



2023年3月期
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6月7日

1

2023年3月期 決算概要

2

2024年3月期 業績予想 他

3

第3次中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)進捗状況

4

参考資料

1

2023年3月期 決算概要

2

2024年3月期 業績予想 他

3

第3次中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)進捗状況

4

参考資料

主に海外における販売価格の上昇等が要因となり、前期に引き続き過去最高の売上高及び利益で着地。

売上高

・ 北東アジア、欧州／南米、アジアパシフィックの各地域にて数次の価格修正により販売価格が上昇し、大幅増収。

営業利益

・ 特に、欧州、オセアニアで価格修正の幅が大きく、売上総利益が増加。販管費の増加を吸収し、大幅増益。
 ・ 日本における古紙・パルプの売上高及び売上総利益の増加も寄与。

経常利益

・ 売上債権売却損等により営業外費用が前年比で増加したが、営業利益の大幅増益により経常利益は前期比で倍増。

(単位:百万円)	2022年3月期	2023年3月期		
	通期業績	通期業績	増減額	増減率
売上高	563,414	659,656	+96,241	+17.1%
売上総利益	92,951	120,584	+27,633	+29.7%
販売費及び一般管理費	83,571	100,182	+16,610	+19.9%
営業利益	9,379	20,401	+11,022	+117.5%
経常利益	8,844	18,404	+9,560	+108.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,497	15,722	+8,224	+109.7%

(単位:百万円)	2023年3月期	2023年3月期 四半期別業績			
	通期業績	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	659,656	154,845	165,853	172,369	166,587
営業利益	20,401	5,339	6,960	5,095	3,006
経常利益	18,404	4,818	6,248	5,181	2,155
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,722	3,848	5,338	4,010	2,525

Antalisを中心とする「欧州／南米」のセグメント利益が、+176.0%の大幅増益。

北東アジア

・ 日本では、紙および板紙において、販売価格の修正を実施。販売数量は減少したものの、増収。古紙は、回収手段の多様化を図り、販売数量・売上高共に大きく伸長。パルプは数量が前年を下回ったものの、販売単価上昇により増収。中国での市況悪化等により、北東アジア全体では微減益。

欧州／南米

・ ペーパー事業において、数次にわたる価格修正に伴い市況価格が上昇し、ストックビジネス(在庫販売ビジネス)における旧値在庫販売により、一時的に利益率が上昇。パッケージ事業およびビジュアルコミュニケーション事業では、需要の回復と、M&Aによる事業規模拡大等により、増収増益。

アジアパシフィック

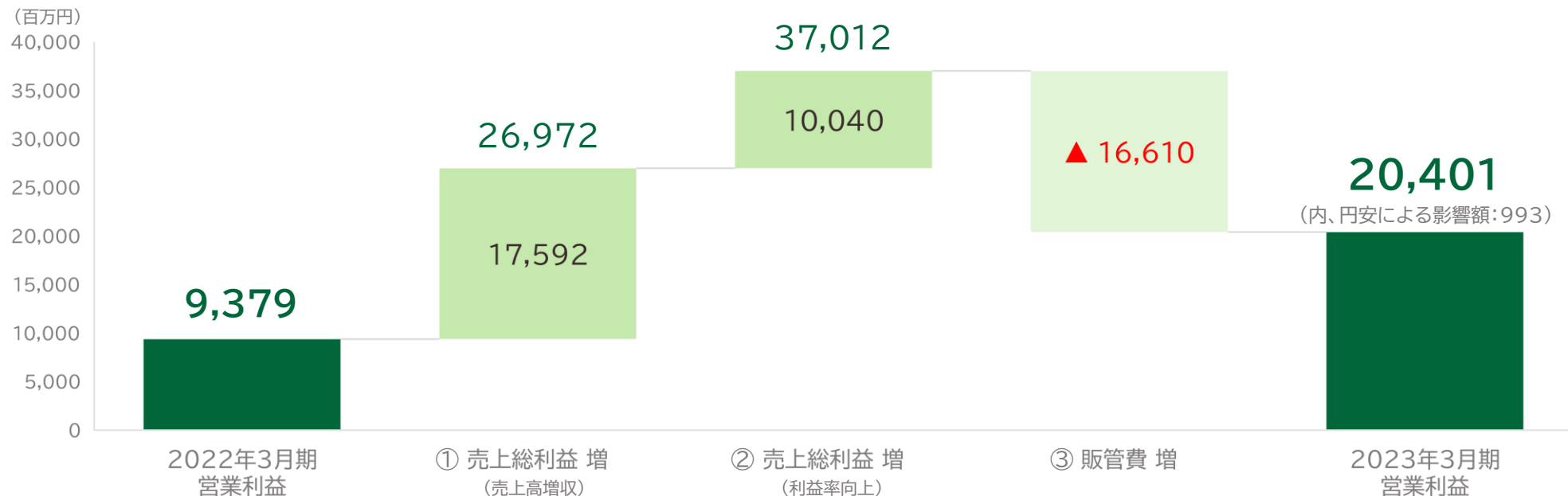
・ 豪州・ニュージーランドでは、原燃料価格の高騰による価格修正、M&Aによる事業規模拡大の効果等により増収増益。
・ アセアン地域では、事業再構築の効果により損益面で改善進む。シンガポールではビジュアルコミュニケーション事業の投資が業績に貢献。

不動産賃貸

・ 賃貸駐車場の再開発やKPP八重洲ビルのテナント入れ替えによる空室期間の発生などから賃料収入が減少し、減収・減益。

(単位:百万円)		2022年3月期		2023年3月期	
		通期業績	通期業績	増減額	増減率
北東アジア	売上高	287,390	305,461	+18,070	+6.3%
	セグメント利益	3,479	3,432	△46	△1.3%
	利益率	1.2%	1.1%	-	△0.1pt
欧州／南米	売上高	236,383	303,709	+67,326	+28.5%
	セグメント利益	5,961	16,453	+10,491	+176.0%
	利益率	2.5%	5.4%	-	+2.9pt
アジアパシフィック	売上高	38,409	49,269	+10,859	+28.3%
	セグメント利益	1,234	2,186	+952	+77.2%
	利益率	3.2%	4.4%	-	+1.2pt
不動産賃貸	売上高	1,230	1,216	△14	△1.2%
	セグメント利益	176	115	△60	△34.3%
	利益率	14.3%	9.5%	-	△4.8pt
合計	売上高	563,414	659,656	+96,241	+17.1%
	営業利益※ (全社費用等調整後)	9,379	20,401	+11,022	+117.5%
	利益率	1.7%	3.1%	-	+1.4pt

※ 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



販売価格上昇に伴う在庫売買益拡大が販管費増を吸収し、大幅な増益を達成。

① 売上総利益 (売上高増収効果) **+17,592**

- 国際紙パルプ商事を中心とした北東アジア、Antalisを中心とした欧州/南米、Spicersを中心としたアジアパシフィックの各地域において、主にペーパー事業を中心として販売価格が上昇。

② 売上総利益 (粗利益率向上効果) **+10,040**

- ストックビジネス(在庫販売ビジネス)における旧値在庫販売による一時的な利益率向上 ⇒ 連結粗利益率 16.5%→**18.3%**(+1.8%)

③ 販管費 **+16,610**

(主な要因)

- ・ 販売費: 世界的な原燃料価格の上昇に伴い、運賃を中心に増加。
- ・ 人件費: 販売好調によるインセンティブ増加等の結果、欧州を中心に増加。
- ・ 賃借料: 欧州・オセアニアにおいて、M&Aによる拠点数増等により増加。
- ・ のれん償却費: 今期実施した欧州・アジアパシフィックにおけるM&Aの実施により、増加。

2023年3月期 決算概要 貸借対照表増減 (前期末比)

(単位:百万円)	2022年3月末	2023年3月末	増減額
流動資産	210,523	243,596	+33,073
現金及び預金	22,634	30,731	+8,097
売掛債権 (受取手形・売掛金、電子記録債権)	126,965	132,873	+5,908
商品及び製品	51,270	72,237	+20,966
有形固定資産	34,196	37,063	+2,867
無形固定資産	9,248	13,896	+4,648
のれん	4,508	5,330	+821
投資その他資産	36,738	36,104	△634
資産合計	290,707	330,662	+39,955

(単位:百万円)	2022年3月末	2023年3月末	増減額
流動負債	170,164	207,947	+37,782
買掛債務 (支払手形・買掛金、電子記録債務)	94,503	97,418	+2,914
短期借入金 (商業紙・短期借入金)	37,615	62,884	+25,269
固定負債	64,167	54,905	△9,261
長期借入金 (社債含む)	42,622	31,425	△11,196
負債合計	234,332	262,853	+28,521
利益剰余金	38,225	52,629	+14,403
純資産合計	56,374	67,808	+11,433
負債純資産合計	290,707	330,662	+39,955

増減の主な要因

- 商品および製品：
日本・欧州・オセアニアにおいて、市況価格の上昇により在庫金額が増加。
- 無形固定資産：今期買収した会社ののれん及び顧客関連資産、並びにソフトウェアが増加。
- 有利子負債：商品および製品の増加に伴い増加。

格付けについて

- 国内CP格付：「J2」から「J1」に格上げ
 - 長期発行体格付：「A-」を新規で取得
- ▶ 2023年3月に、当社初となる社債(総額100億円)を発行

財務体質・収益性 指標

- ネットDEレシオ 1.0倍 → 0.9倍へ改善 ※ ネットDEレシオ…(有利子負債-現預金)÷純資産
- 自己資本比率 19.4% → 20.5%へ上昇
- ROE (2023/3期) 25.4% (※ 2022/3期 15.0%)
- ROA (2023/3期) 5.1% (※ 2022/3期 2.7%)
- ROIC (2023/3期) 8.6% (※ 2022/3期 4.4%)

2023年3月期 決算概要 キャッシュ・フロー増減

(単位:百万円)	2022年3月期	2023年3月期	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,821	10,308	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益 +19,309 ・減価償却費 +7,706 ・のれん償却額 +1,227 ・たな卸資産の増加 Δ16,374 ・法人税等の支払額 Δ1,728
投資活動によるキャッシュ・フロー	Δ 2,678	Δ8,530	<ul style="list-style-type: none"> ・有形無形固定資産の取得 Δ5,957 ・子会社株式の取得 Δ4,682 ・有形無形固定資産の売却 +2,617
財務活動によるキャッシュ・フロー	Δ 11,803	4,205	<ul style="list-style-type: none"> ・社債の発行 +10,000 ・短期借入金、コマーシャル・ペーパーの純増額 +475 ・長期借入金の純増額 +484 ・リース債務の返済による支出 Δ5,427 ・配当金の支払 Δ1,326
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,748	2,085	<ul style="list-style-type: none"> ・現金等の為替換算差額および親子ローンの為替換算差額 等
現金及び現金同等物の増減額	Δ 7,912	8,068	—
現金及び現金同等物の期首残高	30,543	22,631	—
現金及び現金同等物の期末残高	22,631	30,699	—

【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。

1

2023年3月期 決算概要

2

2024年3月期 業績予想 他

3

第3次中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)進捗状況

4

参考資料

2024年3月期 業績予想 他 連結業績予想

成長性及び収益性の高いパッケージ事業、ビジュアルコミュニケーション事業及び環境関連事業を強化することで、売上高で6,500億円、営業利益で170億円を見込む。

売上高

- ・ ペーパー事業は需要減を織り込む。パッケージ及びビジュアルコミュニケーション事業は拡大。また、北東アジア、東南アジアの市況が回復。

営業利益

- ・ M&Aによるポートフォリオ改革が営業利益に引き続き貢献。前期の旧在庫販売が一巡し、巡航速度に。

経常利益

- ・ 金利上昇要因。

(単位:百万円)	2023年3月期	2024年3月期		
	通期業績	通期 業績予想	増減額	増減率
売上高	659,656	650,000	△9,656	△1.5%
売上総利益	120,584	112,000	△8,584	△7.1%
販売費及び一般管理費	100,182	95,000	△5,182	△5.2%
営業利益	20,401	17,000	△3,401	△16.7%
経常利益	18,404	13,500	△4,904	△26.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,722	10,500	△5,222	△33.2%

※ 想定為替レート：ユーロ 130円、豪ドル 80円、米ドル 125円、人民元 17円

2024年3月期 業績予想 他 セグメント別業績予想

北東アジアでは国内事業及び中国の市況回復による増収増益。欧州／南米、アジアパシフィックは、パッケージ事業、ビジュアルコミュニケーション事業に次ぐ第4の事業を育成。

北東アジア

- ・ 日本では、価格修正効果が増収増益に寄与。
- ・ 中国事業においては、貸倒引当金の繰り入れ処理が終了。中国経済のコロナ禍からの回復により、市況の底打ち感から業績の回復を見込む。

欧州／南米

- ・ 欧州経済のリセッションを見込むが、継続的に実施するM&A戦略により事業ポートフォリオを改革。在庫の圧縮を進める。

アジアパシフィック

- ・ オセアニア事業は、巡航速度による成長へ。東南アジア&インド事業は、M&Aによる事業再構築を進め、収益性を改善。

不動産賃貸

- ・ 前期竣工したヤマト運輸株式会社向け物流施設兼事務所の収益がフル寄与。

(単位:百万円)		2023年3月期		2024年3月期	
		通期業績	通期 業績予想	増減額	増減率
北東アジア	売上高	305,461	318,000	+12,538	+4.1%
	セグメント利益	3,432	4,900	+1,467	+42.8%
	利益率	1.1%	1.5%	-	+0.4pt
欧州／南米	売上高	303,709	287,000	△16,709	△5.5%
	セグメント利益	16,453	10,800	△5,653	△34.4%
	利益率	5.4%	3.8%	-	△1.7pt
アジアパシフィック	売上高	49,269	42,000	△7,269	△14.8%
	セグメント利益	2,186	1,900	△286	△13.1%
	利益率	4.4%	4.5%	-	+0.1pt
不動産賃貸	売上高	1,216	1,300	+83	+6.9%
	セグメント利益	115	500	+384	+332.6%
	利益率	9.5%	38.5%	-	+29.0pt
合計	売上高	659,656	650,000	△9,656	△1.5%
	営業利益※ (全社費用等調整後)	20,401	17,000	△3,401	△16.7%
	利益率	3.1%	2.6%	-	△0.5pt

※ 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

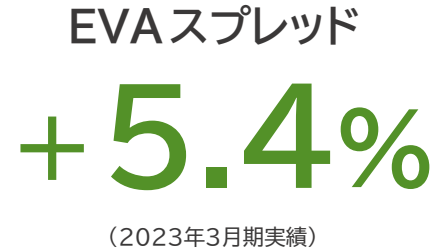
当社が認識する現在の資本コスト：株主資本コスト **7.8%** 資本コスト(WACC) **3.2%**



株主資本コスト… CAPM(資本資産価格モデル)により算出
 ROE(自己資本利益率)… 当期純利益÷自己資本(株主資本)×100
15.0%
 (2022年3月期実績)



資本コスト(WACC)… 加重平均資本コスト
 ROIC… NOPAT (営業利益×(1-実効税率))/(有利子負債+株主資本)
4.4%
 (2022年3月期実績)



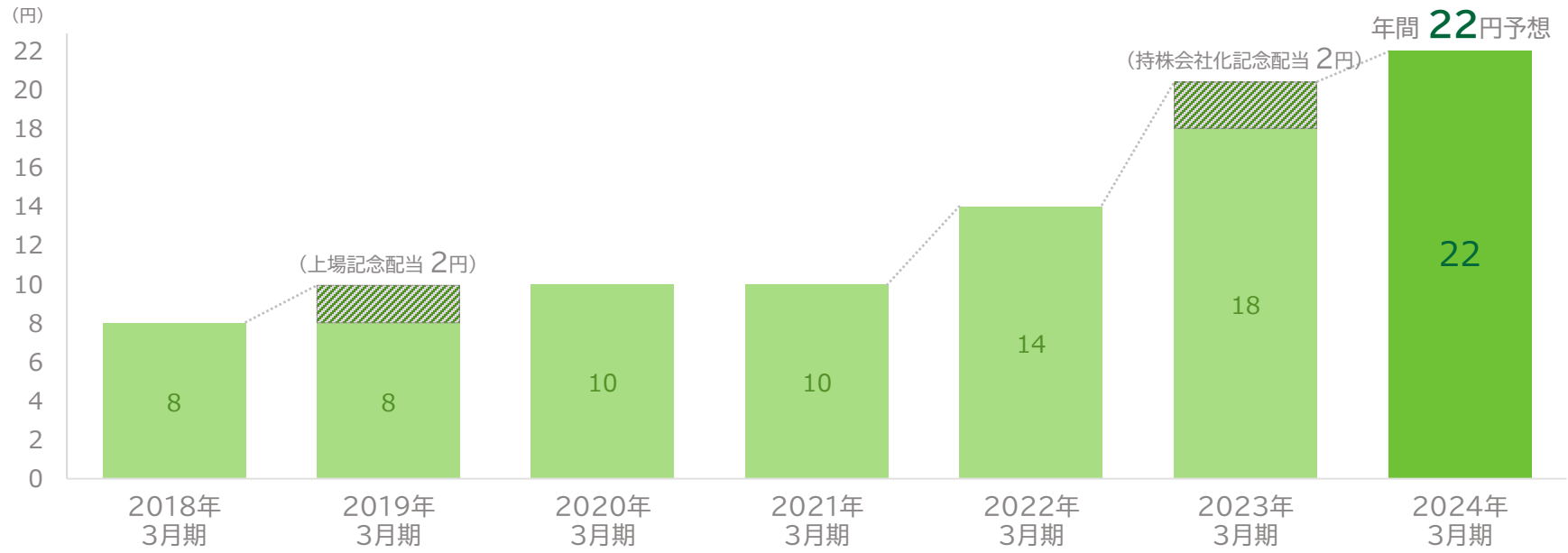
➤ 当社グループの中長期的な業績及び企業価値向上への取締役等の貢献意欲を高めることを目的に、取締役等の業績連動型株式報酬の指標に**ROIC**を導入済み

ROE・ROICの向上と資本コストの低減に向けた方針及び施策

利益率の高いビジネスの拡大、資本コストを上回る事業への投資、事業ポートフォリオの組み替え、最適資本構成による資本コストの低減 など
 今後も、当社の資本コストを上回るパフォーマンスを継続(ROEにおいては、最低でも**12.0%以上**^{*})。
 持続的な株主価値の創造に努め、**PBR1倍超え**を目指す。

※ 第3次中期経営計画最終年度のROE目標値 **12.0%**以上

1株当たり配当金額の推移



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
- また、キャッシュフローの獲得状況を確認の上、2024年3月期第2四半期以降の自己株式の取得を検討

(足元の状況)

- ・ 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。

1

2023年3月期 決算概要

2

2024年3月期 業績予想 他

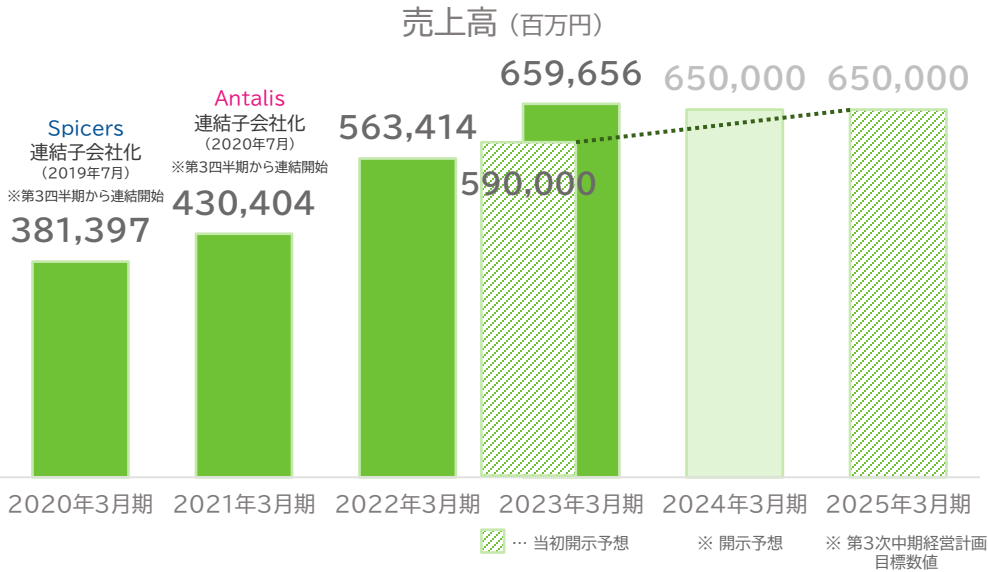
3

第3次中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)進捗状況

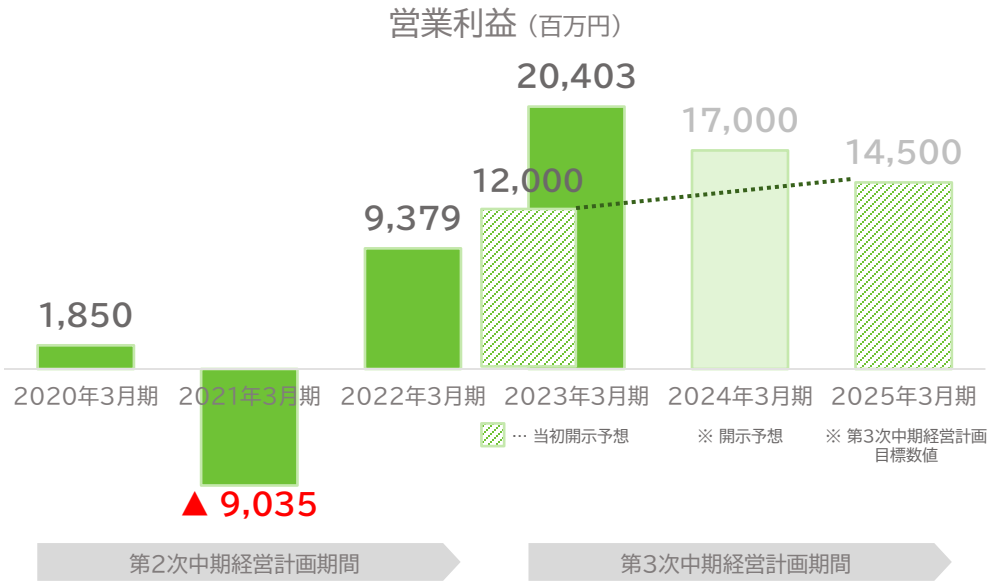
4

参考資料

第3次中期経営計画 進捗状況 業績の推移(売上高及び営業利益)



- 2019年3月期まで、国内流通再編成を主導。売上規模は3,700-3,800億円で推移(2013年~2019年)
- 第2次中期経営計画にて、海外M&Aによるインオーガニック戦略を推進。売上規模、粗利率の大幅伸長と、ポートフォリオを改善。
- 世界で43ヶ国、151拠点のグローバルネットワークを活かし、今後もビジネスの領域及び規模の拡大を図る。

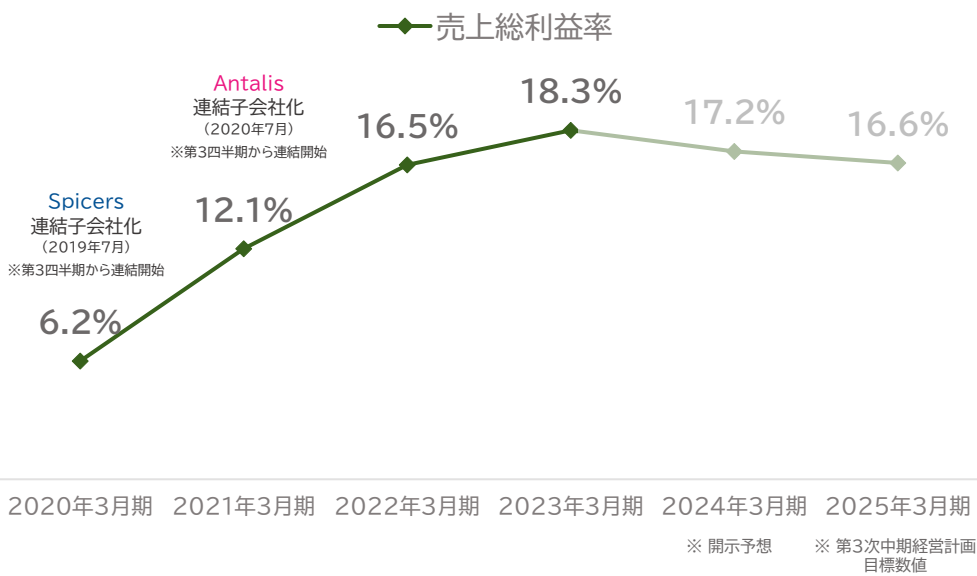


- 海外企業の買収に伴い、パッケージ及びビジュアルコミュニケーション事業がポートフォリオに加わり利益率が改善。2023年3月期はサプライチェーンの分断による紙不足が発生し、営業利益を押し上げた。
- 2021年3月期の営業赤字は香港・中国最大の取引先破綻による貸倒引当金計上。2022年3月期~2023年3月期は、Spicers及びAntalis社の業績がフル寄与し、最高益を達成。
- 2024年3月期の減益予想は2023年3月期に発生した一過性の利益が消失することが要因だが、第3次中期計画目標値の145億円は大きく上回る見込み。

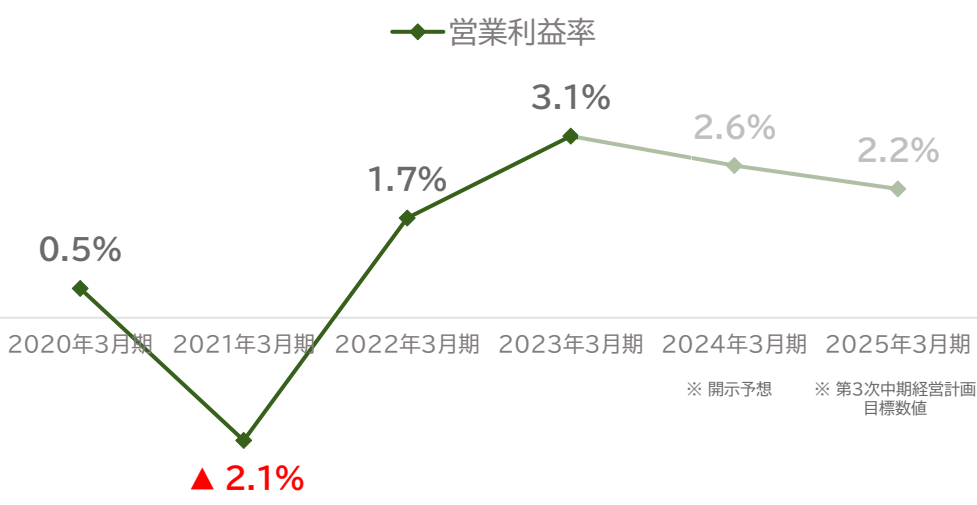
第2次中期経営計画期間

第3次中期経営計画期間

第3次中期経営計画 進捗状況 業績の推移(売上総利益率及び営業利益率)



- 2023年3月期は、豪州・欧州事業における紙製品のミニバブルがあり、売上総利益率が18.3%に上昇。
- 2024年3月期においては、欧州・豪州共に前年の反動減とリセッションなどのリスク要因を加味。
- 利益率の高い事業(パッケージ・ビジュアルコミュニケーション事業等)をM&Aによって拡大し、連結の粗利率を継続的に高めていく。



- 従来まで1%を下回っていた営業利益率は、海外企業の買収効果により足元で2~3%台まで上昇。
- 高売益品の拡充と販管費の圧縮による、営業キャッシュフローの更なる改善。

第2次中期経営計画期間 第3次中期経営計画期間

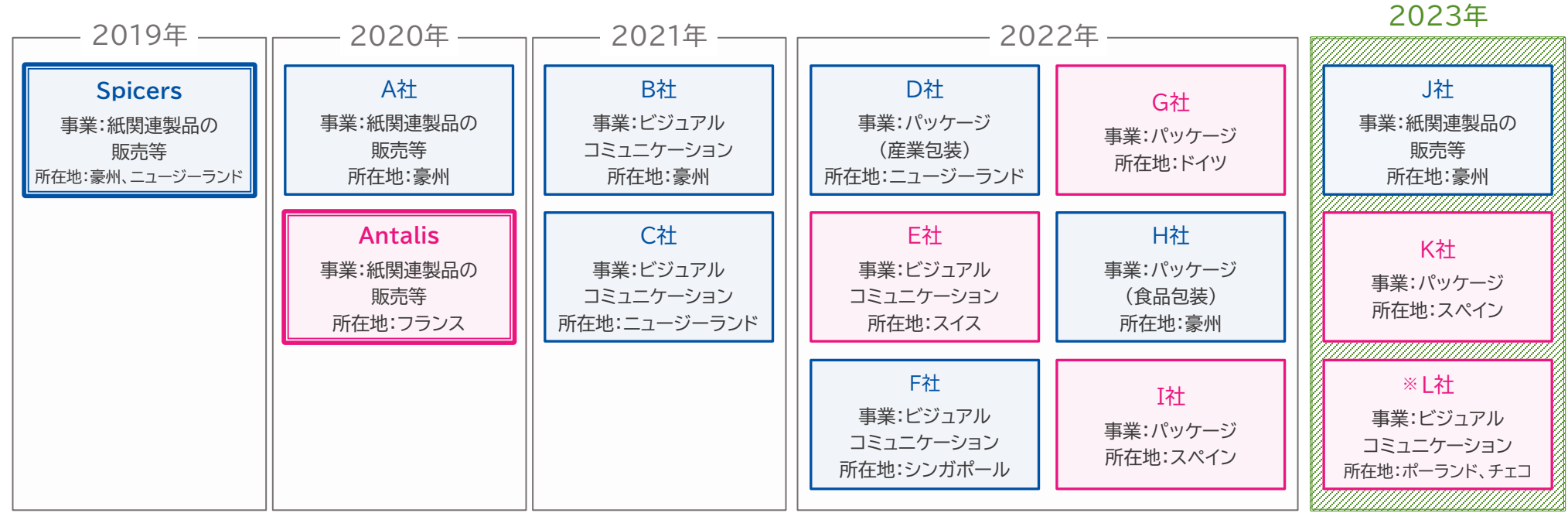
AntalisのM&A戦略

パッケージ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。

SpicersのM&A戦略

パッケージ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およびSpicersによるM&A(株式取得または事業譲受)の実績 】



※ L社の株式の取得及び事業譲受は、ポーランドの競争・消費者保護庁による許可を取得することが要件となっております。(2023年6月7日時点)

- ... AntalisによるM&A: 合計**5**社 (ビジュアルコミュニケーション事業 2社、パッケージ事業 3社)
- ... SpicersによるM&A: 合計**7**社 (ペーパー事業 2社、パッケージ事業 2社、ビジュアルコミュニケーション事業 3社)

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[※](2021年)



日本の古紙回収量
1,839万トン[※](2021年)

日本における古紙回収量の
約40%に相当

KPPリサネット会のネットワークを活用し、総合循環型社会の実現に貢献する



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

ヤマト運輸株式会社向けの物流施設兼事務所が2023年2月に竣工。賃貸借物件として運用を開始。



- 従来、駐車場であった本社ビルに隣接している当該建設地に、保有不動産の有効活用を目的として物流施設兼事務所を建設。
- 定期建物賃貸借契約を締結し、長期安定的な不動産収入の獲得を図る。

【物件の特徴】

-  地下鉄有楽町線「新富町駅」から徒歩約5分、地下鉄日比谷線「築地駅」から徒歩約7分と、交通利便性に優れる
-  東京湾岸エリアに近く、東京都心および近郊への集配送が可能

(1)所在地	東京都中央区明石町613-2
(2)概要	物流施設兼事務所
(3)敷地面積	1,038.41㎡(314.12坪)
(4)延床面積	4,131.44㎡(1,249.76坪)
(5)構造・規模	鉄骨造・地上6階建

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。

※「王子ファイバー」及び「BMエコモ」は、当社連結子会社

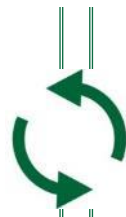
製品・サービス

研究開発・事業提携・出資等



- 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

王子ファイバー



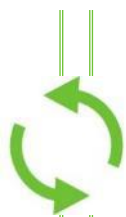
- 「かみのいと OJO⁺ (オージョ)」の商品ラインナップ強化
- 仕入ソースの拡充による競争力の向上
- パートナー企業が参画する製販会議「プロジェクトOJO⁺ミーティング」を定例で開催。事業展開スピードの加速化を図る



プラスチック代替素材「modo-cell®」(モドセル) 「modo-cell®」を使用した製品例

- 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

アミカテラ

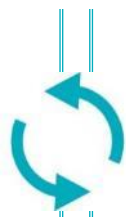


- 更なる業務連携及び関係強化を目的とした追加出資の実行
- 成型メーカーとの業務提携により、「modo-cell®」を使用した製品の開発力・製品力を向上させ、新規市場及び顧客の開拓に向けた動きを加速化
- 販売力やクロスセルを強化し全国的な展開を図るため、アミカテラ社と連携し、定期的な販売スキルアップセミナーを実施



- 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

BMエコモ



- 完全NON-FIT型木材・製造業生産副産物ハイブリット燃料による脱炭素電源開発事業への参画
 ※ 本事業で開発する発電所の燃料：ホクト株式会社の三重きのこセンターから排出される廃菌床ならびにリサイクル木材チップおよびプラスチック系資源
 (2023/3/31 : https://www.kpp-gr.com/ja/news/irnews/auto_20230331539593/pdfFile.pdf)
- 株式会社ケツ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
 (2023/5/31 : https://www.kpp-gr.com/ja/news/irnews/auto_20230531589777/pdfFile.pdf)

C.W.ニコル氏の「日本本来の美しい自然環境を取り戻したい」という思いや、一般財団法人「C.W.ニコル・アフアの森財団」による「震災復興プロジェクト」に賛同し、2015年より、同財団をオフィシャルスポンサーとして支援。

C.W.ニコル氏基調講演

2019年11月11日(月)～13日(水)に「第7回KPP総合展示会」を開催した際、C.W.ニコル氏を当社にお迎えし、基調講演を行っていただきました。

当日の講演内容を一部抜粋・要約した動画を公開しておりますので、下記リンクより是非ご覧ください。

https://www.youtube.com/watch?v=z9MKE8_zwVc



「C.W.ニコルさんの追悼セレモニー」より (2023.4.26)

アファンの森「南エリア」の森林整備活動の支援を新たに開始。生物多様性の豊かな森へ。



① 森の現状を調べる - 生物調査

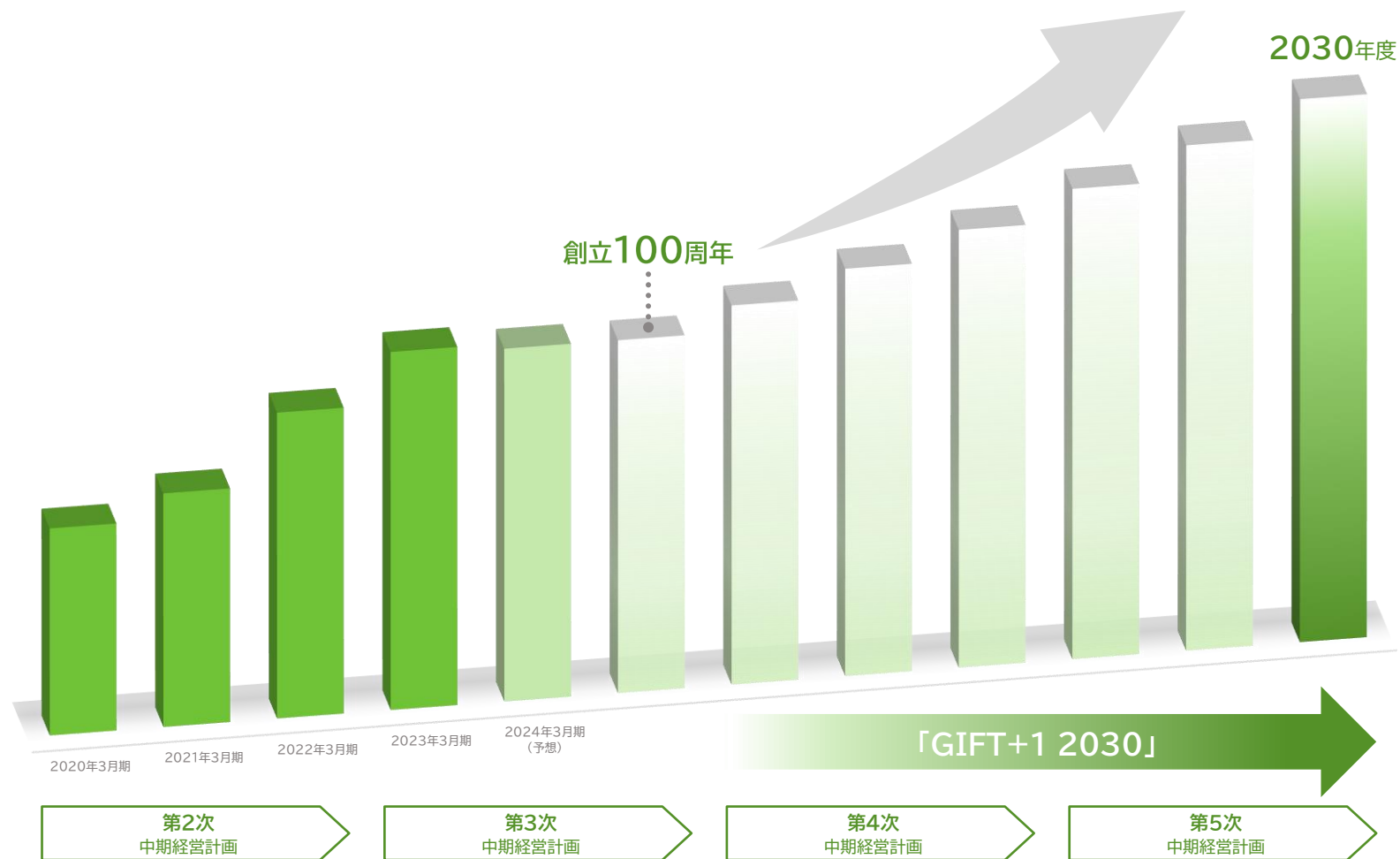


② 森を整備する - 整備方針の作成



③ モニタリング - 順応的の管理

現行の「GIFT+1 2024」に続く、次期長期経営ビジョン「GIFT+1 2030」の策定に着手



✓ 2030年は、当社が参画する「生物多様性のための30by30アライアンスにおける目標」や、「GHG排出量削減の中期目標」、「SDGsの目標達成」など持続可能な社会の実現に向けた達成目標年度

✓ 売上高の大台達成を視野に

1

2023年3月期 決算概要

2

2024年3月期 業績予想 他

3

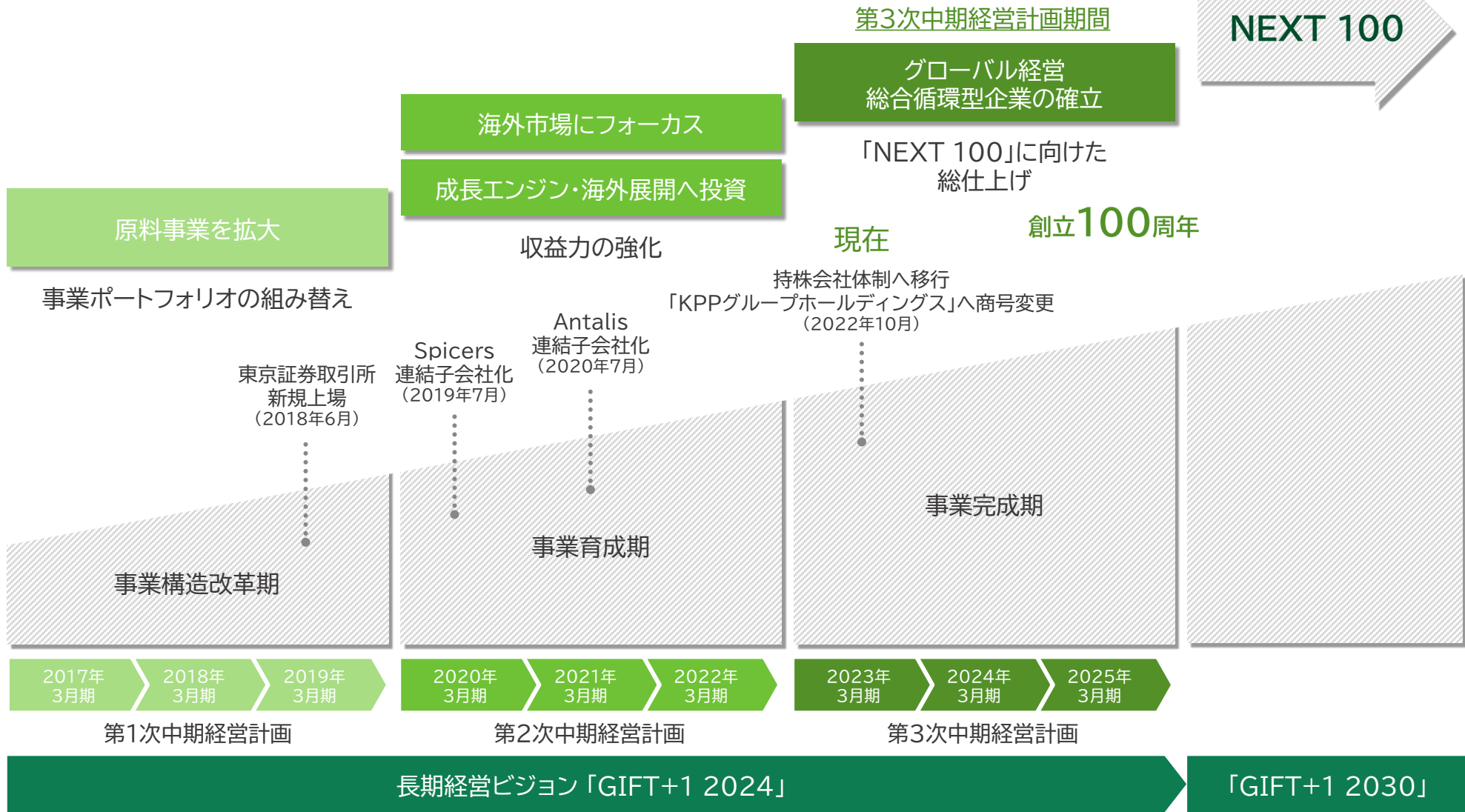
第3次中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)進捗状況

4

参考資料

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+1 2030」および「NEXT 100(次の100年)」へ。



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

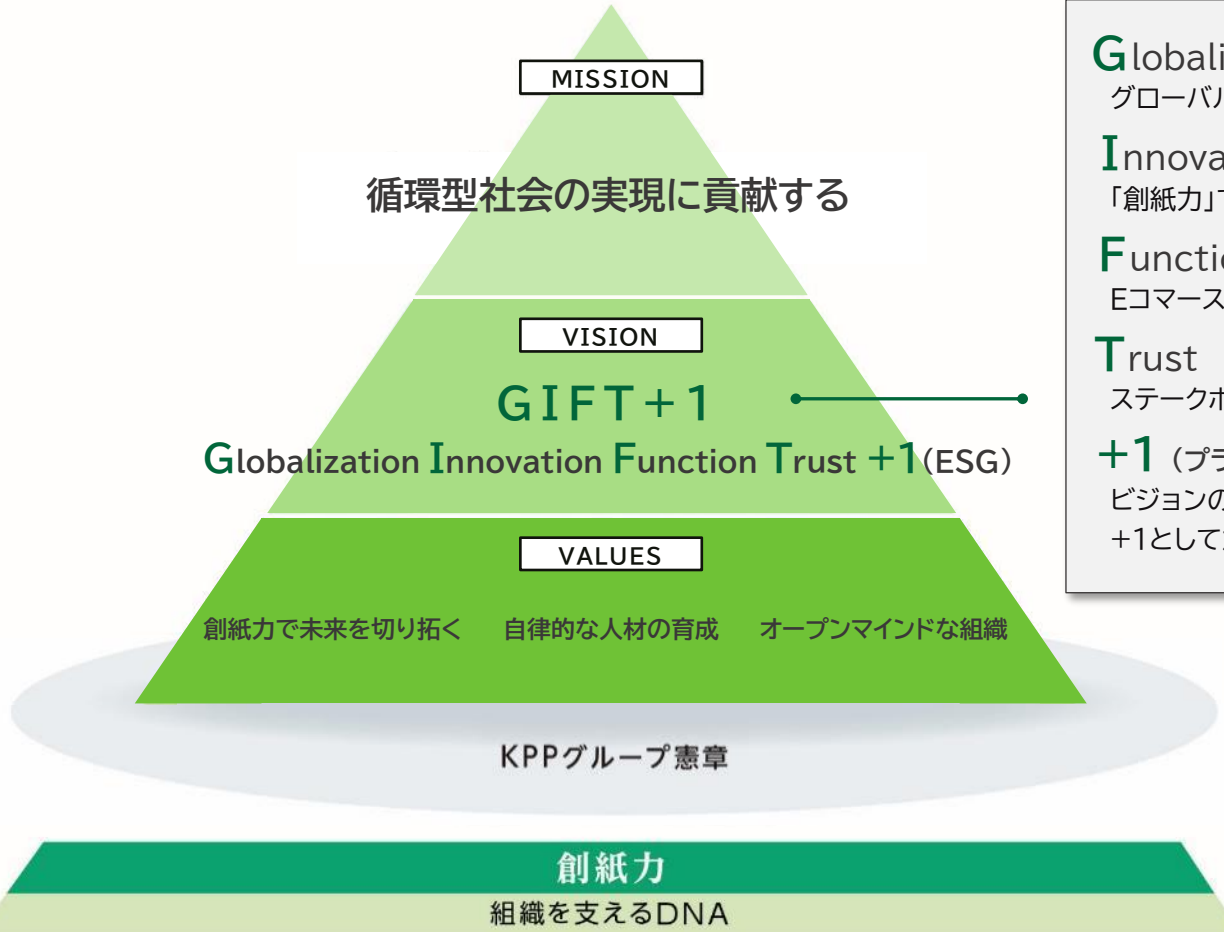
- ・ ESG経営の実現
- ・ グローバルオペレーション体制構築
- ・ グループコミュニケーション強化
- ・ 経営資源の適正配分

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



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



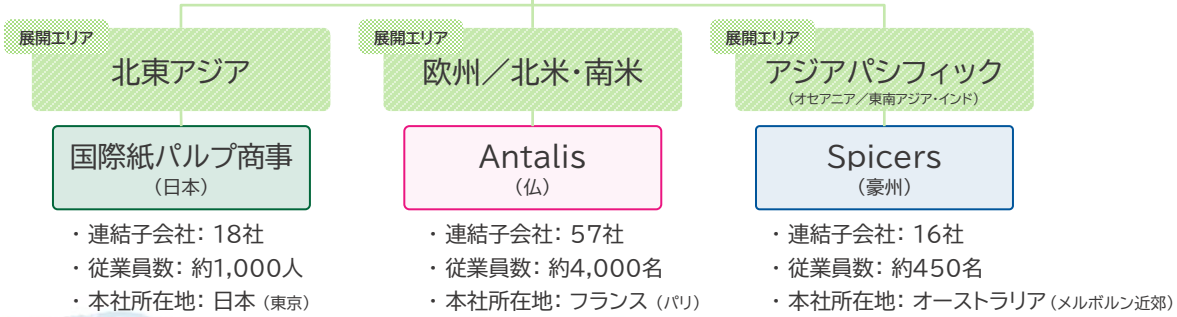
【課題】	【対策】
<ul style="list-style-type: none"> ・ 人材育成 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 公正な人事制度の導入・評価の実施
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 教育(eラーニング、階層別研修) ・ 多様な勤務体制
<ul style="list-style-type: none"> ・ 働きやすい環境整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ハラスメントの防止 ・ 長時間労働への対応
	<ul style="list-style-type: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



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

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

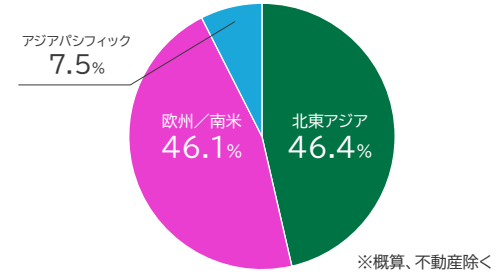
KPPグループホールディングス



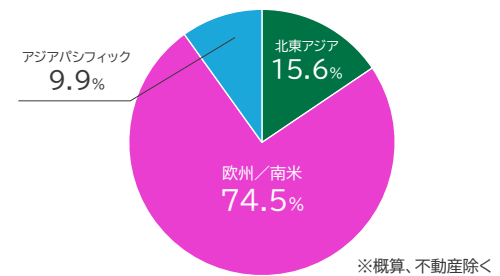
※ 連結子会社数および従業員数は、いずれも2023年3月末時点。Spicersには、KPP-APを含む。



【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

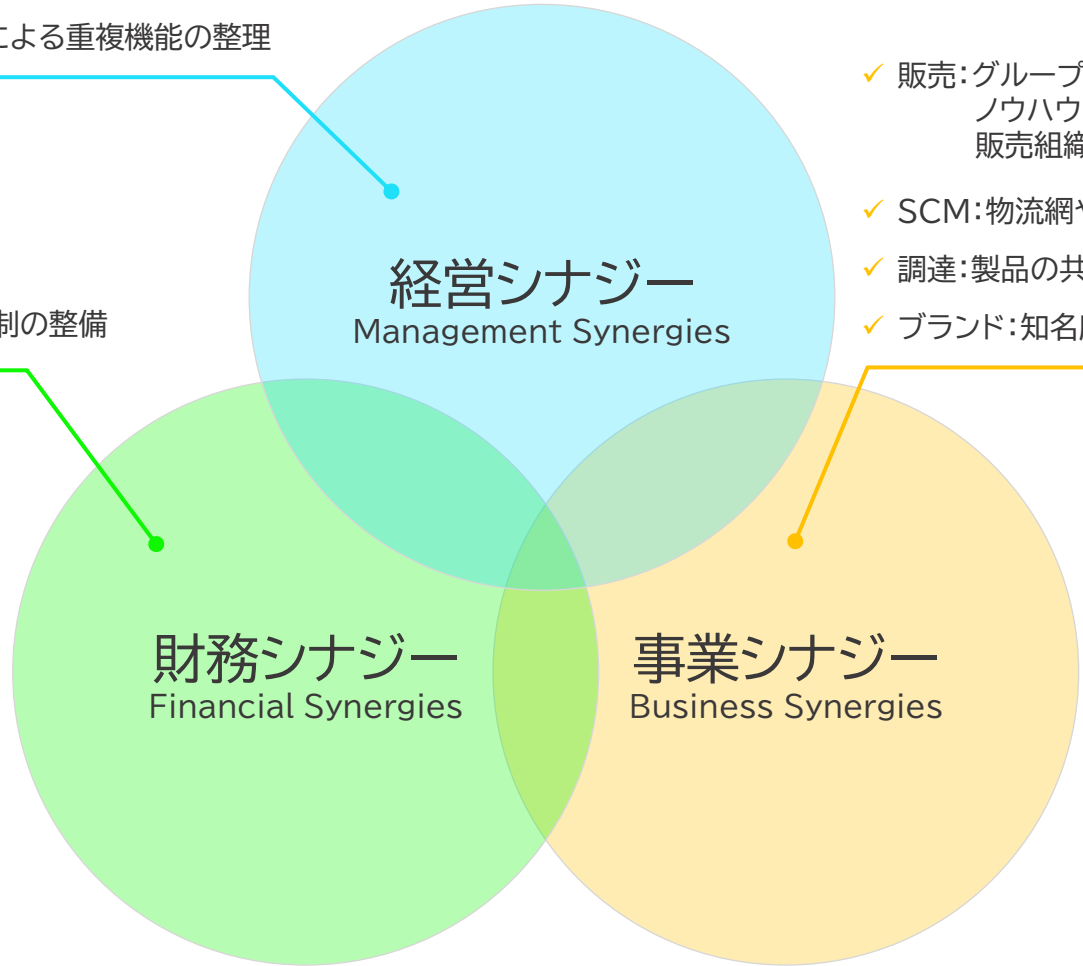


※北東アジア…日本、中国、台湾、香港、韓国

- ✓ 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 事業	その他加工 事業
--------------------------	-------------	-------------

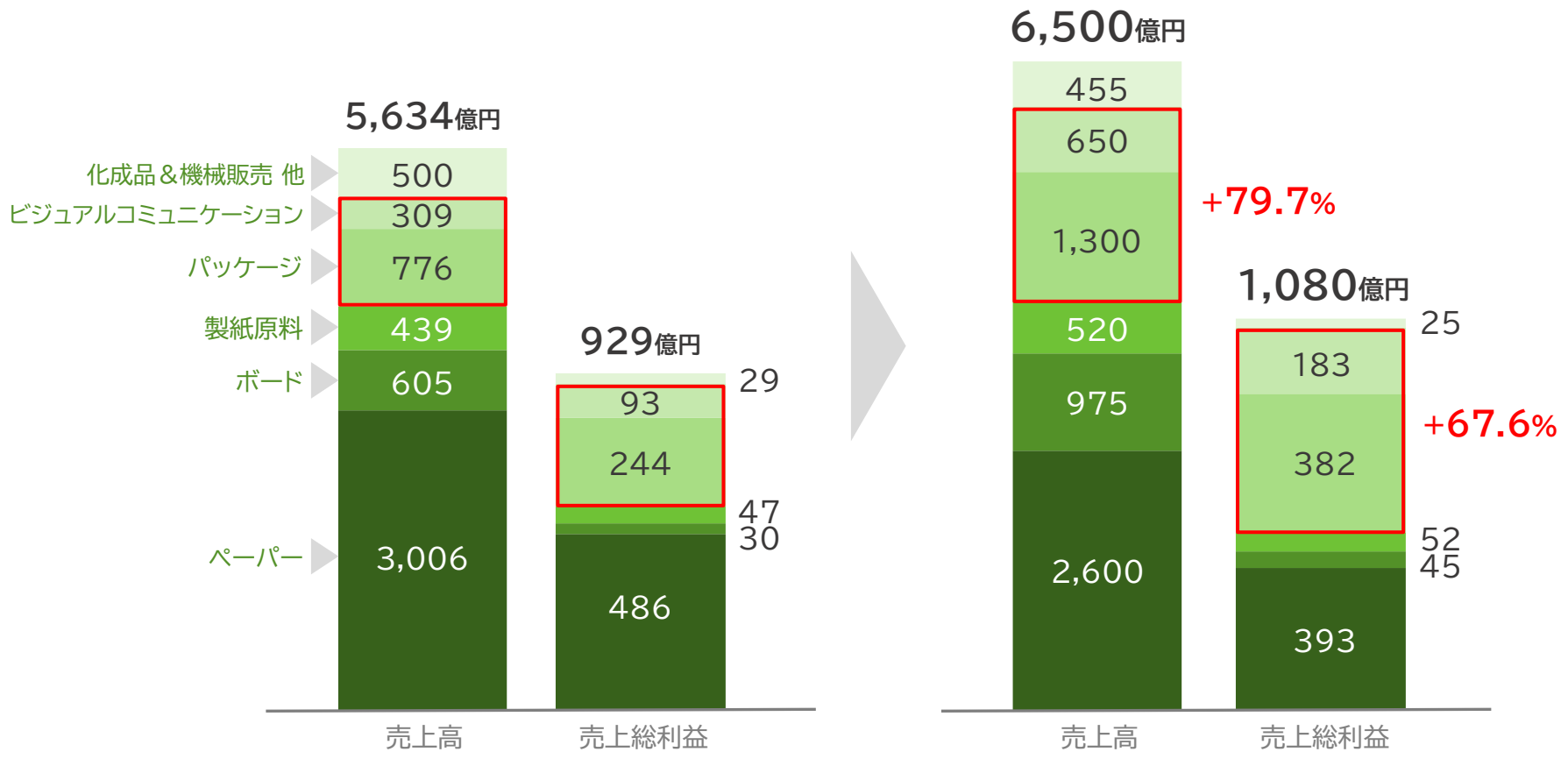
- 獲得する経営資源

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"> ・ ペーパー&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 ・ 総合循環型ビジネス(環境・製紙原料)を推進 ・ 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
Antalis	欧州	2,500億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ ペーパー&ボードは域内No.1を堅持し、増収・増益を確保 ・ パッケージ・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 ・ 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
	北米・南米	200億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
Spicers	オセアニア	350億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ ペーパー&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 ・ パッケージ・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&Aを積極的に推進 ・ 製品分野としては、粘着ラベルを更に推進する
	東南アジア・ インド	250億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ ペーパー&ボード、パッケージ、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

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 ^{※1}	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 360億円 (フリーキャッシュフロー) 230億円</p>	<p>成長投資 インオーガニック戦略(M&Aなど) に用いる投資金額 総額 約200億円</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98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

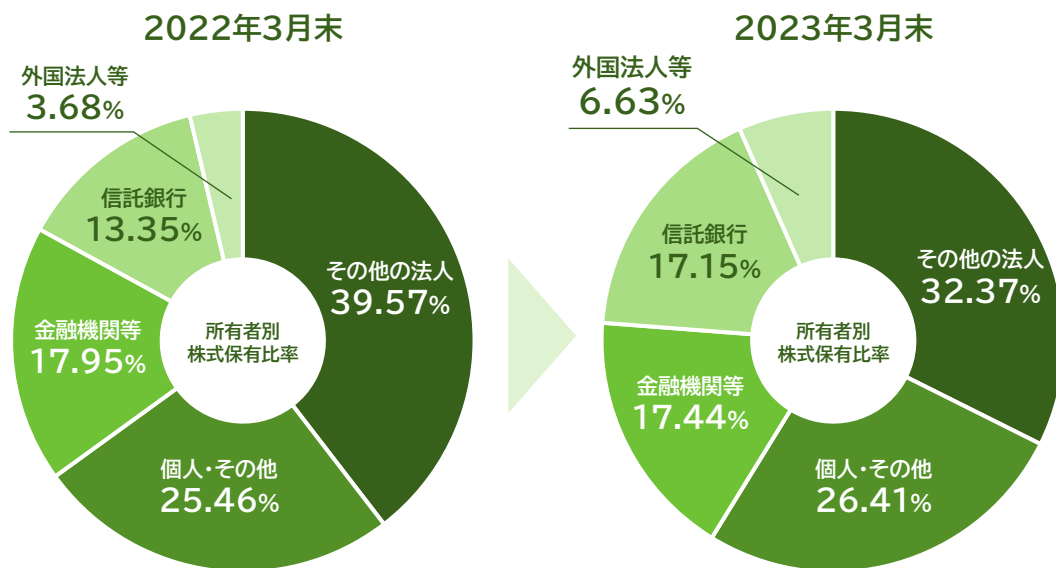
従業員数 5,457名(連結) ※2023年3月末時点



株主の状況

王子ホールディングス株式会社	17.3%
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7.7%
日本製紙株式会社	7.1%
株式会社日本カストディ銀行	3.1%
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%

大株主 (2023年3月末時点)



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。

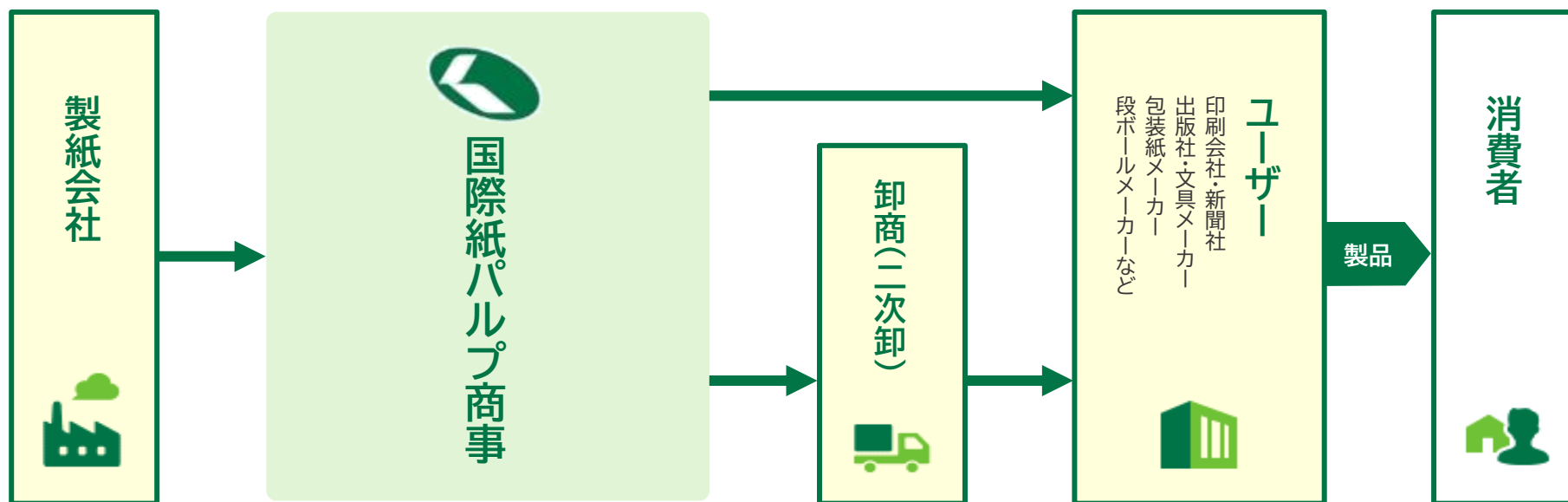


板紙(ボード)

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)



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

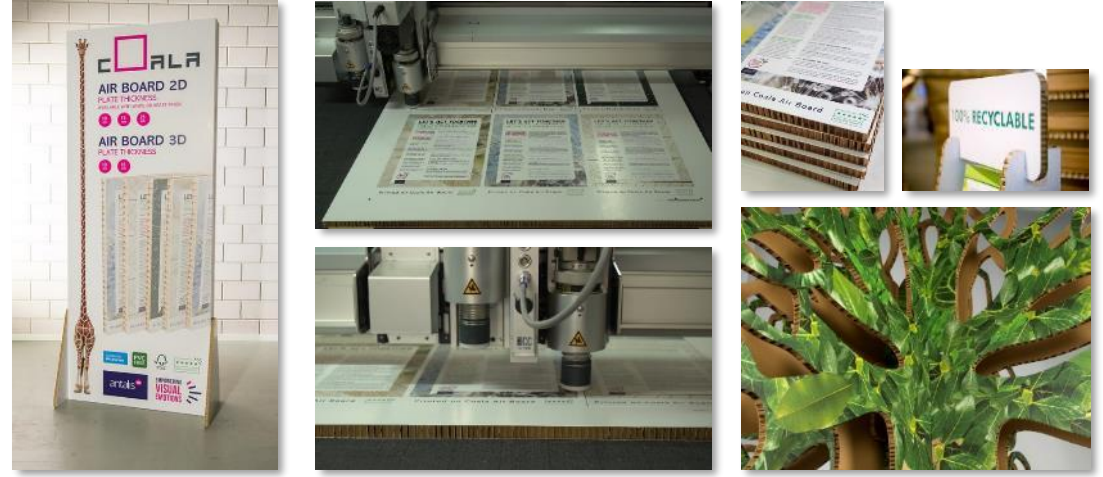
屋内外のサイネージ、ディスプレイ、ラッピング等 事例



※ 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



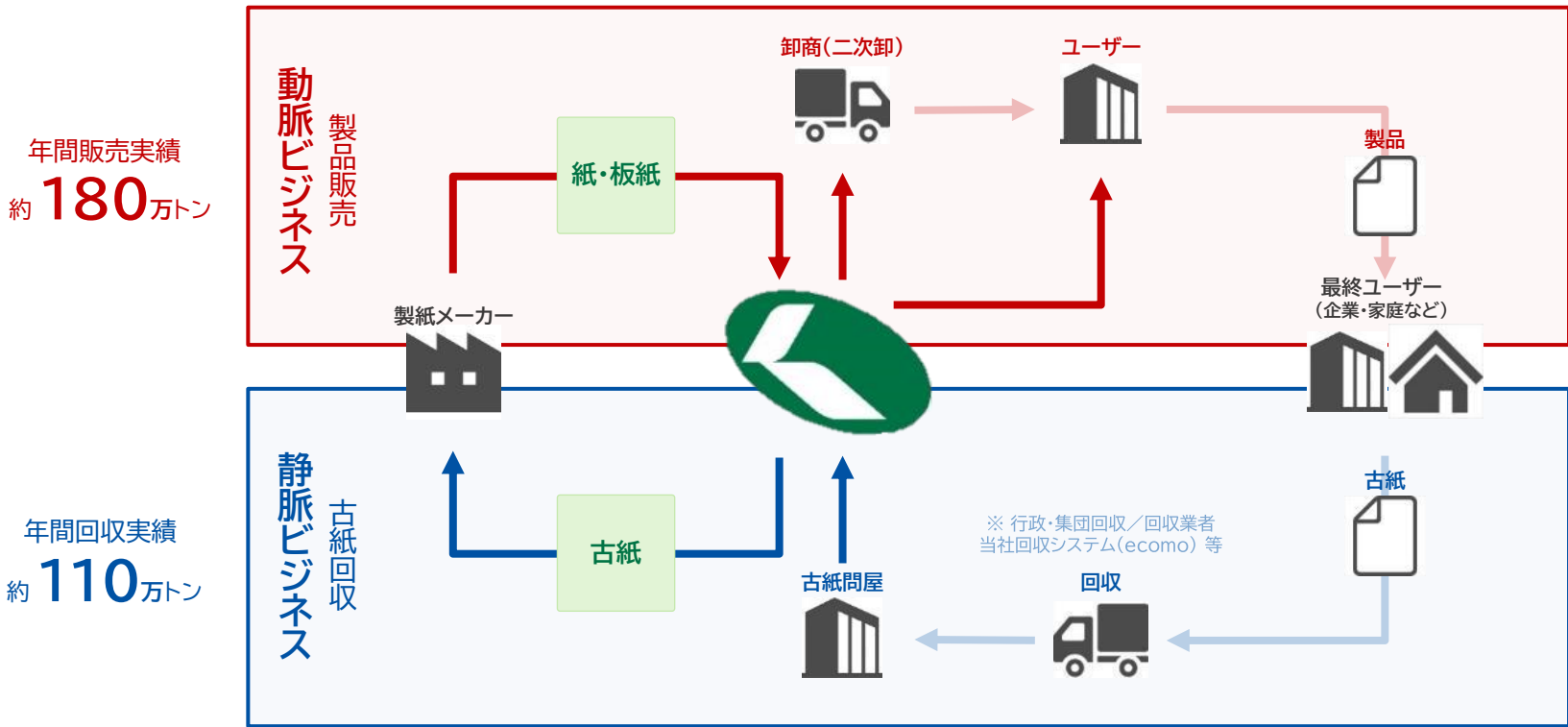
「コアエアボード」(Coala Air Board)



1	デジタル プリント壁紙材	2	パナースタンド	3	パナー	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。



ペーパー&
ボード事業

製紙原料事業

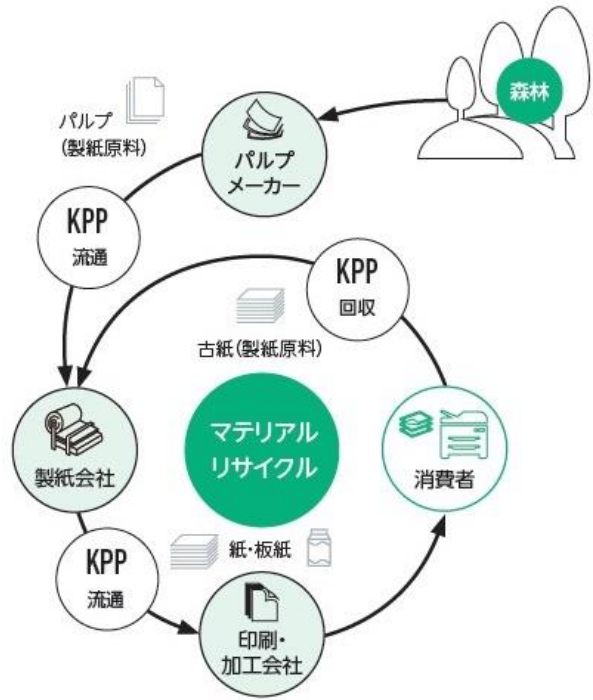
- ・ 古紙の再資源化によるリサイクル産業
 - － 日本の製紙業界は、古紙の再資源化によるリサイクル産業であることが特徴
 - － 国際紙パルプ商事は其中でも重要な機能を担っており、持続可能な社会の実現に向けて長年取り組む

総合循環型ビジネスモデルを構築し、サステナブルな社会の実現に貢献

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回収網を活用。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 ※本資料36ページ「製紙原料事業」参照。
- 独自開発のタウンecomоやオフィスecomоによる古紙回収ソリューション事業
- 資源排出量や再生経路、再生量などを見える化した、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。

オフィスecomо



企業のオフィスで発生する機密文書を回収し、古紙原料化。シュレッダー処理にかかる時間と手間を大幅にカットし、環境に貢献。

BMecomо



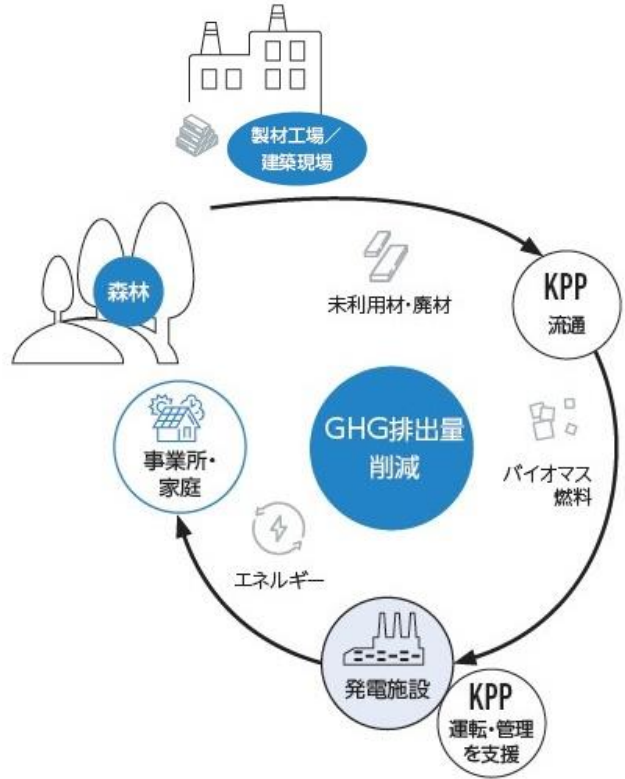
<https://bmecono.com/>

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
- 未利用材や廃木材、端材などを買い取り、バイオマス発電所へ供給サービスの提供



非プラスチック製品の原材料販売と製造を手掛ける
株式会社アミカテラと資本業務提携

2022年2月に、植物繊維(セルロース)を主原料として作られた
プラスチック代替素材「modo-cell®」(モデル)を手掛ける
アミカテラ社と資本業務提携を実施



「modo-cell®」

「modo-cell®」の特徴

- ✔ 植物が主原料となるため、従来廃棄していた植物系
残渣なども原料として活用可能
- ✔ 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
- ✔ 放置竹林や農業廃棄物の処分対策に有効
- ✔ 原料となる植物の特性を製品にも反映することが可能

「modo-cell®」を使用した製品例



紙を主原料とする紙糸等の繊維製品の製造、及び加工事業等を行う
王子ファイバー株式会社を子会社化

2022年3月に、マニラ麻を原料とした紙糸
「かみのいと OJO+(オージョ)」を製造する王子ファイバー社を子会社化



「かみのいと OJO+(オージョ)」の特徴

- ✔ 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・ナイトウェア・日用品など、
多岐にわたる

「かみのいと OJO+(オージョ)」を使用した製品例



2022年5月に紙の緩衝材ソリューション事業最大手のRanpak B.V.(以下、ランパック社)と国際紙パルプ商事との間で販売代理店契約を締結

【ランパック社の事業内容】

緩衝材など、紙の保護梱包材の販売や梱包装置のリースによる提供など、梱包にかかるソリューションを世界50か国で展開する、紙の緩衝材におけるリーディングカンパニー。

【契約締結の理由・目的】

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に。今後、日本においてもEC業界を中心として紙の緩衝材に対する需要が益々高まっていくことを見据え、本契約を締結。

→ 元々、Antalisがランパック社の欧州地区の代理店であったことから実現。

今後も、KPPグループの事業会社間の事業シナジーの創出、及び情報交換による環境商品取扱促進に向けた取り組みを引き続き積極的に進める



紙の緩衝材



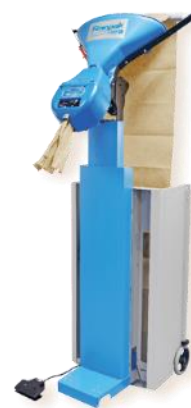
すきま埋め



包装



コールドチェーン



梱包装置(例)

【「次世代EC&店舗EXPO」への出展（2022年10月26日～28日 @幕張メッセ）】



- ・ 紙の緩衝材を高速生成するデモンストレーションの実施
- ・ 環境へ配慮した水溶性ガムテープ、ポストイン用パッケージとしての「オール紙製」の緩衝材付封筒や、
- ・ 自着性糊を塗布した梱包資材など、
- ・ 同業界向けの環境対応商材やサービスを展示

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

当社グループのグリーンプロダクト

<h1>Green Products</h1>	紙化	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> プラスチックが持つ様々な特性、他の素材には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



紙糸製の人工芝



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。

未来にかさねて
SHIFTON
<https://shifton.kpp-gr.com/>



「環境・機能材」「パッケージ」「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 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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尾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 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 ✓ 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 ✓ 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**



1枚から紙を買うネット通販
PAPER MALL

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



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 (2022年度)

当社の財務情報と非財務情報を統合的に記載したレポート。
ESGやサステナビリティ戦略を豊富に記載しております。



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

TSUNAGU (Vol.54)

当社のニュースに加え、紙を使ったアーティストや伝統工芸、紙にまつわる様々な話題をご紹介しますので、みなさまに紙の魅力をお伝えします。



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

お問い合わせ先

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>

- 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.