

経営説明会での主な質疑応答

日時 2025 年 5 月 16 日 10:00-11:00(日本時間)
場所 東京本社／オンライン
登壇者 代表取締役会長兼 CEO 大坪 清
代表取締役社長兼 COO 川本 洋祐

主な質疑

質問: Vision120 期間の需要環境についての見通しは？

回答: パッケージの需要は GDP の伸びと連動しており、国内では人口も伸びないため、大きな成長は期待し難いのが現状です。国内需要は現状維持が続くと考えており、良くても 1% の増加があるかないかでしょう。その中で差別化を図り、数量の伸びを目指していきたいと考えています。

質問: 海外における需要地の変化についての認識は？

回答: 以前は中国が一大需要地でしたが、今後はインドが期待されます。アメリカにも一部拠点がありますが、十分ではないため、当面は同国経済の動向を見極めながら対応していきたいと考えています。

質問: 板紙・紙加工関連事業の収益改善の方法は？

回答: 数量と価格の両面を総合的に捉え、収益を伸ばしていく考えです。人件費をはじめとするコストアップも避けられないため、価格改定が妥当であることを社会全体に認めていただくことも重要です。経営者の高齢化というパッケージ業界における事業承継の課題に対しても、グループ化の推進を通じて取り組む必要があると考えています。

質問: 設備投資の効果が全体としてフリー・キャッシュ・フローにプラスとなる時期は？

回答: 当面は工場のリニューアルや環境対応の投資が必要で、フリー・キャッシュ・フローはマイナスを見込んでいますが、ボトムとなる 2026 年 3 月期以降は改善を見込んでいます。

質問: 生産体制の再編や集約化についての考えは？

回答: 現時点で具体的な計画はありませんが、将来的には生産体制の再編や集約化も必要と考えています。

質問: 5 年間の設備投資と M&A の予算は？

回答: 設備投資・M&A で総額 4,700 億円のキャッシュアウトを見込んでおり、そのうち 20%は M&A や投融資を含む成長投資枠と位置付けています。

質問: M&A の重点的なターゲットは？

回答: アメリカとインドに注目しています。インドではグリーンフィールドからの展開も検討しています。アメリカでは重包装市場の動向に注目するとともに、軟包装にも着目しています。

質問: 海外関連事業の増収達成の方法は？

回答: M&A を通じた増収を軸に、ドイツをはじめとする欧州の景気回復による既存事業の伸長も想定しています。

質問: 環境配慮型製品の国内での需要動向は？

回答: 日本でも、環境保全に対するコストへの意識が徐々に高まってきており、マイクロセルロースビーズの受注は増加しつつあります。こうした状況を踏まえ、当社では武生工場のリニューアルやバイオエタノールの事業化への取組みを進めています。

質問: 国内段ボール業界での M&A についての方針は？

回答: ケースバイケースですが、各社の内容や関係性を考慮しながら慎重に進めていく考えです。

質問: 配当性向 30%についての認識は？

回答: 配当性向のほか、自己株式取得も選択肢に、総合的な観点から企業価値向上を図ります。また、株主や投資家の皆様の声を直接伺うとともに、当社のことをご理解いただくための対話が重要と認識しています。

質問: バイオエタノール事業の優位性や既存事業とのシナジーは？

回答: 大興製紙株式会社のパルプを基にバイオエタノールを生産することで、既存事業とのシナジーを発揮しています。株式会社 Biomaterial in Tokyo の研究陣はパルプからバイオエタノールへの変換に必要な酵素の研究で進んでいます。また、住友林業株式会社との協業により、CORSIA 認証を受けた建築廃材を安定的に調達し、バイオエタノールの原料とします。

質問: 2030 年 3 月期の利益目標についての考えは？

回答: 価格改定をはじめとする取組みにより利益率向上を図る必要があります。「Vision115」で達成できなかった経常利益率 6%を最低ラインとして「Vision120」での達成を目指します。

質問: 価格戦略についての考えは？

回答: 固定費増加分の転嫁を含めた価格改定を進めていく必要があります。「パートナーシップ構築宣言」の取組みからお客様の考え方にも変化が見られ、これに政府の後押しも加わり、新たな価格体系の実現に向かっています。

質問: 軟包装関連事業の利益目標達成の方法は？

回答: 川上のアールエム東セロ株式会社と川下の日本マタイ株式会社、朋和産業株式会社、タキガワグループの各社が連携することでシナジー効果を発揮し、利益を高めていけるよう取り組みます。特に、朋和産業の強みの要素を軟包装関連事業全体に展開してまいります。

質問: 配当性向 30%の達成についての考えは？

回答: 累進的な配当額を念頭に、可能な限り配当性向 30%を目指します。

質問: 重包装分野の成長の見込みは？

回答: 国内では日本マタイ株式会社が既存事業の中心となりますが、グローバルではトライウォールグループも含め、総合的に事業を拡大してまいります。

質問: 経営目標として、最も重視している財務指標は？

回答: 利益を高めることを最も重視しています。製造業に属する上場企業の平均を下回っている利益率を平均値に近づけたいと考えています。全産業で最低水準にあるパルプ・紙産業の賃金を高めていくことも必要と認識しています。

質問: 現在の株価は PBR 0.4 と低水準。自社株買いを検討してはどうか？

回答: 株主還元については、ステークホルダーの皆様の声を直接伺うことを含め、相互理解に努めてまいります。配当性向は前期で 20%台に留まりましたが、まずは利益水準を高めることで ROE の向上を図り、累進的な配当を実現したい考えです。「Vision120」では自己株式の取得に触れていませんが、株主や投資家の皆様との対話を通じて検討してまいります。

質問: ROIC を意識した経営についての考えは？

回答: 「Vision115」では売上高 1 兆円の達成をかなり意識していましたが、今後は売上高だけではない考え方が重要と認識しています。

本文書に含まれる情報の全部又は一部を無断で複製、転載することをご遠慮ください。

本資料に含まれる事業戦略や業績予想等に関する内容については、現時点で知りうる情報をもとに構築されたものです。記載された業績予想数値等は、将来の計画に関して実現を保証するものではありません。