

Annual Report 2025

Year ended March 31, 2025



企業理念

存在意義

人と技術をつなぎ、未来をひらく

- 未来共有 未来を見つめ社会の期待に誠実にこたえる
- 人間形成 働く喜びを通じて人をつくる
- 技術追求 独自技術の追究と融合をすすめる

創業の精神

- 思考展開 創造と発展に挑み続ける精神

CSR憲章・行動規範

企業理念に基づく行動原則ならびにグループ全員が心がけるべき基準

WEB CSR憲章・行動規範



目次

人と技術をつなぎ、未来をひらく

目次	1
編集にあたって/At a glance	3
ステークホルダーの皆さまへ	5
CEOメッセージ	7
私たちのDNA	11
事業の変遷	13
価値創造プロセス	15
CFOメッセージ	17
経営大綱	19
中期経営計画	21
財務・非財務ハイライト	27

技術力を礎とした事業展開

事業概況:サマリー/バリューチェーン	29
ポートフォリオマネジメント (事業ポートフォリオマネジメント/イノベーションマネジメント)	31
半導体製造装置事業(SPE)	33
グラフィックアーツ機器事業(GA)	37
ディスプレイ製造装置および成膜装置事業(FT)	39
プリント基板関連機器事業(PE)	41
新規事業	43
知的財産戦略	45

ESG ~価値創造の基盤~

サステナビリティ戦略	47
人財戦略	53
サプライチェーンにおける社会的責任の推進	59
コンプライアンス	60
リスクマネジメント	61
コーポレート・ガバナンス	63
取締役会議長メッセージ/社外取締役コメント	69
役員一覧/スキルマトリックス/取締役退任のご挨拶	71

企業データ

株主・投資家さまとの対話/基本情報	73
11カ年主要財務・非財務データ	75

●本誌では、各事業セグメント/会社名を以下の略称で記載している場合があります。
HD = 株式会社SCREENホールディングス
SPE = 半導体製造装置事業 / 株式会社SCREENセミコンダクターソリューションズ
GA = グラフィックアーツ機器事業 / 株式会社SCREENグラフィックソリューションズ
FT = ディスプレイ製造装置および成膜装置事業 / 株式会社SCREENファインテックソリューションズ
PE = プリント基板関連機器事業 / 株式会社SCREEN PEソリューションズ
AS = ICTソリューション事業 / 株式会社SCREENアドバンスシステムソリューションズ
事業名は、2025年3月末時点の名称および略称を使用しています。

●「持株会社」「事業会社」「機能会社」とは、以下の7社を指します。
持株会社: 株式会社SCREENホールディングス
事業会社: 株式会社SCREENセミコンダクターソリューションズ
株式会社SCREENグラフィックソリューションズ
株式会社SCREENファインテックソリューションズ
株式会社SCREEN PEソリューションズ
株式会社SCREENアドバンスシステムソリューションズ
機能会社: 株式会社SCREEN IPソリューションズ

編集にあたって

編集方針

SCREENグループのアンニュアルレポート(統合報告書)は、株主・投資家の皆さまをはじめ、あらゆるステークホルダーの皆さまとの「対話を深めるツール」とすることを目的に制作しています。

- **メインテーマ:** 存在意義「人と技術をつなぎ、未来をひらく」
- **掲載方針:** 2033年3月期の売上高1兆円以上を目指し、次なるステージに挑む当社グループ。その目標を実現するための、中長期的な企業価値向上に向けた成長戦略・取り組みに対する考えや想いに要点を絞り、ストーリーを展開。
- **補足情報:** 本誌に掲載しきれない詳細な情報や関連データは、ファクトブックなどに記載。下記「ウェブサイトのご案内」や、各ページのURLをご活用ください。
- **その他:** IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」や経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などを参照しています。

見直しなどに関する注意事項

- 本誌に記載されている将来の業績に関する計画、戦略、確信などは、現在入手可能な情報に基づいて当社の経営者が判断したものです。従って実際の業績は、社会情勢、経済情勢などにより、大きく異なる結果となり得ることを、あらかじめご了承ください。
- 本誌に記載されている十億円単位、億円単位、および百万円単位の数字は、単位未満を切り捨て処理しています。(2022年3月期以前の百万円単位の数字は、単位未満を四捨五入処理しています)

本誌の制作における経営陣の参画

本誌の発行にあたり、取締役会への報告を行っています。

発行時期

2025年9月(年1回発行/前回:2024年9月)

報告期間

2025年3月期(2024年4月1日~2025年3月31日)

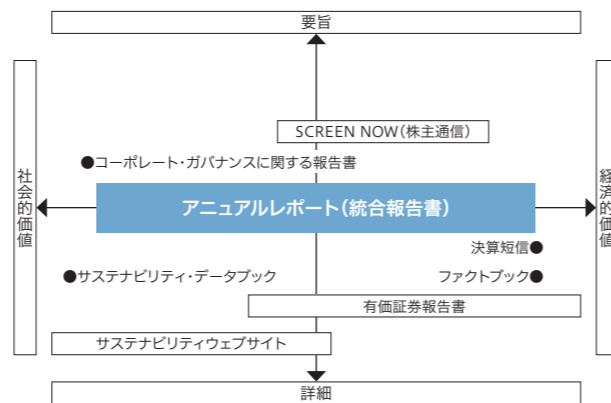
(注) 1. 一部、2024年3月期以前、2026年3月期の内容を含みます。
2. 各会計年度は、3月31日で営業期間が終了した年を表記しています。
例えば、2025年3月期は、2024年4月1日から2025年3月31日を表します。

対象範囲

持株会社である株式会社SCREENホールディングス、および、連結子会社(2025年3月31日現在)

(注) 3. 対象範囲と異なるデータについては、注釈を付けています。

情報開示の体系



ウェブサイトのご案内



SCREENホールディングス オフィシャルサイト
経営大綱 / 中期経営計画

IR情報
決算情報 / SCREEN NOW(株主通信)
個人投資家の皆さまへ / IRニュース / IRカレンダー

サステナビリティ
GRI内容索引 / ISO認証取得状況
コーポレート・ガバナンスに関する報告書

Annual Report (Integrated Report)
中長期的な価値創造ストーリー



有価証券報告書
実績・定量情報を中心とした適切な投資判断に有用な情報



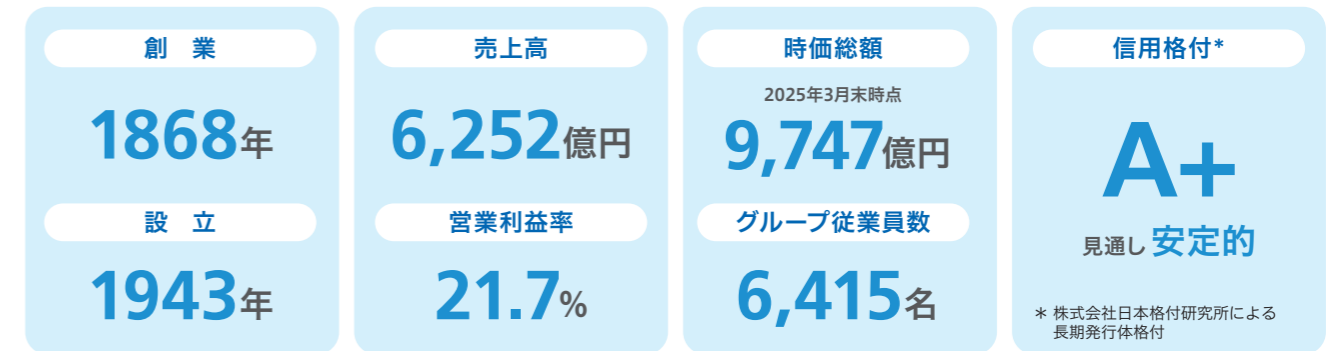
Factbook
財務に関する詳細データ



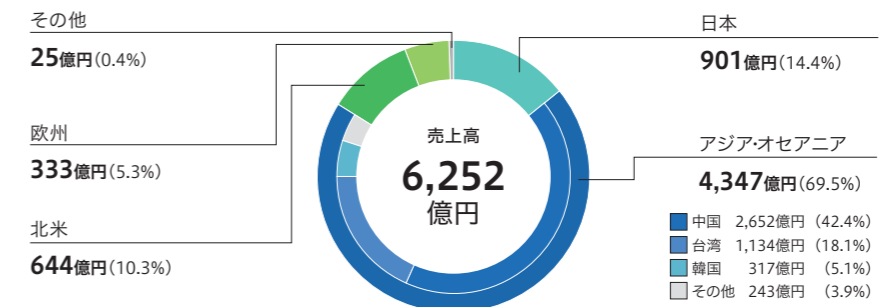
Sustainability Data Book
非財務に関する詳細データ



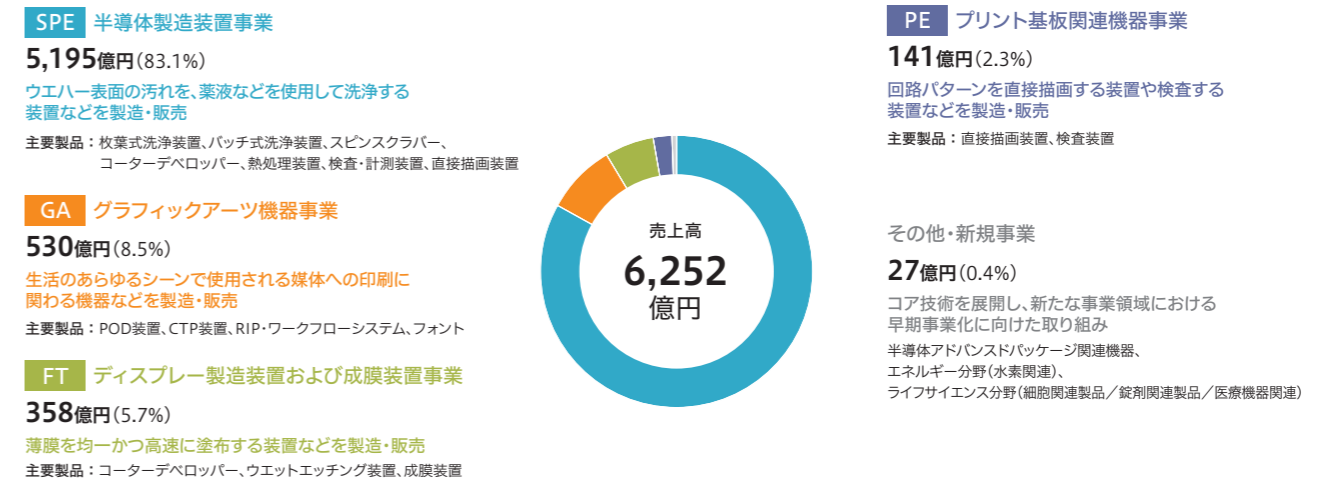
At a glance (2025年3月31日 現在)



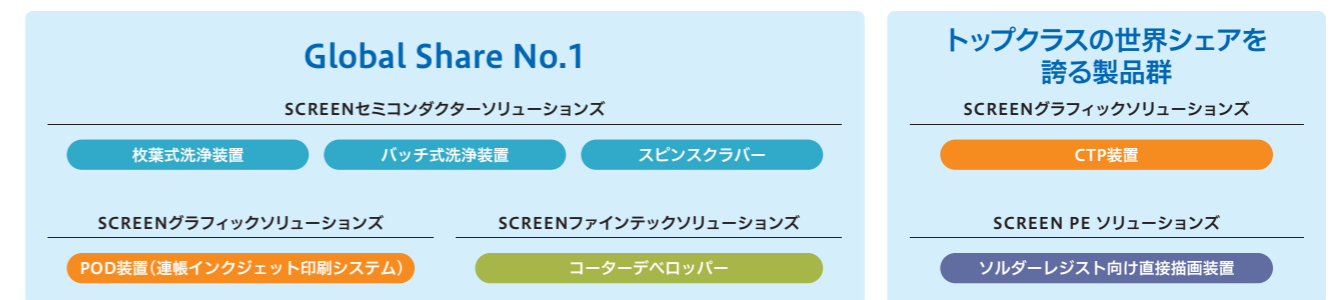
地域別売上高(2025年3月期)



セグメント別売上高(2025年3月期)



世界シェア*(2024年)



* シェアは機種群総数に基づき算出。一部、当社調べ(注) 暦年表示

ステークホルダーの皆さまへ

代表取締役 取締役会長
廣江 敏朗



代表取締役 取締役社長
最高経営責任者 (CEO)
後藤 正人



会長メッセージ

「SCREEN Value」をさらなる高みへと導く

ステークホルダーの皆さまからは、日頃より多大なるご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

2025年3月期のSCREENグループの業績は、売上、営業利益、営業利益率、当期純利益など、すべてにおいて過去最高を記録し、ROICに関しても24.7%となり、目標を達成することができました*。これらの結果は、今まで実施してきた改革が実を結んだものと自負しております。また、株主還元についても、過去最高の年間配当308円となったことに加え、マーケットの状況や成長投資の進捗状況を鑑み、2025年4月7日付で300億円(上限)の自己株式の取得を完了しました。中期経営計画「Value Up Further 2026」の1年目として、着実なスタートを切ることができたと考えています。

6年間のCEO在任期間中、新型コロナウイルス感染症や米中貿易摩擦の影響など、幾度となく課題に直面しながらもここまで成長してこられたのは、ひとえにステークホルダーの皆さまが支えてきてくださったものと感謝しております。

近年、地政学的リスクや環境意識の高まりに加え、生成AIの活用拡大やDXが進展し、当社グループを取り巻く経営環境は、目まぐるしく変化しています。そのような中、お客さまに認めていただけるソリューションを持続的に創出するためには、私たち自身も常に挑戦し、成長し続ける必要があります。

これまでの取り組みによって、ROIC指標や、ポートフォリオマネジメントなどのフレームワークを導入し、収益性と効率性を両立した事業執行が可能となりました。その結果として、財務体質が改善され、先般、株式会社日本格付研究所から「A+（見通し：安定的）」の格付評価を頂きました。現在、新たな成長に向けた再投資として、海外での研究開発拠点の設置や、国内の技術開発・生産の拠点拡充にも着手しています。

今期は、これらの成長投資を確実に実施し、さらなる成長軌道に乗せるために、長期ビジョンである経



営大綱の見直しを行い、そして来期は、その新たな経営大綱をベースとした次期中計を立案する時期となります。また、今中計期間中に予定している800億円の戦略投資枠についても、検討・実行フェーズに入っていきます。

これからの成長戦略の立案は、後藤新社長のリーダーシップのもと、新しい経営陣で議論し策定することが重要であると考え、新たな体制への移行を決断いたしました。私自身は「代表取締役 取締役会長」および「取締役会議長」として、後藤新社長を支援しながら、さらなる企業価値の向上を目指していく所存です。

そのためにも、取締役会の実効性を高めつつ、ガバナンスの充実に向けた改革にも着手していきます。当社グループが持続的に企業価値を向上させていく上で、取締役会が、ポートフォリオマネジメントや、人財戦略などの経営戦略、執行における重要事項を監督していただけるような運営を目指したいと考えています。

6月からスタートした新経営体制のもと、中期経営計画「Value Up Further 2026」の目標達成を目指し、これまで積み上げてきた「SCREEN Value」をさらなる高みへと導けるよう全力で取り組んでまいります。引き続き、変わらぬご支援をお願い申し上げます。

* 詳細は「中期経営計画」(p. 21)をご参照ください。

SCREEN



代表取締役 取締役社長
最高経営責任者 (CEO)

後藤 正人

変革の時代に、確かな価値を

このたび、代表取締役社長 CEOに就任しました後藤正人です。私は、1990年に当社の前身である大日本スクリーン製造株式会社に入社して以来、一貫して半導体製造装置事業(以降、SPE事業)に携わり、主に製造・フィールドサポート・技術部門を担当してきました。2019年にSPE事業の社長に就任した後、2024年にはホールディングスへ異動し、経営戦略本部長としてグループ全体の経営に携わってきました。

今やSCREENグループ全体の売上の8割を占めるSPE事業ですが、入社当時はとても規模の小さな部門だったことを鮮明に覚えています。グループを支える主力事業にまで成長したのは、「お客さまの課題を先んじて解決へ導く、一番を目指す」といった、従業員のアグレッシブさが大きく寄与していると考えています。こうした経験からも、従業員一人ひとりがモチベーションを高め、成長を実感できる企業グループとなるよう、これからも励んでまいります。成長戦略の一環として今年度は、当社グループのコア技術を再定義しました。これは創業以来、技術志向を誇りに事業を営んできた会社であることを、すべての従業員が再認識し、自分たちのコア技術や強みを問われた際に、自信を持って即答できるようになってほしいという考えによるものです。

CEOとして今後も、従業員がポテンシャルを最大限に発揮できる環境づくりに努め、ソリューションクリエーターとなって企業価値を高めていけるよう、経営の舵取りを行ってまいります。

「ものづくりは人づくり」をモットーに、さらなる高みへ

当社グループを取り巻く事業環境は、目まぐるしく変化しています。DXやGXの社会実装、生成AIの登場

による半導体需要の劇的な増加など、こうした傾向は今後ますます色濃くなり、当社グループのビジネスの機会を広げていくでしょう。こういった時代の中で事を成すためには、コミュニケーションを通じて、一緒に働く人といかにうまく関係を築き、組織内外でのネットワークを広げながら効率的に物事を進めていくかが、非常に重要だと考えます。

私のモットーは「ものづくりは人づくり」です。これは、私が現場であらゆる方々と共に働く中で、「自分の力だけでできることは、本当に限られている」と幾度となく感じたことがベースになっています。今後も、このモットーを基に、これまでの経験やお客さまとのつながり、技術開発を含む事業経営や半導体研究開発機関・業界団体との接点も生かしながら、さらなる企業価値向上へと導いていく所存です。

各国・各地域の政権交代や貿易摩擦、地域紛争など地政学的リスクの高まりにより、将来を見通すことが難しい世の中になってきました。この点において当社グループは、日頃から情報への感度を高めながら、国が定めたルールに従ってビジネスを行い、リスクへの備えなど、やるべきことを粛々と実行していく方針です。加えて、中長期的に成長し続けるためには、企業としての持続性を高めていくことも欠かせません。近年、サステナビリティ情報開示の義務化の流れが進んでいますが、国際的なイニシアチブへの積極的な参加なども含めて、社会の一員として責任を果たすことはもちろん、より一層、事業とのつながりを意識したサステナブル経営を推進することで、経済的価値・社会的価値の両面から社会に貢献してまいります。

存在意義「人と技術をつなぎ、未来をひらく」を体現するために

AIがますます高度化し、人間の存在価値自体が問われる時代を迎えているといわれていますが、企業活動を通じて「人の大切さを重視する世の中にしたい」と、私は考えています。少子高齢化による労働人口の減少が進む中、技術で効率化できる領域では、積極的に活用していかなければなりません。しかし、「人と人をつなぐコミュニケーション」はこれからも必要不可欠であり、だからこそ「人と技術の共存」が重要になると、私は捉えています。

当社グループは、主力のSPE事業や祖業の印刷関連事業など、複数の事業を手掛けていますが、それらに共通するのは「コミュニケーションツールの発展に貢献できる技術を持っていること」です。ここに、私たちの存在意義があると確信しています。この先も、事業を通じて多様な面からソリューションを提供し、あらゆる分野で人と技術をつなぐことで、社会にとって「なくてはならない存在」となることを目指してまいります。

当社グループとして存在意義を追求し、持続的に企業価値を向上させていくには、限られた経営資源を効率的に活用しながら、さまざまな課題に取り組む必要があります。当社グループにおける特に重要



な経営課題は、事業ポートフォリオにあると認識しており、今中計期間中に既存事業および新規事業の継続基準を再整理したいと考えています。

一方で、技術革新とともに急速に成長する業界で後れを取らないためには、アドバンストパッケージ分野をはじめとする「次なる成長に向けた新たな一手」を適切なタイミングで打ち、プレゼンスを高めていくことも重視しています。今期は経営大綱の見直し期間であり、財務面において将来を見据えた次の一手を出せる状況にあります。注力すべき事業領域を見定めたM&Aを含め、事業ポートフォリオの整理や新規事業の拡大など、先進的な視点から目標の見直しに取り組んでいく所存です。

健全かつ盤石な経営基盤を維持・向上させることも重要だと感じています。昨年度、SPE事業における収益認識の時期が適切ではない旨、監査法人から指摘を受け、半期報告書の提出が遅延する事案が発生しました。ステークホルダーの皆さまからの信頼を損ないかねない事態を二度と招かないよう、IT基幹システムを使用した特例処理の検知・警告や、DXリソースの配置最適化などを通じたデータドリブンな経営を推進し、再発防止策を着実に実行していきます。併せて、人財の獲得競争が激化する今日において、グループ内における人財ニーズの的確な把握と、その充足に向けた戦略の強化も欠かせないと、強く認識しています。当社グループが抱える課題に対し、事業会社とホールディングスが一体となって解決に取り組める体制を築き、経営基盤の強化に努めてまいります。

株主・投資家の皆さまへ

当社グループの長い歴史を振り返ると、赤字に陥ったことも幾度かありましたが、2014年3月期からは黒字体質に転換し、先期は4期連続で過去最高業績を更新することができました。確実に利益を出しながら、自前のキャッシュを元手としたM&Aも検討できる会

社になったことを、喜ばしく感じています。しかし、株式市場からの評価については、SPE事業における競合他社と比較すると見劣りしており、課題として受け止めています。これは、市場のダウンサイクルにおける業績への懸念を払拭し切れていないことや、複数の事業を手掛けていることに対して資本市場と当社の認識に大きなギャップがあることに起因していると分析しています。その他、利益率やオペレーションの面でも改善の余地があると考えます。まずは、主力のSPE事業において、競合他社と同等のパフォーマンスを中長期的に発揮し続け、市況が減速しても持続的に成長を続けることができる姿を市場に示したいと思えます。その上で、事業ポートフォリオをはじめとする当社グループの方向性、将来性を説明するとともに、ブランド力をより高め、企業認知度を向上させることで、安心してご支援いただけるよう努力を続けてまいります。

私は、ポジティブな思考をする性格であり、これらの課題は今後の伸び代であると前向きに捉えています。そのような意味では、中長期での成長ステージに立っている今こそ、さまざまな挑戦に従業員と共に経験しながら、グループ一体となって高みを目指すことがで



きる、絶好の機会であると信じています。

これまでは立場上、株主・投資家の皆さまと直接対話を行う機会が限定的でしたが、今後はより多くの対話を通じて皆さまとの相互理解を図りたいと考えています。事業活動によって着実に私たちの存在意義を高めていきながら、ありがたい姿の実現に向けてまい進してまいりますので、引き続き、ご支援、ご鞭撻をお願い申し上げます。

「鳥人間コンテスト」に初挑戦



「ものづくりを通して、同じ夢を実現させたい」という想いからスタートした「飛楽技伸クラブ」。初めてのエントリーながら審査を突破し、本番の飛行に臨みました。(ちなみに私は総監督を務めています)

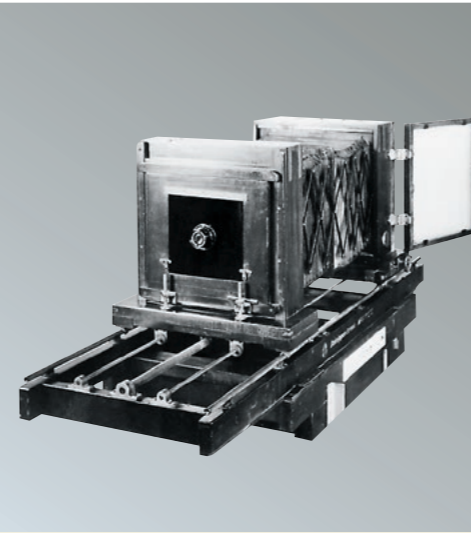
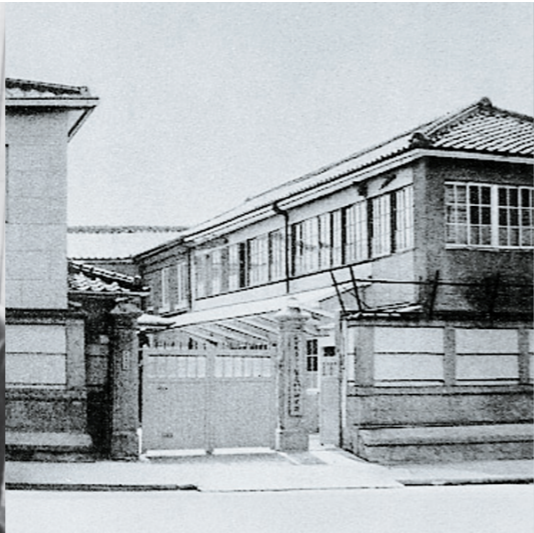
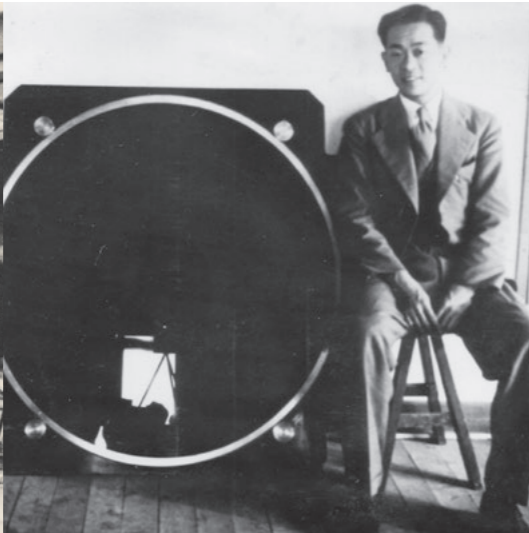
ラジオ番組『後藤社長のFM510』



グループ従業員の皆さんに向け、エピソードなどを交えながら、私からのメッセージを「生の声」として発信しています。

人と技術をつなぎ、未来をひらく

私たちのDNA



1868～
幕末から明治維新への激動期に京都で創業

- 明治元年、SCREENのルーツである「石田旭山印刷所」が創業（1934年に株式会社化し「石田旭山印刷株式会社」となる）

1934～
社名の由来「ガラススクリーン」日本初の国産化に挑む

- 「国家的な事業である」という信念のもと、写真製版用ガラススクリーンの国産第1号製品を完成させる

1943～
大日本スクリーン製造株式会社（現・株式会社SCREENホールディングス）の設立

- 太平洋戦争による困難の中、「石田旭山印刷株式会社」の研究開発部門が分離独立し、大日本スクリーン製造株式会社として新たな一歩を踏み出す

1946～
作れば確実に売れたガラススクリーン。現状に甘んじず、部品製造の枠を超え、装置メーカーを目指す

- 戦後の混乱と部材不足を乗り越え、木製製版カメラの1号機を開発

- カラーテレビ用シャドウマスクの生産を開始(1963)

1964～
念願の「世界のスクリーン」実現に向け、「思考展開」の精神が躍動

- 電子製版彫刻機「オートグレーバー」を開発

- トリニオンテレビ用アパチャーグリルの量産を開始(1968)

さまざまな装置群を世界に送り出すとともに、「システム化」を加速させる

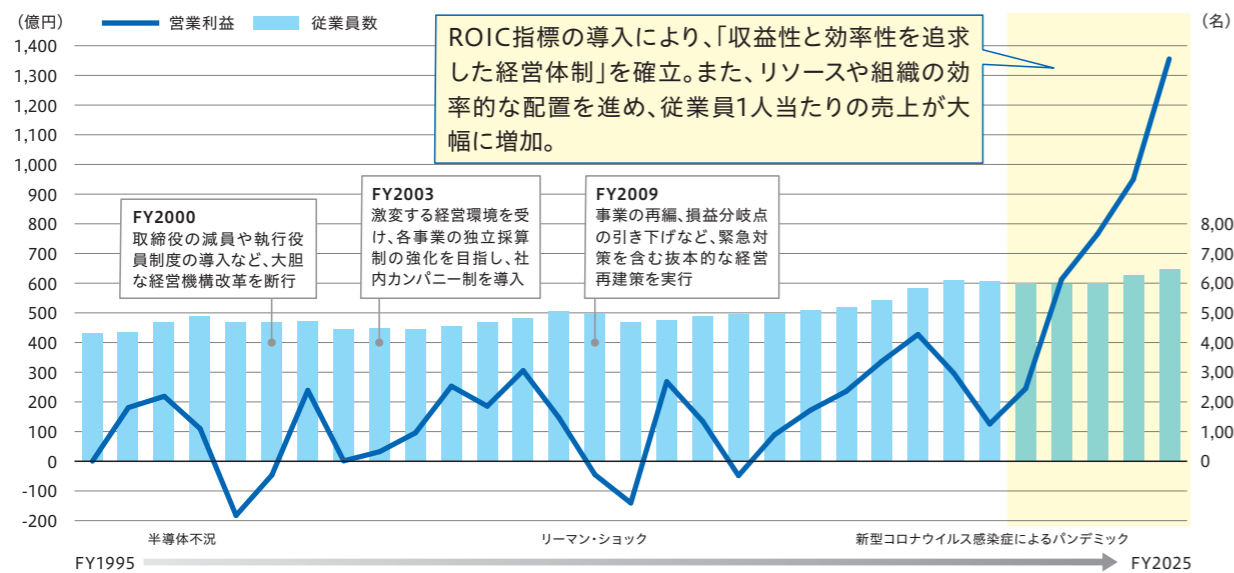
界面制御技術 ガラススクリーンの製造に必要なエッチング技術を原点とした「界面制御技術」が誕生

画像技術 急速なデジタル化へのニーズに対応する印刷製版機器を次々と開発し、「画像技術」を培っていった

事業成長を支えるレジリエントな経営を目指して

市況の変化やお客さまの投資動向による影響を、敏感に、そして強く受けやすい業界に属する当社グループでは、アウトソーシングの活用や生産工程の見直しなど、「柔軟かつ強靱な体質の構築」を目指して、幾度も財務体質の改善に取り組んできました。

営業利益・従業員数の推移(連結)



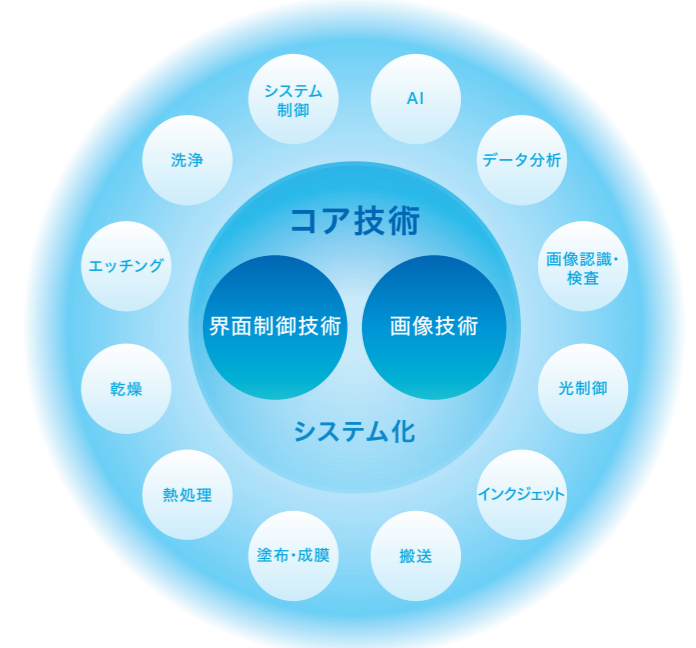
2026年3月期に再定義したコア技術

SCREENのルーツ「石田旭山印刷所」は1934年、写真製版用ガラススクリーンの国産化に成功。その偉業を支えた高度なエッチング技術を起源とする「界面制御技術」は、コア技術の一つとして現在の事業展開の礎となっています。

ガラススクリーンは「作れば作るだけ確実に売れた」といわれたものの、そのような状況に満足することなく「写真製版機器の総合メーカー」を目指し、多彩な製品群の開発・製造にまい進。その志が現在に至る「システム化」の源泉となりました。

また、当社初の電子回路応用機器となった「オートグレーバー」の開発を通して、印刷用刷版の元データの色調補正を自動的かつ正確に行うノウハウを蓄積。その技術を起源とするコア技術が「画像技術」であり、後のデジタル化の流れを受けて目覚ましい発展を遂げました。

私たちはガラススクリーンを原点に、創業の精神「思考展開」、コア技術である「界面制御技術」「画像技術」を基に、数々の要素技術を追究。そして、長年培ってきた「システム化」を駆使し、現在の事業分野および新たな事業領域へと、さまざまなソリューションを展開しています。



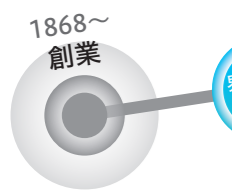
人と技術をつなぎ、未来をひらく

事業の変遷

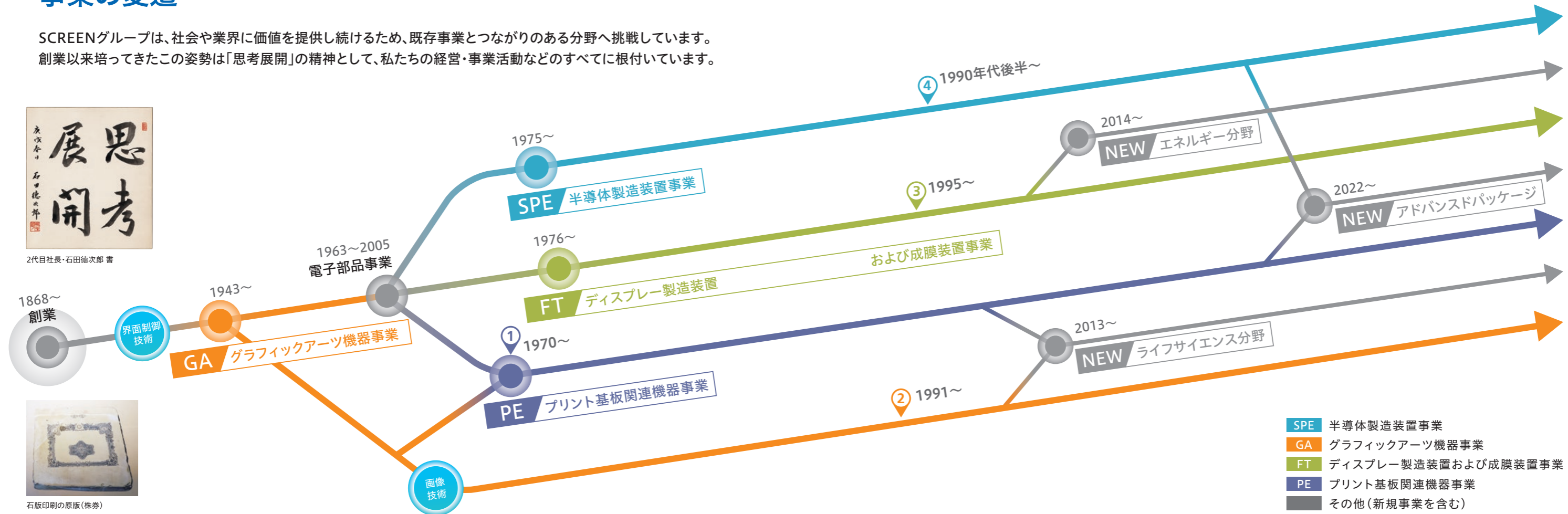
SCREENグループは、社会や業界に価値を提供し続けるため、既存事業とつながりのある分野へ挑戦しています。創業以来培ってきたこの姿勢は「思考展開」の精神として、私たちの経営・事業活動などのすべてに根付いています。



2代目社長・石田徳次郎 書



石版印刷の原版(株券)



- SPE 半導体製造装置事業
- GA グラフィックアーツ機器事業
- FT ディスプレー製造装置および成膜装置事業
- PE プリント基板関連機器事業
- その他(新規事業を含む)

① コア技術を応用展開し、プリント基板の新たなニーズに応える

1960年代後半、半導体の進化と需要の急増とともにプリント基板業界では、マスクパターン作成用の高精度・高生産性の自動製図機へのニーズが高まる。そこで、GA事業で培った自社技術を応用展開し、プリント基板業界という新たな市場に参入する。

確立した技術やノウハウを生かし、現在、そして未来の新規事業へと展開



プリント基板業界参入の突破口を開いた超精密自動製図機「AD-401」

② GA事業の存亡を懸け、印刷業界の荒波に挑む

DTP*1の出現によって、祖業である写真製版事業が危機に直面するなど、大きな衝撃を受ける。巻き返しを図るため総力を挙げて、サーマルCTP*2やシステムワークフローなどデジタル化に対応した製品の開発に取り組み、世に送り出す。

世界トップシェアを誇るCTP群に続き、デジタル印刷の分野を切り拓く



国産初の文字・画像統合処理システム「レナトス」

世界最速を誇ったイメージセッター「ジェナセット 3100」

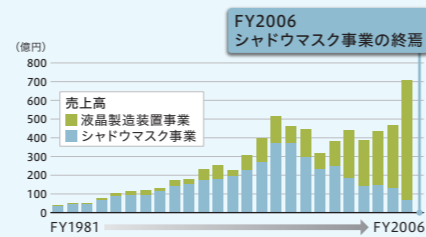
多くの課題を乗り越え完成した「プレートライト 8000」

*1 Desktop Publishingの略。1990年代前半に広く普及
*2 Computer to Plateの略

③ ディスプレー分野における事業転換に成功

液晶など薄型ディスプレイの台頭により、ブラウン管のニーズが急激に縮小。1960年代から当社の稼ぎ頭であったシャドウマスク事業が衰退したものの、長年培った技術やノウハウをベースに、1970年代半ばから進出したパネル分野での事業拡大に成功。

ディスプレイの大型化と高精細化の両面で業界をリード



④ 将来のさらなる微細化を見据え、枚葉式洗浄装置へのシフトを図る

より優れたプロセス性能が問われる前工程。微細化が進むにつれて、枚葉洗浄へのニーズが高まると信じ、いち早く新世代の洗浄装置開発への第一歩を踏み出す。

世界トップシェアを誇る枚葉式洗浄装置「SUシリーズ」を世に送り出し、最先端の半導体の開発と生産を支える



後に300mmウエハー対応洗浄装置の流れを変えたAQUASPIN「MP-3000」

処理ユニットの自由な組み合わせが可能な枚葉式洗浄装置「SU-3000」

強み

長年培ってきたお客さまとの信頼関係をベースとし、

- 知財力を含めた技術力を核としたブランドに人を組み合わせた総合力
- 社外のリソースとの協業を通じた、社会課題に対するソリューションの創出

により、競争優位性のある製品・サービスを提供し続ける。



イノベーション創出力

先端顧客・コンソーシアムなど産官学とのオープンな協業を構築しつつ、技術・生販・管理部門が一体となってイノベーションを生み出す力

ソリューション創出力

マーケティングに基づくイノベーションから得たシーズを、社会課題を解決し得るソリューションへと育て上げ、お客さまの共感を得て提供する力

事業成長・構築

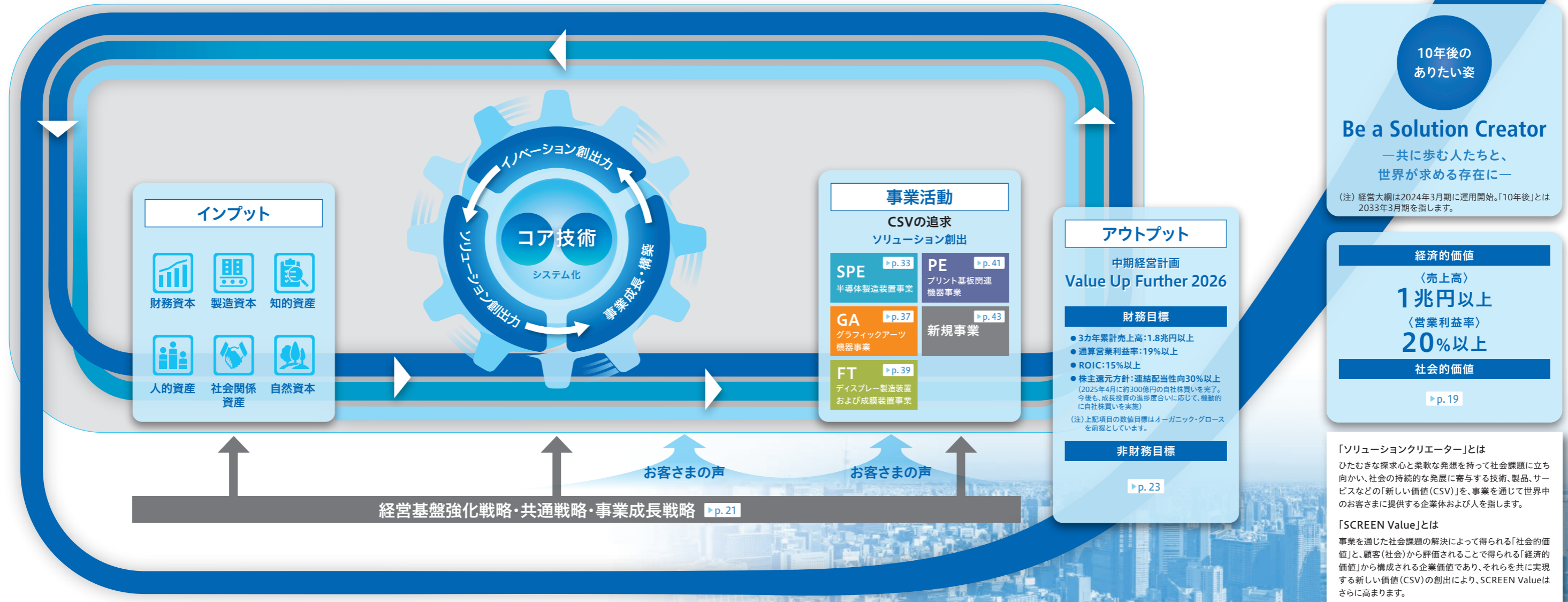
技術、製品、サービスなど、創出されたソリューションを事業に育て上げる

人と技術をつなぎ、未来をひらく

価値創造プロセス

存在意義* 人と技術をつなぎ、未来をひらく 創業の精神 思考展開

* SCREENグループにとっての判断のよりどころであり、道標のようなものでもあります。



SCREEN Value

10年後の
ありたい姿

Be a Solution Creator
— 共に歩む人たちと、
世界が求める存在に —

(注) 経営大綱は2024年3月期に運用開始。「10年後」とは
2033年3月期を指します。

経済的価値
〈売上高〉
1兆円以上
〈営業利益率〉
20%以上

社会的価値
▶ p. 19

「ソリューションクリエイター」とは
ひたむきな探求心と柔軟な発想を持って社会課題に立ち
向かい、社会の持続的な発展に寄与する技術、製品、サー
ビスなどの「新しい価値(CSV)」を、事業を通じて世界中
のお客さまに提供する企業体および人を指します。

「SCREEN Value」とは
事業を通じた社会課題の解決によって得られる「社会的
価値」と、顧客(社会)から評価されることで得られる「経済的
価値」から構成される企業価値であり、それらを共に実現
する新しい価値(CSV)の創出により、SCREEN Valueは
さらに高まります。

インプット (2025年3月期)

<p>財務資本</p> <p>自己資本 4,206億円 有利子負債 45億円 ネットキャッシュ 1,958億円</p>	<p>製造資本</p> <p>設備投資額 297億円 生産拠点数 11拠点</p>	<p>知的資産</p> <p>研究開発費 317億円 特許保有件数*1 8,699件 *1 持株・事業・機能会社</p>
<p>人的資産</p> <p>連結従業員数 6,415名 (国内:4,062名、海外:2,353名) 教育研修費用*2 4.6億円 *2 持株・事業・機能会社、および国内連結グループ会社にお ける、社内教育訓練費・講習会などの受講料の全体費用</p>	<p>社会関係資産</p> <p>サプライヤー(取引額上位) 240社 社外とのコラボレーション*3 7社 主要なカバレッジアナリスト 15社 *3 外部に開示している主なもの</p>	<p>自然資本</p> <p>エネルギー使用量 166,830 MWh 取水量 2,388 千m³</p>

アウトプット (2025年3月期)

<p>財務資本</p> <p>営業利益率 21.7% 営業キャッシュ・フロー 712億円 ROE 25.1% ROIC 24.7% 信用格付 株式会社日本格付研究所 による長期発行体格付 A+(安定的)</p>	<p>製造資本</p> <p>装置販売による売上高 4,992億円</p>	<p>知的資産</p> <p>新製品リリース 4件 対外発表数 182件 特許/実用新案取得件数 1,019件</p>
<p>人的資産</p> <p>1人当たりの売上高 9,746万円 1人当たりの営業利益 2,115万円 女性管理職比率*4 4.5% 女性社員比率*4 11.2% *4 持株・事業・機能会社</p>	<p>社会関係資産</p> <p>製品の世界シェアNo.1 5分野 「サプライヤー行動規範」対応調査 240社以上 「ISO 22301」(BCMS) 認証取得会社数 4社 コラボレーションの成果(対外発表している案件) 3件 法人税等合計 395億円 株主総数 51,305名</p>	<p>自然資本</p> <p>GHG排出量(Scope1*5、2*6) 22.0 千tCO₂e GHG排出量(Scope3*7 カテゴリー11) 2,701 千tCO₂e 排水量 2,333 千m³ 廃棄物量・有価物量 3,238 t スーパーグリーンプロダクツ認定製品数 7製品 *5 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出 *6 他社から供給された電気・熱・蒸気の使用に伴う間接排出 *7 Scope1、Scope2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社からの排出)</p>

(注) 特に注記のない限り、連結対象範囲で開示可能な指標を掲載しています。

人と技術をつなぎ、未来をひらく

CFOメッセージ

事業成長を支える
強固な財務基盤を構築し
成長投資を加速取締役副社長
最高財務責任者 (CFO)
近藤 洋一

2025年3月期の総括

2025年3月期は、4期連続で過去最高の売上・利益を更新することができました。生成AIの活用拡大やDXの進展などを追い風に、半導体製造装置事業(以降、SPE事業)が業績をけん引するとともに、ディスプレイ製造装置および成膜装置事業(FT)の業績改善も貢献しました。

中期経営計画「Value Up Further 2026」1年目の進捗状況は以下の表のとおりです。

売上高については、主力の枚葉式洗浄装置のシェアが大幅に改善するなど、SPE事業が半導体製造装置(WFE)の市場の成長を上回り、3年間累計目標に対し順調に進捗しています。営業利益率およびROICに

「Value Up Further 2026」財務目標の進捗(1年目終了時点)

Value Up Further 2026 (FY2025/03-FY2027/03) 3年間累計 目標		1年目 実績 (FY2025/03)	2年目 予想 (FY2026/03)
累計売上高	1.8兆円以上	6,252億円	6,210億円
通算営業利益率	19%以上	21.7%	18.8%
ROIC	15%以上	24.7%	19.6%
株主還元方針	連結配当性向 30%以上*1	● 連結配当性向: 30.1% ● 自社株買いを実施	● 連結配当性向 30%以上*1

(注) 上記項目の数値目標はオーガニック・グロースを前提
*1 成長投資の進捗度合いに応じて、機動的に自社株買いを実施

ついても、それぞれ21.7%、24.7%となり、3年間累計目標を超えました。さらなるシェアアップを目指し、研究開発費を中心に成長投資を加速させることから、2年目の予想は若干の低下を見込んでいますが、利益面でも順調なスタートとなりました。

財務面では、支払いサイト短縮など不況耐性強化を進める中でも、しっかりとフリーキャッシュ・フロー (FCF) を確保し、ネットキャッシュを維持しました。また、利益の積み上げによって自己資本も充実し、2025年3月には株式会社日本格付研究所による長期発行体格付において、「A(安定的)からA+(安定的)」に格上げいただきました。

業績・財務面では順調な新中計スタートの年となった一方、前期は当社の子会社において収益認識に係る不適切な会計処理が発覚し、半期報告書の提出期限延長という事態に至りました。ステークホルダーの皆さまには多大なるご心配とご迷惑をおかけしましたことを、あらためてお詫び申し上げます。業績、人員が急拡大する中、内部統制に不備や不足を来した点、猛省いたしております。現在、2025年2月末に策定した再発防止策に沿った是正措置を進めており、2025年3月期末の処理に関しましては、会計監査人の監査が無事終了しております。

今期におきましては、前期にSPE事業で実施した関連規程類の明確化や教育の活動を全社へ展開し、ルールの周知徹底、およびコンプライアンス意識の浸透・徹底を、経営トップが率先して図ってまいります。

キャッシュアロケーション計画と株主還元

現中計「Value Up Further 2026」では、さらなる成長を目指し、期間中に見込まれる投資原資約3,600億円を、研究開発費に約1,100億円、設備投資に約1,000億円、M&Aも含めた戦略投資に約800億円、配当など株主還元約700億円を配分する計画です。

前期は、現中計での方針「連結配当性向30%以上(成長投資の進捗度合いに応じて機動的に自社株買いを実施)」に基づき、過去最高の1株当たり308円の年間配当、ならびに300億円の自社株買いを実施しました。彦根事業所での新棟「S³-6」建設や滋賀県野洲市での工場用地の取得決定に加え、海外における研究開発拠点の設立構想など、現中計での成長投資規模が定まってきたことから、株価・資金状況なども勘案の上実施したものです。成長投資に重点を置く現中計では、現在の株主還元方針を継続させていただき予定ですが、今後の成長投資、株価、資金状況などに応じて、自社株買いについても機動的に検討してまいります。

前述の滋賀県野洲市での工場用地および海外での研究開発拠点については、オーガニックな成長を支えるための重要な投資と位置付けています。一方、技術革新の激しいエレクトロニクス業界においては、他社技術の獲得も重要であり、M&Aを含めた戦略投資の機会を引き続き模索してまいります。

また、企業価値のさらなる向上に向けては、製品競争力を伴った売上原価率の改善がポイントになるものと考えており、継続的な研究開発投資とともにIT投資も積極的に行ってまいります。現在、SPE事業の基幹システム(ERP)の更新に着手しており、整備された各種情報の管理会計での活用、DXやAIの活用による業務の効率化にもつなげていきたいと考えております。

政策保有株式

SCREENグループでは2025年3月末現在、約453億円の投資有価証券を計上しています。政策保有株式については毎期、取締役会にて保有意義を検証の上、対応方針を定め、縮減に取り組んでいます。

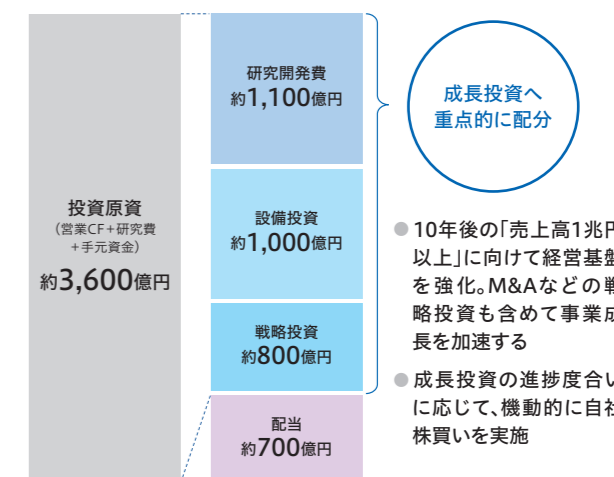
具体的には、定量、定性の観点から保有意義について総合的な検証を行っており、配当収入や取引シナジーのリターンが当社のWACC*2を下回っている場合には、縮減候補として検討を進めることとしています。前期は保

有先との対話を進め、4銘柄について縮減を図り、コーポレートガバナンス・コード導入年度(2016年3月期)以降、41銘柄、92億円の縮減実績となりました。また、当社は「保有先から売却などの意思が示された場合には売却を妨げることはない」旨を対話の方針としており、今後も継続して縮減を進めてまいります。

*2 WACC: Weighted Average Cost of Capital (加重平均資本コスト)

現中計におけるキャッシュアロケーション

中計
(FY2025/03-FY2027/03)
3年間予想



ステークホルダーの皆さまと共に

前述のとおり、中期経営計画「Value Up Further 2026」の1年目は、順調な船出となりました。われわれを取り巻く環境は、地政学的リスクや貿易摩擦に加え、自然災害によるリスク、IT技術の進化を受けた産業構造の変化など、今後も先を見通しづらい状況が続くものと推測されます。このような環境のもと、過去の経験からは想起できない事象の発生も想定されることから、先入観や常識にとらわれない冷静な経営判断と、リスクに対する財務的なクッションが重要だと考えています。新社長・CEOの後藤のもと、社会情勢や事業環境の変化に迅速に対応できるよう、リスク感応度を高め、財務体質の強化を進めてまいりますので、引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

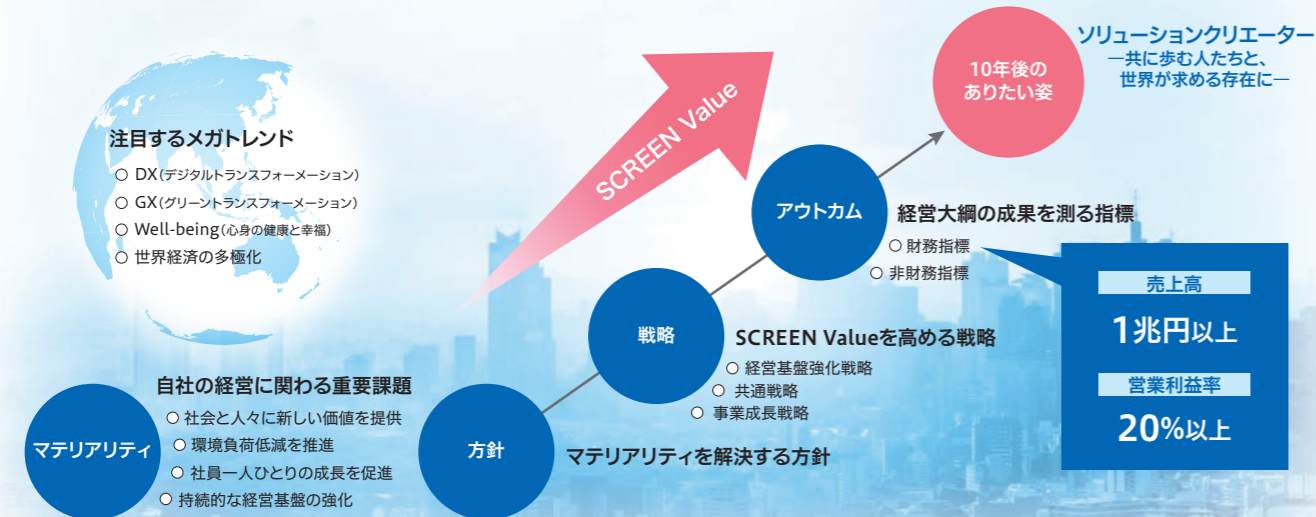
人と技術をつなぎ、未来をひらく

経営大綱 10年後のありたい姿とSCREEN Valueを高めるための基本指針

(注) 経営大綱は2024年3月期に運用開始。「10年後」とは2033年3月期を指します。

経営大綱では、事業を通じて社会課題を解決し、社会的価値と経済的価値を共に実現する「新しい価値(CSV)」を創出することで、SCREEN Valueをさらに高めることを目指しています。このプロセスを通じて生み出したキャッシュを事業成長と経営基盤強化に再投資し、さらなるイノベーションを創出することで、お客さまにソリューションを提供します。

経営大綱のアウトライン



マテリアリティの特定プロセス

経営大綱の改定にあたって、マクロ動向を踏まえてメガトレンドを把握し、事業に影響を及ぼす恐れのある社会課題を認識。その中からマテリアリティ候補を抽出し、国連グローバル・コンパクト、RBA*などの国際的イニシアチブや、ステークホルダーの皆さまとの対話を通じて、評価しました。さらに、優先順位付けを行った上で、「社会にとっての重要度」と「SCREENグループにとっての重

要度」の両面から妥当性を評価し、10年後のありたい姿に向けて取り組むべきマテリアリティ(重要課題)を特定しました。マテリアリティは、中期経営計画において具体的な戦略・目標・施策へと展開しており、今後も事業環境の変化に応じて適宜見直しを行います。

* Responsible Business Alliance(責任ある企業同盟): 電子機器、IT、玩具、自動車などの業界における、労働、安全衛生、環境、倫理、マネジメントシステムの行動規範を定めるアライアンス
(注) 詳細は「中期経営計画」(p. 21)をご参照ください。



マクロ動向	SCREENが注目するメガトレンド	機会・リスクおよび当社の対応
人口・経済動態 →新興国の台頭、高齢化の進展 社会・価値観 →SDGsの推進、DXの普及、Z世代の消費価値観 Post SDGs →経済概念や社会で求められるメガトレンドの潮流が変化 エネルギー変革 →カーボンニュートラル社会へ(政策・移行/覇権争い・投資) 経済安全保障・資源獲得の先鋭化 →地政学的リスクの増大、世界のブロック化 技術 →次世代通信技術(B5G/6G)・次世代コンピューティングなど	1 DX (デジタルトランスフォーメーション)	デジタル化によるさまざまな産業構造の変革。特にDXを支えるエレクトロニクス領域への影響が大きく、成長ドライバーと捉える。 →経営やものづくりにデジタルを導入し、働き方を改革する
	2 GX (グリーントランスフォーメーション)	持続可能な社会の実現のため、環境負荷低減が企業の社会的責任として、より一層求められる。エネルギービジネスや環境に優しい製品において、ビジネスチャンスとなる。 →環境に配慮したもののづくりを進める
	3 Well-being (心身の健康と幸福)	人々の精神的、身体的豊かさが、より重要になる。従業員のQOLを高め維持することが、企業の存在価値の源泉として重要であると考える。 →従業員の健康維持促進に取り組む
	4 世界経済の多極化	世界経済のブロック化が進展することが想定される。グローバルなビジネスを展開する当社にとって、リスク、機会の両面から捉える。 →動向を注視し、規制に従ったビジネスを展開

マテリアリティとアウトカム指標

10年後のありたい姿を実現する上で、当社経営が取り組むべきマテリアリティ(重要課題)は、以下の4つです。併せて、ありたい姿に到達したときに、当社が社会に示

しているであろうSCREEN Valueを測る指標として、「アウトカム指標」(2023年3月期の財務・非財務目標)を設定しています。

10年後のありたい姿の実現に向けて				
マテリアリティ	新しい価値 社会と人々に新しい価値を提供 社会課題を解決するビジネスを構築し、持続的な社会の成長に寄与する付加価値の高い技術、製品、サービスを創出することで、社会と人々に新しい価値を提供する。	環境 環境負荷低減を推進 事業活動を通じてGHG(温室効果ガス)・廃棄物・枯渇性資源使用を削減し、環境負荷を低減することで、気候変動、生物多様性などの社会課題に取り組み、持続可能な社会の発展に貢献する。	人財 社員一人ひとりの成長を促進 企業理念の浸透とソリューションクリエイターの育成により、「挑戦する企業風土」を醸成し、社員一人ひとりが働く意欲を高め、成長を実感できる企業グループとなる。	経営基盤 持続的な経営基盤の強化 存在意義に根差した経営の実践により、中長期的な企業価値向上に向けた成長戦略の実現を支える、持続的な経営基盤を強化する。
アウトカム指標	売上高 1兆円以上 営業利益率 20%以上	売上高 1兆円以上 営業利益率 20%以上	売上高 1兆円以上 営業利益率 20%以上	売上高 1兆円以上 営業利益率 20%以上
方針と戦略	SCREENグループが一体となり、「経営基盤強化戦略」「共通戦略」「事業成長戦略」を実行し、事業を通じて社会課題の解決に向けたソリューションにより、アウトカムを創出することで、SCREEN Valueを高める。			

*1 詳細は「サステナビリティ戦略」(p. 49)をご参照ください。

*2 プレゼンティズム(疾病就業): 病気やけががないときに発揮できる仕事のパフォーマンスを100%としたときの、過去4週間の仕事のパフォーマンスを自己評価した比率

SDGs達成への貢献

「経営大綱」に掲げる10年後のありたい姿の実現に向け、国連が定める「持続可能な開発目標(SDGs)」の中から、SCREENグループの事業を通じて解決に取り組むべきゴールとして、15項目を設定しています。また、社会的価値の向上を目指す中期計画「Sustainable Value 2026」においては、「環境(E)」「社会(S)」「ガバナンス(G)」それぞれの具体的なテーマを明示し、推進しています。さらに、国連グローバル・コンパクトをはじめ、TCFDやSBTiなどの気候変動に関する国際的なイニシアチブにも、継続して取り組んでいます。

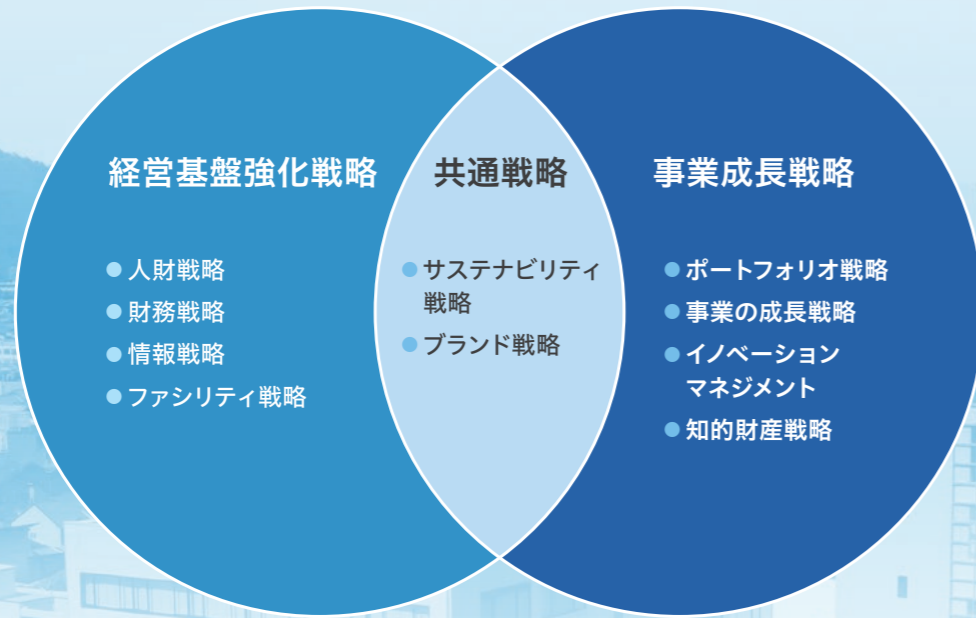


人と技術をつなぎ、未来をひらく

中期経営計画「Value Up Further 2026」

コンセプト

ソリューションクリエイターとして一人ひとりの成長と競争力の強化によりさらなるプレゼンス向上



基本戦略

前中計で構築した財務基盤を維持しつつ、10年後の「売上高1兆円企業」を目指した新たな成長への投資フェーズと位置付ける

重点課題

- 1 付加価値向上によるマーケットシェアUp**
SPE [▶p.33](#) / GA [▶p.37](#) / FT [▶p.39](#) / PE [▶p.41](#)
- 2 新技術、新製品の上市、営業力強化**
SPE [▶p.33](#) / GA [▶p.37](#) / FT [▶p.39](#) / PE [▶p.41](#)
- 3 100億円規模の新規事業の創出**
ポートフォリオマネジメント [▶p.31](#) / 新規事業 [▶p.43](#)
- 4 オペレーション向上への取り組み**
バリューチェーン [▶p.30](#) / SPE [▶p.33](#) / GA [▶p.37](#) / FT [▶p.39](#) / PE [▶p.41](#) / 新規事業 [▶p.43](#)
- 5 長期の成長を支える経営基盤強化**
CFOメッセージ [▶p.17](#) / サステナビリティ戦略 [▶p.47](#) / 人財戦略 [▶p.53](#) / コーポレート・ガバナンス [▶p.63](#) など

財務目標に関する進捗

(2025年7月25日現在)

	Value Up Further 2026 (2025年3月期～2027年3月期) 3年間累計 目標	1年目 実績 (2025年3月期)	2年目 予想 (2026年3月期)	
連結	累計売上高	1.8兆円以上	6,252億円	6,210億円
	通算営業利益率	19%以上	21.7%	18.8%
	ROIC	15%以上	24.7%	19.6%
	株主還元方針	連結配当性向:30%以上 (成長投資の進捗度合いに応じて、機動的に自社株買いを実施)	● 連結配当性向:30.1% ● 自社株買いを実施	● 連結配当性向:30%以上 (成長投資の進捗度合いに応じて、機動的に自社株買いを実施)
SPE	累計売上高 通算営業利益率	1兆5,000億円以上 23～25%	5,195億円 26.4%	5,020億円 24.1%
GA	累計売上高 通算営業利益率	1,500億円以上 6～9%	530億円 8.1%	530億円 4.7%
FT	累計売上高 通算営業利益率	1,000億円以上 3～5%	358億円 8.5%	455億円 11.0%
PE	累計売上高 通算営業利益率	500億円以上 12～15%	141億円 7.5%	150億円 6.7%

(注) 上記項目の数値目標はオーガニック・グロースを前提

主な取り組みと進捗(2025年3月期)

ファシリティ戦略

2028年3月期からの次期中計における成長を支えるため、先見性・機動性・効率性の観点から、ファシリティ戦略を実行しています。前期は、水素関連事業の部材製造スペース拡充に加え、半導体製造装置事業のイノベーション創出を目的とした新棟「S³-6」を彦根事業所内に建設し、2025年2月に操業を開始しました。また、将来の事業拡大に備え、滋賀県野洲市での用地取得も決定しました。

今後も、地域社会をはじめとするステークホルダーとの共存・共栄、各拠点間のシナジー、環境への配慮を踏まえ、イノベーションを推進するR&D機能の強化、生産施設の拡充など、経営大綱で定める2033年3月期の目標達成に向け、成長投資を実行していきます。



S³-6(エス・キューブ シックス)

彦根事業所に新棟「S³-6(エス・キューブ シックス)」が完成

今後の事業成長に備え、滋賀県野洲市に用地取得を決定

情報戦略

DX、AI、情報セキュリティの各領域で、DX推進人財の育成、生成AIの活用、NIST CSFに基づくセキュリティの強化を戦略的に実行しています。

経営大綱		中期経営計画			
マテリアリティ	アウトカム指標(非財務目標)	最終年度の主な目標・アウトプット(戦略達成の重要KPI)、重点課題	主な取り組み	2025年3月期の実績・今後の見通し	本誌掲載ページ・ウェブリンク
 <p>経営基盤</p> <p>持続的な経営基盤の強化</p>	<p>人財ポートフォリオの充足率 堅ろうなITセキュリティ 経営の透明性 最適資本構成の確立</p>	<p>● 人財PF 量:充足率*3 90% 質:SC組織レベル2*4以上 60% ● グローバルでの人財PFの策定 *3 事業が求める職種別人数に対する実人員数 *4 顧客と共に課題解決や顧客けん引ができる組織</p>	<p>経営戦略や事業戦略と連動した、獲得・育成・リテンションのサイクルを回す</p>	<p>● 人財PF充足に向け、新卒採用で職種別採用などを実施 ● 「SC組織レベル2以上:60%」に向け、SCワークショップや組織内での対話を行い、自身の業務への落とし込みを実施</p>	<p>p. 53 人財戦略</p>
		<p>ITセキュリティの維持・強化 NIST SP 800-171 レベル2(Advanced)準拠</p>	<p>● 情報セキュリティポリシーの整備 ● セキュリティ専門組織の拡張 ● 規定と技術的対策の展開 ● グループ、サプライヤー評価</p>	<p>● 情報セキュリティ関連規定の定期的な見直し ● セキュリティ専門組織によるセキュリティ監視と対応 ● サイバーセキュリティインシデントの展開</p>	<p>p. 22 中期経営計画 情報セキュリティ 対策の強化 『アニュアルレポート2024』(p. 41)</p>
		<p>IT事故の防止 壊滅的な情報事件・事故:ゼロ</p>	<p>● グループリスクの危機レベルと整合した関連規定とガイドラインの整備と展開 ● 各種訓練拡大によるCIRT(Computer Incident Response Team)のレベル向上 ● 資格認定取得者の増員</p>	<p>● 壊滅的な情報事件・事故:ゼロ ● サイバーインシデント訓練の実施 ● 情報セキュリティ教育の実施</p>	<p>「Sustainable Value 2026」 p. 47 サステナビリティ 戦略</p>
		<p>グローバルでのBCP強化 事業子会社へのBCP浸透</p>	<p>グループ会社への訪問/実地調査/ワークショップ実施</p>	<p>● 海外子会社訪問による実地調査や災害演習を計画どおり完了 ● グループ全体の事業継続対応力の拡充と強化の継続</p>	<p>p. 61 リスクマネジメント</p>
		<p>サプライチェーンにおけるBCP対応の強化 リスク分析を基にしたサプライヤーとの対話</p>	<p>事業会社との協業による各種対応</p>	<p>● サプライヤーとの意見交換によるBCP実態把握、課題抽出、対応方針策定など、年度計画を達成 ● 事業会社と連携し、強化施策を促進</p>	<p>p. 59 サプライチェーンにおける社会的責任の推進</p>
		<p>サプライチェーンにおける社会的責任の推進 紛争鉱物調査対象の拡大:120社</p>	<p>サプライチェーンコミュニケーションによる気運の醸成</p>	<p>● 紛争鉱物調査:81社に実施 ● サプライヤーの理解促進のため、セミナーやウェブでの情報提供を強化</p>	<p>CM特設サイト 社会貢献活動</p>
		<p>情報開示の充実 ESG関連の各種開示要求への対応・充実</p>	<p>重要課題の特定、および、各要求事項への対応</p>	<p>● 脱炭素移行計画の策定・更新、TCFD文書への開示 ● SSBJなど国内外の情報開示要請に向けた対応への早期準備を継続して推進</p>	<p>p. 22 中期経営計画 『アニュアルレポート2024』(p. 41)</p>
		<p>グローバルブランドとしてのプレゼンス確立</p>	<p>● 現状把握 ● 従業員エンゲージメント向上施策 ● 認知度向上施策</p>	<p>● 社内外でのブランドイメージ調査/ヒアリングの実施 ● 社内表彰「SCREEN Value Award」の継続実施 ● テレビCM、スポーツ協賛による一体感醸成</p>	<p>p. 17 CFOメッセージ</p>
		<p>● 次期中計を支える生産拠点、R&D、労働環境の整備推進 ● 将来を見据えた積極的な先行投資の実施</p>	<p>● 先見的・機動的・効率的な戦略の立案と遂行 ● 最適なファシリティ資産配置</p>	<p>● 彦根事業所内において、半導体製造装置事業におけるイノベーション創出や水素関連事業の製品製造スペース拡充を目的とした新棟「S³-6」の操業を開始 ● 将来の事業成長に備え、滋賀県野洲市の土地取得を決定</p>	
		<p>自己資本比率の改善とROIC水準維持の両立</p>	<p>● 仕入債務の圧縮(支払いサイト短縮) ● 在庫回転日数の短縮 ● 資本レベルの適切なコントロール</p>	<p>● ROIC:24.7% ● 自己資本比率:62.7% ● 300億円の自社株買いを実施</p>	

(注) 表中の は「Sustainable Value 2026」の重点課題であることを示しています。

「Sustainable Value 2026」

中期経営計画「Value Up Further 2026」における社会的価値向上に向けたサステナビリティ中期計画として「Sustainable Value 2026」を策定し、「環境(E)」「社会(S)」「ガバナンス(G)」の枠組みのもとで、目標を掲げて進捗を図っています。この目標を達成するために、バリューチェーン全体での取り組みをグローバルに実施し、Sustainable Value、ひいてはSCREEN Valueのさらなる向上を目指しています。



Sustainable Value 2026

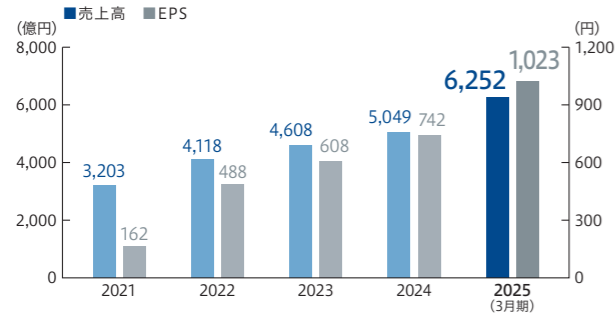
人と技術をつなぎ、未来をひらく

財務・非財務ハイライト

財務編

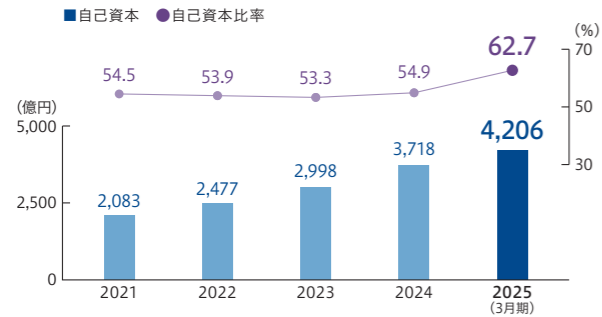
売上高/EPS

SPE事業がけん引し、売上高、EPS共に、4期連続過去最高を更新



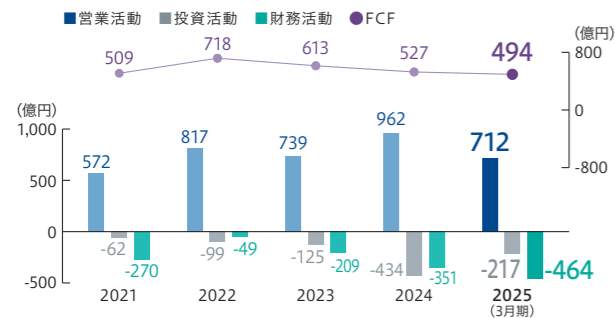
自己資本/自己資本比率

自己資本比率は60%台に



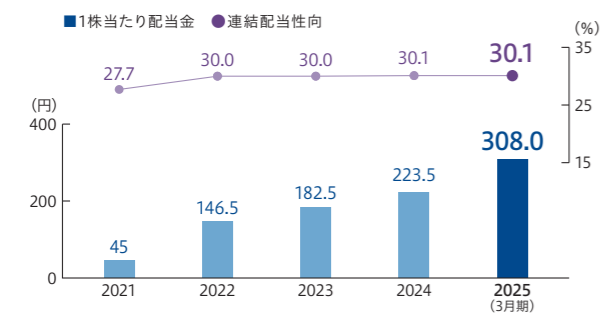
キャッシュ・フロー

着実な利益の積み上げや運転資本のコントロールなどにより、安定的にキャッシュを創出



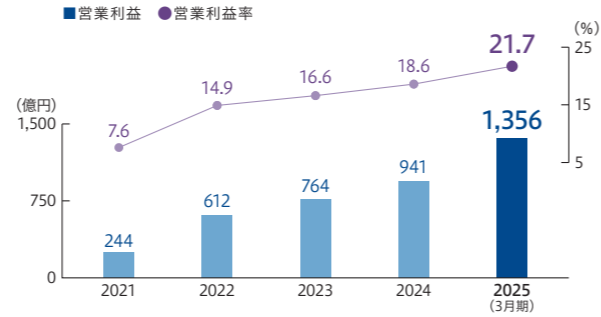
1株当たり配当金/連結配当性向

1株当たり308円(過去最高)の年間配当を実施



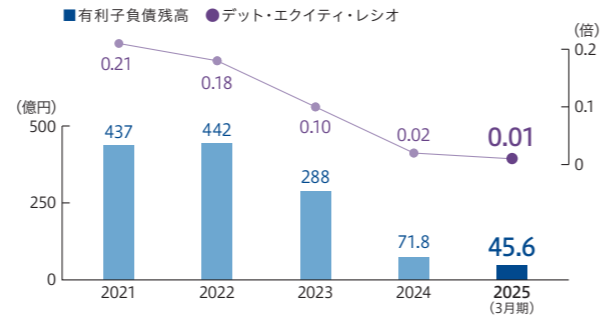
営業利益/営業利益率

SPE事業を中心とした売上の増加などにより、営業利益・営業利益率共に、4期連続で過去最高を更新



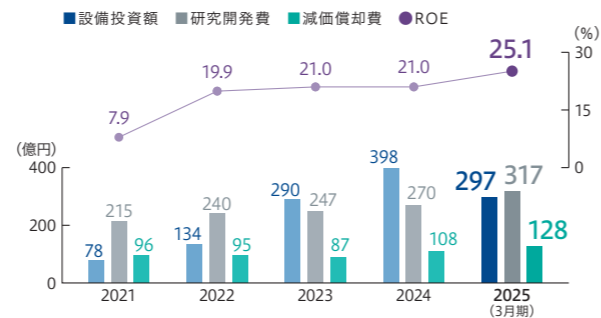
有利子負債残高/デット・エクイティ・レシオ

有利子負債の減少などにより、D/Eレシオは改善



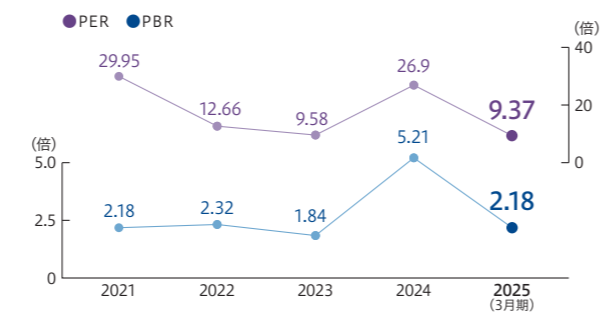
ROE/設備投資額/研究開発費/減価償却費

積極的な設備投資、研究開発を継続。ROEは過去最高を記録



PER*1/PBR*2

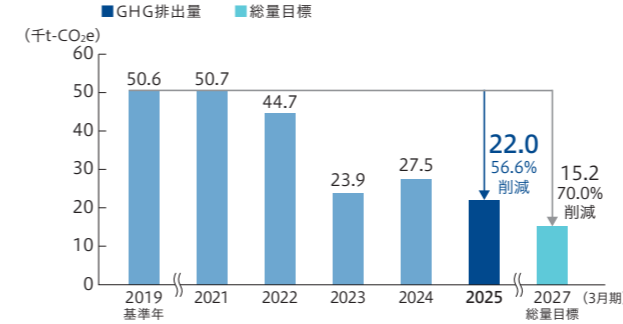
世界情勢や市況の変化などに起因し、PER・PBR共に低下。市場からの期待に応えるため、着実な企業価値の向上を目指す



非財務編

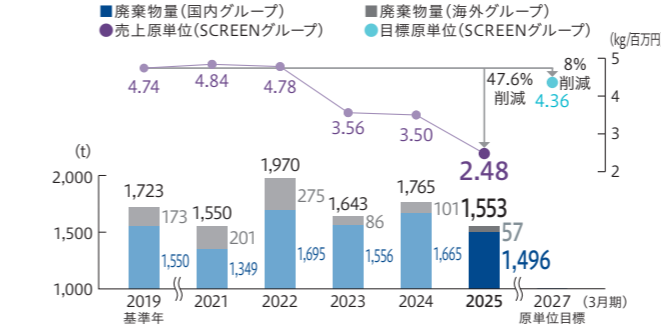
事業活動によるGHG排出量(Scope1, Scope2)

再生可能エネルギーの利用拡大などによって削減



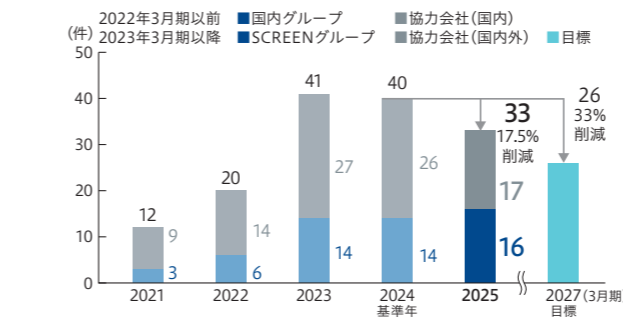
廃棄物量

有価物化の推進により、廃棄物量を削減



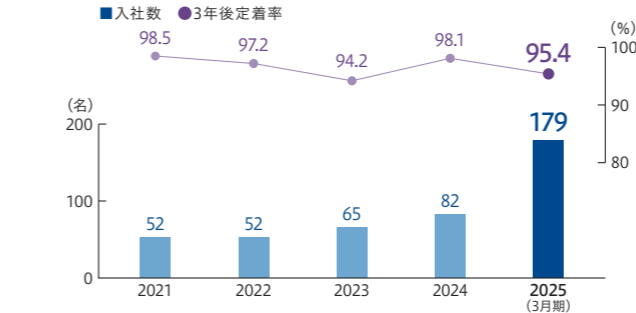
労働災害発生件数

動作の反動・無理な動作による労災件数が減少



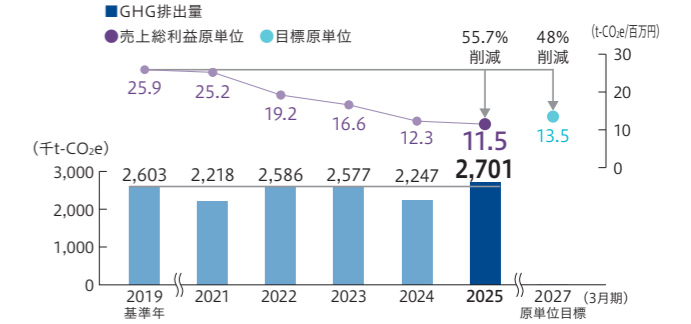
新入社員入社数と3年後定着率(持株・事業・機能会社)

3年後定着率は高水準を維持



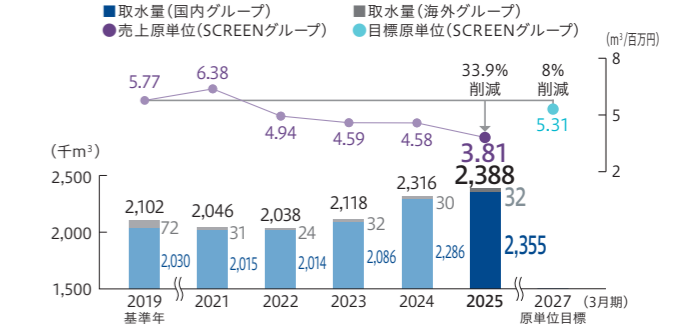
販売した製品の使用によるGHG排出量(Scope3 カテゴリー11)

当社独自の環境評価基準を満たす製品の開発と販売を促進



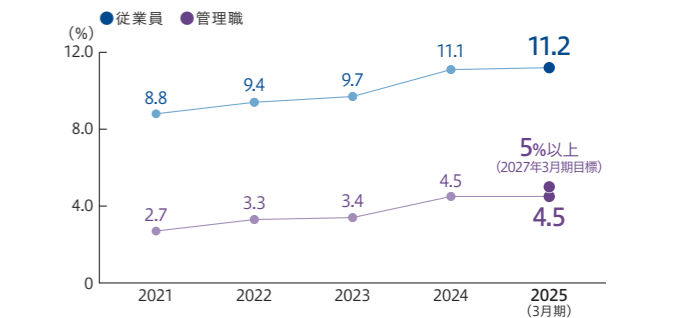
取水量

水資源マネジメントを計画的に進め、取水量を抑制



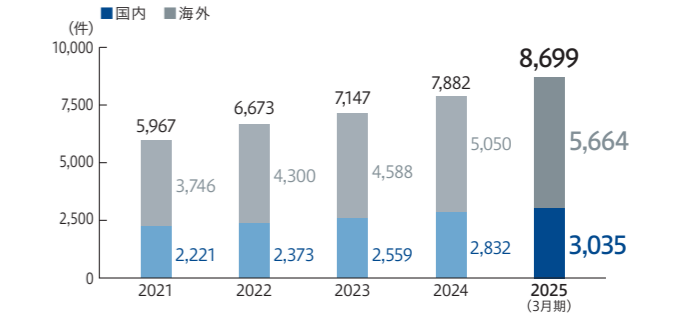
従業員・管理職における女性比率(持株・事業・機能会社)

従業員・管理職における女性比率は着実に伸張



特許保有件数(持株・事業・機能会社)

特許保有件数は国内・海外共に、年々増加



(注) 2023年10月1日をもって、当社普通株式1株を2株に分割しました。当該株式分割後の株式数に基づき、各数値を算出しています。

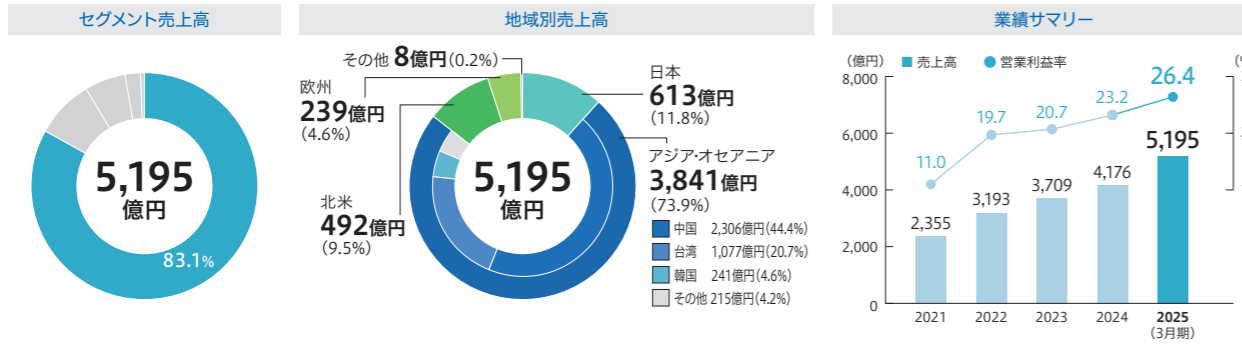
*1 PER = 期末株価 ÷ 1株当たり当期純利益 [倍]
*2 PBR = 期末株価 ÷ 1株当たり純資産額 [倍]

技術力を礎とした事業展開

事業概況:サマリー(2025年3月期)

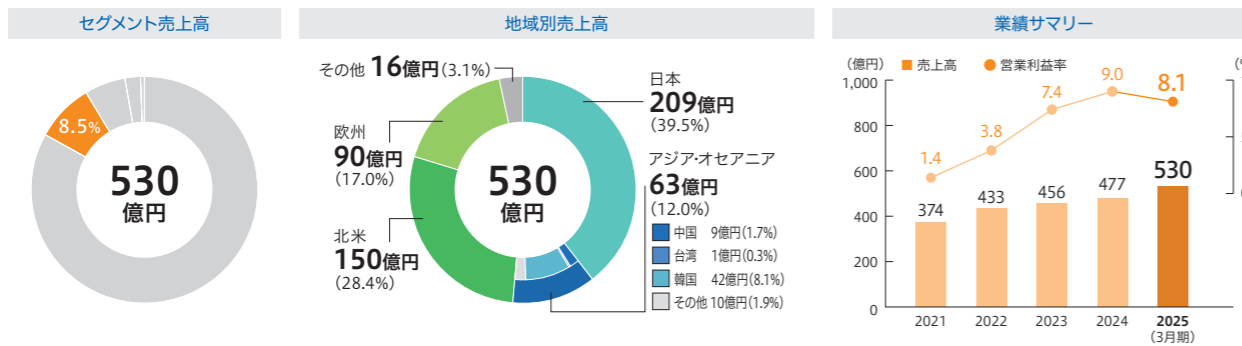
SPE 半導体製造装置事業 (株式会社SCREENセミコンダクターソリューションズ)

▶ p. 33 - 36



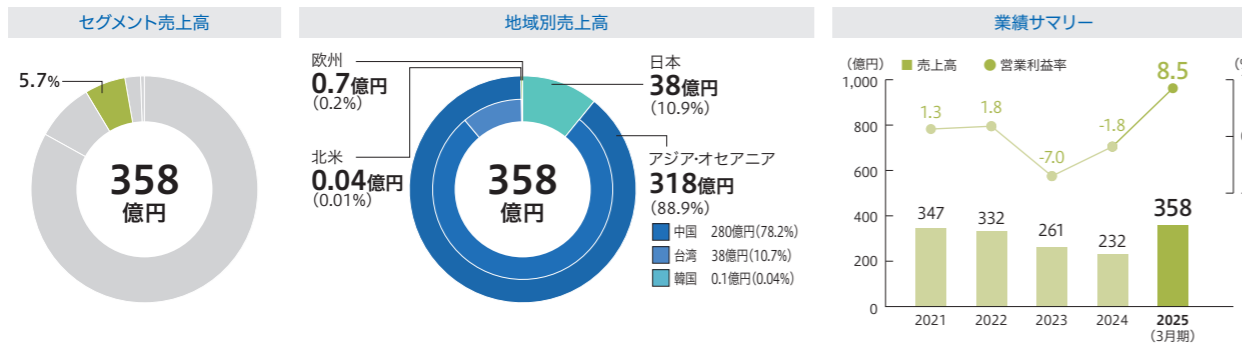
GA グラフィックアーツ機器事業 (株式会社SCREENグラフィックソリューションズ)

▶ p. 37 - 38



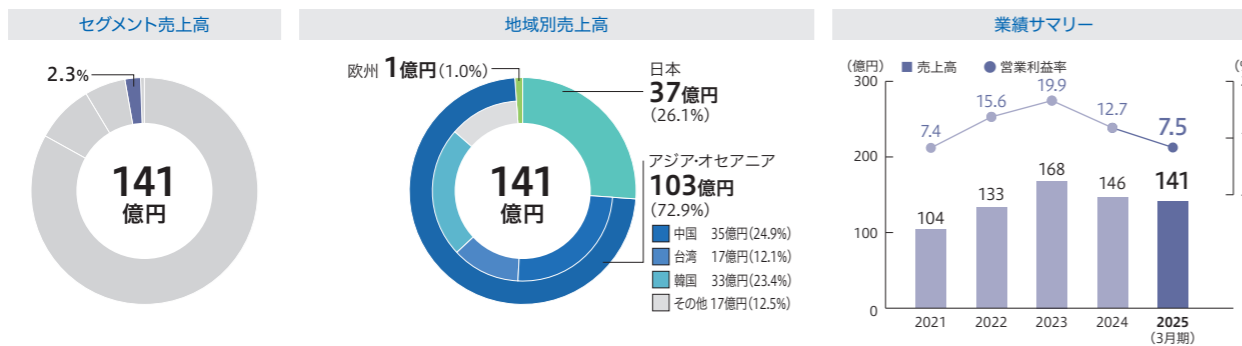
FT ディスプレー製造装置および成膜装置事業 (株式会社SCREENファインテックソリューションズ)

▶ p. 39 - 40



PE プリント基板関連機器事業 (株式会社SCREEN PE ソリューションズ)

▶ p. 41 - 42



新規事業 (イノベーションマネジメント)

▶ p. 43 - 44

バリューチェーン

コア技術をベースに、市場ニーズやお客様の要望に応えるソリューションを提供し価値を創造

ソリューションを提供することによってお客様の満足を得て、利益を創出し、再投資することで、新たなソリューションを生み出すサイクルを実現します。



① マーケティング

- 多面的な市場情報収集・分析を実施
- 顧客ニーズ、業界や技術動向を見定め、開発の方向性や開発のテーマを立案
- 長期的市場トレンドの独自分析・予測から、成長分野への開発リソースおよび事業展開の計画を提言・推進

② 開発(装置化能力、ソリューション創出力)

- 各事業領域で培った深い知識と設計ノウハウを具現化し、装置化
- 開発の各段階において、顧客ニーズの達成、収益性、競争優位性、環境負荷低減について、開発完了まで厳しくチェック
- ものづくりへの理解をベースにした、高次元のQCD*を実現
- HD技術開発部門の支援により、長期的な視野に基づきコア技術をベースとした要素開発を実施

* QCD:品質(Quality)、コスト(Cost)、納期(Delivery)の略

③ コラボレーション:開発促進

- HD: 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(燃料電池MEA)、東京ガス(水電解用CCM)、ENEOS(Direct MCH®用CCM)
- SPE: 外部研究機関(imec、IBM、Leti)、Applied Materials META Center、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構、三重大学、広島大学、滋賀大学、サプライヤーとの共同プロジェクトなど
- GA: 前後工程装置メーカー(Nilpeter、Horizonなど)、顧客(千代田グラビヤなど)との連携・共同プロジェクト

④ 営業活動

- 顧客密着型営業により、ニーズに合致したソリューションをスピーディーに提案
- 装置仕様の早期確定により、効率的なものづくりを実現(SPE、FT、PE)

⑤ ものづくり

- 顧客フォーキャストとリンクした生産計画の立案とサプライヤーへの需要情報共有を通じた、調達の安定化
- 「ISO 9001」にのった品質マネジメントシステムにより、高品質を担保
- 仕様標準化によるコストダウン活動を推進(SPE、FT)
- 部品/ユニット共通化による効率的なものづくりを推進(GA、PE)
- 統合的品質マネジメント(TQM)システムにより、予防型・予測型へとシフトし、高品質を実現(SPE)
- 彦根事業所の効率的運用による、生産能力強化を推進。「S³-3」「S³-4」に続き「S³-5」では、さらなる自動化を追求
- サプライヤーとの連携によるVA(Value Analysis: 価値分析)とVE(Value Engineering: 価値工学)によって、コストダウンを推進(GA)

⑥ アフターサービス/ポストセールス

- 現地化を推進。パンデミックにも強いレジリエントなサポート体制を構築
- 収益性の高いポストセールス事業(保守パーツ、改造、中古装置販売、消耗品など)を強化
- IoTを活用した予兆アラート、遠隔サポートを提供(GA)

技術力を礎とした事業展開

ポートフォリオマネジメント

ポートフォリオマネジメントの基本運営

「事業ポートフォリオマネジメント」では、HDの監督のもと、事業から創出された営業キャッシュ・フローを原資に、既存事業と新規事業へバランスの取れた戦略投資を実施。具体的には、既存事業の成長と製品ポートフォリオの変革により、新陳代謝を高めて投資原資を創出します。経営大綱では、創出された投資原資の70%を既存事業の成長への自己投資、および、イノベーションマネジメントによる新規事業の創出へ再投資することで、持続的な成長を目指します。目指すべき事業ポートフォリオを実現するため、取締役会において、課題分析や必要施策の定期的な進捗確認を行います。

「イノベーションマネジメント」では、保有している要素技術をシーズとした社内マネジメントと、シナジー効果をもたらす事業をM&Aによって社外から獲得するマネジメントなどを組み合わせることで、新規事業（既存事業領域における新規製品群を含む）を持続的かつ効果的に創出していきます。

事業ポートフォリオマネジメント

SCREENグループの持続的な成長、および企業価値の最大化を目指して、ポートフォリオマネジメントを実施しています。当社グループが保有する事業を「成長性(売上高成長率)」と「ROIC(投下資本利益率)」で指標化することにより、「見える化」します。

「見える化」した各事業の現状とあるべき姿との差異を定期的に確認し、「目指すべき事業ポートフォリオ」の実現を目指します。

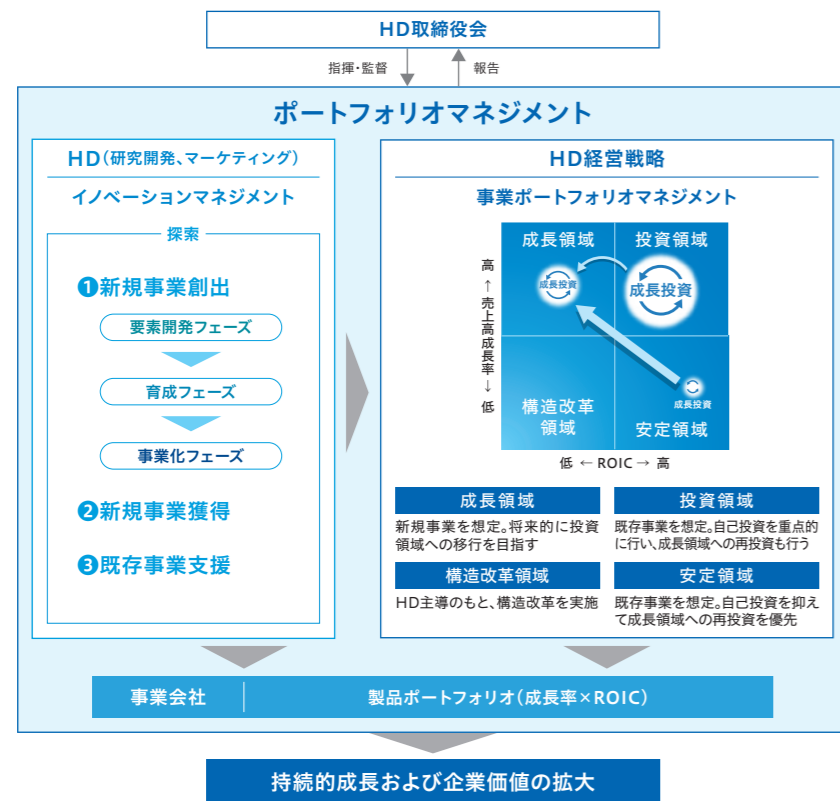
事業ごとのポートフォリオの「見える化」

当社グループが保有する事業会社の企業価値を一元化し、「成長領域」「投資領域」「安定領域」および「構造改革領域」の、4つの領域に分類します。

目指すべき事業ポートフォリオ

「成長領域」「投資領域」「安定領域」(それぞれ左下の図のとおりに定義)の各領域に当社グループの各事業が配置される組み合わせを、目指すべきポートフォリオとしています。

ポートフォリオマネジメント基本運営フロー



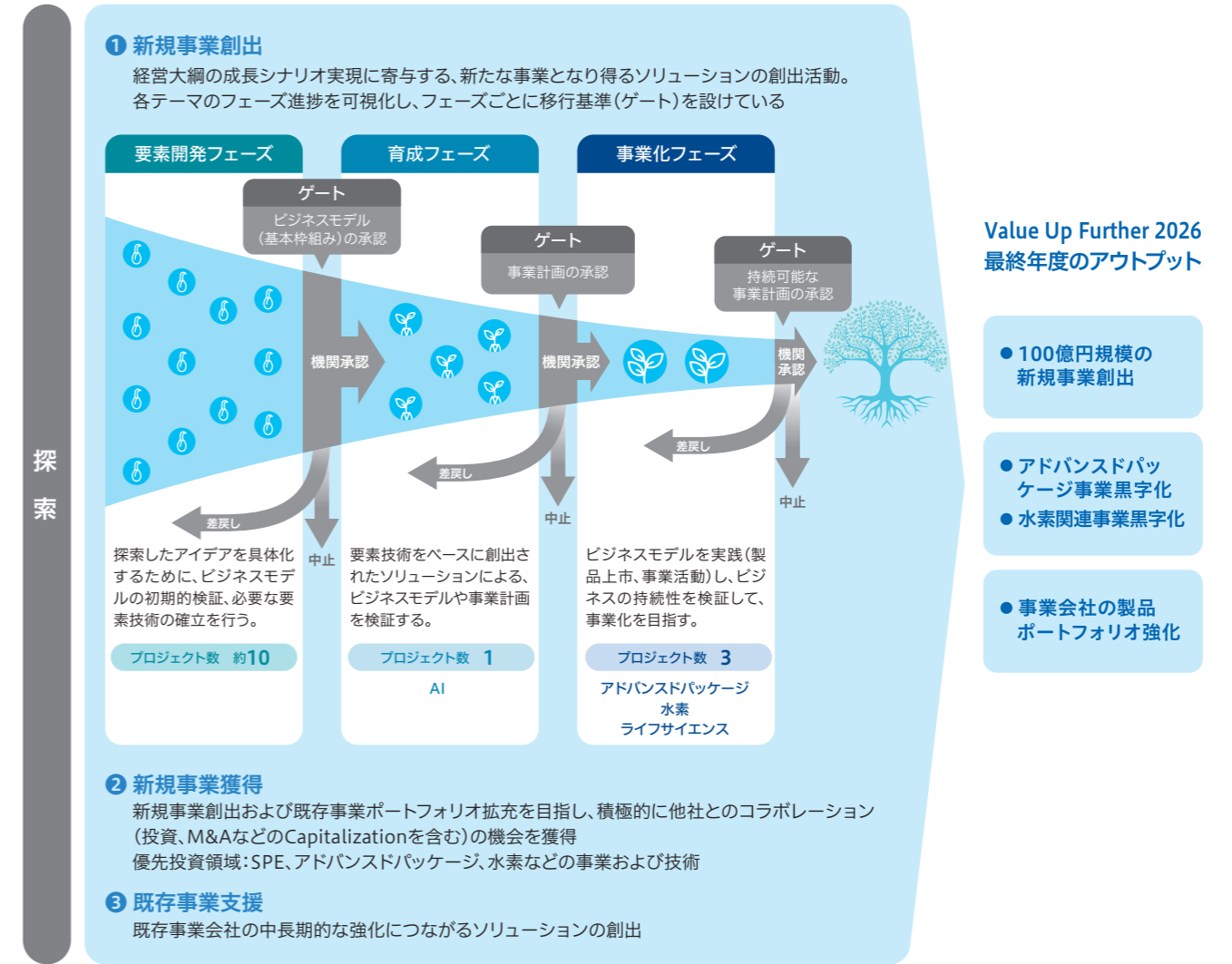
よくあるご質問(FAQ)

- Q 事業ポートフォリオ領域を分類するROICのハードルレートは、全事業で同一ですか？**
A 事業ごとに異なります。(事業別ROICは非開示)
- Q 領域を移動する基準は「売上高成長率」×「ROIC」だけですか？**
A 基本的には「売上高成長率」×「ROIC」の2軸を基準としています。それ以外にも、時間軸・市場見通し・製品シェアなども含めて、総合的に勘案しています。
- Q 構造改革領域に該当する事業の撤退基準は？**
A 単純に数値だけによる基準は設けていません。構造改革領域に該当した場合、事業再生制度に則して事業再生を検討しますが、実績だけでなく、将来的な時間軸・市場見通し・製品シェアなども含めて総合的に判断します。
- Q イノベーションマネジメント上での差戻しや中止の基準は存在しますか？**
A 育成フェーズ、事業化フェーズへの移行、および差戻し・中止は、ビジネスモデルや事業計画の検証を行った上で、取締役会で承認しています。

イノベーションマネジメント

当社が目じたメガトレンドに基づいて決定した4つの注力エリア(DX, GX, Mobility, Humanics)を中心に、「マクロ環境(社会的課題・ニーズ、技術革新・産業構造の変化)」「ミクロ環境(市場動向、業界技術動向)」「お客

さまの声」および「事業会社からのニーズ・保有技術の活用」の観点から、アイデアの探索活動を行います。探索したアイデアに基づいて、「新規事業創出」「新規事業獲得」「既存事業支援」に取り組みます。



2025年3月期の主な活動実績

- ① 新規事業創出**
 - 彦根事業所の新棟「S³-6」に水素関連のデバイス製造拠点を設置
 - 水素関連事業の「水電解CCM*量産事業」が、経済産業省が公募した「GXサプライチェーン構築支援事業」の補助対象に選出
* CCM: Catalyst-Coated Membraneの略。触媒層付き電解質膜のこと
 - 新規事業の事業拡大に備え、滋賀県野洲市の土地取得を決定
- ② 新規事業獲得**
 - がん細胞培養技術をはじめとする次世代がん診断支援システム・サービスを手掛ける京ダイアグノスティクス株式会社を子会社化
 - カラー技術を駆使した商品の開発・販売を手掛けるCGS ORIS GmbHをグループ会社化

SPE 半導体製造装置事業 (株式会社SCREENセミコンダクターソリューションズ)

SPE 社長メッセージ

SPE 代表取締役
社長執行役員
岡本 昭彦



SPEグループでは、前期からスタートした中期経営計画の3年間を基盤構築の期間と位置付け、さまざまな取り組みを進めています。米国の通商政策の影響など不透明な状況が続く中においても、先端ロジックやメモリー向けの投資に支えられ、2025年3月期は増収・増益を達成することができました。また、半導体製造装置の累計出荷台数が1万5,000台を突破しました。これもひとえに、お客さまや

パートナー企業をはじめとするステークホルダーの皆さまのご支援と、本質的な課題の解決に日々尽力している従業員の努力のたまものであると、深く感謝しております。

そしてこのたび、パートナー企業の皆さまと共に「お客さまからの期待を超える製品・サービスを提供し、社会の発展に寄与し続けていく」という決意を基に、SPEグループのミッションを「A Better Tomorrow With Our Partners」、ビジョンを「Go Beyond!」に改めました。2026年3月期は、市場が一時的に落ち着く見通しではあるものの、私たちは、技術トレンドを踏まえた製品開発を強化し、お客さまに新たな価値をタイムリーにお届けするとともに、収益性の継続的な改善を進め、中期経営計画に掲げる目標の達成を追求していきます。

外部環境・トレンド

市場の見通し

生成AIの活用拡大や通信網の高速化により、アプリケーションのニーズは今後も高まる見込みとなっており、アプリケーション市場はCY2023からCY2033にかけてCAGR(年平均成長率)6～7%の成長が続くと予想されます。それに伴い、半導体市場もDXの進展を支える微細化、チップレット技術などの省エネ高速半導体開発への投資は継続するものと予測され、2033年には約1兆ドル規模への成長を見込んでいます。WFE(半導体の前工程製造装置)市場のCY2024は約1,100億ドルで着地し、CY2025も同程度を想定しています。投資は最先端ノードだけでなく、成熟ノードへも続いており、CY2026は、より一層の成長が期待されます。米国の通商政策や貿易摩擦の影響などにより、先行き不透明な状況もありますが、生成AI向けのGPUやメモリーの需要がけん引し、着実に伸びていくと予想しています。

デバイスの進化・技術トレンド

AIの普及に伴い、半導体デバイスはさらなる微細化・高積層化(3D化)の技術革新が進むため、半導体デバイス製造においても洗浄*の重要性が高まります。洗浄はデバイスの性能を決める上で重要であり、工程数の多いトランジスタ形成プロセスだけでなく配線形成プロセスでも、微細化が進むにつれて、洗浄工程数の増加や重要性の高まりが見込まれます。微細化以外にも、EUVへの対応や構造の複雑化による裏面洗浄の必要性、狭所エツ

チング、チップレット化が進む中での貼り合わせ面の洗浄など、新たなニーズも生まれています。歩留まり向上や技術的な課題を解決する洗浄性能の高さに加え、コスト面や環境面での付加価値への要求は、より一層高度化しています。1975年の本格参入以降、半世紀にわたって培ってきた洗浄技術とノウハウ、お客さまとの強固な信頼関係、さらに世界規模のコラボレーションの推進により、新たなソリューションの開発を進め、付加価値の高い製品を提供していきます。

* ウエハーの表面や裏面から微小な汚染物質や付着物(ごみ)を除去すること。例えば、300mmウエハー上の10nmサイズのごみを取り除くことは、野球場で一粒のスキ花粉を取り除くことと同等のスケールとなる。

Topics

台湾・TSMC社の「2024 TSMC Excellent Performance Award」でダブル受賞

環境負荷低減につながる装置改良などを提案した他、パーツ修理やトレーニングの現地化を推進。また、装置のリードタイム短縮、生産能力拡大への寄与に加え、強力な技術サポートなどにより、同社の最先端製品製造ラインの早期稼働に貢献したことが高評価を得ました。

米国・Micron社から「Micron Supplier Award 2024」を受賞

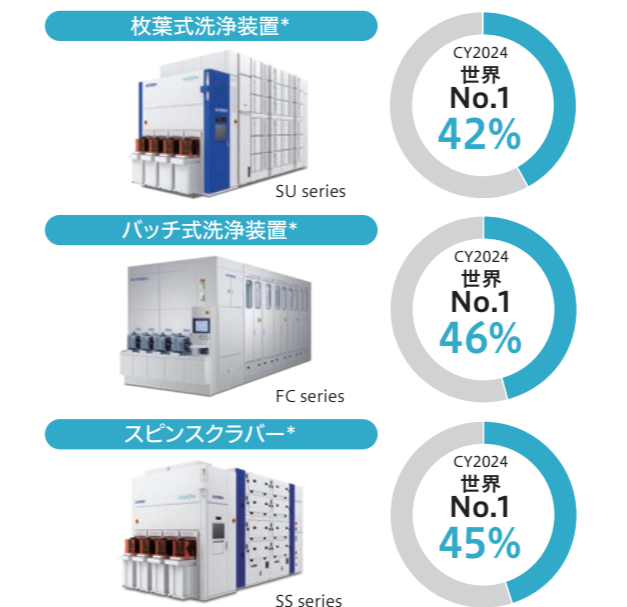
同社の「Scope3温室効果ガス排出削減プログラム」に積極的に参加し、2019年以降、事業活動による同排出量を45%削減した他、製造拠点2カ所のRBA監査で満点に近いスコアを達成するなど、サステナビリティへの取り組み姿勢が高く評価されました。

SWOT分析(洗浄装置分野)

- S 強み**
 - 長年にわたる洗浄トップシェア獲得による、さまざまなメリットの活用
 - 設計・製造・プロセスにおけるノウハウの蓄積
 - 世界トップメーカーとの長年にわたるビジネス関係の構築
 - コンソーシアムへの参画による、トランジスタ形成プロセスにおける洗浄での高いプレゼンス
- W 課題**
 - アプリケーションの偏った顧客構成
 - 洗浄に偏った製品ポートフォリオ
- O 機会**
 - 5G、AI、IoT、DX/GXなどの進展に伴う半導体市場の成長
 - 各国・各地域における半導体製造への強化・支援政策
 - コンソーシアムや各種共同開発への参画による、情報の質・量・スピードの向上
 - アドバンストパッケージ、チップレット化などによる新たな洗浄ニーズ
- T リスク**
 - シクリカルな事業環境
 - 地政学的リスクの高まりによるサプライチェーンの混乱
 - 競合他社の技術力向上・価格戦略によるシェアダウン
 - ウエット洗浄・エッチング工程のドライによる置き換え

製品群・市場シェア

半導体製造装置事業では、洗浄装置3分野すべてにおいて世界トップシェアを獲得しています。CY2024の枚葉式洗浄装置は、前年比で大きくシェアを伸ばしました。



* Chart created by SCREEN based on Gartner Research, Source, Gartner®, Market Share: Semiconductor Wafer Fab Equipment, Worldwide, 2024, Bob Johnson et al., 21 April 2025 (Vendor Revenue from Shipments basis, listed as SCREEN Semiconductor Solutions in this research)
枚葉式洗浄装置: Single-Wafer Processors, パッチ式洗浄装置: Wet Stations, スピンスクラバー: Scrubbers
(注) Gartnerは、Gartnerリサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。Gartnerリサーチの発行物は、Gartnerリサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。GARTNERは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved.
本書に記載するGartnerのコンテンツ(以下「Gartnerコンテンツ」)は、Gartnerシグニフィカント・サブスクリプション・サービスの一部としてGartner, Inc.(以下「Gartner」)が発行したリサーチ・ドキュメントまたは見解を表すものであり、事実を述べているものではありません。Gartnerコンテンツの内容は、Gartnerが発行したリサーチ・ドキュメントの内容であり、本書が発行された日の内容ではありません。また、Gartnerコンテンツに記載されている見解は予告なく変更されることがあります。

戦略と今後の施策

洗浄装置のマーケットシェアの向上

半導体の製造工程においては、数百ものプロセス全体の中で、約3割を洗浄プロセスが占めています。先端デバイス領域では微細化やアドバンストパッケージ、チップレット化が進み、製造装置の中でも洗浄装置のプレゼンスは、ますます向上していくと考えられます。そのような中、最先端ノードから成熟ノードまで、トランジスタ形成プロセスだけでなく、配線形成プロセスにおいても、シェア向上を目指しています。お客さまとの協業、研究機関や取引先とのコラボレーションにより、新機種の投入や最先端技術の開発を推進し、洗浄装置の競争力を継続して強化しています。また、お客さまのニーズに応えるソリューションをタイムリーに提供していくことにより、PoR*獲得を目指しています。さらに、半導体製造装置事業における、要素技術・製品開発力の強化、ならびに高付加価値の装置開発のため、海外における研究開発拠点の設置を予定しています。

今中計を達成するにあたっては、人員の獲得に努めるとともに、海外駐在員も増員しています。お客さまに近い販促活動により、新規装置の販売だけでなく、ポストセールス(改造・アフターサービス)も充実させ、売上の増加につなげていきます。

* PoR (Process of Record): 生産プロセスの標準装置

生産キャパシティの拡大

2024年1月に竣工した「S³-5」が本格稼働し、前期よりも生産能力が20%アップしました。今後は、生産技術力の向上や自動化の推進による工程短縮、早期の仕様確定、設計の標準化などをさらに進め、今中計3年間のうちに約6,000億円の年間売上高に対応できる生産キャパシティを目指します。

事業基盤の強化

DXの活用による業務の効率化、経営基盤の構築に取り組んでいます。特にお客さまへの納品・据え付けまでも含めた生産リードタイムの短縮、生産キャパシティの拡大を支える基幹システムの構築など、部門横断的な効率化に注力しています。また、それらの事業基盤を支える高度人財の確保、育成にも取り組んでいます。

特集 高付加価値の訴求

目的や時間軸の異なる多様なパートナーとのアライアンスを強化

SPE 執行役員
知財戦略担当 技術戦略担当
三河 巧



昨今の生成AIの著しい進歩は、デバイスの微細化、3D積層化、システムインテグレーションなどをけん引しています。そして、開発のスパンも短くなっているため、「どのように開発を加速させるのか」「タイムリーに市場に提供できるのか」という“Time to Market”の価値が、より一層高まってきました。また、半導体製造装置には、プロセス性能、コストパフォーマンス、高い生産性が求められるだけでなく、近年は環境に配慮した高いサステナビリティ性能も求められています。こういった短期的な課題だけでなく、中長期的なトレンドを見据えて顧客のニーズに応えていくためには、「将来の技術を含めた、顧客への提案力」が重要です。

SPEのアライアンス戦略では、さまざまなポジションのパートナーと連携した技術開発のエコシステムを構築しています。従来、プロセスの微細化は、主にデバイスメーカーや装置メーカーによって進化してきました。しかし現在では、システムパフォーマンスの向上という最終目的に向けた、微細化を左右する“カギ”となる要因は、材料サプライヤーからシステムベンダーに至るまで、大きく広がっています。これは、顧客であるデバイスメーカー

との連携だけでなく、目的や時間軸に合わせて、デバイスメーカー以外のパートナーとのアライアンスも重要になってきたことを示しています。

中長期にわたる研究開発の例としては、産学連携では「洗浄シミュレーションの基礎開発やAI活用」「デジタルツインに関連した研究開発」、imec*3では「デバイス系新材料や環境負荷低減技術に対応したプロセス・装置開発」などが挙げられます。また、事業化を目前にした開発の例としては、IBM社との「最先端デバイスにおける高制御洗浄プロセスの開発」、薬液メーカーなどとの「複雑なデバイス構造に対応するウエットプロセスソリューションの開発」の他、AMAT社をはじめとする装置メーカーとの「洗浄と連携したトータルソリューションのプロセス開発」などが挙げられます。

これらのアライアンスをサポートするためSCREENグループでは、既存の彦根事業所だけでなく、海外における研究開発拠点の新設への準備も進めています。その理由は、当社の顧客が海外に多いことに加え、海外のパートナーとも積極的に連携していく必要があるためです。

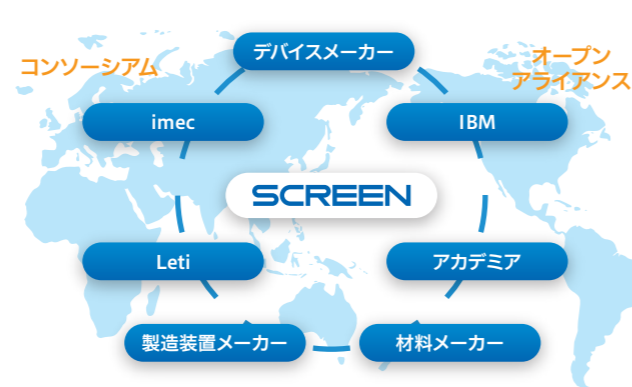
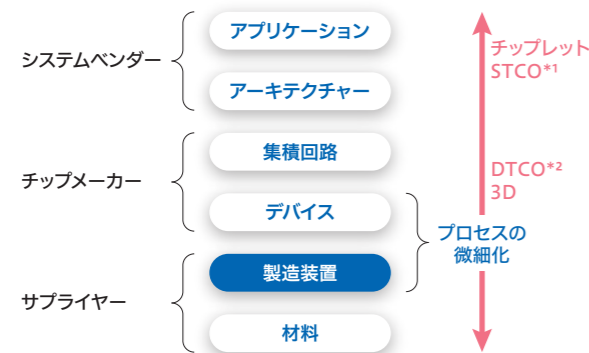
われわれは、SEMIやSEAJ、IRDS*4などのコンソーシアムやオープンアライアンスにも積極的に参画しています。そして、業界団体、研究機関、アカデミアとも連携することによって業界をリードし、洗浄工程などの半導体製造プロセスにおけるリーディングカンパニーとして革新的なソリューションを提供し、今後も顧客価値を創造していきます。

*3 imec (Interuniversity Microelectronics Centre) : ベルギーのルーヴェン市に本部を置く、ナノエレクトロニクスとデジタル技術分野で世界をリードする国際研究機関。科学的知見に基づく技術革新を目指し、半導体技術、ナノテクノロジー、バイオエレクトロニクス、エネルギー技術などについて、世界中の企業と共同研究を行っている。

*4 デバイスとシステムに関する国際ロードマップ

WEB 『アニュアルレポート2024』(p. 58)

ベルギー・imecと新たに共同開発契約を締結



*1 STCO: System Technology Co-Optimization (システム・製造協調最適化)
*2 DTCO: Design Technology Co-Optimization (設計・製造協調最適化)

サプライチェーン全体で脱炭素に挑戦

地球温暖化問題の解決に向け、さまざまな政策や技術開発が世界中で進められていますが、2050年のGHG排出量を実質ゼロにするという目標と、現状のステータスには依然として大きなギャップがあります。多くの産業の基幹デバイスである半導体の業界においても、広範なサプライチェーンにわたって、脱炭素社会の実現に貢献する必要があります。一方で、デバイスの微細化・複雑化に伴う製造プロセスの増加、生成AIがけん引する急激な市場成長などにより、従来のみでは半導体業界におけるGHGの排出量がさらに増大すると予測されています。当社のGHG排出量の大部分はScope3に該当するため、サプライチェーンの上流に位置する材料サプライヤーや部品メーカー、下流に位置するデバイスメーカーと連携した、GHG排出量削減策の実践が求められます。

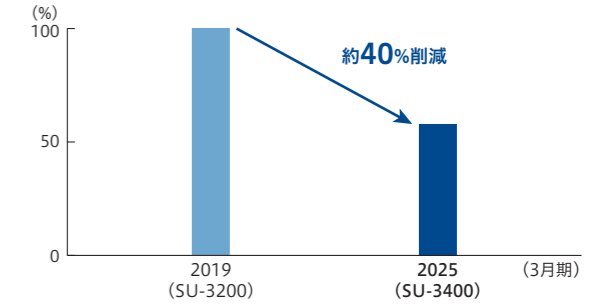
お客さま先での環境負荷低減

半導体製造装置の場合、そのライフサイクルにおけるGHG排出量は「お客さま先使用時」(Scope3 カテゴリー11)が最大であり、9割以上を占めます。そこで当社では「使用時」のGHG排出量の削減に注力し、「SEMI S23」規格などに準拠して、ユーティリティー設備用のエネルギーも含めた「製品使用時に消費されるエネルギー」を総合的に測定。その結果に基づいて策定した開発ロードマップに沿って、製品のエネルギー使用量の削減を進めています。2022年12月に販売を開始した枚葉式洗浄装置「SU-3400」の場合、洗浄ノズルの改良と効率的な薬液循環システムの採用により、従来機種と比較してウエハー1枚当たりの洗浄に必要な薬液の使用量を約25%、薬液のすすぎに使用する純水の使用量を約30%、それぞれ削減しました。さらに、全自動気流制御によって排気流量を約40%削減するなど、装置使用時における環境負荷(装置の使用によって排出されるGHG)の約40%低減を実現しました。このように、コスト抑制と環境性能を両立させた、お客さまのニーズを満たす製品を提供しています。

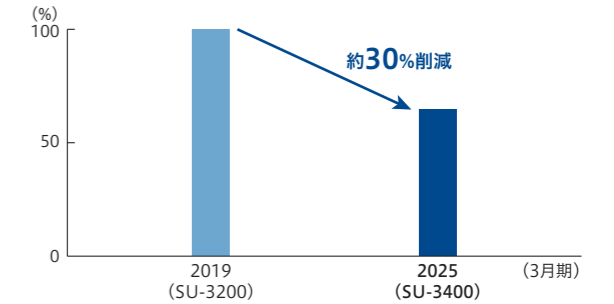
水の使用量削減・リサイクルの推進

IRDSにおいても、脱炭素を目指す社会として、水とエネルギーは相互に依存する重要な関係であると強調さ

ウエハー1枚当たりのGHG排出量



ウエハー1枚当たりの純水使用量



れています。当社は、FTD solutionsの水管理アプリケーション(WMA)を導入し、その活用を拡大。彦根事業所では、開発・製造拠点内の洗浄装置やコーターデベロッパを含め、クリーンルーム全体における水の流れをアプリケーション上で数値化することにより、純水・薬液の使用量、排水・排液の量の見える化を図り、その低減に役立てています。また、半導体製造装置のサステナビリティ性能のレベルアップを工場レベルで取り組むことにより、顧客に提供するベースデータとして今後、顧客の工場内における水管理の最適化に寄与することが期待できます。

スーパーグリーンプロダクツ認定制度により、環境性能の高い製品の開発を推進

当社では、GHG排出量の削減を一層推進するため、より優れた省エネルギー性能を備えた製品の認定制度「スーパーグリーンプロダクツ」の運用を開始し、環境性能の高いラインアップの販売拡大を推進しています。また、同プロダクツの比率をKPIとして設定し、革新的なグリーン技術の開発を加速させています。

WEB 環境に配慮した製品・サービスの提供

GA グラフィックアーツ機器事業 (株式会社SCREENグラフィックソリューションズ)

GA 社長メッセージ

GA 代表取締役
社長執行役員

田中 志佳



「印刷」は、書籍やカタログ、包装、布製品、インテリアなど、日常生活のさまざまなシーンにおいて、今後も不可欠な技術です。SCREENグループの創業事業として、印刷製版産業の発展に80年以上にわたって取り組んできたGAグループは、印刷産業の変革を先導し、印刷の未来を創り、世の中に「彩」を提供する存在であり続けることを目指しています。最近では、商業印刷・出版

外部環境・トレンド
市場の見通し

印刷業界はDX(デジタルトランスフォーメーション)の進行による転換期にあり、長期的には紙への大量印刷は減少し、デジタル印刷が増加する傾向にあります。効率化や付加価値創造による需要増に伴い、デジタル印刷設備への投資は今後も着実に拡大する見込みです。ラベル・パッケージ印刷をはじめとする産業印刷においても、今後はデジタル印刷(POD*)の成長が期待されています。また、デジタル印刷装置の販売に伴い、インクを中心とするリカーリングビジネス*2も安定的に伸張り、今や売上の約50%を占めるなど堅調に推移しており、装置の売上にプラスして成長する姿を描いています。

印刷業界のトレンド・事業環境

当社は、デジタル技術による環境負荷の低減や、人財不足を軽減する自動化の推進、さらには印刷物そのものの価値向上につながるパーソナライズ印刷の実現など、印刷業界の課題解決・未来創造にお客さまと共に取り組んでいます。また、軟包装や商業印刷向けのPOD装置を開発し、新たな市場や用途へのポートフォリオ拡大に取り組み、印刷を通じて人々の生活に「彩」を提供することにより、安らぎや楽しみなど、心の豊かさにも貢献していきます。

近年では、IoTを活用したインタラクティブなサポート体制の構築によってお客さまのビジネスの発展を支

印刷向けの高速インクジェット印刷機「Truepress JET 560HDX」を開発し、「美しい印刷」という従来価値を守り、発展させながら、環境負荷低減やパーソナライズ印刷など、デジタルならではの新しい価値を提供しています。また、世界中で3万台以上の販売実績を誇るCTPのトップメーカーとして、アナログからデジタルへの移行・共存のためのソリューションを提供し、お客さまの変革を支援していきます。

2026年3月期は、次期中期経営計画の成功につながる重要な一年となります。上述の取り組みに加え、ラベル・軟包装市場へのデジタル印刷機器の拡販を行い、パートナー企業の皆さまと共にお客さまの成功を支援し、印刷産業の発展に全力を尽くしていきます。

援し、装置販売後の稼働率を向上させることで、リカーリングビジネスの強化に取り組み、安定的な経営基盤の構築につなげています。

*1 POD(Print on Demand):デジタル印刷機を使って、必要なときに必要な部数だけを印刷すること
*2 リカーリングビジネス:装置販売後の継続的なインクおよびサービスの販売(ポストセールス:2025年3月期におけるGAの売上全体の52%)

Topics

京都・久御山事業所に「インクジェットイノベーションセンター京都」を開設

2024年10月、久御山事業所内に「インクジェットイノベーションセンター京都」を開設しました。デジタルインクジェット印刷機である「Truepress JET」「Truepress LABEL」「Truepress PAC」の各シリーズの製品を設置。ショールーム機能に加え、デモンストレーション、サンプル・出力の検証、最適な運用方法のご提案、スキルアップのためのトレーニングを行うなど、お客さまのビジネスの発展に貢献していきます。今回の開設により、同様の機能を備えた施設は、「ホワイトキャンパス MON-NAKA」(東京)、「インクジェットイノベーションセンター・USA」(米国)、「インクジェットイノベーションセンター・ヨーロッパ」(オランダ)と合わせて4カ所となり、ワールドワイドのネットワークを活用し、お客さまに向けて世界のデジタル印刷の実用的な事例やビジネスモデル、トレンドなどを発信。革新的なインクジェットデジタル印刷技術をソリューションとして提案していきます。



SWOT分析

- S 強み**
- 創業時から培った顧客や調達先からの信頼と、グローバルな販売・サポート体制
 - インクジェット印刷技術と統合ワークフローによる、高生産性・高品質を両立するPODシステム
 - 安定した利益を生み出すリカーリングビジネスに重点をシフトした事業戦略
- W 課題**
- 装置ビジネスにおける低い収益性
 - 新規参入市場であるパッケージ業界における知名度不足
- O 機会**
- 商業印刷分野とラベル・パッケージ印刷分野でのデジタル印刷へのシフト
 - 各国政府による環境対応装置への支援
- T リスク**
- 電子化による紙印刷市場規模の縮小
 - 地政学的リスクなどによるサプライチェーンの混乱
 - 競合他社の技術力向上・低価格戦略

製品群・市場シェア



戦略と今後の施策

POD装置の販売拡大

デジタル印刷が増加する傾向の中で、大手アカウントへのアプローチを強化し、POD装置の販売拡大を目指しています。そのためには、日々変化するお客さまのニーズをいち早くキャッチし、ご要望にお応えできる新製品を開発・リリースしていきます。情報印刷分野(商取引用印刷、ダイレクトメール印刷、商業印刷など)では、出版・商業印刷のデジタル化を加速させつつ、さらなるシェア向上を目指します。

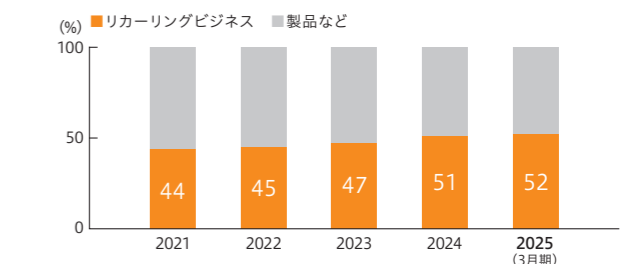
リカーリングビジネスの拡大

POD装置の累計販売台数の増加と装置の安定稼働に向けたサポートにより、インクの販売をはじめとするリカーリングビジネスも順調に拡大しています。当社独自開発の「SC+インク」*1の展開や、軟包装向け水性インク*2などのリリースにより、印刷業界の多様なニーズへの対応を可能にしています。

また、サブスクリプションフォントサービスを展開するパートナーにヒラギノフォントのライセンスを提供するなど、フォントビジネスも強化しています。お客さまに適したトータルソリューションの開発に注力し、安定した収益を確保できるビジネスモデルを確立していきます。

*1 SC+インク:オフセット印刷で使用されているコート紙に、前処理やプライマー処理を施すことなく、用紙表面の質感を保ちながら直接印刷が可能
*2 軟包装向け水性インク:食品安全規制に準拠し、高い安全性と豊かな色彩表現を両立

リカーリングビジネスの推移(売上高に占める割合)



パッケージ印刷ビジネスの確立

パッケージ印刷ビジネスの分野では、UVインクジェットラベルプリンティングシステム「Truepress LABEL 350UVシリーズ」の販売に加え、軟包装向け水性インクジェット印刷機「Truepress PAC 830F」「Truepress PAC 520P」も開発・販売しています。今後、顧客のさらなる開拓・拡販に向け、マーケティング活動を進めていきます。

ディスプレイ製造装置および成膜装置事業 (株式会社SCREENファインテックソリューションズ)

FT社長メッセージ

FT 代表取締役
社長執行役員
園田 敦



「Value Up Further 2026」の初年度は、ディスプレイ市況の回復基調に助けられながら、事業の業績は堅調に推移し、黒字転換を図ることができました。お客さまとの対話をより一層重視しつつ、自社製品の競争力を維持し向上させるための各種開発や生産性改善活動に加え、主要パートナー企業の皆さまとの連携を通じた、供給能力の計画的な確保に基づく納期の適合により、お客さまにお約束した製品の供給と立ち上げサービスを実現できたと考えています。

外部環境・トレンド

市場の見通し

ディスプレイ市場はテレビの買い替え需要をきっかけとして、ディスプレイメーカーの設備投資が活性化し、OLEDだけでなくLCD向けの投資も増加しました。OLEDはITパネルや車載機器などへの採用の拡大により、今後、大型投資や工場建設の増加が期待されています。それらを背景に、ディスプレイ製造装置市場は全体として2025年以降も投資が継続し、当面は増加傾向が続くと見えています。

ディスプレイ業界のトレンド・事業環境

テレビやスマートフォンなど、さまざまなデジタル機器に使われているディスプレイデバイス。当社は、その製造工程における各種装置やサービスを提供しています。超薄膜を均一かつ高速に「塗る」ことが可能なレジスト塗布装置(コーター)や、洗浄、バーク、現像といった前後工程の装置の開発・製造、およびインライン化した量産用生産設備を主力としています。特に、液晶ディスプレイや有機ELディスプレイ対応の大型TFTアレイ用コーターデベロッパは、世界トップシェアを誇ります。

今後は、フォトリソ工程数の増加やフレキシブルディスプレイの市場拡大、OLEDパネルの浸透が見込まれ

今年度は、前期を超える業績を目指し、主力のディスプレイ製造装置における設計・生産能力はもちろん、立ち上げサービスの体制を従来以上に整えていきます。併せて、パートナー企業の皆さまからのご支援も頂きながら、従業員一同、製品の提供を通じてお客さまの事業への確かな貢献となるよう、結束して取り組みます。

また、ディスプレイ製造装置以外では、先端半導体の実装技術に適用可能な、パネル基材への塗布乾燥装置の需要の高まりや、アプリケーションの拡充などを背景に、市場に適用できる製品バリエーションの追加を目的とした開発活動を行う上で、重要な時期となります。導入が進む製品の性能向上に不可欠なフィードバックサイクルを注視しながら、お客さまの投資時期に適合した製品・機能の開発、製造、立ち上げサービスなどの体制の構築を、引き続き図っていきます。

ます。ITパネルのOLED化による製造用ガラス基板の大型化や、新方式のOLEDの開発・量産などに順次対応するため、製品開発を継続していきます。

Topics

保守サービス体制の見直しと収益性の向上

2025年3月期は、収益性向上の課題となっていた保守サービスに対し、「保守サービスの現地化」と「明確な保証期間の設定」をテーマに改善に取り組みました。現地のサービス会社における技術力の評価・確認と、人員リソースの効率的な配分を実施し、現地のサービス会社を主管とすることで、機動的に対応できる体制を確立できました。また、お客さまとの良好な信頼関係を背景に、保守契約において保証期間や内容などの規約を明確化し、コストの予測や管理性の向上を実現。これらにより、2024年3月期に比べ保守サービスに係るコストの大幅な削減を実現し、黒字化に寄与しました。引き続き、お客さまへのサービスの充実と収益性の向上を目指していきます。

SWOT分析(ディスプレイ製造装置分野)

S
強み

- 長年培った、お客さまや調達先との強い信頼関係
- 顧客を網羅した拠点展開、および顧客に近い生産工場の立地による迅速なサポート体制
- コーターデベロッパのトップシェア、製品フルラインアップによるビジネス優位性

W
課題

- 単一の製品ポートフォリオ(コーターデベロッパ)
- マーケットシェアの、地域による偏り

O
機会

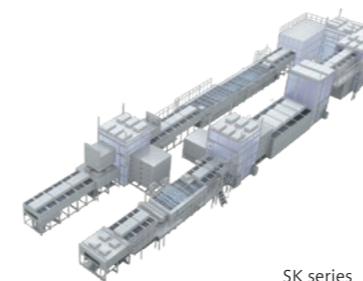
- 液晶からOLED・フレキシブルディスプレイへの移行、技術革新に伴うアプリケーションの多様化
- 各国・各地域の政策による新たなディスプレイ産業への後押し

T
リスク

- パネル価格下落による事業環境の悪化
- 次世代技術の乱立による開発の多様化
- 市場成熟に伴う企業の統廃合による、顧客数の減少、地域の偏り
- 競合他社の技術向上

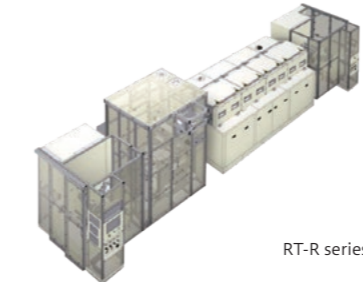
製品群

コーターデベロッパ



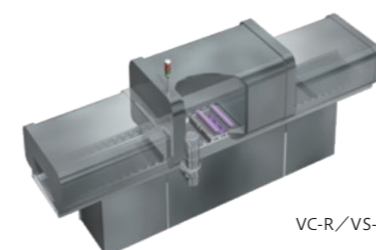
SK series

ロールtoロール塗工乾燥装置



RT-R series

LIA™プラズマCVD/スパッタ装置



VC-R/V5-R series

市場シェア

ディスプレイ用コーターデベロッパ



* 受注台数に基づき算出。2024年当社調べ(暦年)

戦略と今後の施策

ディスプレイビジネスの収益性向上

2025年3月期は3期ぶりに黒字回復を果たしました。市況の回復とともに、以前から進めていた収益性向上を目指した改革も少しずつ効果が表れ、良い業績を達成することができました。今後も、高まるディスプレイ需要の機会に向けて生産体制を整え、お客さまのご要望・納期に応えていきます。新たな製品やソリューションの展開も進め、ディスプレイ製造装置のさらなるシェア拡大を目指します。

「塗工」技術強化と応用分野拡大

ディスプレイ製造装置で培った塗布・乾燥技術、およびロールtoロール方式での基材搬送技術を結集し、独自の装置を開発。各種2次電池において重要な電極を塗布によって形成可能とし、均一かつ高速での生産を実現しています。次世代電池研究開発への対応や、2次電池業界へのソリューションの提供など、さらなるロールtoロール製品事業の強化や、応用分野の新規開拓を進めていきます。

製品製造の受託事業の拡大

SCREENグループの新規成長分野であるアドバンスドパッケージやエネルギー(水素)関連製品の開発、受託製造を行い、成長戦略の一翼を担っています。これらの本格的な事業化に備え、製造受託事業拡大に向けた生産体制を構築します。

PE プリント基板関連機器事業 (株式会社SCREEN PE ソリューションズ)

PE社長メッセージ

PE 代表取締役
社長執行役員
上原 博



私たちSCREEN PE ソリューションズは、ステークホルダーの皆さまからのご支援を賜りながら、お客さまや業界の発展とともに歩んできました。昨今のAIの進展、データトラフィックの増大に対応したデータセンターなど、プリント基板に求められる技術の進歩のスピードは、従来とは次元の異なるものであり、半導体のチップレット

技術の進化に伴うパッケージ基板の重要性は、高まる一方です。そのような状況のもと、お客さまのさまざまなチャレンジに寄与できるよう、私たちがハードワークを続けていきます。

私たちが掲げている中期経営計画における売上目標に対して、厳しい外部環境の影響もあり、初年度は少々厳しいスタートとなりました。しかしながら、私たちの得意とする領域の成長は、今後も確実なものになると想定しています。お客さまの発展に貢献する製品ラインアップも充実させていきますので、これからのSCREEN PE ソリューションズに、ぜひご期待ください。

外部環境・トレンド 市場の見通し

2025年3月期は半導体メモリーの生産調整による設備投資計画の先送りの影響が続き、プリント基板関連機器の設備投資が停滞しました。メモリー向けやパッケージ向けの需要増加を受けた本格的な投資回復は、2026年3月期の下期以降を見込んでいます。今後は、データ通信の大容量化・高速化、AI活用、車の電動化などが電子部品産業への追い風となり、使用されるプリント基板の旺盛な需要が見込まれ、中長期的に市場は堅調に推移すると見えています。

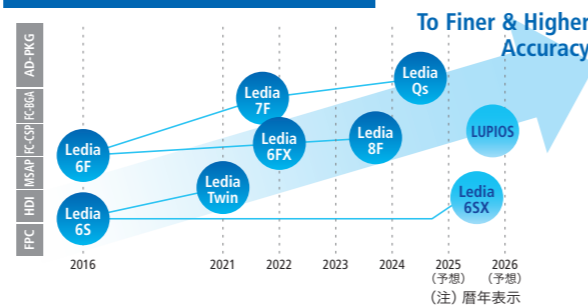
プリント基板業界のトレンド・事業環境

5G、AI、IoT、DX/GXの急速な普及とともに、モバイル端末はもちろん、自動車などにも搭載が進むプリント基板(PCB)。半導体製造工程の高度化に伴い、その重要性・市場成長性があらためて認識されています。当社はコア技術を駆使し、プリント基板に直接描画するための露光装置や、回路の欠陥検知とPCBの最終外観検査に使用される検査装置、およびサービスを提供しています。今後も、高集積化、小型化がますます進む中、先端量産工場向けの生産機器やソリューションを提供していきます。

また、パッケージ基板やモジュール基板などの高精度基板向けにリリースした、直接描画装置「Ledia 8F」や「Ledia Qs(キューズ)」の顧客評価・導入を粛々と進め、

投資回復タイミングでの売上拡大に備えていきます。なお、ポストセールスは堅調に推移しています。

直接描画装置 製品ロードマップ



Topics

パッケージ基板向け直接描画装置「Ledia Qs」

2024年6月に販売を開始した、パッケージ基板に対応する直接描画装置の高精細モデルの新製品「Ledia Qs(キューズ)」。

高い描画品質と安定した描画位置精度を両立し、ブロード波長型露光装置としては業界最高の解像力を誇る、当社独自の露光ヘッドをベースにしています。現在、複数の大手パッケージメーカーにおいて、正式採用を前提とした評価が進んでいます。

半導体デバイスを搭載するパッケージ基板を中心としたハイエンド基板分野の投資回復・受注拡大を見据え、当社は今後も、電子機器業界のさまざまなニーズに応え、同業界の発展に貢献していきます。



Ledia Qs

SWOT分析(プリント基板関連機器分野)

- S 強み**
 - お客さま、調達先との強い信頼関係
 - 装置の高い信頼性により、ソルダーレジスト向けでは世界トップクラスのシェア
 - 顧客視点での装置販売・ポストセールスの両輪による販売戦略
- W 課題**
 - 半導体サイクルに影響されやすいビジネスモデル
 - 回路用途向け販売が少ないことによる、相対的に低いマーケットシェア
- O 機会**
 - 高精細な描画性と高生産性を両立できる直接描画装置へのニーズの高まり
 - パッケージ基板市場の成長
- T リスク**
 - アジア地域の競合装置メーカーの台頭

製品群

直接描画装置



Ledia Qs

光学式外観検査装置



MIYABI 7

最終外観検査装置



FP-9200

戦略と今後の施策

直接描画露光装置の業界プレゼンス向上

既存事業での収益も確保しつつ、直接描画露光装置の業界プレゼンス向上を目指します。具体的には、ソルダーレジスト向け直接描画装置のシェア向上、回路パターンレジスト向け直接描画装置の上市をターゲットとしています。

直接描画アプリケーション拡大の探索

直接描画の技術を活用し、他の電子部品分野への製品展開を推進していきます。製品ポートフォリオの展開やアプリケーション拡大の可能性を探索し、新市場の開拓・新製品開発を目指しています。そのために、顧客開拓に向けたマーケティング活動を強化していきます。

Topics

パターン形成用直接描画装置「LUPIOS(ルピオス)」を発売

ミドルレンジパッケージ基板向け直接描画装置「LUPIOS」を新たに開発。2025年10月に販売を開始します。この装置は、ソルダーレジスト向け直接描画装置でトップシェアを誇る「Lediaシリーズ」の基本技術を踏襲しつつ、当社独自のキャリアレーション機能による高い描画位置精度、新開発の露光ヘッドによる高い生産性を実現しました。

「LUPIOS」の展開により、ハイエンドパッケージ基板向けの「Ledia 8F」(2023年発表)、「Ledia Qs」(2024年発表)と併せることで、パッケージ基板用途において一貫したソリューションの提供が可能となり、設備の運用効率の向上に寄与します。

データセンター向けサーバーやエレクトロニクス関連アプリケーションにおいても、AI技術を基盤とした技術開発やソフトウェア開発が進んでいます。これに伴い、ハイエンドだけでなくミドルレンジ領域のパッケージ基板でも需要がますます増加し、品質の安定性と生産効率の向上を求める声が高まっています。当社は今後も成長が続くパッケージ基板市場の多様なニーズに応え、同業界のさらなる発展をけん引していきます。



LUPIOS

技術力を礎とした事業展開

新規 新規事業 (イノベーションマネジメント ▶ p.32)

アドバンスドパッケージ 事業化フェーズ

AIをはじめさまざまな用途で進化し続ける半導体。その半導体を保護し、電気機器に組み込むための半導体パッケージ技術は、システムの性能向上／製造コスト削減／拡張性／高密度集積の実現に向けて大きく変化してきています。当社は、チップレット*1も含めた、2.XD、3.5Dパッケージの実現に向けた装置の提供・技術開発を進めています。

「Value Up Further 2026」における主な取り組み

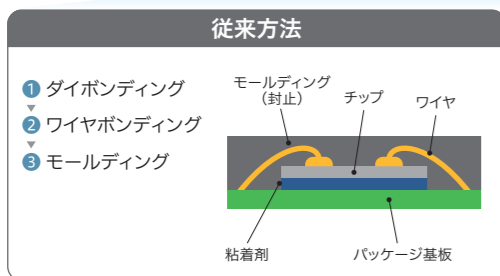
- 既存製品の市場プレゼンス向上(直接描画、コーター)
- 新規製品のリリース (Cu-Cu低温ハイブリッドボンディング、他)
- 最終年度黒字化

*1 従来は、1つのチップにCPU/GPU/メモリーなどの機能を詰め込んだSoC(System on Chip)を製造していたが、それぞれ個別に製造した機能別チップをパッケージ内で接続することにより、コストを抑えながら性能を引き上げる技術

WEB 半導体パッケージ関連機器

WEB 初心者のための半導体入門

半導体製造プロセス 後工程の概要



ライフサイエンス 事業化フェーズ

近年のバイオ/医薬/医療領域において、研究機器や学術分野の進歩に伴って著しい技術発展が進んでおり、個別化医療・創薬研究・再生医療など、人々の暮らしを豊かにする進展が期待されています。当社は、細胞イメージングシステムを用いた個別化医療の社会実装推進や、インクジェット鋭剤印刷機による医療過誤防止への貢献、治療効果の高い医療機器の実用化などによって人々のQOL(Quality Of Life)向上につながるソリューションを提供していきます。

主な取り組み

直接描画露光機「LeVina」(2022年4月発売) WEB

レビーナ
FCCSP、FCBGA、FOPLPなどの先端パッケージに対応した高精細パターン形成用ダイレクトイメージング装置。独自のGLV™光学エンジンを搭載した描画ヘッドと、独自技術を用いた光学システムによるレーザー制御技術を融合し、量産型直接描画露光装置として世界最高水準の解像度2μmを実現しました。

PLPコータシステム「Lemotia」(2024年4月発売) WEB

ディスプレイ向けで世界トップシェアのコーターデベロッパ「SKシリーズ」で培った技術とノウハウを応用。FOPLP*2やガラスコア・サブストレートなどに対応する、半導体先端パッケージに最適化された塗布乾燥装置です。

*2 FOPLPの詳細は、下図「アドバンスドパッケージ」の枠内の記載をご参照ください。

WEB ライフサイエンス

主な取り組み

- ①細胞関連
- ②医薬品関連
- ③医療機器関連

「Value Up Further 2026」における主な取り組み

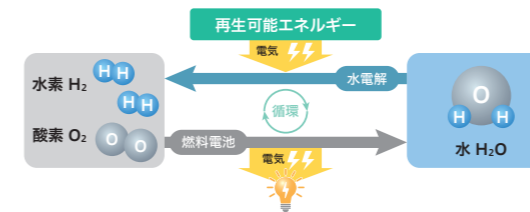
- 既存製品の拡販
 - 細胞イメージングシステムの販売強化
 - インクジェット鋭剤印刷機の販売強化
- がん個別化医療(①、③)のビジネスモデル確立
- アドリアカイク社との協業(③)を推進

WEB ライフサイエンス

水素関連事業 事業化フェーズ

技術の進化とともに、社会のニーズに適合してきたエネルギー。利用範囲や製造範囲も大きく変化中、燃料電池や太陽光発電の普及が加速しています。そう遠くない未来に、水素エネルギーの利用も一般化すると考えられており、当社は、これまで培ってきた電解質膜に電極触媒を直接塗工乾燥させる技術をベースに、水素エネルギー利用に関する技術開発を進めています。

水素のエネルギー循環サイクル



「Value Up Further 2026」における主な取り組み

- 水素MEAの受託生産体制確立
- 最終年度黒字化

WEB 水素関連

AI 育成フェーズ AS 新規事業

IT技術の革新的な進歩により、ビッグデータ解析、IoT、AIなどへの注目が高まる中、製造業をはじめとしたさまざまな業種においても、ものづくりとインターネットを融合した新たな取り組みが進んでいます。それに伴い、より専門性の高いソフトウェア技術に裏付けられたITソリューションが求められています。そのような需要増加を背景に、半導体製造装置分野を中心に、製造プロセス全体のさらなる効率化・最適化・高度化が急務であり、設計・開発・生産などの各分野へのAI技術の活用が、国際競争力確保にとって重要事項の一つとして挙げられます。当社では、これまで培ってきた技術とAI技術の融合により、半導体製造装置事業を中心とした当社既存ビジネスや、新規事業領域など、幅広い分野で先進のソリューションの開発・提供を進めています。

WEB 株式会社SCREENアドバンスドシステムソリューションズ

その他の Topics

- 「SCRAIS(スクライズ)」を立ち上げ～AI技術による最新の検査計測ソリューション～(2024年1月) NR
- 株式会社Ristと半導体ウエハーやプリント基板向け次世代検査システムの開発で連携(2025年3月) NR

主な取り組み

Step 1 つくる

PEM形水電解用CCM*1の共同開発 WEB

東京ガス株式会社と共同で「CCM」の研究開発を行っています。「CCM」は水を電気分解して「水素」と「酸素」を発生させる薄い部品で、水電解システムの中のキーデバイスです。当社は低コストかつ高性能なCCMの製造技術を確立しました。
*1 Catalyst Coated Membraneの略

Step 2 ためる

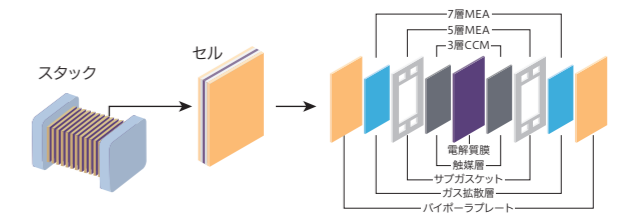
Direct MCH**2用CCMの共同開発 NR

「つくる」の水電解用CCM製造で確立した技術を活用・展開し、ENEOS株式会社と共同でDirect MCH*用CCMの開発を行っています。
*2 Direct MCHはENEOS株式会社の登録商標(登録番号:第6323093号)

Step 3 はこぶ

燃料電池部材「MEA」の量産 WEB

「MEA」は燃料電池の耐久性および性能を左右する重要部材です。当社は電解質膜に電極触媒を直接塗工し乾燥させる技術を確立し、量産を行っています。



Topics

オールラウンドイメージAIソフトウェア「SARIA®(サリア)」を発売

「初心者からマニアまで心をくすぐる優れた拡張性」をコンセプトとした、画像処理AIモデルの作成・評価・分析を一連で行うことができるイメージAIソフトウェア「SARIA」を開発、販売しています。「SARIA」は、初心者がノーコードでAI画像処理モデルを開発できる機能から、知識を備えたAI開発者が実践で使用できる機能まで幅広く搭載したオールラウンドモデルです。

(2024年8月) NR

量子アニーリングのベンチャー企業・シグマアイ社の株式を取得

量子アニーリングに関する独自の根幹技術を持つシグマアイ社に出資。当社は、スパークス社と共に、シグマアイ社の量子アニーリング技術の早期実用化をサポートしています。

AI・人工知能開発関連のベンチャー企業・Laboro.AI社に出資

機械学習を活用したオーダーメイドのAIソリューション「カスタムAI」の開発・提供を主な事業とするLaboro.AI社に出資。当社グループ全体のAI技術の開発・活用に関する各種プロジェクトを推進しています。

(2021年7月) NR, (2022年9月) NR

技術力を礎とした事業展開

知的財産戦略

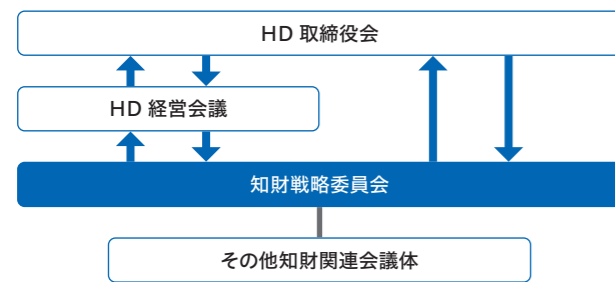
基本方針

中長期にわたる「知財力の強化」を図るとともに、経営戦略、事業戦略、および技術戦略と連携した知財ポートフォリオを構築し、SCREEN Valueの向上を目指します。

知財ガバナンス体制

CEOを委員長とし、HD経営幹部(技術開発、経営戦略、マーケティング、人事、知財の各担当役員)、各事業会社の知財戦略担当役員、およびIP社長が参加する知財戦略委員会を実施しています。同委員会では、SCREENグループ全体の知財戦略活動に関する情報共有の他、競争優位を支える全社横断的な施策などについて協議し、知財・無形資産の維持・強化を図っています。

また、知財戦略委員会で協議された内容は、HD経営会議およびHD取締役会に報告されます。報告内容に対してHD取締役会による監督が行われ、実効的な知財ガバナンス体制を構築しています。



「Value Up Further 2026」における知的財産戦略

中期経営計画「Value Up Further 2026」において、

「Value Up Further 2026」における知的財産戦略推進体制

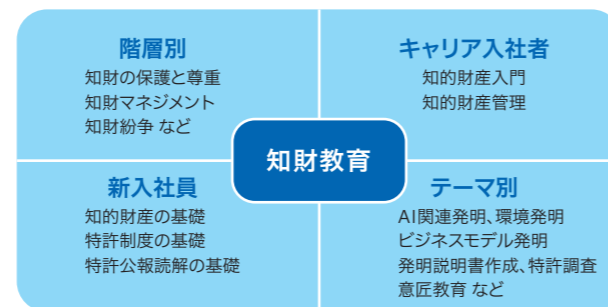


(注) 特許保有件数については「財務・非財務ハイライト」(p. 28)をご参照ください。

事業成長戦略の一つである知的財産戦略として、①IP Portfolio Management、②Global IP Strategy、③AI関連/環境発明強化の3つの軸で、知的資産の創出・活用および保護を進めています。①IP Portfolio Managementでは、中長期の事業計画および開発計画と連携した重点技術領域への出願・権利化を積極的に進めています。②Global IP Strategyでは、地域別の売上高に応じた権利化を推進するとともに、知財ミックスによる多面的な保護を図っています。そして、③AI関連/環境発明強化については、当社グループ全体で取り組みを進めており、事業に貢献するAI関連/環境発明の出願・権利化が着実に進展しています。

社内知財教育・社内表彰制度

知財の保護と尊重を中心に、知的財産の基礎から知財紛争対応まで、各階層に合わせた能力を習得する教育システムを構築しています。企業価値の向上を目指し、事業や組織の実情に即したケースを題材にした、実践的な教育の機会も増加しています。また、複数の社内表彰制度を設け、知財活動に対する従業員のモチベーション向上を促進しています。



対談

知財力のさらなる強化

代表取締役 取締役社長
最高経営責任者 (CEO)
後藤 正人



執行役員
法務・知的財産担当
畑中 致



知財戦略委員会を設置した経緯

畑中: 知的財産戦略は、経営戦略・事業戦略・技術戦略と連動して立てていく必要があります。しかし、これまでグループ全体で知財戦略について議論する場がありませんでした。

後藤: 委員会設置前後の時期、私はSPE事業の社長でしたが、確かに当時はグループ全体での議論の場がなかったために、各事業がバラバラな戦略であり、他の事業の状況があまり見えませんでした。

畑中: 委員会の設置前は、知財に関する情報は各事業と知財部門の間で個別に保有・活用されることが多く、グループ全体での情報共有が十分ではなかったと思います。今後のSCREENグループの持続的な成長を見据え、知財に関する戦略的な議論をグループ横断的に行う会議体が必要だと考えました。また、2021年6月のコーポレートガバナンス・コードの改訂もきっかけの一つとなり、委員会を設置するに至りました。

委員会設置後の変化と今後

後藤: 事業ごとでの部分最適にとどまっていた状況から、全体最適へと変わりつつあると感じています。例えば、

当社グループは装置販売が主軸ですが、水素関連事業のような部品販売ビジネスも開始しています。販売対象が装置か部品かによって、技術の保護戦略も異なります。議論を経て決定された方針や戦略、整備された制度やガイドラインに対して、委員会が横断を刺す役割を果たすことで、今後、新たな事業を始める場合でも、同じ水準で技術の保護を進めることができます。このように、ビジネスモデルの変化に対しても、グループ全体で対応できる基盤が整いつつあると感じています。とはいえ、まだまだ多くの課題は残っています。

畑中: 委員会には、HDの経営企画、マーケティング、人事部門も参画しているため、テーマの探索、開発環境の整備、人財の獲得・育成、各種リソースの投入といった観点での連携も強化しながら、経営戦略・事業戦略・技術戦略と連動したSCREEN Valueを向上させる知財戦略の立案・整備を進めていきます。

後藤: 「戦略」が「戦術」へと具体化され、実担当者にしっかりと落とし込まれていくことが最も重要です。より実効性のある知財戦略としていくため、委員会での活発な議論を継続していきたいと思っています。

令和7年度 科学技術分野の文部科学大臣表彰「科学技術賞」を受賞



戦略③ に関連するTopicsは、「半導体製造装置事業(SPE)」(p. 33)をご参照ください。

令和6年度 近畿地方発明表彰「日本弁理士会会長賞」を受賞



「Clarivate Top 100 グローバル・イノベーター」に4年連続選出



ESG ～価値創造の基盤～

サステナビリティ戦略

SCREENグループは、事業を通じて社会課題を解決し、社会的価値と経済的価値を共に実現する新しい価値(CSV)の創出によって「SCREEN Value」をさらに高め、持続的な成長を実現するサステナブル経営を推進しています。

基本方針

「企業理念」に基づいて制定した「CSR憲章・行動規範」を基本とし、主要な取り組み領域について、個別の方針を整備しています。

この方針は、「環境方針」「人権方針」「労働安全衛生方針」「人材マネジメント方針」「購買方針」「情報開示方針」「社会貢献方針」「コンプライアンス方針」「リスクマネジメント方針」の9つから成り、各領域における具体的な取り組み指針などを明確化しています。

なお、「CSR憲章・行動規範」および個別方針を実効性のあるものとするため、国連グローバル・コンパクト(人権、労働、環境、腐敗防止の4分野10原則)をはじめ、OECD多国籍企業行動指針、ILOの国際労働基準、RBA行動規範などの国際的な枠組みを尊重し、準拠したものとしています。

また、それらの国際的な枠組みの尊重に加え、さまざまな国際イニシアチブへの賛同を通じ、社会の持続可能な発展に向けた取り組みを積極的に推進しています。

推進体制

サステナブル経営の実効的な推進に向けて、「グループリスク委員会」と「サステナビリティ委員会」の2つのグループ委員会を設置しています。

サステナビリティ委員会は、従来のCSR委員会とグループEHS委員会を統合し、サステナビリティに関わる諸課題や取り組みテーマなどを、一元的かつ戦略的に討議・推進することを目的に再編したものです。これにより、サステナブル経営の中核を担う意思決定機関としての機能が強化され、全社的な取り組みの方向性を統一する役割を果たしています。

同委員会には、対象となるグループ各社の責任者が参画し、情報共有と連携を通じて、グループ横断的な取り組みを推進しています。さらに、専門性の高いテーマを扱う7つの分科会を傘下に設置し、戦略的かつ実務的な議論を展開しています。それらのうち、「人権・倫理分科会」と「情報セキュリティ分科会」は新たに設けた会議体であり、社会的要請の高まりを受けて重点的に議論を行っています。

各分科会においては、「CSR憲章・行動規範」および関連方針に基づき、国際的な枠組み(RBA、OECDの指針など)との整合性を確保しながら、実効性のある施策の立案と実運用を進めています。また、議論は集約的かつ^{かつ}闊達に行われ、それらの成果は委員会で共有された後、経営の意思決定に反映される仕組みとしています。

(注) 各グループ委員会の詳細は「コーポレート・ガバナンス」(p. 68)をご参照ください。

戦略執行

経営大綱における「10年後のありたい姿」に向けて、当社が取り組むべき4つのマテリアリティ(重要課題)を特定しており、サステナブル経営の推進により、これら重要課題の解決に努めています。

- 新しい価値** 社会と人々に新しい価値を提供
- 環境** 環境負荷低減を推進
- 人財** 社員一人ひとりの成長を促進
- 経営基盤** 持続的な経営基盤の強化

サステナブル経営の中核を成すサステナビリティ戦略では、経営大綱からバックキャストした中期経営計画「Value Up Further 2026」において、同戦略を「事業成長戦略」と「経営基盤強化戦略」を下支えする「共通戦略」と位置付け、バリューチェーン全体での取り組みをグローバルに展開しています。

具体的には、「Value Up Further 2026」における社会的価値向上に向けたサステナビリティ中期計画を「Sustainable Value 2026」として掲げ、「環境(E)」「社会(S)」「ガバナンス(G)」の枠組みのもとで、さまざまな取り組みを行っています。

環境面では、人と地球に優しい環境形成を基本方針とする「環境方針」を制定し、大切な地球環境を守り、次世代に豊かな自然を引き継いでいくことを目標に、脱炭素社会、循環型社会、自然共生社会の構築と持続的な発展に貢献していきます。

社会面では、「国連グローバル・コンパクト」や世界人

権宣言を含む国際的な人権基準を支持する形で「人権方針」「労働安全衛生方針」を制定し、人権尊重、健康経営、人的資本経営、サプライチェーンの社会的責任、社会貢献といった幅広い領域について、全社一丸となって取り組んでいきます。

ガバナンス面では、当社グループが持続可能な成長と社会的責任を果たすためには、強固なコーポレート・ガバナンスの推進、環境変化を捉えた適切なリスクマネジメントの実効化と強化、従業員のコンプライアンス意識の醸成と浸透が不可欠であるため、ガバナンス体制の整備と充実に努めています。

なお、E・S・Gの取り組み領域は広範に及びますが、当社グループではそれらのテーマに網羅的に取り組むことを基本としながらも、特に19項目の重点課題を設定し、実効的な取り組みを推進することとしています。

重点課題の設定にあたっては、経営大綱におけるアウトカム指標や、前中期計画「Sustainable Value 2023」で目標未達となった課題、および「Sustainable Value 2026」で大切にしたい(あるいは社会情勢から大切にすべき)テーマを中心に選定しており、サステナビリティを巡る社会情勢などの変化に応じて、柔軟に見直しながら継続的に推進していきます。

「Sustainable Value 2026」の初年度となる2025年3月期は、19項目の重点課題のうち17項目の年度目標を達成し、2項目が未達となりました。サステナビリティ委員会などでPDCAサイクルを回しながら、グループ一体となって継続的な改善に取り組んでいきます。

(注) 詳細は「経営大綱」(p. 19)および「中期経営計画」(p. 21)をご参照ください。

SCREENグループ CSR憲章

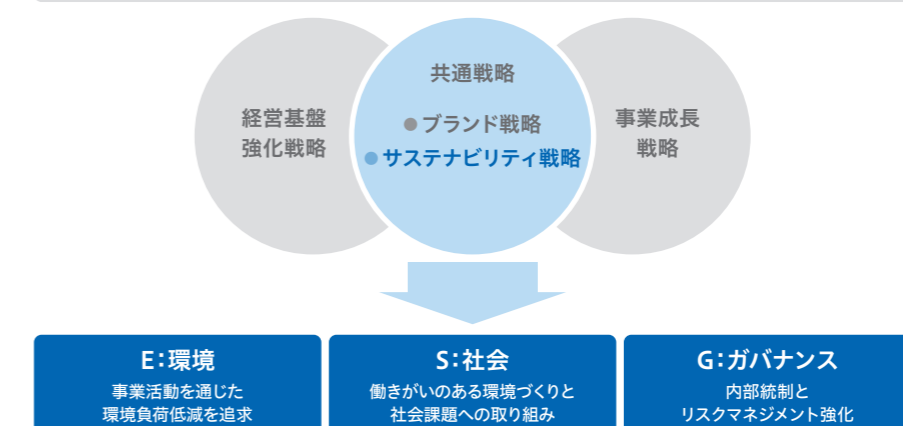


1. 社会に有益な製品・サービスの提供
2. 人権の尊重と働きやすい職場環境
3. 人と地球に優しい環境形成
4. 健全で効果的な企業統治
5. 法令・社会規範の順守
6. 情報・知的財産の適切な管理と活用
7. 企業情報の適切な開示
8. 良き企業市民としての社会貢献
9. 反社会的勢力の排除

SCREENグループが尊重する
主な原則・憲章・規範など

- 国連グローバル・コンパクト
- 持続可能な開発目標(SDGs)
- 世界人権宣言
- 国連腐敗防止条約
- 国連 ビジネスと人権に関する指導原則
- RBA (Responsible Business Alliance)
- ILO 国際労働基準
- OECD 多国籍企業行動指針
- OECD 紛争地域および高リスク地域からの鉱物の責任あるサプライチェーンのためのデュー・ディリジェンス・ガイドンス
- ISO 26000

「SCREEN Value」を高める戦略



ESG ～価値創造の基盤～

環境

当社グループは、「CSR憲章・行動規範」の附則の一つである「環境方針」に基づき、事業活動を通じて環境負荷の低減に取り組んでいます。


「ISO 14001」(環境)や「ISO 50001」(エネルギー)の認証を取得し、リスクと機会を包括的に管理するとともに、サステナビリティ委員会および分科会において、環境課題の共有と継続的な改善を図っています。また、グループリスク委員会では、グループ全体での環境リスクの管理を推進しています。

気候変動 ーカーボンニュートラル宣言ー

当社グループは、地球温暖化による事業リスクの低減と新たな機会の創出に向けて、効率的なエネルギー管理による省エネルギー化や、再生可能エネルギー由来の電力の使用拡大を推進し、GHG排出量の削減に取り組んでいます。2025年3月期には、国内事業所*において再生可能エネルギー由来の電力100%を達成しました。

また「Science Based Targets イニシアチブ (SBTi)」の1.5°C目標に基づき、同目標を上回る水準のGHG排出量削減計画を策定。事業活動に伴う排出 (Scope1、2) および販売した製品の使用による排出 (Scope3 カテゴリー11)の両面において、中期経営計画「Value Up Further 2026」の初年度目標を達成しています。

* 主要8事業所

 気候変動への取り組み

TCFDの枠組みに準拠した情報開示の充実

2050年のカーボンニュートラル社会の実現を見据え、外部の専門家を交えたTCFD対応プロジェクトを継続的に推進しています。気候関連の重要なリスクと機会を

評価・特定し、シナリオ分析を実施。その結果をTCFD提言に沿って開示しています。2025年3月期は、前期に一巡した主要4事業の開示内容を更新しました。

 TCFD提言に関する取り組み

生物多様性保全を踏まえた、さまざまな取り組み

環境課題や社会課題と密接に関係する生物多様性については、気候変動をはじめ、水資源の適切な管理や廃棄物量の削減などを総合的・複合的に捉えながら、課題解決に取り組んでいます。

水資源の管理については、生態系を含む水環境への負荷低減のため、事業活動における水資源マネジメントを計画的に進め、地方自治体や研究機関との連携も進めています。廃棄物量の削減に関しては、2025年3月期に売上原単位で2019年3月期比47.6%減を達成。廃プラスチックや木製パレットをはじめ、有価物化を促進しました。化学物質においても法規制の順守評価を徹底し、管理を着実に進めています。

 資源の有効活用

 汚染の予防

SCREENの技術で環境に貢献

製品のライフサイクル全体で、地球環境に配慮した製品やサービスの開発・提供を行うとともに、グリーン調達の推進にも積極的に取り組んでいます。特に、お客さまが当社製品を使用される際のGHG排出量などのさらなる削減に向け、当社独自の環境評価基準を満たした製品を「グリーンプロダクツ」「スーパーグリーンプロダクツ」として認定し、経営大綱におけるアウトカム指標と連動させながら、製品開発と販売推進に取り組んでいます。


 環境に配慮した製品・サービスの提供

社会

「CSR憲章・行動規範」に掲げる「人権の尊重と働きやすい職場環境」に基づき、「世界人権宣言」や「国連グローバル・コンパクト」などの国際的な人権基準に沿って「人権方針」を策定。すべての事業活動は人権尊重を前提に成り立つという認識のもと、サプライチェーン全体で取り組んでいます。

健康経営の推進

CEOが最高責任者となり、従業員と職場の両面から心身の健康づくりを推進することによる業務のパフォーマンス向上を目的に、「健康経営」を実践しています。当社グループが重視する取り組みとして「健康増進9項目(いきいき9)」をスローガンに掲げ、従業員一人ひとりの自主性を尊重した健康増進施策を展開。社外からも高い評価を得ています。

 健康への取り組み



「運動」「食事」「睡眠」「飲酒」「喫煙」「ストレス」「適切な検査・受診」「専門職への相談」「職場環境改善」の9項目を健康増進に向けた重点項目とし、これらの項目を中心に各種健康施策を展開



Well-beingを意識した人的資本経営の展開

「人」と「技術」は当社グループの存在意義を支える重要な要素であり、その技術も人に宿するという考えのもと、積極的な人材投資を進め、健康経営を基盤に実効的な人的資本経営を展開しています。さらに、経営大綱における注目すべきメガトレンドに「Well-being」掲げ、従業員がいきいきと働くことで、ソリューションクリエイターとして成果を創出し、企業価値の向上につなげていくことを重視しています。この理念に基づき、従業員エンゲージメントの強化などの人的資本経営に注力し、持続的な成長を支える組織づくりを推進しています。


(注) 詳細は「人材戦略」(p. 53)をご参照ください。

労働安全の推進

健康面と共に安全面の取り組みも、重要な経営課題だと位置付けています。当社グループはもちろん、構内で働く協力会社の従業員も含めた労働安全の確保に向

け、職場環境を継続的に整備し、労働災害の未然防止に努めています。具体的には、リスクの芽を事前に摘み取る活動を基本に、グループ横断的な事業所パトロールなどの重点諸施策を講じ、労働災害が発生した際は、迅速な原因究明と対策の立案、効果の検証に至るまでのPDCAサイクルを徹底しています。

(注) 詳細は「サプライチェーンにおける社会的責任の推進」(p. 59)をご参照ください。

 安全衛生への取り組み

 社会貢献活動

ガバナンス

企業が持続可能な成長と社会的責任を果たすためには、強固なコーポレート・ガバナンス、さまざまな環境変化を捉えた適切なリスクマネジメント、従業員のコンプライアンス意識の醸成と浸透が不可欠であると認識し、ガバナンス体制の整備と充実化に努めています。

当社グループの存在意義のもと、グループ会社の管理方針・管理体制などを規定する「経営要綱」および各種関連規定の策定・整備を行うことで、ステークホルダーの利益を考慮しながらガバナンスを強化し、経営の透明性、業務の適正性・適法性の確保、迅速な意思決定・業務執行を目指しています。

(注) 詳細は「コーポレート・ガバナンス」(p. 63)をご参照ください。

リスクマネジメントの強化

当社グループを取り巻くさまざまな事業環境の変化を踏まえ、リスクマネジメント体制の強化を経営の重要課題として位置付けています。具体的には、「リスクマネジメント運用規定」に基づいて「グループリスク委員会」を設置し、ビジネスリスクを網羅的に洗い出すとともに、軽減策を含む適切な管理策の検討、統制・モニタリング体制を通じたマネジメント状況の可視化など、実効性の高いリスク対応を推進しています。

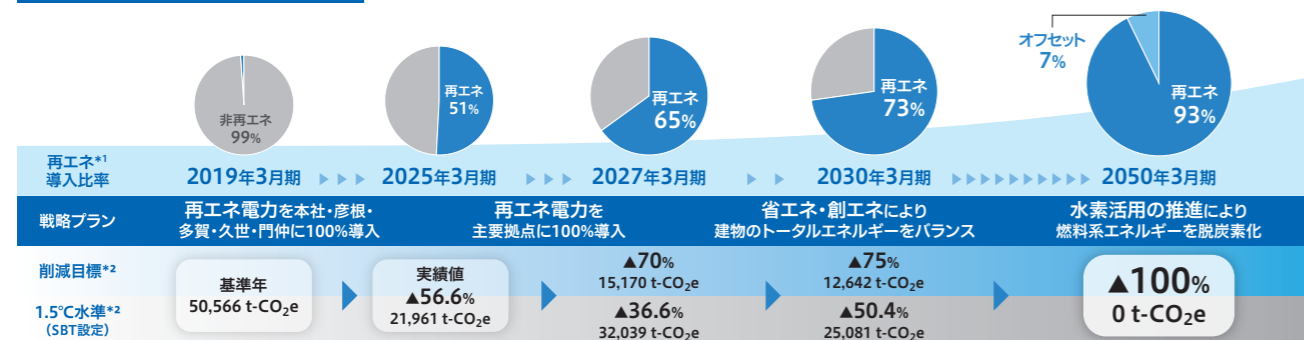
(注) 詳細は「リスクマネジメント」(p. 61)をご参照ください。

コンプライアンス意識の醸成と浸透

企業理念に基づく行動原則とグループ全員が心掛けるべき基準として「CSR憲章・行動規範」を定め、各国・各地域の法令や社会規範を順守し、公明正大に良識ある企業活動を推進しています。加えて、国内外のグループ会社の役員や従業員を対象とした継続的な教育を通じて、コンプライアンス意識の醸成と浸透に取り組んでいます。

(注) 詳細は「コンプライアンス」(p. 60)をご参照ください。

事業活動における脱炭素戦略



*1 総エネルギー使用量 (kWh換算) に対する再生可能エネルギーの導入比率。再生可能エネルギーの比率には、再生可能エネルギー由来の電力に加え、水素などのグリーン燃料への転換も含む
*2 基準年比の削減率として記載

サステナブル経営のさらなる前進へ

執行役員
サステナビリティ戦略本部長
井藤 徹也



変化にしなやかに、変化を成長の機会に

サステナビリティを巡っては、今も、そしてこれからも、予見できないスケール感とスピード感で、さまざまな変化が生じていくものと推察しています。

気候・エネルギー政策を例に取っても、「トランプ2.0」で脱炭素政策の転換が宣言され、グローバルでの環境対策の流れに一定の影響を及ぼす恐れが出てきました。また、気候変動から始まった環境面の流れは生物多様性へと急速に広がり、地政学的リスクの高まりも深刻さを増しています。このような情勢下でサステナビリティ戦略を展開していくためには、情勢の変化への感度を上げながら、新しいリスクや機会を的確に捉えて対応する、執行面での柔軟性や迅速性が重要だと考えています。SCREENグループでは、本年度にサステナビリティ企画室を発足させるとともに、サステナビリティ委員会の開催頻度を高め、ESGの要因などをいかに戦略に組み込んでいくかの議論と意思決定を機動的に行える体制としています。また、変化という点では現在、SSBJの主導のもと、サステナビリティ情報を有価証券報告書に法定開示する検討が進められています。この「変化」を、法律への対応といった受け身のスタンスではなく、私たちの取り組みをさらに進化させることができる貴重な「機会」と捉え、法律で求められる「規定演技」だけでなく、SCREENホールディングスらしさが伝わる「自由演技」の検討と対策を着実に進めていきます。

存在意義こそがSCREENのサステナビリティ

当社グループは「人と技術をつなぎ、未来をひらく」を

存在意義としています。すなわち、当社グループの人財力と技術力を合わせることで、事業を通じてさまざまな社会課題を解決する唯一無二のソリューションを提供し、持続可能な社会へとつなげるものです。存在意義を追求し続ける取り組みそのものが、当社グループの持続可能な成長と発展につながる点で、私は「存在意義の追求こそが当社グループのサステナビリティの本質である」と捉えています。

サステナビリティを巡る取り組みは、とても範囲が広く、また相互に関連性もあり、部門横断的な連携のさらなる強化が不可欠となります。例えば、「Sustainable Value 2026」ではESGの枠組みのもとで取り組みを推進していますが、S(社会)の領域の一つに健康経営の推進があります。従業員と職場の両面から心身の健康づくりに向けた健康増進のための諸施策を展開していますが、今後はサステナビリティ戦略の責任者として、人財戦略本部をはじめとする各部門とのつながりを一層意識し、全社一丸となって従業員のエンゲージメントを高める取り組みを推進していきます。それらにより、「従業員一人ひとりがソリューションクリエイター」として活躍できる環境整備を推進し、存在意義を追求しながら、当社グループの持続的な成長を支えていく所存です。

社員一人ひとりの「自分事化」を推進

サステナビリティの取り組みを企業価値につなげていくために最も大事なことは、社員一人ひとりが「サステナビリティを自分事化」することだと考えます。

当社グループでは、これまで従業員による社会的価

値向上の取り組みを表彰する制度として「Sustainable Value Award」を運営してきましたが、エントリーは一部の組織にとどまっていた。

そこで、本年度から「サステナブル・アクションチャレンジ(略称:サスチャレ!)」という運動論を全社に展開しています。これは、従業員一人ひとりがソリューションクリエイターとなることに向けて、社会課題を解決す

るソリューションや、当社グループの社会的価値向上につながる提案・イノベーションを考え、行動に移していくことを目指すものです。今後も、従業員一人ひとりがサステナビリティの担い手であるとの意識を強く持ち、「SCREEN Value」(企業価値)を向上させる取り組みを自分事として捉え、着実に歩みを進めていきます。

2025年3月期の主なトピック

GHG排出量削減の年度計画を達成

SBTiに基づくGHG排出量削減計画(Scope1&2、3)において、中期経営計画「Value Up Further 2026」の初年度目標を達成しました。引き続き、2050年カーボンニュートラルの実現に向けて取り組んでいきます。



WEB 気候変動への取り組み

国内の主要事業所で再エネ電力100%を達成

事業活動におけるカーボンニュートラルの実現に向け、国内主要8事業所において、再エネ電力使用比率100%を達成しました。



WEB 気候変動への取り組み

「健康経営銘柄」「健康経営優良法人」に認定

東京証券取引所の上場企業の中から健康経営に優れた企業として、「健康経営銘柄」に2年連続で選定。また、優良な健康経営を実践している法人として「健康経営優良法人～ホワイト500～」に3年連続で認定されました。



WEB 健康への取り組み

社会貢献活動を幅広く推進

NPO法人「天才アートKYOTO」への協賛による障がい者の芸術活動への支援や、「京都モデルフォレスト」への参画による「SCREENの森」保全活動などを行いました。この他にも、さまざまな社会貢献活動を行っています。



本社ロビーでの視察会の様子



「SCREENの森」保全活動の一コマ

WEB 社会貢献活動

RBA VAP監査でプラチナ・ステータスを取得

SPEは、彦根事業所(多賀事業所を含む)において、VAP監査を受審。監査項目である労働、安全衛生、環境、倫理、マネジメントシステムにおいて適正な管理が認められ、RBA認証プログラムのプラチナ・ステータスを取得しました。



WEB サプライチェーン・マネジメント

火災を想定した大規模訓練を実施

世界各地で自然災害などが多発していることを踏まえ、災害発生時のBCPの実効性向上を目的として、彦根事業所においてクリーンルームを含む工場火災を想定した大規模避難訓練を実施しました。



彦根事業所での大規模避難訓練

(注) 詳細は「リスクマネジメント」(p. 61)をご参照ください。

人財戦略

ソリューションクリエイターの育成と働きがいの実現

上席執行役員
人財戦略本部長
白石 康人



SCREENグループは、半導体製造装置事業をはじめとする多様な事業領域において、急速に変化する環境下でも競争優位性を維持し、確固たる市場プレゼンスを発揮しながら、新たな価値創出に挑戦してまいりました。こうした事業成長を支える基盤として、人財戦略を経営の中核に位置付け、マテリアリティの一つに「社員一人ひとりの成長を促進」を掲げています。

経営戦略と連動した人財戦略を進めるにあたり、存在意義の浸透を図るとともに、10年後のありたい姿である「ソリューションクリエイター」を実践できる人財の育成に取り組んでいます。2025年3月期には、ソリューションクリエイター行動基準(以下、SC行動基準*)を人事施策と強く結び付け、採用・育成・評価・昇格の各プロセスに反映させることで、さらなる成長を目指しています。「従業員エンゲージメントサーベイHearts」では、存在意義への理解・共感が90%に達しており、今後は社員一人ひとりが行動に移し、成果へとつなげていくことが求められます。

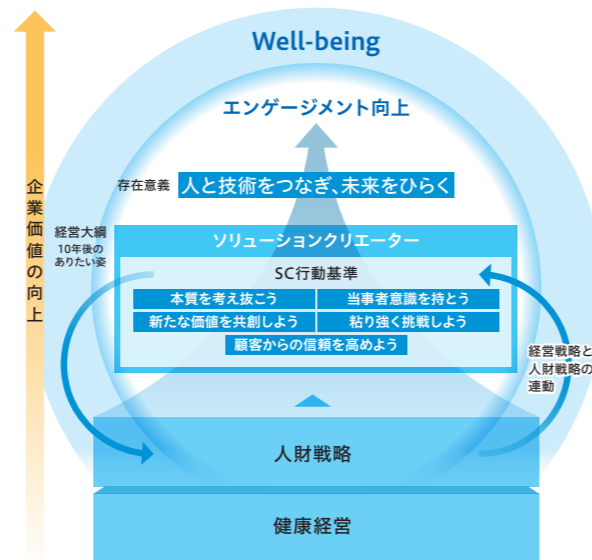
また、人財ポートフォリオ(以下、人財PF)を軸に、高度専門人財の確保・育成を進めるとともに、多様な価値観を尊重しながら、グローバルでの競争力の強化を目指しています。「獲得・育成・リテンション」の好循環を構築し、「従業員エンゲージメントサーベイHearts」によって従業員の意識を可視化し、経営層との対話を通じて、持続可能な働く環境の整備に取り組んでいます。2025年3月期には、「コミュニケーション・連携」の促進や「キャリアパス」の提示に注力した結果、Heartsにおける好意的回答率が改善しました。引き続き、中期経営計画に掲

げる「最終年度における好意的回答率70%以上」の達成に向けて、着実に前進してまいります。

さらに、ソリューションクリエイターが最大限の力を発揮できるよう、Well-Beingな状態を整え、個人と組織のパフォーマンス向上を図り、生産性および収益性への好影響を生み出せるよう努めてまいります。

人財戦略の責任者として、サステナブル経営の推進に向けて心身の健康を基盤に、心理的安全性の確保、子育てと仕事の両立支援、柔軟な働き方の推進などを重視して整備を図り、「働きがい」のある企業風土を醸成していきます。

* SC行動基準：p. 56の表をご参照ください。



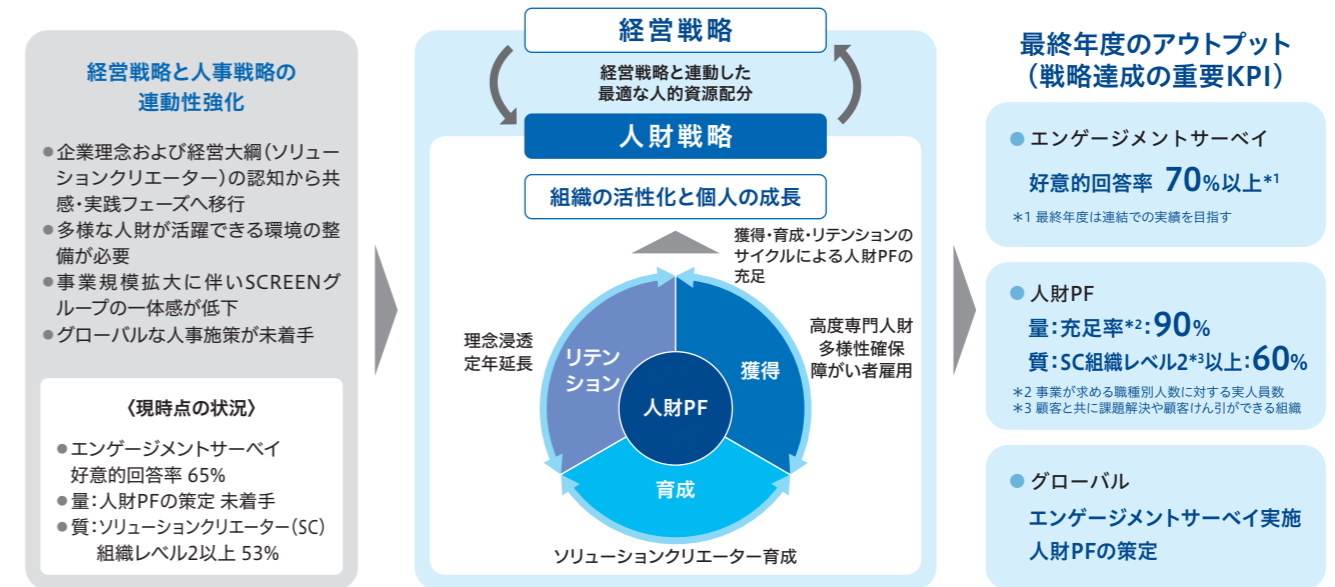
「Value Up Further 2026」における人財戦略の推進

「経営大綱」で特定したマテリアリティの一つである「社員一人ひとりの成長を促進」に対し、人財戦略を策定しています。中期経営計画「Value Up Further 2026」では、経営戦略と連動した人財戦略の実行を進めており、

その中核に「ソリューションクリエイターの育成」を据えています。人財PFを軸に、「獲得・育成・リテンション」のサイクルを通じて、個人の成長と組織の活性化を両立させ、持続的な企業成長を支える人財基盤の強化に取り組んでいます。

「Value Up Further 2026」における人財戦略推進フロー

方針 経営戦略に基づく獲得・育成・リテンションのサイクルで、組織の活性化と個人の成長を後押しする



「Value Up Further 2026」における指標と取り組み

		組織の活性化と個人の成長					
		アウトプット					
		エンゲージメントサーベイ 好意的回答率70%以上	グローバル人財PF(充足率90%)				
3つのキーサイクル	1. 獲得	2. 育成		3. リテンション			
	高度専門人財多様性の獲得	ソリューションクリエイターの育成		挑戦する企業風土の醸成			
	人財発掘	ダイバーシティ	SC行動基準の浸透	次世代経営人財の育成	専門人財の育成	一体感の醸成によるイノベーションの創出・促進	多様な人財が活躍できる環境の整備
施策群	<ul style="list-style-type: none"> インターンシップや工場見学の強化 博士採用の強化 職種別採用の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ロールモデル社員の座談会の開催や紹介動画などの制作 女性管理職候補へのメンタリングプログラムの実施 留学生向け説明会と選考会の実施 障がい者雇用組織「Vルテ」の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 採用/教育/評価/昇格など人事諸制度への連動 管理者ワークショップの開催 経営層の経験を通じた理解促進のための講義 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスリーダー/Jr.ビジネスリーダー養成コースの実施 タレントレビューの開始 国内外のMBA・MOTへの派遣 経営力伝承塾の実施 	<ul style="list-style-type: none"> スペシャリスト職への任用 技術者育成委員会による計画的な技術者の育成 技術者ローテーションの実施 	<ul style="list-style-type: none"> 国内外のグループ会社におけるタウンホールミーティングの実施 組織横断交流イベントの実施 	<ul style="list-style-type: none"> 定年延長や家族手当の見直しによる幅広い年齢層の活躍の後押し ベテラン、若手層へのキャリア研修の実施 キャリア相談窓口の開設 各種休暇制度の充実 自己申告や人財公募によるキャリア自律の支援
モニタリング指標	<ul style="list-style-type: none"> 新卒に占める女性の割合:20%以上 女性管理職比率:5%以上 障がい者雇用比率:2.7%以上 	<ul style="list-style-type: none"> 教育研修費用、1人当たり研修費用 次世代経営人財コース受講者の登用率(Jr.ビジネスリーダーを除く) 高度専門人財比率の推移 	<ul style="list-style-type: none"> 企業理念への理解・共感の割合(90%維持) 男性育児休業取得率の維持 有休休暇取得率の維持 				

ESG ～価値創造の基盤～

人財ポートフォリオ

生産年齢人口の減少に加え、特に半導体業界における人財不足が深刻化する中、中長期的な成長と企業価値の向上には、多様な人財によるイノベーションの創出が不可欠です。こうした課題に対応するため、2024年3月期に策定した人財PFに基づき、事業戦略に即した職種別人員の採用を積極的に推進しています。今後も、人財戦略の実行と評価・改善のサイクルを通じて、人財基盤の強化に取り組めます。

獲得

成長戦略を支える人財の獲得と専門性・多様性の強化

成長戦略の礎となる人財の獲得は、極めて重要な経営課題です。特に技術系人財を中心とした採用競争が激化する中、ソリューションクリエイターの素養を持った人財の獲得と人財PFの充足に取り組んでいます。

これまで、高度専門人財*の獲得のために、技術系学生向けインターンシップや工場見学を通じて、社会課題の解決を目指す当社事業や職種への理解を深める機会を提供してきました。2025年3月期は、技術系博士課程

修了者の採用強化に注力し、専用説明会の開催や情報発信を通じて接点を拡大しました。その結果、2025年4月入社 of 技術系博士課程修了の人財は、過去最多の12名となりました。

また、イノベーション創出に向けた多様性確保の一つとして、女性の活躍を推進しています。当社グループでは、2031年3月期に管理職に占める女性比率を6%以上、全社員に占める女性比率を15%以上とすることを目標に掲げており、その実現に向けた取り組みの一環として、新卒採用における女性比率を20%以上とする目標を設定しています。2025年3月期は、学生が将来のキャリア像を具体的に思い描けるよう、女性社員による座談会の開催や、ロールモデル社員のキャリア紹介動画、パンフレット制作など、多面的なアプローチを展開しました。その結果、2025年4月入社の新卒採用者のうち女性は19.9%となり、目標の20%に近い水準となっています。

さらに、SC行動基準を採用基準の一部に取り入れ、当社の存在意義に共感し行動できる、多様な人財の獲得を今後も強化します。

* 高度専門人財とは、特定領域を突き詰めて専門能力で会社へ貢献する人財を指します。

 SCREEN CAREER & LIFE BOOK for women

異なる視点が生む価値

—キャリア採用者として実感する当社の強み—

SPE 洗浄装置技術統轄部
副統轄部長

西東 和英

前職のデバイスメーカー時代には、「SCREENは、顧客の要望に一番応えてくれるサプライヤー」という強い印象がありました。入社後は、台湾最大手のファウンドリーのR&D担当として、お客さまと共に、新規装置による量産に向けた課題解決に取り組み、管理職への昇格後は、駐在員のマネジメントや現地技術統轄などにも従事しましたが、入社前の率直な印象こそが当社の「圧倒的な強み」だと実感しています。

今後のさらなる飛躍には、この強みを生かしつつ「課

題への対応を先んじて提案していく」ことにより、一人ひとりがソリューションクリエイターとして活躍することが不可欠であり、その際に重要なことは「異なる視点による気付き」です。そういった観点から、当社はキャリア採用者が活躍できる機会にあふれていると思います。

これからも、お客さまに寄り添う心を大切にしながら、従業員がやりがいを感じ、いきいきと働ける環境の構築に、管理職として取り組んでいきたいと考えています。

育成

教育体系の再構築

2025年3月期に、ソリューションクリエイターとしての継続的な育成および階層別スキルの強化を目的として、「SCREEN BUSINESS SCHOOL」の教育プログラムを改訂しました。新たなプログラムでは、管理職には戦略立案力や人財マネジメント力の向上を、一般職には課題設定力や論理的思考力の向上を目的としたクリティカルシンキングの導入など、各階層の育成ニーズに即した体系的な研修体系としています。加えて、社員からのニーズが高いコーチングやファシリテーションなどの募集型研修についても継続実施し、自律的な学びを促進する環境の整備を進めています。

教育・研修費用の実績

項目	2023年 3月期 実績	2024年 3月期 実績	2025年 3月期 実績
教育研修費用総額*1	2.5億円	4.0億円	4.6億円
1人当たりの 研修費用	7社*2	115,000円	149,000円
	国内*3	—	105,000円
	連結*4	—	—
			72,000円

*1 教育訓練費・講習会などの受講料の総額

*2 持株会社・事業会社・機能会社

*3 *2と国内連結グループ会社を含む。2024年3月期から集計を開始

*4 海外のグループ会社を含む連結全社。2025年3月期から集計を開始

 SCREEN BUSINESS SCHOOL教育体系

 目標管理と多面評価

組織の未来を描き、行動につなげる

—自組織でのソリューションクリエイター育成—

HD 財務戦略本部 経理・財務室長

阿部 良子

2024年11月に実施した「理財*ソリューションクリエイターワークショップ」では、職場や自組織の現状に基づいた「10年後のありたい姿」をテーマにグループ討議を行い、SC行動基準を踏まえた上で、理財のありたい姿に向けての一步目のアクションを、一人ひとりが考えました。グループワークを通じて、われわれのありたい姿は「事業会社・他部門から頼られる組織」であるとの認識をあ

経営層との対話を通じたSC行動基準の理解促進

社員が、存在意義や2024年3月期に策定したSC行動基準を業務と結び付けて理解を深める機会として、2025年3月期から役員講義「SCREEN Leaders Talk」を開催しています。役員が自身の経験をもとにSC行動基準との関係や担当領域の戦略、今後の展望を語ることで、社員は視座を高め、意思決定力を強化するきっかけを得ています。2026年3月期も経営層と現場をつなぐ貴重な学びの場として継続開催します。

ソリューションクリエイター行動基準

本質を考え抜こう

当事者意識を持とう

新たな価値を共創しよう

粘り強く挑戦しよう

顧客からの信頼を高めよう

管理職ワークショップの実施

社員一人ひとりがソリューションクリエイターとして行動し成果を生み出すため、7社の管理職を対象にSC行動基準の理解と実践を促すワークショップを実施しました。参加者は自身のSC行動を振り返り、組織の強みや課題を共有しながら具体的なアクションを検討しました。各組織では、SC行動基準を基にした対話と行動変容に取り組んでいます。



らためて共有でき、当室の一体感の醸成につながったと思います。「理財」という組織を束ねる者として、各事業会社のニーズを常に意識しながら、期待以上のソリューションを提供できるように専門性を磨き、より一層、事業との連携を深めることができる人財育成に取り組んでいきたいと考えています。

* 理財とは経理財務部門を指します。

ESG ～価値創造の基盤～

リテンション

組織の一体感を高める対話とつながりの促進

2023年4月に企業理念を再定義し、10年後のありたい姿とSCREEN Value(企業価値)を高めるための基本指針を定めた「経営大綱」を見直しました。この理念と指針を全社的に浸透させるため、CEOをはじめとする経営陣と社員が直接対話を行うタウンホールミーティングを国内外のグループ会社に拡大して実施し、2025年3月期までに計57回・約4,400名が参加しました。経営層の想いを社員が直接受け取る対話の場を通じて、グループ全体で志と方向性を共有し、一体感の醸成を推進しています。

さらに、部門や事業を超えたつながりを創出する新たな交流プログラム「Connecting the Dots」を実施しました。2025年3月期は約160名が参加し、組織開発やイノベーションマネジメント、介護と仕事の両立など多様なテーマについて学びました。これにより、グループ会社間や階層を超えた相互理解が進み、より強固な一体感の醸成につながっています。



SCREEN SPE Germany(ドイツ本社)でのタウンホールミーティング

多様な人財が活躍できる環境整備

経験を未来へつなぐ――

定年延長による、さらなる活躍機会の創出

持続的な企業成長と個人の成長を両立するために、社員一人ひとりの知識や経験といった「技」を大切にしてきました。少子高齢化が進む中、さらなる事業拡大と企業価値の向上には、長年培われた知見やスキルを生かし続けられる環境の整備が不可欠です。こうした認識のもと、2025年4月に7社において定年年齢を60歳から65歳へと引き上げました。単なる雇用延長ではなく、社員の多様なキャリア観に対応するために6つの役割等級を新設し、処遇や働き方の選択肢を広げて

います。

それに先立ち、2022年3月期には再雇用制度の見直しを実施しましたが、再雇用後の賃金水準や雇用形態に対する課題が明らかとなり、社員の意欲やマネジメント上の難しさにつながるケースも見られました。社内アンケートでは、「認められ、貢献できていると感じること」がいきいきと働く実感につながるという声が多く、これらは制度に生かされています。年齢にかかわらず社員が自律的にキャリアを築き、次世代へ知見を継承しながら、それぞれの役割で価値を発揮できる環境づくりを積極的に進めています。

多様な働き方への対応と
家族手当の見直しによる次世代支援

妊娠・出産、育児、介護、疾病治療など、社員が人生のさまざまな局面においても安心して働き続けられるよう、柔軟な働き方を支える制度の整備を進めています。在宅勤務制度の導入に加え、連続5日間の有給休暇を取得できる「リフレッシュ有休」や、子どもの学校行事への参加を支援する「子育てサポート休暇」など、多様なニーズに対応した休暇制度を整備しています。働きやすさは「従業員エンゲージメントサーベイHearts」においても高く評価されています。

さらに、配偶者の働き方や家族の在り方が時代とともに変化する中で、従来の配偶者手当に重きをおいた制度から、子育てや介護を担う社員への支援を強化する方向へ転換し、家族手当制度を見直しました。「次世代応援手当」および「特別支援手当」を新設し、満20歳未満の子どもを扶養する社員や、重度の障がい・要介護状態にある家族を支える社員への支援を拡充しています。今後も、社員一人ひとりがライフステージに応じて力を発揮できる環境づくりを通じて、持続可能な組織の実現を目指していきます。

2025年3月期 実績	
男性育児休暇取得率	90.5%
有給休暇取得率	82.6%

WEB サステナビリティ・データワークライフバランス

WEB 従業員持株会～経営参画意識の向上に寄与～

WEB 労使関係

人財定着とエンゲージメント向上による
現場力の強化と顧客信頼の獲得

SCREEN SPE Taiwan Co., Ltd. 董事・総経理(インタビュー当時)
(現・株式会社SCREEN SPE サービス 代表取締役社長)

馬杉 耕二郎

台湾のお客さまへの営業活動や技術サービスの提供を担う当社では、半導体業界の繁忙期だった2022年3月期に、従業員の約4分の1が離職するという厳しい局面に陥りました。経験豊富なエンジニアの離職は、技術サービス会社にとって死活問題となります。

そこで、待遇面の改善、重要ポストへの若手登用、就労満足度改善に向けた独自の施策に加え、企業理念の浸透を目的としたイベントを開催し、廣江社長(当時)からSCREENの存在意義を直接説明いただくなど、従業員エンゲージメント向上への取り組みを強化しました。その結果、「社内が明るく前向きな雰囲気になった」「コミュニケーションが活発になり、風通しが良くなった」などの声が多く聞かれるようになり、2024年3月期の離職率は2%にまで減少しました。

2024年に、TSMC社の「Supply Chain Management

エンゲージメントサーベイを通じた
組織力の強化

社員の声を可視化し、経営課題と組織課題を明確にするため、「従業員エンゲージメントサーベイHearts」を実施しています。本サーベイを通じて、経営課題および組織課題の可視化を図り、改善に向けた具体的なアクションを推進しています。2025年3月期は、「コミュニケーション・連携の促進」や「キャリアパスの明確化」に重点をおき、7社が主体的に改善施策を実行しました。その結果、7社における好意的回答率は66%となり、前年度比で1%改善しました。2026年3月期は上記重点項目に加えて「業務改善」にも取り組みます。具体的には、部・課レベルで改善が必要な組織に対して課題の原因を特定し、改善策を実行する取り組みを進める他、開発部門においては業務効率の向上を目的としたプロジェクトを始動させます。さらに、サーベイの対象範囲を海外グ

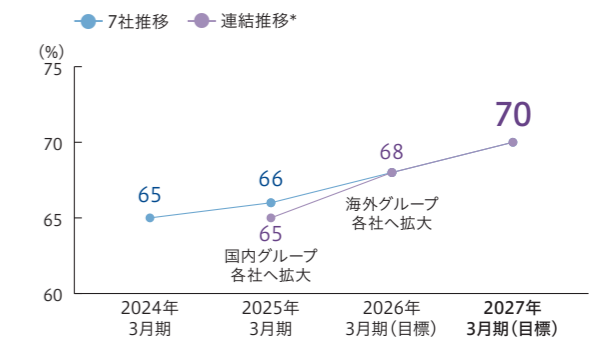


Forum」において大きな賞を2つも受賞できたことは、従業員エンゲージメントが向上し、お客さまのニーズを捉えて高付加価値の技術サービスの創出につながった成果だと実感しています。

効果	施策例
グループの一体感の醸成	企業理念の浸透を目的としたイベントの開催
透明性の向上	人事・給与制度に関する説明会の実施
心身の健康の向上	健康増進イベントの実施 →台湾政府から高い評価を受ける。 ●2022年、台湾副総統・賴清徳氏(現・総統)から「運動企業認証」を授与される ●2024年、「全国優良健康職場表彰 活力躍動賞」を受賞
やりがいと活力のある職場づくり	●モチベーションや就労満足度の向上を目的としたイベントの開催 ●「SETW Award」の創設 ●トレーニングセンターの開設 ●CSR活動の実施

ープ会社へと拡大し、中期経営計画で掲げる「好意的回答率70%以上」の達成を目指します。今後は、各組織における課題の特定とベストプラクティスの共有を通じて、グローバル全体でのエンゲージメント向上を図り、生産性の高い組織体制の構築と企業価値のさらなる向上に努めます。

Hearts好意的回答率




* 2025年3月期は国内連結グループ会社を含めた結果
2026年3月期以降は連結全社の目標

ESG ～価値創造の基盤～

サプライチェーンにおける社会的責任の推進


「CSR憲章・行動規範」に掲げる「法令・社会規範の順守」「サプライチェーンにおける社会的責任の推進」のもとで「購買方針」を策定し、サプライチェーン全体における社会や環境に対する責任と企業倫理の向上への取り組みを推進しています。「オープン・フェア」「CSR調達」「グリーン調達」「パートナーシップ」を意識した調達活動を展開し、発注先決定プロセスの見える化や購買担当者への定期的な教育による下請法の順守、コンプライアンスの徹底により、迅速かつ公正な取引を行っています。

 サプライチェーン・マネジメント

サプライヤー行動規範

SCREENグループでは「CSR憲章・行動規範」、RBA行動規範などを参照した「SCREENサプライヤー行動規範」を作成し、公開しています。サプライヤーの皆さまにも、同じサプライチェーンを構成する一員として、関連法令の順守、人権の尊重、環境保全および製品・サービスの安全などに関するご理解、ご協力を頂いています。特に、取引額上位240社を含む、事業活動に関わりの深いすべての重要サプライヤー*1からは、同規範を順守いただくための同意書を取得しています。

*1 取引額上位のサプライヤー、主要機種の部品や代替不可能な部品を取り扱うサプライヤーなど

 SCREENサプライヤー行動規範

CSR調査

重要サプライヤーに「SCREENサプライヤー行動規範」に基づく定期的なCSR調査への協力を依頼しており、改善が必要と判断したサプライヤーには是正を要請しています。2025年3月期の調査では、90%を超えるサプライヤーから回答を頂きましたが、重大なリスクのあるサプライヤーは確認されませんでした。また、調査後には評価結果説明会を通じ、結果のフィードバックや是正ポイントの説明を実施。さらに、社外の専門機関と連携し、サステナビリティへの取り組みの動向に関する教育も行いました。

紛争鉱物調査

責任ある鉱物調達の取り組みとして、サプライヤーに対しCMRT/EMRT*2を使用した対象鉱物の製錬/精製所の特定を行っています。2025年3月期には、一部のサプライヤーに対し製錬所の見直しなどを要請し、改善に努めています。こうした取り組みの中で、万一重大な

懸念事項が判明した場合には、調達先と連携を取り、迅速な改善に向けた対応を行います。

CMRT/EMRT(コバルト)調査結果

	2024年 3月期		2025年 3月期	
	3TG*3	3TG	コバルト	
調査回答率	100%	92%	100%	
製錬所/精製所総数	341社	363社	83社	
コンフォーマント*4認証を受けた製錬所/精製所数(取得中を含む)	223社	238社	47社	
コンフォーマントに適合した製錬所の比率	65.4%	65.6%	56.6%	

*2 CMRT/EMRT:RMI (Responsible Minerals Initiative) の紛争鉱物報告テンプレート。CMRTは3TGの調査に、EMRTはコバルトの調査に使用


*3 3TG:紛争鉱物の一種である「スズ」「タンタル」「タングステン」「金」を指す。

*4 コンフォーマント:紛争に関与していないこと、人権侵害などの問題がないことを、第三者監査によって適合認定された製錬所/精製所を指す。

グリーン調達基準

「SCREENグループ グリーン調達基準」では、環境負荷低減に向けた調達活動として、次の内容を調達先に依頼しています。

- 1 グリーン調達に関する合意書の提出
- 2 調達先における環境マネジメントシステムの取り組み
- 3 納入品に使用されている化学物質名、含有量などの情報の提供
- 4 使用禁止物質不使用保証書の提出

 グリーン調達基準

サステナビリティ関連情報の配信

「SCREEN Supply Chain Sustainability Site」では、サプライチェーンにおける気候変動対応、企業と人権の課題、企業による化学物質管理への取り組みなどをテーマに、メールマガジンの発行、ウェビナーの開催、動画の配信を通じて、サプライヤーの皆さまに情報を提供しています。

パートナーシップ構築宣言

サプライチェーンにおける取引先や価値創造を図る事業者の皆さまとの連携・共存共栄を進め、新たなパートナーシップを構築するため「パートナーシップ構築宣言」を公表しています。



コンプライアンス

コンプライアンス体制

SCREENグループは、企業理念に基づく行動原則、グループの全役員・従業員が心掛けるべき行動規範を定めた「CSR憲章・行動規範」、およびコンプライアンスに関する行動方針を定めた「コンプライアンス方針」のもと、各国・各地域の法令や社会規範を順守し、公正正大に良識ある企業活動を展開しています。法務・知的財産担当役員およびコンプライアンス担当役員主導のもと、グループ全体のコンプライアンス意識の向上や浸透に取り組むとともに、法務・知的財産室およびコンプライアンス室が中心となり、各国・各地域における法令・規則や国際的なルールの順守の推進、そのための各種教育に取り組んでいます。また、年3回開催されるサステナビリティ委員会では、グループ各社のコンプライアンスへの取り組み状況の確認や情報共有を行っています。

コンプライアンス教育

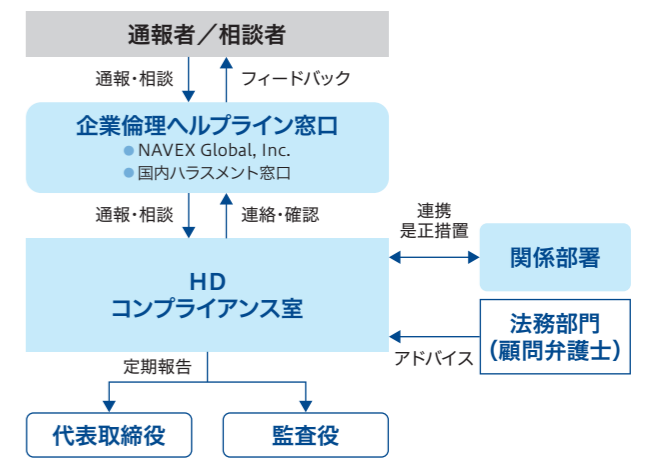
グループの役員・従業員などを対象に、コンプライアンス基礎教育、階層別教育、専門家教育、「CSR憲章・行動規範」教育に取り組むとともに、個別のコンプライアンステーマに関する教育を実施しました(2025年3月期:延べ68回)。また、2025年3月期に発覚した収益認識に関する不適切行為事案を受け、対象事業会社および同件に関係したグループ会社に対して、該当事案を題材とした教育を実施し、コンプライアンス意識の浸透・徹底を図りました。併せて、グループ全体に、法令、社内規定、ルールなどの順守についての注意喚起を行うとともに、内部通報制度のより一層の周知を行いました。今後も、グループ全体に対して、上記事案を踏まえたコンプライアンス教育を強化します。

内部通報制度

各国・各地域における法令・規則、国際的なルール、企業倫理や社内規定への違反が疑われる行為やハラスメントの早期発見、不正・不祥事の未然防止を目的に、内部通報制度「企業倫理ヘルプライン」を導入しています。賄賂、過剰接待、癒着などの腐敗防止を含め、グループの全役員・従業員、取引先などを対象に、オンライン通報窓口を設置している他、改正公益通報者保護法に準拠し、匿名性の確保や秘密保持に加え、通報による不利益な取り扱いが行われないよう、ルールを定めています。なお、各種法令や企業倫理の順守状況については、定期的な監査

(内部監査)を実施しています。(2025年3月期の通報件数:38件/全件対応済み)

内部通報対応概要



税の透明性

「CSR憲章・行動規範」において、「透明性の高い経営の実践」「法令・社会規範の順守」を制定。税務面では現地の税制を順守し、適正な申告・納税を行っています。また、各国・各地域の移転価格税制やOECD移転価格ガイドラインなどに沿った移転価格ポリシーを制定し、グループ会社間の取引価格の設定・検証を実施。なお、租税回避を意図した税務プランニングやタックスハイブンは使用しません。

安全保障貿易管理

武器や軍事転用可能な貨物・技術が、脅威国家やテロリストなどに渡ることを防ぐため、安全保障貿易管理に取り組んでいます。各国・各地域の輸出関連法規の最新情報を入手してグループ内に周知し、輸出する貨物や技術への該当状況および用途・需要者を確認する輸出管理規定を定め、順守しています。なお、当社グループの各事業会社はAEO制度に基づく「特定輸出者」として、定期的な法令監査のもとで貨物管理を行っています。

競争法順守・腐敗防止

独占禁止法などの競争法違反や、贈収賄、会社資産の不正利用といった腐敗行為の未然防止のため、「CSR憲章・行動規範」においてこれらの行為を禁止し、リスクマネジメント体制のもと、社内教育を通じた役員・従業員の啓蒙など必要な対策を行っています。2025年3月期、反競争的行為および贈収賄などによる法違反は発生していません。

ESG ～価値創造の基盤～

リスクマネジメント

SCREENグループでは、「SCREENグループリスクマネジメント要綱」および関連規定に基づいて、ビジネスリスクの洗い出しとその軽減に向けた取り組みを行うとともに、持株会社(HD)がリスクマネジメント推進体制を構築し、グループ全体のリスクマネジメントを運用しています。

リスクマネジメント推進体制

当社グループの企業価値にマイナスの影響を及ぼす恐れのあるリスクを軽減するため、HD代表取締役 取締役社長を最高責任者とし、各グループ会社の社長などを各社のリスクマネジメント責任者とする全社横断的なリスクマネジメント体制を確立しています。

その中核に「グループリスク委員会」をおき、リスクマネジメントの運営および方針を策定し、企業価値毀損の未然防止・最小化の視点から、グループ全体に内在するリスクとその状態を把握しています。また、年度ごとの経営環境の変化に応じたグループ重要リスクの設定により、リスク管理の方向性を定め、顕在化の予防に取り組んでいます。

なお、グループ重要リスクは、グループリスクリストを

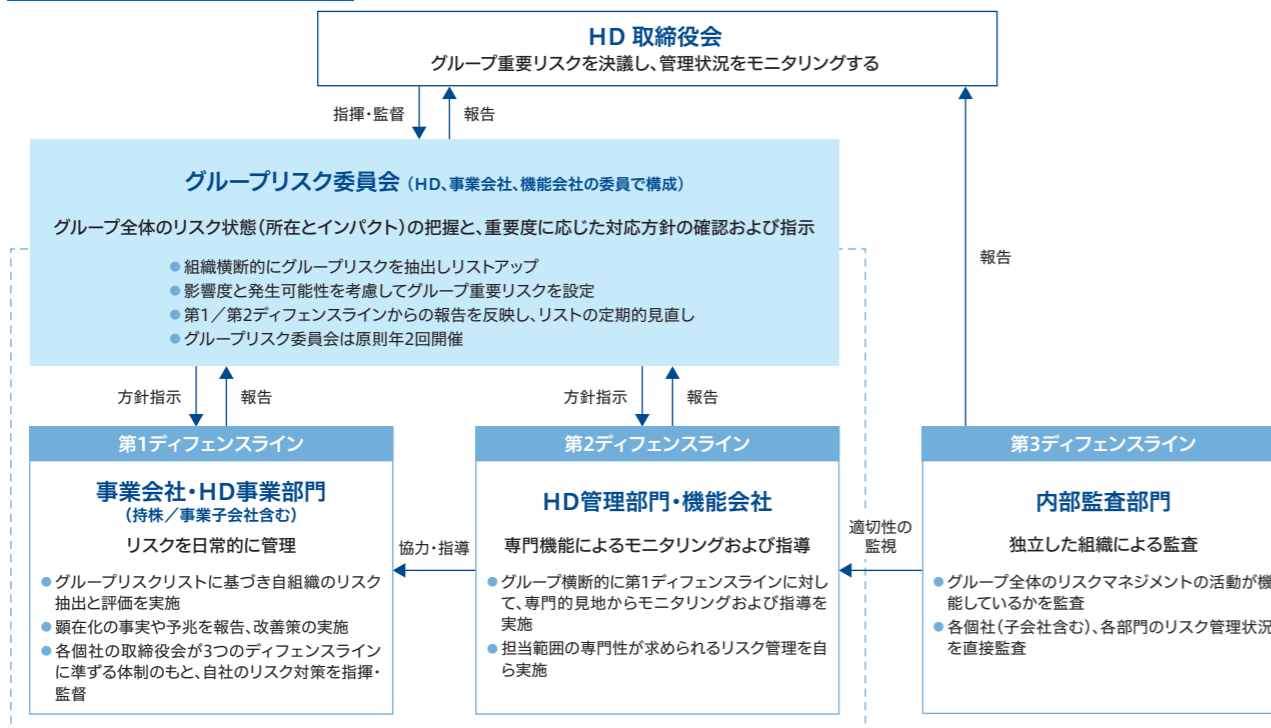
もとに、委員会での協議によって重要と考えられるリスクを当期のグループ重要リスクとして選定し、HDの取締役会の決議を得て決定しています。さらに、3つのディフェンスライン*の考え方で、個々のリスク管理の担当と役割を定め、現場と経営層がリスク情報を共有するガバナンス体制を構築しています。

* 第1ディフェンスライン: 事業会社系グループ会社など
第2ディフェンスライン: HD管理系部門・機能会社
第3ディフェンスライン: HD内部監査部門

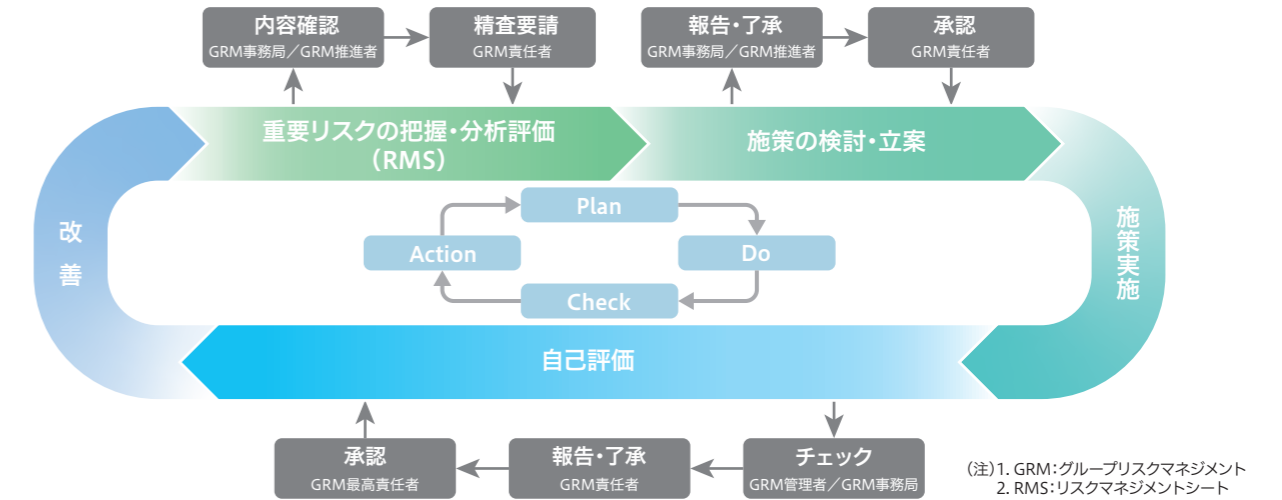
さらなる実効性強化に向けて

前期に引き続き、2025年3月期においても、第1ディフェンスラインの4つの事業会社と担当第2ディフェンスラインとの間で面談を実施し、グループ重要リスクの項目を中心に、第2ディフェンスラインがレビューし、リスク低減活動をサポートする運用を実施しました。グループ全社で同じ基準で評価を実施することを目的として、2024年3月期から導入したリスク評価のクライテリアを使用した評価の考え方にに基づき、第1ディフェンスラインのリスク評価値の妥当性だけでなく、具体的な対応策の妥当性やサポート内容も議論するなど、運用を深化させています。

リスクマネジメント体制・役割



重要リスクマネジメントの運用フロー



グループ重要リスク(2026年3月期)

No.	リスクカテゴリー	グループ重要リスク 概要	対応策(例)
1	内部統制・コンプライアンス	● 不正、不適切な行為の発生 (内部統制の不備、コンプライアンス意識の欠如/低下など)	● 業務フローの再点検とチェック機能の強化 ● コンプライアンス教育の徹底
2	経営計画、収益性	● 顧客の設備投資状況の急激な変化	● 顧客の設備投資計画状況のモニタリング ● 毎月の損益予測により、必要に応じて利益改善策の立案・実施
3	SCM	● SCMもしくは生産に起因した在庫増 (調達部材、保守パーツ、仕掛品、製品在庫などの余剰)	● 在庫管理委員会によるモニタリング ● ものづくり改革による製造リードタイムの短縮、滞留在庫の削減など
4	技術・製品	● 市場シェアの低下 (新技術/新製品の開発遅延、営業力の低下)	● 顧客ニーズを正確に理解した製品開発戦略の立案 ● 開発ロードマップに基づく製品の開発およびリリース
5	安全な職場環境	● 労災事故の発生	● 労災の芽をあらかじめ摘み取る取り組みの強化
6	情報システム、SCM (サプライヤー管理)	● 情報セキュリティの各種トラブル ● サプライヤーへのサイバー攻撃	● EDR (Endpoint Detection and Response) による端末操作、サーバー処理の常時監視 ● 秘密度ラベル導入による顧客情報の暗号化 ● 主要サプライヤーへのセキュリティ対応状況の調査
7	次世代育成	● エンゲージメントの低迷	● エンゲージメントサーベイの結果の分析、対策の実施 ● 企業理念、存在意義、CSVのさらなる浸透
8	次世代育成	● 後継者育成の遅延	● タレントレビューによる次世代経営人材の計画的な育成 ● 社内教育プログラムによる次世代経営者育成施策の実施
9	環境規制の強化	● 環境負荷低減の対応の遅れ (事業活動/製品によるGHG排出量)	● Scope3に適合する認定制度(スーパーグリーンプロダクツ)の運用 ● 売上に占めるスーパーグリーンプロダクツ比率の計画的な拡大

WEB リスクマネジメント

BCP(事業継続計画)

当社グループでは、自然災害や感染症によるパンデミックの発生といった緊急事態に備え、従業員およびその家族の安全を最優先とした災害対策を実施しています。大規模災害が発生した場合でも、製品やサービスの供給責任を果たし続けるため、事業継続マネジメントシステムの国際規格である「ISO 22301」の認証を取得し、早期復旧が可能な、実効性の高いBCP体制を構築しています。

緊急体制の整備

災害発生時に迅速に従業員の安否を確認できる「安否確認サポートシステム」と、災害の被害状況を正確かつ迅速に確認・共有できる「災害掲示板システム」を採用しており、これらのシステムを実際に使用した訓練や、大規模災害を想定した総合演習を計画的・継続的に実施しています。また、2024年3月期までに国内・海外の全てのグループ会社でBCP策定を完了させ、2025年3月期には海外も含めた災害対応演習を実施しました。さらに国内では、サプライヤーとのBCP連携の強化や、工場火災を想定した避難訓練の実施など、当社グループ全体の事業継続対応力の拡充と底上げを行いました。

安定的な部品調達

サプライヤーの被災状況を確認できるシステムの導入や、主要部品の代替、調達先の多様化、ロジスティクスの複線化など、調達面でのBCP強化にも取り組んでいます。また、被災時の顧客へのフィールドサービス体制の強化、サプライヤー各社に対するBCP体制構築状況の調査実施など、バリューチェーン全体でのBCPを展開しています。

ESG ～価値創造の基盤～


コーポレート・ガバナンス


基本的な考え方

SCREENグループは、企業の在り方・存在意義を明確にした企業理念のもと、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組むことにより、企業経営において透明性、健全性や効率性を追求し、株主をはじめとするすべてのステークホルダーの総合的な利益の確保を目指しています。

当社グループでは、これを実現するためにはコーポレート・ガバナンスの実効性の確保が不可欠との認識を有しており「経営大綱」、および企業理念に基づく行動原則とグループ全員が心掛けるべき基準を定めた「SCREENグループCSR憲章・行動規範」、ならびにグループ会社の管理方針・管理体制などを規定する「SCREENグループ経営要綱」を定めるとともに、グループの全役員・従業員

が順守すべき各種規定類を定め、グループ内のガバナンスを強化しています。

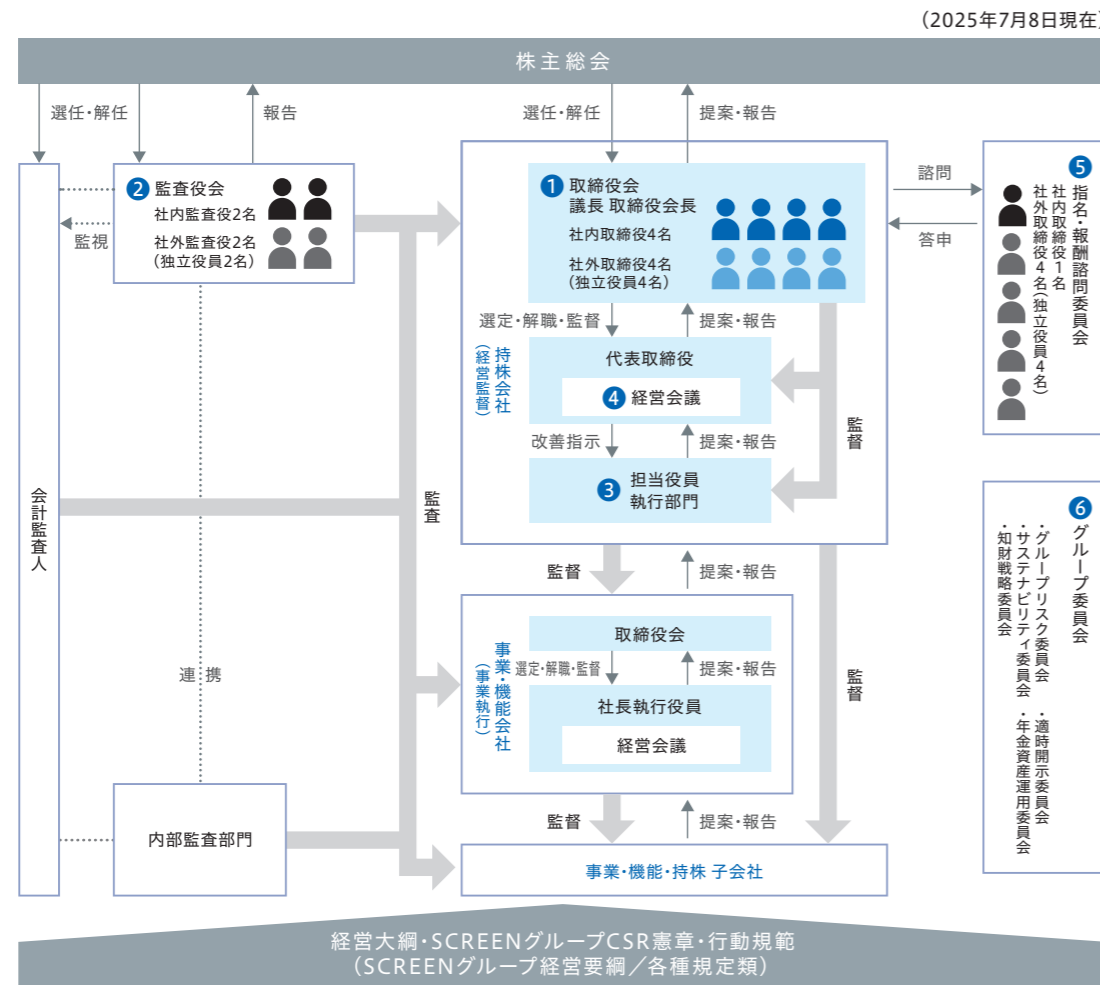
 コーポレート・ガバナンスに関する報告書(2025年7月8日)

 コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、監査役会設置会社の形態のもと、取締役会がその機能を最も効率的・効果的に発揮するように取締役会の多様性を確保し、当社グループの中長期的な企業価値向上に資する経営上の意思決定を行うために、経営の監督がグループ全体に行き届くよう、バランスを考慮した体制を構築しています。

コーポレート・ガバナンス体制図



(注) ①～⑥: この後解説しています。

① 取締役会

機関構成

取締役会は現在、取締役8名(うち、社外取締役4名)で構成されています。

取締役会は、グループ経営の基本方針や基本戦略、業務執行に関わる重要事項の決定・承認、および業務執行の監督を行っており、原則月1回の定例開催の他、必要に応じて臨時の取締役会を開催しています。

当社では、取締役会規則において、「経験や専門性が異なる多様な取締役で構成するとともに、取締役会がその機能を最も効率的・効果的に発揮でき、かつ経営の監督がグループ全体に行き届くようバランスを考慮した員数として、3分の1以上の社外取締役を含む13名以内で組織する。」と規定し、取締役人数について、当社の経営環境の変化やそれぞれが担当する職務の状況などを考慮し、最適な人数としています。また、3分の1以上の社外取締役を選任することにより、経営監視機能を強化し、経営の客観性を維持しています。

なお当社は、取締役の経営責任を明確にし、経営環境の変化に迅速に対応できる経営体制を構築するために、取締役の任期を1年としています。

(注) 取締役会の出席状況は、「役員一覧」(p. 71)に記載しています。

取締役の責務ならびに取締役・監査役候補者の選任および取締役の解任


「株主に対する受託者責任を認識し、適切な権限行使を行い、当社グループの持続的な企業価値向上に責任を負う」ことを、取締役の責務としています。


取締役・監査役候補者の選任にあたっては、当社で定める「取締役・監査役候補者選任基準」に基づき人選した候補者について、「指名・報酬諮問委員会」(委員の過半数は社外取締役)に諮問を行い、その答申を経て、取締役会の決議によって決定します。

社外取締役・社外監査役については、多面的な視点から経営の客観性を担保する考えのもと、経験や専門性を勘案して選任しています。また、東京証券取引所の定める独立性基準、および当社が独自に定める「社外役員の独立性に関する基準」に照らし合わせ、独立性を確保しており、社外取締役4名と社外監査役2名全員を独立役員として、東京証券取引所に届け出しています。

取締役の解任にあたっては、当社で定める「取締役解

任基準」のいずれかに該当する場合、「指名・報酬諮問委員会」に解任に関する諮問を行い、その答申を経て、取締役会で決議の上、株主総会の決議によって最終確定します。

 取締役および監査役候補者選任基準ならびに取締役解任基準について

 社外役員の独立性に関する基準

取締役・監査役へのトレーニング

当社では、新任の社内取締役および社内監査役には、就任時に求められる役割と責務、関連法規などを十分に理解できるよう、外部講習を受講する機会を設け、その費用は当社が負担しています。社外取締役および社外監査役には、就任時に当社の事業内容、財務状況、組織など、基礎知識を習得する場を提供しています。また、就任後においてもその役割および責務を果たすために、必要な知識を習得する機会を提供しています。取締役会では主要事業会社から3カ月ごとに事業報告が行われており、取締役・監査役が技術、事業、業界などに関する最新動向を把握できる機会を提供しています。

なお、これらのトレーニングは、今後も継続的に実施してまいります。

政策保有株式について

当社が持続的に発展していくためには、多様な企業との幅広い協力関係が必要であり、当社の中長期的な企業価値向上の観点から、経営戦略上必要と考えられる株式については、政策的に保有することがあります。その必要性に関しては、取引状況、財政状態への影響、資本コストとの比較、保有目的などを勘案し、総合的観点から毎年取締役会で検証しています。その結果、保有継続が必要でないと判断した株式に関しては、投資先企業と対話した上で縮減することを方針としています。なお、コーポレートガバナンス・コード導入年度(2016年3月期)以来2025年3月期までの過去10カ年において、41銘柄、92億円の政策保有株式を売却しました。

政策保有株式に係る議決権行使は、投資先企業の経営方針を尊重した上で、当社の中長期的な企業価値向上の観点から判断しています。特に、重大な不祥事があった場合、または、株主価値を毀損する恐れのある議案の場合は、必要に応じて対象企業と対話を行い、慎重に判断しています。また、当社は、投資先企業より当社株式の売却などの意思が示された場合においても、取引縮減を

ESG ～価値創造の基盤～

示唆するような、売却などを妨げる行為は行いません。

取締役会 議題

取締役会での議題(審議案件)は、以下のとおりです。

議題	件数 (2024年3月期)	件数 (2025年3月期)
経営戦略関連	24	17
決算(配当含む)、財務戦略関連	16	20
ESG(サステナビリティ、コーポレート・ガバナンス、内部統制、コンプライアンス、リスクマネジメント)	4	4
人事戦略関連	9	8
総務関連	7	4
合計	60	53

(注) 書面決議事項を除きます。

取締役会の実効性に関する評価
および今後の取り組み

当社取締役会は、コーポレート・ガバナンスを有効に機能させるために、取締役会がどのように貢献しているかを検証し、課題を抽出して改善を図る目的で、取締役会自身が取締役会の実効性の分析・評価を実施しており、その結果の概要を開示しています。分析・評価については、第三者機関の助言を得て実施し、当社外(他社)の評価結果との比較も行っています。

当社取締役会では、これらの分析・評価を踏まえ、対応策の策定とその実行を進め、取締役会の機能を向上させ、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を進めていきます。

2025年3月期評価結果

取締役会はその役割・機能を概ね適切に果たしていると評価しました。

評価が向上していた主な項目(2024年3月期比)

- 個別の政策保有株式についての具体的な検証の実施
- 取締役会決議に至るまでの適切な時期における、社内取締役による経営上の論点の説明、および議論の対立軸、関連情報の共有
- 役員が求めるトレーニング機会の提供

改善の余地があるとされた主な項目

- グループ全体の事業ポートフォリオの方針決定と定期的な見直しの実施
- DX推進のための体制構築と監督
- 人財戦略の適切な監督
- 内部統制システム構築および運用状況の監督
- 潜在的なリスクと対処方法、危機管理体制の監督

今回の取締役会実効性評価において抽出された5つの課題については、取締役会に加え、オフサイトミーティングなどを利用することにより、事業ポートフォリオ、DX、人財戦略などの個別テーマに関しての議論を深める機会を創出していきます。内部統制やリスクに関しては、監督機能の強化をより一層進めていきます。また、今回の評価結果を踏まえ、当社取締役会ならびに社内関係部署において改善を進め、さらなる取締役会の実効性向上に努めていきます。

ご参考:2024年3月期評価結果

取締役会はその役割・機能を概ね適切に果たしていると評価しました。

評価が向上していた主な項目(2023年3月期比)

- 経営戦略や経営計画におけるグループ全体の潜在的なリスクとその対処方法についての議論の実施
- 取締役・監査役と内部監査部門との連携

改善の余地があるとされた主な項目

- グループ全体の将来における事業ポートフォリオの方針決定と定期的な見直しの実施
- 中核人財の多様性確保の考え方や、その目標、人育成方針・社内環境整備方針についての適切な議論
- 役員に求められるトレーニングの機会の提供

2024年3月期評価において認識した課題とその取り組み

グループ全体の将来における事業ポートフォリオの方針決定と定期的な見直しの実施

- 中期経営計画「Value Up Further 2026」において目指すべきポートフォリオへの見直しおよび取締役会での報告の実施

中核人財の多様性の確保の考え方や、その目標、人育成方針・社内環境整備方針についての適切な議論

- 取締役会における、働き方改革、エンゲージメント向上に向けた人事施策とその状況などに関する定期報告の継続実施(年2回)

役員に求められるトレーニングの機会提供

- 他事業所での取締役会および見学会の継続開催(年1回)
- 当社ならびに事業会社・機能会社の役員との情報交換・意見交換の機会創出

② 監査役会

監査役会は、監査役4名(うち、2名は当社が定める独立性要件を満たす社外監査役)で構成されており、原則月1回の定例開催の他、必要に応じて臨時の監査役会を開催しています。監査役は、監査役会が定めた監査方針、監査計画などに従い、取締役の職務執行に関する適法性監査を行うとともに、日常の監査を通じて妥当性の観点から監視しています。また、監査役会は、監査役監査の実効性を高めるため、内部監査部門、グループ会社の監査役および会計監査人との連携を図っており、それぞれが行った監査の実施状況と結果などの報告を定期的に受けるとともに、意見交換を行っています。なお、監査役の職務を補助するため、専任の従業員を配置した監査役室を設置しています。

監査役会における具体的な検討内容は、以下のとおりです。

- 監査方針、監査計画、および職務分担
- 監査役会監査報告書
- 実地監査、会計監査人との連携、社内関係部門との連携をはじめとする、監査活動の年間レビュー
- 内部統制システムの整備・運用状況
- 「Sustainable Value 2026」の進捗状況
- 取締役会議案の事前審議
- 会計監査人に関する評価および報酬の同意
- 会計監査人の非保証業務への同意
- 子会社における不適切な会計処理に関する再発防止策の適正性

(注) 監査役会の出席状況は、「役員一覧」(p. 72)に記載しています。

③ 執行役員制度

当社グループでは、業務執行の迅速化、責任の明確化を目的に執行役員制度を採用しています。取締役会において定められた基本方針や基本戦略に基づき、執行役員が効果的な業務を執行しています。

④ 経営会議

CEOを議長とし、常勤取締役、事業・機能会社社長、および議長が任命した執行役員などで構成される経営会

議は、原則月1回以上開催し、経営執行の審議を行い、取締役会および代表取締役の意思決定を補佐しています。

⑤ 指名・報酬諮問委員会

当社は、取締役・監査役・執行役員などの候補者の選任・解任や、報酬などに対する透明性と客観性を高め、取締役会の監督機能の強化を図ることを目的として、社外取締役と取締役会議長で構成する「指名・報酬諮問委員会」(委員の過半数は社外取締役)を任意の機関として設置しています。HD、事業・機能会社における、取締役、執行役員の選任・解任、および取締役報酬については、諮問を受け当委員会では審議し、答申しています。2025年3月期は、同委員会を6回開催しました。

ESG ～価値創造の基盤～

役員報酬

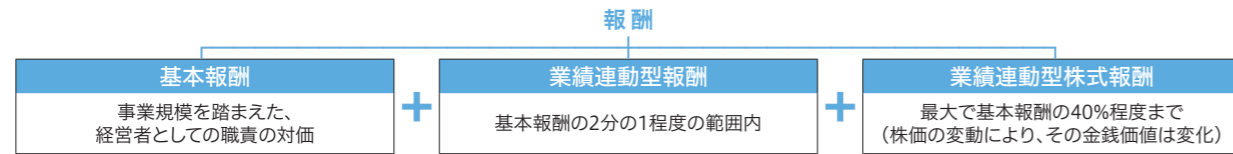
取締役の報酬は、ステークホルダーの期待に応え、当社グループの中長期的な企業価値向上を図るインセンティブとして、各役員役割や責任に応じた報酬体系とすることを基本方針としています。なお当社では、2005年に役員退職慰労金制度を廃止しています。

取締役および執行役員の報酬は、以下のとおり固定報酬としての「基本報酬」と、短期の業績連動報酬としての「業績連動型報酬」という2つの金銭報酬に加え、短期から中長期の業績、企業価値(株主価値)に連動する株式報酬としての「業績連動型株式報酬」の、3つから構成されます。

なお、社外取締役の報酬は「基本報酬」と「業績連動型報酬」のみとしています。また、監査役報酬は「基本報酬」のみであり、株主総会で決議した監査役全員に対する報酬などの総額の範囲内で、監査役会で協議し決定しています。

取締役における個人別の報酬などの決定にあたっては、「指名・報酬諮問委員会」に諮問を行い、その答申を経て、株主総会で決議した取締役全員に対する報酬などの総額の範囲内で、代表取締役に一任することを取締役会で決議しています。執行役員の個人別の報酬については、「指名・報酬諮問委員会」に諮問を行い、その答申を経て、代表取締役が決定しています。

取締役報酬体系



各取締役報酬の支給割合の決定に関する方針

- 「基本報酬」は、事業規模を踏まえた当社の経営者としての職責の対価として支給します。
- 「業績連動型報酬」は、「基本報酬」の2分の1程度の範囲内で支給します。
- 「業績連動型株式報酬」は、最大で「基本報酬」の40%程度まで付与する設計となっています。ただし、株価の変動により、その金銭価値は変化します。

業績指標

2025年3月期業績連動型報酬に係る、主な指標の達成度の基準および実績

業績指標	達成度の基準	実績
営業利益率	15.4%～17.9%超	21.7%
ROIC	15.0%～17.9%超	24.7%
環境・安全の指標	事業活動によるGHG排出量 54.7%削減(2019年3月期比)	56.6%削減

(注) 2025年3月期における各業績指標の達成度を測る目標として、その基準を定めています。

- 業績を測る指標には、経営基盤の強化を意図し、中期経営計画の指標である営業利益率、ROIC、加えて社会的価値の向上として環境・安全の指標などを使用しています。
- 各指標の達成度を点数換算し、「業績連動型報酬」の額を決定しています。(下表「業績指標」を参照)

(注) 役員報酬に関する詳細は「第84期有価証券報告書」の67ページに記載しています。

WEB 第84期有価証券報告書

報酬

役員区分ごとの報酬などの総額、報酬などの種類別の総額および対象となる役員の員数(2025年3月期)

役員区分	報酬などの総額 (百万円)	報酬などの種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数(人)
		基本報酬	業績連動型報酬	業績連動型株式報酬	
取締役(社外取締役を除く)	453	208	166	77	4
監査役(社外監査役を除く)	52	52	—	—	3
社外役員	77	56	21	—	7

(注) 上記には、2024年6月21日開催の第83回定時株主総会の終結の時をもって退任いたしました監査役1名および社外役員1名を含めています。

6 グループ委員会

当社グループでは、グループ委員会を運営することで、グループ全体のコーポレート・ガバナンスの強化を図っており、各委員会では目的に応じたモニタリングや議論を行い、適宜、取締役会など定められた機関に報告しています。

2026年3月期には、従来のCSR委員会とグループEHS委員会を統合し、新たに「サステナビリティ委員会」を設け、社会的価値向上の観点から、EHS(環境・健康・労働安全)を含むサステナビリティ戦略全般の推進に取り組んでいます。

(2025年7月1日現在)

	構成*	目的	審議内容(2025年3月期) 【開催回数(2025年3月期)】
グループ リスク 委員会	<ul style="list-style-type: none"> ● 最高責任者:CEO ● 委員長:経営戦略本部長 ● 委員:会長、CFO、取締役、関連担当部門の執行役員、事業・機能会社の社長 	SCREENグループ内外の環境の変化を捉え、グループ横断的にリスク管理を行うために、当社グループ全体におけるリスクを俯瞰的に洗い出す。その上で、グループ重要リスクとして設定し、リスク評価の上、重要度に応じた対応方針を策定する。	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ重要リスクの設定 ● グループ重要リスクの管理状況の確認と必要な対策の検討を実施【2回(7月、2月)】
NEW サステナ ビリティ 委員会	<ul style="list-style-type: none"> ● 責任者:CEO ● 委員長:サステナビリティ戦略本部長 ● 委員:会長、CFO、取締役、各戦略本部長、事業・機能会社の社長およびCSR担当役員、EHS管理責任者 ● オブザーバー:監査役 	サステナビリティ課題に関わる重要なテーマなどを報告・審議する。また、当委員会での報告・審議などを通じてサステナビリティの課題解決に向けた企業活動に取り組み、当社グループの社会的価値向上を実現する。	2026年3月期から「CSR委員会」と「グループEHS委員会」を統合して設置。【3回】 2025年3月期(統合前) CSR委員会【2回】 <ul style="list-style-type: none"> ● 「Sustainable Value (SV) 2023」総括、「SV 2026」進捗・課題報告・協議 ● サステナビリティ課題の提案、協議、報告 ● 各社CSR活動状況の共有 グループEHS委員会【3回】 <ul style="list-style-type: none"> ● 各社のBCP、EHS目標・実施計画の決定/見直し/進捗、課題/不適合の確認と改善指示 ● 各分科会・ワーキンググループからの提案の審議 ● マネジメントレビュー
知財戦略 委員会	<ul style="list-style-type: none"> ● 委員長:CEO ● 委員:各戦略本部長、執行役員3名、事業会社の知財戦略担当役員、およびIP社長 	当社グループ全体の知財戦略活動に資する情報共有、および企業価値向上、競争優位を支えるグループ横断的な知財施策などについて協議を行い、知財・無形資産の創出・維持、強化に取り組む。	<ul style="list-style-type: none"> ● 中期経営計画における知的財産施策の進捗および今後の取り組みを協議 ● 半導体の新市場に関する情報の共有・意見交換 ● 知財の見える化情報の共有および評価・活用を協議 ● 各事業の開発ロードマップをベースとした、競争優位性の向上に向けた知財施策についての協議など【2回(8月、2月)】
適時開示 委員会	<ul style="list-style-type: none"> ● 委員長:財務戦略本部長 ● 委員:関連担当部門の執行役員、室長 	当社および当社グループが、金融商品取引法、その他関係諸法令および金融商品取引所の諸規則を順守し、重要な会社情報を適時かつ適切に開示する。	<ul style="list-style-type: none"> ● 重要事実情報の収集 ● 情報の確認と分析 ● 開示要不要の検討 ● 開示方法などの検討【9回】
年金資産 運用委員会	<ul style="list-style-type: none"> ● 委員長:人材戦略本部担当の取締役 ● 委員:人材戦略本部長、財務戦略本部長、関連担当部門長 	運用の基本方針、運用ガイドラインや政策アセットミックスの策定および見直し、資産運用受託機関などの選定・評価および解消などに関して審議する。	<ul style="list-style-type: none"> ● 運用方針の審議 ● 運用状況の報告 ● 確定給付企業年金(DB)の適用利率についての報告【2回】

* 特に記載のない限り、HDを指しています。

ホールディングス体制におけるグループガバナンス体制

当社は、ホールディングス(持株会社)体制を採用しており、機動的かつ大胆な事業執行を可能とするため、事業会社としてそれぞれ分社しています。株式会社SCREENホールディングス(HD)は、グループ経営の基本方針や基本戦略、および経営資源の最適配分を決定・承認するとともに、各社の事業執行の監督機能を担うことにより、事業執行と監督の分離体制を構築しています。

また、事業会社においても執行役員制を採用し、明確な責任と権限を与え、迅速な執行体制を構築しています。その他、各社に経営執行に関する審議を行う経営会議を設置し、HDの取締役会および代表取締役の意思決定をサポートしています。

WEB コーポレート・ガバナンス体制

取締役会の実効性強化に向けて

代表取締役 取締役会長(取締役会議長)

廣江 敏朗



第84回定時株主総会での決議、および、臨時取締役会での承認を得て、取締役会議長に就任いたしました。

これまでCEOとしてSCREENグループをけん引してきましたが、この激動の時代に健全な事業運営を行い、企業価値を継続的に高めていくには、取締役会の実効性を一層強化する必要があると認識しています。

現在、取締役会では、グループ経営の基本方針や業務執行に関わる重要事項の承認を通じて、執行状況を監督しています。その監督責任を確実に果たす仕組みとして、取締役の半数を社外取締役に構成することにより、経営に多様な視点を取り入れ、客観性の維持を図っています。また、業務執行権限を、HDの執行役員および各事業会社の役員などの経営層へと適切に委譲することで、機動性を確保しています。その他、取締役会での意思決定に先立ち、執行側が経営上の論点の説明や関連情報の共有を行うなど、効率的な取締役会の運営を実施しており、第三者機関からも評価を頂いています。その半面、企業価値の向上に加え、事業の規模や意思決定に要求されるスピードが変化中、議案を通じて適切に執行を監督し、重要事項の議論に必要な十分な時間を配分するために、さらなる改善が必要だと認識しています。そこで、取締役会の議題に挙がる決議事項や重要事項の報告において、それらの案件に係る経営への重要性を鑑みた再整理を行いたいと思います。

取締役会の運営にあたっては、執行における重要事項を認識した上で、論点の整理や議論の方法の見直しを進め、業務執行上の重要事項と議論との連動性を高めることで、実効性の向上を目指します。十分な時間をかけて多様な視点から議論を深めることにより、取締役側と執行側の双方が、経営において重視すべきポイントを適切に認識することが可能になるため、実効性の高まりにつながると考えています。また、決議後のモニタリング機能についても改善を図っていきます。従来、決議事項に関する進捗状況は、議長の指示に基づいて報告されていましたが、議題に挙がった案件の議論の内容やその後の進捗を、取締役

が随時確認できる透明性が不十分だったと捉えています。このような取り組みは、決議案件にとどまることなく、報告案件にも拡大し、執行側にも議論の内容に沿った動きを実行していく責任が生じる形に改めていく所存です。

取締役会の役割および責務は、多様な視点を反映させた意思決定を通じて、透明性を持たせながら企業の健全な成長を支え、すべてのステークホルダーへの説明責任を果たすことだと認識しています。そして、議長である私の重要な任務の一つは、取締役をはじめとする関係者が、緊張感を保ちつつ自由闊達に議論できる信頼関係を築くことだと捉えています。

議長就任後、当社グループが持続的に企業価値を向上させていくための課題感を取締役全員と共有し、認識に相違がないことを確認しました。なお、今回の新たなCEOの選任にあたっては、サクセッションプランに基づいて次世代のCEO候補リストを作成した後、指名・報酬諮問委員会での検討を経ていきます。今後も、透明性と客観性を担保したCEO選任プロセスの整備など、株主・投資家さまだけでなく従業員からの関心が高い事項についても、継続的に議論していきます。

当社グループの各事業に求められる知識・経験やスピード感は異なっており、事業方針や戦略、リスク管理体制などの重要なテーマについて、より高度なレベルで議論していくためには、さまざまな立場から、スキルや経験を踏まえた忌憚のない意見や提言が不可欠です。社外取締役の皆さまには、グループ全体への理解を深めていただいた上で活発な議論に参加いただけるよう、取締役会の運営機能の強化、オフサイトミーティングの活用、事業や技術に関するトレーニングの充実化に努め、経営課題に対する認識を一つにしなが、建設的な議論へと導きたいと考えています。

今後も「執行と監督の分離」という基本方針のもと、実効性の高い取締役会の運営を主導し、健全な企業成長を支えながら、中長期的な企業価値向上の基盤を築いてまいります。

社外取締役コメント

取締役会の実効性に関する評価の結果を踏まえ、4名の社外取締役に取締役会の実効性強化に向けて、具体的なご意見を伺いました。

社外取締役
高須 秀視

サムコ株式会社 社外取締役

半導体は近年、技術革新のスピードが一段と加速し、多くの産業の発展を支える役割は重要度を増しています。私は激動の半導体や医療機器の分野で、デバイスやプロセスの研究開発と技術経営に携わり、特にオープンイノベーションを推進してきました。この長年の経験を生かし、多様な視点からの企業価値を高める提言、および、独立した立場からの客観的な目線により、経営の透明性の確保に努めていきます。

先端分野で世界をリードしていくためには、社内外の異分野の方々との積極的な交流を図り、シナジーを創出することが大切です。今後も新たな挑戦に向き合い、より良い企業へと発展するよう尽力していきます。

社外取締役
奥平 寛子同志社大学大学院 ビジネス研究科
准教授

取締役会では毎年、さまざまな試行錯誤を繰り返し、実効性の向上を図ってきました。経済や地政学的な情勢が急激に変化する中、さらなる高みを目指すには、より一層の実効性の強化が必要です。

取締役会で議論した案件の執行状況のモニタリングにあたっては、社外取締役として監査役との連携を進め、執行プロセスの情報共有を求めることも不可欠です。人材戦略においては、社内のバランスや納得感への配慮を前提としつつも、社外のステークホルダーの皆さまの観点から、企業価値向上に資するものであるべきです。新たな体制のもとで引き続き、独立した立場から主体的な働きかけを進めていきます。

社外取締役
梶原 誠慈

東洋紡株式会社 取締役会長

企業価値の持続的な向上には、収益力の拡大という“攻め”と、不要な損失などネガティブな事象を未然に防ぐ“守り”の両面が必要です。足元の“攻め”をいかに行うかは執行における得意分野のため、基本的にはお任せするとしても、10年先、20年先のポートフォリオの構想や、想定外の事態を回避する“守り”の面では、俯瞰的かつ客観的な社外からの「眼」、つまり私たちの知見が有用だと考えます。

社外取締役として、経営の基本方針や重要事項の検討、あるいは執行のモニタリングなどを通して、上述の認識を念頭に置きながら、中長期の視点に基づく当社の企業価値向上に貢献したいと思います。













社外取締役
佐藤 文一九州大学マス・フォア・インダストリ研究所 教授
東北大学共創戦略センター 特任教授

取締役会では現在、法定上の役割に加え、執行の監督や将来の方向性の議論など、必要とされる機能と責任を果たしています。また、透明性の確保、迅速で確かな対応など、取締役会として成すべきことも実行できていると思います。さらに、取締役への情報提供に加え事前の丁寧なレクチャーなど、執行役員を中心に努力されていると感じています。

社会の激しい変化や技術革新が続く中で、経済安全保障など新たな観点への配慮も必要な今、経営判断には多様な視点が欠かせません。異なるバックグラウンドを持つ者で構成されている取締役会では、個々の知見を活用しつつ、忌憚のない議論ができればと思います。

ESG ～価値創造の基盤～

役員一覧／スキルマトリックス／取締役退任のご挨拶 (2025年7月1日現在)

取締役						社外取締役			監査役		社外監査役																		
取締役						社外取締役			監査役		社外監査役																		
取締役						社外取締役			監査役		社外監査役																		
    						  			 		 																		
廣江 敏朗 代表取締役 取締役会長 指名・報酬諮問委員						後藤 正人 代表取締役 取締役社長 最高経営責任者 (CEO)			近藤 洋一 取締役副社長 最高財務責任者 (CFO)		石川 義久 取締役		高須 秀視 取締役 (社外) サムコ株式会社 社外取締役 指名・報酬諮問委員		奥平 寛子 取締役 (社外) 同志社大学大学院 ビジネス研究科 准教授 指名・報酬諮問委員			橋原 誠慈 取締役 (社外) 東洋紡株式会社 取締役会長 指名・報酬諮問委員		佐藤 文一 取締役 (社外) 九州大学マス・フォア・イン ダストリ研究所 教授 東北大学共創戦略 センター 特任教授 指名・報酬諮問委員		太田 祐史 常任監査役 (常勤)		朝永 正雄 監査役 (常勤)		吉川 哲朗 監査役 (社外) 京都みらい法律事務所 所長 弁護士 公成建設株式会社 社外監査役		横山 誠二 監査役 (社外) 横山誠二公認会計士事務所 所長 公認会計士 オーウル株式会社 社外取締役 (監査等委員)	
スキル／経験	経営	●	●	●							●																		
	グローバル	●	●	●		●*2	●	●														●							
	営業／マーケティング	●																											
	研究開発／技術／製造／イノベーション	●	●			●																							
	ファイナンス			●	●			●			●											●							
	サステナビリティ			●	●		●*2		●			●										●							
所有株式数 (株)*1	26,734	24,986	9,908	8,862	3,300	1,400	600	300	4,000	6,526	0	0																	
出席状況 (2025年3月期)	取締役会: 100% (14回/14回) 指名・報酬諮問委員会: -	取締役会: -	取締役会: 100% (14回/14回)	取締役会: 100% (14回/14回)	取締役会: 100% (14回/14回) 指名・報酬諮問委員会: 100% (6回/6回)	取締役会: 100% (14回/14回) 指名・報酬諮問委員会: 100% (6回/6回)	取締役会: 100% (14回/14回) 指名・報酬諮問委員会: 100% (6回/6回)	取締役会: 100% (14回/14回) 指名・報酬諮問委員会: 100% (6回/6回)	取締役会: 100% (10回/10回)*3 指名・報酬諮問委員会: 100% (4回/4回)*5	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (11回/11回)*4 取締役会: 100% (10回/10回)*3	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)	監査役会: 100% (17回/17回) 取締役会: 100% (14回/14回)							

(注) 上記一覧は、取締役・監査役のすべての専門性と経験を表すものではありません。

*1 所有株式数は、2025年6月19日現在のものです。

*2 アカデミアの経験を含みます。

*3 佐藤文一氏と朝永正雄氏の出席状況は、2024年6月21日の就任後に開催された取締役会10回が対象。

*4 朝永正雄氏の出席状況は、2024年6月21日の就任後に開催された監査役会11回が対象。

*5 佐藤文一氏の出席状況は、2024年6月21日の就任後に開催された指名・報酬諮問委員会4回が対象。

SCREENグループでは、企業理念で再定義した存在意義のもと、「経営大綱」において10年後のありたい姿を定め、それをバックキャストして策定した「中期経営計画」に取り組んでいます。当社の取締役は、これら「経営大綱」「中期経営計画」を実現し、持続的な企業価値向上を果たすために、次の重要な役割を担っています。

①経営上の重要事項の決定 ②経営戦略、経営計画の決定 ③執行および取締役相互の監督

これらの役割を担うために、以下のスキルを設定しています。

スキル／経験	定義 (各項目において、3年程度、主管経験があること)	選定理由
経営	会社／法人など(当社グループ会社を含む)における代表者としての経営の経験	中長期的、総合的視点から戦略構築、意思決定、組織けん引を通して、持続的な企業価値の向上を実現するため
グローバル	海外におけるマネジメントの経験	国際情勢、多様な価値観や文化を理解した上で、グローバルな視点での最適解の追求を通して、持続的な成長を実現するため
営業／マーケティング	営業、マーケティングの経験	市場動向や顧客ニーズを的確に捉え、ブランディングも含めたセールス、マーケティングを通して、顧客との信頼関係の持続的な向上を実現するため
研究開発／技術／製造／イノベーション	研究開発、技術、製造、新規事業創出、業態変革の経験	技術動向や顧客ニーズの深い理解に基づき、研究開発および製造を通して、技術、サービス、製品の創造や付加価値の向上を実現するため
ファイナンス	経理、財務、会計、M&Aの経験	経理・財務・会計に関する高度な専門性を生かし、資本政策の策定・実施やM&Aの実行を通して、ファイナンス面からの持続的な企業価値向上を実現するため
サステナビリティ	環境マネジメント、リスクマネジメント、法務、人事、ITの経験	環境負荷軽減や法令順守の徹底に加え、適切なリスクマネジメントや人財戦略などを通して、持続的な成長を支える経営基盤を強化するため

取締役退任のご挨拶

特別顧問
垣内 永次

撮影：海田 悠

6月20日に開催された「第84回定時株主総会」にて取締役会長を退任し、特別顧問に就任いたしました。2011年に取締役に就任し、2014年4月から代表取締役 取締役社長、2019年6月から代表取締役 取締役会長、2023年6月から取締役会長を務めてまいりました。

取締役就任当時はまだ、リーマン・ショックの影響が社内に色濃く残っていました。そのため、社長に就任した時点で「収益構造改革の完遂」「強い事業をさらに強くする」「成長に向けて舵を切る」の3つのメッセージを社内外に発信し続けました。取締役就任当初からIR担当も務め、それまでの事業側での経営経験を基に、多くの機関投資家の方々や個人投資家の皆さま、多様な株主の皆さまと

の対話を通じてご支援を賜り、貴重なご助言や気づきを数多く頂いたと今でも感謝しております。

2015年に金融庁と東京証券取引所が策定した「コーポレートガバナンス・コード」を当社の経営改革の中核に置いた経営を進めました。意識改革の一環として、株主さまへの還元策の数値コミットや、役員への業績連動型株式報酬制度の導入も行き、企業経営経験者や女性の社外取締役への登用など取締役会における多様なスキルマトリックスの実現、審議事項の事前説明や事業状況説明の強化、取締役会事務局のスキルアップなど、取締役会の実効性を高める努力を重ねました。

半導体製造装置事業の大きな進展とともに時価総額も上昇した中で、多くの株主さまからのご期待も大きくなっており、それらにお応えできる執行側の体制と監督側である取締役会の体制が整ってきています。これらの充実が会社の成長を支えていくのは言うまでもありません。

株主をはじめステークホルダーの皆さまには、ますますのご理解、ご支援をお願いしつつ、これまでに頂戴しましたご厚情への感謝のご挨拶とさせていただきます。

企業データ

株主・投資家さまとの対話

IR活動を通じた対話の機会

当社では、IR活動を通して株主・投資家の皆さまに、SCREENグループの経営・事業や財務状況などを、適時かつ正確に分かりやすくお伝えし、より深くご理解いただけるように努めています。また、皆さまから頂いた貴重なご意見などを、取締役会など経営にフィードバックすることにより、企業価値向上に生かすことを目指しています。決算発表後には、CEO、CFO、コーポレートコミュニケーション担当役員、IR担当者などがIR面談やカンファレンスを行う他、ESG関係のテーマを中心に機関投資家・議決権行使担当者との対話（SR面談）にも注力しています。

また、フェアディスクロージャーの観点により、決算説明会の録画データの公開や、スクリプト配信の利用（日本語・英語）など、開示資料の拡充や公開の迅速化に努めています。さらに年1回、機関投資家やアナリストを対象にアンケートを実施し、IR活動における課題を分析するなど、質の向上にも取り組んでいます。

より多くの株主さまに定時株主総会にご参加いただけるよう、同日開催の経営状況説明会と併せてインターネットによるライブ配信も実施しています。

今後もIR活動を通して、適正株価およびバランスの取れた株主ポートフォリオの形成を目指し、投資家の皆さまとの建設的な対話を続けていきます。

対話型IR活動の実績（2025年3月期）

- 決算説明会（CEO、CFOなど）：4回
- 機関投資家・アナリスト（国内・海外）との面談：約390回
- 海外IR活動：2回（欧州・米国）
- 海外機関投資家向けカンファレンス：16回
- 議決権行使担当者向けSR活動：13回
- 個人投資家向け会社説明会：1回
- 機関投資家・アナリスト向け施設見学会：4回
- 個人株主向け工場見学会：1回
- IR Day：1回

Topics

個人株主さま向け工場見学会、社長も対応

2025年3月11日、6年ぶりとなる個人株主さま向け工場見学会を、彦根事業所において開催しました。当日は、600名以上の応募者からの抽選により、34名の株主さまにご参加いただきました。

見学会の前半では、SPE事業における生産性改善の取り組みをご紹介した後、2棟の工場を巡る見学ツアーを実施。洗浄装置ラインアップの主力製品の生産を担う工場「S³-3」と、部品の仕分けやユニットの組み立てを担う工場「S³-5」（2024年竣工）において、部品の仕分けから装置の組み立てに至るまで、クリーンルーム内で行われる実際の工程を、見学用の窓からご覧いただきました。



株主さまに対応するIR部員

また、2025年2月に竣工したばかりの新工場「S³-6」では、水素関連事業についての説明とともに、見学用の窓越



見学窓から工場内をご覧になる株主さま

しに実際の装置をご覧いただき、株主さまからは多くのご質問が寄せられました。

見学会の後半には社長の廣江（現、取締役会長）から、当社グループの事業概要や今後の戦略などについてご説明し、さまざまなご質問をお受けしました。社長自らが語る明快で丁寧な回答に、株主の皆さまも満足された様子でした。

今後も、株主・投資家の皆さまと対話を行う機会を拡充し、当社グループへのご理解をより一層深めていただけるよう、尽力していきます。

基本情報

会社概要（2025年7月1日現在）

会社名：株式会社SCREENホールディングス
 設立：1943年10月11日
 代表者：取締役会長 廣江 敏朗
 取締役社長 最高経営責任者（CEO） 後藤 正人

株式情報（2025年3月31日現在）

株式の状況

発行可能株式総数：360,000,000株
 発行済株式総数：101,589,732株
 株主総数：51,305名
 外国人所有の株式数：25,826,707株（25.42%）
 上場証券取引所：東証プライム
 証券コード：7735

大株主

	持株数 (千株)*1	持株比率 (%)*2
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	18,924	19.74
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	8,687	9.06
日本生命保険相互会社	3,661	3.81
株式会社京都銀行	2,692	2.80
JPモルガン証券株式会社	2,106	2.19
SCREEN取引先持株会シンクロナイズ	1,848	1.92
株式会社りそな銀行	1,825	1.90
株式会社滋賀銀行	1,696	1.76
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	1,653	1.72
株式会社三菱UFJ銀行	1,569	1.63

(注) 当社は、自己株式5,727,039株（発行済株式の総数に対する割合：5.63%）を保有していますが、上記大株主からは除いています。

*1 持株数は、千株未満を切り捨てています。

*2 持株比率は、自己株式を控除して計算しており、小数第3位以下を切り捨てています。

外部からの評価

格付情報

格付機関：株式会社日本格付研究所（JCR）
 格付：A+（見通し：安定的）

評価/インデックスへの組み入れ

当社は、MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数*、FTSE4Good Index Series、FTSE Blossom Japan Index、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index、SOMPOサステナビリティ・インデックス、S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数、Morningstar日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数（除くREIT）、iSTOXX MUTB Japan プラチナキャリア 150 インデックス、JPX日経インデックス400、JPXプライム150指数の構成銘柄です。その他にも、経済産業省の「健康経営優良法人」（2018年～）、「ホワイト500」（2023年～）、「健康経営銘柄」（2024年～）に、それぞれ継続して選定されています。

* MSCIインデックスにおける株式会社SCREENホールディングスの記載、および本誌におけるMSCIロゴ、商標、サービスマーク、インデックス、インデックス名の使用は、MSCIまたはその関連会社による株式会社SCREENホールディングスのスポンサーシップ、推薦、または販売促進を行うものではありません。MSCIインデックスはMSCIの独占的な財産です。MSCIおよびMSCIインデックス名とロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです。

資本金：540億円
 連結従業員数：6,415名（2025年3月31日現在）
 主要事業所：本社、洛西（ホワイトカンパス洛西）、久御山、野洲、彦根、多賀、門前仲町（ホワイトカンパス MON-NAKA）

取引銀行

株式会社三菱UFJ銀行／株式会社りそな銀行／株式会社京都銀行／株式会社滋賀銀行／株式会社日本政策投資銀行

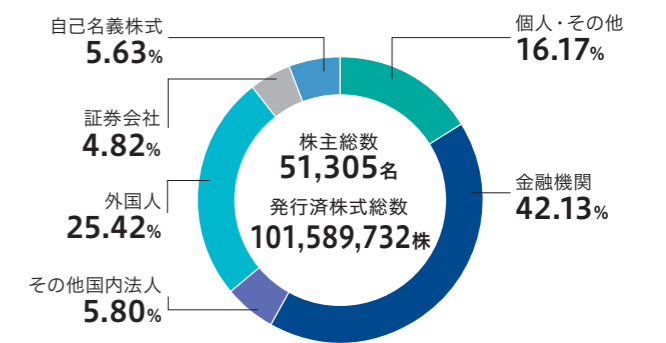
幹事引受証券会社

野村證券株式会社

副幹事引受証券会社

三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社／大和証券株式会社

株式所有者別状況



(注) 持株比率は小数第3位以下を切り捨てており、各項目の比率を加算しても100%になりません。



企業データ

11カ年主要財務・非財務データ

株式会社SCREENホールディングスおよび連結子会社
3月31日に終了した各会計年度

年間	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2025
											単位:百万円	単位:千米ドル
売上高	¥ 625,269	¥ 504,916	¥ 460,834	¥ 411,865	¥ 320,322	¥ 323,249	¥ 364,234	¥ 339,369	¥ 300,234	¥ 259,675	¥ 237,646	\$ 4,168,465
売上原価	389,971	322,399	305,785	277,497	232,310	246,680	263,667	229,838	206,687	178,677	165,192	2,599,810
売上高原価率(%)	62.4%	63.9%	66.4%	67.4%	72.5%	76.3%	72.4%	67.7%	68.8%	68.8%	69.5%	
営業利益	135,683	94,164	76,452	61,273	24,493	12,562	29,645	42,725	33,732	23,557	17,168	904,557
営業利益率(%)	21.7%	18.6%	16.6%	14.9%	7.6%	3.9%	8.1%	12.6%	11.2%	9.1%	7.2%	
親会社株主に帰属する当期純利益	99,467	70,579	57,491	45,482	15,165	5,011	18,059	28,507	24,169	18,816	12,122	663,116
包括利益	91,412	83,988	56,408	43,499	36,438	(907)	13,425	34,934	28,011	11,567	24,018	609,419
営業活動によるキャッシュ・フロー	71,234	96,255	73,906	81,753	57,205	11,812	(37,534)	28,878	49,024	14,721	(1,492)	474,899
投資活動によるキャッシュ・フロー	(21,772)	(43,456)	(12,514)	(9,952)	(6,243)	(11,294)	(19,020)	(11,230)	(5,860)	(2,558)	(6,318)	(145,151)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(46,466)	(35,142)	(20,961)	(4,951)	(27,071)	4,928	36,761	(11,512)	(27,479)	(2,846)	(3,823)	(309,775)
減価償却費	12,831	10,837	8,799	9,501	9,628	8,860	6,883	5,708	5,398	5,030	4,880	85,545
設備投資額	29,729	39,812	29,015	13,410	7,843	7,985	24,089	14,429	8,256	6,352	6,659	198,193
研究開発費	31,705	27,025	24,760	24,036	21,506	21,525	22,825	20,837	17,794	15,166	13,972	211,372

普通株式1株当たり

	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2025
											単位:円	単位:米ドル
当期純利益	¥ 1,023.54	¥ 742.10	¥ 608.17	¥ 488.28	¥ 162.61	¥ 53.69	¥ 193.55	¥ 304.31	¥ 255.98	¥ 198.38	¥ 127.68	\$ 6.82
当期純利益 — 潜在株式調整後	1,022.31	725.54	592.63	463.09	154.09	50.74	185.33	—	—	—	—	6.81
配当金	308.00	223.50	182.50	146.50	45.00	15.00	48.50	55.00	43.50	30.00	17.50	2.05
純資産	4,398.46	3,831.10	3,162.72	2,659.16	2,237.59	1,863.55	1,919.45	1,830.98	1,520.40	1,266.71	1,167.83	29.32

期末現在

	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2025
											単位:百万円	単位:千米ドル
総資産	¥ 671,287	¥ 676,808	¥ 562,816	¥ 459,305	¥ 382,632	¥ 347,965	¥ 380,916	¥ 365,874	¥ 300,660	¥ 270,094	¥ 249,517	\$ 4,475,249
総資本利益率(%)	14.8%	11.4%	11.2%	10.8%	4.2%	1.4%	4.8%	8.6%	8.5%	7.2%	5.0%	
流動資産	480,046	493,661	428,267	338,367	252,887	238,543	263,265	254,756	215,159	188,522	160,367	3,200,307
固定資産	191,241	183,147	134,548	120,938	129,745	109,422	117,651	104,708	85,501	81,572	89,150	1,274,942
流動負債	239,723	286,007	237,137	175,620	120,868	136,879	160,852	175,509	135,576	120,857	92,750	1,598,153
固定負債	10,870	18,889	25,751	35,896	53,216	36,943	40,930	19,784	22,168	28,948	45,253	72,468
純資産	420,694	371,911	299,926	247,788	208,549	174,143	179,134	170,880	142,916	120,289	111,513	2,804,627
自己資本	420,640	371,866	299,888	247,716	208,380	173,942	179,116	170,839	142,805	119,650	110,865	2,804,272
自己資本比率(%)	62.7%	54.9%	53.3%	53.9%	54.5%	50.0%	47.0%	46.7%	47.5%	44.3%	44.4%	
自己資本利益率(%)	25.1%	21.0%	21.0%	19.9%	7.9%	2.8%	10.3%	18.2%	18.4%	16.3%	12.3%	
資本金	54,044	54,044	54,044	54,045	54,045	54,045	54,045	54,045	54,045	54,045	54,045	360,299
利益剰余金	348,996	274,869	229,596	185,804	144,670	130,908	130,274	117,359	92,937	71,602	54,448	2,326,644

発行済株式総数(千株)	101,589	101,589	101,589	101,590	101,590	101,590	101,590	101,590	101,590	101,590	101,590	
従業員数(名)	6,415	6,264	5,987	5,943	5,982	6,074	6,099	5,835	5,422	5,182	5,082	

非財務 主要環境データ

事業活動によるGHG排出量(千t-CO ₂ e)	22.0	27.5	23.9	44.7	50.7	54.8	50.6	54.8	53.4	52.5	52.6	
取水量(千m ³)	2,388	2,316	2,118	2,038	2,046	2,087	2,102	2,063	2,034	2,021	1,840	
廃棄物・有価物排出量(t)	3,238	3,152	3,178	3,462	2,586	2,304	2,765	2,696	2,064	1,848	2,048	

(注) 1. 米ドルは、便宜上、1.00米ドル=150円の為替レートで換算しております。

2. 1株当たり当期純利益は、自己株式を控除した期中加重平均発行済株式数に基づいて算定しております。1株当たり当期純利益—潜在株式調整後は、当期純損失を計上している会計年度および潜在株式が存在しない会計年度については記載しておりません。また、1株当たり純資産は、自己株式を控除した期末発行済株式数に基づいて算定しております。

3. 総資本利益率および自己資本利益率は、それぞれ期首・期末平均総資産および期首・期末平均自己資本に基づいて算定しております。

4. 2016年10月1日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を、さらに2023年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。2015年3月期の期首に当該株式併合および株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益、1株当たり配当金、1株当たり純資産、および発行済株式総数を算定しております。

5. 当社は、取締役等を対象とする業績連動型株式報酬制度を導入しております。なお、株主資本において自己株式として計上されている信託に残存する当社の株式については、1株当たり純資産額の算定上、普通株式の期末発行済株式数から控除する自己株式に含めております(前連結会計年度289千株、当連結会計年度229千株)。また、1株当たり当期純利益および潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上、普通株式の期中平均株式数の計算において控除する自己株式に含めております(前連結会計年度298千株、当連結会計年度246千株)。

6. 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を2022年3月期の期首から適用しており、2022年3月期以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。

7. 2023年3月期より、百万円および千米ドル単位未満の金額ならびに千株未満の株数を切り捨てて表示しております。2022年3月期以前については、百万円および千米ドル単位未満ならびに千株未満の株数を四捨五入して表示しております。

Innovation for a Sustainable World

人と技術をつなぎ、未来をひらく

株式会社 **SCREEN** ホールディングス

〒602-8585 京都市上京区堀川通寺之内上る四丁目天神北町1番地の1
お問い合わせ先: 経営戦略本部 コーポレートコミュニケーション室
www.screen.co.jp/contact/ir

本誌では、当社のフォント製品「ヒラギノ書体」
「ヒラギノユニバーサルデザイン書体」を使用
しています。

