

DNP

株主通信

DNP Report vol.73

(証券コード：7912)

特集：情報コミュニケーション部門の新展開





株主の皆様には、ますますご清栄のことと心よりお慶び申し上げます。また日頃は格別のご支援を賜り、誠にありがとうございます。

いま、わが国の経営環境は、震災からの復興需要がある一方で、欧州の財政危機や新興国の景気減速などにより、引き続き厳しい状況にあります。印刷業界においても、需要の低迷に加え、競争激化による受注単価の下落などにより、厳しい経営環境が続いています。

そのなかで私たちは、国内外の事業体制の再編を進めるとともに、グローバルやソーシャルという視点で新しい事業展開に積極的に取り組んでいます。

❖ 情報コミュニケーション部門の収益拡大に向けて

出版印刷、商業印刷、ビジネスフォーム、教育・出版流通などの事業で構成される情報コミュニケーション部門では、生活者の価値観の多様化やITの進展、グローバル化などに対応した新サービス、新事業の開発に努めています。私たちは、当部門のさらなる競争力や課題解決力の強化に向け、昨年10月に、商業印刷、ICカード、セキュリティソリューションなどを担当する3つの事業部を統合し、新たに情報ソリューション事業部として発足させました。

それぞれの分野で培ってきた専門的な強みをさらに深めるとともに、その技術やノウハウを連携させやすい体制とすることで、企業や生活者の課題を解決する力を高めていきます。具体的には、次の4つの取り組みに注力しています。

(1) 独自性の高いソリューションを創出

従来培ってきた強固な顧客基盤を活かし、私たちが開発してきた優れた製品やサービスを組み合わせることで、独自性の高いより効果的なソリューションを提供します。

(2) パーソナル・マーケティングを強化

ウェブサイトや店頭など、多様なコミュニケーションチャンネルを活用したパーソナルプリントサービスにより、企業と生活者とのコミュニケーションの活性化をサポートします。

(3) BPOサービスを強化

金融機関の事務センターや企業のカスタマーセンター、キャンペーン事務局などの顧客の業務プロセスを代行し、効率化を実現するBPO (Business Process Outsourcing) 関連の事業拡大を目指します。

(4) グループおよび企業間連携を強化

丸善CHIグループや日本ユニシスなど、それぞれの分野で強みを持つ企業との連携により、ハイブリッド型総合書店「honto」のほか、データセンターの運用やクラウド環境を基盤とした情報セキュリティ体制の強化を図ります。グループ全体の総合力を発揮して新事業を拡大していきます。

生活者向け情報発信スペース 「コミュニケーションプラザ ドットDNP」を開設

私たちは、生活者と直接向き合うB to C事業の強化にも取り組んでいます。その一環として、DNPの多彩な製品やサービスを生活者に紹介する体験型ショールーム「コミュニケーションプラザ ドットDNP」を東京都新宿区に、本年1月にオープンしました。

店内に配置したタブレット端末で電子書籍を自由に体験できる「hontoカフェ」、未来の絵本を親子で楽しむ「デジタルえほんミュージアム」、フォトブックの制作や特設スタジオでの写真撮影などが体験できる「Enjoy! フォトパーク」など、どなたでもお楽しみいただけるスペースを開設しました。DNPの製品やサービスをより多くの方に知っていただくと同時に、生活者の意識や価値観を直接感じとり、今後の事業開発に活かしていきたいと考えています。ぜひ、ご来館ください。

私たちDNPは、皆様に信頼いただけるよう、事業活動を通じて企業価値を高めていきます。株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご指導とお力添えを賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長

北島義俊

顧客の課題解決力の強化に向けてトータルソリューションを創出する組織改革 既存3事業部を情報ソリューション事業部として統合



2012年10月、コマースインフォメーション[CI](主に商業印刷)とビジネスインフォメーション[BI](ICカード、IPS*、セキュリティソリューションなど)を担当する3事業部を新たに、情報ソリューション事業部として統合しました。

新事業部の担当役員・清水孝夫常務取締役【写真:右】と事業部長・^{ひきた}臺田栄常務取締役【写真:左】が、事業部統合の狙いや今後の方針をご説明します。

Q:今回の統合の狙いをお聞かせください。

【清水】 私たちは、市場や生活者の変化に対応し、紙への印刷をはじめ、デジタルメディアへの対応や多様なソリューションの開発を通じて、企業の販促活動を総合的に支援してきました。そのなかで、EC(電子商取引)の新たな手法や個人情報への対応、クラウドサービスや双方向マーケティング、リッチコンテンツの制作などにおいて、より高い専門性が求められるようになりました。商業印刷分野単独でこれらのニーズに対応するよりも、ICカード関連やITの領域で強みを持つ事業部との連携を深めることが効果的であるとの認識が高まってきたのです。

【臺田】 私たちは、高度な情報セキュリティ環境の下、大量データを処理するICカード分野やデータプリントなどのIPS分野を通じて、金融、通信業界を中心に、多くの企業から信頼を得てきました。しかし、高い専門性が求められるため、特定領域の技術やノウハウを高めてきた一方、視野がやや狭くなりがちな面もありました。リーマン・ショックや東日本大震災などで、市場環境が厳しさを増しており、今後の成長に向けて、私たちと異なる視点を持つ、さまざまな分野の企業と取引をしているCI部門と統合することで、相乗効果が期待できると考えました。

Q:それぞれの強みをどのように活かしていきますか?

【清水】 多くの顧客の課題を解決してきたCI部門の実績と、BI部門のIPSやICカード分野の専門性という強みを組み合わせることで、新しいソリューションが提供できるようになります。両部門の強みを組み合わせ、より多くの課題を発見し、その解決を図っていくことで、未開拓の市場に踏み込んでいきます。

【^{ひきた}臺田】 統合後は営業面での連携も強化しており、企業のあらゆる課題に対して、多彩な専門性を組み合わせ、適切な解決に結び付けるようにしています。例えば、ウェブサービスを開発する場合、使いやすいユーザーインターフェイスの構築をCI部門が、生活者に関連する情報の処理をBI部門がそれぞれ担い、ニーズに応えていきます。

顧客の課題を起点として、下記3分野を核に事業展開する。

便利で快適な暮らしを実現する。

情報ソリューションで生活者や企業を賢くつなぐ
スマートコミュニケーション分野

情報ソリューションで“つなぐ”

情報ソリューションで生活者や企業を確かにつなぐ
インフォメーションセキュリティ分野

安全で確実な情報伝達を実現する。

情報ソリューションで企業のバリューチェーンを無駄なくつなぐ
ビジネスプロセスアウトソーシング分野

企業の経営資源の最適化を実現する。

さまざまな課題を共有し、その解決策について対話を深める

情報ソリューション事業部
常務取締役 担当役員

清水 孝夫



ひとつのニーズには幅広いビジネスチャンスがあります。事業部の統合によって、より多様な視点でニーズを捉えることができ、事業の拡大につなげていけると思っています。

Q:具体的な統合の効果などを教えてください。

【清水】 営業の連携にとどまらず、企画部門間の連携、営業と企画部門の連携などによる新たなソリューションの創出も進めており、その成果を紹介する社内展示会を東京と大阪で行いました。さまざまな課題を共有し、その解決策について対話を深めることで、新しい製品やサービスを作り出すことができます。

【臺田】 BI部門は、近距離無線通信技術のNFC (Near Field Communication) に関わるソリューションで独自の強みを持っていますが、従来は、金融業界だけをター

多様な視点でニーズを捉え、 事業の拡大につなげる

情報ソリューション事業部
常務取締役 事業部長
ひきた
冨田 栄



ゲットとしていました。今回の統合によって、これを流通・小売業などの顧客企業に幅広く提供する動きが加速しています。

例えば、スーパーの棚札などにICタグを組み込み、NFC搭載のスマートフォンで決済する「モバイルwallet」というサービスがあります。決済だけでなく、販促企画からクラウド上での販売データの集計、分析まで、一連のソリューション提供が可能となりました。

Q：BPOの強化も進めていくのでしょうか？

【清水】 企業の業務プロセスを受託するBPO (Business Process Outsourcing) 分野では、すでに顧客情報管理やデータプリント、発送業務やカスタマーセンター業務など、さまざまなサービスを提供しています。今後は、商品販売に必要な業務プロセスを継続的に受託する

CPO (Commerce Process Outsourcing) も拡大していきます。それには、生活者一人ひとりへのきめ細かいパーソナルなアプローチが重要です。例えば、キャンペーン事務局としての対応、ウェブサイトなどを通じて得たパーソナルデータの分析、その結果を活かした新たな提案など、DNPがワンストップで企業や生活者に価値を提供するように努めていきます。

【^{ひきた}冨田】 BPO分野では、日本ユニシスとの業務提携も進めています。同社が運用するコンピュータシステムと、DNPのキャッシュカード即時発行などのサービスを組み合わせて全国に展開するなど、両社の強みを活かす連携をしていきます。

Q：株主の皆様へメッセージをお願いします。

【冨田】 今回の統合による相乗効果を概念的なものに終わらせず、具体的な事業拡大につなげていくことが重要です。それぞれの専門性を深化させ、新しい価値あるソリューションを創出していきます。

【清水】 情報ソリューション事業部の新設は、事業基盤を強化し、成長を維持するためのものです。世の中の大きな変化を新しいチャンスと捉え、思考の幅を広げ、事業の幅も広げることで、DNPの企業価値の向上につなげていきます。

* IPS (Information Processing Services) : パーソナルメールなどのデータ入力から印刷・発送までの業務を行うサービス。

* O2O (Online to Offline) : ネット上のサービスと店舗などのリアルなサービスをつなげて効果を高める施策。

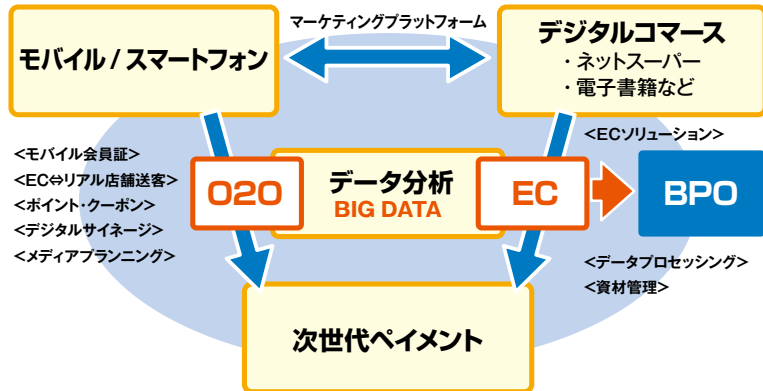
* EC (Electronic Commerce) : 電子商取引

大日本印刷と日本ユニシス、異業種提携で新事業・新サービスを創出



記者発表で握手をするDNP 高波光一副社長(左)と
日本ユニシス 黒川茂社長

共同開発・体制連携により新しい市場を創造



DNPとユニシスによる、開発連携、共同開発、共同企画、サービス連携、人材交流など

2013年1月16日、DNPと日本ユニシスは、両社の業務提携に基づく新事業開発の方針を、東京都内で記者発表しました。

生活者や顧客企業に近い、いわゆるフロントオフィス業務を通じて蓄積したノウハウを持つDNPと、国内有数のシステムベンダーの日本ユニシス。異業種提携により、新事業・新サービスを生み出します。

具体的には、両社の顧客への提案力強化を目的とした「マーケティング・販売連携」、両社の事業を推進する上でのベースとなる「サービス事業基盤の強化」、企業とその先のお客様への対応力、スピード力を強化する「マーケティングプラットフォームの共同開発・展開」、両社の重点テーマである「グローバル展開」の4つ

の領域で取り組みを推進していきます。これにより、2016年度に両社で500億円の連携売上を目指します。

このうち、「サービス事業基盤の強化」では、DNPが2013年11月に日本ユニシスのクラウド基盤を導入したデータセンターの運用を開始するほか、国内外の両社のデータセンターを連携させ、運用体制の統合を図ります。

連携を強化することで、DNPは既存の印刷ビジネスなど、日本ユニシスはシステムインテグレーションなど、両社のコビジネスを拡大していきます。

販売連携にとどまらず、研究開発力を強化し、社会生活や企業経営を大きく進化させる新しいサービスや事業を市場に展開することを目指しています。

第3四半期決算のご報告 (平成24年4月1日から平成24年12月31日)

連結業績の概況

(単位:億円)

科目	当第3四半期	前第3四半期
売上高	10,882	11,359
営業利益	244	228
経常利益	287	259
四半期純利益	98	40

連結業績の予想(平成25年3月期通期)

(単位:億円)

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
15,200	380	390	120

1株当たり当期純利益18円63銭

ポイント解説

「情報コミュニケーション部門」は、書籍やICカードなどが増加しましたが、雑誌やチラシ、パンフレットが減少しました。「生活・産業部門」は、包装関連や住空間マテリアル関連が前年を上回りました。産業資材関連は、リチウムイオン電池用ソフトパックなどのエネルギー関連部材が増加しましたが、薄型ディスプレイ用反射防止フィルムなどが減少しました。「エレクトロニクス部門」は、液晶カラーフィルターやフォトマスクが減少し、前年を下回りました。「清涼飲料部門」は炭酸飲料が減少し、前年を下回りました。

その結果、当第3四半期連結累計期間のDNPグループの連結売上高は1兆882億円(前年同期比4.2%減)、連結営業利益は244億円(前年同期比7.0%増)、連結経常利益は287億円(前年同期比10.6%増)、連結四半期純利益は98億円(前年同期比143.4%増)となりました。

部門別の状況

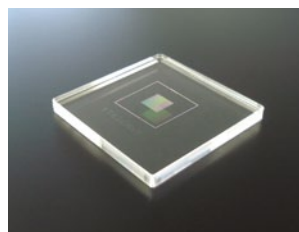
印刷事業



書籍



リチウムイオン電池用ソフトパック



ナノインプリント用マスターテンプレート

清涼飲料事業



清涼飲料

情報コミュニケーション部門

売上高	5,260億円
前年同期比	0.8%減
営業利益	113億円
前年同期比	33.9%増

生活・産業部門

売上高	3,950億円
前年同期比	0.9%増
営業利益	206億円
前年同期比	13.2%減

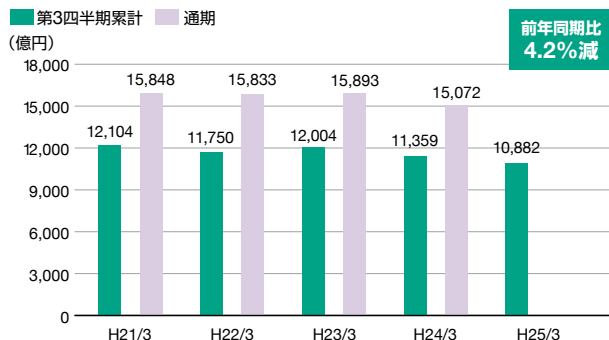
エレクトロニクス部門

売上高	1,372億円
前年同期比	23.2%減
営業損失	19億円
前年同期は31億円の営業損失	

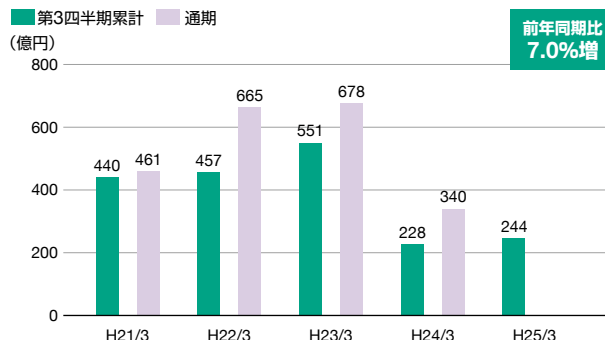
清涼飲料部門

売上高	431億円
前年同期比	1.2%減
営業利益	6億円
前年同期比	53.9%減

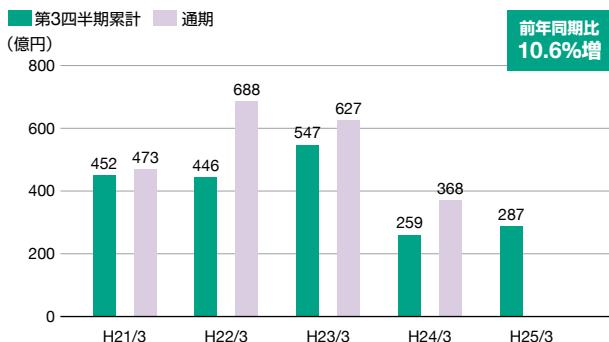
連結売上高



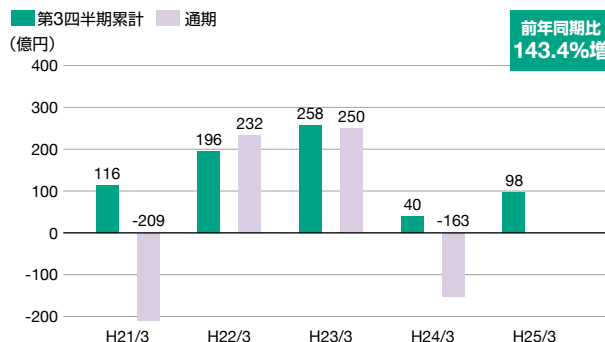
連結営業利益



連結経常利益



連結当期純利益



連結貸借対照表(要約) (単位:億円)

科目	当第3四半期 連結会計期間末	前連結会計年度末
資産	15,397	16,088
流動資産	7,164	7,829
固定資産	8,232	8,249
繰延資産	-	8
負債	6,314	6,945
流動負債	4,446	4,431
固定負債	1,867	2,514
純資産	9,083	9,142

配当予想(1株当たり配当金)

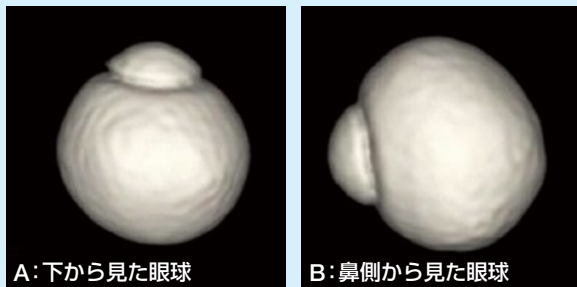
	第2四半期末	期末	年間
平成25年3月期	16円00銭 (実績)	16円00銭 (予想)	32円00銭 (予想)
平成24年3月期	16円00銭 (実績)	16円00銭 (実績)	32円00銭 (実績)

前回に続き、ライフサイエンス分野の事業における開発事例を紹介します。

● 近視は眼球の歪みが原因？ 世界初の3D MRI画像解析により病的近視を診断

【今回の研究で用いた3D MRI画像による眼球】

正視眼は3D MRIでどこから見てもきれいな球状です。(下図)

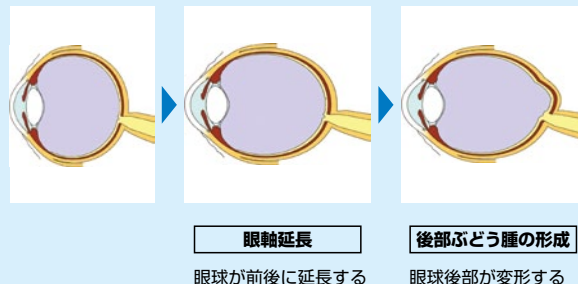


近視になるのは、レンズの役割をする水晶体のピント調節機能が働かなくなってしまうから——と一般に考えられてきましたが、実は眼球の歪みが原因のひとつであることが研究でわかってきました。

このタイプの近視は「病的近視」と言われ、眼球自体の歪みに伴い、視覚にとって重要な網膜や視神経などの組織に異常をきたすこととなります。網膜剥離、緑内障、視神経障害などを発症し、メガネやコンタクトレンズなどによる視力の矯正ができなくなってしまう病態です。病的近視の人口は40歳以上でおよそ5%と推定されており、今後も増加する傾向で、現在でも失明原因の5位になっています。

東京医科歯科大学とDNPは、共同で病的近視の原因究明、早期発見、治療につながる技術の研究開発を進めてきました。そして、世界で初めて3D MRI画像解析を用いた眼球形状診断システムを開発。これによ

【近視眼の眼球形状変化の推移】



り眼球を三次元的に可視化し、病的近視になる危険性が高い歪みの形を突き止めることができました。

この診断システムは、眼球形状を正確に把握することで、より緻密な診断が可能となり、発症リスクの高い患者を早期に発見して病的近視の進行を抑える、全く新しい治療法の開発につながる事が期待されています。

【日本人の病的近視に多い眼球変形の4パターン】

病的近視の眼球変形には4つのタイプがあります。
(すべて右眼を下からみた図です)

1. 左右対称かつ後極がとがっている(紡錘型もしくはイチゴ型)
2. 左右対称かつ後極が鈍なタイプ(樽型)
3. 左右が非対称で、鼻側がより突出したタイプ(鼻側突出型)
4. 左右が非対称で、耳側がより突出したタイプ(耳側突出型)



印刷技術と情報技術を活かした医薬・医療関連の新事業開発の取り組み

● 早期の実用化が期待される細胞シート



インキュベーター(温度を一定に保つ装置)内で細胞を培養



スライドガラスに乗る円形の細胞シート

細胞シートを用いた再生医療は、シャーレで培養された患者本人の細胞を、患部に貼って治療する技術です。細胞シートを傷つけることなく取り出すための培養基材に、特殊な技術が用いられています。東京女子医科大学で開発され、文部科学省「先端融合領域イノベーション創出拠点形成」プログラム、「再生医療本格化のための最先端技術融合拠点」として、実用化を目指した研究開発が2005年から進められています。DNPはスタート時から同プログラムに参画し、培養基材の提供など、実用化に向けた研究開発を強力にサポートしてきました。

角膜、食道、歯根膜、心臓の筋肉など、シート状の細胞を貼り付けて患部を再生させる細胞シートの応用範囲は広く、従来治すことのできなかつた疾病の治療可能性に、大きな期待が寄せられています。

すでに実用化に先駆け、数々の成果が上がっています。細胞シートによる角膜治療は、フランスのリヨン国立病院で治験(実際の患者による治療効果確認試験)が終了しており、2013年内にも承認される見通しとなっています。また、国内で治験が進められている心不全患者の心筋再生治療は、早ければ2014年にも実用化される見込みです。

実用化が秒読みの段階に入るなか、DNPは最先端研究機関、大手企業などから構成されるプロジェクトチームの一員として、材料の量産化技術の開発を進めているほか、その総合力を発揮して細胞評価、トレーサビリティ、情報管理など、事業化のための安定的で効率的なシステムの構築に取り組んでいます。

❑ [2013年1月21日発表] 生活者向け情報発信スペース「コミュニケーションプラザ ドットDNP」を開設

DNPの多彩な製品やサービスを生活者に紹介する体験型ショールーム「コミュニケーションプラザ ドットDNP」が1月23日にオープンしました。ぜひ、ご来館ください。

● DNPenguin(ディー エヌ ペンギン)ハウス(1F)

親しみやすいDNPのキャラクター「DNPenguin」が、「たのしい!」「キレイ!」「ビックリ!」「あんしん!」「やさしい!」「未来のあたりまえ」の6つのテーマで、DNPの製品やサービスを紹介するコーナーです。

● honto(ホント)カフェ(1F)

電子書店・ネット通販・リアル書店に対応したハイブリッド型総合書店「honto」のコンセプトカフェです。店内に配置したタブレット端末で電子書籍を自由に体験できます。また、フェアトレード認証の豆を使用したコーヒーを提供します。

● デジタルえほんミュージアム(B1F)

“「本」の未来の「読み手」と「作家」を育む”をコンセプトに、想像力あふれる未来の絵本を親子で楽しく体験できるコーナーです。

● Enjoy! フォトパーク(B1F)

特設スタジオでの写真撮影、最新プリンターによる写真プリントやフォトブックの制作などが体験できます。

● イベントゾーン(2F)

DNPの主催・共催イベントや展示会、セミナーなどを随時開催します。



Enjoy! フォトパーク(B1F)



honto(ホント)カフェ(1F)



デジタルえほんミュージアム(B1F)

コミュニケーションプラザ ドットDNPの施設概要

- 所在地：東京都新宿区市谷田町1-14-1 DNP市谷田町ビル
- 開館時間：10:00 - 18:00
- 休館日※1：日曜日、年末年始
- 入館料：無料※2
- ウェブサイト：<http://www.dnp.co.jp/dotdnp/>

※1：上記以外でも、当施設の運営上の都合により休館する場合や、特定のスペースの運営を中止する場合がありますのでご了承ください。

※2：ただし、一部のイベントやワークショップ等への参加は有料です。

❑ [2012年10月15日発表] デジタルサイネージを活用した「バーチャル試着システム」を開発

DNPは、デジタルサイネージ(電子看板)のディスプレイに、商品を試着した生活者の姿を鏡のように映し、タブレット端末を操作するだけで色違いのコートなどの多彩なカラーバリエーションを次々と表示する「バーチャル試着システム」を開発しました。

このシステムはAR(拡張現実)技術を活用しており、試着した商品の種類を自動的に識別します。生活者がタブレット端末で希望の色を指定すると、試着してディスプレイに映した商品の色が切り替わるため、何度も脱いだり着たりする必要がありません。手間をかけずに豊富なカラーバリエーションを試すことができるため、似合う色を探しやすく、スムーズな商品購入につながります。

このシステムは、ユニクロのサンフランシスコ店に導入されています。

DNPは、最新の画像処理技術を活かしたインタラクティブなプロモーションツールとしてデジタルサイネージの事業を展開していきます。



❑ [2012年12月13日発表] アイキャッチ効果が高く、前後両側から見える透明スクリーンを開発

DNPは、ガラスやアクリル板に貼るだけで、プロジェクターの映像を表示できる透明スクリーンを開発しました。

公共施設や店舗、企業のショールーム、イベント会場などにこの透明スクリーンを設置し、デジタルサイネージ(電子看板)を活用した情報発信を行うことで、アイキャッチ効果の高いプロモーション活動などが展開できます。

今回DNPは、プロジェクションスクリーンの製造技術を用いて、従来製品よりも広い視野角を実現しました。市販のプロジェクターで映像を投影できるため、設置場所に合わせて、省スペース、低コスト、短期間での導入が可能です。

コンテンツ制作や空間デザインを組み合わせたトータ

ルソリューションとして、DNPはさまざまなサービスを提供していきます。



透明スクリーンに映る鳥と蝶

DNP IMS マレーシア (DNP IMS MALAYSIA SDN. BHD.)

— グローバルなデジタルプリント需要への対応と東南アジア市場の開拓へ —



マレーシア工場完成予想図 (大成建設株式会社提供)

近年、デジタルカメラやスマートフォンなどの普及とともにデジタルフォトプリントの需要は世界的に伸びています。なかでも東南アジアの新興国では、行政に提出する書類に証明写真を貼付する必要があるため、フォトプリントのニーズがひときわ高まっています。

DNPは、フォトプリントなどに用いる昇華型熱転写記録材の製造・販売を1980年代後半に開始して以来、日本、欧州、米国の拠点を通じてフォトプリント事業をグローバルに展開してきました。2012年6月には、シンガポールにアジア地域の事業を統括するDNPアジアパシフィックを設立し、事業拡大に向けた市場分析などを進めてきました。

今回その一環として、フォトプリントの需要が高まっているアジア地域での事業拡大に向けて、昇華型熱転写記録材の新工場をマレーシアのジョホール州に新設します。新工場は2013年9月の竣工予定で、東南アジアを中心に、グローバルなフォトプリント市場に対して積極的に事業を展開していきます。

会社概要

名称：DNP IMS MALAYSIA SDN. BHD.

所在地：マレーシア ジョホール州

設立：2012年 7月



昇華型熱転写記録材とは

デジタルカメラの画像などを熱転写式のプリンターでプリントする際に使用する部材で、インクリボン(イエロー、マゼンタ、シアン)の3色と透明のオーバーコート層)と専用の受像紙で構成されています。インクを昇華(気化)させて受像紙に転写することで、滑らかな色の階調を表現することができます。高い耐久性を持ち、高速プリントも可能なため、家電量販店などに設置されたセルフ型の写真プリント用のキオスク端末や証明写真向けなどの業務用写真プリンターを中心に利用が拡大しています。

会社概要

商号

大日本印刷株式会社

英文社名

Dai Nippon Printing Co., Ltd.

本社所在地および連絡先

東京都新宿区市谷加賀町一丁目1番1号
 電話 03 (3266) 2111 ダイヤルイン案内台
 URL <http://www.dnp.co.jp/>

創業

明治9年(1876年)10月9日

設立年月日

明治27年(1894年)1月19日

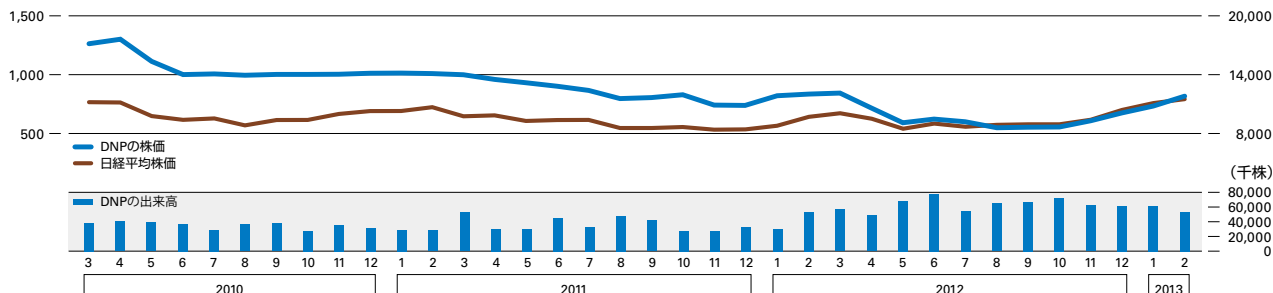
資本金

1,144億6,476万円

株価 / 出来高の推移

DNPの株価(円)

日経平均株価(円)



CONTENTS

株主の皆様へ	2
特集:情報コミュニケーション部門の新展開	4
第3四半期決算のご報告	8
“フォーカスDNP”シリーズ 【第13回:ライフサイエンス分野②】	10
ピックアップニュース	12
世界のDNPグループ⑩ DNP IMS マレーシア	14
会社情報	15



表紙: コミュニケーションプラザ ドットDNP(市谷町ビル)

※当株主通信は、DNPの事業ビジョンや業績に関する情報の提供を目的としています。記載された意見および予測は、作成時点でのDNPの判断に基づいたもので、これらの情報の完全性を保証するものではありません。

※記載されている会社名、製品名は、それぞれの会社の登録商標または商標です。

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会開催時期	6月
上記総会における議決権の基準日	3月31日 その他必要のある場合は、取締役会の決議によりあらかじめ公告して設定します。
剰余金の配当基準日	期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所
公告方法	電子公告により行います。(当社のウェブサイト http://www.dnp.co.jp/ir/) ただし、事故その他やむを得ない理由によって電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

株式事務に関するご案内

1. 住所変更、配当金受取方法の変更等のお問い合わせ先、お手続き窓口

- 一般口座(証券会社の口座)にある株式
株主様が口座を開設されている証券会社の本支店
- 特別口座(みずほ信託銀行の口座)にある株式
(お問い合わせ先) みずほ信託銀行 証券代行部 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く 9:00~17:00)
(お手続き窓口) みずほ信託銀行 本店および全国各支店
みずほ証券 本店、全国各支店および営業所
プラネットブース(みずほ銀行内の店舗)

2. 未払配当金のお支払窓口(払渡し期間経過後の配当金領収証によるお受け取り)

- (お支払窓口) みずほ信託銀行 本店および全国各支店
みずほ銀行 本店および全国各支店
- (取次所) みずほ証券 本店、全国各支店および営業所
プラネットブース(みずほ銀行内の店舗)

※ 単元未満株式に関するお知らせ

1,000株に満たない株式(単元未満株式)を所有されている株主様が、当社に対しその単元未満株式と合わせて1単元(1,000株)になる数の株式を買増請求できる「単元未満株式の買増制度」を導入しております。また、単元未満株式の買取請求につきましても、お取り扱いしております。

- DNP Report に関するお問い合わせ先

大日本印刷株式会社 広報室 〒162-8001 東京都新宿区市谷加賀町一丁目1番1号
TEL: 03-3266-2111 (ダイヤルイン案内台)



グリーン電力を導入しました
(年間115万kWh)。この報告書を印刷する際の電力(400kWh)は、自然エネルギーでまかなわれています。



CO₂の「見える化」
カーボンフットプリント
<http://www.cfp-japan.jp>
検証番号:CV-BS01-030



この印刷物は、NPO法人カラーユニバーサルデザイン機構により色覚の個人差を問わず、多くの方に見やすく配慮されたデザイン(カラーユニバーサルデザイン)として認証されました。