



ザ・パック株式会社

2023 年 12 月期第 2 四半期決算説明会

2023 年 9 月 5 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]	決算説明会		
[イベント名]	2023 年 12 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 9 月 5 日		
[ページ数]	34		
[時間]	10:00 – 10:42 (合計：42 分、登壇：28 分、質疑応答：14 分)		
[開催場所]	ザ・パック株式会社東京本社ビル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：では、定刻となりました。ただ今よりザ・パック株式会社、2023 年 12 月期第 2 四半期決算説明会を始めさせていただきます。本日はご多用の折、弊社の決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

まずは、弊社の出席者 2 名をご紹介します。皆様の右手におりますのは、代表取締役社長の山下英昭でございます。左手におりますのが、常務取締役コーポレート本部長の藤井道久でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の説明会は、弊社東京本社ビルの会場で開催すると同時に、オンラインのライブ配信をしております。所要時間は 1 時間を予定しており、昨日 9 月 4 日に弊社ウェブサイトにて開示いたしました決算説明資料をもとに、ご説明をさせていただきます。資料の目次に従い、トピックスは山下より、2023 年 12 月期第 2 四半期実績、および 2023 年 12 月期の期末予想を藤井より、サステイナブル経営の推進、および中期経営計画の進捗は山下よりご説明いたします。

その後に、質疑応答のお時間とさせていただきます。質疑応答の際には会場と同じく、オンラインでご参加くださっている皆様からのご質問をお受けします。オンラインでのご質問は音声のみとさせていただきますので、お時間となりましたら、画面下にあります手を上げるボタンでお知らせください。順番に音声をつながせていただきます。詳しくは改めてご説明いたします。

では、トピックスから始めさせていただきます。説明は山下からです。お願いします。

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

- ◆新型コロナウイルス感染症による行動規制が緩和される中、飲食、レジャー、宿泊関連は回復傾向にある一方、エネルギー価格の高騰、資材価格の上昇に伴う物価高、為替相場の変動の影響もあり、先行きは不透明感が残る
- ◆当社の業績は、全セグメントで増収増益。個人消費の回復ならびに顧客の課題解決に寄与する提案および拡販努力により販売数量が増加。売上原価の上昇はあるものの販売価格の適正化に努め、各利益は大幅に伸長
- ◆通期業績の上方修正とともに、期末配当予想を修正。年間配当金は78円を予定(前期比較13円の増配)
- ◆サステイナブル委員会を始動させ、サステイナブル経営を推進



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

2

山下：山下でございます。どうぞよろしくお願いいたします。それでは、トピックスについてご報告申し上げます。

新型コロナウイルス感染症による行動制限が緩和される中、飲食、レジャー、宿泊関連は回復傾向にある一方、エネルギー価格の高騰、資材価格の上昇に伴う物価高、為替相場の変動の影響もあり、先行きは不透明感が残っております。

当社の業績は、全セグメントで増収増益。個人消費の回復、ならびに顧客の課題解決に寄与する提案、および拡販努力による販売数量が増加。売上原価の上昇はあるものの、販売価格の適正化に努め、各利益は大幅に伸長いたしました。

通期業績の上方修正とともに、期末配当予想を修正いたしました。年間配当金は78円を予定しております。

サステイナブル委員会をもうけ、「パッケージを通して社会を豊かに、人を笑顔に」というパーパスを定め、サステイナブル経営を推進しております。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



実績サマリー

市場の回復および販売数量増・販売単価の適正化により、大幅に増収増益

〈単位:百万円〉

	2022年12月期 第2四半期	2023年12月期 第2四半期	
	実績	実績	前期比
売上高	39,617	44,878	13.3%
営業利益	2,044	2,976	45.6%
経常利益	2,298	3,147	36.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,422	2,133	50.0%

- ◆ 行動制限の全面解除による人出の増加、インバウンド需要の増加、個人消費が回復
- ◆ コスト増はありつつも、販売数量増加および価格適正化による平均販売単価上昇から、営業利益は大幅に伸長
- ◆ 特に、紙袋、紙器、化成品が売上・利益ともに牽引



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

4

司会：続きまして、2023 年 12 月期の第 2 四半期決算実績は藤井よりご説明いたします。お願いいたします。

藤井：藤井です。どうぞよろしくお願いいたします。それでは私のほうから、今期第 2 四半期の業績説明をさせていただきます。

まず、実績サマリーです。市場の回復、および販売数量の増加、そして販売単価の適正化により、大幅に増収増益となっております。

売上高は 448 億円、前期比 13.3%増収。四半期純利益 21 億円は、前期比 50%の増益となっております。

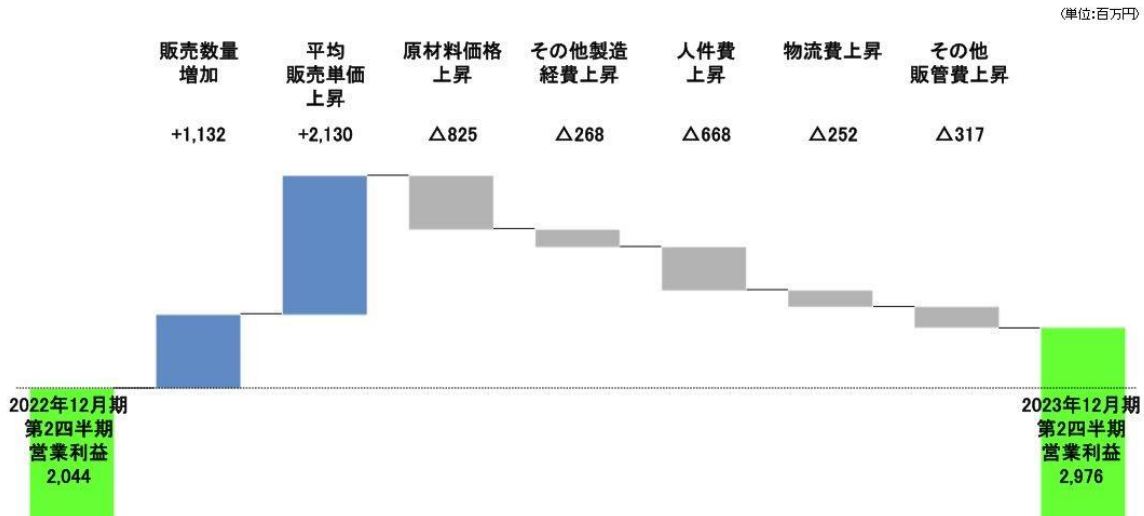
サポート

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@scriptsasia.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



- ◆ 販売数量は、個人消費の回復により紙器(9.3%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11.6%、紙器は6.0%、段ボールは16.1%、ポリ袋は23.0%上昇)
- ◆ 原材料価格の上昇は、主に原材料の値上げと生産数増加に伴う原材料仕入額の増加(1,668百万円)による
- ◆ その他製造経費の上昇は、主にエネルギー価格の高騰に伴う水道光熱費・動力費の増加(131百万円)による
- ◆ 人件費の上昇は、主に製造部門の人員増加および賃上げに伴う給与・賞与の増加(264百万円)による

次に、営業利益の増減要因です。販売数量は紙器を中心に紙袋、化成品も大きく増加しております。そして、原材料価格および水道光熱費、動力費等の製造費、ならびに人件費の増加をカバーし、また高付加価値商品の提案販売も含め、平均販売単価が上昇しました。

その結果、営業利益は前期比 45%、9 億 3,200 万円の増益となりました。

セグメント別実績

〈単位:百万円〉

	2022年12月期第2四半期		2023年12月期第2四半期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	39,617	100.0%	44,878	100.0%	13.3%
紙加工品事業	27,998	70.7%	31,734	70.7%	13.3%
紙袋	11,259	28.4%	12,993	29.0%	15.4%
紙器	9,728	24.6%	11,262	25.1%	15.8%
段ボール	5,947	15.0%	6,343	14.1%	6.7%
印刷	1,063	2.7%	1,135	2.5%	6.7%
化成品事業	5,221	13.2%	6,654	14.8%	27.4%
その他	6,396	16.1%	6,489	14.5%	1.4%
営業利益	2,044	100.0%	2,976	100.0%	45.6%
紙加工品事業	1,952	95.5%	2,715	91.2%	39.1%
化成品事業	197	9.7%	288	9.7%	46.1%
その他	431	21.1%	485	16.3%	12.5%
調整額	△537	△26.3%	△513	△17.2%	—

- ◆ 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、テイクアウト用食品向けの紙器の販売が好調で増収増益
- ◆ 化成品事業は、紙おむつ用外装袋と食品向け軟包装の販売が好調に推移
- ◆ その他事業は、ソフトバッグの販売が好調に推移



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

6

続いて、セグメント別の実績です。全セグメントで増収増益となっております。化成品事業も大きく回復してきています。

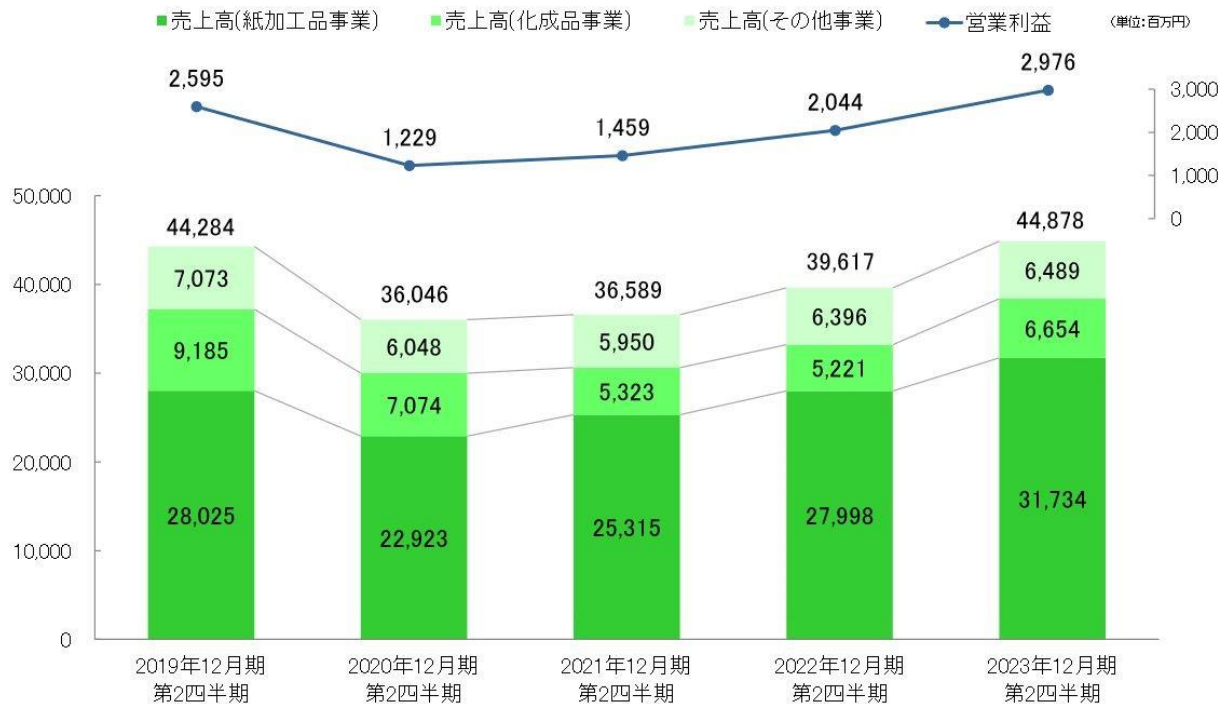
サポート

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@scriptsasias.com



セグメント別実績の推移

コロナ禍前の売上高・利益水準を上回る



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

7

続いて、セグメント別実績の推移です。このグラフにあるように、2019年の業績を上回るかたちで順調に回復、伸長しています。

売上高 448 億円は 19 年を超え、過去最高額となります。営業利益については、2017 年の最高額に次ぐ水準となっています。

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@scriptsasias.com



売上高構成

業種別売上高



(単位:百万円)	2022年12月期第2四半期		2023年12月期第2四半期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
食品	10,266	25.9%	12,156	27.1%	18.4%
アパレル	6,442	16.3%	7,087	15.8%	10.0%
百貨店	1,907	4.8%	2,159	4.8%	13.3%
スーパー・ドラッグストア	2,463	6.2%	2,617	5.8%	6.3%
コンビニ	428	1.1%	564	1.3%	31.8%
医薬品・化粧品	1,870	4.7%	2,237	5.0%	19.6%
EC(通販) ※	1,242	3.1%	1,300	2.9%	4.6%
雑貨	864	2.2%	926	2.1%	7.2%
家電・住設	1,490	3.8%	1,701	3.8%	14.2%
ライフケア	1,266	3.2%	1,859	4.1%	46.7%
自動車	158	0.4%	164	0.4%	4.0%
その他	11,215	28.3%	12,102	27.0%	7.9%

- ◆ 食品は、宅配・テイクアウト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
- ◆ アパレルは、店舗への客足が回復傾向にあり売上が増加
- ◆ 百貨店は、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売上が堅調に推移
- ◆ コンビニは、シェア拡大と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)の使用量が増加
- ◆ 医薬品・化粧品は、個人消費の回復により売上が増加
- ◆ ECは、販売数量は増加しているものの、配送箱から宅配袋への商品構成の変化により売上は緩やかに増加
- ◆ 家電・住設は、メーカー生産量の増加により段ボールが伸長
- ◆ ライフケアは、紙おむつ用外装袋が大幅に伸長

※「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、売上高構成、業種別売上高です。食品向け、コンビニ向け、医薬品・化粧品、そしてライフケア向けが大きく伸びています。ライフケアは、紙おむつ用外装袋が大幅に伸長しています。

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@scriptsasias.com



紙加工品事業

事業環境

- ◆ 全国百貨店売上は16か月連続のプラス(出典:日本百貨店協会)
- ◆ 日本人国内旅行消費額はコロナ禍前に近づく
-2023年日本人国内旅行消費額(速報)
1-3月期 4兆2,331億円(2019年比+0.5% 前年比+80.2%)
4-6月期 5兆5,963億円(2019年比+6.6% 前年比+27.7%)
(出典:国土交通省観光庁「旅行・観光消費動向調査」)
- ◆ 訪日外国人の増加
→外出機運の高まりやインバウンドにより、土産市場・
アパレル・化粧品等のパッケージ需要が高まる

取り組み

- ◆ 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

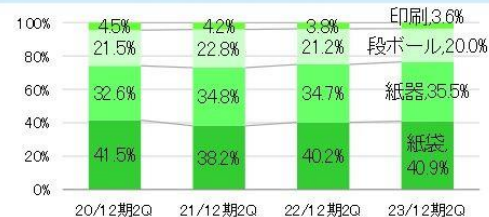
売上高・営業利益の推移



営業利益率の推移



紙加工品事業 売上構成比の推移



ザ・パック株式会社

Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

9

次に、セグメント別のご説明をいたします。まず、紙加工品事業です。

事業環境としては、全国百貨店の売上が16か月連続プラスで推移し、国内旅行の増加、そして訪日外国人も増えています。いろいろな場面で、買い物をされる方が増えてきている状況です。当社としては、これらのパッケージ需要にしっかりと対応することと、お客様での梱包業務における省人化・機械化のソリューション提案や、環境配慮型のパッケージの提案に取り組んでいます。その結果、今期上期の売上高317億円は、19年の280億円と比較して13%の増加。営業利益27億円は、19年の20億円より34%ほど増加しています。

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@scriptsasias.com



紙加工品事業(紙袋)

事業環境

- ◆ 個人消費・観光・インバウンドなどの回復で、持ち帰り用紙袋の需要が回復
- ◆ 環境意識の高まりにより、紙袋の需要増
→ 輸送時の二酸化炭素排出量削減の観点から、海外生産から国内生産へ切り替える動きも
- ◆ EC市場は、配送用段ボールに加え宅配袋の活用も増える

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



▲不要になった服を混ぜ込んだ「古着混抄紙」



▲当社オリジナルの原紙 100%再生紙



▲自動包装機対応「紙製宅配袋」

売上高・営業利益の推移



販売数量の推移



ザ・パック株式会社

Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

10

続いて、紙加工品事業の中の紙袋についてです。事業環境は個人消費・観光・インバウンドなどの回復で、持ち帰り用紙袋の需要が回復しています。EC市場では配送用段ボールに加え、宅配袋の活用が増えています。

このような環境下、当社では右の上・下のグラフにありますように、紙袋の売上高、販売数量ともに順調に伸びています。宅配袋の拡販も進めております。環境意識の高まりにより、下の写真にあるような環境対応商品の開発・提案・販売も強化しているところです。

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@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

紙加工品事業(紙器)

事業環境

- ◆ 中食市場の拡大および環境意識の高まりにより、食品、コンビニ、ファーストフード向け紙製一次容器の需要増
- ◆ 観光、インバウンド、出張、帰省など社会活動の活性化に伴い土産市場向けの紙器の販売も好調

取り組み

- ◆ 食品用紙製一次容器の販売拡大のため、設備投資および新商品開発への取り組みを強化
- ◆ 組み立て納品やアソートなど、顧客の人出不足解消へ向けた提案に注力
- ◆ 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推進

売上高・営業利益の推移



◆ 開発製品の例



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

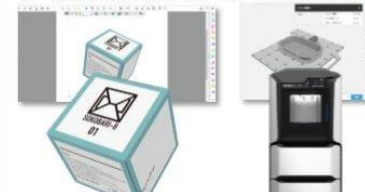


▲モールドのトレーに
紙製のフタ材を貼り付けたパッケージ



▲缶の代替パッケージ例として提案
している、シルバーインキをコーティ
ングした紙箱

◆ 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

ザ・パック株式会社

Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

11

続きまして、紙器についてです。紙器の分野においても観光・土産物市場での需要が大きく回復しています。また食品を入れる、食品が直接触れる容器は、従来プラスチック素材が多く使用されていますが、今日の市場環境としては、環境対応によりプラスチック素材を減らして紙素材を使用する需要が増えています。これらのニーズに応え、当社では紙製一次容器の開発、生産設備増強、拡販を進めています。

この食品用プラスチック容器の販売は、当社ではもともとあまり取り扱っていなかったもので、この分野は、当社にとってニュービジネスと言えるかと思います。

紙器の売上高・営業利益の推移は、右のグラフのようになっております。今期上期の売上高112億円は、19年の83億円から35%の増加。営業利益9億円は19年の約2倍になっています。

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@scriptsasias.com

紙加工品事業(段ボール)

事業環境

- ◆ 値上げに伴う買い控えや、米国・中国の国内企業保護政策による日本からの輸出減少に伴い段ボール需要減。
2023年上期の段ボール業界全体の生産量は前年比98.4%、通販・宅配・引越用段ボールは前年比99.9%
(出典:全国段ボール工業組合連合会「段ボール統計」)
- ◆ 家電・住設向け段ボールは半導体不足によりメーカー生産量が落ち込み出荷量が低迷していたが、現在は回復傾向
- ◆ 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、省人化に向けた機械化のニーズが増加

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
→大型物流センター内で使用するオリジナル段ボール製什器を設計から提案

売上高・営業利益の推移



開発製品の例



ザ・パック株式会社

Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

12

続いて、段ボールです。段ボールの事業環境は、2023年上期の段ボール業界全体の生産量が前年比98.4%の状況です。その中で、当社としては大型・強化段ボール、および設計力を生かした商品の提案を含め、拡販に努めています。

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@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

化成品事業

事業環境

- ◆ 環境意識の高まりから、減プラ・リサイクル・紙化等の環境対応パッケージへの提案要望が増加
- ◆ 中食・個食や長期保存食品の需要が増加
→ 高性能素材(バリア性を有する等)のニーズ高まる
- ◆ 個人消費の回復により、持ち帰り用プラスチックバッグの需要が増加

取り組み

- ◆ 新市場開拓として、食品・飲料市場に軟包装の拡販
- ◆ 最新のフレキシ10色印刷機を導入し、国内市場最高レベルのフレキシ印刷技術にて、フィルム印刷商品を提供
- ◆ 環境対応新素材の開発や商品化

◆ 開発製品の例



▲ 中身が見える紙製軟包装「CRAFT CLEAR®」



▲ 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



ザ・パック株式会社

Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

13

続いて、化成品事業です。この分野においても個人消費の回復があり、また減プラ・リサイクル・紙化などの環境対応のニーズが高まっています。当社としてはこれらの需要に応え、新たな商品開発・提案営業・拡販を積極的に進めています。

紙器、紙袋、段ボールなどとの複合販売の一環として販売強化をしている食品向け軟包装も、右下のグラフにあるように順調に売上を伸ばしています。

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@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

その他事業

事業環境

- ◆ 百貨店の売上回復により、百貨店で使用される用度品・事務用品の需要も回復
- ◆ 店舗へ客足が戻ってきたことにより、ノベルティなどのキャンペーンが回復傾向に。環境を意識した、繰り返し利用可能なソフトバッグ(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グ)の需要が増加

取り組み

- ◆ 百貨店・専門店向けPAS (Pack Assortment Service System)取引の増加
- ◆ 環境対応素材を使用した食品用トレーや、再生素材を使用したソフトバッグの開発及び提案を強化

◆ 開発製品の例



▲卵殻を配合したバイオマストレー「エコカラレー」

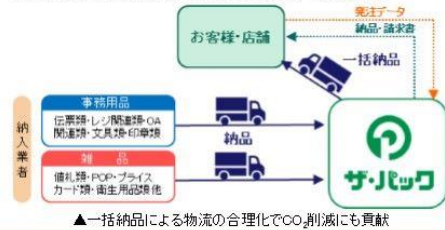


▲工場で発生したコットンやポリエステルの断裁くずなどをリサイクルした素材リサイクルトンコットン

売上高・営業利益の推移



◆ PAS(Pack Assortment Service System)



次に、その他事業です。店舗への客足が戻ってきたことにより、ノベルティなどのキャンペーンが回復傾向になっていること、イベントも増えてきています。そのような需要に応え、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グの開発、および提案を進めています。

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@scriptsasias.com

貸借対照表

(単位:百万円)

	2022年12月期	2023年12月期第2四半期
	実績	実績
資産	94,365	93,831
流動資産	61,484	55,565
固定資産	32,881	38,266
有形固定資産	23,729	27,011
無形固定資産	1,044	2,462
投資その他の資産	8,106	8,792
負債	28,994	26,125
流動負債	26,054	23,306
固定負債	2,939	2,818
純資産	65,371	67,705
株主資本	63,713	65,240
その他の包括利益累計額	1,611	2,420
新株予約権	46	45
非支配株主持分	—	—



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

15

次の貸借対照表はご覧のとおりです。

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@scriptsasia.com



キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

主な項目	2022年12月期第2四半期	2023年12月期第2四半期
	実績	実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,449	5,066
税金等調整前四半期純利益	2,060	3,129
減価償却費及び減損損失	1,133	1,014
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,065	△5,413
有形固定資産の取得による支出	△1,323	△4,351
無形固定資産の取得による支出	△184	△1,465
投資有価証券の取得による支出	△154	△18
投資有価証券の売却による収入	60	6
財務活動によるキャッシュ・フロー	△514	△703
配当金の支払額	△473	△664
現金及び現金同等物四半期末残高	20,101	17,719

- ◆ 本社の建替えにともない、有形固定資産の取得による支出が増加
- ◆ 株主還元として配当性向30%以上を維持し、配当の支払額が増加



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

16

キャッシュ・フローにつきましては、投資活動によるキャッシュ・フローで有形固定資産の取得、そして無形固定資産の取得による支出が増えています。

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@scriptsasias.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	従来予想(2/6公表)	修正予想	前期比予想
売上高	89,060	94,000	97,000	8.9%
営業利益	5,972	6,400	7,100	18.9%
経常利益	6,353	6,800	7,500	18.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,058	4,400	4,900	20.7%

- ◆ 第2四半期の経営成績が好調に推移していることから、2023年2月6日発表の業績予想より修正
- ◆ EC市場、食品のテイクアウト市場は今後も拡大が続くと予想され、個人消費も堅調な伸びが見込まれる
- ◆ 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

次に、今期年間の業績予想についてです。先月8月7日の第2四半期決算短信開示の際に、今年度の年間の業績予想を上方修正しています。売上高は当初予想の940億円から970億円へ、営業利益は64億円から71億円へ、経常利益、当期純利益も同様に上方修正しています。

引き続き、増収増益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@scriptsasia.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 修正予想
売上高	95,502	78,445	79,690	89,060	97,000
営業利益	6,850	3,275	4,144	5,972	7,100

売上高の推移



営業利益の推移



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

19

次の年間連結業績推移です。今期予想の売上高 970 億円は、過去最高額となります。営業利益は 2017 年の最高額に次ぐ水準となります。

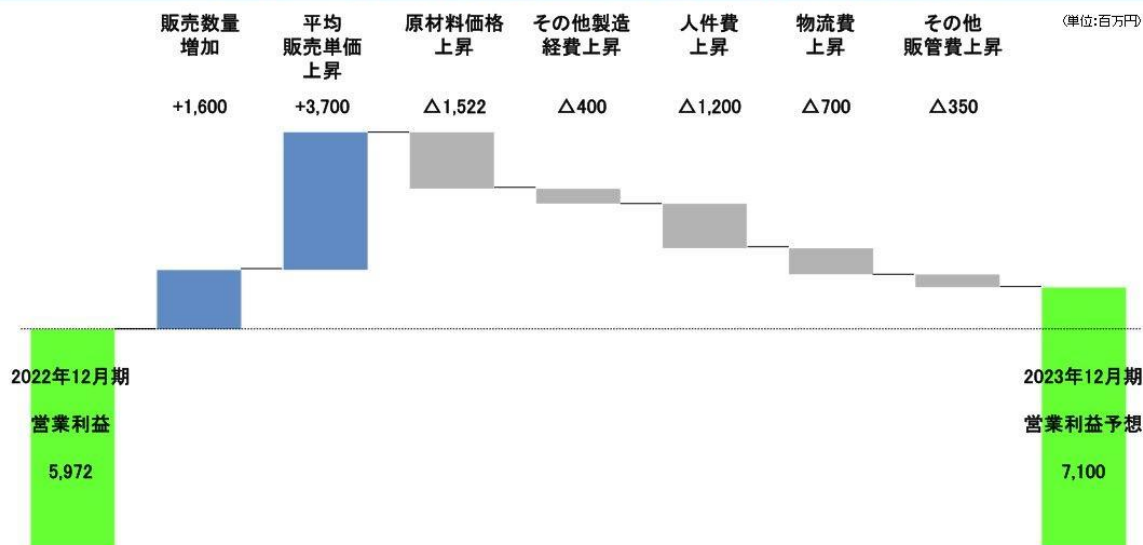
サポート

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@scriptsasia.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



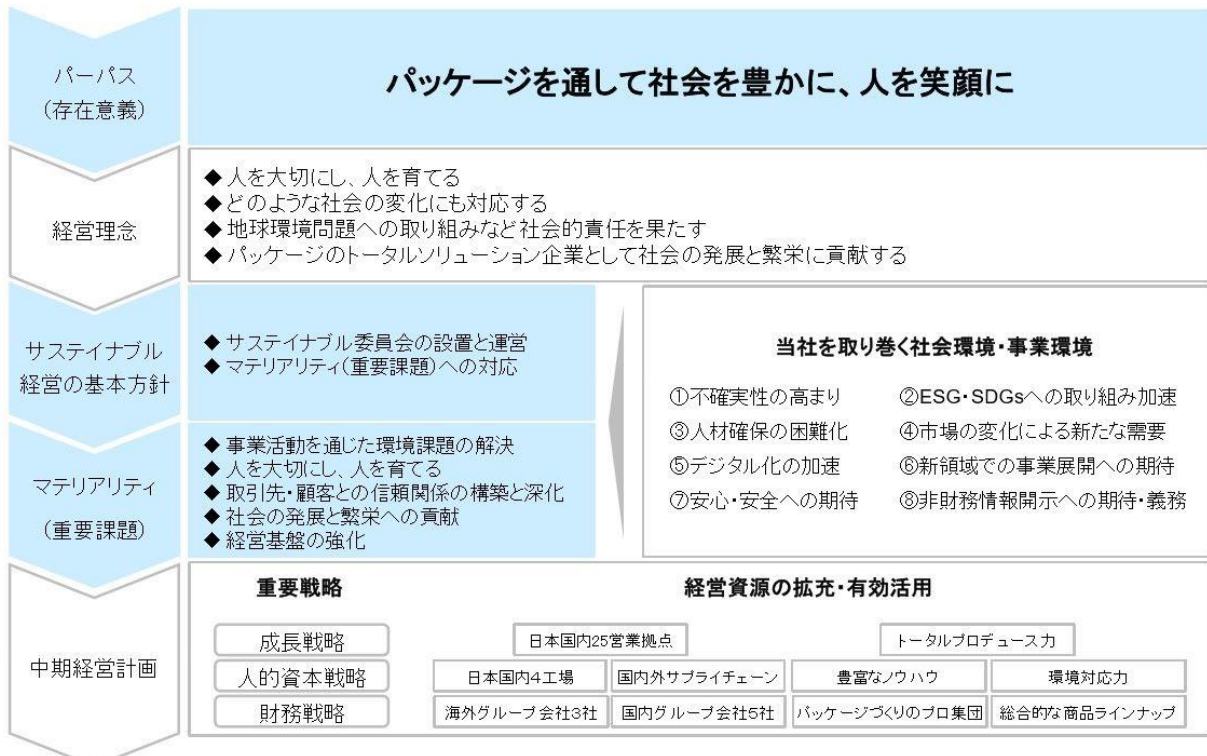
- ◆ 個人消費の回復で、紙袋や紙器を中心に販売数量が増加
- ◆ 紙素材をはじめとする環境対応商品や高付加価値商品の積極提案、価格の適正化により平均販売単価は上昇
- ◆ 原材料価格・物流費は引き続き上昇の見込み。仕様変更提案等による販売単価の適正化で対応
- ◆ 人件費は人員および給与・賞与の増加により、下期も上昇する見込み

次に、営業利益の予想増減要因です。下半期も引き続き原材料価格、および製造経費の上昇が見込まれますが、販売数量増加、ならびに販売単価の適正化をきっちりと行い、増益を達成してまいります。

以上で、私からのご説明を終わります。どうもありがとうございました。

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.

22

司会：次にサステイナブル経営の推進につきまして、山下よりご説明いたします。お願いします。

山下：サステイナブル経営の推進について、ご報告申し上げます。

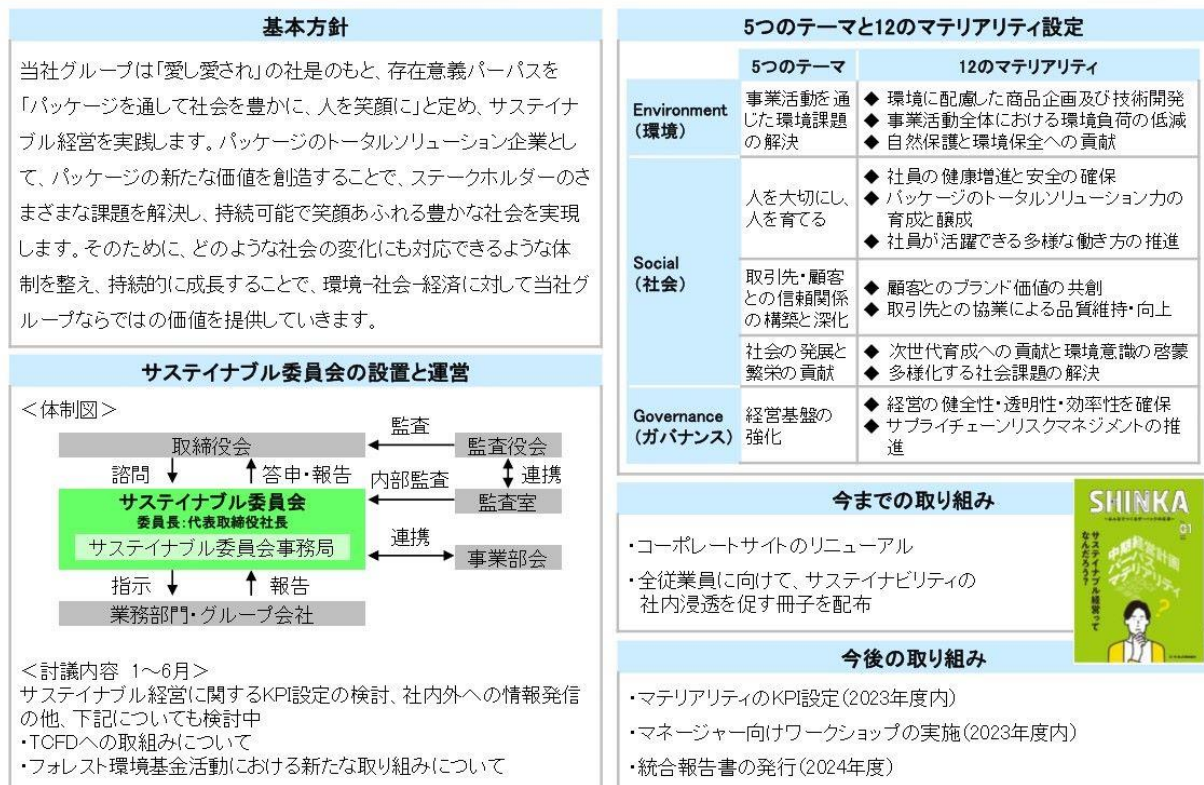
弊社は2月に「パッケージを通して社会を豊かに、人を笑顔に」というパーパスを策定し、サステイナブル経営を推進しております。新たに定めましたサステイナブル経営の基本方針、およびマテリアリティは次のスライドのとおりでございます。

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@scriptsasia.com



サステイナブル経営の推進



Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

23

本年より、サステイナブル委員会を設置いたしました。私が委員長を務め、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、中期経営計画への反映等について審議、決定しております。

具体的な取り組みといたしましては、コーポレートウェブサイトにおいてサステイナブル情報の発信を充実させるためにリニューアルいたしました。またサステナビリティの社内浸透を促すために、SHINKA というタイトルの冊子を発刊し、グループ会社を含めた全従業員に配布しております。既に2号まで発刊、配布済みで、今月には3号目を配布予定でございます。

今後の取り組みといたしましては、本年度内にマテリアリティ KPI を設定し、社内向けにはマネージャー向けのワークショップを実施することで、現場での活動を推進し、マテリアリティの達成を目指してまいります。

また新たに統合報告書の製作にも取り組み、ステークホルダー向けの情報開示を充実してまいります。サステイナブルについては以上でございます。

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



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)



ザ・パック株式会社

Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

25

司会：続いて、中期経営計画の進捗につきましても山下よりご説明いたします。

山下：続きまして、中期経営計画の進捗についてご報告申し上げます。

まず、こちらは今年2月に掲げました中期経営計画の概要でございます。2025年12月期に連結売上高1,070億円、営業利益70億円、ROEとROICは8%を目指しております。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

食品市場向け成長戦略の進捗

定量目標の進捗				施策の進捗評価	
(単位:億円)					
2022年度 実績	2023年度 2Q実績	2023年度 通期予想	2025年度 目標		
250	121	280	320	◆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	○

進捗状況			
◆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)			
・積極的な営業活動と顧客の環境意識の高まりを背景に販売額増加			
(単位:億円)			
食品市場向け販売額	2022年12月期 1-6月	2023年12月期 1-6月	昨年比
FSC商品	17.1	22.7	133%
フォレスト対象商品	1.0	1.4	140%

◆ラベル／フィルム(軟包装)の拡販

- ・販売拡大により売上高が昨年比125%に

◆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

- ・2023年度中に食品用セットアップ新拠点の稼働開始
- ・自社提案による得意先拠点内での自動化設備稼働開始、販売拡大へ期待
- ・新規提案活動も全国で積極的に展開

◆紙製トレー・モールド容器などへの取り組み

- ・紙製トレー生産能力増強 2023年6月時点で2022年12月比で約10%増強
- ・各種紙製トレーの生産性向上に向けた取り組み
- ・食品一次容器全体の販売増加






▲食品用トレー

ザ・パック株式会社

Copyright© 2023 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

26

それでは次に、各市場別の戦略の進捗についてご報告申し上げます。

まず、食品市場向け成長戦略の進捗についてご報告申し上げます。食品市場において、2022年度250億円の売上高に対しまして、本年上期は121億円の実績、通期予想は280億円としております。

施策ごとの評価ですが、食品一次容器、環境配慮型商品、軟包装では期待以上の実績を上げることができました。ソリューション提案、トレー・モールド容器は順調に推移いたしました。ただ紙器商品のラインアップにつきましては、開発は進めているものの、上半期では実績を上げるに至りませんでしたので、今後継続した開発を進めてまいりたいと思います。

次に、具体的な進捗についてご報告申し上げます。

FSC商品の売上高は昨年比133%、フォレスト対象商品の売上高は昨年比140%と、積極的な営業活動と顧客の環境意識の高まりを背景に販売額が増加しております。

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



ラベル/フィルム軟包装につきましては、当社開発商品であるクラフトバリア等の販売が好調に推移していることに加え、飲料ボトル用のラベルや食品用途の軟包装の開拓が進み、売上が昨年比125%となりました。

ソリューション提案につきましては、得意先での人手不足の状況から、全国で依頼件数も増加しております。そして得意先からご要望の多い、食品用セットアップ新拠点の開設・稼働をこの秋に予定しております。

また、当社の提案で得意先に導入しました自動化設備の稼働も始まり、今後の売上拡大につながることを期待しております。

食品用紙製トレイにつきましては、生産能力の増強を行い、昨年比で10%ほどの増強を行いました。また、各種紙製トレイの製造能力の強化にも取り組んでおります。これらを支えに販売も強化し、さらに拡大を目指してまいります。

EC／通販市場／物流業界向け成長戦略の進捗

定量目標の進捗				施策の進捗評価	
〈単位:億円〉					
2022年度実績	2023年度 2Q実績	2023年度 通期予想	2025年度 目標	◆得意先の輸送効率向上に貢献できる宅配袋の販売強化	○
140	70	150	180	◆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	○
進捗状況					
◆得意先の輸送効率向上に貢献できる宅配袋の販売強化 ・生産能力増強 2024年上半期に機械増設予定 ・段ボールに加え、宅配袋の拡販に注力			◆重量物対応の強化段ボールのさらなる拡販 ・需要鈍化、原材料価格上昇により競争激化の中、設計力を活かした提案という強味を活かして販売に注力		
◆得意先での省人化に貢献できる提案販売の強化 ・作業の自動化、作業時間短縮を目指す提案が増加			〈単位:億円〉		
◆自動梱包向け素材・加工の開発、および拡販 ・作業自動化・減量・脱プラ・幅広い商品に対応、という課題に対して機械の改良・素材や加工の開発が順調に進捗					
紙製配送袋 自動包装機		仕上がりイメージ		重量物対応の強化 段ボール販売実績	2022年12月期 第2四半期 5.2
					2023年12月期 第2四半期 5.4
				強化段ボール 販売事例	
					

続きまして、EC/通販市場/物流業界向けでございます。これらの市場については2022年度140億円の売上に対し、上半期では70億円の実績。通期の予想は150億円としております。

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

各施策の評価につきまして、省人化提案では提案、実績ともに成果がありました。そのほか宅配袋、自動梱包機向け素材・加工の開発、強化段ボールについても順調に推移いたしました。

次に、具体的な進捗についてご報告申し上げます。

まず宅配袋の販売の強化につきましては、輸送効率を向上させるソリューションの一つとして宅配袋の提案を積極的に行っており、引合いも増加しております。また 2024 年上半期に向け機械の増設も予定しており、需要の増加に対応してまいります。

省人化提案につきましては、企画、開発、採用までの期間が長い中、既に 2 件の省人化設備が採用されました。また新規案件も増加しており、今後の売上増につながることを期待しております。

自動梱包機向け素材・加工の開発につきましては、上半期で着々と進めてまいりまして、下半期には改良、追加機能を備えた紙製宅配袋の自動梱包システムをご紹介できる予定としております。今後はこのシステムの販売推進に力を入れ、売上増加を目指してまいります。

強化段ボールにつきましては、アメリカ、中国の国内企業保護政策による日本からの輸出案件の鈍化があった中、設計力を生かして積極的な拡販を行い、微増ではございましたけれども伸長することができました。

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@scriptsasias.com

一般流通小売市場、他市場向け成長戦略の進捗

定量目標の進捗				施策の進捗評価	
(単位:億円)					
2022年度 実績	2023年度 2Q実績	2023年度 通期予想	2025年度 目標		
500	258	540	570	◆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・バ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	◎

進捗状況	
◆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 ・原材料値上げの中、仕様変更提案を通して得意先の紙化を推進 ・販売額では2022年度1-6月との比較で15%伸長(+17.3億円)と成長に貢献 ◆ASEANにおける販路の開拓 ・日系・外資系得意先へのアジア商権の商談が増加【取組み】 ①アジア地区でのサプライチェーン強化・品質強化 ②得意先のASEAN事業のサポート体制強化に向けて海外グループ会社(中国・米国)との協業	◆お客様とともに社会貢献を推進 ・森林保全活動4件実施のうち、2件はお客様との協働が実現 ・2023年12月期では合計10件の活動、うち6件はお客様との協働を計画 ・新たな活動地(長野県)での森林保全活動の開始、次年度以降はお客様との協働を検討 【2023年4月に広島県竹原市で行われたフォレスト基金活動】 当社のお客様15名にご参加いただきました  

続きまして、一般流通小売市場、およびその他市場向けの進捗についてご報告いたします。これらの市場については2022年度500億円の売上に対し、上半期では258億円の実績、通期の予想を540億円としております。

各施策の評価につきましては、紙袋販売拡大、紙化推進とお客様との社会貢献活動では、活動、実績ともに期待以上の良い結果となりました。

ASEAN 販路の開拓、3R に合致した商品販売は、活動において順調に推移しております。

組立て、セットアップ業務との複合販売につきましては、食品、EC、通販の分野と比べると取り組み案件が少ないため、今後の挽回を目指してまいります。

次に、具体的な進捗についてご報告いたします。

紙袋の拡販、紙化の推進につきましては、原材料高騰という状況にはありましたが、仕様変更提案を通して得意先のパッケージの紙化を推進することができました。また人流の回復から、販売額では2022年上半期比15.4%、17億円の伸長をすることができ、全体の業績に貢献しております。

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@scriptsasia.com

ASEAN 拡販につきましては、日本市場での品質や供給に対して評価をいただいていることを背景に、チャイナ・プラスワンや ASEAN 市場における安定した品質、供給といった得意先におけるサプライチェーンの課題に対しての商談が増加しております。中国、アメリカの海外グループ企業と協業を強化し、日系、外資系のグローバルブランドに対して有効な提案を行ってまいります。来期に向けて、ASEAN 地域での販路拡大につながることを期待して継続しております。

お客様とともに推進する社会貢献につきましては、コロナウイルスによる行動制限解除後、より本格的に活動を進めております。この上半期では森林保全活動 4 件実施のうち、2 件がお客様との協働で実施できました。

2023 年中には 10 件の森林保全活動を予定しておりますが、このうち 6 件をお客様とともに計画にしております。また、新たな活動地での森林保全活動を今年開始しておりまして、来期以降にはお客様との協働ができるように検討を進めております。今後も周知を推進し、お客様の企業価値、ブランド価値向上に貢献できる企業活動に努めてまいります。

人的資本戦略・財務戦略の進捗

人的資本戦略	
多様な人材の確保	◆ 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	◆ 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	◆ 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	◆ 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	◆ 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
進捗状況	
◆多様な人材の確保 ・キャリア採用 2022年度23名 2023年 1-6月 29名 ・リファラル・カムバック採用 2023年 1-6月 8名	
◆研修制度の充実 ・全役員・全社員(700名)向けDX研修の開始	
◆働く環境整備・従業員エンゲージメントの最大化 ・テレワークを平時にも導入できるよう、規程の改定 ・男性の出産育児休暇の取得推進 ・ベースアップを含む賃上げの実施	

財務戦略	
成長投資	◆ 成長の為に投資へ優先的に資金を配分 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	◆ 配当性向30%以上を維持 ◆ 機動的な自社株買い
キャッシュアウト計画	
設備投資	紙器製造能力増強 20億円 紙袋製造能力増強 30億円 合理化・省人化 11億円 省エネ・省資源 2億円 その他 2億円
計65億円	
戦略投資	M&A 100億円 基幹システム刷新 20億円 人的投資 20億円
計140億円	
進捗状況	
◆設備投資 ・計画通りに推移、下半期も予定に変更無し (単位:億円)	
	2023年1-6月実績 2023年7-12月予定
紙器製造能力増強	5.2 8.0
紙袋製造能力増強	4.6 5.5
合理化・省人化	0.6 -
省エネ・省資源	0.1 -
◆株主還元 ・当初計画に基づき、配当性向30%以上を維持し株主への利益還元の充実化を図るべく、2023年12月通期連結業績予想の修正を踏まえ、期末配当予想を修正	

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

最後に、人的資本戦略と財務戦略の進捗についてご報告させていただきます。こちらのページの上段は2月に掲げた内容で、下段が6月までの進捗状況となっております。

まず、採用についてご報告いたします。キャリア採用を中心に、多様な採用方法を推進しております。2022年通年で23名のキャリア採用に対しまして、この上半期では29名の採用を行いました。また、上半期で8名のリファラル・カムバック採用も行いました。

人材育成につきましては、上半期より全役員、全社員を対象とした6カ月間のDX研修を開始しております。従来行っている研修プログラムとともに、人材育成については引き続き注力してまいります。

働く環境の整備や従業員エンゲージメントを最大化する取り組みですが、今年の上半期ではテレワークを平時でも利用できるような規程の改定、男性の育児休暇の取得、またベースアップを含む賃上げの実施に取り組んでまいりました。

財務戦略につきましては2月に掲げました設備投資計画に沿って、予定どおりの設備投資を行うことができました。紙器製造能力増強については、上半期で5億2,000万円の実績、下期では8億円の投資を予定しております。紙袋製造能力増強につきましては、上期で4億6,000万円の実績、下半期では5億5,000万円の投資を予定しております。

株主還元につきましては、当初計画に基づき配当性向30%以上を維持し、株主への利益還元の充実に努めるべく、2023年12月期通期連結業績予想の修正を踏まえまして、期末配当予想を修正いたしました。これによりまして、前期比較13円の増配となる78円を予定しております。

ご報告は以上でございます。

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@scriptsasia.com



質疑応答

司会 [M]：弊社からのご説明は以上です。これからの時間は、皆様からのご質問にお答えいたします。まず会場にてご参加くださっている方より、質問をお受けします。その後にオンラインでご参加くださっている方へ移りますので、そのまま少しお待ちください。

では会場にてご参加くださっている方で、ご質問はございますでしょうか。ありがとうございます。1 名いらっしゃいました。では今、マイクをお持ちしますので少しお待ちください。

恐れ入りますが、お名前をおっしゃってから質問をお願いいたします。

ミヤタ [Q]：さざれキャピタルのミヤタと申します。よろしくお願いします。

紙おむつの件なんですけれども、中国はかなりローカルが頑張っていて、花王さんも工場を閉められるという記事も拝見したのですが、一方で御社は 8 ページにもありますように、結構紙おむつの外装袋が伸びているということなのですが、化成品の利益の比率が低いので、御社へのインパクトはそんなにないのかもしれませんが、その辺の中国の動きとかについての、御社への影響がもしあれば教えていただけますでしょうか。よろしくお願いします。

司会 [M]：では、ご回答は藤井よりさせていただきます。

藤井 [A]：どうもありがとうございます。おっしゃっていただいたように、紙おむつの中国向けは減っていると。数年前に爆買いで日本に来られて、おむつを買って持ち帰る。もしくは並行輸出があったかと思いますが、今はそういう需要はないと判断しています。

今回、当社紙おむつ用が増えたのは国内向けでして、シェアが増えたということでございます。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。会場の皆様、ほかにいらっしゃいますでしょうか。会場には質問のある方がいらっしゃらないようですので、次にオンラインでご参加くださっている方で質問はございますか。

お二人いらっしゃいますので、まずはウエダ様。つながせていただきます。

ウエダ [Q]：シンプレクス・アセット・マネジメントのウエダと申します。私から 1 点、質問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



御社が8月7日に開示されました業績予想の修正についてという文書によりますと、これはもともと営業利益が64億円で予想されていたところから71億円に、7億円プラスされたということだと思えるのですが、一方で御社が既に開示していた、第1四半期の決算短信のときの第2四半期の累計予想の営業利益では23億円を予想していました。

結果として第2四半期の短信で出た実績値として、29億7,600万円の営業利益となっておりますので、この修正幅の7億円の説明力としては、もともとの数字との比較で言いますと、ほぼほぼ上期分を上乗せされたような計算になると思うのですが、そうであった場合、下期はほぼほぼ据え置きに近いような数字になっているところで、その理由についてご解説いただいてもよろしいでしょうか。

司会 [M]：では、ご回答は藤井よりさせていただきます。

藤井 [A]：ご質問、どうもありがとうございます。ご指摘のとおり、利益もさることながら売上もそうなんですけれども、前年22年がその前の年21年に比較して、売上も上期では7%、下期では14%伸びていました。そのようなことから、今期は上期ほど下期は伸びないの見通しを立てています。売上もさることながら、営業利益についても前期ほどは伸びないであろうという見通しです。

冒頭に社長から話しましたように、いろいろとまだ不透明感があるということで、このような見通しを立てている次第です。以上です。

ウエダ [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：では続きまして、キタガワ様。どうぞ。

キタガワ [Q]：ありがとうございます。三井住友DSアセットのキタガワと申します。私からも1点、お願いします。

価格の戦略についてになるかと思うのですが、これからの話です。これまでコモディティコストの上昇が、値上げの主な要因になってきたのかなと理解しています。今後を考えたときに、全般的にはコモディティのコストは上昇が落ち着いてきて、場合によっては下落に転じるフェーズもあるかと思うのですが、そうした場合は御社の価格は値下げするようなことになってくるのでしょうか。

ここ数年を見ていると付加価値ある商品もしっかり販売できていて、おそらくシェアとかも上がってきているように見受けられるのですが、需要も堅調な中で交渉はどういうかたちになるのかなというところ、教えていただければと思います。

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



司会 [M]：では、ご回答は山下よりさせていただきます。

山下 [A]：ご質問ありがとうございます。ただ今のご質問は原材料が上がった分、今度は下落に転じたときに販売価格に影響があるかというご質問だと思いますが、弊社の場合ほぼ全ての商品がオーダーメイドで、お客様といろいろ打合せをさせていただいて製造しております。その関係上、原材料が下がった場合にはその状況をお客様と打合せしながら、新しい価格設定をさせていただくことになるかと思います。

逆に物流コスト等がまたこの先上がってくれば、それも含めて価格設定というかたちで、随時柔軟な価格設定を進めてまいることになるかと考えています。以上でございます。

キタガワ [Q]：ありがとうございます。そうすると、ほかいろいろインフレもありますので、人件費等上がってきている中では、それを包括した価格交渉になっていくところで理解してよろしいですか。

山下 [A]：おっしゃるとおりでございます。

キタガワ [M]：よく分かりました。ありがとうございます。私からは以上です。

司会 [M]：キタガワ様、ありがとうございました。もしよろしければ、会場にてご参加くださっている方でも、質問がありましたらお声がけください。会場にて1名いらっしゃいますので、お名前をおっしゃってから質問をお願いいたします。

イチハラ [Q]：カレラアセットマネジメント、イチハラと申します。今日はありがとうございます。

25 ページの中期計画のところで1点、お願いいたします。今回、通期を上方修正されて、営業利益が71 億円というかたちになるので、25 年度の目標は早々に達成されるかたちにはなるかと思いますが、このままの着地でいけばそうなるかと思うんですけれども、この先の動きとしては、この67、70 という数字に関しては、上振れていく可能性が高くなったと考えてよろしいのでしょうか。それともあくまでこの数字どおりにいくとなると、停滞といいますか、減速というかたちなんですけれども、もしその辺り、コメントいただければと思います。

司会 [M]：では、この質問に関しましては山下よりご回答いたします。

山下 [A]：ただ今のご質問は、今期の業績修正と中計の最終での連動といいますか、関連性という部分かと思いますが、これにつきましてはトピックスでもご説明させていただいたとおり、若干ま

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



だまだ不透明感もございます中ですので、今年度 12 月期の決算がある程度ははっきりした時点で、改めて修正については検討させていただきたいと考えています。

司会 [M]：以上、ご回答申し上げました。ほかに質問はございますでしょうか。会場の方、もしくはオンラインでご参加くださっている方、どちらでも結構です。

ウエダ [Q]：2 問目なんですけど、もう一度質問させていただいてもよろしいでしょうか。

東証の PBR1 倍の議論があると思うんですけれども、それについての考え方をお伺いしてもよろしいでしょうか。

司会 [M]：では、このご回答は山下よりさせていただきます。

山下 [A]：PBR1 倍についてですけれども、まずは現在掲げております中期経営計画を着実に実行していくことで、本業の持続的な利益の向上にまずは努めてまいりたいと考えます。

また、足元の業績もほぼほぼコロナ前の水準に戻っておりますので、中計でも掲げました製造能力の増強や、新たな商品の開発でビジネスを展開して、積極的な投資も含めてやっていきたいと思っております。

また、業績が向上していく中では配当性向を重視する、株主還元の部分につきましても充実を図っていければと考えております。そういう関係を含めまして、PBR1 倍を目指していければと考えております。以上でございます。

ウエダ [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ウエダ様、ありがとうございました。ほかに質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。では会場、オンラインともに質問がないようですので、以上で質疑応答を終わらせていただきます。皆様のご協力により、滞りなく説明会を終わらせていただくことができました。誠にありがとうございます。

以上をもちまして、ザ・バック株式会社の 2023 年 12 月期、第 2 四半期決算説明会を終わらせていただきます。ありがとうございました。では、オンラインの方もご退室ください。

[了]

脚注

1. 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@scriptsasias.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

