

# DNP

株主通信

## DNP Report vol.87

(証券コード：7912)

特集：人と社会をつなぎ、新しい価値を提供する





代表取締役社長

北島義俊

株主の皆様には、ますますご清栄のことと心よりお慶び申し上げます。また日頃は格別のご支援を賜り、誠にありがとうございます。

### ❖ 「DNPグループビジョン2015」のもとで 新しい価値を創出

2016年10月、私たちDNPは創業140周年を迎えました。

1876年(明治9年)に秀英舎として創業したDNPは、当時の最先端技術であった活版印刷を中心に事業を伸ばしてきました。その後も常に技術の応用・発展に努めながら、営業・企画・開発・製造などの強みも活かして、新たな製品・サービスをつくり出し、事業領域を広げてきました。

そして昨年10月、大きな変化のなかでDNPが中長期的に企業価値を高めていくため、これまでのビジョンを見直し、「DNPグループビジョン2015」を策定しました。「DNPグループは、人と社会をつなぎ、新しい価値を提供する」。この企業理念は、社会や生活者の変化に対して能動的に働きかけていくことで、これまでになかったより良い価値をDNP自身がつくり出していくという決意を示しています。

また事業ビジョンとして、「P&Iイノベーションにより、4つの成長領域を軸に事業を拓げていく」ことを掲げました。DNPの強みである印刷(Printing)と情報(Information)によって、さまざまなイノベー

ションを起こし、新しい価値を提供し続けていくことを「P&Iイノベーション」という言葉に込めています。そして事業を成長させていく領域として、「知とコミュニケーション」「食とヘルスケア」「住まいとモビリティ」「環境とエネルギー」の4つを明確にしました。これらの領域は、国内外の多くの社会課題を広く分析、整理し、DNPが強く関わることでそれを解決できるかどうかという視点から設定しています。そして、一つひとつの事業を「点」として個別に捉えるのではなく、それらを縦横無尽に組み合わせた「面」として社会課題の解決につなげていくことで、事業の拡大を図るとともにDNPの企業価値の向上に努めていきます。

その展開の具体的な例として、この「DNPレポート」のなかで、「インバウンドビジネス」「エネルギー関連ビジネス」「自動車関連ビジネス」について紹介します。

## 持続可能な成長に向けて

私たちはさらなる事業競争力の強化に向けて、事業構造改革やコスト構造改革に注力しているほか、資本効率の向上と経営資源の有効活用にも取り組んでいます。

自己株式の取得については、2002～2008年度に7年連続で行った後、2015年度に約1,522万株(約200億円)、2016年度に約1,322万株(約150億円)の市場

買付を実施しました。また、自己株式の消却についても、2015年5月に2,000万株、2016年5月に1,700万株を実施しました。今後も資金需要や市場の動向をみながら、弾力的な資本政策の実施を検討していきます。

コーポレート・ガバナンスの一層の充実については、2016年6月に、的確な経営の意思決定と適正かつ迅速な業務執行、そしてそれらを監督・監査する体制をより強化するため、取締役員数を18名から6名減員し、社外取締役2名を含む取締役12名の体制としました。また2015年11月に独立社外取締役を構成員とする諮問委員会を設置し、取締役候補者の指名や取締役の報酬について当委員会の助言・提言を踏まえ、経営会議で検討・審議し、取締役会で協議・決定することとしました。

私たちDNPは、すべてのステークホルダーの皆様にご信頼していただけるよう、企業活動を通じた中長期的で持続可能な成長に力を注ぎ、企業価値の向上に努めていきます。株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご指導とお力添えを賜りますよう、お願い申し上げます。

## ❖【新しい価値を提供するDNPの新事業①】インバウンドビジネス

### ●インバウンド対応サービス — 日本を隔々まで元気にする取り組み

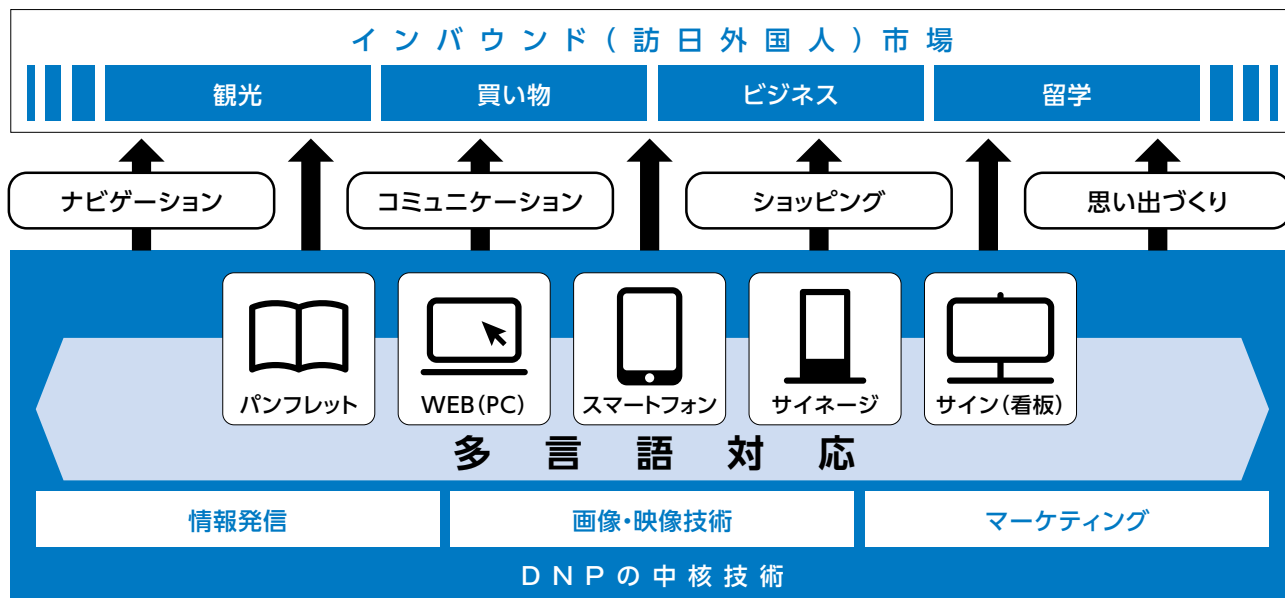
2015年の訪日外国人旅行者数は約1,974万人となり、その消費額はおよそ3.5兆円に達しました。政府の目標も、2020年の訪日外国人が4,000万人へ、その消費額が8兆円へと引き上げられています。訪日外国人の主な来日目的である観光やショッピングなどに関連する「インバウンドビジネス」は「地方創生」の切り札とも捉えられ、政府のGDP600兆円達成に向けた成長戦略の柱のひとつに掲げられています。

DNPIは、デジタル化やネットワーク化の進展とともに、画像や言語の最適な処理、情報セキュリティの強化など、

多岐にわたる情報通信技術（ICT：Information and Communication Technology）を独自に発展させてきました。印刷技術とICTを強みとして、企業と生活者の安全・安心で心地よいコミュニケーションを実現してきたDNPは今、訪日外国人の多様なニーズに応える一貫したサービスを提供しています。

また外国人向けだけでなく、日本全国の地域の魅力度アップに向けた施策や、誰もが情報にアクセスしやすい環境の整備、各種サービスの提供などにも取り組んでいます。

### DNPのインバウンド対応サービスへの取り組み



## ● 記念撮影フォトブース「写Goo！」で 旅の思い出づくりをサポート

インバウンドビジネスでは、多言語対応の強化等、コミュニケーションの環境を整備する一方で、地域の魅力を高めていく施策も重要です。DNPは全国各地の良さを見出し、多くの人々にアピールしていく取り組みを進めています。例えば、旅行者向けサービスとして、観光地やテーマパークなどへの来場記念に、その場所ならではの限定デザインの写真が撮影できる記念撮影フォトブース「写Goo!」を全国に展開し、生活者の旅の思い出づくりを支援しています。



## ● 「DNPタッチパネル式 多言語対応サイネージ(UD\*仕様)」で 初めての場所や施設でのスムーズな行動を支援

\*UD = 多くの人にとって使いやすいユニバーサルデザイン

海外旅行の際にまず立ち足はだかるのが、円滑なコミュニケーションに関する課題＝「言葉の壁」です。これに対してDNPは、地図や観光情報などを多言語で提供するタッチパネル式のデジタルサイネージ(電子看板)や、タブレット端末の画面をタップ(指差し)してさまざまな言語の対話をスムーズにする「多言語対応接客支援アプリ」など、日本を訪れるすべての人が最高の思い出を作れるようなサービスを提供しています。また、世界各地の文化を理解した上で、最適な文章やデザインに配慮した表現を行うなど、増加する訪日外国人への対応に注力していきます。



## ❖【新しい価値を提供するDNPの新事業②】 エネルギー関連ビジネス

### ●多くのテーマで環境負荷を低減 — エネルギーを有効活用する取り組み

世界全体での急激な経済発展や人口の増加などによって、資源やエネルギーの使用量が大幅に増加し、環境破壊などの地球環境への影響が課題となっています。DNP

は「環境とエネルギー」を成長領域のひとつとし、自然と共生する持続可能な社会の実現に向けて、環境配慮製品・サービスの開発など、さまざまな取り組みを進めています。

### ●エネルギー使用量を見える化する省エネ診断システム

DNPはエネルギーを総合的に管理するエネルギーマネジメントソリューションも積極的に展開しています。2014年に開発した「家庭向け省エネ対策診断システム eごごち診断」は、ガス関連の技術開発や事業の発展等に貢献したとして、日本ガス協会主催の2016年度「技術賞」

を受賞しました。これは、各家庭の人数や使用機器の種類、利用状況等に基づいて、水道・光熱費のシミュレーションや設備性能の診断を行い、省エネやCO<sub>2</sub>削減の対策とその効果を提案するもので、多くのガス事業者に提供していきます。



### 「家庭向け省エネ対策 診断システム eごごち診断」



アプリで家庭の省エネ対策を提案

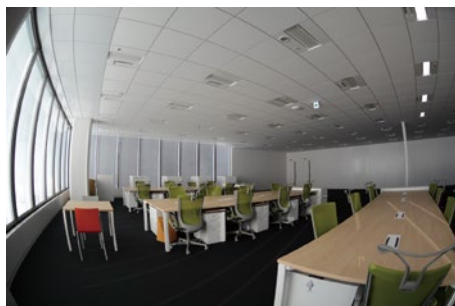
## ●窓に使用して室内を明るくする「DNP採光フィルム」

住宅やオフィス、商業施設や医療・介護施設などの窓に使用することで太陽光を効果的に室内に取り入れる「DNP採光フィルム」は、日中の室内をより明るくして電力消費量の削減にもつなげていく製品です。2015年10月発売の「DNP採光フィルム(合わせガラス用)」を使用した合わせガラスを、日当たりの悪い北側の窓に設置して検証したところ、使用前と比べて室内の明るさが約2倍

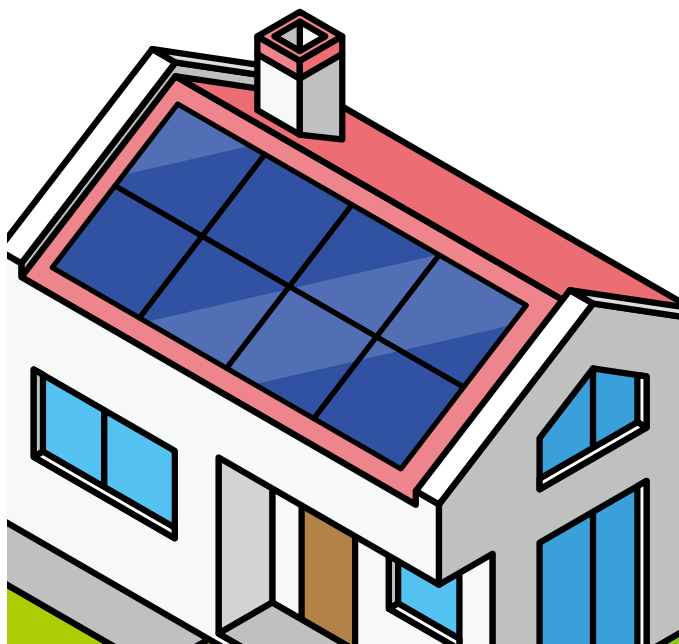
に向上し\*1、照明エネルギー(電気代)を約13%削減できました\*2。DNPは光を反射・拡散させる機能をフィルムの表面ではなく内部に持たせるなど、構造や材料面の工夫をした結果、大手ハウスメーカーなどに採用されました。またリフォーム時など、新築以外の住宅の窓ガラスに貼り付ける「DNP採光フィルム(現場施工用)」も提供しています。

\*1 DNP調べ：2015年6月5日午前9時～午後6時に測定した最大値

\*2 DNP調べ：2015年7月2日午前9時～午後6時に測定



採光フィルムの使用前(上)と使用後(下)の室内の明るさの比較



## ❖【新しい価値を提供するDNPの新事業③】自動車関連ビジネス

### ●クルマの機能変化に対応した取り組み

自動車業界では、環境負荷の低減や安全性・快適性の向上などをテーマに、さまざまな技術の開発が進んでいます。DNPは、事業の成長領域のひとつに「住まいとモビリティ」を掲げ、自宅や職場、学校等の施設のほか、自動車や電車などの移動空間も含め、快適性の確保や安全に利用できる情報サービスの創出などに努めています。特に自動車は、生活者のパーソナル空間としての特別な機能や新たな価値が求められており、DNPはそれらの機能や価値の提供に取り組んでいます。例えば、2015年8月にグループ会社となったDNP田村プラスチック株式会社は、自動車のドア窓の上に付けるサイドバイザーで高いシェアを獲得しており、同社の強みと、DNPの加飾技術

### ●持続可能な社会と自動車をつなげる取り組み

全世界で持続可能な社会の実現に向けた取り組みが進むなか、自動車の車体の軽量化は、燃費向上にも直結する業界全体の重要テーマのひとつとなっています。ボディや多くのパーツの軽量化が進んでいますが、DNPはリチウムイオン電池の外装材として、電解質などの材料を密封する多層フィルムタイプの「バッテリーパウチ」を提供しています。従来の金属缶タイプと比べて寸法や形状の自由度が高く、電気自動車やプラグインハイブリッド車の主要部品であるバッテリーの軽量化や薄型化に最適な部材として高い評価を得ています。

また、自動車用ガラスの代替材料として有望視される樹脂ガラスの表面に転写するだけで、耐摩耗性を向上さ

や機能性フィルムの強みを組み合わせ、新製品の開発に注力しています。また、同じ2015年に開発したカーナビなどの車載ディスプレイ用視野角制御フィルムは、微細なルーバーによって光の向きを制御する光学フィルムで、車載ディスプレイの光がフロントガラスへ映り込むことを抑えながら、画面の明るさと見やすさを向上させる機能を備えています。DNP独自の設計技術が生み出すこうした光学特性が評価され、海外の自動車メーカーで採用されています。そのほか、自動車の窓ガラスの結露を防止し、運転者の視界を確保するデフロスターについても、メッシュ形成技術を応用し、視認性が高く消費電力の少ない電熱フィルム方式の開発を進めています。

紫外線による劣化を防ぐハードコート転写フィルムを開発しています。樹脂ガラスは、重量が一般のガラスの約半分と軽いだけでなく、割れにくく断熱性や加工性にも優れているため、鉄道車両や建設機械などですでに採用されています。この樹脂ガラスの表面にハードコート層を転写する技術はDNPオリジナルであり、2016年春には、このフィルムを転写した樹脂ガラスの提供を開始しました。

このほか、炭素繊維強化プラスチックと金属などの異素材を接着するフィルムなど、車体材料の軽量化を実現する機能性フィルム製品の開発も加速させていきます。



●自動車内装材

プラスチック成形品への加飾システムで多様なデザインを展開



●DNP超耐候ハードコート転写フィルム

樹脂ガラスに転写することで耐候性、耐摩耗性を向上



●DNP粘着フィルム

アルミと炭素繊維強化プラスチックなどの異材を接合



●リチウムイオン電池用バッテリーパウチ

モバイル機器のほか、電気自動車向けや住宅向けにも用途を拡大



# 第1四半期決算のご報告 (平成28年4月1日から平成28年6月30日)

## 連結業績の概況

(単位:億円)

科目	当第1四半期	前第1四半期
売上高	3,498	3,589
営業利益	59	114
経常利益	89	153
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7	81

## 連結業績の予想 (平成29年3月期通期)

(単位:億円)

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
14,700	480	540	345

1株当たり当期純利益55円78銭

DNPは、「知とコミュニケーション」「食とヘルスケア」「住まいとモビリティ」「環境とエネルギー」という4つの成長領域を定め、「P&Iイノベーション」による新しい価値の創造に注力し、事業の拡大に努めました。しかし、急激な円高の進行や、事業統合などの費用の増加もあり厳しい環境にありました。

当第1四半期連結累計期間のDNPの連結売上高は3,498億円(前年同期比2.6%減)、連結営業利益は59億円(同48.1%減)、連結経常利益は89億円(同41.7%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益は7億円(同90.4%減)となりました。

## 部門別の状況

### 印刷事業



書籍

#### 情報コミュニケーション部門

売上高	2,034億円
前年同期比	1.8%増
営業利益	50億円
前年同期比	31.5%減

売上は、ハイブリッド型総合書店「honto」、販促関連ツールやICカードなどが堅調に推移し、前年を上回りました。



各種パッケージ

#### 生活・産業部門

売上高	944億円
前年同期比	0.7%減
営業利益	31億円
前年同期比	2.3%減

包装関連はプラスチック成型品が順調でしたが、産業資材関連が伸び悩み、売上は前年並みとなりました。



フォトマスク

#### エレクトロニクス部門

売上高	410億円
前年同期比	22.5%減
営業利益	25億円
前年同期比	52.3%減

液晶カラーフィルター、光学フィルム、半導体製品用フォトマスクの売上がいずれも前年を下回りました。

### 清涼飲料事業



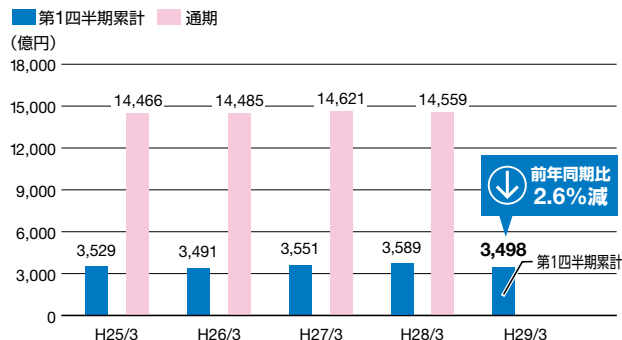
清涼飲料

#### 清涼飲料部門

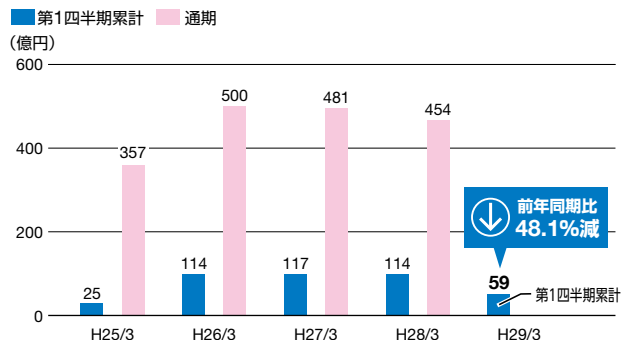
売上高	122億円
前年同期比	1.3%減
営業利益	1億円
前年同期	1億円の営業損失

ティー飲料は増加しましたが、「コカ・コーラ」やスポーツ飲料が減少し、売上が前年を下回りました。

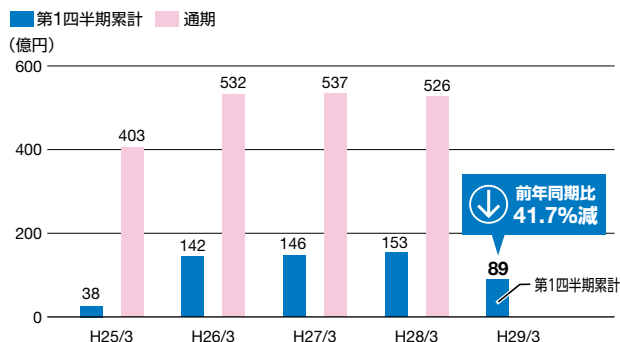
## 連結売上高



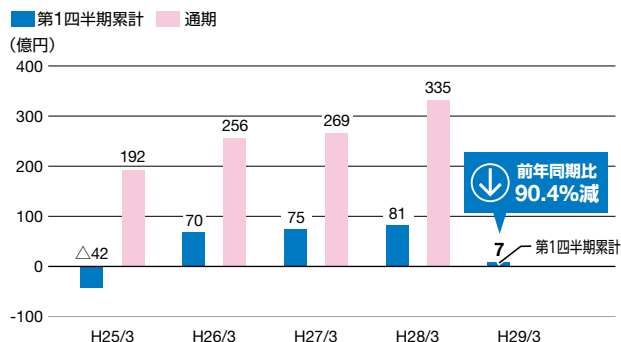
## 連結営業利益



## 連結経常利益



## 親会社株主に帰属する当期純利益



## 連結貸借対照表(要約) (単位:億円)

科目	当第1四半期 連結会計期間末	前連結会計年度末
資産	16,805	17,186
流動資産	6,824	7,217
固定資産	9,980	9,969
負債	6,342	6,553
流動負債	4,024	4,233
固定負債	2,318	2,320
純資産	10,462	10,632

## 配当予想(1株当たり配当金)

	第2四半期末	期 末	年 間
平成29年3月期 (予想)	16円00銭	16円00銭	32円00銭
平成28年3月期 (実績)	16円00銭	16円00銭	32円00銭

## ❖ [2016年7月11日発表] 有機ELの特長を活かしたデジタルサイネージ発売

DNPは2016年10月に、有機ELディスプレイを活用した業務用デジタルサイネージ(電子看板)を大型商業施設や交通機関、オフィスビルやショールーム、マンションのエントランスなど、日本市場向けに発売します。この製品は、薄型・軽量で、高いコントラストで美しく映像を表示し、曲面にもフィットするフレキシブルな有機ELディスプレイの特長を活かしています。今回、LGエレクトロニクス・ジャパン株式会社と共同で、曲面の55インチ有機ELディスプレイを24(4×6)面並べた大型デジタルサイネージを日本で初めてDNP五反田ビル(東京都品川区)に導入しました。

DNPは有機ELのサイネージ機器に加え、液晶ディスプレイでは実現できなかった利用シーンでの空間のデザインや施工、4K以上の解像度にも対応した高精細なコンテンツの制作、映像配信システムの構築・運用、マーケティングや効果測定など、トータルなサービスを提供します。



有機ELの大型デジタルサイネージ

## ❖ [2016年7月4日発表] 世界大手の紙容器メーカー「SIG Combibloc」と協業

DNPは、飲料や食品向け紙容器メーカーの世界大手であるスイスのSIGコンビブロックグループと協業し、包装事業の拡大を目指します。

1978年からDNPは、飲料や酒類向けの液体紙容器と充填システムを販売しています。また、ペットボトル用無菌充填システムの分野では多くのメーカーに採用されて、国内トップクラスのシェアを獲得しています。SIG社は、食品や飲料用の無菌充填紙容器で40年以上の実績があり、再封可能な口栓付き紙容器や、果物・野菜等の固形物を紙容器に無菌充填するシステムなど

で全世界で1,100台以上の充填機が導入されています。今回、同社と紙容器と充填システムの販売で協業することにより、飲料向け紙容器の形状の独自性を高め、店頭での商品の差別化を図るほか、環境配慮製品としての紙容器の市場活性化と国内での事業拡大に努めています。



形状に特長のある口栓付き製品

## ❖ [2016年6月22日発表] コンクリート片の剥落防止を容易にする「DK-ピタットエイド」を開発

DNPは阪神高速技術株式会社、倉敷紡績株式会社(クラボウ)と共同で、高架橋やトンネル等のコンクリート構造物から、コンクリート片が剥がれ落ちること(剥落)を容易に防止する処置材「DK-ピタットエイド」を開発しました。点検の際などに、コンクリート片の剥落の可能性が高い箇所が発見された場合、「DK-ピタットエイド」を使って応急的に補修し、その後の本格的な補修工事までの間の剥落リスクを低減します。この製品は、クラボウの高強度ポリエチレン繊維「クレネット」をDNPが開発した接着材層でラミネートして、粘着性のあるシートにしたものです。不具合箇所のコンクリート表面を下地処理し、この製品を貼るだけで短時間で補修作業を行うことができます。

3社は実証実験を通じて評価・検証やマーケティングを行い、2016年度中の製品化を目指していきます。



新開発の接着材と繊維ネットを一体化したシート

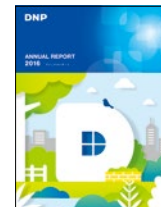
## アニュアルレポート、CSR報告書、データブック発行のお知らせ

### アニュアルレポート2016

一年ごとの事業活動について、統合的に企業価値を高めていく成長戦略や企業活動を財務・非財務の両面で報告しています。

下記URLからご覧いただけます。

- ・日本語版PDF  
[http://www.dnp.co.jp/ir/index\\_annual.html](http://www.dnp.co.jp/ir/index_annual.html)
- ・英語版PDF  
<http://www.dnp.co.jp/eng/investors/library.html>



### DNPグループCSR報告書2016

DNPのCSRは「社会から信頼される企業になる」ことです。そのためのさまざまな取り組みについて、年次報告として、わかりやすく紹介しています。

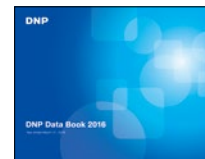
- ・日本語版PDF  
<http://www.dnp.co.jp/csr/index02.html>
- ・英語版PDF  
<http://www.dnp.co.jp/eng/csr/report.html>



### データブック2016

過去10年間の財務データや分析指標などを、表やグラフ等で見やすく掲載しています。

- ・日英共用PDF  
[http://www.dnp.co.jp/ir/index\\_data.html](http://www.dnp.co.jp/ir/index_data.html)



## ディーエヌペンギン 「DNPenguin卓上カレンダー」プレゼント

2017年版「DNPenguin卓上カレンダー」を株主の皆様へプレゼントいたします。DNPenguinは、広告をはじめ、ウェブサイトや展示会などでDNPの製品やサービスをわかりやすく紹介するオリジナルキャラクターです。

プレゼントご希望の方は、同封のハガキに、お名前、電話番号、ご住所、株主番号(同封の「送付票」右下に記載されている9桁の番号)を全てご記入いただき、同封の保護シールを貼付のうえ、ご返送ください。

- ※お送りするカレンダーは、お一人様1部、日本国内の発送に限定させていただきます。
- ※株主様ご本人のお名前でお申込みください。
- ※株主登録のないお名前でお申込みされた場合および記入項目に不備や空欄がある場合は、お届けできないことがあります。
- ※発送は2016年12月頃を予定しています。

**お申込み締切** 2016年10月31日(月) **当日消印有効**

※締切日にご注意ください。

**お問い合わせ** 「DNPenguin卓上カレンダー」プレゼント事務局  
電話：0120-300-054 (フリーダイヤル)

お問い合わせ受付期間：2016年10月4日～2017年1月31日  
(土・日・祝日除く10:00～17:00受付)  
※2016年12月29日～2017年1月4日は年末年始休暇のため、お問い合わせ受付はお休みとさせていただきます。

### <お申込み情報の取扱いについて>

ハガキにご記入いただきました情報は、「DNPenguin卓上カレンダー」のお届けに利用するとともに、2017年6月以降の株主総会に関するお電話でのご案内に利用させていただくことがあります。なお、この目的の実施のためにDNPのグループ会社に業務を委託する以外には、第三者へのお申込み情報の提供は行いません。DNPの「個人情報保護方針」につきましては、DNPウェブサイトをご覧ください。

大日本印刷株式会社 個人情報保護方針URL  
<http://www.dnp.co.jp/about/privacy.html>



縦 約13cm×横 約17cm 紙製カレンダー

デザインは変更になる場合があります。ご了承ください。

### 同封のハガキ

株主番号をご記入ください

送付票  
右下



大日本印刷株式会社 広報室  
個人情報取扱責任者 広報室長

## 会社概要

### 商号

大日本印刷株式会社

### 英文社名

Dai Nippon Printing Co., Ltd.

### 本社所在地および連絡先

東京都新宿区市谷加賀町一丁目1番1号  
 電話 03 (3266) 2111 総合案内  
 ウェブサイト <http://www.dnp.co.jp/>

### 創業

明治9年(1876年)10月9日

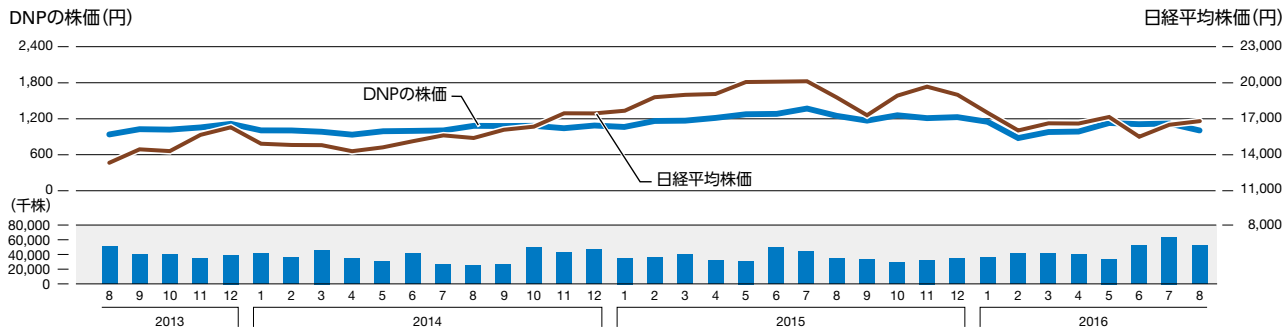
### 設立年月日

明治27年(1894年)1月19日

### 資本金

1,144億6,476万円

## 株価 / 出来高の推移



## CONTENTS

株主の皆様へ	2
特集：人と社会をつなぎ、新しい価値を提供する	4
第1四半期決算のご報告	10
ピックアップニュース	12
プレゼントのお知らせ	14
会社情報	15



表紙：有機ELの大型デジタルサイネージ

※当株主通信は、DNPの事業ビジョンや業績に関する情報の提供を目的としています。記載された意見および予測は、作成時点でのDNPの判断に基づいたもので、これらの情報の完全性を保証するものではありません。

※記載されている会社名、製品名は、それぞれの会社の登録商標または商標です。

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会開催時期	6月
上記総会における議決権の基準日	3月31日 その他必要のある場合は、取締役会の決議によりあらかじめ公告して設定します。
剰余金の配当基準日	期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所
公告方法	電子公告により行います。(当社のウェブサイト <a href="http://www.dnp.co.jp/ir/">http://www.dnp.co.jp/ir/</a> ) ただし、事故その他やむを得ない理由によって電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

## 株式事務に関するご案内

### 1. 住所変更、配当金受取方法の変更等のお問い合わせ先、お手続き窓口

- 一般口座(証券会社の口座)にある株式  
株主様が口座を開設されている証券会社の本支店
- 特別口座(みずほ信託銀行の口座)にある株式  
(お問い合わせ先) みずほ信託銀行 証券代行部 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く 9:00~17:00)  
(お手続き窓口) みずほ信託銀行 本店および全国各支店(トラストラウンジを除く)  
みずほ証券 本店および全国各支店  
プラネットブース(みずほ銀行内の店舗)

### 2. 未払配当金のお支払窓口(払渡し期間経過後の配当金領収証によるお受け取り)

- (お支払窓口) みずほ信託銀行 本店および全国各支店(トラストラウンジを除く)  
みずほ銀行 本店および全国各支店
- (取次所) みずほ証券 本店および全国各支店  
プラネットブース(みずほ銀行内の店舗)

### ※ 単元未満株式に関するお知らせ

1,000株に満たない株式(単元未満株式)を所有されている株主様が、当社に対しその単元未満株式と合わせて1単元(1,000株)になる数の株式を買増請求できる「単元未満株式の買増制度」を導入しております。また、単元未満株式の買取請求につきましても、お取り扱いしております。

- DNP Report に関するお問い合わせ先

**大日本印刷株式会社** 広報室 〒162-8001 東京都新宿区市谷加賀町一丁目1番1号  
TEL : 03-3266-2111 (総合案内)



この報告書を印刷する際の電力(1,100kWh)は、自然エネルギーでまかなわれています。



この印刷物は、NPO法人カラーユニバーサルデザイン機構により色覚の個人差を問わず、多くの方に見やすく配慮されたデザイン(カラーユニバーサルデザイン)として認証されました。