



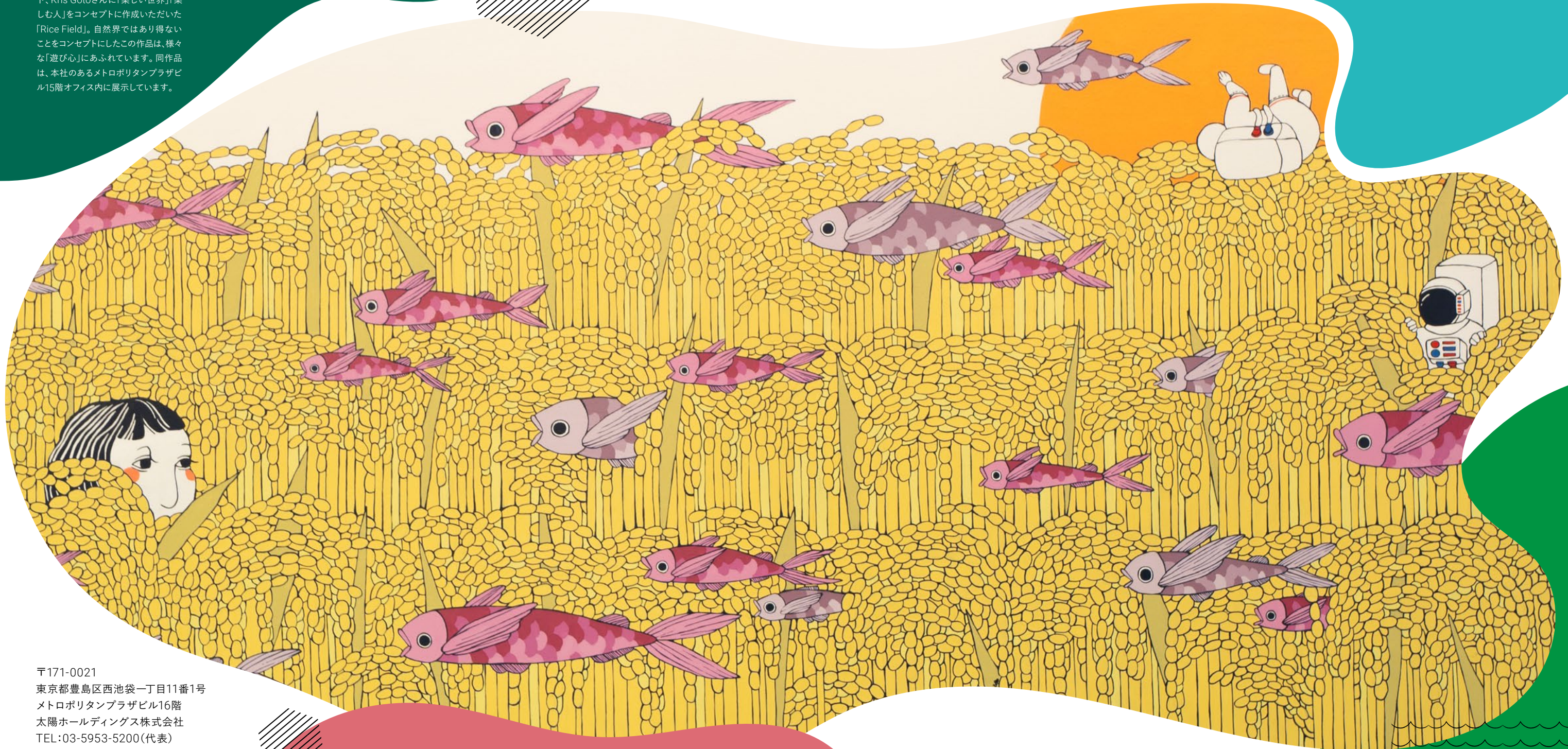
COVER STORY

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「Rice Field」。自然界ではあり得ないことをコンセプトにしたこの作品は、様々な「遊び心」にあふれています。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。

楽しい世界は、
楽しむ人がつくりだす。

統合報告書 2025

TAIYO HOLDINGS INTEGRATED REPORT 2025



〒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>

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。

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5回目の発行となります。今回の報告書では「事業の成長戦略や財務方針」「自律型人材の育成・活用」にフォーカスしました。これは長期経営構想「Beyond Imagination 2030」の実現及び当社グループの持続的成長において重要なテーマです。今後も、本報告書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いきます。

参考としたガイドライン

- IFRS財団「国際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

2024年4月1日～2025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。

CHAPTER 2

持続的成長の道筋となる
長期経営構想

- 19 長期経営構想
Beyond Imagination 2030
- 21 [特集]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

CHAPTER 3

価値を生み出す事業活動

- 29 エレクトロニクス事業
- 37 医療・医薬品事業
- 41 ICT&S事業

CHAPTER 4

事業基盤

- 43 環境への取り組み
- 47 社会とのつながり
- 49 コーポレート・ガバナンス

CHAPTER 5

コーポレート・データ

- 57 6ヶ年主要財務・非財務データ
- 59 IR活動・株式情報・外部評価等
- 60 企業情報

INDEX

- 1 ブランドステートメント・経営理念・
太陽バリュー
- 3 編集方針・目次

CHAPTER 1

太陽グループの紡ぐストーリー

- 5 トップメッセージ
- 7 数字でわかる太陽グループ
- 9 太陽グループの事業
- 11 価値創造のあゆみ
- 13 価値創造モデル
- 15 CEO×CFOクロストーク

挑戦を楽しむ人が、 未来をつくる

太陽ホールディングス株式会社
代表取締役社長

齋藤 斉

1996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)に入社。海外営業部長としてグローバル展開をけん引し、その後は海外子会社の代表を歴任。2016年に取締役に就任し、2022年には代表取締役副社長及びエレクトロニクスカンパニーCEOとして経営の中枢を担う。2025年より代表取締役社長に就任。

原点は、ものづくりの力で世界に挑む情熱

2025年6月に代表取締役社長 兼 CEOに就任した齋藤斉です。私が入社した1996年、当社はすでに積極的な海外展開を進めており、グローバル体制を強化している最中でした。世界を相手に勝負できる会社で働けるという高揚感を、今も鮮明に覚えています。「日本のものづくりの力を存分に活かした製品やサービスで、世界中の人たちを感動させたい。」そんな想いこそが、今も変わらぬ私の原点です。

入社後は、主にエレクトロニクス事業の海外展開に携わり、32歳で太陽シンガポールの立ち上げに参画しました。以降はアジアやASEAN地域での販売子会社の設立や、海外を中心に各グループ会社の経営に従事してきました。グローバルな最前線で培った知見と、多様な文化や市場に向き合ってきた経験は、経営者としての視座を引き上げ、今日までの揺るぎない糧となっています。

当社は創業以来、エレクトロニクス事業を中核にグローバルに

事業を拡大し、2017年には新たに医療・医薬品事業へ参入するなど、常に挑戦を続けてきました。この歩みを止めることなく、従業員一人ひとりの挑戦心に応え、中長期的な企業価値の向上に努めていくことが、これからの私の重要な役割だと認識しています。

そのためにも経営者として活かしていくべき、当社の強みの1つは、太陽バリューにも掲げられている「誠実」だと感じています。顧客一人ひとりと真摯に向き合い、そのニーズを丁寧にくみとりながら、ときにはこだわりすぎるほどこだわり抜いて、高品質な製品を提供していく。もちろん、サプライヤーや従業員とも誠実に、常に対話を大切にしながら関係性を構築してきました。その中で積み重ねてきた信頼と実績、そして優れた技術力こそが、当社の成長の原動力になったと確信しています。2022年の代表取締役副社長就任を機に、その想いはさらに強くなりました。

変革の時だからこそ、変化を恐れず、誰よりも誠実に

現在、当社をとりまく事業環境は、グローバル競争の激化、技術革新の加速、環境や人材への意識の高まりなど、かつてないスピードとスケールで変化を続けています。このような環境下で、社長という重責を担うことに身が引き締まる思いです。そんな激動の時代だからこそ、何よりも大切なのは「変えるべきこと」と「変えてはならないこと」を慎重に見極めていくことだと考えています。当社の根幹をなす経営理念と太陽バリュー、化学を基盤とする技術力、そしてステークホルダーとの間に築き上げてきた信頼関係は、決して揺るがせてはなりません。一方で、持続的な成長を実現するための経営戦略や資本政策については、常に時代の潮流を先読みし、アップデートを重ねていく必要があります。その具体策として、この度新たに中期経営計画を策定しました。本計画の策定にあたっては、2030 Committeeの委員として、外部有識者の方々と多岐にわたる議論を重ねてき

ました。ここで掲げた財務目標やロードマップを確かな指針として、長期経営構想「Beyond Imagination 2030」で描いたビジョンの実現に向けた取り組みを、より一層力強く推進していきます。不確実な環境下においても、慎重さと決断力のバランスをとりながら、スピード感のある経営判断を重ねていくことで、当社グループとしての持続的な成長と社会への貢献に尽力する所存です。

当社グループには、主体的に物事を動かしていける自律型人材が数多く育っています。「楽しい社会を実現する」という経営理念のもと、従業員一人ひとりが組織の中で自らの可能性を存分に発揮し、楽しみながら挑戦を続けることができれば、そこから「夢あるさまざまなモノ」も生まれていくはずです。グローバル化学メーカーとしてさらなる飛躍を目指す太陽グループに、変わらぬご期待とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

NUMBERS

数字でわかる 太陽グループ

2025年3月期における連結ベース実績

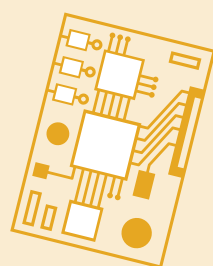
当社グループは、ソルダーレジスト（SR）で世界シェアトップクラスを維持しているほか、第2の柱として成長を続ける医療・医薬品、またICTやファインケミカル、エネルギー、食糧などの新規事業を展開。安定した経営基盤を固め、新たなビジネスを創出し、持続的な成長を遂げています。

ソルダーレジスト（SR）世界シェア

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

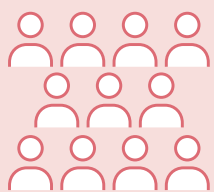
No.1



グループ従業員数

2,485名

日本国内の従業員は1,506名、39%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



SRのリーディングカンパニーであり続けるべく、さらなる事業拡大に向けて、積極的な設備投資と技術者の採用・育成に注力。

7.6%

取締役女性比率 ※2025年11月末現在

50%



内閣府 男女共同参画局が求める、「東証プライム市場上場企業を対象とし、2030年までに女性役員の比率を30%以上とすることを目指す」という水準を上回る役員構成。

海外売上高比率

65.4%



エレクトロニクス事業において、海外売上高比率は95%以上。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。

連結総還元性向

98.8%



連結総還元性向100%を目安とした株主還元を実施（少なくとも2028年3月期まで）。

売上高

1,190億円

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。2031年3月期に向けた目標を1,800億円に設定。



DOE 株主資本配当率

11.6%



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。2031年3月期に向けた目標を5%以上維持に設定。

営業利益率

18.5%



製造業の平均営業利益率5.2%※を大幅に上回る利益率を達成。

※出典：「2024年経済産業省企業活動基本調査（2023年度実績）」経済産業省より

ROE 自己資本利益率

10.6%



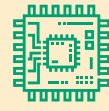
自己資本に対する経営の効率性を示す指標。2024年の東証プライム製造業の平均ROEは8.4%※。2031年3月期に向けた目標を30%に設定。

※出典：「2024年度決算短信集計」日本取引所グループより

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。

ELECTRONICS



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。

2025年3月期

売上高	営業利益
817 億円	214 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)

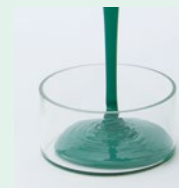
太陽インキ製造株式会社

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



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

MEDICAL & PHARMACEUTICALS



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、歯科技工物の製造販売を行っています。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。

2025年3月期

売上高	営業利益
315 億円	20 億円

医療用医薬品の製造販売

太陽ファルマ株式会社

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。

医療用医薬品の製造受託

太陽ファルマテック株式会社

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。

歯科技工物の製造販売

株式会社マイ・スターズ

株式会社福岡マイスターラボ

入れ歯、被せ物、インプラントなどの歯のパーツである歯科技工物の製造及び販売を行っています。最先端のデジタル技術と技術者の技能をもって、高品質で幅広い歯科技工製品を提供しています。

ICT & SUSTAINABILITY



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。

2025年3月期

売上高	営業利益
57 億円	2.62 億円

ICT事業

ファンリードグループ

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。

価値創造のあゆみ

ニッチトップ企業からグローバル化学メーカーへ

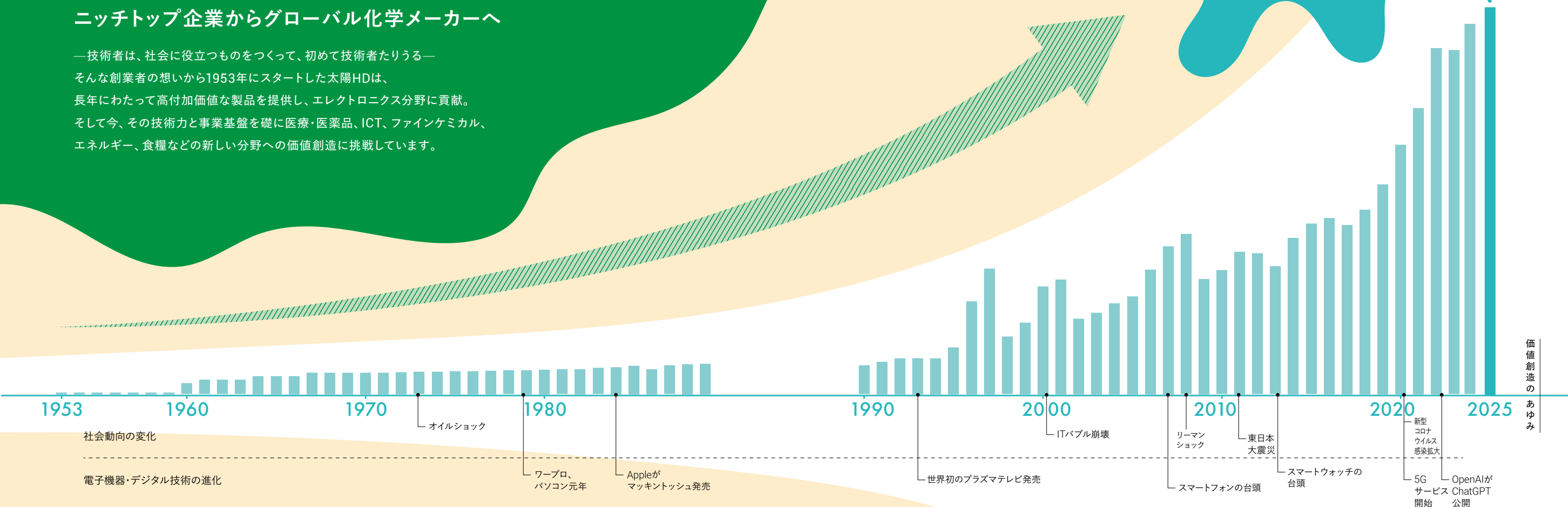
—技術者は、社会に役立つものをつくって、初めて技術者たりうる—

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。

売上高 1,190 億円



1 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。



2 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。

3 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・医薬品事業に参入

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。

4 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。

2025 中期経営計画の発表

中長期的な企業価値向上と株主共同の利益の確保を目的として、客観性・透明性を担保する2030 Committeeを設置のうえ、中期経営計画を策定。2030年の目指す姿を実現するためのロードマップとして、本計画を発表した。



価値創造モデル

「自律型人材」を持続的成長の源泉として、多様な価値を創出し、
楽しい社会を実現します。

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。

インプット

高品質を提供する
生産基盤

→ P.31
P.39

製造
資本

新事業や新たな
価値を創出する
技術力・研究開発

→ P.35

知的
資本

挑戦を支える
強固な財務基盤

→ P.15
P.57

財務
資本

成長の源泉

自律型人材

→ P.21

人的
資本

環境負荷の低減を
追求する姿勢

→ P.43

自然
資本

サプライチェーン・
地域との
持続的な連携

→ P.47

社会
関係
資本

事業活動

エレクトロニクス
事業

→ P.29

医療・医薬品事業

→ P.37

ICT&S事業

→ P.41

アウトプット

2031年3月期に
向けた財務目標

売上高
1,800 億円

営業利益
(営業利益率)
470 億円
(26%)

ROE
30%

DOE
5%以上維持

創出する
価値

楽しい社会を実現し、
想像を超える未来へ

エレクトロニクス技術の革新
DX・スマートファクトリーの推進

先進・高品質
医薬品の供給

再生可能
エネルギーの普及
脱炭素社会
への貢献

環境負荷の
小さい
食糧生産

地域社会との
共同発展

価値創造モデル

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

2030年までのロードマップを
描いた中期経営計画を策定

「太陽らしさ」を発揮し、
グループ一体となって
さらなる成長を

2025年3月期の決算が示した
強みと課題を起点に、
新たに策定した中期経営計画を
深掘りしていきます。

太陽ホールディングス株式会社
代表取締役社長

齋藤 斉

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

2025年3月期の連結当期純利益は過去最高を更新

市場拡大と円安を追い風に、 エレクトロニクス事業は一段の進化へ

齋藤 2025年3月期は、売上高・営業利益が共に過去最高を更新しました。けん引役はエレクトロニクス事業で、AI・データセンター需要を背景に半導体パッケージ向けのメモリ領域で引き合いが強まりました。車載・スマートフォン向けのリジッド高機能品も堅調で、ディスプレイ関連は想定ほど落ち込まず、全体を下支えしました。

富岡 為替レートの変動も、エレクトロニクス事業にとっては有利に働きました。2025年3月期の期中平均為替レートは1米ドル152.5円と、前期比約8円の円安に推移しました。

齋藤 シリコンサイクルにおいては上昇局面を確実に捉え、当社が高いシェアを持つ領域で取りこぼしなく対応できました。新領域では非地上系ネットワーク（衛星通信）や、中国市場において、専任体制で現地の情報を取り、最終製品側の認定まで踏み込む“エンドマーケティング”の動きが奏功し始めました。ハイエンドCPU向けパッケージ基板など未開拓だった領域でも、顧客評価が進み、意思決定層との対話を増やし、認定のスピードと確度を上げています。

逆風下で見た改善領域― 医療・医薬品事業、体質強化へ

齋藤 医療・医薬品事業の売上高は、前期比8%増の315億円となりました。一方で、減損損失の計上などもあり営業利益が20億円にとどまりました。円安やインフレに伴う調達コスト上昇に加え、政策変更の影響を大きく受けた1年でした。

富岡 中でも影響が大きかったのは、医療費抑制のために2024年10月から導入された「長期収載品[※]の選定療養」制度で、後発医薬品と長期収載品の価格差の4分の1を選定療養費として、患者負担とする制度です。対象外の長期収載品にも波及的な影響が生じ、太陽ファルマの売上は下押しされました。また、同社が保有する販売権について、収益性の低下を踏まえた評価額の見直しを実施したことで、70億円の減損損失を計上することになりました。

齋藤 製造販売事業をめぐる課題は、この1年ではっきりと見えてきました。このような外的要因がある中でも、政府の掲げる安定供給の期待に応えていくことが当社の使命だと考えています。

※新薬として発売された後に特許期間若しくは再審査期間が終了し、後発医薬品（ジェネリック医薬品）の販売が可能となっている先発品

新たな財務目標と ロードマップを策定

外部の視点を取り入れ、 客観性と透明性を高める

齋藤 2021年に策定した長期経営構想「Beyond Imagination 2030」を踏まえつつ、今回新たに中期経営計画を策定しました。2025年3月期の実績は過去最高益を達成しましたが、医療・医薬品事業では課題も露呈しました。中期経営計画では、そうした現状と2030年に向けた目標とのギャップに対し、より具体的な数値目標やロードマップを定めることで、株主の皆さまからの期待に応え、建設的な対話を継続することを目指します。

富岡 中期経営計画の策定プロセスにおいては、特に公平性と客観性を担保するため、代表取締役社長と外部有識者で構成される「2030 Committee」を設置し、多角的な視点から議論を重ねました。これにより、蓋然性の高い目標設定ができたと確信しています。財務目標に関しては、各グループ会社からの積み上げと綿密な精査を通じて、全体として整合性のとれた数字に落とし込んでいます。

高い目標へのコミットメント ROE30%と総還元性向100%

齋藤 中期経営計画では、2031年3月期にROE30%、売上高1,800億円、営業利益470億円という、これまでの水準を大きく上回る目標を掲げています。これは当社の技術力、市場における競争優位性、そして新たな成長領域への投資計画を綿密に織り込んだ数字です。株主の皆さまへの約束として、この目標達成に全力を尽くします。

富岡 当社はこれまでも、DOE（株主資本配当率）5%以上維持を目標に、安定的かつ継続的な株主還元を行ってきました。一方で、自己株式の取得については、2024年3月期から2期連続で実行が難しい状況が続いていました。このような背景を踏まえ、2025年3月期に利益還元方針を変更し、少なくとも2028年3月期までは連結総還元性向100%を目安に株主還元を行うこととしました。この水準で株主還元を行っても、中期経営計画で掲げたエレクトロニクス事業の技術開発の新たな拠点となる鶴ヶ島生産技術センターや、医療・医薬品事業の生産能力拡大に向けた新棟建設など、現時点で予定する新規及び更新投資は十分に賄える見込みです。これは、積極的な成長投資と株主還元を両立させ、企業価値の最大化を目指すという当社の意思の表れです。

事業戦略の推進と持続的成長を支える基盤

エレクトロニクス事業 ―高付加価値化と新規事業創出で成長を加速

齋藤 エレクトロニクス事業は、既存市場での顧客基盤強化に加え、用途展開の推進と新製品上市に注力し、新規事業創出に継続して取り組みます。特に、ソルダーレジスト(SR)の顧客市場であるプリント基板市場は、AIやデータセンター、アンテナといった分野での需要増により、今後も堅調な成長が見込まれています。この市場の成長とともに、当社もトレンドをいち早くキャッチした製品開発を進めることで事業を拡大していきます。

富岡 既存市場での顧客基盤強化では、全体的な数量の伸びに

加えて、売上高に占める製品区分のうち高付加価値品の構成比が高くなるミックス要因が、利益を大きくけん引すると見ています。

齋藤 また、既存技術を応用した用途展開の推進にも注力します。電子部品分野における新たな用途開拓や、SR技術の半導体プロセス材料への展開も進めます。さらに、新規技術を用いた迅速な新製品上市を継続し、新たな収益の柱を確立します。これらの取り組みにより、多様な市場ニーズに対応し、エレクトロニクス事業の持続的な成長を加速させます。

医療・医薬品事業 ―CDMO※強化と収益性改善で飛躍的な成長へ

齋藤 医療・医薬品事業では、事業全体のさらなる成長と収益性改善を追求していきます。中でもCDMOは、今後の成長ドライバーとして極めて重要な位置付けです。2026年3月期には、参入以来取り組んできた大型受託案件が本格的に稼働を開始する予定であり、既存顧客からの受託数量も順調に増加する見通しです。加えて、医療用医薬品製造における技術力をさらに磨き上げ、剤形や包装の改良といった開発を強化することで、CDMOとしての価値を一層高めます。

富岡 2031年3月期に営業利益90億円という目標を達成するため、製造販売事業においては、足元の課題克服に注力します。具体的には、サプライチェーンマネジメントを抜本的に強化し収益性を改善します。同時に、品目ごとの在庫水準を最適化することで、キャッシュコンバージョンサイクルの短縮を進め、資本効率の向上と安定的なキャッシュ・フロー創出を目指します。

※医療品製造開発受託機関

持続的成長を支える基盤 ―人材と組織戦略

齋藤 これら中期経営計画で掲げた目標達成は、自律型人材の活躍なしにはあり得ません。私も代表に就任して以来、グループ会社の拠点を回りながら、従業員との対話を重ねてきました。その中で実感したのは、当社が今まさに大きな変革の時を迎えつつあることを理解しながらも、皆が活力を持って日々の仕事に打ち込んでいるということです。

富岡 中期経営計画策定に際して、2030 Committeeの外部有識者にも、当社グループの主要拠点を直接訪問いただき、当社への理解を深めていただきました。その中で、人的資本への投資に積極的に取り組んできたことを高く評価いただきました。これからの時代は、少子高齢化による人手不足によって、人材確保はますます困難になっていくはずですが。そのような状況下で、当社で働いてくれている従業員に報いるためにも、公正な評価と報酬を通じて、さらに企業価値を向上させていかなければならないと感じています。

齋藤 目指すべき企業像は、太陽バリューで掲げる「楽しむ」「誠実」「スピード」「コミュニケーション」の4点に尽きると 생각합니다。一人ひとりが仕事を楽しめていなければ、新たな事業は生まれません。そんな資質を兼ね備えた自律型人材が活躍する会社として「楽しい社会」を実現してまいります。



中期経営計画に関する詳細な開示情報はホームページでご覧いただけます。



Beyond Imagination 2030 中期経営計画

2031年3月期
財務目標

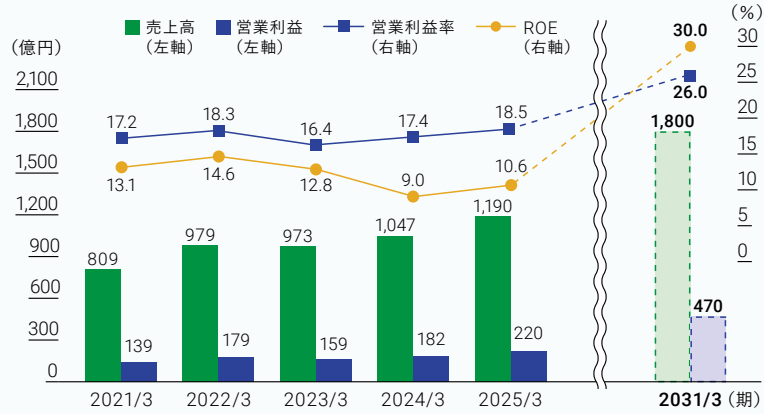
連結
売上高 **1,800** 億円 | 営業
利益 **470** 億円 | ROE **30**%

エレクトロニクス事業
売上高 **1,280** 億円 | 営業
利益 **390** 億円

医療・医薬品事業
売上高 **430** 億円 | 営業
利益 **90** 億円

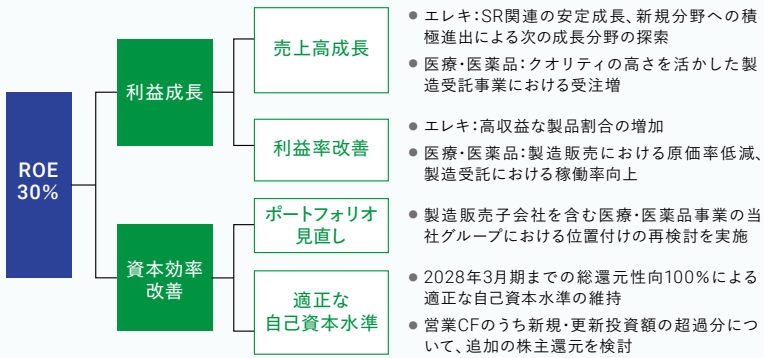
2025年3月期までの業績推移と中期経営計画目標

長期経営構想「Beyond Imagination 2030」の発表から5ヶ年が経過しました。2030年に目指す姿を実現するための具体的なロードマップとして、また企業価値の持続的な向上を導く指針として、中期経営計画を策定しました。右図では、2021年3月期から2025年3月期までの実績と、2031年3月期の目標を示しています。



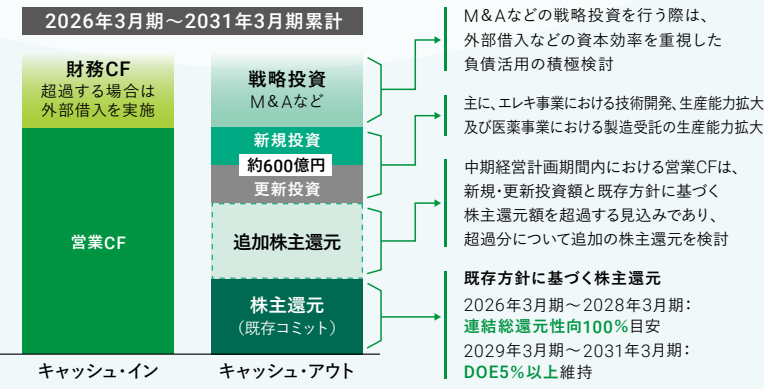
ROE目標達成に向けて

長期経営構想ではROE18%を目標としていましたが、中期経営計画では目標を30%に引き上げました。この目標を達成するために、エレクトロニクス事業及び医療・医薬品事業における事業成長と、全社の資本効率改善の取り組みを推進します。



キャピタルアロケーション方針

当社は現金による株主の皆さまへの利益還元を最重要政策の1つと位置付けており、DOE5%以上の維持に加え、少なくとも2028年3月期までは連結総還元性向100%を目安としています。この方針に則しながらも、営業CFが既存方針に基づく株主還元額と新規・更新投資額を超過する場合、超過分について追加の株主還元を検討します。



売上高 1,800 億円

営業利益 470 億円

ROE (自己資本利益率) 30% DOE (株主資本配当率) 5% 以上維持

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員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。

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。

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。

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。

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。

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。

基本方針
07SDGs(持続可能な開発目標)
への取り組み強化

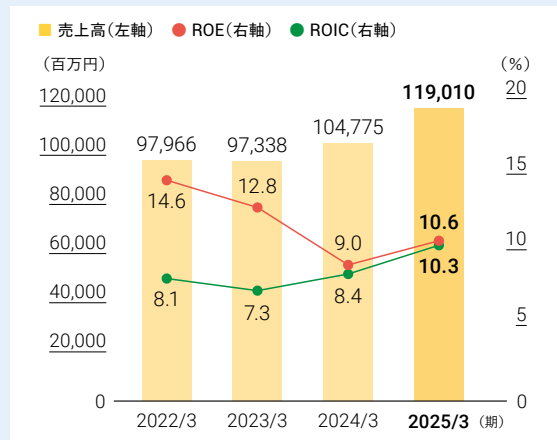
エレクトロニクスの技術革新や医薬品の製造・安定供給・販売、気候変動を見据えたエネルギー事業、食料不足へ対応する食糧事業、ICT事業などを通じて、企業としての社会的責任を果たしていきます。

2025年3月期の事業概況と2030年に向けた取り組み

エレクトロニクス事業、医療・医薬品事業のいずれも増収となり、その結果、売上高は119,010百万円(前年比13.6%増)、営業利益は22,067百万円(前年比21.2%増)となりました。なお、太陽ファルマにおいて収益性が低下した販売権を見直し、減損損失を計上した影響などから、当期純利益は10,780百万円(前年比24.6%増)となりました。

長期経営構想「Beyond Imagination 2030」ではROE30%、DOE5%以上維持を目標として掲げています。2025年3月期は、ROEは前年9.0%と比較し10.6%と改善、DOEも目標とする5%以上維持を継続し11.6%となりました。

当社は、中長期的な企業価値向上と株主共同の利益の確保を目的に、客観性・透明性を担保した会議体として2030 Committeeを設置のうえ、2025年8月に中期経営計画を公表しました。当計画では、長期経営構想で掲げた「当社の目指す姿」と「7つの基本方針」を踏襲し、新たな財務目標とそのロードマップを策定しました。SRの全方位的な事業成長や新規事業の創出、医療・医薬品事業における収益性の改善、株主還元と機動的な資本政策を遂行し、目標達成を目指します。



ROE(自己資本利益率): 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(投下資本利益率): 税引後営業利益 / (有利子負債残高 + 純資産)の期中平均

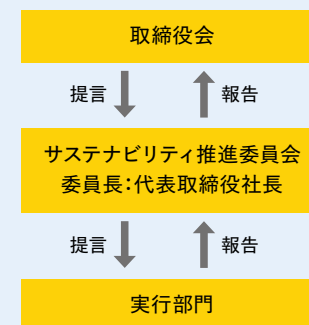
サステナビリティに関する考え方

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



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。

自律型人材が“動き出す組織”へ

— 未来共創イニシアティブの振り返りと、次なるフェーズへ —

未来共創イニシアティブ

太陽グループが目指す「仕事との向き合い方・マネジメントのあり方」を探求し、自律型人材にあふれる組織へと変容するための取り組み

人材・組織開発の考え方

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をし、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「人材・組織開発」施策を進めています。これまで「未来共創イニシアティブ」の取り組みを通じて培ってきた組織風土を土台に、今後は「チームパフォーマンスの最大化」に向けて、マネジャーが先導する形で各組織により適した個別施策を推進し、自律型人材にあふれる組織を実現していきます。



参加者の声

- 同じ部署の従業員と本音や将来について対話し、相互理解が一段と深化した。
- 異なる年齢層の従業員の考え方に触れたと同時に、交流が深まるきっかけとなった。
- 異なる視点を尊重し合う建設的な対話により、意思決定と協働の質を高めることができた。

未来共創ミーティング

強い個人・強い組織となるため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取り組みです。メンバー同士で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。

これまでの取り組み

2019年4月から2025年3月末までに延べ1,926名の参加者により、通算700回の未来共創ミーティングを実施。

2020年3月期

- 太陽HDの新入社員配属部署で試験的に実施

2021年3月期～2025年3月期

- グループ7社への展開
- 推進リーダーの任命

これまでの成果

- コミュニケーションの活性化、社内共通用語の浸透
- 活動の継続による対話の質の向上
- 組織を超えた取り組みや独自の取り組みを試みるチームの出現

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。

2019年9月～ 2021年10月

創造プロセス

- ①経営陣ダイアログセッションの実施
- ②グループダイアログの実施



2021年10月～

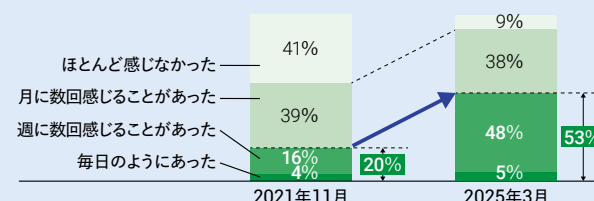
具現化プロセス

- ①バリューリーダーの任命
- ②ツールキット(問いカード)の配布
- ③バリューリーダーズ・コミュニティの開設
- ④パルスサーベイの実施

2025年3月期

太陽バリューの策定から約3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上回っています。

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回答した人の割合



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。

「チームでパフォーマンス・マネジメントハンドブック」の制作

「チームでパフォーマンス・マネジメント」の考え方や日々の実践へのヒントをまとめたハンドブックを作成。課長を対象としたプログラムにも活用するとともに、全従業員にも公開。

評価・フィードバック研修の実施

評価の納得性や本人の成長につなげる評価・フィードバックの考え方について理解を深めることを目的に、昇格して3年以内の課長を対象に実施。

国内グループ会社横断型の課長意見交換会の実施

2023年11月に、入社1～3年目従業員が所属する部署の課長を主な対象として、自身のマネジメントスタイルをブラッシュアップすることを目的とした意見交換会を実施。



活動内容の絶え間ない最適化と継続的な実践により、自律型人材を生み出す組織の礎を形成

2026年
3月期～

自律と創発を引き出すリーダー育成により、チームパフォーマンスを最大化する施策の強化



人事と現場、それぞれの視線で見つめる

「自律型人材」のこれまでとこれから

「未来共創イニシアティブ」をはじめとする取り組みを通じて、「自律型人材にあふれる組織」を目指してきた太陽グループ。その結果、従業員の意識や働き方、組織に何をもたらしたのか。今後さらに自律性を活かすために、何を整備し、マネジメントはどう変わるべきか。人事部の執行役員を務める俵輝道が現場マネジャーや若手従業員と語り合います。

拡大する組織の中で、 一体感を高めるために

俵 太陽グループでは、過去5年間にわたり「自律型人材にあふれる組織」づくりを目指し、「未来共創イニシアティブ」に取り組んできました。その一環として、2019年4月から2025年3月末まで継続的に開催したのが「未来共創ミーティング」です。石原島さんは開始当初からの参加者ですが、当時はこの試みをどのように受け止めていましたか。

石原島 最初は内容に戸惑いもあった、というのが本音です。当時を振り返ると、太陽グループの規模が急速に拡大し、新しい仲間も次々に加わっていました。その一方で、日々の業務だけではお互いの価値観やバックグラウンドを知る機会が少なく、漠然とした不安も抱いていたと思います。そこで、部署の枠を超えて多くの人と語り合う機会を得られたことは、組織の一体感を高めるうえで大きな意味があったと感じています。

俵 その過程で印象に残っている出来事や気づきはありましたか。

石原島 普段あまり接点のないメンバーとじっくり話げできたことは、非常に有意義でした。開発や製造など、様々な職種の方の意見に触れることで多くの学びがありました。対話を重ねる中で、「立場は違っても、目指す方向性は同じだ」と実感できたことを、今でもよく覚えています。

俵 組織規模が拡大すると、グループ全体として目指すべき方向性を示すことは難しくなります。だからこそ「太陽バリュー」は、経営陣が一方的に提示するのではなく、従業員が主体となり、約2年間にわたるグループダイアログを重ね、丁寧に策定しました。このプロセス自体が非常にユニークで、太陽グループらしい取り組みだと思います。角田さんは入社後、初めて太陽バリューを意識したのは、どのタイミングでしたか。

角田 自分ごととして意識したのは、入社してすぐのミーティングで「太陽バリューカード」を手にしたときです。カードにはバリューへの理解を深め、価値観を共有するための問いが記されています。



太陽ホールディングス株式会社
常務執行役員

俵 輝道

その問いに向き合う中で、自然とバリューへの理解が深まり、日々の行動にも結び付いていきました。

太陽バリューは、 組織をどう変えたのか？

俵 改めて「太陽バリュー」は、一人ひとりの従業員にとってどのような意味を持つと感じていますか。

角田 私のような若手にとっては、「従業員として目指すべき姿」を示す指針になることが最大の意義だと感じています。個人的に印象深かったのは、バリューの1つに「楽しむ」が掲げられている点です。ブランドステートメントと連動するキーワードに、太陽グループ全体で目指す方向が明確に表れていると実感しました。

石原島 「楽しむ」「誠実」「スピード」「コミュニケーション」という重要な価値観が言語化されたことで、私たちベテランも自然とバリューを意識して仕事をするようになりました。バリュー活動を通じて、互いが4つのバリューのどこを大切にしているのかを把握でき、仲間を理解するきっかけにもなっています。

角田 私は入社時から、風通しの良さを実感していましたが、それも太陽バリューの策定過程で、社内コミュニケーションが活性化していた影響かもしれませんね。

俵 角田さんは、各職場で太陽バリューの具現化をリードする

「バリューリーダー」としても、積極的に活動していましたが、その中で、特に意識していたことはありますか。

角田 何より心掛けていたのは、コミュニケーションの機会を増やすことです。最初に取り組んだのは、メンバーが自由に興味のあることを共有できる機会を設けることでした。それによりコミュニケーションの量が増え、仕事内容はもちろん、それ以外のことも気軽に相談できる雰囲気が生まれました。こうした積み重ねが、結果的に太陽バリューの具現化にもつながっていったのだと思います。



太陽インキ製造株式会社
埼玉工場 製造管理部 標準化・DX推進課

角田 美菜

太陽インキ製造株式会社
埼玉工場 販売管理部 販売管理課

課長 石原島 敏夫

チームパフォーマンスの最大化を目指して

俵 2022年3月期から、これまで培ってきた人や組織の関係を維持しつつ、個々の仕事のパフォーマンスや組織力を向上させるために、「チームでパフォーマンス・マネジメント」という取り組みもスタートしました。背景には、マネジャーの役割を再定義する必要があるという課題感です。課長をはじめとするマネジャーは、真面目な方ほど業務を自分で抱え込みがちです。けれども本来、マネジャーの役割とは「チームパフォーマンスを最大化すること」だと考えています。その認識を社内でも共有するため、課長職向けに「チームでパフォーマンス・マネジメントハンドブック」を作成し、全従業員にも公開しました。

石原島 私自身もマネジメントする立場としてハンドブックに触れて、チーム全体のパフォーマンスを考えることや、メンバーを育成することの重要性に気づけたのは大きな収穫でした。

俵 そうした意識の変化は、日々のマネジメントにどのように活かしていますか。

石原島 まず注力しているのは、気軽に相談できる環境づくりです。課内では月に2回、メンバー同士が情報を共有する場を設け、誰もが発言しやすい雰囲気づくりを心掛けています。その成果もあり、以前と比べてフラットに意見交換できるチームになってきたと感じています。

角田 私のチームでは、ミーティングで業務の進捗を報告するだけでなく、お互いの「良かったところ」を共有する時間も設けています。マネジメントされる立場として、こうした積み重ねが、着実にチーム力向上につながるのだと体感しています。



自律型人材を支える、これからの組織づくり

俵 こうして振り返ると、この5年間は、組織として様々な変化を経験してきたと実感します。おふたりはいかがですか。

石原島 そうですね。この5年間で、私たちをとりまく事業環境は大きく変化しました。その流れは、今後も加速していくと思います。だからこそ、顧客のニーズに応え続けるためにも、チームとしての力を一層高めていくことが重要だと感じています。

角田 私自身は未来共創イニシアティブを通じて、自部署内での成果にとどまらず、より広い視野で、組織全体の最適化を考える視点が、少しずつですが身につけてきたと感じています。

俵 未来共創イニシアティブの明確な成果は、おふたりのような自律型人材が着実に増えてきていることです。今後はその力を組織全体の成長へとつなげていくフェーズに入ります。その

ためには、コミュニケーションの質と量をさらに高めていく必要があります。これは一朝一夕に実現できるものではなく、様々な施策を地道に積み重ねていくほかありません。まずは「チームでパフォーマンス・マネジメント」の推進を軸に、すべての従業員が継続的に成長できる環境づくりを進めていきます。管理職向けの研修プログラムの拡充やキャリア形成を支援する仕組みづくりに加え、自律型人材の成長支援を目的とした研修プログラムも、さらに充実させていく予定です。さらに今後は、人事施策における「データ活用」と「仕組み化」が重要なテーマとなります。自律型人材に関する情報をグループ内で可視化・共有できるように、タレントマネジメントの高度化を図るとともに、AIなどのHRテックを活用した成長支援の仕組み構築にも取り組んでいきます。

変革の時だからこそ、成長にコミットしたい

俵 おふたりが自律型人材として、これからどのような挑戦をしていきたいのか、ぜひ聞かせてください。

石原島 私は管理職として、コミュニケーション能力や観察眼を磨いていきたいと考えています。例えば、メンバーが抱える悩みや課題に敏感に気づき、ケアをすること、業務の問題点をいち早く発見・改善し、チームのマネジメントの質を高めることが理想です。そうした姿勢が、チーム全体のパフォーマンス向上につながると信じています。とはいえ、まだまだ学ぶべきことは多いので、まずは社内の施策に積極的に取り組み、自分の時間とリソースの使い方そのものを見直していきたいと思っています。

角田 私にとって仕事を「楽しむ」とは、会社の未来を自分の手

で描いていくことです。現在は、データ活用を推進するための社内サイトの運営に携わっています。これは、会社の10年後、20年後を変えていく可能性を秘めた試みだと捉えています。これからも仲間と共に、こうした挑戦を楽しんでいきたいと思っています。

俵 とても頼もしいです。太陽グループは今、大きな変革の時を迎えています。しかし、変革は新たな成長の始まりです。今こそ太陽バリューを礎に、一人ひとりの可能性を輝かせるチャンスだと思います。自律型人材としての成長が会社の成長につながり、会社の成長が社会や株主などのステークホルダーへの価値提供につながる。そのような好循環の実現を目指し、これからも皆さんの成長に全力でコミットしていきます。

自律型人材の“育成の支援”を強化する新たな施策

自律型人材の育成支援を一層強化するため、2026年3月期より新たな施策を展開。役割理解の促進から育成機会の整備、キャリア支援、データ活用に至るまで、マネジメントの質を高め、個々の成長を支える体制を構築しています。

マネジメント支援



役割とマネジメントポイントの理解を深める『e-learning』

業務推進・人材育成・職場環境整備の3つの観点から重要テーマとマネジメントポイントを体系化。マネジャーの役割理解を促進し、各組織の状況に即した施策検討に活用できる支援ツールです。

マネジメントプロセスにおける場づくりのヒントを得る『ハンドブック』

目標設定、1on1、フィードバックなど各プロセスで役立つ具体的な工夫を整理。『e-learning』と連動し、組織やチームにおける対話の質を高め、メンバーの成長を促す関わりを支援します。



キャリア自律に向けた棚卸しを支援する『キャリア対話シート』

従業員一人ひとりが自身の経験や価値観を見つめ直し、マネジャーとの対話を通じてありたい姿や挑戦したいことを言語化するためのツール。現在の業務への意味付けを深めつつ、将来の選択肢に主体的に向き合える状態づくりを後押しします。

提供機会・仕組み・制度

役割期待に基づく育成・成長機会を提供する『育成体系』

“役割期待”や“目指す自律型人材像”を軸に、マインドと知識・スキルの強化に主眼を置いた研修体系へシフト。研修や支援施策を目的別に再構成することで、個々の成長ステージに応じた効果的な学びの機会を提供しています。

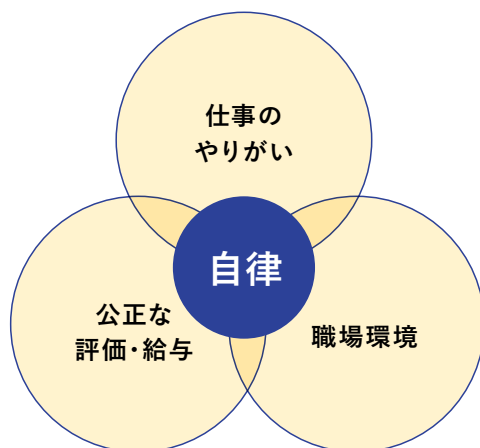
人材データの活用で一人ひとりの活躍を支える『情報基盤の整理』

目標・評価・スキル・志向など、これまで分散していた情報を一元化。データに基づく配置や育成を可能にし、個々の強みを最大限に活かすとともに、多様な人材がいきいきと活躍できる基盤づくりを進めています。

自律型人材の活躍支援

多様なフィールドで活躍するための環境整備・教育体系

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。



従業員の創造力を高める職場環境づくり

大阪府高槻市にある太陽ファルマテック敷地内に開設されたT-LINKSは、自然環境・地域環境・職場環境に特化した福利厚生施設です。カフェテリアやフィットネスルームなどを備え、コミュニケーション活性化や健康を促進し、職場環境を充実させる工夫が凝らされています。

2024年に嵐山事業所内に開設された技術開発拠点InnoValleyは、人的資本経営の実現と、エレクトロニクス事業のさらなる発展を目的として、分野を越えた協働と創造的思考を促す環境が整備されています。両施設とも、従業員の挑戦を後押しする場として機能しています。



T-LINKS（大阪府高槻市）

A&D Awards 2024 ベストワークプレイスカテゴリーにて最優秀賞

InnoValleyは、香港の建築・デザイン専門誌『Perspective』主催のアジアを代表する、建築・インテリアデザイン・プロダクトデザインを表彰するデザイン賞の1つであるA&D Awards 2024【ベストワークプレイス部門】で最優秀賞を受賞しました。



従業員の健康をサポートする嵐山食堂

社員食堂である「嵐山食堂」は、栄養バランスのとれた食事の提供により、従業員の健康をサポートしています。また、量販店向けで流通に乗らなかった食材を活用することで、フードロス削減にも貢献。地域在住のスタッフを積極的に雇用するなど、地域との共生も大切にしています。

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。2025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

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。
※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 **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。
※2025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

女性管理職比率

22.2%

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。
※2025年3月期における実績

中途採用比率

48%

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。
※2025年3月期における実績

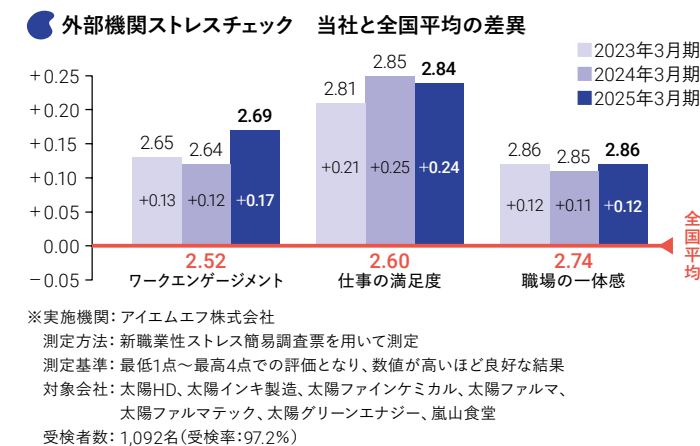
男性の育児休業取得率

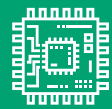
83.3%

男女共に育児休業の取得機会の拡充を進めています。
※2025年3月期における実績

3つのコミットメントへの満足度をはかるストレスチェック

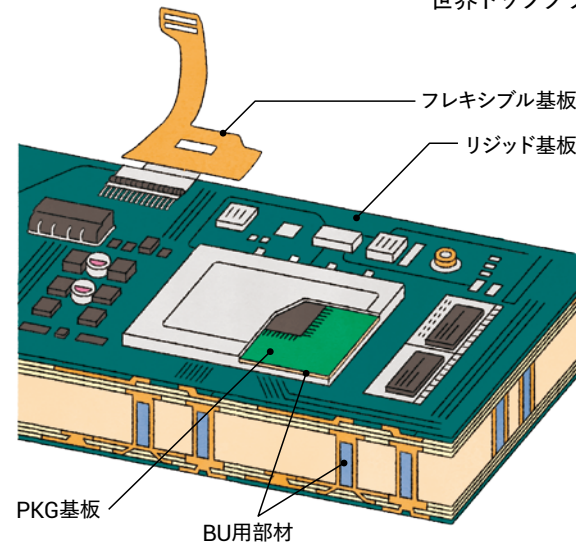
当社では、「仕事のやりがい」「職場環境」「公正な評価・給与」に対する従業員満足度の指標として、ストレスチェックを広く参考にしていきます。各種取り組みの成果もあり、個別項目においては全36項目中、33項目が全国平均を上回っています。2025年3月期からはプレゼンティーズム（出勤しているにもかかわらず、心身の健康問題によりパフォーマンスが低下している状態）に関する設問も追加しました。結果は83.35と全国平均84.9を下回る結果でしたが、継続して様々な施策に取り組み改善を目指します。また、ストレスチェックの結果は各部署長とのミーティングで共有し、各職場に最適な改善策を実行できる体制を整えています。





エレクトロニクス事業

エレクトロニクス事業では、プリント基板(PCB)用部材をはじめとする電子部品用化学品部材の開発・製造販売及び仕入販売を行っています。特にソルダーレジスト(SR)においては、いち早くアジアを中心とした現地生産・販売網を構築・拡大し、世界トップクラスのシェアを有しています。



PCB

PCBと、SRをはじめとする製品の分類

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、半導体パッケージ(PKG)基板、フレキシブル基板に大別され、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。

主な製品分類

● 液状タイプ ● ドライフィルム(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

BU用部材

製品:永久穴埋めインキ、層間絶縁材料

PKG基板用部材

製品:SR

フレキシブル基板用部材

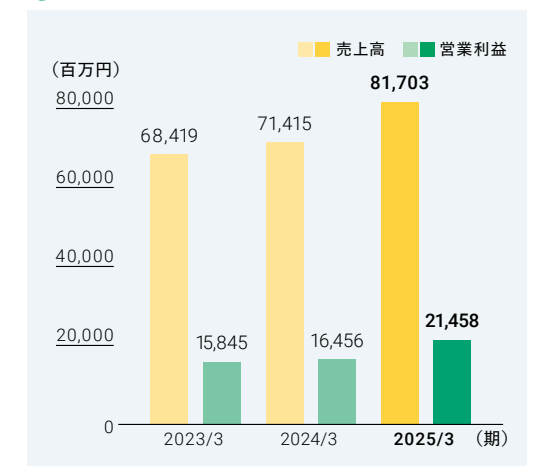
製品:SR、感光性カバレイ

エレクトロニクス産業の革新に貢献し、
未来の技術発展を加速させる

PCBはPCやスマートフォンといった小型電子機器から、航空宇宙機器に至る大型装置まで、あらゆる電子機器に利用されています。当社は、そのPCBに欠かせないSRをはじめとする製品群を通じて、エレクトロニクス産業の進化を力強く支えています。

2025年3月期 事業概況

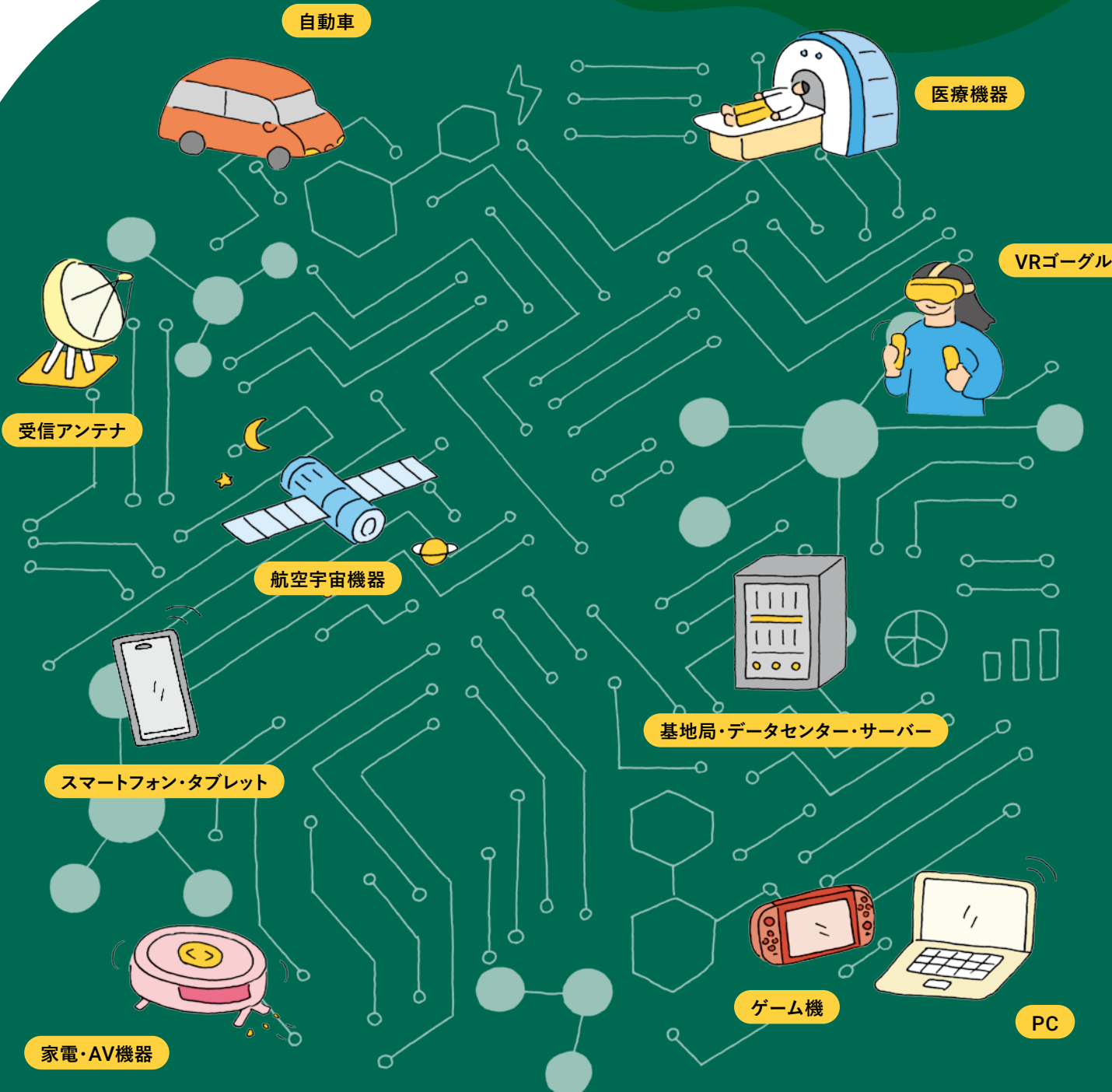
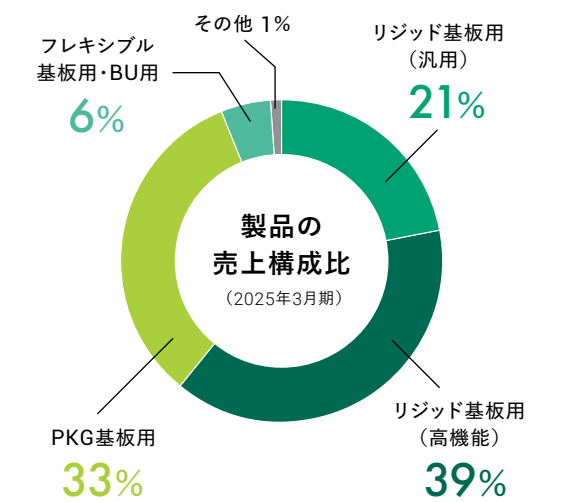
● 売上高/営業利益*



※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。

リジッド基板用部材は、中国地域における車載関連部材、スマートフォン関連部材、ディスプレイ関連のDF製品の販売数量が前年を上回りました。また、PKG基板用部材は需要の回復がみられ、メモリ向け製品の販売数量が増加しました。

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152.5円であり、前年の期中平均為替レートである1米ドル144.4円と比較し、8.1円の円安に推移しました。その結果、売上高は81,703百万円(前年比14.4%増)、セグメント利益は21,458百万円(前年比30.4%増)となりました。



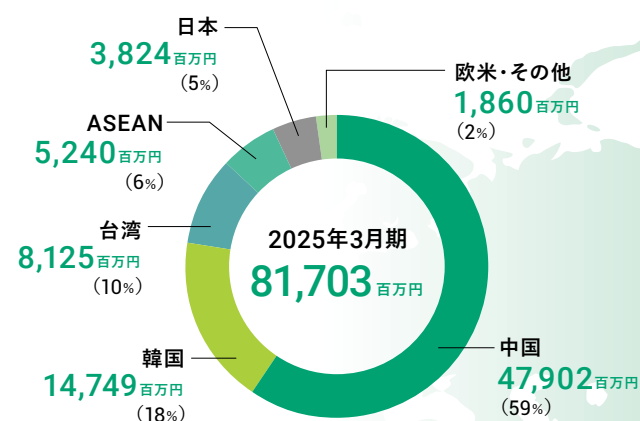
世界をフィールドに技術と品質を提供する

グローバルネットワーク

海外比率95%がけん引する エレクトロニクス事業

エレクトロニクス事業は、アジアを中心にグローバルな生産・販売体制を確立し、事業基盤の強化と安定的な製品供給を実現しています。2025年3月期は、セグメント売上高の約95%を海外市場が占めました。資源価格の高騰や中国経済の減速、為替変動などで先行きが不透明な状況下においても、ニーズに沿った製品開発とタイムリーな製品供給を通じて持続的な成長を目指します。

● エレクトロニクス事業 販売地域別売上高



「地産地販」の推進で盤石な事業体制に

グローバルに拠点を有する当社グループでは、為替リスク対策として現地(各市場)で販売する製品を現地で生産する「地産地販」を推進しています。アメリカの政権による関税政策の影響などで高まる為替リスクへの対策は重要な課題です。また、原材料の現地調達比率を高めることにより、収入と支出における取引通貨の一致を図っています。

一方で、自然災害や感染症、地政学的リスクなど、事業継続が困難になるリスクを想定し、BCP(事業継続計画)の強化にも力を注いでいます。原材料調達においては、出荷停止や物流の混乱、製造元企業の老朽設備に起因する供給遅延リスクを想定し、複数のサプライヤーからの調達や十分な備蓄の確保に加え、グループ内での原材料生産体制の構築を進めています。また、自社工場・生産設備については、自然災害や事故による操業停止に備え、製品の代替生産体制の構築の推進や製品在庫管理体制を強化し、供給責任の確実な履行に努めています。さらに、国内外各拠点の情報共有・連携を強化するため、グローバル・プラント・イニシアティブを発足。各拠点における製造、購買、エンジニアリング、品質管理、品質保証やロジスティクスを含むサプライチェーンの全体最適を図るとともに、当社グループ全体でのシナジー創出を目指します。

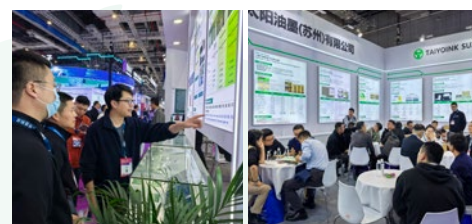
東アジアエリア

営業拠点
4ヶ所

製造拠点
4ヶ所

エレクトロニクスの主要市場である東アジアにおいて、製造・販売拠点を広く展開しています。

太陽油墨(蘇州)有限公司は、2025年3月に中国電子回路協会が主催する「CPCA SHOW(国際電子回路(上海)展)」に出展しました。プリント基板(PCB)関連の既存市場向け製品に加え、成長市場であるAIサーバー、光通信モジュール、太陽光電池向けの製品などを展示しました。



欧米諸国エリア

営業拠点
1ヶ所

製造拠点
1ヶ所

最終製品メーカーを多く有するエリアであり、市場調査及び顧客との連携において重要な拠点です。

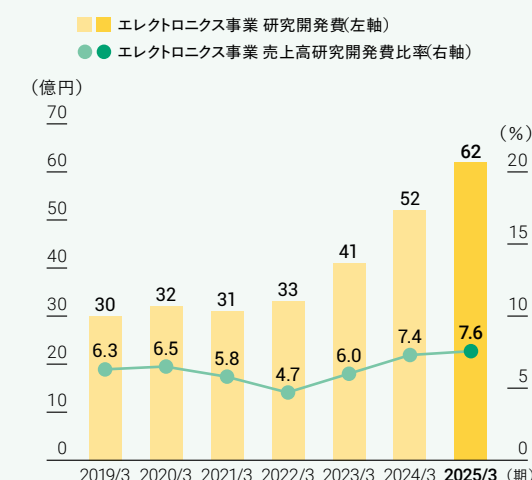
Taiyo America, Inc.は、2024年10月にマサチューセッツ州で開催された半導体パッケージに関する学会「IMAPS Symposium 2024」に参加しました。当社からは自社製品に関する論文発表を行うとともに、アメリカ国内外からの参加者と意見交換を行いました。



TOPICS

研究・開発への積極的な投資で、世界のニーズに応え続ける

エレクトロニクス事業では売上高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。2025年3月期は、6,198百万円(エレクトロニクス事業に係る売上高研究開発費比率7.6%)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。当社グループは世界各地の拠点における設備投資とともに、国内外の優秀な研究者・技術者の採用と育成にも注力しています。グローバルに顧客要求を満たし、「あらゆる技術」で楽しい社会を実現していくために、今後も研究開発への積極的な取り組みを行っていきます。



東南アジアエリア

営業拠点
2ヶ所

製造拠点
1ヶ所

ASEAN地域における納期短縮を目的としてベトナムに製造拠点を設立。エレクトロニクス製品の世界的な需要拡大に機動的に対応するため、グローバル生産体制のさらなる強化に取り組んでいます。



未来を見据え、価値を創造する 挑戦が切り拓くエレクトロニクス事業の成長戦略

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
機能材料開発課
河田 優奈

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

太陽インキ製造株式会社
ビジネスディベロップメント部
市場開発課
細谷 晃

部門連携で拡げる事業領域 ～新規市場×技術革新への挑戦～

峰岸 当社エレクトロニクス事業では、基板用途において世界トップクラスを誇るソルダーレジスト(SR)の開発・製造を通じて培った技術とノウハウを、電子部品分野をはじめとする多様な領域へと展開しています。特に近年は、インダクタやSAWフィルタ、磁気センサなどの電子部品分野への用途展開に注力し、新たな市場開拓を進めています。

細谷 私たちビジネスディベロップメント(BD)部門は、顧客と開発部門の橋渡しを担っています。基板用途と電子部品用途では、業界標準や加工プロセスが大きく異なるため、優れた材料を最大限活かすには顧客要求や工程を深く理解し、最適な加工プロセスを提案することが不可欠です。これを実践するには、開発部門との緊密な連携が欠かせません。

河田 開発部門にとっても、新しい用途への展開は挑戦の連続

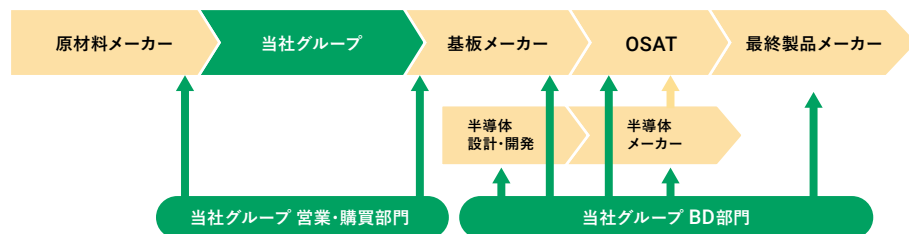
です。顧客が前提とする試験条件や製造現場で生じるトラブル・現象を当社の試験環境では再現できないこともあり、問題の原因究明が難しい場面も多くありました。その壁を乗り越えられたのは、細谷さんが真摯に顧客の声をくみとり、必要な情報を的確に引き出してくれたおかげです。

細谷 私が常に心掛けているのは、顧客の経営戦略まで理解し、潜在的な課題を先回りして提案することです。それが本質的な議論の土台になります。こうした価値提案を支えているのが、業界の多様な要望に応えられる当社の技術力です。

峰岸 BD部門と開発部門の連携により、用途展開の取り組みは確実に加速し、着実な成果につながっています。今後も部門横断の連携を強化し、用途展開による市場開拓を進めることで、新たな価値を継続的に創出していきたいと考えています。

BD部門によるサプライチェーン全体へのアプローチ

直接の顧客である基板メーカー以外のサプライチェーン各メーカーとの連携強化、材料認定取得を推進し、グローバルに活動しています。



進化する次世代半導体分野への価値提案

峰岸 用途展開を着実に進めるためには、当社の成長をけん引してきた基板用途の収益性をさらに高めることが不可欠です。特に近年では、生成AIの急速な普及やオンライン需要の拡大を背景に、半導体の高性能化が一層求められており、私たちは半導体メーカー向けのエンドマーケティングに注力しています。

細谷 これまでのように、一度大手メーカーに採用された材料が業界標準になる傾向は変わりつつあります。各メーカーが独自の設計思想に基づいて材料を選定する今、各社の方針や技術動向をいち早くキャッチアップすることが、大きな意味を持ちます。そのため、当社ではアメリカをはじめとする世界各国に従業員を駐在させ、情報収集とネットワーク構築を進めています。

峰岸 さらに半導体製造の後工程である半導体の組立とテストを専門に行う企業(OSAT)との協業・連携を強化することで、市場ニーズを先取りした体制づくりも推進しています。その結果、顧客要求に沿った製品を迅速に提供できるようになり、材料認定の取得も進められるようになりました。

河田 OSATと連携するうえで、当社の技術や材料特性を、正しく理解してもらうことが重要だと考えています。長年にわたりSRの開発・製造で培ってきた膨大なデータは、そのための大きな支えになっています。

「楽しい未来」の創造を原動力に持続的成長へ



峰岸 ここまで話してきた成長戦略は、「地図とコンパス」のようなものです。その地図をもとに、どのルートを選び、どう進むかは、現場で働く一人ひとりの選択と行動に委ねられています。私たち経営陣は、そうした従業員の柔軟な発想や協同の基盤となる環境づくりにしっかりと取り組んでいきたいと考えています。

細谷 私自身も中途採用で数年前に太陽グループへ加わりました。それ以前から同業界でキャリアを積んできたこともあり、当社製品の幅広さと、それを支える技術の応用力の高さを、誰よりも実感しています。さらに、「SRといえば太陽グループ」という確



細谷 加えて、当社が参加するコンソーシアムを通じて、実際の製造条件に近い環境下での材料特性を示せることも私たちの大きな強みです。当社材料を用いたデバイスの試験結果をエビデンスとして提示することで、OSATだけではなく半導体メーカーに対しても、より説得力のある技術提案が可能となっています。

峰岸 いずれにしても肝心なのは、最終製品メーカーや半導体メーカーが描くロードマップを先読みし、競合より一歩先を行くことです。それが今後の事業成長の鍵になると確信しています。

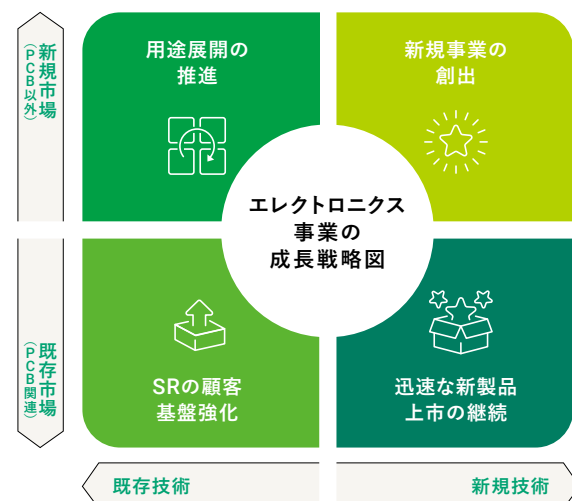
固たるブランドもある。こうした優位性を活かせば、変化の激しい市場の中でも、確実に新たなビジネスチャンスをつかめるはず

河田 用途展開に携わる中で、改めて実感したのは顧客がどのような目的やプロセスで製品開発に取り組んでいるのかを理解することの大切さです。そのうえで、当社の技術や製品をどう新しい価値へと結び付けていくのか。柔軟な発想とスピード感をもって、日々の研究開発に取り組んでいきたいと考えています。

峰岸 不確実性の高まる時代において新たな価値を生み出すには、技術力だけではなく、それを活かす「人材」が非常に重要となります。各々が様々なバックグラウンドや考えを持つ中で、大切にしてほしいのが、「楽しい未来」を想像することです。例えば、宇宙開発、次世代自動車、VRといった最先端分野で、自分たちの技術や製品がどのように活かされ、社会にどんなポジティブな影響をもたらすかを思い描いてみる。そうやって未来を想像しながら、主体的に仕事を楽しめる自律型人材の力を最大限に引き出していくこそが、事業の持続的成長の何よりの原動力になると考えています。

継続した成長と 新規事業領域の創造

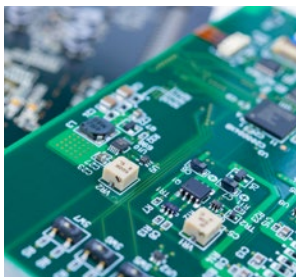
エレクトロニクス事業では、ソルダーレジスト(SR)の顧客基盤強化(既存市場×既存技術)、迅速な新製品上市の継続(既存市場×新規技術)、用途展開の推進(新規市場×既存技術)の3つの施策を主としています。SRについては市場のシェアを拡大し、そのほかのエレクトロニクス部材はSRに続く利益の柱となる新規事業の創出(新規市場×新規技術)を進めていくことで、エレクトロニクス事業の持続的な成長を推進していきます。



〔新規市場×既存技術〕用途展開の推進

新規市場のニーズに応える
電子部品用途への展開

当社は、主力のプリント基板(PCB)や半導体パッケージ(PKG)基板用途以外の電子部品市場を新規顧客・市場と捉え、既存材料の電子部品用途への展開を進めています。技術革新とともに電子機器の普及が進む中、搭載部品には一層の小型化・高性能化が求められています。このようなニーズに対して、当社はPCB市場で培っ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。

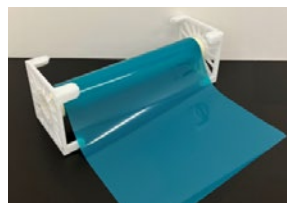


〔既存市場×既存技術〕SRの顧客基盤強化

第21回 JPCA賞(アワード)受賞 
「車載PKG向け高信頼性ドライフィルム(DF)タイプSR」

自動車の電子化の進展に伴い需要が増加している車載半導体は、過酷な環境下にさらされることから、使用される材料や電子部品用化学部材には高度な耐久性を求められます。当社グループは、高度な耐久性と絶縁信頼性を兼ね備えた車載PKG向け高信頼性DFタイプSRを開発し、第54回国際電子回路産業展(JPCA Show 2025)にて第21回JPCA賞(アワード)を受賞しました。

変化する市場の要求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、SRの開発スピードをさらに向上させていきます。



自律型人材活躍の「今」

「生販プロジェクト」で新たな基幹システムを導入

太陽インキ製造では、2024年より新たな統合基幹システムの運用を開始しました。従来システムの老朽化を機に、部門間連携の強化と業務スピードの向上を目的として、「生販プロジェクト」を2022年に始動。現場の若手従業員を含む各業務メンバーが中心となり、部門横断で課題を抽出・分析し、業務プロセスの再構築を推進しました。本プロジェクトでは、単な

るシステム導入にとどまらず、社内IT部門とベンダーの連携のもと最適な業務プロセスの確立に取り組み、よりスピーディーかつ効率的な業務運営を可能とする仕組みを整備しました。さらに、業務データの一元化により、BI(ビジネス・インテリジェンス)ツールを活用した改善活動も開始し、データドリブンな業務遂行への一歩を踏み出しています。

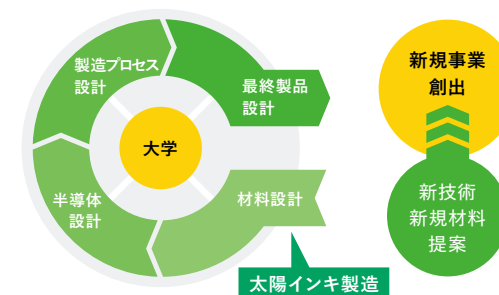
〔新規市場×新規技術〕新規事業の創出

最先端技術をけん引する
「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、同技術に用いられる再配線層用及び封止用の絶縁フィルムの開発・提供を進めています。また、次世代チップレットに求められる高集積な構造体の共同試作を推進し、その成果を複数の国際学会で発表しました。こうした反響もあり、試作の要望や実用化に関する問い合わせが増加しています。引き続き、コンソーシアムを通じた市場開拓及び当社材料を適用した高度なチップレット開発を推進していきます。

※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、東京科学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。

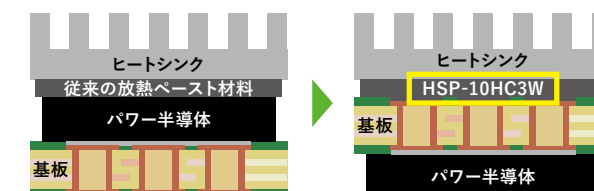


〔既存市場×新規技術〕迅速な新製品上市の継続

技術力と研究開発力で新たな価値を創出する
新製品車載パワー半導体向け次世代放熱ペースト材料「HSP-10 HC3W」

EV・ハイブリッド車の普及拡大を背景に、低損失・高耐圧など高性能かつ小型のパワー半導体のニーズが高まっています。一方で高密度実装の進展により熱がこもりやすく、熱設計上の課題が深刻化しています。当社はこの熱課題に対する新規材料として、パワー半導体実装基板用の新たな放熱ペースト「HSP-10 HC3W」を開発しました。本製品をPCBとヒートシンクの間に塗工し、部品やパワー半導体で発生した熱を効率的にヒートシンクへ逃して、放熱性を大幅に向上させます。さらに、溶剤を使用せず熱硬化性樹脂を採用することで、優れた絶縁性・信頼性・機械強度を実現しています。

パワー半導体から基板に伝わる“熱がこもらない構造”へ



最適な業務プロセス構築とデータ活用で、さらなる成長へ

本プロジェクトは、現場を巻き込みながら業務プロセスの見直しとトレーニングを丁寧に行い、システム導入を業務改善の一環として位置付けました。その過程で、「事業の基盤は人である」ということを改めて実感する機会にもなりました。いかに最新のシステムやデータを整備しても、それを現場が使いこなさなければ、期待した成果にはつながりません。

職種や職位、年次を問わず、すべての従業員がデータを活用し、業務改善に主体的に取り組み続けることが、組織全体の力を引き出し、成長につながっていくと実感しています。今回の取り組みを起点として、今後も縦横の連携を一層強化しながら、「楽しい社会の実現」を目指してまいります。

太陽インキ製造株式会社 埼玉工場 製造管理課 製造管理課 船場 亮祐





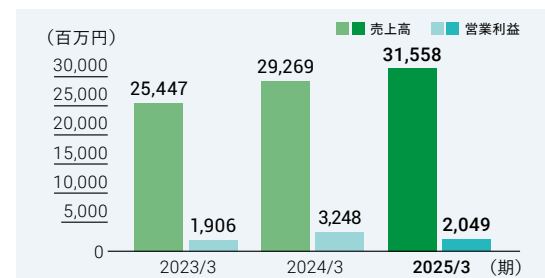
価値を生み出す事業活動

医療・医薬品事業

医療・医薬品事業では、医療用医薬品の製造販売及び製造受託、歯科技工製品の製造販売を行っています。エレクトロニクス事業に次ぐ収益基盤を構築するため、2017年に医療・医薬品事業に参入。現在では当社グループの第2の柱として、売上の約3割を占める事業に成長しています。

2025年3月期 事業概況

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。

太陽ファルマが行う医療用医薬品の製造販売事業は、アルツハイマー型認知症治療剤レミニール®の製造販売承認の継承、また他社同効薬や鎮咳去痰薬の需要増加により、売上高は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は、製造委託元からの要請による受託数量の増加により、売上高が前年を上回りました。

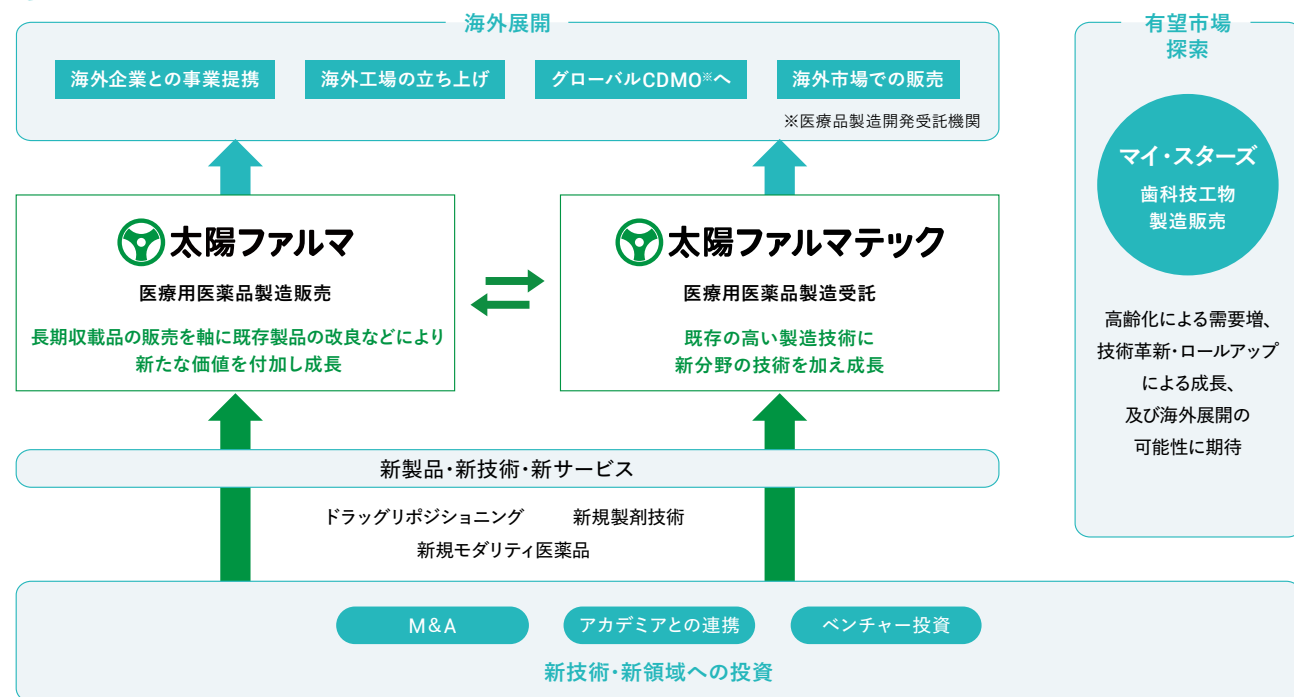
歯科技工製品の製造及び販売を行うマイ・スターズを連結子会社化したことで、増収となりました。

その結果、売上高は31,558百万円(前年比7.8%増)、セグメント利益は2,049百万円(前年比36.9%減)となりました。

医療・医薬品事業の成長戦略

太陽ファルマテックは、第一三共株式会社から引き継いだ高度な品質管理体制と長年にわたる安定供給の実績、人材育成体制を強みとしています。これらに加え、新たな製剤技術や新規モダリティ製造技術を取り込み、海外展開を進めていきます。太陽ファルマは、既存製品の安定供給に努め、太陽ファルマテックとの連携でコストシナジーを生みつつ、国内外の医療機関・患者の皆さまのニーズに合致した医薬品の提供を実現します。今後は需要が見込まれる歯科技工分野を含め、医療・医薬品事業の成長を加速させていきます。

医療・医薬品事業の成長戦略



太陽ファルマテック株式会社
取締役 高機工場長
田京 仁司

医療の未来を 確かに支える 医薬人材を 共に育てる

太陽ファルマ株式会社
代表取締役社長
飯塚 比奈子



医療・医薬品事業のさらなる成長と企業価値向上を目指し、事業体制を強化した太陽ファルマと太陽ファルマテック。両社のキーパーソンが今後のビジョンを語ります。

事業再編によって シナジーのさらなる強化を

田京 これまで太陽ファルマと太陽ファルマテックは横並びの「兄弟会社」として、それぞれに個別の成長戦略を描いてきました。しかし、さらなるシナジー創出の可能性を追求するために、太陽ファルマテックを親会社、太陽ファルマを子会社とする事業再編に踏み切りました。

飯塚 そもそも太陽グループが医療・医薬品事業へと参入した当初から一貫して考えていたのは、「エレクトロニクス事業で培った“製造業”としての強みを活かす」ということでした。その意味でも、高機工場という信頼と実績のある製造拠点を有する太陽ファルマテックを親会社として位置付けることは、医療・医薬品事業全体が「製造業としてさらなる成長を目指す」という力強いメッセージになると考えています。

「内製化」と「人材交流」が 事業全体の成長の鍵に

田京 今回の体制強化にあたっては、「太陽ファルマが扱う医薬品のグループ内での内製化」と「医薬人材の中長期的な育成」という、2つの重点テーマを掲げました。

飯塚 内製化を推進することは、医薬品の安定供給体制の強化に直結します。グループ内での安定生産は、太陽ファルマが目指す資本収益性の向上、具体的には、サプライチェーン強化による原価低減や在庫の適正化によるキャッシュコンバージョンサイクルの改善などに着手するうえで最も大切な基盤が整う、ということでもあります。

田京 製造販売業についての知見やノウハウが製造側である太陽ファルマテックに共有されることは、品質保証体制のさらなる強化、ひいては競争力のあるCDMOへと成長するうえで大きなメリットです。

そうした観点からも、今後はより積極的に人材交流を進め、両社の専門性を高めていきたいと考えています。

飯塚 太陽ファルマにおいては、人材の世代交代も重要な経営課題の1つです。中長期的に医薬人材を育成していくためには、グループ内での人材の流動性を高め、製造と販売、双方の視点からの多角的な経験が欠かせません。これにより、医療・医薬品事業全体のパフォーマンスを最大化できる人材が増えていくと考えます。

田京 幸いなことに、私たちには太陽バリューという共通言語があります。この太陽バリューが根付くことで、高機工場で働く従業員のマインドセットは、医療・医薬品事業全体をけん引する責任感と、広い視野での貢献意識へと深化しました。今後も、高品質な医薬品の安定供給を使命とし、両社が一丸となって医療・医薬品事業の持続的な成長と企業価値の向上に取り組んでまいります。

今後の展望

信頼に応えながら、新たなモダリティにも挑戦を

2019年に製造受託事業をスタートして以来、その受託数量は右肩上がりで見え続け、確固たる事業基盤を築いてきました。これからも品質と安定供給に対する医療現場や患者の皆さまの信頼に確実に応え続けていくとともに、再生医療や遺伝子治療といった新たなモダリティへの積極的な挑戦を通じて、未来の医療技術の発展に貢献し、医療・医薬品事業のさらなる成長をけん引してまいります。



田京 仁司

「あるべき薬」を社会に届け続けるために

太陽ファルマが取り扱う医薬品の中には、代替品がないものや、治療のファーストチョイスとして選ばれる薬剤も含まれます。私たちは、こうした社会にとって不可欠な医薬品を「あるべき薬に まじめな会社」として安定供給に努め、さらに薬の付加価値を最大化することを使命としています。医薬品と誠実に向き合い、社会の多様なニーズに応えるべく、これからも尽力してまいります。

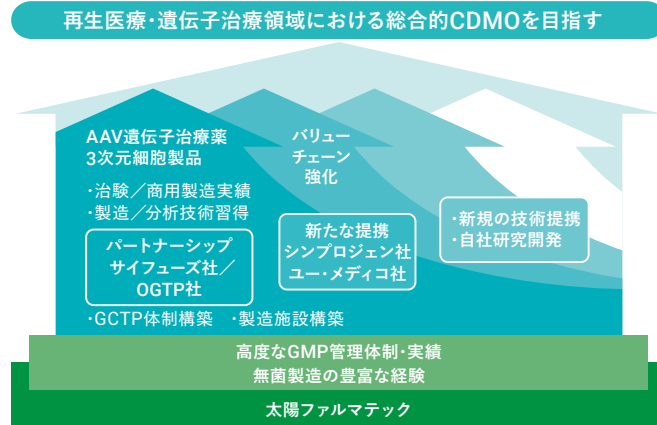


飯塚 比奈子

新事業や新たな価値を創出する技術力・研究開発

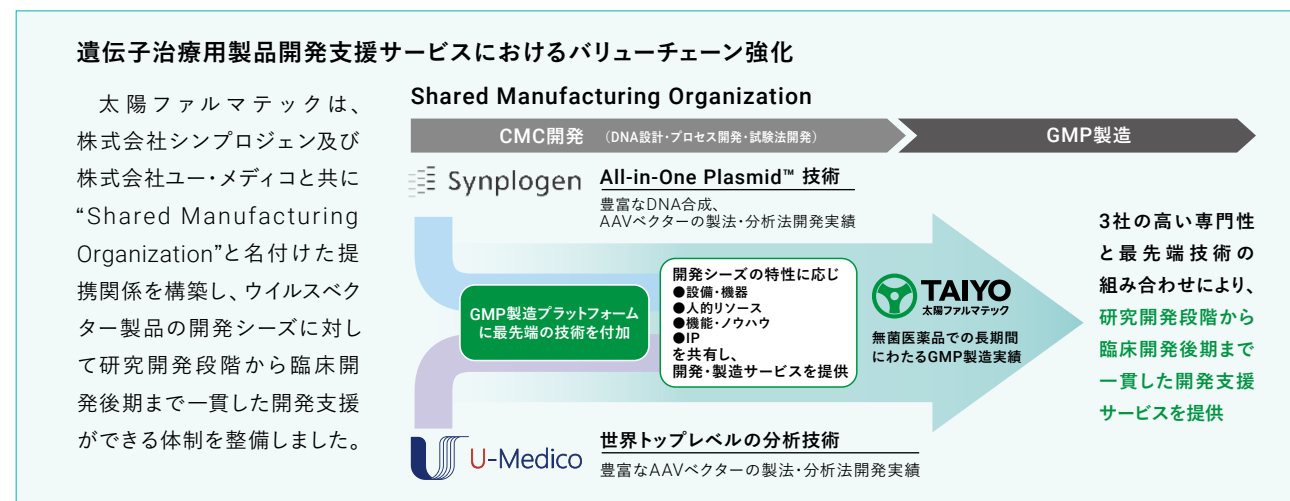
新規モダリティを獲得し、継続した成長へ

再生医療の株式会社サイフーズ及び遺伝子治療の株式会社ONODERA GT Pharmaとの資本業務提携により各領域の製造技術を導入し、再生医療製品及び遺伝子治療製品の受託製造事業を開始しました。遺伝子治療分野においては、ウイルスベクター製品のプロセス開発や分析などに強みを持つ株式会社シンプロジェン及び株式会社ユー・メディコとの提携関係を構築し、新薬の開発案件に対してより早い段階からサービス提供を可能とすべく、バリューチェーンの強化を図っています。



遺伝子治療分野の進歩へ

様々な疾患に対する革新的な治療法として、遺伝子治療への期待が高まっています。太陽ファルマテックは、国内外の製造管理及び品質管理基準(GMP/GCTP)に準拠した遺伝子治療薬製造施設を整備しました。本施設では、アデノ随伴ウイルスベクター(AAV)をはじめとするウイルスベクター製品やその他遺伝子治療用製品の受託製造に対応し、国内外における遺伝子治療用製品の開発及び発展に製造面から貢献します。

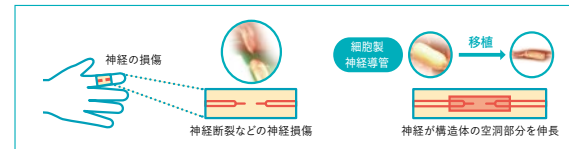


サイフーズと連携し、再生医療製品のCDMO事業を開始

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、細胞や人工材料を用いて再生を図ることで、損なわれた機能の回復を目指す医療です。太陽ファルマテックは、株式会社サイフーズと提携し、同社が京都大学と共同開発した末梢神経損傷に対する再生医療技術の実用化に向けた取り組みを進めています。これは、バイオ3Dプリンタで作製した三次元神経導管を移植することで神経の再生を促す新たな治療法であり、医師主導治験により安全性と有効性が確認されました。太陽ファルマテックではサイフーズが進める企業治験製品の製造受託に向けた準備を進めており、再生医療製品の上市とその社会実装に向けた取り組みを加速させていきます。



● 三次元神経導管の移植による神経再生技術の概要



マイ・スターズの歯科技工技術における新たな価値創出

2022年に、歯科技工製品の製造及び販売を行うマイ・スターズの全株式を譲受し、2025年3月期より連結子会社化しました。同社は、最先端のデジタル技術と熟練技術者の技能を融合させ、高品質で多様な歯科技工製品を提供する体制を構築しています。歯科医療分野において、当社グループの強みである製造力や徹底した品質管理を展開することで、新たな価値創出を目指します。



高品質を提供する生産基盤

医療・医薬品事業初となる海外進出

タイ王国に製造受託会社である太陽ファルマアジアを設立し、新工場を竣工しました。タイ(PIC/S)及び日本のGMPを遵守することはもちろん、日本品質に適合する自動外観検査機や包装機を導入し、日本国内で深刻化する医薬品供給不足の解消を図ります。また、現地での雇用創出や地域経済への貢献も見据え、グローバルCDMOとして2027年3月期の稼働を目指します。



自律型人材活躍の「今」

太陽バリューで切り拓く、医療・医薬品事業のこれから

現場から広がる自律と一体感

固形製剤の設備導入や改造、メンテナンスなどを担うチームのリーダーとして日々業務に取り組んでいます。最近では、新入社員を中心に、疑問点を自ら調べたり周囲に確認したりと、主体的な行動が増えており、太陽バリューが自然と根付いてきたと感じます。太陽ファルマテック敷地内に開設された福利厚生施設であるT-LINKSも交流の場として活用され、職場の一体感づくりに貢献しています。今後は自らが模範となり、チームの結束力をさらに高めていきたいです。

太陽ファルマテック株式会社 高機工場 技術部 工務第二課 矢野 武志



相談し合える風土が、高品質を守る

高い製品品質を保証する「最後の砦」として、品質保証課で日々業務に取り組んでいます。個人作業が多く会話の少なかった職場も、「チェックインメール」や「自己紹介カード」など、太陽バリューの1つである「コミュニケーション」を意識した取り組みによって、些細なことでも相談し合える風土が生まれました。今後はこの雰囲気を経外にも広げ、より良い職場づくりにつなげていきたいと考えています。

太陽ファルマテック株式会社 高機工場 品質管理部 品質保証課 板井 幸博



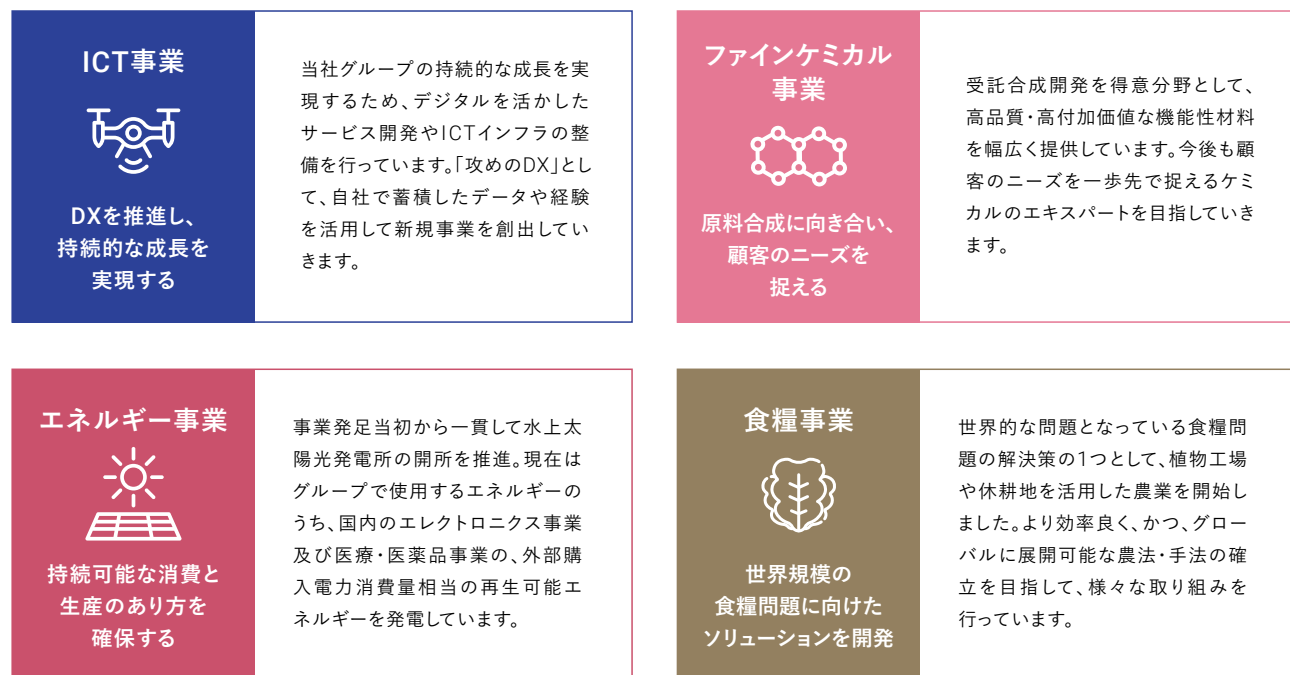


価値を生み出す事業活動

ICT&S事業

ICT&S事業は、ICT、ファインケミカル、エネルギー、食糧など、幅広い分野で新規事業の創出を行っています。ICT&S事業のSはSustainabilityを表しており、今後も当社グループはサステナビリティに関して積極的に取り組みます。

ICT&S事業の全体像

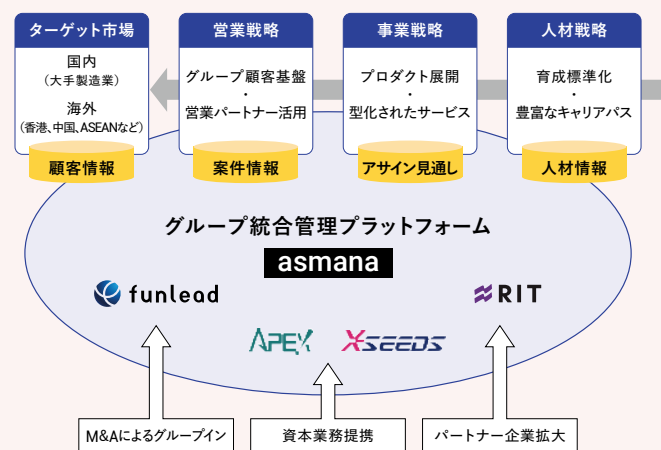


TOPICS ICT事業

統合基盤「asmana」でICTトータルサポートを強化

ファンリードはM&Aにより、アベックスとエクシーズ、RITの3社の株式を譲受し、ICT分野におけるトータルサポートの基盤を築いてきました。多様化する顧客課題に対し、迅速かつグループを超えた幅広い提案とサポートを実現するため、グループ統合プラットフォームとして「asmana※」を採用しました。このプラットフォームで、グループ各社の受注案件や顧客提案内容、人材スキルなどの情報を一元管理します。これにより、グループ横断的なサービス提供が可能となり、グループ経営の高度化を推進します。今後、ファンリードグループは、シナジーを最大化し、新たな価値創造をより一層迅速に進めます。

※RIT開発のシステムで、大手コンサルティング企業の導入実績あり



新機能の搭載により、拡大するSTiVの活用領域

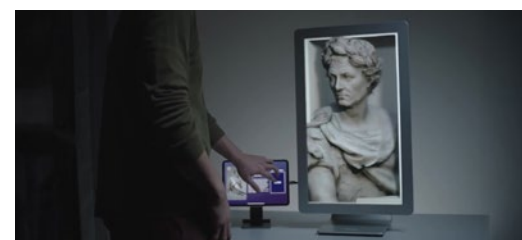
STiVは、生成AIを活用して業務効率化や暗黙知の可視化を実現するAIナレッジマネジメントシステムです。高度な専門知識が求められる業界においても、社内外の膨大なデータをSTiVに一元的に集約することで、データ同士の関連付けやシームレスな検索が可能となります。さらに、AIチャット機能を搭載し、専門領域に関する情報を用いた高精度な文章での回答も実現しました。今後もユーザーのニーズに応え、幅広い専門領域で活用されるサービスを目指します。



Looking Glass国内セールスパートナーに

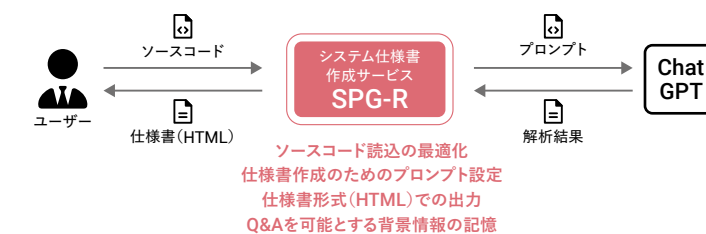
エクシーズは、裸眼立体視ディスプレイの開発販売を行うLooking Glass Factoryと国内セールスパートナー契約を締結。専用の眼鏡やヘッドセット不要で、画面を見れば3D映像を実感できる「Looking Glass」シリーズの販売を開始しました。

複数人で同時に見られる特徴を活かし、展示会や医療、レジャーなど、様々な業界での活用が期待されています。



現場ナレッジの活用を促進する「SPG-R」

RITは、ChatGPTを活用した自動システム仕様書作成サービス「SPG-R」を2024年にリリースしました。本サービスは、レガシーシステムのブラックボックス化や、開発チームの拡大に伴う仕様書作成・更新の課題を効率的に解決し、企業の生産性向上に貢献します。今後も、より多くの企業のDX化を支援するため、高精度かつ多機能なサービスへのアップデートに取り組みます。



ChatGPTを利用してソースコードから仕様書を作成

TOPICS ファインケミカル事業

太陽グループの価値を高める事業展開へ

太陽ファインケミカルは、これまでの受託合成事業にとどまらず化学加工（合成・粉碎・分散・精製）へ事業を拡大しています。強みである合成技術は、自社製品の開発へも展開し、製造・販売に取り組むなど事業変革を推進しています。創業当初から手掛ける色素分野では、幅広い反応系に基づく技術を活かし、各国の環境規制に対応可能な製品を供給しています。

また、太陽グループ向けにはエレクトロニクス分野における原料のBCP（事業継続計画）対策と安定供給体制の構築を目指し、現在段階的な設備投資を実施しています。今後もグループ全体の企業価値向上に資する存在であることを意識して、ファインケミカル事業の成長を推進していきます。

太陽ファインケミカル株式会社 代表取締役社長 宮部 英和



環境に貢献する新規事業への挑戦

近年、環境意識の高まりに伴い、環境配慮型製品の開発が加速しています。当社グループは、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つに掲げており、太陽ファインケミカルでも環境負荷の低い材料の開発・実用化を推進しています。その取り組みの一環として、当社グループのドライフィルム（DF）製品に由来する廃PETを回収し、ソルダーレジスト（SR）の原料として再利用するケミカルリサイクル事業を開始しました。現在は日本国内で展開していますが、今後は海外にも拡大し、環境配慮型の原料製造を一層推進していきます。

グループ内で資源を循環させるケミカルリサイクルの取り組み



環境への取り組み



気候変動への対応

詳細はホームページで
ご覧いただけます。



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。

定期的で開催しているサステナビリティ推進委員会では、気候変動が事業に与える影響を評価するとともに、自然資本への依存及び影響を特定し、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。

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。今後の当社グループの事業活動において、リスクの低減及び機会を捉え、社会課題の解決につながる製品を開発していきます。

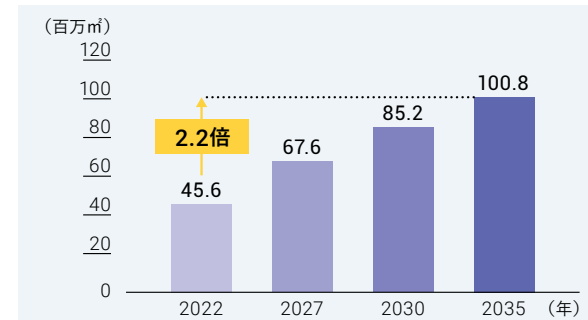
シナリオ	社会環境の変化	リスク	機会	主な対応策
1.5℃ シナリオ	各国での炭素税の導入・引き上げ	○	○	<ul style="list-style-type: none"> ● 各国の環境規制に関する情報を収集し、対応策を検討 ● 再生可能エネルギーの積極的導入 ● 省エネの推進
	脱炭素社会の進展	○	○	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境負荷の低い製品の開発促進 ● 次世代モビリティの普及を見据えた製品の開発促進 ● 製品の梱包形態の変更促進 ● 使用済みプラスチックのリサイクルの推進
	ステークホルダーからの要請対応	○	○	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	○	—	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

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)や自動運転技術を搭載した次世代モビリティの進展により、自動車の電動化・電装化が加速しています。2035年までにEVの車載基板面積は2022年比で約2.2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

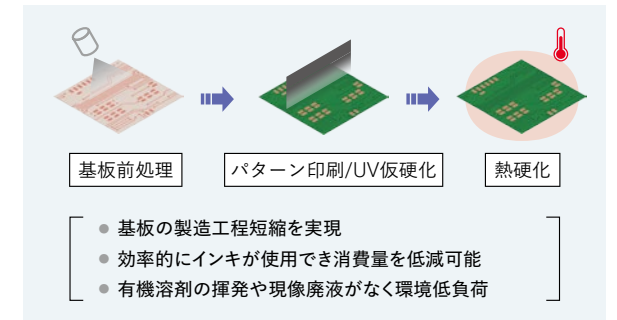


※出典：「車載電装デバイス&コンポーネンツ総調査2024」(2022年は実績、2027年、2030年、2035年は予測)株式会社富士キメラ総研より

インクジェットSRの開発推進

インクジェットSRは、インクジェット印刷法により必要な箇所にのみ塗布し、回路パターンを形成するため、基板の製造コスト削減や環境負荷の低減に有効です。当社グループでは、車載用基板向けに顧客での採用が決定し、量産を開始しました。また、SR用途だけでなく、マーキングインキ、めっきレジスト、エッチングレジスト、ディスプレイ関連材料など、様々な用途に向けたインクジェット印刷法に対応した製品開発を進めています。

インクジェット印刷法



新たな水上太陽光発電所を開所し、オフサイトコーポレートPPAを締結

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。2025年2月より、17、18基目となる新たな水上太陽光発電所を兵庫県に開所しました。また、大阪ガス株式会社及びその子会社であるDaigasエナジー株式会社と、太陽ファルマテックの間でオフサイトコーポレートPPA※1を締結しました。これにより、追加性※2を確保した再エネ調達方法にて、太陽ファルマテックへ電力を供給することが可能になりました。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活用を支援していきます。

※1 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

※2 再エネ電力や証書などの購入によって新たな再エネ設備の増加・投資を促す効果があること



二号池水上太陽光発電所（兵庫）



長法池水上太陽光発電所（兵庫）

太陽光発電所
計18基

事業スキーム



オフサイトコーポレートPPA

TOPICS

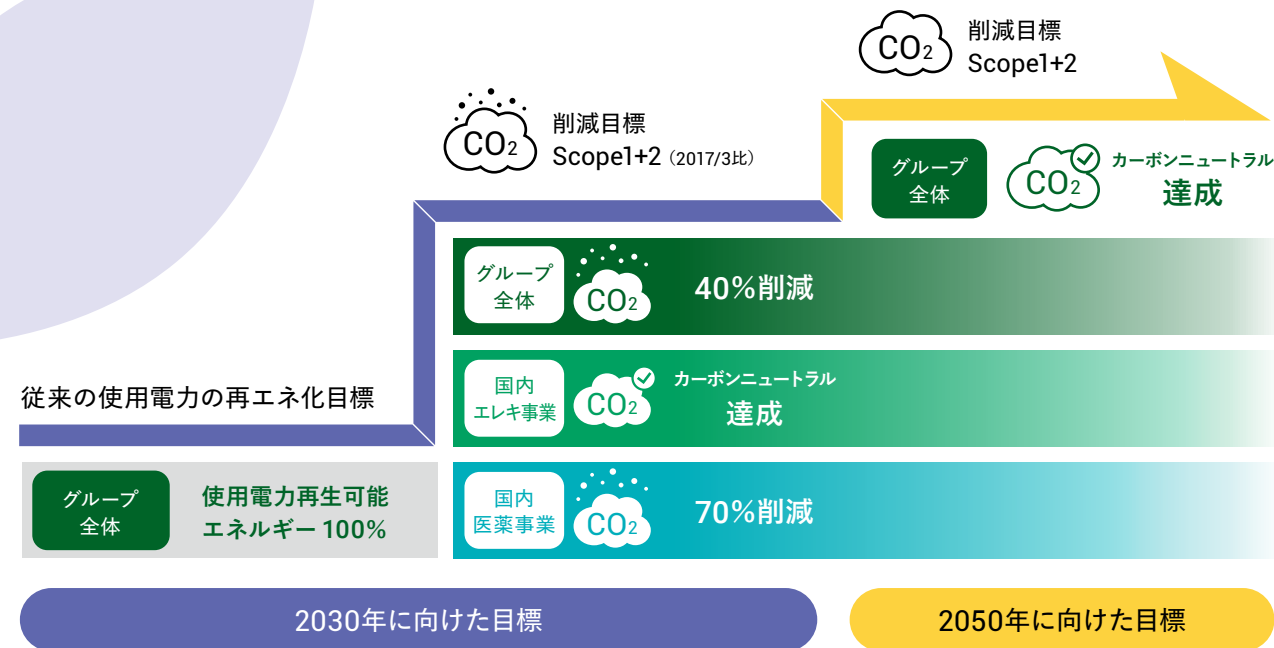
Appleのサプライヤークリーンエネルギープログラムへの参加

「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。

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、従来の使用電力の再エネ化目標よりもさらに一段階高いCO₂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。

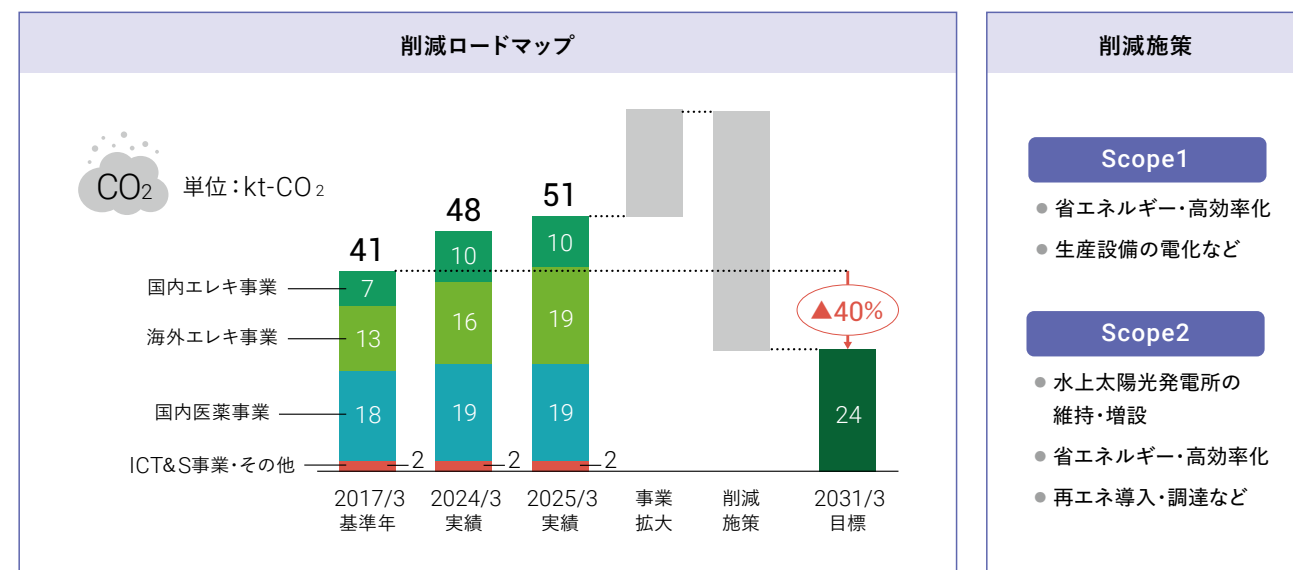
2025年3月期、太陽インキ製造では非化石証書の調達及び設備や空調システムの更新を行いました。また、そのほかの製造拠点においても、太陽光発電所の開所やCO₂削減効率の高い生産設備への変換を行いました。今後もグループ全体で、既存設備の高効率化や再生可能エネルギーの導入に積極的に取り組むことにより、CO₂削減目標の達成を果たします。



水上太陽光発電を国内のCO₂排出量削減施策の基盤とし、目標達成へ

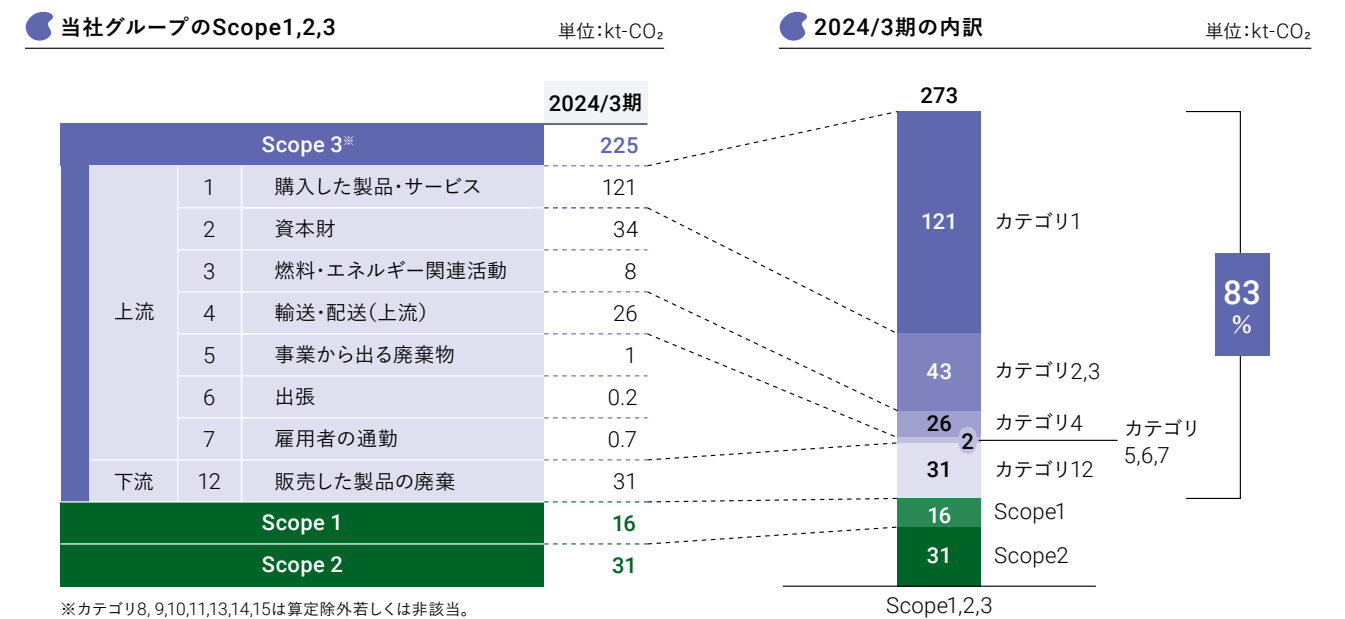
水上太陽光発電事業をはじめとする当社グループの強みを活かした施策により、CO₂排出量の削減を推進し、目標達成を目指します。引き続き、脱炭素社会の実現を重要な課題の1つに位置付け、情報開示の充実を図るとともに、事業活動全体で環境負荷低減を推進します。

2030年に向けたCO₂排出量削減イメージ (Scope1+2)



Scope3排出量削減の取り組み

当社では、サプライチェーン全体におけるCO₂排出量の算定を開始しました。2024年3月期のScope3は225kt-CO₂となり、Scope1,2,3全体の80%以上を占めることが明らかになりました。特にScope3の内訳では、カテゴリ1「購入した製品・サービス」が全体の57%と高い比率を占めています。引き続き、Scope3算定の精緻化を図るとともに、カテゴリ1に関わる原材料・副資材の調達におけるCO₂排出量削減につながる取り組みを検討し、サプライヤーとの協業やリサイクル技術の確立を目指します。



環境汚染防止と化学物質管理

当社グループは、すべての事業活動において、最適な品質管理と環境保全のプロセスを確立し、継続的な改善に取り組んでいます。品質管理では、ISO 9001:2015に基づき、化学物質の適正な管理と法規制・顧客要求への対応を徹底し、原料の受け入れから製品出荷まで一貫した管理体制を構築しています。環境面では、ISO 14001に基づく環境マネジメントシステムを運用し、環境負荷とリスクの低減に努めています。

TOPICS

環境に配慮した技術開発センター「InnoValley」開設とグリーンローン活用

2024年に開設された太陽インキ製造の技術開発センター「InnoValley」は、開発スピードの向上を目的とした環境づくりに加え、省エネ効果を考慮し、周辺環境や景観へ配慮した施設になるよう様々な工夫を凝らしたことで第三者認証である、CASBEE建築(新築)「S」及びZEB Readyを取得しました。その結果、グリーンローン原則における「省エネルギー効率」及び「グリーンビルディング」のカテゴリに該当する建設プロジェクトと認められ、グリーンローンにより建設資金を調達しました。当社グループでは環境負荷低減の取り組みとして、今後も高効率設備の導入や再生可能エネルギーの活用を推進します。



社会とのつながり

詳細はホームページで
ご覧いただけます。



人権への取り組みと考え方

当社グループは、従業員一人ひとりの多様性を尊重し、公平で差別のない職場環境づくりに取り組んでいます。また、持続可能なサプライチェーンの実現に向けて、取引先にも法令遵守や労働環境の整備などを求め、公正な関係構築を進めています。今後も、すべての事業活動において人権の尊重に取り組み、信頼される企業づくりを目指していきます。

従業員とのつながり

「社内報アワード2024」でシルバー賞をダブル受賞

「社内報アワード2024」(主催:ウィズワークス株式会社)の「紙社内報部門/1冊子20ページ以上」及び「Web/アプリ社内報部門/媒体全体」の2部門でシルバー賞を受賞しました。当社グループは社内報やWebツールを用いて、各部署の活動内容や経営陣の日々の考えを発信する機会につなげています。今後も社内コミュニケーションツールを活用し、社内交流の活性化を目指していきます。



育児との両立をサポートする「たいよう保育所」



当社グループでは、結婚・出産後も働き続けられる職場環境を目指し、嵐山事業所(埼玉県)に「たいよう保育所」を開設しています。再生可能エネルギーを有効活用した施設であり、地域や自然と触れ合える環境や、子どもの自立心を育む教育法を重視しています。100年企業を目指して、今後も従業員が活躍し続けられる風土づくりを推進します。

健康経営の推進 ➡ P.27

当社グループでは、人的資本への投資や職場環境整備の視点から、「健康経営」にいち早く注目し、身体的健康、精神的健康、社会的健康に関する取り組みを進めています。今後も「健康経営方針」に基づき、従業員一人ひとりの「健康」を支援する環境を整備し、自律型人材としてのさらなる活躍を支援していきます。

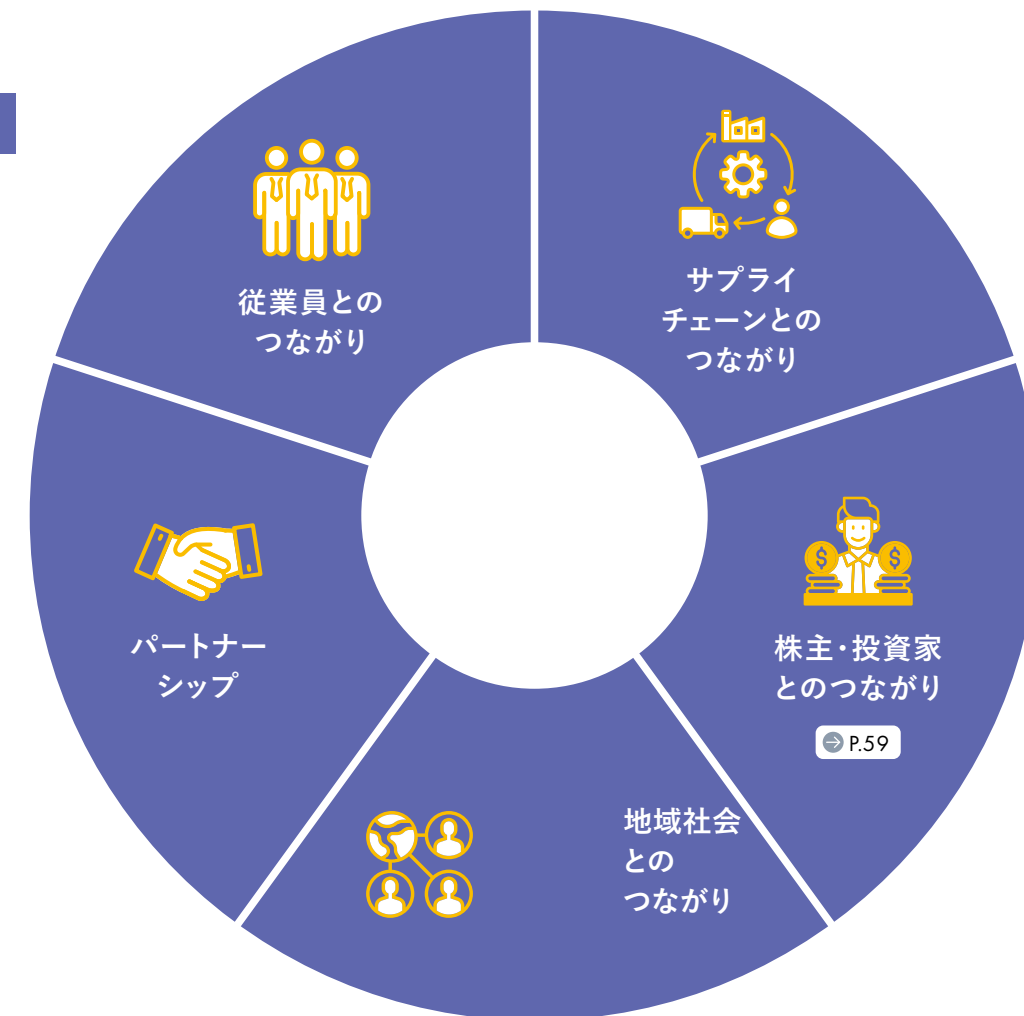


健康経営方針
はこちら

パートナーシップ

スポーツ振興への貢献

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。



サプライチェーンとのつながり

当社グループは、品質保持や安定供給に向け、グリーン調達基準に基づく原材料などの調達を継続するとともに、サプライヤーと協働のうえ、社会課題を解決し相互に発展していくため、信頼関係の強化に注力しています。その一環として、太陽インキ製造では、CSR調査票を用いたアンケートを実施し、環境、人権、労働、安全衛生などへの取り組み状況を確認しています。

地域社会とのつながり

子ども食堂

埼玉県嵐山町にある駅前嵐山食堂では、「子ども食堂」を開催しています。2025年3月期は計21回実施し、延べ850食を提供しました。今後も多くの子どもたちに楽しい食事を届けられるよう、食事と食事場所を提供していきます。

2025年3月期 **850食**提供



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共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への参加
- 環境ボランティア活動への継続参加(エコキャップ運動、淀川芥川クリーンアップ大作戦、新川水路清掃キャンペーンなど)



世界で活躍するアスリートを招いた特別授業

当社グループが拠点を置く地域の学生を対象に、アスリートを招いた特別授業を実施しています。2025年6月には、高槻市内の中学校にて、「世界に挑戦する楽しさ」や「目標を達成する喜び」をテーマとしたアスリートによる講演を開催しました。次代を担う若者に挑戦を楽しむことの大切さを伝えるために、今後も学びの機会創出に積極的に取り組みます。



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。



嵐山町立菅谷小学校



嵐山町立志賀小学校

太陽ファルマテックのマンホール広告

高槻市のマンホール広告事業[※]で、太陽ファルマテックの広告が掲載されました。今後も地域の発展を応援していきます。

[※]下水道等事業の新たな財源確保の一環として、マンホールのふたに広告などを設置する事業を実施



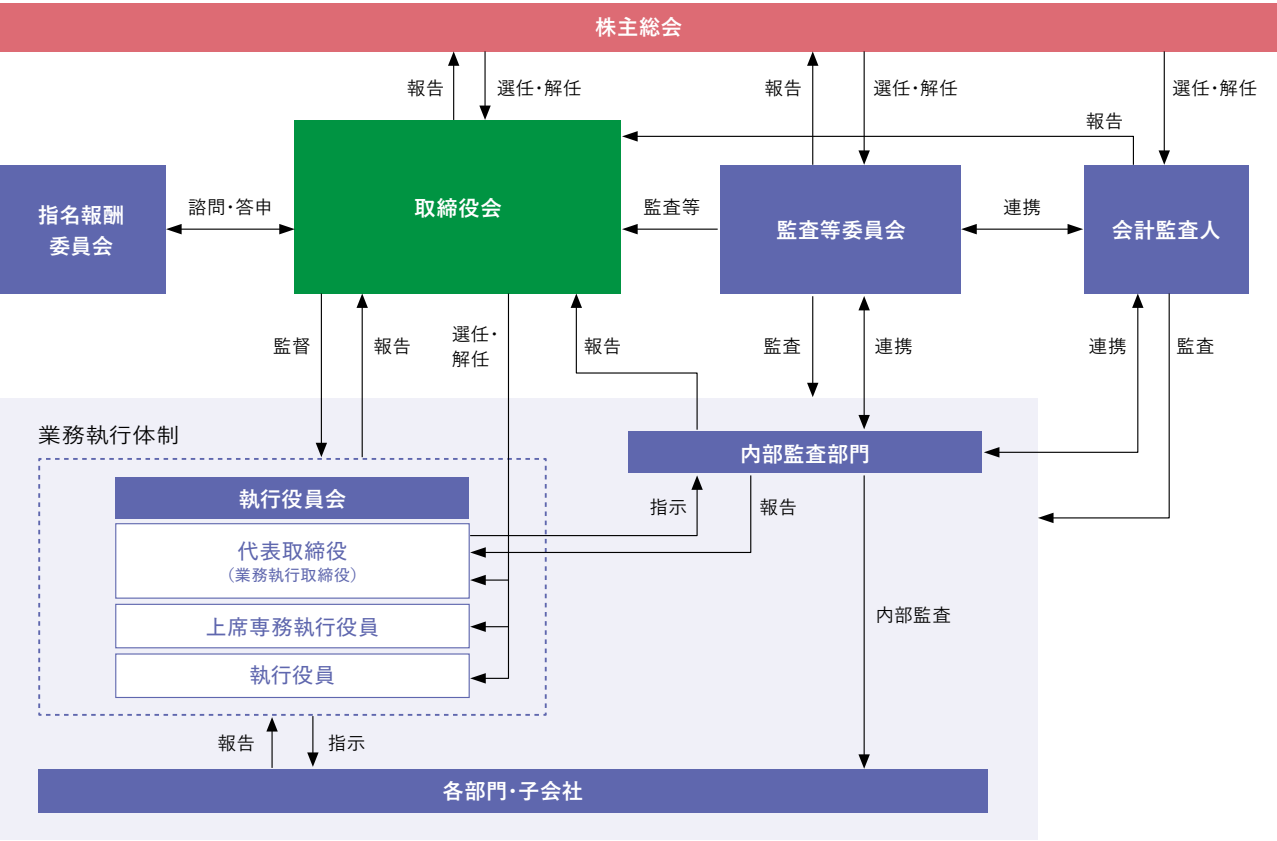
コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、グループ全体として目指す方向性を「経営理念」と「経営基本方針」に定めています。「経営理念」では、グループのあらゆる技術を高め、革新的な製品を通じて楽しい社会を実現することが存在意義とされています。「経営基本方針」には、法令遵守や環境保護、品質管理、社会貢献を含む企業の社会的責任を果たすことを明記しています。これらに基づき、持続的な発展にはステークホルダーの信頼と支持が不可欠です。そのためには経営の透明性を確保し、説明責任を果たし、十分な情報の開示を行うことが必須であると考えています。

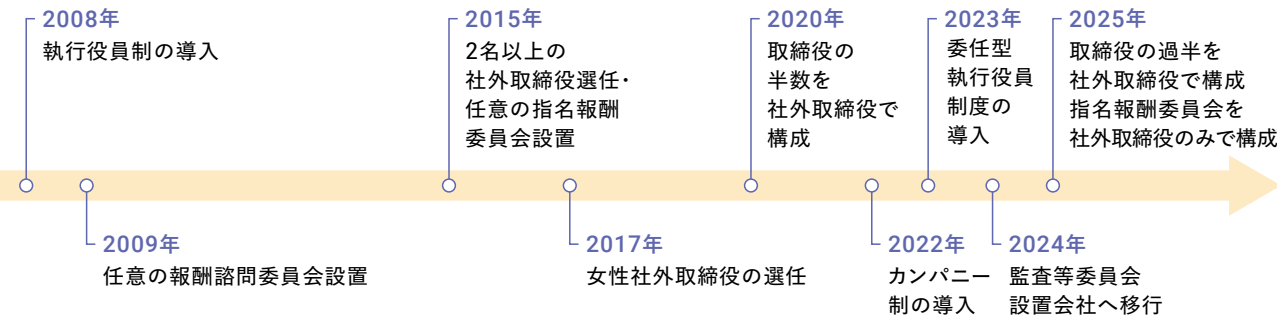
当社は、2024年6月より監査等委員会設置会社へ移行し、取締役会のモニタリング機能のさらなる強化を行いました。また、監査等委員会設置会社の体制のもと、取締役会が業務執行の決定権限を取締役へ委任し、迅速な経営の意思決定を実現することで、さらなるコーポレート・ガバナンスの充実と企業価値の向上を図っています。

●コーポレート・ガバナンス体制図（2025年11月末現在）



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。



コーポレート・ガバナンス体制の概要

取締役会

当社は、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）3名（うち、社外取締役2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50%（6名中3名）が女性で構成されています。取締役会では、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、取締役会に占める社外取締役の比率は過半を超過しており、取締役会の議長は社外取締役が務めています。

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。

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、上席専務執行役員及び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12名、女性3名）には、業務執行上相当範囲の決定権限が付与されており、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。

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外取締役3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。

取締役会の実効性評価	
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	<ul style="list-style-type: none">● 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
分析結果	<ul style="list-style-type: none">● 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。● 取締役会の規模、議案の範囲・分量、内部統制に関する事項等の全社的なリスク管理体制の整備・運用について良好な結果が確認された。● 取締役会に先立ち、事前説明の機会を設定し、議案の概要や課題に対する事前検討が行われたことで、非常に活発で充実した議論が展開されたことから、取締役会の運営の改善が確認された。
評価	<ul style="list-style-type: none">● 取締役会の実効性は確保されている。
今後の対応	<ul style="list-style-type: none">● さらなる実効性の向上のため、引き続き、以下の取り組みを行う。<ul style="list-style-type: none">①中長期的な視点での経営計画や経営資源の配分、経営陣幹部のサクセッションプランに関する議論を継続する。②ガバナンスに知見を持つ第三者を活用し、より客観性の高い評価の実施を検討する。③社外取締役のみを構成員とするエグゼクティブセッションを定期的に開催する。

取締役会における主な審議内容（2025年3月期）			
<ul style="list-style-type: none">● 執行状況の監督● 重要な投資案件	<ul style="list-style-type: none">● 株主還元の方針● 取締役会実効性評価の分析・結果	<ul style="list-style-type: none">● 内部統制関連● 気候変動への対応	<ul style="list-style-type: none">● 人的資本に関する取り組みなど

太陽HDの役員一覧

(2025年11月末現在)



役職※1・氏名	代表取締役社長 齋藤 斉	社外取締役 土屋 恵子	社外取締役 丸山 みさえ	取締役（常勤監査等委員） 嶋村 紀明	社外取締役（常勤監査等委員） 杉浦 秀徳	社外取締役（監査等委員） 佐藤 郁美
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(現任)、2025年より代表取締役社長に就任。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。	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。	公認会計士としての専門知識と豊富な経験を有するほか、他社の社外監査役を歴任された経験による幅広い見識を活かしていただくため、同氏を選任しています。	当社子会社の取締役、当社の知財法務部長を歴任し、2024年から執行役員及びコンプライアンス・オフィサーに就任。豊富な経験を通じて培われた幅広い知見を活かしていただくため、同氏を選任しています。	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。	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

		齋藤 斉	土屋 恵子	丸山 みさえ	嶋村 紀明	杉浦 秀徳	佐藤 郁美
当社取締役の専門性 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			●	●	●	●

※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

ガバナンス体制が、大きく進化した1年

2024年6月に監査等委員会設置会社へと移行し、個別の業務執行の決定を業務執行取締役に委任したことで、取締役会はより長期的な経営戦略や監督機能に注力できるようになりました。それと同時に、取締役会における監督の実効性確保の観点から、社外取締役である私が議長に就任しました。その結果、顧客や株主など、多様なステークホルダーの期待や意向を踏まえながら、活発で建設的な議論ができるようになったと実感しています。また2025年6月からは、取締役に

おける社外取締役比率が過半数となり、指名報酬委員会は社外取締役のみとなりました。ガバナンスの強化を継続し、経営の客観性と透明性を確保するとともに、取締役会では中期経営計画に即した持続可能な事業成長に向け、関連な議論を加速させています。これからも、変化や挑戦を楽しみながら、一人ひとりが自律的に考え、組織として協働していくことで、企業価値のさらなる向上が実現できると期待しています。

社外取締役 取締役会議長 土屋 恵子

取締役会の活動状況 (2025年3月期)

役職	氏名	出席状況
代表取締役社長	佐藤 英志	100% (12回/12回)
代表取締役副社長	齋藤 斉	100% (12回/12回)
取締役	竹原 栄治	100% (2回/2回) ^{※1}
取締役	有馬 聖夫	100% (2回/2回) ^{※1}
取締役	高野 聖史	80% (8回/10回) ^{※2}
取締役	田中 智之	100% (2回/2回) ^{※1}
社外取締役	樋爪 昌之	100% (2回/2回) ^{※1}
社外取締役	土屋 恵子	100% (12回/12回)
社外取締役	青山 朝子	100% (2回/2回) ^{※1}
社外取締役	鎌田 由美子	100% (2回/2回) ^{※1}
取締役(監査等委員)	照沼 かおり	100% (12回/12回) ^{※3}
社外取締役(監査等委員)	杉浦 秀徳	100% (12回/12回) ^{※3}
社外取締役(監査等委員)	佐藤 郁美	100% (12回/12回) ^{※3}

※1 2024年6月15日開催の当社定時株主総会の終結をもって、任期満了による退任となりました。

※2 2024年6月15日開催の当社定時株主総会において選任されています。

※3 2024年6月15日開催の当社定時株主総会をもって、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しており、監査等委員である取締役に就任しています。

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&S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、取締役に報告・審議される体制としています。

コンプライアンス

基本的な考え方

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整え、以来、従業員一人ひとりの倫理観^{かんよう}の涵養並びに法令知識の向上に継続して取り組んでいます。

コンプライアンス活動

当社グループでは、社内で発生した不正やハラスメント行為の隠蔽・放置を防ぐため、法的要求に沿った内部通報体制(ホットライン)を整備し、運用しています。現在、公益通報に関する法整備が世界的に進んでおり、より実効的な公益通報制度の運用が求められています。このような背景を踏まえ、当社グループでは、国内各社にて内部通報体制を運用しながら、さらにグループ共同でその有効性を高める方法を検討しています。

また、コンプライアンス活動とその効果を全従業員に展開するため、社内ポータルサイトを活用しています。このポータルサイトでは、内部通報の連絡先、法令検索サービス、コンプライアンスに関する教材や情報等を配信しており、各部署における業務に沿った自律的なコンプライアンス教育の促進と、従業員一人ひとりがコンプライアンス活動に参画する一助となっています。

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、個人の言動に係るリスクを意識して、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。

2025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、前年に引き続き全従業員を対象にe-learning形式のコンプライアンス教育を実施し、ハラスメントのリスク、ビジネス上のモラルやルールなど、コンプライアンスに関連する幅広い知識の浸透を推進しました。

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。

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。

● 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 (2025年3月期)

基本報酬 (11%)	業績連動金銭報酬 (10%)	業績連動株式報酬 (64%)	譲渡制限付株式報酬 (15%)
◀ 固定報酬 ▶		◀ 変動報酬 ▶	

業務執行取締役・執行役員紹介

テーマ

一人ひとりが「楽しむ」からこそ描ける、
太陽グループの未来とは？



業務執行取締役
齋藤 斉

日々の仕事の中で「楽しむ」ことをエネルギーに、自分の意志で動き、挑み続ける。その積み重ねが新しい事業を生み、企業価値を高め、グループ全体の進化につながる。そして、その進化は社会、さらに世界に貢献していく。

上席専務執行役員
峰岸 昌司

一人ひとりが様々な視点を持つ人々とコミュニケーションを楽しむことで、革新的なアイデアが生まれ、「楽しむ」ことが太陽グループの持続的な成長と発展につながっていくと思います。一緒に楽しんでいます。



上席専務執行役員
佐藤 英志

自律した従業員にあふれ、楽しい社会の実現に向け、夢ある事業とモノを生み出し続ける組織に。



専務執行役員
大西 太郎

太陽グループに入社して5年目になります。これまで医薬品、歯科技工、溶剤レジスト事業で仕事をしました。それぞれの職場で誇りを持ち楽しみながら仕事をしている人たちがいる当社はこれからも成長します！



常務執行役員
蔡 岱諺

一人ひとりが「楽しむ」ことができれば想像できないほど大きなエネルギーをつくり出し、このエネルギーがあるからこそ失敗を恐れずに前へ進むことができます。太陽グループはいきいきとした会社となり、大きく成長していきます。

常務執行役員
依 輝道

従業員それぞれの「楽しむ」が化学反応を起こし、太陽の素敵な未来につながっていく。また「楽しむ」先輩の背中を見た後輩たちが、そんな先輩に刺激され真似をして、太陽の「楽しむ」を紡いでいく。



常務執行役員
後藤 英之

すばらしい仲間と共に、笑顔と活気の中で世界を変えるような大きな挑戦をし続け、会社も個人も顧客も、皆が成長をしているはず。きっと、もっと誰からも、憧れの太陽グループになっていると思います。



常務執行役員
小林 慶一

最先端の技術を用いて、ほぼ無人の開発生産できるマルチ工場を設置します。世の中を楽しくできる製品をどんどん生み出し、「安全性」「休日」「給与」「株主の利益」を増やします！



常務執行役員
宮部 英和

より良い社会を目指して、一人ひとりが自律し、仲間たちと切磋琢磨して、新たな時代を切り拓く。私たち、太陽グループの描く未来は、世界中の人々の心を豊かにする未来へとつながっています。



常務執行役員
富岡 さやか

経営理念である楽しい社会を実現するために、当社グループの製品は不可欠となり得ます。一人ひとりが「楽しむ」からこそ、そのような不可欠な製品と楽しい未来が生まれ、楽しい社会が実現できると考えています。



常務執行役員
有馬 聖夫

楽しむ人にはチャンスや人がいっぱい集まってくる。そんな人が沢山いる集団の可能性は無限大。



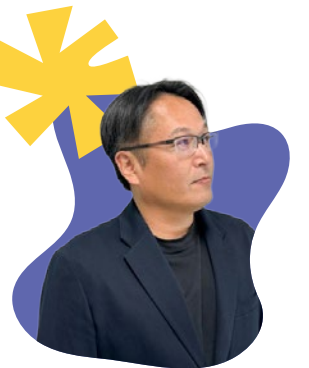
常務執行役員
飯塚 比奈子

多くの事業やチャレンジがボトムアップで生まれ、楽しむ個人がチームになって、より大きな力を発揮している。しなやかに変化、成長し続ける太陽グループの未来がとても楽しみです。



執行役員
前川 卓司

個人の「楽しむ」が生み出す行動の結果が、太陽グループの現在、そして未来を形づくり。そこから始まるプロセスを通じて個人が成長すること、それが結集して太陽グループの成長につながる未来に期待します。



執行役員
裴 炯基

会社と自分の成長を目指し一人ひとりが楽しく挑戦を続けることができる太陽グループの未来は明るくすばらしい結果が続くと思います。皆と一緒に描ける夢を楽しく実現できる未来、世界が注目する、そこが太陽グループです。



執行役員
吉野 由季子

想像を超えるシナジーから次々と事業を生み、世の中に刺激を放つ唯一無二の会社。その魅力に惹かれ集う挑戦を楽しむ人材の宝庫、太陽グループ。



執行役員
池田 泰輔

カム・オン! コップクラップ! 謝謝! テリマカシー! ありがとう! 一緒に働いている3社のスタッフに5つの言語で感謝を伝え、東南アジアとインドの顧客からの信頼をスタッフと共に未来へと紡いでいく。



執行役員
伊藤 信人

太陽の「楽しむ」人々は、困難を乗り越えるべき壁ではなく、試したい挑戦を「楽しむ」として受け入れます。「楽しむ」とは未来へ向けて心が躍る瞬間の連続であり、明るい未来はその先に自ずと描かれる、はずです。



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)

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
経営成績(会計年度)(単位:百万円)						
売上高	70,627	80,991	97,966	97,338	104,775	119,010
売上原価	41,574	46,125	55,099	54,547	55,944	62,823
販売費及び一般管理費	19,917	20,922	24,908	26,818	30,627	34,119
営業利益	9,136	13,943	17,958	15,972	18,203	22,067
親会社株主に帰属する当期純利益	3,749	9,529	11,803	11,405	8,654	10,780
減価償却費	5,283	6,994	7,497	7,441	8,676	9,090
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	13,739	16,312	18,308	22,736	21,224	23,713
投資活動によるキャッシュ・フロー	△45,912	△11,603	△11,258	△13,160	△21,069	△8,307
財務活動によるキャッシュ・フロー	31,593	19,755	△11,279	△13,942	8,954	△29,216
財政状態(会計年度末)(単位:百万円)						
総資産	142,192	179,001	189,273	187,263	212,751	192,022
有形固定資産合計	44,761	46,348	52,255	60,401	68,852	67,638
負債合計	72,668	102,504	103,806	94,523	112,353	89,043
非支配株主持分	301	357	1	3	4	4
純資産合計	69,523	76,497	85,466	92,739	100,398	102,978
株式関連情報※1						
一株当たり当期純利益(円)	66.01	167.49	209.13	203.71	154.89	193.18
一株当たり配当金(円)	65.10	80.10	69.55	89.00	80.00	190.00
一株当たり純資産(円)	1,217.11	1,348.42	1,522.11	1,663.25	1,795.14	1,854.68
発行済み株式総数(株)	57,939,294	57,997,004	58,083,128	58,185,501	58,291,559	58,369,505
財務指標						
売上高営業利益率(%)	12.9	17.2	18.3	16.4	17.4	18.5
自己資本純利益率(%)	5.4	13.1	14.6	12.8	9.0	10.6
自己資本比率(%)	48.7	42.5	45.2	49.5	47.2	53.6
株主資本配当率(%)	5.4	6.3	5.1	6.0	5.1	11.6
非財務情報						
従業員(名)	1,988	2,067	2,137	2,120	2,210	2,485
Scope1(t-CO ₂)※2※3	16,404	16,520	16,232	15,972	16,030	15,636
Scope2(t-CO ₂)※2※3	26,760	28,562	33,238	32,890	31,122	35,834
廃棄物量(t)	591	3,045	2,831	4,894	4,437	4,101
グループ内製造拠点における取水量(m ³)※2	1,083,562	967,352	958,853	941,030	900,051	873,421

※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。2020年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「一株当たり当期純利益」及び「一株当たり純資産」を算定しています。また、「一株当たり配当額」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株当たり当期純資産」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。

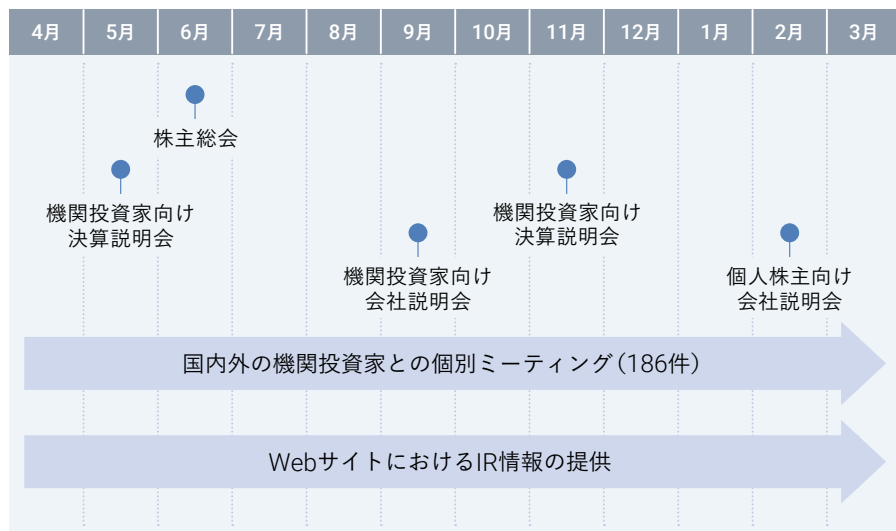
※3 太陽インキ製造及び太陽油墨(蘇州)有限公司は、第三者検証を取得しています。

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。

活動スケジュール（2025年3月期）



コミュニケーション

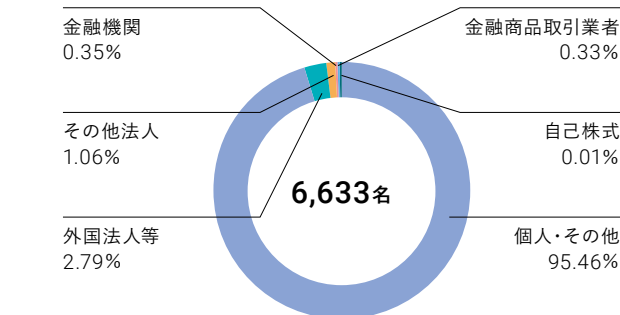
当社は、株主・投資家の皆さまに投資判断に有効な情報発信として、決算説明会や機関投資家及び個人株主向け説明会などの開催やWebサイトでのIR情報の提供、統合報告書の発行を行っています。2025年3月期は、機関投資家向け決算説明会を2回、機関投資家向け会社説明会を1回、個人株主向け会社説明会を1回開催しました。また、国内外の機関投資家との個別ミーティングは、186件実施しました。

株式情報（2025年3月末現在）

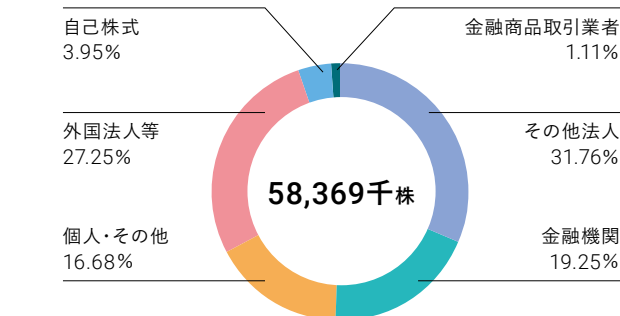
株式の状況

発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式の総数	58,369,505株
株主数	6,633名
単元株式数	100株

所有者別株主数の構成比



所有者別所有株式数の構成比



大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
DIC株式会社	11,234	20.04
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,624	8.25
株式会社光和	3,533	6.30
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	3.98
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	1,946	3.47
CGML PB CLIENT ACCOUNT/ COLLATERAL	1,762	3.14
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,538	2.74
四国化成ホールディングス株式会社	1,490	2.66
BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE CLEARANCE ACC FOR THIRD PARTY	1,320	2.35
BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE SEGREGATION ACC FOR THIRD PARTY	1,215	2.17

外部評価等

JPX-NIKKEI 400



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年度より継続して選定されました。

CDP気候変動



「CDP 2024 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2年連続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2025

当社は、経済産業省により「健康経営優良法人2025」の大規模法人部門に初認定されました。



MSCI日本株女性活躍指数(WIN)

2025 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)の構成銘柄に継続して選定されました。

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。

MSCI ESGレーティング※



企業の環境・社会・ガバナンスに関する取り組みを調査・分析し、格付けしたもので、ESG投資の世界的な指標とされています。当社は「A」評価を獲得しました。

※評価日：2025年4月

太陽HDによるMSCI ESG Research LLC又はその関連会社（以下「MSCI」）のデータの使用、及びMSCIのロゴ、商標、サービスマーク、又はインデックス名の使用は、MSCIによる太陽HDの後援、承認、推薦、又は宣伝を意味するものではありません。MSCIのサービス及びデータは、MSCI又はその情報提供者の所有物であり、「現状のまま」で提供され、保証はありません。MSCIの名称及びロゴは、MSCIの商標又はサービスマークです。

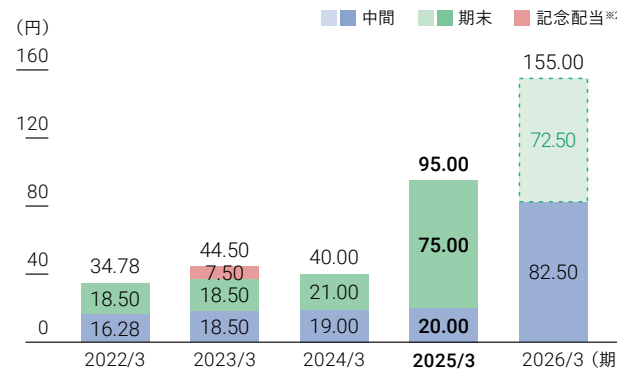
資本政策と株主還元

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7～9%)を上回るROE(自己資本利益率)30%を目標として設定し、ROEの改善に向けて連結総還元性向100%を目安とした株主還元を、少なくとも2028年3月期まで実施します。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、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。還元の指標として、株主資本配当率(DOE)を採用し、長期経営構想でも「DOE5%以上の

維持」を掲げています。

2025年3月期の配当金は、1株当たり95円です(当社は、2025年12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しており、株式分割を考慮しない場合の配当額は190円となります)。これにより、同期のDOEは11.6%、連結総還元性向は98.8%となりました。また、2026年3月期の中間配当金は1株当たり82円50銭とし、期末配当金は1株当たり72円50銭の実施を予定しています。

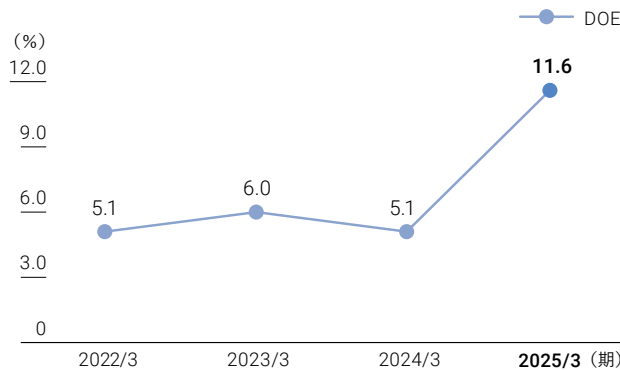
1株当たりの配当の推移※1



※1 当社は、2025年12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しています。このグラフでは2022年3月期の期首に当該株式分割が実施されたものと仮定して算定しています。

※2 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)



企業情報

日本から世界へ、楽しい世界をさらに広げる



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



会社概要 (2025年3月末現在)

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	100億3,184万円
従業員数	連結 2,485名/単体 171名

役員の状況 (2025年11月末現在)

代表取締役社長	齋藤 斉	取締役(常勤監査等委員)	嶋村 紀明
社外取締役	土屋 恵子	社外取締役(常勤監査等委員)	杉浦 秀徳
社外取締役	丸山 みさえ	社外取締役(監査等委員)	佐藤 郁美

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サイトを参照ください。

