SCREEN

Annual Report 2026

Year ended March 31, 2026

SCREEN グループ
アニュアルレポート
（統　合　報　告　書）

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
技術追究　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

イントロダクション 1
目次／編集にあたって 3
At a glance 5
CEOメッセージ 7
SCREENグループの歩み 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
特集 海外開発拠点「ATCA」の開設 27
財務・非財務ハイライト 29

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 31
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） 33
半導体製造装置事業（SPE） 35
グラフィックアーツ機器事業（GA） 39
ディスプレー製造装置および成膜装置事業（FT） 41
プリント基板関連機器事業（PE） 43
新規事業特集「アドバンスドパッケージ（ADPKG）」 45
知的財産 47

ESG ～価値創造の基盤～

人財 49
環境 55
健康経営／安全衛生 59
情報セキュリティ 60
コンプライアンス 61
サプライチェーンにおける社会的責任の推進 62
リスクマネジメント 63
コーポレート・ガバナンス 65
取締役会議長メッセージ／社外取締役コメント 71
役員一覧／スキルマトリックス 73
株主・投資家さまとの対話 75

企業データ

基本情報 76
11カ年主要財務・非財務データ 77

●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
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アドバンストシステムソリューションズ

事業名は、2026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アドバンスト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：2026年3月期の振り返りをベースに、中長期的に目指す姿の実現に向けた経営の想いと、具体的な成長戦略に沿ったストーリーを展開。
- 補足情報：誌面の都合上、本誌に掲載し切れない関連データは、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」などに準じて編集。

発行時期

2026年9月（年1回発行／前回：2025年9月）

報告期間

2026年3月期（2025年4月1日～2026年3月31日）

（注）1. 一部、2025年3月期以前、2027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、2026年3月期は、2025年4月1日から2026年3月31日を表します。

見通しなどに関する注意事項

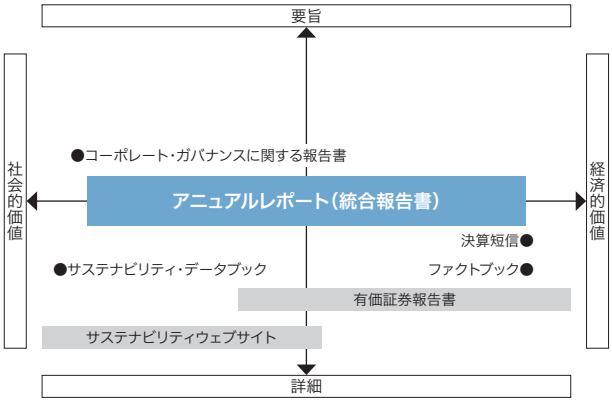
- 本誌に記載されている将来の業績に関する計画、戦略、確信などは、現在入手可能な情報に基づいて当社の経営者が判断したものです。従って実際の業績は、社会情勢、経済情勢などにより、大きく異なる結果となり得ることを、あらかじめご了承ください。
- 本誌に記載されている十億円単位、億円単位、および百万円単位の数字は、単位未満を切り捨て処理しています。（2022年3月期以前の百万円単位の数字は、単位未満を四捨五入処理しています）

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（2026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

www.screen.co.jp

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 ／ 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

アニュアルレポート（統合報告書）

中長期的な価値創造ストーリー

ファクトブック

財務に関する詳細データ

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

サステナビリティ・データブック

非財務に関する詳細データ

人と技術をつなぎ、未来をひらく

At a glance

SCREENグループは印刷業を祖業として、京都を拠点に150年以上の歴史を有しています。
創業以来、印刷事業で培ったエッチング技術を高度化し、半導体やディスプレー関連などのエレクトロニクス分野へ事業領域を拡大してきました。現在では、世界トップシェアを誇る製品群を通じて、先端技術によって社会に貢献するリーディングカンパニーとして、持続的な成長と企業価値の向上を追求しています。

（2026年3月31日現在）

創　業
1868年

設　立
1943年

売上高
6,057億円

営業利益率
20.2%

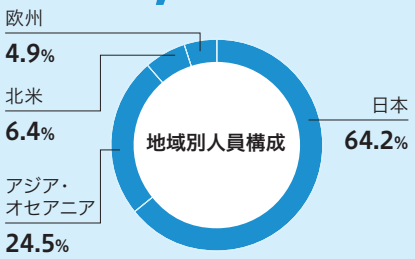
信用格付*
A+ 見通し 安定的
＊ 株式会社日本格付研究所による長期発行体格付

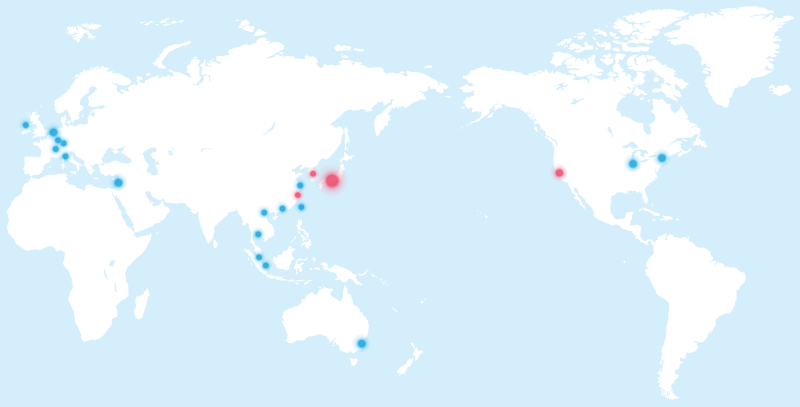
特許保有件数
10,009件

時価総額
1.7兆円（2026年3月末時点） → 2.5兆円（2026年8月末時点）

連結子会社
52社　国内24社／海外28社

連結従業員数
6,884名



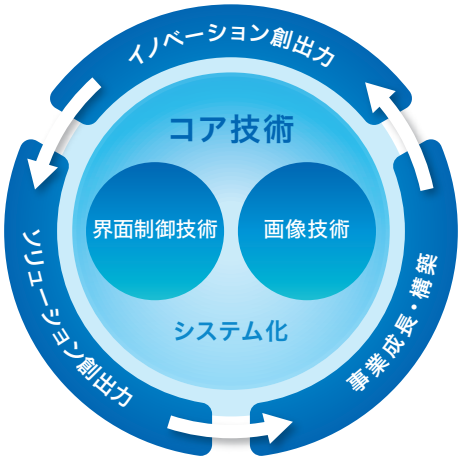


（注）●は生産拠点

コア技術

WEB ファクトブック2026

界面で生じる物理現象や化学反応を精密に制御する「界面制御技術」と、画像やデータを処理・生成・描画・解析する「画像技術」。そして、両技術を基盤に、さまざまな要素技術を巧みに組み合わせ、新たな装置システムを構築する「システム化」。これらの技術をコアに、半導体、印刷、ディスプレー、プリント基板の各業界、さらには新たな市場・分野へと事業・ソリューションを展開しています。

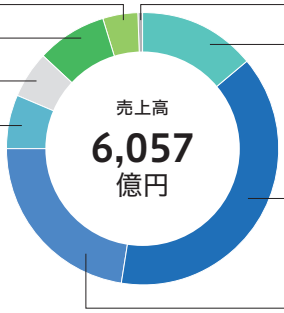


イノベーション創出力
先端顧客・コンソーシアムなど産官学とのオープンな協業を構築しつつ、技術・生販・管理部門が一体となってイノベーションを生み出す力

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こと

地域別売上高（2026年3月期）



欧州
260億円（4.3%）

北米
498億円（8.2%）

その他アジア
343億円（5.7%）

韓国
390億円（6.5%）

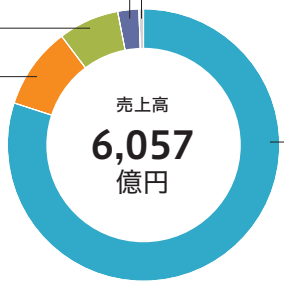
その他
22億円（0.4%）

日本
856億円（14.1%）

中国
2,325億円（38.4%）

台湾
1,359億円（22.4%）

セグメント別売上高（2026年3月期）



PE プリント基板関連機器事業
145億円（2.4%）
回路パターンを直接描画する装置や検査する装置などを製造・販売
主要製品：直接描画装置、検査装置

FT ディスプレー製造装置および成膜装置事業
447億円（7.4%）
薄膜を均一かつ高速に塗布する装置などを製造・販売
主要製品：コーターデベロッパー、ウエットエッチング装置、成膜装置、アドバンスドパッケージ関連製品

GA グラフィックアーツ機器事業
574億円（9.5%）
生活のあらゆるシーンで使用される媒体への印刷に関わる機器などを製造・販売
主要製品：POD装置、CTP装置、RIP・ワークフローシステム、フォント

その他・新規事業
29億円（0.5%）
コア技術を展開し、新たな事業領域における早期事業化に向けた取り組み
エネルギー分野（水素関連）、ライフサイエンス分野（細胞関連／錠剤関連／医療機器関連）

SPE 半導体製造装置事業
4,859億円（80.2%）
ウエハー表面の汚れを、薬液などを使用して洗浄する装置などを製造・販売
主要製品：枚葉式洗浄装置、バッチ式洗浄装置、スピンスクラバー、コーターデベロッパー、熱処理装置、検査・計測装置、直接描画装置

No. 1 Global Market Share*（2025年）

SCREENセミコンダクターソリューションズ

枚葉式洗浄装置

バッチ式洗浄装置

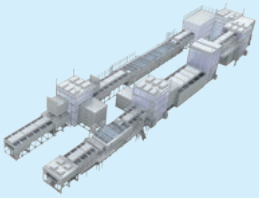
スピンスクラバー

SCREENグラフィックソリューションズ

POD装置（連帳インクジェット印刷システム）

SCREENファインテックソリューションズ

コーターデベロッパー



トップクラスの世界シェアを誇る製品群

SCREENグラフィックソリューションズ

CTP装置

SCREEN PE ソリューションズ

ソルダーレジスト向け直接描画装置

＊ 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

人と技術をつなぎ、未来をひらく

CEOメッセージ

代表取締役 取締役社長
最高経営責任者（CEO）
後藤 正人

さらなる成長フェーズへの移行

現中期経営計画、達成は視野に

Q1. 2026年3月期の業績の総括は?

業績自体は前年比で減収減益ではありましたが、期の後半は半導体市場の回復にも後押しされ、4Qは過去最高水準の受注高を記録するなど、今期の好調さを占う内容でした。

私自身は、中期経営計画の2年目の6月に代表取締役・CEOを拝命したわけですが、短期的な業績に目を奪われることなく、中長期的な企業価値向上を主眼に置き、この中計を成長投資フェーズとして位置付けています。現中計では、前任の社長・廣江（現、代表取締役、会長）から引き継いだ目標を完遂させ、次なる成長ステージとなる次期中計では、収益改善をさらに進めてまいります。

現在、生成AIを起点とする半導体需要の構造的変化、技術革新の加速、地政学的リスクやマクロ経済の不確実性といった外部環境は変化しつつありますが、2033年3月期に掲げる「持続的に高収益を生み出す1兆円企業の実現」という長期目標に向け、さらにまい進いたします。

Q2. 中計の最終年度を迎えた今、目標達成に向けた手応えは?

2年目までの進捗は順調であり、現中計の数値的な目標の達成は視野に入っています。今期は前期比で増収増益、過去最高の業績を更新できる見込みです。ただし、中東情勢を筆頭に地政学的リスクなど不透明な要素が多いことを鑑み、リスク耐性を持つことは常に重要だと捉えています。

私にとって真の意味での次なる挑戦は、次期中計とその次を見据えた事業の成長を描き、新しいSCREENを確立し、特定の地域に偏らないグローバル全体でのプレゼンスを高めることです。社内ではまず、次期中計の策定に向けたプロジェクトを進めており、事業ポートフォリオの再整備を交えた議論を続けています。

新規事業領域では、アドバンスドパッケージ分野の事業拡大は目に見える形にまでなっており、今期の売上は100億円に届く勢いです。同分野に関連して、昨年はニコン社からウエハー接合技術に関する事業を譲り受けましたが、今後3～4年の間に急伸長させることができると期待しています。その成長のためにも、社外とのコラボレーションやM&Aを含めた機会を模索しています。現中計では800億円の戦略投資枠を設けていますが、シナジー効果が期待できる案件があれば、タイミングを逃さず積極的に投資する考えです。

不確実な環境下での価値創造

Q3. 経営大綱の目標「売上高1兆円以上、営業利益率20%以上（2033年3月期）」を今、どう位置付けているのか？

今期になり、経営大綱についてはメガトレンドを少し見直したものの、数値目標などの更新は次期中計とセットで行う予定です。まずは足元で次期中計の立案プロジェクトを走らせ、事業ポートフォリオの変革を加味して次なる成長ストーリーを描いています。現中計の目標については、「更新しないのか？」と投資家さまから聞かれることもありますが、今の私が持っている時間とエネルギーは、次期中計の立案に充てる予定です。来年の春には骨子と方向性を示し、5月の決算時には全容をご紹介したいと考えています。現中計で実践している成長投資を礎に、収益性向上というさらなる高みを目指してまいります。

Q4. 不確実性が増す経営環境の中で、最も意識しているリスクは?

個社レベルではなく至極当たり前のことではありますが、中東情勢の行方などの地政学的リスクを念頭に置いています。それ以外では、経営判断のスピードを緩めてはいけないと考えており、逆にそれができないことはリスクだと感じています。長く半導体業界にいる立場からすると、急に潮目が変わる中、その変化に対応できず未来を描けなくなるといった現象を多く見てきましたし、苦い思いをしたこともありました。それだけに、判断は早めに、スモールスタートでもいいので始めることが重要です。始めてみて駄目だった場合は方法を是正し、それでも出来ないと分かれば止めるという判断も併せて重要だと肝に銘じています。

現在、事業ポートフォリオの再整理は経営課題であり、次の中計でいったんの完成を目指しています。変革を成し遂げるには、多少摩擦が生じたり煙が出たりといったこともありますが、その向こうにある高みにたどり着くためには、避けて通れない過程です。その先駆けが、今年4月に行ったアドバンスドパッケージ（PLP関連事業）をHDからFTへと組み替えたことです。

現在、手元には次の成長に向けて使えるキャッシュがようやく溜まってきました。過去には、成長投資を考えづらいほど、キャッシュを捻出することが難しかった時代が続いたこともありました。利益率を上げながら、稼いだお金を再投資する――この好循環を続けること、この仕組みを次の世代に継承することが、私にとっての経営課題の一つです。これは、先代の社長たちが少しずつ積み上げ、この好機にバトンを受けた私の大きな役割だと感じています。そのためにも、優れた人財の獲得・育成といった人財戦略は、ここしばらく強化すべき領域だと置いています。

Q5. そうした前提のもと、最も優先すべきと考える取り組みは?

今期の重要な取り組みとしては、生成AIやサーバーの需要から急成長するSPE業界のニーズに応えるため、生産能力の拡充、増産体制を着実に構築することです。CY2026からCY2027の半導体および製造装置の市場は間違いなく大きく成長しますが、問題はどの程度伸びるかということであり、世界各地で予定されている（半導体関連の）工場の建設が多少遅れても、需要は強く存在し、われわれ装置メーカーとしては供給責任を果たさねばなりません。当社は今、現有施設の機能やレイアウトなどを変更しながら、この強い市場ニーズに確実に応える体制の構築を図っています。同時に、市場がさらに伸びたときに備えて新しい土地の購入も済ませ、造成を始めました。次期中計では、新たなグランドデザインをはじめ、事務所棟や生産工場の適正な新設案を作成していきます。

こうしたグランドデザインは、中長期的な市場の見方を盛り込んで計画的に行うべきであり、今日言って明日できるような短期的なものではなく、中長期目線のマーケティングセンスも問われると考えます。

関連ページリンク　経営大綱 p. 19　中期経営計画 p. 21　ATCA特集 p. 27
ポートフォリオマネジメント p. 33　アドバンスドパッケージ特集 p. 45

その点においても、次の世代の重荷とならないような計画を進める予定です。

成長投資という意味では、現中計の中で予算立てしている戦略投資枠にひもづくM&Aでは、戦略投資室を中心にロングリストからショートリストを作成し、シナジー効果が期待できる案件があれば、機を逃さず投資したいと思っています。他方、M&Aありきではないため、この予算枠があるから必ずこの時期に実行するといった本末転倒な判断はしません。逆に、実施時期が来期以降の次期中計期間になっても、やるべき案件が浮上すれば積極的に投資する考えです。

ATCA開所式の様子
左から:Empire State Development COO、副コミッショナー　Kevin Younis氏
Empire State Development 社長兼CEO、コミッショナー　Hope Knight氏
ATCA 社長 Ian J. Brown
SCREENホールディングス 取締役社長CEO　後藤 正人
NY Creates 社長兼CEO　David Anderson氏

成長を支える投資と技術基盤

Q6. 2025年12月に設立した、当社初の海外研究開発拠点「ATCA」に寄せる期待は?

SPEの社長時代から、海外の開発拠点を造ることが一つの夢でした。先端技術にさらに磨きをかけるためには、①開発リードタイムの短縮②最先端の開発設備の整備が必要であり、洗浄のほぼ専業のような当社にとっては、NY CreatesやIBMといったパートナーとの共同開発が最適であると考えました。

従来は彦根事業所内のPTCにおいて、お客さまからお預かりした評価用のウエハーをベースに洗浄装置の開発を進めていました。ATCAの稼働により、今まで自社では保有していなかった、洗浄工程以外での評価用ウエハーを得ることも可能となり、お客さまの課題やソリューションに迅速に到達できるようになります。また、ニューヨーク州・アルバニーは半導体技術者の集積地であり、優秀な技術者の採用にも有利だと期待しています。

ATCAでは、新たな開発体制を確立し、HDでの要素開発を担う洛西事業所、彦根事業所内のSPEの開発部門と連携を図り、グループ全体でシナジー効果を上げることを目指しています。

Q7. 2026年4月の再編(人員・組織)は、どのような狙いで実施したのか?

現中計では事業ポートフォリオの再編を掲げていますが、これはその一環です。具体的には、新規事業領域のテーマでもあるアドバンスドパッケージ分野が社内で複数のセグメントに分かれていたため、引き合いが増えてきたPLP関連の組織をHDからFTに移して集約しました。

FTには、ディスプレー製造向けのコーターデベロッパーという世界シェアナンバーワンの技術力があり、そこから生まれたPLP向けのコーターを社内で受託製造していたことから、HDでインキュベーション的に活動していた営業部隊と共に本格的に事業化を進めるための組織改編でした。社内では、急な展開に戸惑いもあったかもしれませんが、急速に立ち上がる市場で生き残るためには、多少の摩擦はやむなしと考えます。半導体の世界では迅速な判断が不可欠であり、お客さまがそうであるように、われわれ装置メーカーもそのスピード感で動かなければ未来はないと考えました。

組織は生き物ですから、今後もビジネスの状況に合わせた形に改編していく予定です。特に、現在立案中の次期中計に適した形に仕上げたいと思っています。

Q8. 次の成長ドライバーは、どの領域だと見ているのか?

現在、新規事業として3つのテーマ「アドバンスドパッケージ」「水素」「ライフサイエンス」を掲げています。これらの中で年間売上が100億円以上に到達しそうなのがアドバンスドパッケージであり、前期はこのエリアの開発強化のため、ニコン社からの貼り合わせ技術の譲渡を実施。2028年までの開発フェーズと置くハイブリッドボンディング装置の上市に期待しています。世界的に、水素社会の到来は遠のいたかと思いますが、事業としては時間を要しながらも投資を継続していきます。ライフサイエンス系は前期末までに取捨選択を行い、再編した形で今後を見極めていきます。その他、進行中のAI技術を使った開発プロジェクトでは、投資先であるLaboro.AIとのコラボレーションを活用しつつ、社内実績も重ねています。また3月には、将来有望視されている量子通信分野にも投資し、半導体関連分野として注視していきます。

持続的成長を支える経営基盤と人財

Q9. 持続的な成長を実現するために、どのような経営基盤を築いていくのか?

私は「ものづくりは人づくり」という経営信条を持っており、長らくものづくりの現場に携わってきた経験から、人への教育の重要性を痛切に感じています。言うまでもなく、人財育成は一朝一夕には進みません。当社が行っている従業員エンゲージメントは国内のみで始め、ようやく海外を含めた連結全体へと対象を拡げていますが、その結果を従業員の成長につなげるまでには、まだ至っていないと考えます。例えば、会社の存在意義(人と技術をつなぎ、未来をひらく)への理解は浸透しているものの、将来のキャリアパスが見えにくいといった中間層からの声がある他、理想と現実にギャップが生じるなどのケースがあります。すべてのレイヤーではありませんが、将来を描くことは人財育成には非常に重要であり、今後の伸び代(改善・成長できるエリア)だと思います。改善につなげるメソッドとして定着しつつあるエンゲージメントサーベイですから、具体的な施策と結び付け、挑戦できる土壌づくり、新たな企業文化の醸成につなげていく考えです。

現中計の中では、当社初となるブランド戦略を打ち出しています。企業認知度を上げることは、社員のモチベーションアップにもつながり、優れた人財の確保にもプラスの効果があります。海外売上80%以上というSCREENグループにおいては、この施策を国内だけでなく海外でも浸透させ、プレゼンスを上げたいと願っています。そういう意味では、ニューヨーク州で行ったATCAの開所式は地元メディアにも取り上げていただき、一つのきっかけになったと喜ばしく感じています。

こうした、経済的価値に直結しないものの中長期的には結び付く、サステナブルな企業活動も重視しています。創業以来150年以上の歴史を刻んできた当社は、次の10年、50年、100年もサステナブルに成長し続ける企業であるためにも、社会的価値を包含した企業価値の向上を目指し続けてまいります。

関連ページリンク　CFOメッセージ p. 17　イノベーションマネジメント p. 34
人財 p. 49　環境 p. 55

成長投資と株主還元の両立

Q10. 成長投資と株主還元のバランスを、どのように考えているのか?

当社の配当性向については、SPEの同業他社と比較して見劣りしている認識はあります。しかしながら、2027年3月までの現中計の中では「配当性向30%以上」という方針を継続させていただき、これをミニマムラインとして、成長投資を厚めにキャッシュを使いたい考えです。他方、次期中計ではさらなる収益性アップを目指しており、現状にプラスできるよう検討しています。

主力の半導体関連事業の市場動向や先人から渡された経営状況から鑑み、現在の当社グループは新たな成長ステージに立っているといえます。また、財務体質は盤石になってきており、前述のM&Aなど過去に比べて幅広い選択肢を取れることから、今こそ変革の時期だと強く感じています。

国内外における投資家の皆さまとの対話から、当社は「保守的」「市場が下降局面に入ると収益性が低下する(懸念のある)」企業との辛めのご評価がありますが、これらを撥ね退けていく所存です。直接対話の機会を多く設け、市場の皆さまからの声を経営の糧にしてまいりますので、今後もご支援、ご鞭撻をよろしくお願いいたします。

サステナブル経営 ～SCREENのサステナビリティ戦略の目指す姿～

WEB サステナビリティ座談会

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。

当社は創業以来、「技術」を「人」が磨き、つなぎ、思考展開することで社会に応用し、事業の幅を広げてきました。事業経営の善し悪しは人に宿るという考えのもと、人を育て、さまざまな展開にしっかりと備えていくことが、これからの成長につながる「勝ち筋」であると信じています。

企業価値を考える上では、経済的指標を追うだけでなく、どれだけ社会に貢献できるか、世の中を変えられるかが問われる時代にあると認識しています。当社は、環境負荷低減に資する製品・技術の提供などを通じて、社会的価値と経済的価値の双方を高める取り組みを進めており、いわば両輪で価値創造を図っています。また、予測困難な時代に必要とされる、変化にスピーディーかつフレキシブルに対応できる人財を育成し、技術や企業文化を次代へとつないでいくことが不可欠です。こうした人財が新しい当社を形づくり、持続的な価値創造の原動力となります。

サステナビリティ座談会で社外有識者と対談する後藤社長

不確実性の高い経営環境の中で、変化を前提に自ら価値を創り出していく――この姿勢こそが、当社のサステナブル経営の本質であり、これからも社会に新たな価値を提供し続けていきます。

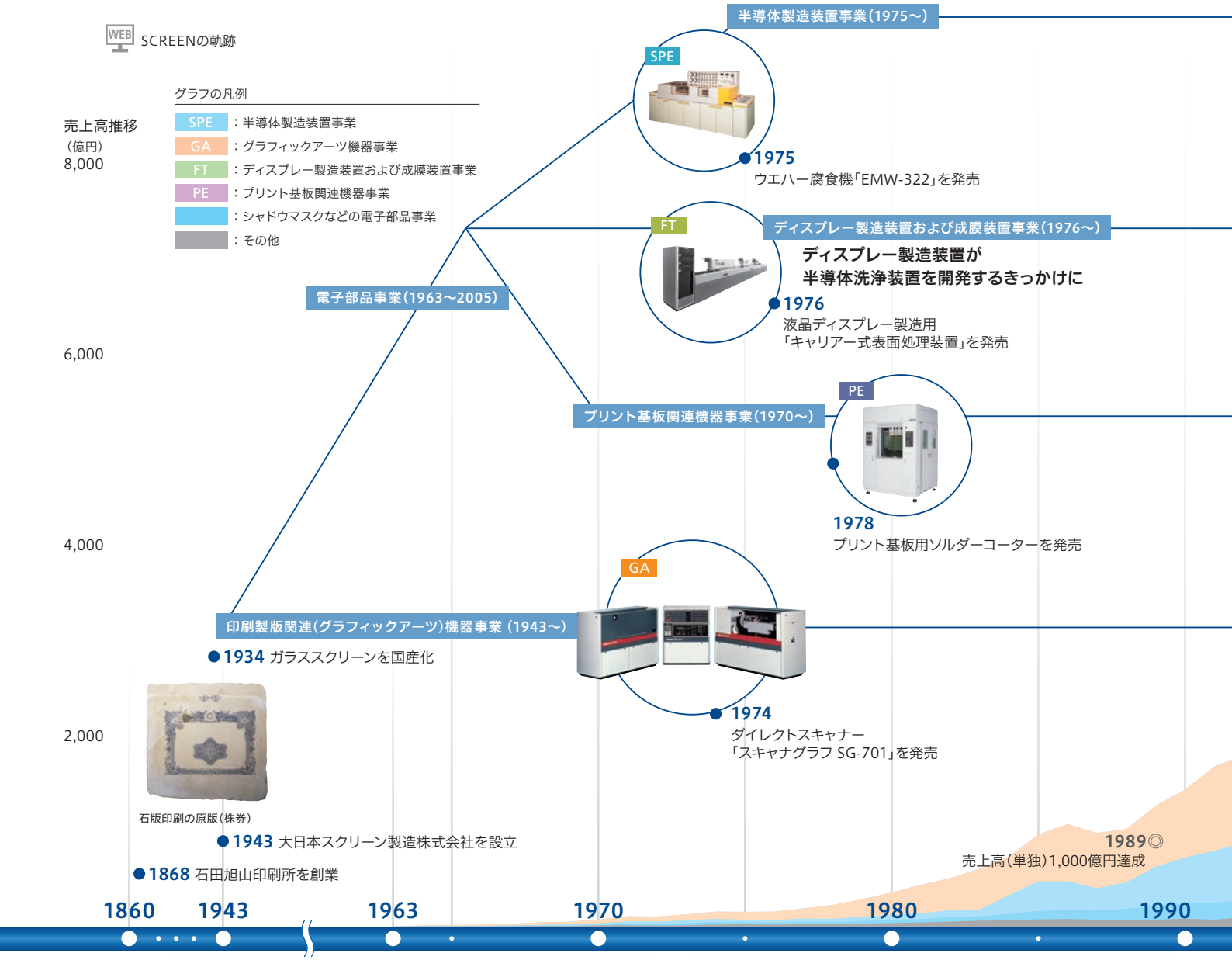
WEB サステナブル経営推進体制
WEB サステナビリティに関する方針

人と技術をつなぎ、未来をひらく

SCREENグループの歩み

写真製版用ガラススクリーンの製造からスタートした私たちは、創業の精神「思考展開」を礎に、コア技術の「界面制御技術」「画像技術」とその「システム化」を通じて成長を続けてきました。創業158年の歴史の中で積み上げてきた「コア技術を基軸とするグループの総合力」を基に、これからも新たな価値共創に取り組み、世界を取り巻く課題解決に挑み続けます。

WEB SCREENの軌跡



1930s～
コア技術の起源

後れを取っていた日本の印刷製版技術を発展させるため、「ガラススクリーン*1」の国産化に成功。その後、製版カメラの開発に乗り出し、印刷製版機器の総合メーカーとしての地位を確立。

1950s～
祖業からの「拡本業」

「ガラススクリーン」の製造技術（エッチング技術）を応用し、「ターゲットメッシュ*2」を国産化。その技術をブラウン管テレビ用「シャドウマスク」や「アパチャーグリル」へと展開し、カラーテレビの発展を支えた。

（注）売上高の推移は、1963年3月期（1962年5月上場）以降の売上高（1991年3月期より連結）に基づき、当時の事業分類に沿って表記しています。
また、上記グラフの年次表記については、売上高に関するコメント・推移は会計年度、その他は暦年で表記しています。

いち早く要素開発に着手、
300mmウエハーに対応し
半導体洗浄装置のグローバルスタンダードを確立

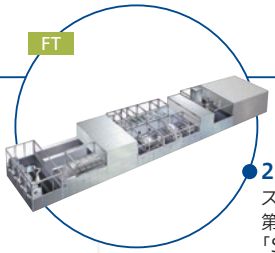
SPE

1999
バッチ式洗浄装置
「FCシリーズ」を発売

SPE

2003
枚葉式洗浄装置
「SU-3000」を発売

FT



2004
スリット塗布方式を搭載した
第6世代対応のコーターデベロッパー
「SK-1500G」を発売

SPE

2022
枚葉式洗浄装置「SU-3400」を発売

エネルギー分野(2014～)

FT

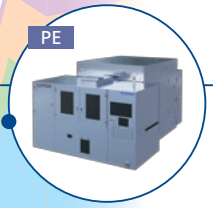
2022
次世代パターン用
直接描画装置
「LeVina」を発売

FT

2024
半導体先端パッケージ
専用の塗布乾燥装置
「Lemotia」を発売

アドバンスドパッケージ(2022～)

PE



2025
パターン形成用直接描画装置
「LUPIOS」を発売

ライフサイエンス分野(2013～)

GA

1993
国産初の文字・画像統合処理システム
「レナトス」を発売

2015
インクジェット印刷機
「Truepress JET 520HD」を発売

GA

2025
インクジェット印刷機「Truepress JET 560HDX」を発売

売上高推移
(億円)
8,000
6,000
4,000
2,000

◎**1996** 売上高(連結)2,000億円達成

●**1994** 半導体製造装置の売上高 世界トップ10入り

◎**2007**
売上高(連結)3,000億円達成

●**2014**
株式会社SCREENホールディングスへと
商号を変更、持株会社制へ

◎**2025**
売上高(連結)6,000億円達成

◎**2024** 売上高(連結)5,000億円達成

◎**2022** 売上高(連結)4,000億円達成

2000 **2010** **2020** **2026**

1960s～
技術の追究と改良

製版のデジタル化やカラー印刷・オフセット印刷の急速な普及を受け、国産初のカラースキャナーを開発。1970年代には、ベストセラー「スキャナグラフ SG-701」をリリース。カラー製版の省力化・高品質化に寄与。

1970s～
半導体製造装置事業の誕生

半導体需要の高まりを背景に、コア技術*3「界面制御技術」の礎となったエッチング技術を展開し「ウエハー腐食機 EMW-322」を開発。半導体製造におけるエッチング工程の自動化を実現し、新たな市場に踏み出した。

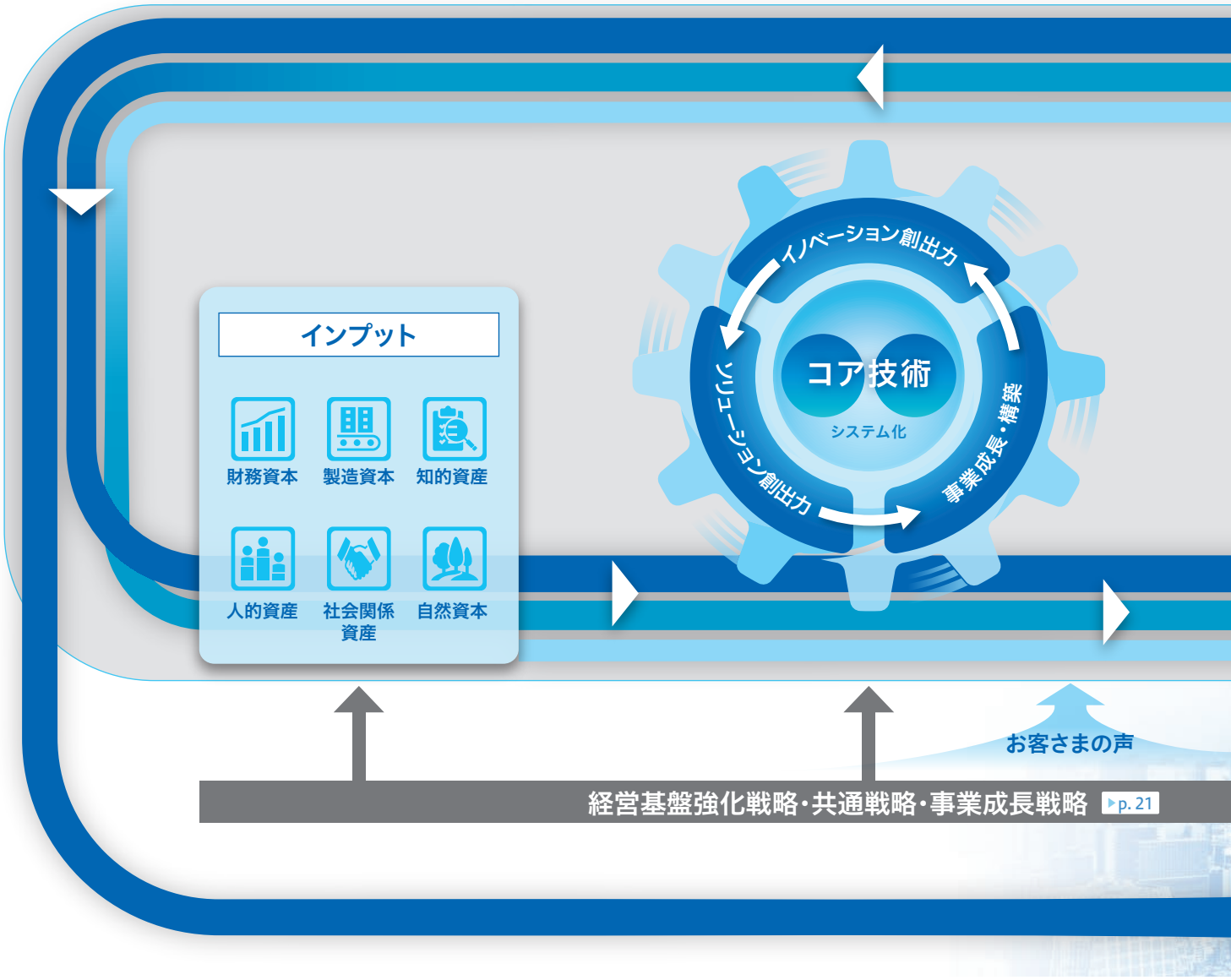
*1 印刷物の色の濃淡を表現するために必要不可欠な部品
*2 テレビ用撮影カメラに使用する部品
*3 詳細は「At a glance」(p. 5)をご参照ください。

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。



インプット（2026年3月期）

財務資本

自己資本 …… 4,865億円
有利子負債 …… 60億円
ネットキャッシュ …… 2,212億円

製造資本

設備投資額 …… 277億円
生産拠点数 …… 11拠点

知的資産

研究開発費 …… 377億円
特許保有件数*1 …… 10,009件

＊1 持株・事業・機能会社

人的資産

連結従業員数 …… 6,884名
（国内：4,418名、海外：2,466名）
教育研修費用*2 …… 5.2億円

＊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

社会関係資産

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 …… 9社
主要なカバレッジアナリスト …… 16社

＊3 外部に開示している主なもの

自然資本

エネルギー使用量 …… 170,677 MWh
取水量 …… 2,494 千m^3

（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。

SCREEN Value

事業活動

CSVの追求

ソリューション創出

- SPE 半導体製造装置事業 ▶p. 35
- PE プリント基板関連機器事業 ▶p. 43
- GA グラフィックアーツ機器事業 ▶p. 39
- 新規事業 ▶p. 34 ▶p. 45
- FT ディスプレー製造装置および成膜装置事業 ▶p. 41

お客さまの声

アウトプット

中期経営計画

Value Up Further 2026

財務目標

- 3カ年累計売上高：1.8兆円以上
- 通算営業利益率：19%以上
- ROIC：15%以上
- 株主還元方針：連結配当性向30%以上
  （2025年4月に約300億円の自社株買いを完了。今後も、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）

（注）上記項目の数値目標はオーガニック・グロースを前提としています。

非財務目標

▶p. 23

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ーター」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。

アウトプット（2026年3月期）

財務資本

営業利益率	20.2%
営業キャッシュ・フロー	927億円
ROE	20.3%
ROIC	20.0%
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）

製造資本

装置販売による売上高	4,645億円

知的資産

新製品リリース	4件
対外発表数	210件
特許／実用新案取得件数	1,215件

人的資産

1人当たりの売上高	8,799万円
1人当たりの営業利益	1,779万円
女性管理職比率*4	5.1%
女性社員比率*4	11.4%

*4 持株・事業・機能会社

社会関係資産

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）	2件
法人税等合計	347億円
株主総数	39,226名

自然資本

GHG排出量（Scope1*5、2*6）	15.1 千tCO_2e
GHG排出量（Scope3*7 カテゴリー11）	2,454 千tCO_2e
排水量	2,408 千m^3
廃棄物量・有価物量	3,393 t
スーパーグリーンプロダクツ認定製品数	10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）

人と技術をつなぎ、未来をひらく

CFOメッセージ

安定した財務基盤で成長分野への投資を支え、企業価値をさらに高める

常務執行役員
最高財務責任者（CFO）
財務戦略本部長
石村 学

事業視点に基づく財務戦略

1986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後、印刷関連機器分野（現・株式会社SCREENグラフィックソリューションズ）、半導体製造装置分野（現・株式会社SCREENセミコンダクターソリューションズ／以降、SPE）において、生産管理・事業管理に携わってきました。SPEでの24年間は事業管理という立場から、事業拡大と収益性向上に取り組みました。こうした事業会社での経験を経て今年度、CFOに就任しました。

私は“事業を知る”立場として、「真のデータドリブン経営」への転換を推進していきます。この「真のデータドリブン経営」とは、事業部門と経理財務部門が有機的に結び付き、データに基づく迅速で質の高い意思決定を行う経営であると定義しています。このことを通じて、事業会社の良きパートナーとして中長期的な収益力の向上を図るとともに、成長分野への投資を継続的に支える財務戦略を推進してまいります。

2026年3月期の総括

2025年3月期の駆け込み需要の反動もあり、2026年3月期は前期比で減収減益となりましたが、SPEやFTでの採算性改善などの効果により、営業利益率およびROICは中期経営計画の財務目標を上回り、共に20%台を確保できました。また、米国における初の海外研究開発拠点「ATCA」の設立や、ニコン社のウエハー接合技術に関する研究開発事業の譲受など、将来の成長に向けた投資も着実に実行しました。

中計最終年度となる今期は、3カ年目標の達成はもちろん、より高みを目指した年度計画の達成に向けて、さらなる成長を加速させます。併せて、次期中計の策定に際しては事業ポートフォリオの変革を重要テーマと置き、その実現のために経営数値の解像度をさらに高めていきます。これにより、真のデータドリブン経営の推進およびROIC経営を深化させることで、持続的な成長を実現してまいります。

「Value Up Further 2026」財務目標の進捗

（2026年7月28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 実績（2026年3月期）	3年目 予想（2027年3月期）
連結	累計売上高	1.8兆円以上	6,252億円	6,057億円	7,430億円
連結	通算営業利益率	19%以上	21.7%	20.2%	21.1%
連結	ROIC*1	15%以上	24.7%	20.0%	20%程度
連結	株主還元方針	連結配当性向：30%以上*2	連結配当性向：30.1% 2025年2月17日～2025年4月7日 自社株買いを実施	連結配当性向：30.1%	連結配当性向：30%以上*2

（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 ROIC＝当期純利益÷2期平均投下資本　（投下資本＝有利子負債＋純資産）
*2 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

資本政策の基本方針

財務面では、前期までの不況耐性強化を目的とした支払いサイト短縮施策などの効果により、事業成長を支える財務基盤が整ってきております。フリーキャッシュ・フローも着実に確保し、現預金水準は2,000億円を超えています。一方、当社の主力であるSPE事業では、事業運営に多額の運転資金を必要とする中で、不透明な外部環境の中でも今後の成長に向けて投資を加速させていく必要があります。また、M&Aを含む戦略投資についても積極的に進めていく必要があると考えています。このように、未来への持続的な成長投資を可能にしつつ、不確実性への備えも意識しなければなりません。今後の成長局面においても、安定した財務基盤を維持・強化

していくことが課題であると認識しています。この観点から自己資本比率のターゲットを70%程度とし、前期末時点では67.4%と、適正な水準を維持しています。

株主還元については、現中計期間中は成長投資に重点を置く方針のもと、配当性向30%以上を原則としつつ、投資の進捗を踏まえて自己株取得などを機動的に実施しています。次期中計でも、成長投資とのバランスを考慮しながら、最適な株主還元方針を追求していく所存です。

政策保有株式

SCREENグループでは2026年3月末現在、約522億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、取締役会において保有意義を検証した上で対応方針を定め、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い、配当収入や取引シナジーのリターンが当社のWACC*3を下回っている場合には、縮減候補として検討を進めていきます。前期は保有先との対話をさらに進め、7銘柄について縮減を図り、コーポレートガバナンス・コードの導入年度（2016年3月期）以降、46銘柄、137億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」との旨を対話の方針としており、今後も継続的に縮減を進めてまいります。

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

不確実性を前提とした経営と企業価値向上に向けた今後の取り組み

地政学的リスクや市場環境の変動などの不確実性は従来以上に高まり、不可避となっています。そこで重要なのは、あらかじめリスクシナリオを策定し、それを着実に実行できる体制を整えていくことです。また、事前の想定を超える事象が発生するリスクも踏まえ、その状況を的確に見極め、その時々に応じた適切な対応を迅速に講じていく姿勢を持ち続けることも不可欠だと考えています。

私は「悲観的に考え準備し、楽観的に行動する」をモットーとしており、まさにこのモットーに従って行動することが必要となっています。

当社の資本収益性は過去と比較して改善は進んできているものの、同業他社と比較すると、なお見劣りする水準にあると認識しています。また、過去と比べて現在の市場評価は相対的に高い水準にある一方、当社の今後の成長性を踏まえると、なお上昇の余地があると認識しています。

これらを踏まえ、計画の立案・分析機能の強化を通じてデータに基づく意思決定を徹底し、成長戦略の解像度を高めることで、ROIC経営の一層の充実を図ってまいります。加えて、成長投資を加速させるための事業ポートフォリオの最適化を進め、経営資源の最適配分を実現していくことで、市場からの評価をさらに高めていきたいと考えております。

ご挨拶

取締役副会長
近藤 洋一

この12年間、財務の健全性と企業価値の持続的な向上を軸に、当社が長期的に成長し続けるための基盤づくりに取り組んできました。財務戦略は未来への投資であるという考えは今も変わりません。この歩みを支えてくれたのは、私の考えに共鳴し共に改革をリードしてくれた垣内、廣江、後藤の歴代CEO、そして日々の業務の中で変革を現実のものにしてくれた社員の皆さんです。財務の改革は組織全体の意思と努力の賜物であると身に染みて感じています。当社には、次のステージに向けて力強く歩みを進めるための確かな財務体力とリスク管理の仕組みが整っています。この舵取りを次の世代に託すべく、後継にバトンを渡します。石村CFOは、SPEで長年事業統括を務めた現場改革の強力なパートナーであり、改革の立役者です。私自身は財務の責任者としての役割を終えますが、当社が長期的な視点を持ち、社会に選ばれ続ける企業として成長していくよう、今後は取締役副会長としてガバナンスの充実に努めてまいります。

	2014年3月期	2026年3月期
格付	BBB（安定的）	A+（安定的）
自己資本比率	37.2%	67.4%
純有利子負債	71億円	▲2,212億円
時価総額	1,211億円	1兆7,053億円

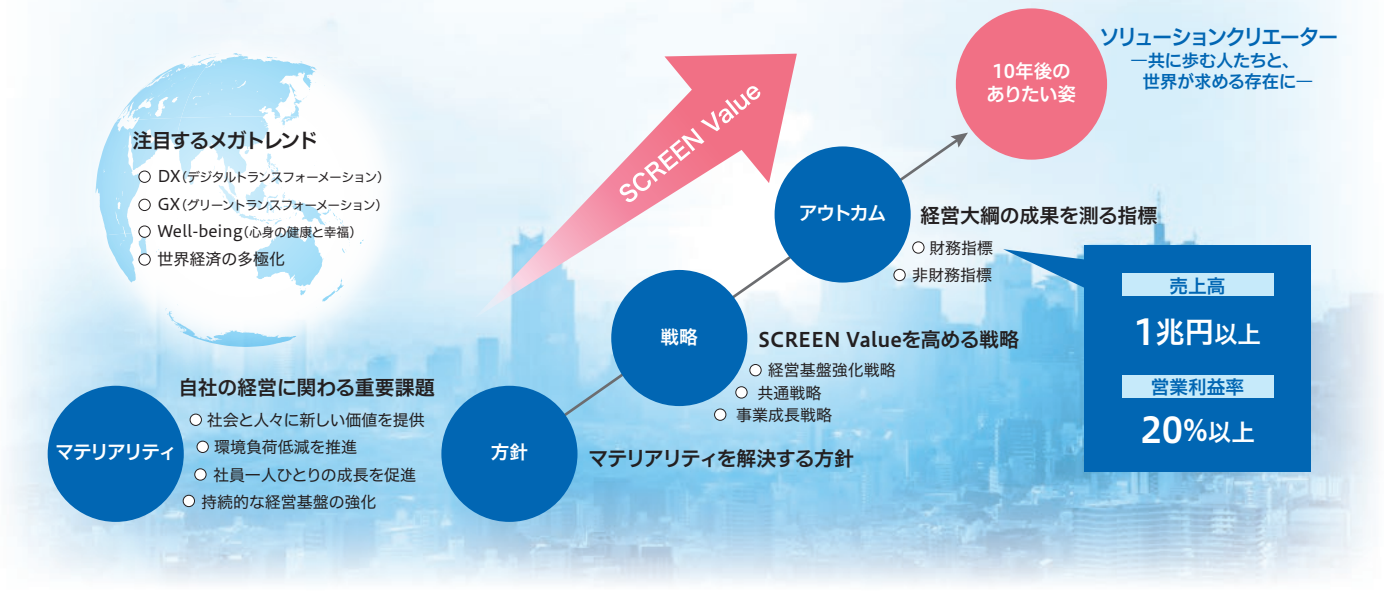
人と技術をつなぎ、未来をひらく

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月期に運用を開始し、2027年3月期に一部の内容を見直しています。また、「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

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。

1. マテリアリティ候補の認識・評価
2. 優先順位／妥当性の評価
3. マテリアリティの特定
4. 取締役会での決議・承認

マクロ動向

人口・経済動態
→インド経済の急速な成長、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
→各国の対立の表面化、高度AIの登場など、メガトレンドの潮目の変化

エネルギー変革
→カーボンニュートラル社会の実現に向けて、より一層の努力が必要（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

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
1 DX（デジタルトランスフォーメーション）	機会	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）	機会	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づくりを進める
3 Well-being（心身の健康と幸福）	機会	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	機会 リスク	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」（2033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	環境	人財	経営基盤
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。	**社員一人ひとりの成長を促進** 企業理念の浸透と人的資本経営の推進により、「挑戦する企業風土」をグループ全体で醸成し、社員一人ひとりが働く意欲を高め、成長を実感できるグローバル企業となる。	**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、持続的な経営基盤の強化とガバナンス体制の高度化・実効性向上を実現する。

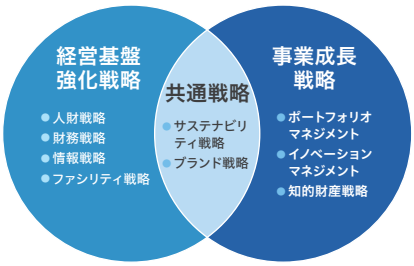
アウトカム指標

売上高 1兆円以上　営業利益率 20%以上

新しい価値	環境	人財	経営基盤
● 新技術を搭載した製品・新製品の売上高比率 ● 社会課題を起点とした新規事業会社数 ● 知的財産の客観的評価指標 ● 特許保有件数	● スーパーグリーンプロダクツ*1 売上構成比 ● GHG排出量（Scope1、2） ● 廃棄物量 ● エネルギー使用量	● 重度の労災発生件数 ● 新規メンタル休業者率 ● プレゼンティーズム*2 ● 従業員エンゲージメント率	● 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

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「環境」（p. 57）をご参照ください。
*2 プレゼンティーズム（生産性発揮度）：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て算出

SDGs達成への貢献

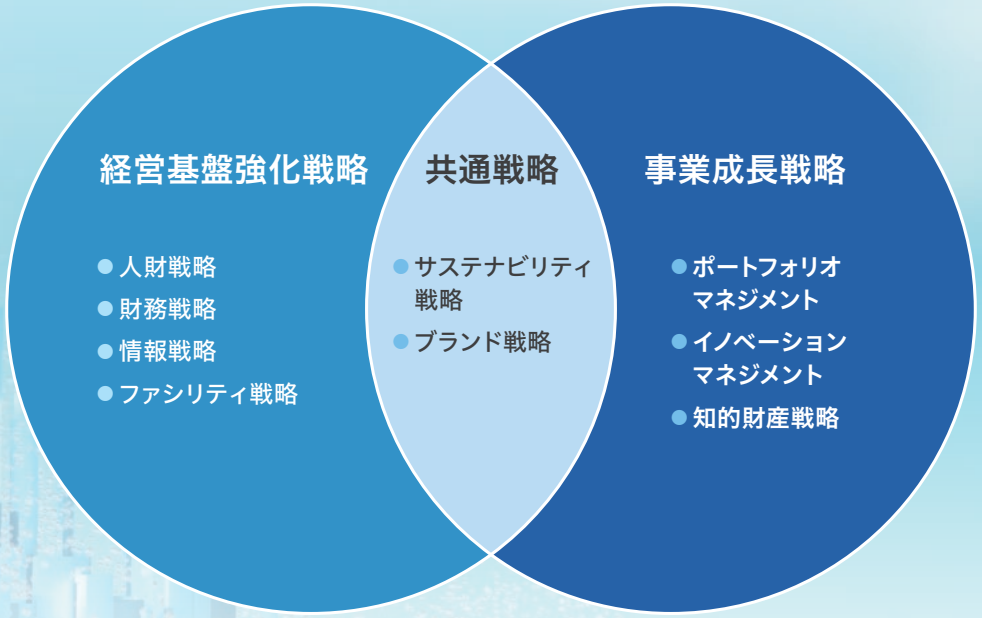
「経営大綱」に掲げる10年後のありたい姿の実現に向け、国連が定める「持続可能な開発目標（SDGs）」の中から、SCREENグループの事業を通じて解決に取り組むべきゴールとして、15項目を設定しています。また、社会的価値の向上を目指す中期計画「Sustainable Value 2026」においては、「環境（E）」「社会（S）」「ガバナンス（G）」それぞれの具体的なテーマを明示し、推進しています。さらに、国連グローバル・コンパクトをはじめ、TCFDやSBTiなどの気候変動に関する国際的なイニシアチブにも、継続して取り組んでいます。

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ー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

＊「10年後」とは2033年3月期を指します。

重点課題

1 付加価値向上によるマーケットシェアUp

▶p. 35 ▶p. 39 ▶p. 41 ▶p. 43

2 新技術、新製品の上市、営業力強化

▶p. 35 ▶p. 39 ▶p. 41 ▶p. 43 ▶p. 45

3 100億円規模の新規事業の創出

▶p. 34 ▶p. 45

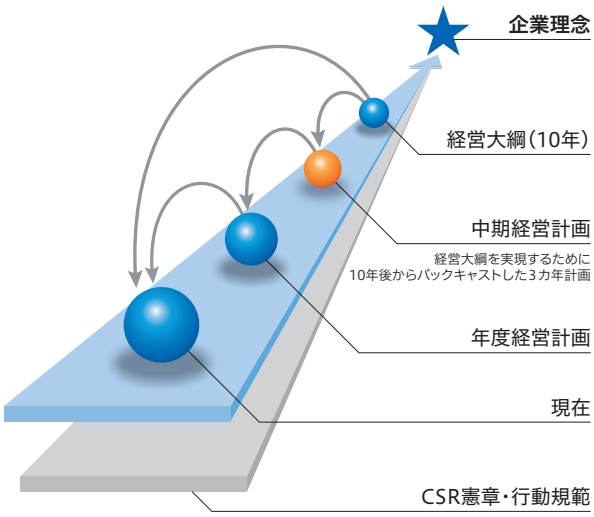
4 オペレーション向上への取り組み

▶p. 32 ▶p. 35 ▶p. 39 ▶p. 41 ▶p. 43 ▶p. 45

5 長期の成長を支える経営基盤強化

▶p. 17 ▶p. 49 ▶p. 55 ▶p. 65 など

企業理念・経営大綱・中期経営計画の関係



財務目標の進捗・予想

（2026年7月28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 実績（2026年3月期）	3年目 予想（2027年3月期）	3カ年累計 予想
連結	累計売上高	1.8兆円以上	6,252億円	6,057億円	7,430億円	1兆9,740億円
連結	通算営業利益率	19%以上	21.7%	20.2%	21.1%	21.0%
連結	ROIC	15%以上	24.7%	20.0%	20%程度	20%以上
連結	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% 2025年2月17日～2025年4月7日 自社株買いを実施	連結配当性向：30.1%	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%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	1兆5,000億円以上	5,195億円	4,859億円	6,200億円	1兆6,254億円
SPE	通算営業利益率	23～25%	26.4%	25.2%	25.6%	25.8%
GA	累計売上高	1,500億円以上	530億円	574億円	600億円	1,705億円
GA	通算営業利益率	6～9%	8.1%	6.3%	9.2%	7.9%
FT	累計売上高	1,000億円以上	358億円	451億円	430億円	1,239億円
FT	通算営業利益率	3～5%	8.5%	14.9%	5.8%	9.9%
PE	累計売上高	500億円以上	141億円	145億円	165億円	452億円
PE	通算営業利益率	12～15%	7.5%	2.6%	9.1%	6.5%

（注）上記項目の数値目標はオーガニック・グロースを前提にしています。
2026年4月1日付でアドバンスドパッケージ事業を新規事業からFTへ移管。FTの売上高・営業利益率は2026年3月期の期首に当該移管が行われたと仮定して、2026年3月期実績および2027年3月期予想を算定しています。

キャッシュアロケーション（中計3カ年累計：FY2025/03–FY2027/03）

	計画	1・2年目 実績、3年目 予想	3年累計 予想	
投資原資（営業CF＋研究費＋手元資金）約3,600億円	研究費 約1,100億円	3年目：430億円 2年目：377億円 1年目：317億円	研究費 1,124億円	ほぼ想定内で推移
	設備投資 約1,000億円	3年目：430億円 2年目：277億円 1年目：297億円	設備投資 1,004億円	
	戦略投資 約800億円	3年目：M&A、アドバンスドパッケージなど 470億円 1～2年目：自社株買い、技術譲受 330億円	戦略投資 800億円	
	配当 約700億円	3年目：333億円 2年目：267億円 1年目：297億円	配当 897億円	想定以上に推移

マテリアリティと中期経営計画の「非財務目標」

長期ビジョンである経営大綱で掲げた「アウトカム指標（非財務目標）」をベースに、中期経営計画の最終年度の目標・アウトプットを設定しています。また、それらの進捗状況を継続的に確認・評価し、マテリアリティ（重要課題）の解決に向けて取り組んでいます。各項目の詳細な目標および取り組みは、関連ページやウェブサイトをご参照ください。

経営大綱（2033年3月期）		
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
新しい価値 社会と人々に新しい価値を提供	新技術を搭載した製品・新製品の売上高比率 社会課題を起点とした新規事業会社数 知的財産の客観的評価指標 特許保有件数	事業会社の製品ポートフォリオ強化 ● 100億円規模の新規事業創出 ● アドバンスドパッケージ事業黒字化 ● 水素関連事業黒字化 **環境発明の強化** 環境負荷低減に資する環境発明の創出および出願・権利化を強化
環境 環境負荷低減を推進	スーパーグリーンプロダクツ売上構成比 GHG排出量（Scope1、2） 廃棄物量 エネルギー使用量	**省エネルギー性能の高い製品の提供** スーパーグリーンプロダクツ売上比率：3% **事業活動によるGHG排出量削減（Scope1、2）** 2019年3月期比 70%削減（総量） 15.2 千t-CO_2e **販売した製品の使用によるGHG排出量削減（Scope3 Cat. 11）** 2019年3月期比 48%削減（売上総利益原単位） 13.5 t-CO_2e/百万円 **廃棄物量の削減** 2019年3月期比 8%削減（売上原単位） 4.36 kg/百万円 **事業活動によるエネルギー使用量の削減** 2019年3月期比 8%削減（売上原単位） 367 kWh/百万円 **自然共生社会の実現** 生物多様性に関連した取り組みの強化 **水資源の有効活用** 取水量：2019年3月期比 8%削減（売上原単位） 5.31 m^3/百万円 **製品法規制の対応** PFASバージン材使用量：2024年3月期比 15%削減
人財 社員一人ひとりの成長を促進	重度の労災発生件数 新規メンタル休業者率 プレゼンティーズム 従業員エンゲージメント率	**労働災害の未然防止** 労働災害件数：2024年3月期比 33%削減（26件以下） **従業員の健康増進** プレゼンティーズム：81% **障がい者雇用の促進** 障がい者雇用率：2.7%以上 **女性社員、女性管理職比率の向上** ● 新卒女性採用率：20%以上 ● 女性管理職比率：5%以上 ● 従業員エンゲージメントサーベイ 好意的回答率向上：70%以上*1 ● グローバルでのエンゲージメントサーベイ実施 *1 最終年度は連結での実績を目指す

（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。

中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

主な取り組み	2026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	
● 付加価値向上によるマーケットシェアの向上 ● 新技術・新製品の上市、営業力強化 ● 既存事業の支援	● 新製品リリース 4件 ● メモリー顧客の増産投資に伴い、相対的に当社シェアは低下 ● 米国・IBM社と、次世代EUVリソグラフィー向け洗浄プロセス開発に関する追加契約を締結 ● 米国・ニューヨーク州に研究開発拠点「ATCA」を開設	▶p. 35 ▶p. 39 ▶p. 41 ▶p. 43 各事業ページ ▶p. 33 ポートフォリオマネジメント ▶p. 45 アドバンスドパッケージ	
新規事業の創出・獲得	● アドバンスドパッケージ事業をフェーズ移行し、FTへの統合を決定 ● 株式会社ニコンのウエハー接合技術に関する研究開発事業を譲受 ● 水素関連事業は、外部環境の停滞によって要素開発フェーズへと再位置付け		
事業・技術開発と連動した環境発明の創出を進め、戦略的に出願・権利化を推進	● 環境発明に係る特許出願は、計画どおり進捗していることを確認 ● 今後も継続的に取り組みを強化	▶p. 47 知的財産	「Sustainable Value 2026」 ▶p. 55 環境
主力製品のスーパーグリーンプロダクツへの適合化促進	● スーパーグリーンプロダクツ売上比率：9.4% ● スーパーグリーンプロダクツの開発、販売拡大の推進		
● 事業所の電力の再エネ化推進 ● 太陽光発電・蓄電などの検討	● 2019年3月期比 70.0%削減（総量） 15.1 千t-CO_2e ● 事業子会社の再エネ化 ● 設備更新や運用改善によるGHG排出量の抑制		
環境付加価値の高いビジネスの展開	● 2019年3月期比 59.3%削減（売上総利益原単位） 10.5 t-CO_2e/百万円 ● 環境適合および高付加価値製品の販売促進		
● 有価物化の全社展開 ● 廃棄物量の継続的削減	● 2019年3月期比 43.1%削減（売上原単位） 2.70 kg/百万円 ● 廃棄物の有価物化転換の推進 ● 海外グループの廃棄物データの実態把握		
省エネ設備導入の継続的推進	● 2019年3月期比 32%削減（売上原単位） 280 kWh/百万円 ● 運用改善によるエネルギー使用の効率化		
● 従業員への教育と外部への情報発信 ● 地域との連携	● 事業活動における自然資本への依存度や影響をLEAPアプローチで分析 ● 「SCREENの森」保全活動など地域連携の推進を継続		
製品開発および製造における、水資源管理の強化	● 2019年3月期比 28.8%削減（売上原単位） 4.11 m^3/百万円 ● 彦根事業所の工場内における水の流れの可視化および管理		
● リサイクル材の有効活用 ● サプライチェーンにおける連携強化	● 半導体製造装置事業の主力製品におけるPFASバージン材採用量を3.25%削減 ● 部品加工方法の変更 ● リサイクル材採用率向上 ● サプライチェーンの連携によるPFASリサイクルスキームの検討		
● 事業所間でのクロスチェックによる安全パトロールの実施 ● 従業員に対する定期的な安全教育や訓練の実施	● 労働災害件数：2024年3月期比 40%削減（24件） ● 安全な職場環境の継続的な確保と従業員の安全意識向上	▶p. 49 人財	
● ストレスのない職場づくり ● 働き方改革など、人事施策との連携	● プレゼンティーズム：79.8% 健康増進施策、メンタルヘルスケア施策を実施 ● 指標への影響が大きい事項について優先的に対応を図る		
障がい者雇用組織「パルテ」の拡大	● 障がい者雇用率：3.06%（2026年6日1日時点） ● 「パルテ」の多角化（マッサージルームやコンビニの展開）を通じた、障がい者雇用のさらなる拡大・定着の推進		
● 女性の理系学生による座談会やインターンシップの拡充 ● 女性管理職にとって働きやすい環境の整備と登用支援	● 新卒女性採用率：23.3%（2026年4月入社） 理系女性による座談会の動画の配信やイベント登壇など、多面的なアプローチの展開 ● 女性管理職比率：5.1% 女性のキャリア支援とジェンダーギャップ解消を目指し、企業の枠を超えた「クロスメンタリング」を継続		
サーベイで特定した課題と人財戦略を連動させ、施策を推進。その有効性を再びサーベイで確認するPDCAを回すことで、スコアの向上を目指す	海外グループ会社へと対象を拡大。サーベイの結果から経営課題や組織運営などの課題を特定し、アクションプランに反映 ● グループ主要7社：69%（前年比 3%向上） ● SCREENグループ（連結）：74%		

経営大綱（2033年3月期）		
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
経営基盤 持続的な経営基盤の強化	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	● 人財PF 量：充足率*2 90% 質：SC組織レベル2*3以上 60% ● グローバルでの人財PFの策定 ＊2 事業が求める職種別人数に対する実人員数 ＊3 顧客と共に課題解決や顧客けん引ができる組織
		ITセキュリティの維持・強化 業界の情報セキュリティアセスメントの基準への準拠に向けた対応
		IT事故の防止 壊滅的な情報事件・事故：ゼロ
		グローバルでのBCP強化 事業子会社へのBCP浸透
		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
		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
		情報開示の充実 ESG関連の各種開示要求への対応・充実
		グローバルブランドとしてのプレゼンス確立
		● 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
		自己資本比率の改善とROIC水準維持の両立

（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

中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

主な取り組み	2026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	
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	● 人財PFの充足に向け、新卒採用で職種別採用などを実施 ● SC組織レベル2以上がSCREENグループ（連結）の65%に。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. 49 人財	
● 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	● 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ソリューションの展開	▶p. 60 情報セキュリティ	「Sustainable Value 2026」
● 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	● 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		
グループ会社への訪問、実地調査、ワークショップ実施	● 国内・海外事業子会社への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. 63 リスクマネジメント	
事業会社との協業による各種対応	● 重要サプライヤーを抽出し、支援を要するサプライヤーに必要な支援を実施するなど、年度計画を達成 ● 事業会社と連携し、強化施策を促進		
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	● 紛争鉱物調査：125社に実施（累計） ● サプライチェーン全体での人権・紛争リスク管理の推進	▶p. 62 サプライチェーンにおける社会的責任の推進	
重要課題の特定、および各要求事項への対応	● SSBJ基準の適用に向けたプロジェクトを推進 ● 気候変動領域では、時間軸の拡大およびシナリオの更新を実施 ● 各種要請への対応を継続		
● 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	● ブランドガイドラインの策定、浸透活動の実施 ● 社内表彰「SCREEN Value Award」の継続実施（社員投票賞を新設） ● テレビCM、スポーツ協賛による一体感醸成	CM特設サイト 社会貢献活動	
● 中長期的な視点で効率的、機動的な戦略の立案と遂行 ● 最適なファシリティ資産配置	● 半導体製造装置事業の生産能力の拡大や拠点機能の最適化など、中長期的な視点で積極的に投資計画を推進 ● 将来の事業成長を見据え、滋賀県野洲市の土地取得を戦略的に実施	『アニュアルレポート2024』（p. 41）	
● 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	● ROIC：20.0% ● 自己資本比率：67.4% ● 最適資本構成の実現を継続して推進	▶p. 17 CFOメッセージ	

取り組み状況

「Sustainable Value 2026」の中間年度である2026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項目は未達となりました。最終年度においても、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みます。

特集　米国・ニューヨーク州に半導体製造プロセスの海外開発拠点「ATCA」を開設

長期的な競争力強化を支える戦略拠点

Ian J. Brown（PhD）
ATCA　President

半導体製造プロセスの海外開発拠点「ATCA」の開所式を開催

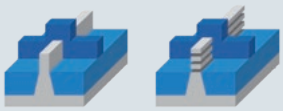
ニューヨーク州・アルバニーで最先端の半導体研究施設を運営するNY Creates（NYCR）の「Albany NanoTech Complex」内に、当社初の海外研究開発拠点「ATCA」を設立しました。NYCRの強固なインフラを活用して次世代のプロセス技術の開発を加速させるとともに、パートナーとの協業を推進していきます。

Q1. 半導体業界が抱える技術的な課題は？

半導体業界は現在、大きな2つの課題に直面しています。

まず、FinFETからNanosheet構造への移行です。デバイスの微細化に伴い、プロセス制御やばらつき抑制の難易度は急激に高まっています。Nanosheet構造では、表面だけでなく直接視認が困難な下部構造、側面、周辺構造などにおいても、高い精度で効果的な洗浄と均一な処理を行わなければなりません。さらに今後は、ForksheetやCFETといった構造への進展が予想され、より複雑な3D構造や高アスペクト比構造に加え、新たにウエハー接合プロセスが導入されることで、これらの課題に対する難易度はより一層高まっていくでしょう。

次に、アドバンスドパッケージです。これは、従来のSoCスケーリングの限界を超えてデバイス性能を拡張する上で、とても重要な“カギ”となります。顧客は、付加価値の高い完成したチップを使用してシステムパッケージを生産しているため、高歩留まりを達成するためには極めて高いレベルの洗浄性能が求められます。この分野は急速に進化し、新たな課題が次々と発生しているため、あらゆる製造工程において継続的なイノベーションが不可欠となっています。



Q2. SCREENの強みと課題は？ また、SCREENをさらに強化する上でATCAが果たす役割とは？

当社の技術的な最大の強みは、洗浄プラットフォームの持つ高いプロセス均一性と再現性です。当社の装置は、あらゆるウエハーにおいて再現性の高い処理を実現できます。特に、1台の装置で工場内の数十種類のプロセスに対応できるだけでなく、ウエハー間・バッチ間で安定した処理性能を維持できる点が大きな特長です。これは当社が顧客に提供する本質的な価値であり、歩留まりの改善や生産性の向上に直結するものです。

一方で、この強みは新たな挑戦にもつながっており、デバイス構造の複雑化に伴って装置の性能は迅速かつ柔軟な適応が求められています。より先鋭的な構造においても高水準のプロセス制御と再現性を保つためには、プロセス技術と装置設計の継続的なイノベーションが必須です。また、ウエット洗浄にはサステナビリティの観点から、取り組むべき重要なテーマがあります。ウエットプロセスは半導体製造工程の30%以上を占め、その性質上、大量の薬液や水を消費します。この課題に対応するには、当社だけでなく顧客との密接な連携のもとで、ウエハー1枚当たりの資源使用量を低減していくことが必要です。

ウエットエッチングや洗浄の各工程では、ウエハーがどの工程から来てどの工程に向かうのかという製造フロー全体を把握することが極めて重要であり、この点においてATCAは重要な役割を果たすものと期待しています。「Albany NanoTech Complex」での一貫したR&D製造ラインの活用により、当社のエンジニアは個別の工程ではなく全体最適という視点でのプロセス理解が可能になります。これにより、パートナー企業とより効果的に連携し、下流工程におけるプロセス性能の最適化を図るとともに、IBM社との協業によるHigh-NA EUVをはじめ、最先端リソグラフィーなどの次世代技術に対応するソリューションの共同開発を推進していきます。

Q3. ATCAで現在取り組んでいるその他のプロジェクトや、今後のミッションは？

ATCAは、SCREENにおける次世代リーダーの育成において、極めて重要な役割を担っています。前述のとおり、ATCAは製造プロセス全体を俯瞰し、数百にも及ぶウエット洗浄工程を最適化できるエンジニアの育成に、非常に適した環境です。私自身も、このアルバニーでウエット洗浄の分野からキャリアをスタートさせ、プロセス統合に関する知見を深めました。

また、SCREENはATCAを通じて、プロジェクトの進捗やタイミング、技術的な要件、装置の利用可能性はもちろん、各地域のエンジニアのスキルに応じた最適なR&D活動の拠点を、より柔軟に選択できると確信しています。既にATCAはHDやSPEと連携し、より機動的なプロジェクト配分の実現に向けた取り組みを開始しています。今後はグループ横断的な連携を一層強化し、R&Dの効率化と製品競争力の強化を図っていきます。

海外R&Dネットワークの高度化を通じた、グローバル人財の育成・獲得

西岡 照悟

ATCA　Director, Administration

ATCAでは、多くの若手エンジニアが経験豊富な現地の人財と協働しながらR&Dプロジェクトを主導し、多様な顧客やパートナーとの新たな価値の協創に挑戦しています。こうした挑戦を通じて、技術力に加えグローバルな視野と事業感覚を備えた、ソリューションクリエーターおよび次世代リーダーを育成していきます。さらに、エンゲージメントサーベイを活用しながら、近隣の大学や企業に所属する優秀な人財からも選ばれる、魅力ある環境を整備し、グループの中長期的な競争力強化を人財戦略の面からも支える拠点へと進化させていきます。

（注）人財戦略については「人財」（p. 49）をご参照ください。

半導体の進化を加速させるコラボレーション

David Anderson 氏

NY Creates　President and CEO

NYCRでは、研究機関、装置サプライヤー、材料メーカー、そしてチップメーカー間の強固な連携が、半導体業界に関わるR&Dの進展を支えていることを日々実感しています。その中でSCREENは、半導体製造装置およびプロセスイノベーションにおけるリーダーシップを通じて、エコシステムの発展を支える重要な役割を担っています。

デバイス構造の高度化や最先端のプロセス技術の進展が加速する中、ATCAが次世代の半導体製造装置のさらなる飛躍に貢献し続けることが期待されます。精密性、信頼性、そして技術革新へのATCAの取り組みは、個々の顧客だけでなく、グローバルなイノベーションコミュニティー全体を支えています。

私たちNYCRは、SCREENとのパートナーシップを高く評価するとともに、ATCAの設立を通じて「Albany NanoTech Complex」に参画されたことを大変うれしく思います。今後も、研究開発や事業化を加速させることができるような協業関係の継続を期待しています。

コラボレーションを通じて半導体の未来を切り拓く —High-NA EUV時代を支えるエコシステムの構築—

Mukesh Khare 氏（PhD）

IBM Research　General Manager and Vice President of Semiconductors

IBMをはじめ半導体業界がロジックのスケーリングを1nm未満へと進める中で、High-NA EUV技術は不可欠なものとなっています。この進展を実現するためには、High-NAに対応したプロセス、材料、技術から成る、強固なエコシステムの構築が必要です。次世代のEUVリソグラフィーに向けた洗浄プロセスの開発において、IBMとSCREENの協業は基盤構築において中核となる役割を担っています。

デバイス構造がより複雑化する中で、パーティクルの除去とパターン再現性の確保はますます重要になっています。今回の協業を通じてIBMとSCREENは、High-NA EUV特有の要求に応えるウエハー洗浄技術の高度化に取り組んでおり、その実現によって、将来の技術ノードにおける歩留まりの向上、信頼性の改善、およびプロセスの量産適用を可能にします。

IBMの先端ロジック研究におけるリーダーシップと、SCREENの装置・洗浄技術に関する専門性を融合することで、この取り組みはツール開発からプロセス統合に至るまでのHigh-NAエコシステム全体を支えています。そのことは、High-NA EUV技術が1nm未満の領域に向けた業界ロードマップを支える形で、実効的に導入されることに貢献していくでしょう。

NR IBMのサブ1nm半導体チップ技術に関するお知らせ　NR 米国・IBM社と、次世代EUVリソグラフィ向け洗浄プロセス開発に関する追加契約を締結

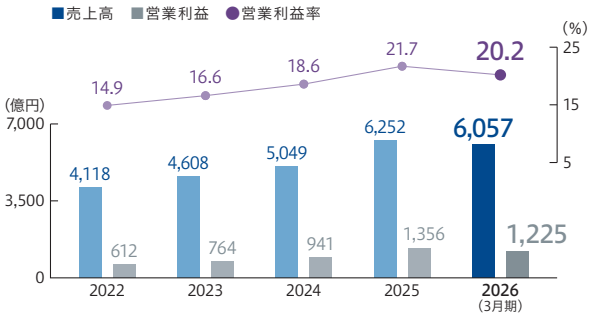
人と技術をつなぎ、未来をひらく

財務・非財務ハイライト

財務編

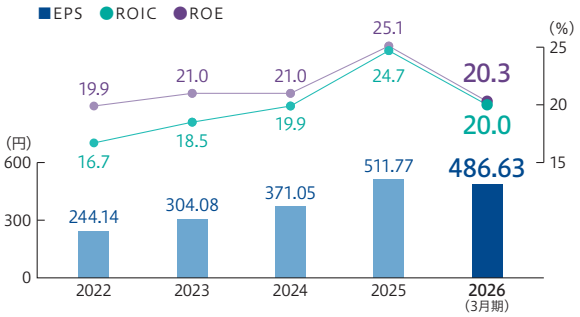
売上高／営業利益／営業利益率

大口案件の翌期への持ち越しを主因に、前期比減収減益



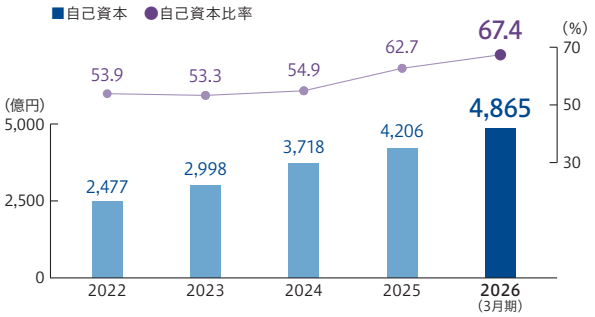
EPS／ROIC／ROE

ROIC、ROE共に高水準を維持



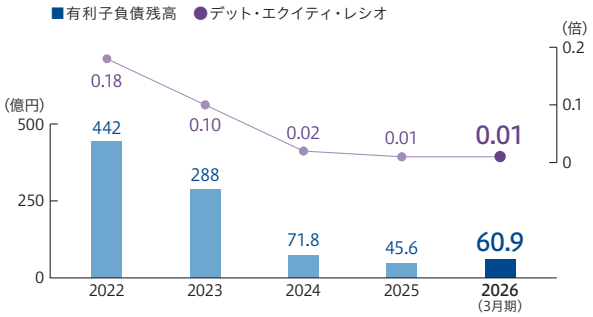
自己資本／自己資本比率

健全な財務で外部環境の急変への耐性を確保



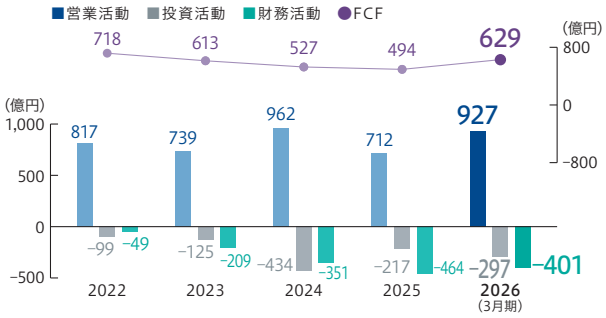
有利子負債残高／デット・エクイティ・レシオ

堅実な財務運営を継続



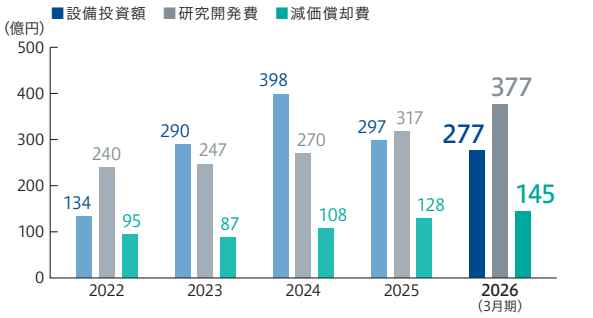
キャッシュ・フロー

利益の積み上げや運転資本のコントロールにより、
安定的なキャッシュ創出力を維持



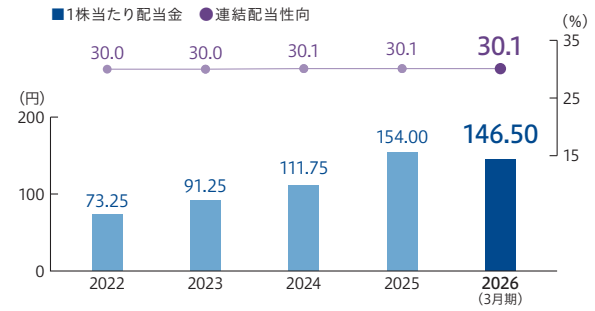
設備投資額／研究開発費／減価償却費

競争力強化に向けた研究開発費が増加



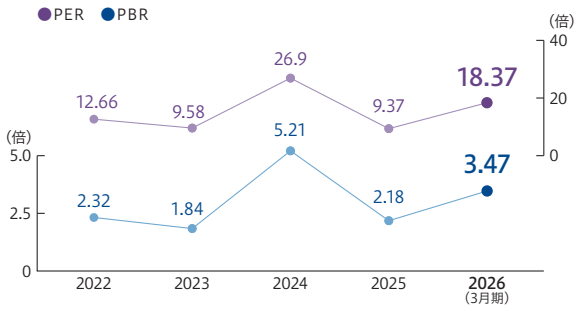
1株当たり配当金／連結配当性向

連結配当性向30%以上の方針を継続



PER／PBR

持続的な成長期待を反映し、PER・PBR共に上昇、
さらなる企業価値向上を目指す



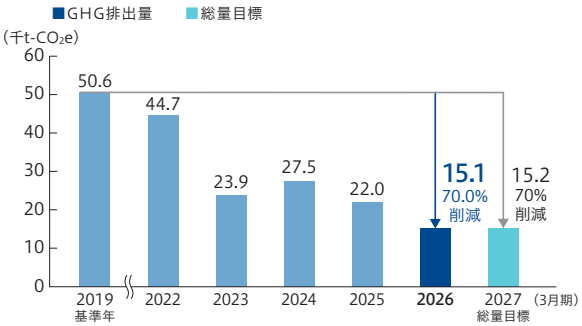
WEB ファクトブック2026

(注) 2023年10月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施し、さらに2026年4月1日付で同様の株式分割を実施しています。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。

非財務編

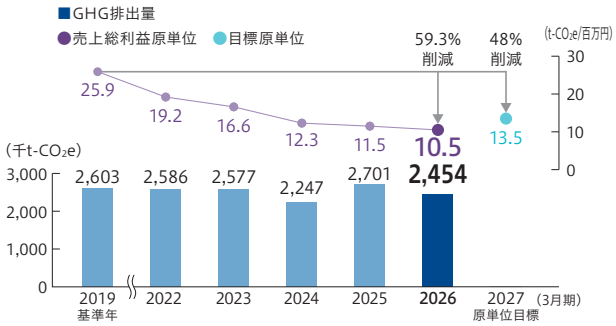
事業活動によるGHG排出量(Scope1、Scope2)

再生可能エネルギーの利用拡大などによって削減



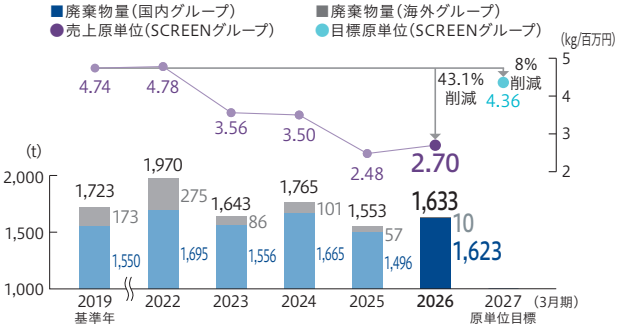
販売した製品の使用によるGHG排出量(Scope3 カテゴリー11)

SCREENグループ独自の環境評価基準を満たす製品の開発と販売を促進



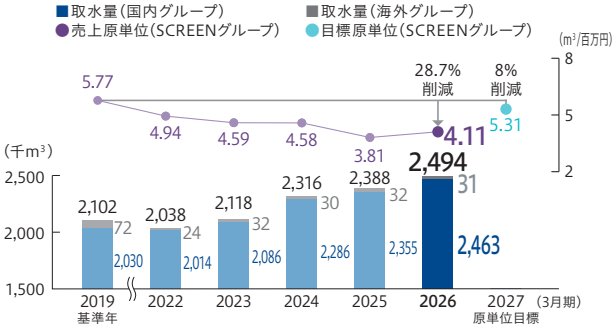
廃棄物量

有価物化の推進により、廃棄物量は目標を上回る削減水準で推移



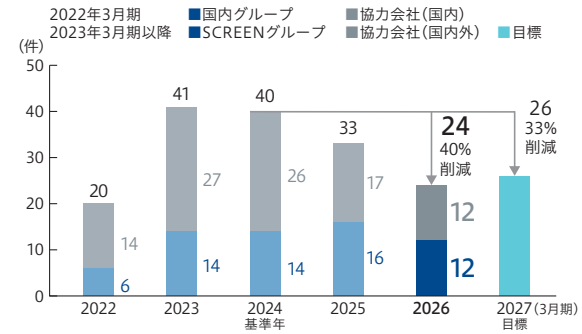
取水量

水資源のマネジメントを計画的に進め、取水量を抑制



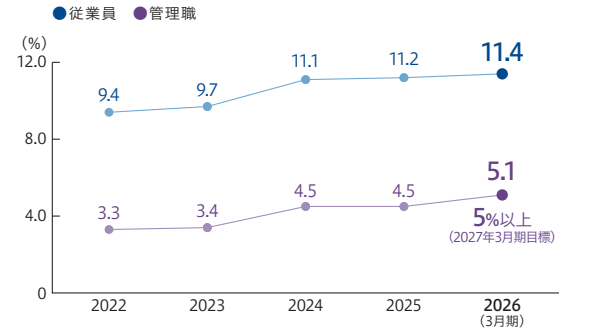
労働災害発生件数

動作の反動や無理な動作による労災件数が減少



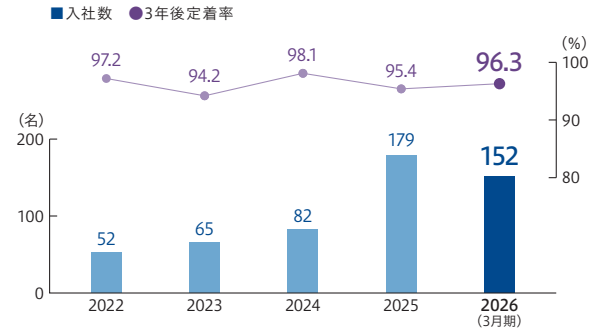
従業員・管理職における女性比率(持株・事業・機能会社)

従業員・管理職における女性比率は着実に伸張



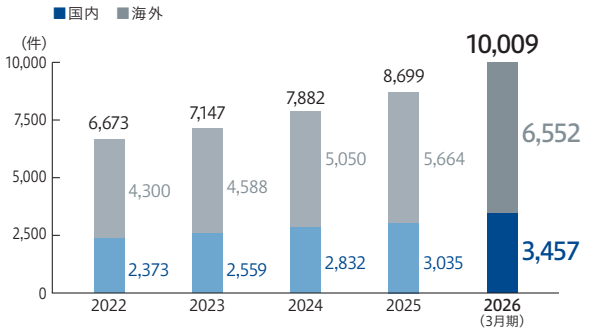
新入社員入社数と3年後定着率(持株・事業・機能会社)

3年後定着率は高水準を維持



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



WEB サステナビリティ・データブック2026

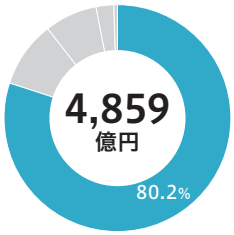
技術力を礎とした事業展開

事業概況：サマリー（2026年3月期）

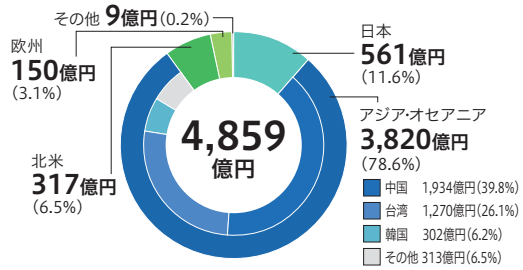
SPE 半導体製造装置事業（株式会社SCREENセミコンダクターソリューションズ）

▶ p. 35 – 38

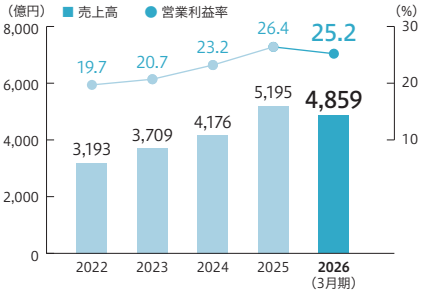
セグメント売上高



地域別売上高



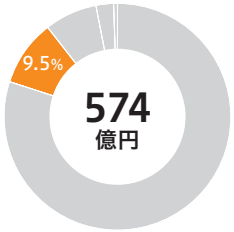
業績サマリー



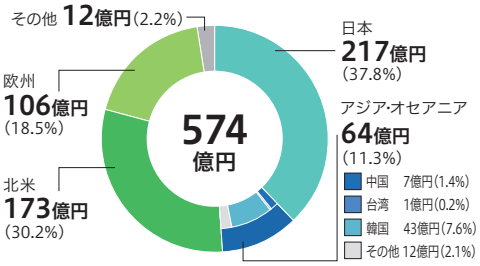
GA グラフィックアーツ機器事業（株式会社SCREENグラフィックソリューションズ）

▶ p. 39 – 40

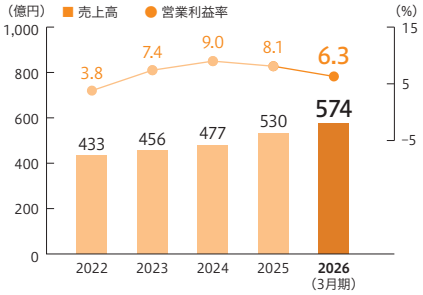
セグメント売上高



地域別売上高



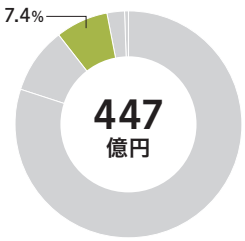
業績サマリー



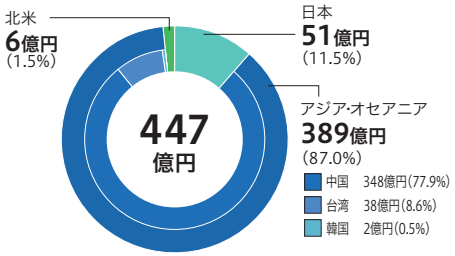
FT ディスプレー製造装置および成膜装置事業（株式会社SCREENファインテックソリューションズ）

▶ p. 41 – 42

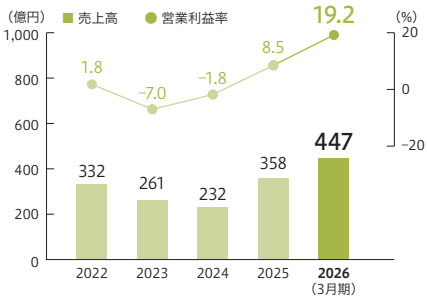
セグメント売上高



地域別売上高



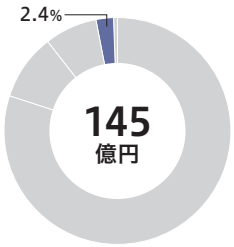
業績サマリー



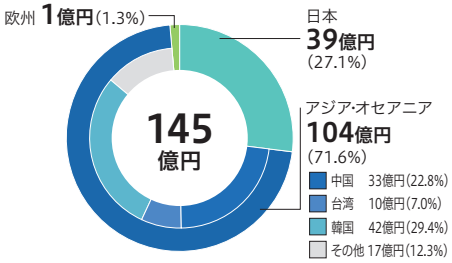
PE プリント基板関連機器事業（株式会社SCREEN PE ソリューションズ）

▶ p. 43 – 44

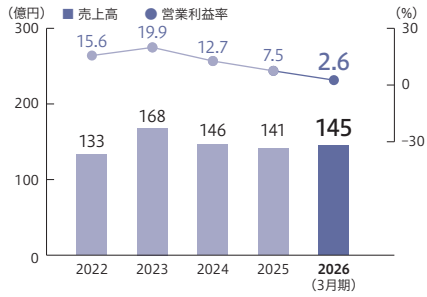
セグメント売上高



地域別売上高



業績サマリー



新規事業（イノベーションマネジメント）

▶ p. 34、45 – 46

バリューチェーン

コア技術をベースに、市場ニーズやお客さま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さまの満足を得て、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。

❶ 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
- 長期的な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

❷ 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

❸ 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：「インクジェットイノベーションセンター（IIC）」〈日本・米国・欧州〉を拠点としてオープンイノベーションを推進

❹ 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）

❺ 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」にのっと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）
- 統合的品質管理（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および自動化の推進による、生産能力強化（SPE）
- 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）

❻ 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、消耗品など）を強化
- IoTを活用した予兆アラートや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の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と再投資することで、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、新規事業の創出および既存事業領域の強化・拡張を持続的かつ効果的に行っていきます。

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。具体的には、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。

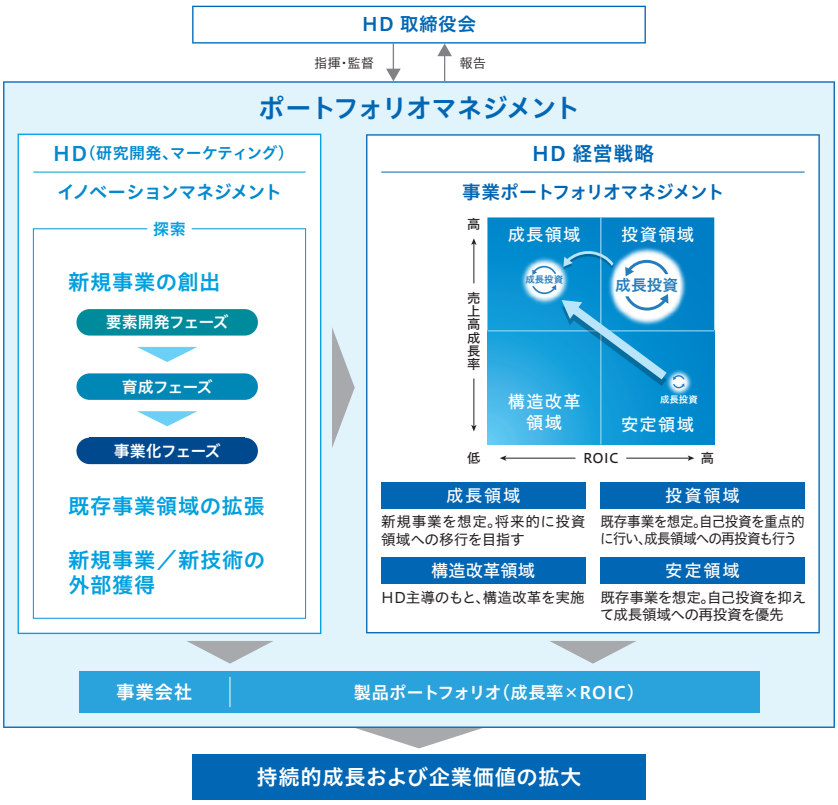
事業ごとのポートフォリオの「見える化」

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」「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



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・市場の見通し・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？

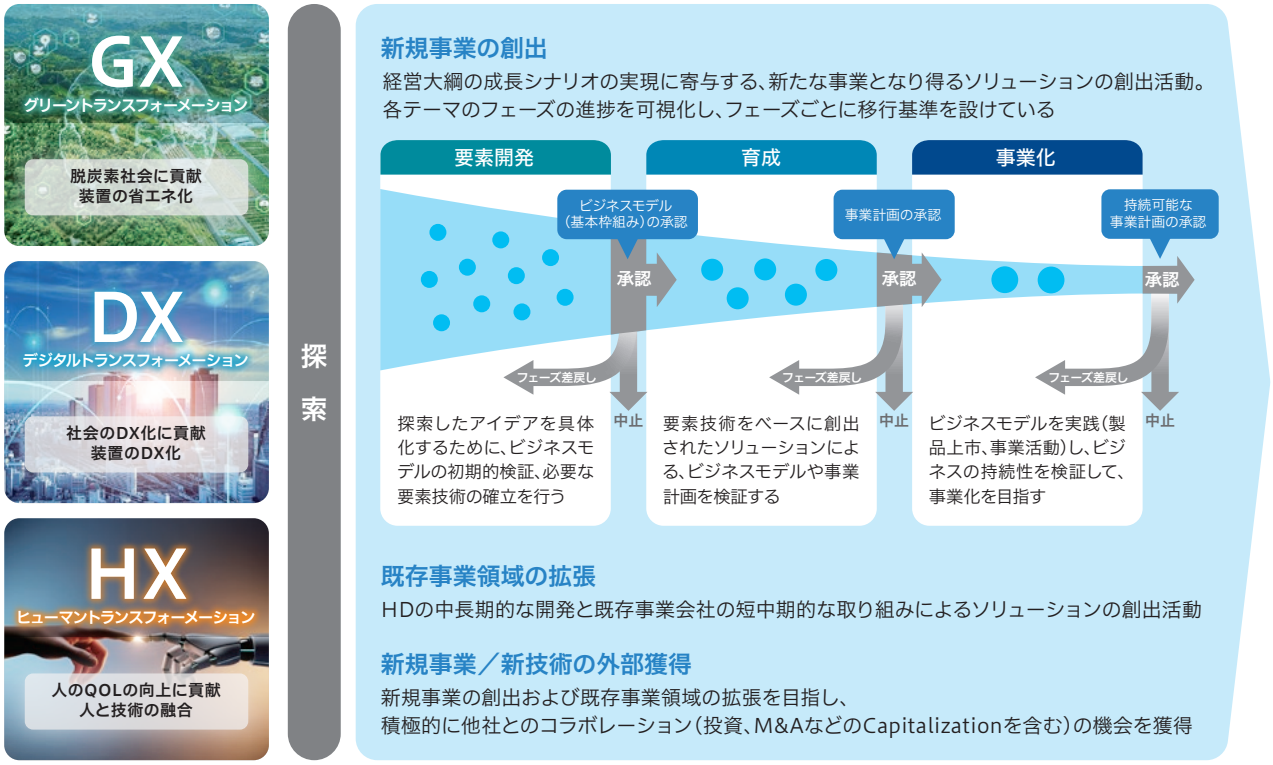
A 単純に数値だけによる基準は設けていません。構造改革領域に該当した場合、事業再生制度に則して事業再生を検討しますが、実績だけでなく、将来的な時間軸・市場の見通し・製品シェアなども含めて総合的に判断します。

Q 事業ポートフォリオはどのように見直していく方針ですか？

A 親和性の高い事業がシナジーを生み出せる形になるよう、組織改編を推進する方針です。まず、SPE、FT、PEのエレクトロニクス関連事業の再編を優先的に進めていきます。

イノベーションマネジメント

当社が注目したメガトレンドに基づいて決定した3つの注力エリア（DX、GX、HX）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」「事業会社からのニーズ・保有技術の活用」の、4つ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、「新規事業の創出」「既存事業領域の拡張」「新規事業／新技術の外部獲得」に取り組みます。



2026年3月期の主な活動実績

新規事業の創出

- FTの“塗る”技術をパネルベースパッケージング事業に応用展開するため、アドバンスドパッケージ事業をフェーズ移行し、FTへの統合を決定

既存事業領域の拡張

- 米国・ニューヨーク州に半導体製造プロセスの海外開発拠点「ATCA」を開設
- 米国・IBM社と、次世代EUVリソグラフィ向け洗浄プロセス開発に関する追加契約を締結

新規事業／新技術の外部獲得

- ニコン社のウエハー接合技術に関する研究開発事業を譲受
- 量子通信システム開発のスタートアップ企業・LQUOM社の株式を取得

当社の主な取り組み

GX グリーン トランスフォーメーション	DX デジタル トランスフォーメーション	HX ヒューマン トランスフォーメーション
脱炭素社会に貢献 装置の省エネ化	社会のDX化に貢献 装置のDX化	人のQOLの向上に貢献 人と技術の融合
アドバンスドパッケージ		
水素		
		ライフサイエンス
AI・量子コンピュータ		

WEB 半導体パッケージ関連機器　WEB 水素関連　WEB ライフサイエンス

WEB 株式会社SCREENアドバンストシステムソリューションズ

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グループでは、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、ミッションを「A Better Tomorrow With Our Partners」、ビジョンを「Go Beyond!」と定め、さまざまな取り組みを進めています。

2026年3月期は、米国の通商政策の影響など不透明な状況が続き、市場の一時的な落ち着きがあったものの、先端ロジックやメモリー向けの投資に支えられ、営業利益率25%を維持することができ、今後の成長に向けた基盤構築を進めることができました。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、深く感謝しています。

2027年3月期は、中期経営計画の最終年度となります。引き続き地政学的リスクは予断を許さないものの、AI関連の強い需要が継続する見通しであり、中期経営計画の目標達成および過去最高水準の売上の達成を目指しています。好調な市場環境を確実に捉え、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

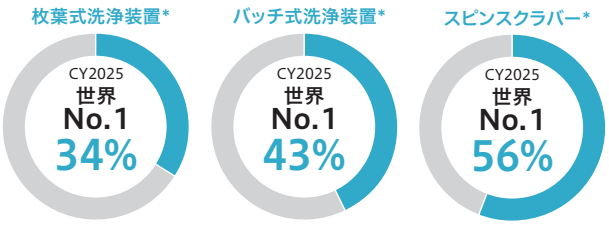
市場の見通し

生成AIの活用拡大や通信網の高速化を背景に、半導体アプリケーションの需要は今後も拡大が見込まれます。AI時代をけん引するサーバー生産台数は、CY2026からCY2030にかけてCAGR（年平均成長率）5%で推移すると予想されます。これに伴い、半導体デバイス市場においても、DXの進展を支える微細化やチップレット技術への投資は継続的に拡大し、CY2035には約1.7兆ドル規模に成長する見通しです。WFE（半導体前工程製造装置）市場は、CY2026には前年比20%以上の成長が見込まれ、約1,400億ドル以上の規模になると想定しています。最先端向けファウンドリーへの投資や、HBMを中心としたDRAM投資が市場を強くけん引しています。CY2027においてもこれらの投資は継続し、さらなる市場成長が期待されます。輸出規制や中東情勢などの地政学的リスクによって不透明な要素はあるものの、WFE市場は中長期的に着実な成長が続く見通しです。

デバイスの進化・技術トレンド

AIの普及に伴い、半導体デバイスでは微細化や高積層化（3D化）が進展しており、製造プロセスにおける洗浄の重要性は一層高まっています。洗浄はデバイスの性能や歩留まりに深く関わる重要な工程であり、トランジスタ形成プロセスに加え、配線形成プロセスにおいても微細化の進展とともに工程数が増加しています。さらに、EUV対応に伴う裏面洗浄や、チップレット化による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。こうした中、歩留まり向上や技術課題の解決に貢献する高い洗浄性能に加え、オペレーションコストや環境負荷低減といった付加価値への要求も一層高度化しています。当社は、1975年の本格参入以来、半世紀にわたり培ってきたウエハー洗浄技術とノウハウ、お客さまとの強固な信頼関係、さらには世界規模のコラボレーションを通じて、新たなソリューションの開発を推進し、高付加価値製品の提供に取り組んでいきます。

市場シェア



* Chart created by SCREEN based on Gartner Research, Source, Gartner®, Market Share: Semiconductor Wafer Fab Equipment, Worldwide, 2025, Menglin Cao et al., 2 April 2026（Vendor Revenue from Shipments basis, listed as SCREEN Semiconductor Solutions in this research）
枚葉式洗浄装置：Single-Wafer Processors, バッチ式洗浄装置：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のコンテント（以下「Gartnerコンテント」）は、Gartnerシンジケート・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・オピニオン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コンテントの内容はいずれも、そのコンテントが発行された当時の内容であり、本書が発行された日の内容ではありません。また、Gartnerコンテント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。

SWOT分析（洗浄装置分野）

S	● 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	● 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	● AIの飛躍的な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 ● ATCA開設による、先端技術開発力・製品開発力の強化、スピードアップ ● チップレット化などによる新たな洗浄ニーズ
T	● 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

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、千以上に及ぶ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。最先端領域では微細化やチップレット化の進展により、製造装置の中でも洗浄装置の重要性は一層高まっていくと考えます。

こうした中、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に加え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。お客さまや研究機関、取引先とのコラボレーションを通じ、新機種の投入や最先端技術の開発を進めることで、洗浄装置の競争力をますます強化しています。また、お客さまのニーズに即したソリューションをタイムリーに提供することで、PoR*のさらなる獲得を図ります。さらに、米国・ニューヨーク州に開設した研究開発拠点「ATCA」を活用し、グローバルパートナーとの共同開発を加速させることで、要素技術および製品開発力を高め、高付加価値製品の創出と収益性向上につなげていきます。

中期経営計画の達成に向けては、国内外における優秀な人財の確保と海外駐在員の拡充を進めています。お客さまに近い販促活動により、新規装置の販売に加えポストセールス（改造・消耗品・アフターサービス）を拡充し、売上の拡大および営業利益率の向上を実現していきます。

＊ PoR（Process of Record）：生産プロセスの標準装置

生産キャパシティーの拡大

主要生産拠点である彦根事業所では、5つの工場において生産効率の向上や自動化を推進し、生産能力のさらなる拡大に取り組んでいます。これにより、2027年3月期の売上高予想6,200億円に対応可能な体制を整えています。

今後も拡大が見込まれるビジネスに対応するため、既存施設の有効活用や設備の拡充を進め、生産能力の一層の強化を図っていきます。

事業基盤の強化

DXの活用を通じて、業務の効率化と経営基盤の強化に取り組んでいます。特に、お客さまへの納品・据え付けまでを含めた工程管理や、生産キャパシティーの拡大を支える基幹システムの構築など、部門横断での効率化を推進しています。

また、サプライチェーンの強化に向けてもDXを活用し、多様な調達手法の確立や在庫戦略の再構築を進めています。

さらに、これらの事業基盤を支える高度人財の確保・育成にも注力しており、海外現地法人を含めた技術者の採用体制の整備を通じて、グローバル人財の充実を図っています。

Topics

直接描画露光装置「DW-3100」を発売

2025年12月に販売を開始した、直接描画露光装置の最新モデル。従来モデルと同様に、独自開発のGLV™*技術による高精細かつ生産性の高いマスクレス露光が可能で、世界最高水準となる1μm以下の解像度を実現しました。また、独自の画像処理による補正技術を搭載し、ウエハーの反りやゆがみ、チップの位置ずれを認識し、ウエハーやチップごとに最適な露光を実現。さらに、ウエハーに加え角型パネルへの対応も可能にし、拡大する半導体パッケージ市場の多様なニーズに柔軟に応えていきます。

DW-3100

＊ Grating Light Valve：光の干渉性を利用して、光の向きや強度を制御する光変調器。MEMS技術により、基板上に光を反射する非常に微細なリボンを数千個配列した構造で、多チャンネルの光を同時に制御することが可能。

製品群

枚葉式洗浄装置

SU series

バッチ式洗浄装置

FC series

スピンスクラバー

SS series

フラッシュランプアニール装置

LA-3100

コーター・デベロッパー

DT series

RF series

Topics

台湾・TSMC社から「Excellent Production Support」を受賞

2025年11月、世界最大の半導体ファウンドリーのTSMC社から、「2025 TSMC Excellent Performance Award」において、「Excellent Production Support」を受賞しました。

「Excellent Performance Award」は、製造装置や設備、原材料、サービスなどの供給を通じて、TSMC社の事業に大きく貢献したサプライヤーを表彰するもので、当社は半導体デバイス製造に不可欠な各種製造装置を短納期で提供し、TSMC社の生産能力拡大に貢献。また、強力な技術サポートを通じて、同社の最先端製品製造ラインの立ち上げを支援したことや、キーパーツの修理や装置トレーニングの台湾現地化（ローカライゼーション）をさらに強化したことが評価され、今回の受賞となりました。

今後もお客さまと強固な関係を築き、世界規模での販売・サービスの積極的な展開により、業界の発展に貢献していきます。

TSMC社から授与された記念盾

特集　お客さまの稼働を支えるフィールドソリューション

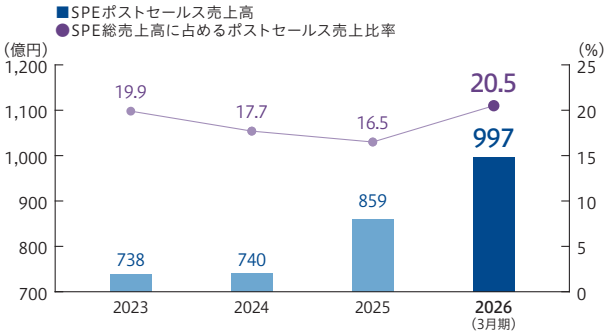
Win-Winのソリューション提供で利益率改善に貢献

SPE GFS統轄部長
富田 浩明

ポストセールス事業の内容

当社が製造する半導体製造装置は、先端テクノロジーを結集した高度なシステムの集合体であり、納入後のきめ細かなサポートは装置の性能を最大限に引き出すために不可欠です。そのため、お客さまの事業への貢献に重要な役割を果たします。ポストセールス事業は、装置の出荷後、お客さまの工場における装置の立ち上げ・メンテナンス・プロセス支援・保守部品販売・ユニット修理・装置の性能を向上させる改造など多岐にわたり、それぞれで最大の価値を提供することで、当社にとっても長期にわたり収益を安定的に支える重要な事業となっています。

ビジネスの概況



ポストセールス事業の売上高はSPE売上総額の20%程度を占め、納入装置の拡大に伴い堅調に拡大を続けています。前期はAI関連需要の拡大に対し、お客さま各社が工場の稼働を引き上げたことが後押しとなり、大きく収益を伸ばしました。

サービスレベル向上・収益最大化に向けた取り組み

当社では今後、お客さまへの提供価値を最大化し、ポストセールス事業の強化を図る目的で、保守パーツ販売とフィールドサービス機能を統合する組織改編を実施しました。統合によるシナジー効果で、より包括的なサービスを提供することで、お客さまへの提供価値をより一層高め、さらなるビジネス拡大を目指していきます。

グローバルなサポート体制

当社では、より迅速に高品質な装置の立ち上げやサービスを行うため、国内外を問わず主要拠点に専任のスタッフを配置し、高度化・細分化するお客さまからの要求レベルに対応する体制を整えています。専門スタッフによる保守契約の締結により、お客さまにとっては装置の安定稼働と保守コストの安定化を、そして当社にとっては収益の安定化を実現する、Win-Winのビジネスモデルの構築を推進しています。

人財育成

人財はサービスの根幹を成すものとして、最も重視するコアバリューの一つです。各拠点に根差した人財を早期に育成し、ハイレベルなサービスを提供するため、各主要拠点にトレーニングセンターを設置し、グローバルに標準化された高度な教育プログラムを基に、効率的に育成を行える環境を整えています。

DX・AIの推進

サービスレベルの向上には、DX・AIの活用や自動化の推進が不可欠となってきています。当社はフィールド情報基盤としてCRM*を整備し、フィールド情報を一元化。その情報を基に、サービスレベルの継続的な向上を推進しています。また、リモート診断のための独自解析ツールを装置に搭載し、さまざまな装置情報を基にしたリモート診断を推進する環境を構築しています。さらに、メンテナンス作業の自動化に向け、装置の自動化機能の強化、将来のCobot（協働ロボット）の活用など、基礎開発を強化する取り組みを進めています。

＊ Customer Relationship Management：顧客関係管理

保守パーツのグローバルな供給網

24時間稼働を続ける世界中のお客さまの工場へ迅速に保守パーツを供給するために、大阪（南港）にグローバルパーツセンターを、各拠点にローカルの在庫倉庫を設置。緊急時には世界中のお客さまに最短で当日のフライトでパーツをお届けする、グローバルロジスティック基盤を整備しています。

大阪（南港）パーツセンター

修理（リファービッシュメント）ビジネス

主力である枚葉式洗浄装置に使用されるスピンチャックは、薬液にさらされる厳しい環境のもとでウエハーを保持し高速で回転する、当社洗浄装置の基幹ユニットです。その使用環境から、薬液による劣化や、ウエハーを保持する際の摩耗による消耗が発生します。こういった基幹ユニットの定期的なメンテナンスは安定稼働には不可欠となるため、当社はリファービッシュセンターをグローバルに展開し、お客さまからユニットを預かり、短納期で修理にお応えする体制を整えています。

台湾（竹南）技術センター

当社は、ポストセールス活動によってお客さまの事業への貢献を最大化し、当社の収益を支える重要な事業と位置付け、今後も拡大を目指していきます。

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）

SCREENグループの祖業である印刷・製版関連機器の産業は、時代や文化の変化、そして技術革新とともに、その姿を大きく変えてきました。80年を超える当社の歴史は、そうした変化に向き合い、時には自らの技術や製品の在り方を問い直しながら、価値創出を追求してきた歩みでもあります。近年は物理的なメディアから電子メディアへの転換が進む半面、印刷物はパーソナルな体験価値として見直されています。このような潮流の中、当社はインクジェットと画像処理技術を融合させた独自技術とものづくりの追究により、時代にフィットした印刷の新たな価値創出に挑戦していきます。

今年度は、現中期経営計画の達成と成長基盤の強化に注力し、今後の成長を見据えた一年としていきます。印刷の可能性を広げていくことを通じて、人の心を豊かにし、日々の生活に「彩（いろどり）」を添えていくこと――当社はこれからも、パートナーの皆さまと共に印刷文化を未来へとつなぎ、持続的な成長を実現していきます。

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、長期的には商業印刷・出版印刷領域では紙への大量印刷のボリュームは減少し、デジタル印刷方式が適する多品種小ロット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の増加に伴い、デジタル印刷（POD*1）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も安定的に伸張し、今や売上の50％以上を占めるまでに堅調に推移しており、安定した利益創出に貢献しています。

米国関税の影響や中東地域の地政学的リスクの高まりによる、インク原材料調達の懸念などについては、状況を注視しながら対応していきます。

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低減や、人材不足に対応する自動化・省力化の推進、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、商業印刷や軟包装向けの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（いろどり）」を提供。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：2026年3月期におけるGAの売上全体の52%を占める）

Topics

東京・門前仲町事業所に「インクジェットイノベーションセンター東京」を開設

未来のオープンイノベーションの拠点として、2025年10月に施設をリニューアル。デジタルインクジェット印刷機「Truepressシリーズ」の製品を設置し、実機展示・デモンストレーションを行うショールームとして開設しました。「インクジェットイノベーションセンター東京」は、京都、米国、オランダに続く4カ所目の拠点となります。

グローバルに展開する4拠点の機能強化・連携を図り、世界のデジタル印刷における実用事例やビジネスモデル、トレンドなどを発信し、お客さまのビジネスの可能性を追求していきます。

WEB SCREEN GAグループウェブサイト

SWOT分析

S	● 創業時から培った顧客や調達先との信頼関係と、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	● 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	● 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	● 電子化による紙印刷市場規模の縮小 ● 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

製品群・市場シェア

POD（デジタル印刷）

Truepress JET 560HDX

＊ 連帳インクジェット印刷システムの製造出荷台数に基づき算出。2025年当社調べ（暦年）

WEB 「EDP Awards 2026」の「Best Web Fed Printer賞」を受賞

CTP（オフセット印刷）

PlateRite HD 8900NII

軟包装市場向けPOD（デジタル印刷）

Truepress PAC 830F

WEB 「EDP Awards 2026」の「Best Flexible Packaging賞」を受賞

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、グローバルに展開する大手アカウントへのアプローチを強化し、担当地域を超えてGAグループ内で連携することで、POD装置の販売拡大を目指しています。新製品である「Truepress JET 560HDX」の売上は好調で、今後も品質向上を目指した製品開発に注力していきます。

リカーリングビジネスの拡大

印刷業界において老舗の設備機器メーカーである当社では、お客さまとの長期的な信頼関係は最も重要な差別化要素の一つだといえます。インクやアフターサービスを中心とするリカーリングビジネスは、装置の導入以降も当社が積極的にお客さまの成功をサポートすることによって稼働率が高まり、当社の利益にもつながるポジティブスパイラルのビジネスモデルです。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、リカーリングビジネスは順調に拡大し、今や売上の50%以上を占め、安定した利益創出に貢献しています。

当社独自開発の「SC+インク、SC2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、装置・ソフトウエアに加えてインク商品自体の独自性・付加価値も高め、印刷業界の多様なニーズへの対応を可能にしています。

*1 SC+インク、SC2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：食品包装に対応し、安全性と豊かな色彩表現を両立

ラベル・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」が欧州を中心に販売台数を伸ばしており、2026年に全世界累計設置350台を達成しました。同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。2026年には、「Truepress PAC 830F」が欧州の印刷業界誌団体「European Digital Press Association（EDP）」から「Best Flexible Packaging賞」を受賞しました。

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）

前期は、ディスプレー製造装置事業における投資が堅調に推移したことに加え、パートナー企業の皆さまとの連携・協力のもとで設計・生産・セットアップ体制の効率化を進めることができたため、結果として大きな収益改善につなげることができました。

今期は、アドバンスドパッケージ事業との統合により、将来のさらなる発展に向けた基盤を構築する極めて重要な一年となります。来期から始まる次期中期経営計画への確かな足掛かりとするためにも、現中計の最終年度を着実に締めくくり、確実な成果を出していきたいと考えています。

また、近年はAIの進展に伴い、関連ビジネスの大きな成長が期待されています。このような環境の中で当社は、アドバンスドパッケージ事業においてお客さまからの信頼を確実に獲得できるよう、パートナー企業の皆さまと力を合わせ、事業の発展に取り組んでいきます。

ディスプレー製造装置事業においては、中国市場を中心に引き続き一定の投資が見込まれる状況にあります。こうした機会を確実に捉えるため、製品競争力のさらなる強化とQCDの徹底的な追求により、持続的な成長を実現していきます。

外部環境・トレンド

市場の見通し

ディスプレー市場では、テレビの買い替え需要を背景にディスプレーメーカーの設備投資の活況が続き、OLED向けの投資が増加しました。OLEDはパソコンやIT製品、車載機器などへの採用の拡大により、今後も引き続き大型投資や工場建設の増加が期待されています。また、テレビ用パネルの平均サイズの大型化による、LCDの投資も見込まれます。それらを背景に、ディスプレー市場への投資は中長期的に安定して継続すると想定しています。

ディスプレー業界のトレンド・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搭載されているディスプレーデバイス。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。ディスプレーデバイスの基となるガラス基板に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、ベーク、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、液晶ディスプレーや有機ELディスプレー対応の大型TFTアレイ用コーターデベロッパーは、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ーの市場拡大、OLEDパネルの浸透が見込まれます。また、ITパネルのOLED化の進展に伴い、生産効率向上のため製造用ガラス基板の大型化が進行。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

アドバンスドパッケージ事業を移管

2026年4月、SCREENホールディングスの新規事業として取り組んできた「アドバンスドパッケージ」の事業を、事業ポートフォリオマネジメントの一環として、SCREENファインテックソリューションズに機能移管・統合しました。従来は、ホールディングスの中でアドバンスドパッケージ事業をイノベーションマネジメントにおける事業化フェーズまで成長させてきましたが、売上高100億円（全社合計）が視野に入ってきた現在、装置製造を受託していたSCREENファインテックソリューションズに開発・営業部門も集約。開発・製造・販売・サービスを一体化した製販体制の整備を進め、さらなる成長に向けて事業の効率向上を図ります。

（注）詳細は「新規事業特集『アドバンスドパッケージ（ADPKG）』」（p. 45）をご参照ください。

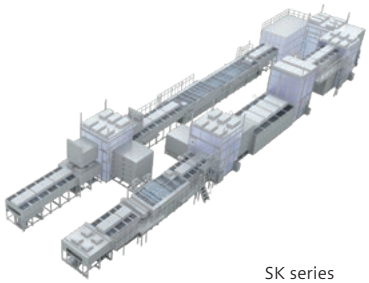
WEB SCREEN FTグループウェブサイト

SWOT分析（ディスプレー製造装置分野）

S	● 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ーのトップシェア、製品のフルラインアップによるビジネス優位性
W	● 単一の製品ポートフォリオ（コーターデベロッパー） ● マーケットシェアの、地域による偏り
O	● 液晶からOLED・フレキシブルディスプレーへの移行、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ー産業への後押し ● アドバンスドパッケージ分野への進出による、新規顧客の獲得
T	● アジア地域の競合装置メーカーの台頭 ● 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

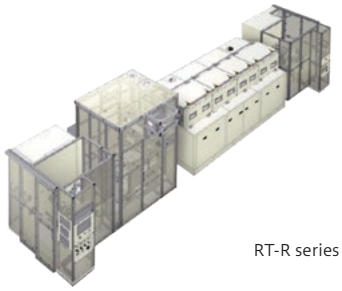
製品群

コーターデベロッパー



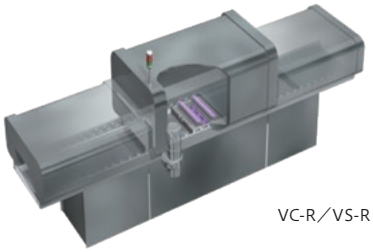
SK series

ロールtoロール塗工乾燥装置



RT-R series

LIA™プラズマCVD装置／スパッタ装置



VC-R／VS-R series

半導体先端パッケージ専用 塗布乾燥装置*

＊ 詳細は「新規事業特集『アドバンスドパッケージ（ADPKG）』（p. 45）をご参照ください。

市場シェア

ディスプレー用コーターデベロッパー

＊ 受注台数に基づき算出。2025年当社調べ（暦年）

戦略と今後の施策

ディスプレービジネスの収益性向上

2026年3月期はOLED向け装置の売上が増加し、前期に引き続き業績を伸ばしています。活況が続くディスプレー向け投資は今後、若干落ち着くと予想していますが、以前から進めていた収益性向上を目指した改革によって採算性が改善されるなど、効果が表れてきています。今後も、ディスプレー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。

また、お客さまとの共同開発を通じて「デファクトスタンダード」となることによる生産効率の向上や、新たな製品やソリューションの展開により、ディスプレー製造装置のさらなるシェア拡大を目指します。さらに、環境面を重視した高効率装置の開発にも力を入れ、社会的要求にも応えていきます。

「塗工」技術を強化、アドバンスドパッケージへと応用拡大

ディスプレー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。また、次世代電池の研究開発や、二次電池業界へのソリューションの提供など、ロールtoロール製品事業のさらなる強化や、応用分野の新規開拓を進めていきます。

併せて、機能を統合したアドバンスドパッケージ事業においても、新たな装置の開発を加速させ、お客さまの要望に応えていきます。

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エネルギー（水素）関連製品の受託製造を、引き続き行います。

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）

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。主力製品である直接描画装置「Lediaシリーズ」の累計出荷台数が1,000台を突破するなど、お客さまの高い要求に応えてきました。近年のAIの進展、データトラフィックの増大に対応するデータセンターの増強・新設などを受け、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となり、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のお役に立てるよう、私たちもハードワークを続けていきます。

中期経営計画において私たちが掲げている売上目標に対しては、厳しい外部環境の影響もあり、2年目となる前期も厳しい一年となりました。しかしながら、私たちの得意とする領域での成長は確実に進んできています。これからも製品ラインアップを充実させ、さらなるソリューションを提供し続けることで、お客さまの発展に寄与しながら、私たちの目標達成に向けて歩み続けていきます。

＊ パッケージ基板：AI半導体やCPUなどのチップを搭載する基板

外部環境・トレンド

市場の見通し

AI需要による半導体メモリーやパッケージ向け基板の需要増加を受け、プリント基板関連機器市場への投資も、2026年3月期の下期から回復の兆しが見えてきました。高性能チップのニーズの伸長に伴って、プリント基板の微細化・大型化・多層化が進行し、ハイエンドのパッケージ基板への需要が継続すると想定されます。今後も、データ通信の大容量化・高速化に加え、フィジカルAIをはじめとするさまざまなAIの社会実装、車両の電動化などが電子部品産業への追い風となり、プリント基板やパッケージ基板の市場は堅調に推移すると見ています。

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、モバイル端末や自動車などにも搭載が進むプリント基板（PCB*1）。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、PCBに直接描画するための露光装置や、回路の欠陥の検知や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・微細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*2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）」も、半導体メモリーへの投資回復を受けて好調に販売を進め、売上拡大に貢献しています。なお、サービスコントラクト*3を中心としたポストセールスは堅調に推移しています。

＊1 PCB：電子機器全体の配線を担うプリント基板
＊2 モジュール基板：通信モジュールなど複数の電子部品を集積した基板
＊3 保守サービス契約

Topics

パターン形成用直接描画装置「LUPIOS（ルピオス）」の市場展開を加速

当社は、ミドルレンジパッケージ基板市場向け直接描画装置「LUPIOS」を展開し、パッケージ基板業界における製品ラインアップの強化を進めています。

「LUPIOS」は、ソルダーレジスト向け直接描画装置で高い評価を獲得している「Lediaシリーズ」の技術をベースに、高い描画位置精度と新開発の露光ヘッドによる高生産性を実現。ミドルレンジパッケージ基板市場における品質向上・生産効率改善へのニーズに応え、導入が拡大しています。

また、ハイエンドパッケージ基板向けの「Ledia 8F」「Ledia Qs」と併せ、幅広いパッケージ基板用途に対応する直接描画ソリューションを提供しています。これにより、露光工程における用途や製品仕様に応じた最適な設備運用が可能となり、運用効率の改善に寄与しています。

LUPIOS

SWOT分析（プリント基板関連機器分野）

S	● 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	● 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	● 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 ● 光学、機械、ソフトウエア技術の結集とプロセス技術の深耕による、新領域でのビジネス拡大
T	● アジア地域を中心とした装置メーカーの台頭による競合環境

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

直接描画装置における業界プレゼンス向上

パッケージ基板を中心としたハイエンド基板分野への投資を追い風に、既存事業での収益も確保しつつ、直接描画装置における業界プレゼンス向上を目指します。具体的には、ソルダーレジストおよび回路パターン用途の直接描画装置のプレゼンス向上に加え、AI・高性能半導体の需要を背景としたパッケージ基板分野での事業拡大を推進します。

直接描画アプリケーション拡大の探索

直接描画技術を活用し、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。

生産体制の構築

2026年4月1日付で製造統轄部を設置しました。従来はグループ会社に委託していた装置の生産・製造を内製化し、リードタイム短縮と生産効率向上を図るとともに、市場の変動に柔軟に対応できる生産管理体制を構築します。

Topics

プリント基板リペア装置「SpairD」を発売

当社初となる基板リペア装置を開発し、販売を開始しました。

高付加価値化が進むHDI基板やパッケージ基板を主なターゲットに、歩留まり改善ニーズに対応します。高性能レーザーによってショートや余剰銅箔を高速・高精度で除去し、優れたタクトタイム*1はもちろん、直感的な操作性による生産性向上と安定運用を特長としています。

当社は、光学式外観検査装置「MIYABI」などのAOI*2による検査に加えて、リペア工程にもソリューションを提供していきます。

SpairD（SP-D15）

*1 欠陥サイズ25μm×15μmの場合のタクトタイム：約20秒（当社調べ）
*2 AOI（Automated Optical Inspection）：自動光学検査

新規 特集 アドバンスドパッケージ(ADPKG)

AI時代の半導体性能向上を支える アドバンスドパッケージ技術

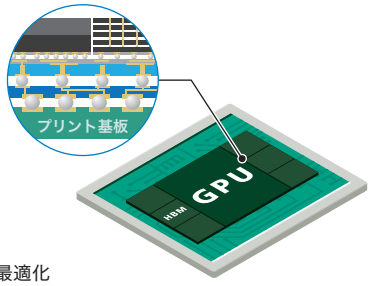
AIをはじめ、さまざまな用途で進化し続ける半導体。

その半導体を保護し、電子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、省電力化の実現に向けて大きく変化してきています。

半導体の微細化による性能向上に限界が見え始める中、AIの普及・高度化に伴い、処理能力の向上や消費電力の抑制が重要な課題となっています。こうした課題への対応策として注目されているのが、複数のチップを高密度に集積・接続するアドバンスドパッケージ技術です。この技術によるチップレットや3D実装を活用した、高性能化・省電力化・小型化の実現の重要性が高まっています。

アドバンスドパッケージの構造

チップを 近接配置 しつつ
積 層 することで
コンパクトながら高性能な
半導体の製造が可能に



メリット
- 省電力化
- パーツ単位での品質確認
  ▶欠陥リスクを最小化
- 半導体製造・販売コストの最適化

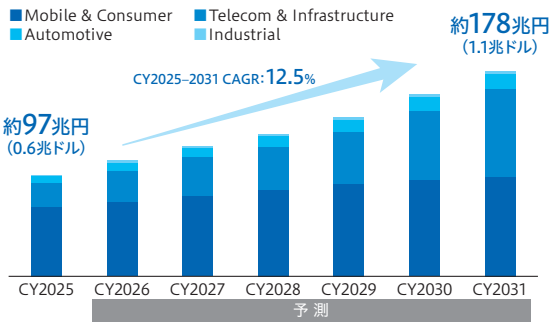
SCREENグループの取り組み

AIアクセラレーターや特定用途向け半導体チップの需要拡大を背景に、アドバンスドパッケージ市場のさらなる成長が見込まれています。当社は、本分野を重要な注力領域と位置付け、高密度化・大面積化に対応した装置の提供および技術開発を推進しています。量産ソリューションの確立や顧客への適用展開を通じて、アドバンスドパッケージ分野における事業拡大に取り組んでいます。

従来、半導体の性能向上は、1枚のシリコンチップ上に機能を集積する、いわゆるモノリシック設計を中心に進められてきました。しかし、微細化に伴う技術的・経済的な難易度の高まりや、歩留まりの低下、開発コストの増加が課題となっています。このような課題の解決策として注目されているのがチップレット化です。チップレット化とは、従来は1つのチップに集積していた機能を複数の小型チップに分割し、それらを高密度に接続して1つのシステムとして動作させる技術です。これにより、開発効率や歩留まりの向上に加え、用途に応じた柔軟な設計や高性能化が可能となります。このチップレット化の実現に重要となるのがアドバンスドパッケージ技術です。特に、インターポーザーや再配線層(RDL)を介してチップを接続する2.xDパッケージや、チップを垂直方向に積層する3Dパッケージの採用が拡大しています。

これらを実現するため、当社は材料形成に必要な塗布乾燥技術や微細パターン形成技術、ウエハー接合(貼り合わせ)技術の開発に取り組んでいます。

アドバンスドパッケージ市場



1ドル=162円による換算(2026年6月30日時点)
出典:Advanced Packaging Market Monitor, Q1 2026 – Yole Group

当社グループの取り組み

WEB 半導体パッケージ関連機器 イノベーションマネジメント ▶p. 34

材料形成 塗布乾燥装置 2.xD領域

チップレット化の進展に伴うパッケージの大型化・高機能化を背景に、PLPの重要性は一層高まることが想定されます。また、アドバンスドパッケージにおいて塗布乾燥技術は、高密度配線形成と高精度接合を支える基盤技術として重要な役割を担います。AI向け半導体では、配線の微細化、多層RDL化、高アスペクト比構造が進んでいます。そのため、塗布した材料の膜厚均一性、平坦性、パーティクル低減が非常に重要であり、歩留まりや性能に大きく影響します。

「Lemotia」は、当社が培った高精度塗布・乾燥技術を基盤として、アドバンスドパッケージ向けに開発された装置です。スリット式塗布装置「リニアコータ™」を搭載しており、さまざまな粘度の材料に対して高い塗布均一性と膜厚制御性を発揮します。さらに、各プロセスユニットに基板の反りを抑制するシステムを導入することにより、大面積な基板においても安定した成膜を可能にしています。このように当社は、高密度化・大面積化が進むアドバンスドパッケージ製造において、材料形成プロセスの高度化に貢献します。

スリット式とスピン式の性能比較

	スピン式	スリット式
塗布均一性	端部の均一塗布が困難	PLP要求に適合 ✓
厚膜塗布	難易度が高い	可能 ✓
EBR	必要（反りの影響で難易度が高い）	不要 ✓
減圧乾燥	不要 ✓	必要
薬液使用量	多い	少ない ✓
基板反り対策	新規開発が必要	対応実績あり ✓
パネルサイズの拡張性	新規開発が必要	FPD市場で実績あり ✓

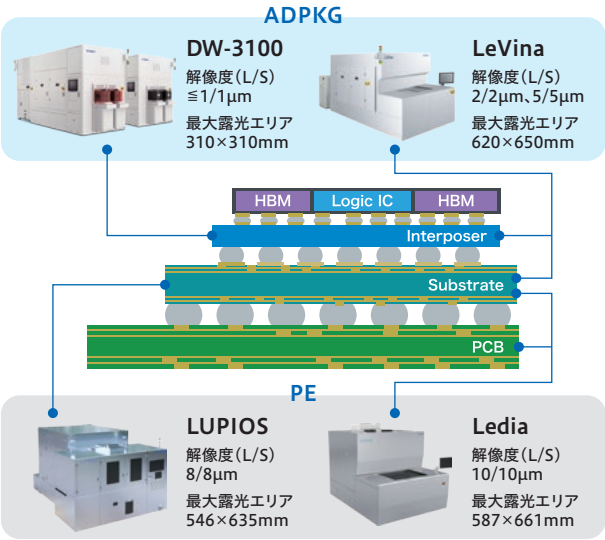
（注）比較は当社評価試験の結果に基づく

回路形成 直接描画露光装置 2.xD領域

アドバンスドパッケージ領域では、微細配線形成や大面積基板への高精度な露光制御に対するニーズが急速に高まっています。当社グループは、SPE・FT・PEで培った技術を基盤として、直接描画露光装置の製品ラインアップを展開し、多様化するパッケージ構造や基板サイズに対応しています。

特に「DW-3100」と「LeVinaシリーズ」では、独自のGLV™光学エンジンを搭載した描画ヘッドと、独自設計の光学システムによるレーザー制御技術を融合し、高解像度と高生産性を両立する量産型直接描画露光装置として展開しています。

露光装置のラインアップおよびスペック



接 合 ウエハー接合装置 3D領域

ウエハーのハイブリッド接合では、接合後の高温アニール処理によるデバイスへの負荷が課題となっています。それに対し、当社が開発中のウエハー接合装置は、当社独自のプラズマ（LIA）技術により、従来よりも低温でのアニール処理を可能にします。また、株式会社ニコンから譲受した技術を活用し、次世代デバイス向けのウエハー接合に求められる超高精度アライメント技術、および高度なひずみ補正技術の開発も進めています。

Nikon × SCREEN

Nikon製 前工程向け露光装置由来
超高精度アライメント機能
独自開発のひずみ補正機能

独自開発アライメント機能・ウエハー搬送制御技術
低温でのCu接合を可能とする
独自プラズマ（LIA）技術
低ダメージで、酸化物のない活性なCu接合面を形成可能
SCREEN製 洗浄ユニット

知的財産

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動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

SCREENグループでは、CEOを委員長とする知財戦略委員会を中核として、HD 経営幹部（技術開発、経営戦略、マーケティング、人事、財務、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社長が参画し、経営戦略・事業戦略・技術戦略と連動した知財活動を推進しています。同委員会では、グループ各社および関係部署間で知財戦略に関する情報共有と議論を行い、知財課題の可視化や共通認識の形成を通じて、全社的な視点で議論・推進する体制を構築しています。2024年3月期の体制構築から3年目を迎えた現在、その活動は情報共有の枠を超え、グループ全体の意思決定の高度化と企業価値向上に貢献しています。

意思決定の高度化

知財戦略委員会では、知財評価指標に基づき、各事業における知財活動の進捗などを継続的に評価しています。その結果を踏まえ、知財に関する重点施策や知財投資について、グループ全体最適の観点から議論・判断することで、知財戦略における意思決定の高度化を実現しています。

ガバナンスの実効性向上

これらの取り組みについては、知財戦略委員会で議論された内容をHD 経営会議およびHD 取締役会に報告し、HD 取締役会による監督を受ける体制としています。これにより、実効性の高い知財ガバナンス体制を構築しています。

事業競争力・企業価値の向上

一連の取り組みにより、知財活動は事業の強みを支え、企業価値の向上にもつながっています。当社グループの知財ガバナンスおよび知財戦略の取り組みは、知財・無形資産ガバナンス表彰での特別賞の受賞といった外部からの評価を得ています。

「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、知的財産戦略を事業成長戦略の一つと位置付け、①IP Portfolio Management、②Global IP Strategy、③AI関連／環境発明強化―の3つの軸で施策を推進しています。これらの取り組みにより、特許だけでなくノウハウやデータなどの知的資産の蓄積と活用を進めています。

特に現在の中期経営計画では積極的な知財投資を進めており、各事業で定める重点技術領域において、戦略的な出願・権利化を推進することで、技術優位性の強化および参入障壁の構築を図っています。また、SPE事業においては、グローバル出願率を70%以上確保することにより、グローバル市場における事業基盤および競争力の強化を実現しています。

加えて、AI関連技術および環境発明については、当社グループ共通の重点テーマとして目標を設定し、その達成に向けて知財の創出・権利化を着実に推進しています。

「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. 30）をご参照ください。

事業環境の変化に対応した法務・知財機能の強化

執行役員
法務・知的財産戦略本部長
島 純子

法務・知的財産戦略本部は、SCREENグループの事業活動を法務・知財の側面から支えるとともに、持続的な成長と価値創造への貢献を目指しています。

当社グループでは2025年12月に米国にATCAを設立し、グローバルな開発体制の強化を進めています。こうした環境変化を受けて当戦略本部では、各開発拠点における開発活動が円滑に進むよう、知財に関する規定や運用ルールの整備を進めるとともに、技術者に対する開発関連契約や知財に関する教育・実務支援を通じて、グローバルな開発体制の推進を支援しています。

また、今後の事業成長に向けては、法務・知財部門が事業創出や戦略投資のより早い段階から関与していくことが重要であると考えており、関係部門と連携しながら、M&Aや新規事業の検討段階において法務・知財面から支援し、適切な経営判断を支える体制の構築を進めています。

今後も、事業環境の変化に対応した法務・知財機能の強化を図り、事業活動の円滑化と価値創造を通じて、当社グループの持続的な成長に貢献していきます。

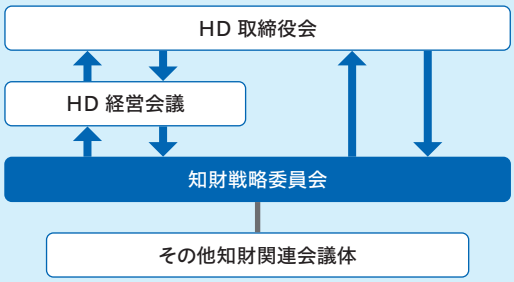
Topics 「知財・無形資産ガバナンス表彰（2025年度）」特別賞を初受賞

一般社団法人 知財・無形資産ガバナンス推進協会が選定する「知財・無形資産ガバナンス表彰（2025年度）」において、当社グループの以下2点の取り組みが評価され、「特別賞」を受賞しました。

当社グループは経営戦略・事業戦略に基づいて積極的に成長領域へ投資し、技術開発を通じた知財の創出・権利化を推進しています。そして、戦略的な知財ポートフォリオを構築するとともに、オープンイノベーションを通じて新たな知見・技術を獲得し、さらなる知財を生み出しています。こうした取り組みによって収益力と企業価値の向上を実現し、その成果を次なる成長投資へと再投入することで、知財を起点とした持続的な価値創造サイクルを確立しています。

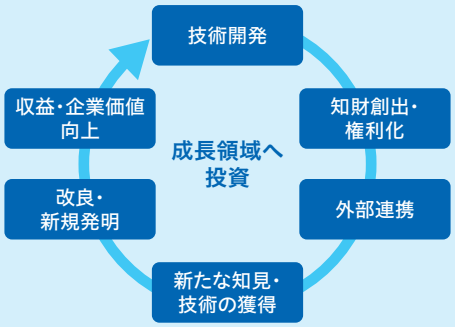
① 全社的ガバナンス

CEOを委員長とする「知財戦略委員会」を設置し、マーケティングや人事、財務などの役員が参画する多角的な議論体制を構築している点



② 戦略的投資

成長投資比率を引き上げ、オープンイノベーションを通じた知財の再生産サイクルを確立している点



人財

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ながら確固とした市場プレゼンスを発揮し、新たな価値創出に取り組んできました。こうした持続的な事業成長を支えるため、人財戦略を経営基盤強化の一つに位置付け、「社員一人ひとりの成長促進」を推進しています。

当社は企業理念のもと、「SCREEN Value（企業価値）」の向上を目指す基本方針として「経営大綱」を定め、その実現に向けた施策である人財戦略を展開しています。DXの進展、脱炭素化、働き方の多様化、生産年齢人口の減少といった外部環境の変化に対応し、社会的価値と経済的価値の両立を目指しています。そのためには、社員一人ひとりが主体的に価値創出に関与することが不可欠です。この認識のもと、「ソリューションクリエーター*」人財の育成を重要施策として位置付けています。併せて、企業の存在意義の浸透を通じて、社員が自らの役割と価値創出の方向性を理解し、それらに基づいて主体的に行動できる環境の整備を進めています。

＊「ソリューションクリエーター」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。

最終年度のアウトプット（戦略達成の重要KPI）

エンゲージメントサーベイ
好意的回答率 70%以上*1
＊1 最終年度は連結での実績を目指す

人財PF
量：充足率*2：90%
質：SC組織レベル2*3以上：60%
＊2 事業が求める職種別人数に対する実人員数
＊3 顧客と共に課題解決や顧客けん引ができる組織

グローバル
エンゲージメントサーベイの実施
人財PFの策定

経営戦略

経営戦略と連動した最適な人的資源配分

人財戦略

組織の活性化と個人の成長

挑戦する企業風土の醸成

- 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

［モニタリング指標］
- 企業理念への理解・共感の割合（90%を維持）
- 男性育児休業取得率の維持
- 有休休暇取得率の維持

高度専門人財・多様性の獲得

- 人財発掘
- ダイバーシティ

［モニタリング指標］
- 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

ソリューションクリエーターの育成

- SC行動基準の浸透
- 専門人財の育成
- 次世代経営人財の育成

［モニタリング指標］
- 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

経営戦略と人事戦略の連動性強化

- 企業理念および経営大綱（ソリューションクリエーター）の認知から共感・実践フェーズへの移行
- 多様な人財が活躍できる環境の整備が必要
- 事業規模拡大に伴いSCREENグループの一体感が低下
- グローバルな人事施策が未着手

現時点の状況
- エンゲージメントサーベイ　好意的回答率 74%（連結）
- 量：人財PFの策定 事業戦略に即した多様な人財の確保などを検討
- 質：ソリューションクリエーター　組織レベル2以上 65%（連結）

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、事業戦略に沿った多様な人財の採用を積極的に推進しています。今後も、獲得・育成・リテンションという人財戦略のサイクルを通じて、人財基盤の強化に取り組みます。

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ー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、高度専門人財を獲得するために、技術系学生向けのインターンシップや工場見学を通じて、当社の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12月には、米国・ニューヨーク州で最先端の半導体研究施設を運営するNY Createsと提携し、研究開発拠点「ATCA*」を設立しました。同拠点では、日本の研究開発拠点との連携を図りつつ、現地での積極的な人財採用によって開発体制の強化を推進します。

また、イノベーションの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。2031年3月期において、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、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20%以上という目標を設定しています。2026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、理系女性座談会の動画の配信やイベント登壇など、多面的なアプローチを展開しました。その結果、2026年4月入社の新卒採用者のうち女性は23.3%となり、目標の20%を超えました。

＊ 詳細は「特集 海外開発拠点『ATCA』の開設」(p. 27)をご参照ください。

育成

存在意義の実践に向けた、ソリューションクリエーター育成のための多面的アプローチ

経営層による直接対話を通じた、存在意義の理解促進

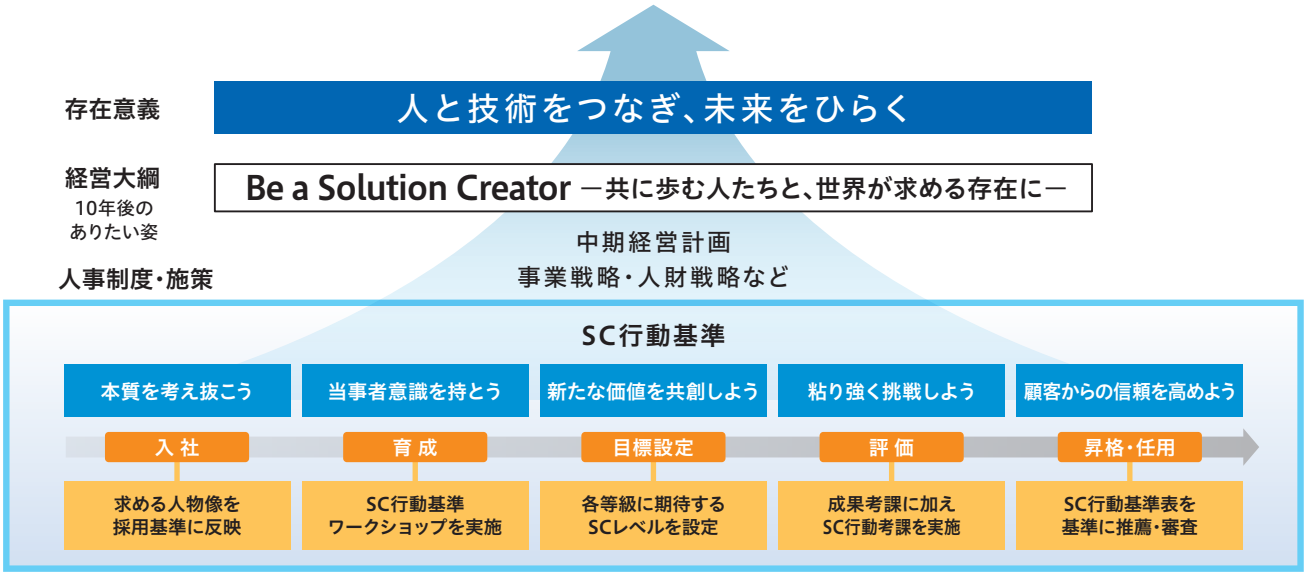
2023年4月に行われた企業理念の再定義以降、タウンホールミーティングを継続的に開催し、社員一人ひとりが企業理念を自分事として日々の業務で実践できるよう、HD会長の廣江敏朗と各社経営陣が各拠点の社員に直接説明する機会を設けています。2026年3月期は、マレーシア、タイ、シンガポールの東南アジア各拠点で実施し、累計開催数は61回となりました。この取り組みは、社員一人ひとりが企業理念を自らの業務に結び付けて理解し、日常の行動に反映させることを目的としています。開催時には、安全に関する具体的な事例や事業環境に対する質問などが社員から寄せられ、外部環境の変化への対応や顧客への向き合い方について議論が交わされました。

このように、企業理念が判断や行動のよりどころであるという認識を深めています。併せて、交流の機会を設け、部門を超えた交流や経営層と社員との相互理解の深化につなげています。

タイでのタウンホールミーティング

人事施策へのソリューションクリエーター行動基準の反映

経営戦略と連動した人財戦略を進めるにあたり、当社の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ーター」を体現できる人財の育成に取り組んでいます。「ソリューションクリエーター行動基準(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・昇格などの各プロセスに反映させることで、実効性を高めています。例えば、7社(持株会社・事業会社・機能会社)では2026年3月期に、成果



考課に加え各等級に求めるソリューションクリエーターレベルに基づいて行動目標を設定し、SC行動基準の発揮頻度を踏まえた評価制度へと変更しました。また、SC行動基準の一つである「共創」は不可欠な要素ですが、「従業員エンゲージメントサーベイHearts」の結果からも「業務推進体制」「コミュニケーション・連携」が課題として顕在化しています。可視化が難しい「業務での関わり」の実態を勘案し、より良質なフィードバックが得られるよう、従来の「部下から上長へのサーベイ」を改訂し、同僚と上司も加えた360度サーベイへと変更しました。

ソリューションクリエーター行動基準のグループ会社への展開

国内グループ会社におけるSC行動基準の実践に向けて

2024年3月期に制定したSC行動基準の実践と、定着に向けたワークショップを継続的に実施しています。2026年3月期は国内グループ会社の役員・管理者・人事担当者約350名が参加し、策定背景への理解を深めた上で自組織の現状と目指す姿を整理し、具体的な行動を検討しました。SC行動基準をマネジメントの観点から捉えることで、組織運営や人財育成への活用の可能性や他のグループ会社との接点が生まれ、視野が広がったといった気付きが共有されました。各参加者は自組織で同様の対話を行い、行動変容の促進に取り組んでいます。

また、海外グループ会社に対しては「HR Global Meeting」を本社で開催し、各社の社長および人事責任者計47名が参加しました。企業理念およびSC行動基準の共有に加え、人財マネジメントへの落とし込みや、各社の課題や取り組み状況について議論を行い、相互に学び合う有益な機会となりました。今後も、グローバルでの連携を進めていきます。

国内グループ会社での
ワークショップ

本社での
「HR Global Meeting」

ソリューションクリエーター育成のための教育体系

開発・技術分野における専門スキルの教育プログラムとして「技術者育成委員会」を、ビジネススキルや能力開発の教育プログラムとして「SCREEN BUSINESS SCHOOL」を運営しています。

「技術者育成委員会」では入社7年目までの社員を対象に、コア技術の教育にとどまらず、顧客ニーズを満たす価値提案のスキル向上教育など、年次ごとにテーマを設定し実施しています。また、さまざまな技術を持つ社員自らが講師となり、技術だけでなくマインドも継承することにより、ものづくり全体を把握して社会課題を解決するソリューションを生み出す人財の輩出を目指しています。

「SCREEN BUSINESS SCHOOL」では、2026年3月

期にソリューションクリエーターの継続的な能力と階層別スキルの強化を目的として、戦略立案力の向上を図る「経営戦略研修」や、中長期的な事業テーマの創出を支援する「B to Bマーケティング研修」などを加えています。多様なプログラムを通じて各人財の成長を継続的に支援し、日常業務におけるSC行動の実践と事業成果の創出を通じて、SC人財の育成を推進しています。

項目		2024年 3月期 実績	2025年 3月期 実績	2026年 3月期 実績
教育研修費用総額*1		4.0億円	4.6億円	5.2億円
1人当たりの研修費用	7社*2	149,000円	123,000円	99,000円
	国内*3	105,000円	93,000円	83,000円
	連結*4	―	72,000円	76,000円

*1「教育・研修費用総額」の実績は社外委託費の総額、社内講師開催の人件費などは含めず
*2 持株会社・事業会社・機能会社の7社の合計
*3 *2と国内連結子会社の合計。国内連結子会社は2024年3月期から集計を開始
*4 連結全社の合計。海外連結子会社は2025年3月期から集計を開始

WEB SCREEN BUSINESS SCHOOL教育体系

WEB 目標管理と多面評価

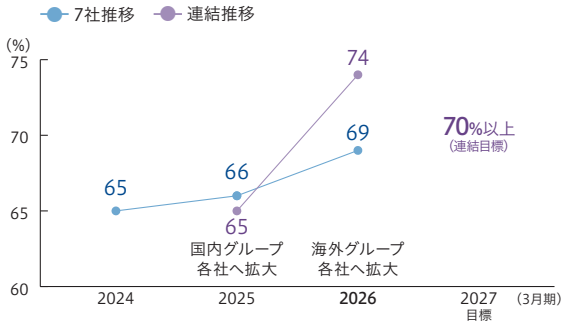
リテンション

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。同サーベイを通じて、経営課題および組織課題の可視化を図り、改善に向けたグループ共通の具体的なアクションを推進しています。2026年3月期は、重点課題として設定した「コミュニケーション・連携の促進」や「自律的なキャリア・成長のための支援」などへの取り組みの他、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69%となり、前年度比で3%改善しました。

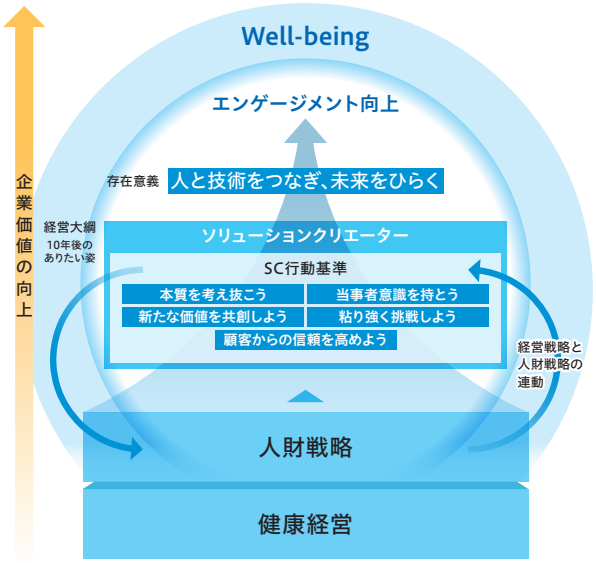
また、上記に加え、結果から明らかになった課題である「業務推進体制」にも取り組みました。具体的には、部・課レベルで改善が必要な組織に対して課題の原因を特定し、改善策を実行する取り組みを進める他、一部の開発部門においては業務効率の向上を目的としたプロジェクトを実施し、開発日数を大幅に短縮しています。さらに、2026年3月期はエンゲージメントサーベイの対象範囲を海外グループ会社へと拡大しました。その結果、当社グループ全体での好意的回答率は74%となり、「好意的回答率70%以上」を達成しました。今後も、グローバルでの働きがいの向上を目指していきます。

Hearts好意的回答率



エンゲージメントサーベイを通じた組織力の強化と、それを支えるWell-being

当社グループでは「従業員エンゲージメントサーベイHearts」による、経営観点や各組織における課題の特定と改善活動、ベストプラクティスの共有を通じて、グローバル全体のエンゲージメント向上に取り組んでいます。生産性の高い組織体制を構築し、企業価値のさらなる向上を図っていますが、急速に変化する事業環境の中で、ソリューションクリエーターとして継続的に価値を創出することは容易ではありません。だからこそ、「働きやすさ」に加え「働きがい」の向上を推進しています。ソリューションクリエーターとして最大限の力を発揮できるよう、心身の健康を基盤としたWell-beingの向上を通じて、個人と組織のパフォーマンス向上を図り、生産性や収益性への好影響を生み出せるよう進めます。また、サステナブル経営の実現に向けて、子育てと仕事の両立の支援、柔軟な働き方の推進などを重視し、「働きがい」を実感できる企業風土の醸成を進めていきます。



DE&Iの取り組み

当社グループでは、CSR憲章において「多様な人財の育成と積極活用」を掲げています。急速なグローバル化と確実性が高まる時代の中では、環境の変化に柔軟に対応できるような組織の構築が必要であり、異なるバックグラウンドを持つ人財が集まることで、新たなアイデアや視点につながると捉えています。このように、「ダイバーシティはイノベーションの源泉」という考えのもと、女性・外国人・キャリア採用者など多様な属性の人財の積極的な採用、および多様性に即した環境整備を進めています。

女性の管理職登用に向けて
―ヤンマーホールディングスとのクロスメンタリング―

人財戦略において、多様な人財が活躍できる環境の整備を進めています。女性の活躍の推進については、2031年3月期に管理職に占める女性の割合を6%以上にすることを目標に取り組み、2026年3月期は5.1%となっています。また、積極的な支援施策の一つとして、クロスメンタリングをヤンマーホールディングスと共に実施しています。これは、女性社員がさまざまなライフステージの変化などに左右されることなく安心して働き、個人的な課題の解決のサポートを通じて、将来のキャリアビジョンをより鮮明に描き、自分らしい行動をさらに進めることを目的としています。クロスメンタリングでは、所属企業が異なる社員がペアを組み、オンラインで複数回の面談を行い、育児や仕事との両立、自分らしいリーダーシップや部下の育成などのテーマで話し合います。今後も、企業の枠を超えた交流の機会を設け、管理職の育成につなげていきます。

介護と仕事の両立
―制約と共に生きる在り方を見いだすために―

妊娠・出産、育児、介護、疾病治療など、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」でも、高く評価されています。出産・育児のようなライフイベントへの職場の理解は徐々に高まっていますが、看護や介護などさまざまな事情を抱えた社員に焦点を絞り、共に働き続けることを考えるために、介護と仕事の両立について話し合うイベントを開催。両立の方策について学ぶだけでなく、制約と共に生きる在り方に興味を持つ社員も参

キャリア形成を支える新たな気付き
―クロスメンタリングへの参加を通じて―

SPE グローバル調達統轄部 アドバンスドマテリアル調達部
流体機器調達課長
西川 優美

係長時代、上司の勧めでクロスメンタリングに参加しました。当時は管理職を強く意識していたわけではなく、社内研修で耳にしていた「女性管理職」という言葉も、どこか他人事のように捉えていました。

しかし同プログラムでは、自身の言葉で考えや価値観、将来像を整理しながら、ヤンマーホールディングスの管理職であるメンターの方と対話を重ねることで、客観的に見えてきた強みを基に初めて「管理職の役割とは何か」が腹落ちしたと感じています。当たり前だと思っていた行動が「それこそ、マネジメントそのもの」と評価され、「管理職」という存在が一気に身近なものになりました。現在は管理職として仕事の任せ方や関わり方に悩む場面もありますが、「自分のありたい姿を起点に、仕事と結び付けてキャリアを考えてほしい」という想いのもと、部下の育成に向き合っています。

クロスメンタリングは2期目となりますが、メンティーとして自身が得た前向きな気付きを他の人にも届けたいという想いから、メンターとして参加しています。今後参加される人にとって、自己理解を深め、自信を持って次のステップに進む後押しとなる機会になれば幸いです。

加し、当事者として経験した社員からの事例やメッセージ、具体的な対応事例などを通じて話し合い、理解を深めました。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。

Topics

本業とつながる価値創出へ ―製造領域への参画に挑むBEX・パルテ事業部―

HDのグループ会社である株式会社SCREENビジネスエキスパートは、2015年に特例子会社としての認定を取得し、パルテ事業部において一人ひとりの障がい特性に配慮した「適所適材」の障がい者雇用の推進に取り組んでいます。2026年3月期には、当社の主力事業と連動した業務領域への拡大を目指し、「本業に資する業務」の観点からクリーンルーム清掃およびトルクレンチ校正といった、新たな製造関連業務を開始しました。これらの取り組みにより、パルテの社員が製造現場や製品に対する理解を深め、自らの業務がどのように事業に貢献しているのかを実感する機会が広がっています。その結果、職場における主体的な姿勢やチームとしての一体感が高まるとともに、働く意欲の向上につながっています。今後も、専門性を高めて高品質なサービスを提供し、事業貢献を通じて「SCREEN Value」の向上と発展に尽力します。

主な制度（2026年4月現在）

休暇・勤務制度

PitStop5有休	前年度の有休取得率が60%未満である場合に、当年度に必ず設定する連続5日の有給休暇
リフレッシュ有休	勤続5年以上10年ごとに取得できる、連続5日の有給休暇
ファミリーサポート有休	家族の看護・介護、本人の疾病治療、本人・配偶者の不妊治療を目的とした、年間5日以内の有給休暇
ボランティア休暇	社会貢献のためのボランティア活動を目的とした、年間3日以内の特別休暇（有給）
子育てサポート休暇	中学3年生までの子どもの検診や学校行事への参加などを目的とした、年間2日以内の特別休暇（有給）
配偶者出産休暇	配偶者の出産に伴い取得可能な3日以内の特別休暇（有給）
配偶者育児休職	原則、連続する3営業日の取得を必須とする、配偶者の出産後の育児参加を目的とした特別休暇（有給）
配偶者同行休職	外国で勤務する配偶者に同行することを目的とした休職（無給休職・一定期間）
勤務間インターバル	勤務終了から翌日の勤務開始までに一定の連続した休息時間を確保する制度（9時間以上を確保）

育児関連制度

育児休職等補助金給付	育児休職・育児短時間勤務などによって減額となる賃金の一部を補助
育児早期復職補助金給付	育児休職からの早期復職者に保育所費用などを補助
育児休職中能力アップ支援プログラム	育児休職中の自己啓発を支援するeラーニングサービス

介護関連制度

介護休業等補助金給付	介護休業・介護短時間勤務などによって減額となる賃金の一部を補助
介護用品補助金制度	介護のための器具購入・レンタル費用の一部を補助
ホームヘルパー補助金給付	看病あるいは家庭の身の回りの世話・家事などのために第三者に応援を依頼した際に、その費用の一部を補助
介護に関する相談窓口の設置	社内制度および公的支援、民間サービスなどに関する、専任の担当者による相談受付
介護セミナーの開催	介護離職をなくすことを目的とした、介護の基礎知識に関するセミナーの実施

柔軟な働き方制度

在宅勤務	働き方の柔軟性と業務効率・効果の向上のため、全社員を対象とした、業務の一部を自宅で行う勤務形態
両立支援のための在宅勤務	妊娠・育児・介護・本人の疾病治療中の社員を対象とした、勤務の一部を自宅で行う勤務形態
短時間勤務	育児（小学校6年生までの子を養育）・介護・本人の疾病治療中の社員を対象とした、勤務時間を短縮できる制度
準総合コース	育児・介護などで転勤が難しい社員を対象とした、勤務地を限定するコース

WEB 人財マネジメント
WEB 従業員持株会 ～経営参画意識の向上に寄与～
WEB 労使関係

環境

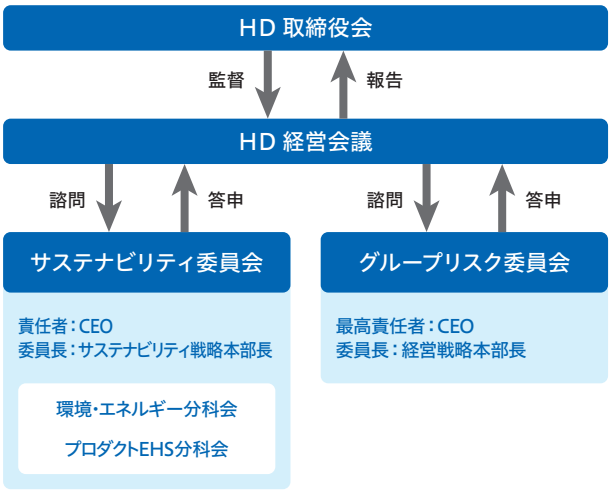
SCREENグループは、「CSR憲章・行動規範」の附則の一つである「環境方針」に基づき、事業活動を通じて環境負荷の低減に取り組んでいます。「ISO 14001」（環境）や「ISO 50001」（エネルギー）の認証を取得し、事業活動に伴う環境影響を体系的に管理しています。

ESGに関する課題への取り組みについて実効性を持って進めるため、経営会議のもとに設置された「サステナビリティ委員会」「グループリスク委員会」という2つのグループ委員会、および、特定の領域を専門に取り扱う傘下の分科会を通じて、中期経営計画を推進しています。

グループリスク委員会で特定・評価されたリスク、および、サステナビリティ委員会で分析されたリスクと機会は、経営会議において統合的に把握・管理しています。また2026年4月からは、取締役副会長がサステナビリティ戦略本部を管掌する体制とし、取締役会による監督の実効性を高めています。

WEB 環境マネジメント

推進体制



脱炭素社会の実現

脱炭素社会の実現に向け、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た持続可能な事業運営を推進し、事業活動によるGHG排出量（Scope1、2）の削減に取り組んでいます。加えて、バリューチェーン全体での脱炭素に向け、特に排出量が大きく顧客の関心も高い、販売した製品の使用によるGHG排出量（Scope3カテゴリー11）の削減にも努めており、移行計画の策定から具体的な施策・アクションへと展開しています。

WEB 脱炭素社会の実現

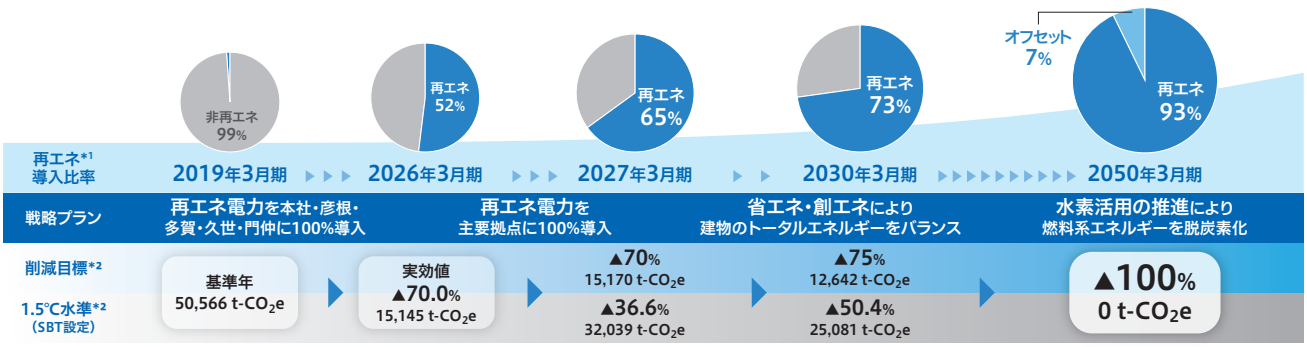
事業活動によるGHG排出量（Scope1、Scope2）

2050年までのカーボンニュートラルの実現を目指し、3つのアプローチ「再生可能エネルギー由来電力の拡大」「効果的なエネルギーマネジメント」「燃料系エネルギーの脱炭素化」を推進しています。「Science Based Targetイニシアチブ（SBTi）」の1.5℃目標に基づく削減目標（2030年3月期：2019年3月期比50.4%減。SBTi認定水準）を上回るペースでGHG排出量の削減に取り組んでおり、2026年3月期は再生可能エネルギーの利用拡大などにより、2019年3月期比で70.0%の削減となりました。また、熱源設備やエアコンの更新、照明設備のLED化などにより、年間204t-CO_2eを削減するとともに、事業所内に太陽光発電設備を設置することで961 MWhの電力を創出するなど、エネルギーマネジメントの効率化にも継続して取り組んでいます。

事業活動によるGHG排出量（Scope1、Scope2）

最終年度目標（2027年3月期）	2019年3月期比 70%削減（総量） 15.2 千t-CO_2e
実績（2026年3月期）	2019年3月期比 70.0%削減（総量） 15.1 千t-CO_2e

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

販売した製品の使用によるGHG排出量（Scope3 カテゴリー11）

販売した製品の使用に伴うGHG排出量は、当社グループのサプライチェーン排出量（Scope1、2、3）の大部分を占めています。また、お客さまからの関心も高いことから、従来の環境性能基準を上回る省エネルギー性能を備えた製品を「グリーンプロダクツ*1」「スーパーグリーンプロダクツ*2」として認定する制度を導入するなど、環境性能の高い製品の開発・販売に努めています。2026年3月期には既存の主力製品の環境性能をあらためて評価し、定められた基準を満たした製品をスーパーグリーンプロダクツとして認定しました。その結果、スーパーグリーンプロダクツ売上比率が向上し、GHG排出量は2019年3月期比59.3%削減となりました。今後も当社グループ単独での取り組みや業界団体との協働により、環境性能の高い製品を創出し、社会の脱炭素化と持続的な発展に貢献していきます。

*1 従来の製品と比べて、「省エネルギー」「省資源」「分解性」「再資源化」「環境保全性・安全性」「情報の提供」の各評価項目において、所定の基準を満たした製品
*2 グリーンプロダクツの認定基準に加え、2019年3月期以降の販売製品と比べて、単位処理面積当たりのGHG排出量を30%以上削減する製品

販売した製品の使用によるGHG排出量（Scope3 カテゴリー11）

最終年度目標（2027年3月期）	2019年3月期比 48%削減（売上総利益原単位） 13.5 t-CO_2e/百万円
実績（2026年3月期）	2019年3月期比 59.3%削減（売上総利益原単位） 10.5 t-CO_2e/百万円

TCFD提言に基づく気候変動関連の情報開示

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。気候関連における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。

主要4事業（半導体製造装置事業、グラフィックアーツ機器事業、ディスプレー製造装置および成膜装置事業、プリント基板関連機器事業）を対象にシナリオ分析を行い、財務的な影響度を評価しました。影響度については、地球温暖化対策が進まない現状維持のシナリオである3℃シナリオ（STEPS：Stated Policies Scenario）と同対策が進む1.5℃シナリオ（NZE：Net Zero Emissions by 2050 Scenario）の2種類のシナリオを使用して、2030年における財務影響を評価しました。物理的なリスクに関しては、自社の製造拠点や主要サプライヤーにおける浸水リスクなどが抽出されましたが、事業継続の観点から製造拠点の浸水対策やサプライチェーンの複線化などの対応を実施してきた成果もあり、2030年時点での影響は小さいと評価しています。

2026年3月期は、サステナビリティ開示基準（SSBJ基準）への対応を見据え、短期・中期・長期の各時間軸でリスクと機会の再評価を行うとともに、使用するシナリオの見直し（1.5℃／4℃シナリオへの移行）などの検討を進めました。今後は引き続き、気候関連情報の開示充実を進めていきます。

WEB TCFD提言に関する取り組み

重要なリスクと機会

リスク・機会の種類		リスク・機会の内容	財務影響	3℃シナリオ	1.5℃シナリオ
リスク	政策・法制度	既存の製品・サービスへの規制など	製造コストの増加	小	中
	技術	新技術への投資	開発コストの増加	中	中
	市場	顧客の製品へのニーズ	売上高の減少	中	大
		サプライチェーンへのGHG排出量削減要請	製造コストの増加	中	中
		エネルギー市場の変化	売上高の減少	小	中
	評判	顧客からの評判の変化	売上高の減少	小	中
		優良な人的資源の確保	管理コストの増加	小	中
機会	製品およびサービス	省エネルギーに貢献する新製品などの開発	売上高の増加	中	大
		顧客からのESG対応に関する要請への対応	売上高の増加	小	中
		異常気象の激甚化と頻度の上昇	売上高の増加	中	中
	市場	高性能化・省エネルギー化による半導体の需要増	売上高の増加	大	大
		製品やサービスの製造・販売（パワー半導体の需要増）	売上高の増加	中	中
		製品やサービスの製造・販売（MEAなどの需要増）	売上高の増加	小	大

（注）2030年を想定した財務影響度　小：2%未満、中：2%～10%未満、大：10%～30%

資源循環型社会への適応

水は限りある重要な資源であり、その使用が地域環境や事業継続に影響を及ぼすと認識しています。そのため、水資源の持続可能な利用およびリスク低減の観点から、事業所で使用する上水や工業用水などの取水量を指標として管理しています。

また、循環型経済の実現に向け、適切な廃棄物管理を徹底するとともに、製品ライフサイクル全体を通じた廃棄物の削減および資源の再利用・再資源化を推進しています。廃棄物については、資源利用の効率性や環境負荷の大きさを示す重要な指標と位置付け、事業活動に伴って発生する廃棄物量を管理指標としています。

WEB 資源循環型社会への適応

取水量

生態系を含めた水環境への負荷を低減するため、水・薬液の使用量や廃液の削減を目指した製品設計・開発を推進しており、プロセス技術センターではクリーンルーム全体の水の流れをアプリケーションで可視化。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で、顧客へのベースデータの提供など、顧客の工場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。

2026年3月期は、水資源の効率的な利用と取水量の抑制により、売上原単位は引き続き高水準を維持。今後も、環境負荷を低減する開発を一層加速させるため、共同開発など業界団体とも協働していきます。

NR 「水管理アプリケーション」を彦根事業所全体へ拡充
～水管理の可視化により環境負荷低減を加速～

取水量

最終年度目標（2027年3月期）	2019年3月期比 8%削減（売上原単位） 5.31 m^3/百万円
実績（2026年3月期）	2019年3月期比 28.8%削減（売上原単位） 4.11 m^3/百万円

廃棄物

廃棄物の焼却に伴うGHG排出量の削減とプラスチックの再資源化を推進するため、分別を強化し、有価物としての売却を拡大しています。彦根事業所の施設（SPE）で始めたこの活動は他の事業や拠点へと拡大し、当社グループ全体の廃プラスチック量の抑制に寄与しています。

また、輸送時の梱包・包装の見直しによるシート包装・気泡緩衝材の削減など、廃棄物の削減と再資源化を促進しています。

2026年3月期は、有価物化推進の効果によって廃棄物量を削減し、売上原単位は引き続き高水準を維持しています。リサイクル率は99.0%となり、高水準で推移。廃棄物の処理・処分については、事業所内での収集・運搬から最終処分に至るすべての委託先を定期的に訪問し、適正な実施を確認しており、是正すべき内容が発見された場合は速やかに改善を指示し、廃棄物管理の徹底を求めています。

廃棄物量

最終年度目標（2027年3月期）	2019年3月期比 8%削減（売上原単位） 4.36 kg/百万円
実績（2026年3月期）	2019年3月期比 43.1%削減（売上原単位） 2.70 kg/百万円

環境に配慮した製品・サービスの提供

環境負荷低減に向け、関係法令の順守に加え、開発・設計の段階から環境性能を重視して製品環境アセスメントを実施するなど、環境性能の高い製品の普及を強化しています。その一環として、独自の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、販売の拡大に努めています。

また、想定される規制の動向を踏まえ、設計段階から対象物質の把握と使用の最適化を進めるとともに、部品の加工方法の見直しやリサイクル材の採用率向上など、サプライチェーンと連携したPFASリサイクルスキームの検討を進めています。

スーパーグリーンプロダクツ売上比率

最終年度目標（2027年3月期）	3%
実績（2026年3月期）	9.4%

PFASバージン材使用量

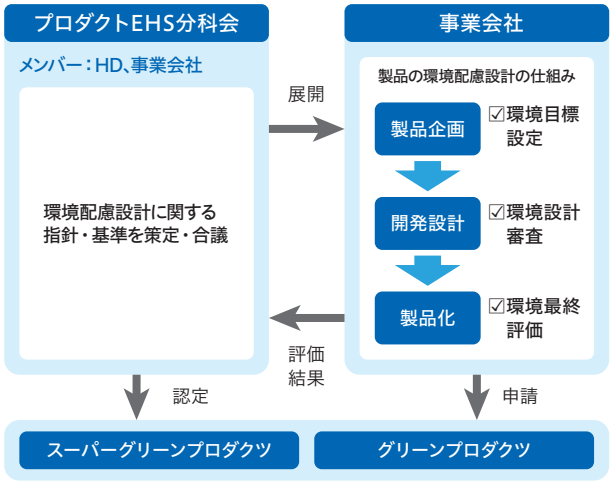
最終年度目標（2027年3月期）	2024年3月期比 15%削減
実績（2026年3月期）	2024年3月期比 3.25%削減

WEB 環境に配慮した製品・サービスの提供

環境アセスメントと認定制度

プロダクトEHS分科会において、環境配慮設計に関する指針・基準を策定・合議し、各事業会社へと展開・適用することで、開発プロセス全体に環境配慮を組み込んでいます。また、製品の企画・開発・製品化の各段階で製品環境アセスメントを実施するとともに、製品関連の法規制に対しては「法規制登録表」および「順守評価・評価結果報告書」を使用して、年2回の順守評価を実施しています。

さらに、製品に対して当社独自の評価基準を設け、基準を満たした製品を「グリーンプロダクツ」として認定しています。評価は「省エネルギー」「省資源」「分解性」「再資源化」「環境保全性・安全性」「情報の提供」の各項目について、5段階で実施しています。その他にも、販売した製品の使用に伴うGHG排出量の削減を一層加速させるため、より優れた省エネルギー性能を備えた製品を「スーパーグリーンプロダクツ」として認定し、その開発を強化しています。



自然共生社会の促進

自然から享受する水資源を含めた生態系への負荷低減および再生に向けて、事業活動による自然環境への影響を最小限に抑え、ステークホルダーと連携して生物多様性の保全と水環境の維持・改善に取り組んでいます。また、2021年にTNFDが発足したことを受け、LEAP分析を実施し、自然共生に関する「リスクと機会」の特定を進めています。今後も生物多様性の保全に向け、事業活動における汚染の防止や地域との連携を通じ、自然共生社会の促進に貢献していきます。

WEB 自然共生社会の促進

事業における環境リスク管理の取り組み

各事業の開発・生産拠点では多様な化学物質を扱うため、スクラバーによる排気の浄化や、原液・廃液の産業廃棄物処理、さらには排水を法令よりも厳しい基準で処理するなど、環境リスク管理を徹底し、大気・水質への影響低減に取り組んでいます。また、生物への影響評価や廃水処理施設における24時間監視体制の構築を通じて、安全性を継続的に確認し、事故の未然防止と影響の最小化を図っています。

洛西事業所 薬液漏えい訓練

地域連携

●「SCREENの森」保全活動（京都モデルフォレスト運動）

当社グループは、京都府の森林を守り育てる「京都モデルフォレスト運動」に参画し、森林整備の資金を提供しています。2018年から亀岡市宮前町宮川区の森林約53ヘクタールを「SCREENの森」とし、従業員がボランティアとして参加する整備活動を計画的に実施しています。

●京（みやこ）の生きもの・文化協働再生プロジェクト

豊かな自然や文化に恵まれ、歴史ある京都に本社を置く企業として、自然環境や伝統文化への意識を高め、生物多様性の保全への活動を通じて地域の社会貢献に取り組んでいます。2017年12月からは、京都市が推進する「京（みやこ）の生きもの・文化協働再生プロジェクト」の認定を受けて活動しています（第18号認定）。本社事業所の緑地エリアでは、環境省が定める準絶滅危惧種のフジバカマやキクタニギクを含む10種類以上の希少植物を育成しています。

●「令和7年度しが生物多様性取組認証制度」において最高評価の3つ星を獲得

滋賀県に彦根事業所を構える当社は、豊かな自然環境の恩恵に感謝し、生物多様性の保全や自然資源の持続可能な利活用に取り組んでいます。こうした継続的な活動が評価され当社は、「令和7年度しが生物多様性取組認証制度」の更新審査において、最高評価の「3つ星（+加点1）」を獲得。今回で3度目の認証となります。

今後も地域社会と連携し、自然共生社会の実現に貢献していきます。

健康経営／安全衛生

健康経営の推進

CEOを最高責任者とする推進体制のもと、従業員と職場環境の両面から心身の健康づくりを進め、業務パフォーマンスの向上につなげる健康経営を推進しています。また、グループ共通のスローガンである「健康増進9項目（いきいき9）」を掲げ、従業員一人ひとりの自主的な健康づくりを支援しており、その取り組みは社外からも高い評価を得ています。

いきいき９

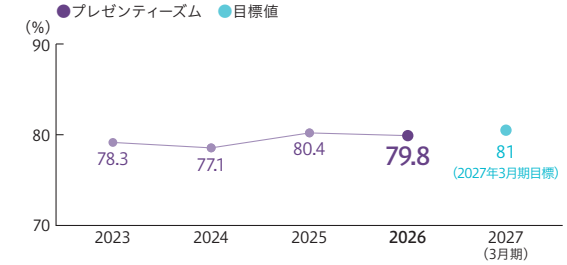
WEB 健康マネジメント

目標と実績

直近3年間*1では、健康投資施策への参加率や健康行動の向上により、従業員の心身の健康状態やワークエンゲージメント*2、プレゼンティーズム*3が向上しています。一方、疾病休業には課題が残るため、今後とも健康増進施策およびCAPD*4の推進を通じて業務パフォーマンスの向上を図るとともに、長期目標*5の達成を目指しています。

*1 2024年3月期～2026年3月期
*2 仕事への活力・熱意・没頭をどれほど持っているかを測る指標
*3 生産性発揮度。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て算出
*4 「分析・検証→改善点整理→計画→実行」の流れで課題を明確にして、継続的改善を行う手法
*5 詳細は「経営大綱」（p. 19）をご参照ください。

プレゼンティーズム（生産性発揮度）



（注）集計範囲：2023年3月期から2024年3月期まではHD、SPE、GA、FT、PE、AS、IPの7社。2025年3月期以降は国内グループ

安全衛生の推進

当社グループの従業員はもちろん、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推進。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。

WEB 安全衛生マネジメント

目標と実績

安全活動の有効性を定量的に把握し、継続した改善につなげるため、国内外のグループ会社と協力会社を対象にした「労働災害発生件数」を指標の一つとしています。

2026年3月期は、それまで労働災害のうち多くを占めていた動作の反動（腰痛など）への対策として、事業会社を中心に入構者教育・定期教育、専用治具の採用といった活動を展開し、件数は27.3％減少しました。また、引き続き死亡事故や重大災害は発生していません。さらなる安全な職場環境を構築するため、重大災害につながりやすい危険源である有害物質などを重点リスクとして位置付け、集中的な労働災害防止活動を推進することにより、目標の達成を目指します。

労働災害発生件数

最終年度目標（2027年3月期）	2024年3月期比 33%削減（26件以下）
実績（2026年3月期）	2024年3月期比 40%削減（24件）

（注）詳細は「財務・非財務ハイライト」（p. 30）をご参照ください。

健康づくりを通じて、いきいきと働ける職場へ

HD サステナビリティ戦略本部
サステナビリティ推進室
健康マネジメント課
鎌田 佳世（写真：右）
中野 真歩（写真：左）

私たちは心身の健康づくりに従業員と職場の両面から取り組んでおり、自身の健康課題に応じて健康行動を実践する「MY健康チャレンジ」や、部門対抗のウォーキングイベントなどを展開しています。担当者として特にうれしく感じるのは、こうした取り組みが従業員の主体的な健康行動にとどまらず、職場内のコミュニケーションの活性化にもつながっていることです。ウォーキングイベントでは歩数や順位が職場で自然に話題となり、参加者数も開始当初に比べて約2倍に増加するなど、健康づくりが日常の行動や職場の会話の中に着実に浸透していることを実感しています。

今後も、楽しみながら参加できる施策を通じて健康に関わる風土づくりを広げ、従業員一人ひとりが能力を発揮できる職場環境を整えることで、プレゼンティーズムをさらに高めていきたいと考えています。

情報セキュリティ

情報セキュリティの強化

サイバー攻撃などの情報セキュリティリスクを重要な経営課題の一つと位置付け、HD デジタル戦略担当役員を最高責任者として、SCREENグループ全体の中長期の方針（ITロードマップ）や規定の策定・施行など、情報セキュリティの強化を継続的に実施しています。

サイバー攻撃の手法や情報セキュリティリスクは、日々変化しています。これらの変化に迅速に対応できるよう、パソコンやサーバーなどの不審な挙動を24時間365日監視・対応できる体制を、グローバルに運用しています。また、事案発生に備えたインシデント訓練など、情報セキュリティを社会的責任と捉え、事業を円滑に継続できるよう対策を推進しています。さらに、すべての役員・従業員・派遣社員などを対象に、最新情報に基づいた情報セキュリティ教育を毎年実施するなど、意識の向上にも努めています。

インシデント対応訓練・演習に参加する従業員

当社グループでは、情報セキュリティを強化するためにリスクマネジメント組織を設け、業務委託先を含むサプライチェーンのリスク管理を視野に入れ、各国の法令や業界団体のセキュリティ標準規格に準拠したセキュリティレベルを満たすよう、取り組んでいます。

WEB 情報セキュリティの強化

情報管理の取り組み

当社では、営業秘密を含む重要情報が事業競争力の源泉であるとの認識のもと、営業秘密などの取り扱いに関する社内規定を整備し、同規定に基づく運用を徹底することで、情報漏えいなどのリスクの低減に努めています。また、個人情報についても、関連法令および社内規定に基づき適切に取り扱っています。併せて、役員・従業員を対象とした教育により、適切な情報管理の実践と意識の向上を図っています。

情報セキュリティに関する教育・研修の実績（2026年3月期）

名称	目的・内容	対象	受講者数	受講率
情報セキュリティの基礎	● 情報セキュリティの概要とリスク ● 不注意によって侵害されないための注意事項を理解し、実践できること	国内外のSCREENグループの従業員	7,262	96%
情報セキュリティのリスクマネジメント	● 情報セキュリティのリスクマネジメントの手法を理解し、実践できること	国内外のSCREENグループのセキュリティ推進者	698	99%

サプライチェーンにおける情報セキュリティリスクへの取り組み

HD デジタル戦略本部
IT室 情報セキュリティ部
村山 翔一

サプライヤーへのサイバー攻撃による被害や情報漏えいなどのリスクは、当社グループの事業継続および社会的信頼に悪影響を及ぼす恐れがあるため、それらのリスクを重要な経営課題の一つとして認識しています。そのため当社では、サプライチェーン全体のリスク低減に向けて重要な取引先を中心に、状況の把握と対応の強化に継続的に取り組んでいます。

具体的には、まずは市場や業界の動向を踏まえた上で、評価基準を定めて対応しています。なお、評価プロセスは特定の部門だけでは完結できないと認識しているため、社内外の関係者と連携しながらサプライヤー向けの説明の機会を設け、取り組みを推進しています。併せて、サプライヤーを対象とした調査の回答の収集にあたっては、電話やウェブ会議などによってサプライヤーからのさまざまな質問に対応するなど、双方向のコミュニケーションを重視しています。こうした取り組みを通して、サプライチェーンを取り巻くリスクの把握と適切な管理に努めています。

今後も、事業環境の変化に合わせて継続的な改善を図りながら、サプライチェーン全体の安全性と信頼性の向上に取り組んでいきます。

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、公明正大に良識ある企業活動を展開しています。コンプライアンス担当役員および法務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も取り組んでいます。また、年3回開催されるサステナビリティ委員会では、グループ各社における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。

WEB コンプライアンス

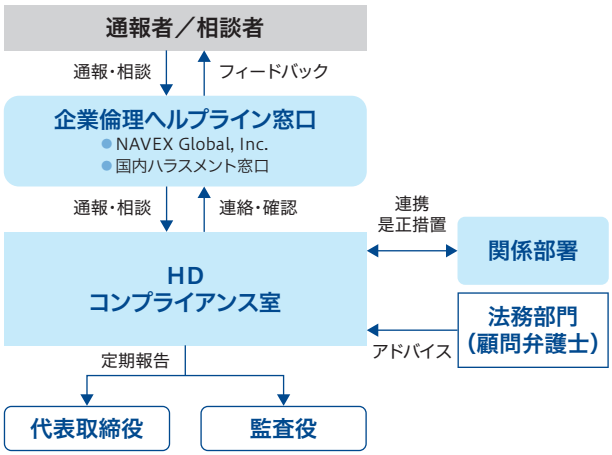
コンプライアンス教育

当社グループの役員・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、専門者教育、「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（2026年3月期：延べ107回）。また、12月を「コンプライアンス強化月間」とし、職場内でコンプライアンスに関するテーマの意見交換を行うなど、グループ各社・各組織の主体的な取り組みを促進しました。加えて、対面またはeラーニング形式のコンプライアンス教育を行い、グループ各社に対してトップメッセージの発信、および法令、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、内部通報制度について、より一層の周知を図りました。

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、過剰な接待、癒着などの腐敗防止を目的として、当社グループの全役員・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ることがないよう、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。（2026年3月期の通報件数：48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ヘ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、社内教育を通じた役員・従業員の啓蒙などの必要な対策を行っています。2026年3月期、反競争的行為および贈収賄などによる法令違反は発生していません。

サプライチェーンにおける社会的責任の推進

「購買方針」および「SCREENサプライチェーン行動規範」のもと、サプライチェーン全体として社会や環境への責任を果たすとともに、企業倫理の向上に取り組んでいます。また、「オープン・フェア」「CSR調達」「グリーン調達」「パートナーシップ」を意識した活動を展開し、発注先決定プロセスの透明化や購買担当者への教育も進めている他、下請法の順守やコンプライアンスの徹底により、迅速・公正な取引の実現に努めています。

WEB サプライチェーン・マネジメント

サプライチェーン行動規範

SCREENグループでは、「CSR憲章・行動規範」や「RBA行動規範」などを基に「SCREENサプライチェーン行動規範」を策定し、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・安全衛生に関する基準の順守について、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

WEB SCREENサプライチェーン行動規範

CSR調査

重要サプライヤーに「SCREENサプライチェーン行動規範」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。2026年3月期の調査では約85%を超えるサプライヤーから回答を頂き、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。調査後には、評価結果説明会を通じてフィードバックや是正ポイントの説明を行う他、専門機関と連携し、サステナビリティの動向や調査手順、実務対応の教育を実施しています。また、構内で従事するサプライヤーは当社業務への影響が大きいため、訪問して状況を確認し、継続的に改善しています。今後もサプライヤーにご理解・ご協力いただき、調査の内容の見直しや範囲の拡大を継続していきます。

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所／精製所の特定を行っています。また、マイカ（雲母）の調査も進めていますが、業界における製錬所や精製所の把握が進行途上であり、情報把握などに段階的に取り組んでいます。2026年3月期には、一部のサプライヤーに製錬所の見直しなどを要請し、改善に努めています。これらの取り組みの中で重大な懸念事項が判明した場合は、調達先と連携し迅速に改善します。

CMRT／EMRT（コバルト）調査結果

	2025年3月期		2026年3月期	
	3TG*3	コバルト	3TG	コバルト
調査への回答率	92%	100%	93%	93%
製錬所／精製所の総数	363社	83社	349社	92社
コンフォーマント*4認証を受けた製錬所／精製所の数（取得中を含む）	238社	47社	207社	52社
コンフォーマントに適合した製錬所の比率	65.6%	56.6%	59.3%	56.5%

*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、マイカの調査に使用される。
*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や、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や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

WEB SCREENグループ グリーン調達基準

サステナビリティ関連情報の配信

当社グループは、サプライヤーの皆さまに知っていただきたいサステナビリティ情報を共有する「SCREEN Supply Chain Sustainability Site」を運営しています。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、動画の配信などを通じて、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。

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

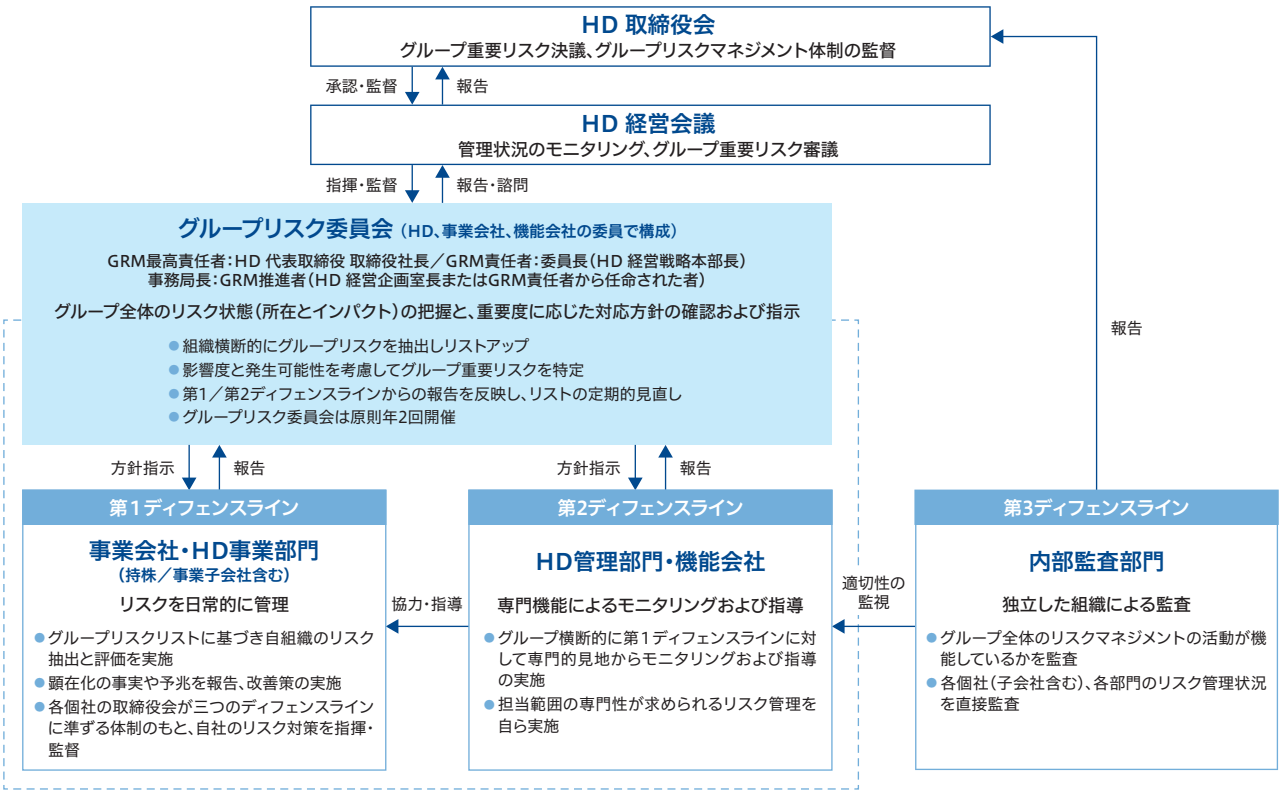
当社グループの企業価値にマイナスの影響を及ぼす恐れのあるリスクを軽減するため、HD 代表取締役 取締役社長 最高経営責任者（CEO）をリスクマネジメント最高責任者とし、各グループ会社の社長などを各社のリスクマネジメント責任者とする全社横断的なリスクマネジメント体制を確立しています。その中核に「グループリスク委員会」をおき、リスクマネジメントの運営および方針を策定し、企業価値毀損の未然防止・最小化の視点から、グループ全体に内在するリスクとその状態を把握しています。また、年度ごとの経営環境の変化に応じたグループ重要リスクの設定により、リスク管理の方向性を定め、顕在化の予防に取り組んでいます。なお、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、最高責任者の承認を得た上でHDの経営会議で審議し、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

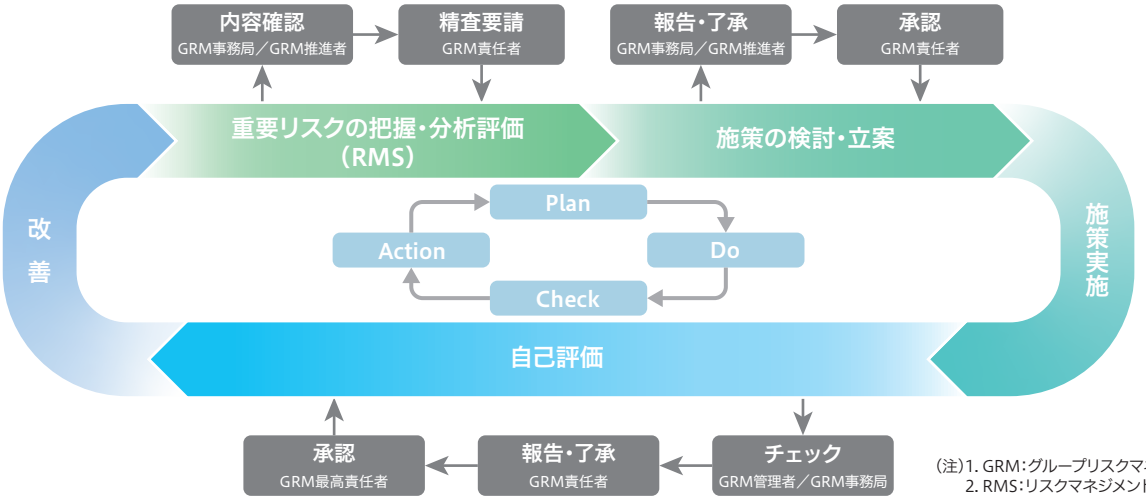
さらなる実効性強化に向けて

前期に引き続き2026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するなど、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、リスク評価のクライテリアを使用した評価の考え方に基づき、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



（注）1. GRM：グループリスクマネジメント
2. RMS：リスクマネジメントシート

グループ重要リスク（2027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	人権の尊重	● 各種ハラスメント	● 発生防止に向けた教育の実施 ● ヘルプライン制度の周知と運用
3	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
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	● リスク管理に基づく労災未然防止の取り組み
6	情報システム、SCM（サプライヤー管理）	● サイバーセキュリティ ● サプライチェーンセキュリティ	● 役割別教育、サイバーインシデント訓練の実施 ● グループ会社とサプライヤーのアセスメント ● 24時間365日体制による脅威の監視
7	次世代育成	● 後継者育成の遅延	● 次世代経営人財の育成に向けた、社内教育プログラムならびにタレントレビューの実施

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」を採用しています。また、これらのシステムを活用した実践的な訓練に加え、総合的な災害対応力の向上を目的とした演習を計画的・継続的に実施しています。さらに、通信障害に備えた衛星通信の活用により、緊急時における情報伝達体制の強化を図っています。2026年3月期には、南海トラフ地震を想定した災害対応演習を実施し、当社グループ全体の事業継続対応における実行力向上に取り組みました。

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を実施するなど、バリューチェーン全体でのBCPを展開しています。

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であると認識しており、取締役会が基本方針・基本戦略、業務執行に関わる重要事項の決定・承認を行い、その方針に基づくCEO以下の経営陣の業務執行状況についてもモニタリング・監督を行う、経営と執行の分離体制を構築しています。

WEB コーポレート・ガバナンスに関する報告書（2026年7月7日）
WEB 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。

取締役会

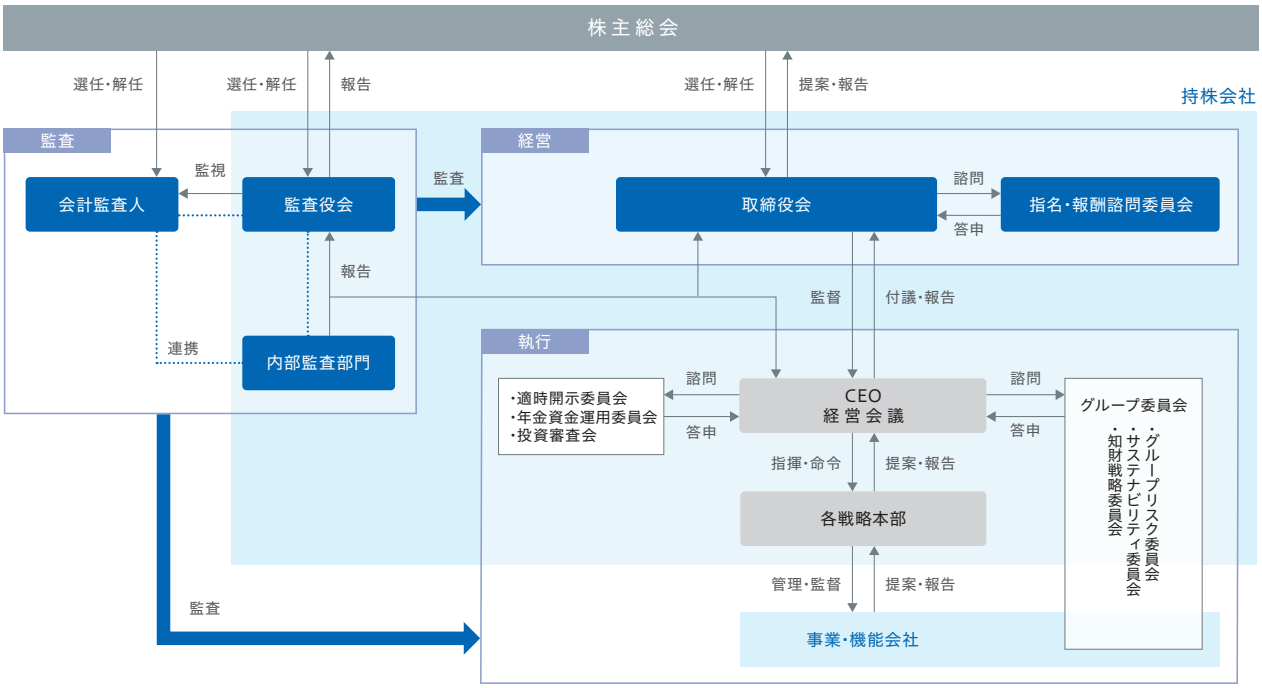
機関構成

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

コーポレート・ガバナンス体制図



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. 73–74）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。

WEB 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

WEB 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いきます。

政策保有株式

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。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、取引縮減を示唆するなど、売却などを妨げる行為は行いません。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）以降2026年3月期までに、46銘柄、137億円の政策保有株式を売却いたしました（一部売却も含む）。

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。

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（2025年3月期）	件数（2026年3月期）
経営戦略関連	17	16
決算（配当含む）、財務戦略関連	20	25
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	3
人事戦略関連	8	10
総務関連	4	5
合計	53	59

（注）書面決議事項を除きます。

2026年3月期評価結果

取締役会はその役割・機能をおおむ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（2025年3月期比）

- 取締役会開催前における、審議事項についての社外取締役および社外監査役に対する十分な事前説明
- 内部統制システムの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

改善の余地があるとされた主な項目

- 人財戦略の適切な監督

今回の取締役会実効性評価において抽出された課題については、人財戦略に関する取り組み内容および進捗状況を取締役会で継続的に把握・確認していくとともに、オフサイトミーティングなどを活用し、議論を一層深める機会の創出に努めていきます。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るとともに、第三者機関による評価のさらなる充実、およびインタビュー機会の拡充を図り、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：2025年3月期評価結果

取締役会はその役割・機能をおおむ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
- 内部統制システムの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

2025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継続的な見直しと取締役会での報告の実施、および組織体制への反映

DX推進のための体制構築と監督

- 取締役会における、ITセキュリティ状況を含むDX推進に関する定期報告の実施（年4回）

人財戦略の適切な監督

- 取締役会における、働き方改革やエンゲージメント向上に向けた人事施策に関する定期報告の実施（年2回）

内部統制システムの構築および運用状況の監督

- 取締役会の議論に対するフォローアップ、および決議事項のモニタリングの推進

潜在的なリスクと対処方法、危機管理体制の監督

- 主力事業に関する理解深化に向けた詳細説明、および事業再編などに関する意見交換の実施

⇒各課題に対し、オフサイトミーティングなどを活用し、十分な議論を実施することで、監督機能の強化を推進

WEB 当社取締役会の実効性に関する評価の結果について（2026年5月29日）

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、第三者機関からのレビューおよび助言を得て実施し、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。

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の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実行状況

（注）監査役会の出席状況は、「役員一覧」（p. 74）に記載しています。

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、執行役員が効果的に業務を執行しています。

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。

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審議し、答申しています。2026年3月期は同委員会を5回開催しました。

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、各役員の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。

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、監査役の報酬は「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等の総額の範囲内で、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等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等の総額の範囲内で、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

報 酬

基本報酬		業績連動型報酬		業績連動型株式報酬
事業規模を踏まえた、経営者としての職責の対価	＋	基本報酬の2分の1程度の範囲内	＋	最大で基本報酬の40%程度まで（株価の変動により、その金銭価値は変化）

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

2026年3月期業績連動報酬に係る、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	15.9%～18.4%超	20.2%
ROIC	15.0%～19.5%超	20.0%
環境・安全の指標	事業活動によるGHG排出量 62.3%削減（2019年3月期比）	70.0%削減

（注）2026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。（上記「業績指標」を参照）

（注）役員報酬に関する詳細は『第85期有価証券報告書』の60ページに記載しています。

WEB 第85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（2026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）	511	214	115	180	5
監査役（社外監査役を除く）	57	57	—	—	2
社外役員	96	64	32	—	6

（注）上記には、2025年6月20日開催の第84回定時株主総会の終結の時をもって退任いたしました取締役1名を含めております。

グループ委員会および各種委員会

当社グループでは、グループ委員会および各種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7月1日現在）

	構成*	目的	主な答申／審議内容（2026年3月期） 【開催回数（2026年3月期）】
グループリスク委員会	● 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。	● 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）】
サステナビリティ委員会	● 責任者：CEO ● 委員長：サステナビリティ戦略本部長 ● 委員：取締役、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する。また、当委員会での報告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。	● 経営大綱の非財務KPIを含む中期経営計画のサステナビリティ戦略 ● マネジメントレビュー 【3回（5月、11月、2月）】
知財戦略委員会	● 委員長：CEO ● 委員：各戦略本部長、執行役員2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。	● 中期経営計画における知財施策の進捗および質の高い知財創出に向けた評価指標の導入・運用を協議 ● 各事業の開発ロードマップを踏まえた競争優位性向上に資する知財施策を協議 ● 半導体市場・技術トレンドおよび生成AIを含む知財業務の高度化についての情報共有・意見交換 【2回（8月、2月）】
適時開示委員会	● 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。	● 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	● 委員長：最高人事責任者 ● 委員：人事担当役員、経理・財務担当役員、人事部門室長、財務部門長	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。	● 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】
投資審査会	CEO、会長、CFO、取締役、各戦略本部長	成長に資する投資の実施に向け、投資効果を定性・定量の両面から精査し、総合的に投資の可否を審査する。	● 研究開発拠点の新設 ● 研究開発事業の譲受 【必要に応じ適宜】

＊ 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

取締役会議長メッセージ

取締役会の監督と独立性の高度化に向けて

代表取締役 取締役会長（取締役会議長）
廣江 敏朗

議長就任1年目を終えて

2026年3月期の売上高は6,057億円となり、長期ビジョンである経営大綱で掲げる「売上高1兆円以上、営業利益率20%以上」という目標が現実味を帯びてきました。時価総額も3兆円前後で推移するなど、資本市場から当社に寄せられる期待を、ひしひしと感じています。

一方で、議長就任初年度を終えた今、企業規模の拡大や事業内容の高度化に対し、取締役会の機能が十分に追い付いていないのでは？ という課題意識を持っています。

2026年3月期の「取締役会の実効性に関する評価」では一定の改善が確認されたものの、社外取締役からは実効性に対する改善への指摘がありました。取締役会の独立性を高め監督機能を強化するため、「監督と執行の分離」に着手し、2026年4月からは、CEOを除く社内取締役を非執行とする監督体制へと移行するとともに、管掌範囲を明確化しました。

取締役会における重点的な議論と今後の方向性

実効性に関する評価において、過去2期にわたり「改善の余地あり」と指摘された「グループ全体の事業ポートフォリオマネジメント」を重要テーマに掲げるために、取締役会長の主管業務として位置付け、今後の議論を深めていく所存です。

これは、経営環境の変化に対して現在保有しているポートフォリオが最適なのかを点検し、各事業への課題感の共有によって変革を迫ることや、M&Aによる事業成長戦略が重要な経営課題であるとの認識を持っているからです。これまでの議論では、将来におけるAIの活用の進展が見込める中、当社が保有するエレクトロニクス分野の事業再編や補強が重要な局面を迎えているとの認識を共有できました。

2026年4月には事業再編の第1弾として、アドバンスドパッケージ事業をホールディングスから事業会社に移管するなど、成長戦略の実行とポートフォリオの再編は着実に進んでいます。今後も、さらなるポートフォリオ改革に向けて議論を進めてまいります。

また、サクセッションプランについては社内外への開示が不十分だったとの課題認識があり、社外に対するスキルマトリックスの見直しに加えて、CEO選任基準を社内に公開しました。指名・報酬諮問委員会において、CEO後継者候補の適性や育成について議論を実施するとともに、その前段階の役員候補人材群とさらにその前段階のマネージャー候補人材群を対象にした、社内経営層による「タレントレビュー」を実施し、候補人材の選定、育成方針の確認、育成結果のレビューを行うなど、候補者の重層化に取り組んでいます。

実効性向上と監督機能の強化

議長就任以降、オフサイトミーティングを通じて、取締役会運営における実効性向上のための意見交換、事業モデルの理解、前述のポートフォリオマネジメントに関する議論を実施しながら、社外取締役に当社事業への理解を深めていただくとともに、取締役会資料の閲覧・保管など取締役会運営のデジタル化にも取り組んでいます。

しかし、社外取締役に対しては「株主の代表」としての独立性を重視し、社内の論理に過度に偏らないアウトサイダーとしての視点を維持していただくことが重要であると考えています。そのため、必要な情報を適切な深度で提供しつつ、忌憚のない意見や建設的な指摘を引き出す関係性の構築を重視しており、社外取締役からも「事務局を通じた情報提供の質の向上」を求められています。

この考えのもとで2027年3月期から、取締役会事務局である秘書室を、広報室やIR室と同じ「グローバルコミュニケーション戦略本部」に組み込み、担当役員を設置することで、株主・投資家を代表とするステークホルダーの声をガバナンス強化につなげられる体制整備を行いました。

今後も、取締役会および各委員会の実効性をより一層高め、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまの期待に応えてまいります。

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
奥平 寛子
同志社大学大学院 ビジネス研究科 准教授

当社では、前年度もオフサイトミーティングやフォローアップ体制の充実が図られてきました。新たなガバナンス体制への移行や事業再編などの過渡期にある現在、取締役会の監督機能を一層高めることが重要になっています。事業再編が社内外の多くのステークホルダーにとって、新たな付加価値を生み出すプロセスとなるよう、取締役会としても適切に働きかけていく必要があります。また、改定された体制図では、経営・監督と執行との分離やCEOの役割が明確化されていますが、この新たな運営体制を次のステップにつなげることも、取締役会に求められる役割です。今後も、中長期的な経営体制の強化を意識しながら、転換期に求められる役割を果たしてまいります。

社外取締役
楢原 誠慈
東洋紡株式会社 取締役会長

当社の足元は順調だといえます。これは、廣江会長や後藤社長をはじめとする経営陣のリーダーシップの賜物だと思います。しかし、この現況に慢心することなく、まっとうな課題意識を持って改革に取り組んでいます。

取締役会も例外ではなく、オフサイトミーティングが開始されました。取締役会の重要なミッションの一つは、中長期の未来を見据えた価値創造ストーリーの構築、そして、そのためのリスクテイクの決定や実行体制の確保など、経営陣の後押しです。オフサイトミーティングでの自由で深堀りした議論が、その土台となることを確信しています。

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
東北大学東京拠点 拠点長・特任教授

取締役会は、執行の監督や将来の方向性の議論など、会社を健全に運営し、社会に貢献しながら発展させていくための要となる機関です。社外取締役は社会を代表する立場から、必要な指摘を躊躇なく申し述べていくことが重要だと考えています。

現在の取締役会では、監督と執行の分離、議案や事業動向に関する丁寧な説明、透明性の確保などの重要な改善が進められており、積極的で前向きな議論が交わされ、とても充実してきています。

今般の社会の激しい変化や技術革新の中で、取締役会が果たすべき最も重要な役割は、多様な視点を結集し責任ある経営判断を行うことです。現状に甘んじることなく、緊張感を持って決定・決断に寄与していきたいと考えています。

新任 社外取締役メッセージ

社外取締役
川橋 信夫
三井住友建設株式会社 社外取締役

AIの進化や、航空宇宙、ロボティクスなどの著しい成長が見られる今、それらを支えるエレクトロニクス産業は当社も含め活気に満ちています。その半面、技術の進歩やアプリケーションの多様化などの“変化”は激しく、将来への不透明性が増していますが、それは変革・飛躍のチャンスでもあります。

さらに強い当社の企業体質を築いていくには、ポートフォリオの見直しや入れ替えを検討し、実施し、その上で一層強固な成長戦略を策定することが必要です。

将来の成長分野をいち早く見つけていくには、来るべき新技術や新分野にアンテナを張り、市場を捉え、他に先駆け、市場に貢献できる提案を実行することが重要です。

事業の構造改革やポートフォリオの拡大に携わってきた自身の経験を生かし、適切なガバナンスのもとで企業価値向上の一翼を担っていきたいと考えています。

役員一覧／スキルマトリックス（2026年7月1日現在）

取締役

	廣江 敏朗	後藤 正人	近藤 洋一	石川 義久	奥平 寛子
当社における地位、担当および重要な兼職（当社グループを除く）の状況	代表取締役 取締役会長 監査役室・グループ監査室担当 ポートフォリオマネージメント担当 技術開発戦略本部管掌 一般社団法人京都経営者協会 会長 指名・報酬諮問委員	代表取締役 取締役社長 最高経営責任者（CEO）	取締役副会長 グローバルコミニュケーション戦略本部管掌 財務戦略本部管掌 サステナビリティ戦略本部管掌 法務・知的財産戦略本部管掌	取締役 経営戦略本部管掌 デジタル戦略本部管掌 人財戦略本部管掌	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
スキル／経験 経営	●	●	●		
スキル／経験 グローバル	●	●	●		●*4
スキル／経験 半導体関連	●	●			
スキル／経験 営業／マーケティング	●				
スキル／経験 研究／開発／イノベーション	●				
スキル／経験 製造／サプライチェーン	●	●			
スキル／経験 ファイナンス			●	●	
スキル／経験 サステナビリティ			●	●	●*4
所有株式数（株）*1	53,468	55,972	19,816	17,724	3,100
出席状況（2026年3月期）	取締役会：100%（14回／14回） 指名・報酬諮問委員会：100%（4回／4回）*2	取締役会：100%（10回／10回）*3	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%（5回／5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、2026年6月25日現在のものです。
*2 廣江敏朗氏の出席状況は、2025年6月23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。
*3 後藤正人氏の出席状況は、2025年6月20日の就任後に開催された取締役会10回が対象。
*4 アカデミアの経験を含みます。

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）での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うえで、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
半導体関連	半導体関連従事経験	半導体関連業界に関わる専門的知見を通して、主力事業である半導体製造装置事業の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／イノベーション	研究／技術開発、事業開発の経験	技術動向や顧客ニーズの深い理解に基づき、研究開発を通して、技術、サービス、製品の創造や付加価値向上を実現するため
製造／サプライチェーン	製造／生産技術／サプライチェーンマネジメントの経験	市場変化に迅速に対応し、生産効率性を追求するとともに、高品質な製品の低環境負荷での製造を通して、持続的な企業価値の向上を実現するため
ファイナンス	財務、会計、M&Aの経験	財務・会計に関する高度な専門性を用い、資本政策策定、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の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

	社外取締役			監査役		社外監査役	
	楢原 誠慈	**佐藤 文一**	**川橋 信夫**	**朝永 正雄**	**宮川 明彦**	**吉川 哲朗**	**横山 誠二**
	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	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 東北大学東京拠点 拠点長・特任教授 指名・報酬諮問委員	新任 取締役（社外） 三井住友建設株式会社 社外取締役 指名・報酬諮問委員	常任監査役（常勤）	新任 監査役（常勤）	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	監査役（社外） 横山誠二公認会計士事務所 所長 公認会計士 オーウエル株式会社 社外取締役（監査等委員）
	●		●	●		●	
	●	●	●	●	●		●
		●	●				
			●	●			
		●	●				
	●				●		●
		●		●		●	●
	1,500	1,100	500	13,052	1,600	0	0
	取締役会： 100%（14回／14回） **指名・報酬諮問委員会：** 100%（5回／5回）	**取締役会：** 100%（14回／14回） **指名・報酬諮問委員会：** 100%（5回／5回）	**取締役会：** – **指名・報酬諮問委員会：** –	**監査役会：** 100%（17回／17回） **取締役会：** 100%（14回／14回）	**監査役会：** – **取締役会：** –	**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）

HD 執行役員

石村 学
常務執行役員
最高財務責任者（CFO）
財務戦略本部長

園田 敦
常務執行役員
デジタル戦略本部長

白石 康人
上席執行役員
最高人事責任者（CHRO）
人財戦略本部長

井藤 徹也
上席執行役員
サステナビリティ戦略本部長

乙部 千穂
上席執行役員
グローバルコミュニケーション戦略本部長（秘書／広報／IR）

冨田 寛
上席執行役員
最高技術責任者（CTO）
技術開発戦略本部長

木﨑 幸治
上席執行役員
技術開発戦略本部 副本部長

檜垣 吉秀
執行役員
技術開発戦略本部
マーケティング担当

畑中 致
執行役員
技術開発戦略本部
ATCA担当

小久保 正彦
執行役員
技術開発戦略本部 副本部長
イノベーション担当

石井 潤詞
執行役員
経営戦略本部
戦略投資担当

島田 清孝
執行役員
サステナビリティ戦略本部
サステナビリティ担当

島 純子
執行役員
法務・知的財産戦略本部長

大住 浩史
執行役員
経営戦略本部長

事業会社 社長執行役員・取締役

株式会社SCREENセミコンダクターソリューションズ
代表取締役 社長執行役員
岡本 昭彦

取締役 副社長執行役員
上志 正博

取締役 常務執行役員
樋口 義之

株式会社SCREENグラフィックソリューションズ
代表取締役 社長執行役員
櫻井 広美

株式会社SCREENファインテックソリューションズ
代表取締役 社長執行役員
濱川 雅之

株式会社SCREEN PE ソリューションズ
代表取締役 社長執行役員
上原 博

株式会社SCREENアドバンストシステムソリューションズ
代表取締役 社長執行役員
豊福 英雄

機能会社 社長執行役員

株式会社SCREEN IP ソリューションズ
代表取締役 社長執行役員
酒井 滝吉

株主・投資家さまとの対話

IR・SR活動を通した対話の機会

当社は、IR・SR活動を通じて株主・投資家の皆さまに対し、SCREENグループの経営方針、事業内容、および財務状況を適時・適切かつ分かりやすく開示し、より一層ご理解いただけるよう努めています。また、対話を通じて頂戴した貴重なご意見・ご提言は、取締役会をはじめとする経営層に適切にフィードバックし、企業価値向上に活用しています。決算発表後には、CEO、CFO、グローバルコミュニケーション戦略担当役員、IR担当者が国内外の株主・投資家さまとの個別面談やカンファレンスに積極的に対応するとともに、ESGを中心としたテーマに関する対話（SR面談）にも注力しています。

さらに、フェアディスクロージャーの観点から、決算説明会の録画配信や議事録（日本語・英語）の速やかな公開など、情報開示の充実および迅速化を推進しています。加えて、機関投資家およびアナリストを対象とした年1回のアンケートを通じてIR・SR活動の課題を把握し、継続的な質の向上に取り組んでいます。

また、より多くの株主さまにご参加いただけるよう、定時株主総会および同日開催の経営状況説明会において、インターネットによるライブ配信を実施しています。

今後も、IR・SR活動を通じて株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を一層深化させ、適正な株価形成およびバランスの取れた株主ポートフォリオの実現を目指していきます。

対話型IR・SR活動の実績（2026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400回
- 海外IR活動：4回（欧州・米国・アジア・中東）
- 海外機関投資家向けカンファレンス：12回
- 議決権行使担当者向けSR活動：11回
- ESG／機関投資家・アナリスト向け施設見学会：3回
- 個人株主さま向け工場見学会：1回
- IR Day：1回

Topics

「IR Day 2025」を東京で開催

2025年12月16日、門前仲町事業所（東京）を会場に、機関投資家・アナリスト向けイベント「IR Day 2025」を、対面とオンラインのハイブリッド形式で開催しました。英語スピーカーのために同時通訳を導入し、両形式合わせて約100名の皆さまにご参加いただきました。

当日は、取締役社長CEOの後藤による成長戦略の説明を幕開けとして、技術セッションでは各担当者が半導体洗浄分野における技術動向や、アドバンスドパッケージに関する取り組みの進捗について解説しました。

社長説明では、経営大綱に掲げる10年後のありたい姿の実現に向け、現中計期間を「成長投資フェーズ」と位置付けていることをあらためて強調。特に、キャッシュアロケーションや米国の新開発拠点「ATCA」に関する取り組みを軸に、成長投資の進捗と事業ポートフォリオマネジメントの考え方について説明しました。質疑応答では多くのご質問が寄せられ、参加者の皆さまとの活発かつ建設的な対話を行いました。

IR Dayの終了後には、対面参加者を対象として、2025年10月にリニューアルオープンした「インクジェットイノベーションセンター東京」の見学会を実施し、当社の技術力や取り組みに対する理解を一層深めていただく機会となりました。

基本情報

会社概要（2026年3月31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
資　本　金：540億円
連結従業員数：6,884名
主要事業所：本社、洛西、久御山、野洲、彦根、
　　多賀、門前仲町

株式情報（2026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：95,379,986株
株主総数：39,226名
外国人所有の株式数：33,277,657株（34.88%）
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）	17,434	18.33
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	8,641	9.08
日本生命保険相互会社	3,661	3.85
株式会社京都銀行	2,692	2.83
SCREEN取引先持株会シンクロナイズ	1,879	1.97
株式会社りそな銀行	1,825	1.91
株式会社三菱UFJ銀行	1,569	1.65
株式会社滋賀銀行	1,556	1.63
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505301	1,481	1.55
HSBC HONG KONG-TREASURY SERVICES A/C ASIAN EQUITIES DERIVATIVES	1,300	1.36

*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（289,671株）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。

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

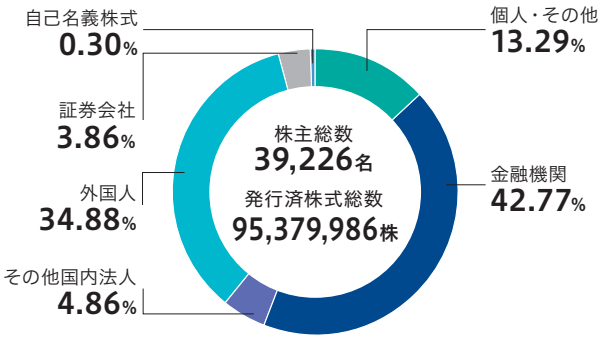
幹事引受証券会社

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*3



*3 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。

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 JPX Blossom Japan Index、FTSE JPX 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・エフィシェント指数、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「健康経営優良法人～ホワイト500～」、「健康経営銘柄」に、それぞれ継続して選定されています。

* The inclusion of SCREEN Holdings Co., Ltd. in any MSCI index, and the use of MSCI logos, trademarks, service marks or index or index names herein, do not constitute a sponsorship, endorsement or promotion of SCREEN Holdings Co., Ltd. by MSCI or any of its affiliates. The MSCI indexes are the exclusive property of MSCI. MSCI and the MSCI index names and logos are trademarks or service marks of MSCI or its affiliates.

2026 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数 *　2024年～（継続）
FTSE4Good　2004年～（継続）
FTSE JPX Blossom Japan Index　2017年～（継続）
FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index　2022年～（継続）
2026 Sompo Sustainability Index　2018年～（継続）
S&P/JPX カーボン エフィシェント 指数　2018年～（継続）
STOXX INDICES Member 2026/2027 Platinum Career Index　2023年～（継続）
JPX-NIKKEI 400　2016年～（継続）
JPX PRIME 150　2023年～（継続）
2026 健康経営銘柄　2024年～（継続）
2026 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門 ホワイト500　2023年～（継続）

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

	2026	2025	2024	2023	2022
年間					
売上高	¥ **605,748**	¥ 625,269	¥ 504,916	¥ 460,834	¥ 411,865
売上原価	**372,573**	389,971	322,399	305,785	277,497
売上高原価率(%)	**61.5%**	62.4%	63.9%	66.4%	67.4%
営業利益	**122,522**	135,683	94,164	76,452	61,273
営業利益率(%)	**20.2%**	21.7%	18.6%	16.6%	14.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	**92,003**	99,467	70,579	57,491	45,482
包括利益	**105,731**	91,412	83,988	56,408	43,499
営業活動によるキャッシュ・フロー	**92,707**	71,234	96,255	73,906	81,753
投資活動によるキャッシュ・フロー	**(29,708)**	(21,772)	(43,456)	(12,514)	(9,952)
財務活動によるキャッシュ・フロー	**(40,199)**	(46,466)	(35,142)	(20,961)	(4,951)
減価償却費	**14,575**	12,831	10,837	8,799	9,501
設備投資額	**27,710**	29,729	39,812	29,015	13,410
研究開発費	**37,777**	31,705	27,025	24,760	24,036
普通株式1株当たり					
当期純利益	¥ **486.63**	¥ 511.77	¥ 371.05	¥ 304.08	¥ 244.14
当期純利益 — 潜在株式調整後	**—**	511.15	362.77	296.31	231.54
配当金	**146.50**	154.00	111.75	91.25	73.25
純資産	**2,573.25**	2,199.23	1,915.55	1,581.36	1,329.58
期末現在					
総資産	¥ **722,421**	¥ 671,287	¥ 676,808	¥ 562,816	¥ 459,305
総資本利益率(%)	**13.2%**	14.8%	11.4%	11.2%	10.8%
流動資産	**508,567**	480,046	493,661	428,267	338,367
固定資産	**213,853**	191,241	183,147	134,548	120,938
流動負債	**222,877**	239,723	286,007	237,137	175,620
固定負債	**12,858**	10,870	18,889	25,751	35,896
純資産	**486,684**	420,694	371,911	299,926	247,788
自己資本	**486,570**	420,640	371,866	299,888	247,716
自己資本比率(%)	**67.4%**	62.7%	54.9%	53.3%	53.9%
自己資本利益率(%)	**20.3%**	25.1%	21.0%	21.0%	19.9%
資本金	**54,044**	54,044	54,044	54,044	54,045
利益剰余金	**399,435**	348,996	274,869	229,596	185,804
発行済株式総数(千株)	**190,759**	203,178	203,178	203,178	203,180
従業員数(名)	**6,884**	6,415	6,264	5,987	5,943
非財務 主要環境データ					
事業活動によるGHG排出量(千t-CO_2e)	**15.1**	22.0	27.5	23.9	44.7
取水量(千m^3)	**2,494**	2,388	2,316	2,118	2,038
廃棄物・有価物排出量(t)	**3,393**	3,238	3,152	3,178	3,462

(注) 1. 米ドルは便宜上、1.00米ドル=160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日付および2026年4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。2016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。

2021	2020	2019	2018	2017	2016	**2026**
					単位：百万円	単位：千米ドル
¥ 320,322	¥ 323,249	¥ 364,234	¥ 339,369	¥ 300,234	¥ 259,675	**$ 3,785,928**
232,310	246,680	263,667	229,838	206,687	178,677	**2,328,585**
72.5%	76.3%	72.4%	67.7%	68.8%	68.8%	
24,493	12,562	29,645	42,725	33,732	23,557	**765,764**
7.6%	3.9%	8.1%	12.6%	11.2%	9.1%	
15,165	5,011	18,059	28,507	24,169	18,816	**575,024**
36,438	(907)	13,425	34,934	28,011	11,567	**660,823**
57,205	11,812	(37,534)	28,878	49,024	14,721	**579,423**
(6,243)	(11,294)	(19,020)	(11,230)	(5,860)	(2,558)	**(185,676)**
(27,071)	4,928	36,761	(11,512)	(27,479)	(2,846)	**(251,244)**
9,628	8,860	6,883	5,708	5,398	5,030	**91,095**
7,843	7,985	24,089	14,429	8,256	6,352	**173,189**
21,506	21,525	22,825	20,837	17,794	15,166	**236,106**
					単位：円	単位：米ドル
¥ 81.30	¥ 26.84	¥ 96.78	¥ 152.16	¥ 127.99	¥ 99.19	**$ 3.04**
77.04	25.37	92.67	—	—	—	**—**
22.50	7.50	24.25	27.50	21.75	15.00	**0.91**
1,118.79	931.78	959.73	915.49	760.20	633.35	**16.08**
					単位：百万円	単位：千米ドル
¥ 382,632	¥ 347,965	¥ 380,916	¥ 365,874	¥ 300,660	¥ 270,094	**$ 4,515,131**
4.2%	1.4%	4.8%	8.6%	8.5%	7.2%	
252,887	238,543	263,265	254,756	215,159	188,522	**3,178,549**
129,745	109,422	117,651	104,708	85,501	81,572	**1,336,582**
120,868	136,879	160,852	175,509	135,576	120,857	**1,392,986**
53,216	36,943	40,930	19,784	22,168	28,948	**80,365**
208,549	174,143	179,134	170,880	142,916	120,289	**3,041,779**
208,380	173,942	179,116	170,839	142,805	119,650	**3,041,062**
54.5%	50.0%	47.0%	46.7%	47.5%	44.3%	
7.9%	2.8%	10.3%	18.2%	18.4%	16.3%	
54,045	54,045	54,045	54,045	54,045	54,045	**337,780**
144,670	130,908	130,274	117,359	92,937	71,602	**2,496,470**
203,180	203,180	203,180	203,180	203,180	203,180	
5,982	6,074	6,099	5,835	5,422	5,182	
50.7	54.8	50.6	54.8	53.4	52.5	
2,046	2,087	2,102	2,063	2,034	2,021	
2,586	2,304	2,765	2,696	2,064	1,848	

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458千株、当連結会計年度1,092千株）。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493千株、当連結会計年度848千株）。
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月期から、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：グローバルコミュニケーション戦略本部 IR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。

UD FONT by HIRAGINO

IR-AR2026_2026.09 R1_Cre