

株式会社トモク

2022年3月期第2四半期 決算説明資料

2021年11月



東証・札証

3946

1. 2022年3月期 2Q決算
 2. 2022年3月期決算見通し
 3. 中計最終年度の成長戦略の取り組み状況
 4. ESG・SDGsへの取り組み
- ご参考資料（会社概要など）



「包む」をイノベーションする。

2022年3月期 2Q決算



TOMOKU

増収・増益で事業は順調に進捗。**売上高98,382百万円（前年同期比+24.2%）、営業利益2,641百万円（同+82.1%）**

売上高……買収効果で大幅増収の住宅事業をはじめ、コロナ禍による経済活動停滞の影響は軽微で、全セグメントともに増収。

営業利益……住宅事業の収益が改善され、大幅増益に。

段ボール

**売上高49,692百万円（前年同期比+3.5%）、
セグメント利益3,059百万円（同+6.4%）**

夏場の天候不順による飲料・青果物減少。加工食品は回復基調。

住宅

**売上高28,399百万円（同+137.7%）、
セグメント損益△1,203百万円（同+795百万円）**

連結子会社の増加に加え、収益認識会計基準の適用により増加。

運輸倉庫

**売上高20,290百万円（同+5.2%）、
セグメント利益1,107百万円（同+15.9%）**

新センター(群馬県)の取扱量の増加。

期初計画は若干下回る。

営業利益2,641百万円（+82.1%）、営業利益率2.7%（+0.9pts）達成。

（百万円）

	2021年3月期 1Q・2Q	構成比 (%)	2022年3月期 1Q・2Q	構成比 (%)	前年 同期比 (%)	期初計画 2021/5/7	期初計画比
売上高	79,232	100.0	98,382	100.0	+24.2	100,000	△1,618
売上原価	66,478	83.9	83,197	84.6	+25.1	-	-
売上総利益	12,754	16.1	15,184	15.4	+19.1	-	-
販売費及び 一般管理費	11,304	14.3	12,543	12.7	+11.0	-	-
営業利益	1,450	1.8	2,641	2.7	+82.1	2,800	△159
経常利益	1,595	2.0	2,767	2.8	+73.5	2,900	△133
親会社株主 帰属四半期 純利益	980	1.2	1,704	1.7	+73.9	1,700	+4

収益認識会計基準適用前で比較。

売上高 +22.0% 営業利益 +34.5% 四半期純利益 +3.4%

(百万円)

	2021年3月期 1Q・2Q	構成比 (%)	収益認識会計基準				
			適用後		適用前（ご参考・実質比較）		
			2022年3月期 1Q・2Q	構成比 (%)	2022年3月期 1Q・2Q	構成比 (%)	前年 同期比 (%)
売上高	79,232	100.0	98,382	100.0	96,687	100.0	+22.0%
売上原価	66,478	83.9	83,197	84.6	82,194	85.0	+23.6%
売上総利益	12,754	16.1	15,184	15.4	14,493	15.0	+13.6%
販売費及び 一般管理費	11,304	14.3	12,543	12.7	12,543	13.0	+11.0%
営業利益	1,450	1.8	2,641	2.7	1,950	2.0	+34.5%
経常利益	1,595	2.0	2,767	2.8	2,076	2.1	+30.2%
親会社株主 帰属四半期 純利益	980	1.2	1,704	1.7	1,013	1.0	+3.4%

原価率の上昇及び販管費率の低下は、「玉善」連結子会社化による影響。

(百万円)

	2021年3月期				2022年3月期		
	1 Q・2 Q	構成比 (%)	3 Q・4 Q	構成比 (%)	1 Q・2 Q	構成比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	79,232	100.0	96,415	100.0	98,382	100.0	+24.2
売上原価	66,478	83.9	78,686	81.6	83,197	84.6	+25.1
売上総利益	12,754	16.1	17,729	18.4	15,184	15.4	+19.1
販売費及び 一般管理費	11,304	14.3	11,948	12.4	12,543	12.7	+11.0
営業利益	1,450	1.8	5,780	6.0	2,641	2.7	+82.1
経常利益	1,595	2.0	6,139	6.4	2,767	2.8	+73.5
親会社株主帰属 四半期純利益	980	1.2	3,907	4.1	1,704	1.7	+73.9

全セグメントで増収増益。

住宅は、M&A効果もあり、大幅増収及び赤字約8億円減少。

(百万円)

		2021年3月期				2022年3月期		
		1・2Q	構成比 (%)	3・4Q	構成比 (%)	1・2Q	構成比 (%)	前年 同期比
段ボール	売上高	47,989	60.6	49,112	50.9	49,692	50.5	+3.5%
	セグメント利益 (利益率)	2,875 (6.0%)	-	3,015 (6.1%)	-	3,059 (6.2%)	-	+6.4%
住宅	売上高	11,946	15.1	30,788	31.9	28,399	28.9	+137.7%
	セグメント利益 (利益率)	△1,998 (-)	-	2,768 (9.0%)	-	△1,203 (-)	-	+795
運輸倉庫	売上高	19,296	24.3	16,514	17.1	20,290	20.6	+5.2%
	セグメント利益 (利益率)	954 (4.9%)	-	440 (2.7%)	-	1,107 (5.5%)	-	+15.9%
合計	売上高	79,232	100.0	96,415	100.0	98,382	100.0	+24.2%

CBの償還は進む（2022年3月18日償還予定）。

生産設備への設備投資は長期資金で対応。

(百万円)

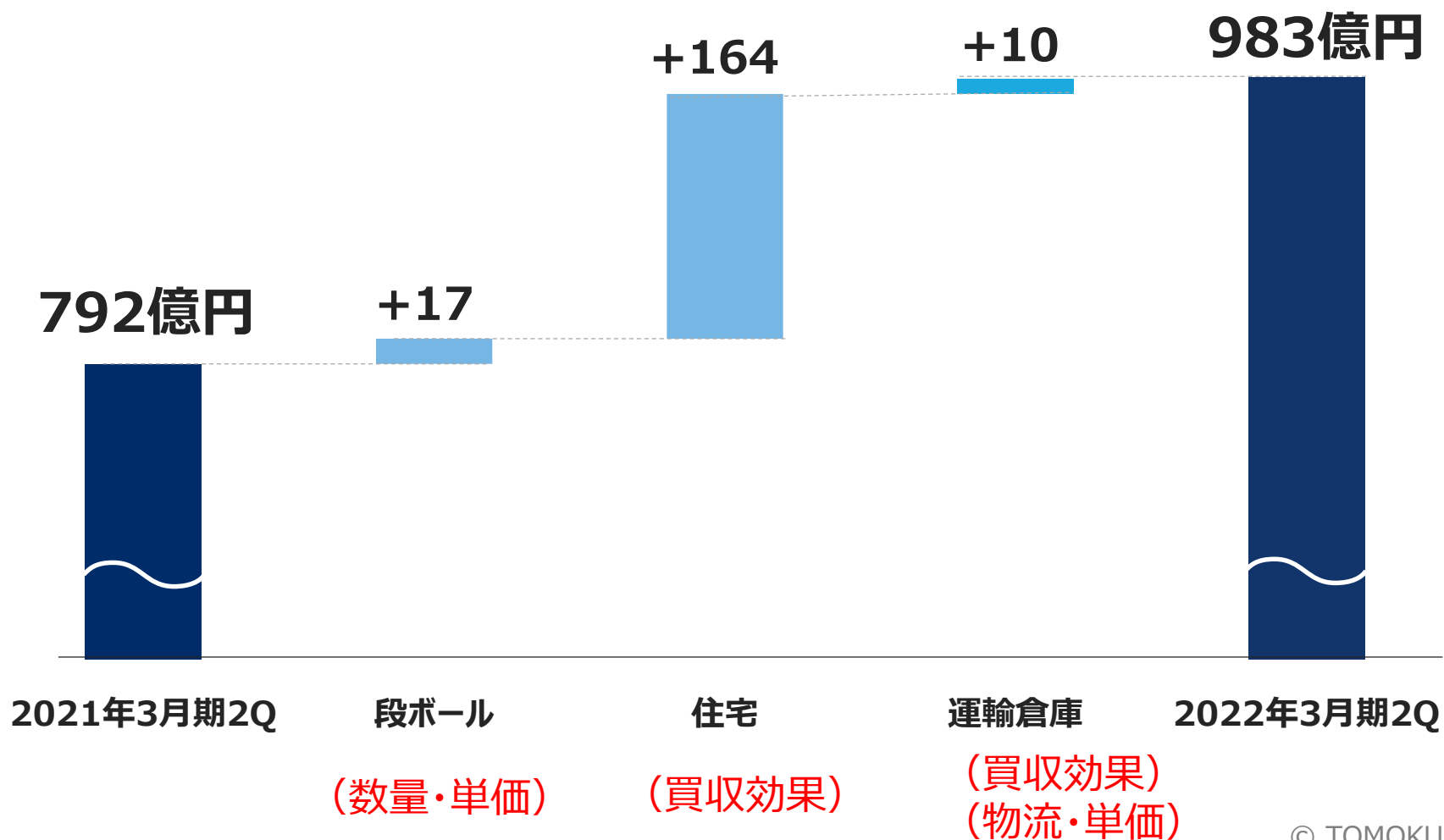
資産の部	2021年9月期末	前期末増減
流動資産	78,606	+315
現預金	13,402	△644
受取手形・売掛金等	35,000	+2,520
棚卸資産	24,482	△1,979
固定資産	109,335	+7,884
有形固定資産	89,480	+6,017
投資その他の資産	17,957	+935
資産合計	187,942	+8,199

負債の部	2021年9月期末	前期末増減
流動負債	53,653	△5,465
支払手形・買掛金	20,217	+119
短期借入金	8,537	△3,589
一年以内の長期借入金・社債	8,671	△1,832
固定負債	61,511	+12,101
長期借入金	50,812	+11,919
純資産	72,777	+1,563
(内自己株式)	(△4,224)	+89
負債・純資産合計	187,942	+8,199

全セグメントで前年同期比増収。

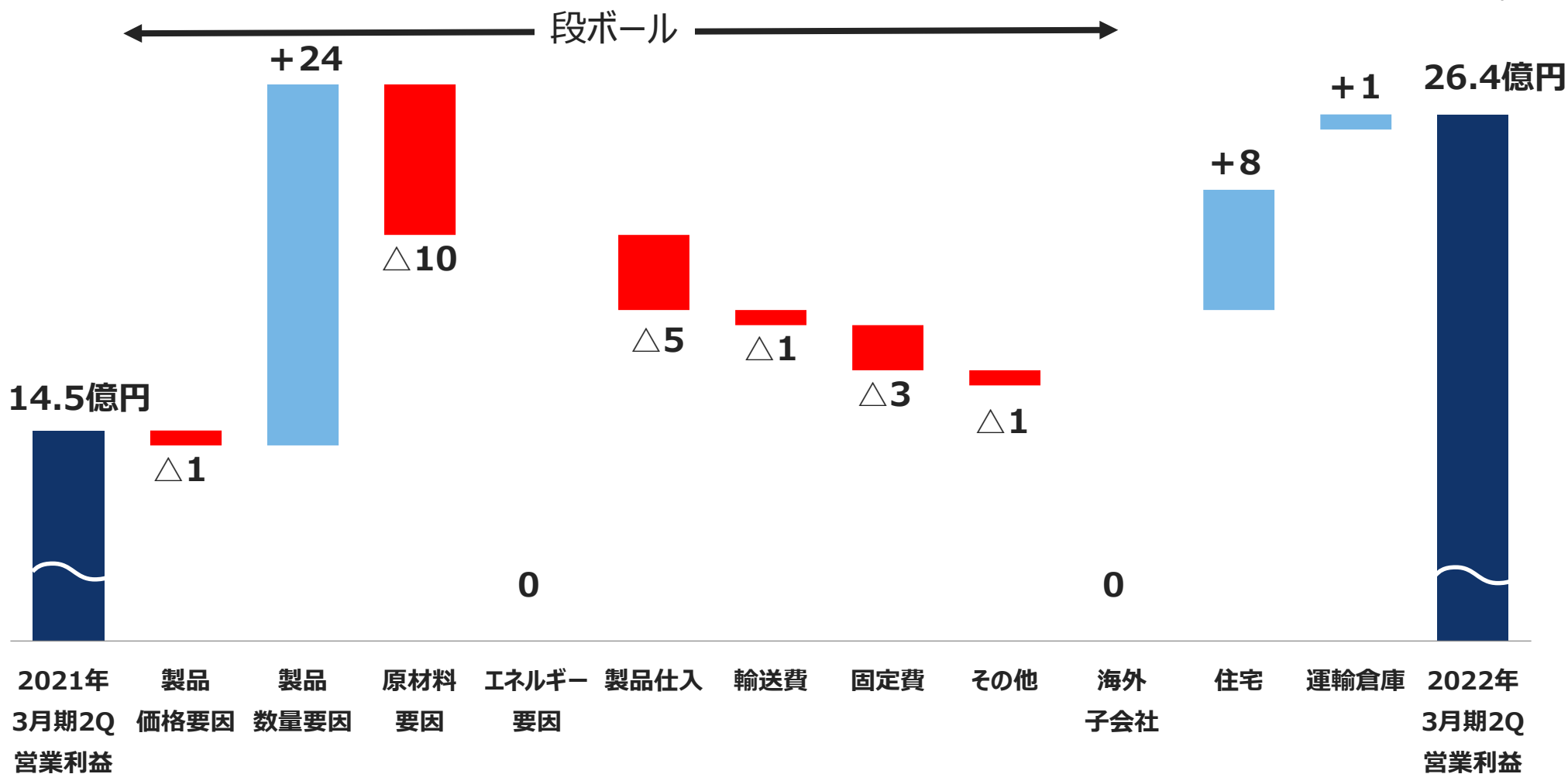
住宅事業：玉善買収効果(+102億円)、スウェーデンハウス増収効果(+58億円)を含む。

(単位億円)



段ボール国内数量増加と住宅事業が寄与し、大幅増益。

(単位億円)



玉善子会社化による住宅事業強化が営業CFと投資CFに影響。

玉善子会社化と段ボール生産設備増強には、借入金を活用。2Q末現預金残高は132億円。

(百万円)

	2021年3月期 1・2Q	2022年3月期 1・2Q	備考
現金・同等物 期初残高	10,325	13,813	
営業活動C F	△125	5,560	減価償却費+3,339 棚卸資産の減少+1,987
投資活動C F	△1,828	△12,057	有形固定資産取得△10,981
フリーC F	△1,953	△6,497	
財務活動C F	1,409	5,936	短期借入金△3,658 長期借入金+10,180
現金・同等物 期末残高	9,762	13,269	



「包む」をイノベーションする。

2022年3月期通期見通し



TOMOKU

コロナ禍は収束し、段ボール・運輸倉庫の需要は堅調に推移する見込み。

下期へ向けて、市況動向が懸念材料（段ボール：原燃料、住宅：ウッドショック）。

	上期の状況	下期へ向けての対策
段ボール	加工食品分野は全般的に前期比増加。 取引先の多角化が課題。	原油の高騰による生産コスト（コンスターチ・重油・ガス・電力料等）の上昇への対応。 価格転嫁は難しいので、生産性向上によるコスト削減努力により利益を確保。
住宅	スウェーデンハウスは コロナ禍のバーチャル営業が奏功。 テレワークの普及と共に堅調に推移。 名古屋の住宅メーカー玉善も想定どおりの 順調な業績を示す。	ウッドショック（木材高騰）への対応は 価格転嫁とコスト管理強化で。
運輸倉庫	軽油価格の高騰による価格転嫁、サーチャージ 未実施先へのアプローチ。	宝樹運輸の子会社化による関西圏でのシナジー 効果の実現。

1. 名古屋の戸建住宅分譲事業会社「玉善」を子会社化（2021年3月1日）

狙い：魅力の高い愛知県市場で建売住宅需要を捕捉。注文住宅・建売住宅で顧客支持の高い商品企画力・ノウハウを融合し事業展開力を強化。

今後期待される効果：注文住宅と建売住宅の差別化による顧客の囲い込み。

2. 和歌山の運送事業会社「宝樹」グループの「宝樹運輸」等を子会社化（2021年7月1日）

狙い：運輸倉庫事業の事業領域拡大へ、車両や人材など経営資源を強化。宅配関連輸送に強い運送事業会社を系列下に置くことで、地域拡大と取扱品目増加を狙う。

今後期待される効果：関西圏での車両の有効活用による備車の削減及び積載率向上。

今後の相乗効果に期待

売上高2,100億円(+19.6%)、営業利益90億円(+24.5%)、経常利益92億円(+18.9%)

(百万円)

	2021年3月期 (実績)	構成比 (%)	2022年3月期 (計画)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	175,647	100.0	210,000	100.0	+19.6
営業利益	7,230	4.1	9,000	4.3	+24.5
経常利益	7,734	4.4	9,200	4.4	+18.9
親会社株主帰属 純利益	4,887	2.8	6,000	2.9	+22.8

期初見通し達成へ向けて、下期も引き続き事業に注力。

2022年3月期上期進捗率：売上高46.8%（前期44.8%）営業利益29.3%（同20.4%）
（百万円）

	2021年3月期（実績）				2022年3月期（計画）			
	1Q・2Q	構成比 （%）	3Q・4Q	構成比 （%）	1Q・2Q	構成比 （%）	3Q・4Q	構成比 （%）
売上高	79,232 (△4.9%)	100.0	96,415 (+3.4%)	100.0	98,382 (+24.2%)	100.0	111,618 (+15.8%)	100.0
営業利益	1,450 (△12.8%)	1.8	5,780 (+10.1%)	6.0	2,641 (+82.1%)	2.7	6,359 (+10.0%)	5.7
経常利益	1,595 (△8.1%)	2.0	6,139 (+14.3%)	6.4	2,767 (+73.5%)	2.8	6,433 (+4.8%)	5.8
親会社株主 帰属純利益	980 (+0.5%)	1.2	3,907 (+8.9%)	4.1	1,704 (+73.9%)	1.7	4,296 (+10.0%)	3.8

段ボール事業：下半期は原価上昇のリスクを織り込む。

運輸倉庫事業：コロナ禍収束で、イベント関連の運送需要増加を期待。

(百万円)

		2021年3月期 1Q・2Q (実績)	2021年3月期 3Q・4Q (実績)	2022年3月期 1Q・2Q (実績)	前年 同期比	2022年3月期 3Q・4Q (計画)	前年 同期比
段ボール	売上高	47,989	49,112	49,692	+3.5%	50,308	+2.4%
	セグメント利益 (利益率)	2,875 (6.0%)	3,015 (6.1%)	3,059 (6.2%)	+6.4%	3,041 (6.0%)	+0.9%
住宅	売上高	11,946	30,788	28,399	+137.7%	42,601	+38.4%
	セグメント利益 (利益率)	△1,998 (-)	2,768 (9.0%)	△1,203 (-)	+795	3,203 (7.5%)	+15.7%
運輸倉庫	売上高	19,296	16,514	20,290	+5.2%	18,710	+13.3%
	セグメント利益 (利益率)	954 (4.9%)	440 (2.7%)	1,107 (5.5%)	+16.0%	593 (3.2%)	+34.8%
合計	売上高	79,232	96,415	98,382	+24.2%	111,618	+15.8%

配当・株主還元策：計画どおり年52円配当へ（前期比＋7円増配）



方針：「中長期成長投資」のための内部留保と株主還元のバランス。

今期は予定通り、事業堅調もあり、企業価値向上に合わせて下期も2円増配へ（自社株買いも視野）。

2022年3月期（予定）：年52円（＋7円）：中間25円（＋5円）、期末27円（＋2円）

* 2021年3月期（実績）：年45円（中間20円＋期末25円）

(円)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3 (実績)	2022/3 (予定)
中間	15	15	20	20	20	25
期末	20	20	20	25	25	27
記念			10			
合計	35	35	50	45	45	52

+7円



「包む」をイノベーションする。

中計最終年度の成長戦略の取り組み状況



TOMOKU

**当初売上高目標2000億円は達成予定。収益性改善は道半ば。
コロナ禍で事業環境と前提条件が変わり、M&Aにより、住宅事業の比重高まる。**

中計当初計画値と最終年度（2022年3月期）予想との差異

	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 上期（実績）	2022年3月期 下期（計画）	2022年3月期計画 （2021年5月発表）	差異
売上高	1,715億円	2,000億円	983億円	1,117億円	2,100億円	+100億円
段ボール	925億円	1,100億円	497億円	503億円	1,000億円	▲100億円
住宅	414億円	450億円	284億円	426億円	710億円	+260億円
運輸倉庫	375億円	450億円	203億円	187億円	390億円	▲60億円
営業利益率*1	3.0%	5.8%	2.7%	5.7%	4.3%	▲1.5%
段ボール	3.5%	7%	6.2%	6.0%	6.1%	▲0.9%
住宅	2.6%	4%	-	7.5%	2.8%	▲1.2%
運輸倉庫	4.4%	5%	5.5%	3.2%	4.4%	▲0.6%
ROE	7.5%	10%	-	-	*2	-

*1:セグメント営業利益率は、セグメント調整前の数字
*2:ROE 7.2%（2021年3月期実績）

**コロナ禍という想定外の事業環境の変化があったが
最終年度も、売上目標数値達成と収益性改善へ、事業の取り組みを強化。**

互いに収益を補強・補完し、「収益を平準化」させる「唯一無二のビジネスモデル」。

主力事業 = 「段ボール」加工専門トップメーカー

段ボール (50.5%)

M & A で運輸倉庫と住宅の事業基盤が再強化へ。



() : 2021年9月2Q期売上高構成比

運輸倉庫 (20.6%)

事業の派生・効率化

+ 顧客基盤を固める手段 (宝樹運輸の買収)



段ボールの
運搬機会(帰路)
を利用したビジネス

住宅 (28.9%)

収益の平準化

+ 収益基盤の強化 (玉善の買収)

段ボール事業と
年間収益の
動きが異なるビジネス



段ボールの安定成長と、堅調かつM & Aで強化した住宅事業の拡大で、さらなる成長へ。

段ボール	<p>事業環境： 生活必需品の加工食品中心のため、コロナ禍でも需要は旺盛</p> <p>戦略： 物搬に不可欠な代替の利かない今後も有望な素材 高品質・高生産性を武器に、需要増を確実にカバー</p>
住宅	<p>事業環境： 新設住宅着工戸数は回復基調</p> <p>戦略： スウェーデンハウスの高ブランド注文住宅事業に 「玉善」の戸建住宅分譲事業を加え、事業拡大・融合</p>
運輸倉庫	<p>事業環境： コロナ禍で、物流の見通しが不透明</p> <p>戦略： 法人需要困り込みへ、顧客と協働で物流センターを建設 「宝樹運輸」との関西圏でのシナジー効果</p>

新中計（2022年3月期～、2022年5月発表予定）へ向けて

段ボール：代替物が少なく、リサイクルで省資源性が高く、堅実な成長が見込まれる生活インフラ素材

当社の主力は加工食品分野

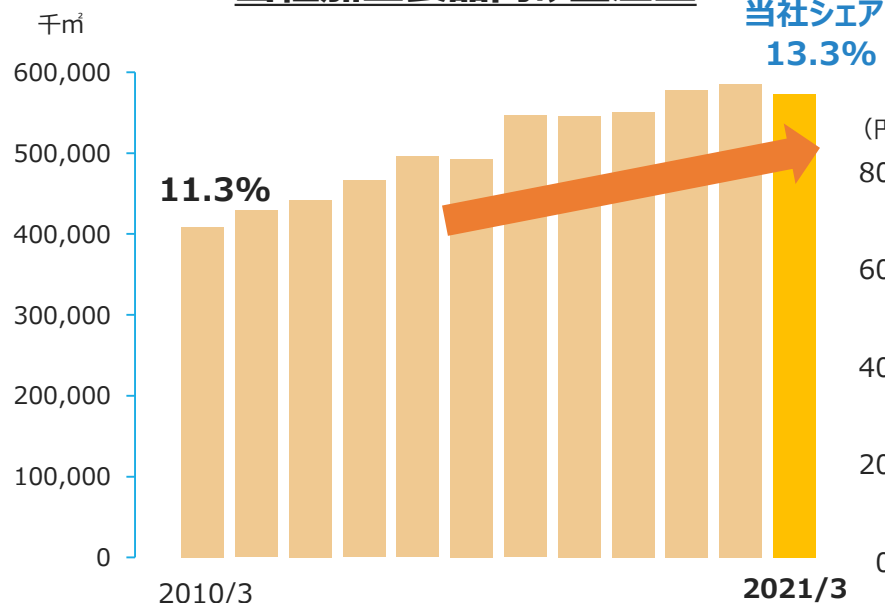
安定的な需要の継続

安定した市況動向

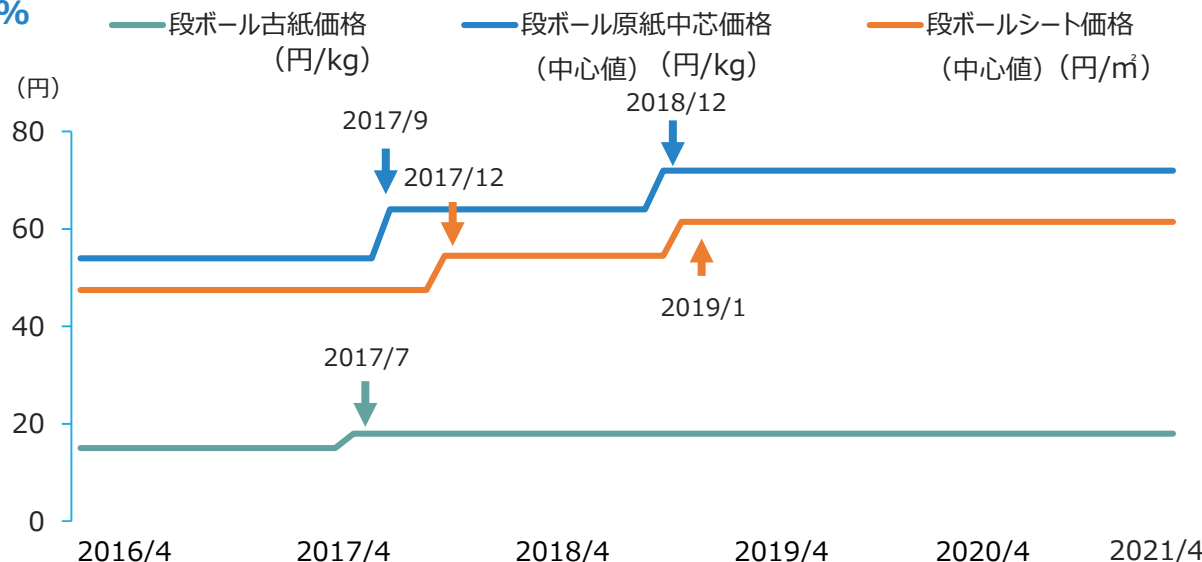
段ボール原紙・製品（シート）価格とも横ばい。
堅調な需要を背景に、原紙価格を踏まえた
製品価格が形成されている状況。

生産量・全国シェアは増加傾向

当社加工食品向け生産量



段ボール価格推移表



(出典：日本経済新聞、古紙再生促進センター)

日本基準の高品質段ボールの現地生産でプレゼンス拡大中”。

米国・カリフォルニア

段ボール市場世界第2位の有望市場

きめ細やかな日本流カスタマイズと迅速なデリバリー

生産能力増強 **TM450**：21年10月導入、
工場建屋：21年12月完成予定

当社段ボール事業（2021年9月中間期）

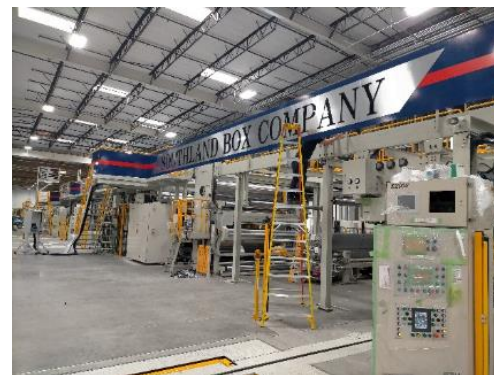
海外売上高構成比率：11.9%

海外営業利益構成比率：14.3%

19年3月期比 2.0倍



米国仕様の最新鋭機械（TM450）を導入



コロナ禍だが、当社海外事業は、日本基準の高品質段ボールの現地生産でプレゼンス拡大中。

ベトナム

日本スタンダードを投入

日本基準の品質が評価
ロックダウンは解除されたが
回復には若干の時間を要する



生産拡大計画： 加工機2台：21年7月導入
加工機1台：22年3月導入予定 19年3月期比 1.5倍



注文住宅・建売住宅で顧客支持の高い商品企画力・ノウハウを融合し事業展開力を強化。

スウェーデンハウス（注文住宅）

2015~2021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



玉善（建売住宅）

2021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



（期待される効果） 事業展開力強化による規模拡大・収益力強化

商品拡充（注文住宅＋建売住宅）



幅広い住宅取得ニーズに対応

異なる商品・ビジネスモデルの融合



品質の向上・提案力の向上

玉善のグループ会社化



財務基盤の強化・信用力の向上

「スウェーデンハウスの戸建住宅分譲販売への活用」などクロスセル効果なども検討へ。

VRモデルハウス・ウォークスルー新規開設（2021年4月スタート）

ニューノーマルの「視点」で、「WEB活用」営業をさらに充実、
VRモデルハウスへの来客数の増加、受注棟数の増加を狙う。

専用サイト



専用アプリ

3Dウォークスルーモデルサイト



間取りシュミレーション



オンライン相談会

あなたにとって
最高の間取りが見つかります

200坪以上のプラン
お好みの間取りを
自由に選んでください

エリアごとの数限り
ない間取りをご用意
しております

オンラインで
スムーズに予約をお願いします！

お申し込みから、お見積りまで
お電話でも、お電話でも
お気軽にご相談ください
お申し込みから、お見積りまで
お気軽にご相談ください

トーウンTLP札幌センター（2021年11月オープン・北海道小樽市）

顧客（飲料メーカー）と協働で、飲料専門の物流センターを開設。

⇒ 飲料メーカーとの関係強化から運輸倉庫事業の取扱量増加（ビジネス強化）に直結。



投資額：13億円

建築面積：7,000㎡



事業強化策として
今後も協働物流センターの開設
は検討へ。

子会社トーシンパッケージ新本社工場（2021年1月～・埼玉県加須市）投資額：90億円
 北関東の弊社工場を補完する役割として新設（東北自動車道加須ICに近接）

最大消費地首都圏への供給体制が強化、
 最新鋭設備で段ボール事業拡大へ。

最大消費地の関東（全国の44%*）に
 主力工場が立地。



トーシンパッケージ加須工場



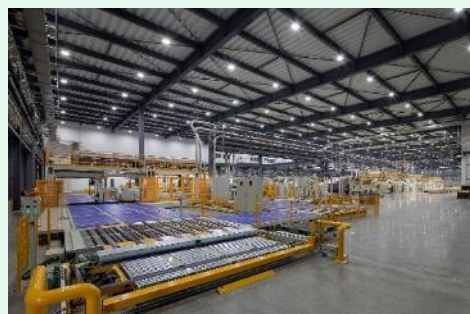
+



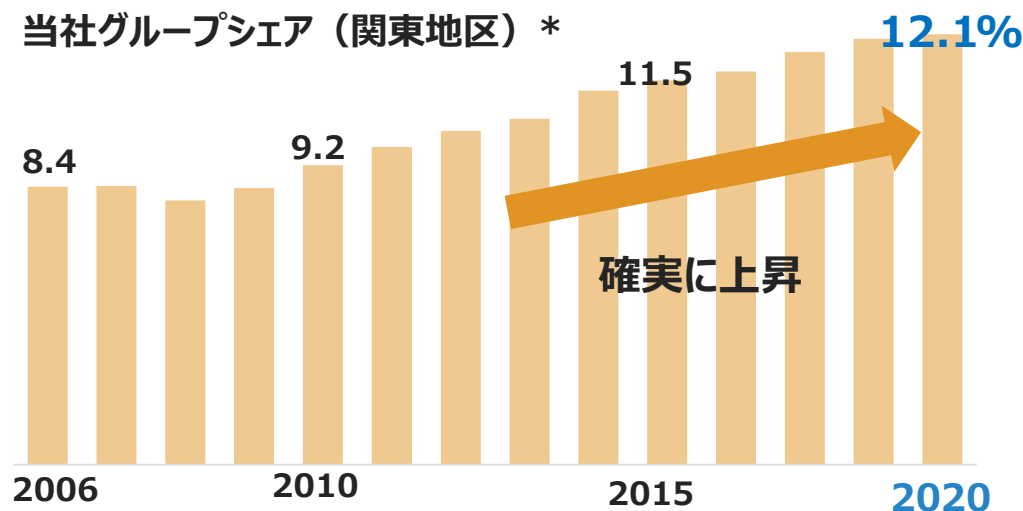
館林工場



岩槻工場



当社グループシェア（関東地区）*



* 生産量ベース：全国段ボール工業組合連合会+当社調べ

総額700億円枠の投資で企業価値向上へ。段ボール事業生産能力増強投資中心に実施。

	段ボール	住宅	運輸倉庫
投資額			
（計画）	500億円	100億円	100億円
（実績見込）	279億円	51億円	113億円
対象領域	<ul style="list-style-type: none"> ・生産拠点の拡充・強化 （新技術導入・M & A） （海外工場含む） 	<ul style="list-style-type: none"> ・部材内製化 ・製造合理化 ・M & A 	<ul style="list-style-type: none"> ・システム投資 ・物流拠点の拡張 ・M & A
内容	<ul style="list-style-type: none"> ・生産能力強化 最新鋭設備導入 無人リフト導入 ライン増設 工場用地取得 工場建物新設 	<ul style="list-style-type: none"> ・モデルハウス建築 	<ul style="list-style-type: none"> ・物流拠点の新設 ・倉庫新設 ・車両増車 ・車両入替 

「包む」をイノベーションする。

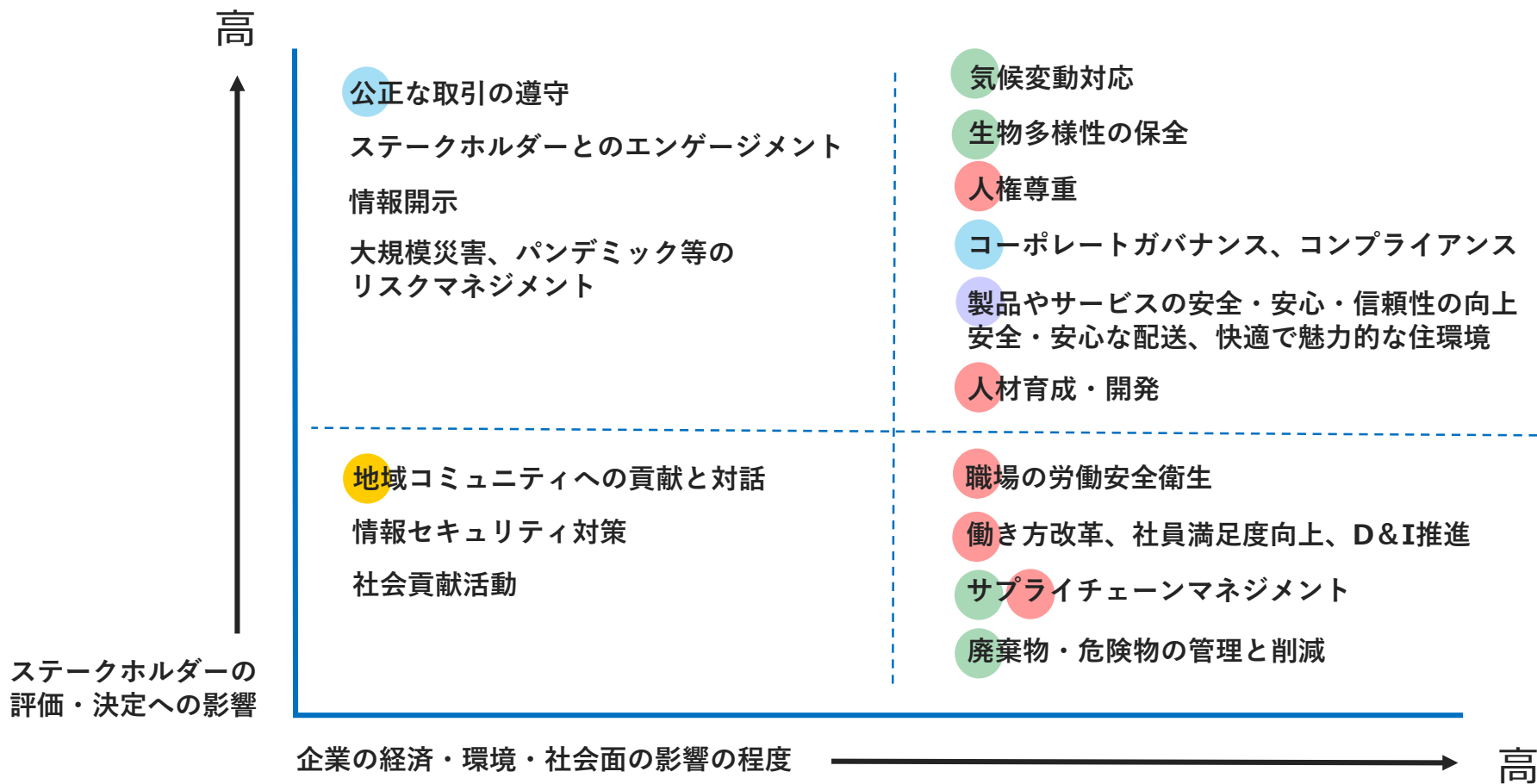
ESG・SDGsへの取り組み



TOMOKU

マテリアリティを基準にした優先SDGs報告事項のマッピング

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

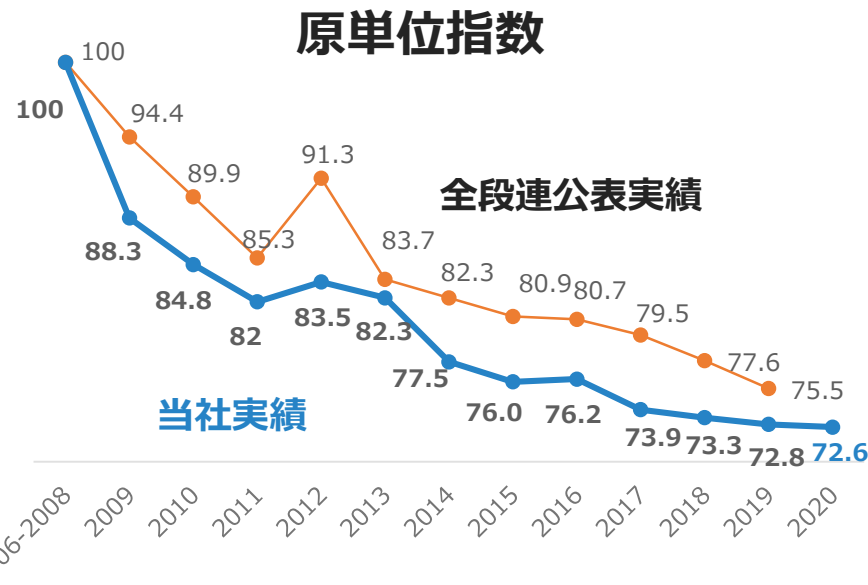


マテリアリティに基づき2030年目標を策定。

気候変動対応 2030年目標

1. 温室効果ガス（GHG）△50%（2013年比）
2. スウェーデンハウス
居住時のエネルギー消費量 △50%（省エネ基準比）

当社は業界平均を上回るCO2原単位を削減



温室効果ガス（GHG）削減 取組状況

<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<p>2021年3月期：トーシンパッケージ新工場で導入済 2022年3月期：トーモク4工場、トーウンTLP群馬で導入済 ※2022-23年にかけて更に7工場の導入を計画 9工場ガス化済、2022年3月期1工場で計画 2021年4月以降 順次更新</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<p>2020年3月期△35%（6地域試算）⇒ 2021年3月期△37% （全着工物件の平均） 2020年9月8日より提供開始</p>



ご参考資料（会社概要など）



段ボール事業、住宅事業、運輸倉庫事業

会社名 株式会社トーモク 英文社名 TOMOKU CO.,LTD.

事業内容 段ボール、住宅、運輸倉庫など

所在地 〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-2 丸の内三井ビル

設立 1949年5月27日
缶詰用木箱のメーカーとして北海道に設立。その後段ボール事業に転換、全国に事業拡大

代表取締役
 代表取締役会長 斎藤英男
 代表取締役社長 中橋光男

資本金 13,669百万円（2021年9月末現在）

業績 売上高 175,647百万円 営業利益 7,230 百万円（2021年3月期）

従業員数 1,143名（単体） 3,815名（連結）（2021年9月末現在（臨時従業員を除く））

証券コード
 上場市場 3946／東証一部、札証

主要工場 17カ所 館林、岩槻、厚木、札幌、神戸、小牧など

連結子会社 19社 国内16社（住宅：スウェーデンハウス、玉善など 運輸倉庫：トーウン、トーウンロジテム、宝樹運輸など）
 海外 3社（段ボール：米国・ロサンゼルス、ベトナム・ホーチミン 住宅：スウェーデン）

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)

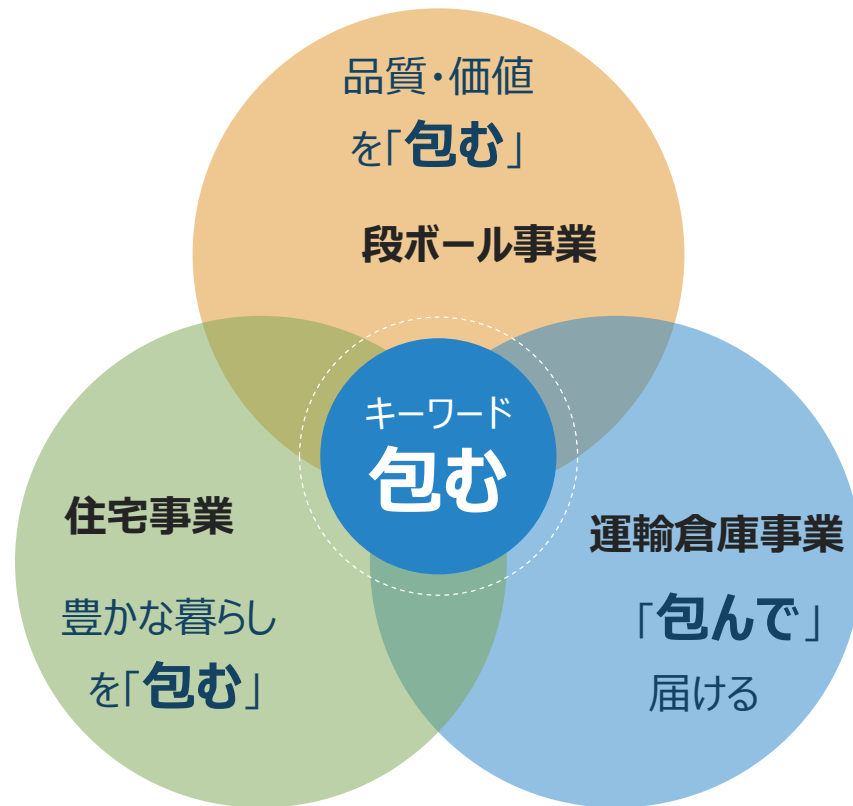
- 3つの事業で「包む」を基本コンセプトに経営資源の高度化をはかり高品質経営を展開する。
- 高い倫理観と強い責任感を持って事業活動を通じて、社会の持続的発展に貢献する。
- 新たな事業の構築に取り組み企業価値の更なる向上を目指す。

長期経営目標

売上高 3,000億円以上

ROE 12%以上

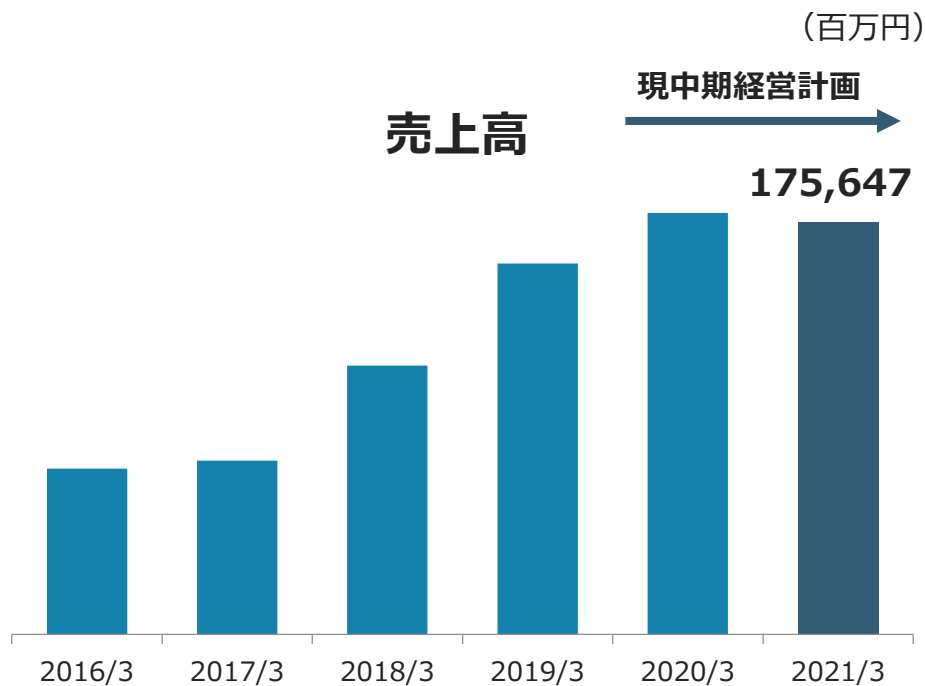
日常を包む ⇒ 社会の持続的成長



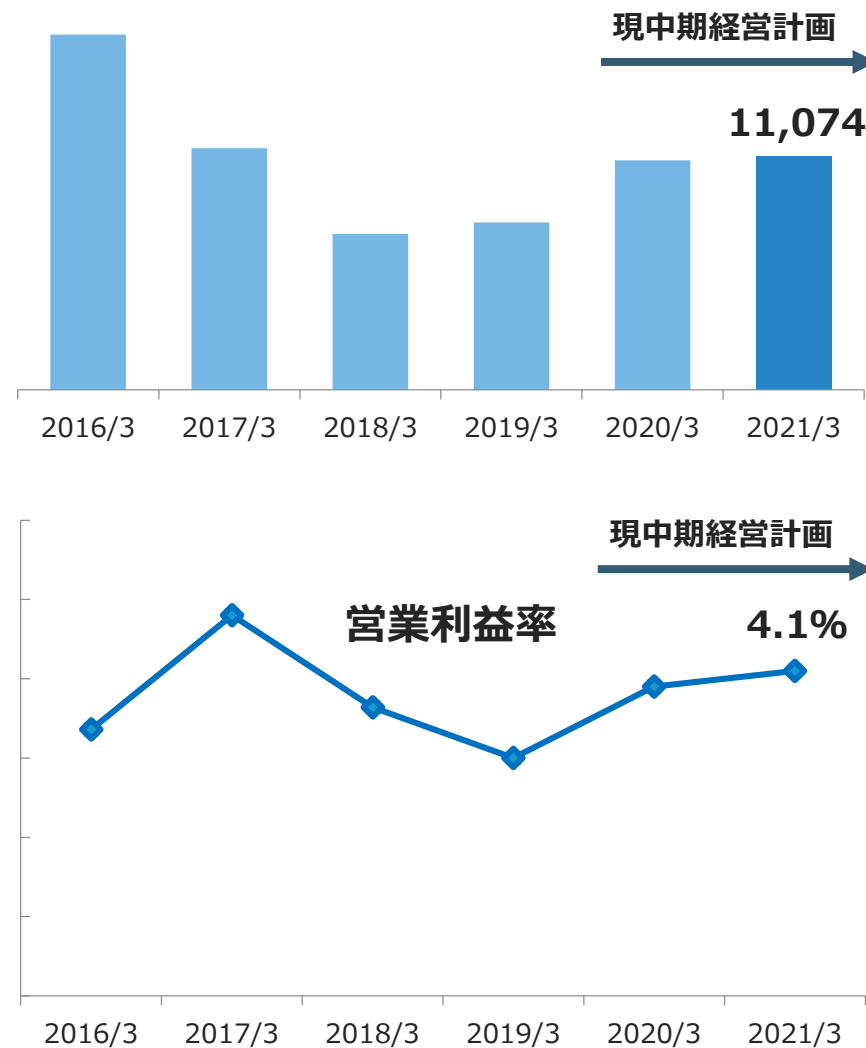
M&Aで成長を加速させる当社

3事業のバランスある成長と収益平準化が寄与。

主力の段ボール事業を基盤に、成長が継続。
 営業キャッシュ・フローも安定的に創出かつ増加傾向。
 住宅事業も収益力を補強。収益性も改善。



営業キャッシュ・フロー



免責事項

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、もしくはは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、2021年11月現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2021年11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

東証一部：証券コード 3946

連絡先

mail:3946ir@tomoku.co.jp