



大日本印刷株式会社

DNP グループ IR-Day 2026

2026 年 7 月 13 日

イベント概要

[企業名] 大日本印刷株式会社

[企業 ID] 7912

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 投資家カンファレンス

[イベント名] DNP グループ IR-Day 2026

[決算期]

[日程] 2026 年 7 月 13 日

[ページ数] 62

[時間] 13:00 – 14:29
(合計：89 分、登壇：89 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数] 150 名

[登壇者] 8 名

代表取締役社長	北島 義斉 (以下、北島)
専務取締役	中村 治 (以下、中村)
専務取締役	三宅 徹 (以下、三宅)
常務執行役員 情報イノベーション事業部	沼野 芳樹 (以下、沼野)

常務執行役員 イメージングコミュニケーション事業部

村上 和郎（以下、村上）

常務執行役員 ファインデバイス事業部

中西 稔（以下、中西）

メディカルヘルスケア本部 本部長

土屋 輝直（以下、土屋）

IR・広報本部長

若林 尚樹（以下、若林）

登壇

若林：定刻となりましたので、DNP グループ、IR-Day を開始いたします。本日の司会は、IR・広報本部の若林が務めます。よろしくお願いいたします。

本日はお忙しい中、当社の IR-Day にご参加いただき誠にありがとうございます。本日は説明会資料に沿ってご説明します。説明会資料は DNP の Web サイトに日本語版、英語版とも掲載されています。

DNPグループ IR-Day 2026

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

1

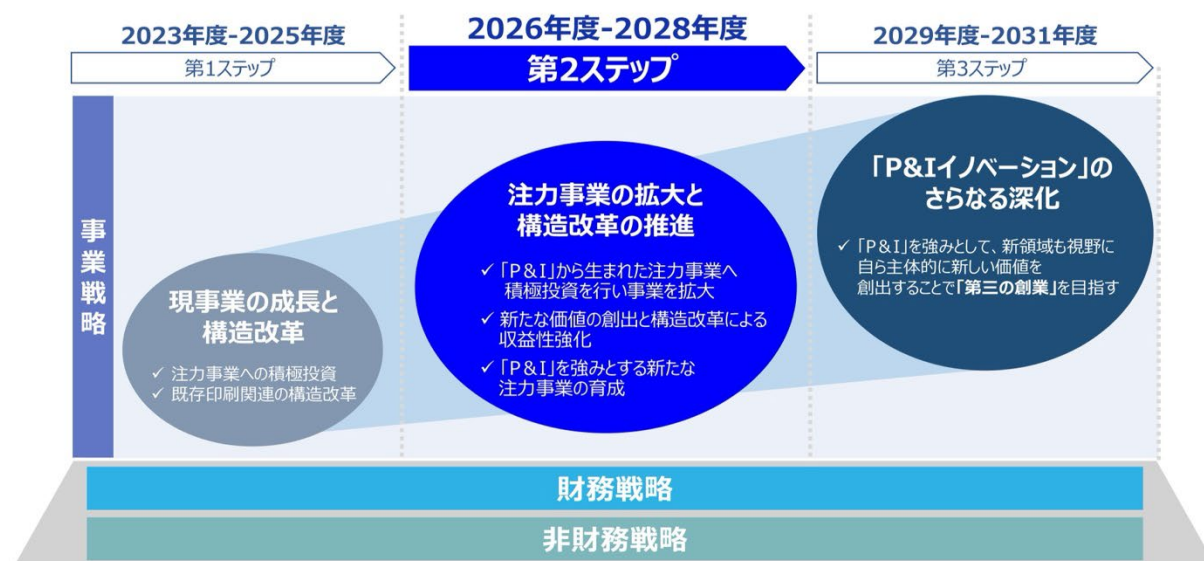
本日の登壇者は、代表取締役社長の北島、および本スライドに記載の計 7 名です。本日の進行です。13 時から 14 時 30 分頃まで各登壇者よりご説明します。その後、約 5 分間の休憩を挟み、質疑応答の時間を設けています。終了時刻は 15 時 30 分頃を予定しています。よろしくお願いいたします。

それでは、ご説明に移ります。はじめに、持続的な企業価値向上に向けて、代表取締役社長の北島よりご説明します。

北島社長、よろしくお願いいたします。

「2026年度-2028年度 中期経営計画」の位置づけ

DNP



3

北島：皆さん、こんにちは。代表取締役社長の北島です。本日はお忙しいところ、DNP グループの IR-Day にご参加いただき誠にありがとうございます。

今年5月に開催した新中期経営計画説明会では、2026年度から2028年度の3か年を長期的な成長に向けた第2ステップとして位置づけ、注力事業の拡大と構造改革の推進により、さらなる成長を目指すことをお伝えしました。

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

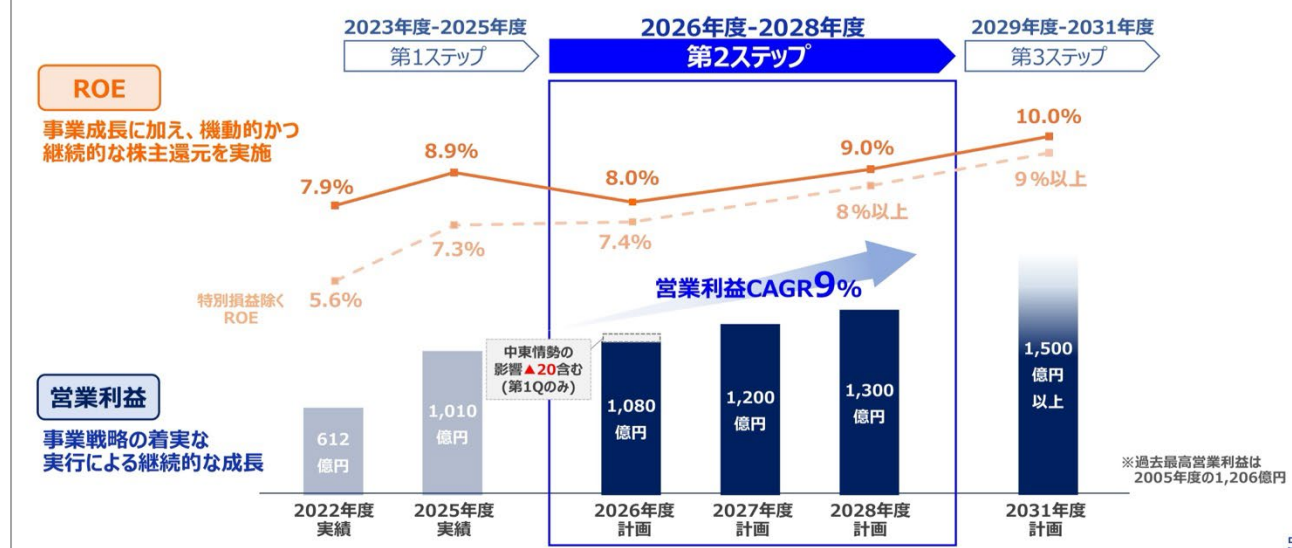
非連続的な発想で、変革に挑戦する組織風土

4

DNP は今年、創業 150 周年を迎えます。DNP がこれまで多様な事業領域で成長を実現し、新たな市場を切り拓いていくことができた背景には、当社ならではの強みがあります。

DNP の強みは、高度化させた独自の印刷技術に根ざしたコア技術を掛け合わせることで、革新的な製品・サービスを生み出す点です。

こうした強みは、「強力な研究開発体制」「高い特許競争力」、そして「独自の生産設備および生産プロセス」によって支えられています。これらが一体となることで、高い参入障壁をつくり上げ、長期にわたる競争優位の源泉となっています。



5

こちらは、今中期経営計画における業績計画です。第2ステップとなる今中期経営計画では、2028年度に過去最高の営業利益 1,206 億円を超える 1,300 億円の営業利益を計画しています。

また、ROE については、事業成長に加え、機動的かつ継続的な株主還元を実施することで、2028年度に ROE9%を計画しています。

本日の IR-Day では、まず DNP の強みの源泉について、研究開発を担当する専務の中村より説明します。次に、今中期経営計画の目標達成に向けた事業戦略の全体像について専務の三宅より、注力事業、成長ポテンシャル事業の成長戦略について各事業の責任者よりご説明します。

本日のご説明を通じ、DNP グループがどのように持続的な成長と企業価値向上を実現していくのか、その道筋についてご理解を深めていただければ幸いです。

若林：続いて、競争優位の源泉について専務取締役の中村よりご説明します。

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



7

中村：専務取締役の中村治でございます。それでは、競争優位の源泉についてご説明いたします。

当社の強みの源泉である「高度化された印刷技術」についてご説明します。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です。

DNP の印刷は、英語表現の単なるプリンティングではありません。コア技術のおのこの単独、そして掛け合わせでさまざまな領域に挑戦し、独自の価値、製品を生み出してきました。それが、この「技術の樹」に表される「P&I ソリューション」です。

左側の「印」は、企画・設計や情報処理、微細加工など、価値を設計する技術領域です。一方、右側の「刷」は、精密塗工や後加工といった、それを高精度に実現し、量産する技術領域です。さらに、材料開発や評価・解析といった周辺技術がこれらの技術を支えます。

これらの技術は、「技術の樹」のように根、枝になり、相互に連携、進化し続ける基盤になります。そして、この技術基盤により、多様な事業と継続的なイノベーションを創出している点が、当社の競争力の源泉です。

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



8

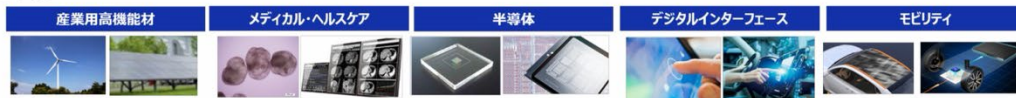
当社の研究開発の中心には事業部があります。事業部が起点となり、顧客や大手ブランドユーザー、市場から課題ニーズ、ロードマップを直接獲得し、全社で共有します。

本社研究開発部門と事業部開発部門で分担し、研究開発が始まります。イノベーションのプロセス、探索から実用化、量産までの「ゼロから 10」の領域を本社研究開発部門が担い、その後事業部へと移管され、「10 から 100」、製品開発へと事業を拡大していきます。

当社の強みは、顧客起点で課題を捉え、技術創出から事業化、拡大までを一貫して推進できること、そして全社で戦略設計と全体統括を行う体制により、研究開発投資を確実に事業価値へ転換できる点にあります。

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

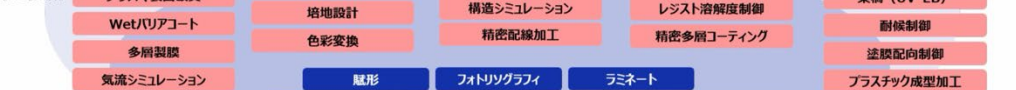
主要事業



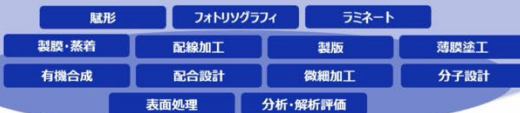
次世代獲得技術



差別化技術



基盤技術



環境対応 (PFAS規制・モノマテリアル化・易解体・再生材適用・省エネプロセス)

MI・PI・シミュレーション・自律実験

9

当社の技術戦略の核となるのは、長年培ってきた印刷技術です。先ほどご説明した「印」と「刷」、この二つをさらに進化させ、競合他社が容易に追従できない差別化技術へと磨き上げていきます。

そして、その差別化技術を一段高い製品に昇華させると同時に、次世代を見据えた新たなコア技術の獲得にも積極的に取り組んでいます。

顧客やパートナーの皆様とともにオープンイノベーションを続けていくことにより、新たな価値を生み出し、競争優位を獲得し、次の成長の柱となる価値、事業創出を加速してまいります。

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

10

こうした技術開発を着実に実現していくためには、注力領域への重点的な研究開発投資を行っていくことが不可欠です。市場や顧客のグローバル化が加速していく中、研究開発もまたグローバルに展開していく必要があります。

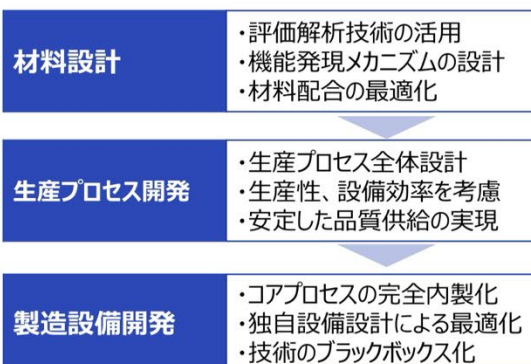
具体的な取り組みとして、新たに海外 R&D 拠点を 2 カ所開設しました。まず、2025 年 9 月にオランダのアイントホーフェンに当社初の海外 R&D 拠点を開設し、続く 2026 年 4 月にはインドのハイデラバードに 2 拠点目を開設しました。

現地の研究機関や大学とのオープンイノベーションを通じ、最先端技術の獲得や成長市場での事業化を目指してまいります。

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



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

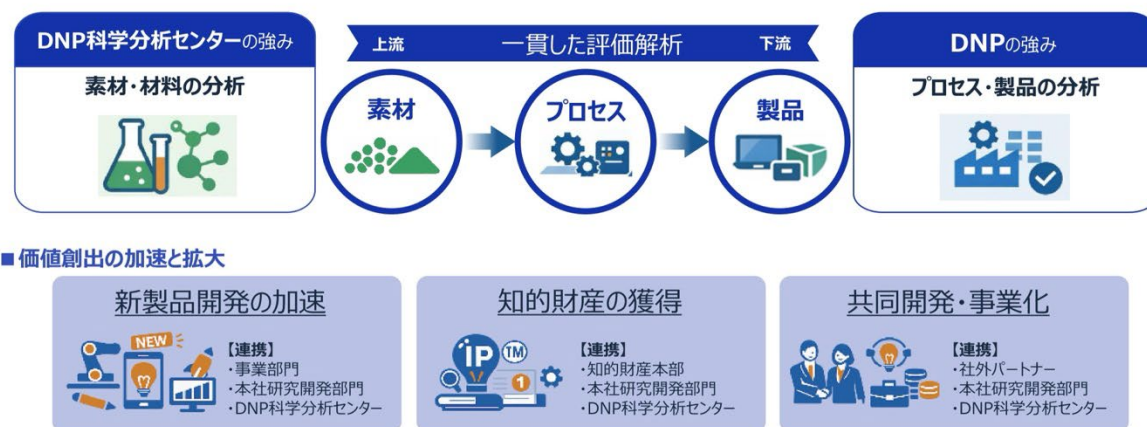
11

当社の強みは、材料設計から生産プロセス、製造設備までを自社開発し、製造、保守を内製化している点にあります。これにより、ノウハウの流出を防止し、あえて特許化せずブラックボックス化することで、他社に対して高い参入障壁を確立しています。

リチウムイオン電池用バッテリーパウチ、有機 EL ディスプレイ用メタルマスク、ディスプレイ用光学フィルム、写真プリント用昇華型熱転写記録材など、世界のトップシェアを誇る当社の製品群の競争力を支えています。

こうしたモノづくりの土台、マン、マシン、メソッド、マテリアルに加え、メカニズムを解明する評価解析も重要なコア技術であり、強化しています。

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



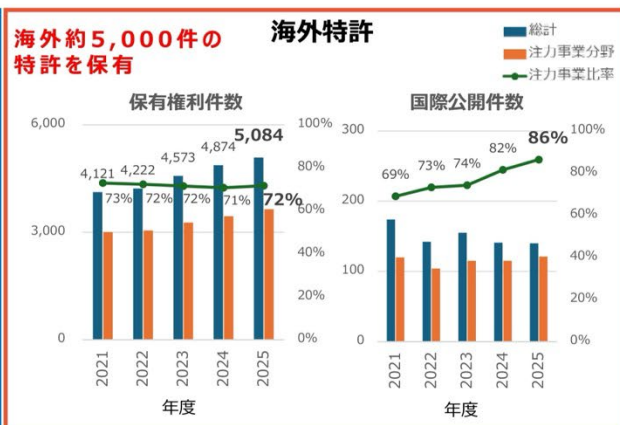
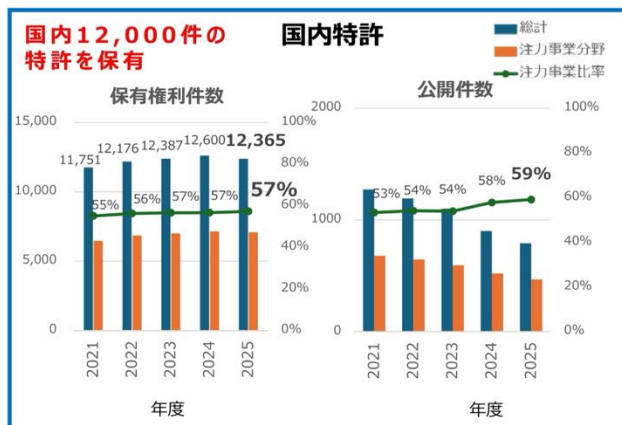
モノづくりの過程では、メカニズムの解明と把握は機能、価値の高度化に不可欠です。当社は、コア技術である評価解析技術をさらに拡充するため、M&Aを通じDNP科学分析センターを開設しました。

これにより、素材、プロセス、製品までの一貫した評価解析体制を構築しました。この一貫した評価解析力は、新製品開発の加速、知的財産の獲得、そして社外パートナーとの共同開発、事業化にも寄与しており、当社の価値創出をさらに加速、拡大させてまいります。

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

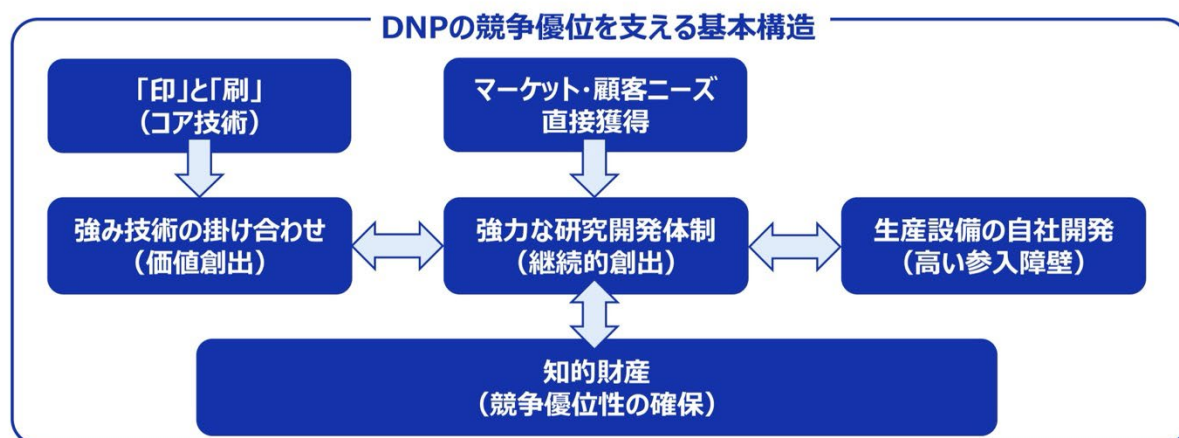


13

前のページでご説明したとおり、一貫した評価解析力の獲得は、新製品開発の加速とあわせて、数多くの知的財産の獲得にもつながっています。当社は、注力事業において強靱な事業ポートフォリオを構築するため、知的財産を戦略的に獲得し、競争優位の確立を進めています。

事業部門、開発部門、知財部門が密に連携することで、国内の確かな特許基盤を維持しながら、グローバルな知財戦略を力強く推進しています。現在、当社は国内で約1万2,000件、海外で約5,000件の特許を保有しています。

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



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

14

最後に、本日ご説明した研究開発戦略の全体像をあらためて整理しました。全ての起点となるのは、事業部門がマーケット、顧客ニーズを直接獲得することです。

そこで捉えた課題を、当社のコア技術である「印」と「刷」に結びつけ、強み技術の掛け合わせにより、新たな価値を生み出してまいります。

そして、その価値創出を強力な研究開発体制が継続的に支え、生産設備の自社開発により、高い参入障壁を築き、さらに知的財産により、競争優位性を確実に確保します。

この基本構造をさらに強固なものとするため、当社は今後3年間で約1,200億円の研究開発費を投資してまいります。この投資を通じて競争優位性を一層高め、持続的な成長を加速させてまいります。

ご清聴いただきありがとうございました。

若林：続いて、新中計における事業戦略の考え方について専務取締役の三宅よりご説明します。

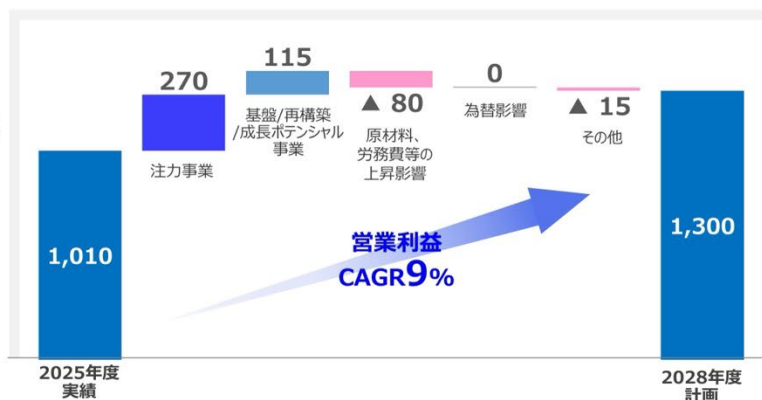
新中期経営計画における事業戦略と利益成長イメージ

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



16

三宅：皆さん、こんにちは。専務取締役の三宅でございます。私からは、新しい中期経営計画における事業戦略の考え方についてご説明差し上げます。

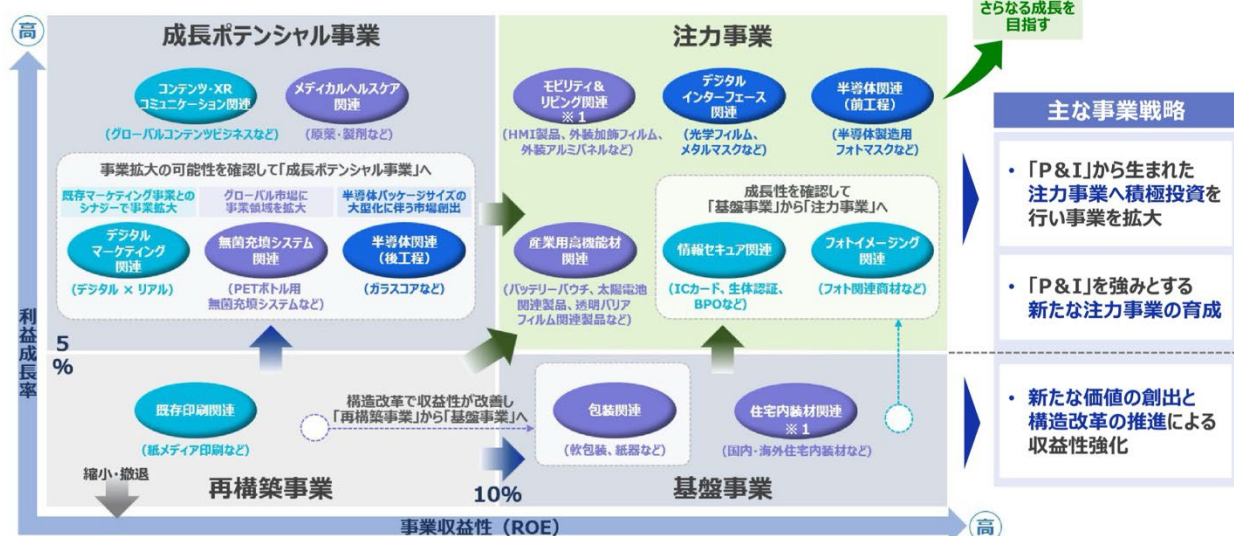
こちらでは、新中期経営計画の事業戦略、そこに三つ書いてある、「注力事業へ積極的に投資を行うこと」、二つ目が「新たな価値の創出と構造改革の推進」、三つ目が「新たな注力事業の育成」、これを事業戦略として進めてまいります。

その結果、25年度の営業利益 1,010 億円に対し、28年度の計画では 1,300 億円、年平均の成長率として 9%の向上を目指しています。

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、(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
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)
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

17

こちらは、横軸に事業の収益性、ROE は真ん中が 10%と書いてあります。縦軸が利益成長率、真ん中が 5%です。この 5%、10%により四つの象限に分けており、以前から説明しているように、注力事業には六つ、基盤事業は二つあります。

決算説明会のときは、注力事業の左上、モビリティ関連として、こちらにモビリティ関係と住宅、リビング関係を含めていましたが、今回はこちらのモビリティ&リビングのところ成長分野をこの注力事業に位置づけています。

その他の右下、住宅内装材関連は、国内、海外、住宅の内装材などを基盤事業として位置づけています。

今までのように事業として大きくくりで見るだけではなく、その中をもっと分解し、それにより注力事業なのか基盤事業なのか、はたまた成長ポテンシャル事業なのか、もっと細かいセグメントでプロットしています。

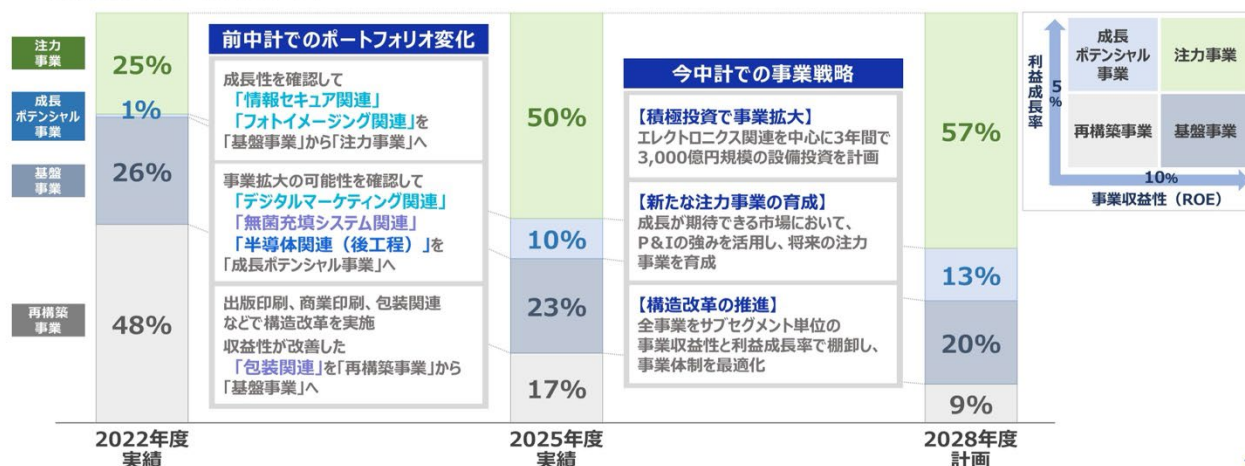
それにより、それぞれの持っている位置づけをはっきりさせた上で、伸ばすところは伸ばす、そうではない、再構築するところは再構築すると、この 4 象限をキーとして、事業をどんどん変えていくのが戦略です。

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



18

右側に、説明した4象限の図があります。それでは、この4象限のそれぞれの事業の売上がどのように変わってきたのか、あるいは今後どう変わっていくのか、これを左側の棒グラフで示しています。

一番左が、22年度の実績です。注力事業は、当時は全体の中の売上構成比としては25%、成長ポテンシャルが1%と、それに対して再構築事業が半分ぐらい、48%もあった、そういう状況でした。

前の中期経営計画の3年間、例えば22年度から25年度の変化をその間に言葉で表しています。例えば、一番上の情報セキュア関連、フォトイメージング関連を、基盤事業から、グローバルを中心としたマーケットを見ることにより、成長事業、注力事業に変更しました。

その結果として、25年度の実績は半分が注力事業で、今後成長させ、拡大しようといった分野に入ってきています。

一方で、再構築事業は22年度の48%から17%まで減らしている状況です。この26年から28年の中期経営計画の間にさらにそこを加速し、注力事業は57%、再構築事業は2桁を切る9%、売上ですが、ここまで進めていく、ポートフォリオを変革させていくことを考えています。

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	2,710 CAGR：約 13 %		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	920 CAGR：約 4 %		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	200 CAGR：約 7 %		約 11 % ハイエンドHMI市場
	産業用高機能材関連 (バッテリーパワチ※2、太陽電池関連製品など)	620	680	1,010 CAGR：約 14 %		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	2,140 CAGR：約 5 %		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	1,100 CAGR：約 18 %		約 10 % フォトマスク外販市場
合計		5,100	6,060	8,080 CAGR：約 10 %	10%	

※ 1：従来は「モビリティ関連」として「住宅内装材関連」も含まれていたが、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ワチ ※ 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

19

こちらでは、六つの注力事業について説明しています。左側から見ていただきますと、三つのセグメント、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、それぞれ二つずつの注力事業があります。

そちらについて、真ん中に書いてあるのが売上です。22年度、25年度、28年度、その売上の変化と、特に25年度から28年度の3年間で売上が年平均成長率としてどれくらい伸びるのかを示しています。

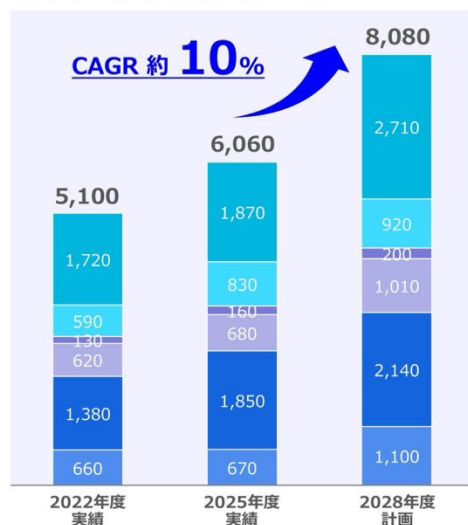
例えば、一番上の情報セキュア関連であれば、1,870億円から2,710億円、CAGRは13%、ROEが真ん中で線を引いていますが、それ以上、10%以上、マーケットを見ても約8%伸びると。

それ以外も同じ状況ですが、売上高をこの3年間で伸ばす。一番下に合計が書いてあるように、22年度成長領域の売上合計5,100億円が、25年度には6,060億円、28年には8,080億円と、年平均成長率で10%伸ばすことにより、ここで売上を伸ばす、利益を伸ばす戦略をとっています。

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「アートデック®」

20

こちらは、左側は、先ほど数字でお示した、22年度、25年度、28年度、それぞれの事業がどれだけ伸びるかを棒グラフで示しています。

この右側、注力事業の下、例えば情報セキュア関連には「個別説明あり」とあります。私の説明が終わった後、順次この情報セキュア、フォトイメージング関連、また一番下の半導体関連については個別に説明します。なお、半導体は前工程が注力事業ですが、それ以外のガラスコアもあわせて説明します。

したがって、個別説明のない真ん中の三つ、モビリティ&リビング、産業用高機能材、デジタルインターフェースについては私から簡単に紹介します。

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



※出典：各種資料をもとに当社推計

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



※1：アートテック（Artellion）採用事例「TAKANAWA GATEWAY CITY THE LINKPILLAR 1 North/South」 21

まずは、モビリティ&リビング関連事業について説明します。この書式のフォーマットは共通で、左の上に市場、事業環境の変化を書いています。

例えば、自動車です。電子化に伴い、自動車の中のヒューマンマシンインターフェース関連がだいぶ進展してくるだろうと見ています。また、環境対応ですね。自動車の部材の中でも、例えばリサイクルできるとかいう変化が起きています。

また、住宅や建物といったものは、国内では住宅着工件数が下がっていく状況ですが、海外ではまだまだ成長余地があると見ています。

そういった中で、左下にグラフで表している、自動車の内外装のフィルムのマーケット予測、25年から30年にかけて年平均で7%成長する予測が出ています。

その右、車載のヒューマンマシンインターフェースのシステムについては、同じく25年から30年で年平均11%伸びる市場予測があります。

この左の市場の環境に対して、われわれ大日本印刷、DNP がどうするかを右側に書いています。右上が、成長戦略。今言いましたように、車の中、ヒューマンマシンインターフェース、ここは昨年度、光金属を買収しました。それに伴い、ここを拡大していく状況です。

また、車、塗装のところは、今環境や健康の問題もあります。そういった中では、塗装に代わる、そういうフィルムでできないか、そういう試みもスタートし、量産もスタートしています。

また、外装のアルミパネルでは「Artellion」と書いてありますが、日本の商標では「アートテック」、海外では「Artellion」、これを海外市場にどんどん展開していこうという動きをしています。そうすることにより、右下の売上計画、年平均成長率で11%、この分野を伸ばすことを計画しています。

外装材の実装事例

DNP

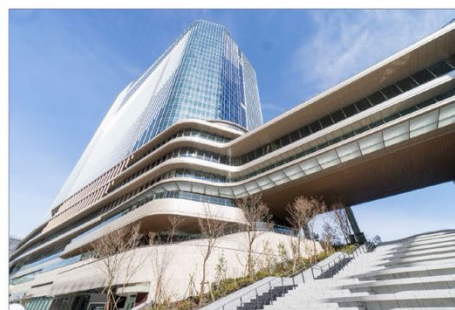
自動車用外装ルーフ加飾フィルム

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/>

22

こちらでは、外装材の実装事例ということで、左側が自動車です。ルーフの加飾フィルムについては、既に量産をスタートしています。

その写真でもあるように、印刷で絵柄が付けられるものですから、そういった多様な柄を入れたいとか、テクスチャー表現もできることで好評を得ている状況です。

右側の写真は、TAKANAWA GATEWAY CITY です。こちらのところ、アルミのパネルに印刷し、耐久性が非常に強いと。またアルミで非常に軽いので施工が簡単だという特徴もあり、こういったところに多く使われてくる状況です。こちらを今後、海外、グローバルに展開しようという計画を立てています。

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



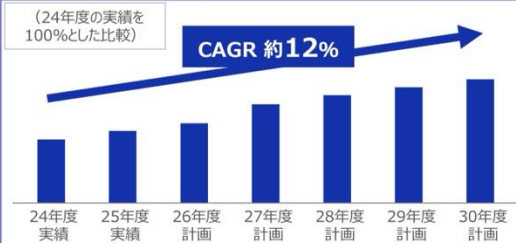
DNPの成長戦略

- ✓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



23

こちらは、産業用高機能材、主な商材としては、バッテリーパウチ、さらには太陽電池用の部材があります。

マーケットの環境の変化、特に昨年、一昨年から結構厳しい状況が続いています。米国でEV（電気自動車）の補助金が終了するなど、そういったこともありました。

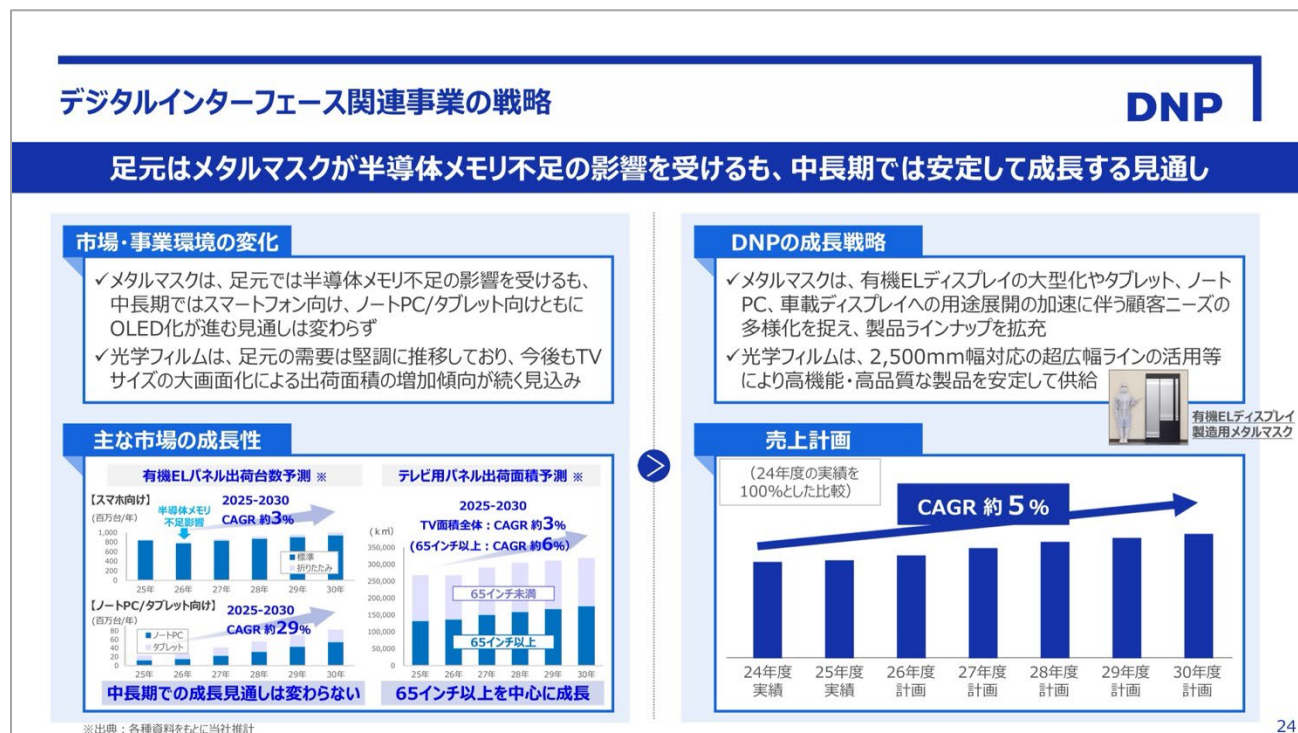
ただ一方で、環境対応ではEVが有利だということもあり、ヨーロッパを中心にEVが持ち直してきていること、さらには中東情勢でガソリンの価格が上がることもあり、“それであればEV”といったこともあります。

したがいまして、今後は成長するだろうと見ていて、左下の図では、電動車ということで、EVだけでなくプラグインハイブリッド、ハイブリッドも含めてですが、25年から30年で年平均で12%成長するマーケット予測が出ています。

また、AIの進化に伴いESS（Energy Storage System）のマーケットも伸びる、年平均で15%伸びるといった市場動向の中で、もちろん右側のように、われわれはバッテリーパウチ、車載用はちょっと厳しかったですが、それが将来的に拡大すると。その手前はESS向けに展開しており、一部量産がスタートした段階です。

また、太陽電池関連の部材、特にAIのデータセンターの需要向けにアメリカでビジネスがスタートする段階を迎えています。

われわれの売上計画としては、右下のように、24 年度から 30 年度、年平均成長率で 12%を計画しています。



デジタルインターフェース関連です。われわれの主な商材としては、メタルマスク、光学フィルムで、メタルマスクは OLED 化です。半導体メモリ不足の影響を受け、短期的にはスマホがなかなかつukれないとかいったメーカーも出て、われわれの受注も減っている状況です。

下にあるように、左下の図でスマホ向けの有機 EL パネルの出荷台数予測、こちらの 26 年度のところ、半導体メモリの不足で数量が落ち込むかたちになっていますが、その後は伸びていくことで、年平均成長率として 3%を見えています。

ここでは台数を示していますが、折り畳みのスマホが出てきますと、そこで面積的には有機 EL のサイズ、折り畳みで両面を使う、あるいは折りたたんだ後の外側にも使いますので、面積としては 3 倍ぐらいです。それぐらいの面積になることもあり、折り畳みが普及すれば、われわれのメタルマスクの出荷も増えると思っています。

一方で、ノート PC、タブレットも伸びると見えていますので、そこに書いてあるように、年平均 29%ぐらい伸びるというマーケット予測が出ています。

一方で、テレビです。これは、縦軸は面積で書いてあり、65 インチ未満は面積は変わらないということですが、65 インチ以上は年平均で 6%マーケットが拡大すると見られています。

したがいまして、右側にも書いてあるように、有機 EL パネルのバリエーションが増えるということですので、われわれも G8 サイズのラインを活用し、多方面にわたりビジネスを広げていくことと、表面材のほう、主に 65 インチ以上は、昨年 9 月にまた新たなラインを導入したので、こちらの稼働率を上げ、成長させていくことを計画しています。

売上計画は、年平均で 5%伸ばす計画を立てています。

成長ポテンシャル事業の戦略

(単位：億円) **DNP**

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サーバー向け 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

25

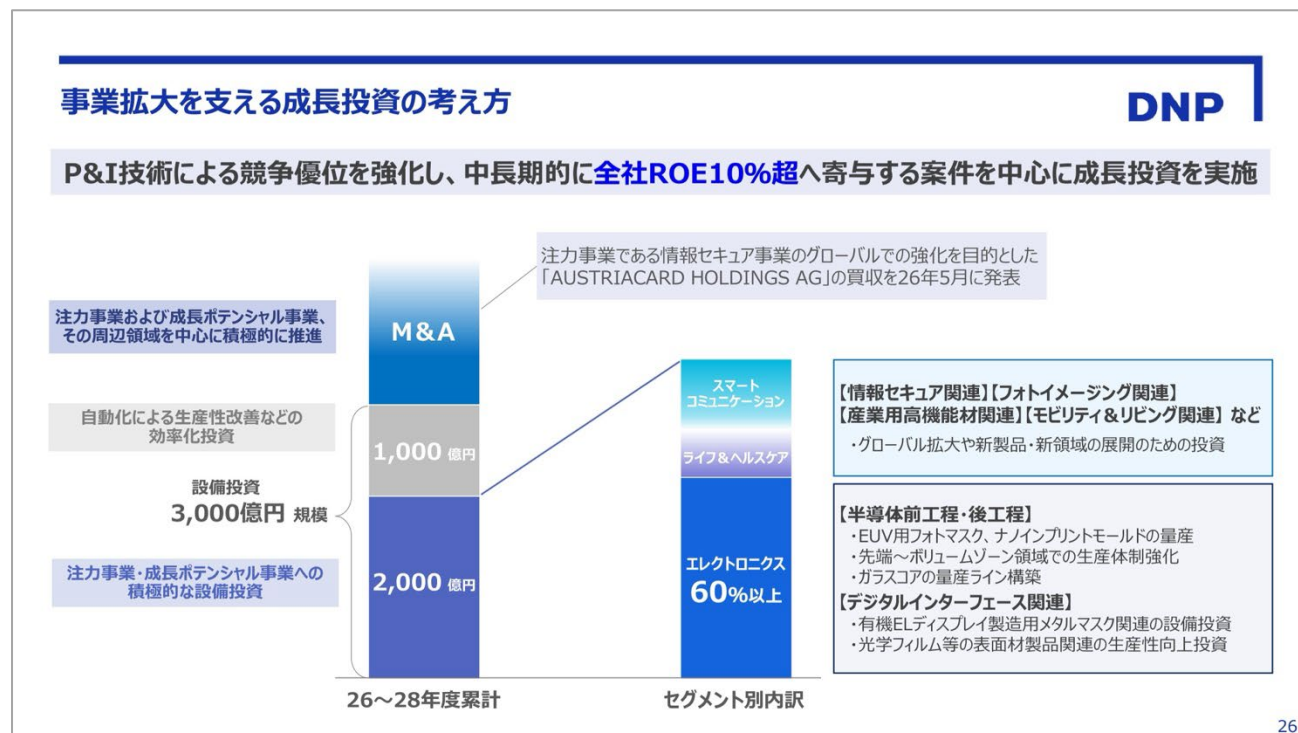
こちらは、成長ポテンシャル事業です。4 象限のグラフでいうと左上です。こちらにも五つあります。成長ポテンシャルとしてコンテンツ・XR、デジタルマーケティング、個別説明ありというメディカルヘルスケア、半導体については後ほど説明します。

一番上、コンテンツ・XR は、25 年度の売上として 80 億円、主要商材のマーケットとしては年平均で 8%。特にグローバルが伸びることもあり、そちらを中心に伸ばしていくことを考えています。

また、2 番目のデジタルマーケティングも、年平均で 8%伸びると見ていますが、われわれは実際にはデジタルマーケティングだけではなく、リアルの販促物、印刷物や店舗の販促などといったリアルも手がけているので、リアルとデジタルを掛け合わせるにより、拡大させていこうという戦略をとっています。

下から 2 番目の無菌充填システムについては、今国内のお茶など、熱をかけなくても無菌で充填できるシステムを販売しています。それを今後、海外にも展開していこうと考えています。マーケッ

トとしては、海外飲料として年平均で 7%伸びるということです。今後はグローバルを中心に伸ばしてまいります。



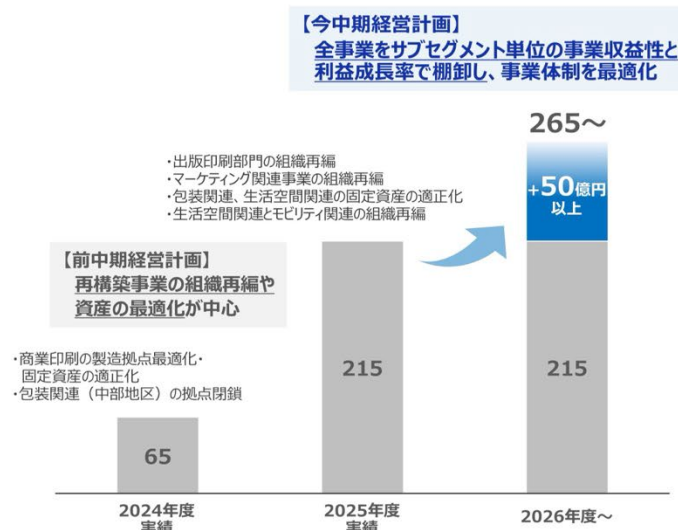
こちらでは、成長投資についてお話しします。左の棒グラフ、設備投資が 3,000 億円規模ということで、成長分野、注力分野に対して 2,000 億円、それ以外の生産性の改善など効率化が 1,000 億円、それプラス、M&A に関してははっきりと金額は決めていませんが、先頃発表したような AUSTRIACARD の買収といったところに資金を使ってまいります。

注力事業への投資の 2,000 億円の内訳を書いています。エレクトロニクスに 60%以上の投資をする。特に半導体関連です。

EUV（極端紫外線）、ナノインプリント、ガラスコアが 26-28 年度、この中期経営計画の間で量産を迎えるフェーズに入っておりますので、それに対する設備投資、さらにはその先になるかもしれませんが、さらなる増産といった設備投資を続けて行う計画にしています。

構造改革の考え方

■ 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

27

構造改革としては、24年度で65億円、これは累計で書いていますが、25年度で合わせて215億円、26年度はさらにプラス50億円以上と発表しました。

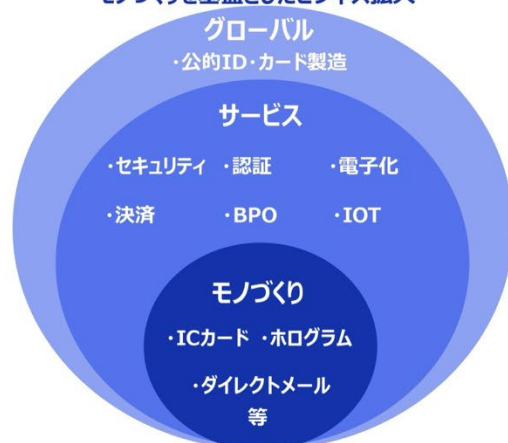
その詳細については、右側を書いてあります。例えば、情報セキュアでは中部拠点など、さらにはさらなる拠点を効率化するとともに、包装関連で北海道拠点を再編するとともに、既存印刷関連も構造改革すると。さらに不動産に関しては保有意義、活用を確認した上で売却も進めてまいります。

以上、私の説明をさせていただきました。ありがとうございました。

若林：続いて、各事業の説明に移ります。最初に、情報セキュア関連の事業戦略について常務執行役員の沼野よりご説明します。

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めとし、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

28

沼野：常務執行役員、情報イノベーション事業部長の沼野です。本日は DNP グループの情報セキュア事業について、事業概要、市場環境の変化、成長戦略、グローバル戦略、そして業績推移についてご説明します。

まず、事業概要についてです。DNP は、約 150 年にわたり厳格な情報管理が求められる事業に携わり、多くのお客様に価値を提供してまいりました。そして、その過程で社会や顧客企業から高い信用と信頼を得ることができました。

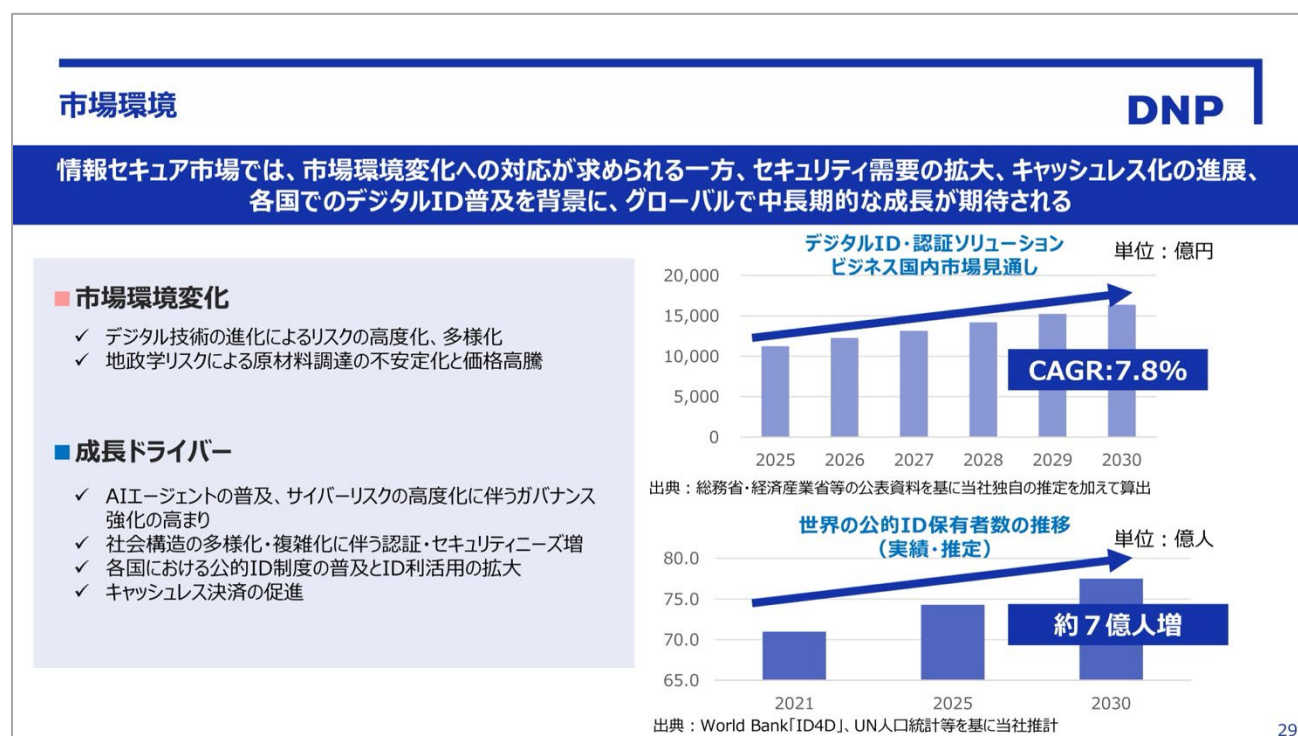
私どもは、国内トップシェアの IC カード、ホログラム、ダイレクトメールなどのモノづくりを通じて蓄積した高い商品開発力と製造技術力、高品質なオペレーション、それを実現する堅牢なセキュリティ体制を強みに、認証セキュリティ、決済、BPO（Business Process Outsourcing）、IoT（Internet of Things）の分野でモノづくりとサービスを掛け合わせたビジネスモデルを国内中心に展開してきました。

そして、昨年 7 月には Rubicon 社を連結子会社化し、公的 ID 分野で新興国をターゲットにグローバルビジネスを加速しています。

続いて、情報セキュア領域での強みです。1 点目は、「社会インフラ領域で培った高い信頼性と顧客基盤」です。これまでの豊富な実績がその証左です。独自のセキュリティ技術や堅牢なセキュリティ体制を強みに、特に金融業界や決済事業者など厳しい個人情報管理が求められる社会インフラ企業に対し、製品・サービスを長期にわたり提供してきたことで、高い信頼を得てまいりました。

2 点目は、「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」です。IC カードなどのフィジカルセキュリティから決済や認証領域でのデジタルサービス、そしてそれらのオペレーションまでワンストップで高品質な価値を安定的に提供できる稀有なケイパビリティを有しています。

3 点目は、「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提供力」です。国内の盤石な事業基盤に加え、MK スマート社や Rubicon 社をはじめとする海外企業と戦略的に連携し、幅広い最適なソリューションをグローバルで提供可能です。



市場環境についてです。情報セキュア市場は、デジタル技術の進化による新たなリスクや地政学リスクの顕在化により、市場環境が常に変化しています。しかしながら、この変化自体が成長の機会だと捉えています。

例えば、生成 AI などの技術の進化によってリスクが高度化し、サプライチェーン全体で強靱なサイバーセキュリティとサイバーレジリエンスが求められています。

また、社会のデジタル化、社会構造の多様化や複雑化に伴い、個人やモノの認証が欠かせなくなり、特に国家が保証する公的 ID の仕組みは世界規模で必要とされています。

さらに、現金に関わるコスト圧縮、データ利活用による経済の効率化を目指し、社会のキャッシュレス化がさらに進んでいます。こうした需要を背景に、情報セキュア市場はグローバルで中長期的な成長が期待されています。

右側のグラフのとおり、国内のデジタル ID 認証ソリューション市場も CAGR7.8%と高い成長率が見込まれています。

また、世界の公的 ID 保有者数は着実に増加しています。DNP グループは、成長が見込まれる情報セキュア分野を注力領域の一つと位置づけています。

目指す姿・成長戦略

DNP

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

30

目指す姿と成長戦略です。DNP グループは、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し、その実現に向けて三つの成長戦略を推進しています。

一つ目は、「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」です。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カードをはじめとする多様な製品やサービスを最適に組み合わせ、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しています。

二つ目は、「DNP グループとパートナー企業との協業による事業拡大」です。DNP グループの強みにパートナー企業の強みを掛け合わせ、事業を拡大していきます。

MKスマート社やRubicon社も含めたDNPグループと、Cybertrust Japan社、BroadBand Security社など、国内外の多様な企業との協業を通じ、認証、決済、サイバーセキュリティ領域で事業を拡大していきます。

三つ目は、「グローバル事業の拡大」です。人口の増加が見込まれ社会のデジタル化も進む新興国市場を今後の有望市場と捉え、その開拓への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していきます。

この後、詳細をご説明します。

グローバル戦略

DNP

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)

31

グローバル戦略です。これまで DNP は、アジア地域をターゲットに金融業界に強みを持つベトナムの MK スマート社、インドネシアの PT. Wahyu DNP Bureau 社と資本業務提携し、当該国家の法的 ID 証やそれに使われるホログラムで実績を上げてきました。

また、2025 年 7 月には Rubicon 社を買収し、アフリカ地域を中心とした新興国での政府向け公的 ID 領域で事業拡大を進めています。

さらに、本年 5 月 13 日には、AUSTRIACARD への TOB 実施を発表しました。AUSTRIACARD 社は、金融領域、政府向け ID 領域において東欧、中東、アフリカ、北米で強い顧客基盤を持っています。現在は、AI などを活用したデジタルソリューション開発にも注力しています。

DNP のアジア基盤と Rubicon 社のアフリカ基盤に、AUSTRIACARD 社の東欧、中東、アフリカでの事業基盤を加え、地域補完、技術連携、クロスセルを通じ、情報セキュア事業のグローバル展開を加速していきます。

特に今後、経済成長と発展が見込まれるアフリカ、アジア地域を重要市場と捉え、公的 ID と ID 認証を中心に DNP グループとしての取り組みをさらに強化していきます。

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

32

ここで、公的 ID 領域での事業展開に求められるケイパビリティについてご説明します。公的 ID 事業は、単に ID カードを製造、発行するだけではありません。

本人情報の登録、ID の管理、認証基盤の開発と運用、フィジカル ID 証の製造と発行、デジタル ID の発行、認証オペレーションといった複数の機能を組み合わせ、社会インフラとして安定的に運用していくことが求められます。

また、公的 ID は国家インフラの一部であるため、高いセキュリティや信頼性が不可欠です。さらに、各国で異なる法制度や政府要件への対応、グローバルでの販売、導入、保守の体制なども重要です。

右に示しているとおり、公的 ID 領域で必要な競争力として、信頼性、セキュリティ、グローバルでの対応力、デジタル・フィジカル両面での技術力、最適な組み合わせでの提案力、これらを総合的に備える必要があります。

DNP グループは、長年にわたり培ってきたセキュリティ技術や運用実績に加え、国内外のグループ会社やパートナー企業との連携を通じ、こうしたケイパビリティの強化を進めています。

次のページでは、DNP、Rubicon 社、AUSTRIACARD 社がそれぞれどのような強みを持ち、それらを組み合わせることによってどのような価値を提供できるのかを説明します。

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	AUSTRIACARD	DNP
- 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	- 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	- 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



33

それでは、公的ID領域における3社協業をそれぞれの強みとともにご説明します。この領域では、IDカードの製造にとどまらず、登録からカードの発行までのプロセッシング、および認証システムの提供と運用に至る一貫したソリューションを国から求めることが多いです。

DNPは、セキュリティ印刷や認証技術、IDカードプリンターおよび関連消耗品、さらに日本、アジアで強い事業基盤を有しています。

Rubicon社は、政府向けIDプロジェクトにおいてアフリカを中心に生体認証登録ソリューションなどの豊富な実績を持ち、世界銀行プロジェクトへの参画実績も有しています。

AUSTRIACARD社は、政府向けID証の発行や認証セキュリティソリューションなどで欧州、中東、アフリカ、北米で豊富な実績を有しています。

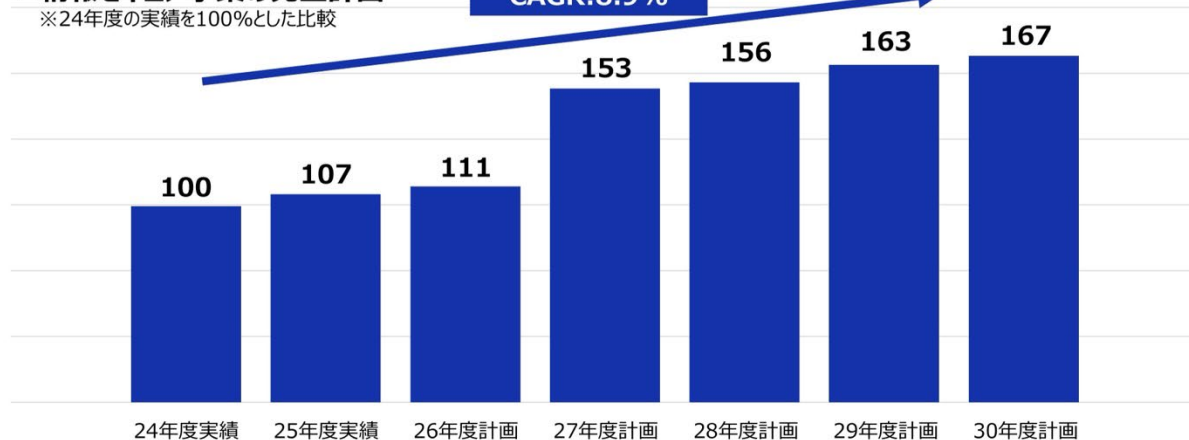
この3社の組み合わせで、フィジカルとデジタル両面で公的IDソリューションの主要領域をカバーし、強みの掛け合わせによる新たな高付加価値ソリューションを開発するとともに、各国のニーズに対応できる体制を構築します。そして、DNPグループとして、この領域でのリーディングカンパニーを目指してまいります。

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

CAGR:8.9%



34

最後に、業績推移です。国内外で高まる情報セキュア需要を背景に、これまで申し上げた戦略を着実に実行することで持続的な事業拡大を推進していきます。

2024 年度実績を 100 とした場合、2030 年度には 167%レベルまでの成長を見込んでいます。年平均成長率は、約 8.9%を想定しています。

今後も DNP グループの強みである「モノづくり×サービス×オペレーション」を軸に情報セキュア事業を成長させてまいります。

ご清聴ありがとうございました。

若林：続いて、フォトイメージング関連の事業戦略について常務執行役員の村上より説明します。

- ・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



36

村上：イメージングコミュニケーション事業部担当の村上です。本日はよろしくお願い申し上げます。それでは、フォトイメージング関連についてご説明いたします。

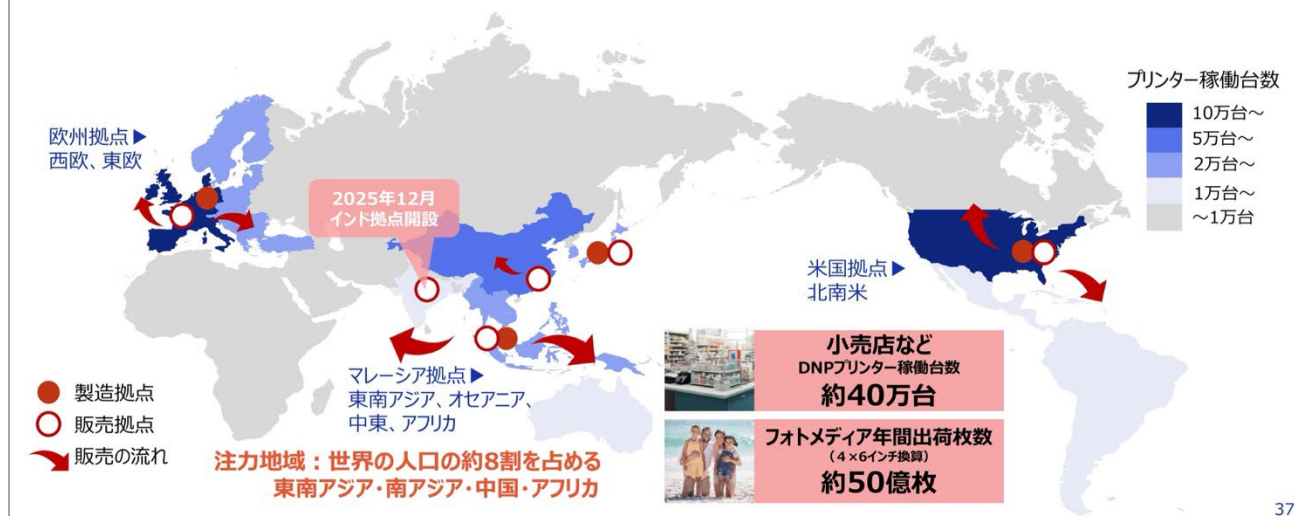
イメージングコミュニケーション事業グループは、印刷で培った技術に応用し製品企画、材料開発を行い、日本、北米、欧州、アジアの製造、販売拠点を通じさまざまなイメージング関連製品・サービスを展開し、現地の要望に応じた製品を製造、販売しています。

写真プリントに使用される昇華型熱転写メディアとプリンターを主力製品として製造、販売しており、デジタル画像のアウトプットとして全世界で使用されています。

従来のメディアとプリンターの製造、販売に加え、インプットであるさまざまな撮影、カメラマンによる有人撮影、観光地、アミューズメントパークで使われる自動撮影、さらにフォトブースでの撮影を事業に取り込み、DNP のプリンターとメディアを使ったさまざまなアウトプット形態、ここにあるフォトブース、イベント、アミューズメントパークでのイベントに展開することで事業の拡大を目指しています。

新規にリリースした両面プリンターは、さらに新しい需要に応えていくものです。

・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



37

写真プリント用昇華型熱転写記録材は、デジタル画像取得用途としてグローバルで広く利用されており、現地の DNP の販売会社、現地の代理店を通じ、世界 100 以上の国と地域で 40 万台以上のプリンターが稼働しており、そのプリンターから年間約 50 億枚のフォトプリントを提供しています。

こちらは、イメージングコミュニケーション事業グループの製造、営業拠点と、プリンターの稼働台数を地域別に色分けしたものです。

北米、アメリカではノースカロライナ州コンコードから北中南米をカバーし 10 万台以上のプリンターが稼働。フランス、パリからは欧州全域をカバーし西ヨーロッパでは北米同様に 10 万台以上のプリンターが稼働。またマレーシアのジョホールからは東南アジア、南アジア、オセアニアをカバーし各国 1 万台から 2 万台のプリンターが稼働しています。

日本、アメリカ、マレーシア、オランダに製造拠点をもち、地域の需要にタイムリーに応える生産体制を持っています。

世界人口の約 8 割を占める東南アジア、南アジア、アフリカ、中国に加え、東欧や南米等にはまだまだ市場開拓の余地があると考えており、今後の注力地域と考えています。

特にインドは、所得水準の向上や中間層の増加に伴い、ウェディング、観光、そしてエンターテインメントといった市場が拡大している背景から、昨年インド法人を設立し、注力してまいります。

インドにおける取り組みについては、後のスライドでまたご説明します。

- ・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）

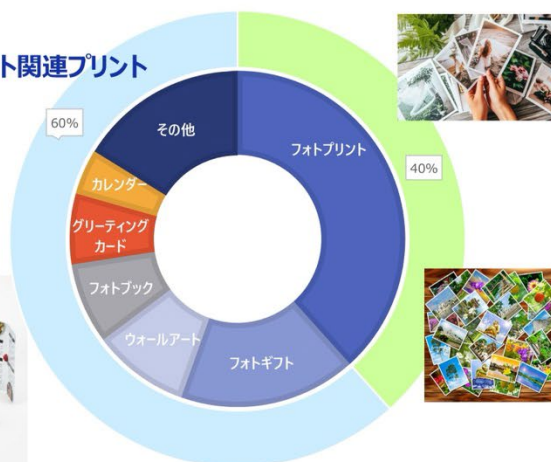
- フォト関連プリント市場の需要を捉える
- 8インチ両面フォトプリンター北米導入
 - DS820DXでのプリント例 ▶ フォトブック、グリーティングカード、カレンダー等
- 北米事例の他地域へ展開



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））

38

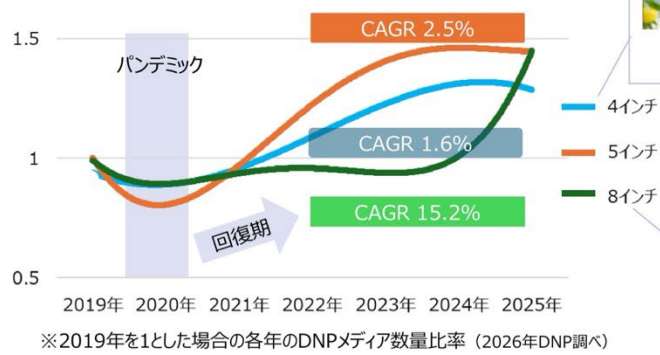
従来の L 版、K 版といった生活者プリントを維持、拡大していくと同時に、2030 年までに年平均市場成長率 5%以上が期待されるフォトブックやグリーティングカード等を含むフォト関連市場に注力してまいります。

2024 年に市場導入した「DS820DX」は、従来のプリント機能に加え、紙に折り目を入れるクリーニング機能、1 台で多様なプリントサイズを印刷できる縦横カッターがあり、1 台でさまざまな需要に応えることができるプリンターになっています。

導入後、計画どおりに進んでおり、2024 年度以降の売上、利益に貢献していく予定です。新しいプリンターを北米以外の地域にも導入し、より付加価値の高いサービスを展開してまいります。

- ・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

プリントサイズ別 伸び率



生活者プリント



カレンダー、イベント用等



フォトブック、グリーティングカード等

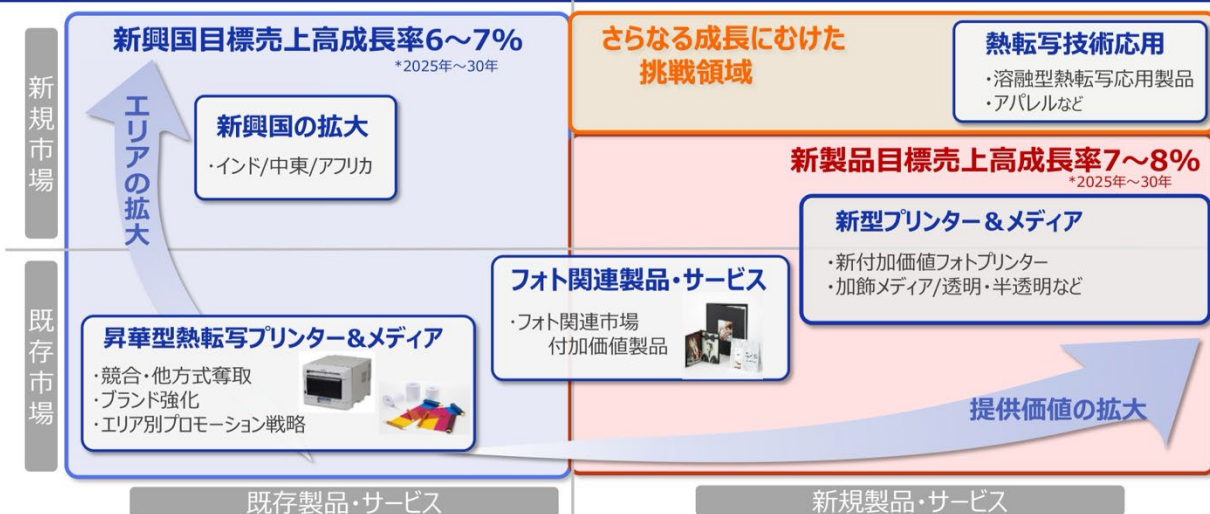
- ・パンデミック後、回復期を経て、フォト関連プリントの出力サイズ（5・8インチ）の伸び率が拡大
- ・単なるプリントだけではない、フォトグッズなどのフォト関連プリントでの利用が増加の兆し

39

こちらでは、フォトプリントにおける市場動向についてご説明します。コロナを境に、より多様なプリントの需要が増加しているのが見てとれます。L 版、K 版といった生活者のプリントの伸びが1.6%であるのに対し、大判プリントの伸びは約15%となっています。

大判のプリントは、カレンダー、イベント、観光地等で使われることが多く、とっておきの瞬間の思い出をリアルに残す、飾るなど、写真を身近に置いて楽しむ需要は今後も増えていくと見ています。

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



40

フォトイメージング関連の成長戦略についてご説明します。

事業のベースとなるプリンターとメディアは、販売地域の拡大、特にまだわれわれがリーチしきれていない地域、東南アジア、南アジア、中東、アフリカへの販売拡大により、売上高成長率 6%から 7%を目指します。新たな販売拠点の整備、地域の要求に応える製品をラインナップに加えてまいります。

先ほどお話しした、今後、より成長が期待されるフォトイメージング関連では、付加価値の高い市場の開拓を目指してまいります。

われわれの強みであるメディア、プリンター開発のノウハウを使い、新しい写真の楽しみ方、昇華方式ならではの表現方法をマーケットに提供することにより、需要を喚起してまいります。

事業のベースとなる L 版、K 版でボリュームを確保し、カレンダー、グリーティングカード、フォトブック等の従来のフォトを発展させた付加価値製品の開発、販売に注力してまいります。

熱転写技術を応用し、転写の対象物をテキスタイルに広げて、フォト以外の展開も視野に入れてまいります。

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

<注力市場>

ウェディングフォト関連市場

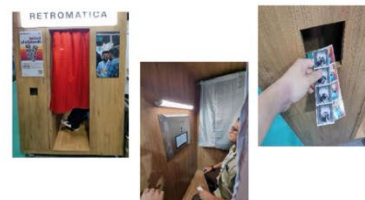


観光地市場

インド国内観光消費の増加
 2023年2,316億ドル
 ▼ CAGR7.4%
 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



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



出典 : 2024 Wedding Merchandise Market/ Fortune Business Insights、 TRAVEL & TOURISM ECONOMIC IMPACT 2024

41

重点市場と位置づけているインド市場について説明します。2026 年 3 月にインドに現地法人を設立し、営業活動を開始しました。高所得者層、中間層向けのウェディング、観光地をターゲットとしています。

インドでは数日にわたってお祝いする豪華絢爛なウェディングが有名ですが、こういった市場は平均 7.5%の成長が期待されています。

また、観光地需要においても、観光地での消費は中間層の拡大とともに平均 7.4%の成長が予測されており、インド市場に適した新しいビジネスモデルを展開したいと思います。

- ・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



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

ーセルフプリント機ー
リニューアル



42

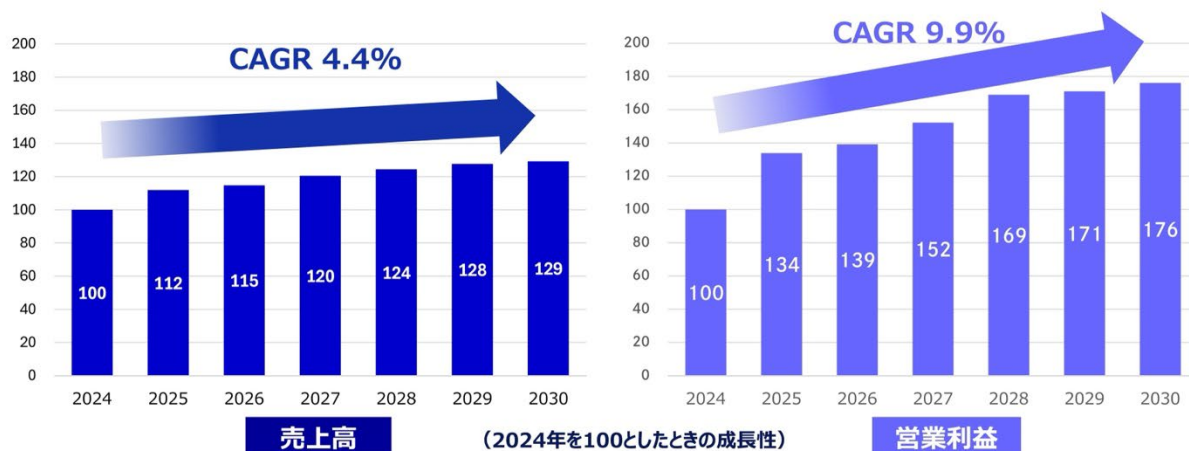
フォトプリントは、スマートフォンのアプリ、AI、デジタル技術の普及により、さまざまなかたちで楽しめるようになってきています。

友だちの写真をスマホの裏側に残してシェアしたり、友だちとフォトブースで撮影体験したり、“推し”のキャラクターとのプリント等、さまざまな世界観を表現できるツールになっています。

われわれは、プリンターの開発、メディアの開発で培った技術、ノウハウを使い、フォトプリントの新しい楽しみ方を提供することにより、新しい需要を喚起する活動にも力を入れてまいります。

今年 6 月にリニューアルした「PrintRush」は、フォトバナーやフォトチップスといったスマホケースに入れて楽しむサイズも L 版に加え、提供できるフォトキオスクとなっています。

- ・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



43

今までお話ししてきた施策を実行し、売上高を2024年度の100から2030年には129へと、平均4.4%の成長を目指します。

利益については、付加価値製品の販売拡大により、売上高より大きい平均9.9%を目指し、2024年の100、2030年には175を目指して活動してまいります。

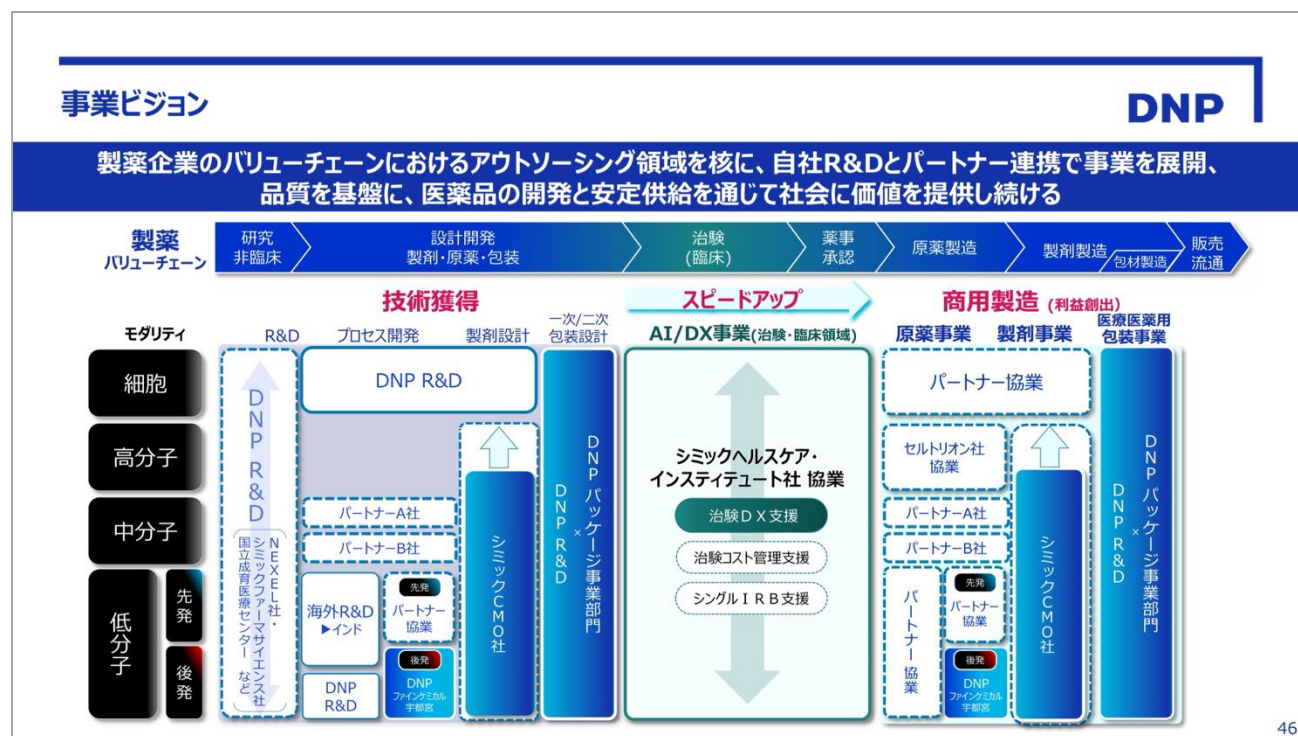


44

最後に、われわれの事業パーパスである「あらゆる想いをカタチにし、笑顔と安心に満ちた世界」をフォト事業を通じて実現してまいります。

ご清聴ありがとうございました。

若林：続いて、メディカルヘルスケア関連の事業戦略について本部長の土屋よりご説明します。



土屋：メディカルヘルスケア本部本部長の土屋です。本日は DNP のメディカルヘルスケア領域における事業計画と今後の成長戦略についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。

まず、当社の事業ビジョンについてご説明します。DNP は、製薬バリューチェーンにおけるアウトソーシング領域を核として、自社 R&D とパートナー連携を組み合わせながら、医薬品の開発と安定供給を実現することで社会に価値を提供してまいります。

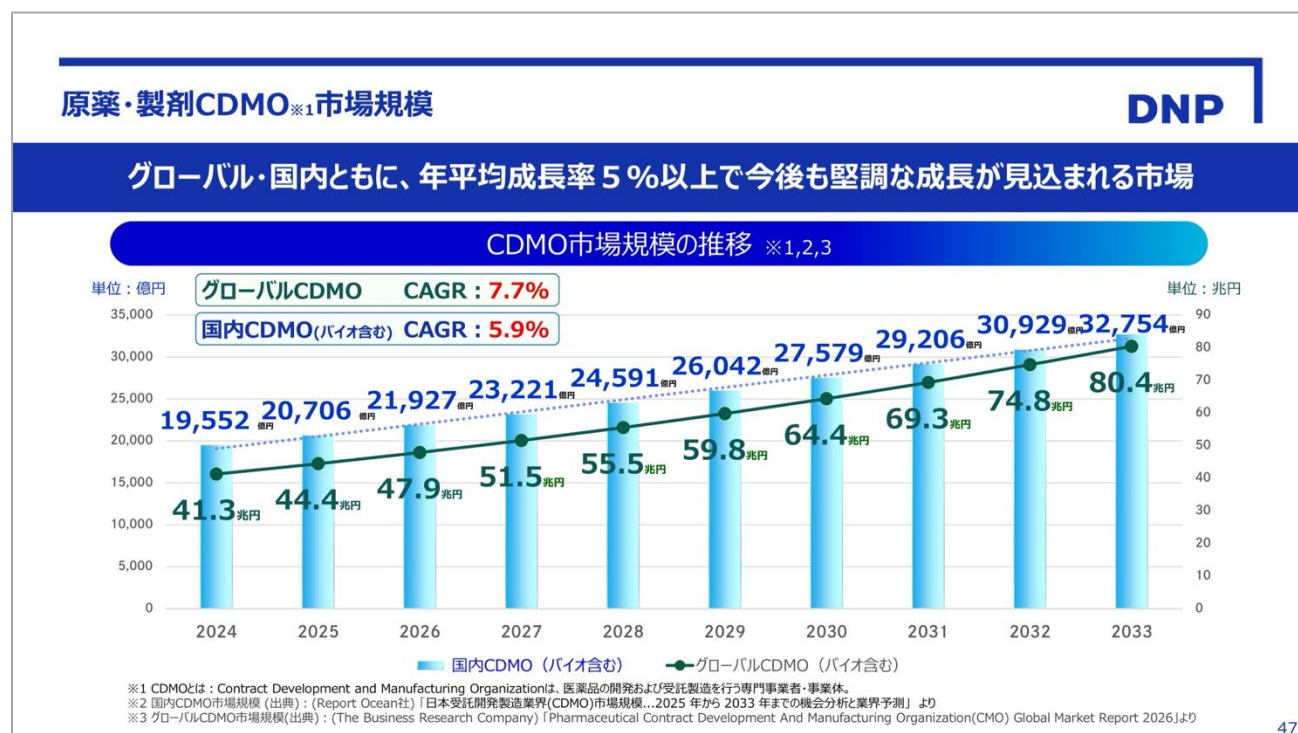
スライドの図は、横軸に製薬バリューチェーン、縦軸にモダリティ（薬の形態・作用等の仕組み）をとっています。研究開発から治験、原薬、製剤の製造、包装、流通までを広くカバーし、低分子から中分子、高分子、さらには細胞へとモダリティを拡張していく計画です。

当社の特徴は、「素材」「製造」、そして「AI/DX」の三つのアセットをあわせ持っている点にあります。これらを横断的に活用できる企業は多くありません。

モノづくりの領域では、シミック CMO をコアとする低分子医薬品の受託製造を出発点とし、自社 R&D とパートナーシップを組み合わせることで、モダリティの拡大を図ってまいります。

一方、治験領域では、DNP がこれまで金融や生損保といった他の分野で培ってきたソフトウェアや DX のアセットを活用し、治験の効率化や開発期間の短縮に貢献してまいります。

このように、開発と製造、さらにデジタルを組み合わせることで、製薬企業の価値創出を支える存在になることを目指しています。



市場環境についてご説明します。原薬および製剤の CDMO（医薬品開発製造受託機関）市場は、国内、グローバルともに今後も堅調な成長が見込まれています。

国内 CDMO 市場は、2024 年から 2033 年にかけて CAGR5.9%で成長し、約 1.95 兆円から 3.27 兆円へ拡大する見通しです。グローバル市場はさらに大きく、CAGR7.7%で成長し、2033 年には 80 兆円規模に達すると予測されています。

製薬企業の開発難易度の上昇や水平分業化の加速により、今後も CDMO への依存はより高まると見込まれています。当社としては、この成長市場を確実に取り込んでいきます。

現在、製剤事業を核に4つの事業を展開



48

現在、当社はメディカルヘルスケア領域において四つの事業を展開しています。「製剤事業」「原薬事業」「医療用パッケージ事業」、そして「AI/DX 事業」です。この中でも製剤事業を中核として、全体の成長を牽引しています。

事業紹介 ①製剤事業

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

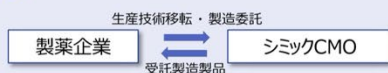
DNPの製剤事業
(シミックCMO※)

※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



49

まず、製剤事業についてご説明します。DNP は、2023 年 4 月にシミック CMO の株式 50.1%を取得し、製剤 CDMO 事業を本格的に開始しました。シミック CMO は、国内 4 拠点、海外 2 拠点を持つ国内有数の CDMO で、固形剤、注射剤、半固形剤など幅広い製剤に対応しています。

シミック CMO の特徴としては、第一三共やアステラス製薬といった大手製薬企業から継承した製造拠点を基盤とし、それぞれの工場が有する高度な技術と品質文化を継承しつつ、シミック CMO として融合、展開してきたところにあります。

これにより、独自に築いた高い品質基準と技術力を各工場で発揮できる体制を構築しています。こうした強固な開発、品質管理、製造の基盤を生かし、今後も着実な収益拡大を図っていきます。

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※)

※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

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

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) ↔ 原薬合成技術開発・原薬製造

商業製品 ※一部抜粋紹介

抗アレルギー薬 エドスミン塩酸塩	睡眠障害改善薬 ゾレドリン	糖尿病薬 エタレシタクト	不整脈薬 デベンジシクロピリジン塩酸塩	アルツハイマー型認知症薬 アムネン
抗アレルギー作用を有する内服薬	カルシウム阻害剤で中枢神経系を作用	腎臓病治療薬	シクロピリジン誘導体	アルツハイマー型認知症治療薬

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

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

次に、原薬事業です。ジェネリック医薬品を中心に、原薬の開発から製造までを一貫して手がけています。本事業は、2007 年にコニカミノルタから継承した事業をベースに、インキをはじめとする機能性材料の開発で長年培った合成技術と品質管理のノウハウを強みとしています。

抗アレルギー薬、糖尿病薬、アルツハイマー型認知症薬など多様な原薬を製薬企業へ安定的に供給し、医薬品産業の基盤を支えています。

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



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



51

次に、医療用パッケージ事業です。DNP は、食品、日用品で培った包装技術を医療分野に展開しています。無菌技術、バリア蒸着、ラミネート、フィルム設計などの独自技術を生かした高機能包材を提供しています。

今後は、医薬品の品質保持や安定供給を支えるとともに、医療現場の安全性向上や利便性向上、さらには環境負荷低減に貢献するソリューションを展開していきます。

事業紹介 ④AI/DX事業（治験DX支援）

DNP

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



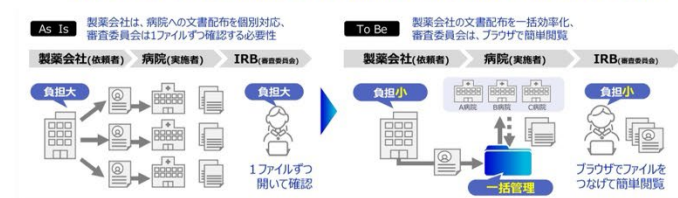
※治験業務は医療機関・治験施設支援機関(SMO: Site Management Organization)で実施されるが、紙文書を中心とした運用で、新薬開発加速のために電子化・効率化が期待される

※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年に戦略的提携に係る基本合意書を締結。
提携シナジーの第一弾として、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

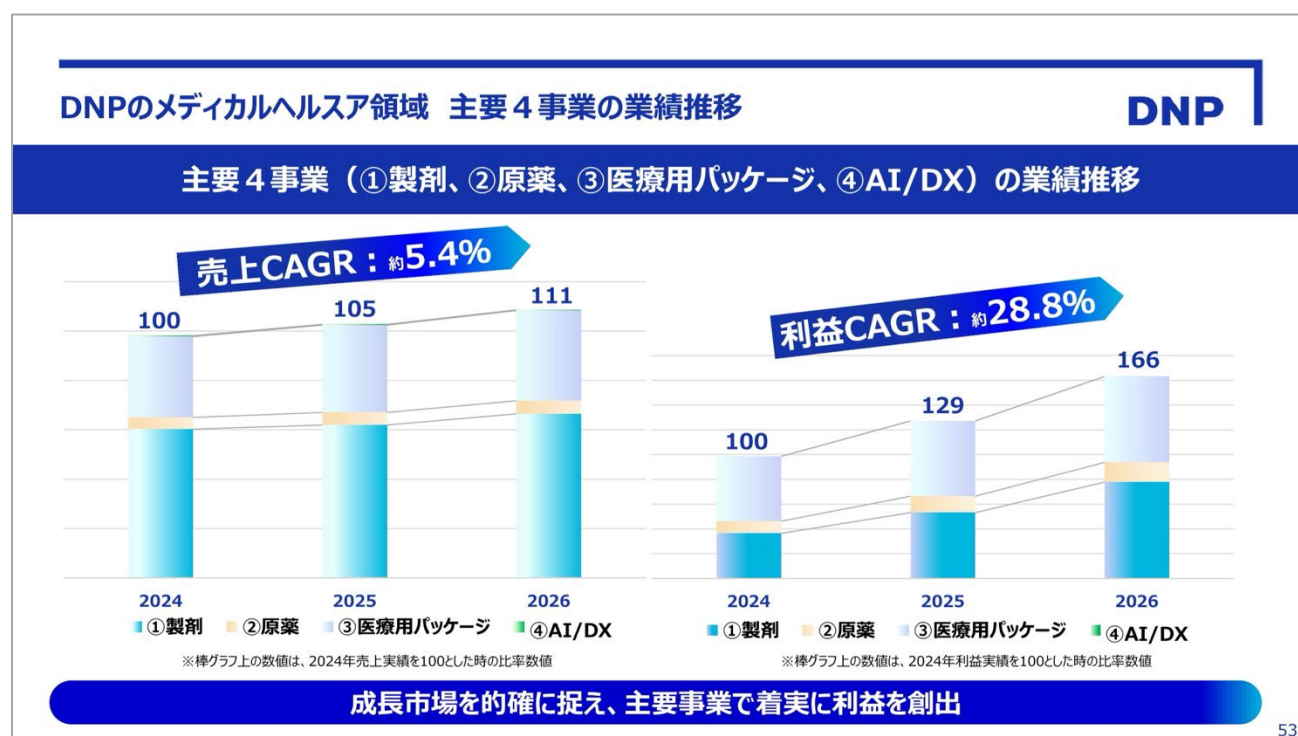
DNPは「Clinical Trial Sync」を起点に、治験業務のDX化・効率化を推進し、
医薬品開発・治験を取り巻く日本の社会課題（「治験業務運用の世界標準化(デジタル化、
DX化、透明化)」、「治験スピードUPによるドラッグラグの解消」など）を解決していく

52

次に、AI/DX 事業です。この領域では、治験業務の効率化を目的とした DX サービスを展開しています。

代表例として、7月1日にサービスインした「Clinical Trial Sync」があります。Clinical Trial Sync は、セキュアなデータ管理、システム構築、運用実績を持つ DNP と、長年 SMO＝治験施設支援機関として医療機関での臨床試験に携わり、幅広い支援経験と治験事務局支援に強みを持つシミックヘルスケア・インスティテュートの2社が共同で開発したサービスです。

治験文書をデジタル管理し、文書の管理、配布確認など作業の大幅な効率化を実現します。今後、複数の医療機関で実施する臨床試験を一つの治験審査委員会＝IRB で審査するシングル IRB、治験ナビゲーションシステム、医療機関の負荷低減など治験スピードの向上とドラッグラグ解消に貢献するサービスを展開していきます。



業績の推移について説明します。主要事業は 2024 年から着実に拡大しており、特に利益面では年平均 28.8%と高い成長率を達成しています。

DNP のメディカルヘルスケア関連事業は、安定的に利益を創出する事業基盤ができました。今後は、さらなる成長に向け、投資やアライアンスを積極的に推し進めていく方針です。

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

54

当社を取り巻く環境変化についてご説明します。現在、医薬品分野にはさまざまな変化が生じていますが、その中でも特に影響が大きい三つの変化に着目しています。

一つ目は「新薬開発の高度化、長期化、水平分業化の加速」、二つ目は「低分子から中分子、高分子へのモダリティの多様化」、三つ目は「動物実験代替の加速」です。アメリカでは 2035 年までに動物実験廃止の方針が打ち出されています。

当社は、これらの変化を機会と捉え、それぞれに対する具体的なアクションを進めています。

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 Hojung 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



55

こうした環境変化に対する当社の取り組みをご説明します。まず、海外展開として、先ほどご説明したインド研究開発拠点において、4月よりインド工科大学ハイデラバード校と原薬の合成ルート開発に着手しています。

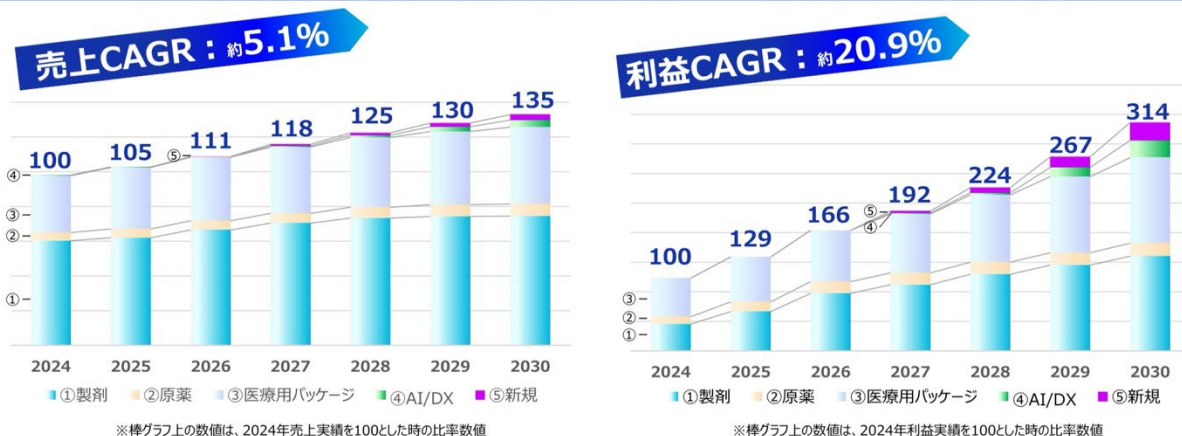
また、セルトリオン・ヘルスケアとシミックグループは、今年3月に日本市場におけるバイオシミラーの普及拡大と、安定供給に向けた包括提携を締結しています。今後、シミック CMO としても具体的プロジェクトを推進してまいります。

さらに、韓国 NEXEL との技術提携により、心筋細胞などの培養技術を活用し、創薬開発支援領域で新たな価値提供を進めてまいります。

加えて、動物実験代替という世界的トレンドに対し、国立成育医療研究センターと開発したミニ腸を活用し、筑波大学との共同研究を通じ、生体模倣システム = MPS の開発を進め、差別化技術の確立を目指してまいります。

このように、市場環境の変化に対して、今後パートナーシップを軸に事業領域の拡大を図ってまいります。

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



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

56

最後に、今後の事業成長計画についてご説明します。今後も四つの事業分野を中心に、R&D、パートナーシップ、M&A を組み合わせながら、継続的な成長を実現していきます。2030 年までに売上 CAGR は 5%超、利益 CAGR は 20%超の成長を見込んでいます。

今後も製薬企業のバリューチェーン全体を支えるトータルサポート企業として、医療、医薬分野の発展に貢献してまいります。引き続き、DNP のメディカルヘルスケア関連事業にご期待ください。

若林：続いて、半導体関連の事業戦略について常務執行役員の中西よりご説明します。

中西：ファインデバイス事業部長の中西でございます。私からファインデバイス事業部の半導体関連事業についてご説明いたします。

本日は、まず当社が見ている半導体市場の見通しと半導体関連事業全体のグランドデザインについてご説明します。

その後、半導体前工程を支えるフォトマスク事業、半導体後工程を支えるガラスコア事業についてそれぞれの成長戦略と進捗をご説明します。最後に、これらの事業を支える当社の競争優位性についてお話しします。

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。

58

まず、半導体市場の見通しについてご説明します。半導体市場は、2025 年以降、AI 需要の急拡大を起点として過去 20 年間の成長トレンドを上回る新たな成長局面に入ると見えています。

ご覧のグラフのとおり、市場規模は 2025 年の約 7,700 億ドルから、2035 年には約 2 兆ドルへと拡大し、年平均成長率約 10%の高い成長が続く見通しです。

市場成長の牽引役も変化しています。従来のスマートフォンや PC 中心の需要に加え、今後はデータセンター向け AI 半導体、先端ロジック、先端メモリへの投資が成長の中心となります。

中でも成長の中核を担うのが、先端ロジック領域です。半導体の高性能化を実現する微細化技術と、性能を最大限に引き出す先端パッケージング技術の進化が相互に作用し、市場成長を支えています。

つまり、今後の半導体市場は単なる数量拡大ではなく、高度な技術が求められる先端領域を中心に成長していく市場へと変化しており、当社はこの大きな構造変化を重要な成長機会と捉え、前工程、後工程の双方で事業拡大を進めてまいります。

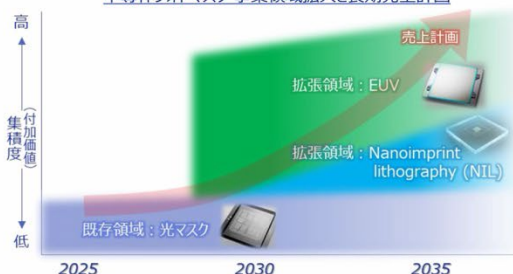
「既存領域の安定維持」×「先端領域への戦略的拡張」
 強固な事業基盤をベースに、高付加価値市場の成長を確実に取り込む

【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材

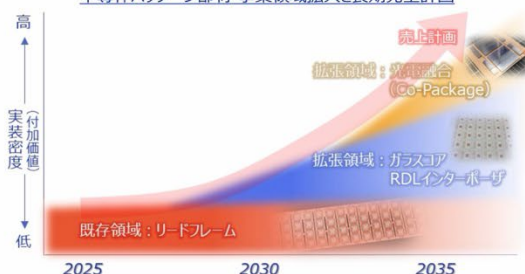
■ 半導体前工程(フォトマスク):注力事業

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



59

こうした市場環境の変化を踏まえ、当社が描く半導体関連事業のグランドデザインをご説明します。

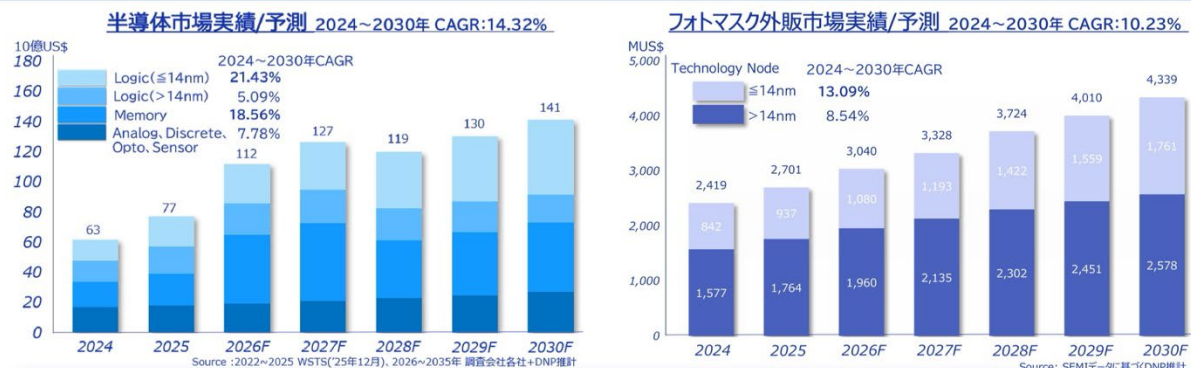
当社の基本戦略は、既存領域の安定維持と先端領域への戦略的拡張の両立です。既存事業で培った強固な事業基盤を維持しながら、より高い成長が期待できる先端領域へ経営資源を重点投入することで、高付加価値市場の成長を確実に取り込んでまいります。

この戦略を支える強みとして四つのキーファクターがあります。一つ目は「継続的な投資力」です。二つ目は「印刷技術に根ざした超微細パターニング技術と、グループ総合力による技術・事業シナジー」です。三つ目は「顧客やパートナーとの強固なアライアンスを基盤とした、リスク低減型の共創モデル」です。そして四つ目は「高度な専門性を有する人財アセット」です。半導体分野では人財そのものが大きな参入障壁となっており、当社の重要な競争優位性の一つとなっています。

これらの強みを生かしながら、半導体関連事業の持続的な成長を実現してまいります。具体的には、左側の半導体前工程向けフォトマスク事業を当社の注力事業と位置づけ、先端 EUV マスクやナノインプリント領域への拡張を進めます。

また、右側の半導体後工程向けガラスコア事業については、成長ポテンシャル事業と位置づけ、次世代パッケージ市場の拡大を取り込みながら、新たな事業の柱へと育成してまいります。

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

・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

61

ここからは、当社の注力事業である半導体前工程向けフォトマスク事業についてご説明します。

まず、フォトマスク市場の環境についてご説明します。半導体市場は、AI 需要の拡大を背景に高成長局面に入っており、フォトマスク外販市場もその恩恵を受けて着実な拡大が見込まれています。

半導体市場では、2025 年から 2026 年にかけて AI 投資を起点とした高成長が続き、その後も AI インフラ投資の継続や推論市場の拡大を背景に、先端ロジックおよび高性能メモリ需要が増加していくと見ています。

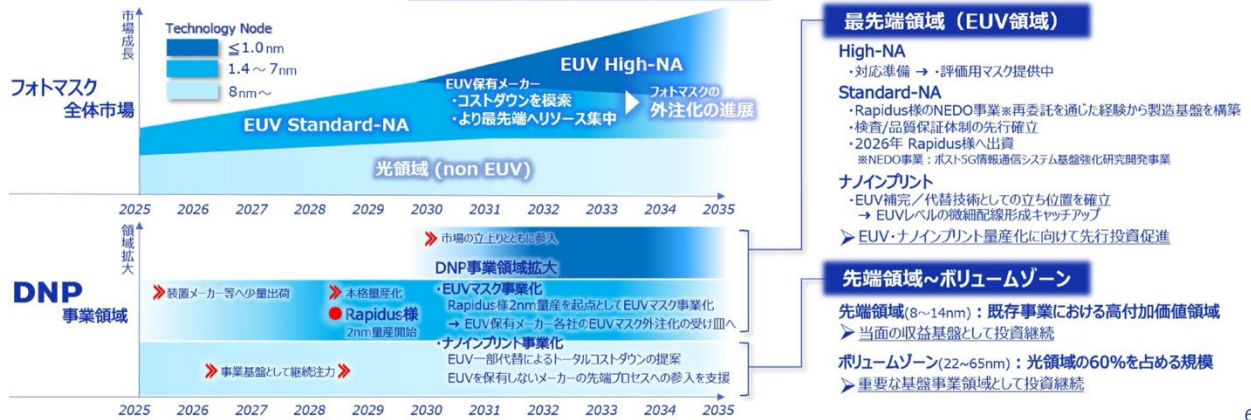
フォトマスク外販市場では、先端ロジックの微細化に伴うマスク使用枚数の増加と高付加価値化を背景に、先端領域向け需要が大きく拡大します。一方で、14 ナノ（nm：10 億分の 1 メートル）超のミドル、ローエンド領域もボリュームゾーンとして堅調な成長が見込まれています。

つまり、フォトマスク市場は、先端領域が成長を牽引しながらボリュームゾーンも安定的に拡大する魅力的な市場であると考えています。

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



62

こうした市場環境を踏まえた当社の成長戦略と目指す姿をご説明します。当社は、最先端からボリュームゾーンまでをカバーし、半導体市場の成長を確実に取り込む事業ポートフォリオを構築します。

中でも、今後最も高い成長が見込まれる最先端領域において、EUVとナノインプリントを重点領域として位置づけています。

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します。

また、ナノインプリントについては、唯一のマスクサプライヤーとして市場参入を進め、新たな事業機会を獲得していきます。

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への対応も継続することで、市場を全方位でカバーし、持続的な事業成長を実現してまいります。

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 → **700億円へ引き上げ**
- 【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

63

フォトマスク事業の売上計画とその実現に向けた進捗についてご説明します。当社は、2030 年度に向けて年平均 15%を超える成長を目指しています。この成長を支える最大のポイントは、最先端領域における事業化の進展です。

EUV については、Rapidus 様向け NEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）事業を計画どおり完了し、その経験を生かし、2 ナノ世代 EUV マスクの技術力と製造基盤を確立しました。

また、ナノインプリントについては、1.4 ナノ世代に対応する回路線幅 10 ナノテンプレートの開発に成功し、複数のお客様による評価が進んでいます。さらに、ナノインプリントは「半導体・オブ・ザ・イヤー2026 グランプリ」を受賞するなど、市場からも高い評価をいただいています。

このように最先端領域での競争優位性が着実に高まっていることを踏まえ、当社は成長機会を確実に取り込むため、設備投資を拡大します。

2023 年度から 2025 年度までの投資額 200 億円に続き、2026 年度から 2028 年度までの設備投資計画を 700 億円へ引き上げます。投資対象は、EUV マスク、ナノインプリントに加え、先端からボリュームゾーンまでをカバーする生産体制の強化です。

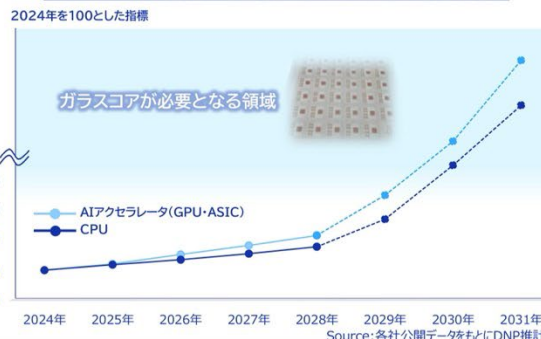
これにより、2028 年度には最先端領域だけで 2024 年度比 240 億円の売上増加を見込んでおり、2030 年度の成長目標達成につなげてまいります。

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サーバー向け高機能半導体市場実績/予測（数量ベース）



AIサーバー向け高機能半導体パッケージサイズの推移予測



- ・ガラスコアの採用が予想されるAIサーバー向け高機能半導体（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サーバー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

65

続いて、半導体後工程事業についてご説明します。AI半導体の高性能化に伴い、半導体の性能を左右する要素はチップだけではなく、パッケージへと広がっています。

その中で、将来の大型パッケージを実現する有力技術として期待されているのがガラスコアです。当社は、この領域を将来の成長ポテンシャル事業と位置づけ、早期から技術開発と事業基盤構築を進めてきました。

ガラスコア市場の環境についてご説明します。AI向け高性能半導体需要の拡大と半導体パッケージの大型化を背景に、新たなガラスコア市場の立ち上がりが期待されています。

ガラスコアの採用が想定されるAIアクセラレータやCPUなどの高性能半導体は、今後も年平均成長率20%の高い成長が見込まれます。

また、AI半導体の高性能化に伴い、パッケージサイズも急速に大型化しています。特に2028年以降は大型パッケージ化がさらに加速し、従来材料では対応が難しくなる領域で、ガラスコアの必要性が高まると考えています。

つまり、半導体の数量増加とパッケージ大型化という二つの成長ドライバーにより、ガラスコア市場は今後大きく拡大する可能性があります。

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

- ・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



66

半導体後工程事業の成長戦略についてご説明します。当社の戦略の中核は、有力パッケージ基板メーカーとのパートナーシップです。

ガラスコアは、単独で市場を形成できる事業ではなく、半導体メーカー、パッケージ基板メーカー、材料メーカーなど、サプライチェーン全体での連携が不可欠です。

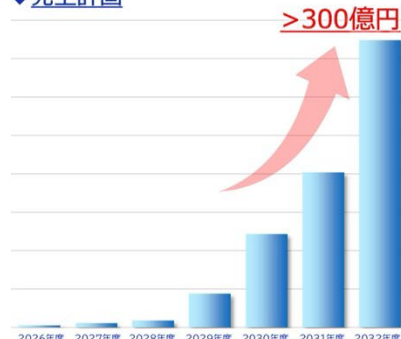
そのため、当社は技術開発だけでなく、有力パッケージ基板メーカーとの戦略的協働を通じて、事業基盤の構築を進めています。

当社がターゲットとするのは、高アスペクト比、かつ高品質が求められる高付加価値領域です。この領域は AI 向け高性能半導体において特に重要性が高く、当社のメッキ技術、精密パターニング技術、設計技術などの強みが最も発揮できる市場だと考えています。

パートナーシップと技術優位性の二つを軸に、中期的にはガラスコアを核とした次世代先端パッケージ事業へ参入し、さらに長期的には光電融合関連事業へと事業領域を拡大してまいります。

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

67

ガラスコア事業の売上計画と進捗についてご説明します。現在、半導体メーカーおよびパッケージ基板メーカーでは、量産対応を前提とした本格評価が進められています。

当社も、2025 年末に久喜工場（埼玉県）のパイロットラインを完成させ、評価活動を開始しています。また有力パッケージ基板メーカーとの協働もスタートしており、量産化に向けた技術検証を進めています。

一方で、市場全体の採用スケジュールについては慎重な検証が続いており、量産開始時期は従来想定 of 2028 年から 2030 年へと後ろ倒しとなっています。

しかし、これは市場形成の後退を意味するものではありません。むしろ、市場が実証段階から量産適用を見据えた評価段階へ移行している過程と認識しています。

当社は、顧客動向に合わせて段階的に量産体制を構築していく方針であり、その第 1 段階となる 300 億円規模の投資について、2026 年中の判断を予定しています。市場立ち上がりのタイミングで顧客要求へ確実に応えられるポジションを確保し、中長期的な成長機会の獲得につなげてまいります。

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。



68

最後に、当社の競争優位性についてご説明します。当社は、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であると考えています。

これまでご説明した EUV マスクやナノインプリントは一朝一夕に実現したものではありません。10 年以上にわたる継続的な研究開発と先行投資の積み重ねによって培われた技術資産です。

また、キオクシア様、Rapidus 様、imec 様、キヤノン様をはじめとする多くのパートナーとの協業を通じ、技術力を磨くとともに、市場や顧客ニーズへの理解を深めてまいりました。

さらに、フォトマスク事業における長年の JV (Joint Venture) 運営やガラスコア事業におけるパッケージ基板メーカーとの戦略的協働など、市場形成の初期段階から業界とともに価値を創出する体制を構築しています。

当社は、単に技術を提供するだけでなく、業界のパートナーとともに市場をつくり上げる存在でありたいと考えています。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てまいります。

ご清聴ありがとうございました。

若林：本日のご説明は以上になります。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。