

大日本印刷株式会社
2023年3月期決算及び新中期経営計画説明会 質疑応答要旨
(2023年5月17日)

【質問者1】

Q：北島社長就任後、約5年経過したが、このタイミングで経営の舵を大きく切った背景を教えてください。

A：DNPは従来から、「第三の創業」という企業変革を目指して、組織風土の改革や事業ポートフォリオの変革に取り組み、さまざまな価値を生み出して、社会や取引先の方々に評価をいただいていたと思っています。現在、特に環境・社会・経済が大きく急激に変化している中では、自らが進んで変革し、新しい価値を開発・提供していく必要があります。そしてそのためには、新たな中期経営計画で“非連続とも言える構造改革”に取り組むことが大変重要だと考えました。加えて、投資家の皆様等との対話でいただいたさまざまなご提案や、東京証券取引所からの要請等も踏まえ、ROE10%を目標に掲げ、PBR1倍超の早期実現を目指すこととしました。

Q：プレゼンテーション資料23ページを見ると、スマートコミュニケーション部門の注力事業は利益面でほぼ貢献しないように見える。これはこのセグメントは注力事業が少ないということなのか？ その場合、緩やかではあるが利益が右肩上がりなのはどのように理解すればいいか。

また、営業利益1,300億円という長期のターゲットに対して、この部門に限らず再構築事業がどのくらいあって、いかに再構築していくのか、現状の考えを教えてください。

A：注力事業としては、新規事業である「コンテンツ・XRコミュニケーション」事業を、3年よりはもう少し長いスパンで拡大させていきたいと考えています。また、基盤事業である「イメージングコミュニケーション関連」と「情報セキュア関連」事業は、大きな成長は見込めないものの、グローバル化等を含めて拡大できると見ており、利益減が見込まれる紙媒体関連を補うことで、この3年間では、緩やかながら上昇していくと考えています。

再構築事業としては、紙媒体関連、包装関連、生活空間関連、飲料事業がありますが、基本的には、事業の見直しや収益性の強化を進めることにより、「基盤事業」へ移行させていきたいと考えています。しかしながら、収益性が厳しいことが明らかとなった事業については、縮小・撤退を含め、あらゆる選択肢を検討していきたいと考えています。

Q : セグメント名称変更の意味合いやメッセージを教えてください。「飲料事業」が「ライフ&サイエンス部門」に移行するが、そこには飲料事業に注力する等のメッセージが込められているのか。

A : 「情報コミュニケーション」という従来の名称からは、紙媒体関連の事業という印象がありますが、例えば「情報セキュア関連」には、BPO や IC カード等、ICT(情報通信技術)を活用して成長を続ける事業が多く、そうした戦略をさらに進めるため、「スマートコミュニケーション」へ名称変更しました。

「生活・産業」は、今後の成長を考えた時に、ヘルスケアが重要になると考え、「ライフ&ヘルスケア」へ名称変更しました。

「飲料事業」は、DNP グループ内でのさらなるシナジーの発揮を目指し、「ライフ&ヘルスケア」に移行することとしました。

【質問者 2】

Q : 2025 年度以降エレクトロニクス事業を牽引するのは、どの製品を想定しているのか？ プレゼンテーション資料 25 ページに、セグメント戦略の施策として、有機 EL 向けメタルマスク、光学フィルム、フォトマスクへの投資が記載されているが、光学フィルム等のディスプレイ関連が本当に成長ドライバーになるのか疑問である。長期のエレクトロニクス事業の利益成長ドライバーについて教えてください。

A : エレクトロニクス事業については、現在主力となっているディスプレイ用製品に加え、AR・VR 機器等の次世代のインターフェースに向けて価値を提供できると考え、「ディスプレイ関連製品事業」から「デジタルインターフェース関連」へ名称変更しました。

光学フィルムについては、ディスプレイの大型化が世界的に進むなかで、より効率的な大型製品の量産を可能とする生産能力拡大投資をセグメント戦略の施策としました。

Q : プレゼンテーション資料 30 ページで「メディカル・ヘルスケア関連」を注力事業として設定し、また 31 ページにシミックホールディングス社との事業提携について記載がある。DNP はこの事業提携により、「メディカル・ヘルスケア関連」で何を強みとして伸ばしていくのか、またどのようなシナジーが生まれると考えているのか？

A : DNP の「メディカル・ヘルスケア関連」には、過去に M&A でグループ化した会社が展開する原薬事業があります。この事業は、独自に開発した製造技術を生かし、高い収益性を有しています。今回、原薬を摂取しやすくする製剤

を強みとするシミック CMO 社をグループに持つシミックホールディングス社と事業提携することで、DNP の原薬事業の拡大や医療パッケージの採用増をシナジー効果として考えています。

Q : プレゼンテーション資料 29 ページに、バッテリーパウチの米国での製造工場建設を検討中との記載があるが、DNP が想定している米国製造のメリットについて教えてほしい。

A : 米国での現地製造による納期短縮が、安定した受注の確保につながると考えています。また、米国の EV 市場が急速に拡大し、EV 製造サプライチェーンの米国化が促進される点などをメリットと考えています。

以上