

## 事業概要&amp;DNPの強み

バッテリーパウチとはリチウムイオン電池の外装材であり、電池の中身を保護する役割を持ちます。高い絶縁性や高いシール性・気密性など、この製品に欠かせない機能をDNPは独自技術の掛け合わせによって実現しています。フィルムタイプのため、金属缶タイプと比べて軽く、加工性に優れ、スマートフォンやタブレット端末等のIT用と、電気自動車（EV）等の車載用で市場が拡大。DNPはこうした需要の広がりを先取りして、国内外で本製品の生産能力を高め、独自のコンバーティング技術や保有特許等の強みをさらに活かして、世界トップのシェアを維持・強化していきます。また、業界のデファクトスタンダード構築に努め、グローバル市場におけるプレゼンスを高めていきます。

## パウチに必要な機能を実現するDNPの強み

- 電解液を漏らさないための「高いシール性・気密性」
- 外部からの水の混入を防ぐための「高い水蒸気バリア性」
- 電池容量を増やすための「高い成形性」
- 高電圧・大型電池に対応するための「高い絶縁性」
- 過酷な環境下での稼働を安定させるための「耐熱・高温下での安定性」



## 競争力をさらに高めるDNPの強み

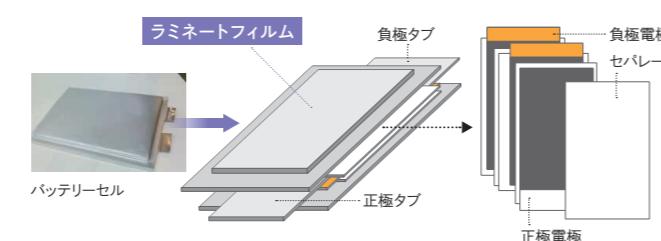
- 世界標準
- 大型電池用途でも安定した品質実績
- 自動車産業向け品質マネジメントシステム「IATF 16949」の認証を取得



## 製品イメージと製品展開



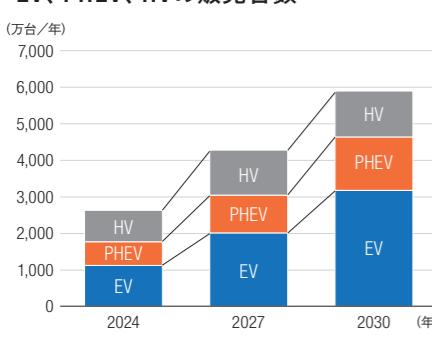
## ラミネートセル構造



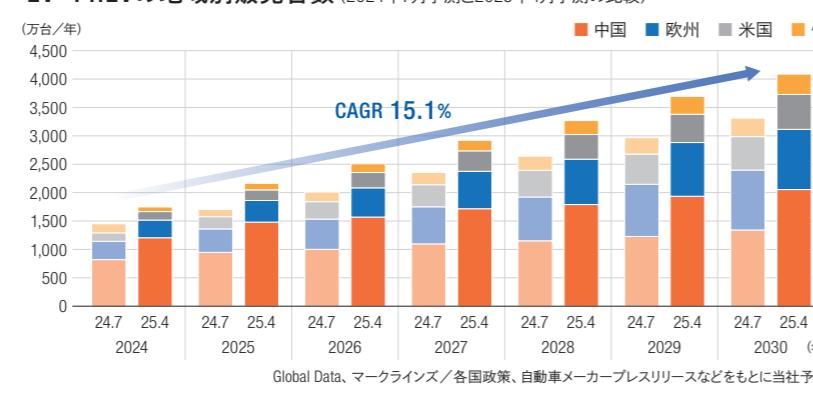
## 市場環境

- 世界的に電動車の新車販売台数は増加傾向にあり、中長期的な電動化の大きな流れは変わらない
- 2030年に欧州でのCO<sub>2</sub>排出量規制が厳しくなるなど、環境負荷低減の動きは長期的に拡大
- 自動車メーカー各社は、EV（電気自動車）にPHEV（プラグインハイブリッド車）とHV（ハイブリッド車）も含めた多角化戦略を打ち出し、ユーザー側の選択肢が増加

## EV、PHEV、HVの販売台数



## EV+PHEVの地域別販売台数 (2024年7月予測と2025年4月予測の比較)



## 成長戦略

- 2025～2026年に欧州・米国で稼働開始するパウチタイプの電池工場を成長の追い風とする
  - 稼働予定工場では自動車メーカーと電池メーカーの合併や業務提携が多く、安定的な需要を見込む

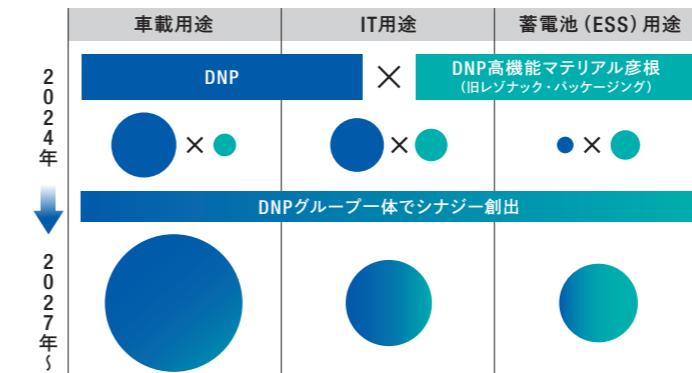
## パウチ仕様の主要な電池工場



- 2025年2月にグループ化したDNP高機能マテリアル彦根（旧レゾナック・パッケージング）との相乗効果の拡大

- ・車載用+IT機器用+蓄電池（ESS）用の全製品領域で事業を展開
- ・「オールDNP」で強い特許と技術を融合し、強固な参入障壁を築き、他社・他方式に対する優位性を拡大

## シナジーの発揮による製品領域の拡大



- 車載用やハイエンドのIT用でバッテリーパウチの世界トップシェアを獲得してきたDNPグループ
- 蓄電池（ESS）用に強く、電子タバコやミドルエンド製品を展開する旧レゾナック・パッケージング
- 両社合わせて800件以上の特許を取得しているほか、両社の製造ノウハウ・技術開発・製造の強みを融合することで、競争優位性をさらに拡大

## 業績推移と将来展望

- 2025年2月～：DNP高機能マテリアル彦根（旧レゾナック・パッケージング）のグループ化による相乗効果で製品領域を拡大

- 2025～2026年：欧米での新規電池工場の本格稼働開始を追い風として事業を拡大

- 中長期的な展望：市場動向や生活者ニーズを先取りし、より価値の高い製品・サービスを開発・提供して「より良い未来」に貢献

■ 車載 中国・韓国・日本 ■ 車載 米国 ■ 車載 欧州 ■ IT・ESS

