

企業名： 太陽誘電株式会社

レポート名： 「統合報告書 2024」

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

太陽誘電の目指す姿は統合報告書にて明確に理解できる。太陽誘電は統合報告書の8ページにて「おもしろ科学で より大きく より社会的に」というミッションや従業員の幸福・地域社会への貢献・株主に対する配当責任といった三つの経営理念、全てのステークホルダーから信頼されるというビジョンを明確に記載している。世の中に電子部品を提供し、より良い社会の実現に貢献するという目標を明確に示していることから、この会社が目指す姿は統合報告書から理解することができる。

また、太陽誘電は「中期経営計画 2025」という 2025 年度までの中期経営計画を定めており、売上高や ROE、ROIC といった経済指標、GHG 排出量や廃棄物・水使用量といった社会価値指標の二つの指標においてそれぞれ目標を定めている。太陽誘電は中期経営計画 2025 をスタートした 2021 年時点で 2030 年に「つながる世界の到来」という姿を実現することを目標としている。このような「つながる世界」を実現するエレクトロニクス技術の発展には太陽誘電の主力事業であるコンデンサといった受動部品が必須であり、この供給により未来社会への貢献を果たすと太陽誘電は記載している。また、この計画 3 年目の総括もこの統合報告書において述べており、情報機器、情報インフラなどを中心に生産台数の減少や在庫調整の影響を受け、厳しい環境に直面したこと、販売価格の下落や操業度低下によって営業利益が前年度比 71.6%減少したことや設備投資、株主還元といった点から現状について述べて将来の姿と現状の比較を行っており、次年度以降の見込みに関しても述べている。このことにより中短期における将来の姿を想像・理解しやすいように工夫している。

ミッションやビジョンといった長期的な目標だけでなく、短期的な将来の目標・目指す姿を数量的に理解することができることから、この会社は統合報告書を通じステークホルダーに対し将来の目標を明確にすることを意識しているといえる。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

太陽誘電が競合に比べ優位性を確保できているのはコンデンサ事業において成功しているからである。この会社の主力事業であるコンデンサ事業では主要製品として積層セラミックコンデンサを開発・製造しており、高い信頼性、小型化、大容量品、そして生産拠点の分散という四つの点で強みを発揮している。太陽誘電は設備投資に力を入れており、中期経営計画においては 2021 年度から 5 年間で 3000 億円の設備投資を行うとしている。このことにより、生産能力を增強し、優位性を保っている。このコンデンサ事業は 2022 年度において売り上げの 65%を占めており、需要の高い製品であることがわかる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか（変化）

主力事業であるコンデンサ事業に関しては、今後も需要は増加し続ける見込みである。市場規模としては2024年の予測が31970億、2027年の予測に関しては39050億であり、今後の成長が期待されている。また、電気自動車や情報インフラ・産業機器向けの高信頼性品の需要拡大は加速しており、市場におけるニーズは今後も存在し続ける。この需要の拡大に伴い太陽誘電は設備投資を積極的に行なっているため、この需要に応えられる供給力を保持していることが予想される。また、太陽誘電は研究開発に力を入れており、その年度の業績に連動することなく一定の金額（約130億円程度）を研究開発に費やしていることから今後も事業における生産の効率化・製品の高品質化がなされることが予想される。太陽誘電の研究開発に関する基本的な考え方としては「桁を変える」という方針が挙げられ、商品開発の前に技術開発を先行させて世の中のレベルよりも先行する先行性、開発した技術の再現性、技術の汎用性、環境負荷に配慮されているという合理的環境適合性の4点を重視している。この研究開発により製品のライフサイクル全体での「ムダ・ムラ・ムリ」を省き、あらゆる顧客、地域社会、従業員にとって価値ある製品を作ること为目标としている。この会社は研究施設として1998年に群馬県にR&Dセンターを開設しているほか、2020年には社外との交流を行う場として「新川崎センターSOLairoLab」を開設し、社外交流を通じて情報収集・マーケティング、アプリケーション・ソリューション開発機能の強化に取り組んでいる。このように、オープンイノベーションを行なっている点が競合との違いであり、優位性の持続性に繋がっている。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

この会社で自身の人的資本の価値は向上できると考える。太陽誘電は入社5年目までを若手社員育成重点強化期間とし、育成に力を入れているだけでなく、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る。現在この会社は約2億5854万円を教育に費やしており、一人当たりの教育費用としては90620円である。さらに、統合報告書において研修例を示す写真や入社・若手社員・中堅社員、管理職における研修を示した教育体系図が載っており、教育体制が非常にわかりやすかった。その上、太陽誘電は拠点間交流による人材育成を行っており、海外拠点の従業員が日本の拠点に出向し複数年の勤務経験を積む人材育成を行なっている。これは国内従業員にとっては密度の高い異文化交流の機会を得ることによりグローバルな人材となることに寄与する。このように、太陽誘電は教育体制が充実していることが統合報告書からわかるため、この会社で自身の人的資本の価値向上を達成することは可能であると考えた。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

太陽誘電の統合報告書のよかった点としてはわかりやすさが挙げられる。まず、報告書の最初にサマリーとして売上高や営業利益、主力製品である積層セラミックコンデンサに関する説明などが載せられており、重要な部分がすぐ理解できた点がよかった。また、グラフや図を多用することにより理解しやすくしている点、事業に詳しくない人でも理解

しやすいように製品に関する詳しい説明を行なっている点がよかったと感じた。また、前年度比を載せている点も比較がしやすくよかったと感じたが、前年度比だけでなく業界平均や競合他社との比較を載せるとより比較がしやすいため改善の余地があると考えた。最後に、ESG に関する取り組みや評価について詳しく載せており、企業の財務的な面以外を知ることができた点でこの統合報告書は良かった。