

大日本印刷株式会社
2020年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨
(2019年11月27日)

【質問者1】

Q：今回、初めて決算説明会を開催した背景を伺いたい。また、今後も説明会を継続していくのか？

A：当社の事業は非常に多岐に渡るため、One on Oneの個別ミーティングや戦略分野ごとの技術セミナーなどを実施してきました。また、説明の内容を補うものとして、中長期で持続可能な成長戦略や、ガバナンスの考え方などを示した統合報告書を制作しています。

そうしたなか、ガバナンスコードやスチュワードシップコードに基づく投資家の皆様との対話を行っていく中で、相互の理解を促進していくことがますます重要となっていることを考え、個別ミーティングだけでなく、このようなセルサイドとバイサイドが一堂に会する説明会も開催することとしました。

本年5月の五反田ビル売却や、7月の社債発行、9月のリクルート社株式売却と自社株買いの発表といった一連の動きに対して、株式市場は大きく反応しました。今後も計画的に資本政策を実行していくためにも、株主・機関投資家およびアナリストの皆様との対話は必要と考えており、今後も継続する予定です。

Q：ROEの改善に向けた今後の施策を聞かせてほしい。

A：ROEの分子と分母のどちらも改善していきます。分子の拡大に向けて、成長投資を継続して営業利益を伸ばすとともに、分母についても、遊休設備や株式といった既存資産の売却や、株主還元にもつながる自己株式の取得を実施し、資本の効率化を進めていきます。

Q：2020年3月期の下期に特損を計上することだが、対象となるセグメントなど、ヒントをいただきたい。

A：紙媒体などの既存の印刷事業や液晶カラーフィルター事業などを対象に事業構造改革費用を計上する見込みです。

【質問者 2】

Q：第 2 四半期の増減益分析において、コスト構造改革が 70 億円の増益要因となっているが、内訳は？

A：原材料の調達から加工、発送まですべてのプロセスで効率を上げる生産革新に取り組み、歩留り向上を含む変動費を削減したほか、事業環境の変化に対応した工場の統廃合、売却など固定費の削減を進めています。

Q：説明会資料に記載の市場シェア No. 1 製品は、営業利益率が 2 桁、あるいは 2 割であっても良いと思われる。このなかに、投資が先行し、まだ利益率が低い製品がある場合、改善の見通しを伺いたい。

A：トップシェアの多くの製品が高い利益率を確保しています。例えば、リチウムイオン電池用バッテリーパウチは、かねてよりモバイル端末用市場でシェアが高く、最近では自動車の電動化にともなってさらに市場シェアが拡大しています。利益率も、合理化等によりさらに改善する見通しです。

Q：策定中の次期中期計画では、現行の計画と比べ、モビリティ関連事業の貢献度が大きくなっていくようだが、他に投資家が認識しておいた方がよい分野があれば教えてほしい。

A：海洋プラスチックごみなどの社会課題に対応するため、環境配慮製品の需要が急速に高まっている包装分野において、当社が強みを持つ、植物由来の材料を使用したパッケージ「バイオマテックシリーズ」や、リサイクルに適した単一素材（モノマテリアル）を使用した製品など高付加価値品の拡販に注力していきます。また、付加価値の観点で製品の選択と集中を進めるとともに、コスト構造改革を推進していきます。

【質問者 3】

Q：2020 年度から 2023 年度までの ROE についての考え方を教えて欲しい。

A：事業戦略と財務戦略を組み合わせ、5%以上の達成を目指しています。

【質問者 4】

Q：2024 年度には安定的に 5%以上の ROE 達成を目指すとのことだが、その時点での営業利益率の目標を伺いたい。

A：紙を主体とする既存の分野の情報コミュニケーション関連は減収となるかもしれませんが、業態を変革し、当社が提供する製品やサービスの価値を高めることで、営業利益率を改善していきます。

Q : 情報コミュニケーション部門において、出版業界のサプライチェーン全般に関わることで新しい価値を創造する取り組みについて、今後の方向性や検討している内容を伺いたい。

A : 出版関連事業において、当社は丸善 CHI ホールディングスをグループ会社として、アナログ（紙の本）とデジタル（電子書籍）の企画・編集・製造から販売までを扱う、世界でもただ一つのハイブリッド型プラットフォームを構築しました。この強みを活かし、出版業界に関わらず、広くコンテンツを活用した付加価値の高いサービスの拡販に注力していきます。

以上