

2026 年 7 月 10 日

株主各位

KPP グループホールディングス株式会社

第 152 期定時株主総会 事前質問及び当日質問へのご回答

2026 年 6 月 26 日に開催いたしました第 152 期定時株主総会において、株主の皆様からいただきました事前質問及び当日質問につきまして以下のとおりご回答申し上げます。

なお、同趣旨のご質問につきましては、当社にてまとめさせていただきましたのでご理解くださいますようお願いいたします。

また、多くの株主様の読みやすさの観点から、ご質問の趣旨を損なわない範囲で質問内容の一部について要約・補足等を行っております。

事前質問に対するご回答

Q1

2026 年 6 月 30 日を実行日として、中央区の土地を信託受益権の取得という形態で買い戻しているが、2021 年の土地譲渡の経営判断も含めた考えについて

A1

当該不動産の土地譲渡は、2021 年当時の財務状況や事業環境を踏まえ、資産効率の向上及び財務基盤の強化を目的として実施したものであり、その時点において合理的かつ適切な経営判断であったと認識しております。

一方で、その後の事業環境や不動産市場の変化等を踏まえ検討した結果、今回、自社保有建物の敷地を取得することにより、地代負担の解消を通じた当該不動産の収益性改善が見込まれることに加え、将来的に土地・建物を一体とした機動的な資産運用や売却が可能となることから、企業価値向上に資するものと判断いたしました。

当社といたしましては、過去の判断を前提としつつも、経営環境の変化に応じて最適な資本配分及び資産戦略を実行していくことが重要であると考えております。

Q2

株主優待の施策において、保有期間や株式数に応じた優待拡充について

A2

個人株主の皆様当社株式を中長期的に保有いただくことは、安定した株主基盤の構築や当社ファンの拡大という観点から重要であると認識しております。

このような考えのもと、昨年より株主優待制度を導入いたしました。

保有期間や保有株式数に応じた優待内容の拡充につきましては、株主の皆様からのご意見

も参考にしながら、制度の公平性や株主還元全体のあり方を総合的に勘案し、今後の検討課題としてまいります。

Q 3

株主との対話が不足していると思うので、株主向けの施設見学会や懇親会の開催を希望します

A 3

当社は、全ての株主様との建設的な対話を重要な経営課題の一つと認識しており、株主・投資家の皆様への情報提供やコミュニケーションの充実に努めております。

近年の取り組みとしましては、決算説明会動画の当社 Web サイトでの公開、決算説明会資料の説明会開催前の開示、株主総会のオンデマンド配信に加え、株主総会前の事前質問受付などを実施しております。

施設見学会や懇親会につきましては、当社への理解を深めていただくための有効な手段の一つであると認識しております。

一方で、全ての株主様に対する公平な情報提供や運営面での課題も踏まえる必要があると考えております。

現時点で具体的な実施をお約束するものではございませんが、株主の皆様との対話のさらなる充実に向け、情報開示や対話機会の拡充について引き続き検討してまいります。

Q 4

経営幹部の高齢化が進んでいるが、高齢化対策として後継者育成についての考えと後継者育成の現状を説明してほしい

A 4

当社は、経営の継続性と持続的な企業価値向上を実現するうえで、経営人材の育成と後継者計画は重要な経営課題の一つであると認識しております。

現在の経営陣には豊富な経験と知見を有する人材が在籍しておりますが、将来を見据え、次世代の経営人材の育成にも継続的に取り組んでおります。

具体的には、経営幹部候補者について複数年にわたり評価・育成を行うとともに、事業運営や組織マネジメントなど幅広い経験を積ませることで、経営判断力やリーダーシップの向上を図っております。

また、社内人材の育成に加え、必要に応じて外部人材の活用も視野に入れながら、将来の経営を担う人材層の充実に努めております。

今後も取締役会において継続的に議論を行いながら、計画的な後継者育成に取り組んでまいります。

当日ご質問に対するご回答

Q 1

事業ポートフォリオの転換（ボルトオン型M&A）の今後の方針と課題について

A 1

当社は、紙需要の構造的な変化を踏まえ、パッケージング、ビジュアルコミュニケーション、リサイクリングを中心とした成長分野への事業ポートフォリオ転換を引き続き進めてまいります。その実現に向けて、国内外において成長機会を捉えながら、ボルトオン型M&Aを重要な成長戦略の一つとして活用していく方針に変わりはありません。

また、地域戦略の観点では、現在事業基盤を有する欧州、豪州、北東アジアに加え、相対的に事業展開が限定的な北米市場についても、今後の成長機会として注目しております。

一方で、M&Aを推進するうえでは、対象企業の選定や適正な買収価格の見極め、買収後の統合によるシナジー創出、人材の確保・育成などが重要な課題であると認識しております。

今後も資本効率や投資規律を重視しながら、企業価値向上につながる事業ポートフォリオの転換を進めてまいります。

以上