事業概要

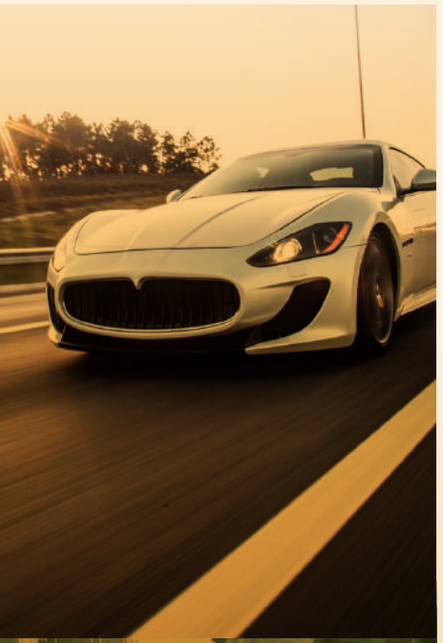
当社の約90年に亘る歴史は、プラグの製造からスタートしました。その後、セラミックスをコア技術として事業を多角化し、
今後は内燃機関事業の安定的な成長を目指しつつ、セラミック材料、コア・アセットを活用できる領域に軸足を置き、持続的な価値創造を目指していきます。



※2026/3期より報告セグメントを変更しています

PROLOGUE
01 価値創造ストーリー
私たちの現在地
価値創造プロセス
価値創造の歩み
資本とアウトカム
競争優位の源泉
事業概要
サステナビリティ推進体制
優先的に取り組む経営課題
優先的に取り組む経営課題の活動レビュー
02 成長戦略
03 企業価値を向上させる資本
04 コーポレート・ガバナンス
05 データ

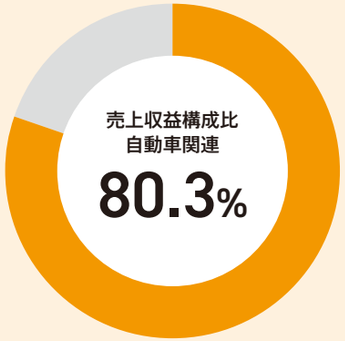
事業戦略 自動車関連





※ 2025年4月1日付の組織変更に伴い、報告セグメント区分を従来の「自動車関連」、「セラミック」、「新規事業」から、「自動車関連」および「コンポーネント・ソリューション」の2区分に変更しています。

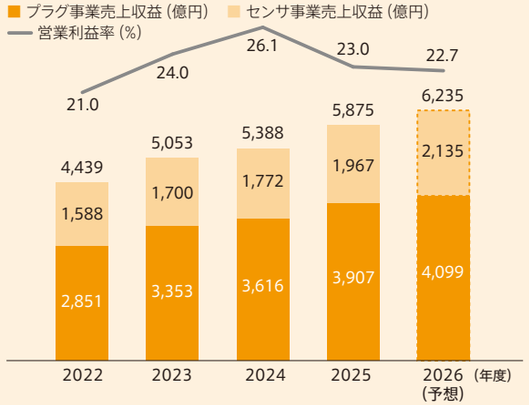
売上収益／営業利益率



2025年度実績

売上収益 ▶ **5,875億円**

営業利益率 ▶ **23.0%**



※2024年度以前の数値は、各年度における報告セグメント区分に基づきます。

	S（強み）	W（弱み）	O（機会）	T（脅威）
プラグ センサ	● セラミック素材技術、異種材料接合技術 ● 過酷な環境での適用技術 ● グローバル生産／販売体制 ● 顧客の要望に応える仕様提案と技術サポート	● 既存生産工程からのスマートファクトリー化などデジタル化推進の遅れ	● EV化の鈍化による内燃機関の延命と燃料多様化など新技術への期待 ● 内燃機関搭載車の保有台数の高止まり ● 新興国市場における新車販売台数の継続的な成長、新規制による新規需要	● 内燃機関搭載車の生産台数減少による新車用製品の販売減少 ● 米国関税措置、貴金属を含む希少材料の建値変動など、地政学的リスクによるコスト影響

関連グループ会社 セラミックセンサ　日特スパークテックWKS　海外製造法人、販売法人 ▶ P.19

PROLOGUE
01 価値創造ストーリー
02 成長戦略
2040 ありたい姿、使命
長期経営計画2030
中期経営計画2030
事業戦略 自動車関連
事業戦略 コンポーネント・ソリューション
主要パフォーマンス（財務・非財務ハイライト）
03 企業価値を向上させる資本
04 コーポレート・ガバナンス
05 データ

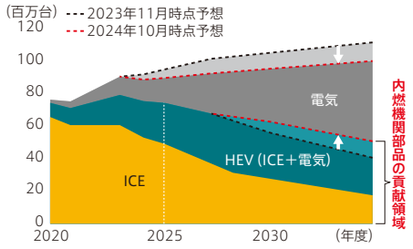
PROLOGUE
01 価値創造ストーリー
02 成長戦略
2040 ありたい姿、使命
長期経営計画2030
中期経営計画2030
事業戦略 自動車関連
事業戦略 コンポーネント・ソリューション
主要パフォーマンス(財務・非財務ハイライト)
03 企業価値を向上させる資本
04 コーポレート・ガバナンス
05 データ

主要製品 ● 新車組付け用プラグ ● 補修用プラグ ● 排ガス用センサ

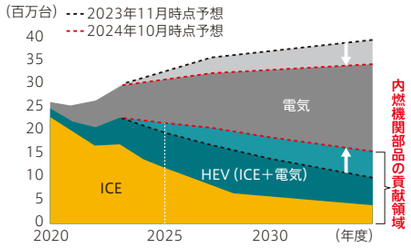
01 外部環境

世界経済は、中東情勢の悪化に伴うエネルギー価格の高騰やインフレ圧力の継続により、景気減速リスクなど先行きの不透明感が一段と強まる見通しです。また、米国政府による関税措置や、当社の主要製品の原材料である貴金属の急激な価格上昇といった懸念材料も存在しています。一方で自動車市場においては、世界的なEV化の鈍化を背景に、グローバルでの内燃機関(ICE)搭載車の保有台数は2030年時点でも高い水準で推移する見込みです。世界最大の市場である中国においても、BEV一辺倒からハイブリッド車の需要増など、内燃機関の柔軟な活用が見直されています。こうした継続的な需要を背景に、内燃機関部品の市場規模は今後も安定的に推移すると予測しています。

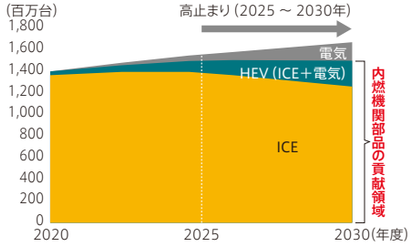
新車生産台数(グローバル全体)



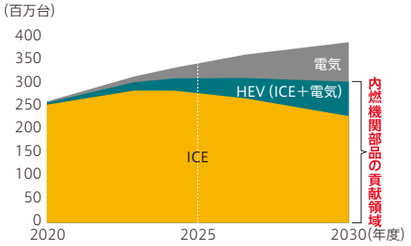
新車生産台数(中国のみ)



自動車保有台数(グローバル全体)



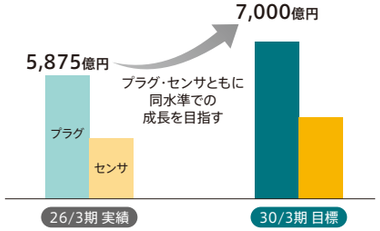
自動車保有台数(中国のみ)



02 目指す姿・重点施策

収益目標

各国のカーボンニュートラル実現に向けた道筋の中で、内燃機関には継続した需要が見込まれます。当社は新車組付け用と補修用それぞれの戦略を策定し売上の確実な成長を目指します。需要を確実に捉えつつ、スマートファクトリー化による効率性向上も実現し、自動車関連事業全体として2030年3月期に売上収益7,000億円の達成を目標とします。



※デンソー社からの一部事業譲受による影響を含む

商流別重点施策

＜新車組付け用製品＞

プラグ EV化の停滞に伴う内燃機関搭載車の堅調な需要を確実に取り込みます。特にHEVやPHEV向けに使用されるスパークプラグは燃費向上に寄与する貴金属タイプの適用が多くなるため、さらなる販売シェアの拡大を目指していきます。

センサ インド等の新興国を中心に二輪市場が今後も拡大を続ける見通しです。そのため、高付加価値製品を中心に今後も必要な投資の検討を行うとともに、最大限既存の設備を活用しながら、販売数量の増加によるシェアの拡大と収益性の向上を目指していきます。

＜補修用製品＞

プラグ グローバル全体での販売数量の増加に加え、単価の高い高付加価値製品の拡販、原材料高騰やインフレに対する適正な販売価格への転嫁により、さらなる売上収益増加を図ります。また、貴金属プラグ比率の向上により環境負荷低減に貢献するとともに、需要の変化に備え、品番統合や需給・生産システム強化による在庫削減など効率的な生産・供給体制を整えます。

PROLOGUE
01 価値創造ストーリー
02 成長戦略
2040 ありたい姿、使命
長期経営計画2030
中期経営計画2030
事業戦略 自動車関連
事業戦略 コンポーネント・ソリューション
主要パフォーマンス(財務・非財務ハイライト)
03 企業価値を向上させる資本
04 コーポレート・ガバナンス
05 データ

03 振り返りと見通し

振り返り

売上収益

プラグ プラグ関連の売上収益は、前年度比7.7%増の3,907億円となりました。グローバルでの内燃機関搭載車の生産は若干減少しましたが、新車組付け用・補修用ともに堅調に推移し、増収を達成しました。

センサ センサ関連の売上収益は、前年度比9.2%増の1,967億円となりました。プラグと同様に、内燃機関搭載車両の生産減少の影響はありましたが、グローバルでの新車組付け用製品の伸長等により増収となりました。

販売実績

グローバルにおける内燃機関搭載車の生産台数は、中国での電気自動車生産増等の影響で前年比で若干の減少となりました。しかし、当事業では新車組付け用製品が米国・欧州・中国・日本をはじめグローバル全体で伸長しました。また、補修用製品も堅調に推移した結果、自動車関連事業全体で売上収益5,875億円、営業利益1,353億円となり増収増益を達成しました。

地域別販売金額・数量(2024年度通期 対 2025年度通期)

地域	ICE搭載車生産台数(当社推定)	販売金額(為替影響額を除く)		販売数量		
		プラグ	センサ	プラグ		排ガス用酸素センサ
				OEM	AM	
北米	△9.2%	+12.5%	+4.5%	+2.3%	+2.9%	+2.4%
欧州	△4.9%	+6.2%	△0.5%	+4.2%	+0.2%	△0.7%
中国	△0.7%(△6.6%)※1	+3.7%	△7.5%	+1.0%	△1.8%	△3.9%
東南アジア	△3.9%	+2.9%	※2	※3	+3.0%	※2
インド	△0.8%	※3	+73.7%	※3	※3	+67.8%
グローバル	**△4.5%**	**+8.0%**	**+8.6%**	**+3.4%**	**+2.2%**	**+0.4%**

※1 当社主要OEM先の日本・米国・欧州自動車完成車メーカー(当社客先)のみのICE自動車生産台数予想
※2 センサのグローバル販売全体における東南アジアの売上構成比率は少ない ※3 東南アジアにおける新車組付け用プラグ、インドの構成比率は少ない

今後の見通し

次期(2027年3月期)は、中東情勢の悪化やインフレ、米国関税政策、貴金属価格の急上昇など、外部環境の不透明感が一段と強まる見通しです。しかし当社は、適正な販売価格の設定等で業績への影響を軽減します。このような環境下でも内燃機関搭載車には安定需要が見込まれます。当社はこの需要を確実に捉え、高付加価値製品の拡販を進めることで、自動車関連事業は売上収益6,235億円、営業利益1,415億円と、引き続き増収増益を見込んでいます。

事業担当執行役員メッセージ

強い内燃機関事業をさらに磨き、Niterraグループの次なる成長を支える



モビリティカンパニープレジデント
モビリティカンパニー営業戦略ビジネスユニット長
長谷川 和伸

現在Niterraグループが推進する中期経営計画2030において、自動車関連事業は「強い内燃機関事業をより強くし、キャッシュ創出力の最大化」を図るという極めて重要な使命を担っています。世界的なEVシフトの減速やハイブリッド車の需要増により、内燃機関(ICE)搭載車には今後も一定期間は安定した需要が見込まれます。この需要を確実に取り込み、新車組付け用および補修用の双方において、環境負荷低減に寄与する貴金属プラグなど高付加価値製品の販売シェア拡大を推進し、グループ全体の持続的な成長に貢献してまいります。

そのためにも今後、現状の好業績に甘んじることなく、さらなる収益性向上を図ることが重要だと考えています。「Niterra Data-Driven Factory」構想に基づく製造現場のスマートファクトリー化の推進や、品番統合等によるサプライチェーン全体の徹底的な効率化を進め、さらなる収益力の強化と競争優位性の維持を図ります。

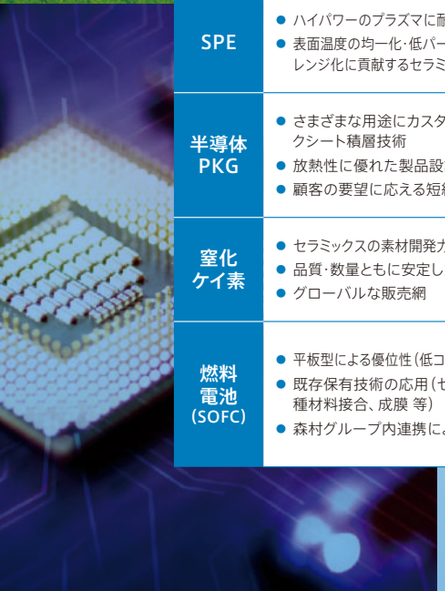
足元では、地政学的リスクの緊迫化やインフレ圧力の継続に加え、原材料である貴金属価格の高騰や米国関税措置といった課題に直面し、不透明な環境にありますが、当社は生産地の最適化や市場動向に応じた的確な価格転嫁を迅速に進めることで、業績への影響を最小限にとどめました。結果として、新車組付け用・補修用製品ともにグローバルで堅調な需要を捉え、当事業の「稼ぐ力」を改めて示すことができました。これにより、中計2030の初年度は順調に進捗しています。

私たちはこれまで、長年培ってきた技術を活かし、燃焼効率の向上や排ガス抑制を通じて環境負荷低減に貢献してまいりました。今後も「地球を輝かせる企業」の実現に向け、当事業で生み出すキャッシュによって当社のコア・アセットが活かせる注力ドメインへの戦略的投資を力強く支え、グループ全体の次なる成長を着実に支えてまいります。そして、不確実性の高い市場環境においても、果敢に懸命に、そして誠実に挑戦を続けてまいります。

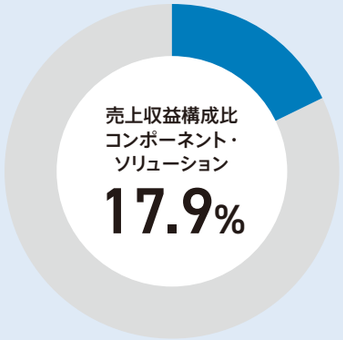
事業戦略 コンポーネント・ソリューション

※ 2025年4月1日付の組織変更に伴い、報告セグメント区分を従来の「自動車関連」、「セラミック」、「新規事業」から、「自動車関連」および「コンポーネント・ソリューション」の2区分に変更しています。





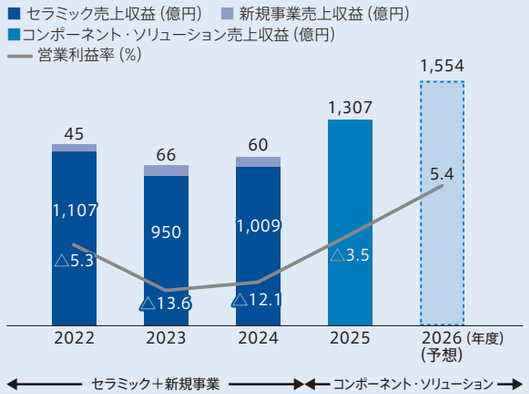
売上収益／営業利益率



2025年度実績

売上収益 ▶ 1,307億円

営業利益率 ▶ △3.5%



※2024年度以前の数値は、各年度における報告セグメント区分に基づきます。

	S（強み）	W（弱み）	O（機会）	T（脅威）	関連グループ会社
SPE	● ハイパワーのプラズマに耐えうるセラミック材料技術 ● 表面温度の均一化・低パーティクル・表面温度のワイドレンジ化に貢献するセラミックシート積層技術	● 半導体市場の市況変動影響への対応	● 生成AIの需要拡大による半導体市場拡大 ● 半導体の高性能化・複雑化	● 米中対立、中東情勢などの地政学的リスク ● 半導体技術革新の速さ	NTKセラテック
半導体PKG	● さまざまな用途にカスタマイズできる多層セラミックシート積層技術 ● 放熱性に優れた製品設計 ● 顧客の要望に応える短納期対応	● 価格競争力 ● 半導体市場の市況変動影響への対応	● 生成AIの需要拡大による半導体市場拡大 ● 高周波および高速通信向け関連市場の拡大	● セラミックPKGから、有機PKGへの転換 ● 米中対立などの地政学的リスク	NTKセラミック
窒化ケイ素	● セラミックスの素材開発力、材料設計技術、量産技術 ● 品質・数量ともに安定した供給が可能な生産体制 ● グローバルな販売網	● 価格競争力	● 脱炭素社会実現に向けた各種動力源の電動化 ● 省エネ・充電時間短縮ニーズ等に対応した高電圧化	● EV市場の成長鈍化 ● 中国競合の台頭に伴う市場価格の低下 ● 中国レアアース調達リスク	Niterra Materials
燃料電池（SOFC）	● 平板型による優位性（低コスト、コンパクト、超高効率） ● 既存保有技術の応用（セラミック材料、触媒、異種材料接合、成膜 等） ● 森村グループ内連携による開発加速	● スタックメーカーとして後発 ● システムメーカーの開発方向性影響が大きい	● 脱炭素社会実現に向けた機運（政府方針、助成事業など） ● AI普及拡大に伴う電力需要の増大（データセンター市場） ● 大きな未踏市場の存在（既築、集合、LP、多様燃料 等） ● 災害対応における有用性の認知度上昇	● 脱炭素機運の政治影響による鈍化（世界情勢の影響など） ● 急速な脱炭素推進によるSOFCでのCO_2削減量の陳腐化 ● 海外メーカーの国内市場参入	森村SOFCテクノロジー

PROLOGUE
01 価値創造ストーリー
02 成長戦略
2040 ありたい姿、使命
長期経営計画2030
中期経営計画2030
事業戦略 自動車関連
事業戦略 コンポーネント・ソリューション
主要パフォーマンス（財務・非財務ハイライト）
03 企業価値を向上させる資本
04 コーポレート・ガバナンス
05 データ

SPE

主要製品 ● 静電チャック ● ピンチャック ● ポーラスチャック 等

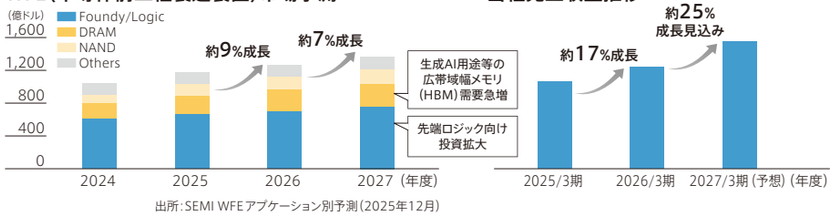
01 外部環境

半導体製造装置（SPE）事業を取り巻く外部環境は、中長期的に確実な成長が見込まれています。足元ではメモリ市場における在庫調整が進展し、需給バランスが改善傾向にあります。今後は、生成AIの急速な普及に伴うAIサーバー向けの広帯域幅メモリ（HBM）の需要急増に加え、先端ロジック半導体向けの設備投資拡大が市場を牽引し、半導体前工程製造装置（WFE）市場は過去最高の規模へと成長する予測です。AI機能の強化にはDRAMの高容量化・高速化が不可欠であり、先端半導体製造への開発や量産化がさらに加速する見通しです。これに伴い、製造プロセスでは歩留まりやスループットの改善要求が高まり、新技術導入による装置需要が拡大しています。一方で、米中対立、中東情勢などの地政学的リスクや技術革新のスピードの速さといった懸念材料も存在します。こうした市場の変化と複雑化するニーズを的確に捉える必要があります。

03 振り返りと見通し

2025年度は、半導体需要の増加に伴う出荷増を追い風に、SPE事業は稼働率が向上し、堅調に推移して増益となりました。2026年度は、データセンターや生成AI向けの旺盛な需要を取り込み、メモリおよびロジック向けともに伸長して25％の増収を見込んでいます。さらに、稼働率上昇による生産効率の向上を図ることで、事業規模拡大による利益貢献とさらなる増益を目指します。

WFE（半導体前工程製造装置）市場予測



出所：SEMI WFEアプケーション別予測（2025年12月）

当社売上収益推移

02 目指す姿・重点施策

独自技術で差別化し、半導体製造装置用セラミックスのリーディングカンパニーとして半導体の技術革新に貢献し続けることを目指します。2030年3月期にはSPE事業の売上収益1,000億円（CAGR約17%）の達成を目標としています。重点施策として、第一に「独自技術による差別化と顧客ポートフォリオの拡大」を推進します。メモリおよびロジック市場で高まるエッチング装置の需要に対し、プラズマ耐性に優れたセラミック素材技術や、強みであるシート積層技術を応用し、「面内温度の均一化」「低パーティクル」「表面温度のワイドレンジ化」を提供します。これにより、最先端装置向け開発品の試作・量産化を実現します。第二に「生産能力の拡大と市場変動に強い生産体制の構築」に取り組みます。旺盛な需要を取り込むため宮城県富谷市に新工場を建設し（2026年度内稼働予定）、2030年頃までに生産能力を2025年度比で約2.5倍に増強します。あわせて、在庫適正化や設備稼働率向上などを通じて労働生産性を向上させ、強靭なサプライチェーンを構築します。

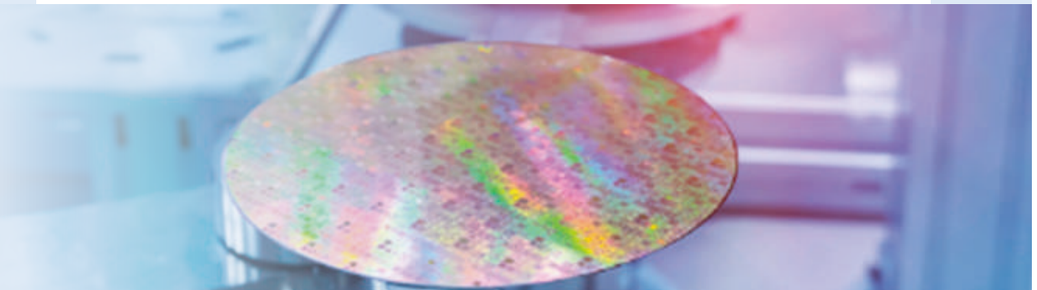
※イメージ画像





ロジック半導体	メモリ半導体（DRAM）	メモリ半導体（3D NAND）
先端ロジック半導体の需要増加	AI・データセンター需要に対応した広帯域幅メモリ（HBM）の成長	デジタルデータの爆発的な増加
製造装置ニーズ 微細化による高性能化	微細化、高積層化	NAND層数増加
当社静電チャックの特長 複雑なヒーター電極構成、配置自由度による温度分布の均一化		・高緻密セラミック材 ・電極配置の自由度 ・絶縁膜の溶射形成



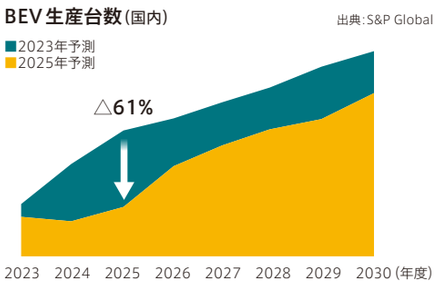
PROLOGUE
01 価値創造ストーリー
02 成長戦略
2040 ありたい姿、使命
長期経営計画2030
中期経営計画2030
事業戦略 自動車関連
事業戦略 コンポーネント・ソリューション
主要パフォーマンス（財務・非財務ハイライト）
03 企業価値を向上させる資本
04 コーポレート・ガバナンス
05 データ

窒化ケイ素

主要製品 ● 窒化ケイ素ボール ● 窒化ケイ素放熱基板

01 外部環境

EV（電気自動車）の駆動系電動システムにおいて、エネルギー効率の向上や充電時間短縮を目的とした高電圧化（800V化）が進む中、ベアリングの電食が課題となっています。窒化ケイ素ボールは絶縁性・耐久性に優れ、ベアリングの中のボールを変更するだけで容易に置き換え可能なことから電食の対策として欧州や中国の自動車メーカーから注目されています。
また、EVのパワーコントロールユニットにおけるパワー密度の増加や、半導体チップの小型化に伴う熱密度の増加により、放熱・絶縁基板に対しても、より高い次元での放熱性と信頼性要求が高まっています。今後のEVには、次世代パワー半導体であるSiC（炭化ケイ素）の採用拡大が見込まれており、SiC化に伴う動作温度の高熱化は、高耐熱な窒化ケイ素部材の需要を押し上げる要因となります。
加えて、再生可能エネルギー、医療、航空宇宙、産業機械といった幅広い分野においても、絶縁性や耐腐食性を背景とした需要が高まっており、窒化ケイ素市場は中長期的に拡大していくものと予測されます。



02 目指す姿・重点施策

NiterraグループとNiterra Materials の強みの融合でこれまでの延長線上にない変化を実現し、セラミック部品のリーディングカンパニーであり続けることを目指します。
窒化ケイ素ボールは、航空機などの高い信頼性が要求される用途にはハイエンド品を供給し、EVなどの低価格が要求される用途向けにはコストパフォーマンスに優れた廉価品やアルジルボールをラインアップすることにより、多様なニーズに対応します。また放熱基板は、高耐久基板や高放熱基板を早期量産化すると共に、Niterraグループのグローバルな販売網を通じて国内外の有力顧客での採用を推進します。
これらの施策により、市場が拡大する中においてもトップシェアを確保することを目指します。

窒化ケイ素ボール

モーター軸受の電食対策
軽量で高速回転でも使用可能
高い耐摩耗性で長寿命

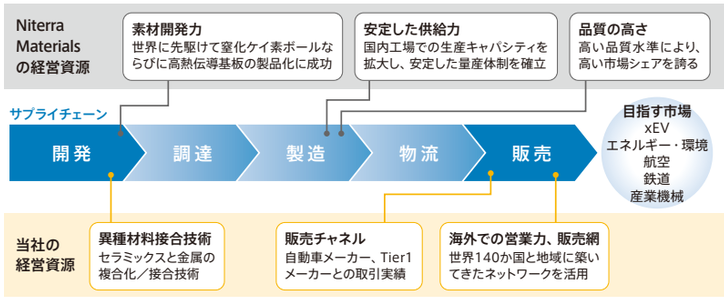


窒化ケイ素放熱基板

小型化・高出力化
高い放熱性
高強度で長寿命



Niterra Materialsと日本特殊陶業の資本のシナジー



03 振り返りと見通し

2025年度は、EV需要の停滞に伴う客先の在庫調整や計画変更により、窒化ケイ素事業は前年比で減益となりました。一方、Niterraグループへの統合による技術・営業面のシナジーが開始され、新製品や新規顧客獲得の土台を築いた一年でもありました。2026年度は、窒化ケイ素ボールでは半導体やデータセンターファンモーター用の需要の増加や客先在庫の減少による販売増加により、また放熱基板ではNiterraグループの販売網を活かした海外への新規拡販により、売上・利益ともに回復へと向かう見込みです。

PROLOGUE
01 価値創造ストーリー
02 成長戦略
2040 ありたい姿、使命
長期経営計画2030
中期経営計画2030
事業戦略 自動車関連
事業戦略 コンポーネント・ソリューション
主要パフォーマンス（財務・非財務ハイライト）
03 企業価値を向上させる資本
04 コーポレート・ガバナンス
05 データ

グループ会社社長メッセージ

半導体の高度化に応え、セラミックスの可能性を広げる



株式会社NTKセラテック
代表取締役社長 **堀田 諭史**

NTKセラテックは、中期経営計画2030において、Niterraグループの成長を牽引する重点事業の一つであるSPEを担っている会社です。AIの急速な普及やデータセンター需要の拡大を背景に、半導体は社会・産業基盤としてますます重要性を高めています。その半導体の進化を支える半導体製造装置向けセラミックスは、今後も大きな成長が期待される領域であり、当社はその中核を担う存在として事業拡大を進めています。

当社の強みは、ワイドレンジ温度領域（高温・低温）に対応する先進的なセラミック技術と、それを製品として具現化する開発力・製造力にあります。静電チャックをはじめとする高機能部材は、世界最先端の半導体製造プロセスを支える重要な役割を果たしており、お客さまから高い評価をいただいています。今後も技術革新を通じて付加価値を高め、市場成長を上回る成長を目指してまいります。

成長に向けた投資も着実に進展しています。2026年度内の稼働を予定している富谷新工場をはじめ、生産能力を2030年頃までに約2.5倍へ拡大する計画を推進しており、将来の需要拡大への対応力を強化しています。設備投資に加え、生産性向上、品質保証体制の強化、人材育成にも継続的に取り組み、持続的な競争力の向上を図っています。

現在の半導体市場は、AI関連需要の拡大を背景として記録的な高成長期を迎えています。一方で、半導体市場特有の需要変動や地政学的リスク、サプライチェーンの不確実性など、経営環境は依然として変化の激しい状況にあります。当社はこうした変化をリスクとして捉えるだけでなく、新たな成長機会として捉え、市場動向を的確に見極めながら、重点領域への投資と経営資源の最適配分を進めていきます。

半導体は、AI、モビリティ、通信、医療など、社会の発展を支えるあらゆる分野で活用されています。当社が提供する製品は、その基盤となる半導体製造を支えることで、社会のデジタル化や持続可能な発展に貢献しています。今後もNiterraグループとの連携をさらに深めながら、独自技術による差別化を進め、半導体製造装置向けセラミックス分野においてお客さまから最も信頼される存在を目指してまいります。そして企業価値の向上と社会価値の創出を両立し、持続的な成長を実現していきます。

独自の材料技術とグループシナジーで、モビリティの電動化を支える



株式会社 Niterra Materials
代表取締役社長 **白井 隆雄**

現在Niterraグループが推進する中期経営計画2030において、Niterra Materialsは「次世代の成長を担う柱」という重要な使命を担っています。急速に進むモビリティの電動化において、グループの新たな収益源を確立することが私たちの大きな役割です。この役割を果たすべく、モーター用ベアリング向けの「窒化ケイ素ボール」、およびパワーコントロールユニット（PCU）向けの「窒化ケイ素基板」や「銅張基板」といった高付加価値製品を安定供給し、グループ全体の持続的な成長に貢献してまいります。

そのためにも今後、両社のシナジーを創出することが重要だと考えています。当社が長年培ってきた「材料設計・プロセス技術」および「安定供給力」と、Niterraグループの強みである「セラミックス」の技術や「グローバル自動車顧客・販路」を掛け合わせ、お客さまの多様なニーズに応えるための独自の製品をタイムリーに投入し、世界トップシェアの確保を目指します。

足元ではEV市場の一時的な鈍化や中国競合の台頭、原材料リスクなど不透明な環境にありますが、中長期的には成長トレンドにあります。前年度は顧客との対話を通じて潜在ニーズを捉え、要望に沿ったアプローチを推し進めました。その結果、新規のお客さまから多くの引き合いをいただくことができ、中計2030の達成に向けた良いスタートが切れたと手応えを感じています。

私たちはこれまで「独自の部品材料を通じてよりよい未来の実現に貢献する」という経営理念のもと、時代ごとのニーズに応え、独自の技術を結集した機能材料や部品を提供してまいりました。Niterraグループとの統合という大きな転換期を迎え、今後は「これまでの延長線上にない変化」を自ら起こし、不確実性の高い市場環境においても、独自の材料技術にこだわり、果敢に懸命に、そして誠実に挑戦を続けることで、モビリティの電動化や高電圧化を支え、脱炭素社会や循環型社会の実現に不可欠な製品を供給し、セラミック部品のリーディングカンパニーとして、皆さまの喜びと満足を実現していきます。

PROLOGUE
01 価値創造ストーリー
02 成長戦略
2040 ありたい姿、使命
長期経営計画2030
中期経営計画2030
事業戦略 自動車関連
事業戦略 コンポーネント・ソリューション
主要パフォーマンス（財務・非財務ハイライト）
03 企業価値を向上させる資本
04 コーポレート・ガバナンス
05 データ

燃料電池（森村SOFCテクノロジーの取り組み）

主要製品 ● 平板型SOFCセルスタック

01 外部環境

脱炭素社会の実現に向けた社会の要請が一層強まっており、CO_2排出量を大きく削減できる高効率発電機、コジェネレーションシステムとして、また、再生可能エネルギー電力の調整電源や災害時のレジリエンス強化の観点からも燃料電池の普及が期待されています。従前より想定されている家庭用や集合住宅、介護老人保健施設、商業施設などの業務用分野に加え、カーボンリサイクルを目指す工場や非常用電源、需要拡大しているデータセンター電力など、さまざまな市場への導入の期待が高まっています。

02 目指す姿・重点施策

森村SOFCテクノロジーでは、クリーンで高効率・小型なSOFCを普及させ、CO_2の削減やレジリエンス対応で世の中に安心・安全な生活を提供することで社会貢献を果たし、エネルギー分野での事業を拡大していくことを目指しています。そのために、参入済みである業務・産業用燃料電池での拡販や、家庭用燃料電池分野への参入、また多様燃料や分散電源など、きたるべきカーボンニュートラルに向けた新規市場への拡大を図り、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

03 振り返りと見通し

2025年度までの活動において、他社より小型・軽量・高効率である平板型セル・スタックの優位性を活かした製品展開を図り、すでに市場投入された業務・産業用に加え、1kW級のモノジェネレーション燃料電池システムの実証も開始し、平板型セル・スタックメーカーとしての地位をさらに高めていくべく事業活動を進めています。今後、さらに生産性の向上を図り、生産体制を強化するとともに、受注拡大に向けた連携を強化・推進していきます。

FOCUS

SOEC技術によるグローバルな脱炭素社会への貢献

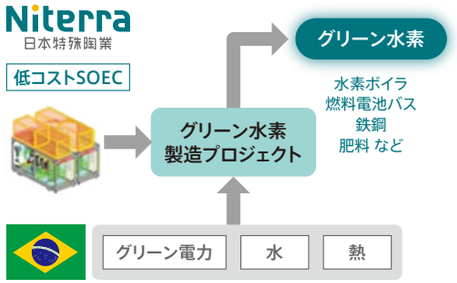
当社は、脱炭素・水素社会の一日でも早い実現のため、セラミック技術を活用した固体酸化物形電解セル（SOEC）の開発を進めています。この技術は、化学工業、鉄鋼業、合成燃料の製造など、水素を工業原料として利用し、かつプロセスから生じる廃熱も活用できる領域で極めて高い変換効率での水素製造を可能とします。

現在、SOEC技術を開発フェーズから社会実証および量産開発フェーズへと進めるため、欧州と南米でそれぞれ取り組みを進めています。

欧州では、2025年にポーランドの研究機関やエンジニアリング企業、化学メーカーなど計5者とグリーンアンモニア向け水電解装置の開発実証に関する覚書（MOU）を締結しました。2026年初頭に実証機を稼働させ、実際の工場インフラ環境下でSOECによる水素製造とハーバー・ボッシュ法によるアンモニア合成を組み合わせる技術の成立性検証を目的としています。初期目標としては、年間数十万トンのアンモニアを生産する対象工場にグリーン水素を供給することを目指しており、同プロセスから排出される二酸化炭素を大幅に削減します。

南米では、2026年に経済産業省の「グローバルサウス未来志向型共創等事業」に採択され、ブラジル連邦共和国におけるグリーン水素製造の実証を開始しました。豊富な再生可能エネルギーを持つ同国において、現地の水素プロジェクト開発企業と協働し、100kWのモジュールを用いた検証を行います。具体的には、輸送・設置が容易なコンテナ型モジュールの設計や日本からの遠隔監視による低コスト化に加え、アンモニア合成による肥料製造やグリーン鉄鋼への応用を見据えた現地での試験的な水素サプライチェーン検証を通じて、環境負荷低減効果を確認していきます。

当社は、これらグローバルな実証を通じ、日本発の高度なSOEC技術をグローバルスタンダードとして確立し、2030年代に世界トップのSOEC企業となることを目指します。



PROLOGUE
01 価値創造ストーリー
02 成長戦略
2040 ありたい姿、使命
長期経営計画2030
中期経営計画2030
事業戦略 自動車関連
事業戦略 コンポーネント・ソリューション
主要パフォーマンス（財務・非財務ハイライト）
03 企業価値を向上させる資本
04 コーポレート・ガバナンス
05 データ