

# 株式会社トモク

## 個人投資家向け資料

2024年12月26日



東証プライム  
3946

1. トーモクの概要
2. 中期経営目標と各事業の戦略
3. 決算の状況  
(2025年3月期 2Q決算と2025年3月期通期見通し)
4. 企業価値向上へ向けての取り組み

ご参考資料：ESGへの取り組み



「包む」をイノベーションする。

## トモクの概要







「会社紹介映像」をご覧ください。

[saiyo.tomoku.co.jp/movie/short/TOMOKU\\_Short.mp4](http://saiyo.tomoku.co.jp/movie/short/TOMOKU_Short.mp4)

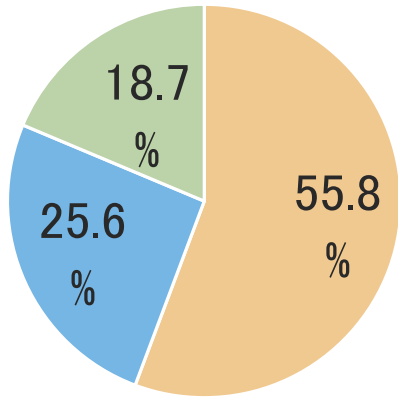
## 段ボール事業、住宅事業（スウェーデンハウスなど）、運輸倉庫事業で構成

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（2024年3月末現在）
業績	売上高 211,526百万円 営業利益 8,057百万円（2024年3月期）
従業員数	1,178名（単体）3,831名（連結）（2024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 19社	国内 16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、トーウンロジテムなど） 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）

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

売上高構成比

(2024年3月期)



- 段ボール
- 住宅
- 運輸倉庫

段ボール

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

- ・原紙を調達・加工し、段ボール製品を製造・販売する専門首位
- ・自社で原紙は製造しない
- ・お客様ニーズに合わせて最新鋭の設備で高品質段ボールを提供

住宅

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メーカースウェーデンハウスが主力
- ・高い技術力やデザイン力を持つ東海地区の分譲住宅メーカー玉善も傘下

運輸倉庫

1954年旧東洋木材企業が北海製罐(株)運輸業務を継承

- ・段ボール製品ユーザーである飲料メーカーなど一般消費財メーカーを中心に、段ボール製品の供給と併せて復路で製品の運搬も受託する形で発展
- ・顧客の立場からはワンストップ・サービスで製品物流を提供

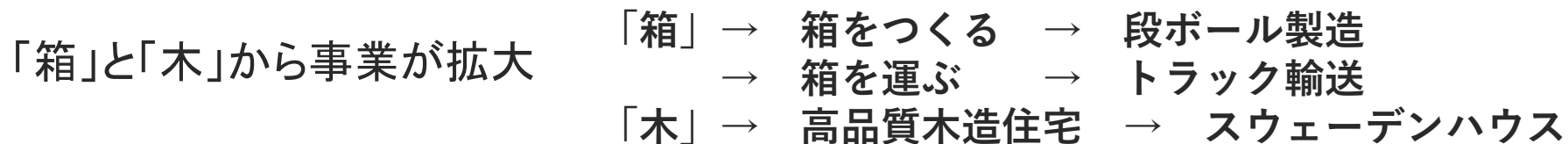
## 段ボール加工専門メーカー国内最大手

段ボール加工専門メーカーとして、唯一無二の地位。

自社段ボールを使って食品・飲料を運ぶ運輸倉庫事業も有力顧客を抱えて強い。

## 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。



## 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～2025年3月期（予想）

売上高 CAGR +6.5%、営業利益 CAGR +9.3%

2025年3月期は過去最高益を更新へ

## 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  
社会の持続可能な成長に貢献する。

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 (2030年3月期)

売上高 3,000億円

ROE 12%以上

日常を包む ⇒ 社会の持続可能な成長





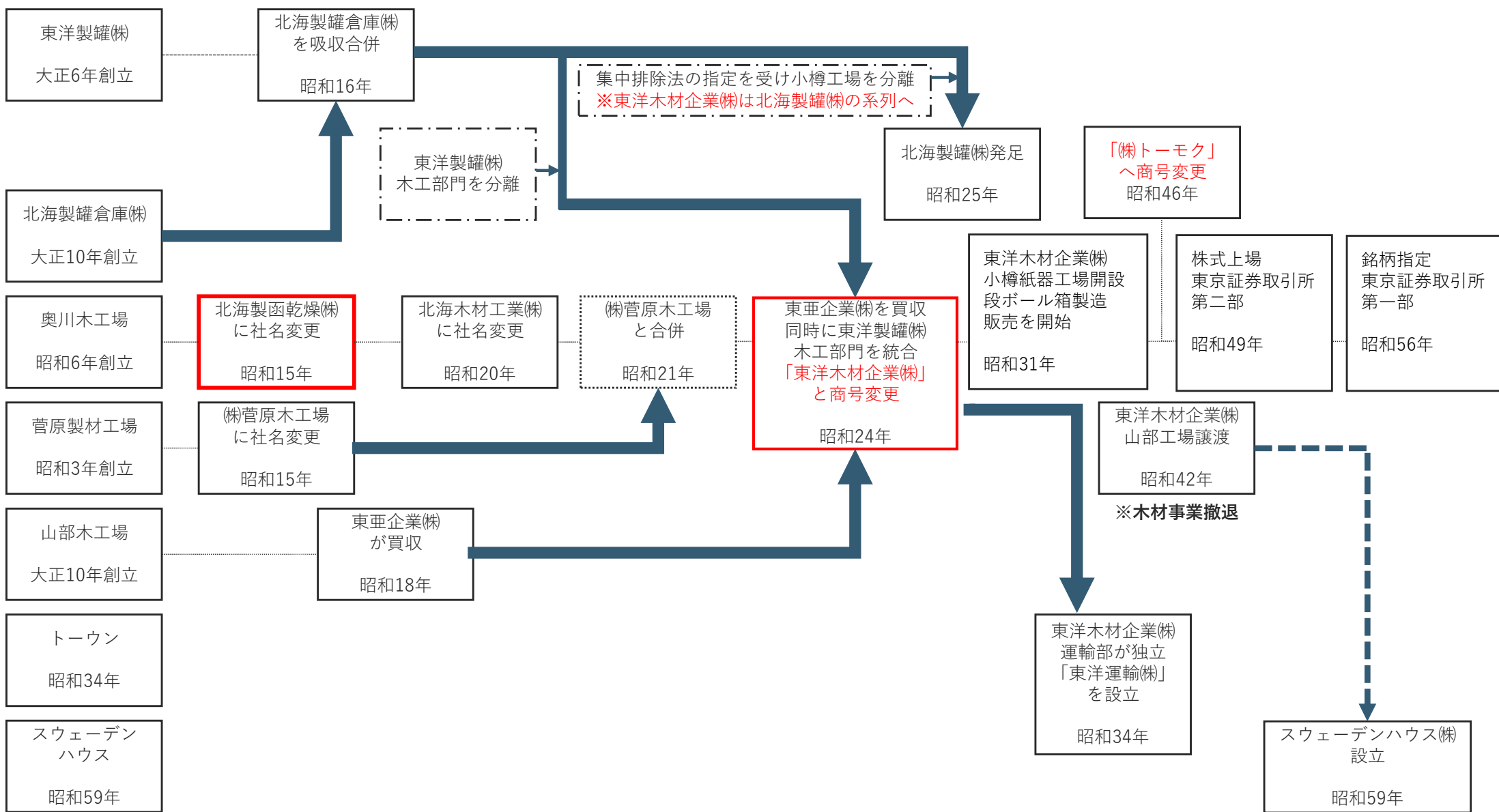


「包む」をイノベーションする。

## 缶詰用木箱メーカーとして出発した トーモク（旧東洋木材企業）の歴史



# グループ会社ヒストリー：沿革図



※住宅事業再開  
トモク・北海製罐・三菱地所出資

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(現トーモク)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）も手掛けていた。この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していた。

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





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



「包む」をイノベーションする。

## 中期経営目標と 各事業の戦略



## 中長期数値目標：期初に1年先送りを決定したが、成長ペースに大きな変化なし

(背景) 個人消費の弱含み傾向継続と想定以上の原材料高など事業環境の悪化

### 「第2次中期経営計画」最終年度

2026年3月期	
売上高	2,500億円
(段ボール)	1,320億円
(住宅)	730億円
(運輸倉庫)	450億円
営業利益率	5.8%
ROE	10.0%以上

更なる成長

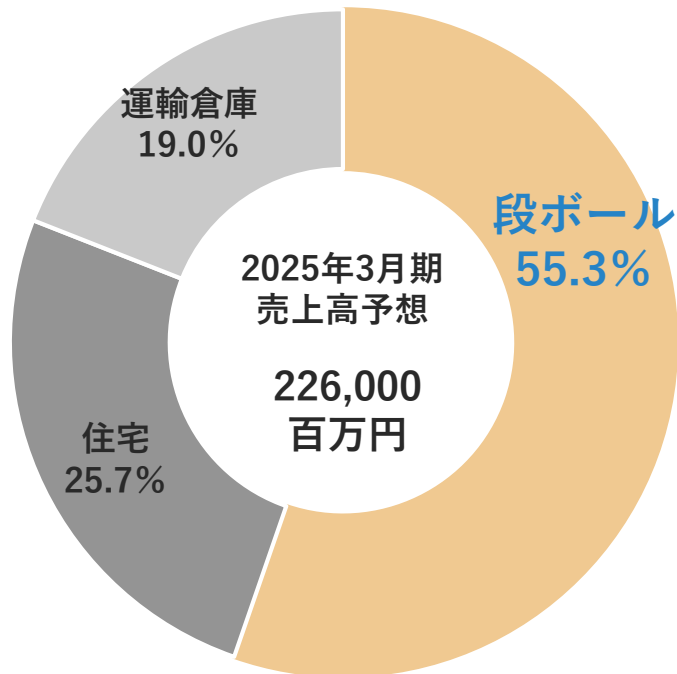


### 「長期経営目標」最終年度

2030年3月期	
売上高	3,000億円
(段ボール)	1,700億円
(住宅)	800億円
(運輸倉庫)	500億円
ROE	12.0%以上

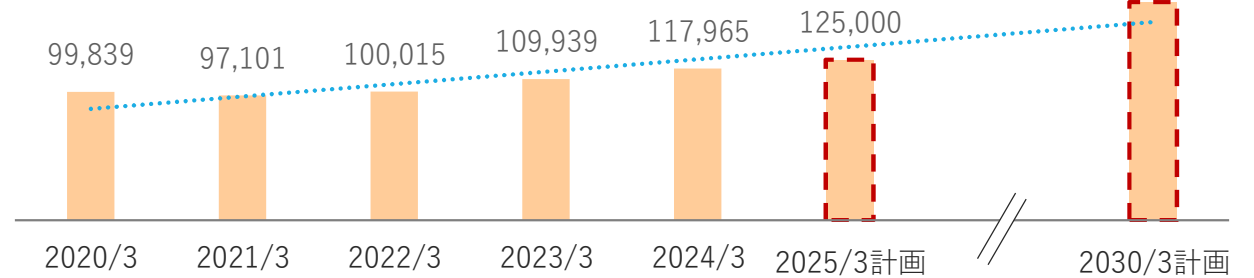
売上高5年CAGR予想      +6.5%  
 営業利益5年CAGR予想    +9.3%

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



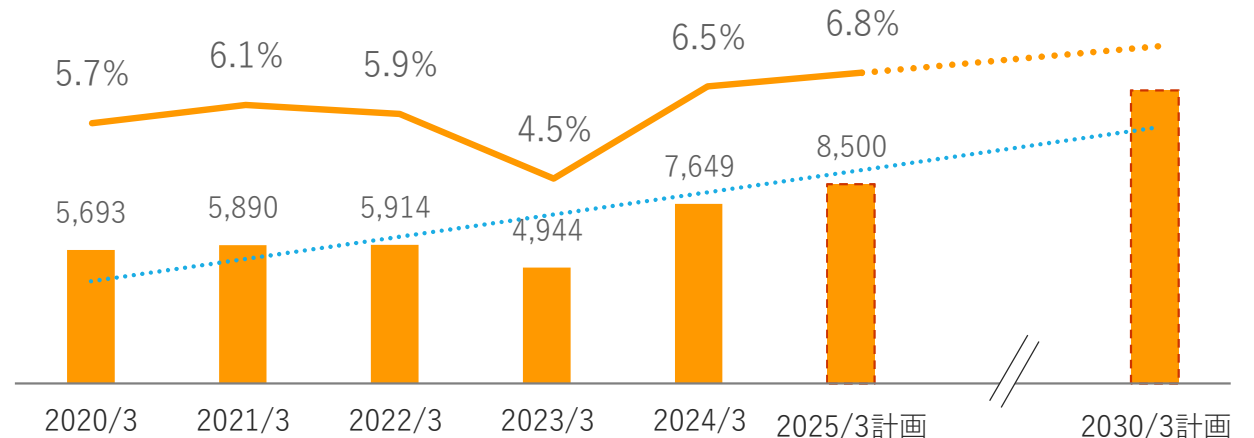
【売上高推移】

(百万円)



【営業利益・営業利益率推移】

(百万円)





新青森工場：今年1月から稼働開始。BCP対策強化。

大和段ボール：千葉で長い歴史と実績のある段ボールシート専門メーカーを子会社化

2024年1月	新青森工場（移転）	投資額64億円	上半期は順調に稼働
青森県青森市	敷地面積33,500m <sup>2</sup> 建物面積16,900m <sup>2</sup>	(約10,100坪) (約 5,100坪)	



2024年9月 投資額2億円

大和段ボール株式会社の  
株式取得（子会社化）

千葉県野田市

1953年9月設立

敷地面積3,000m<sup>2</sup>  
(約900坪)

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



高付加価値製品の販売量拡大



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

環境性や利便性を評価された当社開発商品  
「サッとスタックトレ」



2024年日本パッケージコンテスト入賞、  
2024年度グッドデザイン賞を受賞



- ・組み立て簡単
- ・生産性が高くリーズナブル
- ・積み重ね保管可、店舗陳列も容易



高度で多様化したお客様ニーズに対応

# 段ボール事業戦略③ 海外：ベトナム・現地企業の完全子会社化で紙器事業を本格展開

現地紙器製造販売会社（カンタン社）を完全子会社化

ベトナムで段ボール事業と紙器事業を展開、現地での事業基盤を強化  
 経済成長著しいASEANエリアでの需要回復、更なる成長を見込む



## ベトナム

<2025年3月期上期実績>

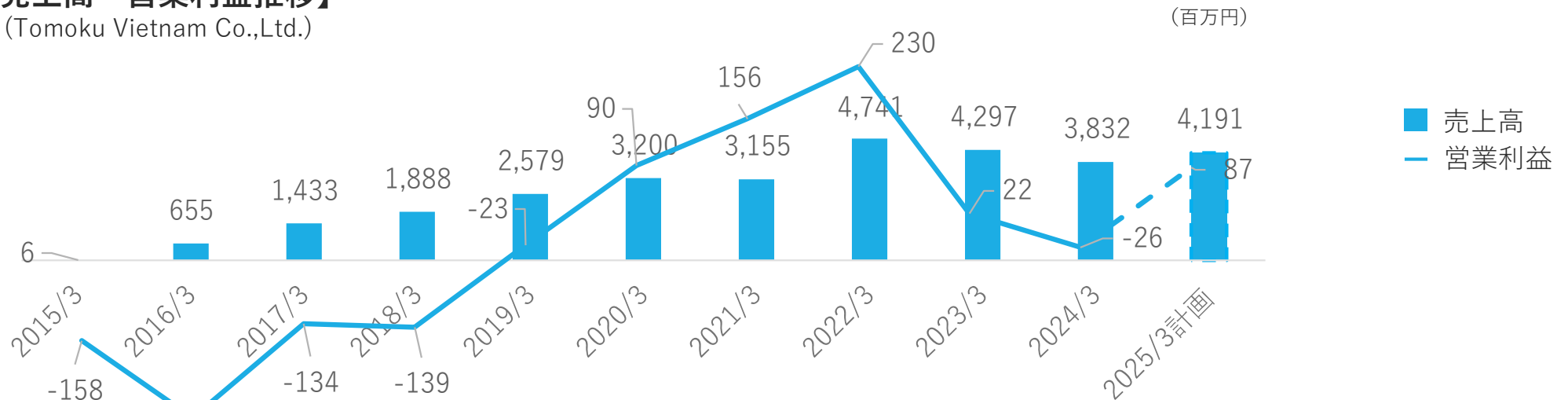
販売量：+10.2%（前期比）  
 売上高：△2.6%（同上）  
 営業利益：+40百万円（同上）

【カンタン社製品】



### 【売上高・営業利益推移】

(Tomoku Vietnam Co.,Ltd.)



新規設備を活かした拡販

米国は魅力的な世界第2位市場

米国・カルフォルニア

<2025年3月期上期実績>

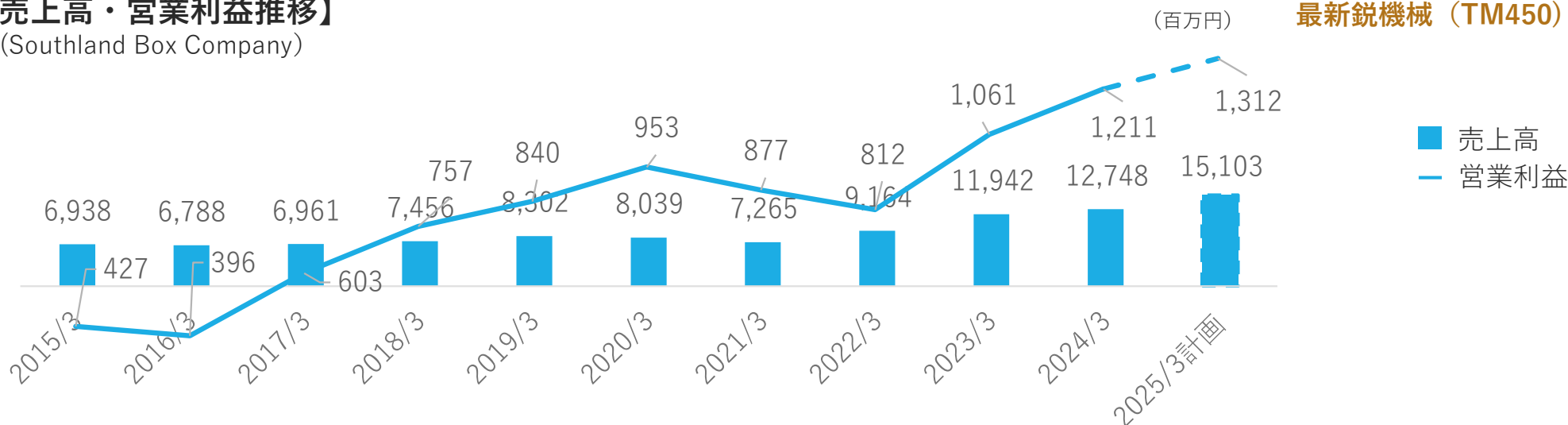
販売量： +6.4% (前期比)  
 売上高： +3.0% (同上)  
 営業利益： +20.2% (同上)

SOUTHLAND BOX COMPANY  
 2021年12月落成 生産能力 2.0倍



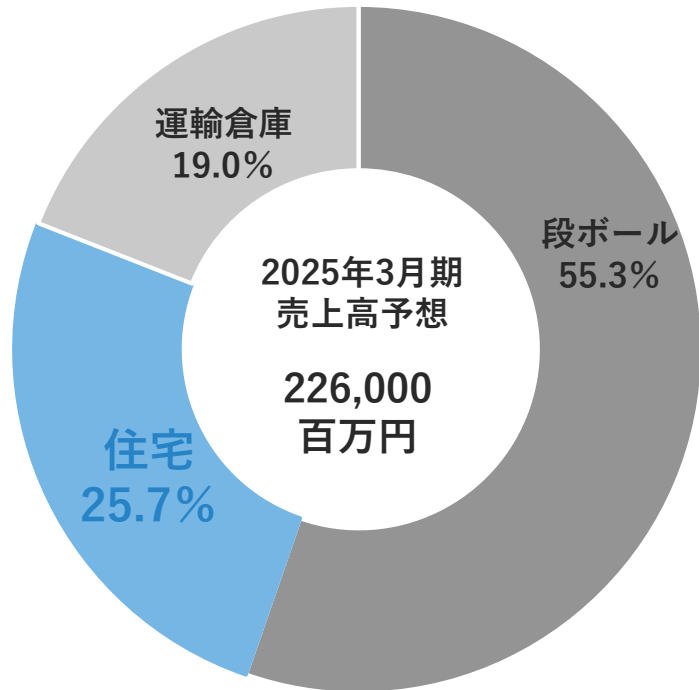
米国仕様の最新鋭機械 (TM450)

【売上高・営業利益推移】  
 (Southland Box Company)



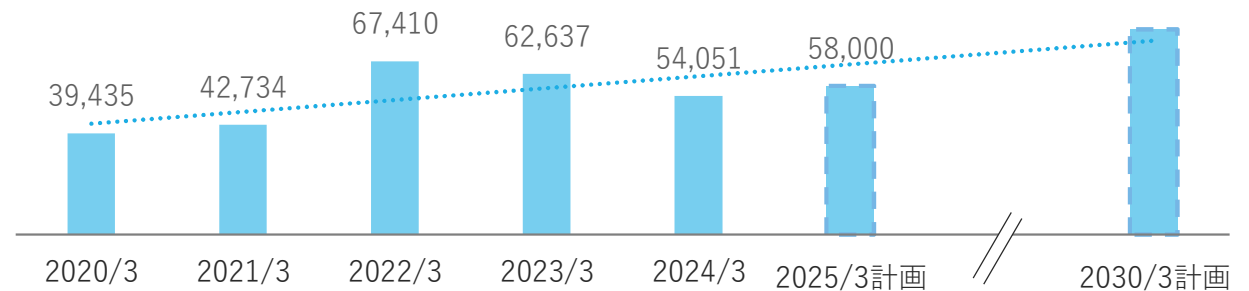


「ブランド」力で中長期安定成長を持続  
最近は、リフォーム戦略を強化



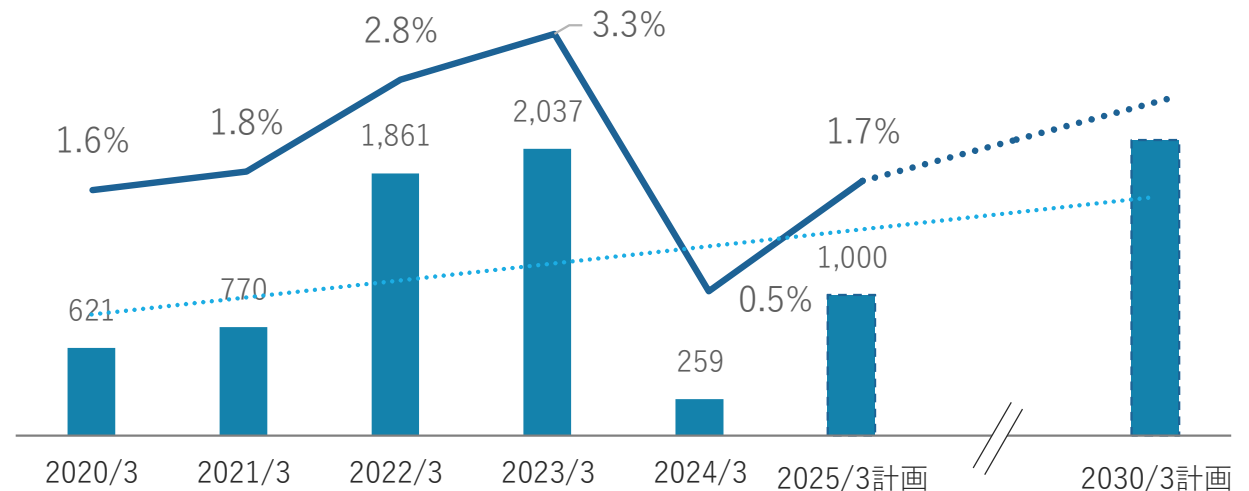
【売上高推移】

(百万円)



【営業利益・営業利益率推移】

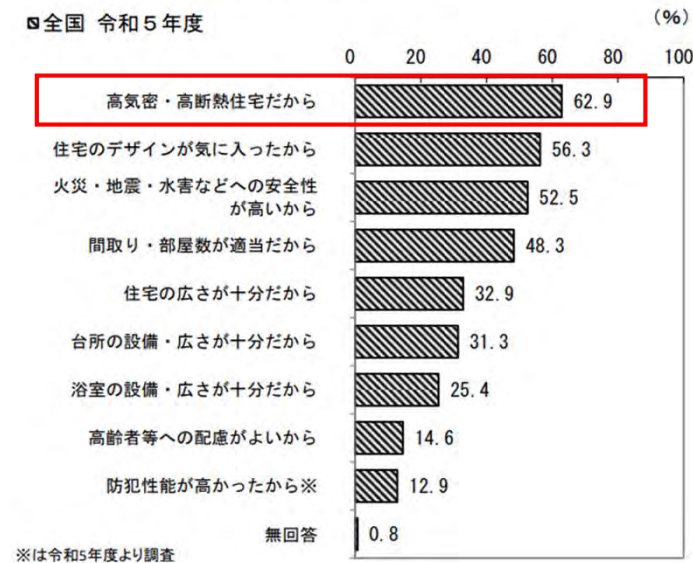
(百万円)



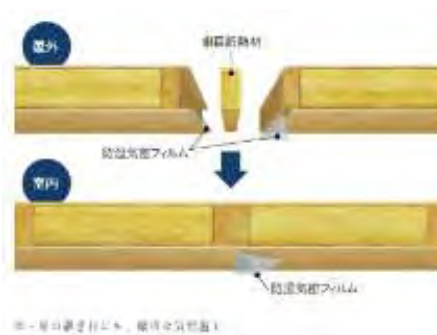
## 最新の省エネルギー基準を大きくクリアする高い断熱効果

- 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
- 「国が定める省エネ住宅（2016）」と比べ、消費電力28%減を誇る省エネ効果  
※オール電化、延床面積120㎡（6地域）の建物で試算
- 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
- 地震の揺れを「面」で受け止め、分散させることで高強度を実現したモノボックス®構造
- 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

問5-1 設備等に関する選択理由(複数回答)



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62.9%で最も多い



※一層目裏面は断熱材、断熱気密フィルム



国土交通省住宅局「令和5年度住宅市場動向調査報告書」  
※気密性能は1.5以下、断熱性能は0.15以下



「高気密・高断熱住宅」の窓は、このように断熱性能が高い

出所：国土交通省 住宅局 「令和5年度住宅市場動向調査報告書」

## スウェーデンハウスの強み：

### 高機能・高品質・省エネによる高付加価値住宅の提供とそのブランド価値

- ・ 高気密・高断熱で環境に優しい高品質の木造住宅
- ・ 高い外部評価・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 10年連続総合1位  
(価格の納得感、デザイン、住居の性能等 13項目で4年連続1位)

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」を受賞

## 中長期的な事業戦略

- ・ 高品質住宅を求める消費者へ、強みである高資産価値の訴求と適正価格の追求
- ・ 社会構造の変化やニーズ・嗜好の多様化に合わせたカスタマイズ住宅・商品ラインアップの充実



若年層向け規格住宅  
「SAKITATE」



100年住宅  
「MAKT II (マクトII)」



小世帯向けコンパクト住宅  
「Lagom kubisk」

+

上記を支える組織体質の強化 (グループ調達機能統合など間接部門の共通化推進)

## 「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4年連続第1位)



## 外部環境認識

住宅需要は弱い

新規住宅着工件数（分譲住宅）は減少傾向継続（～2024年9月まで）

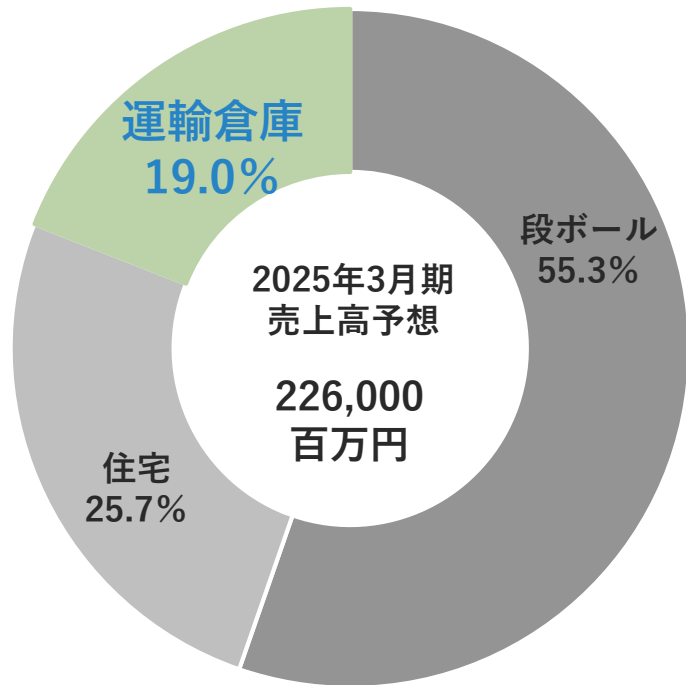
しかし、当社の販売実績は上期回復傾向（前年同期比+5%）

## 中長期的な事業戦略

- デザイン・ブランド力を武器とした適正売価の実現
- 営業手法の強化                      効率的な販売推進
  - （条件付き宅地販売の強化など、分譲住宅の資産回転率を上げる）
- 販売エリアの拡大                      名古屋市近郊の有望エリアへ事業エリアを拡大
  - （一宮市、西三河エリアへの進出など）

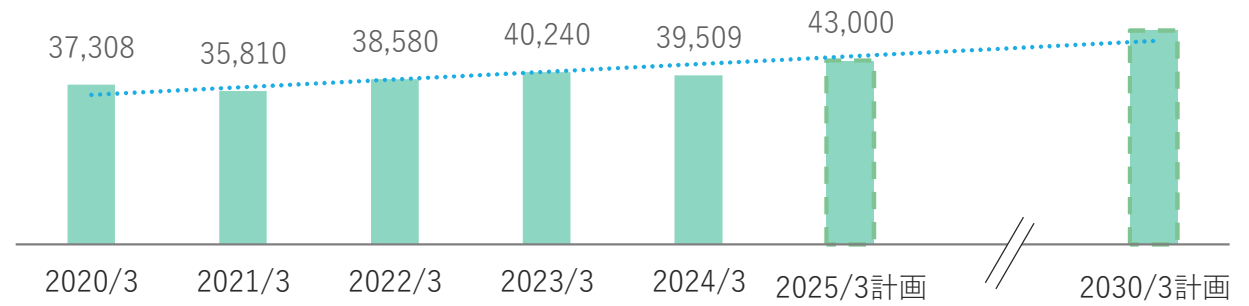


- ・ 段ボール事業と連動して安定して成長。
- ・ 段ボール製品のユーザーである飲料メーカーなどに対して 段ボール製品と併せて製品も運搬



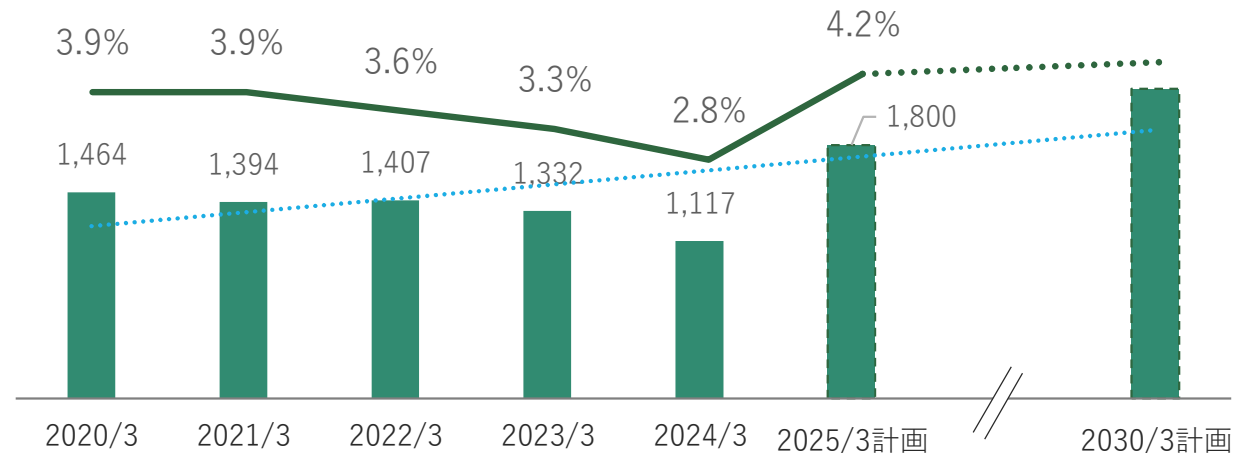
【売上高推移】

(百万円)



【営業利益・営業利益率推移】

(百万円)




## 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業務

- 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



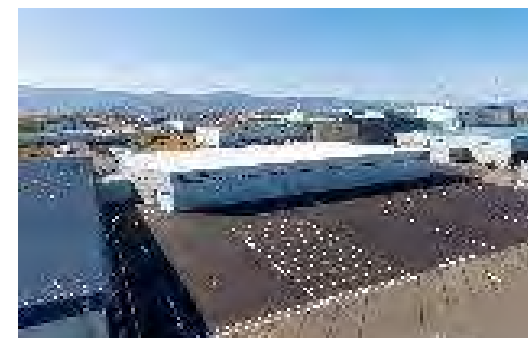
### 事業基盤への取り組み

- 2024年問題は効率性を強化  
（配送システムを再構築、残業時間削減とトラック稼働率向上の両立を実現）
- 環境負荷低減も順調に進捗（バッテリーリフト、LED照明・人感センサーライトの導入など）



### 中長期的な事業戦略

- 取扱商品・顧客層の拡大（得意分野の飲料メーカー＋飲料以外）
- 事業拡大へ配送拠点とネットワーク網の強化
- 災害時の物資配送拠点として社会的プレゼンスの向上





「包む」をイノベーションする。

## 直近の決算の状況と通期見通し



売上高 1,050億円 (前年同期比+2.6%)

営業利益 31.4億円 (同+1.4%)

段ボール

売上高600億円 (前年同期比+0.9%)、セグメント利益40.5億円 (同△0.9%)

国内：主力の加工食品向け販売量が寄与。製品値上げ効果は限定的。  
海外：米国・ベトナムともに現地需要の獲得により販売量は前年を上回る。

住宅

売上高226億円 (前年同期比+4.1%)、セグメント利益△12.6億円 (同+2.2億円)

お客様の多様なニーズにマッチした住宅の販売と適正価格への値上げに取り組んだ結果、販売棟数及び売上高は前年対比増加。

運輸倉庫

売上高223億円 (前年同期比+5.9%)、セグメント利益8.4億円 (同△8.4%)

大手小売業センター向け保管型物流センターの稼働が増収に寄与。  
人件費の高騰や新規センター稼働に伴う準備コストの負担増加。



## 2025年3月期上期決算概要：収益性はほぼ前年同期並み。営業利益率は3.0%



売上高は、段ボール事業及び運輸倉庫事業の値上げ効果が限定的で期初計画比届かず。

営業利益はほぼ想定通り。経常利益は為替(円高)影響で減少。

(百万円)	2024年3月期 上期	構成比 (%)	2025年3月期 上期	構成比 (%)	前年 同期比 (%)	期初計画 2024/5/8 公表	期初計画比
売上高	102,367	100.0	105,061	100.0	2.6	108,500	△3,439
売上原価	86,008	84.0	88,208	84.0	2.6	-	-
売上総利益	16,359	16.0	16,853	16.0	3.0	-	-
販売費及び 一般管理費	13,255	12.9	13,706	13.0	3.4	-	-
営業利益	3,103	3.0	3,147	3.0	1.4	3,200	△53
経常利益	3,559	3.5	3,060	2.9	△14.0	3,300	△240
親会社株主 帰属純利益	2,217	2.2	1,915	1.8	△13.6	2,000	△85

段ボール事業の収益性は変わらず。住宅事業は増収の影響で赤字幅が縮小。

(百万円)		2024年3月期				2025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	59,493	58.1	58,472	53.6	60,053	57.2	+0.9%
	セグメント利益 (利益率)	4,088 (6.9%)	-	3,561 (6.1%)	-	4,051 (6.7%)	-	△0.9%
住宅	売上高	21,732	21.2	32,319	29.6	22,624	21.5	+4.1%
	セグメント利益 (利益率)	△1,481 (-)	-	1,740 (5.4%)	-	△1,266 (-)	-	+215
運輸倉庫	売上高	21,141	20.7	18,368	16.8	22,383	21.3	+5.9%
	セグメント利益 (利益率)	922 (4.4%)	-	195 (1.1%)	-	845 (3.8%)	-	△8.4%
合計	売上高	102,367	100.0	109,159	100.0	105,061	100.0	+2.6%

# 2025年3月期見通し：通期見通し変更せず、営業利益100億円超えを想定



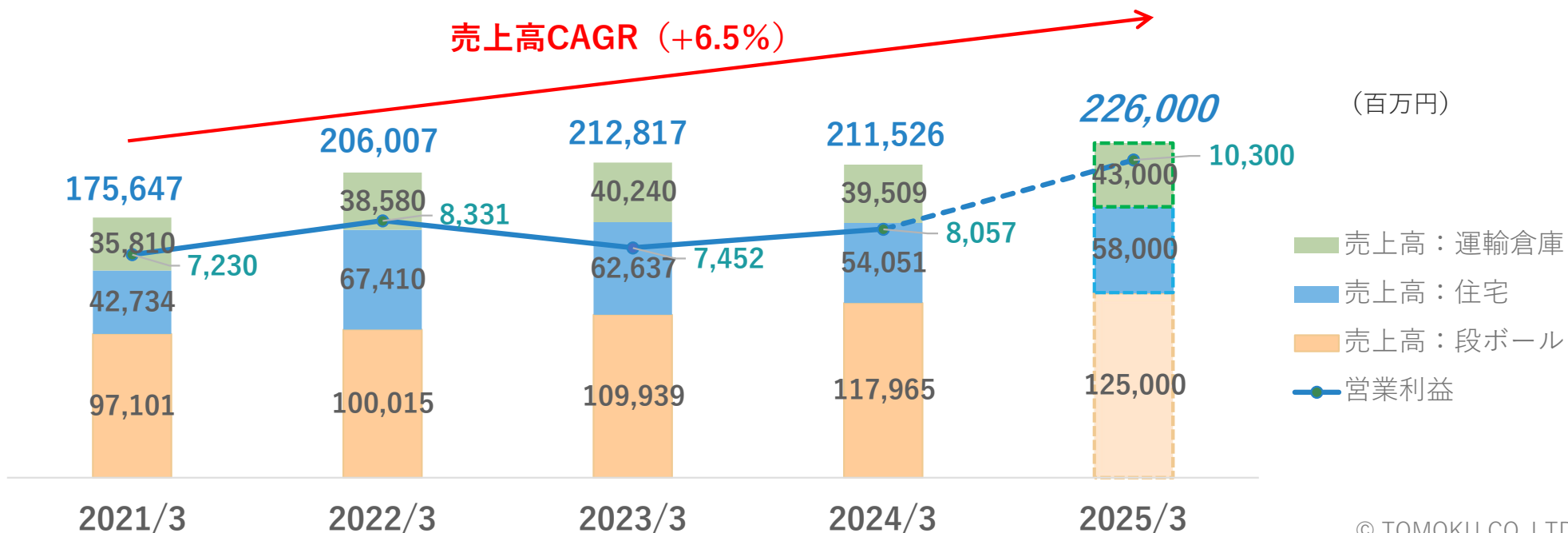
売上高2,260億円 (+6.8%) 営業利益103億円 (+27.8%)

段ボール・運輸倉庫事業は価格改定、住宅事業はブランド力訴求で、最高益更新を見込む

(百万円)	2024年3月期 (実績)	構成比 (%)	2025年3月期 (計画)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	211,526	100.0	226,000	100.0	+6.8
営業利益	8,057	3.8	10,300	4.6	+27.8
経常利益	8,614	4.1	10,400	4.6	+20.7
親会社株主帰属純利益	5,308	2.5	7,000	3.1	+31.9

<2021年3月実績 ⇒ 2025年3月期 (予想) 売上高CAGR>

売上高CAGR (+6.5%)





「包む」をイノベーションする。

## 企業価値向上へ向けての取り組みの進捗状況

～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～



TOMOKU



## 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

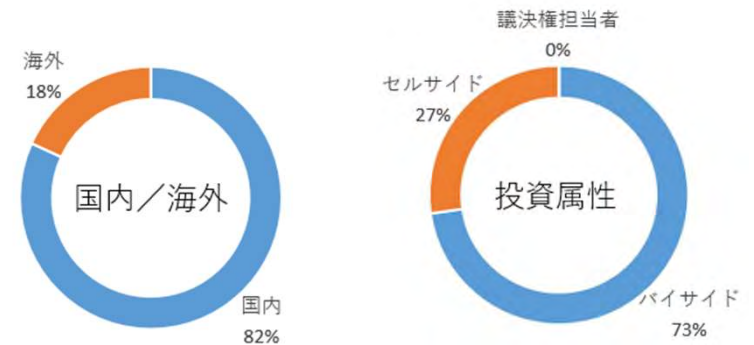
### <対話・面談の実施状況>

2024年度上半期の対話・面談実績：12回（11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
トーモク 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

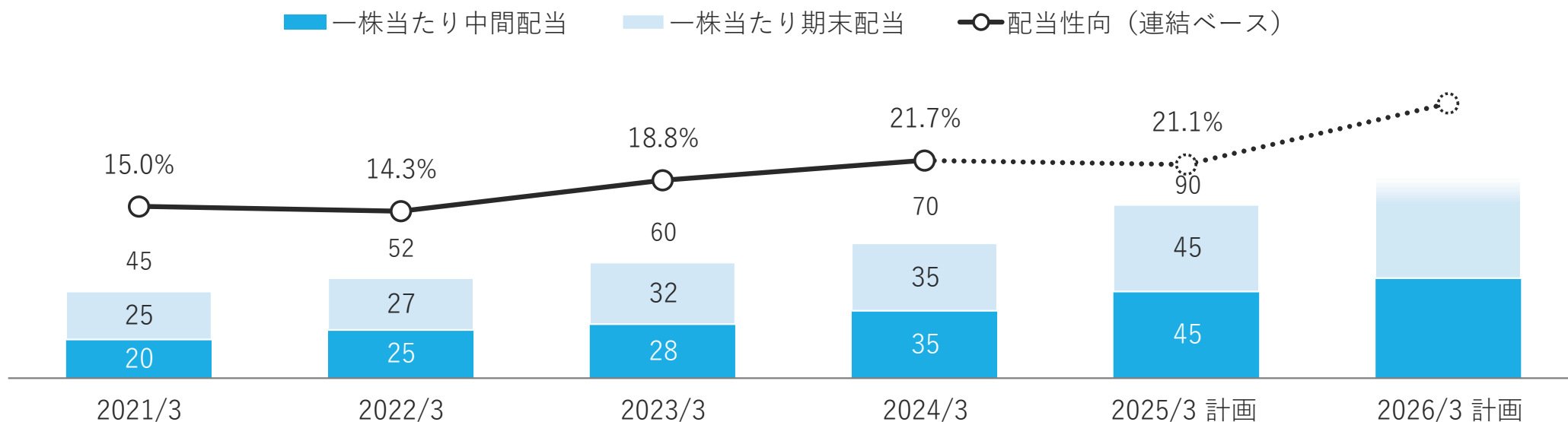
# 株主還元： 2025年3月期は年90円配当へ（前期比+20円）

## 【方針】

- ・ 中長期成長のためのM&Aや設備投資を考慮しながらも、営業利益100億円超えを踏まえて株主還元を積極化
- ・ 配当性向基準の設定と累進配当政策の採用で、株主還元を高めていく

\* 2024年3月期                   : 配当性向21.7% 年70円（中間35円+期末35円）  
  (当初予定：14.9%)

\* 2025年3月期（計画）: 配当性向21.1% 年90円（中間45円+期末45円）

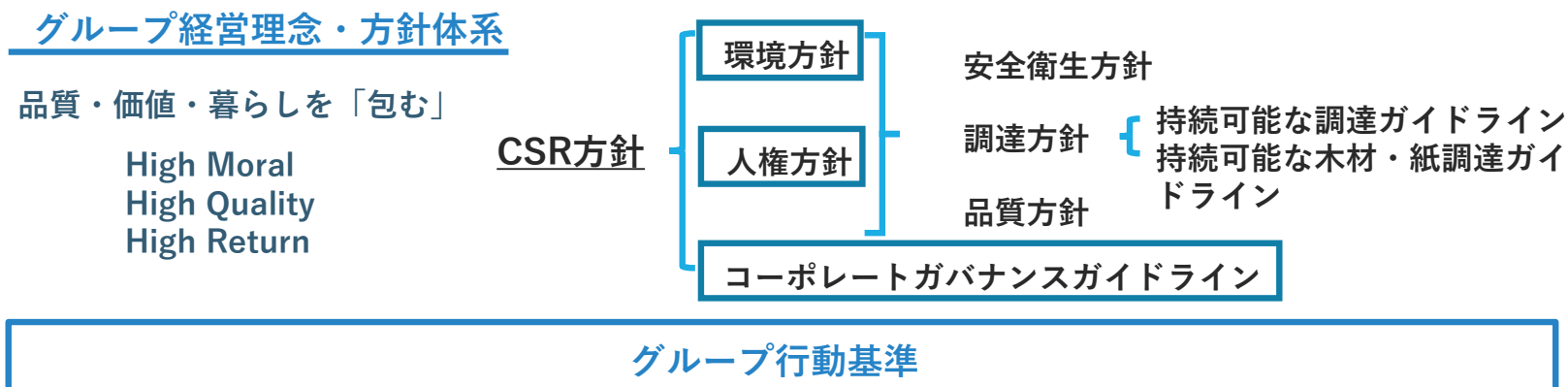


「包む」をイノベーションする。

## ご参考資料 ESGへの取り組み



TOMOKU



## 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



2030年までに温室効果ガス排出量(Scope1+2)を2013年比 50%削減：再生可能エネルギー導入や効率化・プロセス改善  
サプライチェーン排出量の削減についても、更なる取組みを実施 (Scope 3)

## 段ボール

### 対象：生産設備中心

再生可能エネルギー由来電力の導入、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（注文住宅）、玉善（建売住宅）

居住時のエネルギー消費量を2016年省エネ基準比 CO2・50%削減

（中長期）教育・医療・福祉を充実させたい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

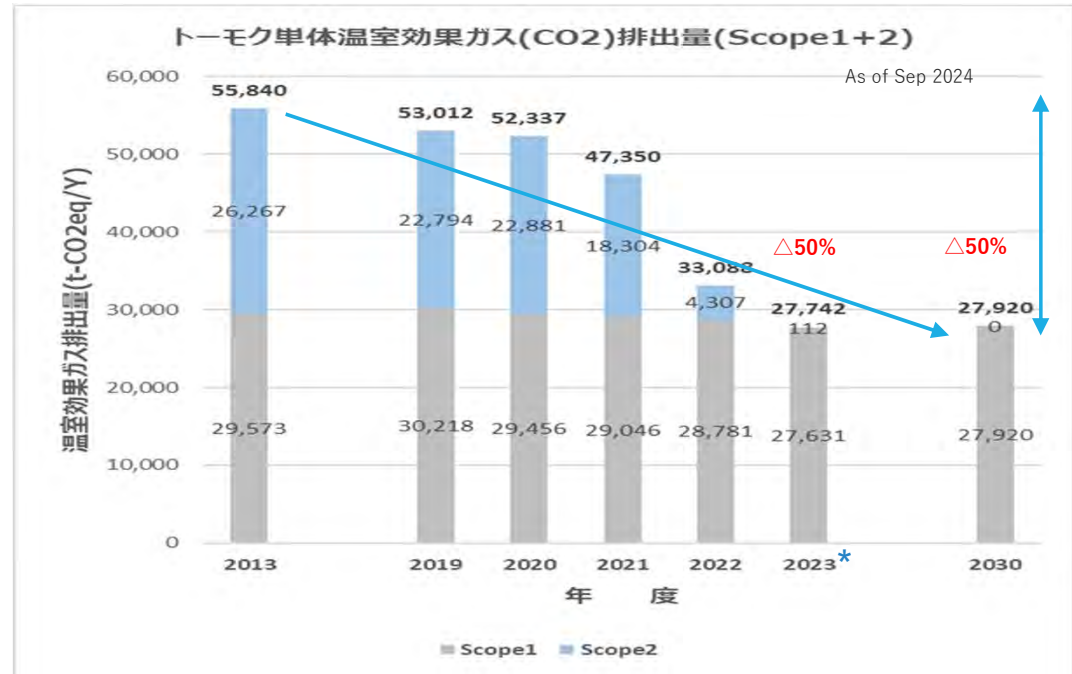
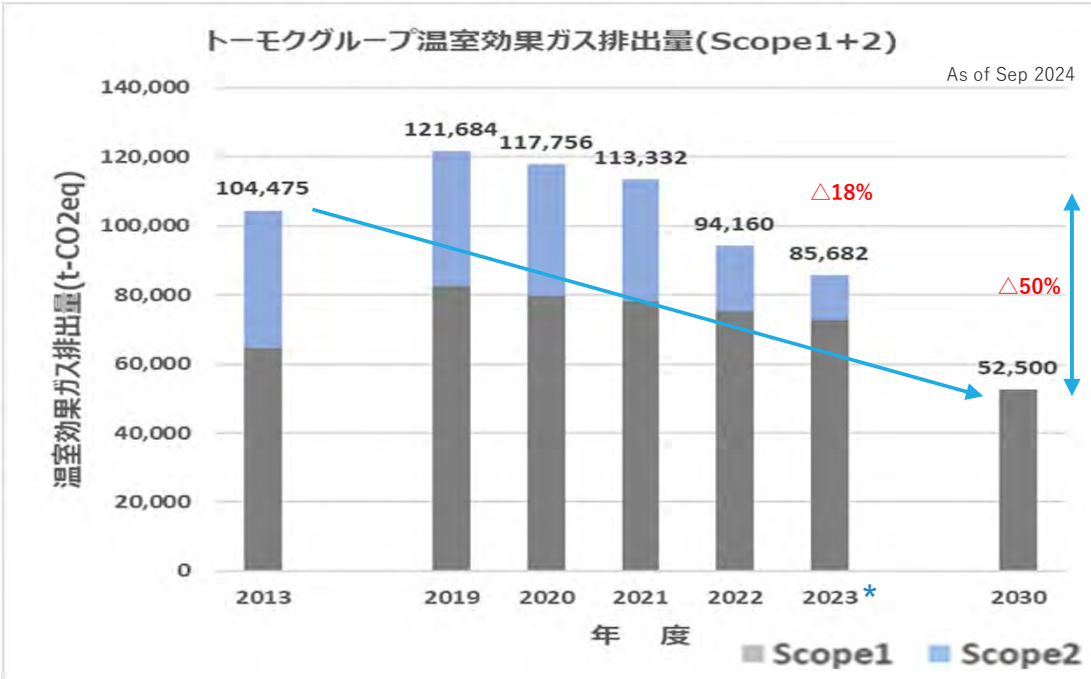
### 対象：倉庫設備と輸送体制の省エネルギー化

効率的な配車計画、実車率の向上、環境対応型トラックの導入

グリーンプロジェクト活動（省エネ運転・アイドリングストップ等による  
燃費向上など）、バッテリー式フォークリフトの導入

## 温室効果ガス（GHG）▲50%目標に向けた取組み状況及び計画

\*トーモクグループ2023年度温室効果ガス排出量(Scope1,2)は監査会社ソテックサーティフィケーションジャパン社より第三者保証を受けています。



### 温室効果ガス（GHG）削減 取組状況

- 再生可能エネルギー由来電力の導入・・・
  - 2022年3月期：トーモク5工場、トーウンTLP群馬、TLP札幌で導入済
  - 2023年3月期：トーモク7工場、トーウン3倉庫で導入済
  - 2024年3月期：トーモク全17工場導入完了(2023年4月より実施済)、今後グループ会社へ拡大
- ボイラー燃料の重油 ⇒ ガス化・・・
  - 13工場ガス化済
- LED・バッテリーリフト・無人リフト・・・
  - 2021年4月以降 順次更新

- 新築に占めるZEH棟数割合・・・
    - 2024年3月期：47.4%（フランチャイズ加盟店棟数含む）
  - 居住時の一次エネルギー消費量・・・
    - 2022年3月期△38% ⇒ 2023年3月期△39% ⇒ 2024年3月期△42%※1（全着工物件の平均）
  - 次世代型太陽光発電の新たな取り組み・・・
    - 住宅で初となる軽量、リサイクル性に優れたフィルム型太陽光発電設備の実証実験開始
- ※スウェーデンハウス実績

※1:(削減率)BEI=設計一次エネルギー消費量/基準一次エネルギー消費量

# ご清聴ありがとうございました

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、2024年12月現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2024年12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



2024  
健康経営優良法人  
Health and productivity