

大日本印刷株式会社
決算説明会 質疑応答要旨
(2023年11月15日)

【質問者1】

Q : エレクトロニクス部門は、第1四半期に続き、第2四半期も堅調との説明であったが、スマートフォン市場、半導体市場は低調で、またパネルメーカーの稼働率も下がりそうな状況である。このようななか、当部門の主要製品であるメタルマスク、フォトマスク、光学フィルムの下期想定について、それぞれ教えてほしい。

A : スマートフォン市場が低調なのは事実ですが、スマートフォンは、有機ELの比率が増えてきています。特に、中国のスマートフォンメーカー向けにメタルマスクは堅調に推移しており、下期にその傾向が変化することはないと考えています。次に、フォトマスクについて、半導体市場は不調ですが、顧客の製造の稼働が下がってくると、製品開発用途として引き合いがあります。第2四半期までは前年並みを確保しましたが、下期は不透明な面もあると考えています。最後に、光学フィルムですが、テレビのディスプレイの台数は増えていないものの、テレビの大型化による面積ベースでの需要拡大、加えて、前期の在庫調整が一巡したことにより、上期の好業績につながりました。下期については、ディスプレイの在庫が積み上がってきているとの情報もあり、状況を注視していきます。

Q : プレゼンテーション資料17ページに、「半導体向けのTGV ガラスコア基板2030年の売上目標300億円」と記載がある。今年3月のニュースリリース時は、「2027年度に50億円の売上を目指す」との記載であったが、現時点でのDNP獲得ポジションや競合状況等、事業としての見通し、2030年300億円の実現可能性について教えてほしい。

A : 今年5月にIntel社は、2028年からガラスコアを使用することを発表しており、この発表から300億円くらいの規模を期待できるのではないかと考えました。市場のポジションについては、金属とガラスの密着の信頼性を上げることに注力し、成功してきました。この開発にはかなり長い期間を要しており、今後も先行して開発することで、市場のポジションを築いていきたいと考えています。競合については、Intel社の発表以降、さまざまな会社が参入を表明しており、不透明な面もありますが、DNPは開発の先行により、すでに顧客の評価も始まっており、早く市場に参入していきたいと考えています。

Q：通期営業利益予想 670 億円から計算すると、下期の営業利益見込みは 395 億円となり、下期は対前年同期比で 60 億円の増益となる計画である。今年度下期の増益要因として考えている要素を教えてください。

A：メタルマスクの中国のスマートフォンメーカー向け需要や、前年度に原材料・エネルギー価格高騰の影響を受けたライフ&ヘルスケア部門の価格転嫁効果を増益の要因と考えています。

【質問者 2】

Q：メタルマスクは、中期的に、G8（第 8 世代）向け大型メタルマスクの売上や開発用途での需要が期待される。そのような売上が、今年度上期と下期の見込みに含まれているか否か教えてください。

A：DNP は、得意先の設備投資に先行して大型の G8 ラインを立ち上げていますが、もう一つの目的として、BCP（事業継続計画）の観点で、三原工場（広島県）のバックアップとして、黒崎（福岡県）に設備投資を決定したという経緯があります。黒崎工場は、当面はスマートフォン向け製品を製造することになると考えており、タブレット端末やパソコン向けなど、G6 までの従来のラインで製造するものについては生産しますが、得意先の大型化にともなった売上増はまだ考慮していません。

Q：半導体向けの TGV ガラスコア基板は、技術や歩留まりの面で課題が多いと聞いている。DNP は先行して開発しているとのことであるが、量産フェーズにおいて DNP 側での技術的な課題は解決されているのか、量産適用できる段階となっているのか、これらの点について教えてください。

A：性能レベルの開発が一定程度終了した段階であり、量産のための設備導入を含め、量産に対する課題は今後の要素となります。得意先の計画に合わせて、今後設備を導入し、一つひとつ量産検証していく予定です。

Q：バッテリーパウチの米国への投資について、従来は「製造工場建設検討中」との記載であったが、今回「2026 年度 新設を検討（投資規模：約 100 億円）」との記載がある。DNP は、「2025 年までに売上高 1,000 億円を目指す」ことを掲げているが、将来的な、日本・米国・デンマーク、それぞれの生産能力アロケーションを教えてください。

A：生産能力のアロケーションについては、アメリカ市場を含めたマーケットニーズに合わせて検討していきます。現時点では、欧州におけるジャンボロール製造は考えておらず、ジャンボロール製造拠点として日本と米国、スリッ

ト加工拠点として日本・米国・欧州・中国を考えており、各地の需要に合わせて能力を拡大していく予定です。

【質問者 3】

Q：上期実績について、社内計画と比較し、セグメント毎にそれぞれの進捗に対する評価を教えてください。また、通期の営業利益予想は期初予想の 670 億円から変更していないが、セグメント毎の内訳についても変更していないという認識で良いか？

A：エレクトロニクス部門は、期初の予想時に比べ、光学フィルム、メタルマスクを中心に堅調に推移しており、通期としては計画以上になるのではないかと予想しています。ライフ&ヘルスケア部門は、価格転嫁の効果やバッテリーパウチ等の伸びを期待しており、通期としてはほぼ計画通りと考えています。スマートコミュニケーション部門は、第 2 四半期は第 1 四半期よりも利益が落ち込む傾向があります。今年度は BPO の個別案件により、その傾向が少し強く出たものの、想定の範囲内であると考えています。

Q：ライフ&ヘルスケア部門は、第 1 四半期の営業利益 15 億円に対し、第 2 四半期は営業利益 36 億円とかなり改善があった。第 1 四半期から第 2 四半期にかけての改善の背景と、下期における改善継続性について教えてください。また、注力事業のバッテリーパウチの利益の傾向についても、併せて教えてください。

A：ライフ&ヘルスケア部門の業績は、第 2 四半期に入り、原材料価格高騰分の価格転嫁が寄与してきたこと、原価側のナフサ価格の下落が前年比で大きかったことにより回復してきており、下期もこの傾向は継続すると考えています。バッテリーパウチは、上期は車載向け・IT 向けが伸長しました。下期は、EV のマーケットがやや不透明になってきているものの、上期と同様に推移すると予想しています。ただ、予断を許さない状況であり、状況を注視していく必要があると考えています。

【質問者 4】

Q：バッテリーパウチについて、事業環境が不透明になってきたという話があったが、引き合いの変化等があれば、地域別に教えてください。また、プレゼンテーション資料 14 ページ右下に数量ベースでの計画の記載があるが、売上高ベースでも同様の伸び率になると考えて良いか？

A：中国中心に EV の減速があるのではないかという話が出てきています。まだ顕著な引き合いの変化はないものの、需要の弱さにより、マーケットの在庫

が増えているようであり、今後の引き合いがどうなるか、やや懸念するところであると認識しています。数量と売上計画の話ですが、数量と売上高は、同レベルの成長だと考えています。

Q : フォトマスクについて、開発向けが好調という話があったが、中国を含めた地域別の状況について教えてほしい。

A : 米中問題により、中国向けは最先端品の需要があまりないということはあるものの、もともと地域によって製造品種に違いはあります。そのため、地域別の状況に大きな違いはなく、開発需要について、地域性はないと考えています。

以上