



国際紙パルプ商事株式会社  
KOKUSAI PULP&PAPER CO.,LTD.

2021年3月期第2四半期

# 決算説明会資料

---

2020年12月4日

国際紙パルプ商事株式会社

東証1部

**9274**



**I**

**2021年3月期 第2四半期業績**

**II**

**2021年3月期 通期業績予想**

**III**

**中長期成長戦略の動向について**

**(参考資料)**



## 総括

- 国内：各製品セグメントに多大な影響あり、厳しい環境続くも、GoToキャンペーン関連やコミック需要など徐々に売上は回復
- 海外：各地でロックダウン解除後は回復基調。但し、足元ではフランス等欧州でロックダウンが再開、状況注視

## 国内市場

- 紙は安定した市況で推移。イベント需要は低調も、チラシ需要は徐々に回復。
- 板紙は通販需要等を背景に段原紙は堅調。白板紙はインバウンド需要の低迷などにより低調であったが、足元ではGo toキャンペーンの影響で菓子箱需要等回復基調
- 古紙は国内の紙・板紙出荷量減少に伴い需要減少も、輸出は好調
- パルプは価格が底値圏で推移し続けていたが、9月からは徐々に上昇傾向

## 海外市場

- 欧州、ASEANは不調。中国、米国は堅調
- 第3四半期以降、7月に連結子会社化したAntalis（フランス）の業績が反映される
- 足元ではフランスのロックダウンの影響等が懸念される



I

2021年3月期 第2四半期業績

---



# 2021年3月期第2四半期

## 売上高

✓ 新型コロナウイルスの感染拡大の影響により紙・板紙需要が大幅に減少

## 営業利益

✓ 貸倒引当金繰入額の計上により赤字計上

## 当期純利益

✓ 営業赤字の影響大きく、赤字計上

(単位：百万円)	2020年3月期 第2四半期		2021年3月期 第2四半期				2021年3月期 業績予想
		売上比		売上比	前年同期比	増減率	
売上高	187,655	100.0%	<b>166,594</b>	100.0%	△21,060	△11.2%	428,000
売上総利益	10,574	5.6%	<b>11,322</b>	6.8%	+747	+7.1%	-
販売費及び 一般管理費	9,865	5.3%	<b>18,888</b>	11.3%	+9,022	+91.5%	-
営業利益	708	0.4%	△ <b>7,566</b>	-	△8,275	-	△6,100
経常利益	869	0.5%	△ <b>8,218</b>	-	△9,088	-	△6,600
親会社株主帰属 当期純利益	983	0.5%	△ <b>7,236</b>	-	△8,219	-	1,300

# 2021年3月期第2四半期 セグメント別概況



## 国内拠点

✓ 新型コロナの影響により各製品セグメントで需要減少、減収減益

## 海外拠点

✓ Spicersが大きく貢献するも、貸倒引当金繰入額の計上により大幅赤字

## 不動産賃貸

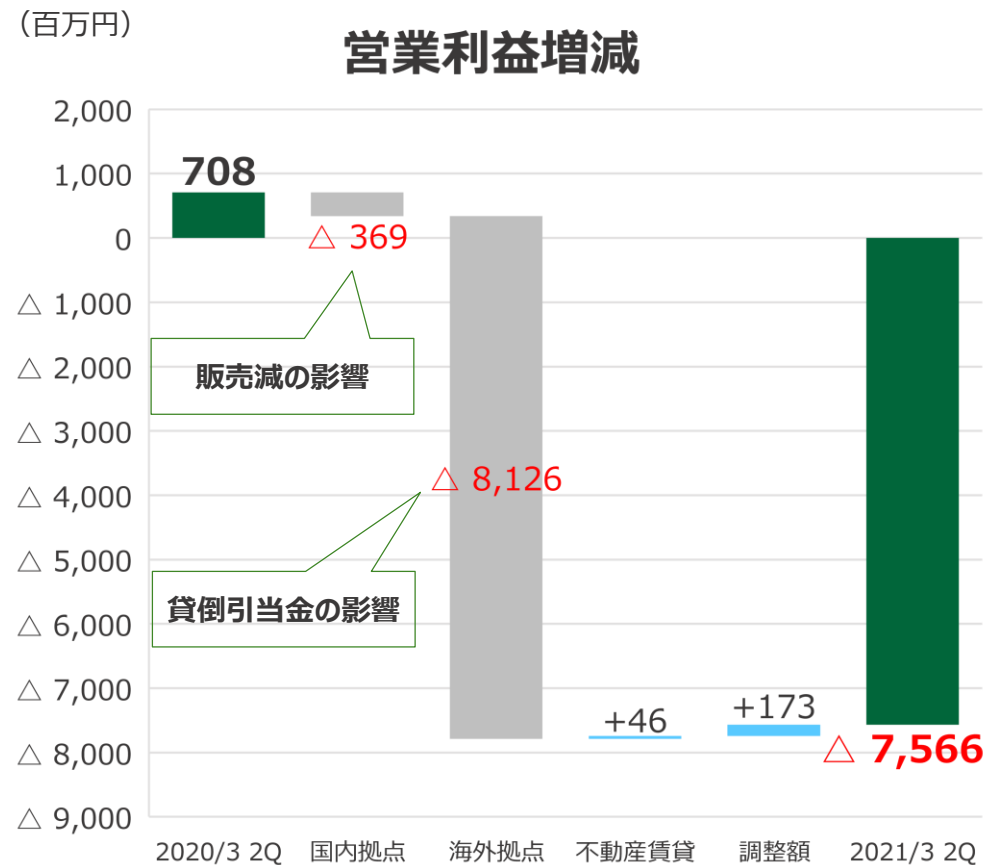
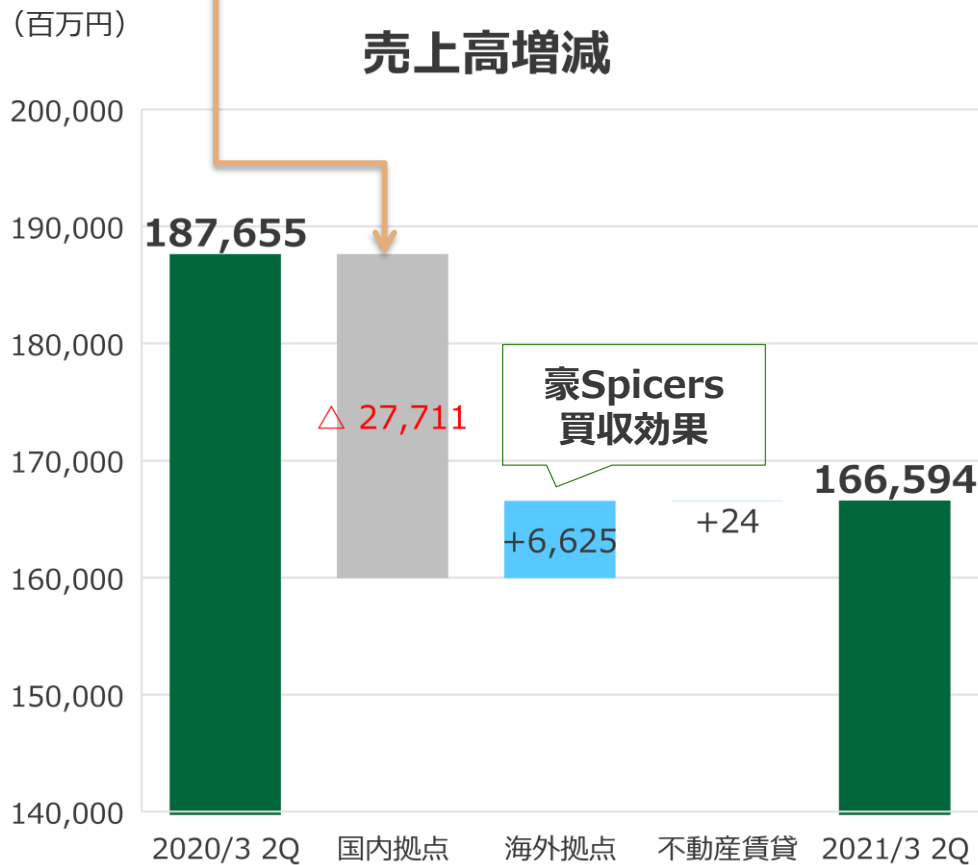
✓ 主力物件であるKPP八重洲ビルを筆頭に、堅調に推移

(単位：百万円)		2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期		2021年3月期 業績予想	
				前年同期比		増減率
国内拠点 紙パルプ等卸売事業	売上高	148,590	<b>120,879</b>	△27,711	△18.6%	253,900
	セグメント利益	2,009	<b>1,640</b>	△369	△18.3%	3,000
	利益率	1.4%	<b>1.4%</b>	±0P	—	0.1%
海外拠点 紙パルプ等卸売事業	売上高	38,465	<b>45,090</b>	+6,625	+17.2%	173,000
	セグメント利益	△76	<b>△8,202</b>	△8,126	—	△6,800
	利益率	—	—	—	—	—
不動産賃貸事業	売上高	599	<b>623</b>	+24	+4.2%	1,100
	セグメント利益	293	<b>339</b>	+46	+15.5%	500
	利益率	49.0%	<b>54.4%</b>	+5.4P	—	45.5%
合 計	売上高	187,655	<b>166,594</b>	△21,060	△11.2%	428,000
	セグメント利益	2,226	<b>△6,222</b>	△8,448	—	△3,300
	調整額	△1,517	<b>△1,344</b>	+173	—	△2,800
	営業利益	708	<b>△7,566</b>	△8,275	—	△6,100
	利益率	0.4%	—	—	—	—



# セグメント別売上高・セグメント別営業利益増減要因

品種	概況
紙	チラシ・カタログ・パンフレット等のグラフィック用紙を中心に需要減
板紙	段ボール原紙等は堅調も、白板紙の需要減
古紙	紙・板紙の出荷量減少に伴い需要減
パルプ	価格は底値圏で推移





# 貸倒引当金繰入額の計上について

## 経緯

- 当社の主要取引先であるSamsonグループの親会社であるSamson Paper Holdings（香港証券取引所上場）が2020年7月に暫定清算を申請
- 同社グループ（香港、中国）に対する売掛債権について回収遅延が発生

## 業績への影響

- **2Qで貸倒引当金繰入額8,130百万円を計上**

## 今後の対策／見通し

- 社内横断的な債権回収チームを立ち上げ、現在も売掛債権の回収に注力
- 回収作業と並行して売買代金支払請求訴訟を提起中
- 3Qで回収可能見込額を再度検証予定

➤ **2021年3月期 通期業績予想は変更せず**





Ⅱ

2021年3月期 通期業績予想

---



## ● 事業環境は、コロナ禍の影響で依然不透明

- 新型コロナウイルス感染症の世界的拡大と終息時期見通しが不透明
- 当社主力事業である紙パルプ等卸売事業に対するマイナス要因の拡大

## ● Antalis（仏）とSpicers（ANZ）の連結子会社化による海外ネットワーク充実で大幅増収を見込む

## ● 他方、一過性の損失が発生、本格的な収益力の向上は以降となる見込み

- Samsonグループに対する債権回収遅延で貸倒引当金を計上
- 持分法適用関連会社であるMission Sky Group Limitedの株式に係るのれん相当額に対して、持分法による投資損失を計上
- Antalisの買収により、負ののれんが発生しプラス要因も

# 2021年3月期 業績予想



売上高

✓ 新型コロナウイルスの影響受けるも、Spicers・Antalisが寄与し増収見込み

営業利益

✓ Samsonグループに対する貸倒引当金の計上により大幅な赤字見込み

当期純利益

✓ 固定資産（所有不動産）の売却益を見込み、若干ながら増益見込み

(単位：百万円)	2020年3月期		2021年3月期 業績予想			
		売上比		売上比	前期比	増減率
売上高	381,397	100.0%	<b>428,000</b>	100.0%	+46,603	+12.2%
営業利益	1,850	0.5%	<b>△6,100</b>	—	△7,950	—
経常利益	2,194	0.6%	<b>△6,600</b>	—	△8,794	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,232	0.3%	<b>1,300</b>	0.3%	+68	+5.5%
1株当たり当期純利益	16.86円	—	<b>18.01円</b>	—	+1.15円	—



# 2021年3月期 セグメント別予想

## 国内拠点

✓ 新型コロナの影響により各製品セグメントで需要減少、減収減益見込み

## 海外拠点

✓ Spicers・Antalisが寄与し増収見込みも、Samsonグループに対する貸倒引当金の計上により大幅な赤字見込み

(単位：百万円)		2020年3月期	2021年3月期 業績予想		
				前年同期比	増減率
国内拠点 紙パルプ等卸売事業	売上高	290,738	<b>253,900</b>	△ 36,838	△12.7%
	セグメント利益	4,088	<b>3,000</b>	△ 1,088	△26.6%
	利益率	1.4%	<b>1.2%</b>	△0.2 P	—
海外拠点 紙パルプ等卸売事業	売上高	89,446	<b>173,000</b>	+83,554	+93.4%
	セグメント利益	179	△ <b>6,800</b>	△ 6,979	—
	利益率	0.2%	—	—	—
不動産賃貸事業	売上高	1,212	<b>1,100</b>	△ 112	△9.2%
	セグメント利益	590	<b>500</b>	△ 90	△15.3%
	利益率	48.7%	<b>45.5%</b>	△3.2 P	—
合 計	売上高	381,397	<b>428,000</b>	+46,603	+12.2%
	セグメント利益	4,858	△ <b>3,300</b>	△ 8,158	—
	調整額	△3,007	△ <b>2,800</b>	+207	—
	営業利益	1,850	△ <b>6,100</b>	△ 7,950	—
	利益率	0.5%	—	—	—



## 配当・資本政策：安定配当政策は変わらず

- **2021年3月期：前期同様の期末配当10円を予定**

- 配当性向30%以上を目標として配当を実施する方針

- **自社株買いなど資本政策について**

- 2020年2月に自社株買いを実施（1,000,000株取得済み）
- 2020年5月に追加で自社株買いを発表  
（上限：400,000株もしくは148,000,000円）

**今後も投資と株主還元のバランスを取り、企業価値向上を図る**

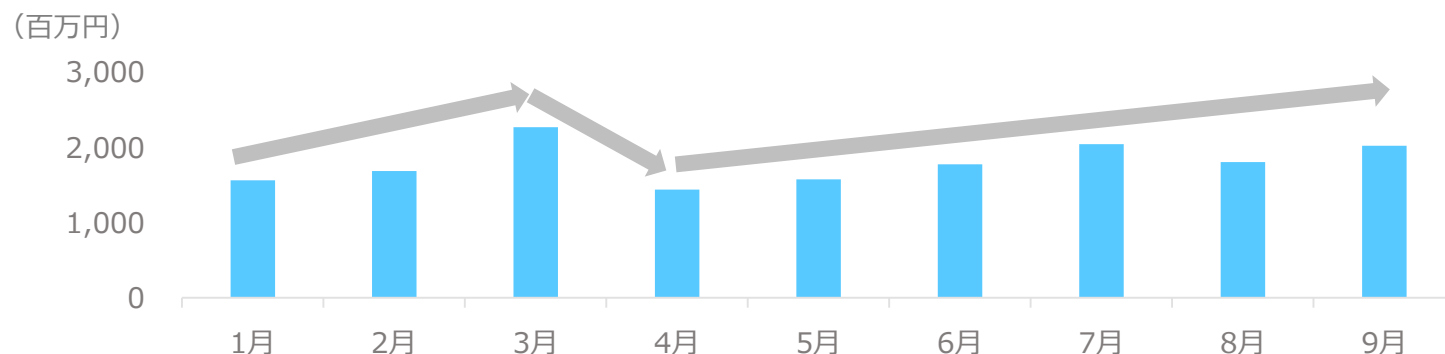
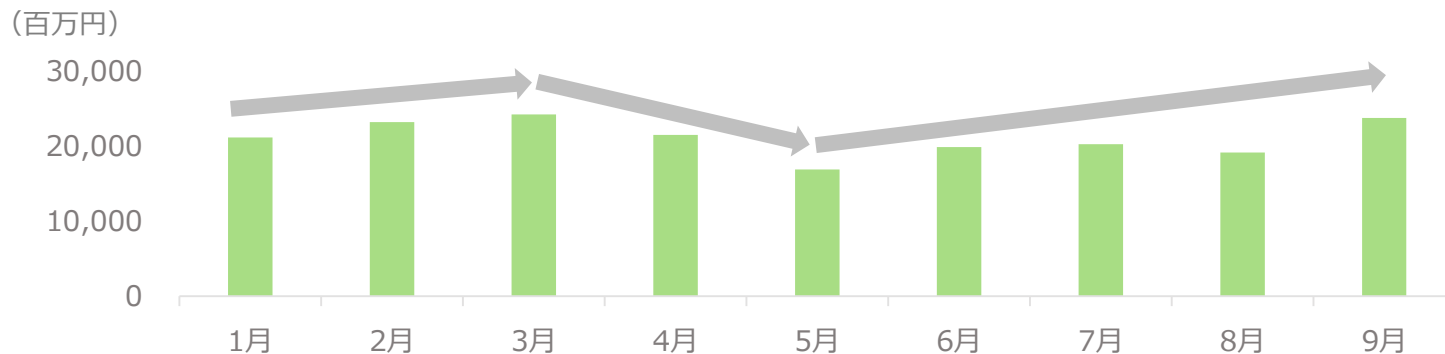


Ⅲ

中長期成長戦略の動向について

---

# 足元の業況：月次売上高推移



緊急事態宣言・ロックダウンを底に、足元は徐々に回復基調



# 世界の紙商社と総合製紙メーカーの戦略の違い

## 紙商社

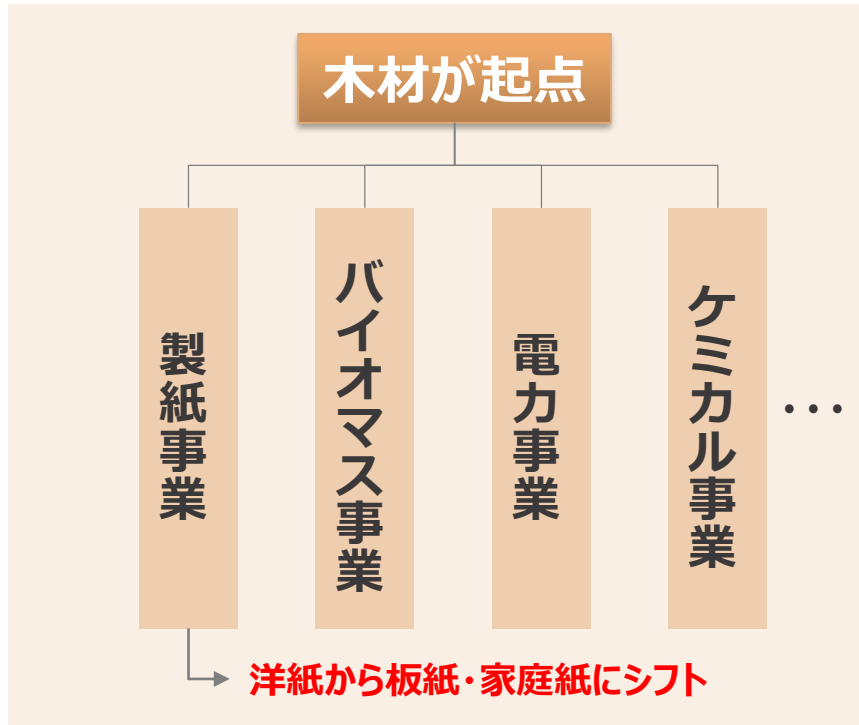
✓ ペーパー事業に続く柱としてパッケージ、ビジュアルコミュニケーション等へシフト

## 製紙メーカー

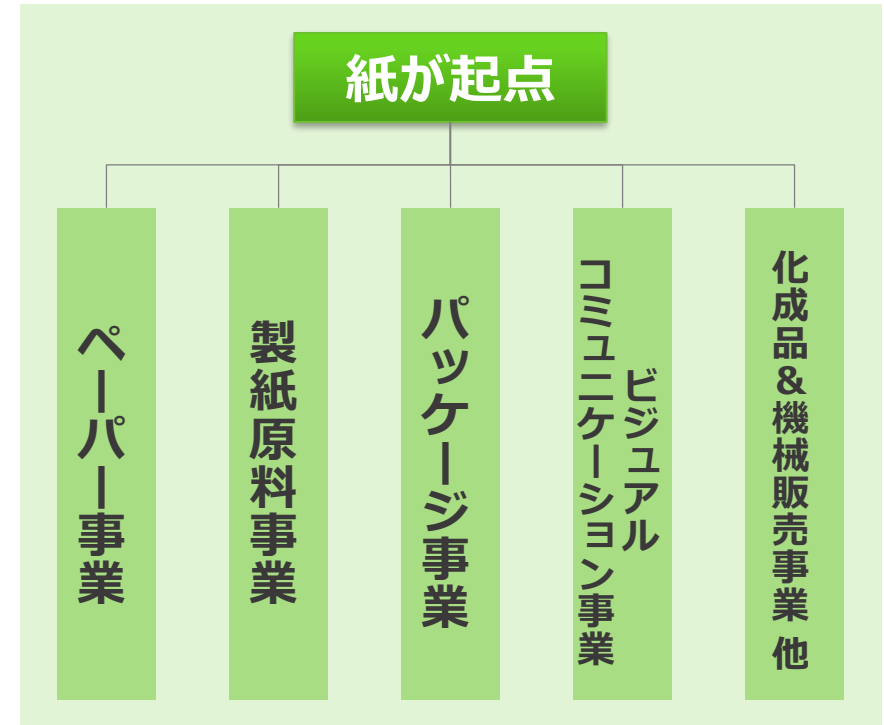
✓ 経営資源の根源である木材活用の多角化

⇒商社とメーカーの目指す方向性が必ずしも一致しなくなっている

### 製紙メーカーの主な事業ポートフォリオ（例）



### 当社グループの主な事業ポートフォリオ



戦略の違いにより、相関性が減少してきている





- 現状の主要な課題：**世界的な紙需要の減少への対応**

① ポスト・ペーパー市場への対応

② ポスト・日本市場への対応

製品・地域の側面から打ち手が必要

## M&Aによる外部経営資源の獲得：Spicers、Antalisの買収

課題①への基本戦略

課題②への基本戦略

### 事業セグメントの多角化

### 海外市場シェアの獲得

Spicers、Antalisが持つ事業セグメントを中核事業へ

5大陸で事業展開、面で市場シェアを獲得

- パッケージソリューション
- ビジュアルコミュニケーション

- KPP（北東アジア）
- Spicer's（オセアニア）
- Antalis（欧州・米州）
- KPP AP（ASEAN諸国＋インド）

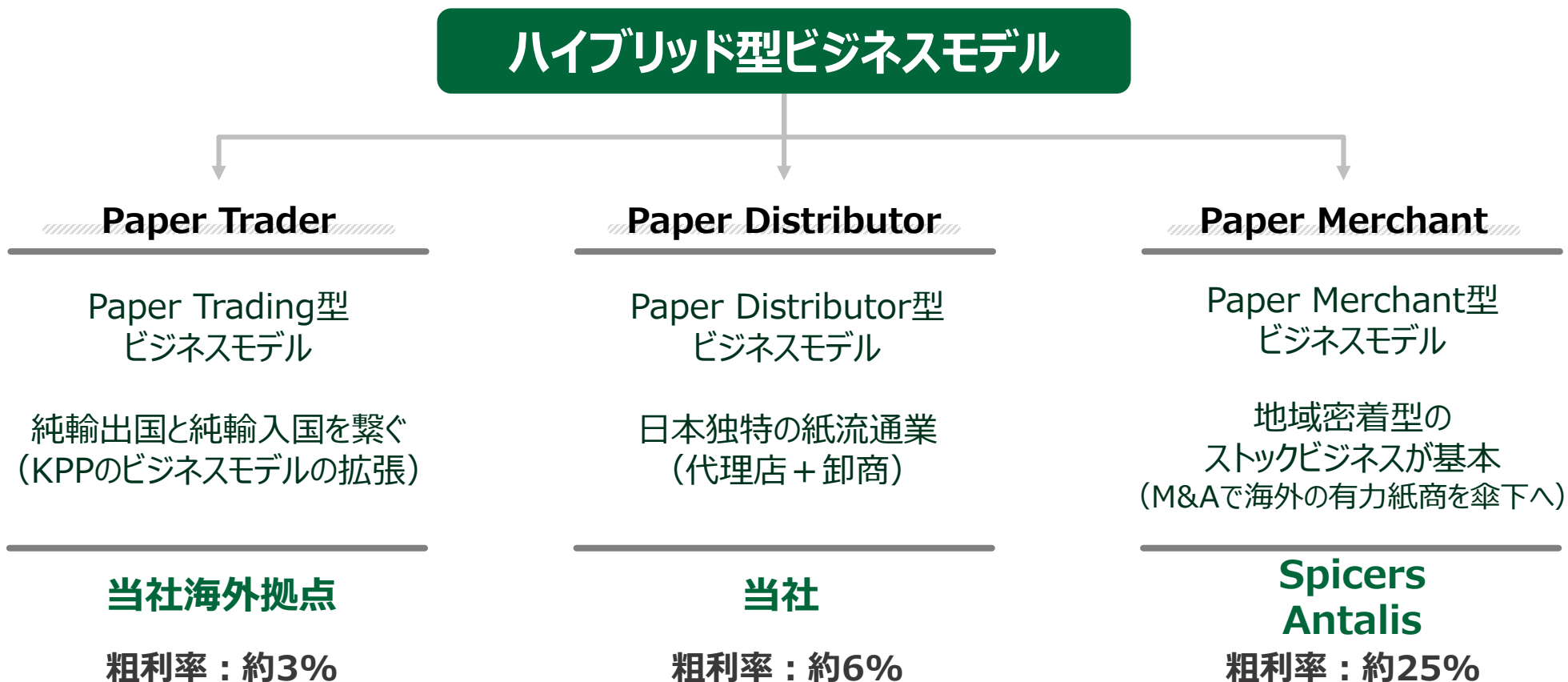


# 当社グローバル戦略：ハイブリッド型ビジネスモデル



- 従来の当社グループのビジネスモデル（Paper Distributor型 + Paper Trading型）に豪Spicers社や仏Antalis社が展開するPaper Merchant（紙商）型ビジネスモデルが加わることでハイブリッド型ビジネスモデルを実現

⇒各地域に適したビジネスモデルを展開することで、収益性・効率性を最大化

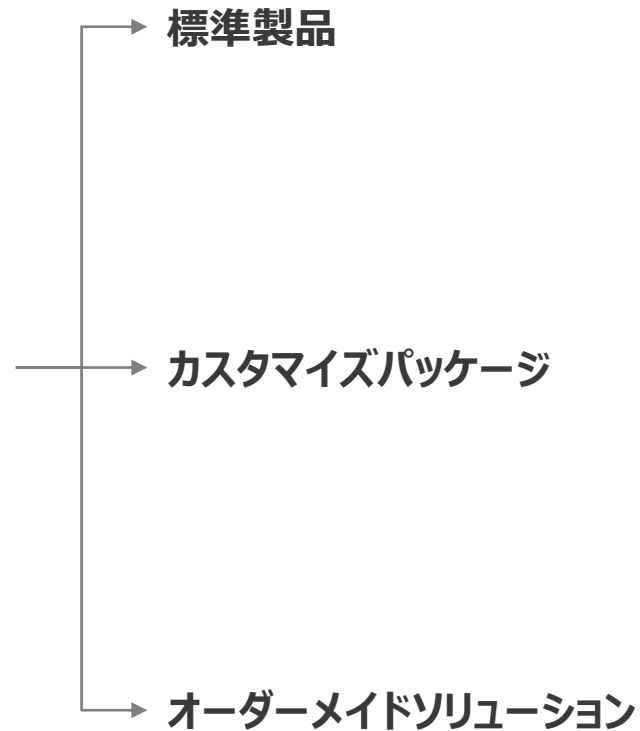




# パッケージソリューション事業

- 従来の卸売ビジネスではなく、パッケージデザインの提案から設計・組み立てといったサービスを顧客へ一貫して提供することで付加価値を提供、高い利益率を確保
- 工業用途やフードサービス、Eコマースなど、顧客は多岐に亘る

## Antalis パッケージデザインセンター



# ビジュアルコミュニケーション事業

- 店頭広告や看板、ラッピング、建造物といった視覚に訴える（=ビジュアルコミュニケーション）ビジネスとのコラボレーション。欧州や豪州で需要が拡大中
- 大判インクジェット印刷機（LFP）といったハードやインク等の消耗品をはじめ、サインージや室内装飾、カーラッピング用のメディアの供給など一貫してコーディネートすることで高い利益率を確保

コ  
ミ  
ュ  
ニ  
ケ  
ー  
シ  
ョ  
ン  
市  
場

ビ  
ジ  
ュ  
ア  
ル

屋外広告



車両グラフィック



ホームテキスタイル



屋外サインージ



ホテル



レストラン



小売



病院



老人ホーム



# Spicersグループについて



- 豪州第2位の紙商、2019年7月に完全子会社化
- 商業印刷用紙・包装資材・紙関連製品等の卸売事業を手掛けるリーディングカンパニー
- ビジュアルコミュニケーション事業に強味
- 従業員数約300人（2020年3月末）
- 拠点：オーストラリア8都市、ニュージーランド4都市

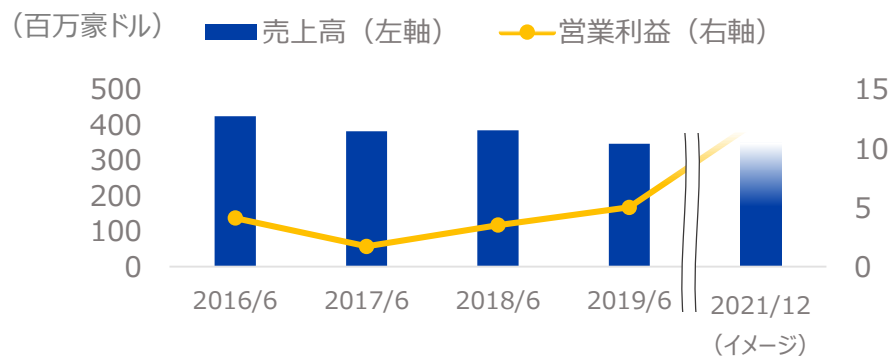


- 豪州の有力紙商、2020年2月にSpicers Limitedの子会社であるSpicers Australia Pty Ltdが事業譲受
- 商業印刷用紙、包装資材、食品用包装材等の卸売事業
- パッケージング事業に強味
- 従業員数約50人（2020年3月末）
- 拠点：オーストラリア3都市



**ANZ市場の有力紙商をM&Aで獲得**  
成長が見込まれる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の拡大

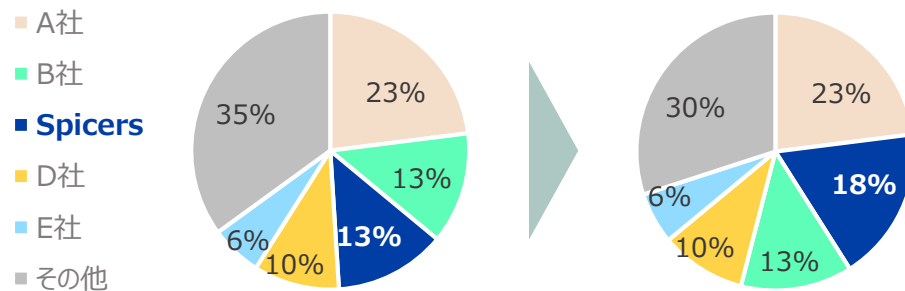
## 売上高・営業利益推移



※Spicersは2019年度より会計年度末を12月に変更

## トピックス：Rojo Pacificを買収（20年11月）

- 豪州のS&D\*事業のRojoを買収、豪S&D市場でシェア2位に



\* S&D・・・サイン&ディスプレイ





# Antalisグループについて：成長戦略のカギとなる大型買収

## 会社概要

antalis



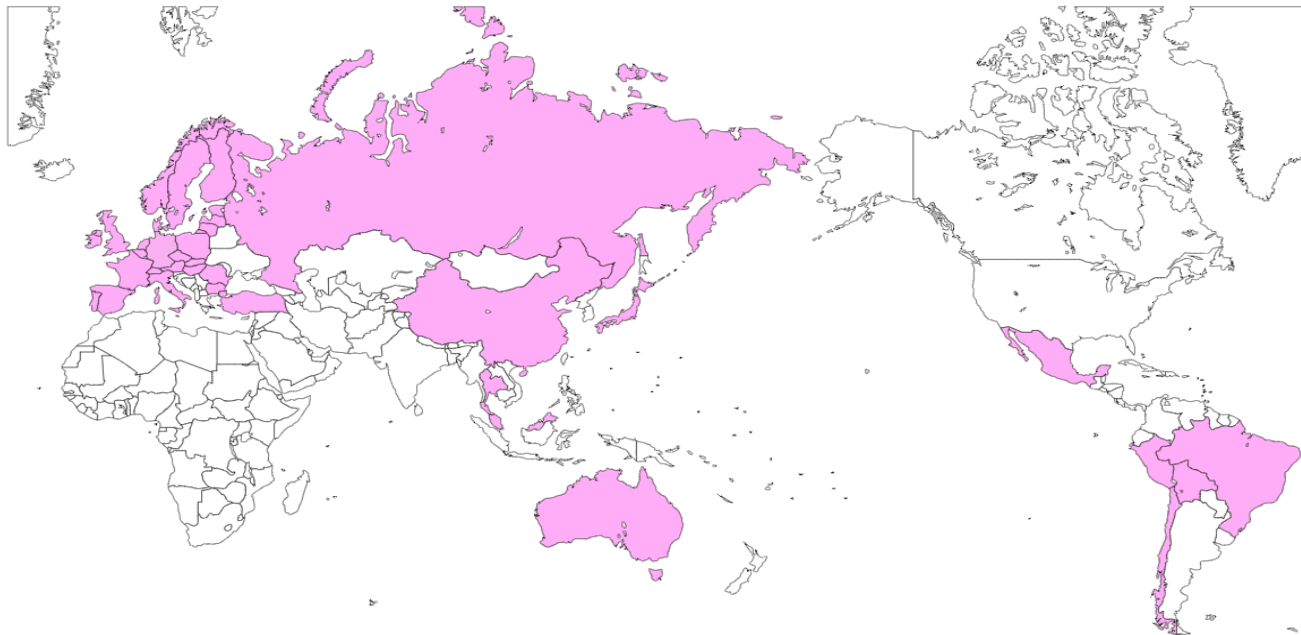
Just ask Antalis

仏Antalis社

(本社：パリ)

- 2020年7月に連結子会社化（83.6%）、2020年11月に100%連結子会社化
- 売上高（2019年12月期）：約**2,500**億円（約20.7億ユーロ、@124円）
- 連結従業員数約**4,300**人（2020年9月末）
- 世界**39**か国で紙・紙関連製品等の卸売事業を展開・・・販売先約**11.5**万社
- 欧州をはじめとする全世界**117**箇所に物流拠点を保有
- ポストグラフィックペーパーとして成長力高い**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**（サイン&ディスプレイ等）に強味

## 事業展開地域図





2000年

- 英仏で紙事業を展開する会社Arjo Wiggins Appletonが製紙事業と販売業を分離したことを機に、欧州の紙商社40社が合併し、Antalisが誕生

2015年

- Spicersの前身であるPaperlinXから、主にはパッケージ事業を展開していた英国とデンマークの事業を買収

2017年

- ユーロネクスト・パリ証券取引所に上場

2020年

- 当社、Antalisの親会社であるSequana、Antalisの大株主であるBPI France Participationsの間で株式売買契約を締結、Antalisは当社の連結子会社に（Antalisは上場廃止）

**当社にとっては昨年のSpicersに続く大型の海外企業買収**

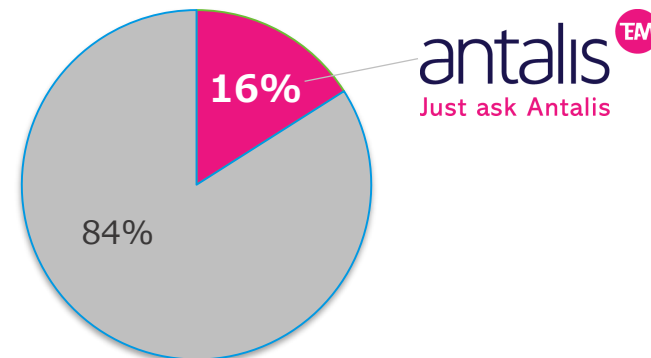
**Antalisの買収により、売上高海外比率は将来的に50%を超える見込み**



## ● 欧州トップクラスの紙商社

- 欧州における紙流通市場にて、Antalisは約**16%**のシェアを保有
- 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においても、一定の市場シェアを持っており、各市場で存在感を放つ

欧州紙流通市場のシェア (当社調べ)



## ● 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に強み

- 売上高の約**25%**をパッケージング事業、約**10%**をビジュアルコミュニケーション事業が占める
- 各事業セグメントで**25%**以上の高い売上高総利益率を確保



## 2019年実績

(単位：百万ユーロ)

	売上高	売上高構成比	売上総利益	売上高総利益率
紙	1,374.8	66.3%	307.3	<b>22.4%</b>
パッケージング	497.9	24.0%	140.8	<b>28.3%</b>
ビジュアルコミュニケーション	201.3	9.7%	57.5	<b>28.6%</b>
合計	2,074.0	100.0%	505.6	<b>24.4%</b>

※KPP売上総利益率：6.2%、Spicers売上総利益率：22.2%

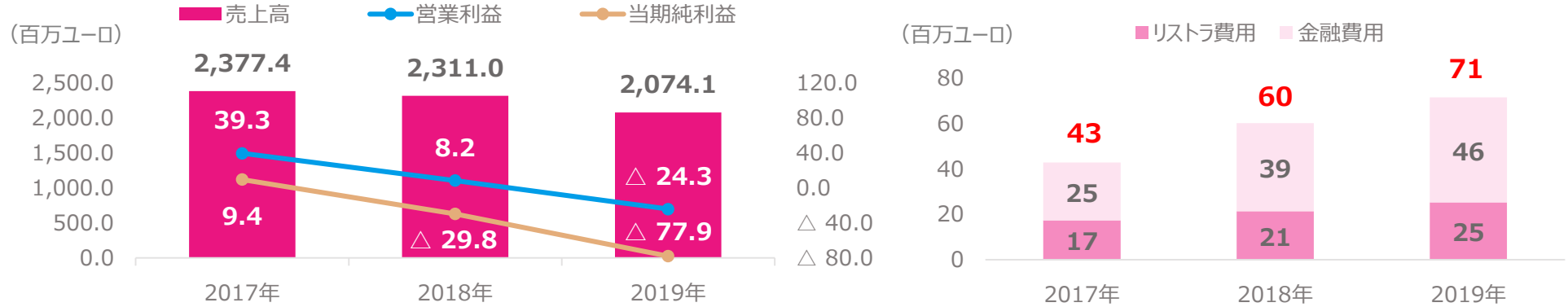




# Antalisの収益力：KPPグループの収益の中核へ

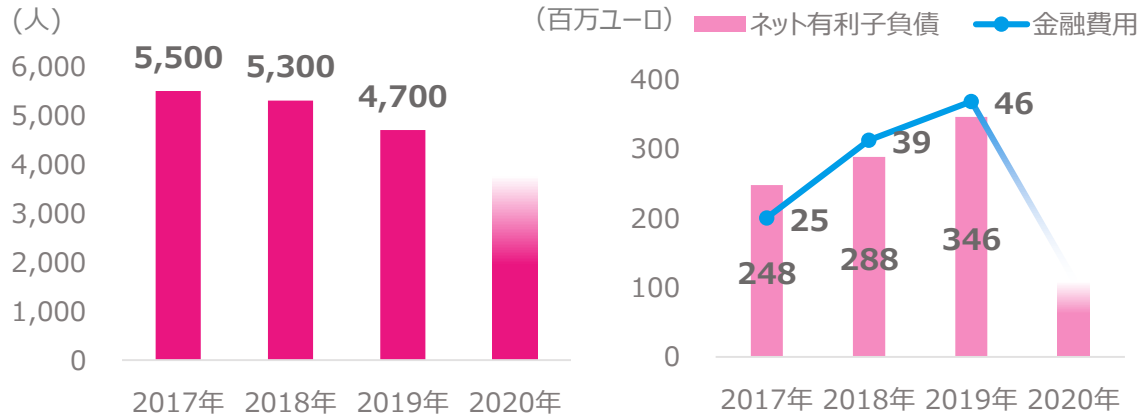
## ● Antalisの赤字計上について

－ 事業構造改革に伴うリストラ費用や金融費用の増加により、近年は赤字計上が続いている



## ● 赤字要因の解消

- 3年間の人員削減により従業員は大幅減少。更なる合理数化を実施予定
- 債務免除による有利子負債の削減と借入金利低下による金融費用減少
- 過去の買収に関するのれんの減損を計上済み



連結ベースで新たに減損が発生する懸念なし

+ 次頁に記載のシナジー

KPPグループの収益の中核へ

# Antalisの買収によって期待されるシナジー



## ● 北東アジア、アジア・パシフィック地域の統合

- Antalisは子会社であるAntalis Asiaを筆頭に、北東アジア・アジアパシフィックで事業を展開
- 当社も同地域で事業を展開
- Spicersも同地域で事業を展開していた経験あり
  - KPPのトレードビジネスとAntalisのストックビジネスを組み合わせることで、顧客のニーズに応じた供給体制を確立、収益力の強化へ
  - 当社とAntalisで事業展開が重複している地域を統廃合することでスリム化へ  
⇒ 今後は新会社を設立予定
  - パッケージング、ビジュアルコミュニケーション、オフィスサプライ等に注力

## ● サプライソースの増加

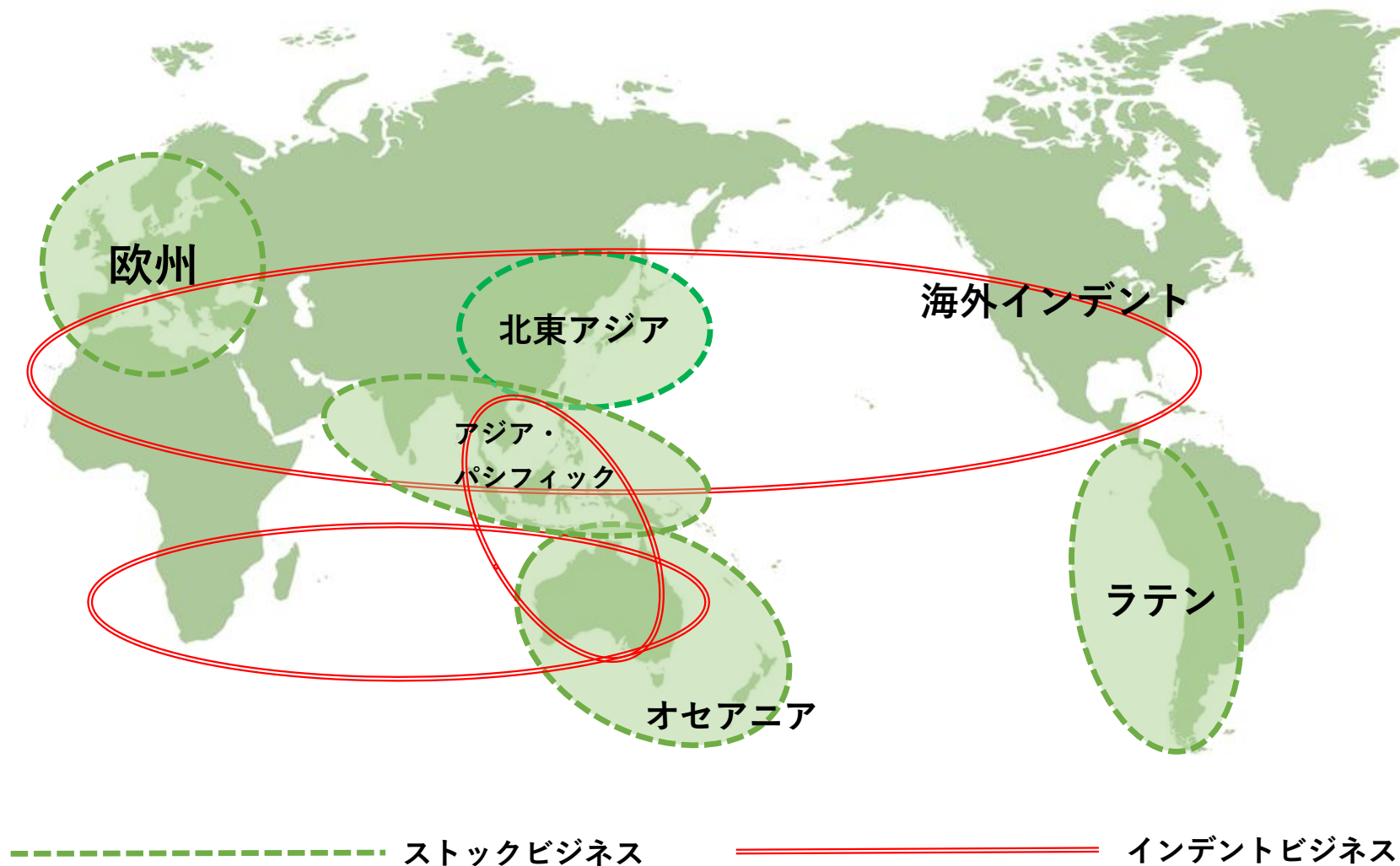
- 当社、Antalis双方のサプライソースが増加することで、市場におけるプレゼンスが高まる

## ● マーケティング部門、コーポレート部門、セールス部門の情報共有

- ワールドワイドな情報共有や、一枚岩になってセールス活動を行うことが可能に
- 顧客に提供する情報力で他社と差別化



## KPPグループの地域戦略：グローバル・ネットワークの最適化





## 地域別・事業セグメント別 マトリックス図

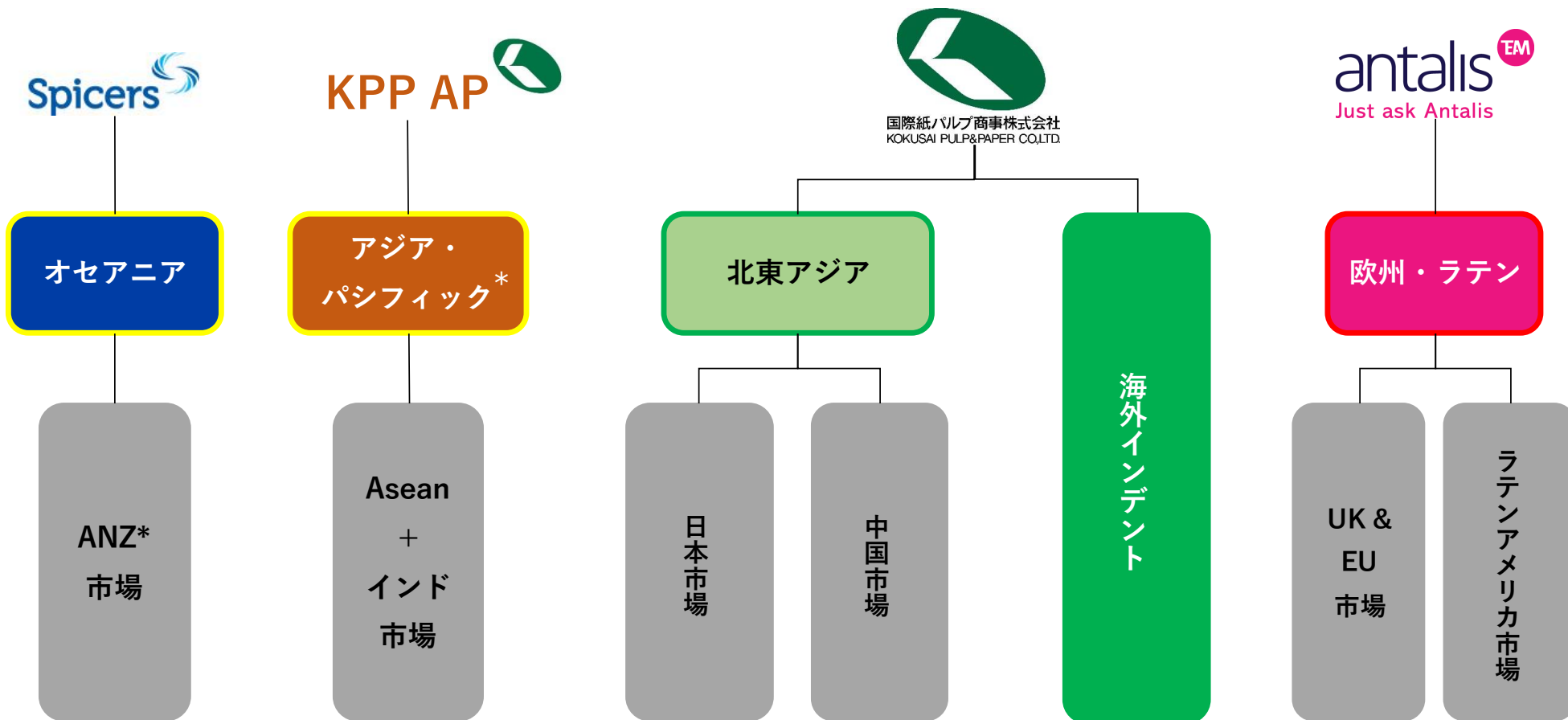
### 事業セグメント

地域	事業セグメント				
	ペーパー事業	製紙原料事業 (パルプ・古紙)	パッケージ事業	ビジュアル コミュニケーション事業	化成品 & 機械販売事業他
北東アジア	○	○			○
アジア・パシフィック	○	○	○	○	○
欧州	○		○	○	
米州	○	○	○		

○は事業展開中  
空欄についても今後事業展開予定

**世界の主要地域を多種多様な事業（製品）でカバー**

# グローバル経営戦略を支える組織体制（イメージ）



\*アジア・パシフィック・・・インドネシア・シンガポール・タイ・フィリピン・ベトナム・マレーシア等のASEAN諸国 + インド

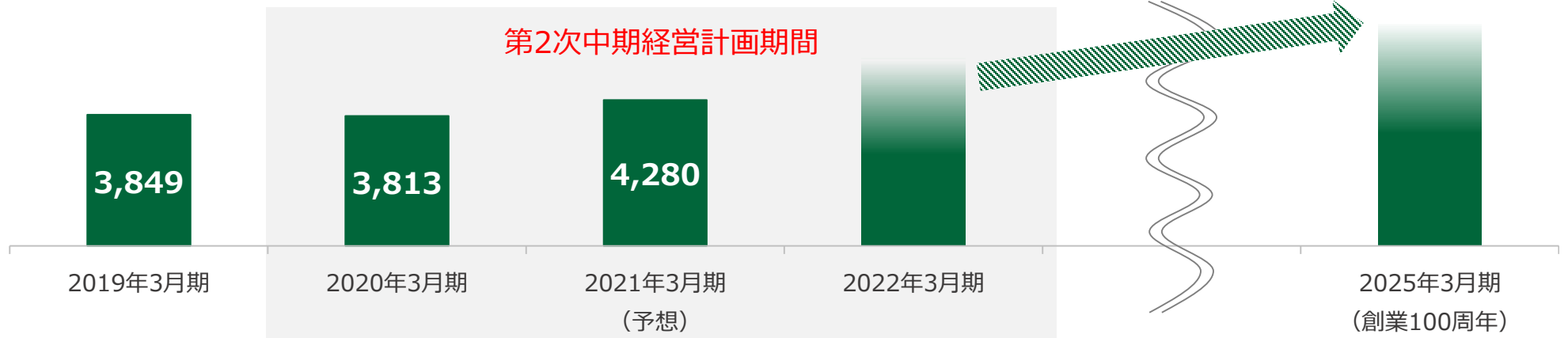
\*ANZ・・・オーストラリア・ニュージーランド



# 海外事業強化による売上高・営業利益 成長イメージ

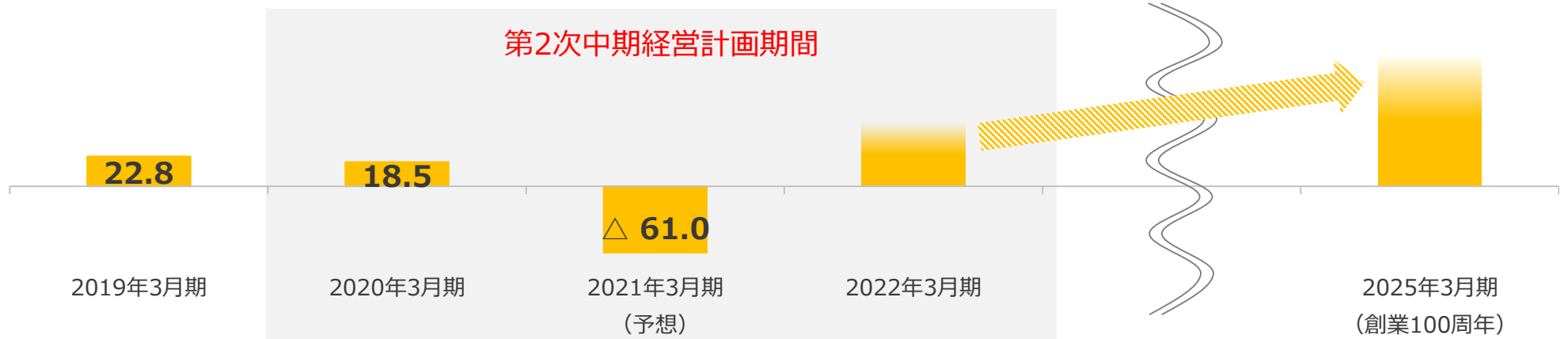
(単位：億円)

## 売上高成長イメージ



(単位：億円)

## 営業利益成長イメージ



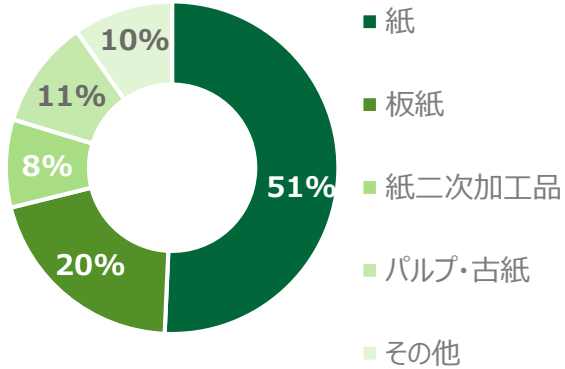
**Antalisの買収をてこに、売上高・収益力の両面で飛躍的な成長を図る**



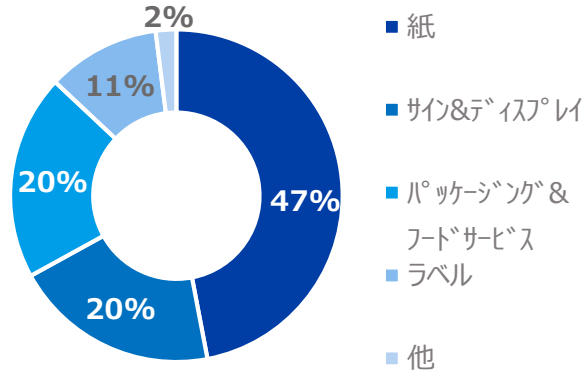
# 2022年3月期 地域別・品種別売上構成比（目標値）

## 品種別実績値

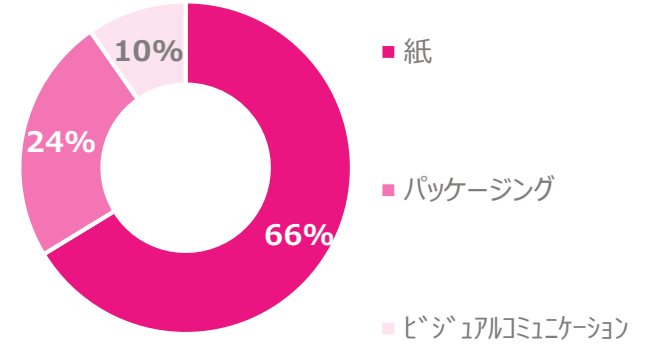
### KPP



### Spicers

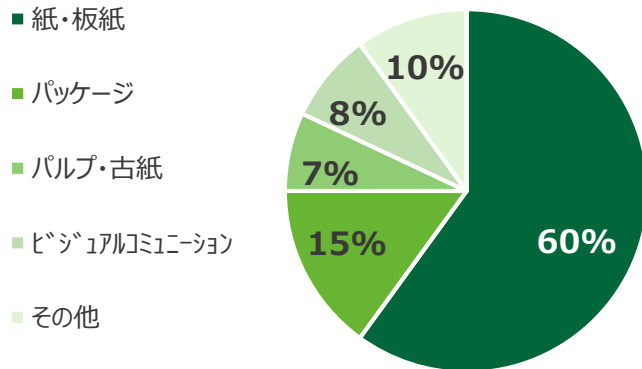


### Antalis

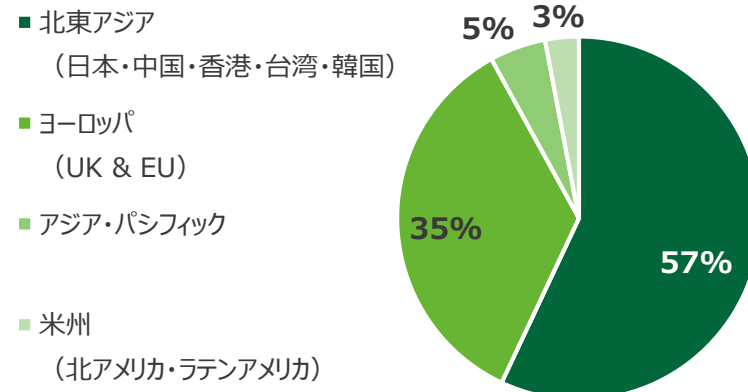


## 目標値

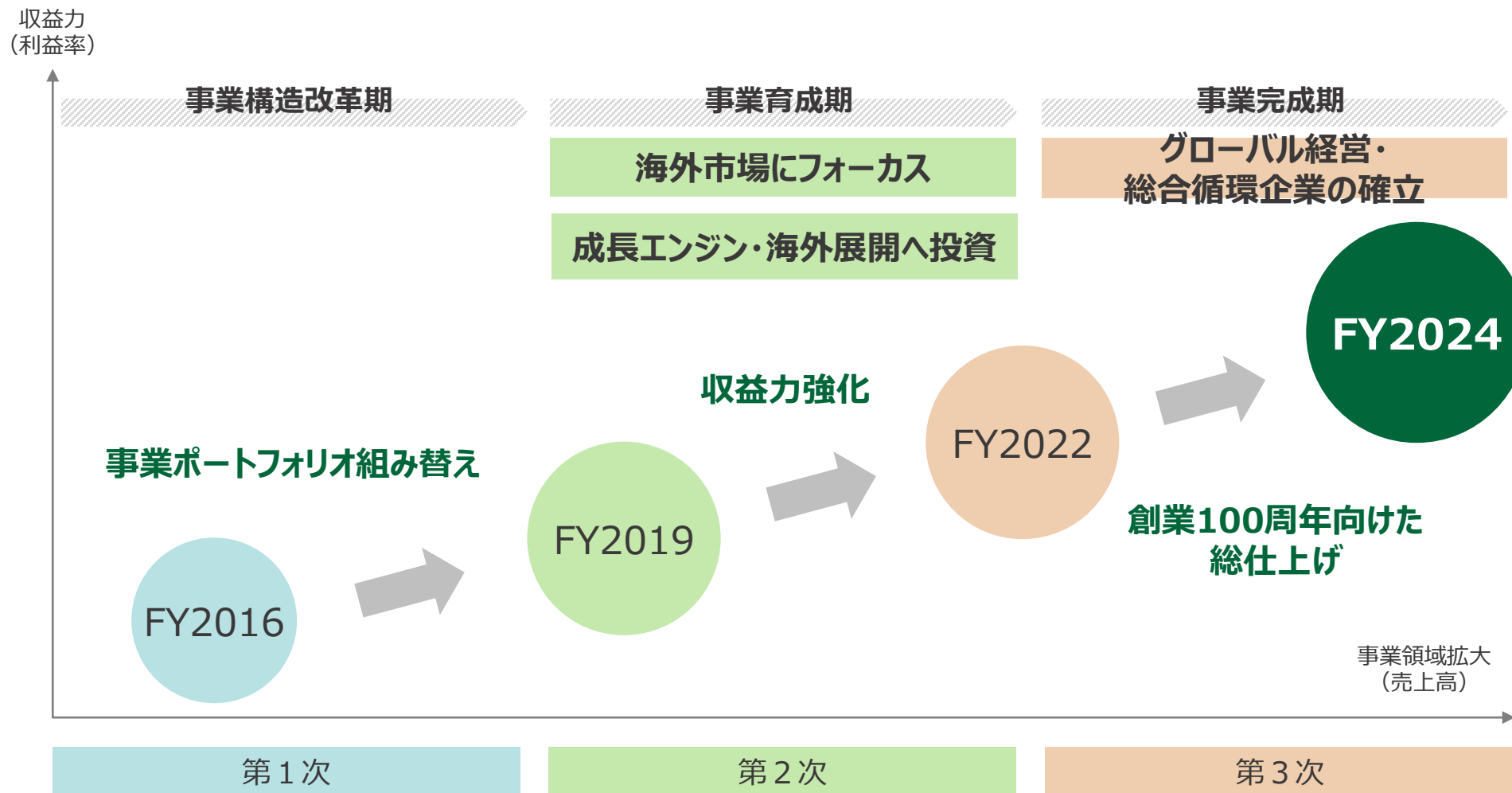
### 品種別



### 地域別



# 中長期成長イメージ：創業100周年に向けた成長軌道



## 中期経営計画（第1次～第3次）

株主還元：目標配当性向 30%以上





国際紙パルプ商事株式会社  
KOKUSAI PULP&PAPER CO.,LTD.

## 参考資料

---

# 会社概要 (2020年9月末)



## ● 創立95年の紙卸売代理店

会社名	国際紙パルプ商事株式会社
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 社長執行役員 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	5,639名 (連結)

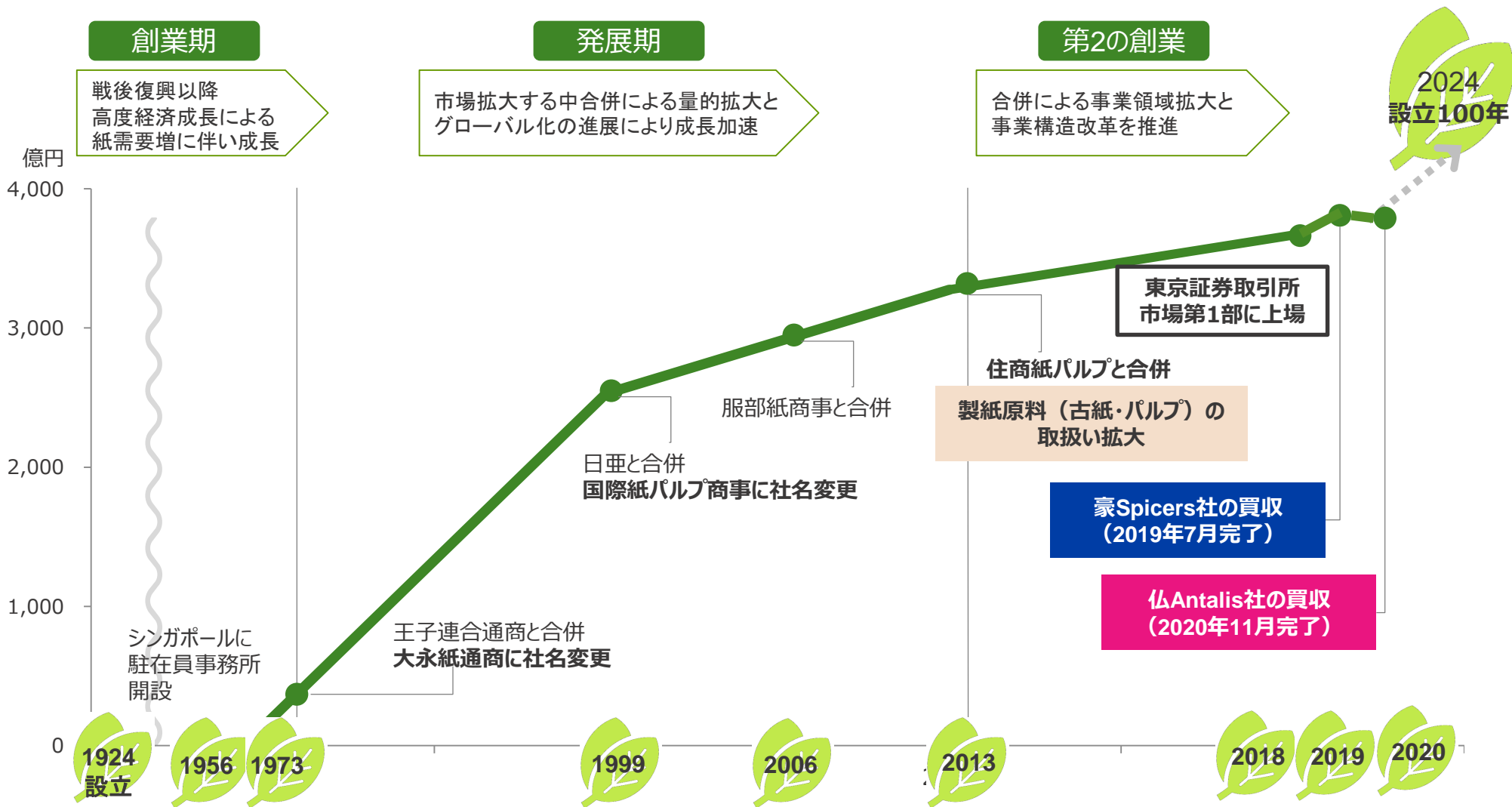
大株主*	王子ホールディングス株式会社	17.4%
	日本製紙株式会社	9.2%
	株式会社みずほ銀行	3.9%
	国際紙パルプ商事従業員持株会	3.8%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3.6%
	株式会社三菱UFJ銀行	3.6%
	株式会社三井住友銀行	3.6%
	農林中央金庫	3.6%
	北越コーポレーション株式会社	3.4%
三菱UFJ信託銀行株式会社	3.0%	

\*持株比率は自己株式を控除して計算

## 当社グループ (子会社103社・関連会社8社) の主な関係会社

国内拠点紙パルプ等卸売事業		海外拠点紙パルプ等卸売事業	
連結子会社	持分法適用関連会社	連結子会社	持分法適用関連会社
鳴海屋紙商事 (株)	(株) グリーン藤川	Spicers Limited	MISSION SKY GROUP LIMITED
大同紙販売 (株)	グリーンリメイク (株)	Antalis S.A.	成都新国富包装材料有限公司
桔梗屋紙商事 (株)		DaiEi Papers (USA) Corp.	
岡山紙商事 (株)		慶真紙業貿易 (上海) 有限公司	
九州紙商事 (株)		DaiEi Papers (H.K.) Limited	
むさし野紙業 (株)		DaiEi Papers Korea Co.,Ltd.	
(株) グリーン山愛		DAIEI PAPERS TRADING INDIA PVT.LTD.	
KPPロジスティックス (株)		DAIEI PAPERS (S) PTE.LTD.	
		KPP ASIA-PACIFIC PTE. LTD.	

# 沿革と発展の歴史



※縦軸は当社売上高

# KPP GROUP WAY : 当社のミッション、行動指標、経営ビジョン



- 「経営理念」「グループ企業行動指標」「経営ビジョン」の3層から形成され、グループ社員全員が共有し、共通の価値観としてすべての活動の基本となる考え方。

## KPP GROUP WAY

### 当社グループの存在意義・ミッション

- グローバル経営の充実と持続的な成長を目指します。
- 社員とその家族の幸福を追求するとともに株主・顧客・取引先・地域社会より信頼される企業を目指します。
- 循環型社会の実現と教育・文化・産業の振興に広く貢献します。

経営理念

### 当社グループが社会的責任を果たすための行動指標

- 「法令等の遵守」
- 「公正・自由・透明な事業活動」
- 「社会や取引先からの信頼の獲得」
- 「社会貢献活動の推進」
- 「積極的な企業情報の開示」
- 「国際社会との共生」
- 「職場環境の充実」
- 「自然環境との調和」
- 「反社会的勢力との関係遮断」

グループ企業行動指標

### 当社グループの描く経営ビジョン

#### Globalization

グローバルにビジネスフィールドを展開する

#### Innovation

“創紙力”で未来を開拓する

#### Function

提案力・企画力で付加価値を創造する

#### Trust

ステークホルダーの信頼に応える

**+1** 当社グループは、この経営ビジョンのひとつひとつに環境への取組みを+1として加え、環境配慮型商品の提案・古紙回収・再資源化等を通じ「循環型社会」の実現を目指します。

経営ビジョン

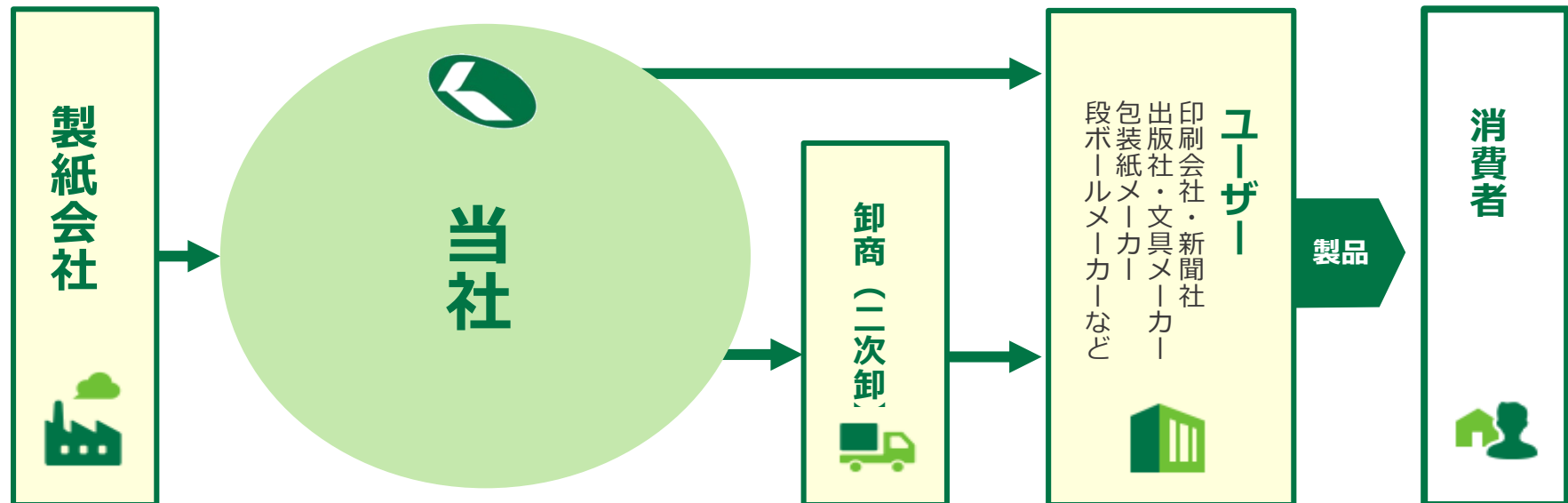
GIFT+1



# ビジネスモデル：世界有数の独立系紙パルプ商社

- ① 売上高：日本国内紙商社第2位 世界第4位（当社調べ）
- ② 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）
- ③ ハイブリッドな海外ネットワーク：長年培ってきた紙の三国間貿易を含むトレード事業と、現地有力紙商のM&Aによるハイブリッドな海外展開
- ④ 豊富な取扱商品：印刷・情報用紙、段ボール原紙、白板紙、フィルム・化成品、デジタル用紙、粘着用シール・ラベル用紙、製紙用原料（パルプ・古紙）、環境関連商品等、幅広い商品群をカバー

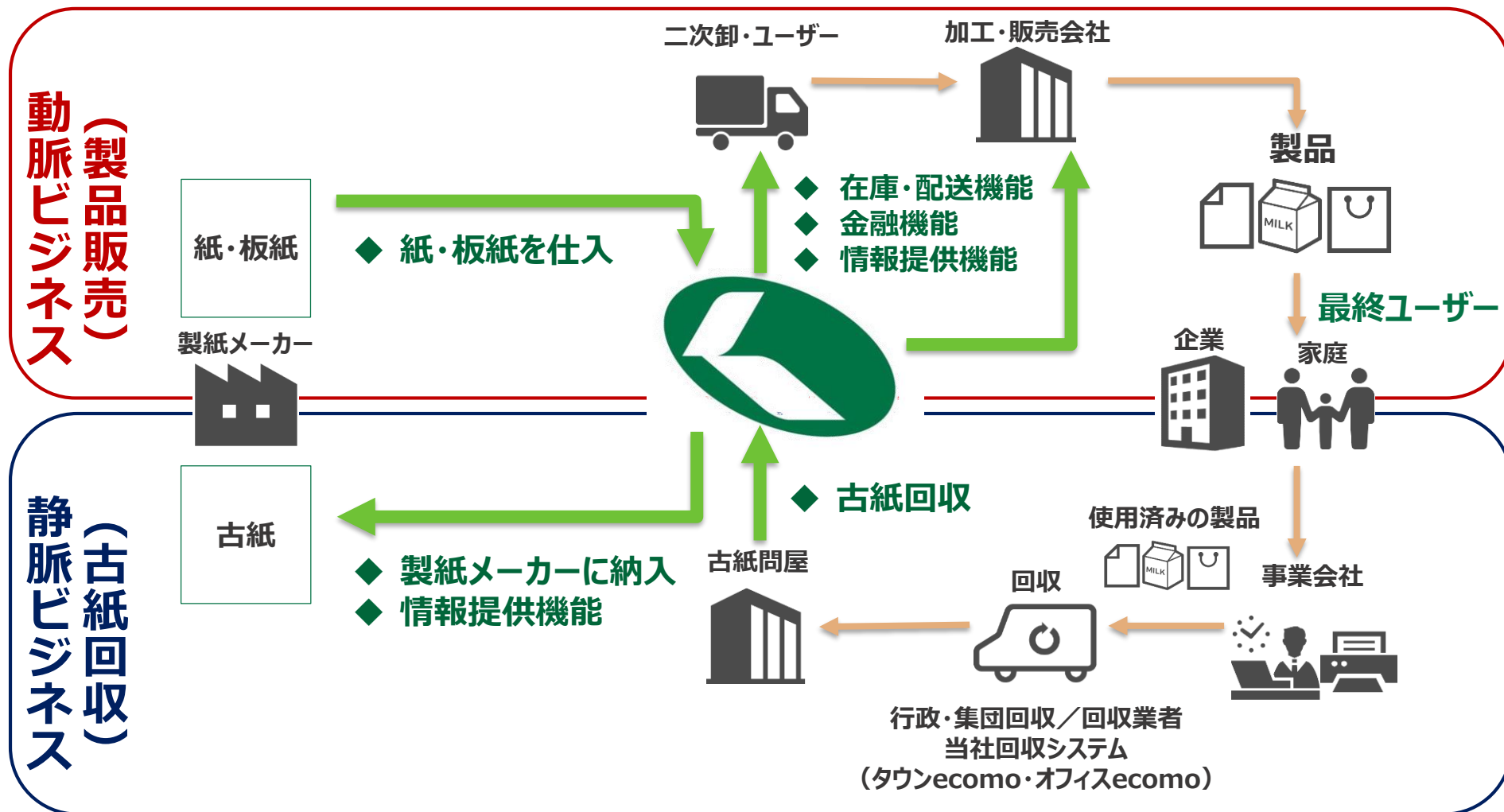
## 国内における当社の基本ビジネスモデル



# ビジネスモデル：製品販売と古紙回収による循環型ビジネスの実践



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



\* 出所：古紙再生促進センター



## 国内市場

### 成熟市場だがECなど新分野に活路あり

- 市場の成熟化で紙パルプ市場は減速
- 電子媒体シフトによるグラフィック用紙の需要縮小
- EC市場の伸長に伴うパッケージング用紙の需要増加



## 海外市場

### 成長市場だが先進国と新興国でニーズが異なる

- 新興国中心に家庭紙、衛生紙市場の拡大でパルプ需要が増大
- 先進諸国ではグラフィック用途の減速の一方でパッケージ用途、ビジュアルコミュニケーション（サイン&ディスプレイ等）用途が拡大





- 内部経営資源（オーガニック）による成長に加え、  
外部経営資源の獲得（インオーガニック）による成長を取り込み、持続的な成長へ。

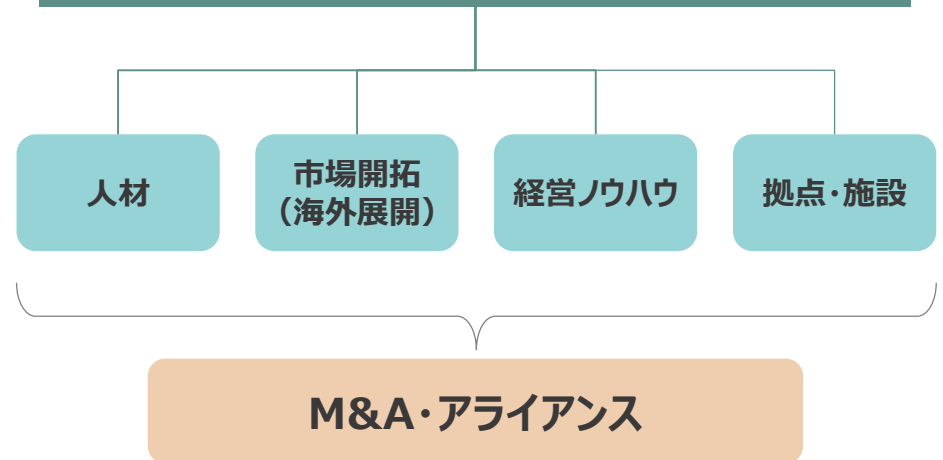
## オーガニック・グロース

= 循環型ビジネスモデルの拡大

1. 紙・板紙卸売事業のシェア拡大・経費削減・利益最大化
2. パルプ事業の強化
3. 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
4. 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



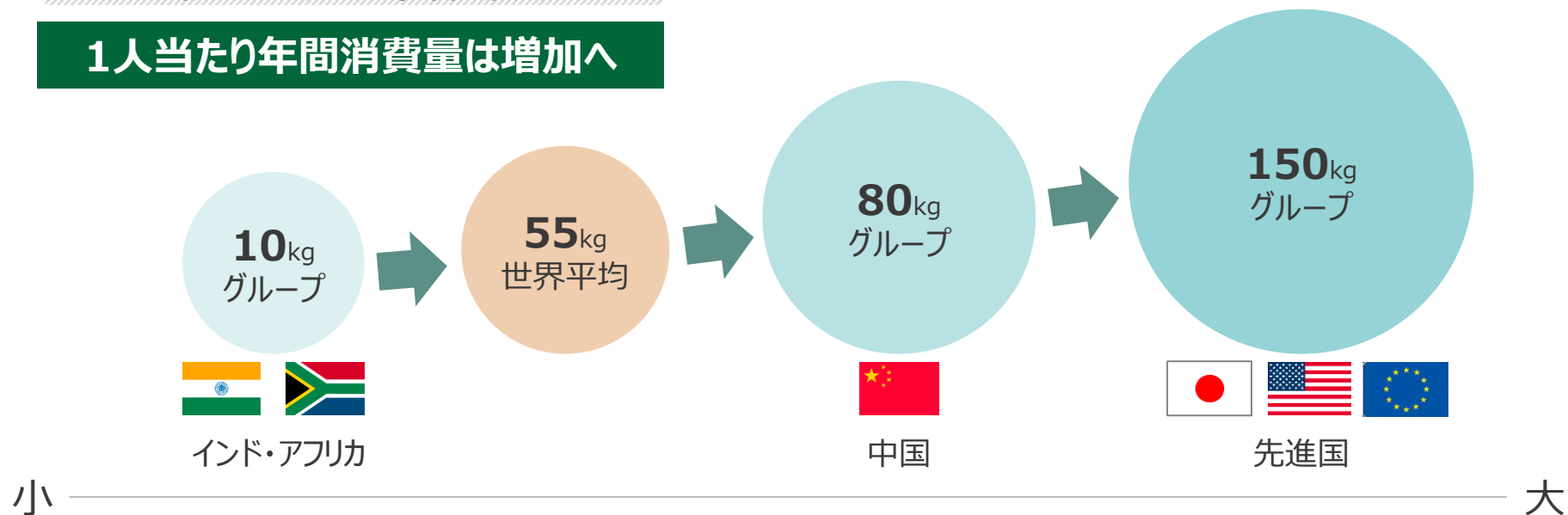
持続的な成長へ





## 紙・板紙の一人当たり年間消費量

1人当たり年間消費量は増加へ



### 取り巻く環境

- 長期的には10kgグループも世界平均まで上がると予想
- グラフィック・ペーパー市場は減少するも、パッケージ市場は拡大



## 世界共通の課題

## 海洋プラスチック汚染問題

2019年 G20大阪サミット「大阪ブルー・オーシャン・ビジョン」の共有  
「マリーン・イニシアティブ」の発足



国際紙パルプ商事株式会社  
KOKUSAI PULP&PAPER CO.,LTD.

### 「Green Biz Project」

若手社員を中心に部門横断型に立ち上げ、  
多様な観点から海洋プラスチック汚染問題の  
解決に向けて素材・製品の開発に取り組む



### 「Green Products」

環境配慮型素材や  
製品の開発・販売

ECサイトに専門のページ  
を開設



商品化例：紙製クリアファイル

### 第7回「KPP総合展示会」開催

環境配慮素材・製品・取組みをご紹介



2019年11月 会場の様子 試作品の紙ハンガー・紙製フタ

### 連携協力

CLOMA（クリーン・オーシャン・  
マテリアル・アライアンス）  
\* 経産省

プラスチック・スマート・フォーラム  
\* 環境省

課題解決の取り組みを発信



## ecommo Closed Recycle Service

エコモ クローズドリサイクルサービス

- 当社リサイクルブランドである「ecommo」シリーズの新たな取り組み
- クローズドリサイクルの新たな統合プラットフォーム
- 古紙の回収・納入データを一元管理（＝可視化）

特設サイト：<https://ecommo.closedrecycle.jp/>



お客様に自社のリサイクルのリアルタイムな可視化や利便性  
といった付加価値を提供することで収益力の強化へ



**BMeocomo**  
Biomass Meister

- 当社発案のバイオマス発電所運転支援システム
- 2018年9月に開発を発表
- 2019年10月より実証運転を開始

特設サイト：<https://bmeocomo.com/>

- 実証運転の間にユーザーからのフィードバックを受け、機能を増強
- システムを**BMeocomo**と称し、2020年4月より本格稼働

## BMeocomoの特徴

- ① 遠隔監視による情報共有・可視化
- ② 設備の保全
- ③ 燃焼の効率化（運転ノウハウの継承）

収益・コストの最適化

運転技術の最適化・  
合理化

バイオマス発電所の収益最大化

# SDGsの達成に向けた当社の取り組み



## SDGs

## 取り組み

## 実績・成果



- ・バイオマス発電事業会社「バイオマスパワーテクノロジーズ」への出資。
- ・バイオマス発電所運転支援システム「BMecomo」の開発

- ・松阪木質バイオマス発電所稼働
- ・BMecomo実証運転開始



- ・原紙、紙製品の販売だけでなく、全国に広がるネットワークを通じて古紙を回収し、製紙会社に再生原料として供給

・2019年度古紙回収量 1,048千t



- ・海洋プラスチック汚染問題の解決に向けて、若手社員を中心に情報交換・開発に取り組む「Green Biz Project」を組織横断で立ち上げ
- ・環境配慮型商品「Green Products」の開発・販売

- ・定期ミーティングの開催
- ・紙ストローや紙製クリアホルダーなどの開発商品の実用採用



- ・森林認証(COC認証)の取得、認証紙・製品の拡販
- ・健全な森林の育成と保全、人間と自然の共生に取り組む一般財団法人「C.Wニコル・アフアの森財団」とのオフィシャルスポンサー契約

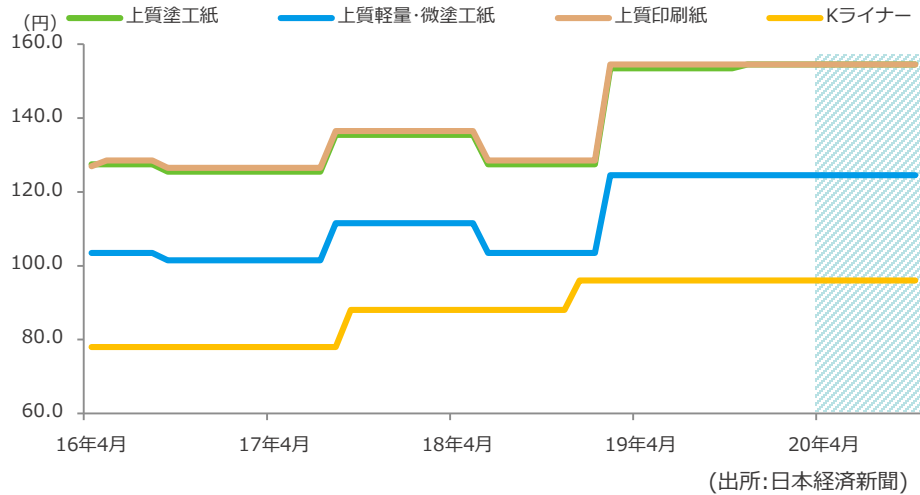
- ・森林認証紙の販売 616千t
- ・森林認証パルプの販売 149千t
- ・第7回KPP総合展示会にてC.W.ニコル・アフアの森財団の活動による森の再生活動に関する講演会を開催
- ・同財団と震災復興プロジェクト推進、宮城県にて紙漉き教室の共催

# 国内事業環境（ご参考）



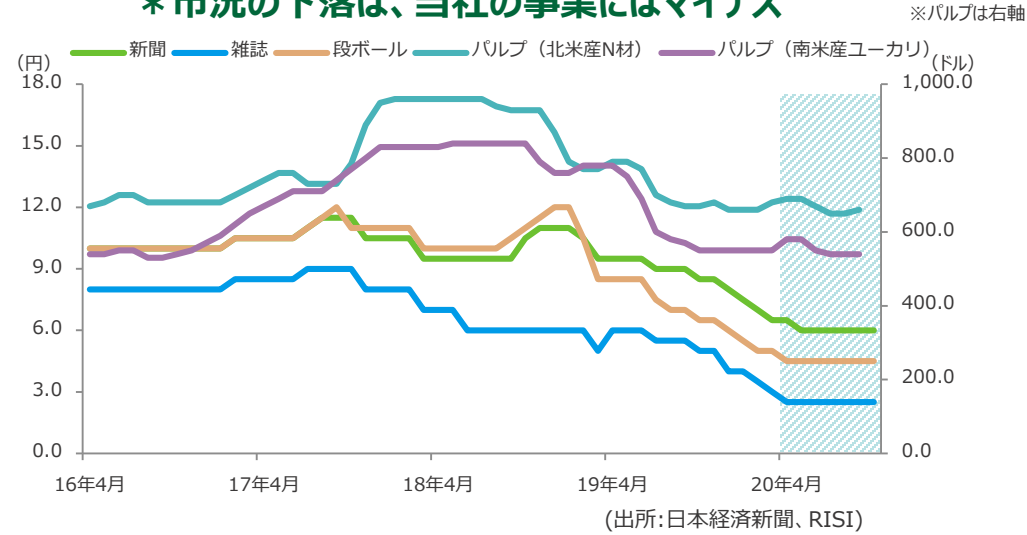
## 市況価格

**\* 市況の高止まりは、当社の事業にはプラス**

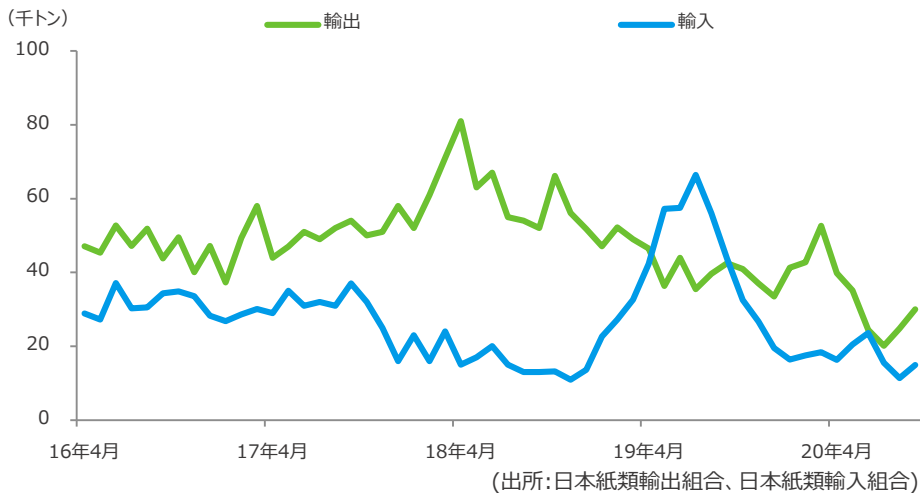


## 古紙・パルプ価格

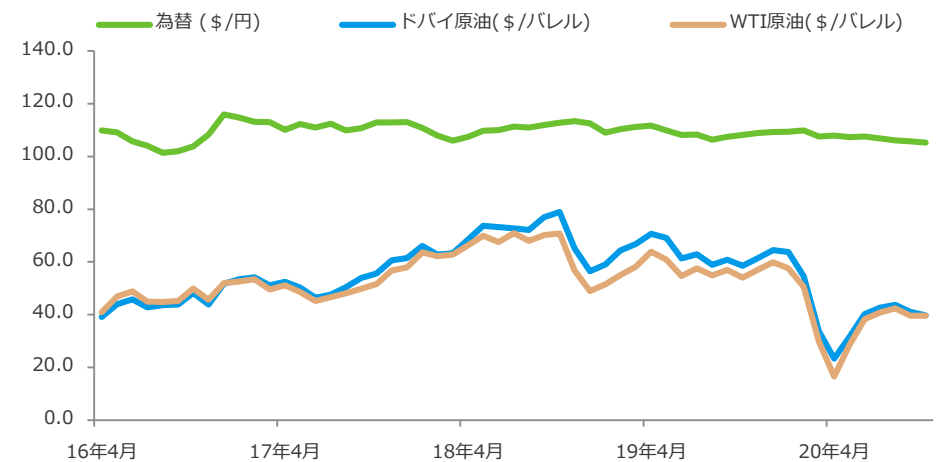
**\* 市況の下落は、当社の事業にはマイナス**



## 塗工紙輸出入



## 為替・原油価格







- 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。



## 問合せ先

国際紙パルプ商事株式会社 IR・広報課

TEL03-3542-4169

✉ [investor\\_relations@kppc.co.jp](mailto:investor_relations@kppc.co.jp)