CHAPTER 01

持続的成長のメカニズム

11 DNA & CAPABILITY

12 テクノロジーの進化に貢献してきた歴史

13 持続的に高付加価値を生み出すビジネスモデル

14 ビジネスモデルを駆動する人と技術

15 選択と集中による事業ポートフォリオ変革

16 先読みによるフォトニクス事業成長の布石

17 技術戦略統括対談

21 人と社会をつなぐデクセリアルズ

23 SNAPSHOT

01

DNA & CAPABILITY

当社の競争優位は、なぜ持続するのか。源流は、ソニーケミカル以来受け継ぐ「顧客視点」と「共創」のDNAにあります。それが「デザイン・イン」「スペック・イン」という模倣困難なビジネスモデルを形づくり、人財と技術の掛け合わせが未来へと駆動し続けます。

顧客視点と共創に根ざした環境

デクセリアルズのDNAは、「顧客視点」と「共創」です。

ソニーケミカル時から、最終製品を開発するエンジニアと近接した環境にあり、消費者にどのような価値を提供するかというコンセプトの段階から議論に参画することが当たり前でした。私たちが、最終顧客のエンジニアと共通言語で対話し、最終製品の設計思想を理解したうえで材料やプロセスを設計する。この経験を通じて、当社には「どのような価値を提供するのか」を考え、「最終製品（顧客）への貢献に責任を持って取り組む」文化が根付きました。

技術

人財

人財と技術を掛け合わせながら進化してきた

ブレイクスルーを生み出す人財と技術

P.27 高付加価値創出の源泉 ―マテリアリティ「技術」と「人財」

多様な人財と技術の掛け合わせで新たな価値を創出

人材の登用や育成により、異なる技術領域を掛け合わせる応用の幅を広げ、ブレイクスルーを創出できる力を組織として高めています。技術の掛け合わせによるソリューションを構想・実現できる人財こそが当社の競争力であり、技術力と一体となって持続的な成長を支えています。

テクノロジーの進化に貢献してきた歴史

当社は技術トレンドの最先端をとらえ、「技術」と「人財」の掛け合わせによって技術のブレイクスルーを生み出してきました。
それらを高い付加価値のある製品として送り出し、ディスプレイやスマートフォンを始めとするエレクトロニクス機器の進化など、
社会のテクノロジーの進化を支えてきました。

未来社会の実現に向けて、情報量は加速度的に拡大

将来の社会像

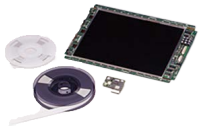
情報化社会（いつでもつながる時代）	モバイル・映像社会（大画面・高画質の時代）	スマート社会（スマートフォンが生活の中心に）	モビリティDX社会（つながるクルマ・自動運転）	AI時代（AIが社会を支える時代）
携帯電話の普及による情報のモバイル化	ディスプレイの大型化・薄型化と高画質化の進展	スマートフォンの普及とモバイルデータ通信の爆発的増加	自動車の電動化・自動運転化とあらゆるモノのコネクテッド化	生成AIの普及とデータセンターの拡大情報量の爆発的増加

解決すべき技術課題

次に来る技術課題を先回りして研究開発を行ってきた

▶ 小型化・省スペース化と信頼性の両立	▶ 高精細化・大型薄型化への対応 ▶ 外光下での視認性の確保	▶ 高密度化と薄型化の両立 ▶ 高機能化に伴う信頼性の確保	▶ 過酷環境下での安全性・長期信頼性の確保 ▶ 通信高速化への対応	▶ 超高速・大容量化と低消費電力の両立 ▶ 光化に伴う技術転換への対応

デクセリアルズの技術ブレイクスルー

1977	2002	2016	2020	2023
ACFで接続の省スペース・高信頼性を実現	低反射・高耐久を実現したARFを開発	独自の技術を進化させ、粒子整列型ACFを開発	自動車向けARFを発売	高速応答フォトダイオードを投入（電気から光へ）
				
異方性導電膜（ACF）	反射防止フィルム（ARF）	粒子整列型異方性導電膜	反射防止フィルム（ARF）	フォトダイオード

時代の変化を先読みし、技術で未来を切り拓く。それがデクセリアルズの価値創造の原点です。

Design-in デザイン・イン

製品開発の初期段階から最終顧客と対話を重ね、
最適なソリューションを提案



持続的に高付加価値を生み出すビジネスモデル

当社は、最終顧客との対話から潜在的な課題を見いだす「デザイン・イン」と、直接顧客の量産・工程改善まで支援する「スペック・イン」を両輪とし、設計から量産までを一貫して支えています。この両輪を通じて技術のブレイクスルーを生み出し、高い付加価値を提供し続けています。

ビジネスモデルによって生み出されるニッチトップ

反射防止フィルム（ARF）※1
世界シェア 95.4%

異方性導電膜（ACF）※2
世界シェア 79.4%

光学弾性樹脂（SVR）※3
世界シェア 54.3%

収益力

2025年度実績
事業利益率 34.6%

EBITDAマージン 41.2%

※1 株式会社富士キメラ総研発行「2026ディスプレイ関連市場の現状と将来展望」による、表面処理フィルム（ドライコート）の2025年の金額シェア
※2 株式会社富士キメラ総研発行「2026ディスプレイ関連市場の現状と将来展望」による、大型および中小型ディスプレイ向け ACFの合計の2025年の金額シェア
※3 株式会社富士キメラ総研発行「2026ディスプレイ関連市場の現状と将来展望」による、ディスプレイの貼り合わせで使用される光学用透明接着剤（OCR）の2025年の金額シェア。光学弾性樹脂（SVR）は、光学用透明接着剤の当社製品名

Spec-in スペック・イン

直接顧客に対し、量産や工程改善まで支援することで、
お客さまの理想のものづくりを実現

ビジネスモデルを駆動する人と技術

当社の技術ブレイクスルーは、人と技術の掛け合わせから生まれます。「デザイン・イン」では営業と開発が連携して最終顧客の潜在課題をとらえ、「スペック・イン」では生産技術の知見を活用して高効率で安定した量産の実現を支援します。この両輪を駆動する人と技術が、高い付加価値の源泉となっています。



営業×開発の連携による提案の高度化



Dexerials Singapore Pte. Ltd.
Sales
David Koh（デイヴィッド・コウ）

営業の役割は、ご相談をそのまま受け取るのではなく、お客さまとの対話を通じて課題の本質を見極め、社内の開発部門につなぐことだと考えています。今回の案件では、最終製品の組み立て時の接続不良についてお客さまからご相談をいただき、工程を確認するなかで、当初想定されていた原因に加え、接合部周辺の構造や後工程の負荷も影響している可能性に気づきました。そこで、お客さまから発生状況や条件をお聞きし、開発部門とともに必要な材料特性を検討したうえで、接着性を高めた異方性導電膜（ACF）を提案しました。お客さまが採用を判断するための評価では、期待通りに進まないこともあります。そうした場合も、結果を隠さず、すぐに解決策が見つからなくても対話を続ける。その積み重ねが信頼を生み、次の課題を相談していただける関係につながると考えています。



事業統括本部
コネクティングマテリアル事業部
商品開発部
玉川 翔悟

現在開発を進めているACFは、当社の粒子整列技術と微細加工技術を掛け合わせ、お客さまの課題解決を目指す新しいコンセプトの製品です。本開発では、他事業部の技術活用や新設備の導入も必要となるため、部門横断のプロジェクトとして試行錯誤を重ねています。営業のDavidさんと協力してお客さまの課題を丁寧に聞き取り、エンジニアチームがそれを技術的に実現可能な製品コンセプトへ落とし込むことで、「デザイン・イン」、「スペック・イン」の実現に向けて取り組んでいます。月次で最終顧客と開発方針を議論し、事前に営業と技術的な論点を十分に整理することで、お客さまの課題をより正確にとらえ、価値ある提案につなげています。お客さまが本当に困っていることを見極め、難しい技術課題ほど営業と一体となって解決策を磨き込むことが重要だと考えています。

高効率な生産工程の確立



生産統括本部
生産技術部
滝原 尚登

鹿沼事業所第2工場のACF生産工程では1人当たりの生産性2倍の達成に向け、人の負荷が高い工程の自動化に注力しています。ACF特有の複雑な生産工程は、既存の自動化技術や自動機メーカーでは品質・納期・投資対効果を両立することが困難でした。そこで、工程を熟知し自動化知見を有する社内の生産技術部門が試作研究を重ね、熟練オペレーターの作業を再現するロボットシステムや設備・工程レイアウトを一から設計開発しています。「顧客ニーズに応じた多品種対応」と「投資対効果を生む自動化」というトレードオフは、既存品種と将来的に見込みのある製品仕様に対応できる専用の多機能ロボットツールを高精度画像処理技術と組み合わせることで克服しました。強みである顧客対応力を維持しながら、自動化を着実に進め、さらなる収益性向上につなげていきます。

選択と集中による事業ポートフォリオ変革

当社は事業環境の変化に柔軟に対応しながら、持続的な成長と高い資本効率を両立させるため、選択と集中による事業ポートフォリオの変革を進めてきました。それを支えているのが「事業性評価」であり、収益性と将来の成長性といった観点から各事業カテゴリーを評価し、経営資源を投じる事業を見極めます。この評価に基づき、低ROIC事業からの撤退を行うとともに、成長領域への先行投資と既存領域の質的強化を行ってきました。選択と集中のサイクルを継続的に回すことで、資本効率は着実に高まり、次の成長に向けた投資原資を生み出す好循環が生まれています。この仕組みが、外部環境の変化に強い経営基盤と、高い収益性を維持する力の源泉となっています。

選択と集中の取り組み

低ROIC事業からの撤退・資本効率の向上

事業性評価に基づき、低ROIC事業からの撤退や譲渡を進め、経営資源を収益性・成長性の高い事業へ集中してきました。事業カテゴリー数は2019年度の23から2025年度には13へと再編し、事業ポートフォリオを効率化しています。こうした選択と集中の積み重ねにより資本効率は着実に高まり、ROEは2019年度の5.5%から2025年度には27.3%へと大きく向上しました。

成長領域への重点投資

選択と集中で生み出した経営資源は、将来の成長に向けて計画的に再配分しています。成長領域であるフォトニクス事業などには、需要の本格的な立ち上がりを見据えて先行投資し、事業基盤と供給体制を整えています。同時に、主力である既存領域でも生産性向上などの質的向上への投資を強化し、稼ぐ力を一段と高めています。

ROE	事業カテゴリー数	成長投資※
27.3%（2025年度）	13（2025年度）	167億円（2025年度）
▲ 5.5%（2019年度）	▲ 23（2019年度）	▲ 30億円（2019年度）

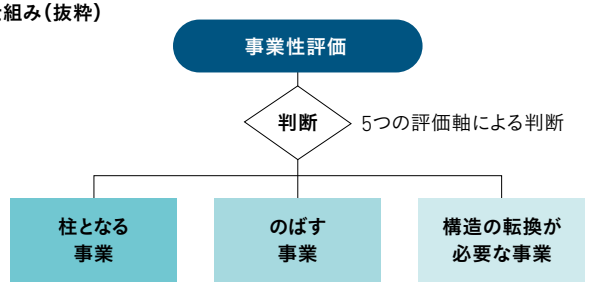
※ 対象年度の設備投資額

選択と集中を支える事業性評価

事業の定量評価・撤退判断の仕組み化

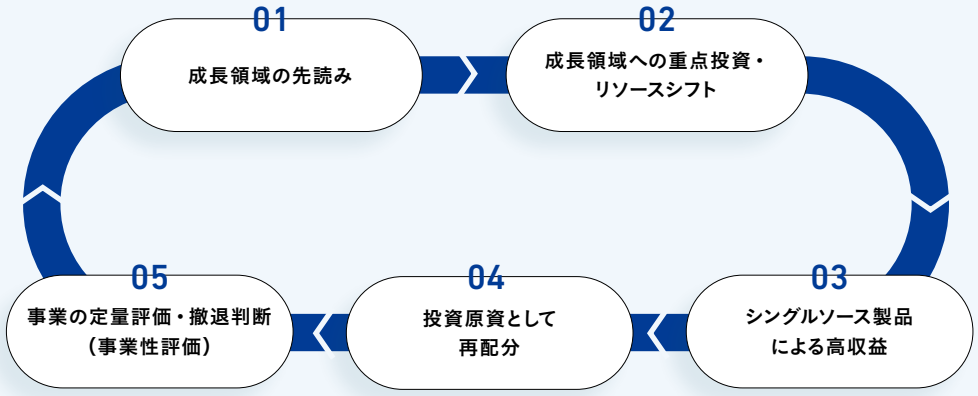
当社は、選択と集中を客観的に進めるための仕組みとして「事業性評価」を導入しています。足元の収益性だけでなく、将来の成長性なども含めて各事業を多面的に評価し、撤退や投資配分を判断します。この評価を継続的に行うことで、経営資源を成長性の高い事業カテゴリーへ規律を持って配分し、ポートフォリオの新陳代謝を進めています。

事業性評価の仕組み（抜粋）



P.32 事業性評価

選択と集中のサイクル



先読みによるフォトニクス事業成長の布石

当社グループは、生成AIの普及やデータセンターの増加によるデータ通信の急拡大を見据え、フォトニクス領域を次の成長領域として早期に特定してきました。フォトニクス市場の拡大に先んじて、技術と事業の基盤を築いています。



2016

「光通信への移行」という仮説の蓄積

クラウドの台頭やIoTの進展を背景にデータ通信量が急速に拡大するなか、当社は将来、電気による通信が容量や消費電力の限界に近づき、光通信への移行が進むと早くから予測していました。この先読みのもと、光にかかわる技術やニーズの探索を継続的に重ね、次の成長につながる仮説を社内に蓄積してきました。

2020

DIGの発足、フォトニクスを重点領域に

当社は全社横断で新たな成長機会と技術を探索する組織「Dexerials Innovation Group(DIG)」を立ち上げました。蓄積してきた仮説に基づき、フォトニクス領域を次の成長を担う重点領域として明確に位置づけ、事業化に向けた技術探索や基盤づくりを本格化させていきました。

2022

京セミM&A、フォトニクスに本格参入

フォトニクスでは当社の材料・プロセス技術や接合技術を生かせる一方、核となる光半導体そのものは自社に持たない「ミッシング・パーツ」でした。このパーツを取り込んで本格参入するため、2022年、フォトニクスに強い化合物半導体を持つ株式会社京都セミコンダクターを当社初のM&Aとしてグループに迎えました。

2023

高速応答フォトダイオードを市場投入

京セミの光半導体と当社の技術を融合し、高速応答フォトダイオードを市場投入しました。シリコンより長波長の赤外域に感度を持ち、増大するデータ通信需要に対応しました。

2024

DXPS操業開始

マイクロデバイスや光学関連技術の開発・製造を担うDexerials Precision Components株式会社と、光半導体を手がける京セミを統合し、デクセリアルズ フォトニクス ソリューションズ株式会社(DXPS)が操業を開始しました。フォトニクスに関わる技術開発や製造、顧客基盤の構築をDXPSが一手に担い、フォトニクス事業の成長を加速させていきます。

2026

中計リフレッシュでは、フォトニクス事業の2028年目標を上方修正

P.33 中期経営計画リフレッシュ

技術戦略統括対談

フォトニクス事業を起点に、全社横断で次の成長領域へ



デクセリアルズは、デジタルテクノロジーの進化とデータ通信量の増大を早くからとらえ、フォトニクス事業を成長領域と位置づけ、事業基盤の構築を進めています。
技術戦略統括のKuo-Hua Sung執行役員と、コーポレートR&D本部長の上野が、社会や市場の変化からどのように成長領域を見いだし、人と技術を生かしながら、事業へ落とし込んでいき、次の成長領域である光電融合ソリューションではいかなる差別化を追求していくのかについて語ります。

執行役員　技術戦略統括
Dexerials Innovation Group（DIG）推進部担当
Kuo-Hua Sung

×

コーポレートR&D本部長
上野 祥史



Dexerials Integrated Report 2026

1 市場の変化と技術の強みをつなぎ、事業を創る

市場・お客さまや外部の知見を起点に事業機会を探る「アウトサイド・イン」と、自社のコア技術から差別化の可能性を具体化する「インサイド・アウト」。その2つのアプローチを掛け合わせ、付加価値の高いソリューションや事業を創出する。

Kuo 当社の強みは、独自のコア技術がネットワークのように存在し、それらを束ね、掛け合わせることで、新たな価値を生み出せることです。コンシューマーエレクトロニクスにとどまらない新たな成長領域でも、より高度なソリューションプロバイダー※1として存在感を高められると考えています。その強みを次の事業につなげるために、当社は、外部の技術トレンドや市場環境から事業機会の探索や構想を行う「アウトサイド・イン」と、自社技術をどのように競争優位や事業につなげるのかを構想する「インサイド・アウト」を組み合わせた事業化のアプローチをとっています。

DIGは「技術ポートフォリオの変革」と「新たな事業領域の創出」をミッションに、「アウトサイド・イン」のアプローチを担う組織として2020年に設立されました。「インサイド・アウト」の担い手であるコーポレートR&Dと連携し、市場と技術の両面から次の可能性を探っています。こうした両者の知見やケイパビリティを結びつけ、次の成長領域を形にしていきます。

※1 製品を販売するだけでなく、お客さまの課題に対する総合的な解決策を提供する企業・事業者のこと

上野 Kuoさんのお話にあるように、市場やお客さまの変化から事業機会をとらえる視点と、自社の技術から差別化の可能性を具体化する視点の両方が必要です。新しい事業機会が見えてきたときに、どのように自社技術を用いれば差別化を生み出せるのか、どのような技術開発を行うべきか。

技術戦略統括対談

そのために必要な技術を具体化し、事業につながるところまで育てていくことが重要です。あわせて、新しい成長領域だけでなく既存事業についても、お客さまの将来のニーズをとらえながら、さらに競争力を高める技術を準備していく必要があります。

Kuo そのためにも、市場がどこへ向かっているかを見ることは重要です。AIやデータセンターを取り巻く、イノベーションの大きな潮流では、より高度に統合されたソリューションが求められるようになっています。

こうした市場の方向性と、当社がこれまで培ってきたコア・コンピタンスを結びつけることで、次にどのような技術やソリューションを準備すべきかを考えています。

2 フォトニクス事業を起点に、光電融合ソリューションへ

AIの進化に伴う高速・大容量通信と省電力化の両立という課題に対処するため、光電融合※2技術に期待が集まっている。デクセリアルズはフォトニクスで培った技術と既存のコア技術を掛け合わせることで、独自の付加価値を持った光電融合ソリューションの確立を進めていく。

※2 光による高速・大容量通信と、電子回路による信号処理を組み合わせる技術のこと。通信性能の向上と消費電力の低減が期待されている

Kuo AIは、生成AI※3からエージェンティックAI※4、フィジカルAI※5へと進化しています。それに伴い扱うデータ量が増え、処理速度やエネルギー効率の面で、電気だけでは限界が見え始めています。そこで、光を活用して電気を補完することが必要になります。当社は、こうした市場や技術の変化をとらえ、フォトニクス事業に取り組んできました。

※3 文章や画像などを生成するAIのこと
※4 目的に応じて自律的に判断・行動するAIのこと
※5 センサーなどから得た情報を基に、機器やロボットなどの動作につなげるAIのこと

上野 このAIの進展は、技術開発の現場でも想定以上の速さで感じています。AIの社会実装が進めば、データ通信量と消費電力の増加が大きな課題になります。その課題に対して、フォトニクス関連製品や光電融合技術が重要な解決策になるという見立ては、現中期経営計画の開始時点から変わっていません。一方で、特に光電融合に関するお客さまからの要求や各社の開発は、当初の想定以上に加速しています。

Kuo そうですね。技術トレンドとしては、まずデータセンターでは光通信の重要性がさらに高まり、チップや半導体により近いレイヤーへ光の適用領域が広がっています。

現在の技術テーマは2028年までを目安にし、パイプライン※6上の研究テーマは2030年頃、その先のテーマは2030～2035年頃を見据えて進めています。ただし、AIの進化によって、この時間軸がさらに早まる可能性もあると考えています。

※6 将来の製品化・事業化を見据え進めている研究・開発テーマの集合のこと

上野 その時間軸を踏まえ、当社はフォトニクスで培った技術に、既存事業が持つ材料やプロセスの技術を掛け合わせることで、光電融合ソリューションでの差別化を目指しています。次世代の光デバイスとCPO※7に向けたソリューション、それを実現するための半導体集積プロセスを優先して開発しています。具体的には、導波路型PD※8やシリコンフォトニクス※9ベースのPIC※10などの光デバイス、CPOに必要となる材料を開発するとともに、それらを高精度に集積するプロセス技術にも取り組んでいます。これらの複数の技術を並行して開発しながら、光電融合ソリューションへ統合していきます。

※7 Co-Packaged Optics。半導体チップの近くに光通信機能を一体化し、高速化・省電力化を図る技術
※8 Photodiode／フォトダイオード。光信号を電気信号に変換する半導体デバイス。光通信の受光部などに用いられる
※9 シリコン半導体の製造技術を活用して、光回路を集積する技術のこと
※10 Photonic Integrated Circuit。複数の光学機能を一つの基板上に集積した「光集積回路」

Kuo 市場が求めているのも、個々のコンポーネントや材料だけではなく、より高度に統合されたソリューションです。ここで生きるのが、当社が複数のコア技術を組み合わせる力です。薄膜形成・コーティング、無機・有機の材料、分析評価、微細加工、光半導体といった複数のコア技術を持ち、これらを



技術戦略統括対談

掛け合わせることで、材料設計からプロセス、評価まで一体で対応し、お客さまが求める技術スペックに応じた高付加価値なソリューションを提供できます。コンポーネントからモジュール、さらにシステムレベルまで視野を広げ、当社ならではの価値を提供していきます。

上野 そうですね。例えばPD単体であればデバイス設計が中心ですが、光電融合デバイスでは、異なる材料を接合する異種接合※11や、精密に実装する技術がキーになります。つまり、デバイス設計に加え、材料への知見やプロセス技術までを持っていることが競争優位につながります。当社では、一つひとつの材料やデバイス、プロセスを地道に開発してきました。こうした技術を蓄積してきたからこそ、必要に応じて技術を掛け合わせ、新たなブレイクスルーにつなげることができます。

フォトニクスで培った化合物半導体の加工技術やノウハウに、既存事業で培ってきたコア技術を掛け合わせることで、より小型化と精密実装の要求が高まるCPOソリューションでも差別化を追求していくことができます。

※11 異なる材料やデバイスを組み合わせて接合・集積する技術のこと

光電融合ソリューションの実現に向けたロードマップ



Kuo そして、AIの活用はデータセンターの中だけでなく、エッジ領域※12にも広がっていきます。フィジカルAIでは、情報を取得し、処理・分析し、最終的なアクションにつなげるまでの一連の情報連携が必要です。そのなかで、センシングは情報取得と動作の検証という重要な役割を担っています。

こうしたAIの進化を見据え、光電融合を始めとする当社の技術をどのように次の価値につなげていくかを考えています。センシングも、その先に広がる事業機会の一つです。

※12 スマートフォンや自動車、ロボットなど、データの発生源（機器）に近い場所で計算処理を行う領域のこと

3 全社横断体制を深化させ、次の成長につなげる

光電融合ソリューションを始め、事業の確立には市場分析・技術開発・既存事業の技術やマーケティングなど多様な知見と複数の機能を統合することが不可欠になる。これまでの部門横断の連携を一歩進め、テーマごとに各部門の人財を初期段階から集め、一体となって進める形を目指す。

Kuo 成長機会を事業にするには、全社の成長戦略のもとで、部門を越えて一体で動くことがますます重要です。従来部門横断で連携してきましたが、中計リフレッシュを機に、この

技術戦略統括対談

連携を一段深めます。市場、技術、研究開発、事業の知見を持つ人財が、テーマごとに早い段階から参画する形を具体化していきます。

共通の目的のもとでそれぞれの知見を持ち寄り、技術テーマを事業へ育てる確度を高めていきます。

上野 技術開発でも同じです。複数の技術が関わるテーマでは、技術の掛け合わせを研究開発側だけで考えるのではなく、事業部門を含め、日々の開発のなかでそれぞれが考えていくことが重要です。そのなかで、将来の掛け合わせに使える新しい材料や技術を準備し、中長期で育てる必要のある差別化技術を事業につなげていきます。

研究開発の体制も、会社の成長戦略にあわせて柔軟に変化させていく必要があります。現在はフォトニクスや光電融合の技術を強化するためにリソースを投入していますが、技術が事業として形になれば開発機能と人財を事業部へ移し、研究開発側はその次の成長領域の5年、10年先を考えていく。そうした循環が健全だと考えています。



4 人材の確保・リソースシフトと外部連携で、次の技術を育てる

次の成長を継続的に生み出すには、長期視点での基礎研究から事業化に向けた技術開発、それを担う人材と知見の獲得が必要になる。成長領域を支える人材の確保とリソースシフト、当社内の技術開発と外部連携による共同研究を結びつけながら、次の事業につながる基盤を整えていく。

上野 差別化を生み、次の成長を支えるうえでは人材育成が重要です。光半導体や光電融合、集積プロセスでは、物理系やプロセス系の専門人材の強化が必要になります。前中計からキャリア採用を進め、新卒採用でも物理系の人財を増やしてきました。また、既存人材についてはフォトニクスへのリソースシフトを進め、キャリアで加わった専門人財と現場で開発を一緒に進めることで、互いの技術や経験を広げています。専門性を深めるだけでなく、市場やお客さまの変化をとらえ、技術を事業へつなげる視点も養いながら、今後の人財育成やリソースシフトにもつなげていきたいと考えています。

Kuo 「アウトサイド・イン」のアプローチを強化するためには、外部とのネットワークも重要です。最新の技術トレンドやニーズをつかむため、業界をリードする企業、スタートアップ、大学、コンソーシアムなどとグローバルに連携しています。北米、アジア、欧州にはそれぞれ異なる強みがあります。各地域で得られる技術や市場の知見を、社内の取り組みにつなげていくことが必要です。

上野 「インサイド・アウト」の軸となる研究開発でも、外部連携を強化していく考えです。自社ですべての技術を開発するのではなく、コア技術とのシナジーが高いものは社内で育て、自社にない技術や新領域の基礎研究は国内外の大学や研究機関の知見と機能を活用していきます。東北大学と共同で設立した共創研究所もその一例であり、フォトニクス事業の先、10年程度を視野に入れ、物理現象の理解に基づく新材料や新デバイスの基礎研究に共同で取り組み、将来のコア技術の獲得を進めています。

当社のリーンな体制の維持と、将来の成長につながる研究開発の強化を両立するためにも、外部連携で補う領域の見極めを丁寧に進めていきます。

Kuo AIの進化は今後さらに加速し、フィジカルAIも、自動車やロボティクスを超えてさまざまな分野へ広がっていくでしょう。そこで生まれる通信やエネルギー効率の課題をとらえ、当社の技術でどう貢献できるかを考えながら、将来必要となる技術を先回りして準備していきます。そのために、社内のコア技術や人財、外部のネットワークをつなぎながら、技術ポートフォリオの変革と新たな事業創出につなげていきます。

技術を通じて社会や産業の進化を支え、新たな価値を生み出し続ける。それが、当社のパーパスである「Empower Evolution. つなごう、テクノロジーの進化を。」の実践だと考えています。

TECH TIMES：https://techtimes.dexerials.jp/

人と社会をつなぐデクセリアルズ

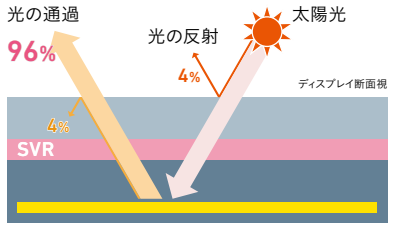
社会が新しい機能や性能を求めるとき、技術的な課題が必ず生まれます。
より安全に、より見やすく、より速く。
スマートフォン、自動車、医療関連、データセンターなどあらゆる場面で
使用されるものに組み込まれている私たちの製品。
普段は目に触れることのない小さな部材やデバイスが、暮らしや社会で価値を発揮しています。

快適な視認性を実現する

光学弾性樹脂（SVR）は、ディスプレイ内部の光をコントロールし、
光の反射を抑え、画面の視認性やコントラストを向上します。



《SVR構造》



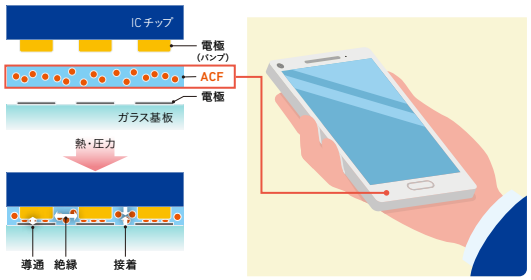
安全で快適な移動を支える

反射防止フィルム（ARF）は、日光の映り込みや反射を抑え、
快適な視認性を保っています。



細かな部品同士を接続し、正確な動作を支える

異方性導電膜（ACF）は、微細な電極同士を接着・導通し、
電子機器の小型化や高機能化を実現しています。



電流によるトラブルを遮断し安全を守る

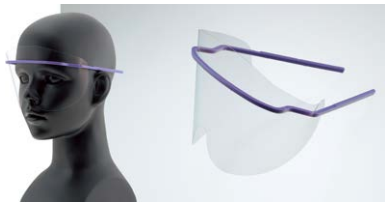
二次保護ヒューズは、バッテリーの異常時に
電流を遮断し、発熱や発火を防ぎます。



視界を遮らず正確な診断や治療を支える

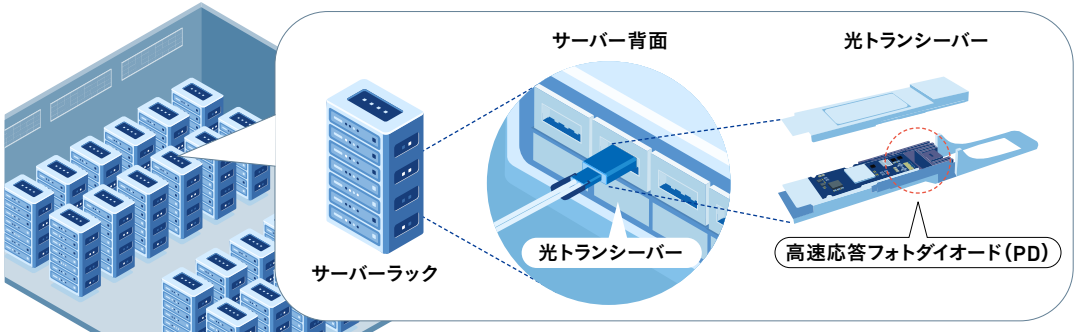
反射防止フィルム モスアイタイプは、蛾の目のような微細な凹凸構造で、
光の反射を抑制し高い透過を実現しています。





データセンター内光トランシーバーで、大量・高速のデータ通信を実現する

家庭やオフィス、公共施設などさまざまな場所でのデータ通信が爆発的に増加しています。
それに伴い増大するデータセンターの負荷に対し、通信の高速化を実現するとともに消費電力を抑えることができます。

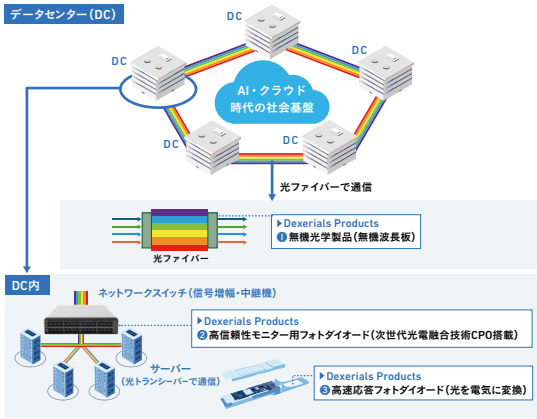


AI時代の情報インフラを支える3つのソリューション

①無機光学製品(無機波長板)
高速・大容量通信を支える光制御技術を提供。通信を効率よく行う「交通整理」の役割。

②高信頼性モニター用フォトダイオード(PD)
レーザーダイオードなどの発光装置の「出力の見守り役」をリアルタイムで担う部品。通信の安定化を実現。

③高速応答フォトダイオード(PD)
サーバー内の光トランシーバーに使われる「受信装置の要」。高速通信と低消費電力を両立し、データセンターの省エネルギー化に貢献。



導波路型フォトダイオード(PD)について

光トランシーバーは電気信号と光信号を相互に変換する装置です。送信部では半導体レーザーダイオードが電気を光に変換し、受信部ではフォトダイオードが光を電気に変換します。光トランシーバー内では、これらの部品が連携して高速なデータ通信を実現しています。

導波路型PDは、光を導く「導波路」という通り道と、光を電気に変換する「フォトダイオード」を組み合わせた部品になります。光の吸収と、光によって生じる電荷の移動を効率的に行える設計となっており、高速性と高感度を両立させることができます。

導波路型フォトダイオードの仕組み―データセンターの高速化を支える新技術：https://techtimes.dexerials.jp/photonics/how-waveguide-photodiodes-work/

SNAPSHOT（2026年3月期）

電子材料部品

売上高
66,724百万円

事業利益
25,043百万円

EBITDA
29,044百万円

主な製品



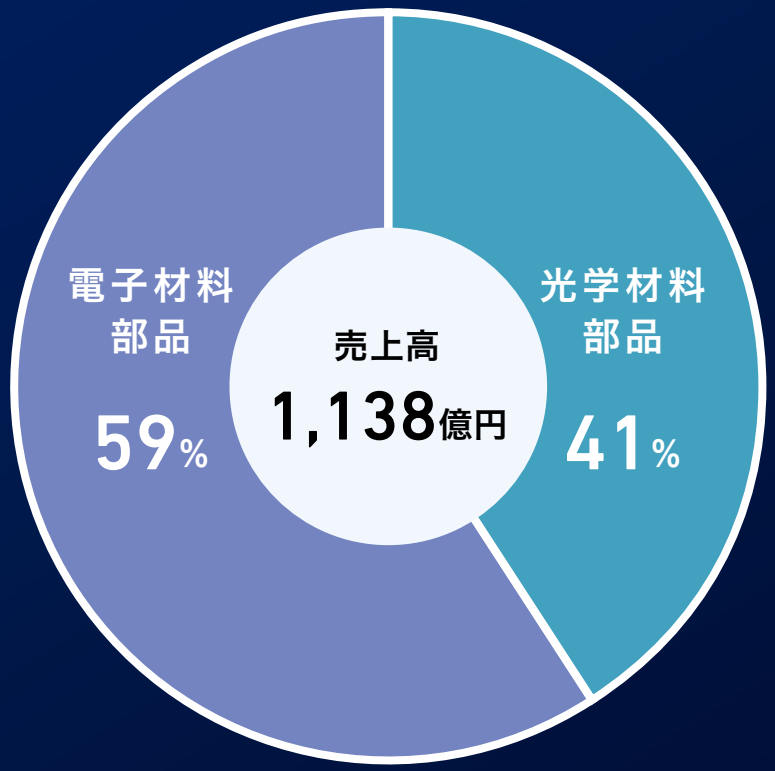
異方性導電膜（ACF）



二次保護ヒューズ



光半導体



光学材料部品

売上高
47,971百万円

事業利益
14,308百万円

EBITDA
17,847百万円

主な製品



反射防止フィルム（ARF）



光学弾性樹脂（SVR）

EBITDA
46,892百万円

投下資本利益率（ROIC）
22.8%

ROE
27.3%

研究開発費
6,740百万円

EPS
166.48円

設備投資
16,774百万円

技術人材比率
42.3%

海外特許保有率
66.8%