



2024年3月期 第2四半期  
決算説明会資料

---

KPPグループホールディングス株式会社

(東証プライム:9274)

2023年11月30日

1

2024年3月期 第2四半期決算概要

2

第3次中期経営計画進捗状況

3

参考資料

1

2024年3月期 第2四半期決算概要

2

第3次中期経営計画進捗状況

3

参考資料

# 連結業績サマリー

北東アジアにおける販売価格の上昇により売上高は堅調に推移したものの、前年の特殊要因がなくなり、減益で着地。

## 売上高

- 紙・板紙卸売事業において需要減による販売数量減があったものの、ビジュアルコミュニケーション事業が堅調に推移し、前年比で横ばい。

## 営業利益

- 国内では、紙・板紙の販売数量が前年を下回ったが、価格修正の効果により増益。
- 海外では、欧州の紙卸売事業において需要が減退したことや、中国において紙製品の市況が低迷したことにより減益。

(単位:百万円)	2023年3月期	2024年3月期		
	第2四半期累計	第2四半期累計	増減額	増減率
売上高	320,699	<b>320,681</b>	<b>△17</b>	<b>△0.0%</b>
売上総利益	60,029	<b>57,905</b>	<b>△2,123</b>	<b>△3.5%</b>
販売費及び一般管理費	47,668	<b>50,771</b>	<b>+3,102</b>	<b>+6.5%</b>
営業利益	12,360	<b>7,133</b>	<b>△5,226</b>	<b>△42.3%</b>
経常利益	11,128	<b>6,012</b>	<b>△5,115</b>	<b>△46.0%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,247	<b>4,710</b>	<b>△4,537</b>	<b>△49.1%</b>

※ 通期業績予想の変更はございません。

# セグメント別業績

## 北東アジア

- 日本では、紙および板紙において販売価格の修正等により、増収増益。古紙は、発生量の減少及び市況の下落により、減収減益。中国では、需要減や市況悪化により販売数量が減少し、減収減益。

## 欧州／南米

- 欧州では、紙卸売事業において製品価格の下落と在庫圧縮による需要の減退で売上・利益ともに低調に推移。パッケージング事業では自動車産業やEコマースの需要が伸び悩み、前年比横ばい。ビジュアルコミュニケーション事業は、各種イベントやエキシビションが活発に開催され、堅調に推移。ビジュアルコミュニケーション分野でのM&Aも業績に貢献。

## アジアパシフィック

- オセアニアは、商業印刷を中心に、売上高、利益ともに業績が向上。パッケージング事業も特に豪州で好調を維持。アジアにおけるビジュアルコミュニケーション事業も堅調に推移。

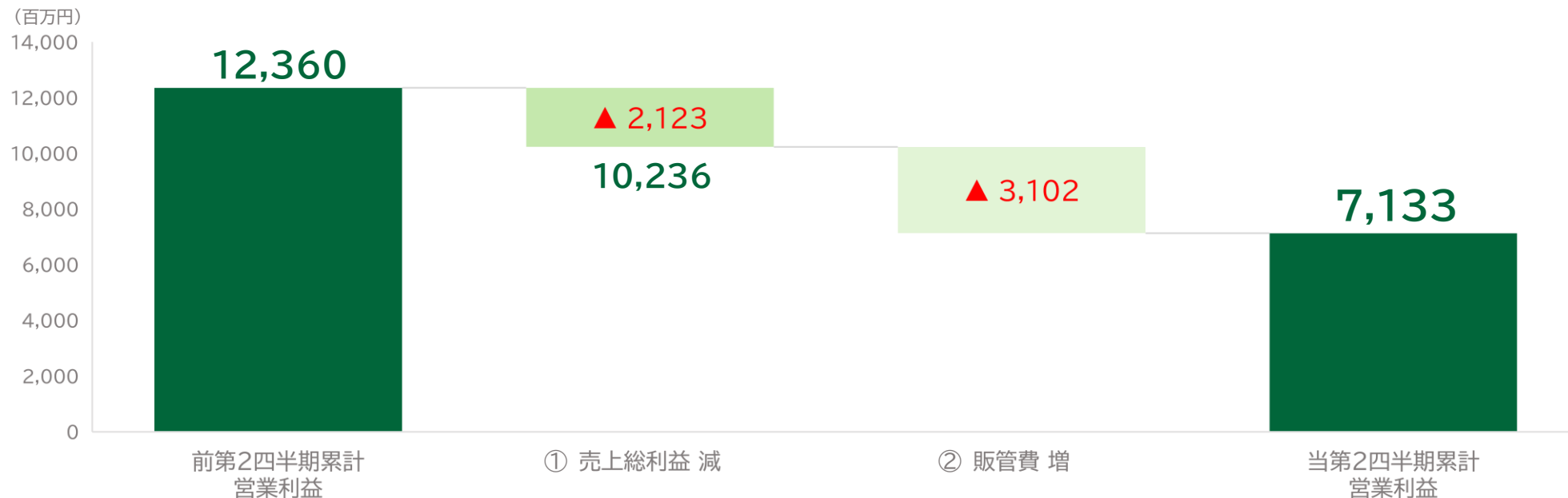
## 不動産賃貸

- KPP八重洲ビルのテナント入れ替えによる空室期間が発生しているが、2023年2月に竣工したKPP明石町ビルが寄与し、前年比で増収・増益。

(単位:百万円)		2023年3月期		2024年3月期	
		第2四半期累計	第2四半期累計	増減額	増減率
北東アジア	売上高	147,874	153,571	+5,697	+3.9%
	セグメント利益	2,887	2,022	△865	△30.0%
	利益率	2.0%	1.3%	-	△0.6pt
欧州／南米	売上高	149,179	141,768	△7,410	△5.0%
	セグメント利益	9,216	4,401	△4,815	△52.2%
	利益率	6.2%	3.1%	-	△3.1pt
アジアパシフィック	売上高	23,053	24,582	+1,529	+6.6%
	セグメント利益	1,028	820	△208	△20.2%
	利益率	4.5%	3.3%	-	△1.1pt
不動産賃貸	売上高	592	759	+166	+28.1%
	セグメント利益	58	293	+235	+405.4%
	利益率	9.8%	38.7%	-	+28.9pt
合計	売上高	320,699	320,681	△17	△0.0%
	営業利益※ (全社費用等調整後)	12,360	7,133	△5,226	△42.3%
	利益率	3.9%	2.2%	-	△1.6pt

※ 全社費用等…主に報告セグメントに帰属しない本社の管理部門における一般管理費

# 営業利益増減要因（前年同期比）



主に欧州において紙関連製品の需要が減退したことで売上総利益が減少。また、人件費を中心に販管費が増加したことにより前期比で減益。

## ① 売上総利益 $\Delta 2,123$

- 欧州/南米において、ペーパー&ボード事業の売上総利益が販売減により下落。
- 北東アジアにおける日本、オセアニアにおける豪州において、ペーパー&ボード事業は業績堅調。また、欧州/南米のビジュアルコミュニケーション事業も堅調に推移したが、全体のマイナスをカバー出来ず。

## ② 販管費 $\Delta 3,102$

- 海外法人の人件費、減価償却費、賃借料等がインフレにより増加（為替換算の影響も含む）。なお、人件費においては、昨年買収した企業による増加要因もあり。

# 貸借対照表増減（前期末比）

（単位：百万円）	2023年3月末	2023年9月末	増減額
流動資産	243,596	242,550	△1,046
現金及び預金	30,731	21,515	△9,216
売掛債権 （受取手形・売掛金、電子記録債権）	132,873	146,567	+13,693
商品及び製品	72,237	68,917	△3,319
有形固定資産	37,063	41,535	+4,471
無形固定資産	13,896	15,431	+1,535
のれん	5,330	5,290	△39
投資その他資産	36,104	40,905	+4,800
資産合計	330,662	340,423	+9,761

## 増減の主な要因

- 現金及び預金：  
前期末の社債発行による現預金の増加分を借入金の返済へ充当し、残高減少。
- 売掛債権：日本において期末の休日要因等により増加。
- 有形固定資産：Spicersにおける倉庫再編に伴うリース契約（使用権資産）の増加。
- 投資その他資産：上場株式の時価上昇等により増加。
- 有利子負債（短期借入金及び長期借入金）：  
前期末に発行した社債を借入金の返済へ充当したこと等による減少。

（単位：百万円）	2023年3月末	2023年9月末	増減額
流動負債	207,947	211,298	+3,350
買掛債務 （支払手形・買掛金、電子記録債務）	97,418	105,242	+7,823
短期借入金 （コマーシャルペーパー含む）	62,884	60,122	△2,762
固定負債	54,905	50,713	△4,192
長期借入金 （社債含む）	31,425	24,105	△7,320
負債合計	262,853	262,012	△841
利益剰余金	52,629	56,533	+3,904
純資産合計	67,808	78,410	+10,602
負債純資産合計	330,662	340,423	+9,761

## 財務体質・収益性 指標（2023年3月末比）

- ネットDELシオ 0.9倍 → 0.8倍へ改善（※ DELシオ 1.4倍→1.1倍）
- 自己資本比率 20.5% → 23.0%へ上昇

# キャッシュ・フロー増減

(単位:百万円)

	2023年3月期 第2四半期累計	2024年3月期 第2四半期累計	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,807	<b>7,798</b>	・ たな卸資産の減少 +8,531 ・ 税金等調整前当期純利益 +6,223 ・ 仕入債務の増加 +4,962 ・ 減価償却費 +4,194 ・ 売上債権の増加 Δ10,266 ・ 法人税等の支払額 Δ3,046
投資活動によるキャッシュ・フロー	Δ5,169	<b>Δ2,769</b>	・ 有形無形固定資産の取得 Δ2,136 ・ 事業譲受による支出 Δ1,048
財務活動によるキャッシュ・フロー	Δ7,002	<b>Δ16,881</b>	・ 長期借入金の純減額Δ10,798 ・ ファイナンス・リース債務の返済 Δ2,877
現金及び現金同等物に係る換算差額	2,104	<b>2,637</b>	・ 現金等の為替換算差額 等
現金及び現金同等物の増減額	Δ2,259	<b>Δ9,215</b>	—
現金及び現金同等物の期首残高	22,631	<b>30,699</b>	—
現金及び現金同等物の期末残高	20,372	<b>21,484</b>	—

## 【キャッシュ・マネジメントの基本方針】

- ・ 第3次中期経営計画の基本方針に基づき、営業活動で得たキャッシュ・フローをM&Aなどの投資活動に充当。今後も同方針を継続する。
- ・ 今後については、投資案件の規模により財務活動によるキャッシュ・イン・フローも活用する。

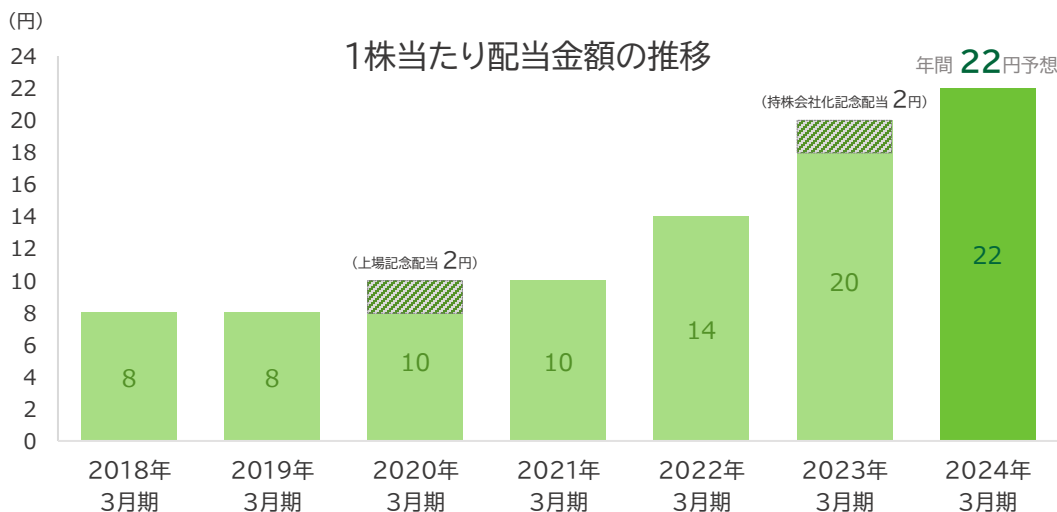


# 株主還元政策(配当・自己株式の取得)

## 配当に関する基本方針

株主への利益還元を経営の重要課題の一つと認識し、安定的かつ継続的に配当を行うとともに、内部留保の拡充と有効活用によって企業競争力と株主価値を向上させる

- 第3次中期経営計画で掲げる「**戦略的M&Aによるインオーガニック・グロース**」及び「**財務体質の改善(DELシオと自己資本比率の改善)**」を推進するための原資を確保しつつ、累進的な配当(配当金額を維持、もしくは増配)を実施していく



- ・ 2022年3月期

買収したSpicersおよびAntalisが当社グループの収益に大きく貢献し、収益基盤が通期で強固になったことから、**初の中間配当**を実施。

- ・ 2023年3月期

持株会社化移行に関する**記念配当(2円)**に加え、好調な業績を反映した**増配(4円)**を発表。年間配当予想は、当初予想の15円から**20円**へ増額。

## 自己株式の取得の実施 (2023年11月14日発表)

- |              |   |        |                        |
|--------------|---|--------|------------------------|
| ① 取得対象株式の種類  | 当社普通株式  | ④ 取得期間 | 2023年11月15日～2024年3月31日 |
| ② 取得し得る株式の総数 | 3,000,000株(上限)<br>(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合:4.2%) | ⑤ 取得方法 | 東京証券取引所における市場買付け       |
| ③ 株式の取得価額の総額 | 2,400,000,000円(上限)                              |        |                        |

今後も、中長期的な企業価値向上に向けた投資とのバランスを鑑みながら、機動的かつ柔軟な株主還元を実施していく方針

1

2024年3月期 第2四半期決算概要

2

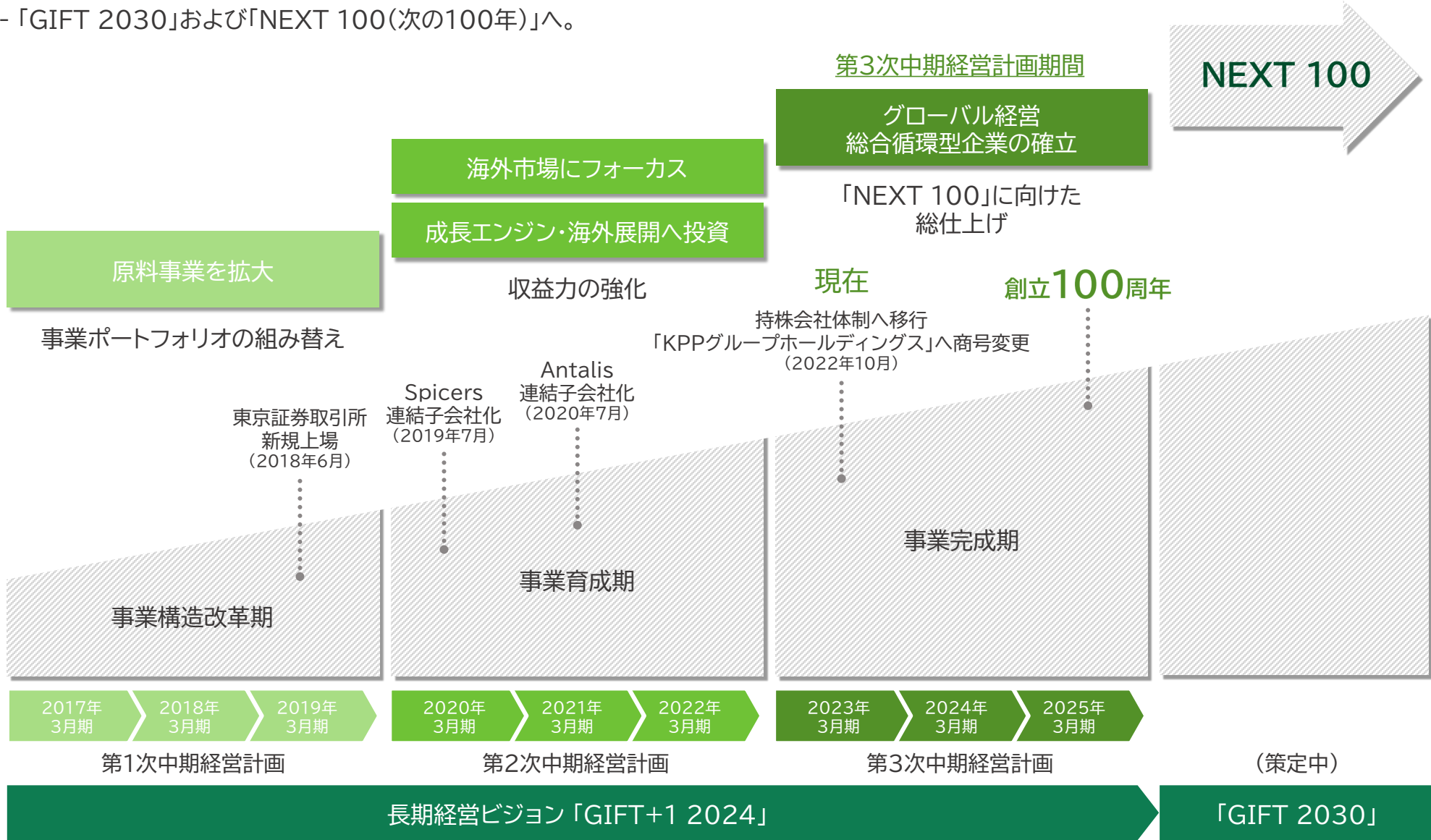
第3次中期経営計画進捗状況

3

参考資料

# 第3次中期経営計画 概要 長期経営ビジョン「GIFT+1 2024」

第3次中期経営計画は長期経営ビジョン「GIFT+1 2024」の最終期  
 - 「GIFT 2030」および「NEXT 100(次の100年)」へ。



# インオーガニック・グロース / Antalis・Spicers M&A戦略 進捗状況

海外中核事業会社のAntalis(アンタリス)とSpicers(スパicers)において、パッケージング事業、ビジュアルコミュニケーション事業を中心にM&Aを推進。事業を川下へと広げ、高収益なビジネスを拡充する。

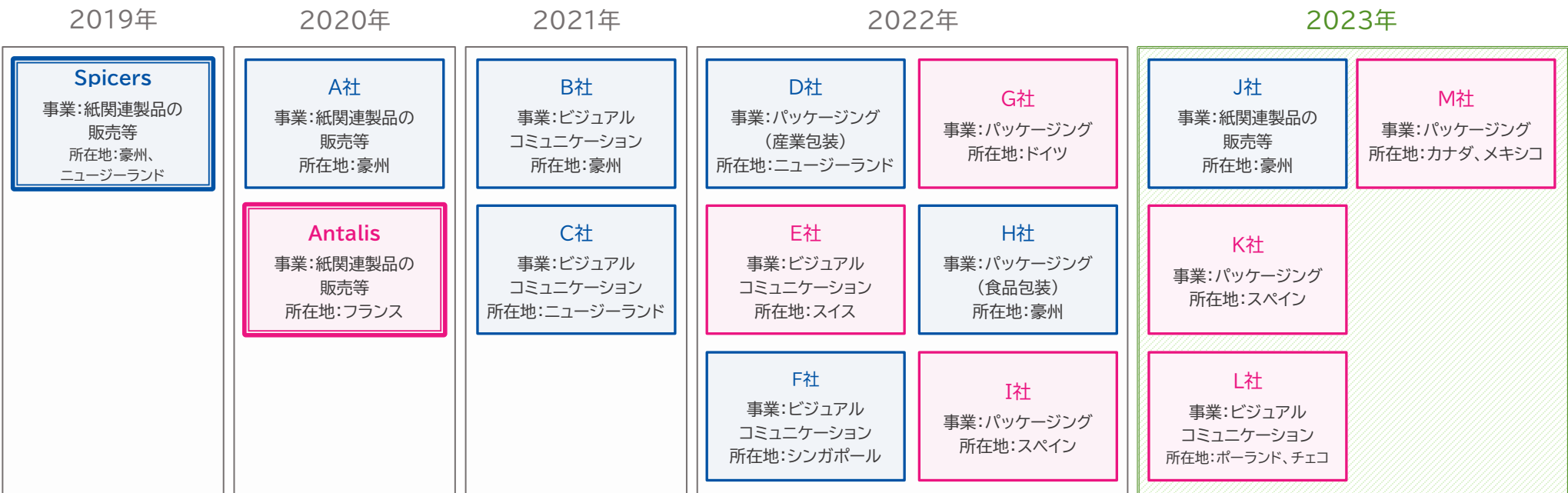
## SpicersのM&A戦略

パッケージング事業やビジュアルコミュニケーション事業などの既存事業と親和性の高い事業を手掛ける企業を買収し、強力なSpicersブランドを構築する。また同時に、即戦力となる人材を獲得することで、更なる成長を目指す。

## AntalisのM&A戦略

パッケージング事業やビジュアルコミュニケーション事業などの成長分野においてカスタマイズソリューション機能を提供する企業を買収し、Antalisの製品及びサービスを強化することで、市場での存在感を向上させる。

### 【 AntalisおよびSpicersによるM&A(株式取得または事業譲受)の実績 】



… SpicersによるM&A: 合計**7**社 (ペーパー事業 2社、パッケージング事業 2社、ビジュアルコミュニケーション事業 3社)

… AntalisによるM&A: 合計**6**社 (パッケージング事業 4社、ビジュアルコミュニケーション事業 2社)

# Lovepac Inc.買収 (パッケージング事業)

2023年8月、Antalisがパッケージ製品の加工・販売等を行うLovepac Inc.の全株式を取得し、子会社化。  
Antalisにとって初の北米への進出。

## Lovepac Inc.の概要

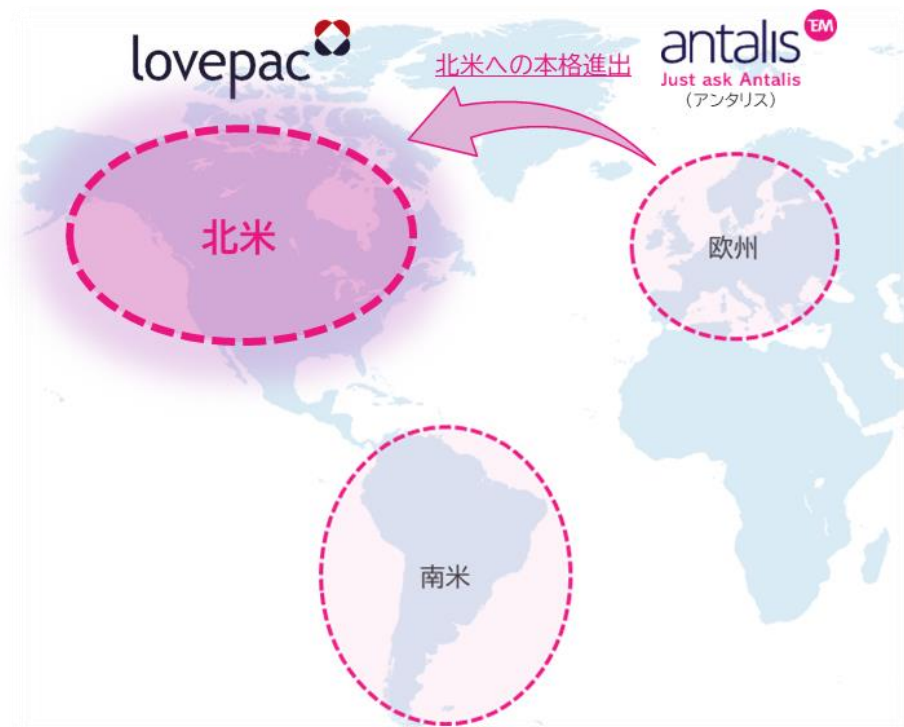
- カナダ(ケベック州モントリオール)、メキシコに拠点を置くオーダーメイド・タイプのパッケージ製品製造・加工・販売会社。
- 特に、工業用パッケージ製品の設計・製造に優れ、20年以上にわたり、航空機関連部品、薬品、医療品、食品、ハイテク製品などの分野で独自の専門技術を開発。
- パッケージに関するコンバーター(加工)機能を完全に内製化しており、顧客のニーズに応じてパッケージ製品のデザイン、プロトタイプを試作、製品の製造販売を行う。

lovepac  製品一覧(例)



## 目的・今後について

- Antalisは欧州でパッケージング事業を展開中。Lovepacの技術やノウハウは、欧州においても共有することが可能。
- Antalisが今後北米展開する際においても、Lovepac社の経営資源を活用していく。



# Integart Group 買収 (ビジュアルコミュニケーション事業)

2023年7月、Antalisがポーランド及びチェコでビジュアルコミュニケーション事業を営む、Integart Groupの全株式を取得し、子会社化。

## Integart Groupの概要

- ドイツ、チェコ国境に近いポーランド南西部に拠点を置き、本社のほかにポーランド全土に16拠点、チェコに2拠点、スロバキアに1拠点を有する。
- 事業内容は、広告・装飾・パッケージングに関する技術・材料及び建材の販売や、産業用デジタル印刷技術の販売。
- 主な取扱商品は、LFP(インクジェットの大判プリンタ)、ハードウェア、プラスチック・シートであり、ポーランド市場においてLFPで第二位、ハードウェアの取扱いは第一位と、市場のリーダー的存在。



## 目的・今後について

- Antalisのポーランド市場におけるビジュアルコミュニケーション事業のプレゼンスが高まり、ハードウェアの取り扱いが確固に。
- また、戦略的サプライヤーとの関係を一層強固にしていく。



# 環境関連事業に関する取り組み -1-

KPPグループの基幹事業に代わり第2の柱となる事業の構築に向けて、「王子ファイバー」「アミカテラ」「BMエコモ」が手掛ける新たな製品やサービスの研究開発、事業提携、出資等を積極的に推進。また、紙緩衝材の世界的なリーディングカンパニーである「Ranpak」社と販売代理店契約を締結し、紙の保護梱包材の販売や梱包装置のリース等のソリューションを日本で展開。

※「王子ファイバー」及び「BMエコモ」は、当社連結子会社

## 王子ファイバー



軽量で、吸湿放湿性・強靭性・消臭性・染色性・生分解性に優れる。用途は、人工芝・アパレル・靴下・日用品など

- 紙糸100%の人工芝が練馬区立中村南スポーツ交流センター内プレイルームに採用  
<https://www.kpp-gr.com/ja/news/news/news-908554080068572220807.html>
- 「第14回 ファッションワールド東京 サステナブルファッションEXPO」へ出展。  
(2023年10月10日~12日)

## アミカテラ



プラスチック代替素材「modo-cell®」(モドセル)

製品例

主原料が植物であるため、土中及び海洋を含む水中で完全生分解される。  
成型に独自の金型などは不要で、一般的なプラスチック成型機械での製品製造が可能

- 成型メーカーとの業務提携により、「modo-cell®」を使用した製品の開発力・製品力を向上させ、新規市場及び顧客の開拓に向けた動きを加速化。外食産業との商談が増加中。
- 「FOOD展2023 第19回フードシステムソリューション展」へ出展。(2023年9月20日~22日)



※練馬区立中村南スポーツ交流センター



※ 展示会の様子



※ 展示会の様子

# 環境関連事業に関する取り組み -2-

## Ranpak



紙の緩衝材



すきま埋め

プラスチック製から紙製の保護梱包材へ切り替えることにより環境負荷の低減、梱包スピードの大幅削減、及び梱包作業の標準化や繁忙期への対応が可能。EC業界を中心として紙の緩衝材に対する需要が増加することを見据える。

- ▶ Ranpak社と共同で、Ranpakの特徴やメリット等の認知度向上を目的としたウェビナー、「未来を見据えた物流ソリューション「Ranpak」セミナー」を開催
- ▶ 「国際物流総合展2023 第3回INNOVATION EXPO」へ出展。(2023年9月13日～15日)



※ 展示会の様子

## BMエコモ



バイオマス発電所から得られるあらゆるデータを収集・解析し最新のテクノロジーの活用と徹底的な「見える化」により日々の運転業務、事業経営・管理に役立てることでバイオマス発電所の収益最大化を支援

- ▶ 株式会社ケット科学研究所と業務提携。インライン型近赤外水分計のデータ活用ソリューションの提供を開始
- ▶ 完全NON-FIT型木材・製造業生産副産物ハイブリッド燃料による脱炭素電源開発事業※への参画 ([https://www.kpp-gr.com/ja/news/irnews/auto\\_20230331539593/pdfFile.pdf](https://www.kpp-gr.com/ja/news/irnews/auto_20230331539593/pdfFile.pdf))

【パワーエイド三重シン・バイオマス※松阪発電所 イメージバース図:ウッドピア松阪内】



※ 製造業を主とした事業者から、生産過程で排出された生産副産物を主燃料として発電した電力を、ふたたび排出事業者にグリーン電力として売電する仕組みである「インターナルカーボンサーキュレーションシステム」を構築する完全NON-FIT型の発電事業

- ▶ BMエコモは、既に当社グループの既存顧客の各事業所で排出される木質系廃棄物や食品系の難処理バイオマス燃料として調達しており、本事業においては年間数万トンのバイオマス燃料を供給する予定。
- ▶ 生産副産物をただ廃棄物とするのではなく発電用の燃料として活用することで、排出元へ必要な電力を還元する。サーキュラーエコノミー及び総合循環型社会の実現に貢献する。

## Green Biz Projectの取り組み

- 「環境関連商材の受注・増販に向けたKPP全体での課題解決の推進」、「環境問題に関する知見を持つ人材登用による課題解決の活性化」、「市場動向を注視し、製品知識を深めるためのマーケティング室との協業」などに取り組む。
- 環境関連事業の拡大のため営業社員向けにソリューション営業と環境関連商材の販売方法に関する研修会を定期的に行う。また、その研修内容を全社で共有することにより、業務標準化を進め、再現性を高める仕組みの構築にも取り組む。



## 連結サマリー

- 前期と比較して欧州経済の減速が鮮明になり、また、コロナ規制解除後の中国も足踏み状態が続き、地政学リスクも顕在化している。
- 紙パルプ産業においても厳しい環境の中にあるが、当社グループは地域戦略とポートフォリオ改革を確実に進め、第3次中計を遅滞することなく進めている。

## 北東アジア (日本・中国等)

### <日本>

- 環境素材として紙化の流れは遅いが着実に進んでいる。当社では、テキスタイルと人工芝をターゲットにしており、「かみのいと OJO+(オージョ)」の事業の拡大を図っている。
- バイオマス発電関連事業(BMエコモ)の法人化、及び家畜飼料事業(ソルガム栽培)への参入の検討など、持続可能な社会に貢献する企業として取り組んでいる。



### <中国>

- 中国の印刷情報用紙需要の回復が遅れる中、組織の再編成と高収益のファインペーパー(特殊紙、機能紙)事業の強化による、基盤強化を図っている。

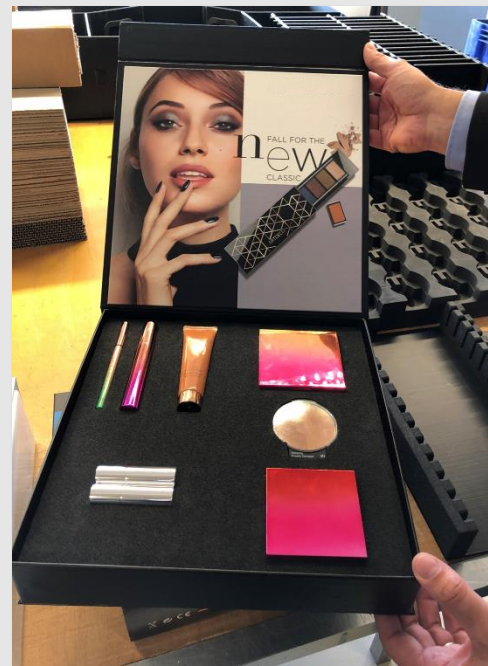


「アートロン・アンタリス・クリエイティブ・ペーパー・ギャラリー」



## 欧州／南米

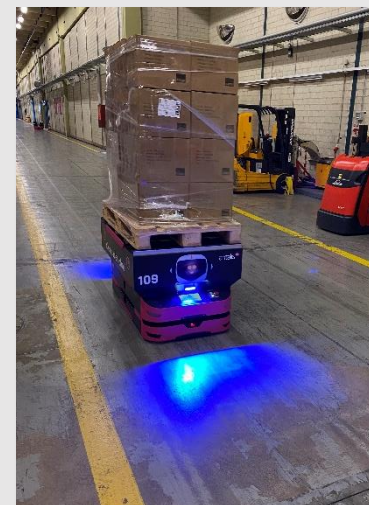
- 紙事業とパッケージング事業は、リセッションの影響を受けている。
- 欧州に進出している日系企業とAntalisの現地子会社とのビジネスマッチングが具体化してきている。
- ビジュアルコミュニケーション事業は、東欧を基盤とする企業買収によって欧州地域での業界地位を一段階引き上げている。



## アジア パシフィック

(オセアニア/  
東南アジア・インド)

- 主力のオーストラリア地域は、オフィス向けコピー用紙の新規受注もあり、好調だった前年業績を維持。
- ニュージーランド地域も、M&Aによって地域ナンバーワンを目指す。ASEANの貿易事業は回復途上にあるものの、ビジュアルコミュニケーション事業は新たなセグメントとして業績に貢献し始めている。
- ファインペーパーも漸く品揃えが整い、下期以降の回復を期待している。



1

2024年3月期 第2四半期決算概要

2

第3次中期経営計画進捗状況

3

参考資料

## テーマ

長期経営ビジョン「GIFT+1 2024」の達成と創立100周年に向けて

## メッセージ

循環型ビジネスによる持続可能な社会への貢献と  
事業ポートフォリオ改革による企業価値向上

### 収益基盤の確立・深化

- ・ 各事業会社の利益最大化
- ・ 戦略的アライアンス、M&Aの推進
- ・ グローバルシナジーの追求
- ・ DXの推進

×

### グローバルグループ経営の強化

- ・ ESG経営の実現
- ・ グローバルオペレーション体制構築
- ・ グループコミュニケーション強化
- ・ 経営資源の適正配分

KPPグループの理念体系である「KPP GROUP WAY」を持株会社化に伴い、刷新

- パーパス経営の考え方を導入。新たな「KPP GROUP WAY」をベースに、持続可能な社会づくりに貢献する企業を目指す。

コーポレートメッセージ

紙でつなぐ、未来をつくる

MISSION

循環型社会の実現に貢献する

VISION

GIFT+1

Globalization Innovation Function Trust +1 (ESG)

VALUES

創紙力で未来を切り拓く 自律的な人材の育成 オープンマインドな組織

KPPグループ憲章

創紙力

組織を支えるDNA

Globalization

グローバルなネットワークを活かし、紙パルプのリーディングカンパニーへ

Innovation

「創紙力」で紙の可能性を開拓し、循環型ビジネスモデルを展開する

Function

Eコマースの推進と新たな事業領域への挑戦

Trust

ステークホルダーから信頼される誠実な企業であり続ける

+1 (プラスワン)

ビジョンの全ての要素に、環境、社会、ガバナンスなどへの取り組みを+1として加え、サステナブルな社会の実現に貢献する

### KPPグループ サステナビリティ基本方針

私たちKPPグループは「KPPグループウェイ」の基本理念に基づき、総合循環型経営の展開を通して、持続可能な社会の実現に貢献します。また、私たちは環境や社会、そしてガバナンスを経営の重要事項として捉え、事業活動に関わるマテリアリティを特定し、課題の解決に取り組みます。

### KPPグループ マテリアリティ

#### グローバル展開

- ・ グループシナジー創出
- ・ インナーコミュニケーション

#### 気候変動対策

- ・ 温暖化防止ソリューションの開発
- ・ CO2排出量削減

#### DXへの対応

- ・ Eコマースの展開
- ・ 新システム開発

#### ダイバーシティ&インクルージョン

- ・ 多様性の確保
- ・ 多様な人材の活用

#### グリーンビジネスの展開

- ・ プラスチック汚染問題の解決
- ・ リサイクルや廃棄物の削減

#### ガバナンスの強化

- ・ コンプライアンス
- ・ 情報セキュリティ
- ・ リスクマネジメント

### ESG経営への取り組み (詳細につきましては「統合報告書2022」でご確認ください。 <https://www.kpp-gr.com/ja/ir/library/integrated.html>)



【課題】	【対策】
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 循環型社会の構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 回収ネットワークの構築と古紙原料の販売</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ TCFD賛同、気候変動対策関連情報開示</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 気候変動対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 環境負荷低減型製品・サービスの開発・流通</li> <li>・ 再生可能エネルギーの普及</li> <li>・ Green Biz Projectの推進</li> <li>・ 森林保全・再生</li> <li>・ 管理された森林資源の活用</li> </ul>



【課題】	【対策】
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人材育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 公正な人事制度の導入・評価の実施</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 働きやすい環境整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 教育(eラーニング、階層別研修)</li> <li>・ 多様な勤務体制</li> <li>・ ハラスメントの防止</li> <li>・ 長時間労働への対応</li> <li>・ ワークライフバランスの向上</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ダイバーシティ&amp;インクルージョン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 女性活躍推進</li> <li>・ 採用の多様化</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 紙文化・書籍文化の啓発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 紙文化・書籍文化に関する情報の発信</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 貧困・飢餓の削減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種支援</li> </ul>



【課題】	【対策】
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コーポレートガバナンスの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ グローバルガバナンス体制強化</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ BCP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 災害・インシデント対応</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 避難訓練 安否確認訓練</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ダイバーシティ&amp;インクルージョン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ グループ全体のセキュリティ強化</li> </ul>

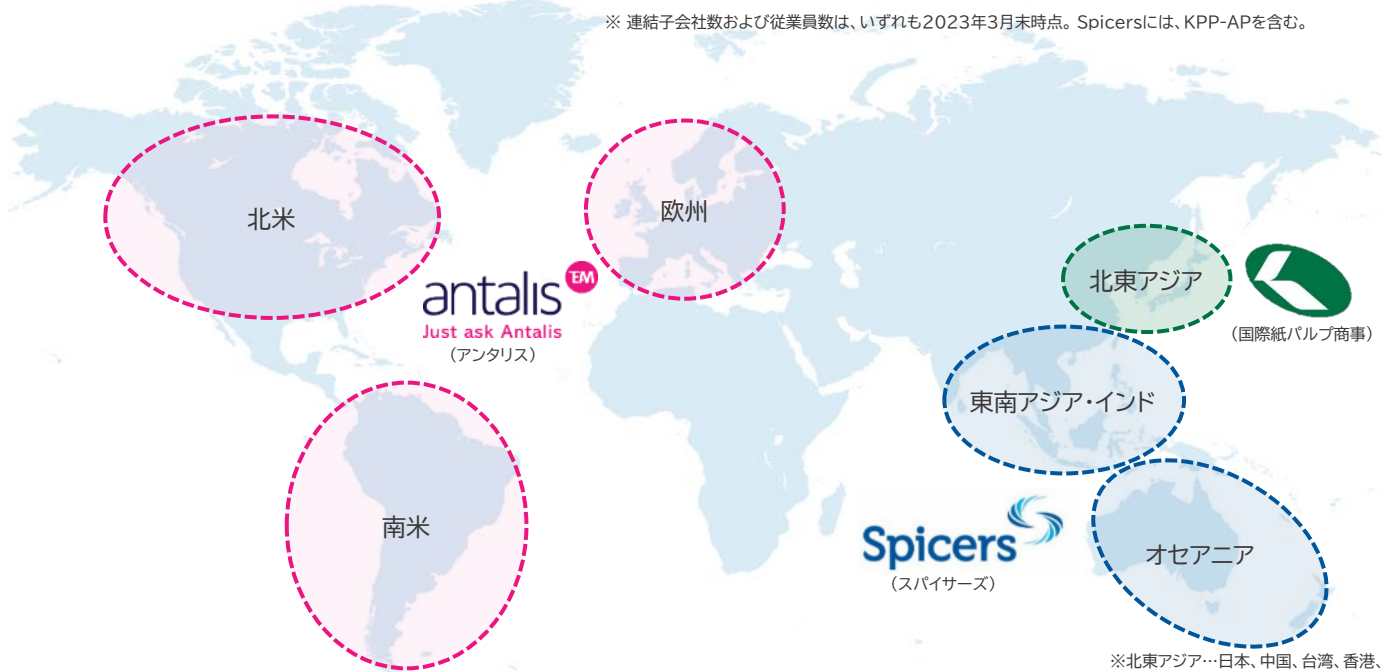


2022年10月1日付で持株会社体制への移行を完了  
 3つの中核事業会社(国際紙パルプ商事・Antalis・Spicers) を、持株会社の傘下に収める

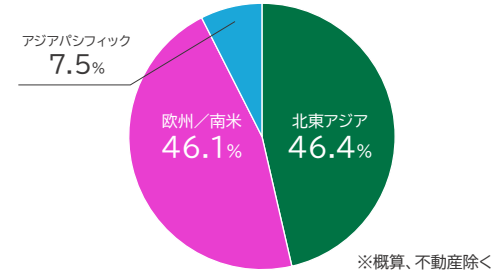
## KPPグループホールディングス



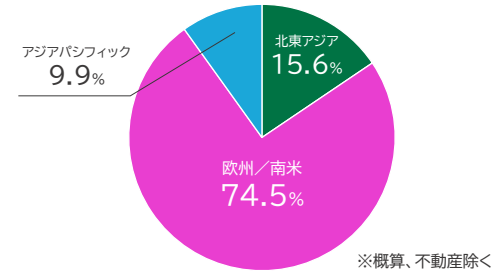
※ 連結子会社数および従業員数は、いずれも2023年3月末時点。Spicersには、KPP-APを含む。



【連結売上高比率】※2023年3月期



【連結営業利益比率】※2023年3月期

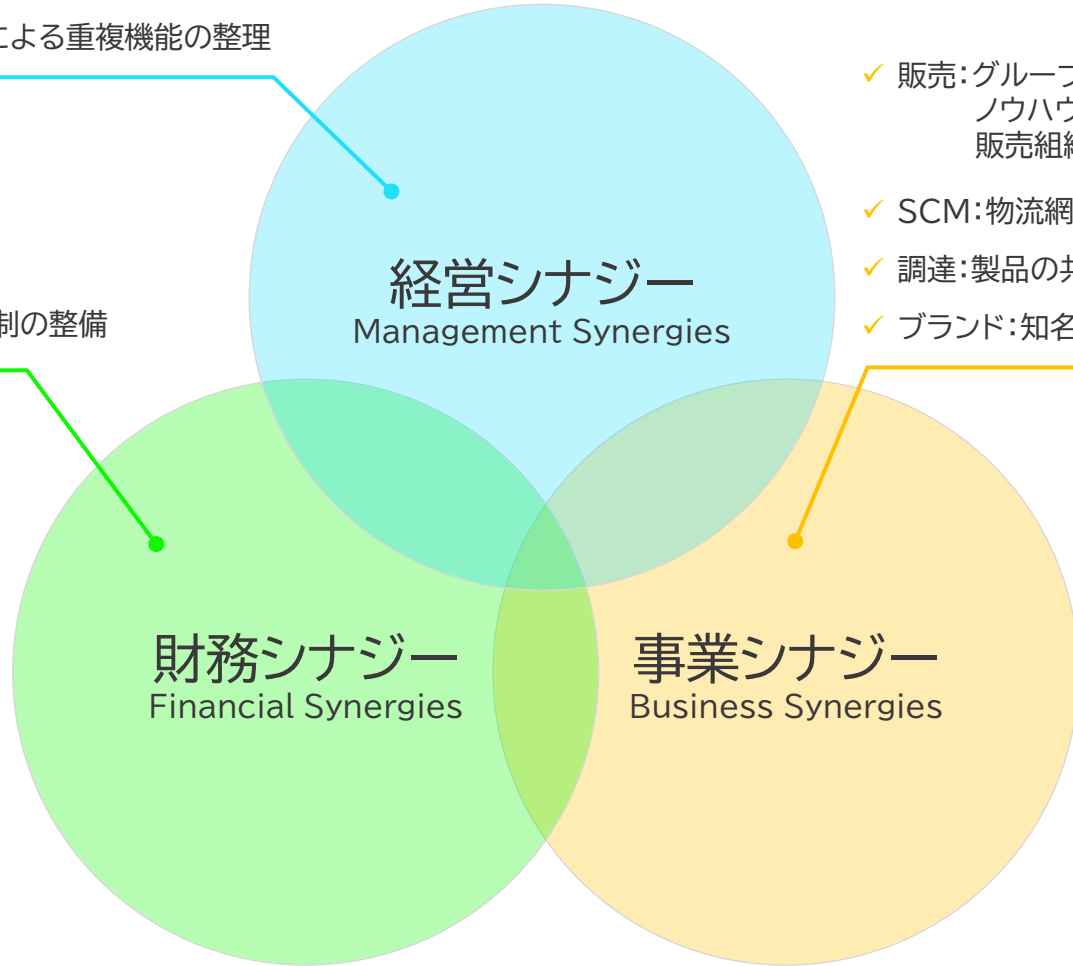


※北東アジア…日本、中国、台湾、香港、韓国

- ✓ 戦略:各リージョンにおける戦略や戦術、管理手法の共有
- ✓ 人材:グローバルでの人材配置の最適化
- ✓ 機能:シェアードサービスなどによる重複機能の整理

- ✓ 資金:余剰資金の活用
- ✓ 信用:信用力の活用
- ✓ 税務:グローバルガバナンス体制の整備

- ✓ 販売:グループ内でのビジネスマッチング、ノウハウやスキル情報、販売組織やチャネルの共有
- ✓ SCM:物流網や製品在庫のグローバルでの共有
- ✓ 調達:製品の共同調達によるスケールメリットの実現
- ✓ ブランド:知名度、ブランド力



オーガニック・グロース(「内部資源」による成長)に加え  
インオーガニック・グロース(「外部資源の獲得」による成長)を推進し、中長期的な成長を目指す

### オーガニック・グロース

#### 循環型ビジネスモデルの拡大

- 古紙事業と製品販売の両立による循環型事業の更なる拡大
- 衛生用紙の原料など、パルプ事業の強化
- 紙・板紙卸売事業のシェア拡大とEC化の推進および経費削減による利益の最大化
- ソリューション事業の拡大



### インオーガニック・グロース

#### 外部経営資源の獲得による事業領域の拡大

総額 **200** 億円(3年間累計)

- M&Aでターゲットとする事業

ビジュアル コミュニケーション 事業	パッケージング 事業	その他加工 事業
--------------------------	---------------	-------------

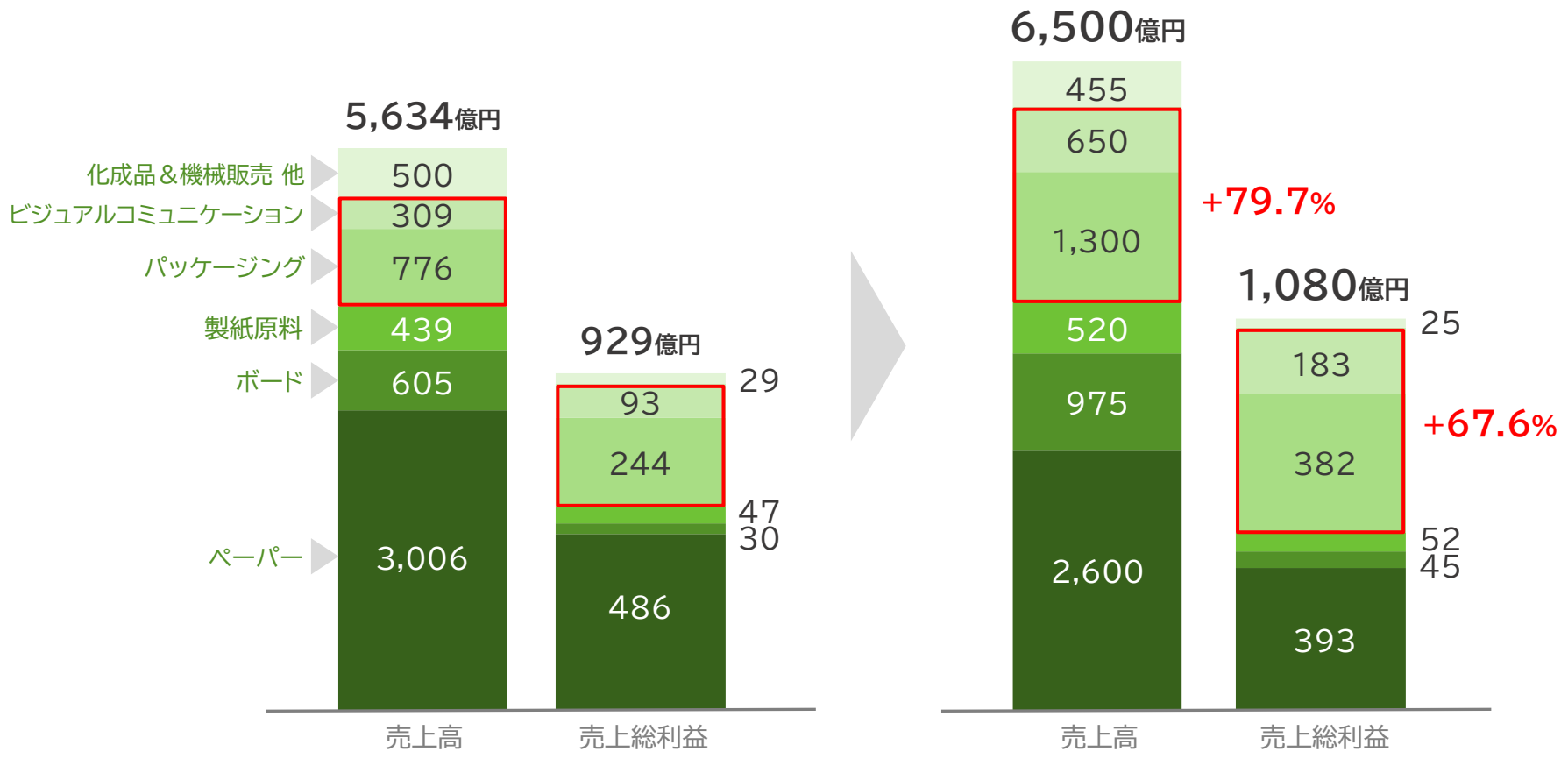
- 獲得する経営資源

ポートフォリオ	人材資源	経営ノウハウ	拠点・施設
---------	------	--------	-------

事業ポートフォリオの改革を第3次中期経営計画においても引き続き推進

第2次中期経営計画最終年度  
2022年3月期

第3次中期経営計画最終年度(目標)  
2025年3月期



粗利率の高いビジュアルコミュニケーション事業とパッケージング事業の比率上昇へ

## KPP・Antalis・Spicersの三極で、グローバルに事業を統括

「北米・南米」「東南アジア・インド」は、第3次中期経営計画から事業を本格展開へ

担当会社	担当エリア	第3次中計最終年度 売上高目標値	戦略の概要
国際紙パルプ商事 (KPP)	北東アジア	3,200億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ペーパー&amp;ボードは販売シェアと利益を確実に確保しつつ、Eコマースを中心としたマーケティング手法の見直しにより、販売を拡大</li> <li>・ 総合循環型ビジネス(環境・製紙原料)を推進</li> <li>・ 中国においては、市場の拡大に合わせて販売量を拡大し、増収増益を図る</li> </ul>
Antalis	欧州	2,500億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ペーパー&amp;ボードは域内No.1を堅持し、増収・増益を確保</li> <li>・ パッケージング・ビジュアルコミュニケーションは市場の拡大を取り込みつつ、インオーガニック戦略を遂行し、拡大を図る</li> <li>・ 3つの事業すべてにおいて、Eコマースを強力に推進し、利益率の更なる向上を目指す</li> </ul>
	北米・南米	200億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 北米への本格的進出を検討、インオーガニック戦略を活用</li> </ul>
Spicers	オセアニア	350億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ペーパー&amp;ボードは域内シェアを維持、Eコマースの推進により、利益率UPを図る</li> <li>・ パッケージング・ビジュアルコミュニケーションはインオーガニック戦略を活用、M&amp;Aを積極的に推進</li> <li>・ 製品分野としては、粘着ラベルを更に推進する</li> </ul>
	東南アジア・ インド	250億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 組織再編は完了、Spicers傘下でそのノウハウを活用し、事業を推進</li> <li>・ ペーパー&amp;ボード、パッケージング、ビジュアルコミュニケーションの域内ビジネスにおいて、市場の拡大を取り込み、成長を目指す</li> </ul>

## 増収増益と収益率の更なる向上を目指す

(百万円)

	2022年3月期
売上高	563,414
営業利益	9,379
営業利益率	1.7%
当期純利益	7,497
ROE	15.0%
ROA	2.7%

	2025年3月期	伸長率
売上高	650,000	+15.4%
営業利益	14,500	+54.6%
営業利益率	2.2%	+0.5pt
当期純利益	9,000	+20.0%
ROE	12.0% 以上	—
ROA	2.5% 以上	—

## 【目標達成へ向けての施策】

- ・ 収益性の改善: 売上高・営業利益率の増加 など
- ・ 資産効率の改善: ROICによるグループ経営管理 など

## 財務体質の改善目標

	2022年3月期
DEレシオ <sup>※1</sup>	1.4倍
自己資本比率	19.4%

	2025年3月期
DEレシオ	1.0倍 以下
自己資本比率	25.0% 以上

※1 DEレシオ… 有利子負債÷純資産

- 営業キャッシュ・フローの範囲内で成長投資を行い企業価値を向上
- 内部留保積み増しにより、財務体質を改善
- ネットDEレシオ1倍未満を維持し、自己資本比率25%以上へ
- 株主還元は適正額の内部留保を踏まえて実施

### キャッシュ・イン

### キャッシュ・アウト

<p>固定資産・政策保有株式の売却                      現預金 + 資金運用の成果                      不良債権の回収</p>	<p>有利子負債の返済</p>
<p>営業キャッシュフロー                      3年間累計  <b>360</b>億円                      (フリーキャッシュフロー)  <b>230</b>億円</p>	<p>成長投資                      インオーガニック戦略(M&amp;Aなど)                      に用いる投資金額                      総額 約<b>200</b>億円</p>
<p>外部資金の活用</p>	<p>内部留保</p>
	<p>株主還元(配当政策)</p>

## 創立99年の紙商グループ

会社名 KPPグループホールディングス(株)

設立 1924年11月(大正13年)

代表者 代表取締役会長 兼 CEO 田辺 円  
代表取締役社長 栗原 正

本社所在地 東京都中央区明石町6-24

資本金 4,723百万円

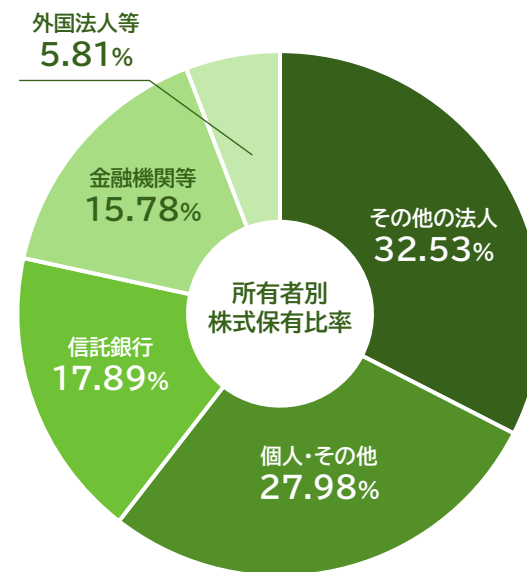
従業員数 5,457名(連結) ※2023年3月末時点



■ 国数 **43** か国 ■ 都市数 **134** 都市 ■ 拠点数 **151** 拠点  
※ 2023年3月末時点

## 株主の状況 (2023年9月末時点)

大株主	株主名	保有比率
	王子ホールディングス株式会社	17.3%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7.8%
	日本製紙株式会社	7.1%
	KPPグループホールディングス従業員持株会	3.1%
	株式会社日本カストディ銀行	3.1%
	株式会社みずほ銀行	2.5%
	三井住友海上火災保険株式会社	2.4%
	株式会社三菱UFJ銀行	2.3%
	株式会社三井住友銀行	2.3%
	農林中央金庫	2.3%





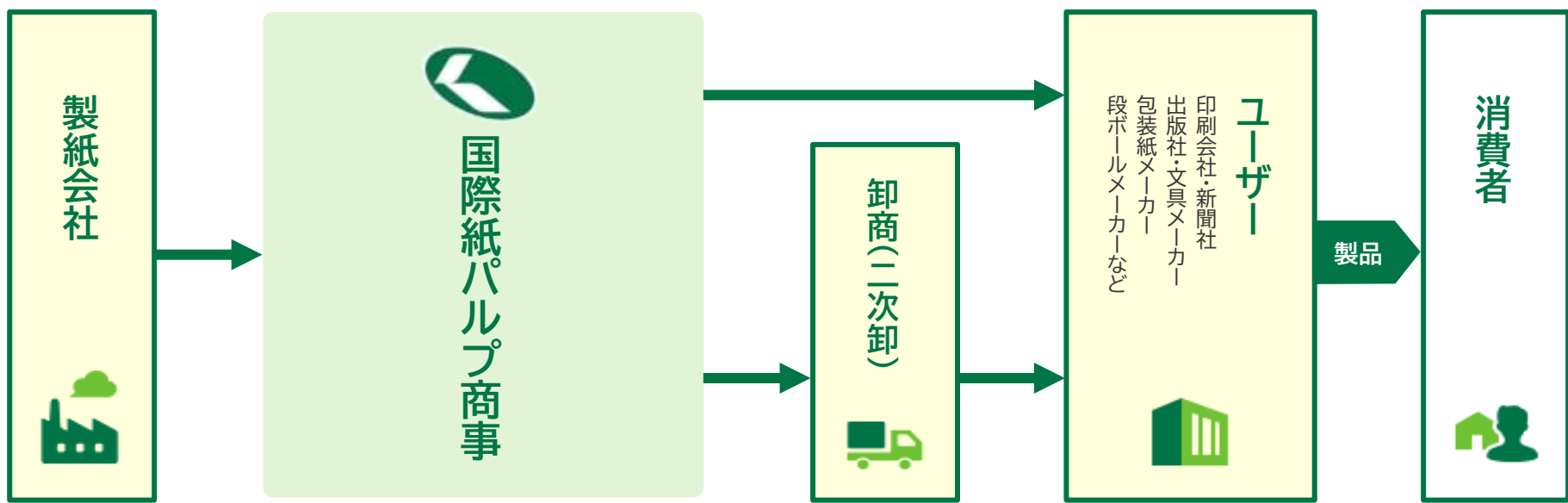
紙(ペーパー)

新聞用紙、印刷用紙、情報関連用紙等を取り扱う。  
紙の種類は多岐に渡っており、用途により性質、性状など、それぞれの適性にあった提案を行う。



板紙(ボード)

板紙は主に「段ボール原紙」「紙器用板紙」に大別され、パッケージ類に広く利用される。  
「段ボール原紙」は段ボール箱を作るための原紙で、板紙全体の約8割を占める。  
「紙器用板紙」はお菓子やティッシュ等の紙箱やカード等の原紙となる。



- ・ 独立系共通代理店
  - 紙一次流通は主に製紙会社系列、総合商社系列、独立系共通代理店に分類される

異なる地域で、3種類のビジネスモデルをハイブリッドかつグローバルに展開



### Paper Trading 型

海外事業モデル

ミッション

紙・板紙および製紙原料における  
グローバルネットワークを活かした  
トレード事業

粗利率※

約**3%**

### Paper Distributor 型

国内事業モデル

ミッション

インデントビジネス(直送販売)と  
ストックビジネス(在庫販売)を  
両立させた紙関連卸売事業

粗利率※

約**6%**

### Paper Merchant 型

欧米における事業モデル

ミッション

大型の物流機能と配送機能を保有し  
断裁加工や自社ブランド商品の販売による  
高付加価値ビジネス

粗利率※

約**25%**

※通常時の粗利率

各地域に適したビジネスモデルを展開し、収益性・効率性の最大化を図る

## オセアニア地域における粘着ラベルビジネス

日用品、食品・飲料品、医療・医薬、物流・流通、工業関連等、あらゆる分野においてサービスを提供。

- 様々な異なる用途に対して、最適な表面機材、粘着剤、剥離紙・剥離フィルムの組み合わせを顧客に提案
- アジア、欧州を中心とする幅広いサプライソース
- 約100種類ある豊富な品揃え
- 自社でのスリッター加工で付加価値を提供。顧客の仕様に柔軟に対応



### 日用品



### 物流



### 医療



### 食品・飲料



### その他



## オーダーメイド・ソリューション（Antalis）

幅広い包装資材を取り扱うエキスパートがお客様のニーズに合った**オーダーメイドのソリューション**を提案。  
自動車・エレクトロニクス&ハイテク・機械・金属・食品・化学など、幅広い産業分野へサービスを提供。

 お客様からの問い合わせ

保護が必要な製品を扱っているが、  
ニーズを満たす標準のパッケージング  
ソリューションが見つからない

 エキスパート

- ✓ その製品はどんな保護が必要なのか
- ✓ 輸送手段やルートや現場の在庫状況は
- ✓ お客様の社内物流はどうなっているのか
- ✓ 使用後のパッケージの廃棄はどうなるのか



- ・ お客様独自のケースを慎重に検討し、要件に適したソリューションを開発
- ・ サプライヤーやメーカーとの広範なネットワークにより、最高品質の包装材料を競争力のある価格で調達

## パッケージングデザインセンター



## 提供する様々な包装資材（一例）



段ボール



エアークッション



ハニカムパネル



袋タイプ  
エアークッション



フォーム  
クッション



紙クッション



隙間埋め  
緩衝材



フィルム  
梱包材



コルゲート  
フォーム



大判インクジェットプリンターやインク等の消耗品、屋内外のサイネージ、ディスプレイ、カーラッピング等の資材の販売、及びソリューションを提供  
 - 経験豊かなマーケティングチームが、ハイレベルなユーザーサポートを行う

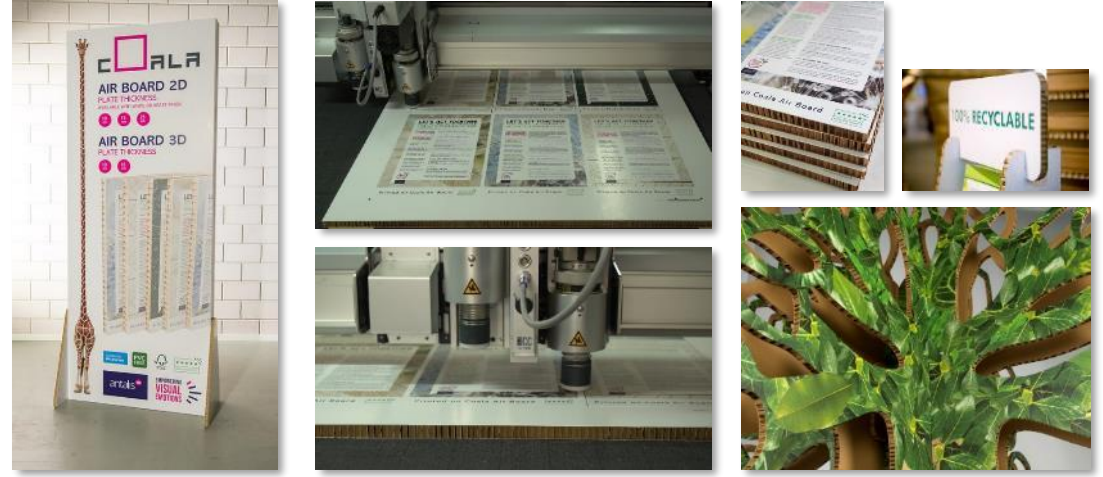
屋内外のサイネージ、ディスプレイ、ラッピング等 事例



※ 建築家・インテリアデザイナー・印刷/広告業者と連携し、Antalisのビジュアルコミュニケーションシリーズの製品を納品したプロジェクトの一例



「コアエアボード」(Coala Air Board)



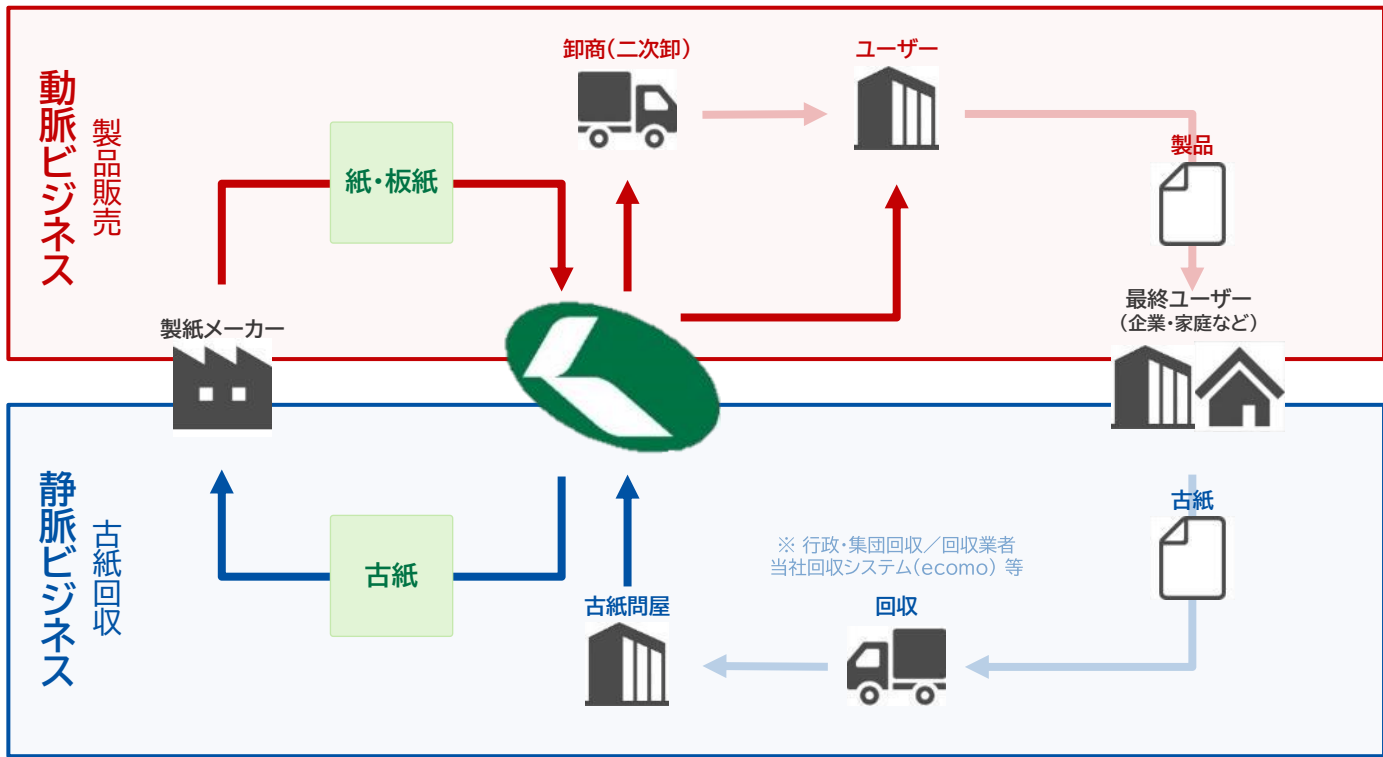
1 デジタル プリント壁紙材	2 バナースタンド	3 バナー	4 ガラス装飾 ウィンドーフィルム
5 インテリア内装用 装飾フィルム	6 サイン用 マーキングフィルム	7 フロア・壁用 装飾フィルム	8 サイン用 アルミ複合材

### 製紙原料関連 (パルプおよび古紙)

現在、製紙産業全体で消費される原料の約4割はパルプ、残り6割が古紙。  
国内外に広がるネットワークを利用して、パルプおよび古紙の調達と、製紙会社への販売を行う。



### 当社では販売した原紙の6割以上を回収・再資源化



ペーパー&  
ボード事業

製紙原料事業

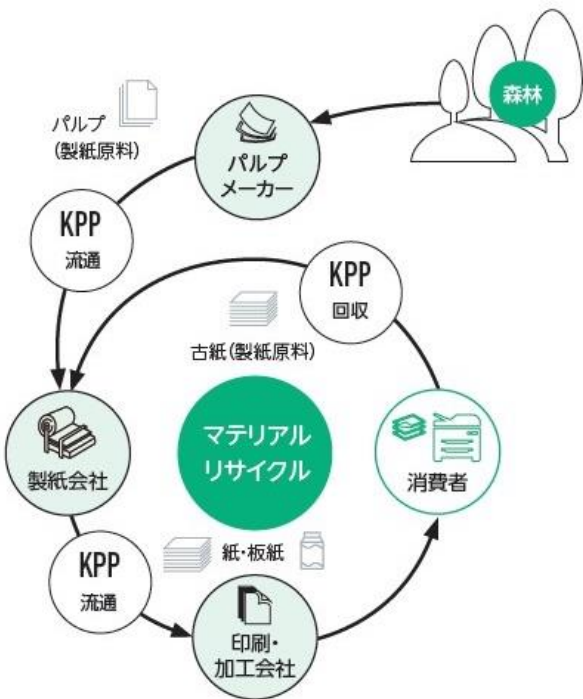
- ・ 古紙の再資源化によるリサイクル産業
  - 日本の製紙業界は、古紙の再資源化によるリサイクル産業であることが特徴
  - 国際紙パルプ商事はその中でも重要な機能を担っており、持続可能な社会の実現に向けて長年取り組む

古紙などの再生資源を供給するマテリアルリサイクル事業を筆頭に、バイオマス発電所運営支援システムの開発・提供、工場から排出される副産物を主燃料とした発電事業などサーキュラーエコノミーを意識した経営を目指す。

## マテリアルリサイクル

循環型ビジネスで  
サーキュラーエコノミーの実現に貢献

- 日本全国に張り巡らされた古紙問屋のネットワーク、**KPPリサネット会**などを活用  
回収した古紙を製紙原料(再資源化原料)として製紙メーカーに納入
- タウンecomо**をはじめとする店頭回収による古紙の回収
- 資源排出量や再生経路、再生量などが見える化した、**ecomо Closed Recycle Service** の提供



## タウンecomо



古紙回収リサイクルボックスをスーパーなどの小売店に設置。家庭の古新聞・古雑誌などを持ち込んでもらい、回収。重さに応じたポイントを付与する。

## BMecomо



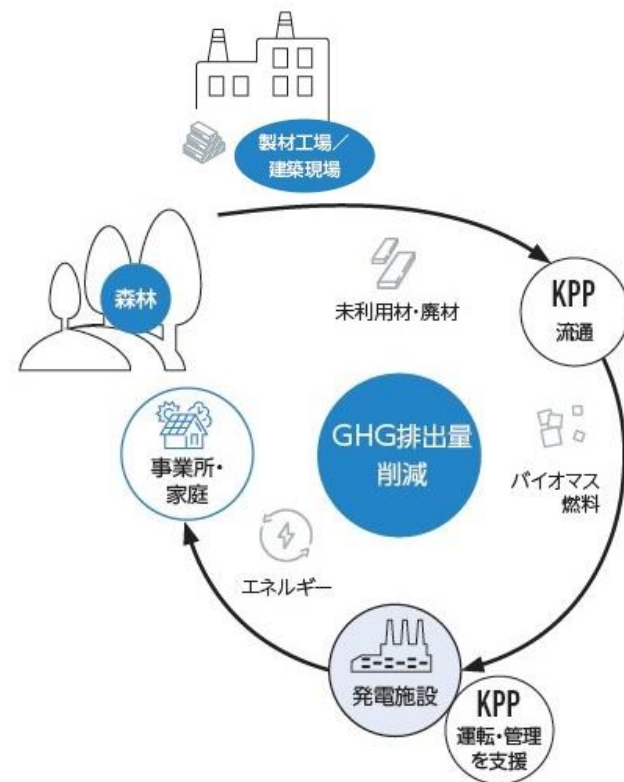
<https://bmecomo.com/>

バイオマス発電所から得られるあらゆるデータを収集・解析し最新のテクノロジーの活用と徹底的な「見える化」により日々の運転業務、事業経営・管理に役立てることでバイオマス発電所の収益最大化を支援。建材メーカーなどから廃木材を買い取り、バイオマス発電所へ供給するサービスを提供。

## GHG排出量削減

バイオマス発電支援事業で  
温室効果ガス排出量削減に貢献

- AI・IoT技術を活用したバイオマス発電所向けの運転支援システム**BMecomо**の展開
- 工場からの生産副産物を燃料とするPPA(電力販売契約)によって、サーキュラーエコノミーと脱炭素社会の実現に貢献



## KPPリサネット会とは…

会員相互の親睦を図るとともに、健全なる経営のもとに古紙回収事業に努め、業界の発展に寄与することを目的として2013年に設立された団体。

	2013年 (設立当初)	2023年 (現在)
会員数	17社	31社
古紙回収量 (年間)	約300万トン	約700万トン

日本の紙・板紙消費量  
2,315万トン<sup>※</sup>(2021年)



日本の古紙回収量  
1,839万トン<sup>※</sup>(2021年)

日本における古紙回収量の  
約40%に相当

KPPリサネット会をはじめとする既存の仕入先問屋との連携ネットワークを活用し、さらなる供給力強化を図るとともに、古紙在庫管理力の向上により供給安定化に努め、製紙原料取扱量の拡大につなげる。

※ 出所：Fastmarkets RISI Annual review of global pulp & paper statistics, 2021



## グリーンプロダクト

### 紙化

- 海洋プラスチック汚染問題から、世界各国で使い捨てプラスチック規制の動きが加速し、代替素材としての紙の需要が高まっている。
- 近年では製紙メーカーを中心に研究開発が進んでおり、食品パッケージや日用・文具用品でも採用事例が増えている。
- 例)カトラリー、クリアファイル、フェイスカバー、ハンガー、紙製包材、緩衝材、パッケージなど

### 減プラ

- プラスチックの持つバリア性や加工適性などの特性を損なわない程度に、製造技術の革新やバイオマス素材である、紙・パルプを混成させることにより石油由来プラスチックの使用料を削減したもの。
- 例)紙製保冷箱、紙+フィルム包材、耐水耐油紙など

### バイオマス素材

- プラスチックが持つ様々な特性は、他の素材に簡単に切り替えることが困難なケースも多いため、環境負荷低減に向けた研究が進んでいる。バイオマス原料より製造される「バイオマスプラスチック」と、微生物により生分解される「生分解性プラスチック」が挙げられる。
- 例)店内POP、釣具用品、カトラリーなど



紙製クリアホルダー



アパレル向け試着用フェイスカバー



減プラ対応カトラリー



紙糸製人工芝

## グリーンソリューション

### タウンecom

家庭で発生する古紙を小売店等に設置したポイント還元型古紙回収ボックスで回収し、製紙原料としてリサイクルする仕組み。

### オフィスecom

オフィスで発生する機密文書を専用ボックスで安全に回収し、製紙原料としてリサイクルする仕組み。

### ecomクローズドリサイクルサービス

紙の供給から古紙を回収して再資源化するまでを一元管理して顧客企業のリサイクルループを可視化するソリューションサービス。

### BMecoomo

ビッグデータ解析やAI・IoT等の最新技術を活用してバイオマス発電所の運転最適化を支援するシステム。

環境負荷低減に資する製品とソリューションを紹介するカタログを制作。紙化・減プラのサンプル6点を同梱。

- 製品とソリューションを「小売・外食・オフィス」「メーカー」「物流倉庫」の3つのカテゴリーに分けて紹介。
- 紙化や減プラなどの環境に配慮した製品サンプルを6点、同梱。



サンプルキットご請求フォーム <https://shifton.kpp-gr.com/catalogue form.html>



## 【かみいとOJO+(オージョ)】

- 天然素材(マニラ麻)を使用した和紙から生まれた紙糸「OJO+」を100%使用
- 紙でできたとはとても思えない肌触り



## 【modo-cell®】

- 植物繊維・澱粉・植物由来の樹脂が主原料
- 様々な成形工法の適用が可能



## 【紙製フェイスカバー】

- パルプを主原料とした紙製のフェイスカバー。アパレルショップの試着室で使用
- 石油由来の不織布と比較し、プラスチックの使用量を約7割削減



## 【紙製包材】

- 「純白紙、PE(ポリエチレン)、VMPET(アルミ蒸着PET)、PE、LL(リニア低密度ポリエチレンフィルム)」で構成
- 「紙マーク」付与可能な紙包材



## 【Coala Air Board】

- アンタリス社のブランド「コアラエアボード」は100%リサイクル可能な紙製の持続可能な素材
- 展示会の際に使用するパネルや什器などに使用される



## 【紙製クリアファイル】

- エコプレスバインダーで綴じた紙製クリアファイル
- 糊、熱、ホッチキスを使わないとてもエコな文具

## サービスサイト「SHIFT ON」

- デジタルマーケティングの取り組みの一環。顧客接点・見込み客の創出が目的。並行してマーケティングオートメーション(MA)ツールの導入など、マーケティングの高度化を進める。

### 環境・新機能材ソリューション



SDGsやカーボンニュートラルなど、環境対応プロジェクトの企画から実行まで包括的に支援。

### パッケージングソリューション



梱包資材やオリジナルパッケージの開発などを通じて、お客様の経営課題を解決へと導く。

### 販売促進のトータルソリューション



店舗内外に設置する販促ツールの制作を、素材選びから供給までトータルでサポート。



「環境・機能材」「パッケージング」「販売促進」という3つの視点からお客様の潜在的ニーズを分析し、素材と仕組みで実現可能なソリューションを提供

- 業務効率化、コスト削減、働き方改革、企業価値の向上などの重要な経営課題などを解決する

## お客様が抱える悩み・課題

### 業務効率改善

- ✓ 一日に出荷できる数量が限られていて売り上げが伸びない
- ✓ 梱包業務がボトルネックになっていて、出荷業務がスムーズに進まない
- ✓ 緩衝材を入れ過ぎている

### 業務平準化

- ✓ 人によって緩衝材を入れる量が異なるサービス品質が均一にならない
- ✓ 梱包業務のスピードがラインごとにバラバラで、管理が煩雑
- ✓ 繁忙期に雇った短期従業員の梱包技術を底上げしたい

### 環境配慮

- ✓ 環境配慮の取り組みについて何から手を付けたらいいのかわからない
- ✓ SDGsに貢献できるパッケージを探している

### 業務改善提案



梱包業務への自動機導入で、**業務効率改善・業務平準化**

### 環境配慮素材提案



梱包・包装資材の一部を石油由来の素材から“紙”素材に変えることで**脱プラ実現**



当社が運営するウェブサイト「ペーパーモール」では、約1,000種類の一般紙、特殊紙及び紙製品を取りそろえており、紙1枚から購入することができます。

サンプルや見本帳が無料で注文できるほか、一般紙をご希望のサイズに断裁する加工サービスを行い、お客様の幅広いニーズを満たします。

環境配慮商品「Green Products」シリーズ(下記参照)のラインアップを強化しSDGsに取り込まれるすべてのステークホルダー様のお役に立ちます。

国際紙パルプ商事のネットワークにより迅速な配達ができること、紙の業界ニュースなど紙に関わる最新情報をチェックできるほか、紙に関する質問やご相談も受け付けるなど、紙のスペシャリストである当社の強みを生かした紙関連総合サイトです。

■ Green Products ~環境配慮商品~



<https://www.kpps.jp/papermall/greenproducts/>



- ・紙化

海洋汚染の原因となるマイクロプラスチックです。プラスチックに替わる素材の開発が求められています。紙を原料とした製品に切り替える「紙化」に取り組んでいます。
- ・減量プラスチック

プラスチックの特性を維持しながら、他の素材を混入してプラスチックの使用量を減らしていきます。プラスチックの減量に向けた素材や製品の開発を進めています。
- ・バイオプラスチック

堆肥として土に還り、微生物など自然界の中で分解され残存しないプラスチック。生分解性のプラスチックやバイオマスプラスチックの可能性を求めて、素材・製品の開発を進めています。

▶ 統合報告書



当社の活動における財務情報ならびに非財務情報を包括的かつ統合的にお伝えするため、2016年より発行しています。

<https://www.kpp-gr.com/ja/ir/library/integrated.html>

▶ TSUNAGU (広報誌)



ステークホルダーの皆様と当社をつなぐコミュニケーションツールとして配布しています。様々な紙の魅力をご紹介するとともに、当社の最新情報を掲載しています。

<https://www.kpp-gr.com/ja/tsunagu.html>

コーポレート・コミュニケーション室 TEL:03-3542-4169  
<https://www.kpp-gr.com/ja/contact/contact1.html>

SNS

▶ YouTube



▶ X(旧Twitter)



▶ Instagram



ステークホルダーの皆様へ、様々な角度から当社の取り組み幅広い情報を動画や画像を織り交ぜながら随時発信しています。

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

## お問い合わせ先

KPPグループホールディングス(株) IRお問い合わせ窓口  
<https://www.kpp-gr.com/ja/contact/contact5.html>



紙でつなぐ、未来をつくる

A Paper Trail for Creating the Future.