

営業概況

担当役員メッセージ



取締役常務執行役員 営業本部担当
渡邊 敏幸

ハイエンド戦略とロングテール戦略で収益力を高める

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

市場動向と技術革新への対応

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

今、AIサーバーの性能は大きな進化を続けており、AIサーバーの高性能化・高集積化に伴い、搭載される電子部品には、より小型でありながら大容量に対応することが求められ

ています。また、今後は消費電力の増大に伴い、配線の電力ロスを抑えるために部品を基板へ埋め込む内蔵方式の重要性が一段と高まると見込まれます。当社は、基板内蔵対応の電子部品において高い技術力と販売実績を有しています。こうしたハイエンド商品は、当社を含めて世界で数社のみ対応することが可能です。太陽誘電は高付加価値領域において高いシェアの獲得を狙っています。

営業・マーケティング戦略の進化

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

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

持続的な社会への貢献と企業価値の追求

当社の電子部品は、機器の内部で機能を支える“見えない存在”ですが、小型・大容量化によって機器の高性能化、省電力化に貢献することができます。また、商品の小型化は廃棄物の削減や製造時の電力消費低減に直結しており、CO₂削減など環境負荷低減にも確実に貢献しています。ハイエンド商品がもたらす価値を提供することで、つながる社会を支える存在として持続的な成長と価値創造を目指します。

Iコンデンサ

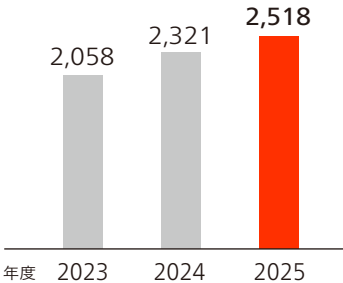
小型、薄型、大容量化に加え、用途拡大が進む高耐圧などの高信頼性積層セラミックコンデンサ(MLCC)の開発に注力しています。誘電体材料技術、薄層・大容量化技術および超小型品の生産技術等を高度化することにより、最先端のMLCCの継続的な開発を行っています。



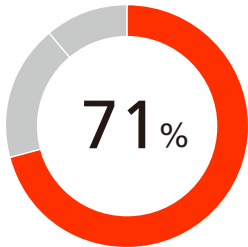
2025年度業績

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

売上高の推移
(単位:億円)



売上構成比
(2025年度)

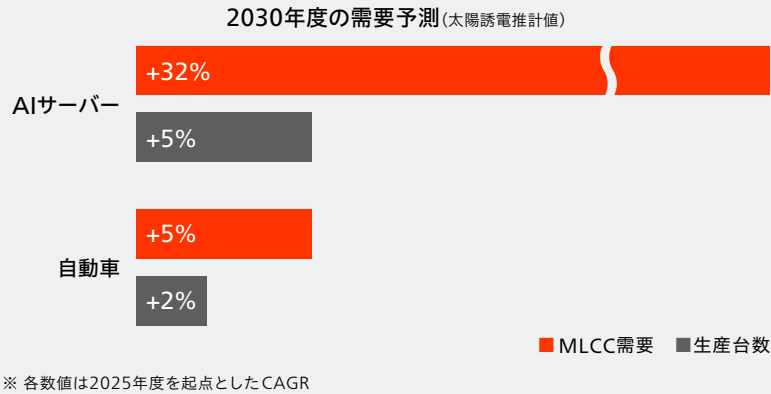


強み

- **高性能(小型大容量)**
自社開発の小さく均一な粒子の誘電体材料技術を保有。1μm以下の誘電体シートを1,000層以上ずれなく積み上げる高度な積層技術により、圧倒的な小型、大容量化を実現。
- **分散された生産体制**
日本・韓国・中国・マレーシアの4か国に生産ネットワークを構築。地政学リスクに備えた体制により、製品の安定供給が可能。

市場機会

- **AIサーバー**
AIの利活用拡大により搭載される半導体の性能が向上。サーバー台数の伸び以上にMLCCの員数は増加し、ハイエンドの製品ニーズが加速。
- **自動車**
xEV化やADASの進化、SDVの進展により車載用MLCCの員数が増加。過酷な環境に耐える高耐熱・高信頼製品の市場が拡大。

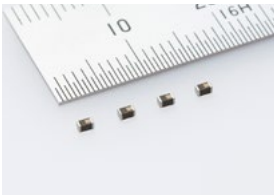


成長戦略

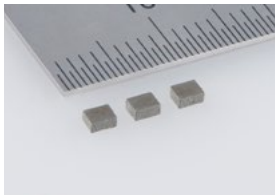
- **高付加価値ゾーンに注力**
AIサーバーや自動車向けなど、他社が容易に追随できない最先端・小型大容量領域や高信頼性製品の市場へ経営資源を集中し、収益性の向上を図る。
- **生産能力の継続的な拡大**
旺盛な需要に対応するため、2026年度は10%強、2027年度は10-15%の生産能力増強を計画。2028年度には新工場を建設予定。

インダクタ

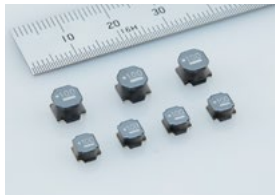
小型、薄型、大電流対応品に加え、自動車および情報インフラ・産業機器向けを中心とした大型、高信頼性品の開発に取り組んでいます。金属系磁性材料を始めとする材料開発や、巻線・積層プロセス技術の高度化を通じて、競争力ある商品の開発を進めています。



積層メタル系パワーインダクタ「MCOIL™ (エムコイル)」



巻線メタル系パワーインダクタ「MCOIL™」

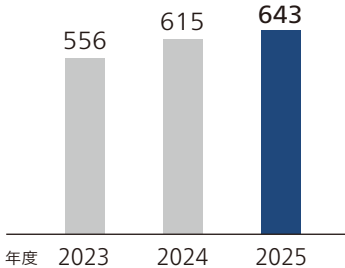


フェライト系パワーインダクタ

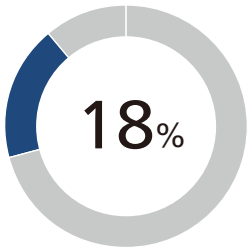
2025年度業績

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

売上高の推移
(単位:億円)



売上構成比
(2025年度)



強み

- **独自の金属系磁性体材料技術**
ナノレベルの界面制御と高充填技術を融合した当社独自の金属系磁性体材料により、大電流対応と低ロスを両立。
- **巻線・積層の両プロセス保有**
巻線と積層の高度なプロセス技術を併せ持ち、サイズや特性など最適な商品の提案が可能で、基板内蔵など次世代の設計要求にも対応。

市場機会

2030年度の需要予測 (太陽誘電推計値)



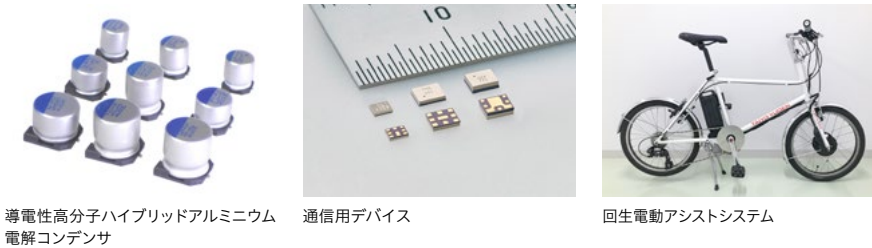
※ 各数値は2025年度を起点としたCAGR

成長戦略

- **高付加価値ゾーンに注力**
AIサーバーの給電方式変化を捉えた大電流対応の高付加価値品を拡大し、製品ミックスの改善を加速させる。
- **用途別ポートフォリオの拡充**
スマートフォン向けで培った材料技術の強みを、自動車や情報インフラ・産業機器向けに横展開。特定の市場に依存しない安定成長を目指す。

その他

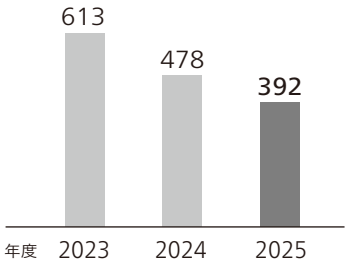
xEV化に伴い需要が増加するハイブリッドアルミニウム電解コンデンサ(ハイブリッドコンデンサ)や、高速通信を実現する通信用デバイス、更にはにおいセンサーなどの新事業を展開しています。要素技術に応用した高付加価値商品の創出により、持続的な収益性の向上を目指します。



2025年度業績

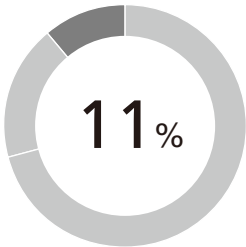
その他(複合デバイスとその他の合計)の売上高は392億円となりました。対象商品の譲渡・撤退が完了した回路モジュールと、中国系スマートフォン向け需要の低迷が続く通信用デバイスは、いずれも減収となりました。一方で、自動車向けのハイブリッドコンデンサは堅調に推移しています。通信用デバイスでは、固定費削減や不採算アイテムの縮小といった構造改革を実施し、事業規模の適正化やミックス改善による収益性向上を推進しています。

売上高の推移
(単位:億円)



※ 従来の「複合デバイス」は「その他」に含めて表示。

売上構成比
(2025年度)



強み

- 自動車市場での高信頼性技術
xEV化で需要が増すハイブリッドコンデンサは、電解質に導電性高分子と電解液を使用することで高性能と高信頼性を両立。過酷な環境下でも安定動作する品質を誇る。
- 〈新事業〉要素技術の多角的応用力
培った材料・積層技術を全固体電池やSOFCに応用。様々な要素技術を組み合わせ、次世代の社会課題解決に直結する新事業を創出。

市場機会

- xEV化に伴う電源の高効率化
車載電源システムの48V化やパワートレインの電動化により、高性能なハイブリッドコンデンサの需要が拡大。
- 次世代エネルギー・蓄電ニーズの台頭
全固体電池やSOFC等、あらゆる場所での蓄発電ニーズに対応する当社の新規事業機会が増加。持続可能な社会インフラの構築に貢献。

2030年度の需要予測(太陽誘電推計値)



※ 各数値は2025年度を起点としたCAGR

成長戦略

- 自動車向けハイブリッドコンデンサの拡大
xEV化で需要が増加する自動車向けハイブリッドコンデンサの需要に対応し、利益率の高い製品比率を高めて収益力向上。
- 高付加価値ゾーンでの通信用デバイスの販売拡大
2024年度から2025年度にかけて実施した構造改革で不採算アイテムを縮小。自動車や通信基地局などの高付加価値ゾーンへ販売拡大を目指す。