



ザ・パック株式会社

2024 年 12 月期第 2 四半期決算説明会

2024 年 9 月 3 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]	2024 年 12 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2024 年 9 月 3 日		
[ページ数]	36		
[時間]	10:00 – 10:41 (合計：41 分、登壇：32 分、質疑応答：9 分)		
[開催場所]	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)	
	取締役	下村 郁夫 (以下、下村)	

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



登壇

司会：ただ今より、ザ・パック株式会社 2024 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。皆様の左手が、代表取締役社長の山下英昭です。右手が、取締役コーポレート本部長の下村郁夫です。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、オンラインでライブ配信しております。所要時間は 1 時間を予定しており、昨日 9 月 2 日に弊社 Web サイトにて開示した、決算説明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、2024 年 12 月期の第 2 四半期実績、および 2024 年 12 月期の期末予想を下村より、そしてサステイナブル経営、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、質疑応答のお時間とさせていただきます。

それでは、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。

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。本日はお忙しい中、当会場にお越しいただき、またオンラインで参加いただき誠にありがとうございます。

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



トピックス

- ◆国内消費の回復、底堅い設備投資やインバウンド需要等が景気を下支えする一方で、エネルギー価格の上昇および円安による輸入物価の高騰、さらには賃上げの伸びが物価上昇に追いつかない状況が長引き、今後の消費活動には不透明感が残る
- ◆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を更新。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、食品市場向け商材を中心に売上・利益を牽引
- ◆設備投資や拡販に向けた施策実行、DX研修をはじめとする人材育成プログラムを拡充
- ◆ステークホルダーとのコミュニケーション深化を図るべく、初の統合報告書を発刊



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

2

早速ですが、トピックスからご報告させていただきます。

底堅い設備投資やインバウンド需要等が景気を下支えする一方で、エネルギー価格の上昇、および円安による輸入物価の高騰、さらには賃上げの伸びが物価上昇に追いつかない状況が長引き、今後の消費活動には不透明さが残っております。

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を更新することができました。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、食品市場向け商材を中心に売上、利益をけん引しました。

そして、ステークホルダーの皆様とのコミュニケーション深化を図るべく、初の統合報告書を発刊しました。

以上でございます。

司会：次に、2024年12月期の第2四半期決算実績を下村より説明します。

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



下村：コーポレート本部を担当しております下村です。よろしくお願いいたします。本中間期の決算実績については、私から説明いたします。

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を更新

(単位: 百万円)

	2023年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	
	実績	実績	前期比
売上高	44,878	46,617	3.9%
営業利益	2,976	3,525	18.4%
経常利益	3,147	3,662	16.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,133	2,999	40.6%
1株あたり四半期純利益(円)	112.16	157.69	40.6%
1株あたり配当金(円)	35.0	52.0	48.6%

- ◆ 環境対応や機能性を付与した高付加価値商品の提案が功を奏し、利益率を大幅に改善
- ◆ 紙袋・紙器を中心に紙加工品が伸長し、売上・利益ともに牽引
- ◆ 政策保有株の一部売却による特別利益を計上



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

4

まず、実績サマリーをご覧ください。中間期における売上高は 3.9%伸長の 466 億 1,700 万円、営業利益は 18.4%伸長の 35 億 2,500 万円、経常利益は 16.3%伸長の 36 億 6,200 万円となっております。

いずれの数値も、中間期における過去最高額を更新しております。特に、営業利益においては 6.6%から 7.5%と 0.9 ポイントほど改善しております。

コロナ禍からの回復も一巡し、業績も順調に推移しており、特に環境対応、そして高付加価値商品の提案、そして販売強化が利益率の改善に大きく寄与しております。

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



セグメント別実績

(単位:百万円)

	2023年12月期第2四半期		2024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	44,878	100.0%	46,617	100.0%	3.9%
紙加工品事業	31,734	70.7%	33,322	71.5%	5.0%
紙袋	12,993	29.0%	14,279	30.6%	9.9%
紙器	11,262	25.1%	12,120	26.0%	7.6%
段ボール	6,343	14.1%	5,926	12.7%	△6.6%
印刷	1,135	2.5%	995	2.2%	△12.3%
化成品事業	6,654	14.8%	6,347	13.6%	△4.6%
その他	6,489	14.5%	6,947	14.9%	7.1%
営業利益	2,976	100.0%	3,525	100.0%	18.4%
紙加工品事業	2,715	91.2%	3,164	89.8%	16.5%
化成品事業	288	9.7%	403	11.5%	39.7%
その他	485	16.3%	519	14.7%	7.1%
調整額	△513	△17.2%	△562	△16.0%	-

- ◆ 紙加工品事業では、紙袋と紙器を中心に食品市場向け商材の販売が好調で増収増益
- ◆ 段ボールは海外向け商品の生産調整や通販市場向けパッケージの他素材への仕様変更により減少
- ◆ その他事業は、ギフトラッピング資材等の高価格帯商品の販売が堅調に推移



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

5

商品セグメント別の実績です。当社の売上構成比の7割強を占める紙加工品、その中でも特に紙袋、そして紙器が大きく伸びております。

また、その他に分類されているものの中では、ギフトラッピング関連資材などの販売が堅調に推移しております。

サポート

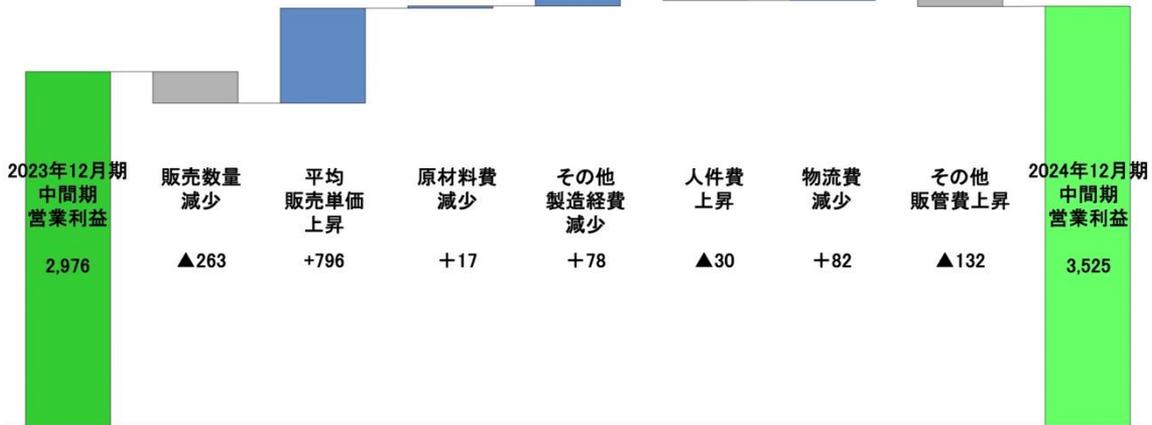
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益増減要因

平均販売単価上昇により、営業利益増加

(単位:百万円)



- ◆ 化成品パッケージ等の販売数量が微減
- ◆ 価格の適正化、高付加価値商品の販売推進により平均販売単価が上昇(紙袋は9.5%、紙器は2.7%、段ボールは8.9%、ポリ袋は2.0%上昇)
- ◆ 物流費の減少は、輸送効率改善によるもの
- ◆ その他販管費上昇は人材育成や、試作研究等の営業推進関連費用の増加によるもの



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

6

営業利益の増減要因についてまとめたグラフです。まず、販売数量に起因する部分、当社の場合はお菓子の個包装から大きな段ボールまで幅広い商材を扱っており、このプロダクトミックスの結果として、このような数値となっております。

また、平均販売単価は、原材料関連の高騰を受けた価格の適正化、そして高付加価値商品の販売増加が平均販売単価の上昇につながっております。

また、人件費は若干上昇しております。販管費は、人材育成にかかわる投資、そして提案力強化のための試作研究費等が若干増加しておりますが、販管費率としては、前年同期比でコンマ6ポイントほど下がっております。

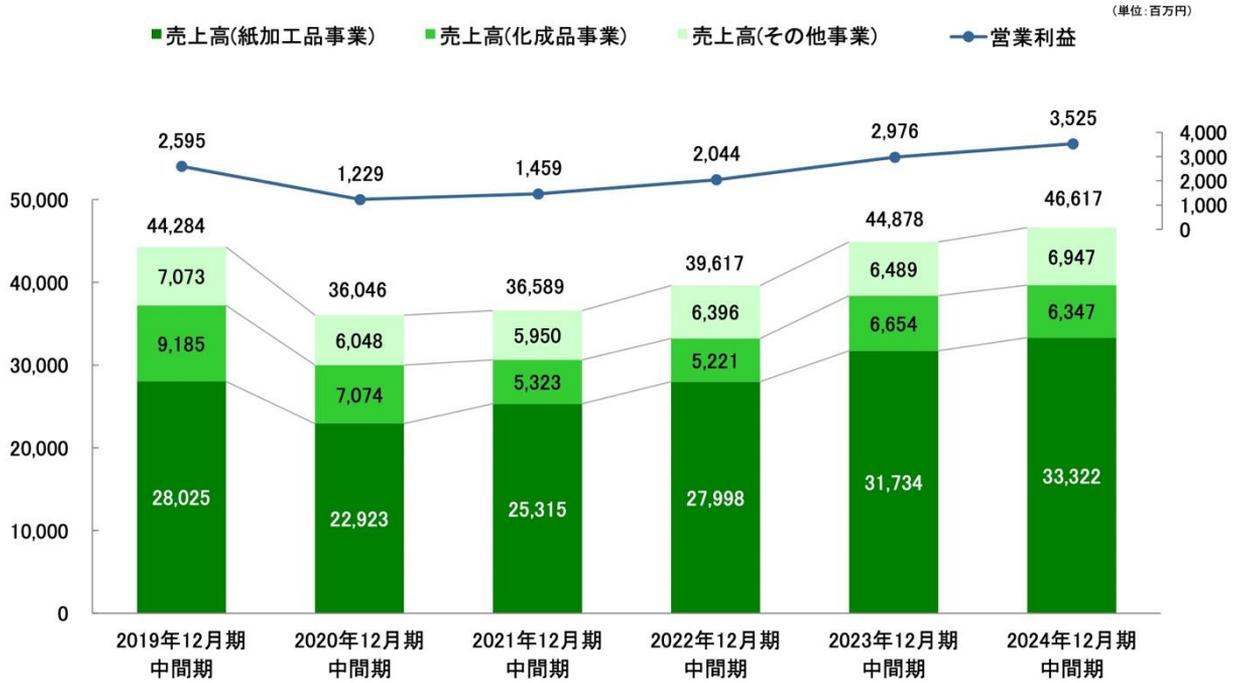
サポート

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



セグメント別実績の推移

売上高・営業利益は過去最高を更新(中間期)



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

7

2019年度以降、商品セグメント別の実績推移をまとめた表です。全体的な売上、利益もそうですが、特に紙加工品分野における売上と利益は、いずれも中間期の過去最高額を更新しております。

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



売上高構成

業種別売上高



	2023年12月期第2四半期		2024年12月期第2四半期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
食品	12,156	27.1%	13,201	28.3%	8.6%
アパレル	7,087	15.8%	7,620	16.3%	7.5%
百貨店	2,159	4.8%	2,292	4.9%	6.2%
スーパー・ドラッグストア	2,617	5.8%	2,507	5.4%	△4.2%
コンビニ	564	1.3%	597	1.3%	5.9%
医薬品・化粧品	2,237	5.0%	2,203	4.7%	△1.5%
EC(通販) ※	1,300	2.9%	1,616	3.5%	24.3%
雑貨	926	2.1%	1,058	2.3%	14.3%
家電・住設	1,701	3.8%	1,291	2.8%	△24.1%
ライフケア	1,859	4.1%	1,755	3.8%	△5.6%
自動車	164	0.4%	144	0.3%	△12.2%
その他	12,102	27.0%	12,333	26.5%	1.9%

- ◆ 食品は、土産市場向けパッケージや外食産業のテイクアウト用パッケージの販売が好調
- ◆ アパレルは、リアル店舗向けおよびEC配送用パッケージの販売が好調
- ◆ 百貨店は、個人消費やインバウンド需要の回復を背景に、堅調に推移
- ◆ コンビニは、食品用パッケージの販売が好調
- ◆ ECは、紙製宅配袋、その他配送用パッケージの新規受注により売上が好調
- ◆ 雑貨はギフト用パッケージの販売が好調
- ◆ ライフケアと家電・住設は、海外市場向けパッケージの需要が減少

※「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

お取引先別に当社の売上構成を分類したグラフです。上から、食品、アパレル、百貨店、コンビニ、そして EC 関連が順調に推移した一方で、家電・住設、およびライフケア関連の海外輸出向けパッケージの販売が減少しております。

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



紙加工品事業

業界環境

- ◆ 全国百貨店売上、入店客数は、28か月連続でプラスインバウンド(免税売上)と高付加価値商材が活況
衣料品、身の回り品、雑貨の売上が牽引
食品では菓子がギフトやインバウンド需要で増加
(出典:一般社団法人日本百貨店協会)
- ◆ ネットショッピングの支出額は、二人以上の世帯において1~6月まで連続で対昨年を上回り過去最多
6月単月では5.1%増加 (出典:総務省統計局「家計消費状況調査」)

取り組み

- ◆ 機械設備投資および生産性向上
- ◆ 幅広い市場ニーズをカバーするプロダクトの多様化
- ◆ 環境に配慮した素材や加工方法の提案を積極的に展開
- ◆ 複合販売の強化

売上高・営業利益の推移



営業利益率の推移



売上高構成比の推移



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

9

ここからは、事業別の説明資料です。業界環境としては、記載のとおりです。

現在、取り組んでいることは、製造能力および生産性の向上、そして商品ラインアップの拡充、さらには環境意識の高まりに配慮した提案を強化しております。

また、これは当社の強み、特徴でもある、紙袋、箱、配送に使用される段ボール、各種ラッピング資材など、さまざまな商品をトータルで提案する複合販売を積極的に推進しております。

売上構成比の7割を占める紙加工品事業全体の営業利益率は現在、こちらのグラフのとおり、9.5%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@scriptasia.com



紙加工品事業(紙袋)

業界環境

- ◆ 業界内の競争激化や消費者マインド低下の懸念から、価値提供力の強化が課題となっている
→高付加価値仕様への移行ニーズが増加
- ◆ 環境対応の社会的要請が強まる
- ◆ 物販系分野のECは浸透。物流の2024年問題を背景に、輸送効率の改善、人材確保が課題となり、物流・梱包システムの見直しが進行

取り組み

- ◆ 自社工場における生産能力・技術の向上、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

売上高・営業利益の推移



開発製品の一部



▲不要になった服を混ぜ込んだ「古着混抄紙」



▲自動包装机対応「紙製宅配袋」

手提げ袋品種別売上高推移



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

10

続いて、紙加工品事業における紙袋の説明資料です。業界環境は、記載のとおりです。

当社としては、自社工場における生産能力と技術の向上に加え、外部委託先を積極的に活用する、いわゆるサプライチェーンの強化にも取り組んでおります。環境対応商品をはじめとした高付加価値商品の提案強化、さらには輸送効率や作業効率の改善に寄与する紙製の宅配袋の開発と拡販に力を入れております。

こちらのグラフのとおり、この分野は売上、利益も過去最高額となっております。

参考までに、このグラフの下段に手提げ袋の品種別の売上推移のグラフを載せております。

サポート

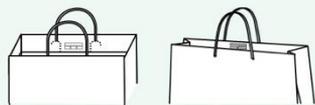
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



【参考】紙袋の品種一例

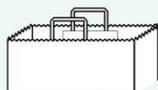
■手提げ袋(折り返し有り)

袋上部が折り返しになっている袋。折り返すことで袋が丈夫になる為再利用していただける可能性が高い



■手提げ袋(折り返し無し)

袋上部の天面がギザ刃でカットされている袋。大量生産に向いており、コストメリットが高い



■角底袋・平袋

宅配や食品一次包装用途で使用されることが多い。用途に応じて両面テープを付けることや耐油機能を付与することが可能



これはあくまでも一般論ではあるのですが、いわゆる天面の折り返しのあるタイプの手提げ袋は、主に宝飾品や化粧品、それから高額な衣料品などで使用されます。

一方で、天面が切りっ放しのぎざぎざになっているタイプは、お菓子や食品、また衣料品でもカジュアル分野、安価な衣料品などで使われることが多い手提げ袋です。

もう一つが、取っ手の付いていない、配送用や、小さいものですとお菓子を直接入れることもあります、いわゆる角底袋というタイプです。大きく分けると、紙袋はこの3種類にまとめられます。

1ページ戻っていただいて、伸び率としては、額は少ないものの、宅配袋の伸びが顕著です。ただ、いずれのタイプの紙袋も堅調に、順調に推移しております。

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

紙加工品事業(紙器)

業界環境

- ◆ 本格的な人流の回復に伴い、ファストフードをはじめとした外食産業が好調。各社デリバリーやテイクアウトを強化
- ◆ 人手不足への対応として、紙器の組立や商品セットアップ等の手作業の外部委託が増加
- ◆ 環境対応の社会的要請が強まり、脱プラスチック包装が進行

取り組み

- ◆ 中食市場向け食品用紙製一次容器の拡販、設備投資と併せて商品開発を強化(脱フッ素加工等)
- ◆ パッケージの販売に加え、紙器の組立て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



食品市場向け売上高・構成比推移



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

12

紙器に関する説明資料です。業界環境は、同様にこちらに記載のとおりです。

当社としては、食品向けをはじめとした紙製容器の設備投資と販売の促進、そしてこれらの商品開発を現在、強化しております。また、パッケージの販売だけでなく、組立てや商品の詰め作業など、人手不足に対応したサービスの提供なども手がけております。

また、環境負荷の低減という側面においては、プラスチックラミネートの削減、また食品容器向けに脱フッ素の紙製トレイの開発などを行っております。

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



紙加工品事業(段ボール)

業界環境

- ◆ 人流増に伴い食料品向け段ボールを中心に、需要は回復傾向にあるものの、米国・中国の国内企業保護政策により日本からの輸出減少が続き、2024年1-6月の段ボール業界全体の生産量は前年比97.1%。電気機器・機械器具用の消費は前年比97.9%、通販・宅配・引越用の消費は、98.2%
(出典: 全国段ボール工業組合連合会「段ボール統計」)
- ◆ 物流の2024年問題を背景に、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

- ◆ プラスチック製緩衝材の代替となる段ボール製緩衝材の開発、提案を強化
- ◆ 大型サイズの対応等、差別化する自社製造技術の開発
- ◆ フレキシ高精密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



▲高精密フレキシ印刷機を使って印刷した配送段ボール



Copyright © 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

13

段ボールの業界環境は、左上に記載のとおりです。当社としては、プラスチックを極力使用しない段ボール製緩衝材の開発や提案、また自社の製造設備を生かした大型サイズの段ボールの販売強化、また高精細のフレキシ印刷機を活用した提案を強化しております。

この中間期の売上高は59億2,600万円、マイナス6.5%という結果となっておりますが、通販向けの付加価値のあるパッケージの受注、また生産、調達、物流効率等の見直しにより、営業利益は25%伸長、利益率も1.4ポイントほど改善しております。

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



化成品事業

業界環境

- ◆ 環境対応の社会的要請が強まり、持ち帰り手提げ袋の脱プラスチック化が進む
- ◆ 紙製衛生用品は、中国を中心としたインバウンド需要が、ローカルブランドの台頭や、人口減少を背景に低迷。国内ではニーズを細分化した高付加価値商品の開発が増加
- ◆ 競争が激化する食品市場では、「健康」や「環境」といったスペシャルティ領域の商品開発が進む

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
- ◆ 紙を基材とした紙製軟包装の開発・拡販に注力

開発製品の一例

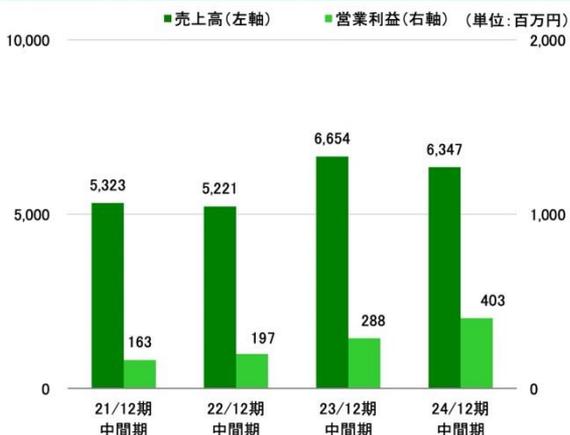


▲卵殻を活用した「エコカラシリーズ」フィルム



▲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



プラスチック製手提げ袋の売上高推移



紙製おむつ用外装袋の売上高推移



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

14

化成品事業の説明資料です。環境対応としての社会要請が高まっていることで、レジ袋をはじめとするポリエチレン製、プラスチック製の持ち帰り袋は現在、減少傾向になります。

また、もう一つの主力商品である紙製の衛生用品、主に紙おむつになりますが、こちらの外装パッケージについては、少し前まで大変日本製が人気だったという背景がありました。ですが、現在は中国ローカルブランドの台頭、また人口の減少を背景に足元では少々低迷しております。

当社としては、自社の製造設備を生かした環境負荷の低い高精細なフレキソ印刷機の活用、また紙をメイン基材とした軟包装、フィルム包装の開発と拡販に注力しております。

中間期の売上は、マイナス 4.6%、63 億 4,700 万円という結果に終わっておりますが、こちらについても、生産や調達、物流効率等の見直しにより、営業利益は 40%ほど伸長、利益率も 2 ポイントほど改善できております。

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



その他事業

業界環境

- ◆ ギフト用ラッピング資材や販促用資材の需要が高まる
- ◆ 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高付加価値の縫製パッケージ(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
※用度・消耗品等の一括納品代行システム

売上高・営業利益の推移



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ずなどをリサイクルした素材「リサイクルテロンコットン」



▲3WAYで使える縫製バッグ。ギフト用ラッピングや、トートバッグとして用いることができ、アフターユースを促進

縫製商品の売上高推移



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

15

最後に、その他事業です。こちらは、紙袋や箱、段ボール、化成品に分類されていない不織布や布製のパック、また店舗で使用される用度品などの販売実績をまとめたものです。

全般的に、ギフト用や販促用資材の需要が高まっており、この分野においても環境意識の高まりを背景に、リユース、アフターユースが可能な商品を導入されるお客様が増えております。また、百貨店の売上回復により、店舗で使用される用度品の需要も堅調に推移しております。

この分野は、売上、営業利益ともに約7%の伸長となりました。

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



貸借対照表

(単位:百万円)

	2023年12月期	2024年12月期第2四半期
	実績	実績
資産	98,847	98,723
流動資産	59,080	57,186
固定資産	39,766	41,537
有形固定資産	27,401	28,488
無形固定資産	2,679	3,290
投資その他の資産	9,685	9,758
負債	27,691	25,771
流動負債	26,605	24,782
固定負債	1,085	988
純資産	71,156	72,952
株主資本	68,092	69,906
その他の包括利益累計額	3,018	3,020
新株予約権	45	25
非支配株主持分	-	-



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

16

貸借対照表は、特に今回コメントす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	2023年12月期第2四半期	2024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	5,066	6,301
税金等調整前当期純利益	3,129	4,381
減価償却費	1,014	1,006
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,413	△97
有形固定資産の取得による支出	△4,351	△1,958
無形固定資産の取得による支出	△1,465	△635
投資有価証券の取得による支出	△18	△519
投資有価証券の売却による収入	6	802
財務活動によるキャッシュ・フロー	△703	△2,084
配当金の支払額	△664	△1,046
現金及び現金同等物中間期末残高	17,719	22,210

- ◆ 投資有価証券の売却による収入の増加、固定資産の取得による支出の減少により投資活動によるキャッシュ・フローは減少
- ◆ 自己株式取得のための預託金の増加、自己株式取得により支出額が増加



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

17

キャッシュ・フローの抜粋です。投資有価証券の売却による収入、また現在進めている自己株式の取得に伴う支出等がありました。

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



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)	90.0	118.0	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、紙袋と共に売上を伸ばす。環境負荷低減や、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.

19

2024年通期の業績予想です。現時点での修正等はありませんが、当社としては、初めて売上高1,000億円台となります。

また、1株当たりの配当金については、配当性向35%にあたる118円を予定しております。

何度か申し上げておりますが、現在力を入れている紙器の販売を中心に、引き続き拡販を進めていくこととあわせ、環境負荷の低減、また人手不足への対応など、社会課題を解決していく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

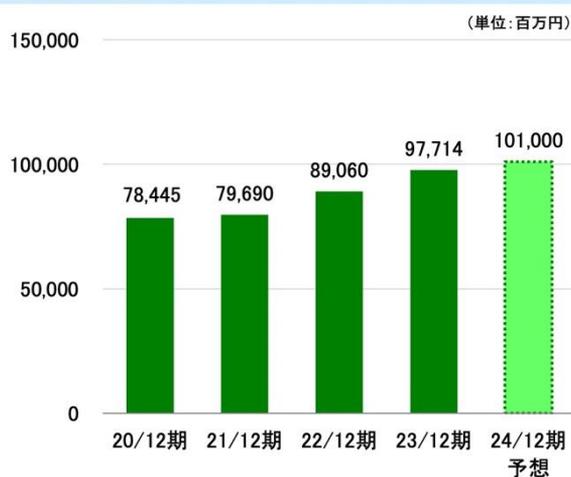


連結業績推移

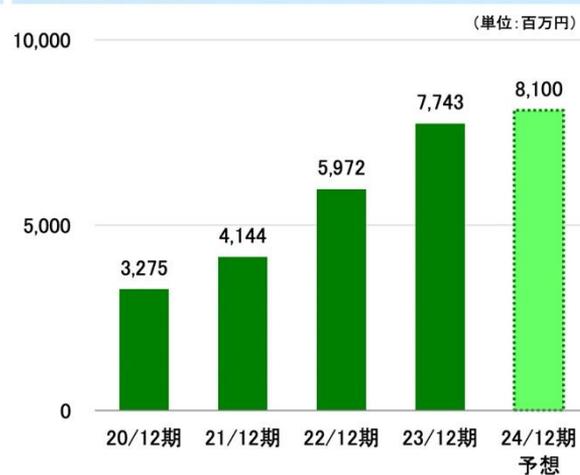
(単位:百万円)

	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.

20

通期の予想と業績推移を記したものです。売上高は3.3%伸長の1,010億円、営業利益は4.6%伸長の81億円、いずれも4期連続の増収増益となります。また、過去最高業績の更新ともなります。

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強化により増益

(単位:百万円)



- ◆ 紙加工品を中心とした商品ラインアップの拡充により、新市場・需要を開拓し販売数量は増加
- ◆ 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、平均販売単価は上昇
- ◆ 人員増強や賃上げ等により人件費は増加

通期の営業利益予想の増減要因を記したものです。引き続き、紙加工品を中心とした拡販を続けてまいります。環境対応商品や高付加価値商品の積極提案による、平均販売単価の上昇を予測しております。

一方で、原材料費や物流費など、若干不透明な部分があります。さらに、人員増強に伴う費用の増加等もありますが、今期予想の81億円は十分達成可能なものと考えております。

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。

司会：次に、サステナブル経営の進捗について山下よりご説明します。

サステイナブル経営の進捗

マテリアリティKPI

◆ 2030年度までの達成を目標として5つのKPIを策定。アクションプランと直近4年間の実績は以下の通り

マテリアリティ	KPIとアクションプラン	2030年度目標と過去4年実績												
環境に配慮した商品企画及び技術開発	<p>◆ 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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パッケージの紙化提案を強化する ・FSC®認証取得サプライヤーの拡充を行う ・紙を基材とした新素材・新製品の開発を加速させる <p>※1売上高 = ザ・パック単体の紙加工品事業全体 (FSC® C020517)</p>	<table border="1"> <caption>FSC®商品売上高構成比</caption> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>構成比 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020年度</td> <td>10.8%</td> </tr> <tr> <td>2021年度</td> <td>13.2%</td> </tr> <tr> <td>2022年度</td> <td>17.4%</td> </tr> <tr> <td>2023年度</td> <td>20.2%</td> </tr> <tr> <td>2030年度 (KPI)</td> <td>50.0%</td> </tr> </tbody> </table>	年度	構成比 (%)	2020年度	10.8%	2021年度	13.2%	2022年度	17.4%	2023年度	20.2%	2030年度 (KPI)	50.0%
年度	構成比 (%)													
2020年度	10.8%													
2021年度	13.2%													
2022年度	17.4%													
2023年度	20.2%													
2030年度 (KPI)	50.0%													
事業活動全体における環境負荷の低減	<p>◆ CO₂排出量 (Scope1+2)を2018年度比で46%削減する (2018年度16,662t→2030年度目標8,997t)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エネルギー効率の高い機械への切り替えを行う ・使用電力の再エネ化(再エネ購入を含む)を行う ・太陽光パネルの利用を拡大する 	<table border="1"> <caption>CO₂排出量 (単位:t)</caption> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>排出量 (t)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020年度</td> <td>14,914</td> </tr> <tr> <td>2021年度</td> <td>14,894</td> </tr> <tr> <td>2022年度</td> <td>15,399</td> </tr> <tr> <td>2023年度</td> <td>16,756</td> </tr> <tr> <td>2030年度 (KPI)</td> <td>8,997</td> </tr> </tbody> </table>	年度	排出量 (t)	2020年度	14,914	2021年度	14,894	2022年度	15,399	2023年度	16,756	2030年度 (KPI)	8,997
年度	排出量 (t)													
2020年度	14,914													
2021年度	14,894													
2022年度	15,399													
2023年度	16,756													
2030年度 (KPI)	8,997													



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

23

山下：引き続き、サステイナブル経営の進捗についてご報告申し上げます。

弊社では、2030年度までの達成を目標として5つのKPIを策定しております。一つ目は、森林保全につながるFSC認証紙の利用を50%まで高める、という目標です。目標の50%に向け、2020年から毎年3%から4%ずつ着実に増加しております。

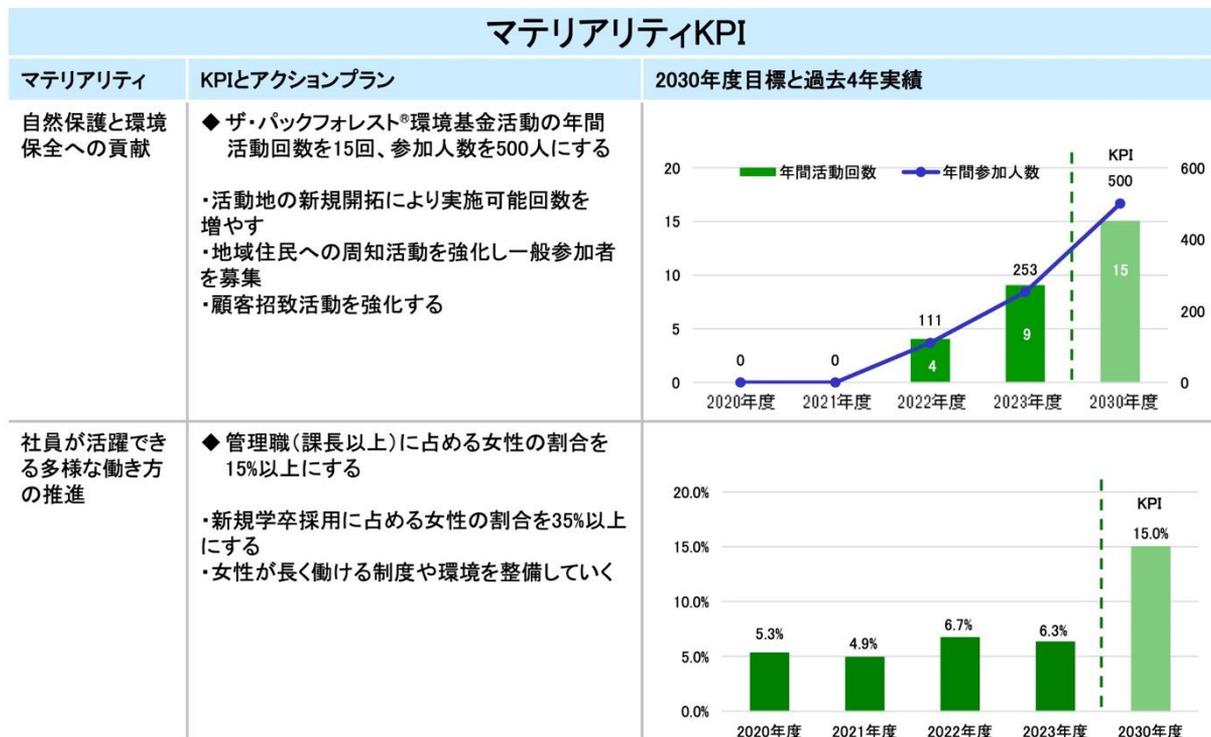
二つ目は、CO₂の削減です。残念ながら、昨年は売上が大幅に伸びたこともあり、削減することができませんでしたが、今後は生産部門での生産性の向上や、積極的に再生可能エネルギーへの転換を進めて、削減に取り組んでまいります。

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@scriptasia.com



サステイナブル経営の進捗



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

24

三つ目に、弊社が20年間続けている植林や間伐などの森林保全活動について、活動回数と参加人数の目標を定めております。

活動には社員が参加するだけでなく、地域住民の皆様、そして環境保全活動に積極的なお取引先様の参画も増えております。コロナで中断しておりましたが、再開後は活動回数、参加人数ともに順調に増加しております。

四つ目は、女性活躍推進です。女性が長く働きやすい制度として、包括的な短時間勤務制度を導入し、育児だけでなく介護や通院など、事情のある社員も働き続けられるように環境整備を行いました。

今年度の新卒入社的女性比率は32%でしたが、今後は環境整備を進めるとともに、女性比率をさらに高めてい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@scriptasia.com



サステイナブル経営の進捗

マテリアリティKPI

マテリアリティ	KPIとアクションプラン	2030年度目標と過去4年実績												
顧客とのブランド価値の共創	<p>◆ 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</p> <p>・活動紹介ツールの充実を図り、活動に対する賛同を募る</p> <p>※2売上実績のある会社数をカウント</p>	<p>(単位:社)</p> <table border="1"> <caption>過去4年実績と2030年度目標</caption> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>実績 (社)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020年度</td> <td>44</td> </tr> <tr> <td>2021年度</td> <td>67</td> </tr> <tr> <td>2022年度</td> <td>94</td> </tr> <tr> <td>2023年度</td> <td>123</td> </tr> <tr> <td>2030年度 (KPI)</td> <td>300</td> </tr> </tbody> </table>	年度	実績 (社)	2020年度	44	2021年度	67	2022年度	94	2023年度	123	2030年度 (KPI)	300
年度	実績 (社)													
2020年度	44													
2021年度	67													
2022年度	94													
2023年度	123													
2030年度 (KPI)	300													

ステークホルダーのエンゲージメント向上施策

株主・投資家	<ul style="list-style-type: none"> IR個別面談、パッケージラボ案内の積極対応 英文開示の充実(決算短信・有価証券報告書・決算説明資料 等) 統合報告書2024発行
お客様	<ul style="list-style-type: none"> サステイナビリティレポート2024発行 ザ・パックフォレスト®環境基金賛同への提案
協力会社	<ul style="list-style-type: none"> 協力会社に向けた品質会議、講演会
従業員	<ul style="list-style-type: none"> 研修の実施(DX研修・階層別研修など) 継続雇用社員の処遇改善
地域社会	<ul style="list-style-type: none"> 環境負荷の低減(TCFDに沿った情報開示、再生可能エネルギーへの転換など)



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

25

五つ目に、弊社が続けております、ザ・パックフォレスト環境基金に賛同、参画いただける顧客数のKPIを定めております。

弊社は、パッケージを通して、お客様の商品やブランド価値向上を進めております。ザ・パックフォレスト環境基金は、環境保全の観点からお客様の企業価値向上を目指しており、2020年の44社から昨年は123社と、順調に賛同いただける企業様が増加しております。

次は、ステークホルダーの皆様のエンゲージメント向上に関する施策です。本日お集まりいただいた株主や投資家の皆様には、IRやSRの充実に取り組んでおります。

また、通常の個別面談だけでなく、弊社独自の施設であるパッケージラボへのご案内も増えております。弊社の強みや差別化のポイント、そしてパッケージを通してどのようにお客様に価値を提供しているかを、実際の商品をご覧いただきながら、実例をまじえてご説明しております。

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



サステイナブル経営の進捗

ステークホルダーのエンゲージメント向上施策

◆ 統合報告書2024 2024年7月発行

株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーにザ・パックグループの価値創造ストーリーをお伝えすることを目的に編集。ザ・パックグループの全体像がわかるような構成にしている。

HP掲載場所

- ・日本語版: https://www.thepack.co.jp/dcms_media/other/integratedreport2024.pdf
- ・英語版: https://www.thepack.co.jp/dcms_media/other/integratedreport2024en.pdf



◆ サステナビリティレポート2024 2024年7月発行

従来発行していたCSRレポートを改称。ステークホルダーに当社が持続可能な社会の実現と自社の企業価値向上のために取り組んでいる内容をお伝えする目的で編集。特に環境・社会活動の部分にフォーカスしている。

HP掲載場所

- ・日本語版: https://www.thepack.co.jp/dcms_media/other/sustainabilityreport2024.pdf
- ・英語版: https://www.thepack.co.jp/dcms_media/other/sustainabilityreport2024en.pdf



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

26

昨年までは、決算短信、有価証券報告書のほかに2回発行する決算説明資料で株主や投資家の皆様と対話しておりました。

そこでは説明し切れない内容も多く、今回、統合報告書を作成し、弊社の価値創造プロセスやビジネスモデルについてご説明しております。7月から弊社のホームページに公開しておりますので、ご一読いただければ幸いです。

また、昨年まで発行しておりましたCSRレポートにつきましては、サステナビリティレポートとしてリニューアルしました。環境や社会貢献活動を中心に、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを説明しております。統合報告書とあわせてご覧いただけますようお願い申し上げます。

以上が、サステイナブル経営の進捗です。

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



中期経営計画の数値目標の進捗

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
※24年2月上方修正

連結売上高 1,070億円 営業利益 83億円
ROE 8%以上 ROIC 8%以上

新・中期経営計画目標(2023年度-2025年度)



	2023年度			2024年度		
	中間期実績	通期実績	中間期時点進捗率	中間期実績	通期計画	中間期時点進捗率
連結売上高	449	977	45.9%	466	1,010	46.1%
営業利益	30	77	38.9%	35	81	43.2%
売上高営業利益率	6.7%	7.9%	-	7.5%	8.0%	-

ザ・パック株式会社

Copyright © 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

28

続いて、中期経営計画の進捗についてご報告申し上げます。2025年度は売上1,070億円、営業利益83億円を目指しておりますが、今年度は売上1,010億円、営業利益81億円の目標となっております。

この上期、売上は3.9%伸長の466億円、営業利益は17%伸長の35億円と、順調に推移しました。上期の進捗率も、売上が46%、営業利益は43%と、昨年と同様、もしくは昨年以上の進捗です。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

中期経営計画の数値目標の進捗

概要

- ◆ 2024年度計画値達成に対して順調に推移
 - ◇ 食品市場・紙袋／紙器での伸長が当中間期の業績に寄与
 - ◇ 市場環境・品種別需要に不透明感はあるものの、通期計画としては達成見込み

市場別数値目標

(単位: 億円)

	2023年度 中間期 実績	2023年度 通期 実績	中間期時点 進捗率	2024年度 中間期 実績	2024年度 通期 計画	中間期時点 進捗率
食品(*)	121	282	42.9%	133	300	44.3%
EC／通販／物流(*)	70	147	47.6%	74	155	47.7%
一般流通小売他	258	548	47.1%	259	555	46.6%
合計	449	977	46.0%	466	1,010	46.1%

(*) 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

(単位: 億円)

	2023年度 中間期 実績	2023年度 通期 実績	中間期時点 進捗率	2024年度 中間期 実績	2024年度 通期 計画	中間期時点 進捗率
紙袋	130	297	43.7%	143	310	46.1%
紙器	113	250	45.2%	121	265	45.6%
段ボール	63	125	50.4%	59	125	47.2%
化成品	67	138	48.6%	63	135	46.7%
その他	76	168	45.2%	80	175	45.7%
合計	449	977	46.0%	466	1,010	46.1%



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

29

次に、市場別の進捗です。上半期は、全ての市場において前年を上回ることができました。特に、弊社が注力している食品市場で、昨年上期の売上 121 億円から、この上期は 133 億円と 10%の伸び、また EC/通販市場では 70 億円が 74 億円と 6%伸長し、全体をけん引しました。

品種別では、主力商品である紙袋が上期 130 億円から 143 億円と 10%、紙器が 113 億円から 121 億円へ 7%と、順調に売上が伸びました。

段ボールと化成品は、ともに 4 億円ほど減少しました。これについては、市場の落ち込みもありますが、主力得意先から生産調整が入ったこともあり、ある程度一時的な事象と考えております。

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@scriptasia.com



食品市場向け成長戦略の進捗

定量目標の進捗

(単位: 億円)

2023年度 中間実績	2024年度		2025年度 目標
	中間実績	通期計画	
121	133	300	320

進捗の概要

- ◆ 取り組みの順調な進捗により各指標において伸長
 - ◇ 開発商品の拡販と周辺サービス含む複合販売の推進により受注増
 - ◇ 食品市場向け商品を対象とした設備投資も順調に推移

◆ 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)

	2023年度 中間実績	2024年度 中間実績	前期比
食品市場での紙器全体	66.3	73.0	10.1%
内 食品一次容器	34.5	41.7	20.9%
(参考) 食品市場での紙袋	33.5	35.7	6.6%

- ・紙化トレンドを追い風に受注件数の増加、さらなる領域拡大に取り組む
- ・高性能・高品質が要求される案件の取り組みが増加、開発・検証に注力
- ・設備投資は計画通り進捗、早期稼働による業績寄与を目指す

展示会出展による顧客・業界内での認知度向上

<ファベックス2024へ出展>

- ・東京ビッグサイト(東京国際展示場)にて開催(2024年4月10日~12日)されたFABEX東京2024に出展
- ・中食・外食業界の業務用商材に関わる企業・バイヤーが集まる場で、当社の食品市場向けパッケージや企画力をアピールすることができ、多くの商談に繋がった



◆ 軟包装の拡販・複合販売

(単位: 億円)

※食品市場向けのみ	2023年度 中間実績	2024年度 中間実績	前期比
軟包装	6.5	7.0	7.7%

- ・オリジナル高付加価値商品、デザイン提案、他商品との複合販売で強みを発揮し、売上伸長
- ・営業活動の全国展開、菓子業界以外の食品分野の取り組み

◆ 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	2023年度 中間実績	2024年度 中間実績	前期比
FSC®商品	22.7	25.9	14.1%

- ・脱フッ素、脱プラスチック素材や加工開発を継続

◆ 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年に稼働した神奈川県の設定アップ拠点
- ・2024年度中に稼働を目標とする西日本で
- の設定アップ拠点設立を準備中

写真: 神奈川県の設定アップ拠点



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

30

次に、市場別の戦略です。食品市場では、まず先ほどご説明したように、上期は10%ほどの伸長でした。特に、赤線の中の食品一次容器が21%と大きく伸長しております。設備投資も進めており、さらなる成長を目指しております。

左下に記載しております通り、昨年4月にビッグサイトで開催されたファベックス2024へ出展しました。食品市場向けのパッケージや企画力をアピールすることができ、現在多くの商談につながっております。

右下の写真は、昨年秋、神奈川県に開設した食品の設定アップ拠点です。お客様、得意先の人手不足もあり、順調に業務を拡大しております。

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



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

(単位: 億円)

2023年度 中間実績	2024年度		2025年度 目標
	中間実績	通期計画	
70	74	154	180

進捗の概要

- ◆ 当社の強みである宅配袋の受注が好調、当市場での成長をけん引
 - ◇ 紙製宅配袋・薄型配送箱の設備投資により、供給能力が拡大
 - ◇ 省人化・自動化・効率化の要請に対する研究開発・営業活動が活発に

◆ 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)

	2023年度 中間実績	2024年度 中間実績	前期比
紙製宅配袋	3.5	5.9	68.6%
その他宅配用資材	3.7	4.4	18.9%

- ・市場ニーズの後押しもあり、大手ユーザー中心に拡販が奏功
- ・東日本での設備投資を実施、高需要エリアでの供給能力向上
- ・海外サプライヤーの開拓、技術面での協業により競争力の向上
- ・多様な商品ラインアップの構築のための設備投資の継続

◆ 重量物対応の強化段ボールのさらなる拡販

(単位: 億円)

	2023年度 中間実績	2024年度 中間実績	前期比
強化段ボール	5.5	4.7	▲14.5%

- ・足元の市場環境で弱含みはあるものの、「自社内での設計提案能力」という強みを活かした販売活動を継続し、拡販を目指す

◆ 自動梱包向けの素材・加工の開発、および拡販

◆ 得意先での省人化に貢献できる提案販売の強化

- ・物流業界に留まらず、メーカーからの引き合いも増加
- ・自動梱包における脱プラスチックの取り組みが着実に進展
- ・自動化ラインの設計を含めた商品販売でも成果



紙製配送袋
自動包装機



紙製配送袋
仕上がりイメージ

展示会出展による顧客・業界内での認知度向上

< TOKYO PACK 2024 (東京国際包装展) への出展予定 >

- ・東京ビッグサイト(東京国際展示場)にて開催(2024年10月23日～25日)されるTOKYO PACK 2024に出展予定
- ・さまざまな業界で活躍する包装資材・容器・包装機械やサービスに関わる企業・バイヤーが集まる場で当社も脱プラスチック対応の自動包装機の紹介を行い、当市場での事業拡大を目指す



(参考) 2023年に出展したJAPAN PACK
当社ブース



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

31

EC/通販市場は、上期は6%ほどの売上伸長でした。この市場では、赤線部分の中の紙製宅配袋が、前年比で70%近く伸長しております。段ボールに比べ、積載効率の面で高い評価をいただいております。また物流2024年問題もあり、非常にニーズが高まっております。

このような背景もあり、7月に東日本に新たな設備を導入し、生産能力の増強を図りました。

右側の写真は、開発を進めておりました自動梱包機です。脱プラスチック化に成功し、10月に開催されるTOKYO PACKに出展し、機械販売や関連資材の受注を目指してまいりたいと思っております。

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@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				進捗の概要
(単位:億円)				
2023年度 中間実績	2024年度 中間実績 通期計画		2025年度 目標	◆市場環境の変化に対して、販売戦略と供給体制が奏功 ◇流通小売市場はインバウンド等により好況、イベント品・高付加価値品の増加 ◇紙袋設備投資による生産性向上、生産能力向上も順調に推移
258	259	556	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

(単位:億円)			
一般流通小売市場、 他市場	2023年度 中間実績	2024年度 中間実績	前期比
紙袋	68.0	71.0	4.4%
(参考) 化成品	39.2	36.2	▲7.7%

- ・規模の大小を問わず、紙化案件は当期も継続して発生、受注状況も順調
- ・インバウンドによる需要増に対して十分な商品ラインアップと供給体制が奏功
- ・イベントや販促用紙袋の需要に対し、高付加価値品の販売を推進
- ・高精細印刷機の大型投資により製造能力が向上

◆ASEANにおける販路の開拓

- ・各地域に最適なサプライチェーンの構築
- ・ラグジュアリー業界やアパレル業界を中心にグローバル企業でのアジア市場の商圏獲得への取り組み
- ・日本企業のアジア市場向けパッケージ輸出の支援

◆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年度 実績	2024年度 中間実績	2030年度 目標
年間活動回数(回)	9	5	15
参加人数(人)	253	124	500
内 お客様人数(人)	65	25	-

・得意先における環境、社会貢献意識の高まりから積極的な参加の場へ進化

展示会出展による顧客・業界内での認知度向上

<第13回化粧品開発展 東京へ出展>

- ・東京ビッグサイト(東京国際展示場)にて開催(2024年1月17日~19日)
- ・された第13回化粧品開発展東京に出展
- ・化粧品関連商材に関わる企業、バイヤーが集まる場で当社の高付加価値商品、多彩な紙製パッケージ、企画提案力をアピール
- ・多くの商談と取引に繋がっている



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

32

一般流通小売市場です。この市場では、上期は1億円の増収となりました。百貨店、アパレルなどの紙袋をご使用いただく一般流通小売部門は伸長したものの、家電やライフケアなどのメーカー市場において、輸出品の不振や在庫調整が継続したことにより、小幅な成長となりました。

ただ、そのような状況下ですが、赤線の中の紙袋については、4.4%と堅調に推移しております。

左下、ASEANについては、各地域に最適なサプライチェーンの構築、ラグジュアリー業界やアパレル業界を中心に、グローバル企業のアジア地域の商品、商圏の獲得、日本企業のアジア市場向けパッケージの輸出支援、この三つの戦略を継続してまいります。

右下、1月に化粧品開発展に出展しました。化粧品にかかわる業界の方々に、多様なパッケージや、当社のデザイン力や企画力をPRすることができました。既に数多くの顧客獲得につながっております。

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



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
 - ◇ 制度改定・賃上げによる処遇の向上
 - ◇ 人材育成プログラムの充実と新設

多様な人材の確保

	2023年度 中間実績	2024年度 中間実績
キャリア採用	29	19
リファラル・カムバック採用	8	5

働く環境の整備

- ・非正規雇用者の処遇改善
定年後の継続雇用者向けの賃金規程の改正
全ての世代の従業員のモチベーション向上を目指す

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
2024年中間実施済みの研修
入社前研修・新入社員研修・課長能力研修など

- ◆ 職場改善研修(新)
職場内コミュニケーションの強化とハラスメント防止を目的とし、グループワークによる会話を通じて職場全体で働きやすい環境作りを目指す



- ◆ DX研修(第2期)
2023年度: 非IT専門職のマインド醸成・DX人材の発掘(約700名対象)
2024年度: 発掘した人材の育成・成果創出の為にプログラムの実施中(約150名対象)

- ◆ パッケージのトータルソリューション力を育成する取り組み
より複雑化し変化する商品や加工について販売に必要な知識を共有する勉強会の開催やアプリや動画ツールの開発・提供

従業員エンゲージメントの向上

- ・賃上げの継続 2024年度 平均5.50%
(2023年度 平均5.01%)
- ・持株会への加入促進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

人員計画

	2023年度 12月末実績	2024年度 6月末実績	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	1,836名	1,866名	56.1%	1,920名

- ・販売力強化に関連する部門を中心に増員の実施



Copyright © 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

33

人的資本戦略です。弊社の持続的成長には人材が最も重要な要素であると考え、各施策に取り組んでおります。

人材の確保については、新卒、キャリア、カムバック採用など、さまざまな採用を行いました。その結果、新卒採用ではこの春に42名、それからキャリア、カムバック採用では通期で24名が入社しました。特に、新卒については、近年では最も多い採用を行うことができいております。

人材育成については、従来行っているDX研修やさまざまな勉強会に加え、コミュニケーション強化とハラスメント防止を目的とした職場改善研修を取り入れました。

また、全ての従業員のエンゲージメント向上に向けて、賃上げの継続、継続雇用者への賃金改定、それから社員持株会向け用途制限付き株式インセンティブを実施しました。

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@scriptsasias.com



財務戦略の進捗

概要

- ◆ 成長性と企業価値向上を目指した各施策の実行
 - ◇ 食品市場向け紙器・紙袋を中心とした設備増強計画が順調に推移
 - ◇ 株主還元としての自社株買いが計画通り進行、統合報告書の発刊

設備投資

		(単位: 億円)			
		当初計画 (2023~ 2025年度)	2023年度 実績	2024~ 2025年度 計画	2024年度 中間期 実績
戦略投資	紙器製造能力増強	20.0	7.9	16.6	2.3
	紙袋製造能力増強	30.0	7.8	20.7	11.7
	合理化・省人化	11.0	1.2	9.6	0.8
	省エネ・省資源	2.0	0.4	1.5	0.0
	その他	2.0	0.1	0.8	0.5
	戦略投資 計	65.0	17.4	49.2	15.3
工場設備維持他		20.0	5.6	12.0	1.5
土地取得	大阪工場近隣工場用地	-	19.0	-	0.0
	東京工場隣接工場用地	-	3.8	-	0.0
本社建替			10.0	-	-
合計		85.0	55.8	61.2	16.8

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

(単位: 億円)			
	2024年度 計画	2024年度 中間期実績	2023~2025年度 計画
基幹システム刷新投資額	10	5.4	20

人的投資

- ・人材の採用や継続的な質上げ、研修などの人材育成に当期も積極的に投資

株主還元

- ・年間10億円を上限とした自社株買い
2024年1~6月実績 約3.3億円実行済
2024年度末まで計画通り行う予定

- ・投資家・株主の皆様との対話
当社へのご理解を頂けるよう、「統合報告書」を発刊

M&A

- ・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



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

34

最後に、財務戦略の進捗についてご報告します。戦略投資として掲げている設備投資は、紙器、紙袋の製造能力増強を中心に、2024年度上期は15億3,000万円の投資を行いました。

株主還元については、2月9日に開示した方針に基づき、自社株買いを行っております。上半期では、約3億3,000万円を実行しました。年度内に10億円を上限とし、計画どおり実行してまいります。

以上、中期経営計画についてご報告申し上げます。

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]：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。ご質問をお願いします。

ヤマシタ [Q]：SMBC 日興証券のヤマシタと申します。今日は、ありがとうございます。1 点うかがいたいです。

段ボールで、需要の問題と生産調整があったということで、それについて詳しく背景などをうかがいたいのと、それはあまり長期のことではないということですが、それが戻るまでどのくらいかかるかなど、もう少しうかがえればと思います。よろしくお願いします。

山下 [A]：段ボールの減収の部分かと思いますが、これについては、若干市場が全体的に落ち込んだことと、それから先ほど申し上げた生産調整の部分は、ある特定のお客様から海外向けの段ボールのお仕事を頂戴しており、それについての生産調整が入りました。

それが、おおむねほぼ一巡しましたので、この下期についてはある程度、前のペースに近づくのではないかと考えております。

ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、お願いします。

アキヤマ [Q]：東京海上アセットマネジメントのアキヤマと申します。

化成品事業が、低迷というところもあってなかなか難しいのかなというところで、中国のローカルブランドの台頭みたいなお話もありましたが、ここの回復と申しますか、底上げに向けた期待的な部分でもう少し詳しくお話を頂戴できると大変うれしいです。

山下 [A]：ありがとうございます。

化成品部門ですね。おっしゃるとおり、かつて非常に需要が多かった海外向けのパッケージが、ちょっと今は落ち着いた状態になっております。

そこについては、これは市場性だと思っており、現時点ではそういう海外向けのパッケージというよりも、この設備はそれほど日本に多く導入されている印刷機ではないので、弊社独自のそういう設備をほかの分野に生かせないかと、商品開発に注力しております。

アキヤマ [M]：大変よくわかりました。

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@scriptsasias.com



山下 [M]：よろしいですか。ありがとうございました。

アキヤマ [Q]：もう1個、これも私が決算の見方が分かっていないのかもしれませんが、増減分析が半期の分が6ページにあって、通期予想の方が21ページにあるますけれども上期と通期で逆転している部分だけうかがいたいです。

販売数量が、数量的には[音声不明瞭]というところで、これは実績と予想なのでなかなかあれだと思うんですけどもちろん、販売数量は多少なり増えるという部分があると思いますけれども。

あとは、物流費のところ、上期は企業努力によって緩和したというところで、通期の予想だと2億ですかね、物流費は上がると予想されている、この上下の逆転をもう一回、通期の予想があり、上期を終えたところでどう考えるべきか。この辺りをお聞かせいただければと思います。

下村 [A]：下村からお答えします。

営業利益の増減要因における上期と通期の差異ということですが、仰る通り、上期の数量減に関しては主にポリエチレンの減少が大きく影響しています。それらが一巡したことと、現在足元で進めております紙器の拡販施策が下期において（受注として）実ってくることで、販売数量の増加を予想しております。

また、物流費については2024年問題等も含め（物流費の）増加が予想されます。通期としては4%から5%ぐらいの上昇を想定しております。

簡単ですが、以上になります。

司会 [M]：ありがとうございました。以上で、質疑応答を終わらせていただきます。

お時間少し早めとなっておりますが、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・パックス株式会社の2024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。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、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

