

株式会社トモク

2026年3月期中間期 決算説明資料

2025年11月28日



目次

1. 2026年3月期中期決算
2. 2026年3月期通期見通し
3. 当社の特徴・強み、成長戦略と事業の進捗状況について
－第2次中期経営計画最終年度にあたり－
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
について（アップデート）

(ご参考資料)

会社概要・沿革など



2026年3月期中期決算



売上高1,091億円（前期比+3.8%） 営業利益44.7億円(同+42.1%) 経常利益44.3億円(同+44.7%)

営業利益率は、4.1%（前期3.0%）と大幅に改善。

好調な段ボールが牽引。他方、住宅は停滞。運輸倉庫は、コスト増で減益。

営業利益の通期計画に対する進捗率は、40.7%と前期（30.6%）から上昇。

段ボール

売上高630億円（前期比+4.9%）、セグメント利益54.6億円（同+34.7%）

国内外ともに販売量は減少。特に国内は主力の加工食品が前年同期を下回る。
価格は製品値上げ効果と連結子会社追加の影響で売上高上昇。

住宅

売上高227億円（前期比+0.4%）、セグメント損益△13.2億円（同△60百万円）

主力のスウェーデンハウスは販売棟数・契約棟数で減少。収益低迷の主因。
中京地区住宅子会社玉善は、建売・注文住宅の販売棟数は増加。

運輸倉庫

売上高234億円（前期比+4.5%）、セグメント利益8.0億円（同△5.9%）

大手小売業センター向け保管型物流センターの本格稼働と新規拠点開設で
取扱高は前期比増加したが、人件費・集車コスト増などで前期比減益に。

2026年3月期中間期決算概要：段ボール収益改善で営業利益は前期比+42.1%増益



売上高は、段ボール事業の価格上昇・事業拡大及び運輸倉庫事業の価格上昇で、期初計画をほぼ達成。段ボール価格改定による粗利改善効果があり、営業利益が大幅に増加。経常利益も前期比+44.7%増加。

(百万円)	2025年3月期 上期	構成比 (%)	2026年3月期 上期	構成比 (%)	前年 同期比 (%)	期初計画 2025/5/8 公表	期初計画 達成率
売上高	105,061	100.0	109,084	100.0	+3.8%	109,500	99.6%
売上原価	88,208	84.0	89,987	82.5	+2.0%	-	-
売上総利益	16,853	16.0	19,097	17.5	+13.3%	-	-
販売費及び 一般管理費	13,706	13.0	14,624	13.4	+6.7%	-	-
営業利益	3,147	3.0	4,472	4.1	+42.1%	3,600	124.2%
経常利益	3,060	2.9	4,429	4.1	+44.7%	3,500	126.5%
親会社株主 帰属 中間純利益	1,915	1.8	2,785	2.6	+45.4%	2,100	132.6%

2026年3月期中間期セグメント別・前年同期比較

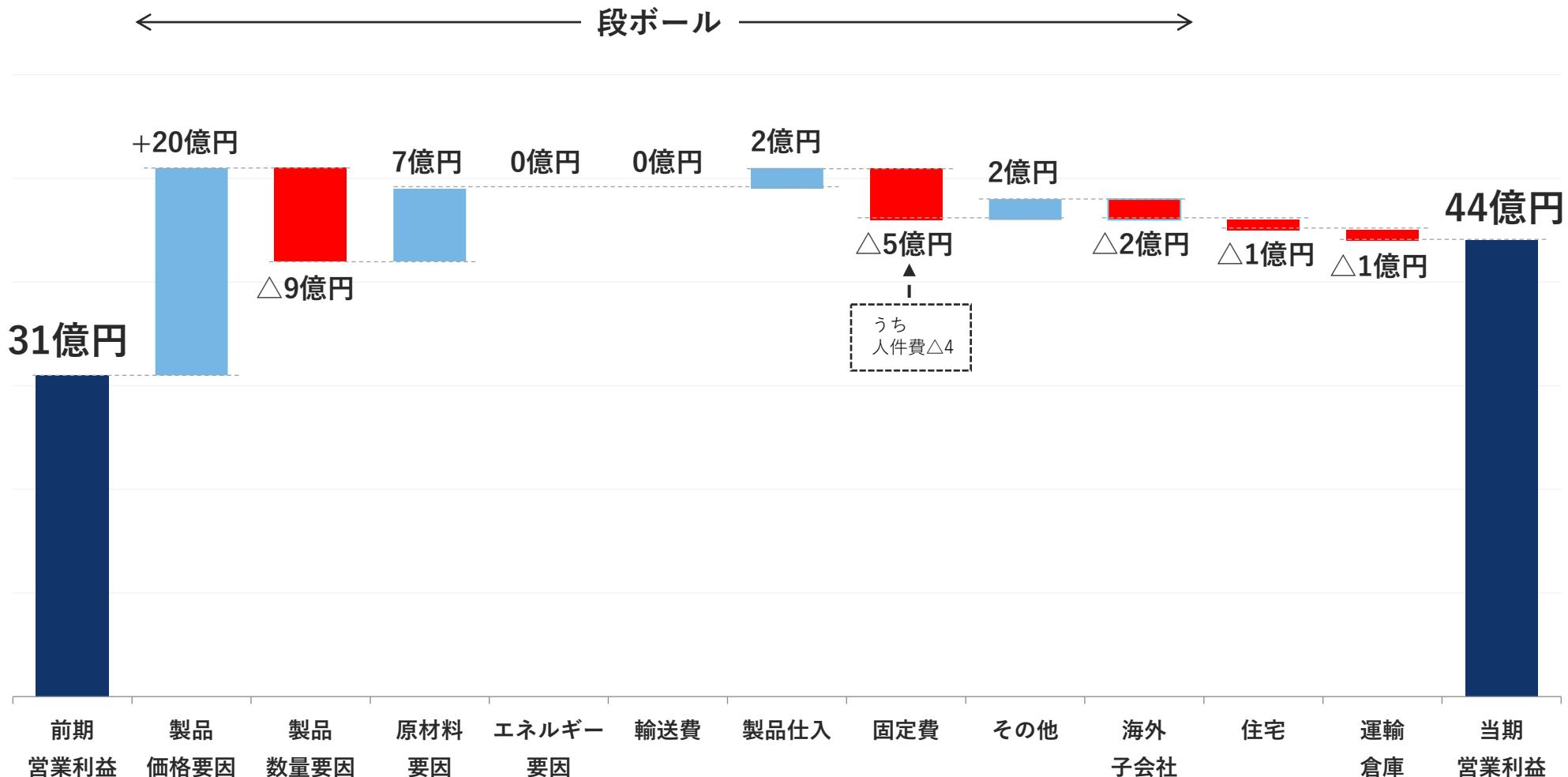


価格改定効果で段ボール事業の利益は3割改善。住宅事業売上はほぼ横ばいで損失続く。

(百万円)		2025年3月期				2026年3月期		
		上期	構成比 (%)	下期	構成比 (%)	上期	構成比 (%)	前年同期比
段ボール	売上高	60,053	57.2	59,623	52.0	62,974	57.7	+4.9%
	セグメント利益 (利益率)	4,051 (6.7%)	-	4,541 (7.6%)	-	5,456 (8.7%)	-	+34.7%
住宅	売上高	22,624	21.5	35,219	30.7	22,718	20.8	+0.4%
	セグメント利益 (利益率)	△1,266 (-)	-	2,183 (6.2%)	-	△1,324 (-)	-	△57 (-)
運輸倉庫	売上高	22,383	21.3	19,710	17.2	23,391	21.4	+4.5%
	セグメント利益 (利益率)	845 (3.8%)	-	95 (0.5%)	-	795 (3.4%)	-	△5.9%
合計	売上高	105,061	100.0	114,552	100.0	109,084	100.0	+3.8%

営業利益増減要因分析（前年同期比）

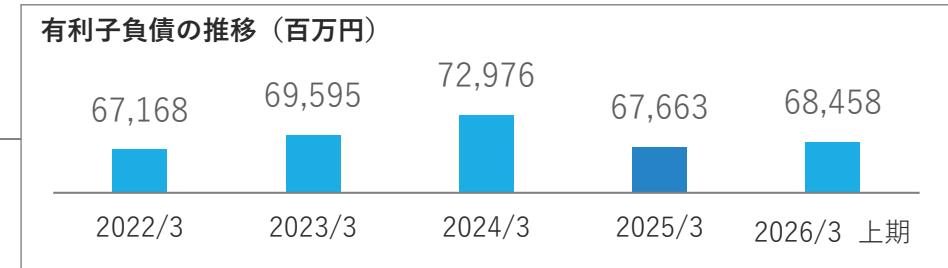
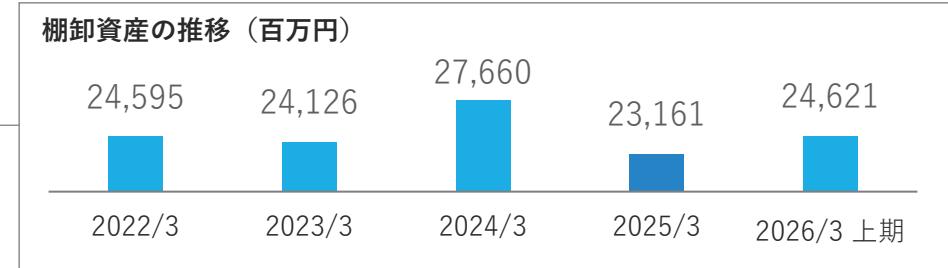
段ボール事業は、国内の価格改定効果で、数量減少の影響をカバー。
人件費増を補い、増益となり、住宅事業と運輸倉庫事業の減益をカバー。



バランスシートの状況

住宅事業で棚卸資産（住宅部材の在庫）が増加。連結子会社追加で有形固定資産は増加。
有利子負債は8億円増加だが、短期債務にシフト。D/Eレシオは0.71と前期末とほぼ変わらず。

資産の部	2025年3月期末	2026年3月期上期末	(百万円) 増減
流動資産	89,483	91,039	+ 1,556
現預金	21,002	16,812	△4,190
売上債権	38,470	41,790	+ 3,320
棚卸資産	23,161	24,621	+ 1,460
固定資産	117,341	121,728	+ 4,387
有形固定資産	95,405	98,212	+ 2,807
投資その他の資産	21,217	22,991	+ 1,774
資産合計	206,825	212,767	+ 5,942
負債・純資産の部	2025年3月期末	2026年3月期上期末	増減
流動負債	53,497	58,298	+ 4,801
支払手形・買掛金	22,223	22,982	+ 759
短期借入金	10,096	9,936	△160
一年以内の長期借入金	7,239	10,174	+ 2,935
固定負債	59,955	58,254	△1,701
長期借入金	50,328	48,348	△1,980
純資産	93,371	96,214	+ 2,843
(内自己株式)	△4,146	△4,103	+ 43
負債・純資産合計	206,825	212,767	+ 5,942



キャッシュ・フローの状況



上期は投資活動を活発化したこと、現預金は期初比約42億円減少

(百万円)	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	備考
現金・同等物 期初残高	17,992	20,869	
営業活動 C F	2,860	3,467	税金等調整前中間純利益 4,304 (前期は3,032) 仕入債務の減少額△94 (前期は△1,396)
投資活動 C F	△4,744	△5,692	有形固定資産取得△5,569 (設備投資△4,831、設備未払金減少△809)
フリー C F	△1,884	△2,225	
財務活動 C F	△2,558	△2,394	
現金・同等物 期末残高	13,415	16,679	



2026年3月期通期見通し



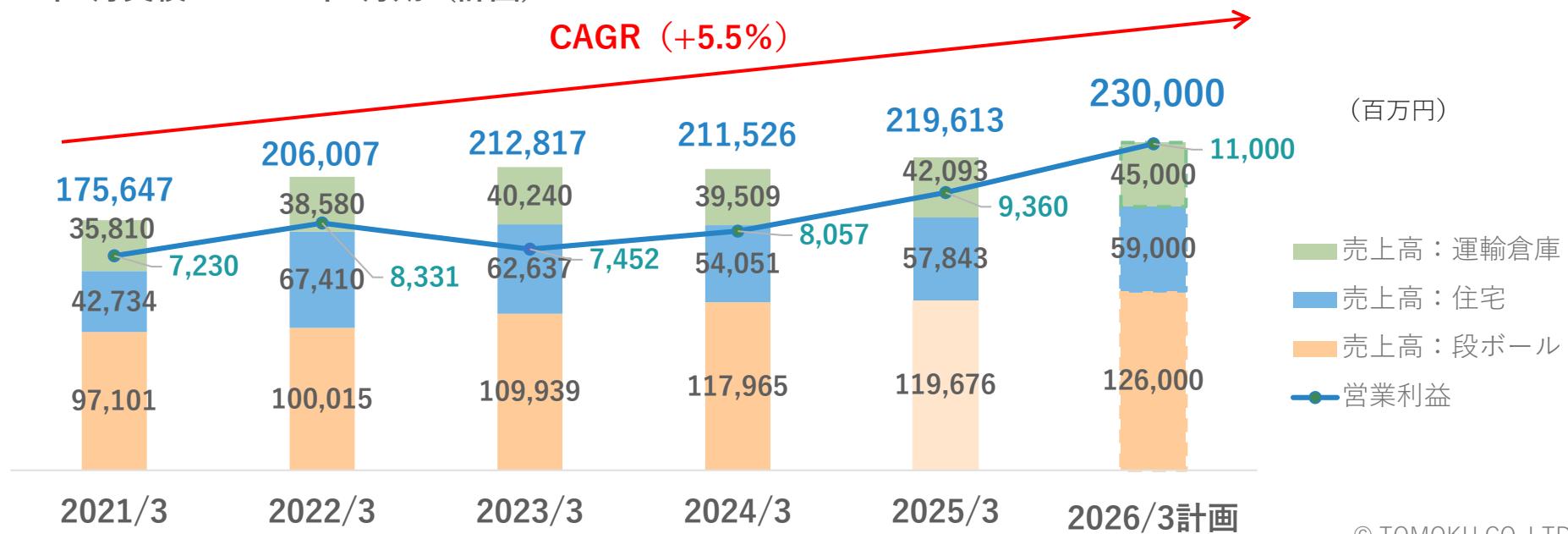
2026年3月期決算見通し：期初見通しは変更せず、通期で営業利益二けた増益を想定

売上高2,300億円 (+4.7%) 営業利益110億円 (+17.5%)

段ボールは価格改定で上期好調だが、住宅事業の復調と運輸倉庫の収益改善に時間を要す

(百万円)	2025年3月期 (実績)	構成比 (%)	2026年3月期 (計画)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	219,613	100.0	230,000	100.0	+4.7
営業利益	9,360	4.3	11,000	4.8	+17.5
経常利益	9,400	4.3	10,800	4.7	+14.9
親会社株主帰属純利益	6,508	3.0	7,000	3.0	+7.6

<2021年3月実績 ⇒ 2026年3月期（計画）CAGR>

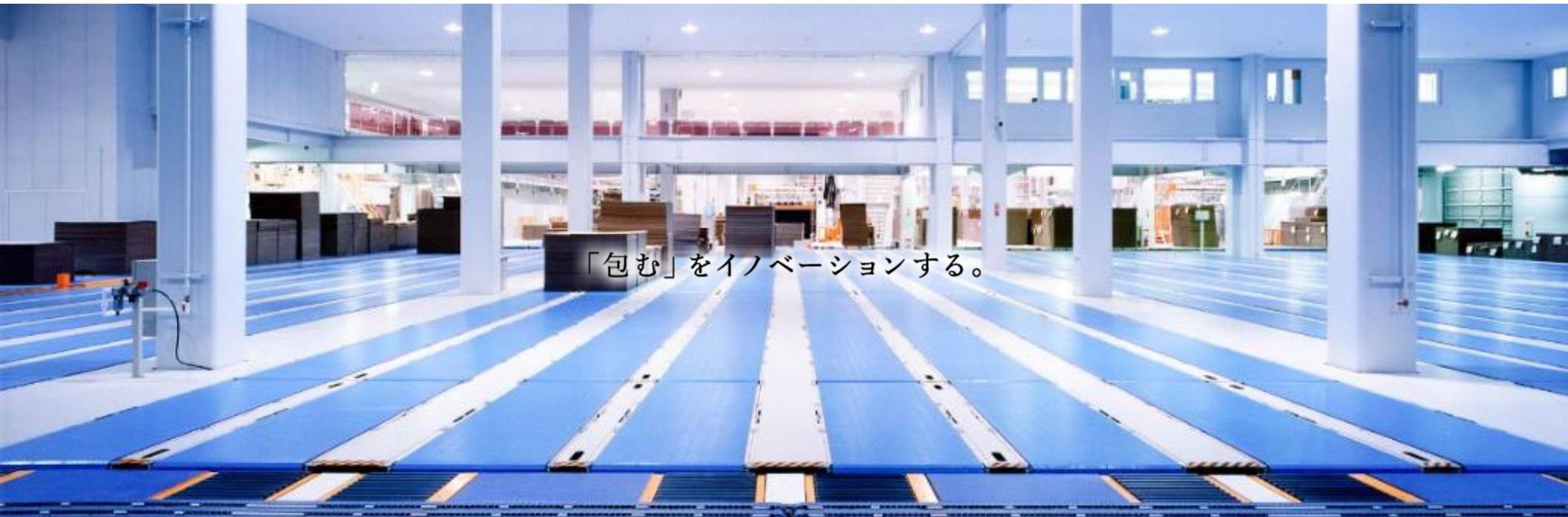


2026年3月期上期の事業成果と下期計画達成へ向けての施策



期初見通しを変更しないが、各セグメントの数値は若干変更あり。

		2026年3月期上期 (成果)	2026年3月期下期 (通期計画達成へ向けての施策)
セグメント	業種		
段ボール		<p>(国内) • 利益率を重視したセールス活動実施 • 主力の加工食品及び青果物の販売量が前年同期比で減少 • 猛暑対策などの職場環境改善の実施</p> <p>(海外) • 米国通商政策等で販売量が減少 • 賃金や原材料価格の高騰でコストが増加</p>	<p>(国内) • 原紙値上げ ⇒ 製品価格改定の実施 • 子会社新工場稼働による生産性向上、労働環境整備</p> <p>(海外) • 印刷機導入による生産性向上及びコスト削減 • ベトナム南部における包装資材需要のさらなる取込み（他社との販売協力）</p>
住宅		<p>(スウェーデンハウス) • リフォーム子会社の吸収合併によるコスト削減 • 業務効率化とワンストップサービス体制構築 • ラジオメディア広告全国展開による認知度向上</p> <p>(玉善) • 名古屋市近郊の有望エリアへ事業エリアを拡大 • 効率的な営業体制で収益性改善</p>	<p>(スウェーデンハウス) • 多様化したニーズに対応した商品プランの拡充 • 新製品投入による競合他社との差別化</p> <p>(玉善) • デジタルツールを活用した完成イメージの視覚化促進 • SNSなどの広告宣伝強化 • 注文住宅の強化</p>
運輸倉庫		<ul style="list-style-type: none"> • 物流コスト適正化交渉の実施 • 乗務員の労働条件改善 (残業時間・拘束時間の削減) • 関東・関西間の長距離輸送対応を目的とした中継輸送の取組み 	<ul style="list-style-type: none"> • 物流業界の2024年問題への対応継続 (物流コスト適正化交渉の継続) (自車両の拡大) (倉庫拠点の配置見直し)



成長戦略と事業の進捗状況について – 第2次中期経営計画最終年度にあたり –



第2次中期経営計画進捗状況（4年計画の最終年度）：ROEは7.4%まで改善見込み



今期業績予想（期初2025年5月発表）を達成すると営業利益率4.8%、ROE7.4%を達成へ

2022年5月制定：第2次中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）の検証

	2023年3月期 実績		2024年3月期 実績		2025年3月期 実績		第2次中期経営計画最終年度目標 (2026年3月期)			2026年3月期 予想と 中計目標との 差異	
							修正目標値 2024年5月発表	業績予想 2025年5月8日発表			
売上高	2,128億円	100%	2,115億円	100%	2,196億円	100%	2,500億円	100%	2,300億円	100%	△200億円
段ボール	1,099億円	51.7%	1,180億円	55.8%	1,197億円	54.5%	1,320億円	52.8%	1,260億円	54.8%	△60億円
住宅	626億円	29.4%	540億円	25.6%	578億円	26.3%	730億円	29.2%	590億円	25.7%	△140億円
運輸倉庫	402億円	18.9%	395億円	18.7%	421億円	19.2%	450億円	18.0%	450億円	19.6%	-
営業利益率	3.5%		3.8%		4.3%		5.8%		4.8%		△1.0%
段ボール*	4.5%		6.5%		7.2%		6.8%		7.8%		+1.0%
住宅*	3.3%		0.5%		1.6%		4.5%		1.7%		△2.8%
運輸倉庫*	3.3%		2.8%		2.2%		5.0%		2.7%		△2.3%
ROE	6.7%		6.3%		7.2%		10.0%		7.4%		△2.6%

* 全社利益調整額控除前

© TOMOKU CO.,LTD. 14

第2次中期経営計画の投資状況 (2025年9月末現在)

総額351億円（設備投資累計325億円 + M&A26億円）を段ボール事業中心に投資



段ボール

住宅

運輸倉庫

中計枠

400億円（海外含む）

50億円

50億円

設備投資

実績

累計：267億円
減価償却費：200億円

- ・生産能力強化
工場用地取得
工場建物取得・新設
最新鋭設備導入
- ・環境対応
ボイラー燃料を重油からガスへ
LED、バッテリー式構内作業用リフト

累計：20億円
減価償却費：18億円

- ・モデルハウス建築
2023.3期：
苫小牧・前橋・吉岡・大阪箕面
- 2024.3期：
明石
- 2025.3期：
なとりりんくう・函館・大分

累計：38億円
減価償却費：53億円

- ・車両増車、入替
- ・倉庫増改築

M&A

中計枠

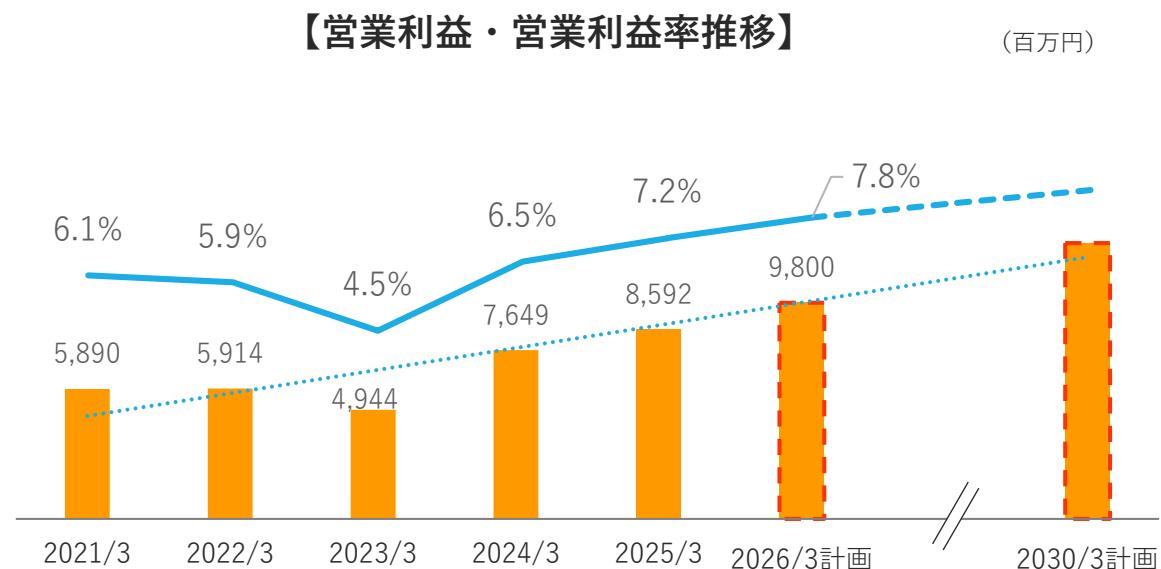
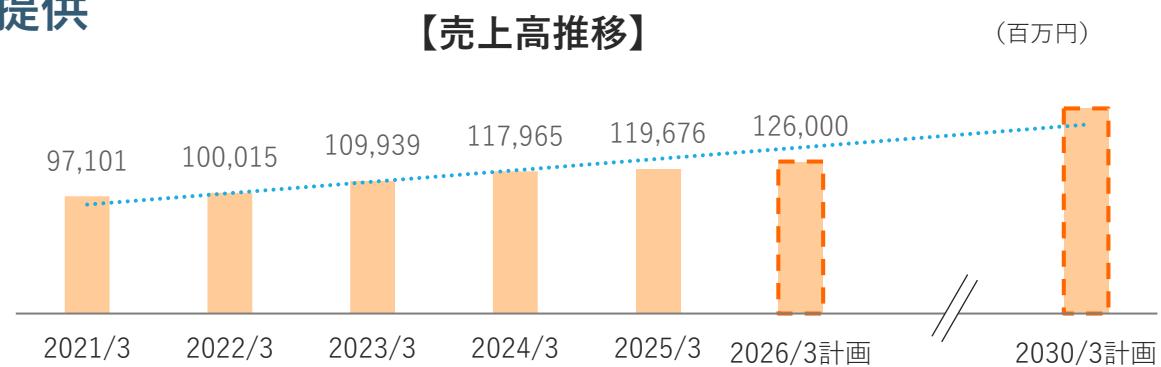
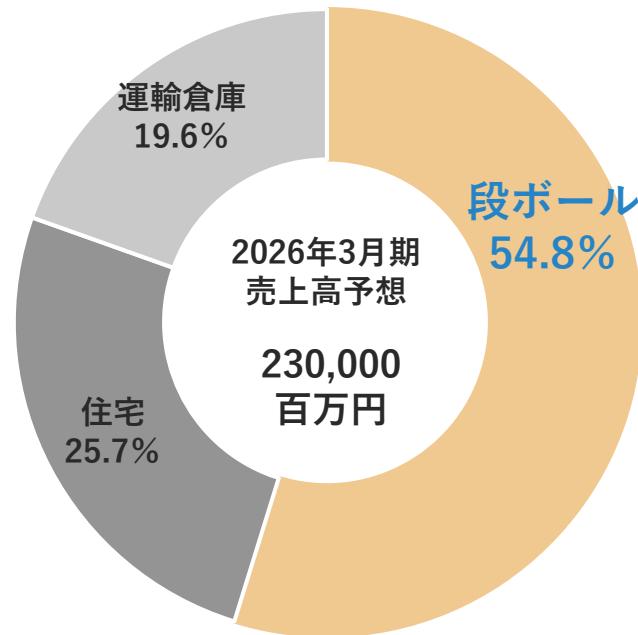
200億円

実績

- ・Khang Thanh (ベトナム)
- ・コスマス工業 (日本)
- ・大和段ボール (日本)
- ・クニヨシ (日本)

26億円

当社中核事業。常に安定して成長。
最新鋭設備で高品質段ボール製品を提供



段ボール事業戦略① 需要増に応えてM&Aで生産設備増強や新設を断続的に展開



- ① 千葉で長い歴史と実績ある段ボールシート専業メーカー大和段ボール(株)を子会社化
- ② 神奈川で買収したタイヨー(株)の老朽化した既存工場を移転
- ③ 横浜のクニヨシ(株)埼玉工場事業を会社分割により承継、子会社化

2026年1月
(稼働予定)

神奈川県伊勢原市

タイヨー(株)新工場（移転）

敷地面積：約20,000m²
建物面積：約12,000m²

投資額：88億円（予定）

（約6,200坪）
（約3,700坪）
生産能力 2.0倍



2024年9月 投資額：2億円

大和段ボール(株)
株式取得（子会社化）

千葉県野田市 1953年9月設立
小ロット・短納期対応

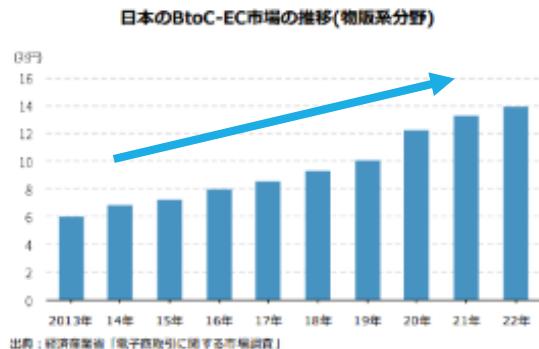
2025年9月 投資額：1億円

（株）クニヨシ 埼玉工場取得
(会社分割・子会社化)

神奈川県横浜市 1952年7月設立
小ロット・短納期対応

高度で多様化したお客様ニーズに付加価値化で対応、ビジネス機会を創出

(事例1) EC向け対応強化



EC向け片面段ボール封筒生産設備が本格稼働
量産体制確立



圧倒的な省人化を実現した
専用複合機ライン



インクジェットプリンター
によるオンデマンド印刷

(事例2) 新商材の投入

コンテスト出品などで商品開発力を強化
新商材として上市

『2025日本パッケージングコンテスト』 8作品入賞

- 当社段ボール開発品が
包装技術賞、包装部門賞で、合計8作品入賞。
- 段ボール研究開発力の成果
(付加価値力 = 商品価値力) と認識



当社価格競争力の源泉

ベトナム南部(ホーチミン周辺)
を中心に展開

商品：段ボールシート
段ボールケース、オフセット



三位一体・協業で営業強化によるローカル・ビジネス強化

当社現法（段ボール事業）・買収した現地カンタン社（紙器事業）

+

国内大手段ボールメーカーのベトナム子会社（軟包装事業）

<2026年3月期上期実績>

販売量：横ばい（前年同期比）

売上高：△2.8%（同上）

営業利益：△12百万円

直近の状況

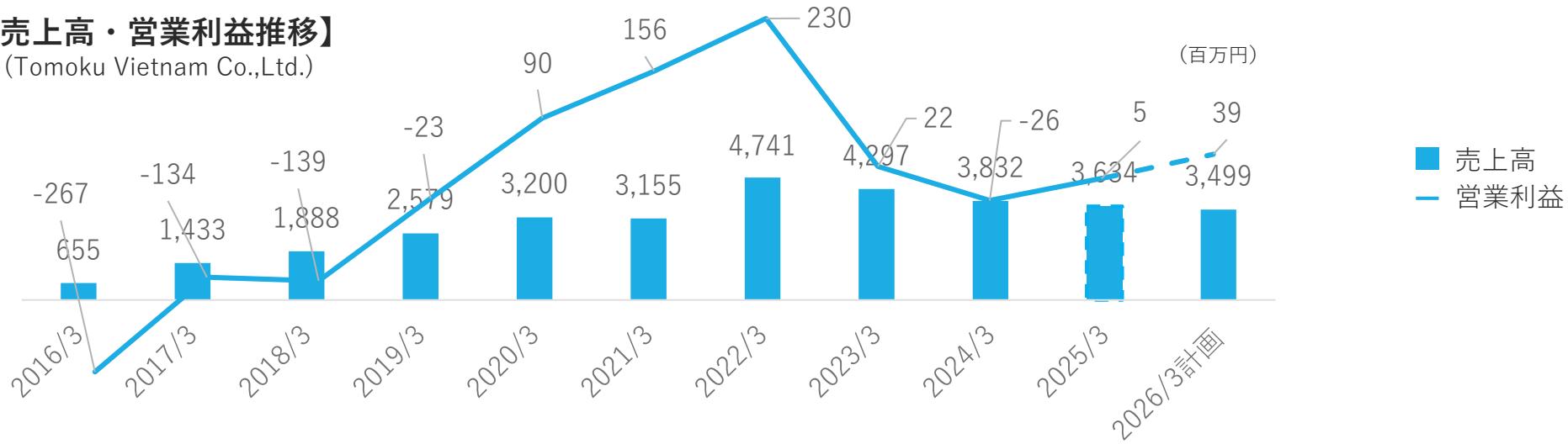
- 最新鋭設備の導入により現地ローカル顧客層拡大を狙う
- ターゲットは地元食品メーカー。
- 特定顧客比率低下策(60%⇒40%目標)で販売量増加、収益力強化へ



現地カンタン社の
紙器製品

【売上高・営業利益推移】

(Tomoku Vietnam Co.,Ltd.)



米国・カルフォルニア州
ロサンゼルス

SOUTHLAND BOX COMPANY
1990年11月に買収
2021年12月生産能力強化で倍増
最新鋭で高効率設備

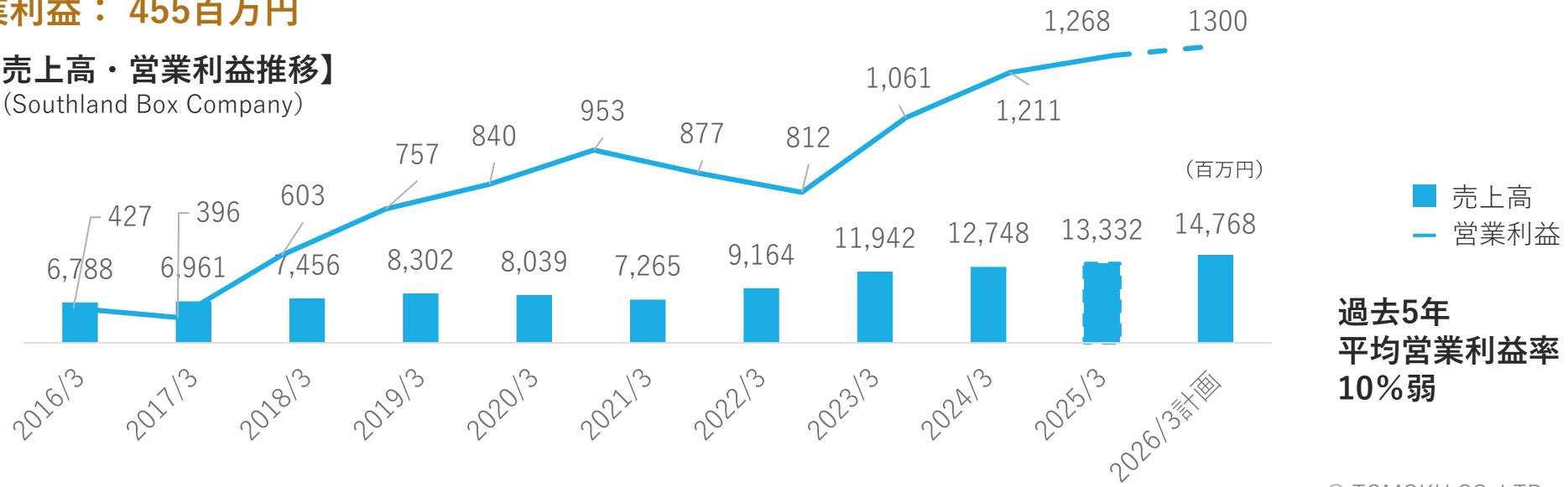
商品：段ボールケース

<2026年3月期上期実績>

販売量：△3.8%（前年同期比）
売上高：+4.3%（同上）
営業利益：455百万円

【売上高・営業利益推移】

(Southland Box Company)

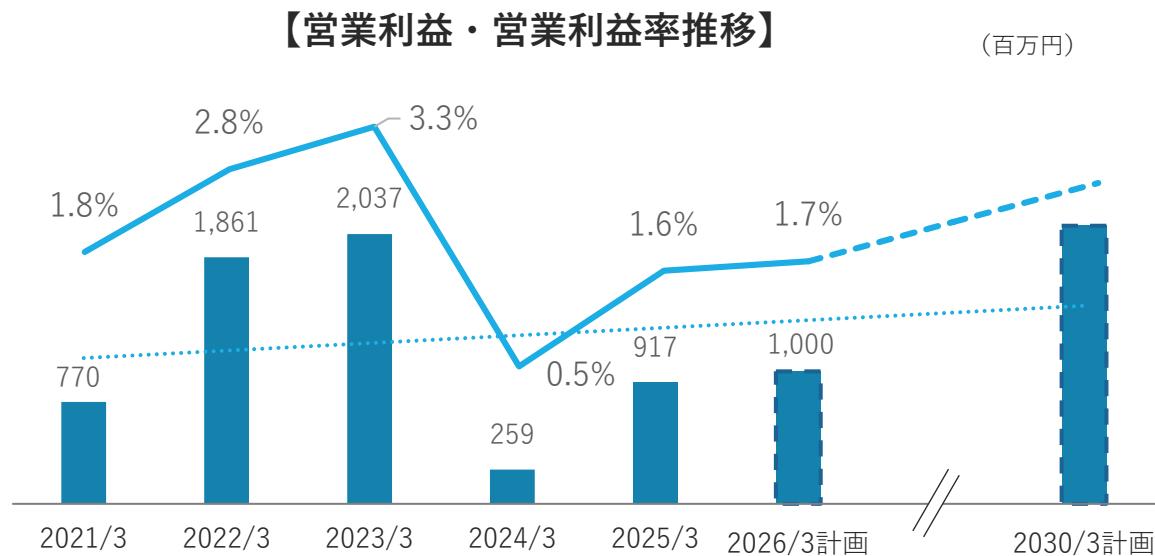
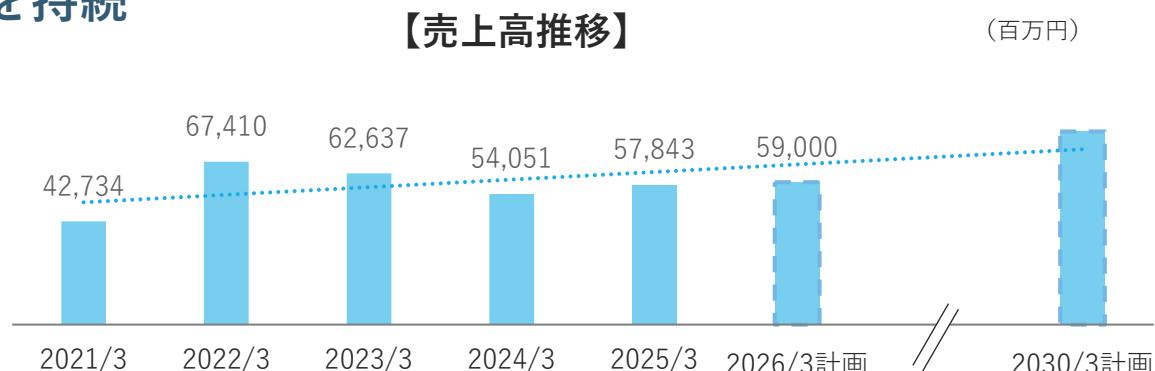
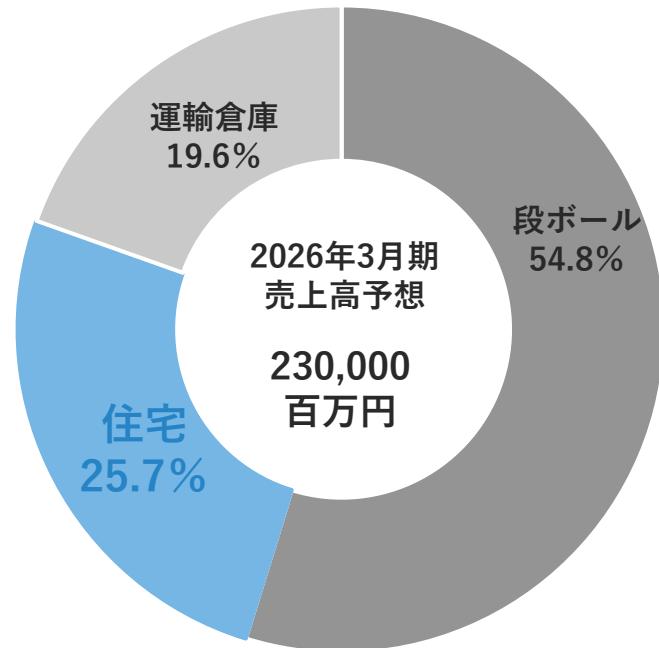


最新鋭機械 (TM450)

直近の状況

- EC需要を見込み、当社を含め近年各社設備増設。
足元ではEC需要の伸び悩みと直近は関税問題が直撃。競争激化。
- 2025年上半年出荷量：カルフォルニア州で前年比二桁減の影響あり。
- 環境基準に対応した最新設備の本格稼働遅れの影響も重なったが、
高い効率性でコスト競争力を武器に、下半期に収益回復へ。

- ・全国展開と地域分譲住宅会社で構成
- ・「ブランド」力で中長期安定成長を持続
- ・リフォーム戦略を強化



スウェーデンハウスの強み：

高機能・高品質・省エネ高付加価値住宅の提供とそのブランド価値

- オリコン顧客満足度調査ハウスメーカー注文住宅11年連続総合1位（2025年）
- 東京エコビルダーズアワード「リーディングカンパニー賞」（断熱・省エネ性能部門）

更なるブランド強化へ、「情緒価値」で認知度向上を訴求

スウェーデンの住思想「Lyckas」
(幸せと良い環境がずっと続く)



「スウェーデンハウスマニア」プロモーション
ラジオメディア広告の全国展開（FM12局）

中長期の事業戦略：高付加価値・高品質化と商品多様化・周辺事業強化を同時に進めていく

- 高気密・高品質住宅を求める消費者へ、高資産価値と適正価格の追求
- 社会構造変化やニーズ・嗜好の多様化に合わせたカスタマイズ住宅・商品提案の充実

商品改訂・刷新（若年層向け規格住宅「フローヴィア」、セミオーダー規格商品「ヘンマベスト」）
新カタログのリリース（高齢者も含めた全世代対象「平屋総合カタログ」など）
北海道から九州まで、エリア対象企画商品の販売を開始

- 新素材投入による競合他社との差別化

新素材（特殊ポリマー）屋根材「波型レビアルーフ」

- リフォーム事業の強化（リフォーム子会社を吸収合併（2025年7月）

ワンストップ・サービスの提供、LTV価値を意識したサービス提供力の強化

住宅事業戦略①：高品質「スウェーデンハウス」の収益性強化

各種プロモーションの強化で、改めて高付加価値・ブランドの再認識・浸透を図る

新素材



+

新商品



+

新広告



スウェーデンハウスの差別化・付加価値向上で、収益力を強化

「玉善」の強み：

中京地区での用地取得力と合わせた、デザイン力を武器にした建売住宅提供力

オリコン顧客満足度調査：建売住宅ビルダー東海デザイン部門で5年連続第1位（2025年）

足元の状況：厳しい外部環境の下で、収益性強化に注力

- 販売単価は前年同期比上昇
- 効率的な営業体制で収益性も改善
- 主力の分譲住宅：
成約率は回復途上だが
供給数は停滞、売上回復へ用地取得を加速（期初比予算増）

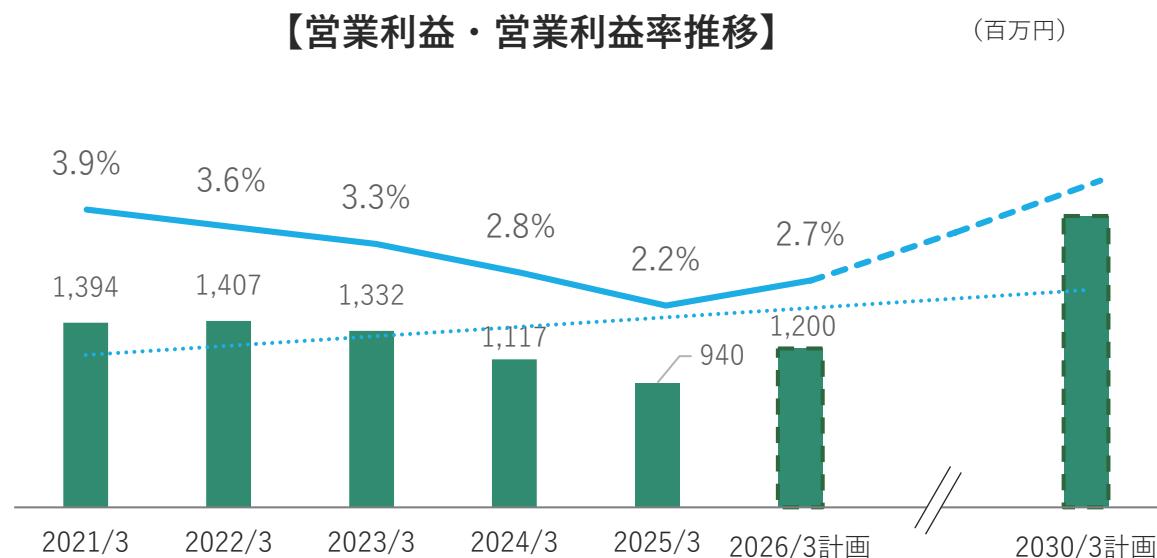
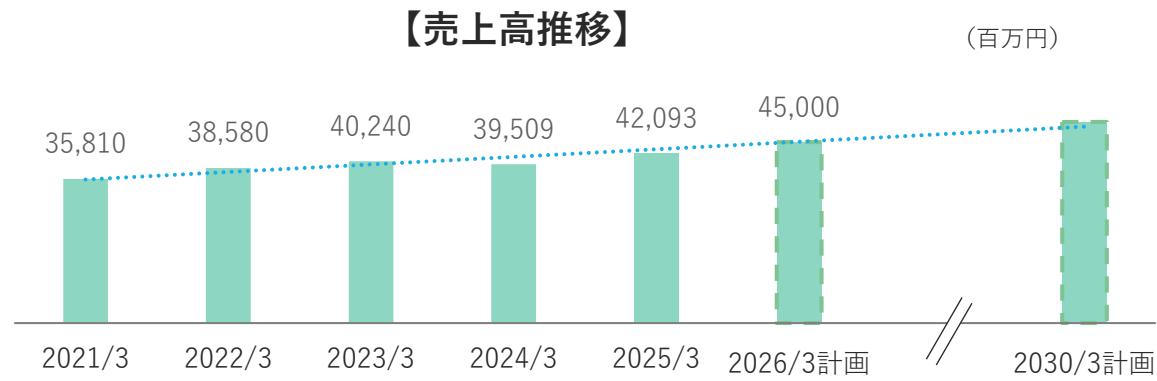
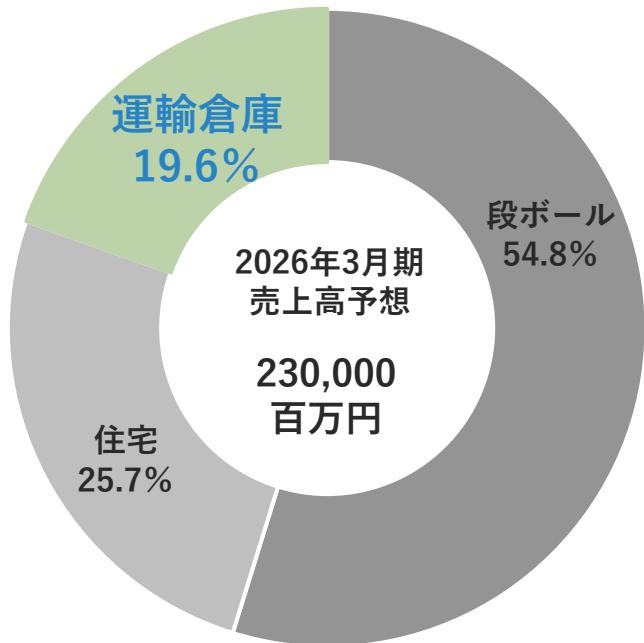


中長期の事業戦略：質（利益）の向上が最大目標

- デザイン力などを武器とした付加価値向上による販売単価引き上げ
- 営業活動の効率化
 - IT活用のデジタルマーケティングで全社情報共有と提案営業を強化
 - 地域特性を活かした名古屋と周辺地域（三河など）の営業エリアの一体化
- 契約棟数の増加に合わせた組織的対応による適正在庫管理と販売サイクルの最適化

運輸倉庫事業：段ボールと包装商品のセット配送で他社と差別化

- ・段ボール事業と連動して安定して成長。
- ・段ボール製品のユーザーである飲料メーカーなどに対して
段ボール製品と併せて製品も運搬



当社の強み：段ボールユーザー（飲料メーカーなど）向けの顧客密着型配送支援

- ・ 段ボールの供給と包装商品の配送をセットで行う効率的な輸送・保管業務
- ・ 顧客との接点が近いので、顧客のニーズ・要望に迅速に対応、満足度が高い

足元の状況

- ・ 必要乗務員を確保して、平均残業・拘束時間は減少(前年同期比)
- ・ 他方、取扱高は増加し、生産性は向上。コストの価格転嫁も推進。
- ・ 環境負担軽減（CO2排出量削減）へEV トラック導入、非化石証書の導入拠点の拡大



中長期の事業戦略

収益力強化へ向けて

- ・ 気候変動や景気動向への事業耐性力を高める
主力の飲料取扱高増加に加えて、加工食品など取扱分野を多様化
- ・ 付加価値を強化し、料金単価の向上を図る
主要エリアでの自社拠点の構築とネットワーク網の強化
自社車両の増車、自社倉庫化の推進
M&Aによる取扱い輸送サービスの範囲拡大
- ・ 環境負担軽減（CO2排出量削減など）を強く意識した事業拡大





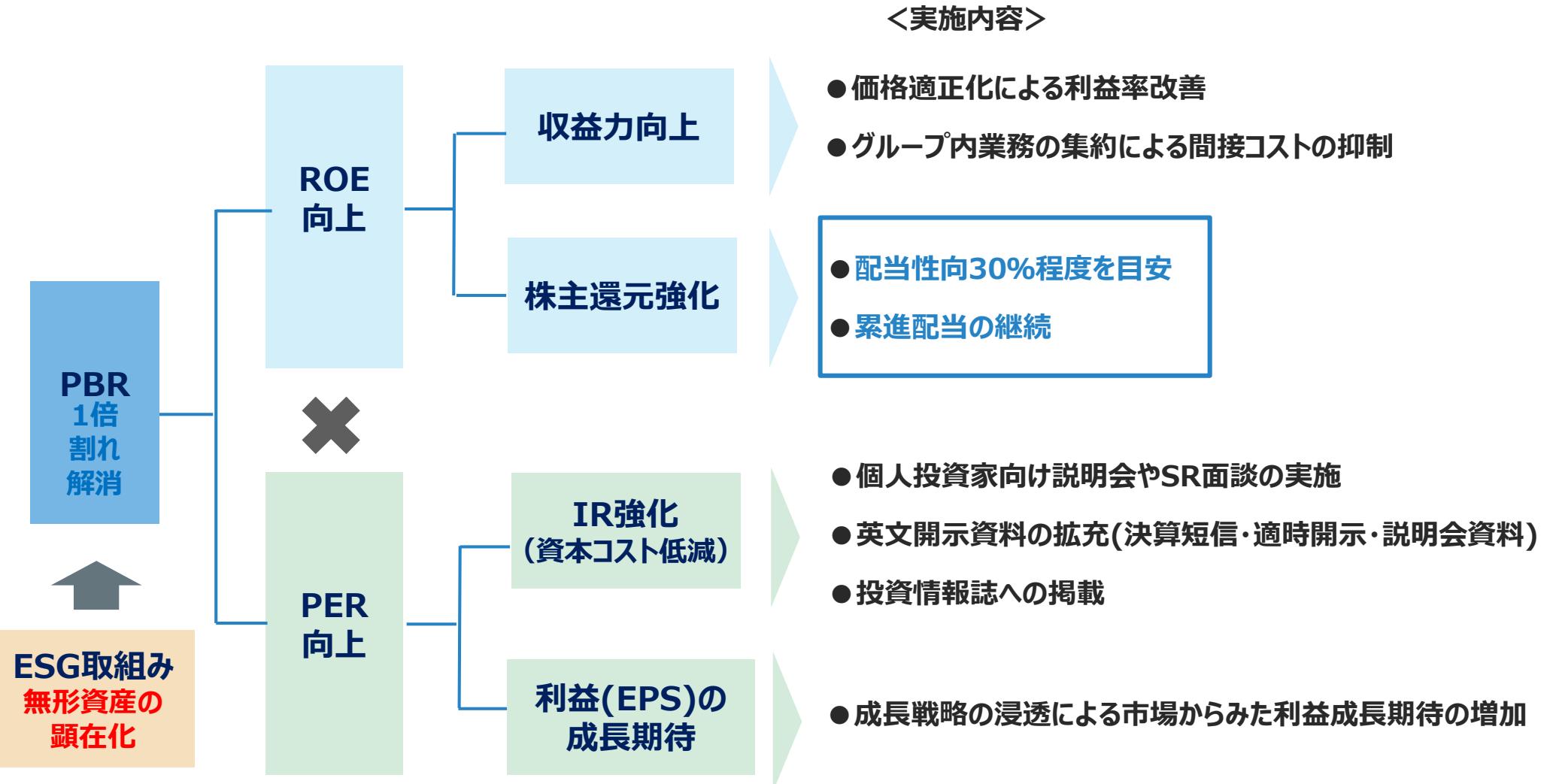
「包む」をイノベーションする。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
(アップデート)



進捗状況・PBR改善に向けた取り組み

当社株への評価は上昇中 実績PBR0.6倍、予想PER8倍（2025年9月末日現在）
 引き続き、ROEおよびPERの向上を通じて、PBR1倍割れ解消を目指していく。



主に決算説明会と個別面談を通じて株主・投資家との対話を実施

＜対話・面談の実施状況＞

2026年3月期上半期 対話・面談実績：33回 (21社)

＜主な対応者＞

決算説明会

代表取締役 社長執行役員
取締役 専務執行役員
取締役 常務執行役員

個別面談

取締役 専務執行役員
取締役 常務執行役員

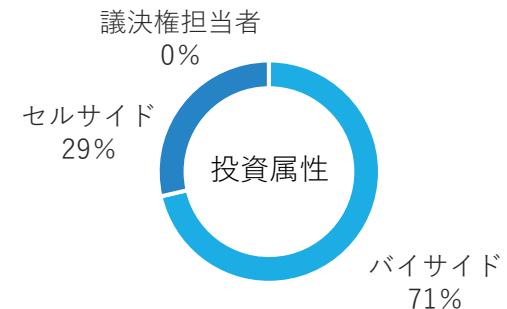
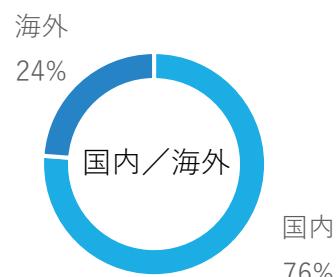
株主総会

全ての取締役及び監査役

トモク 共栄会

取締役 専務執行役員

＜株主・投資家の属性概要＞



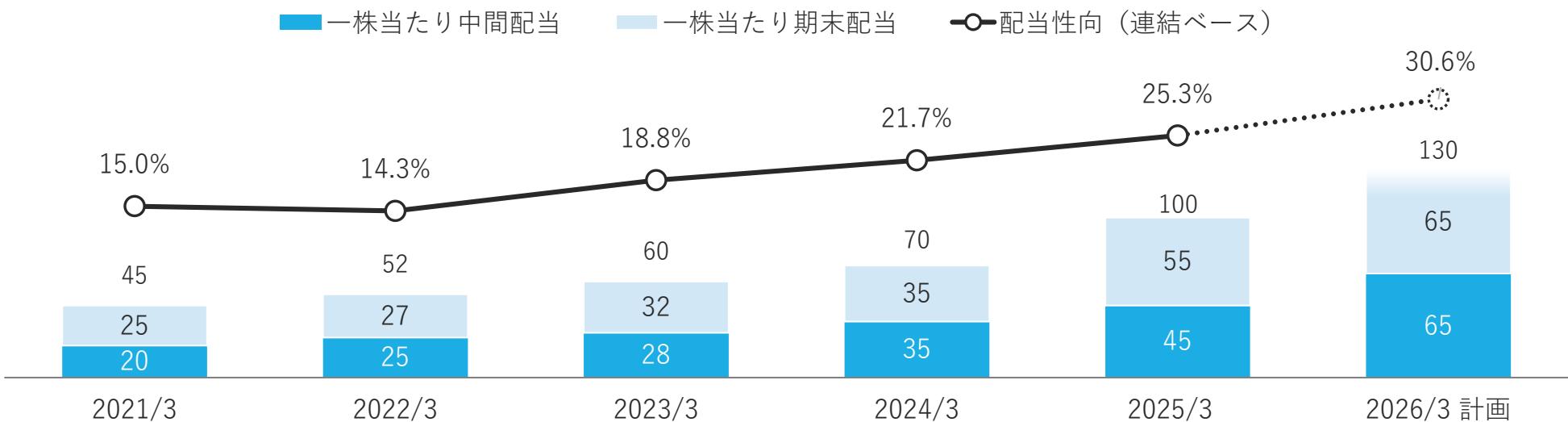
＜対話の主なテーマや株主の関心事項＞

- ✓ 当社グループ全体の業績見込み/予想
- ✓ 事業毎の外部環境や業績見込み/予想
- ✓ 業績の増減要因
- ✓ 第2次中期経営計画の進捗と今後の経営方針
- ✓ 事業ポートフォリオに関する考え方
- ✓ 株主還元を含めた、投資方針
- ✓ ESGへの取り組み状況
- ✓ IR活動や情報開示拡充への期待感

配当は、中長期的な利益成長に合わせて増配していく累進配当(配当性向30%程度を目安)
自己株取得については、機動的に実施する予定

2026年3月期（計画）： 配当性向30.6% 年130円（中間65円+期末65円）

2025年3月期（実績）： 配当性向25.3% 年100円（中間45円+期末55円）





ご参考資料 会社概要・沿革など



段ボール事業、住宅事業（スウェーデンハウス・玉善など）、運輸倉庫事業で構成

会社名	株式会社トモク 英文社名 TOMOKU CO.,LTD.
事業内容	段ボール事業、住宅事業、運輸倉庫事業など
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	代表取締役社長執行役員 中橋光男
資本金	136億6987万円（2025年3月末現在）
業績	売上高 219,613百万円 営業利益 9,360百万円（2025年3月期）
従業員数	1,182名（単体）4,071名（連結）（2025年9月30日現在（臨時従業員を除く））
証券コード/上場市場	3946/東証プライム市場、札証
主要工場	17ヵ所 館林、岩槻、厚木、札幌、神戸、小牧など
連結子会社 20社	国内 17社（住宅事業：スウェーデンハウス、玉善など 運輸倉庫事業：トーウン、伊藤園ロジテムなど） 海外 3社（段ボール事業：米国(ロサンゼルス)、ベトナム(ホーチミン) 住宅事業：スウェーデン）

パーカス・ミッション・ビジョン：「包む」を軸として、事業を展開



パーカス（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。

省エネを追求する段ボール・住宅（スウェーデンハウス）
を中心に、環境を改善しながら企業価値を高めていく。

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。

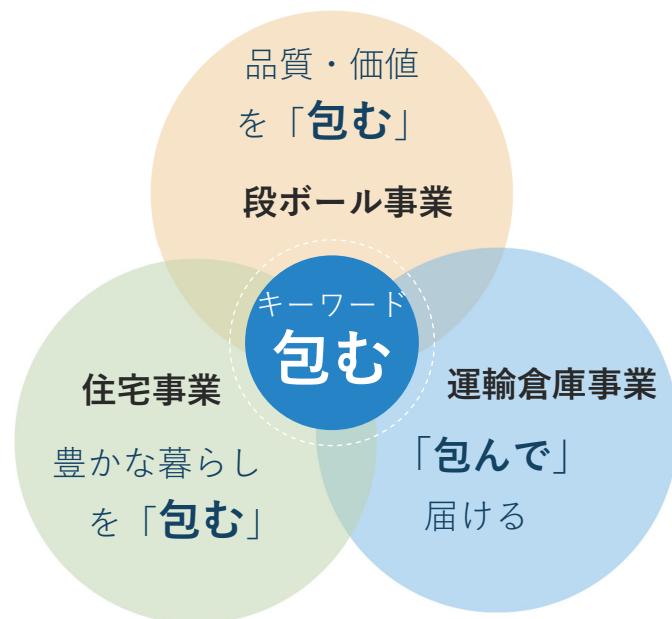
ビジョン（あるべき姿）

- 「段ボール」「住宅」「運輸倉庫」の3事業を
「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
- 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
社会の持続的発展に貢献
- 新たな事業構築に取り組み、企業価値を更に向上

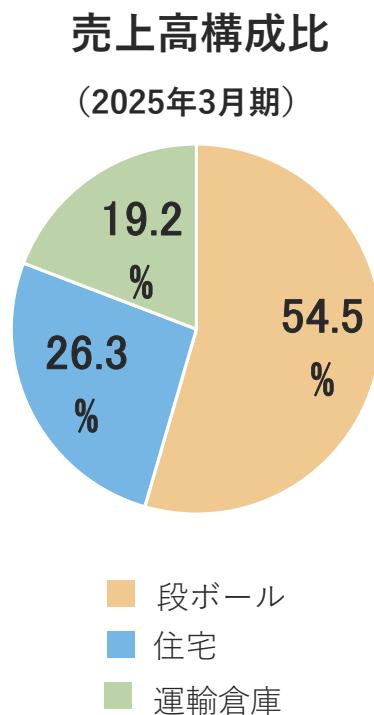
長期経営目標（2030年3月期）

売上高 3,000億円
ROE 12%以上

日常を包む ⇒ 社会のサステナブルな成長



各事業は缶詰用外装木箱の製造・販売を行っていた「旧東洋木材企業時代」にスタート



段ボール

トーモク
(1949年設立)

1949年缶詰用木箱メーカー設立 ⇒ 1956年段ボール箱製造販売開始

- ・高品質段ボール製品を製造・加工・販売
- ・原料は外部から調達（自社で原紙を製造しない）

住宅

スウェーデンハウス
(1984年設立)

旧東洋木材企業の創業当時、住宅部材(床板)・プレハブ住宅の製造販売

- ・北欧の高品質省エネ輸入木造住宅「スウェーデンハウス」
- ・東海地区で技術やデザインで評価の高い分譲住宅「玉善」

運輸倉庫

トーワン
(1959年設立)

1954年旧東洋木材企業が北海製罐(株)運輸業務を継承

- ・段ボールユーザーの飲料メーカーなどに、
製品の運搬も受託するワンストップ・サービスを提供

段ボール加工専業メーカー国内最大手

段ボール加工専業メーカーとして、唯一無二の地位。

自社段ボールを使い、食品・飲料を運ぶ運輸倉庫事業は多数の有力顧客を抱える

段ボール・住宅・運輸倉庫からなるユニークなハイブリッド型事業体

祖業の缶詰用「木箱」の製造・販売から派生して、現在の主要3事業が誕生。

「箱」と「木」から事業が拡大

「箱」	→	箱をつくる	→	段ボール製造
	→	箱を運ぶ	→	トラック輸送
「木」	→	高品質木造住宅	→	スウェーデンハウス



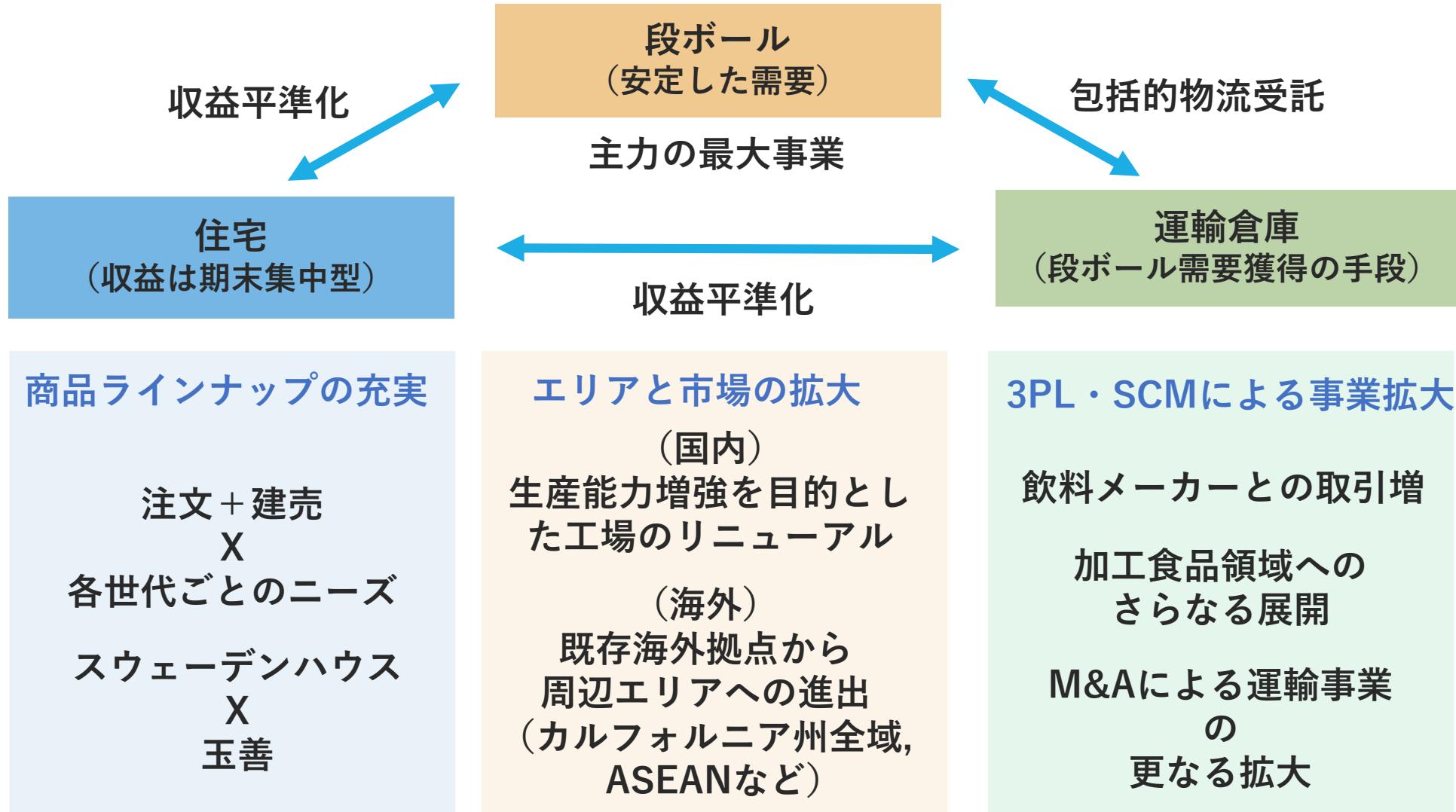
3つの事業基盤から得られる安定的・持続的な売上高・利益成長

2021年3月期～2026年3月期（予想）

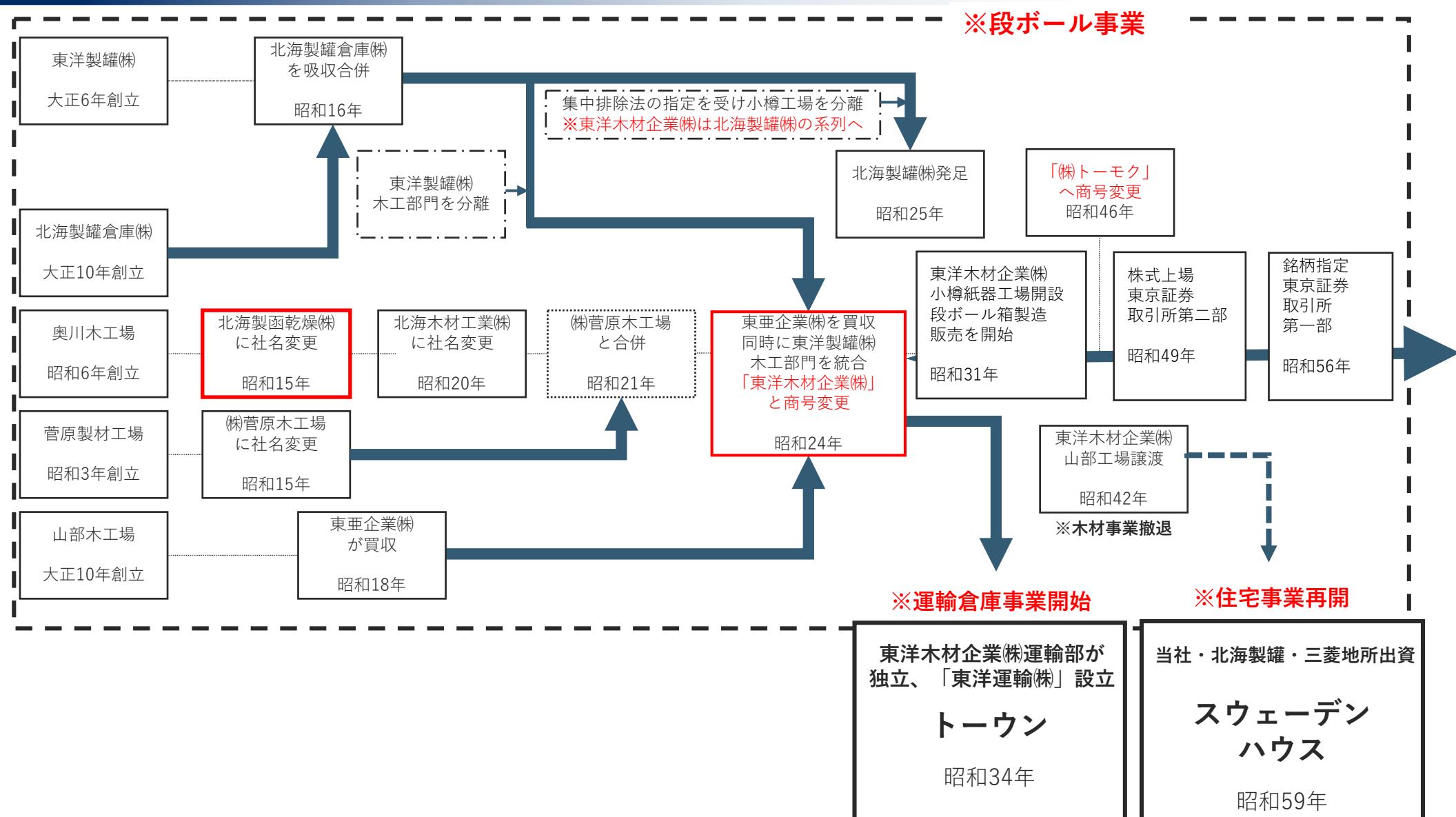
売上高 CAGR +5.5%、営業利益 CAGR +8.8%

2026年3月期は過去最高益を更新へ

「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



グループ会社ヒストリー：沿革図



1940年(昭和15年) 北海製函乾燥(株)として創業

1945年(昭和20年) 北海木材工業(株)に社名変更、翌年に(株)菅原木工場と合併

1949年(昭和24年) 東亜企業(株)を買収、同時に東洋製罐(株)木工部門を分離し「東洋木材企業(株)」と商号変更。空缶用外装木箱製造販売の事業開始

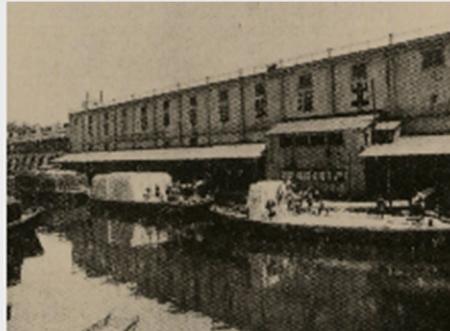
1950年(昭和25年) 東洋製罐(株)が集中排除法の指定を受け小樽工場を分離、北海製罐(株)が発足
※東洋製罐(株)から北海製罐(株)の系列となる

1956年(昭和31年) 段ボール箱製造販売を開始

1974年(昭和49年) 株式上場 (東京証券取引所第二部、札幌証券取引所)

1981年(昭和56年) 東京証券取引所の市場第一部銘柄に指定

旧東洋木材企業(現トモク)設立の地
(小樽運河)



缶詰用木箱



当社のコルゲートマシン1号機



戦前は木箱の他、木製用軍事用品を手掛け、終戦後は朝鮮戦争までは木箱事業と木製軍事用品の他、炭鉱住宅（プレハブ住宅）も手掛ける。当事業は当社が引き継ぎ、1967年（昭和42年）山部工場（北海道富良野）閉鎖まで床材も含め事業を継続。

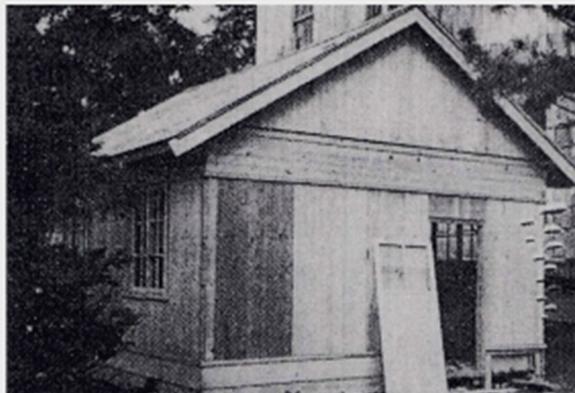
1964年（昭和39年） 石狩開発（株）を設立（石狩港開発を目指す事業開始）

1972年（昭和47年） 石狩新港開発が重要港湾に指定、第3セクターとして発展。

同地域での従事者の住宅提供を目的として1984年（昭和59年）スウェーデンハウス（株）を設立

※当時のスウェーデンハウス（株）は当社・北海製罐・三菱地所の共同出資会社である。

プレハブ住宅



石狩湾新港地域



スウェーデンヒルズ



グループ会社ヒストリー③：運輸倉庫事業 トーウン



1954年(昭和29年) 旧東洋木材企業(現トーモク)が北海製罐株の運輸業務を継承、運輸部を設置、事業開始
当時、北海道ではカニやサケなどの缶詰製品が増加。
北海製罐は缶詰を、トーモクは缶を入れる木箱を製造し、運輸部は原材料や製品の輸送業務を担当、
1959年(昭和34年)には運輸部が独立し、東洋運輸株を設立。現在に至る。



運輸部



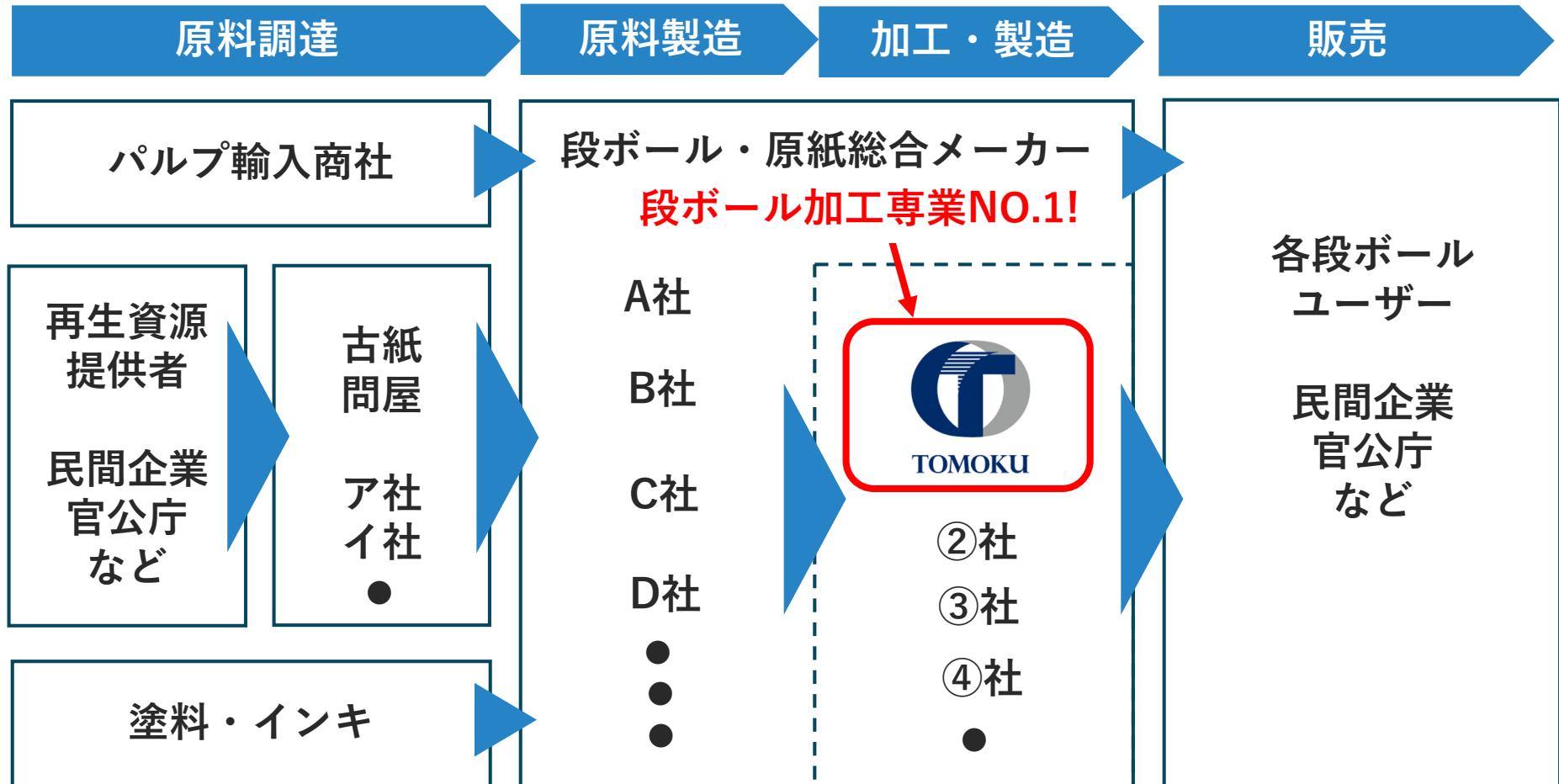
創立当時のトラック



打検作業後ラベル張り



段ボール業界のサプライチェーン



当社の強み：No1段ボール製品加工專業メーカーとしての優位性



トモク・ブランド

1. 原料・資材の最適調達力

- ・グローバルな調達市場で、最適地から最適タイミングで原紙・原材料を調達。

- ・原紙調達の多様性。
- ・マーケット全体の需要・供給市況を把握。
- ・独自のノウハウで最適価額・量を調達。

2. 多様で高付加価値な製品供給力

- ・70年余りのノウハウによる段ボール加工・研究開発技術で付加価値の高い商品を提供。

- ・多様な用途・ニーズに（保管・収納・陳列など）応じた段ボールを提供。
- ・商品付加価値を競うパッケージコンテストで高い評価。（後述ご参照）

3. 高品質段ボールの高速加工・提供力

- ・最新鋭マシンで高速加工可能。
- ・加工した段ボールを顧客に迅速に供給することが可能。

- ・最新鋭設備を備えた国内外生産拠点が分散、供給地まで近い。
- ・隨時、お客様のニーズに対応した鮮度の高い段ボール供給が可能。

調達コストの
安定・低下

付加価値による
価格改定力

需要対応力

原価の安定・低減



単価の維持・向上



需要の囲い込み

当社段ボール事業の持続的な成長力

新商品投資の機会として最大限活用。今年は当社史上最多の8作品が入賞。

包装技術賞（3作品）

全方位ガッチリ固定！
T11パレットにピッタリな保管棚



作業楽々！
部材削減！チラシ挿入可能な包装箱



効率的でエコ！
作業性向上 & 資材削減を実現した
カップスープ陳列箱



包装部門賞（5作品）

まごころ一杯
60食入 収納箱



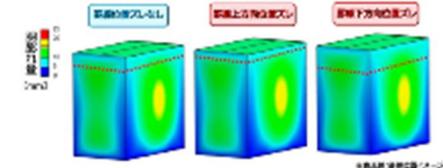
胴膨れ抑制機能と
持ちやすい手穴付き段ボール



安全・省コストな
「反発防止けい線」



CAE解析を活用した
2L PET用包装箱



けい線と切れ刃を組み合わせた
new胴膨れ抑制ケース



最新の省エネルギー基準を大きくクリアする高い断熱効果

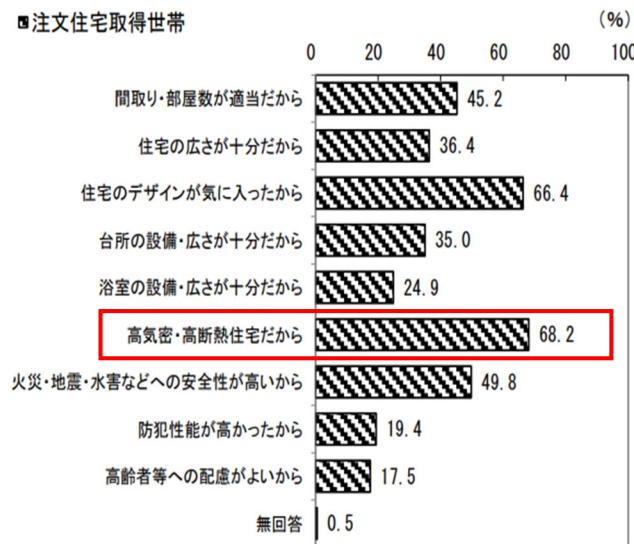
- 高い断熱性を実現できる木製サッシ3層ガラス窓を全棟標準採用
- 国が定める「住宅トップランナー基準」のBEI=0.8と比べ、0.58を実現

※BEI：建物全体の消費エネルギーの効率を表す指標であり、小さい数値ほど高性能。

BEI=0.58は省エネ基準の住宅に比べ、光熱費が42%少ないことを意味します。

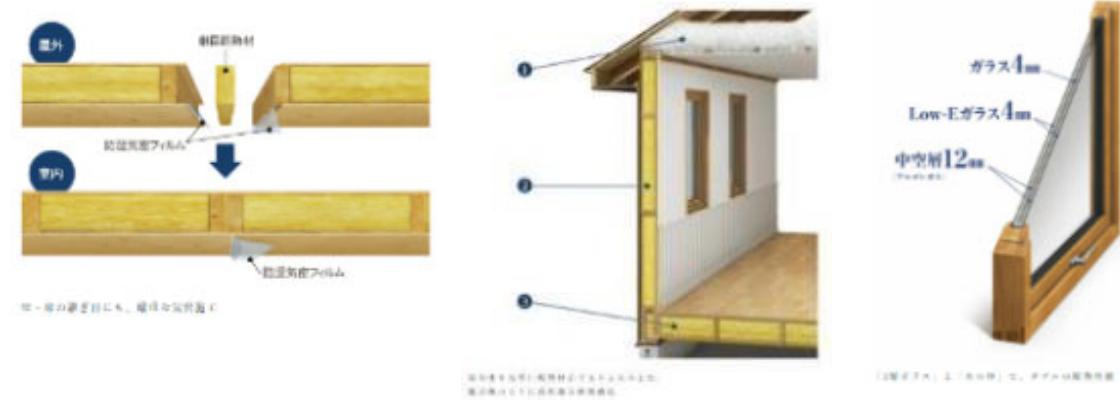
- 住宅全体の空気が2時間に1回入れ替わる24時間熱交換型換気システム
- 全棟高性能保証表示システム（気密性能を測定・断熱性能を表示した安心の性能保証）
- 50年間無料定期検診システムによるアフターメンテナンスサービス

設備等に関する選択理由(複数回答)

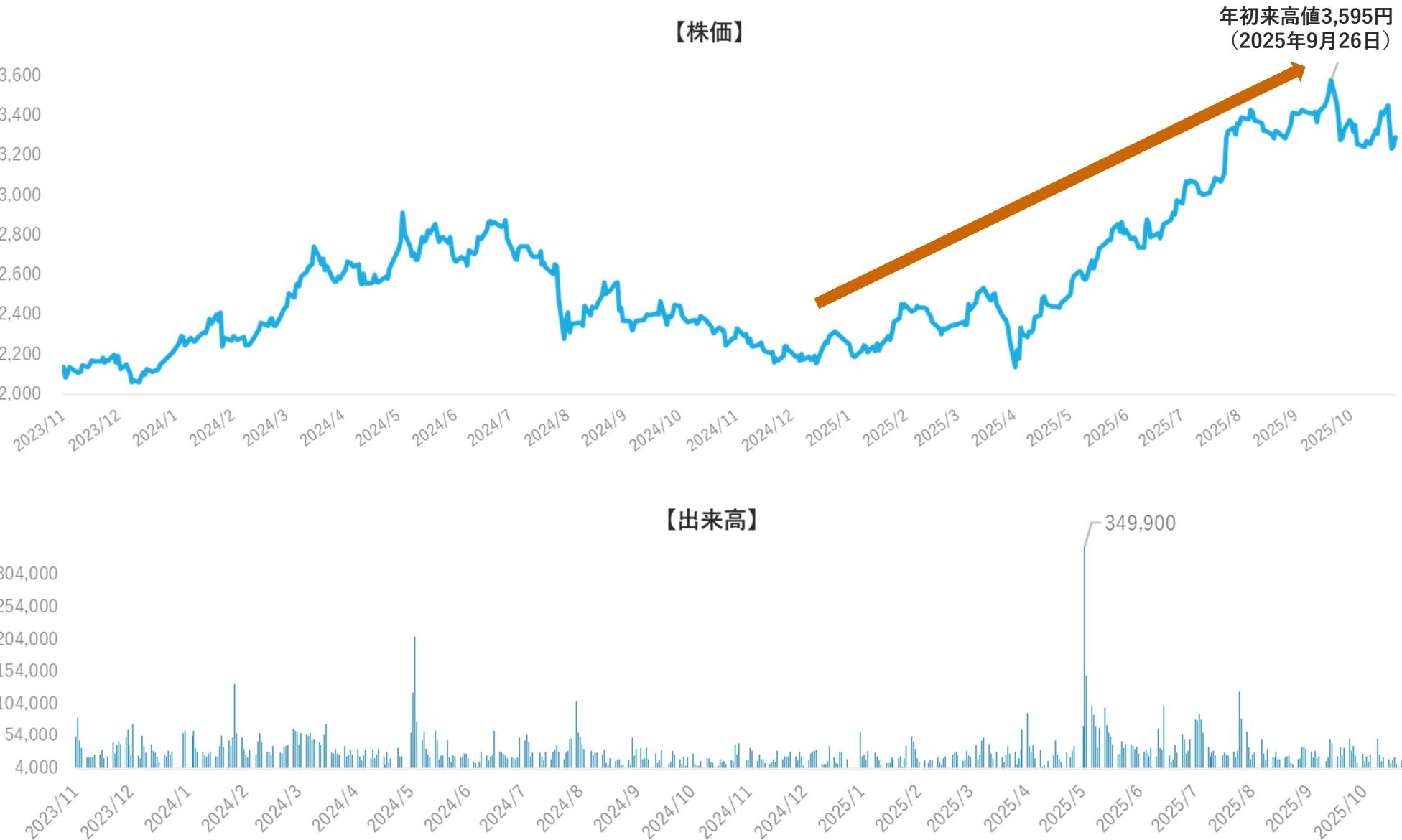


出所：国土交通省 住宅局「令和6年度住宅市場動向調査報告書」

国土交通省住宅局の調査によると、注文住宅取得世帯では、求める設備、選択理由として
「高気密・高断熱住宅」が 68.2%で最も多い



株価動向： 当社の企業価値は評価されつつある



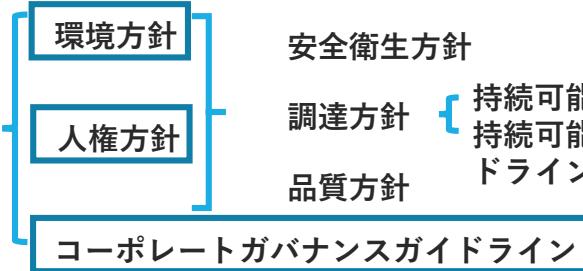
当社グループ経営理念と「サステナビリティ推進体制」

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



安全衛生方針

調達方針

品質方針

持続可能な調達ガイドライン
持続可能な木材・紙調達ガイドライン

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

取締役会

サステナビリティ委員会

サステナビリティ検討プロジェクトチーム

TCFD開示プロジェクトチーム他

グループサステナビリティ連絡会議

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

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%

サプライチェーン※

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※

2023年度実績 2024年度実績

女性従業員比率	20% (2030年)	19.4%	19.4%
---------	-------------	-------	-------

女性管理職比率	10% (2030年)	4.1%	4.8%
---------	-------------	------	------

男性育児休暇取得率	100%	106.3%	108.8%
-----------	------	--------	--------

有給休暇取得率	70%	55.9%	56.8%
---------	-----	-------	-------

障がい者雇用率	3.0%	2.4%	2.8%
---------	------	------	------

地域コミュニティの発展※

- ・全工場で地域住民との交流、近隣の小中学校等を対象に、社会、環境体験の一環として見学会・勉強会・出張授業・職業体験学習を実施
- ・企業版ふるさと納税を活用し、子ども支援事業に貢献

※トーモク単体で実施

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、もしくはいまだ知らないリスク、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ます。

本資料における将来の展望に関する表明は、2025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2025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。

株式会社トモク

東証プライム：証券コード 3946

連絡先

mail:3946ir@tomoku.co.jp