

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

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)

7%

売上高の推移
(単位：億円)

325

349

229

年度 2022 2023 2024

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



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

①

②

③

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)

7%

売上高の推移
(単位：億円)

259

263

248

年度 2022 2023 2024

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

