



2026年度会社説明会

日東電工株式会社

代表取締役 取締役社長 COO

赤木 達哉

取締役 専務執行役員 CFO

伊勢山 恭弘

執行役員 CTO

片山 博之

2026年5月29日

Nitto

Innovation for Customers

1 中期経営計画「Nitto RISE 2028」

2 中長期的な成長ドライバー Part 1

3 中長期的な成長ドライバー Part 2

4 財務戦略・資本政策

5 最後に

1

中期経営計画「Nitto RISE 2028」

2030年目指す姿の実現に向けた2ndステップ ダブル認定の創出・拡大に取り組み、成長の確度を高める3年間

2025年度

営業利益	1,836億円
営業利益率	17.9%
ROE	12.2%

2028年度

営業利益	2,200億円
営業利益率	20%
ROE	14%

2030年度

営業利益	2,400億円以上
営業利益率	20%以上
ROE	15%以上

Nitto for Everyone 2025
(2023~2025年度)

Nitto RISE 2028
(2026~2028年度)

なくてはならない
ESGニッチトップ企業

「ニッチトップ戦略×Nitto流ESG戦略」
の実践

ダブル認定による新しい成長の実現

社会課題の解決と経済価値の創造の両立
ダブル認定売上収益比率50%以上

ダブル認定の定義

Flags : 社会課題の解決に「なくてはならない」製品およびサービス
ニッチトップ : ニッチな領域でシェアNo.1を獲得した「なくてはならない」Nitto製品およびサービス
LCA : Life Cycle Assessment (環境負荷定量評価)
QOL : Quality of Life (生活の質)

5

Flagsとニッチトップ双方の認定基準を満たす厳選された製品・サービス

Flags認定 環境貢献/人類貢献

社会課題の解決に
なくてはならない
製品・サービス

認定要件

- ① 貢献度の大きさ(有識者・社内審査)
(必要性、けん引性、共感の声ほか)
- ② 成長性・実績化・強みとの整合

ニッチトップ認定

Global Niche Top™
Area Niche Top™

ニッチな領域で
シェアNo.1を狙う
差別化戦略

認定要件

- ① 高い業績(規模・収益性)
- ② トップシェアの獲得

※Flags・ニッチトップは社内認定審議会にて審査

2つの基準を
同時に満たす



- ・Right to Repair実現
- ・LCA CO₂削減 ≥ 50%



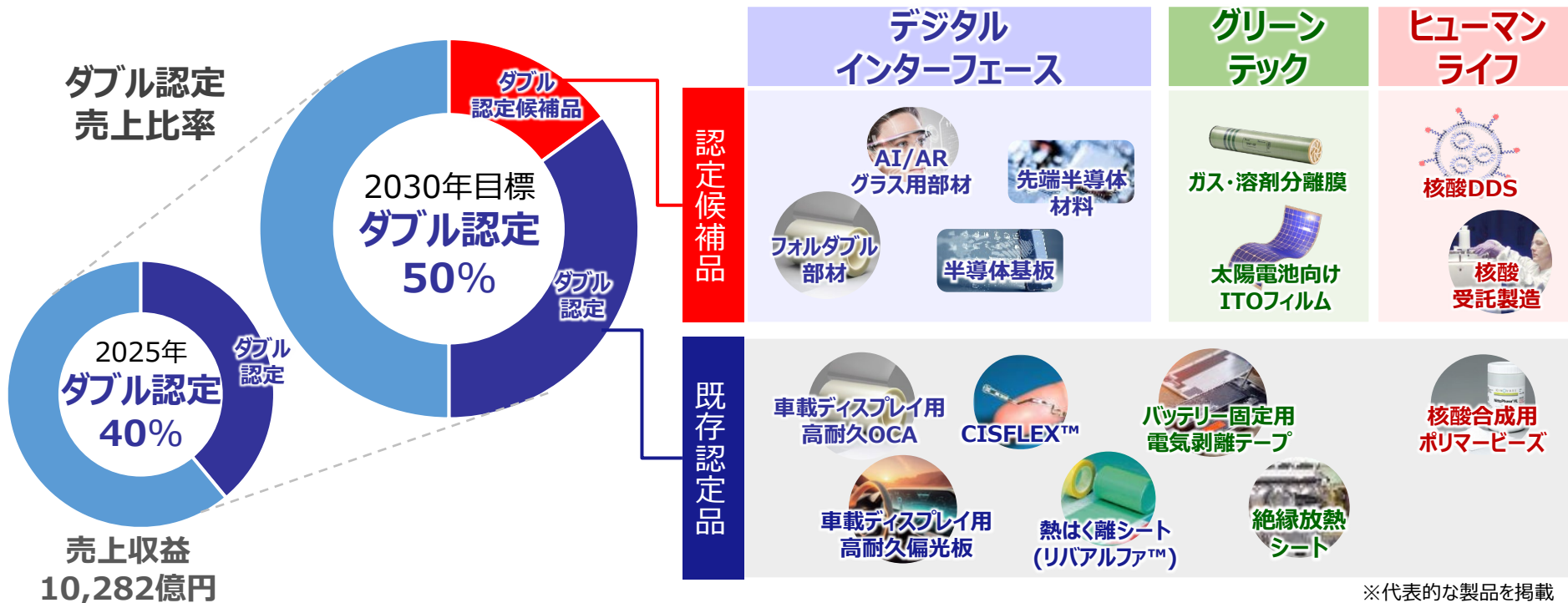
- ・治療困難な疾患の治療法で
患者のQOL向上に寄与

ダブル認定による成長

AR : Augmented reality(拡張現実)
DDS : Drug Delivery System(薬物送達技術)
OCA : Optical Clear Adhesive(光学用透明粘着シート)

6

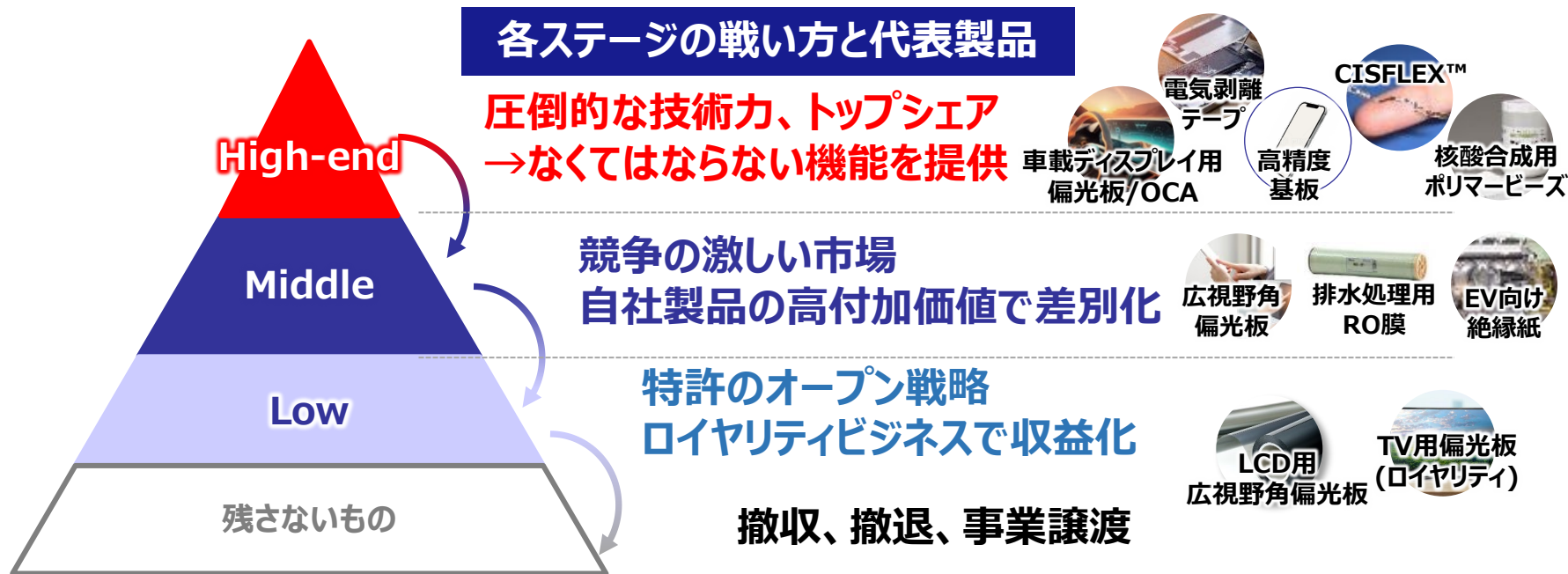
成長領域で“なくてはならない”価値を提供するダブル認定製品・サービスによる事業成長を目指す



※代表的な製品を掲載

ニッチトップ戦略による戦い方

事業環境の変化に応じて戦い方を変え、収益を生み出す力を最大化する
生み出したキャッシュが次のニッチトップテーマの原資となる



ニッチトップを生み出し続けるNittoの仕組み

8

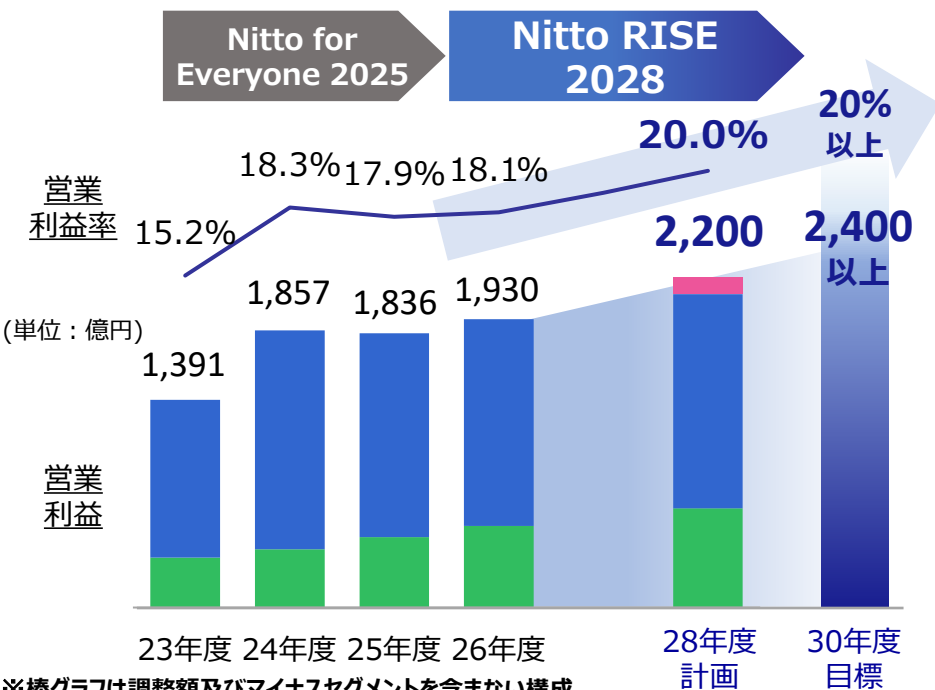
Nittoの強みによって、ニッチトップが新たなニッチトップを生み出すサイクルを回し続けている



利益成長・収益性強化による事業成長

9

既存事業領域の継続成長、成長領域の伸長により、バランスの取れたポートフォリオを目指す



収益力の強化

2028年
営業利益率 **18→20%**

- ・ ニッチトップの創出・強化
- ・ 合理化の徹底(デジタル利活用など)
- ・ ノンコア事業等の構造改革

ヒューマンライフ

2028年
利益構成比 **5%**

- ・ 核酸受託製造・ポリマービーズ
- ・ 排水処理用RO膜
- ・ パーソナルケア材料機能性フィルム

オプトロニクス

2028年
利益構成比 **65%**

- ・ フォルダブル・スマートフォン部材
- ・ 車載ディスプレイ向けソリューション
- ・ CISFLEX™(HDD向け)
- ・ 高精度基板(スマホ、新用途)
- ・ AI/ARグラス用部材
- ・ 太陽電池向けITOフィルム

インダストリアルテープ

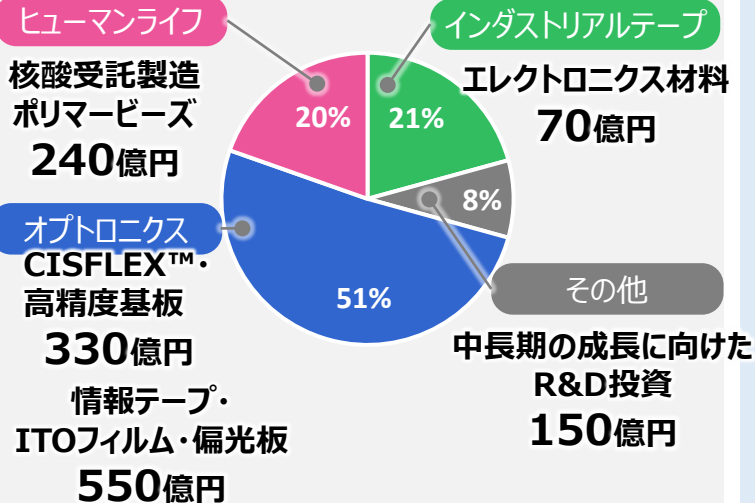
2028年
利益構成比 **30%**

- ・ ハイエンドスマホ向け部材
(電気剥離テープ、機能性テープ)
- ・ 先端半導体材料・半導体プロセス材料

既存領域の稼ぐ力を強化しつつ、戦略投資による成長領域の収益性拡張を目指す

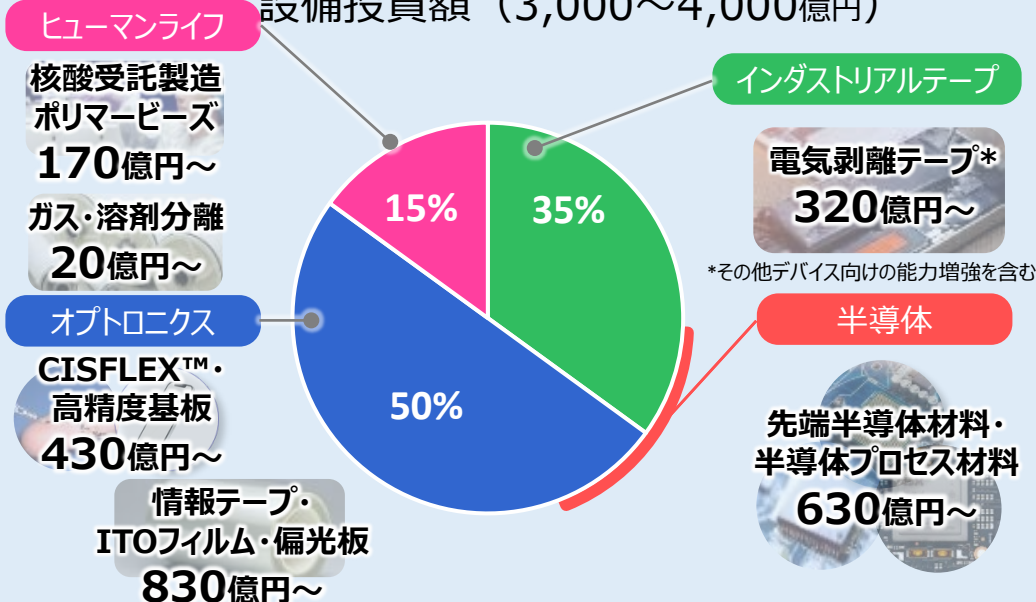
前中期経営計画(2023-2025年)

設備投資額 (2,633億円)



新中期経営計画(2026-2028年)

設備投資額 (3,000~4,000億円)



2

中長期的な成長ドライバー Part 1

デジタルインターフェース領域における事業機会

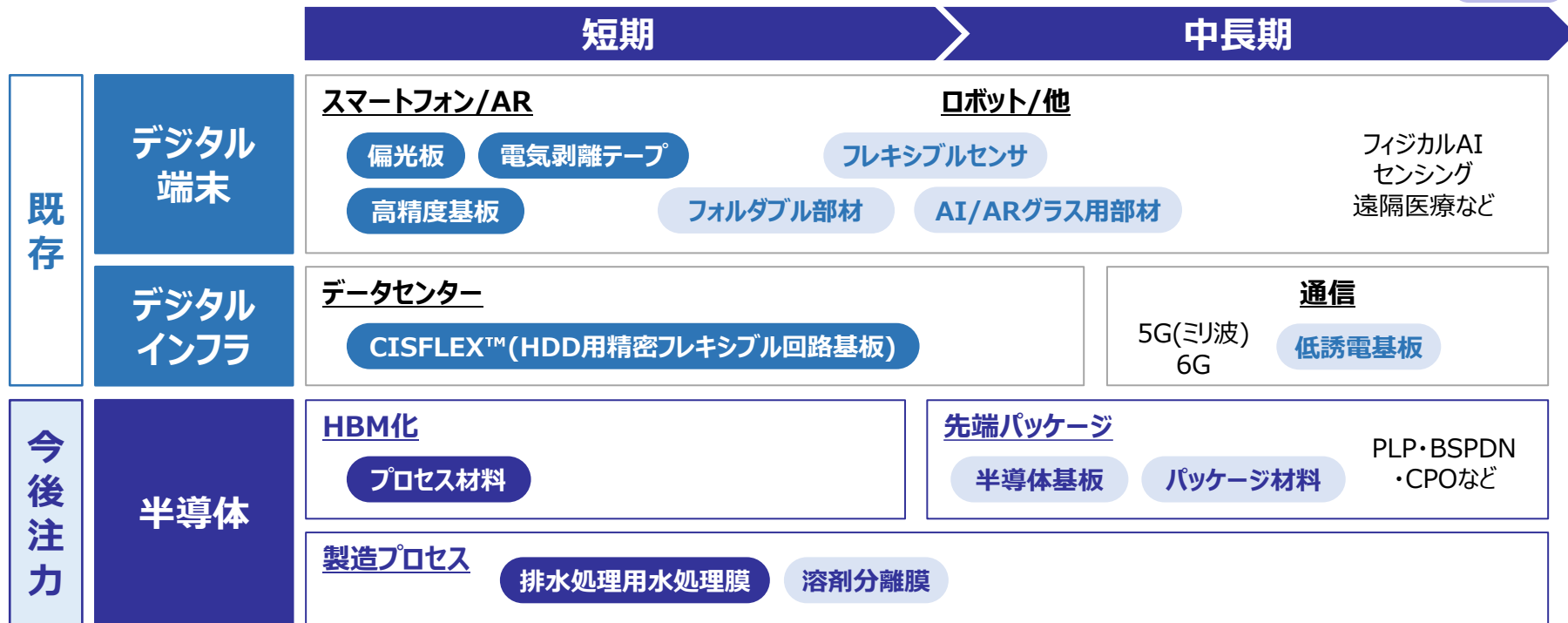
AR：拡張現実 HDD：ハードディスクドライブ HBM：高帯域メモリ
PLP：パネルレベルパッケージ BSPDN：裏面電力供給 CPO：光電融合

12

Nitto基幹技術と親和性のある半導体領域における事業機会が増える見込み

事業
機会

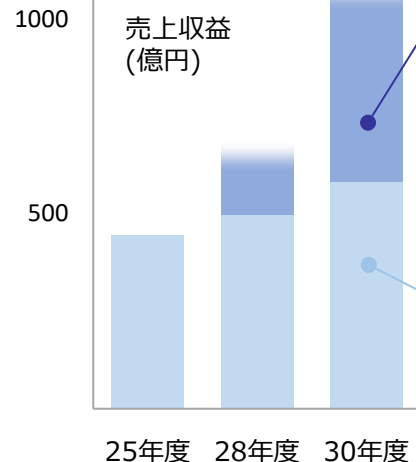
既存
新規



半導体産業の変化を確実にキャッチし、Nitto基幹技術と外部連携で、次の成長ステージへ

2030年目指す姿

売上収益 **1,000 億円以上**
営業利益率 **30%以上**



半導体基板/パッケージ材料/他

回路
形成薄膜
形成

Roll to Rollプロセス

外部連携

チップ搭載用薄型基板



Nitto独自の
回路技術の融合

オプトロニクス(回路材料)にて
29年度～実績化(予定)

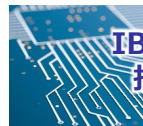
シート型電子部品



初期量産
設備導入中

新規事業にて
28年度までに実績化(予定)

高速通信インターポーター



IBM社共同開発により
技術課題抽出完了

新規事業にて
30年度～実績化(予定)

プロセス材料/他

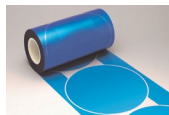
粘接着

薄膜
形成

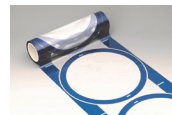
Roll to Rollプロセス



バックグラインドテープ



ダイシングテープ



ダイアタッチフィルム

耐熱性

耐薬品性

超低汚染

インダストリアルテープにて製品開発中

オプトロニクス技術でスマートグラスにおけるビジネス領域拡大を狙う

眼鏡型にトレンドが遷移



AIあり・映像投射なし

AIあり・映像投射あり

VR

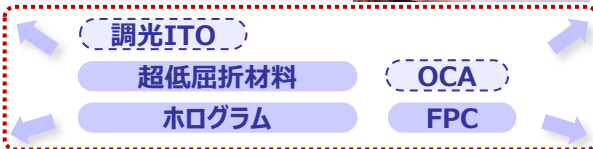
簡易グラス

AIスマートグラス

AI/ARスマートグラス

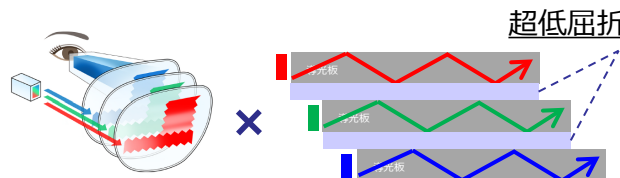


グラス市場における
ビジネス領域



情報機能材料

■ ARスマートグラス向けホログラムと超低屈折材料



ホログラムによる導光

超低屈折材料

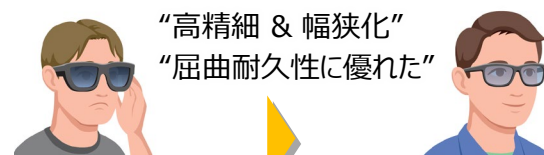
■ ARスマートグラス向け調光ITO



ARスマートグラス向けで
調光機能の需要

回路材料

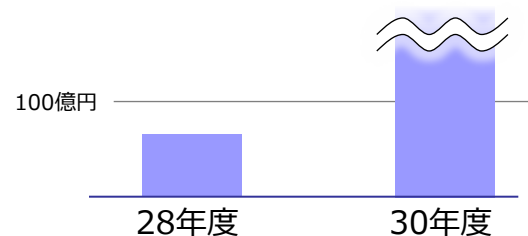
■ ARグラス向けFPC



従来品
大きくて重い

小型・軽量化

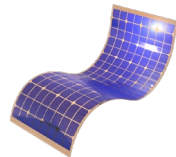
AI/ARグラス向けテーマ売上計画



低抵抗 & 高透過の技術的強みを活かした三新活動により エネルギー変換効率UPに貢献し、太陽電池市場の成長を支える

太陽電池市場のさらなる成長見通し

- ・ペロブスカイト太陽電池
- ・OPV太陽電池



これから15年かけて
大きく成長する分野

110GW

2030年

市場

- ・人類のエネルギー不足問題
- ・エネルギー政策/脱炭素社会
- ・世界的インフレーション

課題
発電効率の向上

→ 低抵抗・高透明が有効

2040年

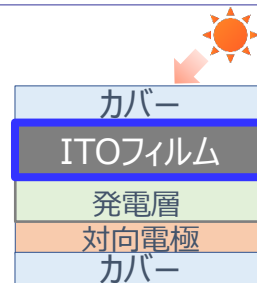
太陽電池向けITOフィルムの技術的優位性・売上計画



低抵抗と高透過を高品質で両立
出来るのは Nitto のみ
→ 特許でプロテクト

ITO薄膜化
(低抵抗 & 高透過)

市場の成長に合わせて
本格量産化を狙う



■ 売上計画

100億円

28年度

30年度

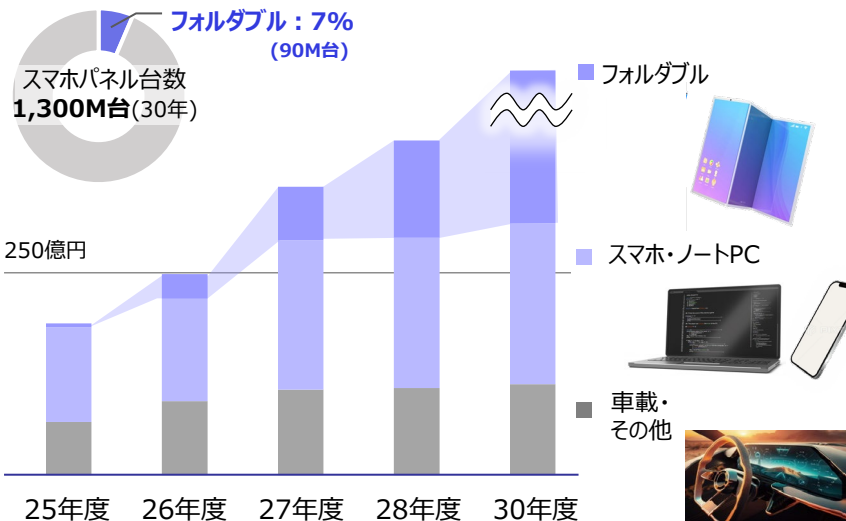
成長するスマートフォン・フォルダブル市場への取組み

16

フォルダブル・スマートフォンの課題に対し、Nittoのトータルソリューションを提供

光学用透明粘着シート(OCA)売上とフォルダブル

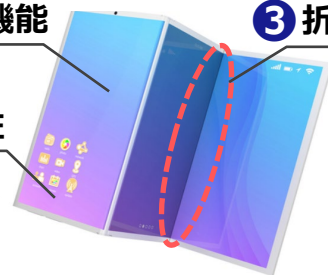
ボリュームゾーンの需要を抑えつつ
成長するフォルダブルへ技製販のリソースを投下する体制へ



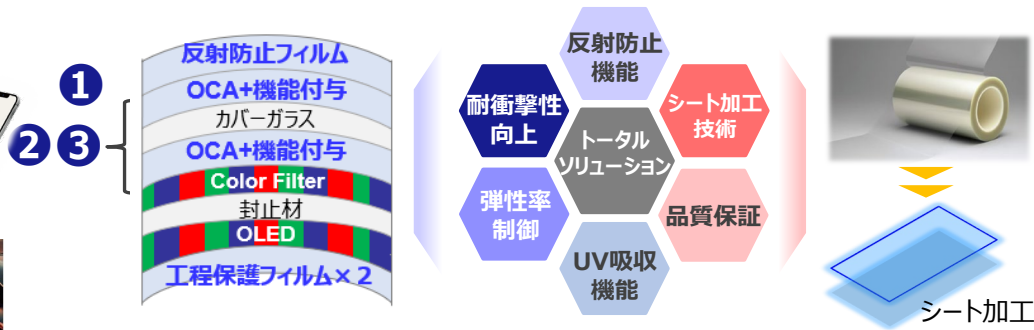
フォルダブルの技術課題

① 反射防止機能 ③ 折り曲げ跡

② 耐衝撃性



フォルダブルの高い要求性能に対し
Nitto技術力で価値を提供する



ハイエンドスマホ向けテープ：今後の展開

17

ハイエンドスマホ市場で、電気剥離を核に機能性接着の新たな標準を創る

売上計画

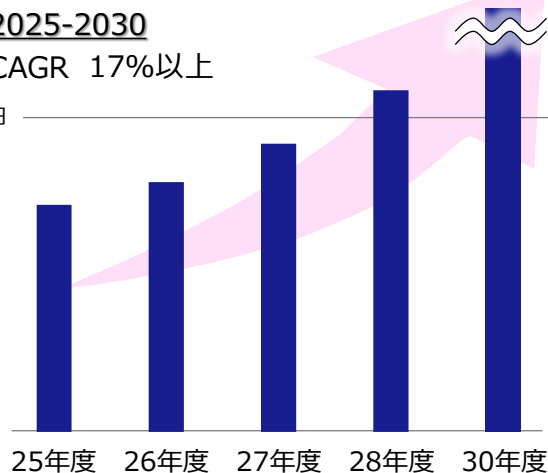
ハイエンドスマホ向けテープ

生産能力の拡大を順次計画

2025-2030

CAGR 17%以上

500億円



25年度 26年度 27年度 28年度 30年度

市場変化から生まれる新たなニーズにNitto技術で対応

サステナビリティ対応

Right to Repair
(修理する権利)



リサイクル
材料



トレーサビリティ



カーボン
ニュートラル

環境対応

20年度



電気剥離テープ

機能性接着

30年度

ディスプレイの進化

売上指数：1



OLED

売上指数：2.1



フォルダブル

折り曲げに対する要求で
部材点数が増加

フォルダブルパネル固定

可動部保護

クッション性

?

豊橋次世代新工場

電気剥離テープ[®]およびOCAの生産能力
25年度比 **1.7倍**



インダストリアルテープと情報機能材料で
共同投資390億円

先端技術による安全・品質・生産性の向上

- ・DX活用および高度な自動化設備導入
- ・環境配慮型設備採用 (CO₂排出量削減：従来比▲11%)

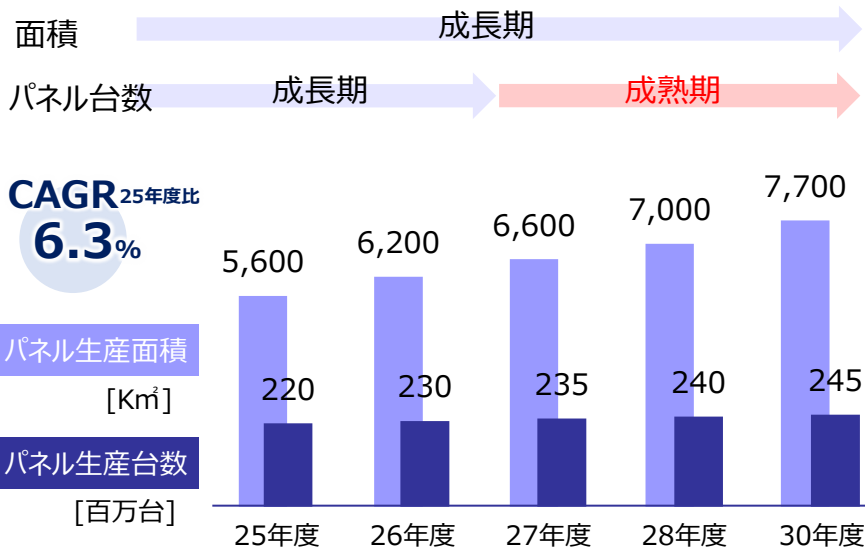
投資計画

26年度	27年度	28年度	29年度	30年度
● 建設中		● 情報機能材料 1台目28年Q2量産寄与 ● インダストリアルテープ [®] 1台目28年Q4量産寄与	● 試作/サンプル対応/量産	
将来的な需要拡大に対応可能				

車載向けディスプレイの成長

自動車生産台数は微増、搭載台数の増加等によりディスプレイ生産台数と面積は堅調に成長。その中でOCAや調光ITOフィルムはじめ多商材化を図り、売上拡大を目指す

ディスプレイパネル生産面積と台数の見通し



車載コックピットにおけるNittoの商材

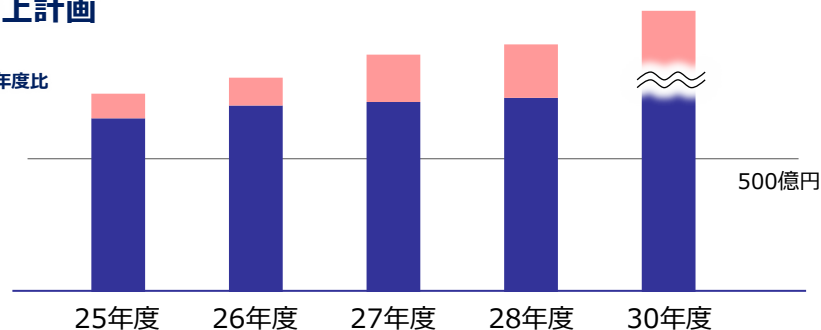
調光ITO
前面板
OCA
偏光板



車載向け売上計画

CAGR^{25年度比} 7.2%

他部材
偏光板



HDD市場拡大と進化する高容量化を支えるNitto-CISFLEX™

20

世界のデータ容量予測 (Nitto予測)

AI技術の発展で新しい需要が生まれ、ストレージの逼迫は継続

(エクサバイト)

6,000

5,000

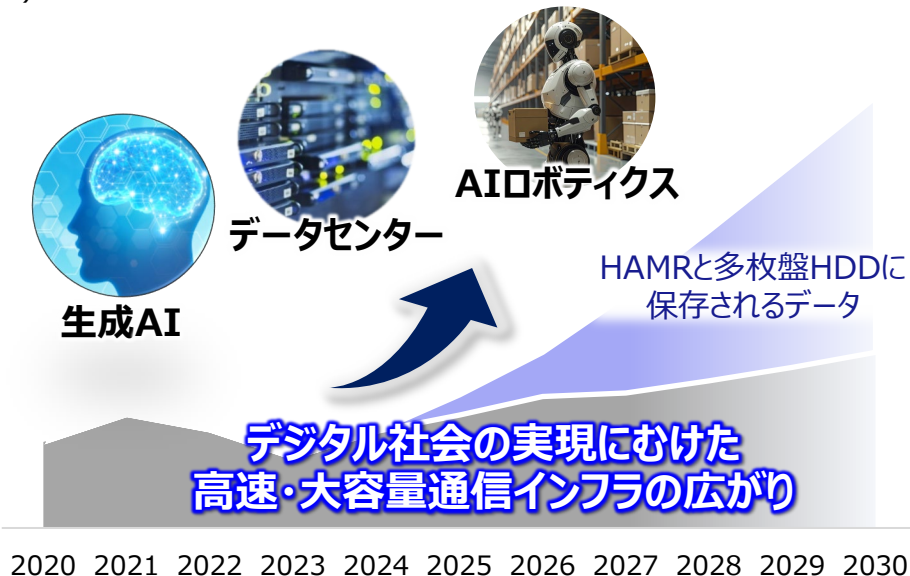
4,000

3,000

2,000

1,000

0

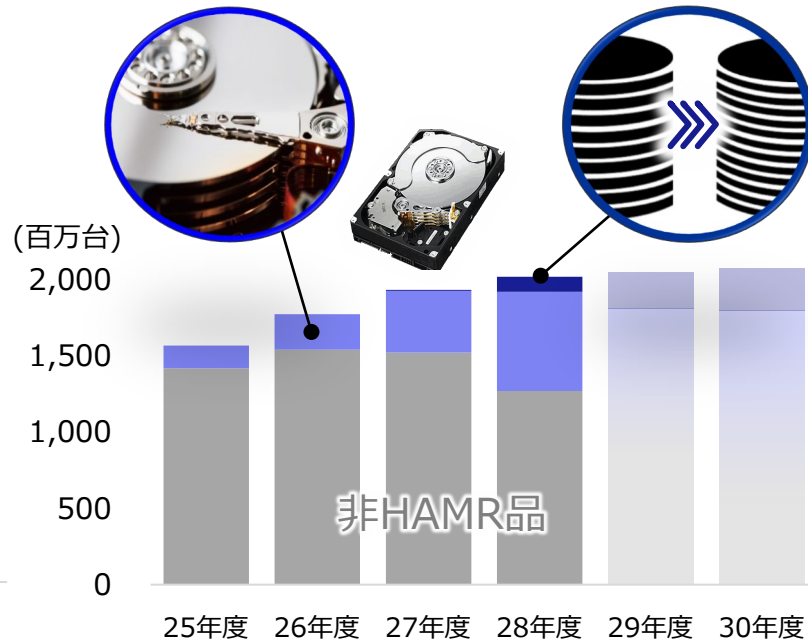


HAMR：熱アシスト磁気記録

CISFLEX™の販売数量予測

HAMR品

多枚化(12枚盤)



3

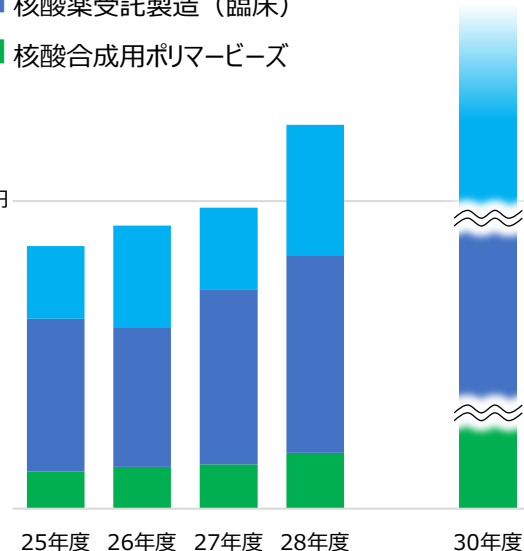
中長期的な成長ドライバー Part 2

市場期待の高いB型肝炎薬に加え、核酸医薬市場の拡大によりポリマービーズの需要が増加

売上計画

- 核酸薬受託製造（商用）
- 核酸薬受託製造（臨床）
- 核酸合成用ポリマービーズ

500億円



当社が関与する大型案件

顧客名	対象疾患	段階	受託製造	ポリマービーズ
1 A社	代謝疾患	商用		●
2 B社	B型肝炎	27年 上市予定	●	●
3 C社	代謝疾患	Ph3		●
4 D社	代謝疾患	Ph3		●
5 E社	循環器疾患	Ph2	●	●

新規B型肝炎薬の特長

維持から治癒への価値転換

核酸の力で原因に働きかけ、
短期間での治癒が期待される



需要拡大するポリマービーズ

核酸薬受託製造に不可欠な工程材料

大型疾患向け商用薬のグローバル展開加速
によりアップサイドが見込まれる



製造

宮城新工場
24年度から稼働



加工

サンディエゴ新工場
26年度 本格稼働



難治性疾患を患う多くの患者さんに、最先端の医療を低コストで提供する細胞標的DDSに注力

細胞標的DDSが解決する課題

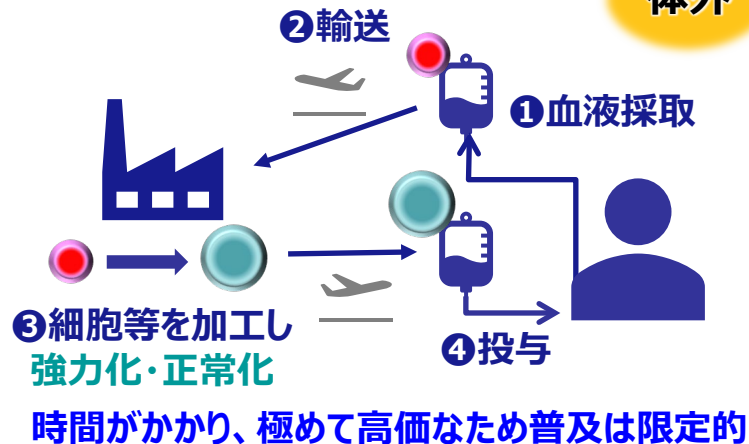
DDS = ドラッグデリバリーシステム

対象となる難治性疾患 (例)

● 血液がん ● 先天性遺伝性疾患 ● 自己免疫疾患

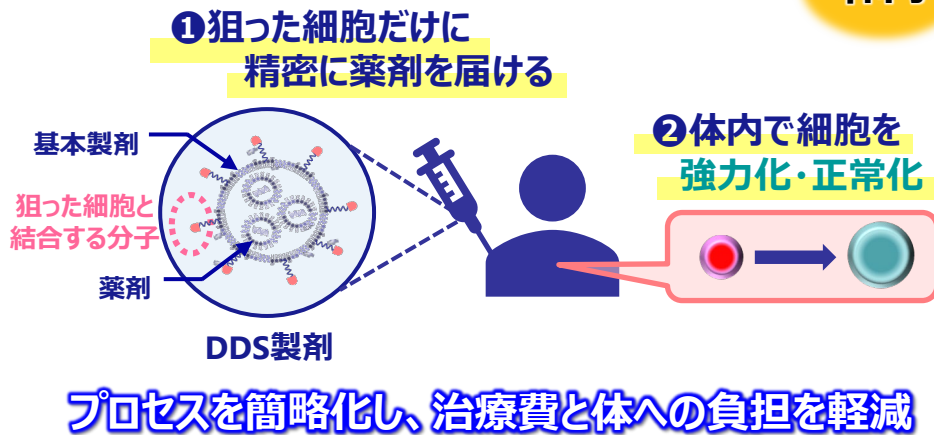
従来の細胞・遺伝子治療

体外



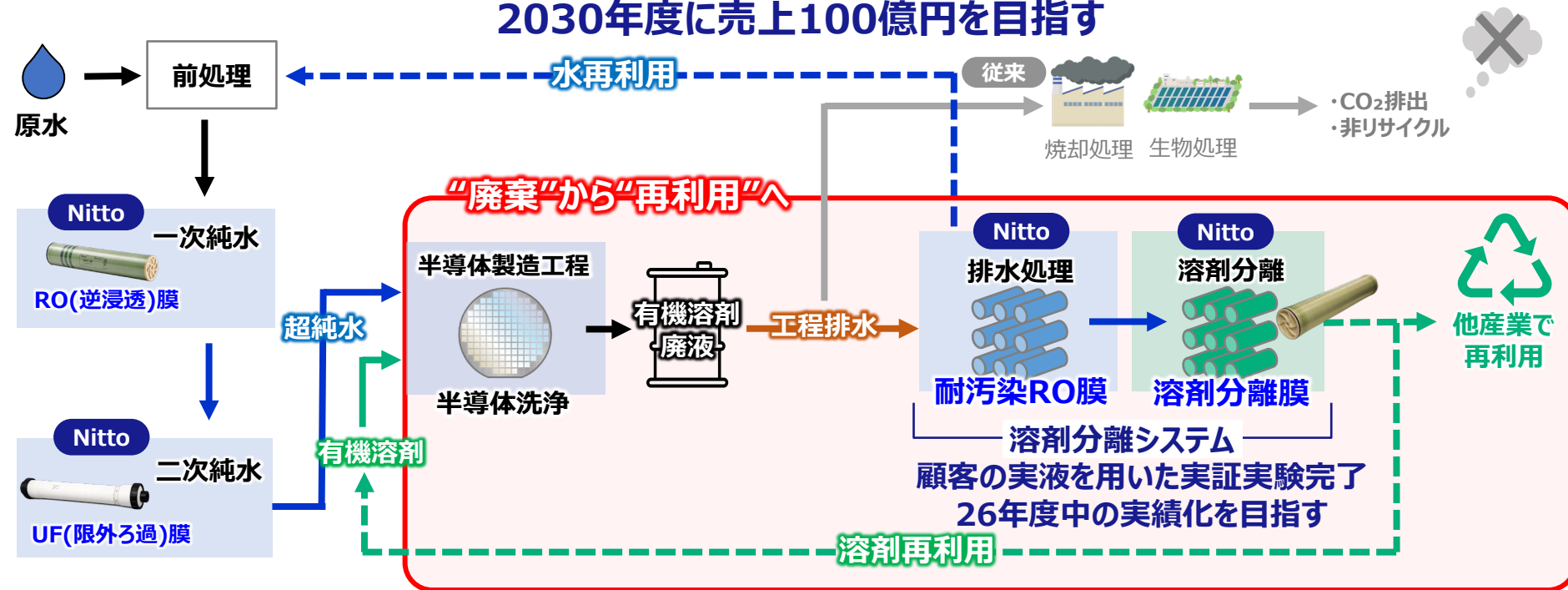
細胞標的DDS

体内



半導体領域の分離膜事業

分離膜のトータルソリューションで半導体製造に不可欠な水と溶剤のリサイクルに貢献
2030年度に売上100億円を目指す

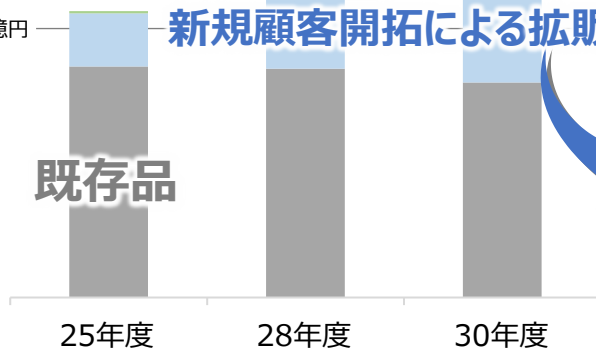


差別化製品の創出と環境貢献製品のニーズの高まりをとらえ安定収益事業へ

売上計画と製品ポートフォリオ変革

差別化製品の創出

新規顧客開拓による拡販



インダストリアルテープとのシナジー

モバイル製品の薄型化

×

薄層化技術



モバイル向け
衝撃吸収フィルム

QOL向上へのイノベーション

パンツ・ショーツ型衛生用品のニーズの高まり

×

薄層化技術

異方伸縮技術



フェミケア・大人向け
異方伸縮部材

環境規制・環境意識の高まりに応える製品

粘着剤を使わない
おむつ部材への移行が進行

×

超音波接着技術



HumanFlags

粘着剤レス
おむつ伸縮部材

ウェットワイプ市場で
プラスチックフリー製品の普及拡大

×

生分解性不織布設計技術



ベビー向け
生分解性不織布
ワイプ

環境意識の高い
マーケットトレンド

×

フィルム薄層化技術

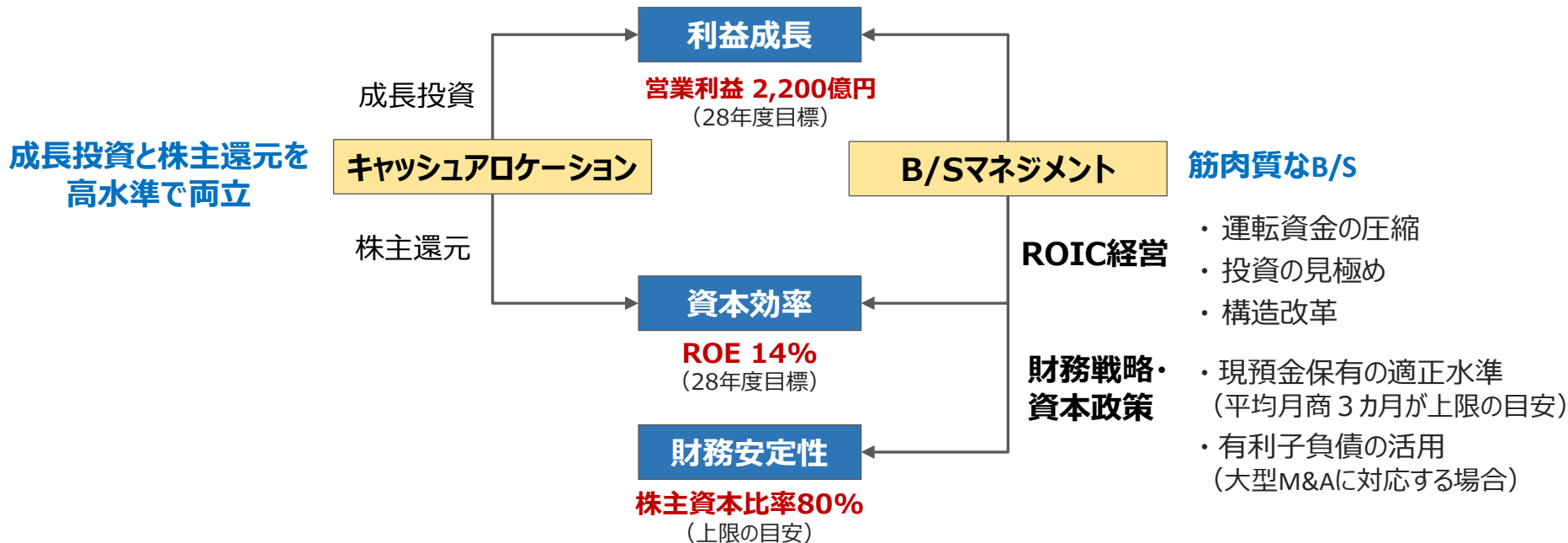


薄型
パウチフィルム

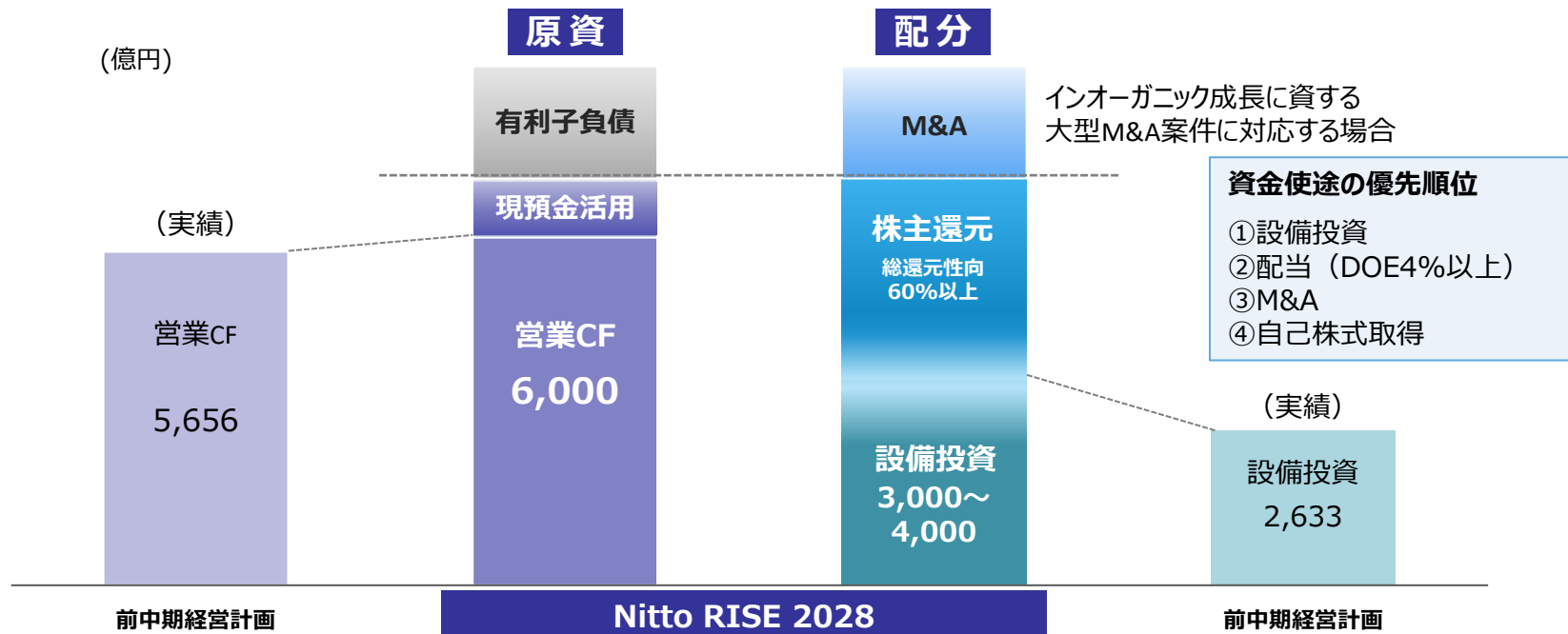
4

財務戦略・資本政策

利益成長と資本効率を両立させるために、 規律あるB/Sマネジメントとキャッシュアロケーションを実施

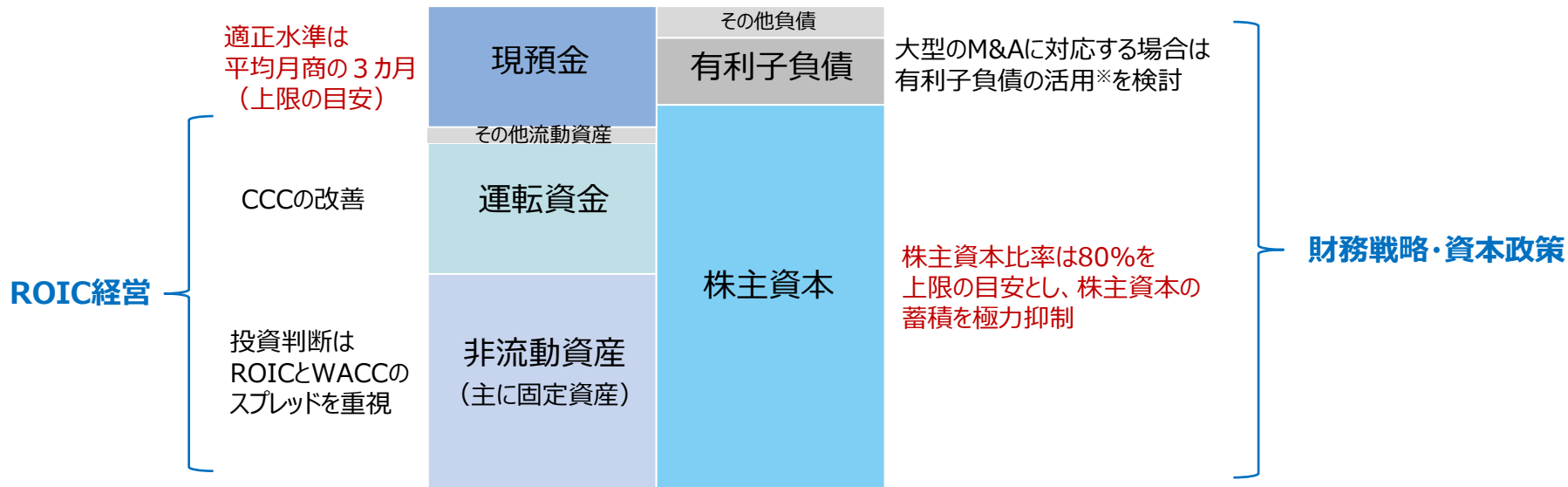


営業キャッシュフローと現預金の活用で設備投資と株主還元を実施 設備投資と株主還元を高水準で両立させる



B/Sマネジメントの考え方

現預金の保有、株主資本比率について、目安とする水準を設定
成長投資を行う一方、規律ある財務運営を行い、筋肉質なB/Sを目指す



※現状の信用格付を維持しつつ、一定の借入調達余力を確保できる範囲内で活用を検討

5

最後に

● 顧客起点のニッチトップ

営業経験で培った信条は「顧客ニーズに応え続け、最初に声をかけられる存在になること」。
基幹技術と成長市場を結びつけ、付加価値の高い領域でシェアNo.1を積み上げる。

● 国境を越えた「人」重視の経営

国籍や拠点を越えて「人を活かす」ことが経営力。最後は人対人であり、人のつながりを大切にしたい。
世界を舞台にチャレンジを楽しむ人を応援し、チームワークで新しい価値の創造を目指す。

● 数字で示す

ステークホルダーの皆様「持続的な成長を数字で示す」と同時に、それが社会貢献を伴う成長であることで、Nittoグループで働くすべての従業員に、やりがいと誇りを持ってもらいたい。

代表取締役 取締役社長 COO 赤木 達哉

新体制において継承するもの・進化させるもの

これまで培ってきたNittoの強みを大切に、企業価値のさらなる向上を目指して“進化”に挑む

これまでのNittoから継承するもの



経営の安全



チャレンジ



Flags

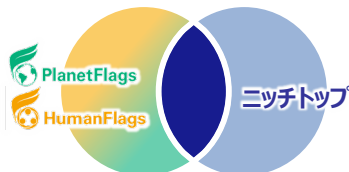


三新活動



ニッチトップ°

Nittoの
進化・深化・真価



ダブル認定



事業ポートフォリオ



Nittoの誇り

企業価値向上

Nitto

Innovation for Customers