



2026-2030年度 中期経営計画

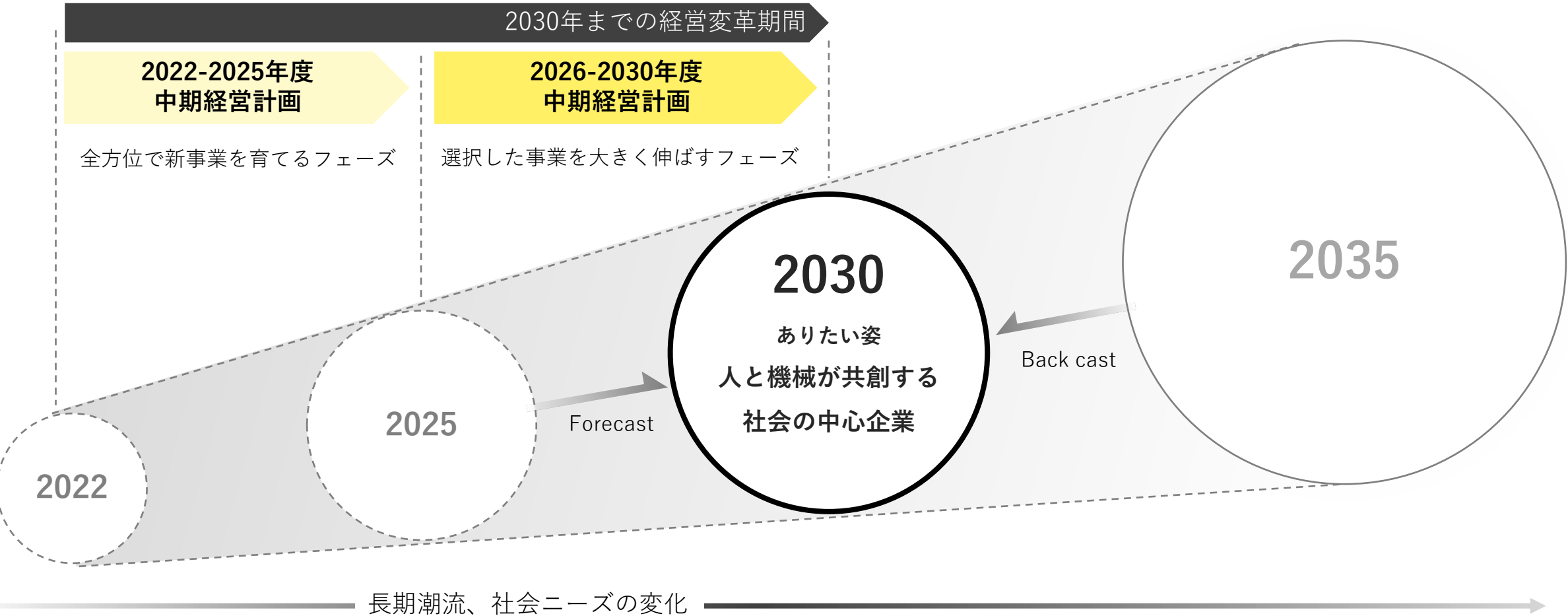
株式会社ニコン

2026年5月8日

2026-2030年度 中期経営計画の位置づけ

企業理念：信頼と創造

Mission : Unlock the future with the power of light

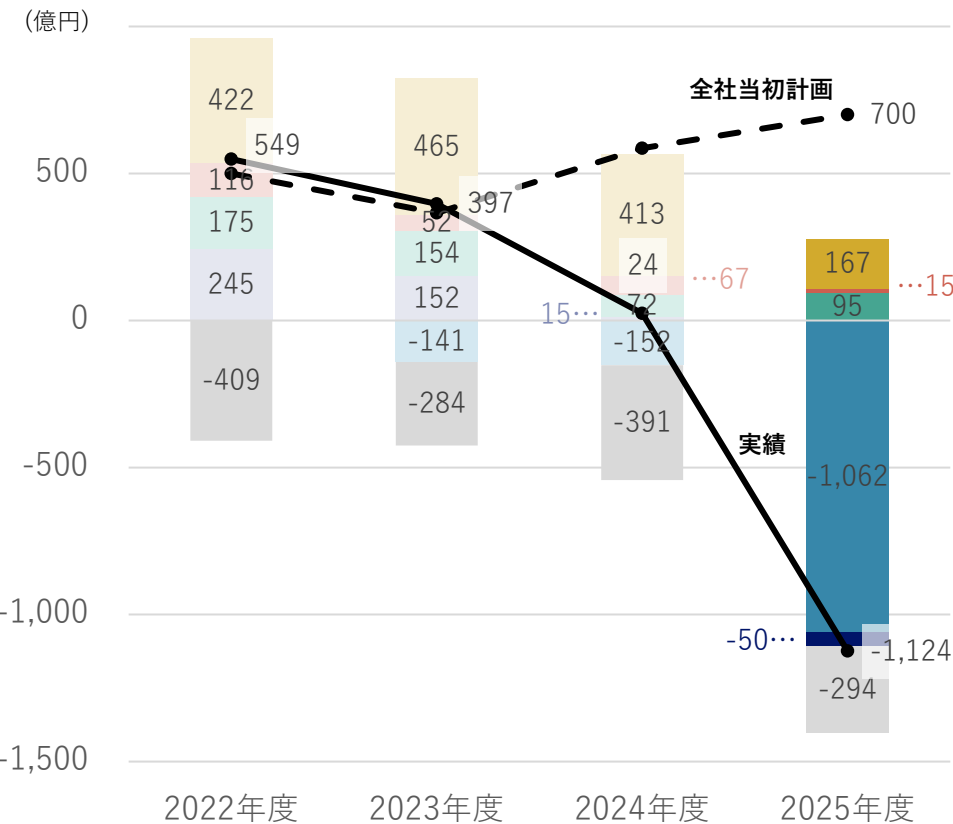


2022-2025年度 前回計画 業績振り返り

外部環境の影響を受けやすい収益構造（顧客多様化・安定収益源が不足）の改善に至らず

営業利益推移

- ・ 22-23年度 計画を上回って推移
- ・ 24-25年度 大幅に未達



営業利益計画と実績の差異

（億円）	22-23 年度	24-25 年度	累計	要因
映像	645	214	859	ミラーレスカメラ堅調、市場拡大、円安恩恵、後半は関税影響、部材高騰
ヘルスケア	87	-89	-2	アイケア一時費用 約▲90億円、後半はコロナ特需剥落、関税影響
インダストリー*	0	-466	-466	後半は半導体関連の需要が急減
デジタル マニュファク チャリング	-280	-1,291	-1,571	市場成長鈍化、中国メーカー台頭等買収時 想定が大きく変化、減損▲906億円計上
精機	-211	-709	-920	FPDは10.5世代の販売減、半導体は主要 顧客からの受注減を他の取引で埋められず
全社費用等	4	-45	-41	ITやガバナンス強化に伴う費用増
全社	245	-2,386	-2,141	

* 旧「コンポーネント」セグメント、インダストリアルソリューションズ事業部、カスタムプロダクツ事業部、ガラス事業室で構成

2022-2025年度 前回計画 総括

多くの新しい取り組みに限られたリソースを分散した結果、強みとすべきビジネスの改善が進まず、収益性が低下、数値目標は大幅未達

競争力強化が不十分で、収益の安定化・拡大に至らず

全社状況

● 映像

課題：動画関連投資の負担先行

● ヘルスケア

課題：販売管理費率の悪化

● インダストリー (旧 コンポーネント)

課題：限定的な事業間連携

● デジタルマニュファクチャリング

課題：赤字の事業構造

● 精機

課題：特定顧客への収益依存

数値目標
(2025年度)

売上収益 7,000億円、営業利益率 10%以上、ROE 8%以上 → 収益性は大幅に未達

26-30
計画方針

収益性改善とキャッシュフローを重視し、全方位で新事業を育てるフェーズから、重点テーマを絞り込み、選択した事業を大きく伸ばしていくフェーズへ移行

2026-2030年度 中期経営計画 全体像

Mission

Unlock the future with the power of light

Vision

人と機械が共創する社会の中心企業

Values

「お客様のニーズ、実現したいものに挑み続ける」
「コスト、スピードに挑み続ける」
「製品の精度や強靱性に挑み続ける」

財務規律を重視し、企業価値向上につながる注力分野に資源投入

映像

ヘルスケア

インダストリー

デジタルマニュファクチャリング

精機

安定的に利益を生む

顧客接点と提供価値を拡大。安定収益を確保

企業価値最大化に挑戦

有望市場・差異化領域で、顧客と新たな価値を創造

運営方針

サステナビリティ重視の経営

価値創造のための重点テーマ

①事業による社会価値創造、②多様な人材と組織力の強化、③共創型バリューチェーンの深化

持続的成長を支える経営基盤

①変化に強いものづくり、②顧客・従業員重視のDX、③強固な内部管理・コーポレートガバナンス、④社会・環境課題への対応

数値目標 (2030年度)

売上収益 1兆円、 営業利益 800億円、 全社ROIC 7%、 ROE 10%

長期潮流とニコンの貢献領域

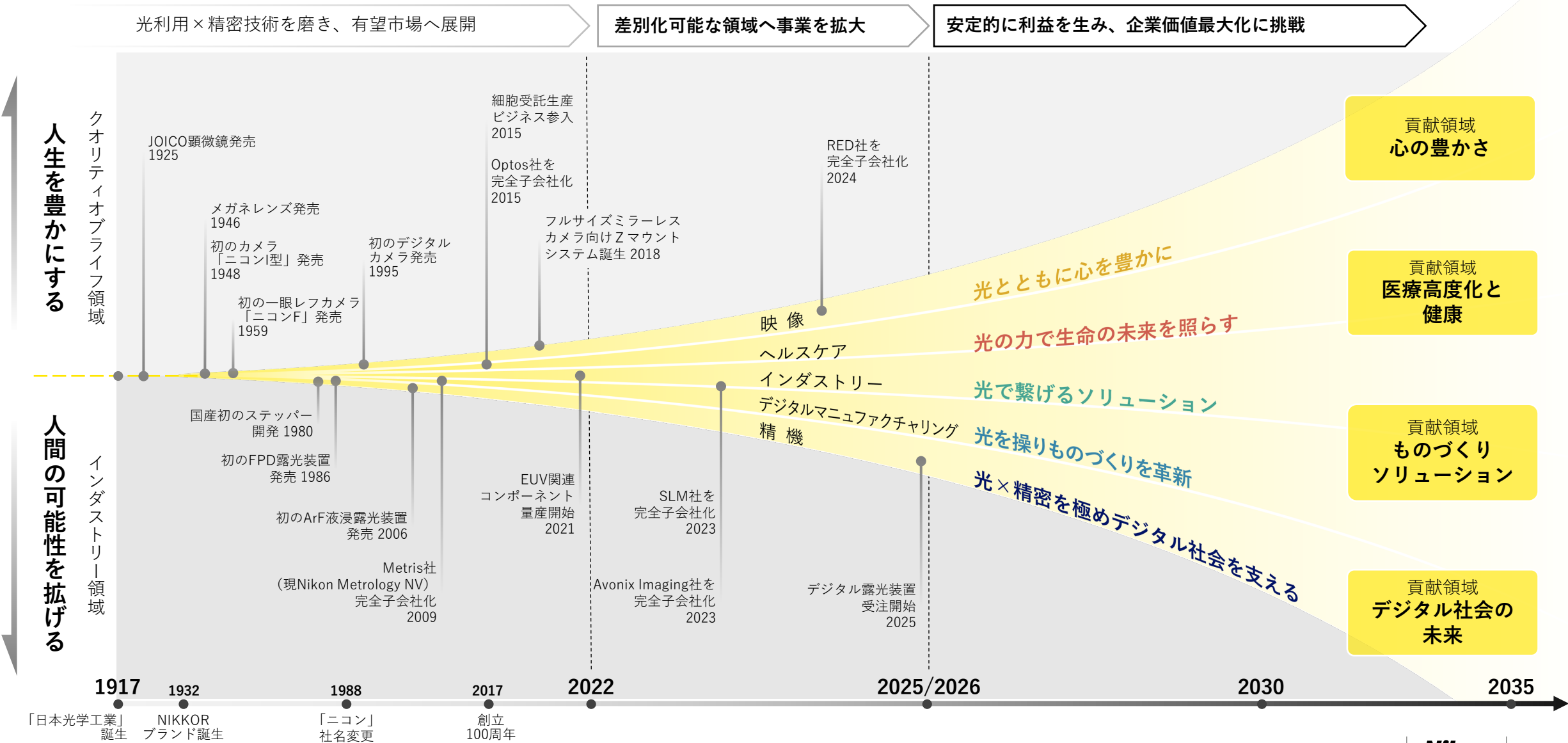
「人と機械の共創」が一層進む社会で、ニコンの提供価値は拡大

人生を豊かにする
クオリティオブライフ領域

人間の可能性を広げる
インダストリー領域



光の可能性に挑み続ける道のり



事業ポートフォリオ

「映像」「ヘルスケア」「インダストリー」で創出するキャッシュを「デジタルマニュファクチャリング」と「精機」に投入し、2030年以降の本格的成長を目指す

主たる 役割	事業領域	ビジネス内容		ターゲット市場						2026年度 売上計画 (億円)	2030年度 売上目標 (億円)
				QOL領域		産業領域					
		コア	成長（太字は注力分野）	クリエイター	創薬/医薬	防衛	航空/宇宙	自動車/ エネルギー	半導体/ 電子部品		
安定利益 創出	映像	ミラーレスカメラ 双眼鏡/距離計	デジタルシネマカメラ							3,030	3,800 ➡ +25%
	ヘルスケア	ライフサイエンス アイケア	細胞受託生産							1,270	1,500 ➡ +18%
	インダストリー	光学コンポーネント* 画像測定システム 工業用顕微鏡、特注機器	X線/CT検査装置 レーザーレーダ ロボティクス関連							840	1,100 ➡ +31%
キャッシュ 投入	デジタル マニュファクチャリング	—	大型金属3Dプリンター							340	700 ⬆ +106%
企業価値 最大化 に挑戦	精機	FPD露光装置 半導体測定/計測/検査 サービス	半導体露光装置 デジタル露光装置							1,880	2,900 ⬆ +54%
										7,400*	10,000 ➡ +35%

* 光学素材・部品、EUV関連コンポーネント、フォトマスク基板、産業用光学レンズ・ユニットなどを含む、2026年度売上にはその他40億円が別途含まれる

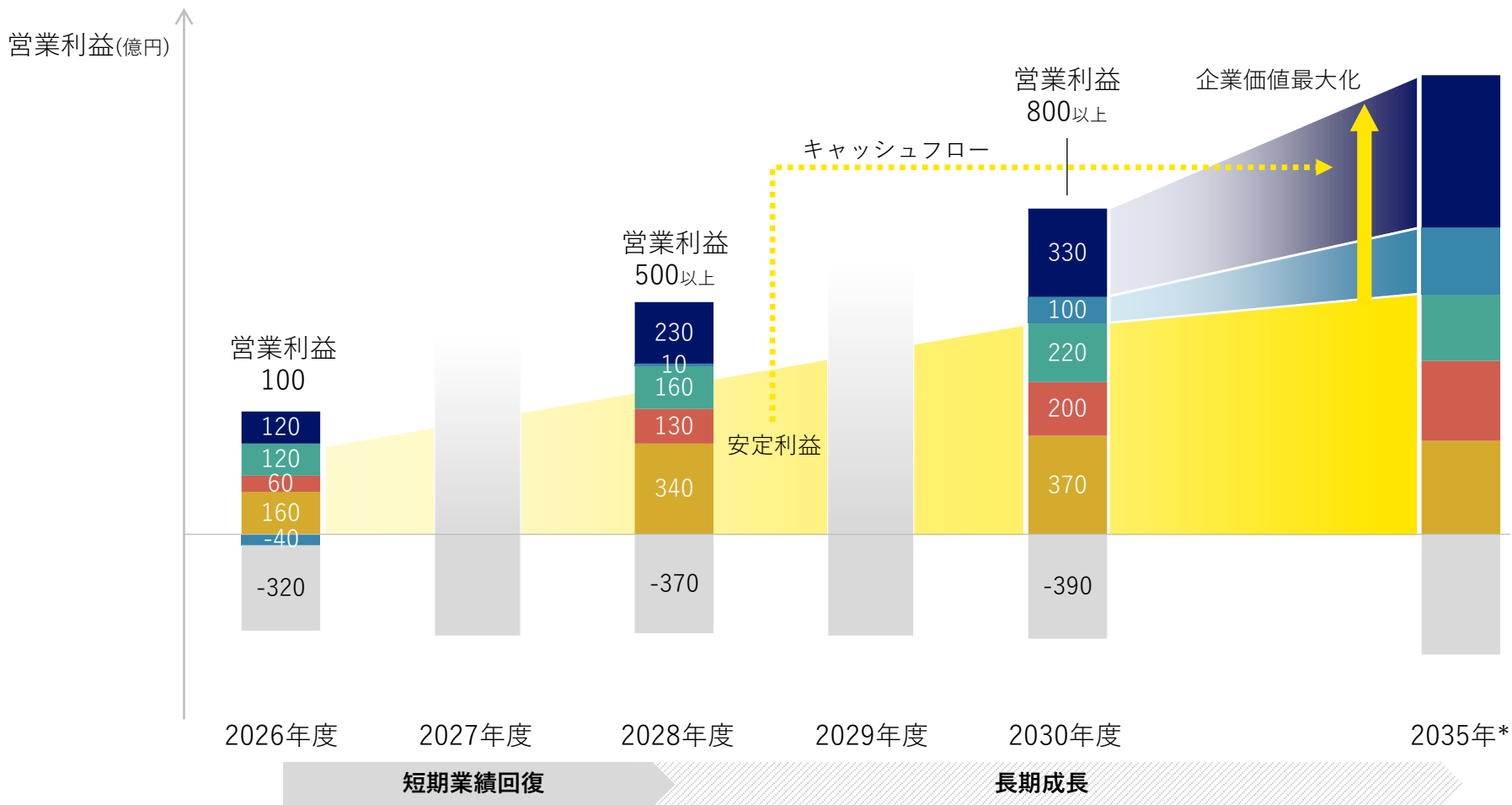
事業運営方針と注力分野

バランスシート・キャッシュコントロールを重視しながら、2035年度を見据え、投資余力を「注力3分野」（デジタルシネマカメラ、大型金属3Dプリンター、ArF液浸露光・デジタル露光）へ重点配分

	事業環境／顧客ニーズ	顧客の拡大	提供価値の強化
安定利益創出	映像	<ul style="list-style-type: none">シネマカメラの顧客とのタッチポイント拡充により、新たなユーザー層を拡大デジタルマーケティング強化で顧客に合ったレンズ買い増しやステップアップ需要喚起	<ul style="list-style-type: none">基本性能向上や情緒的価値の強化ニコンとREDの強みを組み合わせたデジタルシネマカメラを開発
	ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none">ライフサイエンスはアカデミア＋民間R&Dに注力、製薬プロセス支援も強化アイケアは超広角×高解像や品質の改良推進	<ul style="list-style-type: none">効率化自動化を支えるアプリケーション投入細胞受託生産は需要拡大に沿って増産先端光学・定量細胞評価のノウハウ活用、各ビジネスのソリューションと連携を強化
	インダストリー	<ul style="list-style-type: none">光学コンポーネントは獲得案件の量産移行や交換需要に対応EUV関連コンポーネントは新規需要開拓	<ul style="list-style-type: none">光学コンポーネントは更なる高性能品や高耐久部材を開発EUV関連コンポーネントは次世代開発推進
企業価値最大化	デジタルマニュファクチャリング	<ul style="list-style-type: none">装置拡販に向けて、顧客のプロセス開発を支え防衛、宇宙、航空、エネルギー、自動車市場中心にビジネスを拡大	<ul style="list-style-type: none">新たな機種やアプリケーション開発顧客が集積する米国生産を拡大顧客と共創強化＋PBF方式注力＋固定費削減で26年度 SLM社黒字化、27年度 事業黒字化へ
	精機	<ul style="list-style-type: none">複数の主要半導体メーカー向けビジネス拡大に注力、現地サポート体制も強化高解像かつ大型基板に対応した後工程向けデジタル露光装置で新規顧客を開拓	<ul style="list-style-type: none">半導体：顧客のニーズを反映し、ArFドライおよび液浸露光装置の生産性を向上FPD：高精細と生産性の両立で、顧客のランニングコストや環境負荷を軽減

全社営業利益計画

中計前半に短期業績回復を果たし、2030年度に営業利益800億円以上を目指す
 長期成長のエンジンは「デジタルマニュファクチャリング」「精機」



精機：

露光装置の顧客と提供価値を拡大

デジタルマニュファクチャリング：

先端の金属加工ニーズを捉えて飛躍

インダストリー：

技術・収益両面で中核事業へ

ヘルスケア：

ライフサイエンス、アイケア、細胞受託生産すべてで着実に拡大

映像：

今後も主力事業として顧客と全社に貢献

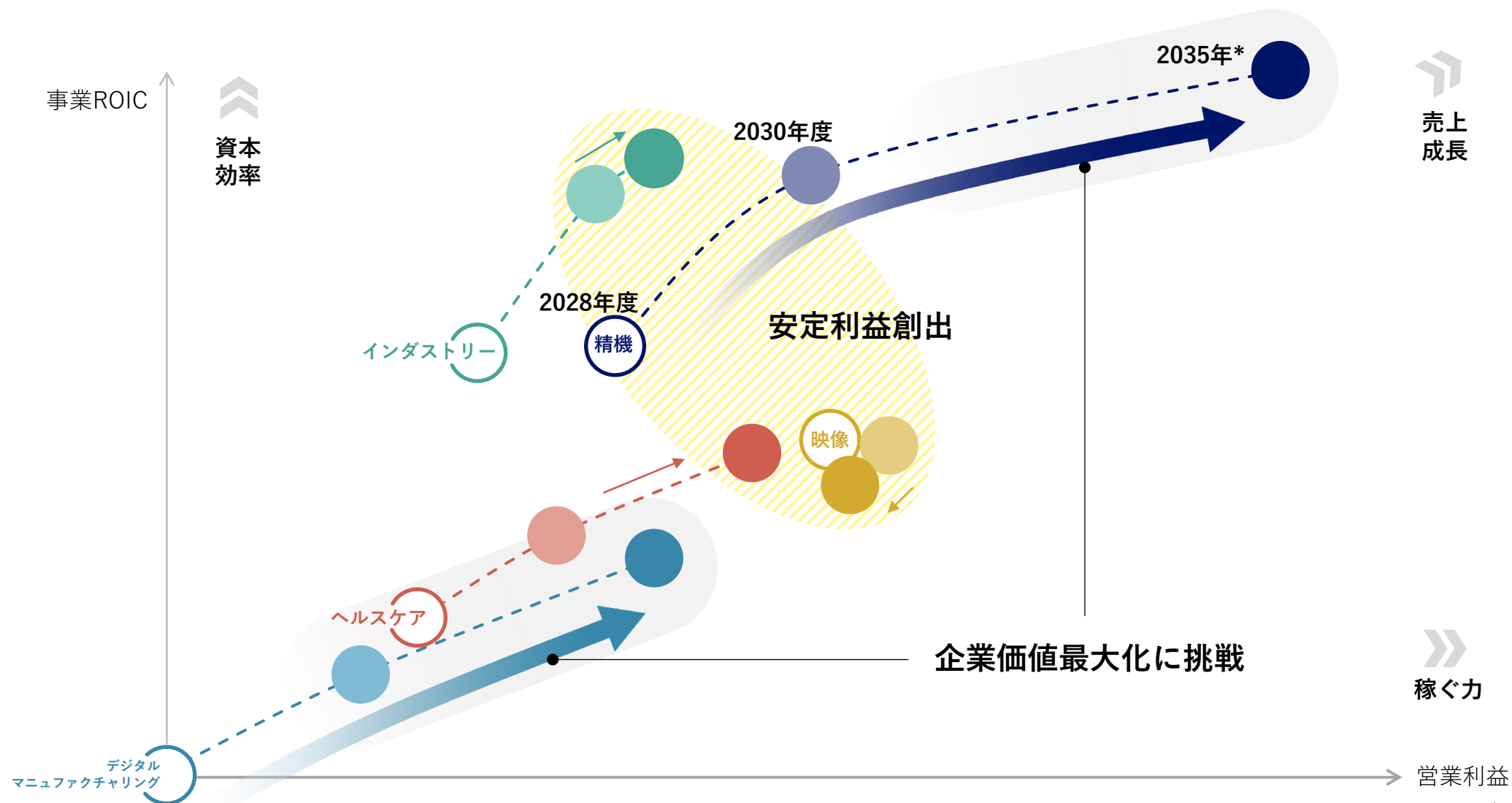
全社費用等：

IT費用増も研究開発絞り込みで
売上比4%以下へ

* 為替前提：USドル 155円、ユーロ 180円、2035年はイメージ

2035年を見据えた収益ポートフォリオ計画

「映像」「ヘルスケア」「インダストリー」で安定、「デジタルマニュファクチャリング」「精機」で成長実現

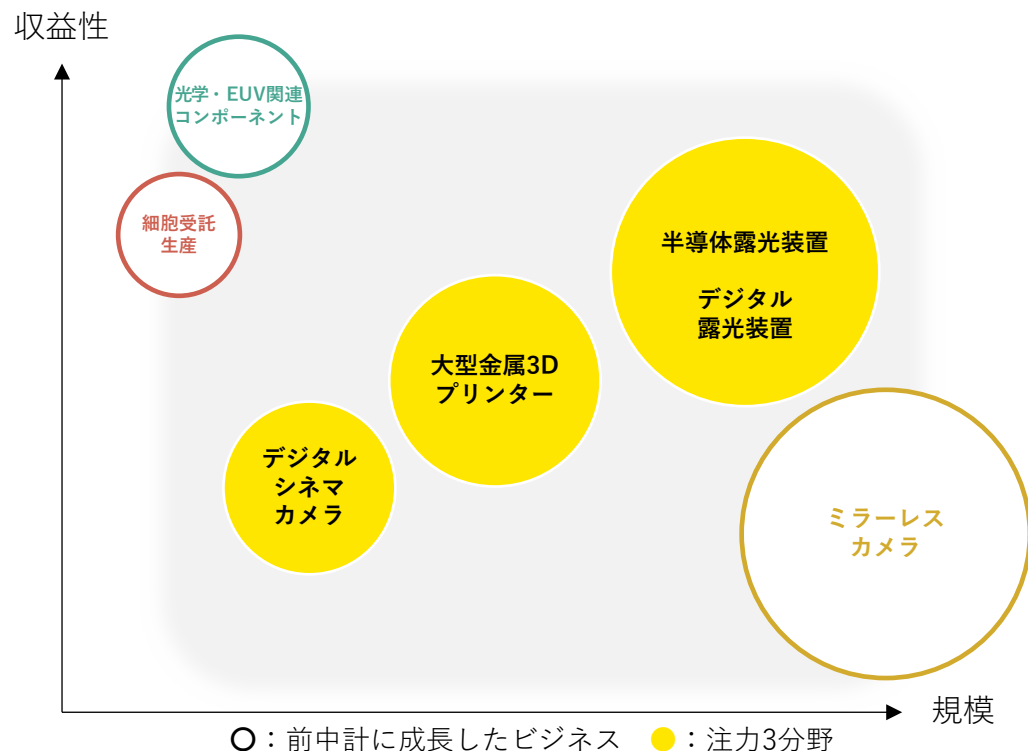


* 2035年はイメージ

収益源の多様化とバランスシートの強化

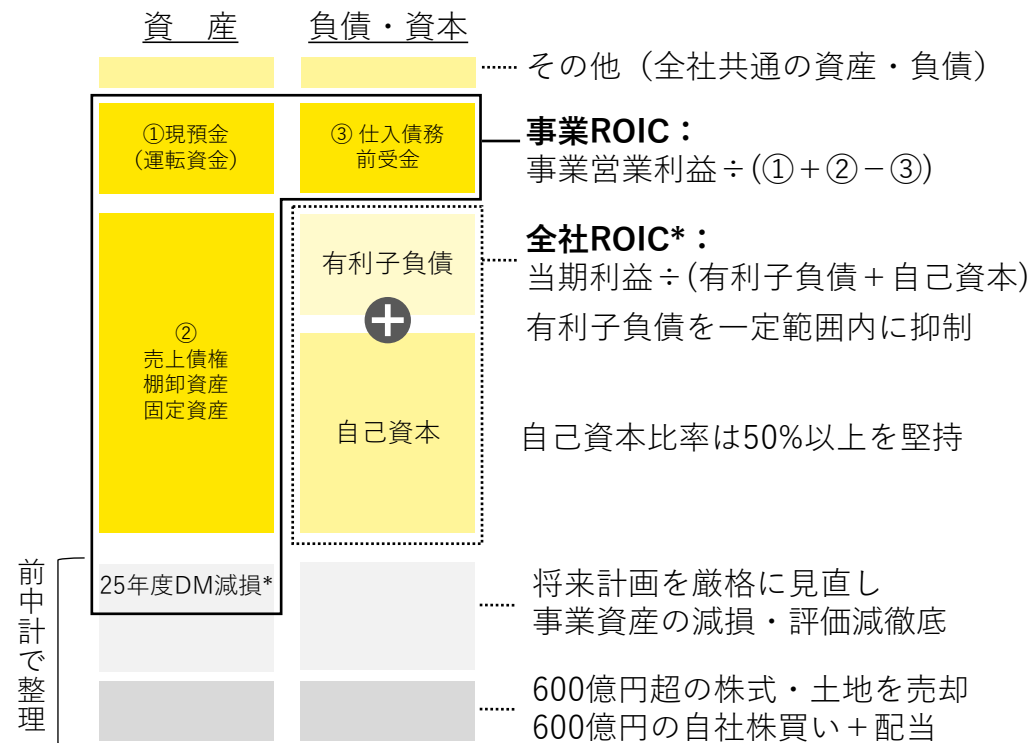
1. 注力3分野で一定の収益性と規模を実現し、顧客・収益源を多様化、キャッシュフローを安定化
2. 事業ROIC（資本収益性）・全社ROIC（財務規律）を部門評価・役員等の報酬とリンクさせ、統制強化

1) 2030年度までに成長を期待するビジネス



事業営業利益率で平均12%以上の安定達成を目指す

2) モニタリング対象の事業ROICと全社ROIC



事業ROIC 平均15%以上、全社ROIC 7%達成を通じ、ROE 10%を目指す

* 全社ROICの分母は、期初と期末の平均、“2025年度 DM減損”金額は、デジタルマニュファクチャリング(DM)事業ROICの分母に足し戻して管理

サステナビリティ重視の経営 — 「価値創造のための重点テーマ」

サステナブルな社会
持続可能な社会への貢献と自社の持続的成長

Mission : Unlock the future with the power of light

Vision : 人と機械が共創する社会の中心企業

価値創造
のための
重点テーマ

事業による社会価値創造

4つの貢献領域

心の豊かさ

医療高度化と
健康

デジタル社会の
未来

ものづくり
ソリューション

多様な人材と組織力の強化

共創型バリューチェーンの深化



人

バリューチェーンに
おける人権尊重

製品・サービスの
品質と安全



社会

サプライチェーンの
レジリエンス

情報セキュリティ・
サイバーセキュリティ



地球環境

気候変動への対応

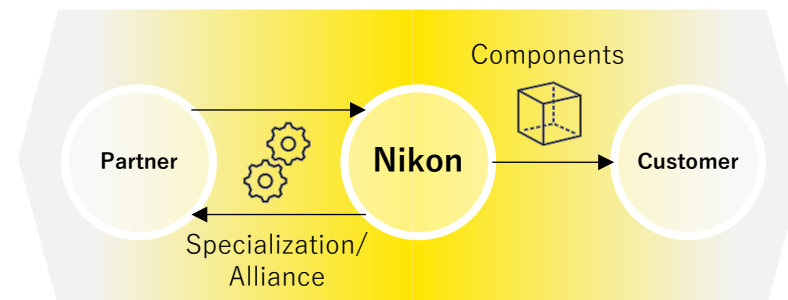
資源循環の推進

汚染防止と生態系への配慮

コンプライアンスの徹底

信頼向上
のための
重点テーマ

貢献領域での価値創造



イノベーションに貢献

映像：

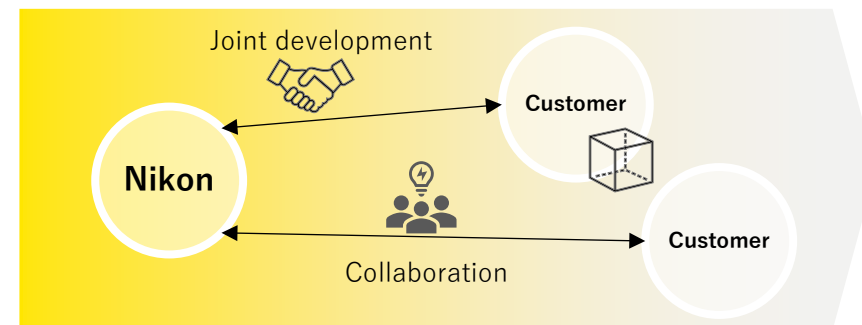
RED社やキーサプライヤーとの水平分業で魅力ある製品投入

ヘルスケア：

Bio Imaging Labを顧客に提供し、創薬・研究を支援

インダストリー：

コンポーネント提供で顧客のイノベーション支援



貢献領域での価値創造

デジタルマニュファクチャリング：

防衛・宇宙関連顧客と共に製造プロセスを革新

精機：

顧客からの具体的要望を装置改良に反映し、生産性を向上

サステナビリティ重視の経営 — 「持続的成長を支える経営基盤」

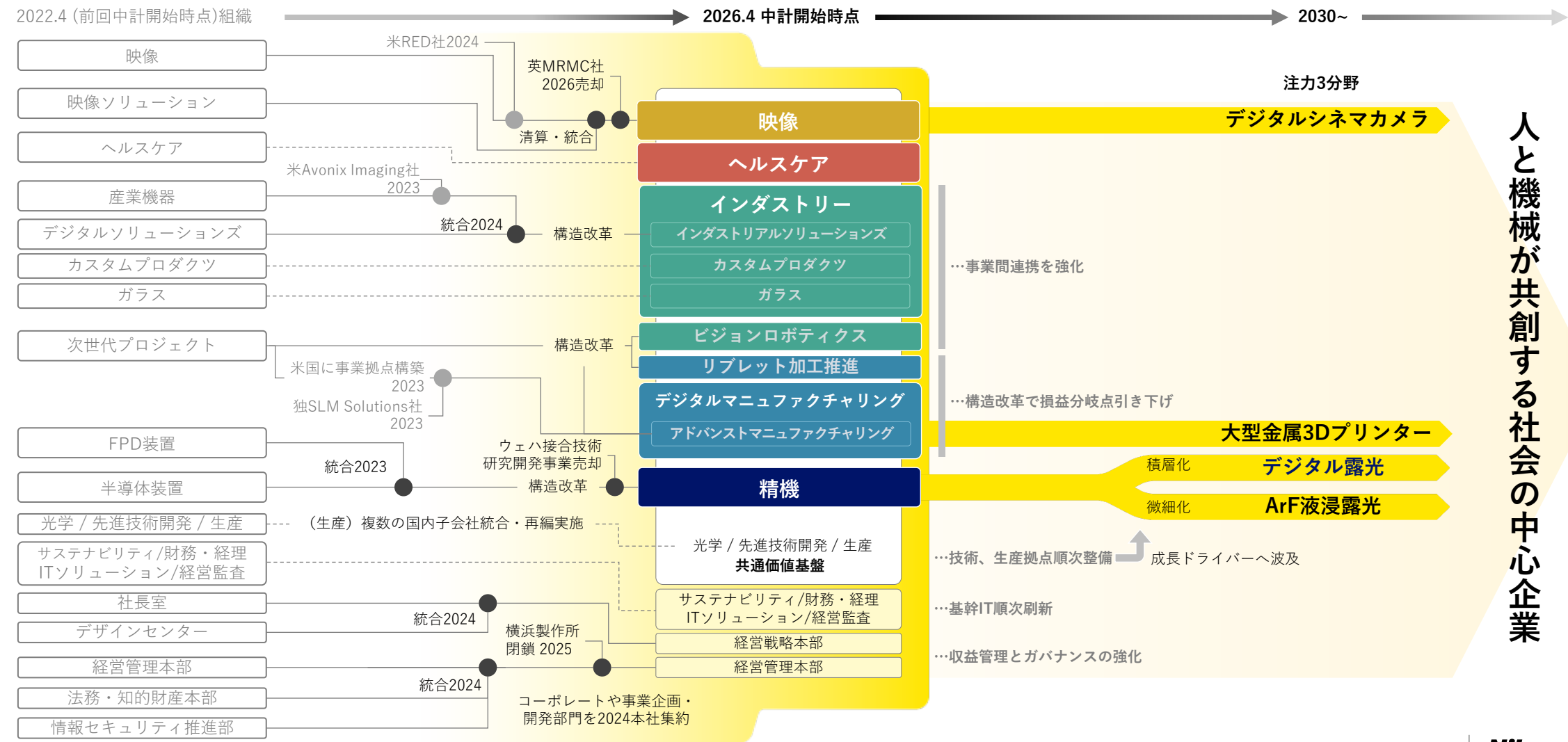
サステナビリティ重視の経営を支える各領域を推進

主な取り組み

人的資本経営	価値創造を支える 「多様な人材と組織力を強化」	<ul style="list-style-type: none">ソリューションエンジニアなど、組織の要として「活躍」する人材を「育成」するフェーズへ本格シフト（前中計では国内2,400名超「獲得」し、多様な知と経験を確保、年齢分布是正）2030年度女性管理職比率 10%を目指す（現状約8%）						
ものづくり	全ての事業を支える 「変化に強いものづくり」	<ul style="list-style-type: none">老朽化対応、需要変動に対応した効率的な生産拠点整備を推進（投資規模は1,000億円→700億円規模へ絞り込み）栃木ニコン新棟を皮切りに、多品種変量生産効率化や自動化推進で柔軟な生産体制と生産性向上を実現サプライヤー協業深化による高品質・低コストで安定的な生産を推進						
顧客・従業員重視のDX	顧客とデータにデジタルで つながり、新たな価値へ転換	<ul style="list-style-type: none">基幹システム整備計画の策定、着手、優先順位の高い基幹システムから刷新AI・データ利活用の促進を通じたビジネス改革（業務効率化、生産性向上、技術戦略）						
経営管理	強固な内部管理・ コーポレートガバナンス	<ul style="list-style-type: none">ガバナンス、リスクマネジメント、コンプライアンス機能を集約し、グローバルで管理強化子会社再編により組織をシンプル化・コストを最適化情報セキュリティの全社統制と回復力を強化						
サステナビリティ (信頼向上のための 重点テーマ)	社会の期待に「信頼」で応える	<table><tr><td>開示</td><td><ul style="list-style-type: none">高い外部評価の維持に努めると共に、各地域の非財務情報開示要請へも適切に対応</td></tr><tr><td>人権</td><td><ul style="list-style-type: none">バリューチェーンにおける人権への取り組み強化</td></tr><tr><td>環境</td><td><ul style="list-style-type: none">2030年度環境目標（事業所からの温室効果ガスを2022年度比57%削減）を前倒し達成済み 温室効果ガス排出量の2050年度ネットゼロに向けて削減を加速2030年度再生可能エネルギー率100%を目指す</td></tr></table>	開示	<ul style="list-style-type: none">高い外部評価の維持に努めると共に、各地域の非財務情報開示要請へも適切に対応	人権	<ul style="list-style-type: none">バリューチェーンにおける人権への取り組み強化	環境	<ul style="list-style-type: none">2030年度環境目標（事業所からの温室効果ガスを2022年度比57%削減）を前倒し達成済み 温室効果ガス排出量の2050年度ネットゼロに向けて削減を加速2030年度再生可能エネルギー率100%を目指す
開示	<ul style="list-style-type: none">高い外部評価の維持に努めると共に、各地域の非財務情報開示要請へも適切に対応							
人権	<ul style="list-style-type: none">バリューチェーンにおける人権への取り組み強化							
環境	<ul style="list-style-type: none">2030年度環境目標（事業所からの温室効果ガスを2022年度比57%削減）を前倒し達成済み 温室効果ガス排出量の2050年度ネットゼロに向けて削減を加速2030年度再生可能エネルギー率100%を目指す							

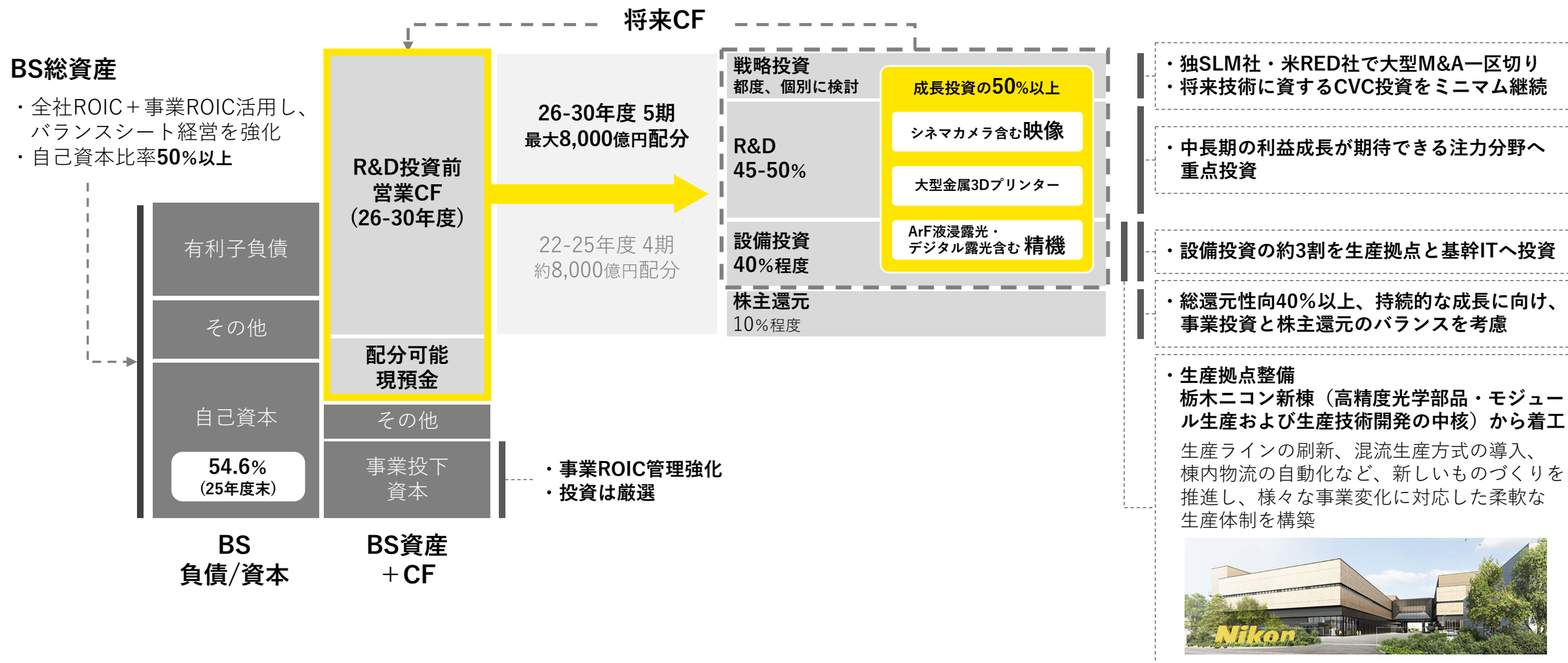
組織体制の最適化

注力3分野に経営資源を集中、合理化を更に進め、提供価値強化とコストダウンを同時追求



資本配分

資本効率と財務健全性を意識し、9割を成長投資へ、うち5割超を注力分野を擁する3事業へ配分、中長期の収益向上を実現し、株主還元の更なる充実を図る



フィジカルとサイバー空間を光で繋ぎ、「人と機械が共創する社会」に貢献



貢献領域：心の豊かさ

(貢献例) カメラレンズで捉えた対象をセンサーで瞬時に認識、フォーカスやパラメータなどを最適化し続け、撮影者が表現に集中できる体験を提供

貢献領域：医療高度化と健康

(貢献例) 顕微鏡画像とDNA情報等の大量のデータをAIで処理し解析、今まで分からなかった病気の真因に迫る

貢献領域：ものづくりソリューション

(貢献例) 光計測と画像データ、その他のセンシング技術を組み合わせ、人間の視力を超えたロボットの視覚を実現、フィジカルAIの未来を創る

貢献領域：デジタル社会の未来

(貢献例) ウェハの歪みやずれをナノレベルで高速に多点計測、露光を補正することで、半導体の3次元化を支え、高性能化と高生産性を実現

The power of light



Mission

Unlock the future with the power of light

光の可能性に挑み、未来を変える

Vision

人と機械が共創する社会の中心企業

ニコンは顧客の体験価値やイノベーション創出に寄り添うソリューションを提供し、人と機械がよりシームレスに共創していく世界で人間の可能性を拡げ、豊かでサステナブルな社会の実現に貢献していきます。



映像表現の可能性を拡げ、世代を超えた世界中のファンから圧倒的な支持を獲得

事業の位置づけ
安定利益創出
事業環境／顧客ニーズ
性能のみならず、情緒価値や体験価値を重視するニーズがますます高まり、静止画のステップアップ層・若年層が増加、クリエイター動画市場の裾野が拡大
主な取り組み

事業ビジョン

光とともに心を豊かに

収益計画

	26年度	28年度	30年度
売上収益	3,030億円	3,600億円	3,800億円
営業利益	160億円	340億円	370億円
営業利益率	5.3%	9.4%	9.7%
事業ROIC			15-20%

	22-25中計
顧客の拡大	<ul style="list-style-type: none">ミラーレスカメラ（Zマウント）のラインアップ拡充により、既存ユーザーの買い替え促進各地・デジタルマーケティング強化により、新興国や若年層の新規ユーザー獲得
提供価値の強化	<ul style="list-style-type: none">ミラーレスカメラはフラッグシップモデルZ9の先進機能を他機種に展開し、ユーザー満足度や市場ポジションを改善Zマウント専用レンズも50種類以上へ米RED社買収により動画市場に本格参入、ニコンとREDのシナジーによる「Z CINEMA」シリーズ始動

	26-30中計
	<ul style="list-style-type: none">アプリケーション提供や1 to 1マーケティングの強化で顧客に合ったレンズ買い増しやステップアップ需要を喚起し、収益性を改善米RED社のシネマ業界でのネットワークや販売チャネルを活用し、ニコンのシネマカメラメーカーとしてのブランドを再構築
	<ul style="list-style-type: none">基本性能向上や、ヘリテージデザインなど情緒的価値に関する提案強化製品ポートフォリオを強固にし、多様化する顧客に対応、「Z CINEMA」シリーズでは、ニコンとREDの強みを組み合わせたデジタルシネマカメラ開発、シネマレンズ追加でシステム価値向上、Zマウントレンズは30年度までに80種類以上へ

イノベーションを通じて、人々のクオリティオブライフの向上を支援

事業の位置づけ

安定利益創出

事業環境／顧客ニーズ

医療・創薬研究の高度化により、**大量画像取得＋多角的解析**のニーズが高まり、**自動化、AI活用含め、ワークフロー効率化**のための一体ソリューション需要が拡大

主な取り組み

22-25中計

顧客の拡大

- ・ライフサイエンスは民間企業展開を進め、創薬分野で基盤拡大
- ・アイケアは米国検眼医市場を軸に、世界トップシェア堅持
- ・細胞受託生産は、大手製薬企業から再生医療ベンチャーまで幅広いプロジェクトを獲得、**国内有数のCDMO事業基盤を確立**

提供価値の強化

- ・日米欧のNikon BioImaging Labを通じ、**先端イメージング技術による創薬・研究支援をグローバルに展開**
- ・アイケアでは検眼医の診療効率・診断精度向上に貢献するソリューション提供を継続
- ・細胞受託生産では、米主要顧客からの技術移管が完了、国内一貫生産体制を確立し、安定供給に貢献

事業ビジョン

光の力で生命の未来を照らす

収益計画

	26年度	28年度	30年度
売上収益	1,270億円	1,350億円	1,500億円
営業利益	60億円	130億円	200億円
営業利益率	4.7%	9.6%	13.3%
事業ROIC			10-15%

26-30中計

- ・ライフサイエンス（売上5割強）は**アカデミア・民間R&Dを軸に、創薬・製薬プロセス全体**を支える提案を強化
 - ・アイケア（売上の約4割）は超広角・高解像技術と品質向上により診断価値を強化
 - ・細胞受託生産（売上約1割）は、国内外有力顧客の獲得追求を継続
-
- ・ライフサイエンスとアイケアは、**ワークフローの効率化や自動化、診断支援**を支える新しいアプリケーションを拡充
 - ・細胞受託生産は**需要拡大に対応した生産体制強化**
 - ・既存保有技術（先端光学・定量細胞評価）のノウハウを活用し、**各ビジネスのソリューションと連携を強化**

顧客のイノベーションを支えながら、顧客とともに成長

事業の位置づけ

安定利益創出

事業環境／顧客ニーズ

進化の進む半導体、航空・宇宙・防衛産業において、
新たな“ものづくりソリューション”ニーズが増大、
ニコンの高性能な光学ソリューションに顧客の期待が高まる

主な取り組み

22-25中計

顧客の拡大

- 光学コンポーネントは、**30社超獲得した新規顧客や半導体関連メーカー**へ安定供給
- EUV関連コンポーネントは高まる顧客需要に対応
- X線/CT検査装置は、米Avonix Imaging社買収により**成長が加速する航空・宇宙市場の顧客を拡大**

提供価値の強化

- 光学コンポーネントは、高性能品を開発、提供
- EUV関連コンポーネントは生産能力を増強
- X線/CT検査装置は**関連子会社の清算・再編**を含む抜本的な**構造改革**、装置プラットフォーム刷新、受託計測サービス強化

事業ビジョン

光で繋げるソリューション

収益計画

	26年度	28年度	30年度
売上収益	840億円	950億円	1,100億円
営業利益	120億円	160億円	220億円
営業利益率	14.3%	16.8%	20.0%
事業ROIC			30-35%

26-30中計

- 光学部品や光学コンポーネントは、獲得案件の**量産移行や交換需要**にタイムリーに対応
- EUV関連コンポーネントは**顧客伴走型支援**を通じた**新規需要の創出**
- 完成品・サービス・コンポーネントの**一体提供と海外クロスセル強化**で顧客に最適な方法で事業を展開

- 光学コンポーネントは更なる**高性能品や高耐久部材**を開発
- EUV関連コンポーネントは**需要回復と安定成長**に向けて、**次世代機の開発を推進**
- インダストリー関連事業部間の連携強化**により、ビジネスの選択と集中、顧客対応向上、運営効率化を推進

光応用技術で、モノづくりの世界に革新をもたらす

事業の位置づけ

企業価値最大化に挑戦

事業環境／顧客ニーズ

拡大する防衛・宇宙・航空産業を中心に、新たな“ものづくりソリューション”ニーズが増大、高い生産性を実現した大型金属3Dプリンターの用途が拡大し、鋳造・鍛造を徐々に代替

主な取り組み

22-25中計

顧客の拡大

- ・独SLM社買収と事業拡大で、**600社超の顧客基盤獲得**
24年度はPBF方式でトップシェア獲得（中国市場除く）
- ・市場の減速・分断で**市場の成長は鈍化**、防衛・宇宙・エネルギー以外の成長が停滞、事業計画を大幅に見直し

提供価値の強化

- ・アプリケーション開発子会社を徹底活用し、注力顧客のニーズに応える**独自の金属加工プロセスを開発**
- ・市場成長の鈍化を踏まえ、バランスシートを厳格評価、**最新の事業計画に基づき、最適な事業構造へ改革断行**、更にリーンな体制へ

事業ビジョン

光を操りものづくりを革新

収益計画

	26年度	28年度	30年度
売上収益	340億円	450億円	700億円
営業利益	-40億円	10億円	100億円
営業利益率	-11.8%	2.2%	14.3%
事業ROIC*			5-10%

26-30中計

- ・装置拡販に向けて、顧客のプロセス開発を支え、防衛、宇宙、航空、エネルギー、自動車市場のビジネス拡大
- ・米国防衛など**先端の金属加工ニーズを抱える顧客を拡大**
- ・**戦略顧客との連携・情報共有強化**で商談や出荷管理を強化

- ・**新たな機種やアプリケーションの開発、顧客が集積する米国生産拡大**
- ・ニコンの光利用技術をSLMのプラットフォームへ統合・展開
- ・DED方式は**高速高精度の補修**やPBF方式との**組み合わせ造形**に注力
- ・顧客と共創強化+PBF方式注力+固定費削減で**26年度 SLM社黒字化、27年度 事業黒字化へ**

* デジタルマニュファクチャリングの事業ROIC分母には、2025年度の減損損失906億円を足し戻して管理

未来を切り拓くソリューションを顧客に提供し、デジタル社会を支える

事業の位置づけ

企業価値最大化に挑戦

事業環境／顧客ニーズ

生成AIの急速な普及により、半導体の**高速処理・低消費電力化を実現**する「微細化・積層化・高精度化」と「アドバンストパッケージング」の重要性は一層高まり、**露光装置の需要は中長期で拡大**

主な取り組み

22-25中計

- 顧客の拡大
- 半導体は、米主要顧客ビジネスが大幅縮小、**国内・アジア中心に顧客拡大**も、受注規模は不十分であることが継続課題、
 - FPDは業界の主要ディスプレイメーカーの取引拡大

- 提供価値の強化
- 半導体はArF液浸露光装置からi線露光装置まで、**生産性向上や安定稼働を実現した新モデルを投入**
 - FPDは解像度及び生産性を向上させた新モデルを投入
 - フレキシブル基材の上に電子デバイスを作製するRoll to Roll マスクレス 露光装置を開発

事業ビジョン

光×精密を極めデジタル社会を支える

収益計画

	26年度	28年度	30年度
売上収益	1,880億円	2,550億円	2,900億円
営業利益	120億円	230億円	330億円
営業利益率	6.4%	9.0%	11.4%
事業ROIC			30-35%

26-30中計

- 半導体は収益性改善に向けて、**複数の主要半導体メーカー向け現行機ビジネス拡大に注力**、現地サポート体制も強化
 - 高解像かつ大型基板に対応した**後工程向けデジタル露光装置で新規顧客を開拓**
 - FPDは高精細パネル需要に応え、**トップシェア堅持**
-
- 半導体は**顧客のニーズを反映し、ArFドライおよび液浸露光装置の生産性を向上**
 - FPDはUV-LED光源など、**高精細と生産性を両立**した提案を強化、顧客のランニングコストや環境負荷を軽減

将来予想に関する記述

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現在における入手可能な情報に基づき当社が判断した内容であり、潜在的风险および不確実性が含まれます。このため、今後様々な要因の変化によって、実際の業績は記述されている内容と大きく異なる場合があることをご承知おきください。