

DNP

大日本印刷株式会社

2023年3月期 第2四半期機関投資家・アナリスト向け決算説明会

2022年11月16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]	2023 年 3 月期 第 2 四半期機関投資家・アナリスト向け決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 11 月 16 日
[ページ数]	31
[時間]	15:30 – 16:30 (合計：60 分、登壇：32 分、質疑応答：28 分)
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	60 名
[登壇者]	3 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) IR・広報本部長 若林 尚樹 (以下、若林)

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



[アナリスト名] 野村証券 河野 孝臣
 大和証券 榮 哲史

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



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会を開始いたします。

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にしました。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申し上げます。

本日の進行ですが、初めに常務の黒柳より、2023年3月期第2四半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、のちほど改めてご説明いたします。なお、本日は16時30分までの予定ですので、よろしくお願い申し上げます。

それでは、2023年3月期第2四半期決算についてご説明させていただきます。お願いいたします。

黒柳：常務取締役の黒柳です。本日はDNPの決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。私より、2023年3月期第2四半期決算の概要について説明させていただきます。

なお、本日の説明でございますけれども、既に金曜日に決算発表を行っておりまして、日にちが経っております。時間の関係もありますので、私のほうで説明が必要だと考えている点、あるいは皆様のお聞きになりたい点を中心として説明を行います。資料の数字等の読み上げは割愛させていただきますと考えております。

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



2022年度第2四半期 連結決算の概況： 業績概要

DNP

(単位：億円)

	2021年度 第2四半期	2022年度 第2四半期	前年同期比	2022年度 業績予想	進捗率
売上高	6,571	6,684	+1.7%	13,800	48.4%
営業利益	308	275	▲10.5%	670	41.2%
経常利益	364	367	+0.8%	815	45.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	338	279	▲17.4%	670	41.7%
設備投資額	273	237	▲13.3%	950	25.0%
研究開発費	164	162	▲1.1%	330	49.3%
減価償却費	248	243	▲1.9%	520	46.8%

- 地政学リスクや景況感の悪化により先行きの不透明感が強まるなか、注力事業の拡大に取り組み増収となるも、原材料やエネルギーのコスト上昇が響き、営業利益は減益となった。
- 持分法適用関連会社の利益拡大が寄与し、経常利益では増益となった。

2

それでは、資料に基づきまして早速ご説明差し上げます。

まず、2 ページ目の全体の業績概要でございます。

今回、営業利益が減益となった要因につきましては、3 ページの滝流れ図や各セグメントの状況で説明いたします。

この2 ページでは2 点、経常利益と設備投資の進捗について補足させていただきます。

まず、1 点目の経常利益でございます。営業利益は減益ながらも、主に持分法適用の関連会社の業績が好調でございまして、前年を確保した状況になっています。

その点について補足いたしますと、設備投資額が巨大化している半導体業界は、市況の変動も大きく、投資リスクも大きくなっておりますけれども、こういったリスクを軽減するために、当社では台湾や中国でのフォトマスク製造事業を、米国のフォトロニクス社とジョイントベンチャーを組んで事業を行っております。現在の半導体事業の活況の中で、この2 拠点の業績が非常に好調でございました。この点が、経常利益の特徴でございます。

2 点目は、設備投資でございます。表の下から3 行目の右で、進捗率が25%となっております。この点についてご説明します。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

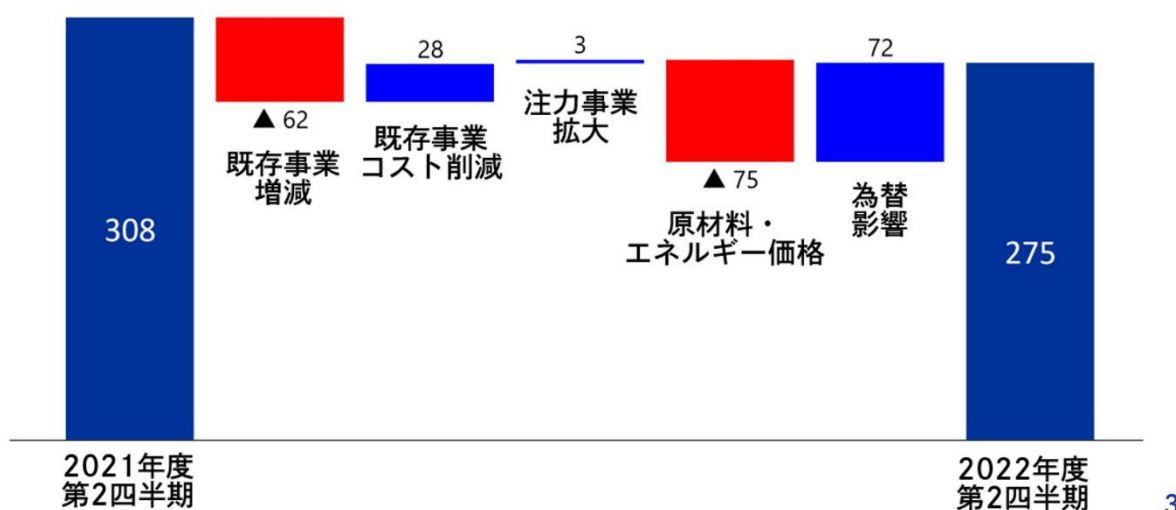
通期計画の950億円でございますけれども、これは成長事業、経営基盤強化のための投資でございます。特に本年度末に経営基盤の強化のため、私たちが説明しております、本社がある東京・市谷地域の再開発を行っております、III期工事で300億円の計上を予定しております。

この市谷再開発の目的でございますけれども、今まで都内の各地域に分散していました全事業部の営業や企画、開発部門を市谷に集結させて、それぞれの事業部が持つ強みを「オールDNP」として掛け合わせて価値を提供していきたい。さらに得意先やパートナー企業様も市谷に招き、連携を強化して新たな価値を創出するイノベーションを加速させていきたいと思っています。

2022年度第2四半期 連結決算の概況：営業利益 増減

DNP

(単位：億円)



3 ページ目で、営業利益の対前期の増減を滝流れ図でご説明いたします。

今回の営業利益減益の要因でございますけれども、コロナ禍からの経済活動の回復による混乱や、地政学的リスクの増大の影響を大きく受けました。

世界的な資源価格の高騰の影響により、原材料やエネルギー価格でマイナスの要因が大きく、この6カ月間では75億円の影響を受けました。価格転嫁は精力的に進めておりましたが、交渉から実施までのタイムラグ等もあり、この期間での転嫁率は6割程度となりました。

滝流れ図のその右にある為替、円安の影響はプラス72億円ございました。ほぼ原材料のマイナスの影響を打ち消すような規模でした。この円安の影響は、他社でもかなり大きくなっており、当社は製造メーカーで輸出も行っておりますけれども、当社規模からすると、かなり少なめの金額だと感じております。

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

当社では、為替リスクの低減のために海外での適地生産を進める一方、日本からの輸出につきましては、円建ての取引を得意先と交渉して進めております。全てではありませんが、円建て取引をかなり進めてまいりましたので、今回の円安の影響は限定的でした。一方で、今後、円高に反転した場合のマイナスの悪影響も圧縮できると考えております。

以上が外部要因にかかわることであり、また、減益要因として注力事業の拡大が一時的に停滞したということがございます。

注力事業の今回の影響額がプラス3億円ということで、非常に少なくなっております。その一つの要因といたしましては、中国におけるゼロコロナ政策により、IT機器の販売が大きく低迷したことがあります。当社においては、主力製品である有機EL製造用のメタルマスクや、IT用のリチウムイオン電池用バッテリーパウチの需要が減少いたしました。

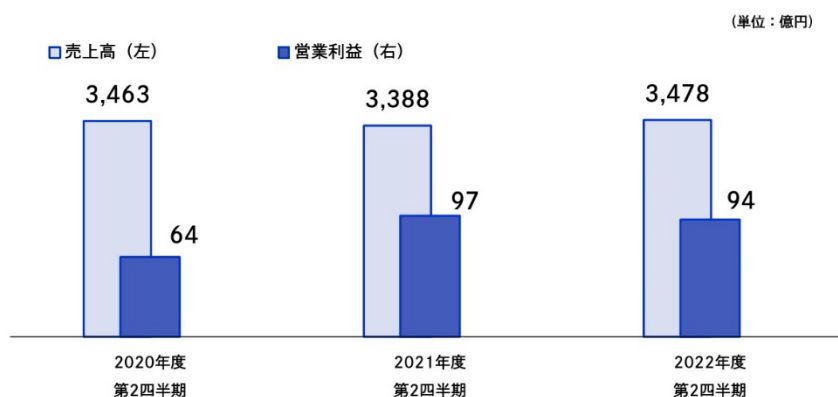
これらの事業はメガトレンド的にも成長を続けるものであり、ある意味、成長の過程での踊り場にあると認識しております。このバッテリーパウチやメタルマスクの現在の取り組み状況、今後の設備投資等につきましては、後半、常務の橋本からご説明を差し上げます。

2022年度第2四半期 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

■ 写真用部材・サービスなどが好調に推移し増収も、出版関連事業における前年の巣ごもり需要からの反動減が響き、減益



【情報イノベーション事業】 金融機関向けのICカードやマイナンバーカードの需要が増加
 【イメージングコミュニケーション事業】 主力の米国をはじめ欧州・アジア市場において写真用部材とサービスが好調
 【出版関連事業】 紙媒体の受注減少に加え、ハイブリッド書店「honto」でも前年の巣ごもり需要からの反動減が影響

4

それでは、4ページ目以降で各セグメントについて、ここも特徴的なポイントに絞って説明をさせていただきます。

4ページ目の情報コミュニケーション部門は、増収ながら微減益となりました。

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

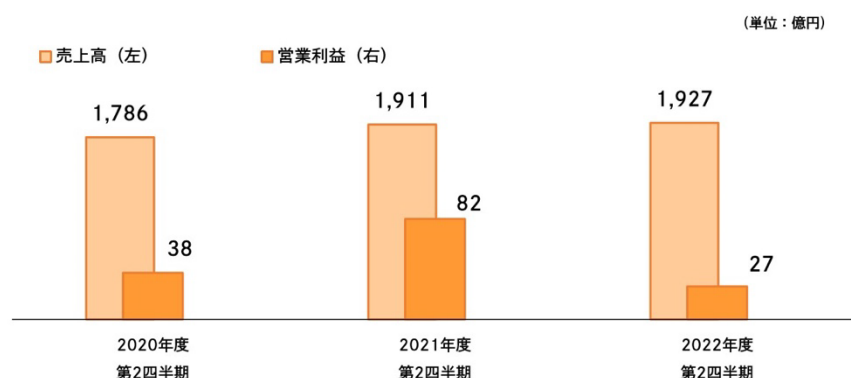
この利益の状況について、イメージングコミュニケーション事業が海外で回復しております。この事業は海外との取引も多く、円安効果がありました。ただ一方では、この分野での用紙やICチップなどの原材料の価格や、エネルギー価格の高騰の影響をかなり受けまして、わずかながら減益となりました。

2022年度第2四半期 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や、車載向けのリチウムイオン電池用バッテリーパウチが伸長し増収も、原材料コストの上昇が響き、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、増収

【生活空間関連事業】 自動車用内装材の加飾フィルムや、北米向けの内外装用焼付印刷アルミパネルが増加し、増収

【産業用高機能材関連事業】 IT向けのリチウムイオン電池用バッテリーパウチが減少し、減収

5

続きまして、5 ページが生活・産業部門でございます。

増収ながら大幅な減益となっております。利益の規模としては、ほぼ3分の1になってしまったという状況でございます。この部門については、先ほど申し上げましたとおり、IT用のリチウムイオン電池用バッテリーパウチの売上の減少がありました。

またそれに加えまして、原材料やエネルギー価格の高騰の影響額がこの部門は最も多く、利益を大きく引き下げた要因となっております。

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

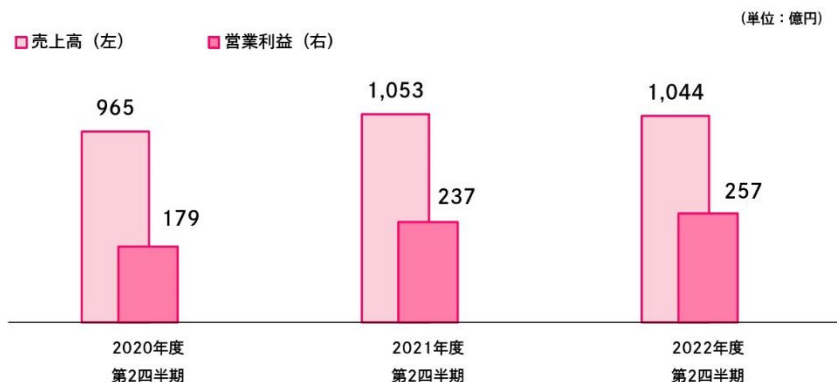
SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

2022年度第2四半期 連結決算の概況： セグメント別

DNP

エレクトロニクス部門

■ ディスプレイ関連製品事業は、スマートフォンやノートPC等の販売が落ち込んだ影響を受けるも、電子デバイス事業は堅調に推移し、減収ながらも増益基調を維持



【ディスプレイ関連製品事業】 巣ごもり需要からの反動減や、インフレによる世界的な個人消費の低迷により、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が減少

【電子デバイス事業】 半導体用フォトマスクは、データセンター向けが牽引し、堅調に推移

6

続きまして、6 ページ目のエレクトロニクス部門については、6 カ月間で見ますと減収増益となりました。

先ほど申し上げましたとおり、メタルマスクの一時的な需要減や、コロナ禍の巣ごもり需要の反動減がありました。特に7月から9月の第2四半期に、こういったマイナスの影響が出ましたので、特にディスプレイ関連製品が減少しております。

ただ、もう一方の主軸である電子デバイス関連につきましては、堅調を維持しています。円安効果もあり、6 カ月間では増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@scriptasia.com

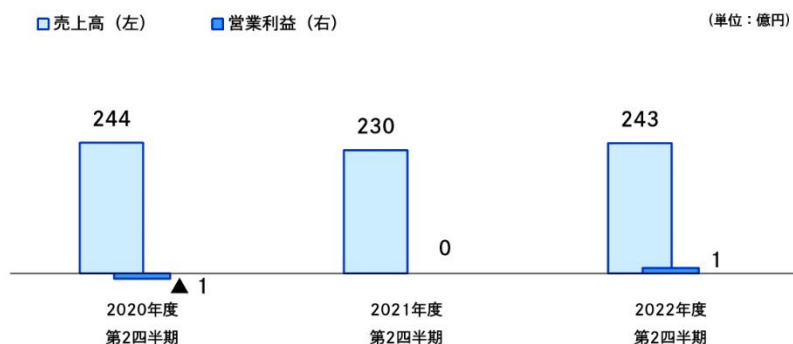
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

2022年度第2四半期 連結決算の概況：セグメント別

DNP

飲料部門

■ 原材料やエネルギーの価格高騰の影響を受けるも、販売増や収益改善活動が寄与し、増収増益



- ・ 原材料価格の高騰などによるコスト増を受けて、大型PETボトルの価格を改定
- ・ スマートフォンアプリ「Coke ON」を通じた北海道限定のキャンペーンなどに注力

7

7ページの飲料部門については、やはり原材料やエネルギー価格の高騰の影響を受けておりまして、マイナス要因が大きかったのですが、販売増や収益改善活動で増益を達成した状況でございます。

ここまでの、第2四半期の実績に関する説明でございます。

2022年度下期 事業環境の変化が主な事業に与える影響等について

DNP

コロナ禍による経済活動の制限は正常化に向かうほか、自動車市場の回復が期待されるも、ウクライナ情勢をはじめとする地政学リスクや原材料・エネルギー価格の高止まりは継続すると想定

	コロナ禍の影響	ウクライナ情勢	原材料等の価格高騰	急速な円安の進行
情報コミュニケーション部門	・ 個人旅行やインバウンド需要の回復	・ 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	・ 用紙、ICチップ等の調達コスト増加 ・ 為替による押し上げ効果
生活・産業部門	・ 国際物流網混乱のリスク	・ 自動車生産の減少	・ 石化製品、アルミの調達コスト増加	・ 石化製品、アルミの調達コスト増加
エレクトロニクス部門	・ 巣ごもり需要の反動 ・ 国際物流網混乱のリスク	・ 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	・ 石化製品の調達コスト増加 ・ 為替による押し上げ効果
飲料部門	・ 個人旅行やインバウンド需要の回復		・ 資材調達コストの増加	・ 資材調達コストの増加

8

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

それでは、これから通期予想に関する説明に移ります。

まず、8ページをご覧くださいと思います。下期業績への影響のポイントを要因別、セグメント別に表組みで整理しております。

半年前の通期決算のときもこのような表をご提示しておりました。当時は半導体不足という要因を入れていましたが、今回は急速な円安の進行を加えております。

この表の中で、青い文字のところがプラス要因で、それ以外がマイナス的な要素となっております。

まず、コロナ禍の影響としましては、皆さんも本当に感じていらっしゃると思いますけれども、コロナ感染者が減少してきたということで海外からの旅行客を認めるとか、日本人でも個人旅行を中心に観光業が活況となっています。

また、これに伴ってインバウンド需要の回復等も期待できる状況です。こういったプラス的な要因では、情報コミュニケーション部門で、販促物関連等を中心にプラスの効果が期待できると考えております。

また、一番右に加えましたけれども、急速な円安の進行がございます。

為替の円安につきましては、中間期の実績として先ほどご説明したとおりです。一時期に比べると少し円安の進行は落ち着いてきたと思いますが、まだ日銀の政策転換も当面はないと予想されますので、下期においても円安傾向が続くと考えており、この面ではプラスの効果が期待でき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

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	-

- ・現時点で通期業績予想の変更はない。
- ・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。

9

私の説明は最後になります。9 ページ目の 2022 年度の業績予想でございます。

前ページで申し上げましたプラス要因があります。また、引き続き原材料等の価格の高騰の影響がありますけれども、この下期におきましては得意先の了解をとり、転嫁率も引き上げられる見通しが立っております。そういったことも踏まえまして、現時点においては期初に公表した計画に変更はございません。

最後に、私から一つ申し上げることがあります。先週 11 日金曜日に、当社の決算発表を行い、翌営業日になる 14 日、当社の株価に大きなネガティブな影響がございました。この点につきましては、私どもとしても真摯に受け止めております。

資本政策につきましても、引き続き保有する投資有価証券や固定資産の見直しを進め、戦略的な事業投資を行い、資本効率の向上に精力的に取り組んでまいります。

私からの説明は、以上でございます。ありがとうございました。

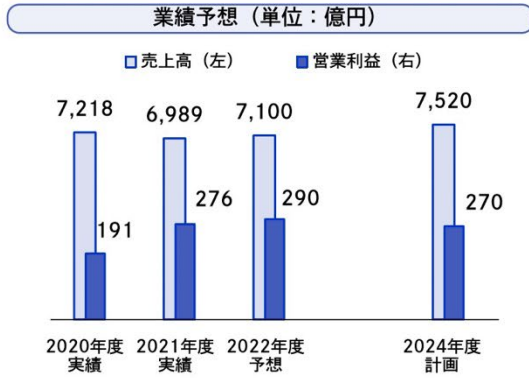
若林：続きまして、中期経営計画の進捗状況についてご説明をさせていただきます。

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

情報コミュニケーション部門

- 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



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
	情報銀行
出版関連	写真メディア・ コトづくり
	教育関連事業

橋本：常務取締役の橋本です。ここからは、私からご説明をいたします。

まず10ページをご覧ください。ここから以降、各部門の注力事業について説明をいたします。

今回、情報コミュニケーション部門につきましては、業績推移と、今回の中期計画で考えている注力事業を示した図といたしました。

内容につきましては、先ほど黒柳から説明がありましたので、今回はこのような形で説明を省かせていただきます。

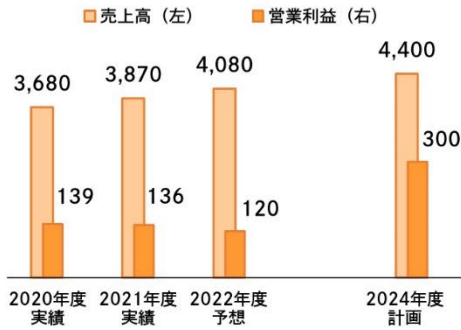
サポート

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

生活・産業部門

- 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

次に、11 ページをご覧くださいと思います。生活・産業部門の業績推移と主な注力事業を示しています。

本日は皆様方も非常に関心が高く、そして私どもとしましてもこれから将来の柱になっていくと考えているリチウムイオン電池用バッテリーパウチの動向について説明をさせていただきます。

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

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



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

それでは、12 ページをご覧くださいと思います。

こちらは、社会課題/トレンド、ソリューション、そして環境・社会へのインパクトを表しており、以前からお示ししている図と基本的には同じでございます。こちらについて、1 点、変更がございます。


真ん中のソリューションの欄に円グラフがあります。バッテリーパウチにつきましては、主にモバイル向けの IT 向けと、車載向けというのが大きな用途になりますが、前回の説明会までは、大体この割合が 4 対 6 ぐらいだとお話をしておりました。車載向けが成長をしてくるまで、昨年度では IT 向けが 30%、車載向けが 70%程度になりました。

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
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">● 巣ごもり需要の反動、中国ロックダウン等による消費落ち込みから、マーケットの冷え込みの影響を大きく受ける【IT向け】● 半導体不足、サプライチェーン寸断等による自動車減産の影響は回復基調に移行【車載向け】● アルミや樹脂などの原材料価格高騰の影響を受ける【全般】	<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<ul style="list-style-type: none">→2023年10月に鶴瀬工場内に新設の生産ラインが稼働予定デンマーク工場にスリット加工ラインを新設し、2023年初めに稼働予定→米国を含めた国内外での生産能力増強も検討	

今後の取り組み



- 2023年度以降のEV需要の拡大に対応すべく、米国を含めた国内外での生産能力増強も検討

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

13

13 ページをご覧くださいと思います。

足元のバッテリーパウチの状況はどうなっているのかという点も、非常にご関心が高いのではないかと思います。また、中長期的にも何か変化はあるのかという点につきましても、まとめたページとなっております。

バッテリーパウチの、主にモバイル等を中心とした IT 向けにつきましては、巣ごもり需要の反動、あるいは中国のゼロコロナ対策によるロックダウン、こうした影響から消費が世界的にも落ち込んでおり、マーケットの冷え込みの影響を残念ながら大きく受けているのが現状です。

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

そして車載向けにつきましては、第1四半期はまだ自動車産業自体が半導体不足の影響、あるいはサプライチェーンの混乱の影響がまだ色濃く出ている部分がありまして、減産している会社はかなり多くございました。

こうしたことで、第1四半期はかなり車載向けも苦戦をしたのですが、7月以降、第2四半期に入りまして底を脱して回復基調となっております。

もう一つ、このバッテリーパウチではアルミ、あるいは樹脂といった原材料を使うわけですが、特にアルミニウムについては非常に原材料価格が高騰した局面がありまして、この影響を大きくこの6カ月の間では受ける結果となりました。価格転嫁等についても進めてまいりまして、第3四半期以降は、かなりの部分がカバーできるのではないかと考えております。

その反面、中長期的にはどうだったのかということになりますと、以前お話した状況とあまり変化はなくて、私どもが生産しているパウチタイプのバッテリー、リチウムイオン電池をつくるメーカーは、特に米国を中心として工場の立地計画、そして実際に建てられて稼働を始めようかという案件がどんどん増えている状況です。中長期的には、このEV需要の拡大で、私どものバッテリーパウチも好調な推移が見込まれると考えています。このあたりの状況には変化はないと見ております。

こうしたことから、これまでの生産体制では当然作りきれないという局面が出てまいりますので、私どもはこの2年半の中で、さまざまな形で生産体制の強化に努めてまいりました。ページの下段に、直近の工場増設の状況という形でまとめております。新たに開設しました鶴瀬工場のバッテリーパウチのラインに、もう1ライン追加する工事を進めてまいりましたが、稼働を来年の10月に予定しております。

また、エレクトロニクスの関連の製品を生産してきたデンマーク工場につきましては、残念ながら、その製品もだんだん少なくなってきた、減産してきているという状況がありまして、工場に空きが出てきている状況でした。こちらの空いた工場の用地を利用しまして、ヨーロッパ向け、欧州向けの供給の一つの橋頭堡にしていこうということで、スリット加工のラインを新設しております。こちらについては、来年の初めに稼働を予定している状況です。

また、これから2年、3年の間に、特に米国を中心に、非常に多くのパウチを使う工場が建設されていく状況がございます。私どもとしましては、当然為替の状況あるいは原材料の状況等々、一つ一つ見ていかないといけないのですが、アメリカでの現地生産も視野に入れた形での生産能力の増強計画も検討しています。

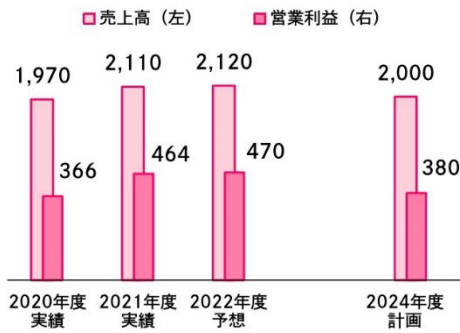
サポート

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

エレクトロニクス部門

- 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

14

続きまして、14ページをご覧くださいと思います。エレクトロニクス部門の業績の推移と主な注力事業を示しております。

本日はこの中から、11月10日にニュースリリースを行った、メタルマスク、大型メタルマスクに関連する投資の計画について、ご説明したいと思います。

成長領域を中心とした価値の創出

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	ソリューション	社会へのインパクト	今後の取り組み
<p>スマートフォン向けの需要拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 2025年にOLED比率は50%超 生産台数は今後5年で1.4倍 <p>IT製品へのOLEDディスプレイ採用拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> タブレット端末やノートPCに搭載 パネル製造は生産効率の高い大型ガラス基板へ 	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> 独自の技術を活かしてスマートフォン向けでは世界トップシェア 国産カラーテレビの黎明期にブラウン管用シャドウマスクを開発して以来、約65年にわたって積み重ねた技術を強みに、最先端製品を開発。 <p>メタルマスクを使用する製造工程の模式図</p>	<ul style="list-style-type: none"> ディスプレイの大型化・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 <p>※イメージ</p>	<ul style="list-style-type: none"> 黒崎工場（福岡県）に大型ガラス基板（第8世代）に対応した大型メタルマスク生産ラインを他社に先駆けて新設、2024年上期稼働開始 メタルマスク生産拠点の三原工場（広島県）のバックアップでBCPへの対応強化 <p>生産能力を現状の2倍に引き上げ</p>

15

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

15 ページでは、メタルマスクの状況について説明しております。

OLED は、主にスマートフォン向けの需要でこれまで拡大をしてきております。液晶タイプのスマートフォンから徐々に OLED タイプに切り替わりが進んでおりまして、2021 年には OLED 比率は 36%程度と推定しております。

さまざまな調査機関の情報も合わせますと、2025 年には OLED 比率が 50%を超えると私どもも予想しております。これに対応するという意味でも、生産量は 1.4 倍ぐらいに、現在から引き上げていかないといけないと考えております。

また、最近ではスマートフォンよりも少し大きいタイプのタブレット端末、あるいはノートパソコンなどにも液晶ではなく OLED を使っていく動きが出てきております。実際にこうした動きに対応するために、それぞれのメーカーも大型のガラス基板で、それを実現していこうという動きがございます。私どものメタルマスクも、従来のもよりも大型のものをつくっていく必要性が出てきております。

こうした動きを鑑みまして、11 月 10 日に発表させていただいておりますが、以前カラーフィルターを生産しており、コロナ前に休止しておりました福岡県の黒崎工場を活用し、約 200 億円を投じて第 8 世代と呼ばれる大型のガラス基板に対応した大型のメタルマスクを生産するラインを新設して、2024 年上期には稼働を開始したいと考えています。

このことによりまして、もう一つの目的でもありますが、当社の主力製品のひとつであるメタルマスクの生産拠点を BCP の観点で強化していきます。今までは広島県・三原工場の一つの拠点で対応してきたのですが、災害リスク等々さまざまな事態を考慮し、BCP の観点からバックアップが必要だという理由もあり、今回のこの黒崎の投資を決めています。

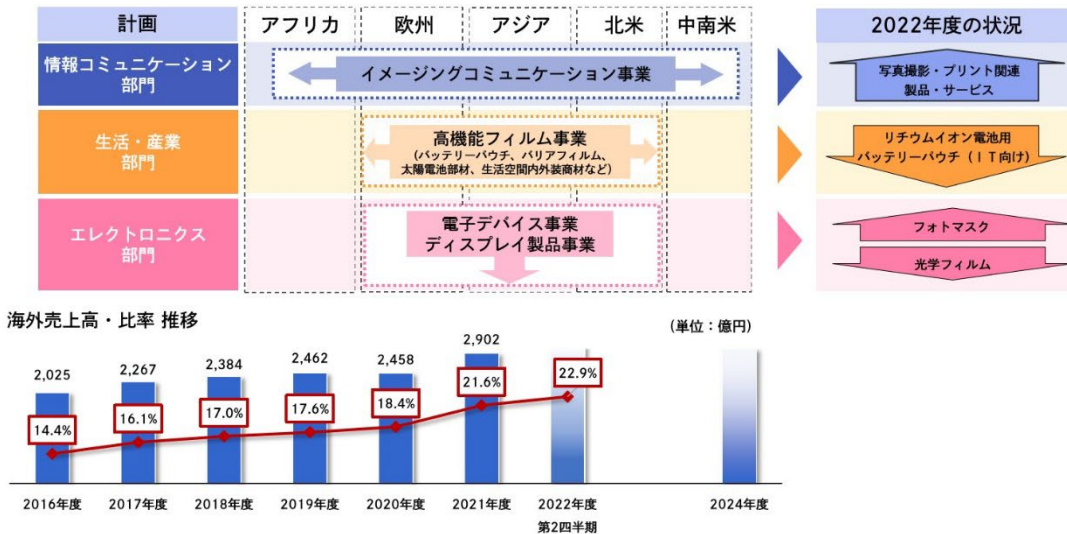
この投資により、メタルマスクの生産能力は現状の約 2 倍に引き上げられると考えております。

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@scriptasia.com



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



続きまして、各国・地域への最適な価値の提供ということで、16 ページをご覧くださいと思います。

私どもの非常に強みのある製品・サービスを、各国・各地域に合わせて、さまざまな形で対応した上で、提供していく形で進めてまいりました。主にここに書いてあるイメージングコミュニケーション事業、高機能フィルムの事業、電子デバイスやディスプレイ関連の事業を広げてきているわけです。

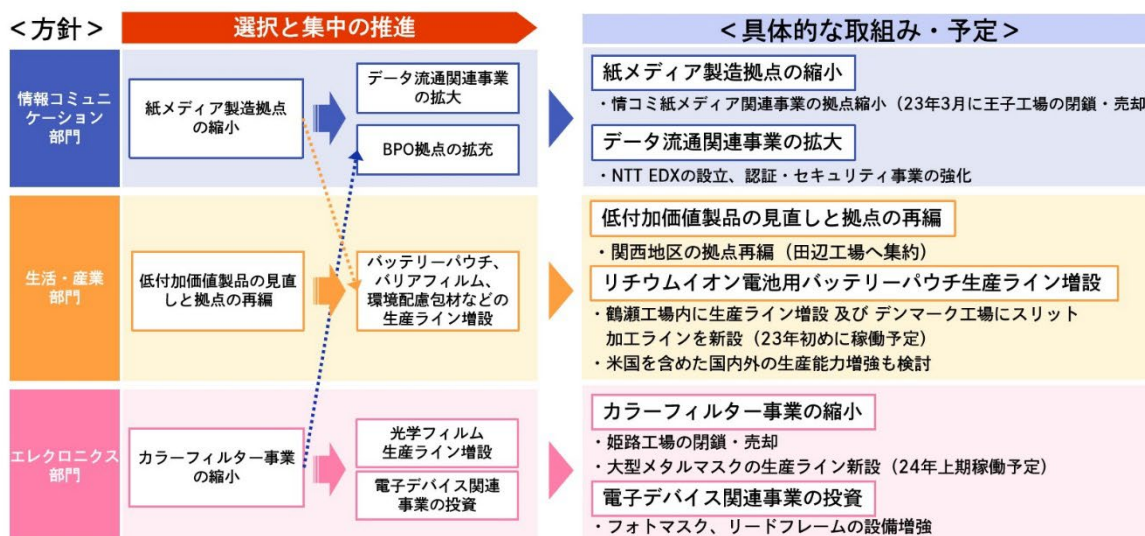
2022 年度の状況につきましては、この矢印で示しているようなものがガイドラインとなっております。

こうした中で、結果として、海外売上高比率もどんどん上昇してきておりまして、足元のこの第 2 四半期では、約 23%程度まで拡大してきている状況です。

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@scriptasia.com

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



17

それでは、17 ページをご覧くださいと思います。

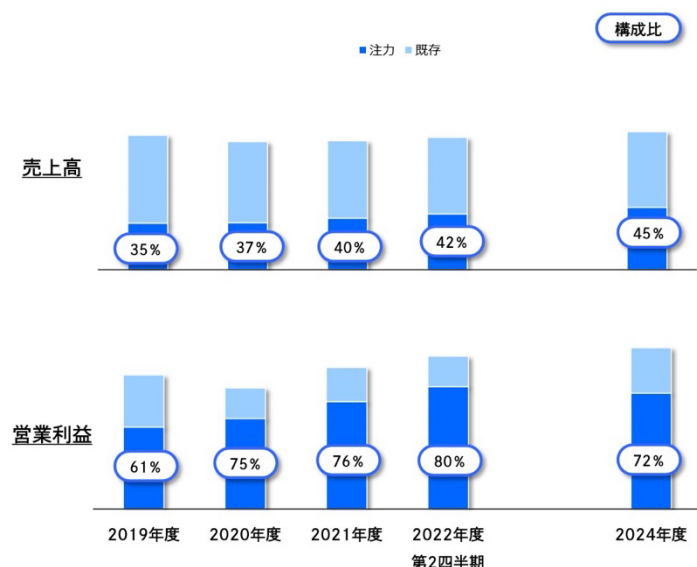
こちらでは、構造改革の考え方と、その構造改革等によって生まれてきたさまざまなリソースを成長分野にシフトしていくという基本的な考え方を示しております。

右側は、この半年ぐらいで主に取り組んできた取り組みを列挙しています。

大きいものとしては、先ほど申し上げたバッテリーパウチやメタルマスクの取り組みがあります。ご紹介していない中では、紙メディアの拠点の縮小がございまして、ここ数年取り組んでまいりましたが、今年の3月に王子工場（東京都）について、生産を停止して、売却していくことを決定いたしました。

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



主要課題

<既存事業>

- ・売上減少が見込まれる情報コミュニケーション部門の紙メディア事業
- ・選択と集中による収益改善を推進している包装事業

<注力事業>

- ・中期計画における成長ドライバー
バッテリーパウチ（生活・産業部門）
- ・新事業投資は、投資採算性を確認し、集中的に投資

続きまして、18 ページをご覧くださいと思います。

私どもの中期計画を大括りな表現で申し上げますと、先ほどの表にもありましたように、構造改革をしていかざるを得ないような事業については、それによってマーケットのサイズに合わせていくことなどで、新たにリソースが生まれます。

こういうリソースを可能な限り、成長していく分野、特に「注力事業」と呼んでいる事業に振り向けることによって、売上は一気に大幅な増加というのではなくて、緩やかな増加になると考えていますが、プロダクトミックスが変わることで収益性を高めて、営業利益を押し上げていく考えです。

その KPI として、この注力事業が、既存事業も含めた全体の売上と利益の中で、どの程度を占めるのかという目標を持って進めております。

この第 2 四半期につきましても、売上で 42%程度、営業利益では 80%程度が、この注力事業で構成されてきております。

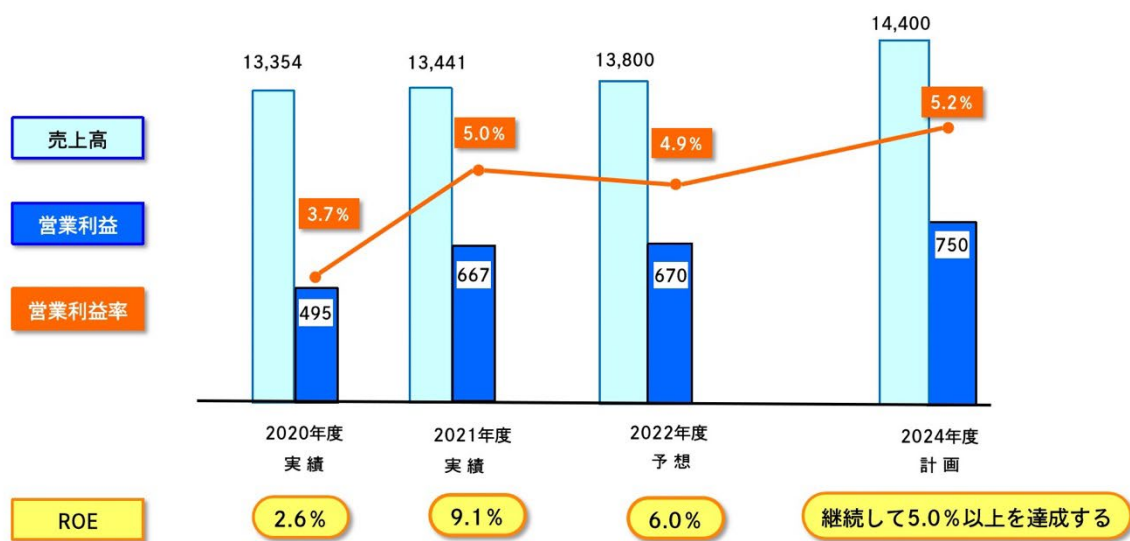
サポート

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

2022年度及び2024年度 経営目標

(単位：億円)

DNP



19

最後になりますが、19 ページをご覧くださいと思います。私どもの3カ年の中期のここまでの推移を表しています。

ROE につきましても何とか6%程度は出していきたいと考えております。

私からの説明は、以上になります。

若林：ありがとうございました。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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally