

TAIYO YUDEN

太陽誘電株式会社

統合報告書2025

INTEGRATED REPORT 2025

私たちは、人びとの暮らしに欠かせない商品を開発・製造するグローバル電子部品メーカーです

太陽誘電は、スマートフォンを始めとする通信機器や自動車、情報インフラ・産業機器など、人びとの暮らしに欠かせない多様な電子機器に搭載する電子部品の開発・製造・販売を行っています。世界初の電子部品を生み出し続けるなど高い技術力を誇り、グローバルに商品を提供しています。

— データで見る太陽誘電 —

創業年数

75 年

積層セラミックコンデンサ(MLCC)

世界シェア 第**3**位

(2024年度(当社調べ))

(参考)電子機器におけるMLCC使用個数の一例 (2025年4月時点(当社調べ))



スマートフォン※1台当たり

約 **1,500** 個 ※ハイエンド機種



電気自動車1台当たり

約 **10,000** 個



AIサーバー1台当たり

約 **10,000 ~ 20,000** 個

売上高

3,414 億円

(2024年度)

営業利益率

3.1 %

(2024年度)

ROE

0.7 %

(2024年度)

ROIC

0.5 %

(2024年度)

GHG排出量削減率

(2020年度比)

△20.9 %

(2024年度)

廃棄物削減率

(2020年度比)

△0.3 %

(2024年度)

水使用量削減率

(2020年度比)

△10.2 %

(2024年度)

度数率※

0.13

(2024年度)

ワークエンゲージメント

2.28

(2024年度)

新卒女性採用率

36.4 %

(2025年4月1日時点)

女性管理職比率

6.5 %

(2025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。2024年度の国内製造業平均は1.30。

海外売上高比率

93.0%

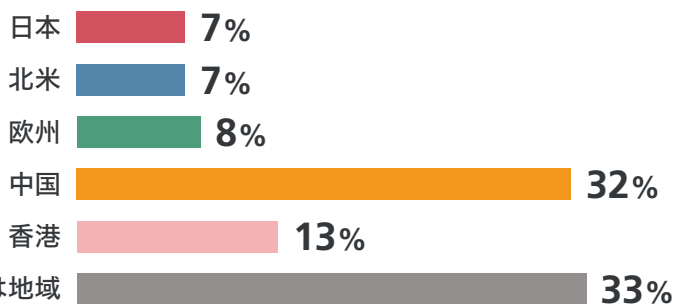
(2024年度)

海外生産比率

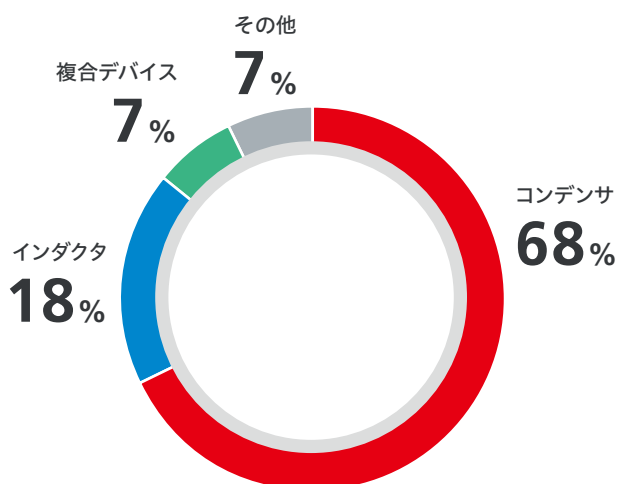
68.3%

(2024年度)

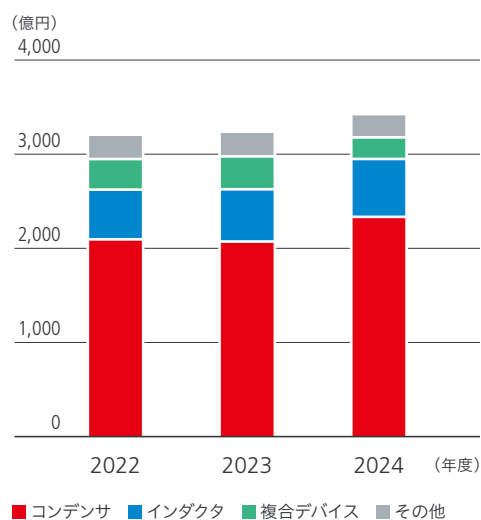
地域別売上構成比 (2024年度)



製品別売上構成比 (2024年度)



売上高の推移



Company Profile

統合報告書2025の発行にあたって

太陽誘電の統合報告書は、経済価値と社会価値の向上を両輪として企業価値向上を目指す当社グループの価値創造活動を、具体的な戦略や施策を通じてご説明しています。

今年度は、2021年度よりスタートさせた5カ年の「中期経営計画2025」の最終年度にあたります。目標の達成が難しい分野は、課題を徹底的に分析して対策を講じるなど、次期中計での成長に向けた準備を着実に進めています。今回は、それらの取り組みなどの説明を拡充して掲載しています。また、監査等委員会設置会社へ移行した当社取締役会のあり方についての考え方をご紹介します。

報告書の作成にあたっては、ステークホルダーの皆様との対話でお聞かせいただくご意見を踏まえ、経営者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、太陽誘電をより一層ご理解いただくための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、情報開示の充実と透明性の向上に努めてまいります。

2025年10月
取締役専務執行役員

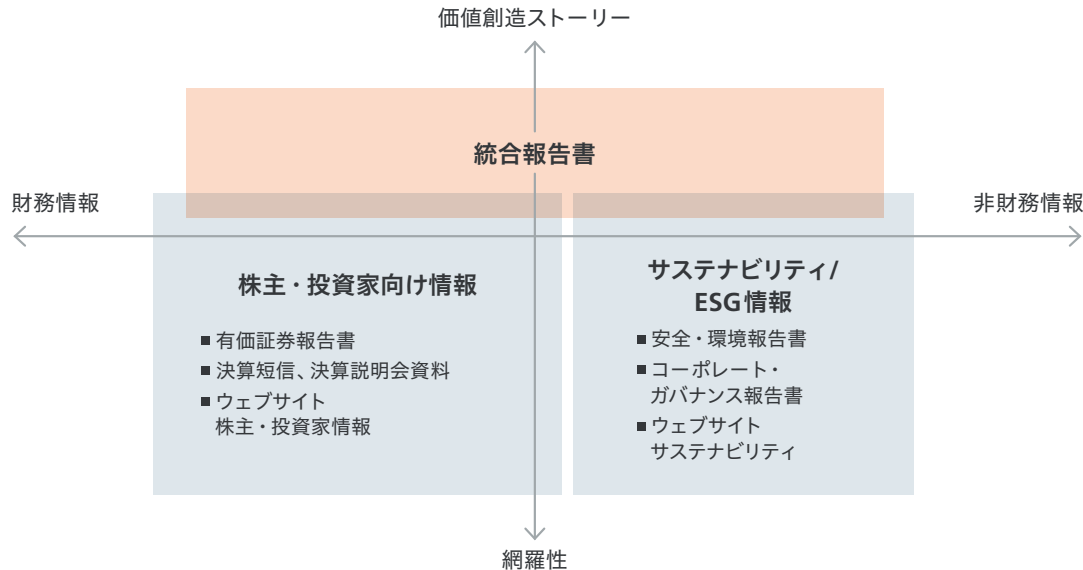
福田 智光

「統合報告書2025」編集関連部署(50音順)

太陽誘電株式会社

開発研究所／経営管理部／広報部／社長室／情報システム部／人事部／総務部／知的財産部／調達管理部／品質保証部／法務部

情報開示体系



報告対象範囲

本報告書は、太陽誘電株式会社、国内子会社9社、海外子会社21社を合わせた31社(2025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。



GRI対照表は太陽誘電ウェブサイトにてご覧いただけます。



<https://www.yuden.co.jp/jp/sustainability/misc/GRI/>

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。



株主・投資家情報
<https://www.yuden.co.jp/jp/ir/>



サステナビリティ
<https://www.yuden.co.jp/jp/sustainability/>

CONTENTS

- 2 Company Profile
4 編集方針

Section 1

OUR STORY

[価値創造ストーリー]

- 8 ミッション、経営理念、ビジョン
10 価値創造の歴史
12 太陽誘電の価値提供分野
14 事業活動を通じた価値提供
16 マテリアリティ
18 中期経営計画2025（2021～2025年度）
20 財務・非財務ハイライト
22 社長メッセージ
27 財務担当役員メッセージ

Section 2

STRATEGIES

[価値創造のための戦略]

- 32 市場環境と事業の展開
34 価値創造モデル
36 太陽誘電の経営資本
37 営業概況 At a Glance
42 R&D
46 **Special Feature1**
技術を守り、価値を創る知財戦略

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：2024年4月1日から2025年3月31日まで 2024年度または2025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、2025年6月27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。

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お願いいたします。

Section 3

FOUNDATION

[価値創造を支える基盤]

- 52 **Special Feature2** 社長×社外取締役 対談
企業価値向上を目指す太陽誘電取締役会の試み
55 ESG
55 (G)ガバナンス
62 役員一覧
64 リスクマネジメント・コンプライアンス
67 情報セキュリティ
68 サステナビリティ
69 (E)環境関連活動
70 気候変動への取り組み
77 資源の有効活用と循環型社会構築への貢献
79 (S)社会関連活動
83 人材戦略
89 ステークホルダーとの対話／
エンゲージメント
90 サステナビリティ評価（RBA-VAP監査）
91 社外からの評価

CORPORATE DATA

[コーポレートデータ]

- 92 11年間の財務・非財務サマリー
94 財務レビュー
96 ESGデータ
98 会社情報
99 株式情報

Section 1

[価値創造ストーリー]

OUR STORY

— 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ラジオに必要な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。

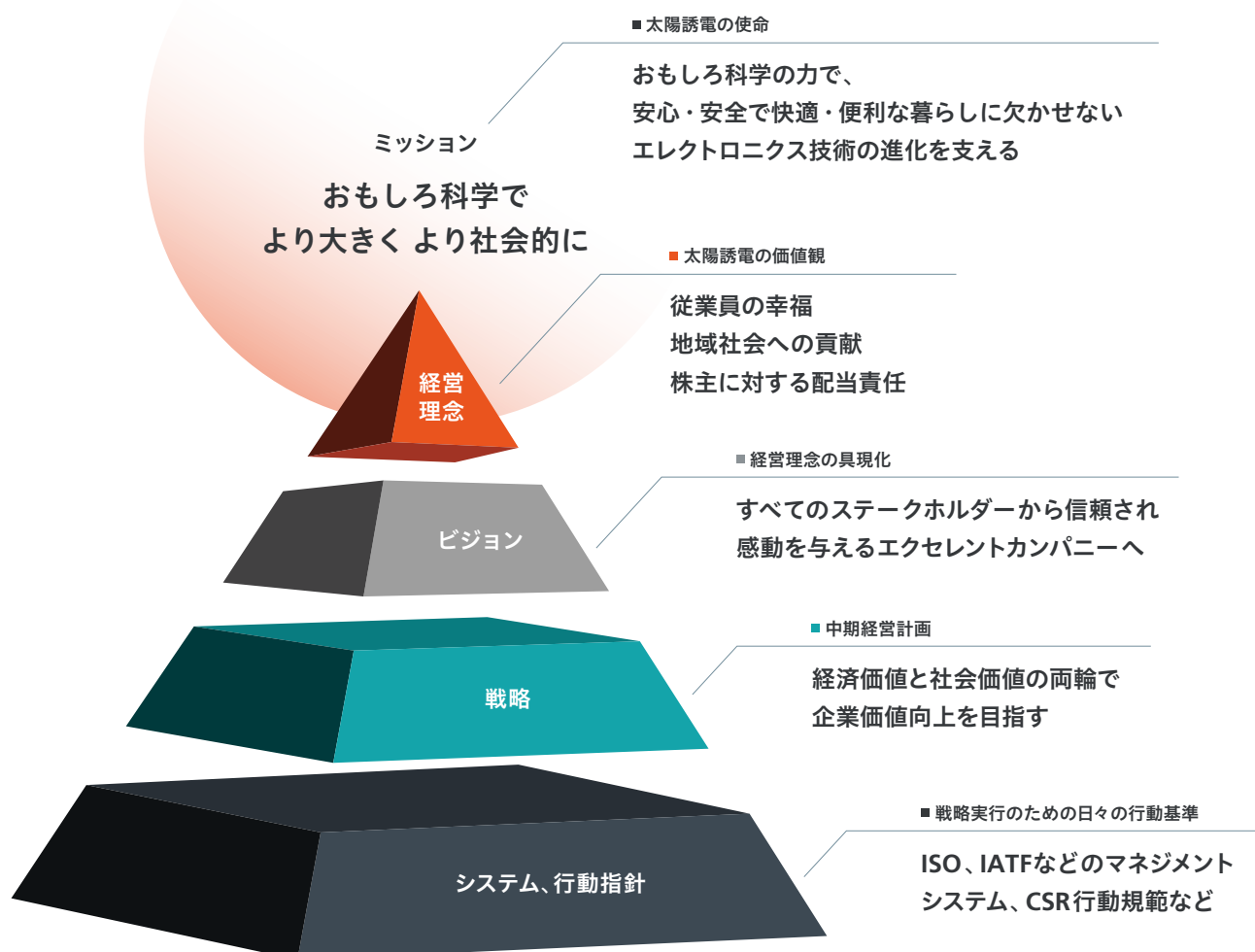
ミッション、経営理念、ビジョン

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。





1957年頃の素地工場（高崎工場）

[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いています。



創業者 佐藤 彦八

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、社会の要請に応じ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。

1950年代

トランジスタラジオ登場

ラジオやテレビなどの
電子機器の普及

1960年代

輸出製品としての
テレビ、トランジスタラジオなどの
生産が拡大

海外における需要増

1970年代

家庭用ビデオテープレコーダー（VTR）、
オーディオ機器などが普及

省エネ、省電力化

創業

1950

売上高の推移

1960

1970

1980

太陽誘電の価値提供

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



設立当時の台湾太陽誘電

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

アキシア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





1980年代

携帯用CDプレーヤー、
自動車電話などが登場

電子機器の小型化や
軽量化が進展

～2010年

家庭用ゲーム、携帯電話や
パソコンなどが普及

IT関連製品の需要が増え
国際分業化が進行

2011年～

スマートフォンやタブレットが急速に普及、
また自動車の電子化が加速

スマートフォン、タブレットなどの
高機能化と薄型化が進行

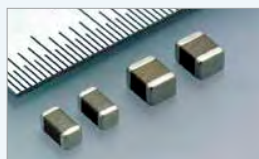
(億円)

4,000



1984年7月

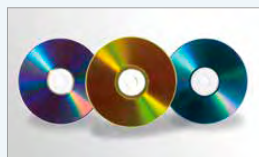
世界初のニッケル電極大容量積層
セラミックコンデンサを開発



「3216」「3225」タイプ

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



DVD-R、BD-R、CD-R

1999-2000年

海外4生産拠点を
同時立ち上げ



TAIYO YUDEN (SARAWAK)

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

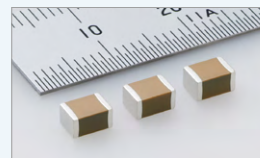
太陽誘電モバイルテクノロジー
株式会社を子会社化

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)

太陽誘電の価値提供分野

豊かな社会づくりに向けて 価値提供の領域を拡大しています

太陽誘電の主力商品

▶ p.37 営業概況 At a Glance

■ 内は製品別売上構成比
(2024年度)



その他 7%

電子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。

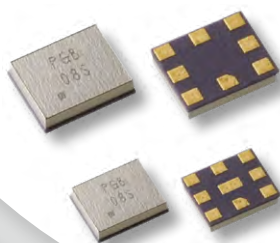


コンデンサ 68%

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、スマートフォン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。

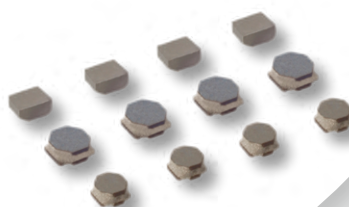
複合デバイス 7%

主な商品は通信用デバイス(FBAR/SAW)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。





太陽誘電の商品は様々な分野で使われています。例えば主力商品である積層セラミックコンデンサは、スマートフォン、パソコン、ゲーム機器など私たちの日常生活に普通に存在する製品に使われています。近年は自動車など様々な製品の電子化やデータセンターの拡大などにより、新たな需要が増加しています。このような技術進化に必要不可欠な商品を開発する太陽誘電の価値提供領域は、より一層拡大しています。

用途分野別
売上構成比
(2024年度)

情報インフラ・ 産業機器



- サーバー
- 基地局通信装置
- セキュリティカメラ

20%

自動車



- 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

30%

通信機器



- スマートフォン

24%

情報機器



- タブレット端末
- パソコン
- HDD、SSD

18%

民生機器



- ゲーム機器
- スマートウォッチ
- ワイヤレスイヤホン

8%

CASE

新時代のモータリゼーション への貢献

モビリティ革命を表す4つのメガトレンド「CASE*」の進行により、自動運転車や電気自動車の成長が加速しています。自動車の電子化・電動化に伴い、ECU(電子制御ユニット)や電子部品の需要は拡大の傾向が継続する見通しです。更に、AI技術の進化により車両の知能化が進み、センサーや演算処理を支える電子部品の重要性も一層高まっています。

*Connected、Autonomous、Shared & Services、Electric

5G・6G

データ通信量の激増に 対応

2018年にサービスが始まった第5世代移動通信システム(5G)は、スマートフォンに加え、IoTデバイスや遠隔操作ロボットなどへの応用が期待され、基地局通信装置やサーバーなどのインフラが整備されています。近年では、生成AIを始めとするAI技術の進展により、大容量・高速・低遅延な通信環境の重要性が増し、データセンターやエッジコンピューティングの整備も加速しています。将来的に6Gでは、更なる通信量の増加と、AIと通信の融合による新たな社会インフラの構築が見込まれています。

事業活動を通じた価値提供

つながる社会を

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。



ADASなどの
自動車の進化



スマートモビリティ
で脱炭素社会の
実現へ

「回生電動
アシストシステム」で
エネルギー消費・
CO₂排出ゼロ、
健康寿命延伸に
貢献



スマート
ファクトリーで
生産性改善

「IoTエンジンsoliot™
による位置検知
ソリューション」で
工場内の人や物の
位置情報を見える化



IoT、センシング
でつながる
社会



回生電動アシストシステム

- 電動アシスト自転車に搭載され、運動エネルギーの回収・再利用が可能なシステム
- ブレーキの減速時や下り坂での速度抑制時にモーターで発電し、バッテリーに充電
- 下り坂では回生ブレーキを活用することで速度が抑制され、オーバースピードを抑制



支える太陽誘電



自然災害に
備える

「河川モニタリング
システム」で
河川や水路の
管理業務を軽減



高品質な
無線通信



5G、6Gの
発展



仮想空間



効率的な社会
インフラの構築

「橋梁モニタリング
システム」で
橋梁や道路の効率的な
保守・メンテナンスが
実現可能



生成AI

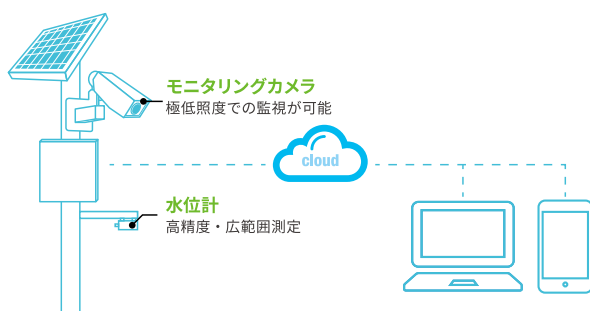


モノによる価値創造

▶ p.37 営業概況 At a Glance



ソリューションによる
価値創造



河川モニタリングシステム

- 水位計、モニタリングカメラを備え、豪雨時などに遠隔で河川の状態をモニタリングできるシステム
- 観測データは無線通信を経由し、リアルタイムでアップロード。水位データ、河川画像を同一画面に表示し、パソコンやスマートフォンで状況把握が可能

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。2021年度にスタートした中期経営計画

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。中期経営計画2025の立案過程において、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。

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）	SDGs目標	中期経営計画2025における重点施策	中期経営計
				項目
経済価値	基幹事業成長のためのコア技術の強化	 目標 7 エネルギー  目標 9 インフラ、産業化、イノベーション	■ 商品戦略 積層セラミックコンデンサ(MLCC)の更なる成長に加え、インダクタと通信用デバイスを強化し、コア事業として確立 ■ 市場戦略 注力すべき市場(自動車+情報インフラ・産業機器)の売上比率を50%へ ■ 財務戦略 電子部品の需要拡大に対応するため、継続的な能力増強を実施	売上高 営業利益率 ROE ROIC
	社会課題解決のためのソリューション創出	—	—	—
社会価値	(E) 環境	 目標 6 水・衛生  目標 12 持続可能な消費と生産  目標 13 気候変動	■ 数値目標を掲げて取り組みを加速	GHG 排出量 (2030年度) ※絶対量、2020年度比 廃棄物 水使用量 ※原単位、2020年度比
		 目標 3 保健  目標 5 ジェンダー  目標 8 経済成長と雇用		傷病率 度数率 ワークエンゲージメント 新卒女性 採用率
	(S) 社会	安全第一な職場で健康経営と働き方改革を実現		女性管理職 比率 (2030年度)
		ダイバーシティを基盤とした人材の開発と育成		—
	(G) ガバナンス	事業の成長を支える経営品質の向上		—
		 目標 11 持続可能な都市  目標 16 平和		—



2025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。

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

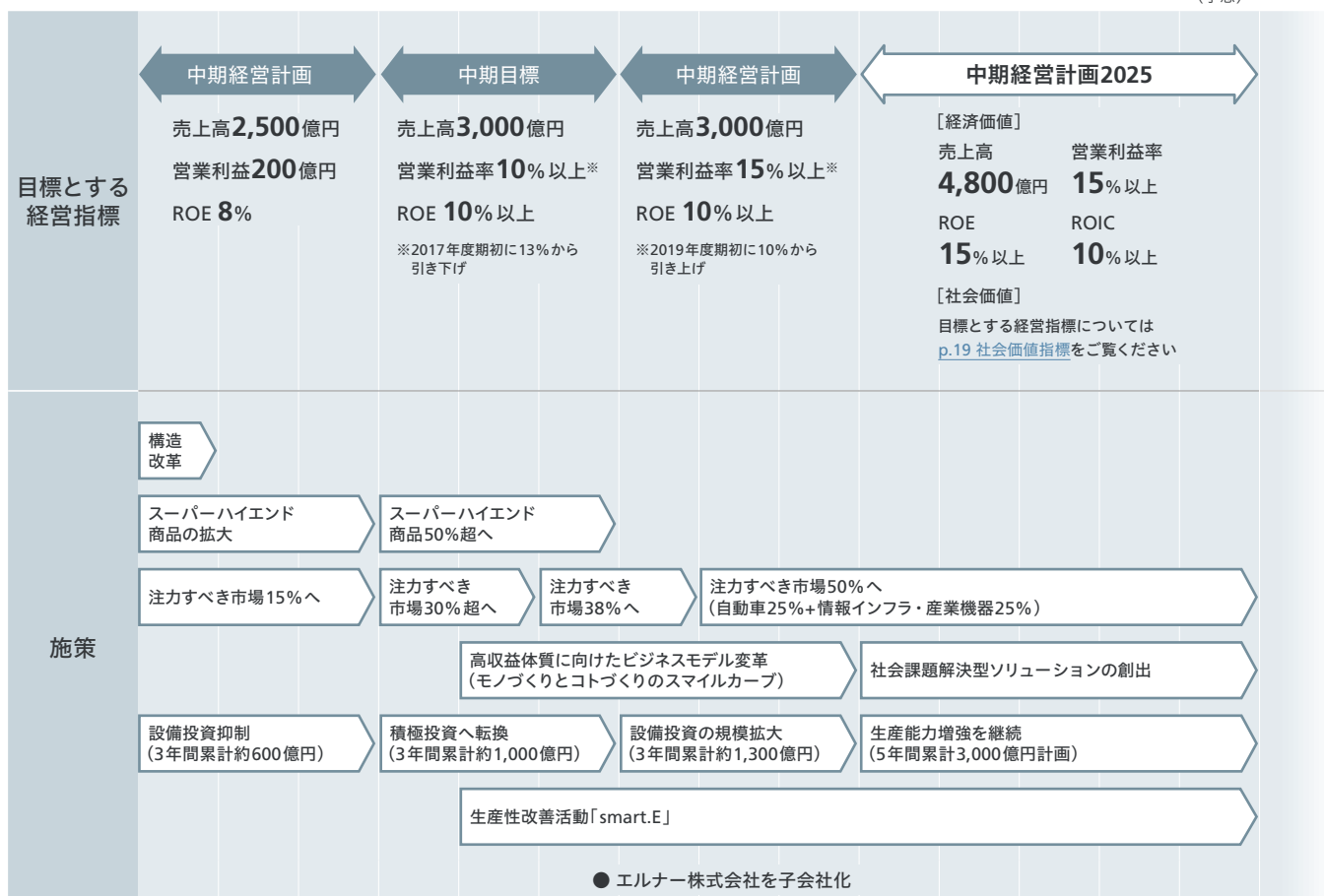
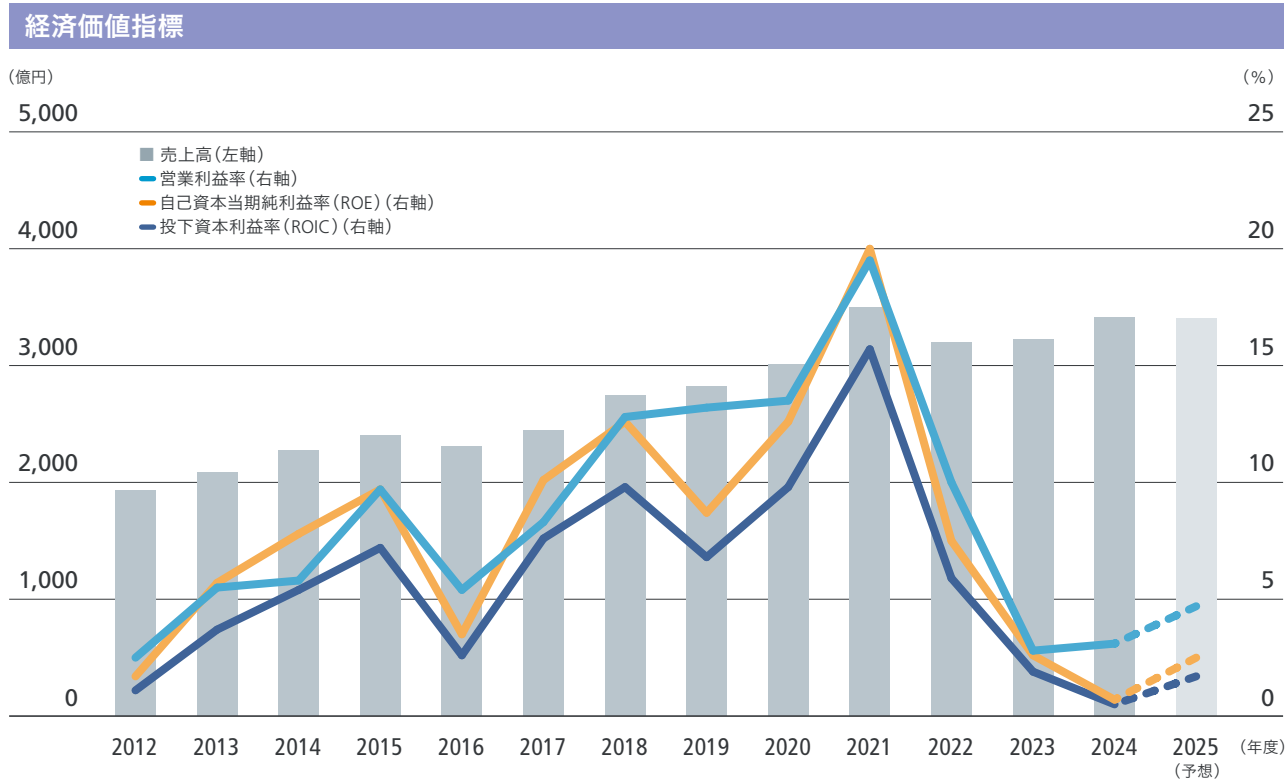
経営陣における複数回の議論においてマテリアリティとして特定し、取締役会にて承認し、2021年に開示。

画2025における経営指標		2024年度の取り組み例	関連ページ
目標	2024年度実績		
4,800億円	3,414億円	- 高品質で環境負荷の低減を実現するスマート商品の開発と安定供給への取り組み ■コンデンサ：AIサーバー、自動車向けなど高付加価値ゾーンに注力・供給力拡大 ■インダクタ：メタル系パワーインダクタの用途拡大、アイテムミックスの改善 ■通信用デバイス：構造改革による事業再構築	▶ p.37 営業概況 At a Glance
15%以上	3.1%	■生産能力増強で供給力を拡大し、自動車、情報インフラ・産業機器向けの販売拡大 ■注力すべき市場の売上比率50%	▶ p.18 中期経営計画2025
15%以上	0.7%	■最先端積層セラミックコンデンサ(MLCC)の生産を担うヘッドクォーター拠点である玉村工場において、商品開発力高度化のための新棟を竣工 ■MLCCの生産能力を前年度比10~15%増強	—
10%以上	0.5%	■電動アシスト自転車に搭載され、運動エネルギーの回収・再利用が可能な回生電動アシストシステムの採用増加 ■河川モニタリングシステムやワンコイン浸水センサの実証実験拡大	▶ p.14 事業活動を通じた価値提供
42%削減	20.9%削減	■生産・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 ■TCFDに沿った情報開示の拡充(安全・環境報告書2024、統合報告書2024など) ■国際環境非営利団体CDPより、3年連続で気候変動における最高評価のAリスト企業として選定 ■国際的イニシアティブSBTiより、2030年度に向けたGHG(温室効果ガス)削減目標が科学的根拠に基づいた目標と認められ、SBT認定を取得	▶ p.69 環境関連活動
10%削減 10%削減	0.3%削減 10.2%削減	■生産拠点における、生産工法見直しなどによる廃棄物の削減 ■生産拠点における、水供給設備の最適化などによる水使用量削減	
<0.016 <0.08	0.027 0.13	■安全衛生中期目標(2022~2025年度)に基づく5M(Man、Machine、Method、Material、Measurement)の項目ごとの安全衛生活動を推進 ■使用する有機溶剤や生産方法の検討・見直し、有害性のより低い物質への切り替え	▶ p.79 社会関連活動
2.5以上	2.28	■マネジメント研修やハラスメント研修などの拡充、キャリアプラン研修でのジョブカード導入 ■交代勤務者向けの睡眠セミナー、ストレス負荷が高い部門へのラインケア研修の実施	▶ p.83 人材戦略
30%以上	36.4%※	■女性を対象としたオープン・カンパニー、会社説明会の実施 ■女子学生向け採用イベントへの参加	
10%以上	6.5%※	■無意識の偏見による不公平や誤解を減らす、アンコンシャスバイアス研修の実施 ■女性の活躍推進を目的とした、研修や交流会の実施 ■部下の仕事と家庭の両立支援への理解を深める、管理職向けeラーニングの提供	
—	—	■国際標準の情報セキュリティ認証規格であるISO27001認証取得の推進	▶ p.67 情報セキュリティ
		■法規制やリスクを組織単位でリスト化し、対策を立案・実施	▶ p.64 リスクマネジメント・コンプライアンス
		■災害時具体的行動基準(緊急時連絡含)、グループ事業継続規定の見直し改善 ■日本国内での拠点ごとの災害時優先電話対応 ■各拠点ハザードの確認と見直し ■顧客からの「BCP問合せ対応」の組織連携化とスピードアップ、システム化	

※2025年4月1日時点

中期経営計画2025 (2021～2025年度)

経営指標の推移と目標

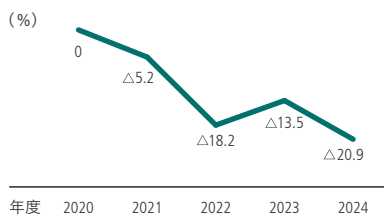




社会価値指標

GHG排出量※

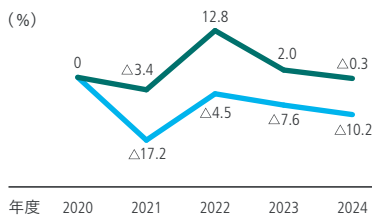
2030年度目標
絶対量42%削減(単年△4.2%相当)



※算定方法を変更し、2020年度以降の一部数値を遡及変更

廃棄物※・水使用量

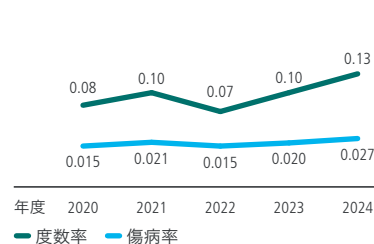
2025年度目標
原単位10%削減(単年△2.0%相当)



※算定方法を変更し、2020年度以降の一部数値を遡及変更

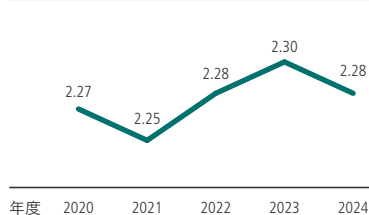
傷病率・度数率

目標
傷病率<0.016 度数率<0.08



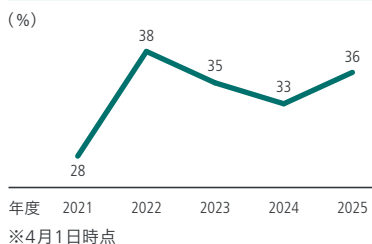
ワークエンゲージメント

目標
2.5以上



新卒女性採用率※

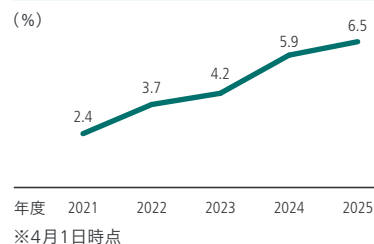
目標
30%以上



※4月1日時点

女性管理職比率※

2030年度目標
10%以上



※4月1日時点

中期経営計画2025の進捗と課題

中期経営計画2025(2021～2025年度)では、安定的な成長が見込める自動車市場、情報インフラ・産業機器市場を「注力すべき市場」と定義し、この市場を中心に売上伸長を図りつつ、経済価値と社会価値を両輪とした企業価値向上を目指しています。経済価値においては、売上高、営業利益率、ROE、ROICを経営指標に設定しました。社会価値においては、GHG排出量、廃棄物・水使用量、職場の安全、ダイバーシティなどを経営指標に設定しました。また、計画初年度の2021年度から5年間で3,000億円の設備投資計画を進めてきました。

2021年度は好調な市場環境を背景に、営業利益率、ROE、ROICが最終目標を超過するなど順調な滑り出しとなりましたが、2022年度は電子部品需要が一転して各経営指標が悪化しました。2023年度も情報機器や情報インフラ・産業機器市場の需要が回復せず、「注力すべき市場」の売上構成比は48%と、目標の50%を下回りました。2024年度には情報機器や情報インフラ・産業機器を中心に需要回復が見られたものの、2022年度後半から続いた需要の低迷や先行投資の影響により、計画最終年度である2025年度での経済価値の目標達成は難しい見込みですが、事業活動は着実に推進してい

ます。特に、積層セラミックコンデンサ(MLCC)やインダクタなどの高付加価値製品の需要は堅調であり、「注力すべき市場」の売上構成比は、2024年度には再び50%に到達しました。設備投資計画は2024年度まで計画通りに進めていましたが、2025年度はFCF創出に向けて設備投資を抑制するため、当初計画していた5年間累計の設備投資額3,000億円を下回る見込みです。なお、AIサーバーや自動車向けを中心とした生産能力増強は継続していきます。

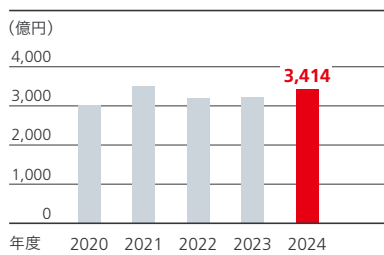
社会価値に関する経営指標では、新卒女性採用率が前年に続き目標を達成し、女性管理職比率も着実に改善しました。また、GHG排出量や水使用量は順調に削減が進む一方、廃棄物削減は計画に対して遅れがあり、度数率やワークエンゲージメントの改善も足踏み状態です。これらの指標の目標達成に向け、今後も継続的な取り組みを展開していきます。気候変動対策では、省エネ・創エネ・再エネを軸とした活動やTCFDに基づく対応が国際環境非営利団体CDPから高く評価され、2024年度も3年連続で「CDP気候変動」Aリスト企業に選定されました。更に、GHG削減目標はSBT認定を取得し、科学的根拠に基づいた取り組みを加速しています。

財務・非財務ハイライト

太陽誘電株式会社および連結子会社・関連会社
各事業年度および年度末(3月31日)現在

[財務]

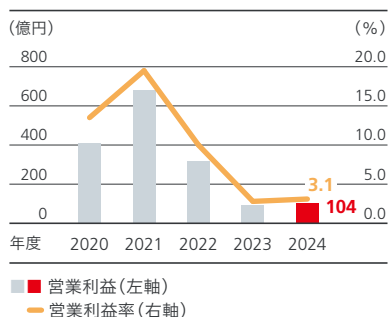
売上高 **3,414** 億円
前年度比 5.8% up



前年度比増収となりました。用途分野別では民生機器、情報機器、自動車、情報インフラ・産業機器向けが売上を拡大しました。また、製品別では、コンデンサとインダクタが売上を伸ばしました。

営業利益 **104** 億円
15.2% up

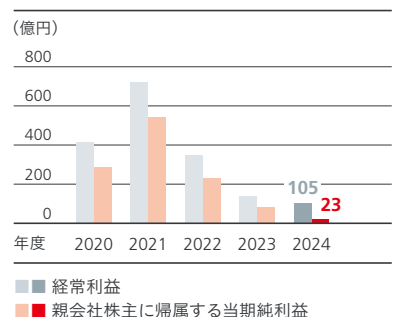
営業利益率 **3.1** %
0.3pt up



販売価格の低下や固定費の増加などの減益要因が見られたものの、操業度効果や円安による為替影響などの増益要因が上回り、前年度に比べて営業利益は増益、利益率もやや改善しました。

経常利益 **105** 億円
23.6% down

親会社株主に帰属する
当期純利益 **23** 億円
72.0% down

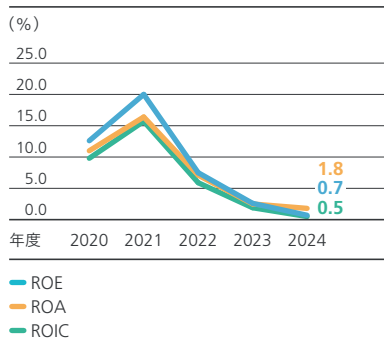


経常利益は為替差損益の影響により、親会社株主に帰属する当期純利益は独占禁止法関連損失の影響により、それぞれ前年度と比べ減少しました。

自己資本当期純利益率 (ROE) **0.7** %
1.9pt down

総資産経常利益率 (ROA) **1.8** %
0.7pt down

投資資本利益率 (ROIC) **0.5** %
1.4pt down

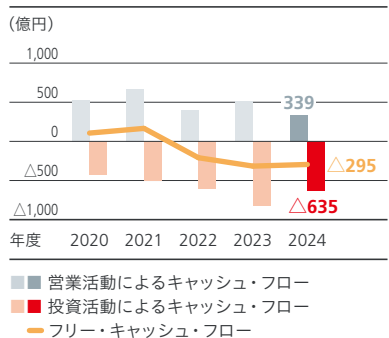


情報インフラ・産業機器、自動車向けの売上拡大や生産性改善の取り組みを継続しているものの、経常利益や当期純利益の減少等に伴いROE・ROA・ROICは前年度より低下しました。

営業活動による
キャッシュ・フロー **339** 億円
33.6% down

投資活動による
キャッシュ・フロー **△635** 億円
23.3% up

フリー・キャッシュ・
フロー **△295** 億円
6.6% up

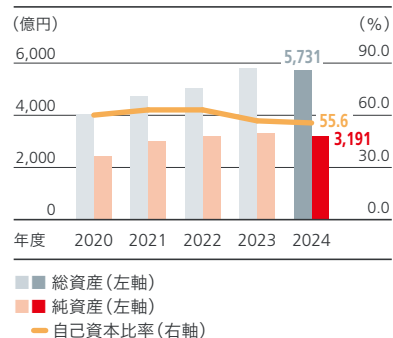


棚卸資産の増加や仕入債務の減少等により、営業CFは減少しました。一方、前年度に比べて設備投資が抑えられたため、投資CFの支出は減少しました。

総資産 **5,731** 億円
1.1% down

純資産 **3,191** 億円
3.3% down

自己資本比率 **55.6** %
1.2pt down



積極的な設備投資を継続した結果、有形固定資産が増加した一方で、現金及び預金の減少などにより流動資産が減少し、総資産は減少しています。また純資産も減少したことから、自己資本比率は前年度から低下しました。

数値一式を [エクセルデータ](#) でダウンロードできます損益計算書、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

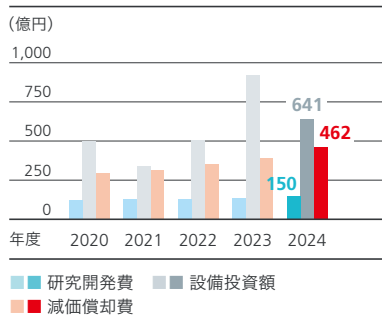
研究開発費

150 億円
9.8% up ↗

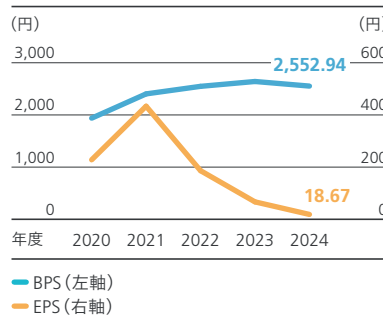
設備投資額

641 億円
30.4% down ↘

減価償却費

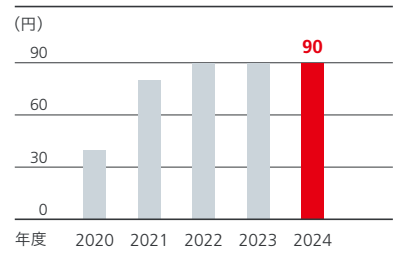
462 億円
17.4% up ↗

注力市場の需要拡大に対応するための継続的な能力増強を進めています。また、新事業・新商品開発を活発化する研究開発投資を継続しています。

1株当たり純資産
(BPS)2,552.94 円
3.3% down ↘1株当たり当期純利益
(EPS)18.67 円
72.0% down ↘

利益剰余金などの影響により純資産が減少したことで、BPSは減少しています。また、親会社株主に帰属する当期純利益も減少したことから、EPSは減少となりました。

1株当たり配当金

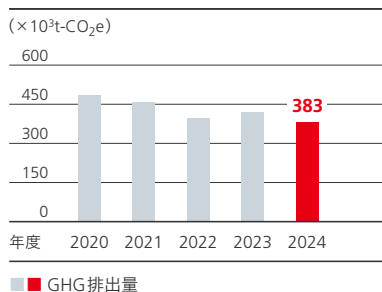
90 円
unchanged →

株主還元指標は配当性向30%に加え、今年度より新たに株主資本配当率(DOE)3.5%を追加しました。2024年度の1株当たり配当金は前年度と同水準の90円としました。

[非財務]

温室効果ガス(GHG)
排出量※383 × 10³t-CO₂e
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

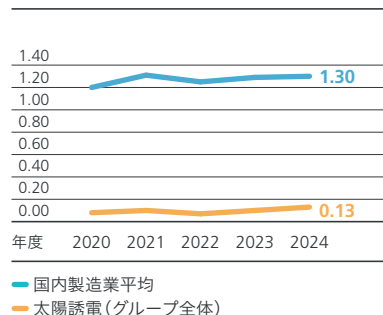


生産設備やインフラ設備の省エネ化、再生可能エネルギーの導入拡大などの取り組みによりGHG排出量削減に努めています。2024年度のGHG排出量は前年度から減少し、順調に進捗しています。なお、算定方法を変更し、2020年度以降の一部数値を遡及変更しました。

度数率※

0.13
0.03pt up ↗

※度数率 = $\frac{\text{労働災害による被災者数〔休業1日以上〕}}{\text{在籍労働者の延べ実労働時間数}} \times \text{百万}$

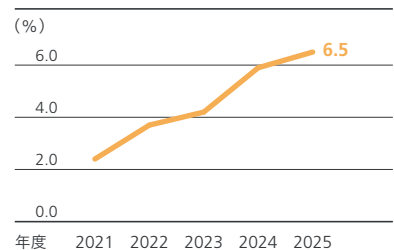


安全衛生中期目標(2022～2025年度)に基づく5M(Man、Machine、Method、Material、Measurement)の項目ごとの安全衛生活動の推進や、直近の課題に対する重点施策の実施など、労働災害発生防止のための対策を継続的に進めています。2024年度の度数率は0.13と、国内製造業平均を大きく下回る水準を維持しています。

女性管理職比率※

6.5%
0.6pt up ↗

※2025年4月1日時点



女性の管理職候補人材を確保するため、採用の強化やキャリア形成支援を行うほか、一般職から総合職へ職掌転換する制度を活用しています。また、女性の意識醸成を目的とした交流会を複数回開催し、ロールモデルの提示やネットワーキング支援を積極的に進めています。

2030年を見据えた 準備を整え、 技術力を基盤に 次の成長を目指す

太陽誘電の目指す姿

科学技術で持続可能な社会に貢献する

太陽誘電は、今年創業75周年を迎えました。創業者より受け継いだ経営理念「従業員の幸福」「地域社会への貢献」「株主に対する配当責任」を掲げ、今日まで、すべてのステークホルダーに信頼され、感動を与える企業を目指してきました。経営理念には、自社の利益の追求のみならず人びとや社会の幸せを願う創業者の思いが強く込められており、私たちはその実現に取り組んでいます。経営理念の本質を今の言葉で表すと「サステナブル・ウェルビーイング」に近いのではと思っており、人びとの安心・安全で快適・便利な暮らしを持続的に支えるための電子部品やソリューションの提供を事業活動の中心に据えています。それを実現する基盤となるのが、ミッションに掲げる「おもしろ科学」です。科学の力によって技術が進化していくのを目の当たりにするのはとてもワクワクすることで、感動を覚えることもあります。そこから生まれる探求心が製品の革新的な進化や社会課題の解決に挑む姿勢につながり、持続可能な社会への貢献と企業価値向上を目指す私たちの原動力になっています。

MESSAGE



代表取締役社長執行役員

佐瀬 克也

社長メッセージ

太陽誘電が提供する価値と競争優位性

つながる社会を支える、太陽誘電の価値創造

太陽誘電は、電子機器の進化を支える電子部品メーカーとして、社会のデジタル化、ひいては、あらゆるものがつながる世界を足元から支えています。当社の代表的な製品であるコンデンサやインダクタといった受動部品は、電気を蓄えたり、ノイズを取り除いたりする役割を担っており、スマートフォンやパソコン、自動車、AIサーバーなど、身の回りのあらゆる電子機器が正常に動作するために不可欠なものです。人体に例えて、電気を供給する電源が心臓、情報処理を司る半導体が脳だとすれば、受動部品は脳に血液をスムーズに流すのに欠かせないサポート役という、イメージし

やすいのではないのでしょうか。

また当社は、コンデンサなどの電子部品の展開に加え、社会課題に対して保有技術を使ったソリューションの事業化にも挑戦しています。既に事業化しているものとして、電動アシスト自転車向けの回生電動アシストシステムがあります。また、豪雨時などに遠隔で河川の状態をモニタリングできるシステムなど、いくつかのソリューションについて自治体などと協力して実証実験を繰り返し、社会での有用性を確認しながら取り組みを進めています。

技術と現場力が築く、太陽誘電の競争優位

積層セラミックコンデンサ(以下、MLCC)に代表される受動部品の製造には、材料の合成から完成品検査までの全てのプロセスにおいて、独自の開発・技術、生産・品質管理を垂直統合した総合力が必要です。例えばMLCCの製造では、原材料を合成して求める特性を発現できる材料を作り出す技術、狙った品質を安定して実現する生産プロセス技術など、工程ごとに高度な知見が求められます。これらの技術は要素技術と呼ばれ、1,000を超えるとも言われます。一朝一夕で習得できるものではないことに加えて高度なすり合わせ技術も必要とされることから、現場で長い時間をかけてノウハウが蓄積され、独自の進化を遂げてきました。また、生産設備についても自ら設計・開発し、材料の特性を最大

限に引き出す生産条件を実現しています。これらのことが、他社が模倣するにあたっての高い壁となっています。

そして、技術的難易度の高い市場で上位プレーヤーであり続けるためには、先を見据えた最先端品の開発も重要です。実際、当社は10年前に静電容量100 μ Fを超える大容量MLCCを開発しましたが、すぐに需要が立ち上がったわけではありません。近年になってAIサーバー向けの高性能半導体の登場とともに急激にニーズが高まりましたが、その時に確立した多くの要素技術を展開することで大容量MLCCを供給することができました。求められてから開発に着手するのでは遅く、技術の先見性と継続的な投資の重要性を示す事例だと思います。

太陽誘電の事業戦略

成長市場への注力で、事業ポートフォリオを最適化

2000年代の太陽誘電は、携帯電話、スマートフォン向けの小型大容量ハイエンドMLCCに注力し、技術力と市場対応力を磨きました。「ハイエンド領域では絶対負けない」という強い意志のもと、製品の小型化と高性能化を追求し、業界内で確固たる地位を築きました。2010年代からは、自動車、情報インフラ・産業機器などの新たな成長市場を注力市場と定め、これらの分野で着実に認知度とシェアを獲得してきました。このように、展開市場のバランスを取るこ

とで事業ポートフォリオを最適化し、需要の変動リスクを低減して収益の安定化を目指しています。

今後は各市場の高付加価値ゾーンに更に注力し、利益率と競争優位性の向上を目指します。特に自動車向けの高信頼性品やAIサーバー向け的大型形状の大容量MLCCなど、他社が容易に追従できない最先端の領域において、技術的な競争力を武器に収益性の改善を図ります。



2030年を見据え、次の成長へ —— 中計2025と次期中計の方向性

今年度は中期経営計画2025(以下、中計2025)の最終年度となります。2023年の社長就任以来、中計2025の目標達成を何よりもやるべきこととして取り組んできましたが、売上高4,800億円、営業利益率15%以上、ROE15%以上、ROIC10%以上という目標は残念ながら達成できない見通しです。

要因の1つは、コロナ禍や地政学リスクによるサプライチェーンの混乱や長期間にわたり在庫調整が発生したことです。2024年度は在庫調整の影響が収束しつつあったとは思いますが、需要回復は緩やかで、過去に起こったリーマンショックなどの景気後退時と比べてその後の戻り方がかなり鈍いと感じています。もう1つの要因は、商品力・供給力不足による機会損失です。自動車や情報インフラ・産業機器市場での大型形状品へのニーズの高まりに対し、商品ラインアップや生産能力が不足していたことなどにより十分に供給することができませんでした。

また、需要が低調な中で新工場建設を含む先行投資を継続してきたことについては、投資家の皆様から多くのご心配をいただいてきましたが、2030年の需要予測を見据えて

計画的に実行しました。その結果、2024年度までにQ(開発力)、C(収益力)、D(供給力)のうち、D(供給力)の強化については予定から大きな遅れなく投資を実行して完了し、必要な体制を確立することができました。中計2025の最終年度である2025年度は、1年をかけて固定費の適正化と不採算事業の整理を進めていきます。そして2026年度から始まる次期中計においてはQ(開発力)を強化して高付加価値分野での商品力を高め、C(収益力)の改善を図っていく計画です。

次期中計の策定にあたっては、社外取締役を含め取締役全員で議論しています。もともと中計2025は2021年度から2030年度までの10年計画の前半戦であり、次期中計は後半戦にあたります。そのため現在の路線に対して大きな変更は加えず、コンデンサとインダクタの二本柱を更に強化し、収益力の向上と安定性を高める方針です。一方で、中計2025で進めてきた新事業については、事業の柱の1つになるような大きな成功を収めることはできませんでした。今後は太陽誘電の技術を使って、収益性だけでなく社会的意義も重視した事業選定を進めていきます。

中期経営計画2025 経営指標

青文字：達成、赤文字：未達成見込み

項目		2021	2022	2023	2024	2025 予想	中期経営計画2025目標
経済価値	売上高(億円)	3,496	3,195	3,226	3,414	3,400	4,800
	営業利益率	19.5%	10.0%	2.8%	3.1%	4.7%	15%以上
	ROE	20.0%	7.5%	2.6%	0.7%	2.5%	15%以上
	ROIC	15.7%	5.9%	1.9%	0.5%	1.7%	10%以上
社会価値 (E)環境	GHG排出量	△5.2%	△18.2%	△13.5%	△20.9%	—	2030年度 △42% (△4.2%/年)
	廃棄物	△3.4%	+ 12.8%	+ 2.0%	△0.3%	—	△10% (△2%/年)
	水使用量	△17.2%	△4.5%	△7.6%	△10.2%	—	△10% (△2%/年)
社会価値 (S)社会	度数率	0.10	0.07	0.10	0.13	—	0.08未満
	ワークエンゲージメント	2.25	2.28	2.30	2.28	—	2.5以上
	新卒女性採用率	27.9%	38.0%	35.3%	32.6%	36.4%※	30%以上
	女性管理職比率	2.4%	3.7%	4.2%	5.9%	6.5%※	2030年度 10%以上

※4月1日時点実績

設備投資額(億円)	340	505	922	642	460	累計3,000
	2,869					

社長メッセージ

サステナビリティの取り組み

経営の透明性と戦略性を高める、ガバナンス体制の進化

2024年度より、太陽誘電は監査等委員会設置会社へと移行しました。監督機能の強化などによりガバナンス体制を更に充実させることが目的です。定款や取締役会規則も変更して、監督と執行の役割を明確に分離し、取締役会が中長期的な経営課題に集中できる体制が整いつつあります。

移行後1年が経過して思うのは、この機関設計の変更が、社外取締役の関与をより深める契機となったということです。

社外取締役の比率が50%を超え、取締役会はもちろん、他の会議体でも発言していただく機会が増えました。より多角的な視点が経営判断に反映されるようになってきたと感じています。先述の通り、次期中計の策定においても社外取締役から様々な意見を頂戴しており、今後も活発な議論を通じて経営の質を高めていきたいと考えています。

(▶ p.52 社長×社外取締役 対談)

目標達成に向け、着実に ――GHG削減への責任ある挑戦

太陽誘電は、温室効果ガス(GHG)排出量の削減を企業の責任と捉え、本業のものづくりにおけるGHG削減に継続して取り組んでいます。中計2025においても2030年度の達成目標を掲げ、ここまでのところ順調に進捗しています。



今後に向けては、これまで以上にサプライチェーン全体での削減に取り組んでいく方針です。その一環として、2024年度には課題であったScope3の削減目標も設定しました。Scope1、2の目標と合わせて科学的根拠に基づくものと認められ、SBT認定も取得しています。

環境対応は一過性の流行ではなく、企業として持続的に取り組むことが大事であり、変化の激しい市場や政策の中、また、今後生産が拡大していく中でも、環境負荷の低減と企業価値の向上を両立させたいと考えています。当社は「CDP気候変動」最高評価のAリスト企業に3年連続で選定されており、新工場建設時にはZEB Ready認証を取得するなど、外部評価も活用しながら気候変動への対策に取り組んでいます。2030年度の目標達成に向け、着実に歩みを進めていきたいと考えています。

この先も信頼される企業へ

1950年の創業から75年、これまで太陽誘電を支えてくださったステークホルダーの皆様には心から感謝申し上げます。次の四半世紀に向けて太陽誘電という企業のあるべき姿を探究しながら思うのは、経営理念の実現を目指すことが私たちの根幹であるという考えは変わらないということです。電子部品メーカーとしての技術力を基盤とし、社員一人一人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・ウェルビーイングの実現を目指し、安心・安全で快適・便利な暮らしを支える企業であり続けたいと思います。

中計2025の経済価値目標は達成が困難となりましたが、

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、未来への布石は着実に打ってきました。これらは次の需要回復期に成果を生む原動力になります。社会課題に対する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にも継続して挑戦していきます。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、今後も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

財務担当役員メッセージ



収益性を改善させ、
高付加価値領域へ集中して
成長を加速します

取締役専務執行役員
経営企画本部担当

福田 智光

2024年度の業績と2025年度の見通し

自動車、AIサーバー向けの売上拡大と構造改革

2024年度は、厳しい市場環境下にあいながらも売上高、営業利益を増加させることができましたが、経常利益、当期純利益は為替差損益などにより減少しました。製品別では、特にインダクタの需要が期初の想定を上回り、ゲーム機器やメモリモジュール向けなどで売上を伸ばしました。積層セラミックコンデンサ(以下、MLCC)においては、自動車やAIサーバー向けの売上が拡大しました。一方、通信用デバイス事業は中国のハイエンドスマートフォンの低調が続く厳しい状況であることから、構造改革を実施して事業の再構築に取り組んでいます。

2025年度は、売上高は3,400億円と前年度比で微減の想定ですが、操業度効果などにより営業利益は160億円と増益を計画しています。前提として、自動車やAIサーバー向けを中心に、電子部品、特にMLCCの需要拡大を見込んでいます。一方でマイナス要因として、米国の関税政策に関して約90億円のネガティブインパクトを売上高に織り込んでいます。当社は北米向けの売上比率が6%台と低いため直接的な影響は限定的ですが、間接的な影響は不透明であり、最終製品への価格転嫁に伴う需要減をリスクと想定し、業績予想に含めています。

財務担当役員メッセージ

ROIC改善の取り組み

ROIC経営による選択と集中の推進

太陽誘電は2021年度より5カ年の中期経営計画2025(以下、中計2025)を実行しています。当社は従来、営業利益・営業利益率を重視したマネジメントを行っていましたが、中計2025からROIC(投下資本利益率)を軸とした経営管理を取り入れました。ROICを意思決定の物差しであると捉え、事業ごとのROICポジショニングに基づき、選択と集中を推進してきました。特に複合デバイス事業では、収益性が低く将来の成長性への期待が薄い回路モジュールを整理し、経営資源を高付加価値領域へ再配分しました。

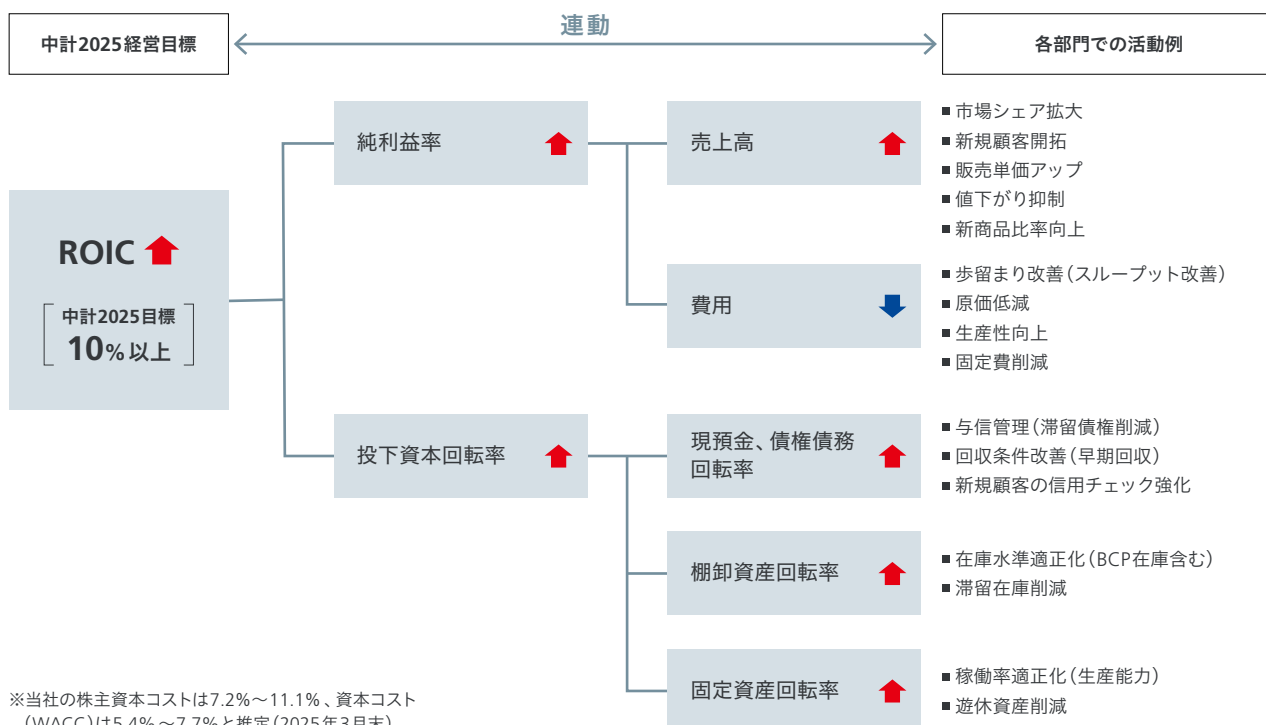
このROIC経営は、現場の意識改革にもつながっています。各部門において、自らの活動がROICや株価にどう影響するかを理解し、改善の因果関係を可視化することで、目標設定と実行がより円滑に進むようになりました。

ただ、ROICを収益性と効率性という形で分解したときに、

投下資本回転率などの効率性の改善には課題もあります。地政学リスクやサプライチェーンの状況により、BCP在庫として従来よりも多くの在庫量を設定せざるを得ない状況が続き、効率性の低下を招いています。そのため、収益性の向上によって効率性の課題を補うという考えのもと、事業の磨き上げを進めています。

事業ポートフォリオについては、製品区分ごとに独立した収益性評価を行い、選択と集中を判断します。2024年度からは収益性が悪化している通信用デバイス事業で構造改革を実施しています。電子部品事業という単一セグメントの枠組みの中でどの市場に何を提供するかという視点で評価・判断しており、今後はより高付加価値なゾーンへの集中を図っていく方針です。

ROICツリー





中期経営計画2025

中期経営計画2025の成果と次期成長への展望

中計2025については、社長の佐瀬が述べた通り、スタート時に掲げた経済価値の目標を最終年度で達成できない見込みとなっています(p.25参照)。しかしながら、将来の成長に向けた投資を着実に行ってきました。中国とマレーシアにはMLCCの新たな生産工場を立ち上げ、能力増強を進めました。研究開発費についても売上高比率4%強を維持

し、ハイエンド領域への対応を強化しています。今回の中計2025の着地は厳しいものとなりますが、次期中計に向けた準備は整いつつあります。これまで進めてきた施策を次の需要拡大期に対応するための土台とし、次期中計において成長を実現していきたいと考えています。

キャピタル・アロケーション

厳しい環境下でも未来を見据えた成長投資

太陽誘電は中計2025の期間中、需要の低迷やキャッシュインの減少という厳しい状況下でも、成長投資を継続する判断を下しました。中長期的な需要予測に基づき、将来の拡大に備えた能力増強は継続すべきだと考え、MLCCを中心に設備投資を実行してきました。

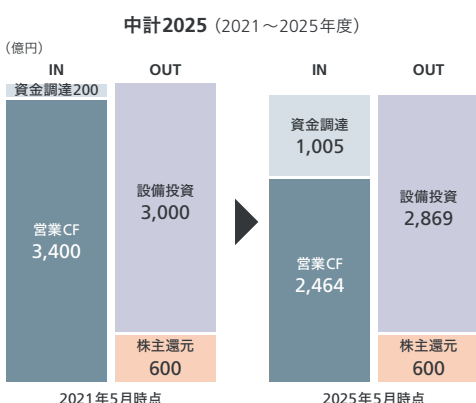
MLCCでは、スマートフォン向けの小型形状品の需要が減速する一方で、自動車やAIサーバー向けの高信頼性・大容量の大型形状品は想定を上回るペースで拡大するという需要変化に対応し、中計2025の投資計画を見直して大型形状品にシフトした上で能力増強を継続しました。「足元は厳しくとも、未来の競争力を支えるのは今の投資判断」という信念は、過去に同様の局面で投資を躊躇した結果、需要回復後の機会損失によって競合との差が広がった経験に基づく教訓からくるものです。

当初は設備投資などのキャッシュアウトの大部分を営業活動によるキャッシュ・フローで賄う計画でしたが、需要低迷を受けて不足分には新たな資金調達を実施しました。2023年には500億円の転換社債型新株予約権付社債を発行し、財務の安定性を確保しながら成長投資を支える体制を確保しました。

中計2025ではフリー・キャッシュ・フローのマイナス状態が続き、ネットデットが拡大しました。しかし、2024年度で大型投資は一段落して設備投資額が減少するため、2025年度のフリー・キャッシュ・フローはブレイクイーブンに近い水準に戻せると思っています。そして来年度から始まる次期中計では確実にフリーキャッシュを創出し、毎年プラスの状態を目指す方針です。

キャピタル・アロケーション

設備投資に見合った営業CFが創出できず、資金調達額が増加



資金調達

- 借入金と500億円の転換社債型新株予約権付社債発行により、資金を調達

設備投資計画

- 新工場建設を含む大型投資が続いたが、2025年度はFCF創出のため投資を抑制
- 設備投資額は2,869億円に減額

株主還元方針

- 方針を見直し、従来の配当性向30%に加え、株主資本配当率(DOE)3.5%を株主還元の指標として追加
- 必要に応じ、自己株式の取得を実施

財務規律

- 政策保有株式などの余剰資産は保有しない
- 自己資本比率60%前後、手元流動性比率2.5カ月分を目安とした財務設計

財務担当役員メッセージ

株主還元

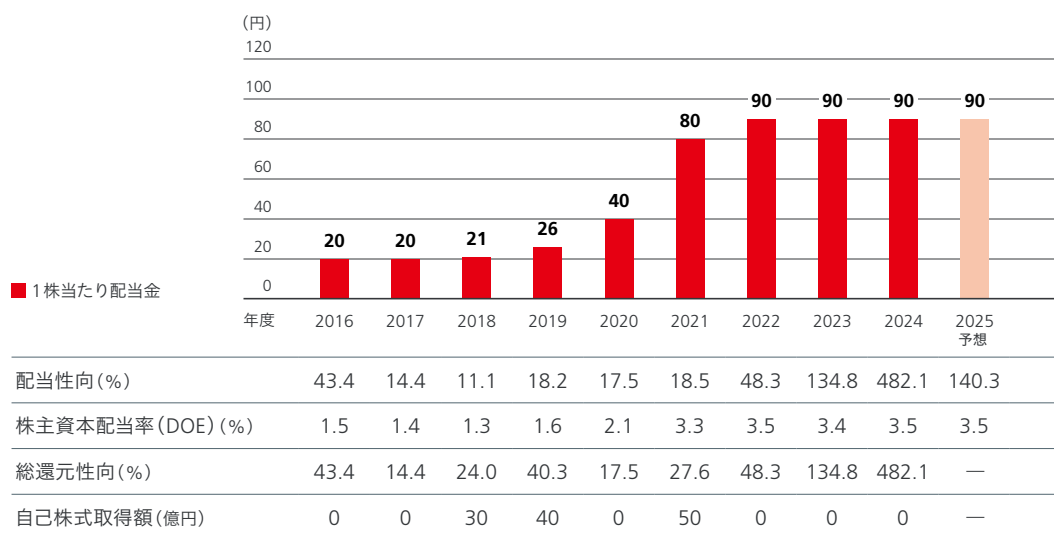
配当の安定性を重視し、DOEを導入

太陽誘電はこれまで配当性向30%を目標とする株主還元方針を掲げてきましたが、それに加えて今回新たに導入したのがDOE(株主資本配当率)です。DOEの導入は、一時的な業績変動に左右されずに配当の安定性を重視する姿勢を継続するという当社の意思を示すものです。これは経営理念にある「株主に対する配当責任」を具体化するものであり、企業としての信頼性を支える財務戦略の一環と捉えています。変動の大きい業界に属する中で、利益が上がれば増配、下がっても一定水準の配当は維持する——その安定性こそが、長期的な企業価値向上への確かな裏付けになると認識しています。



株主還元

株主還元方針を見直し、従来の配当性向30%に加えて
株主資本配当率(DOE)3.5%を株主還元の指標として追加



ステークホルダーの皆様へ

中計2025の5年間に於いて、後半は厳しい局面が続きました。そのため、経済価値に関するKPIは未達成となる見込みですが、次につながる準備は着実に実行できたという手応えがあります。だからこそ、次期中計では掲げたKPIを確実に達成していきたいと考えています。

また、計画、実行だけでなく、それを伝えることにも注力したいと考えています。株主・投資家の皆様との対話や情報開示の拡充を続け、会社の方向性をより積極的に発信していきます。

3.2mm × 2.5mm



0.25mm × 0.125mm



Section 2

[価値創造のための戦略]

STRATEGIES

— “桁を変える” 挑戦 —

当社が手掛ける積層セラミックコンデンサ(MLCC)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。ある製品では極小化、ある製品では大容量、ある製品では高耐久性と、お客様の用途ごとに求められる性能が異なります。

太陽誘電では、これらのニーズに応えるために、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、従来とは“桁を変える”ことを目指して製品の開発を進めてきました。これからも、競争優位性を構築し、事業を通じた価値創造に取り組んでいきます。

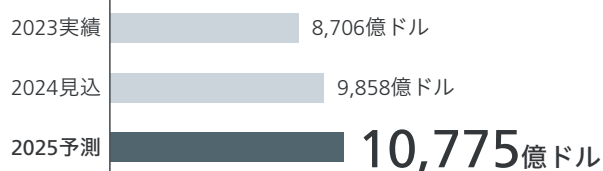
市場環境と事業の展開

DX化の流れによって続くニーズ拡大

自動車など様々な機器の電子化やAIなどの先進的な技術の急速な進展により、電子部品のニーズは拡大し、実需も波はあるものの拡大傾向にあります。

電子部品・デバイスの市場規模（暦年）

約 **148.7** 兆円※



電子デバイス

約 **116.4** 兆円※

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

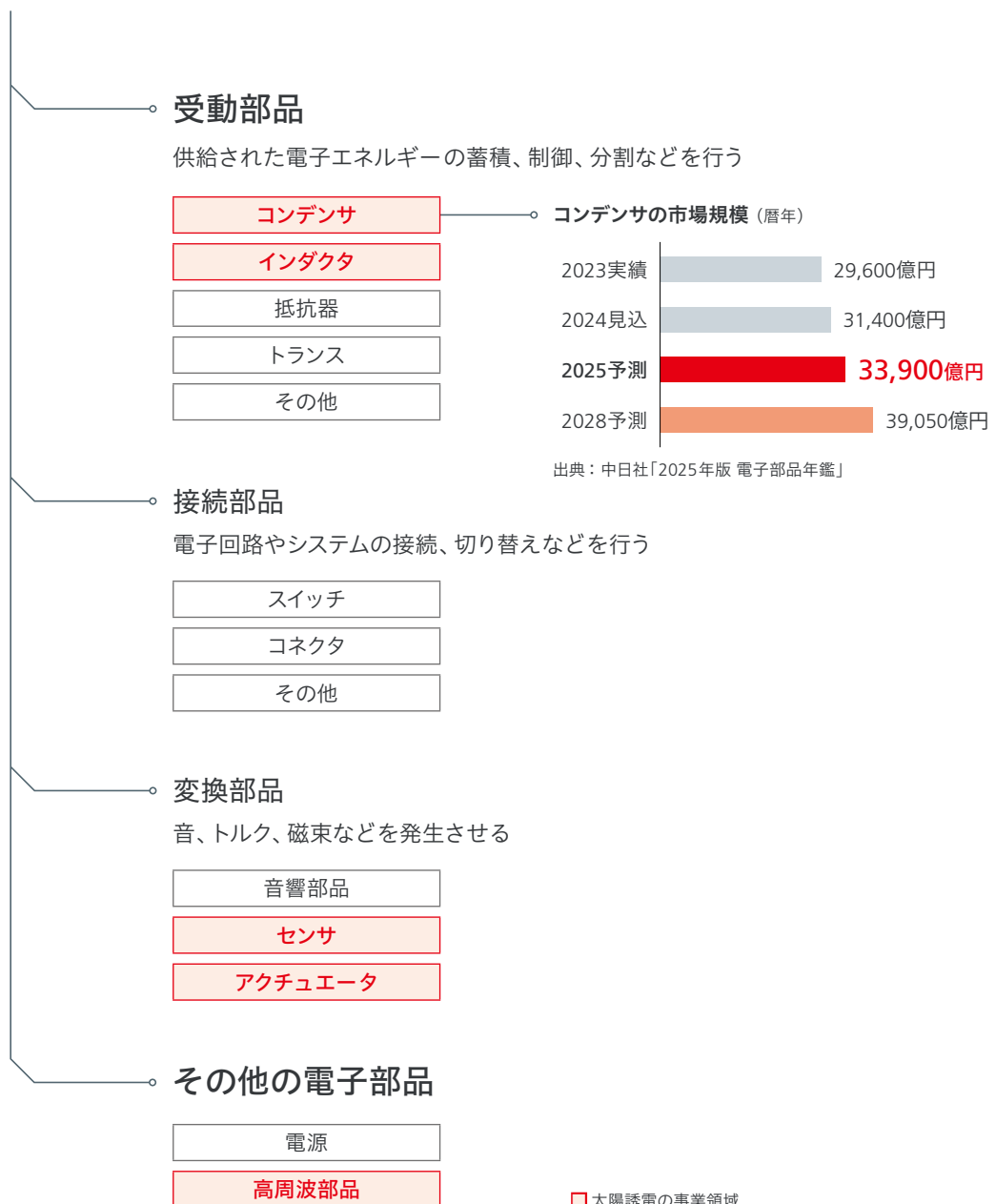
電子管

※2024年の見込（ドルベース）に対して、2024年平均為替レート1ドル＝150.8円を用いて算出しています。
注：数字はJEITA「電子情報産業の世界生産見通し2024」、区分はJEITA「電子部品グローバル出荷統計品目分類表」



一般電子部品 約 32.3 兆円※

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



価値創造モデル

メガトレンド

外部環境の変化

- AIの民主化・一般化進展
- 5Gの加速的拡大
- 自動運転、ロボティクスの進化
- リモート社会



マクロ環境の変化

- 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

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」

太陽誘電の事業運営

投入資本(2024年度)

財務資本

総資産 **5,731** 億円
自己資本比率 **55.6** %

知的資本

研究開発費 **150** 億円

製造資本

生産拠点数 **21** 拠点

人的資本

連結従業員数 **20,779** 名

社会・関係資本

創業年数 **75** 年
株式上場年数 **55** 年

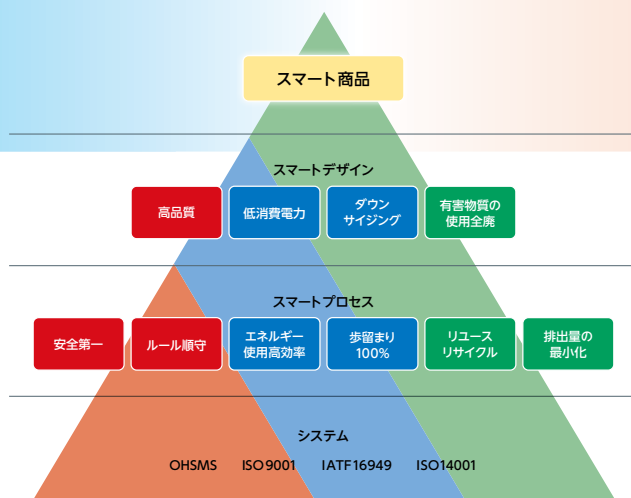
自然資本

エネルギー(電気)消費量 **1,037,396** MWh
水使用量 **4,259** 千m³

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





太陽誘電は、創業者が掲げた経営理念を共通の価値観とし、ミッションに掲げる「おもしろ科学」で安心・安全で快適・便利な社会の実現への貢献に取り組んでいます。

近年の技術、環境、公衆衛生などにおいて発生している大きな変化（メガトレンド）に対応して事業戦略、研究開発戦略、人材戦略などを柔軟に改定し、経済価値と社会価値を向上させて、社会と共に持続的に発展していくことを目指しています。

「地域社会への貢献」「株主に対する配当責任」

- 基幹事業成長のためのコア技術強化
- 社会課題解決のためのソリューション創出

事業活動を通じた価値の創造

経済価値

社会価値

- E 気候変動への対応
- S 安全第一で健康経営と働き方改革
- G 経営品質の向上

アウトカム

中期経営計画2025

[財務]

■ 売上高	4,800億円
■ 営業利益率	15%以上
■ ROE	15%以上
■ ROIC	10%以上

[非財務]

GHG排出量	
■ 絶対量	2030年度42%削減 (2020年度比)
廃棄物／水使用量	
■ 原単位(生産高)	2025年度10%削減 (2020年度比)
安心・安全な職場／拠点機能最適化	
■ 安全性・快適性・環境性能を兼ね備えた 職場づくり	
■ 傷病率	<0.016
■ 度数率	<0.08
働き方改革／ダイバーシティ	
■ ワークエンゲージメント	2.5以上
■ 新卒女性採用率	30%以上
■ 女性管理職比率	2030年度10%以上

太陽誘電の経営資本

資本	2024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 5,731 億円 ■ 自己資本比率 55.6%	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、市場環境の変動が大きい事業が多いため、自己資本比率の改善を図り財務健全性を保ちつつ、DOE(株主資本配当率)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 150 億円 ■ 保有特許件数 1,496 件 (日本) 2,172 件 (海外)	研究開発方針「桁を変える」に基づき、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 21 拠点 ■ 設備投資額 641 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。
 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 20,779 名 ■ 従業員一人当たりの教育費用 100,414 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。
 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 75 年 ■ 株式上場年数 55 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て、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 1,037,396 MWh ■ 水使用量 4,259 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。

営業概況 At a Glance



営業担当役員インタビュー

DXを駆使して変化に対応し、 未来を拓く

取締役常務執行役員
営業本部担当

渡邊 敏幸



AIサーバーがもたらす成長機会

2024年度は業績の回復が思うように進まず、社内外からの期待に応える難しさを痛感した1年でした。しかし、積層セラミックコンデンサを中心としたAIサーバー向けの需要の急拡大やメタル系パワーインダクタの持続的な成長、インドでの営業拠点の新設など、明るいトピックスもありました。

特にAIサーバー分野では、消費電力の急増に伴い大容量のコンデンサ需要が拡大しています。このニーズに応えるべく、大容量品の開発・供給能力拡大を進め、主要顧客からの認定率を高めることに成功しました。

サプライチェーンの見える化とDXの推進

近年、顧客である機器メーカーのビジネスモデルがますます複雑化しています。対応策として、社内で「サプライチェーンシステム」を導入し、各拠点が連携して川上から川下までの情報・アクション・KPIの一層の見える化を推進しました。これにより、営業活動の進捗状況が更に明確になり、ターゲティングやアクションの精度が向上しています。AIサーバー分野での成功を皮切りに、他のアプリケーションへの水平展開も視野に入れています。

また、DXの取り組みとして、需要予測の精度向上に向けたデータ活用を進展させることができました。従来の営業担当者による予測にBBレシオ[※]やセンチメント、季節係数などを加味してより合理的な補正値が作成できるようになり、マクロ的なトレンド把握に一定の成果を上げています。今後も精度向上を目指し、AI技術の導入を進めていきます。

※受注高÷売上高で表される需給の指標。1を超えると景況感が良いと判断される。

顧客満足度向上への地道な取り組み

顧客満足度は営業本部のみならず、会社全体の重要テーマです。毎年、納期、価格、品質、サポートなど、複数の項目で調査を実施し、各拠点で課題に応じたアクションを展開しています。

顧客満足度については、営業の現場で直接お聞かせいただく声も大切にしています。営業担当者が「コンタクトレポート」としてシステムに蓄積し、AIによるテキストマイニングで要約や分析をして、CS向上のアクションに活用しようとしています。

こうした取り組みを行っていますが、すぐに満足度の大幅な向上につながっているとは言えない状況で、2024年度の調査結果もわずかな改善にとどまりました。しかしながら、顧客の声に真摯に向き合い、改善を継続する姿勢はポジティブな評価を頂いており、顧客との信頼関係の強化を実感しています。引き続き、地道ながらも確実な成果を積み重ねていきます。

ハイエンド戦略とロングテール戦略の 両輪で挑む

営業本部が注力しているのは、「ハイエンド戦略」と「ロングテール戦略」の両立です。AIサーバーを含む情報インフラ・産業機器市場、自動車市場などにおける高付加価値商品の提案・販売を強化するとともに、世界の様々な代理店との連携による小口需要の取り込みを進めています。これにより、販売の安定性と経営の安定性を両立させ、次期中計に向けた基盤を築いていきます。

今後も、変化の激しい外部環境に柔軟に対応しながら、太陽誘電としての確かな成長戦略を描くことができるような営業戦略を推進していきます。

営業概況 At a Glance

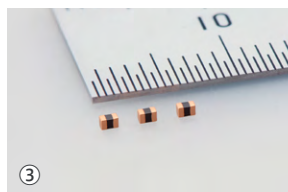
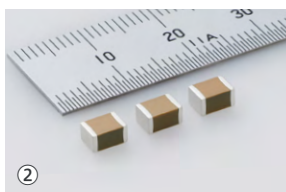
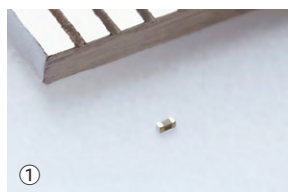
コンデンサ

小型、薄型、大容量に加えて、用途が広がりつつある大型、高耐圧などの高信頼性の積層セラミックコンデンサ(MLCC)の開発に注力しています。誘電体の材料技術、薄層、大容量化技術および超小型品生産技術などを高度化することにより、最先端のMLCCを開発し続けています。2024年度は、ノートパソコンやタブレット端末などの情報機器や自動車、サーバーを始めとする情報インフラ・産業機器向けなどの売上が増加したことにより、売上高は前年度比13%増の2,320億円となりました。

基本情報

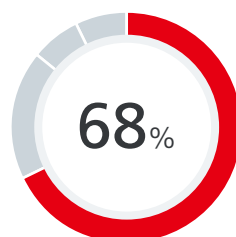
主な製品

積層セラミックコンデンサ

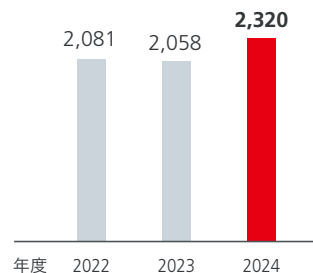


- ① 超小型積層セラミックコンデンサ
0201サイズ(0.25mm×0.125mm)
② 大容量積層セラミックコンデンサ
4532サイズ(4.5mm×3.2mm)
③ 基板内蔵対応積層セラミックコンデンサ
1005サイズ(1.0mm×0.5mm)

売上構成比 (2024年度)



売上高の推移 (単位：億円)



市場ニーズ

- 自動車、情報インフラ・産業機器向けの高信頼性品・大型形状品の需要拡大が加速

太陽誘電グループの強み

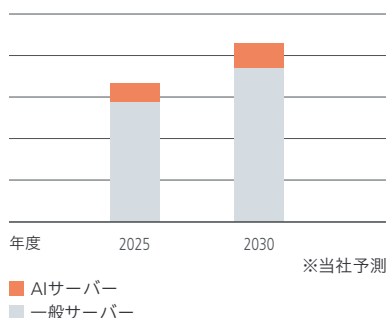
- 高信頼性
- 大容量品のトップランナー
- ダウンサイジング
- 生産拠点の分散

成長戦略

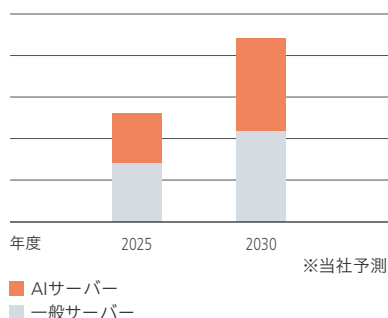
AIサーバー、自動車向けなど高付加価値ゾーンに注力

- AIサーバーの電力アップにより、MLCCの総静電容量が拡大。搭載数と大容量化(ハイエンド化)が進行
- 自動車の電動化、自動運転化に加え、AI機能の搭載でMLCCの需要が拡大

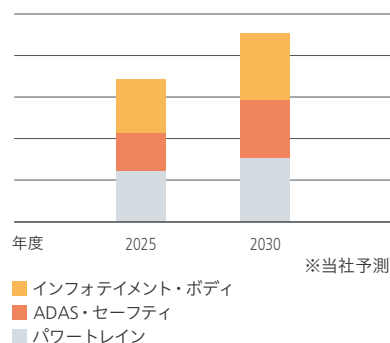
AIサーバー台数予測



AIサーバー向けMLCC需要予測(金額)



自動車向けMLCC需要予測(金額)





インダクタ

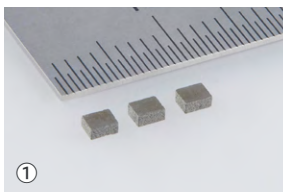
小型、薄型、大電流対応品に加え、自動車や情報インフラをターゲットとした大型、高信頼性のインダクタの開発に取り組んでいます。金属系磁性材料を始めとした材料開発、巻線・積層プロセス技術を高度化させることで、競争力ある商品を開発しています。

2024年度は、ゲームやワイヤレスイヤホンなどの民生機器、DDR5へのシフトで需要が拡大するメモリモジュールなどの情報機器、情報インフラ・産業機器向けが拡大したことにより、売上高は前年度比11%増加の615億円となりました。

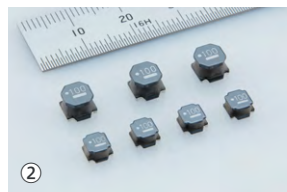
基本情報

主な製品

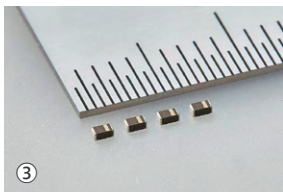
巻線インダクタ／積層インダクタ



①



②



③

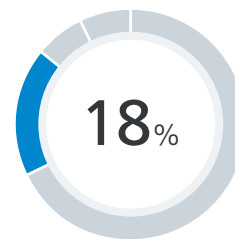
巻線インダクタ

- ① 巻線金属系パワーインダクタ「MCOIL™(エムコイル)」
- ② 巻線フェライト系パワーインダクタ

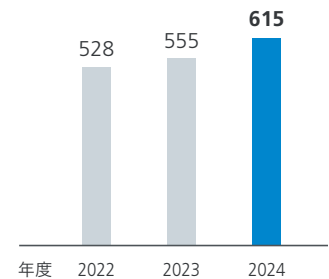
積層インダクタ

- ③ 積層金属系パワーインダクタ「MCOIL™」

売上構成比 (2024年度)



売上高の推移 (単位：億円)



市場ニーズ

- 電子機器の高性能化や自動車の電動化・電装化に伴い、大電流に対応したインダクタの需要が増加

太陽誘電グループの強み

- 高度な要素技術を組み合わせたパワーインダクタの豊富なラインアップ

成長戦略

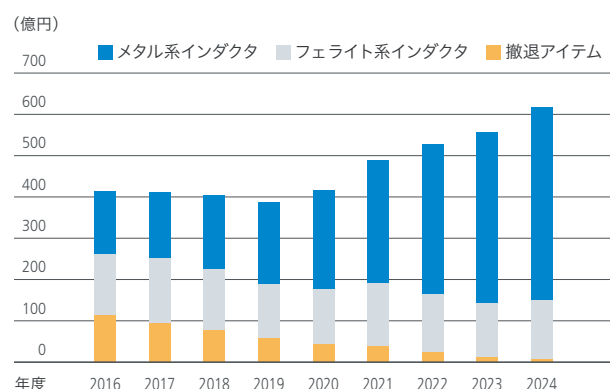
パワーインダクタで競争優位性発揮、ミックス改善で収益性向上

- スマートフォンに加え、IoT、自動車、情報インフラ・産業機器への展開で市場と顧客を多様化
- 金属材料を活用したコア技術で、機器トレンドにマッチした商品を開発

パワーインダクタの進化と多様な市場展開

材料	構造	
	積層	巻線
金属 (MCOIL™)	スマートフォン スマートウォッチ PC・タブレット端末 当社独自の 金属×積層で小型化 ADASにも展開へ	スマートフォン PC・タブレット端末 HDD・SSD メモリモジュール (DDR5)向けの 需要増で売上拡大
フェライト	↑ (金属ヘシフト)	自動車 情報インフラ 産業機器 高信頼性市場で 売上拡大

売上高



営業概況 At a Glance

複合デバイス

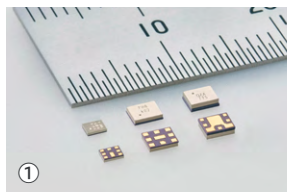
広帯域に対応する通信用デバイスの開発や、より高い周波数に適した次世代商品の開発を推進しています。

2024年度は、中国系スマートフォン向けの通信用デバイス(FBAR/SAW)と、事業の選択と集中を進めている回路モジュールがいずれも減少し、売上高は前年度比34%減の229億円となりました。

基本情報

主な製品

通信用デバイス



①



②



③

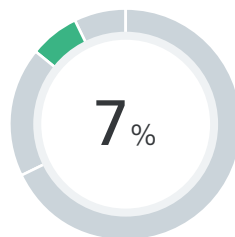
通信用デバイス

- ① 通信用デバイス (FBAR/SAW)
- ② 積層セラミックフィルタ

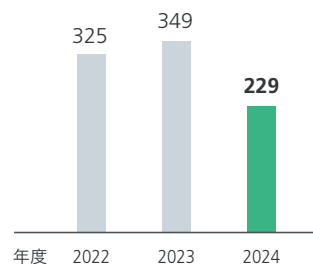
回路モジュール

- ③ 電動アシスト自転車向け
回生電動アシストシステム
「FEREMO™」

売上構成比 (2024年度)



売上高の推移 (単位: 億円)



市場ニーズ

- メイン市場であるスマートフォンに加え、テレマティクス、M2M、IoT、基地局での拡大

太陽誘電グループの強み

- 素子の材料技術、堅牢なパッケージ構造で優れた高信頼性特性を発揮

成長戦略

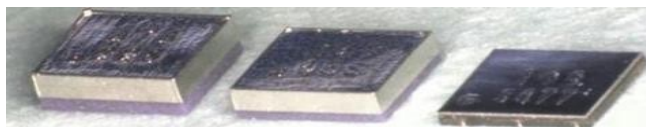
独自技術を極め、高付加価値ビジネスを追求

- 構造改革を実施して、事業再構築、需要状況に見合う規模への縮小、収益性の改善
- 新技術「TLSAW™」(素子)および「HPDP」(構造)をベースとした最先端商品による顧客ニーズへの対応
- 小型化・薄型化・高集積化に加え、高耐電力化を実現して市場トレンドに対応
- ハイエンドスマートフォンをベースに、テレマティクス、M2M、IoT、基地局向けに高信頼性・高付加価値商品を提供
- 回路モジュールにおける選択と集中による対象商品の譲渡・撤退の完了、拠点再編

超低背、高耐電力

従来パッケージ

HPDP



パッケージの新技術「HPDP」のサンプルイメージ



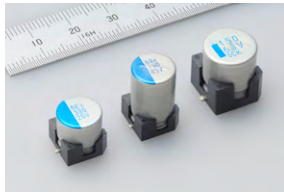
その他

注力市場向けの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の商品開発や、生産能力増強に注力しています。
2024年度は、子会社であるエルナーのアルミニウム電解コンデンサが減少し、売上高は前年度比6%減の248億円となりました。

基本情報

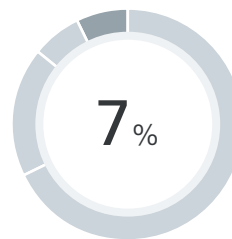
主な製品

アルミニウム電解コンデンサ

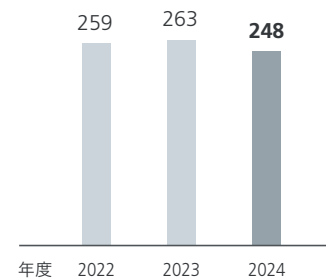


導電性高分子ハイブリッド
アルミニウム電解コンデンサ

売上構成比
(2024年度)



売上高の推移
(単位：億円)



市場ニーズ

- xEV化、パワートレイン電動化、ADAS高度化などにより自動車向けの需要が急速に拡大

太陽誘電グループの強み

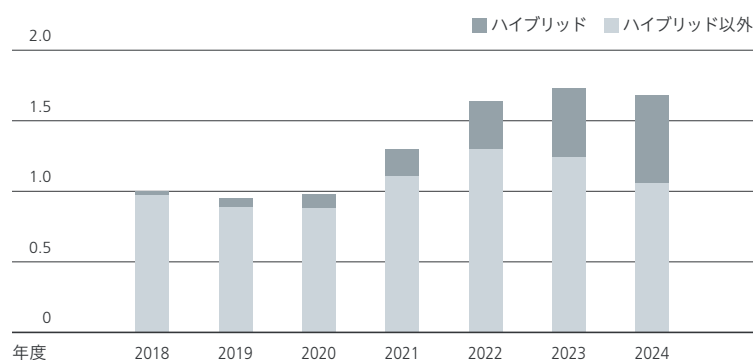
- 高信頼性、大電流対応、低ノイズ
- 大型形状品、大容量品を豊富にラインアップ

成長戦略

自動車を中心とした高付加価値市場で販売拡大

- 高性能な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に注力し、収益性向上
- 自動車向けの需要拡大に対応するため、開発から生産までの効率的な国内一貫体制を構築し、生産能力を強化

アルミニウム電解コンデンサ売上推移(金額ベース)



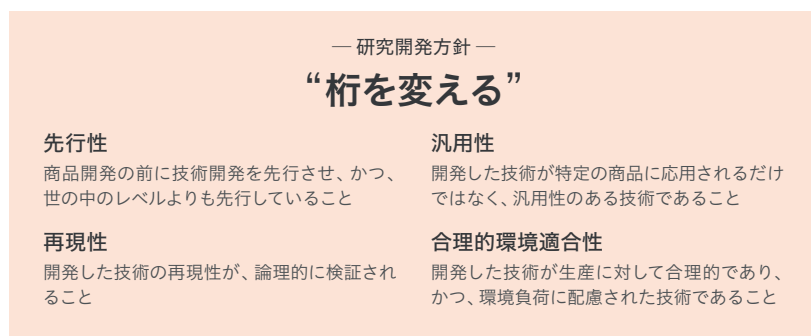
R&D

研究開発に関する基本的な考え方

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。



担当役員メッセージ

一歩先ではなく、 一桁先を目指す

執行役員 開発研究所担当

平國 正一郎



太陽誘電の研究開発では、「桁を変える」という言葉を大切にしています。これは、単なる改良ではなく、これまでの常識を大きく飛び越えるような変化を目指す姿勢を表しています。そんな“ジャンプ”を実現することで、社会に新しい価値を届けたいと考えています。

この言葉は、研究所が事業部とは異なる視点で、より長期的で大胆な挑戦を担うべきという思いから生まれました。研究者一人一人が、自分のテーマにおける「桁を変える」とは何かを考えて自由な発想で取り組んでおり、それぞれの役割に応じた成果が期待されています。

とはいえ、桁が変わるような成果を創出するのはそう簡単な話ではなく、今までと違う手法や考え方を導入することが必要です。最近では、開発プロセスのデジタルツイン化※¹に力を入れており、インフォマティクスやシミュレーションを活用して検証のスピードを加

速させる取り組みが進んでいます。このような従来とは異なるアプローチによって、製品の特性が大幅に向上した事例も出てきています。

こうした挑戦を支える仕組みとして、外部との連携による開発強化にも取り組んでいます。東北大学との共同研究※²はその一例で、スピード感ある開発が実現しつつあります。

組織的な面では、ここ何年か事業部門の配下に置いていた材料開発部門を、今年4月に研究所へ再統合しました。当初の狙いであった事業部との連携強化や事業と密接に関連した開発展開の強化は達成できたと考えています。これらの成果を改めて開発研究所に展開することで、太陽誘電の強みである材料技術を中心とし、短期・中期・長期のバランスを取った開発に取り組んでいきます。

「桁を変える」という言葉には、未来を切り拓くための太陽誘電の強い意志が込められています。これからも、より高い付加価値を持つ製品の創出に向けて、挑戦を続けていきます。

※¹ 現実世界の物体やシステムをデジタル空間上に再現し、リアルタイムでデータを収集・分析することで予測や最適化に役立てる技術概念

※² 当社プレスリリース「[太陽誘電株式会社と東北大学が共同研究部門を開設](#)」(2024年12月9日)



研究開発へのアプローチ

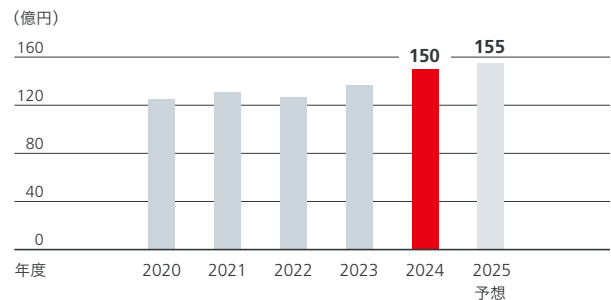
スマート商品開発を通じたビジョンの実現

太陽誘電の目指す製品は「スマート商品」であり、私たちはその積極的な開発と安定供給に取り組んでいます。

スマート商品とは、製品使用時の環境配慮だけでなく、設計から生産、販売、最終製品への搭載・廃棄に至るまで、製品のライフサイクル全体での「ムダ・ムラ・ムリ」を省き、お客様、地域社会、従業員にとって価値ある製品をつくることを意味します。太陽誘電では、研究開発活動を通じてスマート商品をより高い水準で実現することにより、「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」というビジョンを実現することが可能となると確信しています。

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。



担当役員メッセージ

開発力強化の本質は、 未来を見据えた 早期着手

執行役員 開発研究所担当

小西 幸宏



私は今年度より開発研究所の副所長に就任しました。入社以来、材料開発を軸にキャリアを重ね、積層セラミックコンデンサの主材料であるチタン酸バリウムの微粒子・高結晶化、添加物による特性設計を通じて、高性能化を追求してきました。現在は材料開発全般を統括し、研究所全体のマネジメントにも携わっています。材料の完成度が製品の到達点を左右するという信念のもと、改良と革新の両輪で開発に取り組んでいます。

太陽誘電は、2025年度で最終年度を迎える中期経営計画2025を経て、2026年度から新たな中計へと歩みを進めます。その中核に据えようとしているのが「開発力の強化」です。研究開発における現状の課題は、少量の実験で量産水準の品質を設計することです。近年、製品の難易度が非常に高水準に達しており、実験室レベルで量産設備と同等の条件を再現するのが難しくなっています。とはいえ、量産規模で材料組成やプロセス

条件を広範囲に試作検証するには、多くの材料と時間が必要となり、効率が著しく低下します。これに対し、新中計では実験の品質と効率を両立し、開発を加速させる環境の構築に取り組んでいきます。例えば、過去の製品データベースや計算科学を活用した製品特性シミュレーション、コンビナトリアルケミストリー※による効率的な実験手法の開発などを進めていく考えです。

開発力強化には人材育成も重要なテーマです。コンデンサやインダクタの性能を決定づける要素は、各工程に分散しています。そのため、若手開発者には担当テーマのローテーションを通じて材料開発から生産プロセス開発までを経験させ、幅広い経験を持つ人材の育成に取り組んでいきます。将来のリーダー候補には早期にグループリーダーを任せるなど、実力に応じた責任ある役割を与え、技術とマネジメントの両面で成長を促します。

高付加価値商品を継続的に生み出す開発力の本質は、「未来を見据えた早期着手」にあると考えています。顧客ニーズを先回りした柔軟性を持った開発目標を複数設定し、変化に素早く対応できる開発体制を築いていきたいと思っています。

※多数の化合物を同時に合成し、その中から目的の機能を持つ化合物を効率的に探索する手法

R&D

研究人材育成

開発研究所では、よりイノベティブな組織づくり、人づくりに着目した人的資本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については、イノベーションに必要な集合天才※の実現も目指しています。まず個人の発信力を上げるためのプレゼンテーション力強化を行い、その後、コーチング力の強化、集団でのアウトプット力を高めるための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強化に関しては、開発研究所で定期的に報告を行うメンバーを対象に、プレゼンテーション力の客観的な定量評価を毎年実施しています。2024年度は、2021年度に比べて平均スコアが20%向上しました。特に高スコアの度数が上がり、スキルが底上げされています(図2)。

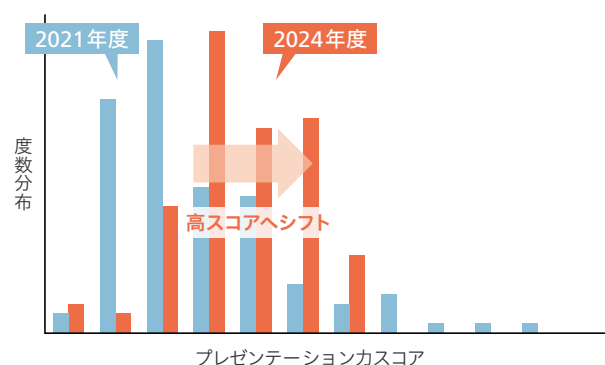
2022年度から継続して実施しているロードマッピング力強化についても、定量評価を行っています。2024年度は各テーマの平均スコアが、2022年度比で大幅に向上し、施策スタート時の目標スコアを達成しました。今後もバックキャストリングにより、中長期的なロードマップを戦略的に描く活動を継続していきます。

※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」を標榜しています。この考えのもと、世界一となる商品を継続的に生み出し続けることを目指し、R&Dセンター（群馬県高崎市）を1998年に開設しました。このセンターの開設によって研究・開発が加速し、現在も開発力・技術力の源泉、未来への創発の礎となっています。

2020年には、社外との交流による共創の場として「新川崎センター SOLairoLab（そらいろラボ）」を開設しました。同センターがある「新川崎・創造のもり」エリアに多くの研究機関・スタートアップが集うという地の利を生かし、社外交流を通じて、マーケティングやソリューション開発機能の強化に取り組んでいます。

2024年度は550名以上の方々と同センターで交流を行い、社外パートナーとの新たな市場創出や、社会課題解決に向けた取り組みも積極的に進めています。また、学生の育成・支援にも参画しており、大学の授業の一環である「ブ

ラクティススクール」を同センターで実施しました。今回は博士課程の学生と教員が6週間滞在し、当社の開発課題について物質×情報のアプローチで解決を試みました。今後もオープンイノベーションによる社会価値と経済価値の両立に向けた取り組みを積極的に進めていきます。



プラクティススクールの最終報告会

新川崎センター SOLairoLab が
入居するAIRBIC



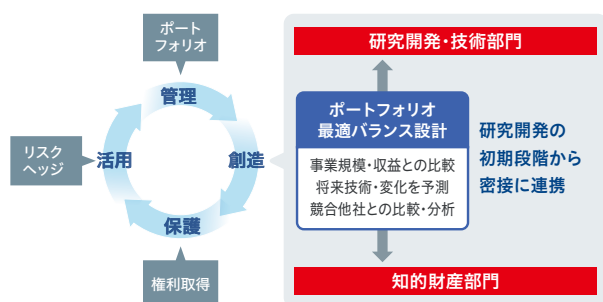
知的財産活動

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。

知的財産権の保護に関する活動

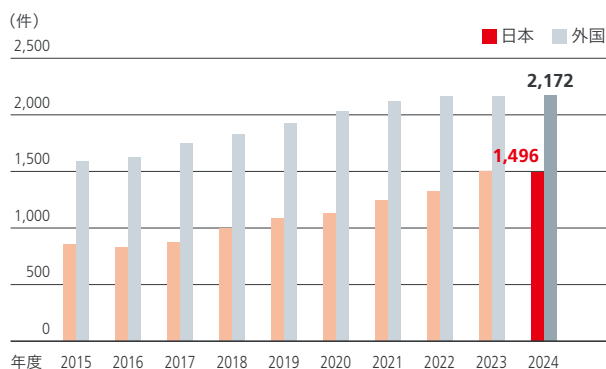
他社に先駆けた研究開発活動を推進し、その成果を確固たる知的財産権として獲得するために、知的財産部門では研究開発の初期段階から、研究開発・技術部門と密接に連携した活動を推進しています。また、知的財産の創造・保護・活用を、それぞれの事業に最適化された独自のマネジメント手法で運用しています。



保有特許件数

太陽誘電の保有特許件数は年々増加しており(図3)、事業活動に必要な特許を国内外で権利化しています。これらは特許創出活動により生み出され、直近の課題を起点としたフォアキャストिंग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トिंग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。これらの特許を維持するには費用を要しますが、事業の自由度を確保するために必要な投資だと考えています。また、保有する特許は適切なタイミングでチェックし、陳腐化した技術については権利維持を止めることで、新たな技術の強化のための出願原資に振り分けています。

(図3) 保有特許件数



知財責任者インタビュー



知的財産部 次長

小島 毅

知財は競争力やブランド価値を高める「攻め」の資産

私はこれまで、他社での20年以上にわたる特許訴訟やライセンス交渉、海外赴任を通じて、知財の現場実務と戦略策定の両面を経験してきました。

2024年に当社の知財部門の責任者となり、私が目指すのは「守り」から「攻め」への転換です。「守り」とは、特許の維持や侵害対応など、既存の権利を守る活動を指します。一方、「攻め」は、将来の競争力を見据えた戦略的な特許創出や、他社との交渉力を高める知財活用を意味します。

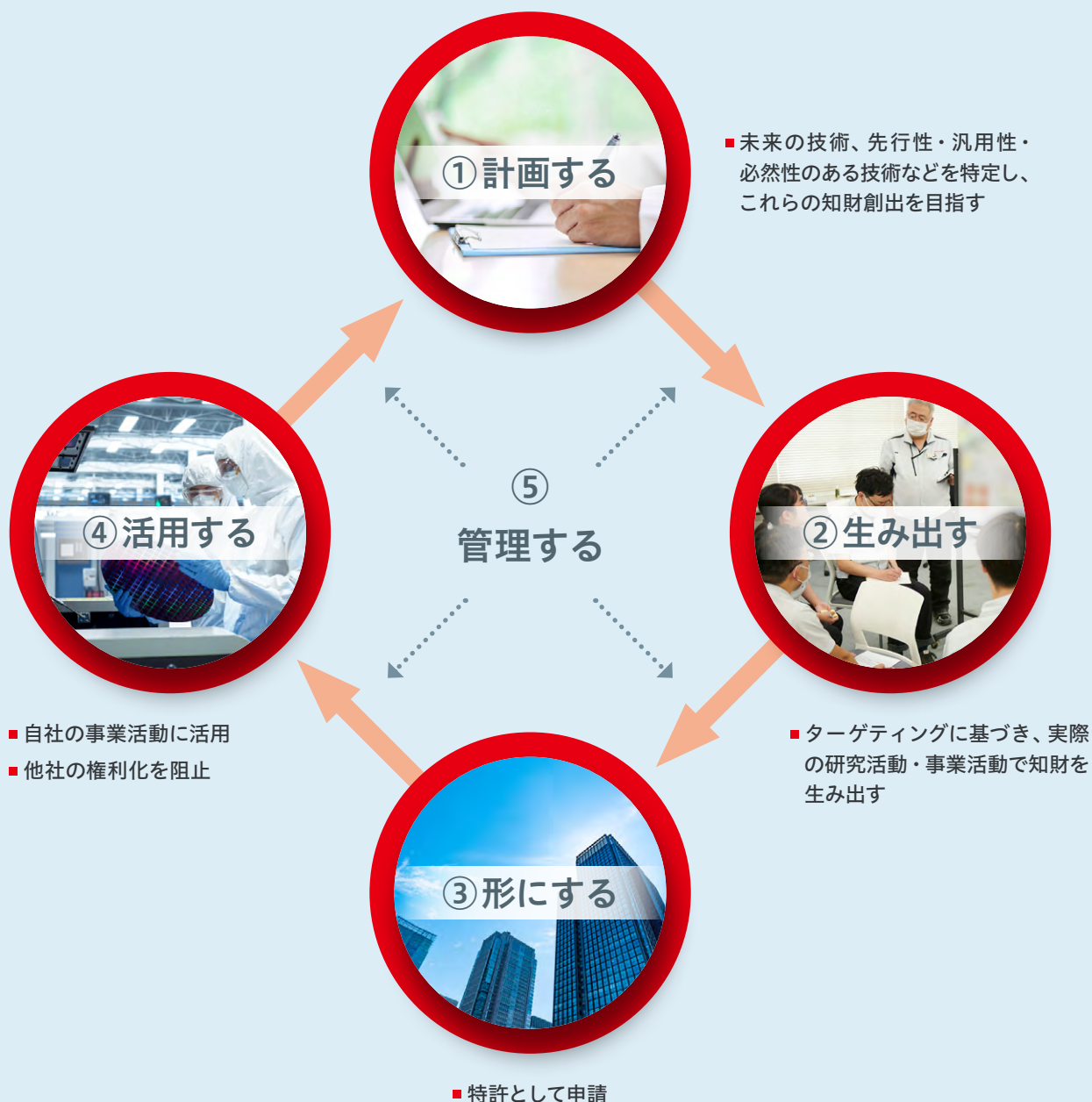
当社はこれまで、材料技術やプロセス技術といった強みを生かして、他社に先駆けた特長のある技術開発、先行性・汎用性・必然性のある技術の開発を行ってきました。現在は、重点領域への出願集中、AIツールによる分析力強化、事業部門との連携強化、そして将来を見据えた特許創出活動などを推進中です。今後は、これらを通じて生み出された世界初・世界一の製品を支える知財を、「攻め」の資産としてより活用していきたいと考えています。

知財は競争力とブランド価値に直結する重要な戦略資源です。その力を最大限に引き出し、企業価値の向上に貢献していきます。

Special Feature 1

技術を守り、価値を創る知財戦略

太陽誘電では、知的財産を自社が生み出して「単に保有する」のではなく、「企業価値を創出する戦略的資産」へと進化させることを目指しています。将来の市場を見据えた計画、独自技術に基づく創出、競争力を支える権利化、事業の成長と保護を両立する活用、そして全体最適を図る管理という5つの視点を重視しています。知的財産は、技術と経営をつなぐ架け橋として、当社の持続的な成長とグローバル競争力の源泉となっています。



計画する

競争力の源泉を見極める

知的財産は、事業成長の起点と位置づけられます。このため、太陽誘電では、知財戦略の前提として、将来の市場ニーズを予測し、自社の強みを最大限に生かす技術領域に集中することで競争優位性の確保を図っています。また、材料技術やプロセス技術など、他社が模倣しにくい独自技術に焦点を当て、差別化を図ることで、世界初・世界一の商品創出を目指しています。それが企業価値の向上と持続的な成長を支える原動力となると考えています。

市場ニーズの
予測競争優位性を確保し、
世界初・世界一の
商品を創出できる領域独自技術の
活用

次期中計に向けて

重点領域をより明確化することに取り組んでいます。太陽誘電は次期中計においても自動車やAIサーバーなど、高信頼性・最先端市場に向けた高付加価値品の展開を掲げる予定であり、知財戦略もそれに呼応する形で限られたリソースを強みのある領域に集中的に投入し、スピードと競争力の両立を図っていきます。

未来の競争力を創出する

重点的に強化すべきテーマを見極めた後は、開発サポートを行います。太陽誘電の知財部門は、従来から研究開発や事業活動と密接に連携しながら知財の創出に取り組んできました。2022年度からは、将来の市場ニーズを先取りするための社内共創型の特許創出活動を展開しています。これは、目先の開発テーマにとらわれずに中長期的な視点で技術課題を予測し、その解決手段を特許として権利化する取り組みです。技術者が部門横断で集まり、将来の製品要件を議論しながら、課題先取り型のアイデアを創出しています。この活動は、特許件数の増加だけでなく、技術者の知財意識の向上や部門間の連携強化にもつながっています(▶ p.49 太陽誘電の未来を創る特許創出会)。

また、今後はDXやAIツールを導入して分析力を高め、知財創出のスピードと質の両面で競争力を更に高めることに取り組んでいきます。



生み出す

形にする

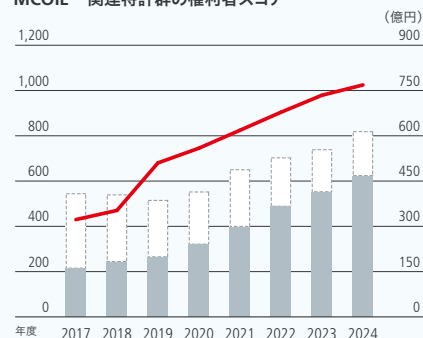
生み出した知財を権利化する

太陽誘電では、技術の特許という「形」にすることで、将来の競争力を確かなものにしていきます。研究開発の成果を権利化するにあたっては、2つの軸を持っています。1つは自社の製品を市場に出す上でキーとなる技術を保護すること、もう1つは使える特許を徹底的に磨くことです。技術ノウハウを知財として確実に押さえることで、将来の市場においても優位性を維持できる体制を整えています。

事例 メタル系パワーインダクタ MCOIL™ (エムコイル)の取り組み

当社は材料技術に強みを持ち、他社には真似できない独自性を発揮しています。材料の選定からプロセス制御に至るまで、細部にわたる技術的工夫を重ねることで差別化された製品を生み出し、それを支える知財ポートフォリオを構築しています。MCOIL™は2009年に独創的な新材料の着想を得て商品開発に着手し、2010年に最初の特許出願を行った後、国内外で継続的に関連特許の権利化を図っています。パテント・リザルト社の権利者スコアで見ると、近年、先行する関連特許群のスコア上昇を追う形でMCOIL™の売上が上昇してきています(右図)。

MCOIL™関連特許群の権利者スコア



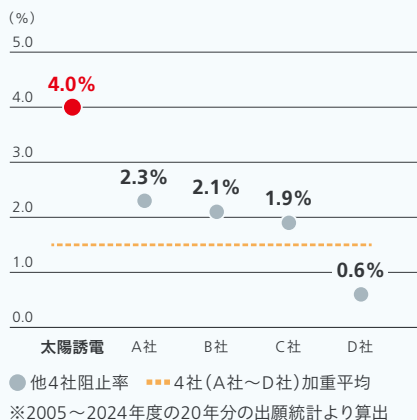
■ 売上 (メタル系インダクタ) (右軸) □ 売上 (メタル系以外のインダクタ) (右軸) — 権利者スコア (左軸)

特集1：知財戦略

知財を武器に事業活動の自由度を確保する

太陽誘電は、知的財産を「守る」だけでなく、「活用する」ことで競争優位性を確保することを目指します。特許は単なる権利ではなく、事業活動の自由度を高めるために事業戦略を支える“武器”となる重要な資産です。当社では、自社製品に不可欠な技術を実に権利化する一方で、他社製品に対して影響力を持つ特許の創出にも注力しています。国内だけでなく韓国や中国にも競合企業がある中、今まで以上に他社製品を意識し、権利化を進めています。当社の知財活動は、競合他社の権利化を阻止する効果も持ち、当社の製品開発や市場展開における自由度を確保することにつながります(右図)。

他社権利化阻止率



活用する

管理する

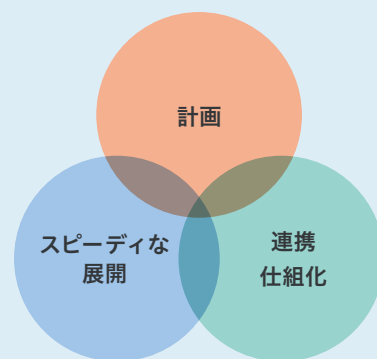
知財戦略で企業価値を向上させる

太陽誘電は、技術の進化や市場環境の変化に応じて知財ポートフォリオ全体を見直し、価値ある特許に集中することで、競争優位性を高めています。重点テーマを明確に定めて出願リソースを集中させることに加えて、他社や市場に対して影響力のある特許を一定数創出し、知財の質と戦略性を両立させています。これにより、単なる件数の積み上げではなく、事業に貢献する知財の選定と強化が可能となっています。

今後の課題は、社内連携の強化です。従来は個人に依存しがちだった知財活動を、事業部・技術部門や特許事務所などの社外専門家との連携によって仕組化する取り組みを進めています。知財部門が主導しながら事業部・技術部門との定期的な会議を設け、現場の課題や将来の方向性を共有することで、知財戦略の実効性を高めることにも取り組んでいます。

また、太陽誘電の組織は非常にコンパクトにネットワークが形成されています。そのため、有効性が低下した権利の保護を見直す一方で、重点領域には積極的にリソースを投入するといった判断やアクションをスピーディかつ柔軟に行うことが可能です。

このようなマネジメントによって製品開発の自由度を確保し、影響力のある知財ポートフォリオを構築して知財の価値を最大化し、企業価値の持続的な向上を目指しています。



太陽誘電の未来を創る特許創出会

太陽誘電では、知財活動の一環として社内共創型の特許創出会を推進しています。これは、将来の競争力を支える特許を創出するための活動であり、単なる知財管理を超えて、技術者の発想力と事業部門の戦略を融合させる場です。特許は技術力を守る盾であり、事業の自由度を確保する武器でもあります。部門を跨いだ取り組みを継続的に行うことで、将来の競争力の維持を図っています。



〔取り組み開始の背景〕

この取り組みが始まった背景には、競合他社の特許出願件数の急増という危機感がありました。太陽誘電は、規模の大きな競合に対して、緻密に計算・工夫された特許の出し方で技術を守ってきた伝統がありますが、近年ではそれだけでは十分とは言えず、更なる対応として戦略的に将来の技術課題を先取りし、競合に先んじて強い特許網を構築する必要性が高まりました。

〔活動状況〕

2022年度からスタートし、年1～2回のペースで開催しています。技術者、知財部門の Patent エンジニア、弁理士がワンチームとなり、事前のアイデア出しや技術調査を経て、発明アイデアの先取り・深掘りを重点的に行います。進め方については少しずつ改善を重ねていますが、一貫して「自身の開発テーマの枠にとらわれず、柔軟な発想で将来の技術課題について議論する」という趣旨は変わりません。普段の業務では関わりの少ない部署の技術者をチームに組み込んだり、若手とベテラン技術者を組み合わせたりすることで、議論の広がりを狙っています。

〔活動成果〕

この活動を通して、毎年数十件の特許を出願しています。参加者からは「自分の考えが思わぬ方向に発展した」「プレイクスルーがあって楽しい」といった声が寄せられ、特許創出への心理的ハードルが下がったとの報告もあります。

〔課題〕

発明のアイデアを深掘りして出願につなげるまでには、関係者が集まってディスカッションする必要があり、時間と労力が必要です。また、技術者が持つ情報を引き出すための質問の仕方にも工夫が求められますが、部門横断のチーム構成や支援体制の強化を通じて、より深い議論と質の高い特許創出を目指しています。

深い議論と質の高いアイデア創出は、太陽誘電が掲げる「基幹事業成長のためのコア技術の強化」というマテリアリティに直結する活動です。未来の製品に必要とされる特性や品質を予測し、それに必要な構造や技術を創出する——この挑戦が、太陽誘電の次の10年、20年を支える知財戦略の柱となると考えています。

事務局インタビュー



創出活動事務局
知的財産部

中島 楓

技術者の柔軟な発想を引き出したい

「自身の開発テーマの枠にとらわれず、柔軟な発想で将来の技術課題について議論する」という趣旨から、技術者を“缶詰”にして、普段の業務から切り離すところから始めました。進め方は毎年異なり、1日である程度議論し尽くす年があれば、班活動を複数回実施してじっくり議論を重ねる年もあります。技術テーマや参加技術者の特徴に合わせて、進め方を決定しています。回を重ねるごとに、この技術者にはこの進め方が合うかもしれない、といったコツも掴めてきました。参加者からは「楽しかった」「特許っておもしろいですね」という声もあり、技術者の意識が明らかに変わってきていると感じます。特に印象的だったのは、量産品を扱う技術者が「他社品を見る機会がなかったけど、こういう場があると考えるきっかけになる」と話してくれたことです。この活動を通じて、特許創出の手法が事業部にも広まり、自主的に取り入れる動きも出てきました。

今年度は、“全方位”ではなく、“重点的に”を意識し、テーマを絞って議論を深めるようにしています。効率化と質の両立を目指しながら、太陽誘電の知財力を底上げする活動として、これからも進化させていきたいと思っています。

Section 3

[価値創造を支える基盤]

FOUNDATION



グローバルレベルでの課題解決を目指したSDGsなど、企業に対して社会的課題解決の役割を求める期待は高まっています。企業側でも、「環境」「社会」「ガバナンス」(ESG)を重視した持続可能な取り組みが加速しています。太陽誘電は、事業を通じた社会的課題解決を図ると同時に、価値創造を支える基盤として、ESGに関連する取り組みを推進しています。



左から

社外取締役	小池 精一
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
代表取締役社長執行役員	佐瀬 克也
取締役常務執行役員	渡邊 敏幸
取締役 常勤監査等委員	本多 敏光
社外取締役 監査等委員	藤田 知美
社外取締役 監査等委員	角田 朋子



Special Feature 2

社長×社外取締役 対談

企業価値向上を目指す 太陽誘電取締役会の試み

代表取締役社長執行役員

佐瀬 克也

社外取締役

平岩 正史

太陽誘電は、持続的成長と中長期的な企業価値向上を目指し、コーポレートガバナンス体制の強化に継続的に取り組んでいます。監査等委員会設置会社への移行前後における取締役会の議論の変化、社長が取締役会議長を務める狙い、サクセッションプランについて、社外取締役の平岩氏と社長の佐瀬が意見を交わしました。

監査等委員会設置会社への移行経緯と、 移行後の1年を振り返って

平岩 当社はこれまで取締役会の実効性評価を10回ほど実施してきました。その中で継続して課題として挙がっていたのが、事業に関する議論が多く経営戦略に関する議論が不十分ではないかという点でした。そこで、取締役会の議論をより戦略的なものへとシフトさせるために、重要な業務執行の決定権限を業務執行取締役に委任し、取締役会は

モニタリング・モデルへと移行するのが適切であるという結論に達しました。

モニタリング・モデルと言えば指名委員会等設置会社という選択肢もありますが、太陽誘電の事業規模や組織を踏まえると監査等委員会の方が現実的で、かつ内部統制の充実によって十分な監査機能を果たせると判断し監査等委員



会設置会社への移行を決断しました。

佐瀬 監査等委員会設置会社に移行してからの1年を振り返ると、取締役会から一部の権限が委譲されたことに伴い、執行側の会議体では議論の質が高まったと感じています。取締役会としては、社外取締役の発言が増えて多様な視点からの意見が交わされるようになり、非常に良い変化を感じています。

加えて、監査等委員が取締役として加わり取締役会の構成が多様化したことで、情報の格差や業界常識への気付きが生まれました。社内では当たり前とされていたことが、

外部から見るとそうではないこともある。そうした気付きが、取締役会を中心とした会議体での、より丁寧な議論や説明につながっています。

平岩 確かに、この1年間で、取締役会における経営戦略に関する議論の比重が変わったことを私も実感します。以前は実務的な話が約6割、戦略的な話が4割でしたが、現在ではその比率が逆転しています。事業環境が厳しい中で、構造改革やポートフォリオの見直しなど、戦略的な議題により多くの時間を割くことができました。

監督と執行のあり方についての共通認識

佐瀬 当社取締役会が目指すのはモニタリングボードであり、その主な役割は経営の監督です。この「監督」とは大きく「意思決定機能」と「監視機能」に分かれると考えています。法令や規則で定める取締役会決議事項、経営戦略や方針、会社や経営陣を評価するための重要な指標(KPI)を決定することが「意思決定」であり、その指標を注視・観察して評価することが「監視」であると考えています。

当社では、評価の方法や基準、監視の方法がまだ曖昧な部分もあります。だからこそ、取締役会として何を見て、どう判断するのかを明確にし、「太陽誘電の取締役会」として取締役全員が共通認識を持つことが重要だと感じています。

平岩 監督と執行の線引きは、どの企業でも悩ましいテーマです。適切な監督とはどうあるべきか、社外取締役として、どこまで踏み込むべきかという点は常に議論になります。

我々社外取締役は業務執行取締役と比べると情報量の差

があります。取締役会への提案に至るまでの分析・予測の方法や判断の過程を理解しようとする姿勢はもちろん重要ですが、踏み込み過ぎてもいけない。監督と執行のあり方については、今後も取締役会でしっかりと議論し、明確にしていく必要があると感じています。



社長が議長を務める理由とその狙い

平岩 当社では、2025年6月から社長が取締役会の議長を務めています。世間では、議長は社外取締役が務めた方が、中立性が保たれるという意見もありますが、私は現時点において当社ではこの体制が適切だと考えています。議長には、議事のファシリテーション能力や会議の方向性を

リードする力が求められます。会社の中身を深く理解している社長が議長を務めることで、議論の質が高まり、企業価値の向上につながると考えるからです。

一方で、取締役会の構成は過半数を社外取締役が占めているため、議長が万が一暴走するようなことがあっても、しっ

特集2：社長×社外取締役 対談

かりとブレーキをかける体制が整っていると言えます。このように、社外取締役が過半数の取締役会で社長が議長となって企業価値向上という取締役会の本質的な役割を果たしていくという今の体制は、ガバナンスにおける攻めと守りの面でもバランスが取れていると考えています。

佐瀬 事業に関連する議題が多い中で、議長がその内容を深く理解していることが重要です。外部目線も大切ですが、議論の前提がずれてしまうと意味のある議論ができません。実効性の高い取締役会に向けて、私自身が議長として各取締役が適切な判断ができるよう導くことが、今の太陽誘電には必要だと考えています。

平岩 取締役会議長としての役割を担う上で、特に意識されていることはどのようなことですか？

佐瀬 情報の格差やバイアスを低減することです。社外取締役の皆さんにも、経営会議や戦略企画会議にオブザーバーとして参加いただき、同じ情報を共有するよう努めています。

また、取締役会では、発言の内容を明確にすることを意識しています。意見なのか、質問なのか、感想なのかを整理し、必要に応じて次の検討課題として残す。そうすることで、議論が言い放しにならず、きちんとPDCAサイクルが回るようにしていきたいと考えています。

平岩 佐瀬社長は論理的で、人の話をよく聞いて情報を整理されています。私たち社外取締役の意見にも耳を傾け、過去の議論も踏まえた上で会議をリードしていると感じています。その結果、取締役会では多くの意見が出ており、議論が活性化しているのを実感していますので、佐瀬社長の議長としての手腕には、今後も大いに期待しています。

太陽誘電におけるサクセッションプラン

佐瀬 社長のサクセッションプランでは、「今すぐ(有事対応)」「今後数年以内」「5年以上先」という短中長期の備えが必要かと思いますが、緊急時の対応については、代行順位が明確に定められており、すぐに対応できる体制が整っています。



一方で、中長期的なサクセッションプランについては、現在進行形で整備を進めています。執行役員の候補者となる管理職については、役職別に次世代候補者リストを作成し、計画的に育成を進めています。社長候補者については、指名委員会で議論を始めており、必要な要件や教育内容を定義し、数年かけて候補者を絞り込んでいく予定です。

私が特に重視しているのは、「厳しい状況乗り越えた経

験があるかどうか」です。特に、対外的な対応を伴う厳しい状況乗り越えた人は、強さを持っている。そうした経験がない人は、あえて厳しい環境に置いてみることも必要だと考えています。

平岩 社外取締役による経営の監督の中核は、指名と報酬であると言われます。その指名の前提となる、社長のサクセッションプランが順調に進むかどうかは非常に大きなテーマですが、当社では、既に経済産業省のガイドライン※に沿って要件を満たす人材をリストアップし、育成し、社長が指名し、指名委員会で検討するという流れを確立できています。

ただ、社長に求められる資質は、会社のステージによって変わります。成長期には自然体で伸びる力が求められますし、現在のような変動期には、情報の分析力と大胆な決断力が必要です。その点で佐瀬社長は今の太陽誘電にとって適したリーダーだと感じています。更に、社長就任後、早い段階からサクセッションプランについて考え始めており、時間的な余裕があるからこそ、次世代を育てるための準備ができる。これは太陽誘電にとって、持続的な成長を目指していく上でも大きな強みだと思っています。

※経済産業省「コーポレート・ガバナンス・システムに関する実務指針」

ESG

G ガバナンス

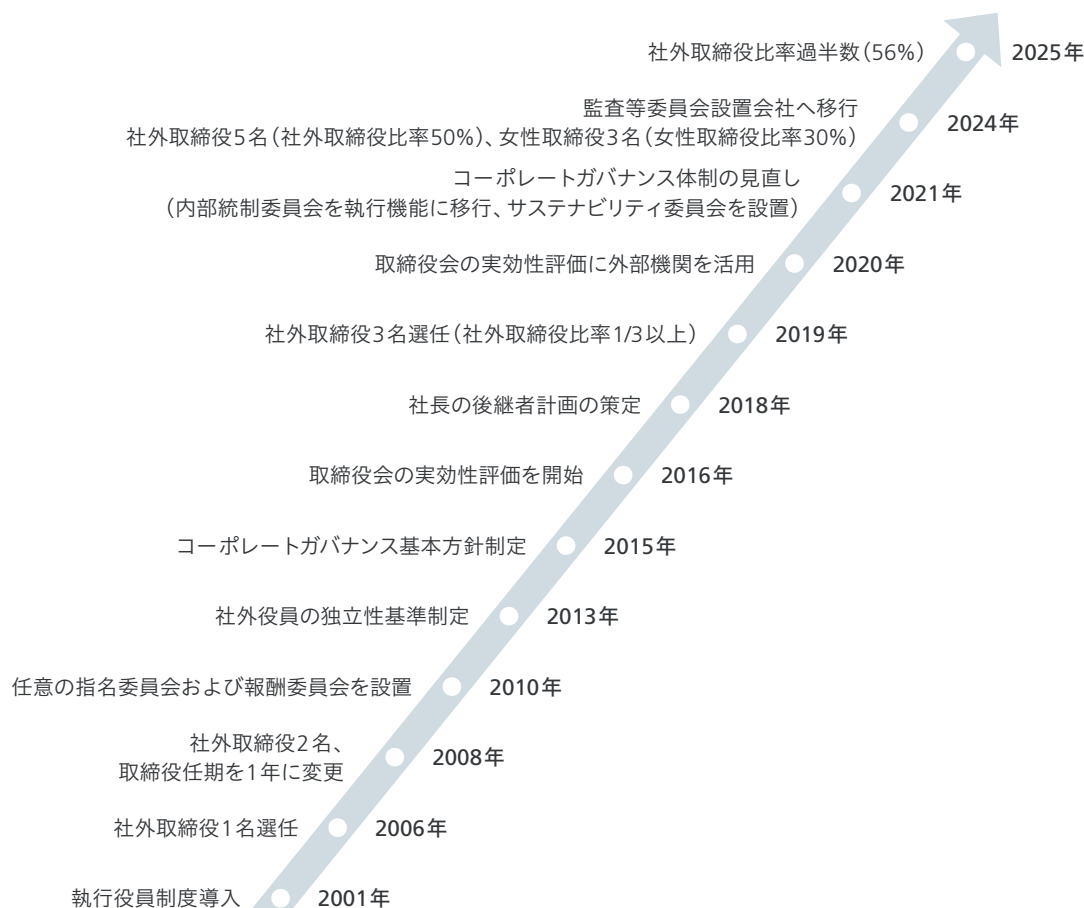


コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

太陽誘電は、「ミッション」「経営理念」「ビジョン」の実践と実現に向け、グローバルな観点で社会性、公益性、公共性を全うし、事業を継続的に発展させていくことが当社の社会的責任であり、経営の使命であると考えています。この考えに基づき、太陽誘電は、経営の透明性と公正性を重

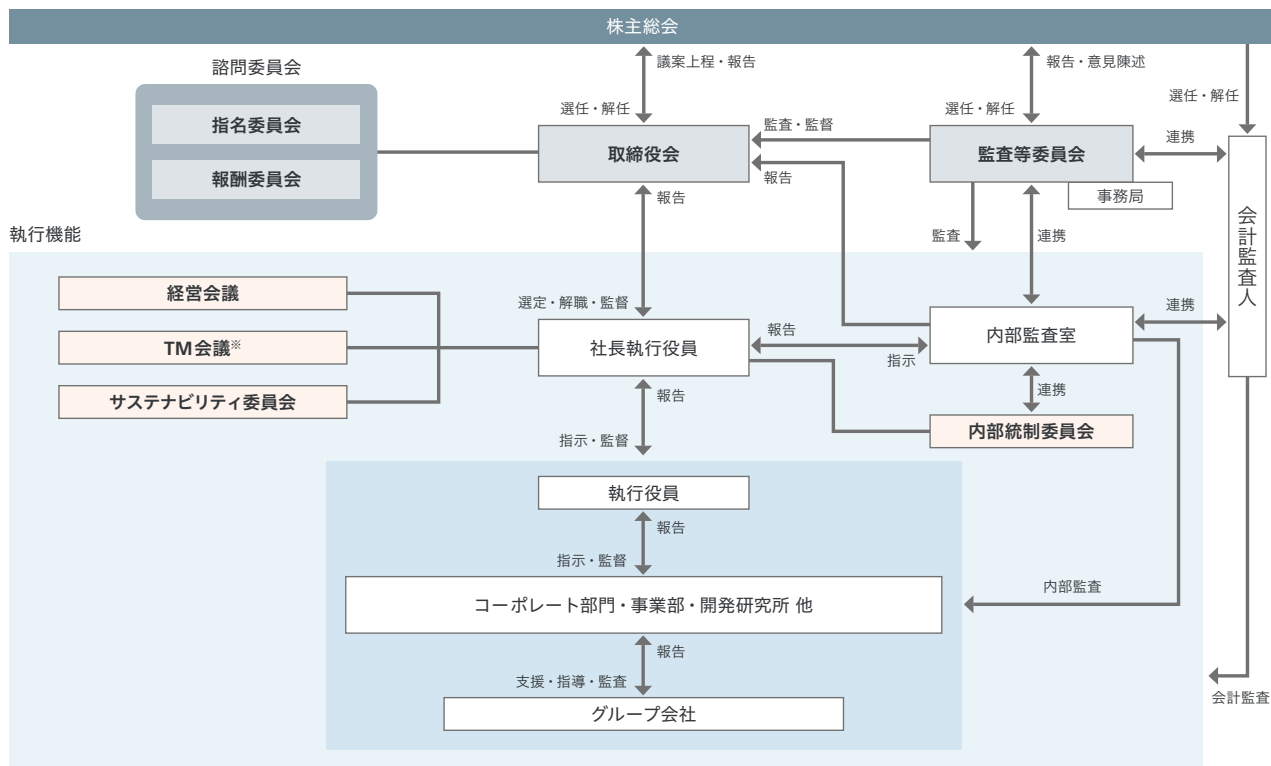
視し、取締役会の監督のもと、適時適切な情報開示、コンプライアンスの徹底、迅速な意思決定と職務執行を行える体制と仕組みを構築するなど、コーポレートガバナンスを強化することで企業価値の向上に取り組んでいます。

コーポレートガバナンス強化のあゆみ



ESG / ガバナンス

コーポレートガバナンス体制図 (2025年7月現在)



※TM会議：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

取締役会は、社外取締役5名を含む9名で構成し、代表取締役社長執行役員が議長を務めます。法定事項その他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。また、内部統制システムを整備し、コンプライアンスの推進およびリスク管理を行っています。

監査等委員会

監査等委員会は、社外取締役2名を含む計3名で構成し、社外取締役が委員長を務めます。監査等委員である取締役は、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

監査等委員でない社外取締役全員および代表取締役社長執行役員で構成し、社外取締役が委員長を務めます。監査のため監査等委員会が指名した監査等委員1名が出席します。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

監査等委員でない社外取締役全員および代表取締役社長執行役員で構成し、社外取締役が委員長を務めます。監査のため監査等委員会が指名した監査等委員1名が出席します。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、取締役に答申しています。

経営会議

執行役員全員で構成し、社長執行役員が議長を務めます。非業務執行の取締役は、オブザーバーとして出席します。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

取締役を兼務する執行役員および本部長職の執行役員で構成し、社長執行役員が議長を務めます。監査のため監査等委員会が指名した監査等委員1名が出席します。当社グループの人事、組織、報酬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。

内部統制委員会

取締役を兼務する執行役員で構成し、社長執行役員が委員長を務めます。構成員以外の取締役、本部長職の執行役員および内部監査室部門長がオブザーバーとして出席します。『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

社長執行役員、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、社長執行役員が委員長を務めます。構成員でない取締役はオブザーバーとして出席します。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。



取締役会の活動状況

取締役会に付議する事項は、取締役会規則において定め、適切に審議し、決議を行っています。定例的には、経営会議およびTM会議における報告事項、業務執行取締役による経営報告、業務執行取締役および担当執行役員からの担当業務に関する報告、取締役会の実効性評価で抽出された課題への対応等について審議を行っています。

主な審議内容（2024年度）

取締役会 (17回開催)	ガバナンス	■ 監査等委員会設置会社への移行 ■ 機関設計の変更に伴う業務執行取締役への適切な権限委譲 ■ 取締役等候補者の選定 ■ 取締役会実効性評価の実施と前年度の課題に対する対策の決定
	経営戦略	■ 中期経営計画に基づく事業戦略や設備投資等に関する審議 ■ 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

諮問委員会の活動状況

当社は、取締役の指名・報酬に係る透明性および客観性を強化するため、構成員の過半数を独立社外取締役（監査等委員を除く）とす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。

主な審議内容（2024年度）

指名委員会 (6回開催)	■ 指名委員会規則、執行役員規則、取締役選任規則の改定案 ■ 社外取締役の他の法人役員の兼職に関する審議 ■ 社長の後継者計画策定に関する方向性および役員のスキルマトリックス改定案
報酬委員会 (5回開催)	■ 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 ■ 取締役報酬規則、報酬委員会規則、執行役員報酬規則の改定案 ■ 「取締役株式保有ガイドライン」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関する審議

監査等委員会の活動状況

監査等委員会（2024年6月27日開催の第83期定時株主総会終結時までは監査役会）は、取締役会と同期した月次開催および会計監査人の報告聴取のほか、必要に応じて臨時で開催されます。

主な審議内容（2024年度）

監査役会 (6回開催) 監査等委員会 (14回開催)	決議事項	■ 会計監査人の再任、監査役会の監査報告書、金融商品取引法監査結果、監査方針および監査計画、会計監査人の監査報酬に関する同意、補欠の監査等委員選任議案に関する同意、会計監査人の非保証業務に関する事前了解
	報告事項	■ 内部監査計画、J-SOX報告、子会社監査報告、法務部門活動報告、営業本部活動報告、人的資本に関する活動報告、取締役会審議報告 等
	協議事項	■ KAMの検討、監査役監査の実効性評価、監査方針および監査計画の見直し、会計監査人の再任の方向性 等

ESG／ガバナンス

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。今年度の評価プロセスおよび評価結果は、以下の通りです。

(1) 評価プロセス

- ① 外部評価機関の指摘・助言を踏まえて、今年度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 外部評価機関が全取締役に対し、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。

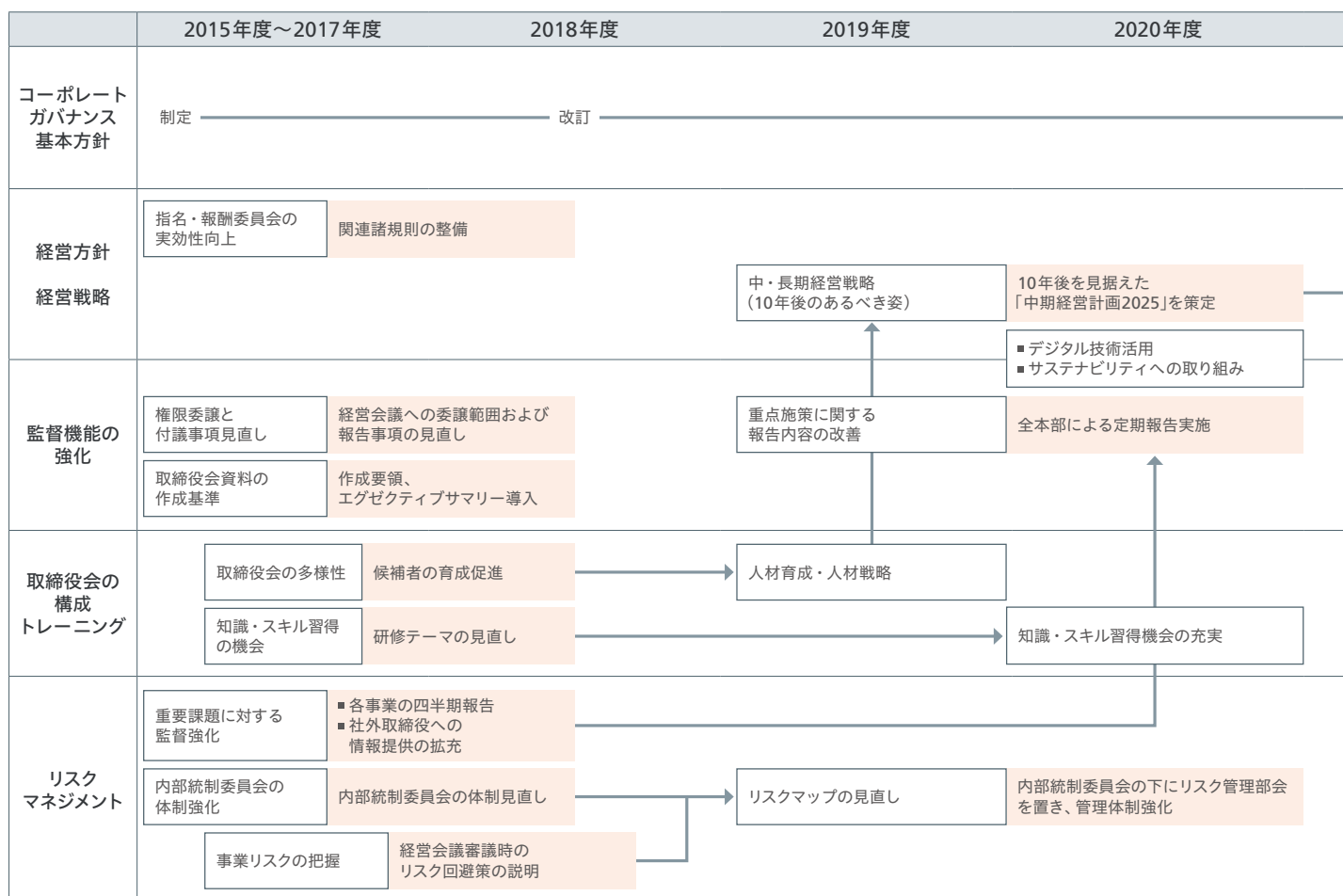
- ⑤ 検討会で上がった意見や課題について取締役会にて議論を行い、今後取り組むべき課題を決定。

(2) 評価(アンケート)項目

- ① 取締役会構成・運営
- ② 経営戦略・経営計画
- ③ 企業倫理とリスク管理
- ④ 指名・報酬の監督
- ⑤ 株主等との対話

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。





(3) 外部機関の評価

外部評価機関より、真摯に取締役会の実効性評価に取り組む、企業価値の更なる向上に努めている点が評価されました。特に、実効性評価アンケートの結果を踏まえて取締役全員で検討会を行い、監督と執行の分離の必要性や監督機関としての取締役会のあり方について議論をするなど、取締役全員が実効性を高める意義を共有し、PDCAサイクルを意識した「取締役会の実効性評価」に取り組んでいることが高く評価されました。

(4) 前年度課題への取り組み状況

課題①

「経営戦略とひも付けた人的資本への投資に関する議論」

人的資本関連の活動・投資の状況について定期的に取締役会へ報告を求め、取り組み状況の監督を行っていますが、評価の改善までに時間を要することから、引き続き課題と認識して取り組みを継続します。

課題②

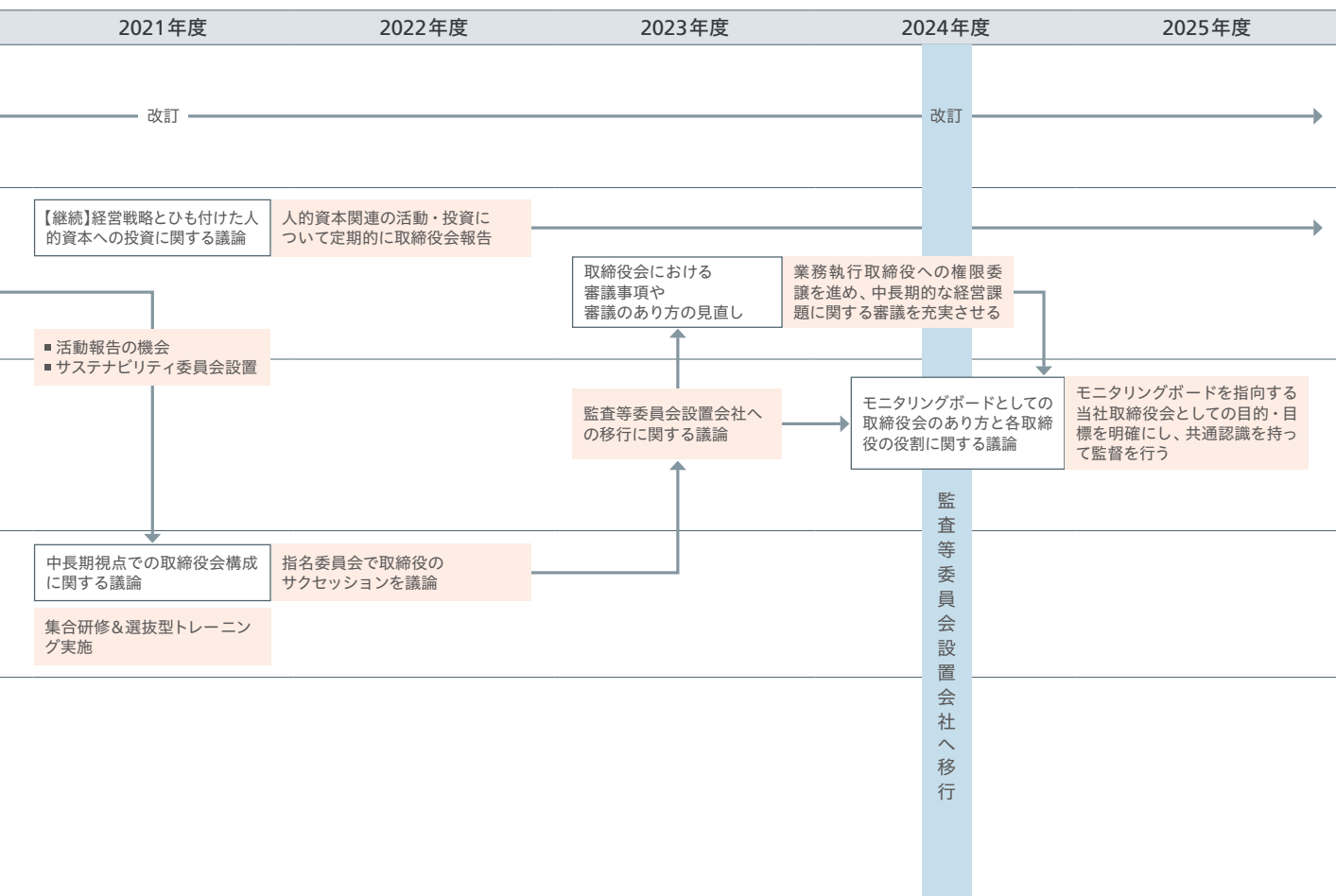
「取締役会における審議事項や審議のあり方の見直し」

監査等委員会設置会社への移行に伴い、業務執行取締役への権限委譲を進めるとともに、取締役会が中長期的な経営課題に関する審議により多くの時間を費やすことができるよう取締役会付議事項および関係諸規則の見直しを行いました。

(5) 今年度の課題

監査等委員会設置会社へ移行し、取締役会における社外取締役比率が高まる中で、「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」を深めていく必要があると考え、これを新たに取り組むべき課題として認識しました。新たに認識した課題に加え、上記(4)の課題①「経営戦略とひも付けた人的資本への投資に関する議論」にも継続して取り組むことで、取締役会の実効性の維持・向上に努めていきます。

□ 課題 ■ 対策



ESG／ガバナンス

取締役のスキル・構成

スキルマトリックス（取締役会の主な専門性・経験分野）（2025年7月現在）

◎ 委員長 ○ 構成員

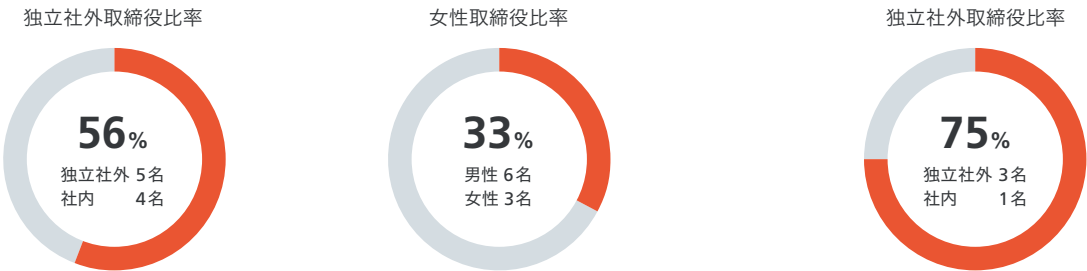
	主な専門性・経験分野							指名委員会	報酬委員会
	企業経営	技術・研究開発	営業・マーケティング	国際的経験	財務・会計	法律	ESG・サステナビリティ		
佐瀬 克也	●	●	●				●	○	○
福田 智光	●			●	●		●		
渡邊 敏幸	●		●	●					
平岩 正史 社外 独立				●		●		◎	○
小池 精一 社外 独立	●	●		●				○	◎
浜田 恵美子 社外 独立		●	●				●	○	○
本多 敏光 (常勤監査等委員)	●			●					
藤田 知美 (監査等委員) 社外 独立						●	●		
角田 朋子 (監査等委員) 社外 独立	●	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

(注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。
(注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。

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遵守し、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

取締役会の構成

指名委員会／報酬委員会の構成





役員報酬制度

太陽誘電の役員報酬制度は、中期経営計画で掲げる経済価値と社会価値の目標達成への動機付けとなる設計とし、以下を基本方針としています。

- (1) 当社グループの持続的な成長および中長期的な企業価値との連動を重視した報酬制度とし、株主との価値を共有できる設計であること
- (2) グローバルな視点をもつ優秀な人材を確保し、かつ維持できる報酬水準であること
- (3) 報酬の決定プロセスにおける透明性および客観性が高いこと

業績連動賞与については、中期経営計画における社会価値目標等の達成度を対象者の個人評価指標に追加することでESGへの取り組みが役員報酬に反映される仕組みとしています。

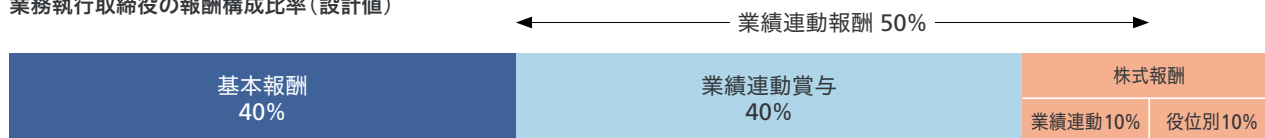
株式報酬については、中長期的な企業価値向上を重視した経営を促すため、報酬の一部を業績連動とする譲渡制限付株式報酬制度を導入しています。

また、株主の皆様との一層の価値共有を進めるため、当社の業務執行取締役を対象とする取締役株式保有ガイドラインを制定しています。

報酬の構成

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	単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。企業価値および株主価値向上に資する要素を明確に報酬に連動させるため、連結純利益を評価指標とする。中期経営計画の目標達成時に基本報酬と業績連動賞与の比率が1：1となる設計とし、各事業年度の連結純利益に応じて標準支給額が変動する。実支給額は、担当事業の業績達成度、中期経営計画における社会価値目標の達成度および個人別評価より算出した係数(75%～125%)を標準支給額に乗じて決定する。	変動
役位別譲渡制限付株式報酬	当社取締役会が定める期間の継続勤務を条件に、役位ごとに設定した基準額に応じて、毎年一定の時期に予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
業績連動事後交付型譲渡制限付株式報酬	中期経営計画における経済価値目標(ROE)の目標達成度に応じて算定される譲渡制限付株式を、各事業年度終了後に交付する。連結ROEの目標達成度に基づき、役位ごとの基準額に対し、0%～300%の範囲で変動する。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

業務執行取締役の報酬構成比率(設計値)



※中期経営計画の目標達成度が100%である場合を前提とした設計値

ESG／ガバナンス

役員一覧 (2025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
 2016年 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
 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
 2016年 4月 当社執行役員
 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 株式会社サザビリー
 リーグ 取締役(現)



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
 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)



取締役の略歴は
 当社ウェブサイト役員紹介をご参照ください。
<https://www.yuden.co.jp/jp/company/officer/>



取締役 常勤監査等委員

本多 敏光

1981年 3月 当社入社
 2007年10月 TAIYO YUDEN (PHILIPPINES), INC. President
 2016年 4月 当社執行役員
 2018年 5月 当社上席執行役員
 2020年 6月 当社常務執行役員
 2023年 6月 当社常勤監査役
 2024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(現)
 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 スタイル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)



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

常務執行役員
村井 俊二

第一事業本部担当

上席執行役員
樋口 晋

グローバルSCMセンター担当

上席執行役員
高木 満男

第二事業本部担当

上席執行役員
伊形 理

通信デバイス事業担当

上席執行役員
藤川 巖

知財、法務、内部監査室担当

執行役員
春山 修

品質保証室担当

執行役員
柴崎 正二積層コンデンサ、
積層インダクタ、事業企画担当執行役員
平國 正一郎

開発研究所担当

執行役員
山崎 聡

人事、総務担当

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

ESG／ガバナンス

リスクマネジメント・コンプライアンス

方針

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、太陽誘電では、上記の実現のために欠かすことのできない活動として「コンプライアンス、リスクマネジメント、社会への貢献」を「CSR活動」と定め、「CSR憲章（太陽

誘電グループ社会的責任に関する憲章）」および「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）」に則ったCSR活動に、グループ全体で取り組んでいます。

CSR憲章

<https://www.yuden.co.jp/company/sustainability/management/charter/>

CSR行動規範

<https://www.yuden.co.jp/company/sustainability/management/rule/>

体制

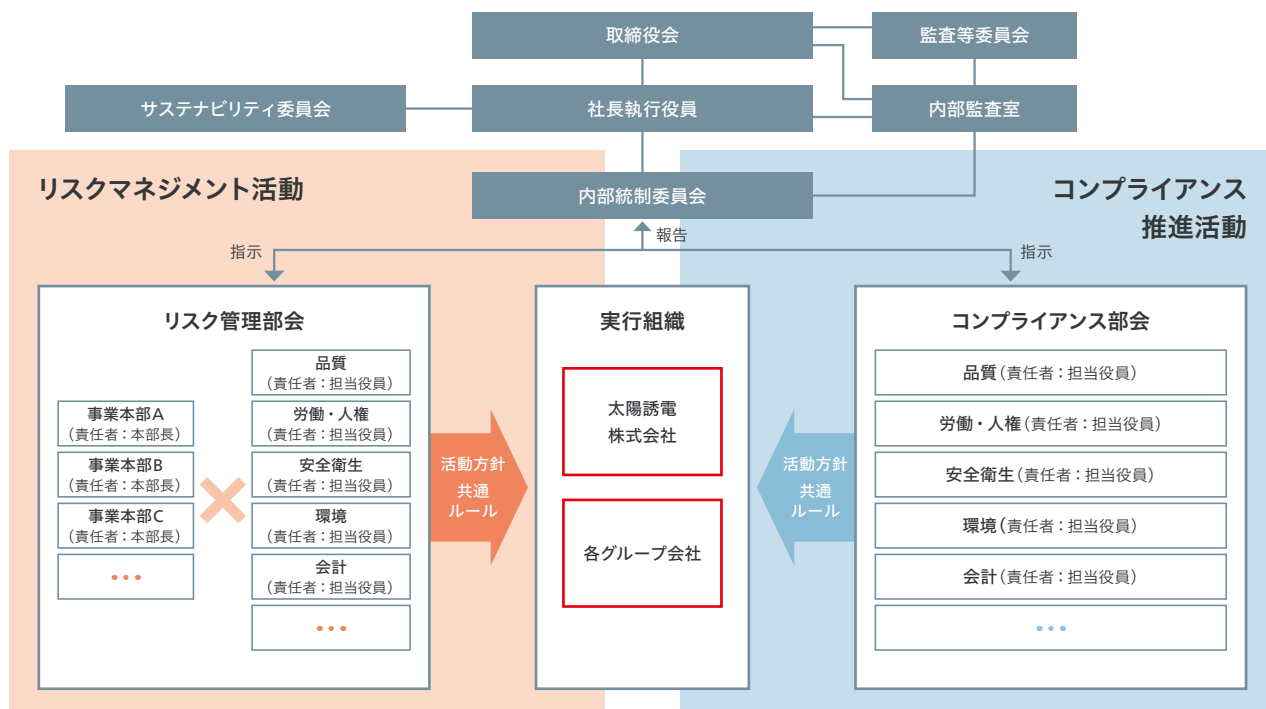
太陽誘電のCSR活動は、毎年、法令・規則の動向などを踏まえて活動の計画が策定されています。策定された計画は、全体を統括する内部統制委員会に報告されるとともに、社長執行役員を通じて取締役会に報告されており、翌年その実績が報告されます。

問題や懸念事項が発生した場合に備え、対策の実施と、再発防止の措置が行われる体制を整えており、また、定期的な教育の実施を通じて、発生を低減に努めています。

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HQ部門が、主要なリスクと対策を示しています。それをベースに、実行組織が適切にリスク抽出・評価・対策を実行するよう、管轄する各事業部が責任をもって運営しています。

コンプライアンス推進活動では、推進組織としてCSR行動規範の条文ごとに担当役員とHQ部門が選任され、そこから示される活動方針やグループ共通ルールに従い、実行組織が遂行しています。





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。

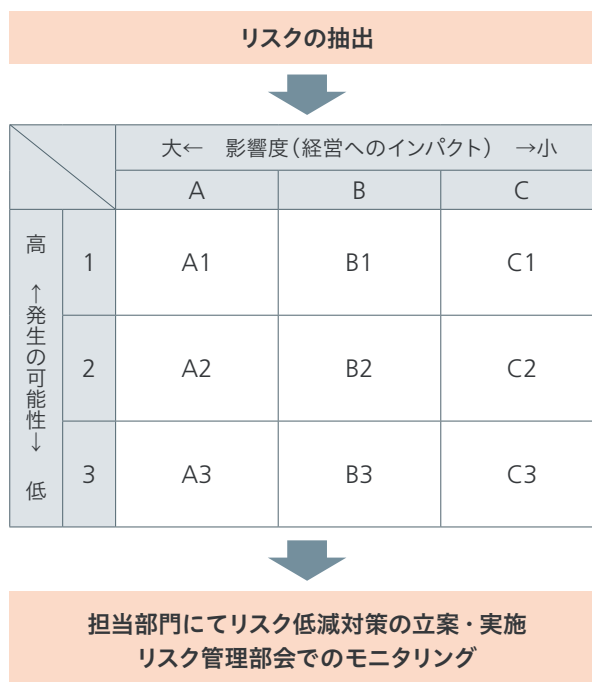
具体的な取り組み

法規制や事業活動に影響を与えるリスクをリスト化し、それぞれの法規制の順守手順やリスクの低減対策を立案・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の可能性に基づき、9象限のマトリックスで示しています。順守手順や低減対策の妥当性を毎年再評価し、その結果を踏まえて次年度の計画を立てることで、リスク管理を行っています。

新たな法規制やリスクが発生した場合は、随時リストに追加し、順守手順やリスク低減対策を立案・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、BCPを策定し、BCMを実施します。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・対策事例〉 ※記号はリスクマップ上の位置を示します

	リスク	リスク低減対策	リスク評価
物流管理 	自然災害、パンデミック、ストライキ、テロなどが原因となる輸送機関の遮断、倉庫機能の停止などのサプライチェーンの混乱により、通常の物流ルートが使用できなくなったり、物流リードタイムが長期化したりする可能性があります。	通常ルートを補完するルートの確保・維持などの事前対策を行い、購入先様からの資材調達やお客様への納品に関わる影響を抑制する体制構築に努めます。	A2
自然災害 	太陽誘電は、地震、台風、洪水などの自然災害、事故の発生などにより、操業停止や製造設備への多大な損害を受ける可能性があります。	主に次の3項目を実施するとともに、サプライヤーにも同様の項目を依頼し、対応していただくことで、サプライチェーン全体をカバーするBCP体制の構築と、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の十分な在庫の確保 ■ 生産拠点をグローバルに分散 ■ 部材調達先の分散	B2

ESG／ガバナンス

コンプライアンス

方針

法規則やルールを抽出し、順守状況を適宜把握することでコンプライアンスを確実にすることを目的に、活動に取り組んでいます。

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行動規範に対する理解をより深めてもらうために、行動規範を簡潔な文書とイラストで表現した「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・昇格時などのタイミングで対象者全員に集合研修を行うとともに、全従業員を対象としたeラーニングを毎年実施しています。

[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。太陽誘電では、贈収賄防止に関する「太陽誘電グループ接待・贈答、反贈収賄および利益相反規程」を設け、各国・地域の法律に基づき対応を行っています。

特に、以下を贈収賄につながる著しいリスクと評価し、対応を行っています。

- ・公務員に対する接待・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

2024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。

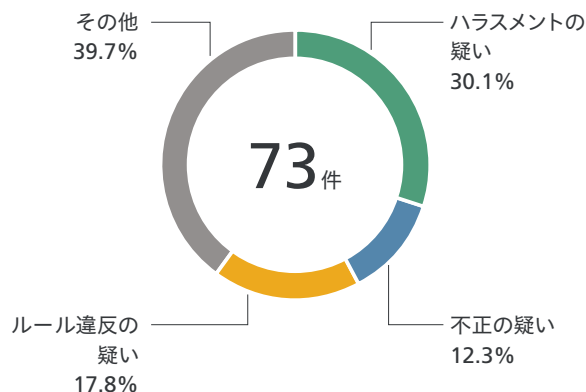
内部通報制度

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。

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、現地の言語を含め複数の言語で対応しています。また、監査等委員会窓口で直接通報・相談することもできます。通報者を特定させる事項の管理、通報者への報復禁止、通報者探索の禁止を定め、通報者の保護に万全な配慮を講じ運用するとともに、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、リーフレットの配付、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。2024年度は、太陽誘電グループ共通窓口および各子会社窓口にて73件の通報を受け付けました。

2024年度内部通報件数



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。

太陽誘電グループでは、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・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入手等を行います。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

<https://www.yuden.co.jp/sustainability/governance/taxpolicy/>



情報セキュリティ

方針

太陽誘電は、情報セキュリティの維持・向上のために、情報セキュリティ方針のもと、グローバルな情報セキュリティ管理体制を構築し活動を行っています。

情報セキュリティ方針

<https://www.yuden.co.jp/jp/security/>

体制

サステナビリティ委員会の下部組織として情報セキュリティ委員会を設置し、当社グループにおける情報セキュリティの維持・向上のために、情報セキュリティに関する対策や方向性などを審議しています。

また、情報システム部門が当社グループ全体の情報セキュリティマネジメントを主導し、各部門およびグループ会社配置された情報セキュリティ責任者・情報セキュリティ担当者が各組織での情報セキュリティ活動を推進しています。

インシデント発生時には、セキュリティインシデント対応チームであるCSIRTを設置し、情報セキュリティ委員長に速やかにレポートが上がる体制を整えています。

当社の取り組み

情報セキュリティを維持・向上させるために組織的・人的・物理的・技術的な対策を実施しています。

〈組織的・人的対策〉

情報セキュリティに関わるグループ規定を策定し、社内教育を通して情報セキュリティリテラシーの向上を図っています。

入社時の教育、全従業員を対象とした定期教育、役割別の教育および不審メールやインシデント発生への対応訓練などを実施しています。

〈物理的対策〉

サーバールームや生産工程等の高い機密性が求められるエリアを定め、入退室管理等を行うことでセキュリティレベルを上げています。

〈技術的対策〉

サイバー攻撃等の脅威に対し、マルウェア対策、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およびアクセス権限管理、暗号化等による秘密情報保護対策を行っています。

情報セキュリティ認証

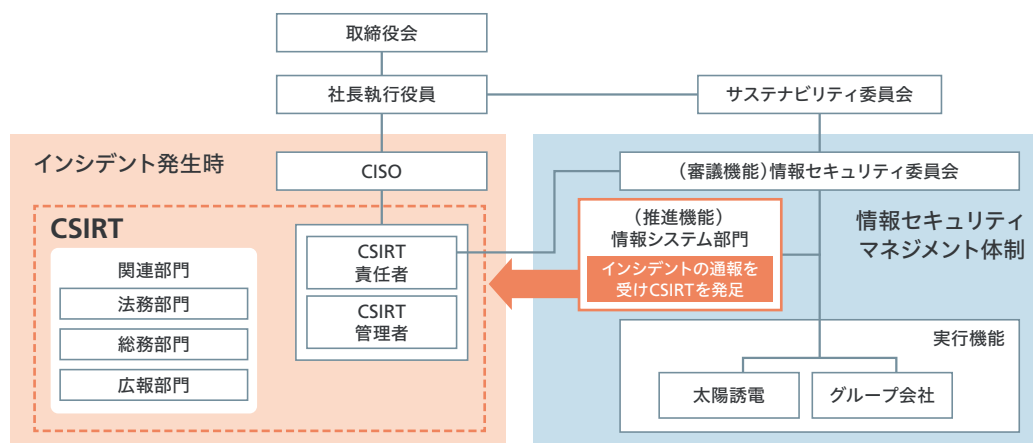
2023年度より、下記3点を目的として、国際標準の情報セキュリティ認証規格であるISO27001認証取得を進めています。

・情報セキュリティリスクの低減

・業務・手順の整理とルール確立による業務効率の向上

・情報セキュリティに関する対外的な信頼性の向上

2025年6月までに本社、高崎グローバルセンター、TAIYO YUDEN (U.S.A.) INC.において、ISO27001認証を取得しました。その他の拠点においても、認証取得を進めています。



Sustainability

[サステナビリティ]

基本的な考え方

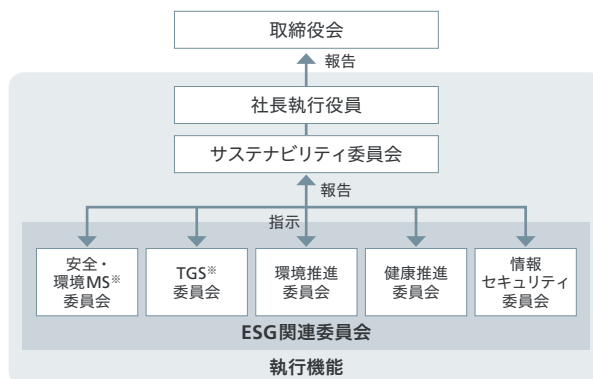
太陽誘電のミッションは、「おもしろ科学でより大きく より社会的に」です。創造性とイノベーションを発揮して社会に対して革新をもたらし、事業を通じた太陽誘電の持続可能な成長と、人びとの安心・安全で快適・便利な暮らしと持続可能な社会の実現を追求していきたいと考えています。これは太陽誘電が賛同するTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)、および国連で採択された

SDGs(持続可能な開発目標)とも合致するものです。

このミッション実現のため、太陽誘電における様々な課題の中からより重要なものをマテリアリティとして特定しました。そして中期経営計画2025において、経済価値と社会価値を向上するための具体的な施策と数値目標を定め、取り組みを進めています。

サステナビリティ推進体制

サステナビリティ委員会は四半期ごとに行われ、マテリアリティを含む、サステナビリティに関する課題解決が審議されます。5つのESG関連委員会(安全・環境MS※、TGS※、環境推進、健康推進、情報セキュリティ)から活動報告を受け、それに対する審議を行っています。この内容はサステナビリティ委員会委員長である社長執行役員が取締役に報告し、適切に審議されます。



※MSはマネジメントシステムの略

※TGSはTaiyo Green Strategyの略。ステークホルダー要求に基づく化学物質に関する会議

従業員への啓発

マテリアリティの達成と社会課題の解決には従業員の理解が不可欠であるという考えのもと、サステナビリティの考え方やマテリアリティについて、また企業として取り組むべき社会課題について、

定期的な啓発活動を行っています。新入社員向け研修の他、従業員・派遣社員を対象としたeラーニングや集合研修、役員向けの研修、グループ報への記事掲載などを行っています。

E 環境関連活動



環境関連活動に関する基本的な考え方

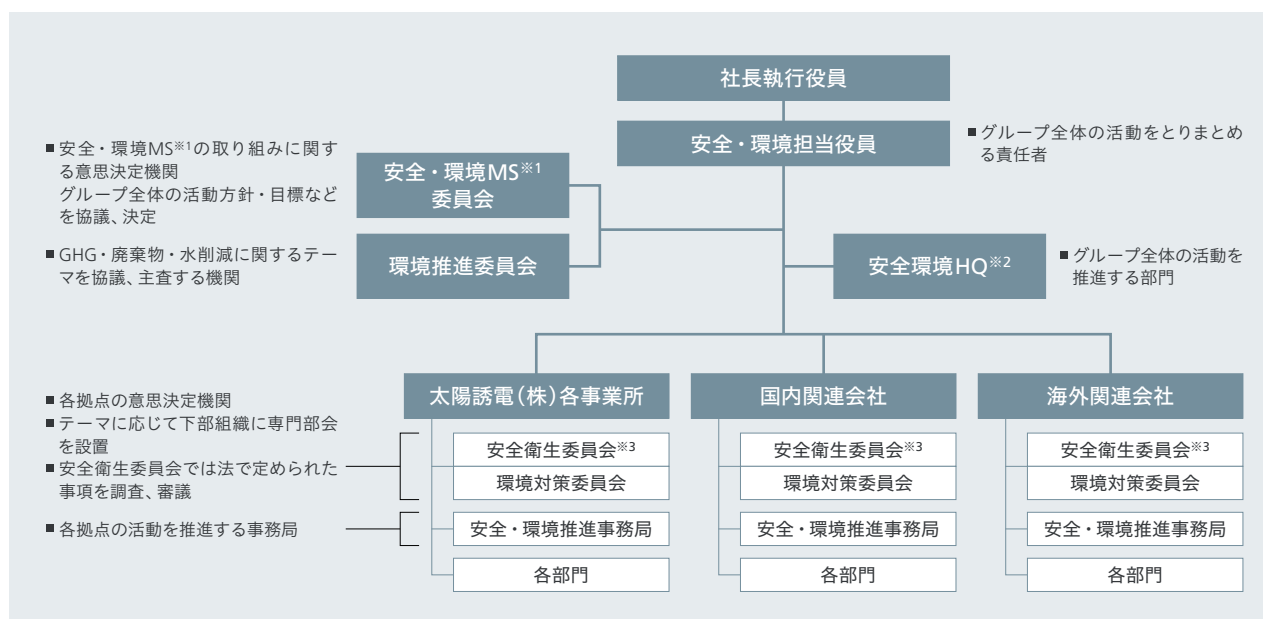
太陽誘電は、企業の社会的責任を果たし、永続的に発展していく企業を目指しています。環境に関する取り組みは、太陽誘電が果たすべき重要な社会的責任の1つであると認識しています。このため、太陽誘電は、環境基本理念「かけがえのない地球を将来の世代に引き継ぐため製品の研究、開発・設計、原材料の調達、製造、販売、付随するサービス

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。」のもと、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。

安全と環境に対する推進体制

太陽誘電は、社長執行役員から任命される安全・環境担当役員を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」において、方針や取り組むべき課題を協議、決定し、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。



※1 MS=マネジメント・システム

※2 HQ=ヘッドクォーター

※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

ESG／環境関連活動

環境中期目標について

太陽誘電は、環境対応におけるマテリアリティ（重要課題）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、カーボンニュートラルを目指した環境中期目標を策定しています。目標達成のために、脱炭素思

想に基づくものづくりを推進する中で、徹底した省エネ・創エネ・再エネを実行していきます。

環境中期目標と達成状況

<https://www.yuden.co.jp/jp/sustainability/environment/materiality/>

事業活動と環境の関係

太陽誘電は、主に電子部品を生産し、顧客であるセットメーカーへ納入しています。電子部品はライフサイクルとして見た場合、使用時における環境影響は小さく、その大半は生産時におけるものです。生産時に発生する主な環境影響としては、エネルギー使用や水使用、製造に伴って生じる排気（CO₂を含む）、廃水、廃棄物などがあげられます。

太陽誘電は、こうした環境影響を細かく把握・分析するとともに、投入する資源の極小化やプロセス改善による省エネルギー・省資源など、様々な施策を講じて環境影響の改善に努めています。また、太陽誘電の製品は電気・電子機器や自動車などに使用されており、それらの商品の寿命が尽きた時点で廃棄物となることから、製品中の有害物質の除去についても対応を図っています。

気候変動への取り組み

太陽誘電は、SDGsやパリ協定で示された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、関連する情報開示を進めています。

TCFD提言への取り組み

頻発する風水害など気候変動が社会に及ぼす影響が甚大になる中で、脱炭素社会の実現に向けて企業が果たすべき役割はより重要なものとなっており、気候変動への対応強化を重要な経営課題として捉えています。

太陽誘電は、地球規模の課題である気候変動について、カーボンニュートラルを目指すため、脱炭素思想に基づくものづくりを推進する中で、徹底した省エネ・創エネ・再エネを実行していきます。なお、GHG排出絶対量削減はSBT※

（Science Based Targets）に準じた目標値を設定し、2024年度にSBTiからNear-Term Targetの認定を受けました。国際的な目標達成への貢献を目指し、幅広いステークホルダーとの協働を通して排出削減に取り組み、TCFDに沿った情報開示の拡充を行います。

※SBTとは、科学的根拠に基づいた目標設定のこと。2015年に定められたパリ協定が求める水準と整合した5～10年後を目標年として企業が設定する温室効果ガス排出削減目標を示す。



ガバナンス

太陽誘電は、気候変動を重要な経営課題の1つとして認識しており、事業活動を通じたサステナビリティ課題への取り組みを全社的に推進することを目的としたサステナビリティ委員会を2021年4月に立ち上げました。

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回開催しています。委員会では、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、取締役会への報告を行っています。なお、取締役会にはESG・サステナビリティに関する専門性・経験を有する取締役がいます。更に、当委員会の下位委員会にあたる環境推進委員会では、気候変動問題に対応するための定量目標に対する取り組みおよび実績モニタリングを行い、目標達成が難しい場合は追加施策等を求められ、改善指示が出される仕組みとなっています。

戦略

① リスク・機会の特定

太陽誘電は、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、それらの性質を定性的に評価しました。今後は特定したリスク・機会について分析を進めていきます。

区分	想定される事象	気候関連リスク・機会	財務インパクト (利益ベース)
移行リスク	炭素価格の導入・引き上げ	炭素価格の導入による操業コストの増加	大
	環境関連の規制強化	GHG排出量削減目標、エネルギー効率の改善目標が強化されることによる、対策費用の増加	中
		国内外の環境規制に対応することによる、規制対応費用の増加	中
物理的リスク	(急性) 風水害の頻発化・激甚化	風水害の頻発化・激甚化による事業拠点の被災	小～中
	(慢性) 長期的な気象パターンの変化	干ばつによって引き起こされる水不足による生産停止や熱波による生産性低下	小～中

区分	想定される事象	気候関連リスク・機会	財務インパクト (利益ベース)
機会	xEVシフトの加速	世界のxEV化の進展による、自動車市場向け電子部品の売上増加	大
	高効率製品の需要増加	GHG排出削減に向けエネルギー・マネジメント機能を持つ電源の需要増加による、産業機器市場向け電子部品の売上増加	大
	生産の効率化	省エネ施策の展開、再生可能エネルギーの導入など低炭素な生産活動の推進による収益確保	大
	気候変動関連対策の取り組み推進	気候変動関連対策を進めることによる顧客からの信頼の向上	—

財務インパクト 小：15億円以内 中：15～60億円 大：60億円超

ESG／環境関連活動

② シナリオ分析のテーマ設定

太陽誘電は、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等を勘案し、「重要度が高い」と評価したテーマについてシナリオ分析を実施しました。

移行リスク

対象事業・分析テーマ

全事業共通	炭素価格の導入が操業コストに対して与える財務影響
-------	--------------------------

分析において参照した外部情報

	1.5℃シナリオ	4℃シナリオ
主要な参照シナリオ※1	NZE (Net Zero Emissions by 2050 Scenario)	STEPS (Stated Policies Scenario)
世界観	■ 2050年までに世界のエネルギー部門によるCO2排出量が正味ゼロになり、先進国が他国に先駆けて排出量ゼロを達成する。気候変動に関する政府間パネル(IPCC)の第6次評価報告書で評価された排出削減量に沿って、地球の気温上昇が少なくとも50%の確率で1.5℃に抑えられる世界。 ■ 各国が再生可能エネルギーなどへ転換するため、化石資源の価格が低下する傾向にある。	■ 各国が2024年8月時点で採択したエネルギー市場に影響を与える政策と実施措置および関連する政策提案が部分的に実施される。各国政府から掲げられた目標の達成を前提とせず、実行可能性の高い政策が実施され、エネルギー転換は保守的に進行する世界。 ■ 各国が化石資源に依存するため、化石資源の価格が上昇する傾向にある。

※1 IEA (国際エネルギー機関) の年次レポートであるWorld Energy Outlook 2024 (世界エネルギー展望) で公表しているシナリオに基づき分析を実施しています。

物理的リスク

対象事業・分析テーマ

全事業共通	気象災害の激甚化による拠点への影響
-------	-------------------

対象範囲は、国内17拠点、海外7拠点です。
ベースライン(現在)、今世紀半ばおよび今世紀末における物理的影響を評価しています。

分析において参照した外部情報

情報提供機関	参照情報
国土交通省	国土地理院「地点別浸水シミュレーション検索システム(浸水ナビ)」、「ハザードマップポータルサイト」、TCFD提言における物理的リスク評価の手引き(2023年3月)
Fathom	Global Flood Map
WRI (世界資源研究所)	Aqueduct Water Risk Atlas V4
IPCC (気候変動に関する政府間パネル)※2、3	AR6 Climate Change 2021: The Physical Science Basis, Working Group 1 Interactive Atlas
その他	Yukiko Hirabayashi et al. (2013). Global flood risk under climate change. Nature Climate Change, 3(9), 816-821. Cui, D., Liang, S., Wang, D., and Liu, Z.: A 1 km global dataset of historical (1979–2013) and future (2020–2100) Köppen–Geiger climate classification and bioclimatic variables, Earth Syst. Sci. Data, 13, 5087–5114, https://doi.org/10.5194/essd-13-5087-2021 , 2021.

※2 IPCCの第6次評価報告書(AR6)で使用する気候変動シナリオSSP1-2.6およびSSP5-8.5に基づき物理的影響を評価しています。
※3 SSP1-2.6およびSSP5-8.5シナリオは、AR5で使用された気候変動シナリオRCP2.6、RCP8.5に相当しています。

機会

対象事業・分析テーマ

電子部品事業	世界のxEV化の進展による、自動車市場向け電子部品の売上への影響
--------	----------------------------------

分析において参照した主な外部情報

情報提供機関	参照情報
IEA	IEA World Energy Outlook 2023、IEA Global EV Outlook 2023、IEA Global EV Data Explorer (Last updated 23 Apr 2024)



③ シナリオ分析結果

移行リスク：炭素価格の導入が操業コストに対して与える財務影響

リスクの内容	2030年、2050年の炭素価格による操業コストへのインパクト																								
分析の前提条件	炭素価格の影響を評価するため、GHG排出量1トン当たりに対して2030年では19,600円、2050年では35,100円の炭素価格が課されると仮定し、その影響を試算しました。炭素価格はIEA World Energy Outlook 2024(Net Zero Emissions by 2050 Scenario, Stated Policies Scenario)を参考に設定しました。																								
分析結果	将来的なGHG排出量の推移、および炭素価格が導入された場合の操業コストへの財務影響を試算しました。 1.5℃シナリオでの2030年時点では、排出削減対策を行った場合は、行わなかった場合と比べて、約4億円のコスト削減になり、2050年では約33億円のコスト削減になることが分かりました(G1参照)。また、再生可能エネルギーの導入を進めていますが、電力を再生可能エネルギー100%とした場合であっても、1.5℃シナリオにおける残余のScope1排出量が10万t-CO₂e(G2参照)となり、炭素価格の影響が約33億円となることが分かりました。 G1：炭素価格影響額 <table><tr><th>年度</th><th>4℃シナリオ</th><th>1.5℃シナリオ</th><th>1.5℃シナリオ(排出削減対策後)</th></tr><tr><td>2030</td><td>3,800</td><td>4,800</td><td>4,400</td></tr><tr><td>2050</td><td>4,400</td><td>3,400</td><td>-</td></tr></table> G2：GHG排出量推移予測 <table><tr><th>年度</th><th>4℃シナリオ</th><th>1.5℃シナリオ</th><th>1.5℃シナリオ(排出削減対策後)</th></tr><tr><td>2030</td><td>820</td><td>380</td><td>280</td></tr><tr><td>2050</td><td>720</td><td>100</td><td>-</td></tr></table>	年度	4℃シナリオ	1.5℃シナリオ	1.5℃シナリオ(排出削減対策後)	2030	3,800	4,800	4,400	2050	4,400	3,400	-	年度	4℃シナリオ	1.5℃シナリオ	1.5℃シナリオ(排出削減対策後)	2030	820	380	280	2050	720	100	-
年度	4℃シナリオ	1.5℃シナリオ	1.5℃シナリオ(排出削減対策後)																						
2030	3,800	4,800	4,400																						
2050	4,400	3,400	-																						
年度	4℃シナリオ	1.5℃シナリオ	1.5℃シナリオ(排出削減対策後)																						
2030	820	380	280																						
2050	720	100	-																						
対応戦略	再生可能エネルギーの導入を促進するとともに、主力製品を中心に生産工程の見直しを進め生産効率を向上させることで、エネルギー使用量を削減していきます。また、カーボンニュートラル実現に向け、残余のScope1排出量を削減するための対策の検討を進めていきます。																								

物理的リスク：気象災害の激甚化による拠点への影響(洪水・高潮)

リスクの内容	今世紀半ば、今世紀末において、気候変動に伴う気象災害の増加が製造拠点に及ぼす影響																																																																
分析の前提条件	国内外24拠点について、公開ハザード情報および気候変動影響評価のために取得した各種情報に基づき評価を実施しました。																																																																
分析結果	気候変動による洪水、高潮の激甚化が製造拠点に被害を与える可能性を評価し、物理的リスクの影響を優先的に調査すべき拠点のスクリーニングを行いました。公開ハザード情報や外部専門家からの提供資料などに基づいて、洪水、高潮のベースライン(現在)のリスクを独自にグレード付けし、RCP2.6、およびRCP8.5の気候変動シナリオを適用した場合の、現在から今世紀半ば、または今世紀末へのグレードの変化を評価しました。																																																																
	洪水については、現在、国内に1拠点でリスクが高いとみられる拠点がありましたが、将来におけるグレード変化はみられませんでした。一方で海外には現在、リスクが高いとみられる拠点はなく、将来におけるグレードの変化もみられませんでした。高潮については、国内、海外ともに現在、リスクが高いとみられる拠点はなく、将来におけるグレードの変化もみられませんでした。																																																																
	<table><tr><th rowspan="3">洪水リスク</th><th colspan="5">ハザード大(グレードA)と評価した拠点数</th></tr><tr><th>2005年</th><th colspan="2">2050年</th><th colspan="2">2085年</th></tr><tr><th>—</th><th>RCP2.6</th><th>RCP8.5</th><th>RCP2.6</th><th>RCP8.5</th></tr><tr><td>国内工場 (17拠点中)</td><td>1拠点</td><td>1拠点</td><td>1拠点</td><td>1拠点</td><td>1拠点</td></tr><tr><td>海外工場 (7拠点中)</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td></tr></table>					洪水リスク	ハザード大(グレードA)と評価した拠点数					2005年	2050年		2085年		—	RCP2.6	RCP8.5	RCP2.6	RCP8.5	国内工場 (17拠点中)	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点	海外工場 (7拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	<table><tr><th rowspan="3">高潮リスク</th><th colspan="5">ハザード大(グレードA)と評価した拠点数</th></tr><tr><th>2010年</th><th colspan="2">2050年</th><th colspan="2">2090年</th></tr><tr><th>—</th><th>RCP2.6</th><th>RCP8.5</th><th>RCP2.6</th><th>RCP8.5</th></tr><tr><td>国内工場 (17拠点中)</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td></tr><tr><td>海外工場 (7拠点中)</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td><td>0拠点</td></tr></table>					高潮リスク	ハザード大(グレードA)と評価した拠点数					2010年	2050年		2090年		—	RCP2.6	RCP8.5	RCP2.6	RCP8.5	国内工場 (17拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	海外工場 (7拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点
洪水リスク	ハザード大(グレードA)と評価した拠点数																																																																
	2005年	2050年		2085年																																																													
	—	RCP2.6	RCP8.5	RCP2.6	RCP8.5																																																												
国内工場 (17拠点中)	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点																																																												
海外工場 (7拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点																																																												
高潮リスク	ハザード大(グレードA)と評価した拠点数																																																																
	2010年	2050年		2090年																																																													
	—	RCP2.6	RCP8.5	RCP2.6	RCP8.5																																																												
国内工場 (17拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点																																																												
海外工場 (7拠点中)	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点	0拠点																																																												
対応戦略	今後、今回の分析結果でリスクが高いと評価された拠点に対して詳細な調査を行い、必要と判断された場合には敷地内への浸水を最小限に抑える設備の設置や、電力供給システムの嵩上げなどの予防措置を講じるとともに、操業停止などの事業継続問題が発生した場合に早期に事業活動を再開できるよう作成した事業継続計画(BCP)に基づき対応することで、製品の安定供給体制の確立を進めます。																																																																

ESG／環境関連活動

リスク管理

太陽誘電は、気候変動に関するリスクについて安全・環境担当役員である常務執行役員を責任者として定め、グループマネジメントシステムに従い、コンプライアンス部会とリスク管理部会を通して内部統制委員会にて報告・審議を行っています。気候変動に関するリスクおよび機会を把握する

手法としては、社会状況の分析、顧客やサプライヤーからの聞き取り調査、投資家とのESGに関するエンゲージメント活動などを参考としながら、リスクおよび機会を抽出しています。それらの項目については、財務的影響や経営戦略との関連を合わせて検討し、インパクト評価を実施しています。

指標と目標

GHG排出量

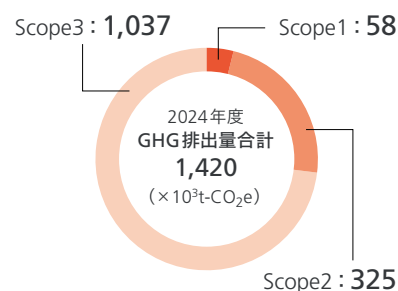
太陽誘電では、気温上昇を1.5℃に抑える世界的な取り組みに貢献するため、1.5℃シナリオと整合した排出量目標として、自社の事業活動でのGHG排出量について、2030年度までに2020年度比でGHG排出量を42%削減することを目標としています。目標の達成に向けて生産効率の向上や再生可能エネルギーの活用などを通じたGHG排出量

削減への取り組みを着実に進めており、省エネ施策、太陽光発電設備の導入などにより順調に計画が進捗しています。2024年度は国内2拠点の使用電力の100%を再生可能エネルギーとし、今後も再生可能エネルギー100%拠点の拡大を含め更にGHG排出量を削減することを計画しています。

GHG排出量に関する目標と実績

	2020年度実績	2024年度実績	2030年度目標
GHG排出絶対量※ ($\times 10^3\text{t-CO}_2\text{e}$)	484 (基準年)	383 (2020年度比▲20.9%)	281 (2020年度比▲42%)

※Scope1+Scope2



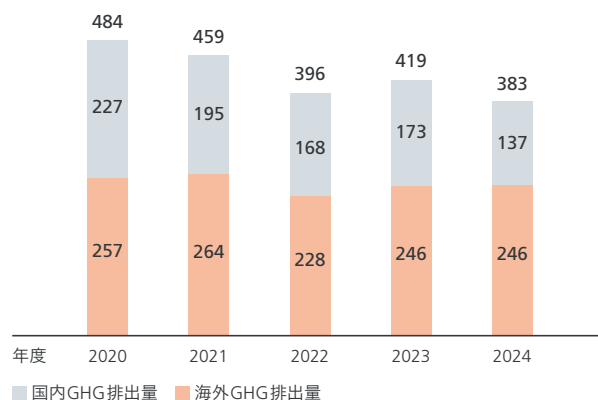
GHG/エネルギー削減の取り組み成果

2024年度のGHG排出量は、グループ全体で2023年度から36千t-CO₂e減少しました。内訳は、国内拠点が2023年度の173千t-CO₂eから137千t-CO₂eに減少、海外拠点は2023年度と同じ246千t-CO₂eとなりました。原油換算によるエネルギー使用量は、グループ全体で273千kLでした。

今後も引き続き、主力製品を中心に生産工程を見直し、より一層生産効率を向上させ、エネルギー使用量を削減していきます。また、地球温暖化対策の取り組みとして、再生可能エネルギーの導入を進めています。2024年度に使用した再生可能エネルギーは270,662MWhでした。

GHG排出量(エネルギー使用量から算出)

$\times 10^3(\text{t-CO}_2\text{e})$



GHG排出量 ($\times 10^3\text{t-CO}_2\text{e}$)	
Scope1	58
Scope2	325



エネルギー使用以外の間接排出 (Scope3) の取り組み

近年、ステークホルダーからScope1、Scope2に加え、Scope3の情報開示を求める動きが高まってきており、太陽誘電グループでもScope3の把握に努めています。また、Scope3排出量削減に向け、サプライヤーとの対話も行っています。

(単位: $\times 10^3\text{t-CO}_2\text{e}$)			(単位: $\times 10^3\text{t-CO}_2\text{e}$)		
カテゴリ1	購入した製品・サービス	683	カテゴリ9	輸送・配送(下流)	2
カテゴリ2	資本財	158	カテゴリ10	販売した製品の加工	7
カテゴリ3	Scope1、2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	102	カテゴリ11	販売した製品の使用	対象外
カテゴリ4	輸送・配送(上流)	49	カテゴリ12	販売した製品の廃棄	0.1
カテゴリ5	事業から出る廃棄物	13	カテゴリ13	リース資産(下流)	対象外
カテゴリ6	出張	4	カテゴリ14	フランチャイズ	対象外
カテゴリ7	雇用者の通勤	19	カテゴリ15	投資	対象外
カテゴリ8	リース資産(上流)	0 (Scope2に含まれる)	合計		1,037

再生可能エネルギーの活用

創エネの取り組み

太陽誘電グループでは、地球温暖化防止の取り組みの1つとして、太陽光パネルの設置を進めています。2013年度にグループ初となる本郷太陽光発電所を設置後、他の拠点でも順次設置を進め、現在、国内・海外の13拠点で発電を行っています。2024年度は新たに3拠点で設置しました。



太陽誘電ケミカルテクノロジー



太陽誘電(常州)



TAIYO YUDEN (SARAWAK)

再エネの取り組み

2024年度はR&Dセンターおよび子会社のサンヴァーテックス本社について、使用電力の全てを再生可能エネルギーに転換しました。2025年度には、高崎グローバルセンターの使用電力全てを再生可能エネルギーに転換する計画です。



R&Dセンター



サンヴァーテックス本社

ESG / 環境関連活動

GHG排出量

太陽誘電はTCFDに賛同し、関連する情報開示を進めると同時に、GHG排出削減にも取り組んでいます。その取り組みが評価され、2024年度には、「CDP気候変動」Aリスト企業、「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」へ3年連続で選定されています。

2024年度の取り組み

新工場が「ZEB Ready」認証を取得

太陽誘電は、積層セラミックコンデンサ(MLCC)の技術力強化を目的に、玉村工場に新たな5号棟を竣工しました。この工場はMLCCの開発・量産拠点であり、新棟では環境配慮型のZEB Ready認証も取得しています。今後も高性能な電子部品の開発を通じて、エレクトロニクス分野の進化と社会の発展に貢献していきます。



玉村工場5号棟(群馬県佐波郡玉村町)

「CDP気候変動」Aリスト企業、「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に3年連続で選定

太陽誘電は、国際環境非営利団体CDP※から、気候変動対策の取り組みが高く評価され、約22,700社の評価対象企業の中から、3年連続で気候変動分野の最高評価であるAリスト企業に選ばれました。また、サプライチェーンにおけるエンゲージメントの取り組みも評価され、「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」にも引き続き選定されています。



太陽誘電は、カーボンニュートラルの実現を目指し、気候変動への対応強化をマテリアリティとして設定しています。また、TCFDの提言に賛同し、気候変動に関するリスクと機会を特定するとともに、財務影響を含めたシナリオ分析に基づく戦略を立案しています。今後も徹底した省エネ・創エネ・再エネの実行を軸としたGHGおよびエネルギー使用量削減の活動を推進していきます。

※CDPは、英国の慈善団体が管理する非政府組織(NGO)で、2000年に設立され投資家、企業、国家、地域、都市が自らの温室効果ガスの排出削減、水資源の保護、森林の保護など環境影響を管理するためのグローバルな情報開示システムを運営している。

2025年度の取り組み

太陽誘電は、2030年度に向けた温室効果ガス削減目標が科学的根拠に基づくものとしてSBTi※認定を取得しました。中期経営計画2025に基づき、再生可能エネルギーへの転換や省エネ施策を推進し、気候変動対応を通じて企業価値向上と社会貢献の両立を引き続き目指していきます。



※SBTi (Science Based Targets initiative) : WWF、CDP、世界資源研究所、国連グローバル・コンパクトによる共同イニシアティブ。企業に対し、どれだけの量の温室効果ガスをいつまでに削減しなければならないのか、科学的知見と整合した目標 (Science-based target) を設定することを支援・認定している。

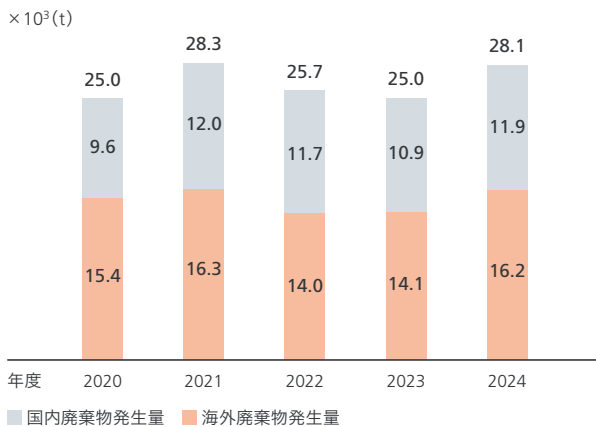


資源の有効活用と循環型社会構築への貢献

廃棄物の取り組み

2024年度におけるグループ全体の廃棄物発生量は、2023年度の25.0千tから28.1千tに増加しました。有価物を含む廃棄物の内訳は、廃プラスチック類、廃油、污泥が大部分を占めています。太陽誘電では、引き続き、廃棄物発生量を削減し、廃棄物の社内リサイクル率を高めるとともに、海外拠点における再資源化を強化していきます。

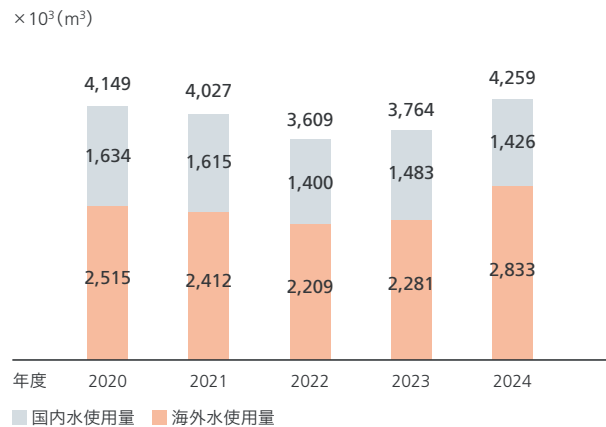
廃棄物発生量



水資源の取り組み

2024年度のグループ全体の水使用量は、2023年度の3,764千m³から4,259千m³に増加しました。内訳では、国内拠点が2023年度の1,483千m³から1,426千m³に減少、海外拠点が2023年度の2,281千m³から2,833千m³に増加しています。取水量の内訳は、地方自治体の水道(または他の水道施設から)の取水が3,918千m³、淡水・地下水からの取水が341千m³となっています。水のリサイクル量は648千m³でした。

水使用量



取水量(×10 ³ m ³)	
地方自治体の水道 (または他の水道施設から)	3,918
淡水・地下水	341

2024年度の取り組み例

生産方法変更による廃液の削減

[玉村工場・TAIYO YUDEN (SARAWAK)]

電子部品の生産プロセスの一部では、生産設備の清掃に溶剤を使用しており、清掃に使用した後の溶剤は廃液として適切に処理しています。生産方法を見直し、清掃に使用する溶剤の量を減らすことで、廃液の発生量を削減できました。削減した廃液の排出量は140t/年でした。

廃水リサイクルによる節水

[新潟太陽誘電]

電子部品の生産する工程では様々なプロセスで水を使用しています。一部の生産工程から排出された水を回収し処理した後、インフラ設備で再利用することで、使用する水を削減できました。削減した水は64,332t/年でした。

ESG／環境関連活動

安全・環境担当役員インタビュー

環境配慮と事業成長を両立すべく、
挑戦を続けています常務執行役員
第一事業本部担当

村井 俊二



かけがえのない地球を未来へ

太陽誘電は、経済価値と社会価値の両輪で企業価値向上を目指す中期経営計画2025のもと、環境への取り組みをグループ全体で加速させており、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の低減に取り組んでいます。これは単なるスローガンではなく、企業としての存在意義そのものに関わる挑戦と考えています。環境への取り組みにおいて特に注力しているのが、温室効果ガス(GHG)排出量削減と、サーキュラーエコノミーの推進です。

GHG 排出量の削減を加速

2024年度のGHG排出量の削減は、2020年度比16.8%の削減目標を大きく上回る20.9%となりました。

例えば省エネの取り組みでは、積層セラミックコンデンサ(以下、MLCC)を製造する、玉村工場内に新築した工場がZEB Ready認定を取得しました。ここでは先進的な建築設計と高効率なインフラ設備の導入によって大幅な省エネ化を実現しています。新工場の設計思想はグループ内の既存工場にも展開し、新しい視点での見直しによる改善にもつながっています。

また、再生可能エネルギーの導入も着実に進展しています。2024年度には新たに3拠点で太陽光発電を開始し、グループ全体では13拠点で発電を実施しています。R&Dセンターでは蓄電設備も併設し、発電された電力の最大活用と再エネへの切り替えにより、使用電力の100%再エネ化を実現しました。2025年度には高崎グローバルセンターでも太陽光発電を開始し、国内拠点の再エネ化を更に推進する計画です。

PETフィルムの再生技術によって、
サーキュラーエコノミーを実践

サーキュラーエコノミーに関しては、水資源の保全と廃棄物削減に取り組んでいます。その取り組みの1つが、MLCC製造工程で排出されるPETフィルムのケミカルリサイクルです。国内企業と連携し、添加物などの不純物を除去した高純度モノマーへ再生する取り組みを2026年度より順次導入する予定です。PETフィルムは、添加物などの不純物の除去が難しいことからこれまででは循環が困難でしたが、ケミカルリサイクルすることでPETフィルムを始めとする様々なPET製品に幅広く活用することができます。廃棄物の多くを占めているPETフィルムの循環が可能になったことで、サーキュラーエコノミーの実践が前進するものと期待しています。

未来に向けた挑戦

これらの取り組みは単なる環境対策にとどまらず、企業価値の向上と持続可能な社会の構築に直結するものです。太陽誘電は、SBTの1.5℃目標に整合したGHG削減目標を掲げ、2025年3月にはNear-Term Targetの認定も取得しました。GHG排出量削減目標の達成期限である2030年に向けて、事業活動と一体となった環境施策を緩めることなく推進し、オフサイトPPA※の導入なども含めて再エネ活用を強化していきます。「環境への責任は、未来への約束」という信念のもとで、今後も持続可能な未来に向けた歩みを進めていきます。

※自社の敷地外にある再生可能エネルギー発電所から再エネを購入する仕組み

S 社会関連活動



サステナブルな社会基盤実現への貢献に向けて、太陽誘電では、社会(S)に関しても様々な課題の中からより重要なものをマテリアリティとして特定し、取り組みを推進しています。

人権

人権・労働方針

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及び権利に関する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及び順守事項」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。

※Responsible Business Alliance、責任ある企業同盟

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

<https://www.yuden.co.jp/jp/sustainability/society/laborrightrights/>



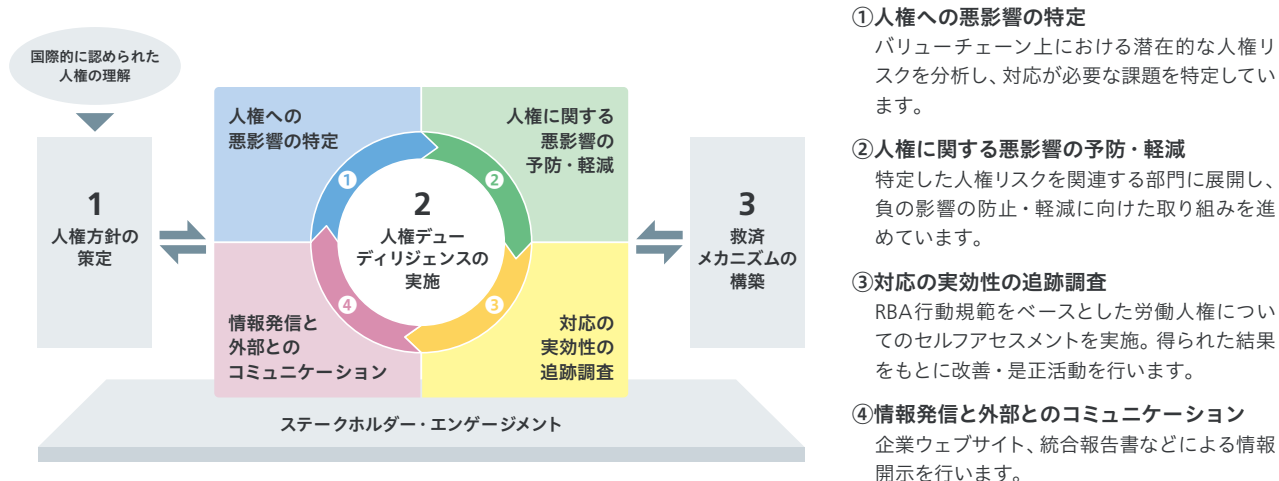
2024年度の取り組み例

- RBAの労働、労働マネジメントシステムをベースとした内部監査を、日本および海外の拠点において実施。指摘された不適合事項は、是正計画に基づいて改善されました。

ESG / 社会関連活動

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。



資材調達活動

太陽誘電は資材調達に関する基本方針を定め、グループが調達する部品・材料・機械などの製品および技術・サービスなどの購入先様を含めたサプライチェーン全体でのCSR調達活動を推進しています。

新規購入先様へは、人権・労働・環境、安全衛生、公正取引・倫理、管理体制等の遵守事項を定めた太陽誘電グループ「CSR調達ガイドライン」への同意書を提出いただいた上で取引を開始しています。加えて、重要な新規購入先様へは

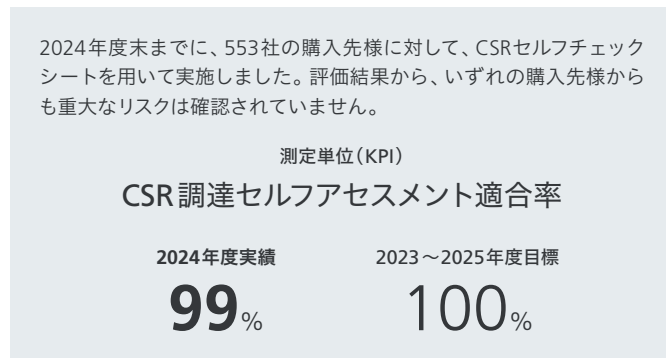
取引開始時に、既存の重要な購入先様へは定期的に、「CSRセルフチェックシート※」による評価を行い、当社基準を満たす購入先様と取引を行っています。この評価が低く高リスクと判断した購入先様にはCSR監査を定期的を実施しており、不適合が発見された場合、是正計画書の提出とその完了報告書を提出いただいています。

※CSRセルフチェックシートはRBA行動規範を基に作成。人権・労働・環境、安全衛生、公正取引・倫理、管理体制などを確認項目としています。

CSR調達ガイドラインの同意実績



CSR調達セルフアセスメント



資材調達基本方針 <https://www.yuden.co.jp/jp/sustainability/society/procurement/>

責任ある鉱物調達 <https://www.yuden.co.jp/jp/sustainability/society/procurement/conflict/>



安全衛生

太陽誘電グループ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。中期経営計画2025には、目標とする経営指標の中に安心・安全な職場に関する指標を社会価値の1つとして盛り込んでいます。中期目標の達成に向け、グループ全体で労働安全衛生中期計画を定め、5M (Man、Machine、Method、Material、Measurement)の視点で取り組みを推進しています。

2024年度については傷病率0.027、度数率0.13となりました。

安全衛生中期目標

目標と実績	
傷病率	度数率
2025年度目標	
0.016 未満	0.08 未満
2024年度実績	
0.027	0.13

中期目標達成のための5M目標	
Man	基礎教育の徹底と「安全行動意識」の醸成
Machine	設計者の設備安全設計水準アップ
Method	ばらつきのない安全作業
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

※度数率の国内製造業平均は1.30、電機業界平均は0.67(2024年度)

VOICE

継続的な安全活動と短期集中的施策の2本柱の取り組みで、トップクラスの安全水準を実現しています

太陽誘電グループでは、労働安全衛生管理計画による網羅的な取り組みと、直近の課題への対策に焦点を当てた安全衛生重点施策を組み合わせた取り組みを行っています。労働安全衛生中期計画では、特徴的な施策として「安全衛生意識度調査」があります。毎年国内外の拠点従業員を対象に安全に関する調査を実施することで、従業員の安全意識を可視化・確認するとともに、調査結果から課題を抽出・対策することで、従業員一人一人の安全意識向上と職場安全風土醸成を図っています。太陽誘電グループの度数率は国内製造業平均のおよそ10分の1であり、このような地道な労災防止活動を継続してきたことがトップクラスの安全水準につながっていると考えています。

安全衛生重点施策では、年度ごとに労災の分析を行い、迅速かつ集中的に対策を実施することで、安全な職場づくりの更なる強化を行っています。直近では移動時の転倒災害を重点テーマとして設定し、徹底した転倒リスク対策を進めてきました。2024年度は、海外も含めた全拠点で実施した転倒リスクの見直し・追加対策に対し、安全衛生専門スタッフによる対策の有効性確認および専門的視点での改善指導を実施しました。

今後も労災ゼロを目指して更なる安全な職場づくりを行っていきます。



総務部 大和 雄斗

社会貢献

地域社会との共生を基本姿勢とし、ボランティア活動やチャリティーイベントの開催・参加、地域交流や工場見学など、社会貢献活動を実施しています。

2024年度の取り組み例

■ 科学教室の実施

太陽誘電グループの各拠点では、ものづくりの楽しさを知ってもらいイベントとして、小学生を対象とした科学教室を行っています。

その他の取り組みはこちらをご参照ください。

社会貢献

<https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/society/contribution/>

ESG／社会関連活動

人事担当役員インタビュー

人材育成を通じて、生産性と
企業価値の向上を目指します

執行役員
人事、総務担当
山崎 聡



より質の高い人的資本投資へ

太陽誘電が目指すのは、技術革新や業績向上だけではなくありません。私たちは「人が育つ会社」でありたいと考えています。人が育つことで、組織が強くなり、企業価値が高まる。その信念のもと、人的資本への投資を続け、スキルの底上げを狙って幅広い層の従業員を対象とし、研修を拡充してきました。広く投資を行った結果、一定の成果を出すことができましたので、次のステップとして集中投資にシフトし、業績への寄与にフォーカスした研修を進めています。教育が本質的なものになるほど、効果が明らかになるのに時間が掛かる傾向がありますが、現在、その投資が業績や収益性の向上に直結しているとは言いきれません。掛けた費用に見合う業績となっていないのでは、という問いに、真摯に向き合っています。

このような背景から、私たちは人的資本投資の質を問い直しています。全ての層に均等に投資するのではなく、管理職やリーダークラスを中心とした上位層への集中投資と、DXやAIを活用できる人材の拡大。この2つの軸に基づいて、投資のあり方を再構築していきます。全体の底上げをしつつ、メリハリのある教育を行うことで、人的資本投資の効果を高めていきたいと考えています。

将来を見据えた人材育成

将来の執行役員、海外拠点長、事業部長などを育成する幹部候補教育は、各本部長によるバイネームでのリストアップと、社長や経営層によるディスカッションを経て指名された候補者を対象としています。人材アセスメントや360°評価なども考慮しながら、中期的な育成計画を立てて、個別に育成を行っています。

一方、将来の部長クラスを育成するリーダー研修では、組織マネジメント、シナリオプランニング、リーダーシップ開

発という3年間のプログラムを通じて、リーダーとして必要なスキルを身に付けていきます。これまでに5期生が卒業し、管理職として現場を牽引する人材の継続的な輩出につながっています。

今後の課題としては、将来の経営を担う幹部層の教育にあると考えています。ワークエンゲージメントにも影響があることも踏まえて、重点的に取り組みを進めていきます。

海外拠点に浸透する太陽誘電のDNA

太陽誘電は、海外売上高比率が90%を超えるグローバル企業です。だからこそ、海外拠点の幹部候補育成にも力を入れています。1年程度の短期外向において日本の同僚と働くことで技術・品質・管理の考え方を学び、自拠点に持ち帰って実践する。この実践と学びの繰り返しにより、現地の経営水準を高めています。

また、日本の本社とのコミュニケーションがより親密になることで、幹部候補としての知識やノウハウに留まらず、太陽誘電のものづくりの精神なども伝授しやすくなると感じています。これは、私たちの強みだと認識しています。

サステナブル・ウェルビーイングで
従業員と企業の成長を

次期中期経営計画では、「サステナブル・ウェルビーイング」の考え方をベースに、更に人にフォーカスした「HRウェルビーイング*の実現」を人事施策の中心に据えることを検討しています。働きやすさだけでなく、働きがい、成長、組織とのつながり。これらが連関することで、従業員の幸福度が高まり、1人当たりの生産性が向上し、企業価値が高まる。そんな好循環を目指しています。従業員のわくわくと太陽誘電のわくわくがリンクすること、それが従業員と企業がともに大きく成長する原動力になると考えています。

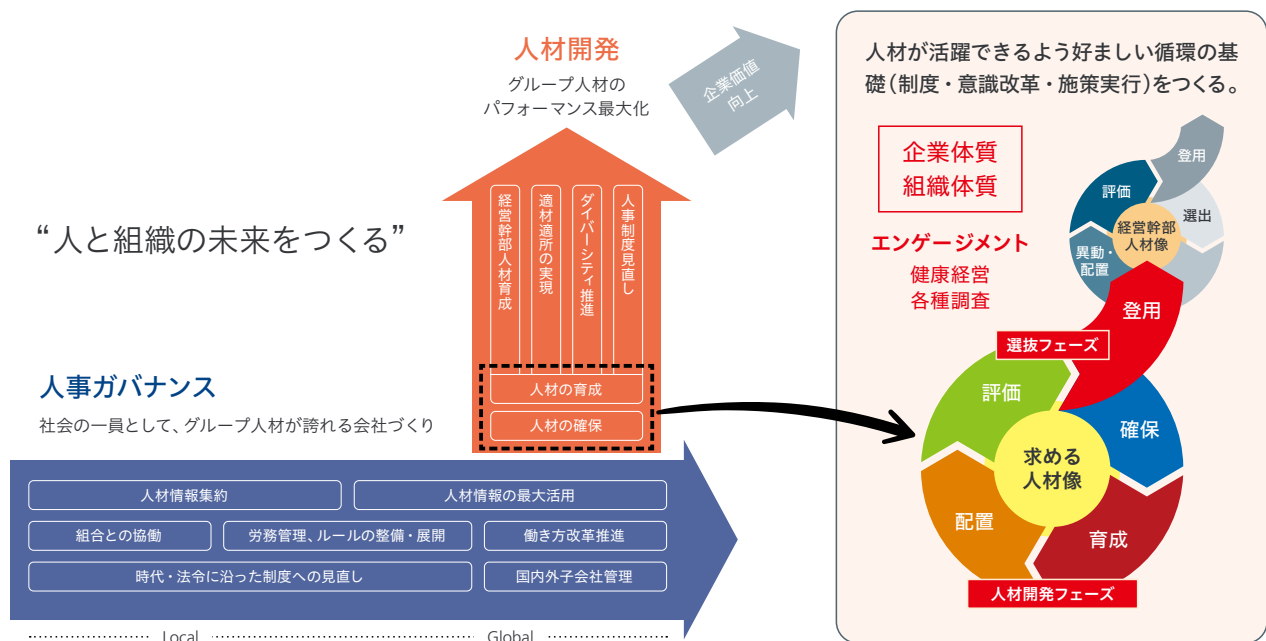
*HRウェルビーイング：従業員のウェルビーイング

人材戦略

基本的な考え方

太陽誘電は、創業の理念を基本にあらゆる人材の多様性を理解し、人格・個性を大事にすることで、従業員の豊かさの実現を目指しています。そのため、異文化を経験し経営戦略の実現を担うことができるグローバル人材や、専門性・創造性を高め、社会に貢献できる新しい価値を生み出すことのできるイノベーション人材の輩出を継続して進めます。

また、「人と組織の未来をつくる」の人事ミッションのもと、全てのグループ人材・組織が活躍できる環境を整え、人材育成を加速させていきます。社会の一員として、グループ人材が誇れる会社づくりを目指した人事ガバナンスと、グループ人材のパフォーマンス最大化を目指した人材開発により、従業員一人一人の成長と企業価値の向上を図ります。



太陽誘電が目指す集団像

太陽誘電グループが持続的に発展していくためには、会社・組織を牽引していくリーダー人材が必須であり、個々の強みを生かしたリーダーシップの発揮を求めています。これに対して、人材研修などを通じた外部評価では、当社の人材は、素直で真面目、求められることに対しては一生懸命がんばるなどのプラス評価がある一方で、衝突を避け自ら意見や考えを言わない、感情表現が下手で反応が薄い、ビジョン構想力が弱いなどのマイナス評価も受けています。

太陽誘電では、今後の目指す姿の実現に向けて、従業員の強みである成果管理力、情報把握力を維持・向上しつつ、弱みとなっている人材育成、ビジョンメイキング、変革思考

の不足について研修などを通じて強化し、求める人材像により近づけていきます。その一環として、幹部候補社員に対しては、リーダー研修、マネジメント研修、コーチング研修などを行い、より科学的で合理性を持ち、組織的な行動を促しています。

これらの取り組みを通じて自分で考え、実行し、事業を切り開く人材育成を目指しています。そして、一人一人が活力をもって仕事に取り組み、自らの殻を破り、自発的な行動で人間関係や仕事の領域を更に広げられる、そんな人材集団を目指しています。

ESG／社会関連活動

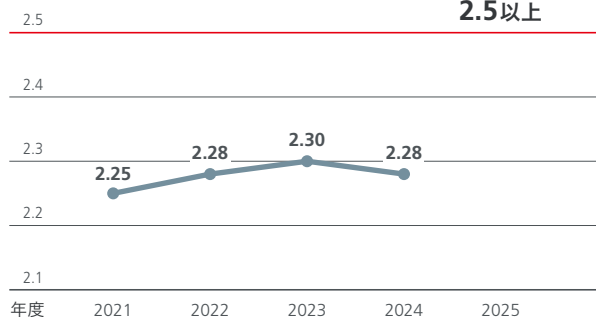
ワークエンゲージメント

太陽誘電は、持続的な価値創造に向けて、従業員が仕事に誇りとやりがいを感じ、イキイキと業務に取り組む職場環境が重要だと考えています。このため、中期経営計画2025では、仕事に対して誇りややりがいを感じるかどうかの心理状態を表す指標であるワークエンゲージメントについて2.5という数値目標を設定し、環境改善に向けた取り組みを進めています。

毎年行っているワークエンゲージメント調査では、2024年度の結果は2.28でした。また、2022年度に実施したUWES（ユトレヒト・ワークエンゲージメント尺度）の調査結果の分析から、指導・育成を行うマネジメントの改善が必要と認識しており、これまでの管理監督者層の教育強化、製造部門向け監督者層への研修強化に加え、管理監督者層へのフィードバックや昇格人選のチェックシート活用などを行っています。

2024年度の取り組み例

- マネジメント研修やハラスメント研修などの拡充、キャリアアプラン研修でのジョブカード導入
- 交代勤務者向けの睡眠セミナー、ストレス負荷が高い部門へのラインケア研修の実施

ワークエンゲージメント
(太陽誘電株式会社)中計2025目標
2.5以上

重点施策

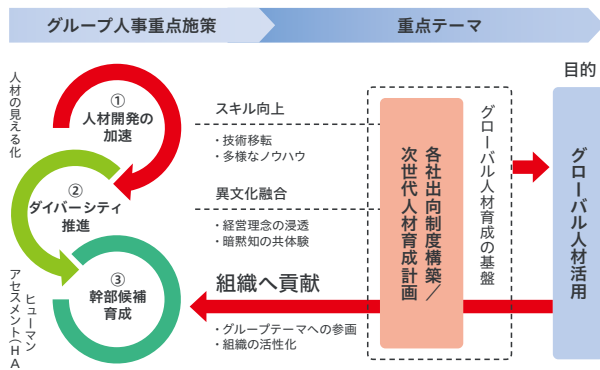
① 人材開発の加速

若手社員の拡充を図るため、好不況に関わらず毎年一定数の採用を継続する方針で採用活動を行っています。入社後の人材育成については、入社後5年目までを、若手社員育成重点強化期間とし、現場で成果を出せる人材（「意味づけられる」「周りを巻き込んで成果を出せる」）の育成を目指しています。その後も、組織を牽引できるリーダーの育成を目指し、各種教育研修を実施しています。

また、グループの成長を支える人材育成のため、海外拠点の従業員が日本の拠点で勤務を行う拠点間交流を行っています。

従業員教育費用（太陽誘電株式会社）

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
教育費用 (単位：千円)	182,307	230,026	258,541	294,011
従業員 1人当たりの 教育費用 (単位：円)	62,600	79,237	90,621	100,414





教育体系図

階層	階層教育	職能教育	選抜教育	共通スキル教育	資格要件	キャリアデザイン	自己啓発支援
役員	役員研修						
管理職	新任拠点長研修	ハラスメント研修・コンプライアンス教育					
	マネジメント研修		グローバルリーダー研修		経営学	ライフプラン研修	
	昇格者研修		リーダー研修	ビジネススキル教育 (品質/5S/TWI/AI/統計) モノづくり人材教育 出向前語学訓練 社会人ドクター制度/留学			
中堅社員	アセスメント		プレアセスメント研修		ロジカルシンキング	キャリアアップ研修	資格取得 通信教育補助 語学
	昇格者研修				会計		
若手社員	基礎確立教育				品質管理		
	昇格者研修						
新入社員	工場実習						
	新入社員研修						

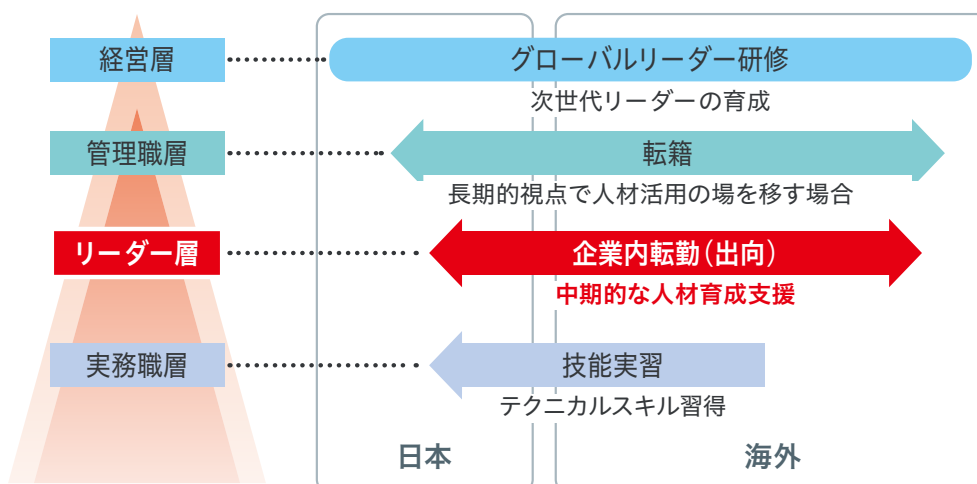
〔拠点間交流による人材育成〕

中期経営計画2025のマテリアリティである「ダイバーシティを基盤とした人材の開発と育成」の一環として、将来の太陽誘電グループの成長を支える人材を育てるため、海外拠点の従業員が日本の拠点に出向し1年程度の勤務経験を積む、拠点間交流による人材育成を行っています。

対象となる海外拠点の幹部候補生にとって、自身の専門性を高めると同時に、他部署とのつながりや日本拠点にお

ける意思決定と業務の流れの理解、日本語での業務スキル習得につながっています。受け入れ側の国内従業員に対しては、海外拠点からの出向者と共に働くことにより、密度の高い異文化交流の機会を得ることで自身のローカル性に気づき、太陽誘電グループがよりグローバルな企業になることを促進することが期待されています。

グローバル人材流動スキーム



ESG / 社会関連活動

② ダイバーシティ推進

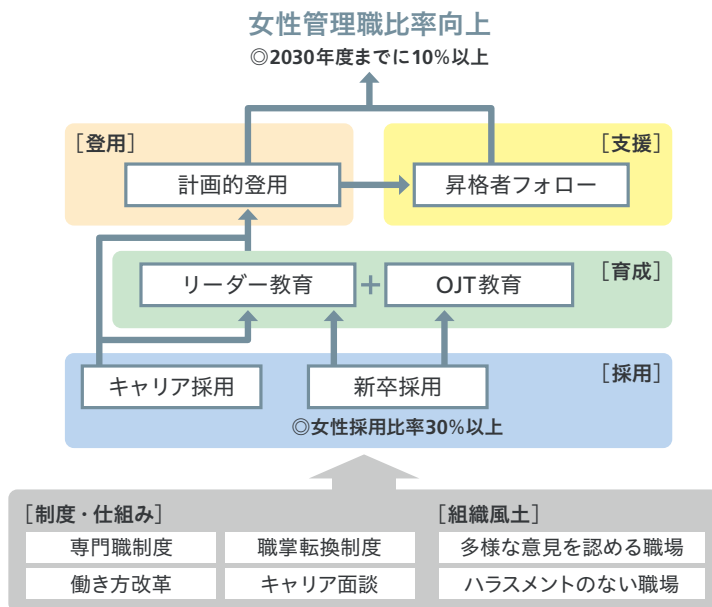
太陽誘電では、ダイバーシティ経営を実現するにあたり、最大のマイノリティグループである女性の活躍を推進することは、最優先課題であると捉えています。中期経営計画2025で新卒女性採用率30%以上、女性管理職比率10%以上(2030年度)という目標値を設定し、具体的には「多様な人材の採用・活躍の推進」「柔軟な働き方の推進」「意識改革・風土醸成」の3方向から施策を実施しています。目標値の達成と同時に、多くの意欲ある女性が性差にとらわれない活躍ができるような環境整備を強く推進しています。

障がい者雇用についても目標を設定し、積極的に取り組んでいます。障がいのある方の雇用の機会を創出し拡大するとともに、安心して働くことができるようサポートをしています。

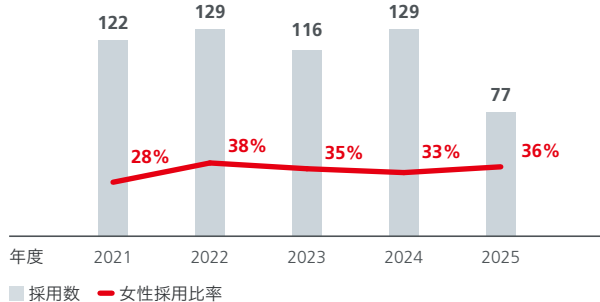
ダイバーシティ

<https://www.yuden.co.jp/jp/sustainability/society/diversity/>

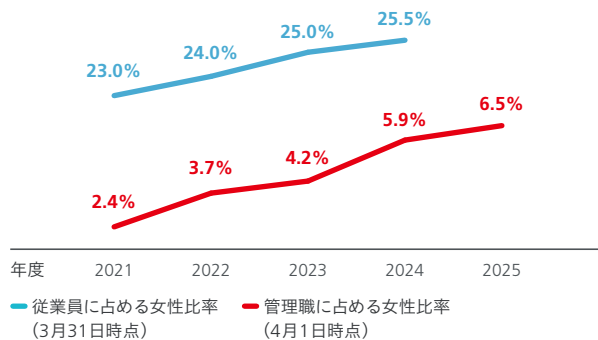
実施施策全体像 (◎は中期経営計画2025の目標)



新卒採用人数 (太陽誘電株式会社)



女性比率 (太陽誘電株式会社)



[啓発活動]

研修やグループ報による情報発信を行っています。2024年度は、社外研修への従業員派遣に加え、女性管理職候補の育成に特化したキャリアアドバンス研修を実施しました。2025年度までを「意識醸成期」とし、研修や交流会を通して意識醸成に注力していきます。

[育児支援制度]

キャリアと育児の両立支援制度は、法定以上の育児休業制度を備えています。育児休業の取得や育児参加を支援するため、子が誕生する男性従業員に「キャリアと育児の両立支援ガイドブック」を配付し、管理職には、部下の育児と仕事の両立支援につながるよう、上司向けガイドブックの配付とeラーニングを実施しました。





〔職掌転換制度〕

主に女性従業員の活躍の場を更に広げるため、一般職から総合職へ職掌を転換する制度を整備し、研修などを通じて周知しています。意欲のある従業員に対し、役割に応じて更にキャリアアップできるよう支援しています。

〔障がい者雇用の推進〕

定着の支援も含めた障がい者雇用を推進しています。雇用推進の1つとしてオープンしたカフェ・ベーカリーでは、2024年度に販売を5拠点に拡大しました。各部門の業務効率化をサポートする部門の設立も含め、引き続き、障がい者が活躍する場を広げていきます。

③ 幹部候補育成

太陽誘電を担う人材層の厚みを増していくため、将来の事業規模予測に基づく幹部候補人材の必要人数を定めて中期目標とし、リーダー層を対象とした教育プログラムを展開しています。また、サクセッションプランを策定し、経営幹部育成に向けた取り組みを行っています。

働き方改革

太陽誘電は、一人一人がパフォーマンスを最大限に発揮できるよう、働きやすい職場環境の整備に取り組んでいます。ここ数年で導入した制度として、2021年度の勤務間インターバル制度、2022年度の平時在宅勤務制度があります。勤務間インターバル制度は、本制度が適正に運用されるようモ

ニタリングを実施し、制度の浸透と労務管理水準の向上が図られています。また、平時在宅勤務制度は、利用者が一定の割合で推移し、定着してきています。引き続き、新たな制度の検討と共に既存の制度の有効活用を図っていきます。

制度・取り組みの例

勤務間インターバル制度

1日の勤務終了後、翌日の勤務までの間に一定時間以上の休息時間（インターバル）を設ける制度です。インターバルはEU加盟国の法規制水準である11時間を採用しています。

(太陽誘電株式会社、年度末時点)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
平均勤続年数				
男性	17.9年	17.6年	17.2年	16.8年
女性	17.5年	16.6年	15.8年	15.4年
平均有給休暇取得日数				
	14.8日	15.6日	16.1日	16.1日
育児休業取得率				
男性	—	29%	52%	65%
女性	100%	100%	100%	100%



従業員一人一人がパフォーマンスを
最大限に発揮できるよう
働きやすい職場環境の整備に
取り組んでいます



ESG／社会関連活動

健康経営

太陽誘電は、従業員が心身ともに健やかに働くことができる職場づくりに継続して取り組み、組織の活力や生産性を向上させ、企業価値向上へつなげたいと考えています。このため、社長執行役員を健康管理最高責任者（CHO）とし、組織的な推進体制を通じて健康増進支援と健康意識向上を図るとした「太陽誘電グループ健康経営宣言」を行い、健康経営の実現に取り組んでいます。

従業員の健康増進を目指し、戦略的かつ計画的に取り組むを進めるために、生活習慣に関する指標を設定しています。具体的には、「食事」「非喫煙」「運動」「睡眠」「ストレス」の5つの項目からなり、「Focus 5」と名付けています。Focus 5（良い生活習慣）の該当数が増えるほど、健康診断の有所見率は

減少するという相関も確認できており、従業員が1つでも多くのFocus 5を獲得できるように取り組みを展開しています。



Focus 5 の推移

(%)

	定義	2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	2025年度目標
食事	BMI 18.5以上25未満の従業員の割合	64.9	64.7	63.1	64.4 ▲	65.3
非喫煙	喫煙をしない従業員の割合	81.3	82.4	82.9	83.4 ▲	83.3
運動	運動習慣のある従業員の割合	25.3	26.8	27.9	28.2 ▲	28.7
睡眠	睡眠で十分な休養が取れる従業員の割合	61.9	62.1	60.5	60.4 ▼	78.3
ストレス	「高ストレス」に該当しない従業員の割合	82.3	84.0	84.5	84.2 ▼	86.3

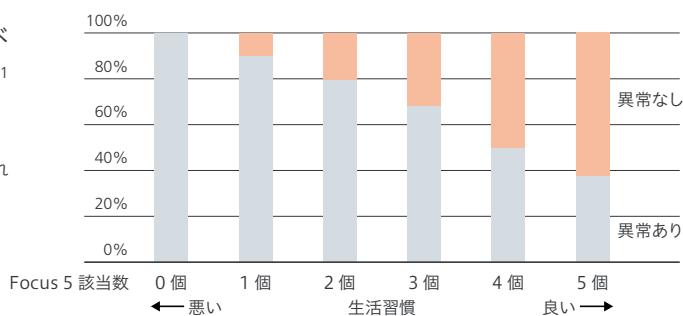
※目標値は全て「数値が高い」ほうが良い状態 ※矢印は前年度比増減

Focus 5 と健康データ

Focus5の指標と健康に関するデータの相関関係を調べた結果、指標の該当数が多い人ほど、健康診断時の異常※¹や体調不良※²の割合が少ないことがわかりました。

※¹ 定期健康診断の5項目（BMI、血圧、脂質、血糖、肝機能）において、いずれかが人間ドック学会の【再検査、要精密検査・治療】基準値に該当する者
 ※² ストレスチェックの体調に関する11の設問の回答内訳から算出

健康診断結果とFocus 5指標の該当数（2024年度）



2024年度の取り組み例

健康な食習慣の推進

食習慣への気づきや改善を促すイベントとして、野菜を豊富に含んだサラダやスープを配布。また、健康診断実施のタイミングに合わせ、ベジメーターによる野菜摂取量の測定を行いました。

ベジメーターによる
野菜摂取量の測定





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	太陽誘電がマテリアリティとして取り組んでいる「安全第一な職場で健康経営と働き方改革を実現」「ダイバーシティを基盤とした人材の開発と育成」を実現し、従業員がイキイキと働ける企業を目指して、定期的な従業員意識調査の実施を始めとする様々な取り組みを行っています。	■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	■従業員意識調査（ワークエンゲージメント調査） 中期経営計画2025のKPIの1つであるワークエンゲージメントについて、毎年従業員を対象に調査を行っています。得られた結果をもとに施策を立案・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。頂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	購入先様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と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 毎年購入先様にご参加いただき、購入先方針説明会を行っています。太陽誘電の経営、事業の方針の共有に加え、ESGに関する最新動向などの説明も行い、購入先様がESGを重視した企業活動への取り組みを実施するサポートを行っています。

投資家との対話（2024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。代表取締役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	297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	8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	3回	代表取締役社長執行役員や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。

ESG／社会関連活動

サステナビリティ評価（RBA-VAP監査）

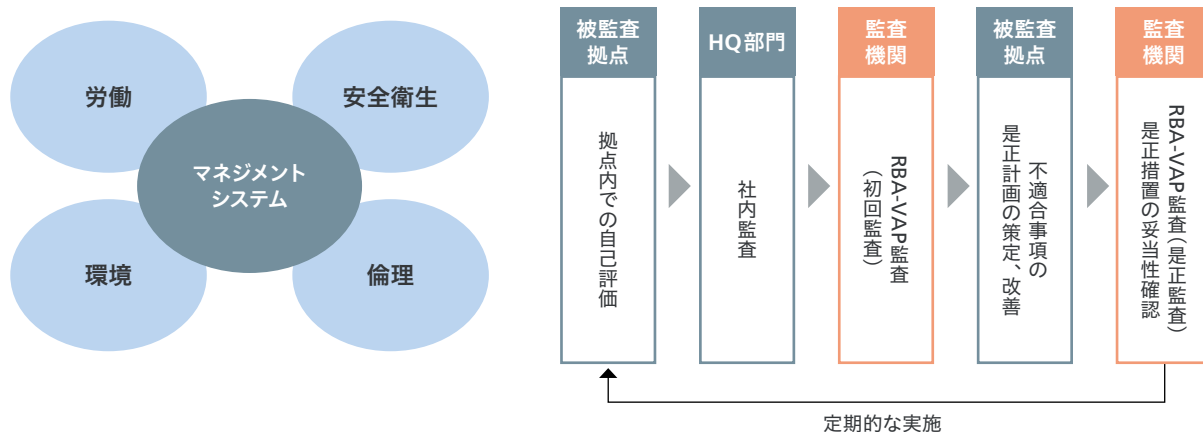
太陽誘電グループは、企業の社会的責任に関する国際規範「RBA（Responsible Business Alliance）行動規範」を尊重し、順守に努めています。労働や安全衛生、環境、倫理といった分野の取り組みを強化するため、日本と海外を合わせた5カ国の生産拠点で、第三者評価である「RBA-VAP監査」を自主的に受審しています。

監査の対象拠点では、まずRBAのアンケートに回答し、自己評価を実施します。その結果は社内のRBA-VAP監査統括部門であるHQ部門に集約されるとともに、拠点では改

善が進められます。

その後RBA-VAP基準に基づく社内監査を経て、監査機関による初回監査を受審します。不適合事項の指摘があった場合、拠点では是正計画を策定、改善するとともに、その他の拠点にも共有し、改善を進めています。

改善後は、監査機関による是正監査を受け、是正措置の妥当性を確認します。このサイクルを定期的に繰り返すことで、グループ全体での継続的なレベルアップを図っています。



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。2024年度は、太陽誘電中之条工場と太陽誘電モバイルテクノロジー本社が、初回監査において最高位のプラチナ認証を取得しました。その他の不適合項目の指摘があった拠点は、改善に取り組み、是正監査においては是正措置の妥当性が認められました。その結果、監査を受けた全ての拠点において、プラチナ認証を取得しました。



初回監査プラチナ認証
太陽誘電中之条工場



初回監査プラチナ認証
太陽誘電モバイルテクノロジー本社

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（本社・所沢工場）／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

<https://www.yuden.co.jp/jp/sustainability/misc/external/>

社外からの評価

太陽誘電は、経済価値向上と社会価値向上の両立を目指しており、社会価値に関連するESGについて数値目標を設定し、取り組みを推進しています。

(2025年8月時点)

GPIFが採用する6つのESGインデックスへの組み入れ



FTSE Blossom
Japan Index

FTSE Blossom Japan Index



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

FTSE Blossom Japan Sector
Relative Index



S&P/JPX
カーボン・エフィシエント
指数

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

・Morningstar 日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数 (除くREIT)

その他のESGインデックスへの組み入れ



FTSE4Good

FTSE4Good Index Series

2025 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数



Sompo Sustainability Index

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
Aリスト



CDP サプライヤー・
エンゲージメント・リーダー

・EcoVadis シルバー評価



健康経営優良法人
(ホワイト500)



スポーツエールカンパニー



えるぼし3つ星



プラチナくるみん

11年間の財務・非財務サマリー

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

(百万円)

	3月期	2015	2016	2017	2018
経営成績					
売上高		227,095	240,385	230,716	244,117
営業利益又は営業損失(△)		13,153	23,370	12,385	20,221
経常利益又は経常損失(△)		15,653	22,263	11,200	20,553
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)		10,919	14,751	5,428	16,355
総資産		265,454	268,380	271,149	287,170
純資産		150,856	153,381	154,150	170,118
営業活動によるキャッシュ・フロー		24,896	38,278	29,692	33,944
投資活動によるキャッシュ・フロー		△20,964	△35,374	△28,806	△26,918
フリー・キャッシュ・フロー		3,932	2,904	887	7,026
財務活動によるキャッシュ・フロー		△21,249	△2,050	△4,342	953
現金及び現金同等物の期末残高		41,476	39,944	36,094	43,837
研究開発費		8,237	9,024	10,008	10,574
設備投資額		18,773	41,261	33,161	24,549
減価償却費		21,813	23,767	24,908	25,589

(円)

1株当たりデータ

1株当たり純資産[BPS]	1,278.07	1,299.75	1,305.96	1,440.79
1株当たり当期純利益(損失)[EPS]	92.74	125.27	46.08	138.80
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	85.51	115.54	42.43	127.88
1株当たり配当金	10.00	15.00	20.00	20.00

(%)

財務指標

自己資本比率	56.7	57.1	56.8	59.1
自己資本当期純利益率[ROE]	7.8	9.7	3.5	10.1
総資産経常利益率[ROA]	6.1	8.3	4.2	7.4
投下資本利益率[ROIC]	5.4	7.2	2.6	7.6

非財務指標

従業員数[連結](名)	18,262	18,810	18,753	19,011
従業員数[単体](名)	2,577	2,618	2,586	2,590
温室効果ガス(GHG)排出量(10 ³ t-CO ₂ e)	426	424	422	432
傷病率	0.030	0.030	0.035	0.028
度数率	0.15	0.15	0.18	0.14
女性管理職比率	—	—	1.1	1.4

注：・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



(百万円)

2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
274,349	282,329	300,920	349,636	319,504	322,647	341,438
35,237	37,176	40,766	68,218	31,980	9,079	10,459
34,351	35,165	41,247	72,191	34,832	13,757	10,517
23,687	18,022	28,615	54,361	23,216	8,317	2,328
328,861	343,122	404,642	474,522	503,462	579,686	573,188
205,953	210,454	243,941	300,286	318,478	330,098	319,171
42,967	52,434	52,882	67,315	39,460	51,104	33,941
△33,581	△40,874	△42,218	△50,622	△60,438	△82,793	△63,527
9,386	11,560	10,664	16,693	△20,978	△31,689	△29,586
△1,603	△4,851	12,604	△14,711	14,485	37,647	3,048
51,654	57,285	81,785	88,609	84,124	94,940	67,543
13,039	12,921	12,550	13,099	12,678	13,696	15,042
38,570	39,365	49,699	34,023	50,489	92,201	64,158
26,547	27,022	29,256	31,287	34,903	39,391	46,258

(円)

1,609.72	1,672.40	1,937.86	2,403.20	2,548.15	2,640.98	2,552.94
189.93	143.04	227.99	433.46	186.32	66.75	18.67
185.87	142.67	227.32	432.19	185.71	63.49	16.13
21.00	26.00	40.00	80.00	90.00	90.00	90.00

(%)

62.5	61.2	60.1	63.1	63.1	56.8	55.6
12.6	8.7	12.6	20.0	7.5	2.6	0.7
11.2	10.5	11.0	16.4	7.1	2.5	1.8
9.8	6.8	9.8	15.7	5.9	1.9	0.5

21,300	21,723	22,852	22,312	21,819	21,823	20,779
2,681	2,785	2,837	2,873	2,903	2,853	2,928
430	432	484	459	396	419	383
0.015	0.008	0.015	0.021	0.015	0.020	0.027
0.08	0.04	0.08	0.10	0.07	0.10	0.13
1.8	2.5	2.4	3.7	4.2	5.9	6.5

財務レビュー

経営成績の概要

2025年3月期における太陽誘電を取り巻く経営環境については、世界景気は一部の地域において弱さが見られるものの持ち直しの動きが続きました。先行きについては回復の継続が期待されますが、関税措置を始めとする各国の通商政策や金融資本市場の変動、国際情勢などを注視する必要があります。

太陽誘電は、中期経営計画2025に掲げた目標の実現に向けて、自動車、情報インフラ・産業機器を中心とした注力すべき市場の売上比率を50%とすることを目指しています。更に、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、主力事業の積層セラミックコンデンサの更なる成長に加え、インダクタと通信用デバイスを強化してコア事業として確立していきます。また、需要拡大に対応するための継続的な能力増強に加え、環境対策やIT整備に向けた積極的な取り組みを実施しています。これらの結果、2025年3月期の連結売上高は、前期比5.8%増の3,414億38百万円となりました。

なお、2025年3月期における期中平均の為替レートは1米ドル152.61円と前年同期の平均為替レートである1米ドル143.32円と比べ9.29円の円安となりました。

販売費及び一般管理費

2025年3月期の販売費及び一般管理費は、611億10百万円となり、前期に比べ47億34百万円増加しました。販売費及び一般管理費の主要な項目は、研究開発費150億42百万円、従業員給料手当147億95百万円などになります。

この結果、営業利益は前期比15.2%増の104億59百万円となりました。

営業外損益

2025年3月期の営業外収益は前期に比べ43億21百万円減少し、22億25百万円となりました。一方、営業外費用は支払利息の増加、為替差損の発生などにより、前期に比べ2億99百万円増加し、21億67百万円となりました。

この結果、経常利益は前期比23.6%減の105億17百万円となりました。

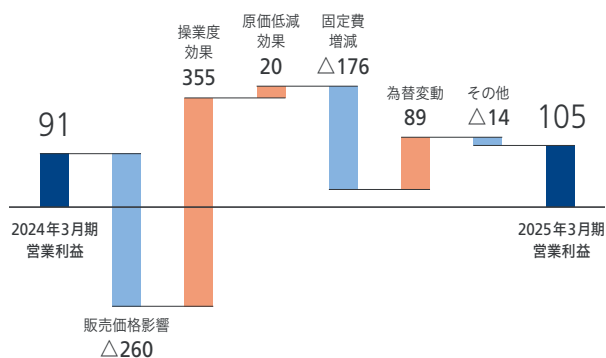
特別損益

2025年3月期の特別利益は、投資有価証券売却益を計上したことなどで、前期に比べ3億27百万円増加し、5億98百万円となりました。特別損失は固定資産除売却損が減少する一方で、事業構造改善費用の計上や、子会社のエルナー株式会社にかかる独占禁止法関連損失の発生などにより、前期に比べ17億94百万円増加し、27億50百万円となりました。

この結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比72.0%減の23億28百万円となりました。

2025年3月期 営業利益増減要因

(億円)





財政状態の概況

資産

2025年3月期における総資産の残高は5,731億88百万円となり、前期末に比べ64億97百万円減少しました。

流動資産は179億35百万円減少しており、主な要因は、仕掛品の増加86億27百万円、原材料及び貯蔵品の増加11億89百万円、現金及び預金の減少246億16百万円、商品及び製品の減少21億25百万円です。また、固定資産は114億37百万円増加しており、主な要因は、有形固定資産の増加132億80百万円、投資その他の資産の減少19億43百万円です。

負債

2025年3月期末における負債の残高は2,540億17百万円となり、前期末に比べ44億30百万円増加しました。主な要因は、長期借入金の増加94億87百万円、1年内返済予定の長期借入金の増加62億46百万円、未払金の減少79億77百万円、支払手形及び買掛金の減少25億87百万円、賞与引当金の減少10億26百万円です。

純資産

2025年3月期末における純資産の残高は3,191億71百万円となり、前期末に比べ109億27百万円減少しました。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益23億28百万円と剰余金の配当112億21百万円による利益剰余金の減少88億92百万円、為替影響による為替換算調整勘定の減少15億69百万円です。

キャッシュ・フローの状況

2025年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは339億41百万円の収入(前期比33.6%減)となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益83億65百万円、減価償却費462億58百万円、棚卸資産の増加額90億39百万円、法人税等の支払額43億24百万円、仕入債務の減少額27億97百万円です。

投資活動によるキャッシュ・フローは635億27百万円の支出(前期比23.3%減)となりました。主な要因は、固定資産の取得による支出627億15百万円です。

財務活動によるキャッシュ・フローは30億48百万円の収入(前期比91.9%減)となりました。主な要因は、長期借入れによる収入250億円、配当金の支払額112億3百万円、長期借入金の返済による支出92億65百万円、リース債務の返済による支出13億80百万円です。

以上の結果、2025年3月期末における現金及び現金同等物は、前期末に対して273億96百万円減少し、675億43百万円となりました。

2025年3月期末の外部からの資金調達は、短期借入金42億円、1年内返済予定の長期借入金155億2百万円、転換社債型新株予約権付社債509億91百万円、長期借入金937億7百万円からなっています。借入金は原則として日本において固定金利で調達しています。更に、財務の安定性のため期間3年、300億円のコミットメントライン借入枠を設定していますが、2025年3月末現在未使用です。

太陽誘電は、健全な財務状態と営業活動によりキャッシュ・フローを生み出す能力を有しており、太陽誘電の成長を維持するために将来必要な運転資金および設備投資資金を調達することが可能と考えています。

ESGデータ

■ 太陽誘電の中期経営計画2025目標にひも付く項目

				期間／時点	範囲	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度	単位		
環境	温室効果ガス(GHG)	GHG排出量(Scope1 + Scope2)※1			通期	連結	484,000	459,000	396,000	419,000	383,000	－	t-CO ₂ e	
	中期経営計画2025 目標値 GHG排出絶対量 2030年度42％削減 ※2020年度比	Scope1※1			通期	連結	42,000	44,000	42,000	52,000	58,000	－	t-CO ₂ e	
		Scope2			通期	連結	442,000	415,000	354,000	367,000	325,000	－	t-CO ₂ e	
		Scope3※1	1.購入した 製品・サービス			通期	連結	490,000	631,000	482,000	601,000	683,000	－	t-CO ₂ e
			2.資本財			通期	連結	122,000	84,000	122,000	225,000	158,000	－	t-CO ₂ e
			3.燃料および エネルギー関連活動			通期	連結	73,000	95,000	89,000	96,000	102,000	－	t-CO ₂ e
			4.輸送・配送(上流)			通期	連結	49,000	54,000	42,000	41,000	49,000	－	t-CO ₂ e
			5.事業から出る廃棄物			通期	連結(国内)※1	16,000	21,000	12,000	11,000	13,000	－	t-CO ₂ e
			6.出張			通期	連結(国内)	3,000	3,000	4,000	3,000	4,000	－	t-CO ₂ e
			7.雇用者の通勤			通期	連結(国内)	18,000	20,000	16,000	19,000	19,000	－	t-CO ₂ e
			8.リース資産(上流)			通期	連結	Scope2に含まれる					－	t-CO ₂ e
			9.輸送・流通(下流)			通期	連結	2,000	4,000	2,000	2,000	2,000	－	t-CO ₂ e
			10.販売した製品の 加工			通期	連結	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	－	t-CO ₂ e
		12.販売した製品の 廃棄			通期	連結	200	200	100	100	100	－	t-CO ₂ e	
	GHG排出量削減率(絶対量)※1 ※2020年度比			通期	連結	(基準年)	△5.2	△18.2	△13.5	△20.9	－	%		
	エネルギー(生産)	購入電力			通期	連結	919,484	954,088	891,139	944,301	1,030,474	－	MWh	
		再生可能エネルギー			通期	連結	730	87,179	123,212	151,256	270,662	－	MWh	
	水資源	取水量			通期	連結	4,149	4,027	3,609	3,764	4,259	－	千㎡	
	目標値 水使用量原単位 (生産高) 2025年度10％削減 ※2020年度比		地方自治体の水道 (または他の水道施設から)			通期	連結	3,808	3,668	3,283	3,424	3,918	－	千㎡
淡水・地下水			通期	連結	341	359	326	340	341	－	千㎡			
水使用量原単位削減率 ※2020年度比			通期	連結	(基準年)	△17.2	△4.5	△7.6	△10.2	－	%			
廃棄物	廃棄物総量※2			通期	連結	25.0	28.3	25.7	25.0	28.1	－	kt		
目標値 廃棄物発生量原単位 (生産高) 2025年度10％削減 ※2020年度比		リサイクル			通期	連結	22.8	26.0	23.6	23.0	25.9	－	kt	
		最終処分			通期	連結	2.2	2.3	2.1	2.0	2.2	－	kt	
		リサイクル率			通期	連結	91.2	91.8	91.8	92.0	92.2	－	%	
	廃棄物発生量原単位削減率※2 ※2020年度比			通期	連結	(基準年)	△3.4	12.8	2.0	△0.3	－	%		
社会	人権と労働	児童労働・強制労働の禁止 順守率			3月31日	連結	100	100	100	100	100	－	%	
	ワークエンゲージメント													
	目標値 ワークエンゲージ メント2.5以上	ワークエンゲージメント			3月31日	単体	2.27	2.25	2.28	2.30	2.28	－	－	
	労働安全衛生	傷病率			3月31日	連結	0.015	0.021	0.015	0.020	0.027	－	－	
	目標値 傷病率<0.016 度数率<0.08	度数率			3月31日	連結	0.08	0.10	0.07	0.10	0.13	－	－	
		休業災害発生件数			3月31日	連結	4	6	4	5	7	－	件	
	人材育成	従業員一人当たりの教育費用			3月31日	単体	－	62,600	79,237	90,621	100,414	－	円	
		従業員一人当たりの教育時間			3月31日	単体	－	15.2	20.4	20.5	23.3	－	時間	
	ダイバーシティ	従業員数(連結)			3月31日	連結	22,852	22,312	21,819	21,823	20,779	－	人	
	目標値 新卒女性採用率 30％以上 女性管理職比率 10％以上 (2030年度)	従業員数(単体)			3月31日	単体	2,837	2,873	2,903	2,853	2,928	－	人	
			男性			3月31日	単体	2,183	2,211	2,206	2,141	2,181	－	人
			女性			3月31日	単体	654	662	697	712	747	－	人
全従業員(単体)に占める女性比率			3月31日	単体	23.1	23.0	24.0	25.0	25.5	－	%			

※1 SBT認定取得に伴い、2020年度以降の排出量を再算定しています。

※2 定義変更により、太陽誘電グループ内で再利用される排出物を除外し、2020年度以降のデータを修正しています。

詳しいデータは当社ウェブサイトでご覧いただけます

- ESGデータ <https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/misc/sdata/>
- 環境パフォーマンス <https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/environment/performance/>
- ダイバーシティ <https://www.yuden.co.jp/jp/company/sustainability/society/diversity/>



			期間／時点	範囲	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度	単位
社会	ダイバーシティ	管理職人数	4月1日	単体	286	287	295	283	273	277	人
		男性	4月1日	単体	279	280	284	271	253	259	人
		女性	4月1日	単体	7	7	11	12	16	18	人
		管理職に占める女性比率(連結)	4月1日	連結※3	—	—	—	17.0	17.4	21.9	%
		管理職に占める女性比率(単体)	4月1日	単体	2.5	2.4	3.7	4.2	5.9	6.5	%
		勤続年数	3月31日	単体	18.8	17.8	17.4	16.9	16.5	—	年
		男性	3月31日	単体	18.9	17.9	17.6	17.2	16.8	—	年
		女性	3月31日	単体	18.7	17.5	16.6	15.8	15.4	—	年
		新卒採用人数	4月1日	単体	101	122	129	116	129	77	人
		男性	4月1日	単体	58	88	80	75	87	49	人
		女性	4月1日	単体	43	34	49	41	42	28	人
		新卒女性採用率	4月1日	単体	42.6	27.9	38.0	35.3	32.6	36.4	%
		中途採用人数	3月31日	単体	59	40	60	67	50	—	人
		男性	3月31日	単体	37	38	39	48	36	—	人
		女性	3月31日	単体	22	2	21	19	14	—	人
		障がい者雇用率	6月1日	単体	—	—	2.13	2.36	2.58	2.79	%
		平均有給休暇取得日数	3月31日	単体	12.7	14.8	15.6	16.1	16.1	—	日
		育児休業取得率(男性)	3月31日	単体	—	—	29	52	65	—	%
		育児休業取得率(女性)	3月31日	単体	100	100	100	100	100	—	%
		育児休業・特別有給休暇(配偶者出産)取得率(男性)	3月31日	単体	91	91	93	96	95	—	%
		育児休業復職率(女性)	3月31日	単体	100	100	100	100	100	—	%
		男女の賃金の差異	3月31日	単体	—	—	68.0	69.9	70.7	—	%
		正規雇用	3月31日	単体	—	—	67.2	69.2	69.9	—	%
		非正規雇用	3月31日	単体	—	—	68.6	67.4	68.4	—	%

※3 太陽誘電株式会社を除く

		範囲	2025年6月27日現在	単位
ガバナンス	取締役会の構成	議長	単体	代表取締役社長執行役員
		取締役の人数	単体	9
		社内取締役	単体	4
		社外取締役	単体	5
		社外取締役比率	単体	56
		女性取締役	単体	3
		女性取締役比率	単体	33
	監査等委員会の構成	委員長	単体	社外取締役
		監査等委員の人数	単体	3
		社外監査等委員の人数	単体	2
	指名委員会の構成	委員長	単体	社外取締役
		指名委員の人数	単体	4
		社外取締役の人数	単体	3
	報酬委員会の構成	委員長	単体	社外取締役
		報酬委員の人数	単体	4
		社外取締役の人数	単体	3
	執行役員	執行役員の人数	単体	15
		男性	単体	15
		女性	単体	0

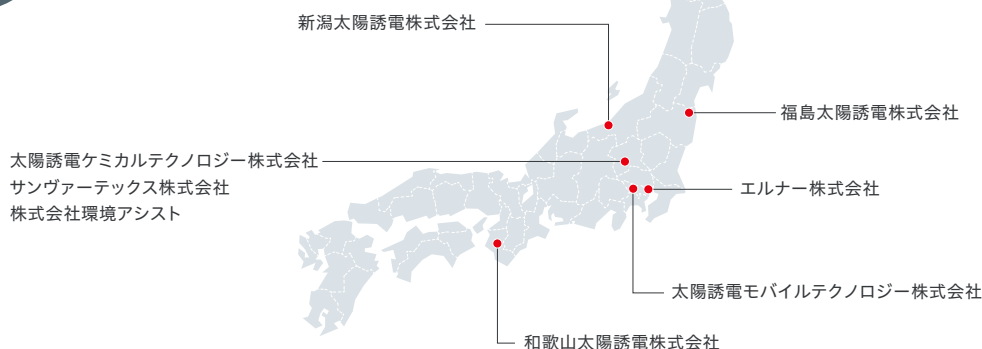
会社情報／株式情報

会社情報 (2025年10月1日現在)

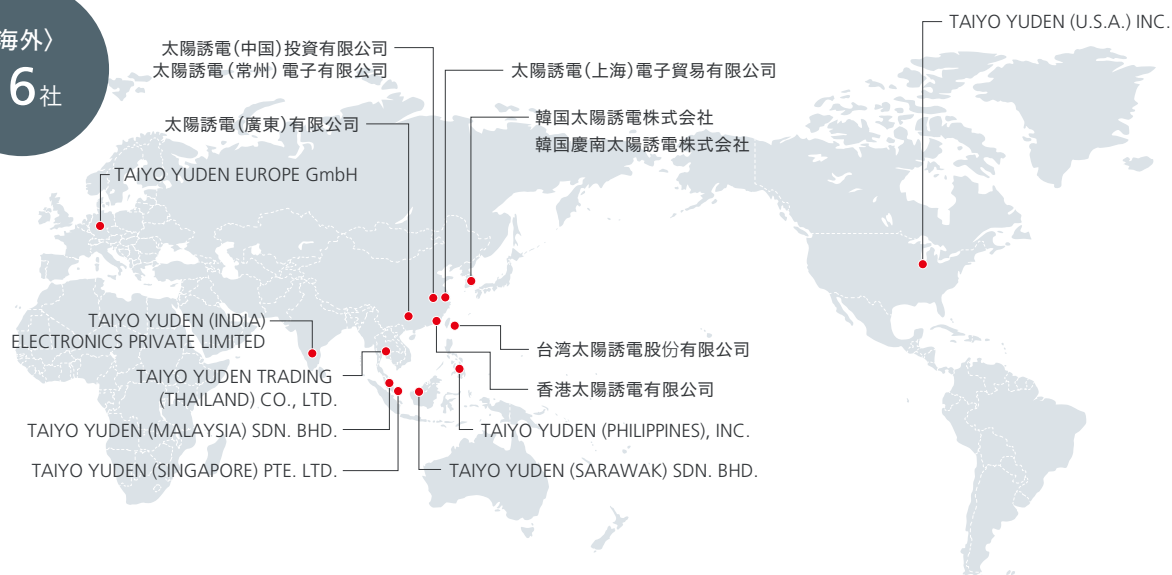
商号	太陽誘電株式会社 TAIYO YUDEN CO., LTD.	従業員数	20,779名(連結) (2025年3月31日現在) 2,928名(単体)
本社	〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-19	生産品目	■ 積層セラミックコンデンサ ■ インダクタ ■ 通信用デバイス(FBAR/SAW) ■ 回路モジュール ■ アルミニウム電解コンデンサ 他
電話	(03) 6757-8310(大代表)		
代表	代表取締役社長執行役員 佐瀬 克也		
設立	1950(昭和25)年3月23日		
資本金	335億75百万円 (2025年3月31日現在)	URL	https://www.yuden.co.jp/jp/

太陽誘電グループ(主な子会社)

〈国内〉
8社



〈海外〉
16社



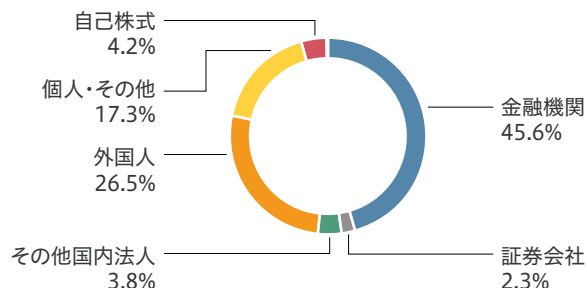


株式情報 (2025年3月31日現在)

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	45,682名

所有者別株式分布状況



(注) 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

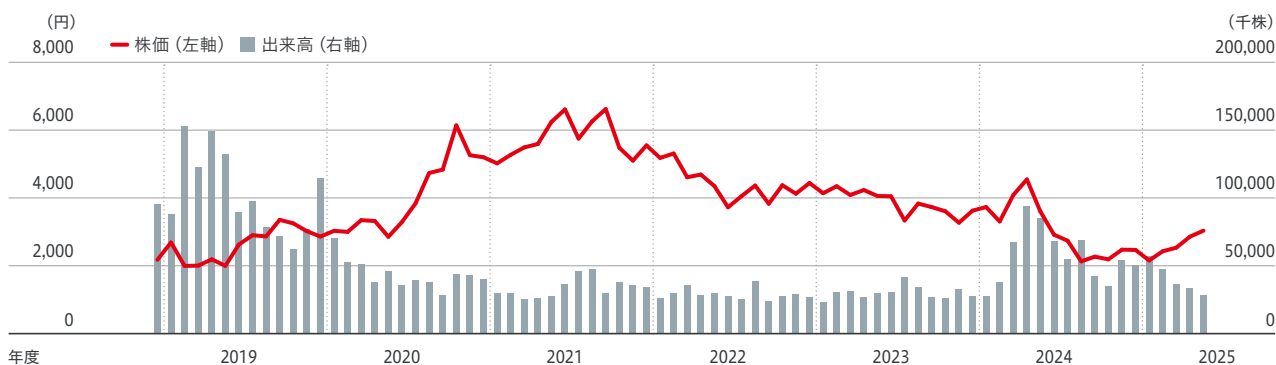
株主名	所有株式数 (単位：株)	持株比率 (単位：%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	32,462,700	26.0
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	20,118,700	16.1
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505301	4,753,650	3.8
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	2,651,600	2.1
株式会社伊予銀行	2,000,100	1.6
公益財団法人佐藤交通遺児福祉基金	1,916,640	1.5
BNP PARIBAS FINANCIAL MARKETS	1,867,003	1.4
HSBC HONG KONG - TREASURY SERVICES A/C ASIAN EQUITIES DERIVATIVES	1,763,744	1.4
日本生命保険相互会社	1,666,450	1.3
JUNIPER	1,230,661	0.9

(注1) 当社は、自己株式5,485,415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。

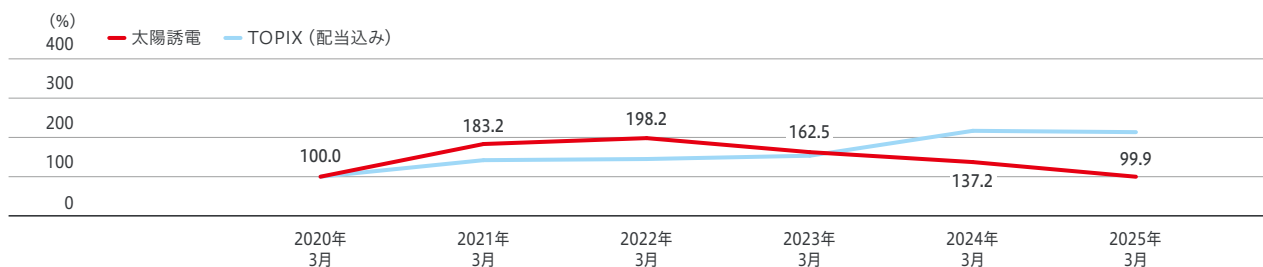
(注2) 持株比率は自己株式を控除して計算しています。

(注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



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)

<http://www.ty-top.com/>