



大日本印刷株式会社

DNP グループ 2025 IR-Day

2025 年 7 月 10 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 2025 IR-Day		
[決算期]			
[日程]	2025 年 7 月 10 日		
[ページ数]	62		
[時間]	13:00 – 15:30 (合計：150 分、登壇：88 分、質疑応答：62 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	9 名		
	代表取締役社長	北島	義斉（以下、北島）
	専務取締役	三宅	徹（以下、三宅）

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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 モビリティ事業部

宮崎 剛（以下、宮崎）

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）

執行役員 高機能マテリアル事業部

松村 有純（以下、松村）

執行役員 オプトエレクトロニクス事業部

富澤 伸行（以下、富澤）

IR・広報本部長

若林 尚樹（以下、若林）

[アナリスト名]*

野村證券

河野 孝臣

SMBC 日興証券

花屋 武

大和証券

猪股 彩香

みずほ証券

斉田 健一

ゴールドマン・サックス証券

鴨脚 光洋

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

若林：「DNP グループ IR-Day」を開始いたします。本日の司会は、私、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。

本日は大変お忙しい中、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いたします。説明会資料は、DNP の Web サイトに日本語版、英語版ともに掲載されています。

DNPグループ IR-Day 2025

DNP

(1)中期経営計画の進捗と評価、今後に向けて

代表取締役社長 北島 義斉

(2)持続的成長へ向けた考え方

専務取締役 三宅 徹

(3)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

モビリティ関連

常務執行役員 宮崎 剛

産業用高機能材関連（バッテリーパウチ）

執行役員 松村 有純

半導体関連（半導体製造用フォトマスク、ガラスコア）

常務執行役員 中西 稔

デジタルインターフェース関連（光学フィルム、メタルマスク）

執行役員 富澤 伸行

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各担当役員、計 8 名です。

本日の進行です。8 名の登壇者のご説明を 13 時から 14 時半頃まで行い、その後休憩を挟み、約 50 分間質疑応答を設けています。終了時刻は 15 時半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、中期経営計画の進捗と評価、今後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。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



未来のあたりまえをつくる。

DNPグループは、サステナブルな社会の実現を目指し、企業理念に「人と社会をつなぎ、新しい価値を提供する。」ことを掲げています。この理念に基づき、持続可能なより良い社会とより心豊かな暮らしを実現するために、長期を見据えて、自らがより良い未来をつくり出すための事業活動を展開しています。

このような取り組みを通じて、持続的な事業価値・株主価値の創出を行い、

**DNPグループはROE10%を目標に掲げ、
PBR1.0倍超の早期実現を目指します。**

事業戦略

- ・ 社会課題の解決とメガトレンドに通じる注力事業・新規事業への集中投資と事業構造改革を推進し、事業活動による更なる利益の創出を目指す。
- ・ 事業環境の変化におけるリスクを、コア技術の進化・深耕によって成長機会に転換する。

財務戦略

- ・ 成長投資の原資は、事業活動により生み出すキャッシュ・フローに加え、保有資産の縮減加速を含む資金効率の最大化により創出する。
- ・ 資本効率の改善に向け、過去最大の自己株式取得を計画する。
- ・ 持続的な企業活動のために、財務の安定性を維持しながら、EPS等を意識した株主還元の一層の強化を図る。

非財務戦略

- ・ 人的資本ポリシーに基づき人への投資を拡大する。
- ・ DNP独自の強みと外部連携を活かして知的資本を強化する。
- ・ 「脱炭素社会」「循環型社会」「自然共生社会」実現に貢献する。

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、昨年に続いて第2回目となるDNPグループのIR-Dayにご参加いただきましてありがとうございます。

2023年の2月に、ROE10%の達成とPBR1倍超の早期実現を目指すというメッセージをステークホルダーの皆様へ発信し、その年の5月に公表した3カ年の中期経営計画はいよいよ最終年度を迎え、取り組みをさらに強化しているところです。

このページは、2023年2月に公表した経営の基本方針です。この中でお示しした三つの戦略について、IR-Dayでは「事業戦略」、決算説明会では決算内容と主に「財務戦略」の進捗、サステナビリティ説明会では「非財務戦略」の取り組みについてご理解を深めていただけるように努めていきます。

本日のIR-Dayでは、中計2年目までの振り返り、次期中計と将来にわたる持続的成長に向けての考え方、および各事業の説明をしていきます。

中期経営計画の進捗状況

DNP

事業戦略

社会課題の解決とメガトレンドに通じる注力事業・新規事業への**集中投資と事業構造改革を推進**し
事業活動による更なる利益の創出を目指す

主要KPI

利益

営業利益 **1,300** 億円以上

資本効率

ROE **10%**

成長投資 2023～27年度

3,900 億円以上
(内、注力事業領域 **2,600** 億円以上)

成果と課題

- ✓ 2025年3月期実績：営業利益**936億円**
 - ✓ 成長領域の着実な成長や構造改革が寄与
 - ✓ 中期経営計画最終年度の目標を1年前倒し達成
- ✓ 2025年3月期実績：ROE**9.6%**
 - ✓ **特別損益を除くROEは7%程度**と株主資本コスト相当まで向上（株主資本コストは6-8%と推計）
- ✓ 2か年累積実績：2,670億円(進捗率68%)
↳ 事業投資1,220億円、設備投資1,450億円
 - ✓ **注力事業領域を中心に積極的な投資を実施**

4

中期経営計画の進捗状況については、2024年度の営業利益は936億円と、当初2025年度の目標とした850億円を大きく上回る結果となり、ROEも9.6%と、10%に迫る水準に到達しました。ただし、特別損益を除いた実質のROEは7%程度と捉えており、さらなる改善を進めてまいります。

成長投資については、2023年度から5年間で3,900億円以上を計画していますが、過去2年間で2,670億円の投資を実施し、進捗率は68%ほどとなっています。

M&A戦略においては、販路の拡大とともに技術的なシナジーを重視しています。新光電気工業、HKホールディング、レゾナック・パッケージングなど、既存事業の強みと親和性の高い企業と連携することにより、製品力や技術力を一層高めていくとともに、価値観を共有し、共に未来を創るパートナーとしての関係を築いてまいります。

また、事業の再構築も進めてまいりました。例えば、出版印刷関連事業、マーケティング関連事業の組織再編や、生活空間事業とモビリティ事業の統合（予定）など、収益構造の変革も進めています。

今後も、全ての事業で市場動向に応じて事業体制の最適化を進めるとともに、その他の資産についても、戦略との整合性を検証し、最適な資産構成を構築してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



中期経営計画の最終年度である 2025 年度は、トランプ関税や地政学リスク、為替変動など不確実性の高い環境下にあります。これまで積極的に投資を進めてきた注力事業領域の拡大や事業構造改革の着実な実施により、2024 年度を上回る営業利益 940 億円を見込んでいます。

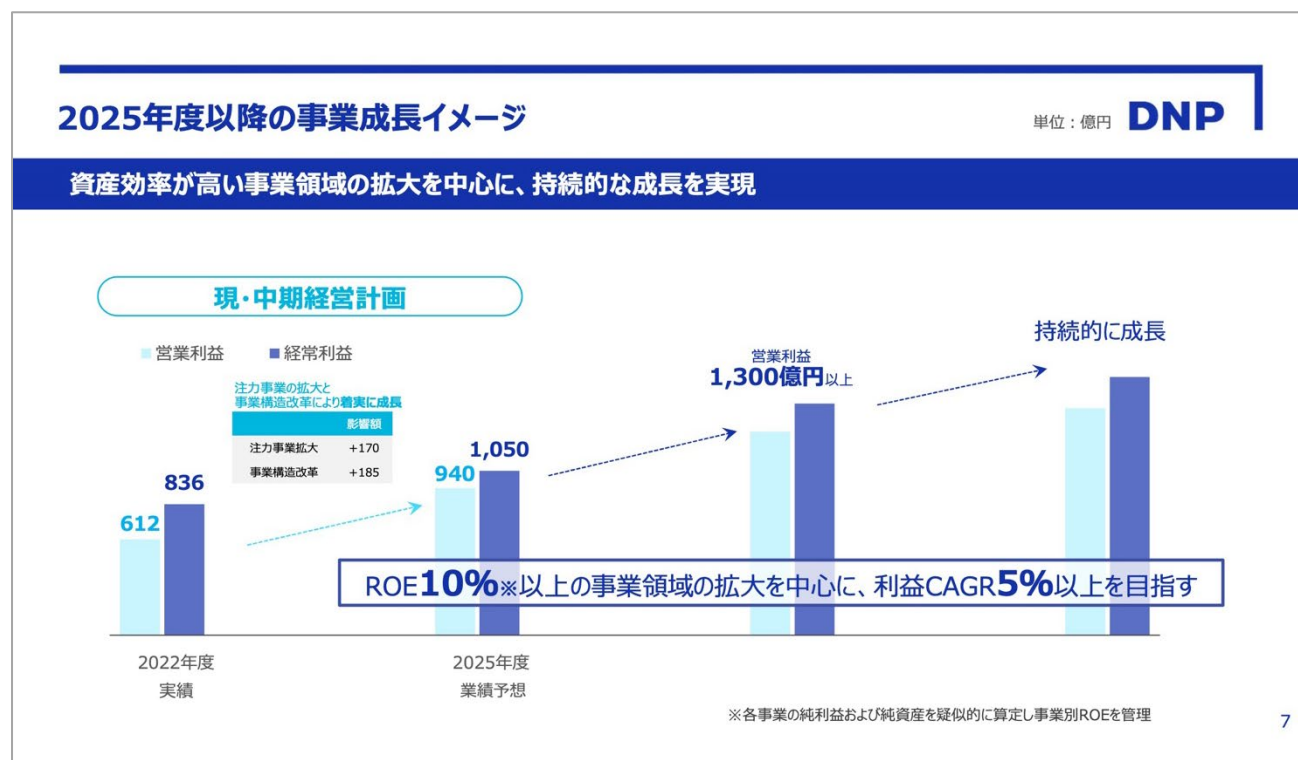
私たちは、2026 年度から始まる次期中期経営計画期間、さらにはその先の持続的成長に向けて、印刷で培った DNP のコアバリューである「P&I イノベーション」により生み出された高いシェア、良好な収益性、持続的な成長性を備える事業領域へ積極的に成長投資を行っていきます。

それにより、年平均 5%以上の持続的な利益成長と企業価値の最大化を実現するべく、これからも全力を尽くしてまいります。

若林：続いて、持続的成長に向けた考え方について専務取締役の三宅よりご説明します。



さらに、先ほど社長の北島から説明したように、これらに加え、年平均成長率、利益ですね、5%以上を目指すというのが新たな KPI となります。



事業の成長のイメージを示しています。こちらにあるグラフの薄いブルーが営業利益、濃いブルーが経常利益を示しています。

2022 年度が営業利益 612 億円、経常利益 836 億円でした。現在、23 年から 25 年、この 3 年間の中期経営計画を推進している段階ですが、その中期経営計画において、注力事業の拡大で 170 億円、さらに事業構造改革で 185 億円、それぞれ利益の押し上げを推進するという計画を進めています。その結果、2025 年度の計画としては、営業利益 940 億円を目指しています。

さらに、先ほど、前のページでご紹介した営業利益 1,300 億円を目指していますが、これはゴールではなく、あくまでも中間地点です。その先も持続的な成長を続けることがわれわれの目標となっており、そこに書いていますように、ROE10%以上と、このためには事業領域の拡大を進めるとともに、年平均成長率 5%以上を達成することを目標としています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

次期中期経営計画における事業方針

DNP

印刷で培ったコアバリューであるP&Iイノベーションにより生み出された、高いシェア・良好な収益性・持続的な成長性を備える事業領域を新たな注力事業領域と位置づけ、ポートフォリオを構築



8

こちらは、次の中期経営計画、すなわち 26 年度から 28 年度の 3 カ年における事業方針です。

図の左側のように、われわれが「P&I」と呼んでいる「Printing & Information」、印刷で培ったコアバリューがあります。これを用いて新たな事業を次々と創出していくと。そういう中で、真ん中で示したように、創出された事業領域の中から注力事業を選出し、それを中心に伸ばしていこうと考えています。

注力事業としては、三つの部門、スマートコミュニケーション、ライフ&ヘルスケア、エレクトロニクスでそれぞれ二つの事業を選んでおり、この注力事業を中心に積極的な投資を行い、事業を拡大することによって、ROE10%以上、利益は年平均成長率5%以上を達成しようという方針です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

注力事業領域の詳細

単位：億円

DNP

高いシェアと良好な収益性を有し、持続的な成長が期待できる下記6事業領域で積極的な成長投資を実行し業績成長を牽引する

	事業領域	市場シェア	収益性		成長性
		主力商材	24年度売上高※2	ROE※3	市場環境 (CAGR '24-'29年)
追加	情報セキュリティ関連	 ICカード (国内シェアNo1)	1,770		約7% 情報セキュリティ市場
追加	フォトイメージング関連	 昇華型熱転写記録材 (世界シェアNo1)	740		約7% フォト関連市場
	モビリティ関連※1	 加飾フィルム、成形部品 (ハイエンドHMI市場でトップレベルのシェア)	710		約13% 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 (世界シェアNo1)	600		約15% 電動車市場
	デジタルインターフェース関連	 光学フィルム、メタルマスク (世界シェアNo1)	1,820		約5% デジタルインターフェース市場
	半導体関連	 半導体製造用フォトマスク (外販用フォトマスクでトップレベルのシェア)	660		約8% 半導体市場

※1 25年10月に生活空間関連と統合予定

※2 情報セキュリティ関連、フォトイメージング関連は2024年度開示数字から集計基準を変更

※3 各事業の純利益および純資産を疑似的に算出し事業別ROEを管理

▲10%

9

それでは、この注力事業をどのように選定したのかについてご説明します。ここにある図をご覧くださいいただければと思います。

事業領域として左側、先ほど述べた六つの事業領域を示しています。それらの事業領域を選出した理由としては、まずは「市場シェア」。そちらに主力商材、例えば一番上ですと「ICカード」で国内シェア No.1、二番目としては「昇華型熱転写記録材」で世界シェア No.1、このようにシェアの高い製品・事業を選出しています。

二つ目のポイントは「収益性」です。こちらに 2024 年度の売上高を示しています。この売上の規模がそこそこ大きいもの。さらには成長性を考え、利益が生み出せるということでは ROE。棒グラフで示している点線が、ROE10%を示しています。従いまして、ROE10%以上の事業を選び出しています。

最後に「成長性」です。これは各事業の市場規模、ここでは 24 年から 29 年の市場の年平均成長率を掲げています。いずれも年間 5%以上マーケットが伸びていく、そういう事業を選び出しています。

それらをまとめると、マーケットでシェアが高く、収益性もあり、さらにはマーケットが伸びる、そういう分野に積極的に投資することによって事業を拡大していこうと、このように選びましたのが下記の六つです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

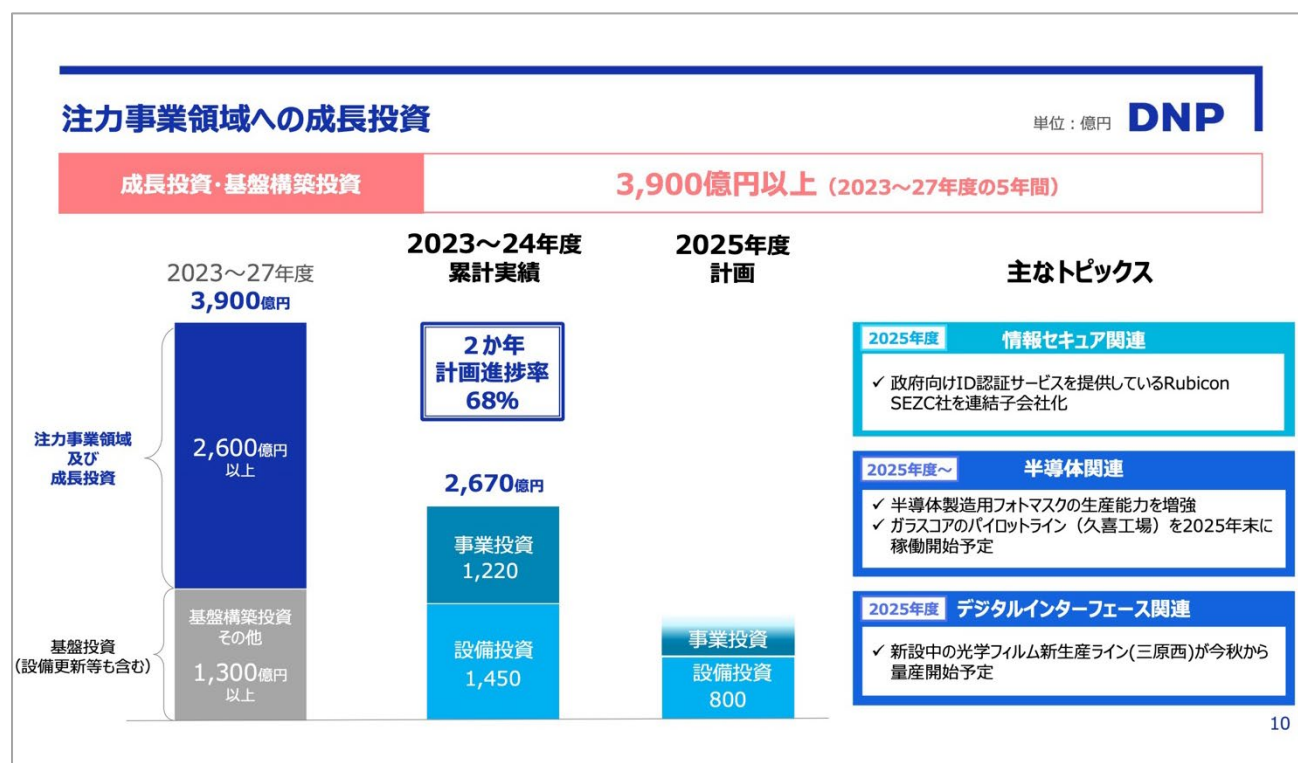
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

ここにある六つのうち、上の二つは「追加」と書いています。下の四つは今までも注力事業とご紹介していました。上の二つは、今までは基盤事業と紹介していましたが、今回それぞれの事業の中で伸びる分野を絞り出し、その事業成長率、収益性を確認し、われわれとしてはここを注力事業として選定しています。

下の米印にもいくつか書いてありますが、24 年、昨年の IR-Day からは少ない売上規模等ですが、そこから絞り込んでいるということで、今回この数字を使っています。



このページが、私の最後の発表の資料となります。こちらでは、成長投資について述べます。

この左側と真ん中の棒グラフ、23 年から 27 年度の成長投資・基盤構築投資 3,900 億円、さらには 23 年・24 年、2 年間の進捗については既にご紹介しています。

今回、それに加え、25 年度の投資、既に設備投資としては 800 億円を見込んでいます。また、事業投資を積極的に行っていく計画です。

右側に一例として書いていますように、情報セキュア関連においては、先日（2025 年 6 月 18 日）発表したように、アフリカを中心とした政府向け ID 認証サービスを手掛けている Rubicon 社を、今月子会社化するという状況です。

また、半導体関連にも積極的な投資を継続しています。半導体の後工程、ガラスコアのパイロットラインも今年度に稼働する予定です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

また、デジタルインターフェース関連としては、光学フィルムの設備投資が進んでおり、今年の秋には稼働を開始する状況になっています。

私の発表は以上です。この後は、六つの注力事業について説明させていただきます。よろしく願います。

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

事業概要

DNP

情報セキュア事業は、「あらゆるヒト・モノがつながる安全、安心で快適なスマート社会」にとって基盤となる事業

サイバー空間とフィジカル空間の両方で「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、安全・安心な生活ができる社会の実現」をDNPは目指している。長年、**個人情報**を厳格に扱ってきた実績と、国内シェアトップのICカードベンダーとして蓄積してきた技術力・運用力に加え、**モノづくりとサービスの掛け合わせで事業を進化**させてきたことが、顧客に選ばれ続けている原動力となっている。国内で培った情報セキュア事業のノウハウをもとに**グローバルでも事業展開**。特に人口ボーナスと経済発展が期待できる**新興国への投資に注力**。

情報セキュア事業の主な製品・サービス



ICカード・デジタルキー

1983年に書き換え可能なICカードを開発して以降、**国内ICカードベンダーとしてトップシェア**の地位を確立。更に、暗号鍵技術を基にスマートフォンで自動車や家、ロッカーなどの鍵の施錠・解錠を行うデジタルキーのプラットフォームを提供。**自動車向けには業界団体CCC※が策定する標準仕様に準拠**。

※CCC：Car Connectivity Consortium



BPO

企業の業務プロセスをトータルに請負うBPO (Business Process Outsourcing)では、**顧客の業務プロセスの最適化を行い、多彩なサービスを組み合わせるワンストップで付加価値の高いサービスを堅牢なセキュリティ環境のもとで提供**。



工場セキュリティ・3Dセキュア

近年、工場でのサイバー被害が急増。DNPでは、**自社ICカード工場等でのセキュリティ対策のノウハウを活かし、工場向けソリューションを提供**。更に、オンラインでのクレジットカード決済時の**本人認証サービスである「3Dセキュア」も提供し、25年3月末の導入義務化により普及が加速**。



AI審査・AI-Ready Data

DNPでは、**AIを活用した事業を展開**。**顧客の販促物や約款などの校正・審査業務を自動化・効率化するAI審査サービスを提供**。更に、AIドキュメント構造化技術を活用した**「AI-Ready Data事業」に注力**。

13

沼野：皆様、本日はお忙しい中、IR-Day にご参加いただき誠にありがとうございます。情報インベーション事業部、常務執行役員の沼野でございます。

本日は、DNP の情報セキュア事業について、事業概要、事業の歩み、DNP の強みと市場シェアの一例、成長市場への取り組み、市場環境、そして成長戦略と業績推移についてご説明します。

DNP の情報セキュア事業は、「あらゆるヒト・モノがつながる安全、安心で快適なスマート社会」にとって基盤となる事業です。私たちは、サイバー空間とフィジカル空間の両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、無意識に安全・安心な生活ができる社会の実現を目指しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

長年、個人情報を厳格に扱ってきた実績と、国内シェアトップの IC カードベンダーとして蓄積してきた技術力・運用力に加え、モノづくりとサービスの掛け合わせで事業を進化させてきたことが顧客に選ばれ続けている原動力となっています。

また、国内で培った情報セキュア事業のノウハウを基にグローバルでも事業展開しており、特に人口ボーナスと経済発展が期待できる新興国への投資に注力しています。

次に、情報セキュア事業の主な製品・サービスについてです。IC カードは、1983 年に書き換え可能な IC カードを開発して以降、国内 IC カードベンダーとしてトップシェアの地位を確立しました。

さらに、暗号鍵技術を基に、スマートフォンで自動車や家、ロッカーなどの鍵の施錠／解錠を行うデジタルキープラットフォームを提供しています。自動車向けには、業界団体である CCC、Car Connectivity Consortium が策定する標準仕様に準拠しています。

企業の業務プロセスをトータルに請け負う BPO（Business Process Outsourcing）では、顧客の業務プロセスの最適化を行い、多彩なサービスを組み合わせ、ワンストップで付加価値の高いサービスを、堅牢なセキュリティ環境下で提供しています。

近年、工場でのサイバー被害が急増しており、DNP では自社 IC カード工場などでのセキュリティ対策のノウハウを活かし、工場向けソリューションを提供しています。さらに、オンラインでのクレジットカード決済時の本人認証サービスである 3D セキュアも提供し、25 年 3 月末の導入義務化により普及が加速しています。

また、DNP では、AI を活用した事業を展開しています。顧客の販促物や約款などの校正・審査業務を自動化・効率化する AI 審査サービスや、AI ドキュメント構造化技術を活用した AI-Ready Data 事業に注力しています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



DNPの約150年間の歴史を通じ、その黎明期からセキュリティ技術を要する事業に携わり、多くのノウハウを蓄積

DNPは、1876年の創業以来、**拡印刷により事業拡大**してきた。印刷事業においては、発売前の製品情報等の機密情報を顧客から預かり、**高いセキュリティ環境下**で印刷物を製造することを長年行ってきた。現代においては 情報セキュリティの3要素として「**機密性**」「**完全性**」「**可用性**」の3つの要素が重要視されているが、DNPはその維持・向上に努めており、長年のノウハウ蓄積により獲得した**高度な IT/OT※技術がDNPの情報セキュア事業を支えている。**

※IT : Information Technology
OT : Operational Technology

誰もが心地よく、無意識に、
安全・安心な生活ができる社会へ

- 2025 Rubicon SEZC社を連結子会社化
- 2024 三菱UFJ銀行、オーストラリアMeeco社と分散型IDの接続実証
- 2023 AI-Ready Data事業を開始
- 2020 自動車向けデジタルキープラットフォームを提供開始
- 2016 サイバー攻撃対策要員養成のサイバーナレッジアカデミー運営開始
- 2014 ベトナム最大手ICカードメーカーMKSmart社と業務・資本提携
- 2010 大手生保 株式会社化業務の一括受託
- 2010 決済システム・セキュリティ製品を扱うインテリジェントウェイブ(IWI)社を連結子会社化
- 2001 携帯キャリア向けSIMカードの供給開始
- 1983 書き換え可能なICカードを開発
- 1973 磁気プラスチックカードの量産体制整備
- 1946 日本銀行券(紙幣)の印刷
- 1899 「大阪市築港公債証書」の印刷
- 1876 DNPの前身「秀英舎」創業



14

情報セキュア事業の歩みについてご説明します。DNP は、約 150 年間の歴史を通じ、その黎明期からセキュリティ技術を要する事業に携わり、多くのノウハウを蓄積してきました。

DNP は、1876 年に創業し、「拡印刷」により事業を拡大してきましたが、印刷事業においては発売前の製品情報などの機密情報を顧客から預かり、高いセキュリティ環境下で印刷物を製造することを長年行ってきました。

現在においては、情報セキュリティの三要素として「機密性・完全性・可用性」が重要視されていますが、DNP はその維持・向上に努めており、長年のノウハウの蓄積により獲得した高度な IT (Information Technology) /OT (Operational Technology) の技術が DNP の情報セキュア事業を支えています。

黎明期の紙幣や公債証書など、偽造防止技術を施した印刷物の製造から始まり、1983 年には書き換え可能な IC カードを開発、2001 年には携帯キャリア向けの SIM カードの供給を開始、2010 年には、決済システム・セキュリティ製品を扱うインテリジェントウェイブ社を連結子会社化、2016 年にはサイバー攻撃対策要員養成のサイバーナレッジアカデミーの運用を開始しました。

また、2010 年の大手生命保険会社の株式会社化業務の一括受注による BPO 事業、2020 年には自動車向けデジタルキープラットフォームの提供、2023 年には AI-Ready Data 事業を開始するなど、新たなサービス、事業をローンチしてきました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com


グローバル事業においては、2014 年にはベトナム最大手 IC カードメーカーの MKSmart 社との業務資本提携、2024 年にはオーストラリア Meeco 社との分散型 ID の接続実証、つい先日には、Rubicon SEZC 社を連結子会社化するなど、グローバル事業も加速させています。

Rubicon SEZC 社は、後ほど詳細をご説明します。

DNPの強み

DNP


①ICT・セキュリティの独自技術 ②堅牢なセキュリティ体制 ③ワンストップサービス の3つの強みを活用した
 事業展開を行い、長年に渡り顧客の信頼を得て豊富な実績を上げてきた



① ICT・セキュリティの独自技術

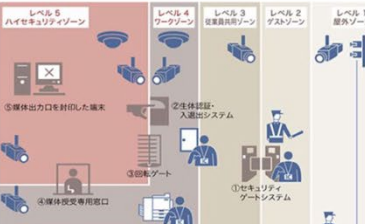
ICカードのOS開発や製造工程設計などで培ったDNPならではのICTやセキュリティの独自技術は、「セキュリティソフトウェア開発」「暗号鍵管理」「製品開発」「製造技術」などに展開し、国際的に高評価。約1,800人のICT専門人材を有する。


認証・ID管理 オンライン本人確認サービス、ICカードリーダーなど	サイバーセキュリティ エンドポイントセキュリティ、クラッキング防止など
監視・管理 監視カメラ、監視システム、入退場ゲートなど	暗号鍵管理 暗号鍵管理システム、ハードウェアセキュリティモジュールなど
IoT・デバイス NFCタグ認証、IoTプラットフォーム、デジタルキーなど	セキュリティコンサル・教育 情報セキュリティコンサルティング、人材育成・教育プログラムなど



② 堅牢なセキュリティ体制

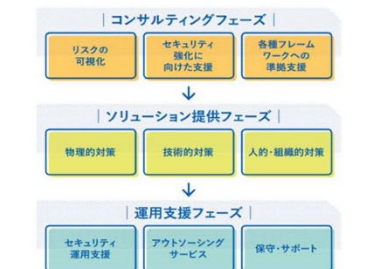
全国の製造・開発拠点は、監視カメラや入場制限などのハード面、サイバー攻撃対策、従業員教育の徹底などソフト・運用面の両面から、高度で堅牢なセキュリティ体制を構築。事業継続やリスク管理面でも最高ランクの格付を取得している。





③ ワンストップサービス

金融・メーカー・リテール・インフラ・公共系等の多くの業界において、コンサルティング～ソリューション提供～運用までをワンストップで行っている。



DNP の情報セキュア事業では、①ICT・セキュリティの独自技術、②堅牢なセキュリティ体制、③ワンストップサービスの三つの強みを活用した事業展開を行い、長年にわたり顧客の信頼を得て、豊富な実績を上げてきました。

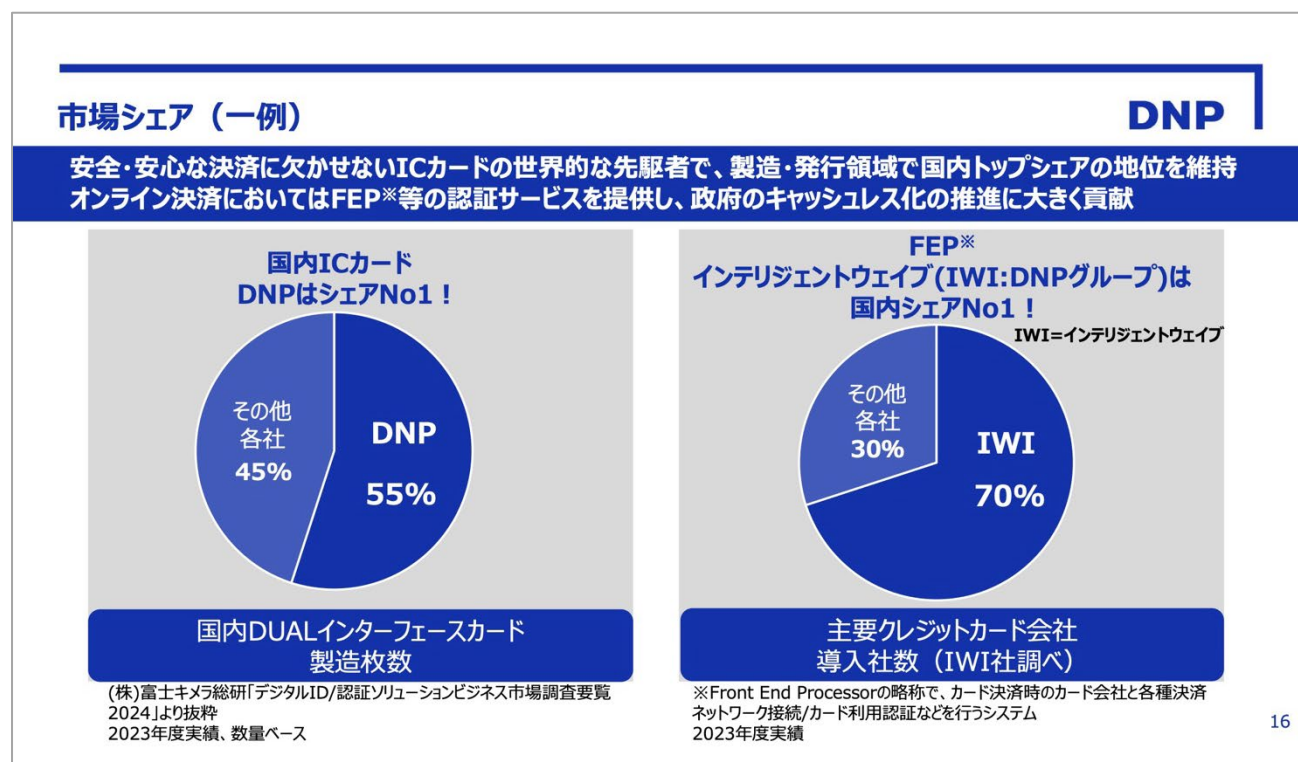
まずは、①ICT・セキュリティの独自技術です。IC カード OS 開発や製造工程設計などで培ったDNPならではのICTやセキュリティの独自技術は、セキュリティソフトウェア開発や暗号鍵管理、製品開発、製造技術などへ展開しており、国際的にも高い評価を受けています。約 1,800 名の ICT 専門人材を有しています。

次に、②堅牢なセキュリティ体制です。全国の製造・開発拠点は、監視カメラや入場制限などの「ハード面」、サイバー攻撃対策、従業員教育の徹底などの「ソフト・運用面」の両面から、高度で堅牢なセキュリティ体制を構築しています。また、「事業継続性やリスク管理面」でも最高ランクの格付けを取得しています。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

最後に、③ワンストップサービスです。金融・メーカー・リテール・インフラ・公共系などの多くの業界において、コンサルティングからソリューション提供、運用までをワンストップで行っています。



情報セキュア事業の市場シェアの一例です。安全・安心な決済に欠かせない IC カードでは、世界的な先駆者で、製造・発行領域で国内トップシェア、約 55%を維持しています。

また、オンライン決済においては、カード決済時のカード会社と各種決済ネットワーク接続、カード利用認証を行うフロントエンドプロセッサなどの認証サービスを提供し、約 70%のシェアを獲得しており、政府のキャッシュレス化の推進に大きく貢献しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

成長市場への取り組み

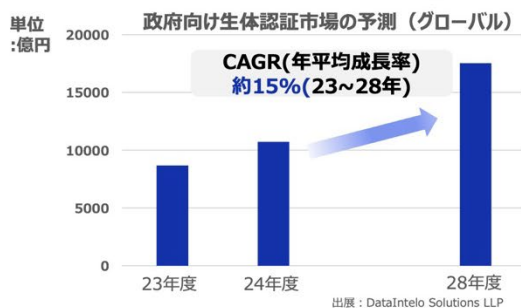
単位：億円 **DNP**

**本人情報を登録・認証する政府向けID認証サービスを提供しているRubicon SEZC社をグループ会社化
今後の市場成長が見込まれるアフリカ・アジア・南米等の地域を中心に取り組みを強化する**

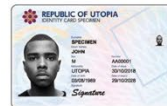
これまでもベトナムMKSmartへの出資(2014)、インドネシアWahyu Kartumasindo InternationalとのJVであるPT. Wahyu DNP Bureau設立(2016)など、ICカード分野での取り組みを行ってきた。

Laxtonブランドで主にアフリカなどの新興国の政府向けに生体情報を活用したID認証サービスを展開し、業務コンサル～生体情報の登録・認証機器～ソフトウェア～保守・サポート等をワンストップで提供し、**世界50以上の国・地域で導入実績を持つRubicon SEZC社を2025年7月にグループ会社化。**

今回のRubicon社の買収を通じて両社のシナジーの最大化を図り、海外の政府向けID認証サービス事業で、**2030年度までに累計1,400億円の売上**を目指す。



Rubicon SEZC社の個人の生体情報（顔、指紋、虹彩）を登録～認証する機器・ソフトウェア



国民IDカードや選挙カードを現地で即時発行



2025年6月17日
オランダ アムステルダムにて
Rubicon社との契約締結の様子

17

情報セキュア事業における成長市場への取り組みについてご説明します。これまで、2014年のベトナム・MKSmartへの出資、2016年のインドネシア・Wahyu Kartumasindo InternationalとのJVである、PT. Wahyu DNP Bureauの設立など、ICカード分野で、海外市場で取り組んできました。

今月、Laxtonブランドで、主にアフリカなどの新興国の政府向けに生体情報を活用したID認証サービスを展開し、業務コンサル、生体情報の登録・認証機器、ソフトウェア、保守・サポートなどをワンストップで提供し、世界50カ国以上の国・地域で導入実績を持つRubicon SEZC社をグループ会社化しました。

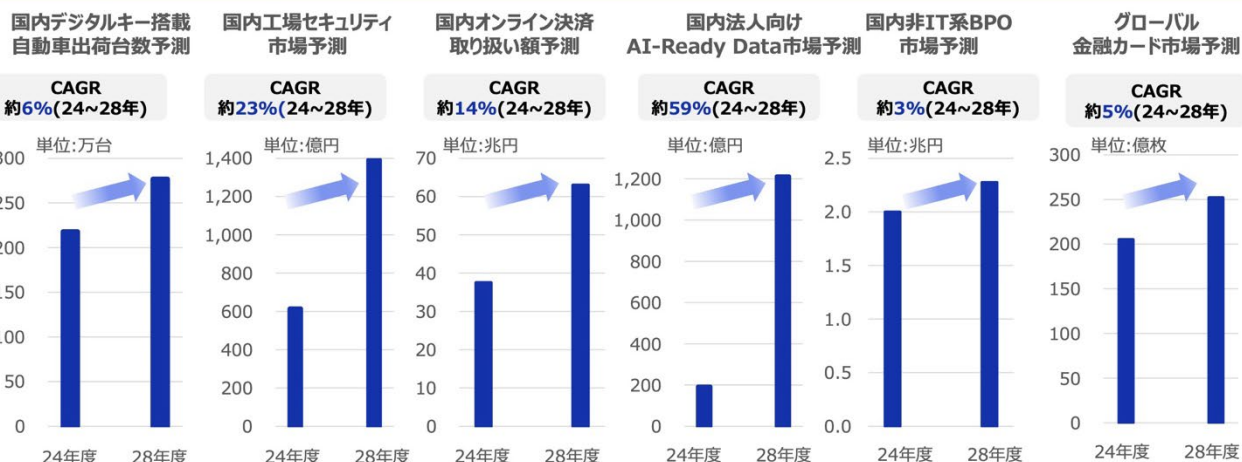
今回のRubicon社の買収を通じ、両社のシナジーの最大化を図り、今後の市場成長が見込まれるアフリカ、アジア、南米などの地域を中心に取り組みを強化していきます。海外の政府向けID認証サービス事業で、2030年度までに累計1,400億円の売上を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



情報セキュア市場においては、DX化・サイバー攻撃増・オンライン決済の取引増・人手不足等を背景に
今後も安定的な市場成長が見込まれる



各種市場予測は参考文献に当社独自の推定を加えて算出
(※参考文献：総務省統計局、経済産業省など) 18

情報セキュア事業の市場環境をご説明します。情報セキュア市場においては、DX化・サイバー攻撃の増加・オンライン決済の取引増、人手不足といった社会課題を背景に、今後も安定した成長が見込まれています。

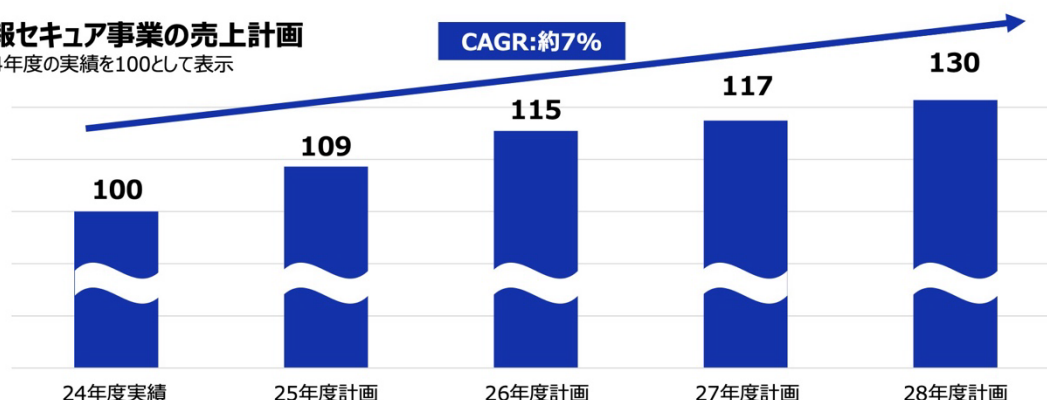
一例として、国内デジタルキー搭載自動車出荷台数では、CAGR（年平均成長率）6%成長、国内工場セキュリティ市場ではCAGR23%成長、国内オンライン決済市場ではCAGR14%成長、国内AI-Ready Data市場ではCAGR59%成長、国内非IT系BPO事業市場ではCAGR3%成長、グローバル金融カード市場ではCAGR5%成長など、今後も安定した成長が見込まれています。

成長戦略

- 製品・サービスの最適な掛け合わせにより、高付加価値サービスを市場へ投入
- DNPの情報セキュア事業の強み×パートナー企業との協業体制による市場シェア拡大
- 人口ボーナスと経済発展が期待される新興国の有望市場などへの積極的な投資を促進

情報セキュア事業の売上計画

※24年度の実績を100として表示



19

今後の成長戦略としては、

- 1、製品・サービスの最適な掛け合わせによる高付加価値サービスを市場へ投入、
- 2、DNP の情報セキュア事業の強みとパートナー企業との協業体制による市場シェア拡大、
- 3、人口ボーナスと経済発展が期待される新興国の有望市場などへの積極的な投資を促進。

この三つの成長戦略をもとに、売上計画としては2024年度を100とした場合、2028年度には130を目指しており、CAGRは約7%を見込んでいます。

DNP の情報セキュア関連事業は、約150年の歴史と技術力を背景に、社会課題の解決に貢献しながら国内外で着実に成長を続けています。

「未来のあたりまえをつくる。」というブランドステートメントのもと、今後も安全・安心な社会の実現に向けて挑戦を続けてまいります。

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事業について、常務執行役員の村上よりご説明します。

事業概要：主な製品・サービス

DNP

印刷で培ったコーティング技術を応用し、日本、北米、欧州、アジアの製造・販売拠点を通じて、さまざまなイメージング製品・サービスの企画、材料開発、製造、販売を展開している。

昇華型熱転写製品

DNPブランドによるフォトプリンター/メディア



- 昇華型熱転写メディア
- 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

フォトサービス・ソリューション



- テーマパークフォト(Colorvision他)
- ファンフォトブース(Innovative Foto他)
- イベント用撮影システム(sharingbox他)
- 証明写真機Ki-Re-i(キレイ)
 - DNP顔画像収集サービス
 - プロフィール写真サービス

22

村上：イメージングコミュニケーション事業部、常務執行役員の村上です。本日はよろしくお願い申し上げます。

イメージングコミュニケーション事業部は、印刷で培った技術を応用し、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。

フォト事業の主な製品は、写真プリント用昇華型熱転写プリンターおよびメディアとフォトサービス・ソリューションで、フォトサービスソリューションとしては、北米におけるテーマパークフォト、ファンフォトブース、欧州におけるイベントに使われる撮影システム、日本では証明写真機「Ki-Re-i」などを展開しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

世界トップシェア製品

DNP

写真プリント用昇華型熱転写記録材は、デジタル画像出力用途として世界中で広く利用されており、DNPは海外拠点設立とM&Aにより事業を拡大し世界シェア約70%を保持している。



- 1981年 印刷技術の応用による昇華型熱転写記録材の基礎検討開始
- 2004年 米国でフォト事業開始
- 2005年 日本でのフォトキオスクプリント事業開始
- 2006年 コニカミルタグループより写真事業を譲受(営業拠点強化)
- 2007年 欧州でのフォト事業開始
- 2011年 ソニーよりデジタルフォトプリンター事業譲受(開発力強化)
- 2013年 マレーシアに製造拠点設立
- 2016年 DNPの上海グループ会社にフォト部門設置
- 2020年 米国Colorvision International社の全株式取得(コトづくり強化)
ベルギーSharingbox社の全株式取得
- 2023年 スペインに販売拠点の設立

23

写真プリント用昇華型熱転写記録材は、デジタル画像出力用途としてグローバルで広く利用されており、DNP は海外の販売・製造拠点の設立と M&A により事業を拡大し、世界トップシェアの約70%を維持しています。

1981 年に基礎検討を開始し、当初はメディアの OEM 販売を行ってまいりましたが、2005 年に DNP の OWN フォトブランドでの製造・販売を開始し、いくつかの M&A、そして製造・販売拠点の拡充を行い、現在に至っています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

グローバル拠点とサプライチェーン

DNP

販社・販売代理店を通じ世界100カ国以上で30万台以上のプリンターを稼働。年間48億枚以上のフォトプリントを提供し、マーケットを反映した製品開発と最適地生産も強みとなっている。



24

フォト事業における DNP の強みは、DNP の持っている、薄膜に高速で染料・顔料を均一に塗布する技術、メディアプリンターの開発力、他社が持っていない製造・販売のグローバル拠点と販売網にあります。

販売会社・代理店を通じて世界 100 以上の国・地域で 30 万台以上のプリンターを稼働させており、年間約 50 億枚のフォトプリントを提供しています。設置しているプリンターは、場所にもよりますが 1 日に一定数以上の枚数をプリントしており、これがフォト事業の売上・利益の源泉となっています。

各地域に対する需要に対し、北米においてはノースカロライナ州コンコード、アジアではマレーシアのジョホールバル、欧州ではオランダ、アムステルダム近郊のハーレムの工場から製品の出荷を行っています。

また、販売拠点をアメリカ、フランス、マレーシア、中国に置き、各地域における代理店の販売のサポートを行っています。

サポート

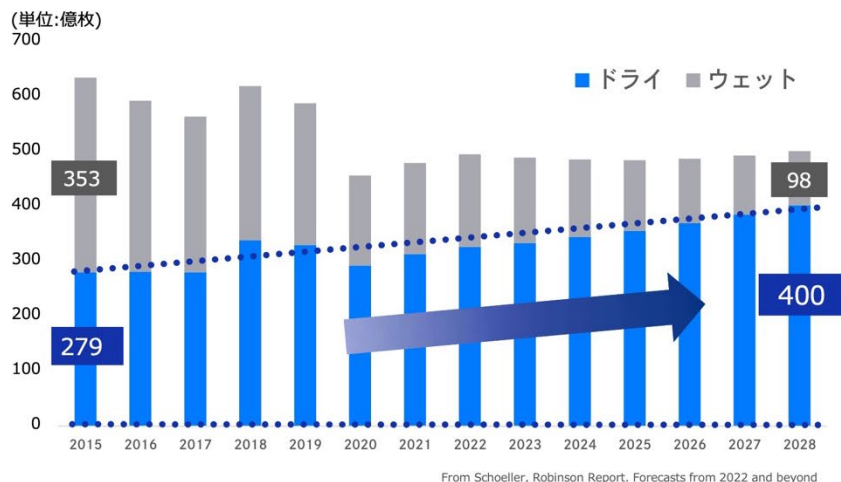
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



全世界フォトプリント枚数(4×6"換算)

DNP

銀塩方式を含む全世界での写真プリント全体では市場が縮小も、昇華やインクジェットなどのドライ方式は成長している。昇華方式は小ロット、オンデマンドプリントに優位性がある。



25

フォトイメージングの事業規模についてご説明します。グローバルのフォトプリント市場は、2000 年をピークに徐々に減少してきています。

さらに、コロナ禍で市場は大きく痛みましたが、その後徐々に回復し、年間でK判換算、われわれは4×6（インチサイズ）と呼んでいるこの換算で、約 500 億枚の市場と推測しています。

この中で、ウェットと表現している従来の銀塩方式のミニラボは、ミニラボの老朽化、化学品の廃棄処理等の課題があり、昇華型熱転写、インクジェット、レーザー等のドライ方式への切り替えが進んでいます。

その中でも、昇華型熱転写は、そのメンテナンスのしやすさ、軽量ゆえの持ち運びやすさ、電源を入れるとすぐ立ち上がるオンデマンド性において優位性があります。

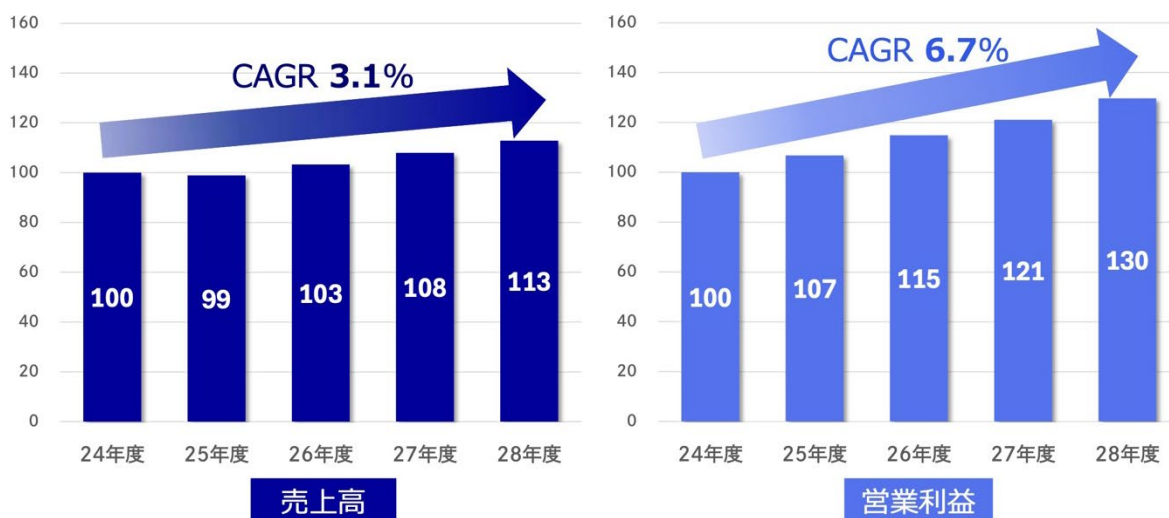
サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

フォトイメージング 成長性

DNP



2024年を100とした場合の成長性

26

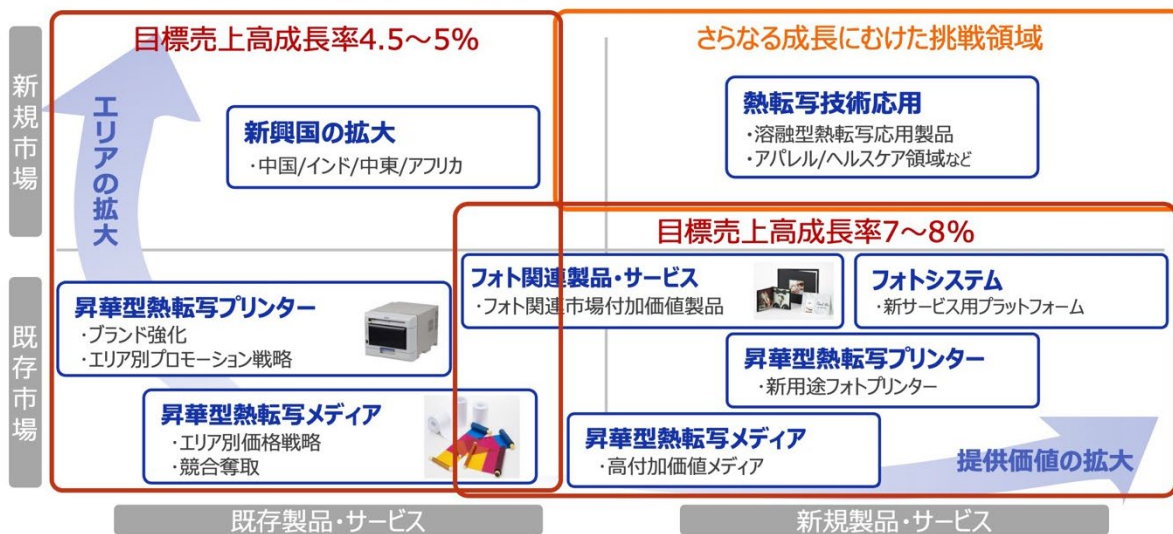
当事業部のフォト事業における成長性になります。売上においては、2024 年度を 100 とした場合、年率 3.1%の成長を見込んでいます。また、利益に関しては、同様に年率 6.7%の成長を予測しています。

次のページ以降で詳細をご説明します。

今後の成長戦略

DNP

『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。』



27

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

イメージングコミュニケーション事業部では、「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。」を事業パーパスに掲げ、日々活動しています。

事業のベースとなるプリンターとメディアでは、販売地域の拡大、特にまだわれわれがリーチし切れていない中国、インド、中東、アフリカへの拡大、こちらは売上高成長率 4.5%から 5%を目指します。新たな拠点の設置を含め、活動を強化してまいります。

今後、成長が予測されるフォト関連市場においては、付加価値が高い市場にも注力していきます。われわれの持っている強みであるメディア開発、プリンター開発のノウハウを融合し、新しい写真の楽しみ方を提供することで、市場を拡大していきたいと考えています。

事業のベースとなる、L 判、K 判で数量を確保し、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。

生活者にとっておきの一枚を提供することにより、昇華型熱転写市場においてリーダーシップを取っていききたいと考えています。

また、新たな挑戦として、DNP が持っている熱転写技術を応用して、アパレル、ヘルスケアといった分野での製品開発も進めてまいります。

成長するフォト関連市場への対応



スマートフォンの普及により撮影枚数は世界的に増加。とっておきの瞬間や思い出をフォトブックやカレンダーなどで残し楽しむ需要が拡大している。



新型プリンターにより高付加価値な写真を強化

世界最軽量クラスの8インチ両面プリンター DP-DS820DX (2024年6月発売開始)



昇華型熱転写方式の特長(高画質・コンパクト性) + 新機能搭載で、1台でさまざまなフォトグッズを生活者にご提案。

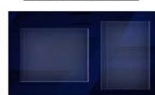
大判両面プリント



クリース機構



縦方向カッター



とっておきの写真をさまざまなカタチで世界中に届ける

28

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

こちらが、今ご説明差し上げたフォト関連市場の成長性です。先ほど申し上げたフォト関連製品は、年平均 6%以上で伸長すると予測されており、この市場にわれわれが新しいフォト関連製品を提供することでさらに伸ばしていきたいと考えています。

昨年上市した DS820DX はこの先駆けであり、1 台のプリンターで新しいフォト関連製品である大判の両面プリント、フォトブック用の筋押し機能、1 台でさまざまなサイズをプリントできる縦カッター機能を提供することができます。こうした新しい試みは、北米市場において既に成功を収めています。

新しいプリンターの機能とメディアを組み合わせることで、生活者にとっての、とっておきの一枚を提供し、これを世界に届け続けたいというのがわれわれの想いです。

フォトイメージング事業は、DNP が独自のブランドで販売活動している事業です。製品の開発とともに、ブランド認知活動のためにプロモーション動画を作成し、世界中のパートナーとともにフォトプリントの楽しさを生活者に訴求する活動も行っています。

プロモーション動画のご紹介

DNP



昨年、これからご覧いただきます動画の他、母の日、卒業シーズンと繁忙期に合わせたプロモーション動画を制作し、トータルでは数百万回の再生で、実際の店舗での販売増加にもつながっており、高い評価をいただいています。

サポート

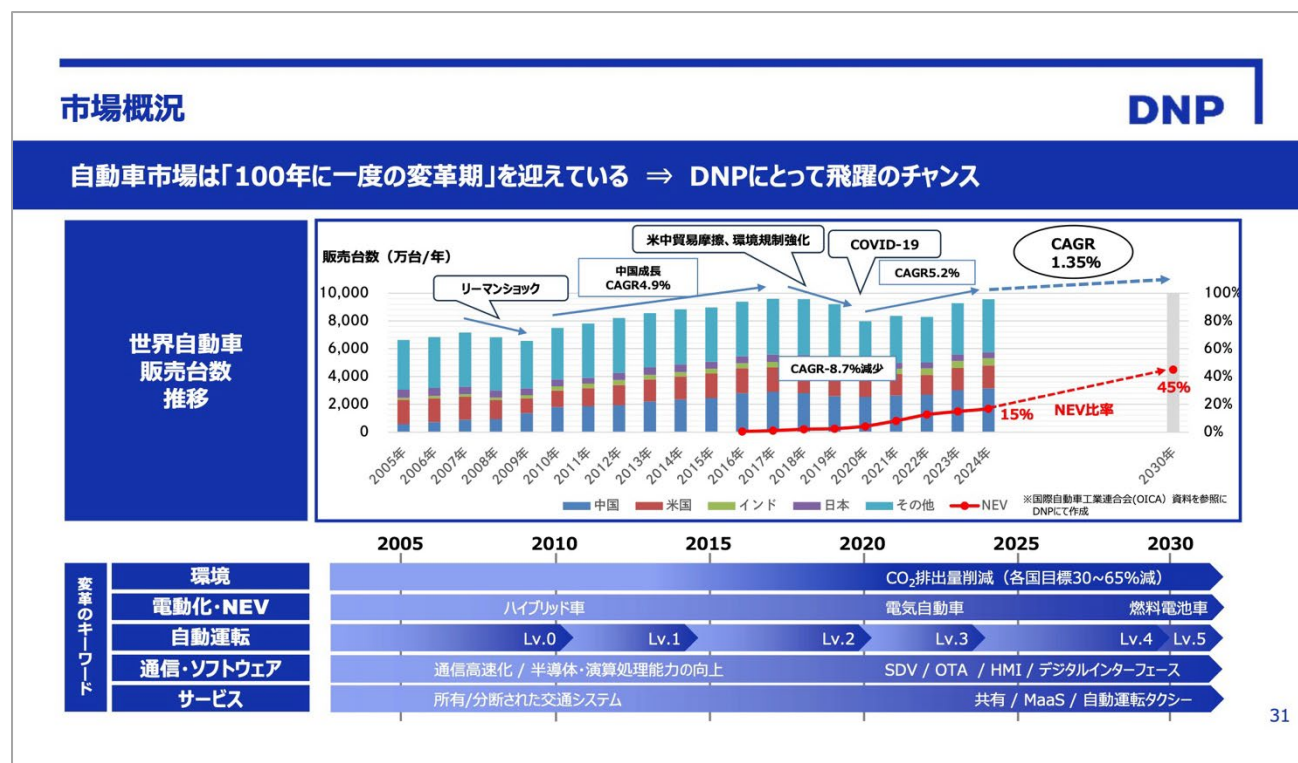
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



最後に、そのビデオをご覧いただき、私からの説明を終わりにします。ご清聴ありがとうございました。

映像：（英語で説明）

若林：続いて、モビリティ関連事業について、常務執行役員の宮崎よりご説明します。



宮崎：常務執行役員の宮崎でございます。私からは、モビリティ関連について、ご説明させていただきます。

はじめに、モビリティ関連事業のメインの市場である自動車市場について、概況をご説明します。世界の自動車販売台数は、リーマンショックや新型コロナウイルス、半導体不足等の影響はありましたが、市場全体としてはこの20年間で約2%成長してまいりました。

今後の2030年に向けて、いくつかの予測はありますが、おおよそ1%から2%の市場成長が見込まれています。成長率自体はそれほど高くはありませんが、巨大な市場です。

また、この市場の最大の特徴は、100年に一度の変革期を迎えていることにあります。これは、主に環境規制、電動化、自動運転、通信、ソフトウェア等の変化が急激に進んでいることによるものです。この巨大な市場の変革は、DNPにとって大きな飛躍のチャンスであり、それがゆえに、モビリティ関連事業はDNPの注力事業と位置づけられています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

モビリティ関連は注力事業

加飾フィルムをベースとし、オールDNP（3つの事業セグメント及び外部パートナー連携含む）の強みを活かし、商材・事業を拡大



32

DNP のモビリティ関連事業の概要についてご説明します。モビリティ関連事業は、三つのセグメントのうちライフ＆ヘルスケアセグメントに属しており、先ほど申し上げたとおり、DNP のポートフォリオの中で注力事業として位置づけられています。

このモビリティ関連事業は、長期にわたりビジネスをしている自動車内装向けの加飾フィルムをベースに展開してきています。内装用加飾フィルムは、DNP ならではのデザインの技術と、高意匠印刷技術を掛け合わせて製品化することで、お客様から高い評価をいただき、継続して製品を市場に供給してきています。

さらに、現在は「オール DNP」の保有するコア技術、例えばエレクトロニクスセグメントの光学フィルムや、電子デバイスの技術、さらにはスマートコミュニケーションセグメントの有する ICT やセキュリティの技術も取り込むことで、外装部品への展開や、直近ではソフトウェアからさらにサービスに至るまで事業を展開しようと準備を進めています。

以上が、モビリティ関連事業の全体像です。

事業戦略 - 加飾フィルムの展開

オールDNPの強みを活かし市場の変化に対応

DNP



33

続いて、個々の商材、テーマの戦略についてご説明します。

まず、加飾フィルムビジネスの展開についてご説明します。内装加飾フィルムは、われわれのデザインの技術と高意匠印刷の技術で、従来、ビジネスを進めてまいりました。

現在は、昨今の市場の変化、特に環境対応とデジタルインターフェース、HMI と呼ばれる Human Machine Interface、これらに対応するための新たな商材を開発、量産化してきています。

主な展開の一つ目は、モノマテリアル、リサイクル対応の商材です。DNP では、自動車用の材料として汎用性の高いポリプロピレンをベースとした加飾フィルムの量産化に成功し、お客様から引き合いをいただいております。

二つ目として、CO₂ 削減の観点から需要の高まっている塗装代替外装フィルムの開発、量産化も進めています。後ほど詳細をご説明しますが、2 トーンのルーフへの適用を目的とした外装加飾フィルムの要求が現在増えてきています。

三つ目としては、HMI、Human Machine Interface の略ですが、HMI への対応として、光透過型の加飾フィルムの量産化にめどをつけました。これは、電源オフの場合は意匠性の高いパネルであり、必要なときに必要な情報がきれいに透過してディスプレイ表示される、そういった特殊なフィルムを完成させました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

これらのビジネスは、われわれ自身がデザインし、お客様にフィルムの状態でお届けする加飾フィルムのビジネスです。



今申し上げた外装加飾フィルムの例の中で一つ、少しご説明したいと思います。昨今人気のある、2 トーンルーフの工程について、現状の塗装工程の場合と、外装フィルムを採用した工程の比較を図にしています。

細かい話で恐縮ですが、まず 1 色目のベースカラーを塗装した後、従来ですとマスキングし、そこに 2 色目のルーフ塗装をしてからマスキングを剥がすという三つの工程が必要となります。

一方で、フィルムの貼合方式では、ルーフに必要なフィルムを貼るだけで 2 トーンのルーフが完成します。

これにより、右下に記載のとおり、従来の塗装工程と比較した場合に、CO₂ の削減で 85%、工程数で三つから一つという削減が図れます。これは、結果的にはコストダウンに貢献できるとも考えています。さらには、塗装ではできないデザイン性、あるいは機能性の付与ができることもフィルムの大きなメリットです。それによって、現在需要が高まっています。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

事業戦略 - 成形部品への展開

DNP

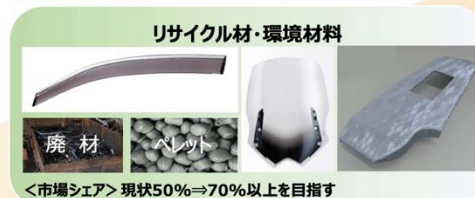
オールDNPの強みを活かし市場の変化に対応



参考) 加飾部品の工程



主な展開 (成形部品新商材)



35

さらに、事業戦略の二つ目、成形部品への展開についてご説明します。

DNP は、主に加飾フィルムの供給をメインとしてまいりましたが、事業領域の拡大を目的としてM&Aを行い、成形部品の製造・販売までをビジネスに取り込んでまいりました。

従来グループ企業を担っていたDNP 田村プラスチックに加え、本年2月に光金属工業所をM&Aによりグループ化しました。この2社と連携することで、環境規制あるいはデジタル化やHMIの変化に対応し、リサイクル材料あるいは環境対応材料を使った新商材やハイエンド HMI の部品の展開を行っています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

(参考) DNP光金属 紹介

DNP

高い加飾成形部品技術や製造ノウハウが強み

<株式会社DNP光金属>

- ・事業内容：自動車向け成形品等の内装部品製造
産業機器等向け加飾・表示部品製造
- ・製造拠点：本社工場、笠寺工場、大高工場、
中国工場
- ・従業員数：263名（2024年7月時点）

製造拠点

国内拠点
本社+3工場

中国拠点
1工場

丹陽工場

自動車成形品



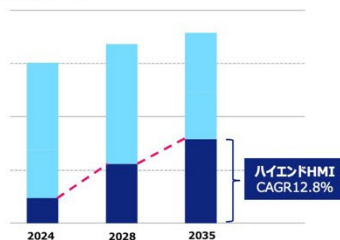
産業機器/医療機器/住設向け スイッチパネル・データシール etc.



DNPの生活空間関連事業とのシナジーあり

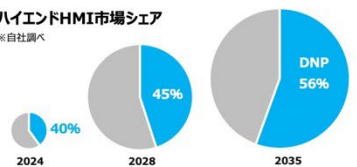
自動車用スイッチ・表示部品市場

※自社調べ（売上ベース）



ハイエンドHMI市場シェア

※自社調べ



36

DNP グループとなった光金属工業所、7月より社名をDNP光金属としましたが、同社について少し紹介したいと思います。

DNP光金属は、主に自動車成形部品を製造・販売している企業です。1950年の創業以来、長きにわたり、技術開発力と高い品質により、顧客との信頼関係を築き、市場で強固な地位を確立してまいりました。本社は名古屋にあります。さらに、中国にも製造拠点を持っており、従業員は約260名の企業です。

自動車成形部品がおよそ7割で、他に産業機器、医療機器向けのデータシールの製造・販売等も行っており、当該事業においては、DNPの生活空間関連事業とのシナジーもあります。

自動車加飾成形部品の市場においては、スイッチや表示部品の意匠性、高精度化、いわゆるハイエンドHMIのニーズが高まっており、DNP光金属はそのHMI部品をターゲットに事業展開を進めています。今後、DNPとのシナジーによって、さらに競争優位性が生み出されるものと考えています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

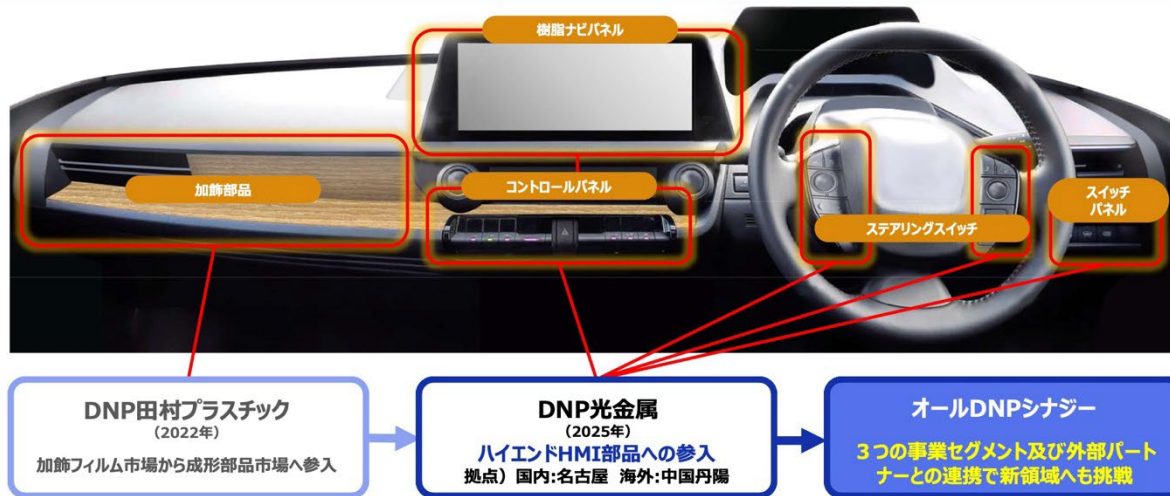
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

(参考) 成形部品の展開

DNP

光金属工業所のグループ化により、ハイエンドHMI領域へも事業拡大



37

内装成形部品の展開について、どういことをやってきているかについて、少しイメージをご説明します。

内装関連の展開でいきますと、2022年にDNP田村プラスチックに加飾成形のラインを導入し、従来のフィルムビジネスだけでなく、成形部品のビジネスにも参入しました。

それが、図の左下にあります。今回、DNP光金属をグループ化したことによって、資料に記載のとおり、スイッチパネル、さらにはハイエンドな樹脂パネル等の部品への展開も図れ、広くエリアをカバーできるようになりました。さらには、今後「オールDNP」のシナジーにより、新たな領域への展開も検討しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

大きく変化・拡大する領域（ソフトウェア、サービス、電動化、自動運転、etc.）への参入

ソフトウェア

DNP ICT/セキュリティ技術 × パートナー連携



2024年8月 業務資本提携

車載デバイス用ソフトウェアやコネクテッド基盤開発参入

電動化

DNP エレクトロニクス技術

ワイヤレス給電コイル
(駐車中・走行中)

人と社会をつなぐスマート社会

サービス (MaaS)

DNP ビジネスネットワーク × パートナー連携



citras

琉球日産自動車株式会社
2025年6月 FC契約

カーシェア事業参画

自動運転

自動運転システム分野への参入検討中

38

新領域への挑戦についてご説明申し上げます。大きく変化・拡大する領域、特に「ソフトウェア」あるいは「サービス」「電動化」「自動運転」こういった領域へ参入するための準備も進めています。

まず「ソフトウェア領域」に関しては、昨年、高い技術力を誇る株式会社ミックウェアと資本業務提携しました。これにより、車載デバイスに実装されるソフトウェアやコネクテッド基盤の開発ビジネスへの参入を図ってまいります。

「サービス事業」においては、本年、琉球日産自動車株式会社とフランチャイズ契約を結び、Citras というプラットフォームを使ったカーシェアビジネスへの参入を果たしました。

「電動化」においては、自社のエレクトロニクス関連技術を使い、現在、ワイヤレス給電コイルを開発しています。これは、駐車中だけではなく、最終的には走行中の給電にも適用可能な製品を目指しており、電動化さらには環境対応という観点で貢献すべく開発に注力しています。

さらには、今後 AI の進化に伴い社会実装が進むと思われる、「自動運転システム分野」への参入も検討中です。

このようなさまざまな取り組みを通じ、人と社会をつなぐスマート社会の実現を目指し、新領域への事業展開を図ってまいります。

サポート

日本

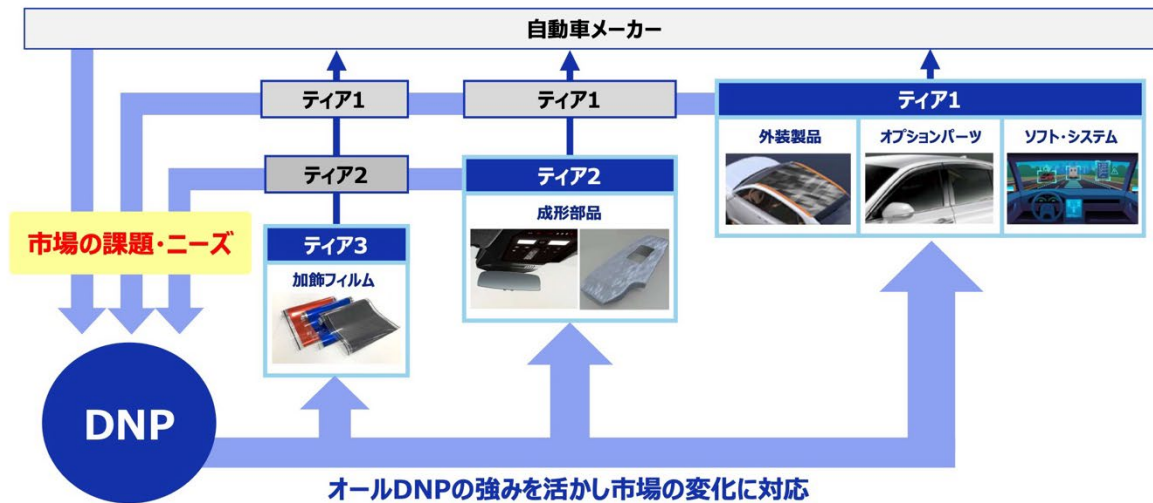
050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

広く市場の課題・ニーズを把握
商材毎に最適なポジションで高付加価値製品・サービスを提供



39

事業戦略の一つであるビジネスモデルの変革についても少しご説明します。

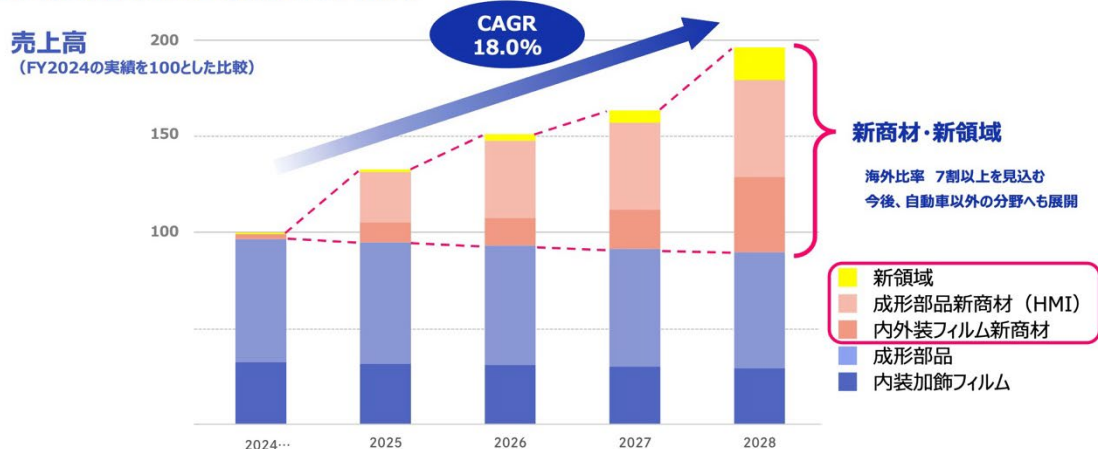
DNP は、先ほど申し上げたとおり、加飾フィルムビジネスだけではなく、成形部品さらには外装パーツ、あるいはソフトウェア、システムサービスのビジネス領域への参入展開を図っています。

それにより、自動車メーカーはもちろん、Tier1・1次サプライヤー、Tier2・2次サプライヤー、それぞれから広く市場の課題あるいはニーズを収集し、把握できる体制をつくってきています。

その市場の課題やニーズを踏まえ、「オール DNP」のコア技術を掛け合わせ、最適なポジションで付加価値の高い製品やサービスを提供できるよう、ビジネスモデルの変革を進めています。

既存商材のシェアアップ・用途拡大及び新領域への参入により事業の成長を見込む
事業拡大に向け設備投資・M&Aを積極的に進める

市場の変化を捉え大きな成長を目指す



40

最後に、業績目標についてご説明します。大きく変わる自動車市場において、その変化を捉えることで事業を伸ばそうとしています。

既存商材におけるシェアアップはもちろん、用途拡大およびソフト、サービスといった新領域への展開を国内だけではなくグローバルに進めることで、当面の5年間で年率として18%の高い成長を見込み、売上を倍増すべく事業を推進してまいります。それにともなう設備投資、M&Aについては、積極的に行ってまいります。

最後に、2030年以降に向けては、自動車市場だけではなく、モビリティ市場を広く捉え、例えば空飛ぶクルマのような新たなモビリティや、最終的には宇宙ビジネスなどの新領域へも挑戦してまいります。

以上です。ご清聴ありがとうございました。

若林：続いて、バッテリーパウチを中心とした産業用高機能材関連事業について執行役員の松村よりご説明します。

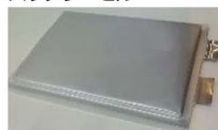
事業概要

DNP

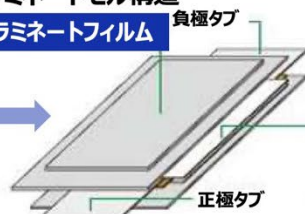
製品イメージ



バッテリーセル



ラミネートセル構造 ラミネートフィルム



積層型電極



製品展開



パウチに必要な機能

電解液を漏らさない為の**高いシール性・気密性**

外部からの水の混入を防ぐ為の**高い水蒸気バリア性**

電池容量を稼ぐ為の**高い成形性**

高電圧・大型電池対応の為の**高い絶縁性**

過酷環境下での安定稼働の為の**耐熱・高温下での安定性**

43

松村： 高機能マテリアル事業部、執行役員の松村でございます。それでは、バッテリーパウチの市場動向と事業計画、事業戦略についてご説明します。

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。特に、リチウムイオン電池には溶剤系の電解液が入っており、その電解液が長期間外に漏れず、また外部から水等が入ったりせず、さらに高い絶縁性も必要となる部材です。

バッテリーパウチは、電池が長期間安定して作動する上で非常に重要な役割を持っています。用途については、スマートフォン、タブレット端末、ノート PC に代表されるモバイル IT 用途と電動車用途です。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

トップシェアを誇る製品

DNP



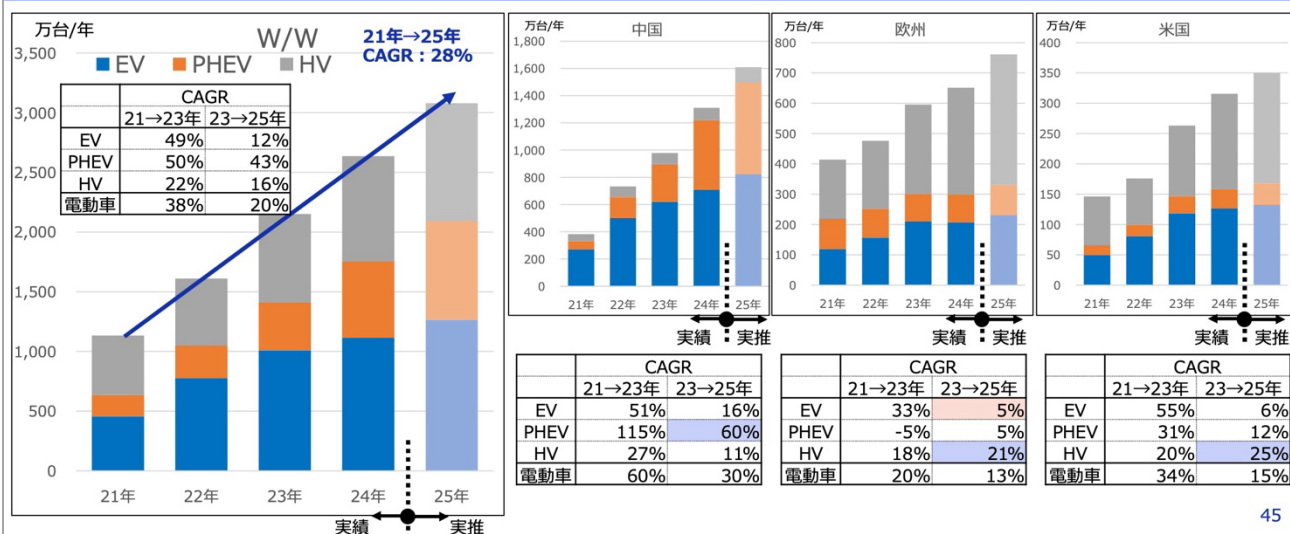
44

当社のバッテリーパウチは、長年の実績と高信頼性が業界で高く評価され、世界トップシェアにあります。

電動車（EV、PHEV、HV）の市場動向 販売実績

DNP

電動車の新車販売台数において増加傾向が鈍化している。その中で、EV、PHEVは中国が牽引
欧米は、HV大きく伸ばすも、EV/PHEV微増にとどまっている



サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

まずは、昨年までの電動車の市場動向についてご説明します。左側に、ワールドワイドの電動車の新車販売台数実推（実績推定）、右側に地域別に分解した実推を示しています。

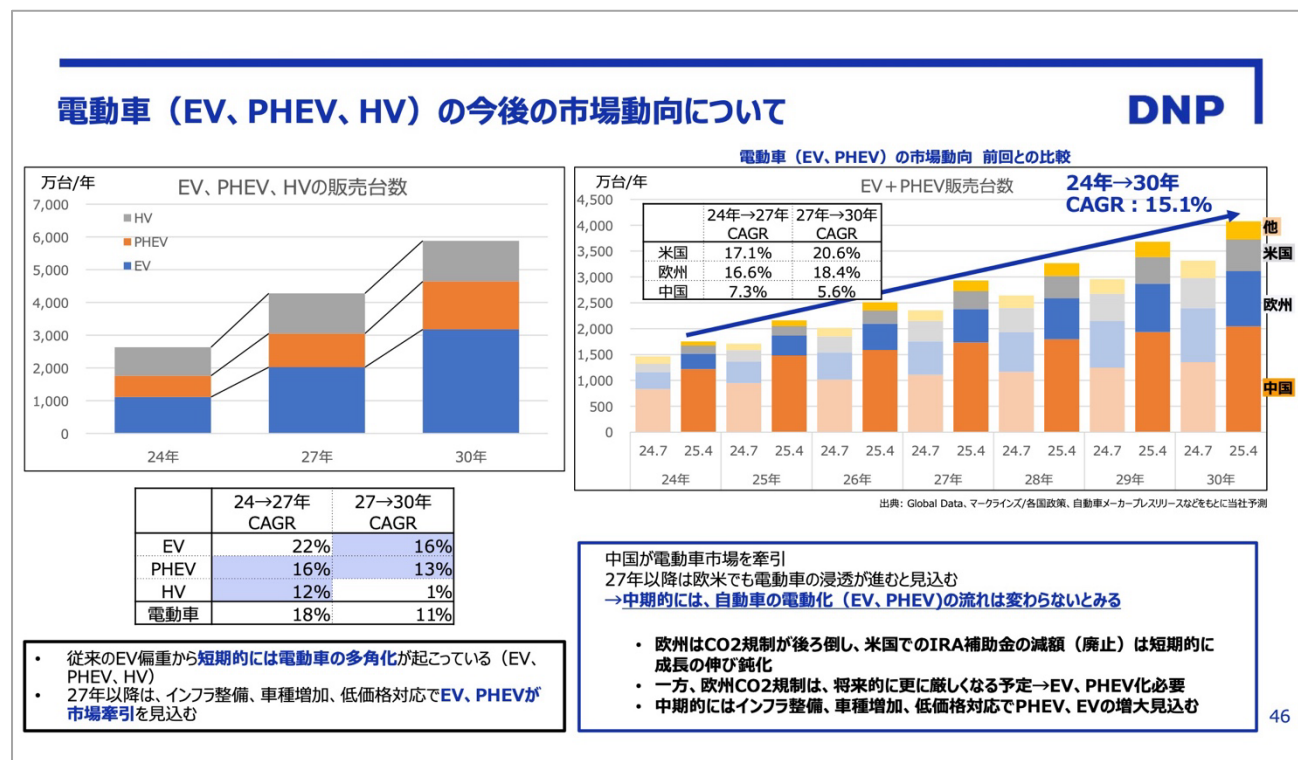
環境意識の高まりにともない、グローバルで電気自動車（EV）、プラグインハイブリッド（PHEV）、ハイブリッド（HV）の電動車の販売台数は、2021 年以降 30%近い年平均成長率で順調に伸びています。

特に中国は、BYD の成長や自動車買い替え補助金の後押しで、EV、プラグインハイブリッドを大きく伸ばしています。

一方、欧米は EV、プラグインハイブリッドの成長が直近で鈍化しており、特に 24 年はドイツの EV 補助金の終了が影響し、欧州の EV 販売が前同割れしています。それでも、ハイブリッドは欧州で 20%以上、米国は 25%と堅調な伸びを示しています。

当社のバッテリーパウチは欧米中心に採用されており、EV、プラグインハイブリッドだけではなく、ハイブリッドにも使われています。ハイブリッドは電池の容量が少ないものの、ハイブリッドの台数の増加は当社のパウチの数量に一定の寄与をしています。

また、24 年から 25 年にかけては、欧米での EV、プラグインハイブリッドも新車種発売などでユーザー側に選択肢も増え、昨年より増加の傾向が見込まれます。



こちらでは、中長期の電動車市場動向についてご説明します。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

左側のグラフは、電動車のEV、プラグインハイブリッド、ハイブリッド別の販売台数予測を示しています。昨年以降、多くの自動車OEMがEVのみに偏らず、プラグインハイブリッド、ハイブリッドを含む多角的な戦略にシフトしており、短中期ではプラグインハイブリッド、ハイブリッドが市場を牽引すると考えています。

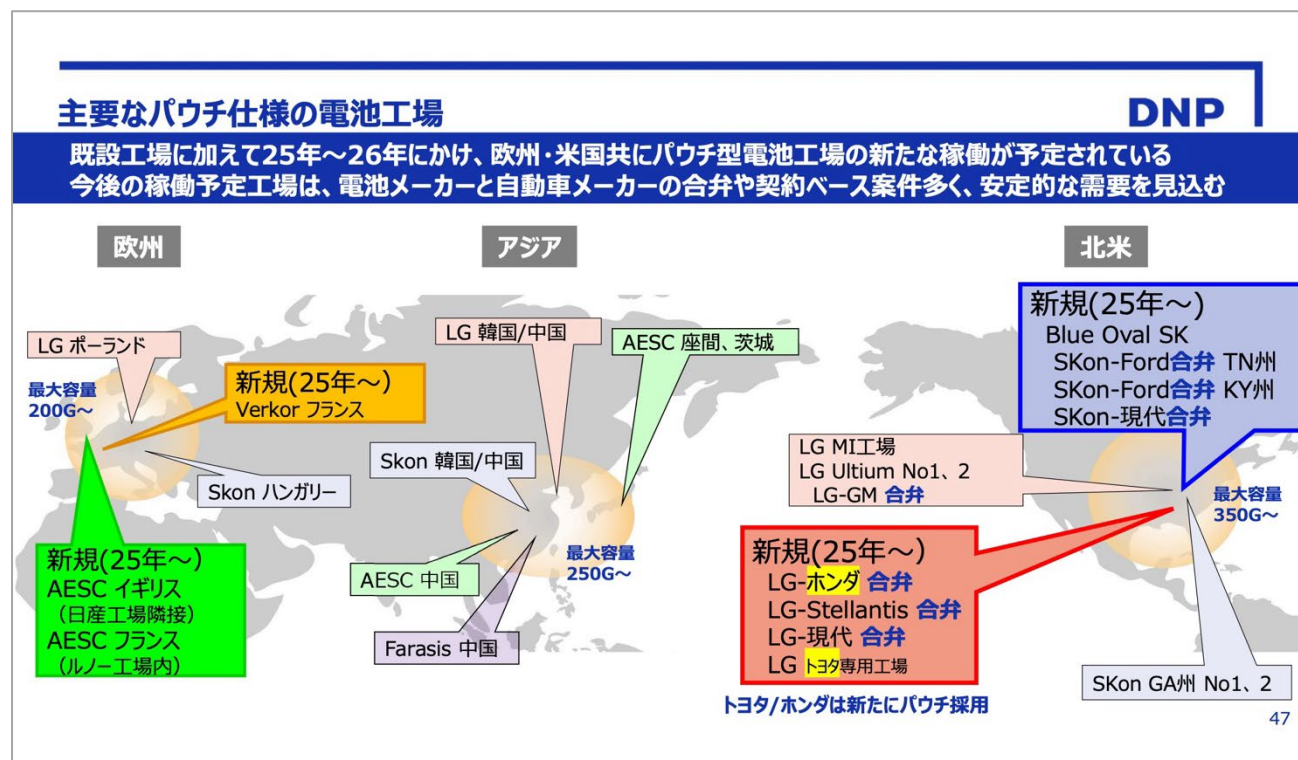
右側のグラフは、EV、プラグインハイブリッドの地域別の販売台数予測における昨年のデータとの比較を示しています。中長期では15%以上の成長を予測しています。中国の伸び率は下がるものの、依然電動車の市場を牽引するものとみています。

中国以外の各国・地域では、今後、充電インフラの整備が進み、また低価格帯を含むEV車種の増加により、ユーザーがより電動車を求めやすくなることで、市場が伸びていくものと思われます。

さらに、欧州はCO₂排出規制の後ろ倒しによる短期的な不確実性があるものの、2030年に向けた規制強化や2035年のエンジン車・新車販売禁止といった政策がEV、プラグインハイブリッドの普及を後押ししていくものと思われます。

米国は、トランプ政権による関税やIRA（インフレ抑制法）の改廃リスクが存在しますが、カリフォルニア州を中心としたゼロエミッション車規制や、電池製造に関するIRA補助金の継続など、EV、プラグインハイブリッド普及を後押しする政策が依然として存続します。

このようなことから、中長期的には自動車の電動化の流れは変わらないと予測しています。



サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

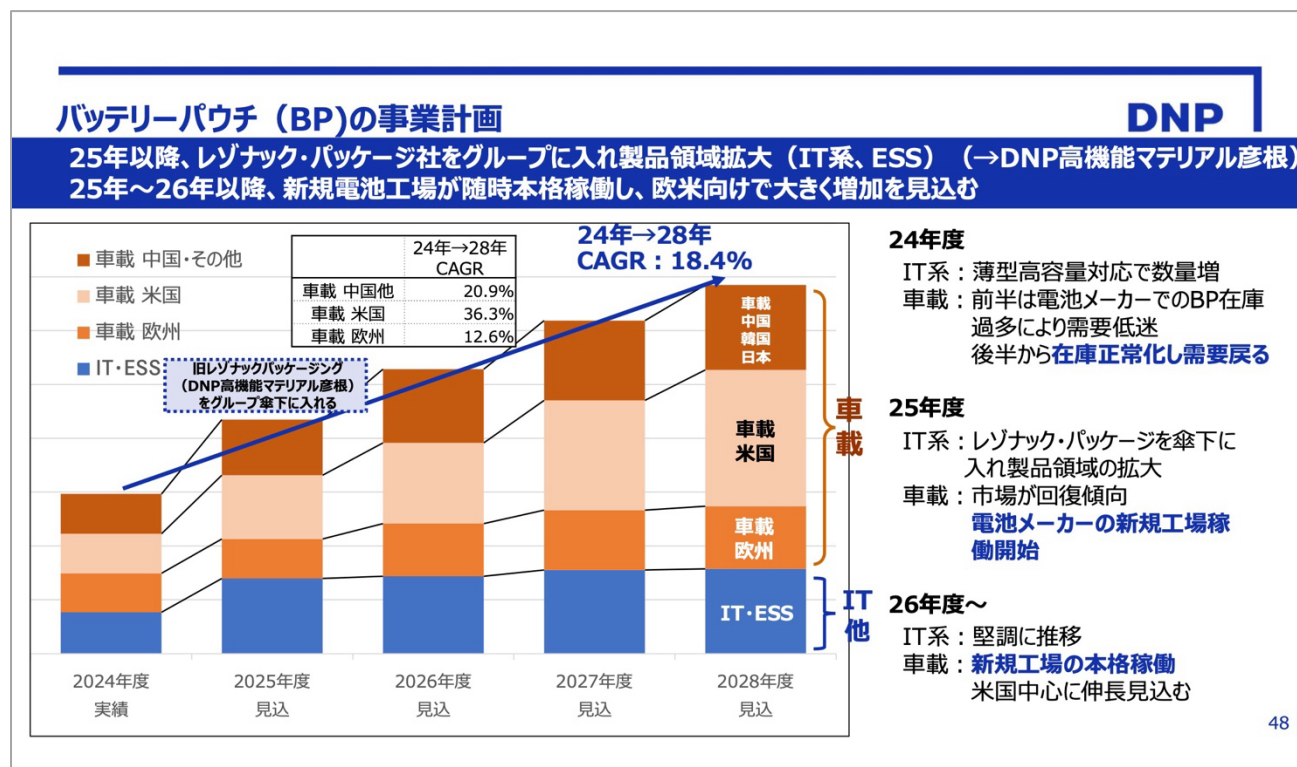
メールアドレス support@scriptsasia.com

こちらは、主要なパウチ市場の電池工場の分布を示しています。世界をリードする電池メーカーは、グローバルに生産拠点を展開し、25 年以降に新たな工場の稼働を計画しています。今後稼働予定の工場は、今まで以上に自動車 OEM メーカーとのつながりが深い工場となります。

米国では、自動車メーカーと電池メーカーが電池製造に共同で取り組むケースが増加します。例としては、GM と LG、フォードと SK の協業が挙げられます。こうした例は、自動車メーカーが現地製造に直接投資、戦略的に電池を自前に近い形で確保していくことであり、このような状況は安定的な需要につながると考えています。トヨタ、ホンダについても、LG との提携により、米国でパウチタイプを採用していく計画です。

また、欧州では AESC がイギリス、フランスに 25 年以内にパウチ型電池工場の量産稼働を予定しています。このように、欧米でパウチ型の電池工場が新たに稼働することで、当社のパウチの需要も堅調に推移する見通しです。

さらに、これらの新工場は、EV だけではなくプラグインハイブリッドやハイブリッド向けの電池生産にも柔軟に対応するよう設計されています。この多用途性により、EV 需要の変動をある程度補い、パウチ型電池の需要は安定的に増加することを期待しています。当社は、こうした市場の動向を見据え、需要の増加にタイムリーに対応してまいります。



サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

当社のバッテリーパウチの事業計画について説明します。当グラフは、用途別また車載用途においては地域別の数量計画を示しています。

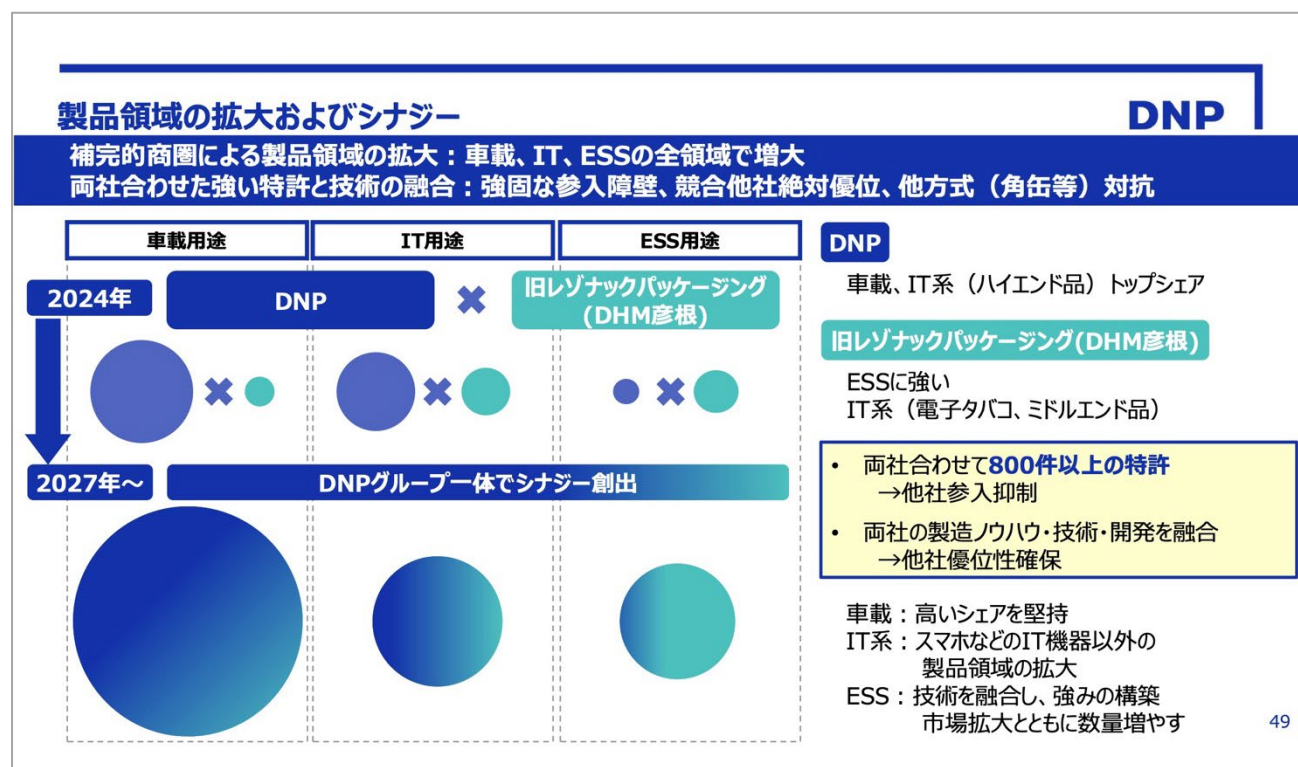
24年度は、IT用途は順調に推移したものの、車載用途は欧米EV市場の鈍化を受け、前半は流通在庫が過剰となり、需要が低迷しました。後半に入り在庫調整が進み、実需に基づく供給となっています。

25年度は、24年度に比べIT・ESS（Energy Storage System：電力貯蔵システム）系の数量が大幅に増加しています。これは、今年2月に旧レゾナック・パッケージングをDNP高機能マテリアル彦根として当初に統合したことが寄与しています。

こちらについては次に詳しくご説明しますが、引き続き堅調に推移するIT・ESS市場において、当社のプレゼンスを高めてまいります。

車載用途においては、流通在庫が正常化し、またEV販売台数も昨年より増加傾向ということもあり、24年度を底として回復する見込みです。

26年度以降は、先ほどお話ししたとおり、欧米で新しい電池工場が本格稼働を始めることにより、増加傾向で見えております。特に米国は、35%を超える年平均成長率を見えています。バッテリーパウチ全体としては、24年から28年度まで18.4%の年平均成長率を見込んでいます。



サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

最後に、今年 2 月にグループに迎えた DNP 高機能マテリアル彦根とのシナジーについてご説明します。

こちらの図は、統合による製品領域の拡大のイメージを示しています。DNP は、車載および IT 向けバッテリーパウチ市場においてトップシェアを実現してまいりました。

従来の DNP と DNP 高機能マテリアル彦根は同じ IT 市場で事業展開していますが、DNP はハイエンドのスマートフォン向けを提供しており、彦根はミドルエンドのスマートフォン向けにコストパフォーマンスに優れた製品展開をしていることに加え、ESS 市場で強い地位を確立しています。

今回の統合により、車載・IT・ESS の全領域での製品ポートフォリオを拡大し、市場でのプレゼンス向上ならびに競争環境の改善を実現していきます。

また、DNP と彦根の技術力を融合させることにより、さらに高い性能・品質・生産性を持つバッテリーパウチの製造・開発を進めていきます。DNP の強固な特許網に彦根が保有する特許を加えることにより、グループ全体で 800 件を超える特許ポートフォリオとなりました。競合他社に対する強力な参入障壁として活用してまいります。

彦根をグループに加えることにより、今後、バッテリーパウチ事業をさらに飛躍させ、持続的な成長を実現してまいります。

以上、本日はリチウムイオン電池用バッテリーパウチについて説明しました。ありがとうございました。

若林：続いて、半導体製造用フォトマスク、ガラスコアを中心とした半導体関連事業について、常務執行役員の中西よりご説明します。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

事業概要：半導体関連事業 フォトマスク（半導体前工程）

DNP

半導体フォトマスク：DNPの注力事業領域である半導体関連事業における基幹製品



52

中西： 常務執行役員の中西でございます。本日は、当社の半導体関連事業の柱である「フォトマスク」と、次世代先端半導体パッケージ部材「ガラスコア」について、成長シナリオと投資計画を中心にご説明します。

まずは、フォトマスク事業からご紹介します。この図の中央部は、半導体プロセスに対応する当社のビジネス領域を示しています。

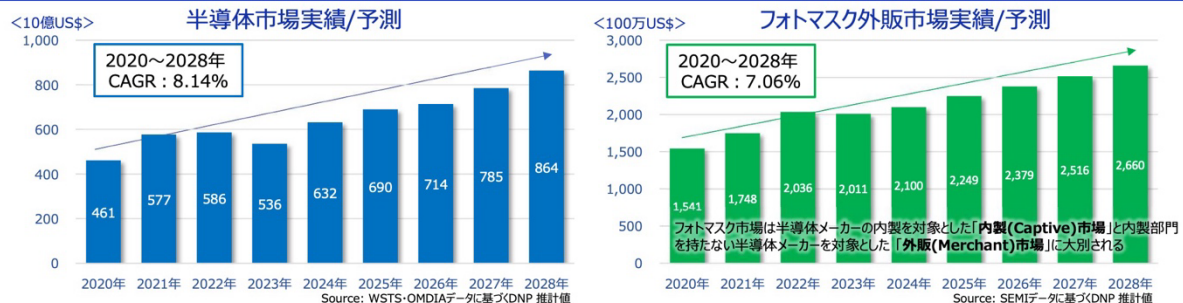
フォトマスクは、半導体の前工程で使用される部材であり、当社が印刷技術で培った金属エッチングおよび写真製版技術を応用し、極めて細密な回路基板を提供しています。また、従来の光用フォトマスクのみならず、EUV（極端紫外線）マスクやナノインプリントなど、最先端プロセスに対応可能なソリューションを拡充しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

半導体市場の成長と共に外販フォトマスク市場も確実な成長が期待される



- 半導体市場はAI関連、車載用途での成長が市場拡大を牽引し、2020年～2028年CAGRは8.14%が予測されている
- DNPの事業領域であるフォトマスク外販市場も半導体市場拡大に連動し、堅調な拡大が予測されている
- 足元ではAI関連が好調の一方、民生、産業機器関連は低迷状態にあり、市場全体としては直近の四半期比では減少している
更に米国の関税政策のサプライチェーン全体への影響も想定され、不透明感が増している
- 半導体市況は不透明感が増しているが、足元のフォトマスク外販市場は開発品を中心に堅調を維持している
- 半導体市場は保護貿易主義や地政学的な摩擦の影響を受けつつも、AI、EV関連の牽引により中長期的には継続成長が予測されている

➤ **DNPは現状では内製フォトマスクが占めている最先端領域へ事業拡大を図る**

53

左のグラフは、半導体市場全体の売上実績および予測、右のグラフは、その中の外販フォトマスク市場の実績と予測です。

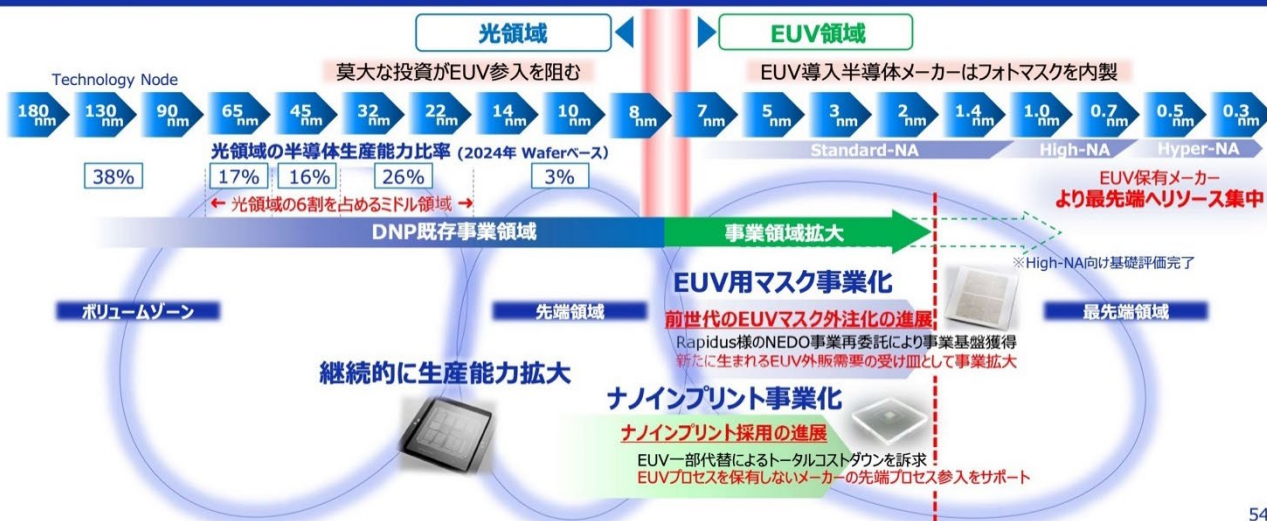
フォトマスク市場は、半導体メーカー様が内製される「内製マスク」と、当社のようなフォトマスクメーカーが提供する「外販マスク」の二つに分かれます。

半導体市場の年平均成長率は 8.1%と予測されるのに対し、外販マスク市場は 7.0%にとどまる見込みです。これは、AI用途の最先端半導体向けマスクが現在、半導体メーカー様各社にて内製されているためです。当社では、これを重要課題と捉え、内製マスク領域の事業拡大を重点施策の一つとして位置づけています。

事業戦略

DNP

外販フォトマスクメーカーにとって新たな市場として期待される最先端領域及び、継続成長する先端領域、ボリュームゾーンへの対応を強化し、半導体市場を隈なくカバーして持続的事業拡大を図る



54

この図は、5 ナノ※、2 ナノといった呼び方をするテクノロジーノードごとの当社の取り組みを示しています。（※ナノメートル (nm) 10 億分の 1 メートル）

左側が、従来の光領域です。EUV も光ではありますが、ここでは便宜上、EUV でない従来の領域を光領域と呼んでいます。このボリュームゾーンおよび EUV 直前の先端領域では、計画的な設備投資により、生産キャパシティを着実に拡大してまいります。

右側は、EUV マスクの最先端領域です。Rapidus 様に加え、内製マスクからのシフトを見据え、技術、設備、生産体制を整備しています。

さらに、EUV プロセスを持たないお客様向けには、ナノインプリント技術も提供し、最先端からボリュームゾーンまでくまなくカバーする体制を構築しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

DNPの強み／事業の成長ストーリー

DNP

DNPは強固なパートナーシップと継続的な技術開発を競争力の源泉と考え、
今後更に強化して半導体市場において事業領域の拡大を図ります

DNPのフォトマスク事業では、強固な**パートナーシップに基づく信頼関係と継続的な技術開発が競争力の源泉**と考えている

※パートナー：半導体メーカー、装置メーカー、材料メーカー、研究機関、他

パートナーシップを重視した、強固な信頼関係は

- ・ **技術革新や市場トレンドに迅速に対応できる柔軟性**をもたらす
- ・ 共同開発を通じて**新たな価値創出**を可能とする



パートナーシップ成果事例

- ・ ナノインプリント開発 : **KIOXIA様、Canon様**
- ・ EUVマスク開発 : **imec様、Rapidus様** ※EUVマスク、ナノインプリントはともに10年以上の開発継続の産物
- ・ 急成長する中国市場へのタイムリーな対応 : **PDMC/X**
- ・ 半導体技術とフォトマスク技術の融合 : **ST Microelectronics様、国内半導体各社様**
- ・ その他、材料、装置メーカー各社との共同開発

55

DNP の強みと成長ストーリーについてご説明します。当社の競争力の源泉は、印刷技術を応用した高精細なプロセス技術です。さらに、幅広いパートナーシップにより社外の視座を取り込みつつ、市場トレンドや技術革新に迅速に対応できる柔軟性を備えています。

例えば、KIOXIA 様、Canon 様とのナノインプリント開発は10年以上継続し、独自のノウハウを蓄積しました。また、ST Microelectronics 様との JV で得たマスク受け入れに関する知見は、Rapidus 様向け委託開発にも大きく貢献しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

DNP半導体関連事業の基幹製品として積極的な投資を継続し、半導体市場を上回る成長を計画



56

当社のフォトマスクの業績推移と成長計画の進捗についてご説明します。2024 年度売上を 100 とした場合、2028 年度には約 1.5 倍の 155 を目指します。その結果、当社の年平均成長率の見込みが 11.6%となり、半導体市場の成長率 8.1%を上回ることになります。

その背景には、従来内製されていた最先端領域への EUV マスクとナノインプリントによる新規参入があります。

資料の中央に現在の進捗状況を記しています。今年度売上は、計画どおり 2022 年度比 15%増を達成できる見込みです。22 年度から 25 年度の 3 年間にわたる 200 億円の成長投資は計画どおり実行中です。最先端の EUV マスク開発については、2 ナノメートルの解像に成功し、Rapidus 様へ試作品の出荷を開始しました。

ナノインプリントについては、具体的な引き合いをいただき、評価ワークを開始しました。先端からボリュームゾーンにかけての設備投資も着実に進め、今年度中には 2022 年度比 20%のキャパ増を達成できる見込みです。

計画を着実に進め、2027 年度には、当社にとって新たな挑戦となる半導体製造用 EUV マスク、ならびにナノインプリントモールドの量産を開始します。

今後の投資計画としては、さらに 2026 年から 28 年度に計 300 億円を投じ、ボリュームゾーンから最先端まで全方位でラインナップを強化することにより、成長を確実にしていきます。

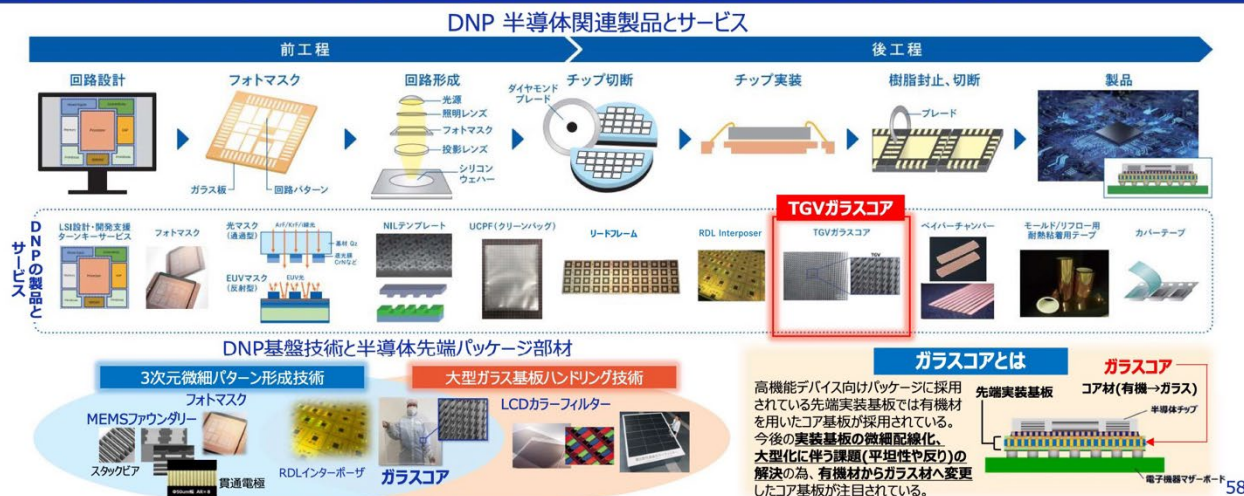
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

事業概要：半導体関連事業 先端実装部材 ガラスコア（半導体後工程）

DNP

DNPの注力事業領域である半導体関連事業における新たな先端パッケージ部材
既存実装部材リードフレームから先端実装領域への拡大、次世代での成長を牽引する新規事業



続いて、半導体後工程向け新規事業「ガラスコア」についてご説明します。ガラスコアは、マザーボードと半導体チップの間に配置される実装基板のコア材です。TGV（Through Glass Via）と呼ばれる髪の毛の太さほどの細いガラス貫通電極が多数形成されており、マザーボードと半導体チップを電氣的に接続します。

従来は有機材が主流ですが、パッケージの大型化にともない、ガラス材へ置き換える検討が進んでいます。当社は、3次元微細パターン形成技術による高品質なTGV形成と、LCD（液晶ディスプレイ）用カラーフィルター製造で培った大型ガラス基板ハンドリング技術を強みとし、量産化に向けた開発を推進しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

AIとチップレットの進展、パッケージサイズの大型化に伴いガラスコア市場が新たに創出される 半導体メーカー各社においてガラスコア採用に向けた動きが活発化している



- AIの進展、チップレットの拡大を背景に先端デバイス向けのパッケージ基板は大型化が進む
- 基板の大型化に伴い、既存有機コアの反り/平坦性/剛性が課題として顕在化し、ソリューションとしてのガラスコアの需要が創出される
- 足元では、2024年後半からガラスコア採用に向けた検証を開始した企業が増加、パッケージ信頼性評価の動きが加速している
- 2025年末～2026年前半にかけて各社にてガラスコア採用可否が判断されると予測する

➤ **DNPはガラスコア採用に向けて加速する半導体メーカーの動きに合わせて、適時に設備投資を判断**

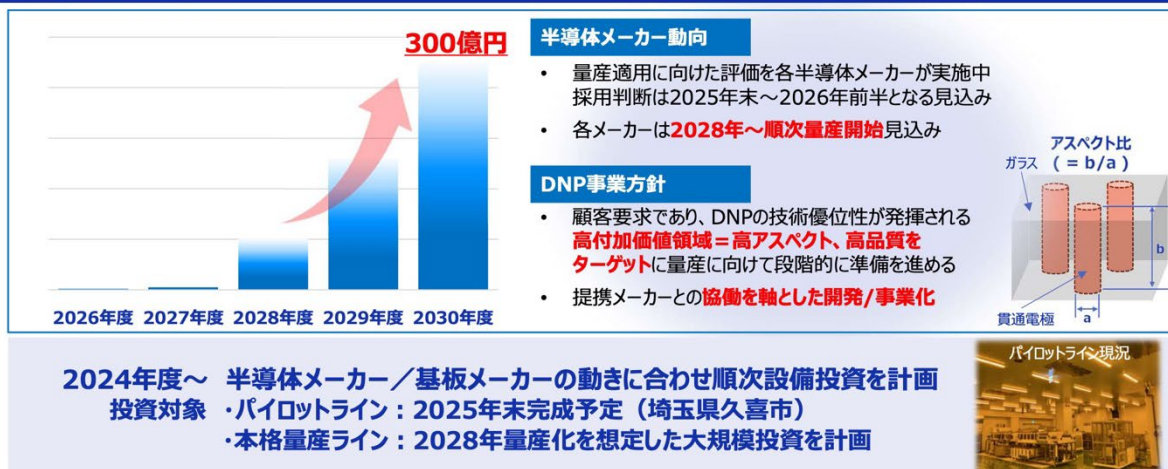
59

左のグラフは、クラウド向け AI チップ市場の予想です。25.05%という高い年平均成長率が見込まれています。

右のグラフは、サーバー向け CPU、GPU のパッケージサイズの推移です。大型化するパッケージでは、有機コアの反りや平坦性、剛性などの要求が厳しくなり、ガラスコアがその有力なソリューションとして注目されています。

2024 年後半から検証用試作が増加しており、2026 年前半には採用可否が判断される見込みです。当社は、タイムリーに試作品提供や設備投資を行い、市場動向に対応してまいります。

次世代での成長を牽引する新事業として大きな成長を計画、半導体関連事業に新たなポートフォリオを加える
ガラスコア採用に向けて加速する半導体メーカーの動向に合わせて設備投資を順次実施
2028年量産開始を計画



60

ガラスコアの量産適用は、採用判断後の 2028 年からと想定しています。

高密度な TGV 形成を実現する貫通電極の径と長さのアスペクト比率が高い当社独自の形成技術をベースに、2025 年末に埼玉県久喜市にパイロットラインを完成させ、量産検証を行います。現在の進捗としては、既にクリーンルームが完成し、右下の写真のように、計画どおり設備の搬入を開始しています。

さらに、本格量産ラインの投資計画を並行して進め、市場動向を見極めながら、2028 年の量産開始に向けて体制を整えてまいります。

私からのご説明は以上となります。ありがとうございました。

若林：続いて、光学フィルム、メタルマスクを中心としたデジタルインターフェース関連事業について執行役員の富澤よりご説明します。

快適な暮らしの実現に向け、研究・開発から量産までディスプレイ技術の発展に貢献
“未来のディスプレイ”への新たな価値を提供



63

富澤： 執行役員の富澤でございます。はじめに、デジタルインターフェース関連の「光学フィルム」についてご説明します。

1958 年、ブラウン管用のシャドーマスクに始まり、液晶ディスプレイ用カラーフィルター、有機 EL 製造用メタルマスクなど、次世代ディスプレイの転換点ごとにコア部材を提供してきた歴史が当社の強みの源泉となっています。

研究開発段階から量産まで、ディスプレイ技術の発展に一貫して寄り添う姿勢が、顧客の信頼と、高い参入障壁を生み出しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

事業概要 『ディスプレイ用光学フィルム』

DNP

独自の光学設計技術とコンバーティング技術を駆使し、多様な機能をもつ光学フィルムを提供

主な製品

- 反射防止(AR)フィルム、防眩(AG)フィルム
- 位相差フィルム

トレンド

- テレビなどディスプレイの大型化
- 利用範囲の拡大、更なる高機能化
 - ・低反射
 - ・耐擦傷
 - ・防眩かつ高精細
 - ・折りたたみ性

DNPのソリューション

光を制御する光学設計技術と
材料・コーティング技術

ディスプレイ用光学フィルム※
で世界トップシェア

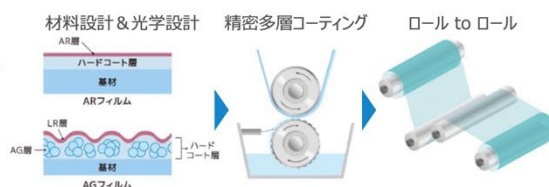
※ディスプレイ表面用の反射防止フィルムおよび防眩フィルムにおいて

社会へのインパクト

- より鮮やかな色彩のディスプレイを実現
- デバイスの利用範囲を拡大し、ユーザビリティを向上

→ 快適な暮らしの実現

DNPのコアテクノロジー



印刷のインキ材料を基材表面に薄く均一に付着させて覆うコーティング技術から派生した**精密塗工技術**。

光学設計技術や材料開発技術を深化することで、**多様な機能を持つ光学フィルム**を生み出しました。

64

当社は、光を制御する独自の光学設計技術とコンバーティング技術を掛け合わせ、反射防止、防眩、位相差など、多様な機能を持つ光学フィルムを世界中に提供しています。

当社のコア技術は、光を制御するための「材料設計技術」や「光学設計技術」、「多層コーティング技術」と「ロール to ロールプロセス」の、四位一体の精密コーティング技術です。

テレビの大型化など、市場トレンドの変化に合わせて高機能化を進めることで、ディスプレイ表面用の反射防止、防眩フィルムで世界トップシェアを獲得しています。

これらの技術によって、より鮮やかな色彩のディスプレイを実現し、デバイスの利用範囲を拡大させることで、生活者の快適な暮らしを実現したいと考えています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

主力製品の機能と用途

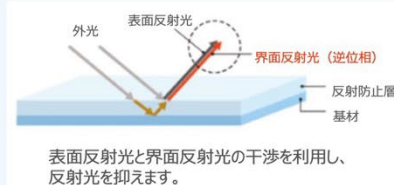
DNP

- テレビやモニター、ノートPC、タブレット、スマートフォンに使用される光学フィルム
- 使用環境に合わせた光学設計、様々な機能付与による豊富なラインナップ

反射防止 (AR : Anti-Reflection) フィルム



ARフィルム無し ARフィルム有り



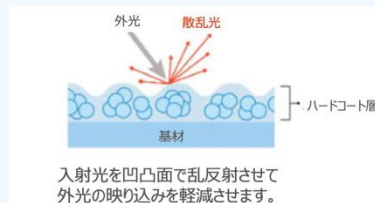
表面反射光と界面反射光の干渉を利用し、反射光を抑えます。

防眩 (AG : Anti-Glare Film) フィルム



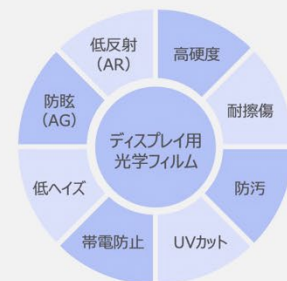
従来AG

高防眩AGLR



入射光を凹凸面で乱反射させて外光の映り込みを軽減させます。

様々な機能付与



ハードコート (耐擦傷)

65

当社のディスプレイ用光学フィルムの代表例が、反射防止フィルムと防眩フィルムです。反射防止フィルムは、表面・界面反射の干渉を利用して、外光の映り込みを低減します。また、防眩フィルムは、微細な凹凸で光を乱反射させ、視認性を向上させます。

テレビやモニター、ノート PC、タブレット端末、スマートフォンに使用され、低反射、耐擦傷性、防汚性、UV カットといったさまざまな機能をディスプレイに付与し、どのような環境でも快適に使える製品の実現に貢献しています。

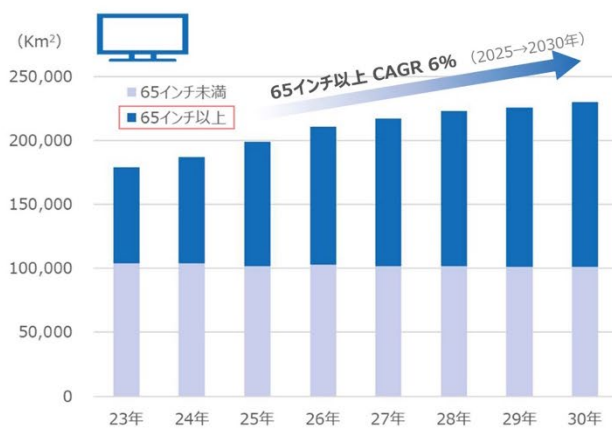
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

- テレビ等のディスプレイの大型化、大型テレビ向け光学機能性フィルムの需要拡大
- 光学フィルムの生産能力向上、安定的な供給への期待

— テレビ用パネル出荷面積予測 —



事業環境

- テレビの大型化
25→30年 テレビ面積全体 CAGR 3%
65インチ以上 CAGR 6%

機会

- 大型テレビ向け光学機能性フィルムの需要拡大

DNPの強み

- 大面積・高機能化技術、光の反射を制御する光学設計技術と材料・コーティング技術
- 多様なフィルム基材に対応し、豊富な生産ラインナップ
- 高機能かつ高品質な製品を実現するインライン多層コーティング製造設備
- 高い生産性を追求しながら高品質な製品を安定して供給する能力

重点施策

2,500mm幅対応の超広幅ラインの稼働による生産能力の向上、安定的な供給を実現 (2025年9月稼働予定)



広幅コーティング装置を新たに増設した三原工場



コーティング装置一部

現在、テレビをはじめとして、ディスプレイの大型化が進んでいます。左のグラフは、テレビ用パネルの出荷面積予測です。2025年から2030年に、テレビ全体ではCAGR約3%に対し、65インチ以上ではCAGR6%の伸長が見込まれます。

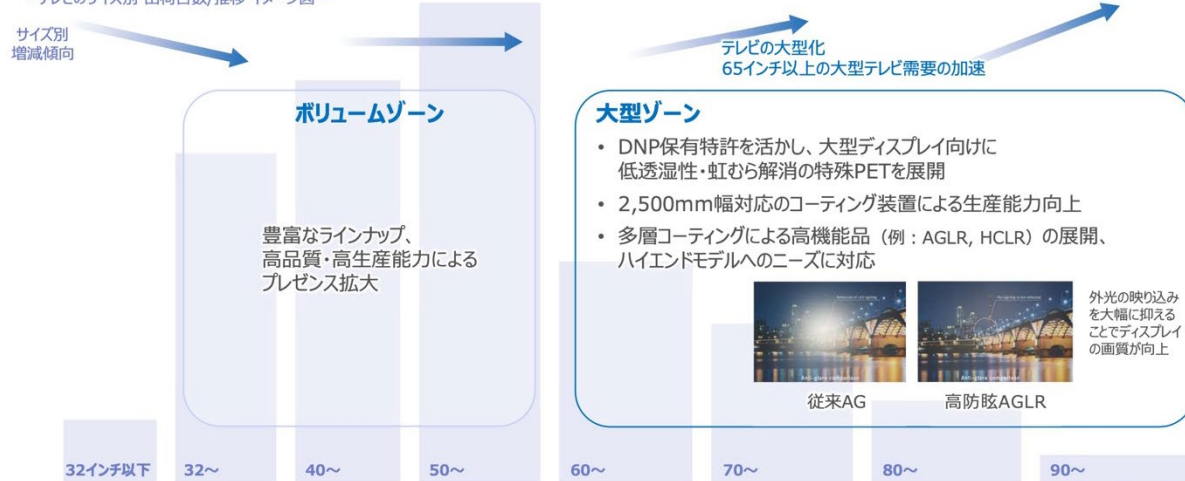
このようなディスプレイの大型化のトレンドを、当社は大型テレビ向けの光学機能性フィルムの需要拡大の機会と捉えています。当社は、TAC、PET、アクリルといった多種の基材に対応可能で、反射防止や防眩、ハードコートなどの表面処理と組み合わせ、多種多様なラインナップを有しています。

さらに、超広幅ラインによる高い生産性と、高品質な製品を安定供給できることが、当社の強みと考えています。

また、今年6月18日に発表したとおり、三原工場（広島県）に増設中の2,500ミリ幅対応コーティングラインが9月に稼働する予定です。これにより、生産能力が15%向上し、65インチ以上の大型テレビ向けフィルム市場で懸念されている供給不足リスクを解消し、拡大する需要の取り込みを図ります。

高機能かつ高品質な製品を実現するインライン多層コーティングの生産能力拡大による一層のシェア拡大

- テレビのサイズ別 出荷台数/推移 イメージ図 -



テレビ向け光学フィルムを例に、事業戦略についてご説明します。このページでは、横方向にテレビのサイズを表しています。また、上部の矢印はサイズ別の増減傾向を表しています。

台数ベースでは、ボリュームゾーンは32から60インチにあり、最近では98インチや100インチクラスの超大型LCDテレビも、家庭用として現実的な選択肢となりつつあります。

このような市場の中で、ボリュームゾーンに対しては豊富なラインナップと高品質と高い生産能力により、プレゼンスを拡大してまいります。

65インチ以上の大型ゾーンに対しては、その低透湿性から、延伸フィルムでありながら、複屈折による虹むらを解消した特殊なPET基材が多く使われています。当社は、保有する特許を強みに、この成長機会を収益向上へつなげてまいります。

あわせて、2,500ミリ幅対応の新設ラインでの多層インラインコーティングを活用した高防眩AGLR（Anti-Glare Low Reflection）など、高付加価値製品を展開することにより、ハイエンド、プレミアムな機種がひしめく大型ゾーンにおいても確固たるポジションを築いてまいります。

サポート

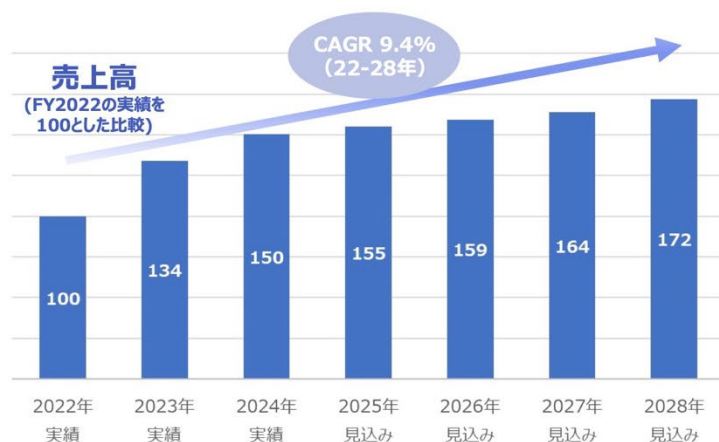
日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



概要

2024年実績

光学フィルムの出荷面積の拡大などで大幅に伸長

- 背景 -

- ・テレビ用パネルの大型化
- ・サプライチェーンの変化
- ・中国での消費財買い替え補助金によるテレビ販売の押し上げ
- ・米国の関税政策による駆け込み出荷

2025年見込み

2024年に引き続き需要が継続する見通し

今後の展望

広幅、多層の高付加価値品の増加を見込む

68

当事業の業績推移と中期計画についてご説明します。2024 年は、テレビ用パネルの大型化やサプライチェーンの変化、中国での消費財買換え補助金によるテレビ販売の押し上げ、米国の関税政策による駆け込み出荷を背景とした光学フィルムの出荷面積の拡大などにより、売上高は大幅に伸長しました。

2025 年度も、2024 年に引き続き需要が継続する見通しです。この先も、新設したラインの稼働により、広幅、多層の高付加価値品の増加を見込み、2022 年から 2028 年までの CAGR として 9.4%を計画しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

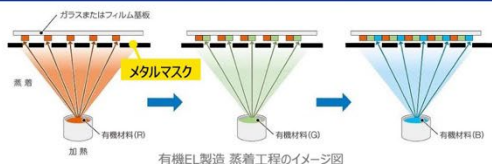
メールアドレス support@scriptsasia.com

事業概要 有機ELディスプレイ製造用メタルマスク

DNP

有機ELディスプレイの薄型軽量化・高精細化・大型化を実現するメタルマスクを提供

DNPは2001年からメタルマスクの開発を開始。黎明期から普及に向けて、有機ELディスプレイの発展に貢献



有機ELディスプレイの「蒸着」工程で用いられる、微細な孔を精密・正確に開けた薄い金属板。ディスプレイのRGB各色発光材料をディスプレイ用の基板上（ガラスまたはフィルム）に精密・正確に塗分けのために配置されます。



メタルマスクを用いて製造した有機ELディスプレイのイメージ

トレンド

- スマートフォン向けの需要拡大
- 中小型デバイスでの採用拡大
- スマートウォッチ
- タブレット
- ノートPC
- 車載

DNPのソリューション

独自のフォトリソグラフィとエッチング加工技術で高精細なメタルマスクを製造

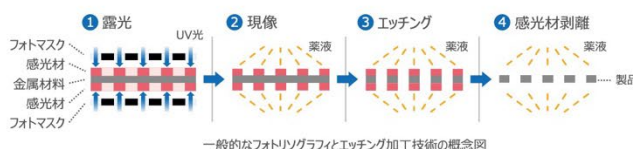
スマートフォン向けを中心に世界トップシェアを獲得

社会へのインパクト

- ディスプレイの薄型軽量化、高精細化を実現
- フレキシブルな形状を活かし、新しい用途の可能性を拡大

▶ 快適な暮らしの実現

DNPのコアテクノロジー



印刷用のはんこをつくる技術が生んだメタルマスクより美しく鮮明に印刷するために「版」をつくる技術を磨き、高精度な「微細加工」技術へと高めてきました。

70

続いて「メタルマスク」についてご説明します。

メタルマスクは、有機 EL 蒸着工程において、レッド、グリーン、ブルーの発光材料をディスプレイのガラス、またはフィルム基板に正確に塗り分ける際に使用され、薄型・軽量化、高精細化、大型化を実現するためのキーパーツです。

DNP は、印刷で培った版づくりの技術を発展させた独自のフォトリソグラフィとエッチング加工技術により、高精細なメタルマスクを提供し、有機 EL ディスプレイ製造用メタルマスクで世界トップシェアを獲得しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

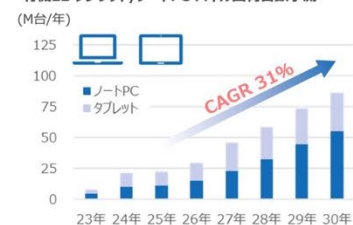
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

- スマートフォンでの有機ELディスプレイの伸長
- タブレット端末やノートPC、車載デバイスでの有機ELディスプレイの採用拡大

ー有機EL スマートフォン パネル出荷台数予測ー



ー有機EL タブレット/ノートPC パネル出荷台数予測ー



ー有機EL 車載ディスプレイ パネル出荷台数予測ー



出典：Omdia Display Long-Term Demand Forecast Tracker 1Q25 Pivot with 4Q24 Result

事業環境	<ul style="list-style-type: none"> 成熟期を迎えたスマートフォン市場の一方で スマホ向けディスプレイでの有機EL採用比率の伸長 折りたたみ端末：新たなフォームファクタの登場 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、有機ELディスプレイの大型化
機会	<ul style="list-style-type: none"> 有機ELディスプレイの更なる高精細化 第8世代向けファインメタルマスクの需要拡大
DNPの強み	<ul style="list-style-type: none"> 高い精度を誇るフォトリソグラフィ技術とエッチング加工技術 優れた技術開発力 高品質・高精細な製品を安定して供給する能力 材料や製造方法、製品に関する特許やノウハウを幅広く保有 <p>重点施策 IT向けを中心としたG8生産ラインの強化 メタルマスク第8世代 生産ライン（黒崎）は2024年5月稼働開始以降、顧客製品向けに生産を継続中。 ・顧客のニーズ、計画に沿ったタイムリーな製品提供 ・更なる品質、生産能力向上</p>

71

メタルマスクの事業環境をご説明します。

ページの左側のグラフは、有機 EL ディスプレイが搭載される主要用途として、スマートフォン、タブレット端末、ノート PC、そして車載ディスプレイにおけるパネル出荷台数の成長予測を示しています。

スマートフォンは成熟期を迎えたと言われていますが、有機 EL ディスプレイの搭載比率が過半を超え、引き続きハイエンド、プレミアム機種を中心に需要が堅調に推移しています。折り畳み端末など、新たなフォームファクターの登場により、需要拡大が見込まれています。

また、タブレット端末、ノート PC への有機 EL ディスプレイの展開が加速しており、今後数年で大幅な伸びが見込まれています。

加えて、車載ディスプレイでは、電気自動車や高級車を中心にコックピットで用いられるディスプレイの大型化、高精細化が進んでおり、有機 EL ディスプレイの特徴である深い黒表現、薄型、軽量といった利点から、中長期的な成長が期待されています。

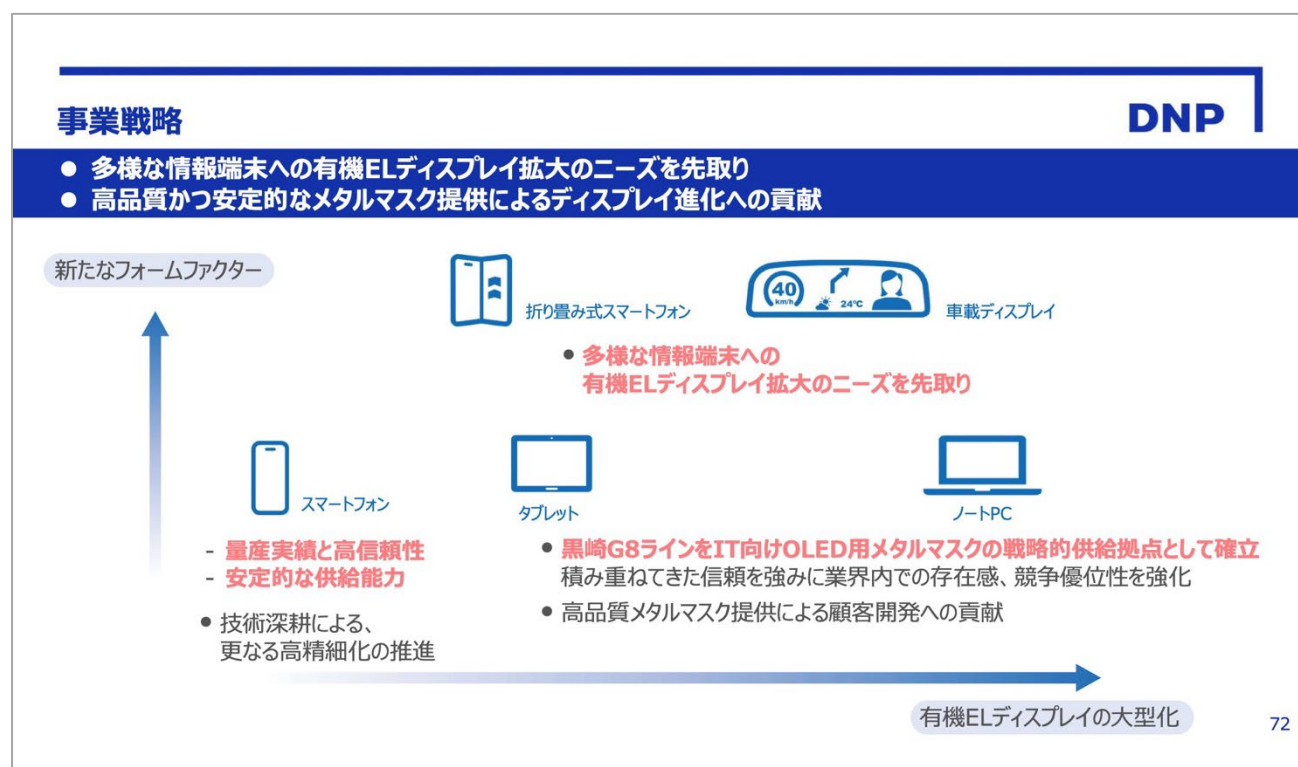
このような成長領域の中で、有機 EL ディスプレイのさらなる高精細化や、第 8 世代向けのメタルマスクの需要拡大を事業機会と捉えており、第 6 世代のメタルマスクで培った高品質、高精細な製品を安定供給する能力と実績に加えて、第 8 世代の生産ラインを新たな成長ドライバーとして、引き続き、当社は技術力、供給力の両面から優位性を発揮できるポジションにあります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

福岡県北九州市にある黒崎工場で、2024年5月に稼働した第8世代のメタルマスク生産ラインは、稼働開始以降、順調に顧客製品向けに生産を継続しています。今後も、顧客ニーズ、計画に沿ってタイムリーに製品を提供してまいります。

また、さらなる品質、生産能力の向上に應えるべく、生産基盤を強化しています。第8世代の生産ラインは需要対応に加え、BCP（Business Continuity Plan）として重要なリスク分散を図る体制を強化しています。不測の事態でも安定供給を維持できる体制を確立し、お客様への責任ある供給と事業の持続的な成長につなげてまいります。



メタルマスクの事業戦略を、有機 EL ディスプレイのトレンドをもとにご説明します。

有機 EL ディスプレイには、二つの大きな潮流があります。第一に、ページの横方向に示す、有機 EL ディスプレイの大型化、第二に、ページの縦方向に示す、折り畳み端末や車載ディスプレイなど新たなフォームファクターの台頭です。

今なおボリュームゾーンでもあるスマートフォン向けには、技術深耕によるさらなる高精細化の開発を進めます。

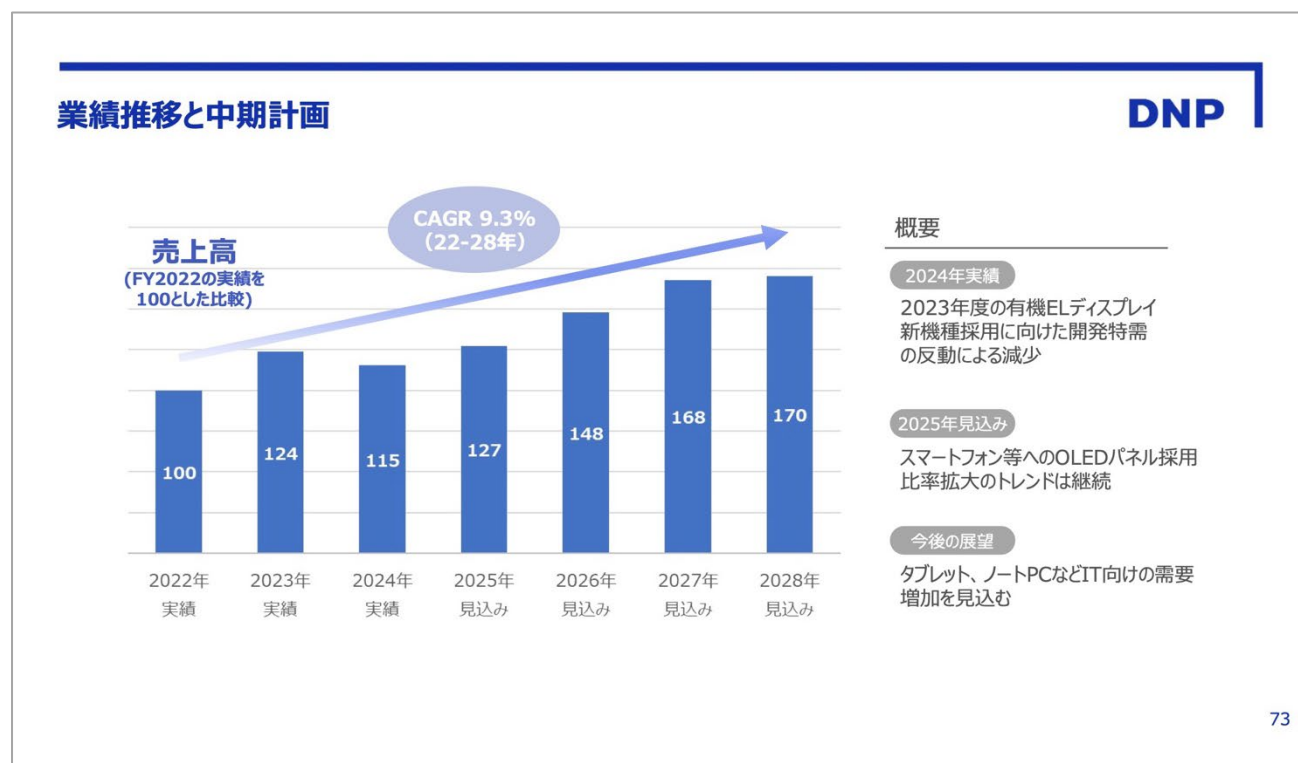
また、当社は 2001 年にメタルマスクの開発を開始し、黎明期から普及に向けて、有機 EL ディスプレイの発展に貢献してまいりました。スマートフォン向けを中心とした量産実績により、多くの顧客から高い評価と信頼を獲得し、市場において確固たる地位を築いています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

これらの基盤を背景に、多様な情報端末への有機 EL ディスプレイ拡大のニーズを先取りし、さらなる成長基盤として事業拡大を図ります。

タブレット端末やノート PC など中小型 IT 向けには、第 8 世代のメタルマスク生産ラインを戦略的供給拠点として確立し、業界内でのプレゼンス、競争優位性を強化し、持続的な成長を目指します。



当事業の業績推移と中期計画についてご説明します。2023 年度に有機 EL ディスプレイの新機種採用に向けた開発特需があり、大幅な売上増がありました。

2024 年度はその反動により売上減となりましたが、スマートフォン等への有機 EL パネル採用比率拡大のトレンドは継続しています。

タブレット端末やノート PC など、IT 向けの需要増を見込み、2022 年から 2028 年までの CAGR として、9.3%を計画しています。

以上、光学フィルムとメタルマスク事業をご説明しました。私からの説明は以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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、SCRIPTS Asia 株式会社（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をしてはなりません。

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。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com