

DNP

大日本印刷株式会社

2022年3月期 第2四半期決算説明会

2021年11月17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]	2022 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 11 月 17 日
[ページ数]	32
[時間]	15:30 – 16:34 (合計：64 分、登壇：34 分、質疑応答：30 分)
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	70 名
[登壇者]	4 名 常務取締役 橋本 博文 (以下、橋本) 常務取締役 黒柳 雅文 (以下、黒柳) 常務執行役員 杉田 一彦 (以下、杉田)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

IR・広報本部長 若林 尚樹（以下、若林）

[アナリスト名]

SMBC 日興証券	花屋 武
野村証券	河野 孝臣
大和証券	榮 哲史

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.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・アナリスト向け決算説明オンラインカンファレンスを開始いたします。本日、司会を務めます DNP、IR・広報本部の若林でございます。よろしくお願いいたします。

本日は大変お忙しい中、当社のカンファレンスコールにご参加いただきまして、誠にありがとうございます。本来であれば、皆様と実際にお顔を合わせながら説明会を開催させていただきたいところですが、現状、いまだコロナ禍におきましては安全を最優先して、電話会議という形で開催させていただくことといたしました。何とぞご理解くださいますようお願いいたします。

それでは、本日の出席者を紹介いたします。常務取締役、橋本博文、常務取締役、黒柳雅文、常務執行役員、杉田一彦でございます。

本日の進行ですが、初めに常務取締役の黒柳より、2022年3月期第2四半期決算概要についてご説明いたします。次に、常務取締役の橋本より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おります。質疑のやり方につきましては、後ほどあらためてご説明いたします。なお、本日は16時30分をもちまして終了の予定となっておりますので、何とぞよろしくお願いいたします。

それでは、まず初めに常務取締役の黒柳より、2022年3月期第2四半期の決算概要についてご説明させていただきます。それではお願いします。

黒柳：黒柳でございます。いつも大変お世話になっております。私から今回の決算の概要についてご説明差し上げます。

今回の第2四半期ですけれども、期間でいうと今年の4月から9月ということで、日本ではまだコロナ禍の影響が大きく、期初が第4波の中で始まり、9月の期末に向けては第5波により非常に感染者が増えるという状況でございました。

そういった中で、当社グループとしましては、従来から進めております強い事業ポートフォリオの構築を目指し、後ほどご説明します注力事業に経営資源を重点的に投入し、構造改革に取り組んでまいりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1. 2021年度第2四半期 連結決算の概況：業績概要

DNP

(単位：億円)

	2020年度 第2四半期	2021年度 第2四半期	前年同期比	2021年度 業績予想	進捗率
売上高	6,446	6,571	+1.9%	13,500	48.7%
営業利益	175	308	+75.5%	570	54.1%
経常利益	217	364	+67.1%	650	56.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	114	338	+195.7%	530	63.8%

- 新型コロナウイルス感染症の影響による外出自粛や行動制限の延長の影響を受けるも、増収増益を達成。営業利益はコロナ前の前々年実績（256億円）も上回った。
- 2021年度第2四半期の売上高には新収益認識基準適用の影響額（▲145億円）を含んでおり、当影響額を除いた売上高は前年比+4.2%となった。
- コロナ禍による働き方や生活様式の変化、地球環境に対する意識の高まりなど、事業環境が変化するなか、「IoT・次世代通信」「データ流通」「環境」「モビリティ」関連の事業に力を入れ、経営資源の最適配分や競争力強化のための構造改革に取り組み、強い事業ポートフォリオの構築に努めた。

2

こういった中での決算でございますが、お手元の資料2ページ以降で説明いたします。

売上高が6,571億円です。前年同期比ではプラスの1.9%の増収となりました。ただ今回、特殊要因がございまして、他の会社も同様でございますけれども、売上の計上基準が収益認識基準を適用するということで変更になっております。

そのため、当社としましてはこの期間で145億円、従来の基準からは下回るという結果になっております。主な内容としましては、得意先から有償で原材料等の支給を受ける取引、あるいは当社の書店系の子会社におきましての海外雑誌の定期購読などの売上、こういったものが売上の主な減少の要因となっております。全体で145億円のマイナス要因がございましたので、仮に同じ基準で比較した場合には、同期間で4.2%の増収となり、比較的高い伸びを示すことができました。

営業利益でございますけれども、前期がコロナの影響を受け約32%の減益で、175億円ございましたけれども、今期は308億円で、75.5%の増益となりました。参考までにコロナ禍前の前々期と比べましても、当時の営業利益が256億円ございましたので、今期は2割の増益ということとなりました。

経常利益でございますけれども、364億円で、67.1%の増益となっております。最終利益でございますけれども、四半期純利益は338億円で、ほぼ3倍の水準に達しております。今朝の日経記事ですと、上場企業平均で約2倍、製造業でも約3.4倍ということですので、それと同等の水準の純利益の伸びだったと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

四半期純利益について、若干補足しますが、約3倍となった要因が三つございました。一つには、営業利益が75.5%と大幅に伸びたこと、2点目が、特別損益の改善でございまして、これは従来から進めている事業構造改革の中で、情コミ関連の工場跡地の不動産の売却、あるいはエレクトロニクス部門におけるカラーフィルター関連の資産の処分も行い、特別利益を計上いたしております。

また、税金負担のほうも減っておりまして、過去に有税で処理した費用のもので、今回、実際の資産の処分を行い、その分について税金負担が軽減されたといったような要因がございました。

今回この増収増益という決算を達成できたのは、当社の最近の中期経営計画における注力事業への取り組みの成果が出たと考えております。

2021年度 第2四半期 連結決算の概況：セグメント別

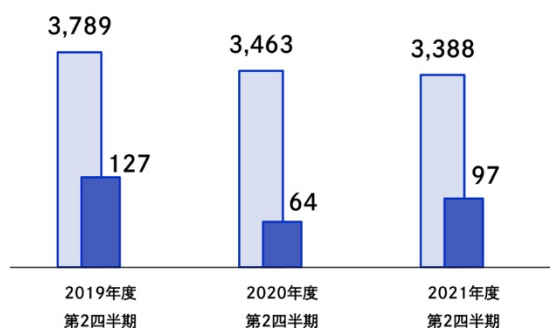
DNP

情報コミュニケーション部門

【業績推移】

(単位：億円)

□売上高(左) ■営業利益(右)



【概況】

大型BPOの反動減などにより減収となるも、イメージングコミュニケーション事業や出版事業の回復により、増益

〈情報イノベーション事業〉

- ・カタログや販促DMが回復傾向
- ・BPO・ICカードは大型案件が一段落し、減少

〈イメージングコミュニケーション事業〉

- ・主力の米国市場でワクチン接種が進み、写真用部材やサービスの需要が回復

〈出版関連事業〉

- ・ハイブリッド型書店「honto」の売上が増加
- ・電子図書館サービスや図書館運営業務が順調に推移

3

続きまして、四つのセグメントについて、それぞれご説明申し上げます。

3 ページ目が、情報コミュニケーション部門でございます。

右側に概況のコメントが書いてございます。サブセグメント三つについて書いておりますけれども、全体として特徴的なところは、大型 BPO の反動減により減少となりましたけれども、昨年大きく落ち込みましたイメージングコミュニケーション事業、あるいは出版事業の回復により増益となっているという状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

左側が棒グラフでございますけれども、売上高が3,388億円。前年同期に比べまして2.2%の減収でございます。こちら先ほど申し上げましたような会計基準の変更の差を除きますと、マイナス0.2%の減収ということで、ほぼ前年並みには到達している状況でございます。

営業利益が97億円でございます。前期に比しますと52.8%の増益となっております。ただ、残念ながら、2期前の2019年度と比しますと、まだ減益となっている状況でございます。

こちらは、イメージングコミュニケーション事業が回復はしておりますけれども、コロナ禍前までは回復していないといった要因もございますし、また2期前は、当社の強みがありますICカードにおきまして、全量IC化の動きですとか、異形状タイプのICカードが大きく伸びましたのでその反動がございます。

2021年度 第2四半期 連結決算の概況： セグメント別

DNP

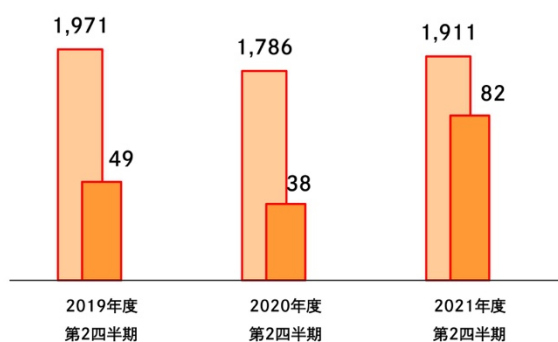
生活・産業部門

【業績推移】

(単位：億円)

【概況】

■売上高 (左) ■営業利益 (右)



自動車、住宅用の内外装材の回復、リチウムイオン電池用バッテリーパウチの需要拡大により、増収増益

〈包装関連事業〉

・コロナ禍での外出自粛や行動制限の延長により業務用包材が減少も、無菌充填システム販売が増加

〈生活空間関連事業〉

・国内外の自動車市場や国内の住宅市場が回復傾向にあり、自動車内装用の加飾フィルムや住宅用内外装材が増加
・抗菌・抗ウイルス機能を付与した製品を拡充

〈産業用高機能材関連事業〉

・リチウムイオン電池用バッテリーパウチが大幅に増加

4

続きまして、生活・産業部門でございます。

右側でございますけれども、全体の概況としましては、自動車、住宅用の内外装材の回復、これに加えましてリチウムイオン電池用バッテリーパウチの需要拡大により増収増益となりました。左側でございますけれども、売上高が1,911億円、7%の増収。営業利益は82億円で、116.4%の増益となりました。コロナ禍前の2期前と比しましても、67.5%の増益となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2021年度 第2四半期 連結決算の概況： セグメント別

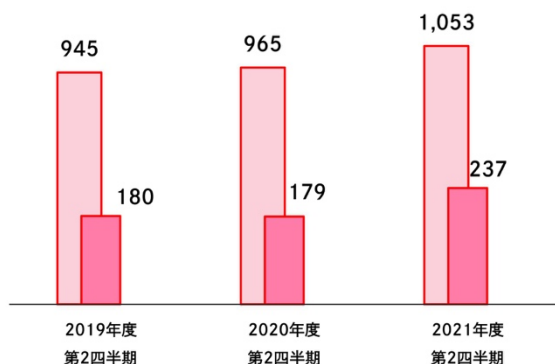
DNP

エレクトロニクス部門

【業績推移】

(単位：億円)

□売上高 (左) ■営業利益 (右)



【概況】

巣ごもり消費の拡大や半導体市況の活況から、増収増益

〈ディスプレイ関連製品事業〉

- ・光学フィルム関連は、巣ごもり消費の拡大やテレワーク、オンライン授業の普及により堅調に推移
- ・スマートフォン向け有機ELディスプレイの需要増によって、有機EL製造用メタルマスクも堅調に推移

〈電子デバイス事業〉

- ・半導体市場の活況を受け、通信や車載、データセンター向けの半導体用フォトマスクなどの需要が増加

5

続きまして5ページ目、エレクトロニクス部門でございます。

右側のコメントどおりでございますけれども、全体の概要としましては、巣ごもり消費の拡大が引き続き継続しました。これに半導体市況の活況も加わりまして、部門として増収増益を達成しております。売上高が1,053億円で、9.2%の増収。営業利益は237億円で、32.6%の増益となっております。2期前の2019年度と比べましても、31.2%の増益となっております。

2021年度 第2四半期 連結決算の概況： セグメント別

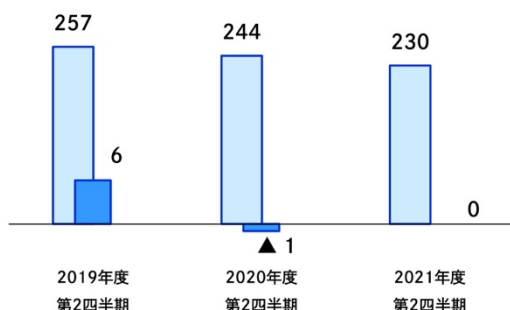
DNP

飲料部門

【業績推移】

(単位：億円)

□売上高 (左) ■営業利益 (右)



【概況】

- ・外出自粛や行動制限の延長の影響により、観光地や飲食店等での需要が減少

- ・生活様式の変化や環境負荷の低減を目指して、商品名等のラベルを付けないペットボトル飲料の販売に注力

- ・アルコール飲料では「檸檬堂」のラインナップ増加や新アルコール飲料「ノメルズ・ハードレモネード」の販売を開始

6

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

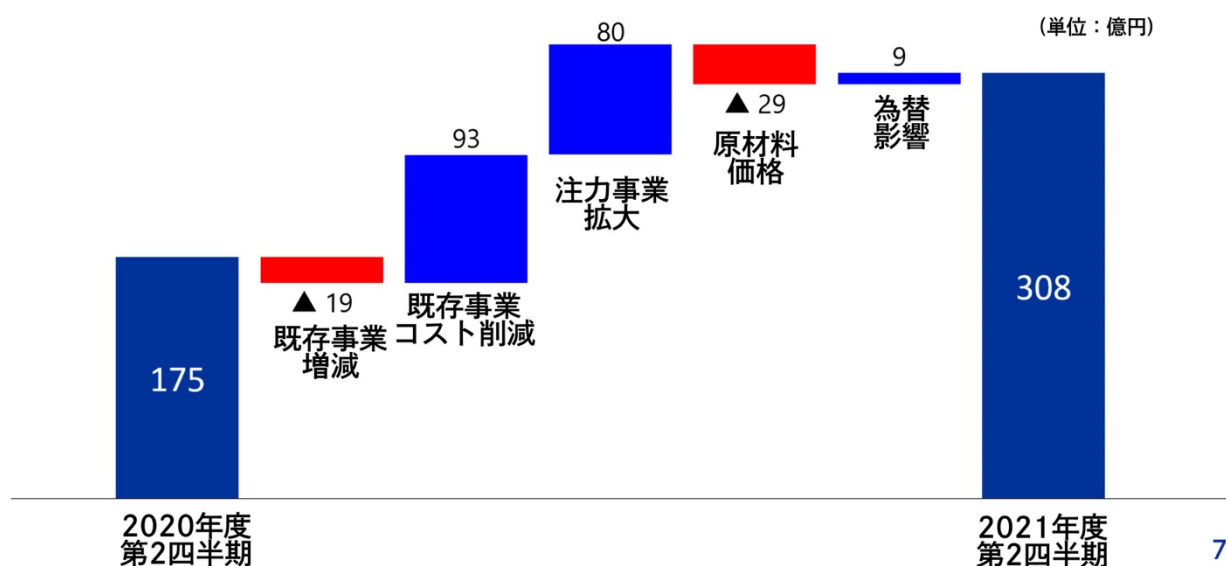
SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

最後までございますけれども、飲料部門、6 ページ目でございます。

全体としては、北海道のエリアを事業対象としておりますけれども、やはり観光関係の需要が減少して非常に厳しい状況が続きました。売上高が5.6%の減収の230億円、営業利益につきましては前期赤字でしたけれども、コスト削減により黒字化したという状況でございます。

2021年度 第2四半期決算 連結決算の概況：営業利益 増減

DNP



7 ページ目が、今回の営業利益の増減の滝流れ図でございますけれども、冒頭ご説明差し上げましたように、増益の要因といたしましては、一つには既存事業のコスト削減、こちらは原材料等の変動費に加えて、設備等の固定費の削減効果が中心となっております。

2 点目が注力事業の拡大で、残念ながら、BPO は先ほどご説明しましたように減収となりましたが、その他のモビリティや IoT・次世代通信、環境関連では、増加となっております。ただ、懸念材料としましては、その横、赤い棒のところです。原材料価格が、価格転嫁をしたあとでも、29 億円のマイナスの影響がございました。このような状況の中で今回の営業利益を計上いたしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

10月に入り、日本国内においては新型コロナウイルス感染者数が減少し経済活動が回復しているが、業績予想においては原材料価格の上昇や半導体不足等の影響もあり、大きな回復は織り込んでいない。
一方で、エレクトロニクス製品においては、グローバルで巣ごもり需要の反動減が予想され、状況を確認している。

◆原材料影響

上期：29億円 ⇒ 下期：約55億円の見込
ナフサ、アルミの価格が高騰している。顧客への価格交渉により影響を最小限にとどめる。

◆半導体不足影響

自動車業界において、グローバルで生産調整が起きており、今後の需要動向に懸念がある。

8

続きまして、下期以降の話について、8 ページで補足いたします。

今回の第2四半期決算を踏まえまして、特に通期の業績の予想は変更いたしませんでした。その要因の代表的なものを記載しておりますけれども、金額として示しているのが中段の原材料の影響でございます。上期29億円ございましたけれども、下期においてはこれがさらに拡大し、55億円の営業利益のマイナス要因になると見ております。

また、影響について状況を注視しなければいけないのが、半導体不足の影響、あるいは、現在エレクトロニクス製品が増収となり、非常に活況を呈しております要因である巣ごもり需要の反動減も予想されます。このようなこともあり、期初に公表いたしました通期の業績予想につきましては据え置きといたしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2021年度業績予想について

(単位：億円) **DNP**

	2020年度	2021年度	前期比(差)
売上高	13,354	13,500	+1.1%
営業利益	495	570	+15.1%
営業利益率	3.7%	4.2%	+0.5%
経常利益	599	650	+8.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	250	530	+111.3%
ROE	2.6%	5.0%	+2.4%

設備投資額	716	650	▲9.3%
研究開発費	326	330	+1.2%

		2020年度	2021年度	前期比
情報コミュニ ケーション	売上高	7,218	7,280	+0.9%
	営業利益	191	230	+19.9%
生活・産業	売上高	3,680	3,800	+3.3%
	営業利益	139	170	+21.7%
エレクトロ ニクス	売上高	1,970	1,940	▲1.5%
	営業利益	366	370	+0.8%
飲料	売上高	514	515	+0.1%
	営業利益	8	8	+1.2%
調整額	売上高	▲28	▲35	
	営業利益	▲211	▲208	

- ・現時点で通期業績予想の変更はない。
 - ・不動産等の資産の売却や退職給付制度の変更による特別利益の計上を見込んでいる。
ROEは5.0%を見込む。
- ※新収益認識基準適用による売上影響額：約▲300億円

9

私の説明の最後、9ページでございます。こちらが業績予想でございます。

ここでは特に全体の数字、あるいはセグメントの数字も変更しておりませんが、左側の表で、ROEと設備投資について若干の補足をさせていただきます。

ROEでございますけれども、通期では5%の達成を目指しております。この第2四半期までの純利益ベース、あるいはこの10月までに300億円の自己株式の取得を行いましたけれども、こういったものをベースとした第2四半期のROEは3.2%となっており、6割程度達成している状況でございます。

今後、純利益につきましては、下期に退職給付制度の変更による特別利益、あるいは前半には不動産の資産の売却を進めましたけれども、下期には保有株式の見直しも行ってまいりますので、こういった中でROEの5%は達成したいと考えております。

2点目の補足は、設備投資の状況です。通期計画の650億円は変更しておりません。この第2四半期までの実績としましては273億円でございました。進捗率としましては42%です。今回、この第2四半期で実施した設備投資で主なものをご紹介しますと、関西地区の軟包装工場の再編というものがございました。

こちらは、環境配慮型の製品を、環境を配慮した製造体制に集約いたしました。また、他社との協業という点で、ライオン様がこの7月に竣工された香川県の坂出工場の敷地内にラミネートチュー

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



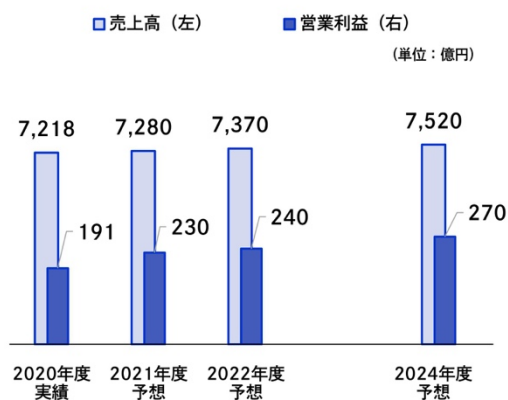
ブの製造ラインを設置し、協業を開始いたしております。その他では、透明バリアフィルムの生産能力の増強にも取り組んでおります。

設備投資の状況は以上でございます。決算の概況については、これで終了させていただきます。

若林：続きまして、常務の橋本より、中期経営計画の進捗状況についてご説明させていただきます。それでは、お願いします。

【中期経営計画】情報コミュニケーション部門

DNP



サブセグメント	主な注力事業
情報イノベーション	BPO
イメージングコミュニケーション	認証・セキュリティ
	情報銀行
	写真メディア・コトづくり
出版関連	教育関連事業

10

橋本：それでは、中期経営計画、2020年度から2022年度までの中期経営計画の進捗状況について、注力事業を中心にご説明いたします。

10ページをご覧ください。まず、情報コミュニケーション部門です。

情報コミュニケーション部門は、先ほど説明ありましたとおりコロナ禍の影響を強く受けておりますが、イメージングコミュニケーション事業や出版関連事業につきましては回復をしております。お示ししている10ページの図の右側に、サブセグメントと主な注力事業の関係を示しております。

前回、5月に説明会を行っておりますが、情報コミュニケーション分野では教育関連事業の一つとして、NTT西日本と東日本と連携して、大学あるいは専門学校向けの電子教科書、教材の配信サービスプラットフォームを作っていくとの説明をいたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

これに関しては、10月8日にNTT西日本、東日本と「NTTEDX」（エヌティティエディックス）という会社を設立して推進しております。本日は、イメージングコミュニケーション事業、コロナ禍から回復が著しいのですが、この中の特にコトづくり関連の事業について説明をさせていただきます。



11

11 ページをご覧ください。イメージングコミュニケーション事業の一つに、証明写真機ボックスを使った事業がございます。これを活用してマイナンバーカードの申請業務をDX化した事例です。

こちらは2015年から、この証明写真機、「Ki-Re-i」という名前で行っておりますが、これを利用したマイナンバーカードの電子申請サービスを提供しておりまして、自治体あるいは生活者の皆様の効率化や利便性の向上を実現しております。

私どもの証明写真機の強みの一つとしまして、かなり多くの台数を無線でつないでおります。これを利用して、このような申請サービスを実現しております。また2020年の6月には、イオングループから証明写真機の事業をM&Aいたしました。現在日本全国に約1万台の証明写真機を置いております。これはシェアにしますと、40%を超えるシェアとなりまして、その半数以上の写真機がネットワークでつながっているというのが、一つ大きな強みになっております。

また、最近では決済に関しましても、いわゆるPayPayとかメルペイといったような、電子決済のサービスがございますが、このうち6つに対応するような措置も行っております。直近ではこのマ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



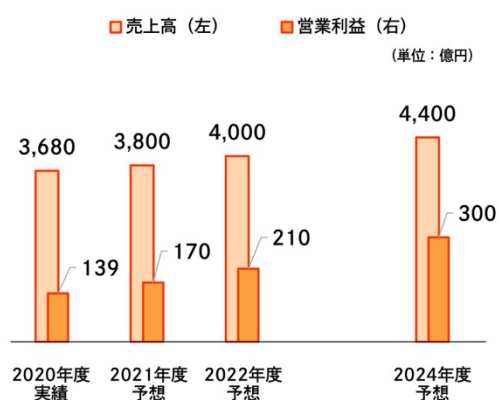
イナンバーカードの申請は、自治体の窓口等でも行われるわけですが、非常に混雑して混乱しているという状況がございまして、私どものこのマイナンバーカード申請のノウハウ等を生かせば、ここに貢献できるのではないかとということで、タブレット端末を使った形での電子申請サポートサービスとして、「マイナアシスト®」を開始しております。

このサービスによりまして、申請の時間が従来の3分の1以下になったということで、非常に好評を得ております。今後、こうした取り組みとしましてマイナンバー以外にも社員証の申請等についてのサービス展開は行っておりますが、ほかにも会員証、資格証といったような電子申請サービスを拡充していくことがあります。そして顔画像のデータが必然的に取れますので、このあたりの提供サービスを今後いろいろ展開できないか、あるいは本人確認機能、などを追加して新しいサービスができないかというようなことを検討しております。

これらによりまして、2019年度、このサービスは売上65億円ほどでしたが、2024年には100億円まで引き上げていきたいと考えております。

【中期経営計画】生活・産業部門

DNP



サブセグメント	主な注力事業
包装関連	環境配慮包材
生活空間関連	メディカル・ヘルスケア
産業用高機能材関連	モビリティ内外装材
	産業用高機能材
	リチウムイオン電池用バッテリーパウチ

12

それでは、続きまして12ページをご覧ください。生活・産業分野です。

こちらにつきましては、包装部門はコロナの影響を受けまして苦戦をしております。そうした中でモビリティ需要の回復、あるいはバッテリーパウチ関連につきましては、DXや脱炭素といったようなメガトレンドの加速から、IT向け、車載向けともに好調に推移いたしました。

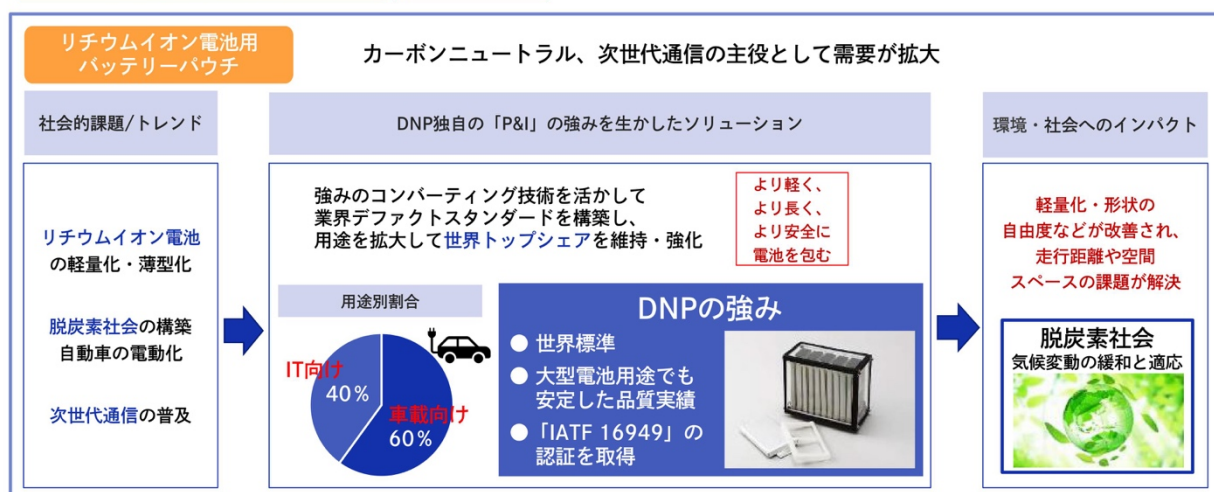
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

生活・産業部門

注力事業



13

本日は、こうした中から、リチウムイオン電池用バッテリーパウチの進捗状況と、環境包材、特にモノマテリアル包材の開発の状況につきましてご説明をいたします。13ページをご覧ください。

こちら、何回かご説明をしておりますバッテリーパウチの進捗状況ですが、バッテリーパウチの用途については、スマートフォン、タブレット等のIT向けが40%ほどを占めております。電気自動車向けの車載向けと呼ばれるようなもの。これが60%程度となっております。

このコロナの関係で、特に脱炭素の動きが非常に加速しているということもありまして、電気自動車向けが急伸しているという状況があります。また、非対面やテレワークといったような状況にならざるを得ないということがあって、DXの観点からIT向けの需要が増加したというような次第です。

このバッテリーパウチにつきましては、われわれがやっていますパウチタイプと缶タイプ、大きくいうとその2方式がございますが、だいたい30%程度ぐらいがパウチタイプと認識しております。

ここで皆様からもよく出る質問ではあるのですが、パウチタイプはどんな利点があって、言い換えれば生き残っていけるのか、がございます。私どもの認識としましては、これはあるモータージャーナリストの方の言葉を引用させていただくのですけれど、軽量・薄型で設計の自由度が非常に高いことがあります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

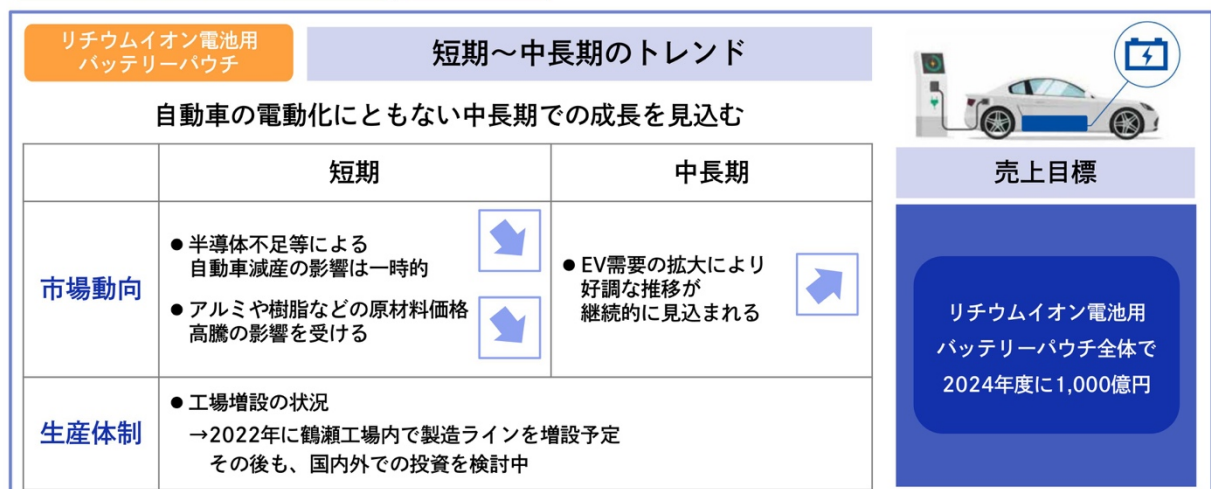
それから、パウチタイプであるが故に、厚みが薄く表面積が広いので、熱の冷却性能に優れていること、そしていわゆる充放電の際にガスが少し発生するそうですが、パウチタイプはこれによる膨張に柔軟性があるため対応が比較的できるということで、安全性が総じて高いという評価をされております。事実、安全性に関しては、私どものバッテリーパウチを使ったもので事故は1件も起こしていないという実績がございます。

セグメント別 注力事業の進捗状況

DNP

生活・産業部門

注力事業



14

それでは、14ページをご覧いただきたいと思っております。リチウムイオン電池用のバッテリーパウチの短期的な状況、そして中長期の状況についてご説明いたします。

特に車載向けの需要が非常に旺盛だと先ほど申し上げましたが、全体感としまして、この状況に変化はございません。足元の状況として見ますと、半導体不足あるいはサプライチェーンの混乱などの影響から、自動車生産が減速しているということで、この影響は受けております。

また、アルミや合成樹脂などの原材料価格の高騰の影響もございました。このようなことの影響が全くないわけではないのですが、急激に需要が落ちてきているというようなこともございません。事実、大幅な売上の減少には至っていない状況がございます。また、中長期的のスパンで見ますと、特にアメリカで顕著なのですが、リチウムイオン電池用のバッテリーを製造する拠点をつくるという、新設の計画が相次いで発表されてきております。

これは、私どもの生産計画でも予想していなかったことですので、現在、生産体制についても拡充をより急がなくてはいけないのではないかとということで、いろいろと検討をしております。バッテ

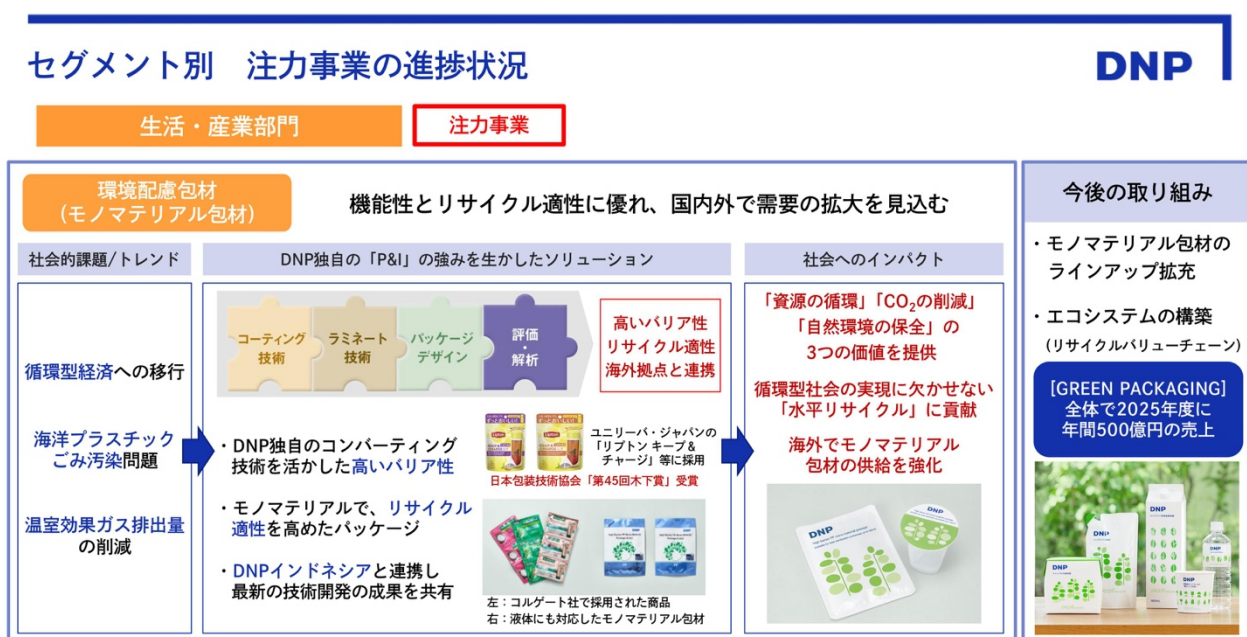
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

リーパウチの生産体制につきましても、ご存知のように北九州の戸畑工場に次いで、BCPの観点もありまして、第2の拠点としまして鶴瀬工場に今年の3月、1ラインが稼働を始めております。もう1ラインを来年、2022年度内に稼働を目指して現在準備中となっております。

先ほど申し上げましたとおり、中長期的にはむしろ前倒しになって生産が増えていくのではないかとということもございまして、この旺盛な需要に対応すべく、国内外で、どのような形の投資が最適かということで現在、検討中でございます。



15

15ページをご覧ください。次に、環境配慮包材のモノマテリアル包材の開発について説明いたします。

脱炭素の観点から、包装材料につきましても、モノマテリアル化、バイオマテリアル化というのが直近の動きとしてございます。日本では、モノマテリアル化、バイオマテリアル化、両面の動きが同時に起こっておりますが、ヨーロッパを中心に海外ではモノマテリアル化の動きのほうが主流になりつつあると認識しております。

このモノマテリアル包材に対応しまして、私どもの子会社でありますDNPインドネシアと連携しまして、今般、ポリプロピレン仕様のモノマテリアル包材を開発いたしました。これにつきましては、東南アジア地区でシャンプーあるいは洗剤といったものを小袋で販売しているコルゲート社への供給を開始しております。

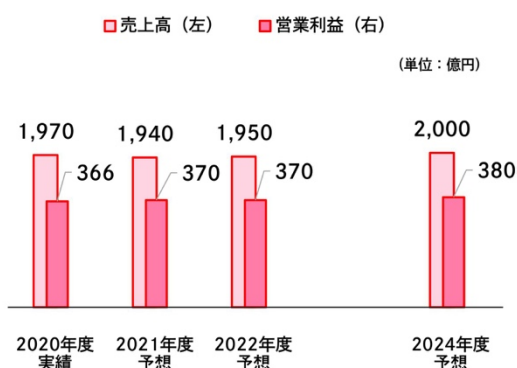
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

私どもでは、こうした環境配慮包材を「GREEN PACKAGING」と呼んでおりますが、これによりまして資源の循環、CO2の削減、自然環境の保全に寄与する新しい価値を提供していきたいと考えております。これによりまして、「GREEN PACKAGING」の売上ですが、計画では2019年に240億円ほどでしたが、2025年には倍の500億円に伸ばしていくと考えております。

【中期経営計画】エレクトロニクス部門

DNP



サブセグメント	主な注力事業
ディスプレイ関連製品	光学フィルム
電子デバイス	メタルマスク
	5G関連新製品

16

それでは、16ページをご覧ください。エレクトロニクス部門です。

エレクトロニクス部門につきましては、DX、脱炭素の動きの加速から、ディスプレイ関連、電子デバイス関連ともに非常に好調に推移をしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

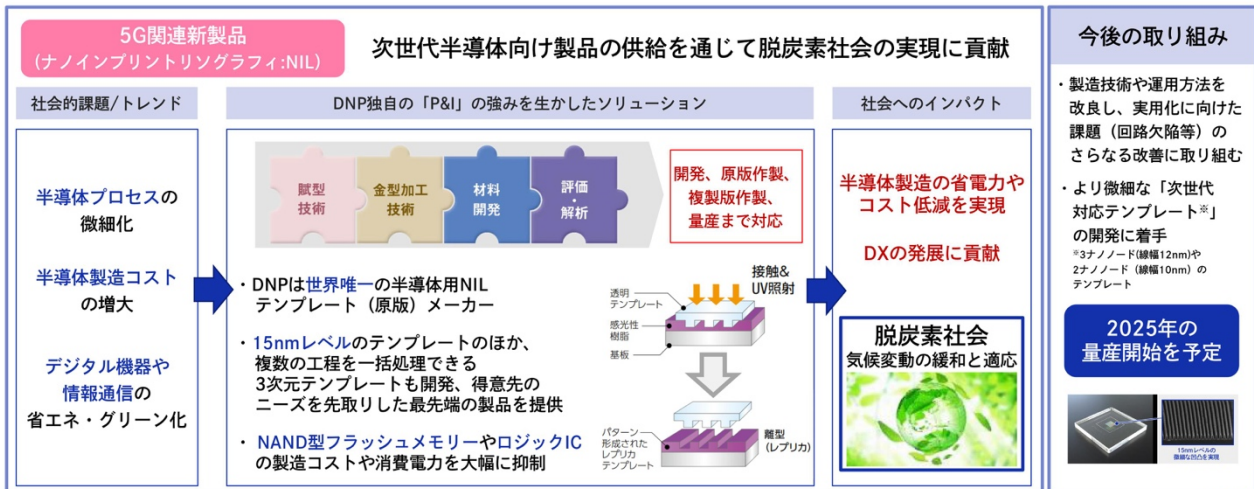
17

セグメント別 注力事業の進捗状況

DNP

エレクトロニクス部門

注力事業



17

本日は、この中から、ナノインプリントの事例を少しご紹介したいと思います。17ページをご覧ください。

DNPでは、ナノインプリントの開発に2009年から取り組んでまいりました。現在、世界唯一の半導体用ナノインプリント原版を作る会社となっております。

ナノインプリント技術、これを活用できるとフラッシュメモリー、あるいはロジックIC、これらを製造する際に、大幅に製造コストや消費電力を削減できることになり、脱炭素社会への貢献が大きいのではないかと考えております。

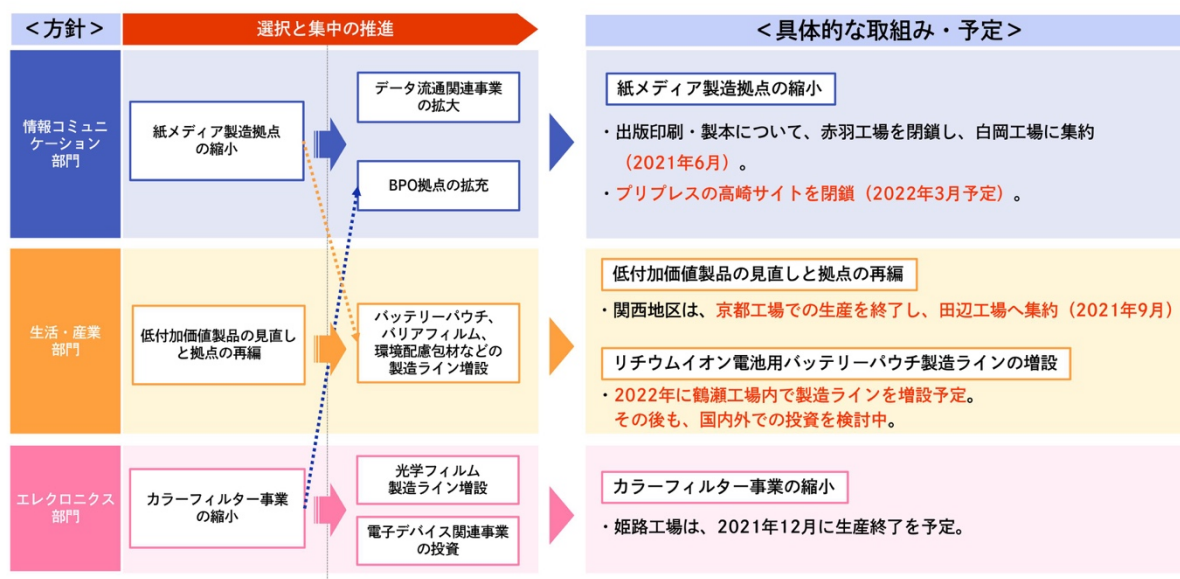
こちらは、今までの露光という工程が不要になることで、設備投資自体も負担が軽くなる、そしてまた、消費電力も削減できるということが大きいと考えております。

かなり課題がございましたが、随分と整理されてまいりまして、現段階では2025年には量産を開始できるのではないかとという予定で進めております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



18

18 ページをご覧くださいと思います。構造改革の進捗状況です。

こちら、左側の絵につきましては、すでに何回かご説明していますので今日は省きます。右側の具体的な取り組み、何をしてきたかということですが、情報コミュニケーションの部門、ここにつきましては、従前から紙メディア関連の縮小ということがございますので、製造拠点についても縮小を適宜進めてまいりました。

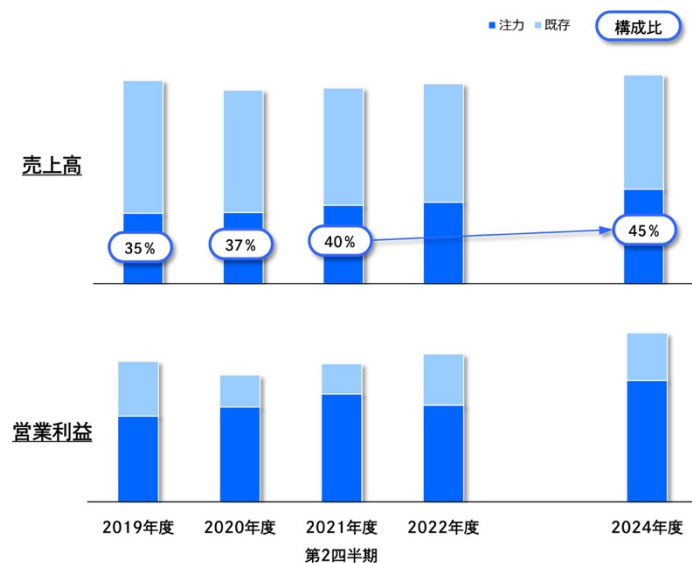
この第2四半期までには、出版印刷事業の製本工程に携わっておりました赤羽工場を6月に閉鎖し、白岡工場に書籍の印刷から製本までの一貫ラインとして集約をしました。

生活・産業部門では、包装分野の関西の一大拠点でありました京都工場につきましては、老朽化も著しくなっておりましたので、9月に生産を終了して田辺工場に製造を集約していくことを始めております。

成長分野のリチウムイオン電池用のバッテリーパウチにつきましては、先ほども申し上げたとおり、以前出版グラビア印刷部門で使っておりました鶴瀬工場の跡地と、グラビア印刷部門の人員をフルに活用しまして、3月から1ライン稼働を開始したという状況です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



主要課題

< 既存事業 >

- ・売上減少が見込まれる情報コミュニケーション部門の紙メディア事業
- ・選択と集中による収益改善を推進している包装事業

< 注力事業 >

- ・中期計画における成長ドライバー
バッテリーハウチ (生活・産業部門)
- ・新事業投資は、投資採算性を確認し、集中的に投資

それから、19 ページをご覧ください。

ここまでご説明しました施策を実行してきた結果この第2 四半期での注力事業が、売上高と営業利益に占める構成がどうなったかというものでございます。売上高構成比は約 40%、営業利益の構成比は 78%という形で高まってまいりました。

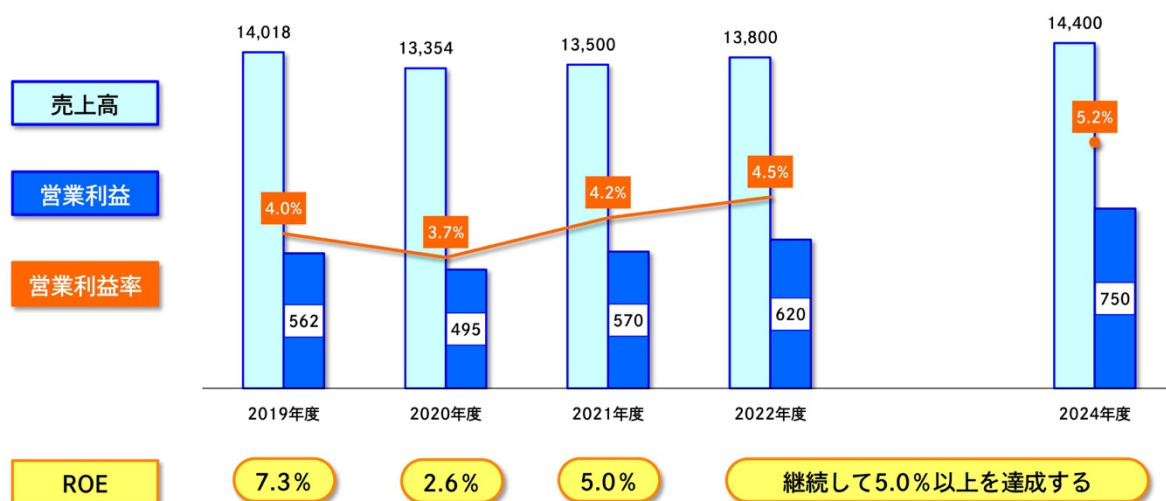
いわゆる既存事業は非常にこのコロナがマイナスの影響が大きかったのですが、注力事業はわれわれが注目していました DX あるいは脱炭素といったようなメガトレンドに、追い風、加速という状況が現れました。結果として、既存事業から注力事業へポートフォリオを転換していこうというわれわれの施策には追い風になったと見ております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

経営目標

(単位：億円) **DNP**



※2021年度以降、新収益認識基準を適用（売上影響額：約▲300億円）

20

最後に、経営目標の確認です。20 ページをご覧ください。

2021年度は、計画しております目標値、こちらに掲げているとおりですが、これについては達成をする見込みであります。2024年度の目標達成に向けてオール DNP で、DNP ならではの新しい価値を提供していきたいと考えております。

説明は、以上となります。どうもありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com