

経営説明会資料

～グループビジョン2015/成長軌道への回帰～



2007年5月8日

株式会社日本製紙グループ本社

主な説明内容



I . 当面の収益見通し.....	3
II . 当社グループを取り巻く環境.....	6
III . グループビジョン2015/成長軌道への回帰...	14
(1)短期対策(2007~2008年度効果発現).....	18
(2)中長期対策(2009年度以降効果発現).....	25
(3)収益対策総括.....	27
IV . 2007年度/その他の主要課題.....	29



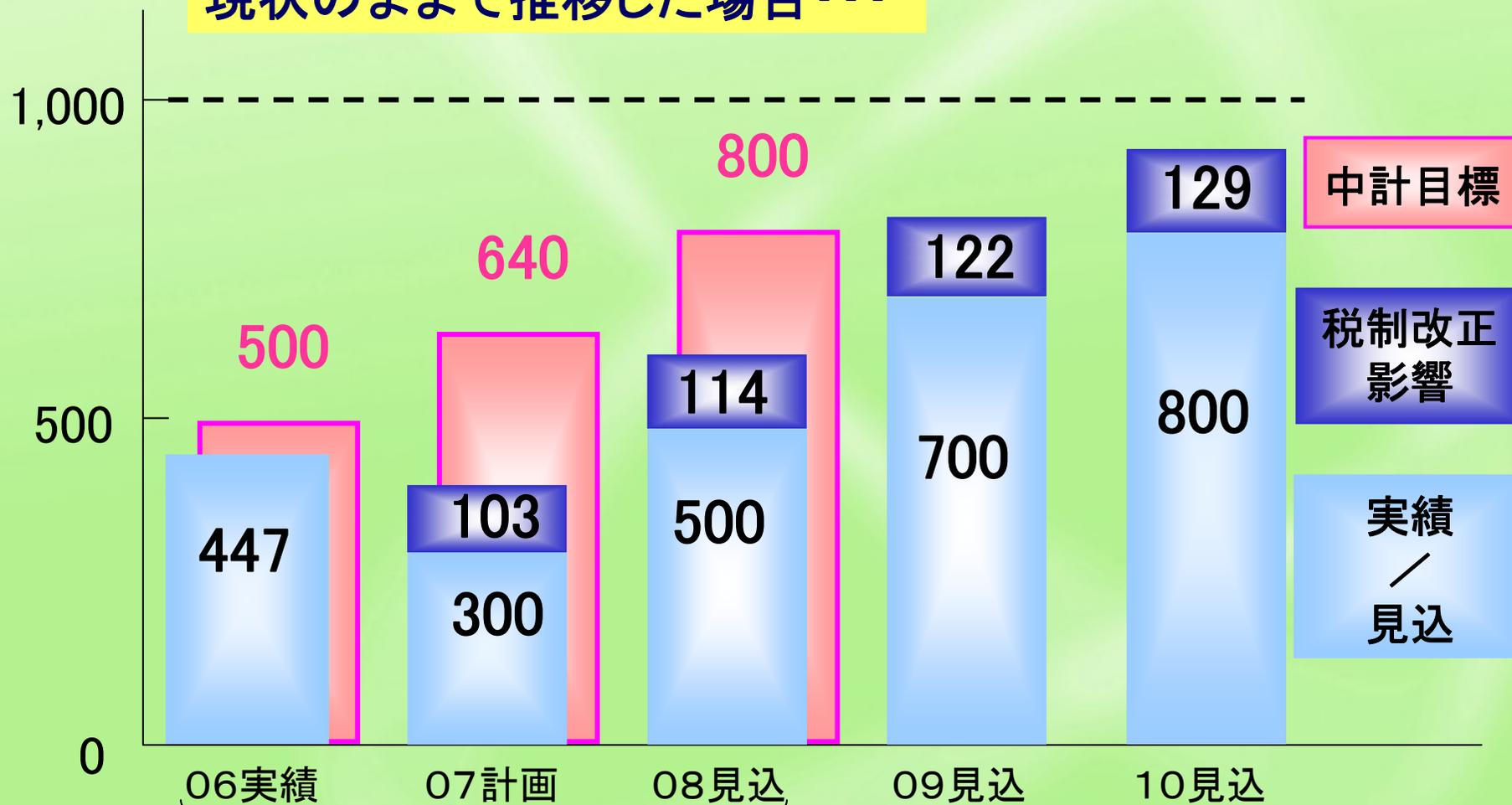
I . 当面の収益見通し

2006年度～2010年度 営業利益の実績と見通し



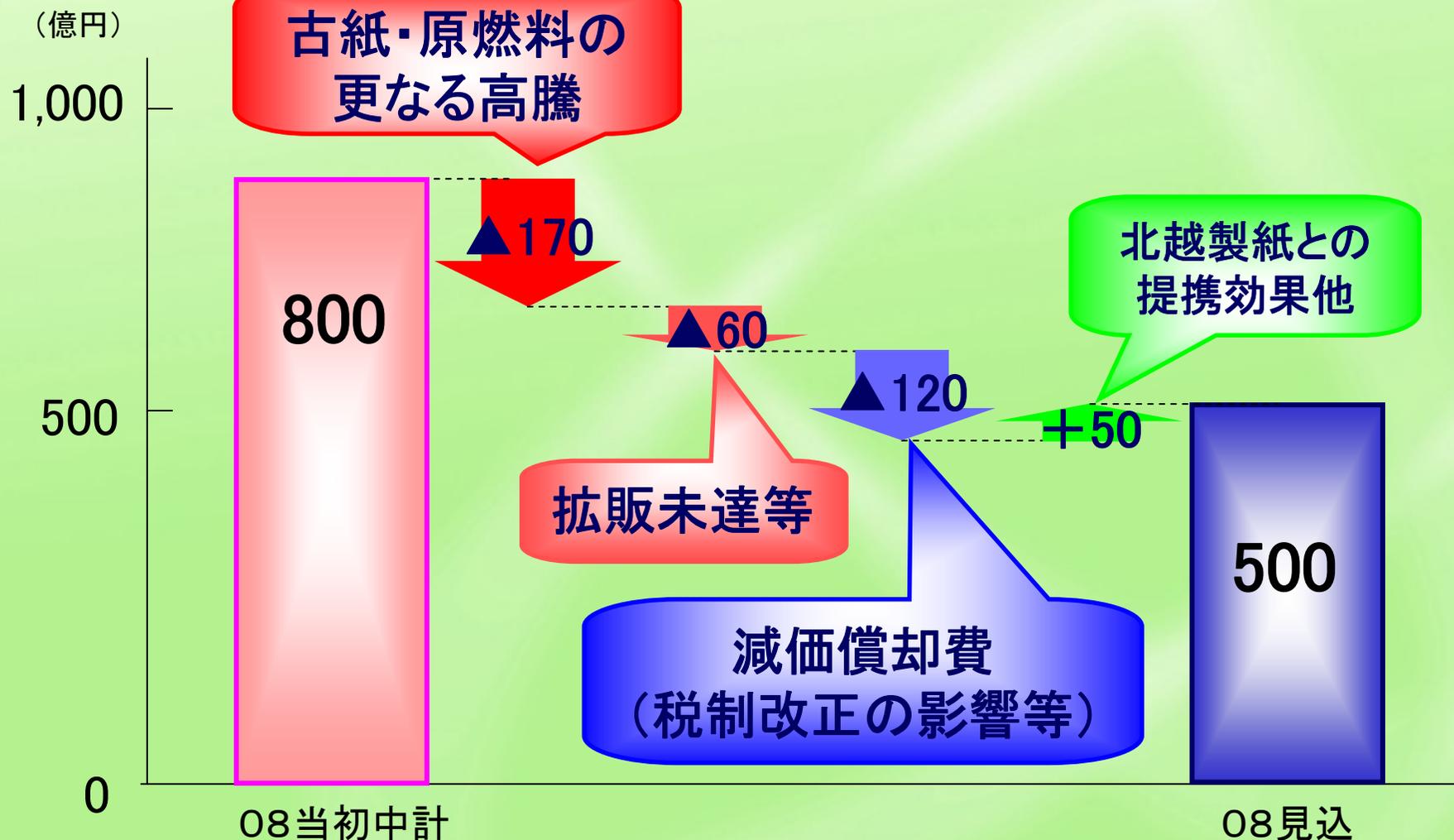
(億円)

現状のままで推移した場合・・・



第2次中期経営計画期間

2008年度/営業利益 現状見通しと当初中計目標との差異分析





Ⅱ. 当社グループを取り巻く環境

05～07年の原燃料値上がり影響



対前年度差異

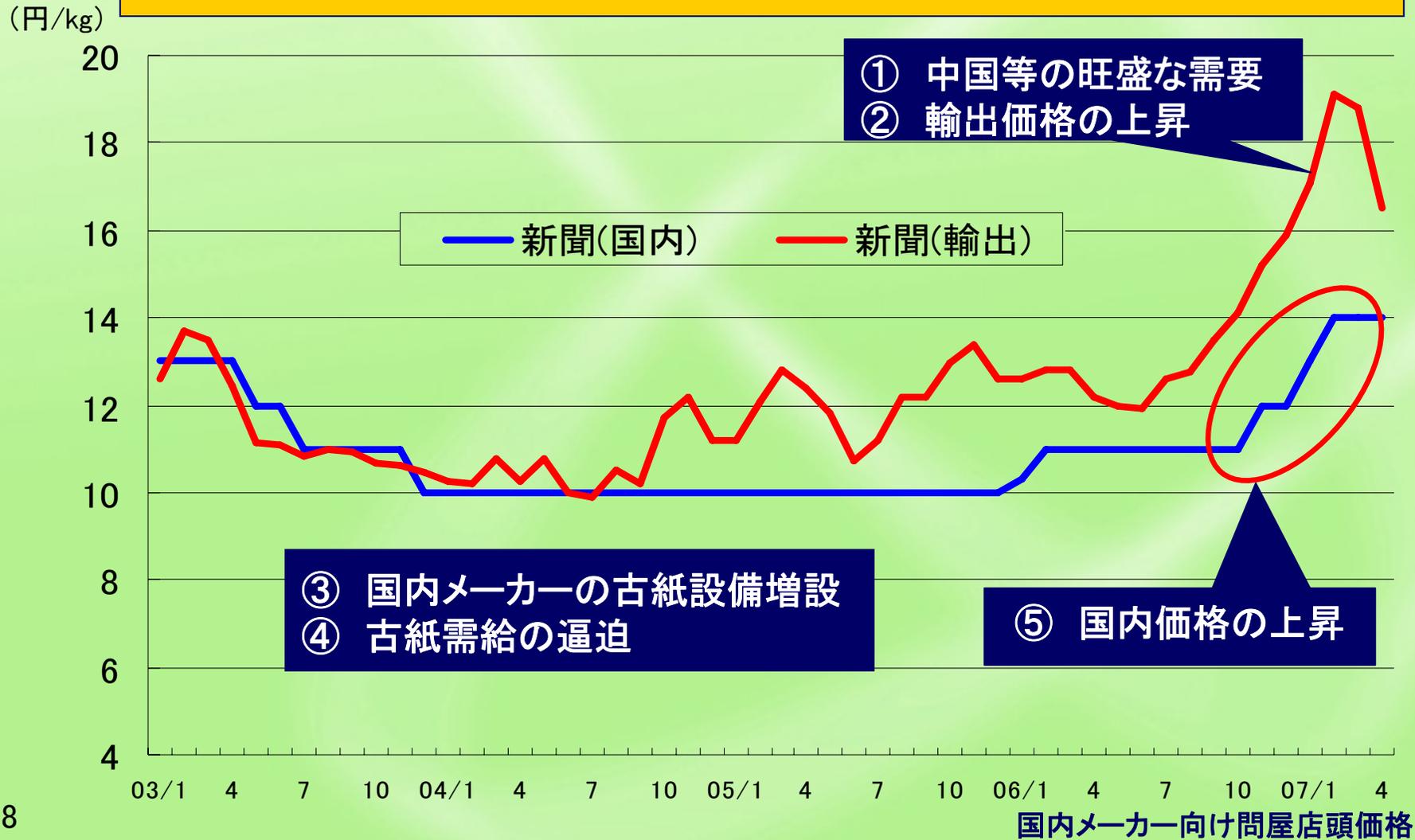
差異内訳



古紙価格の高騰 —新聞古紙—

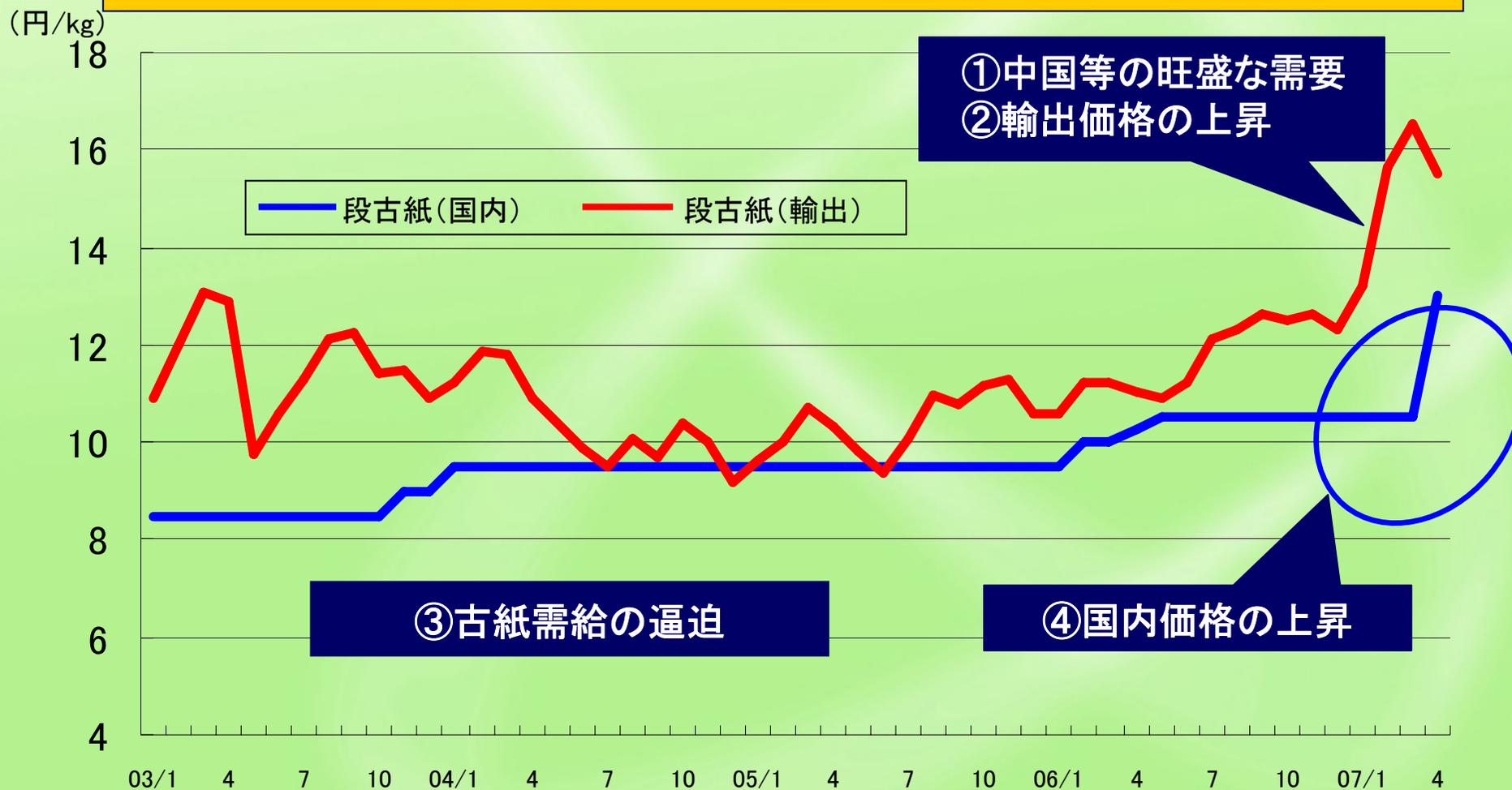


150万t/年(19年度予算) 1円/kg アップで ⇒ ▲ 15.0億円



古紙価格の高騰 ー 段ボール古紙 ー

117万t/年(19年度予算) 1円/kg アップで ⇒ ▲ 11.7億円



原油価格の高騰

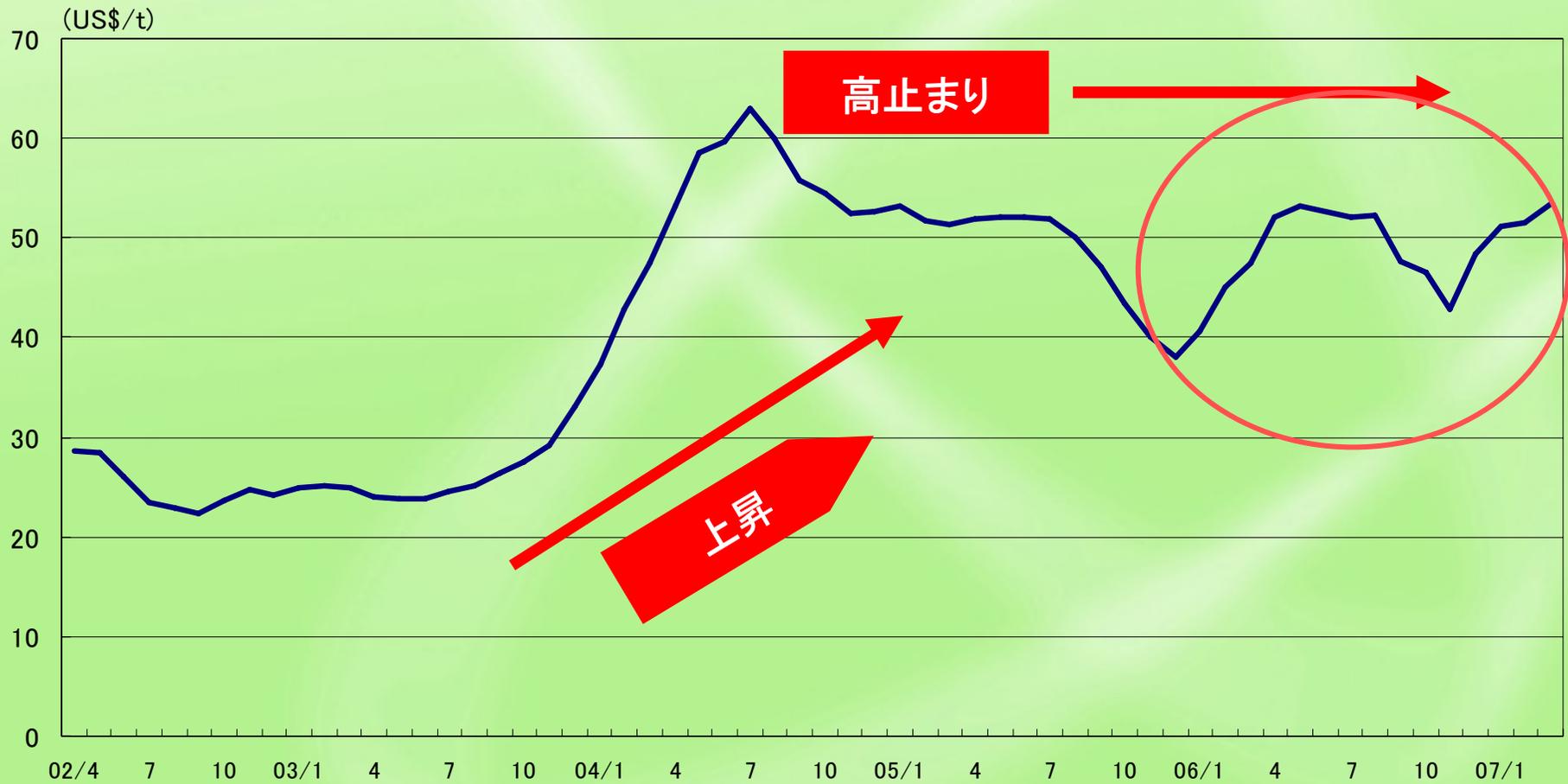
C重油: 87万kl/年(19年度予算) 1円/L アップで ⇒ ▲ 8.7億円



石炭価格の高騰



215万t/年(19年度予算) 1円/kg アップで ⇒ ▲ 21.5億円

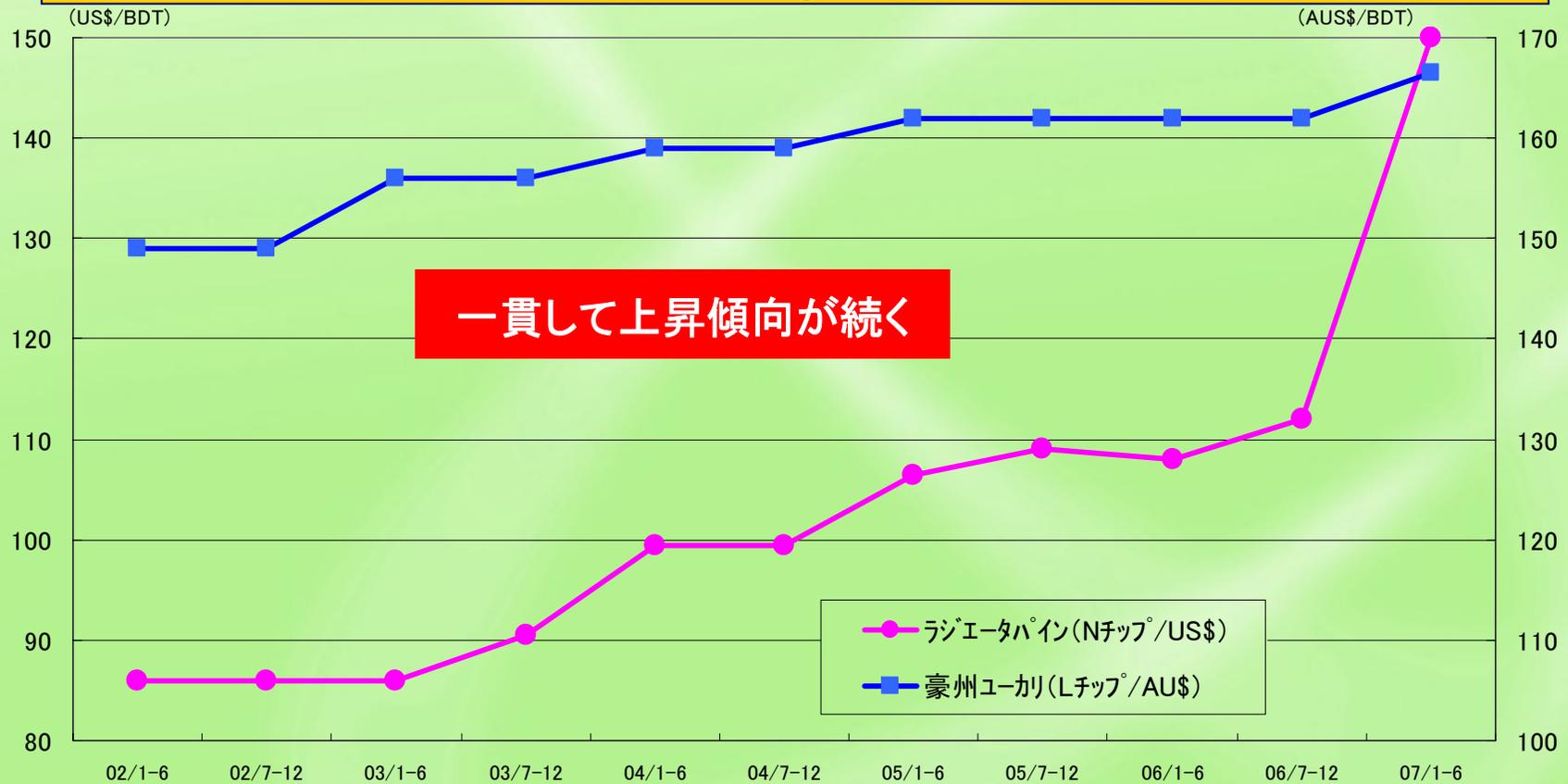


チップ価格の高騰



L: 451万t/年(19年度予算) 1円/kg アップで ⇒ ▲ 45.1億円/年

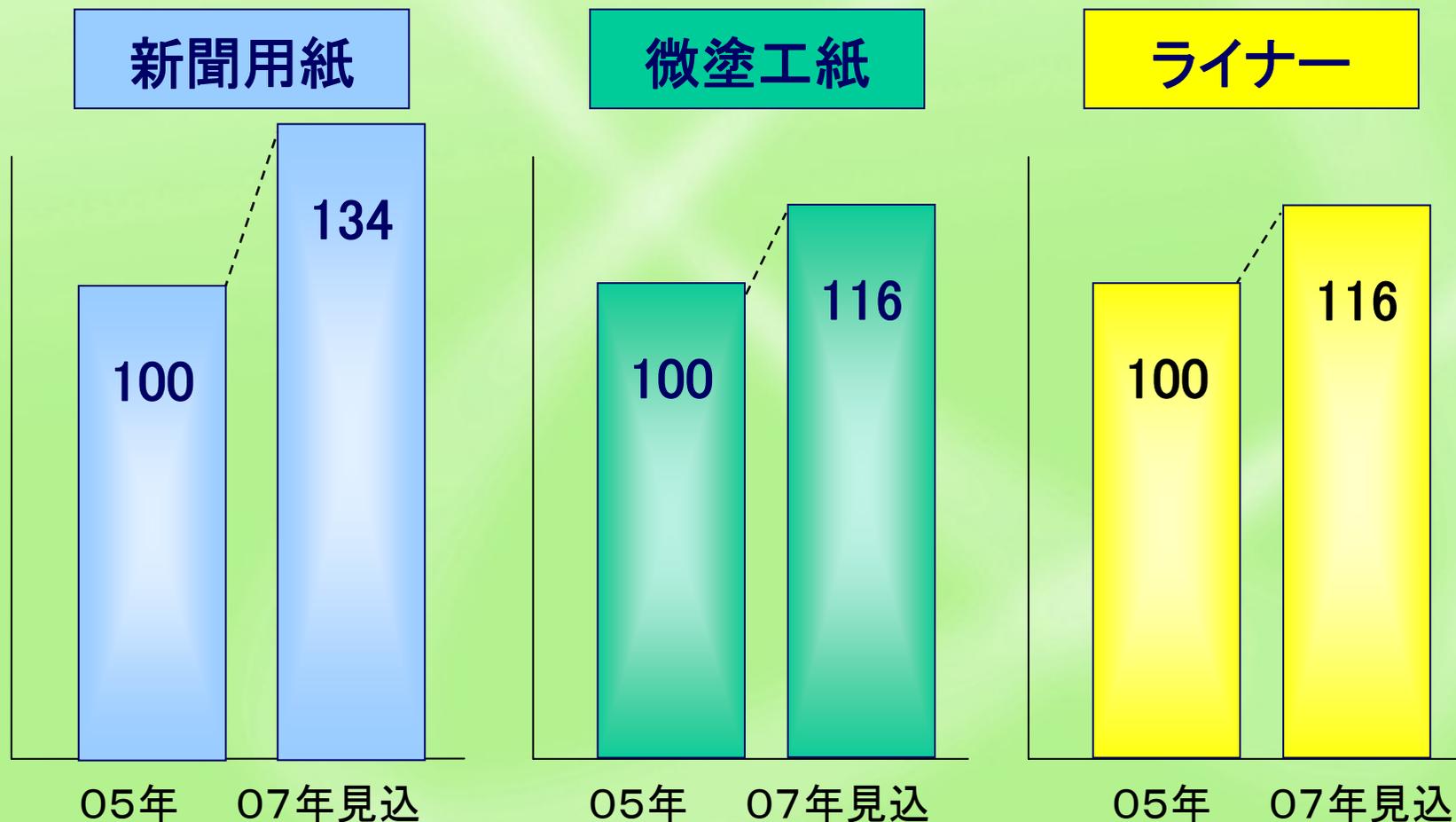
N: 157万t/年(19年度予算) 1円/kg アップで ⇒ ▲ 15.7億円/年



原燃料コスト増のインパクト



販売価格に占める原材料・エネルギーコスト比率の変化
(05年度=100)





Ⅲ. グループビジョン2015/成長軌道への回帰

Ⅲ. グループビジョン2015/成長軌道への回帰



グループビジョン2015/成長軌道への回帰



短期・中長期別の強力な収益回復対策を実施

- (1) 短期対策(2007～2008年度効果発現)
- (2) 中長期対策(2009年度以降効果発現)

Ⅲ. グループビジョン2015/成長軌道への回帰



(1) 短期対策(2007~2008年度効果発現)

- ① 更なるコストダウンの推進
 - ・エネルギー対策(期待投資効果の早期発現)
 - ・原価改善の継続を推進
- ② 販売価格改訂への取り組み
 - ・収益重視の生産・販売を徹底
- ③ 提携効果の早期発現(北越製紙・レンゴー)

Ⅲ. グループビジョン2015/成長軌道への回帰



(2) 中長期対策(2009年度以降効果発現)

① 工場再編

- ・生産性の抜本的向上
- ・中長期的な需給環境の改善

② M&A推進

(1)短期対策

① 更なるコストダウンの推進

原価改善の継続推進

●顧客満足と収益維持の両立

非適正価格、品質競争の激化による収益の圧迫

→ [・顧客ニーズに的確に対応し、過剰品質から適正品質へ
・低付加価値、小ロット品集約による生産性向上

⇒ **原単位改善**

●操業安定のための現場力強化

省人化や品質競争の高度化の中で、安定操業の重要性が増加

⇔ 必要とされる技術レベルの高度化、ベテラン世代の大量退職



若手の教育・育成の必要性が増大

⇒ 現場力強化プロジェクトを強かに推進

(1) 短期対策

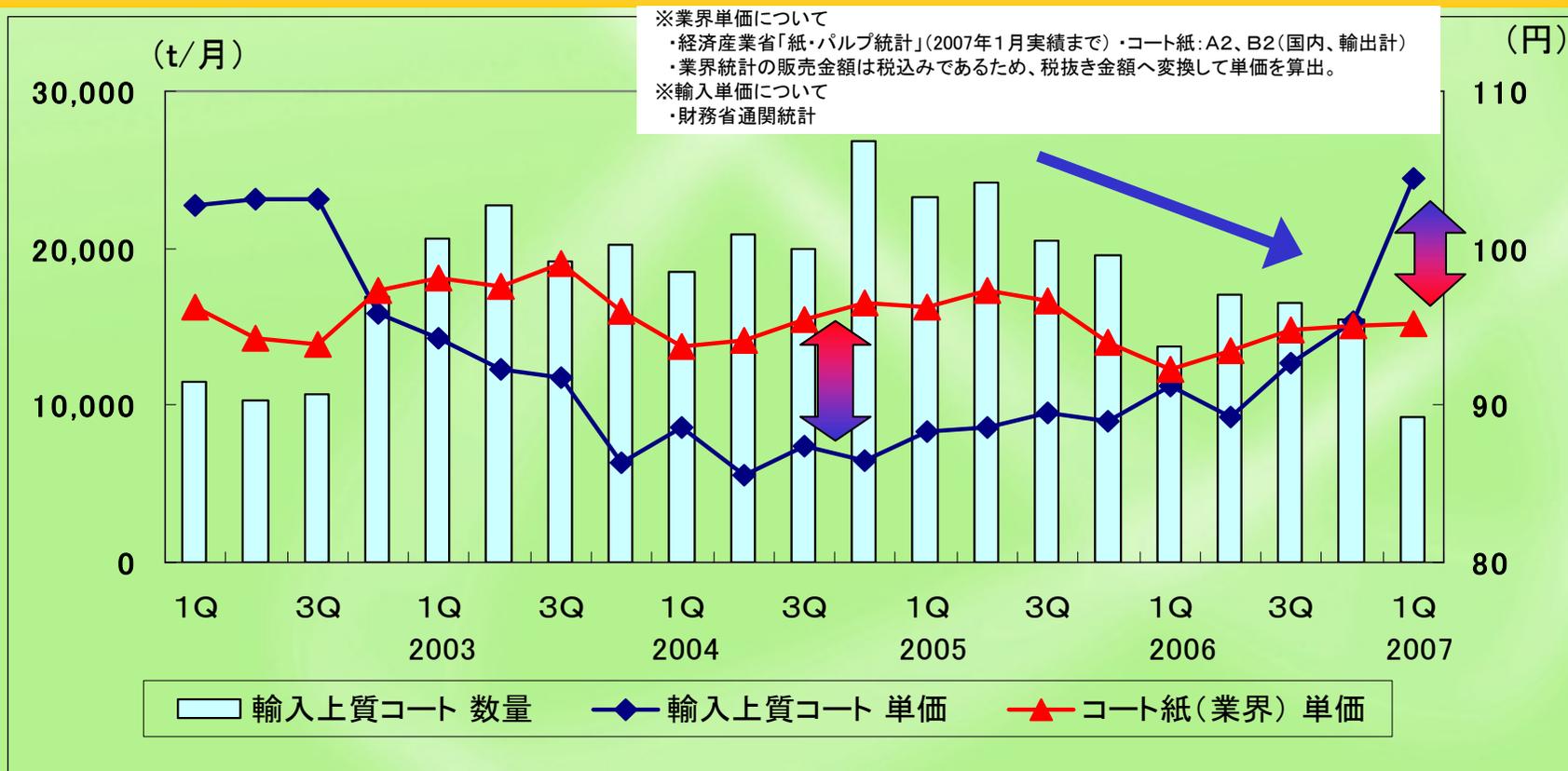
① 更なるコストダウンの推進 エネルギー対策効果発現(新エネルギーボイラー)

運転開始		工場		種別	工事効果
年	月	会社	工場		億円
2006	10	日本	石巻	バイオマス	16
2007	10	日本	富士	バイオマス	29
2008	1	日本	岩沼	新エネルギー	34
2008	2	日本	岩国	バイオマス	31
2008	4	日大板東北	(秋田)	石炭	24
2008	4	日大板吉永	(吉永)	新エネルギー	21
2008	8	日本	白老	新エネルギー	22
2008	9	ケミカル	江津	石炭	12
2008	10	日本	旭川	バイオマス	10
2009	1	日大板西日本	芸防	新エネルギー	31
計					230

(1) 短期対策

② 販売価格改訂への取り組み

- ・過去数回の値上げも、原燃料高騰に見合った価格水準の修正になっていない
- ・世界的な原燃料・古紙の高騰 ⇒ 業界全体としてコスト吸収余力が無い
- ・すでに輸入価格を下回る国内価格 ⇒ 国内市場での価格転嫁環境が整う



(1) 短期対策

② 販売価格改訂への取り組み

国内市況維持を最優先したS&B・新設備稼働後の販売姿勢

○石巻N6マシン(年産35万t)稼働 市況影響懸念は無い

- 石巻N6稼働に合わせた塗工紙設備の停機

富士コート紙設備停機に伴うOEM影響	24万t/年
さらなる生産体制再編に伴う数量減	検討中

- 増産分は海外へ販売

塗工紙輸出増分(2006年度比)	2007年度	+ 6万t
	2008年度	+ 14万t

- 国内塗工紙の市場成長並の増販 約4万t

- 増産余力は無く、以後の増販分は北越製紙提携で確保

(1) 短期対策

② 販売価格改訂への取り組み

- 古紙、原燃料の急激な価格上昇分を、例外なく全ての品種へ価格転嫁することを目指す
- 古紙価格高騰のため、特に価格転嫁の遅れている古紙高配合品の価格改訂を先行
- 実施時期・個別の改訂幅については、現在、発表準備中

(1)短期対策

③ 提携効果の早期発現

○北越製紙との提携効果(2007年度)

今回試算値	17億円	}	差異 ▲9億円
当初計画値	26億円		

※その後の提携効果については変更なし

【差異要因】

北越製紙向けOEM減 ▲3万トン

・海外からの引合好調による輸出増(+3万トン)

(1)短期対策

③ 提携効果の早期発現

○レンゴーとの提携効果

生産拠点の再編に踏み込み、提携関係を深める

- ① 段ボール原紙生産設備の集約化
- ② 近接工場の協業



中長期的な効果発現を期待

上期中に具体的な成案合意を目指す

(2) 中長期対策

① 工場再編 <抜本的な生産性向上対策>

今後生き残るのは

- 1) 大規模で国際競争力のある工場
- 2) 小ロットに対応できる地域特化型の工場
または抄物が特殊で高収益な工場



グループの工場(洋紙、板紙)再編に関し、
今年度中に結論を出す

⇒ 中長期的な需給環境の更なる改善にも効果

(2) 中長期対策

② M&A推進

・当社グループのM&Aに対する基本的な考え方

- 世界TOP5・アジアNO.1の紙パ企業グループ作りに寄与する高いシナジー効果、経済合理性の実現が見込まれ、その志が共有できる場合
- 市場、生産品目、地域(国内外)等に有効的な補完関係があり、相互に高い統合の必要性がある場合

(3) 収益対策総括



第2次中期経営計画期間

(3) 収益対策総括

対2007年度営業利益見込(300億円) 改善目標額 (億円)

対策項目	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度
既計画分	0	200	400	500
短期対策		※コストダウンは既計画分に含まれている		
①コストダウン※		(30)	(60)	(90)
②販売価格改訂	100～150	200～300	200～300	200～300
③提携効果※※	(17)+ α	(45)+ α	(35)+ α	(35)+ α
中長期対策		※※見通し、既計画分に織り込み済み		
①工場再編				+ α
②M&A			+ α	+ α
改善目標額合計	100+ α	400+ α	600+ α	700+ α
改善後目標営業利益	400	700	900	1,000



IV. 2007年度/その他の主要課題

IV. 2007年度/その他の主要課題



- 石巻N6マシンのスムーズな立ち上げ
(11月営業運転開始予定)
- グループガバナンス強化
 - ーグループ本社組織の見直し他
- 商流・物流の強化
 - ーマンツネ・日本紙通商合併(10月1日予定)
 - ー日本製紙物流を中心とするグループ物流会社再編
(進行中)

- 本資料には、会社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定は不正確であることがあり得ます。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります
- また、本資料はいかなる有価証券の申込みもしくは購入の案内、あるいは勧誘を含むものではなく、本資料および本資料に含まれる内容のいずれも、いかなる契約、義務の根拠となり得るものではありません