

個人投資家向け説明会 質疑応答要旨

回答者：CFO 橋本巖

日時：2026 年 9 月 16 日

※この資料は、質疑応答の内容を要約したものです。

Q1: ハウスノートとは何ですか。

A1: (回答者：CFO 橋本巖)

ハウスノートは、本物の銀行券と同じセキュリティ技術を用いて制作した紙幣サンプルです。用紙やインキなどにも実際の銀行券に使用される技術の一部採用しており、当社の技術力をご理解いただくための販促ツールとして制作しています。今回お配りしたハウスノートは、創業 100 周年を記念して特別に作成したものです。

Q2: 丸山チラー株式会社の買収に伴うのれんはいくらになりますか。また、のれん償却期間は何年ですか。

A2: (回答者：CFO 橋本巖)

丸山チラー株式会社の買収金額は約 260 億円で、同社の純資産は約 70 億円であることから、のれんおよび無形資産は合計で約 190 億円となる見込みです。償却期間については、今後の収益貢献も踏まえ、7 年から 10 年程度を想定しています。

Q3: 証券印刷機は何カ国程度に導入されていますか。また、日本以外ではどのような国の紙幣を印刷していますか。

A3: (回答者：CFO 橋本巖)

当社の証券印刷機は世界約 40 カ国で採用されています。ポンド紙幣やユーロ紙幣のほか、メキシコ、カナダ、中東諸国など幅広い国・地域で導入されています。また、米ドル紙幣についても受注しており、生産を進めています。

Q4: 女性役員は何名いますか。

A4: (回答者：CFO 橋本巖)

現在、女性役員は 3 名です。会計、法務、金融分野で豊富な経験を持つ方々が社外取締役として就任しています。当社はガバナンス強化の観点から社外取締役比率を高めており、取締役 10 名のうち 6 名が社外取締役です。

Q5: PBR1 倍割れに対する改善策とタイムスケジュールを教えてください。

A5: (回答者：CFO 橋本巖)

当社は、配当の充実や成長投資としての M&A を実施するとともに、既存事業の収益拡大にも取り組んでいます。特に、丸山チラー株式会社の買収による成長効果の実現と、印刷機事業における好調な受注を着実に業績へ結び付けることで、企業価値向上と PBR 改善を目指しています。

Q6: オフセット印刷機の世界シェア拡大に向けて、どのような戦略を考えていますか。

A6: (回答者: CFO 橋本巖)

国内では高いシェアを確保しているため、今後は海外市場での成長を重視しています。特にインドを中心としたアジア市場に加え、中南米やアフリカ市場への展開を強化していきます。また、競合他社と比較して強固な財務基盤を活かし、市場シェアの拡大を図っていきます。

Q7: 電子マネーの普及により現金需要は減少すると考えられますが、どのように見えていますか。

A7: (回答者: CFO 橋本巖)

世界的には人口増加に伴い紙幣需要も増加しており、現時点では紙幣が大きく減少する状況には至っていません。また、災害時や停電時の決済手段としての役割や、金融包摂の観点からも現金需要は引き続き存在すると考えています。当社は今後も偽造防止技術の高度化を通じて紙幣の価値向上に取り組んでいきます。

Q8: 海外事業で今後特に注力する地域を教えてください。

A8: (回答者: CFO 橋本巖)

地域ごとに担当役員を配置し異なる市場特性に合わせた戦略を展開しています。米国では特殊印刷分野やプリントエレクトロニクス分野、欧州ではデジタル印刷分野、インドなどの新興国ではオフセット印刷分野を中心に成長を目指しています。

Q9: 健康経営に関する具体的な取り組みを教えてください。

A9: (回答者: CFO 橋本巖)

禁煙推進やストレスチェックの実施に加え、長時間労働の削減や働きやすい職場環境づくりに注力しています。また、生産現場では粉じん対策など労働安全衛生面の改善を積極的に進めており、従業員の心身の健康維持・向上を重視した取り組みを継続しています。

Q10: ステーブルコインなどの普及による紙幣需要減少リスクにはどのように対応していますか。

A10: (回答者: CFO 橋本巖)

国際決済分野ではデジタル化が進展していますが、紙幣流通とは異なる市場であると考えています。世界的には人口増加や経済成長を背景に紙幣需要は引き続き存在しており、当社は偽造防止技術の高度化を通じて紙幣の価値向上に取り組んでいます。

また、デジタル化への対応として、紙幣印刷に加え、デジタル化が進むパスポート分野向けの技術・ソリューションの提供も進めています。さらに、オフセット印刷機事業におけるシェア拡大や新規市場の開拓にも取り組み、事業基盤の強化を図っています。

Q11: 半導体分野など新規用途への展開に加え、競合 2 社が行っているようなサブスクリプションモデルや AI 活用などビジネスモデル改革への取り組みはありますか。

A11: (回答者: CFO 橋本巖)

当社は半導体分野やプリントエレクトロニクス分野への展開を進めるとともに、既存事業においてもビジネスモデルの進化に取り組んでいます。デジタル化への対応としては、印刷工程全体の効率化を支援する「KP-Connect」を展開しており、特定メーカーに依存しないオープンなプ

ラットフォームとして、さまざまな機器やシステムとの連携を可能にしています。

また、AI の活用については、社内業務の効率化に加え、サービス品質の向上にも取り組んでいます。例えば、コンタクトセンターに蓄積された問い合わせ情報の分析・活用を進めることで、お客様へのサポート体制の強化を図っています。

以上