



# 2021年3月期 決算説明会



## 特種東海製紙株式会社

## I. 財務情報

### 2021年3月期 決算概要

- ≫ 連結業績
- ≫ 利益の増減要因
- ≫ セグメント情報

### 2022年3月期 業績見通し

- ≫ 連結業績見通し
- ≫ 営業利益の増減要因

## II. 第5次中期経営計画

- ≫ 長期計画における第5次  
中計の位置づけ
- ≫ 経営環境の認識
- ≫ 業績改善・成長の計画
- ≫ サステナビリティ  
— 持続可能な社会実現に  
向けた取り組み —

## III. 基盤事業の強化

### ／ 成長戦略

#### 基盤事業の強化

- ≫ 産業素材、生活商品事業
- ≫ 特殊素材事業

#### 成長戦略①

- 紙製品需要の新規開拓
- ≫ 新たな高付加価値戦略
- ≫ 高付加価値パッケージ戦略
- ≫ TOKYO PACK21の成果
- ≫ モルディアの設立
- ≫ 環境配慮型製品の開発

#### 成長戦略②

- 製紙以外の新たな事業領域
- ≫ 環境関連事業

## I .財務情報

- ・ 2021年3月期  
決算概要
- ・ 2022年3月期  
業績見通し

## II .第5次中計

- ・ 中計の位置づけ
- ・ 経営環境の認識
- ・ 業績改善成長の  
計画
- ・ サステナビリティ

## III .基盤事業の強化 ／成長戦略

- ・ 基盤事業の強化
- ・ 成長戦略①  
— 紙製品需要の新規開拓 —
- ・ 成長戦略②  
— 製紙以外の新たな事業領域 —

## 2021年3月期 決算概要



## ■ 連結業績

(単位：百万円)

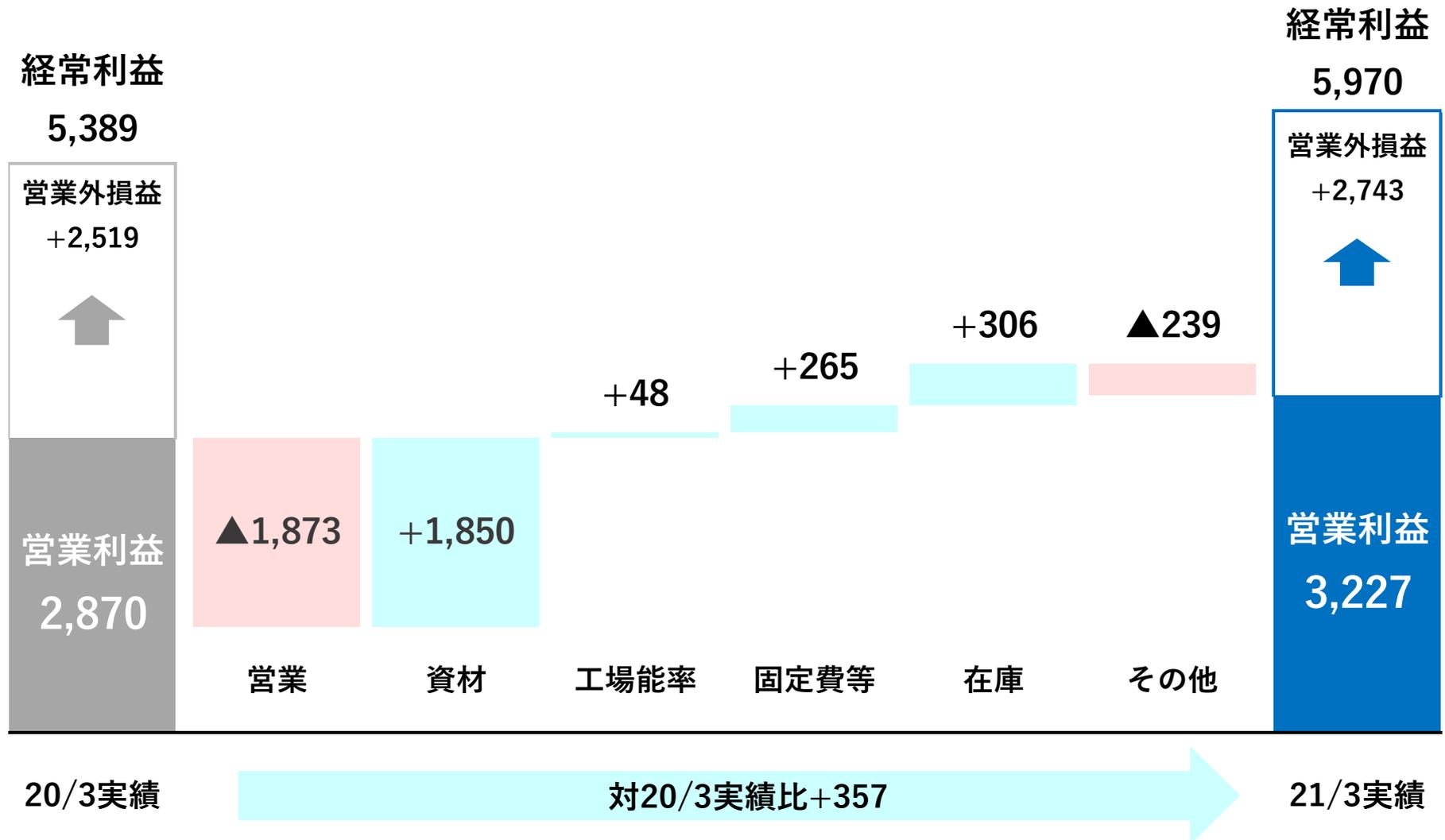
	2020年3月期	2021年3月期	増減
売上	80,603	76,403	△4,200
営業利益	2,870	3,227	357
経常利益	5,389	5,970	581
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,694	5,594	1,900
売上高営業利益率	3.6%	4.2%	—

# 2021年3月期 決算概要



## ■ 利益の増減要因(対2020年3月期)

(単位：百万円)



## 2021年3月期 決算概要



## ■ セグメント情報

(単位：百万円)

		2020年3月期	2021年3月期	増減
産業素材事業	売上高	39,159	37,130	△2,029
	営業利益	1,209	1,177	△32
特殊素材事業	売上高	21,911	18,746	△3,165
	営業利益	1,118	1,302	184
生活商品事業	売上高	17,860	16,584	△1,276
	営業利益	528	833	305
環境関連事業	売上高	6,759	8,773	2,014
	営業利益	120	70	△50
消去等調整額	売上高	△5,087	△4,831	256
	営業利益	△106	△156	△50
合計	売上高	80,603	76,403	△4,200
	営業利益	2,870	3,227	357

※第1四半期連結会計期間より、全社費用の配分基準を見直し、事業セグメントの利益又は損失の算定方法の変更を行っております。前年度の営業利益については、変更後の算定方法により算出されたものを記載しております。



## ■ 連結業績見通し

(単位：百万円)

		2021年3月期 実績	2022年3月期 見通し	増減
売	上	76,403	81,000	4,597
営	業 利 益	3,227	3,600	373
経	常 利 益	5,970	5,000	△970
親会社株主に帰属する 当期純利益		5,594	3,600	△1,994
売上高営業利益率		4.2%	4.4%	—

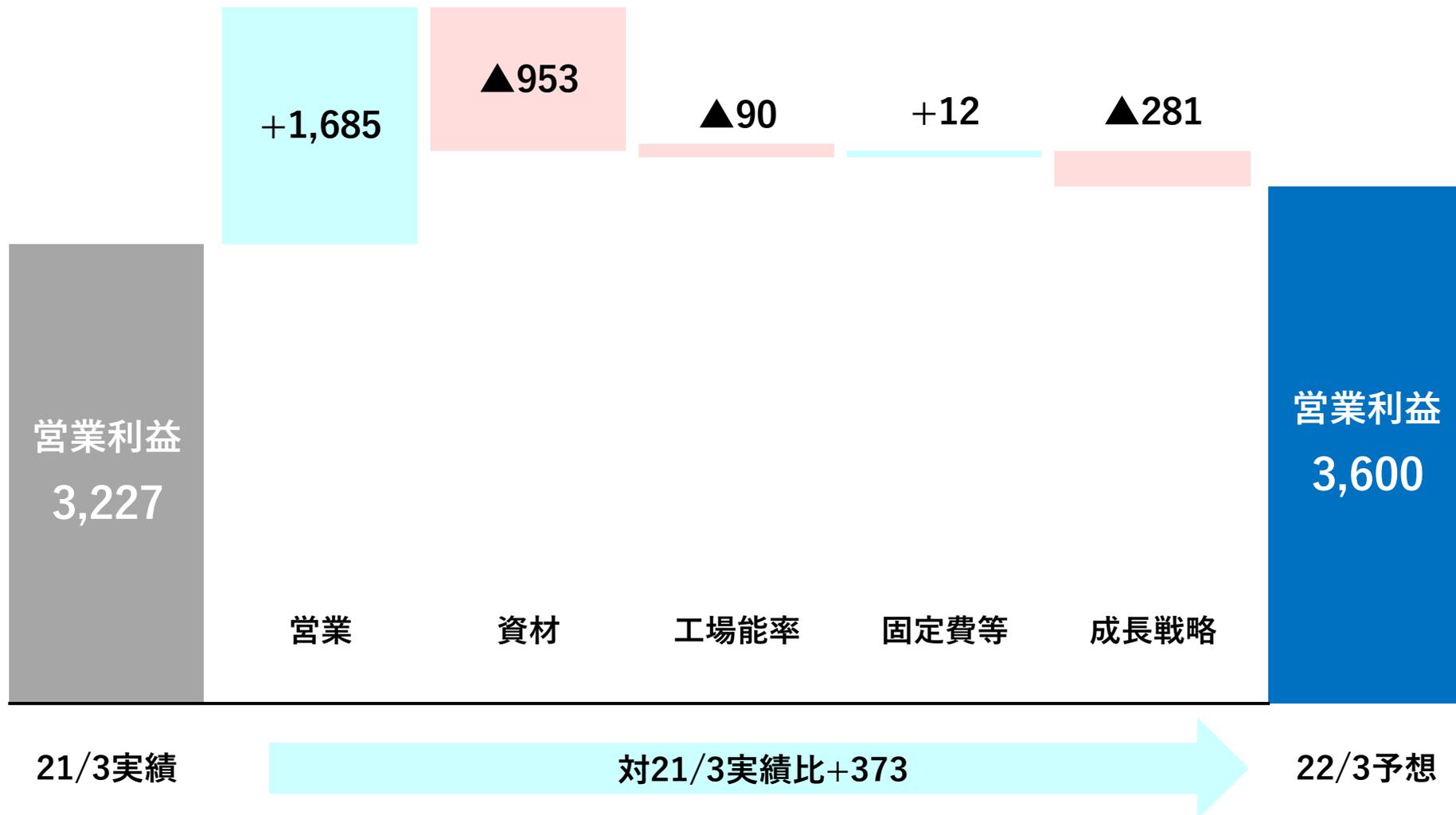
※前提 為替レート 上期：110円/US\$ 下期：110円/US\$  
原油価格(ドバイ) 上期：65\$/B 下期：65\$/B

# 2022年3月期 業績見通し



## ■ 営業利益の増減要因(対2021年3月期)

(単位：百万円)



## I .財務情報

- ・ 2021年3月期  
決算概要
- ・ 2022年3月期  
業績見通し

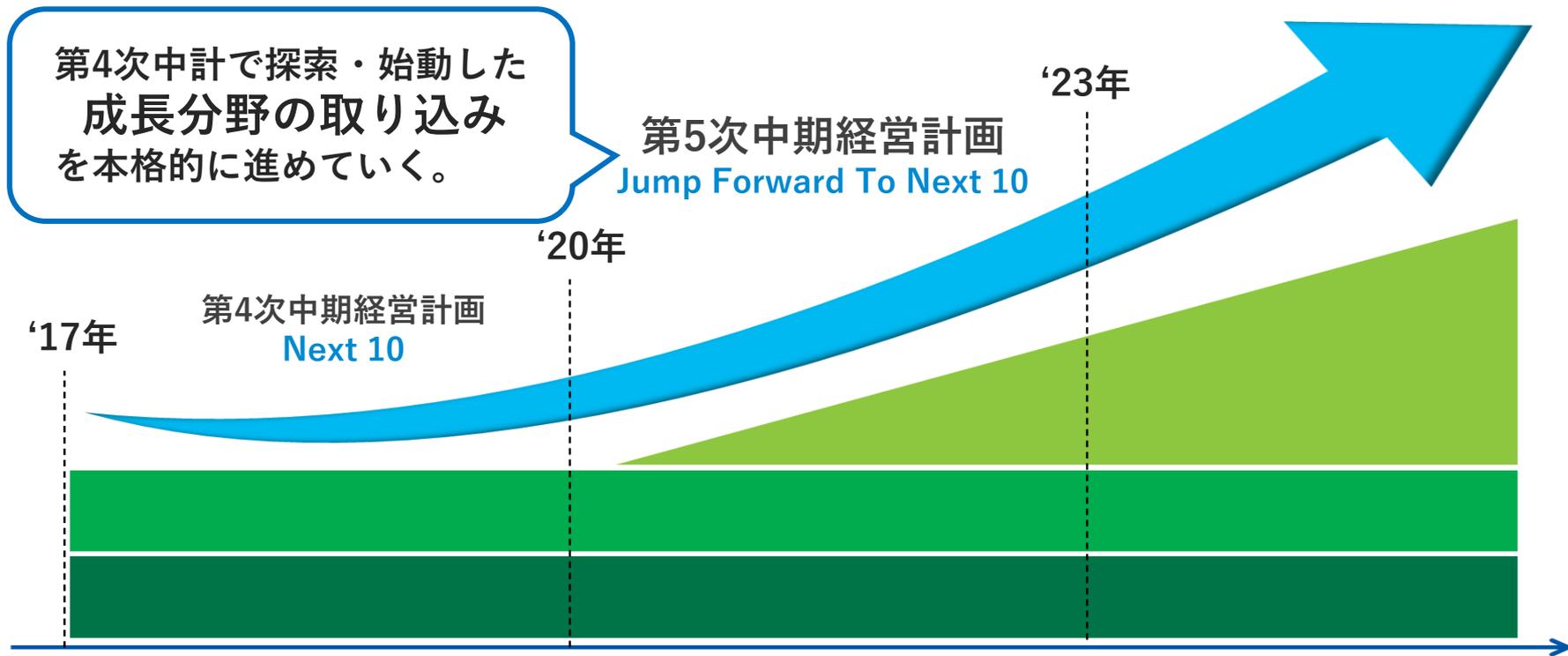
## II .第5次中計

- ・ 中計の位置づけ
- ・ 経営環境の認識
- ・ 業績改善成長の  
計画
- ・ サステナビリティ

## III .基盤事業の強化 ／成長戦略

- ・ 基盤事業の強化
- ・ 成長戦略①  
— 紙製品需要の新規開拓 —
- ・ 成長戦略②  
— 製紙以外の新たな事業領域 —

# 長期計画における第5次中計の位置づけ



第4次中計で探索・始動した  
成長分野の取り込み  
を本格的に進めていく。

売上高	825億円	1,200億円
営業利益	45億円	100億円
営業利益率	5.5%	8.3%
ROE	6.5%	8.0%

第5次中計最終年度 2023年3月期目標	
売上高	825億円
営業利益	45億円
営業利益率	5.5%
ROE	6.5%

長期目標	
売上高	1,200億円
営業利益	100億円
営業利益率	8.3%
ROE	8.0%

## II.第5次中期経営計画 経営環境の認識



- 既存の製品分野など製紙事業全般で、経営環境は今後さらに厳しさが増すいっぽう、脱化石燃料・脱プラスチック等の社会的要請が紙製品の新たな需要を生む可能性あり。

	マイナス影響	プラス影響
政治的・社会的側面	世界経済の停滞、国内人口減少 情報伝達媒体としての紙の役割の衰退 加速	持続可能な社会への転換
市場的側面	国内市場の飽和、出版不況 物流費上昇	衛生意識の高まり インバウンド需要増加
業界的側面	段原紙・家庭紙などのマシン増強・供給過多 印刷・情報用紙などの価格競争激化	脱化石燃料、脱プラスチックの要請

- さらなる成長を果たすためには、**紙製品需要の新規開拓**を進めると共に、**製紙以外の新たな事業領域**に取り組み、事業ポートフォリオの変更を進める。
- 特に「環境」と「衛生」分野に経営資源を重点的に投入していく。

## II.第5次中期経営計画

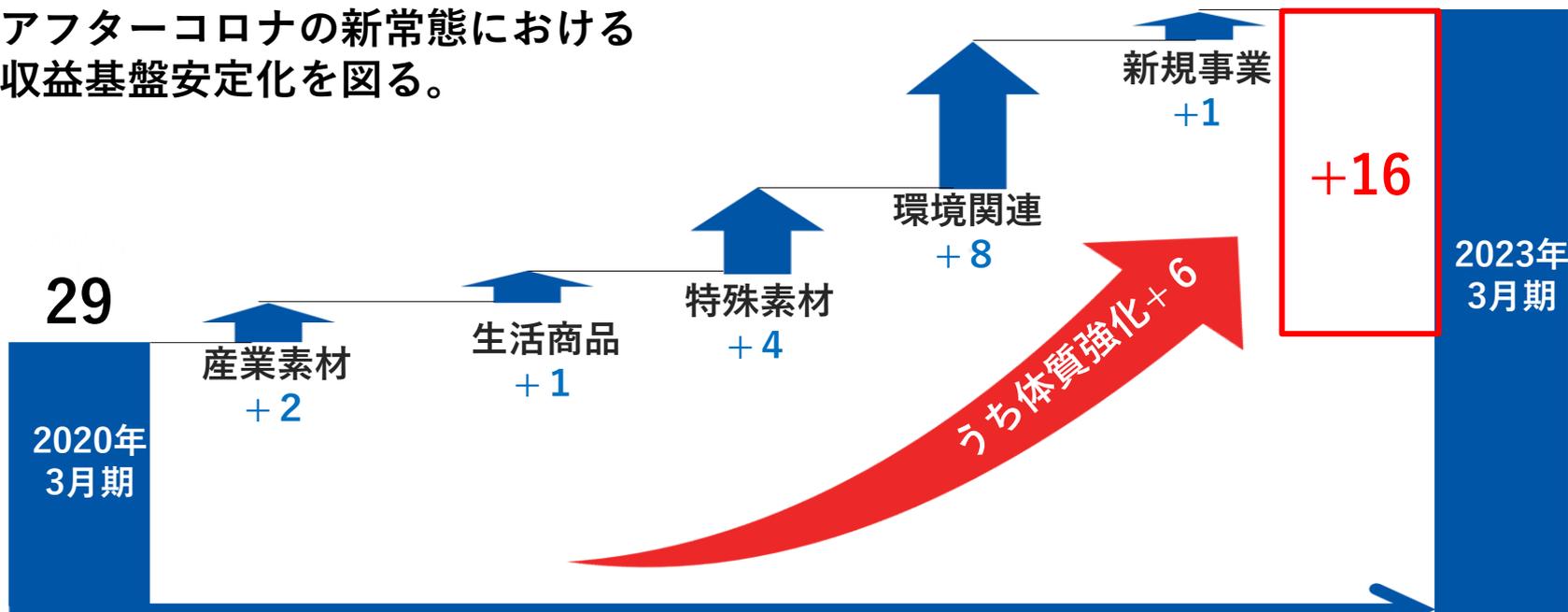
# 業績改善・成長の計画



- 急速に変わりゆく需要に対応していくため、在庫や売価の適正化、生産におけるコストダウンなど、既存事業の体質強化を強力に推進。
- アフターコロナの新常態における収益基盤安定化を図る。

(単位：億円)

45



体質強化による改善見込額	2023年3月期	長期目標
売価の適正化	2.6億円	3.0億円
業務プロセスの見直し	2.7億円	4.0億円
その他	0.6億円	2.2億円
合計	5.9億円	9.2億円

## II.第5次中期経営計画

# サステナビリティ – 持続可能な社会実現に向けた取り組み

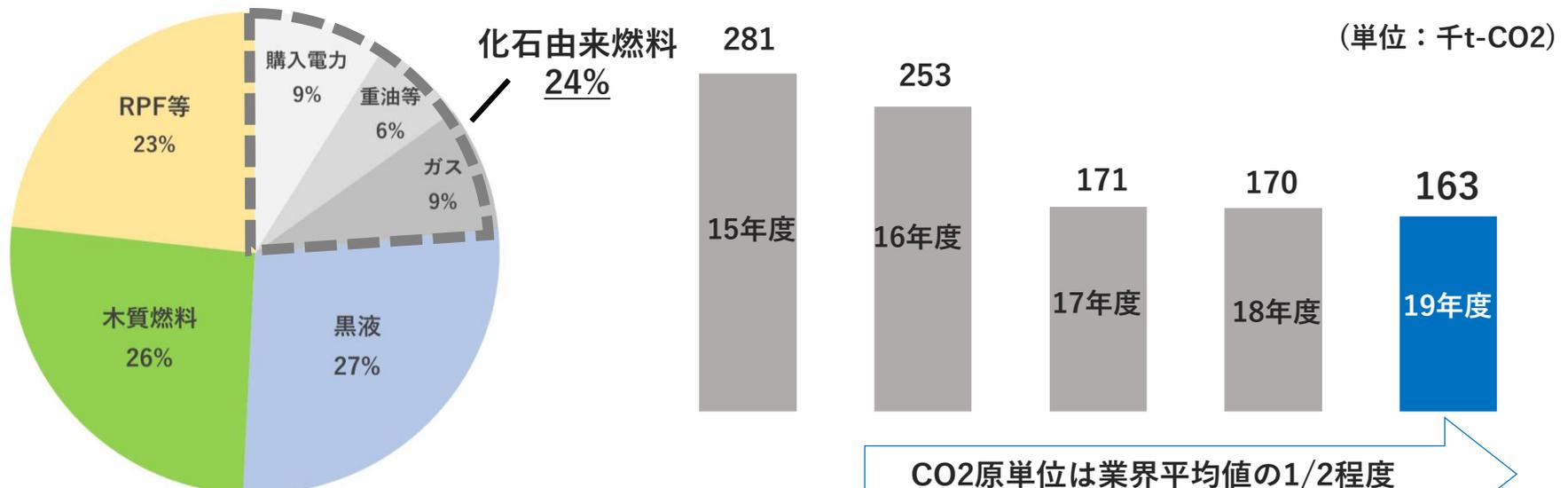


- 21年2月より社内でSDGsプロジェクトを発足。

### 今後の活動予定

- ① 環境データを中心にグループ全体でのデータを順次HP上で開示。
- ② これまでの当社グループの取り組みを総括。
- ③ 取り組みと課題、目標を集約したサステナビリティ報告書(仮名)を2021年度末に開示予定。

- 参考：エネルギー構成(19年度)と化石エネルギー起源CO2排出量



※1 範囲：「エネルギー使用の合理化に関する法律」対象企業4社。

※2 CO2排出量は「エネルギー使用の合理化に関する法律」、電気事業者別の基礎排出係数に基づき当社にて試算。

※3 業界平均値は当社推計値。



### ■ 参考：木材調達に関する基本方針

#### 調達理念

特種東海製紙は、環境方針に定めた環境と調和した企業活動を実現するために、環境と社会に配慮した木材原料の調達を目指します。

#### 調達方針および取り組み

- 1.以下の木材の購入および供給を回避します。
  - ・違法伐採された木材
  - ・伝統的な権利および市民権を侵害し伐採された木材
  - ・管理活動により高い保護価値が危機に瀕している森林から伐採された木材
  - ・人口林(プランテーション)または非森林用途に転換されつつある森林から伐採された木材
  - ・遺伝子組換え樹木が植栽された森林からの木材
- 2.使用する木材原料について、サプライヤーを通じて上記1.の事項ならびに産地について把握確認します。
- 3.「合法採木材等の流通および利用の促進に関する法律」(通称：クリーンウッド法)が求める原材料調達基準を満たした調達を行っています。

- 左記の「木材調達に関する基本方針」に則り、環境と社会に配慮した持続可能な原料調達を実施。
- クラフトパルプを製造する島田工場では、適切に管理された木材等のFSC®の要求事項に適合したチップのみを使用。



画像：島田工場 新西OCS

(当社HP：<https://www.tt-paper.co.jp/csr/environment/symbiosis/lumber/>)

## I .財務情報

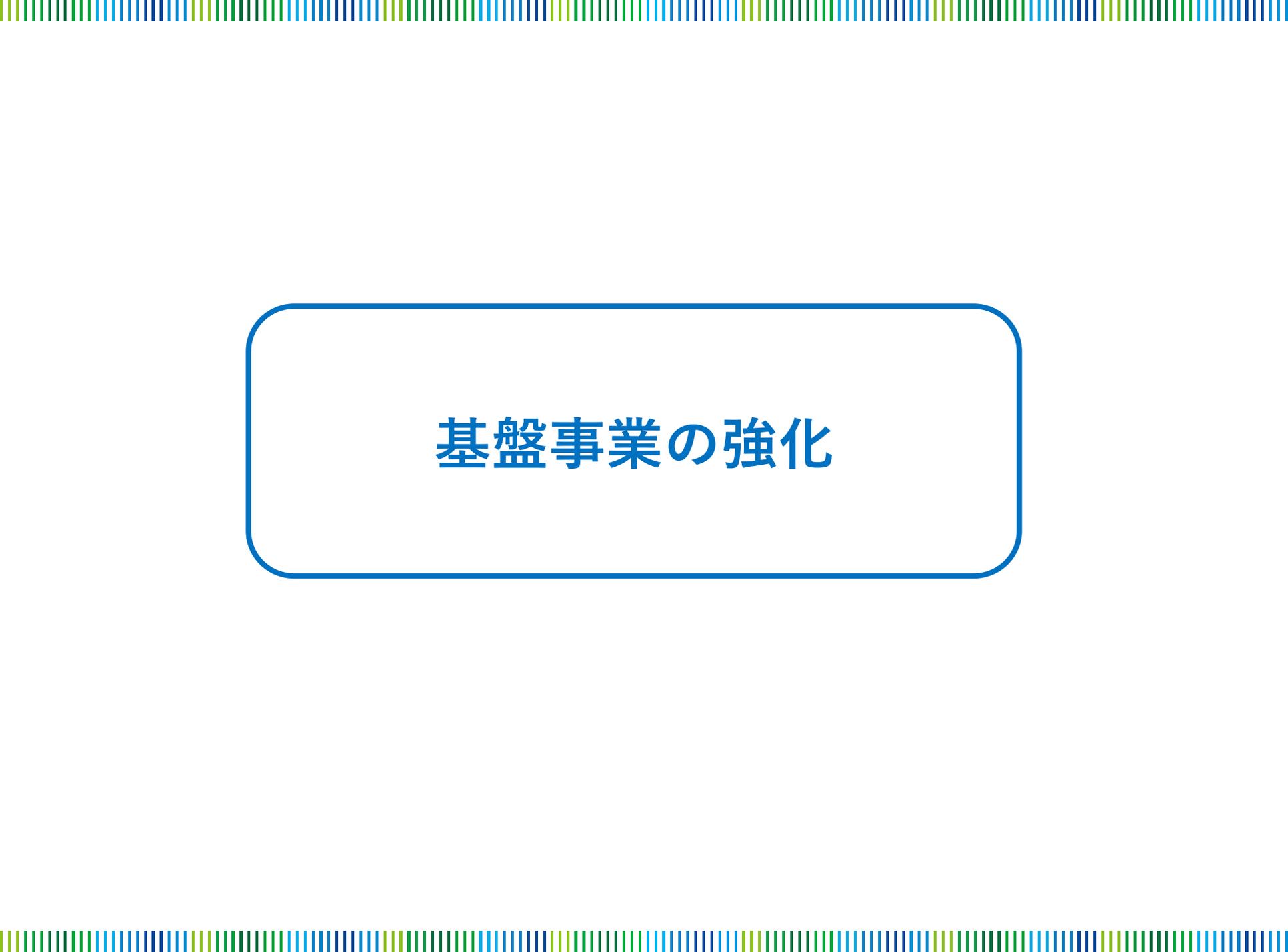
- ・ 2021年3月期  
決算概要
- ・ 2022年3月期  
業績見通し

## II .第5次中計

- ・ 中計の位置づけ
- ・ 経営環境の認識
- ・ 業績改善成長の  
計画
- ・ サステナビリティ

## III .基盤事業の強化 ／成長戦略

- ・ 基盤事業の強化
- ・ 成長戦略①  
— 紙製品需要の新規開拓 —
- ・ 成長戦略②  
— 製紙以外の新たな事業領域 —



# 基盤事業の強化

# III. 基盤事業の強化／成長戦略 — 基盤事業の強化

## 産業素材、生活商品事業



第5次中計における計画：

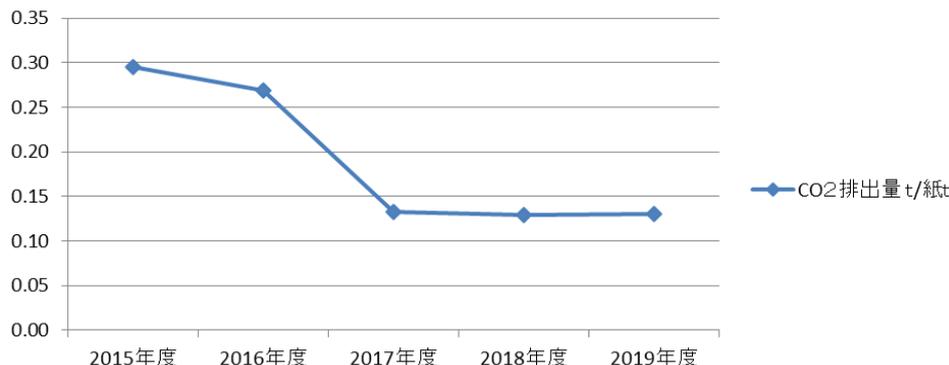
**基盤強化策を中心に現状の事業収益の堅持を目指す。**

### ■ 産業素材事業

島田工場(新東海製紙)では化石燃料の使用比率を低位に抑え、低炭素工場としての優位性を維持。

開発を進めていた再生クラフトは上市に目処がついた。新たにプラスチック代替用途の製品開発にも着手。

グラフ：島田工場 化石エネルギー起源CO2原単位の推移



### ■ 生活商品事業

一部食品向けラミネートについては需要が回復。

ペーパータオル事業における日本製紙クレシア(株)との業務提携は順調。当期においては新たに包装フィルムを紙に代替した新製品を上市済み。

図：生活商品事業における今後の見通し(主なもの)



# III.基盤事業の強化／成長戦略 — 基盤事業の強化

## 特殊素材事業



第5次中計における計画：

第4次中計の成果摘み取りを実行し大幅な収益改善を目指す。

### ■ ガラス合紙

さらなる差別化を図ることにより、引き続きシェアの維持・拡大に努める。

### ■ 研究分野

新／既存の技術を活かした環境対応型製品の開発を検討。

例：製造工程で用いられるフィルムの代替となる工程紙  
電子的デバイス用基材となる特殊機能紙

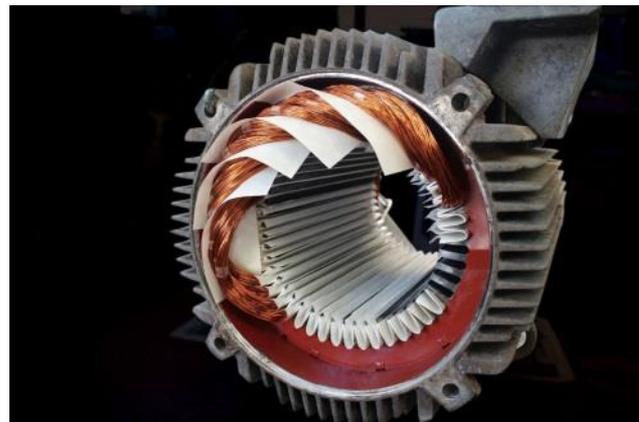
合成繊維シート事業では、上市済み製品の継続的な品質向上に努めるほか、床材・壁材等の建材用紙をはじめとした未上市の製品開発・拡販を図り、中計最終年度の売上7.4億円を目指す。

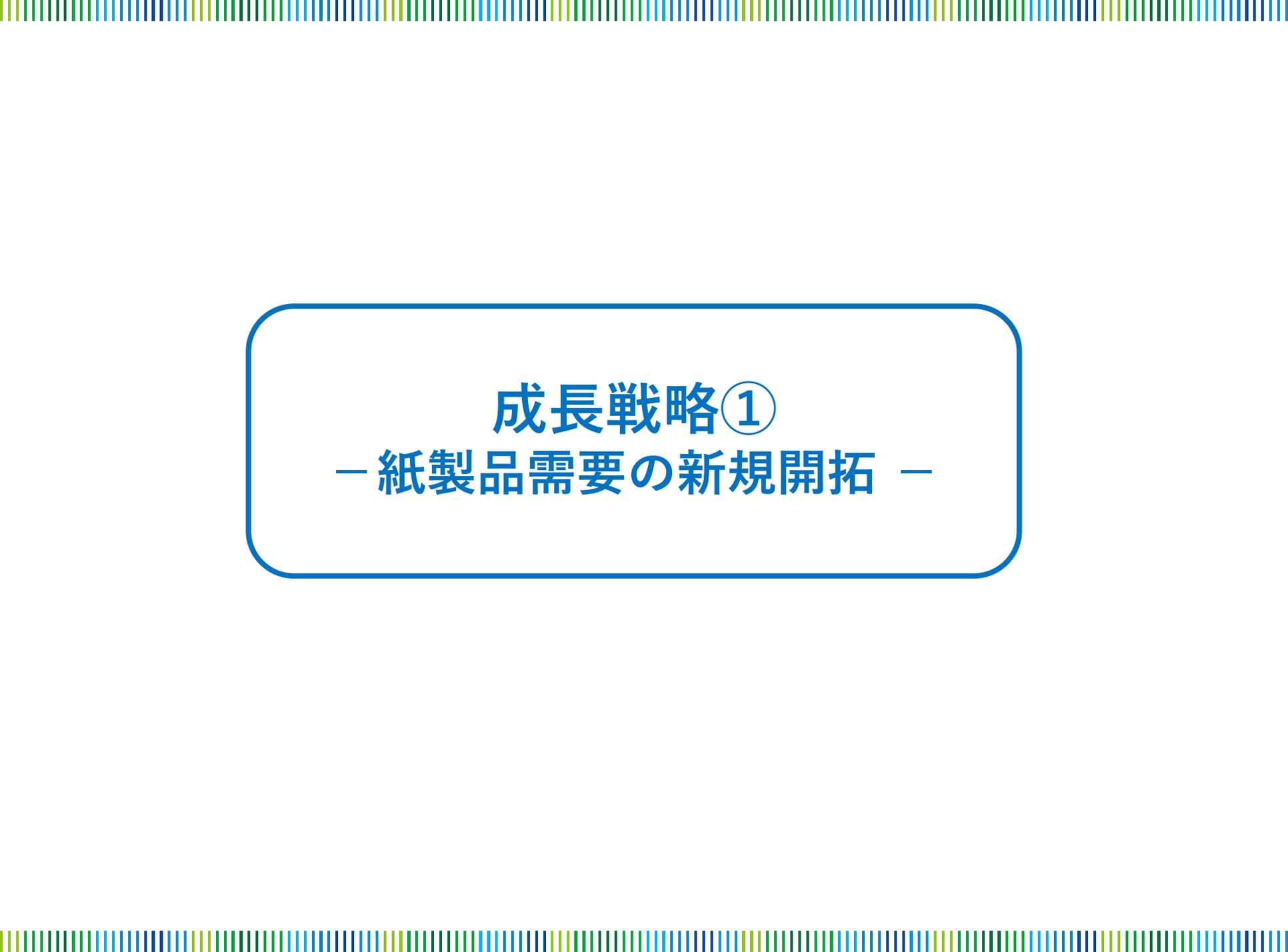
### 製品例／TT-TOKRON

特徴：メタアラミド繊維をシート化  
高耐熱性・高い引張強度・絶縁性

用途：変圧器・モーターなど

画像：高耐熱性絶縁紙の使用例





**成長戦略①**  
**－ 紙製品需要の新規開拓 －**

# 新たな高付加価値戦略

紙製品需要の新規開拓



- 当社が取り組んできた紙の高機能化＝あらゆる素材の紙化を推し進め、新たに高付加価値パッケージ事業を立ち上げた。

T PACKAGE

## 高付加価値パッケージ戦略

～高機能化技術の集約および融合（共創）～





- 第5次中計1年目においてはパッケージ事業の立ち上げに尽力。  
パッケージ分野を新たな事業カテゴリに位置づけ、事業の成長に努めていく。

## T PACKAGE

### » 新しいニーズの開拓

環境負荷低減をはじめとした  
パッケージにおける新たなニーズに対し、  
多彩な素材・加工設備を組み合わせた  
幅広いパッケージ用紙で課題解決を提案。

### » メーカーからサプライヤーへ

BtoBのEC事業を立ち上げるなど、  
マーケティング体制を強化。  
エンドユーザーへの積極的なアプ  
ローチを努める。

## MOLDEA

### » 立体への挑戦

上六印刷(株)、(株)名古屋モールドと3社  
共同で新会社を設立。それぞれの強み  
により新たな価値を付与したモールド  
を素材から最終製品まで提供。

画像：シルキーモールド



# TOKYO PACK21の成果

紙製品需要の新規開拓



- TOKYO PACK21では想定を上回る反響を得ることができた。特に企画・デザイナー系の来場者に手応えあり、今後の拡販につなげていく。

- 成果①：新規ユーザーとの関係性構築

過去の展示会を上回る反響。  
継続的な対応・アピールに努める。

(表：定量的成果)

サンプル請求	45社
面談希望	101社

(表：展示の様子)



- 成果②：TT-PACKAGE実物展示による顧客ニーズの吸収。

予想通り食品向け新製品は特に引き合いが強かった。意匠性を付与した緩衝材や水溶性ラミネートも好感触。



新製品

**TT-BARRIER DELI**

意匠性

食品

テイクアウト需要  
×  
耐水・油 & 吸水・油  
×  
代替プラ

# モルディアの設立

紙製品需要の新規開拓



## 名古屋モールド

## 上六印刷

## 特種東海製紙

紙の風合いを活かした  
特殊デザインパッケージ

「アッセンブリ」までの  
一貫工程

高品質な特殊紙製造の  
ノウハウ

自社による  
デザイン設計金型製作

多彩な「加飾」技術

ニーズに応える  
原材料の提案



「MOLD」 × 「IDEA」

### ■ 現在は本格参入に向け準備の段階

#### STEP1

採算可能性や設備導入の  
検討など事業化の準備

#### STEP2

設備立ち上げ・サンプル  
提供・汎用型の販売開始

#### STEP3

ウェットモールドの販売  
体制を確立、本格参入

- TOKYO PACK21来場者へサンプル出荷・引き合い対応を進める。  
6月以降は販売規模拡大を目指し、新たな製品群の追加を検討中。

## 環境配慮型製品の開発

紙製品需要の新規開拓



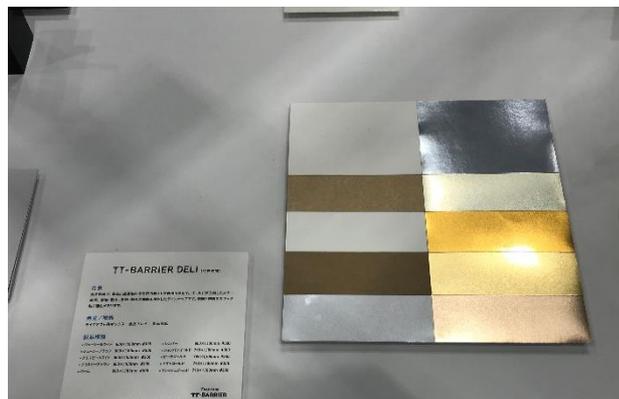
- 第5次中計期間において研究課題のひとつである“環境配慮型”にトライフ(株)の加工製品事業における研究成果が寄与。

「植物由来の樹脂」や「生分解性を有する樹脂」を使用した「環境に優しい加工紙=NatuLami」の提案

NatuLami  
ナチュラミ

- NatuLamiや既存製品群ミラックスを他事業部の製品と組み合わせることで、パッケージ事業へ新たな価値を付与。

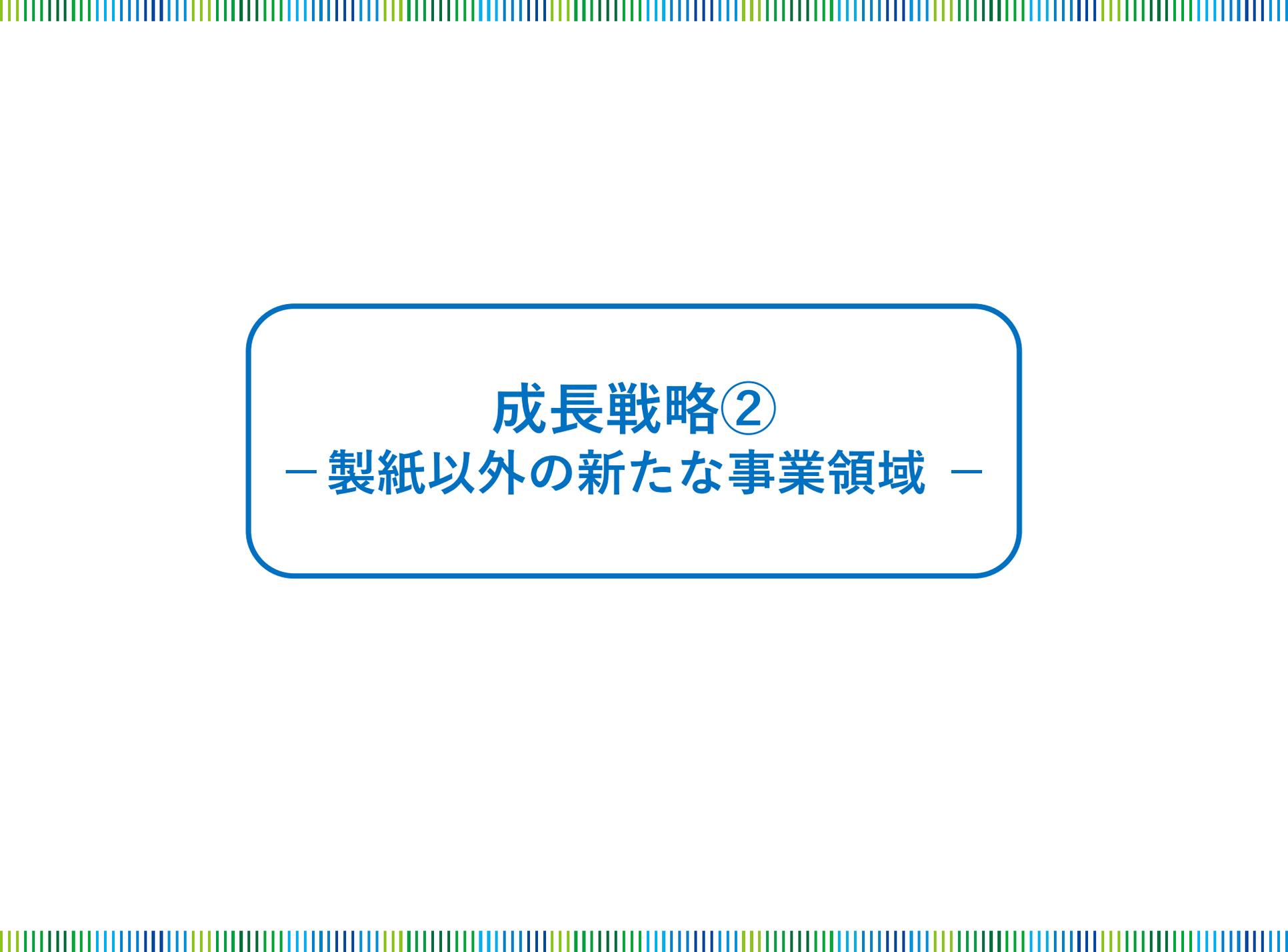
例：ミラックスが使用されるTT-BARRIER DERI



TT-BARRIER DERI  
10種のバリエーション



食品向け製品はパッケージ事業と協同  
でTOKYO PACK21へ出展



**成長戦略②**  
— 製紙以外の新たな事業領域 —



第5次中計における計画：  
積極的な経営資源投下により成長を図る。

### 自然環境活用本部

- 第5次中計1年目においては、井川蒸溜所の円滑な立ち上げに尽力。(11月より本格稼働開始)
- 成果①：平均で原酒632ℓ/仕込を達成。(目標500ℓ/仕込)
- 成果②：国税局が行う原酒の品質検査において、優・良・可・不可の4段階評価のうち「優」の評価を得た。
- 原酒のバリエーション増加を今後の課題に引き続き安定生産に努めていく。



(画像) 左：原酒が注がれるシェリー樽とバーボン樽  
右：標高1,200mでの長期熟成



# 環境関連事業

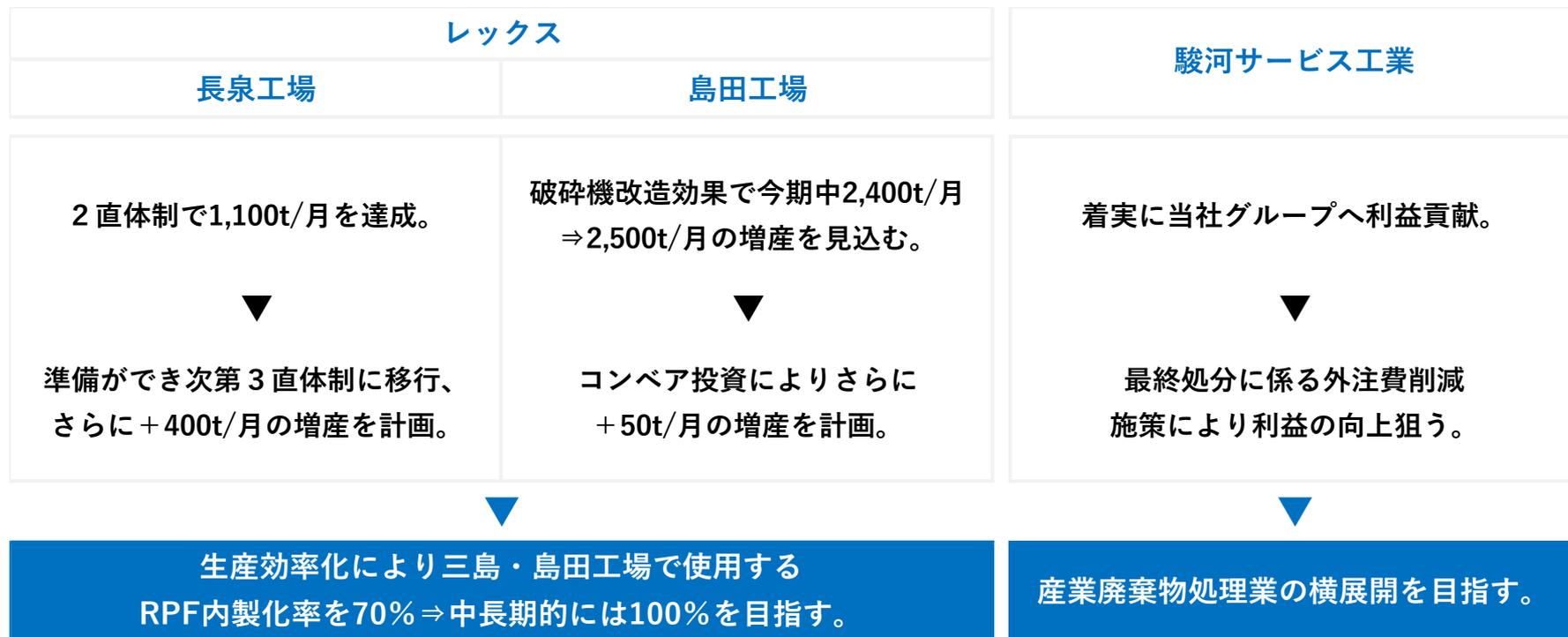
製紙以外の新たな事業領域



第5次中計における計画：  
積極的な経営資源投下により成長を図る。

## 資源再活用本部

- レックスでのRPF生産体制強化に努めるとともに、リサイクル事業の範囲拡大を目指す。





お問い合わせ先：財務・IR本部

〒104－0028

東京都中央区八重洲2－4－1  
住友不動産八重洲ビル

Tel 03－3281－8581

Fax 03－3281－8591

E-mail：[ttp.ir@s.tt-paper.co.jp](mailto:ttp.ir@s.tt-paper.co.jp)

※本資料に掲載しております当社の計画および施策などは発表日時点において把握できる情報から得られた当社の経営判断に基づいております。様々なリスクおよび不確定要因により、実際の業績と異なる可能性がございますことを、予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。