

Strategies and Strengths

戦略と強み

UVUL長期ヒンヨン2030およひ	
中期経営計画2023進捗	

学 本本 注		

•	30	>= / LE= = /	
		海外卸売セグメントTOPICS	44

製紙加工	4

環境原材料	48

不動産賃貸	50

OICE 52

33

OVOL長期ビジョン2030および中期経営計画2023進捗

OVOL長期ビジョン2030

2030年に向けた当社グループのあるべき姿を、「OVOL長期ビジョン2030」として策定し、連結経常利益250億円の達成を目指しています。

世界最強の 紙流通企業グループ

170有余年の実績を持つ紙・板紙卸売事業のノウハウ・ネットワークを磨き上げ、自他ともに認める世界最強の紙流通企業グループになります。

持続可能な社会と地球環境に 一層貢献する企業グループ

コアビジネスである紙・板紙卸売事業に加え、 古紙等のリサイクル事業と製紙事業、更には 再生可能エネルギー事業等を通じ、SDGsを 強く意識し、持続可能な社会と地球環境に一 層貢献する企業グループになります。

紙業界の枠を超えた エクセレントカンパニー

社会の中で広く認知され評価されるエクセレントカンパニーになります。

2030年の定量イメージ

連結経常利益 250億円

中期経営計画2023 基本方針

「中期経営計画2023」では、OVOL長期ビジョン2030の実現と紙業界での勝ち残りに向けて、基礎的収益力を固めるために必達の目標を設定しています。本計画では、以下の2つの基本方針の実践と、連結経常利益150億円の達成を目指しています。

1

32

New Normal、 新たな価値観の中での付加価値の創造

新たな機能と付加価値を創造し続ける 世界最強の紙流通企業グループになります。

- 1. 新たな価値観が求める機能を発揮するとともに、製造・販売・サービス・システム・物流・働き方などにおいて、変容したニーズにマッチした体制を築き、2023年度までに利益目標を達成します。
- 2. 新たな価値観の中で、当社グループが持つ技術・知恵・知 見と、多様なお取引先様が持つアセットとの結合などによっ て、新しい事業や新規商材を創出し、お取引先様の事業発展 にも貢献します。
- 3. 紙や紙製品には、伝える・包む・拭くなどの機能に加えて、 人々の心に豊かさをもたらす手触り・風合いという感覚、所 有や収集を促す「モノ」としての存在感があります。 紙や紙製品が持つこれらの価値をイベントや事業を通じて 社会に届けると共に需要の裾野を拡げます。

2

紙業界の枠を超えた エクセレントカンパニーへの進化

OVOLにつながる

すべての人々の満足度向上に向けた改革を行い、 広く社会から信頼され魅力ある企業グループになります。

- 1. グループ企業理念(誠実・公正・調和)に基づいた行動を引き続き徹底し、当社グループ各社の事業を通してSDGs達成に貢献します。
- 2. 文化・教育支援活動や地球環境保全活動に積極的に取り組みます。
- 3. 多様な価値観を尊重し、働きやすく、個々の能力を最大限発揮できる環境を整備します。
- **4.** ガバナンスおよびコンプライアンスを強化すると共に、ステークホルダーとの開かれたコミュニケーション活動を充実させます。

中期経営計画2023 最終年度 当初目標

連結経常利益 150億円

(2023年度業績予想 連結経常利益 170億円)

中期経営計画2023 定量目標に対する進捗報告

中期経営計画2023最終年度の定量目標である連結経常利益150億円に向けた進捗は、初年度の2021年度が151億円(前期比168.2%)、続く2年目となる2022年度は、特に海外卸売セグメントにおいて需要の回復に加えて価格修正が継続したことで前年を大きく上回る業績となり、連結経常利益は212億円(前期比141.1%)と、2年連続で最終年度目標である150億円を超える結果となりました。また、2022年度は各段階利益のすべてが増益となり、過去最高益を更新すると同時に、連結財務指標目標であるROE、ROA、ネットD/Eレシオのいずれも目標値を上回りました。

2023年度の業績予想は連結経常利益を170億円と見込んでおり、中期経営計画2023で掲げた経常利益150億円という定量目標は、安定的に達成できる見込みです。セグメント別では製紙加工セグメントが、ガス・電気などのエネルギーコストを始めとする想定外の製造コストの大幅増や、最終需要の減少などの影響により中計最終年度当初目標には未達となるものの、海外卸売セグメントが、大型拠点での合理化や補完的なM&Aも功を奏し、中計最終年度当初目標を上回る見込みです。

セグメント別経常利益当初目標と2022年度実績および2023年度業績予想

(百万円)

								(日カロ)
	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 業績予想	中計最終年度 当初目標
国内卸売	5,412	4,903	5,078	3,720	4,298	5,359	5,400	5,000
海外卸売	1,270	2,145	-763	-426	5,678	12,579	7,500	3,000
製紙加工	3,434	4,324	6,959	5,302	4,199	3,614	4,800	6,000
環境原材料	2,041	1,462	294	854	1,743	1,906	1,400	1,500
不動産賃貸	602	432	1,642	1,573	1,529	1,406	1,400	1,500
調整額	-2,761	-2,513	-3,410	-2,075	-2,396	-3,632	-3,500	-2,000
連結金額	9,998	10,753	9,800	8,948	15,051	21,233	17,000	15,000



連結財務指標目標と2022年度実績

 管理指標	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	中計最終年度目標
ROE(自己資本当期純利益率)	7.6%	4.5%	6.1%	4.5%	13.0%	24.0%	8.0%
ROA(総資産経常利益率)	3.2%	3.1%	2.8%	2.7%	4.6%	5.9%	4.0%
ROIC(投下資本利益率)	3.7%	3.6%	3.6%	3.0%	4.9%	6.5%	5.0%
ネットD/Eレシオ	1.28倍	1.31倍	1.50倍	1.23倍	1.06倍	0.66倍	1.40倍以下

〈財務の健全性〉〈成長に必要な投資〉〈株主還元〉 を重視して、持続的な企業価値の向上と 社会課題の解決をともに実現してまいります

代表取締役専務執行役員 管理全般管掌 勝田 千尋



業績の振り返り

「中期経営計画2023」の2年目となる2022年度の連結決 算業績は、営業利益203億円、経常利益212億円、親会社 株主に帰属する当期純利益254億円となり、各段階利益で 2期連続過去最高益を更新いたしました。

特に、当社グループが「中期経営計画2023」の定量目標 としております連結経常利益につきましては、最終年度での 達成目標150億円を大幅に上回る業績となりました。

また、連結財務指標目標におきましても、ROE24.0%、 ROA5.9%、ROIC6.5%となり、各指標で「中期経営計画 2023 の最終年度での達成目標を上回る結果となりました。

当社グループは、これまで5つのセグメントそれぞれの収 益基盤の強化を進めてきており、景況変動への耐性も備わり、 収益力が安定してまいりました。その結果、2022年度のセ グメント別の業績につきましては、国内卸売、海外卸売、環 境原材料の3つのセグメントで「中期経営計画2023」の経 常利益目標を上回ることができました。

特に海外卸売セグメントにつきましては、社会経済活動の 正常化に伴う需要の回復に加えて、需給がひっ迫した市況 のなかでの複数回の値上げに伴って一時的に利益率が拡大 したことで、期待を大きく上回る業績となり、2022年度の当 社グループの好業績を牽引いたしました。

一方、製紙加工セグメントにつきましては、原燃料価格や 電力価格の高騰による製造費用の増加を価格修正では補い きれず、減益となりましたが、生産効率向上などの創意工夫 が奏功し、しっかりと利益を確保できました。

不動産賃貸セグメントにつきましては、賃貸不動産の一部

を売却したことで、若干の経常利益減となりましたが、安定 的に業績の下支えをしております。

2022年度のキャッシュ・フローに関しましては、業績を伸 ばした海外卸売セグメント、特に米国・英国・豪州を中心に 売上収益と在庫が増加し、運転資金需要が急速に高まったこ とで、営業活動によるキャッシュ・フローが前期比137億円 減少いたしましたが、固定資産や投資有価証券などの売却 によって投資活動によるキャッシュ・フローが前期比278億 円増加した結果、フリー・キャッシュ・フローは前期比140 億円増加し、240億円発生いたしました。このフリー・キャッ シュ・フローの一部を有利子負債の返済などに充てたほか、 今後の成長投資のための資金として留保しております。

2023年度の業績につきましては、製紙加工セグメントにお いて、前年度段階的に行った価格修正の効果が通年にわたって 発現することによる増益を見込んでいるものの、前年度の海外 卸売セグメントにおいて期待以上の好業績をもたらした一時的 な利益率の拡大が収束することによる影響が大きく、連結経常 利益170億円(2022年度比-19.9%)を見込んでおります。

当社グループの連結経常利益の年平均成長率(CAGR)* を2014年度の62億円から2023年度予想の170億円まで の10年間で評価いたしますと11.9%となりますが、「中期経 営計画2023]スタート前の2020年度の連結経常利益89 億円から2023年度予想の170億円までのCAGRは23.9% となりますので、「中期経営計画2023」期間において、当社 グループの総合的な成長力は大きく高まっております。

※年平均成長率(CAGR):一定期間の成長率を1年当たりの成長率に幾何平均したもの 21.233

— 中期経営計画 2023

中期経営計画2023

いて、2030年度に達成を目指す定量イメージを連結経常 利益250億円としておりますが、2023年度の連結経常利益 予想170億円から2030年度の目標250億円までのCAGR は5.7%となりますので、着実に各事業セグメントの基盤強 化を図ることで、長期ビジョンの定量目標は十分に達成可能 であると見込んでおります。

また、当社グループは「OVOL長期ビジョン2030」にお

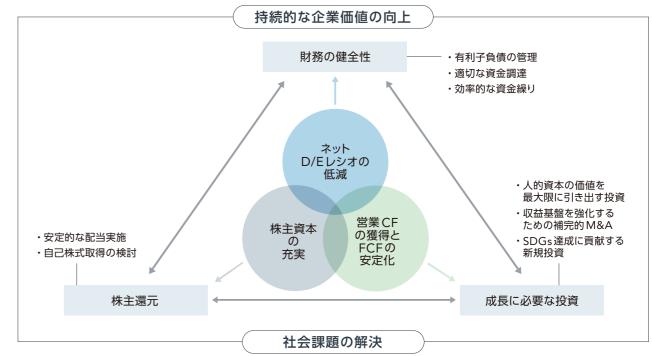
今期は「中期経営計画2023」の最終年度となりますが、 第1四半期の業績につきましては、国内卸売セグメントと製 紙加工セグメントにおける販売価格の上昇などにより、連結 経常利益は前年同期比12.7%増の50億円となり、通期予 想の170億円に対する進捗率は29.4%と順調にスタートい たしました。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益は 28 億円で、前年に金額の大きな固定資産売却益の計上が あったことから、前年同期比では79.6%減となりますが、通 期予想の110億円に対する進捗率は25.5%であり、概ね計 画どおりとなっております。今期は各事業セグメントの収益 基盤をより一層強化し、「中期経営計画2023」 策定時に掲げ た最終年度での定量目標である連結経常利益150億円を 上回る170億円の達成を目指してまいります。

2022年度の振り返り

年度	2021年度	2022年度	増減	コメント
資産合計	3,389億円	3,851億円	462億円	・販売価格上昇などによる売上債権と棚卸資産の増加 ・固定資産の譲渡代金による預金の増加
自己資本	928億円	1,184億円	256億円	・経常利益の増加や固定資産売却益計上による
自己資本比率	27.4%	30.7%	3.3ポイント	当期利益の大幅な増加に伴う利益剰余金の増加
ネット有利子負債	979億円	783億円	-196億円	・固定資産の譲渡代金による預金の増加ならびに - CPなどの有利子負債減少
ネットD/Eレシオ	1.06倍	0.66倍	-0.40倍	・自己資本の増加
配当性向	13.7%	6.5%	-7.2ポイント	・増配するも当期利益の大幅な増益による自己資本の
純資産配当率	1.8%	1.6%	-0.2ポイント	 増加
経常利益	151億円	212億円	61億円	・営業利益の増加に加え経営効率化により大幅増加・中計目標150億円(直近5年平均132億円)達成
ROE	13.0%	24.0%	11.0ポイント	・売上収益当期純利益率の上昇(2.6%⇒4.7%) ・一過性要因(固定資産売却益)を除くと実質19.7%
ROA	4.6%	5.9%	1.3ポイント	・売上収益経常利益率の上昇(3.4%⇒3.9%)・中計目標4.0%(直近5年平均3.8%)達成
ROIC	4.9%	6.5%	1.6ポイント	・売上収益営業利益率の上昇(3.2%⇒3.7%)・中計目標5.0%(直近5年平均4.3%)達成

財務戦略

当社グループの財務戦略の基本は、有利子負債を適正に管理して財務の健全性を維持しながら、成長に必要な投資を適宜適切 に実施し、株主還元としての配当を安定的に行うことです。当社グループは、これからも〈財務の健全性〉〈成長に必要な投資〉〈株 主還元〉を重視して、持続的な企業価値の向上と社会課題の解決をともに実現してまいります。



連結経常利益の年平均成長率(CAGR) ■ 経常利益(百万円)



34

〈財務の健全性〉

「中期経営計画2023」において設定した当社グループの連結財務指標目標は、ネットD/Eレシオを1.4倍以下に維持しつつ、ROE8%、ROA4%、ROIC5%を達成することとしております。2022年度はこれらの連結財務指標目標をすべて達成することができましたが、今後も引き続き各指標を安定的に達成し、さらなる成長を目指してまいります。

2022年度の当社グループの資金需要は、好業績に伴って運転資金需要が急速に高まりましたが、固定資産の売却によって得た資金などを活用して営業活動での旺盛な資金需要を賄い、かつネット有利子負債を削減することができました。その結果、2022年度のネットD/Eレシオは0.66倍まで低下し、財務基盤の強化が一層進みました。

なお、2022年2月に格付機関2社から引き上げられた発行体格付(シングルA)に関しましては、2023年も据置・維持されております。当社は今後も財務の健全性を維持しながら収益力の向上を図り、ステークホルダーに高い評価をいただけるよう努めてまいります。

ネット有利子負債/ネットD/Eレシオ

2020	2021	2022
		2022
1,025	979	783
1.23	1.06	0.66
835	928	1,184
	1.23	1,025 979 1.23 1.06 835 928



発行体格付け

格付投資情報センター	日本格付研究所	ネットD/Eレシオ
(R&I)	(JCR)	(中期経営計画2023目標)
A	Α	1.4 倍以下

〈投資戦略〉

当社グループの投資は、各事業セグメントの戦略に基づいて検討し、定性面・定量面から分析したうえで、経営会議での審議、重要な案件はさらに取締役会での審議を経て意思決定が行われます。

当社グループの2022年度のネット D/E レシオは0.66倍まで低下しておりますが、仮に当社グループの財務の健全性管理指標である1.4倍まで拡大した場合の投資可能資金額を試算いたしますと、800億円以上の投資余力があることになります。当社グループの資金需要には運転資金の増減が大きく影響いたしますが、運転資金需要を適切に管理したうえで、今後、各事業セグメントの収益基盤をより一層

強化するためのM&A、不動産や設備などの資産価値を維持・向上させるための投資、将来性のある新規事業への投資、加えて、当社グループの最重要資本である人的資本への投資などを積極的に実施してまいります。

一方、当社グループはこれまでも各事業セグメントにおいて資産や投資を見直し、収益貢献の将来性が見込めないと判断された資産や投資については売却、清算などを行ってまいりました。政策保有株式につきましても毎年見直しを行い、2015年のコーポレートガバナンス・コード適用以降、2023年3月までに累計で57銘柄、約105億円の株式売却により、約42億円の売却益を計上し、継続的に資産の効率

近年実行した主な投資の概要 ■海外卸売 ■製紙加工 ■環境原材料 ■ 不動産賃貸

近年天1]した主は	投貝の 佩安	■ 海外即定 ■ 表私加工 ■ 現現原材料	■ 小割圧貝貝
中計期間(年度)	金額	主要な資金使途	
2014~2016	229億円	■ 再生家庭紙製造工場建設■ 太陽光発電所建設	■ 段ボール原紙製造工場設備更新 ■ バイオマス発電所建設
2017~2019	416億円	■ 海外卸売 M&A ■ 海外段ボール製造工場建設	段ボール原紙製造工場設備更新保有不動産再開発
2020	73億円	■ 海外卸売M&A	■ 段ボール原紙製造工場設備更新
2021~	167億円	■海外卸売M&A	■ 段ボール製造工場 M&A および設備更新

化に取り組んでおります。

また、当社は長い歴史のなかで立地条件の良い不動産を継承し、投資運用しております。当社は不動産賃貸事業を会社の収益の下支えと位置づけて投資運用しており、収益性が高くリスクの少ない投資に厳選して再開発し、維持・更新してきておりますが、一方で、収益性の低い資産や有効活用が見通せない資産については再開発せずに売却し、資産の効率化を進めてきております。2022年6月に実施した賃

貸不動産の一部売却につきましても、経営資源の有効活用 および資産効率向上を目的とし、不動産市況も鑑みて決定 したものです。

今後も資産効率の向上を意識して、収益性の低い資産や経営戦略上の意義が見出せなくなった投資の見直しと同時に、成長に必要な投資を適宜適切に実施して資産の入れ替えを行い、バランスシートを適正に管理してまいります。

政策保有株式縮減推移

			,			,			
年度	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	合計
a柄数*	7	21	13	6	3	5	6	7	57
売却額(億円)	19	52	2	9	0	4	11	8	105
売却益(億円)	9	18	1	3	0	2	4	4	42

※複数年にわたって売却した銘柄があるため、年度別の計と合計は一致しません。

〈株主環元〉

当社は、安定的な配当を株主還元における基本方針としており、連結業績の動向を勘案して配当性向や純資産配当率を意識しながら配当を実施しております。

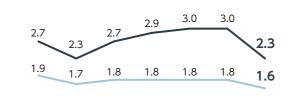
2022年度は、固定資産売却益を特別利益に計上したことによって当期純利益と自己資本が増加したため、配当性向や純資産配当率が低下いたしましたが、当社はこれまでも一時的な要因による業績変動で配当を増減させることをせず、記念配当を除けば減配することなく持続的な利益成長に合わせて着実に増配を行ってきております。

2022年度の年間配当は1株当たり120円とし、2021年度

の115円から1株当たり5円増配いたしました。2023年度の年間配当はさらに1株当たり10円増配し、130円を予定しております。当社は今後も、財務戦略の基本である安定的な配当政策を推進してまいります。

また、自己株式取得につきましては、1株当たりの株主価値を高め、株主への利益還元を向上させ、ROEの向上など企業価値を高める手段の一つであると認識しております。これまでにも株価や財務状況に応じて自己株式取得を実行してまいりましたが、今後も必要に応じて検討してまいります。

配当利回り・純資産配当率

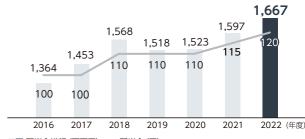


2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 (年度) **--** 配当利回り(%) **--** 純資産配当率(%)

1株当たり配当 純資産配当率= 1株当たり配当 1株当たり純資産(期首期未平均)

収益性の向上と利益の確保を継続することにより株主資本の充実を図り、一時的な業績 低迷にも影響されない安定した配当の実施を重要視しています。

配当金総額・配当金



■■ 配当金総額(百万円) — 配当金(円)

※当社は2017年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合しています ので、2016年度の配当および2017年度の中間配当は株式併合を考慮した配当額に なっています。

事業概況

日本紙パルプ商事グループは創業以 来、紙流通のリーディングカンパニーとし て生活や産業・文化の発展に欠かせない 紙の供給を通じて社会に貢献してきまし た。現在では、紙・板紙の卸売ビジネス に関する卓越したノウハウをベースとし、 世界中に広がるグローバルネットワーク を強みに事業領域を拡大しています。多 角化してきた各セグメントの充実を図る とともに、既存事業との相乗効果の創出 に取り組み、グループ全体で安定した収 益基盤を構築しています。

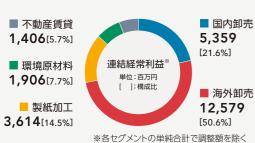
> 2022年度 日本紙パルプ商事グループ

連結売上収益 545,279 百万円

■ 不動産賃貸 ■ 国内卸売 183,516 4,184[0.8%] [33.7%] ■ 環境原材料 連結売上収益 26,776[4.9%] ■ 海外卸売 ■ 製紙加工 281,858 48,945[9.0%] [51.7%]

連結経常利益

21,233百万円



連結子会社 77社

持分法適用会社 6社

国内卸壳



主要な事業

- ・紙、板紙、関連製品の販売
- 倉庫 · 運送事業
- ICTシステム開発事業
- 情報機器などの販売
- 情報サービス事業

売上収益/経常利益 推移 ——

など



構成比



経常利益 21.6%

連結子会社数

10社

海外卸売



主要な事業

- ・紙、板紙、関連製品の販売
- サイン&ディスプレイ・ パッケージング・フィルムなど 関連する事業

など

売上収益/経常利益 推移



構成比





連結子会社数

49社 (うち海外:49社)

製紙加工



主要な事業

- ・古紙を原料とする家庭紙、 段ボール原紙、印刷用紙の製造
- 段ボールケース、関連製品の製造

売上収益/経常利益 推移



構成比





連結子会社数

11社 (うち海外:2社)

環境原材料



主要な事業

- 古紙・パルプなど原材料及び バイオマス燃料等の販売
- 総合リサイクル
- 再生可能エネルギーによる発電

売上収益/経常利益 推移 ——



構成比



経常利益 7.7%

(うち海外:3社)

不動産賃貸



主要な事業

不動産の賃貸

売上収益/経常利益 推移 -



構成比



経常利益 **5.7**%

※過年度との比較のため、2021、2022年度は旧基準の売上高を記載しています。

38

連結子会社数

7社

事業セグメント



国内卸売

紙流通のリーディングカンパニー

創業以来178年間で培ってきたノウハウと信頼に基づき、メーカー 各社の販売代理店として、紙・板紙とその関連製品を販売してきま した。現在では、さまざまな素材と幅広い用途の生活・産業物資の 提案・供給に加え、より専門性が求められる電子部品関連の機能 材や環境配慮型フィルム、パッケージ・包装資材といった製品も 取り扱い、紙とその関連分野での新しい可能性を追求しています。

さらに、全国ベースでの物流ネットワーク、紙業界向けシステム、 およびAI(人工知能)サービスの開発・販売を展開するなど、グルー プの総合力を発揮し、多角的に事業を展開しています。



国内卸売事業のビジネスフロー



社会・ 消費者

2022年度の業績

売上収益/経常利益



・紙は、一部の市場で需要回復が見られたが、定期雑誌の部数減少 やPPC用紙の販売減少の影響が大きく、販売数量は前期比減

出版社

小売業

食品産業

エレクトロニクス産業

エンドユーザー

など

- ・板紙は、通販関連や加工食品向けが堅調で、土産や贈答品向けも 回復した一方、自動車および機械関連向けは低調に推移し、販売
- 電子部品関連機能材は、中国でのゼロコロナ政策や解除後の景気 低迷などの影響で、販売数量は前期比減
- 売上収益は、紙、板紙の価格修正による販売価格上昇により前期比増
- 経常利益は、売上収益の増加や人件費などの減少により前期比増

強み

- 178年間、一つひとつ積み重ねてきた「信頼」に基づくお取引 先との関係
- リーディングカンパニーのポジションを支える人材
- 紙に関連する高度な専門性・ノウハウを活かした提案力
- 日本全国で紙の安定供給を実現する物流ネットワーク

機会

- 本質的な心の豊かさを演出してくれる紙の価値の再発見など、 デジタル化から、紙への回帰
- 環境配慮型製品の需要の増加
- 新型コロナウイルス感染症対策の行動制限が緩和されたこと による社会経済活動の正常化

リスク

- 人口減やデジタル化による紙の需要減少
- 価格上昇による需要動向の変化

中期経営計画2023に向けた取り組み

方針

構造改革と合理化による収益回復

中計最終年度 セグメント経常利益目標 50 億円

- 1. 収益を重視しつつ、紙・板紙の国内販売力を強化し、国内 No.1代理店の地位をゆるぎないものとする。
- 2. 商材の知識、仕入・販売・印刷・加工・物流といった、サプライチェーンすべてにおける知識と知見のレベルを高め、 取引先および取引先のステークホルダーとの協業を図り、当社の存在価値とリターンを生み出す。

これまでの進捗

紙・板紙の国内販売力を強化

地域の紙流通ネットワークの維持を目的として、青森県の紙卸商である(株)鳴海紙店をグループ会社化するとともに、 段ボール原紙取扱数量の拡大に向けて、段ボール製造会社の美鈴紙業(株)、大阪紙器工業(株)をグループ会社化。

組織の再編、物流の最適化による合理化の推進

今後の取り組み

付加価値の創造に徹する

商材および仕入・販売・印刷・加工・物流といったサプライチェーンすべてにおける知識と知見のレベルを高めるための具 体的な施策・仕組み・仕掛けづくりに取り組むとともに、紙ならではの価値、機能や役割などをあらためて再認識する取り組 みを推進することで、付加価値の創造に徹する。

新たな価値観が求める機能や付加価値を探究する

多様なお取引先とのコミュニケーションを活性化させ、お取引先が持つアセットとの結合などによって、新しい事業や新規商 材の創出に取り組む。2023年10月には、国内卸商様約150社の経営者の皆様に参加していただくイベントを開催予定。

当社グループを選んでいただくために、新たな機能や付加価値の提供を追求



取締役専務執行役員 洋紙事業統括 兼 物流統括

伊澤 鉄雄

国内市場では、特に印刷情報用紙の分野において紙メディアからデジタルメディアへの置 き換えなどによる継続的な需要減少とともに、原燃料の高騰による製造コストの高止まりも 予想され、再生産可能な価格の維持が紙パルプ業界全体において重要課題となっています。

このような状況下、当社グループでは販売数量増やシェア拡大よりも、利益や効率を重 視した営業活動を継続しており、合理化・効率化を推進し、組織としての基盤を強化すると 同時に、当社グループを選んでいただくために、環境対応製品や物流などの分野で新たな 機能や付加価値の提供を追求していきます。また、紙が身近な素材だからこそ、あまり認 識されていないと推察される紙の機能・役割、そこから生み出される価値についても、お 取引先様をはじめ、社会により幅広く知っていただけるよう情報発信の強化に取り組んで います。

昨年も申し上げましたが、紙の販売は当社の祖業であり、今後も当社グループの中心と なる事業です。お客様が困った時にこそ最善の解決策を提案し、頼っていただけることが 当社グループの存在価値であると考えており、そのためには優秀な人材の育成が当社グルー プにとって最も重要な課題であると認識しています。

事業セグメント



海外卸売

世界有数の紙専門商社

当社は1899年(明治32年)の中国(上海)への海外進出以来、文化 や商習慣が異なるさまざまな国と地域で粘り強くビジネスを継続し、 ノウハウを蓄積しながら事業を展開してきました。現在では、米国、 英国、アイルランド、豪州、ニュージーランド、インド、香港、シンガ ポール、マレーシアで在庫・配送機能を備えた紙商を経営し、域内 に製品を安定的に供給する体制を構築しており、印刷会社や紙加工 会社への納入にとどまらず、PPC用紙やラベル、フィルム、サイン &ディスプレイなどの製品を消費者の手に届けるまでをビジネス 領域とするグローカリゼーションを推進しています。当社グループは、 各国・各地域に根づいた強みを最大限に活用することで、地球規模 でのシナジーを創出し、「世界最強の紙流通企業」を目指しています。



2022年度の業績

売上収益/経常利益 (億円) [旧基準 2,834] 2.819 [旧基準] 2,052] 2,022 1,848 1,797 1,588 21.5 -4.3 2019 2020 2022 (年度) 2018 2021 ■ 売上収益 - 経営利益

- ・米国・英国・豪州では社会活動の正常化に伴う需要回復により 販売数量が増加。複数回の価格修正が浸透したことで販売価格が 上昇
- 日本からの輸出の増加とともに、円安の進行による為替換算の影 響によって、売上収益は、前期比大幅増
- 経常利益は、特に米国、英国において大幅な増益となり、前期比 大幅増

強み

- 1899年の上海進出以来、124年間積み重ねてきた海外のお 取引先からの「信頼」
- ・現地に根差した在庫・加工・配送の機能を備えた紙卸売事業
- ・全世界をカバーする調達・供給体制(海外21ヵ国に展開する グループ会社67社)
- グローバルに展開する物流拠点
- 豊富な経験に基づく調達力・供給力・情報力を活かした提

- 付加価値の高いフィルム、パッケージング、サイン&ディスプ レイ関連の取扱製品の需要拡大
- 環境配慮型製品の需要の増加
- アジア市場の成長力

リスク

- 需給ギャップや市況の変動
- 中国・韓国メーカーの動向
- 情報媒体のデジタル化など構造的要因を背景にした紙の需要 減少

中期経営計画2023に向けた取り組み

▶方針

既存プラットフォームの強化と 安定した収益体制の構築

中計最終年度 セグメント経常利益目標

- 1. OVOLのグローバルネットワークを活用し、従来のグラフィック用紙に加え、 パッケージングや化成品、機能性製品、環境対応製品の販売を補完的なM&Aを取り入れることで強化する。
- 2. 不採算事業・不採算部門の合理化、物流インフラやシステム整備による効率化で安定した収益を確保する。

▮これまでの進捗

• 事業構造改革による収益体質への転換

コロナ禍前より各主要拠点で進めた、人員・オフィス・物流施設の最適化など事業構造改革による収益体質への転換が完了。 需要・価格動向による急激な利益伸長を除いても、安定して一定の利益規模を確保できる体質へと改善。

補完的 M&A 実施によるプラットフォームの強化

フィルム・パッケージングやサイン&ディスプレイ、熱転写リボン加工事業など機能性製品、環境対応製品の販売強化に向 けた補完的なM&Aを実施し、収益の安定化への取り組みを推進。

●今後の取り組み

• ローカルかつネーションワイドの紙商として有する物流ネットワークの有効活用

先進国市場におけるグラフィック用紙需要の減少傾向を踏まえ、引き続き、付加価値製品・成長製品の取り込みなど、取扱 製品拡大のための補完的なM&Aに継続して取り組み、ローカルかつネーションワイドの紙商として有する物流ネットワーク などのアセットの有効活用を図る。

• アジア地域のグローカル戦略を推進

トレーディング機能を中心とした事業を展開する複数のアジア拠点においても、当社グループが有する在庫・加工・配送といっ た各種機能を発揮すべく、グローカル戦略を推進。

高付加価値製品および成長製品の取り扱い拡大を推進



常務執行役員 海外事業統括 兼 機能材事業統括 今村 光利

2022年度は引き続き世界的に紙の需給がタイトであり、米国、英国、豪州、ニュージー ランドなど主要拠点において紙の価格上昇の継続が追い風となり、大幅な増益となりまし た。これは単なるトレーディングにとどまらず、現地に根差した紙卸売事業として在庫・加 工・配送という機能を発揮できたことが非常に大きな要因です。2023年度の業績予想は 2022年の価格修正により大幅に拡大した利益率の縮小は見込まれるものの、適正利益は しっかりと確保できると考えています。

「既存プラットフォームの強化と安定した収益体制の構築」という中期経営計画2023の 基本方針に対しては、引き続き、補完的M&Aを通じた高付加価値製品および成長製品の 取り扱い拡大に向けた取り組みを進めていきます。

2022年度には英国・豪州・ニュージーランド・シンガポールにおいて、フィルム・パッケー ジ・サイン&ディスプレイ・熱転写リボン加工事業のM&Aを実行し、新たにアイルランド への進出も果たしました。今後も、先進国でのグラフィック用紙の需要減に対応した事業 領域の拡大を、M&Aも活用して実現していきたいと考えています。

海外卸売セグメント **TOPICS**



海外卸売セグメントでは、「中期経営計画2023」の基本方針に沿って、既存の販売ネットワークを活用し、パッケージングや化成品、機能性製品などの高付加価値製品の販売強化を目的とした補完的M&Aを積極的に行っています。2022~2023年に新たに当社グループに加わった企業をご紹介します。

英国

Zulu Packaging (Premier Lamination Films)



2022年7月、ラミネートフィルムのスペシャリストとして 英国市場で成功を収めている Zulu Packaging を英国大手 紙商である当社グループ会社の Premier Paper Group(以下、PPG)傘下に迎えました。

当社グループはこれまでにも多くの国々でラミネートフィルムの販売を行っており、その経験と専門知識を活かし、既存および新規の顧客に対して紙以外の新たな製品の提案・供給に努めてきました。今回、Zulu Packagingが当社グループに加わったことにより、幅広い種類のラミネートフィルムを紙と一緒にお届けするなど、顧客ニーズへ柔軟に対応することが可能な販売体制を構築することができました。今後、Zulu Packagingは、PPGのラミネートフィルム専門部門として、食品包装用途の軟包装フィルムや包装材向けや商業印刷用のラミネートフィルムなどの幅広い用途の製品を提供することで、顧客により多くの選択肢と利便性という、新たな価値を創出していきます。











英国

Wine Box Company



2022年12月、高級飲料や食品パッケージ、POS製品の包装材(単品管理のためにバーコードが印刷された包装材)の英国におけるリーディングサプライヤーであるWine Box Company(以下、WBC)を当社グループのPPG傘下に迎えました。

WBCは、現在、ギフト用、輸送用および高級飲料用パッケージの豊富な品揃えに加え、ディスプレイや緩衝材、布製バッグなど、1,600種類を超える製品を提供しており、さらにオーダーメイド品の受注も行っています。これらのビジネスは、伝統的な紙商ビジネスを展開するPPGの事業を補完し、高付加価値製品などの拡充に向けた大きな一歩となります。また、WBCにおいても、当社グループに加わったことによって、PPGが提供する多くのリソースや物流面でのサポートや専門知識により、顧客へのサービスと製品選択の幅を広げ、質を向上させることができます。今後は、グループのあらゆる部門とノウハウや専門性を共有することで、新たな製品やサービスの開発・提供にも取り組んでいきます。

アイルランド

Graphic And Paper Merchants Holdings



2023年1月、紙からパッケージングまでのあらゆる分野をカバーする、アイルランドの大手紙商であるGraphic And Paper Merchants Holdings(以下、GPMI)をPPGの傘下に迎えました。

GPMIは、アイルランド、および北アイルランド市場で40年以上にわたり確固たる地位を築いている大手紙商で、商業印刷とサイン

&ディスプレイの両分野で、紙、プラスチックおよびハードウェア、インクや消耗品、関連技術サービスなどを提供しています。PPGにとってGPMIは地理的な新市場開拓の足がかりとなるものですが、GPMIにとっても、PPGが有する紙商としての基盤をベースに、さらなる補完的M&Aの実施や商材拡充による自律的成長の促進に取り組んでいきます。今後、当社グループの一員となったGPMIは、アイルランド、および北アイルランドの顧客に対するサービスや製品選択の幅をさらに広げると同時に、顧客とサプライヤー双方に対し、印刷・グラフィックコミュニケーション市場においても、新たな価値創出に取り組んでいきます。



シンガポール

Transam Industries

2022年9月、東南アジアで最大規模の熱転写リボン加工メーカーとして高い評価を得ているシンガポールのTransam Industries(以下、Transam)を当社グループ会社であるOVOL Singapore傘下に迎えました。

Transamは、創業から一貫してバーコード印刷用の熱転写リボン加工事業に特化しており、現在では、40種類以上の熱転写リボンを取り揃え、月産7万巻という大規模な生産能力を持ち、アジア、アフリカ、中東、豪州、欧州の50ヵ国以上で、食品、繊維、製薬、病院、半導体、物流などの企業向けに製品を出荷しています。今後、当社グループの一員となったTransamは、当社グループから提供されるリソースを活用しながら、顧客ニーズを十分に理解し、その要求に柔軟に対応し、すべての納品を迅速に行うというTransamの強みをさらに伸ばしていきます。その取り組みを通じて、既成概念にとらわれない事業展開や、市場参入のための新しいアイデアや新たな製品開発・提供に取り組み、さまざまな地域で新たな潜在顧客を開拓し、販売チャネルを拡大していきます。



Caspal



ニュージーランド

に迎えました。

Caspak Products caspak

2022年9月、バリア性の高い軟包装のソリューションを 提供するニュージーランドの Caspak Products (以下、 Caspak)を当社グループ会社であるBJ Ball Group傘下

Caspakは、ストレッチ包装フィルムやシュリンク包装・ス キンパック包装用のフィルム、スタンディングパウチ、圧縮 袋などのバリア性の高い軟包装のソリューションを提供する リーディングプロバイダーとして、ハイレベルな製品知識と 優れた顧客サービスによって、市場から高い評価を得てい ます。これまで、バリア性の高い軟包装ソリューションにつ いては、BJ Ball Groupのラベル事業部の関連製品で対 応してきましたが、今回、Caspakを当社グループに迎えた ことにより、製品ラインアップを拡充し、市場への提案力を 強化することができました。現在、Caspakは、食肉関連産 業においてバリア性の高いパッケージの提供に注力しており、 最新の技術と素材を使用し食品の保存期間を延ばすことで、 できる限り持続可能な方法で食品廃棄物を最小限に抑える ことに取り組んでいます。今後は、当社グループのリソース やネットワークを活用することで、さらなる事業拡大に取り 組んでいきます。

豪州



Conect Enterprises

2022年9月、豪州のサイン&ディスプレイ市場をリードするサプライヤーである Conect Enterprises (以下、Conect)を当社グループの Ball & Doggett(以下 B & D) 傘下に迎えました。

Conectは30年以上の業界知識と経験を有しており、HP、Roland、Metamark、Avery、SISERといった世界的なブランドの代理店を務めるなど、サイン&ディスプレイ市場において確固たる地位を築いており、粘着フィルムや熱転写フィルムなどのメディアに加え、ワイドフォーマット機器などのハードウェアなど、幅広い製品を提供しています。これまで、オセアニア地域のサイン&ディスプレイ市場においては、B&Dが事業を展開してきましたが、今回、Conectを当社グループの一員として迎えたことにより、既存の事業ポートフォリオを補完し、幅広い品揃えを実現することができました。今後、B&DはConectのブランド力を活用したサイン&ディスプレイ事業の強化を図っていきます。









製紙加工

環境に配慮した紙製品を提供

当社グループは、原料に古紙を使用する段ボール原紙、印刷用紙、 家庭紙の製造事業を展開し、資源保護に貢献しています。

再生家庭紙事業では、国内大手のコアレックスグループがトイレッ トペーパーをはじめとした家庭紙の安定した供給体制を構築して います。段ボール事業では、原紙・ケースの生産設備への投資や、 段ボールケース製造会社の子会社化などにより、多様なニーズに対 応する体制の構築に注力しています。

グループ内での原料調達・製造・販売のサプライチェーンを最 適化するとともに、セグメント全体においてはコストアップを克服 し、一層の競争力強化に努めています。



2022年度の業績

売上収益/経常利益 69.6 262 53.0 [旧基準] 245 43.2 2018 2022 (年度) 2019 2020 売上収益 - 経営利益

- ・段ボール原紙および国内再生家庭紙製造事業において、価格修正 が浸透した結果、販売価格が上昇
- 売上収益は、段ボール原紙製造事業で販売数量が減少したものの、 国内市場の価格修正、インドネシアでの段ボールケース製造事業 および国内再生家庭紙製造事業において販売数量が増加したこ とにより、前期比増
- 経常利益は、原料古紙や副資材価格の上昇、電力、ガス等エネル ギーコストの高騰による製造費用の増加が大きく影響し、前期 比減

強み

- グループ内に有する、古紙事業から段ボール・家庭紙製造事 業、卸売事業までの、川上から川下までのバリューチェーン
- [信頼] で原料調達から顧客までをつないだ強固なバリュー
- コアレックスグループが有する難再生古紙処理技術

- ・環境意識の高まりや環境対策に向けた、古紙処理技術ニーズ の拡大
- プラスチックの代替品を含め、環境配慮型商品の需要の増加
- ・脱炭素への取り組み

リスク

- 古紙の調達および市況の変動
- ・原燃料価格高騰から生じる製造コストの上昇

中期経営計画2023に向けた取り組み

方針

製紙・加工事業におけるグループの 総合力向上

中計最終年度 セグメント経常利益目標

- 1. 総合パッケージサプライヤーとしての体制確立に向けて、地域に根差した川下戦略を実行する。
- 2. 安全操業・環境対応面での管理を徹底し、各社のノウハウについては積極的に共有を図り、 個社およびグループにおける環境・安全マネジメントの仕組みを構築する。

これまでの進捗

総合パッケージサプライヤーとしての体制の構築

地域に根差した川下戦略として、国内では大阪府の段ボール製造会社である美鈴紙業(株)、大阪紙器工業(株)をグループ 会社化するとともに、海外では、インドネシアの Oriental Asahi JP Carton Box がインドネシア国内での段ボールケース 市場の急成長に対応すべく、新工場を本格稼働。

再生家庭紙事業におけるナショナルブランド品の販売拡大

コアレックスグループの圧倒的な難古紙再生技術という強みを活かした家庭紙のナショナルブランドの開発・拡販に取り組 むとともに、商業施設でのイベント参加など、再生トイレットペーパーに関するPR活動を実施。

今後の取り組み

• グループ総合力のさらなる向上を目指す

業界内でのアライアンスやグループ内シナジーの模索などにより、原料・コスト・製造・物流・販売面などで、グループ総 合力をさらに高めていく施策を推進。

環境・安全マネジメントの仕組みを構築

安全操業・環境対応面での管理を徹底し、グループ各社のノウハウについては積極的に共有を図り、当社グループ全体で 環境・安全マネジメントの仕組みを構築する。

「技術力」を磨き上げ、「力強い製紙加丁事業」を目指す



取締役専務執行役員 板紙事業統括 兼 家庭紙事業統括 櫻井 和彦

2022年度の製紙加工セグメントは、エネルギー価格の高騰などの影響を受け、製造コ ストが増加する非常に厳しい状況でした。

一方で、サステナビリティの観点においては、当社グループは古紙を原料とする製紙事 業を通じた資源循環に従前から取り組んでおり、当セグメントの果たすべき役割の重要性、 また、当社グループ内での存在感は確実に増していると認識しています。 OVOL 長期ビジョ ン2030にある「持続可能な社会と地球環境に一層貢献する企業グループ」を当社グルー プが実現するためには、2050年カーボンニュートラルに向けた温室効果ガス削減の取り組 みも欠かせません。その実現には、新たな設備投資やコスト増への対応と当社の強みである 「技術力」を磨き上げることが必要であり、これらの取り組みを通じて「力強い製紙加工事業」 に成長することこそが、社会価値と経済価値をともに実現する力になると考えています。

社会からのニーズの変化に対応し社会になくてはならない企業グループでなければ、持 続可能な事業活動はできません。そのためには「力強い製紙加工事業」を実現し、国内卸売、 製紙加工、環境原材料などセグメントを超えて連携する「組織力」とともに「提案力」も活用 し、相乗効果を創出していきたいと考えています。



環境原材料

資源の再生による循環型社会の構築

1970年代から、製紙原料として重要性が増す古紙の再資源化事 業を通じて、循環型社会の構築に貢献してきました。現在は、その 取り組みは国内外での古紙再資源化事業、廃プラスチックなどを効 率よく再資源化する総合リサイクル事業、太陽光・木質バイオマス などの再生可能エネルギー発電事業までに拡大しています。

古紙再資源化事業においては、2017年にグループ会社となった福 田三商(株)を中心に、日本全国をカバーする古紙回収ネットワークを 構築し、古紙の調達・供給体制の強化を進めています。海外においても、 米国およびインドに拠点を有し、ネットワークの拡大を図っています。

また、2018年にはバイオマス燃料ビジネスの強化を目的として、 マレーシアにおいて事業会社を設立。木質バイオマス発電の燃料で ある PKS (アブラヤシの実の種殻)の集荷と、日本などへの輸出を行い、 当社グループ内外の木質バイオマス発電所への供給を進めています。



2022年度の業績

売上収益/経常利益 [旧基準] 363] 292 268 2022 (年度) 2018 2019 2020 ■■ 売上収益 — 経営利益

- 国内の古紙再資源化事業においては、古紙の発生数量の減少が影 響し、販売数量は減少したものの、販売価格は上昇。加えて、米国 市場では販売数量が増加し、古紙再資源化事業全体では増収
- 国内および海外製紙メーカー向けのパルプの販売数量が増加し、 販売価格も上昇。さらに、木質バイオマス発電所への燃料 (PKS) の販売数量も伸長し、セグメント全体における売上収益は前期
- 経営利益は、木質バイオマス発電燃料の価格高騰などのため減益 影響はあったものの、米国の古紙事業などの他事業の売上収益が 増加したことにより、前期比増

強み

- 古紙の品質を重視した国内製紙メーカーへの安定供給
- 国内外に古紙ヤードを有し、世界的な視野で製紙原料として の古紙の再利用を推進
- 古紙・プラスチック系廃棄物・木質系廃棄物を効率よく再資 源化する総合リサイクル事業
- 祖業である紙の販売と連携するパルプ事業

• 2022年4月から施行された「プラスチックに係る資源循環の 促進等に関する法律(プラ新法)」による市場の拡大、プラス チックリサイクルの需要増加

リスク

- 古紙および木質バイオマス燃料の市況変動
- 古紙の発生減による調達環境の変化

中期経営計画2023に向けた取り組み

方針

安全操業のもとでの持続可能な社会と 地球環境への貢献

セグメント経常利益目標

15 億円

- 1. ビジネスパートナーや専門家との連携を強化し、 各分野において操業や設備面の知見を有する経営人材の育成を加速する。
- 2. グループ製紙事業会社への供給力確保と、グループ古紙事業会社の安定的な利益構造の確立を両立する。
- 3. 既存の事業パートナーとの連携をさらに強化し、再生可能エネルギーによる発電と総合リサイクル それぞれの事業の安定的な操業を継続するとともに、新たな事業への進出を検討する。
- 4. 安全操業・環境対応面での管理を徹底し、各社のノウハウについては積極的に共有を図り、 個社およびグループにおける環境・安全マネジメントの仕組みを構築する。

これまでの進捗

• 各事業における取り組みが順調に進展

古紙再資源化事業:国内製紙メーカーへの優良品質での安定供給を最優先に、国内古紙事業の採算性見直しによる収益改 善に取り組むとともに、海外古紙事業における破砕事業を強化。

総合リサイクル事業:「プラスチックに係る資源循環の促進等に関する法律(プラ新法)」への対応を強化。

再生可能エネルギー発電事業:バイオマス発電は燃料の価格高騰などの影響があったものの、太陽光発電は順調に推移。 マレーシアからのPKS輸出事業は業容を拡大。

今後の取り組み

• 総合リサイクル事業の規模拡大

2022年4月から施行された「プラスチックに係る資源循環の促進等に関する法律(プラ新法)」に代表される脱プラスチック の動きを先取りし、グループ会社の(株)エコポート九州を中心に、九州でさらなる総合リサイクル事業の規模拡大を展望。

古紙・総合リサイクル事業と再生可能エネルギー事業を重要事業と位置づけ、 循環型ビジネスの拡充に取り組む



常務執行役員 環境・原材料事業統括 城谷 誠

循環型ビジネスの拡充の中核である古紙再資源化事業においては、紙の需要減少に伴 い古紙の発生量も減少していますが、引き続き国内製紙メーカーへの供給責任に対する 重要性は変わらないと考えています。また、2022年4月から「プラスチックに係る資源循 環の促進等に関わる法律(プラ新法)]が施行され、総合リサイクル事業においては、今後 より一層の増量が予想されるプラスチック廃棄物のリサイクルに対応するため、グループ 会社の(株)エコポート九州を中心に事業の規模拡大を視野に検討を開始しています。

一方、再生可能エネルギー事業においては、岩手県の木質バイオマス発電事業で需給 がひっ迫している燃料調達への対応策として地元の森林組合と燃料の安定供給に関する 新たな契約を締結しました。これは2016年の稼働以来、友好的な関係が地元の皆様としつ かり構築できていたからこそだと考えています。また、マレーシアでは新たなPKSのヤー ドが2023年7月に稼働し、増加する需要に対する安定供給の体制構築に取り組んでいます。 これからも「持続可能な社会と地球環境に一層貢献する企業グループ」を実現するため

に、古紙・総合リサイクル事業と再生可能エネルギー事業を当セグメントの重要事業と位 置づけ、循環型ビジネスの拡充に取り組んでいきます。



不動産賃貸

地域に根差した不動産の活用

不動産賃貸事業では、東京・大阪・京都などに所有する不動産を オフィス・集合住宅・ホテルなどに活用しています。2018年には、 東京での「日本橋再生計画」第2ステージのプロジェクトの一つとし て、「OVOL日本橋ビル」が竣工しました。さらに、2019年には京都 において「OVOL京都駅前ビル」が竣工。同ビルはホテルとして開 業し、観光・レジャーからビジネス用途まで多様なニーズに対応し ています。

今後も、所有不動産の効率的な活用による、安定した収益基盤の 構築に取り組むとともに、地域の新たな街づくりに貢献していきます。



2022年度の業績

売上収益/経常利益 15.7 2018 2019 2022 (年度) ■■ 売上収益 - 経営利益

- 経営資源の有効活用、資産効率の向上を目的に、保有不動産の一 部を売却
- 売上収益は、主要テナントビルにおける一部空室の発生および当 社が所有する固定資産の一部譲渡により賃貸料収入が減少し、前 期比減
- 経常利益は、固定資産の一部譲渡に伴い減価償却費および不動産 管理費などの減少があったものの、売上収益の減少が上回り、前 期比減

強み

- ・東京・大阪・京都など、大都市部の立地条件の良い所有不動 産を活用した事業展開
- 多様な企業のニーズに応える賃貸オフィスビルの提供

- 景気動向・不動産市況による変動
- 大都市部の立地条件の良さ

リスク

- ・景気動向・不動産市況による変動
- 働き方の変化によるオフィス需要の減少、賃料水準の低下
- ・ 築年数が経過した建物の大規模な修繕

中期経営計画2023に向けた取り組み

▮方針

保有不動産からの安定収益の継続と 不動産ポートフォリオの最適化

中計最終年度 セグメント経常利益目標

15 億円

- 1. 主要物件の適正な管理、価値の最大化を実施する。
- 2. 築年数が経過した物件の再開発計画を策定する。

■これまでの進捗

• 当社グループ業績に対して継続して安定的に寄与

当社が東京・大阪・京都などに所有する不動産は立地条件に恵まれており、オフィス・集合住宅などでの活用およびホテル 事業者への賃貸により得られる賃貸料収入は、当社グループ業績に対して継続して安定的に寄与。2022年度には一時的に 空室が発生したものの、新たなテナントが入居し、保有テナントビルは高稼働を維持。

• 保有不動産の一部を売却

経営資源の有効活用および資産効率向上を目的に、2022年6月に東京都中央区に保有する不動産の一部を売却。

●今後の取り組み

• 主要物件の価値の最大化

主要物件の適切な維持管理とリーシングの強化を通じ、その価値を最大化。

• 再開発計画の策定

築年数が経過した物件の再開発計画を策定するなど、不動産ポートフォリオの最適化を推進。

主要所有物件

名称	所在地	階数	用途
セルリアンホームズ勝どき	東京都中央区勝どき	地上26階・地下1階	住宅、店舗
リオフレンテ	東京都中央区勝どき	地上8階・地下1階	住宅
日本橋日銀通りビル	東京都中央区日本橋本石町	地上8階	オフィス、店舗
OVOL日本橋ビル	東京都中央区日本橋室町	地上15階・地下3階	オフィス、ホテル、店舗
大阪JPビル	大阪府大阪市中央区瓦町	地上8階・地下2階	オフィス、店舗
京都中井ビル	京都府京都市中京区三条通	地上6階・地下1階	オフィス、店舗
OVOL京都駅前ビル	京都府京都市下京区北不動堂町	地上10階・塔屋1階	ホテル
アゼリアハイム高松	東京都豊島区高松	地上6階	住宅
行徳寮	千葉県県市川市欠真間	地上3階	住宅



日本橋日銀通りビル



OVOL日本橋ビル



OVOL京都駅前ビル

循環型社会の土台としてプラスチックの循環に取り組む

私が所属するマテリアル事業部は、容器包装リサイクル法に基づき、市町村において一般 家庭から回収されたプラマークが付いている容器包装用のプラスチックを選別、加工し、ペレッ トなどプラスチックのリサイクル原料を製造しています。

入社以来、上司・先輩より「混ぜればごみ、分ければ資源」という言葉が当社事業の意義を 表していると教えられてきました。近年、社会から企業に対しサステナビリティへの貢献が強 く求められており、プラスチックリサイクルは、より一層重要性が増していくと感じています。 当社の事業が社会におけるプラスチック循環の入り口であり、循環型社会の土台を担ってい ることを強く意識して、今後も廃プラスチックを再生させ、資源循環に全力で取り組んでいき

Ball & Doggett National Business Development Manager Zaidee Jackson

コアレックス三栄株式会社東京工場

グェン アントゥアン

生産技術部 部長

ecoporium by Ball & Doggettを通じて、 お客様のサステナビリティを実現

≝ 製紙加工

☆ 環境原材料

高いモチベーションで変化に対応

ンを持って変化に対応することをお約束します。

National Business Development Managerとして、豪州市場向けに、サステナビリ ティに焦点を当てたラベル&パッケージングの製品情報を発信するオンラインプラットフォー ム [ecoporium.com.au] を立ち上げました。 [ecoporium.com.au] のメインコンテンツは、 パッケージングに関する長年の経験と知識を持ったサステナビリティの専門家、サプライヤー がそれぞれのレンズを通してサステナブルなパッケージングについて語るインタビュー動画です。 このインタビューを通じてその経験や知識をお客様と共有し、より多くのお客様に向けてポッ ドキャストによる音声での配信もしています。

これからも [ecoporium.com.au] というブランドを通じて、営業部門と協力し、お客様の サステナビリティ実現への道筋をサポートしていきます。

私は電気部門の責任者として働いており、この仕事にとてもやりがいを感じています。

工場では生産の自動化や、新しい技術を導入することで効率を向上させ、原材料や電力・

ガスの低減を通じて、生産コストを削減すると同時に、CO2排出量、排水負荷の軽減などの

環境保護にも取り組んでいます。工場の責任者である統括からは、絶え間ない改善と進歩へ

今、世界は急激に変化しています。電気部門とすべての従業員は、常に高いモチベーショ

の刺激を受けており、私たちは常に学び、実践することを奨励されています。







日々の営業活動で紙の魅力を訴求

■価値創造の現場の声

本には作家・デザイナー・編集者が色味や手触り、しなやかさなどにこだわって選定した 紙が使用されています。営業として、出版社のデザイナーや編集者の方々の求める・イメー ジするものに応えるために、日々、紙に触れて数多くの種類の中から私自身が最適と考える 紙を選んで提案しています。そして、私の提案した紙が本となりそれを書店で手にした際に、 印刷の仕上がりやページをめくった感触が自分のイメージしたとおりのものだった時に、とて もやりがいを感じます。

当社グループが目指す [紙業界の枠を超えたエクセレントカンパニーへの進化] を実現してい

くために最も重要な経営資本が人的資本です。国内外卸売、製紙加工、そして環境原材料の

各セグメントの現場において、価値を創造する役職員からのメッセージを紹介します。

本もネットで読む時代ですが、手でページをめくる感触は紙の本でないと味わえません。 私が知らない紙はまだまだありそうです。これからもたくさん紙に触れて紙の良さを伝えて いきたいと思います。





エコドライブで紙流通を支える

20年間、紙の配送に携わっていますが、印刷会社に納入された紙が実際に出版物などとなっ て書店やコンビニエンスストア店内に並んでいるのを見るたびに、私の業務が社会とつながっ ている、役に立っているということを実感しています。

滞りなく出版物やチラシが発行されるためにお客様の要望に合わせて配送することは当然 ですが、加えて常に「安全運転」とともに、燃費などCO2排出量の削減を意識した運転であ るエコドライブを行うことにより、自分なりに地球温暖化防止に貢献できるよう心がけていま す。今後も、紙流通の根幹を支えているという誇りを持って、物流業務に携わっていきたいと 思います。



たいと考えています。

