

# DNP

**大日本印刷株式会社**

2024年3月期 第2四半期機関投資家・アナリスト向け決算説明会

2023年11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]	2024 年 3 月期 第 2 四半期 機関投資家・アナリスト向け決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 11 月 15 日
[ページ数]	28
[時間]	15:00 – 15:55 (合計：55 分、登壇：29 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]	100 名
[登壇者]	3 名 常務取締役 黒柳 雅文 (以下、黒柳) 常務取締役 橋本 博文 (以下、橋本) 専務執行役員 土屋 充 (以下、土屋)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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



[アナリスト名]\*

野村證券	河野 孝臣
SMBC 日興証券	花屋 武
みずほ証券	齊田 健一
大和証券	猪股 彩香

\*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	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



## 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 2024 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、本日の登壇者を紹介いたします。常務取締役・黒柳雅文、専務執行役員・土屋充でございます。

本日の進行ですが、2024 年 3 月期第 2 四半期の決算について、および本年 5 月に公表しました新中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。決算および中期経営計画の財務戦略につきましては黒柳よりご説明し、中期経営計画の事業戦略につきましては土屋よりご説明させていただきます。その後、質疑応答の時間を設けています。なお、本日は 16 時までの予定ですので、よろしくお願いいたします。

それでは、ご説明に移らせていただきます。はじめに、2024 年 3 月期第 2 四半期決算について、黒柳よりご説明いたします。黒柳常務、よろしくお願いいたします。

**黒柳**：常務取締役の黒柳でございます。本日の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。私から、2024 年 3 月期の第 2 四半期決算の概要について、資料に沿って説明させていただきます。時間の制約もありますので、ポイントを絞ってご説明させていただきます。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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



## 【2023年度第2四半期決算概要】

DNP

(単位：億円)

	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	増減率 (差)	2023年度 業績予想	進捗率
売上高	6,684	6,937	+3.8%	14,100	49.2%
営業利益	275	275	▲0.2%	670	41.1%
経常利益	367	374	+2.1%	780	48.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	279	762	+172.9%	880	86.6%
設備投資額	237	292	+23.4%	760	38.5%
研究開発費	162	177	+9.4%	340	52.3%
減価償却費	243	262	+8.0%	540	48.7%

### 概況

- ✓ 注力事業領域を中心とした新しい価値の創出を加速し、売上高は前年から3.8%の増加
- ✓ デジタルインターフェース関連等の注力事業が第2四半期に入り好調に推移し、営業利益は前年並みを確保
- ✓ 持分法適用会社の利益拡大などにより、経常利益は前年を上回った

3

まず、資料の3ページは、今回の決算概要になります。

特徴的なところで言いますと、営業利益は、第1四半期では2割ほどの減益でしたが、この第2四半期で業績が大きく回復しました。6カ月の累計期間では、前年並みを確保することができました。

第1四半期では、注力事業領域の中でも主力製品であるメタルマスクが、売上の期ずれ等がありまして21.5%の減益となっていました。第2四半期では、このメタルマスクが、スマートフォンにおける有機ELディスプレイの採用比率が拡大するなど、注力事業領域の製品の売上が伸びまして、この3カ月で見ますと33.5%の増益となりました。

また、注力事業を伸ばすために研究開発も活発化させており、研究開発費も前年同期に比べて約1割、15億円ほど増えている中での営業利益となっています。

経常利益は、前期と同様の理由ですが、関連会社による台湾、中国のフォトマスク製造事業が引き続き好調で、2.1%の増益となりました。

最後に、四半期純利益ですが、政策保有株式の縮減を行う中での投資有価証券売却益により、プラス172.9%の増益となりました。

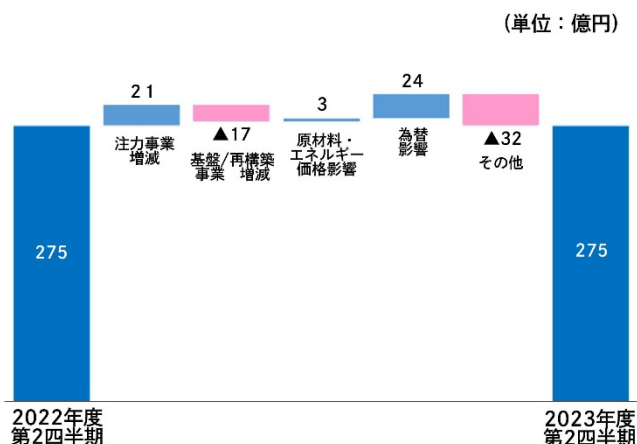
### サポート

日本 050-5212-7790 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

## 【2023年度第2四半期決算概要】 営業利益増減要因

DNP



### 概況

- ✓ 注力事業は半導体関連で市場減速の影響を受けるも、ディスプレイ関連製品の需要が回復したほか、バッテリーパウチもIT向け、車載向けとも伸長
- ✓ 基盤事業については需要は堅調も、一部製品で得意先在庫調整等が影響
- ✓ 再構築事業は、出版関連の市場減少が続くほか、建材需要が低迷
- ✓ 円安の再加速による為替影響がプラスに寄与

4

続きまして、4ページをご覧ください。こちらは営業利益についての滝流れ図です。

概況は右のほうで説明していますが、注力事業や基盤事業の概況は次の5ページで説明します。このページでは、原材料・エネルギー価格の影響について、補足いたします。

この要因ですが、前期から業績に大きな影響を与えていますが、今回の決算では、前期までの影響に対しての価格転嫁を進めてきた結果、タイムラグは生じましたが、差し引きで若干ながらもプラスの要因となりました。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

## 【2023年度第2四半期決算概要】注力事業・基盤事業の概況

**DNP**

(単位：億円)

		2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	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	3,478	3,505	イメージング コミュニケーション関連	↑ 写真用プリント部材が欧州・アジア市場などを中心に 好調に推移
	セグメント 営業利益	94	85	情報セキュア関連	↑ BPOの大型案件が寄与したほか、ICカードにおいては デュアルインターフェイスカード※が伸長
ライフ& ヘルスケア 部門	セグメント 売上高	2,171	2,317	コンテンツ・XR コミュニケーション関連	↑ 株式会社ハコスコをグループ会社化し、XRコミュニ ケーション事業を強化
	セグメント 営業利益	28	51	産業用高機能材関連	↑ バッテリーパウチが、車載向け・IT機器向けとも増加 したほか、太陽電池部材も好調に推移
エレクトロ ニクス部門	セグメント 売上高	1,044	1,126	モビリティ関連	↑ 内装用加飾材に加え、外装用加飾材の販売を開始
	セグメント 営業利益	257	250	医療・ヘルス ケア関連	↑ シミックCMO株式会社をグループ会社化し、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
				光学フィルム	↑ サプライチェーン全体の前年度の在庫調整の影響が 一巡し、増加
				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有機ELディスプレイ採用拡大を 背景に堅調に推移
				半導体関連	↓ 市場減速の影響を受け、半導体パッケージ用のリード フレーム等が減少

※1つのICチップで接触型と非接触型の  
2つのインターフェースを備えるカード

5

5 ページ目をご覧ください。こちらは注力事業や基盤事業の概況です。

各セグメントの事業ごとに矢印で上向き、あるいは下向きと簡単に表示しています。先ほどご説明したメタルマスクは、第1四半期では低調でしたが、この6カ月間累計では増収となっています。

また、この資料の中で唯一減収となっているのが、半導体関連です。半導体市場の減速の影響を受け、特に市場の影響を受けやすいリードフレームが減少したというのが主な状況です。この半導体関連の中でも主力製品のフォトマスクについては、市場減速の中ではありますが、開発向けが堅調でして、前年並みを維持しています。

### サポート

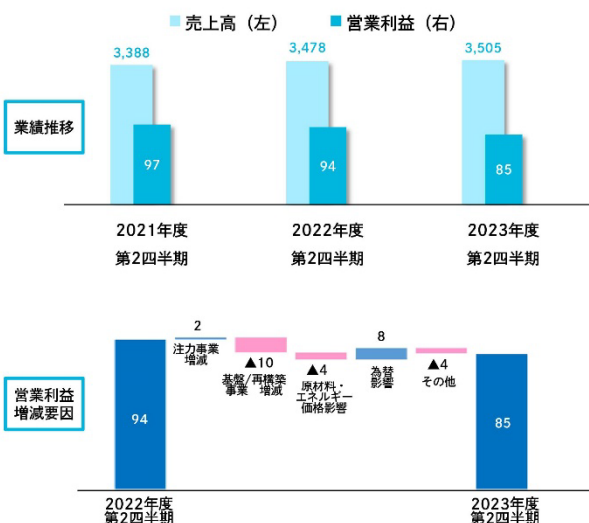
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 【2023年度第2四半期決算概要】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



#### 概況

- ✓ 基盤事業は情報セキュア関連が好調に推移
- ✓ イメージングコミュニケーション関連は需要堅調も、利益面は一部製品の在庫調整等が影響
- ✓ 再構築事業は、雑誌等の紙媒体の市場縮小が継続

6

続きまして、6 ページをご覧ください。これ以降、3 ページにわたりまして当社の各セグメントの状況を示しています。

一点、今まで皆様からご要望が高かった「営業利益の滝流れ図」ですが、今回からセグメント別にも開示を行うこととしましたので、ぜひ皆様のご理解を深めるために活用していただければと思います。

6 ページが、スマートコミュニケーション部門です。

増収ながらも減益となっています。この主な要因は、再構築事業の減益、コスト増により減益となっています。

当社としましては、再構築事業への取り組みとコスト構造改革を引き続き強化しているところです。この事業構造改革の状況については、後ほどの中期経営計画の進捗状況の中の 18 ページでご説明させていただきます。

#### サポート

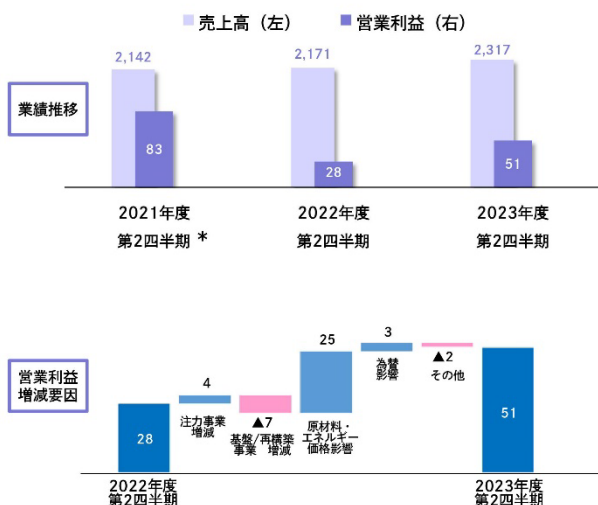
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 【2023年度第2四半期決算概要】セグメント別業績

(単位：億円) **DNP**

### ライフ&ヘルスケア部門



#### 概況

- ✓ 注力事業は機能性フィルムが前年を下回るも、バッテリーパウチが車載向け・IT機器向けとも回復
- ✓ 包装関連・生活空間関連は付加価値の高い製品に注力し、ポートフォリオ変革を推進
- ✓ 第1四半期より、シミックCMO株式会社を連結子会社化

\*2021年度の「ライフ&ヘルスケア部門」の売上高・営業利益は旧「生活・産業部門」および「飲料部門」の合算値を表示

7

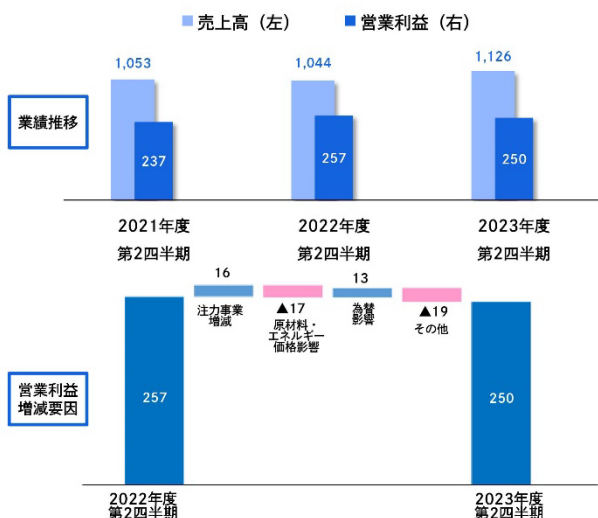
7ページをご覧ください。ライフ&ヘルスケア部門でございます。

こちらは増収・増益となりましたが、利益水準はまだまだ低いという状況です。今後も市場の拡大に対応して、バッテリーパウチの製造能力の増強、基盤/再構築事業における変革の推進、今期からシミックCMOを連結子会社としたヘルスケア事業への注力も強化してまいります。

## 【2023年度第2四半期決算概要】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

- ✓ ディスプレイ関連製品の需要回復より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、スマートフォンへの採用比率拡大に伴い堅調に推移
- ✓ 半導体関連は、フォトマスクは前年並みも半導体パッケージ用のリードフレーム等が減少

8

## サポート

日本 050-5212-7790 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

セグメントの最後、エレクトロニクス部門を 8 ページに示しています。

増収ながらも、半導体市場の減速を受けたリードフレームの減少とエネルギー価格等のコスト増により、減益となりましたが、注力事業については引き続き好調で、この部門の利益が DNP 全体の利益も牽引している状況です。

### 【2023年度第2四半期決算概要】 通期業績予想

**DNP**

- ✓ 第2四半期連結累計期間の営業利益は前年並みを確保
- ✓ 第3四半期以降はデジタルインターフェース等の注力事業を中心に伸長を見込む
- ✓ 2023年度通期業績予想は変更なし

(単位：億円)

	第1四半期		第2四半期		第3-第4四半期		通期	
	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度 業績予想
売上高	3,344	3,450	3,340	3,486	7,047	7,162	13,732	14,100
営業利益	169	132	106	142	336	394	612	670
経常利益	226	193	140	180	469	405	836	780
親会社株主に帰属する 四半期純利益	157	580	121	181	577	117	856	880
営業利益 増減率	-	▲21.5%	-	+33.5%	-	+17.3%	-	+9.4%

9

続いて 9 ページは、2024 年 3 月期の通期業績予想になります。

左から、第 1 四半期、第 2 四半期、第 3-第 4 四半期、そして通期の順で記載しています。地政学的リスクを含めたリスクや不安定要素もありますが、今回の決算の結果を受けまして、現段階では期初に公表した計画を据え置いています。後ほど中期経営計画の進捗状況でご説明しますが、引き続き、注力事業の拡大、再構築事業のポートフォリオの改革などを進め、業績の拡大に努めてまいります。

決算概況についての説明は、以上となります。ありがとうございました。

#### サポート

日本 050-5212-7790 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

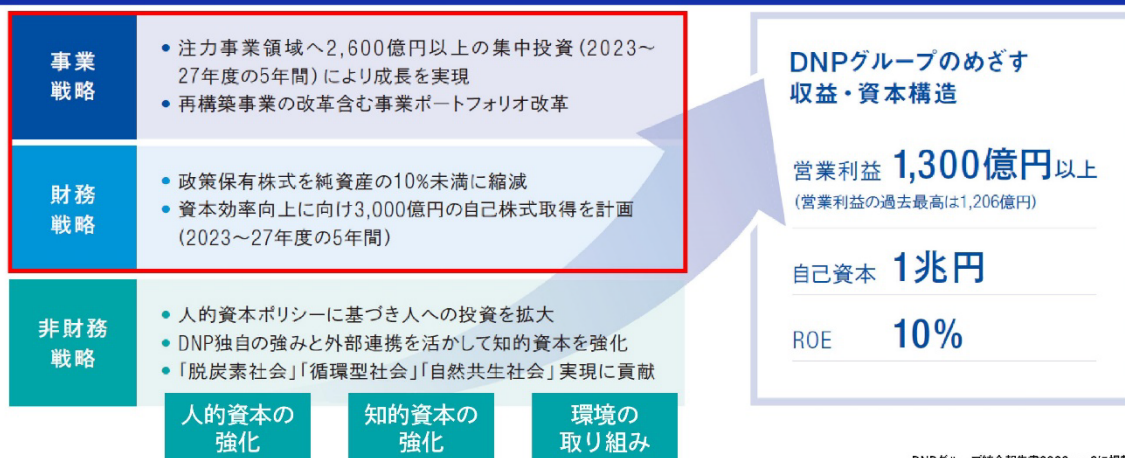
**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

9

## 【中長期的な方向性】

DNP

### めざす姿の実現に向けた取り組み



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倍超の早期実現を目指す**

11

若林：それでは続きまして、中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。資料の11ページをご覧ください。

本年5月に公表した新中期経営計画の中で、DNPグループのめざす中長期的な方向性を示し、ROE10%、PBR1倍超を継続的に実現し、さらに高みをめざしていく目標を掲げました。その実現に向けては、「事業戦略・財務戦略・非財務戦略」の三つの取り組みをご説明いたしました。

先日10月30日に開催した「サステナビリティ説明会」では、その中の「非財務」の取り組みについてご説明いたしましたが、今日は「事業戦略・財務戦略」についてご説明いたします。

それではまず、中期経営計画における事業戦略の進捗状況について、土屋専務、よろしくお願いいたします。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

## 【中期経営計画-事業戦略-】注力事業領域等への投資状況

DNP

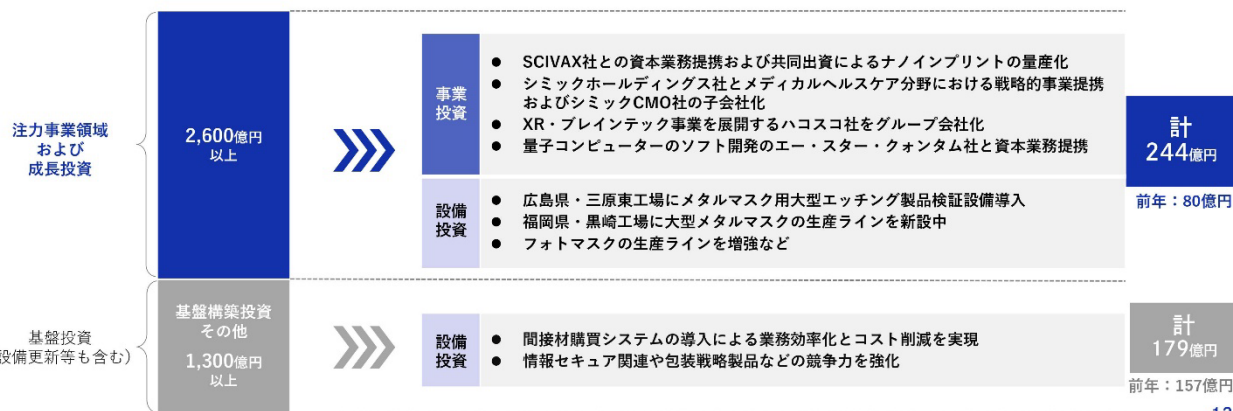
成長投資・基盤構築投資

3,900億円以上 (2023~27年度の5年間)

注力事業領域を中心とした設備投資、グローバル拡大、外部とのアライアンスの検討を推進する。

2023~27年度

2023年上半期の主な投資



**土屋**：専務執行役員の土屋でございます。それでは、中期経営計画における事業戦略についてご説明させていただきます。

まず、注力事業領域等への投資状況になります。中期経営計画の中では、2023年度からの5年間で3,900億円以上、そのうち注力事業領域および成長投資に関しては2,600億円以上、基盤投資に関しましては1,300億円以上としております。

この上半期の主な投資の内容ですが、一番大きかったのは事業投資で、シミックホールディングス社とのメディカル・ヘルスケアにおける戦略的事業提携、およびシミックCMO社の子会社化になります。

そのほかにも、SCIVAX社との資本業務提携、および共同出資によるナノインプリントの量産化、あるいはXR・ブレインテック事業を展開するハコスコ社のグループ会社化、また量子コンピューティングのソフト会社のエー・スター・クォンタム社と資本業務提携を締結しております。

そのほか、設備投資に関しましては、三原工場（広島県）にメタルマスクの大型エッチング製品の検証ラインを導入しております。また現在、黒崎工場（福岡県）では大型メタルマスクの量産ラインを新設中で、現在立ち上げている最中です。そのほか、上福岡工場（埼玉県）あるいはDTFでのフォトマスクの生産ラインの増強などに投資をしています。

続きまして、基盤投資については、インフラ関係の投資が主になります。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

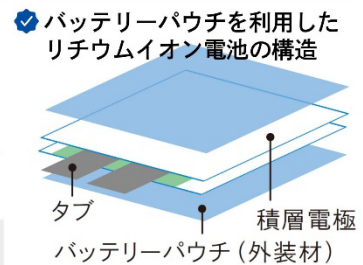
購買システムの導入による業務効率化や、情報セキュア関連、包装戦略製品などの競争力強化のための投資も行っています。合計で約 180 億円の投資をしております。

**【中期経営計画-事業戦略-】 DNP独自の技術・製品を磨きグローバル展開を加速 DNP**

**【リチウムイオン電池用バッテリーパウチ】 業界のリーダーとして世界のパウチ市場をけん引**



- バッテリーパウチの世界シェアで60~70%を確保しており、市場をけん引。特に車載など大型用途については90%以上のシェアを有する。(2022年当社調べ)
- バッテリーパウチを30年以上にわたり開発しており、その実績から、多くの顧客より高い信頼性を評価されている。



食品や医薬品等の包装材で磨いた**コーティング技術×ラミネート技術**に、網羅的な特許出願や自社開発の生産設備などを掛け合わせ、競争優位性を強化

**製品競争力の源泉とさらなる向上**

- 【生産技術】独自の開発プロセスに合致した製造設備をDNP社内内で内製生産
- 【製品開発】材料開発：自社設計や材料メーカーとのアライアンスによる戦略材料の開発・製造  
プロセス開発：独自プロセスによる特性向上

**強みをさらに強く**

- 【対競合】多数の網羅的な特許を保有しており、他社の参入を抑制
- 【対顧客】これまでの採用実績を背景に、グローバルEV電池メーカーとの関係をさらに強化  
各国の政策に対応し、現地生産化を推進

**パウチタイプのメリット**

- 薄く面積が広く設計可能で、放熱効率に優れる
- 形状自由度が高い
- 他方式に比べ、空隙が少なく、体積エネルギー密度に優れる
- 信頼性・安全性に優れた積層型(スタッキング構造)をとりやすい (当社調べ)

続きまして、注力事業領域の二つの製品分野における戦略についてご説明させていただきます。

一つ目は、リチウムイオン電池用のバッテリーパウチについて説明します。この製品で当社が、業界のリーダーとして、世界のパウチ市場を牽引しております。世界シェアでは6割から7割、またEVを中心とした大型の車載用途等では、約90%のシェアを有しております。

この技術としては、従来の食品のパッケージや医薬品の包材で培ったコーティング技術やラミネート技術に、網羅的な当社の特許出願や、そのほか耐久性を持たせるための技術開発、あるいは設備開発などで優位性を築いています。当社は30年以上にわたりこの製品を開発していきまして、多くの実績と信頼性を評価されています。

パウチタイプのメリットとしましては、薄く面積が広い設計が可能で、放熱性能に優れていること、形状自由度が高いこと、他方式に比べて空隙が少なく、体積エネルギー密度に優れている等の特徴がございます。

**サポート**

日本 050-5212-7790 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

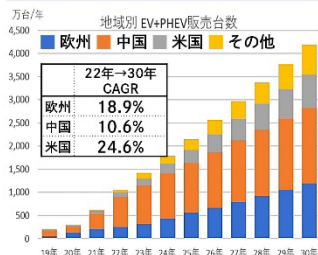


## 【中期経営計画-事業戦略-】世界トップシェアの維持に向けた成長投資 **DNP**

【リチウムイオン電池用バッテリーパウチ】 欧州:DNPデンマーク工場にスリット加工ラインを新設 米国:工場建設を検討中

世界市場でのEV化の伸長

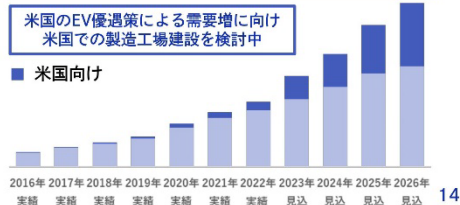
グローバルでのさらなるプレゼンス向上のため、現地の顧客ニーズに迅速に対応する体制を整備



- ▶ 各国の環境対応や政策・規制などにより、EVへの投資が積極的に展開され、販売台数の伸長が見込まれる。
- ▶ 欧州・中国で伸長が見込まれるほか、米国ではIRA法案によるEV税制優遇や、GMやFordのEV用電池の内製化により、EV化が加速、大きく伸長することが見込まれる。



バッテリーパウチの事業推移と計画(数量)



出典: LMC automotive /各国政策、自動車メーカープレスリリースなどをもとに当社予測

続きまして、このパウチに関する世界トップシェアの維持に向けた成長投資でございます。

14 ページの左のグラフのように、グローバルで特に EV（電気自動車）等でのバッテリー、リチウムイオン電池で、バッテリーパウチの需要が伸びてまいります。

それに合わせて、欧州では DNP デンマーク、これは元々プロジェクションスクリーンのための工場でしたが、そこにスリット加工ラインを新設して能力を增強し、ヨーロッパのカスタマーへの供給体制を整えております。今の段階は、日本でジャンボロールというフィルムをつくりまして、ヨーロッパで加工することで現地供給の体制を整えています。

一方、アメリカでは、2026 年度に工場を新設することを検討いたしております。マザー工場として、当初はスリット加工でスタートしますが、ジャンボロールの製造も視野に入れて、現在計画を考えております。

### サポート

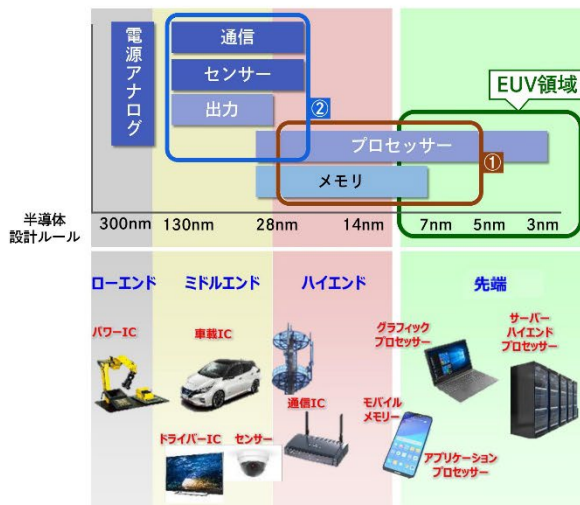
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

【中期経営計画-事業戦略-】半導体関連事業の戦略

DNP

半導体市場の見通しとテクノロジーノード・適用製品

半導体の世界市場見通し



続きまして、半導体関連事業の戦略でございます。

半導体の用途としましては、右側にあるとおり、プロセッサやメモリ等の最先端の半導体（①番と記載の部分）、そのほか通信やセンサー、電源系の半導体（②番と記載の部分）、これはどちらかというミドルエンドの製品になります。この二つに関して、当社は市場の拡大に伴いまして、投資をしてキャッチアップしていく戦略をとっています。

【中期経営計画-事業戦略-】半導体関連事業の戦略

DNP

フォトマスクの設備投資

■投資規模

200億円（2023年度～2025年度）

■主な投資内容/進捗状況

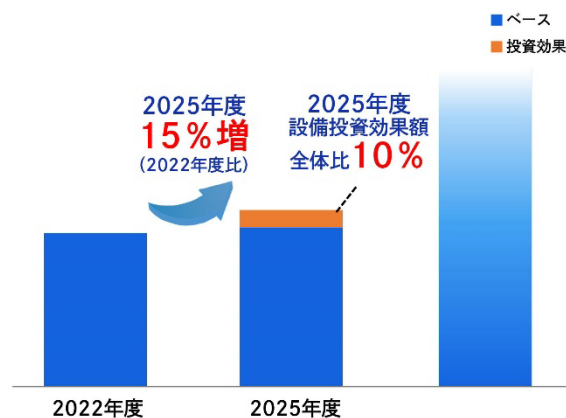
- ① マルチビーム描画機の増設
  - 2024年度下期～稼働予定
- ② ミドルエンド向け生産能力拡大
  - 2023年度～2025年度 順次稼働予定

■投資目的

- ① EUV・先端領域への対応強化
- ② 車載向け需要拡大、及び半導体ボリュームゾーンへの対応強化

売上計画

グラフ：2022年度を100とした場合の成長率



サポート

日本 050-5212-7790 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

投資規模としましては、2023年度から2025年度で約200億円になります。

まず一番のハイエンドの領域に関しましては、マルチビーム描画機の増設で、高濃度の光半導体だけではなくてEUV（極端紫外線）も含めて視野に入れた投資となります。これは2024年度上期に稼働する予定です。そのほか、需要が増えると予想されるミドルエンド向けの生産能力拡大を、2023年度から2025年度に順次稼働してまいります。

その結果として、2022年度比で約15%の設備能力の増大を計画していますが、これらの二つの投資によりまして、約10%のキャパシティ拡大の効果になると期待しています。

## 【中期経営計画-事業戦略-】次世代半導体パッケージ向けのTGVガラスコア基板 **DNP**

### 「半導体・オブ・ザ・イヤー2023」の半導体用電子材料部門でグランプリを受賞

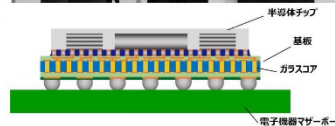
DNPが開発した“TGVガラスコア基板”は、**FC-BGA（Flip Chip-Ball Grid Array）等の基板を従来の樹脂からガラスに置き換えた製品**であり、高密度なTGV（Through Glass Via：ガラス貫通電極）によって従来よりも高性能な半導体パッケージの提供を可能にしました。

#### 開発の背景

- ▶ デジタルトランスフォーメーション（DX）の進展に伴い飛躍的にデータ流通量が増大し、社会インフラを支える半導体のさらなる性能向上と高い信頼性が求められている
- ▶ そのため、機能の異なる複数の半導体チップを1つの基板上に高密度で実装し、処理速度を向上させる次世代半導体パッケージが注目されている

#### ガラスコア基板の特長

- ▶ 新工法により従来は困難であったガラスと金属の密着性を高め、ファインピッチ化と高い信頼性を実現
- ▶ アスペクト比は9以上、微細配線形成に十分な密着性
- ▶ 反り、剛性・平坦性について設計自由度が高く、パネルの製造プロセスの採用によりパッケージの大型化にも対応可能



2030年度の売上目標 **300億円**

17

続きまして、今までは半導体の前工程に使われる「フォトマスク」の話だったのですが、こちらは半導体のチップをパッケージに実装する後工程に関する領域での「パッケージ基板」に関わる領域です。

次世代半導体パッケージ向けのTGV（Through Glass Via：ガラス貫通電極）のガラスコア基板に関して、ご説明します。当社が開発したTGVガラスコア基板は、FC-BGA（Flip Chip-Ball Grid Array）の基板を従来の有機樹脂からガラスに置き換えた製品でございます。これによって、従来よりも高性能な半導体パッケージの提供を可能といたしました。

当社は「半導体オブ・ザ・イヤー2003」の半導体用電子材料部門でグランプリを受賞しています。右下の図に書いてあるとおり、従来のフリップチップBGAの基板をガラスに置き換えることを計画しています。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

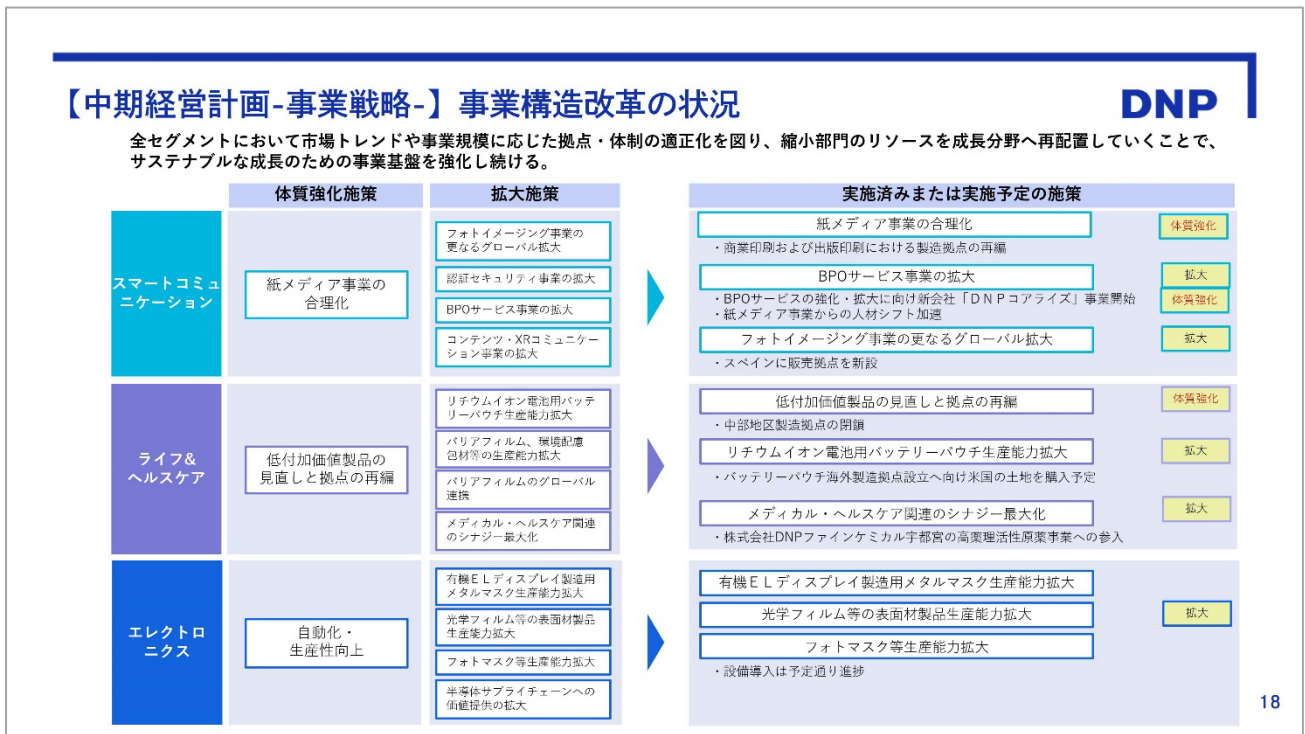




開発の背景としましては、デジタルトランスフォーメーションの進展に伴う、飛躍的なデータ流通量の増大があります。この社会インフラを支える半導体のさらなる性能向上と、高い信頼性が求められています。そのため、機能の異なる複数の半導体チップを一つの基板上に高密度で実装します。これはチップレットと言っているのですが、その処理速度を向上させる次世代半導体パッケージが注目されてきております。

当社のガラスコア基板の特長ですが、従来はガラスと金属の密着性が技術的な課題でした。当社のガラスコアは、ファインピッチ化と高い信頼性を実現しています。アスペクト比は9以上、微細配線形成にも十分な密着性と信頼性を有しています。反りや剛性・平たん性に対しての設計自由度が高く、パネルの製造プロセスの採用によりパッケージの大型化にも対応が可能です。

2030年度の売上は、300億円をめざしております。



次に、従来の事業構造改革、成長ばかりではなく合理化、体質強化も含めて話をします。

まず、スマートコミュニケーション部門におきましては、商業印刷および出版印刷における製造拠点の再編を行い、体質を強化してまいります。一方、BPO（Business Process Outsourcing）サービス事業の拡大としては「DNP コアライズ」という BPO サービスの会社で事業を開始しています。その BPO 事業に、紙メディア事業からの人材のシフトをリスキリングで加速して、事業拡大と体質強化を同時に進めてまいります。一方、フォトイメージング事業ですが、これはさらにグローバルに拡大いたします。スペインに販売拠点を新設することを決定しました。

**サポート**

日本 050-5212-7790 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

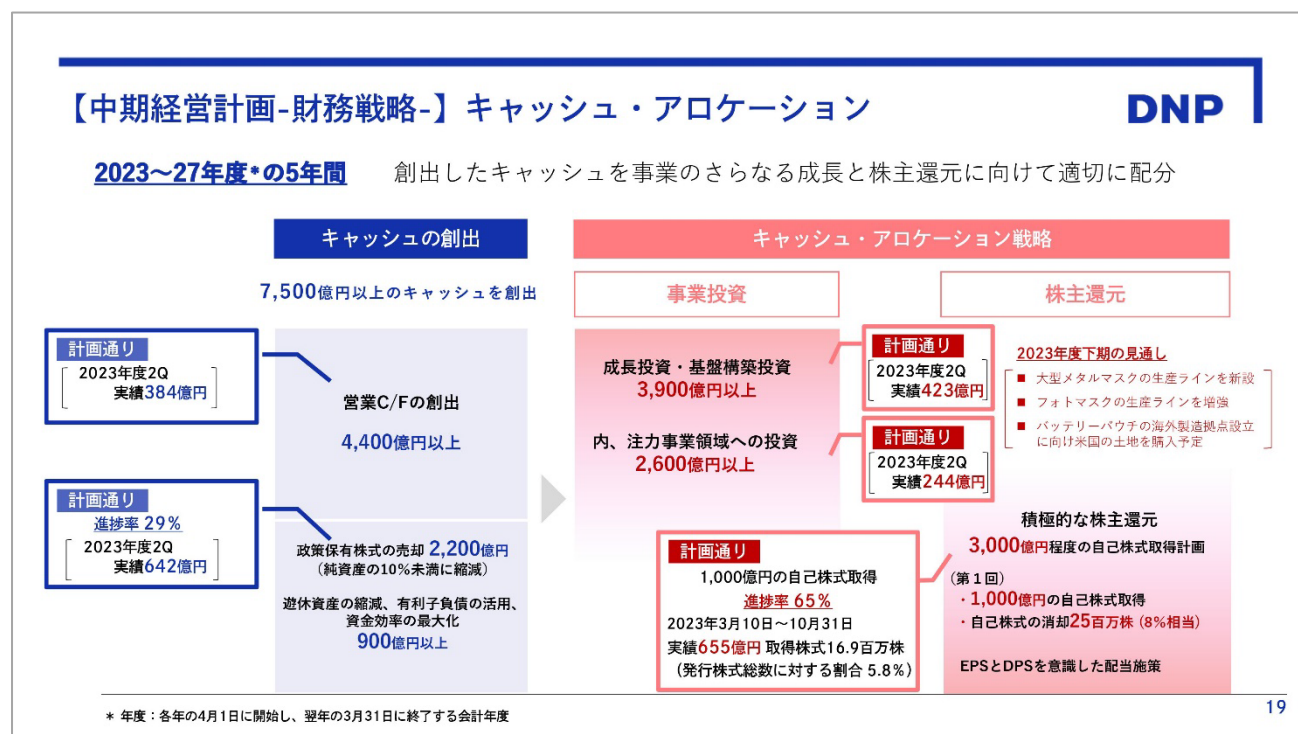


次にライフ&ヘルスケア部門です。包装材料を中心とした低付加価値製品の見直しと、拠点の再編を行います。中部地区の製造拠点の閉鎖を決定して、体質強化を図ります。また、先ほども説明しましたリチウムイオン電池用のバッテリーパウチの生産能力拡大は、アメリカの工場の土地の購入を予定しています。もう一つは、メディカル・ヘルスケア関連のシナジーの最大化です。シミックCMOを子会社化しましたが、「原薬」事業としましてもDNPファインケミカル宇都宮で、高薬理活性原薬事業へ参入してまいります。これは、抗がん剤等と考えていただければいいと思います。この事業の拡大を図ります。

エレクトロニクス部門は注力事業になっておりまして、有機ELメタルマスクの生産能力拡大、あるいは光学フィルムもテレビの台数はあまり増えていないのですが、テレビの面積が増大することで、まだ生産拡大をする必要があります。このあたりも投資をしてまいります。また、先ほど申しましたフォトマスク等の生産拡大を狙っています。

私からの説明は以上となります。ありがとうございました。

**若林：**ありがとうございます。それでは続きまして、中期経営計画における財務戦略の進捗についてご説明いたします。黒柳常務、お願いいたします。



**黒柳：**それでは、中期経営計画の財務戦略について、私から説明します。中期経営計画の財務戦略については、本年3月の中期経営計画の骨子で説明しております。

**サポート**

日本 050-5212-7790 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



その内容は、キャッシュの創出を、営業活動によるキャッシュ・フローに加えて、当社が保有している政策保有株式の売却を進めることによって行っていきます。そして、その創出されたキャッシュを、事業のさらなる成長のための投資と株主還元に向けて、適切に使っていくというものです。資料の 19 ページですが、今回は、6 カ月を経過したところで、現状の実績を枠の中に追記しており、計画通り着々と進めている状況です。

## 【中期経営計画-財務戦略-】政策保有株式の売却及び自己株式取得の状況 **DNP**

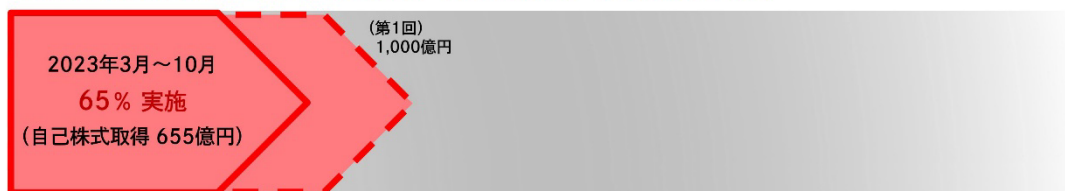
### ① 政策保有株式の売却

5年間で2,200億円の計画に対し、2023年9月30日までに29%の642億円の上場株式を売却



### ② 自己株式取得

5年間で3,000億円の計画に対し、自己株式取得1,000億（取得期間：2023年3月10日～2024年3月8日）を実施中  
2023年10月31日までに65%の655億円（16.9百万株）の自己株式を取得



2024年3月8日までに1,000億円の自己株式取得を行う方針

20

20 ページをご覧ください。

こちらでは、機関投資家の方の関心が高い二つの項目、政策保有株式の売却と自己株式の取得の状況について、進捗を説明しています。

まず、上段が政策保有株式の売却です。財務戦略については5年間の計画をしており、5年=60カ月に対して6カ月が経過した段階ですが、売却の2,200億円の計画に対しまして、現状29%の実施が進んでいる状況です。

二点目は、下段の自己株式の取得状況です。5年間で累計3,000億円の自己株式の取得を計画しています。現在は、1,000億円を実施中です。この10月までに65%を進めている状況です。

今回行っている自己株式の取得の期限は来年の3月8日までですが、この期間までに1,000億円の取得を行う方針で取り組んでいます。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

最後に、私から一点、PBRに関する件を補足させていただきます。私どもは、今年2月にこの中期経営計画を発表する前の段階で、「DNP グループの経営の基本方針」を公表しています。この基本方針の中では、数値的な目標として、ROE10%をめざしていくこと、そしてPBR1倍超に取り組んでいくことを公表しています。

PBRについて、かなり上げることはできておりますが、現状は1倍に満たない0.9倍程度で推移しています。私たちは、まずこの足元では、安定的に1倍を維持することをめざしていますが、中期的には1倍超が目標ですので、1倍にこだわらずもっと上げていきたいということで取り組んでいます。

今後も事業戦略、財務戦略、非財務戦略を掛け合わせていき、業績の拡大、PBRの向上に努めてまいります。ご理解をいただきたいと思っております。

本日の説明会における私ども会社からの説明は以上となります。ありがとうございました。

**若林**：ありがとうございます。

---

#### サポート

日本 050-5212-7790 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、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 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

