



2024年5月14日

各 位

会 社 名 竹田 i P ホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 COO 木全 幸治  
(コード番号 7875 東証スタンダード・名証メイン)  
問合せ先 常 務 取 締 役 CFO 細野 浩之  
TEL (052) 871-6351

## 中期経営計画（2024年度～2026年度）の策定に関するお知らせ

当社は、2024年度から2026年度までの3年間を対象とする中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりその概要をお知らせいたします。なお、詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

### 記

#### 1. 中期経営計画策定の背景と目的

当社は創業100周年（2024年1月）の節目となりました2023年度において、ホールディングス体制へ移行いたしました。同時に、今後取り組む事業ポートフォリオ改革を柔軟に行うための組織変更や各セグメントのミッションを明確化するためのセグメント区分の見直しなどを行い、今回公表いたしました中期経営計画を実行に移すための事業基盤の整備を完了いたしました。

中期経営計画における全社戦略として、2024年度を「守りの経営から攻めの経営へ転換する第二の創業年」と位置づけ、当社グループは既存事業の収益力強化は当然のこと、大胆な事業ポートフォリオの変革、成長分野への積極果敢な投資、攻めの経営を可能とするガバナンス体制への変革などを実行し、PBR 1倍超の早期実現など、さらなる企業価値の向上を目指してまいります。

#### 2. 基本方針

今回公表いたしました中期経営計画では、既存事業の収益力強化、成長事業の育成、株主還元の強化、気候変動対策、経営基盤強化の5項目を基本方針として定め、各種施策を実行し、「社会の課題解決を総合的に支援するパートナー」を目指してまいります。

##### (1) 既存事業の収益力強化

当社の祖業である印刷事業につきましては、ペーパーレスの進展、少子高齢化による内需の縮小により厳しい事業環境が継続し、かつ、縮小を避けられません。中期経営計画においては、M&Aも選択肢の一つとしつつ、事業ポートフォリオの大胆な見直しを断行し、収益力強化に努めます。

一方で、半導体分野に対する成長期待が高まってきております。当社グループの半導体関連マスク事業には積極的な投資を行います。

##### (2) 成長事業の育成

本中期経営計画期間においては、情報コミュニケーションセグメント（※）におけるグローバルパッケージ事業をその候補とし、約8億円の投資を行って、タイに新会社を設立します。

すでに国内および中国に展開している事業会社とも連携して当社グループの中核となる事業に育成するとともに、海外展開を強化します。その他、成長事業と判断される領域には迅速な経営判断による積極果敢な投資を実行します。

（※）中期経営計画の公表に伴いまして、これまでの印刷セグメントを「情報コミュニケーションセグメント」、物販セグメントを「ソリューションセールスセグメント」へ名称を変更いたします。

詳細は本日公表いたしました「報告セグメントの名称変更に関するお知らせ」をご参照ください。

##### (3) 株主還元の強化

安定配当を継続しつつ、配当実施金額には下限を設け、中期経営計画の期間に渡り下限設定額を適増させてまいります。さらに、今後の事業展開に要する内部留保を十分に確保できたと判断される場合は、自己株式の取得等も含めて、より積極的に株主還元を強化してまいります。

(4) 気候変動対策

気候変動対策は企業の重要課題と認識し、その取り組みを考慮した事業活動を行います。2050年度でのカーボンニュートラルの実現を目指し、2030年度までに2020年度比でGHG排出量（Scope 1および2）を30%削減します。

(5) 経営基盤強化

人的資本経営を具現化するため、多様な人財活躍促進(ダイバーシティ)、人材育成、働きやすい職場環境の整備、組織風土改革を推進し、社員エンゲージメントの向上により、企業価値の向上、持続的成長の実現につなげてまいります。多様な人財活躍促進の一環として、女性管理職比率10%以上を目指します。取締役会においては、その実効性を強化していくとともに、株主との価値共有を強化するため報酬制度の改革を行います。

3. 中期経営計画における経営指標（目標）

項目		目標	(ご参考) 2023年度 実績
財 務	連結売上高	350億円以上	316億69百万円
	連結営業利益（率）	16億円以上（4.5%以上）	8億20百万円（2.6%）
	ROE	7.0%以上	5.2%
	PBR	0.7倍以上	0.42倍
	海外売上比率	12%以上	9.2%
	連結配当性向	30%以上 (安定配当を継続しつつ、下限を設定)	25.2% 年間配当金26円 (特別配当2円、記念配当2円含む)
非財務	GHG排出量	2030年度までに2020年度比30%以上削減	2020年度比で27.8%削減
	女性管理職比率	10%以上	8.1%
	女性取締役	2名以上	1名

以 上



# Takeda iP Create a Value Project

2024年度～2026年度

## 中期経営計画

---

竹田  ホールディングス株式会社

2024年5月14日

## INDEX

<b>01 全社戦略</b>	<b>01</b>
全社戦略 攻めの経営への転換	02
中期経営計画における価値創造プロセス	03
中期経営計画で目指すこと	04
中期経営計画 基本方針	05
中期経営計画 経営指標、連結財務目標	07
<b>02 事業戦略(セグメント別業績目標)</b>	<b>09</b>
当社グループのセグメント構成	10
情報コミュニケーションセグメント	12
ソリューションセールスセグメント	15
半導体関連マスクセグメント	17
セグメント別業績目標	19
<b>03 財務戦略</b>	<b>20</b>
キャッシュアロケーション	21
政策保有株式の縮減	22
配当方針	23
<b>04 非財務戦略</b>	<b>24</b>
気候変動対策	25
人的資本経営	26
ガバナンス強化	28
DX戦略	30





# 01 | 全社戦略 ▶▶

価値創造プロセス  
目指すこと  
基本方針  
経営指標  
連結財務目標

全社戦略

# 2024年度はこれまでの守りの経営から 攻めの経営へ転換する第二の創業年となります

PBR1倍超の  
早期実現

創業100年の節目となる2023年度に、ホールディングス体制へ移行。中期経営計画の実行を後押しする柔軟な事業ポートフォリオの組替を容易とする組織変更を行いました。また、各セグメントのミッションを明確にするため、セグメント区分を見直しました。これらにより中期経営計画策定の前提となる一連の改革を完了しました。

FY2023  
持株会社体制へ移行  
セグメント区分見直し

創業100年

FY2021  
監査等委員会設置会社へ  
移行

監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行し、指名・報酬諮問委員会を設置。ガバナンス体制を強化しました。

## 既存事業の収益力強化 / 事業ポートフォリオ変革 / ガバナンス体制変革

竹田iPグループの祖業である印刷事業は、内需の縮小などにより厳しい状況が続いています。半導体関連マスク事業については、竹田iPグループを支える柱となりました。印刷業界を主な顧客とする物販事業は、現時点では堅調な業績推移を維持しておりますが、将来の発展のためには、更なるテコ入れが必要と認識しています。中期経営計画には既存事業の収益力強化は当然のこと、大胆な事業ポートフォリオの変革、成長分野への積極果敢な投資、攻めの経営を可能とするガバナンス体制への変革など、歩みを止めることなく、Takeda iP New Era 100を創り上げてまいります。

Takeda iP New Era 100

第1次中期経営計画  
FY2024~FY2026

第2次中期経営計画  
FY2027~FY2029

第3次中期経営計画  
FY2030~FY2032

収益構造改革

持株会社体制への移行、セグメント見直し

ガバナンス改革

監査等委員会設置会社移行、指名・報酬諮問委員会設置

人的投資

選択制DC、従業員RS導入、賃上げ、生活支援金支給

事業投資

PLM新工場建設、遊休地に賃貸物件建設

海外戦略

タイ(2拠点)、ベトナムに進出

資本コストを意識した経営への改革

事業会社の再編による全体最適化

役員報酬制度改革・社外取締役を過半数へ・女性取締役2名以上・取締役会実効性強化

賃上げ継続・女性活躍支援・株式報酬制度の拡大

株主還元を強化しつつ、成長分野への積極果敢な投資実行

海外拠点の拡大・海外売上12%以上

# 第1次中期経営計画(2024年度~2026年度)における価値創造プロセス

中長期に目指す姿

## 社会の課題解決を総合的に支援するパートナー

少子高齢化の進展による内需の縮小・人手不足、電子化によるペーパーレスの進展、エネルギー価格の上昇、地政学的リスクの高まり、技術の急速な進展、気候変動問題、個人のキャリア観の変化など

### ■人的資本

・連結従業員：928名

### ■社会・関係資本

・連結顧客数：7,341社・株主数：6,774名  
・サプライヤー数：3,869社・グループ企業：16社

### ■知的資本

・事業運営ノウハウ、特許権

### ■製造資本

・国内工場：15拠点 ・海外工場：5拠点

### ■財務資本

・連結総資産：31,488百万円  
・連結純資産：17,387百万円

### ■自然資本

・年間用紙消費量：26,904t ・GHG排出量：9,395t  
・エネルギー使用量：191千GJ

2024年3月末時点(自然資本は2023年度)

外部環境

経営理念・ガバナンス

[事業活動]

情報コミュニケーション※1

ソリューションセールス※2

半導体関連マスク

不動産賃貸

経営資源

中期経営計画

※1:旧 印刷セグメント ※2:旧 物販セグメント

### 中期経営計画の指標と目標

- 01 安定配当を継続しつつ、配当金額に下限を設ける
- 02 連結営業利益率 4.5%以上  
連結営業利益 16億円以上
- 03 ROE 7.0%以上
- 04 PBR 0.7以上
- 05 海外売上比率 12%以上
- 06 GHG排出量を2030年度までに2020年度比 30%以上削減
- 07 女性管理職比率 10%以上
- 08 女性取締役 2名以上



## 中期経営計画で目指すこと

### 01 顧客の課題解決を通じ、広く社会に貢献する

本中期経営計画を達成するための取り組みを通じ、当社の経営ビジョンである「社会から信頼され、必要とされる存在」になることを実現いたします。

### 02 事業ポートフォリオを変革することにより 既存事業の収益力を強化し、持続的成長を目指す

持株会社体制へ移行したことで、グループ全体最適の視点での経営判断を迅速に行うことができる環境が整いました。当社取締役会は執行サイドに権限を委譲するとともに、その監督機能を強化し、全社的・中長期的な観点から、積極果敢な経営判断を行い、成長分野への投資を加速します。

### 03 情報コミュニケーション<sup>※1</sup>・ソリューションセールス<sup>※2</sup> ・半導体関連マスクに続く第4の柱を確立する

日々の事業活動を通じて気付く社会的なニーズを的確に把握し、当社グループの持つシーズと掛け合わせることで第4の柱となる事業の確立を目指します。そのための積極的な投資も行っておりまいます。

※1:旧 印刷セグメント ※2:旧 物販セグメント

### 04 経営基盤を継続的に強化する

気候変動対策、人的資本経営の推進、取締役会機能の高度化などを通じ、当社グループの経営基盤を強化し、企業価値向上のための取り組みを推進いたします。



## 中期経営計画 基本方針①



### 既存事業の収益力強化

当社の祖業である印刷事業につきましては、ペーパーレスの進展、少子高齢化による内需の縮小により厳しい事業環境が継続し、かつ、縮小を避けられません。中期経営計画においては、M&Aも選択肢の一つとして、事業ポートフォリオの大胆な見直しを断行し、収益力強化に努めます。一方で、半導体分野に対する成長期待が高まってきております。当社グループの半導体関連マスク事業には積極的な投資を行います。

### 成長事業の育成

本中期経営計画期間においては、情報コミュニケーションセグメントにおけるグローバルパッケージ事業をその候補とし、約8億円の投資を行って、タイに新会社を設立します。すでに国内および中国に展開している事業会社とも連携して当社グループの中核となる事業に育成するとともに、海外展開を強化します。その他、成長事業と判断される領域には迅速な経営判断による積極果敢な投資を実行します。

### 株主還元強化

安定配当を継続しつつ、配当実施金額には下限を設け、中期経営計画の期間に渡り下限設定額を遡増させてまいります。さらに、今後の事業展開に要する内部留保を十分に確保できたと判断される場合は、自己株式の取得等も含めて、より積極的に株主還元を強化してまいります。



### 気候変動対策

気候変動対策は企業の重要課題と認識し、その取り組みを考慮した事業活動を行います。2050年度でのカーボンニュートラルの実現を目指し、2030年度までに2020年度比でGHG排出量 (Scope1および2) を30%削減します。

### 経営基盤強化

人的資本経営を具現化するため、多様な人財活躍促進(ダイバーシティ)、人材育成、働きやすい職場環境の整備、組織風土改革を推進し、社員エンゲージメントの向上により、企業価値の向上、持続的成長の実現につなげてまいります。多様な人財活躍促進の一環として、女性管理職比率10%以上を目指します。取締役会においては、その実効性を強化していくとともに、株主との価値共有を強化するため報酬制度改革を行います。

## 中期経営計画 基本方針②



中期経営計画における下記の重点施策を実行し、企業価値向上を目指します。

### 企業価値向上に向けた 重点施策



#### 既存事業の収益力強化

事業戦略の着実な遂行、グループシナジーの向上、モニタリング強化による収益性向上



#### 事業ポートフォリオの改革

印刷事業の依存度低減、半導体関連マスク事業と海外事業の拡大による抜本改革



#### 成長投資(総額25億円)

成長事業やグローバル生産体制の構築、研究開発へ積極投資、財源確保に政策保有株式の縮減を実施



#### 株主還元の強化

安定配当を維持しつつ配当の下限設定と遡増方針、機動的な自己株式取得などによる株主還元強化



#### 気候変動対策(E)

2050年度でのカーボンニュートラル実現に向けて、GHG排出量を計画的に削減



#### 人的資本投資(S)

企業価値向上と社員の幸せの両立を実現するため、人的資本への積極投資を実施、女性活躍推進



#### ガバナンスの向上(G)

役員報酬制度改革、女性取締役2名以上と社外取締役の過半数確保、取締役会実効性強化

## 中期経営計画 経営指標



### 第1次中期経営計画(2024年度～2026年度)

### 第2次中期経営計画(2027年度～2029年度)

財務	連結売上高	350億円以上
	連結営業利益	16億円以上(営業利益率4.5%以上)
	ROE	7.0%以上
	PBR	0.7倍以上
	海外売上比率	12%以上
	連結配当性向	30%以上(安定配当を継続しつつ、下限を設定)
非財務	GHG排出量	2030年度までに2020年度比 30%以上削減
	女性管理職比率	10%以上
	女性取締役	2名以上

370億円以上

20億円以上(営業利益率5.5%以上)

10%以上

1.0倍以上

持続的な成長を継続



企業価値の向上

株主還元の強化

上記以外の経営指標は改めて提示いたします。

## 中期経営計画 連結財務目標



最終年度(FY2026)目標		FY2023(実績)	FY2024(計画)	FY2025(計画)	FY2026(計画)
連結売上高 <b>350億円以上</b> 営業利益 <b>16億円以上</b>	連結売上高(百万円)	31,669	33,000	34,000	35,500
	連結営業利益(百万円)	820	1,100	1,300	1,630
	連結営業利益率(%)	2.6	3.3	3.8	4.6
ROE <b>7.0%以上</b> PBR <b>0.7倍以上</b>	ROE(%)	5.2	5.2	5.6	7.0
	PBR(%)	0.42	0.53	0.65	0.70
連結配当性向 <sup>※1</sup> <b>30%以上</b>	配当/株(円)	26	33	37	47
	配当下限/株(円)	—	30	33	37
	配当性向(%)	25.2	30.6	31.4	30.8

資本コストや株価を意識した経営に転換し、内部投資家としてのミッションを遂行。大胆な事業ポートフォリオ見直し、成長分野への積極果敢な投資を実施し、収益力の強化に注力。株主還元も拡充いたします。

※1:配当には下限を設け、配当性向を30%としたときの配当総額が下限を下回る場合は、設定した下限まで配当を実施します。



## 02 | 事業戦略（セグメント別業績目標）▶▶

当社グループのセグメント構成  
情報コミュニケーションセグメント  
ソリューションセールスセグメント  
半導体関連マスクセグメント  
セグメント別業績目標

当社グループは4つのセグメントで事業活動を行っており、このたび印刷セグメント、物販セグメントの名称を変更します。



印刷セグメント

■名称変更の目的

印刷市場の縮小に対し、これまで当社グループではその周辺領域へと事業領域を拡大してまいりました。今後も紙への印刷に拘らず、広く「情報」をより多くの人々に伝える「コミュニケーション」企業を目指してまいります。

名称変更



情報コミュニケーションセグメント



物販セグメント

■名称変更の目的

印刷関連総合商社のリーディングカンパニーとして、印刷関連機械やインキなどの資材は勿論のこと、顧客の業界を問わず、時代に即したデジタルサイネージ関連製品やシステム・ソフトウェアなど、顧客の事業発展に役立つ最適なソリューションを提供してまいります。

名称変更



ソリューションセールスセグメント



半導体関連マスクセグメント

名称維持



半導体関連マスクセグメント



不動産賃貸セグメント



不動産賃貸セグメント

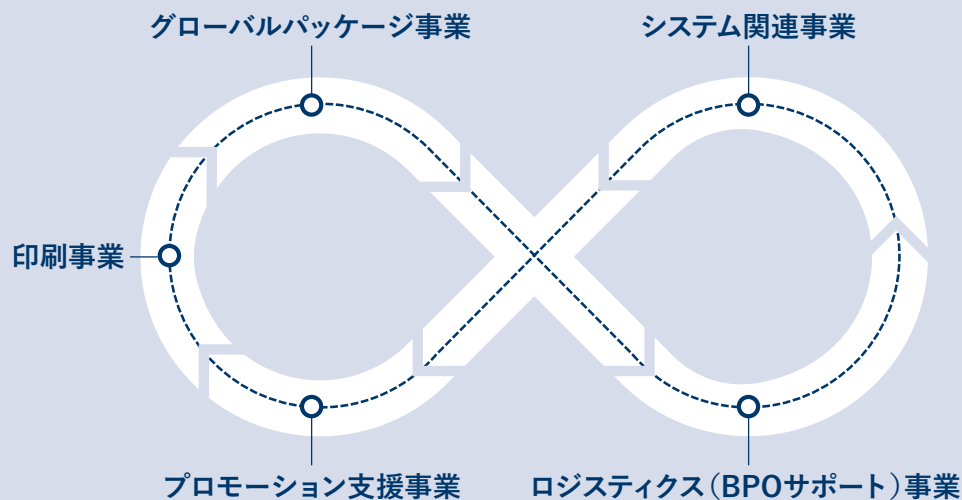
当社グループは、持株会社である当社と16社の事業会社で構成しており、情報コミュニケーションセグメント(旧印刷セグメント)、ソリューションセールスセグメント(旧物販セグメント)、半導体関連マスクセグメント、不動産賃貸セグメントの4つのセグメントにて事業を展開しています。

	国内	海外
情報コミュニケーションセグメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・竹田印刷株式会社</li> <li>・日栄印刷紙工株式会社</li> <li>・東海プリントメディア株式会社</li> <li>・株式会社光風企画</li> <li>・株式会社千代田プリントメディア</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・上海竹田包装印務技術有限公司</li> <li>・TAKEDA PRINTING (Thailand) CO., LTD.</li> <li>・TAKEDA PACKAGING (Thailand) CO., LTD.(2024年5月設立予定)</li> <li>・大連光華軟件技術有限公司</li> </ul>
ソリューションセールスセグメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社光文堂</li> <li>・株式会社ウィルジャパン</li> </ul>	
半導体関連マスクセグメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・竹田東京プロセスサービス株式会社</li> <li>・株式会社プロセス・ラボ・ミクロン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PROCESS LAB. MICRON VIETNAM CO., LTD.</li> <li>・TOKYO PROCESS SERVICE (Thailand) CO., LTD.</li> <li>・富来宝米可龍(蘇州)精密科技有限公司</li> </ul>
不動産賃貸セグメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・竹田iPホールディングス株式会社</li> <li>・株式会社光風企画</li> </ul>	

## [情報コミュニケーションセグメント 中期経営計画業績目標]

単位:百万円

	FY2023 (実績)	FY2024 (計画)	FY2025 (計画)	FY2026 (計画)
売上高	15,892	16,432	17,333	17,652
営業利益	349	415	568	668



出版・広告などの電子化の進展で、紙の印刷業の市場は縮小。情報コミュニケーションセグメントは紙への印刷の市場縮小に対して、グローバルパッケージ事業、ロジスティクス(BPOサポート)事業、システム関連事業やプロモーション支援事業(イベント関連、動画・サイネージなど)を育成し、ワンストップで顧客のニーズを満たすべく事業を展開しています。中期経営計画期間においては、この取り組みを加速、セグメント内のポートフォリオを変革することを目指して以下の施策を実行します。

- ・ グローバルパッケージ事業においては、タイに新会社を設立し、総額約8億円の投資を実行。グループ横断的な取り組みにより事業拡大を行います
- ・ ロジスティクス(BPOサポート)事業、システム関連事業を成長事業として、人的資本・製造資本両面から、これまで以上に積極的な投資を行います
- ・ 設備の最適化を図りつつ、よりセキュアな環境を構築して付加価値の高い印刷物を提供します
- ・ 人への投資を強化し、より自由な発想による事業展開を推進し、次の事業の柱ともなり得る成長事業のシーズを育成します

情報コミュニケーションセグメントは、セグメント内のサービスメニューをクロスセルで提供することにより、提案型・伴走型のマーケティング支援事業を展開してまいります。



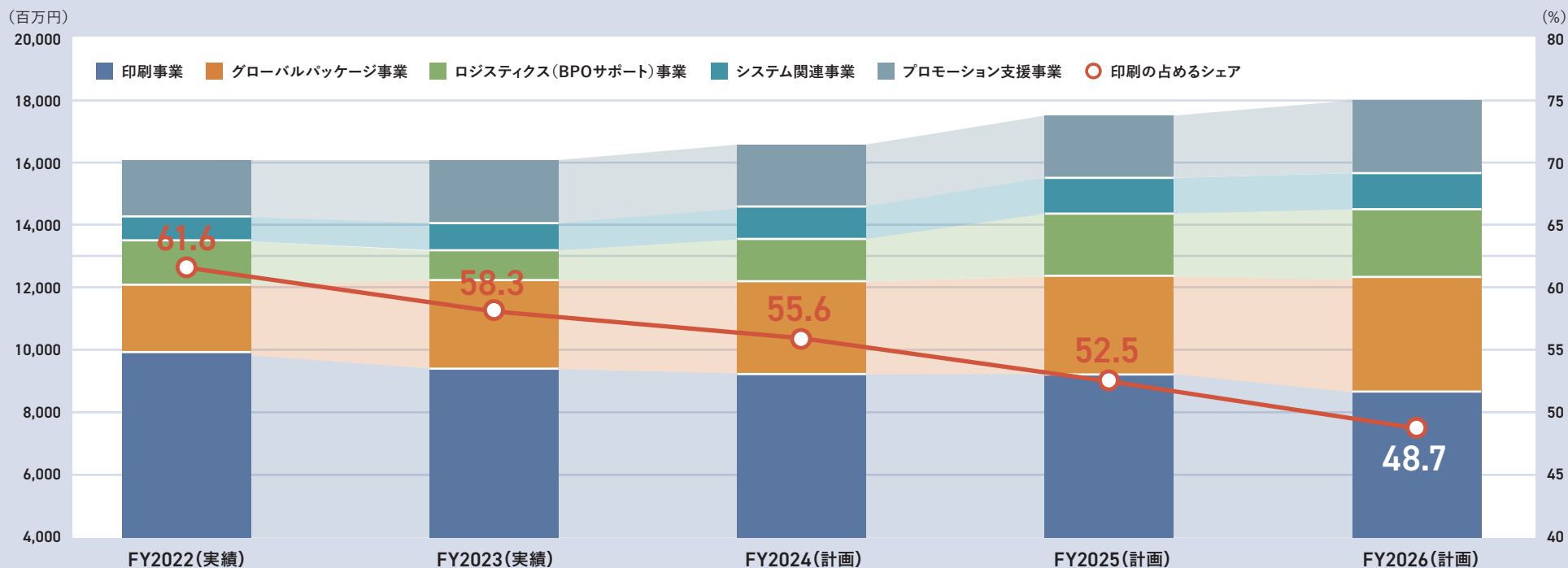
[情報コミュニケーションセグメントからの成長事業の育成]



印刷事業 (紙への印刷) では付加価値向上を図りつつ維持戦略とし、その他の事業分野を成長事業として育成。社会との関わり方、供給する製品・サービス、必要となるリソースの変化に対し、人的資本・設備への積極的な投資を実施。

[情報コミュニケーションセグメント 中期経営計画業績目標]

情報コミュニケーションセグメントでは、ロジスティクス(BPOサポート)事業、システム関連事業への積極的な投資配分やグローバルパッケージ事業の強化などにより、全体に占める印刷事業の売上高のシェアは中期経営計画期間中に9.6ポイント低下する計画としています。紙への印刷以外で提供できるサービスメニューを継続的に強化し、お客様の事業活動に貢献してまいります。



## [ソリューションセールスセグメント 中期経営計画業績目標]

単位:百万円

	FY2023 (実績)	FY2024 (計画)	FY2025 (計画)	FY2026 (計画)
売上高	10,565	11,511	11,615	11,719
営業利益	166	301	312	322

ソリューションセールスセグメントは、国内25か所に拠点を有し、国内全域をカバーできる体制となっています。印刷業界は厳しい状況ですが、光文堂は独立系ではシェアトップクラスであり、さらに市場シェアを拡大させる余地は大きいと考えています。

既存事業においては、高品質な自社ブランドの資材や機械設備を開発し、顧客の生産性向上に寄与することで、当社の企業価値向上を目指してまいります。また、新事業の開発も積極的に検討を進め、M&Aによるさらなる商圏や新事業の発掘も視野に入れ、中期経営計画の業績目標を達成いたします。

[ソリューションセールスセグメント 主な活動と製品群]

Innovation World  
印刷機材の総合展示会



Print Doors 新春機材展

年に一度、光文堂が主催する印刷資機材の総合展示会。初回開催から半世紀を超える歴史あるイベントであり、その規模は印刷資機材系として日本最大級を誇ります。近年は名古屋市国際展示場ポートメッセなごやを会場としており、第60回目の開催となった2024年は出展企業150社を記録。全国から最新鋭の製品・サービスが勢揃いし実演や商談が行われました。

Private Brand  
KBD Products Series



KBDブランドシリーズ

- |                              |                        |
|------------------------------|------------------------|
| KBD AUTO CTM wide            | KBD MOLLシステム           |
| KBD AUTO CTM                 | KBD マルチ・テーピングシステム      |
| KBD Value Laminator 1450     | KBD Motion Wrapping    |
| KBD Value Sheeter 1400II     | KBD インキディスペンサー ID-FXII |
| KBD Digi Nukky 500           |                        |
| KBD Mussy 950                |                        |
| KBD Nukky 600                |                        |
| KBD Pro-vision 330RII/340SII |                        |

## [半導体関連マスクセグメント 中期経営計画業績目標]

単位:百万円

	FY2023 (実績)	FY2024 (計画)	FY2025 (計画)	FY2026 (計画)
売上高	5,514	6,224	6,589	6,910
営業利益	193	385	426	626

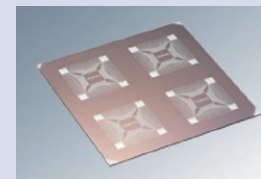
半導体関連マスクセグメントは、竹田東京プロセスサービスが国内およびタイに、プロセス・ラボ・ミクロンは国内、中国、ベトナムに事業展開をしており、東アジア～東南アジアをカバーする商圏を確立しています。この商圏を活かすため、グループシナジーの最大化を追求しています。

プロセス・ラボ・ミクロンにおいては、2023年度までに本社工場の建替えおよび設備増強、九州工場のリニューアルなどで総額約20億円の投資を実行、生産力の強化を図っており、本中期経営計画期間にフル稼働いたします。



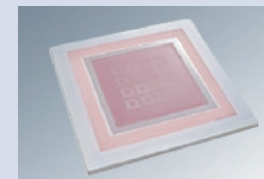
## 当社グループの主な製品・サービス

以下の製品・サービスを、顧客である電子部品メーカーへ販売しています。



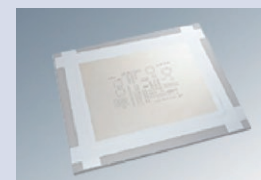
## フォトマスク

電子部品(半導体)やプリント基板などに、回路パターンなどを転写する原版。



## スクリーンマスク

電子部品(半導体)やプリント基板などに精密なパターンを印刷する原版。



## メタルマスク

金属板に設けた開口部から、はんだペーストを通過させる原版。



## その他

CAD設計・CAM編集  
関連資機材販売

[半導体関連マスクセグメント 中期経営計画業績目標]

「進化する先駆者」として「ものづくりへの挑戦」を実践。新技術を成長分野へ注力し、当社グループの成長ドライバーを担います。

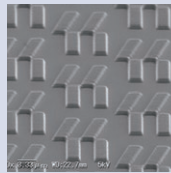
当社グループの主な新技術 特許件数 46件、特許出願件数 226件(2024年3月末現在)

第1次中期経営計画期間において、20億円の研究開発投資を実行

高精度金型

フォトレジストにて立体構造を形成し、金型製造用の原版を供給。

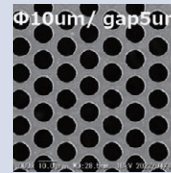
[用途]①有機EL、②スマートグラスなどの原版用途開発、③マイクロレンズアレイの原版



微細開口メタルマスク(2024年から提供開始)

高精密化に対応。2023年竣工の新工場に最新DI露光機を導入し、2024年から市場投入開始。

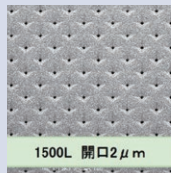
[用途]①半導体市場、②ディスプレイ市場、その他半導体市場全般



マイクロシープ

エレクトロフォーミングによる微細メッシュ。

[用途]①電子機器:電磁波シールド、微小粉体分級、②医療:電解質分離用フィルタ、精密濾過用フィルタ

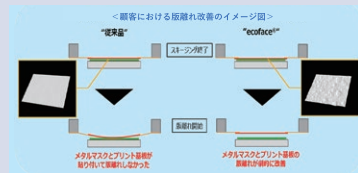


金属コーティング(エコフェイス)

特許取得

基板との版離れを改善し、はんだペーストの転写性を飛躍的に向上。

[用途]半導体市場全般



スクリーンマスク 特許取得

画像表面に高低差を設け、凹凸のある被印刷物へ染みの無い印刷が可能。

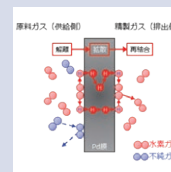
[用途]①燃料電池シール、②高精細、高アスペクト印刷、③静電チャック



水素透過膜(Pdめっき素材)

ニッケルとパラジウムめっきを使用した水素透過膜を開発し、混合ガスから高純度の水素を製造する技術革新に貢献。

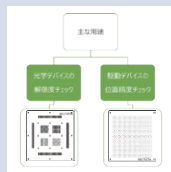
[用途]次世代エネルギーである水素の製造



校正用プレート

光学デバイスの解像度、位置精度チェック用とした校正プレート(フォトマスク)を供給。

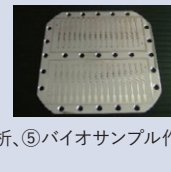
[用途]測長機、AOI検査機、糖度計のゲージ、精密ディスペンサーなど



マイクロ流体チップ製造用精密金型 特許取得

マイクロ流体チップは、チップに液体を流す流路を形成した製品。少量の薬品で迅速な化学合成や分析が可能。当社はフォトリソとめっき技術で射出成型用の精密金型を開発。

[用途]①化学プラント、②創薬、③診断(PCR等)、④環境分析、⑤バイオサンプル作成(医療関係他のマイクロ流体デバイス)など



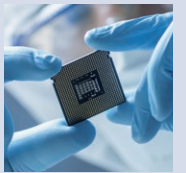
市場投入

成長分野への注力

製品技術の高度化で搭載電子部品の増加

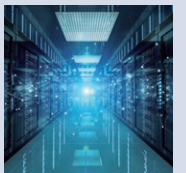
半導体分野

- ・経済安全保障推進法「特定重要物資」指定
- ・海外大手半導体メーカーの日本工場建設
- ・半導体露光装置や半導体製造装置の進化



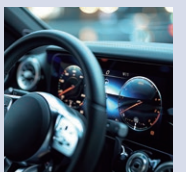
情報通信分野

- ・クラウドサービスの成長を支えるデータセンター
- ・無線アクセスネットワークの需要拡大
- ・6Gなどの大容量通信インフラを支える高速通信技術



自動車分野

- ・電気車用部品(EV、HEV、PHV、FCV)
- ・自動運転関連部品(ADAS)
- ・安全・快適系部品(電動パワーシート等)

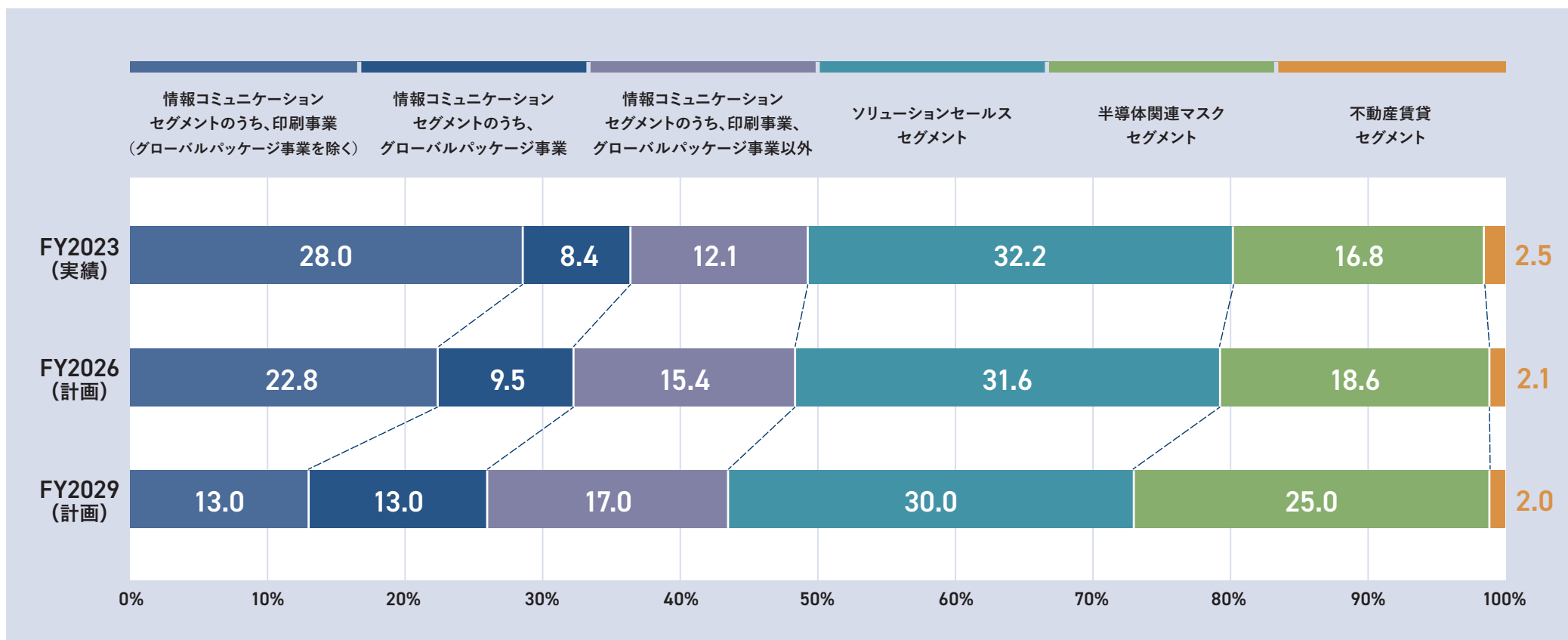


医療分野

- ・医療機器の進歩
- ・内視鏡カメラ、エコー検査機
- ・CT、MRI



インターネットやスマートフォンの普及や、出版・広告などの電子化の進展で、紙の印刷業の市場は縮小が避けられません。当社グループは、引き続き祖業である印刷事業にて、お客様のニーズにお応えしつつ、その周辺にあるニーズもワンストップで解決する体制を継続的に整えてまいります。また、グローバルパッケージ事業、半導体関連マスク事業への投資を強化いたします。これにより、連結全体の売上高に占める情報コミュニケーションセグメントに占める印刷事業(グローバルパッケージ事業を除く)のシェアは、2023年度の28.0%から、中期利益計画最終年度の2026年度では22.8%程度、そして2029年度には13.0%程度になる計画としております。





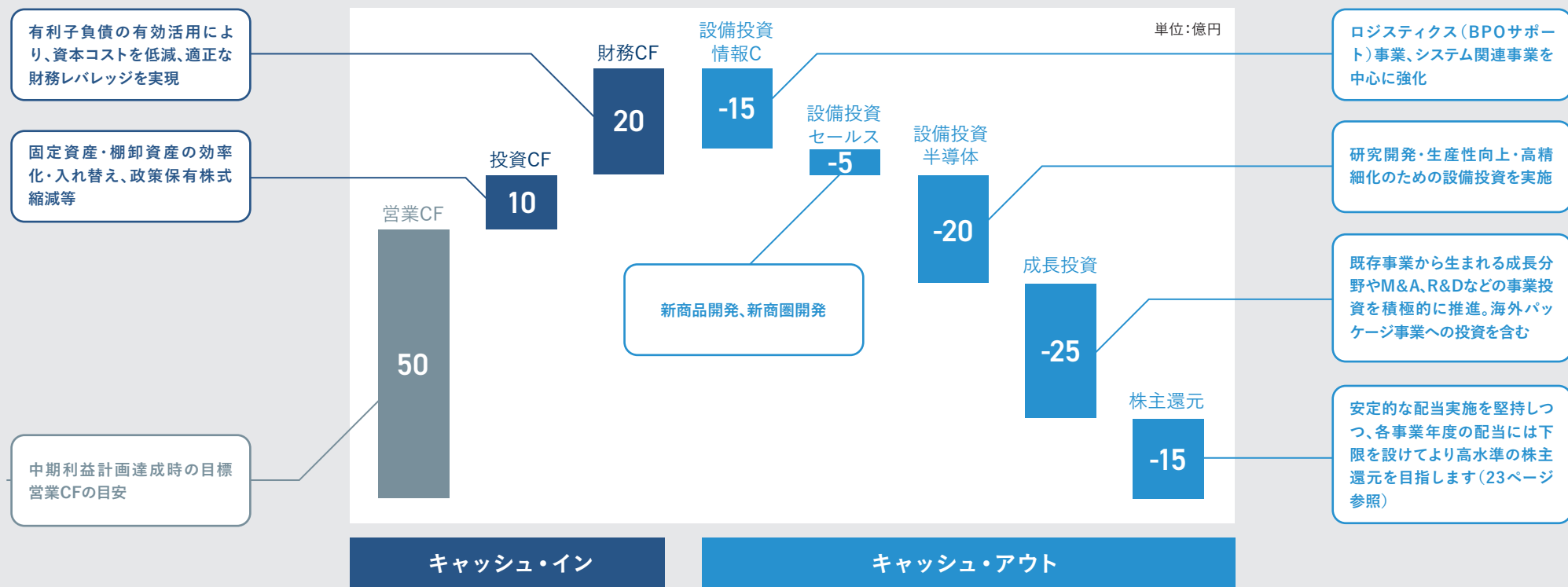
# 03 | 財務戦略 ▶▶

キャッシュアロケーション  
政策保有株式の縮減  
配当方針



規律ある財務マネジメントを継続し、創出するキャッシュを設備投資・人的投資・成長分野への投資、株主還元バランスよく配分します。

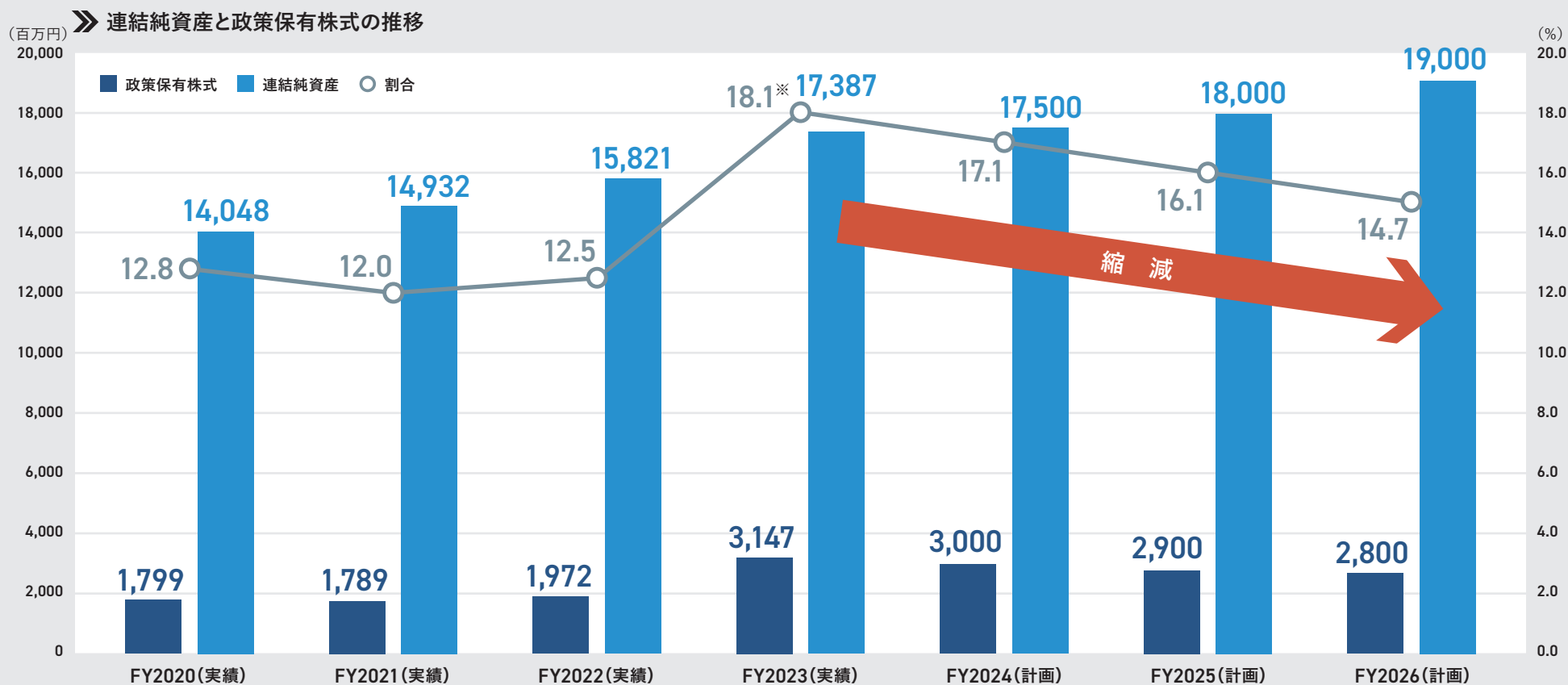
## 》キャッシュ・アロケーションの目安(2024年度～2026年度までの累計)



キャッシュ創出の最大化を目指し、積極的な成長投資・株主還元を実施。人への投資も加速させ、持続可能な企業価値向上を実現します。

## 政策保有株式の縮減

2026年度までに政策保有株式の保有水準(時価ベース)を連結純資産比15%以下まで削減することを目指します。  
 さらなる資本効率性の向上を目指すとともに、得られたキャッシュは人的投資・成長投資にバランスよく配分します。



※FY2023期末においてはFY2022期末比で株価が上昇したため、純資産に対する割合が上昇しました。

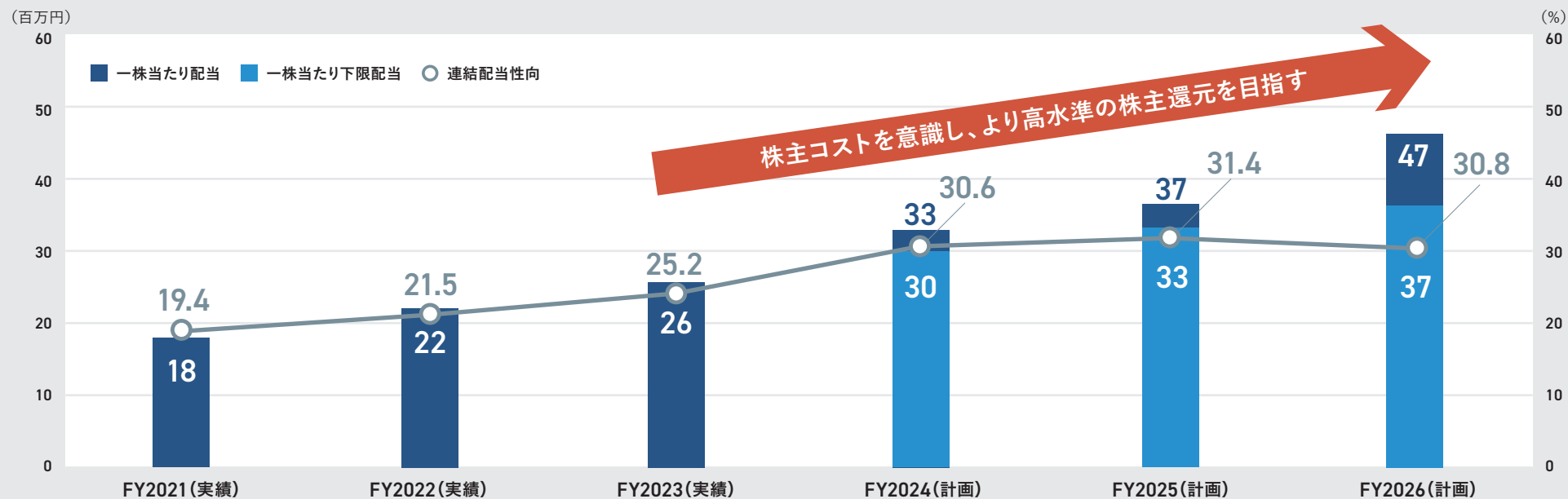
安定的な株主還元を堅持しつつ、より高水準の配当を目指し、資本コストを意識した株主還元政策を実行してまいります。

**配 当**

中期経営計画期間の各事業年度に一株当たりの下限配当を設定  
(2024年度30円、2025年度33円、2026年度37円)

**自己株式取得**

株価や資本構成の状況に応じて、機動的に自己株式の取得を実施





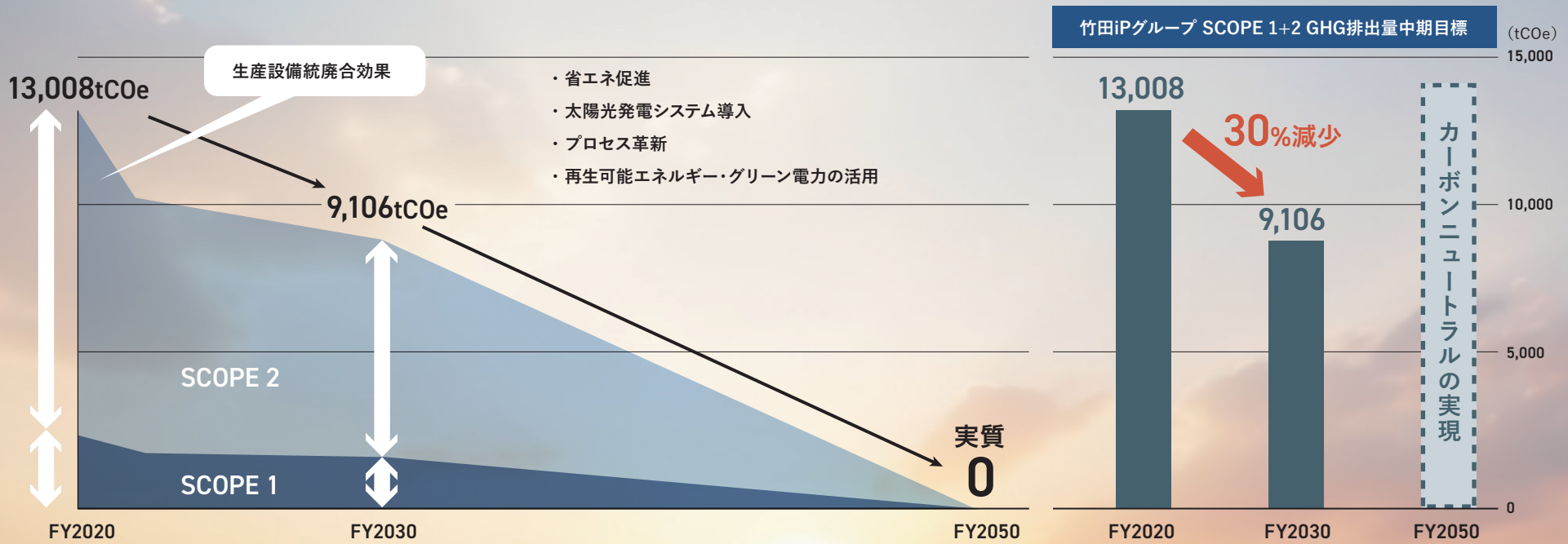
# 04 | 非財務戦略 »

気候変動対策  
人的資本経営  
ガバナンス強化  
DX戦略



# 気候変動対策

当社グループはGHG排出量※削減の中長期目標として、2030年度に2020年度GHG排出量の30%減、2050年度に実質ゼロにする目標を立てております。



中期経営計画期間においては、2030年度目標を目指したマイルストーンを定量的な目標として、GHG排出量削減に取り組んでまいります。

※GHG排出量:GHGプロトコルに沿った方法で算定されたエネルギー起源CO<sub>2</sub>排出量、メタンと一酸化二窒素のCO<sub>2</sub>換算排出量の合計値

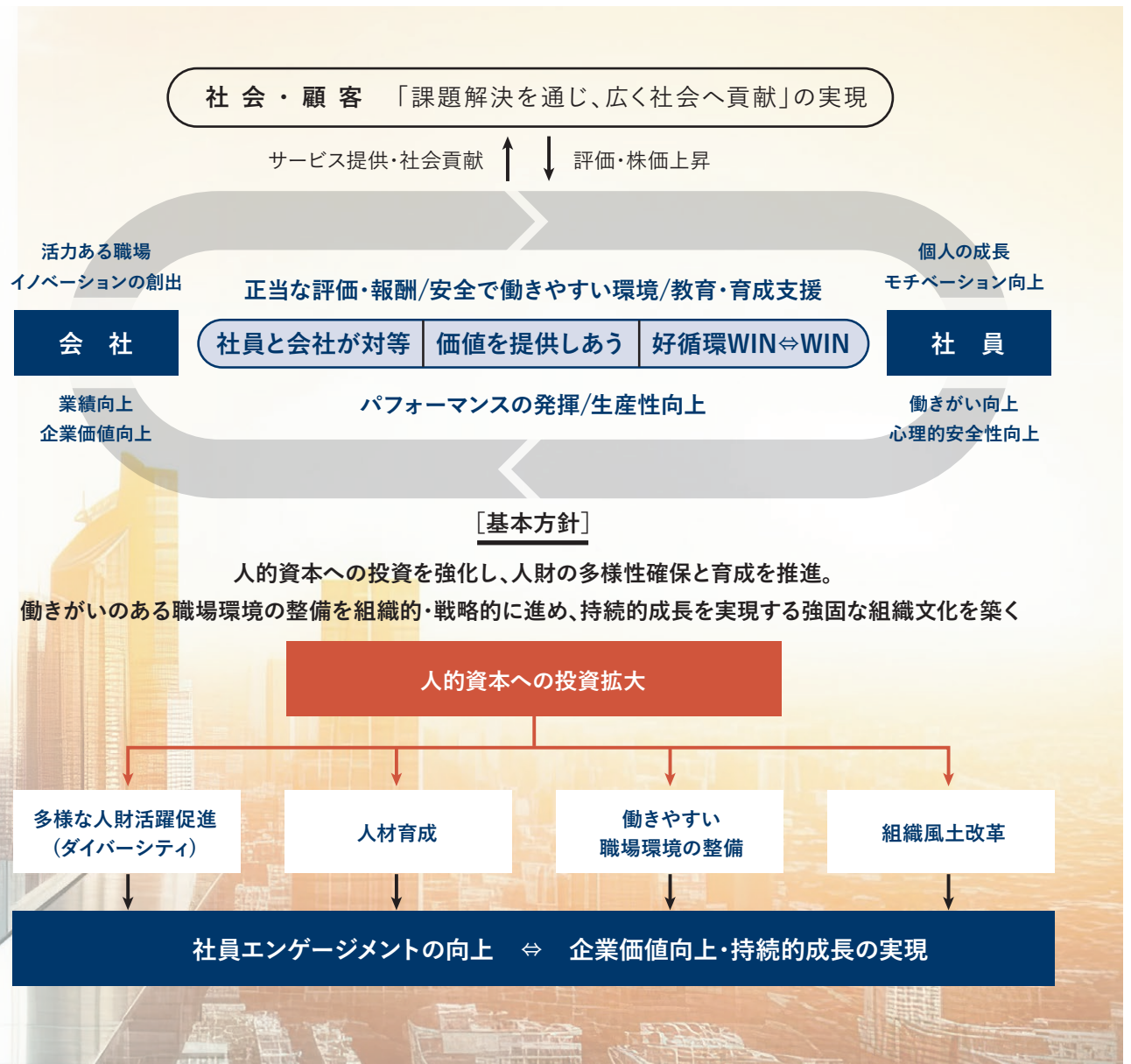


# 人的資本経営

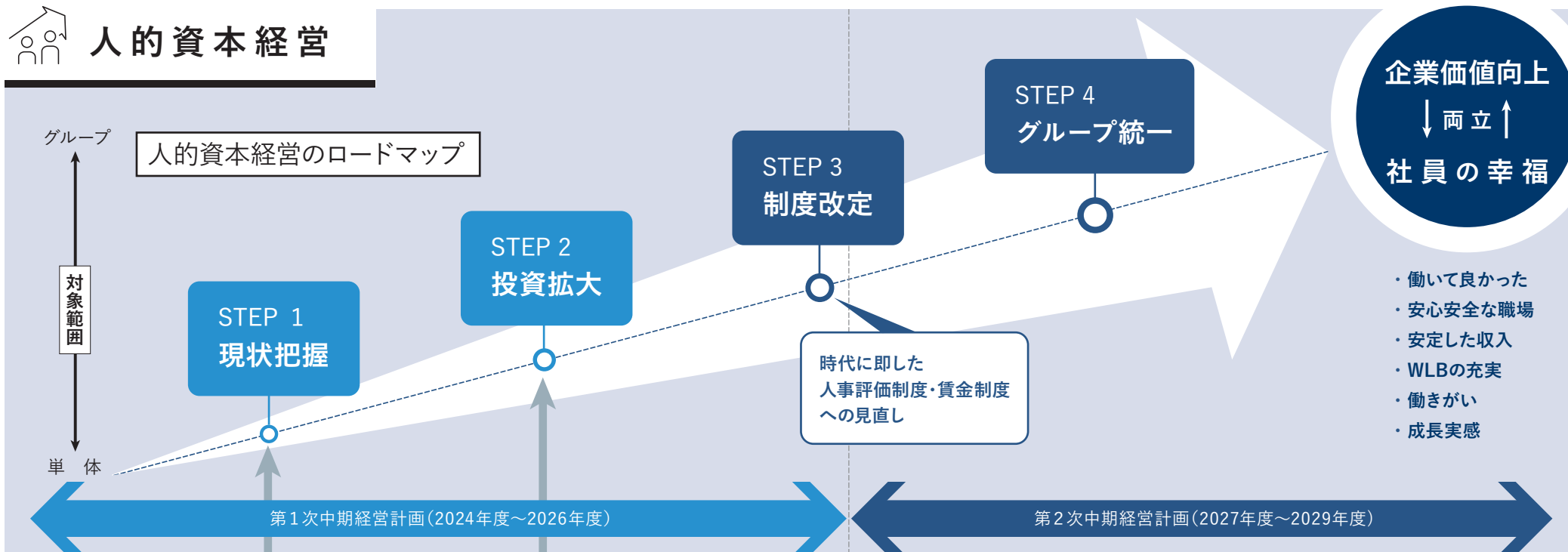
## 人的資本経営で目指す姿

### 『企業価値向上』と『社員の幸せ』の両立

従業員満足度を向上させることでモチベーションやパフォーマンスを高め、顧客満足度向上と企業価値向上につなげる。



# 人的資本経営



テーマ	具体的な活動内容
01 多様な人財の活躍促進	① 女性の活躍推進(女性管理職候補の育成) <u>女性管理職比率 2026年度目標10%(2023年度実績8.1%)</u> ③ 障がい者雇用の促進 ② キャリア採用の拡大
02 人材育成	① 社員教育・研修の拡充(管理職研修、次世代リーダー育成) ② 若手・中堅社員の能力開発支援(研修受講制度(Eラーニング)導入等)
03 働きやすい職場環境の整備	① 健康経営の促進(長時間労働削減・有給取得促進)      ③ 時間や場所にとらわれない柔軟な働き方の促進 ② 両立支援制度の拡充(男性の育児休業取得促進)
04 組織風土改革	① 社員のエンゲージメント向上(従業員サーベイの実施) ② 人事制度の刷新(人事評価、成果に応じた適正な報酬体系の整備)



## ガバナンス強化

### 継続的な取締役会における機能強化

#### 統治形態の継続的な見直し

下記の通り、当社は取締役の数を減員するとともに、取締役会の役割を執行型から監督型へ移行するための見直しを進めてまいりました。今後もこの見直しを継続してまいります。具体的には、**取締役会における社外取締役の割合を過半数とすること**、**女性取締役を2名以上にする**ことを目指してまいります。この施策により取締役会の監督機能をより強化するとともに積極果敢な経営判断をスピーディーに行える体制を構築してまいります。また、女性取締役の任用により多様性を確保し、取締役会を企業価値向上に資する、より深度ある議論の場として醸成してまいります。更に**取締役会の機能を継続的に向上させていくため、実効性評価の仕組みを導入**します。

業務執行役員に対するインセンティブ機能強化の為、譲渡制限付株式報酬制度を導入(2018年)

コーポレートガバナンスの実効性強化の為、監査等委員会設置会社へ移行、委任型執行役員制度を導入(2019年)

取締役の指名及び報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性を高める為、指名・報酬諮問委員会を設置(2021年)

グループ一体経営、経営資源配分の最適化、経営判断の迅速化等を目的に純粋持株会社体制へ移行(2023年)

取締役会の機能を執行型から  
監督型へ継続的に見直し







## ガバナンス強化

### 役員報酬制度改革

役員報酬については  
投資家とのより一層の価値共有を推進するため、  
業績連動型の色彩を強めた報酬制度へシフトする。

#### 対象となる役員報酬

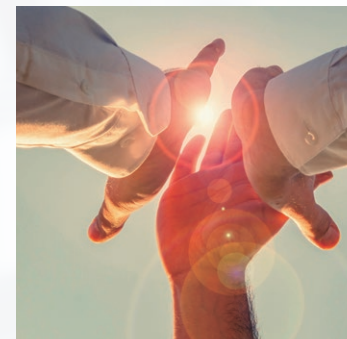
役員賞与  
株式報酬

役員賞与は、単年度ごとの目標値に対する達成度合いに応じて算出する方法に改めます。具体的な指標には前年度の利益水準をベースに個々の企業ごとに目標を定め、その達成度合いに応じた額を支給するものといたします。

株式報酬については、引き続き譲渡制限を付すことで役員の中長期的な企業価値向上に対する意識強化につなげるとともに、個々の役員の成果にフォーカスして支給株数を決定するものといたします。

#### インセンティブ効果の強化

達成度合いに応じ、支給率を増減させることにより、よりインセンティブ効果を強めることを企図しています。この短期インセンティブ報酬としての役員賞与、長期インセンティブ報酬としての譲渡制限付株式報酬を企業価値向上への動機づけとします。





## DX 戦略

### 社会課題・顧客課題を解決するための手段としてのDX推進

竹田iPグループは、社会課題・顧客課題の解決を目的としてDX戦略を推進します。  
目的達成のため、「社員一人ひとりが輝けるためのDX」、「人材の育成」、「生み出す価値の変革」を推進してまいります。

#### 社員一人ひとりが輝けるためのDX推進

デジタルツールの導入やレガシーシステムの見直しにより、業務効率の向上や場所や時間にとらわれない働き方を実現するDXを推進し、ウェルビーイングの実現を目指します。

#### 社会課題・顧客課題の解決

#### 生み出す価値の変革

DX推進により、顧客に新たな価値を提供します。

#### 人材の育成

EラーニングなどによるIT基礎教育、情報セキュリティ教育などで、全社員のデジタルリテラシーを向上していきます。

溢れるほどの情熱をもって、革新しつづける。

TAKEDA *ip* HOLDINGS



**本資料に関する  
注意事項**

本資料に記載されている計画数値等は、現時点において当社が入手している情報に基づき判断した内容であるため、潜在的なリスクや不確実性を含んでおり、実際の業績はこれと異なる可能性があります。

本資料に掲載されている内容は、当社グループに関する情報提供を目的としたものであり、当社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。投資に関する決定は、ご自身の責任、判断のもとになされますようお願いいたします。