



2023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)

2022年12月7日

1

持株会社体制への移行

2

2023年3月期 第2四半期決算概要 及び 通期業績見通し

3

第3次中期経営計画における取組み状況

4

参考資料

1

## 持株会社体制への移行

2

2023年3月期 第2四半期決算概要 及び 通期業績見通し

3

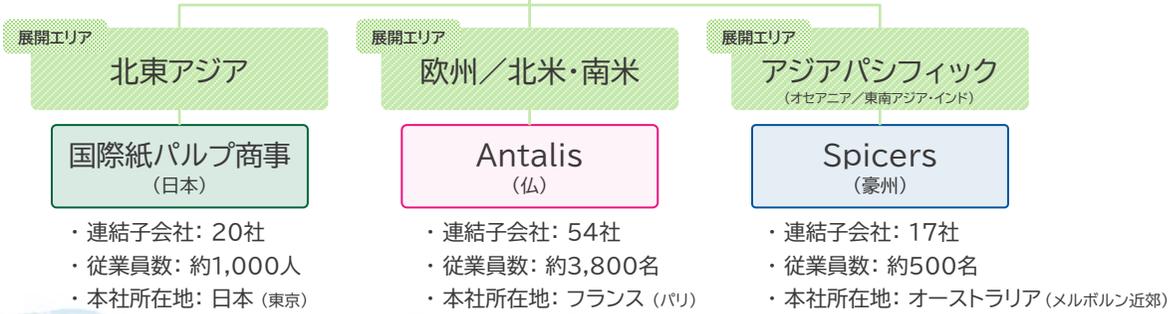
第3次中期経営計画における取組み状況

4

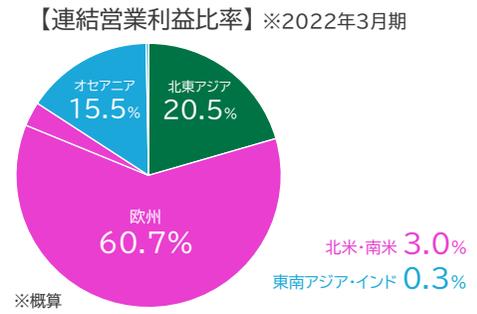
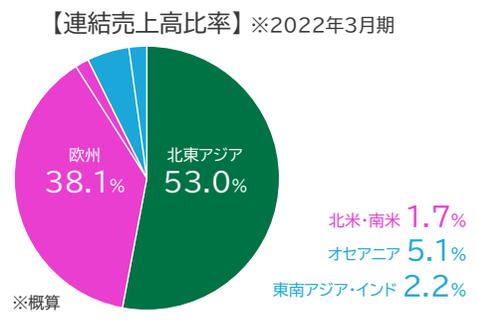
参考資料

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2022年3月末時点。Spicersには、KPP-APを含む。



## 持株会社体制への移行の目的に沿って、各種施策を推進

### グローバル・ガバナンスの強化

- 中核事業会社3社への権限移譲を拡大
  - 経営責任の明確化、主体性の向上、事業の効率化及びスピードアップ
- 情報の一元管理及び適切なグループマネジメント
- ITインフラの整備による迅速な情報管理体制の構築
- 内部統制・内部監査体制の高度化
- グローバル市場の分析及びグループ企業への情報展開
- インナーコミュニケーションの活性化

### ポートフォリオ改革及び新規事業の拡大

- 成長力の高い事業(パッケージ、ビジュアルコミュニケーション、環境関連)への積極的な投資
- AntalisやSpicersが持つデジタルマーケティングやeコマースに関する知見の国内への移入
- 各種シナジーの創出(信用力を活かしたグループ全体の資金調達力の強化 など)

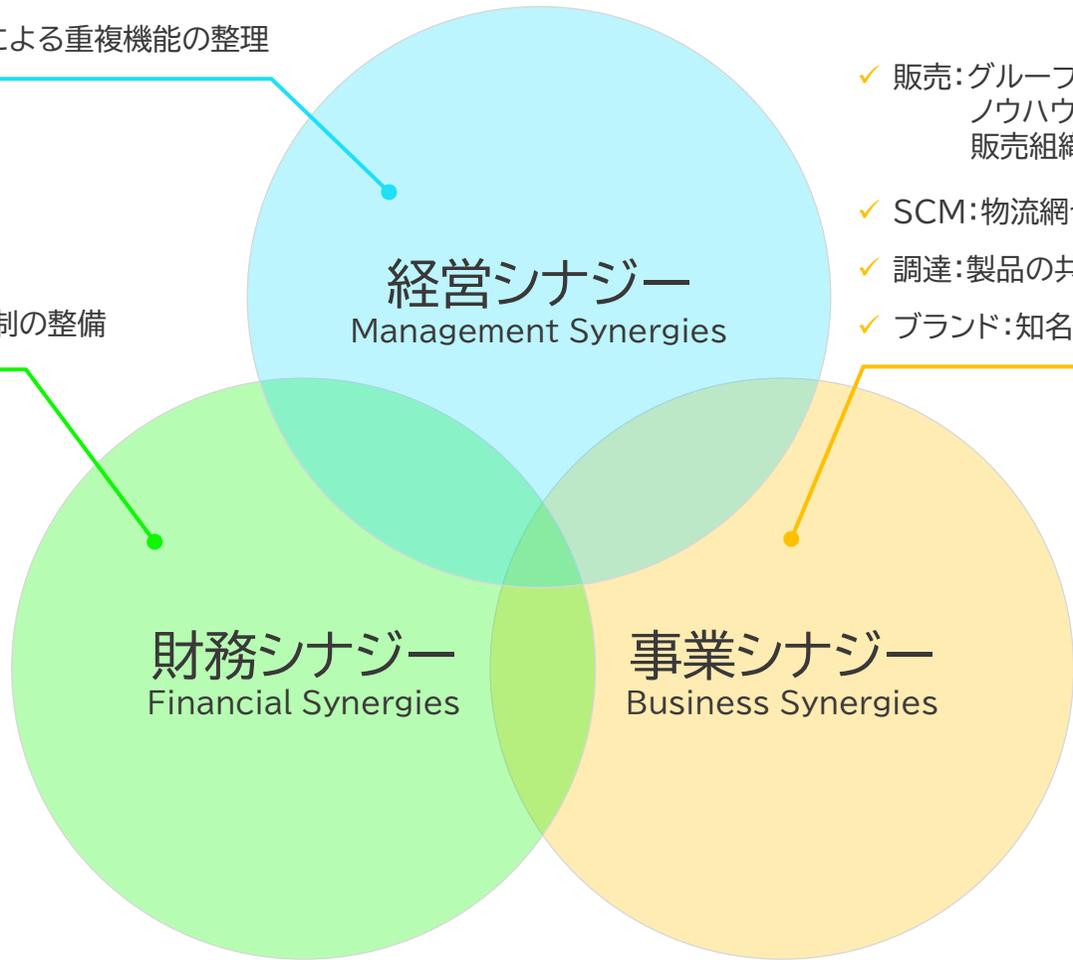
### サステナビリティ・マネジメントの推進

- カーボンニュートラルへの対応
- 特定したマテリアリティ(ダイバーシティ、DX対応、気候変動対策等)に対するKPIの達成とPDCA管理
- グローバルスケールのサステナビリティマネジメントと、事業計画とのインテグレーション

- ✓ 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



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

ペーパーイノベーションで  
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

1

持株会社体制への移行

2

2023年3月期 第2四半期決算概要 及び 通期業績見通し

3

第3次中期経営計画における取組み状況

4

参考資料

前期に引き続き、第2四半期累計期間における過去最高の売上高および利益を達成

### 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、オセアニアで売上総利益が上昇。前年同期比で大幅増益。
- ・ 日本においては古紙・パルプの販売増加が寄与し、増収増益。

### 経常利益

- ・ 前期に発生した貸倒引当金戻入益がなくなったことで増減率は営業利益を下回るも、大幅増益。

(単位:百万円)	2022年3月期	2023年3月期		
	第2四半期累計 実績	第2四半期累計 実績	増減額	増減率
売上高	269,133	<b>320,699</b>	<b>+51,565</b>	<b>+19.2%</b>
売上総利益	43,944	<b>60,029</b>	<b>+16,084</b>	<b>+36.6%</b>
販売費及び一般管理費	40,122	<b>47,729</b>	<b>+7,607</b>	<b>+19.0%</b>
営業利益	3,822	<b>12,299</b>	<b>+8,477</b>	<b>+221.8%</b>
経常利益	4,205	<b>11,067</b>	<b>+6,861</b>	<b>+163.1%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,485	<b>9,186</b>	<b>+5,700</b>	<b>+163.6%</b>

## 海外拠点のセグメント利益が+273.8%の大幅増益

## 国内拠点

- 紙および板紙において、販売価格の修正を実施。売上高・売上総利益共に前年同期を上回る。
- 古紙・パルプは、販売価格が上昇し、売上総利益率が改善した結果、大幅増収増益。

## 海外拠点

- 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。売上高が前年同期を大きく上回る。
- 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も好調に推移。売上高が前年同期を上回る。

## 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、前年同期比で減収・減益。

(単位:百万円)		2022年3月期	2023年3月期		
		第2四半期累計 実績	第2四半期累計実績	増減額	増減率
国内拠点 紙パルプ等卸売	売上高	123,863	133,675	+9,811	+7.9%
	セグメント利益	2,447	3,611	+1,164	+47.6%
	利益率	2.0%	2.7%	-	+0.7pt
海外拠点 紙パルプ等卸売	売上高	144,647	186,431	+41,783	+28.9%
	セグメント利益	2,752	10,287	+7,535	+273.8%
	利益率	1.9%	5.5%	-	+3.6pt
不動産賃貸	売上高	622	592	△29	△4.8%
	セグメント利益	86	58	△28	△32.6%
	利益率	13.9%	9.8%	-	△4.1pt
合計	売上高	269,133	320,699	+51,565	+19.2%
	営業利益 (全社費用等調整後)※	3,822	12,299	+8,477	+221.8%
	利益率	1.4%	3.8%	-	+2.4pt

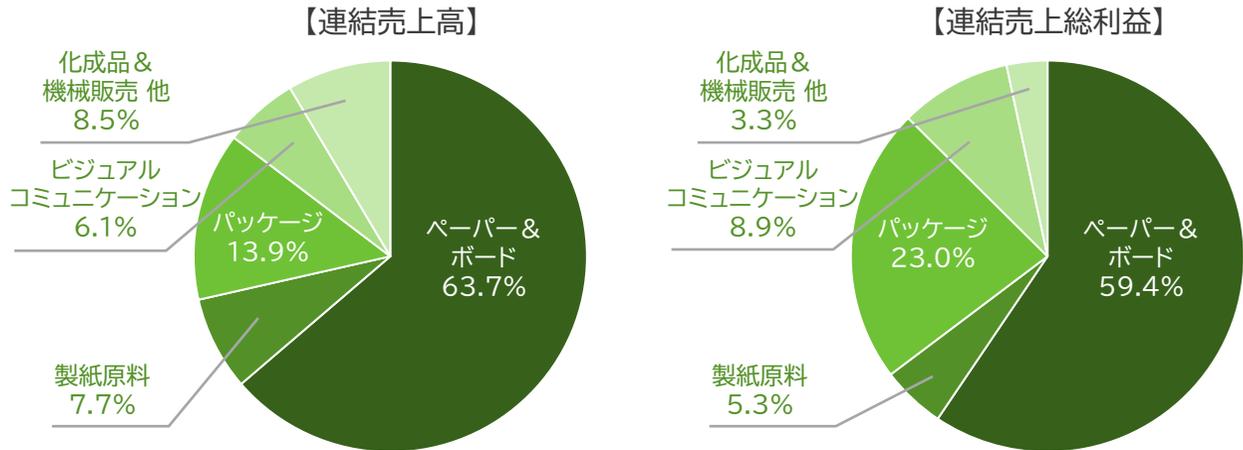
※ 全社費用等…主に報告セグメントに帰属しない本社の管理部門における一般管理費

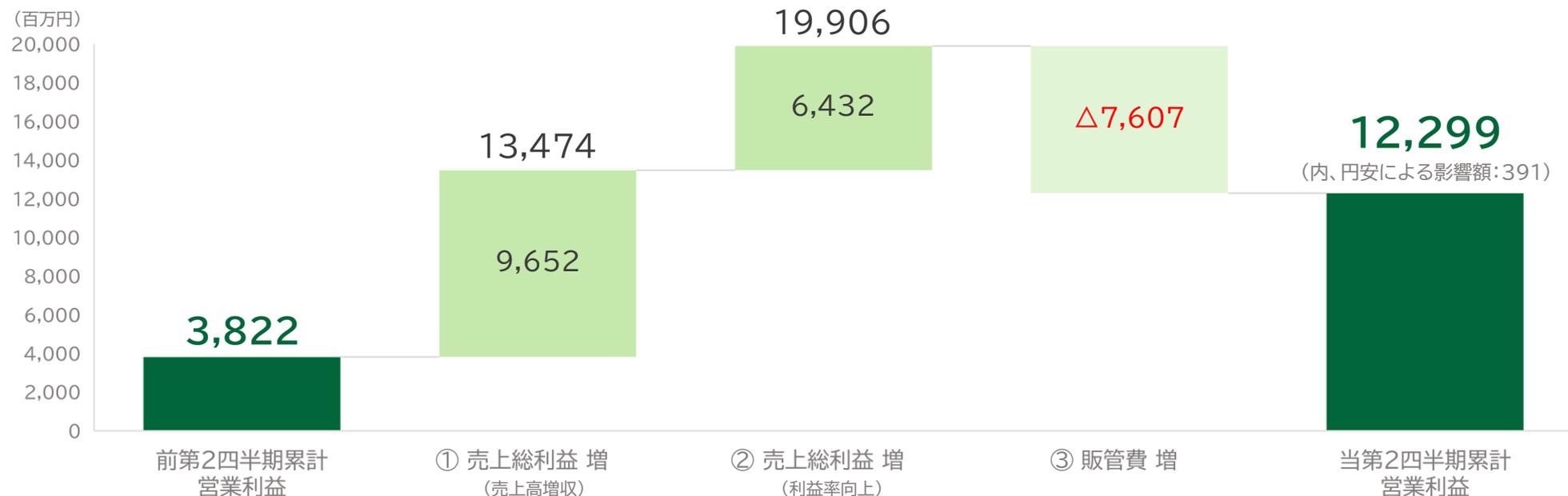
地域別実績（概算） 現在の報告セグメントのうち、「国内拠点紙パルプ等卸売」および「海外拠点紙パルプ等卸売」の2区分について、「北東アジア」「欧州/南米」「アジアパシフィック」の3区分への見直しを予定

	国内拠点紙パルプ等卸売		海外拠点紙パルプ等卸売		不動産	
	北東アジア	欧州/南米	アジアパシフィック	不動産	不動産	内部売上高等調整額／ 全社費用等調整額
内部売上高等調整前 売上高	約1,520億円	約1,490億円	約230億円	約6億円	※「不動産」の変更はなし	▲41億円
全社費用等調整前 営業利益	約36億円	約91億円	約11億円	約5千万円		▲16億円

※上記金額は、持株会社体制移行前の状況を基に算出した概算金額

事業分野別実績





## 営業利益の大幅増に海外事業が大きく寄与

### ① 売上総利益（売上高増収効果）+9,652

- 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販売価格が上昇し、大幅増益。

### ② 売上総利益（粗利益率向上効果）+6,432

- 連結の粗利益率が16.3%→18.7%(+2.4%)へと大幅上昇。特に欧州、オセアニアにおいて、ストックビジネス(在庫販売)の特性により、利益率が大幅上昇。

### ③ 販管費 +7,607

(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の結果、欧州で増加。
- ・ 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。
- ・ 旅費交通費：コロナ収束地域での営業会議活発化により増加。

# 2023年3月期 第2四半期決算概要 貸借対照表増減（前期末比）

(単位:百万円)	2022年3月末	2022年9月末	増減額
流動資産	210,523	233,231	+22,707
現金及び現金	22,634	20,375	△2,258
売掛債権 (受取手形・売掛金、電子記録債権)	126,965	133,101	+6,135
商品及び製品	51,250	71,861	+20,610
有形固定資産	34,196	36,591	+2,395
無形固定資産	9,248	13,329	+4,080
のれん	4,508	7,939	+3,430
投資その他資産	36,738	37,553	+815
資産合計	290,707	320,706	+29,999

(単位:百万円)	2022年3月末	2022年9月末	増減額
流動負債	170,164	199,387	+29,223
買掛債務 (支払手形・買掛金、電子記録債務)	94,503	103,701	+9,198
短期借入金 (コマーシャルペーパー含む)	37,615	50,300	+12,685
固定負債	64,167	53,634	△10,533
長期借入金	42,622	30,120	△12,502
負債合計	234,332	253,021	+18,689
利益剰余金	38,225	46,752	+8,527
純資産合計	56,374	67,684	+11,310
負債純資産合計	290,707	320,706	+29,999

## 増減の主な要因

- 商品および製品：  
欧州・オセアニアにおけるストックビジネス（在庫販売）の伸長により在庫が増加。  
また、国際紙パルプ商事（以下、KPP）では、パルプの洋上在庫が発生。
- のれん：今期実施した欧州でのM&Aにより、増加。
- 有利子負債：長期借入金の期日到来により短期借入金へ振替。

## 格付けについて

- 国内CP格付：「J2」から「J1」に格上げ ▶ 柔軟かつ多様な資金調達が可能
- 長期発行体格付：「A-」を新規で取得 ▶ 可能な体制を構築

## 財務体質・収益性 指標

※ DEレシオ… 有利子負債÷純資産  
※ ネットDEレシオ… (有利子負債－現預金)÷純資産

- DEレシオ 1.4倍 → 1.2倍へ改善（※ ネットDEレシオ 1.0倍→0.9倍）
- 自己資本比率 19.4% → 21.1%へ上昇
- ROE（2023/3期 2Q） 14.8%（※ 2022/3期 2Q 7.5%、2022/3期 15.0%）
- ROA（2023/3期 2Q） 3.0%（※ 2022/3期 2Q 1.4%、2022/3期 2.7%）

# 2023年3月期 第2四半期決算概要 キャッシュ・フロー増減（前年同期比）

(単位:百万円)	2022年3月期 第2四半期累計	2023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	△4,886	<b>7,807</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税金等調整前当期純利益 +11,647</li> <li>・仕入債務の増加 +5,011</li> <li>・減価償却費 +3,643</li> <li>・未払費用の増加 +1,995</li> <li>・たな卸資産の増加 △14,887</li> </ul>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,340	<b>△5,169</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・子会社株式の取得 △4,569</li> <li>・有形無形固定資産の取得 △2,230</li> <li>・有形無形固定資産の売却 +1,927</li> </ul>
財務活動によるキャッシュ・フロー	△12,097	<b>△7,002</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・短期借入金、コマーシャル・ペーパーの減少 △5,443</li> <li>・リース債務の返済による支出 △2,564</li> <li>・配当金の支払 △659</li> <li>・長期借入金の増加 +1,673</li> </ul>
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,149	<b>2,104</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>
現金及び現金同等物の増減額	△17,175	<b>△2,259</b>	—
現金及び現金同等物の期首残高	30,543	<b>22,631</b>	—
現金及び現金同等物の期末残高	13,368	<b>20,372</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。

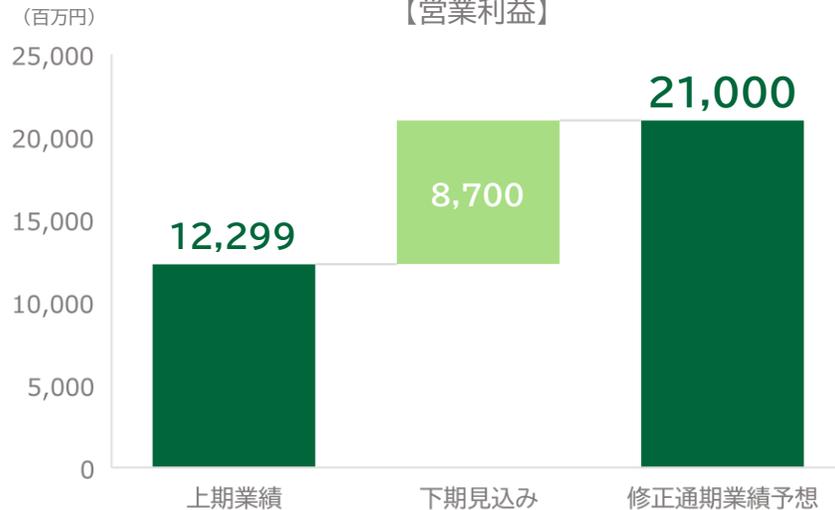
## 【当初業績予想比】

(単位:百万円)	当初業績予想 (2022年5月13日)	修正業績予想 (2022年11月14日)	増減額	増減率
売上高	590,000	650,000	+60,000	+10.2%
売上総利益	97,000	119,000	+22,000	+22.7%
販売費及び 一般管理費	85,000	98,000	+13,000	+15.3%
営業利益	12,000	21,000	+9,000	+75.0%
経常利益	9,400	18,500	+9,100	+96.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,500	15,000	+7,500	+100.0%

## 【前年同期比】

(単位:百万円)	2022年3月期 実績	修正業績予想 (2022年11月14日)	増減額	増減率
売上高	563,414	650,000	+86,585	+15.4%
売上総利益	92,951	119,000	+26,048	+28.0%
販売費及び 一般管理費	83,571	98,000	+14,428	+17.3%
営業利益	9,379	21,000	+11,620	+123.9%
経常利益	8,844	18,500	+9,655	+109.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,497	15,000	+7,502	+100.1%

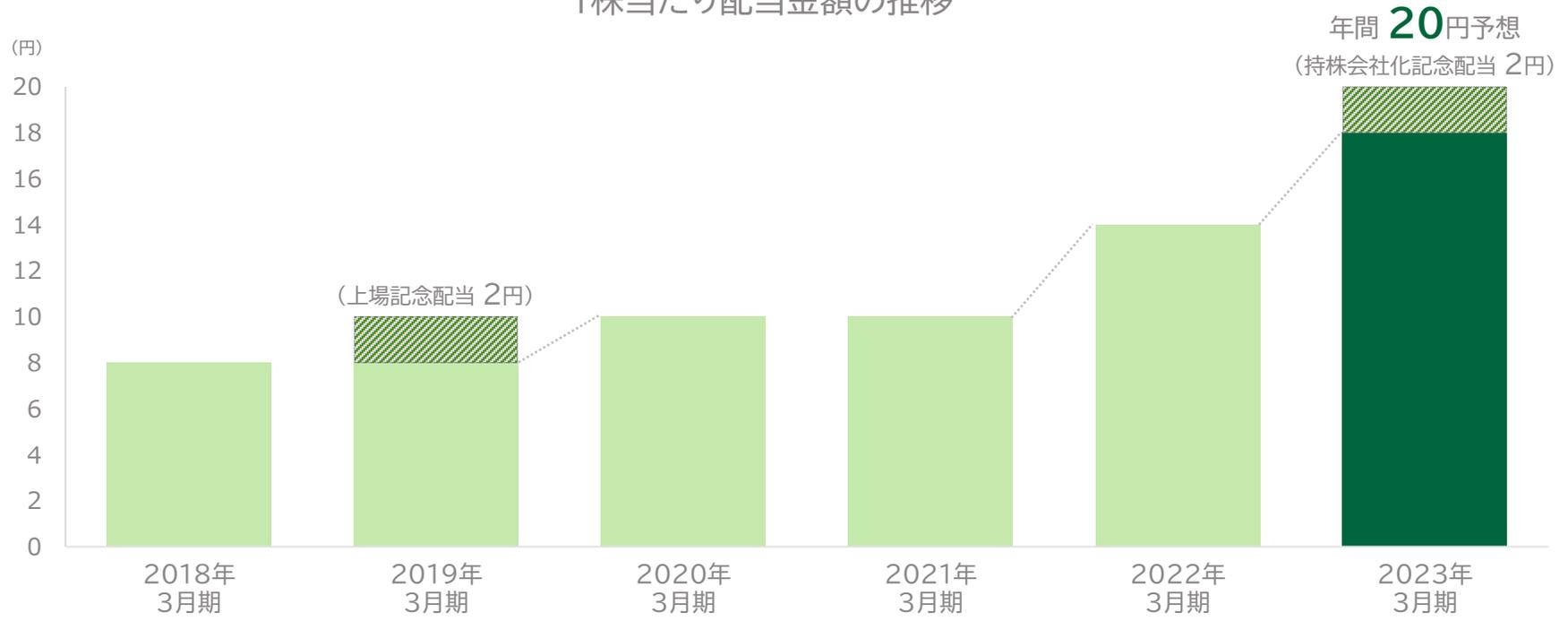
## 【営業利益】



## 業績予想修正の概要

- ・ 修正の理由
  - 欧州を中心に事業を展開するAntalis S.A.S.のペーパー事業において、数次にわたる価格修正が行われたことや、前年と比較して為替が円安に推移。
  - 金融引き締め政策や地政学リスク等、景気後退の懸念はあるものの、第2四半期までの業績を鑑み、上方修正を実施。
- ・ 想定為替のレートの変更
  - 【通期の想定為替レート(期中平均為替レート)】  
138円/ユーロ、91円/豪ドル、133円/米ドルへ変更。
- ・ 下期の見通し
  - 上期の販売価格を維持する見込みも、欧州の景気後退懸念や中国のゼロコロナ政策の影響等により、上期の実績を下回る見通し。

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

- ・ 2022年3月期（前期）
  - 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（当期）
  - 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(3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

持株会社体制への移行

2

2023年3月期 第2四半期決算概要 及び 通期業績見通し

3

第3次中期経営計画における取組み状況

4

参考資料

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

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
---------	------	--------	-------

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・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・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、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>

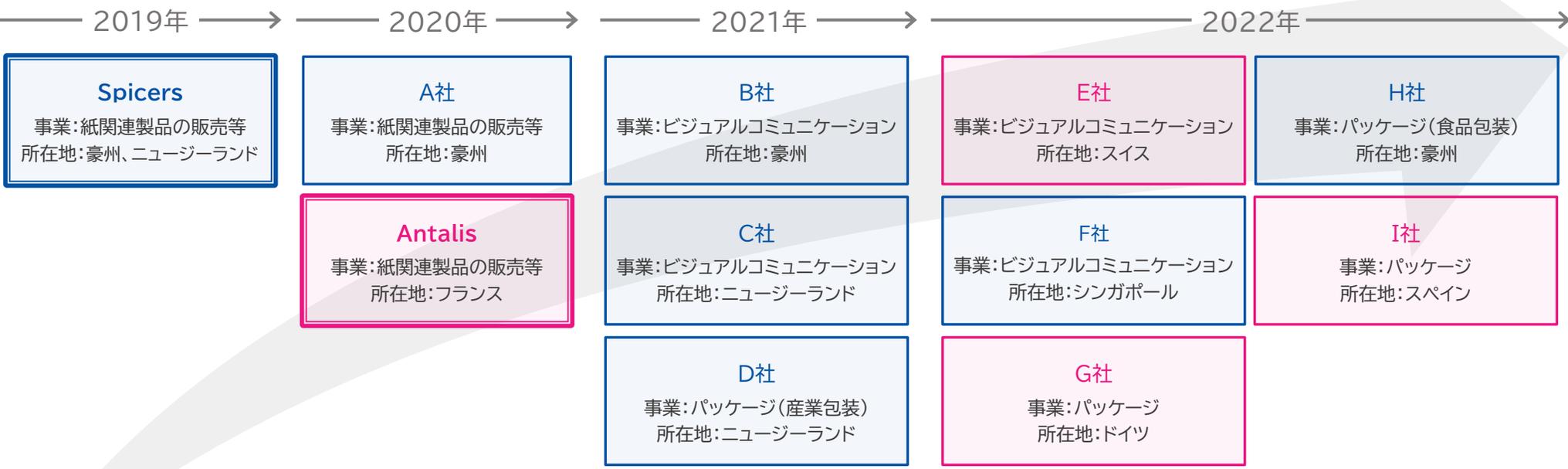
**AntalisのM&A戦略**

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**

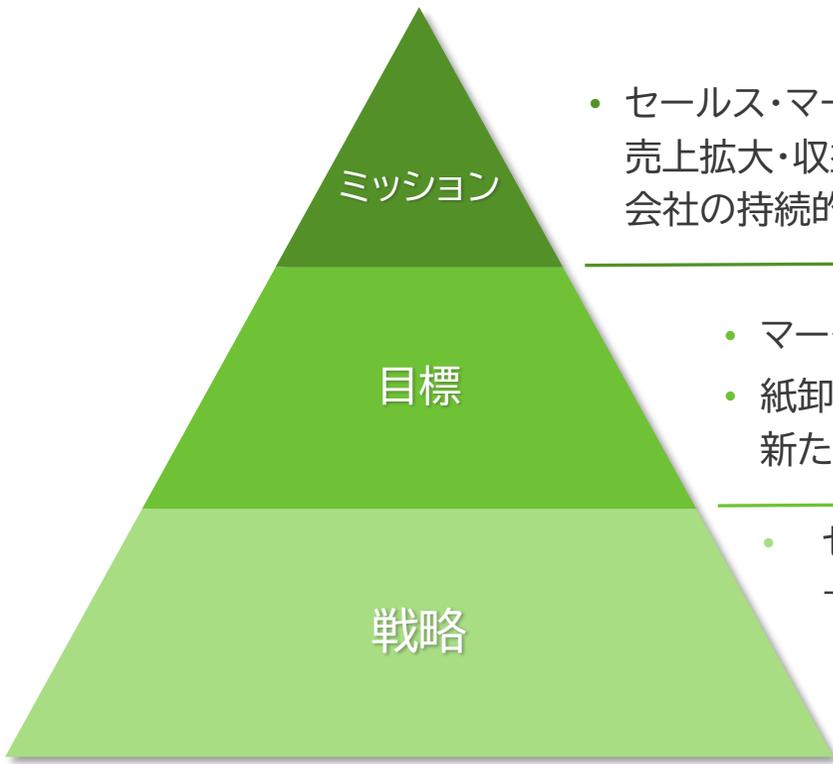
パッケージ事業やビジュアルコミュニケーション事業などの既存事業と親和性の高い事業を手掛ける企業を買収し、強力なSpicersブランドを構築する。また同時に、即戦力となる人材を獲得することで、更なる成長を目指す。

**【 AntalisおよびSpicersによるM&Aの実績 】**



- … AntalisによるM&A: 合計**3**社 (ビジュアルコミュニケーション事業 1社、パッケージ事業 2社)
- … SpicersによるM&A: 合計**6**社 (ペーパー事業 1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)

マーケティング室を設置。国内ビジネスにおける第3次中期経営計画の基本方針、「販売手法の変革」「販売・サービス内容の転換」「ローコスト経営」の実現を全社横断的にサポート



- セールス・マーケティングプロセスの効率化を通して売上拡大・収益性最大化を実現し、会社の持続的発展・パーパス経営を具現化

- マーケティングを活用した新規事業・紙卸売事業での市場開発
- 紙卸売事業でのデータドリブン・デジタル技術による新たなビジネスモデル・サービス → 新たなバリュー(価値提案)の創出

- セールス・マーケティングの一部プロセスにデジタルによる効率化を導入
  - マーケティング分野：デジタルマーケティングの活用(新規事業・紙卸売事業)、[サービスサイト](#)(※)、WEB広告・SNS、ウェビナー、MA\*
  - セールス分野：DXによる新規ビジネスモデルの構築(紙卸売事業)、CRM、SFA、B2B Eビジネス、EDI

※ MA…マーケティングオートメーション

紙から新たな価値を生み出し、サステナブルなソリューション提案をする会社へ変貌を遂げる

※ サービスサイト **SHIFTON** (シフトオン) を運用開始。

「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、などのお客様の重要な経営課題を解決する。(詳細については、本資料 40ページに記載。)

## 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

- ・ エコマースの展開
- ・ 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

**E**

### GHG排出量削減

排出量測定の手法を確定し、まずはグローバルでの測定を開始。範囲を徐々に広げながらグループ全体での目標を設定。

### グリーンビジネスの展開

グリーンプロダクトに加え、ヨーロッパやオセアニアなどグローバルでの成果を目標に取り込んでいく。

### 循環型ビジネスの拡大

日本全国に張り巡らされた古紙回収ネットワークや古紙回収ソリューションの「ecomomoシリーズ」を通じたマテリアルリサイクル、及びバイオマス発電支援事業等による循環型ビジネスの推進。



**S**

### 多様な人材の活用と育成 ※国内(国際紙パルプ商事)の目標

ワークライフバランスの尊重、継続雇用、障がい者、外国人、中途人材の採用等の継続。各種(階層別、ハラスメント等)研修、教育の継続。森林や生物多様性に配慮した事業活動の推進。各地域の実情に配慮した安全で健全で働きがいのある就業環境の整備。



**G**

### リスク及びインシデント マネジメントの展開

グローバル管理規定、グローバルリスクマップ、リスクに対するアクションプランを策定。

### リスクベースの 内部監査の実施

グローバルリスクの認識に基づいた、リスクベースによる内部監査の検討・準備・構築。これを踏まえた監査計画・方法の導入・実施、監査手法の高度化。

### コンプライアンスの強化

中核事業会社の状況調査を推進し、リスクやインシデントと同様の報告体制を確立。必要に応じた海外拠点に対するコンプライアンス教育を強く推進する。



### 情報セキュリティの強化

中核事業会社で行うリスクアセスメントにおいて顕在化したリスクの対応と、その対応状況を把握し、リスク管理強化に努める。



「サステナブル ファッションEXPO」に「OJO+ (オージョ)」を出展 (2022年10月18日~20日 @東京ビッグサイト)



軽量で、吸水速乾性・強靱性・消臭性・染色性・生分解性に優れる  
王子ファイバー社の「かみのいと OJO+(オージョ)」の製品を出展

- 環境へ配慮した製品である紙の比率70%以上の紙製フェイスカバーや紙製内袋、紙製ハンガー、紙製フックなどファッション業界向けの環境対応商材やサービスを展示

※ 王子ファイバー社の株式取得については、本資料 41ページに記載。

【出展者PRセミナー】

～ プロアスリートと作り手から見た「OJO+靴下の魅力」～



元プロマラソンランナーの有森裕子氏、および紙糸OJO+靴下の生産に取り組んでいる(株)キタイの喜多専務をお招きし、紙糸であるOJO+の機能性靴下についてその魅力を語っていただく、対談形式のセミナーを開催

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

## 「コアラエアボード」(Coala Air Board)



- ・「コアラ」は、Antalisのビジュアルコミュニケーション関連プロダクトの自社ブランド
- ・「コアラエアボード」は、紙をベースにつくられたハチの巣のような形状をしたボードで従来の硬質合成基板(※1)に代わる環境にやさしい製品
  - Antalisのグリーンスターシステム(※2)において最もランクが高い5つ星を獲得
  - 100%リサイクル可能な紙製で、リサイクルが困難な化石原料に代わる、より持続可能な素材
  - 展示スタンドから美術品の設置まで、持続可能な製品であると同時に幅広い用途にも対応可能



※1 プラスチックのような化石資源を使ったボード。

※2 原材料の由来やリサイクル適性などを組み合わせ、製品が環境に及ぼす影響を客観的に評価するAntalis独自のシステム。

## サステナビリティ・カタログ「エンバイロンズ」

- 2022年6月、環境負荷低減に資する商品・ソリューションを一挙に掲載したカタログ「エンバイロンズ」をリリース
- 「エンバイロンズ」では、紙ベースの商品紹介だけでなく、Spicersの「サステナビリティ宣言」、サステナブルな目標と実践、商品設計のために考慮すべきヒントなど、様々なコンテンツを盛り込む
- Spicersは、現在の市場ニーズを満たしながら将来世代に健全な地球環境を引き継ぐべく、今後も革新的でサステナブルなソリューションの創造に取り組む



1

持株会社体制への移行

2

2023年3月期 第2四半期決算概要 及び 通期業績見通し

3

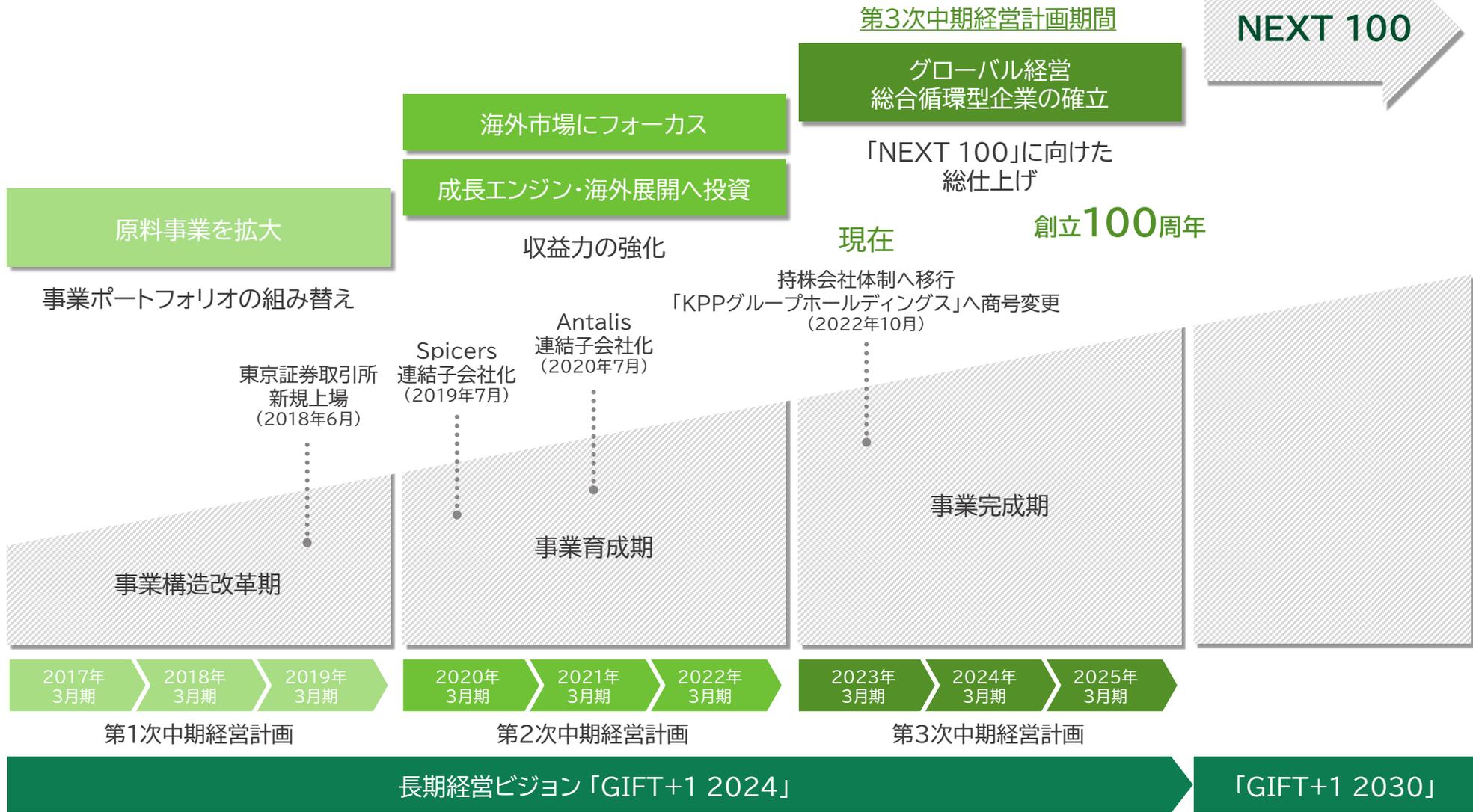
第3次中期経営計画における取組み状況

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

×

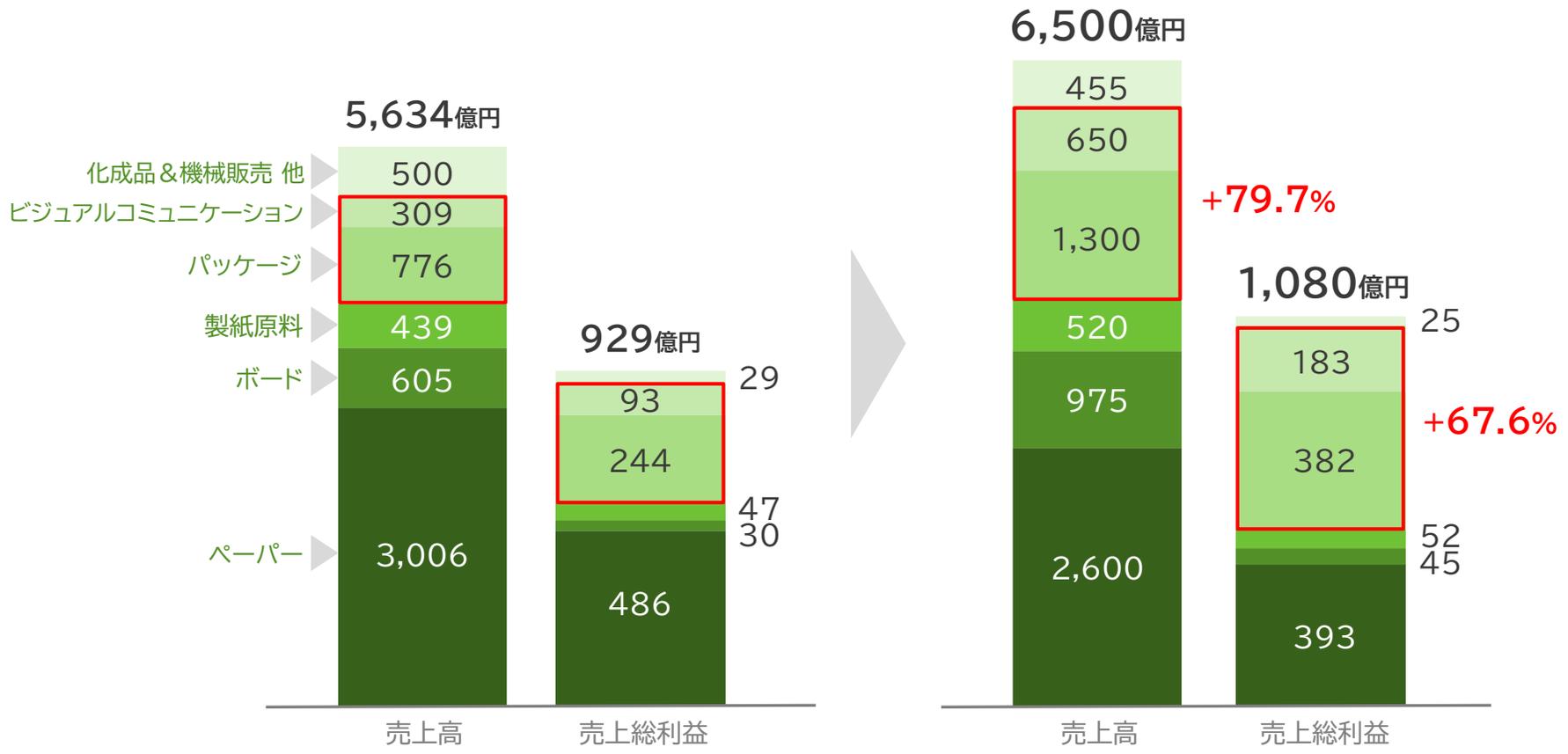
### グローバルグループ経営の強化

- ・ 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

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

- 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><b>成長投資</b>                  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>

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(委託販売)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

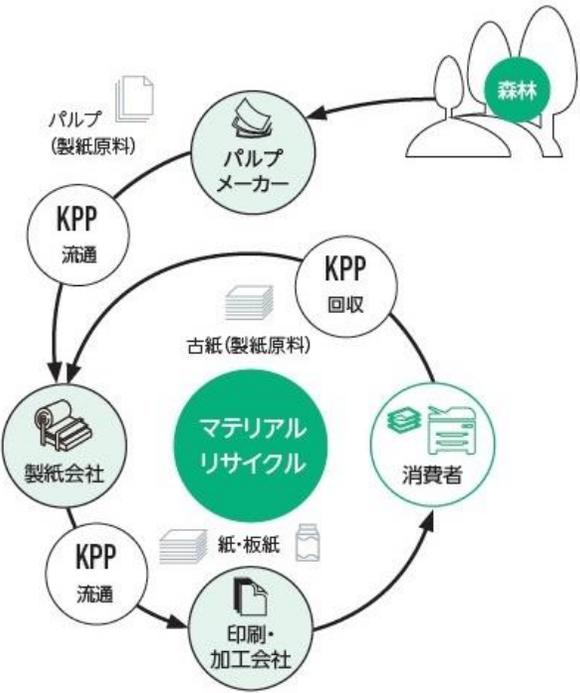
各地域に適したビジネスモデルを展開し、収益性・効率性の最大化を図る

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



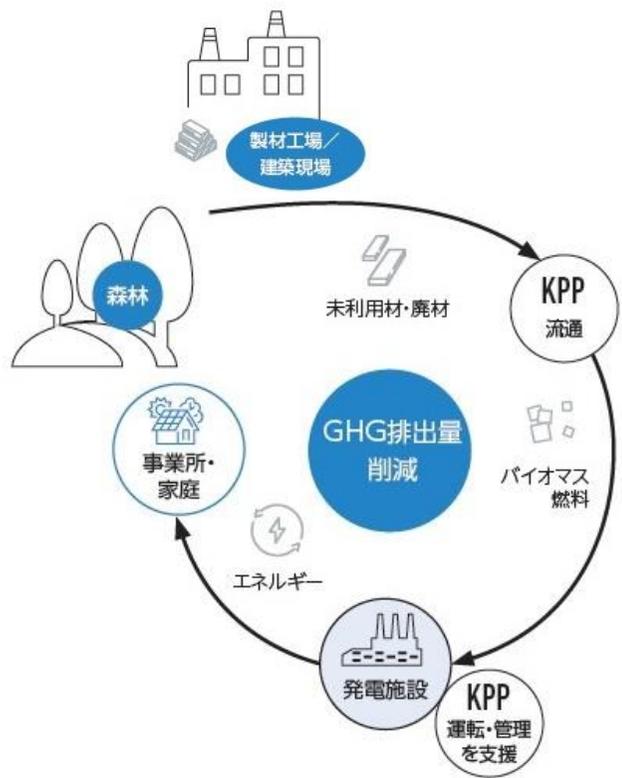
<https://bmecomо.com/>

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



## 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

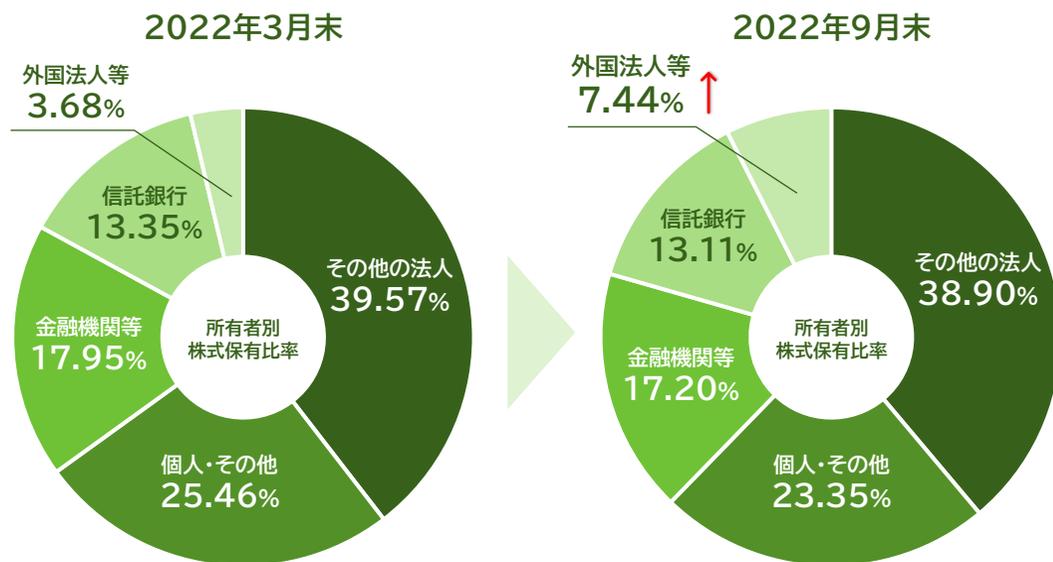
従業員数 5,410名(連結) ※2022年9月末時点



## 株主の状況

王子ホールディングス株式会社	17.3%
日本製紙株式会社	9.2%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6.9%
国際紙パルプ商事従業員持株会	3.4%
北越コーポレーション株式会社	3.4%
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 (2022年9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。

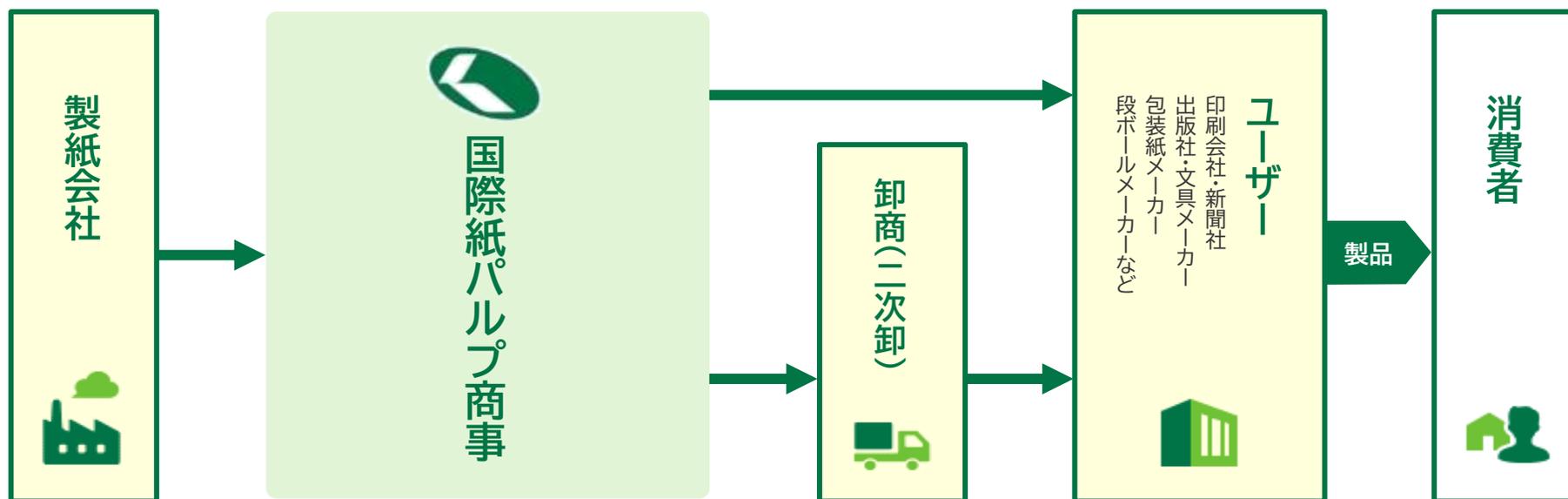


## 板紙（ボード）

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。

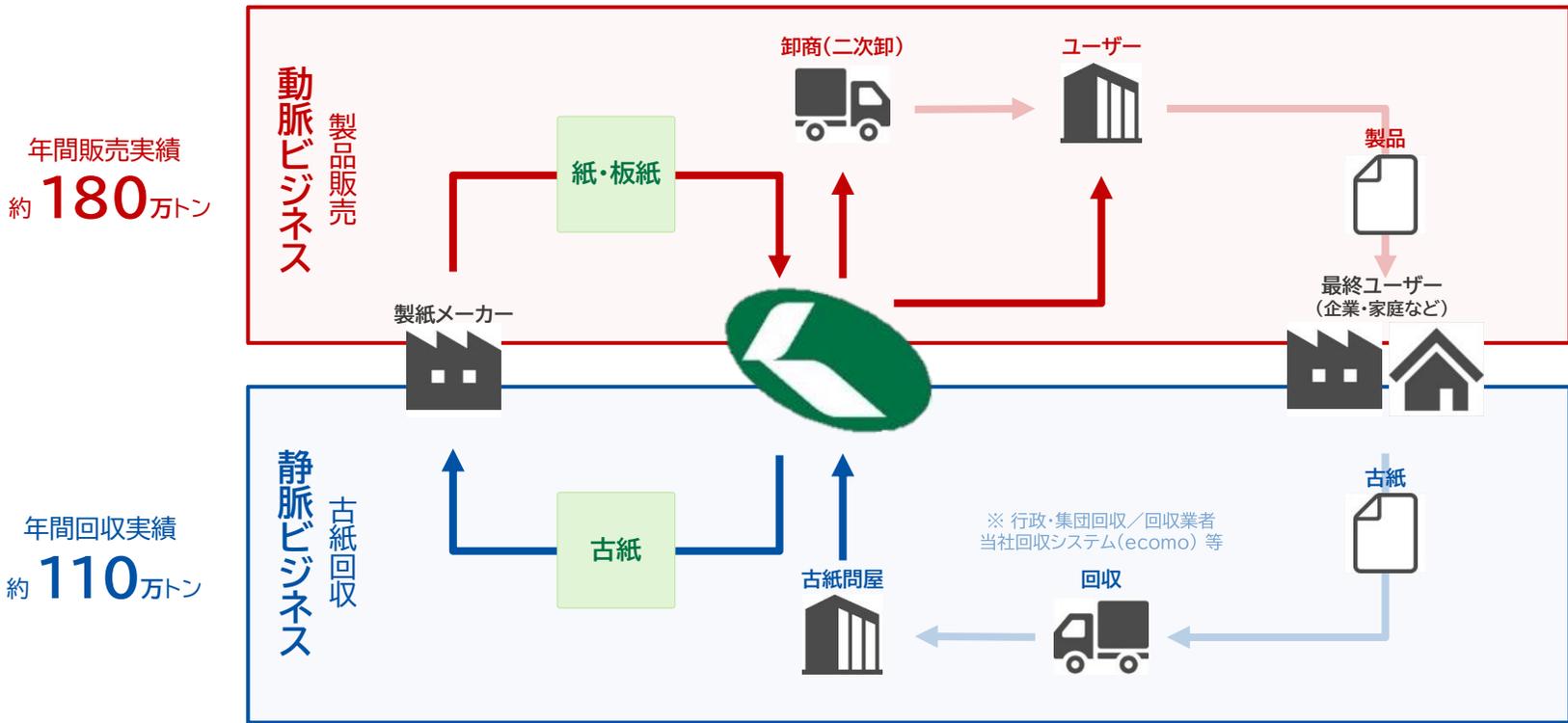


### ・ 独立系共通代理店

- 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

### 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
  - ー 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
  - ー 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

## 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

 エキスパート

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

- ✓ 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、およ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。

**屋外広告** **車両グラフィック**



**屋外サイネージ** **ホテル**




**導入事例**



- 1 デジタルプリント壁紙材
- 2 パナースタンド
- 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

※ 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

## 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



## 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

- ✓ 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

- ✓ 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**

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地上・土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、吸水速乾性・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



## 当社グループのグリーンプロダクト

Green Products	紙化	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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</li> </ul>
	減プラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>例)紙製保冷箱、紙+フィルム包材、耐水耐油紙など</li> </ul>
	バイオマス素材	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>例)店内POP、釣具用品、カトラリーなど</li> </ul>

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





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。

当社は2015年より、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、同財団への支援をしています。



日本に移り住んだニコル氏は長野県黒姫の荒れ果てた森を購入し、30年以上にわたって手入れし続け、生物多様性の豊かな森に蘇らせました。

ニコル氏は2020年4月に79歳でその生涯を終えましたが、ニコル氏が目指したのは100年先の未来をつくることです。

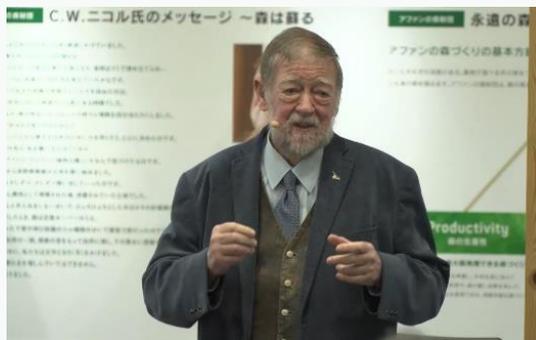
生物多様性の豊かな自然を日本中に広めたいというニコル氏の思いを大切に  
当社はこれからも同財団への支援を続けるとともに、持続可能な社会を実現するために環境経営を推進してまいります。

## 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](https://www.youtube.com/watch?v=z9MKE8_zwVc)



## 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.51)

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>



紙でつなく、未来をつくる