



ザ・パック株式会社

2023年12月期決算説明会

2024年3月1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 月期決算説明会

[決算期] 2023 年度 第 4 四半期

[日程] 2024 年 3 月 1 日

[ページ数] 33

[時間] 13:30 – 14:10
(合計：40 分、登壇：36 分、質疑応答：4 分)

[開催場所] KDDI ホー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：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ザ・パック株式会社、2023年12月期決算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合わせたハイブリッド形式で開催させていただきます。

はじめに、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長、山下英昭でございます。常務取締役コーポレート本部長、藤井道久でございます。

本日の進行でございますが、はじめに会社からのご説明をいただき、その後質疑応答の時間とさせていただきます。本日の説明会終了予定時刻は、14時30分となっております。

それでは説明に移らせていただきます。山下社長、よろしくお願いいたします。

トピックス

- ◆ 行動制限の緩和により、外食・宿泊需要が増加。インバウンド需要の回復、賃金上昇等に伴い景気が回復基調となる一方、長期に渡るエネルギー価格の高騰、為替相場の変動の影響により物価上昇がみられ、先行きは不透明感が残る
- ◆ 当社の業績は、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益ともに過去最高。環境を意識した高付加価値商品やソリューション提案、拡販努力により、食品向けパッケージを中心に販売数量が増加。原材料価格の上昇に伴う価格修正も実施
- ◆ 配当金は、年初予想の70円を90円へ増配(前期比較25円増額)
- ◆ 現・中期経営計画の2024年度・2025年度については、目標数値を上方修正するとともに、株主還元方針の変更を行った。変更後は配当性向35%以上を維持、年間10億円を上限とする自社株買いを行い、総還元性向50%を目指す
- ◆ サステイナブル委員会を設置し、サステイナブル経営を推進中

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

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。

最初に、トピックスについてご報告させていただきます。

当社の2023年度につきましては、売上・利益ともに過去最高を計上することができました。また、今期におきましても、売上・利益ともに過去最高を計画しております。

そして、現・中期経営計画の2024年度・2025年度において、目標数値を上方修正するとともに、株主還元方針の変更を行いました。変更後は、配当性向35%以上を維持し、年間10億円を上限とする自社株買いを行い、総還元性向50%以上を目指してまいります。

以上でございます。

司会：それでは藤井常務、よろしくお願いいたします。

実績サマリー

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益ともに過去最高

(単位: 百万円)

	2022年12月期	2023年12月期	
	実績	実績	前期比
売上高	89,060	97,714	9.7%
営業利益	5,972	7,743	29.7%
経常利益	6,353	8,063	26.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,058	5,652	39.3%
1株あたり当期純利益(円)	213.55	297.07	39.1%
1株あたり配当金(円)	65.00	90.00	38.5%

- ◆ 行動制限の緩和により、土産物、観光およびインバウンド需要が増加し、個人消費も回復
- ◆ コスト増はありつつも、高付加価値商品の提案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、紙器が売上・利益ともに牽引



Copyright© 2024 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。今日は皆さんのお時間を頂戴しまして、どうもありがとうございます。それでは、私の方から、2023年度の決算実績についてご説明いたします。どうぞよろしくお願いいたします。

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



まず、資料の4ページ、実績サマリーです。

今、社長のほうから申し上げたとおり、今期2023年度の業績は、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益ともに過去最高額となりました。コロナ禍で落ち込んだ業績は、2021年度以降、3期連続で増収増益となり、今回、過去最高額となっております。

売上高977億円は、前期比9.7%、86億円の増収。営業利益77億円は、前期比29%、17億円の増益。営業利益率は、22年度が6.7%、23年度は7.9%で、1.2ポイントほど改善しております。

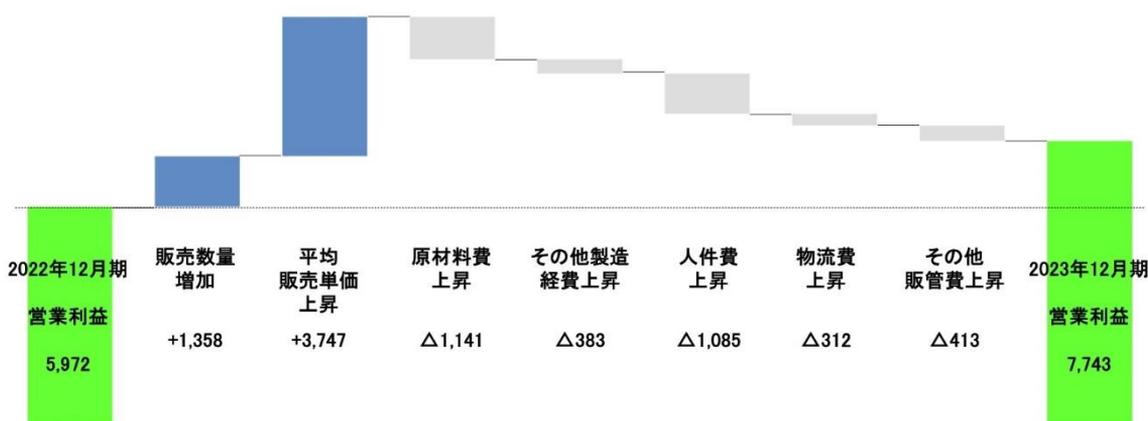
次に配当金に関してですが、中期経営計画で掲げている方針が、現在のところ、配当性向が30%以上維持となっており、それに伴い、23年度の配当金は90円、前期比較25円の増配となっております。

これらの業績の背景にあるのは、行動制限の緩和による土産物、観光、およびインバウンド需要が増加し、個人消費が回復している。そして原材料価格の上昇等のコスト増はありつつも、高付加価値商品の提案および価格修正によって販売単価が上昇し、営業利益が大きく伸びているところだ。

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器(5.5%増)を中心に増加
- ◆ 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11.0%、紙器は6.5%、段ボールは12.5%、ポリ袋は14.8%上昇)
- ◆ 原材料費の上昇は、主に原材料の高騰による
- ◆ 人件費の上昇は、人員増強および平均5.01%の賃上げを実現させたため
- ◆ その他販管費上昇は、本社建替えの関連費用や基幹システム刷新に伴う諸費用

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

その営業利益の増減要因として一番大きいのは、やはり平均販売単価の上昇です。

販売単価の上昇は、他社との差別化を図る当社のビジネスモデル、そして当社の強みとする環境をキーワードとした提案型の営業、またソリューション提案を含めた複合販売などが市場より評価され、日頃のお客様との信頼関係、そしてご協力のもと、適正価格への修正もできている。そのように認識しております。この単価は、紙袋では11%、段ボールが12%、化成品においても14%ほど上昇しています。

一方、販管費のほうは、このように人件費が約10億円増えていまして、これは前期比で約9.4%増えています。しかし、販管費全体の伸びが前期比8.6%、売上の伸びが9.7%ですので、売上に比較すると、販管費は低く抑えられたかなと思っています。

セグメント別実績

(単位: 百万円)

	2022年12月期		2023年12月期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	89,060	100.0%	97,714	100.0%	9.7%
紙加工品事業	62,932	70.7%	69,399	71.0%	10.3%
紙袋	26,252	29.5%	29,653	30.3%	13.0%
紙器	22,283	25.0%	25,000	25.6%	12.2%
段ボール	12,210	13.7%	12,419	12.7%	1.7%
印刷	2,186	2.5%	2,325	2.4%	6.4%
化成品事業	11,988	13.4%	13,798	14.1%	15.1%
その他	14,138	15.9%	14,516	14.9%	2.7%
営業利益	5,972	100.0%	7,743	100.0%	29.7%
紙加工品事業	5,333	89.3%	6,858	88.6%	28.6%
化成品事業	583	9.8%	856	11.1%	46.7%
その他	1,059	17.7%	1,267	16.4%	19.7%
調整額	△1,004	△16.8%	△1,239	△16.0%	-

- ◆ 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、食品向けパッケージ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引き続き好調に推移
- ◆ その他事業は、コットンや不織布等のエコバッグやギフトラッピング資材が好調に推移

続きまして、セグメント別の実績です。

紙加工品事業においては、紙袋、そして紙器が大きく伸長しています。

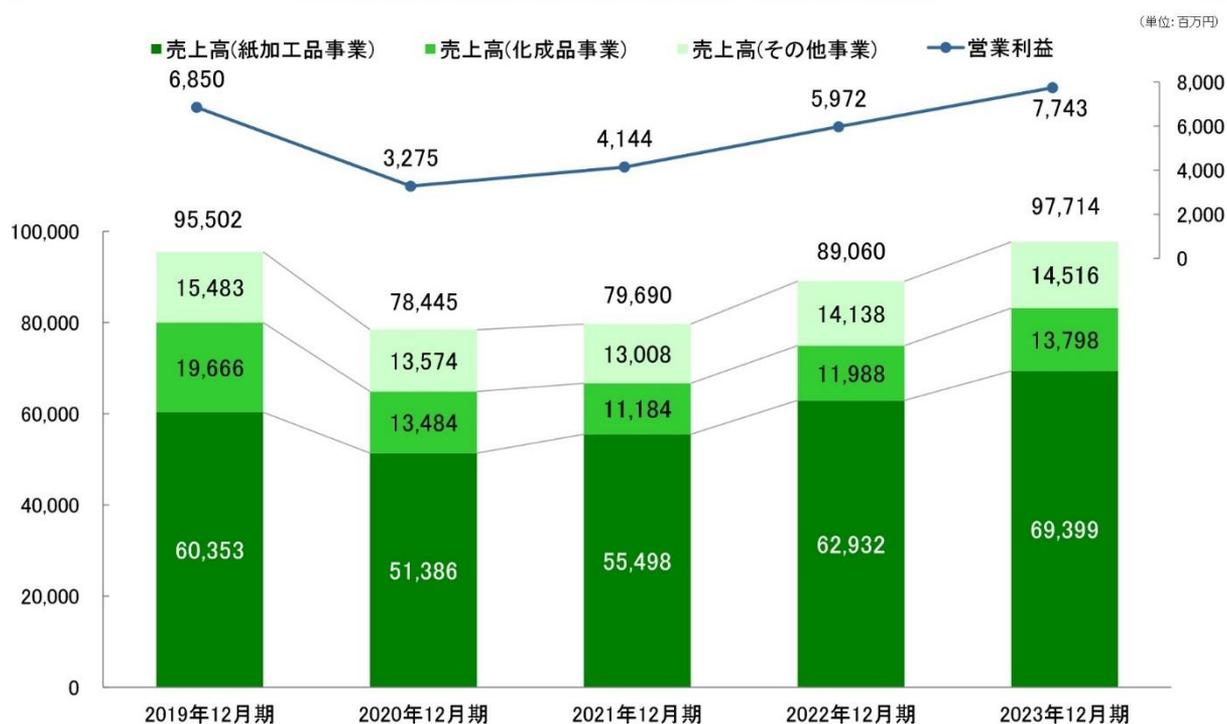
サポート

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@scriptasia.com

化成品も 15%ほど伸びていまして、これは紙おむつ用の外装袋と、食品向けの軟包装の売上が順調に推移しているところです。

セグメント別実績の推移

紙加工品の売上高・営業利益は過去最高



ザ・パック株式会社

Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

7

次のページは、セグメント別実績の推移です。

紙加工品の売上高・営業利益は、過去最高額となりました。

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



売上高構成

業種別売上高



(単位:百万円)	2022年12月期		2023年12月期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
食品	24,149	27.1%	27,438	28.1%	13.6%
アパレル	14,709	16.5%	16,187	16.6%	10.0%
百貨店	4,449	5.0%	4,910	5.0%	10.3%
スーパー・ドラッグストア	5,390	6.1%	5,502	5.6%	2.1%
コンビニ	890	1.0%	1,184	1.2%	33.0%
医薬品・化粧品	4,331	4.9%	4,743	4.9%	9.5%
EC(通販) ※	2,520	2.8%	2,834	2.9%	12.5%
雑貨	1,859	2.1%	1,939	2.0%	4.3%
家電・住設	2,982	3.3%	2,888	3.0%	△3.2%
ライフケア	2,985	3.4%	3,744	3.8%	25.4%
自動車	327	0.4%	330	0.3%	0.7%
その他	24,461	27.5%	26,014	26.6%	6.3%

- ◆ 食品は、消費活動の活性化に伴い土産市場向けパッケージやテイクアウトパッケージの売上が増加
- ◆ アパレルは、行動制限の緩和によりリアル店舗向けパッケージの売上が回復
- ◆ 百貨店は、個人消費やインバウンド需要の回復に伴い、売上が好調に推移
- ◆ コンビニは、製造能力増によるシェア拡大と当社設計力を活かした紙製容器の提案による新規受注により売上が増加
- ◆ 医薬品・化粧品は、個人消費やインバウンド需要の回復により、売上が増加
- ◆ ECは、段ボールに加え紙製宅配袋、その他宅配用パッケージの新規受注により売上が好調
- ◆ 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© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

8

続いて、業種別の売上高です。

食品、アパレル、百貨店、そしてコンビニ、EC（通販）、それとライフケア、このような分野が大きく伸びています。

コンビニは、製造能力増によるシェア拡大と、当社設計力を活かした紙製容器の提案による新規受注の売上が大きく寄与しています。ECは、段ボールに加え、紙製の宅配袋、その他宅配用のパッケージの新規受注による売上増によるものです。ライフケアは、紙おむつの外装袋が大幅に伸びています。

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

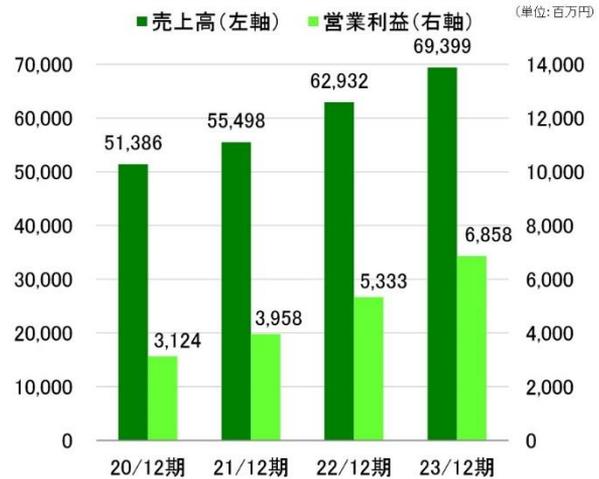
業界環境

- ◆ 全国百貨店売上は、22か月連続でプラス。なかでもラグジュアリーブランドを中心とした身の回り品と雑貨、化粧品が昨年比で二桁伸長。菓子はギフト需要が好調
(出典：一般社団法人日本百貨店協会)
- ◆ 日本人国内旅行消費額はコロナ禍以前に近づく
また訪日外国人数も回復傾向
- 2023年日本人国内旅行消費額(速報)
7-9月期 6兆2,899億円(2019年比△6.0% 前年比+15.7%)
(出典：国土交通省観光庁「旅行・観光消費動向調査」)

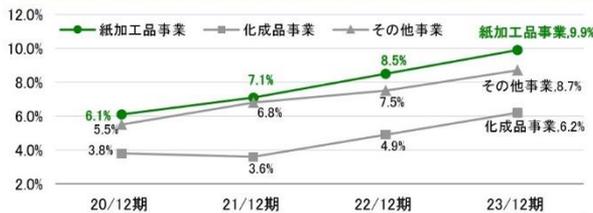
取り組み

- ◆ 機械設備投資および生産性向上による製造能力強化
- ◆ 環境に配慮した素材や加工方法の提案を積極的に展開

売上高・営業利益の推移



営業利益率の推移



品種別売上数量の推移



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

9

続きまして、事業別の説明になります。

紙加工品事業の業界環境としては、全国の百貨店の売上が22ヶ月連続でプラスとなっています。そして、日本人の国内旅行の消費額は、コロナ禍前に近づいています。訪日外国人数も増加傾向にあります。

そのような外部環境の動きの中で、増加するパッケージの需要に対して、当社グループは製造能力・製造設備の増強を行い、また生産性を向上させ、安定供給を果たしています。それから、環境に配慮した素材や加工方法の提案も積極的に進めています。

左下のグラフは、営業利益の推移を示しています。今回、紙加工品事業は9.9%、その他事業が8.7%、化成品も6.2%と、営業利益率がそれぞれ大きく上昇しています。

営業利益率がこのように上がっているのは、当社の製造の稼働率がほぼ100%に近い状況で運営されており、生産性が向上していること。そして物流費が、配送効率の改善により低く抑えられており、全体的に筋肉体質になってきたかと言えるかと思えます。

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)

業界環境

- ◆ リアル店舗消費やイベントの復活により、持ち帰り袋の需要が回復
- ◆ 趣味・嗜好に関連する高価格帯商品向け紙袋のニーズが増加
- ◆ 環境意識の高まりを背景に、紙製手提げ袋のニーズが拡大
- ◆ EC市場では輸送効率の改善が課題となり、包装形態の多様化が進む

取り組み

- ◆ 自社工場における製造能力の向上、サプライチェーンの強化による安定供給
- ◆ 環境対応商品を中心とした高付加価値商品の提案強化
- ◆ 輸送効率や作業効率を改善する紙製宅配袋の開発および拡販に注力

開発製品の一例



▲不要になった服を混ぜ込んだ「古着混抄紙」



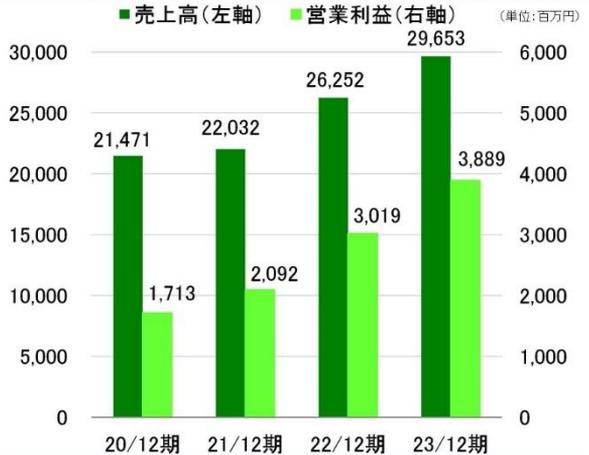
▲自動包装機対応「紙製宅配袋」

ザ・パック株式会社

Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

10

売上高・営業利益の推移



FSC®紙袋の販売数量と全紙袋に占める売上構成比推移



続きまして、紙加工品事業の中の紙袋についてです。

業界の環境としては、リアル店舗での消費やイベントの復活により、持ち帰り用の袋の需要が増えているかと思えます。

当社の取り組みとしては、自社工場における製造能力の向上、ベトナムの協力工場、そして中国の当社子会社等のサプライチェーンの強化によって、安定供給を可能とする体制を整備しております。EC向けは、輸送効率や作業効率を改善する紙製宅配袋の開発・拡販にも注力しております。

右下のグラフは、環境対応としてFSC、フォレストスチュワードシップカウンシルに関する森林保全管理認証制度が認定した紙を使用する紙袋の売上が、このように大きく伸びています。

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(紙器)

業界環境

- ◆ 消費活動の活性化に伴い土産市場や食品市場での紙器の需要が増加
- ◆ イベント等の期間限定品やギフト需要に対応する高付加価値商品の紙器需要が高まる
- ◆ 人手不足を背景に、手作業の軽減や外部委託のニーズが増加
- ◆ 環境意識の高まりにより、紙製容器の需要が増大

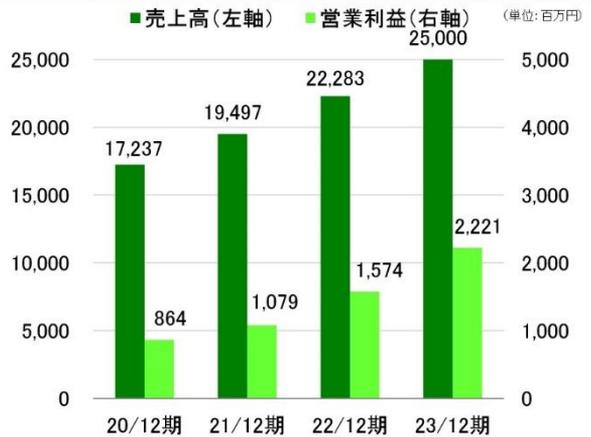
取り組み

- ◆ 食品用紙製一次容器の拡販に向け、設備投資と併せて商品開発を強化
- ◆ パッケージの販売に加え、紙器の組立や商品詰め作業等の顧客の人手不足を補うサービスと併せた複合提案に注力
- ◆ 環境負荷が少ないプラスチックフリー実現のための加工方法を開発

開発製品の一部



売上高・営業利益の推移



食品市場向け紙器の売上推移



次に、紙器についてです。

業界環境としては、消費活動の活性化によって、土産物や食品市場での紙器の需要が増加しています。また、人手不足を背景に、手作業の軽減や外部委託のニーズが増えているように思います。さらに、環境意識の高まりにより、プラスチックの素材を減らそうとして、紙製の容器の需要も増えています。

そのような中で、当社の取り組みとしては、食品用の紙製一次容器の拡販を、設備投資と併せて商品開発・販売を強化しています。そして、パッケージの販売に加え、紙器の組立や商品詰め作業、これらはわれわれアソートとかセットアップと言っていますが、顧客のお客様の人手不足を補うサービスと併せた複合提案にも注力しております。環境負荷が少ないプラスチックフリー実現のための加工方法も、開発を進めております。

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

紙加工品事業(段ボール)

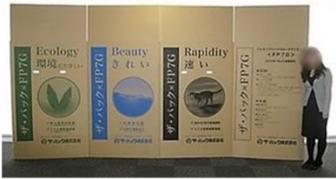
業界環境

- ◆ 大型家電等の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1-11月段ボール業界全体の生産量は前年比96.9%、電気機器・機械器具用は93.7%
(出典:全国段ボール工業組合連合会「段ボール統計」)
- ◆ EC市場の拡大により、梱包現場における省人化や輸送効率改善に向けた提案ニーズが高まる

取り組み

- ◆ 配送効率改善に貢献するポスト投函可能な薄型配送箱の開発・提案を強化
- ◆ 強化段ボールや当社設計力を駆使した段ボール製緩衝材の提案・販売に注力
- ◆ フレキシ高精細印刷機を使った高付加価値商品の提案強化

売上高・営業利益の推移



▲国内最大級の段ボール加工商品「超大型段ボール」



▲特殊な素材構成で、柔軟性と緩衝性を備えたALL紙製クッション付き封筒「CC-PACK®」



▲プラスチック製緩衝材に代わる設計力を駆使し設計された段ボール製パッド



▲高精細フレキシ印刷機を使用し印刷した配送段ボール



Copyright © 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

12

続きまして、段ボールです。

段ボールの業界としましては、昨年1月から11月の累計で、業界全体の生産量は前年比3%ほど減少しています。EC市場の拡大により、梱包現場における省人化や、輸送効率改善に向けた需要が増えているかと思えます。

当社の取り組みとしては、配送効率改善に貢献するポスト投函可能な薄型の配送箱の開発・提案を進め、また宅配用の段ボールの箱においても、溶剤を使わない環境に優しいフレキシ印刷の商品等も開発・販売を強化しております。

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



化成品事業

業界環境

- ◆ ライフケア市場において、フィルムの薄膜化、リサイクル、バイオマス材料の利用など環境対応パッケージの提案・開発要望が増加
- ◆ 環境意識の高まりにより、食品市場においてプラスチック使用量を削減する紙製軟包装への移行が進む

取り組み

- ◆ 環境負荷が低い最新の高精細フレキソ印刷機を導入し、美粧性の優れたパッケージを提供
- ◆ 当社独自の加工技術、蓄積したノウハウを駆使し、ライフケア市場・ペット用品市場に向けた提案を強化
- ◆ 紙を基材とした紙製軟包装の開発・拡販に注力
→2023年の売上は、前年比112.5%伸長

開発製品の一例



▲卵殻を活用した「エコカラシリーズ」フィルム



▲完全フィルムレスのバリア機能付き紙製軟包装

売上高・営業利益の推移



紙おむつ用外装袋の売上推移



軟包装の売上推移



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

13

続きまして、化成品です。

業界環境としては、ライフケア市場においても、バイオマス材料の利用など、環境対応パッケージの提案・開発の要望が増えているかと思えます。また、食品市場においても、プラスチックの使用量を減らそうとして、紙製の軟包装の需要も増えています。

そのような環境の中、当社としては、ライフケアでも環境提案や、紙を基材とした紙製の軟包装の開発・提案にも力を入れているところです。

右下のグラフは、軟包装の売上の推移ですが、このように順調に伸びてきています。

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



その他事業

業界環境

- ◆ リアル店舗における消費が回復したことにより、ギフト用ラッピング資材のリニューアルが進む
- ◆ 環境意識の高まりを受け、リユース・アフターユース可能な縫製パッケージ(エコバッグやギフトラッピング)の導入が増加
- ◆ 百貨店の売上回復により、店舗で使用される用度品・事務用品の需要も回復

取り組み

- ◆ 再生素材や自然由来の素材を使用した環境負荷の低い縫製商品の提案を強化
- ◆ 百貨店・専門店向けPAS(Pack Assortment Service System)においては、物流効率を改善

環境配慮型縫製商品の一例



▲工場が発生したコットンやポリエステルを断裁くすなどをリサイクルした素材「リサイクルPET-ロンコットン」

▲(中央)耐久性に優れ、洗えるクラフト紙を縫製したギフト資材 (右)紙の中に糸を折り込んだ特殊紙を縫製したギフト資材

Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

ザ・パック株式会社

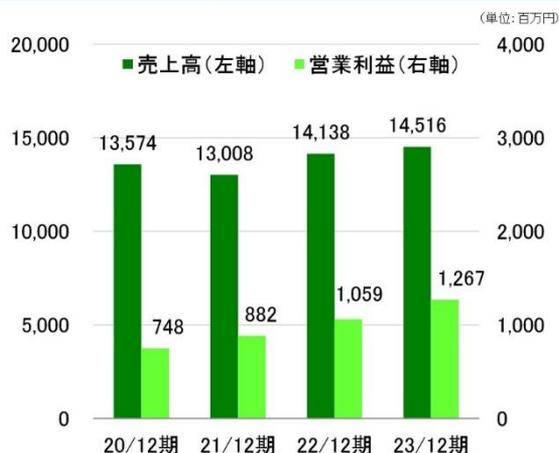
14

続きまして、その他事業です。

業界環境としては、リアル店舗における消費が回復したことにより、ギフト向けラッピング資材のリニューアルが進んでいます。そして百貨店さん等では、催事・特設コーナー等でのイベントも増えているかと思えます。

この分野においても、環境がキーワードです。当社としては、再生素材や自然由来の素材を使用した、環境負荷の低い縫製商品の提案を強化しております。

売上高・営業利益の推移



縫製商品の売上高推移



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

貸借対照表

(単位: 百万円)

	2022年12月期	2023年12月期
	実績	実績
資産	94,365	98,847
流動資産	61,484	59,080
固定資産	32,881	39,766
有形固定資産	23,729	27,401
無形固定資産	1,044	2,679
投資その他の資産	8,106	9,685
負債	28,994	27,691
流動負債	26,054	26,605
固定負債	2,939	1,085
純資産	65,371	71,156
株主資本	63,713	68,092
その他の包括利益累計額	1,611	3,018
新株予約権	46	45
非支配株主持分	-	-



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

15

続きまして、貸借対照表です。ここでは特に述べることはありません

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@scriptasia.com



キャッシュ・フロー

(単位: 百万円)

主な項目	2022年12月期	2023年12月期
	実績	実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,380	4,443
税金等調整前当期純利益	5,925	7,941
減価償却費及び減損損失	2,315	2,082
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,762	△3,962
有形固定資産の取得による支出	△3,109	△5,581
無形固定資産の取得による支出	△433	△1,702
投資有価証券の取得による支出	△2,357	△36
投資有価証券の売却による収入	204	1
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,124	△1,407
配当金の支払額	△1,043	△1,334
現金及び現金同等物期末残高	18,653	17,812

- ◆ 退職一時金に備え退職給付信託を設定したことによる支出が発生
- ◆ 有形固定資産の取得による支出の増加は、本社の建替えおよび土地の取得を含む
- ◆ 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© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

16

続いて、キャッシュ・フローです。

下のほうの説明にありますように、退職一時金に備え、退職給付信託を設定し、約 20 億円のキャッシュアウトがあります。

有形固定資産の取得に関しましては、本社の建替えを行いました。昨年の 3 月に竣工し、昨年度の計上分として約 10 億円をキャッシュアウトしています。それから、土地の取得は工場用地を取得しておりまして、その費用約 23 億円を含んでいます。

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



業績予想

過去最高の売上高、利益をさらに更新へ

(単位: 百万円)

	2023年12月期	2024年12月期	
	実績	業績予想	前期比予想
売上高	97,714	101,000	3.4%
営業利益	7,743	8,100	4.6%
経常利益	8,063	8,400	4.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,652	6,400	13.2%
1株当たり当期純利益(円)	297.07	336.27	13.2%
1株あたり配当金(円)	90.00	118.00	31.1%

- ◆ 売上高は初めて1,000億円超の達成へ
- ◆ 紙器のラインアップを拡大し、紙袋と共に販売数量を伸ばしていく。環境負荷低減や、自然保護、人手不足などの社会課題を解決する提案を積極的に進め、増収増益を目指す



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

18

続きまして、今期 2024 年度の業績予想です。

今期を含めて、4 期連続の増収増益を狙っていきます。そして、過去最高額の売上と利益をさらに更新していく計画を立てています。

売上高 1,010 億円。この売上高 1,000 億円を超えるというのは、当社にとってはこれまでの念願の目標であり、ようやくこれを達成する年、大きな記念になる年になろうかと思えます、そして、営業利益も 81 億円を狙い、過去最高の利益を出していくことを計画しています。

配当金に関しては、今回、中計の上方修正により、配当性向を 30%から 35%以上維持に方針を変更しており、それに伴い、配当金は 118 円を予想しており、昨年と比較しますと 28 円の増配を予定します。

これらの売上の中では、特に紙器の製造において、昨年いろいろと新たな製造ラインも入っていきまして、紙器のラインナップが増えていきます。その紙器を、紙袋とともに販売数量を伸ばしていきます。そして、環境負荷低減や自然保護、人手不足などの社会課題を解決する総合的・複合的な提案も積極的に進めてまいります。

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

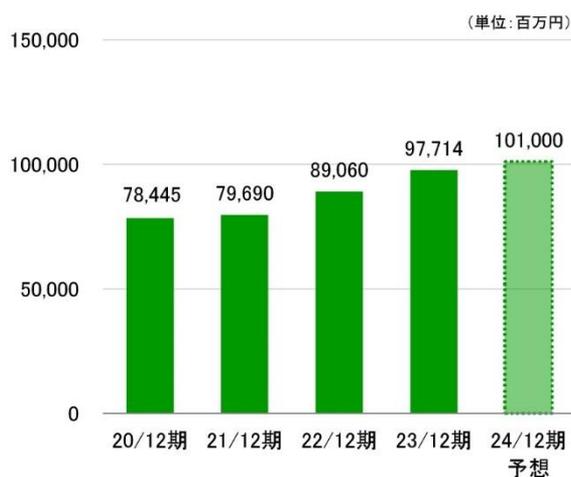


連結業績推移

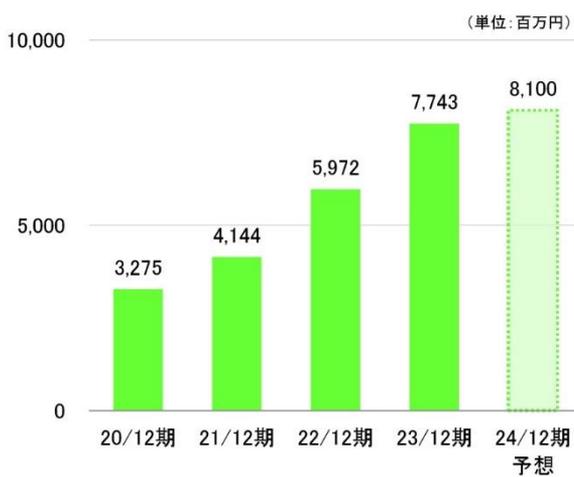
(単位:百万円)

	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期 予想
売上高	78,445	79,690	89,060	97,714	101,000
営業利益	3,275	4,144	5,972	7,743	8,100

売上高の推移



営業利益の推移



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

19

次のページは、連結業績の推移です。

2019年から2020年にかけては、コロナ禍の影響もあり、売上高が17%、営業利益は52%減少しました。その後、2021年度から昨年まで、このように増収増益を連続で行っており、今期も4期連続の増収増益を目指して、さらなる最高額を更新していきます。

サポート

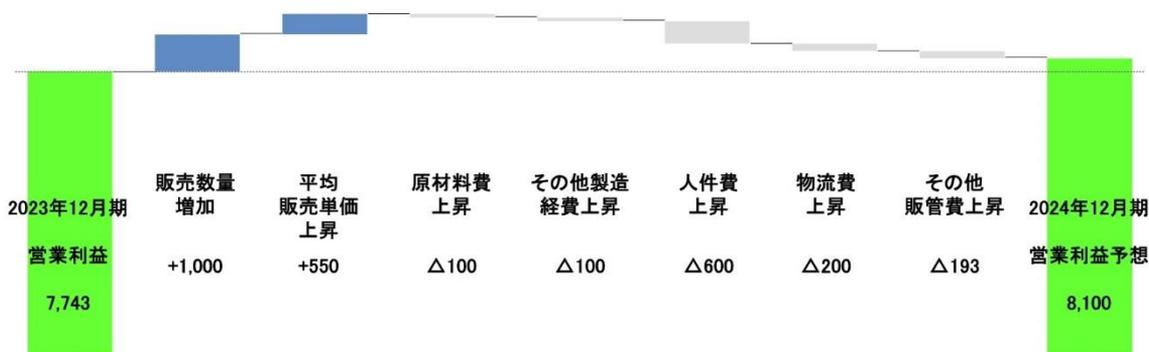
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益予想増減要因

主に紙加工品の販売数量増加により増益

(単位:百万円)



- ◆ 提案型営業の強化により、紙加工品を中心とした販売数量が増加
- ◆ 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により、平均販売単価が上昇
- ◆ 人員の増強により人件費が増加

次のページが、営業利益の予想増減要因です。

今期に関しては、販売数量の増加を大きくしていく。特に、紙加工品です。先ほど申したように、その中でも紙器のラインナップも増えていることもあり、紙器の販売数量を増やして、利益を出していこうと思っています。

販売単価の上昇につきましては、価格修正による単価の上昇は、今期の第1四半期から第2四半期のはじめあたりで一巡しますので、この部分はあまり大きな増加にはならないと見ています。

そして費用面では、人員の増強による人件費の増加を予定しています。当社の場合、まだまだ人手が足りていません。新卒およびキャリアの採用を積極的に進めているところです。

以上で、私から説明を終わります。どうもありがとうございました。

司会：それでは、再び山下社長、よろしくお願いいたします。

サステイナブル経営の進捗

5つのテーマと12のマテリアリティ設定		
	5つのテーマ	12のマテリアリティ
Environment (環境)	事業活動を通じた環境課題の解決	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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
	人を大切にし、人を育てる	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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
Social (社会)	取引先・顧客との信頼関係の構築と深化	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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
	経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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

2023年・2024年12月期の取り組み内容	
2023年3月	新本社社屋の竣工
2023年4月～	サステナビリティ委員会を発足(◆委員長:代表取締役社長 山下英昭 ◆人員構成:4名 ◆2023年の開催回数:8) 【審議内容】サステナビリティ委員規程作成/TCFDに沿った開示の最終確認/GFP取り組みについての進捗確認/統合報告書の監督、サステナビリティ評価機関の対応/ザ・パックフォレストの環境基金活動の拡大 等
2023年6月～	サステナビリティ情報・中期経営計画の社内浸透を目的に全従業員に冊子SHINKAを発刊(Vol.1～Vol.3まで発行済み) 社内コミュニケーションの活性化および社員への浸透度合いを計るためのアンケート機能を付け、現場の意見や理解度を把握するよう努めている
2023年9月	マテリアリティKPI策定
2024年3月(予定)	TCFDに沿った情報開示
2024年5月～6月(予定)	統合報告書・サステナビリティレポートの発行



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

22

山下：続きまして、最初に、サステイナブル経営の進捗についてご報告させていただきます。

当社は、2022年にサステイナブル経営の基本方針を定めました。パッケージのトータルソリューション企業として、どのような社会の変化にも対応できるように体制を整え、持続的に成長していくことで、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まいります。

次に、サステイナブル経営のさまざまな取り組みの進捗状況についてご報告いたします。マテリアリティについては2022年に特定しており、ESGの観点から5つのテーマを設定し、12のマテリアリティに取り組んでおります。

2023年の取り組みについて、書類には代表的なものを記載しております。サステイナブル委員会を定期的開催し、具体的な検討と決定をすることで、着実にサステイナブル経営を進めております。マテリアリティに対しては、まず5つの目標を定め、2030年度の達成を目指していきます。詳しくは、後ほどスライドでご説明をさせていただきます。

2024年度に向けた取り組みとしては、ステークホルダーに向けたレポートとして、初めての統合報告書の発行に向け、現在準備を進めております。

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



サステイナブル経営の進捗

◆2023年3月、創業の地に本社社屋を竣工。脱炭素社会に向けた高い環境性能の確保と、周辺住宅地への配慮、ワークプレイスの快適性を重視して建築計画を実施。サステイナビリティ経営を象徴する建物を実現

建物評価	<ul style="list-style-type: none">・ZEB認証評価結果 (ZEB Ready達成、BELS最高評価)・CASBEE認証評価結果 (CASBEE Sランク(最高評価)、CASBEEウェルネスオフィス Sランク(自主登録))
表彰履歴	<ul style="list-style-type: none">・令和5年度おおさか環境にやさしい建築賞 事務所部門賞 受賞・第57回日本サインデザイン賞 (SDA) 銀賞 招待審査員賞 (ポー・リンネマン賞) 受賞



環境配慮技術の採用

- ・「エコボイド」を活用した自然換気・自然採光
- ・太陽光パネル設置による太陽光発電
- ・外壁は空調負荷を軽減する高断熱外壁とLow-Eガラスを採用
- ・執務室は照度センサー連動でLED照明の自動減光
- ・人員の増減 (CO2濃度) に追従した全熱交換機の風量制御



生産性向上への取り組み

- ・大型モニターを設置した応接室
- ・フリーアドレス、リモートワーク、ペーパーレス化、オンラインミーティング といった新しい働き方に対応したレイアウト
- ・コミュニケーションを活発にする共有スペース



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

23

次のページ、ここでは2023年3月に竣工しました本社の新社屋についてご報告しております。

脱炭素社会に向けた高い環境性能を実現し、社員にとっても働きやすい職場環境となっております。設備面でも、新しい働き方に対応し、活発な社内コミュニケーションによって、生産性の向上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@scriptasia.com



サステイナブル経営の進捗

「人を大切にし、人を育てる」人事施策

◆ 長期的な企業価値向上の視点から、社員の多様な働き方を支援し、モチベーション・エンゲージメントを高める各種人事施策を実施している

研修実施
(入社年、階層別、全社員向け)

タレントマネジメントシステム
運用拡大

定期昇給、ベースアップ、賞与増

社員持株会向け譲渡制限付株式
インセンティブ制度導入

女性活躍推進

男性育児休業等の取得推進

エンゲージメントサーベイ導入

社員の交流とコミュニケーションを
活性化させるサポート

※詳細はP.31 人的資本戦略の進捗をご確認ください

マテリアリティKPI策定

◆ 2023年9月にマテリアリティKPIを策定。2030年度までに達成する目標として、各部門で取り組みを継続中。2023年の実績は以下の通り

主要テーマ	マテリアリティ	KPI	2023年実績
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	FSC®商品(紙袋・紙器・段ボール)の売上高※1 構成比を50%以上にする	12,155百万円 14.2%
	事業活動全体における環境負荷の低減	CO ₂ 排出量(Scope1+2)を 2018年度比で46%削減する	2024年5~6月頃発表予定
	自然保護と環境保全への貢献	ザ・パックフォレスト®環境基金活動の年間活動 回数を15回、参加人数を500人にする	年間活動回数9回、 参加人数253人
人を大切にし、人を育てる	社員が活躍できる多様な働き 方の推進	管理職(課長以上)に占める女性の割合を15% 以上にする	6.5%
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	ザ・パックフォレスト®環境基金の賛同社数※2を 300社にする	123社

※1 売上高 = ザ・パック単体の紙加工品事業全体

※2 売上実績のある会社数をカウント

(FSC® C020517)



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

24

次に、ここでは当社の経営理念にもあります「人を大切にし、人を育てる」を実現するための人事施策と、マテリアリティの KPI についてご報告しております。

長期的な企業価値向上を目指し、さまざまな人事施策に取り組んでおります。人的資本戦略として中期経営計画に落とし込み、この他にも、今の社会情勢にも対応できるように、新たな取り組みを継続して検討しております。

マテリアリティの中で、まず五つの KPI を決めました。環境・人材・顧客など、さまざまなステークホルダーに向けた取り組みを着実に進めております。

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



中期経営計画の上方修正について

修正の背景

- ◆ 2023年12月期において下記の取り組みにより、2025年12月期営業利益目標を達成
- ◇ 中期経営計画に掲げる各戦略・施策の実行により利益率を向上
- ◇ 売上原価の上昇に対して、販売価格の適正化により利益の大幅な伸長

上方修正内容

2025年12月期目標 連結売上高 1,070億円 営業利益 83億円

中期経営計画目標(2023年度-2025年度)



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

26

続きまして、中期経営計画の進捗についてご報告させていただきます。

最初に、中期経営計画の上方修正についてです。

2023年度の売上は、当初目標の940億円を36億円上回る976億円、営業利益は、当初目標の64億円を13億円上回る77億円となりました。また営業利益は、2025年度目標の70億円を超える結果となりました。

ソリューション提案による販売や、高付加価値商品への転換が進んだことが成果につながっていると考えております。

この結果を踏まえまして、本年2月9日の間に開示しましたとおり、2024年度の売上・営業利益および2025年度の営業利益につきまして、数値目標の上方修正を行いました。

修正後の2024年度目標は、売上1,010億円、営業利益81億円。2025年度は、売上1,070億円、営業利益83億円となります。改めてこの目標に向かって取り組んでまいります。

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



中期経営計画の数値目標の進捗

概要

- ◆ 中期経営計画初年度は全市場・全品種において昨年度を上回る売上伸長
- ◇ 食品市場、一般流通小売他市場では2023年9月時の通期予想を超え拡大
- ◇ 主力品種の紙袋と紙器において大幅な増収

市場別数値目標(2023年度-2025年度)

(単位:億円)

	2022年度 実績	2023年度 実績	2025年度 目標	2023年度末 時点の進捗率
食品(*)	250	282	320	45.7%
EC/通販/物流(*)	140	147	180	17.5%
一般流通小売他	500	548	570	68.6%
合計	890	977	1,070	48.3%

(*) 中期経営計画における「食品」、「EC/通販/物流」市場は、顧客の業種に加え、商品の用途も考慮し区分

品種別数値目標(2023年度-2025年度)

(単位:億円)

	2022年度 実績	2023年度 実績	2025年度 目標	2023年度末 時点の進捗率
紙袋	265	297	315	64.0%
紙器	222	250	270	58.3%
段ボール	122	124	150	7.1%
化成品	119	138	145	73.1%
その他	162	168	190	21.4%
合計	890	977	1,070	48.3%



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

27

次に、市場別・品種別でございます。

2023年度は全市場・全品種におきまして、前年の売上を上回ることができました。

市場が活況な中、中計で掲げた設備投資や成長戦略の実施に加えまして、原材料の価格上昇に対しても、提案型の営業が機能した結果であると考えております。

市場別売上につきましては、当社グループの基盤分野であります一般小売市場で48億円、成長分野の食品市場で32億円と大きな伸長が見られ、非常にバランスの良い結果になったと思っております。

品種別につきましては、当社主力商品の紙袋で32億円、紙器で28億円と大きく伸長できました。唯一、段ボールの伸びが、他の品種と比較しますと低くなっておりますけれども、一部得意先から生産調整が入ったことが要因でございます。これにつきましては、あくまで一時的な事象と捉えております。

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@scriptasia.com



食品市場向け成長戦略の進捗

定量目標の進捗			進捗の概要
(単位:億円)			
2022年度実績	2023年度実績	前期比	◆ 紙製容器の大きな需要に対し、開発力と提案力により新規開拓を中心に売上拡大 ◇ 商品ラインアップの拡充、製造能力と商品開発力の強化 ◇ 課題解決型のビジネスモデルを積極的に展開
250	282	12.8%	

◆食品一次容器の拡販、紙製トレー・モールド容器などへの取り組み

(単位:億円)

	2022年度実績	2023年度実績	前期比
食品市場での紙器全体	130.3	150.0	15.1%
内 食品一次容器	69.1	77.2	11.7%
食品市場での紙袋	66.3	76.9	16.0%

<食品一次容器の成長要因>

- ・地域や事業規模問わず全国的に拡販
- ・プラスチック容器から紙製容器への提案による新規受注の増加
- ・製造設備の増強および生産性改善による製造能力の向上

◆軟包装の拡販・複合販売

(単位:億円)

※食品市場向けのみ	2022年度実績	2023年度実績	前期比
軟包装	12.0	13.3	10.8%

<軟包装の成長要因>

- ・複合販売としての軟包装需要の取り込み
- ・全国的な販売・供給体制の強化

完全フィルムレスのバリア機能付き紙製軟包装



◆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)

(単位:億円)

※食品市場向けのみ	2022年度実績	2023年度実績	前期比
FSC®商品	40.6	50.3	23.9%
フォレスト対象商品	2.5	2.9	16.0%

◆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

- ・顧客拠点内の作業効率化への貢献
包装ライン作業改善と包装資材の改善との複合提案を推進
- ・サービスのワンストップ化の取り組み
包装資材に加え、箱の組立てや食品アソート作業など顧客の人員不足問題に向けたサービス提案を推進
2023年10月 神奈川県にセットアップ拠点稼働
→2024年度～ 生産性向上やエリア拡大を通じて事業化へ



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

28

次に、食品市場に向けた成長戦略でございます。

この市場の売上は、昨年比で 32 億円の伸長となりました。

紙器の中の、食品一次容器での売上増加が約 8 億となりました。紙器市場での成長に大きく寄与したかと思えます。地域や事業規模を問わず伸びておりまして、全国的に販売が広がっております。今後は、商品のラインアップや製造能力をより増強しまして、拡販に努めてまいります。

軟包装に関しましては、前年比で 10.8%、13 億 3,000 万円の売上となりました。紙袋や紙器との複合販売を含めて、より一層拡大を目指してまいります。

食品市場向けの FSC 商品、この販売も前年比で 10 億ほど増加しております。食品市場での環境意識は引き続き非常に高く、またプラスチックから紙製容器への切り替えなどの提案も進んでおりまして、新規受注もますます増加しております。

ソリューションですけれども、顧客側の人手不足問題に対して、省人化・自動化のソリューション提案も順調に件数を増やしております。また最近では、得意先から、商品のセットアップ業務その

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



ものを任せたい、外注化したいという要望も増えております。そこで、そのニーズに対応するために、昨年10月、神奈川県にセットアップの拠点を開設いたしました。そこで蓄積したノウハウを、今後は大阪や福岡、札幌などの大きな市場で展開していく予定でございます。

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			進捗の概要
(単位:億円)			
2022年度実績	2023年度実績	前期比	
140	147	5.0%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 多様化する需要に対応し、様々な製品・サービスで販売拡大 <ul style="list-style-type: none"> ◇ 商品ラインアップの拡充、製造能力と設計能力を強化 ◇ パッケージ販売に加え、自動化・省人化による課題解決への積極的な提案

◆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

(単位:億円)			
	2022年度実績	2023年度実績	前期比
紙製宅配袋	8.8	9.8	11.4%
その他宅配用資材	2.8	4.5	60.7%
(参考) 段ボール	122.1	124.2	1.7%

- ・EC(通販)市場において、従来の段ボールに加え紙製宅配袋、その他宅配用資材(薄型配送箱等)の新規受注増
- ・物流2024年問題や梱包作業効率を背景に宅配袋の需要は高まると見込まれ、製造能力の拡大を推進

◆重量物対応の強化段ボールのさらなる拡販

(単位:億円)			
	2022年度実績	2023年度実績	前期比
強化段ボール	9.7	9.8	1.0%

- 2023年度1-6月と同様、輸出需要鈍化、原材料価格上昇の中での競争激化という状況下で、「自社内での設計提案能力」の価値を活かした販売活動により、市場別売上を維持

◆自動梱包向けの素材・加工の開発、および拡販

- ・顧客の環境に合わせた自動梱包システムの積極的な提案
- ・顧客のニーズに合わせた自動梱包機および素材の開発
プラスチックフィルムを使用しない熱シールコーティングの開発中



紙製配送袋 自動包装機



紙製配送袋 仕上がりイメージ

◆得意先での省人化に貢献できる提案販売の強化

- ・包装ラインの自動化設備・作業改善提案を推進
- ・箱組作業の時間短縮を可能にする「ジグクイック」の開発(商標出願済)



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

29

次に、EC/通販市場/物流業界向けでございます。

この市場での売上は、前年比で7億の伸びとなりました。

顧客の作業環境の違いによりまして、ニーズが非常に多様化していることがこの市場の特徴かと思っております。当社は、紙製宅配袋や薄型配送箱など、多様な商品を提供できる強みを生かしまして、売上を伸ばすことができしております。

紙製宅配袋につきましては、前年比で11.4%伸長し、9億8,000万円、薄型配送箱など、その他の宅配用資材は60.7%伸長し、4億5,000万の売上となりました。

段ボールは、先ほど申し上げたように、一部得意先から生産調整が入ったことが関係してありまして、やや成長率が鈍化しまして、1.7%伸長の124億円となっております。

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@scriptsasias.com



この EC/通販市場/物流業界では、よく言われております物流 2024 年問題によりまして、輸送効率の向上、配送効率の向上が非常に大きな課題となっております。積載効率が高くなる当社の紙製宅配袋は、この対策の一つとして、需要がますます高くなると見込まれておりますので、宅配袋の供給能力の向上に向けて、設備の増強を行ってまいります。

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			進捗の概要
(単位:億円)			
2022年度実績	2023年度実績	前期比	◆市場における需要増や事業環境の変化に対応した提案型営業が奏功 ◇ 紙袋において大幅な売上伸長 ◇ アパレル市場・ライフケア市場での売上拡大
500	548	9.6%	

◆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

(単位:億円)			
一般流通小売市場、他市場	2022年度実績	2023年度実績	前期比
紙袋	131.0	153.0	16.8%
化成品	70.8	81.6	15.3%

<紙袋の成長要因>

- ・専門店大手・量販店において持ち帰り袋の紙化が進行
- ・サプライチェーンの整備、製造能力向上による受注およびシェア拡大
- ・様々な顧客ニーズに対し、最適な仕様を提案

◆3R(Recycle Reuse Reduce)に合致した商品販売

- ・顧客由来の廃棄物をパッケージへ再利用する取り組み
 - 紙製品 オリジナルの混抄紙の開発・紙袋への利用
 - プラスチック製品 廃棄物からプラスチックバッグの製造



不要になった服生地を混ぜ込んだ「古着混抄紙」

- ・リユースを促進する縫製商品の積極提案・販売拡大

◆ASEANにおける販路の開拓

- ・グローバル企業の顧客とアジア地域の商権獲得を推進
- ・各地域に最適なサプライチェーンの構築

◆お客様とともに社会貢献を推進

ザ・パックフォレスト®環境基金活動

2023年の実績:

- ・森林保全活動=9件実施 内6件はお客様との協働
(参加いただいたお客様:のべ9社 65名様)
植林本数828本、CO2吸収量(概算)5.2トン

- ・新しい植林地として長野県の活動地の契約を締結し、森林保全活動(植樹)を実施



今後の計画:

- ・マテリアリティKPIの2030年目標「ザ・パックフォレスト®環境基金活動の年間活動回数を15回、参加人数を500人」の達成に向け2024年、2025年に各1か所の植林地の追加
- ・海岸や河川の保全・回復の視点から、河川でのゴミ拾い活動も検討



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

30

次に、一般小売市場です。

この市場の売上は、前年比で 48 億円の伸びとなりました。アパレル業界やライフケア業界で、非常に大きな伸長ができております。

その中でも、紙袋の売上が 22 億円伸長しております。これにつきましては、大手の専門店さんや量販店さんで持ち帰り袋の紙化が進んでおりますこと、それから、当社の紙袋の製造能力が向上したことによりまして、新規受注が増えたことが成長の要因となったかと考えております。

ASEAN での開拓ですけれども、ASEAN 地域の事業拡大につきましては、グローバル展開をされているお客様への提案を推進しております。これに伴いまして、現在、各地域で最適なサプライチェーンの構築を並行して進めておるところでございます。

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



次に、社会貢献です。当社はお客様とともに、社会貢献活動を通して、顧客のブランド価値向上に取り組んでおります。2023年度は、9件の森林保全活動を行いました。このうち、6件はお客様との協働作業に取り組みまして、延べ9社、65名のお客様にご参加いただいております。

昨年、2030年度の目標として、年間活動回数15回、年間参加人数500名というKPIを設定しております。実現していくために、2024年度、2025年度におきましては、新しい活動地を増やします。また、河川でのゴミ拾いなど、新しい活動についても現在検討しております。

人的資本戦略の進捗

概要

- ◆ 成長を支える人材の確保と価値最大化を目指した各施策の実施
- ◇ マテリアリティ(重要課題)・KPIとの連動
- ◇ ストレスチェックやエンゲージメントサーベイの活用

多様な人材の確保

- ・キャリア採用の強化
2022年度 23名採用 → 2023年度 35名採用
- ・採用機会の拡大
リファラル・カムバック採用 2023年度 15名採用
- ・女性活躍推進

	2022年度 実績	2023年度 実績	2025年度 目標
正社員に占める 女性の割合	22.2%	22.9%	25.0%
管理職(課長以上) に占める女性の割合	9.6%	8.8%	10.0%

※中期経営計画での目標数値は連結ベース

働く環境の整備

- ・テレワークを平時にも導入するための規程の改定
- ・男性育児休業等の取得推進 2023年度 10名の取得者

従業員エンゲージメントの向上

- ・適正な賃金体系、福利厚生の実現
平均5.01%の賃上げの実現
- ・持株会への加入による経営参画意識の向上
社員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブの実施
- ・社員の交流とコミュニケーションの活性化
社内コミュニケーション推進のため、社員同士の親睦会を支援
- ・ストレスチェック、エンゲージメントサーベイの実施
調査結果を基に、2024年度に高ストレスの軽減や働きがいを高める施策を実施

人材育成

- ・新たに導入した研修を含む、様々な階層に応じた教育プログラムの実施
- ・全役員・全社員(700人)向けDX研修の実施
2023年度実績: 非IT専門職のマインド醸成・DX人材の発掘プログラム
→2024年度は、発掘人材の育成・成果創出の為のプログラムを開始

人員計画

	2022年度 実績	2023年度 実績	2023年度末 時点の進捗率	2025年度 計画
正社員・契約社員・パート 含む全従業員数	1,797名	1,836名	31.7%	1,920名

製造部門のオペレーター増員が製造能力拡大に寄与
→2024年度以降は全部門に対して増員を計画



Copyright © 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

31

次に、人的資本戦略の進捗でございます。

当社グループの持続的な成長のためには、人材は非常に重要な要素と考えております。それに伴いまして、各施策に昨年度も取り組んでまいりました。

人材の確保につきましては、新卒・キャリア採用の他に、多様な採用方法を利用しまして、人員の増強を行いました。その結果、昨年度末の人員は39名増加しております。また、この4月に入社する新卒につきましては、40名を予定しております。

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



人材の育成につきましては、現在さまざまな階層に応じた教育プログラムを実施しております。昨年は、その中でも全役員・全社員を対象に、マインドの醸成やDX人材の発掘を目的としたDX研修を行いました。今年度2024年度は、そこで発掘した人材の育成を行っていきたいと考えております。

最後に、従業員エンゲージメントの向上につきましては、賃上げの実施、社員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ、それから社員の親睦支援などを昨年行いました。

また、ストレスチェックやエンゲージメントサーベイを行いまして、働きがいをより高める施策を行ってまいります。

財務戦略の進捗①「積極的な投資」

概要

- ◆ 成長性と企業価値向上を目指した各施策の実行
 - ◇ 紙器・紙袋を中心とした設備増強
 - ◇ 企業価値の向上への投資

設備投資		M&A		
(単位:億円)				
		当初計画 (23-25年)	2023年度 実績	2024~ 2025年度 計画
戦略投資	紙器製造能力増強	20.0	7.9	16.6
	紙袋製造能力増強	30.0	7.8	20.7
	合理化・省人化	11.0	1.2	9.6
	省エネ・省資源	2.0	0.4	1.5
	その他	2.0	0.1	0.8
	戦略投資 計	65.0	17.4	49.2
工場設備維持他		20.0	5.6	12.0
土地取得	大阪工場近隣工場用地	-	19.0	-
	東京工場隣接工場用地	-	3.8	-
本社建替			10.0	-
合計		85.0	55.8	61.2

・2023年度 戦略投資 実績

紙器 食品容器製造能力向上
EC用資材ラインアップ拡大
紙袋 製造能力向上
合理化・省人化

・2024~25年度 戦略投資 計画

紙器 紙器全般製造能力向上
商品ラインアップ拡大
合理化・省人化
紙袋 製造能力向上

・コアビジネスの拡充、事業領域の拡大の両面で調査・検討中

基幹システム刷新

・2025年度の基幹システム刷新に向けた投資
業務や経営の効率化とともに経営資源の最適化を推進

2023年度投資実績 13億円
2024年度投資計画 10億円

・2024年以降、マネジメントやサービス品質の向上を目的とした営業活動支援システム構築開始

人的投資

・2023年度実績 9.8億円
・人材育成+採用 0.6億円
・増員+賃上げ 9.2億円

・2024年度も積極的に人的投資を行う計画



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

32

次に、投資についてです。

戦略投資として掲げております設備投資につきましては、紙器、それから紙袋の製造能力の増強を中心に、2023年度の実績としましては、17億4,000万円を使用しました。

2024年度以降も、計画に基づいて投資を行ってまいります。

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



紙器につきましては、製造能力増強に加えまして、商品ラインアップ拡大や、合理化・省人化へも投資をしております。

それから、先ほど申し上げましたけれども、2023年度は本社を建替えました。それから大阪工場・東京工場の近隣の土地も取得しました。それによりまして、有形固定資産のキャッシュアウトとしましては、55億8000万円となっております。

システムですけれども、2025年に実施予定の基幹システムの刷新につきましては、昨年度では13億円の投資を行っております。並行しまして、今年度からは、営業活動の支援システムの構築も並行して開始しております。

人的投資につきましては、増員、それから賃上げに9億2,000万、それから人材育成や採用活動に6,000万、合計で9億8,000万ほど投資を行いました。今年度も引き続き人的投資を積極的に行っております。

財務戦略の進捗②「株主還元のさらなる充実」

概要

- ◆投資家・株主との対話、および取締役会等における継続的な検討を通して、より一層の企業価値向上を目指す
- ◆資本収益性指標として、引き続きROEとROICの8%以上を維持するとともに、株主還元としては配当性向を引き上げ、自社株買いを実施することで総還元性向50%を目指す

当初計画

修正計画

◆配当性向 30%以上を維持

2023年度実績 30%
2024年度～2025年度 35%以上を維持

◆自社株買い 機動的な自社株買い

2023年度実績 無し
2024年度～2025年度 各々年間10億円を上限とする自社株買い

◆総還元額
および
総還元性向 40億円
(2023年度～2025年度合計)

80億円	【内訳】	【配当】	【自社株買い】	【総還元性向】
2023年度実績	17億円	無し	無し	30%
2024年度	22億円	上限10億円	上限10億円	50%
2025年度	22億円	上限10億円	上限10億円	50%

最後になりますが、株主還元についてです。

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

2024 年度、2025 年度につきましては、2 月 9 日に開示しましたとおり、株主還元をさらに充実してまいります。

配当性向は、当初計画の 30%以上を維持から 35%以上を維持に変更し、自社株買いは、機動的な自社株買いから、各々年間 10 億円を上限とする自社株買いに変更いたしました。

これらの変更を通じまして、総還元額は当初計画の 40 億円から 80 億円に変更し、総還元性向 50%を目指してまいります。

以上でございます。どうもありがとうございました。

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



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答のお時間に移りたいと思います。

ご質問はよろしいでしょうか。

それではここで、3月28日をもちまして退任予定の、常務の藤井より、一言ご挨拶をさせていただきます。

藤井 [M]：皆さん、こんにちは。改めまして、藤井です。今、ご紹介いただきましたように、今月末の3月28日の株主総会でもって退任を予定しております。長い間、皆さんには大変お世話になりました。本当にどうもありがとうございました、

今後とも引き続き当社にご関心を持っていただき、お引き立てをいただきますよう、どうぞよろしくお願いたします。どうもありがとうございました。

司会 [M]：それでは、以上をもちまして、ザ・パック株式会社、2023年12月期決算説明会を終了いたします。本日はお忙しいところご出席いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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@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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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

