増加など新たな需要も増えています。このような技術進化に欠かせない商品を開発する太陽誘電の価値提供領域は、一層の広がりを見せています。

その他 7%

電子化・電動化が進む自動車への搭載が最適なアルミニウム電解コンデンサなどを展開しています。



コンデンサ 71%

電気を一時的に蓄えたり、ノイズを除去したりする目的で様々な電子機器に搭載されます。太陽誘電の得意とする最先端・高信頼の積層セラミックコンデンサは、AIサーバーや自動車など最先端の電子機器に最適で、数多く搭載されています。



複合デバイス 4%

主な商品は通信用デバイスです。主にスマートフォンに使用され、高速で高品質なデータ通信を実現する目的で搭載が進んでいます。



インダクタ 18%

直流電流を通し、交流電流を通さないという性質を利用して、様々な電子機器の電源回路や高周波回路に使用されます。



AIサーバー

AIの進化を支える高付加価値商品でデータ社会に貢献

生成AIなどの普及に伴い、AIサーバーの需要が急増しています。太陽誘電は高い技術力を生かした小型・大容量のMLCCや高効率なインダクタを供給し、処理能力向上と電力ロスの低減の課題解決に貢献します。高度な情報インフラの構築と情報化社会の基盤を支え、持続的な価値創造を目指します。

自動車

高い信頼性で電子化・電動化が進む自動車の進化を支える

自動車の電動化やSDVに代表される電子化により、電子部品に対する要求は高難度化しています。太陽誘電は過酷な環境下でも安定稼働する信頼性を担保し、自動車の設計の進化に伴う新たな需要に応え続けています。安心・安全なモビリティ社会の実現へ向け、事業の拡大と社会課題の解決を推進します。

用途別
売上構成比
(2025年度)



情報インフラ・産業機器 24%
- サーバー
- 基地局通信装置
- セキュリティカメラ



自動車 30%
- 先進運転支援システム(ADAS)
- メータークラスター
- 電子制御ユニット



通信機器 21%
- スマートフォン



情報機器 17%
- タブレット端末
- パソコン
- HDD、SSD



民生機器 8%
- ゲーム機器
- スマートウォッチ
- ワイヤレスイヤフォン

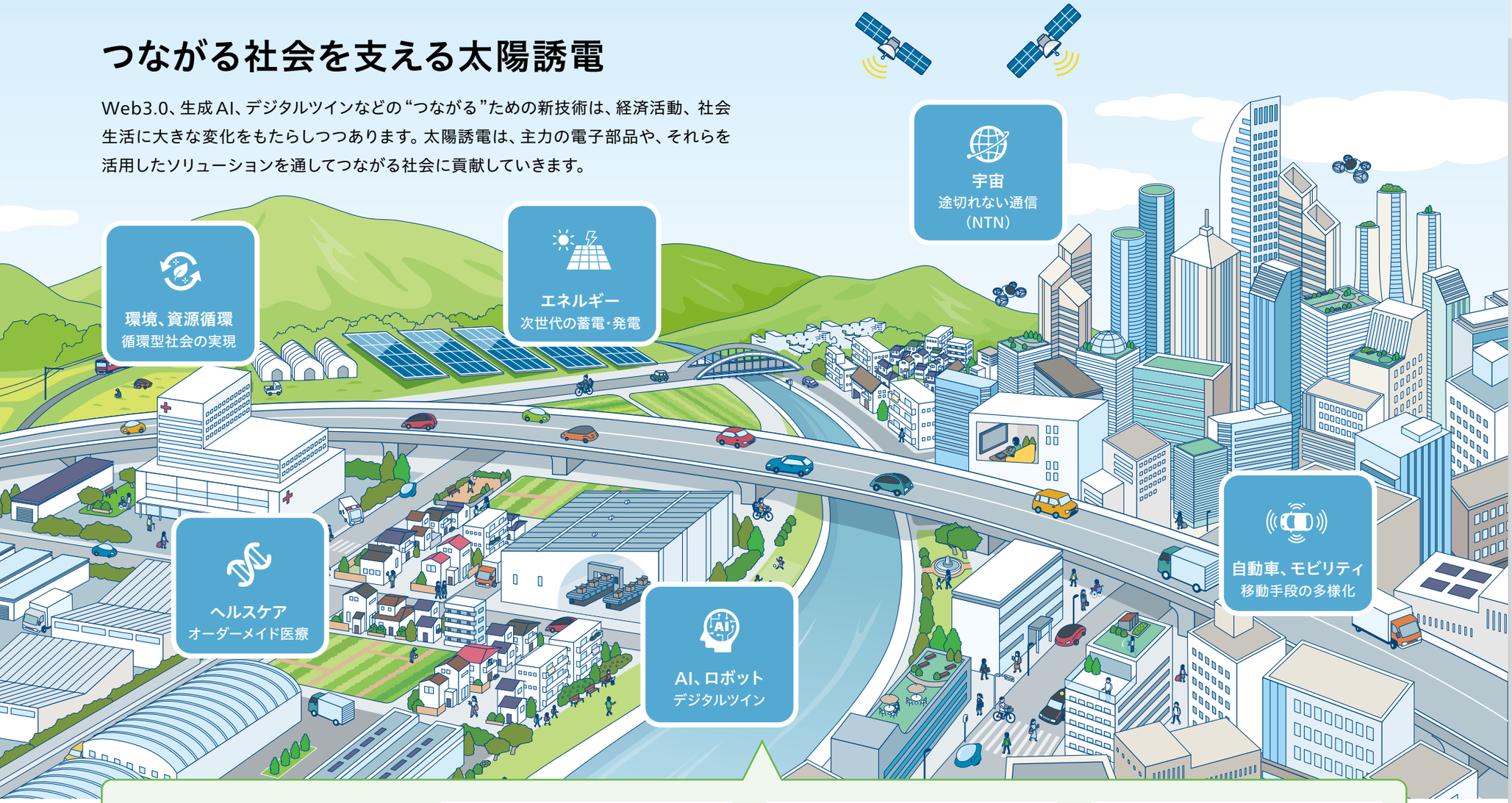
At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

つながる社会を支える太陽誘電

Web3.0、生成AI、デジタルツインなどの“つながる”ための新技術は、経済活動、社会生活に大きな変化をもたらしつつあります。太陽誘電は、主力の電子部品や、それらを活用したソリューションを通してつながる社会に貢献していきます。



**太陽誘電の
つながる社会への貢献**

- 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

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値

企業価値向上への取り組み　社会価値

実績・評価・企業情報

マテリアリティ

太陽誘電は、ミッション「おもしろ科学で より大きく より社会的に」を達成するために、様々な課題の中からより重要なものをマテリアリティ（重要課題）として特定しています。
2026年度にスタートした中期経営計画2030においては、経済価値、社会価値それぞれについて、マテリアリティにひも付く重点施策や経営指標を定めて取り組みを進めています。

マテリアリティ（重要課題）の特定プロセス

Step 1　ミッションの策定と、経営理念とビジョンの再認識

2020年の創立70周年を機に、100年企業に向けて太陽誘電が不変かつ永続的に希求するミッション「おもしろ科学で より大きく より社会的に」を新規に策定。また、バリューとなる経営理念やビジョンを再認識。

Step 2　経済価値、社会価値における課題、取り組みの抽出

Step1の審議の中で、企業価値を永続的に高めるためには、経済価値だけではなく、社会価値も併せて高めることが必要であると認識。経済価値、社会価値それぞれについて、従来から太陽誘電が認識していた課題や取り組みを整理、抽出。

Step 3　ステークホルダーからの要求、期待などの把握

株主、投資家、顧客、取引先、従業員などのステークホルダーとのエンゲージメント（建設的な対話）を通し、太陽誘電に対する要求や期待、果たせる貢献度の大きさなどを把握。

Step 4　優先順位をつけ、マテリアリティとして抽出

Step3までに整理された実行内容（抽出された課題、太陽誘電への要求や期待、果たせる貢献度の大きさ、事業との関連度など）を踏まえ、太陽誘電が今後も特に重点を置いて取り組むべき課題を抽出。

Step 5　マテリアリティの承認

経営陣における複数回の議論においてマテリアリティとして特定し、取締役会にて承認し、開示。

マテリアリティと重点施策

分類		マテリアリティ（重要課題）	中期経営計画2030における重点施策	中期経営計画2030における経営指標		関連ページ
				項目	目標	
経済価値		基幹事業成長のためのコア技術の強化 社会課題に応える先進的な商品とソリューションの創出	商品戦略 高付加価値商品の販売拡大により、コンデンサ、インダクタ、その他の全区分において売上拡大	売上高	4,800億円	中期経営計画2030 営業概況
				営業利益率	15%	
			市場戦略 注力すべき市場（情報インフラ・産業機器＋自動車）の売上比率を60%へ	ROE	15%	
				ROIC	10%	
社会価値	（E）環境	気候変動への対応強化	数値目標を掲げて取り組みを加速	カーボンニュートラル	2050年度達成（Scope1+2）	環境への取り組み
				再生可能エネルギー導入率	2040年度100%	
		資源の有効活用と循環型社会構築への貢献		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）	
	（S）社会	安全第一な職場で健康経営と働き方改革を実現		重篤労働災害発生件数	ゼロ（2026年度～2030年度）	安全衛生
		ダイバーシティを基盤とした人材の開発と育成		HRウェルビーイング指数	2030年度までに改善率10%以上	人材戦略
	（G）ガバナンス	ステークホルダーからの信頼を高めるガバナンス	–	–		コーポレートガバナンス
		事業の成長を支える経営の安全性向上				リスクマネジメント・コンプライアンス

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

中期経営計画2030

基本方針

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・社会活動を通した社会価値向上
（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
社会課題の創出	
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

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

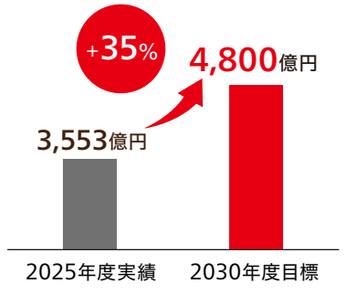
経営指標

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します。
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しました。

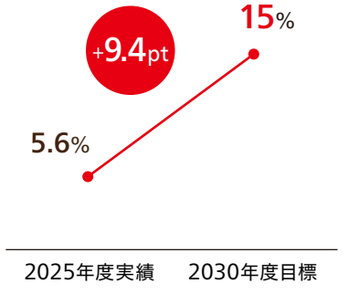
経済価値

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

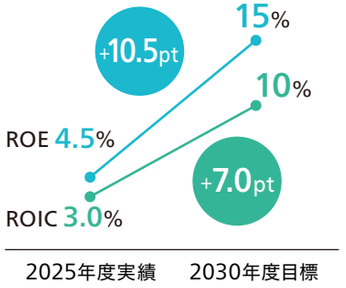
売上高



営業利益率



ROE／ROIC



成長戦略
- 高付加価値商品の販売拡大
- 注力市場の売上比率上昇

社会価値

		目標	達成時期	掲載ページ
環境	カーボンニュートラル	達成（Scope1+2）	2050年度	環境への取り組み
	再生可能エネルギー導入率	100%	2040年度	
	GHG Scope1+2排出量	2020年度比 42%削減	2030年度	
	GHG Scope3排出量	2021年度比 25%削減	2030年度	
社会	重篤労働災害発生件数	ゼロ（2026-2030年度）	2030年度	安全衛生
	HRウェルビーイング指数	改善率10%以上	2030年度	人材戦略

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

製品別の売上計画

太陽誘電は、高付加価値商品の販売拡大により、各製品区分とも売上高の増加を見込んでいます。
注力すべき市場の売上比率は、2030年度に60%を目指します。

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

取り組み

- 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

取り組み

- 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

取り組み

- 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

2025年度実績　54%

2030年度目標　60%

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

財務担当役員メッセージ

高付加価値領域へ注力し、収益力を高めて持続的成長を支える



取締役専務執行役員
経営企画本部担当
福田 智光

2025年度の振り返り

収益性回復への土台を築けた一年

2025年度は、AIサーバーや自動車向けの積層セラミックコンデンサ（以下、MLCC）の売上拡大に加え、メモリモジュール向けなどのインダクタも業績改善に寄与し、前年度から増収増益となりました。

改めて2025年度を振り返ると、5カ年にわたる中期経営計画2025（以下、中計2025）の最終年度として、次の成長に向けた準備を進めながら、収益構造の適正化に取り組んだ一年だったと捉えています。

2022年度半ば以降、需要低迷や在庫調整の長期化により厳しい収益環境が続く中で、当社は将来の供給力強化のために先行投資を継続してきましたが、需要の回復が想定よりも遅れたこともあり、固定費負担が重くなっていました。2025年度は、そうした状況を踏まえて投資の抑制と固定費の適正化を進め、一定の成果を出すことができました。

一方で、課題もあります。通信用デバイス事業については、需要低迷が長期化したため2度目となる構造改革を実施し、事業規模を縮小して費用を削減しました。現在、高付加価値領域へのシフトによる事業の再構築に取り組んでいます。

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

中期経営計画2030

高付加価値領域への展開を加速

中期経営計画2030（以下、中計2030）では、高付加価値商品の比率を高めることで、収益性を段階的に改善していくことを成長シナリオの中心に据えています。需要構成の変化に合わせて製品ミックスの転換を進め、数年かけて収益性を高めていく考えです。

一方で、足元ではAI関連需要が当初想定よりも早いペースで高まっており、計画よりも前倒しで成果を示せる好機でもあります。その意味でも、2026年度は中計2030のスタート年度であると同時に、次の成長に向けた体制を整える重要な年と捉えています。開発力を高め、ハイエンドな商品をタイムリーに供給できる体制を整えることが、来年度以降の成長力を左右すると考えています。

中計2030の期間中の設備投資については、MLCC全体で年率10%程度の能力増強を毎年実施する予定でしたが、AIサーバー需要が当社予測を上回っていることを考慮して、2027年度の能力増強を10-15%に引き上げる見通しです。全方位で大きく投資するのではなく、AIサーバー向けなど成長領域におけるボトルネック解消のための投資を中心とし、投資とリターンのバランスを見ながら判断しています。

中計2030では、情報インフラ・産業機器や自動車といった注力市場の売上比率を60%まで高める方針を示していますが、これは特定市場への偏重を意味するものではありません。今後の需要成長が見込まれ、かつ当社の高付加価値戦略とも親和性が高い市場で適切なポジションを取っていけば、結果として比率は60%に達するという考え方です。成長機会を取り込みつつ、投資規律も維持した投資判断が重要だと考えています。

ROIC経営の進展

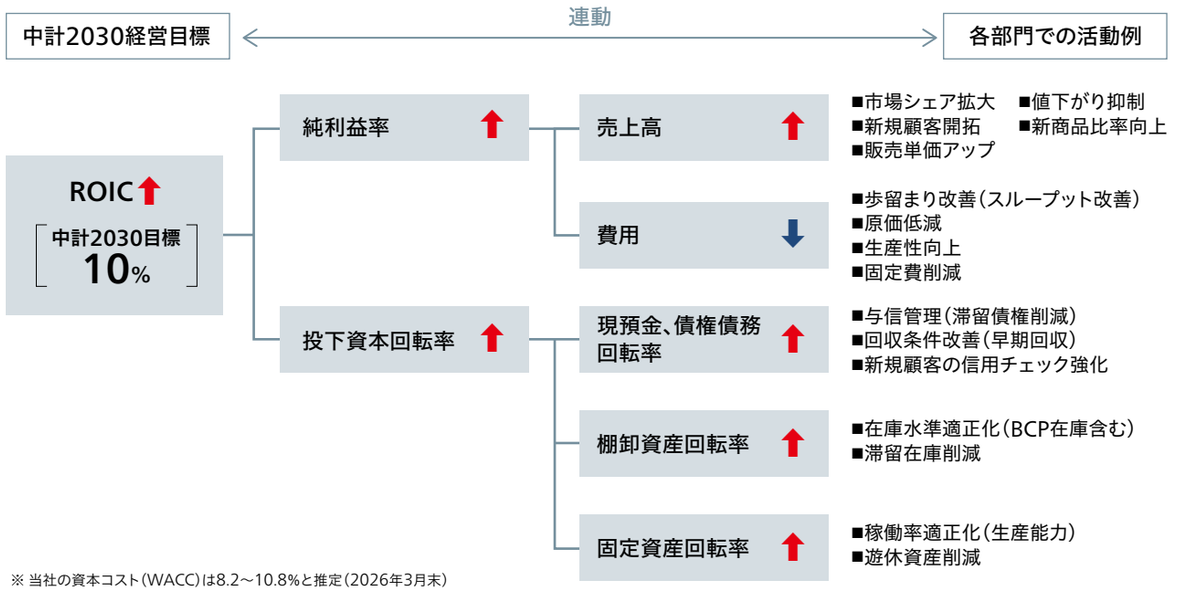
判断軸の明確化で進める選択と集中

当社は中計2025からROIC（投下資本利益率）を軸とした経営管理を導入しました。その最大の成果は、事業を評価する軸が明確になったことです。経営層はもちろん各現場においても、どの事業に資源を配分し、どこで選択と集中を進めるべきか、これまで以上に判断しやすくなりました。通信用デバイスの構造改革や回路モジュールの事業縮小なども、そうした判断軸があったからこそ、速やかに方向性を整理できた面があります。

ROICの要素を収益性と効率性という形に分解すると、引き続き収益性の向上が課題と捉えています。これに対しては、開発力を高め、高付加価値商品の販売増を通じて実現していく方針です。

効率性については現在、事業継続性とのバランスが問われており、BCP対応として一定水準の棚卸資産を保有

ROICツリー



※ 当社の資本コスト（WACC）は8.2～10.8%と推定（2026年3月末）

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

する必要があります。生産拠点の分散や複数物流ルートの確保など、有事に際しても安定供給を維持するための取り組みは、短期的には効率性を下げる面もあります。しかし、企業として供給責任を果たし続けるためには必要な取り組みであり、売上や利益、ひいては企業価値にもつながるものだと考えています。

こうした認識の下で、ROIC向上に向けては、スループット率と固定費率の両面での管理を強化していきます。高付加価値商品が狙い通り売れているか、固定費は売上規模に見合っているかなどを見える化し、営業利益率を継続的に改善できる構造を実現していきます。

キャピタルアロケーションの方針

成長投資、株主還元、健全な財務、3つの要素のバランスを重視

中計2030におけるキャピタルアロケーションでは、成長投資、株主還元、健全な財務の3つのバランスを取ることを重視しています。

当社の企業価値向上には成長投資が必要不可欠ですが、中計2025で先行投資を継続したことで一定の供給力が整備されており、今後は財務の健全性をより強く意識し、投資効率を重視した運営を行っていきます。

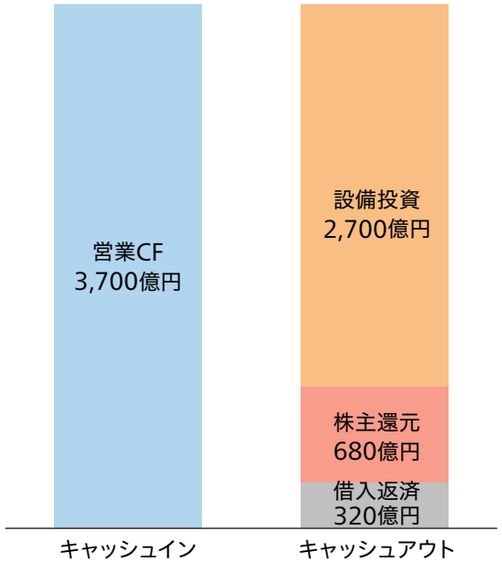
中計2030における設備投資の基本方針は、償却の範囲内で高いリターンが見込める高収益分野に絞って行うことにあります。これにより、投資負担を吸収して、フリー・キャッシュ・フローの安定創出につなげていけると考えています。

バランスシートについては、特定の数値目標を置くというより、投資と財務のバランスが取れた状態を維持することを重視しています。需要が弱ければ投資を抑制し、機会があれば投資してリターンを得るというように、市場の変化に対応した柔軟な運営を図ります。こうした方針により、成長機会を逃さないことと、財務基盤を損なわないことの両立を目指します。



中計2030におけるキャピタルアロケーション

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

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

投資家の皆様へ

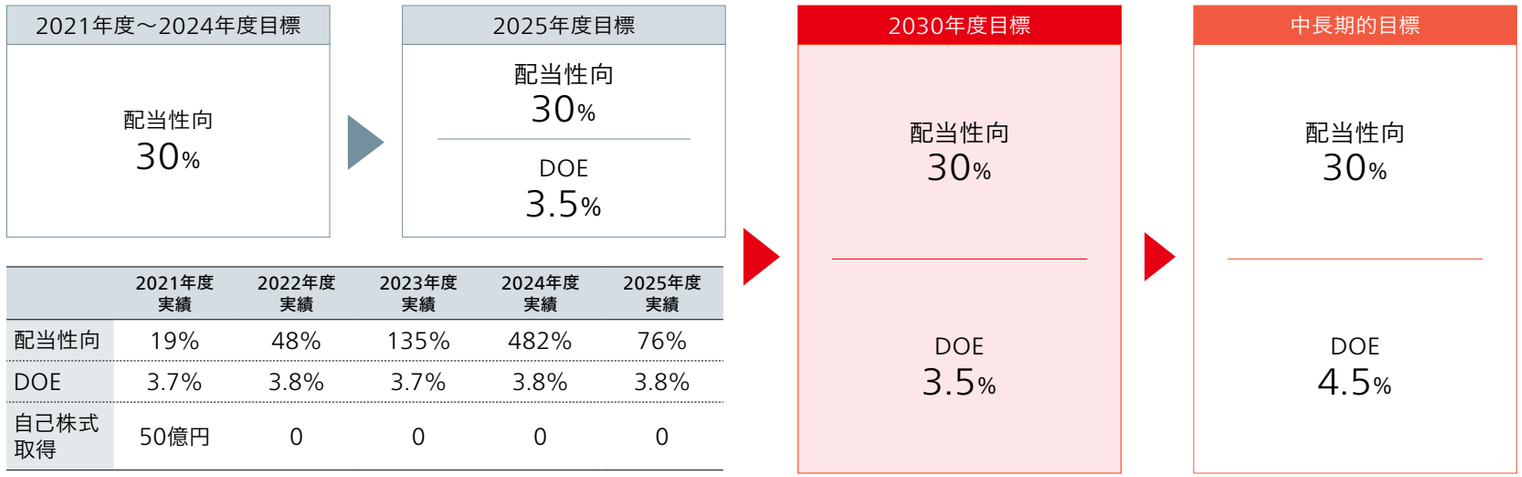
持続的な成長に向け、稼げる体質へ

当社の成長性を判断いただくうえで、投資家の皆様にまずご注目いただきたいのは、今後の営業利益率の改善です。あわせて重要なのが、その改善に売上成長が伴っているかどうかです。そのうえで、ROICやフリー・キャッシュ・フローの改善、固定費の適正化の進展などから、当社が持続的に収益を生み出す体質へと転換しているかどうかご注目いただきたいと考えています。

株主還元については、配当の安定性を重視する方針としており、配当性向30%に加えてDOE（株主資本配当率）3.5%を目標指標としています。中長期的にはDOE4.5%を目指す考えですが、これはROE15%を安定的に実現した結果として実現するものと捉えています。まず必要なのは、営業利益率を高め、純利益をしっかり確保できる体質をつくること。稼ぐ力が安定して高まれば、結果としてROEも改善し、DOEの水準も引き上げていけると考えています。

当社が中計2030で進めようとしている変化は、高付加価値商品の売上比率を高めながら、稼ぐ力を着実に回復していくことにあります。短期的な数字だけではなく、持続的に稼げる体質に変わっていく太陽誘電を、中長期の視点で見守っていただけますと幸いです。

株主還元方針



	2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
配当性向	19%	48%	135%	482%	76%
DOE	3.7%	3.8%	3.7%	3.8%	3.8%
自己株式取得	50億円	0	0	0	0

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

太陽誘電の経営資本

太陽誘電の経営資本は経済価値と社会価値を生み出す価値創造の源泉です。
「おもしろ科学」を原動力に、技術・人材・製造・社会とのつながりを結集し、ハイエンドな電子部品や社会の変化に応える製品の開発と安定供給に取り組んでいます。

資本		2025年度実績	経営資本の強化に向けた取り組み
財務資本	▪ 健全な財務体制	■ 総資産 6,155億円 ■ 自己資本比率 56.0%	ROICの向上を目指し、特に利益率の改善に取り組んでいます。 収益性評価に基づいた高付加価値ゾーンに注力するとともに、将来の成長性への期待が薄い商品の譲渡・撤退や収益性が悪化している事業の構造改革などにより、固定費のバランスなどを見直しています。 また、自己資本比率の改善を図り財務健全性を保ちつつ、DOE※導入により、配当の安定性を重視した株主還元を行っています。
知的資本	▪ 最先端商品を創出するコア技術	■ 研究開発費 145億円 ■ 保有特許件数 1,500件(日本) 2,041件(海外)	「事業目線」を研究の源流へ、をスローガンとし、最先端の材料の開発から量産化までの全体最適を意識した商品開発に努めており、ハイエンド・高信頼領域への対応を強化しています。知的財産活動においては、各事業に最適化されたマネジメント手法による、知的財産の創造・保護・活用を行っています。
製造資本	▪ 製品の安定供給を実現するグローバル生産体制	■ 生産拠点数 19拠点 ■ 設備投資額 404億円	日本と海外5か国に生産拠点を設け、製品の安定的な供給に努めています。継続的な設備投資を通して、将来の成長に向けた能力増強を行うとともに、生産性改善を進めています。品質向上と環境負荷低減にも配慮しながら、強固な生産体制の構築を進めています。
人的資本	▪ 経営戦略を推進する多様な人材と育成	■ 連結従業員数 20,604名 ■ 従業員一人当たりの教育費用 73,440円	多様な人材の採用、グローバル経営、次世代のビジネスリーダーの育成・登用、女性活躍推進など、従業員の活躍を促進する様々な研修や教育プログラムを実施しています。 中期経営計画2030では 新たな指標としてHRウェルビーイング指数を設けました。働きやすさと働きがいを定量的に把握し、人的資本経営に活用していきます。
社会・関係資本	▪ グローバル基準に基づくサステナビリティ活動 ▪ ビジネスパートナーとの継続的な信頼関係の構築	■ 創業年数 76年 ■ 株式上場年数 56年 ■ 事業拠点地域数 13の国・地域	ステークホルダーから信頼される企業を目指して、あらゆる法令や国際ルールに準拠し、企業の社会的責任に取り組んでいます。 取引先向けにも、定期的なアセスメントや説明会の実施などを通じ、相互の信頼と発展を目指しています。
自然資本	▪ ものづくりにおける使用エネルギー極小化 ▪ 持続可能な資源活用	■ エネルギー(電気)消費量 1,058,150MWh ■ 水使用量 4,234千m³	環境に関する国際的な目標達成への貢献を目指すとともに、気候関連財務情報開示の重要性を認識し、TCFDに賛同しています。 また、サプライチェーン全体でのGHG削減を目指し、取引先へのGHG排出量調査や、排出量の算定支援を実施しています。

※ 株主資本配当率

At a Glance
編集方針
目次

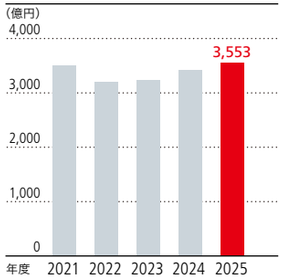
価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

財務・非財務ハイライト

[財務]

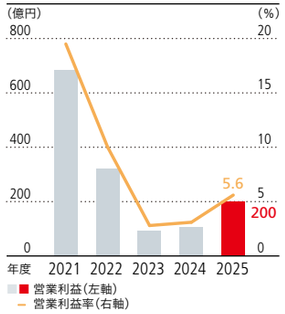
売上高　3,553億円　前年度比 4.1% up



主に自動車、情報インフラ・産業機器向けの売上が増加し、前年度比増収となりました。コンデンサとインダクタは売上を伸ばした一方、複合デバイスは減少しました。用途別では、中長期の成長へ向け注力すべき市場と位置付ける自動車、情報インフラ・産業機器の売上比率が54%となりました。

営業利益　200億円　91.2% up

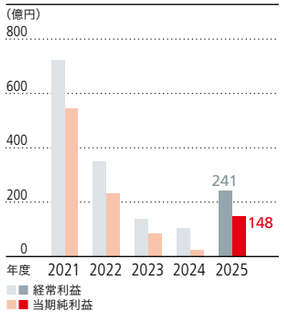
営業利益率　5.6%　2.5pt up



販売数量の増加に伴う操業度効果が貢献し、前年度に比べて営業利益は増加し、営業利益率も改善しました。販売価格の低下は見られましたが、前年度や期初の想定に比べると緩やかなものとなりました。固定費は減価償却費が増加したものの、それ以外の費用を抑制したため営業利益への影響は限定的でした。

経常利益　241億円　129.4% up

親会社株主に帰属する当期純利益　148億円　535.9% up

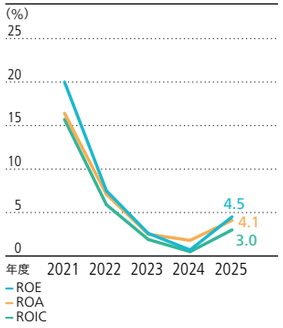


営業利益の増加に加え、為替差益を計上したことから経常利益は前年度に比べて大幅に増益となりました。複合デバイス関連で構造改革のための特別損失を計上しましたが、営業増益の影響が大きく、親会社に帰属する当期純利益は前年度に比べて大幅な増益となりました。

自己資本当期純利益率(ROE)　4.5%　3.8pt up

総資産経常利益率(ROA)　4.1%　2.3pt up

投下資本利益率(ROIC)　3.0%　2.5pt up

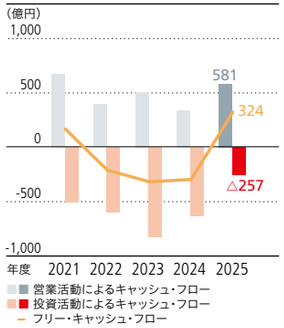


ROE、ROA、ROICは全て前年度に比べ上昇しました。売上高の増加とそれに伴う各利益の増加が要因です。また、ROICを指標とした生産性改善のための取り組みを継続しています。

営業活動によるキャッシュ・フロー　581億円　71.2% up

投資活動によるキャッシュ・フロー　△257億円　マイナス幅縮小

フリー・キャッシュ・フロー　324億円　プラス転換

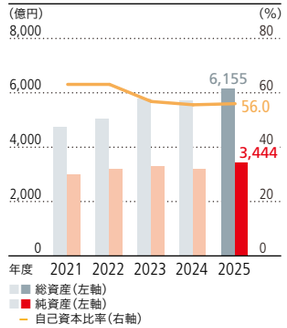


フリー・キャッシュ・フローは大幅に改善しました。当期純利益の増加による営業キャッシュフローの拡大、大型の設備投資が一巡したことによる投資キャッシュフローのマイナス幅縮小が寄与しています。

総資産　6,155億円　7.4% up

純資産　3,444億円　7.9% up

自己資本比率　56.0%　0.4pt up



フリー・キャッシュ・フローの改善に伴う現預金の増加を主因として総資産は増加しました。また、親会社に帰属する当期純利益の増加に伴い、自己資本比率も前年度に比べ上昇しました。

At a Glance
編集方針
目次

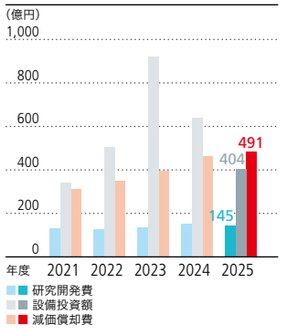
価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

財務・非財務ハイライト

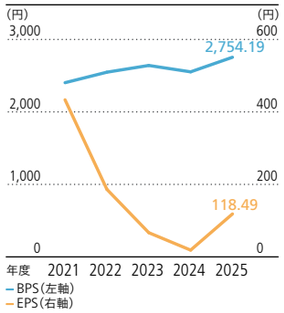
損益計算書、貸借対照表、キャッシュ・フローなど詳しいデータは当社ウェブサイトの株主・投資家情報でご覧いただけます

研究開発費	145億円	3.8% down
設備投資額	404億円	37.0% down
減価償却費	491億円	6.2% up



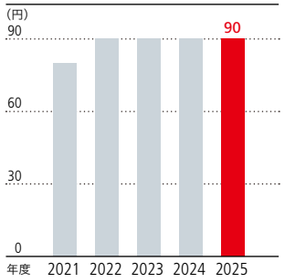
設備投資は新工場の立ち上げを実施した前年度に比べ大きく減少しましたが、コンデンサの大型形状品、高信頼性品の能力増強を実施しています。研究開発費は新商品・新事業開発のための取り組みを進めています。

1株当たり純資産(BPS)	2,754.19円	7.9% up
1株当たり当期純利益(EPS)	118.49円	534.7% up



為替影響による為替換算調整勘定や親会社株主に帰属する当期純利益の増加により、BPS、EPSともに増加しました。

1株当たり配当金	90円	unchanged



配当性向30%、株主資本配当率(DOE)3.5%の基本方針の下、1株当たりの配当金額は90円としました。

[非財務]

温室効果ガス(GHG)排出量※	350×10³t-CO_2e	8.6% down

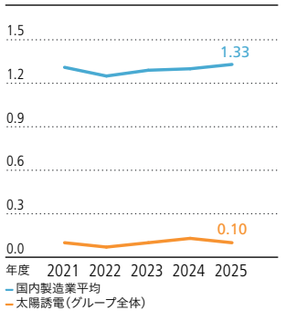
※ Scope1(エネルギー使用による直接排出)、Scope2(エネルギー使用による間接排出)合計



生産設備やインフラ設備の省エネ化、再生可能エネルギーの導入拡大などによりGHG排出量削減に努めています。2025年度は新たに高崎グローバルセンターで敷地内に太陽光発電設備を設置し、創エネと再エネ由来電力への切り替えによって、使用電力を100%再エネに転換しました。GHG排出量は前年度から減少し、順調に進捗しています。

度数率※	0.10	0.03pt down

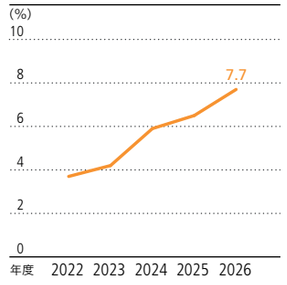
※ 度数率＝ 労働災害による被災者数[休業1日以上] / 在籍労働者の延べ実労働時間数 ×百万



5M(Man、Machine、Method、Material、Measurement)の視点で安全衛生活動を推進するとともに、課題に対する重点施策を通じて労働災害の防止に継続的に取り組んでいます。2025年度の労働災害度数率は0.10となり、中期経営計画2025で目標とした「0.08未満」にはわずかに届かなかったものの、国内製造業平均を大きく下回る高い安全水準を維持しています。

女性管理職比率※	7.7%	1.2pt up

※ 2026年4月1日時点



女性管理職候補人材の確保に向け、採用強化やキャリア形成支援を通じた計画的な人材育成を進めています。その一環として、異業種共創プロジェクトに参画し、次世代リーダー層が多様な価値観に触れ視野を広げる機会を提供しています。女性管理職比率は7.7%となり、2030年度の目標である10%以上の達成に向けて着実に向上しています。

At a Glance
編集方針
目次

価値創造ストーリー
06 社長メッセージ
10 経営理念
11 太陽誘電グループが目指すもの
12 サステナブル・ウェルビーイングへのアプローチ
13 価値創造の歴史
14 価値創造プロセス
15 太陽誘電の価値提供分野
16 つながる社会を支える太陽誘電
17 マテリアリティ
18 中期経営計画2030
21 財務担当役員メッセージ
25 太陽誘電の経営資本
26 財務・非財務ハイライト

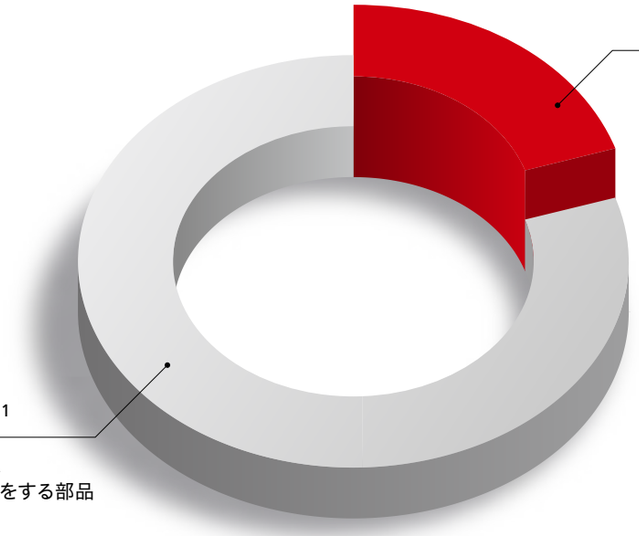
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

企業価値向上への取り組み
経済価値

様々な電子機器にAIが搭載され、高速ネットワークでつながる社会が広がりを見せています。
当社が手掛ける積層セラミックコンデンサ（MLCC）やインダクタを始めとする電子部品は、電気を使うあらゆる製品に欠かせません。
太陽誘電では、製品開発の根幹である材料技術や積層技術において極限を追求し、お客様の需要に応える製品の開発を進めてきました。
これからも、競争優位性を高め、事業を通じた価値創造に取り組んでいきます。

太陽誘電を取り巻く事業環境

電子部品・デバイスの市場規模（2025年見込み）
約171.5兆円※1



電子デバイス
約137.1兆円※1

電子の働きを応用して、
増幅など能動的な働きをする部品

- 半導体素子
- 集積回路
- 電子管

一般電子部品
約34.4兆円※1

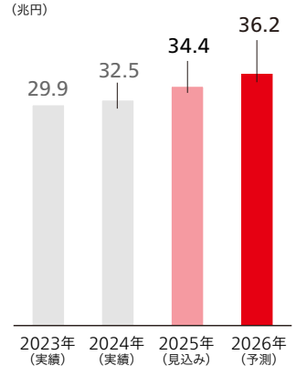
電子デバイスの働きを補完する部品。
電子デバイスと組み合わせることで機能する

受動部品	接続部品
供給された電子エネルギーの蓄積、制御、分割などを行う	電子回路やシステムの接続、切り替えなどを行う
コンデンサ	スイッチ
インダクタ	コネクタ
抵抗器	その他
トランス	
その他	

変換部品	その他の電子部品
音、トルク、磁束などを発生させる	電源
音響部品	高周波部品
センサ	
アクチュエータ	

◯ 太陽誘電の事業領域

一般電子部品の世界生産額推移※1



※1 為替レートについては、2023年：140.2円／ドル、2024年：151.2円／ドル、2025年：148.8円／ドル、2026年：148.8円／ドルを用いて算出
※2 本ページの数字はJEITA「電子情報産業の世界生産見通し2025」、区分はJEITA「電子部品グローバル出荷統計品目分類表」

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

営業概況

担当役員メッセージ



取締役常務執行役員 営業本部担当
渡邊 敏幸

ハイエンド戦略とロングテール戦略で収益力を高める

太陽誘電は2026年度より中期経営計画2030をスタートしました。中期経営計画2025では、将来の需要拡大を見据えて新工場の立ち上げを含む設備投資を継続的に推進し、グローバルで安定した供給体制を構築してきました。今後も供給力の増強を進めていく中で、営業本部としては最先端分野における技術優位性を生かすハイエンド戦略と、世界中の幅広い顧客層へ商品を届けるロングテール戦略を展開し、収益力の向上に貢献していきます。

市場動向と技術革新への対応

半導体の進化に伴い、電子部品に対する技術的要求はますます高度化していくと見込んでいます。営業本部の役割は、2～5年先のトレンドを捉え、開発研究所や事業部をリードしながら必要とされる商品を適切なタイミングでお客様へ提供することにあります。太陽誘電では需要予測の精度向上へ向け、過去のトレンドや顧客データ、受注動向などを組み合わせたデータベースを構築し、分析を行っています。また、AIを活用して顧客の在庫水準を推定し、機会損失の最小化や過剰在庫の抑制へつながる仕組みを構築しています。

今、AIサーバーの性能は大きな進化を続けており、AIサーバーの高性能化・高集積化に伴い、搭載される電子部品には、より小型でありながら大容量に対応することが求められています。また、今後は消費電力の増大に伴い、配線の電力ロスを抑えるために部品を基板へ埋め込む内蔵方式の重要性が一段と高まると見込まれます。当社は、基板内蔵対応の電子部品において高い技術力と販売実績を有しています。こうしたハイエンド商品は、当社を含めて世界で数社のみ対応することが可能です。太陽誘電は高付加価値領域において高いシェアの獲得を狙っていきます。

営業・マーケティング戦略の進化

営業本部では、数万社に及ぶ広範な顧客層をカバーするロングテール戦略を推進しています。これまでは、購入数量の多い大手顧客に対する直接販売が中心で、小口需要に対して十分にリーチできているわけではありませんでした。しかし、中期経営計画2025において、これまでの世界各地の代理店販売網に加え、グローバルな大手代理店等との契約を締結し、ハイエンド商品を求めるロングテール、小口需要にも安定的に供給できる体制が整いました。

また、日々蓄積される顧客とのコンタクトレポートを、AIを活用して解析することで潜在的な需要や課題を早期に把握し、開発部門へ迅速にフィードバックする体制を強化しています。品質、コスト、納期、技術、サービス、サステナビリティ活動などに関する顧客満足度調査も定期的に実施しており、お客様から寄せられた評価や要望を社内にフィードバックし、各部門の改善につなげています。

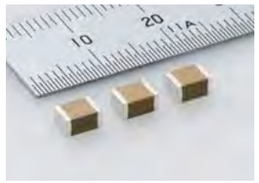
持続的な社会への貢献と企業価値の追求

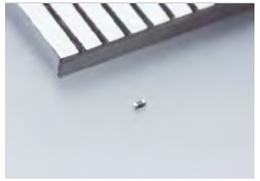
当社の電子部品は、機器の内部で機能を支える“見えない存在”ですが、小型・大容量化によって機器の高性能化、省電力化に貢献することができます。また、商品の小型化は廃棄物の削減や製造時の電力消費低減に直結しており、CO_2削減など環境負荷低減にも確実に貢献しています。ハイエンド商品がもたらす価値を提供することで、つながる社会を支える存在として持続的な成長と価値創造を目指します。

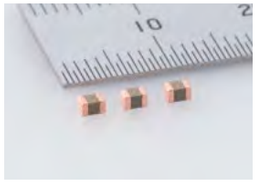
At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

コンデンサ

小型、薄型、大容量化に加え、用途拡大が進む高耐圧などの高信頼性積層セラミックコンデンサ（MLCC）の開発に注力しています。誘電体材料技術、薄層・大容量化技術および超小型品の生産技術等を高度化することにより、最先端のMLCCの継続的な開発を行っています。


大容量積層セラミックコンデンサ

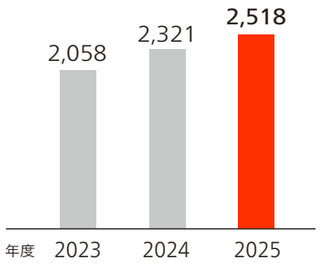

超小型積層セラミックコンデンサ


基板内蔵対応型積層セラミックコンデンサ

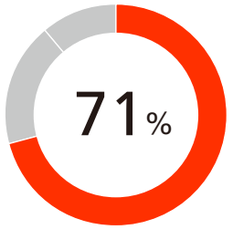
2025年度業績

売上高は2,518億円となり、過去最高を更新しました。AIサーバー、スイッチやルーターなどのネットワーク機器を含む情報インフラ・産業機器、および自動車向けで売上を伸ばしました。また、年度後半にかけてはAIサーバー向けの旺盛な需要が売上をけん引しました。供給力を強化した大型・大容量のMLCCを中心に、高付加価値領域へのシフトが着実に進んだ一年となりました。

売上高の推移
（単位：億円）



売上構成比
（2025年度）

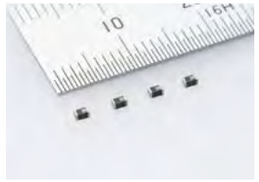


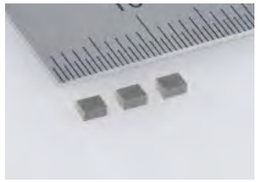
強み	●**高性能（小型大容量）** 自社開発の小さく均一な粒子の誘電体材料技術を保有。1μm以下の誘電体シートを1,000層以上ずれなく積み上げる高度な積層技術により、圧倒的な小型、大容量化を実現。 ●**分散された生産体制** 日本・韓国・中国・マレーシアの4か国に生産ネットワークを構築。地政学リスクに備えた体制により、製品の安定供給が可能。
市場機会	●**AIサーバー** AIの利活用拡大により搭載される半導体の性能が向上。サーバー台数の伸び以上にMLCCの員数は増加し、ハイエンドの製品ニーズが加速。 ●**自動車** xEV化やADASの進化、SDVの進展により車載用MLCCの員数が増加。過酷な環境に耐えうる高耐熱・高信頼製品の市場が拡大。 **2030年度の需要予測**（太陽誘電推計値） AIサーバー：+32%（MLCC需要）／+5%（生産台数） 自動車：+5%（MLCC需要）／+2%（生産台数） ※ 各数値は2025年度を起点としたCAGR
成長戦略	●**高付加価値ゾーンに注力** AIサーバーや自動車向けなど、他社が容易に追随できない最先端・小型大容量領域や高信頼性製品の市場へ経営資源を集中し、収益性の向上を図る。 ●**生産能力の継続的な拡大** 旺盛な需要に対応するため、2026年度は10%強、2027年度は10-15%の生産能力増強を計画。2028年度には新工場を建設予定。

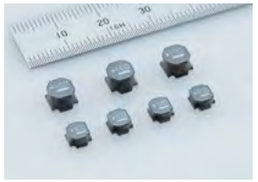
At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

インダクタ

小型、薄型、大電流対応品に加え、自動車および情報インフラ・産業機器向けを中心とした大型、高信頼性品の開発に取り組んでいます。金属系磁性材料を始めとする材料開発や、巻線・積層プロセス技術の高度化を通じて、競争力ある商品の開発を進めています。


積層メタル系パワーインダクタ
「MCOIL™（エムコイル）」

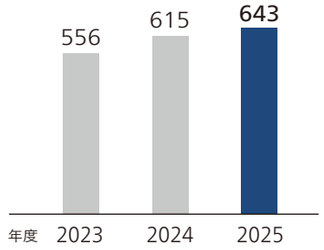

巻線メタル系パワーインダクタ
「MCOIL™」


フェライト系パワーインダクタ

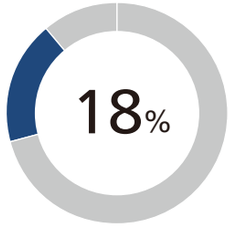
2025年度業績

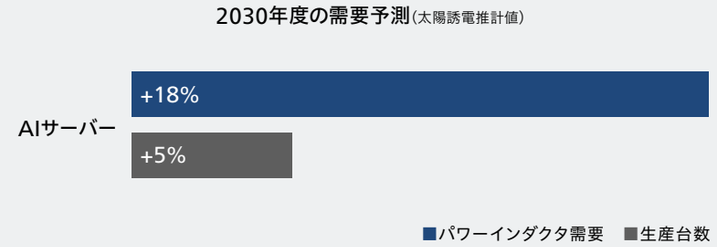
売上高は643億円となり、過去最高を更新しました。メモリモジュール等の情報機器向けが好調に推移しました。更に、ゲーム機などの民生機器向けや情報インフラ・産業機器向けでも売上が増加しています。独自の金属系磁性体材料技術を用いたメタル系パワーインダクタの比率が高まったことで製品ミックスが改善し、収益性が向上しました。スマートフォンにとどまらない多面的な用途展開が収益の成長に寄与しています。

売上高の推移
（単位：億円）



売上構成比
（2025年度）



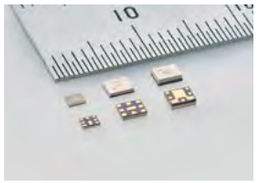
強み	●**独自の金属系磁性体材料技術** ナノレベルの界面制御と高充填技術を融合した当社独自の金属系磁性体材料により、大電流対応と低ロスを両立。 ●**巻線・積層の両プロセス保有** 巻線と積層の高度なプロセス技術を併せ持ち、サイズや特性など最適な商品の提案が可能で、基板内蔵など次世代の設計要求にも対応。
市場機会	●**AIサーバー** データセンターの電力ロス低減が急務となり、給電方式が変化。AIの処理能力向上を支える大電流対応・低ロスなパワーインダクタの需要が拡大する見込み。 ●**自動車** xEV化やADASの進化、SDVの進展に伴い、高耐熱、大電流対応が可能なインダクタの需要が拡大。  ※ 各数値は2025年度を起点としたCAGR
成長戦略	●**高付加価値ゾーンに注力** AIサーバーの給電方式変化を捉えた大電流対応の高付加価値品を拡大し、製品ミックスの改善を加速させる。 ●**用途別ポートフォリオの拡充** スマートフォン向けで培った材料技術の強みを、自動車や情報インフラ・産業機器向けに横展開。特定の市場に依存しない安定成長を目指す。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

その他

xEV化に伴い需要が増加する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）や、高速通信を実現する通信用デバイス、更にはにおいセンサなどの新事業を展開しています。要素技術を応用した高付加価値商品の創出により、持続的な収益性の向上を目指します。


導電性高分子ハイブリッドアルミニウム電解コンデンサ

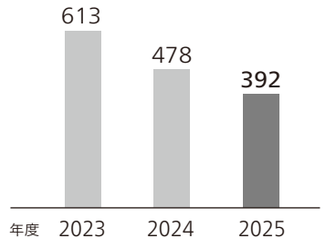

通信用デバイス


回生電動アシストシステム

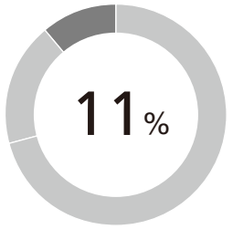
2025年度業績

その他（複合デバイスとその他の合計）の売上高は392億円となりました。対象商品の譲渡・撤退が完了した回路モジュールと、中国系スマートフォン向け需要の低迷が続く通信用デバイスは、いずれも減収となりました。一方で、自動車向けのハイブリッドコンデンサは堅調に推移しています。通信用デバイスでは、固定費削減や不採算アイテムの縮小といった構造改革を実施し、事業規模の適正化やミックス改善による収益性向上を推進しています。

売上高の推移
（単位：億円）



売上構成比
（2025年度）



※ 従来の「複合デバイス」は「その他」に含めて表示。

強み	●**自動車市場での高信頼性技術** xEV化で需要が増す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。過酷な環境下でも安定動作する品質を誇る。 ●**〈新事業〉要素技術の多角的応用力** 培った材料・積層技術を全固体電池やSOFCに応用。様々な要素技術を組み合わせて、次世代の社会課題解決に直結する新事業を創出。
市場機会	●**xEV化に伴う電源の高効率化** 車載電源システムの48V化やパワートレインの電動化により、高性能なハイブリッドコンデンサの需要が拡大。 ●**次世代エネルギー・蓄電ニーズの台頭** 全固体電池やSOFC等、あらゆる場所での蓄発電ニーズに対応する当社の新規事業機会が増加。サステナブルな社会インフラの構築に貢献。 **2030年度の需要予測**（太陽誘電推計値）  ※ 各数値は2025年度を起点としたCAGR
成長戦略	●**自動車向けハイブリッドコンデンサの拡大** xEV化で需要が増加する自動車向けハイブリッドコンデンサの需要に対応し、利益率の高い製品比率を高めて収益力向上。 ●**高付加価値ゾーンでの通信用デバイスの販売拡大** 2024年度から2025年度にかけて実施した構造改革で不採算アイテムを縮小。自動車や通信基地局などの高付加価値ゾーンへ販売拡大を目指す。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

特集 # AIサーバーの需要機会

―積み上げてきた「技術」と「ノウハウ」が、次世代社会のインフラを支える

加速するAI活用

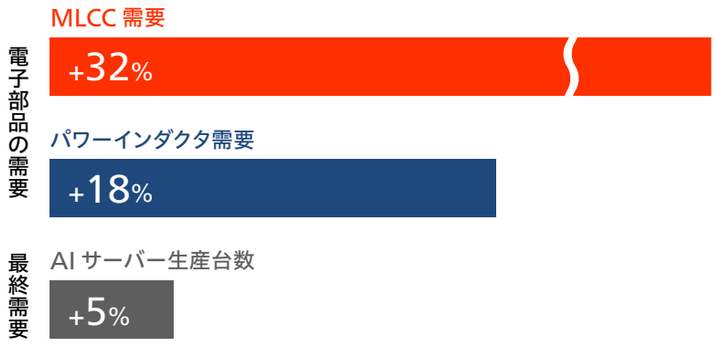
現在、私たちの社会は大きな転換期にあります。生成AIなどの急速な普及により、処理されるデータ量は指数的に増加しています。
この変化は、データセンターの核となるAIサーバーの設計を劇的に進化させています。
AIサーバーに搭載される高性能半導体（CPU/GPU）は、従来のサーバーとは比較にならないほどの演算能力を有しています。
しかし、その代償として消費電力が急増し、激しい電力変化がある中で常に安定した電気を供給し、不要なノイズを取り除くことが不可欠となっています。

需要見通し 生産台数の伸びを上回る電子部品の成長

AIサーバー市場は、生産台数の増加にとどまらない変化と成長を見せています。当社は、中期経営計画2030において、2025年度から2030年度にかけてAIサーバーの生産台数が年平均成長率（CAGR）+5%で推移すると予測しました。一方、そこに搭載されるMLCCの需要予測はCAGR +32%、パワーインダクタはCAGR +18%であり、電子部品の伸びが最終製品の伸びを大幅に上回ると見ています。

AIサーバー1台当たりに搭載されるMLCCの数は、高性能化に伴い2025年度から2030年度にかけて2倍以上、インダクタの数も給電方式の変化により大幅に増加すると推測しています。また、搭載数量だけではなく、設計の複雑化に伴い、小型・大容量など、求められる技術の高度化に応える必要があります。高付加価値商品への置き換えが進み、1台当たりの部品価値の上昇が需要を押し上げる構図です。足元では想定以上にAIサーバー向けの需要が旺盛であり、非常に力強い成長を見込んでいます。

2030年度の市場予測（太陽誘電推計値）



※ 各数値は2025年度を起点としたCAGR

員数変化予測（太陽誘電推計値）

	市場動向	員数変化（2025→2030）
MLCC	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

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報



特集 **AIサーバーの需要機会**

―積み上げてきた「技術」と「ノウハウ」が、次世代社会のインフラを支える

技術的優位性 ハイエンド領域で際立つ太陽誘電の存在感

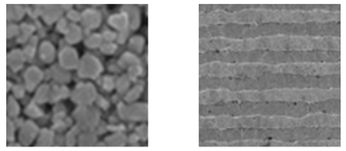
当社がAIサーバー市場の技術要求に応えることができ、顧客から選ばれる理由は、これまでハイエンド領域で磨き続けてきた「材料技術」「積層技術」「設計技術」など、高度な要素技術の垂直統合にあります。

例えば、AIサーバーには大電流かつ高性能なCPU/GPUが搭載されており、周辺の電子部品には大容量化はもちろんのこと、省スペース化に伴う小型化、低損失化などが求められます。当社は、半導体の将来的な性能向上を見据え、早くから100μFを超える大容量MLCCの開発に注力し、2011年には世界初の220μFのMLCCを商品化し、470μFまでラインアップを拡充するなど、大容量化技術を確立してきました。こうした技術の積み重ねが、現在のAIサーバー需要への対応を可能にしています。

このような高い技術力は、他社が容易に追随できない最先端・高難度な領域において、当社の圧倒的な競争優位性につながっています。更には、AIサーバー以外の分野においても、電子部品に要求される技術ハードルが高まるにつれて、当社の需要機会が増していくことが見込まれます。

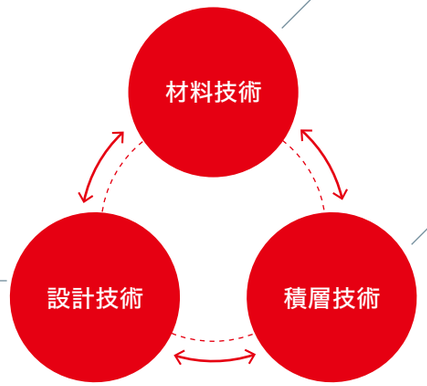
当社は中期経営計画2025において、中国やマレーシアでの新工場建設といった大規模な設備投資を完遂するなど生産能力の増強に注力し、急増するAIサーバー需要に対応する準備を進めてきました。中期経営計画2030では、生産能力と高い技術力を武器に高付加価値商品を展開し、収益力の向上を加速させていきます。

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

積層技術

- MLCCは1μm(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

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

※ 1μmは1mmの千分の一

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

特集 AIサーバーの需要機会
―積み上げてきた「技術」と「ノウハウ」が、次世代社会のインフラを支える

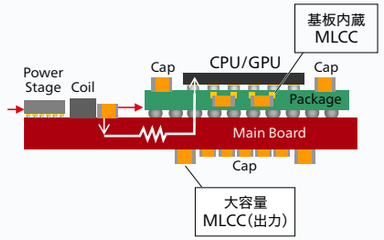
コラム インダクタの展望：電源設計の変遷と特許的優位性

AIサーバーの高性能化に伴い、CPU/GPUに供給する電力は年々増加し、電源設計にはこれまで以上に高効率・低損失・高密度実装が求められています。このような要求に応えるため、電源供給のあり方は、従来の基板上配置から、より負荷がかかる場所（CPU/GPU）に近い配置、更にはパッケージへ内蔵・統合への動きも出てきています。

1. 現在主流な設計
Mother Board VR

基板上にVR（voltage regulator）を配置し、コンデンサやインダクタを用いて電圧を制御する方式です。実装性や設計自由度に優れる一方で、電源から離れた半導体まで電気を送るため、大電流化・高密度化が進むAIサーバーでは、配線による電力ロスや電圧変動に対する応答性など課題が顕在化しつつあります。

Mother Board VR

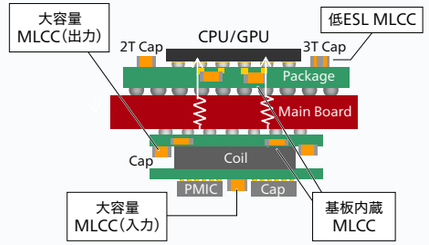


2. 今後採用が増えていく設計①
垂直給電：VPD（Vertical Power Delivery）

CPU/GPUの直下や背面に電源部品を配置し、電力供給経路を短縮する方式です。

電力ロスの低減や応答性の改善に有効であり、より高効率な電力供給を実現できますが、その一方で、限られたスペースに高性能部品を高密度で実装する必要があるため、部品には更なる小型化・低背化・大電流対応が求められます。

VPD（Vertical Power Delivery）

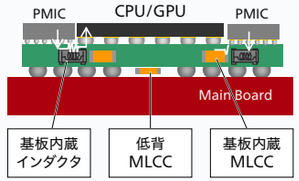


3. 今後採用が増えていく設計②
統合型：IVR（Integrated VR）

パッケージ内に電源回路を取り込む方式で、電力供給経路の更なる短縮化と省スペース化を実現する次世代の設計です。

部品は単に小さいだけではなく、パッケージ内実装に耐える信頼性、低損失、大電流対応、熱特性など、より高度な性能が必要になります。

IVR（Integrated VR）



このように電源設計が進化するにつれ、求められる受動部品の特性も高度化しています。コンデンサでは小型大容量や低ESL[※1]、インダクタでは小型大電流や低DCR[※2]が求められます。

特にインダクタは電源回路の効率や応答性を左右する部品であり、重要性は一段と高まると考えられます。一般的なインダクタはフェライト材料が多く用いられていますが、当社は独自の金属系磁性体材料（メタル系材料）によって大電流対応、電源の高効率化に貢献できます。また、巻線タイプのインダクタに加え、巻線タイプよりも小型・薄型化が可能な積層タイプも製造することができ、独自の材料技術とかけ合わせることで、基板内蔵対応など様々なニーズに最適な商品提案が可能です。これらのインダクタの構造・材料・製法に関する技術は特許で保護しているため、他社が容易に模倣できない競争優位性を築いています。長年の研究開発と特許群の蓄積により、当社のインダクタは小型・大電流・低損失を高い次元で同時に実現しています。

VPDやIVRのような新しい電源設計では、基板内蔵対応や小型化、大電流対応といった特性への要求が一層厳しくなります。こうした環境下において、当社の商品は顧客の設計要求に応えうる有力な選択肢であり、電源設計の変更が本格化する2027年度以降、AIサーバー向けで一層の成長が見込まれます。

※1 コンデンサに含まれる微小なインダクタンス成分。この値が小さいほど高周波特性が向上する。
※2 直流電流を流した際の抵抗値。インダクタでは、この値が小さいほど電力損失や発熱を抑えられる。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

R&D 知的財産活動

担当役員メッセージ



執行役員 開発研究所担当
小西 幸宏

事業の未来を、開発研究所から切り拓く

開発研究所はこれまで、高性能な材料や要素技術を生み出すことで、太陽誘電の競争力を支えてきました。2026年度は、その役割を更に一歩進め、「良いものを作る研究」から「事業に確実につながる研究」へと進化させる初年度だと考えています。開発研究所の使命は、将来の市場変化を先取りしながら、既存事業の高度化と新規事業の創出を支えることです。とりわけコンデンサやインダクタといった基幹の電子部品事業では、材料の微細化やプロセス技術の高度化を通じ、量産時にも安定した性能を実現しながら成長市場への価値提供を強めていきます。新規事業では事業化までのプロセスを明確化し、既存事業との連携を強化していきます。

需要の“手前”で動く、先回りの開発

研究開発で重要なのは、求められてから動くのではなく、需要が本格化する前に着手することです。市場や技術の変化は想定以上に速く、例えばAIサーバーや車載分野では、性能、信頼性、省電力など、全てに高い水準が求められます。太陽誘電は、既存製品の延長線上だけでなく、市場や技術の変化を見据え、材料とプロセスの両面から開発を進めています。研究所が先に道筋を示し、事業部門がその成果を素早く事業化する。この連携をより強くすることで、太陽誘電ならではの競争優位を築いていきます。

2026年度の組織改編で知的財産部が開発研究所の下に入り、研究開発の初期段階から研究開発・技術部門とより密接に連携した知財の創出活動を、関連部門が一体となって推し進めています。出願においては、より価値の高い特許の割合を引き上げることを目標とし、事業競争力に直結する強い知財の創出を進めます。研究開発の業績貢献を数値で計ることは難しいのですが、研究成果を守るだけでなく、将来の事業展開を後押しする攻めの取り組みを心掛けていきます。

既存事業の強みを起点に、次の成長領域を育てる

新規事業については、飛び地ではなく、既存事業から地続きで伸びる領域を重視します。全固体電池、ヘルスケア関連、においセンサなど、将来の成長余地が見込めるテーマを見極め、まずは複数のテーマを事業化ステージまで育てることを目標にしています。そのために、営業本部やFAE（技術営業）、事業部門との連携を一段と密にし、需要の変化を早く捉え、研究テーマに反映する仕組みを整えています。開発研究所単独で完結するのではなく、社内外の知見をつなぎながら、市場と研究の距離を縮めることが重要です。

持続的な価値創造のために

研究開発においては、量だけでなく質と効率がますます重要になります。少人数でもより多くの成果を生み出すために、実験の自動化、データの蓄積、AIの活用を進め、研究の再現性とスピードを高めていきます。既存の延長にとどまらない新しいプロセスの検証も進めていきます。

研究開発を進めていくに当たり、研究現場に蓄積された知見を形式知化し、次世代へ確実に引き継ぐことも大きなテーマです。ベテランから若手への技術継承を進めると同時に、データを活用して経験に依存しすぎない開発体制を構築し、持続的に強い体制を目指します。将来を見据えたテーマの継続的な発案、事業部門と連携して進めるロードマップの作成、研究者のリソース配分など、事業貢献を強く意識しながら、太陽誘電の未来を形にする開発に挑戦し続けます。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

R&D

基本的な考え方

未来創発の源

太陽誘電の創業者である佐藤彦八はセラミック素材の研究者であり、創業以来、素材の開発から出発して製品化を行うことを信条としてきました。これは太陽誘電の強みでもあり、これにより多くの「世界初」の商品を生み出してきました。太陽誘電は、これまでに培ってきた数々の要素技術に更に磨きをかけ、エレクトロニクス機器の進化に貢献する商品を創出するべく研究開発に取り組んでいます。



研究開発方針

3つの柱、「将来の既存事業を支える」「新しい柱を創る」「共通の基盤を強化する」で研究開発を推進しています。



「事業目線」を研究の源流へ

将来の既存事業を支える
材料開発で商品の高付加価値化を支える

新しい柱を創る
コア技術を軸に社会課題に新たな解決策を創出

共通の基盤を強化する
組織の垣根を超え機能価値最大化

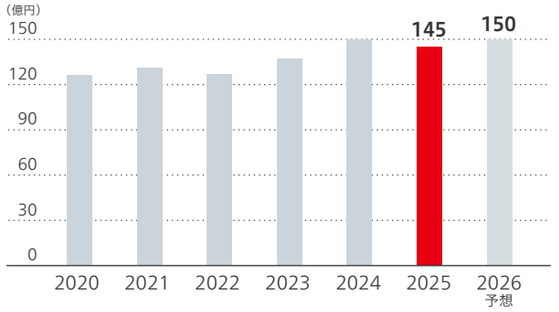
研究開発へのアプローチ

「サステナブル・ウェルビーイング」の実現を支える研究開発

当社の研究開発は、“おもしろ科学”を起点に、材料技術・積層技術・設計技術といったコア技術を融合し、材料開発から量産までを一貫して担う垂直統合型のアプローチに特長があります。この強みを生かし、材料から設計・プロセスまでを一体で最適化することで、高性能と高信頼を両立した差別化製品を創出しています。更に、AIやデジタル技術を活用した開発プロセスの高度化を進めるとともに、エネルギー、モビリティ、通信、ヘルスケアなどの成長分野において新たな価値創出を推進しています。これらの取り組みを通じて、社会課題の解決に貢献し、「サステナブル・ウェルビーイング」の実現を支える研究開発を展開していきます。

研究開発費

研究開発により技術を革新し続けることは太陽誘電の未来を創発するための源であると認識しています。このため、研究開発費については、業績に連動して大きく上下させることなく、継続して一定の金額を投じています。



At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

研究人材育成

開発研究所では、イノベーティブな組織・人材づくりに向け、人的資本の強化に取り組んでいます。

2021年度から推進してきたコミュニケーション力強化では、イノベーションに必要な集合天才※の実現を目指しています。まず個人の発信力向上のためプレゼンテーション力を強化し、その後コーチング力、更に集団のアウトプット向上に向けたファシリテーション力強化に取り組んでいます（図1）。プレゼンテーション力については、定常的に報告を行うメンバーを対象に客観的な定量評価を毎年実施。2025年度は2021年度比で平均スコアが20%向上し、特に高スコア層が増加しスキルの底上げが進みました（図2）。

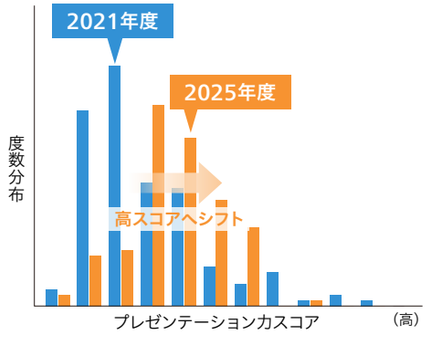
2022年度から継続しているロードマッピング力強化についても定量評価を実施しています。2025年度は各テーマの平均スコアが2022年度比で大幅に向上し、目標スコアを達成しました。今後もバックキャスティングにより中長期ロードマップを戦略的に描く活動を継続します。

※ 個々の才能を集めて組織として天才的な成果を生み出すという考え方

（図1）コミュニケーション力強化の取り組み



（図2）プレゼンテーションカスコアの変化



研究施設

太陽誘電は「技術の太陽誘電、開発の太陽誘電」を標榜し、世界一となる商品を継続的に生み出すことを目指しています。この考えの下、1998年にR&Dセンター（群馬県高崎市）を開設。以降、研究・開発が加速し、同センターは現在も技術力・開発力の源泉、未来創発の基盤となっています。

2020年には、社外との共創拠点として「新川崎センターSOLairoLab（そらいろラボ）」を開設しました。「新川崎・創造のもり」に集積する研究機関やスタートアップとの連携を生かし、社外交流を通じてマーケティングおよびソリューション開発機能の強化に取り組んでいます。

2025年度は510名以上の方々と交流し、社外パートナーとの市場創出や社会課題解決に向けた取り組みを推進しました。更に有識者による講演会を年間8回開催。また学生支援としてゼミ活動第2期を実施し、採択した9名に対し3カ月間のプログラムを提供しました。今後もオープンイノベーションにより経済価値と社会価値の両立を目指します。



新川崎センターSOLairoLabが入居するAIRBIC


講演会風景

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

知的財産活動

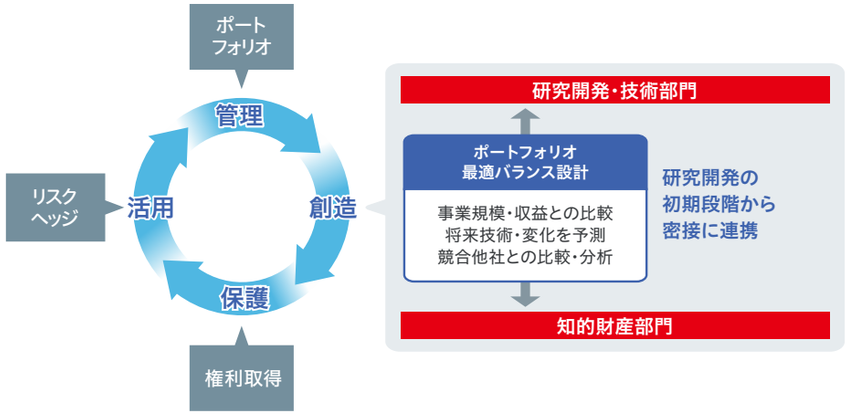
基本方針

太陽誘電は、保有する知的財産を適切に利用しその権利化および権利の維持に努め、第三者の知的財産権を尊重することを知的財産活動の基本方針として、太陽誘電グループ行動規範に則り、知的財産権の保護・活用に取り組んでいます。

中期経営計画2030の下、開発研究所との一体運営により研究開発・技術部門との連携を強化し、影響力ある知財を通じて太陽誘電の技術進化と競争優位を支えます。知財部門のKGI・KPIに基づき活動を検証し、重点テーマへ知財資源を戦略的に配分することで、企業価値向上に貢献していきます。

知的財産権の保護に関する活動

他社に先駆けた研究開発活動を推進し、その成果を確固たる知的財産権として獲得するために、知的財産部門では研究開発の初期段階から、研究開発・技術部門と密接に連携した活動を推進しています。また、知的財産の創造・保護・活用を、それぞれの事業に最適化された独自のマネジメント手法で運用しています。



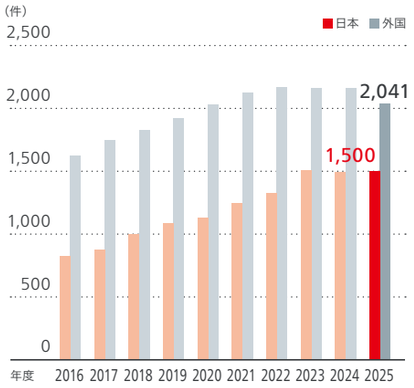
保有特許件数

太陽誘電は事業活動に必要な特許を国内外で権利化しています。直近の課題を起点としたフォアキャスティング的思考による出願と、未来の課題を見据えたバックキャスティング的思考によるものがあり、両方を重視しながら出願しています。(図1)

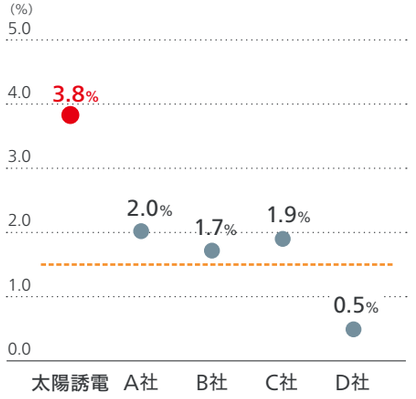
他社権利化阻止率

太陽誘電は知的財産を単に保護するだけでなく、戦略的に活用することで競争優位性の確保を目指しています。自社製品に不可欠な技術の権利化に加え、他社製品に影響を及ぼし得る特許の創出にも注力しています。国内に加え韓国や中国にも競合企業が存在する中、他社製品を意識した権利化を推進しています。(図2)

(図1)保有特許件数



(図2)他社権利化阻止率



●他4社阻止率 ･･･4社(A～D社)加重平均

※ 2006～2025年度の20年分の出願統計より算出

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
28 太陽誘電を取り巻く事業環境
29 営業概況
30 コンデンサ
31 インダクタ
32 その他
33 特集 AIサーバーの需要機会
36 R&D 知的財産活動
37 R&D
39 知的財産活動
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報

企業価値向上への取り組み
社会価値

太陽誘電の社会価値は、電子部品の提供を通じて社会課題の解決に貢献することにあります。
小型・大容量・高効率・高信頼性など顧客ニーズを満たす製品開発を通じ、
最終製品の省エネルギー化、軽薄短小化、高性能化を支え、
あらゆるデバイスがネットワークでつながる社会の実現に寄与しています。
社会価値はCSRにとどまらず、顧客価値の向上と中長期的な競争力強化を通じて経済価値にもつながる、
太陽誘電の事業成長の中核と位置付けられます。

サステナビリティ

サステナビリティに対する基本的な考え方

太陽誘電のミッションは、「おもしろ科学で より大きく より社会的に」です。創造性とイノベーションを発揮して社会に対して革新をもたらし、事業を通じた太陽誘電の持続可能な成長と、人びとの安心・安全で快適・便利な暮らし、そして持続可能な社会の実現を追求していきたいと考えています。

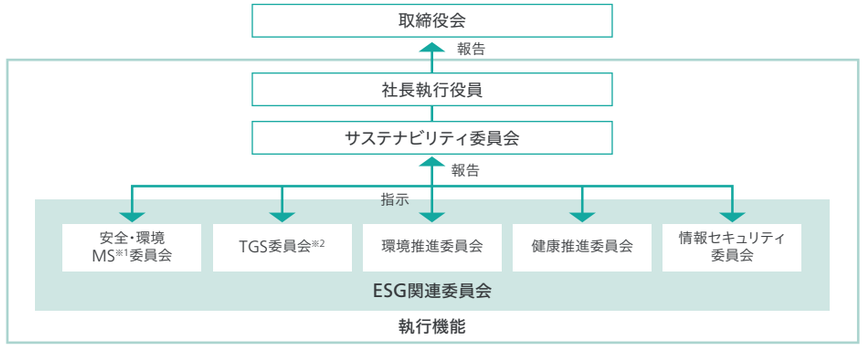
この考え方の下、当社グループは、エレクトロニクス技術の進化を支える電子部品メーカーとして、社会課題の解決に資する製品やソリューションを提供し、経済価値と社会価値の両立を図りながら、企業価値の向上を目指しています。

中期経営計画2030では、経済価値、社会価値の両輪で企業価値を高めることを通して社会のサステナブル・ウェルビーイングの実現に貢献できるよう、具体的な施策と数値目標を定め、着実に取り組みを進めてまいります。

太陽誘電は今後も、ステークホルダーの皆様と共に、より豊かで持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

サステナビリティ推進体制

社長執行役員が委員長を務め、本部長職の執行役員およびサステナビリティ担当執行役員で構成し、構成員でない取締役がオブザーバーとして出席するサステナビリティ委員会を年4回開催しています。マテリアリティの設定や課題の共有および課題解決に向けた施策に関する審議を行い、審議内容は委員長である社長執行役員より取締役会へ報告し、適切に審議しています。



※1 マネジメントシステム
※2 TGS=Taiyo Green Strategy。ステークホルダー要求に基づく化学物質に関する会議。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

コーポレートガバナンス



左から

社外取締役	浜田 恵美子
社外取締役	平岩 正史
取締役専務執行役員	福田 智光
社外取締役	小池 精一
代表取締役社長執行役員	佐瀬 克也
取締役 常勤監査等委員	藤川 巌
取締役常務執行役員	渡邊 敏幸
社外取締役 監査等委員	角田 朋子
社外取締役 監査等委員	藤田 知美

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

コーポレートガバナンス体制

太陽誘電は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現に向け、経営の透明性・公正性を確保するとともに、迅速な意思決定と実効性の高い監督の両立を重視しています。そのため、太陽誘電は、監査等委員会設置会社を採用し、重要な業務執行の決定を業務執行取締役に委任することで経営の機動性を高める一方、取締役会は経営戦略や資本政策等の重要事項の審議および業務執行の監督に注力する体制としています。また、指名委員会・報酬委員会を通じて役員の指名・報酬に関する透明性・客観性を確保するとともに、内部統制およびサステナビリティに関する活動を経営に組み込む体制とすることで、持続的な企業価値向上を目指しています。

コーポレートガバナンスの進化

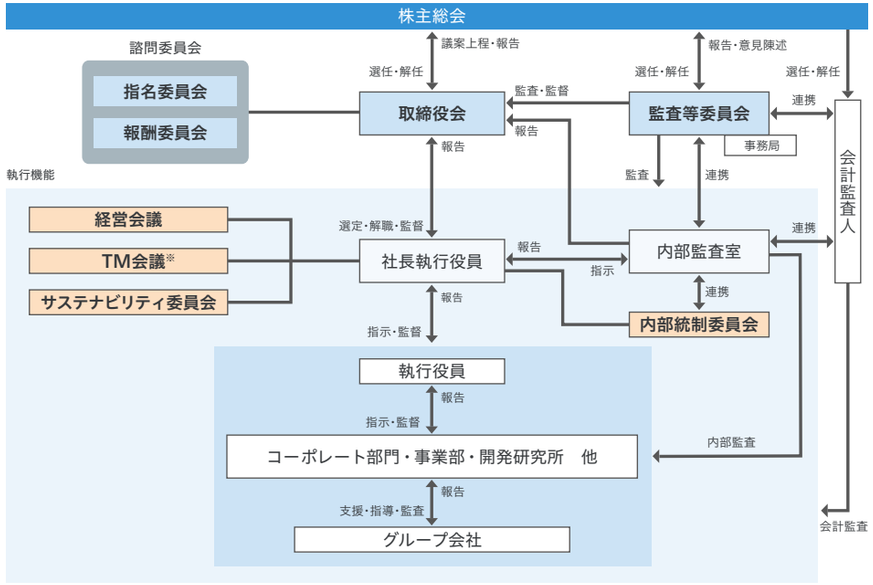
2001-2013 基盤整備期
- 執行役員制度導入
- 株式報酬制度導入
- 社外取締役選任開始
- 取締役任期1年化
- 指名・報酬委員会設置
- 独立性基準制定

2014-2020 実効性向上期
- CG基本方針制定
- 取締役会実効性評価開始
- 後継者計画策定
- 社外取締役 1/3以上
- 実効性評価への外部機関活用

2021-2024 ガバナンス強化期
- サステナビリティ委員会設置
- 株式報酬の一部業績連動化
- 監査等委員会設置会社移行
- 社外取締役 50%
- 女性取締役 30%
- 譲渡制限付株式報酬制度導入

2025- モニタリング高度化期
- 株式保有ガイドライン制定
- 社外取締役過半数
- 中計2030連動報酬制度

コーポレートガバナンス体制図（2026年7月現在）



※ トップマネジメント会議の略、人事・組織に関する会議

取締役会
経営戦略等の基本方針を策定し、業務執行取締役へ権限委譲した事項等について報告を受け、業務執行の監督を行っています。

監査等委員会
指名・報酬委員会を含む重要な社内会議への出席、会計監査人、内部監査室およびグループ会社監査役との連携を通じて、実効性の高い監査を行っています。

指名委員会
取締役候補者の指名（再任を含む）、社長執行役員の選任および解任、懲戒事項等を審議し、取締役会に答申しています。

報酬委員会
取締役および執行役員の報酬制度並びに取締役の個人別の報酬内容について審議し、取締役会に答申しています。

経営会議
事業戦略・販売戦略の基本方針や投資等、当社グループの政策案件に関する審議を行うほか、取締役会から委譲された事項について決議を行っています。

TM（トップマネジメント）会議
当社グループの人事・組織に関する会議を行うほか、取締役会から委譲された事項について決議を行っています。

内部統制委員会
「内部統制システムの整備に関する基本方針」に基づき、当該システムの継続的改善を図るとともに、当該システムの整備状況と運用状況を確認・評価し、取締役会に報告しています。

サステナビリティ委員会
当社のマテリアリティ（重要課題）の設定や課題の共有および課題解決に向けた施策に関する審議を行い、取締役会に報告しています。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

取締役会

取締役会で実質的かつ闊達な議論を行うため、当社取締役会の構成は、多様性に富み、かつバランスの取れたものとすることを基本方針としています。また、監督機能を強化するため、当社の独立性基準を満たす社外取締役が過半数となる構成としています。

■活動状況（2025年度）
議長：佐瀬 克也（代表取締役社長執行役員）
開催回数：15回
主な審議内容：

ガバナンス	● 取締役候補者の選定 ● 取締役株式保有ガイドラインの制定 ● 取締役会実効性評価の実施と課題に対する対策の決定
経営戦略	● 中期経営計画の検討および承認 ● 事業計画の承認および進捗の確認
サステナビリティ	● サステナビリティ委員会からの報告に対する審議 ● 人的資本に関する審議

監査等委員会

当社の監査等委員会は、社外取締役2名を含む3名で構成し、社外取締役が委員長を務めています。財務・会計や法務に関する専門性を有する委員を選任し、会計監査人や内部監査室等と連携して、実効性の高い監査を実施しています。

■活動状況（2025年度）
委員長：角田 朋子（社外取締役）
開催回数：20回
主な審議内容：

決議事項	● 会計監査人の選解任および監査報酬に関する事項 ● 監査方針および監査計画の策定 ● 会計監査人の独立性・適格性の評価 等
報告事項	● 内部監査および内部統制の運用状況 ● グループ会社の監査状況 ● 各部門の業務執行状況 ● 人的資本に関する取り組み状況 ● 取締役会審議事項の報告 等
協議事項	● KAM（監査上の主要な検討事項）への対応 ● 監査等委員会監査の実効性評価 ● 監査方針および監査計画の見直し ● 会計監査人の選解任の方向性 等

指名・報酬委員会

当社は、取締役の指名・報酬に係る透明性および客観性を高めるため、独立社外取締役が過半数を占める任意の指名委員会および報酬委員会を設置しています。指名委員会では取締役候補者の選定や社長執行役員の後継者計画等を、報酬委員会では役員報酬制度や個人別報酬等について審議しています。

■指名委員会の活動状況（2025年度）
委員長：平岩 正史（社外取締役）
開催回数：5回
主な審議内容：

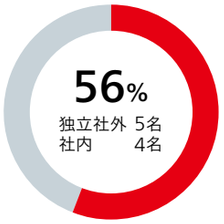
- 取締役のスキルマトリックスに関する審議
- 社長執行役員の後継者計画に関する審議
- 取締役候補者に関する審議

■報酬委員会の活動状況（2025年度）
委員長：小池 精一（社外取締役）
開催回数：11回
主な審議内容：

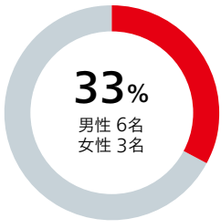
- 取締役および執行役員の個人別の報酬等の内容に関する審議
- 未行使の新株予約権を譲渡制限付株式へ移行する措置に係る株主総会議案に関する審議
- 中期経営計画に連動した役員報酬制度の見直し

取締役の構成

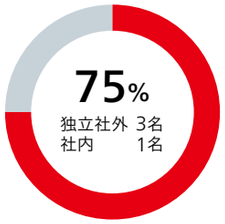
独立社外取締役比率



女性取締役比率



指名・報酬委員会の社外取締役比率



At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性を高め、企業価値の向上を図るため、毎年取締役会の実効性評価を実施しています。外部評価機関の指摘を踏まえて、評価項目やアンケート内容を見直すとともに、アンケートの配信、回答の集計から結果分析までを外部評価機関が行うことで、評価プロセスの客観性と透明性を高めています。2025年度の評価プロセスおよび評価結果は、以下の通りです。

評価プロセス

① 外部評価機関の指摘・助言を踏まえて、当期の評価方法およびアンケート内容を検討し、取締役会へ報告。
② 全ての取締役を対象に、外部評価機関が実効性評価アンケート(無記名方式)を実施。
③ 外部評価機関が上記②のアンケート結果を集計・分析し、議論が必要と思われる課題や意見を抽出し報告。
④ 上記③のアンケート結果について、取締役全員による検討会を実施。
⑤ 検討会であがった意見や課題について取締役会にて議論を行い、今後取り組むべき課題を決定。

2024年度に認識した課題

- 「経営戦略とひも付けた人的資本への投資に関する議論」
- 「モニタリングボードとしての取締役会のあり方と各取締役の役割に関する議論」

2025年度の取り組み

- 人的資本に関する施策および投資の状況について、定期的に取締役会への報告を求めており、取締役会として当該取り組みの進捗および実施状況の監督を行っています。
- モニタリングボードを指向する取締役会の役割や監督のあり方について取締役会において議論を行い、その上で、監督すべき指標および水準を設定し、中期経営計画の進捗管理に活用しています。

外部機関の評価

アンケートの結果、9割以上の項目がポジティブな評価であったことに加え、当社取締役会が過年度の実効性評価で認識した課題に継続的に取り組み、その改善状況を検証している点が評価されました。特に、取締役会が監督すべき指標および水準を設定し、それらに基づくモニタリングの仕組みを構築・運用していることは、監督機能の強化に向けた取り組みとして評価されています。

今後の課題と取り組み

当社取締役会は、「取締役会のモニタリング機能の高度化」を今後取り組むべき課題として認識しています。設定した指標および水準に基づくモニタリングを継続するとともに、その有効性を定期的に検証することで、監督機能の更なる向上を図っていきます。また、権限委譲後の取締役会の監督のあり方についても継続的に議論を行い、モニタリングボードとしての実効性を高めていきます。

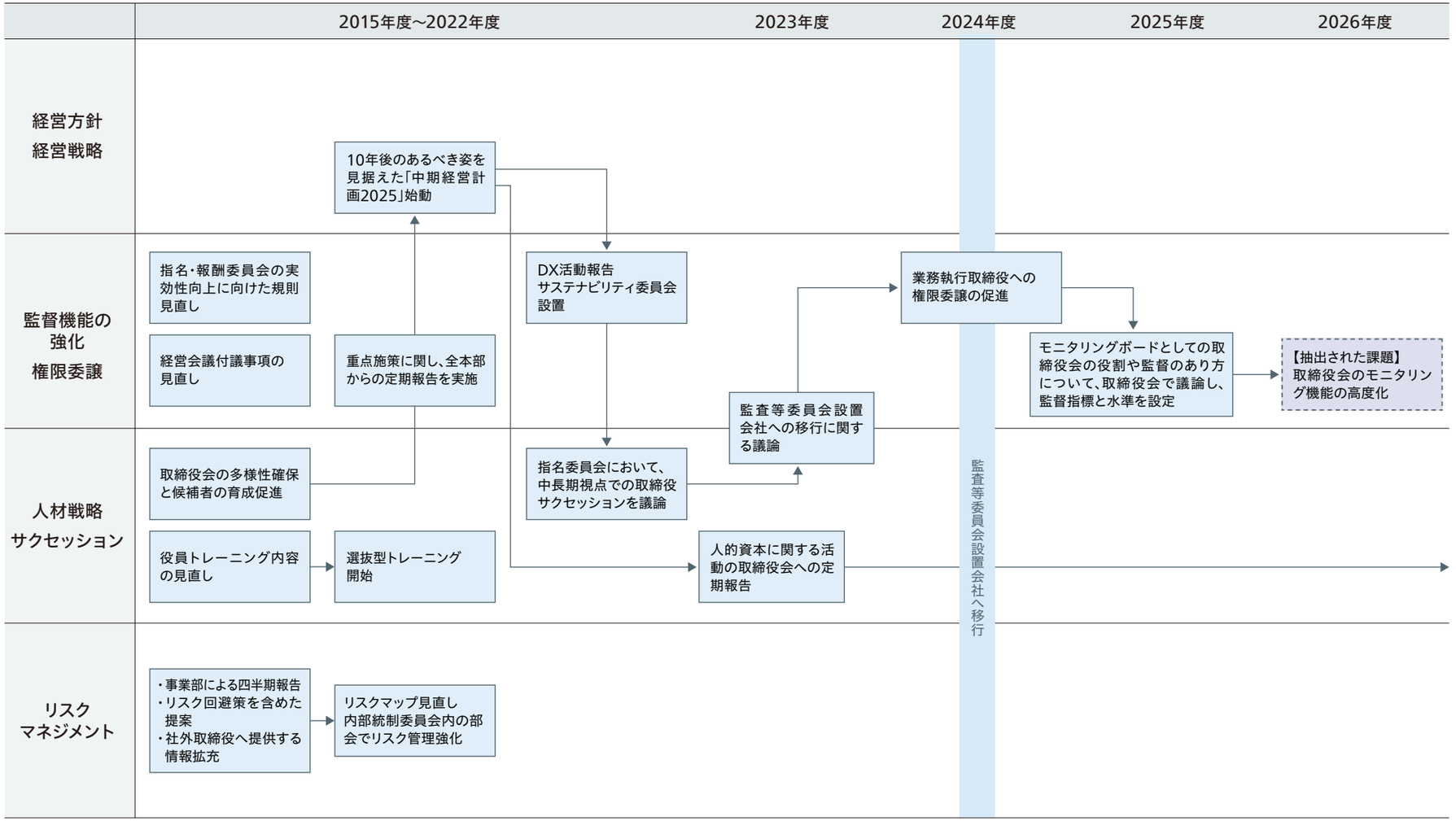
主な取り組み

- モニタリング指標の有効性検証
- 権限委譲後の取締役会審議状況の検証

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

取締役会の実効性評価における主な課題と対策

太陽誘電がこれまで実施した取締役会実効性評価における主な課題と、その対策は以下の通りです。



At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

取締役のスキル・構成

太陽誘電は、中期経営計画2030の達成と持続的な企業価値向上の実現に必要となるスキルを選定し、各スキルを幅広くカバーする多様なバックグラウンドを持った者を取締役候補者として選任しています。当社が取締役に求めるスキルおよびその選定理由は以下の通りです。

スキル名称	当該スキルを選定した理由
企業経営	持続的な企業価値向上に向けた、経営戦略の策定・遂行、経営の監督を行うため
技術・研究開発	ハイエンド商品、高信頼性商品を中心とした高付加価値な電子部品を創出し、市場における優位性を確保するため
営業・マーケティング	多様で変化の激しいビジネス環境を踏まえ、適切な戦略を策定・遂行するため
国際的経験	海外売上高比率が高く、グローバルに事業展開する当社グループにおいて、適切な戦略策定・遂行・経営の監督を行うため
財務・会計	資本市場からの要請を踏まえながら、経営戦略と連動した財務戦略や資本政策の策定、ＩＲ活動の遂行を行うため
法律	関係法令および企業倫理を順守し、すべてのステークホルダーからの信頼に応え、健全で適正かつ効率的に業務を執行する体制を構築・遂行するため
ESG・サステナビリティ	ESGが経営における機会およびリスクになることを認識し、事業を通じた社会的課題解決を図り、持続可能な社会に貢献するため

スキルマトリックス（取締役会の主な専門性・経験分野）（2026年7月現在）

◎委員長　○構成員

	主な専門性・経験分野							指名委員会	報酬委員会
	企業経営	技術・研究開発	営業・マーケティング	国際的経験	財務・会計	法律	ESG・サステナビリティ		
佐瀬　克也	●	●	●				●	○	○
福田　智光	●			●	●		●		
渡邊　敏幸	●		●	●					
平岩　正史 社外 独立				●		●		◎	○
小池　精一 社外 独立	●	●		●				○	◎
浜田 恵美子 社外 独立		●	●				●	○	○
藤川　巌 （常勤監査等委員）						●	●		
藤田　知美 （監査等委員） 社外 独立						●	●		
角田　朋子 （監査等委員） 社外 独立	●				●		●		

※1 各役員が有する全ての経験・知見を表すものではありません。
※2 監査のため監査等委員会が指名した監査等委員各1名が、指名委員会および報酬委員会に出席しています。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

役員報酬

太陽誘電の役員報酬制度は、中期経営計画の達成と持続的な企業価値向上の実現に向けて、適切なインセンティブを付与することを目的としています。中期経営計画2030の開始に当たり、中期経営計画で掲げる経済価値目標および社会価値目標との連動性並びに株主との価値共有を一層強化しました。具体的には、変動報酬および株式報酬の比率を高めるとともに、業績連動賞与の指標として従業員賞与と共通の指標である連結営業利益率を採用し、役員と従業員が同じ目標に向かって取り組む仕組みとしました。また、サステナビリティ指標を株式報酬の評価指標に組み込むことで、中長期的な企業価値向上への取り組みを促す制度としています。

中期経営計画2030に合わせた強化ポイント

① 業績連動性の強化
- ・取締役の変動報酬および株式報酬比率を引き上げ
- ・代表取締役の報酬構成比を「基本報酬：賞与：株式＝1：1：1」に

②共通利益目標へのコミットメント
- ・業績連動賞与の指標を「連結営業利益率」に変更
- ・役員と従業員が同じ目標に向かって取り組む仕組みへ

③社会価値との連動強化
- ・サステナビリティ指標を株式報酬の評価指標に採用
- ・中長期的な企業価値向上と社会価値向上との連動を強化

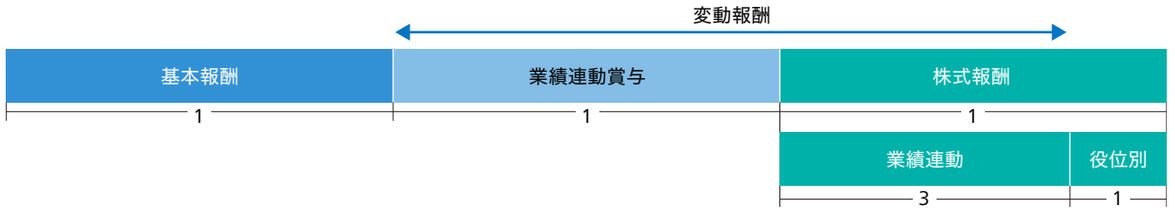
報酬の種類および内容等

報酬の種類		報酬の内容等	固定 / 変動
基本報酬		役位および職責に応じた月例の金銭報酬	固定
業績連動賞与		各事業年度の連結業績に応じて、毎年一定の時期に支給する金銭報酬 • 業績評価指標は、当社事業の収益性を適切に示す指標であり、かつ従業員賞与の算定指標と同等の連結営業利益率とする。 • 支給額は、役位別基準額に業績評価指標の目標達成度に応じた支給率（0～200%で変動）を乗じて算定する。	変動
株式報酬	業績連動事後交付型譲渡制限付株式報酬	中長期的な企業価値向上への動機づけを目的とした株式報酬 • 業績評価指標は、中期経営計画に掲げる経済価値目標および社会価値目標から選定し、報酬委員会での諮問を経て取締役会が決定する。 • 役位別基準額に業績評価指標の目標達成度に応じた支給率を乗じて算定した譲渡制限付株式を、各事業年度終了後に交付する。 • 譲渡制限は、当社の取締役および執行役員のいずれの地位を全て喪失した場合に解除する。	変動
	役位別譲渡制限付株式報酬	株主との価値共有を目的とした株式報酬 • 当社取締役会が定める期間の継続勤務を条件に、役位別基準額に応じて、毎年一定の時期にあらかじめ譲渡制限付株式を交付する。 • 譲渡制限は、当社の取締役および執行役員のいずれの地位を全て喪失した場合に解除する。	固定

業績評価指標

	業績評価指標		選定理由	評価ウエイト	支給率の変動幅
業績連動賞与	連結営業利益率		当社事業の収益性を適切に示す指標であり、かつ従業員賞与の算定指標でもあるため	100%	0～200%
株式報酬 業績連動事後交付型譲渡制限付株式報酬	経済価値目標	連結自己資本利益率（ROE）	経営効率性と中期的な企業成長の評価	50%	0～200%
	社会価値目標	サステナビリティ指標	社会価値目標の実現および中長期的な企業価値向上	50%	0～100%

代表取締役社長執行役員の報酬構成（設計値）



At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

役員一覧 （2026年7月1日現在）

取締役



代表取締役社長執行役員

佐瀬 克也

1986年 4月 当社入社
2013年 6月 当社執行役員
2015年 4月 当社上席執行役員
2016年 4月 当社常務執行役員
6月 当社取締役常務執行役員
2018年 6月 当社取締役専務執行役員
2023年 6月 当社代表取締役社長執行役員（現）



取締役専務執行役員

福田 智光

1990年 4月 当社入社
2013年 6月 当社執行役員
2016年 4月 当社上席執行役員
2021年 6月 当社取締役上席執行役員
2022年 6月 当社取締役常務執行役員
2025年 6月 当社取締役専務執行役員
経営企画本部担当
経営企画本部 本部長（現）



取締役常務執行役員

渡邊 敏幸

1985年 4月 当社入社
2007年 4月 TAIYO YUDEN（SINGAPORE）PTE. LTD. President
2013年 4月 当社複合デバイス事業本部 企画統括部 統括部長
2016年 4月 当社執行役員
2019年 1月 韓国太陽誘電株式会社 代表理事
2021年 6月 当社上席執行役員
2024年 6月 当社取締役上席執行役員
2025年 6月 当社取締役常務執行役員
営業本部担当
営業本部 本部長（現）



社外取締役

平岩 正史

1981年 4月 弁護士登録（現）大原法律事務所所属（現）
2005年 8月 エルシーピー投資法人 監督役員
2012年10月 日本ロジスティクスファンド投資法人 監督役員
2016年 6月 当社社外取締役（現）
2024年 4月 株式会社サザビーリーグ 取締役



社外取締役

小池 精一

1980年 4月 東洋工業株式会社（現：マツダ株式会社）入社
1982年 3月 株式会社本田技術研究所 入社
2004年 4月 同社ブラジル四輪R&Dセンター 所長
2008年 4月 本田金属技術株式会社 開発技術本部長 執行役員
2011年 6月 同社取締役
2012年 6月 株式会社メッツ 取締役
2013年 6月 同社監査役 本田金属技術株式会社 監査役
2018年 6月 当社社外取締役（現）
2019年 4月 ピクシーダストテクノロジーズ株式会社 社外監査役（現）



社外取締役

浜田 恵美子

1984年 4月 当社入社
2001年12月 当社技術グループ 技術品証統括R技術部 部長
2003年 9月 当社技術グループ総合研究所 基礎研究開発部 主席研究員
2007年 4月 当社退職
2008年11月 国立大学法人名古屋工業大学 産学官連携センター 准教授
2011年 4月 同大学産学官連携センター 大学院 産業戦略工学専攻 教授
2012年 4月 同大学コミュニティ創成教育研究センター 教授
2015年 5月 国立研究開発法人科学技術振興機構 研究成果最適展開支援プログラム 第3分野プログラムオフィサー
2016年 8月 国立大学法人名古屋大学 客員教授
2017年 6月 日本碍子株式会社（現：NGK株式会社）社外取締役（現）
2019年 6月 当社社外取締役（現）
2024年 9月 公立大学法人名古屋市立大学 理事（現）

役員紹介

役員紹介 | 会社情報 | 太陽誘電株式会社

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

取締役



取締役 常勤監査等委員
藤川 巖

1988年 4月 当社入社
2019年 7月 当社執行役員
2025年 6月 当社上席執行役員
2026年 6月 当社取締役 常勤監査等委員（現）



社外取締役 監査等委員
藤田 知美

2004年10月 弁護士登録（現）
北浜法律事務所 アソシエイト
2012年 1月 同所パートナー
2016年 4月 弁護士法人イノベンティア
パートナー（現）
2019年 6月 当社社外監査役
株式会社タクマ
社外取締役 監査等委員（現）
2020年 2月 日本ライセンス協会 副会長
2022年 4月 京都大学法科大学院 客員教授
2023年 6月 米国カリフォルニア州
弁護士登録（現）
2024年 4月 スタイレム瀧定大阪株式会社
社外監査役（現）
2024年 6月 当社社外取締役 監査等委員（現）
2026年 2月 日本ライセンス協会 次期会長（現）



社外取締役 監査等委員
角田 朋子

2001年10月 監査法人トーマツ
（現:有限責任監査法人トーマツ）入所
2006年10月 個人会計事務所開設
2007年12月 公認会計士登録（現）
2008年10月 有限責任監査法人トーマツ
アドバイザリー事業本部
（現:合同会社デロイトトーマツ）
入所
2014年 2月 角田朋子公認会計士事務所開設
同所代表（現）
2018年 6月 ハウスコム株式会社 社外取締役
2018年 8月 株式会社Lumiere
代表取締役（現）
2021年 6月 株式会社カチタス 社外監査役（現）
2024年 6月 当社社外取締役 監査等委員（現）

執行役員



社長執行役員
佐瀬 克也



専務執行役員
福田 智光
経営企画本部担当



常務執行役員
渡邊 敏幸
営業本部担当



上席執行役員
髙木 満男
第二事業本部担当



上席執行役員
柴﨑 正二
第一事業本部担当



執行役員
春山 修
品質保証室担当



執行役員
平國 正一郎
グローバルSCMセンター担当



執行役員
山﨑 聡
情報システム、法務担当



執行役員
鈴木 健一
販売推進室担当



執行役員
小西 幸宏
開発研究所担当



執行役員
佐々木 信弘
積層コンデンサ事業担当



執行役員
長野 将典
インダクタ事業担当



執行役員
中島 淳
販売企画室担当

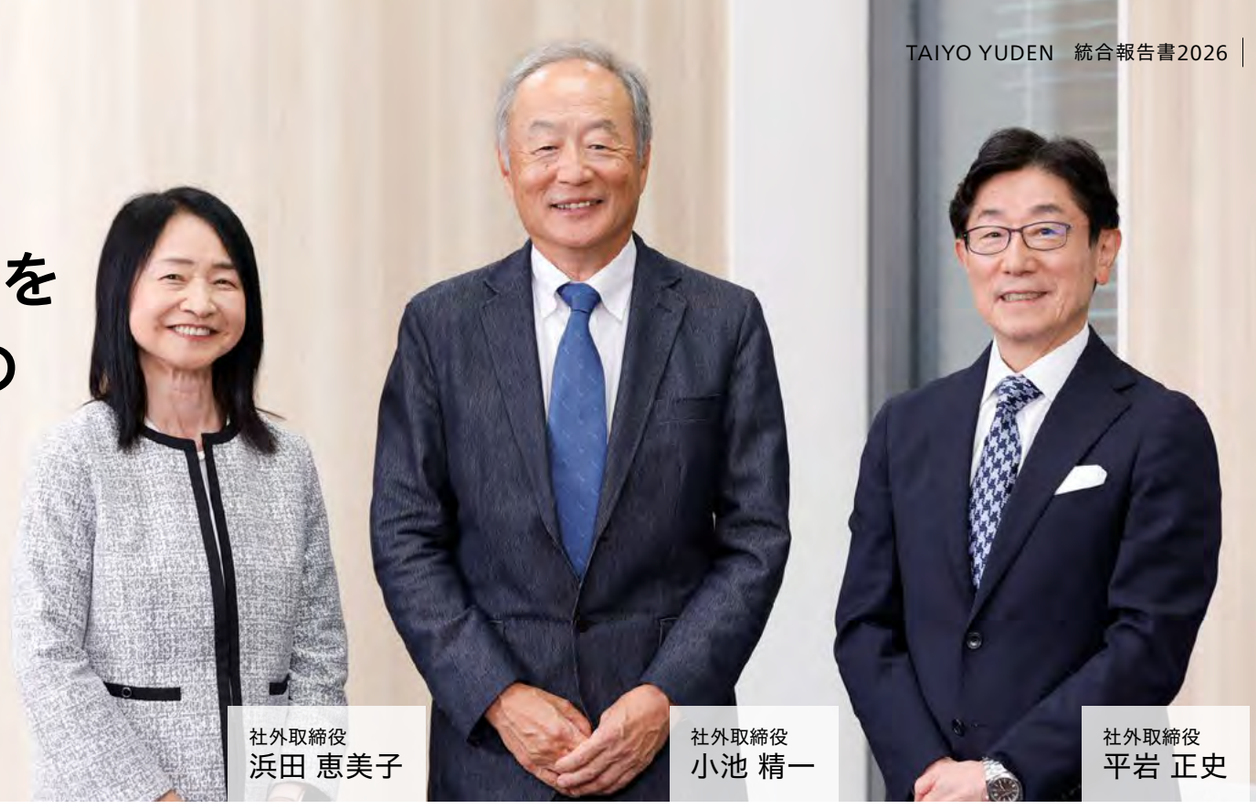


執行役員
常木 美幸
人事、総務担当

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

社外取締役鼎談

中期経営計画2030を見据えた取締役会の監督と実効性



中期経営計画2025の振り返り

環境変化への機動的な対応力が課題

平岩：中期経営計画2025（以下、中計2025）の策定当時、当社は電子部品需要の拡大を前提に、生産能力の増強を進める計画を掲げていました。しかし実際には、想定していたほど需要が伸びず、売上成長と設備投資のタイミングにずれが生じました。加えて、通信デバイス事業の業績が計画を下回ったことも、目標未達の要因になったと見ています。ただし、コンデンサを中心とした将来需要に備えた設備投資そのものが誤りだったとは考えていません。需要が回復した際には、先行投資が成長を支える力になります。重要なのは、需要変動をより精緻に捉え、変化が生じた際に次の打ち手を機動的に実行できる体制を強化することです。

浜田：中計2025の期間は、新型コロナウイルス感染症や世界情勢の変化など、想定外の事象が重なりました。その中でも、インダクタ事業は5年前と比べて成長の柱としての存在感が高まっており、事業環境が大きく変化して低迷していた通信デバイス事業の構造改革を実行するなど、厳しい環境下でもやるべきことを進めてきたと考えています。

小池：目標未達については、外部環境だけでなく、内部要因も含めて検証することが重要だと考えています。業績や市場環境の変化は月次の報告を通じて認識しており、取締役会でも対応策を議論してきました。例えば、固定費削減は収益改善策の一つですが、これは将来の需要回復時に必要な人材や生産体制をどう確保するかという問題と表裏一体です。そのため慎重に議論を重ねましたが、需要サイクルのボトムアウトまでの期間が長期化したことで、対応するタイミングの見極めが難しいという状況が続きました。

中計2025を通じて改めて認識したのは、変化の兆しを捉えた際に、どの段階で具体的な対応を促すかという視点の重要性です。この点は、取締役会として得た大きな示唆の一つだと考えています。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

中期経営計画2030の策定

重視したのは実行計画を問う議論

浜田：中期経営計画2030（以下、中計2030）の策定に当たっては、業務執行取締役が主導する戦略企画会議に社外取締役も参加する形で、初期段階から議論に関与しました。中計2025との連続性を重視する方向性に大きな異論はありませんでしたが、議論の焦点となったのは、各事業部が提示する計画の実効性でした。

当初は、中計の前半では慎重な目標値を置きながら、後半で急速に目標へ近づけるような計画が示される場面もありました。私たちは、「本当にその目標を達成するのであれば、何を、いつ、どのように実行するのかを明確にすべきだ」と問いかけました。目標達成に必要な施策と経営資源の配分を具体化することが、今回の議論で重視した点です。中計2025では、外部環境の変化によって計画の前提が大きく変わる経験をしました。だからこそ中計2030では、目標の妥当性だけでなく、その前提条件やリスクについても踏み込んで議論したことが特徴だったと思います。

小池：私が中計2030策定過程において重視した視点は２つあります。一つ目は経済価値・社会価値目標の妥当性とその達成手法の確からしさです。中計2030は、中計2025で未達となったいくつかの目標に改めて挑む計画でもあります。だからこそ、単なる積み上げではなく、優先すべき施策、経営資源の配分、実行の時間軸が論理的に組み立てられているかを確認しました。計画の蓋然性は高いと見ています。二つ目は2030年度以降の成長を見据えた長期視点です。短期的な収益改善だけでなく、次の成長を支える商品競争力や研究開発テーマに抜け漏れがないか、R&D部門の先端的な研究がどのような時間軸で事業化されるのかといった点について質問を投げかけ議論を重ねました。中計2030には、こうした議論が一定程度反映されたと考えています。

平岩：中計2025の反省を踏まえ、需要予測の精度をどこまで高められるかが大きな論点でした。営業部門の見込みに加え、顧客需要をどの程度具体的に見通せるのか、以前よりも踏み込んだ議論ができるようになっています。

また、かねてより議論されていた「コンデンサー本足打法でよいのか」という問いに対し、中計2030ではMLCCとインダクタを明確にコア事業と位置付けました。この二つを成長の両輪として示したことは、大きな変化です。

技術力を競争優位に変えるために

小池：当社には、セラミックスの材料技術を磨き上げてきた長い歴史があります。MLCCの根幹となるチタン酸バリウムの研究は創業期から続いており、現在も原子レベルで結晶構造を解析し、電子特性との相関を解明しようと粘り強く取り組んでいます。この材料に対する強いこだわりこそが、当社の技術優位性を生み出す源泉の一つです。

一方で、競合他社に対してキャッチアップすべき技術領域もあります。自社の強みと立ち位置を正確に認識したうえで、競合の進化スピードを見据えた開発目標と時間軸を設定できているか。社外取締役として、そうした観



点から研究開発と事業化の取り組みを見ていく必要があると考えています。

浜田：当社は、テレビやPCから携帯電話、そして現在のAIサーバーや自動車向けに至るまで、用途の変化に対応しながら同じコア技術を磨き続けてきました。これは大きな強みです。ただし、最先端の要求に応え続ける現場には余裕がなくなっている面もあります。今後は、目の前の顧客要望に迅速に応えるだけでなく、中長期の技術進化や顧客ニーズを先取りし、営業と研究開発が一体となって次の技術テーマを深掘りすることが求められます。

中計2030と連動する役員報酬制度へ

小池：昨年度、中計2030の開始に合わせて、役員報酬制度の見直しについて報酬委員会で議論を重ねました。今回の見直しで重視したのは、中計2030で掲げる経済価値・社会価値目標との連動性を高め、経営陣の企業価値向上へのコミットメントを一層強化することです。

具体的には、業務執行取締役、特に代表取締役につい

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

て、変動報酬および株式報酬の比率を引き上げました。また、業績連動賞与の評価指標を従業員と共通の連結営業利益率へ変更し、役員と従業員が同じ目標に向かって取り組む仕組みとしています。更に、株式報酬については、中計2030で掲げる経済価値目標および社会価値目標と連動する設計とし、株主との価値共有を一層強化しました。

役員報酬を、中計2030の達成と持続的な企業価値向上を後押しするインセンティブとして位置付け、株主との価値共有をこれまで以上に意識した制度へ見直しました。経営陣には、中計2030の目標達成にとどまらず、それを上回る成果を追求してほしいと考えています。

中計2030を監督する取締役会とガバナンスの課題

モニタリングボードとして何を見るのか

平岩：当社は事業規模の拡大に伴い、ガバナンス体制も進化させる必要があります。2024年に監査等委員会設置会社へ移行した目的の一つは、業務執行取締役への権限委譲を進め、経営のスピードを速めることでした。その一方で、取締役会は重要な監督指標を定め、その水準を継続的に確認することで、モニタリングボードとしての役割を果たしていく必要があります。

浜田：社外取締役が重視すべきなのは、結果の数字だけではありません。計画がうまく進まない場合に、途中のどこに課題があるのかを早期に把握し、必要な議論につなげることが重要です。中計2025の終盤には、モニタリングのあり方について一定の共通認識ができました。中計2030では、内部指標だけでなく、外部環境や他社比較も含め、より多角的な視点から議論を深めていきます。

小池：中計2025では、外部環境の変化に対していかに柔軟に対応するかという課題が残りました。中計2030では、変化点を捉えた際に、リスク認識が十分か、対応策が適切か、判断が後手に回っていないかを確認していくことが重要です。社外取締役として、適切なタイミングで建設的な働きかけを行うことが、取締役会の実効性を高める鍵になると考えています。

取締役会の実効性を更に高めるための課題

平岩：今後の課題の一つは、次世代経営人材の育成とサクセッションプランの更なる充実です。社長後継者だけでなく、その先の経営を担う人材層についても計画的な育成が進められているかを継続的に確認していく必要があります。

浜田：ガバナンス体制は全体として整ってきましたが、人的資本に関する議論は更に深める余地があります。社会全体で人的資本への関心が高まる中、報酬制度への反映にとどまらず、変化に即して人事制度を刷新していく必要があります。

小池：社外取締役が高い視座で経営に関与し、執行を監督する役目を果たすためには、情報アクセスの充実も重要です。取締役会に提出される資料だけでは、背景にある事業課題や現場の状況を十分に理解しきれない場合があります。事業部門から課題を丁寧に説明してもらう機会や、社外取締役と経営陣が経営課題を共有する場を充実させることで、議論の質を更に高めていきたいと考えています。

浜田：監査等委員会設置会社への移行により、監査体制は以前より分かりやすくなったと感じています。また、権限委譲が進み、取締役会で議論すべき項目も絞られてきました。今後は、取締役会の議論の中身そのものがどこまで進化しているのかを、中計2030の進捗を通じて検証していく段階です。

資本効率改善に向けた視点

平岩：ROEを高めるためには、まず利益率の改善が基本になります。値下げを求められにくい高付加価値商品を増やし、販売価格を維持・向上させることが重要です。一方で、コストダウンについては品質や供給への影響が出ないよう、総合的なバランスを取りながら進める必要があります。

浜田：ROICの観点では、設備投資が重いセラミックス製



At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報



品の特性を踏まえ、稼働率を安定的に高く維持しながら、効率よく生産する仕組みをグローバル規模で構築することが重要です。顧客の最先端の要求に応える商品力と、投資効率を両立させることが、今後の大きなテーマになります。

小池：各事業については、ROICツリーに基づくKPI管理や、ROICと売上成長率を用いたポートフォリオ管理が進められています。低ROIC・低成長の領域から長期間抜け出せない事業がある場合には、判断が後手に回らないよう、取締役会としても適切なタイミングで議論していく必要があります。

成長投資と株主還元の両立

浜田：電子部品業界では、設備投資を止めることは競争力の低下につながります。重要なのは、必要な投資を進めながら、投資回収やリスクを継続的に管理し、ムダな投資にしないことです。研究開発投資や株主還元とのバランスも考慮しつつ、まずは成長投資の原資を生み出す収益力を高めることが不可欠です。

平岩：2026年4月に中計2030がスタートしてからまだ日が浅いですが、高付加価値商品の需要が想定以上のペースで増加していることを背景に、設備投資を計画より前倒しで実施する判断を下しました。拡大局面では、設備だけでなく、それを使いこなす人材への投資も重要です。また、将来的にDOE目標を引き上げる意志を示したことは、株主還元を重視する姿勢の表れとして評価しています。

小池：研究開発費についても、必要な水準の投資が行われていると見ています。中長期の競争力を維持するためには、足元の収益改善と将来の成長投資を両立させることが重要であり、その配分の妥当性を継続的に確認していきます。

「おもしろ科学」を企業価値向上の源泉に

小池：当社のコーポレートミッションである「おもしろ科学で より大きく より社会的に」は、非常にユニークな言葉です。そこには、科学技術に対する知的好奇心や、ひらめき、偶然の発見を大切にする企業文化が表れています。当社は、「おもしろ科学」によって革新的な発明や新たな領域を切り拓いてきました。しかし、重要なのは、その科学技術を通じて、より安心・安全で快適・便利な暮らしを支え、社会課題の解決に貢献していくことです。中計2030では、AIやモビリティ、次世代エネルギー、ヘルスケアなどの領域でエレクトロニクス技術の進化を支え、世の中の「サステナブル・ウェルビーイング」の実現を目指しています。

私は、「おもしろ科学」は当社の競争力の源泉であると同時に、社会価値を創出する原動力でもあると考えています。当社が強みとする材料技術や電子部品技術は、様々な社会課題の解決に貢献する可能性を持っています。中計2030で掲げる価値創造の実現に向けて、こうした取り組みを更に加速していくことを期待しています。

浜田：当社は、時代が変わっても一貫して同じ技術領域を磨き続け、顧客や市場の変化に対応してきた会社です。その真面目さや愚直さが、現在の競争力の源泉になっていると感じています。また、従業員や地域社会、株主を大切にする経営理念も長く受け継がれてきました。こうした企業文化は数字では表しにくいものですが、長期的な成長を支える重要な基盤です。当社らしさを大切にしながら、社会や顧客に必要とされる価値を提供し続けることが、持続的な企業価値向上につながると考えています。

平岩：当社は、グローバルに事業を展開する企業へと成長しましたが、創業以来の価値観や企業文化は今も受け継がれています。「おもしろ科学」という言葉には、技術への挑戦だけでなく、社会に貢献しようとする当社の思いが込められていると感じています。

中計2030では、経済価値の向上と社会価値の創出の両立を目指しています。私たち社外取締役も、その進捗や成果を継続的にモニタリングしながら、企業価値向上に向けた監督責任を果たしていきます。ステークホルダーの皆様の期待に応えられるよう、取締役会としても実効性の高いガバナンスを追求していきたいと考えています。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

リスクマネジメント・コンプライアンス

基本的な考え方

太陽誘電は、企業の持続的な成長のためには、ステークホルダーの要求・期待に応え、予想されるリスクを適切に管理し、社会の発展に貢献することで、社会的責任を果たし広く社会からの信用を得ることが重要であると考えています。

そのため、上記の実現に不可欠な「コンプライアンス」「リスクマネジメント」「社会貢献」をCSR活動と定め、「CSR憲章」および「CSR行動規範」に則った取り組みをグループ全体で推進しています。

CSR憲章（太陽誘電グループ社会的責任に関する憲章）

CSR憲章 | ガバナンス(G) | サステナビリティ

CSR行動規範（太陽誘電グループ社会的責任に関する行動規範）

CSR行動規範 | ガバナンス(G) | サステナビリティ

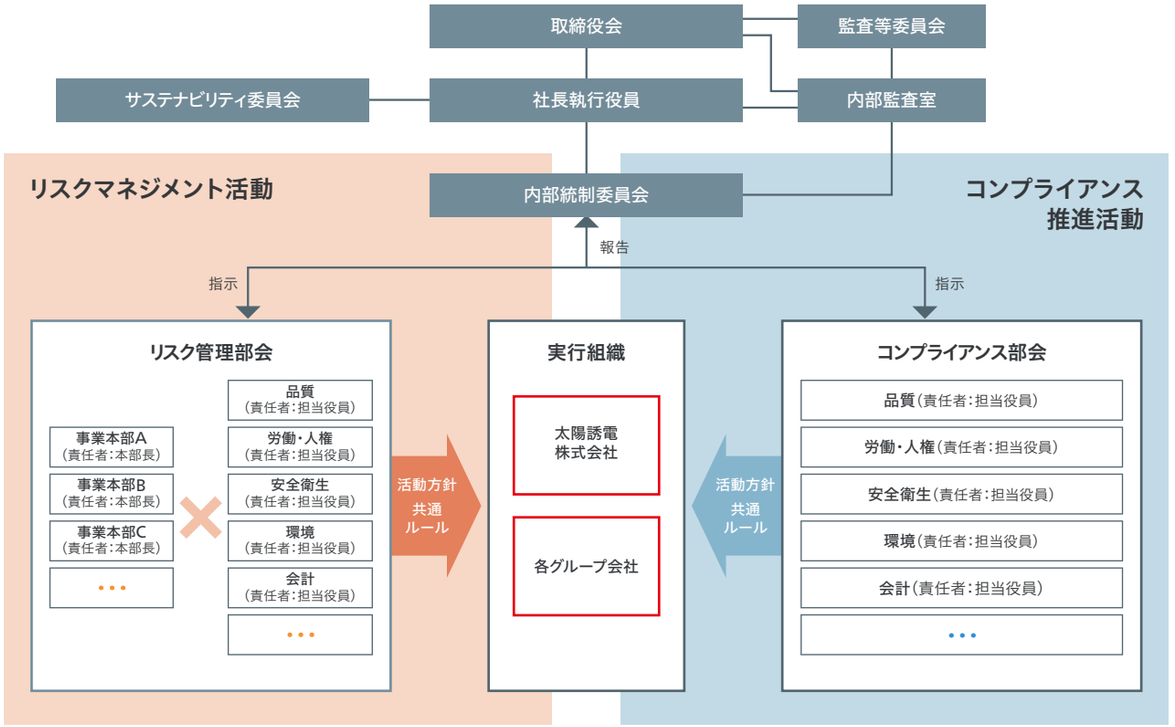
推進体制

太陽誘電のCSR活動では、法令等の動向を踏まえ、毎年活動計画を策定しています。策定した計画および前年度の活動実績は、活動全体を統括する内部統制委員会に報告されるとともに、社長執行役員を通じて取締役会に報告されます。

問題や懸念事項の発生に備え、対策および再発防止の措置が速やかに実施できる体制を整えるとともに、全従業員に対して発生を低減するための定期教育を行っています。

リスクマネジメント活動では、対象リスクごとに選任された担当役員と主管部門が、主要なリスクと対策を示しています。各事業部は、その方針に基づき、詳細なリスクの抽出・評価・対策を適切に実施しています。

コンプライアンス推進活動では、「CSR行動規範」の条文ごとに、担当役員とHQ部門が活動方針やグループ共通ルールを定めており、実行組織による適切な実施を管理・監督しています。



At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

リスクマネジメント

方針

会社経営全般におけるリスクを抽出し、損失の最小化と、利益と企業価値の最大化を目指しています。

具体的な取り組み

事業活動に影響を与えるリスクを一覧化し、それぞれのリスクの低減対策または維持管理手順を立案・実施しています。これらのリスクは、経営へのインパクトと発生可能性に基づき、9象限のマトリックスで示しています。リスク管理として、低減対策や維持管理手順の妥当性を毎年再評価し、その結果から次年度の計画を策定しています。

新たなリスクが発生した場合は、速やかに取り組みの対象に追加し、確実に実施しています。

BCP（事業継続計画）、BCM（事業継続マネジメント）

顕在化したリスクに対しては、BCMの一環として策定したBCPを発動し、事業継続対応に当たります。従業員の安全を確保し、地域社会への被害拡大を防ぎながら、製品の品質を維持した上でお客様への安定供給責任を確実にするとともに、事業運営の損失を最小限に抑えます。そのために、事業継続の方針、体制、実行手順を明確にした上で計画を策定し、継続的な改善を図っています。

リスク評価マトリックス

リスクの抽出 →

高→発生可能性→低	大←　影響度（経営へのインパクト）　→小 A	B	C
1	A1	B1	C1
2	A2	B2	C2
3	A3	B3	C3

→ 担当部門にてリスク低減対策の立案・実施
リスク管理部会でのモニタリング

リスク・対策事例 ※ 記号はリスク評価マトリックス上の位置を表示

	リスク	リスク低減対策	リスク評価
資材調達	各国の政治・経済情勢の悪化や輸出入規制の強化等による供給不足、需要拡大等による原材料価格の高騰が発生した場合、太陽誘電グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	原材料の調達先の複数化を進め、安定調達および原価低減に努めています。 また、特定のサプライヤーへの集中度が高い原材料については、サプライヤーとの長期供給契約の締結等により、安定的な調達体制の構築に努めています。	A2
自然災害、事故	太陽誘電グループは、地震、台風、洪水等の自然災害や、ストライキ等の労働争議、事故等が発生した場合、操業の停止や製造設備への多大な損害により、業績に影響を受ける可能性があります。	主に以下の取り組みを実施するとともに、サプライヤーに対しても同様の項目を要請することで、サプライチェーン全体を考慮したBCP体制と安定供給体制の構築に努めています。 ■生産ライン復旧までに必要な在庫の確保 ■生産拠点のグローバル分散 ■部材調達先の分散	A3

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

コンプライアンス

方針

法令・規制、社内規程等の順守事項を整理するとともに、順守状況を継続的にモニタリングし、必要な改善を行うことで、コンプライアンスの徹底を図っています。

具体的な取り組み

・太陽誘電グループ「CSR行動規範」の周知

「CSR行動規範」への理解をより深めるために、簡潔な文書とイラストで説明した「CSR行動規範ハンドブック」を11言語で作成し、全ての役員および従業員に配付しています。入社時に対象者全員に研修を行うとともに、毎年全役職員を対象にeラーニング等による教育を実施しています。

・贈収賄の防止

太陽誘電グループでは、社会的に不相当、または法令等に違反するような接待・贈答、贈収賄、ファシリテーションペイメントの防止に努めています。贈収賄防止に関する「太陽誘電グループ接待・贈答、反贈収賄及び利益相反規程」を設け、各国・地域の法令に基づいた対応を行っています。

特に、以下を贈収賄のリスクと評価し、適切な対応を定めて周知しています。

・公務員・政治家に対する接待・贈答
・顧客（販売取引先・代理店）に対する接待・贈答
・仕入取引先等からの接待・贈答

2025年度において、贈収賄に関する行政処分、刑事罰の事案は確認されませんでした。

内部通報制度

太陽誘電グループでは、「CSR行動規範」に違反する行為、または、違反する恐れのある行為を早期に発見し是正することを目的として、内部通報制度を導入しています。

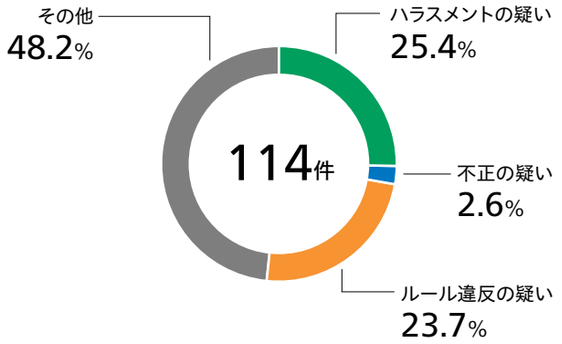
通報窓口として、太陽誘電および国内外の子会社に社内受付窓口を設置しているほか、社外にも受付窓口を設置して、現地の言語を含む複数の言語で対応しています。また、監査等委員会窓口に直接通報・相談することもできます。通報者の保護に万全な配慮を講じるため、通報者を特定させる事項の管理、通報者への報復の禁止、通報者探索の禁止を定めるとともに、匿名による通報も認めています。

内部通報制度は、社内ウェブサイトでの説明やポスターの掲示、社内報での制度紹介、毎年実施される全従業員向け教育などを通じ、周知を図っています。

その他、太陽誘電グループの取引先など、当社グループ以外の方が、当社グループの役員または従業員の法令違反行為等を発見した場合に通報可能な窓口を設け、当社ウェブサイト上で案内しています。

2025年度は、これらの通報窓口にて114件の通報を受け付けました。

2025年度内部通報件数



※ 構成比は四捨五入をしているため、合計が100%にならない場合があります

タックスポリシー

太陽誘電グループは各国・地域での適正な納税と税務リスク低減のため、タックスポリシーを定めています。

当社グループでは、税務管理部門を設置して、グループ各社の税務申告情報の把握と、タックスポリシー実施のためのルール制定からリスク情報の入手等までを行います。グループ会社には税務責任者を定めて本社との連絡、課題への対処を行います。また複雑な税務問題と国別の税制に対処するために、外部専門家のネットワークを活用し情報収集と助言を受けられる体制を確保します。税務ガバナンスの責任者は経営企画本部担当役員とし、重要な税務問題は取締役会または相応のレベルに報告します。

タックスポリシー

タックスポリシー | ガバナンス（G） | サステナビリティ

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

情報セキュリティ

基本的な考え方

太陽誘電は、情報セキュリティを事業継続および中長期的な企業価値の維持・向上に関わる重要な経営課題の一つとして位置付けています。情報セキュリティ方針の下、グローバルな管理体制を構築し、全社的な取り組みを推進しています。

情報セキュリティ方針

情報セキュリティ方針

戦略

太陽誘電では製造プロセスや技術情報を始めとする各種情報資産、並びに顧客情報を競争優位の源泉となる重要資産と位置付け、リスクに応じた適切な管理・保護を行っています。

特に生産現場におけるサイバーリスクは製品の安定供給や品質に直結することから、生産設備を含むOT領域※において多層的なセキュリティ対策を講じ、製造基盤のレジリエンス強化に取り組んでいます。

※ OT：Operational Technology（運用技術）。工場などの現場で設備や生産プロセスを監視・制御する領域。

情報セキュリティ認証

国内の統括拠点（本社および高崎グローバルセンター）にて取得していた「ISO/IEC 27001」認証を、2026年6月までに国内営業拠点5カ所および海外販売子会社6社へ拡大しました。また、TISAX認証を太陽誘電本社および玉村工場の2カ所で取得しました。

推進体制

責任者として情報セキュリティ担当役員（CISO）が、全社の情報セキュリティ施策およびインシデント対応を統括しています。

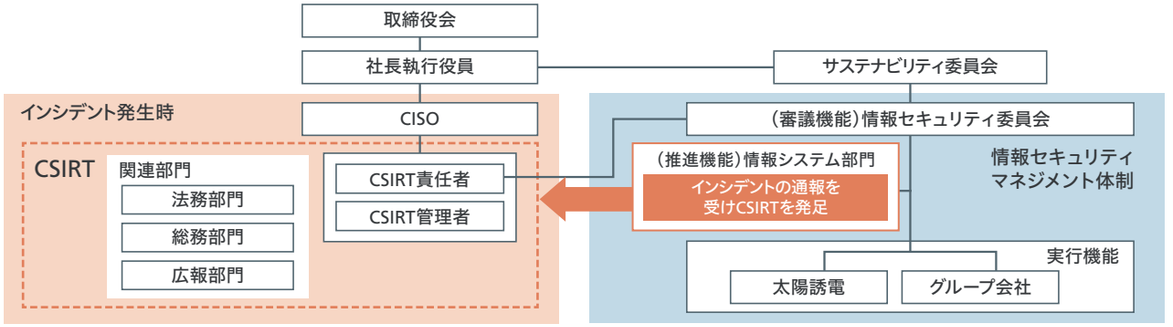
CISOを委員長とする情報セキュリティ委員会を定期的に開催し、情報セキュリティ方針、各種対策の進捗、インシデント対応状況等を審議しています。これらの審議内容および重要事項はサステナビリティ委員会に年2回報告され、経営の意思決定および監督に反映されています。

実務面では、情報システム部門が事務局としてグループ全体の情報セキュリティマネジメントを推進しています。

インシデント発生時の対応

対応チーム（CSIRT）が中心となり、初動対応、影響範囲の把握、封じ込めおよび是正措置を実施します。

状況は速やかにCISOへ報告され、必要に応じて情報セキュリティ委員会での審議を経てサステナビリティ委員会へ報告されます。これにより、現場対応から経営レベルまで一貫した判断・指示が行われる体制を整えています。



リスク管理

情報資産に関するリスクを継続的に評価し、組織的・人的・物理的・技術的対策を組み合わせた多層的な管理を行っています。

情報セキュリティに関わるグループ規定を整備するとともに、入社時教育や全従業員向けの定期教育、役割別教育および不審メール・インシデント対応訓練等を通じて、情報セキュリティリテラシーの向上を図っています。

また、サーバールームや生産工程等の重要エリアにおける入退室管理に加え、マルウェア対策や脆弱性対策、ネットワークセキュリティ対策等の多層防御、アクセス権限管理や暗号化を組み合わせた統合的なセキュリティ対策を実施しています。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

サプライチェーン・マネジメント

基本的な考え方

太陽誘電は、あらゆる法令や国際ルールおよびその精神を順守し、社会的良識をもって行動する理念を「CSR憲章」に掲げ、当社グループ全ての役員・従業員がとるべき行動を「CSR行動規範」として定めています。あわせて「RBA行動規範※」をサプライチェーン・マネジメントの基盤として、人権、労働、安全・衛生、環境、倫理に配慮した調達活動を推進しています。

当社グループの理念を実践するため、「太陽誘電グループ資材調達基本方針」を策定し、当社グループにおける資材やサービスの調達に際して、広く世界に対して公平・公正な取引機会を提供しています。また、法令順守および契約の履行を基本とした相互信頼に基づく取引を行うとともに、環境保全の視点からグリーン調達を積極的に進め、持続可能でレジリエントなサプライチェーンの構築に取り組んでいます。更に、日本国内においては、「パートナーシップ構築宣言」を行い、サプライチェーン全体の付加価値向上と事業者の皆様との共存共栄を目指しています。

※ Responsible Business Allianceの定める行動規範

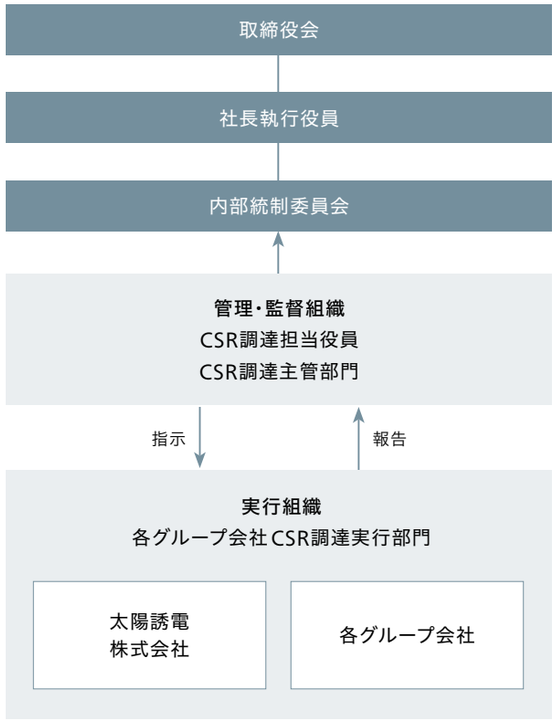
資材調達基本方針

資材調達活動 | 社会(S) | サステナビリティ

推進体制

太陽誘電のCSR活動では、内部統制委員会が活動の全体を統括し、CSR行動規範の条文ごとに担当役員とHQ部門が活動方針やグループ共通ルールを定めています。調達に関する取り組みは、調達担当役員と調達主管部門が全体方針と具体策を示し、グループ各社の調達部門がこれを実行しています。

CSR調達推進体制図



CSR調達活動

新規購入先との取引開始時には、人権、労働、安全・衛生、環境、倫理・公正な取引に関する管理体制および順守事項を定めた「太陽誘電グループCSR調達ガイドライン」への同意を求めています。特に、原材料等を扱う重要な購入先には、取引開始前にRBA行動規範を基に作成したCSRセルフアセスメントを実施し、取引開始後にも定期的なモニタリングを行うことで、継続的なリスク評価を行っています。アセスメントにより高リスクと判断された購入先にはCSR監査を実施し、改善が必要な項目については是正計画の策定を求め、その是正が完了するまでフォローを行っています。

当社グループは、これらの取り組みを通じてサプライチェーンのCSR水準を引き上げ、安定・安全な調達を実践しています。

CSR調達ガイドラインの同意実績

2025年度目標	2025年度実績
100%	100%

CSR調達セルフアセスメント適合率

2025年度目標	2025年度実績
100%	100%

2025年度末までに、566社の購入先に対して実施しました。
この結果から、いずれの購入先からも重大なリスクは確認されていません。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

責任ある鉱物調達

太陽誘電は、「責任ある鉱物調達方針」を定め、製品に使用される鉱物の調達において、人権・環境・倫理に配慮した活動を推進しています。紛争地域や高リスク地域における鉱物は、武装勢力への資金供与や児童労働・強制労働などの重大な人権侵害につながる恐れがあることから、責任ある鉱物調達活動を通じて、サプライチェーンにおける鉱物調達の透明性向上に取り組んでいます。

責任ある鉱物調達方針

責任ある鉱物調達 | 社会(S) | サステナビリティ

責任ある鉱物調達に関する国際指針であるOECDデュー・ディリジェンス・ガイダンスに準拠した管理体制の下、RMI（Responsible Minerals Initiative）※1による国際的に標準化された調査プログラムに基づき、CMRTやEMRT※2などの最新の調査票を用いて製錬所・精錬所を把握しています。2025年度は3TG※3を取り扱う全ての購入先から回答を取得し、主力製品に関連する製錬所・精錬所の認証状況を確認するとともに、リスク評価を実施しました。

近年、責任ある鉱物調達の対象は、紛争鉱物にとどまらず、人権・環境・倫理上のリスクが懸念される鉱物へと拡大し、より厳格な管理が求められています。太陽誘電では、顧客要求や社会要請の変化を踏まえ、責任ある鉱物調達の推進に向けて、適切な調査・管理を実施する体制を強化しています。

また、責任ある鉱物調達は業界全体で取り組むべき課題であることから、JEITA（電子情報技術産業協会）の「責任ある鉱物調達検討会」に参画し、会員企業と情報交換や議論を進めています。更に、同協会主催の「責任ある鉱物調達説明会」では、運営に携わるとともに講師として、当社購入先を始めとする多くの参加企業に対し、自社の知見や経験を発信し、責任ある鉱物調達に対する意識向上およびサプライチェーン全体での取り組みの強化に貢献しています。2025年度の説明会には、3会場で約3,000人が参加しました。

※1 責任ある鉱物調達を推進する業界団体
※2 RMIが発行する鉱物の原産地・調達状況に関する調査票
※3 スズ(Tin)、タンタル(Tantalum)、タングステン(Tungsten)、金(Gold)



BCP（事業継続計画）

地政学リスクの高まりや自然災害の激甚化、物流の不安定化などにより、サプライチェーンを取り巻くリスクが増大しています。電子部品は一社の供給停止が顧客の生産活動に広く影響することから、太陽誘電では安定供給を重要な経営課題と位置付けて、リスク顕在化時にも事業継続と安定供給を確保する体制を整備しています。

このような認識の下、購入先にBCP策定の働きかけを行い、サプライチェーン全体の事業継続性を高めています。また、当社グループでは、購入先の複線化を進めるとともに、重要部材の購入先にはバックアップサイトの整備を要請しています。あわせて、購入先の復旧計画を踏まえた適正な在庫の確保を進め、起こりうる調達遮断に備えています。更に、一次購入先から遡って、製造元や物流倉庫の所在地情報をデータベース化することで、事故や自然災害の発生時に、迅速に、かつ適切な対応ができる仕組みを整えています。これらの取り組みを通じて、サプライチェーン全体のレジリエンス向上を図り、安定供給の実現につなげています。

今後はサプライチェーンの可視化を更に進め、リスク把握の高度化を通じて、安定供給と資本効率の両立を目指していきます。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

品質保証活動

基本的な考え方

品質は、太陽誘電がお客様との信頼関係を築くための最も重要な基盤の一つです。高品質な製品を安定的に提供し続けることは、当社グループの競争力の源泉であり、社会に対する責任です。設計、調達、製造、出荷、納入後の各プロセスにおいて品質をつくり込み、継続的に高めていくことで、全社一体で品質保証活動を推進しています。

品質保証活動

品質保証活動 | 社会(S) | サステナビリティ

品質保証活動の推進

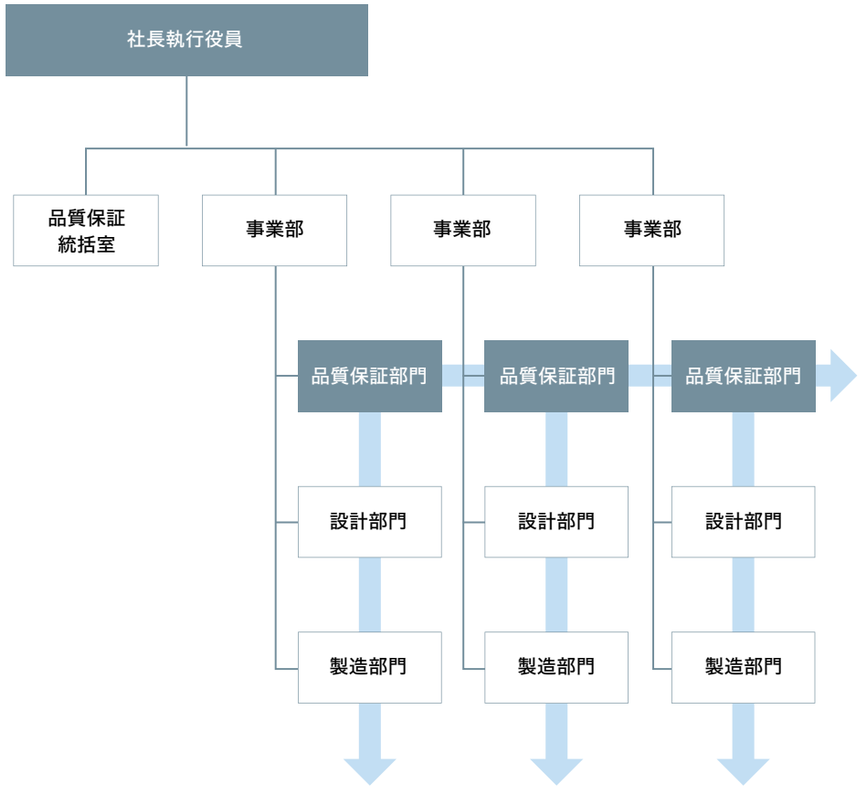


設計・開発	顧客要求や用途を踏まえた品質条件を明確化し、開発段階からリスクを織り込んだ設計・検証を行うことで、量産後の不具合発生を抑制しています。
調達	原材料、部品、設備、外部委託先を含むサプライチェーン全体に対して、品質、納期、供給安定性を総合的に評価・管理しています。
製造・出荷	標準作業の徹底、工程能力の維持向上、異常の早期検知、トレーサビリティの確保により、製品品質のばらつきを抑制しています。出荷前検査や各種品質確認を通じて、顧客にお届けする製品が要求事項を満たしていることを確認しています。
納入後・予防	万一不具合や問い合わせが発生した場合は、速やかに原因解析と是正処置を行い、関係部門へ水平展開し再発を防止します。更に、品質情報の傾向分析から重点課題を抽出し問題が顕在化する前に予防的な対応を講じる活動も強化しています。

推進体制

各事業部に品質保証部門を配して、国内外の生産拠点を統括管理する縦の管理体制に加え、品質統括部門が全事業部を横断的に監督する横の管理体制を構築し、事業部間の緊密な情報連携を実現しています。

社内外から収集した品質情報は、適正に分析し、品質事故の未然防止や再発防止・水平展開に活用しています。また重要度の高い品質情報は迅速かつ正確に経営トップに伝達され、即座に経営判断を下せる体制を整えています。



At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

教育・監査・改善の継続

品質保証活動の高度化には、仕組みの整備に加えて、従業員一人ひとりの意識と行動の定着が不可欠です。当社グループでは、品質に関する教育を継続的に実施し、品質意識の向上、標準順守の徹底、異常の再発防止の強化に努めています。



経営層およびマネジメント層を対象に、毎年品質講演会を開催

更に、内部監査や工程監査を通じて、運用状況を定期的に確認し、改善課題を抽出して是正および高い倫理観と透明性を持った組織風土の醸成につなげています。

また、品質不具合やヒヤリハット、顧客からの指摘事項などを貴重な学習機会と捉え、原因の分析結果や再発防止策を社内に共有しています。こうした改善の積み重ねにより、品質に関する知見を「組織知」として蓄積し、将来のリスク低減につなげています。

これらの継続的な取り組みにより、2025年度における重大な製品事故および重大な法令違反（製品安全関連）の発生件数は0件を維持しています。

製品安全に関する規制および自主的規範の順守状況

指標	目標	実績		
		2023年度	2024年度	2025年度
重大製品事故件数※1	0件	0件	0件	0件
重大法令違反発生件数※2	0件	0件	0件	0件

※1 一般消費者の生命、身体に対して危害が重大であるものの発生件数（死亡、重傷病、後遺障害、一酸化炭素中毒、火災など）
※2 製品安全に関連する、外部への発表を要する重大な法令違反の発生件数

今後の取り組み

太陽誘電では、引き続き製品の高機能化・高密度化、サプライチェーンの複雑化、地政学的リスクの高まりなど、事業環境の変化に対応しながら、品質保証活動の高度化を進めていきます。とりわけ、データ活用による予兆管理、グローバル拠点間の品質情報連携、重要購入先との協働強化を通じて、より予防的で実効性の高い品質マネジメント体制を構築していきます。

私たちは、品質を競争力の源泉であると同時に、社会からの信頼を支える基盤と捉え、これからも品質保証活動の継続的な高度化に取り組み、世界中のお客様から「信頼され選ばれ続ける企業グループ」を目指してまいります。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

環境への取り組み

担当役員メッセージ



上席執行役員 第一事業本部担当
柴﨑 正二

2050年度のカーボンニュートラル実現を目指す

太陽誘電は、経済価値と社会価値の両輪で企業価値を高めることを基本指針としており、環境課題への対応は、事業継続と成長を支える経営の根幹であると認識しています。とりわけ気候変動への対応は、電子部品をグローバルに供給する企業として果たすべき責任であり、最重要課題の一つです。中期経営計画（以下、中計）2030では、2050年度のカーボンニュートラル実現を明確な目標として掲げました。これは、これまでの取り組みを踏まえ、太陽誘電が目指すべき到達点を改めて示したものです。

環境課題への対応を経営に結びつけるためには、現場での実行と経営判断が連動し、事業活動と一体となった取り組みが欠かせません。投資や施策の優先順位を見極めながら各事業部で施策を実行し、カーボンニュートラルの実現を目指します。

GHG排出量の削減を推進

カーボンニュートラルの実現へ向けて、2030年度、2040年度というマイルストーンを置き、着実に事業成長と脱炭素の両立を進めています。省エネ・創エネ・再エネ※1を柱に、事業活動に伴うGHG（温室効果ガス）排出量を継続的に削減します。省エネ・創エネに対する取り組みは中計2025の期間中に一定の成果を上げました。カーボンニュートラルの達成へ向けては、再生可能エネルギーへの転換が更に重要になると判断し、2040年度に導入率を100%とすることを目標に設定しました。目標達成に向け、効率的かつ持続可能な方法で再生可能エネルギーの導入を進めていきます。

また、気候変動への対応として、Scope3排出量の削減にも取り組んでいます。購入先の実際の排出量データの活用を拡大し、削減が反映できる排出量データへの転換を進めるとともに、サプライチェーン全体での連携を重視し、購入先の皆様に脱炭素の重要性をご理解いただき、取り組みにご協力いただくための説明会や支援を行っています。地道な取り組みではありますが、Scope3排出量削減目標の達成に向けた重要な基盤づくりであり、購入先の皆様とともに進める姿勢を大切にしたいと考えています。

資源循環への取り組み

一方で、資源の有効活用や資源循環も重要なテーマです。事業活動においては、廃棄物の削減や水使用量の削減など、資源の効率的な活用に注力しています。例えば中計2025における水使用量については、2020年度比で16.9%削減※2するという大きな成果を上げました。また、社外と協業したケミカルリサイクルなど、資源の循環にも着手しています。引き続き着実な取り組みを進めていきます。

ステークホルダーの皆様へ

太陽誘電グループは、カーボンニュートラルの実現と事業成長の両立に挑み続け、目標達成に向けた進捗や活動について情報を開示していきます。脱炭素社会の実現に向けたパートナーとしてステークホルダーの皆様と共に歩み、共創の姿勢で取り組みを進めてまいります。

※1 再生可能エネルギーの調達
※2 原単位

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

基本的な考え方

太陽誘電は、企業の社会的責任を果たし、永続的に発展していく企業を目指しています。環境に関する取り組みは、太陽誘電が果たすべき重要な社会的責任の1つであると認識しています。このため、太陽誘電は、環境基本理念「かけがえのない地球を将来の世代に引き継ぐため製品の研究、開発・設計、原材料の調達、製造、販売、付随するサービス、その他あらゆる事業活動における環境負荷を低減します。」の下、グローバルな視野に立って環境影響の改善に取り組んでいます。

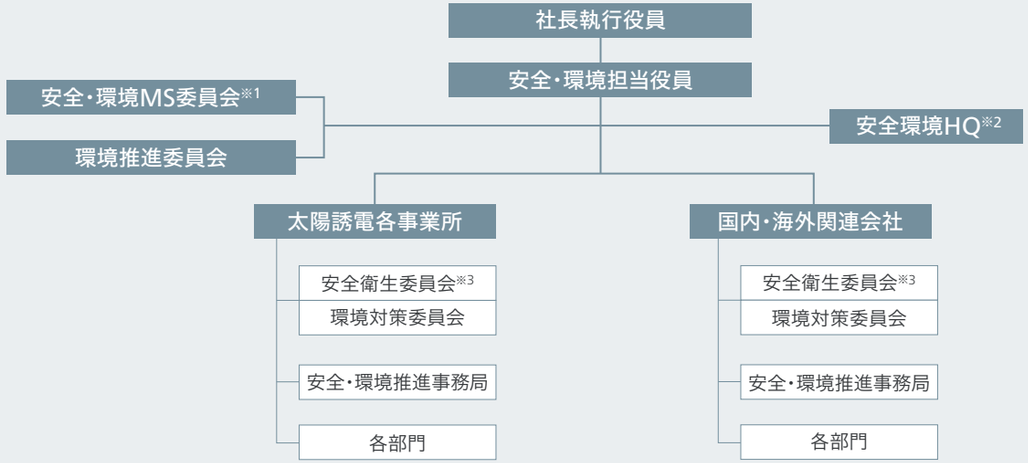
環境方針

憲章・方針 | 環境(E) | サステナビリティ

推進体制

社長執行役員から任命される安全・環境担当役員を太陽誘電グループ全体の統括責任者とし、安全・環境マネジメントシステム(MS)の推進体制を構築し、運用しています。

「安全・環境MS委員会」「環境推進委員会」の各会議体で、方針や取り組むべき課題を協議、決定しています。この決定事項を、拠点の責任者が具体化し、拠点内に伝達・徹底、推進しています。



中期経営計画2025振り返り

気候変動対応では、GHG排出量において2030年度に2020年度比42%削減を目標とする中、2025年度実績は27.6%削減となり、目標達成に向けて順調に進捗しています。また、水使用量の削減については、2025年度目標である2020年度比10%削減※に対し、実績は16.9%削減となり、計画を上回る成果を上げました。一方、廃棄物発生量の削減については、2025年度目標の2020年度比10%削減※に対し、実績は0.9%削減にとどまりました。毎年改善が進んでいましたが、施策の効果の刈り取りが追い付かず、目標まで一歩届かない結果となりました。

詳細については安全・環境報告書に掲載しています。

※ 原単位（生産高）

安全・環境報告書

安全・環境報告書 | サステナビリティ

GHG排出量削減の取り組み成果

GHG、エネルギー | 環境(E) | サステナビリティ

※1 安全・環境マネジメントシステムの取り組みに関する意思決定機関
グループ全体の活動方針・目標などを協議、決定
※2 グループ全体の活動を推進する部門
※3 安全衛生委員会には会社側と労働者側の代表者を選出

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

中期経営計画2030

中期経営計画2030では、経済価値と社会価値を両輪として企業価値向上を図る中で、環境対応におけるマテリアリティとして「気候変動への対応強化」と「資源の有効活用と循環型社会構築への貢献」を設定しました。特に地球規模の課題である気候変動に対し、2050年度のカーボンニュートラル(Scope1+2)の実現を目指し、2030年度に向けたSBT水準のScope1+2およびScope3の排出量削減、並びに2040年度の再生可能エネルギー導入率100%を目標として設定しました。

Scope1+2については、脱炭素思想に基づくものづくりを推進する中で、目標達成に向け、徹底した省エネ・創エネ・再エネを実行しています。生産プロセス改善、生産・インフラ設備の効率化による省エネや、太陽光パネルの設置による創エネを推進するとともに、再生可能エネルギーの調達も拡大し、コーポレートPPA※を活用した追加性のある再生可能エネルギーの長期・安定調達を進めています。

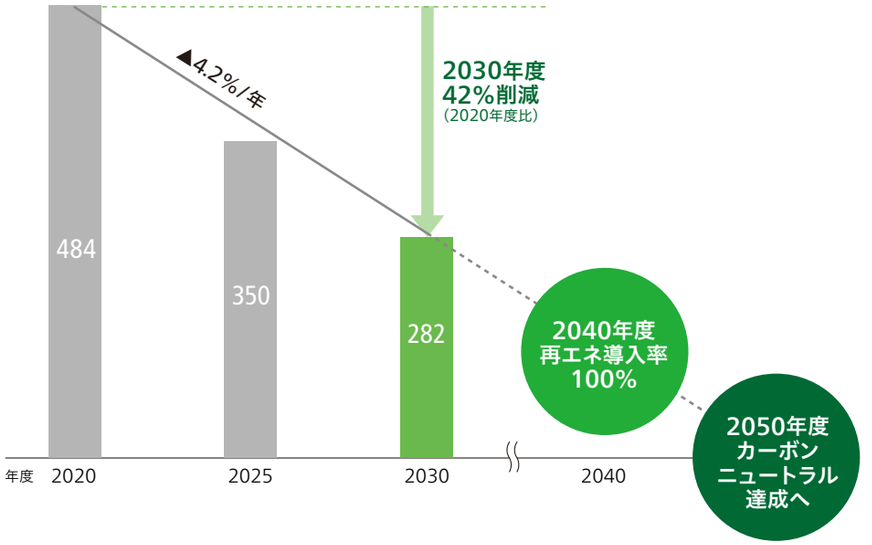
Scope3については、全体の約70%を占めるカテゴリ1排出量の削減を重点課題と位置付け、サプライヤーとの協働を強化しています。サプライヤーへの脱炭素説明会の開催や定期的な取り組み状況のヒアリング、GHG排出量算定支援などに取り組んでいます。

※ 企業が発電事業者等と長期契約で再エネ電力や環境価値を調達する仕組み。

	2025年度実績	目標
再生可能エネルギー導入率	33.2%	2040年度 100%
GHG Scope1+2排出量 (2020年度比)	27.6%削減	2030年度 42%削減
GHG Scope3排出量※ (2021年度比)	14.3%増加	2030年度 25%削減

※ カテゴリ1、3を対象

Scope1+2排出量
[x10³t-CO₂e]



At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み 経済価値
企業価値向上への取り組み 社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

TCFD提言への対応

太陽誘電グループは、気候変動問題が社会や事業に与えるリスクや機会についてシナリオ分析を進め、その結果に基づき事業戦略を検討しています。
また、気候関連財務情報開示の重要性を認識し、TCFD提言に沿った情報開示の拡充を行っています。

気候変動への取り組み

気候変動への取り組み | 環境(E) | サステナビリティ

項目		対応状況
ガバナンス	推進体制	環境推進委員会において、気候変動問題に対応する定量目標への取り組みおよび実績のモニタリングを実施している。目標に対して未達成である、もしくは未達成のおそれがある場合には、その原因を分析し、改善に向けた追加施策を検討し、必要な改善措置を指示する。
	監督・報告体制	環境推進委員会における審議・決定事項は、上位委員会であるサステナビリティ委員会へ報告される。 サステナビリティ委員会は社長執行役員を委員長とし、年4回開催される。マテリアリティに関わる課題の共有および課題解決に向けた審議を行い、その審議内容を取締役会へ報告する。
戦略	リスクと機会の特定	IEA、IPCCなどの気候変動シナリオを参考にして、事業における気候関連リスク・機会を抽出し、評価。 移行リスク •炭素価格の導入・引き上げ •環境関連の規制強化 物理的リスク •(急性)風水害の頻発化・激甚化 •(慢性)長期的な気象パターンの変化 機会 •xEVシフトの加速 •高効率製品の需要増加 •生産の効率化 •気候変動関連対策の取り組み推進
	シナリオ分析	抽出・整理した気候関連リスク・機会について、事業への影響度、事業戦略との関連性、ステークホルダーの関心度などを勘案し、重要度が高いと評価したテーマについて複数のシナリオを用いて分析を実施。
リスク管理	管理体制	安全・環境担当役員である上席執行役員を責任者とし、グループマネジメントシステムに基づき、コンプライアンス部会およびリスク管理部会を通じて内部統制委員会へ報告・審議。
	抽出・評価プロセス	気候変動に関するリスクおよび機会は、社会状況の分析、顧客・サプライヤーへの聞き取り、投資家とのESG対話を参考に抽出。抽出した項目については、財務的影響や経営戦略との関連性を踏まえ、インパクト評価を実施。
指標と目標	再生可能エネルギー導入率	目標は2040年度100%。2025年度実績は33.2%。
	Scope1+2排出量	目標は2030年度42%削減(2020年度比)。2025年度実績は27.6%削減。
	Scope3排出量(カテゴリ1、3)	目標は2030年度25%削減(2021年度比)。2025年度実績は14.3%増加。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

人材戦略

担当役員メッセージ



執行役員 人事、総務担当
常木 美幸

サステナブル・ウェルビーイングを支える、人と組織の力

太陽誘電は、電子部品メーカーとしてエレクトロニクス技術の進化の一端を担い、世の中の「サステナブル・ウェルビーイング」の実現に貢献することを目指しています。これは、中期経営計画2030の策定時に、当社が社会に対してどのような価値を提供していくのかを改めて明示したものです。そしてその実現の源泉が、人と組織の力を最大化する「HRウェルビーイング（Human Resources Well-being）」です。人材戦略は当社の企業価値向上を支える経営の重要テーマであり、経営戦略と一体で推進していくべきものとして重視しています。

これまで当社は、従業員の誠実さや着実さ、真面目にやり抜く力を強みとして成長してきました。今後、事業環境が大きく変化する中で更なる飛躍を目指すには、これまでの強みに加え、従業員一人ひとりがより自律的に考え、意見を発信し、周囲を巻き込みながら価値を生み出していくことが必要です。そして個人の成長だけでなく、組織としてその力を引き出し、仕組みとして定着させることが求められています。HRウェルビーイングはまさにそのための土台であることから、その状態を可視化する指標として新たに「HRウェルビーイング指数」を定義し、中期経営計画2030における経営指標と位置付けました。

人材の力を可視化し、成長の循環を生み出す

当社ではHRウェルビーイングを構成する要素を整理し、現状を可視化したうえで、部門ごとに課題を把握し、改善につなげる取り組みを進めています。人材開発、多様性の尊重、健康経営といった各施策を相互に関連するものとして捉え直し、従業員のエンゲージメントや成長実感、生産性向上、ひいては企業価値向上へと結びつけていきます。

人材開発では、若手の早期戦力化と次世代リーダーの育成に重点を置いています。入社後の数年間を集中的な育成期間と位置付け、現場で成果を出せる人材を育てるとともに、その後はより広い視野で組織を牽引できる人材へと育成していきます。更に、将来の経営を担う幹部候補については、サクセッションプランを軸に、選抜・育成・配置を一連の流れとして運用し、候補者の量と質の両面を高めていきます。

多様性の尊重については、女性活躍推進を重要課題の一つとして取り組んでいます。女性の積極的な採用・育成・登用を進めるとともに、育児支援、職掌転換制度の整備、柔軟な働き方や意識改革、風土醸成に努めています。これらの取り組みを通じて多様な人材が安心して挑戦し、成長できる環境を整えることで、周囲を巻き込みながら価値を生み出す循環を築いていきます。

健康経営の視点では、従業員の心身の健康を守ることを持続的成長の基盤と位置付けています。健康は個人の問題にとどまらず、企業の競争力を支える重要な要素です。生活習慣の改善やプレゼンティーイズム※の低減に向けた取り組みを進めることで、従業員がイキイキと働ける状態を高め、組織全体の活力向上につなげていきます。

※ 出勤しているが健康問題が理由で生産性が低下している状態

成果を価値創造のストーリーとして伝える

今後も、こうした取り組みの成果を分かりやすくお伝えしていきたいと考えています。HRウェルビーイングの向上がどのように人材の成長、組織の活性化、経済価値・社会価値の創出につながっているのかという切り口で、積極的な発信に努めていきます。

太陽誘電は、人と組織の力を高めることで、社会に貢献し続ける企業を目指していきます。従業員が誇りを持って働き、挑戦と成長を実感できる会社であり続けること。それこそが、当社の持続的成長と企業価値向上の原動力であると確信しています。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

基本的な考え方

当社グループは、経営理念の一つに「従業員の幸福」を掲げ、人的資本を企業価値創出の源泉と位置付けています。

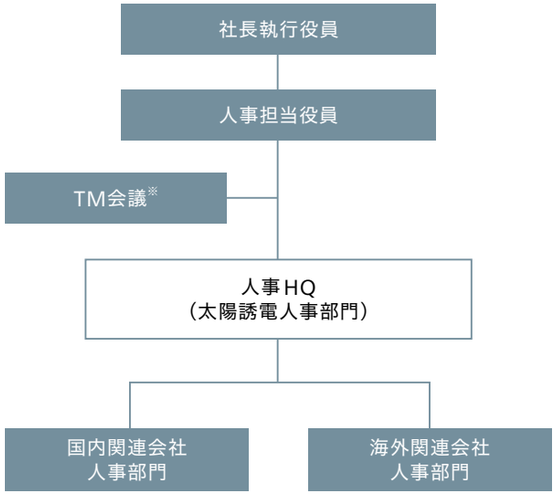
当社が事業戦略で掲げる高付加価値商品の継続的創出、グローバル供給体制の構築および、技術革新への迅速な対応を実現するためには、それらを支える人材の確保・育成・活躍が不可欠であり、人材戦略を経営戦略と一体で推進することを重要な経営課題として認識しています。

人材戦略

人材戦略 | 社会(S) | サステナビリティ

体制図

人的資本に関する取り組みは、人事担当執行役員の統括の下、人事部が戦略および方針の策定並びに施策の推進を担っています。また各種指標および施策の進捗については定期的にモニタリングを行い、その内容をTM会議および取締役会へ報告しています。



※ トップマネジメント会議の略、人事・組織に関する会議

中期経営計画2025振り返り

中期経営計画2025では、人的資本に関する重要指標として、ワークエンゲージメントおよび多様性に関する指標を設定し、継続的なモニタリングと改善に向けた施策の実施に取り組んできました。

ワークエンゲージメントについては、仕事に対する誇りややりがいを示す指標として目標値を2.5以上と設定し、従業員が能力を最大限に発揮できる職場環境づくりと人材育成施策の高度化を進めてきました。管理監督者を含めたマネジメント教育を通じて働きやすい環境へ改善を図るなど、様々な施策を行いましたが、2025年度のワークエンゲージメントは2.28となり、目標達成には至りませんでした。

多様性の確保に向けては、新卒女性採用率30%以上、女性管理職比率を2030年度までに10%以上とすることを目標として取り組んできました。当社グループの持続的な成長のためには、国籍・文化を始め性別や世代、社歴など、様々な違いをもつ多様な人たち同士が交わり、相互に刺激し合い、新たな価値を創出することが不可欠であると考えていることから、女性活躍推進に関する行動計画の策定・実行を通じて、誰もが活躍できる環境整備を進めてきました。その結果、2026年4月1日時点で、新卒女性採用率は30.8%と目標を達成し、女性管理職比率は7.7%となるなど、着実な進展が見られました。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

中期経営計画2030

中期経営計画2030においては、企業活動全体を通じた「サステナブル・ウェルビーイング」の実現を目指し、従業員および組織のウェルビーイングの向上を通じて、生産性の向上および持続的な企業価値の向上に取り組んでいます。重点テーマとして、HRウェルビーイングの実現、人材開発の加速、多様性の尊重、健康経営を定め、指標と目標を設定して、その改善に取り組んでいます。

指標と目標

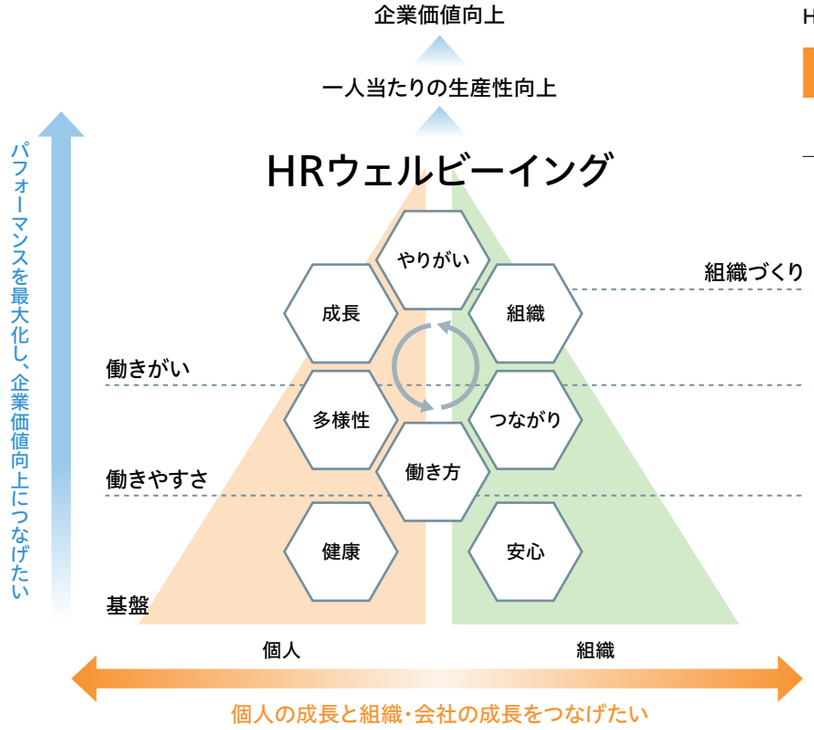
重点テーマ	指標	2030年度（目標）
HRウェルビーイングの実現	HRウェルビーイング指数	改善率10%以上
人材開発の加速	教育費用	他社ベンチマーク水準
多様性の尊重	女性管理職比率	10%以上
	障がい者雇用率※1	法定雇用率以上※2
	女性採用比率	30%以上※2
	男性育児休業取得率	85%以上
健康経営	主観的イキイキ度	80%以上

※1 太陽誘電株式会社および国内グループ会社
※2 中期経営計画2030の期間中、各年度において継続的に達成する目標値

HRウェルビーイング

太陽誘電は、人と組織の成長を企業価値向上の基盤と捉え、「HRウェルビーイング（Human Resources Well-being）」の実現を人事戦略の中核に位置付けています。

HRウェルビーイングとは、従業員一人ひとりの能力および意欲が十分に発揮されている状態と、それを支える組織環境が整備されている状態の双方を包含する概念です。当社では、安心・健康、働き方、多様性、成長、やりがいおよび組織風土等の要素に基づき、これらの状態を定量的に把握するための指標として、独自に「HRウェルビーイング指数」を設定しています。当該指数を経営上の重要指標として位置付け、継続的なモニタリングおよび改善活動を通じて、働きやすさと働きがいの双方の向上に資する組織風土の醸成を推進しています。



HRウェルビーイング指数

目標
2030年度までに改善率10%以上

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

人材開発の加速

当社では、持続的な成長を支える人材基盤の構築を目的として、計画的な育成、配置および登用を通じた人材開発の高度化に取り組んでいます。

具体的には、サクセッションマネジメントの推進、人材ポートフォリオに基づく採用および配置、管理職や次世代リーダー層の体系的な育成並びにアセスメント結果を踏まえた育成施策の最適化等を実施しています。これにより、将来の経営を担う人材から高度専門人材に至るまで、役割に応じた能力開発を進めています。

幹部候補育成

太陽誘電では、中期経営計画2030の実現に向けて、将来の事業規模や事業ポートフォリオの変化を見据え、経営を担う人材層の厚みを計画的に高めています。具体的には、サクセッションプランを起点に、将来の経営幹部候補に求められる役割・能力を明確化し、評価・育成・配置を一体で運用しています。

また、次世代リーダー層を対象とした選抜型のリーダーシップ研修や、実践的な課題設定、発信力・構想力の強化を通じて、管理職にとどまらない多様なリーダーシップの育成を進めています。更に、候補者の選定に当たっては、評価結果、アセスメント、期待役割を総合的に確認し、将来の幹部として必要な資質を見極めています。

これらの取り組みにより、事業環境の変化に応じて意思決定の質とスピードを高め、グローバルな事業運営を安定的に支える経営人材を継続的に輩出することを目指しています。

従業員教育

太陽誘電では、従業員教育費用を、単なる研修コストではなく、将来の競争力を支える人的資本投資と位置付けています。これまでの幅広い教育投資に加え、現在は管理職・リーダークラスを中心とした重点層への投資を強化し、事業戦略の実現に直結する能力の底上げを進めています。

具体的には、重点課題に対応した教育、次世代育成、グローバル展開を支える共通教育などを組み合わせ、全社的な基礎能力の向上と、将来の成長を牽引する層への集中投資を両立しています。教育テーマや対象層は、事業戦略や人材ポートフォリオの変化に応じて見直しており、教育費用の金額そのものではなく、必要な人材に必要な学びを届けることを重視しています。

こうした取り組みにより、個々の従業員の能力向上を、組織としての生産性向上、リーダー層の育成、そして中長期的な企業価値向上につなげていきます。



ものづくり人材研修

従業員教育費用（太陽誘電株式会社）

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
教育費用 （単位：千円）	230,026	258,541	294,011	205,778
従業員一人当たりの教育費用 （単位：円）	79,237	90,621	100,414	73,440

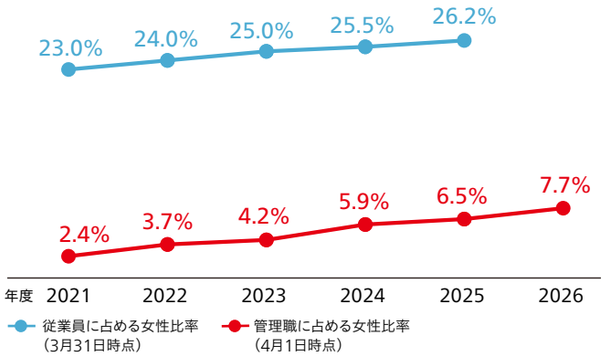
At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

多様性の尊重

太陽誘電では、多様な個性を生かすダイバーシティの推進は企業競争力の源泉となると考えており、多様な人材が存分に活躍できるマインドの醸成や環境整備、人材育成施策などを行うことにより、人材力・組織力の向上を目指していきます。

具体的な取り組みとして、様々な研修の実施に加え、グループ報での発信や社員交流会を通じて、情報の共有やネットワーキングの促進を図っています。また、会社外研修への従業員派遣も積極的に行っています。

女性比率（太陽誘電株式会社）



指標

多様性の実現に向け、女性管理職比率、障がい者雇用率、女性採用比率および男性育児休業取得率について、2030年度に達成すべき指標を定めています。

女性管理職比率については、女性活躍推進に関する行動計画の策定・実行を通じて環境整備を進め、2030年度に10%以上とすることを目標としています。意欲のある従業員が更なるキャリアアップを実現できるよう、一般職から総合職へ転換できる職掌転換制度を設けるなど、制度の充実を図っています。

障がい者雇用については、雇用後の定着支援も含めて取り組んでおり、法定雇用率以上の水準を維持していきます。

女性採用比率は、従業員の多様性向上を目的として定めた指標です。新卒採用者に占める女性比率30%以上の維持を目指し、優秀な人材の確保に注力しています。

また、男性を含む育児休業の取得促進も多様性の推進には欠かせないと認識しており、法定基準を上回る育児休業制度を整備しています。子が誕生する従業員に加えてその上司も理解を深めるため、それぞれにキャリアと育児の両立支援のガイドブックを配布するほか、eラーニングなども活用して啓発や教育を行っています。2030年度に男性育児休業取得率を 85%以上とすることを目標としています。

詳しいデータは以下に掲載しています。

ダイバーシティ

ダイバーシティ | 社会(S) | サステナビリティ

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

コラム

異業種共創を通じた女性活躍の推進

太陽誘電では、2022年度から2025年度までの4年間、異業種交流会WSTに参加してきました。WSTは、女性活躍推進に積極的に取り組む首都圏の企業が業種を超えて参画し、次世代リーダーとして期待される女性中堅社員を対象に、ビジネスリーダーシップについて学ぶプログラムです。

2025年度は、開発研究所および事業部に所属する女性社員のリーダーシップ育成を目的に、製造業における女性活躍の推進に特化した「群馬県内製造業異業種共創プロジェクト」が発足し、当社は企画立案段階から参画しています。

本プロジェクトでは、キックオフセミナーにおけるDE&I（Diversity, Equity and Inclusion）をテーマとした講演や、各社経営層によるパネルディスカッションを起点として活動を展開しています。また、女性活躍推進や働き方改革に関するセミナー、参加企業の工場見学、意見交換を通じて各社の課題を共有・分析し、具体的な改善施策の立案と実践につなげていきます。参加者一人ひとりのリーダーシップの醸成を図るとともに、企業の枠を超えたネットワークを構築し、地域産業の発展や課題解決に向けた連携を促進することで、地域社会における製造業のリーダーシップ発揮につなげていきます。



健康経営

太陽誘電は、企業価値の源泉である従業員と組織の成長が相互に高まる状態を「HRウェルビーイング」と定義しています。従業員一人ひとりが能力を最大限に発揮できる環境を実現することで、生産性向上と持続的な企業価値向上を目指しています。

HRウェルビーイングの実現に向け、従業員のポテンシャルを最大化することを重要なテーマとしています。その指標の「主観的イキイキ度」※のモニタリングを通して、従業員が心身ともに良好な状態で自らの能力を発揮できているかを可視化しています。

生活習慣に関する指標として設定しているFocus 5については、継続的に実績を把握し、施策の進捗を定量的に確認しています。これらの取り組みは、従業員の行動変容や職場環境の改善を通じて主観的イキイキ度の向上につながるものと位置付けています。これらの指標から、施策の有効性を検証し、より実効性の高い健康経営を推進しています。

※ ストレスチェック時に測定するプレゼンティーイズムの逆数より算出

Focus 5 の推移

定義		2025年度 目標（%）	2025年度 実績（%）
食事	BMI 18.5以上25未満の従業員の割合	65.3	64.3↓
非喫煙	喫煙をしない従業員の割合	83.3	83.6↑
運動	運動習慣のある従業員の割合	28.7	30.7↑
睡眠	睡眠で十分な休養が取れる従業員の割合	78.3	60.9↑
ストレス	「高ストレス」に該当しない従業員の割合	86.3	85.2↑

※ 矢印は前年度比増減

健康経営

健康経営 | 社会（S） | サステナビリティ

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

人権

基本的な考え方

太陽誘電は、社会から信頼される企業を目指し、労働人権に関するあらゆる法規や、「国連世界人権宣言」「労働における基本的原則および権利に関するILO宣言」「国連グローバル・コンパクト」「国連ビジネスと人権に関する指導原則」「RBA行動規範」等の国際規範を支持し、尊重しています。

また、太陽誘電グループCSR憲章および行動規範を定めるとともに、人権の尊重および適正な労働の実行のため、労働人権マネジメントシステムを整備、運用しています。「労働人権マネジメント方針および順守事項」に従い、各拠点でPDCA活動を通じて継続的改善を図っています。その他にも、より具体的な手順を記載した詳細な「グループ労働人権マネジメントマニュアル」、労働時間についての「週60時間制限ならびに連続6日勤務制限に関する管理基準」などを制定し、全拠点においてモニタリングをしています。

人権、労働などに関するリスク評価としては、定期的にRBA行動規範をベースとした労働人権についての自己評価を行っており、フィードバックによる改善・是正活動を行っています。

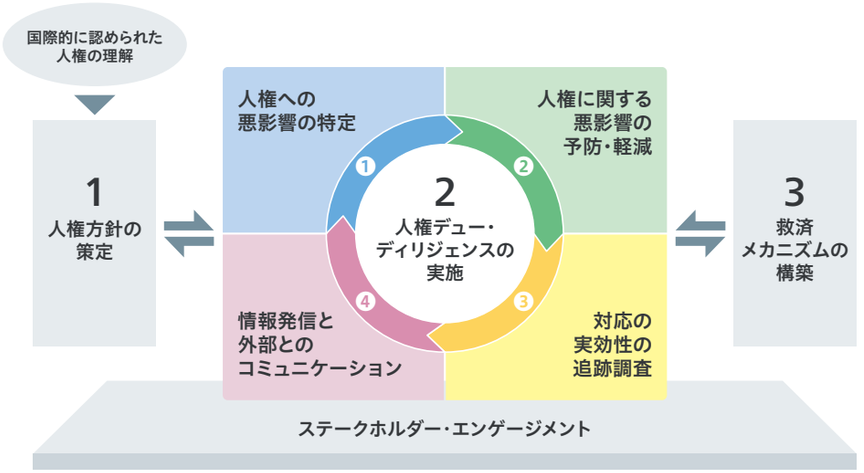
人権と労働

人権と労働 | 社会(S) | サステナビリティ



人権デュー・ディリジェンス

太陽誘電は、人権方針の策定、人権デュー・ディリジェンスの実施（人権への悪影響の特定・人権に関する悪影響の予防軽減・対応の実効性の追跡調査・情報発信と外部とのコミュニケーション）、救済メカニズムの構築に取り組んでいます。



① 人権への悪影響の特定
バリューチェーン上における潜在的な人権リスクを分析し、対応が必要な課題を特定しています。

② 人権に関する悪影響の予防・軽減
特定した人権リスクを関連する部門に展開し、負の影響の防止・軽減に向けた取り組みを進めています。

③ 対応の実効性の追跡調査
RBA行動規範をベースとした労働人権についてのセルフアセスメントを実施。得られた結果を基に改善・是正活動を行います。

④ 情報発信と外部とのコミュニケーション
企業ウェブサイト、統合報告書などによる情報開示を行います。

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

安全衛生

中期経営計画2025振り返り

太陽誘電グループでは、安全衛生基本理念に基づき、従業員が安心して働ける職場を追求するための安全衛生活動を行っています。5M（Man、Machine、Method、Material、Measurement）の項目ごとに取り組みを明確にし、労働災害防止に向けた活動を実施しています。

中期経営計画2025では、度数率0.08未満を目標に掲げ、継続的な取り組みにより確実に改善を進めましたが、2025年度の結果は0.10でした。

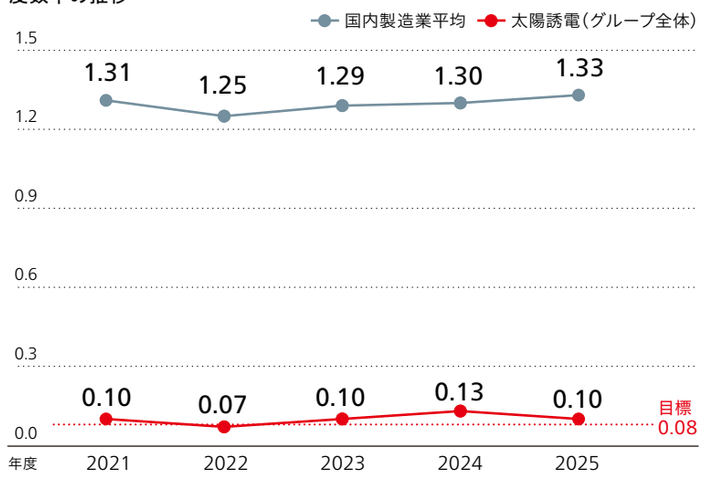
安全・環境報告書

安全・環境報告書 | サステナビリティ

安全衛生

安全衛生 | 社会（S） | サステナビリティ

度数率の推移



$$\text{度数率} = \frac{\text{労働災害による被災者数[休業1日以上]}}{\text{在籍労働者の延べ実労働時間数}} \times 1{,}000{,}000$$

中期経営計画2030

中期経営計画2030では「安全第一な職場で健康経営と働き方改革を実現」をマテリアリティの一つとしています。従業員と企業にとって最も優先すべきは安全第一であり、絶対に起こしてはならない重大な労働災害発生ゼロを継続していくという考えから「重篤労働災害発生件数ゼロ」を新たに目標として設定しました。

労働災害の原因となる「不安全状態と不安全行動」の撲滅に向けて、これまで取り組んできた5Mの項目ごとの安全衛生活動プログラムの水準を更に向上させるための5カ年の施策を明確にしました。今後は、この新安全衛生中期計画に沿った活動を実施し、事故の撲滅、重大リスクの低減に向けた具体的な取り組みを推し進め、安全文化をつくり、根付かせていきます。

	2025年度実績	2030年度目標
重篤労働災害発生件数	ゼロ	**ゼロ**

目標達成のための取り組み	
Man	自発的な安全行動意識の醸成
Machine	設備安全活動のISO、IEC※水準化
Method	リスク予測に基づく安全作業
Material	化学物質の有害性 / 危険性の最小化
Measurement	チェック水準の深化

※ 国際規格を作成する国際標準化機関

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
40 サステナビリティ
41 コーポレートガバナンス
48 役員一覧
50 社外取締役鼎談
54 リスクマネジメント・コンプライアンス
57 情報セキュリティ
58 サプライチェーン・マネジメント
60 品質保証活動
62 環境への取り組み
66 人材戦略
72 人権
73 安全衛生
実績・評価・企業情報

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	職場の安全を最優先に、従業員一人ひとりが価値を高め、能力を十分に発揮できる職場環境の実現を目指しています。重点テーマに沿ったKPIのモニタリングや、意見交換の機会や相談窓口を通じた従業員との継続的な対話により、職場の状況や課題を把握しています。得られた知見は施策に反映し、活力ある組織づくりにつなげていきます。	■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	■HRウェルビーイング指数調査 従業員の働きやすさと働きがいの状態を把握するための定量的な調査を定期的に行っています。分析した結果から施策を立案・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。いただ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に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、購入先を対象に説明会を開催しています。太陽誘電の経営・事業方針やESGに関する最新動向を共有し、購入先におけるESGを重視した企業活動の推進を支援しています。

投資家との対話 （2025年度実績）

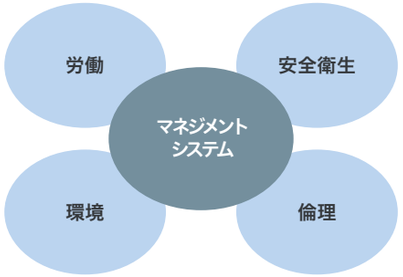
活動	回数	内容
決算説明会	4回	四半期ごとに証券アナリスト・機関投資家向けに開催。社長執行役員またはIR担当役員が、決算内容等を説明。
IR面談	317件	国内外の証券アナリスト・機関投資家とオンラインや対面で個別面談を実施。
SR面談	7件	議決権行使担当者を中心に個別面談を実施。
海外ロードショー	2回	社長執行役員やIR担当者が海外の機関投資家を訪問して個別面談を実施。

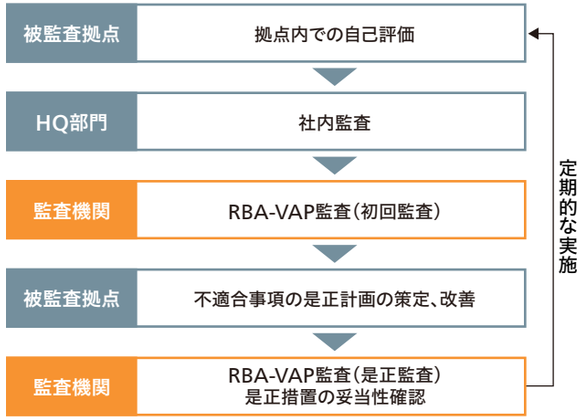
At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報
74 ステークホルダーとの対話／エンゲージメント
75 サステナビリティ評価（RBA-VAP監査）
76 11年間の財務・非財務サマリー
77 会社情報
78 株式情報
79 社外からの評価

サステナビリティ評価（RBA-VAP監査）

太陽誘電グループは、企業の社会的責任に関する国際規範であるRBA（Responsible Business Alliance）行動規範を尊重し、その順守に努めています。労働、安全衛生、環境、倫理分野の取り組みを強化するため、第三者評価であるRBA-VAP監査を、国内外5カ国の生産拠点で自主的に受審しています。

被監査拠点では、自己評価、社内監査の後に、RBA-VAP監査を受審しています。明らかになった課題に対しては、是正計画を策定し改善を進めるとともに、HQ部門がグループ全体に共有して改善を推進します。このサイクルを定期的に繰り返すことで、太陽誘電グループ全体での継続的なレベル向上を図っています。





監査の実施拠点

・太陽誘電株式会社
榛名工場／中之条工場／玉村工場／八幡原工場

・連結子会社
太陽誘電ケミカルテクノロジー
福島太陽誘電
新潟太陽誘電
和歌山太陽誘電
太陽誘電モバイルテクノロジー
エルナー（白河工場・青森工場）
韓国慶南太陽誘電
太陽誘電（常州）
太陽誘電（廣東）
TAIYO YUDEN（PHILIPPINES）
TAIYO YUDEN（SARAWAK）

RBA-VAP監査
RBA-VAP監査 | サステナビリティ

認証と評価

RBA-VAP監査の結果はスコア別に、プラチナ（200点満点）、ゴールド（180点以上）、シルバー（160点以上）の認証が発行されます。

2025年度は、太陽誘電榛名工場、玉村工場、太陽誘電ケミカルテクノロジー、エルナー白河工場が初回の監査においてゴールド認証を取得しました。不適合項目の指摘があった拠点は是正監査を受審し、監査を実施した全ての拠点で最高評価であるプラチナ認証を取得しました。

初回監査ゴールド認証
太陽誘電榛名工場


Responsible Business Alliance
Recognition that
TAIYO YUDEN CO.LTD.-HARUNA FACTORY-
Completed the RBA Validated Audit Process, achieving GOLD Status without any Priority or Major findings, earning a score of 196.8

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報
74 ステークホルダーとの対話／エンゲージメント
75 サステナビリティ評価（RBA-VAP監査）
76 11年間の財務・非財務サマリー
77 会社情報
78 株式情報
79 社外からの評価

11年間の財務・非財務サマリー

太陽誘電株式会社および連結子会社・関連会社
3月31日に終了した各事業年度および3月31日現在

（百万円）

年度	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
経営成績											
売上高	240,385	230,716	244,117	274,349	282,329	300,920	349,636	319,504	322,647	341,438	**355,341**
営業利益又は営業損失（△）	23,370	12,385	20,221	35,237	37,176	40,766	68,218	31,980	9,079	10,459	**19,996**
経常利益又は経常損失（△）	22,263	11,200	20,553	34,351	35,165	41,247	72,191	34,832	13,757	10,517	**24,129**
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失（△）	14,751	5,428	16,355	23,687	18,022	28,615	54,361	23,216	8,317	2,328	**14,806**
総資産	268,380	271,149	287,170	328,861	343,122	404,642	474,522	503,462	579,686	573,188	**615,536**
純資産	153,381	154,150	170,118	205,953	210,454	243,941	300,286	318,478	330,098	319,171	**344,412**
営業活動によるキャッシュ・フロー	38,278	29,692	33,944	42,967	52,434	52,882	67,315	39,460	51,104	33,941	**58,117**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△35,374	△28,806	△26,918	△33,581	△40,874	△42,218	△50,622	△60,438	△82,793	△63,527	**△25,695**
フリー・キャッシュ・フロー	2,904	887	7,026	9,386	11,560	10,664	16,693	△20,978	△31,689	△29,586	**32,422**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,050	△4,342	953	△1,603	△4,851	12,604	△14,711	14,485	37,647	3,048	**△6,828**
現金及び現金同等物の期末残高	39,944	36,094	43,837	51,654	57,285	81,785	88,609	84,124	94,940	67,543	**98,073**
研究開発費	9,024	10,008	10,574	13,039	12,921	12,550	13,099	12,678	13,696	15,042	**14,474**
設備投資額	41,261	33,161	24,549	38,570	39,365	49,699	34,023	50,489	92,201	64,158	**40,416**
減価償却費	23,767	24,908	25,589	26,547	27,022	29,256	31,287	34,903	39,391	46,258	**49,148**

（円）

1株当たりデータ											
1株当たり純資産[BPS]	1,299.75	1,305.96	1,440.79	1,609.72	1,672.40	1,937.86	2,403.20	2,548.15	2,640.98	2,552.94	**2,754.19**
1株当たり当期純利益（損失）[EPS]	125.27	46.08	138.80	189.93	143.04	227.99	433.46	186.32	66.75	18.67	**118.49**
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	115.54	42.43	127.88	185.87	142.67	227.32	432.19	185.71	63.49	16.13	**107.55**
1株当たり配当金	15.00	20.00	20.00	21.00	26.00	40.00	80.00	90.00	90.00	90.00	**90.00**

（%）

財務指標											
自己資本比率	57.1	56.8	59.1	62.5	61.2	60.1	63.1	63.1	56.8	55.6	**56.0**
自己資本当期純利益率[ROE]	9.7	3.5	10.1	12.6	8.7	12.6	20.0	7.5	2.6	0.7	**4.5**
総資産経常利益率[ROA]	8.3	4.2	7.4	11.2	10.5	11.0	16.4	7.1	2.5	1.8	**4.1**
投下資本利益率[ROIC]	7.2	2.6	7.6	9.8	6.8	9.8	15.7	5.9	1.9	0.5	**3.0**

非財務指標											
従業員数[連結]（名）	18,810	18,753	19,011	21,300	21,723	22,852	22,312	21,819	21,823	20,779	**20,604**
従業員数[単体]（名）	2,618	2,586	2,590	2,681	2,785	2,837	2,873	2,903	2,853	2,928	**2,803**
温室効果ガス（GHG）排出量（10^3t-CO_2e）	424	422	432	430	432	484	459	396	419	383	**350**
傷病率	0.030	0.035	0.028	0.015	0.008	0.015	0.021	0.015	0.020	0.027	**0.020**
度数率	0.15	0.18	0.14	0.08	0.04	0.08	0.10	0.07	0.10	0.13	**0.10**
女性管理職比率	—	1.1	1.4	1.8	2.5	2.4	3.7	4.2	5.9	6.5	**7.7**

※ •自己資本当期純利益率（ROE）=親会社株主に帰属する当期純利益÷期首・期末平均自己資本×100
•総資産経常利益率（ROA）=経常利益÷期首・期末平均総資産×100
•温室効果ガス（GHG）排出量の算定方法を変更し、2020年度以降の一部数値を遡及変更
•度数率＝労働災害による被災者数[休業1日以上]÷在籍労働者の延べ実労働時間数×1,000,000
•女性管理職比率：翌年度の4月1日時点の数値

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値

実績・評価・企業情報
74 ステークホルダーとの対話／エンゲージメント
75 サステナビリティ評価（RBA-VAP監査）
76 11年間の財務・非財務サマリー
77 会社情報
78 株式情報
79 社外からの評価

会社情報

会社情報（2026年10月1日現在）

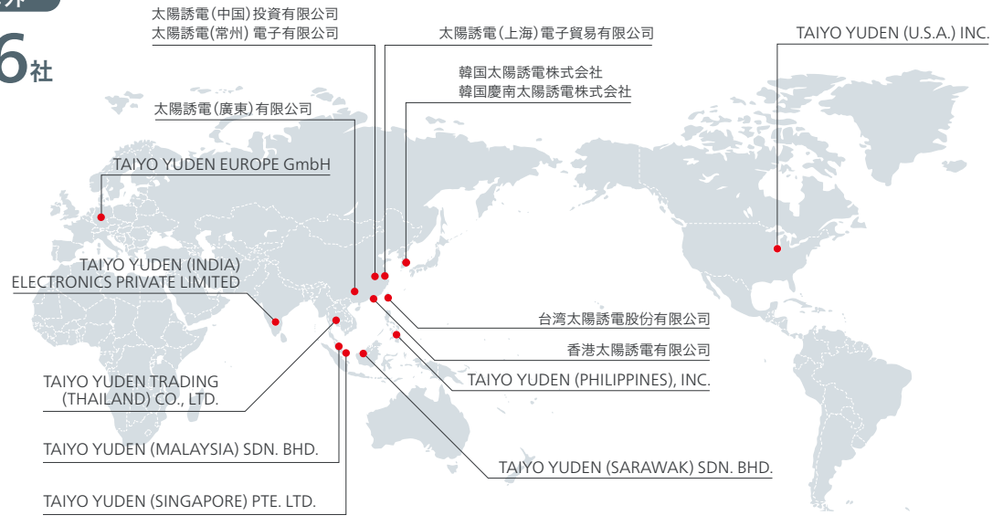
商号	太陽誘電株式会社 TAIYO YUDEN CO., LTD.
本社	〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-19
電話	(03)6757-8310（大代表）
代表	代表取締役社長執行役員　佐瀬 克也
設立	1950（昭和25）年3月23日
資本金	335億75百万円（2026年3月31日現在）
従業員数	20,604名（連結） 2,803名（単体）（2026年3月31日現在）
生産品目	積層セラミックコンデンサ インダクタ アルミニウム電解コンデンサ 通信用デバイス 回路モジュール 他
URL	https://www.yuden.co.jp/jp/

太陽誘電グループ（主な子会社）

国内
8社



海外
16社



At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値

実績・評価・企業情報
74 ステークホルダーとの対話／エンゲージメント
75 サステナビリティ評価（RBA-VAP監査）
76 11年間の財務・非財務サマリー
77 会社情報
78 株式情報
79 社外からの評価

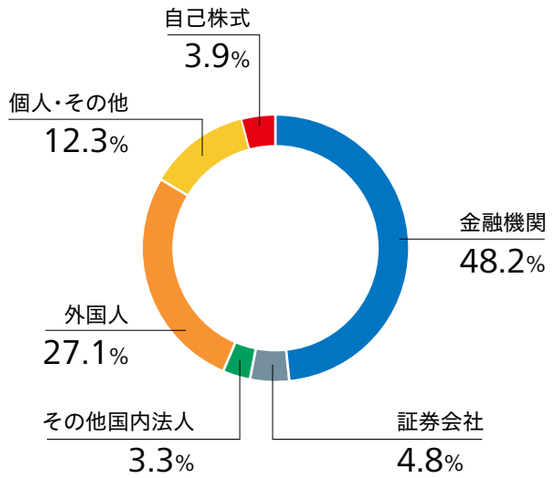
株式情報

株式情報（2026年3月31日現在）

株式の状況

証券コード	6976
上場証券取引所	東京証券取引所
単元株式数	100株
発行可能株式総数	300,000,000株
発行済株式総数	130,218,481株
株主総数	35,876名

所有者別株式分布状況



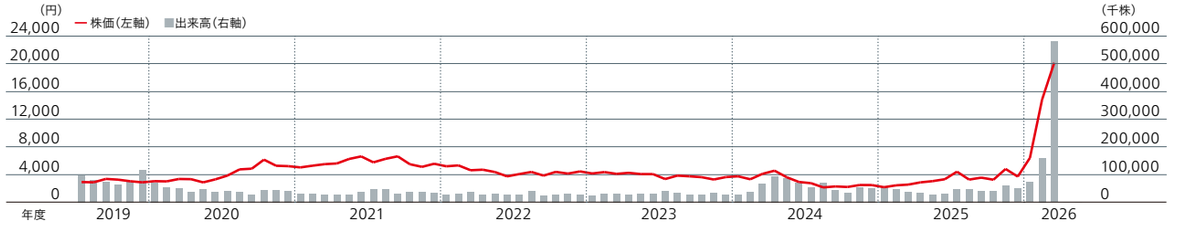
※ 表示単位未満は切り捨てて表示しています。

大株主の状況

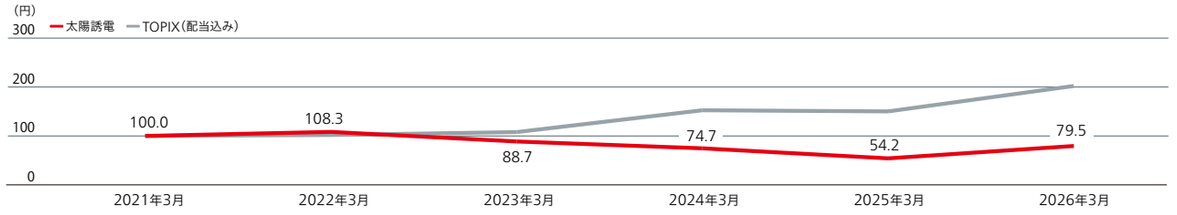
株主名	所有株式数（単位：株）	持株比率（単位：%）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	34,073,500	27.2
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	21,586,700	17.2
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505301	4,213,444	3.3
株式会社伊予銀行	2,000,100	1.5
公益財団法人佐藤交通遺児福祉基金	1,916,640	1.5
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	1,849,817	1.4
JP MORGAN CHASE BANK 385781	1,812,945	1.4
バークレイズ証券株式会社	1,770,300	1.4
日本生命保険相互会社	1,666,450	1.3
HSBC HONG KONG – TREASURY SERVICES A／C ASIAN EQUITIES DERIVATIVES	1,538,044	1.2

※1 当社は、自己株式5,167,907株を保有していますが、上記大株主からは除外しています。
※2 持株比率は自己株式を控除して計算しています。
※3 表示単位未満は切り捨てて表示しています。

株価・出来高の推移



株主総利回り（TSR）の推移



At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報
74 ステークホルダーとの対話／エンゲージメント
75 サステナビリティ評価（RBA-VAP監査）
76 11年間の財務・非財務サマリー
77 会社情報
78 株式情報
79 社外からの評価

社外からの評価 (2026年9月1日現在)

GPIFが採用するESGインデックスへの組み入れ

- FTSE Blossom Japan Index
- FTSE Blossom Japan Sector Relative Index
- S&P/JPX カーボン・エフィシェント指数
- MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数
- MSCI日本株女性活躍指数(WIN)
- Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index(GenDi J)

その他のESGインデックスへの組み入れ

- FTSE4Good Index Series
- MSCIジャパンESG セレクト・リーダーズ指数
- SOMPOサステナビリティ・インデックス

その他サステナビリティに関する評価

- 「CDP Climate」においてAリストに認定
- 「CDPサプライヤーエンゲージメント評価」で「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に認定
- EcoVadis社によるサステナビリティ調査でブロンズ評価を獲得
- 「健康経営優良法人(ホワイト500)」に認定
- 「スポーツエールカンパニー」に認定
- 「えるぼし」認定において3つ星取得
- 「プラチナくるみん」に認定

社外からの評価

社外からの評価・第三者評価 | サステナビリティ

At a Glance
編集方針
目次
価値創造ストーリー
企業価値向上への取り組み　経済価値
企業価値向上への取り組み　社会価値
実績・評価・企業情報
74 ステークホルダーとの対話／エンゲージメント
75 サステナビリティ評価(RBA-VAP監査)
76 11年間の財務・非財務サマリー
77 会社情報
78 株式情報
79 社外からの評価

太陽誘電株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-19
電話(03)6757-8310(大代表)
https://www.yuden.co.jp/jp/