



大日本印刷株式会社

機関投資家・アナリスト向け 2025 年 3 月期 決算説明会

2025 年 5 月 15 日

イベント概要

[企業名]	大日本印刷株式会社		
[企業 ID]	7912		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	機関投資家・アナリスト向け 2025 年 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2025 年 3 月期 通期		
[日程]	2025 年 5 月 15 日		
[ページ数]	26		
[時間]	13:00 – 14:00 (合計：60 分、登壇：34 分、質疑応答：26 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	約 110 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役 社長	北島 義斉	(以下、北島)
	専務取締役	黒柳 雅文	(以下、黒柳)
	常務取締役	三宅 徹	(以下、三宅)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

IR・広報本部長

若林 尚樹 （以下、若林）

[アナリスト名]*

野村證券

河野 孝臣

SMBC 日興証券

花屋 武

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、
SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

若林：定刻となりましたので、DNP 大日本印刷、機関投資家アナリスト向け 2025 年 3 月期通期決算説明会を開始いたします。

本日の司会は私、IR・広報本部の若林が務めさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は大変お忙しい中、当社のオンライン決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

本日は、説明会資料に沿ってご説明いたします。説明会資料は、DNP の Web サイトに日本語版、英語版ともに掲載されております。

それでは、本日の登壇者をご紹介します。代表取締役社長の北島義斉、専務取締役・黒柳雅文、常務取締役の三宅徹でございます。

本日の進行ですが、2025 年 3 月期通期決算の業績の振り返りについて、中期経営計画の進捗状況、および企業価値向上に向けた取り組みについてご説明いたします。その後、質疑応答の時間を設けています。終了時刻は 14 時を予定しておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは早速、説明に移らせていただきます。北島社長、よろしくお願いいたします。

北島：皆さん、こんにちは。代表取締役社長の北島でございます。本日はお忙しいところ、DNP 大日本印刷の決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

これより 2025 年 3 月期通期決算の概要につきまして、ご説明をさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年度通期決算概要

(単位：億円) **DNP**

	2023年度	2024年度		増減率 (差)
	実績	業績予想 (修正後)	実績	
売上高	14,248	14,550	14,576	+2.3%
営業利益	754	880	936	+24.1%
営業利益率	5.3%	6.0%	6.4%	+1.1pt
経常利益	987	1,100	1,159	+17.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,109	1,060	1,106	▲0.2%
ROE	9.8%	9.2%	9.6%	▲0.2pt
設備投資額	683	740	766	+12.1%
研究開発費	352	360	375	+6.6%
減価償却費	559	560	537	▲4.1%

概況

- ✓ 成長領域の着実な成長や構造改革の取り組みが寄与し、中期経営計画最終年度の営業利益目標(850億円)を1年前倒しで達成
- ✓ 経常利益、純利益も2月上方修正値を上回り、ROEも9.6%と順調に推移
- ✓ 注力事業分野を中心に設備投資は計画通りに実施

3

早速ではございますが、皆様のお手元の資料 3 ページをご覧ください。まずは、私から 2024 年度の実績と 2025 年度の業績予想についてご報告いたします。

2024 年度の実績は、中期経営計画に掲げる企業価値向上に向けたさまざまな施策の着実な実行により、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益、ROE のいずれも高い水準を確保することができました。

営業利益は 936 億円、前年度比プラス 24.1%、修正後の業績予想比プラス 6.4%となりました。営業利益 936 億円は、中期経営計画最終年度の営業利益目標である 850 億円を上回る水準となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は 1,106 億円となり、前年度比マイナス 0.2%、修正後の業績予想比プラス 4.3%となりました。

ROE は 9.6%となり、前年度マイナス 0.2 ポイント、修正後の業績予想差プラス 0.4 ポイントとなりました。ROE は、中期経営計画で掲げる中長期的な目標水準である 10%に迫る水準となりました。

サポート

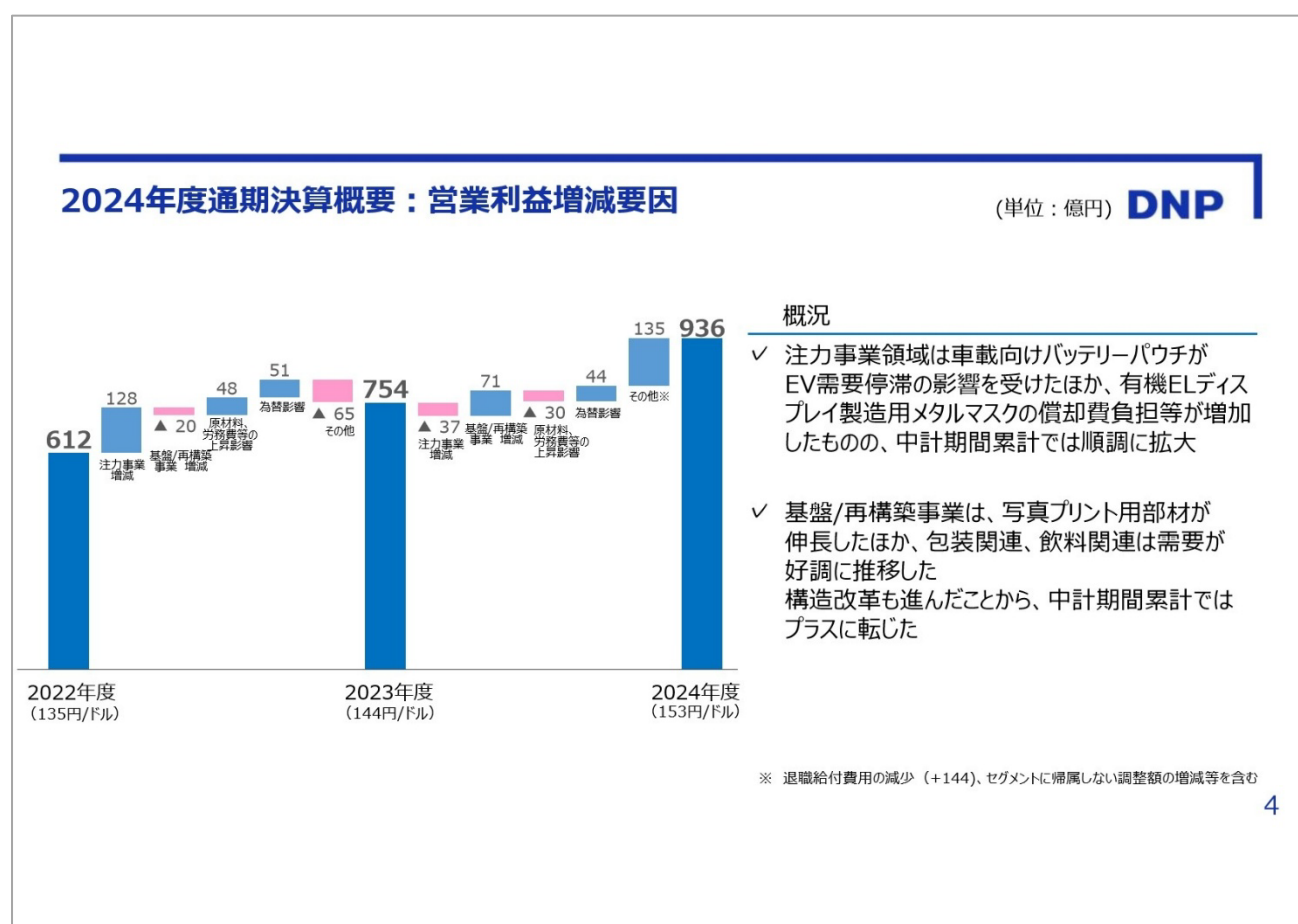
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2024 年度の実績はいずれも目標を上回る水準となりましたが、ROE の向上には資産売却などの特別利益の計上による一時的な要因も含まれておりますため、今後もさらなる事業利益の積み上げに向けて、中期経営計画の取り組みを加速してまいります。

2025 年度業績予想については、詳細は 10 ページ以降でご説明をさせていただきますが、営業利益は 940 億円を見込んでおります。

不確実性が高い世界情勢、市場環境ではありますが、中期経営計画で事業戦略として掲げた成長投資と事業構造改革に引き続き取り組んでまいります。中期経営計画最終年度の営業利益目標である 850 億円はもちろん、2024 年実績の 936 億円も上回る水準を目指してまいります。



4 ページをご覧ください。2024 年度の営業利益増減要因になります。

退職給付費用の減少など一過性の増益要因はありましたが、それを差し引いても、前年の営業利益実績である 754 億円および中期経営計画で掲げた営業利益目標 750 億円をいずれも上回っており、収益体質は着実に向上していると捉えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

注力事業領域では、車載向けバッテリーパウチの需要停滞や、有機 EL ディスプレイ製造用メタルマスクの償却費増加などの影響がありましたが、中期経営計画累計では順調に拡大しており、今後とも会社の業績を牽引するものと考えております。

その他の事業につきましても、当社が強みを持つイメージングコミュニケーション関連の写真プリント用部材が伸長したほか、包装関連などの需要増加、各事業におけるコストダウンなどの改善活動が増益に寄与いたしました。

私からの全体概要の説明は、以上となります。

この後、年度末決算の詳細につきましては、専務取締役の黒柳よりご説明をさせていただきます。

2024年度通期決算概要：注力事業・基盤事業の概況

(単位：億円) **DNP**

		2023年度	2024年度	概況 矢印は売上高の前年比	
スマート コミュニ ケーション 部門	セグメント 売上高	7,194	7,155	イメージング コミュニケーション関連	↑ 写真プリント用部材が好調に推移したほか、国内の証明写真サービスや欧米での撮影サービス等が増加
	セグメント 営業利益	261	346	情報セキュア関連	↓ ICカードや決済サービスが好調に推移するも、BPOは前年大型案件の反動減により減少
				コンテンツ・XR コミュニケーション関連	↑ XR領域拡大の一環で、monoAI technology株式会社と資本業務提携を進めるなど、新規事業創出に注力
ライフ& ヘルスケア 部門	セグメント 売上高	4,723	4,960	産業用高機能材関連	→ 太陽電池関連部材やIT機器向けバッテリーパウチが好調に推移も、車載向けバッテリーパウチは停滞
	セグメント 営業利益	133	237	モビリティ関連	→ 顧客要因による一過性の生産減少影響はあるも、内装用加飾フィルムは好調に推移
				メディカル・ヘルスケア関連	↑ 原薬から製剤までの一貫製造や付加価値型医薬品開発に注力
エレクトロ ニクス 部門	セグメント 売上高	2,353	2,477	光学フィルム	↑ テレビ用パネルサイズ大型化にともなう出荷面積拡大を背景に順調に増加
	セグメント 営業利益	581	573	有機ELディスプレイ 製造用メタルマスク	→ 前年大型案件の反動減による影響を受けるも、スマートフォン等でのOLEDパネル採用拡大トレンドは継続
				半導体関連	↑ 市場の回復によって半導体製造用フォトリソマスクの出荷が好調に推移

5

黒柳：黒柳でございます。それでは、5 ページ目以降は私からご説明申し上げます。

全体の売上高の状況としては、2.3%の増収でございましたが、この5 ページでは注力事業、あるいは基盤事業の概況についてご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

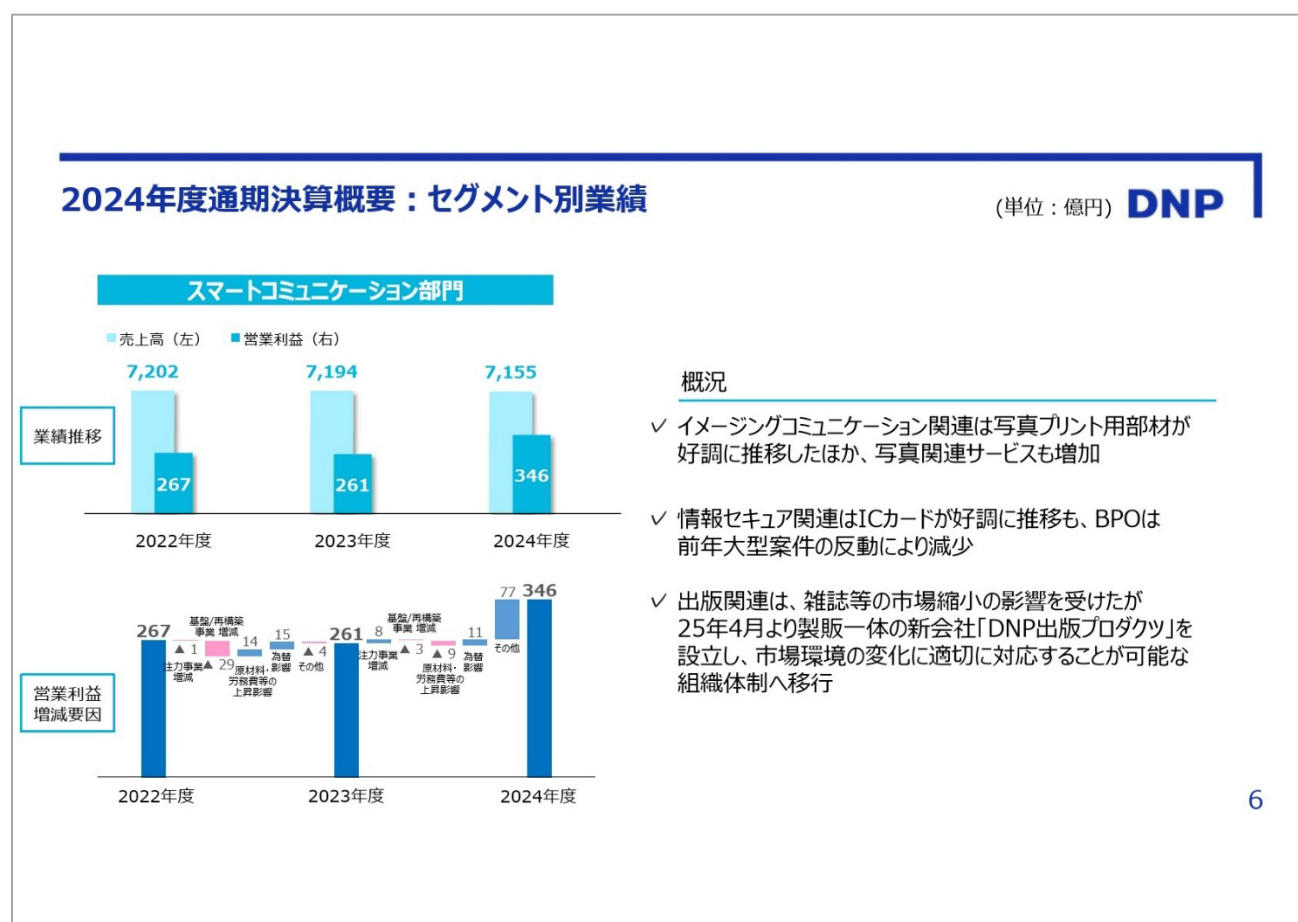
特に 2024 年度におきまして、残念ながら売上が減収したのは、情報セキュア関連であり、これは記載の通り BPO（Business Process Outsourcing）の大型案件が今回なかったことによる反動でございます。

また、三つの事業は横ばいとなりましたが、その内容についてご説明申し上げます。

産業用高機能材関連では、バッテリーパウチが 2024 年度は不調でした。ここには記載しておりませんが、車載向けのバッテリーパウチにつきましては、通期・年間としては大幅な減少でございましたが、期の後半で大分持ち直してまいりまして、来期に向けて売上が増えていくという状況も期待できる局面に至っております。

また、モビリティ関連と有機 EL ディスプレイ製造用メタルマスクにつきましては、記載の通り特殊案件があり、一過性の減収となりました。

ただし、全体の流れとしては、上昇トレンドは変わっていないという状況です。



引き続き、6 ページ目以降でセグメントの状況をご説明申し上げます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

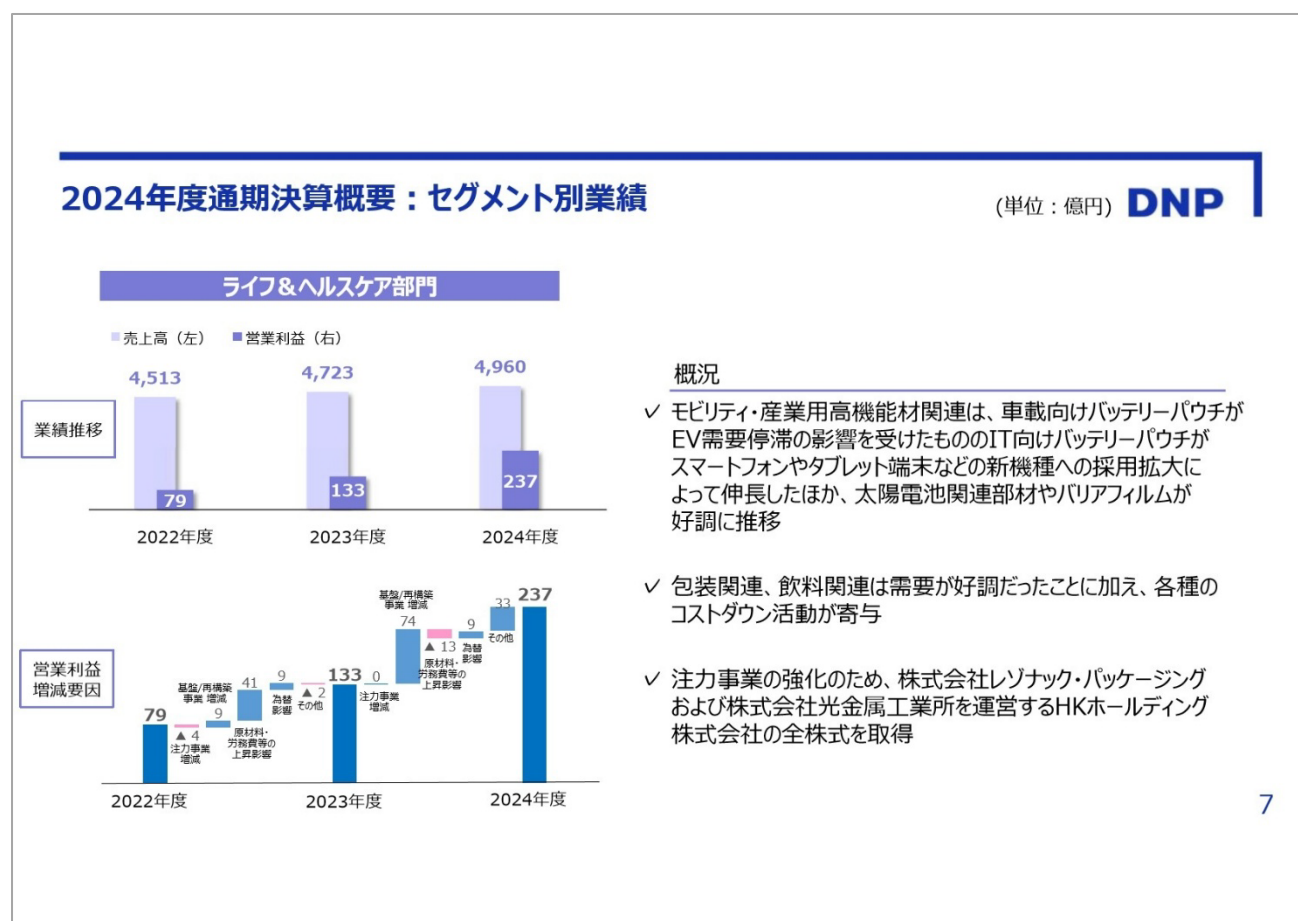
メールアドレス support@scriptsasia.com

まず、スマートコミュニケーション部門についてですが、売上高はマイナス 0.5%の減収、利益は 32.5%の増益となりました。

こちらに、滝流れ図があります。「その他」の数字が多いのは、2024 年度の特徴であります退職給付費用のマイナス要因、利益的にはプラス要因が、この部門では多かったという状況です。

ただし、これを除きましても、出版関連が、非常に紙媒体の市場縮小の影響を受けているにもかかわらず、利益のマイナス要因を圧縮できたという実績があります。

全体としては、このような紙媒体の市場縮小の影響を受けながらも、事業構造改革等を進めたことによりまして、32.5%の増益となったという状況です。



次に、7 ページのライフ&ヘルスケア部門についてです。

この部門は 5%の増収、78.2%の増益ということで、大幅な増益を達成することができました。

ここ数年、原材料価格の高騰という大きな課題がありましたが、それに対して当社は価格転嫁を推進し、固定費の圧縮に取り組むことで、収益性を回復・向上させてきました。2024 年度の決算では、その効果が大きく現れて、大幅な増益を達成した状況です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2024年度通期決算概要：セグメント別業績

(単位：億円) **DNP**

エレクトロニクス部門



概況

- ✓ 半導体関連は、市場の回復によって半導体製造用フォトマスクの出荷が好調に推移
- ✓ デジタルインターフェース関連は、テレビ用パネルの大型化を背景に光学フィルムが増加
- ✓ 有機ELディスプレイ製造用メタルマスクは前年度の旺盛な開発需要の反動はあったものの、スマートフォン等へのOLEDパネル採用比率拡大のトレンドは継続

8

続いて8ページのエレクトロニクス部門についてです。

この部門は、売上高が5.3%の増収となりましたが、残念ながら利益は1.4%の減益という結果になりました。

全体として、この部門における商材の動きは非常に好調ですが、今回減益となった理由は、大型メタルマスクの製造ラインが稼働しており、こちらは2025年度以降に収益に貢献する予定ですが、2024年度について言うと、その償却負担が影響し、わずかながら減益となった状況です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

(参考) 2024年度通期決算概要：四半期別

(単位：億円) **DNP**

		第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期		通期	
		2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度
スマート コミュニ ケーション	売上高	1,800	1,746	1,704	1,719	1,816	1,757	1,873	1,931	7,194	7,155
	営業利益	49	58	36	68	73	77	102	142	261	346
ライフ& ヘルスケア	売上高	1,092	1,235	1,224	1,193	1,247	1,317	1,158	1,213	4,723	4,960
	営業利益	15	47	36	42	54	76	27	70	133	237
エレクトロ ニクス	売上高	562	589	563	608	617	636	609	643	2,353	2,477
	営業利益	124	136	126	141	172	147	157	147	581	573
調整	売上高	▲4	▲4	▲6	▲4	▲6	▲4	▲4	▲3	▲22	▲17
	営業利益	▲56	▲58	▲55	▲55	▲56	▲57	▲53	▲50	▲222	▲222
合計	売上高	3,450	3,566	3,486	3,516	3,675	3,707	3,635	3,785	14,248	14,576
	営業利益	132	184	142	197	244	245	234	309	754	936

9

9 ページには、四半期別の利益を示しております。

今回、特に、先ほどご説明しましたように、営業利益は予想の 880 億円に対して 936 億円となり、56 億円の積み上げができた状況です。これに関する補足をさせていただきます。

スマートコミュニケーション部門についてですが、第 4 四半期の営業利益は 142 億円ということで、2023 年度と比べてかなりの増益を達成しました。主因としては、情報セキュア関連の決済業務や BPO、また万博関連の売上が期末に計上できたことが、大きな要因となっています。

次に、ライフ&ヘルスケア部門ですが、第 4 四半期の営業利益は 70 億円となり、2023 年度の 27 億円に対して、大幅な増益を達成しました。こちらも先ほどご説明したように、主に包装関連における受注条件の改善や原材料価格の価格転嫁などを強力に推進した効果が出たことによります。

最後、エレクトロニクス部門ですが、2023 年度の営業利益が 157 億円に対して、2024 年度は 147 億円でした。一つの要因として、黒崎工場（福岡県）における大型メタルマスクの製造ラインの立上げがございました。それに加えて、前期はメタルマスクの関連で開発特需があったことも影響しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



このような要因により、今回、最終的な営業利益が 936 億円まで積み上げることができた状況です。

2025年度業績予想

(単位：億円) **DNP**

(153円/ドル) (140円/ドル)									特殊要因による 利益影響(見込)	
【全社】	2024年度 実績	2025年度 業績予想	増減率 (差)	【セグメント別】	2024年度 実績	2025年度 業績予想	前年差		退職給付 費用	為替 影響
売上高	14,576	15,000	+2.9%	スマート コミュニ ケーション	売上高	7,155	7,300	+145	▲41	▲16
営業利益	936	940	+0.4%		営業利益	346	330	▲16		
営業利益率	6.4%	6.3%	▲0.1pt	ライフ& ヘルスケア	売上高	4,960	5,170	+210	▲17	▲13
経常利益	1,159	1,050	▲9.4%		営業利益	237	280	+43		
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,106	900	▲18.7%	エレクトロ ニクス	売上高	2,477	2,550	+73	▲12	▲36
ROE	9.6%	8.0%	▲1.6pt		営業利益	573	570	▲3		
設備投資額	766	800	+4.4%	調整	売上高	▲17	▲20	▲3	▲5	-
研究開発費	375	390	+3.8%		営業利益	▲222	▲240	▲18		
減価償却費	537	500	▲6.9%	合計	売上高	14,576	15,000	+424	▲75	▲65
					営業利益	936	940	+4		

10

10 ページ目ですが、先ほど北島からも説明がありましたが、2025 年度の業績予想についてご説明いたします。

売上高は 1 兆 5,000 億円、営業利益は 940 億円、経常利益は 1,050 億円、当期純利益は 900 億円、ROE は 8%、こういった計画を立てております。

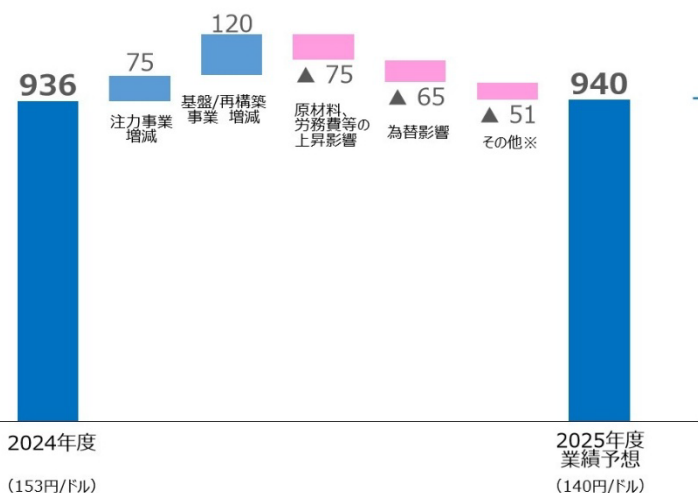
特に、営業利益のセグメント別状況を見ますと、資料の右側に記載の通りです。スマートコミュニケーション部門とエレクトロニクス部門につきましては、わずかながら減益を見込んでおり、今回の増益の主な貢献は、2024 年度も好調でしたが、ライフ&ヘルスケア部門の収益の改善によるものと計画しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2025年度業績予想：営業利益増減要因

(単位：億円) **DNP**



概況

- ✓ 注力事業領域は有機ELディスプレイ製造用メタルマスクや半導体製造用フォトマスクが順調に拡大する見通しのほか、車載向けバッテリーパウチも得意先在庫調整が解消し、良化する見込み
- ✓ 基盤/再構築事業は、情報セキュア関連が前年に対して上向くほか、出版関連やライフ&ヘルスケア部門の構造改革も寄与

※ 退職給付費用の増減 (▲75)、セグメントに帰属しない調整額の増減等を含む

11

11 ページ目でございます。今回の予想を立てるにあたり、なかなか難しい面もありました。特に為替の動向が大きく円高に振れている状況や、トランプ関税によるマイナスの影響がなかなか見通せない中で、当社に関しては、2024 年度で大幅な増益の要因となった退職給付費用のマイナスの効果がかなり減少することも影響すると見込んで、予測を立てております。2025 年度の予測にしましては、内部努力といいますか、注力事業と基盤再構築事業の取り組みを強化し、結果を出していくことで、940 億円の営業利益を目指します。

業績に関する説明は、以上となります。

若林：ありがとうございました。

続きまして、中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。前半の事業戦略および非財務戦略については三宅より、後半の資本政策については黒柳よりご説明いたします。

それでは、三宅常務、よろしくお願いします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



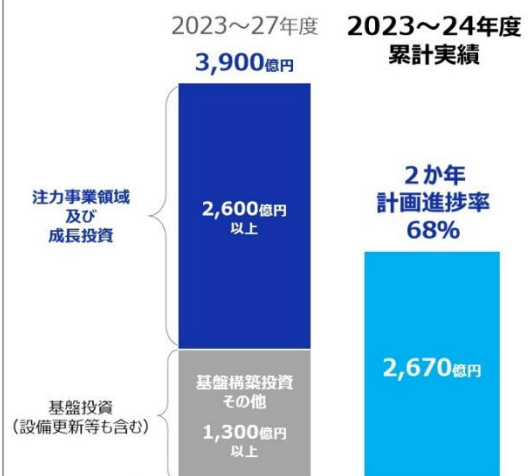
中期経営計画の進捗（事業戦略）：注力事業領域等への投資状況

Confidential

DNP

成長投資・基盤構築投資

3,900億円以上（2023～27年度の5年間）



▽中期経営計画での主な投資

年度	投資概要	
23年	シミックCMO社の子会社化	●
23年	福岡県・黒崎工場に大型メタルマスクの生産ラインを新設	
24年	福島県・泉崎工場に太陽電池用封止材の生産能力を増強	
24年	広島県・三原西工場に光学フィルムの新ラインを増設	
24年	埼玉県・上福岡工場にフォトマスク生産設備を増強	
24年	DTファインエレクトロニクス社のフォトマスク生産ライン増強	
24年	レゾナック・パッケージング社の子会社化	●
24年	光金属工業所を運営するH Kホールディング社の子会社化	●
24年	新光電気工業社の株式取得を目的とする特別目的会社への出資	●

(凡例) ●：M&A

13

三宅：三宅です。よろしくお願いいたします。私からはまずは事業戦略として、投資状況について、特に注力事業に対する投資についてご説明いたします。

我々の事業戦略の中では、投資は、上に書いてありますように2023年度から2027年度、この5年間で3,900億円以上を予定しております。

左側の図にありますけれども、2年間、2023年度、2024年度を終了した時点で、累積として金額は2,670億円、進捗率として68%を達成しております。

主な投資につきましては、右側に示しています。2023年度の案件が2件、2024年度は7件、表示しています。設備投資といたしましては、現在かなり市場が好調、マーケットが好調で売上が伸びるという成長に合わせて、我々の製造ライン、製造能力を増強するための設備投資をかなり行っていました。

下の三つ、一番右側に黒い丸で書いてありますけれども、M&A案件です。レゾナック・パッケージング社の子会社化。こちらはバッテリーパウチ、さらには食品関係のパッケージの会社です。また、光金属工業所は、後で説明してまいりますけれども、自動車の内装のスイッチ関係などの会社。さらには新光電気工業は、半導体の後工程を中心にしている会社でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

我々が単独で事業を進めているものにつきましては設備増強を単独で行っていますけれども、さらなる事業の発展、あるいは新しい価値を創出することにつきましては、積極的に M&A を行いまして、事業拡大を進めているところでございます。

中期経営計画の進捗（事業戦略）：構造改革		DNP	
	中計で発表した骨子	実施時期	主な構造改革関連施策
スマート コミュニケーション	紙メディア事業の 合理化	2023年	✓ 商業印刷における製造拠点の最適化
		2023年～	✓ 固定費の最適化
		2025年	✓ 出版印刷部門の組織再編（DNP出版プロダクツ）
ライフ＆ ヘルスケア	低付加価値製品の見直しと拠点の再編 包装関連事業の拠点再編	2024年	✓ 包装関連事業 製造拠点閉鎖（中部エリア）
		2024年～	✓ 固定費の最適化
		2025年予定	✓ 生活空間とモビリティの事業再編

14

14 ページ、こちらは事業戦略の中でも構造改革についてご説明をいたします。上半分がスマートコミュニケーション、下半分がライフ＆ヘルスケアです。

実施時期といたしましては 2023 年度から 2024 年度で、スマートコミュニケーション、ライフ＆ヘルスケア両方とも、製造拠点を最適化する、あるいは固定費の最適化、これを進めてまいりました。

2025 年度につきましては、スマートコミュニケーションについて、先ほども出ておりましたけれども、出版印刷部門の組織を再編するということで、DNP 出版プロダクツを営業・製造の製販一致の会社として独立させて進めております。

それと一番下、本日初めて公表させていただきますけれども、2025 年度に、生活空間とモビリティ事業の再編を予定しております。

この内容につきまして、次の 15 ページでご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

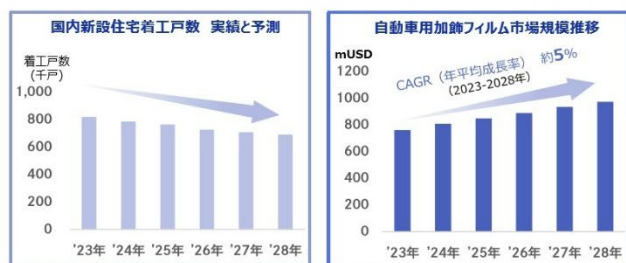
ライフ&ヘルスケア部門の構造改革（生活空間事業とモビリティ事業の統合）

DNP

生活空間事業とモビリティ事業を今秋に統合しシナジーを活かして事業拡大
さらには、モビリティと住まいがにつながるスマート社会構築に貢献していきます

市場環境

国内の住宅着工戸数は減少 自動車の情報化は成長
⇒従来の内外装製品も減少 ⇒HMIなど情報化の部材が伸長



※国内新設住宅着工戸数：野村総合研究所「2024～2040年度の新設住宅着工戸数」より

※出典：各種資料をもとに当社推計

※HMI：Human-Machine Interface
ドライバーと車両の間で情報をやり取りするためのインターフェース、ディスプレイ、入力デバイスなど

ライフ&ヘルスケア部門（生活空間、モビリティ）の統合

生活空間事業部

市場規模に適した体制で
住宅・オフィスを中心とした
内外装等を提供

モビリティ事業部

自動車 内外装部品と
ソフト・サービス展開

新事業部

- ・両事業部のリソースを共有し「フィルム+成形・モジュール」を軸にシナジーを最大限に発揮し事業を拡大
- ・スマート社会における新市場創出

構造改革の効果 + 約20億円

15

先ほど申しましたように、我々の事業部として、生活空間事業部、モビリティ事業部、この二つの事業部が今のところ存在しています。この二つの事業部を10月1日付で統合しようと、そのように今考えています。

マーケット環境を見ると、左の図を見ていただければお分かりになると思いますけれども、国内の住宅着工件数は右肩下がりといったような厳しいマーケットになっています。

一方で、その右のちょうど真ん中のグラフですと、自動車用加飾フィルムの市場規模というのが年平均成長率で5%、これぐらい伸びていくことが示されています。

その上に、「HMIなど情報化の部材」と書いてありますが、ヒューマン・マシン・インターフェースです。車の情報化がどんどん進んでいく中で、ディスプレイあるいは特殊なスイッチとか、そういった部材がかなり伸びてきているという状況です。そのこともありまして、我々が光金属工業所を買収することによって、我々の自動車の内装加飾フィルムの事業の充実をさらに図ろうとしております。

その光金属のHMIでございますけれども、実は車用だけではなくて住宅設備における、住宅に入っている機器のスイッチ類とか、あとは産業機器関係、こういったところにも幅広く使われる状況

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

になってきておりまして、まさにモビリティと住まい、住宅が密接に関連してくる。こういうマーケット環境の変化に対応するために、二つの事業部を統合させようと考えております。

事業部を統合することによって効率化も図りますので、右下には構造改革の効果約 20 億円と書かせていただいています。

その上に、「スマート社会」という言葉が出ておりますが、やっぱり世の中を見ると、自動車メーカーあるいは通信メーカーを中心に車、住宅あるいは街がつながる、そういったコンセプトを出してきています。その中で、我々もいち早くそういったマーケットニーズを取り込む、あるいはマーケットニーズをつくり出して、優位なポジションを築くことを狙いまして、ここの統合を進めてまいります。

中期経営計画の進捗（非財務戦略）

DNP

		2024年度 実績	2025年度 目標
人的資本	従業員エンゲージメントサービススコア	+4.5%	22年度比10%向上
	DXリテラシー標準基礎教育受講完了	25,473名	対象27,500名
	女性管理職比率	10.4%	12%以上
	男性育休取得率	96.4%	100%
知的資本	研究開発投資（年間）	375億円	300億規模を継続
	データマネジメント基盤の利用者数	7,069名	10,000名
環境	GHG排出量の削減（Scope1+2）	19年度比 ▲17.5% （見込）	19年度比 ▲46.2% （2030年度目標）
	資源循環率の向上	63% （見込）	70% （2030年度目標）
	水使用量の削減	19年度比 ▲8% （見込）	19年度比 ▲30% （2030年度目標）
	環境配慮製品・サービスの売上高拡大	15% （見込）	30% （2030年度目標）

16

次のページでは、非財務戦略についてご説明いたします。

左側にありますように、人的資本、知的資本、環境、この三つについてご紹介をいたします。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

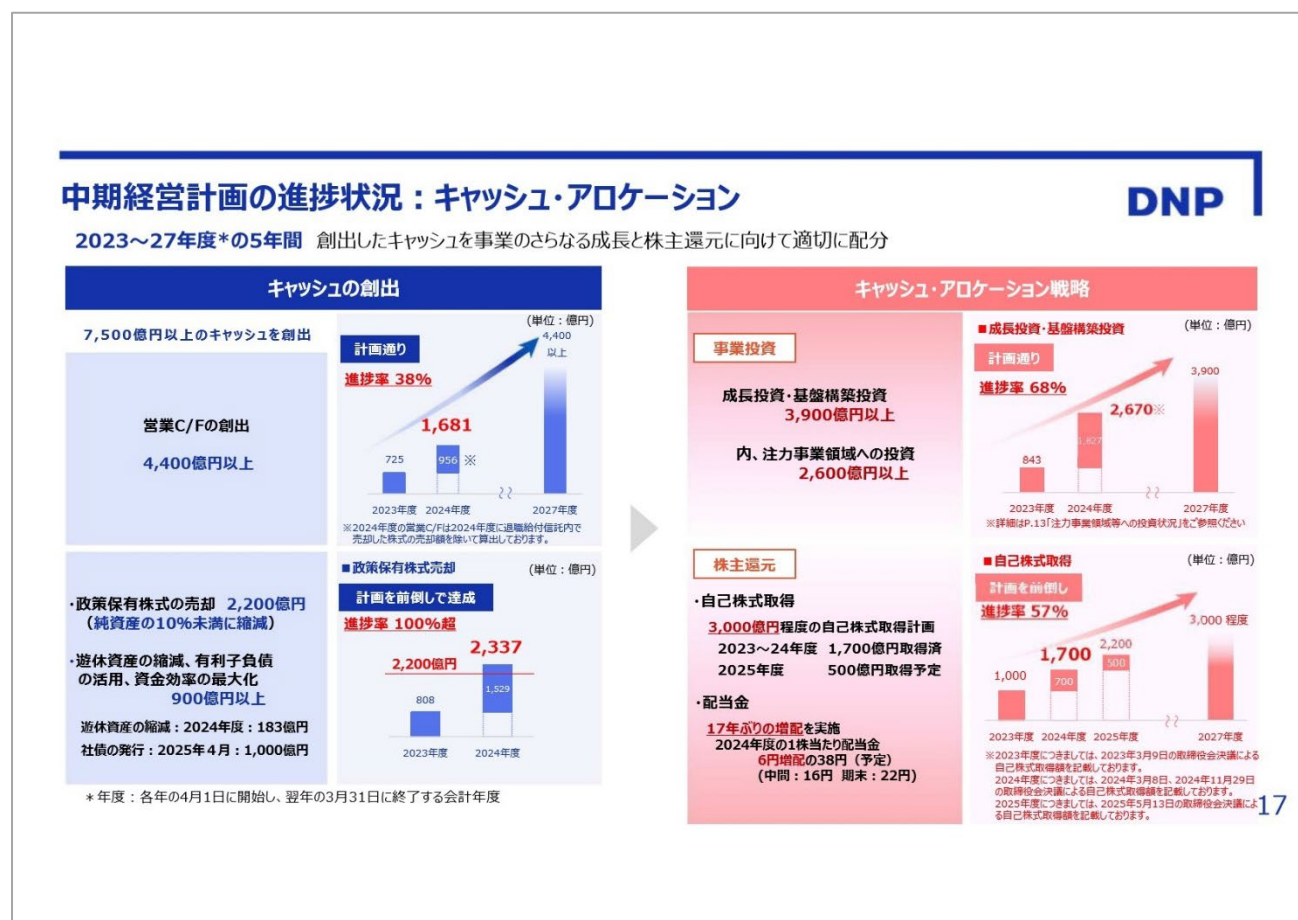
右側に 2024 年度の実績、2025 年度の目標と書かせていただいていますけれども、我々の 25 年度目標というのは、2 年前につくって、2023 年度、2024 年度、さらにこの 2025 年度と、この 3 年間でこういう目標を達成しますということでつくってまいりました。

環境の四つの項目でございますけれども、実は 2025 年度目標をもう 2024 年度で達成してしまいましたので、昨年度に目標を新たに見直しまして、さらに高度な目標として、2030 年度の目標を、例えば GHG 排出量であれば 2019 年度比 46.2%減にすると、そういうところを直しております。

この中で、2025 年度あるいは 2030 年度にこれを達成する目標という形で進めております。中には厳しい目標もあることはありますけれども、全社一丸となって目標に向けて対応を進めてまいります。

私からの説明は以上です。

若林：ありがとうございます。続きまして、黒柳専務よろしく申し上げます。



黒柳：それでは私から、財務戦略と資本政策に関するご説明をいたします。

17 ページをご覧ください。こちらはキャッシュ・アロケーションについてです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

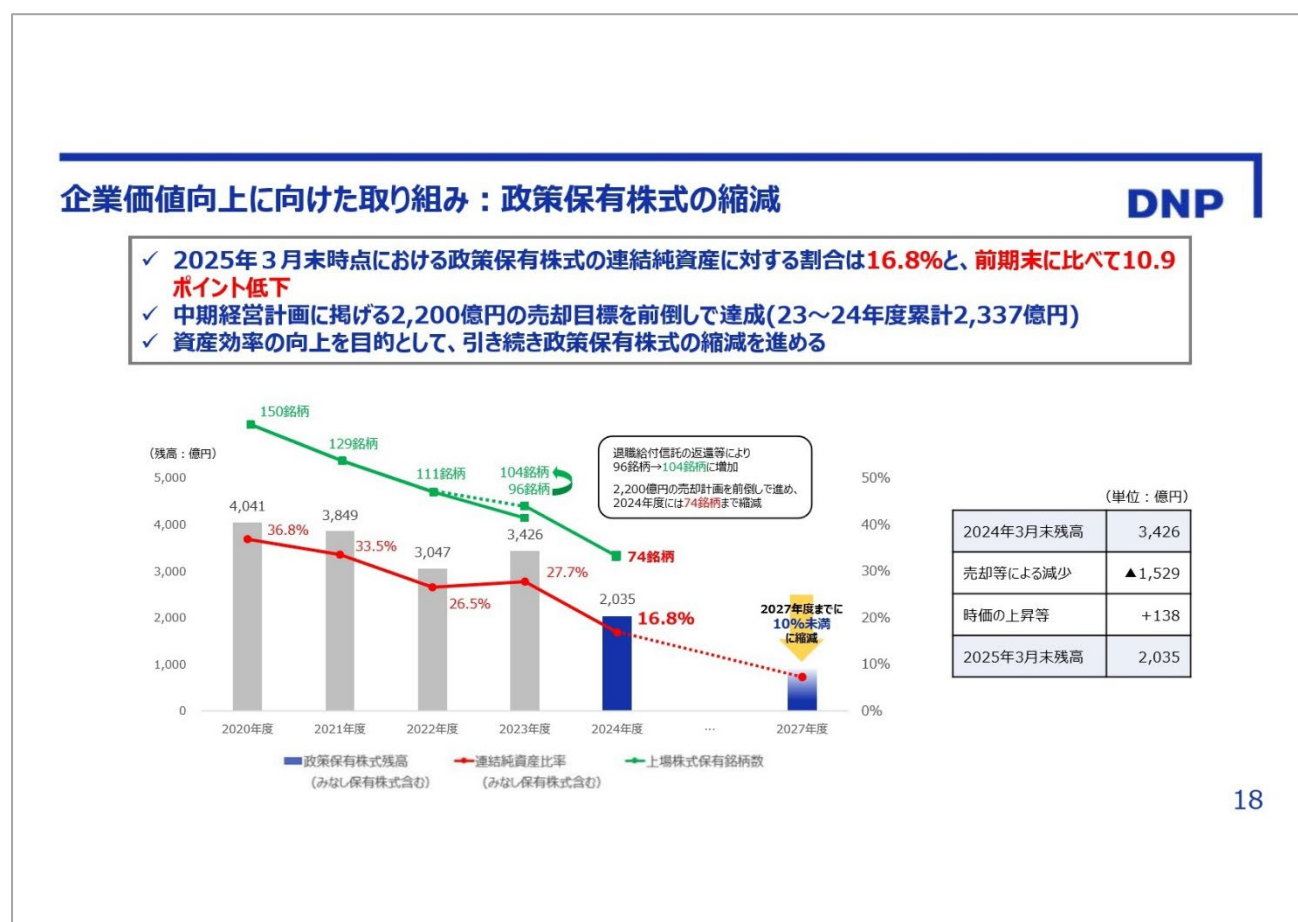
まず、左側のキャッシュの創出についてご説明いたします。営業キャッシュフローの創出は、この2年間の累計で1,681億円となり、計画に対する進捗率は38%で、ほぼ計画通りの状況で推移しています。

また、その下にある政策保有株式の売却については、次のページでご説明いたします。

その下には「有利子負債の活用」という項目があります。こちらは4月になってからですが、ランプ関税の影響もあって、社債調達市場が荒れている中、何とか累計で1,000億円の社債を発行することができました。

右側に移りまして、キャッシュ・アロケーション戦略についてです。事業投資については、先ほど三宅から説明があった通りです。

また、株主還元については、後ほど19ページでご説明いたします。



18

18 ページをご覧ください。こちらは政策保有株式の縮減の状況を棒グラフと線グラフで示しております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2025 年 3 月末時点における保有銘柄数としては 74 銘柄、金額としては 2,035 億円まで縮減することができました。

参考までに、純資産に対する政策保有株式の金額の比率は 16.8%まで低減しています。

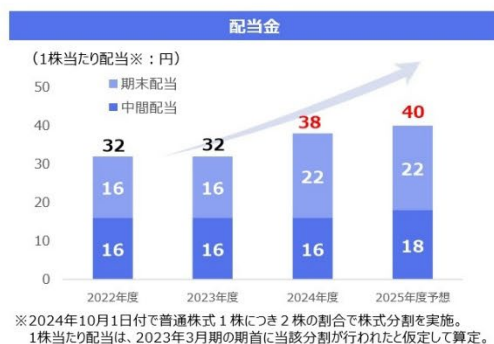
目標としましては、3 年後に 10%を切る水準を目指して取り組んでおりますが、4 月以降も発行体の自己株式の買い取り要請に応じ、既に数銘柄を売却しており、今後も引き続き縮減に取り組んでまいります。

企業価値向上に向けた取り組み：株主還元

DNP

持続的な利益成長の実現とともに、継続的な増配と配当水準向上に向けた検討を進める

- ✓ 自己株式取得については、当初計画である3,000億円を前倒しで実行中であり、2025年度については、5月13日に500億円の自己株式取得を公表している。ROE10%達成に向けて、今後も株価や財務状況などを勘案しながら、機動的かつ積極的に実施する。
- ✓ 配当金については、2024年度の期末配当予想を 6 円増配の22円とし、年間配当予想も38円(株式分割の影響を考慮した金額)と、17年ぶりの増配を予定している。2025年度については、中間配当予想を 2 円増配の18円とし、年間配当予想も40円と、2年連続の増配を予定している。
- ✓ 今後も持続的な利益成長の実現とともに、継続的な増配と配当水準向上に向けた検討を進める。



19

19 ページは株主還元です。

当社は 2 年前に「DNP グループの経営の基本方針」として、ROE10%の実現と、それにとまなうPBR1 倍超を目指すという経営目標を立てております。これに向けて、ROE 向上を目指す色々な施策を講じていますが、その中で 2023 年度に中期経営計画を策定して以降、まずは政策保有株を縮減、売却し、その財源を使いながら自己株式の取得を進めています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

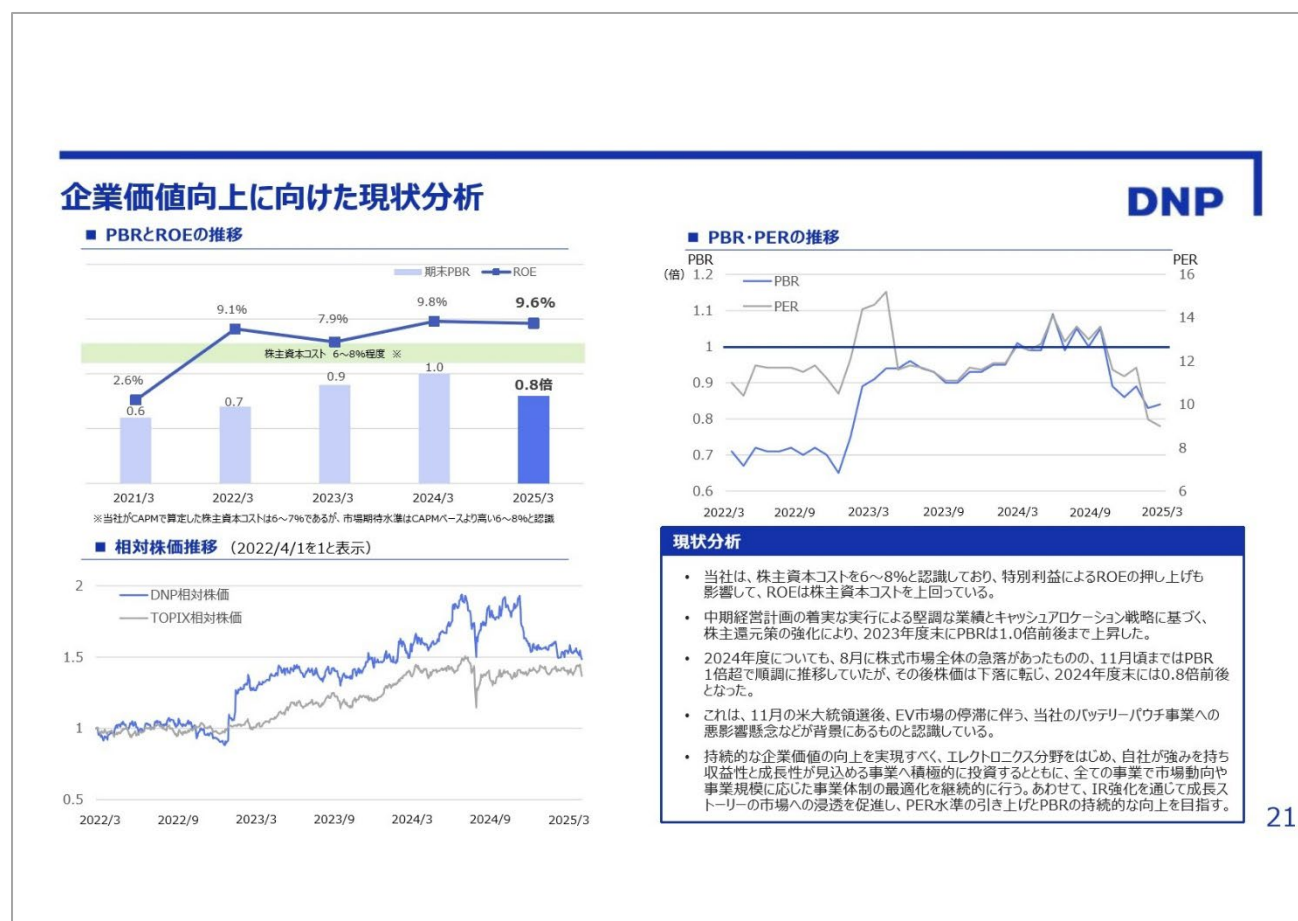
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

一昨日（5月13日）公表しましたが、2025年度についても、追加で500億円の自己株式取得を実行する予定です。これにより、3年間で2,200億円を実行する計画です。中期経営計画で掲げる5年間で3,000億円という計画を前倒しで進めていく所存です。

また、配当金については、まずは自己株式の取得を優先する方針で、当初は横ばいを想定していましたが、営業利益が今回ご説明したように、かなり前倒しで計画を達成しているという状況も踏まえ、2025年度あるいは2024年度の配当については増配を目指すということで、現時点では2期連続の増配を目指している状況です。

配当金につきましては、今後も利益を成長させる中で、さらなる増配も検討していく考えです。

若林：それでは引き続き、企業価値向上に向けた取り組みについて、黒柳専務よろしくお願いいたします。



黒柳：この項目についてですが、先ほども申し上げましたように、2年前の2023年2月に当社グループの「経営の基本方針」を出して、ROE10%の達成、そしてPBR1倍超の早期実現を公表しています。これに対し、現在全力で取り組んでいる状況であり、こちらはその説明のための資料です。

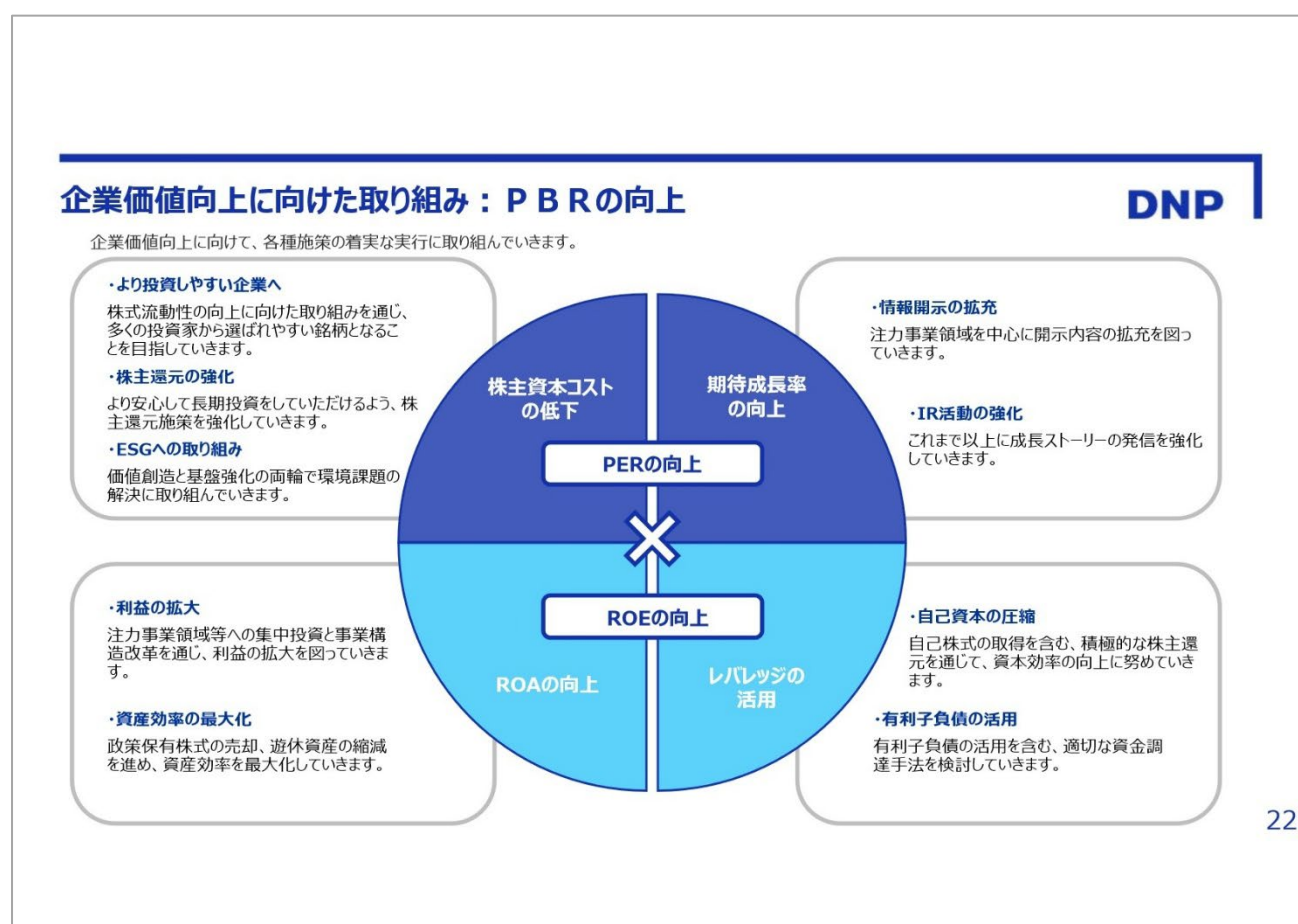
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

21 ページには、右下に「現状分析」という記載がありますが、まさに私たちが現在取り組んでいる状況を要約的に説明しています。

一番下のパラグラフを読ませていただきます。「持続的な企業成長の向上を実現すべく、エレクトロニクス部門をはじめ、自社が強みを持ち収益性と成長性が見込める事業へ積極的に投資するとともに、全ての事業で市場動向や事業規模に応じた事業体制の最適化を継続的に行う。あわせて、IR強化を通じて成長ストーリーの市場への浸透を促進し、PER 水準の引き上げと PBR の持続的な向上を目指していきます。」

私たちがまさに目指していることを、簡潔に記載させていただいております。



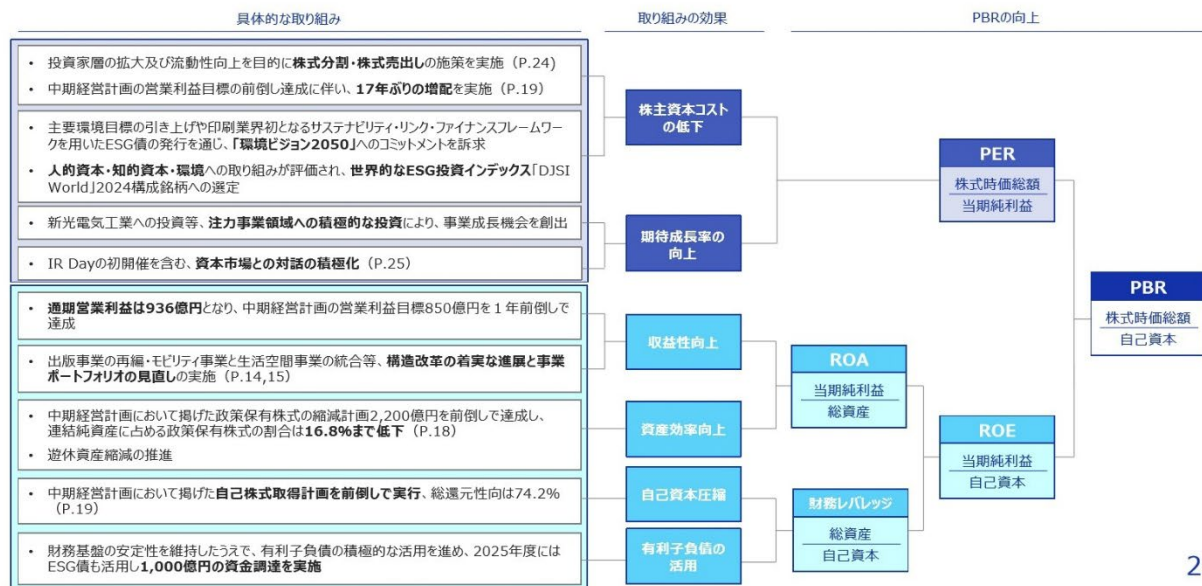
22 ページですが、こちらの資料は以前から掲示しております。PBR の向上に向けた基本的な考え方、枠組みを示しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

企業価値向上に向けた取り組み：PBRの向上

DNP



23

今回、23 ページを追加いたしました。

こちらは、私たちが取り組んでいる施策を、PBRの向上に向けた流れと関連づける資料です。具体的な取り組みは左側に記載しており、その施策が PBR の向上にどのように結びつくかを簡潔に示した内容となっています。

この中から二つの事例を、次のページ以降で説明いたします。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

企業価値向上に向けた取り組み：株式流動性向上のための取り組み

DNP

当社は、企業価値向上のための財務戦略の一環として、投資家層の拡大および当社株式の流動性の向上を目的とした一連の取り組みを実施しました。

■ 株式分割

2024年10月1日を効力発生日とする株式分割において、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する普通株式を1株を2株に分割しました。これにより、東証の要請する「望ましい投資単位」である50万円未満の投資水準への移行を行い、投資家の皆様にとってより投資しやすい環境を整えました。

	発行済株式総数	投資単位
株式分割前	277,240,346株	50万円以上
株式分割後	554,480,692株	50万円未満

■ 株式売出しの実施

2024年11月には、複数の株主様との協議の上、当社株式の円滑な売却機会を提供するため、当社株式の売出しを実施しました。販売過程においては、様々なマーケティングツールを活用し、当社の強みや事業領域をご理解いただくことで、個人投資家を中心に高い需要を獲得しました。

	個人株主数	株式数比率
2024年3月末株主名簿	25,471人	11.0%
2025年3月末株主名簿	31,629人	12.0%

※ 2025年3月26日に30,000,000株の自己株式消却を実施し、2025年3月31日現在の発行済株式総数は524,480,692株となります。

24

24 ページでは、株式流動性向上のための取り組みや施策について補足説明いたします。

当社は、企業間の持合いが解消する中で、株式市場が大きく変化していることを受け、株主構成として個人株主が少ないという課題があります。そのため、こういったものに対応すべく、昨年の10月には株式を2分割いたしました。

その後、株式売出しを行い、その結果、株主数あるいは構成比率として、個人株主を増加させることができたことをご案内いたします。こういった施策については、今後も継続的に検討していく考えです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



企業価値向上に向けた取り組み：IR活動の強化

DNP

■ IR Dayの初開催

2024年7月11日（木）に機関投資家・アナリスト向けの「DNPグループ IR-Day 2024」をオンライン形式にて初開催いたしました。

個別事業の「事業戦略」を特化して説明することにより、投資家ははじめステークホルダーの皆様に、DNPの事業戦略に関する理解を深めていただくことを目的とした取り組みとなります。

投資家・アナリストの声

- ・事業部門の責任者が登壇して質疑応答を含め丁寧に説明いただけたのが好印象だった。
- ・製品の基盤技術や市場環境、競争戦略、強みなどが詳細に説明されており、事業の理解を深める有意義な内容だった。
- ・セグメント戦略での部門別売上や事業毎の年平均成長率などの開示が非常に良かった。
- ・次回は、基盤事業、再構築事業についても扱ってほしい。

■ 国内外のカンファレンスへの参加

各企業の政策保有株式の縮減が進むなか、海外機関投資家との対話の機会も積極的に設けています。

- ・国内開催のカンファレンスへの参加 計3日（1on1 18回 スモールMTG 3回）
- ・海外開催のカンファレンスへの参加 計4日（1on1 21回 スモールMTG 3回）

■ 国内外の投資家との対話状況

2024年度に実施した面談数

- ・IR面談 190回（前年169回）
- ・SR面談 23回（前年15回）
- ・社長スモールMTG 2回（前年1回）

■ 投資家向け工場見学の実施

2025年3月に機関投資家・アナリスト向け工場見学を実施（参加者：7名）し、当社の製造技術の高さや、それに裏付けされた参入障壁の高さなど、事業に対する理解の深耕を図りました。他の事業の工場や施設も含め、今後も継続的に実施していきます。

■ 今後の取り組み

目下、IRカンファレンスにも参加し、海外投資家等にも積極的にアプローチしています。投資家層をより広げ、当社の強み・事業戦略を理解していただき、成長期待を持ってもらえるように取り組んでいきます。

25

最後でございますけれども、IR活動の強化を説明させていただきます。

「IR Day」の開催や、特に最近では証券会社さんが主催するカンファレンス等、あらゆる機会を活用して、投資家の皆様に当社との接点を増やしていくことに取り組んでおります。

先ほどの個人株主も増やしていきたいということもありますが、私たちの株主の中で比較的構成の低い海外の投資家の方も踏まえまして、当社を応援していただける株主層を一層広げていき、そういった中で当社の強みですとか事業戦略をご理解いただきまして、当社に対する成長期待を高めていきたいということで、IR活動の強化に努めております。

長くなりましたけれども、本日の説明会資料での説明は以上でございます。

若林：ありがとうございました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com