



大日本印刷株式会社

機関投資家・アナリスト向け 2026 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会

2025 年 11 月 14 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 2026 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 11 月 14 日		
[ページ数]	20		
[時間]	16:00 – 17:06 (合計：66 分、登壇：30 分、質疑応答：36 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	専務取締役	黒柳	雅文（以下、黒柳）
	専務取締役	三宅	徹（以下、三宅）
	IR・広報本部長	若林	尚樹（以下、若林）

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



[アナリスト名]*	SMBC 日興証券	花屋 武
	野村證券	吉武 祐翔
	みずほ証券	斉田 健一

*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@scriptsasias.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 2026 年 3 月期第 2 四半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。専務取締役の黒柳、同じく専務取締役の三宅でございます。

本日の進行ですが、2026 年 3 月期中間期決算概要および中期経営計画の進捗状況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 17 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。はじめに、2026 年 3 月期中間期決算概要についてご説明いたします。黒柳専務、よろしくお願いいたします。

黒柳：専務取締役の黒柳でございます。本日はお忙しい中、DNP の決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。私のほうから、冒頭に、本日 15 時 30 分に開示いたしました 2025 年度中間期の決算概要についてご説明差し上げます。時間の制約もございますので、なるべく皆様の関心の高い点に絞ってご説明できればと考えております。

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@scriptsasias.com



2025年度中間期決算概要

DNP

(単位：億円)

	2024年度 中間期	2025年度 中間期	増減率	2025年度 業績予想	進捗率
売上高	7,083	7,387	+4.3%	15,000	49.2%
営業利益	381	466	+22.2%	940	49.6%
経常利益	500	529	+5.8%	1,050	50.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	897	603	▲32.7%	900	67.1%
設備投資額	313	478	+52.3%	800	59.8%
研究開発費	184	202	+10.0%	390	52.0%
減価償却費	260	237	▲8.5%	500	47.6%

2025年度中間期の概況

- ✓ 売上高は、注力事業領域を中心とした新しい価値の創出を加速し、前年から増加
- ✓ 営業利益は、注力事業の拡大に加えて事業構造改革が着実に寄与し、前年から増加
- ✓ 純利益は、政策保有株式売却による受取配当金の減少や為替差損による影響のほか、固定資産および投資有価証券売却益の減少により減益となったものの、期初業績予想に対して計画通りに進捗

2

2 ページ目、こちらが今回の決算の全体の概要でございます。

結果としまして、売上高は 4.3%の増収、営業利益は 22%の増益ということで、営業利益の伸びが売上高に比べて非常に高いという結果になりました。こちらは次ページ以降で、全体および各セグメントの営業利益の“滝流れ図”等でご説明を差し上げます。

まず、この 2 ページ目では、経常利益と中間純利益について補足いたします。経常利益は、その伸びが営業利益のプラス 22.2%の増益に比べまして 5.8%と、若干ながら縮小している、まずこちらについてご説明します。

要因としては二つございます。一つは、持分法投資損益の減少です。こちらは、今回から新光電気工業の持分法適用を開始していますけれども、前期に比べますと、全体として約 30 億円程度減少している状況です。また、もう一つの要因としましては、為替差損が 19 億円増加しているという状況です。

続いて、中間純利益ですけれども、前年同期に比べましてこちらは減益ということで、32.7%の減益となりました。当然ながら純利益ですので、臨時的に発生する特別損益の状況次第というところがございます。今回について言いますと、前期と比べますと、私たちが積極的に進めている政策保有株式の縮減、これに伴う「売却益の減少」、あるいは、遊休不動産等の整理縮減に伴う「固定資産売却益の減少」、こういった 2 点がございました。金額的には、投資有価証券の売却益の減少が 214 億円、固定資産の売却益の減少が 104 億円となっております。

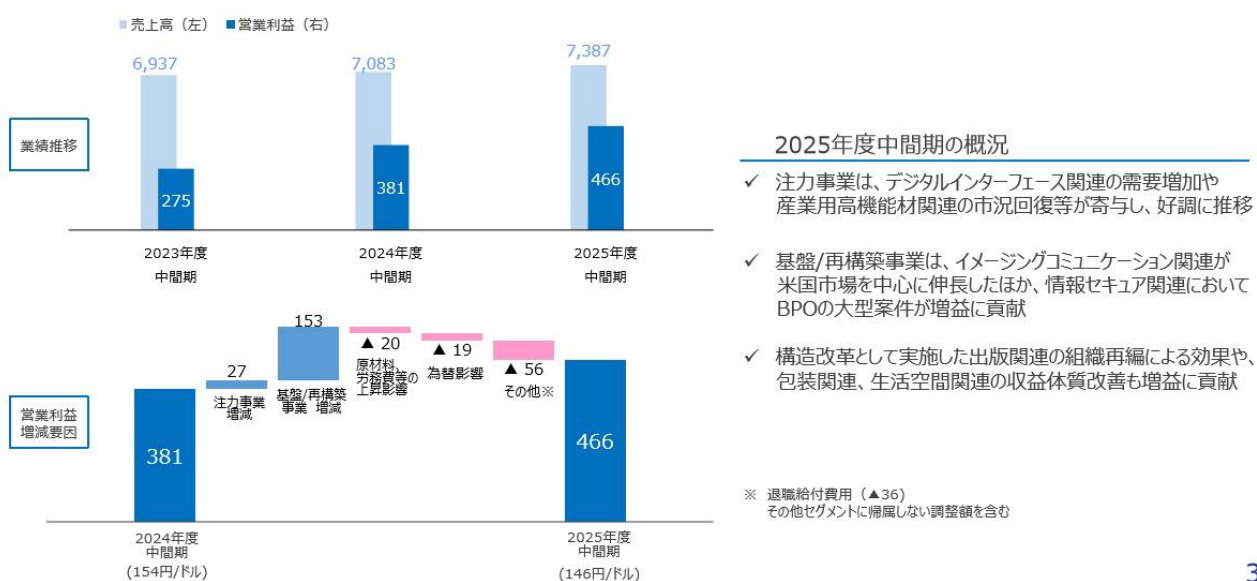
サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2025年度中間期決算概要：対前年営業利益増減要因

(単位：億円) **DNP**



3

続いて3ページで、営業利益についてご説明差し上げます。

左の下半分が、営業利益の“滝流れ図”です。今回の中間期の特徴としましては、私たちが現中計の中で取り組んでいます「注力事業領域の成長」と、「再構築事業の事業構造改革」、この2点で増益を達成できたということです。

残念ながら、前期、注力事業領域は、通期では減益でしたけれども、直近の足元6カ月では、そちらもプラスに転じることができたという状況です。特に注力事業領域につきましては、将来の市場マーケットの拡大に備えて、積極的な設備投資、あるいはM&A投資を行っておりますが、先行的に費用が出ているという面もあります。

あと、減価償却費であれば、私たちは定率法を使っておりますので、初年度は費用負担が大きい傾向もございます。こちらにつきましては、今後の市場の拡大に伴いまして、受注拡大に努め、利益の拡大に結びつけていきます。今回、注力事業領域の増益の金額としては、プラスの27億円でありました。

もう一つは、基盤/再構築事業、こちらの要因が非常に大きくて、プラス153億円ということで、かなりの成果を出すことができました。後ほど15ページで具体的に説明いたしますが、現在、私たちが中期経営計画で取り組んでいる再構築事業の事業構造改革、出版、商業印刷、包装、生活空間関連、こういった各事業について徹底的な構造改革を行っております。製造体制を含む組織の再編や固定費の縮減を目指したものの、それらに加えて、選別受注、例えば、低利の受注を避けていく

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



とか、そういったことも地道に行っている状況です。これら二つの課題への取り組みを通じて、増益を達成できたという状況にあります。

2025年度中間期決算概要：セグメント別業績一覧

DNP

(単位：億円)

		2024年度 中間期	2025年度 中間期	増減率	前年差
スマート コミュニケーション	売上高	3,466	3,579	+3.3%	+113
	営業利益	126	147	+16.9%	+21
ライフ& ヘルスケア	売上高	2,429	2,583	+6.3%	+154
	営業利益	90	181	+100.4%	+91
エレクトロニクス	売上高	1,197	1,237	+3.4%	+40
	営業利益	278	266	▲ 4.2%	▲ 12
調整	売上高	▲ 9	▲ 13	—	▲ 4
	営業利益	▲ 113	▲ 129	—	▲ 16
合計	売上高	7,083	7,387	+4.3%	+304
	営業利益	381	466	+22.2%	+85

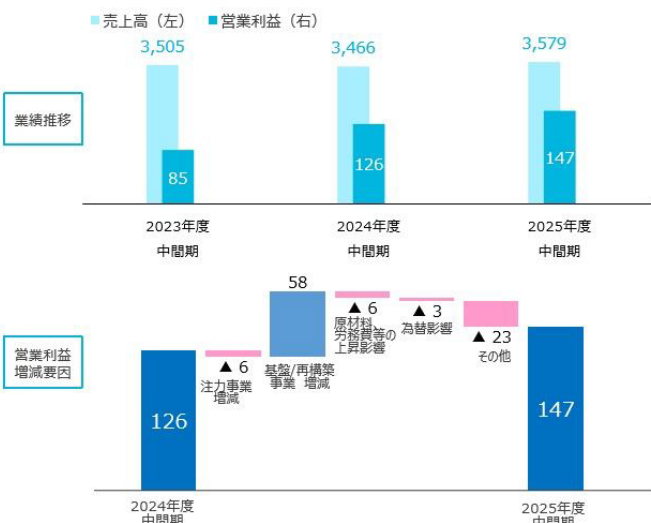
4

それでは、セグメントごとに少し詳細に見てまいります。このページは、セグメント別の業績の売上高と営業利益の一覧となっており、それぞれ三つのセグメントを次ページ以降でご説明します。

2025年度中間期決算概要：セグメント別業績

(単位：億円) DNP

スマートコミュニケーション部門



2025年度中間期の概況

- ✓ イメージングコミュニケーション関連は、新型プリンター関連の需要増加等が寄与し写真プリント用部材が欧米・アジア市場で好調に推移したほか、IDカード用インクリボンも堅調に推移し、売上、利益ともに増加
- ✓ 情報セキュリティ関連は、BPOの大型案件が寄与したことにより売上、利益ともに増加
- ✓ 7月に、情報セキュリティ関連として、アフリカを中心に政府向けID認証サービスを提供しているRubicon SEZC社の株式を取得し連結子会社化
- ✓ 出版関連は市場縮小傾向が続くも、組織再編による効率化により収益体質が良化

5

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

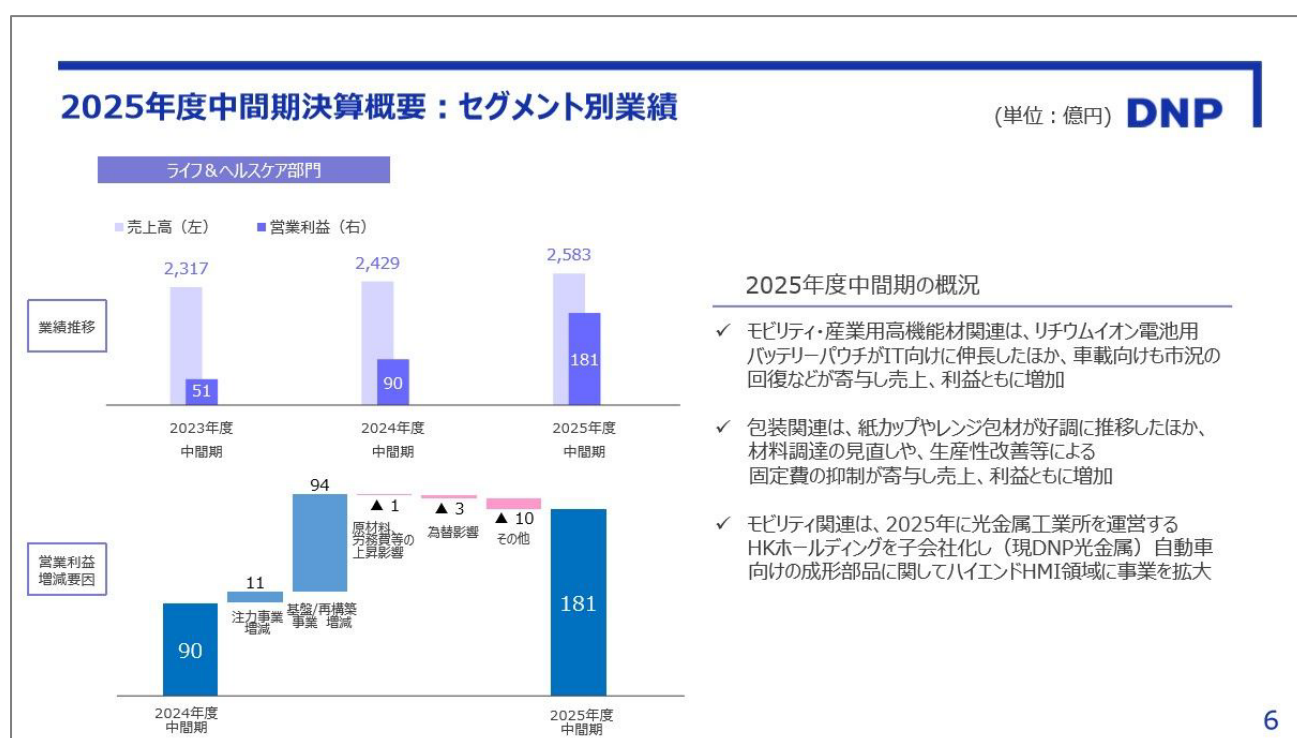
メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

まず5ページ目、スマートコミュニケーション部門になります。

この部門は、皆様ご存じのように、紙媒体の市場の縮小といった課題がありますので、これにいかに対応していくかということで、収益確保に努めている状況でございます。この分野につきましても、出版、商業印刷物等で構造改革を行っておりまして、効果も出ております。

また、基盤事業ということで、イメージングコミュニケーション事業、あるいは情報セキュア事業、こういったところで売上を伸ばすことができ、今回の増益に寄与しているという状況です。特にイメージングコミュニケーション事業につきましては、私たちが開発した多機能な新型プリンターなどを、特に米国を中心に導入しておりますけれども、そういった機器の販売に伴いまして、写真用の部材も大幅に売上が増えているような状況もございます。



6ページ目で、ライフ & ヘルスケア部門についてご説明いたします。

この部門につきましては、特に営業利益が前年の倍になっており、大幅な増益を達成することができております。この部門におきましては、成長領域および構造改革の両面でプラスが達成できています。特に前期はバッテリーパウチの市況がまだ不調だったということもあり、成長領域は、結果的にはマイナス、減益の要因でしたけれども、この中間期につきましては、プラスに転じたという状況でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

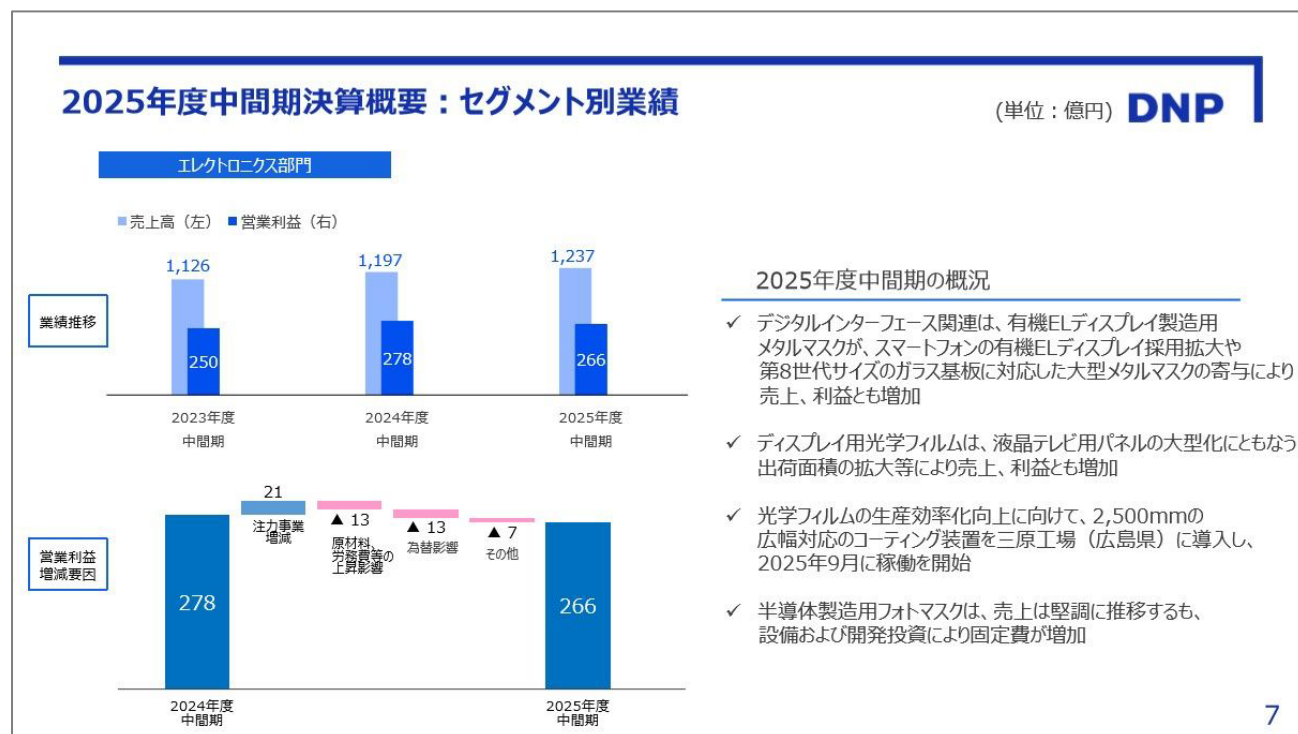
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

そして、非常に大きな増益の要因となった構造改革ですが、先ほど申し上げたように、固定費の削減等の対策も打ちましたし、また売上につきましても、包装部門では、紙カップですとか、レンジ包材、あるいは無菌充填機、こういったものの売上の拡大も寄与している状況でございます。

バッテリーパウチは、IT 向けを中心に増加いたしました。EV 用も増加しておりますけれども、今後の状況につきましては、当社の業績に大きく左右することもございますので、引き続きいろいろな情報を提供したいと考えております。



続きまして7ページ目、エレクトロニクス部門でございます。

これまでの二つの部門につきましては、増収・増益でございましたけれども、このエレクトロニクス部門は、増収ながら減益という結果に終わっております。こちらの“滝流れ図”でもお分かりになるとと思いますが、成長領域事業のほうはプラス要因となっておりますけれども、特に円高の影響がありまして、利益が13億円減っています。

また、この部門では成長領域で、非常に積極的な事業投資を行っておりますけれども、一部先行投資的な面もありまして、そういった費用負担もあって、成長領域での利益の伸びが今は限定的だということもございます。

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

2025年度中間期決算概要：注力事業・基盤事業の概況

(単位：億円) **DNP**

		2024年度 中間期	2025年度 中間期	売上概況 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	3,466	3,579	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欧米・アジア市場で好調に推移したほか、IDカード用イングリボンも堅調に推移し、前年を上回った
	セグメント 営業利益	126	147	情報セキュア関連	ICカードの内、デュアルインターフェイスカードが減少したものの、BPOの大型案件が寄与したことにより前年を上回った
				コンテンツ・XR コミュニケーション関連	自治体向けサービス「メタバース役所」にAIチャットサービス「AI職員提供サービス+（プラス）」を実装し提供を開始した
ライフ& ヘルスケア 部門	セグメント 売上高	2,429	2,583	産業用高機能材関連	バッテリー・パウチはIT向けの旺盛な需要に支えられたほか、車載向けも市況回復等が寄与し前年を上回った
	セグメント 営業利益	90	181	モビリティ関連	自動車向け加飾フィルムは内装用の販売が好調に推移したほか、DNP光金属とのシナジーによりハイエンドHMI領域に事業を拡大
				メディカル・ヘルスケア関連	医療用パッケージが好調に推移したことに加え、国内での製剤事業も堅調に推移し、前年を上回った
エレクトロ ニクス 部門	セグメント 売上高	1,197	1,237	光学フィルム	液晶テレビ用パネルサイズの大型化にともなう出荷面積の拡大等を背景に堅調に推移した
				有機ELディスプレイ 製造用メタルマスク	スマートフォンでのOLEDパネル採用拡大や黒崎工場で生産を開始した大型メタルマスクが寄与し、前年を上回った
	セグメント 営業利益	278	266	半導体関連	半導体市場はAI関連用途以外の需要回復が鈍く、半導体製造用フォトマスク売上は前年並みに推移

8

8 ページ目、こちらは私たちの三つのセグメントの中の注力事業、あるいは基盤事業の売上高の概況の結果でございます。

今回、見てお分かりのとおり、ほとんどが青色の上向きの状況になっております。ただ残念ながら、一番下の半導体関連は、今回、AI向け以外は市況の回復が遅れていることもございまして、売上については前年並みという結果になっております。

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

(単位：億円) **DNP**

全社通期業績予想は変更なし

【全社】	2024年度 実績	2025年度 業績予想	増減率 (差)
売上高	14,576	15,000	+2.9%
営業利益	936	940	+0.4%
営業利益率	6.4%	6.3%	▲0.1pt
経常利益	1,159	1,050	▲9.4%
※会社株主に帰属する 当期純利益	1,106	900	▲18.7%
ROE	9.6%	8.0%	▲1.6pt
設備投資額	766	800	+4.4%
研究開発費	375	390	+3.8%
減価償却費	537	500	▲6.9%

【セグメント別】	2024年度 実績	2025年度 業績予想	前年差
スマート コミュニ ケーション	売上高 7,155 営業利益 346	7,300 330	+145 ▲16
ライフ& ヘルスクア	売上高 4,960 営業利益 237	5,170 300	+210 +63
エレクトロ ニクス	売上高 2,477 営業利益 573	2,550 570	+73 ▲3
調整	売上高 ▲17 営業利益 ▲222	▲20 ▲260	▲3 ▲38
合計	売上高 14,576 営業利益 936	15,000 940	+424 +4

為替レート：期初見込140円/ドル 現状見込144円/ドル 影響額+20億円
関税影響：期初見込▲5億円 現状見込▲22億円 差額▲17億円

9

続きまして9ページ、こちらは通期の、現時点における業績予想になります。

営業利益の中間期の進捗は 49.6%ということでしたが、下期の動向もいろいろ調査の上、今回、通期 940 億円の営業利益につきましては据え置きということにいたしました。

こちらは、あと 6 カ月あるわけですがけれども、いろいろなトランプ関税の問題ですとか、市況の問題、特に中国関係ですとか、米国、あるいは日本でも、景気の若干ながら後退の様子があるということで、なかなか 3 月まで見通せない状況でございます。現状では、5 月に出した営業利益、経常利益、純利益については据え置きといたしました。

ここまですが決算の概要でございます。

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



1. 2025年度（2026年3月期）中間期決算概要

2. 中期経営計画の進捗状況

10

続きまして 10 ページ、2023 年度に始まりました 3 年間の中期経営計画の進捗についてご説明申し上げます。

3 年間の中期経営計画の中で、ほぼ 2 年半が終わったわけでございますけれども、改めて来年 3 月に向けて、状況についてご説明申し上げます。

中期経営計画における施策の骨子

目指す姿の実現に向けた取り組み

事業	<ul style="list-style-type: none"> 注力事業領域を中心とした3,900億円以上の投資（2023～27年度の5年間）により成長を実現 再構築事業の改革含む事業ポートフォリオ改革
財務	<ul style="list-style-type: none"> 政策保有株式を純資産の10%未満に縮減 資本効率向上に向け3,000億円の自己株式取得を計画（2023～27年度の5年間）
非財務	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本ポリシーに基づき人への投資を拡大 DNP独自の強みと外部連携を活かして知的資本を強化 「脱炭素社会」「循環型社会」「自然共生社会」実現に貢献

DNPグループの目指す 収益・資本構造

営業利益 **1,300億円**以上
（営業利益の過去最高は1,206億円）

自己資本 **1兆円**

ROE **10%**

上記取り組みに加えて、特に注力事業領域について開示を拡充し、
PBR1.0倍超の早期実現を達成

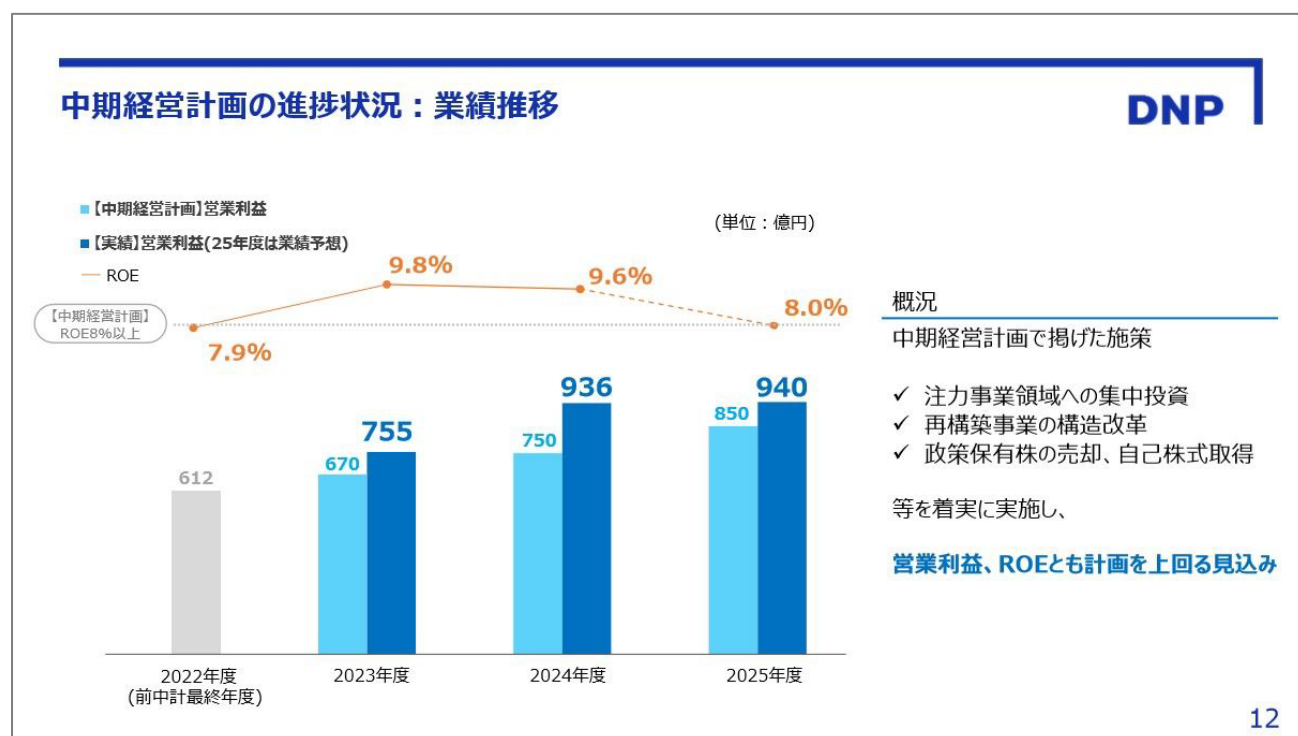
11

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

11 ページ目、こちらの資料は 2 年前の 3 月に発表しました、私たちの現在の中期経営計画での取り組みの骨子を示しているものでございます。

数値的には、ROE10%を目指し、PBR1 倍超、こういったものを早期に実現していくんだということで、事業戦略、財務戦略、非財務戦略を掛け合わせて、グループ一丸となって取り組んでいくことを示しております。特に ROE10%を目指す中で、営業利益については過去最高を上回る 1,300 億、こちらをなるべく早い時期に達成するということを公表しております。今回はこの営業利益の状況についてご説明します。



12 ページをご覧ください。3 年間の中期経営計画で、それぞれの年度についての営業利益目標を立てました。

進行期である 2025 年度につきましては、営業利益 850 億円という目標を 2 年半前に公表しています。この状況につきましては、前期、前々期の業績の達成状況も踏まえて、今年の 5 月には営業利益 940 億に上方修正し、今回の中間決算においては特に変更はないという状況ですけれども、2 年半前の計画に対しては 90 億円を上回るペースで現在進行している状況でございます。

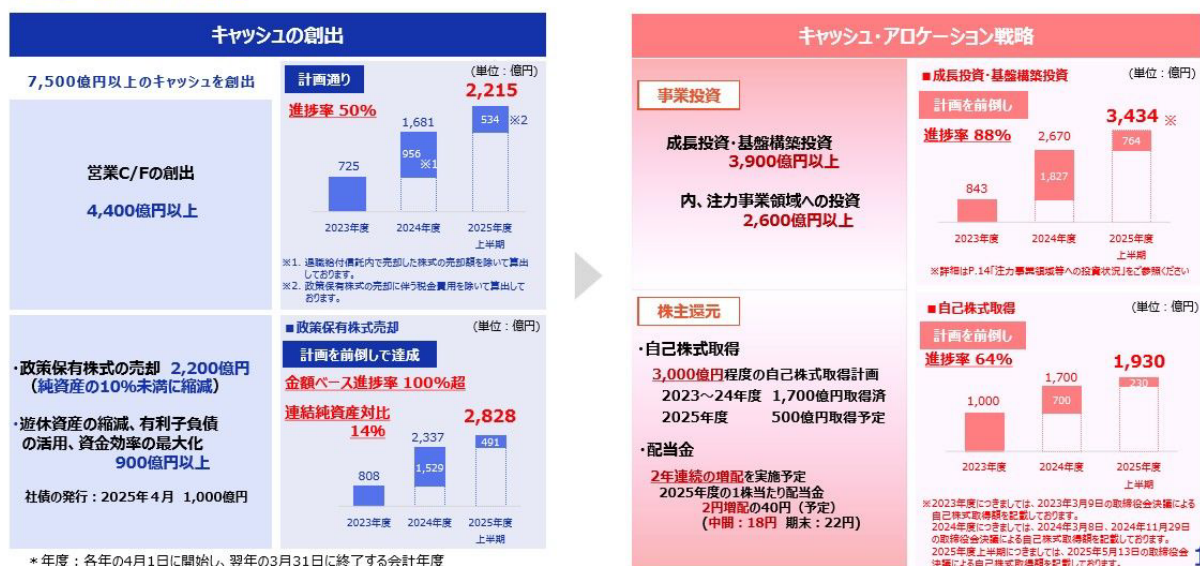
サポート

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

中期経営計画の進捗状況（財務戦略）：キャッシュ・アロケーション

DNP

2023～27年度*の5年間 創出したキャッシュを事業のさらなる成長と株主還元に向けて適切に配分



13

これ以降は、財務戦略、事業戦略、非財務戦略についてそれぞれご説明差し上げます。まず私から、財務戦略についてご説明差し上げます。

現在の中期経営計画の財務戦略、あるいは資本政策では、キャッシュを積極的に使っていこうと、その大きな柱は、事業投資と株主還元です。当然ながら、ROE を高めていくために、まず分子を高めるための事業投資を積極的に行っていく。また、ROE の分母である自己資本も、積極的な株主還元で縮減していく。こういったものを目指しております。次にキャッシュの源泉についてご説明します。

左半分ですが、大きな柱としては、営業活動におけるキャッシュの源泉と、その他の源泉がございます。営業利益の営業キャッシュフローにつきましては、2 年半経ちましたけれども、2,215 億円ということで、この5年間の計画に対しての進捗率は50%で、計画どおり順調に進んでいる状況でございます。

また、その他の源泉についてですが、政策保有株式につきましては、非常にうれしいことではございますが、当社の保有する株式は非常に時価が当時から比べると上がりましたので、売却を行う中で、その売却額、売却に伴うキャッシュも増加している状況でございます。

また、今年の4月には、負債の活用ということで、1,000 億円の社債も発行しております。このような資金を使いまして、事業投資、株主還元を行っております。事業投資につきましては、次ページ以降で専務の三宅より、ご説明差し上げます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

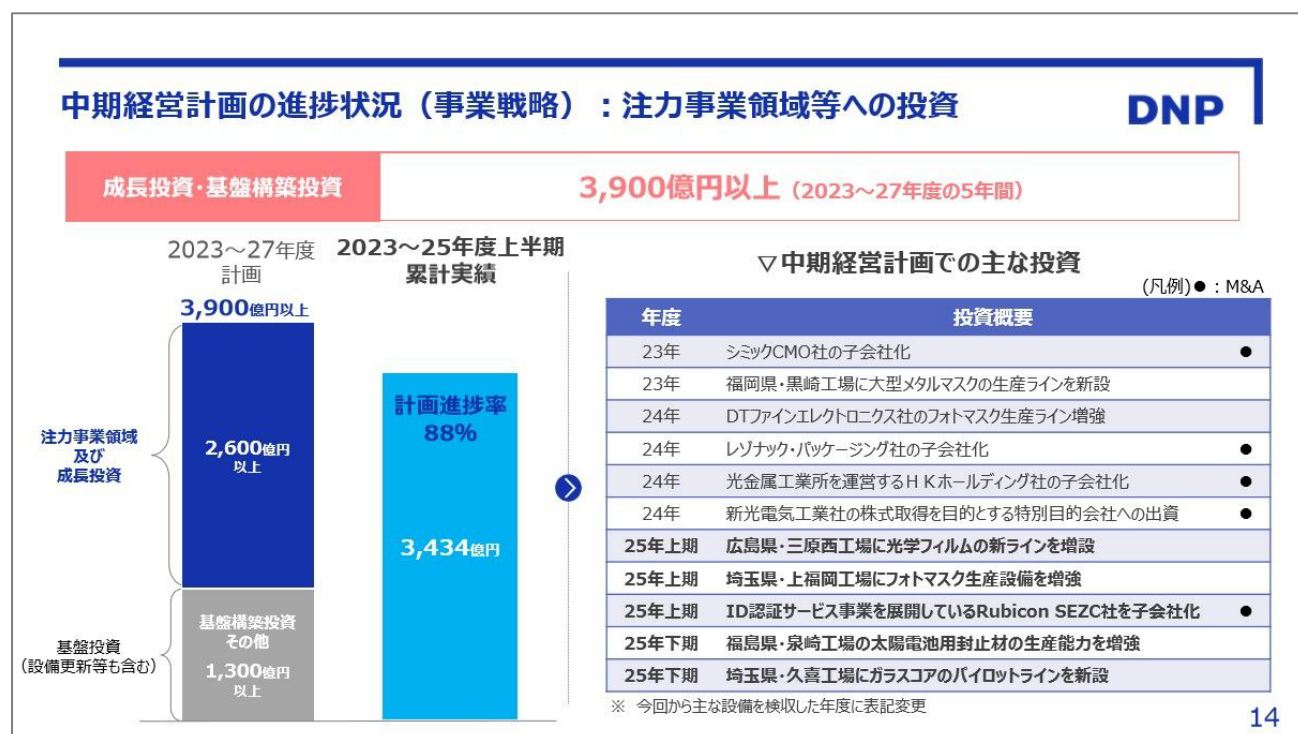
メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

株主還元については、5年間で3,000億円という自己株買いの目標計画を立てました。現状では、記載のとおり、約6割を超える水準まで進んでいます。また、配当につきましても、前期は増配いたしましたけれども、今回につきましても途中で2円増配ということで、2年連続での増配を予定しております。

駆け足になってしまいましたけれども、私からの説明は以上でございます。専務の三宅に代わります。

三宅：では、続きまして三宅からご説明を続けさせていただきます。



まずこちらは、事業戦略の中の注力事業領域です。事業戦略といたしましては、大きく挙げまして二つ、成長分野を伸ばす、もう一つは構造改革。その一つの注力事業領域をどう伸ばすかということに関しまして、投資、これがどういうふうになっているかをご説明申し上げます。

図の左側が当初立てました計画、23 から 27 年度、5 年間で 3,900 億円以上投資するという計画です。濃いブルーのところは特に注力事業、成長投資をするということで、2,600 億。下のグレーのところは基盤投資ということで、1,300 億です。したがって、注力事業、上が 3 分の 2 の約 66%、下が約 33%という状況です。

水色のところは、今回 25 年度の上期終了ということですので、2 年半、ちょうど半分、3,434 億円の投資ということで、進捗率としては 88%という状況になっています。後から質問があるかもしれ

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

ませんが、その実績に対しての注力事業、あるいは基盤、ここの割合がどうだということに関しましては、大体 70%、30%ぐらい、その水準で進んでおります。

右のほうは、今進めている主な投資、23 年度から書いていますが、右側に黒丸がついているのが M&A になります。下半分の太字で書いていますが、今年度の投資になっております。

三原西工場（広島県）の光学フィルムの新ライン等、三つ、上半期で実施しました。下半期はこれからまだ実施しますけれども、泉崎工場（福島県）の太陽電池の封止材、さらには一番下の欄にありますけれども、久喜工場（埼玉県）にガラスコア。こちらは量産ラインというわけではなくて、パイロットライン、まだそういう段階ではございますけれども、これを年内に導入すると。それで、500 ミリ角程度の実サイズのサンプルを得意先に供給して評価していただく。その先は、良好であれば 28 年度の量産開始という計画を立てております。



先ほど申しました事業戦略のもう一つ、構造改革です。

左側にありますように、スマートコミュニケーション、こちらは特に紙メディア事業の合理化ということで、23 年度から拠点の最適化、あるいは固定費の最適化とありますけれども、設備の減損などを含めて進めてまいりました。

太い青字で書いていますが 25 年度で、出版印刷部門の組織再編（DNP 出版プロダクツ）。こちらは 4 月 1 日に、特に書籍、あるいは雑誌、この出版の印刷に関しまして子会社化するという取り

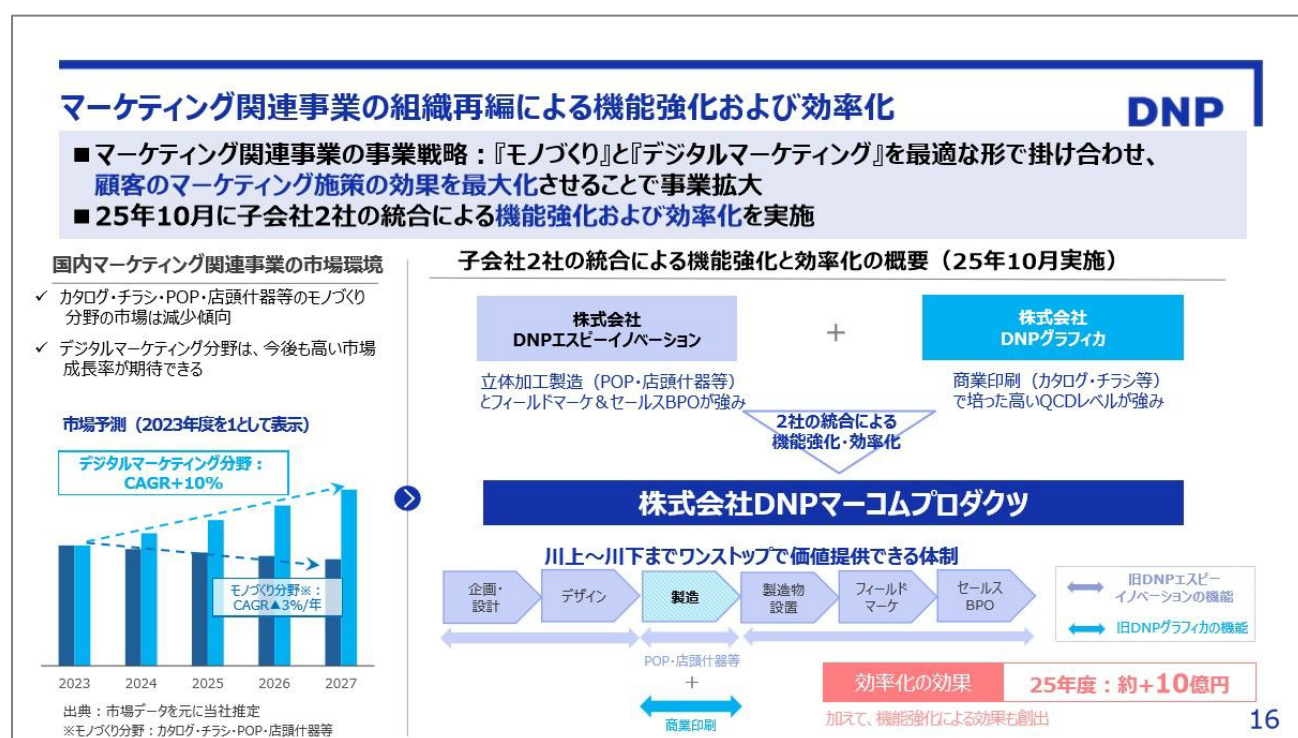
サポート

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

組みをしまして、過去の決算説明会では、年間の効果としては 20 億円と発表させていただきました。現在のところ、順調に進んでいる状況です。

その下、今回初めて皆さんにご紹介しますが、既存マーケティング関連の組織再編（DNP マーコムプロダクツ）、これにつきましては次のページでご紹介いたします。

もう一つのライフ＆ヘルスケアにつきましても、製造拠点を閉鎖、あるいは固定費の最適化を進めました。こちらも 5 月にご紹介しましたが、生活空間とモビリティ、この二つの事業を統合しまして、10 月 1 日からモビリティ＆リビング事業部が再出発しております。こちらのほうも、効果としては 20 億円という話をさせていただきました。こちらについても順調に進んでいる状況です。



16 ページです。マーケティング関連事業の組織再編を行います。

左側の図を見ていただければと思いますが、こちらではマーケティング事業の市場がどのように変化してきているかを示しています。濃い青が、紙メディア、モノづくりです。カタログとかチラシとか、あるいは店頭の POP とか、そういったものに関してはマーケットが縮小している状況でございます。

一方で、薄い青で書いていますデジタルマーケティング、こちらのほうは数字が伸びている状況です。われわれ DNP では、この二つの事業、右側にありますように、DNP エスピーノベーション、あるいは DNP グラフィカ、両方の会社で取り扱っておりますけれども、そのこのところを一体化することによって効率化する。さらには、われわれが強みとして持っています印刷、モノづくり、そ

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

れとデジタル、このハイブリッドマーケティングによって事業を拡大しようというものでございます。右下に書かせていただいておりますけれども、統合による効果といたしましては、今年度は 10 億円を計画しております。

中期経営計画の進捗状況（非財務戦略）

DNP

中期経営計画の非財務戦略について、人的資本強化・知的資本強化・環境への取り組みの 3 本柱を基本施策として具体的なKPIを設定し、進捗をモニタリング

	主な指標	2024年度 実績	2025年度 目標	2025年度上半期 実績
人的 資本	従業員エンゲージメントサービスコア	22年度比+4.5%	22年度比+10%	22年度比+6.0%
	DXリテラシー標準基礎教育受講完了	25,473名	対象27,500名	- (10月以降に教育実施)
	女性管理職比率	10.4%	12%以上	10.5%
	男性育休取得率	96.4%	100%	100%（見込）
資 知 本 的	研究開発投資（年間）	375億円	300億規模を継続	202億円
	データマネジメント基盤の利用者数	7,069名	10,000名	7,268名
環 境	GHG排出量の削減（Scope1+2）	19年度比 ▲18.4%	19年度比 ▲46.2% (2030年度目標)	19年度比 ▲34.0%（見込）
	資源循環率の向上	63.5%	70% (2030年度目標)	64.5%（見込）
	水使用量の削減	19年度比 ▲7.7%	19年度比 ▲30% (2030年度目標)	19年度比 ▲3.9%（見込）
	環境配慮製品・サービスの売上高拡大	15%	30% (2030年度目標)	16.3%（見込）

17

このページが、この説明会の最後の資料となります。

こちらでは、非財務戦略について書かせていただいております。一番左にありますけれども、非財務の中で、人的資本、知的資本、環境、この三つについて主な指標、24 年度の実績、25 年度の目標と書いています。ここまでは先月行いましたサステナビリティ説明会で説明させていただいております。

今回はそれに加えて、一番右の欄、上半期の実績、これを追加してご説明させていただきます。例えば人的資本、一番上からエンゲージメントサービスコアで、24 年度実績、今年度上半期途中で 6.0%の上昇を見込む。目標が 10%なので、これに向けて残りを頑張ってやっていくというところ です。

その次の項目、例えば DX リテラシー、こちらは上半期の実績は横棒 (-) になっていますが、下半期に教育を実施しますので、目標の数字を目指すということでございます。

女性管理職比率につきましては、現在のところ 10.5%となっていますけれども、次の大きな人事異動が起こる来年の 4 月 1 日、ここの数字まで含めて 12%という目標を立てていますので、ここのところは達成見込みという状況になっております。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

知的資本、研究開発投資と、こちらは半期で 200 億円、年度で 400 億円程度と見ております。

環境につきましては、25 年度の目標、小さい括弧で 30 年度の目標と書いてありますように、環境の 4 項目につきましては、30 年度の目標からさかのぼって実施している状況になります。25 年度の具体的な目標はお示ししていませんが、19 年度、30 年度、その比較で 25 年度は順調に進んでいるといった状況になります。

ただ 1 点、下から 2 番目の水使用量の削減につきましては、24 年度の実績としては 7.7%減。今年度は 3.9%ということで、逆に増えているような状況になっています。こちらにつきましては、新工場、新設備、この立ち上げに伴ってこういう形になってはいますけれども、30 年までには目標であります 30%減を達成すべく、進めてまいります。

説明は以上となります。どうもありがとうございました。

若林：それでは、説明は以上と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

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