

DNP

大日本印刷株式会社

機関投資家・アナリスト向け 新中期経営計画骨子説明会（電話会議）

2023年3月9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]	中期経営計画説明会
[イベント名]	機関投資家・アナリスト向け 新中期経営計画骨子説明会（電話会議）
[決算期]	
[日程]	2023 年 3 月 9 日
[ページ数]	26
[時間]	16:00 – 17:02 (合計：62 分、登壇：36 分、質疑応答：26 分)
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	170 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 橋本 博文（以下、橋本） 常務取締役 黒柳 雅文（以下、黒柳）

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]*

SMBC 日興証券

花屋 武

野村證券

河野 孝臣

大和証券

榮 哲史

東海東京調査センター

石野 雅彦

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・アナリスト向け新中期経営計画骨子説明会を開始いたします。本日は、お忙しい中、当社のカンファレンスコールにご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日は、新中期経営計画骨子説明会資料に沿ってご説明いたします。説明会資料は、DNP のウェブサイト日本語版、英語版とも掲載されておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長・北島義斉、常務取締役・橋本博文、常務取締役・黒柳雅文でございます。

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。

本日の進行ですが、社長の北島より、本年 4 月に始まる新中期経営計画の骨子についてご説明いたします。その後、質疑応答の時間を設けております。なお、本日は 17 時までの予定ですので、よろしくお願いいたします。

本日の新中期経営計画の骨子の公表についてですが、DNP グループは 5 月に 2023 年 3 月期の決算発表と同時に、新たな中期経営計画の公表を予定しています。株主、投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様へ新中期経営計画を一層ご理解いただくために、2 月 9 日に「DNP グループの経営の基本方針」を公表し、本日は中期経営計画の「骨子」をご説明させていただきます。

2 月 9 日の経営方針の公表のあとも皆様からさまざまなご意見をいただき、議論を重ねてまいりました。また、本日の説明会のあとも皆様と対話を重ね、5 月の説明会まで議論を尽くしてまいりたいと考えています。

それでは、新中期経営計画の骨子について、ご説明に移らせていただきます。

北島社長、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



ブランドステートメント **未来のあたりまえをつくる。**

DNPグループは、サステナブルな社会の実現を目指し、企業理念に「人と社会をつなぎ、新しい価値を提供する。」ことを掲げています。この理念に基づき、持続可能なより良い社会とより心豊かな暮らしを実現するために、長期を見据えて、自らがより良い未来をつくり出すための事業活動を展開しています。

このような取り組みを通じて、持続的な事業価値・株主価値の創出を行い、

**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。**

事業戦略

- 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。
- 事業環境の変化におけるリスクを、コア技術の進化・深耕によって成長機会に転換する。

財務戦略

- 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。
- 資本効率の改善に向け、過去最大の自己株式取得を計画する。
- 持続的な企業活動のために、財務の安定性を維持しながら、EPS等を意識した株主還元の一層の強化を図る。

非財務戦略

- 人的資本ポリシーに基づき人への投資を拡大する。
- DNP独自の強みと外部連携を活かして知的資本を強化する。
- 「脱炭素社会」「循環型社会」「自然共生社会」実現に貢献する。

2

北島：皆さん、こんにちは。代表取締役社長の北島義斉です。本日は、年度末のお忙しいところ、DNP 大日本印刷の新中期経営計画骨子説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

早速ですが、皆様のお手元の資料2ページをご覧ください。こちらには、2月9日に公表したDNPグループの経営の基本方針をあらためて記載しています。

われわれは、この4月に新しい3か年の中期経営計画をスタートさせるわけですが、この計画が終わる2026年にはグループ創業から150周年の節目を迎えます。

この1世紀半は、われわれにとって常に挑戦の連続であったと捉えています。ほかにはない「印刷と情報」の強みを掛け合わせ、パートナーとの連携を進めることで、事業領域を大幅に拡大するとともに、時代に合わせ、また時代を先取りしながら、事業ポートフォリオを転換してきました。

現在は、特に環境・社会・経済がグローバルな規模で急激に変化していますので、変化に対応するだけでなく、われわれDNP自身が主体となって、あらゆる変革を仕掛け、新しい価値を開発・提供していかなければなりません。そのためにも、自らの強みを磨き続けることに加え、“非連続とも言える変革”を行ってまいります。

本日は、さらなる変革への第一歩として、新しい中期経営計画の骨子を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

このページにありますとおり、われわれは「人と社会をつなぎ、新しい価値を提供する。」ことを企業理念に掲げて、サステナブルなより良い社会と、より心豊かな暮らしの実現に努めています。

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、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」にしていくように注力しています。

このように長期を見据えて、われわれ自身がより良い未来をつくり出し、社会と人々に貢献していく志と存在意義を、「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で表明しています。

そして、持続的に価値を創出していくための具体的な取り組みを加速し、それを支える財務・非財務資本の強化に努め、長期的に事業価値・株主価値を高めていくことで、指標として掲げた ROE 10%と PBR 1 倍超の早期実現を目指します。

新中期経営計画における施策の骨子

DNP

目指す姿の実現に向けた取り組み

事業	<ul style="list-style-type: none">注力事業領域へ2,600億円以上の集中投資により成長を実現再構築事業の改革含む事業ポートフォリオ改革
財務	<ul style="list-style-type: none">政策保有株式を純資産の10%未満に縮減資本効率向上に向け3,000億円の自己株式取得を計画
非財務	<ul style="list-style-type: none">人的資本ポリシーに基づき人への投資を拡大DNP独自の強みと外部連携を活かして知的資本を強化「脱炭素社会」「循環型社会」「自然共生社会」実現に貢献

**DNPグループの目指す
収益・資本構造**

営業利益 **1,300億円**以上
(営業利益の過去最高は1,206億円)

自己資本 **1兆円**

ROE **10%**

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倍超の早期実現を達成

3

それでは、2月9日に発表したDNPグループの経営の基本方針に基づき、5月中旬に公表する予定の中期経営計画の骨子として、「事業戦略」「財務戦略」「非財務戦略」の概要につきまして、3ページでご説明いたします。

今回、新中期経営計画の策定にあたって、グループとしての目指す収益および資本構造をあらためて十分に検討しました。その結果、営業利益は過去最高の1,206億円を上回る1,300億円以上、自己資本1兆円、ROE 10%を達成するという具体的な数値目標を掲げました。

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

われわれが目指す収益・資本構造は、「事業戦略」「財務戦略」「非財務戦略」の三つの具現化によって初めて実現できると考えています。

一つ目の「事業戦略」に関しては、成長を牽引する注力事業領域への2,600億円以上の集中投資、および収益体質を強靱化するための再構築事業の改革を含めた事業ポートフォリオの改革を実行します。「注力事業領域」を中心とした集中投資による事業のさらなる成長と、再構築すべき事業の改革を含むポートフォリオ改革が、目指す姿の実現に向けた第一歩であると確信しています。

二つ目の「財務戦略」については、政策保有株式を純資産の10%未満に縮減すること、および資本効率の向上に向けた3,000億円の自己株式取得を計画しています。本日、その計画の一環として1,000億円分の取得を取締役会で決議し、先ほど、午後3時に新中期経営計画の骨子と併せて適時開示を行いました。また、株式総数の8%に相当する2,500万株の自己株式の消却も行います。こうした計画を着実に実行して、資本効率の改善と株主還元につなげてまいります。

三つ目の「非財務戦略」に関しては、人的資本ポリシーに基づく人への投資の拡大、DNP独自の強みと外部連携を活かした知的資本の強化、「脱炭素社会」「循環型社会」「自然共生社会」の実現への貢献という三つの取り組みを中心に推進していきます。

これらの「事業戦略」「財務戦略」「非財務戦略」を推進することで、われわれが目指す収益・資本構造の実現に努め、PBR1倍超の早期実現を目指します。その進捗については、投資家の皆様から多くご要望いただいている情報開示の拡充に努め、特に収益の柱となる「注力事業領域」についての開示を充実させながら、適宜、適切に共有させていただく計画です。

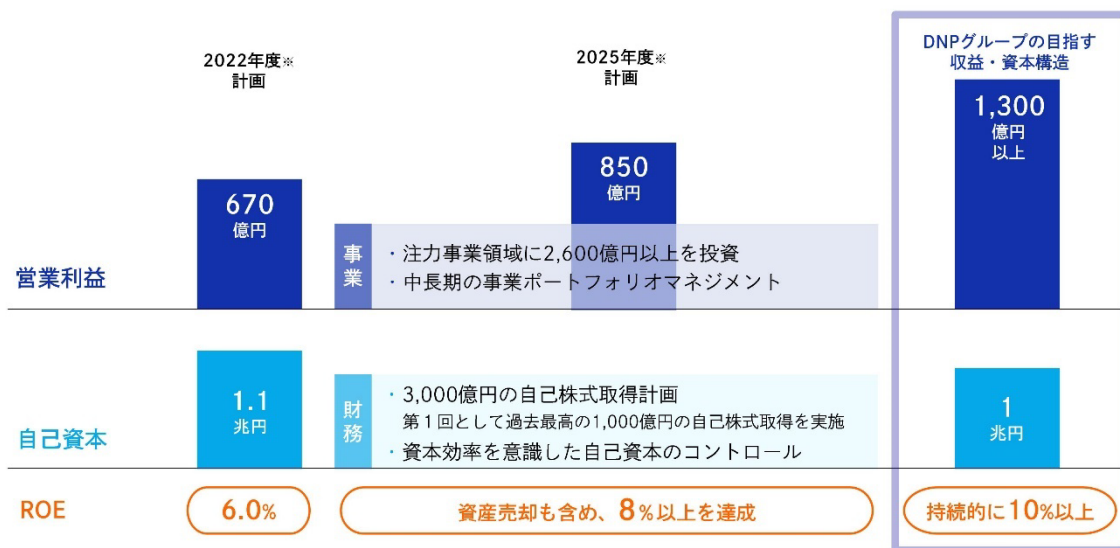
サポート

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



業績目標達成に向けたロードマップ

DNP



※年度：各年の4月1日に開始し、翌年の3月31日に終了する会計年度

4

では、4ページの業績目標の達成に向けたロードマップをご覧ください。

「事業戦略」と「財務戦略」などを実行して、営業利益1,300億円以上、自己資本1兆円、ROE 10%の実現を目指すことは先ほど触れたとおりですが、ここに至る通過点、マイルストーンとして、新しい3カ年の中期経営計画で2025年度に850億円の営業利益を達成することを掲げました。

持続的に事業価値・株主価値を創出し、ROE 10%以上を達成し続ける企業になるため、分子である事業収益を高めることはもちろん、政策保有株式や遊休資産など保有資産の売却も進め、途中経過としてROE 8%以上の達成に努めていきます。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

事業戦略：DNPのコアバリューを活かして社会課題の解決を目指す

DNP

DNPIは、Printing & Informationのコアバリューを活かして、安心、安全で健康に暮らすことができる、持続可能な社会に貢献していく。以下に示されるような社会課題の解決とメガトレンドに通じるような事業に注力することで、地球規模での心豊かな暮らしの実現に努める。



5

次に、5 ページに進んでいただき、「事業戦略」の基本方針についてご説明します。

このページには、われわれが実現したい未来の姿を前提として、DNP だからこそ解決可能な社会課題やメガトレンド、コアバリューと「注力事業領域」を示しています。

印刷を基にして培ってきた「Printing と Information = 印刷と情報」のコアバリューは、ほかにはまねができないものであり、強い競争力の源泉となります。印刷技術の応用・発展によって、印刷物から各種情報サービスやセキュリティ関連へ、またはパッケージや建材、写真プリントやエレクトロニクス関連、エネルギーやライフサイエンスまで多様な領域に事業を広げている総合印刷業は世界でもまれな存在です。

また、DNP は多くの製品・サービスで、国内だけでなくワールドワイドの市場でトップシェアを獲得し続けています。

こうした強みをさらに活かして、長期的に新しい価値を開発・提供し続けていくために解決すべき社会課題やメガトレンドを的確に捉えていきます。

例えば、リアルとデジタルが融合し、ロボットやAIなどが仕事や日常に溶け込んでくる情報化社会の進化、世界的に人口動態が変化し、先進地域では少子高齢化や労働力不足への対応が求められる人口問題、地球温暖化防止や脱炭素社会の実現が欠かせない気候変動への対応、そして資源やエネルギー、水や食料などの世界的な需給バランスの不均衡などですが、こうした課題を解決する価値をDNP独自の強みを活かすことで開発・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@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

8

こうした社会課題やメガトレンドを踏まえて、価値創出の事業活動を通じてグループとしての利益を最大化していくために、これまでも DNP は収益性と市場成長性を軸として「注力事業」を設定してきました。

今回、さらに事業の成長と収益貢献についての検討を深め、実現に向けた精度を高め、このページに示した「注力事業領域」を明確にしました。

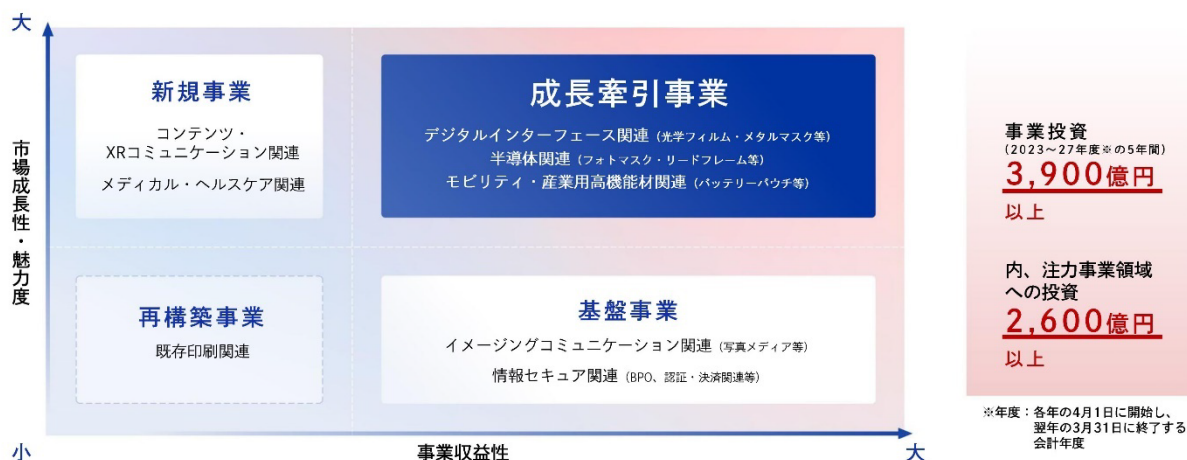
「デジタルインターフェース関連」「半導体関連」「モビリティ・産業用高機能材関連」「コンテンツ・XR コミュニケーション関連」「メディカル・ヘルスケア関連」の五つの領域になります。それぞれの事業の進捗状況については、投資家・アナリストの皆様と継続的に実施させていただいている IR ミーティングや説明会などの場で、タイムリーかつ適切にお伝えしていきたいと考えています。

われわれ DNP は、グループ独自のコアバリューを活かし、「注力事業領域」を中心に事業を着実に成長させ、持続可能なより良い社会と、Well-being なより心豊かな人々の暮らしを実現していきます。

事業戦略：中長期の事業ポートフォリオ

DNP

成長牽引事業・新規事業からなる注力事業領域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。
コア技術の進化と深耕、M&A、パートナーとの共創によりNO.1戦略を推進する。



6

では次に、6 ページで、「注力事業領域」および中長期の事業ポートフォリオについてご説明いたします。

このページでは、縦軸に市場の成長性・魅力度を、横軸に事業収益性を置き、われわれの事業をそれぞれ「成長牽引事業」「新規事業」「基盤事業」「再構築事業」の四つに整理しています。この

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

中で、特に図の上半分にある市場の成長性・魅力度が高い「成長牽引事業」と「新規事業」を、先ほどお話しした「注力事業領域」と位置付けています。

この領域の五つの事業に対し、集中的にリソースを投入し、必要な組織・体制などの整備も合わせ、利益の創出を一層加速・拡大させていきます。その実現に向け、コア技術の進化と深耕・進化、独自の強みを持った企業に対する M&A、われわれ独自の「社会・関係資本」でもある多様なパートナーとの共創によってナンバーワンを獲得していく戦略を推進していきます。

では、四つに整理、分類した事業についても簡単にご説明します。

まず、右上の「成長牽引事業」には、収益性と市場成長性がともに高い製品・サービスを置いています。独自の技術や特許などの強みを活かし、世界トップシェアを獲得し続けているディスプレイ用の各種光学フィルムや、有機 EL ディスプレイ製造用メタルマスクなどに代表される「デジタルインターフェース関連事業」、製造用フォトマスクやリードフレームなどを中心とする「半導体関連事業」、モバイル用や、急拡大する電気自動車用などで世界トップシェアを獲得しているリチウムイオン電池用バッテリーパウチをはじめとする、「モビリティ・産業用高機能材関連事業」がこの「成長牽引事業」に該当します。

左上にある「メディカル・ヘルスケア関連事業」や「コンテンツ・XR コミュニケーション関連事業」を中心とする「新規事業」と右上の「成長牽引事業」を合わせて、新しい中期経営計画における「注力事業領域」と位置付けています。

また、右下の「基盤事業」は、キャッシュを安定的に長期間創出していく事業として重要な分野です。写真プリントなどの多様な製品・サービスをグローバルに展開する「イメージングコミュニケーション関連事業」、企業、団体などの最適な業務プロセスを設計し、関連業務を受託する BPO = ビジネス・プロセス・アウトソーシングや、国内トップシェアの IC カード関連事業、各種認証サービスなどの「情報セキュア関連事業」が該当します。この「基盤事業」にも、投下資本とキャッシュ創出のバランスを鑑みながら、効率を意識して投資を行っていきます。

左下の「再構築事業」については、「基盤事業」や「注力事業」へと転換していけるよう、グループ全体で組織、体制を最適化するなど、さまざまな構造改革を推進していきます。出版印刷やチラシなどの商業印刷をはじめとする紙の印刷物に加え、紙器や軟包装材のパッケージング関連、床材や壁材などの建装材関連などが現状では含まれています。これらの事業の中にも国内トップシェアのペットボトル用無菌充填システムや住宅・非住宅用の外装材など、他社にない強みを持つ製品・サービスがあります。グローバル化やほかの事業との掛け合わせをすることで、新たな市場を拡大できると考えていますので、再構築を進めてまいります。

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



このような「事業戦略」を進めていくため、5年間で3,900億円以上の事業投資を計画しています。このうち、「注力事業領域」への投資として2,600億円以上を予定しています。

財務戦略：キャッシュ・アロケーション

DNP

2023年～2027年度※の5年間 創出したキャッシュを事業のさらなる成長と株主還元に向けて適切に配分



※年度：各年の4月1日に開始し、翌年の3月31日に終了する会計年度

7

次に、こうした投資に必要なキャッシュの創出などに関する「財務戦略」についてご説明します。

7ページでは、2023年から2027年の5年間のキャッシュ・アロケーションについて記載しています。

左側のキャッシュの創出に関しては、対象とする5年間で7,500億円以上のキャッシュを創出していく計画です。

まず、「注力事業領域」への積極的な投資と既存事業の効率化によって、成長投資の原資となる営業キャッシュ・フローを安定的に4,400億円以上創出していきます。

また、政策保有株式については、保有効果や保有先との取引状況の推移、将来の見通しなどを踏まえて、これまでも常に見直しを行ってきていますが、今後もさらに必要な売却を実行に移すことで、2,200億円のキャッシュを創出するとともに、純資産の10%未満まで縮減していく計画です。

加えて、遊休資産の縮減を加速させるほか、有利子負債の活用を含む適切な資金調達方法を検討するなど、財務レバレッジの活用と資金効率の最大化に努めて、900億円以上のキャッシュの創出につなげていきます。

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@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

これらの施策については、8 ページの上の部分にまとめていますので、後ほど資料をご確認ください。

続いて、7 ページの右側に記載したキャッシュの配分計画であるキャッシュ・アロケーション戦略についてご説明します。

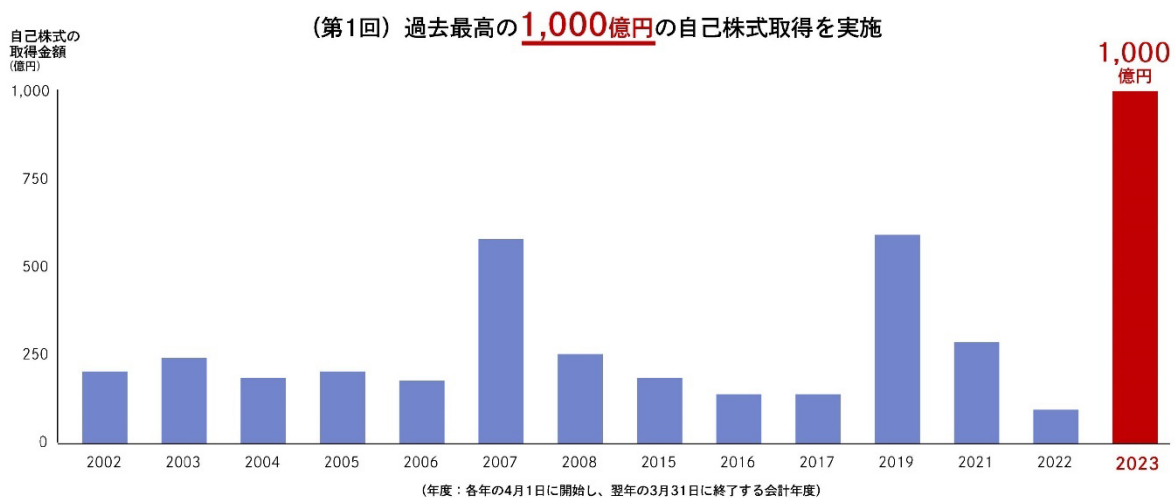
先ほども触れましたが、まず資金効率の最大化などによって創出したキャッシュを5年間で3,900億円以上、事業の成長や基盤の構築に投資していく計画です。その中で、2,600億円以上を「注力事業領域」に集中的に投資して事業への拡大を加速させ、ワールドワイドな市場での競争優位を獲得していきます。

また、キャッシュ・アロケーション戦略の一つとして、株主還元についても積極的に行ってまいります。われわれは持続的な企業活動を推進し、長期にわたって社会や人々に価値を提供していくためにも、財務の安定性を維持した上でキャッシュを成長投資に振り向けるとともに、株主還元にも積極的に配分していくことが重要だと考えています。

こうした考えに基づいて、冒頭でもご紹介したとおり、DNP が目指す収益・資本構造の実現に向けた施策の一つとして、今回、総額 3,000 億円程度の自己株式取得を計画しています。その計画の一環として、まず 1,000 億円の自己株式取得を実施いたします。

財務戦略：自己株式の取得推移

DNP



9

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 ページのグラフをご覧くださいと、これまでもわれわれが常に株式価値の最大化に努めて、定期的に自己株式の取得を実施してきたこと、そしてその中でも今回が過去最大の取得規模となることがお分かりいただけると思います。

さらに、今回、自己株式の取得と併せて、「自己株式の消却に関するお知らせ」も開示いたしました。この3月20日付で約8%に相当する2,500万株の自己株式の消却を実施する予定です。

財務戦略：重点施策

DNP

営業CFの安定創出	<ul style="list-style-type: none"> 注力事業領域への集中投資と事業構造改革を推進し、成長投資の原資となる営業キャッシュ・フローを5年で4,400億円以上創出する。
政策保有株式遊休資産の縮減	<ul style="list-style-type: none"> 政策保有株式の売却で2,200億円のキャッシュを創出し、政策保有株式を純資産の10%未満に縮減する。 遊休資産の縮減により資産効率を改善する。
財務レバレッジの活用	<ul style="list-style-type: none"> 有利子負債の活用を含む、適切な資金調達手法を検討する。
注力事業領域への投資と経営基盤構築に向けた投資	<ul style="list-style-type: none"> 資金効率の最大化により創出されたキャッシュを事業投資に5年で3,900億円以上投資する。その内、注力事業領域に2,600億円以上投資する。
最適資本の構築に向けた自己資本の圧縮	<ul style="list-style-type: none"> 総額3,000億円程度の自己株式取得を計画。第1回として1,000億円の自己株式取得を実施する。 自己株式の消却250万株（8%相当）を実施する。 保有する自己株式については、今後の状況を見て、消却やM&Aへの活用を含めて検討する。
財務の安定性と最適資本配分の両立	<ul style="list-style-type: none"> 持続的な企業活動のために、財務の安定性を維持した上で、資金効率の最大化により創出されたキャッシュを積極的に株主還元配分する。 1株当たり利益（EPS）および1株当たり配当（DPS）を意識して株主還元施策を実行する。

8

こうした株主還元については、事業投資の計画とともに、8 ページの下の部分にまとめています。

保有する自己株式については、今後の状況を見ながら消却やM&Aへの活用も含め、検討を続けてまいります。

なお、配当施策については、「1株当たり利益（EPS）」と「1株当たり配当（DPS）」を意識しながら積極的に還元していくことを計画してまいります。

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

DNPの持続可能な成長を支える経営基盤を強化していく。

<p>人的資本強化</p>	<p>人的資本ポリシーに基づき 人への投資を拡大する</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 価値創造に向けた社員のキャリア自律支援と組織力の強化を推進する。 • 社員の幸せ（幸福度）を高める健康経営を推進する。 • 人材ポートフォリオに基づく採用、注力分野への人材配置とリスクリングを展開する。 • 多様な個を活かすダイバーシティ&インクルージョンを推進する。
<p>知的資本強化</p>	<p>DNP独自の強みと 外部連携を活かして 知的資本を強化する</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 注力事業領域にフォーカスした技術の蓄積と知財戦略を推進する。 • 知的資本を有効に掛け合わせ、製品化・事業化を加速する研究開発体制を強化する。 • DX（デジタルトランスフォーメーション）推進のためのリソース拡充を図る。
<p>環境への 取り組み</p>	<p>「脱炭素社会」「循環型社会」 「自然共生社会」実現に貢献する</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 自社事業活動によるGHG排出量を2050年実質ゼロ、2030年までに2015年比40%削減を達成する。 • 資源の最小化・効率的循環利用を促進する。 • 生物多様性への影響最小化と地域生態系との調和を図る。

最後に、10 ページで、「非財務資本」の強化の考え方についてご説明いたします。

われわれ DNP は、事業活動を通じて中長期的に価値を提供し、持続可能な成長していく上で、その基盤として財務・非財務の双方の資本を強化することが非常に重要な課題であると認識しています。

本日は、非財務資本の中でも DNP が特に重要だと考えている「人的資本」「知的資本」および「環境への取り組み」について、主な施策をご説明します。

まず、「人的資本」の大前提として、DNP グループが新しい価値を創造していく上での最大の強みは社員一人ひとりの存在であると捉えています。そのため、価値創出の要であり、成長の原動力である「人への投資」をさらに拡大していく計画です。

具体的には、2022 年に制定した「人的資本ポリシー」に基づき、社員一人ひとりのキャリア形成を支援しながら組織力を強化するため、多様な人材の活用や働き方の選択が可能となる制度の制定・浸透を図っています。また、社員の幸福度 = Well-being を高めることで、社員自身が地域社会や生活者の幸福を実現していく「健康経営」も推進していきます。

一方、事業構造改革に併せて、今後の成長を支える「注力事業領域」に人的資本を集中させるなど、最適な人材の配置にも取り組んでまいります。そして、そのために必要なリスクリングの機会も拡大させていきます。

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@scriptsasias.com

次に、「知的資本」の強化について、基本的な方針をご説明します。DNP は他社と差別化してグローバルな競争力を高めていくために、コアバリューである「P と I」＝「印刷と情報」の独自の強みを進化・深耕させるとともに、社外のパートナーとの連携を深め、「知的資本」を充実させることに力を入れています。

また、特許戦略の推進にも注力しているほか、毎年、研究開発の投資として 300 億円以上を投入し続けています。特に「注力事業領域」を中心に「知的資本」を有効に掛け合わせて、製品化・事業化を加速させる研究開発体制の強化にも取り組んでいます。

さらに、近年、事業の成長と生産性の革新の両面で DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進が重要な経営課題となっており、そのための技術や人材の充実も推進しています。重要な成長戦略の一つとして、社内の DX 人材の育成と必要な外部人材の獲得、パートナー企業との連携など、価値創出のためのリソースを拡充してまいります。

最後に、「環境への取り組み」につきましては、2020 年 3 月に「DNP グループ環境ビジョン 2050」を策定して、「脱炭素社会」「循環型社会」「自然共生社会」の実現に向けた取り組みを加速させています。

DNP はこれまでも常に事業活動と地球環境の共生を考え、環境問題への対応を重要な経営課題の一つに位置付けてまいりました。近年は特に環境に対する生活者の意識が国内外で高まり、DNP もさらにサプライチェーン全体で環境保全を推進してまいります。

例えば、「脱炭素社会」の実現に向け、自社拠点での事業活動に伴う GHG＝温室効果ガスの排出量を 2030 年に、2015 年比で 40%削減し、2050 年に実質ゼロにすることを目標として活動しています。グループ全体で省エネ活動を推進するとともに、事業ポートフォリオも変革することで、エネルギー効率が高く、付加価値の高い「注力事業領域」へとシフトしてまいります。

また、「循環型社会」「自然共生型社会」の実現に向けて、DNP グループで使用する資源の最小化や効率的な再利用、生物多様性への影響の最小化と地域の生態系との調和に向けた取り組みを進めていきます。

なお、中期経営計画の全体につきましては、2023 年 3 月期の決算発表と併せて、5 月中旬をめどに公表させていただく予定です。

以上、新しい中期経営計画の骨子についてご説明いたしました。

若林：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



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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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をしてはなりません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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@scriptasia.com