

2021年度（2022年3月期）決算概要 および中期経営計画の進捗状況 説明資料

DNP

2022年5月17日

大日本印刷株式会社

1. 決算概要

2021年度 連結決算の概況： 業績概要



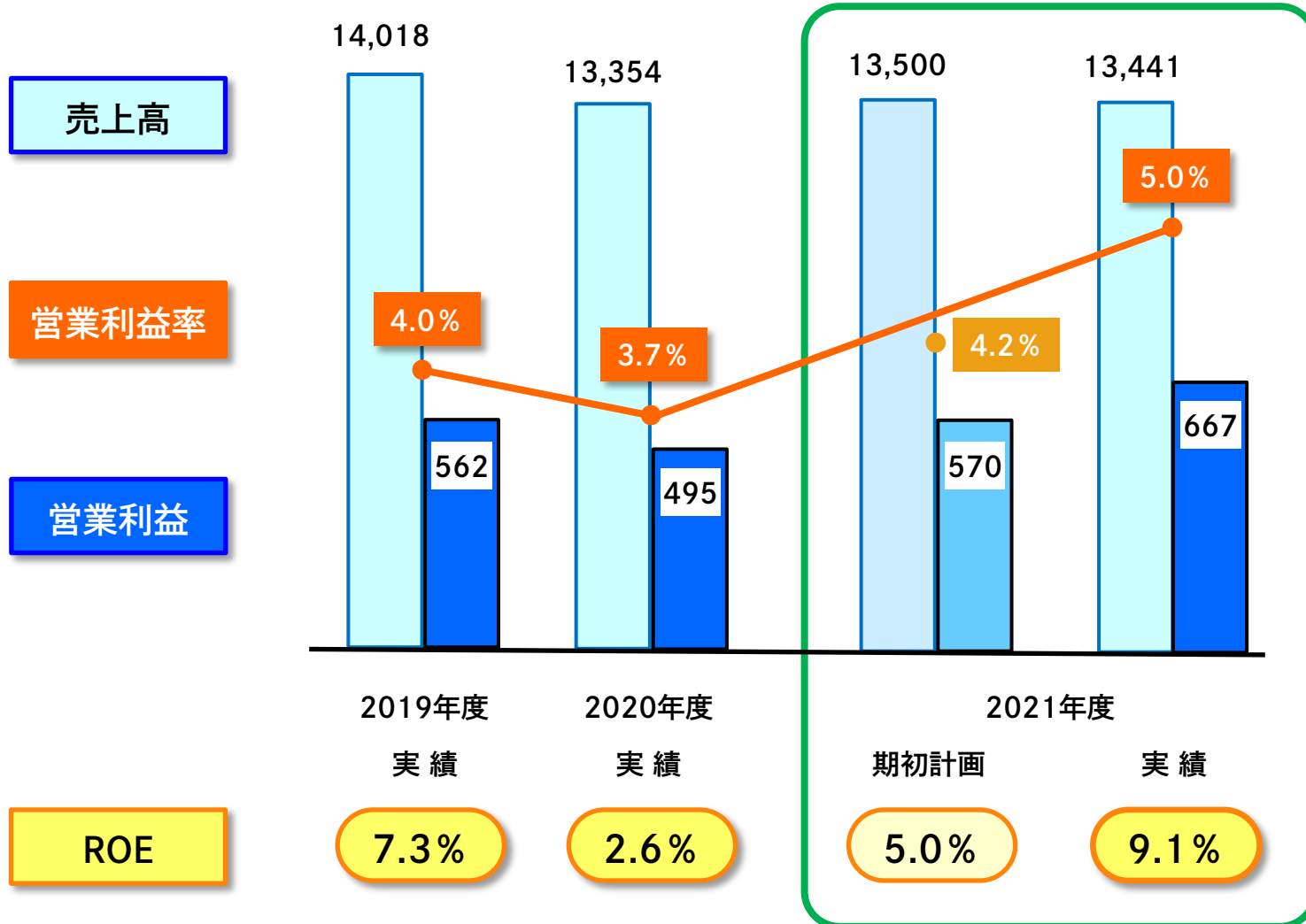
(単位：億円)	2020年度	2021年度				
	実績	期初計画	2月10日修正	実績	2020年度比	修正後見込比
売上高	13,354	13,500	13,500	13,441	+0.7%	▲59
営業利益	495	570	630	667	+34.8%	+37
営業利益率	3.7%	4.2%	4.7%	5.0%	-	+0.3%
経常利益	599	650	730	812	+35.6%	+82
親会社株主に帰属する 当期純利益	250	530	700	971	+287.4%	+271
R O E	2.6%	5.0%	6.6%	9.1%	-	+2.5%
設備投資額	716	650	650	506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

全社 業績概況 1

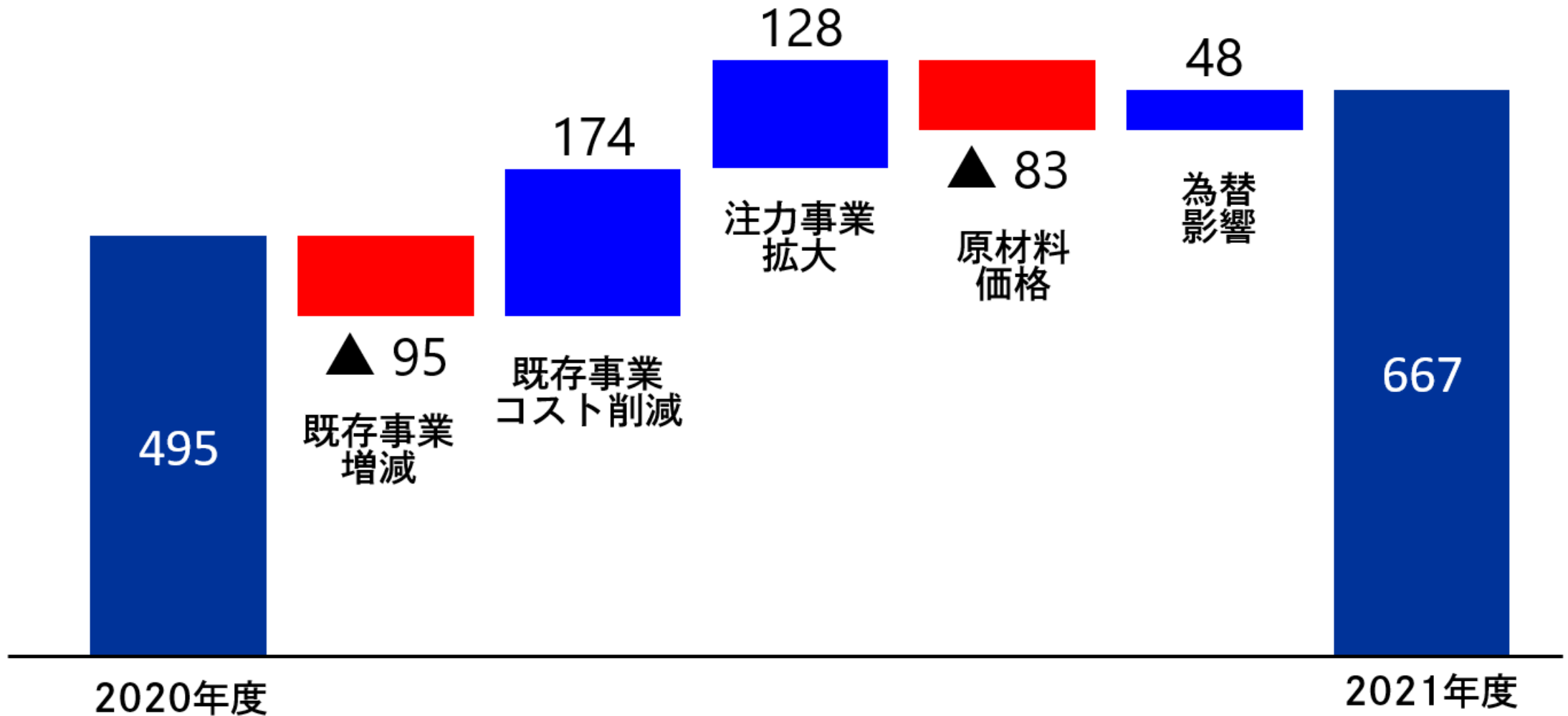
※2021年度は、新収益認識基準を適用
(売上影響額：▲283億円)

(単位：億円)



営業利益の増益率

- ・対前年度比 +34.8%
- ・対前々年度比 +18.7%



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）

R O E

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%

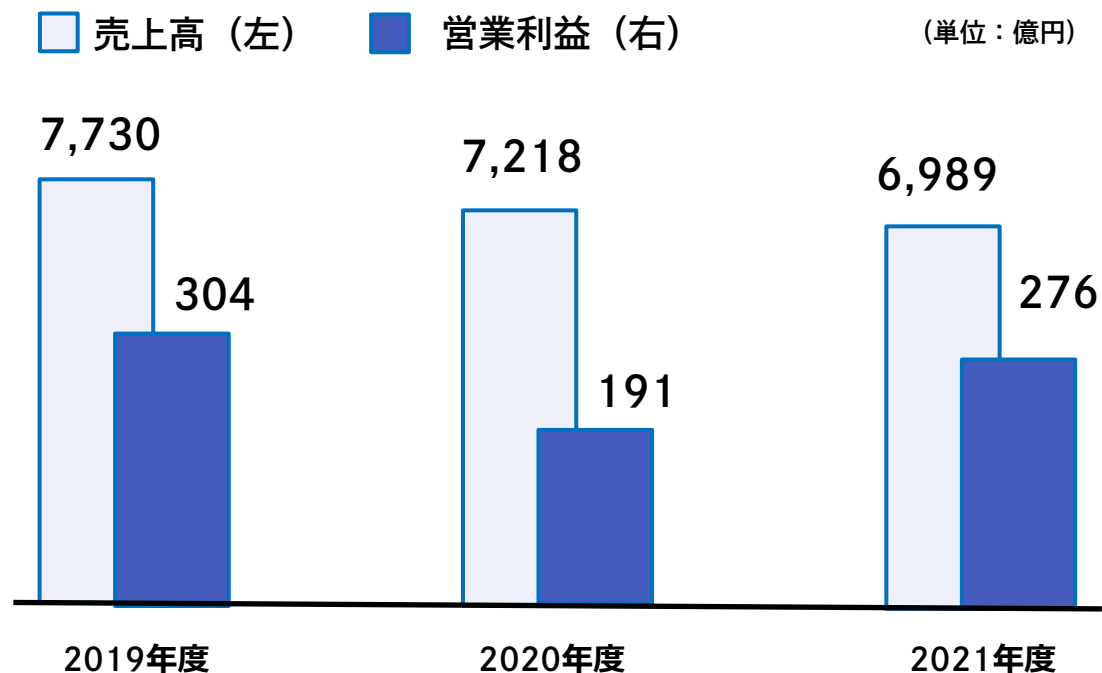
・ 直近5期平均 3.6%、直近3期平均 6.3%

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

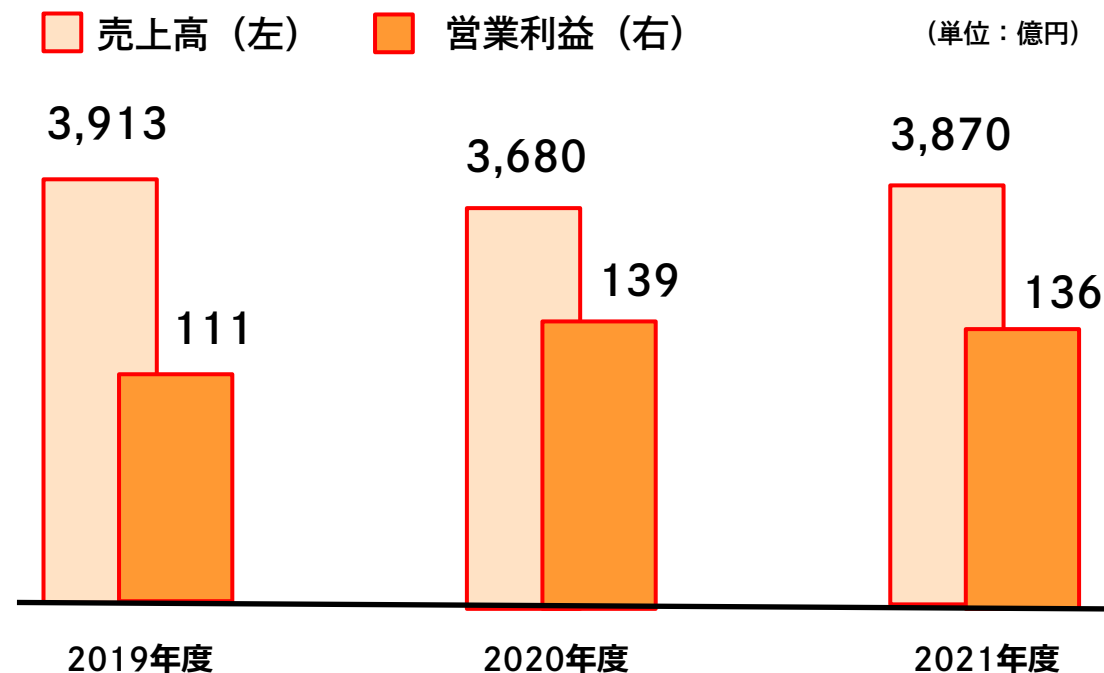
【出版関連事業】 ・ ハイブリッド型書店「honto」の売上が増加 ・ 電子図書館サービスや図書館運営業務が順調に推移

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パ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

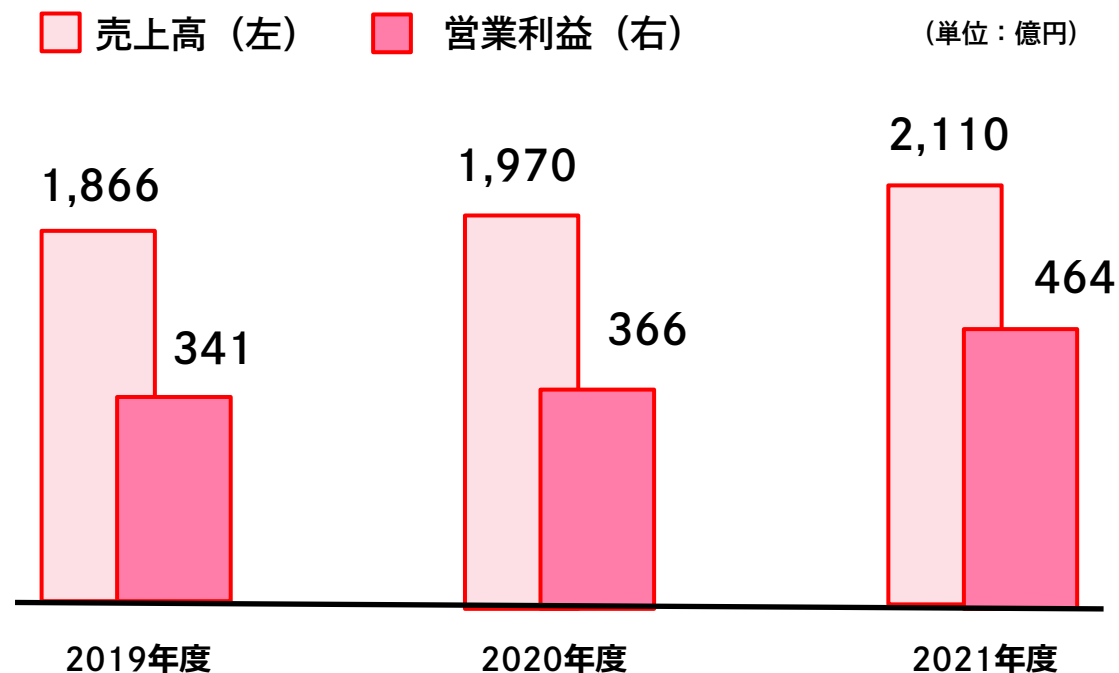
・ 感染防止対策に有効な抗菌・抗ウイルス製品の需要が拡大

【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パウチが増加

2021年度 連結決算の概況： セグメント別

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

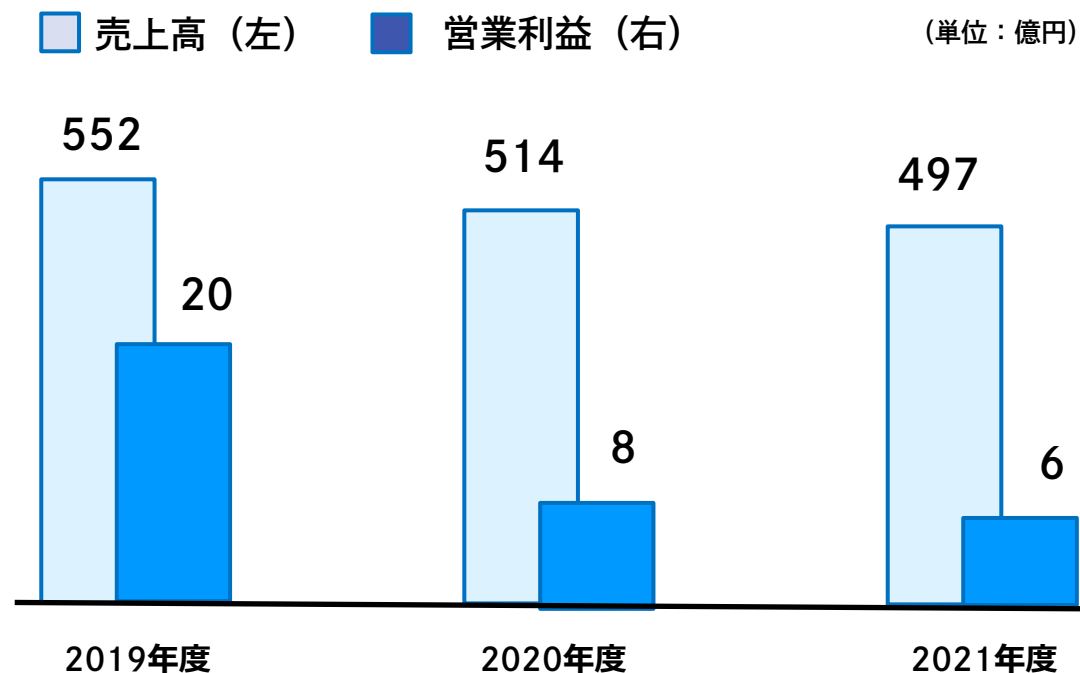


- 【ディスプレイ関連製品事業】 ・光学フィルム関連は、巣ごもり消費の拡大やテレワーク、オンライン授業の普及により堅調に推移
・スマートフォン向け有機ELディスプレイの需要増によって、有機EL製造用メタルマスクも堅調に推移
- 【電子デバイス事業】 ・半導体市場の活況を受け、通信や車載、データセンター向けの半導体用フォトマスクなどの需要が増加

2021年度 連結決算の概況： セグメント別

飲料部門

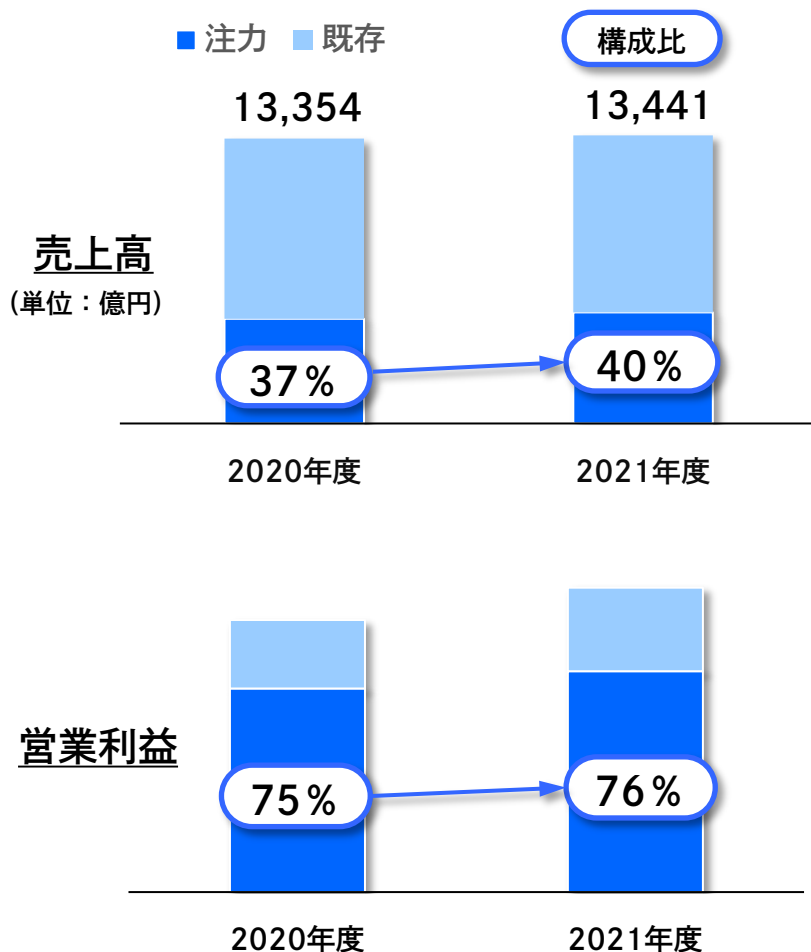
■ 外出自粛や行動制限の延長の影響により、観光地や飲食店等での需要が減少



- ・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

2021年度 連結決算の概況： 注力事業

■ 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パ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% ↑	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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

2022年度 事業環境の変化が主な事業に与える影響等について

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	<ul style="list-style-type: none"> 国内外での人流制限の継続 	<ul style="list-style-type: none"> 欧州におけるフォトの需要減少 	<ul style="list-style-type: none"> 用紙、ICチップ等の調達コスト増加 	<ul style="list-style-type: none"> ICチップの供給不足
生活・産業部門	<ul style="list-style-type: none"> 国際物流網の混乱 	<ul style="list-style-type: none"> 自動車生産の減少 	<ul style="list-style-type: none"> 石化製品、アルミの調達コスト増加 	<ul style="list-style-type: none"> 自動車生産の減少
エレクトロニクス部門	<ul style="list-style-type: none"> 巣ごもり需要の反動 国際物流網の混乱 	<ul style="list-style-type: none"> 希少ガス等の供給不安によるサプライチェーンの混乱 	<ul style="list-style-type: none"> 石化製品の調達コスト増加 	<ul style="list-style-type: none"> 電子デバイス事業の需要増加
飲料部門	<ul style="list-style-type: none"> 国内での人流制限の継続 インバウンド需要の低迷 		<ul style="list-style-type: none"> 資材調達コストの増加 	

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)
売上高	13,441	13,800	+2.7%
営業利益	667	670	+0.3%
営業利益率	5.0%	4.9%	-
経常利益	812	815	+0.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	971	670	▲31.1%
R O E	9.1%	6.0%	-

設備投資額	506	950	+87.7%
研究開発費	331	330	▲0.4%
減価償却費	511	520	+1.8%

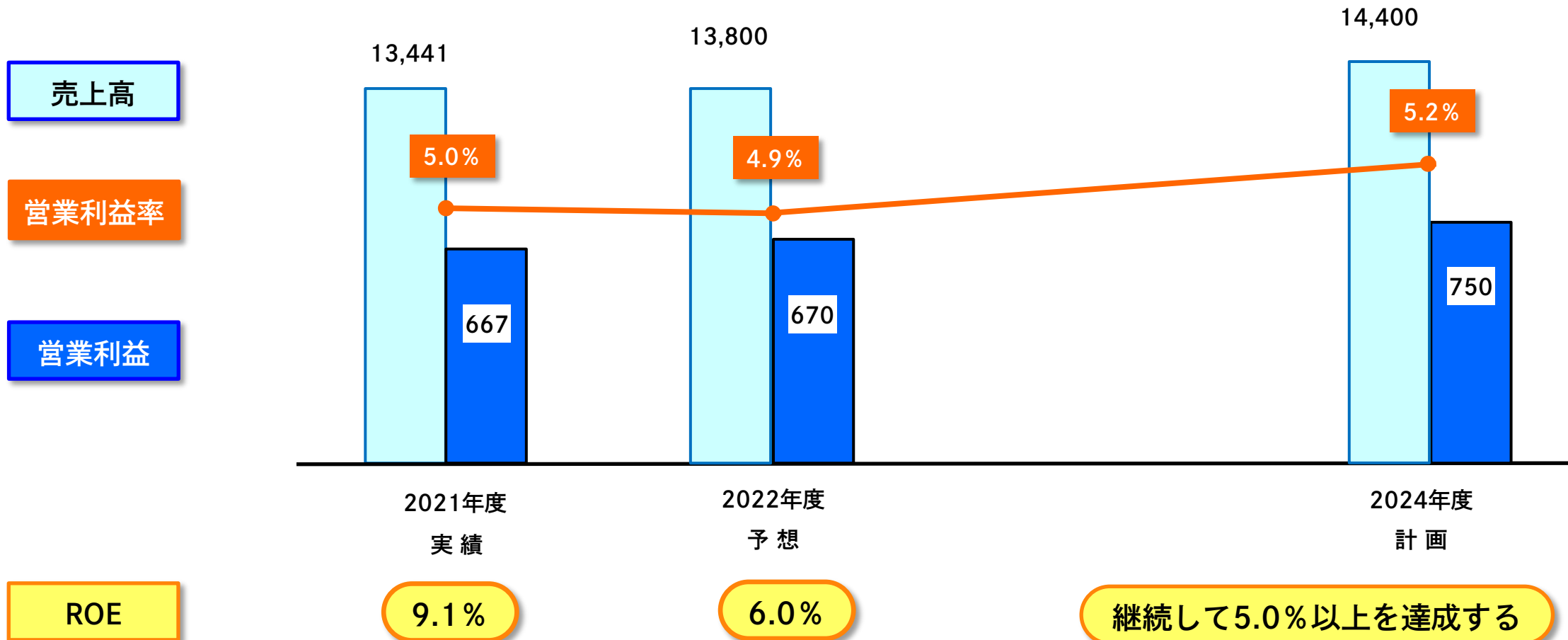
【セグメント】		2021年度 実績	2022年度 予想	前年度比 (差)
情報コミュニ ケーション	売上高	6,989	7,100	+1.6%
	営業利益	276	290	+5.0%
生活・産業	売上高	3,870	4,080	+5.4%
	営業利益	136	120	▲11.9%
エレクトロ ニクス	売上高	2,110	2,120	+0.4%
	営業利益	464	470	+1.1%
飲 料	売上高	497	525	+5.6%
	営業利益	6	7	+8.6%
調整額	売上高	▲26	▲25	-
	営業利益	▲216	▲217	-

- ・ 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り組み、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。

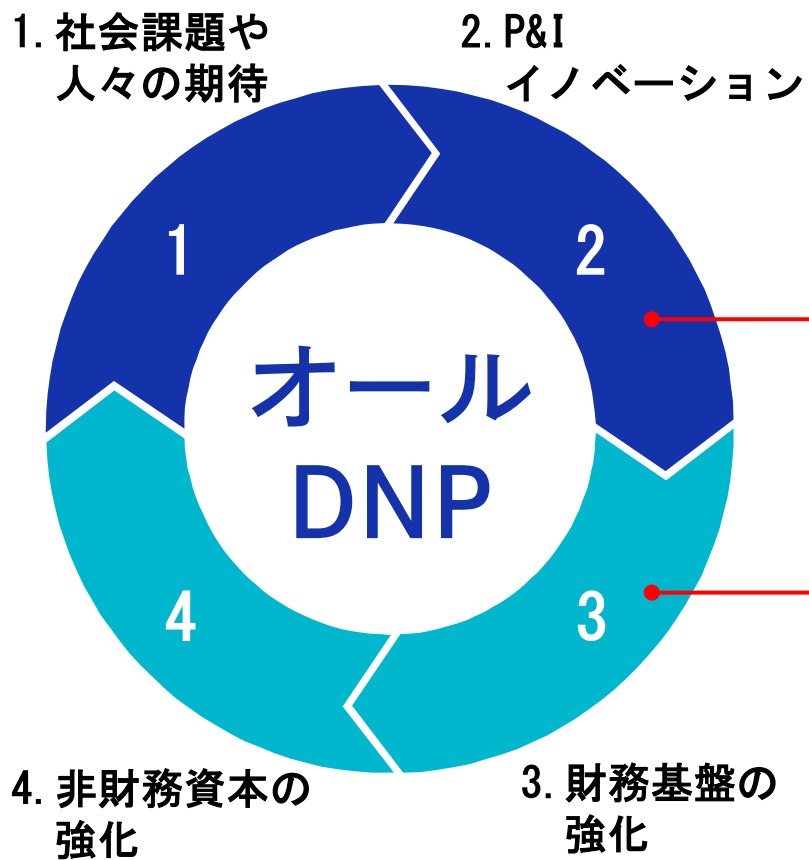
2022年度及び2024年度 経営目標



(単位：億円)



2. 中期経営計画の進捗状況



基本方針 1 「P&Iイノベーション」による価値の創造

～強い事業ポートフォリオの構築～

1. 成長領域を中心とした価値の創出
2. 各国・地域への最適な価値の提供
3. あらゆる構造改革による価値の拡大

基本方針 2 成長を支える経営基盤の強化

1. 財務・非財務資本の強化
2. コーポレート・ガバナンスの強化

事業環境認識と重要課題

■ 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



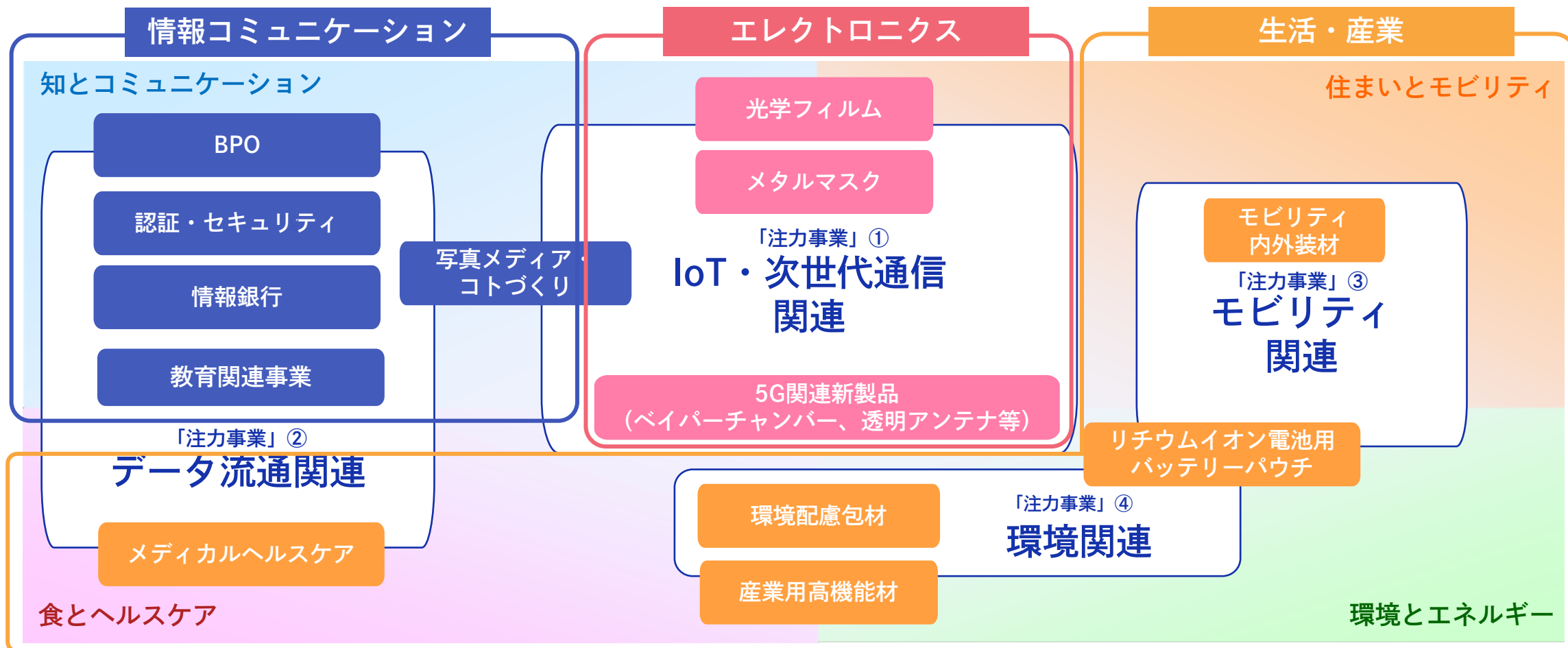
DXや地球環境負荷の低減などの加速を捉え、人々や社会が求める新しい価値の提供をさらに推進する

1-1. 成長領域を中心とした価値の創出



DNP

< 4つの成長領域における注力事業 >

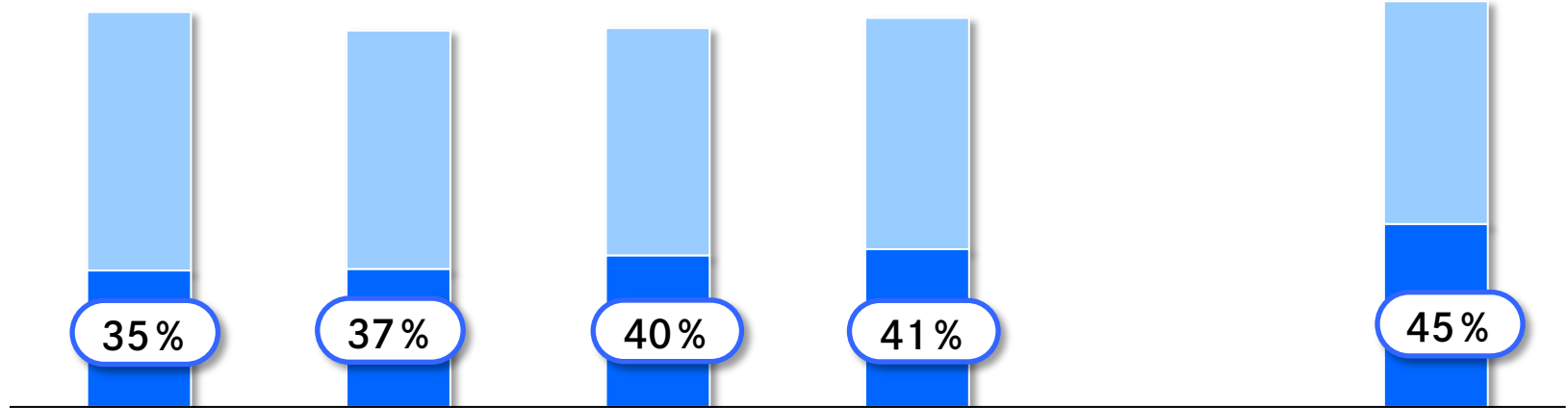


経営目標 注力／既存事業 構成

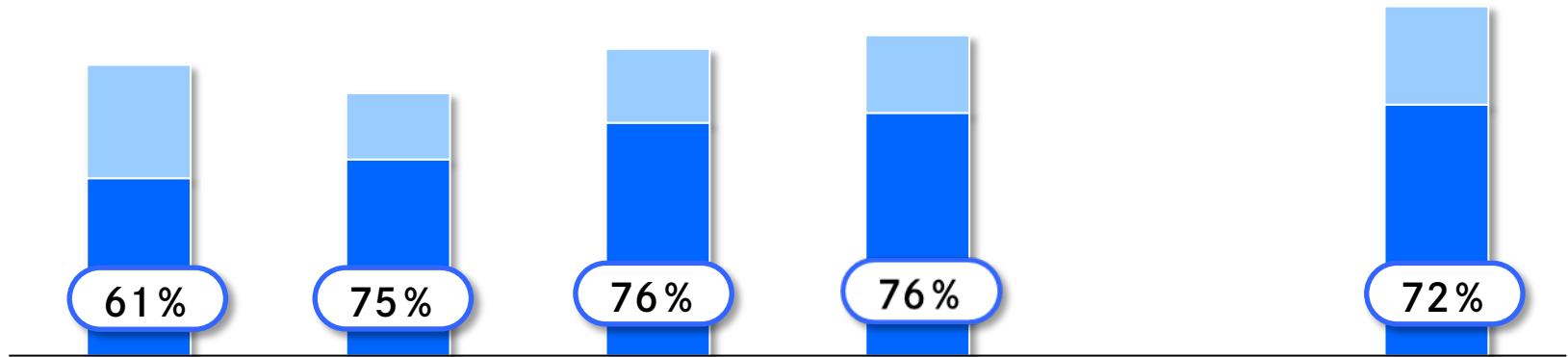
■注力 ■既存

構成比

売上高



営業利益



2019年度
実績

2020年度
実績

2021年度
実績

2022年度
予想

2024年度
計画

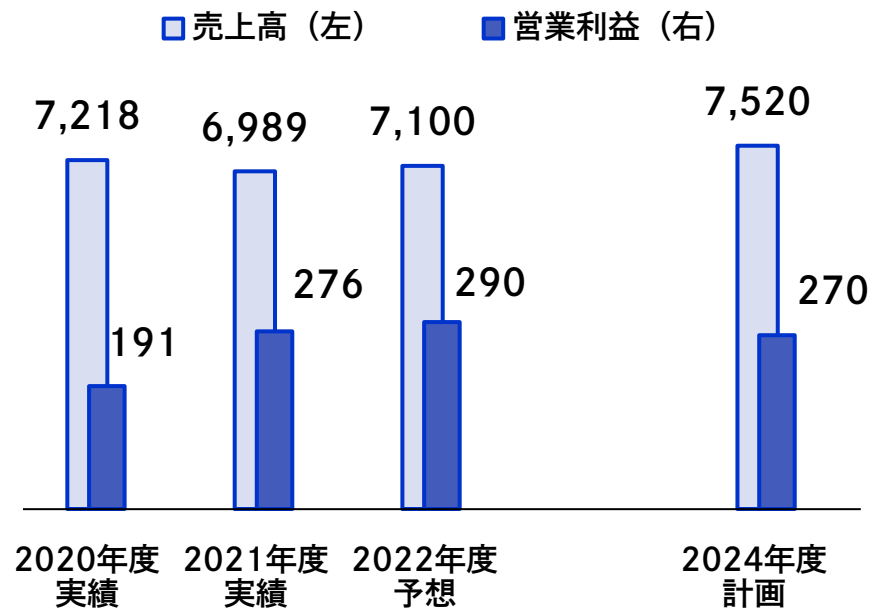
1-1. 成長領域を中心とした価値の創出

情報コミュニケーション部門

中期経営計画での方針

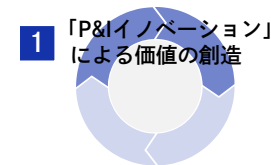
- ① 成長戦略：顧客体験価値の拡大に向けたデジタル変革（DX）の推進
- ② 構造改革：紙メディア製造拠点の縮小

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

1-1. 成長領域を中心とした価値の創出

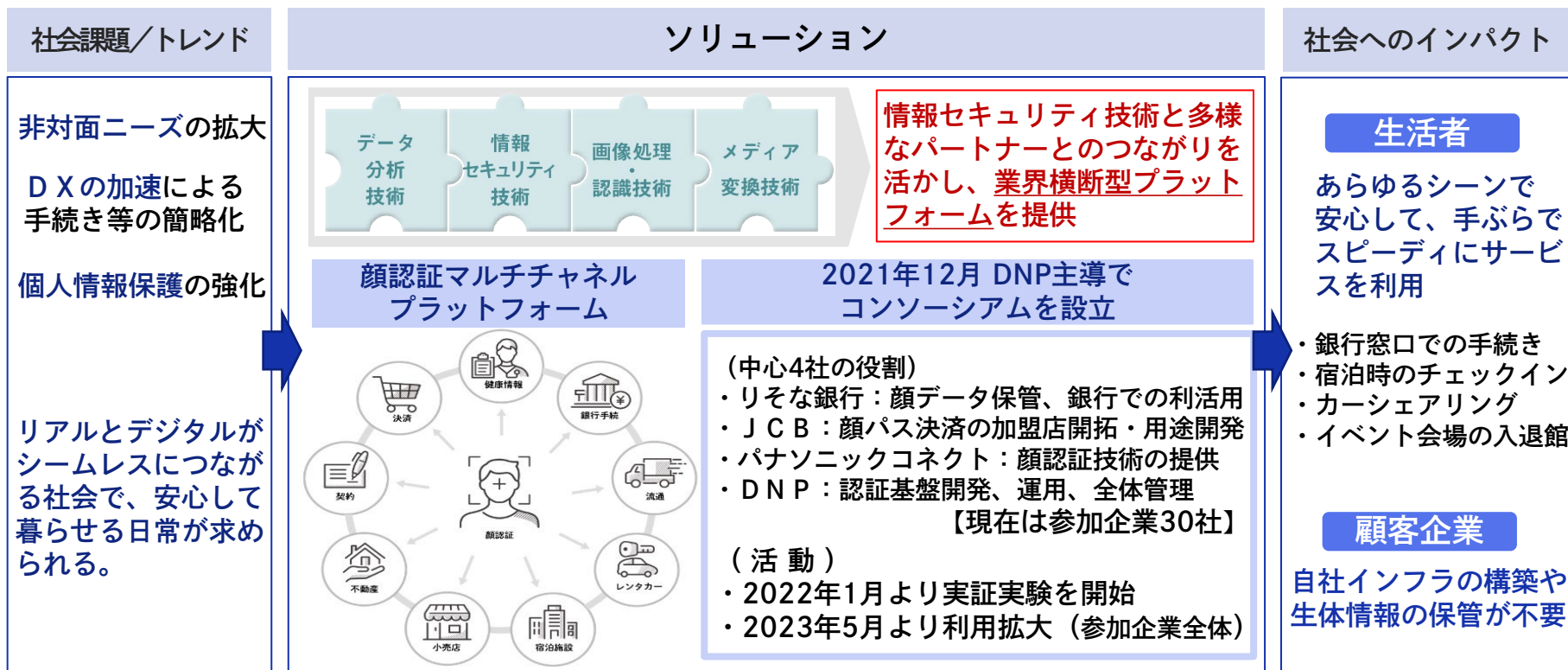


DNP


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



今後の取り組み

- プレゼンスの向上
 - ・ TVCM開始(2022年3月)
 - ・ Webサイトリニューアル
 - ・ サービスロゴの開発

[サービスロゴ]

→ 2025大阪・関西万博での提供を目指す
 - 社会基盤の構築
 - ・ コンソーシアムを拡大
 - スーパーシティ構想のインフラを目指す
- 2025年度**
認証サービス全体
売上目標50億円

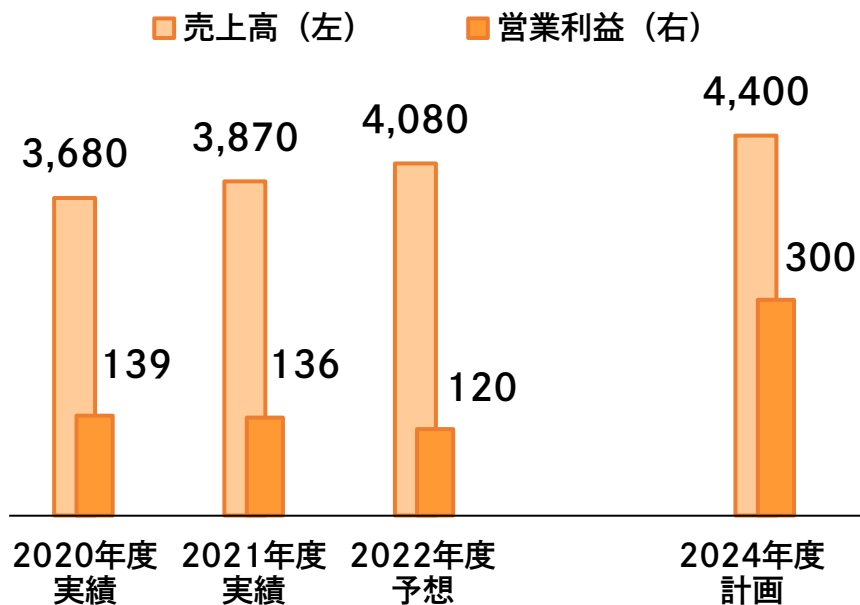
1 - 1. 成長領域を中心とした価値の創出

生活・産業部門

中期経営計画での方針

- ① 成長戦略：コンバーティング技術を活かした新製品開発・販売の強化
- ② 構造改革：低付加価値製品の見直しを強力に推進

業績予想（単位：億円）



サブセグメント	主な注力事業
包装関連	環境配慮包材
生活空間関連	メディカル・ヘルスケア
産業用高機能材関連	モビリティ内外装材
	産業用高機能材
	リチウムイオン電池用バッテリーパウチ

1 - 1. 成長領域を中心とした価値の創出



DNP

リチウムイオン電池用
バッテリーパウチ

注力事業

世界トップシェアの強みを活かし、カーボンニュートラルや次世代通信の実現に貢献

社会課題/トレンド

リチウムイオン電池
の軽量化・薄型化

脱炭素社会の構築
自動車の電動化

次世代通信の普及

世界的な自動車用電池
工場の新設計画の拡大

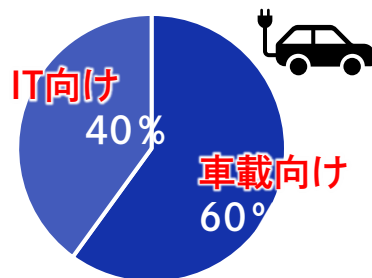
ソリューション



より軽く、より長く、
より安全に電池を包む

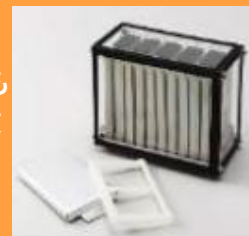
強みのコンバーティング技術を活かして業界デファクトスタンダードを構築し
用途を拡大して世界トップシェアを維持・強化

用途別割合



DNPの強み

- 世界標準
- 大型電池用途でも安定した品質実績
- 「IATF 16949」の認証を取得



環境・社会へのインパクト

軽量化・形状の
自由度などが改善され、
走行距離や空間
スペースの課題が解決

脱炭素社会
気候変動の緩和と適応





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

短期～中長期のトレンド

自動車の電動化にともない中長期での成長を見込む

	短期		中長期
市場動向	<ul style="list-style-type: none"> ● 半導体不足等による自動車減産の影響を受ける ● アルミや樹脂などの原材料価格高騰の影響を受ける ● ロシア・ウクライナ情勢に伴う、サプライチェーンへの影響、原材料価格高騰の影響を受ける 		<ul style="list-style-type: none"> ● EV需要の拡大により好調な推移が継続的に見込まれる 
生産体制	<ul style="list-style-type: none"> ● 工場増設の状況 →2022年に鶴瀬工場内で製造ラインを増設予定 デンマーク工場にスリット加工ラインを新設し2022年後半に稼働予定 		

今後の取り組み



- 2023年度以降のさらなる能力増強に向けた新しい生産拠点の確立

リチウムイオン電池用
バッテリーパウチ全体で
2024年度に1,000億円

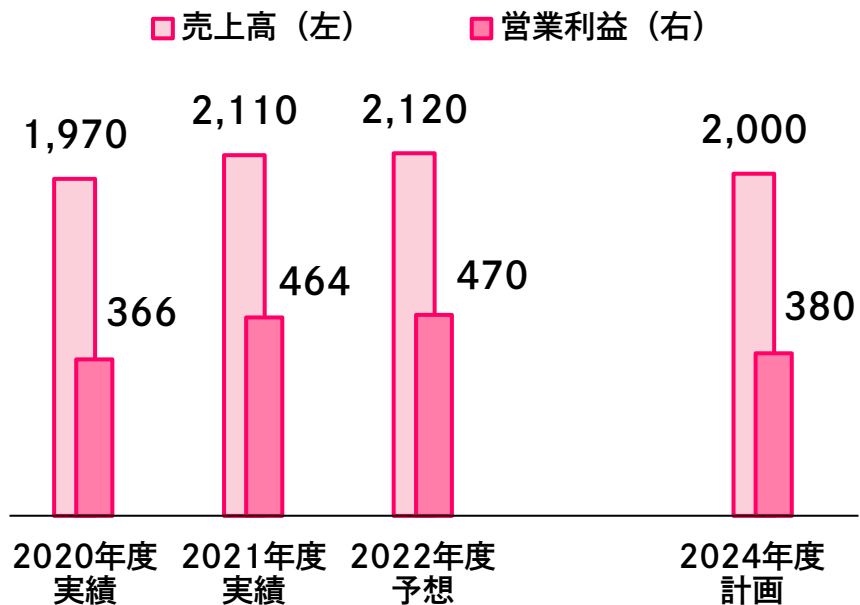
1-1. 成長領域を中心とした価値の創出

エレクトロニクス部門

中期経営計画での方針

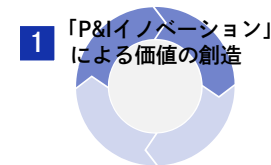
- ① 成長戦略：リアルとデジタルの高度な融合に資するキーコンポーネントの開発・提供
- ② 構造改革：競争力が低下した事業の再構築

業績予想（単位：億円）



サブセグメント	主な注力事業
ディスプレイ 関連製品	光学フィルム
	メタルマスク
電子デバイス	5G関連新製品

1-1. 成長領域を中心とした価値の創出



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

社会課題/トレンド

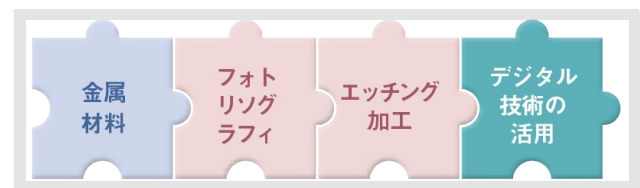
スマートフォン
向けの需要拡大

- ・2025年にOLED比率は50%超
- ・生産台数は今後5年で1.4倍

中小型デバイス
での採用拡大

- ・スマートウォッチ
- ・タブレット
- ・ノートPC

ソリューション



独自のフォトリソグラフィとエッチング加工技術で高精細なOLEDに貢献

- ・独自の技術を活かしスマートフォン向けでは**世界トップシェア**
- ・今後はAIやロボットの活用、設備のIoT化など**革新的なモノづくり**(自動化・スマートファクトリー化)を目指し、安定した高品質の製品を供給する生産システムを構築
- ・エネルギー使用効率の高い**環境に配慮した生産設備の構築**

社会へのインパクト

- **ディスプレイの薄型軽量化・高精細化に貢献**
- **フレキシブルな形状を生かした新しい用途や利用法の可能性を拡大**

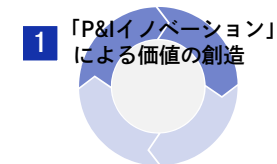
今後の取り組み

- ・ **中長期的な需要の拡大を見据え生産能力を強化**



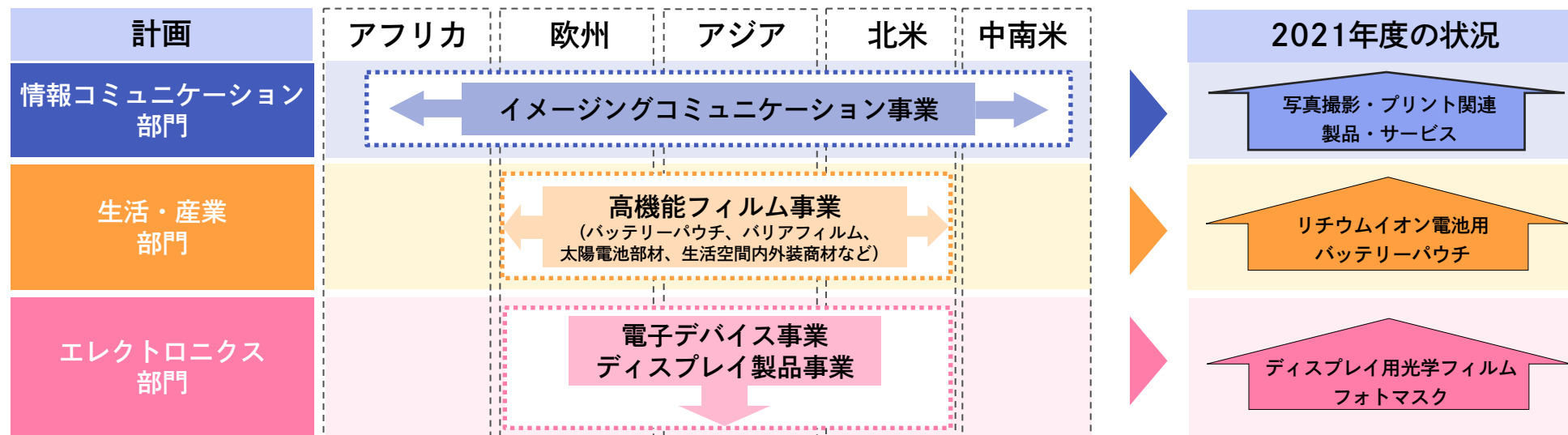
※イメージ

1 - 2. 各国・地域への最適な価値の提供

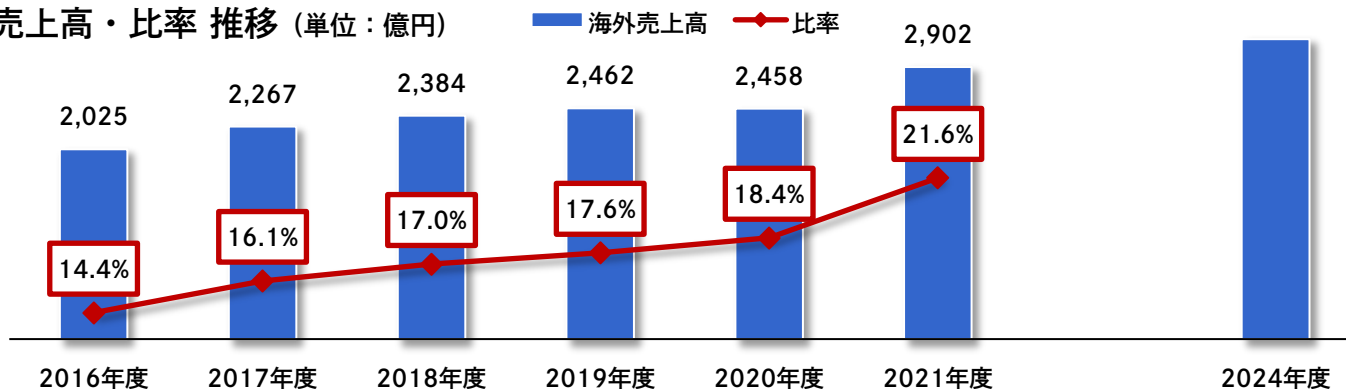


DNP

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



海外売上高・比率 推移 (単位: 億円)



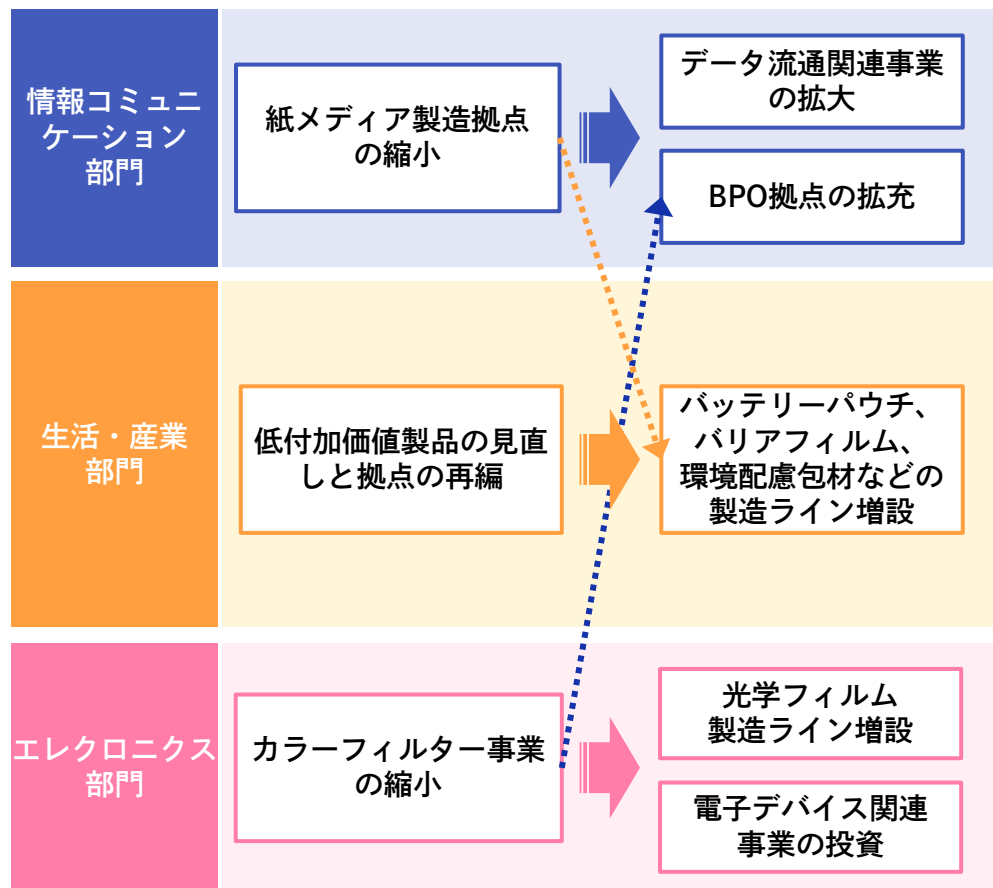
競争力の高い製品を
グローバルに提供

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

<方針>

選択と集中の推進



<具体的な取組み・予定>

紙メディア製造拠点の縮小

- ・情コミ紙メディア関連事業の拠点縮小

データ流通関連事業の拡大

- ・ NTT EDXの設立、認証・セキュリティ事業の強化

低付加価値製品の見直しと拠点の再編

- ・ 関西地区の拠点再編（田辺工場へ集約）

リチウムイオン電池用バッテリーパウチ製造ライン増設

- ・ 鶴瀬工場内に製造ライン増設 及び デンマーク工場にスリット加工ラインを新設（予定）、その後も国内外での投資を検討中

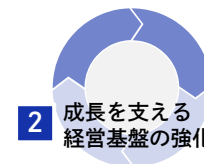
カラーフィルター事業の縮小

- ・ 姫路工場の閉鎖・売却

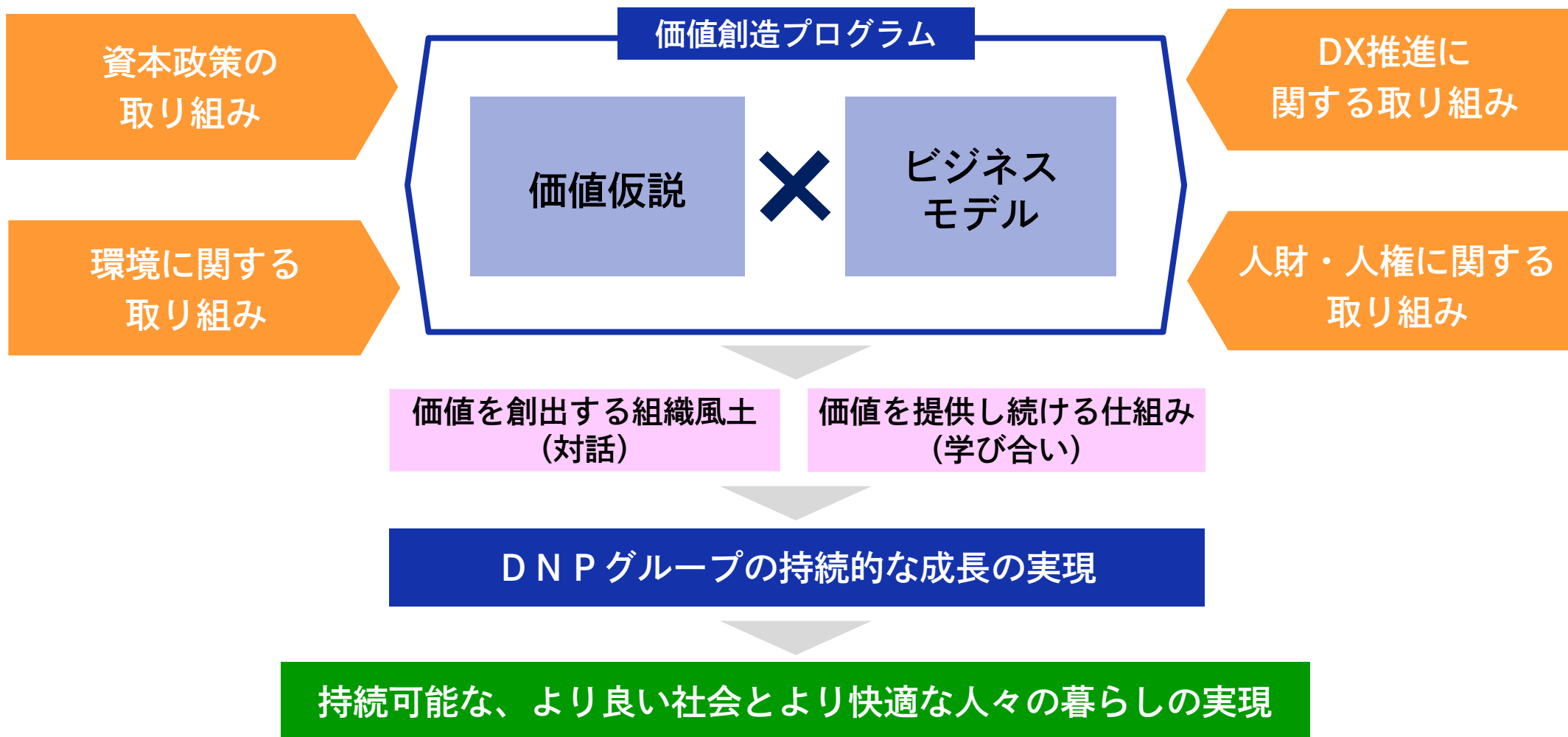
電子デバイス関連事業の投資

- ・ フォトマスク、リードフレームの設備増強（予定）

基本方針 2：成長を支える経営基盤の強化



DNP



2-1. 財務・非財務資本の強化

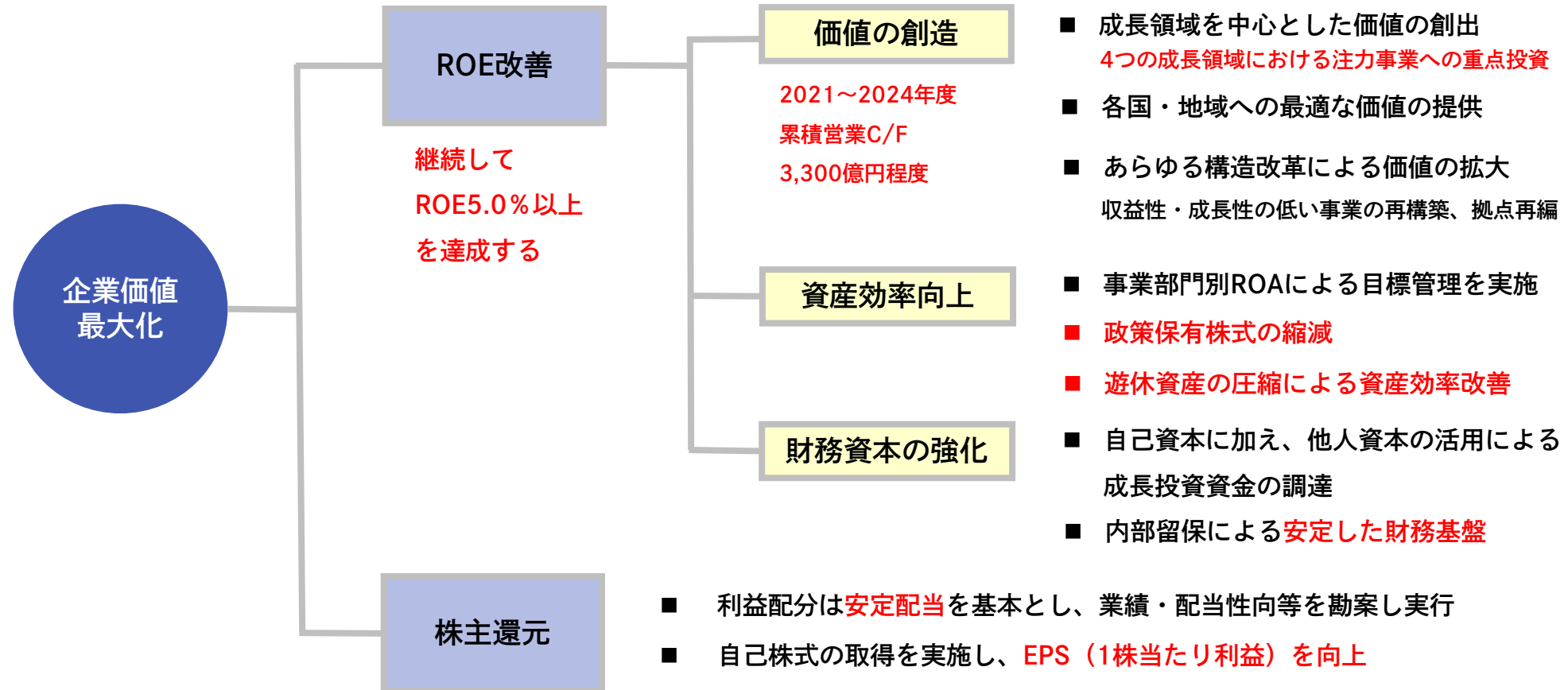


DNP

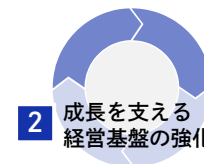
資本政策の取り組み

「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）



2-1. 財務・非財務資本の強化



DNP

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

キャッシュの創出

2021~2024年度
4,800億円以上のキャッシュを創出

営業C/Fの創出
3,300億円

他人資本の活用
政策保有株・遊休資産縮減等
1,500億円以上

2021年度
政策保有株式売却
147億円
(売却損益+119億円)

キャッシュアロケーション戦略

成長への投資

株主還元

安定配当の実施
自己株式の取得
(追加株主還元)

既存事業の効率化

成長領域の事業投資

- 4つの成長領域における注力事業への重点投資

経営基盤の強化

- DX推進による価値創造等

2022年度
100億円の自己株式取得実施
(2021年度 300億円実施)

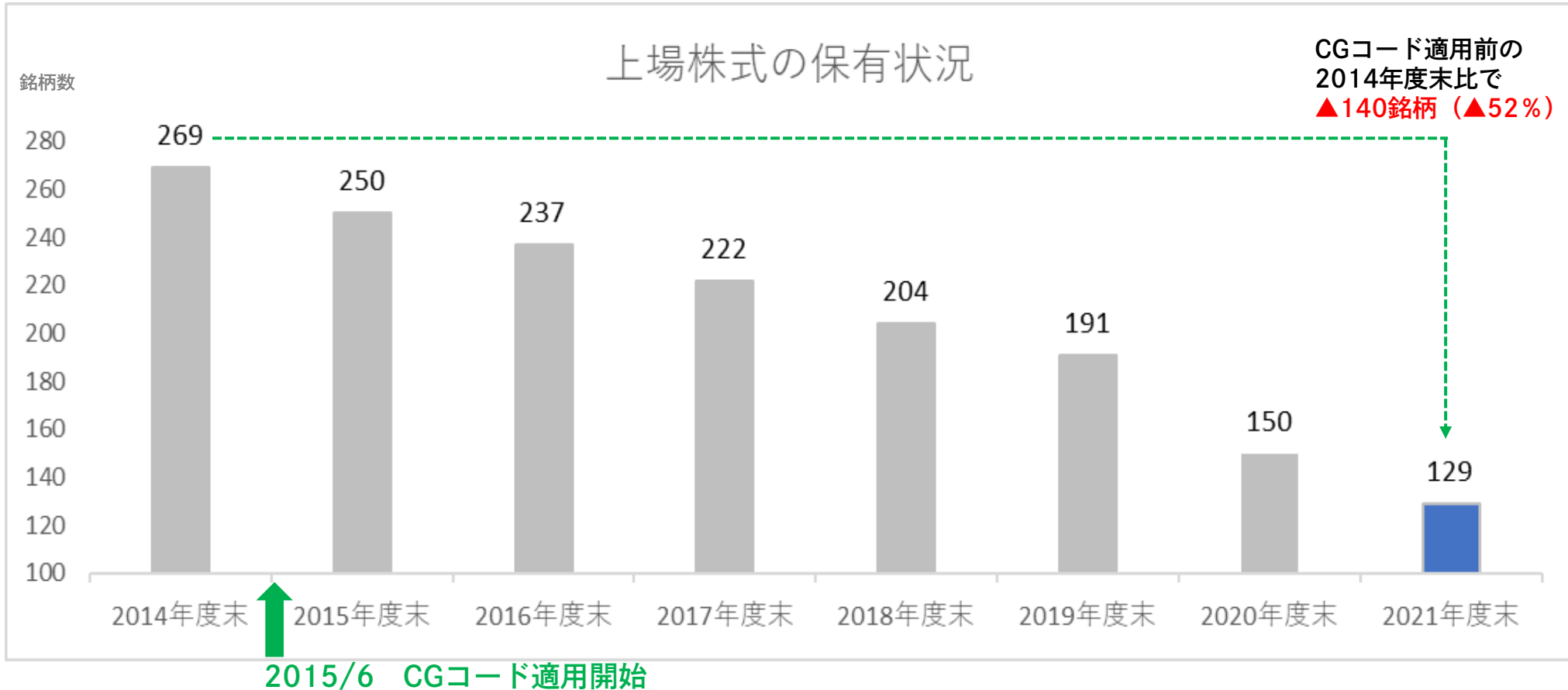
2-1. 財務・非財務資本の強化



DNP

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

2-1. 財務・非財務資本の強化



DNP

資本政策の取り組み

株主還元の実施（自己株式の取得）

追加株主還元について

100億円の自己株式の取得を実施する

■取得に係る事項の内容

- | | |
|-----------|----------------------------------|
| ① 取得する株式 | 普通株式 |
| ② 取得する総数 | 600万株（上限）自己株式を除く発行済株式に対する比率2.23% |
| ③ 取得価格の総額 | 100億円（上限） |
| ④ 買付期間 | 2022年5月16日～2022年12月20日 |

2-1. 財務・非財務資本の強化

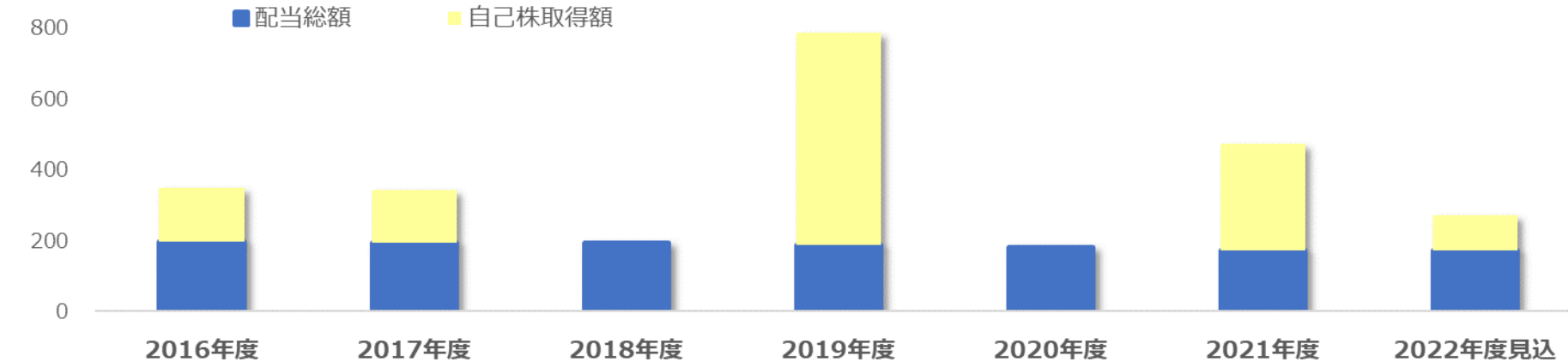


資本政策の取り組み

株主還元方針について

- 還元方針 : 安定配当を基本とし、業績等を勘案して実行する
- 配当 : 業績に応じて配当性向等を勘案する
- 自己株取得 : 経営環境や事業投資の状況を見極めて、適切に判断する
- 自己株消却 : 自己株保有比率を勘案し、消却の実施を判断する

(単位：億円)



	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度見込
配当性向 (連結)	79%	71%	-	27%	72%	18%	
総還元性向	138%	125%	-	113%	72%	49%	

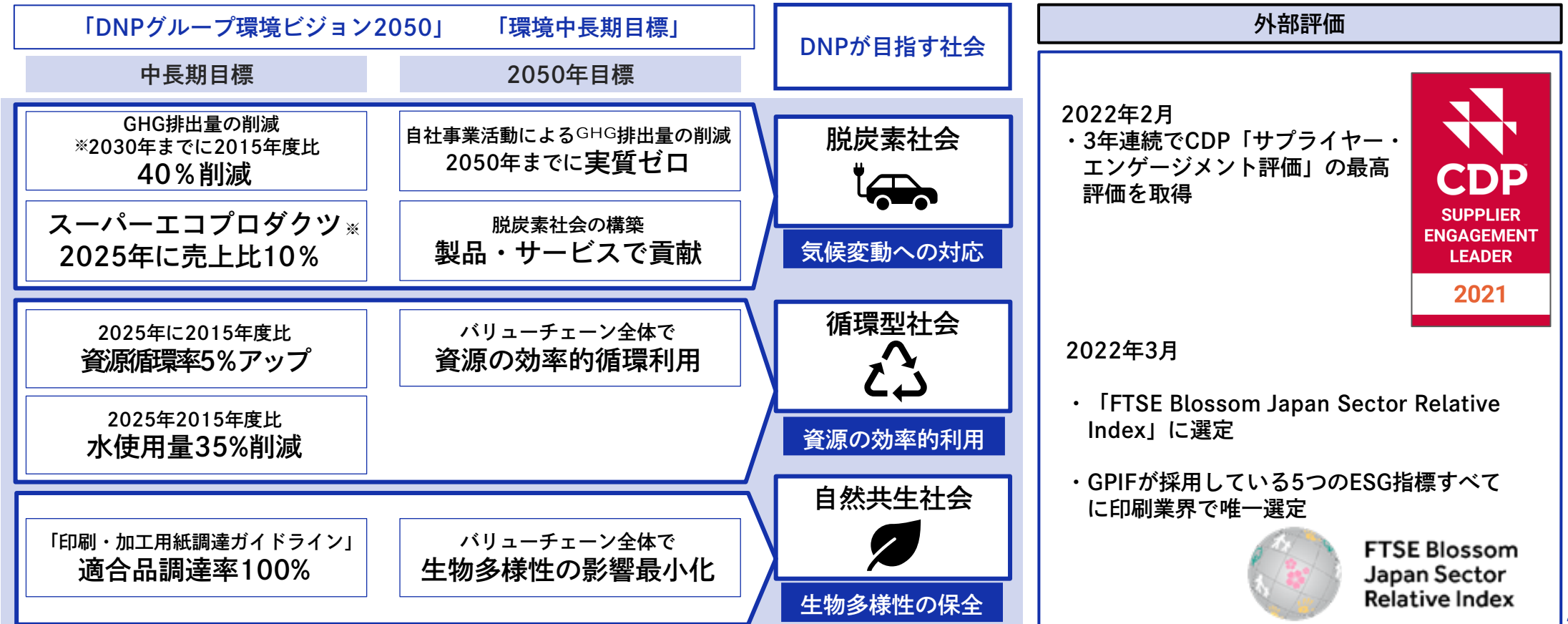
2-1. 財務・非財務資本の強化



DNP

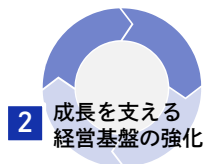
環境に関する取り組み

事業と基盤の両輪で環境課題に取り組み、持続可能なより良い未来の実現へ



※スーパーエコプロダクツ：自社独自の評価により特定した環境配慮が優れた製品・サービス

2-1. 財務・非財務資本の強化



DNP

人財・人権に関する取り組み

ダイバーシティ&インクルージョンの推進（多様な人財を活かし、新たな価値を創出）

中計期間の取り組み

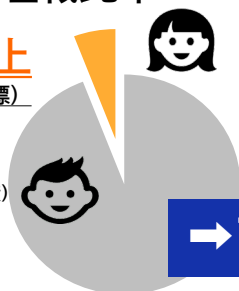
人財強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 事業構造転換を進めるうえでの人財の確保と育成 ✓ ダイバーシティ&インクルージョン（多様性と包摂）の推進
健康経営	<ul style="list-style-type: none"> ✓ モチベーションの向上 ✓ 健康と安全の確保
サプライチェーンにおける人権	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 持続可能なサプライチェーンの構築

KPIと実績

①女性管理職比率

7.0%以上
(2021年度目標)

↑
5.6%
(2018年度実績)



→7.4%

②女性管理職層・リーダークラスの数

2022年3月末時点までに
2016年2月（430名）の

2倍とする
(2021年度目標)

→2.2倍

③男性育休取得率

100%
(2022年度目標)

↑
54.3%
(2020年度実績)

→82.4%

外部評価

2022年3月
女性活躍推進企業として
2022年「なでしこ銘柄」
選定



2021年11月
「PRIDE指標」で最高位の
「ゴールド」を受賞
work with Pride



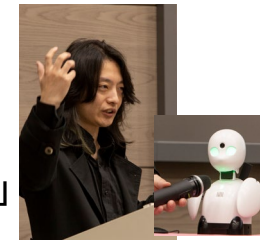
主な取り組み

ダイバーシティウィークの開催

●トップコミットメント



●基調講演
「できない事が
価値になる。
一億総困難者
時代の生存戦略」
吉藤 オリィ氏
(株式会社オリィ研究所代表取締役 CEO)



社内独自指標 D & I 実感度

2019年度
56.3%

↓
2021年度
78%

※男性育休取得率は厚労省「両立支援のひろば」掲載の数式で算出。

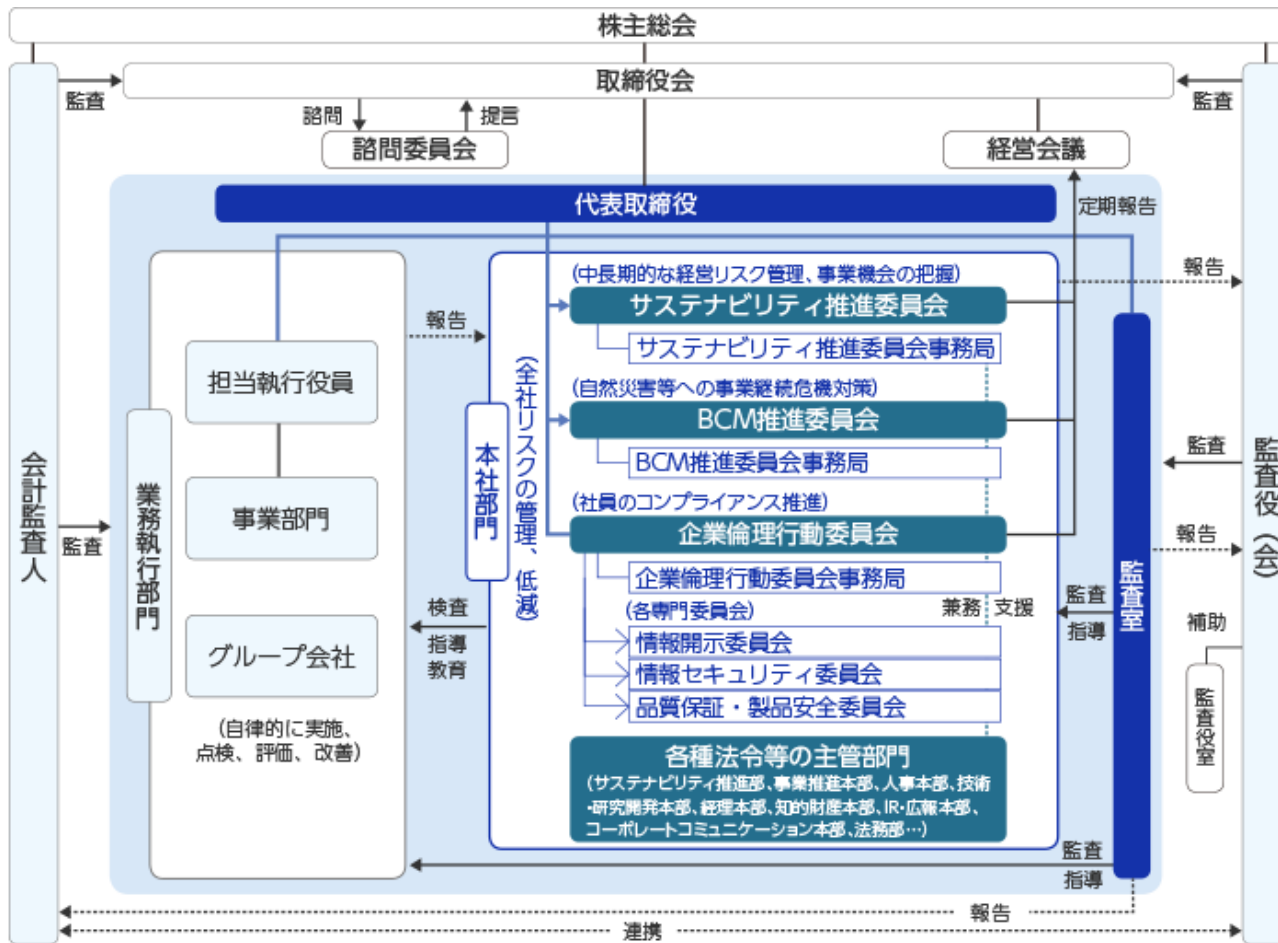
2-2. コーポレート・ガバナンスの強化



DNP

コーポレート・ガバナンス

サステナビリティ推進体制の強化



■ 2022年4月、代表取締役社長を委員長、代表取締役専務を副委員長とし、本社担当部門の取締役・執行役員で構成されるサステナビリティ推進委員会を強化・再編

■ 企業倫理行動委員会や BCM 推進委員会と連携し、ESGを重視した中長期的な全社リスクを管理

■ リスクを適切に評価し、中長期的な経営戦略に反映し、事業機会に変換することで、よりサステナブルな社会に貢献し、「未来のあたりまえ」につなげていく

未来のあたりまえをつくる。

DNP

免責事項

本資料における業績予想及び中期的な経営目標等、将来予想に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、実際の業績は、様々な要因の変化により、これらの将来予想とは異なることがあることをご承知おきください。