



ザ・パック株式会社

2022年12月期決算および新・中期経営計画説明会 書き起こし資料

2023年3月2日

イベント概要

[企業名]	ザ・パック株式会社
[企業 ID]	3950
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算・中期経営計画説明会
[イベント名]	2022 年 12 月期決算および新・中期経営計画説明
[決算期]	2022 年度 第 4 四半期
[日程]	2023 年 3 月 2 日
[ページ数]	34
[時間]	13:30 – 14:24 (合計：54 分、登壇：40 分、質疑応答：14 分)
[開催場所]	兜町平和ビル 2 階第 2 セミナールーム および インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 山下 英昭 (以下、山下) 常務取締役 コーポレート本部長 藤井 道久 (以下、藤井)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：それでは、定刻となりましたので、ただいまからザ・パック株式会社、2022年12月期決算および新・中期経営計画に関する説明会を開催いたします。今回の説明会は会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインとあわせたハイブリッドの形式で開催させていただきます。

まず最初に、会社からお越しいただいたお二方をご紹介します。代表取締役社長、山下英昭様、常務取締役コーポレート本部長、藤井道久様。本日はご紹介したお二方からご説明いただくことになっています。ご説明後、会場からの質問をお受けいたします。その後に、今回オンラインでご参加いただいている方からのご質問をお受けします。Zoomからご参加の皆様は、画面下の手を挙げるボタンを押してください。

なお、会場の皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思います。おてすきのときにご記入の上、お帰りの際には、机の上に置いてご退出いただきますようお願い申し上げます。オンラインでご参加の皆さまは、ライブ配信視聴後に表示される URL、もしくは後ほどお送りするメールに記載されている URL のアンケートにご回答いただけますよう、お願い申し上げます。この後は、IR 担当の大内様よろしくお願いたします。。

大内：本日の説明、2022年12月期決算および新・中期経営計画につきましては、2月27日に弊社 Web サイトにて開示いたしました資料をもとにご説明させていただきます。資料の目次に沿い、トピックスは山下より、2022年12月期の実績および2023年12月期の業績予想を藤井より、続けて、新・中期経営計画につきましては山下よりご説明いたします。

参考資料につきましては、今回はご説明の時間を設けておりませんので、お時間のある際にご覧いただけますと幸いです。なお、補足として、本資料に記載しています各数値につきましては、収益認識に関する会計基準等を当連結会計年度2022年12月期の期首より適用しております。

2021年12月期に係る各数値につきましても、当該会計年度をさかのぼって適用した数値となっております。2020年12月期以前に係る数値につきましては、当会計基準等を適用しておりませんのでご注意ください。

では、トピックスより、説明は山下からさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



トピックス

決算実績

- 個人消費が回復、業績は全体として好調に推移
 - － リアル店舗での購入が増加し、観光・インバウンド需要も回復傾向
- EC市場向けパッケージ(主に段ボールや宅配袋)、食品の宅配・テイクアウト市場向けパッケージ(主に食品一次容器)の販売が好調
 - － コロナ禍によるライフスタイルの変化の影響で、市場の拡大が継続

市場環境と経営方針

- 脱プラスチックや減プラスチックの流れが続く
 - － 紙素材をはじめとする環境対応素材の開発、積極提案
- 輸送時のCO₂削減やサプライチェーン最適化の観点からパッケージを見直す動き
 - － 輸送効率化に貢献する提案の強化
 - － 海外生産から国内生産への切り替えに対応
- 紙おむつ用外装袋の需要減少は底を打ち、食品や日用品向けの軟包装の需要は拡大
 - － 廃材の活用や紙化などの環境対応提案で顧客深耕、環境に優しい軟包装の開発
- EC市場は引き続き拡大傾向
 - － 顧客における省人・省力・機械化などのソリューション提案をおこなうことで持続的に販売拡大

中長期的な経営戦略

- 新・中期経営計画(2023年度～2025年度)を策定



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

2

山下：ザ・パックの山下でございます。本日はお忙しい中ご出席いただき、またご視聴いただき誠にありがとうございます。それでは、早速になります。まず2022年12月期の決算実績についてのトピックスをご説明いたします。

決算につきましては、リアル店舗での購入が増加し観光需要も回復いたしました。またEC市場や、食品市場向けのパッケージの販売も拡大したことによって、業績は順調に推移いたしました。

次に、市場環境と経営方針についてですが、環境意識の高まりとともに、脱プラスチック・減プラスチックの流れは相変わらず続いておりますし、この先も継続すると思われ。紙素材をはじめとする環境対応商品の開発・提案を進めていきたいと考えております。

またEC市場や食品関連は成長市場でございますし、まだまだ拡販の余地が大きく残されております。環境対応商品、そしてソリューション提案等を行いまして拡販を進めていきます。

次の中長期的な戦略に関しては、新たな中期経営計画を策定いたしましたので、後ほど説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



大内：お待たせいたしました。では、2022年12月期の決算実績は、藤井よりご説明させていただきます。

実績サマリー

個人消費・経済活動の回復もあり、大幅に増収増益

(単位:百万円)

	2021年12月期	2022年12月期	
	実績	実績	前期比
売上高	79,690	89,060	11.8%
営業利益	4,144	5,972	44.1%
経常利益	4,422	6,353	43.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,824	4,058	43.7%

- ◆ 行動制限の全面解除による人出の増加に伴い、個人消費が回復
- ◆ 環境対応商品の開発・拡販やソリューション提案による受注増も功を奏し、売上が増加
- ◆ コスト増はありつつも、販売数量増加および平均販売単価上昇により、営業利益は大幅に伸長



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

4

藤井：皆さん、こんにちは。コーポレート本部を担当しております藤井です。それでは私から、当期決算実績をご説明いたします。まず、実績サマリーです。個人消費・経済活動の回復もあり、大幅に増収増益となっております。売上高は890億6,000万円、前期比11.8%、93億円の増収。営業利益は、59億7,200万円、前期比44.1%、18億円の増益。コロナ前の2019年度と比較すると、売上高は93.3%、営業利益は88.2%の回復となっております。業績については、個人消費の回復による影響が大きいですが、中計でも掲げている戦略・施策を地道に進めてきている、環境対応商品の開発・拡販やソリューション提案による受注増が功を奏していると評価しています。

サポート

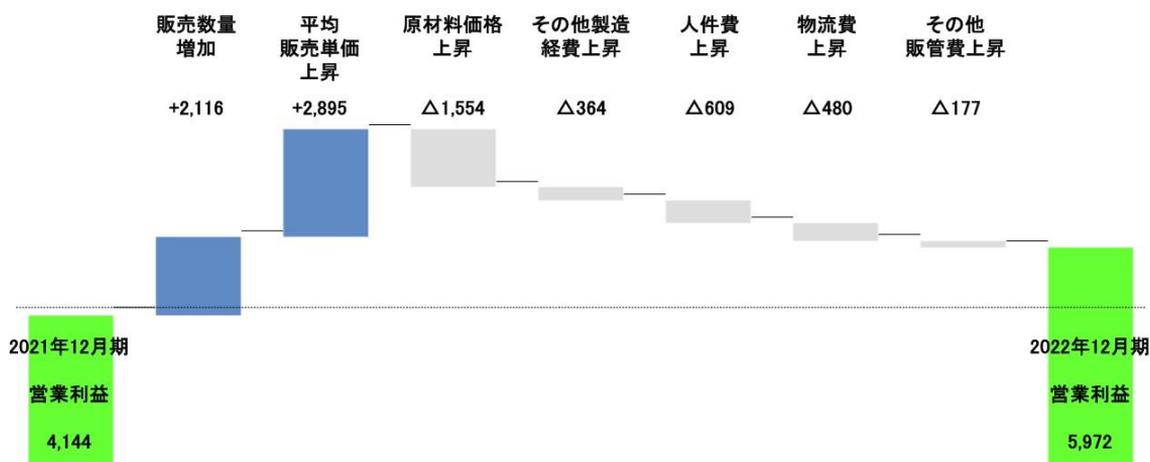
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益増減要因

販売数量増加および平均販売単価上昇により、営業利益増加

(単位:百万円)



- ◆ 販売数量は、個人消費の回復により、紙袋(10.5%増)を中心に増加
- ◆ 商品構成の変化や価格の適正化、高付加価値商品の提案販売により平均販売単価が上昇(紙袋は7.8%、紙器は15.8%、段ボールは8.8%、ポリ袋は2.1%上昇)
- ◆ 製造経費の上昇は、主に電気代や重油の値上がりに伴う、水道光熱費・動力費の増加(352百万円)による
- ◆ 物流費の上昇は、主に製造量・荷量増加に伴う、倉庫保管料(211百万円)、運賃(265百万円)の増加による

続きまして、営業利益の増減要因です。

販売数量増加および平均販売単価上昇により、営業利益が増加しています。平均販売単価の上昇は、原材料価格上昇による売価への転嫁、および商品構成(プロダクトミックス)の変化や、高付加価値商品の販売によるものです。人件費の上昇、これは主に製造業でのパート社員、正社員の増員によるものです。物流費についてはこのように増加をしていますが、対売上高の物流費率で見ますと、2021年は7.7%、2022年は7.4%と0.3ポイントほど低減となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

セグメント別実績

(単位:百万円)

	2021年12月期		2022年12月期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	79,690	100.0%	89,060	100.0%	11.8%
紙加工品事業	55,498	69.7%	62,932	70.7%	13.4%
紙袋	22,032	27.7%	26,252	29.5%	19.2%
紙器	19,497	24.5%	22,283	25.0%	14.3%
段ボール	11,850	14.9%	12,210	13.7%	3.0%
印刷	2,117	2.7%	2,186	2.5%	3.2%
化成品事業	11,184	14.0%	11,988	13.4%	7.2%
その他	13,008	16.3%	14,138	15.9%	8.7%
営業利益	4,144	100.0%	5,972	100.0%	44.1%
紙加工品事業	3,958	95.5%	5,333	89.3%	34.7%
化成品事業	397	9.6%	583	9.8%	47.0%
その他	882	21.3%	1,059	17.7%	20.0%
調整額	△1,093	△26.4%	△1,004	△16.8%	-

- ◆ 紙加工品事業は、個人消費や観光需要が回復したことに加え、宅配・テイクアウト用食品向けの紙器、EC市場向けの紙器・段ボールの販売が好調で増収増益
- ◆ 海外グループ会社では、紙袋の売上が好調に推移
- ◆ 化成品事業は、食品向け軟包装の積極販売、既存顧客の深耕、価格改定の効果で増収増益



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

6

セグメント別の実績です。

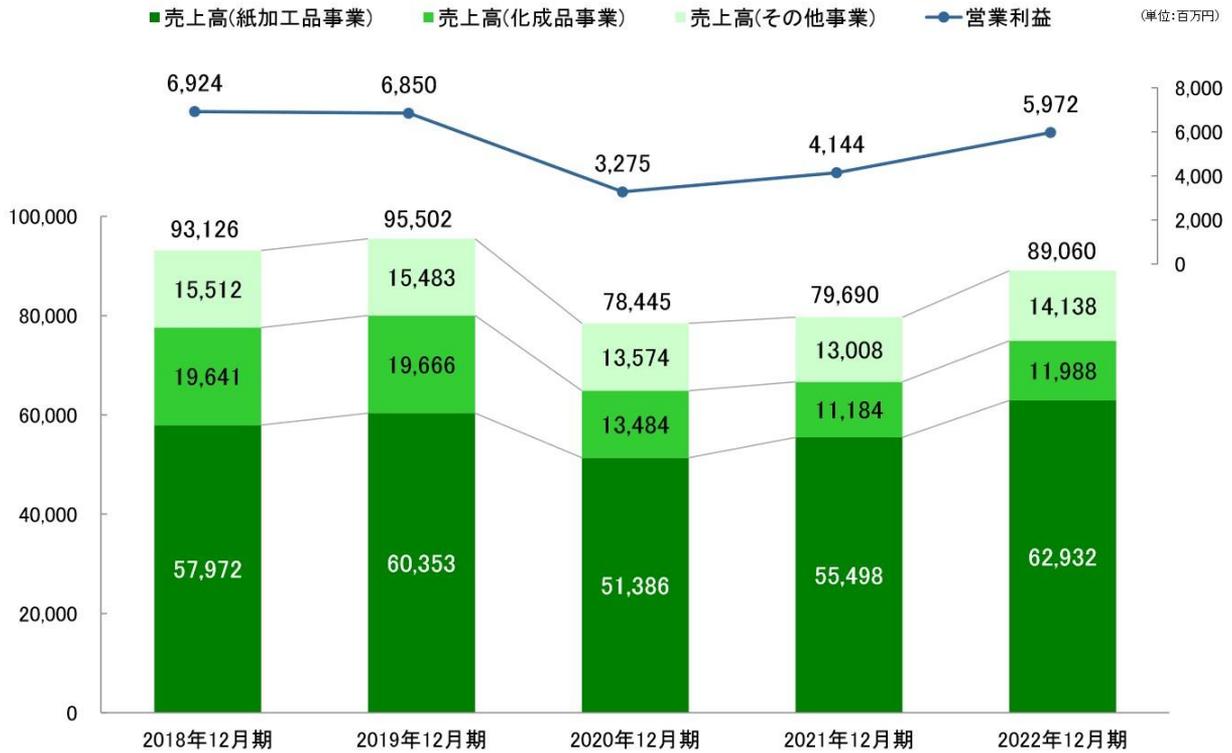
詳細は後ほど述べますが、各セグメントの利益は順調に増益となり、利益率も改善してきています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



セグメント別実績の推移



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

7

次に、セグメント別実績の推移です。

この中で、紙加工品の売上高については、2022年が629億円で、コロナ前の2019年の603億円を26億円、4.3%上回っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



売上高構成

業種別売上高



(単位:百万円)	2021年12月期		2022年12月期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
食品	20,869	26.2%	24,149	27.1%	15.7%
アパレル	12,293	15.4%	14,709	16.5%	19.7%
百貨店	4,060	5.1%	4,449	5.0%	9.6%
スーパー・ドラッグストア	5,484	6.9%	5,390	6.1%	△1.7%
コンビニ	976	1.2%	890	1.0%	△8.8%
医薬品・化粧品	4,234	5.3%	4,331	4.9%	2.3%
EC(通販) ※	2,060	2.6%	2,520	2.8%	22.3%
雑貨	1,696	2.1%	1,859	2.1%	9.6%
家電・住設	2,961	3.7%	2,982	3.3%	0.7%
ライフケア	3,035	3.8%	2,985	3.4%	△1.6%
自動車	312	0.4%	327	0.4%	4.8%
その他	21,704	27.2%	24,461	27.5%	10.2%

- ◆ 食品は、中食市場拡大の影響で宅配・テイクアウト食品向けパッケージの売上が堅調に推移したほか、土産市場向けパッケージの売上も回復
- ◆ 行動制限の解除による個人消費の回復や、EC化率の上昇で、アパレル・雑貨関連の売上が増加
- ◆ 人出の増加やインバウンド需要が回復傾向にあることに伴い、百貨店の売上は堅調に推移
- ◆ スーパー・ドラッグストアは、コロナ特需の反動や物価高により、当社供給アイテムの売上が伸び悩む
- ◆ コンビニでは、新商品投入やプロモーションのサイクルの影響で、当社供給アイテム(主に紙製一次容器)の使用量が一部減少
- ◆ EC市場の拡大に伴い、EC(通販)の売上は大幅に伸長
- ◆ ライフケアでは、紙おむつ用外装袋の減少が一巡

※「EC(通販)」はモール型ECを対象としており、自社サイト型のECについてはそれぞれの業種の売上に計上



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

8

次に、業種別の売上高です。

この中の食品、EC（通販）においては、引き続き順調に伸びています。日本百貨店協会様のデータでは、百貨店の売上が2022年は前年比13.1%伸びています。われわれのお客様の中でも、アパレル、百貨店、それから雑貨関係が大きく回復しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



紙加工品事業

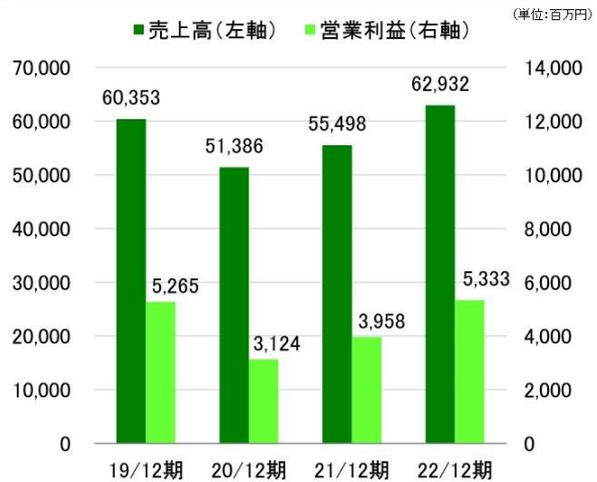
業界環境

- ◆ 行動制限の解除による人出の増加で、店舗で使用するパッケージの需要増
- ◆ アパレルや食品、化粧品等、さまざまな業種でEC化率上昇が続き、EC市場向けパッケージの需要が高まる
- ◆ 中食市場の拡大が続き、宅配・テイクアウト食品向けパッケージの需要増
- ◆ 環境意識の高まりを受けて、高機能紙素材の開発が進み、紙製パッケージの用途の幅が広がる

取り組み

- ◆ EC市場、食品の宅配・テイクアウト市場向けパッケージの紙化および環境対応化を、引き続き積極提案
- ◆ 梱包資材の形式・仕様の改善提案、作業ライン自動化へ向けた省人・省力・機械化のソリューション提案
- ◆ 環境配慮型の新素材や加工、高機能を有する紙素材の開発への取り組みを強化

売上高・営業利益の推移



営業利益率の推移



紙加工品事業 売上構成比の推移



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

9

続きまして、セグメント別の話になります。

紙加工品事業について、業界の環境としては、行動制限の解除による人出の増加で、店舗で使用するパッケージの需要が大きく増加しています。そして、環境意識の高まりを受けて、高機能素材の開発が進み、紙製パッケージの用途の幅が広がっています。

当社の取り組みとしては、各市場向けに、パッケージの紙化および環境対応化を引き続き進めております。梱包資材の形式・仕様の改善提案、お客様における省人・省力・機械化のソリューション提案。また、環境配慮型の新素材や加工、高機能を有する紙素材の開発への取り組みを強化しております。

売上高・営業利益の推移については、記載のとおりです。営業利益率の方も改善をしてくれていると思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



紙加工品事業(紙袋)

業界環境

- ◆ 人出が増加し、持ち帰り用紙袋の需要回復
- ◆ 環境意識の高まりにより、紙袋の需要増
→従来使用している素材を、より環境に配慮した素材に変更する事例も増加傾向
- ◆ EC市場の拡大により、宅配袋の使用量も増加

取り組み

- ◆ 宅配袋を中心に、新形状の開発や、顧客での省人・省力・機械化に向けた提案
- ◆ 環境対応商品を中心に高付加価値商品の提案強化
→顧客の商品製造過程で発生する廃棄物を有効活用する等、顧客の事業内容やニーズに合わせた提案

◆ 開発製品の例



売上高・営業利益の推移



販売数量の推移



紙加工品事業の中の紙袋についてです。業界環境としては、人出が増加し、特に、観光、旅行、土産物の需要が大きく回復しています。当社の取り組みとしては、環境対応商品を中心に高付加価値商品の提案を強化しています。

下の写真は開発製品の例として挙げています。不要になった服を混ぜ込んだ古着の混抄紙、当社のジーンズのお客様からデニムの端材をいただいて、それを紙に混ぜて原紙にする。もしくはお茶のお客様から不要となったお茶の原料をご提供いただいて、それを紙に混ぜて原紙にし、それを袋にしてお使いいただく。製紙メーカーと共同開発し、このような取り組みもしています。

売上高・営業利益の推移はご覧のとおりです。営業利益率も改善してきていまして、2019年の利益率が11.1%、2022年では11.5%となっております。販売数量も順調に増加しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

紙加工品事業(紙器)

業界環境

- ◆ 中食市場の拡大および環境意識の高まりにより、食品向け紙製一次容器の需要増
- ◆ コロナ禍による行動制限で縮小が続いていた、旅行やレジャー関連の消費が回復し、インバウンド需要も回復基調
→土産市場向けの紙器の売上が好調

取り組み

- ◆ 食品用紙製一次容器の販売強化のため、設備投資および新商品開発への取り組みを強化
- ◆ 3Dプリンターや3DCG等の技術を活用し、紙器の設計・デザイン提案やモールド容器の形状提案を強化

売上高・営業利益の推移



◆ 開発製品の例



▲株式会社ベノバルと共同開発した廃棄米を活用した板紙「kome-kamiTP-FS」

▲モールドのトレーに紙製のフタ材を貼り付けたパッケージ

▲紙製絞りトレー

◆ 提案時に活用している技術の例



▲3DCGによるデザイン・形式提案ツール

▲3Dプリンター

次は、紙加工品事業の紙器です。業界の環境としては、中食市場の拡大および環境意識の高まりにより、食品向け紙製一次容器の需要が増えています。この紙器においても、土産物市場の売上が好調です。

下の開発商品の写真の中にあるのですが、減プラ・脱プラ対応のプラスチックの代替品として、紙製絞りトレー。このような製品にも当社は取り組んでおりまして、当社として新たな製造設備も導入していきます。

紙器の2021、2022年の売上高・営業利益は、共に2019年を大きく上回ってきています。2022年の売上高は2019年の21%増となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

紙加工品事業(段ボール)

業界環境

- ◆ 段ボール業界全体の生産量は微増(前年比0.3%増)[※]
→用途別に見ると、「通販・宅配・引越用」の消費量は前年比2.6%増[※]
- ◆ EC市場の拡大により、配送用段ボールの需要増
→ポストイン対応サイズの配送箱や、梱包・開封・廃棄が容易な配送箱のニーズ高
→ECギフト市場も拡大傾向

※参照:全国段ボール工業組合連合会「段ボール統計」

取り組み

- ◆ 特殊な強化段ボール素材、大型印刷機、美粧印刷機、設計力を駆使した付加価値提案
→段ボール関連資材での特許・意匠出願件数:
特許7件、意匠5件(2019~2022年累計)

売上高・営業利益の推移



◆ 開発製品の例



▲段ボール什器「エコラック」

▲国内最大級の段ボール加工商品「超大型段ボール」

▲素材に厚みを持たせることで柔軟性、緩衝性を持たせたクッション付きパッケージ「CC-PACK」

▲カッターを使わず簡単に開封できる「OK!BOX」

ザ・パック株式会社

Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

12

段ボールです。段ボール業界全体の生産量は微増。用途別に見ると、「通販・宅配・引越用」の消費量は、前年比2.6%増加しています。当社においては、当社のもともとの紙器の販売先である食品、アパレル、雑貨、流通系のお客様が通販用の段ボールを使用するようになり、当社としてはこれまでの紙器・紙袋に加えて、段ボールも複合販売するケースが増えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

化成品事業

業界環境

- ◆ 子ども用おむつの使用数は減少傾向にあるものの、大人用おむつは高齢化の影響で増加傾向
→おむつ業界全体の生産数は増加の見込み
- ◆ 電子レンジ対応食品や長期保存食品の需要が増加
→高機能素材(バリア性を有する等)のニーズ高まる
- ◆ 環境対応に関する提案要望が増加
(工場端材のリサイクル、環境対応素材、CO₂削減等)

取り組み

- ◆ 食品、飲料、EC市場に対し、環境に優しい軟包装を積極提案。紙器、段ボールの複合販売に注力
- ◆ 最新のフレキソ10色印刷機(2022年度導入)を活用し、環境に優しいフレキソ多色印刷を武器に拡販
- ◆ 紙製軟包装をはじめとする環境対応製品の開発

◆ 開発製品の例



▲中身が見える紙製軟包装「クラフトクリア」

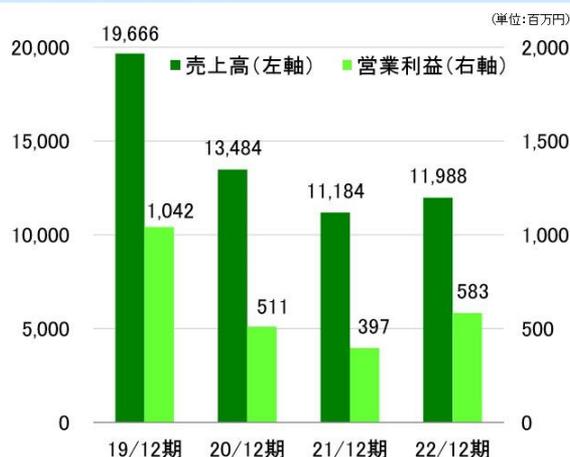


▲遮光性・高バリア性を有する紙製軟包装「クラフトVMバリア」



▲ボイル対応が可能なパウチ「紙製耐水クラフトパウチ」

売上高・営業利益の推移



軟包装の売上高の推移



次に、化成品事業です。レジ袋の有料化、そしてオムツの外装袋の売上減少により売上、利益共に下降傾向でしたが、2021年で底を打ち、2022年は売上が7.2%、営業利益は46.9%の伸びとなりました。食品のお客様への紙袋・紙器と共に複合販売する軟包装の売上も大きく伸びてきています。軟包装の2022年の売上は、前年比較33.5%の増加となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

その他事業

業界環境

- ◆ 百貨店業界の業態変化により、店内で使用する用度品や事務用品の需要は減少傾向
→コロナ禍に起因する売上減少からは回復基調
- ◆ 繰り返し利用可能なソフトバック(コットンやポリエステル、不織布などの素材を使用したバック)の需要が増加
- ◆ プラスチック製パッケージ(食品用トレー等)の環境対応化のニーズ増

取り組み

- ◆ PAS(Pack Assortment Service System)の取引内容・商品の見直しと合理化
- ◆ 市場のニーズに合った値札・タグ等の付属品や販促品の提案販売
- ◆ 環境対応素材を使用した食品用トレー、再生素材を使用したソフトバック等、新商品開発への取り組みを強化

◆ 開発製品の例

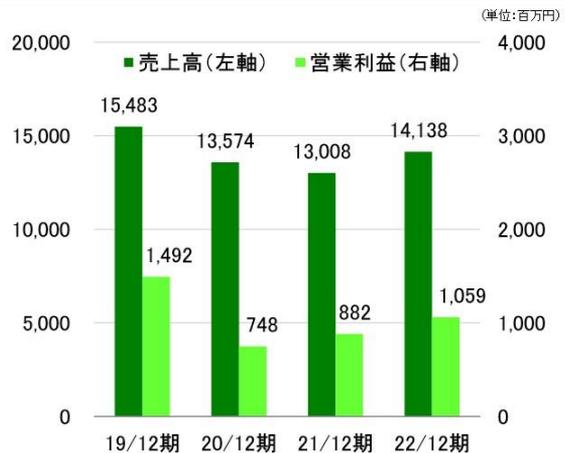


▲卵殻を配合したバイオマストレー「エコカトレー」

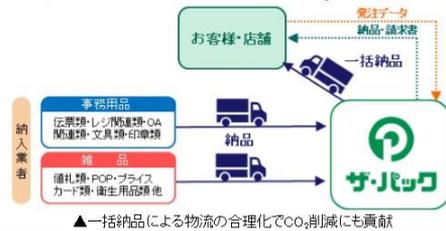


▲工場が発生したコットンやポリエステルの断裁くずなどをリサイクルした素材「リサイクルデロンコットン」

売上高・営業利益の推移



◆ PAS(Pack Assortment Service System)



次に、その他事業です。百貨店業界の業態変化により、店内で使用する用度品や事務用品の需要は減少傾向にありますが、当社としては、コロナ禍に起因する売上減少からは回復してきたと考えています。環境対応素材を使用した食品用のトレーや再生素材を使用したソフトバック・エコバッグ等の新商品開発への取り組みも強化しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

貸借対照表

(単位:百万円)

	2021年12月期	2022年12月期
	実績	実績
資産	87,422	94,365
流動資産	55,438	61,484
固定資産	31,984	32,881
有形固定資産	22,658	23,729
無形固定資産	643	1,044
投資その他の資産	8,682	8,106
負債	25,390	28,994
流動負債	22,279	26,054
固定負債	3,110	2,939
純資産	62,032	65,371
株主資本	60,654	63,713
その他の包括利益累計額	1,300	1,611
新株予約権	63	46
非支配株主持分	13	-



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

15

次の貸借対照表につきましては、特にコメントはありません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

主な項目	2021年12月期	2022年12月期
	実績	実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,217	5,380
税金等調整前当期純利益	4,214	5,925
減価償却費及び減損損失	2,138	2,315
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,460	△3,762
有形固定資産の取得による支出	△3,219	△3,109
無形固定資産の取得による支出	△514	△433
投資有価証券の取得による支出	△136	△2,357
投資有価証券の売却による収入	135	204
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,029	△1,124
配当金の支払額	△1,045	△1,043
現金及び現金同等物期末残高	18,067	18,653

- ◆ 減価償却費および減損損失は、東京工場と特百嘉包装製品(常熟)有限公司の固定資産に係る減損損失323百万円を含む
- ◆ 長期の運用債券ならびに再エネファンドへの出資を含め、投資有価証券取得による支出が増加



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

16

キャッシュ・フローは、下のコメントに長期の運用債券ならびに再エネファンドへの出資を含め、投資有価証券の取得による支出が増加とありますが、政策保有株式につきましては、半期毎に見直し・整理をしており、昨年12月末の純資産額に対する割合、保有率は7.0%です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



業績予想

市場の変化に対応し、環境・社会・経済に対する価値提供で増収増益

(単位: 百万円)

	2022年12月期	2023年12月期	
	実績	業績予想	前期比予想
売上高	89,060	94,000	5.5%
営業利益	5,972	6,400	7.2%
経常利益	6,353	6,800	7.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,058	4,400	8.4%

- ◆ 2023年度は、「ウィズコロナ」として新型コロナウイルス感染症の影響は残りつつ、経済活動の両立が進むと予想
- ◆ EC市場、食品の宅配・テイクアウト市場は今後も拡大が続くと予想され、関連商材においては堅調に推移する見込み
- ◆ パッケージのトータルソリューション企業として、顧客が抱える課題や社会課題の解決に向けた、パッケージの「環境対応化」や「省人・省力・機械化」の積極提案により、増収増益を目指す



Copyright © 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

18

次のスライドは、2023年度の業績予想です。2023年度は、市場の変化に対応し環境・社会・経済に対する価値提供でしっかりと増収増益を目指します。売上高 940 億円、前期比 5.5% 増、49 億円の増収。営業利益 64 億円、前期比 7.2%、42,800 万円の増益を見込んでいます。引き続きパッケージのトータルソリューション企業として、顧客が抱える課題や社会課題の解決に向けた、パッケージの環境対応化や省人・省力・機械化の積極提案をしていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

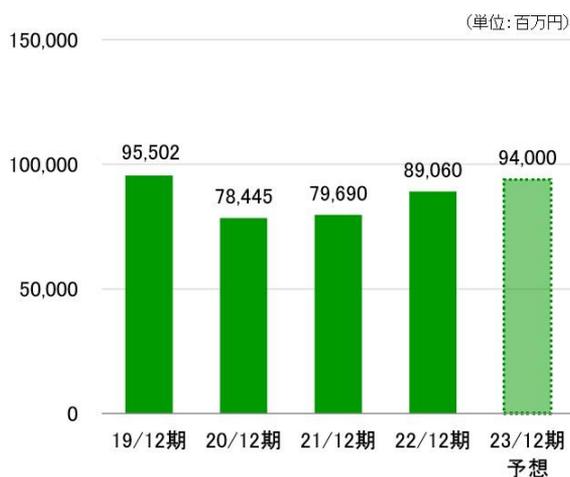


連結業績推移

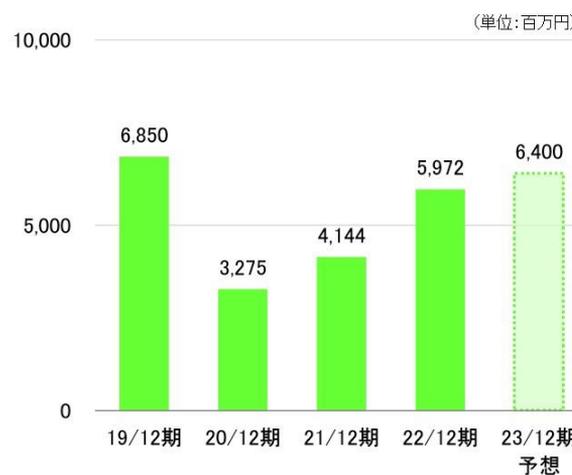
(単位:百万円)

	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期 予想
売上高	95,502	78,445	79,690	89,060	94,000
営業利益	6,850	3,275	4,144	5,972	6,400

売上高の推移



営業利益の推移



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

19

2020年から2022年の3年間は苦しい期間ではありましたが、先にも申し上げたように、中計にも掲げた戦略・戦術を一つ一つ進めてきた結果、このように業績が回復してきています。

この後、社長の山下からお話する新・中期経営計画を通して、今期からの更なる成長を実現していくこととなります。

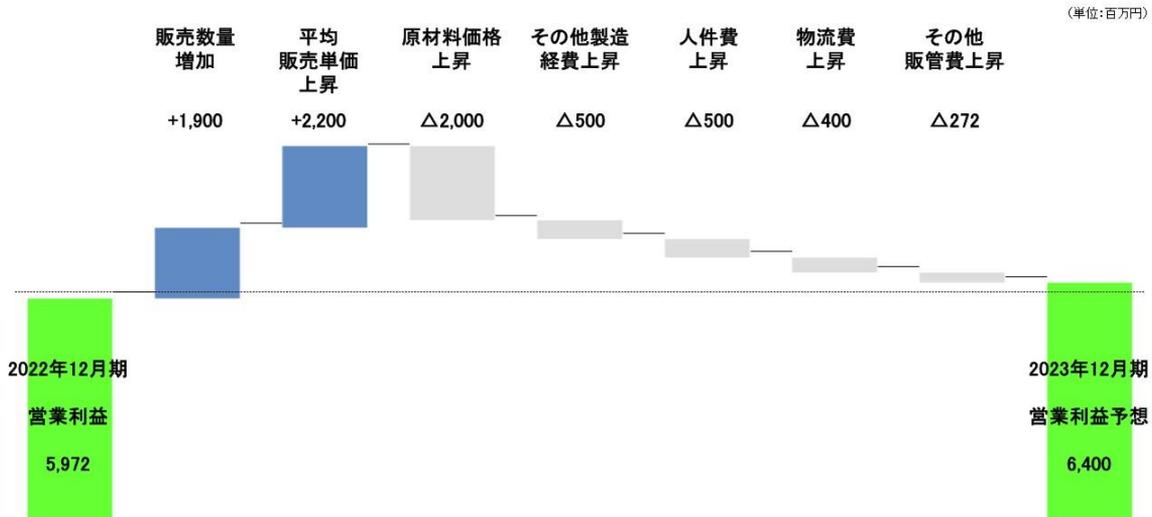
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益予想増減要因

主に紙加工品の販売数量増加、収益改善により増益



- ◆ インバウンド需要およびレジャー・旅行関連の消費回復で、紙袋や紙器を中心に販売数量が増加
- ◆ 拡大が続くEC市場、食品の宅配・デリバリー市場向けの段ボールや紙器、関連商品の販売数量が増加
- ◆ 紙素材をはじめとする環境対応商品や高付加価値商品の積極提案、価格の適正化により平均販売単価は上昇
- ◆ 原材料価格の上昇には、物流費等のコスト削減およびアイテムの仕様変更提案等による販売単価への転嫁で対応

次に、営業利益の増減要因です。主に紙加工品の販売数量増加と収益改善により、増益を達成していきます。原材料価格の上昇につきましては、今期も予想されますが、販売価格の適正化を目指し、また、物流の効率化等のコスト低減にも努力していきます。

販売価格への転嫁については、単価そのものを上げさせていただくケースもありますが、紙器・紙袋共に、形状であり、デザインであり、もしくは紙質、紙の種類・厚み、印刷の色数等の仕様を見直す提案を行い、お客様と一緒にコスト低減・吸収を図ることもあります。当社の販売は直販体制がメインですので、営業、および営業を支えるスタッフ部門であるデザイナー・商品開発のスタッフが一緒にお客様へ直接提案を行います。

以上で私からの説明を終わります。どうもありがとうございました。

大内：続いて、新・中期経営計画を山下よりご説明いたします。

前・中期経営計画(2020年度～2022年度)の振り返り

戦 略		評価	成 果	
紙器	◆紙器の販売強化 リアル店舗⇒ECに対応 提案型営業推進	●注力すべき市場 食品市場 医薬品市場 化粧品市場 健康食品市場 EC市場	<ul style="list-style-type: none"> ◆注力市場である食品市場における売上増加 ◆新規顧客の獲得と新たな需要への取り組みによる売上増加 ◆紙化に伴う新規受注増 ◆環境配慮型商品の開発・販売増加 ◆EC用紙製宅配袋受注増加、関連資材の販売拡大 ◆ソリューション提案による受注増 ◆配当性向 25%以上を実現 ◆投資関係 <ul style="list-style-type: none"> ・紙器能力増強投資額(25億円) ・新・本社社屋竣工 2023年3月 ・新システム稼働 2024年7月予定 ・製品/半製品の無人搬送システムの導入(1億円) 	
紙袋	◆紙化への取り組み リサイクルし易い商品拡販 フォレスト・FSC®商品拡販			○
段ボール	◆販売強化 リアル店舗⇒ECに対応 提案型営業推進			◎
その他	◆事業領域の拡大 新規事業への取り組み ASEAN進出・中国市場の拡販	△		
	◆生産性の向上 基幹システム+製造ライン省人省力化	△		
	◆株主還元 配当性向25%以上を目指す	○		
	◆成長投資 紙器製造能力増強(70億円) システム刷新(15億円) 新規事業(60億円) (5か年計画) 本社社屋建替え(16億円) 大阪工場建替え 奈良工場増改築	△		



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

22

山下：それでは、新・中期経営計画についてご説明させていただきます。

まずその前に、前回の中期経営計画について簡単に振り返りをさせていただきます。

前・中期経営計画では、環境対応を見据えた経営をスローガンに、紙化への取り組み、食品・医薬品・EC市場への拡販、紙器の販売強化、事業領域の拡大、生産性の向上と働き方改革の推進という5つの戦略に基づき事業活動を行いました。

新型コロナウイルスの感染拡大、行動制限によりまして、数値目標の実践は困難となりました。しかし、注力すべき市場である紙器と段ボールにおきましては、2019年度比において売上の伸長を実現することができました。

紙袋につきましては、2019年度比で伸長は達成できなかったんですけれども、環境対応商品の拡販や、新規顧客の獲得で、2020年度の落ち込みを取り戻しつつあります。その他、配当性向につきましては、目標どおり25%以上を達成しました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



投資関係では、紙器製造能力増強に 25 億円、そして本社社屋の建て替え、基幹システムの構築、工場の省人省力化設備の導入などを行ってまいりました。

前・中期経営計画(2020年度～2022年度)の振り返り

売上高・営業利益の推移



◆ 新型コロナウイルスによる緊急事態宣言・外出自粛要請等の影響で主要顧客であった流通小売業の業績悪化の影響を受けたが、段階的な経済活動の再開により順調に回復

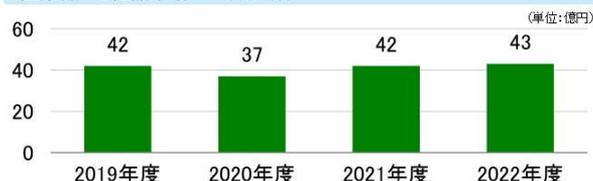
◆ ライフスタイルの変化に合わせた新しい市場向けの商品販売、ソリューション提案でのビジネス拡大が業績に貢献

注: 前・中期経営計画の2022年12月期の数値目標のうち、連結売上高・営業利益・EBITDA・ROEにつきましては2021年8月30日開催の取締役会において取り下げを決議いたしました。

品種別売上高



医薬品・化粧品市場への販売額



食品市場への販売額



環境対応素材の販売額



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

23

次に、前・中期経営計画の実績を数値面で振り返ります。売上と利益面では、2020年に大きく落ち込んだものの、2021年度と2022年度と伸長しまして、着実にパンデミック前の水準に近づきつつあります。

それから、真ん中あたりの品種別ですけれども、紙器の売上は2019年の183億円から2022年、222億円。また、その下の市場別の食品市場におきましては、2019年228億円から241億円、市場規模の大きな分野で事業拡大を行うことができました。

また、右手ですけれども、環境対応素材の販売では、特にFSC商品の販売が28億円から94億円と大幅に伸長いたしました。得意先、そして消費者の皆様の環境に対する意識の高まりと同時に、市場の拡大を感じております。

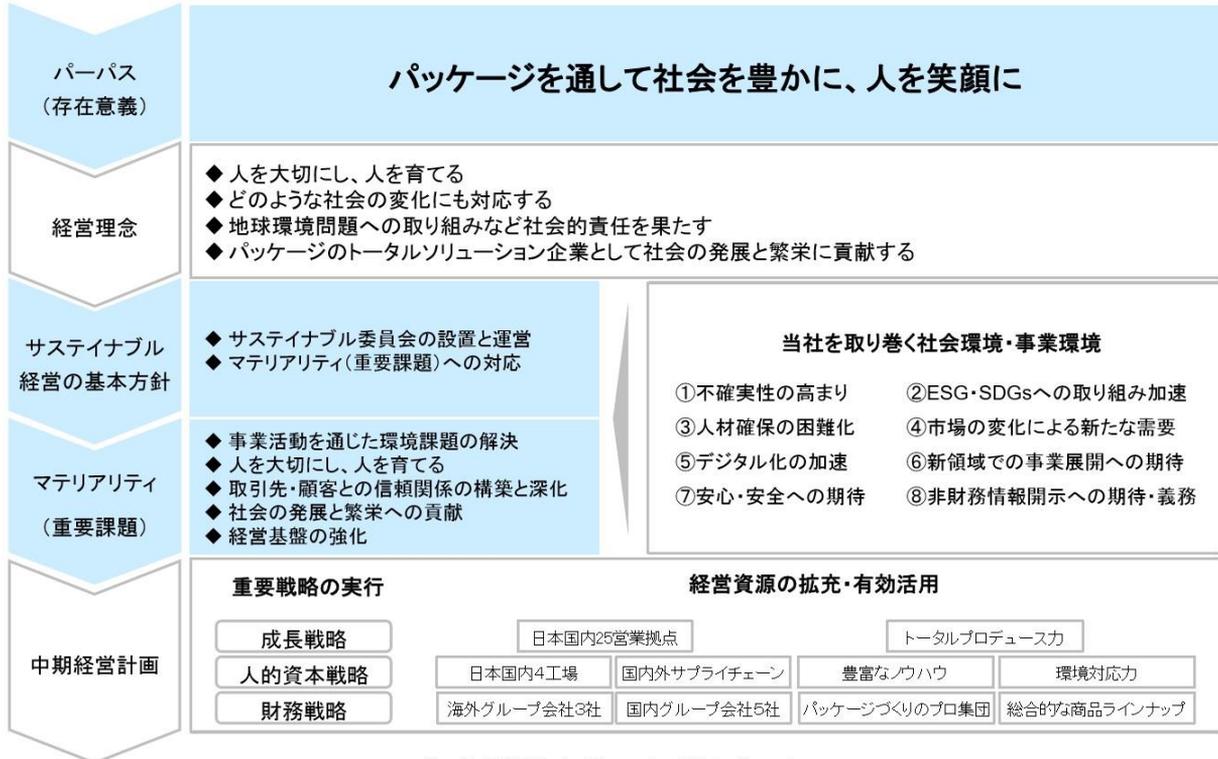
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ザ・パックグループの経営方針

2023年より「パーパス(存在意義)」、「サステイナブル経営の基本方針」を定め、社会環境・事業環境を反映させた新しい経営方針を策定いたしました。



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

24

次に、当社の経営方針についてご説明いたします。

従来からございます社是・経営理念に加えまして、社会における当社の存在意義であるパーパスを「パッケージを通して社会を豊かに、人を笑顔に」と決めました。さらに、当社を取り巻く社会環境、それから事業環境を反映させましたサステイナブル経営の基本方針、および当社の重要課題を策定いたしました。これらの経営方針に従いまして、重要課題の解決を通してザ・パックグループの成長を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



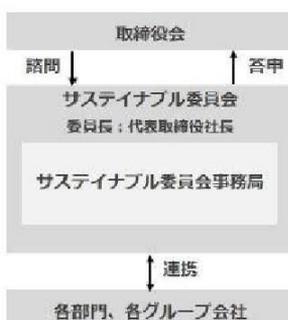
サステイナブル経営の推進

サステイナブル経営の基本方針

当社グループは「愛し愛され」の社是のもと、存在意義パーパスを「パッケージを通して社会を豊かに、人を笑顔に」と定め、サステイナブル経営を実践します。パッケージのトータルソリューション企業として、パッケージの新たな価値を創造することで、ステークホルダーのさまざまな課題を解決し、持続可能で笑顔あふれる豊かな社会を実現します。そのために、どのような社会の変化にも対応できるような体制を整え、持続的に成長することで、環境-社会-経済に対して当社グループならではの価値を提供していきます。

サステイナブル委員会の設置と運営

当社グループにおけるサステイナブル経営推進において、サステイナブル委員会(委員長:代表取締役社長)を設置する。同委員会では、サステイナブル経営の運営・推進及び重要テーマに関する方針の策定、取り組みの進捗管理、中期経営計画への反映等について、審議、決定します。同委員会事務局は、各部門、各グループ会社と連携して、アクションプランの推進、KPIの管理等をおこないます。



マテリアリティ(重要課題)への対応

Environment (環境)

事業活動を通じた環境課題の解決

- ◆ 環境に配慮した商品企画及び技術開発
- ◆ 事業活動全体における環境負荷の低減
- ◆ 自然保護と環境保全への貢献

Social (社会)

人を大切にし、人を育てる

- ◆ 社員の健康増進と安全の確保
- ◆ パッケージのトータルソリューション力の育成と醸成
- ◆ 社員が活躍できる多様な働き方の推進

取引先・顧客との信頼関係の構築と深化

- ◆ 顧客とのブランド価値の共創
- ◆ 取引先との協業による品質維持・向上

社会の発展と繁栄の貢献

- ◆ 次世代育成への貢献と環境意識の啓蒙
- ◆ 多様化する社会課題の解決

Governance (ガバナンス)

経営基盤の強化

- ◆ 経営の健全性・透明性・効率性を確保
- ◆ サプライチェーンリスクマネジメントの推進

次に、2023年度から実施いたしますサステイナブル経営の推進についてご説明します。

まず、サステイナブル経営の基本方針では、パッケージのトータルソリューション企業として、持続可能で笑顔あふれる豊かな社会を目指すため、社会の変化に対応し、当社ならではの価値を提供していくという方針を定めました。

また、サステイナブル経営推進において、サステイナブル委員会を設置いたしました。当委員会では、サステイナブル経営の運営・推進、および重要テーマに関する方針の策定、取り組みの進捗管理等について審議・決定をいたします。サステイナブル経営を推進していく上での重要課題につきましては、ESGの各項目に対して設定いたしまして、社内での理解を深め、着実に課題解決に取り組んでまいります。

新・中期経営計画(2023年度～2025年度)の概要

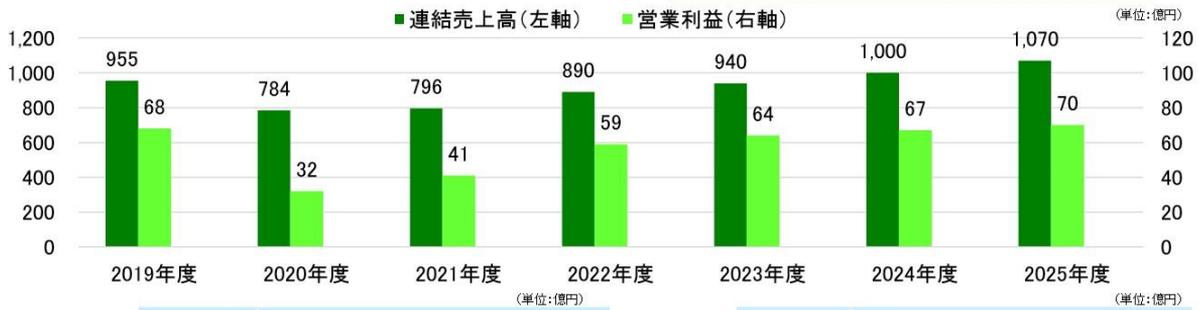
スローガン

進化 - パーパス経営・サステイナブル経営のスタート -

2025年度目標

連結売上高 1,070億円 営業利益 70億円
ROE 8%以上 ROIC 8%以上

新・中期経営計画目標(2023年度-2025年度)



	2022年度	2025年度目標		
	実績		2022年度差	2022年度比
食品(*)	250	320	+ 70	28.0%
EC・通販・物流	140	180	+ 40	28.6%
一般流通小売他	500	570	+ 70	14.0%
合計	890	1,070	+ 180	20.2%

	2022年度	2025年度目標		
	実績		2022年度差	2022年度比
紙袋	262	315	+ 53	20.2%
紙器	222	270	+ 48	21.6%
段ボール	122	150	+ 28	23.0%
化成品	119	145	+ 26	21.8%
その他	162	190	+ 28	17.3%
合計	890	1,070	+ 180	20.2%

	2022年度実績	2025年度目標
ROE	6.4%	8%以上
ROIC	6.4%	8%以上

* 食品のカテゴリにはコンビニ・スーパー等の食品用パッケージを含む



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

26

それでは、新・中期経営計画の概要についてご説明いたします。

新・中期経営計画ではスローガンを、「進化-パーパス経営・サステイナブル経営のスタート-」といたしました。2025年12月期の目標は、連結売上高1,070億円、営業利益70億円、ROE 8%以上、ROIC 8%以上といたしました。また、各品種別、それから業種別の売上目標も設定いたしました。前・中期経営計画同様に、特に食品市場、それからEC・通販、物流市場での売上拡大に注力してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



成長戦略

食品市場(コンビニ・ファストフード含む)

- ◆ 食品一次容器の拡販
- ◆ 環境負荷低減に貢献する素材・加工の開発、FSC®商品の拡販(FSC® C020517)
- ◆ 紙袋・紙器とともに、ラベル/フィルム(軟包装)などとの複合販売
- ◆ 得意先の省人化・効率化・自動化に貢献するソリューション提案の推進
- ◆ 紙器商品のラインアップ拡大
- ◆ トレー・モールド容器などへの取り組み



▲中身が見える紙製軟包装
「クラフトクリア」



▲遮光性・高バリア性を有する
紙製軟包装「クラフトVMバリア」



▲ボイル対応が可能なパウチ
「紙製耐水クラフトパウチ」



▲食品用トレー



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

27

次に、成長戦略ですけれども、まず食品市場におきまして、食品の一次容器の市場は非常に大きい市場でございますけれども、まずその市場での拡販を図ります。環境に対する意識は高まるとともに、プラスチックに代わり、紙の容器についても紙化のニーズがますます高まっています。

紙化の提案と同時に、下の写真にあります、クラフトクリアやクラフトバリアのような減プラ商品の提案、そして販売できる機会が広がっています。また、弊社が今まであまり手掛けてこなかった、カートナーと言われます自動充填の商品パッケージがございますが、これにつきましても非常に引き合いとか需要が増えておりますので、改めて市場の拡販を図ってまいりたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



成長戦略

EC／通販市場／物流業界

- ◆ 得意先での輸送効率向上に貢献できる宅配袋の販売強化
- ◆ 得意先での省人化に貢献できる提案販売の強化
 - ・作業時間短縮が可能な商品設計提案
 - ・作業の自動化を図るソリューション提案
- ◆ 自動梱包向けの素材・加工の開発、および拡販
- ◆ 重量物対応の強化段ボールのさらなる拡販



▲EC用宅配袋



▲自動包装機対応「紙製宅配袋」と自動包装機



▲重量物対応の強化段ボール

ザ・パック株式会社

Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

28

次に、EC・通販、物流市場です。この市場では、輸送の効率化、すなわち荷物の小型化が今求められています。今までは段ボールでしっかりと梱包して出されていた商品を、最近では衣料品を中心に、宅配袋での出荷が増えておりますので、これからもますます宅配袋の販売は増加すると考えています。

弊社はEC市場において、汎用品の段ボールというものは出していないので、段ボールが宅配袋に変わることによる影響は少ないと考えています。荷物の小型化という部分におきまして、組み立てやすく、また緩衝機能を維持した荷物の小型化の設計という部分において、当社はある程度の高い設計能力を持っておりまして、非常に設計の依頼が増えております。そういう部分におきまして、荷物の小型化という部分は拡販のチャンスだと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

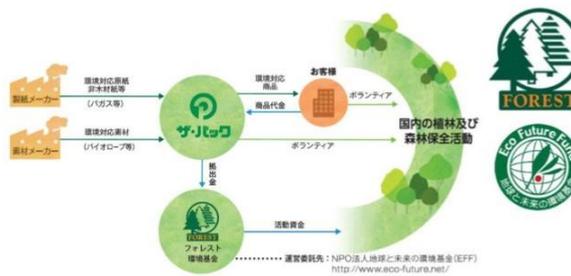
成長戦略

一般流通小売市場、他市場

- ◆ 紙袋シェアの拡大、および紙化を推進する更なる提案販売
- ◆ 商品の販売に加え、組み立て・セットアップ業務との複合販売
- ◆ ASEANにおける販路の開拓
- ◆ 3R(Recycle Reuse Reduce)に合致した商品販売
 - ・環境紙 アップサイクル素材 FSC®原紙の拡販
 - ・エコバッグ モノマテリアル商品の拡販
 - ・再生素材100%のオリジナル原紙・フィルムの開発
- ◆ お客様とともに社会貢献を推進
 - ・環境対応商品の販売額の一部をNPOを通じて「ザ・パックフォレスト環境基金」として森林保全活動に役立てています



▲環境紙 アップサイクル素材(不要になった服を混ぜ込んだ「古着混抄紙」)



▲ザ・パックフォレスト環境基金の流れ



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

29

次に、一般流通小売市場ですけれども、この分野におきましては、今までどおり紙化を中心とした提案販売により、さらなるシェア拡大を図ってまいります。また今までですと箱だけとか袋だけとか、もしくは段ボールだけという単体の販売が中心でしたが、それだけでなく、商品の組み立て、もしくは中の商品のセットアップという業務も請け負った複合販売を進めてまいります。

最近では、私どものお客様でも、人手不足が非常に多くございまして、お客様からも複合販売を求められるケースが増えており、これからも拡大する分野だと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



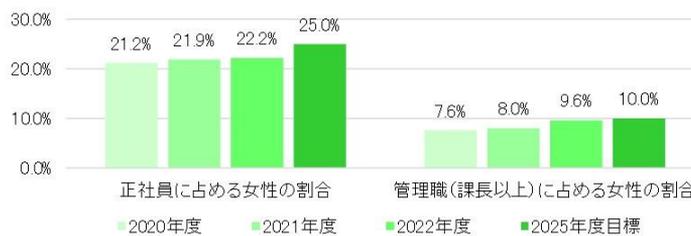
人的資本戦略

個人・会社の成長と活性化

多様な人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> ◆ キャリア採用の強化 ◆ 女性活躍推進(正社員および管理職比率) ◆ 障がい者雇用の拡大
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 研修制度の充実 ◆ 自発的なスキルアップおよびリスキリング支援
人員配置の適正化	<ul style="list-style-type: none"> ◆ タレントマネジメントシステムの有効活用 ◆ 採用機会の拡大(リファラル・カムバック採用)
働く環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 多様な勤務形態と制度の充実 ◆ ウェルビーイング(健康経営の推進)
従業員エンゲージメントの最大化	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 適正な賃金体系、福利厚生の充実化 ◆ 持株会への加入による経営参画意識の向上 ◆ 社員の交流とコミュニケーションの活性化 ◆ エンゲージメントサーベイの実施

人員計画(連結)

2022年度実績	1,797名 ※正社員・契約社員・パート含む
2025年度計画	1,920名(+123名)



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

30

次に、人的資本戦略ですが、まずは多様な人材の確保を進めてまいりたいと思います。

新卒採用は、残念ながら若干、厳しくなっている半面、キャリア採用につきましては、非常に活発です。さまざまキャリアを持った方を、営業、製造、管理部門の全ての部門で採用させていただきまして、いろいろな活躍の場を広げていきたいと考えております。

同時に、職場に求められる勤務体系も非常に多様化しておりまして、働く環境とともに、勤務の形態の整備につきましても進めてまいりたいと考えております。人員計画につきましては、現在、昨年度末で1,797名でございますけれども、この3年間で約120名の増強を図っていききたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



財務戦略

最適な資金使途計画により継続的・効率的な成長を支える

成長投資	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 成長の為の投資へ優先的に資金を配分 <ul style="list-style-type: none"> ①設備投資 ②新規事業への投資 ③人的投資 ④システム刷新への投資 ⑤研究開発
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 配当性向30%以上を維持 ◆ 機動的な自社株買い

- ◆ **奈良工場の建替え**
・奈良県内に新たな土地を取得し、段ボール工場を新築する計画
- ◆ **大阪工場の建替え**
・現・大阪工場内でのS&BIによる建て替えを進める計画

資金使途計画(2023年度～2025年度合計)

キャッシュイン	キャッシュアウト		
手元資金	設備投資	紙器製造能力増強	20億円
営業CF		紙袋製造能力増強	30億円
	200億円	65億円	合理化・省人化
戦略投資			省エネ・省資源
	200億円	140億円	その他
株主還元			M&A
	40億円	40億円	基幹システム刷新
			人的投資



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

31

最後に、財務戦略です。

成長投資といたしましては、ここに掲げているように設備投資をはじめとしまして、5つの項目について投資を進めてまいります。

次に、株主様の還元につきましては、昨年までは25%以上としておりました配当性向を、改めて30%以上と設定させていただきました。あと、右上に書いておりますけれども、奈良工場につきましては、新たな土地を取得した建て替え、それから大阪工場につきましては、現在の場所でのスクラップ・アンド・ビルドを計画しております。

最後に、資金計画でございますけれども、設備投資に65億円、戦略投資に140億円、株主様還元40億円を予定しております。

以上でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、ご案内のとおり、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入らせていただきます。ご質問される方は挙手をお願いいたします。いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので、ご質問ございましたらどうぞ。

質問者 1 [Q]：1点だけ、中計も含めてなんですけれども。

最初のほうに一部ご回答もあったんですが、いわゆる現状 PBR が1倍割れを起こしている状況の中で、昨今、計算書も含めて、いわゆる政策保有株式の高によってかなりバリエーションそのものが大きく変わりますというところは、御社そのものがそうかというのはちょっとわからないんですけれども。

やはり投資有価証券を含めて200億近く純資産として政策株式を持ってらっしゃるところを鑑みたときに、今後いろいろと、最低でもPBR、1倍以上は行ってくださいという、いろいろな時代の流れがある中で、ここはお答えも一部あったかと思うんですけども、中計の中で、政策保有株式の売却なり、資産の入れ替えなりというのは、どのような感じのスパンのお考えでしょうかというところ、1点だけご確認をお願いしたいと思います。

藤井 [A]：どうもご質問ありがとうございます。政策保有株式につきましては、先ほど私の説明でも申し上げましたけども、保有率としては7.0%ほどで、ここずっと数年推移しております。この7.0%という保有率自体は、それほど高いものではないと判断しております。

ただ、PBR等々の件も含めまして、今後そのような政策保有株というのは、今も半期ごとにいろいろ見直しをしています、今後とも注視をして見直しをしていくという考えであります。以上です。

質問者 1 [M]：わかりました。以上です。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問をどうぞ。よろしいですか。ないようでございますので、Zoomからご参加の皆様からのご質問に移ります。ご質問される方、面下の手を挙げるボタンを押してください。順番にこちらからミュート解除の依頼をお送りいたしますので、ミュートを解除いただいた後、ご質問ください。この後はIRご担当の大内様、よろしくお願いいたします。

大内 [M]：では続きまして、Zoomのほうに移ります。今お手を挙げていただいている方がいらっしゃいますので、今マイクをそちらにお渡しします。どうぞ。画面上にミュートを解除というボタン

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



があるかと思えます。よろしいでしょうか。いかがでしょうか。マイクがミュートになっておりますが、では、ちょっと今トラブルがあるようですが、もし他にご質問のある方いらっしゃいましたら、画面の下にあります手を挙げるボタンにてお知らせください。

他にご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。もしチャットなどを使われるようでしたら、そちらのほうで質問を送ってくださっても結構です。では Zoom 上についてはいったん置きますが、もし会場の方で改めてご質問等ございましたら、どうぞよろしく願いいたします。

司会 [M]：いかがでしょうか。よろしいですか。では、一番後ろの方にどうぞ。

質問者 2 [Q]：中期経営計画の成長戦略のところについて、1 点お伺いさせていただきたいと思えます。食品市場のところで、コンビニ、ファストフードを含むというところで、一次容器の拡販ということにお出しいただけてますけれども。

もう少し具体的に、こういったような製品のところで拡販をイメージしているんだと、もうちょっと具体的なイメージを、いくつか事例をいただければ大変ありがたいと思えます。よろしく願いいたします。

山下 [A]：ちょっとこれはどう申し上げてよいのかわからないんですけども。正直言うと、お客様の商品との兼ね合いがございまして、具体的に表現するのが非常に難しい部分がございまして。

ただ、どちらかと言いますと、今までプラスチック容器だったものが紙化に変わるということを先ほど申し上げたんですけども、やはりこの流れの延長沿いでの拡販を考えております。

質問者 2 [Q]：ありがとうございます。こちらのほうは、先ほど数字としてお出しいただきましたが、2022 年度 250 億から 25 年度 320 億に増加というイメージでよろしいでしょうか。

山下 [A]：はい。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問どうぞ。よろしいですか。特にないようでございます。Zoom の方からの質問も出ていませんね。

大内 [M]：そうですね。Zoom のほうもございません。

司会 [M]：わかりました。それでは、以上をもちましてザ・パック様の決算説明会を終了させていただきます。皆様どうもありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

