

DNP

大日本印刷株式会社

機関投資家・アナリスト向け 2024 年 3 月期 決算説明会

2024 年 5 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]	機関投資家・アナリスト向け 2024 年 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2024 年度 通期		
[日程]	2024 年 5 月 15 日		
[ページ数]	29		
[時間]	13:00 – 14:04 (合計：64 分、登壇：39 分、質疑応答：25 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]	4 名		
	代表取締役 社長	北島 義斉 (以下、北島)	
	常務取締役	黒柳 雅文 (以下、黒柳)	
	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



IR・広報本部長

若林 尚樹（以下、若林）

[アナリスト名]*

野村證券

河野 孝臣

SMBC 日興証券

花屋 武

大和証券

猪股 彩香

三井住友トラスト・アセットマネジメント 久保田 悟

*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、英語版ともに掲載されております。

それでは、本日の出席者を紹介いたします。代表取締役社長・北島義斉、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、3 名の登壇者のご説明の後、質疑応答の時間を設けています。なお、本日は 14 時までの予定ですので、よろしくお願いいたします。

それでは早速、ご説明に移らせていただきます。

初めに、2023 年度実績と 2024 年度業績予想について、社長の北島よりご説明いたします。北島社長、よろしくお願いいたします。

DNP

- 1. 2023年度（2024年3月期）通期決算概要**
- 2. 企業価値向上に向けた取り組み**
- 3. 中期経営計画の進捗状況**

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



北島：皆さん、こんにちは。社長の北島義斉です。本日はお忙しいところ、DNP 大日本印刷の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

早速ですが、資料の2枚目をご覧ください。

われわれは昨年4月より新しい3か年の中期経営計画をスタートさせています。本日の説明会では、まず中期経営計画の初年度である2023年度の通期決算概要についてご報告をさせていただき、後半のパートでは、DNPが進める企業価値向上に向けた取り組みと中期経営計画の進捗状況についてご説明します。

2023年度実績と2024年度業績予想				(単位：億円) DNP
■2023年度実績				
	実績	前年度比(差)	計画比(差)	
営業利益	754	+23.2%	+12.6%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,109	+29.5%	+26.1%	
ROE	9.8%	+1.9%	+1.5%	
■2024年度業績予想				
	業績予想	前年度比	計画比	
営業利益	800	+6.0%	+6.7%	

4ページをご覧ください。

まずは私から、2023年度の実績と2024年度の業績予想についてご報告いたします。

2023年度の実績は、中期経営計画に掲げる企業価値向上に向けたさまざまな施策の着実な実行により、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益、ROEについて、いずれも高い水準を確保することができました。

営業利益は754億円、前年度比プラス23.2%、当初計画比プラス12.6%となりました。営業利益754億円は、この10年間で最も高い利益となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は1,109億円となり、前年度比プラス29.5%、当初計画比プラス26.1%となりました。当期純利益1,109億円は、DNPの過去最高益となりました。

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



ROEは9.8%となり、前年度差プラス1.9ポイント、当初計画差プラス1.5ポイントとなりました。ROEは、中期経営計画で掲げる中長期的な目標水準である10%に迫る水準となりました。

2023年度の実績はいずれも目標を上回る水準となりましたが、ROEの上昇は資産売却などの特別利益の計上による一時的な要因も含まれるため、今後さらなる事業利益の積み上げに向けて中期経営計画の取り組みを加速してまいります。

2024年度業績予想については、営業利益に絞ってご報告いたします。

2024年度の営業利益の見込みは、中期経営計画の当初計画750億円を上回る800億円を見込んでいます。デジタルインターフェース関連が計画を上回る見込みであり、2023年度比プラス6.0%、当初計画比プラス6.7%となる見込みです。

2024年度の営業利益見込みは、中期経営計画最終年度の営業利益目標である850億円に迫る水準です。DNPグループ一丸となって目標の達成に向けた取り組みを進めていきます。

それでは、年度末決算の詳細につきましては、常務取締役の黒柳よりご報告いたします。

若林：ありがとうございます。それでは続きまして、2023年度通期決算概要についてご説明いたします。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す。私からは、今日開示しました資料に沿いまして、2023年度の決算概要、そして2024年度の業績予想について、補足説明をさせていただきます。時間の制約もありますので、重要性の高い点に絞って説明いたします。

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



2023年度通期決算概要

(単位：億円) **DNP**

	2022年度		2023年度		前年度比 (差)
	実績	業績予想	実績		
売上高	13,732	14,100	14,248		+3.8%
営業利益	612	670	754		+23.2%
営業利益率	4.5%	4.8%	5.3%		+0.8%
経常利益	836	780	987		+18.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	856	880	1,109		+29.5%
ROE	7.9%	8.3%	9.8%		+1.9%
設備投資額	780	760	683		▲12.4%
研究開発費	324	340	352		+8.5%
減価償却費	517	540	559		+8.2%

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の注力事業の伸長や既存事業の収益改善が寄与し、営業利益は前年から23.2%の増加
- ✓ 持分法適用関連会社の利益拡大なども寄与し、経常利益及び当期純利益も前年を上回った

5

まず、5 ページ目です。このページでは二件補足させていただきます。

まずは売上高についてですが、今回は 3.8%という増収を達成することができました。これまでは注力事業の拡大に努めながらも、既存の印刷事業、特に紙媒体の市場の縮小といった影響を受けまして、なかなか売上を伸ばすことができず、前年並みという状況が続いていました。

ただ、最近になりまして注力事業の拡大への取り組みなどの成果も出始めて、前の期の 2022 年度では 2.2%の増収、そして今回の決算では 3.8%の増収ということで、売上高を伸ばすことができるようになってきたという状況です。

その注力事業の売上の概況につきましては、資料の 7 ページに記載のとおりとなっております。

また、このページで二点目の補足として、設備投資額についてお話しします。

期初の計画が 760 億円に対して実績 683 億円ということで、若干下回りました。この要因についてご説明いたします。

一点目は市場の変化に対応した稼働時期の繰下げ、二点目が部品の供給不足による設備メーカーの納入遅れがありました。この二つの要因により、実績が計画を下回ったという状況です。

このような状況も踏まえまして、次年度 2024 年度の投資計画は、後ほどの 11 ページの記載のとおりとなっております。

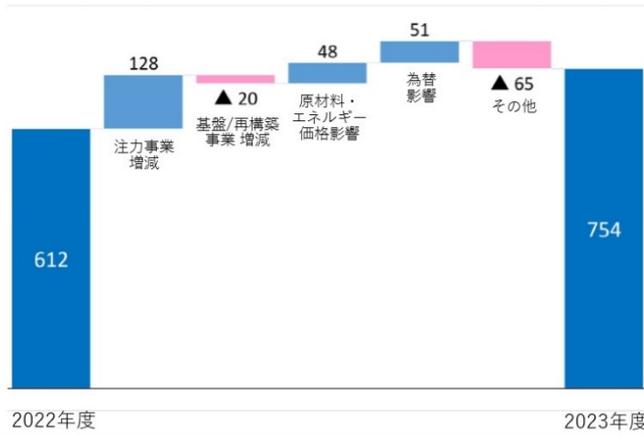
サポート

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



2023年度通期決算概要：営業利益増減要因

(単位：億円) **DNP**



概況

- ✓ 注力事業は、半導体関連で市場減速の影響が続いたものの、ディスプレイ関連製品の需要増が増益に寄与
- ✓ 基盤事業については需要は堅調も、一部製品での得意先在庫調整等が影響
- ✓ 再構築事業は、紙媒体の市場減少が続くほか、住宅関連需要が低迷
- ✓ 原材料・エネルギー価格影響については、上昇ペースが落ち着き、価格転嫁の不足影響が緩和

6

続きまして、6 ページです。

こちらは営業利益の増減について「滝流れ図」で説明をしております。このページにつきましては為替の影響について説明させていただきます。

昨今の歴史的な円安という状況の中で、円安の効果もあり、約9円ほどの円安により、為替の影響で51億円のプラス効果がありました。

今回の営業利益の増加額の142億円のうちの51億円で、割合としては3分の1程度という状況です。仮にこの為替の影響を除いても、営業利益は15%の増益で、注力事業の効果が大きかったと言えます。

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年度通期決算概要：注力事業・基盤事業の概況

(単位：億円) **DNP**

		2022年度	2023年度	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	7,202	7,194	イメージング コミュニケーション関連	↑ 写真プリント用部材が欧州・アジア市場を中心に好調に 推移
	セグメント 営業利益	267	261	情報セキュア関連	↑ BPOの大型案件や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	4,513	4,723	コンテンツ・XR コミュニケーション関連	↑ XRコミュニケーション事業の強化の一環で、株式会社 ハコスコの連携を進めるなど、新規事業創出に注力
	セグメント 営業利益	79	133	産業用高性能材関連	↑ バッテリーパウチが、IT機器向けの需要回復が寄与し、 全体で堅調に推移
エレクトロ ニクス 部門	セグメント 売上高	2,035	2,353	モビリティ関連	↑ 内装用に加えて、外装用加飾フィルムが堅調に推移
	セグメント 営業利益	469	581	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	↑ ディスプレイ関連製品の需要回復に加え、テレビのパネル サイズ大型化にともなう出荷面積拡大を背景に増加
				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に ともない堅調に推移
				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つのインターフェイスを備えるカード

7

続きまして、7ページをご覧ください。

先ほど、売上が3.8%の増収で注力事業等の状況が非常に好調であったということをご説明しました。こちらに記載のとおり、各セグメントでは、半導体関連で、市場の減速の影響を受けてリードフレーム等は減少しましたが、それ以外の分野・部門については売上が増えている状況です。

詳細は、この概況の説明をご一読いただければと思います。

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



2023年度通期決算概要：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

- ✓ 情報セキュア関連は、BPO・ICカードが好調に推移
- ✓ 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

8

続きまして、セグメント別の状況に移ります。

まず、8 ページ目はスマートコミュニケーション部門です。

こちらは営業利益が 261 億円ということで、前年に比べて金額で 6 億円、比率で 2.1% の減益となりました。

ただ、3 か月前の第 3 四半期の決算の時点では 11.2% の減益でしたので、この足元の第 4 四半期で 16.3% の増益とし、年間の減益の幅を抑えることができました。

これは主に、後ほど 20 ページに記載してある既存の印刷関連の構造改革を含むコスト削減の効果が発揮されたものです。

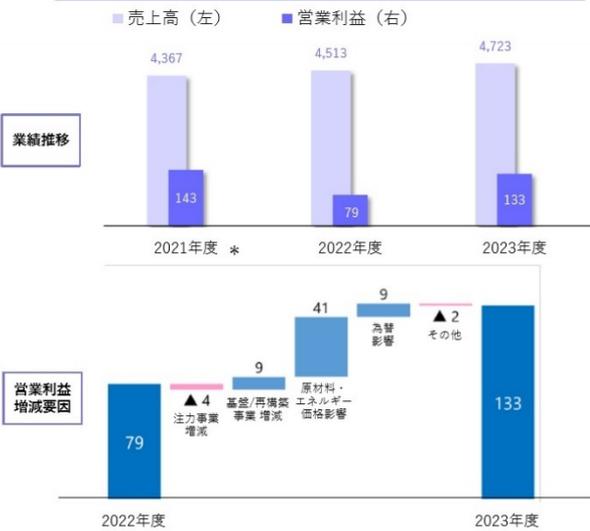
サポート

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年度通期決算概要：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、太陽電池用バックシートの在庫調整等が影響したほか、年度後半にかけてEV需要減退によりバッテリーパウチ受注が停滞
- ✓ 基盤事業/再構築事業は生活空間関連が新設住宅着工戸数の減少の影響を受けるも、飲料関連は需要増加がプラスに寄与
- ✓ 原材料・エネルギー価格影響については、上昇ペースが落ち着き、価格転嫁の不足影響が緩和

* 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」及び「飲料部門」の合算値を表示

9

続きまして、9 ページ目はライフ&ヘルスケア部門です。

この部門の営業利益は 133 億円で、前期比で 54 億円、比率で 67.2%の増益となりました。

こちらにも記載しておりますように、年度後半にかけて EV（電気自動車）の需要減退によりバッテリーパウチの受注が停滞しまして、注力事業の成果はなかなか出せなかったという状況です。

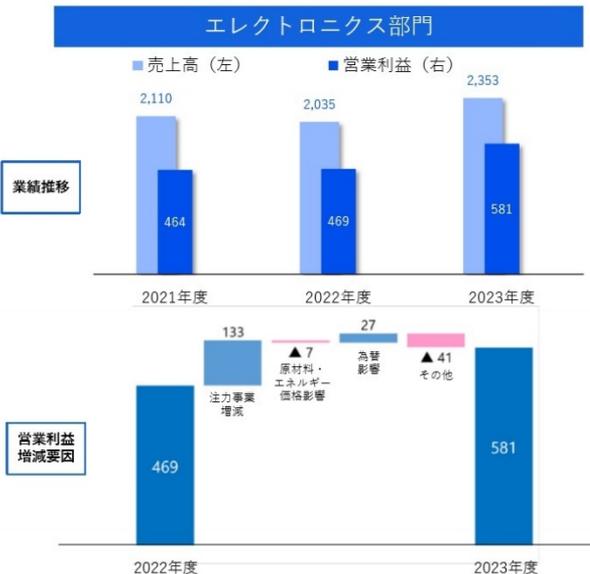
しかしながら、原材料等の価格転嫁やコスト削減で着実な成果を出し、増益を達成しております。

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@scriptasia.com

2023年度通期決算概要：セグメント別業績

(単位：億円) **DNP**



概況

- ✓ ディスプレイ関連製品の需要回復に加えて、テレビのパネルサイズの大型化にともなう出荷面積拡大を背景に好調に推移
- ✓ 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が寄与し、増加
- ✓ 半導体関連は、フォトマスクは堅調も半導体パッケージ用のリードフレーム等が減少

10

続きまして、10 ページはエレクトロニクス部門です。

この部門の営業利益は 581 億円で、前期比で 112 億円、比率で 23.9%の増益となりました。

半導体市場の減速でリードフレームの減少等がありましたが、メタルマスク、光学フィルムといった注力事業が好調に推移しましたので、大幅な増益を達成できている状況です。

2024年度業績予想

(単位：億円) **DNP**

【全社】	2023年度実績	2024年度業績予想	増減率(差)	【セグメント別】	2023年度実績	2024年度業績予想	増減率(差)	参考：中期経営計画	
売上高	14,248	14,550	+2.1%	スマートコミュニケーション	売上高	7,194	7,200	+0.1%	7,230
営業利益	754	800	+6.0%	営業利益	営業利益	261	300	+14.7%	290
営業利益率	5.3%	5.5%	+0.2%	ライフ&ヘルスケア	売上高	4,723	5,000	+5.9%	5,240
経常利益	987	1,000	+1.3%	営業利益	営業利益	133	180	+34.9%	210
親会社株主に帰属する当期純利益	1,109	900	▲18.9%	エレクトロニクス	売上高	2,353	2,400	+2.0%	2,120
ROE	9.8%	8.0%	▲1.8%	営業利益	営業利益	581	540	▲7.1%	470
設備投資額	683	740	+8.2%	調整	売上高	▲22	▲50	-	▲40
研究開発費	352	360	+2.2%	営業利益	営業利益	▲222	▲220	-	▲220
減価償却費	559	560	+0.0%	合計	売上高	14,248	14,550	+2.1%	14,550
				営業利益	営業利益	754	800	+6.0%	750

11

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



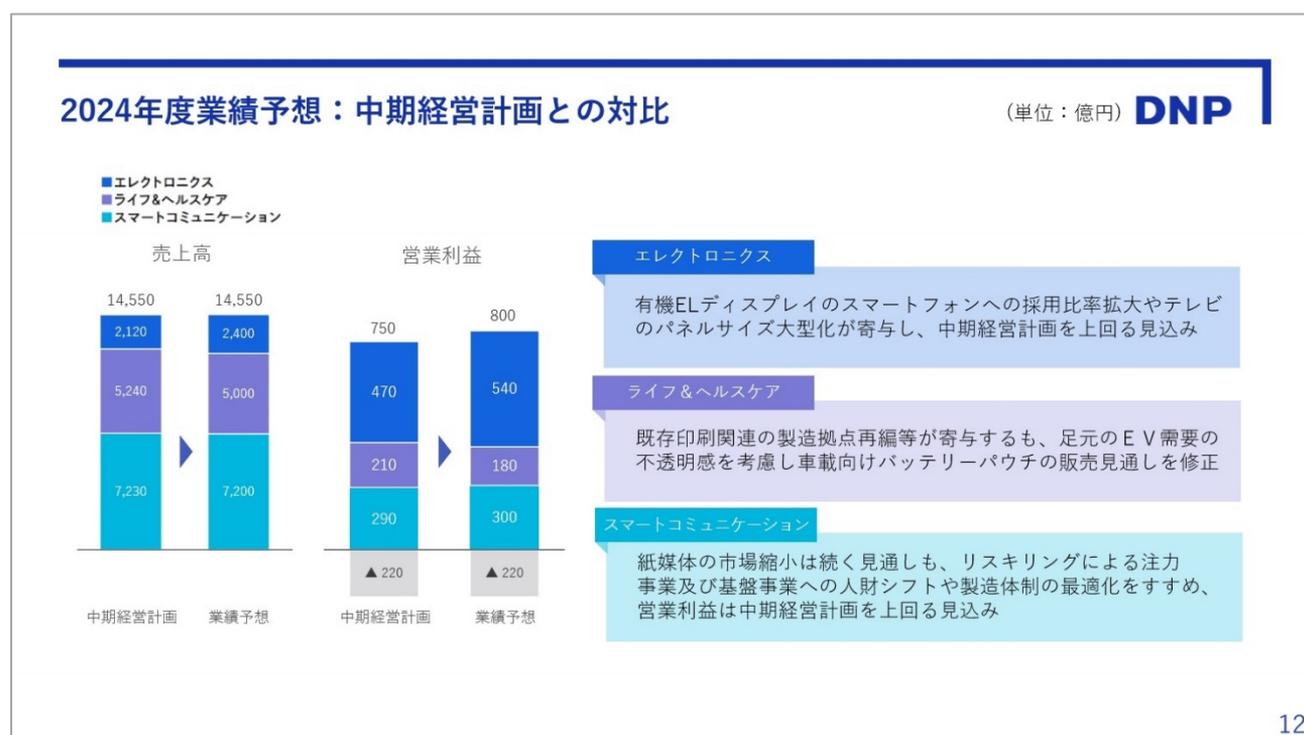
続きまして 11 ページです。こちらは、2024 年度、新年度の業績の予想に関する説明です。

冒頭、社長からお伝えしたとおり、営業利益の予測を、昨年公表した中期経営計画における 750 億円から 800 億円の、50 億円引き上げております。

セグメント別の内訳は、この右半分に記載のとおりで、注力事業の拡大と既存印刷関連の構造改革を進めていきます。

部門別に見ますと、エレクトロニクスが減益予想です。2023 年度に実施している設備投資による減価償却の負担ですとか、2023 年度は円安の効果が大きかったのですが、2024 年度は 140 円程度の為替で見ているということで、現状、減益の予測となっております。

またページの左側の純利益については、4 月に公表した当社が保有する株式売却の投資有価証券売却益 586 億円の計上も織り込んで 900 億円という数字になっており、これに対応する ROE は 8% を見込んでいます。



続いて 12 ページ目は、2024 年度業績予想の、昨年公表した中期経営計画との対比です。

営業利益を補足いたします。ライフ&ヘルスケアは、足元の EV 需要の不透明感等を考慮いたしまして、部門全体としては 30 億円の下方修正を行っております。それ以外のエレクトロニクスでは 70 億円、スマートコミュニケーションでは 10 億円、金額を引き上げております。

簡単でございますけれども、決算業績の実績と予想に関しての私の説明は以上となります。

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@scriptasia.com

若林：ありがとうございます。続きまして、企業価値向上に向けた取り組みについて、社長の北島よりご説明いたします。北島社長、よろしくお願いいたします。

The slide is titled "資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応" (Response to achieving business realization with awareness of capital costs and stock prices). It features the DNP logo in the top right. The main content includes a brand statement: "未来のあたりまえをつくる。" (Creating the future as a matter of course). Below this, it states the goal: "DNPグループはROE10%を目標に掲げ、PBR1.0倍超の早期実現を目指します。" (DNP Group aims to achieve ROE10% and PBR exceeding 1.0x). The slide is divided into three strategic areas: Business Strategy (社会課題の解決とメガトレンドに通じる注力事業・新規事業への集中投資と事業構造改革を推進し、事業活動による更なる利益の創出を目指す。), Financial Strategy (成長投資の原資は、事業活動により生み出すキャッシュ・フローに加え、保有資産の縮減加速を含む資金効率の最大化により創出する。), and Non-Financial Strategy (人的資本ポリシーに基づき人への投資を拡大する。). The slide number "14" is in the bottom right corner.

北島：これからは DNP の企業価値向上に向けた取り組みについて、私から説明をさせていただきます。14 ページをご覧ください。

DNP は「未来のあたりまえをつくる。」というブランドステートメントを掲げて、社会課題を解決するとともに、人々の期待に応える新しい価値を創出して、それを社会や人々にとって欠かせないもの、常に身近に存在する「あたりまえ」のものにしていくことに注力しています。

そして昨年 2 月に「DNP グループの経営の基本方針」を取りまとめ、この基本方針に基づいて資本コストを上回る資本収益性を確保し、DNP が持続的な成長を果たすための取り組みを進めてきました。

DNP は投資家をはじめとするさまざまなステークホルダーの皆様の期待に応えるために、事業戦略、財務戦略、非財務戦略の具体的な取り組みを通じて、指標として取り上げる ROE10%と PBR1.0 倍超を早期に実現し、DNP の持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現していきます。

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



企業価値向上に向けた現状分析

DNP

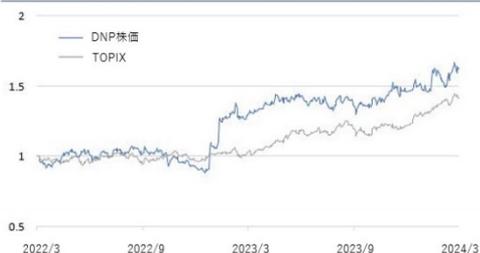
■ PBRとROEの推移



■ PERの推移



■ 相対株価推移 (2022/4/1を1と表示)



現状分析

- 中期経営計画の着実な実行による堅調な業績とキャッシュアロケーション戦略に基づく、株主還元策の強化（自己株取得等）により、PBRは足元1.0倍前後まで上昇している。
- ROEについては、2025年度計画の目標値である8%を超える水準まで向上しており、目標である10%に向けた取り組みを進めている状況である。
- 株価上昇率はTOPIXを上回るも、足元のPERは横ばいの水準にあることから、投資家に事業への理解を深めてもらい、将来の収益期待を高めていく必要がある。
- 企業価値の持続的な向上に向けて、再構築事業の見直しを含む事業ポートフォリオの改革を進め、投資家の期待に応えるべく中期経営計画で掲げる事業/財務/非財務戦略の継続的な取り組みを進める必要がある。

15

15 ページをご覧ください。このページでは、企業価値向上に向けた DNP の現状分析をお示しています。

左上のグラフのとおり、DNP は昨年開始した中期経営計画の着実な実行が市場から評価され、PBR は足元 1.0 倍前後まで上昇しています。

ROE についても、2025 年度計画の目標値である 8% を超える水準まで向上しており、目標である 10% に向けて順調に取り組みを進めている状況です。

ページの左下は、DNP の株価と TOPIX を相対比較したグラフになります。そして右上は、直近 2 年間の PER のグラフになります。直近の DNP の株価上昇率は TOPIX を上回る水準にありますが、PER は横ばいの水準にあります。堅調な業績に対して、株式市場での評価はまだ十分ではないということがうかがわれます。

こうした状況を打開するために、われわれ DNP は、中期経営計画に基づき注力事業領域への集中投資と事業構造改革を通じた利益の拡大に努めるとともに、投資家やアナリストの皆様へ DNP の事業への理解を深めていただき、将来の収益期待を高めていく必要があると認識しています。

再構築事業の見直しを含む事業ポートフォリオの改革を進めて、事業戦略、財務戦略、非財務戦略の継続的な取り組みを進めることで、企業価値の持続的な向上に努めてまいります。

サポート

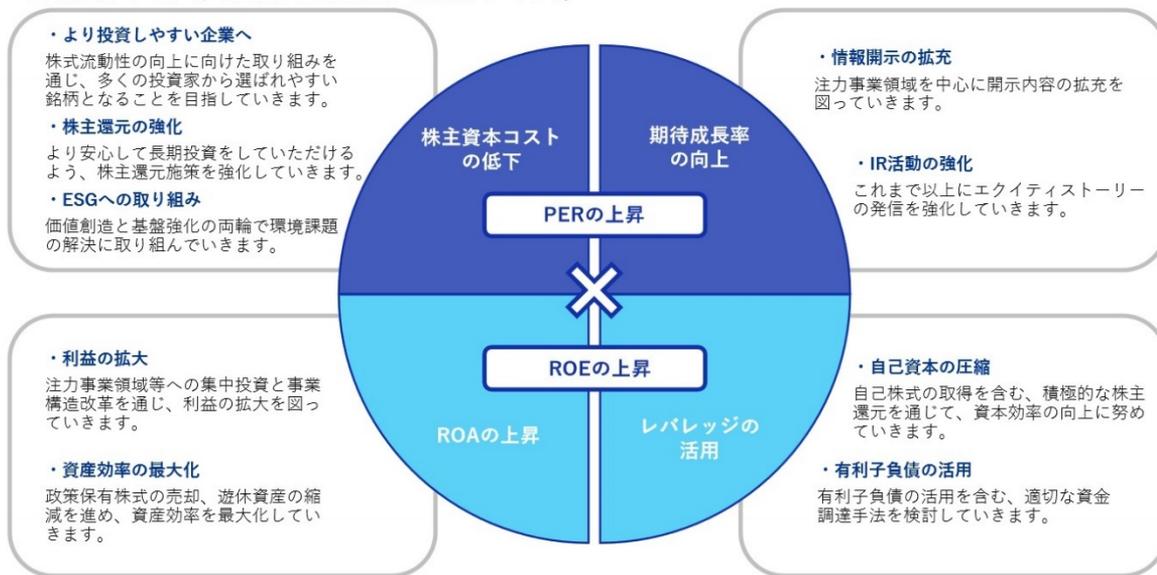
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



企業価値向上に向けた取り組み：PBRの上昇

DNP

企業価値向上に向けて、各種施策の着実な実行に取り組んでいきます。



16

16 ページをご覧ください。こうした分析を踏まえて、DNP では PER と ROE の上昇に向けた各施策を展開することで、PBR のさらなる引き上げに取り組んでまいります。

初めに、PER の上昇に向けた取り組みについてご説明いたします。

左上の枠をご覧ください。DNP は、より投資しやすい企業になるために、株式流動性の向上に向けた取り組みを進めます。これにより、多くの投資家の方から選ばれやすい銘柄となることを目指します。また、株主還元の強化を行うことで、より安心して長期投資をしていただけるような環境を整えてまいります。

ESG への取り組みも重要な施策であると認識しています。4月25日にGHG（温室効果ガス）排出量などの目標を引き上げ、新たに挑戦的な環境目標の設定を行いました。DNP のサステナブルな経営の考え方、方針、取り組みなどについては、別途開催予定のサステナビリティ説明会にてご説明をさせていただきます。

右上の枠をご覧ください。DNP は、投資家やアナリストの皆様への適時適切な情報発信と対話を進めることで、情報の格差をなくし、市場からの信用度を高め、企業価値の向上を目指してまいります。

その具体的な取り組みとして、決算説明会では詳細に説明できていない事業戦略について投資家の皆様の理解を促進するために、本年7月に「IR-Day」という場を設けて、情報開示の拡充を図りたいと考えております。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

こうした取り組みを通じて DNP の事業に対する理解を深めていただき、将来収益への期待を高めていただくことで、PER の引き上げを図ってまいります。

次に、ROE の上昇に向けた取り組みについてご説明いたします。

左下の枠をご覧ください。資本収益性の重要な要素である利益は、主に注力事業領域への集中投資と事業構造改革を通じて、拡大を図ってまいります。われわれはデジタルインターフェース関連、半導体関連などのエレクトロニクス部門の他、モビリティ・産業用高機能材関連などに成長機会があると考えており、これらの分野に重点的に投資を行っていく予定です。

重点投資分野について、少しご紹介します。

デジタルインターフェース関連では、2024 年度に有機 EL ディスプレイ製造用メタルマスクの量産開始を予定しており、今後、着実に業績に寄与してくると考えています。

半導体関連についても、3 月にニュースリリースしたとおり、最先端半導体向けフォトマスクの量産化に向けて、Rapidus（ラピダス）が参画している新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）のポスト 5G 情報通信システム基盤強化研究開発事業に、再委託先として参画をしています。

注力事業領域での集中投資と併せて、事業構造改革についても取り組みを進めてまいります。事業構造改革はこれまでも取り組みを進めてきましたけれども、今後も継続して市場動向に合わせて製造体制を最適化し、人材をはじめとした経営資源の再配分を進めていきます。

次に、資産効率の向上に向けた取り組みとして、これまでも政策保有株式の縮減を進めてきましたけれども、今後さらに取り組みを加速していき、資産効率の最大化を図っていきます。

続いて、右下の枠をご覧ください。DNP は自己株式の取得を含む積極的な株主還元を通じて、資本効率の向上に努めています。

すでに 1,000 億円の自己株式取得を終え、2024 年 3 月には自己株式 500 億円の取得を公表し、現在、着実に自己株式の取得を実行しています。キャッシュ・アロケーション戦略に基づき、今後も着実に資本効率の向上に向けた取り組みを進めてまいります。

併せて、キャッシュ・アロケーション戦略の一環として、有利子負債の活用も含む、適切な資金調達手法も検討してまいります。

DNP はこれらの取り組みを通じて PER、ROE を向上させ、PBR の上昇を図り、持続的な企業価値向上に努めてまいります。

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



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。続きまして、中期経営計画の進捗についてご説明をいたします。土屋専務、よろしくお願いいたします。



土屋：専務執行役員の土屋でございます。私から中期経営計画の進捗に関してご説明差し上げます。まず、注力事業等への投資の状況でございます。

昨年の中期経営計画の中では、2023年度から2027年度の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対しまして2,600億円以上、その他基盤投資に対して1,300億円以上という目標を掲げております。

昨年度の主な実績ですけれども、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分野における戦略的事業提携、シミックCMO社の子会社化、XR (Extended Reality) ・ブレインテック事業を展開するハコスコ社をグループ会社化するなどといった実績がございます。

設備投資といたしましては、先ほどから話が出ているメタルマスクの大型エッチングラインの投資をしております。その他、フォトマスク関連でも投資を実施しています。その結果、1年間で503億円の実績がありました。5年間の中間としては計画どおりであると考えています。

一方、基盤構築投資に関しても340億円の投資を実施しています。こちらも5年間の計画の途中としては、計画以上に進んでいると考えております。

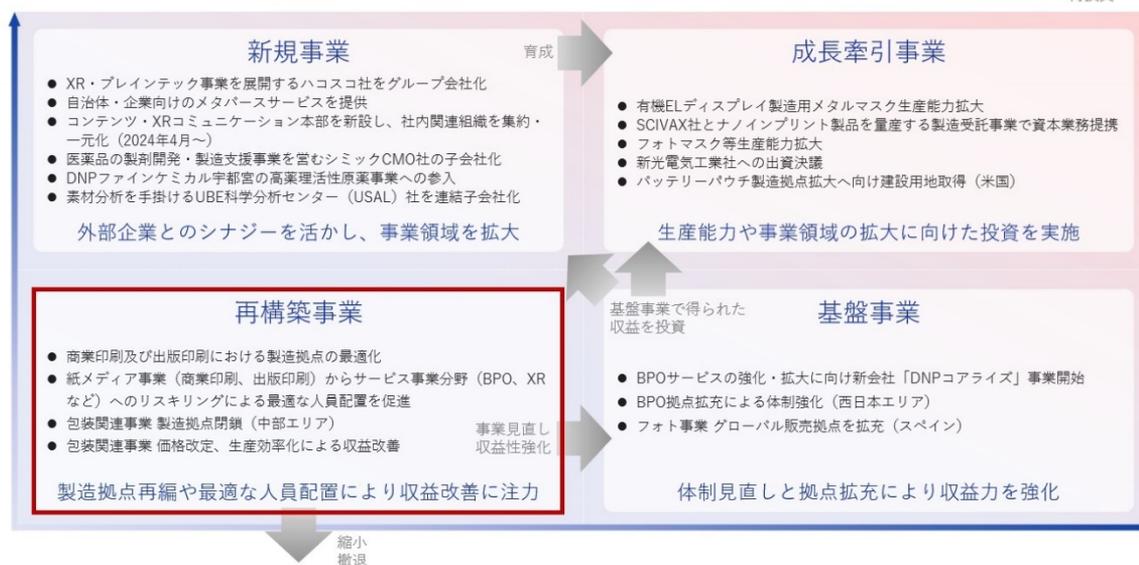
サポート

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@scriptsasias.com

中期経営計画の進捗状況：2023年度 事業構造改革の進捗

DNP

再投資



19

19 ページをご覧ください。こちらが、事業ポートフォリオにおける各象限での事業に対する、事業構造改革の進捗でございます。

新規事業に関しては、先ほど申しましたハコスコ社のグループ会社化や、シミック CMO 社の子会社化、あるいは素材分析を手がける UBE 科学分析センター等を連結子会社化したということで、各企業とのシナジーを生かし、事業領域を確実に拡大していきたいと考えております。

成長牽引事業につきましては、先ほど申しました大型のメタルマスクのラインの拡充や、フォトマスクの生産能力拡大もありますけれども、昨年末に新光電気工業への出資を決議したことが非常に大きな出来事だったと思います。生産能力や事業領域の拡大に向けた投資を継続して実施してまいります。

基盤事業に関しては、BPO（Business Process Outsourcing）サービスの強化に向けて昨年、DNP コアライズ社が事業を開始しております。また、フォト事業でグローバル販売拠点をスペインに拡充しています。体制見直しと拠点拡充により、収益力を強化してまいります。

最後に、再構築事業になります。

再構築事業については、商業印刷分野あるいは出版印刷における製造拠点の最適化に取り組みました。

サポート

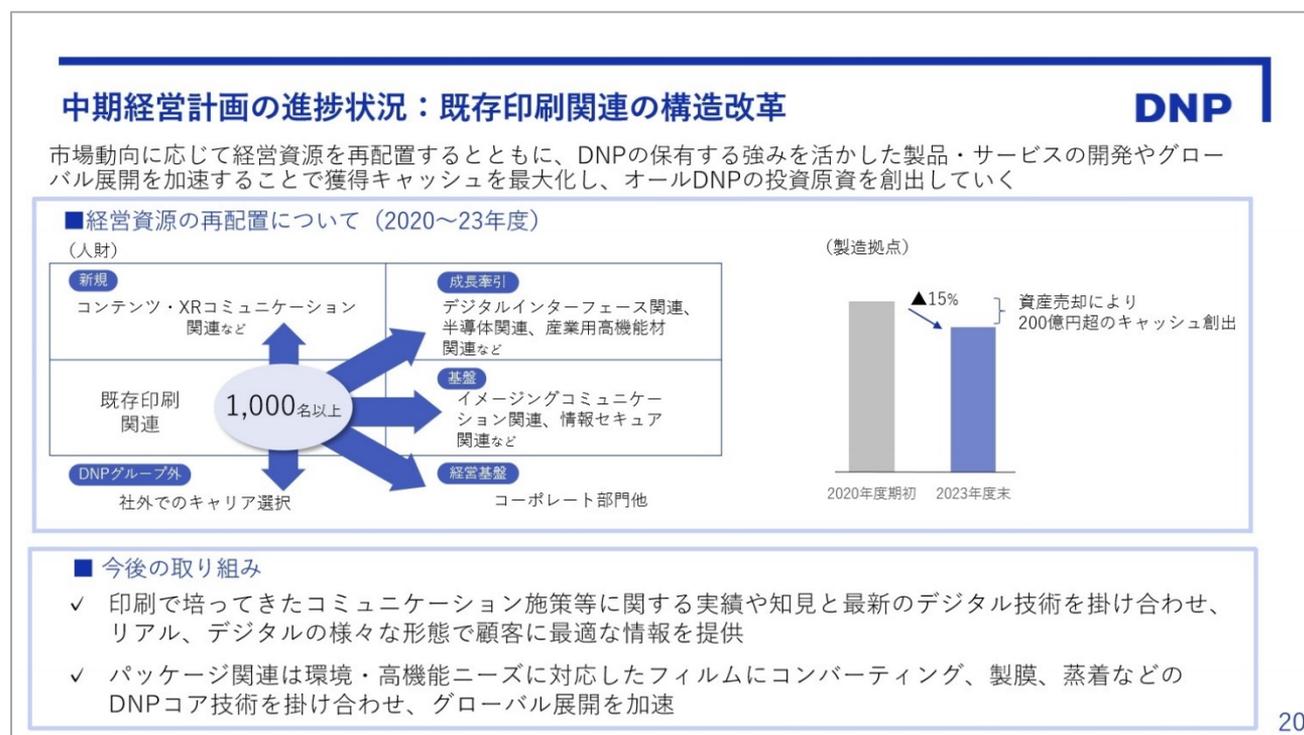
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



紙メディアが残念ながら縮小傾向にございますので、紙メディア事業から新しいサービス事業分野、BPO や XR のプログラミングなど、そういった分野へリスクリングすることによる最適な人員配置を促進してまいりました。

また、包装関連事業においては、製造拠点の閉鎖も実施しております。製造拠点の再編や最適な人員配置により、収益改善に注力してまいります。

本日は、この再構築事業をもう少し詳細に説明させていただきます。



20

20 ページをご覧ください。こちらが既存印刷関連の構造改革の実績でございます。

まず、経営資源の再配置、これは 2020 年度から 2023 年度までのトータルの実績になります。

既存印刷関連事業から新規のコンテンツ・XR コミュニケーション関連、あるいは成長牽引事業であるデジタルインターフェース、半導体、産業用高機能材関連、あるいは基盤事業であるイメージング、情報セキュア関連等に、1,000 名以上再配置しております。

製造拠点に関しましては 4 年間で約 15%の圧縮をしまして、その資産売却により 200 億円超のキャッシュを創出して、新たな事業に投資していく予定でございます。

今後の取り組みは、印刷で培ってきたコミュニケーション施策等に関する実績や知見と、当社が持っている最新のデジタル技術を掛け合わせて、リアル、デジタルのさまざまな形態で顧客に最適な情報を提供してまいります。

サポート

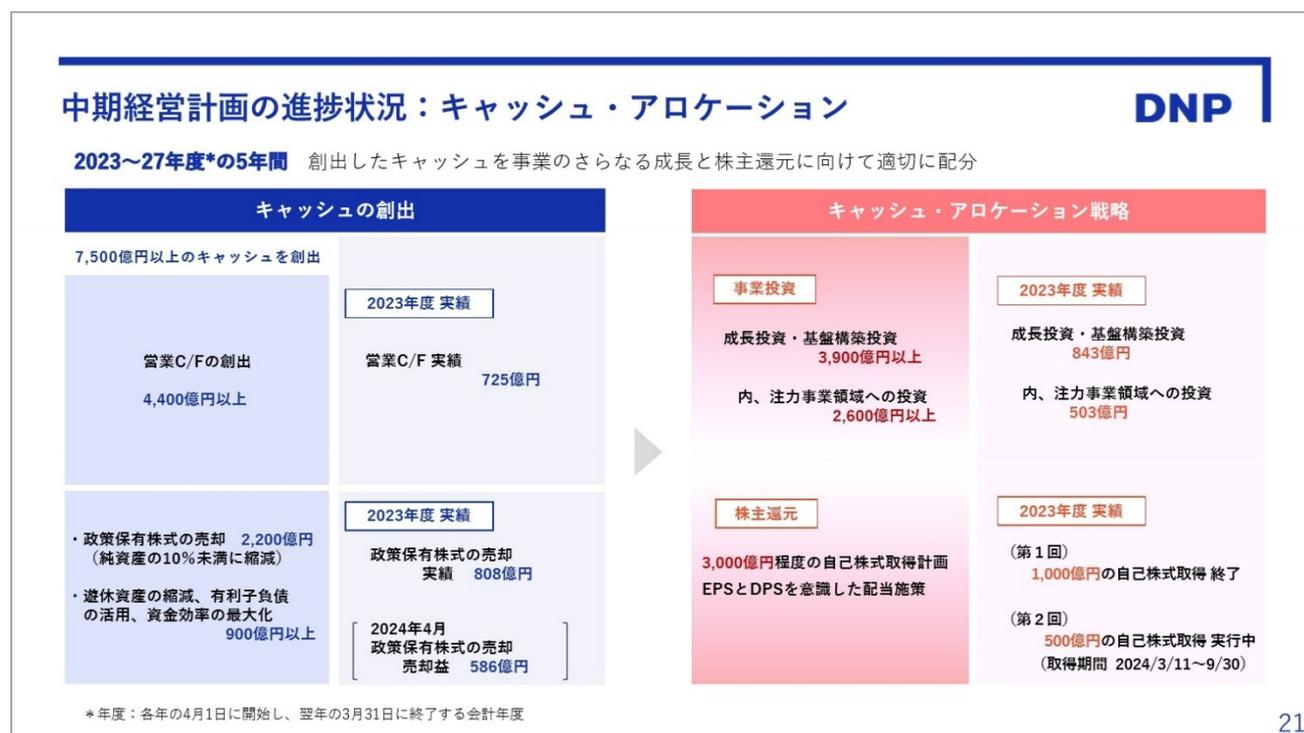
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、パッケージ関連は、環境あるいは高機能なニーズに対応したフィルムに対しまして、当社が持っているコンバーティング、製膜、蒸着などのコア技術を掛け合わせて、新たな製品展開でグローバル展開を図っていきたいと考えております。

以上、事業戦略の進捗を説明させていただきました。

若林：ありがとうございます。続きまして、中期経営計画の財務戦略の進捗状況についてご説明いたします。黒柳常務、よろしくお願いいたします。



21

黒柳：それでは私から、財務戦略、資本政策関係の進捗状況を説明いたします。

21 ページは、昨年公表いたしましたキャッシュ・アロケーションの計画で、その資料に 2023 年度の実績を示しています。

当社が重点課題として取り組んでおります「政策保有株式の売却」と「自己株式の取得」につきましては、次の 22 ページでご説明します。

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

中期経営計画の進捗状況：政策保有株式の売却及び自己株式取得の状況

DNP

2023～27年度の5年間 キャッシュアロケーション

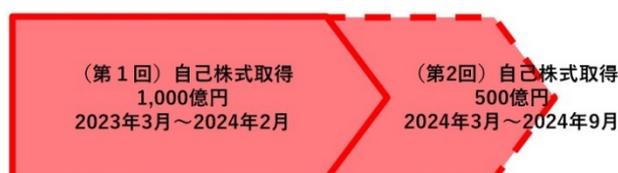
① 政策保有株式の売却 2,200億円

2024年4月16日、当社保有の上場有価証券1銘柄の売却と投資有価証券売却益（特別利益）586億円の計上を発表しました。



② 自己株式取得 3,000億円

第1回自己株式取得1,000億円（取得期間：2023年3月10日～2024年2月22日）を着実に実行し、2024年3月には新たに第2回自己株式取得500億円を発表しました。これにより、1.5年間で1,500億円の自己株式を取得する計画です。



22

政策保有株式の売却につきましては、2023年度に808億円の売却を実行しております。さらに今期に入りまして、すでに4月に売却益ベースで、586億円の売却も追加的に行っております。5年間で2,200億円の売却という計画に対して、現状6割を超える進捗という状況にあります。

二点目の自己株式の取得は、昨年3月から今年の2月にかけて、第1回目として1,000億円の自己株式の取得を実施しております。さらに第2回目として、今年3月から今年9月にかけて、500億円の取得を現在実行中です。この1年半で、合計で1,500億円の取得を行う予定で、9月末までに当初計画の半分を行う予定です。

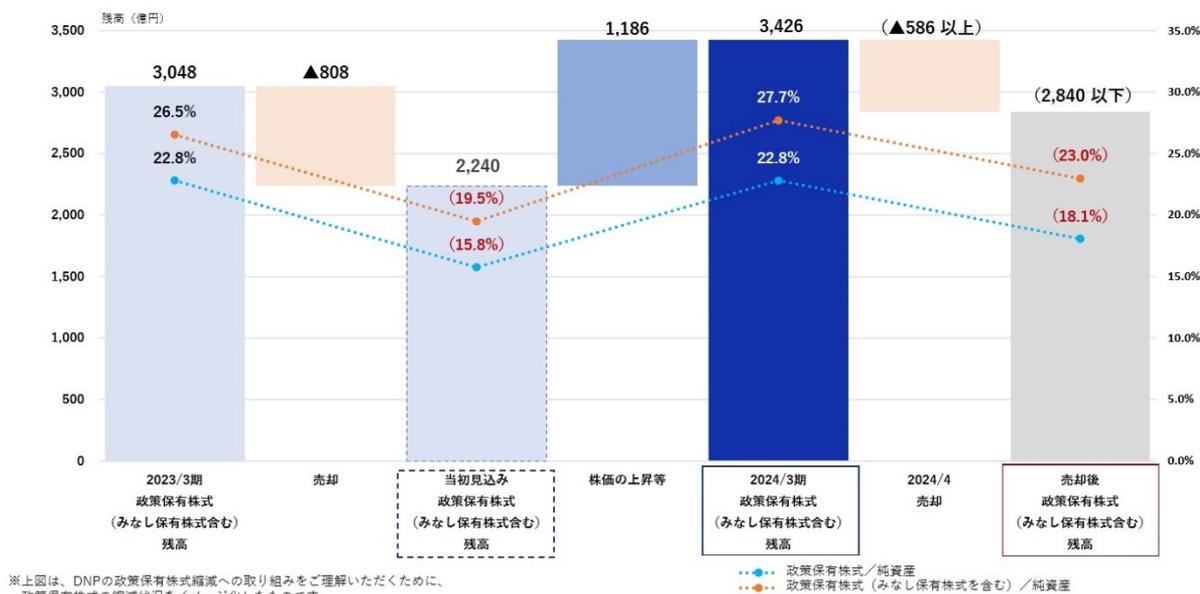
サポート

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

中期経営計画の進捗状況：政策保有株式残高推移

DNP



23

続きまして、23 ページで、政策保有株式の残高推移について説明します。

一番左、2023年3月末では金額で3,048億円、純資産比率で26.5%でした。これに対して2023年度は、2024年3月末時点に純資産比率で20%を切ることを目指して売却を進め、808億円の売却を実施しました。

しかし、昨年の末以降の日本株式の株価上昇の影響も受け、最終的に2024年3月末は、右から3列目にあるように、金額ベースで3,426億円、純資産比率で27.7%という結果になっております。

このような状況も踏まえ、政策保有株式の追加売却を行うべく動いて、先月4月に売却益ベースで586億円の売却を実施したという状況です。政策保有株式の縮減につきましては、引き続き着実に実行してまいります。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

中期経営計画の進捗状況：政策保有株式の縮減の状況

DNP

上場株式の保有銘柄数は、2014年度末の269銘柄から、173銘柄（▲64%）の縮減を進めております。



24

24 ページ目には、政策保有株式に関する銘柄数の縮減状況を示しています。

コーポレートガバナンスコードの適用直前である 2014 年度末では 269 銘柄ございましたが、2023 年度末の 2024 年 3 月末時点では 96 銘柄と、累計で 173 銘柄、約 3 分の 2 を縮減しました。

財務戦略、資本政策に関する進捗は以上です。

若林：ありがとうございます。それでは、最後になりますが、非財務戦略の進捗状況については専務の土屋からご説明いたします。

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

23

中期経営計画の進捗状況：非財務戦略に基づく経営基盤の強化

DNP

	重要課題	2023年度の取り組み・実績
人的資本強化	<ul style="list-style-type: none"> 社員のキャリア自律支援と組織力の強化 社員の幸せ（幸福度）を高める健康経営 人材ポートフォリオに基づく採用・人材配置・リスクリング 多様な個を活かすD&I推進 	<ul style="list-style-type: none"> キャリア自律支援金を新設し、2年連続で5%を超える賃上げを実施 マネジメント力、社員の個の力を強化するための研修プログラムを拡充 リスクリングによる構造改革分野から注力分野への人員シフト 事業収益以外の要素を評価する社内ヘルスウェルビーイング表彰を新設
知的資本強化	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業創出と強み技術の強化 強み技術のグローバル展開 基盤事業の強化と風土改革 データマネジメント基盤の実現 	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIの活用推進 <ul style="list-style-type: none"> - AI基盤の整備、生成AIラボ・東京開設、DNPグループAI倫理方針策定 UBE社資本業務提携 DXに積極的に取り組む企業を評価・公表する「DX銘柄2023」に選定
環境への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素社会 循環型社会 自然共生社会 	<ul style="list-style-type: none"> GHG排出量削減、資源循環率が計画を上回る進捗 <ul style="list-style-type: none"> - 主要環境目標を引き上げ更新（4/25発表） CDP気候変動の分野で最高評価の「Aリスト」に2年連続で選出 スーパーエコプロダクツ（環境配慮製品）の創出・拡販 「都市における新しい森づくり」としての「市谷の杜」の取り組みが評価

25

土屋：再び土屋から、非財務戦略の進捗につきまして、ご説明させていただきます。

「人的資本強化」「知的資本強化」「環境への取り組み」、この三つで主に取り組んだところをご紹介します。

人的資本強化につきましては、2年連続で5%を超える賃上げを実施するほか、リスクリングによる構造改革分野から注力事業分野などへの人員シフト、このような施策を中心に行っております。

知的資本強化に関しましては、昨今の生成AIの活用を推進しております。昨年は「DNP生成AIラボ・東京」を開設いたしました。さらに、DNPグループのAI倫理方針を策定しております。

DXに関しましては、「DX銘柄2023」に選定されております。

環境への取り組みに関しましては、GHG排出量削減を含めて、主要の環境目標の引き上げの更新を4月25日に発表しております。これは後ほど詳しく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



中期経営計画の進捗状況：非財務戦略における主な指標

DNP

		2022年度 実績	2023年度 実績・見込	2025年度 目標
人的資本	従業員エンゲージメントサーベスコア	-	+3%	22年度比10%向上
	DXリテラシー標準基礎教育受講完了	-	24,114名	対象27,500名
	女性管理職比率	8.4%	9.4%	12%以上
	男性育休取得率	83.6%	98.7%	100%
資知本	研究開発投資（年間）	324億	352億	300億規模を継続
	データマネジメント基盤の利用者数	3,678名	6,504名	6,000名
環境	GHG排出量の削減（Scope1+2）	15年度比 ▲36.5%	15年度比 ▲37.1%	15年度比 ▲40% （2030年度目標）
	資源循環率	58.0%	61.9%	56.7%
	水使用量の削減	15年度比 ▲38.1%	15年度比 ▲41.3%	15年度比 ▲35%
	「印刷・加工用紙調達ガイドライン」適合品調達率	94%	98%	100% （2030年度目標）

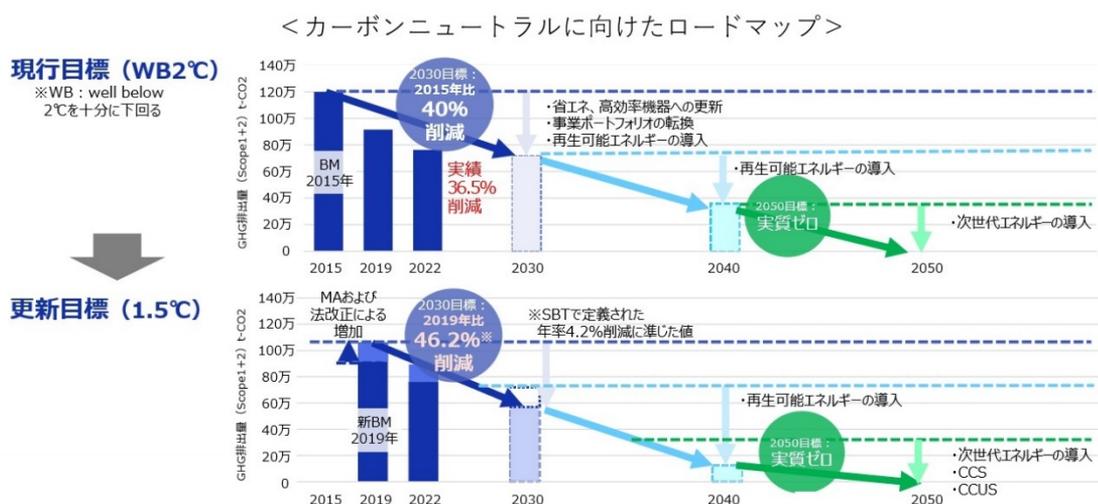
26

26 ページは、非財務戦略の KPI の進捗を表しております。3 年間での 1 年目の進捗といたしましては、十分な結果になっているものがほとんどだと考えております。

GHG排出量などの目標を引き上げて挑戦的な環境目標を新たに設定

DNP

「環境ビジョン2050」の実現に向けて中期目標を掲げ活動を推進
2024年4月、GHG排出量の中期目標を、SBT（Science Based Target）の1.5°C水準に更新



27

こちらは、新たな挑戦的な環境目標を設定したことの説明になります。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

25

現行目標は well below2°C、2°Cの気温上昇を下回るというガイドラインの目標設定で、「2030 年で 2015 年度比 40%削減」という目標を掲げてスタートいたしました。2022 年の段階で実績として 36%削減に成功しております。

挑戦的な目標設定といたしまして、今回は 1.5°C水準で更新目標を掲げました。それをベースに算出しますと、「2019 年比で 2030 年に 46.2%削減」というのが新たな目標になります。

GHG排出量などの目標を引き上げて挑戦的な環境目標を新たに設定

GHG排出量削減目標と同時に、他の中期目標のターゲット年度を2030年度に統一する。

テーマ	〔更新後〕中期目標 ターゲット年度：2030年度	〔旧〕中期目標 ターゲット年度：2025年度（GHGは2030年度）
GHG排出量削減	GHG排出量を 2019年度比46.2%削減 *1 (106万トン→57万トン)	GHG排出量を2015年度比40% (120万トン→72万トン)
資源循環率向上	不要物全体で資源循環率 70% を達成	2015年度比5ポイント改善 (51.7→56.7%)
水使用量削減	水使用量原単位を2019年度比 30%削減 (6.71 m ³ /百万円→4.70 m ³ /百万円)	水使用量原単位を2015年度比35%削減 (8.82 m ³ /百万円→5.73 m ³ /百万円)
環境配慮製品・サービスの売上高拡大	スーパーエコプロダクツ*2の総売上高比率を 30% に拡大	スーパーエコプロダクツの総売上高比率を10%に拡大

*1 GHG排出量削減目標は、パリ協定で定められた努力目標である「1.5℃目標（産業革命以降の温度上昇を1.5℃以内に抑える水準の目標）」に準じ、「基準年度比で年率4.2%の削減」としています。
*2 DNP独自の評価により、環境配慮に優れた製品・サービスを「スーパーエコプロダクツ」として特定しています。

28

GHG 排出量削減以外にも、資源循環率向上、水使用量削減、環境配慮製品・サービスの売上高拡大、これらの項目に関してもそれぞれ挑戦的な目標に更新しております。

私からは以上になります。

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



◆年間を通した各説明会の役割

- ・決算説明会(年2回) = 決算報告及び財務戦略(2019年より)
- ・サステナビリティ説明会(年1回) = 非財務戦略(2021年より)
- ・IR-Day(年1回) = 事業戦略(今回初開催)

◆IR-Dayの開催日程について

2024年7月11日(木) 13:00 ~ 15:30

中期経営計画のセグメント別の進捗状況のほか
成長牽引事業を中心に各事業の取り組みを紹介

若林：ありがとうございました。

最後に一点、お知らせになりますが、「IR-Day」の開催についてご説明させていただきます。

年間を通してDNPが開催しております各説明会の役割ですが、「決算説明会」を年2回行っており、決算報告および財務戦略のご説明を行います。毎年10月に開催させていただいております「サステナビリティ説明会」では、非財務戦略を詳細にご説明しております。

そして今年初めて「IR-Day」を開催させていただくのですが、こちらは事業戦略について詳細にご説明をさせていただきたいと思っております。開催の日程につきましては、本年7月11日木曜日13時から15時半を予定しております。ぜひ、皆様ご参加いただけますと幸いです。

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

