統合報告書 2024

TAIYO HOLDINGS INTEGRATED REPORT 2024

楽しい世界は、楽しむ人がつくりだす。

TAIYO
太陽ホールディングス

BRAND STATEMENT

ブランドステートメント

楽しい世界は、
楽しむ人がつくりだす。

「失敗してもいいじゃないか。」

その失敗の先にあるものこそ、
社会を前進させるはずだから。

挑戦を楽しもう。

失敗を恐れることなく。
変化を楽しもう。
あしたの当たり前をつくるために。
未来を楽しもう。
世界中を笑顔にすることを夢見て。

もっと、もっとワクワクしよう。
化学を強みに、
ときには、その枠組みさえ超えて。

さあ次は、どんな世界を夢描こう。

経営理念

我がグループの「あらゆる技術」を高め、

革新的な製品をもって、

夢あるさまざまなモノをグローバルに生み出し、

楽しい社会を実現します。

INDEX

1 ブランドステートメント
3 経営理念・太陽バリュー

CHAPTER 1
太陽グループの紡ぐストーリー

5 価値創造のあゆみ
7 数字でわかる太陽グループ
9 太陽グループの事業
11 価値創造モデル
13 クロストーク

CHAPTER 2
価値創出とサステナビリティ

19 長期経営構想「Beyond Imagination 2030」
21 基本方針01 多様化する組織や社会に対応する自律型人材の育成・活用
25 基本方針02 エレクトロニクス事業の継続した成長と新規事業領域の創造
29 エレクトロニクス事業　特集「InnoValley」
33 基本方針03 医療・医薬品事業の更なる成長
37 基本方針04 デジタルトランスフォーメーションによる進化と変革
基本方針05 新たな事業の創出
基本方針06 戦略的なM&A
39 基本方針07 SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み強化

CHAPTER 3
コーポレート・ガバナンスと財務情報

45 コーポレート・ガバナンス
55 6ヶ年主要財務・非財務データ
57 IR活動・企業情報

太陽バリュー

楽しむ
未来を描き、自ら動く。

誠実
素直に向き合う。将来に誇れる判断をする。

スピード
まず動く。先駆ける。

コミュニケーション
相手の想いを聴く。意思を言葉にして伝える。

編集方針

ステークホルダーの皆さまに、太陽グループの価値創造に向けた事業活動や特徴的な取り組みをご理解いただくための重要なツールとして4回目の発行となります。当社グループは急速に変化する環境の中でも、経営理念である「楽しい社会の実現」を目指し、企業活動を継続していくため、2021年に長期経営構想「Beyond Imagination 2030」を策定しました。今回の報告書では長期経営構想「Beyond Imagination 2030」をテーマとし、設定している7つの基本方針を軸に、当社グループのサステナビリティ活動と事業の発展に関してフォーカスしました。今後も、本冊子を皆さまとの相互理解のための重要なツールとして活用してまいります。

参考としたガイドライン

- 価値報告財団（VRF）「統合報告フレームワーク」
- 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」
- SASB（Sustainability Accounting Standards Board）スタンダード・化学セクター など

対象期間

2023年4月1日～2024年3月31日（一部に対象期間外の情報を含む）

対象組織

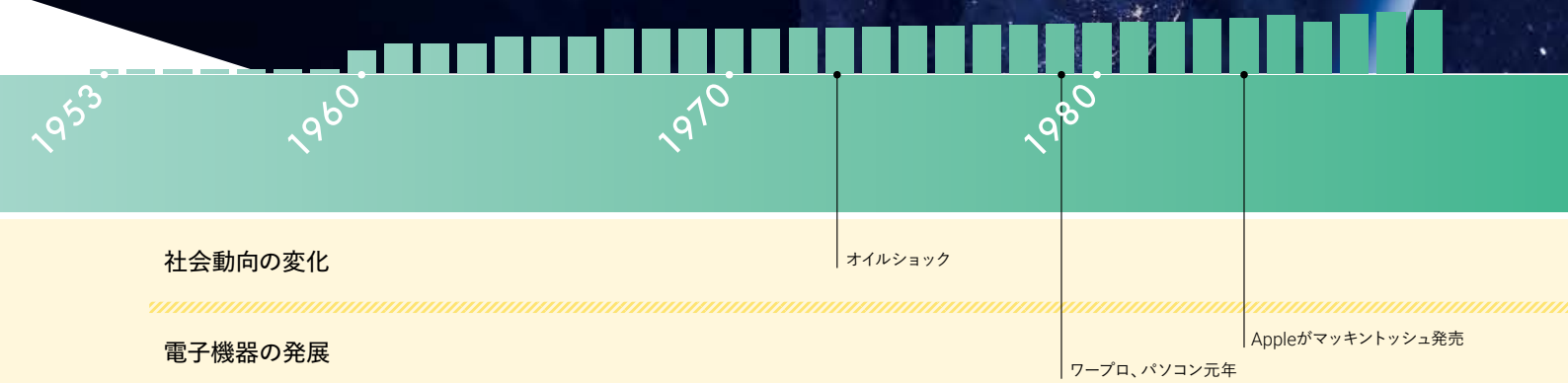
太陽ホールディングス株式会社及び国内・海外のグループ会社

免責事項

本報告書は、当社が発行する有価証券の売買を勧誘するものではありません。また、本報告書に記載されている将来に関する記述は、作成時点での当社の種々の前提に基づく判断であり、その達成を当社として約束するものではありません。

価値創造のあゆみ

―技術者は、社会に役立つものをつくって、初めて技術者たりうる―
そんな創業者の想いから1953年にスタートした太陽HDは、
長年にわたって高付加価値な製品を提供し、エレクトロニクス分野に貢献。
そして今、その技術力と事業基盤を礎に医療・医薬品、ICT、ファインケミカル、
エネルギー、食糧などの新しい分野への価値創造に挑戦しています。



01 創業期

1953 太陽インキ製造株式会社設立

東京都港区芝浜松町にて、印刷用インキの製造販売を事業目的とする太陽インキ製造株式会社を設立。社名の「太陽」は、社会を照らし、人々の役に立つ存在であり続けたいという願いから名付けられた。

1976 エレクトロニクス業界向け化学品に転換

創業以来の主力事業である印刷インキ事業に代わり、エレクトロニクス業界向け化学品、特にソルダーレジスト(SR)を主力製品に育てるという事業方針に転換。当時、同分野は市場性が未知数だったが、社運を賭けて決断した。

02 世界への挑戦

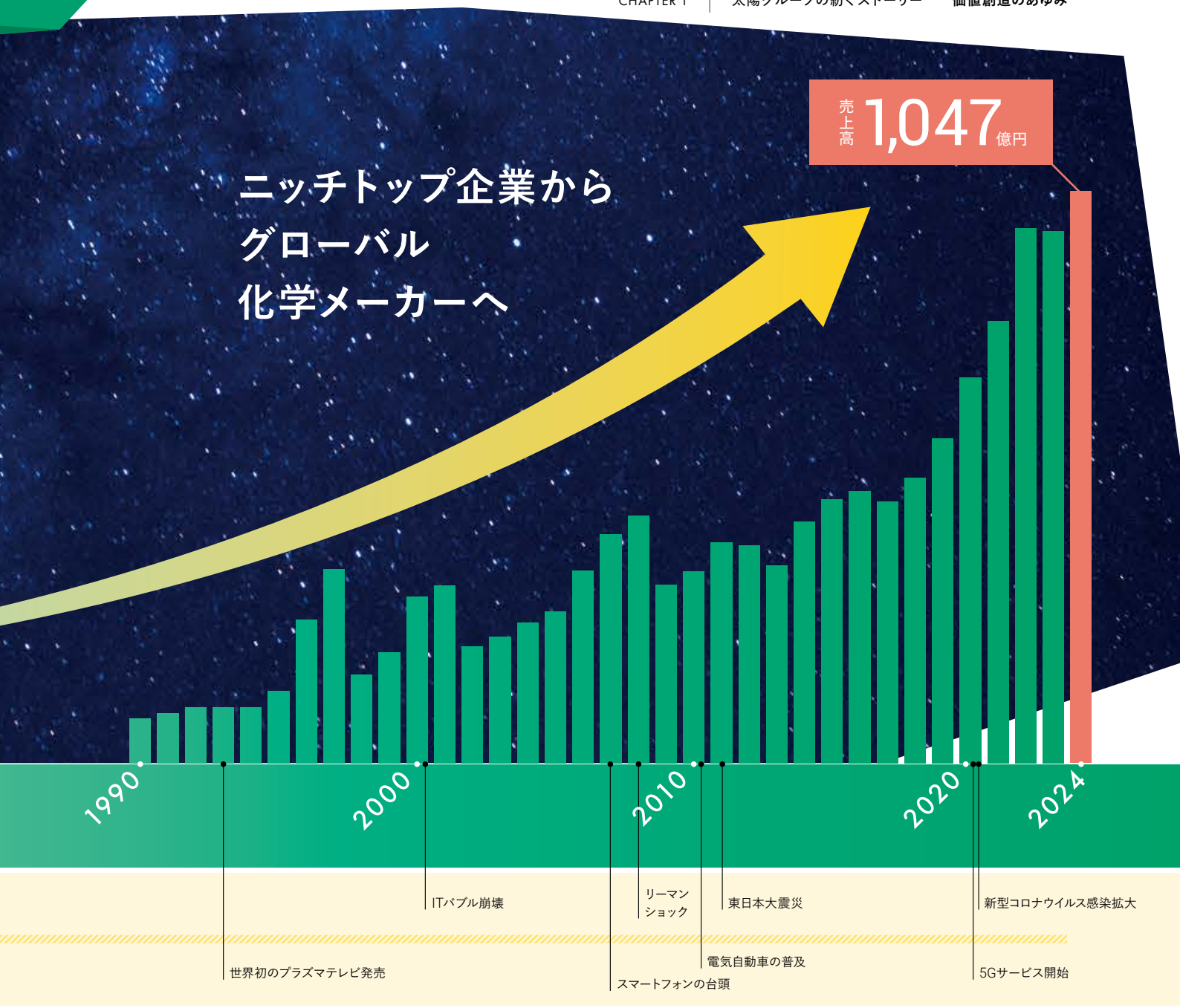
1984 液状現像型SRを発表

プリント基板の高密度化対応のため、より精度の高い現像型SRを発表。翌1985年には液状アルカリ現像型SR(PSR-4000)の基本特許を出願し、イギリス、アメリカ、フランス、ドイツ、日本で登録、応用特許も順次主要国で登録された。

1988 海外現地生産を開始

韓国での販売量急増に対応し、韓国太陽インキ製造株式会社を設立、現地生産を開始。その後、1995年にアメリカ、1998年に台湾、2003年に中国で現地生産を開始し、現地生産・現地販売を基本とするグローバルな供給体制を構築した。

HISTORY



03　新規事業のスタート

2014　太陽光発電事業・食糧事業の開始

2014年に再生可能エネルギーの事業会社として太陽グリーンエナジー株式会社を設立し、2015年10月より水上太陽光発電を開始。2015年11月には、完全閉鎖型植物工場でのベビーリーフ栽培を皮切りに、食糧事業もスタート。

2017　医療・医薬品事業の子会社設立

当社グループの医療・医薬品事業として、長期収載品を製造販売する太陽ファルマ株式会社を2017年に設立。さらに、高品質な医薬品を安定的かつ効率的に製造する太陽ファルマテック株式会社の製造受託事業を2019年に開始。エレクトロニクス事業に次ぐ収益基盤を構築。

04　持続的な成長を目指して

2021　長期経営構想の発表

パンデミックや気候変動、テクノロジーの急速な進化など、経営環境が激しく変化する中で、短期的な変化に翻弄されることなく、より長期的視点に立った経営が重要であると考え、2031年3月期までの長期経営構想「Beyond Imagination 2030」を発表した。

2024　「日経半導体株指数」構成銘柄選定

東京証券取引所に上場する半導体関連株で構成する「日経半導体株指数」の構成銘柄に新しく選定された。

数字でわかる太陽グループ

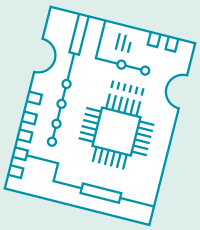
2024年3月末現在の連結ベース実績

ソルダーレジスト（SR）世界シェア

No.1

全世界における市場シェア
液状SR 53%以上
ドライフィルムSR 84%以上

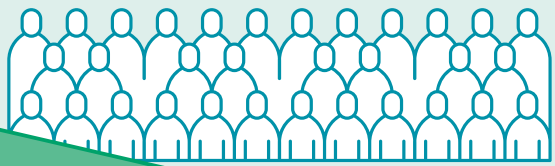
※出典：「2024年 エレクトロニクス先端材料の現状と将来展望」（2023年見込）株式会社富士キメラ総研より



グループ従業員数

2,210名

日本国内の従業員は1,528名、43%以上が海外各地の従業員



エレクトロニクス事業売上高研究開発費比率

7.4%

継続的な事業拡大のため、積極的な設備投資と研究者・技術者の採用と育成に注力

海外売上高比率

64.2%

エレクトロニクス事業ではアジアを中心にグローバルな生産拠点・営業拠点を有し、「地産地販」として現地での調達から生産、販売を実現。海外売上高比率は90%以上

NUMB

当社グループは、SRで世界シェアトップクラスを維持しているほか、
第2の柱として医療・医薬品、またICTやファインケミカル、エネルギー、食糧などの新規事業を展開。
安定した経営基盤を固め、新たなビジネスを創出し、持続的な成長を遂げています。

売上高 1,047億円

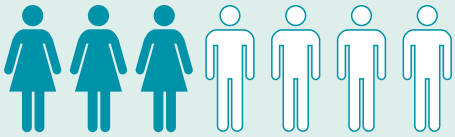
エレクトロニクス事業と医療・医薬品事業に続く新たな事業も展開し、持続的な成長を可能とする収益基盤を確立

営業利益率 17.4%

製造業の平均営業利益率4.9%※を大幅に上回る利益率を達成

※出典：「2023年経済産業省企業活動基本調査（2022年度実績）」経済産業省より

取締役女性比率 43%



内閣府 男女共同参画局が示す「女性役員割合の業種別ランキング」の化学業界にて第2位を獲得

※2024年9月末現在

DOE 株主資本配当率

5.1%

株主資本に対してどの程度の配当を実施するかを示す指標。長期経営構想では目標を5%以上維持に設定

ROE 自己資本利益率

9.0%

自己資本に対する経営の効率性を示すROEは8%以上であれば自己資本の活用効率や収益率が高いとされる。長期経営構想では目標を18%以上に設定

設立71年目へ

1953年に創業し、2023年に創業70周年を迎えました。2023年11月には記念イベントを開催。当社グループの従業員と家族1,600名以上が国内外から集い、交流を深める機会となりました。

BUSINESS

太陽グループの事業

化学の力を活かした「あらゆる技術」で楽しい社会の実現へ

太陽グループは経営理念のもと、様々な事業活動を推進することで社会全体の持続的発展に貢献する幅広い価値を創出しています。

エレクトロニクス事業

エレクトロニクス事業は、パソコン、スマートフォン、サーバーなどのIT機器並びにデジタル家電、さらには電子制御ユニットなどの車載関連機器をはじめとする数多くのエレクトロニクス製品にとって重要な電子部品用化学品部材の製造・販売を行っています。

2024年3月期

売上高	営業利益
714 億円	164 億円

医療・医薬品事業

医療・医薬品事業は、医療用医薬品の製造販売及び製造受託事業を行っています。長年にわたり信頼されてきた高品質な医薬品を安定的に供給するとともに、競争力のある製剤工場として、医療・医薬品業界の様々なニーズに応えています。

2024年3月期

売上高	営業利益
292 億円	32 億円

ICT&S事業

ICT&S事業は、当社グループや顧客をデジタル領域でサポートするICT事業、受託合成開発を行うファインケミカル事業、再生可能エネルギーの普及促進を行うエネルギー事業や植物工場の運営を行う食糧事業など、幅広い分野で新規事業の創出を行っています。

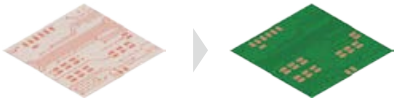
2024年3月期

売上高	営業利益
40 億円	0.78 億円

エレクトロニクス事業を支え、世界に誇るソルダーレジスト(SR)の技術

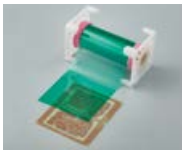
太陽インキ製造株式会社　海外グループ会社

SRとは 、様々な電子部品を搭載したプリント基板の表面を覆い、回路パターンを保護する絶縁膜となるインキです。
主な役割:① 不要部分へのはんだの付着防止　② ほこり、熱、湿気などから回路パターンを保護　③ 回路パターン間の電気絶縁性の維持


SR塗布前　SR塗布後

液状タイプ

- 多様な塗布方法が使用可能(スクリーン印刷、スプレー/カーテン/ロールコート法など)
- 幅広い種類の基板用途に適用可能



ドライフィルムタイプ

- 表面平滑性が高い
- 膜厚管理が容易
- 顧客先の工程短縮
- 有機溶剤の揮発無し

原料サプライヤー

医療用医薬品の製造受託

太陽ファルマテック株式会社

太陽ファルマテックでは、固形製剤と注射製剤を中心とした医療用医薬品の製造受託を行っています。また、新領域への展開として新規モダリティの獲得などにも力を入れています。

医療用医薬品の製造販売

太陽ファルマ株式会社

太陽ファルマでは、長期収載品の製造販売を通じ、長期にわたって使用実績のある社会的に重要な医療用医薬品を安定的に供給しています。

医薬品卸 → 医療機関・調剤薬局 → 患者の皆さま

ICT事業

株式会社ファンリード	株式会社アペックス
株式会社エクシーズ	株式会社RIT

当社グループ及び顧客企業のICTインフラの刷新や新システムの構築を担っています。持続的成長に資する新たなデジタルサービスの開発など、新規ビジネスに挑んでいます。

ファインケミカル事業

太陽ファインケミカル株式会社

受託合成開発を得意分野としており、染料・顔料や医薬中間体などで利用される技術を有するほか、繊維染色から情報エレクトロニクス材料まで広く利用される高品質・高付加価値な機能性材料の製造販売を行っています。

エネルギー事業

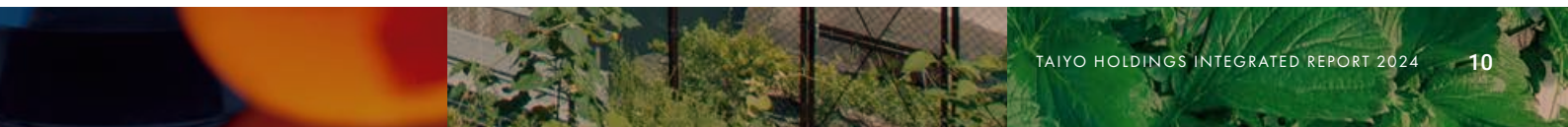
太陽グリーンエナジー株式会社

再生可能エネルギーの普及促進事業を行う太陽グリーンエナジー株式会社を2014年に設立。地球規模の環境問題に真剣に取り組むことで社会に貢献することを目的とし、水上太陽光発電の開発を推進しています。

食糧事業

太陽グリーンエナジー株式会社

グローバルに展開可能な農法・手法の確立を目指し、完全閉鎖型の植物工場ではベビーリーフ、ICTを活用した高品質イチゴ、環境に優しい循環型農法によるフリルレタスなどを栽培。食糧問題の解決策の1つとして昆虫飼料の研究や食用コオロギの養殖を行っています。



価値創造モデル

経営理念である「楽しい社会の実現」を目指して、長期経営構想「Beyond Imagination 2030」を推進し、
様々な価値を創造していきます。

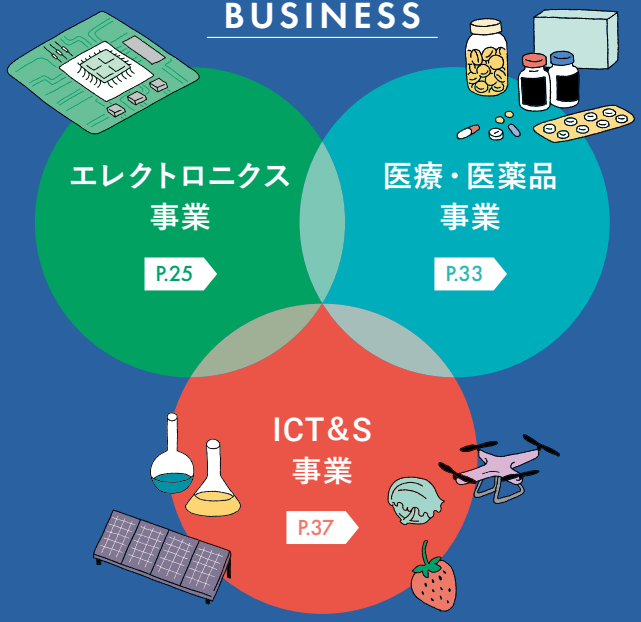
経営理念　我がグループの「あらゆる技術」を高め、革新的な製品をもって、
夢あるさまざまなモノをグローバルに生み出し、楽しい社会を実現します。

長期経営構想　Beyond Imagination 2030 P.19

INPUT

- 財務資本 P.55
- 製造資本 P.29, 35
- 知的資本 P.27
- 成長の源泉
  - 人的資本
  - 自律型人材
  - P.21
- 自然資本 P.41
- 社会関係資本 P.43

BUSINESS



- エレクトロニクス事業 P.25
- 医療・医薬品事業 P.33
- ICT&S事業 P.37

OUTPUT

2031年3月期に向けた経営目標	ROE	DOE
	18%	5% 以上維持

VALUE CREATION

楽しい社会を実現し、想像を超える未来へ

OUTCOME

- エレクトロニクス技術の革新
- 先進・高品質医薬品の供給
- DX・スマートファクトリーの推進
- 再生可能エネルギーの普及
- 環境負荷の小さい食糧生産
- 脱炭素社会への貢献
- 地域社会との共同発展

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

SDGsへの取り組み

P.39

MODEL

CROSS TALK

変化を楽しみながら新たな事業を創出する

そんな自律型人材こそ「楽しい社会」を実現する

長期経営構想の基本方針の筆頭に掲げられている「自律型人材の育成・活用」。
太陽グループでは、なぜ「自律」を重んじるようになったのか。
従業員の「自律」によってどんな成果が生まれ、これからどんな可能性が拓けてくるのか。
当社社長と、社外取締役の土屋恵子さんに
お話しいただきました。

太陽ホールディングス株式会社
代表取締役社長

佐藤 英志

大学卒業後、現在の有限責任監査法人トーマツへ入所。コンサルティング会社を設立後、数社で取締役を歴任し、2008年に太陽インキ製造株式会社（現 太陽ホールディングス株式会社）の取締役に就任。2011年より代表取締役社長に就任。

CROSS

TALK

太陽ホールディングス株式会社
社外取締役

土屋 恵子

大学卒業後、グローバルカンパニーを中心に、人事・人材育成部門の統括責任者としてリーダー人材の育成や組織開発をリード。2015年に総合人材サービス会社であるアデコ株式会社の取締役に就任。2017年より当社社外取締役に就任。

自律型人材こそ会社の継続的な成長の基盤となる

自律型人材の育成に向けて アクセルを踏み込んだ10年間

佐藤　「自律」というキーワードを掲げるようになったのは、今から10年ほど前のことです。社長に就任し、現状維持から成長へと舵を切る中で、人が育つ環境づくりに尽力し、自ら率先して新規事業を手掛け「やってみせる」ことを始めた頃になります。土屋さんの社外取締役就任も、7年ほど前になりますね。

土屋　そうですね。自律型人材という言葉を第一に口にする経営者は、当時それほど多くなかったので印象に残っています。特に製造業では、労働成果を重視した「生産性」のような指標が初めにあって、経営資本としての人材についてはその次という企業が多かったように思います。けれど、佐藤さんはその頃から自律した人材を育てることの大切さを、一貫して語られていました。

佐藤　私は27歳のときに自分で会社をつくって、初めて経営者になりましたが、その会社がコンサルティングファームだったことが大きいと思います。コンサルティングというのは、まさに人材がすべてです。そういう業界で会社を経営してきたからこそ、自律型人材が最も重要な資本であることは、痛切に感じていました。企業の成長には2つのパターンがあります。まずは強力なリーダーシップのある経営者の下、トップダウンで成長していくパターンで、カリスマ的なオーナー社長の率いる企業などはこうした成長の仕方が多いです。その一方で、従業員が自律的に行動し、ボトムアップで成長していく企業もあります。創業者でもオーナー社長でもない私が選ぶべきなのは、明らかに後者でした。言い換えるならば、自律型人材の育成なしに、当社の成長はあり得ないと判断したのです。

「いい顔」で働く人を増やしていきたい

佐藤　自律型人材を増やすためには、自律できる可能性のある人材を採用し、その人たちが楽しく心地良く仕事できることが大切です。そこで当社では、従業員に「仕事のやりがい」「公正な評価・給与」「職場環境」を提供することをコミットメントしています。この3つの要素をバランス良く整えることが、自律型人材が集まるための条件だと経営者として考えるからです。

土屋　自律できる人材か否かを見極めるコツはありますか？

佐藤　言語化は難しいのですが、「顔つき」でしょうか。自律型人材になり得る人というのは、その資質や意志の片鱗が、表情のどこかに表れています。そしてそれは、簡単には取り繕えない部分です。だから最終選考では、その人の「顔つき」をじっくりと見据えるようにしています。

土屋　在任している間で「いい顔」をしている従業員が、本当に増えました。私が最近「すごいな」と感じたのは、経営層が戦略を発表する場に、新卒社員も参加していたことです。新卒というと、普通は「まずはとにかく直属の先輩の言うことを聞くように。」と指導する企業がほとんどでしょう。しかし太陽グループでは、新卒のうちから会社全体の経営方針に触れることができる。そういう経験が自律につながっていくのだと思います。

佐藤　バランス良く人材を配置するために、新卒採用だけでなく、中途採用も積極的に行っています。会社の「外」を知っている人がいると、当社の取り組みのユニークさが伝わりやすくなることもメリットです。

「楽しい社会」を創造していく

土屋　私が社外取締役に就任して、初めて太陽インキ製造を訪ねたときのことをよく覚えています。オフィスの壁には会社の歴史がずらっと記されているのですが、未来を示す最後の部分は空白になっているんです。今までの歩みも大事にしながら、未来に向けて、これからみんなで一丸となって楽しい社会をつくっていこうという強いメッセージだと受け止めました。当時、製造業を担う会社で「楽しい」というキーワードを経営理念に取り入れる発想は敬遠される風潮がありましたが、その頃から、佐藤さんは一貫して「楽しい社会をつくりたい。」と真剣に仰っていましたよね。株主総会でも、株主から今後の展望を尋ねられた佐藤さんは、「自律型人材を育成していくことで楽しい社会をつくりたい。」と答えていて、その揺るぎない信念に本気なんだなと感じました。

佐藤　確かに、一昔前は「楽しむ」という言葉を仕事では使ってはいけないという風潮がありました。その一方で、世の中で一番売れている製品は、いつだって「楽しいもの」です。スマートフォンがその最たる例でしょう。それならば私たちが楽しんでいないと「楽しいもの」づくりに貢献できないという強い想いから、「楽しい社会の実現」を経営理念に掲げました。また、2021年に策定した「太陽バリュー」の中で「楽しむ」をまず先に掲げたのも、そのためです。

土屋　2019年に始まった太陽バリューの策定プロジェクトは、コロナ禍においてもスピードを緩めることなく、経営陣から現場の従業員まで多くの人を巻き込みながら丁寧に進められていきました。グループ中から200名を超えるメンバーが集まって、ディスカッションをしたこともありましたね。こういうプロセスを踏んだからこそ、全員がしっかりと腹落ちするバリューになったのだと思います。2019年に医療・医薬品事業を担う子会社として仲間入りした太陽ファルマテックの従業員が、太陽バリューの策定に参画したことも、円滑な組織統合が実現するきっかけとなったと感じています。

佐藤　太陽バリューは、バックグラウンドや社歴が異なる従業員が同じ目線でコミュニケーションをとり、経営理念の実現に向けて事業を推進し、新たな事業を創出していくためのグループ全体の共通言語としての役割があります。太陽ファルマテックは、第一三共株式会社から第一三共プロファーマ高槻工場を承継するかたちで生まれた会社です。歴史がある工場だった故に、組織統合に不安を感じていた従業員も少なくはなかったと思います。けれど説明を重ねて、共に楽しい社会を実現したいという想いを丁寧に伝え続けることで、9割以上の従業員が転籍に応じてくれました。

太陽グループが描く未来のために

自律型人材が
新たな価値創出に挑める組織・風土づくり

佐藤　この10年間は、エレクトロニクス事業の成長に加え、水上太陽光発電事業への参入や、第二の柱としての医療・医薬品事業の立ち上げなど、当社グループにとって挑戦の連続でもありました。その一方で、創業以来のエレクトロニクス事業に加え、医療・医薬品事業などを含めた長期的な経営戦略を明示する必要性を感じていました。そこで2021年に発表したのが、2031年3月期までの長期経営構想「Beyond Imagination 2030」です。ここでも基本方針の筆頭には「自律型人材の育成・活用」を掲げており、そこは一貫しています。2030年には、集まってきた自律型人材によって新たな事業が創出されるようになっていたら理想的ですね。

土屋　そうした太陽グループの目指す将来像に確実に近づいていると感じています。何か可能性を感じたら、年齢やポジションに関係なく「まずは試してみよう。」と行動を起こすことが受け入れられ、後押しするカルチャーが根付いています。そういう意味でも、従業員のさらなる自律を促すためには、サポートできるマネジメント層へのアプローチが鍵となるのではないでしょうか。

佐藤　私自身、マネジメント層との1on1には注力しています。毎週、ざっと50名のマネージャーの話を聞いていることになるでしょうか。そうすれば彼ら自身がどれくらい自律しているのかもわかるし、次世代の自律をどのようにサポートしているのかも、自ずと見えてきます。

土屋　1on1の際に、意識していることはありますか？

佐藤　とにかく「聞き役」に徹することですね。こちらから喋ってしまうと、彼らは私の意図に添おうとしてしまうからです。それでは自律型人材からはかけ離れてしまいます。もちろん、社長相手になかなか自分から話を切り出せないという人もいますが、それは頻度と継続の問題だと考えています。毎週顔を合わせていたら、次第に仕事のことだけではなく、プライベートなことも明かしてくれるようになります。そうやって腹を割って話せる関係を築いておくことは、非常に重要です。

土屋　1on1は往々にして事務連絡の場になりがちです。それはそれで意味があるのですが、佐藤さんはそこからさらに一歩踏み込んで、1on1をより本質的な相互理解の場としています。会社組織の中で、そういう親密な場をつくることは実はとても難しいことですが、それをさらっと実践されている。「聞き役」に徹するというのも理にかなっています。日本では、トップ自らが「話し役」になることで、従業員が「言われたことをきちんとやろう！」と考え行動する傾向があり、自律型人材が育たないと焦る企業が多い印象です。佐藤さんは、「聞き役」に徹することで、この日本の企業が陥りがちな落とし穴を見事に回避しているのは、非常に革新的な試みだと感じました。

佐藤　こうした自律型人材が育ち活躍できる組織風土を醸成することで、経営を担えるレベルのマネジメント層を増やしていきたいと思っています。当社グループ内には30～40代の子会社の代表者が複数いますが、これらの経営者クラスの人材をもっと増やさなければなりません。

土屋　若いうちから経営に携わりたいと考える人にとっては、大きなチャンスですね。40代までに一度でも経営に携わった経験があるかどうかで、視野も広がりますし、シニアになってからのキャリアの選択肢にも、大きな差が生まれます。もちろんチャレンジには様々な責任や負担も伴いますが、それでも未来に向かってチームと共に変化することを楽しめる人こそが、新たな価値を創造できるのではないでしょうか。佐藤さんを含め、経営陣の皆さんは、大変なこともたくさんあると思いますが、基本的にはいつも仕事を楽しまれています。多分それは自分が好きなことに本気で取り組んでいるからです。だからこそ、本当に「いい顔」をされている。その姿に触発されて、自分も新しいことにチャレンジしてみようと率先して手を上げる若手が増えつつあります。そういうポジティブな自律の循環が、さらにグループ全体に広がっていけばいいなと期待しています。

自律型人材が活躍するための徹底した職場環境づくり

佐藤　自律型人材が集まる会社となるための職場環境の整備として、最先端の研究・開発設備への投資やオフィスエリアのリニューアルに加え、事業所内保育施設「たいよう保育所」の設置や、社員食堂の拡充にも注力してきました。

土屋　一般的な社員食堂は、その会社の設備と予算の範囲で環境が整備されると思うのですが、太陽グループは、食堂の内装から食材までとことんこだわって提供されるので、食堂に太陽グループならではのカルチャーが感じられるのですよね。また、最近特に印象に残っていることは、太陽ファルマテックにおける再生医療や遺伝子治療の研究開発のための最先端設備や人材への投資ですね。これまでの事業の枠を超えて、新しい価値創出にチャレンジできる環境を整えたことで、高い志を持った人材が集まる1つのきっかけになったと思います。彼らが「自分たちの手でつくる未来が、これで大きく変わっていきそうです。」と、嬉しそうに話してくれたことを鮮明に覚えています。働くための「場」づくりをこれほどまでに追求できる企業は少ないと思いますし、従業員を大事にしていることの表れだと感じています。

佐藤　研究開発で言うと、2024年4月、嵐山事業所内に新しい技術開発センター「InnoValley」を開設しました。ラボエリア、オフィスエリアそれぞれに従業員が創造力を最大限に発揮できるよう工夫を凝らした空間・設備を整えました。これからも、高い水準の職場環境を維持できるよう、改善を続けていきます。

これからも継続的な人的資本への投資を

佐藤　これからもハード面・ソフト面共に人的資本への積極的な投資を継続していきます。2023年からは、大幅な給与水準の引き上げや、従業員の図書購入費用を月2万円まで補助する制度も新たに開始しました。今後も様々な観点から、人的資本への投資を継続していきたいと考えています。

土屋　本日お話しをしていて思いましたが、佐藤さんにとって「継続」は1つのキーワードなのですね。

佐藤　その通りです。継続することはビジネスにおいて大事なことですが、1つのことを続けられるのは、それが楽しいからです。当社グループでは、「自律型人材にあふれる組織」へと変容するために、2020年3月から「未来共創イニシアティブ」という人材・組織開発の取り組みを開始しましたが、これが継続しているのも、参加する従業員が楽しんでくれているからだと思います。

土屋　そういった継続的な取り組みを通じて育った自律型人材が、個人やチームで闊達にコラボレーションしながら、これからどんな価値を創出してくれるのか、今から楽しみにしています。先日、当社の70年の歩みを改めて振り返る機会があり、創業期から様々な苦難を乗り越え、事業を成長させてきた歴史があることを再確認しました。現在の太陽グループの人的資本への投資や、M&Aを通じた外部人材の流入という刺激を受けて創業期より受け継がれている企業DNAがさらに活性化し、花開いていく時期になっていると感じています。これから、ますます目の離せない会社になっていくと思います。

佐藤　そうなると嬉しいですね。私たち経営陣が思いもよらなかった方向へと会社を導いてもらうことも、自律型人材に求める役割の1つですからね。繰り返しになりますが、目指すのは「自律型人材にあふれる組織」です。会社をリードしていくのは彼らで、私たち経営陣はあくまでサポート役。2030年までにそんなふうになっていれば理想的だと思います。一人ひとりが自律型人材として、変化を楽しみながら事業を創出し、楽しい社会を実現する。太陽グループは、これからもそんな組織を目指してまいります。

長期経営構想

Beyond Imagination 2030

長期経営構想を実現する

7つの基本方針

P.21

基本方針 01

多様化する組織や社会に対応する自律型人材の育成・活用

教育・人事ローテーション、社内環境整備など従業者が成長し挑戦できる機会・環境を創出することで、自ら目標を立て、その実現に向け高い志を持つ自律型人材の育成に努めています。

P.25

基本方針 02

エレクトロニクス事業の継続した成長と新規事業領域の創造

ソルダーレジスト(SR)の顧客基盤強化、迅速な新製品上市の継続、用途展開の推進を主として、SRの市場シェア拡大とSRに続く利益の柱となる新規事業の創出を進めます。

P.33

基本方針 03

医療・医薬品事業の更なる成長

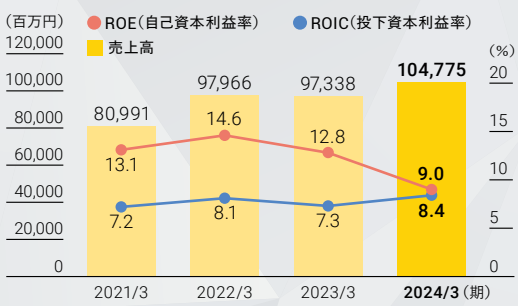
環境要因に影響されにくい事業形態を模索し、既存製品を安定的に供給し続けるために必要な体制の構築、医療機関・患者の皆さまのニーズに合致した新しい医薬品の提供を目指します。

2024年3月期 事業概況

エレクトロニクス事業では、リジッド基板用部材について、ディスプレイや民生用関連部材の低調な推移の影響により、販売数量が前年を下回りました。一方で、半導体パッケージ基板用部材については、ドライフィルム製品の販売数量が前年を僅かに上回りました。また、為替の円安推移の寄与もあり、結果として増収増益となりました。医療・医薬品事業では、製造販売事業における新たな長期収載品の資産譲受や製造受託事業における製造委託元からの要請によるプロダクトミックスなどの影響により、売上が前年を上回りました。その結果、売上高は104,775百万円(前年比7.6%増)、営業利益は18,203百万円(前年比14.0%増)となりました。

ROEについては、2030年18%以上を長期経営構想の目標として掲げていますが、2024年3月期は太陽ファルマの製品について販売権の減損損失を計上した影響により9.0%となりました。一方、ROICは営業利益の上昇に伴い改善しました。

今後も、長期経営構想に沿い、SRの顧客基盤の強化、SR以外のプリント基板関連領域の拡充、医療・医薬品事業の事業戦略の遂行、株主への利益還元及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行などを行い、企業価値の向上へ尽力いたします。



ROE:親会社株主に帰属する当期純利益 / 自己資本の期中平均
ROIC:税引後営業利益 / (有利子負債残高+純資産)の期中平均

パンデミック、気候変動、テクノロジーの急速な進化など、私たちをとりまく環境はめまぐるしく変わっています。しかしながら、予測不能な環境下においても、目指すゴールは変わらず、楽しい社会の実現に向け、企業活動を行っていきます。短期的な変化に翻弄されることなく、長期的視点に立った経営がより重要になると考え、2021年6月に長期経営構想「Beyond Imagination 2030」を策定しました。

2031年3月期に向けた経営目標

ROE（自己資本利益率）**18%**

DOE（株主資本配当率）**5%以上維持**

P.37

基本方針 **04** デジタルトランスフォーメーションによる進化と変革

急速な事業環境の変化を捉えつつ、グローバルな競争力を強化すべく、受発注・生産管理・研究開発・新事業開発など、あらゆる業務・仕組みを変革し、新しい価値を顧客に提供していきます。

P.37

基本方針 **05** 新たな事業の創出

中長期的な企業価値の向上のために、既存事業の強化に加え、新たな事業を継続的に創出するための取り組みを重視し、収益の柱となる事業の創出に注力していきます。

P.37

基本方針 **06** 戦略的なM&A

既存事業の強化、新規事業の立ち上げ加速のために、当社グループの保有する経営資源の活用だけでなく、戦略的に他社との業務提携や資本提携、M&Aを今後も積極的に行っていきます。

P.39

基本方針 **07** SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み強化

エレクトロニクスの技術革新や医薬品の製造・安定供給・販売、気候変動を見据えたエネルギー事業、食料不足へ対応する食糧事業、ICT事業などを通じて、企業としての社会的責任を果たしていきます。

サステナビリティに関する考え方

当社は、持続可能な社会の実現に向け、長期経営構想「Beyond Imagination 2030」において「SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み強化」を基本方針の1つとして掲げています。

ガバナンス

サステナビリティ全般の業務執行については、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会が担っています。サステナビリティ推進委員会は、気候変動や人的資本などサステナビリティに関する活動の方向性や、重要課題に基づき設定した目標に関する進捗などを全社グループ横断的に議論しています。重要事項については、取締役会の提言を受けることとしています。

推進体制

取締役会
↓提言　↑報告
サステナビリティ推進委員会
委員長：代表取締役社長
↓提言　↑報告
実行部門

リスク管理

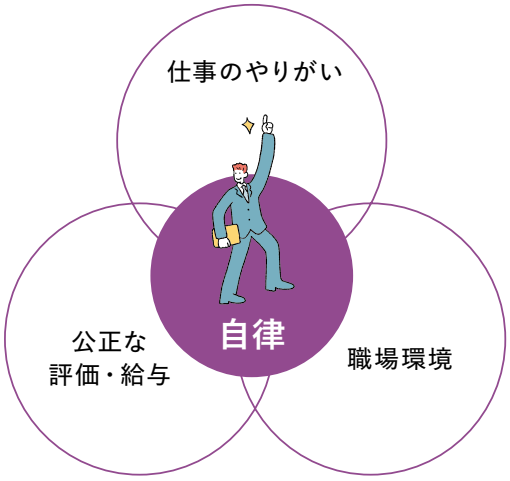
当社グループでは、事業に関連する短期、中期、長期のリスク及び機会に対応するため、年に複数回、事業ごとにリスク及び機会の見直しを行っています。特に重大な影響を及ぼす可能性のあるサステナビリティ関連事項については全社的にリスク管理を図るため、評価・識別したリスクを実行部門で対応し、サステナビリティ推進委員会及び取締役会にて対応を管理・モニタリングする一連の体制を構築しています。

長期経営構想 基本方針

01 多様化する組織や社会に対応する自律型人材の育成・活用

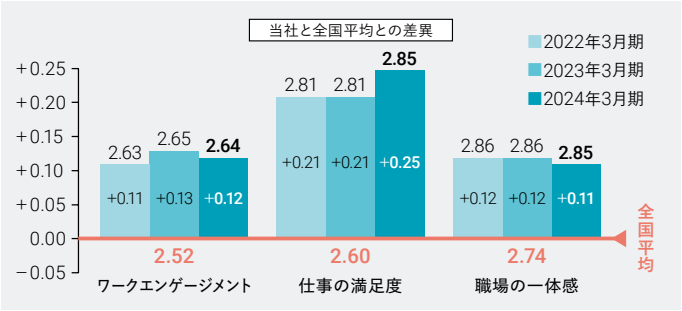
人的資本への投資については、長期経営構想「Beyond Imagination 2030」において「多様化する組織や社会に対応する自律型人材の育成・活用」を基本方針の筆頭に掲げています。

当社グループでは、常に変化する環境下においても従業員一人ひとりが自律的に業務を遂行できる環境を整えるために、経営陣から従業員への3つのコミットメントとして「仕事のやりがい」「職場環境」「公正な評価・給与」の実現を約束しています。3つをバランス良く整えることで、自ら目標を設定し、その達成のためのプロセスと成果の創出を楽しむことができる自律型人材にあふれる組織を目指しています。



ストレスチェックによる指標

職場環境　外部機関ストレスチェックの結果



※1 実施機関：アイエムエフ株式会社
評価点数：最低1点～最高4点での評価となり、数値が高いほど良好な結果
対象会社：太陽HD、太陽インキ製造、太陽ファインケミカル、太陽ファルマ、太陽ファルマテック、太陽グリーンエナジー、嵐山食堂
受検者数：1,029名
受 検 率：96.2%

当社では、「仕事のやりがい」「職場環境」「公正な評価・給与」に対する従業員満足度の指標として、ストレスチェックを広く参考にしています。各種取り組みの成果もあり、個別項目においては全36項目中、32項目が全国平均を上回っており、2023年3月期の31項目を超えました。ストレスチェック実施時には課長以上の全役職者とディスカッションの機会を設け、各職場に最適な改善策が実施できる体制を構築しています。その結果、全国平均を下回る4項目のうち3項目について、前年と比較して改善傾向が見られています。

総合的な指標である、「ワークエンゲージメント」「仕事の満足度」「職場の一体感」においても、全国平均より良好な値を継続しています。

VOICE

子育てをしながら、仕事のやりがいを実感できる職場環境

新卒で研究開発職として入社後、二度の産休・育休を取得し、復職後は時短勤務を活用しました。勤務時間が短いことに加え、子どもの急な体調不良による看護休暇の取得など、思うように実験時間が確保できない時がありながらも、主担当として研究テーマを任せていただきました。2人目の育休後には、Beyond5G向けの電子材料に適応可能なメイン樹脂の開発に取り組み、チームメンバーのサポートと理解を得ながら当社オリジナルの新規樹脂を完成させました。当社の支援制度を活用し、時間をやりくりしながら、日々地道に積み重ねることで成果が出ることを学びました。

その後、新たな挑戦として人事部を経て、現在は開発部で自ら生み出した新規樹脂の製品開発に携わっています。多様な経験を積みながら、日々楽しく、常に新鮮な気持ちで業務に取り組んでいます。周囲の支えで仕事と育児の両立ができたので、今後はサポート側として貢献していきたいです。

太陽インキ製造株式会社
技術開発センター
基盤技術開発部 基盤技術課
能坂 麻美

当社グループでは、従業員一人ひとりの「自律」を促し、多様な人材がそれぞれの特性や能力を最大限活かせるよう、職場環境や社内の教育体系の整備などに取り組んでいます。

1人当たりの図書費補助費用

年間24万円

読書を通じた幅広い分野の気づき・学びを得ることで、自律的なキャリアを形成するため、書籍の購入費用に対する支援をしています。

※上記は従業員1人当たりにおける年間最大支援額

1人当たりのセミナー・研修費用

年間約31万円

成長機会の提供として社内外のセミナーや研修にも力を入れています。

※2024年3月期における実績であり、社内研修費用においては設計に係る費用なども含む

中途採用比率

49.7%

背景の異なる多様な人材の視点を取り入れるため、積極的に中途採用を進めています。

※2024年3月期における実績

女性管理職比率

21.4%

2031年3月期までに30%達成を目指し、保育所の併設やフレックスタイムの改定など柔軟な働き方の支援や次期管理職層の育成を計画的に推進しています。

※2024年3月期における実績

男性の育児休業取得率

80%

男女共に育児休業の取得機会の拡充を進めています。

※2024年3月期における実績

新卒採用女性比率

53.3%

多様な人材の確保を積極的かつ継続的に行っています。2024年3月期は女性の比率が半数を超えました。

※2024年3月期における実績

1人当たりの健康維持促進手当

年間3.6万円

喫煙をしない従業員へ手当を支給。2024年3月期における当社の支給率は94.0%で、多くの従業員の健康を支援しています。

※従業員1人当たりにおける年間最大支援額

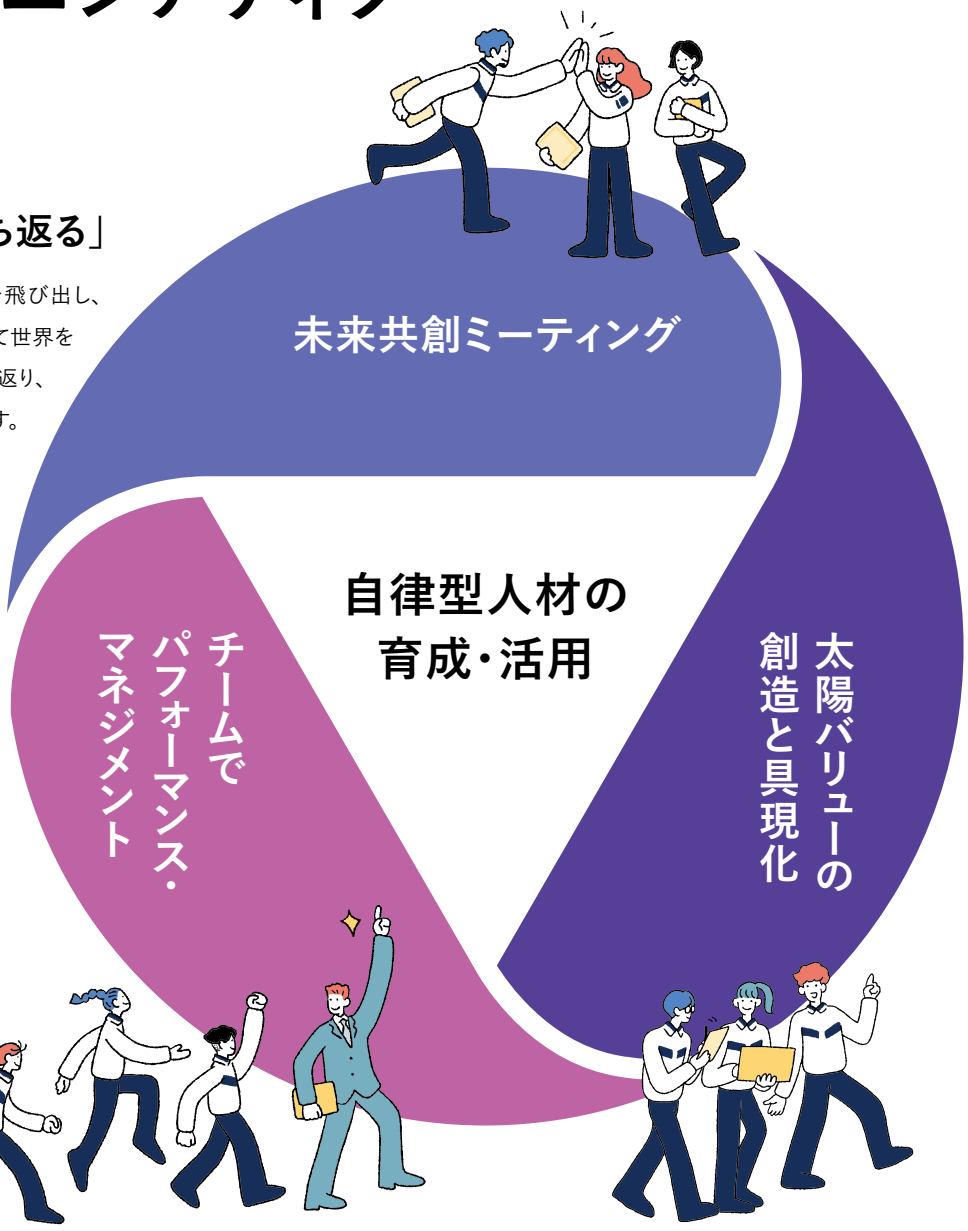
常に活動内容を最適化しながら継続的な取り組みによって自律型人材にあふれる組織の土台を築く

未来共創イニシアティブ

2024年3月期のテーマ

「越える、つなげる、立ち返る」

様々な立場の従業員が今の居場所を飛び出し、日常接点の少ない仲間や価値観に触れて世界を広げ、気づきや学びと共に日常へと立ち返り、新たな可能性を育むことを目指しています。これらの取り組みを発展させながら継続的に行い、引き続き当社グループらしい人的資本経営のあり方を探求していきます。



人材・組織開発方針

社会やビジネス環境のめまぐるしい変化の中、経営理念を実現するため、自らの意志で未来を描き、物事の本質を捉えた判断と、周囲と共創しながら業務遂行ができる自律型人材を個人と組織の両面から育成すべく「未来共創イニシアティブ」の取り組みを行っています。「未来共創ミーティング」「太陽バリューの創造と具現化」「チームでパフォーマンス・マネジメント」の3つの施策を通じて、自律型人材にあふれる組織を実現していきます。

VOICE

取り組みの継続をサポートし、グループ全体のパフォーマンス向上へ

人事部は、未来共創イニシアティブの取り組みがより最適化されるためのサポート役として、従業員同士の交流機会の提供やパルスサーベイなどの定点観測、社内外への広報活動に加え、グループ内の各拠点に出向き、「対話の場」を設けることを大切にしてきました。これら5年にわたる継続的な取り組みにより、太陽グループ全体の一体感が醸成され始めていると感じています。特に太陽バリューは共通の価値観として、自らが太陽グループの一員と意識できるきっかけにもなっています。

今後も、取り組みを継続することにより、関係の質・思考の質・行動の質・結果の質を高め、グループ全体のパフォーマンスを高めるための支援を続けていきたいと考えています。

太陽ホールディングス株式会社
人事部 採用／人材・組織開発課
北澤 尚子

未来共創ミーティング

個人のマインドセットを獲得し、チームの関係性や行動の質を深めるための持続的な取り組みです。2024年3月末までに148組織で実施され、参加者は延べ1,469名となりました。

継続した実施でチームの関係性向上に寄与

メンバー同士で個人やチームのありたい姿を話し合い、アクションを生み出し実践することを通して、相互理解や協力関係を深め、成長を促進します。次世代リーダー育成の機会としても活用されています。

2024年3月期　17チーム 177名

- グループ7社の全部署で任意実施
- 推進リーダーの任命継続

成果：活動の継続による対話の質の向上

太陽バリューの創造と具現化

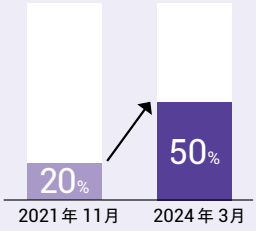
太陽バリューは、一人ひとりが自律した人材として経営理念を実現するために、大切にする価値観です。日々太陽バリューに触れ、考え、周りの人とお互いの考えを共有しながら、仕事の中で実践していきます。

バリューリーダー・オフサイトセッションの開催

太陽バリューは策定から約2年半が経ち、日常的に意識している従業員の割合は半数を超えています。2024年3月期は、太陽バリュー具現化の活動への理解を深めることを主な目的に、バリューリーダー92名を対象としてバリューリーダー・オフサイトセッションを3日間開催。2日目は太陽ファルマテック敷地内の福利厚生施設「T-LINKS」に集まり、対面による太陽バリューの具現化の活動を推進するためのきっかけを掴むワークショップを行いました。

T-LINKS で対面開催

チームにおいてお互いが太陽バリューを意識していると感じる割合



VOICE

バリューリーダーの声

私がバリューリーダーとしての活動を始めた当時と比べると、メンバーが太陽バリューを覚えたことはもちろん、こちらが提案した活動に積極的に取り組むようになり、今では自然と太陽バリューが日常のコミュニケーションの中で活用される場面が増えたと感じています。私の所属する技術部ではメンバー全員が対面で集まることのできる機会が少なく、活動機会を増やす方法に悩む時期もありましたが、他のバリューリーダーの話から着想を得て、バリューの活動にチャットツールを使用することにしました。それにより場所や時間にとらわれずのびのびと意見交換ができ、円滑に活動することが可能になりました。また、部署を越えたバリューリーダー同士のコミュニケーションの場もあり、他のチームの良いところを取り込みながら、困ったときに頼れる関係性が構築できていることも心強く感じています。今後も楽しみながら、バリューリーダーを続けていきたいと思います。

太陽ファルマテック株式会社
技術部 技術課
原 佳宏

チームでパフォーマンス・マネジメント

これまでの数年で丁寧に育んできた人や組織の関係性を維持しながら、個々の仕事のパフォーマンスや組織力を向上させ、新規事業の創出やグループの業績向上につなげていく取り組みです。一部の組織から開始し、順次対象範囲を拡大していきます。

ハンドブックの公開と研修の実施で取り組みを拡大

パフォーマンス・マネジメントの考え方や日々の実践へのヒントをハンドブックにまとめ、「職場でのマネジメントの実践を通して、更新し続けていくもの」として運用。各現場で実践されたマネジメントの知見を加えてアップデートしていくことで、組織のパフォーマンス・マネジメント力向上を目指します。

長期経営構想 基本方針

02 エレクトロニクス事業の継続した成長と新規事業領域の創造

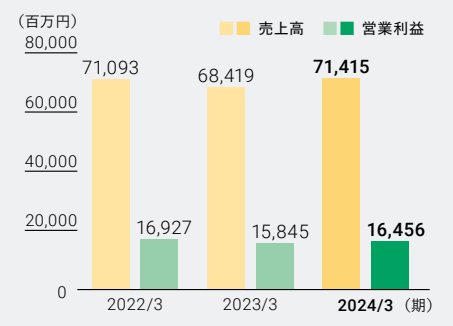
2024年3月期 事業概況

リジッド基板用部材は、ディスプレイ関連部材、民生用関連部材において販売数量が前年を下回りました。一方で、車載関連部材、スマートフォン関連部材の販売数量が前年を上回りました。特に車載関連部材においては、半導体不足による在庫調整が進み、自動車の生産が本格的に回復したことが影響しました。

半導体パッケージ(PKG)基板用部材については、液状製品の販売数量は前年を下回りましたが、ドライフィルム(DF)製品においては前年を僅かに上回りました。これは、メモリ向け製品を中心に緩やかな需要回復が見られたことが影響しました。

当事業は、海外での売上高比率が9割を超えており、為替が円安に推移することで増収、増益に寄与します。当期の期中平均為替レートは1米ドル144.4円であり、前年の期中平均為替レートである1米ドル135.0円と比較し、9.4円の円安に推移しました。その結果、売上高は71,415百万円(前年比4.4%増)、セグメント利益は16,456百万円(前年比3.9%増)となりました。

売上高 / 営業利益※

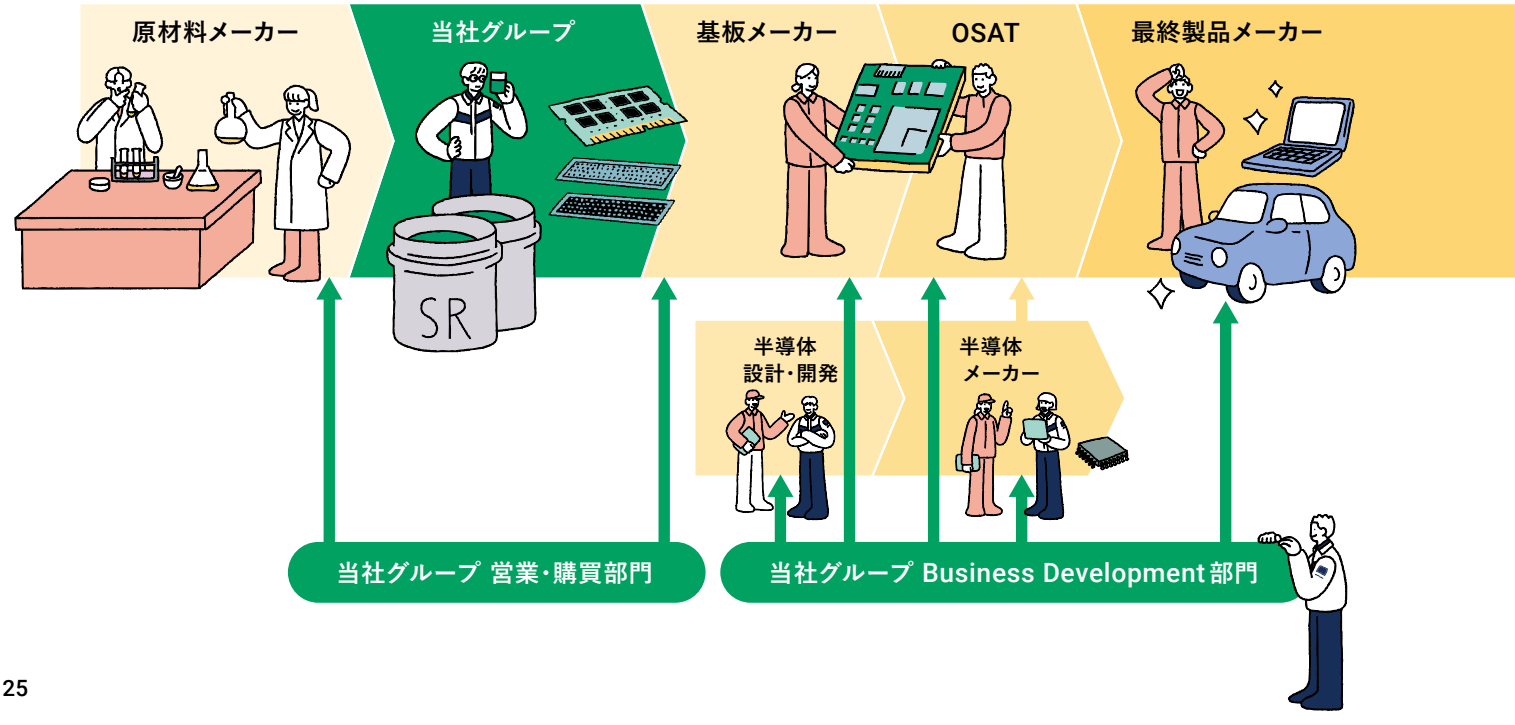


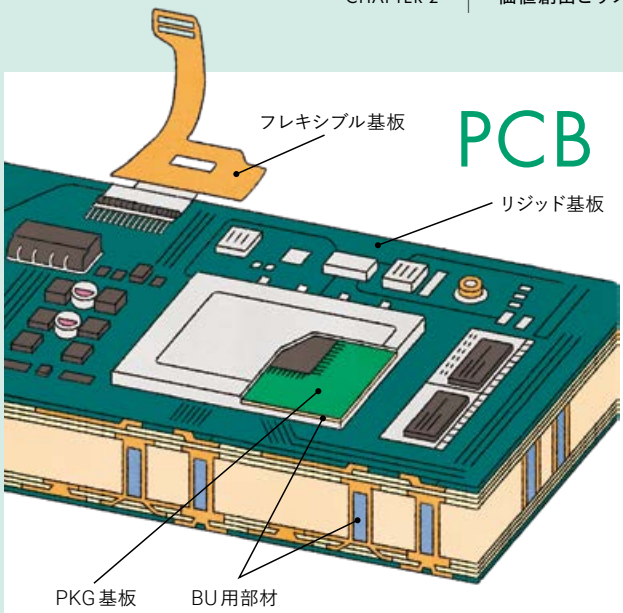
※ 2023年3月期第1四半期より、従来は全社費用に含めていた一部の研究開発に関する費用や福利厚生費を各セグメントに配賦しています。なお、2022年3月期の営業利益についても2023年3月期第1四半期と同様の配賦方法により算定しているため、過去の開示数値と差異が生じています。

ニーズをいち早く捉え、サプライチェーンと連携強化

当事業では、直接の顧客である基板メーカーのみならず、OSAT※や最終製品メーカーなどのサプライチェーンメーカーと積極的に連携した製品開発をグローバルに行っています。太陽インキ製造のBusiness Development部門が中心となり、エンドマーケティングに加え、OSATとの協業・提携を強化することにより市場ニーズの先取りや各社の要求に沿った製品の供給、材料認定の取得も推進しています。その結果、半導体PKG基板用部材や車載用基板、電子部品などへの採用につながっています。

※半導体の組み立てやテストなどの半導体製造の後工程を専門とする企業



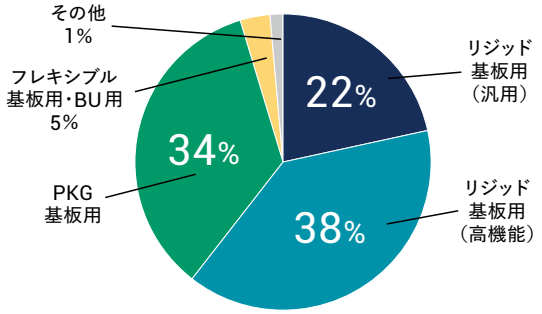


PCB

プリント基板（PCB）と、ソルダーレジスト（SR）をはじめとした製品の分類

絶縁基板上に、導電性の配線パターンをめっきやエッチングなどの化学的手法や導電性ペーストによって形成した板のことをPCB（Printed Circuit Board）と呼びます。電子機器の中には多種多様な用途でPCBが入っています。その形状や使用目的によって、リジッド基板、フレキシブル基板、半導体PKGに大別され、SRをはじめとする製品はそれぞれの用途に合わせて使い分けられます。また、多層基板を製造する際にビルドアップ工法が用いられる場合には、ビルドアップ（BU）用の製品も使用されます。

製品の売上構成比（2024年3月期）



主な製品分類

液状タイプ　DFタイプ

リジッド基板用部材

汎用　高機能

製品：SR、マーキングインキ
めっきレジスト、エッチングレジスト

PKG基板用部材

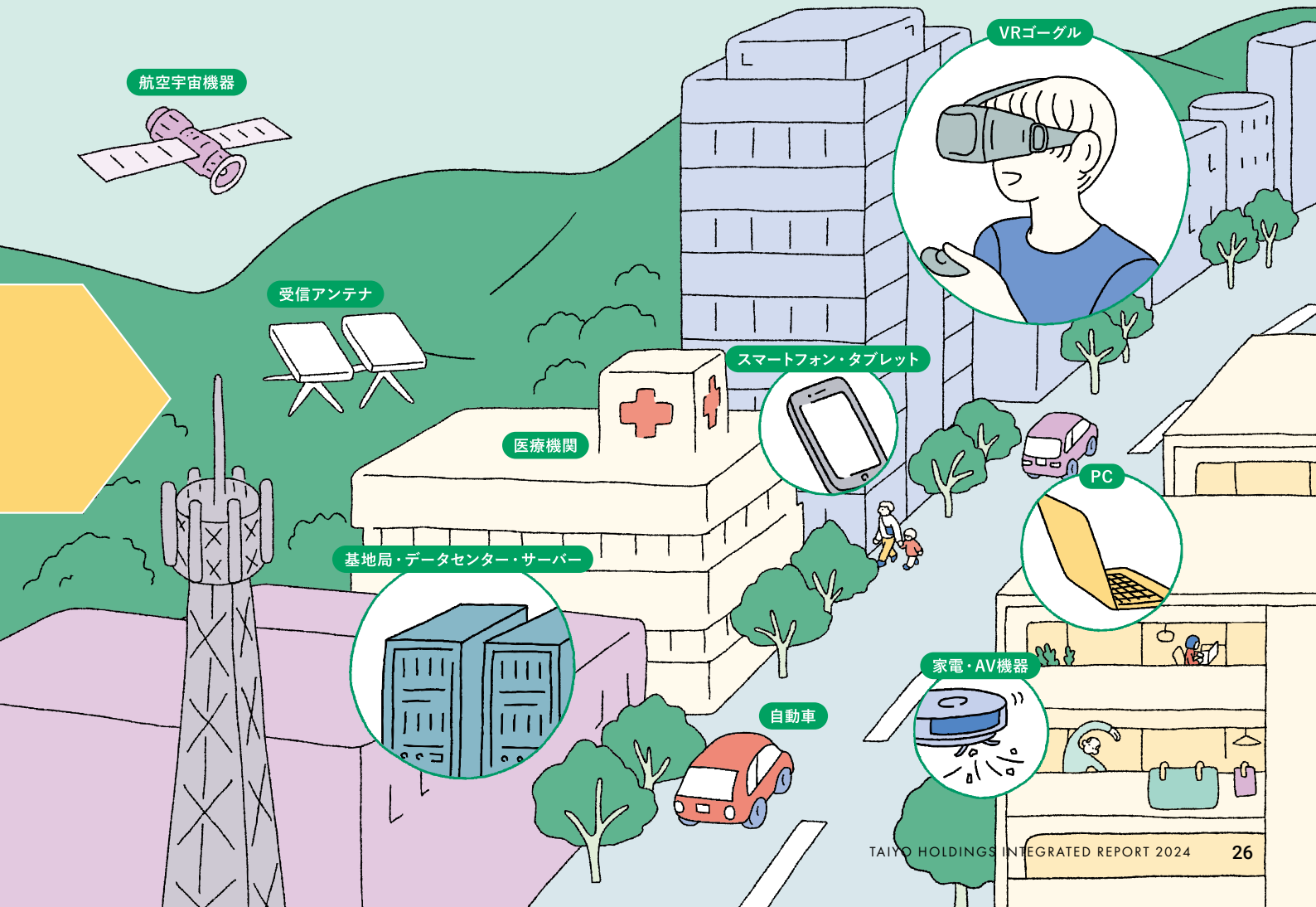
製品：SR

BU用部材

製品：永久穴埋めインキ、
層間絶縁材料

フレキシブル基板用部材

製品：SR、感光性カバーレイ



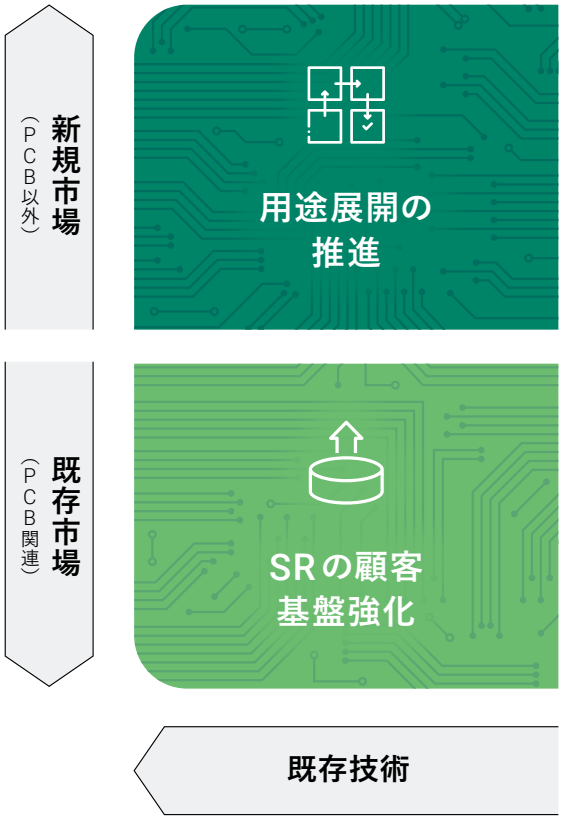
エレクトロニクス事業の成長戦略

新たな事業創出と、継続した成長の両立

太陽ホールディングス株式会社
上席専務執行役員
エレクトロニクスカンパニーCTO
峰岸 昌司

エレクトロニクス事業は、主力製品であるソルダーレジスト(SR)が世界トップクラスのシェアを有し、また海外での売上高比率が9割を超えています。このような状況下において、エレクトロニクス業界では、SRの顧客基盤強化(既存市場×既存技術)、迅速な新製品上市の継続(既存市場×新規技術)、用途展開の推進(新規市場×既存技術)の3つの施策を主として、SRについては市場シェアを拡大し、その他のエレクトロニクス部材についてはSRに続く利益の柱となり得る新規事業の創出(新規市場×新規技術)を進めていくことで、エレクトロニクス事業の持続的な成長を推進していきます。

エレクトロニクス事業の成長戦略図



新規市場×既存技術

用途展開の推進

新たなニーズに既存の技術で応える電子部品用途への展開

当社は、主力のプリント基板や半導体パッケージ基板用途以外の電子部品市場を新規顧客・市場と捉えています。プリント基板(PCB)上に実装される電子部品の分野では、技術革新や政策・規制、社会的ニーズなどによるスマートフォンや次世代モビリティといった電子機器の普及に伴い、小型化、高速化、多機能・高機能化が求められ、従来の材料では対応できない新たな課題が生じています。このような課題に対し、当社は、PCB市場で培ってきた知見や技術をもとに材料や工法を提案しています。現在、インダクタやSAWフィルタ、磁気センサなどの電子部品にて当社の材料が採用され始めています。今後もさらに顧客のニーズに応えるべく、積極的に取り組んでいきます。

既存市場×既存技術

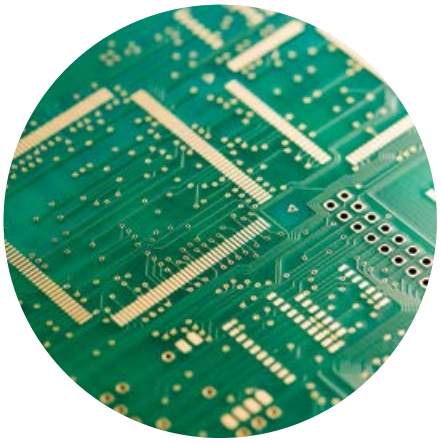
SRの顧客基盤強化

生成AI市場の拡大と関連デバイス・インフラ需要の増加

生成AIの市場規模は、2032年までに1兆3,000億ドル規模に達する※と予想されています。これは10年間で42%増という驚異的なペースです。情報処理量も加速度的に増加していくと考えられ、大量のデータを高速で処理するために、デジタルインフラの拡充も急ピッチで進むことも見込まれます。

このような情報環境の変化を背景に、AIサーバーや各種AIデバイス、またそれらを活用する様々なデバイスやインフラ向けに提供する当社製品の需要も中長期的に増加していくと予想しています。こうした既存市場の成長にいち早く応えるために、顧客とも緊密にコミュニケーションをとりながら、開発スピードをさらに向上させてまいります。

※出典:Bloomberg Intelligence, IDC



新規事業の創出

迅速な新製品上市の継続

新規技術

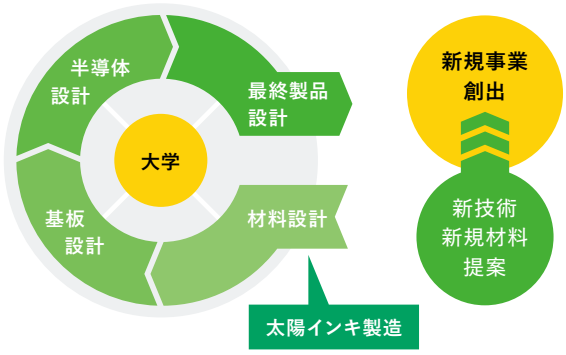
新規市場×新規技術

新規事業の創出

チップレット集積プラットフォーム・コンソーシアムへの参画

半導体集積回路の微細化に代わる集積規模拡大、性能向上、消費電力低減を実現する新たなソリューションとして、チップレット集積技術※1が大きな注目を集めています。太陽インキ製造はチップレット集積プラットフォーム・コンソーシアム※2に参画し、当該チップレットに用いられる再配線層用の絶縁フィルム、封止用の絶縁フィルムの開発とその提供を行っています。また、国際学会にて発表したデータをもとに、基板の作製技術構築に向けた試作を開始しています。当社グループから材料の供給及びプロセス条件を提案することで、高度なチップレット開発に貢献していきます。

■ コンソーシアムの概要



※1 従来推し進められ、限界を迎えつつある半導体チップの微細化技術を代替若しくは補完するものとして発展している先端パッケージング技術であり、個片化された複数の半導体チップをブロックのように1つのチップとして組み合わせることで、歩留まりの向上や異種構造集積による性能向上などが期待できる技術体系。

※2 三次元集積技術、光集積技術などを含む、チップレット集積プラットフォーム技術全般を研究対象とし、製造技術・要素技術からアプリケーションに至るバリューチェーンでの研究開発とその産業化を目的として、東京工業大学をはじめとした大学や企業を中心に2022年10月1日に設立されたコンソーシアム。

既存市場×新規技術

迅速な新製品上市の継続

新規樹脂を採用した熱硬化型絶縁材料ドライフィルム（DF）Zaristo700の開発

第5世代移動通信システム（5G）の普及に伴い、電気信号の高速・高周波化が進む中、高周波帯での伝送損失を低減するために低誘電特性を有する層間絶縁材料が求められています。これまで低誘電特性を有する層間絶縁材料には電気特性に優れた様々な熱可塑性樹脂が検討されてきましたが、加工性や信頼性に大きな課題がありました。当社では、既存熱可塑性樹脂が抱える大きな課題を解決するために、溶剤への溶解性や熱硬化性を付与した新たなPPE（ポリフェニレンエーテル）樹脂を開発しました。この新しいPPE樹脂と最適な材料を組み合わせて配合することで、低誘電率及び低誘電正接を有し、加工性に優れ、高い絶縁信頼性を持った熱硬化型絶縁材料DF「Zaristo700」を開発しました。こうした特徴を兼ね備えている点が評価され、2021年には第17回JPCA賞（アワード）も受賞しました。今後は、5Gの高周波帯域で使用される電子機器に欠かせない、層間絶縁材料や高周波基板向け材料への採用に向けて、顧客評価を進めていきます。

次世代の技術にコミュニケーションを活かす。太陽グループ初の技術開発センター。

Inno

イノヴァリー

4F-6F：オフィスエリア

1F-3F：ラボエリア

従業員の意見をかたちにコミュニケーションの活性化と知的生産性の向上を推進

InnoValleyは、ラボエリアとしての低層フロア（1階～3階）とオフィスエリアとしての高層フロア（4階～6階）に分かれています。各フロアの施設内構造には、開発部門の従業員を中心としたワークショップの意見を反映し、コミュニケーションの活性化と知的生産性向上の両立を図ります。

自由な働き方で柔軟な発想を生み出す ABW（Activity Based Working）エリア

オフィスエリアとなる高層エリアは、固定席に加えて、2フロア分のABWエリアを設けました。多様な働き方に柔軟に応えるとともに、チーム内外での自然な情報共有を促すことで、開発の源泉となるコミュニケーションを喚起します。

設計デザイン／DRAFT Inc.

Valley

楽しい社会を実現するために
自律型人材を育み、未来をつくるものづくりを

2024年4月に嵐山事業所内に技術開発センター「InnoValley（イノヴァリー）」を開設。Innovation（革新）とValley（渓谷）を組み合わせた造語である「InnoValley」という名前の通り、イノベーティブなアイデアや事業、製品があふれ出す“革新の渓谷”となることを目指します。

本施設においては、開発スピードの向上を目的とした設備配置による作業導線や、最先端の試験設備・分析機器の高い性能を維持するための適切な環境づくりに最大限配慮しています。また、従業員が柔軟に働ける環境を整え、コミュニケーションの活性化を図っています。さらに、将来の新規事業の立ち上げを見据えた未実装エリアも設置しており、これも独自の工夫の1つです。この施設は技術開発の進展はもちろん、従業員の成長をも促すことを目指しています。

太陽インキ製造株式会社 技術開発センター プロセス開発部
部長 秋山 学

嵐山渓谷を
モチーフにした吹き抜け

自然へ配慮し、地域特性を
活かした設計とデザイン

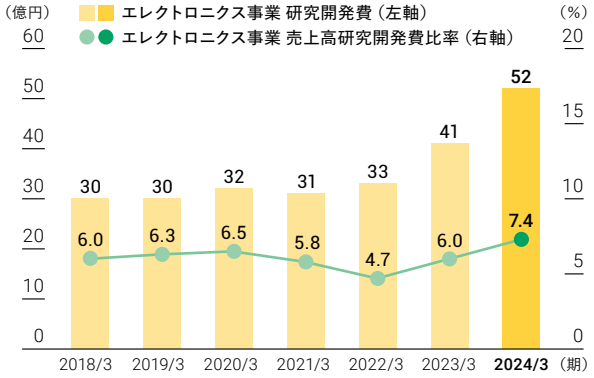
エントランスやオフィスエリアには、所在地である埼玉県嵐山町周辺の自然の魅力を感じられる、地域特性を活かしたデザインを採用しました。また、空調や照明、設備配管などを効率化することで、快適性を保ちながら省エネルギー化を実現。建物の省エネ効果を評価するZEB Readyを達成しました。さらに環境や景観への配慮、室内の快適性などを含めた建物の品質を総合的に評価するCASBEE、CASBEE-ウェルネスオフィスにおいて最高となるSランクを取得しました。

拡大する研究開発活動

研究・開発への継続的な投資で、エレクトロニクス事業のさらなる成長を

当社グループでは、エレクトロニクス事業における売上高の5%程度を研究開発費に充て、各種絶縁材料、導電性材料、ディスプレイ関連材料などの研究開発を推進しています。

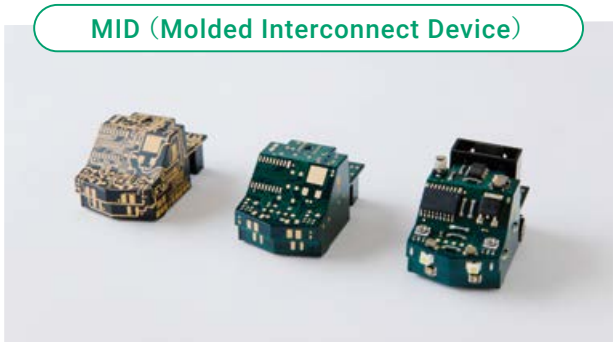
2024年3月期は、5,284百万円(エレクトロニクス事業に係る売上高研究開発費比率 7.4%)をエレクトロニクス事業の研究開発費として充当しました。積極的な設備投資に加えて、国内外の優秀な研究者の採用と育成にも注力しています。InnoValleyの建設も研究・開発への投資の一環です。こうした取り組みを通じて、“我がグループの「あらゆる技術」を高め、革新的な製品をもって、夢あるさまざまなモノをグローバルに生み出し、楽しい社会を実現します。”という経営理念を実現していきます。

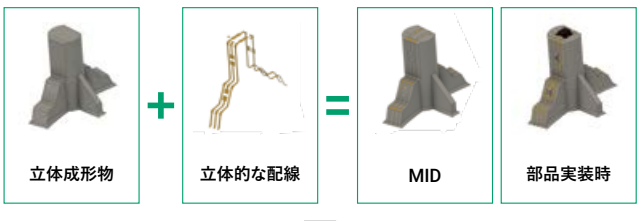


技術を活かす新規ソリューション —MID(立体成形基板)製品の開発

当社グループでは、新規市場での事業展開として、MID(Molded Interconnect Device)と呼ばれる“成形筐体に電気回路を形成し、部品実装を可能とする技術”に注力しています。形にとらわれない立体成形筐体を基材とするため、デザイン性の向上・省スペース化を強みとし、電子機器の薄型化や小型化といった要求に対して従来のプリント基板とは異なる手法を提案しています。MIDの基材となる熱可塑性樹脂に適応したソルダーレジスト(SR)の開発とともに、回路形成から部品実装までMIDの試作を請け負うことで、MID技術の啓蒙及び新規市場の確立を目指していきます。

MID (Molded Interconnect Device)





MID を採用するメリット

小型化 工程削減 部品点数削減 歩留まり向上

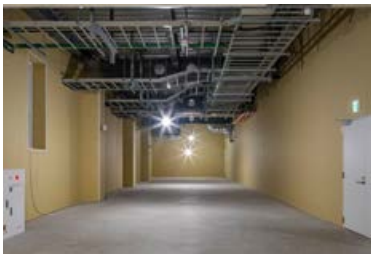
技術開発センター InnoValley
迅速な技術開発の実現に向けて

機能性を追求した設計で開発を効率化

ラボエリアとなる低層フロアは、原料室や実験室の往来をスムーズにした回遊式動線を確保し、作業効率を最大限配慮した構成にしました。新たな分散装置と試験塗工機を設置したことで、SRの製造工程である分散工程から塗工工程までを一貫して行えるため、スムーズな評価用サンプル作製が可能になり、開発に要する時間を大幅に短縮できます。また、半導体材料の性能要求に迅速に対応するため、最新の露光機やラミネーターなどを導入し、顧客である基板メーカーの製造工程を再現しています。

未実装エリアを設けることで、設備の拡張性を確保

新規事業の創出や迅速な新製品の開発を進めるうえでは、設備を含めた開発環境においても、柔軟に対応することが重要です。そのため、3階の一部を未実装エリアとしています。加速度的に技術が進歩していく分野で、新たな価値を創出するためには、こうした「余白」が必要不可欠です。



VOICE

従業員の声を、ダイレクトに反映した施設

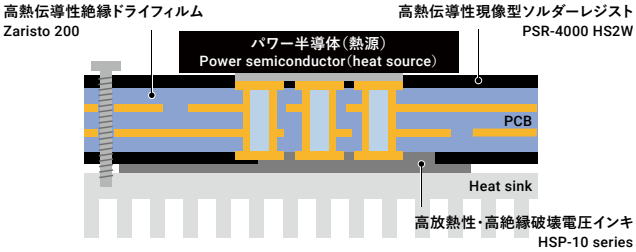
InnoValleyの設計・デザインにあたり、ラボエリアとオフィスエリアを担当する2つの分科会を設置しました。働きやすく快適な空間をつくり上げるため、分科会でワークショップを開催し、議論を重ねました。その結果、作業性の高いラボエリアと、ABW(Activity Based Working)を導入したことで、部門を越えたコミュニケーションがとりやすいオフィスエリアを実現しました。従業員の声を細かく反映したこの技術開発センターからは、新たな技術と革新的な製品が生まれることを期待しています。

太陽インキ製造株式会社
技術開発センター 絶縁材料開発部
PCB材料開発課
大谷 朋子

TOPICS

5年連続受賞
第20回 JPCA賞(アワード)受賞
「パワー半導体向け高放熱絶縁材料」

電子機器の省エネルギー化に欠かすことができないパワー半導体ですが、効率化と小型化が進むにつれて熱対策が大きな課題となっています。当社グループでは、配合・分散技術を活かし、高い熱伝導率と絶縁性能を両立したパワー半導体搭載基板向けの高放熱絶縁材料を3種開発しました。2024年に出展した第53回国際電子回路産業展(JPCA Show 2024)でも第20回JPCA賞(アワード)を受賞するなど、パワー半導体搭載基板に最適な次世代の絶縁材料として注目を集めています。



第16回JPCA賞(2020年)	第17回JPCA賞(2021年)	第18回JPCA賞(2022年)	第19回JPCA賞(2023年)
高周波対応配線形成用新シードフィルム	高周波対応熱硬化型フィルム	アドバンストパッケージ用厚膜絶縁フィルム	低ロス感光性絶縁フィルム

長期経営構想 基本方針

03 医療・医薬品事業の更なる成長

新規事業を立ち上げ成長事業へと育てる

2017年に新規事業としてスタートした医療・医薬品事業が、
当社グループの第2の柱として成長するまでの歩みを
振り返るとともに、今後の展望をお話しいただきました。

太陽ホールディングス株式会社
上席専務執行役員
医療・医薬品カンパニーCBDO
有馬 聖夫

太陽ホールディングス株式会社
常務執行役員 CFO
富岡 さやか

なぜ「医療・医薬品」だったのか

有馬　当社グループが医療・医薬品事業への参入を決めたのは2015年のことです。当時、主力製品であるソルダーレジスト(SR)は、海外売上高比率が8割を超え、市場占有率が5割を超えていたことから、SRが使用される最終製品の市場動向やシリコンサイクルの変動などの外部要因の影響を強く受ける事業構造となっていました。こうした事業構造からの脱却を図るため、第2の柱として見出したのが医療・医薬品事業でしたが、参入障壁が高い事業への進出は容易ではありませんでした。

富岡　医療・医薬品事業への参入にあたり、当社が選択したのは医療用医薬品の長期収載品を譲受し、製造販売業を行うというビジネスモデルで、非常にクリエイティブともいえる参入方法でした。当社にとっては非常に大きな投資となりました。しかしながら、新たな事業に異業種から参入するためには必要であったと、今振り返っても思える第一歩でした。

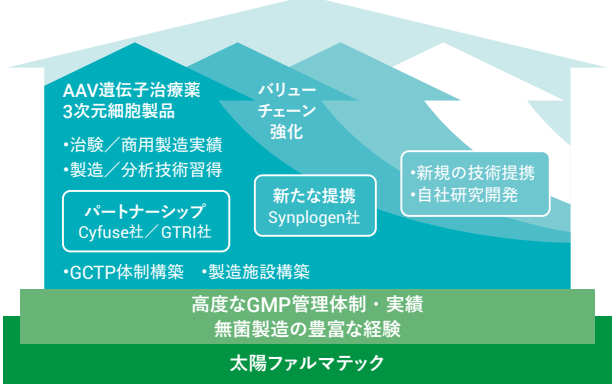
有馬　着想から2年後の2017年に太陽ファルマを設立し、2018年から本格的に事業を開始できたのも、当社のエレクトロニクス事業でのこれまでの実績と、縁と運によるところが大きかったと思います。実際に事業を始めてみると、エレクトロニクス事業と商習慣が異なるところも多く、それぞれの業界に新しい風を吹かせることができる楽しさを感じています。異業種からの参入により、着眼点を変えた改善を重ねる中で、医薬品の安定供給と同時に新しいことを実現できると考えています。

着実な成長とさらなる飛躍のために

有馬　当初から、「ものづくりの力」で価値を創出することが当社の使命だと思っていたので、医薬品製造のための自社工場は必須と考えていました。そのための拠点として最終的に巡り合ったのが現在の高槻工場です。2019年に第一三共株式会社から同工場を承継し、太陽ファルマテックを立ち上げました。これも太陽ファルマがあったからこそ成し遂げた承継であり、大きな第一歩でした。

富岡　太陽ファルマテックは、製造に係るシステムや品質管理などの仕組みに加え、人材の教育体制もしっかりと整備されています。高品質な医薬品を90年以上も安定供給してきた実績もあり、これらの強みを活かし、ベンチャー企業やアカデミアとも連携しながら、再生医療分野と遺伝子治療分野の新規モダリティの獲得に取り組んでいます。

再生医療・遺伝子治療領域における 総合的CDMO※を目指す



※医療品製造開発受託機関

2030年に向けて

有馬　医療・医薬品業界は、薬価制度の継続的な見直しや人手不足、インフレなどにより、医薬品の安定供給が脅かされています。

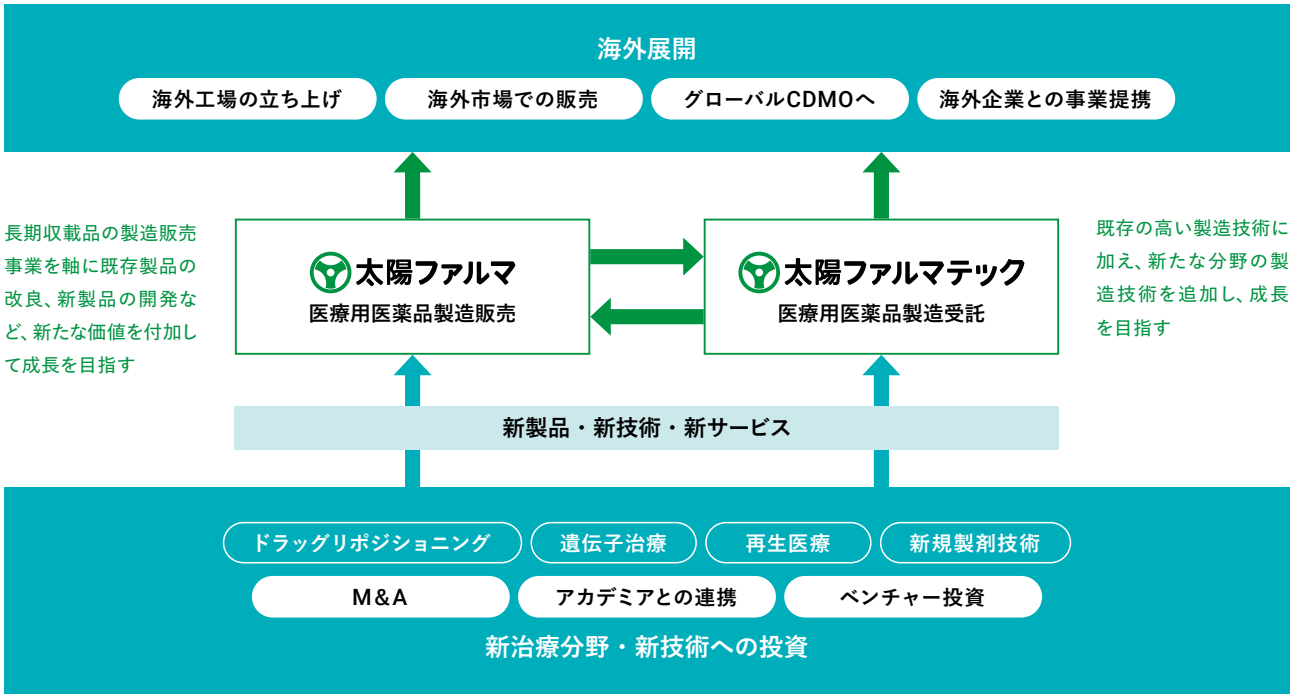
富岡　そうした構造的なひずみが、後発医薬品の製造管理や品質管理の不備やあってはならない不正につながり、業界の信頼を揺るがす事件や、不備の是正のために製品供給が停止するということも起きています。だからこそ、製造コストを抑制しながら、高品質な医薬品を安定供給し続ける体制の構築と維持が重要です。

有馬　今後も品質管理体制をより一層強化するとともに、DXなどを通じた生産効率性の向上を推進していきます。異業種から参入した当社だからこそ、グループ全体の「あらゆる技術」を活かしてできることがまだまだあると考えています。研究本部においても、医薬に関する調査や分析ができる体制を構築し始めています。

富岡　2030年の経営目標として掲げている売上600億円・営業利益率15%という数字を達成するためには、太陽ファルマテックにおける再生医療や遺伝子治療薬の新しい分野のさらなる躍進も必要不可欠です。特に遺伝子治療の分野は、2030年までに目に見える成果を挙げられる可能性が高いと期待しています。

有馬　太陽ファルマ、太陽ファルマテックが一丸となって、まずは医薬品の安定供給という社会課題の解決に取り組むこと。そのうえで、医療現場や患者の皆さまのニーズに合わせた新たな医薬品を創造できるようになっていれば理想的です。そのためにも、今後は医薬品の品質を司る化学物質の挙動分析を進め、医薬品の本質を理解した人材の採用・教育を強化し、そうした人材同士が自由に交流する機会を提供することで、イノベーションが生まれやすい環境を整えていきたいですね。

医療・医薬品事業の成長戦略



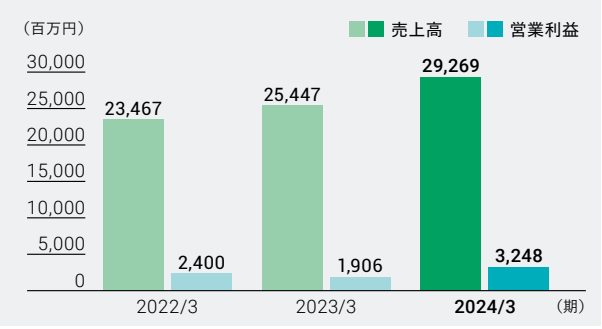
2024年3月期 事業概況

太陽ファルマが行う医療用医薬品の製造販売事業は、薬価改定の影響があったものの、新たな長期収載品レミニール®の資産譲渡や他社同効薬・鎮咳薬などの供給不足に伴う需要増により、売上高が前年を上回りました。

太陽ファルマテックが行う医療用医薬品の製造受託事業も、製造委託元からの要請によるプロダクトミックスの変化や、原材料・エネルギーなどの価格高騰に伴う販売価格の改定により、売上高が前年を上回りました。

その結果、売上高は29,269百万円（前年比15.0%増）、セグメント利益は3,248百万円（前年比70.4%増）となりました。

売上高 / 営業利益※



※ 2023年3月期第1四半期より、従来は全社費用に含めていた一部の研究開発に関する費用や福利厚生費を各セグメントに配賦しています。

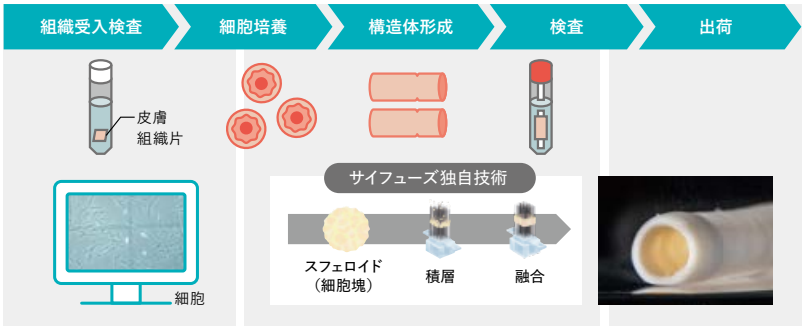
期待が高まる再生医療等

再生医療分野

再生医療とは、機能障がいや機能不全に陥った身体の組織や臓器に対して、細胞や人工材料を利用して再生させ、損なわれた機能の回復を図る医療です。当社グループは、再生医療製品の製造体制の構築を進めてきました。2021年9月には細胞製品製造施設を竣工し、当期には再生医療製品のCDMO（医療品製造開発受託機関）事業を本格的に開始しました。

製造工程

細胞を培養した「スフェロイド」と呼ばれる細胞の塊を、バイオ3Dプリンタを使い、剣山に積層させ、融合させることで、体の一部（血管など）を形成していきます。構造体が形成された後、剣山から引き抜き、検査工程を経て出荷します。



■ 三次元神経導管の移植による神経再生技術の概要

サイフューズと連携し、再生医療製品のCDMO事業を開始

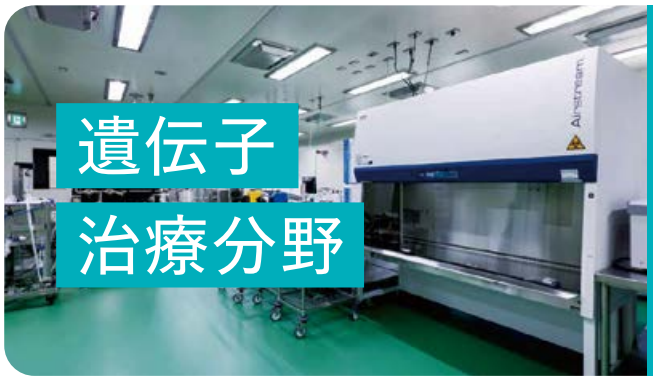
太陽ファルマテックが提携する株式会社サイフューズは、京都大学とともに末梢神経損傷に対する新しい治療法としてバイオ3Dプリンタで製造した三次元神経導管の移植による神経再生技術を開発し、医師主導治験によりその安全性及び有効性を確認しました。太陽ファルマテックでは今後サイフューズが進める企業治験用の製品製造に向けた準備を進めており、引き続き、再生医療製品の上市及び新たな再生医療の社会実装に向けた取り組みを加速させていきます。

TOPICS

アルツハイマー型認知症治療薬「レミニール®」の譲受

太陽ファルマは、2023年4月、Janssen Pharmaceutica NVとの間で、同社の子会社であるヤンセンファーマ株式会社が日本において製造販売を行っている長期収載品「レミニール®」（一般名：ガランタミン臭化水素酸塩）について、日本の製造販売権などを譲受しました。レミニール®は、軽度及び中等度のアルツハイマー型認知症における認知症症状の進行抑制の効能効果を有し、社会的に重要な医薬品として使用実績のある薬剤です。太陽ファルマでは、レミニール®の安定供給に努めるとともに、これからも医療機関・患者の皆さまのニーズに合致した医薬品の提供を継続していきます。

製品の安定供給を目指して



様々な疾患に対して革新的な治療法になると期待されているのが遺伝子治療分野です。太陽ファルマテックでは、工場内に遺伝子治療薬の製造設備を導入し、2023年3月に製造施設を整備しました。本施設は、国内・海外の製造管理及び品質管理基準（GMP/GCTP）に準拠しており、開発初期の小スケールから200Lスケールの大量製造まで対応可能です。さらに神戸大学発バイオベンチャーの株式会社シンプロジェンと遺伝子治療用製品の開発製造に関する業務提携契約を締結しました。

遺伝子治療用製品開発におけるバリューチェーンの構築

太陽ファルマテックは、2023年11月、株式会社シンプロジェンと業務提携契約を締結しました。同社は、独自のDNA合成技術を活用した遺伝子治療用ウイルスベクターや、mRNAの設計・開発・分析サービス（「遺伝子治療バイオファウンドリ®・サービス」）を提供しています。この「遺伝子治療バイオファウンドリ®・サービス」を通じて設計・開発された遺伝子治療用製品を太陽ファルマテックのGMP製造施設へと迅速に技術移管できる体制を構築し、画期的な遺伝子治療用製品の実用化を目指します。

遺伝子治療用製品開発のバリューチェーン

製薬・創薬ベンチャー	シンプロジェン	太陽ファルマテック	シンプロジェン・太陽ファルマテック
遺伝子治療薬の研究開発	遺伝子治療バイオファウンドリ®・サービス	GMP準拠の製品製造	GMP準拠の品質試験

VOICE

高槻工場における遺伝子治療用製品の製造技術の確立と定着を目指して

私は現在、高槻工場でのアデノ随伴ウイルス（AAV）ベクターをはじめとしたウイルスベクター製品、その他遺伝子治療用製品の受託製造を目指し、細胞の培養工程から精製工程までの一連の技術習得に取り組んでいます。特に、安定した品質のAAVベクターを高収量・高収率で製造することを目標としており、そのために標準作業手順の見直しや使用機器に応じたパラメーターの最適化など、試行錯誤を繰り返して改善に努めています。遺伝子治療のメリットは、副作用が少なく、一度の治療で長期間効果が継続する点です。このメリットを最大限に活かし、治療による患者の皆さまの負担を減らし、生活の質の向上に寄与することを目指しています。今後もチーム一丸となって、目標達成に全力を尽くします。

太陽ファルマテック株式会社
高槻工場 技術部
バイオ事業推進課
松田 達也

太陽ファルマテック株式会社
高槻工場 技術部
バイオ事業推進課
石橋 真和

VOICE

遺伝子治療薬をいち早く患者の皆さまに届けたい

遺伝子治療の分野は、多くが開発段階にあり、十分に確立されていない技術も少なくありません。そこで私たちは、スケールアップに対応できる、より高度な細胞培養手法の検討を進めています。その中で蓄積された技術や知見は、ウイルスベクターや治療目的遺伝子の種類に合わせた製造工程の最適化にもつながります。遺伝子治療薬は、これまで有効な治療法がなかった疾患に対して、大きな期待が寄せられる医薬品です。この革新的な薬をいち早く患者の皆さまにお届けすべく、さらなるスピード感を持って技術の向上に取り組んでいきます。

長期経営構想 基本方針

04 デジタルトランスフォーメーションによる進化と変革

05 新たな事業の創出

06 戦略的なM&A

進化するICT&S事業

－funleadの成長戦略－

太陽HDのDX化を起点に新たな事業やプロダクトを創出する

太陽HDを“実験場”として、最先端の技術を社会実装する

ファンリードでは、最先端のサービスやプロダクトの社会実装を通じ、顧客に新たな価値を提供することを目指し、グループ内のDX化への支援を足掛かりにその実現を図っています。グループに対しては、各事業の多様なニーズを把握するため、主要拠点にメンバーが常駐することで連携を強化しています。また、中小規模のシステム開発を内製化することで、開発の仕様や保守運営がブラックボックス化することを防ぎ、DX推進を加速させています。当社グループが目指す新規事業の創出には、ITによる革新は欠かせません。今後も積極的なM&Aや各事業とICT事業の共創を通じて、新たな価値創造を迅速に進めていきます。

株式会社ファンリード
代表取締役社長
小林 慶一

M&Aによるグループ拡大によりトータルサポート体制を実現

ファンリードは、幅広いデジタル技術で、顧客のDX推進や事業成長を支援するため、積極的なM&Aを実行してきました。2022年12月以降に、新たにアペックスとエクシーズ、RITの3社の株式を譲受しました。各社のシナジーを最大限に引き出すことで、顧客への提案から戦略立案、プロジェクトマネジメント、具体的なソリューションの開発、運用・保守までのトータルサポート体制を構築してきました。

APEX

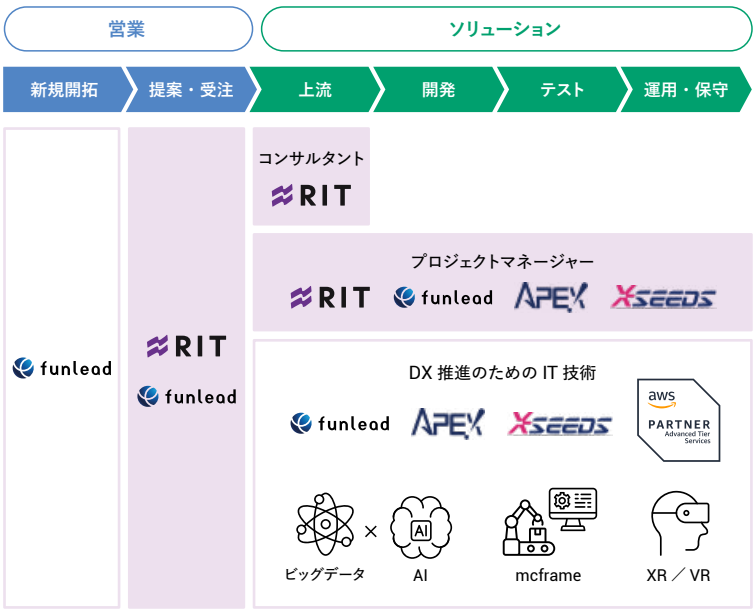
2022年12月、大手製造会社向けの基幹システムにおいて、生産管理やSCM（サプライチェーンマネジメント）などを含めたサービスを総合的に提供しているアペックスの全株式を譲受しました。

XSEEDS

2023年8月、基幹系システムや業務系システムの運用・開発を長年にわたって担い、近年はVRやARといったXR技術の導入支援やアプリ開発にも注力するエクシーズの全株式を譲受しました。

RIT

2024年1月、DX戦略のコンサルティングから、生成AI活用のSaaSプロダクトの開発、生成AI環境構築サービスまで、様々な企業に一貫した支援を提供してきたRITの全株式を譲受しました。



成長事業 TOPICS 01

AWS※を活用したシステム開発を強化

業務効率化や生産性向上を実現するための柔軟な対応が可能なAWS。ファンリードは、AWSに関する高度な専門知識と技術力を有したチームを抱え、カスタマーエクスペリエンスの面でも優れた実績を持つ事業体として「AWS アドバンストティアサービスパートナー」に認定されました。

※AWS(Amazon Web Services)は、Amazonが提供するクラウドコンピューティングを活用したサービス。

2024年5月
「アドバンストティアサービス パートナー」の認定を取得

aws PARTNER Advanced Tier Services

DXで太陽グループの事業基盤を強化

1 経営報告資料を一元管理し メールを減らして業務を効率化 (太陽ホールディングス株式会社)

AWS CloudFront※1やWAF※2、SES※3などを使用して、経理部での決算資料や経営管理資料の作成に必要なデータの授受をグループ全体で管理するシステムを開発。グループ各社へのメール連絡の自動化や、資料管理の一元化によって、データ授受に関する作業時間を大幅に短縮しました。

2 予約システムを統一し 利便性アップとフードロス削減へ (株式会社嵐山食堂)

当社グループの社員食堂を運営する嵐山食堂。AWSを活用し、短期間で6店舗の予約システムを統合しました。スマホからも簡単に予約できるようになったことで利便性が向上。予約通りに料理が提供できるようになり、食堂の負担が減るとともに、フードロスも大幅に改善されました。

※1 AWSが提供するコンテンツデリバリーネットワークで、世界中の配信拠点からユーザーに最も近い場所でコンテンツを提供。
※2 WAF(Web Application Firewall)は、AWS環境のWebアプリケーションをサイバー攻撃から守るセキュリティサービス。WAFを使用してAWS CloudFrontを保護することが可能。
※3 SES(Simple Email Service)は、AWSが提供するメール配信サービス。

成長事業 TOPICS 02

生成AI活用プラットフォーム「STiV」のバージョンアップ

STiVは、生成AIを活用した「チャット検索」や「ナレッジ要約」によって、高度な専門知識が求められる業界においても、業務効率化や暗黙知の解消を実現するAIナレッジマネジメントシステムです。各企業が自社内に保有しているデータと、法令や関連文献をはじめとした膨大なデータを紐付け、シームレスな検索を可能にします。

STiVのソリューション

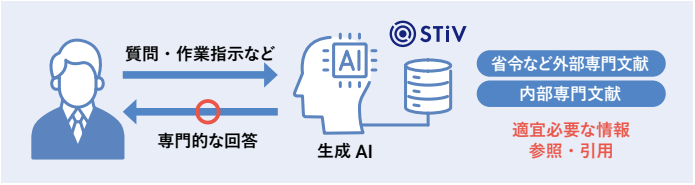
STiVの特徴

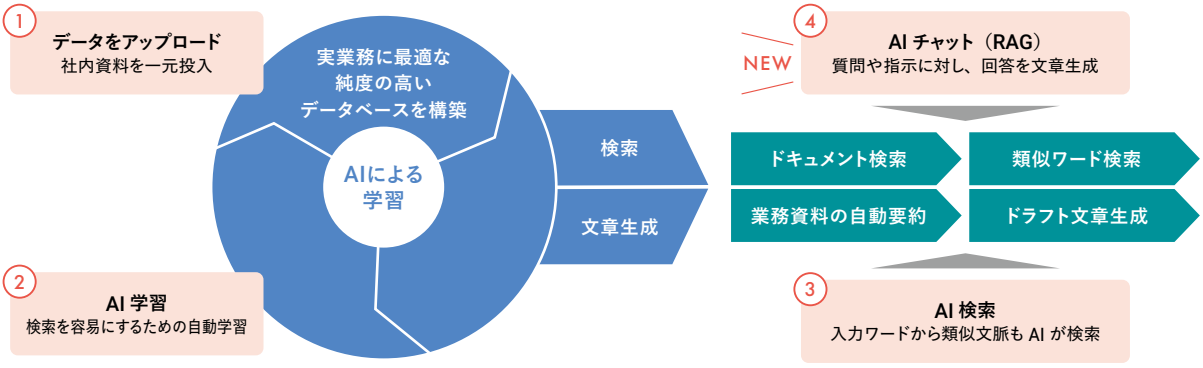
1. AIアルゴリズムによる多様な情報の集約・一元化
2. 専門分野に特化した関連付け
3. 様々なナレッジを活用・マネジメント
4. 情報アクセスの劇的向上

INPUT 外部文献や法令・省令といった社外データや、社内のデータベースや過去資料など、社内外の暗黙知を含む膨大なデータ

NEW AIチャット(RAG)によりアウトプットを最適化

RAG活用のAIチャットにより、従来型GPTの課題を一掃し、専門分野の質問への高精度な文章回答を可能にしました。専門分野においてニーズが高い、参照文献の明示や対象文献を限定した検索・回答にも対応しています。





長期経営構想 基本方針

07 SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み強化

太陽グループは創業以来、事業活動を通じた社会課題の解決と企業としての社会貢献につながる様々な取り組みを継続してきました。これらの取り組みは、SDGsの達成につながるものであり、原点にあるのは“我がグループの「あらゆる技術」を高め、革新的な製品をもって、夢あるさまざまなモノをグローバルに生み出し、楽しい社会を実現します。”という経営理念です。この経営理念の実現に向け、長期経営構想「Beyond Imagination 2030」においてもSDGsへの取り組み強化を基本方針に掲げました。これからも積極的に活動を継続し、持続可能な発展を目指していきます。

01 私たちの原点・経営理念

02 事業を通じて実現すること

03 企業として貢献すること

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

02 事業を通じて実現すること

食糧問題の解決 持続可能な農業の推進

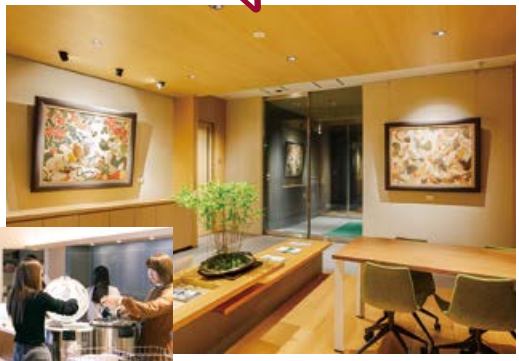
食料の安定確保と栄養状態の改善、陸上生態系の保護・回復や砂漠化への対処など、あらゆる食糧問題の解決と持続可能な農業を推進するため、植物工場や昆虫養殖などの事業を行っています。

タンパク質の豊富なコオロギの養殖や製品化など、様々な課題解決に挑戦

広い土地を必要としないベビーリーフやイチゴの栽培・出荷

従業員の創造力を高め、心身の健康に資する職場環境づくり

日常的に芸術作品に触れる環境で、従業員の創造力を刺激し新たな価値の創造へ



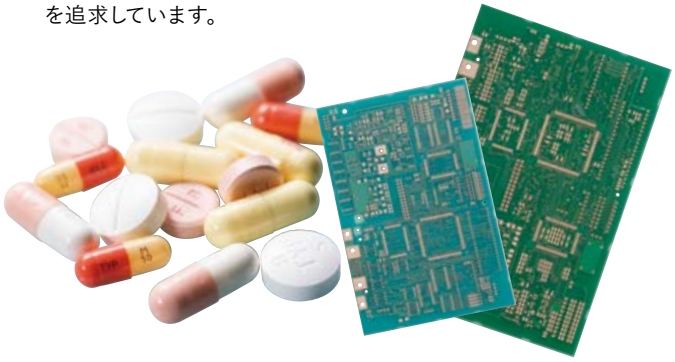
量販店向けの食材で一般流通に乗らずに残った食材を活用することで、フードロス問題の解決にも貢献する嵐山食堂

01 私たちの原点・経営理念

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

安定供給と技術革新への貢献

楽しい社会を実現するために「あらゆる技術」を高めてきた太陽グループは、レジリエントなインフラ構築や包括的かつ持続可能な産業化の促進、さらにはイノベーションの創出を追求しています。



7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに　12 つくる責任つかう責任

脱炭素社会の実現へ

持続可能な消費と生産のあり方を確保するため、全国に計16基(2024年8月現在)の水上太陽光発電所を開所し、再生可能エネルギーを発電しています。

TOPICS

Appleのサプライヤークリーンエネルギープログラムへの参加

「Appleクリーンエネルギープログラム」は、米Apple社が世界各地のサプライヤーに対して、同社向けの生産活動に再生可能エネルギーを利用するよう呼びかけるプログラムです。太陽インキ製造は、2018年に日本企業で2社目のAppleクリーンエネルギーサプライヤーに認定されました。

水質や生物多様性への影響を調査

当社グループは「水上太陽光発電」にこだわり、開発を推進しています。これまで、水上太陽光発電所の設置環境への影響に関する報告はほとんどありませんでした。そこで当社は、2021年より中央大学との共同研究を通じて、水上太陽光発電が設置水域の水質及び生物多様性に与える影響について調査を推進しています。これらの研究で得た知見を活かし、今後も環境に優しい再生可能エネルギーの発電に積極的に取り組みます。

03 企業として貢献すること

気候変動への対応

ガバナンス・リスク管理

気候変動対策はグローバル社会が直面している重要な社会課題であり、当社にとっても重要な経営課題の1つであることから、TCFD提言に基づく積極的な情報開示を行っています。

定期的に開催しているサステナビリティ推進委員会では、気候変動がもたらすリスク・機会が事業に与える影響を評価し、それらのリスク低減及び機会獲得に向けた対応などについて審議・決議しています。重要事項については、定期的に取締役会の提言を受けるとともに、実行部門の取り組み状況を継続的に管理・モニタリングしています。

今後も、気候変動課題に対する取り組みの促進及び積極的な情報開示を進め、ステークホルダーとの信頼関係をより一層強化していきます。

また、当社グループは、企業などの環境への取り組みを分析・評価する国際的なNGOであるCDPの「CDP 2023 気候変動質問書」に初めて回答し、Bスコアを獲得しました。

戦略

気候変動に伴うリスクと機会を特定し、気候変動に関する政府間パネル（IPCC：Intergovernmental Panel on Climate Change）の第6次評価報告書や、国際エネルギー機関（IEA：International Energy Agency）の世界エネルギー見通し（WEO：World Energy Outlook）などを参考に、1.5℃シナリオと4℃シナリオを考慮したシナリオ分析を実施しています。

シナリオ	社会環境の変化	リスク	機会	主な対応策
1.5℃シナリオ	各国での炭素税の導入・引き上げ	○	○	・各国の環境規制に関する情報を収集し、対応策を検討 ・再生可能エネルギーの積極的導入 ・省エネの推進
	脱炭素社会の進展	○	○	・環境負荷の低い製品の開発促進 ・次世代モビリティの普及を見据えた製品の開発促進 ・製品の梱包形態の変更促進 ・使用済みプラスチックのリサイクルの推進
	ステークホルダーからの要請対応	○	○	・環境への取り組み強化 ・投資家・市場の関心に応える積極的な情報開示及びコミュニケーション
4℃シナリオ	自然災害の激甚化による工場停止	○	—	・製造拠点の複数化 ・事業継続計画視点でのリスク管理と対応

脱炭素社会の進展がもたらす機会事例

水上太陽光発電所の増設

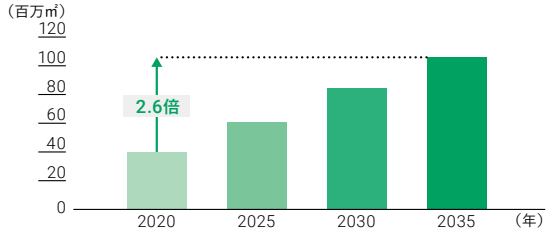
当社グループは、2011年の東日本大震災後の電力不足を契機に、水上太陽光発電による再生可能エネルギー事業を推進しています。水上太陽光発電は夏場の発電効率低下を抑え、環境保全や自治体・農業事業者の負担軽減にも寄与します。2024年2月には16基目の水上太陽光発電所を設置し、当社初となるオフサイトコーポレートPPA事業※を開始しました。本事業により発電された電力は、泉佐野市が拠出する一般財団法人泉佐野電力を通じて、泉佐野市の公共施設などに供給されます。今後も、当社グループのみならず顧客や社会全体の再生可能エネルギーの活用を支援していきます。

※電力需要施設と離れた場所に太陽光発電システムを導入し、発電した電気を送電ネットワーク経由で電力需要施設に送る電力購入契約。

自動車の電動・電装化の推進とソルダーレジスト（SR）使用量の増加

電気自動車（EV）は、走行中にCO_2を排出しないため、今後一層の需要が高まることが予想されています。2035年までにEVの車載基板面積は2020年比で約2.6倍になることが予想されており、これに伴うSRの使用量増加が当社グループの売上増加につながり、事業機会になると捉えています。

車載基板販売数量予測

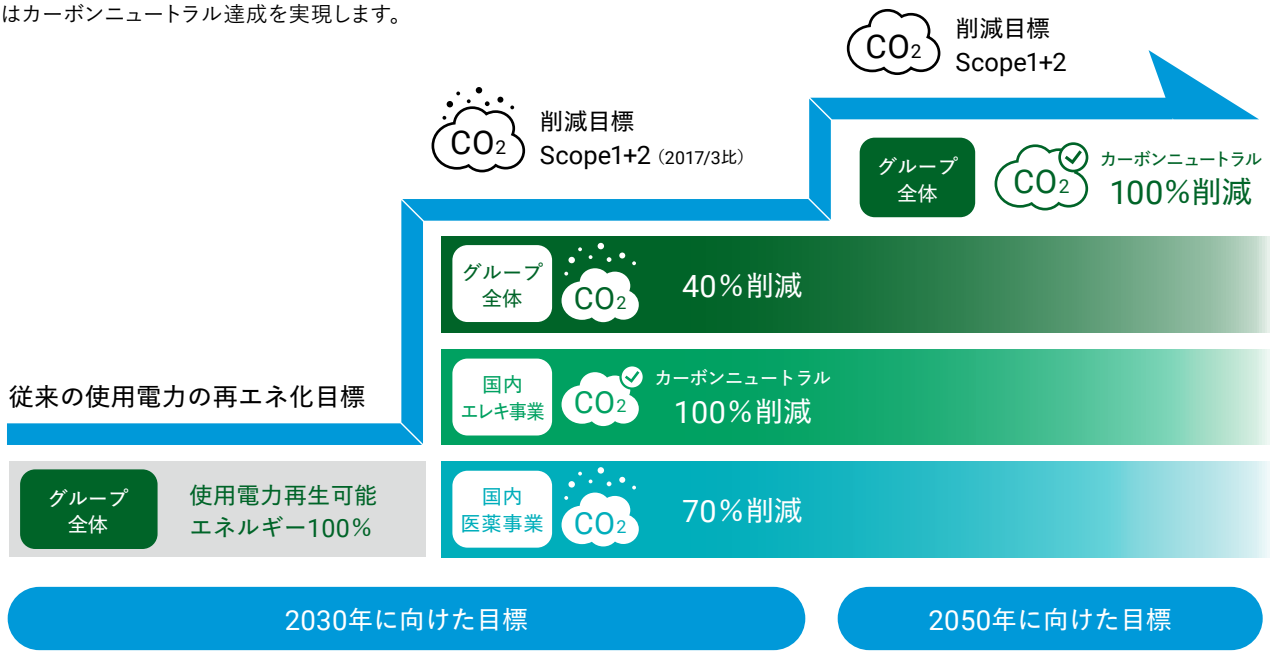


※出典：「車載電装デバイス&コンポーネンツ総調査2022」（2020年は実績、2025年、2030年、2035年は予測）株式会社富士キメラ総研より

指標と目標

当社グループは、政府目標である2050年のカーボンニュートラル達成に向け、従来よりもさらに一段階高いCO_2排出量削減目標として、2031年3月期にグループ全体で2017年3月期比40%削減を掲げています。また、2031年3月期に国内のエレクトロニクス事業においては、カーボンニュートラル達成、国内の医療・医薬品事業においては70%削減を目指し、グループ全体で2050年にはカーボンニュートラル達成を実現します。

2024年3月期、太陽ファルマテックでは生産設備の燃料転換を実施しました。また、海外グループの製造拠点においても、空調制御システムの導入やCO_2削減効率の高い生産設備への変換を行いました。今後も、グループ全体で、既存設備の高効率化や再生可能エネルギーの導入に積極的に取り組むことにより、CO_2削減目標の達成を果たします。

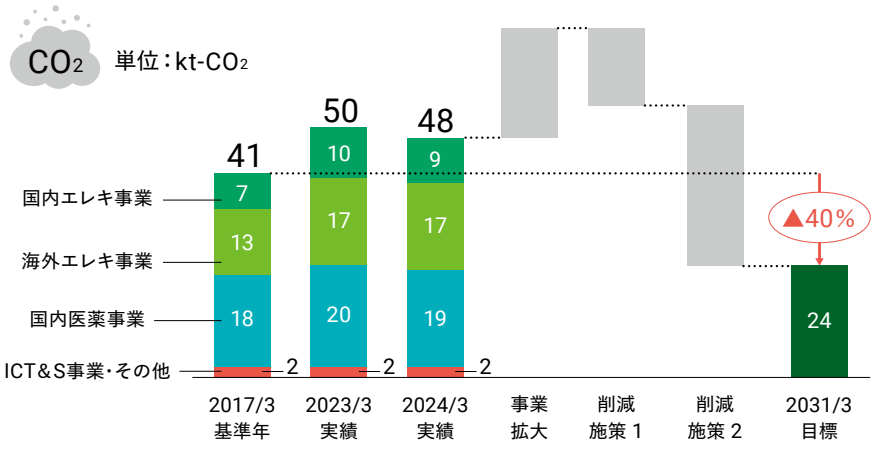


水上太陽光発電を国内のCO_2排出量削減施策の基盤とし、目標達成へ

水上太陽光発電事業をはじめとする当社グループの強みを活かした施策により、CO_2排出量の削減を推進し、目標達成を目指します。引き続き、脱炭素社会の実現を重要な課題の1つに位置付け、情報開示の充実を行っていきます。さらに、サプライチェーン全体での排出量（Scope3）の把握に努め、より一層環境に配慮した事業活動を行っていくことで、持続可能な社会を実現できるよう取り組んでいきます。

2030年に向けたCO_2排出量削減イメージ（Scope1+2）

削減ロードマップ



取り組み事例

削減施策 1

- 水上太陽光発電所の維持・増設

削減施策 2

- 再エネ導入
- 設備の高効率化
- 電化の推進など

02 事業を通じて実現すること

医療用医薬品・歯科技工製品の製造・販売を通じて人々の健康に寄与

当社グループは、2017年8月に医療用医薬品・長期収載品の製造販売を行う太陽ファルマを設立。2019年10月には第一三共株式会社から譲受した太陽ファルマテックにて医療用医薬品の製造受託事業を開始し、さらに2022年3月より歯科技工製品の製造・販売を行うリックをグループに迎えました。今後も、医療・医薬品事業を通じて人々の健康と幸福に貢献していきます。

「マドパー®配合錠L50」の剤形追加の製造販売承認を取得

太陽ファルマは、パーキンソニズム治療剤「マドパー®配合錠」の半量製剤を開発し、2024年2月に製造販売承認を取得しました。

今回の半量製剤は、マドパー®配合錠の有効成分であるレボドパの投与量調整による患者の皆さまの運動合併症の改善と医療現場の負担軽減のため、一般社団法人日本神経学会及び一般社団法人日本パーキンソン病・運動障害疾患学会より開発要望を受け、製剤開発に至りました。

「カイトリル®注及び点滴静注バッグ」の適用拡大

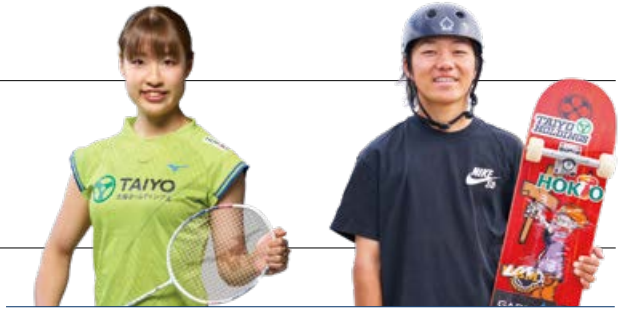
太陽ファルマは、5-HT$_3$受容体拮抗型制吐剤「カイトリル®注1mg、同注3mg、同点滴静注バッグ3mg/50mL、同点滴静注バッグ3mg/100mL」[一般名：グラニセトロン塩酸塩]（カイトリル®注及び点滴静注バッグ）について、2022年2月25日に厚生労働省より、術後の消化器症状（悪心、嘔吐）の効能又は効果、用法及び用量の追加の承認を取得しました。

アフリカ・ヘルスケア・ファンドへの出資

当社グループでは、「アフリカ・ヘルスケア・ファンド」※に対して、2020年及び2022年にそれぞれ50万USドルを出資しています。当社グループは、アフリカへの豊富な投資実績を持つ本ファンドへの出資を通じて、将来的にシナジーが期待できる現地企業とのネットワークを構築するとともに、社会課題の解決と持続的事業の実現に寄与していきます。

※AAIC INVESTMENT PTE. LTD.（AAIC Investment）が運営

パートナーシップ



奥原 希望選手　永原 悠路選手

自治体とのパートナーシップ

埼玉県に位置する太陽インキ製造では、SDGs達成に向け積極的に取り組み、環境・経済・社会における目標設定を行う県内企業として「埼玉県SDGsパートナー」に登録されています。また、同社は、多様な働き方を実践しているとして埼玉県の「多様な働き方実践企業認定制度」において、プラチナ認定を取得しています。

スポーツ振興への貢献

2019年1月よりバドミントン女子シングルスの奥原 希望選手、2023年1月よりスケートボード・男子パークの永原 悠路選手と所属契約を締結し、アスリート支援を行っています。

03 企業として貢献すること

11 住み続けられるまちづくりを

地域との持続的な連携

地域イベントへの参加及び協力

太陽ファルマテックでは地域に根差したイベントへの出展や協賛を行い、地域貢献活動を推進しています。

- たかつき産業フェスタ2023
- 第26回高槻ジャズストリート（協賛・会場提供・運営ボランティア）

献血サポーターの活動

太陽インキ製造及び太陽ファルマテックは、厚生労働省の献血推進対策に賛同し、献血サポーターとして従業員への献血活動への理解と協力を呼びかけています。2024年3月期は、159名の従業員が献血活動に参加しました。

地域の美化活動への取り組み

太陽ファルマテックでは地域とともに成長していくことを目指し、美化活動に積極的に取り組んでいます。

- 高槻市環境美化推進デー（年2回）
- 新川水路清掃キャンペーン
- 工場周辺清掃（年6回）
- 淀川・芥川クリーンアップ大作戦

駅前子ども食堂の継続

当社グループの拠点、埼玉県武蔵嵐山にある駅前嵐山食堂にて「子ども食堂」を実施しています。2024年3月期は月1～2回、平均月60食の食事提供を行いました。引き続き、1人でも多くの子どもたちに楽しい食事を届けられるよう、食事と食事場所の提供を実施していきます。

2024年3月期 実績 736食 提供

小学校社会科見学を実施

太陽インキ製造及び太陽ファルマテックは社会科見学を受け入れ、施設見学やインタビューに協力しています。

嵐山町立志賀小学校

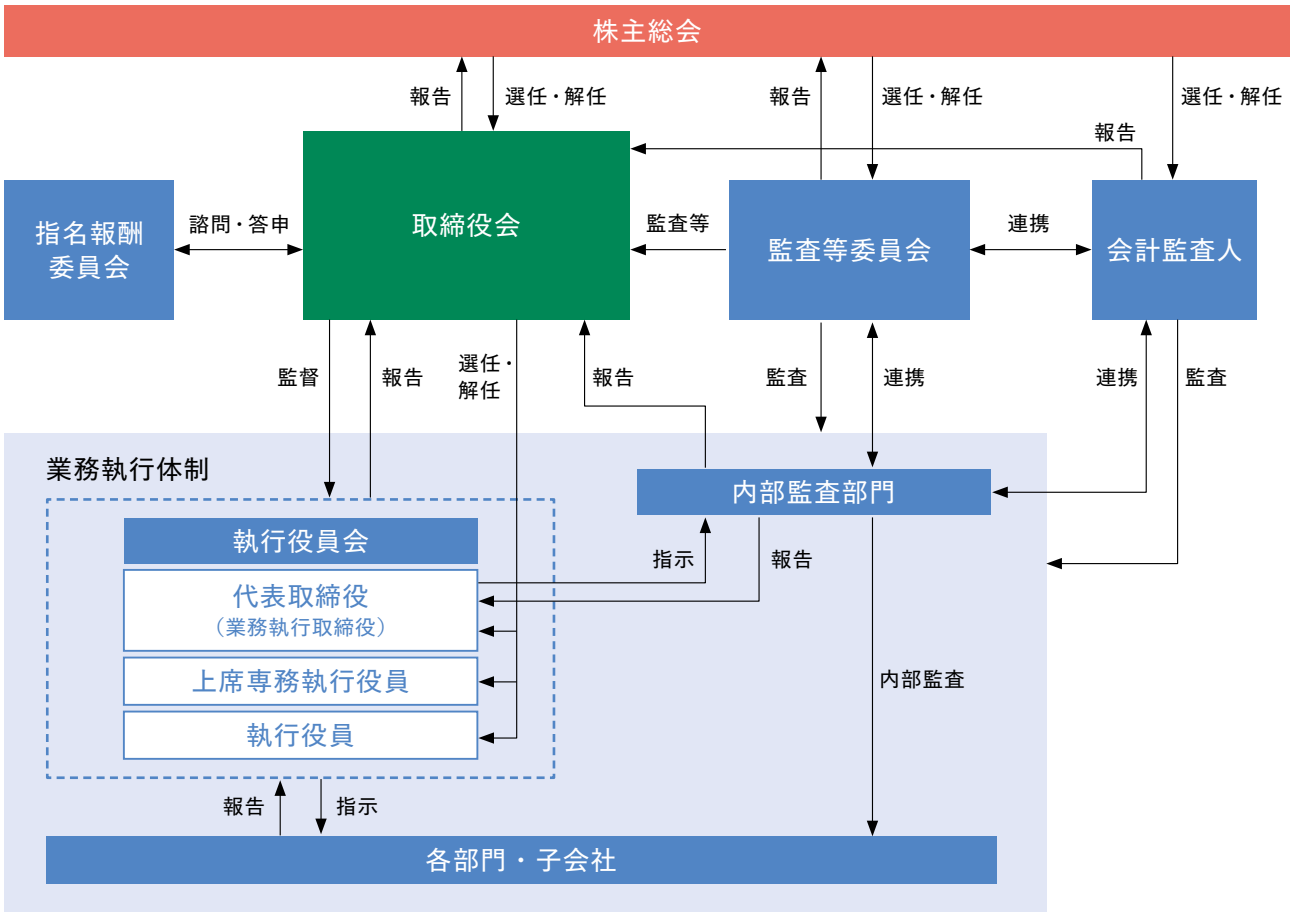
高槻市立桃園小学校

コーポレート・ガバナンス

最適なガバナンス体制を目指し、監査等委員会設置会社へ移行

当社は、コーポレート・ガバナンスに関して、監督と執行の体制をより明確化し、取締役会はモニタリングボードとしての役割を強化するため、2024年6月より監査等委員会設置会社へ移行しました。新たな体制では、株主総会決議で選任された取締役からなる取締役会及び監査等委員である取締役からなる監査等委員会を中心とし、取締役会におけるさらなる意思決定・業務執行の迅速化を図っていきます。

コーポレート・ガバナンス体制図（2024年9月末現在）



コーポレート・ガバナンス体制の概要

取締役会

当社では、取締役会の実効性確保の観点から、知識や経験、スキルを含む構成員の多様性が最大限に活かされるバランスを常に検討しています。株主総会決議で選任された取締役（監査等委員である取締役を除く）4名（うち、社外取締役1名及び非業務執行取締役1名）、監査等委員である取締役3名（うち、社外取締役2名）で構成され、重要事項をすべて審議・決議し、代表取締役の業務執行についても監督を行っています。

なお、取締役会の43%（7名中3名）が女性で構成されています。

監査等委員会

監査等委員会では、適正な企業統治体制に基づく当社グループ全体の健全な発展を確保すべく、取締役の経営活動とガバナンスの運営状況を中立・公正な観点から監視しています。現在の監査等委員会は、監査等委員である取締役3名（うち、社外取締役2名）で構成され、監査計画に従い、取締役会の意思決定及び取締役の業務執行の監査・監督を行っています。

指名報酬委員会

取締役会及び監査等委員会の諮問機関として、任意の指名報酬委員会を設置しています。当社の指名報酬委員会は社内取締役1名と社外取締役2名で構成され、諮問を受けた内容について審議し、取締役会へ答申を行っています。

執行役員会

当社は、取締役会の活性化及び業務執行の迅速化を図るため、業務執行取締役及び上席専務執行役員、執行役員で構成する執行役員会を設置しています。上席専務執行役員2名（男性2名）、執行役員15名（男性13名、女性2名、うち外国籍執行役員2名）には、業務執行上相当範囲の決定権限が付与されていますので、環境の変化に対して迅速な意思決定ができるものと考えています。

取り組みの変遷

当社は、コーポレート・ガバナンスの充実と迅速な意思決定の実現のため、変化を続けてきました。

2008年	2017年	2022年	2023年	2024年
執行役員制の導入	女性社外取締役の選任	カンパニー制の導入	委任型執行役員制度の導入	監査等委員会設置会社へ移行

太陽HDの役員一覧（2024年9月末現在）

役員情報

01 代表取締役社長
佐藤 英志

選任理由　2008年に取締役に就任した後、代表取締役副社長を経て、2011年より代表取締役社長に就任。2022年より医療・医薬品カンパニーCEOに就任しています。代表取締役社長として、自らの知識・経験を当社の経営全般に反映させ、当社グループの意思決定及び業務執行の監督など経営を統括しています。

02 代表取締役副社長
齋藤 斉

選任理由　2016年より当社取締役専務執行役員に就任した後、2022年より、代表取締役副社長及びエレクトロニクスカンパニーCEOに就任。海外における豊富なマーケティングの見識とマネジメント経験を有し、これらの経験と知見を当社の経営全般に反映させています。

03 取締役
髙野 聖史

選任理由　技術、研究開発及びマーケティングといった長年の豊富な経験、知見に加え、新規事業創出といった実績も有しており、これらの経験や実績が企業価値の向上に寄与するものと判断し、選任しています。

04 社外取締役
土屋 恵子

選任理由　総合人材サービス業での取締役としての経営経験をはじめとした、人事分野における豊富な経験と知見を当社の人事部門及び人材の強化に活かしていただくため、同氏を選任しています。

05 取締役(監査等委員)
照沼 かおり

選任理由　経理及び財務に関する豊富な知見と業務経験、また、当社海外子会社の監事としての経験を有しているため、同氏を選任しています。

06 社外取締役(監査等委員)
杉浦 秀徳

選任理由　証券・金融業界における業務経験から、金融の専門家として大学の教授、講師を務めるなど、金融に関する豊富な経験と知見を活かしていただくため、同氏を選任しています。

07 社外取締役(監査等委員)
佐藤 郁美

選任理由　弁護士としての企業法務、IT・知的財産関連、海外法務などの豊富な専門知識と経験を活かしていただくため、同氏を選任しています。

スキルマトリックス

氏名	現在の当社における地位・担当役職※1		当社取締役に期待する専門性及び経験※2						
			企業経営・事業戦略	グローバル	生産品質・研究開発	ESG・サステナビリティ	人材マネジメント・多様性	財務会計・M&A	法務・リスクマネジメント
佐藤 英志	代表取締役社長		○				○	○	○
齋藤 斉	代表取締役副社長		○	○	○	○			
髙野 聖史	取締役	新任	○	○	○				
土屋 恵子	社外取締役	独立		○		○	○		
照沼 かおり	取締役（監査等委員）	新任					○	○	○
杉浦 秀徳	社外取締役（監査等委員）	新任 独立				○		○	○
佐藤 郁美	社外取締役（監査等委員）	新任 独立				○	○		○

※1 株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、同取引所に届け出ています。
※2【企業経営・事業戦略】経営経験、取締役経験、事業戦略などを想定　【グローバル】グローバルを意識した事業展開の実現、経験を想定
【生産品質・研究開発】関連業界、事業知識や経験を想定　【ESG・サステナビリティ】環境、社会貢献活動、地域創生活動、持続可能な事業活動の意味を含む
【人材マネジメント・多様性】多様化する組織や社会に対応する自律型人材開発・育成・活用、マネジメント、ダイバーシティ（女性活躍推進活動など）に関する取り組みなどを想定
【財務会計・M&A】財務会計及び戦略的なM&Aに対する経験、知見を想定　【法務・リスクマネジメント】企業法務、リーガルリスク・マネジメントの知見、経験を想定

取締役会での具体的な審議内容（2024年3月期）

取締役会の機能と構成

当社の取締役会はコーポレート・ガバナンス体制強化のため、経営の監督と業務執行の分離を進めるべく、執行への権限委譲を行い、経営陣による迅速な意思決定の実現を図っています。2024年3月期は特に、取締役会の機関設計制度について重点的に議論し、監査等委員会設置会社に移行する方針を決議しました。引き続き、当社の適切なガバナンス体制について議論を重ね、構築、運用していきます。

長期経営構想の進捗

取締役会においては、長期的な成長の実現と事業環境変化への迅速な対応を実現するための審議を実施しています。2021年6月に策定した長期経営構想「Beyond Imagination 2030」の進捗状況を確認し、現在の不確実な事業環境において見直すべき方針・計画などがないか議論しました。その中で、特にエレクトロニクス事業が受ける可能性のあるカントリーリスクについては、必要な対策が講じられているか重点的に議論しました。また、人的資本への継続的な投資として審議を重ねてきた従業員の給与制度の改定に伴い、給与水準の引き上げを実行しました。今後も長期経営構想の実現へ影響を及ぼす可能性のある事業環境変化に対して、適切なタイミングで議論を実施します。

サステナビリティ

サステナビリティにおいては、重要な経営課題の1つであることから、当社では長期経営構想の基本方針の1つにSDGs（持続可能な開発目標）への取り組み強化を掲げています。2024年3月期の取締役会においては、気候変動への対応及び人的資本への投資に係るガバナンス・戦略・リスク管理・指標と目標の4項目を軸とした取り組みについて議論を重ね、情報の開示方針について決議しました。今後も、サステナビリティに関する課題の特定・解決を推進するため、継続的に審議を重ねます。

取締役会の実効性評価（2024年3月期）

当社グループでは、取締役会の運営・構成・体制などに対する課題や改善点を認識して継続的な改善に取り組むため、各取締役による評価に基づき、取締役会の実効性についての分析・評価を行っています。

分析・評価方法	● 取締役に質問票を配布し、全員から回答を得て、取締役会の実効性評価と課題抽出を実施。 ● 評価結果に基づき、取締役会において、取締役会の機能向上に向けた討議を実施。
質問票項目	①取締役会の構成　②取締役会の運営　③取締役会の議題　④取締役会を支える体制
評価結果	● 取締役会の実効性は確保されている。 ● 取締役会の構成については、多様性が十分に確保されている。 ● 経営資源配分や事業ポートフォリオに関する戦略に係る議論の深耕が確認された。 ● 社外取締役のみを構成員とする情報交換・認識共有の機会を設けるなど、取締役会の議題及び取締役会を支える体制に関する改善が確認された。
進捗	● 監督と執行の体制をより明確化し、取締役会はモニタリングボードとしての役割を強化するため、監査等委員会設置会社への移行を実施。
今後の対応	● さらなる実効性の向上のため、引き続き、以下の課題への取り組みを行う。 ①取締役会の構成員の多様性の確保とともに、社外取締役の人数・比率を適切な状態に維持する。 ②長期的な視点での経営計画や経営資源の配分、代表取締役の後継者育成計画に関する議論を継続する。

役員の活動状況（2024年3月期）

役職	氏名	取締役会 出席状況	監査役会 出席状況
代表取締役社長	佐藤 英志	10回(100%)	—
代表取締役副社長	齋藤 斉	10回(100%)	—
取締役	竹原 栄治	10回(100%)※1	—
取締役	有馬 聖夫	10回(100%)※1	—
取締役	田中 智之	10回(100%)※1	—
社外取締役	樋爪 昌之	10回(100%)※1	—
社外取締役	土屋 恵子	9回(90%)	—
社外取締役	青山 朝子	10回(100%)※1	—
社外取締役	鎌田 由美子	10回(100%)※1	—
監査役	照沼 かおり	10回(100%)	10回(100%)
社外監査役	杉浦 秀徳	10回(100%)	10回(100%)
社外監査役	佐藤 郁美	10回(100%)	10回(100%)
社外監査役	堺 昭人	2回(100%)※2	2回(100%)

※1 2024年6月15日開催の当社定時株主総会終結の時をもって、任期満了による退任となりました。
※2 2023年6月17日開催の当社定時株主総会終結の時をもって、任期満了による退任となりました。

社外取締役より

成長を続ける太陽グループのガバナンス体制

社外取締役の視点から見る、監査等委員会設置会社への移行

監督と執行の役割が明確化される監査等委員会設置会社への移行によって、取締役会運営側の高度化・効率化も実現され、意思決定までのプロセスがこれまで以上に迅速になりました。当社グループではこれまでもカンパニー制や委任型執行役員制度の導入など、継続的にガバナンス体制の改善に取り組んできましたが、中でも今回の機関設計の変更はコーポレート・ガバナンスのあるべき姿を追求するうえで、非常に大きな意義があると感じています。また、取締役会における監督の実効性確保の観点から、機関設計の変更に加え、議長は社外取締役が務めることになり、私が就任しました。

今後、太陽グループに期待すること

代表の佐藤さんは、常に公平性・透明性を強く意識しながら企業経営に取り組んでいます。だからこそ、常に改善を継続しています。そのための変革のスピードも目を見張るものがあります。社会や経営環境が変化すれば、自ずとコーポレート・ガバナンスのあり方も変わっていきます。今のスピード感を維持しながら変化し続けること。それが今後も太陽グループに期待することです。

社外取締役　土屋 恵子

役員報酬制度

報酬の構成

業務執行取締役の報酬制度は、短期、中期、長期のインセンティブプランを設定することで、中長期的な企業価値向上への動機付けを与え、優秀なトップマネジメント人材の獲得とリテンションを図っています。また、業務執行取締役と株主の皆さまとの一層の価値共有を進めることを目的に、確定金額報酬、業績連動金銭報酬に加え、株式報酬制度として業績連動株式報酬及び譲渡制限付株式報酬で構成されています。

報酬の決定プロセス

役員報酬の額の算定方法、支給時期、配分などについては、取締役会において、株主総会で承認を得た範囲内で決定しています。決定に際しては、指名報酬委員会が、外部調査機関の役員報酬調査データを用いて報酬水準の客観的な比較検証を行い、報酬方針及び報酬水準について審議のうえ、取締役会へ答申を行い、取締役会は当該答申を踏まえて決定することとしています。

業務執行取締役の報酬制度

総報酬			
確定金額報酬	業績連動金銭報酬 （短期インセンティブ）	株式報酬制度	
		業績連動株式報酬 （中期インセンティブ）	譲渡制限付株式報酬 （長期インセンティブ）
役位に応じて決定した額を支給。	税金等調整前当期純利益×（1－直近3事業年度平均実効税率－直近3事業年度平均非支配株主に帰属する当期純利益率）×1.6%以内。上記算定式で算出された金額の範囲内で、業績連動金銭報酬総額を算出し、役位に応じて配分して支給。	税金等調整前当期純利益×（1－直近3事業年度平均実効税率－直近3事業年度平均非支配株主に帰属する当期純利益率）×3.4%以内。上記算定式で算出された金額の範囲内で、3年間の譲渡制限付株式の払込資金となる金銭を役位に応じて配分して支給。	1年間の職務執行の対価として役位に応じた金銭債権を支給し、10年間の譲渡制限付株式を付与（年額3億円以内）。

代表取締役社長の報酬構成（2024年3月期）

リスクマネジメント

当社グループでは、エレクトロニクス事業、医療・医薬品事業、ICT事業、ファインケミカル事業、エネルギー事業、食糧事業など事業分野が多岐にわたっており、海外における事業も推進しています。そのため、各業務担当部門において、全社的レベルから業務プロセスまでの様々な段階に存在するリスクの特定、分析及び評価を行い、リスク管理を行っています。各業務担当部門のリスク管理状況についての進捗などは、担当取締役に報告することとしており、速やかに適切な対策を講じる体制を構築しています。緊急事態発生時においては、リスク管理規程及びエスカレーションフローに基づいた迅速な報告、情報共有、対策の実施を徹底しており、必要に応じて緊急対策本部を設置し、被害（損失）の最小化を図る体制を整えています。各拠点から報告されたリスクについて、企業経営に重大な影響が想定されるリスク項目については、取締役会に報告・審議される体制としています。

事業などのリスク

1）社会課題への対応に係るリスク
2）為替変動リスク
3）カントリーリスク
4）製造拠点の罹災リスク
5）感染症のリスク
6）原材料などの調達に係るリスク
7）競合他社との価格競争激化
8）顧客の経営破綻
9）技術革新リスク
10）特許に伴うリスク
11）医薬品の副作用など
12）医薬行政の動向
13）減損リスク
14）移転価格税制などの国際税務リスク
15）人材確保に係るリスク
16）情報セキュリティに係るリスク

コンプライアンス

当社グループが利害関係者並びに社会からの期待に応え、さらに長期的に成長するためには、健全な管理体制が整備され、全従業員に倫理及び法令への遵守意識が浸透していることが不可欠です。当社グループでは、2003年にコンプライアンス推進体制を構築し、従業員一人ひとりの倫理観の涵養(かんよう)並びに法令知識の醸成を継続的に推進しています。

コンプライアンス活動

近年、世界的に公益通報に関する法整備が進んでいます。日本においては2022年6月に改正公益通報者保護法が施行となり、国内企業にはより実効的な公益通報制度の運用が求められています。当社グループでは、以前より法的要求に沿った内部通報体制(ホットライン)を整備し、運用してきましたが、今般の法改正を機に、国内グループ全社で内部通報責任者及び従事者を任命し、内部通報業務に関する研修を実施しました。今後はグループ各社の運用状況を評価し、適切な内部通報体制の運用に努めます。

当社グループではコンプライアンス活動を全従業員に広く共有するため、社内ポータルサイトにコンプライアンス専用サイトを設置、運用しており、この専用サイトを通じて、内部通報の連絡先、コンプライアンスに関する教材や情報の配信、研修資料のコンテンツを提供しています。このような社内ポータルサイトの活用は、各部署の業務に沿った自律的なコンプライアンス教育を促進し、従業員個々人がコンプライアンス活動に参画するうえでの一助となっています。今後も一層のコンテンツ拡充に努め、コンプライアンス活動への参画を促す仕組みづくりを進めていきます。

当社グループは引き続き、企業コンプライアンスを重視した組織運営と公明かつ公正な事業活動を進めていきます。

コンプライアンス研修

当社グループでは、従業員一人ひとりが倫理及び法令への遵守精神を持ち、個人レベルの行動に係るリスクをも意識して、事業活動に従事するために、継続的なコンプライアンス教育に力を入れています。

2024年3月期は、例年実施している新入社員のコンプライアンス研修に加え、全従業員を対象にe-ラーニング形式のコンプライアンス教育を実施しました。このe-ラーニング教育は、初回としてハラスメントをメインテーマに基礎的な知識を再確認することを目的として実施し、2025年3月期はさらにテーマを変え、コンプライアンスに関連した幅広い知識を全従業員へ浸透させる計画です。

今後も、コンプライアンス教育が実務の中で活かされ、より良い業務成果と働きがいのある職場環境の構築につながるよう、教育・啓発活動の充実に取り組みます。

腐敗防止

当社グループは公務員への賄賂、過剰な接待や贈答品の授受、癒着、横領、背任などのあらゆる形態の腐敗行為の防止をコンプライアンス徹底における最重要課題の1つとして位置付けています。そして、腐敗リスクに適切に対応できる社内体制を充実させることにより、その発生を未然に防止するなど、健全な経営環境を確保することに注力しています。

人権対応

当社グループでは、従業員の人権を尊重するため、人権や労働などについてガイドラインを設けています。また、サプライヤーのアセスメントを児童労働・強制労働の観点からも行い、人権への負の影響を防止・軽減するよう働きかけるとともに、原材料などの調達に関する人権侵害などの問題を考慮した責任ある調達に取り組んでいます。

業務執行取締役・執行役員紹介

テーマ

あなたが太陽グループで感じている「楽しむ」とは？

業務執行取締役
佐藤 英志

自律した皆さんと、会社の現在・過去を語り、理解し、そして何より未来をつくっていくことに楽しさを感じています。

業務執行取締役
齋藤 斉

世代を越えた仲間たちとの語らいの場を持ち、お互いを刺激しあうことを楽しんでいます。皆さんが事業を通じて成長し、新たな事業創出と会社の価値が向上していく過程に身を置いていることに楽しさを感じます。

上席専務執行役員
有馬 聖夫

夢は大きく、目標は高く、何度もトライ&エラー。毎日変化があって、ワクワクとアドベンチャー。必ず成果はやって来る。そんな会社楽しくないわけないでしょ✌

上席専務執行役員
峰岸 昌司

自分自身のできることを増やせば将来の可能性が広がる。できることを増やすには日々の努力が必要で結果として可能性から夢の実現につながる。自分が思い描くことが実現される喜びが「楽しむ」につながると考えています。

専務執行役員
三島 大輔

世界情勢・経済・市場動向・技術トレンド・競争環境・従業員のモーメンタム等々をすべてひっくるめて考え抜き、腹を決め・意思決定し、事業を推進していく楽しさは格別ですね。不確実性が高いほど燃えます！

常務執行役員
蔡 岱諺

成長。ビジネス上の数字的な成長だけではなく、人との出会いで勉強になったり、若手が経験を積んで伸びたり、事業開発をやって違う業界のことを学んだりしてきました。そういった意味でのあらゆる面の成長に楽しさを感じます。

常務執行役員
荒田 直浩

太陽グループは、近年若手も経験ある人もすごく増えてます。またグローバル化もどんどん進んでいます。そんな様々な人たちとのコミュニケーションや協力を通じ、新しいものをつくり上げることに、とても楽しさを感じます。

常務執行役員
俵 輝道

自分次第でいくらでも新しいチャレンジがつくり出せて、そのチャレンジの過程や結果でまださらに自分が成長できていると実感できるときに楽しさを感じます。

常務執行役員
後藤 英之

「素晴らしい仲間がいる太陽で挑戦ができる」それだけで毎日が楽しいです。高い目標に向かって臆せず挑戦し、苦労や困難を乗り越え、成し遂げた！成長を実感した！と喜ぶ部下の姿を見るのが何よりの楽しみです！

常務執行役員
小林 慶一

メンバーや顧客、お取引先様と一致団結して、新しい価値を世の中に創出することです。それにより、太陽グループの企業価値を上げ、認知度を高め、さらなる成長を目指すことです。

常務執行役員
宮部 英和

未来を想像して様々な製品を創造してゆく、その中で誰も越えていない高い壁を仲間たちと共に越えてゆくことが楽しむ原動力。その先に見える新しい景色を皆で共有できる、これは最高に楽しい瞬間です。

常務執行役員
富岡 さやか

新しいことに挑戦すること、チームで働くこと、仲間の挑戦を後押しすること、仲間の成長を感じること。1人ではできないことも、チームでやればできることがたくさんある。新しい挑戦をまだまだ楽しむつもりです。

執行役員
前川 卓司

欧米を含む「アジア以外」を担当する太陽アメリカでの事業成長のために行う活動です。例を挙げると、製品開発、戦略提携、企業買収や、AI等の人々の生活を変える技術革新を探す太陽CVCを通じた事業付加価値ブースト活動です。

執行役員
裵 炯基

強い自律と高いPRIDEを持つ。自律型人材を育成し、その人材が未来を牽引していく。また一段階高いLEVELに常に挑戦し、世界No.1へと前進し、顧客と共に成長しながら高いPRIDEと誇りを持つのが楽しいです。

執行役員
吉野 由季子

制限なく挑戦し続けること、また、その挑戦によってワクワクする気持ちを周りの人にも拡散し、周りの人たちもワクワクさせること。“楽しい世界は楽しむ人がつくりだす”

執行役員
池田 泰輔

3ヶ国にある3つの会社を経営する責任、重圧。これらを楽しむ境地にはまだ至りませんが、3ヶ国で5つの国籍を持つ従業員たちと目標に向かって、ワイワイ、ガヤガヤ、ゲラゲラしながら、日々邁進しています。

執行役員
大西 太郎

中国の深圳で働いています。当社にとって世界最大の市場である中国で、どうやったら事業が成長できるのか考えたり、業務を通じてこの国のビジネスや文化に触れることを楽しんでいます。

執行役員
伊藤 信人

私の感じている太陽の「楽しむ」とは、自ら考えて、自ら行動することがたくさんできるところです。周りにもたくさんいる「楽しむ」仲間とみんなで未来を描きつくれること、これが太陽の「楽しむ」だと思います。

執行役員
嶋村 紀明

太陽グループでは大切にしている合言葉の1つに「仕事は拾え!」があります。気が付いたことはそのままにせず自らが率先して対応する。その積み重ねが新たなチャレンジにつながり「やりがい」となります。

6ヶ年主要財務・非財務データ

太陽ホールディングス株式会社及び連結子会社(3月31日終了事業年度)

	2019年3月期	2020年3月期
経営成績(会計年度)(単位:百万円)		
売上高	59,389	70,627
売上原価	33,043	41,574
販売費及び一般管理費	18,247	19,917
営業利益	8,099	9,136
親会社株主に帰属する当期純利益	4,396	3,749
減価償却費	3,357	5,283
キャッシュ・フロー(単位:百万円)		
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,907	13,739
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,487	△45,912
財務活動によるキャッシュ・フロー	△12,001	31,593
財政状態(会計年度末)(単位:百万円)		
総資産	105,666	142,192
有形固定資産合計	22,313	44,761
負債合計	35,146	72,668
非支配株主持分	337	301
純資産合計	70,520	69,523
株式関連情報※1		
1株当たり当期純利益(円)	76.42	66.01
1株当たり配当金(円)	65.10	65.10
1株当たり純資産(円)	1,238.62	1,217.11
発行済株式総数(株)	57,777,972	57,939,294
財務指標		
売上高営業利益率(%)	13.6	12.9
自己資本利益率(%)	6.2	5.4
自己資本比率(%)	66.4	48.7
株主資本配当率(%)	5.3	5.4
非財務情報		
従業員数(名)	1,614	1,988
Scope1($t\text{-}CO_2$)	3,037	16,403
Scope2($t\text{-}CO_2$)	19,603	26,760
廃棄物量(t)※2	550	591
当社グループ内製造拠点における取水量(㎥)	179,320	1,083,562

※1 2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。2019年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「1株当たり当期純利益」及び「1株当たり純資産」を算定しています。また、「1株当たり配当金」についても、すべて当該株式分割考慮後の配当額を記載しています。第1回A種種類株式及び第2回A種種類株式は剰余金の配当請求権及び残余財産分配請求権について普通株式と同等の権利を有しているため、「1株当たり当期純利益」及び「1株当たり純資産」の各数値の算出の際には、発行済株式数及び期中平均発行済株式数に含めています。なお、2021年6月19日付で定款変更により、第1回A種種類株式及び第2回A種種類株式の定めを廃止しています。

※2 2024年3月期より集計範囲を当社グループ全体に変更しました。

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
	80,991	97,966	97,338	**104,775**
	46,125	55,099	54,547	**55,944**
	20,922	24,908	26,818	**30,627**
	13,943	17,958	15,972	**18,203**
	9,529	11,803	11,405	**8,654**
	6,994	7,497	7,441	**8,676**
	16,312	18,308	22,736	**21,224**
	△11,603	△11,258	△13,160	**△21,069**
	19,755	△11,279	△13,942	**8,954**
	179,001	189,273	187,263	**212,751**
	46,348	52,255	60,401	**68,852**
	102,504	103,806	94,523	**112,353**
	357	1	3	**4**
	76,497	85,466	92,739	**100,398**
	167.49	209.13	203.71	**154.89**
	80.10	69.55	89.00	**80.00**
	1,348.42	1,522.11	1,663.25	**1,795.14**
	57,997,004	58,083,128	58,185,501	**58,291,559**
	17.2	18.3	16.4	**17.4**
	13.1	14.6	12.8	**9.0**
	42.5	45.2	49.5	**47.2**
	6.3	5.1	6.0	**5.1**
	2,067	2,137	2,120	**2,210**
	16,513	16,224	15,964	**16,022**
	28,562	33,405	33,526	**31,736**
	3,045	2,831	4,894	**3,592**
	967,352	958,762	938,018	**897,211**

IR活動

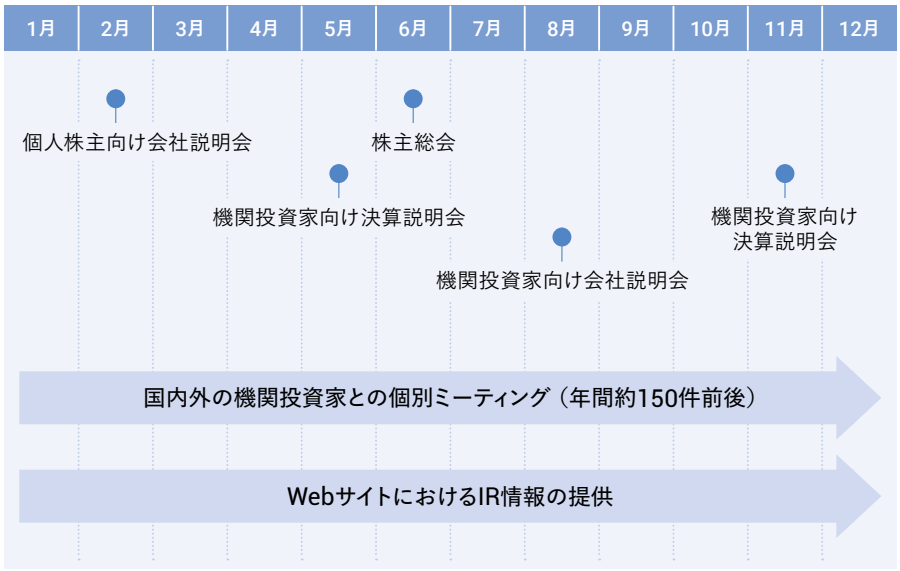
適切な情報開示と透明性の確保

当社は、会社法・証券取引法など関連諸法令、証券取引所の定める「上場有価証券の発行者の会社情報の適時開示等に関する規則」（以下「適時開示規則」）に従い、透明性・公正性・継続性を基本とした迅速な情報開示を行っています。また、適時開示規則に基づく開示事項に該当しない情報についても、適時開示の趣旨を踏まえた適切な方法で、当該情報が投資家の皆さまに伝達されるよう努めています。

コミュニケーション

当社は、株主・投資家の皆さまに投資判断に有効な情報発信として、決算説明会や機関投資家及び個人株主向け説明会などの開催やWebサイトでのIR情報の提供、統合報告書の発行を行っています。2024年3月期は、機関投資家向け決算説明会を2回、機関投資家向け会社説明会を1回、個人投資家向け会社説明会を1回開催しました。また、国内外の機関投資家との個別ミーティングは、毎年約150件前後実施しています。

活動スケジュール

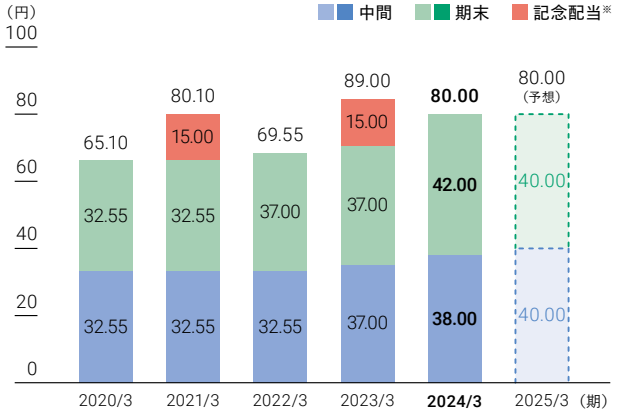


資本政策と株主還元

当社は、資本効率重視の観点から、株主資本コスト(当社推定値6～8%)を上回るROE18%以上を目標として設定し、その達成に向けて収益性向上を図ります。また、現金による株主への利益還元も重要政策の1つと位置付けており、継続的かつ安定的に高水準の利益還元を実施しています。還元にあたっては、株主資本配当率(DOE)を目標指標としており、「DOE5%以上維持」を長期経営構想でも掲げています。2024年3月期の配当金は、1株当たり80円としました。これにより、2024年3月期のDOEは5.1%となります。

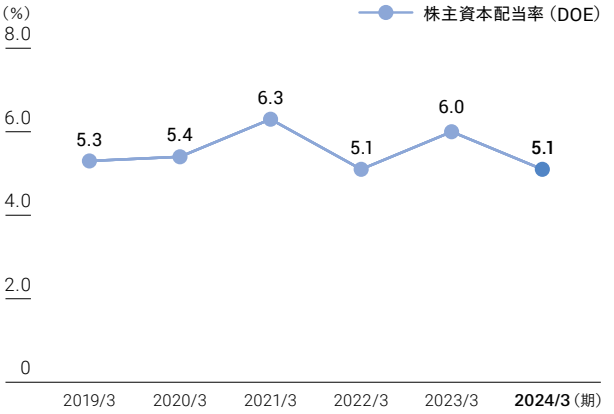
また、2025年3月期の第2四半期末の配当金は1株当たり40円、期末配当金は40円とし、合わせて1株当たり年間80円の配当の実施を予定しています。

1株当たりの配当の推移



※2021年3月期：東証一部上場20周年記念配当、2023年3月期：会社設立70周年記念配当

株主資本配当率（DOE）の推移（連結）



外部評価等

CDP気候変動

「CDP 2023気候変動質問書」に回答し、気候変動に対する取り組みや開示においてBスコアを獲得しました。

えるぼし認定 最高位

太陽ファルマテックは、2023年より、女性活躍推進法に基づく認定「えるぼし」の最高位となる「3」を取得しました。

健康経営優良法人2024

太陽ファルマテックは、経済産業省により「健康経営優良法人2024」に認定されました。

2024 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

性別多様性に優れた企業を対象としたMSCI日本株女性活躍指数(WIN)の構成銘柄に選定されました。

太陽HDのMSCIインデックスへの採用及びMSCIのロゴ、商標、インデックス名称の使用に際し、MSCIやその関係会社による太陽HDへの資金提供や保証、販売促進を行うものではありません。MSCIインデックスの排他的独占所有権はMSCIにあります。MSCI、MSCIインデックスの名称及びロゴはMSCI又はその関係会社の商標です。

JPX-NIKKEI 400

グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たし、「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される新たな株価指数の構成銘柄に2023年度より継続選定されています。

株式情報 (2024年3月31日現在)

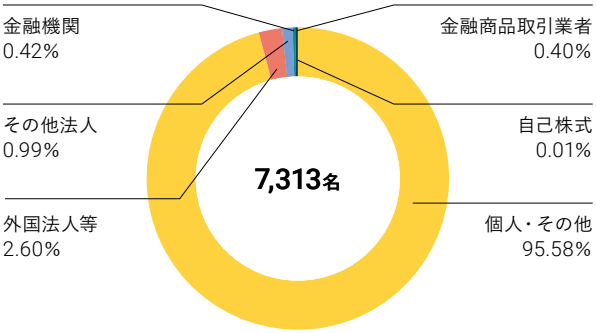
株式の状況

発行可能株式総数	100,000,000 株
発行済株式の総数	58,291,559 株
株主数	7,313 名
単元株式数	100 株

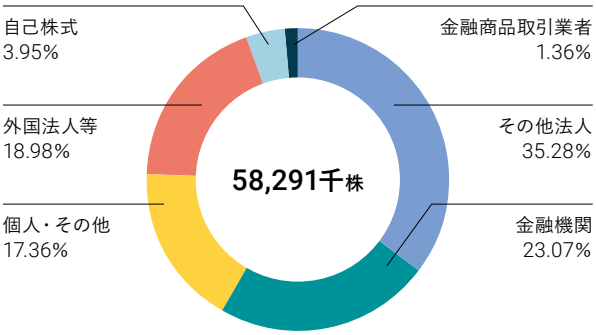
大株主

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
DIC株式会社	11,234	20.07
株式会社光和	5,533	9.88
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	5,036	9.00
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	3,176	5.67
MISAKI ENGAGEMENT MASTER FUND	2,477	4.42
株式会社SMBC信託銀行（株式会社三井住友銀行退職給付信託口）	2,232	3.99
四国化成ホールディングス株式会社	1,490	2.66
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	1,166	2.08
東新油脂株式会社	1,077	1.92
株式会社かんぽ生命保険	1,004	1.79

所有者別株主数の構成比



所有者別所有株式数の構成比



日本から世界へ、
楽しい世界をさらに拡げる

グループ会社一覧

- 太陽グループ拠点
- エレクトロニクス事業　製造販売拠点
- エレクトロニクス事業　営業販売拠点
- その他

韓国タイヨウインキ株式会社

韓国・安山

太陽ファルマテック株式会社

日本・大阪府

株式会社リック

太陽インキプロダクツ株式会社（韓国）

太陽油墨（蘇州）有限公司

中国・蘇州

太陽インキ製造株式会社
北九州事業所

株式会社エクシーズ

永勝泰科技股份
有限公司（台湾）

永盛泰新材料（江西）有限公司

中国・江西

Taiyo Trading
（Thailand）Co., Ltd.

Taiyo Pharma Asia Co., Ltd.

Taiyo Ink International
（Singapore）Pte Ltd

Taiyo Ink International（HK）Limited
太陽油墨貿易（深圳）有限公司
永勝泰油墨（深圳）有限公司

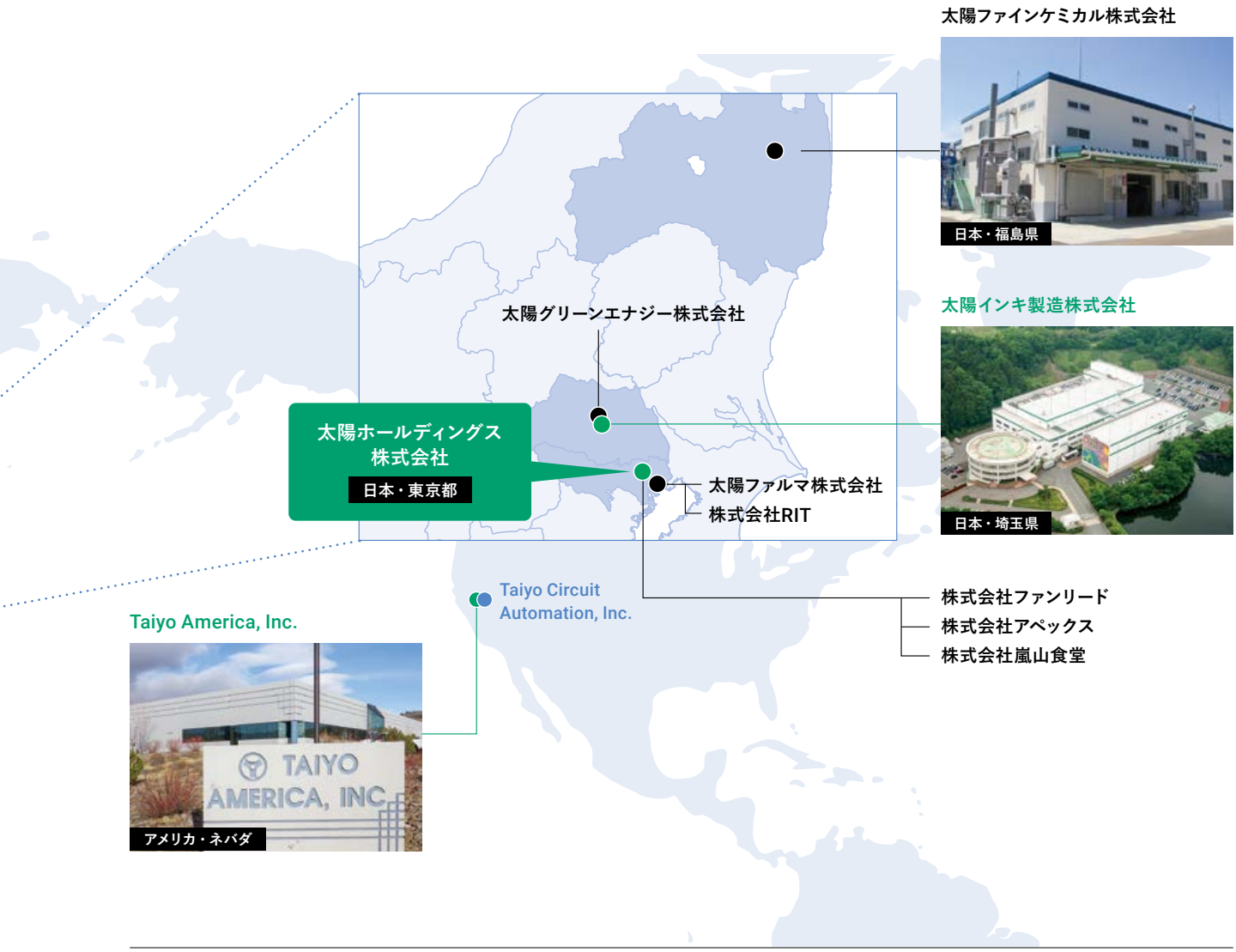
Taiyo Ink Vietnam Co., Ltd.

ベトナム・ハノイ

台湾太陽油墨股份有限公司

台湾・桃園

太陽グループはグローバル企業を目指し、世界中へ拠点を設けています。
エレクトロニクス事業においては、日本、中国、台湾、韓国、アメリカ、ベトナムに生産・販売拠点を設け、
中国、台湾、韓国、香港、シンガポール、タイ、アメリカに販売や技術サービス拠点を整備しています。



会社概要 (2024年3月31日現在)

社名	太陽ホールディングス株式会社
英文社名	Taiyo Holdings Co., Ltd.
本社所在地	〒171-0021 東京都豊島区西池袋一丁目11番1号 メトロポリタンプラザビル16階
電話番号	03-5953-5200 (代表)
設立	1953年9月29日
事業内容	持株会社、グループ全体の 経営方針策定及び経営管理
資本金	99億343万円
従業員数	連結2,210名／単体156名

役員の状況 (2024年9月末現在)

代表取締役社長	佐藤 英志	取締役 (監査等委員)	照沼 かおり
代表取締役副社長	齋藤 斉	社外取締役 (監査等委員)	杉浦 秀徳
取締役	髙野 聖史	社外取締役 (監査等委員)	佐藤 郁美
社外取締役	土屋 恵子		

Webサイトのご案内

https://www.taiyo-hd.co.jp

当社グループでは、企業情報や財務情報をはじめとして、積極的に情報開示を行っています。詳細な情報については、当社グループWebサイトをご参照ください。

COVER STORY

本物に触れ、感じ、学び、創造につなげるオフィスづくり。その一環として、世界で活躍するハワイ在住のアーティスト、Kris Gotoさんに「楽しい世界」「楽しむ人」をコンセプトに作成いただいた「Banana Field」。人々が釣りをするその水面は、バナナの葉が生えてきており、基板の模様が描かれています。同作品は、本社のあるメトロポリタンプラザビル15階オフィス内に展示しています。

〒171-0021
東京都豊島区西池袋一丁目11番1号
メトロポリタンプラザビル16階
太陽ホールディングス株式会社
TEL：03-5953-5200（代表）
FAX：03-5953-5210
https://www.taiyo-hd.co.jp

TAIYO
太陽ホールディングス