

## 2022 年度 決算・経営説明会 質疑応答（要旨）

---

- Q1：** 2023 年度は、紙・板紙事業、生活関連事業とも価格修正の効果をかなり織り込んでいると思うが、交渉が決着したもののみを織り込んでいるのか。また、今後のさらなる利益改善を考えた場合、さらに価格修正を行う余地があるのかどうかについて教えてほしい。
- A1：** 価格修正の交渉は概ね決着しており、それを 2023 年度の計画に織り込んでいる。今後の価格修正は原燃料価格の動向などをしっかり見極めながらになるが、コストアップとなった場合、まずはコストダウンで打ち返す。それで打ち返せない場合、改めてお客さまにお願いすることは当然あり得る。また、今後の収益の持ち上げは、設備投資効果の発現や売上高の拡大など成長に資する施策が重要だと思っている。
- Q2：** Opal 社の 2025 年度の売上高営業利益率の目標は 3.6%ということだが、グラフィック用紙事業から撤退してパッケージ事業に特化するのであれば、非常に低い水準だと思う。買収した時と比較して何か環境が違ってきているのか。3.6%をさらに引き上げるために考えていることを教えてほしい。
- A2：** 事業環境の変化で大きいのはインフレ。2025 年度の売上高営業利益率目標 3.6%は、コストの上昇を相当保守的に織り込んでいるので低い数値になっている。設備投資も行っているので、その効果をもっと出して、より高い売上高営業利益率を目指していく。豪州の需要の伸びは、コロナの期間において一時マイナス成長だったこともあり、買収当時と比べると足元は相当鈍化しているが、将来、需要の伸びが戻ってきた場合には、売上高営業利益率の向上が期待できると思う。
- Q3：** 今期の石炭価格の前提は 300 ドルとしているが、足元で市況が下がっていることを考慮すると、今期の利益計画はまだ上積みできる要素があると考えて良いのか。
- A3：** 今年 3 月末の石炭在庫は、価格の少し高いものが含まれている。したがって上期は平均すると 300 ドルぐらいになると見立てている。下期は、昨年と同じようにスポット価格が 400 ドルを超えるといったリスクを織り込んでいる。
- Q4：** 2023 年度下期に関して配当を未定としているが、復配する可能性はあるのか。
- A4：** Opal のグラフィック用紙事業の撤退の一環として実施する人員合理化の効果発現時期などを考えると、2023 年度上期は営業利益の持ち上がりがなかなか見えてこない。したがって当期純利益は 150 億円を計画しているが、そのほとんどが下期に出てくる形になる。2023 年度末には利益剰余金の積み上げも見えてくると思うが、現時点では下期の配当に関しては未定とした。

- Q5 :** Opal の 2023 年度営業利益は、上期がマイナス A\$ 71 百万で下期がマイナス A\$ 3 百万とある。上期から下期にかけて A\$ 68 百万の改善を計画しているが、この改善の確からしさを教えてほしい。
- A5 :** Opal の改善は、グラフィック用紙事業の撤退をしっかりと押し進め、パッケージ事業は需要の戻りを取り込み、価格修正に取り組んでいくことを計画している。
- Q6 :** 2023 年度は紙・板紙事業で原価改善 61 億円を見ているが、どのようなことに取り組むのかを教えてほしい。
- A6 :** 主に省エネ、燃料転換、操業安定になる。燃料転換は、昨年度から脱石炭の取り組みを進めてきたが、タイヤや安価炭などに切り替える効果が含まれている。操業安定には工事による効果も一部含まれている。
- Q7 :** 今回、中期経営計画 2025 の売上高の目標を 1 兆 2,000 億円以上に変更した理由を聞かせてほしい。
- A7 :** 2023 年度の売上高は 1 兆 2,300 億円を計画している。今後も設備投資を行い、売上高の拡大を進めていくので見直した。中期経営計画 2025 の営業利益の目標は早期に 400 億円以上のままとしているが、売上高の拡大と同様に営業利益の拡大も図っていききたい。
- Q8 :** 2022 年度末のネット D/E レシオは 2.25 倍だったが、2023 年度末はどこまで改善できるのか。
- A8 :** キャッシュベースで考えると、2023 年度は投資の支出が重たいが、特別利益のところで説明した通り、250 億円程度のキャッシュインを見ている。したがって、200~250 億円程度が有利子負債の返済に回せると考えている。それに伴って、ネット D/E レシオも改善していくと見ている。

以 上