

DNPグループ IR-Day 2026

DNP

未来のあたりまえをつくる。



2026年7月13日
大日本印刷株式会社

(1)持続的な企業価値向上に向けて

代表取締役社長

北島 義斉

(2)競争優位の源泉

専務取締役

中村 治

(3)新中計における事業戦略の考え方

専務取締役

三宅 徹

(4)注力事業・成長ポテンシャル事業戦略

情報セキュア関連

常務執行役員

沼野 芳樹

フォトイメージング関連

常務執行役員

村上 和郎

メディカルヘルスケア関連

本部長

土屋 輝直

半導体関連

常務執行役員

中西 稔

(1)持続的な企業価値向上に向けて

代表取締役社長

北島 義斉

(2)競争優位の源泉

専務取締役

中村 治

(3)新中計における事業戦略の考え方

専務取締役

三宅 徹

(4)注力事業・成長ポテンシャル事業戦略

情報セキュア関連

常務執行役員

沼野 芳樹

フォトイメージング関連

常務執行役員

村上 和郎

メディカルヘルスケア関連

本部長

土屋 輝直

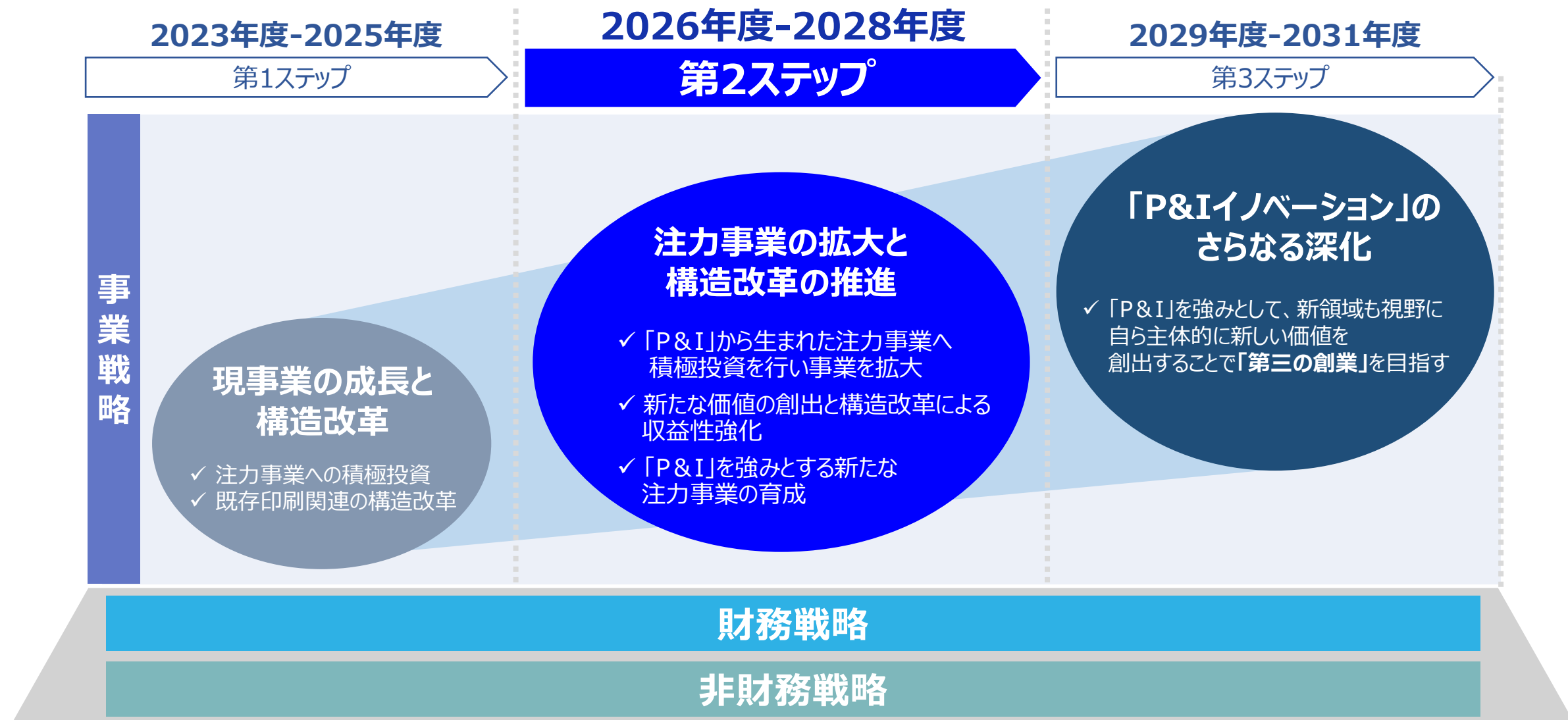
半導体関連

常務執行役員

中西 稔

「2026年度-2028年度 中期経営計画」の位置づけ

DNP



高度化された印刷技術を基盤とした付加価値の高い
製品・サービスを提供し続け、「未来のあたりまえをつくる。」

スマートコミュニケーション部門

ライフ&ヘルスケア部門

エレクトロニクス部門

DNP独自の強み（P&Iイノベーション）

高度化された印刷技術

情報処理技術

微細加工技術

精密塗工技術

後加工技術

強力な研究開発体制

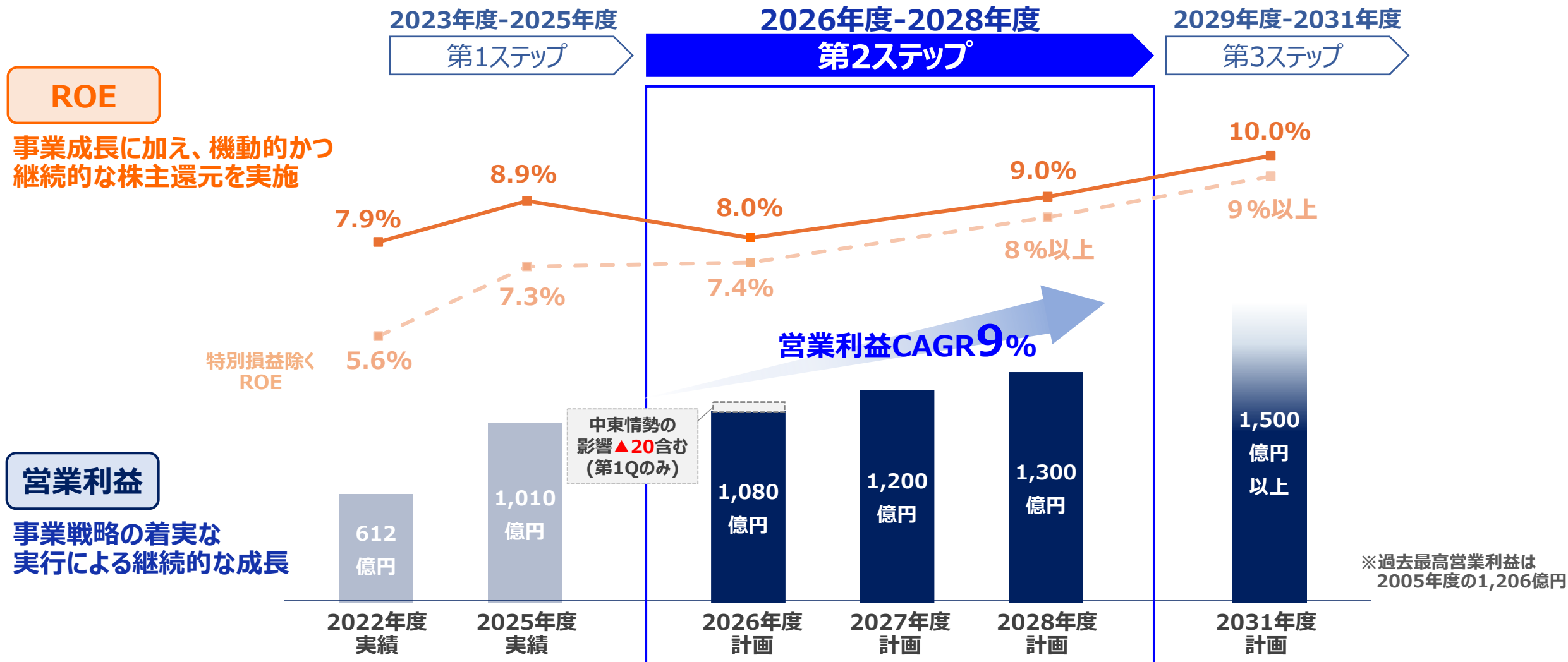
高い特許競争力

生産設備の自社開発による
高い参入障壁

非連続的な発想で、変革に挑戦する組織風土

新中期経営計画における業績計画

DNP



(1)持続的な企業価値向上に向けて

代表取締役社長

北島 義斉

(2)競争優位の源泉

専務取締役

中村 治

(3)新中計における事業戦略の考え方

専務取締役

三宅 徹

(4)注力事業・成長ポテンシャル事業戦略

情報セキュア関連

常務執行役員

沼野 芳樹

フォトイメージング関連

常務執行役員

村上 和郎

メディカルヘルスケア関連

本部長

土屋 輝直

半導体関連

常務執行役員

中西 稔

DNPの強みの源泉 高度化された印刷技術

DNP

印刷技術とは、モノの表面に機能と情報を与え、新たな価値を生み出す技術
DNPは「印（価値設計）」と「刷（再現・量産）」を核に進化させてきた



技術の樹を構成する基盤技術

「印（価値設計）」

企画・設計

情報処理

微細加工

「刷（再現・量産）」

精密塗工

後加工

周辺
技術

材料開発

評価・解析

この基盤技術により多様な事業と
継続的なイノベーションを創出している

強力な研究開発体制

DNP

顧客・市場の課題・ニーズを起点に事業部門が直接獲得した情報を
研究開発部門に接続し、技術創出から事業化までを一貫して推進する



技術・研究開発本部 / 知的財産本部

全体統括・戦略設計

本社研究開発部門

研究開発・事業化推進センター

モノづくり系 研究開発・事業化

技術開発センター

生産技術系 研究開発・事業化

ABセンター

ICT系 研究開発・事業化

事業部（顧客接点）

スマート
コミュニケーション

出版イノベーション
情報イノベーション
イメージングコミュニケーション

ライフ&
ヘルスケア

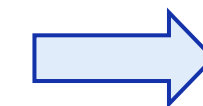
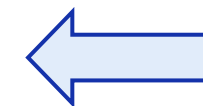
Lifeデザイン
モビリティ&リビング
高機能マテリアル

エレクトロニクス

ファインデバイス
オプトエレクトロニクス

事業拡大（製品改良・品質改善・安定供給）

顧客・市場
ニーズ把握



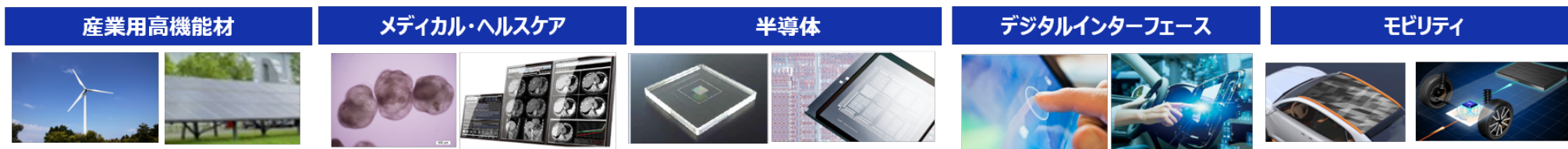
新製品
新サービス

注力事業領域を
中心とした
顧客・市場

半導体
モビリティ
メディカルヘルスケア
等

基盤技術を進化させ、競合他社との差別化技術にするとともに、
次世代技術の獲得により競争優位となる新たな価値と事業創出を推進する

主要事業



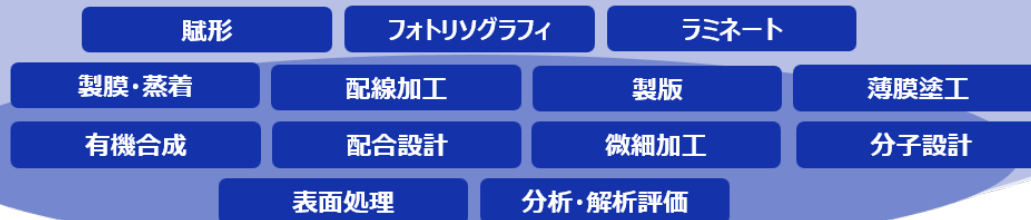
次世代獲得技術



差別化技術



基盤技術



市場・顧客のグローバル化に対応し、研究開発もグローバルに展開
現地の外部機関・大学とのオープンイノベーションを通じ、先端技術開発と成長市場での事業創出を推進

オランダ アイントホーフェンR&D拠点 (2025年9月開設)



© High Tech Campus Eindhoven

- ・次世代半導体技術の研究
- ・最先端技術とネットワークを獲得

インド ハイデラバードR&D拠点 (2026年4月開設)



© Indian Institute of Technology Hyderabad

- ・モビリティ、メディカルヘルス分野の研究
- ・成長市場での新たな事業化をめざした研究開発

生産設備の自社開発による高い参入障壁

DNP

製造プロセスや生産設備を自社で設計・開発し、設計から製造・据え付け・保守まで一貫して実行
特に生産性・品質・設備効率を最大化する独自の設計ノウハウを、特許化せずブラックボックスとすることで競争優位を維持

材料設計

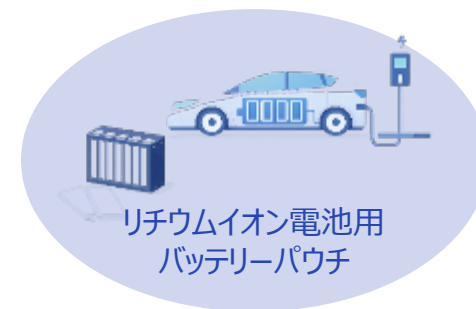
- ・評価解析技術の活用
- ・機能発現メカニズムの設計
- ・材料配合の最適化

生産プロセス開発

- ・生産プロセス全体設計
- ・生産性、設備効率を考慮
- ・安定した品質供給の実現

製造設備開発

- ・コアプロセスの完全内製化
- ・独自設備設計による最適化
- ・技術のブラックボックス化



ディスプレイ用
光学フィルム



研究開発から製造までの垂直統合と技術のブラックボックス化により模倣困難な参入障壁を確立
生産プロセス、設備開発を「事業部門」「本社研究開発部門」「グループ会社」で連携して実行

DNPのコア技術である評価解析技術を拡充するため、M&AによりDNP科学分析センターを開設
これにより、技術優位性のある新製品開発と知的財産や、社外パートナーとの協働機会を獲得



■ 価値創出の加速と拡大

新製品開発の加速



【連携】

- ・事業部門
- ・本社研究開発部門
- ・DNP科学分析センター

知的財産の獲得



【連携】

- ・知的財産本部
- ・本社研究開発部門
- ・DNP科学分析センター

共同開発・事業化



【連携】

- ・社外パートナー
- ・本社研究開発部門
- ・DNP科学分析センター

高い特許競争力を基盤とした競争優位の確立

DNP

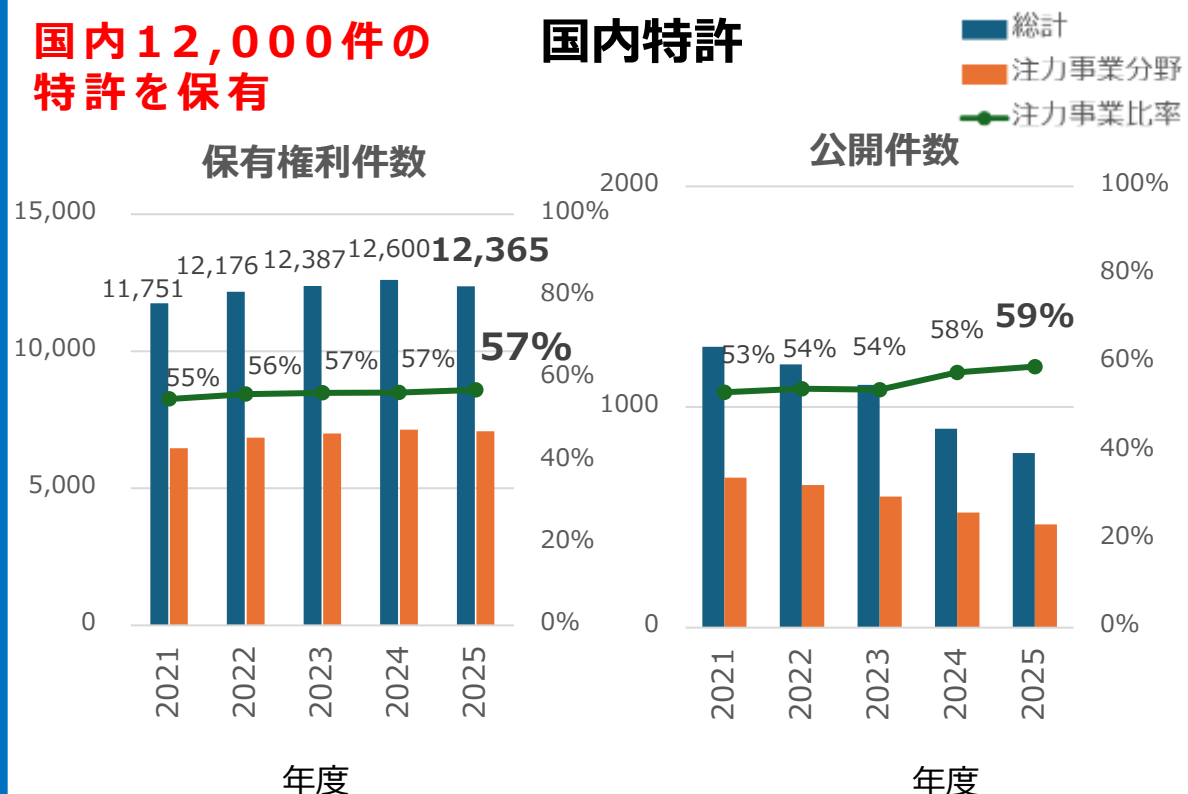
注力事業において、強靱なポートフォリオ構築のため、知的財産を戦略的に獲得し、競争優位を確立
事業・開発・知財部門の連携により国内での特許基盤を持ちつつ、グローバル知財戦略を推進

国内特許は注力事業領域比率57%で安定

海外公開特許に占める
注力事業領域比率69%→86%に上昇

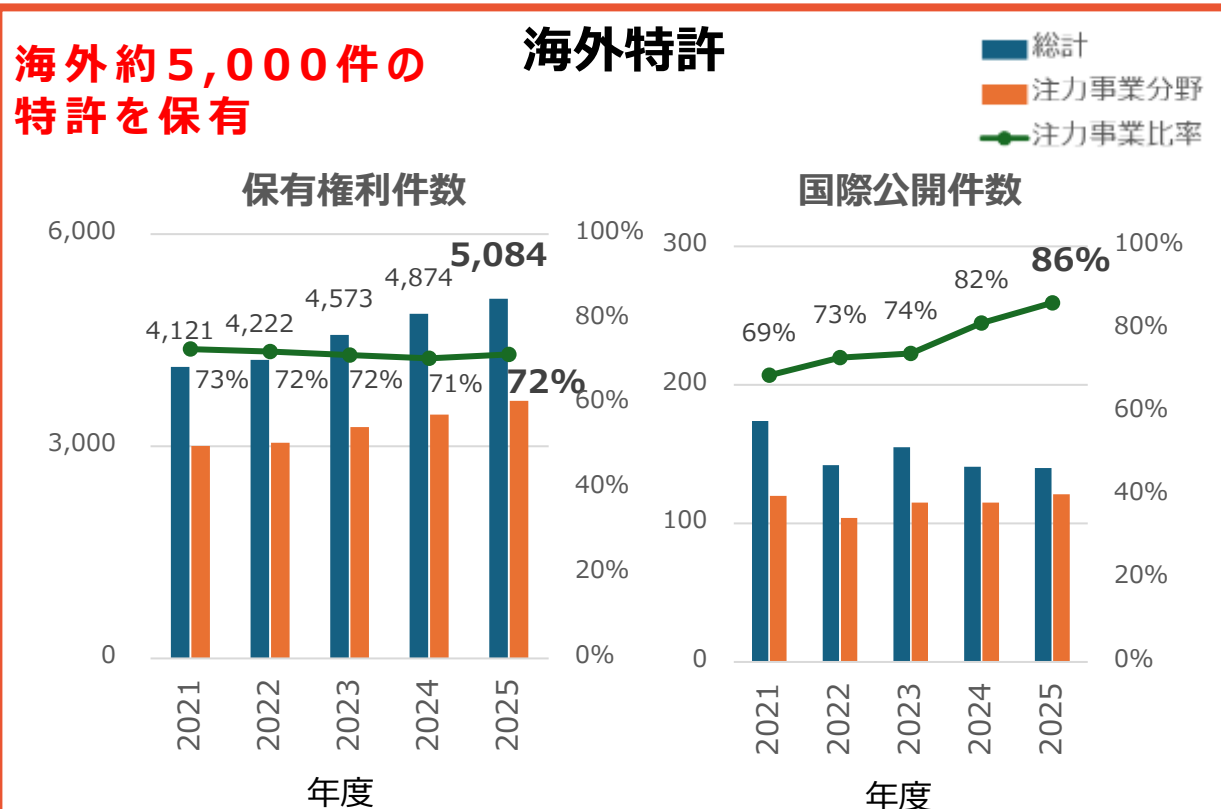
国内12,000件の
特許を保有

国内特許



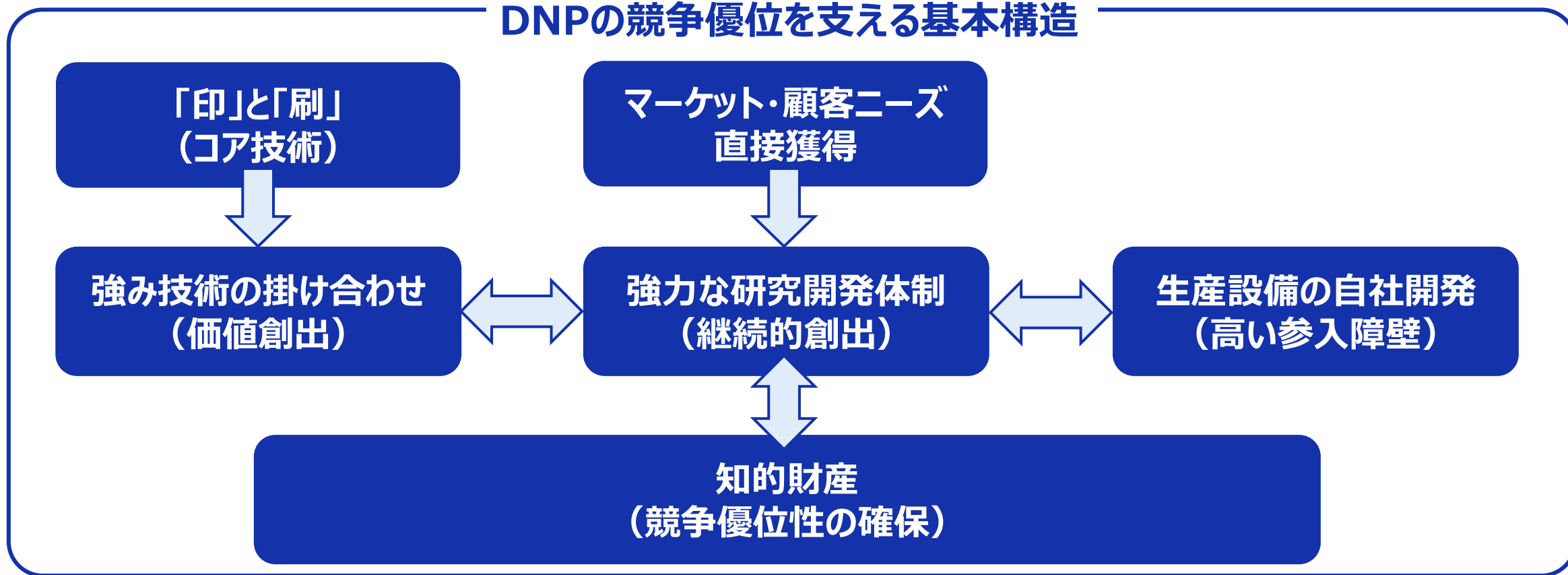
海外約5,000件の
特許を保有

海外特許



強み技術の創出、研究開発による継続的な技術創出、自社設備の開発による参入障壁、知的財産による競争優位の確保を一体で推進し持続的な成長を実現

DNPの競争優位を支える基本構造



今後3年間で約1,200億円の研究開発費投資により、競争優位をさらに強化し、成長を加速

(1) 持続的な企業価値向上に向けて

代表取締役社長

北島 義斉

(2) 競争優位の源泉

専務取締役

中村 治

(3) 新中計における事業戦略の考え方

専務取締役

三宅 徹

(4) 注力事業・成長ポテンシャル事業戦略

情報セキュア関連

常務執行役員

沼野 芳樹

フォトイメージング関連

常務執行役員

村上 和郎

メディカルヘルスケア関連

本部長

土屋 輝直

半導体関連

常務執行役員

中西 稔

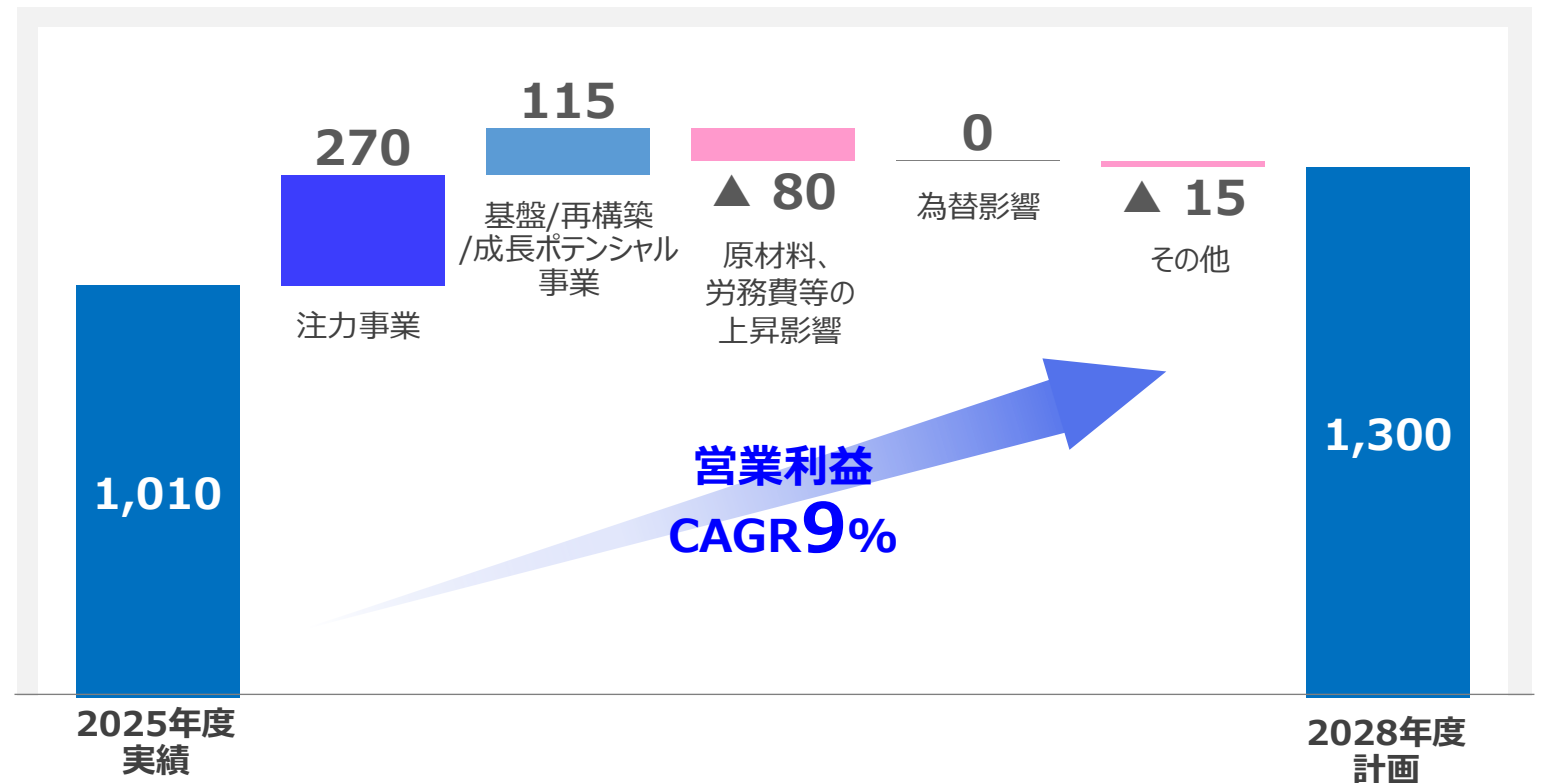
新中期経営計画における事業戦略と利益成長イメージ

DNP

事業戦略

- ・「P&I」から生まれた注力事業へ積極投資を行い事業を拡大
- ・新たな価値の創出と構造改革の推進による収益性強化
- ・「P&I」を強みとする新たな注力事業の育成

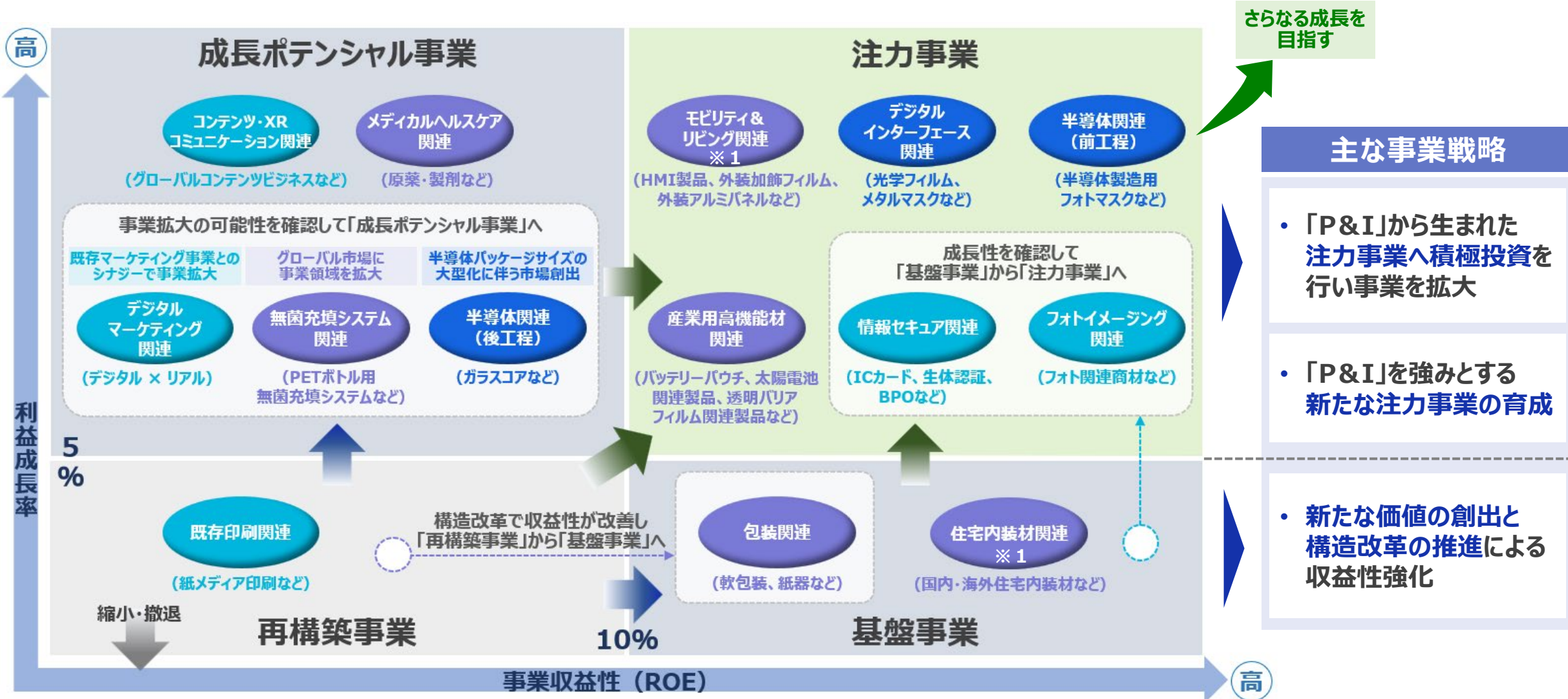
注力事業への積極投資などの
事業戦略を着実に実行し、
2028年度に営業利益
1,300億円を達成する



主要事業におけるポートフォリオ変革の方向性

- スマートコミュニケーション
- ライフ&ヘルスケア
- エレクトロニクス

DNP



※ 1 : 従来は「モビリティ関連」として「住宅内装材関連」も含めていたが、今回から「モビリティ&リビング関連」とし、より成長性の高い事業のみを対象としている (「住宅内装材関連」は「基盤事業」に位置づけ)

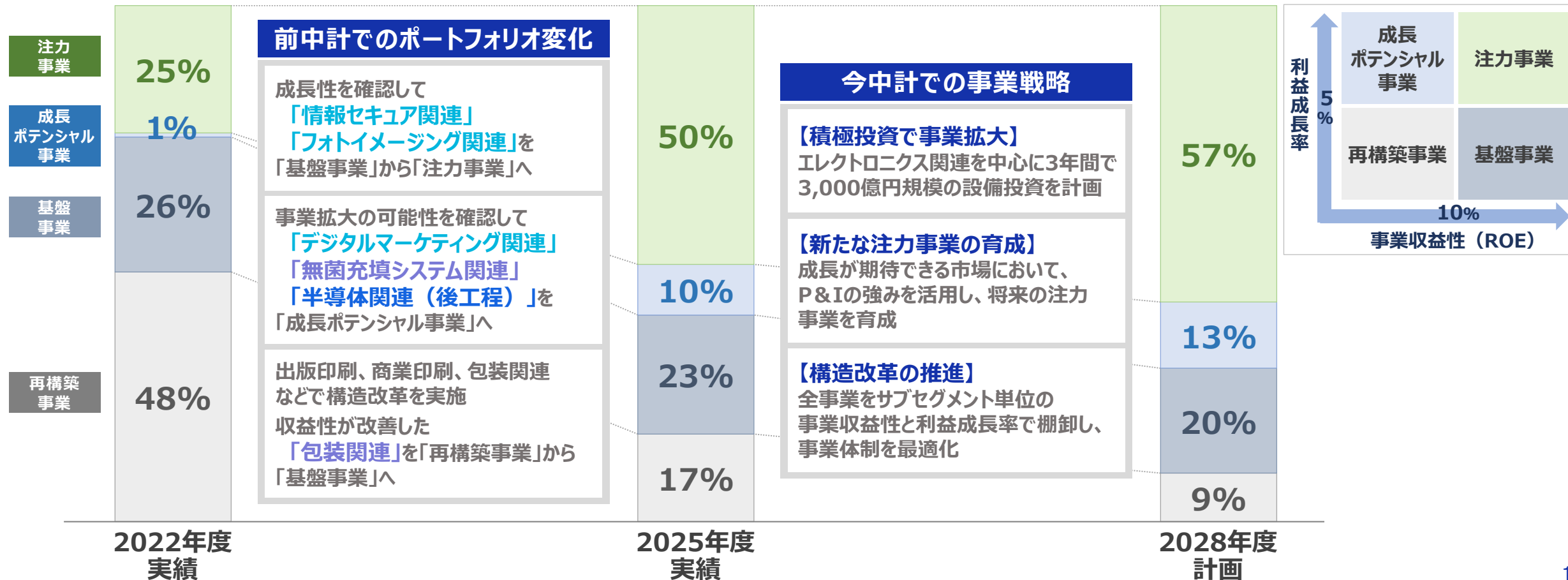
(注釈) 各事業の各象限での位置は利益成長率、事業収益性 (ROE) の高低を表すものではない
事業別ROEの分母 (自己資本) は各事業の事業資産を基に算出

ポートフォリオ変革による売上構成比の変化

DNP

積極的な成長投資により注力事業、成長ポテンシャル事業を拡大するとともに、基盤事業、再構築事業では新たな価値の創出と構造改革を推進し、DNP全体で強いポートフォリオを構築する

象限ごとの売上構成比推移

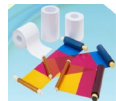


注力事業領域について

(単位：億円) **DNP**

高い成長性・収益性および市場性を備えた注力事業を拡大し、DNP全体の業績成長を牽引

(赤字：世界トップシェア 青字：国内トップシェア)

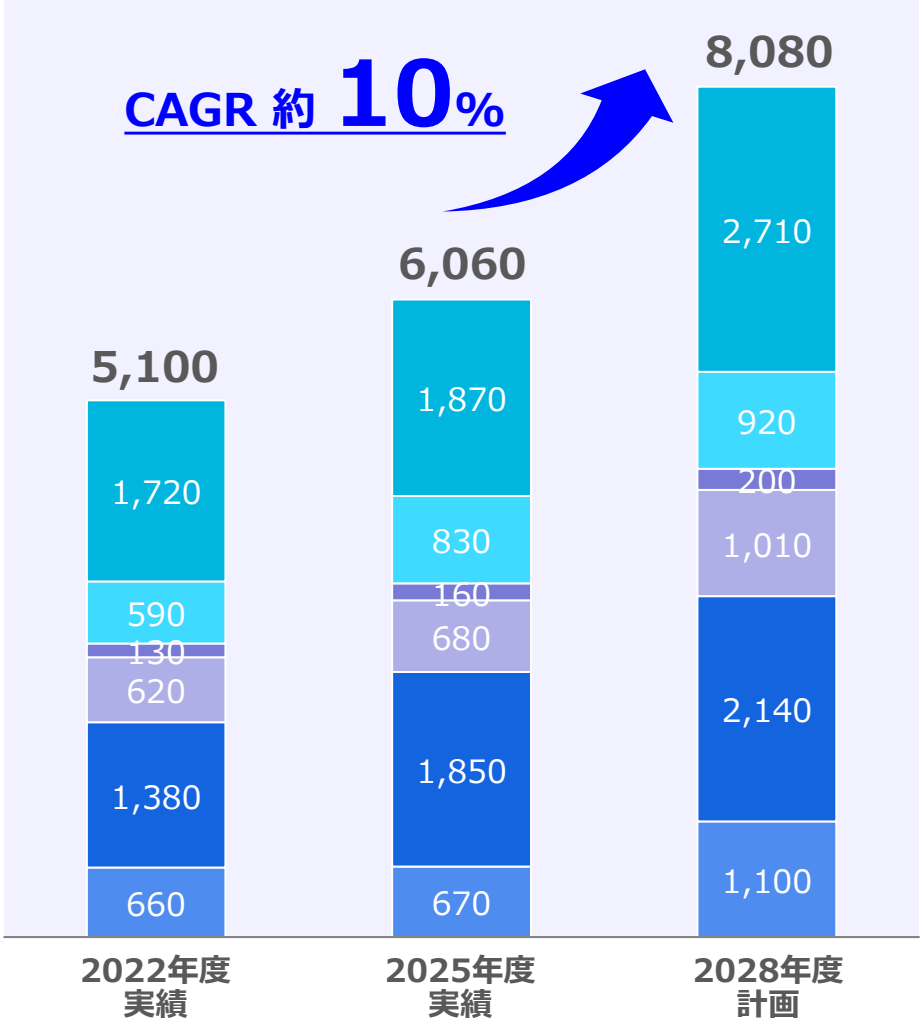
	注力事業	売上高・CAGR 25-28年度			ROE (28年度計画)	主要商材の市場 CAGR 25-30年度
		22年度	25年度	28年度		
スマート コミュニケーション	情報セキュア関連 (ICカード、BPOサービスなど) 	1,720	1,870 CAGR：約 13 %	2,710		約 8 % デジタルID・認証 ソリューション国内市場
	フォトイメージング関連 (写真プリント用昇華型熱転写記録材など) 	590	830 CAGR：約 4 %	920		約 5 % グローバルフォト関連市場
ライフ& ヘルスケア	モビリティ&リビング関連 ※1 (HMI製品、外装加飾フィルム、外装アルミパネルなど) 	130	160 CAGR：約 7 %	200		約 11 % ハイエンドHMI市場
	産業用高機能材関連 (バッテリーパウチ※2、太陽電池関連製品など) 	620	680 CAGR：約 14 %	1,010		約 12 % 電動車市場 約 15 % ESS市場
エレクトロニクス	デジタルインターフェース関連 (光学フィルム※3、メタルマスク※4 など) 	1,380	1,850 CAGR：約 5 %	2,140		約 5 % デジタルインターフェース市場
	半導体関連 (前工程) (半導体製造用フォトマスク※5 など) 	660	670 CAGR：約 18 %	1,100		約 10 % フォトマスク外販市場
合計		5,100	6,060 CAGR：約 10 %	8,080	▲ 10%	

※ 1：従来は「モビリティ関連」として「住宅内装材関連」も含めていたが、今回から「モビリティ&リビング関連」とし、より成長性の高い事業のみを対象としている
※ 2：リチウムイオン電池用バッテリーパウチ ※ 3：ディスプレイ用光学フィルム（ディスプレイ表面用の反射防止フィルムおよび防眩フィルム） ※ 4：有機ELディスプレイ製造用メタルマスク
※ 5：外販用フォトマスクでトップレベルのシェア

注力事業領域の方針・戦略

(単位：億円) **DNP**

注力事業全体の売上成長イメージ



	注力事業	各注力事業の方針・戦略
スマート コミュニケーション	個別説明あり 情報セキュア関連	✓海外M&Aを起点にグローバル展開を加速
	個別説明あり フォトイメージング関連	✓グローバルでの生産・供給体制の強化と新興国市場の開拓
ライフ& ヘルスケア	モビリティ&リビング関連	✓ハイエンドHMI部材と外装アルミパネル「Artellion」の海外展開に注力 (※1・2)
	産業用高機能材関連	✓車載向けバッテリーパウチに加え、ESS向けや太陽電池関連製品にも注力
エレクトロニクス	デジタルインターフェース関連	✓大型メタルマスクと高付加価値光学フィルムで中長期的に成長
	個別説明あり 半導体関連 (前工程)	✓外販フォトマスクの需要拡大が見込まれる先端領域を中心に事業を拡大

※ 1 : HMI = Human Machine Interface
※ 2 : 「Artellion®」は高い耐久性とデザイン性を両立させた外装アルミパネルの海外向けネーミングであり、国内向けネーミングは「アートテック®」

自動車向け加飾フィルムに加え、ハイエンドHMI部材と外装アルミパネル「Artellion」の海外展開に注力

市場・事業環境の変化

- ✓自動車業界は100年に一度の変革期を迎え、デジタル化・電子化に伴い自動車内のHMI関連部品が大きく進展
- ✓環境対応要求の高まりから、自動車部材のニーズも大きく変化
- ✓住宅・建物市場は人口増加と急速な都市化が見込まれる海外で成長余地

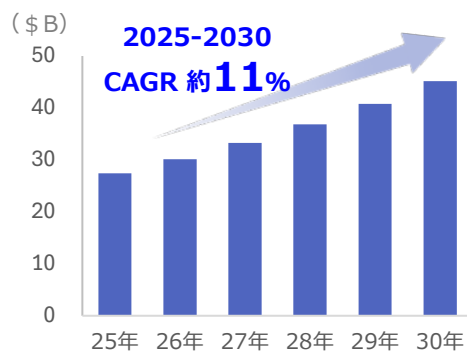
主な市場の成長性

自動車用内外装フィルム市場推移予測 ※



自動車用内外装フィルム市場は成長

車載HMIシステム市場推移予測 ※



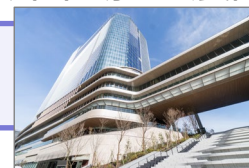
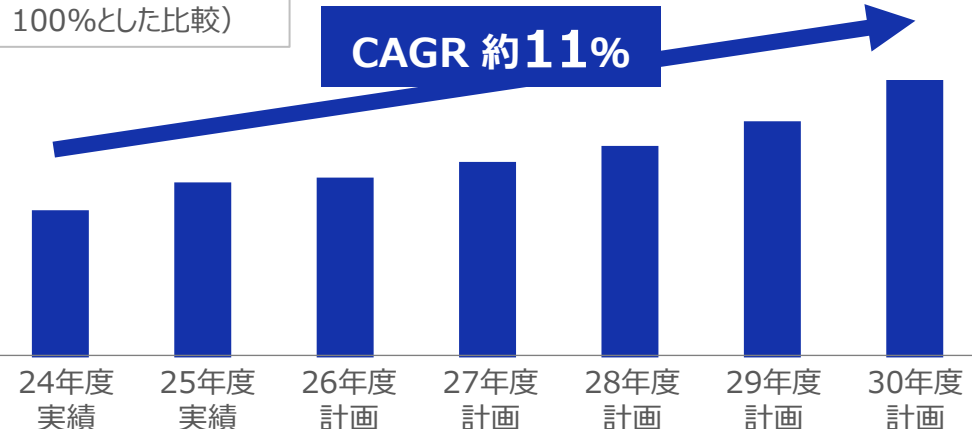
車載HMIシステム市場は成長

DNPの成長戦略

- ✓快適なリビングスペースとして期待される車内空間に機能性の高いディスプレイ対応加飾フィルムを投入し、HMI領域を拡大
- ✓環境対応の観点から需要の高まっている塗装代替外装加飾フィルムの開発・量産化に注力
- ✓外装アルミパネル「Artellion」の海外市場への展開に注力

売上計画

(24年度の実績を100%とした比較)



アートテック (Artellion)
※ 1

外装材の実装事例

DNP

自動車用外装ルーフ加飾フィルム

外装ルーフフィルムは、自動車の意匠性や生産性向上のために使用されます。外装ルーフフィルムにはさまざまな色があり、ボディカラーとの組み合わせを考えたカラーリング展開が可能となります。また、保有する多様な柄による印刷表現やテクスチャー表現も可能です。



アートテック（Artellion）

TAKANAWA GATEWAY CITY

THE LINKPILLAR 1 North/Southに採用されました。

外装フィンと外装軒天に、木目（オーク）柄アートテックが使用されています。直線状に流れる木目柄（柂目）が曲線状に敷き詰められた軒天。モダンで都会的なデザインでありながら、ナチュラルでやわらかな雰囲気を作り出しています。



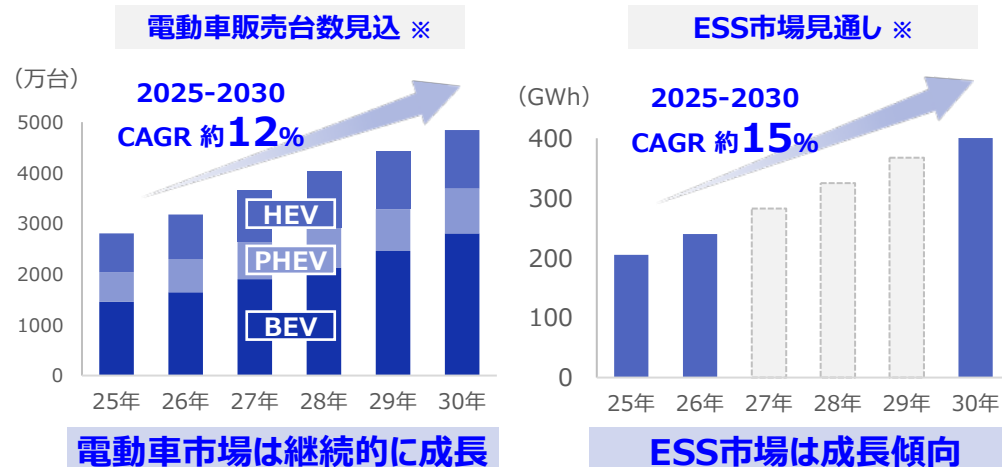
[URL] <https://livingspace.dnp.co.jp/arttec/>

車載向けバッテリーパウチに加え、ESS向けバッテリーパウチや太陽電池関連製品にも注力

市場・事業環境の変化

- ✓車載向けバッテリーパウチに関連する電動車市場は、米国でのEV補助金終了の影響があったものの、中東情勢に伴う燃料価格の上昇等もあり、25年3Qを底に、今後は成長期待
- ✓AIの進化に伴いデータセンターの需要が拡大し、ESS（Energy Storage System）市場が成長傾向

主な市場の成長性



DNPの成長戦略

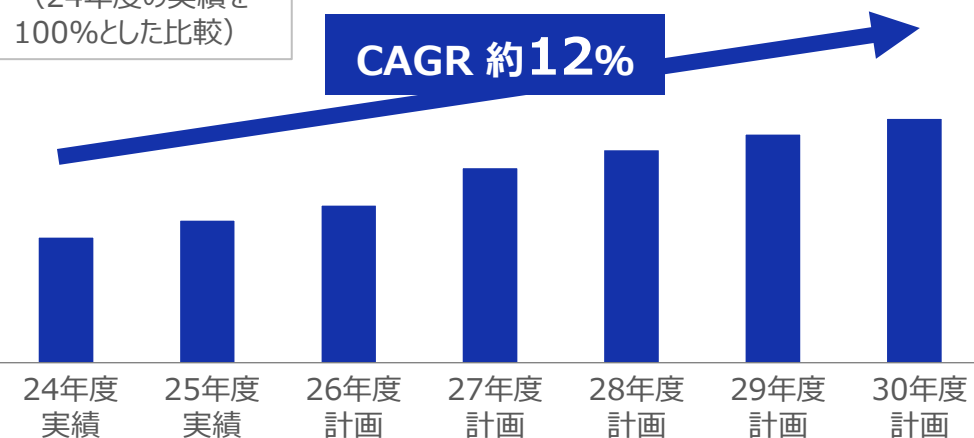
- ✓バッテリーパウチは継続的に成長する電動車市場に合わせて車載向けを拡大し、市場拡大が見込まれるESS向けにも注力
- ✓加えて、再生可能エネルギーの長期的な需要拡大を背景に、太陽電池関連製品も引き続き拡大



リチウムイオン電池用
バッテリーパウチ

売上計画

(24年度の実績を100%とした比較)

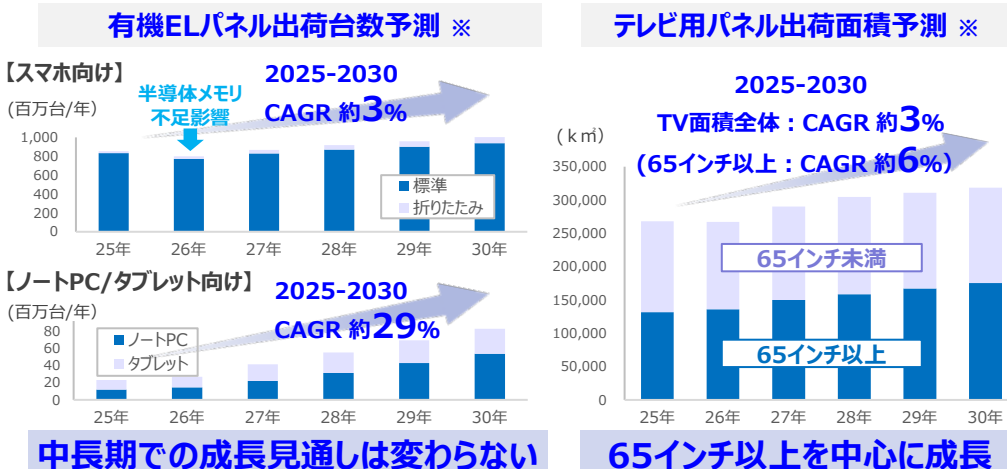


足元はメタルマスクが半導体メモリ不足の影響を受けるも、中長期では安定して成長する見通し

市場・事業環境の変化

- ✓メタルマスクは、足元では半導体メモリ不足の影響を受けるも、中長期ではスマートフォン向け、ノートPC/タブレット向けともにOLED化が進む見通しは変わらず
- ✓光学フィルムは、足元の需要は堅調に推移しており、今後もTVサイズの大画面化による出荷面積の増加傾向が続く見込み

主な市場の成長性



DNPの成長戦略

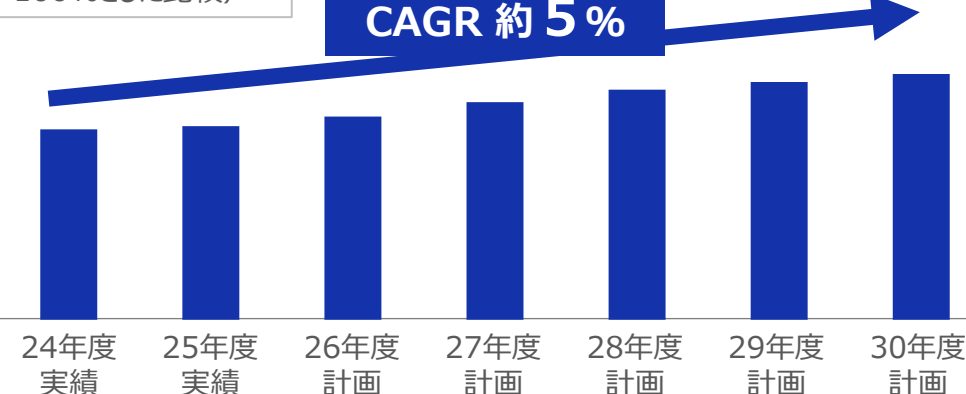
- ✓メタルマスクは、有機ELディスプレイの大型化やタブレット、ノートPC、車載ディスプレイへの用途展開の加速に伴う顧客ニーズの多様化を捉え、製品ラインナップを拡充
- ✓光学フィルムは、2,500mm幅対応の超広幅ラインの活用等により高機能・高品質な製品を安定して供給



有機ELディスプレイ
製造用メタルマスク

売上計画

(24年度の実績を
100%とした比較)



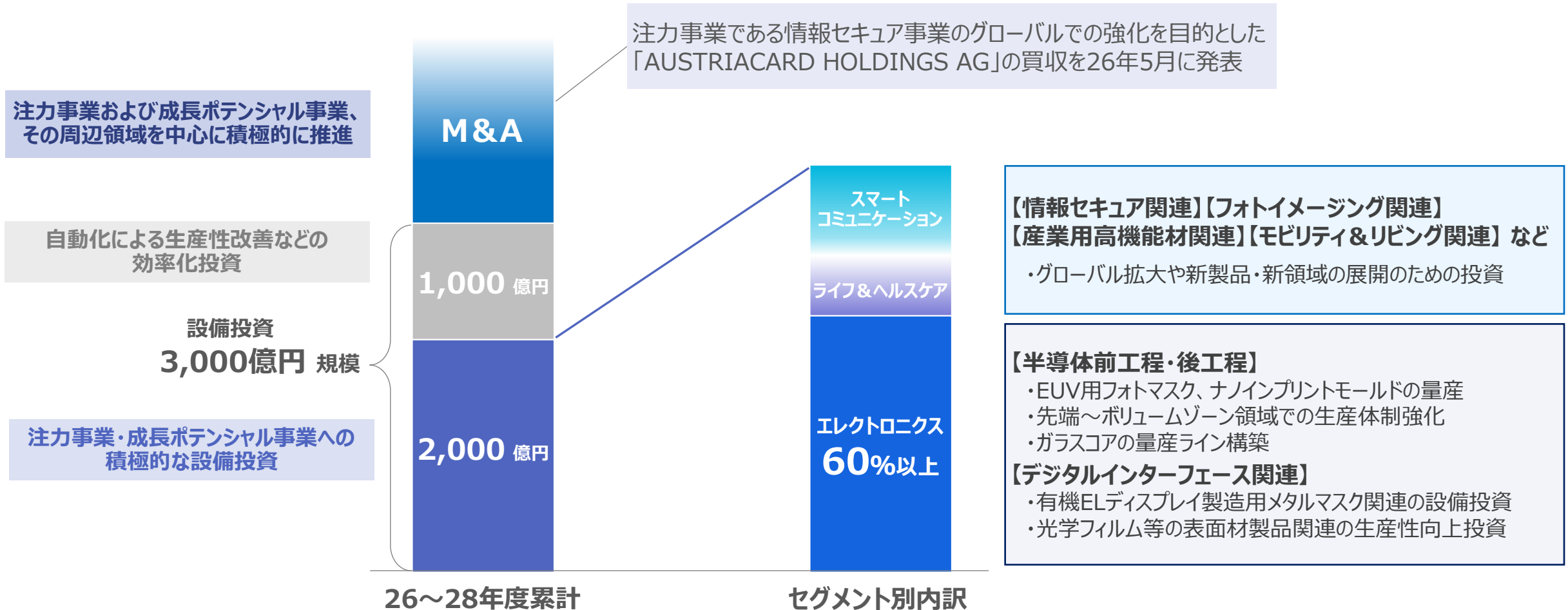
成長が期待できる市場において、P&Iの強みを活用し、将来の注力事業として育成

	成長ポテンシャル事業	25年度 売上高	主要商材の市場 CAGR 25-30年度	成長戦略
スマート コミュニケーション	コンテンツ・XR コミュニケーション関連	80	約 8 % 日本発コンテンツ グローバル市場	✓各事業部門の強みをかけ合わせ、グローバル展開を見据えた コンテンツ（アニメ・マンガ・ゲーム等のIP）ビジネスを展開
	デジタル マーケティング関連	250	約 8 % デジタルマーケティング 関連市場	✓リアル（販促物・店舗）とデジタル技術を掛け合わせ、モノづくり・ デジタル・空間開発等の顧客接点を統合し、体験価値を最大化
ライフ& ヘルスケア	個別説明あり メディカルヘルスケア関連	520	約 8 % グローバルCDMO市場	✓製薬企業の医薬品バリューチェーンのアウトソーシング領域を中心に シミックCMOやパートナー企業との協業により事業を拡大
	無菌充填システム関連	280	約 7 % 海外飲料市場	✓国内、海外で高く評価される無菌技術と、包材技術や分析・評価 技術を複合的に掛け合わせ、グローバル中心に事業を拡大
エレクトロ ニクス	個別説明あり 半導体関連（後工程） ※ガラスコア、光電融合等	(事業化推進中)	約 19 % AIサーバ向け 高機能半導体市場	✓AI向け高機能半導体需要の拡大とパッケージの大型化を背景に、 有力パッケージ基板メーカーとの協業により持続的に価値創出

事業拡大を支える成長投資の考え方

DNP

P&I技術による競争優位を強化し、中長期的に**全社ROE10%超**へ寄与する案件を中心に成長投資を実施



構造改革の考え方

DNP

■ 対2022年度 構造改革による営業利益への累積影響額 （単位：億円）

【今中期経営計画】

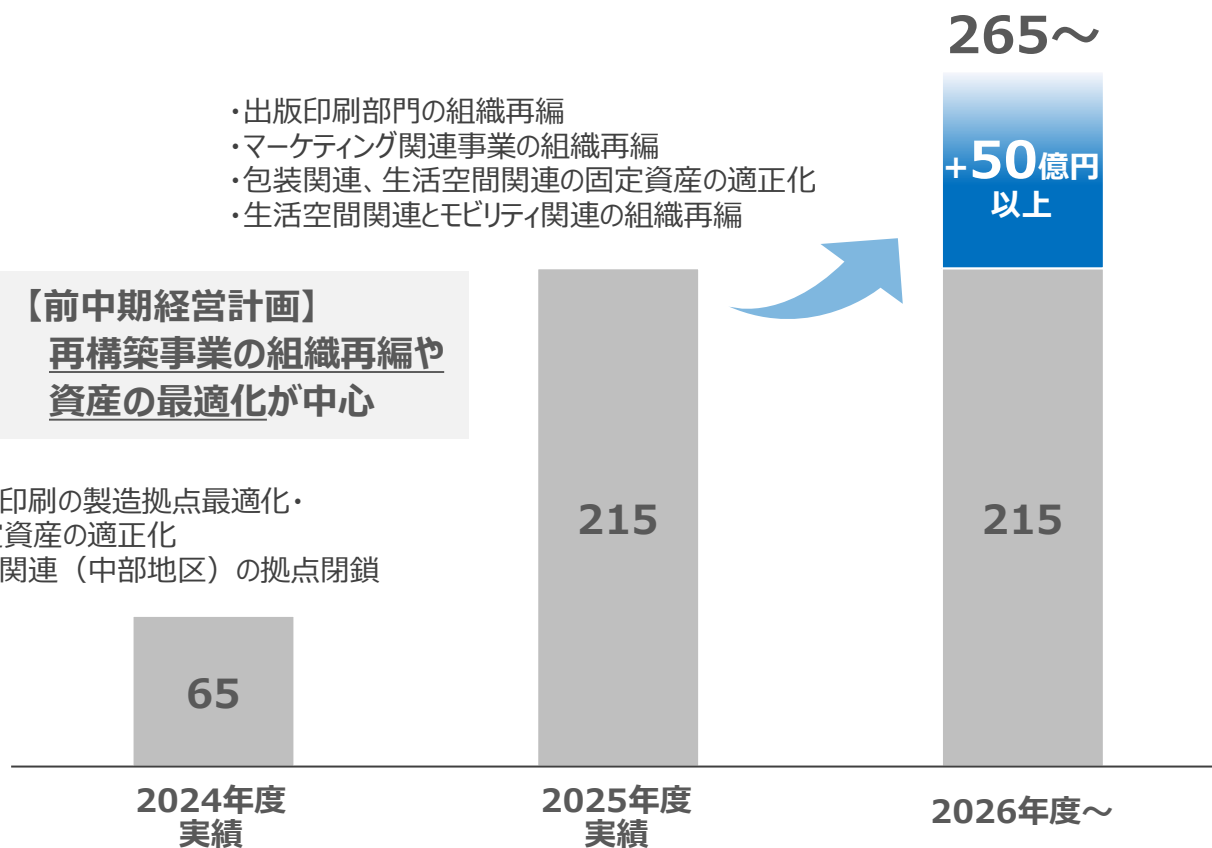
全事業をサブセグメント単位の事業収益性と利益成長率で棚卸し、事業体制を最適化

- ・出版印刷部門の組織再編
- ・マーケティング関連事業の組織再編
- ・包装関連、生活空間関連の固定資産の適正化
- ・生活空間関連とモビリティ関連の組織再編

【前中期経営計画】

再構築事業の組織再編や資産の最適化が中心

- ・商業印刷の製造拠点最適化・固定資産の適正化
- ・包装関連（中部地区）の拠点閉鎖



今中期経営計画における構造改革

※現時点で計画している構造改革のみを記載

注力事業

- ✓ 情報セキュア関連の国内拠点効率化（中部拠点など）

基盤事業

- ✓ 包装関連の国内製造拠点再編（北海道拠点）

再構築事業

- ✓ 既存印刷関連は市場動向や事業環境に応じて構造改革継続

+

- ✓ 不動産については保有意義を確認したうえで、売却も検討
- ✓ オールDNPでグループ会社も含めた最適な事業体制を引き続き検討・推進

(1)持続的な企業価値向上に向けて

代表取締役社長

北島 義斉

(2)競争優位の源泉

専務取締役

中村 治

(3)新中計における事業戦略の考え方

専務取締役

三宅 徹

(4)注力事業・成長ポテンシャル事業戦略

情報セキュア関連

常務執行役員

沼野 芳樹

フォトイメージング関連

常務執行役員

村上 和郎

メディカルヘルスケア関連

本部長

土屋 輝直

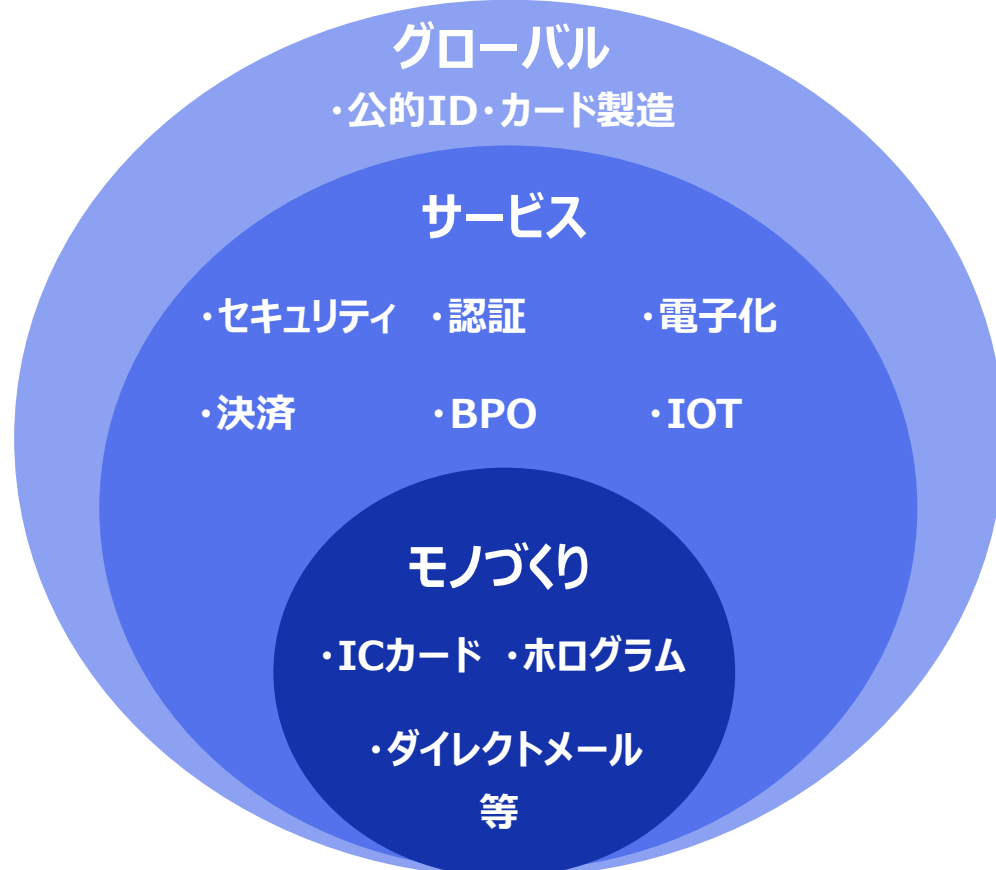
半導体関連

常務執行役員

中西 稔

ICカードを中心としたモノづくりを通じて蓄積してきた高い商品開発力、製造技術力、高品質なオペレーションと、それを実現する堅牢なセキュリティ体制を強みとし、認証・セキュリティ、決済、BPO、IoTの分野でモノづくりとサービスを掛け合わせたビジネスモデルを国内中心に展開。昨年7月にRubicon SEZC社を連結子会社化し、公的ID分野で新興国を中心にグローバル展開を加速している

モノづくりを基盤としたビジネス拡大



情報セキュア領域での強み

社会インフラ領域で培った高い信頼性と顧客基盤

ICT・セキュリティの独自技術と堅牢なセキュリティ体制を強みに高い信頼性が求められる社会インフラ事業者へ製品・サービスを長期に亘り提供

「モノづくり×サービス×オペレーション」の統合型セキュリティモデル

ICカード等のフィジカルセキュリティ、デジタル認証、それらの運用管理までワンストップで価値提供できる稀有なケイパビリティ

海外パートナー企業との強い連携によるグローバルでの価値の提供力

MKスマート社・Rubicon SEZC社をはじめとする海外企業との戦略連携を通じ、グローバルで最適なソリューションを提供

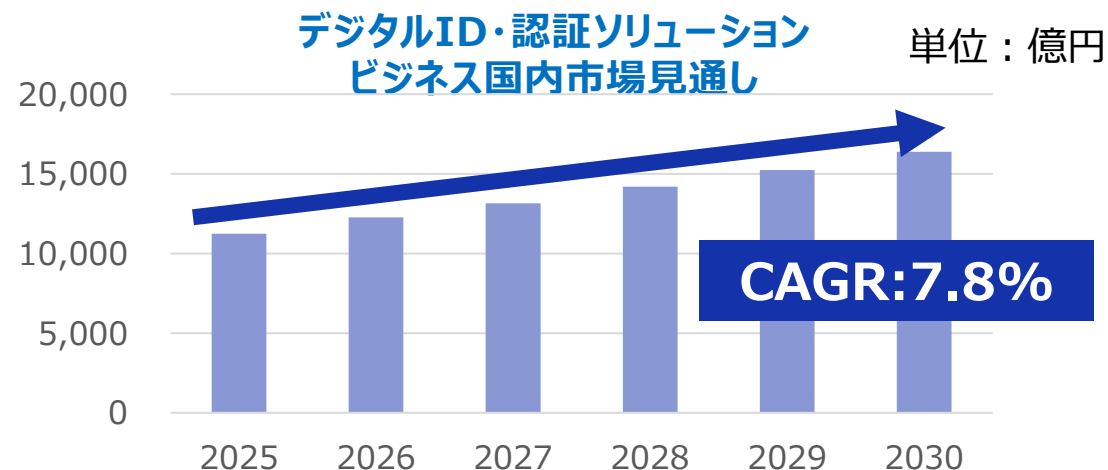
情報セキュア市場では、市場環境変化への対応が求められる一方、セキュリティ需要の拡大、キャッシュレス化の進展、各国でのデジタルID普及を背景に、グローバルで中長期的な成長が期待される

市場環境変化

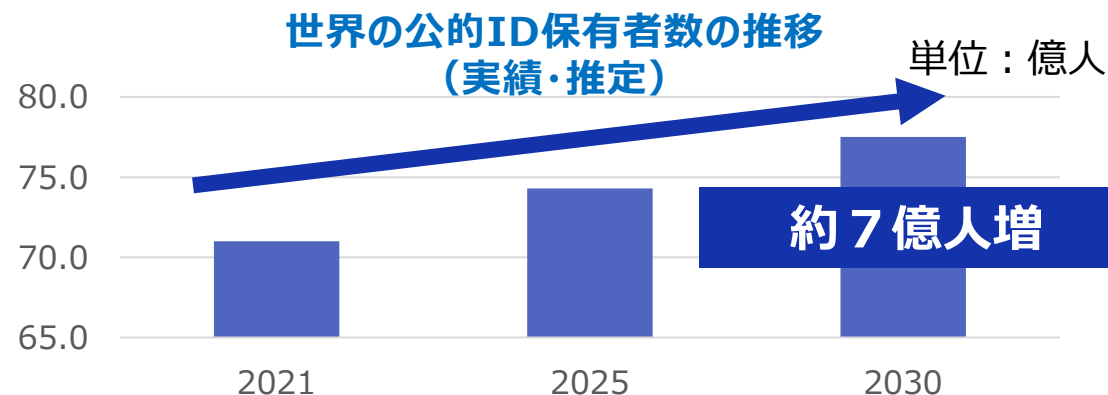
- ✓ デジタル技術の進化によるリスクの高度化、多様化
- ✓ 地政学リスクによる原材料調達の不安定化と価格高騰

成長ドライバー

- ✓ AIエージェントの普及、サイバーリスクの高度化に伴うガバナンス強化の高まり
- ✓ 社会構造の多様化・複雑化に伴う認証・セキュリティニーズ増
- ✓ 各国における公的ID制度の普及とID利活用の拡大
- ✓ キャッシュレス決済の促進



出典：総務省・経済産業省等の公表資料を基に当社独自の推定を加えて算出



出典：World Bank「ID4D」、UN人口統計等を基に当社推計

サイバー空間とフィジカル空間の双方で「ヒト」と「モノ」がつながるスマート社会において、
「誰もが心地よく、無意識に、安心・安全な生活ができる社会の実現」を目指す

■ 成長戦略

➤ 製品・サービスの組み合わせによる高付加価値サービスの開発

サイバーとフィジカル両方のセキュリティリスクに対してICカードを始めとする多様な製品・サービスを組み合わせ、
認証や決済、教育などの領域で付加価値の高いソリューションを開発

➤ DNPグループ×パートナー企業との協業による事業拡大

DNPグループの情報セキュア事業の強みと、多様なパートナー企業（Cybertrust Japan、BroadBand Security）
との協業を通じ、認証・決済・サイバーセキュリティ領域で事業拡大を推進

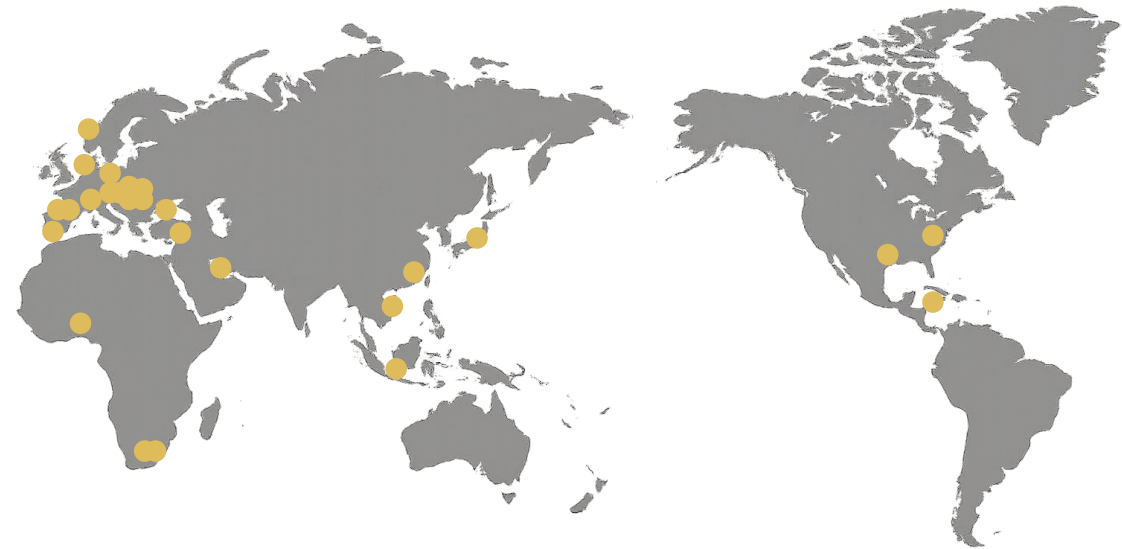
➤ グローバル事業の拡大

人口増加・デジタル化が進む新興国市場を今後の有望市場と捉え、その開拓に向けた積極的な投資を推進することで、
情報セキュア事業のグローバル化を加速する

5月13日に政府向けIDカード製造・セキュリティ印刷・BPOサービスを提供しているAUSTRIACARD HOLDINGS AGのTOB実施を発表。今後成長が見込まれるアフリカ・アジア地域を中心にDNPグループ全体で取り組みを強化する

- DNPは、日本及びアジアにおいて金融領域に強みを持ち、これまでMKスマート（ベトナム）・WDB（インドネシア）への出資（持分法適用会社化）を行い、公的ID、ホログラム等での連携や、日本からIDカード用プリンタの輸出で実績を積んできた。
※MKスマート=MK Smart Joint Stock Company WDB=PT. Wahyu DNP Bureau
- 2025年7月にはRubicon SEZC社を買収し、アフリカを中心とした新興国での政府向け公的ID領域の事業拡大を図っている。
- AUSTRIACARD社は、主に金融領域、政府向けID領域等において東欧・中東・アフリカ・北米での強い顧客基盤を持ち、AI等を活用したデジタルソリューション開発に注力している。
- DNPのアジア基盤とAUSTRIACARD社の東欧・中東・アフリカ・北米での事業基盤を融合し、地域補完・技術連携・クロスセルを通じて情報セキュア事業のグローバル展開を加速する。

TOB成立後のグローバル拠点(情報セキュア事業)



公的ID領域で持続的に価値を提供するためには、多様な機能の提供に加え、信頼性やグローバルでの提供体制、各国の法制度・要件への対応力が不可欠。これらのケイパビリティを総合的に備えることが競争力の源泉となる

公的ID領域での必要機能

本人情報登録

生体情報などの本人情報登録～ID付与

ID管理・認証基盤

ID情報を管理し、発行・利用を支える基盤

フィジカルID製造・発行

IDカードやパスポートなどの物理媒体を発行

デジタルID発行

スマートフォン等で利用するデジタルIDを発行

認証

IDの真正性や本人であることを確認

公的ID領域での競争力の源泉

信頼性・セキュリティ

- ☑ 国家インフラとしての高い安全性
- ☑ 運用実績

グローバルでの対応力

- ☑ 各国での販売体制
- ☑ 国際機関案件への参画
- ☑ 各国で異なる法制度・政府要件への対応

技術力

- ☑ デジタル・フィジカル双方への対応・技術力

トータル提案力

- ☑ 提供機能の範囲拡大
- ☑ 最適な機能提供

公的ID領域における3社協業の強み

DNP

各社の強みを結集し、本人登録からID証発行、認証まで、フィジカル・デジタル両面で公的ID領域の必要機能をカバーし、高付加価値なソリューションを開発するとともに、各国のニーズに応じて提供できる体制を構築
この領域において、リーディングカンパニーを目指す

■ 3社のケイパビリティ

Rubicon SEZC

- ☑ 生体認証登録ソリューション
- ☑ 政府向けIDプロジェクトの豊富な実績
- ☑ 世界銀行プロジェクトへの参画実績

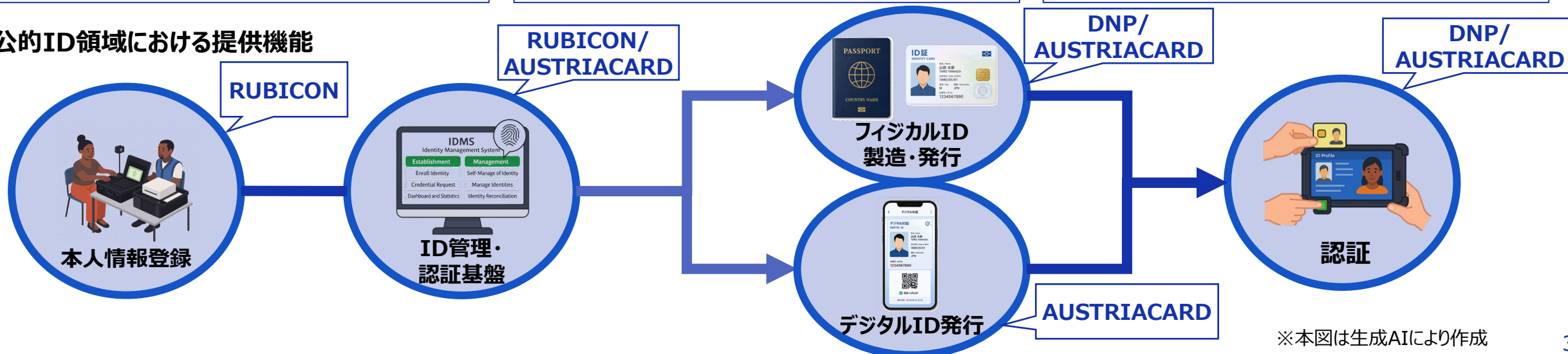
AUSTRIACARD

- ☑ 政府向けID・セキュリティソリューション
- ☑ 東欧・中東・アフリカ・北米での事業基盤
- ☑ カード発行・認証領域の豊富な実績

DNP

- ☑ セキュリティ印刷・認証技術
- ☑ プリンターおよび関連消耗品
- ☑ 日本・アジアでの事業基盤

■ 公的ID領域における提供機能

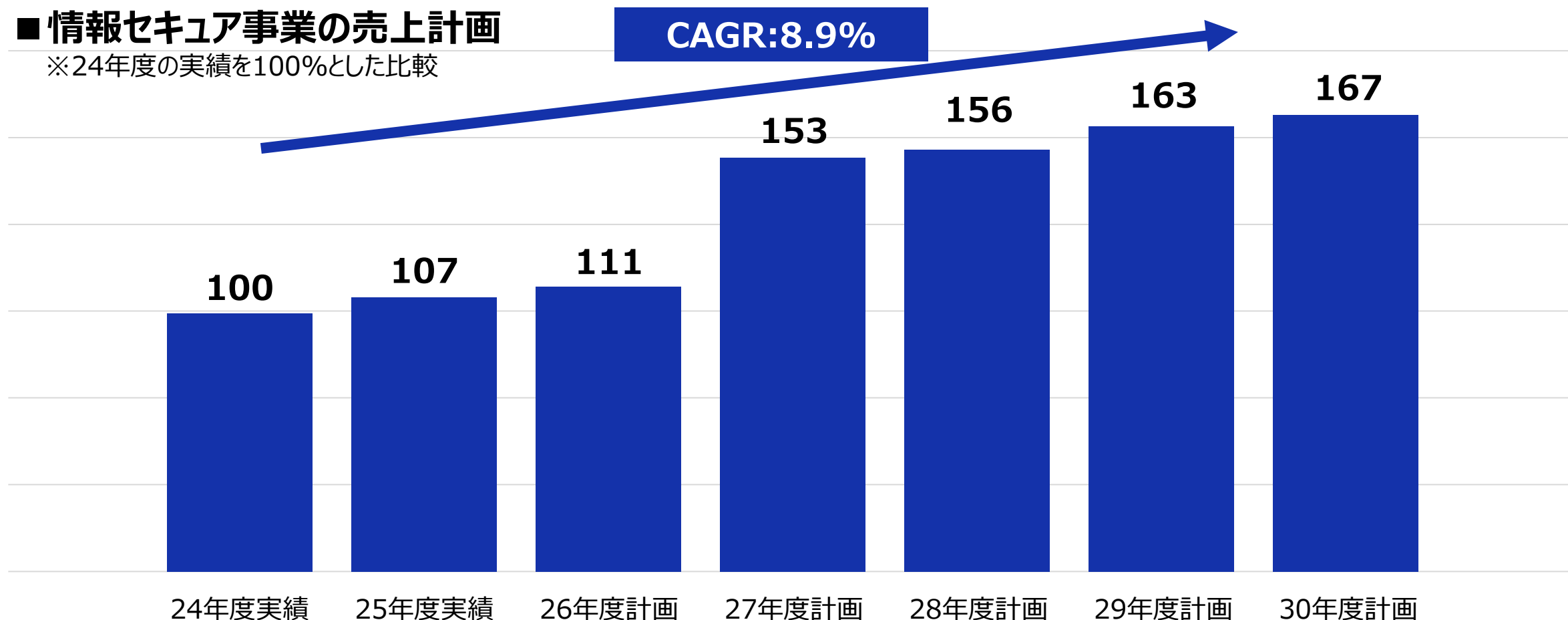


※本図は生成AIにより作成

国内外で高まる情報セキュア需要を背景に、戦略を着実に実行することで持続的な事業拡大を推進

■ 情報セキュア事業の売上計画

※24年度の実績を100%とした比較



(1)持続的な企業価値向上に向けて

代表取締役社長

北島 義斉

(2)競争優位の源泉

専務取締役

中村 治

(3)新中計における事業戦略の考え方

専務取締役

三宅 徹

(4)注力事業・成長ポテンシャル事業戦略

情報セキュア関連

常務執行役員

沼野 芳樹

フォトイメージング関連

常務執行役員

村上 和郎

メディカルヘルスケア関連

本部長

土屋 輝直

半導体関連

常務執行役員

中西 稔

- ・印刷で培ったコーティング技術に応用した昇華型熱転写メディアは、フォトのアウトプットとして用いられ世界トップシェア
- ・フォトに関する製品のさまざまな材料開発から販売、サービスを展開

インプット



有人撮影

スマホ撮影



自動撮影



フォトブース

遊園地、観光地、
各種イベント会場等

アウトプット



世界
シェア
No.1



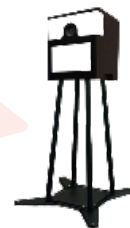
- 写真プリント用昇華型
熱転写記録材

- 昇華型デジタルフォトプリンター
 - DS620 : 4×6"
 - DS820 : 8×10"
 - DS820DX : 8×10"両面・多機能
 - RX1HS : 新興国モデル

フォト関連製品



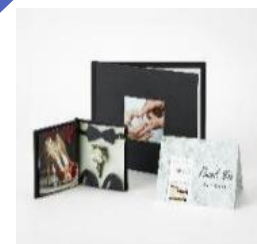
- フォトブース
 - 写Goo! / 日本
 - Innovative Foto / 米国



- イベント用撮影システム
 - Sharingbox / 欧州・米国・日本



- 両面プリンター

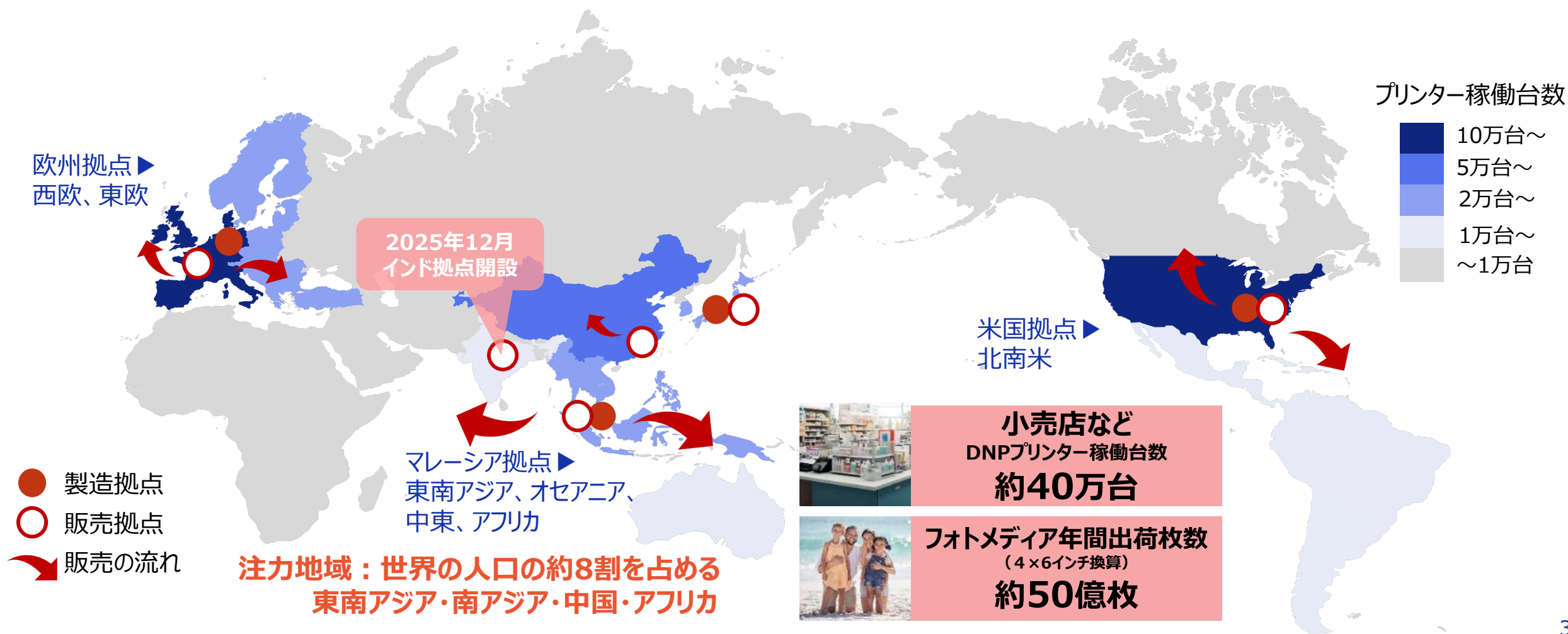


- テーマパークフォト
 - 自動撮影システム / 日本
 - Colorvision / 米国

グローバル拠点とサプライチェーン

DNP

- ・日本、北米、欧州、アジアの製造・販売拠点や販売代理店を通じ、世界100か国以上にフォトプリンター・メディアを提供
- ・マーケットを反映した製品開発と最適地生産も強み、今後は東南アジア・インド・アフリカに注力していく



- ・フォト関連市場は2030年まで、市場成長（CAGR約5%）が期待される
- ・両面フォトプリンターの北米市場導入で、より付加価値の高いフォト関連プリント分野へ進出

フォト関連市場規模（グローバル）

2024年 推定267億米ドル

- ▶ 2030年までCAGR 5.2%で成長

出典：Photo Printing & Merchandise /Market Glass, Inc 2025

◎DS820DXの市場投入（2024年）

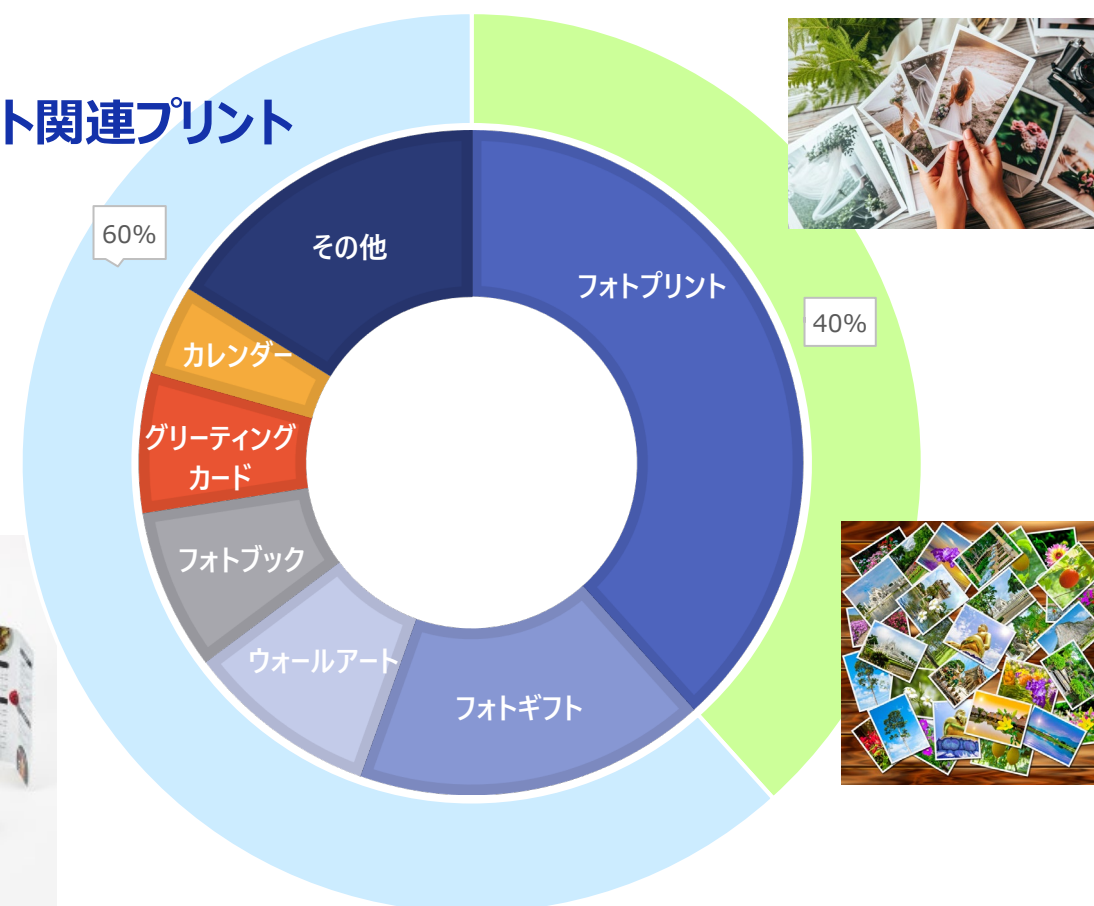
- フォト関連プリント市場の需要を捉える
- 8インチ両面フォトプリンター北米導入
- DS820DXでのプリント例 ▶
フォトブック、グリーティングカード
カレンダー等
- 北米事例の他地域へ展開



8インチ両面フォトプリンター：DS820DX



フォト関連プリント

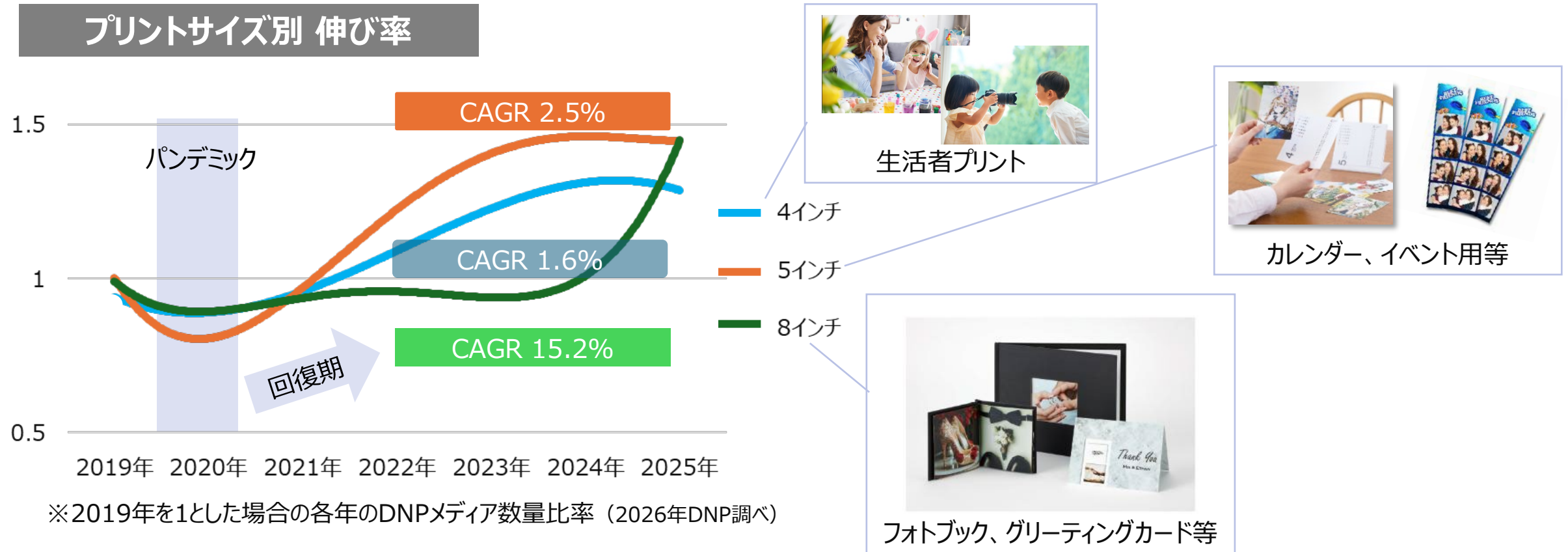


フォトプリント内訳（IMARC Services Private Limited（2022年））

フォトプリントにおける市場動向

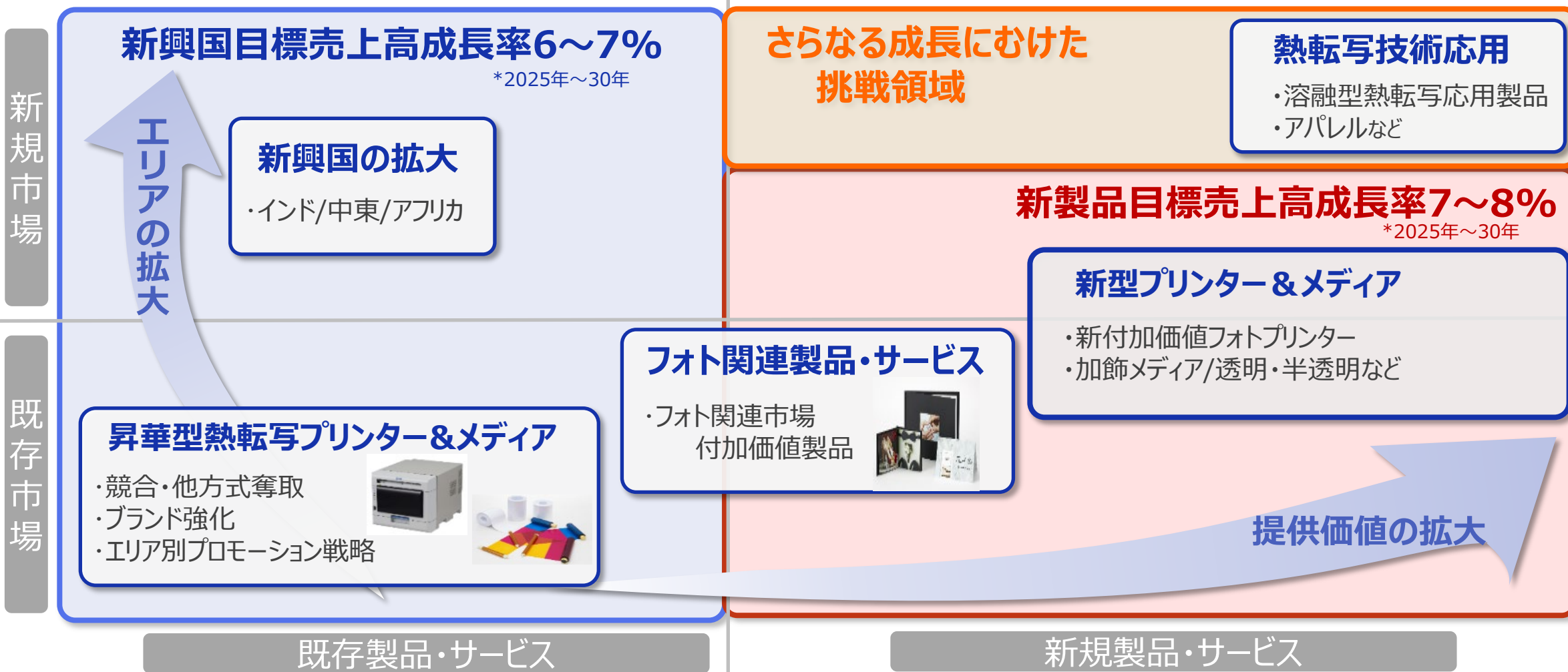
DNP

- ・新型コロナウイルスのパンデミックを経て、プリントサイズ需要に変化がみられ、より大きなサイズのプリントが増加
- ・イベントなどの、“とっておきの瞬間・思い出”を出力、フォトブックやカレンダーなどで残す・楽しむ需要は拡大すると予測



- ・パンデミック後、回復期を経て、フォト関連プリントの出力サイズ（5・8インチ）の伸び率が拡大
- ・単なるプリントだけではない、フォトグッズなどのフォト関連プリントでの利用が増加の兆し

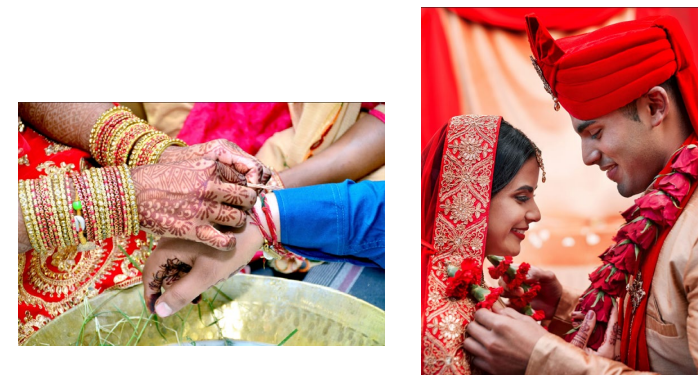
事業部パーパス『あらゆる想いをカタチにし、笑顔と安心に満ちた世界をつくる。』の実現のため、単なるプリントだけではなく魅力ある商材開発で、フォトイメージング関連事業を拡大していく



新興国の中でも経済成長が著しいインドは、観光やイベントの市場拡大が期待されており、ウェディング・観光・エンターテインメント等のイベントフォトで市場獲得を狙う

2026年3月 インド現地法人 営業開始

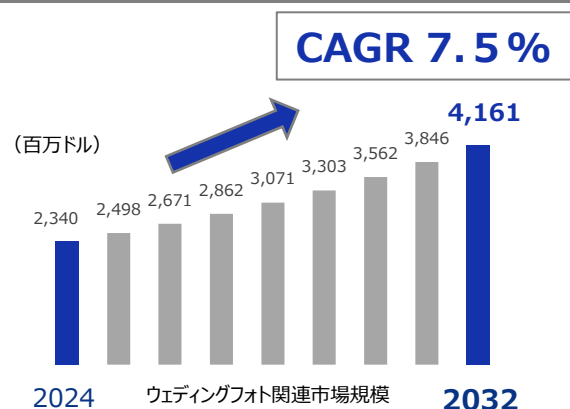
社名 : DNP Imagingcomm India Pvt.Ltd.
 所在地 : ニューデリー
 事業内容 : 1. 昇華型フォトプリンター & メディアの販売
 2. インド市場に適した新しいビジネスモデル を展開
 * 現地でパートナーと協業、プリントシステムやフォトブースを各種イベント会場へ展開



フォトプリントシステム・フォトブースをウェディングイベントや観光地に展開

<注力市場>

ウェディングフォト関連市場



観光地市場

インド国内観光消費の増加
 2023年2,316億ドル
CAGR 7.4%
 2034年5,236億ドル
 中間層の拡大、政府の観光促進で市場拡大



付加価値プリント

DNP

- ・昇華転写方式のオンデマンド性を武器に、付加価値プリントのアウトプットの機会の創出
- ・今後、新プリンターや新メディアの市場投入により、プリントにつながる施策を展開

フォト関連市場に向けた付加価値製品の提供

プリントサイズ・新素材

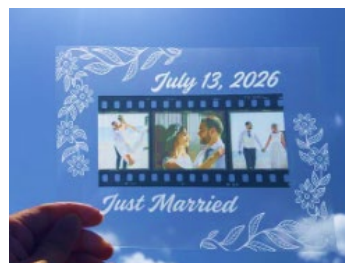
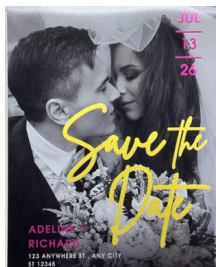
ー持ち歩く・飾る・シェアするー



フォトバナー



フォトチップス



透明シートなど

プリントの場の提供

ー“その場”の体験をフォトブースでー



オリジナル
フォトフレーム



ーセルフプリント機ー
リニューアル

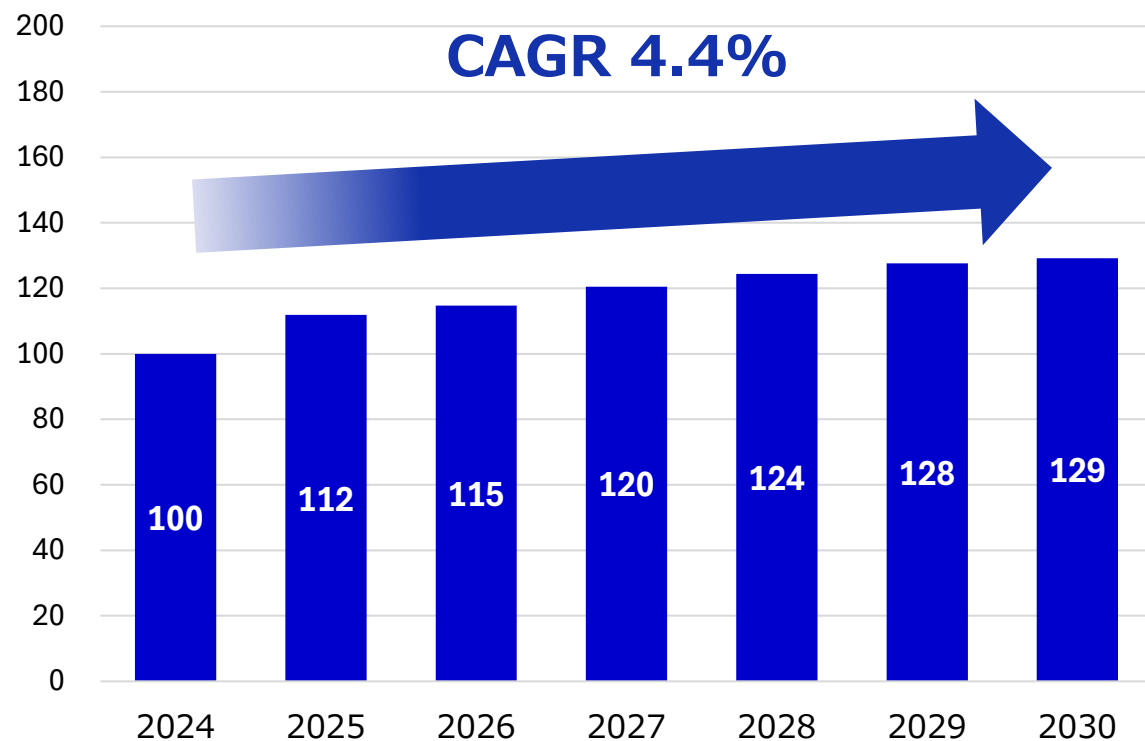


アニメ等のキャラクターとの合成・イベント活用

フォトイメージング関連成長性

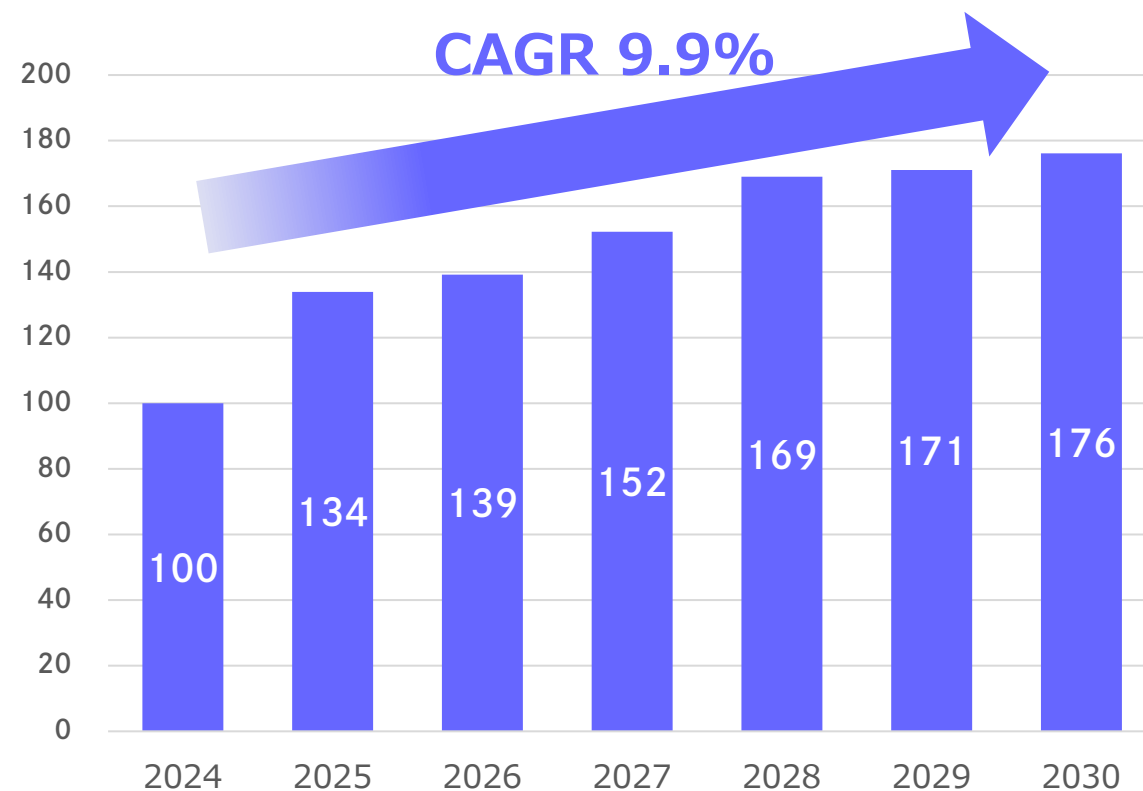
DNP

- ・グローバル生産体制・供給体制の強化と新興国市場の開拓で成長を加速
- ・プリンター・メディア事業とフォトコンテンツ事業のシナジーで利益拡大を目指す



売上高

(2024年を100としたときの成長性)



営業利益

あらゆる想いをカタチにし、 笑顔と安心に満ちた世界をつくる。

Bring smiles & peace of mind across the world
by realizing various ideas.



(1) 持続的な企業価値向上に向けて

代表取締役社長

北島 義斉

(2) 競争優位の源泉

専務取締役

中村 治

(3) 新中計における事業戦略の考え方

専務取締役

三宅 徹

(4) 注力事業・成長ポテンシャル事業戦略

情報セキュア関連

常務執行役員

沼野 芳樹

フォトイメージング関連

常務執行役員

村上 和郎

メディカルヘルスケア関連

本部長

土屋 輝直

半導体関連

常務執行役員

中西 稔

```

graph LR
    A[研究  
非臨床] --> B[設計開発  
製剤・原薬・包装]
    B --> C[治験  
(臨床)]
    C --> D[薬事  
承認]
    D --> E[原薬製造]
    E --> F[製剤製造  
包材製造]
    F --> G[販売  
流通]
  
```

製薬
バリューチェーン

研究
非臨床

設計開発
製剤・原薬・包装

治験
(臨床)

薬事
承認

原薬製造

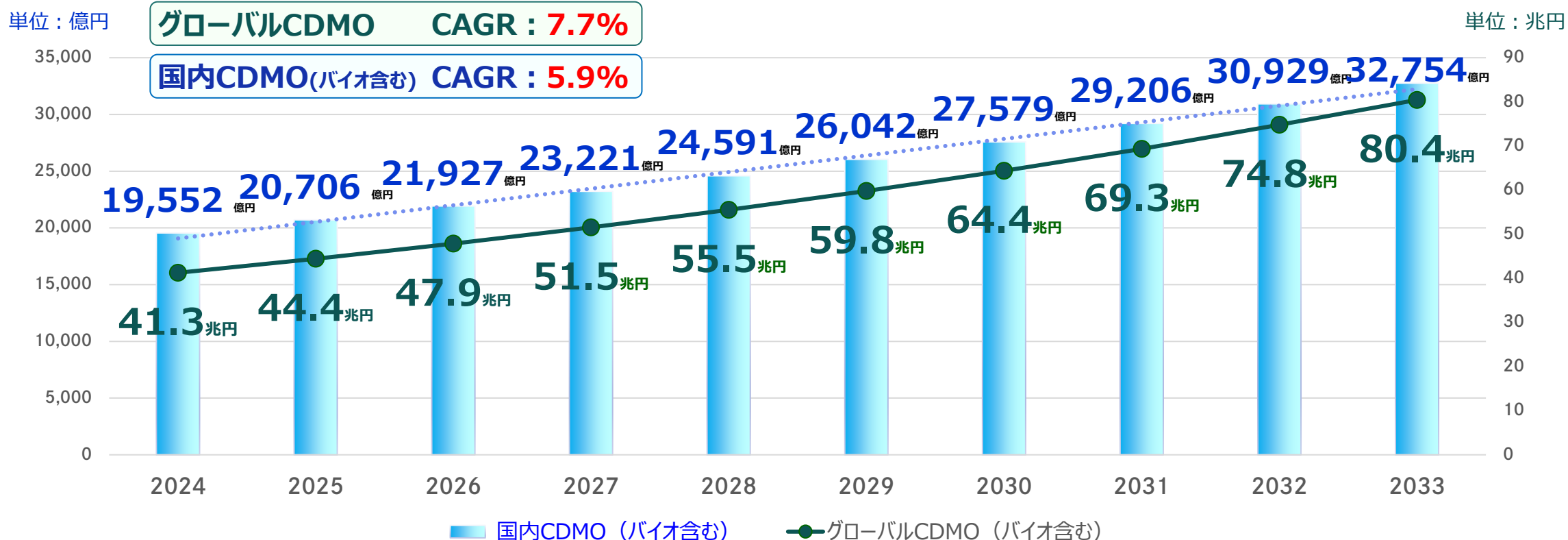
製剤製造
包材製造

販売
流通



グローバル・国内ともに、年平均成長率5%以上で今後も堅調な成長が見込まれる市場

CDMO市場規模の推移 ※1,2,3



※1 CDMOとは：Contract Development and Manufacturing Organizationは、医薬品の開発および受託製造を行う専門事業者・事業体。

※2 国内CDMO市場規模(出典)：(Report Ocean社)「日本受託開発製造業界(CDMO)市場規模...2025 年から 2033 年までの機会分析と業界予測」より

※3 グローバルCDMO市場規模(出典)：(The Business Research Company)「Pharmaceutical Contract Development And Manufacturing Organization(CMO) Global Market Report 2026」より

現在、製剤事業を核に4つの事業を展開

製剤事業

原薬事業

医療用パッケージ事業

AI/DX事業

事業紹介 ①製剤事業

DNP

国内有数のCDMOであるシミックCMOの製造能力と
DNPの持つAI/DX活用力、生産技術の革新力を掛け合わせ、付加価値の高い製剤事業を推進する

DNPの製剤事業 (シミックCMO※)

DNP
大日本印刷

シミックCMO

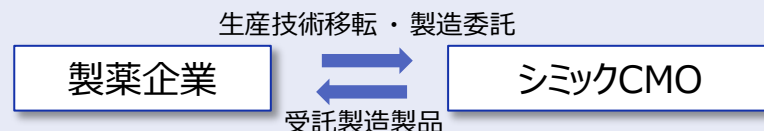
※DNPとシミックCMO

2023年4月に医薬品製造受託事業を営むシミックCMOの株式50.1%を取得、DNPグループに迎える

製剤事業：医薬品の製造受託

DNPは、CDMO市場の成長トレンドを背景に事業主体であるシミックCMOを通じ、製剤事業（医薬品の製造受託事業）を推進、事業の成長と収益拡大を加速

製剤事業



CDMOとは？

・CDMO（Contract Development and Manufacturing Organization）は、医薬品の開発および受託製造を行う専門事業体

シミックCMOの事業拠点

シミックCMOは生産拠点を、国内4拠点・海外2拠点（米国、韓国）に置き、医薬品製造受託事業を実施



事業紹介 ②原薬事業

DNP

DNPの原薬事業は、高品質な原薬の安定供給と革新的な製品開発により、医薬品産業の基盤を支える

DNPの原薬事業 (DNPファインケミカル宇都宮※)

原薬事業：医薬品原薬の製造販売事業

DNPは、医薬品の有効成分である「原薬」を、製薬会社へ安定的に供給する医薬品原薬の製造販売事業を展開

原薬事業

原薬合成技術開発・
原薬製造

製薬企業

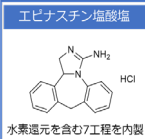
原薬発注

原薬納入

DNP
(DNPファインケミカル宇都宮)

コマーシャル製品 ※一部抜粋紹介

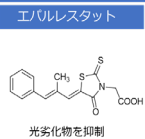
抗アレルギー薬



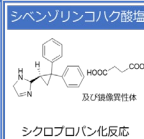
睡眠障害改善薬



糖尿病薬



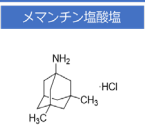
不整脈薬



不眠症薬
麻酔剤



アルツハイマー
型認知症薬



※DNPとDNPファインケミカル宇都宮（原薬事業）

2007年にコニカミノルタの原薬事業を譲受し福島県を拠点に事業を開始。東日本大震災後の再編を経て、2013年に栃木県に新拠点を設立し、DNPファインケミカル宇都宮として事業を継続

DNPファインケミカル宇都宮

合成ルートの探索から原薬製造まで一貫実施



DNPファインケミカル宇都宮

合成技術開発～商用生産まで一貫した事業展開

・初期調査
・合成経路探索
・特許調査

・プロセス開発
・スケールアップ
検討

・パイロット検証
・スケールアップ
確認

・PQ/PV
・量産化
・商用生産

今後の展開

DNPは、サプライチェーンの強化や、国内外の規制対応を積極的に推進し、医薬品の安定供給を担う「**医薬品原薬の製造販売事業**」を推進・展開する

事業紹介 ③医療用（医薬品・医療機器）パッケージ事業

DNP

DNPは、食品・飲料・日用品の開発で培った「包装パッケージ技術」を
医薬品領域に活用し、「医療用パッケージ事業」を推進

DNPの医療用パッケージ事業

医療用パッケージ事業：医療用包材の開発・受託製造

自社で一貫して行う独自コンバーティング技術「印刷・ラミネート・バリア
蒸着・フィルム設計」を進化させ、医療用パッケージ分野に展開する

医療用パッケージ事業

医薬品メーカー

要求仕様
⇄
包材納入

医療用包材の
設計・開発・製造

DNP

DNPの医療用パッケージ（医薬品・医療機器）事業ビジョン

医薬品が求める厳格な品質保持ニーズを的確に捉え、
安心・安全な食を支える包装ノウハウと先進の「無菌コントロール技術」を
医療現場の「安全性向上」や「利便性向上」に応用展開

食品・飲料・日用品パッケージで培った「滅菌、無菌制御、バリア蒸着、ラミネート等」技術・価値 を「医療分野（医薬品・医療機器）」へ



包材耐性・
利便性向上

- ・DNP耐内容物包材 Lami Keep®
- ・DNP易開封包材
- DNP段差レーザーカットパウチ



アクティブバリア
包材

- ・DNP吸湿包材
- ・DNPにおい吸着包材



環境包材
GREEN
PACKAGING®

- ・DNP植物由来包材 バイオマテック
- ・DNPモノマテリアル包材
- ・各種バリア包材



技術・価値展開
医療分野に

イメージ▶「滅菌包材 他各種医療用包材・・・」



<機能性>

- ・滅菌、無菌、ガスバリア、
- ・遮光、吸湿・・・



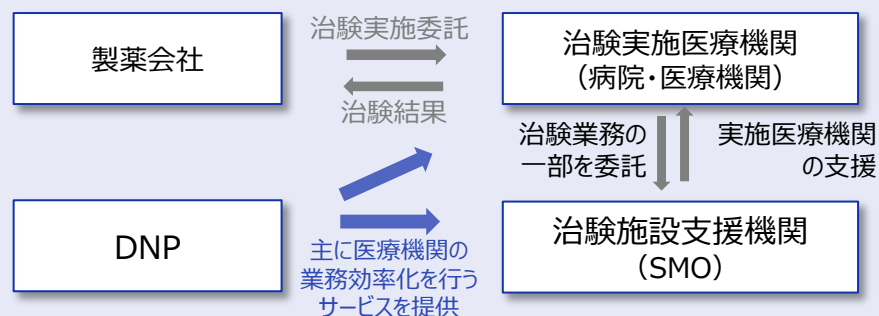
DNPは医療機関の「治験業務」の効率化を推進するAI/DX事業を展開

DNPのAI/DX事業 （治験DX支援）

AI/DX事業：治験業務のDX・効率化を支援

DNPは、治験業務の効率化・DX化を支援するシステム・サービスを医療機関を中心に提供し、治験業務※全体の効率化を実現する

治験とDNPのサービス提供範囲



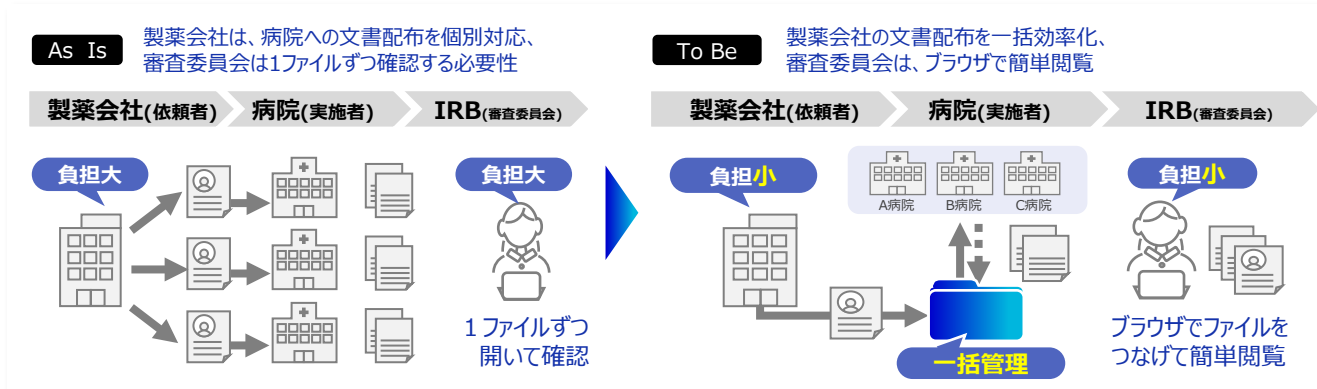
※治験業務は医療機関・治験施設支援機関(SMO: Site Management Organization)で実施されるが、紙文書を中心とした運用で、新薬開発加速のために電子化・効率化が期待される

※DNPとシミックホールディングス

DNPとシミックホールディングスは、2023年に戦略的事業提携に係る基本合意書を締結。提携シナジの第一弾として、シミックホールディングスのグループ会社「シミックヘルスケア・インスティテュート」とサービスを共同開発

「治験文書クラウド管理システム「Clinical Trial Sync」 (2026年7月リリース予定)

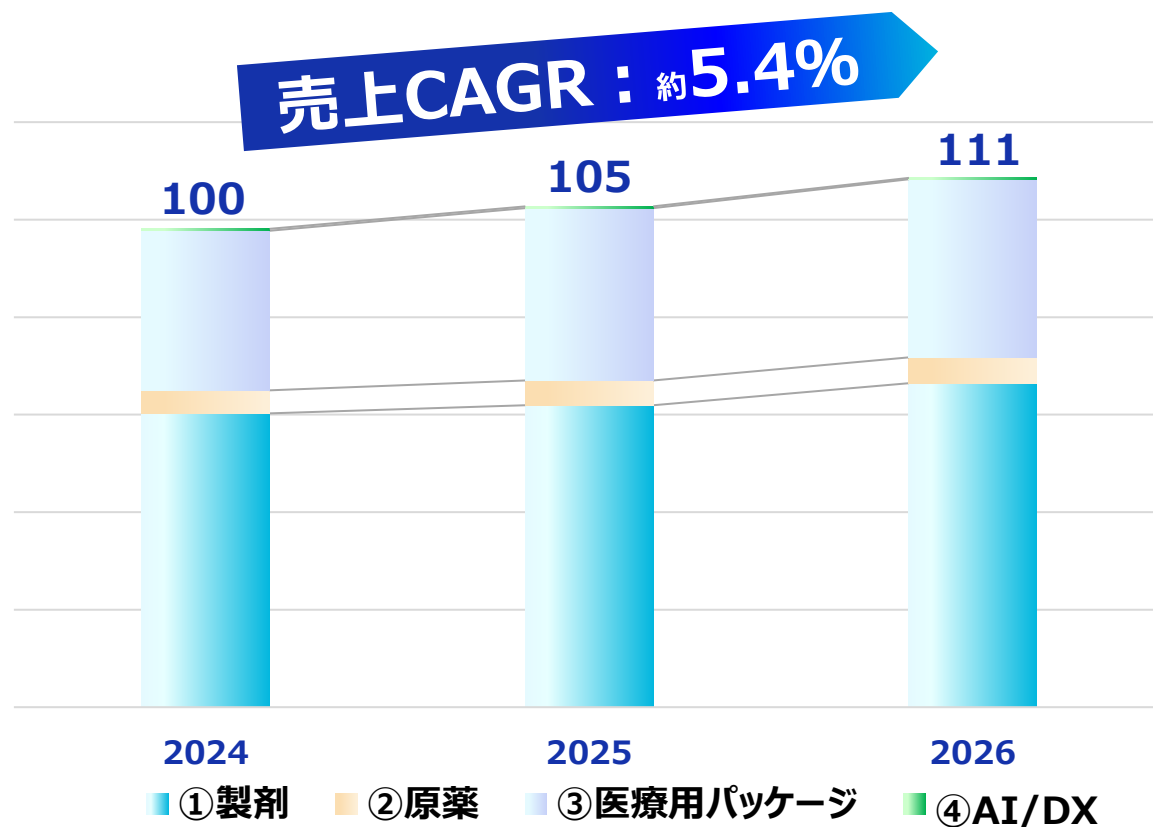
治験文書をデジタル管理し、文書の管理・配布確認などの手間を削減・効率化



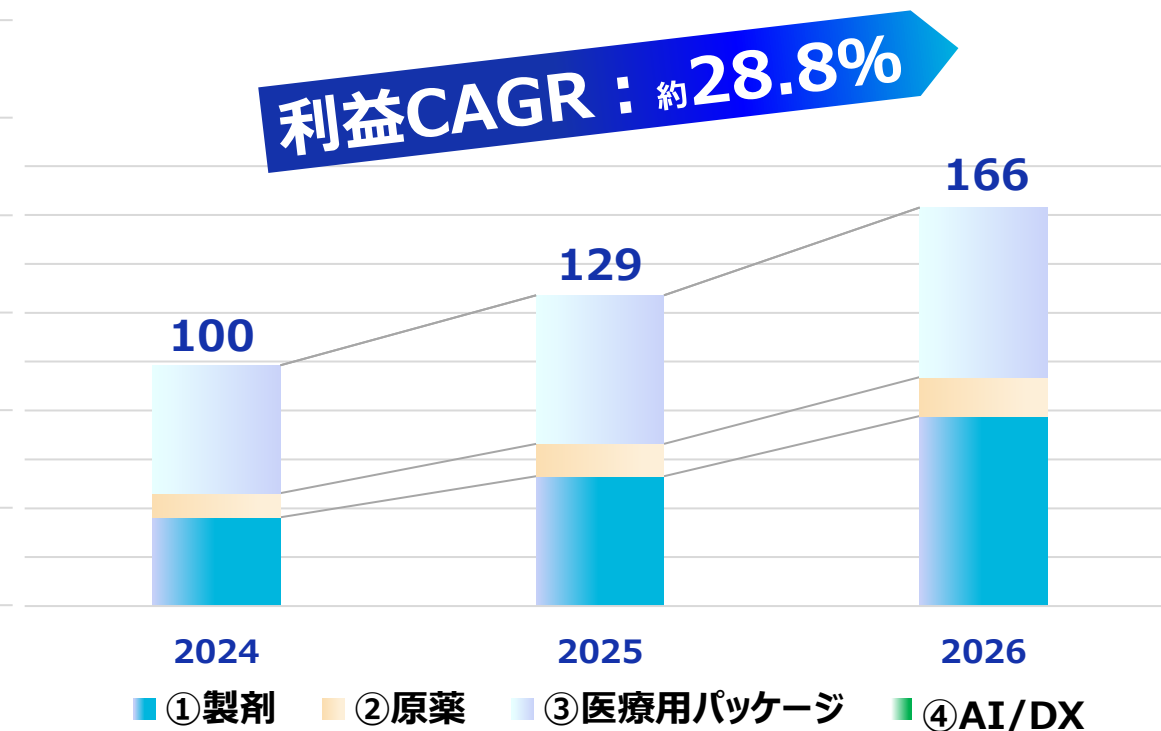
AI/DX事業の今後の展開

DNPは「Clinical Trial Sync」を起点に、治験業務のDX化・効率化を推進し、医薬品開発・治験を取り巻く日本の社会課題（「治験業務運用の世界標準化(デジタル化、DX化、透明化)」、「治験スピードUPによるドラッグラグの解消」など）を解決していく

主要4事業（①製剤、②原薬、③医療用パッケージ、④AI/DX）の業績推移



※棒グラフ上の数値は、2024年売上実績を100とした時の比率数値



※棒グラフ上の数値は、2024年利益実績を100とした時の比率数値

成長市場を的確に捉え、主要事業で着実に利益を創出

市場動向を適切に捉え、事業拡大や新たなビジネスチャンスに対応

医薬品開発を取り巻く環境の変化

- ①新薬開発の高度化 新薬開発の難易度が上がり、開発期間長期化・水平分業化が加速
- ②モダリティの多様化 低分子から新規モダリティへのトレンドシフト
- ③動物実験代替 動物実験に代わる安全性・有効性評価手法・技術ニーズの発現

DNPはパートナーシップ戦略を推進し、新たな技術獲得・事業領域の拡大で、 医薬・医療分野で新たな価値の創出を推進

原薬事業×海外拠点:インド工科大学ハイデラバード校に研究開発拠点開設

- 海外2か所目の研究開発拠点を「インド工科大学ハイデラバード校※」に開設
※IITH:Indian Institute of Technology Hyderabad
- IITHとの共同研究を通じ、医薬品原薬の合成ルート開発を進めるとともに、現地製造の可能性を検討



インド工科大学ハイデラバード校の外観
© Indian Institute of Technology Hyderabad

創薬支援：NEXEL社との技術提携

- 創薬支援用細胞・オルガノイドの製造・販売で先行する「韓国NEXEL社」と技術提携を締結
- DNPのもつ細胞培養技術と掛け合わせ、創薬支援に向けた新しい価値提供を推進していく



製剤事業 × 新規モダリティ：シミックグループとセルトリオン社との業務提携

- セルトリオン・ヘルスケア・ジャパン社と、シミックグループは、セルトリオングループによる日本国内でのバイオシミラー事業の拡大に向け、両社の専門性と経験を生かした包括的な業務提携契約(MOU)を締結



左からシミック株式会社 代表取締役社長 片山 俊二
シミックホールディングス株式会社 代表取締役社長 大石 圭子
セルトリオン・ヘルスケア・ジャパン株式会社 代表取締役社長 HoUng Kim
シミックCMO株式会社 代表取締役CEO 土屋 輝直

創薬支援：動物実験代替に向けたMPS

- 米国を中心として、動物実験の代替として生体模倣システム（MPS）が注目される
- 国立成育医療研究センターと開発したミニ腸を活用したMPSの共同研究を筑波大学と進める

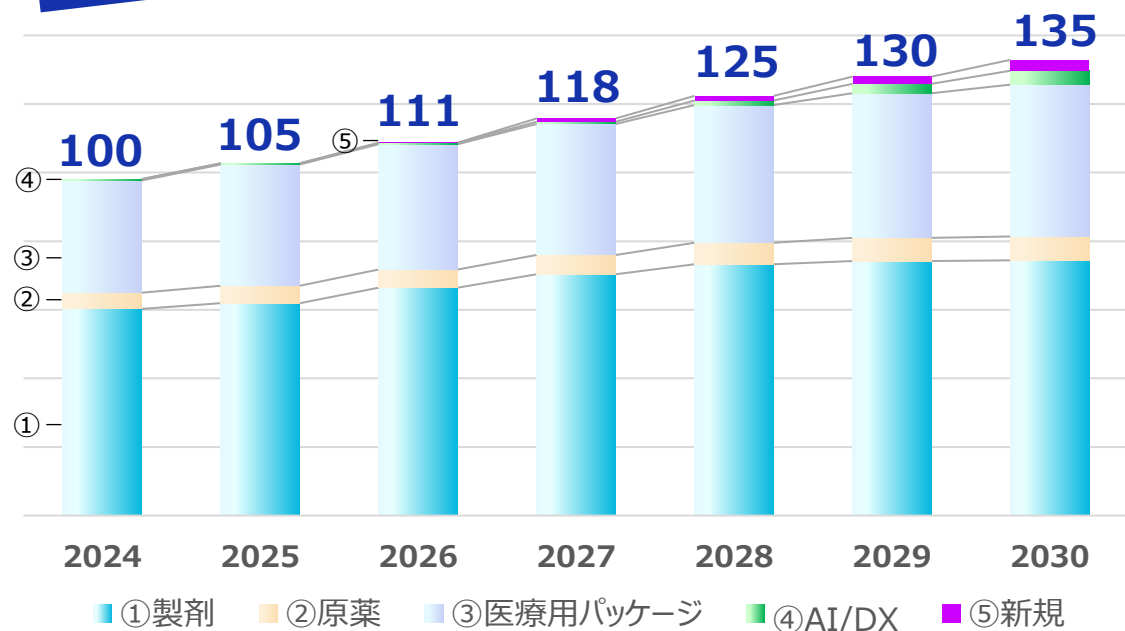


DNPのメディカルヘルス領域の事業計画

DNP

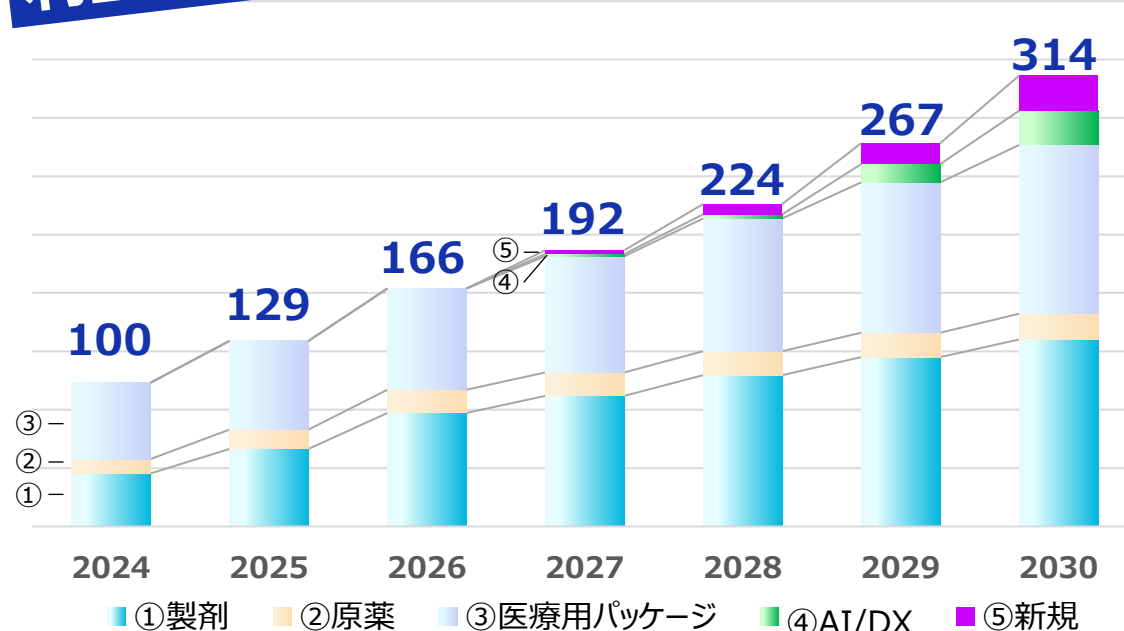
製薬バリューチェーンのアウトソーシング領域を核とした「製剤事業」を軸に、AI/DX活用や新規モダリティ分野などの新事業開発やM & Aを組合せ、継続的な成長を実現

売上CAGR：約5.1%



※棒グラフ上の数値は、2024年売上実績を100とした時の比率数値

利益CAGR：約20.9%



※棒グラフ上の数値は、2024年利益実績を100とした時の比率数値

新規M&Aと新領域への挑戦で事業基盤を強化し、更なる拡大を加速

(1)持続的な企業価値向上に向けて

代表取締役社長

北島 義斉

(2)競争優位の源泉

専務取締役

中村 治

(3)新中計における事業戦略の考え方

専務取締役

三宅 徹

(4)注力事業・成長ポテンシャル事業戦略

情報セキュア関連

常務執行役員

沼野 芳樹

フォトイメージング関連

常務執行役員

村上 和郎

メディカルヘルスケア関連

本部長

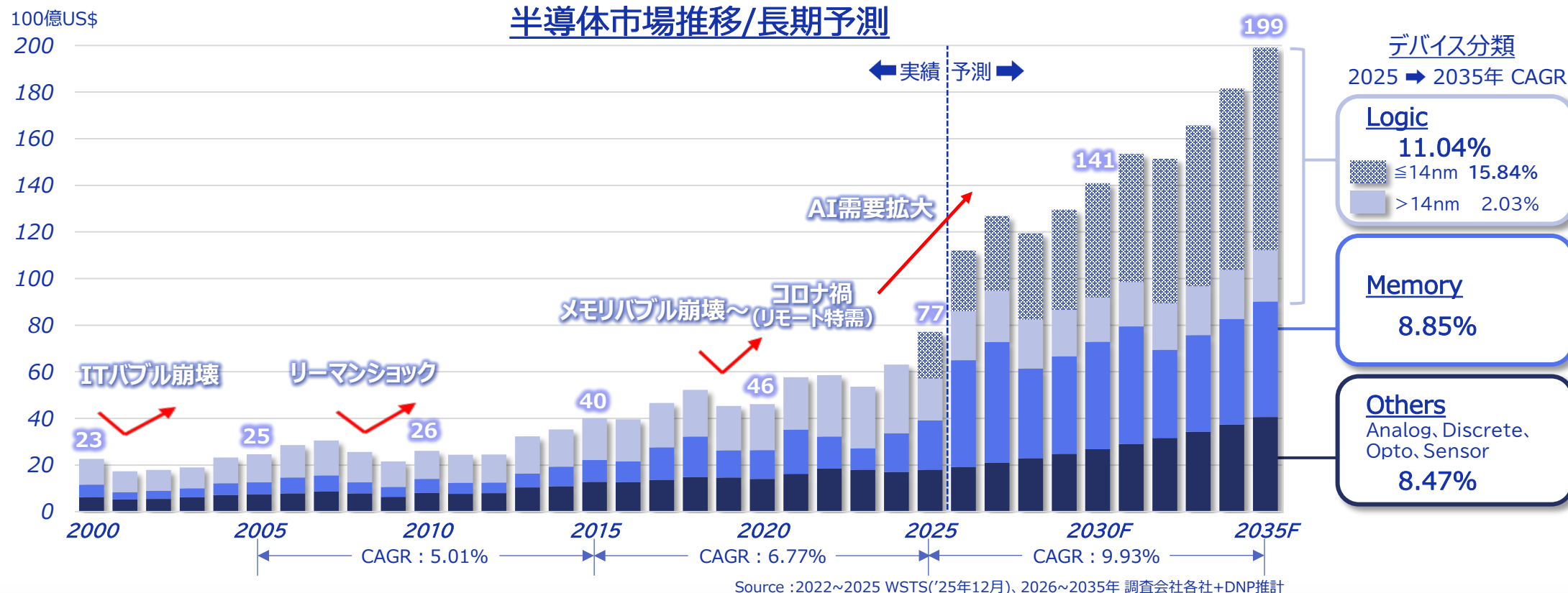
土屋 輝直

半導体関連

常務執行役員

中西 稔

半導体市場は2025年以降、AI需要の急激な拡大を起点とした“新たな成長局面”へ



- 半導体市場は、2025年以降、過去20年間の推移を凌駕する新たな成長局面を迎えており、関連事業にとって大規模なビジネスチャンスが到来。
- 市場の牽引役は、従来のスマートフォン・PCから、データセンター向け（AI半導体・メモリ・先端ロジック）へと明確に構造転換。
- この市場拡大の本流を担うのが「先端ロジック領域」であり、ウエハプロセスの限界に挑む微細化技術と、その価値を最大化する先端パッケージング技術の融合が、持続的な成長の原動力。

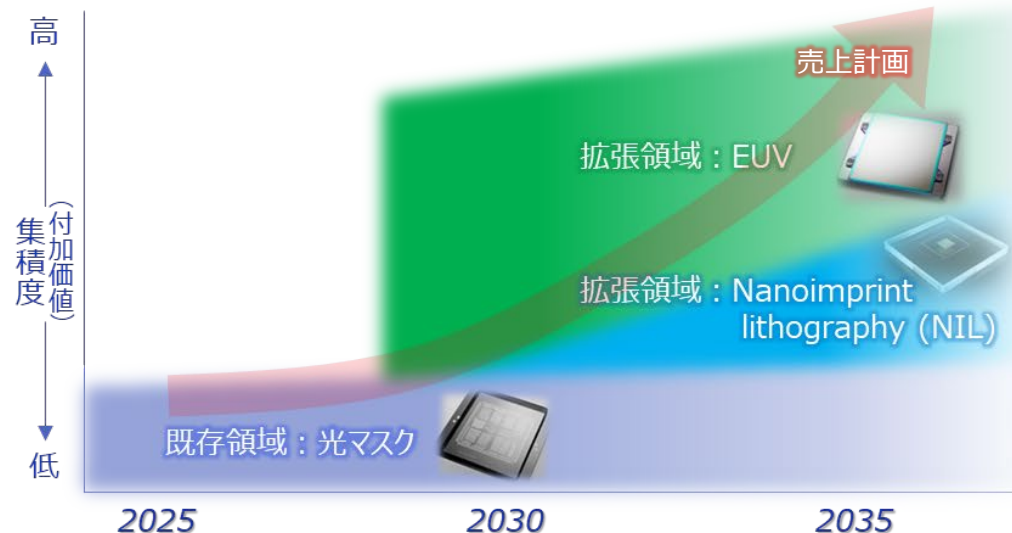
「既存領域の安定維持」×「先端領域への戦略的拡張」
強固な事業基盤をベースに、高付加価値市場の成長を確実に取り込む

【戦略を成功に導く4つのキーファクター】

- ◆投資継続力 : 注力/成長ポテンシャル事業としての戦略的位置づけ
- ◆技術・事業シナジー : 印刷技術に根ざした超微細パターンニング技術と、グループ総合力による開発スピードの加速
- ◆リスク低減型共創 : 顧客・パートナーとの強固なアライアンスによる、Win-Winな価値創出とリスク分散
- ◆人財アセット : 最大の参入障壁となる、高度なプロフェッショナル人財

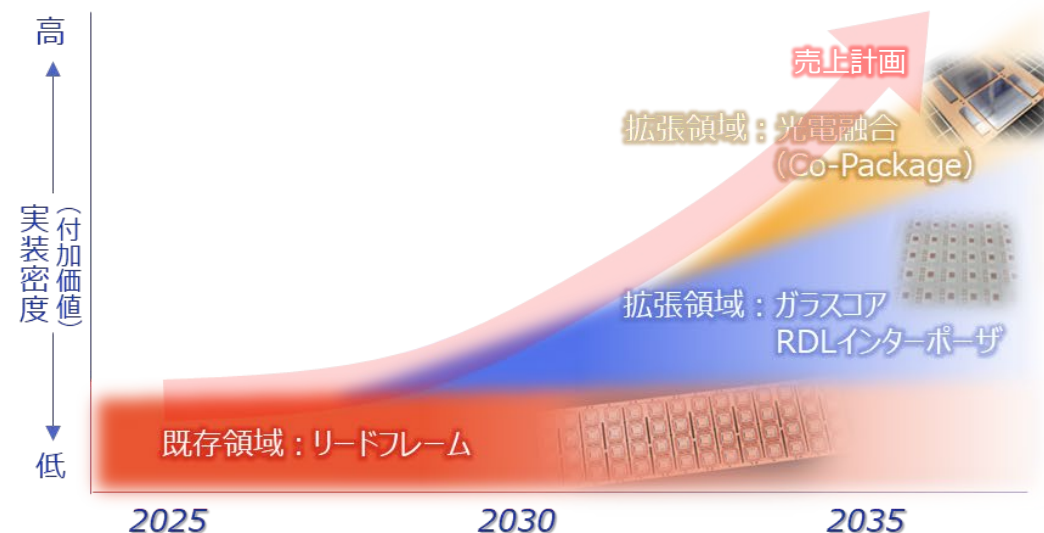
■ 半導体前工程(フォトマスク):注力事業

半導体フォトマスク 事業領域拡大と長期売上計画



■ 半導体後工程(ガラスコア等):成長ポテンシャル事業

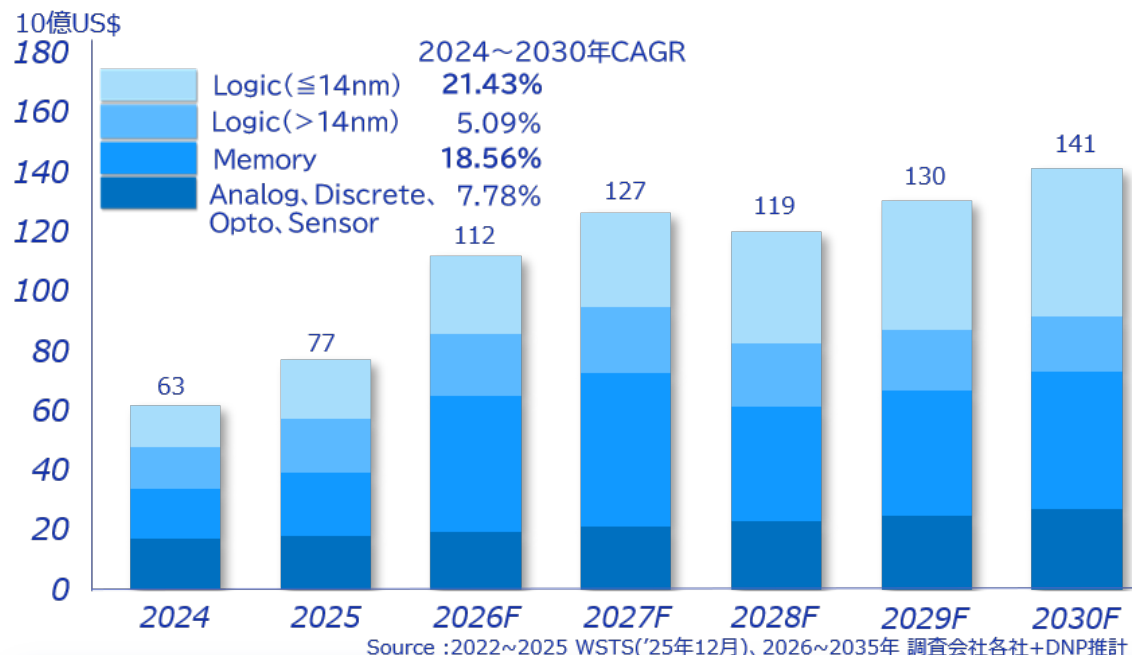
半導体パッケージ部材 事業領域拡大と長期売上計画



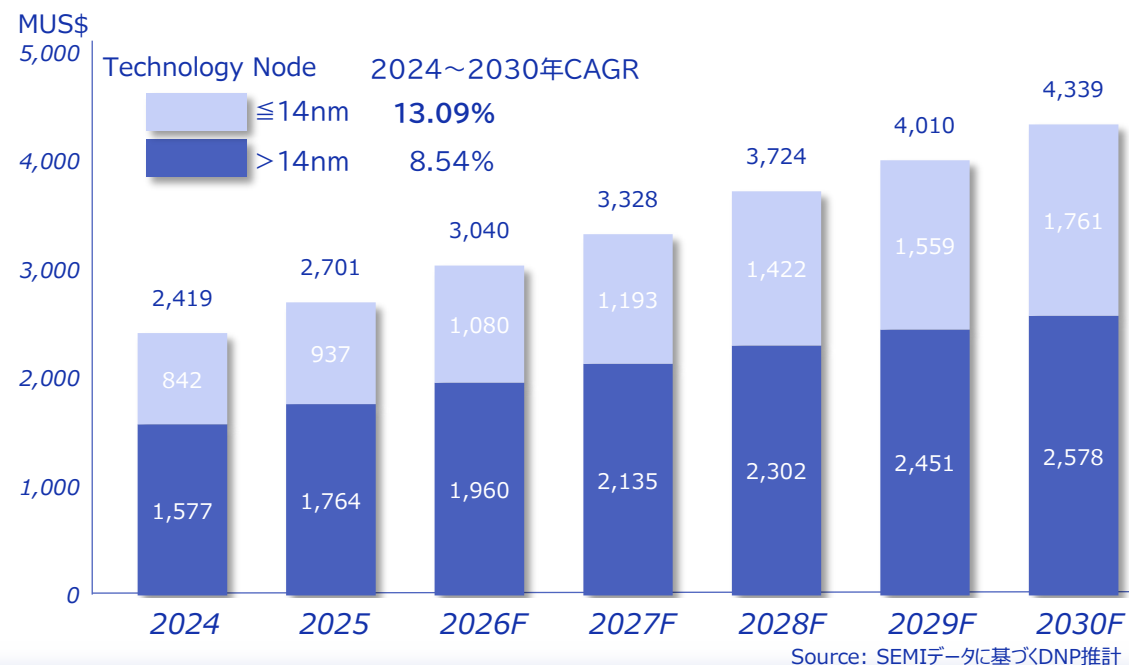
半導体前工程：フォトリソ事業

半導体市場のAI需要を背景とした成長に伴い、フォトマスク外販市場も先端領域に牽引され確実に拡大

半導体市場実績/予測 2024~2030年 CAGR:14.32%



フォトマスク外販市場実績/予測 2024~2030年 CAGR:10.23%



➤ 半導体市場

- ・2025~2026年はAI需要拡大を起点とした高成長フェーズ。2027年以降は変動要因を内包しつつも、AIインフラ投資の継続、推論市場の拡大を背景に、先端ロジック・高性能メモリ需要が増加し、市場規模は着実な拡大を継続

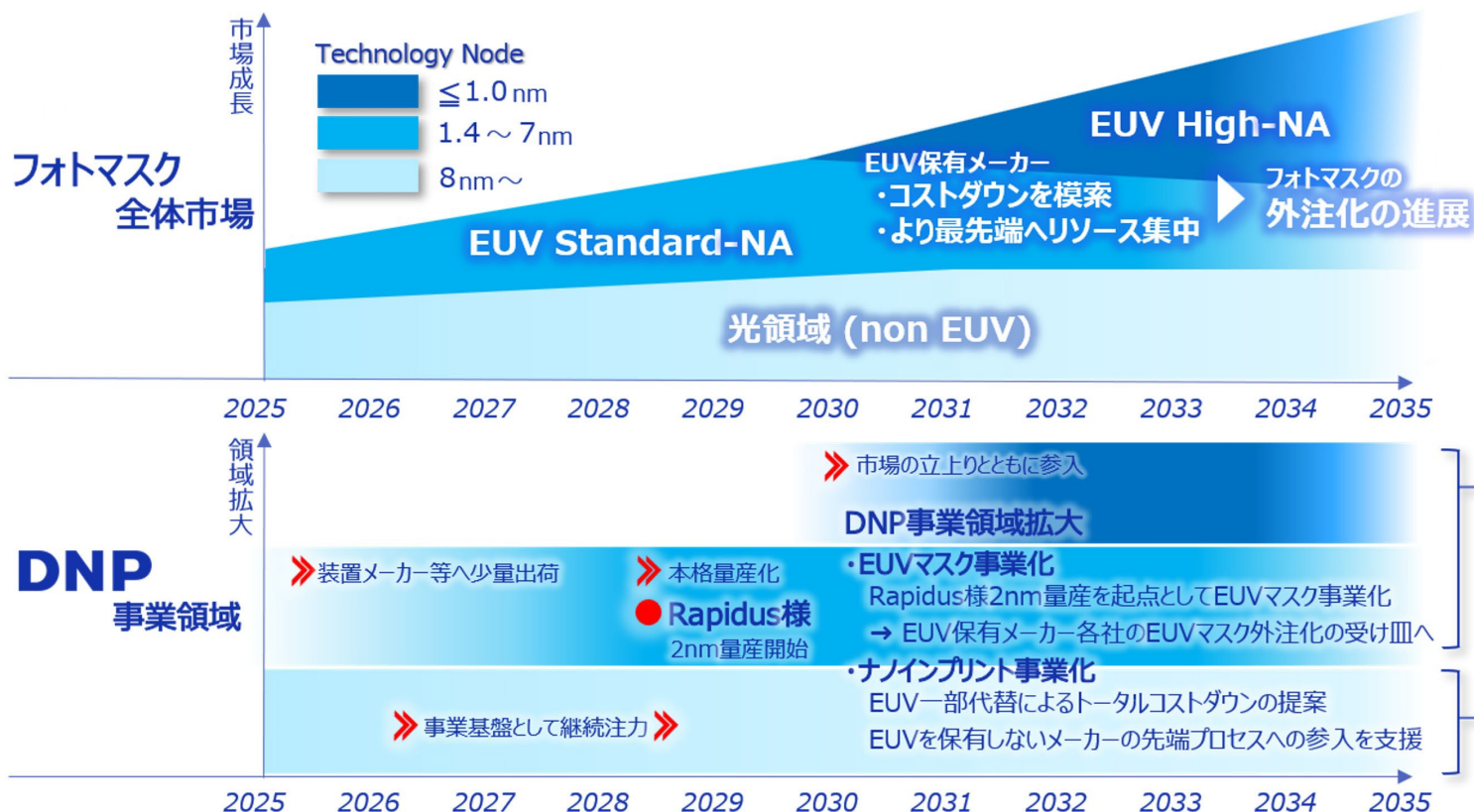
➤ フォトマスク外販市場

- ・先端ロジック領域の拡大に伴い、微細化によるマスク枚数増加と高付加価値化を背景に先端領域向け外販フォトマスク需要が大きく拡大
- ・>14nm ミドル/ローエンド領域もボリュームゾーンとして堅調に拡大

最先端～ボリュームゾーンをカバーし、半導体市場の成長を確実に捉える事業ポートフォリオを構築

先端ロジック・メモリ領域におけるデバイスメーカーのフォトマスク外注化を成長機会と捉え、EUVマスクをはじめとする先端マスク分野において、確実な供給能力を備えたパートナーとしての地位を確立する。併せて、ナノインプリント（NIL）向けマスクの唯一のサプライヤーとして市場参入を進める。こうした最先端領域での競争優位性を強化するとともに、安定した需要が見込まれるボリュームゾーン（レガシー領域）への対応も継続することで、半導体市場を全方位でカバーし、持続的な事業成長を実現する。

DNPのフォトマスク事業領域の拡大戦略



最先端領域（EUV領域）

High-NA

・対応準備 → ・評価用マスク提供中

Standard-NA

・Rapidus様のNEDO事業※再委託を通じた経験から製造基盤を構築
・検査/品質保証体制の先行確立
・2026年 Rapidus様へ出資
※NEDO事業：ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業

ナノインプリント

・EUV補完／代替技術としての立ち位置を確立
→ EUVレベルの微細配線形成キャッチアップ
➤ EUV・ナノインプリント量産化に向けて先行投資促進

先端領域～ボリュームゾーン

先端領域(8～14nm)：既存事業における高付加価値領域

➤ 当面の収益基盤として投資継続

ボリュームゾーン(22～65nm)：光領域の60%を占める規模

➤ 重要な基盤事業領域として投資継続

最先端領域のブレイクスルー（EUV NEDO再委託事業完了、ナノインプリント 1.4nm世代開発）を 確かな足がかりに、市場カバレッジ拡大へ向け投資拡大

◆売上計画（2024年度を100とする）



◆2026年度進捗状況（対昨年IR-Day報告）

※変化点/進捗を赤字で記載

【投資】

- 2023～2025年度 計画通り200億円実行
効果：売上全体比10% → 計画通り10%確保
- 2026～2028年度 300億円 → **700億円へ引上げ**

【最先端領域】DNP優位性の進展

- EUV用マスク
 - ・2nm世代開発開始 → **解像成功**
 - ・**Rapidus様のNEDO事業※再委託契約**
計画通り2026年3月完了 → 次のステップへ
 - ・主要メーカーからの引合い増加
※NEDO事業：ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業
- ナノインプリント
 - ・各社からの引合い増加 → 評価ワーク開始
 - ・**1.4nm世代相当(回路線幅10nm)テンプレートを開発**
 - ・電子デバイス産業新聞社
「半導体・オブ・ザ・イヤー2026」グランプリ受賞

【先端～ボリュームゾーン】

- 生産能力 計画通り120%確保(2022年度比)

最先端領域

売上：2028年度 + 100億円 → **+240億円**(2024年度比)

※最先端領域での売上増加分

【成長へのステップ】

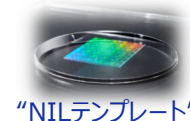
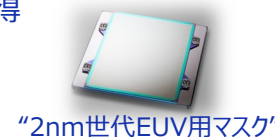
- | | |
|------------|------------------------------|
| ・技術力実証 | ：2nm世代EUVマスク解像成功により最先端技術力を実証 |
| ・品質・製造基盤確立 | ：製造基盤の獲得
検査/品質保証体制の先行確立 |
| ・量産・事業拡大 | ：量産化に向けて先行投資
外注化需要の獲得 |

●EUV用マスク事業

- ・2027年本格量産開始
※昨年IR-Day報告から変更無し

●ナノインプリント事業

- ・2027年量産開始
※昨年IR-Day報告から変更無し



先端領域～ボリュームゾーン

●光マスク事業

- ・生産能力拡充のための投資継続



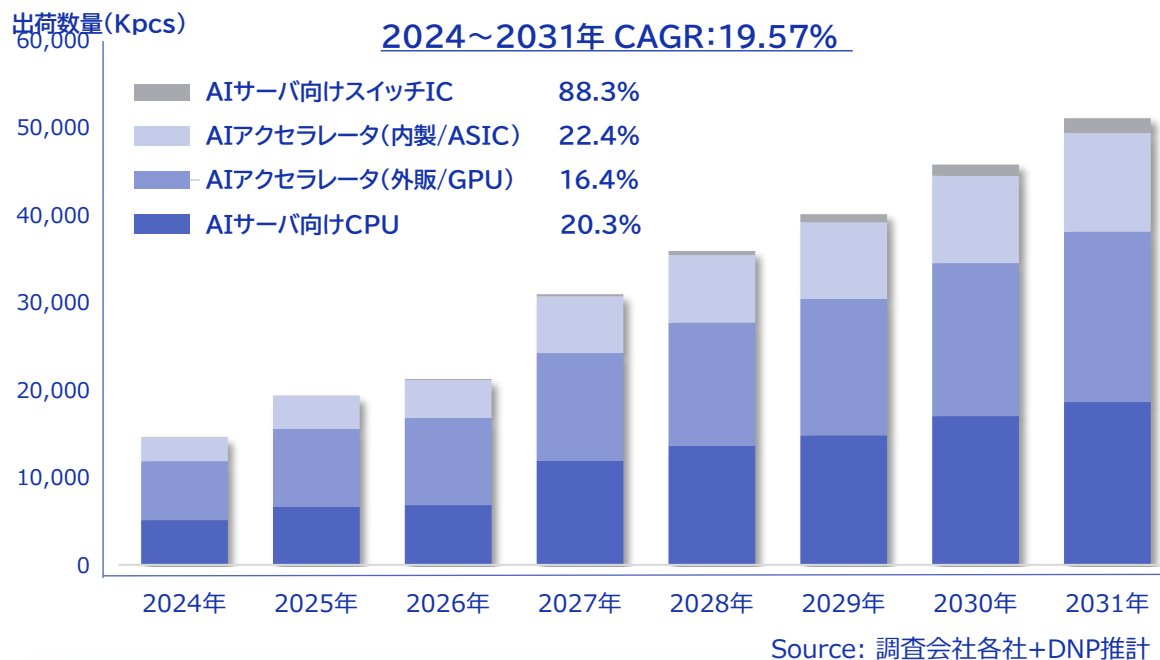
2026年度～2028年度 設備投資計画 700億円

- 投資対象
- ・最先端領域： “EUV用フォトマスク” / “ナノインプリント” 量産化対応
 - ・先端～ボリュームゾーン： “2つの領域” の拡大に対応する生産体制整備

半導体後工程：ガラスコア事業

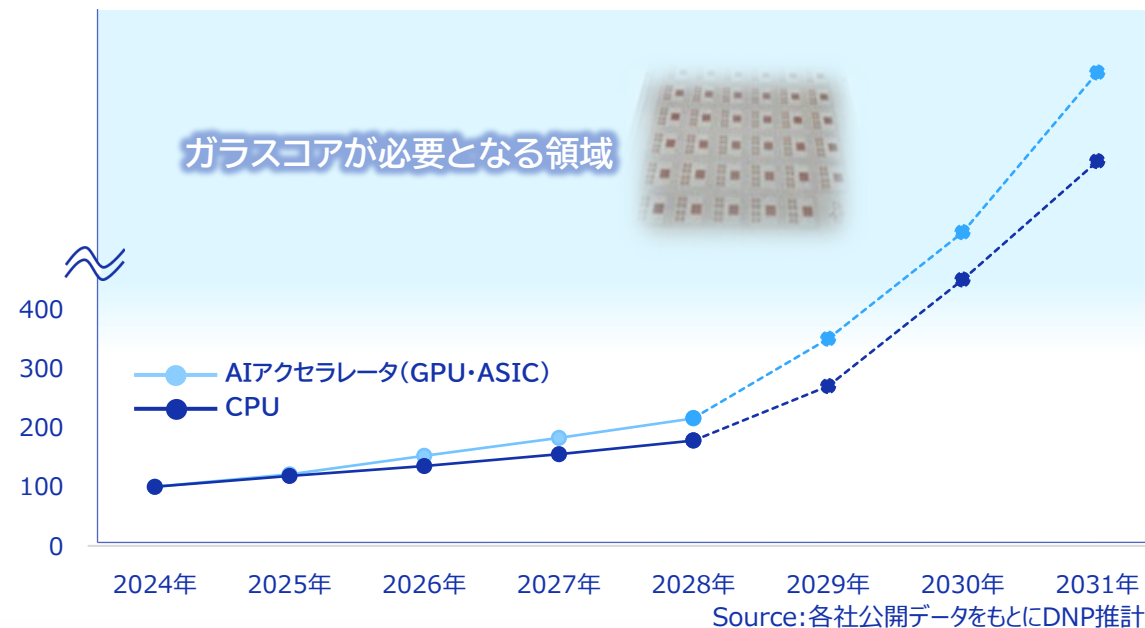
AI向け高機能半導体需要の拡大とパッケージの大型化を背景に、新たな“ガラスコア市場”の誕生が期待される

AIサーバ向け高機能半導体市場実績/予測（数量ベース）



AIサーバ向け高機能半導体パッケージサイズの推移予測

2024年を100とした指標



- ・ガラスコアの採用が予想されるAIサーバ向け高機能半導体（AIアクセラレータ・CPU）は大きく成長(CAGR 19.57%)
- ・AIアクセラレータではハイパースケーラーを中心にASIC化が進展、学習から推論への重心のシフトによりCPUの拡大が進む
- ・ガラスコア採用の大きなモチベーションとなるパッケージの大型化は、AIサーバ向け高機能半導体において着実に進展、2028年以降急拡大する可能性も示唆されている

➤ ガラスコア想定市場規模(=数量×パッケージサイズ)は、今後大きな成長が期待される

パートナーシップを軸とした半導体後工程 先端パッケージ関連事業の拡大

“半導体後工程領域における事業基盤強化に向け、有力パッケージ基板メーカーとの戦略的協働を推進”

DNP

- 『優位性』
- ・高アスペクト比TGVボイドレスめっき技術
 - ・精密パターニング技術
 - ・半導体設計技術（協調設計）
 - ・ケミカル材とプロセスの組み合わせ（多面的ポートフォリオの掛け合わせ）
 - ・ガラスコアに特化した開発形態（多くの接点での情報収集力）



有力パッケージ基板メーカー 様

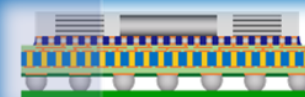
- ・半導体後工程での高いプレゼンス
- ・顧客基盤
- ・高い開発/量産技術

＝ 大きなシナジーを生み、持続的に価値創出

中期

次世代先端パッケージ
関連事業参入

DNP開発先端パッケージ技術の事業化加速



“ガラスコアFC-BGA基板”

FC-BGA基板有力メーカーとのパートナーシップにより製品開発/上市を加速

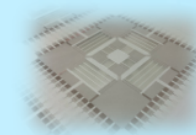
≫ ・ガラスコア : ビルドアップ工程との高度な擦り合わせ → 高い製品の完成度

・RDL Interposer : 微細配線/信頼性保証技術 × パッケージ基板技術 = 2.XDパッケージへの展開

中～長期

光電融合関連
事業参入

光電融合関連の新製品開発～事業化



“Co-Packaged Optics”

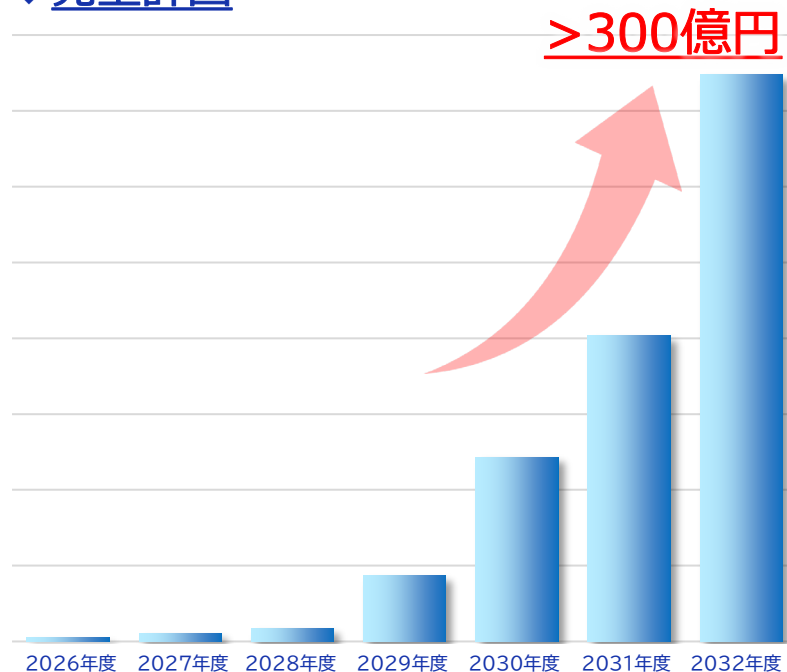
AIデータセンターの課題解決に資する光電融合に関連する新製品開発の加速

≫ ・DNP保有技術(Imprint、photolithography、etc)と既存開発技術とのシナジー検討

2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035 2036 2037 2038 2039 2040

ガラスコア市場の立ち上がりを見据え、量産体制の構築を段階的に推進

◆ 売上計画



◆ 2026年度進捗状況 (対昨年IR-Day報告) ※変化点/進捗を赤字で記載

半導体メーカー動向

- 量産に向けた評価を実施中 → マーケットにおける評価遅延
- 採用判断：2025年末～2026年前半 → 2027年末～2028年前半へスライド
- 量産開始：2028年末～順次開始 → 2030年へスライド

事業方針

- 顧客要求であり、DNPの技術優位性が発揮される 高付加価値領域 = 高アスペクト・高品質をターゲットに量産に向けて段階的に準備-2025年末を目途にパイロットライン敷設
→ 2025年末久喜工場パイロットライン完成、稼働開始
- パッケージ基板提携メーカーとの協働を軸とした開発/事業化を進める → 2025年度協働スタート
- 2030年量産化を想定した投資を計画
→ 量産開始時期は不透明ながら、半導体メーカー／基板メーカーの動きに合わせ量産ライン敷設(埼玉県久喜市)に向けた投資を2026年中に判断



久喜工場（埼玉県）

2026年度～2028年度 設備投資計画 300億円

投資対象 ・量産ライン : 2028年完成を計画（埼玉県久喜市）

: 2031年を目途にマーケット状況を踏まえて更なる量産能力増強を計画

継続的な技術開発と強固なパートナーシップが競争力の源泉

継続的な技術開発と市場関係者との強固な信頼関係を礎に、技術革新や市場変化を成長機会へと転換し、持続的な価値創出を実現します。



未来のあたりまえをつくる。

DNP



免責事項

本資料における業績予想及び中期的な経営目標等、将来予想に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、実際の業績は、様々な要因の変化により、これらの将来予想とは異なることがあることをご承知おきください。