株式会社トーモク 2022年3月期 決算・第2次中期経営計画説明資料



2022年5月



- 1. 2022年3月期決算
- 2. 2023年3月期決算見通し
- 3. 第2次中期経営計画について
- 4. ESGの取り組み



2022年3月期決算



2022年3月期決算ハイライト:住宅事業が売上・利益成長を牽引



二桁増収増益、売上高2,000億円台、営業利益・経常利益は過去最高益を達成

売上高2,060億円(前期比+17.3%)

営業利益83.3億円(同+15.2%)、経常利益89.8億円(+16.1%)

全セグメントで増収増益を達成。ROE8.2% (前期7.2%) に上昇 住宅事業のセグメント利益が、全体の20.2%と寄与度が増加(前期は9.6%)

段ボール

売上高(前期比+3.0%)、セグメント利益(同+0.4%)

コロナ禍もあり、主力の飲料・加工食品向けは順調に増加したが、 原燃料コスト等が増加し、収益性は低下

住宅

売上高(同+57.7%)、セグメント利益(同+141.7%)

順調に成長。スウェーデンハウス好調で販売棟数が増加、 玉善の買収による事業への影響も本格化

運輸倉庫

売上高(同+7.7%)、セグメント利益(同+0.9%)

飲料や日用品の取扱数量が増加したが、燃料費高騰等で微増益

2022年3月期決算概要



期初計画未達だが、売上高2,000億円を突破(+17.3%) 営業利益8,331百万円 (+15.2%)、経常利益8,978百万円 (+16.1%)で過去最高益更新

	2021年3月期	構成比 (%)	2022 年3月期	構成比 (%)	前期比 (%)	期初計画 2021/5/7公表	計画差異
売上高	175,647	100.0	206,007	100.0	+17.3	210,000	△3,993
売上原価	145,164	82.6	172,115	83.5	+18.6	-	-
売上総利益	30,483	17.4	33,891	16.5	+11.2	-	-
販売費及び 一般管理費	23,252	13.2	25,559	12.4	+9.9	-	-
営業利益	7,230	4.1	8,331	4.0	+15.2	9,000	△669
経常利益	7,734	4.4	8,978	4.4	+16.1	9,200	△222
親会社株主帰属純利益	4,887	2.8	5,980	2.9	+22.3	6,000	△20

2022年3月期決算概要(上期・下期)



下期に原価率は昨年比高止まりのため、営業利益率は若干低下(6.0%→5.3%)

	2021年3月期				2022年3月期			
	上期	構成比 (%)	下期	構成比 (%)	上期	構成比 (%)	下期	構成比 (%)
売上高	79,232	100.0	96,415	100.0	98,382	100.0	107,625	100.0
売上原価	66,478	83.9	78,686	81.6	83,197	84.6	88,918	82.6
売上総利益	12,754	16.1	17,729	18.4	15,184	15.4	18,707	17.4
販売費及び 一般管理費	11,304	14.3	11,948	12.4	12,543	12.7	13,016	12.1
営業利益	1,450	1.8	5,780	6.0	2,641	2.7	5,690	5.3
経常利益	1,595	2.0	6,139	6.4	2,767	2.8	6,211	5.8
親会社株主帰属純利益	980	1.2	3,907	4.1	1,704	1.7	4,276	4.0

セグメント別事業の状況



住宅事業が大幅増収増益 売上高+57.7%、セグメント利益+141.7% 販売棟数及び単価双方で順調な住宅事業が、段ボール・運輸倉庫事業の原価上昇の影響をカバー

(百万円)

		2021年3月期	2022年3月期	前期比
	売上高	97,101	100,015	+3.0%
段ボール	セグメント利益 (利益率)	5,890 (6.1%)	5,914 (5.9%)	+0.4%
	売上高	42,734	67,410	+ 57.7%
住宅	セグメント利益 (利益率)	770 (1.8%)	1,861 (2.8%)	+141.7%
	売上高	35,810	38,580	+7.7%
運輸倉庫	セグメント利益 (利益率)	1,394 (3.9%)	1,407 (3.6%)	+0.9%
合計	売上高	175,647	206,007	+17.3%

*セグメント利益は、調整前

2022年3月期セグメント別・前年同期比較(下期)



下期は、住宅事業の好調さが原価や燃料高で苦戦した段ボール・運輸倉庫業をカバー コロナ禍での経済停滞もあったが、全セグメントで増収を達成

			2021年3月期				2022年3月期			
		1 · 2 Q	構成比 (%)	3 · 4 Q	構成比 (%)	3 · 4 Q	構成比 (%)	前年 同期比		
EU TS II	 売上高 	47,989	60.6	49,112	51.0	50,323	46.8	+ 2.5%		
段ボール	セグメント利益 (利益率)	2,875 (6.0%)	-	3,015 (6.1%)	-	2,855 (5.7%)	-	△5.3%		
	- - - - - - - - - - - - - - - - - - -	11,946	15.1	30,788	31.9	39,011	36.2	+26.7%		
住宅	セグメント利益 (利益率)	△1,998 (-)	-	2,768 (9.0%)	-	3,064 (7.9%)	-	+10.7%		
军龄合库	- - - - - - - - - - - - - - - - - - -	19,296	24.3	16,514	17.1	18,290	17.0	+10.8%		
運輸倉庫	セグメント利益 (利益率)	954 (4.9%)	-	440 (2.7%)	-	300 (1.6%)	-	△31.8%		
合計	売上高	79,232	100.0	96,415	100.0	107,625	100.0	+11.6%		

売上高増減要因分析(前期比)

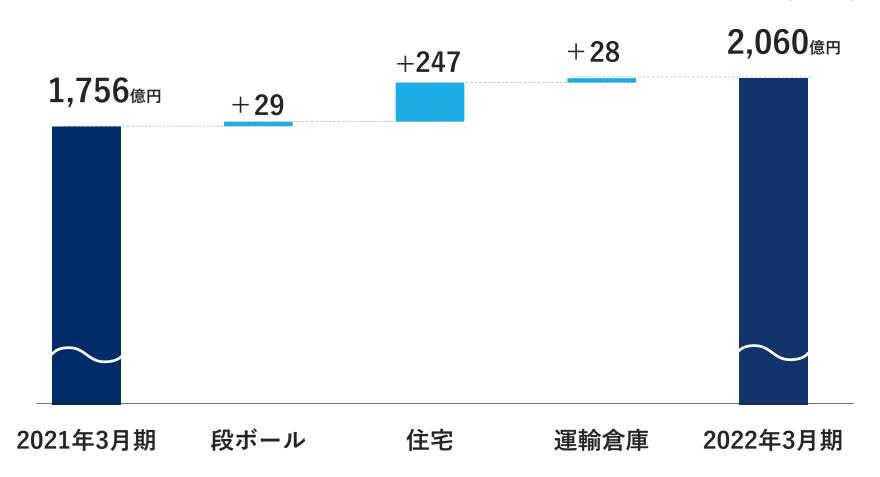


住宅事業の売上が+247億円と大幅増加(+57.7%)

住宅事業:コロナ禍後の戸建て需要増加傾向を踏まえて、

Web販売強化と規格商品の販売戦略ミックスが、若年齢化する住宅取得層に引き続き好評

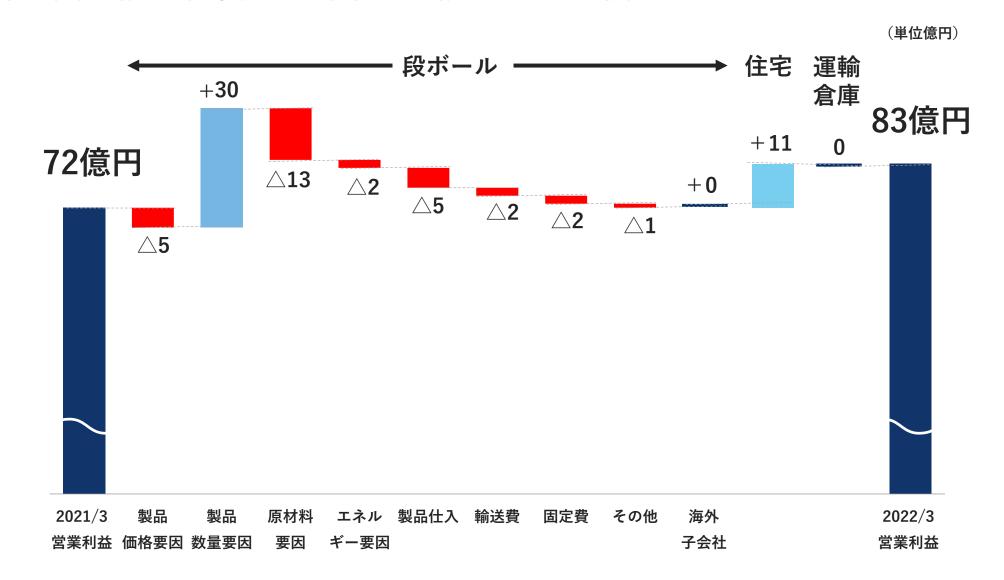
(単位億円)



営業利益増減要因分析(前期比)

ТОМОКИ

住宅事業が増益に寄与。段ボール事業は数量増がコスト上昇で相殺



10

バランス・シートの状況



運輸倉庫事業での物流投資の継続的増加により固定資産は増加 販売用不動産の在庫は売上棟数好調で減少。借入金も長期借入にシフト 転換社債の償還(約30億円弱)は自己資金で対応

資産の部	2022年3月期末	前期増減
流動資産	81,213	+2,922
現預金	16,701	+ 2,655
受取手形・売掛 金・契約資産	28,706	△746
販売用不動産	14,014	△4,114
固定資産	108,804	+7,353
有形固定資産	90,916	+7,453
 投資その他の資 産	16,163	△859
資産合計	190,018	+10,275

負債の部	2022年3月期末	前期増減
流動負債	49,426	△9,692
支払手形・買掛 金	22,633	+ 2,535
短期借入金	9,133	△2,993
一年以内の 長期借入金	3,871	△3,645
固定負債	64,465	+15,055
長期借入金	54,164	+ 15,271
純資産	76,126	+4,912
(内自己株式)	△4,213	(+100)
負債・純資産合計	190,018	+10,275

キャッシュ・フローの状況:



営業活動キャッシュ・フローは、好調な住宅事業の販売在庫の減少や段ボールでの価格上昇を 見込んだ仕入れ増加の影響もあり増加。物流施設への高水準の投資活動を継続

	2021年3月期	2022年3月期	備考	増減
現金・同等物 期初残高	10,325	13,813		+ 3,488
営業活動 C F	11,074	16,701	売上債権の増加△1,507 棚卸資産の減少+1,939 仕入債務の増加+2,226	+ 5,627
投資活動 C F	△13,447	△18,216	有形固定資産取得 △17,695 子会社株式の取得△932	△4,769
フリーCF	△2,373	△1,515		+858
財務活動 C F	5,831	4,117	短期借入金△3,183 長期借入金純増+11,408 社債償還支出△2,855	△1,714
現金・同等物 期末残高	13,813	16,568		+ 2,755



2023年3月期決算見通し



足許の事業環境



各事業ともに、売上は安定成長を見込むが、 資材・木材のコスト上昇や燃料高による収益への影響が懸念材料

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (見通し)
段ボール	(国内) 段ボール需要の回復 コロナワクチン普及による需要改善 (海外) 国内同様需要は堅調に回復へ	(国内)原材料等の価格高騰を受け、 取引先に対し価格転嫁を実施 (海外)米国・ベトナムともにコロナ明け
住宅	・VRモデルハウスウォークスルー等の WEB戦略が奏功し、販売棟数増加 ・玉善の買収効果あり	好景気に支えられ順調に推移 ・札幌郊外 (当別町)に全173区画の分譲事業展開 (スウェーデンガーデン当別太美) ・規格商品のプラン数増による提案力強化
運輸倉庫	・新しいセンターが次々に稼働 TLP群馬が5月より、TLP札幌が11月に稼働 ・宝樹運輸の買収効果あり	・TLP群馬・TLP札幌の本格稼働 ・関西圏での宝樹運輸とのシナジー効果追求

2023年3月期決算見通し:営業利益20%増益の100億円。過去最高更新を継続へ



売上高2,300億円(+11.6%)経常利益105億円(+16.9%)過去最高を更新へ

	2022年3月期 (実績)	構成比 (%)	2023年3月期 (計画)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	206,007	100.0	230,000	100.0	+11.6%
営業利益	8,331	4.0%	10,000	4.3%	+20.0%
経常利益	8,978	4.4%	10,500	4.6%	+16.9%
親会社株主帰属純利益	5,980	2.9%	6,500	2.8%	+8.7%

2023年3月期決算見通し(上期・下期)



上期・下期ともに、前期同様のバランスを見込み、増収増益を見込む

上期・下期のバランスは、売上高で46.5%:53.5%。営業利益で30%:70%

	2022年3月期(実績)				202			
	1Q·2Q	構成比 (%)	3 Q · 4 Q	構成比 (%)	1Q·2Q	構成比 (%)	3 Q · 4 Q	構成比 (%)
売上高	98,382	100.0	107,625	100.0	107,000 (+8.8%)	100.0	123,000 (+14.3%)	100.0
営業利益	2,641	2.7	5,690	5.3	3,000 (+13.6%)	2.8	7,000 (+23.0%)	5.7
経常利益	2,767	2.8	6,211	5.8	3,200 (+15.6%)	3.0	7,300 (+17.5%)	5.9
親会社株主帰属純利益	1,704	1.7	4,276	4.0	1,900 (+11.5%)	1.8	4,600 (+7.6%)	3.7

2023年3月期セグメント別予想



段ボール事業:資材価格の上昇を織り込む

住宅事業:引続きスウェーデンハウス販売棟数の堅調な増加を見込む。木材高騰は価格転嫁で対応

運輸倉庫事業:燃料高騰は価格転嫁で対応

		2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (計画)	前期比
ᄄᄱᅶ	売上高	100,015	112,000	+12.0%
段ボール	セグメント利益 (利益率)	5,914 (5.9%)	6,500 (5.8%)	+9.9%
位 古	売上高	67,410	75,000	+11.3%
住宅	セグメント利益 (利益率)	1,861 (2.8%)	2,500 (3.3%)	+34.3%
定松合庄	売上高	38,580	43,000	+11.5%
運輸倉庫	セグメント利益 (利益率)	1,407 (3.6%)	2,000 (4.7%)	+42.1%
合計 	売上高	206,007	230,000	+11.6%

セグメント別事業予想(上期・下期):上期から売上高1,000億円超を見込む



段ボール事業:上下期均等な事業成長を見込むが、価格転嫁は下期に効果が出る予定 住宅事業:堅調な販売を想定するが、納期の遅延から、下期に売上が傾斜する見込み 運輸倉庫事業:繁忙期の夏の飲料輸送はもちろん、下期はコロナ禍収束の好影響を想定

		2022年3月期 1 Q・2Q (実績)	2022年3月期 3 Q・4 Q (実績)	2023年3月期 1Q・2Q (計画)	前年 同期比	2023年3月期 3 Q・4 Q (計画)	前年同期比
20.1 0	売上高	49,692	50,323	56,000	+12.7%	56,000	+11.3%
段ボール	セグメント利益 (利益率)	3,059 (6.2%)	2,855 (5.7%)	2,900 (5.2%)	△5.2%	3,600 (6.4%)	+26.1%
/> -	売上高	28,399	39,011	29,000	+2.1%	46,000	+17.9%
住宅	セグメント利益 (利益率)	△1,203 (−)	3,064 (7.9%)	△ 700 (−)	-	3,200 (7.0%)	+4.4%
	売上高	20,290	18,290	22,000	+8.4%	21,000	+14.8%
運輸倉庫	セグメント利益 (利益率)	1,107 (5.5%)	300 (1.6%)	1,200 (5.5%)	+8.4%	800 (3.8%)	+166.7%
合計	売上高	98,382	107,625	107,000	+8.8%	123,000	+14.3%

配当・株主還元策:今期は、業績動向を踏まえ年60円配当へ(前期比+8円配)



方針:「中長期成長投資」を積極化させるが、同時に株主還元にも積極的

*2022年3月期 (予定): 年52円 (中間25円+期末27円)

今期は増益基調に合わせて株主還元をさらに強化

2023年3月期(予想):年60円(+8円):中間28円(+3円)、期末32円(+5円)

但し、配当性向の引上げは今後の課題(2023年3月期計画で15.2%)

(円)

	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3 (予定)	2023/3 (予想)
中間	20	20	20	25 =	→ 28
期末	20	25	25	27 -	→ <i>32</i>
記念	10				
合計	50	45	45	52	60

+8円



第2次中期経営計画 (2023年3月期~2025年3月期)



当社のパーパス・ミッション・ビジョン:「包む」をイノベーションし、SDG s に貢献



パーパス (存在意義)

|包む| を通じて、 「包む」をイノベーションして 社会のサステナブルな成長に貢献する

ミッション (使命)

お客様の大切な商品を包み、消費者の皆様にとっての価値を包み、 人々の豊かな暮らしを包み、大切なものを包んで届ける。

ビジョン (あるべき姿)

- ●「段ボール」「住宅」「運輸倉庫」の3事業で「包む」をコンセプトに 経営資源を最適に配分、付加価値を高めて 「環境に優しい」高品質経営を展開する
- 高い倫理観と強い責任感を持って「環境に配慮した」事業活動を 通じて、社会の持続的発展に貢献する
- 新たな事業の構築に取り組み企業価値の更なる向上を図る

長期経営目標

3,000億円以上 売上高 ROE 12%以上

日常を包む⇒社会のサステナブルな成長



前中期経営計画の振り返り①



売上高達成・最高益更新。コロナ禍の経済停滞と事業コスト上昇要因もあり収益性改善は途上

「主要3事業への資源の最適配分」と「買収効果」で「中長期企業価値向上」に一定の成果

- ・環境に配慮した素材としての段ボールの価値評価向上もあり、 「段ボール加工専業のトップメーカー」の地位を維持・強化
- ・住宅事業:スウェーデンハウスのブランド強化とM&Aにより第2の収益の柱に

中計当初計画値と最終年度(2022年3月期)実績との差異

	2019年3月期 実績(ご参考)	中期経営計画 (2019年5月発表)	2022年3月期実績 (2022年5月発表)	計画差異
売上高	1,715億円	2,000億円	2,060億円	+60億円
段ボール	925億円	1,100億円	1,000億円	△100億円
住宅	414億円	450億円	674億円	+224億円
運輸倉庫	375億円	450億円	386億円	△64億円
営業利益率*	3.0%	5.8%	4.0%	△1.8pp
段ボール	3.5%	7%	5.9%	△1.1pp
住宅	2.6%	4%	2.8%	△1.2pp
運輸倉庫	4.4%	5%	3.6%	△1.4pp
ROE	7.5%	10%	8.2%	△1.8pp

前中期経営計画の振り返り②:投資計画の成果



総額434億円を投資。M&A2件。海外事業の軌道化と住宅事業の拡大に一定の成果

段ボール

100億円

運輸倉庫

100億円

投資枠

500億円 (海外工場含む)

内容



住宅



投資状況 3年間累計

(2020年3月期 ~2022年3月期) 累計:271億円

・生産能力強化

工場用地取得 工場建物新設

最新鋭設備導入、ライン増設

・環境対応

ボイラー燃料を重油からガスへ LED、バッテリーリフト、無人リフト 累計:53億円

・モデルハウス建築

・㈱玉善買収

累計:110億円

• 物流拠点新設

・車両増車・入替

・宝樹運輸㈱買収

第2次中期経営計画の基本方針:前中計を踏襲、サステナブル成長へ事業領域を拡大



「3部門間の事業サイクル」により、「効果的な」企業価値向上を実現へ



住宅 (収益は期末集中型)

商品ラインナップの充実

注文 + 建売 X 各世代ごとのニーズ スウェーデンハウス

玉善

段ボール (安定した需要)

主力の最大事業

収益平準化

エリアと市場の拡大

(国内) 生産能力増強を目的とし た工場のリニューアル

(海外) 既存海外拠点から 周辺エリアへの進出 (カルフォルニア州全域, ASEANなど) 包括的物流受託

運輸倉庫 (段ボール需要獲得の手段)

3PL・SCMによる事業拡大

飲料メーカーとの取引増

加工食品領域へのさらなる展開

M&Aによる運輸事業 の 更なる拡大

第2次中期経営計画の計数目標:2025年3月期:売上高2,500億円、ROE10%の大台へ



売上高2,500億円、営業利益率5.8%、ROE10% (2022年3月期実績 売上高2,060億円、営業利益率4.0%、ROE8.2%)

	2022年3月期 実績(ご参考)		第2次中期経営計画最終年度目標 (2025年3月期)		差異
売上高	2,060億円	100%	2,500億円	100%	+440億円
段ボール	1,000億円	48.5%	1,250億円	50%	+250億円
住宅	674億円	32.7%	800億円	32%	+126億円
運輸倉庫	386億円	18.7%	450億円	18%	+64億円
営業利益率*	4.0%		5.8%		+ 1.8pp
段ボール	5.9%		7.0%		+1.1pp
住宅	2.8%		4.0%		+ 1.2pp
運輸倉庫	3.6%		5.0%		+1.4pp
ROE 8.2%		10%		+ 1.8pp	

段ボール事業 ①外部環境:省エネ化・リサイクルの進展で安定成長続く



段ボール:代替物が少なく、リサイクルで省資源性が高く、環境に優しい生活インフラ素材

日常品運搬やECなどで成長、脱炭素化社会の実現にも貢献。今後も堅調な需要は見込める

当社の主力は加工食品分野

ウイズコロナと環境意識の高まりで、 需要は着実に増加。

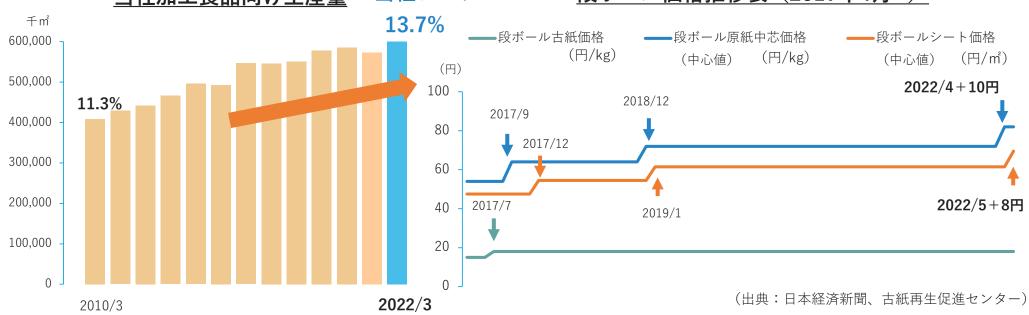
生産量・全国シェアは増加傾向

当社シェア 当社加工食品向け生産量

直近は市況が上昇(2022年4月・5月)

段ボール原紙価格は、燃料価格高騰・環境投資等で+10円/kg 段ボールシート価格は、堅調な需要を背景に+8円/㎡ 両者のスプレッドは2円/㎡程度 他方、古紙は価格が安定的に推移

段ボール価格推移表(2017年4月~)



段ボール事業 ②成長戦略:エリアと市場の拡大



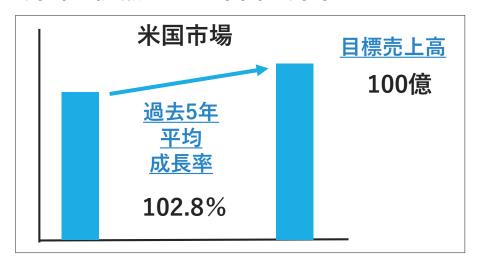
「段ボール加工専業メーカーNo.1」「段ボール業界3位」の地位をさらに盤石に

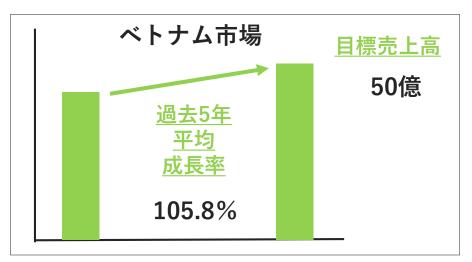
国内:紙器事業とセット販売や、最新鋭通販用梱包システム (e3neo)活用により差別化



安定成長する段ボール需要を 当社ならではの高品質と 高効率性で適確に捕捉、 シェアアップを目指す

海外:拠点のある米国西海岸とベトナムで量的拡大へ





段ボール事業 ③EC向け強化へ最新鋭の機械を投入



「段ボール加工専業メーカーNo.1」として、 付加価値の高い最新鋭機械を投入、EC向けの量的拡大を狙う

2018年10月より本格的に機械販売を開始致しました。 当社及び日本製紙ユニテック社と共同で販売・メンテナンス・資材供給をさせて頂いております。 静岡県の富士にデモ機がございますのでいつでもご見学可能です。

機動引回定例 encurat

段ボール箱自動開梱機「ABOT」













上面側の罫線の下をカットする開梱機です。 天面のみを取り外せます!



- ★下記サイズの範囲内の籍であれば自動間梱が可能
- L 230~762mm W 102~508mm H 51~609mm

(オーバーサイズの)が計すプションにより、 最大L1,010m、W660m、H660mまで 対応可能)

- ・トップ面直下5mm未満を切断
- ・様々なサイズの箱をランダムに投入しても、切断箇所を維持
- ・トップ下8mm~15mm以上空間があれば中身を傷つけずに切断実行

住宅事業 成長戦略①:2大ブランド協働で売上増加・収益平準化



ライフスタイルの変化で戸建住宅の住環境と省エネへの魅力度が ブランド力ある当社の2大住宅の差別化・優位性を理解してもらいシナジー効果を狙う

+

スウェーデンハウス(注文住宅)

2015~2022年 オリコン顧客満足度調査 ハウスメーカー 注文住宅 第1位

- 高気密・高断熱・長寿命の高性能住宅
- スウェーデンの住発想・デザインの輸入注文住宅
- 木質壁パネルを接合・一体化したモノボックス®構造



商品ラインナップの充実

規格型住宅ブランドの強化 若年世代向け商品力充実、プラン数増強、

省エネ住宅(ZEH)の強化

- カーボンニュートラル実現
- 自然災害対策としてレジリエンス強化

分譲住宅の展開

北海道のモデルタウン「スウェーデンガーデン」を先駆けに全国展開

VRモデルハウスの強化

玉善(建売住宅)

2021~2022年 オリコン顧客満足度調査 建売住宅 ビルダー 東海 第1位



- 長期優良住宅認定の建売住宅
- 好立地・好環境の土地情報・仕入れに強み
- 全国第2位の戸建市場である愛知県で 歴史・知名度・安定したシェア





シナジー効果を加速

省エネ住宅の展開

スウェーデンハウスの分譲展開

WEB営業力の強化

不動産取得ノウハウの提供

住宅事業 成長戦略②:スウェーデンハウスの量的拡大



スウェーデンハウス分譲住宅タウンを全国展開

札幌郊外の好立地 「スウェーデン・ガーデン当別太美 | (北海道当別町) の全173区画販売





札幌から最短31分、全173区画のピッグコミュニティ

全国にスウェーデン・ガーデンを展開

VRモデルハウスの機能強化

従来から好評の V R モデルハウスの機能を強化









初期検討層への訴求力を強化

運輸倉庫事業 ①外部環境:段ボール事業の付加価値化・効率化に不可欠



物流事業の強化が段ボール事業拡大の起点に

段ボール事業を支えるインフラとして、物流事業の強化は、欠かせない 首都圏中心に大都市圏での物流センターのニーズは高く、そこで使用される 段ボールを迅速に提供できる体制が、事業優位性のカギと認識

事業の付加価値化

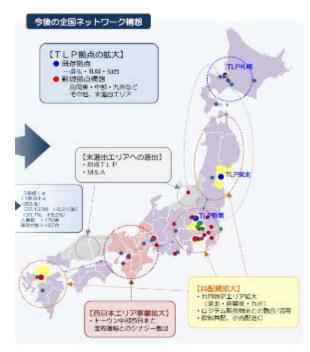
倉庫事業:3PL事業の展開

運輸事業:SCMの強化





事業の量的拡大 EC関連の取り扱い強化 全国ネットワークの展開

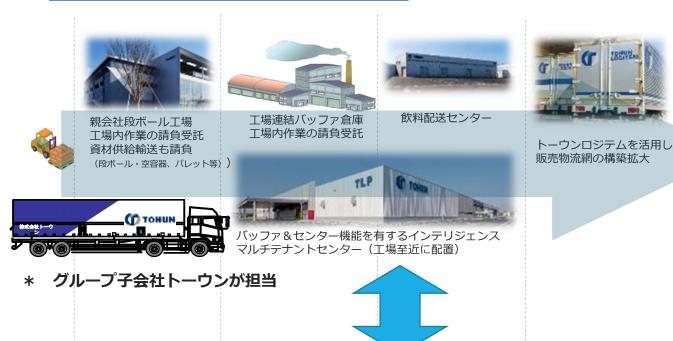




運輸倉庫事業 ②成長戦略:段ボールも含めて、物流をトータルでコーディネート

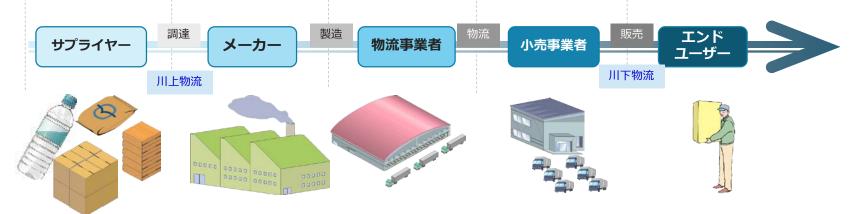


■当社グループ*の飲料分野における物流フロー



- ・川上〜川下まで一貫した 物流を受託
- ・多様な顧客に対応する 独自の物流システム
- ・DXの導入と更なる拡大取組み
- ・ブランドの更なる拡大と 拠点間を活用した物流ネットワークの 拡大/強化
- ・TCFD、ESG、SDGs対応センターの拡大

■一般的な物流供給フロー:各事業者がそのプロセスの中で担当し、分業されている



第2次中期経営計画の投資計画:設備投資枠500億円+M&A枠200億円



事業の効率化・質を高める投資へ総額700億円の投資枠を設定(前中計実績434億円) 段ボール事業は積極的に生産設備増強へ。運輸倉庫事業は、段ボール事業との一体化投資 住宅事業は、住宅展示場の増設などでマーケティングを強化

住宅 段ボール 運輸倉庫 400億円 50億円 50億円 投資枠 (海外工場含む) 事業領域の拡大 戸建へのニーズ増へ 事業の提案力を強化 目的 国内+海外 マーケティングの強化 物流管理人材の育成 対象物 規模の拡大 ブランドカの向上に 顧客との関係強化 効果 製品品質の差別化 よる潜在顧客の拡大

+

主に段ボール事業でのM&Aを意識して、M&A枠200億円を設定



ESGへの取り組み



当社のグループ経営理念と「サステナビリティ推進体制」



グループ経営理念・方針体系

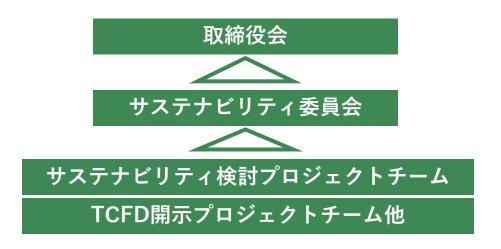
品質・価値・暮らしを「包む」

High Moral High Quality High Return CSR方針

グループ行動基準

サステナビリティ推進体制

代表取締役社長を委員長とするサス テナビリティ委員会を設置 サステナビリティの課題を定期的に 審議し取締役会に報告



マテリアリティ

地球環境保全 多様な人材の活躍と人権尊重 ガバナンス強化 地域コミュニティの発展 製品やサービスの安全・安心

ESGの取り組み:事業の省エネ化をさらに追求



GHG 2013年比50%削減 (Scope1+2):再生可能エネルギー導入や効率化・プロセス改善

段ボール

対象:生産設備中心

再生可能な電力の導入、燃料の重油から天然ガスへの切り替え LED照明への切り替え、バッテリー式フォークリフトの導入

住宅

対象:スウェーデンハウス(分譲住宅)、玉善(建売住宅)

居住時のエネルギー消費量を現在比 CO2・50%削減

(中長期)教育・医療・福祉を充実させた人と環境に やさしい街づくりに貢献

スウェーデンヒルズ(札幌市郊外のスウェーデンハウスの街)の横展開森林保全・植林によりエリア内住宅のCO2発生量を吸収今後、他の分譲エリアのCO2吸収・削減活動のお手本に

運輸倉庫

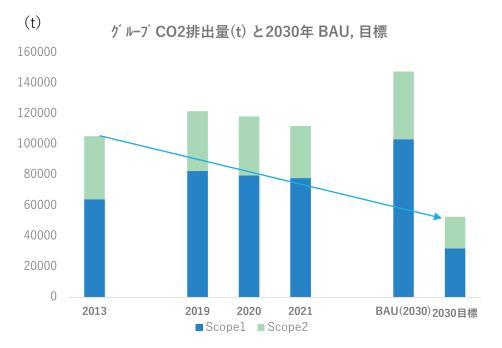
対象:倉庫設備と輸送体制の省エネルギー化・

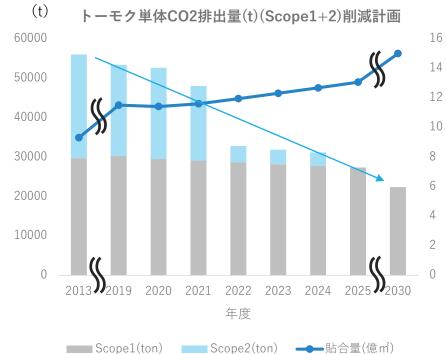
ハイブリッド車の導入、効率的な配車計画、実車率の向上 省エネ運転

地球温暖化対策:CO2削減に向けて



温室効果ガス(GHG)▲50%目標に向けた取組み状況及び計画





温室効果ガス(GHG)削減 取組状況

- 再生可能電力の導入
- ボイラー燃料の重油 ⇒ ガス化
- LED・バッテリーリフト・無人リフト
- スウェーデンハウス 居住時のエネルギー消費量
- HUS ECO ZERO×ずっともソーラー

2021年3月期:トーシンパッケージ新工場導入済

2022年3月期:トーモク5工場、トーウンTLP群馬で導入済 2023年3月期:トーモク全17工場中、16工場で導入完了計画

11工場ガス化済、2023年3月期1工場で計画

2021年4月以降 順次更新

2021年3月期△37% ⇒ 2022年3月期△38% (全着工物件の平均) 2020年9月8日より提供開始

生物多様性保全について



持続可能な原材料100%に向けた取組み

・FSC認証原紙の購入

SAQ(Self-Assessment Questionnaire)の実施 段ボール原紙は、原則、FSC認証*された原紙を購入

- *FSC(森林管理協議会)認証:合法性、労働者・先住民の権利、地域社会との関係など 広範な視点から森林管理を認証する制度
- ・森林資源の保全に配慮した住宅材購入

住宅事業(スウェーデンハウス)では、森林資源の保全に配慮した事業を展開

- ・森林資源が厳しく管理されている北欧材を使用したパネル製造・組み立て ⇒ 森林資源・生態系保全、地球温暖化防止に貢献する住宅
- ・「木材調達方針」で持続可能な森林経営を支援
- ・木材産地や樹種等に基づく木材評価体系を作成、森林保全に配慮した購入

リサイクル(段ボールのリサイクル、住宅建築現場での廃棄物処理など)

サーキュラーエコノミーの潮流を認識、廃棄物削減、リサイクル化を率先して推進

- ・段ボール事業 段ボール端材は段ボール原紙に100%再利用、リサイクルマーク表示率約98%
- ・住宅事業 住宅建築現場での廃棄物発生を削減するため、使用パネルの改良にも工夫

主要KPI・目標



地球温暖化防止 温室効果ガス削減 50% (2030年)

生物多様性保全 持続可能な原材料 100% (2030年)

人権の尊重 人権研修の実施 グループ従業員100%

人権DDの実施 グループ会社100%

<u>サプライチェーン※</u> サプライチェーンSAQの実施

労働安全衛生 災害ゼロに向けた職場環境整備 労働災害 0件

ダイバーシティ&インクルージョン※

女性従業員比率 20% (2030年) 有給休暇取得率 70%

女性管理職比率 10%(2030年) 障がい者雇用率 3.0%

男性育児休暇取得率 100%

地域コミュニティの発展※

全工場で地域住民との交流、小中学生を対象とした社会環境教育 のための工場見学会実施

※トーモク単体

TCFD提言に基づく情報開示進捗状況



【対象事業とシナリオ】

対象事業として、当社グループにおいて売上・営業利益の大きい国内段ボール・セグメント (トーモク単体)を対象とし、2つのシナリオ(4°Cシナリオ及び2°Cシナリオと1.5°Cシナリオ の併用)を用い、2030年時点での影響を考察してます。

今後、運輸倉庫セグメント、住宅セグメントにも分析を広げ、継続してシナリオ分析を実施する ことで、その精度を高めていく予定です。

【事業インパクトのシナリオ毎分析】

2030年想定営業利益に対し、2°C、1.5°C併用シナリオでは、政府による炭素税等の規制強化や、再工ネ価格上乗せ等の電力価格上昇によるリスクが大きい結果となりました。

化石燃料の使用削減への取組みが一層重要になります。

一方、4℃シナリオでは、洪水被害によるリスクが大きい結果となりました。BCP対応の強化が 一層重要となります。

【機会を捉えた取組み】

プラスチック規制は、代替材としての段ボール・紙器用途を広げる可能性がありますし、循環型 社会への移行は、段ボール素材の優れた環境性能への関心を高め、新たな需要が創出される可能 性があります。

トーモクグループは技術・デザイン開発に注力することで事業機会を捉え、企業価値の向上に努めてまいります。

本資料は、当社の事業及び業界動向について当社による現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確かさが伴っています。既に知られた、もしくはいまだ知られていないリスク、不確かさその他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。 当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、2022年5月現在において利用可能な情報に基づいて、当社により 2022年5月現在においてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載 をも更新し、変更するものではありません。

株式会社トーモク

東証プライム:証券コード 3946

連絡先 mail:3946ir@tomoku.co.jp