

# DNP

**大日本印刷株式会社**

2022年3月期 決算説明会

2022年5月17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]	2022 年 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 4 四半期		
[日程]	2022 年 5 月 17 日		
[ページ数]	42		
[時間]	16:00 – 17:08 (合計：68 分、登壇：44 分、質疑応答：24 分)		
[開催場所]	電話会議		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	5 名		
	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)
	常務執行役員	杉田	一彦 (以下、杉田)

---

### 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



執行役員 曾根 博幸 (以下、曾根)  
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決算説明テレフォンカンファレンスを開始いたします。

本日は大変お忙しい中、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。本来であれば、皆様方と実際にお顔を合わせながら説明会を開催させていただきたいところですが、現状いまだコロナ禍におきましては安全を最優先として、電話会議という形で開催させていただくこととしました。何とぞご理解くださいますようお願いいたします。

それでは本日の出席者をご紹介します。常務取締役 橋本博文、常務取締役 黒柳雅文、常務執行役員 杉田一彦、執行役員 曾根博幸でございます。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。どうぞよろしくようお願いいたします。

本日の進行ですが、初めに常務の黒柳より 2022 年 3 月期決算概要についてご説明いたします。次に、常務の橋本より中期経営計画の進捗状況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います。

質疑のやり方につきましては改めてご説明いたします。なお、本日は 17 時までの予定ですので、よろしくようお願いいたします。

それでは、2022 年 3 月期決算についてご説明させていただきます。お願いします。

---

### 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@scriptsasias.com



## 2021年度 連結決算の概況：業績概要

DNP

(単位：億円)	2020年度		2021年度			
	実績	期初計画	2月10日修正	実績	2020年度比	修正後見込比
売上高	13,354	13,500	13,500	13,441	+0.7%	▲59
営業利益	495	570	630	667	+34.8%	+37
営業利益率	3.7%	4.2%	4.7%	5.0%	-	+0.3%
経常利益	599	650	730	812	+35.6%	+82
親会社株主に帰属する 当期純利益	250	530	700	971	+287.4%	+271
ROE	2.6%	5.0%	6.6%	9.1%	-	+2.5%
設備投資額	716	650	650	506	▲29.2%	▲22.2%
研究開発費	326	330	330	331	+1.6%	+0.4%

- ・コロナ禍の中、注力事業を一層伸長させ、売上高・営業利益の増収増益を達成。
- ・前期比+34.8%増益の営業利益に、年金制度改革や保有資産の見直しによる特別利益を加え、ROE 9.1%を達成

3

黒柳：常務取締役の黒柳でございます。それでは私より、資料に沿いまして2021年度の決算の概要についてご説明申し上げます。

まず、3ページ目でございます。今回発表いたしました決算の主要数値で前年度比および直近の見込みとの対比を記載しております。今回の決算の特徴的な項目につきましては、次の4ページ目以降でご説明申し上げます。

## 全社 業績概況 1

※2021年度は、新収益認識基準を適用  
(売上影響額：▲283億円)

(単位：億円)

DNP



4

## サポート

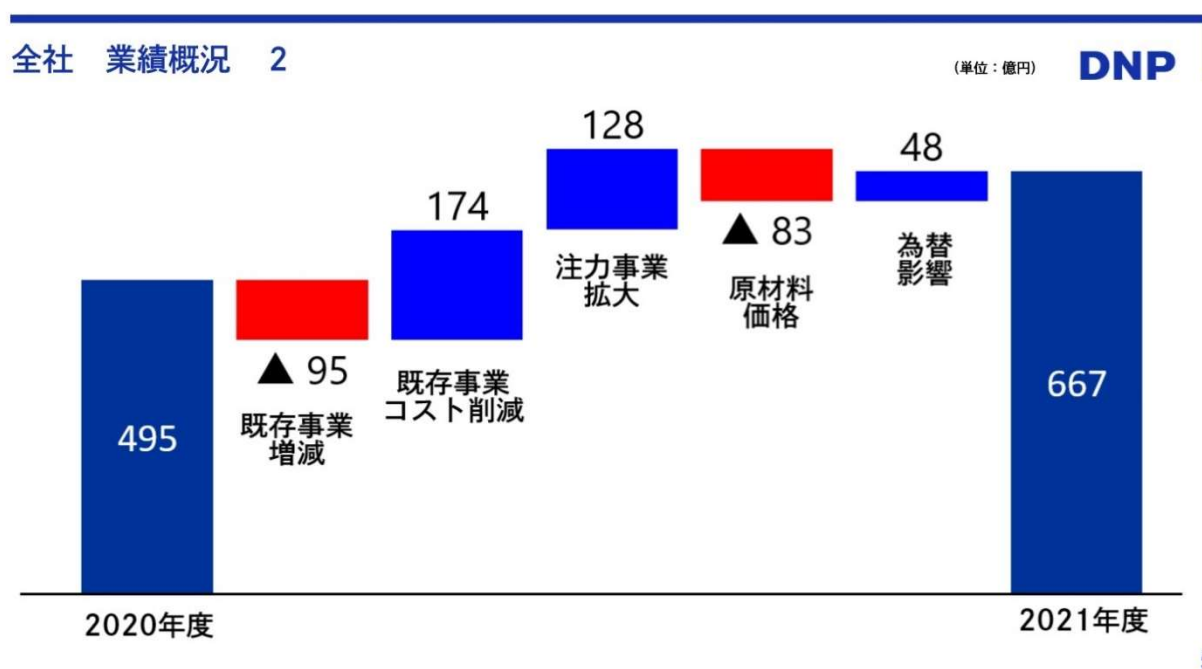
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

4 ページ目でございます。

営業活動の成果である売上高と営業利益につきまして、コロナ禍前の 2019 年度からの 3 期の実績を示しております。一番右側が今期の実績でございます。売上高につきましてはプラスの 0.7%、今回、会計基準の変更がございましたので、それを除いた実質的には 3%弱の増収となりました。

営業利益につきましては、コロナ禍の影響を大きく受けました前期比ではプラスの 34.8%の増益、コロナ禍前の前々期比でもプラスの 18.7%と約 2 割程度の増益となっております。



続きまして 5 ページ目でございます。こちらは営業利益につきまして、前期比増減の要因を示す滝流れ図でございます。

左から見てまいりますと、既存事業のマイナス分をその事業におけるコスト削減と注力事業の拡大で増益に結び付けていることを示しております。

ただ今回の決算の特徴といたしましては、外部要因、特に期の後半からの原材料価格の高騰および円安の影響が大きくなりまして、原材料価格は価格転嫁を差し引きました実質の影響で 83 億円の減益要因となっております。また為替につきましてはプラス 48 億円の影響ということで、最終的に 667 億円の営業利益に結び付いております。

## 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

親会社株主に帰属する  
当期純利益

・2021年度実績971億円は、過去最高益。（従前は、2019年度の694億円）

【主な要因】 (①～③、⑤は特別利益。④は営業外収益)

- ① 退職給付制度移行益 185億円（年金制度改革：DC制度の一部導入）
- ② 補修対策引当金戻入益 146億円（直近の状況を踏まえた引当の見直し）
- ③ 投資有価証券売却益 121億円（保有株式の見直しによる縮減活動）
- ④ 持分法による投資利益 86億円（持分法適用会社の業績向上）
- ⑤ 固定資産売却益 71億円（保有不動産等の売却）

ROE

2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
2.6%	▲3.5%	7.3%	2.6%	9.1%

・直近5期平均 3.6%、直近3期平均 6.3%

6

続きまして6ページ目でございます。

親会社株主に帰属する当期純利益についてご説明いたします。2021年度の実績として971億円を計上し、過去最高益を更新いたしております。

その主な要因について説明しております。当社で取り組んでいる改革やいろいろな見直しの成果も反映しております。

青い枠の中でございます。①の退職給付制度の移行益でございますけれども、こちらは現在の働き方に即した年金制度改革、一部DC制度の導入も行いまして発生した特別利益185億円でございます。

③と⑤は保有資産の見直しに伴う売却益で、③が保有株式の縮減に伴うもので121億円、⑤は製造体制や事業の再編等により遊休化した不動産等の売却によるもので71億円となっております。

②の補修対策引当金の戻入益でございます。こちらは当社が過去に製造した壁紙製品の一部に生じた不具合に対して必要な補修対策を実施しておりますけれども、その費用は引当金を計上しております。

今般、工事の進捗がかなり進みまして、補修現場で得られたデータあるいは直近の社会情勢等の影響も織り込みまして、改めてこの年度末で今後の補修対策に掛かる費用を合理的にかつ最大限の規模で見積もった結果、146億円を引当金から戻すということで特別利益を計上いたしております。

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@scriptsasiam.com



最大限の規模ということでございますので、基本的には今後追加で引当金を計上することがないよう配慮した数字でございます。

④の持分法による投資利益 86 億円でございます。こちらは主に台湾と中国におけるフォトマスクの製造事業を行う関連会社の業績が好調であり、そういったものを含んだ利益額となっております。

なお、3 ページにもございました、2 月 10 日の予想との対比で特に純利益で大きな差を出しましたけれども、その要因について簡単にご説明します。

まず営業利益段階ではエレクトロニクス部門での増加がございました。また営業外収益の段階で持分法による投資利益や為替差益が増加しました。

続いて特別損益で固定資産や投資有価証券の売却をさらに進めたこと、今ご説明しました補修対策引当金の戻入が増えたこと、当初想定していた減損損失が想定を下回ったといったような背景で、当期純利益が 2 月 10 日の予想よりも大幅に増加いたしました。

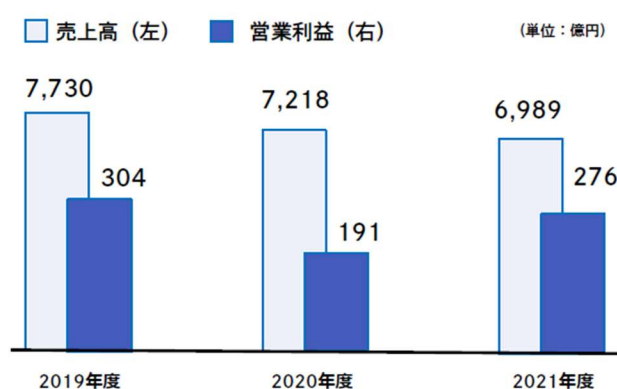
また今回 971 億円と過去最高の当期純利益になりましたけれども、これに伴う ROE は 9.1%となり、直近の 3 期平均でも 5%を超え 6.3%となっております。

## 2021年度 連結決算の概況： セグメント別

DNP

### 情報コミュニケーション部門

■ BPOの大型案件減少などにより減収となるも、イメージングコミュニケーション事業の回復とコスト構造改革の効果により、増益



【情報イノベーション事業】 ・ BPO・ICカードは大型案件が一段落し、減少  
【イメージングコミュニケーション事業】 ・ 主力の米国市場や国内において、写真用部材とサービスの需要が回復  
【出版関連事業】 ・ ハイブリッド型書店「honto」の売上が増加 ・ 電子図書館サービスや図書館運営業務が順調に推移

7

## 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



続きましてはセグメントの状況を簡単にご説明差し上げます。7 ページが情報コミュニケーション部門でございます。

BPO の大型案件が減少したことなどにより減収となりましたけれども、イメージングコミュニケーション事業の回復ならびにコスト構造改革の効果により、対前期比では 43.9%の増益となっております。

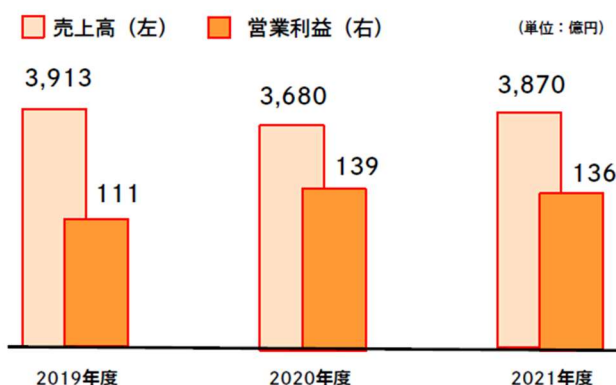
ただコロナ禍前の 2019 年度に比べると 1 割程度まだ足りていない状況で、課題となっております。

## 2021年度 連結決算の概況： セグメント別

DNP

### 生活・産業部門

■ 住宅、自動車用の内外装材の回復、リチウムイオン電池用バッテリーハウチの拡大により増収も、原材料高の影響によりわずかに減益



【包装関連事業】 ・ 「DNP環境配慮パッケージング GREEN PACKAGING」の開発・販売に努めたほか、無菌充填システム販売が増加  
 【生活空間関連事業】 ・ 住宅や自動車市場の需要回復により、住宅用内外装材や自動車内装用の加飾フィルムが増加  
 ・ 感染防止対策に有効な抗菌・抗ウイルス製品の需要が拡大  
 【産業用高機能材関連事業】 ・ リチウムイオン電池用バッテリーハウチが増加

8

8 ページ目が生活・産業部門です。

住宅や自動車用の内外装材が回復し、さらに当社の強みであるリチウムイオン電池用バッテリーハウチが非常に大きく伸長しましたので、全体としては 5.2%の増収となっております。ただ、期の後半から生じております原材料高の影響により、対前期比ではわずかながら減益となっております。

## 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@scriptsasias.com

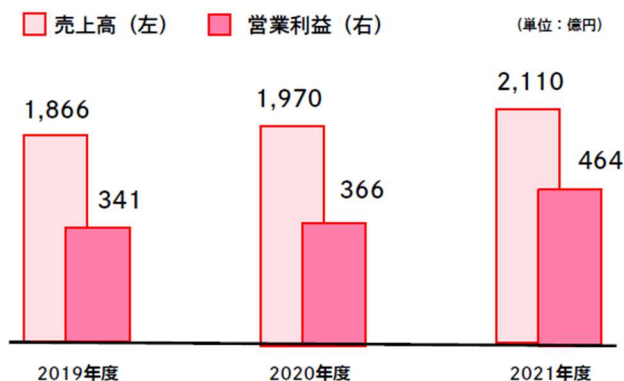
SCRIPTS  
 Asia's Meetings, Globally

## 2021年度 連結決算の概況： セグメント別

DNP

### エレクトロニクス部門

■ 巣ごもり消費の拡大や半導体市況の活況から、増収増益。過去最高益



【ディスプレイ関連製品事業】 ・光学フィルム関連は、巣ごもり消費の拡大やテレワーク、オンライン授業の普及により堅調に推移  
 ・スマートフォン向け有機ELディスプレイの需要増によって、有機EL製造用メタルマスクも堅調に推移  
 【電子デバイス事業】 ・半導体市場の活況を受け、通信や車載、データセンター向けの半導体用フォトマスクなどの需要が増加

9

9 ページ目がエレクトロニクス部門でございます。

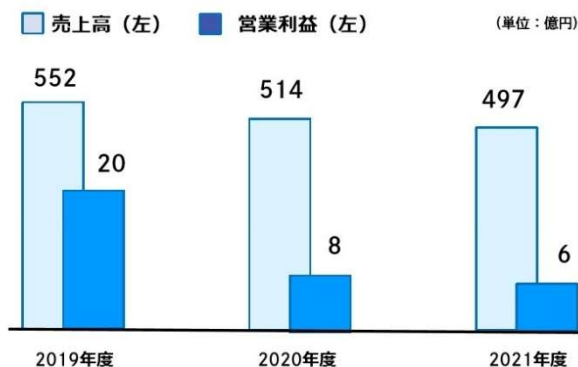
ディスプレイ関連製品と電子デバイス、2つの事業がございます。巣ごもり消費の拡大および半導体市場の活況から大幅な増収増益を達成することができており、今回の464億円というのは、2005年3月期の396億円を超えて過去最高益となっております。

## 2021年度 連結決算の概況： セグメント別

DNP

### 飲料部門

■ 外出自粛や行動制限の延長の影響により、観光地や飲食店等での需要が減少



・生活様式の変化や環境負荷の低減を目指して、商品名等のラベルを付けないペットボトル飲料の販売に注力  
 ・家庭内消費が増加したものの、飲食店での販売が伸び悩んだ

10

10 ページ目が飲料部門でございます。

## 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@scriptsasiam.com

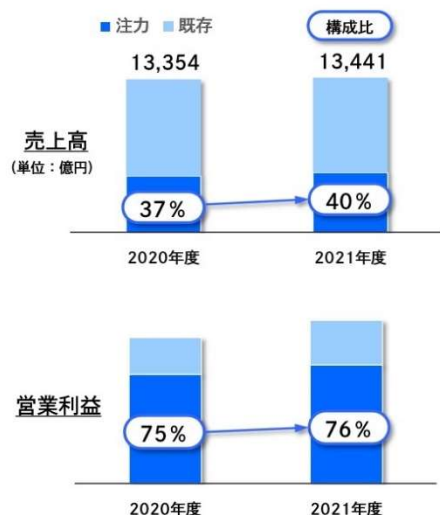
SCRIPTS  
 Asia's Meetings, Globally

こちらはコロナ禍の影響を引き続き大きく受けておりまして、外出自粛や行動制限の影響により減収減益となっております。

## 2021年度 連結決算の概況： 注力事業

DNP

■ 対前年売上高はいずれの領域も伸長し、構成比も順調に増加



注力事業	売上高 対前年	概況
IoT・次世代通信 関連事業	103% ↑	光学フィルム、メタルマスクなどの エレクトロニクス部材が増加
モビリティ 関連事業	128% ↑	車載向けのリチウムイオン電池用 バッテリーハウチが前年から伸長
環境 関連事業	117% ↑	環境配慮包材が前年から伸長
データ流通 関連事業	104% ↑	・BPOは前年特需の反動により減少 ・写真関連は、主力の米国市場を中心に 需要が回復

11

11 ページ目でございます。

これまでセグメント別の状況をご説明しましたけれども、このページでは注力事業に関する売上高と営業利益の状況を説明しております。

右の表でございますけれども、売上につきましては全ての注力事業で増収となっております、中でもモビリティ関連事業が大きく伸長いたしております。この結果、注力事業の構成比は、売上高では前期比3ポイント増の40%、営業利益につきましては1ポイント増の76%と高い水準となっております。

### 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@scriptsasias.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

コロナ禍による活動制限の長期化に加え、ウクライナ情勢をはじめとする地政学リスク、原材料等の価格の一段の上昇、半導体不足の長期化など、2022年度にかけて影響が続く動きも加速

	コロナ禍の影響	ウクライナ情勢	原材料等の価格高騰	半導体不足
情報コミュニケーション部門	・国内外での人流制限の継続	・欧州におけるフォトの需要減少	・用紙、ICチップ等の調達コスト増加	・ICチップの供給不足
生活・産業部門	・国際物流網の混乱	・自動車生産の減少	・石化製品、アルミの調達コスト増加	・自動車生産の減少
エレクトロニクス部門	・巣ごもり需要の反動 ・国際物流網の混乱	・希少ガス等の供給不安によるサプライチェーンの混乱	・石化製品の調達コスト増加	・電子デバイス事業の需要増加
飲料部門	・国内での人流制限の継続 ・インバウンド需要の低迷		・資材調達コストの増加	

12

2022年度の業績予想を説明する前に、12ページで事業環境の変化が事業に与える影響につきまして、コロナ禍の影響、ウクライナ情勢、原材料等の価格高騰、半導体不足の4つの項目につきまして、セグメントごとにマトリックス的に整理したものを作成しております。

まずコロナ禍の影響でございます。引き続き情報コミュニケーション部門につきましては大きな影響を受けると考えておりますけれども、エレクトロニクス部門におきましてはこれまで活況のもとであった巣ごもり需要の反動を懸念いたしております。

ウクライナ情勢という点では、当社では特にウクライナでは事業を行っておりませんし、ロシアでは写真部材の販売を行っておりますけれども、規模も小さく直接的な影響は極めて軽微となっております。

ただこれを契機としまして、自動車生産の減少やサプライチェーンの混乱の影響があり、また隣の項目でございますけれども原材料価格の高騰を引き起こしている状況でございます。

その原材料価格の高騰でございます。特に生活・産業部門におきまして、石化製品、アルミの調達コストが増加しており、得意先への価格転嫁も進めておりますけれども、特にこの部門で大きく影響が避けられない状況でございます。

また最後の項目、半導体不足でございます。例えば情報コミュニケーション部門ではICカードに使うチップが供給不足になっております。また生活・産業部門におきましては自動車生産の減少の影響も受けております。

## 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



また半導体市場の活況ということでは、エレクトロニクス部門におきまして電子デバイス事業の需要の増加が見込まれている状況でございます。

## 2022年度業績予想について

(単位：億円) **DNP**

【 全 社 】	2021年度 実績	2022年度 予想	前年度比 (差)	【 セグメント 】	2021年度 実績	2022年度 予想	前年度比 (差)	
売 上 高	13,441	13,800	+2.7%	情報コミュニ ケーション	売 上 高	6,989	7,100	+1.6%
営 業 利 益	667	670	+0.3%		営 業 利 益	276	290	+5.0%
営 業 利 益 率	5.0%	4.9%	-	生 活 ・ 産 業	売 上 高	3,870	4,080	+5.4%
経 常 利 益	812	815	+0.3%		営 業 利 益	136	120	▲11.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	971	670	▲31.1%	エレクトロ ニクス	売 上 高	2,110	2,120	+0.4%
R O E	9.1%	6.0%	-		営 業 利 益	464	470	+1.1%
設 備 投 資 額	506	950	+87.7%	飲 料	売 上 高	497	525	+5.6%
研 究 開 発 費	331	330	▲0.4%		営 業 利 益	6	7	+8.6%
減 価 償 却 費	511	520	+1.8%	調 整 額	売 上 高	▲26	▲25	-
					営 業 利 益	▲216	▲217	-

・巣ごもり需要の反動や原材料等の価格高騰の影響があるものの、注力事業の拡大と構造改革に取組み、売上高は増収、営業利益は増益を見込む。

・固定資産や投資有価証券の保有見直しを進めるなど、引き続き資産の有効活用と効率性の向上を推進する。 13

13 ページ目でございます。ただいま説明差し上げた事業の影響を踏まえた 2022 年度の業績予想でございます。

まず右側のセグメントでございます。ご説明差し上げましたように、生活・産業部門におきましては原材料価格の高騰の影響を避けられず、営業利益が 11.9%の減益を見込んでおります。

エレクトロニクス部門につきましては、引き続き半導体市場の活況というのにはございますけれども、巣ごもり需要の反動もありまして、売上高、営業利益ともに前年並みを見込んでいる状況でございます。

こういったセグメントの状況を踏まえて、全社的な営業利益の見込みは 670 億円で、前年並みを予想しております。また当期純利益につきましては、今期におきましても、政策保有株式ですとか固定資産の保有見直しも行い売却を進めていきますけれども、対前期としては反動ということで 31.1%の減益、約 670 億円を予想しております。

この当期純利益ですと、ROE が 6%にな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

また、特記事項としまして設備投資額について、前期は 506 億円でしたがございましたけれども、この 2022 年度につきましては積極的な設備投資を行いたいと考えておりますので 950 億円、ほぼ前年の倍近い水準を予定しております。

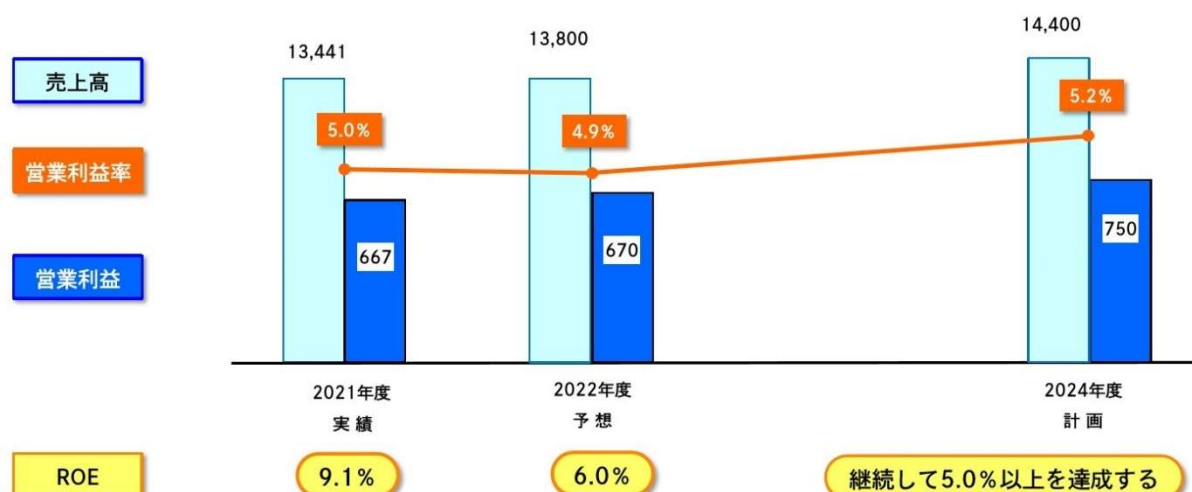
私からの決算の概要の説明は、以上となります。ありがとうございました。

**若林：**はい、ありがとうございました。続きまして中期経営計画の進捗状況についてご説明させていただきます。それではよろしくお願いいたします。

## 2022年度及び2024年度 経営目標

DNP

(単位：億円)



14

**橋本：**それでは説明いたします。常務取締役の橋本でございます。よろしくお願いいたします。

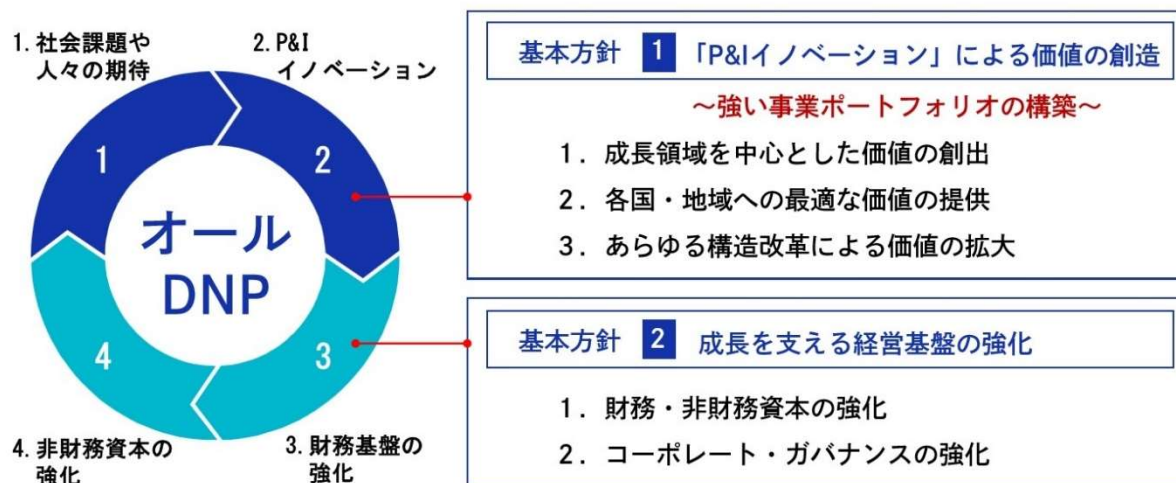
まず 2020 年から 2022 年の中期経営計画の進捗状況です。こちらに関しましては以前からご説明しておりますとおり、2024 年度の経営目標を設定し、その実現に向けて 3 カ年の中期経営計画を推進していく建てつけになっております。

最初にこの計画の概要について振り返りたいと思います。

## 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@scriptsasias.com

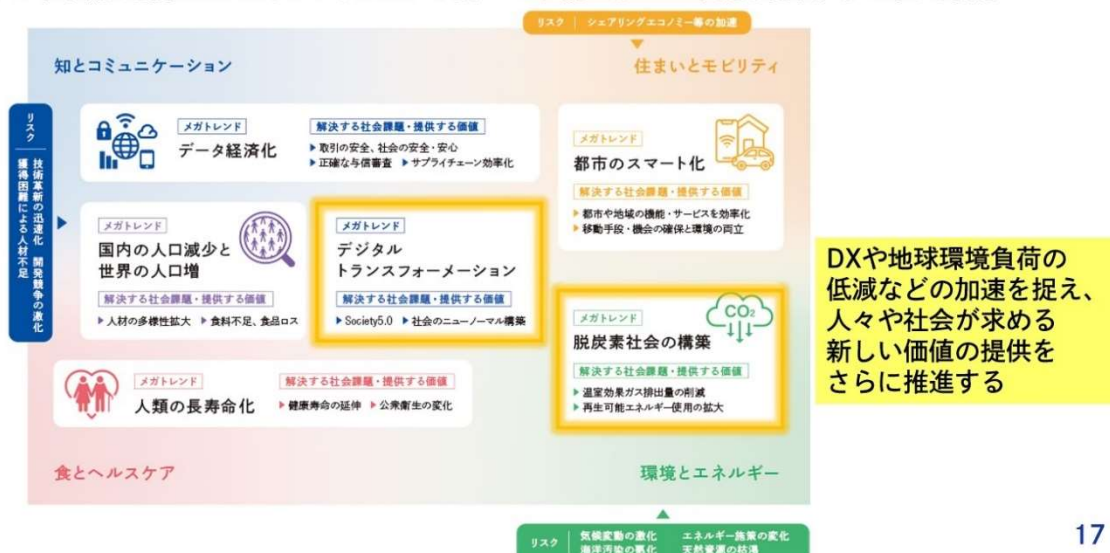
**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally



それでは 16 ページをご覧くださいと思います。こちらは計画の基本方針です。

P&I イノベーションによる価値の創造と、成長を支える経営基盤の強化、この二つの基本方針に沿って多様な施策を実行してまいります。

■ DNPが事業機会と捉えるメガトレンドにおいても、コロナ禍などによる変化を先取りして対応を強化



それでは続きまして 17 ページをご覧ください。

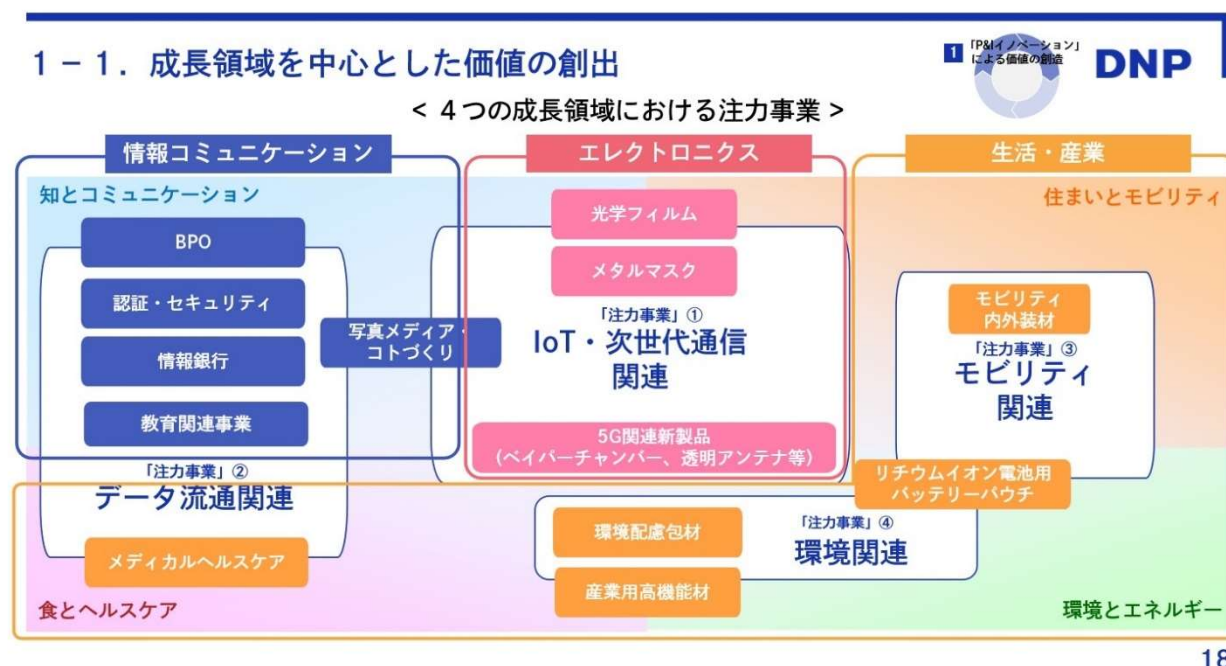
サポート

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



こちらは事業環境認識と重要課題、いわゆるマテリアリティについて、DNPとしてこちらにお示ししております6つのメガトレンドを重要な課題と認識し、またそれが事業機会になると捉えて注目をしております。

特にこの2年、コロナをはじめとした多くの環境変化が想定を超えて起こっておりますが、黄色く塗っておりますデジタルトランスフォーメーション、脱炭素社会の構築、これらのメガトレンドの動きが加速していると捉えている次第です。



18

18 ページをご覧ください。

私どもではこの6つのメガトレンドに向けて特に市場成長性と収益性、これらを軸に注力事業領域を設定いたしました。ここに掲げておりますIoT・次世代通信関連事業領域、そしてデータ流通関連事業領域、モビリティ関連事業領域、環境関連事業領域、この4つでございます。

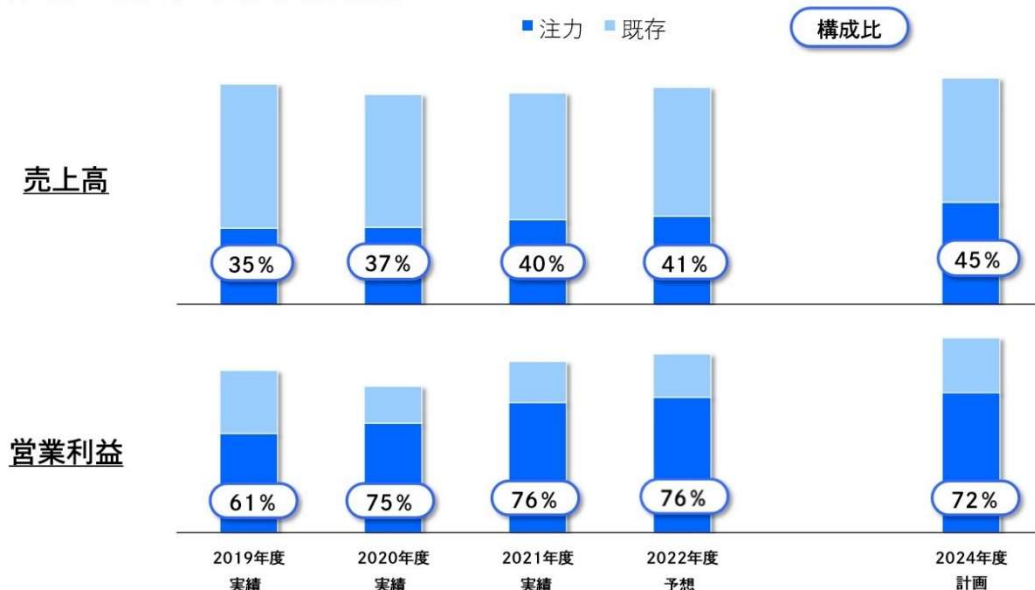
この注力事業領域ではDNPグループの複数の部門の連携が欠かせないと考えております。また、既存の事業につきましても、より大きな価値を生みだしていけるように、競争力強化のための構造改革の推進、こちらにも非常に重要な課題だということで取り組んでおります。

こうした取り組みによりまして、グループ全体で強い事業ポートフォリオの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





それでは、続きまして19ページをご覧ください。

こちらが先ほど申し上げました注力事業領域、これについて全体の売上、営業利益に占める割合とその推移を表したものになっています。今回の3カ年の中期経営計画では、この注力事業の占める割合を高めていくというのが強い事業ポートフォリオの構築に資すると考えております。

この結果といたしまして2019年の売上に占める割合が35%だったものが、2021年には40%まで高まりました。注力事業は成長性、収益性に優れておりますので、営業利益に占める割合も2019年度61%から2021年度には76%という割合になっております。

ターゲットである2024年度のそれぞれの構成比に対しまして、順調な形で来て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

## 1-1. 成長領域を中心とした価値の創出

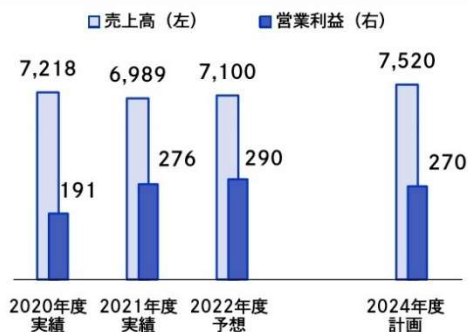
DNP

情報コミュニケーション部門

中期経営計画での方針

- ① 成長戦略：顧客体験価値の拡大に向けたデジタル変革（DX）の推進
- ② 構造改革：紙メディア製造拠点の縮小

業績予想（単位：億円）



サブセグメント	主な注力事業
情報イノベーション	BPO
イメージングコミュニケーション	認証・セキュリティ
出版関連	情報銀行
	写真メディア・コトづくり
	教育関連事業

20

それでは、続きまして20ページをご覧ください。

こちらは情報コミュニケーション分野の中期経営計画の方針、あるいは業績の推移を表しております。今回はこの注力事業の中で認証・セキュリティの事業に関して紹介をさせていただきたいと思っております。

## 1-1. 成長領域を中心とした価値の創出

1 「PM&Iイノベーション」による価値の創出

DNP

認証・セキュリティ

注力事業

1つの顔情報で、多様な業種で、多様な用途の本人認証を実現

社会課題/トレンド	ソリューション	社会へのインパクト	今後の取り組み
<p>非対面ニーズの拡大 DXの加速による手続き等の簡略化</p> <p>個人情報保護の強化</p> <p>リアルとデジタルがシームレスにつながる社会で、安心して暮らせる日常が求められる。</p>	<p>データ分析技術、情報セキュリティ技術、画像処理・認識技術、メディア変換技術</p> <p>情報セキュリティ技術と多様なパートナーとのつながりを活かし、業界横断型プラットフォームを提供</p> <p>2021年12月 DNP主導でコンソーシアムを設立</p> <p>(中心4社の役割)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リソナ銀行：顔データ保管、銀行での利活用</li> <li>・JCB：顔パス決済の加盟店開拓・用途開発</li> <li>・パナソニックコネクスト：顔認証技術の提供</li> <li>・DNP：認証基盤開発、運用、全体管理</li> </ul> <p>【現在は参加企業30社】</p> <p>(活動)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2022年1月より実証実験を開始</li> <li>・2023年5月より利用拡大（参加企業全体）</li> </ul>	<p><b>生活者</b></p> <p>あらゆるシーンで安心して、手ぶらでスピーディにサービスを利用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・銀行窓口での手続き</li> <li>・宿泊時のチェックイン</li> <li>・カーシェアリング</li> <li>・イベント会場の入退館</li> </ul> <p><b>顧客企業</b></p> <p>自社インフラの構築や生体情報の保管が不要</p>	<p>■プレゼンスの向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・TVCM開始(2022年3月)</li> <li>・Webサイトリニューアル</li> <li>・サービスロゴの開発</li> </ul> <p>→ 2025大阪・関西万博での提供を目指す</p> <p>■社会基盤の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コンソーシアムを拡大</li> <li>→ スーパーシティ構想のインフラを目指す</li> </ul> <p><b>2025年度</b> 認証サービス全体 売上目標50億円</p>

21

### 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

次の 21 ページをご覧ください。

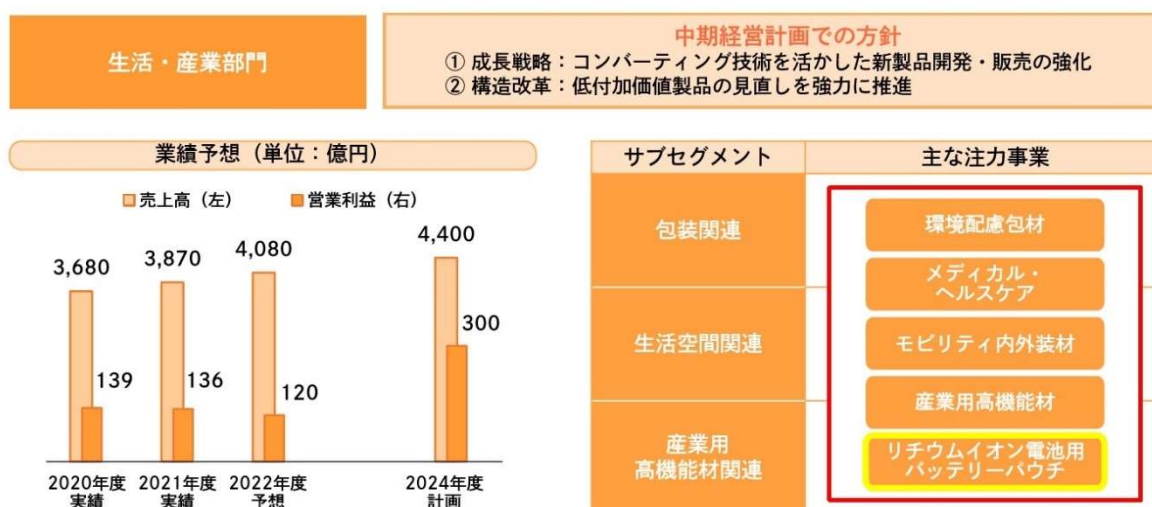
こちらでは認証・セキュリティの新しいサービスを作る動きを紹介いたします。今後、今まで以上にセキュリティの高い仕組みというのが世の中に必要とされると考えておりますが、そのために特に生体認証、その中でも顔認証がさまざまな業界や生活シーンで活用されていくと考えております。

こうした未来に備えるべく、DNP が主体となりながら、りそな銀行、JCB、パナソニックコネクとといった会社と 4 社で、1 度の顔認証の登録によって業界横断型でその顔データを活用する、「顔認証マルチプラットフォーム」を作ろうということで、コンソーシアムを昨年設立いたしました。現在、りそな銀行様を中心にこの実証実験を開始しております。

このプラットフォームに参加したいと考えてくださる企業が、現在 30 社ほど名乗りを挙げていただいている状況でございます。また、私どもとしては 2025 年の大阪・関西万博で、このようなプラットフォームを活用していただけないかということで、取り組んでいる状況でございます。

## 1 - 1. 成長領域を中心とした価値の創出

DNP



22

それでは続きまして 22 ページをご覧ください。生活・産業部門です。

こちらにつきましても同じように、中期計画の方針や業績予想を示しておりますが、特に注力事業の中でバッテリーパウチにつきまして、その進捗状況についてご説明をしたいと思います。

## 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@scriptsasias.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally



## 1-1. 成長領域を中心とした価値の創出

リチウムイオン電池用  
バッテリーパウチ

注力事業



23

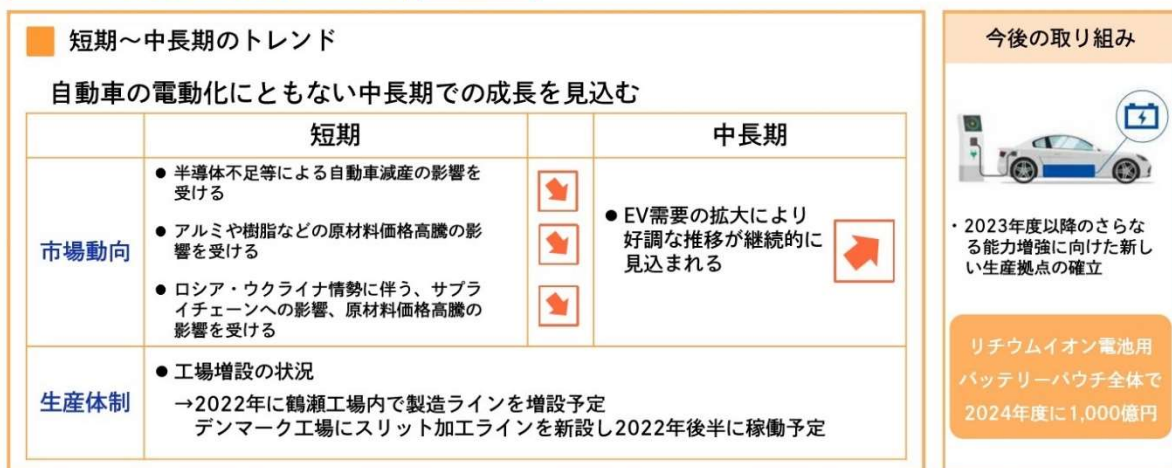
23 ページをご覧ください。こちらはバッテリーパウチの概要を表したページとなっております。

こちらにつきましてはこれまでの説明会でも何度かご説明をしてきましたので、今日は省かせていただこうかと思えます。

## 1-1. 成長領域を中心とした価値の創出

リチウムイオン電池用  
バッテリーパウチ

注力事業



24

それでは続いて 24 ページをご覧ください。

### 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

このリチウムイオン電池用のバッテリーパウチですが、短期的、中長期的にそのトレンドに変化はあるのかということで、まとめてみました。

昨年度から足元、いわゆる短期的なお話ですと半導体不足、あるいはサプライチェーンの混乱などによって自動車業界自体が減産をすることが起きております。こうした状況はやはり影響を受けているという認識です。

また、アルミや石化製品などの原材料価格が高騰しているということで、当然この影響も受けております。加えてロシアによるウクライナ侵攻、あるいは最近では中国のロックダウンといったような状況など、目まぐるしく環境の変化が起こっているわけですが、直近でもこれらの影響はまだ続いていると認識しています。

しかしながら中長期というスパンで見ますと、昨年度も、こうした状況の中でも特に車載向けの需要に関しては欧米を中心に、あるいはニッケルの取れるインドネシアといったような国を中心に、私どものパウチを使っている電池メーカーが、新たな工場の建設計画を打ち出しているということで、現在いただいているフォーキャストを見ましても、中長期的には全く勢いは衰えていない状況がございます。

こうしたことから、私どもは生産体制の増強を粛々とやっていく必要があると考えております。2021年度につきましても2021年の3月から鶴瀬工場にラインを増設しましたが、ここについてはもう1ライン、製造ラインを増設していく予定でございます。

また海外の展開として従来エレクトロニクス関連のプロジェクションスクリーンというものを主に製造しておりましたデンマーク工場がございます。こちらはプロジェクションスクリーン自体が大幅に減産という流れがございます。その空いたスペースを活用しまして、まずはパウチの後工程であるスリット加工ライン、こちらを22年度の後半に稼働する予定になっております。

加えて中長期の状況に変わりがなければ、2023年度以降さらなる能力増強に向けた取り組みが必要となりますので、現在国内外を問わず生産拠点をどう確立していくかという検討を進めている状況です。

---

## 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

## 1-1. 成長領域を中心とした価値の創出

DNP

エレクトロニクス部門

中期経営計画での方針

- ① 成長戦略：リアルとデジタルの高度な融合に資するキーコンポーネントの開発・提供
- ② 構造改革：競争力が低下した事業の再構築

業績予想（単位：億円）



25

それでは 25 ページをご覧ください。エレクトロニクス部門です。

こちらにつきましても基本的な方針、あるいは業績予想を記載しておりますが、今回は注力事業のうちメタルマスクの状況についてご説明をしたいと思います。

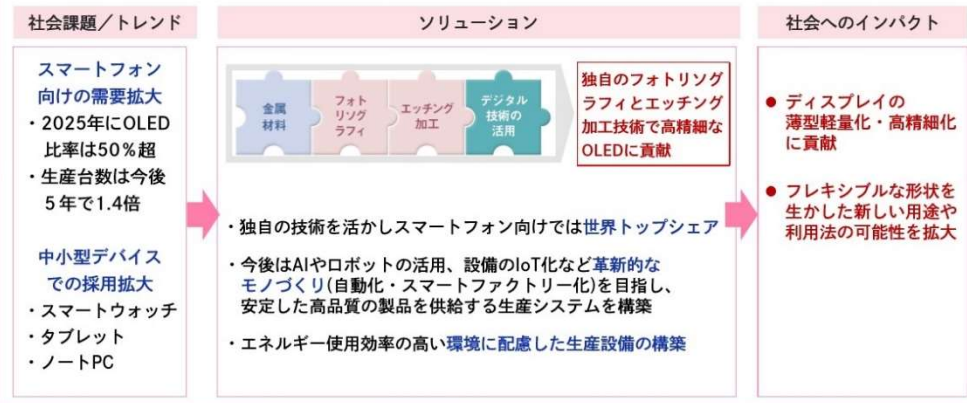
## 1-1. 成長領域を中心とした価値の創出

「P&I/バージョン」による価値の創造

DNP

有機ELディスプレイ製造用メタルマスク **注力事業**

多様な有機ELディスプレイ(OLED)の展開で社会と生活者のニーズ・課題に対応



今後の取り組み

- ・中長期的な需要の拡大を見据え生産能力を増強



26

26 ページをご覧ください。

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



有機 EL、いわゆる OLED のディスプレイ製造用のメタルマスクですが、これまでスマートフォン向けで順調に拡大を続けております。いわゆる OLED 比率と呼んでおりますが、スマートフォンにおける OLED の比率ですが 2020 年度で 36% ぐらいまで拡大してきた状況ですが、これが 2025 年には 50% を超えていくことを予想しております。

また最近では、スマートウォッチあるいはタブレットといったような中小型のデバイスでもこの OLED の採用が進んできております。特に、OLED の特徴であるフレキシブルな形状を扱えるということで、今後スマートフォンなどでも折り畳み式の、いわゆるフォルダブルと呼ぶタイプが普及をしていくのではないかと見ております。

こうした中長期的な需要の拡大の見込みから、今後生産能力の増強をしていく検討を始めております。

## 1-2. 各国・地域への最適な価値の提供

「PMIイノベーション」による価値の創造 **DNP**

日本国内だけでなく、各国・地域の人々の期待と社会課題にきめ細かく対応し、最適な価値を提供



競争力の高い製品を  
グローバルに提供

27

それでは 27 ページをご覧ください。グローバル展開の説明になります。

こちらにつきましては記載していますイメージングコミュニケーション、高機能フィルム関係、そして電子デバイスあるいはディスプレイ製品といったような事業分野でグローバル、海外への売上高比率が上昇しております。

こちらのグラフにございますように、2021 年度の実績として約 22% という状況になりました。

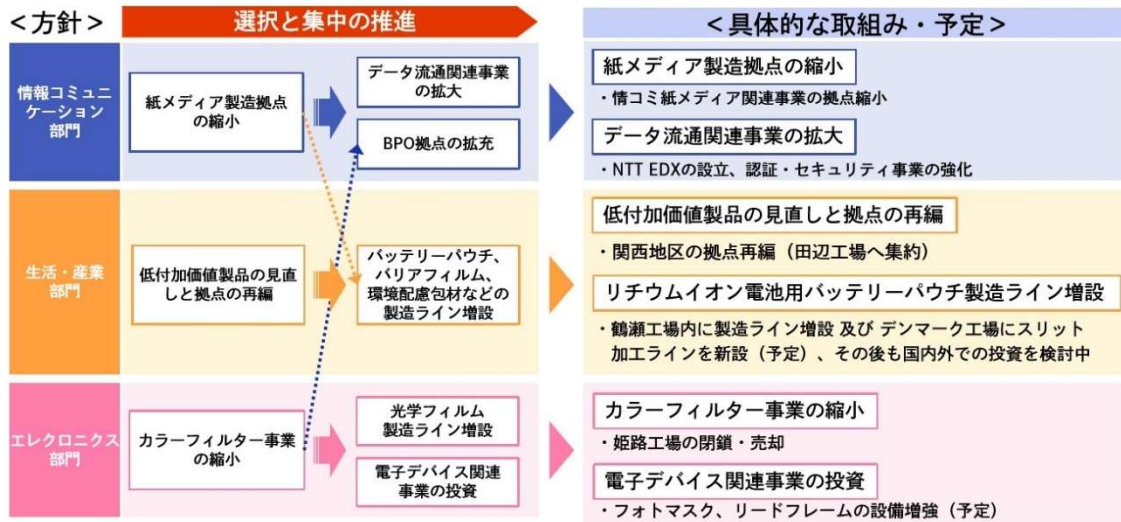
## サポート

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@scriptsasias.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

### 1-3. あらゆる構造改革による価値の拡大

拠点再編と事業縮小は計画通り進捗。今後も需要トレンドに応じて、適切なタイミングで改革を実行



28

続きまして 28 ページをご覧ください。選択と集中による構造改革の推進状況です。

こちらの図の左側に示しておりますとおり、各部門ともに市場の変化に応じて縮小する事業、ここをきちんと需要に合った形に縮小して、そこで出てくるリソースを、注力事業をはじめとした成長が期待できる事業分野に、人や建物のリソースをシフトしていくのがわれわれの大まかな考え方になります。

右側に 2021 年度および 2022 年度の具体的な取り組みの事例について記載しております。簡単にご紹介します。情報コミュニケーションの分野では紙メディア製造拠点の縮小ということで、これまでも数年かけて拠点の縮小に取り組んできました。2021 年度も製本関係の赤羽地区の工場や、商業印刷関係の王子地区につきまして、工場の閉鎖、売却等を行ってまいりました。

また今後伸びが期待できますデータ流通関連の事業につきましても、去年の 10 月には NTT 東西とお互いにジョイントベンチャーの形で NTT EDX という会社も設立いたしました。

また先ほどご説明した認証セキュリティ事業の強化も図ってまいりますし、最近では XR コミュニケーション事業、マスコミの場で、バーチャル秋葉原などということで取り上げられもしていますが、そのあたりの事業化を粛々と進めてまいりたいと考えています。

生活・産業部門ですが、こちらにつきましては低付加価値製品の見直しと拠点の再編ということで、昨年の 9 月に関西地区の太秦の工場、こちらにつきまして生産を停止しました。その機能につきまして田辺の工場に集約をしております。

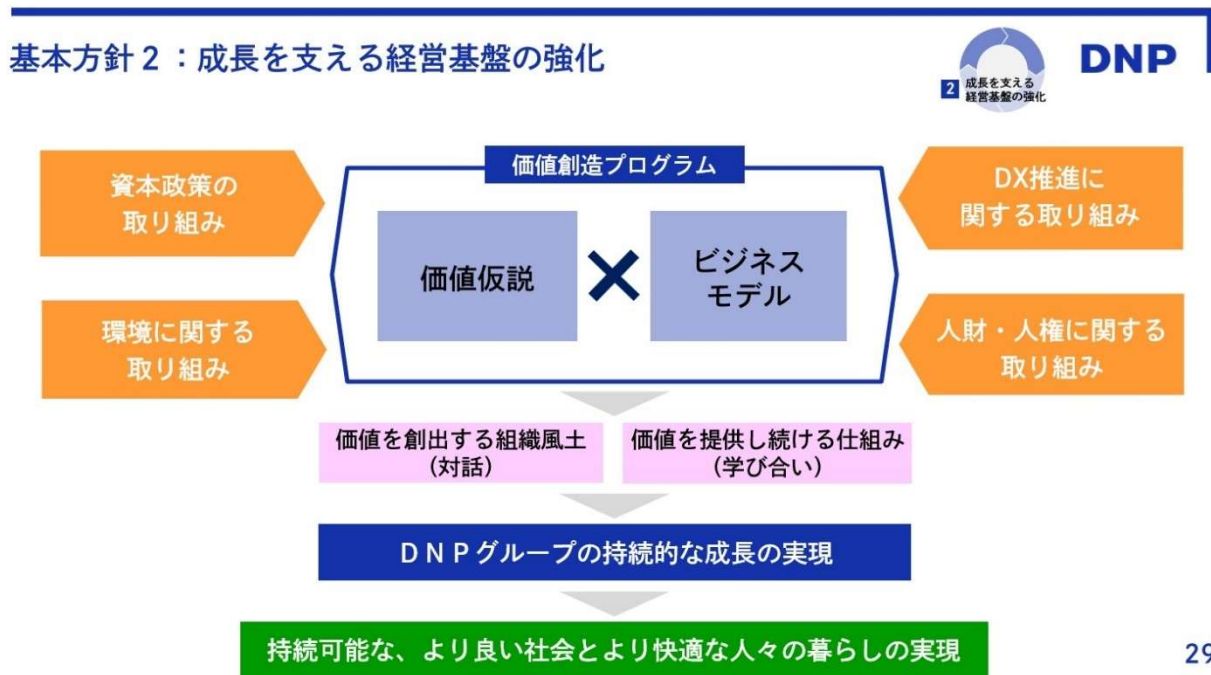
#### サポート

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@scriptsasias.com

またリチウムイオン電池のバッテリーパウチラインの製造ラインの増設につきましては先ほどご説明したとおりです。

エレクトロニクス部門ですが、カラーフィルター事業を縮小しており、最後に残っておりました姫路工場、こちらにつきましても昨年度閉鎖し売却をしております。

電子デバイス関連につきましては、半導体の需要の伸びが非常に旺盛だということで、フォトマスク、あるいはリードフレーム関連の設備増強を予定しております。



それでは 29 ページをご覧ください。

ここまで基本方針 1 の P&I イノベーションによる価値の創造についてご説明をしてきました。ここからは、基本方針 2 の成長を支える経営基盤の強化について説明いたします。

**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

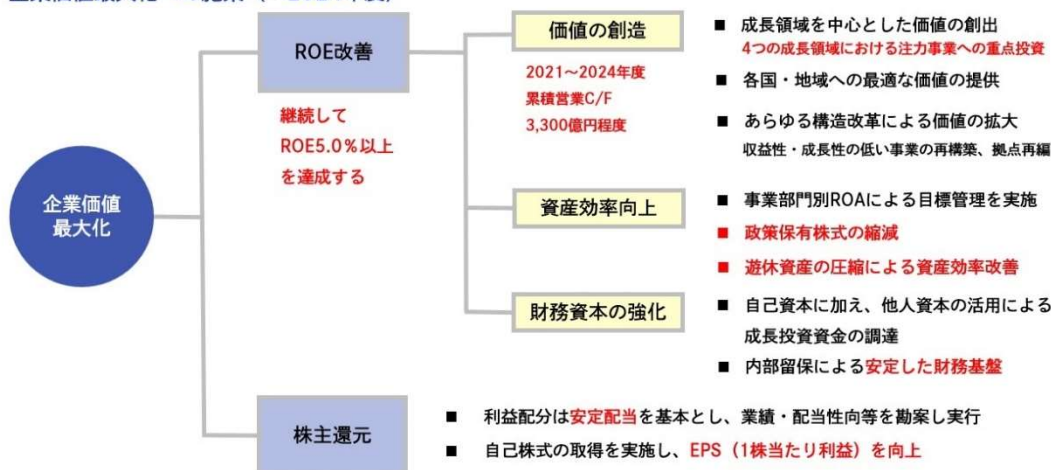
## 2-1. 財務・非財務資本の強化



DNP

資本政策の取り組み 「P&Iイノベーション」による価値の創造と成長を支える経営基盤強化により、企業価値を最大化する

企業価値最大化への施策（～2024年度）



30

まず最初に 30 ページをご覧ください。資本政策の取り組みです。

こちらにつきましては、黒柳常務より説明させていただきます。

**黒柳**：資本政策につきましては 30 ページから 34 ページに記載しております。

特に今回新たに実施する 100 億円の自己株式の取得と、政策保有株式の縮減の状況についてご説明差し上げます。

33 ページには自己株式取得の具体的な内容、34 ページにはそれを含めた株主還元の推移を記載しておりますけれども、時間の関係で説明は省かせていただきますので、後ほどご覧いただければと思います。

まず 30 ページでございます。当社の資本政策の考え方、これに沿った形で補足説明を差し上げます。

ROE の改善につきましては、4 つの成長領域における注力事業への重点投資を積極的に行い、価値の創出、収益の向上に取り組んでまいります。いわば ROE の分子である R を高めていくという活動でございます。

政策保有株式の縮減、こちらにつきましては資産効率の向上の観点から取り組んでおります。

### 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





また株主還元でございます。当社の基本方針は安定配当でございます。その時々、経営環境や事業投資の状況から自己株式の取得の実施を判断しておりまして、行う場合にはその規模も検討いたしております。

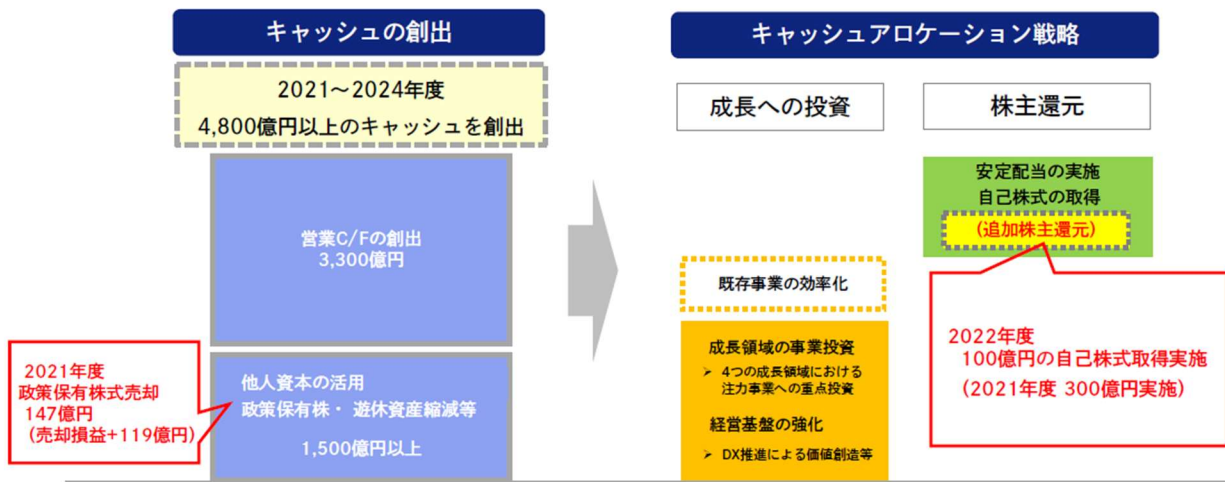
また自己株式の取得につきましては、ROEの改善という観点では当然ながら分母の自己資本を圧縮する効果も認識いたしております。

## 2-1. 財務・非財務資本の強化



資本政策の取り組み

事業のさらなる成長と適切な株主還元へ向けた、最適なキャッシュアロケーションを実施



31

31 ページ目でございます。こちらは資本政策におけるキャッシュの創出およびキャッシュアロケーション戦略を示しております。

政策保有株式の保有見直しによる売却資金はキャッシュ創出の重要テーマでございます。この2021年度におきましても147億円の収入を得ることができました。

右側のキャッシュアロケーション戦略でございます。特に成長への投資におきまして、先ほど今期計画のところでご説明しましたけれども、2022年度の設備投資計画は前年度比大幅増の950億円といたしております。

このキャッシュアロケーション戦略ではこういったことも踏まえながら株主還元の規模も検討しておりますけれども、安定配当を行う中で自己株式の取得は100億円ということで実行するものがございます。

### 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@scriptsasias.com



特に今回、設備投資額が非常に多いものですから、この自己株式の取得につきましてはいろいろ検討いたしましたけれども、株主還元、ROEの改善を重視する観点から見送ることはせず、実施することといたしました。

## 2-1. 財務・非財務資本の強化



資本政策の取り組み

政策保有株式の縮減を継続的に実施



上場株式の保有銘柄数は、2014年度末の269銘柄から、140銘柄 (▲52%) の縮減を進めております。 32

32 ページ目は、政策保有株式の縮減を継続的に行っており、上場株式の保有銘柄数を示した棒グラフになっております。

コーポレート・ガバナンスコード適用前の2014年度末から140銘柄減らしまして、現時点で保有銘柄数は129銘柄となっております。

こちらには記載していませんが、参考でございますけれども、バランスシート上の構成比という観点でいいますと、純資産比では30%を若干切った状況、総資産比では20%を切っている状況でございます。引き続き保有見直しを進めてまいります。

33 ページ、34 ページにつきましては後ほどご覧いただければと思います。資本政策については以上でございます。

### サポート

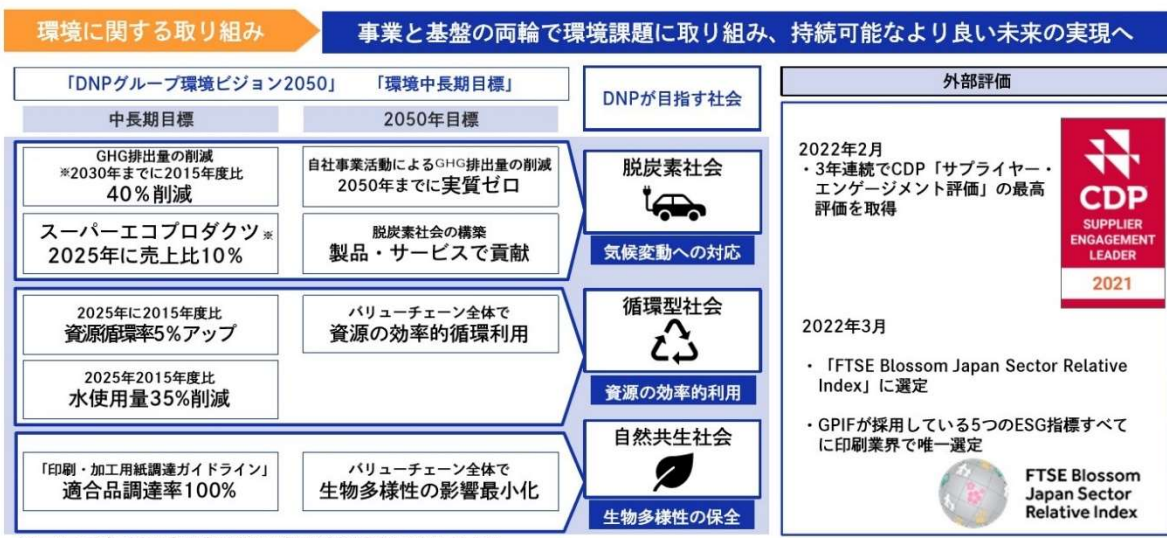
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 2-1. 財務・非財務資本の強化



DNP



35

橋本：はい。それではまた橋本から環境に関する取り組みについてご説明いたします。

35 ページをご覧ください。こちらに関しましては 2020 年の 3 月に発表いたしました DNP グループ環境ビジョン 2050 に基づいて、活動をしていることを記載しております。

昨年度から DNP の内部でも新たに設備を導入する際に、インターナルカーボンプライシング、いわゆる ICP を加味してどの設備を導入すると良いかというような判断に活用することを決定し、実行しております。

35 ページの右側に、DNP がいろいろ取り組んできたことに対して、外部の評価として 3 点ほど記載をさせていただいております。後ほどご覧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@scriptsasias.com

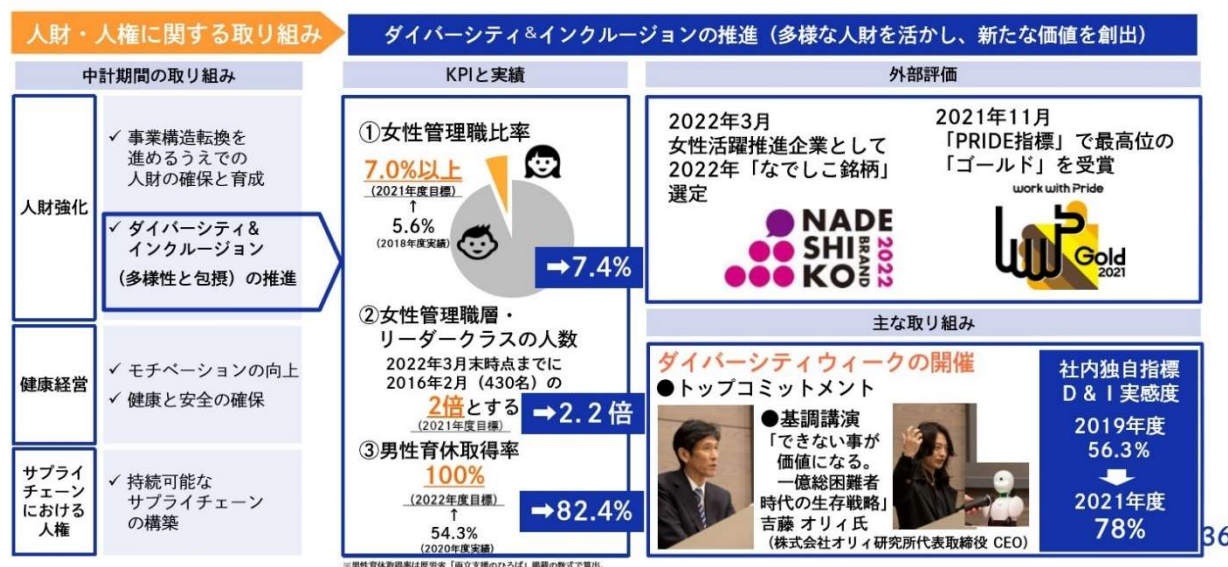




## 2-1. 財務・非財務資本の強化



DNP



36

それから 36 ページをご覧ください。人財・人権に関する取り組みです。

こちらにつきましては特にダイバーシティ&インクルージョンについて、本日は説明をいたします。

真ん中に KPI と実績とございますが、こちらについて3つほど指標を持ち活動をしてきました。1 点目は女性管理職比率です。こちらは 2021 年までに 7%以上にしていこうということで取り組んできましたが、7.4%ということでクリアすることができました。

2 点目が女性管理職層あるいはリーダークラス、こうした方々の人数です。こちらについては 2016 年 2 月の 2 倍の人数に、2022 年 3 月までに到達するというような目標でしたが、これについては 2.2 倍という形となっております。

3 点目が男性育休取得率です。こちらにつきましては 2022 年度、今年度の目標として 100%にしたいと考えておりますが、2021 年度で 82.4%まで高まってきております。

今、ご紹介したような取り組み以外にも右側に書いてございますが、意識の浸透を図るという意味でダイバーシティウィークというイベントを開催しました。トップ自らコメントをして、みんなで取り組もうということで、DNP の社内の独自の指標として、従業員に実感度のアンケートを取っておりますが、これにつきましても 2019 年度 56.3%の実感度であったものが 78%まで高まってきた状況がございます。

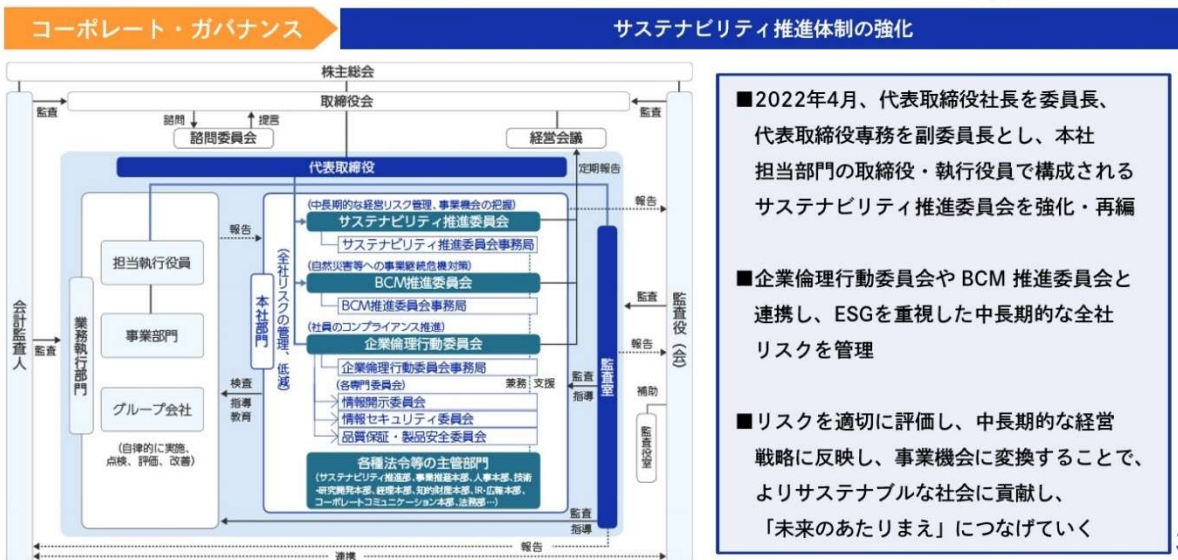
### サポート

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@scriptsasias.com



こうしたことから、その上に外部評価ということで二つほど評価がされたのを記載しております。

## 2-2. コーポレート・ガバナンスの強化



37

最後になりますが 37 ページをご覧ください。コーポレート・ガバナンスの強化です。

こちらにつきましては、昨年度は従来からあった組織ですがサステナビリティ推進委員会、こちらにつきまして社長を委員長とする形に組織を強化再編いたしました。

これにより ESG を強く意識した中長期的な全社リスクを管理して、それに取り組んでいこうということを推進してまいります。

説明は、以上となります。どうも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@scriptsasias.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@scriptsasias.com