

2026年5月28日  
NGK株式会社

## 長期経営計画を策定

～2035年度までに 2025年度比 約2倍の売上高1.3兆円を目指す～

NGK株式会社(社長:小林茂、本社:名古屋市)は、2021年4月に掲げた2050年までの中長期ビジョン「NGKグループビジョン Road to 2050」の中間目標として、2035年度までのロードマップを具体化した「長期経営計画 2026-2035」を策定しました。デジタル社会(Digital Society:DS)関連を中核事業と位置づけ、飛躍的な成長の実現を目指します。

NGKグループは、未来社会におけるカーボンニュートラル(Carbon Neutrality:CN)の実現とDSの拡大という大きな流れを新たな発展機会と捉え、中長期ビジョンのもと、2050年にCN・DS関連事業で売上の80%を占めるよう事業構成転換に取り組んでいます。足下の環境は中長期ビジョン策定当初より大きく変化しており、DS分野では、AIをはじめとするデジタル技術の普及が想定を上回るスピードで進展する一方、CN分野では、社会実装に向けた制度整備や市場形成が想定ほど進んでいません。

これらの状況を踏まえ、持続的に企業価値を向上させていくため、中間地点となる2035年のありたい姿を定めた長期経営計画を策定しました。

自動車関連事業をはじめとする既存事業は、収益力強化によるキャッシュ創出を担う収益基盤とします。既存事業で得た成長原資を、足下で好調なDS事業に開発、設備投資、人材に重点配分し、競争力ある半導体・電子デバイス関連製品の拡充と、AI関連やデータセンター、高速通信分野での需要を見据えた製品の創出を進めます。CN関連分野は、市場環境を見極めながら、将来の事業に向けた設備投資と研究開発を継続します。これらの取り組みにより、2035年度までに、2025年度比で約2倍の売上高1.3兆円を目指します。

### 【2035年のありたい姿】

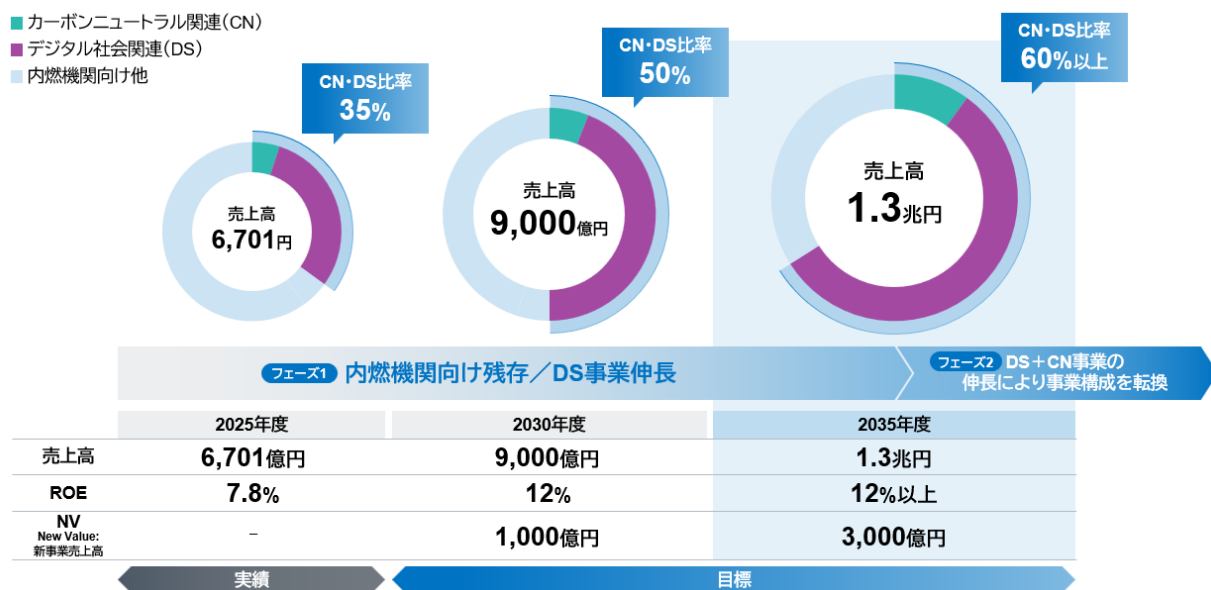
“飛躍と転換” 既存事業の収益力を高め、DSで成長を牽引し、CNの布石を打つ

### 【実現に向けたロードマップ】

売上高 1.3兆円(2025年度見通し比2倍)

- CN・DS比率 : 60%以上
- 新事業売上高: 3,000億円

ROE 12%以上



## 【方策】

### 収益最大化による成長原資創出

- 自動車関連事業を中心とした既存事業の効率性・収益性を高める。ガソリンセンサーなどの新製品や高機能品を投入し、既存のリソース内で付加価値を最大化する。
- 中長期で安定的にキャッシュを創出することで、成長期待領域への継続的な投資を可能にする。

### デジタルインフラ領域でのポジション獲得

- 成長市場である半導体やデータセンターといったデジタルインフラ領域でニッチトップを築き、事業構成転換の原動力とする。
- 新製品の投入に加え、協業やM&Aを通じて既存事業の周辺領域へと展開し、2035年度にDS事業単体で2025年度比約3倍の売上規模を目指す。

### 脱炭素社会を支える事業の創出

- カーボンニュートラル社会の本格到来に向けて、独自の吸着・分離・合成技術を軸に、社会課題解決に向けたビジネスモデルの設計・実装を進める。

### 挑戦を通じて価値共創企業へ

- AI活用によるDXを通じた競争力向上、気候変動への取り組み、人的資本経営の推進といった非財務領域で挑戦を続け、多様なステークホルダーと共に価値を創造する企業へ。

NGKグループは、独自のセラミック技術を核に自己変革を進め、長期経営計画の実行を通じて次の飛躍を実現し、社会課題の解決に貢献していきます。