

株式会社トモク

個人投資家向け説明資料

2025年7月7日



東証プライム
3946

1. トーモクの概要
2. トーモク（旧東洋木材企業）の歴史
3. 第2次中期経営計画の進捗状況と各事業の戦略
4. 決算の状況
（2025年3月期決算と2026年3月期見通し）
5. 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）

ご参考資料：ESGへの取り組み



「包む」をイノベーションする。

トモクとは？



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（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	1,173名（単体）3,830名（連結）（2025年3月31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カ所 館林、岩槻、厚木、札幌、神戸、小牧など
連結子会社 21社	国内 18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）

A photograph of a modern building's interior, featuring a large glass ceiling with decorative elements and a white wall with a row of windows. The scene is brightly lit, creating a clean and professional atmosphere.

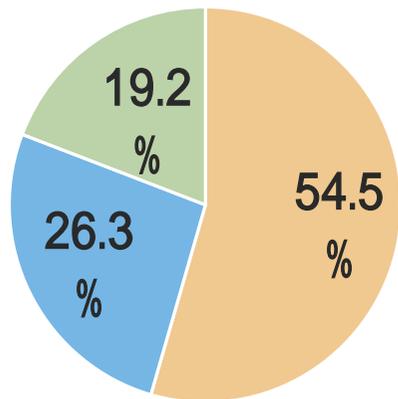
「会社紹介映像」をご覧ください。

saiyo.tomoku.co.jp/movie/short/TOMOKU_Short.mp4

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

(2025年3月期)



- 段ボール
- 住宅
- 運輸倉庫

段ボール

トモク
(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

トウウン
(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
	「木」	箱を運ぶ	トラック輸送
		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

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）

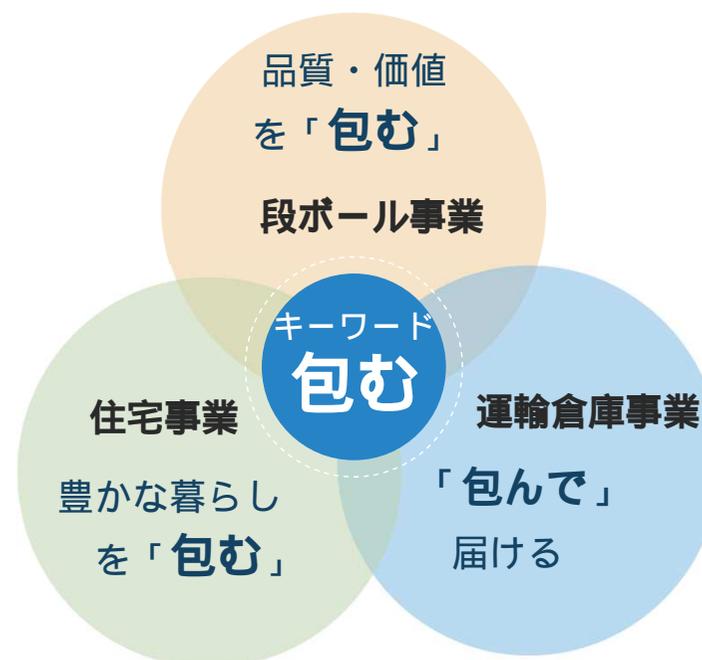
- 「段ボール」「住宅」「運輸倉庫」の3事業を
「包む」をコンセプトに経営資源を最適に配分
付加価値を高めて「環境に優しい」高品質経営を展開
- 高い倫理観と強い責任感を持って「環境に配慮した」事業活動
社会の持続的発展に貢献
- 新たな事業構築に取り組み、企業価値を更に向上

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 社会の持続可能な成長

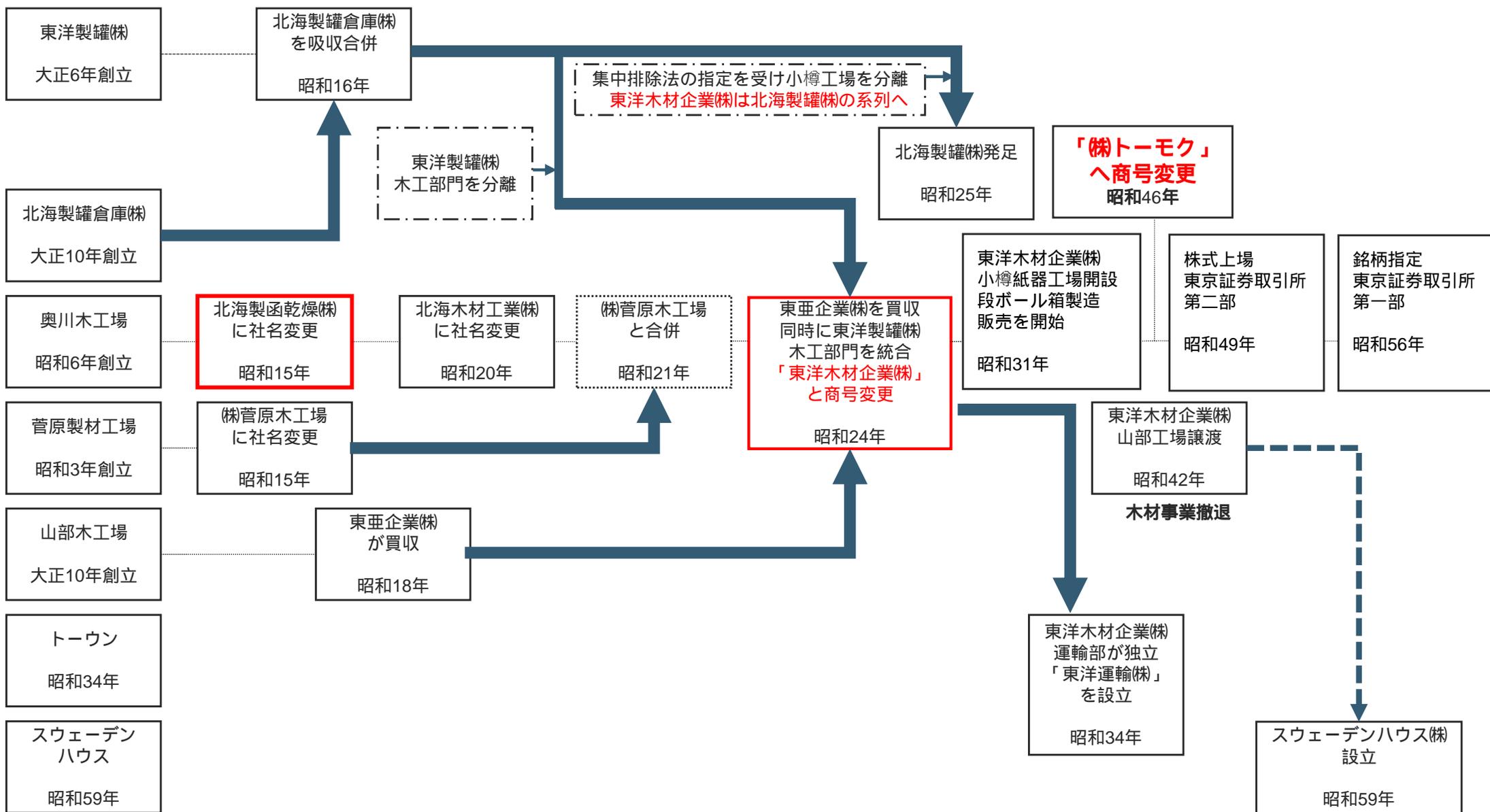




缶詰用木箱メーカーとして出発した トーモク（旧東洋木材企業）の歴史



グループ会社ヒストリー：沿革図



住宅事業再開
 トーモク・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



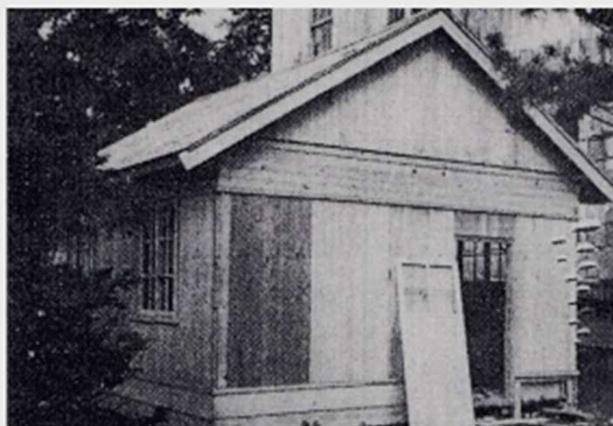
戦前は木箱の他、木製用軍用品を手掛け、終戦後は朝鮮戦争までは木箱事業と木製軍用品の他、炭鉱住宅（プレハブ住宅）も手掛けていた。この事業は当社が引き継ぎ、1967年(昭和42年)山部工場(北海道富良野)閉鎖まで床材も含め事業を継続していた。

1964年(昭和39年) 石狩開発㈱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㈱を設立
当時のスウェーデンハウス㈱は当社・北海製罐・三菱地所の共同出資会社である。

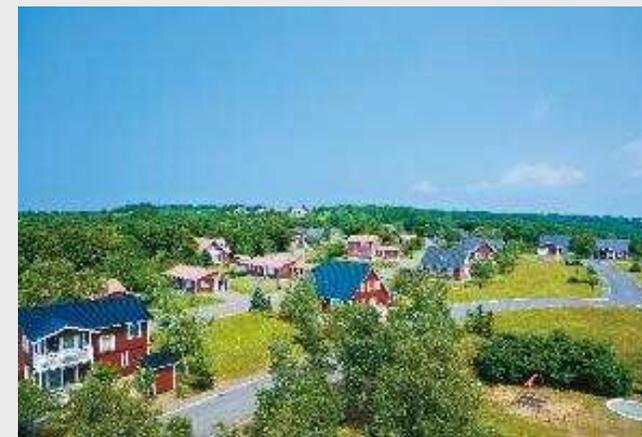
プレハブ住宅



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。

第2次中期経営計画の進捗と各事業の戦略



TOMOKU

第2次中期経営計画進捗状況（4年計画の3年目）：ROEは7.2%まで改善。

段ボール：中期経営当初計画値を上回る。最終年度もさらに収益は改善。

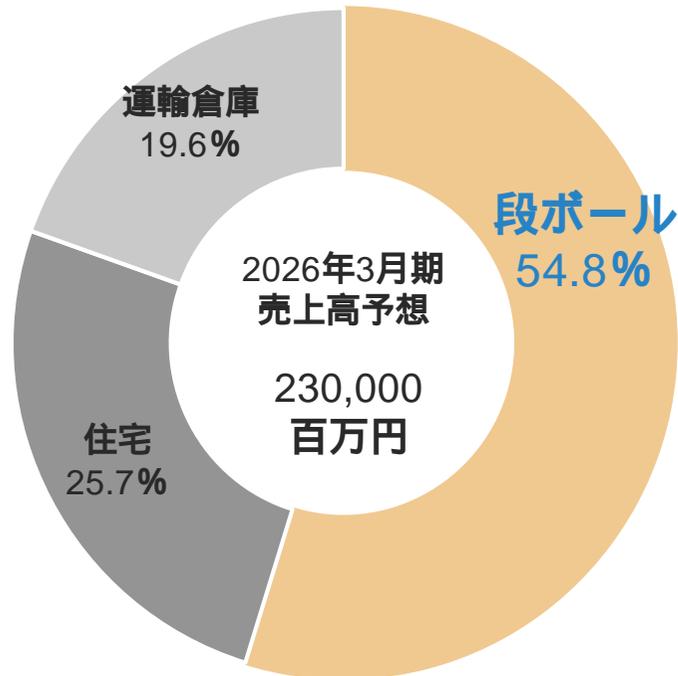
住宅・運輸倉庫：外部環境の影響を受けにくい収益体質への脱皮へ。

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
							2024年5月 修正目標値		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%

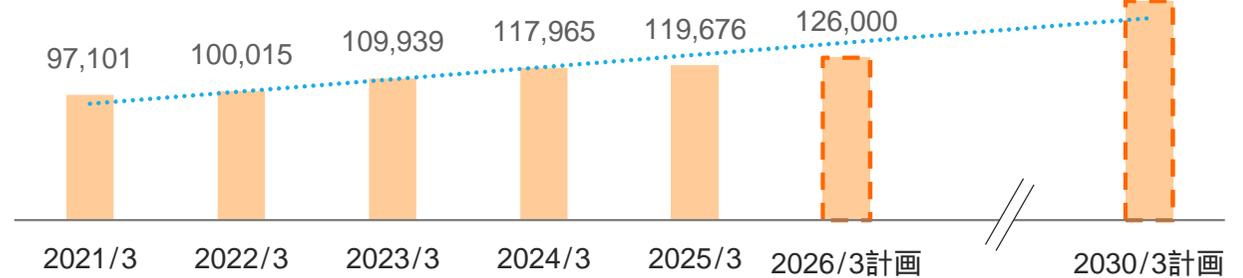
* 全社利益調整額控除前

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



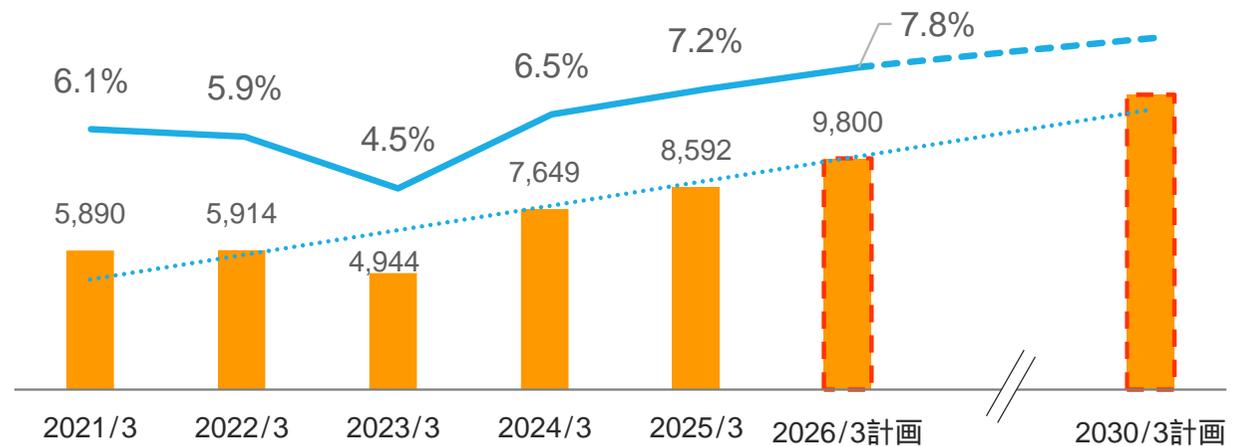
【売上高推移】

(百万円)



【営業利益・営業利益率推移】

(百万円)



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
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

能力増加と環境整備を重視

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) 生産能力 2.0倍
(約3,700坪)



2024年9月 投資額：2億円

大和段ボール(株)の
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

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



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

（事例2）新商材の投入

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

現地紙器製造販売会社（カンタン社）を完全子会社化

2024年11月～ 国内大手段ボールメーカーのベトナム子会社と販売協力
 段ボール事業・紙器事業・軟包装事業を行う3社が販売協力して
 ベトナム・ローカルビジネスを強化へ



【カンタン社製品】

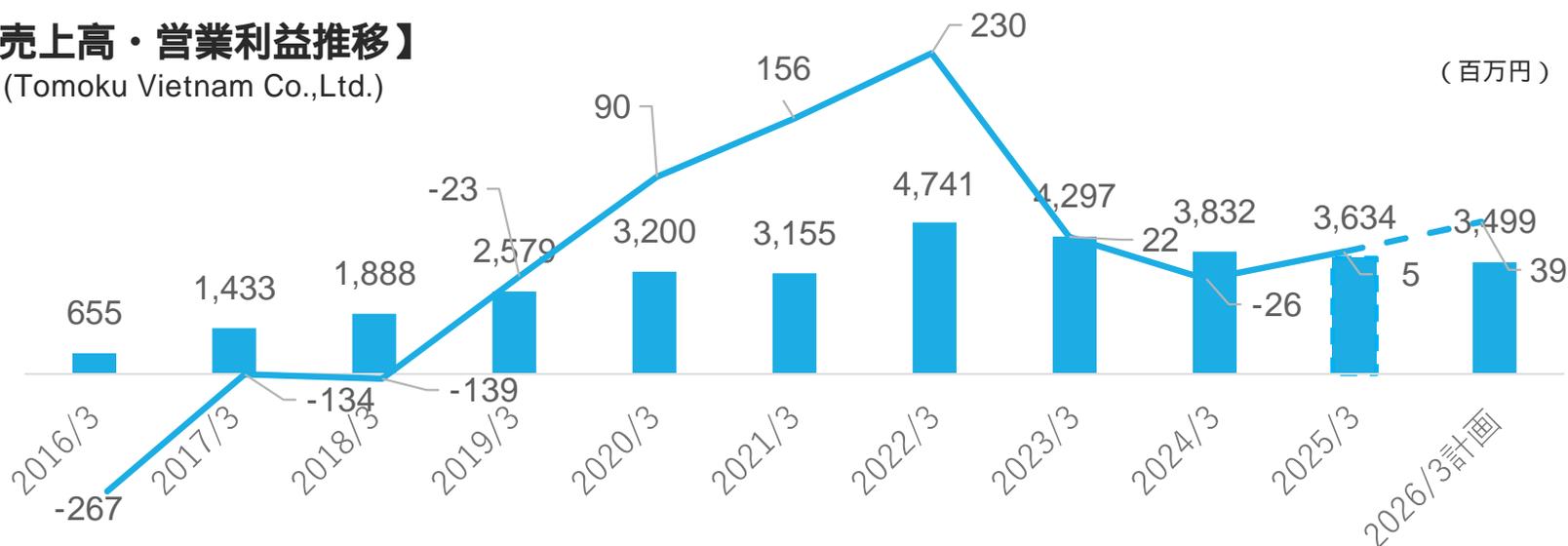


<2025年3月期通期実績>

販売量： +4.3% (前期比)
 売上高： 5.2% (同上)
 営業利益： +31百万円 (同上)

【売上高・営業利益推移】

(Tomoku Vietnam Co.,Ltd.)



■ 売上高
 — 営業利益

魅力的な世界第2位市場で需要増が期待できる米国現地生産をカルフォルニア州で展開

米国・カルフォルニア

<2025年3月期通期実績>

販売量：+1.4% (前期比)
 売上高：+4.6% (同上)
 営業利益：+4.7% (同上)



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

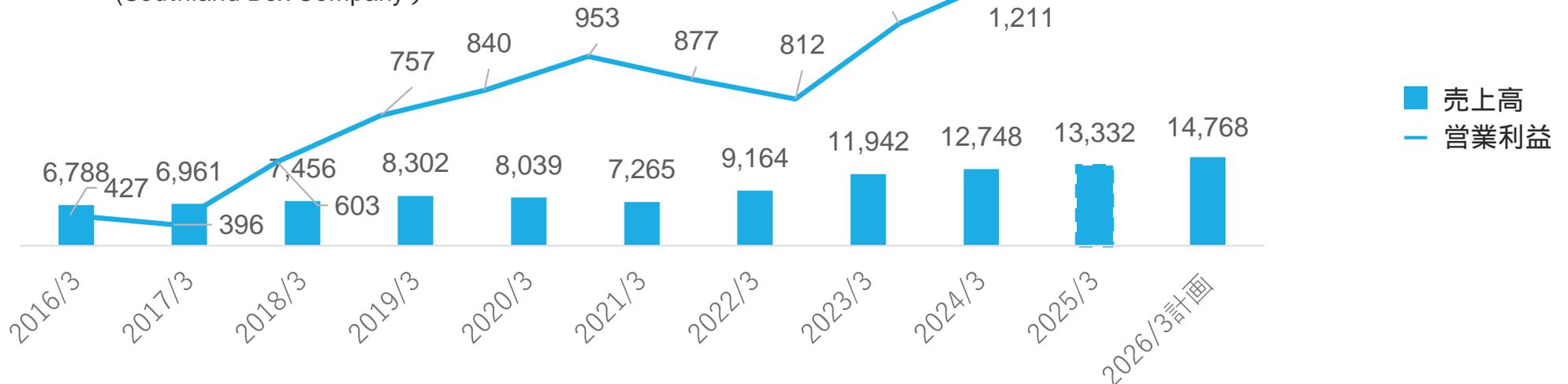


米国仕様の最新鋭機械 (TM450)

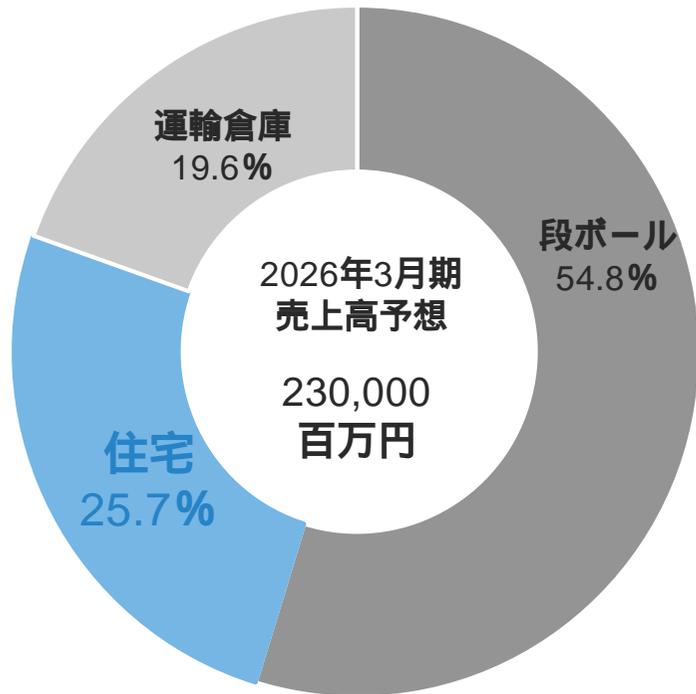
新規設備を活かした拡販

(百万円)

【売上高・営業利益推移】
 (Southland Box Company)

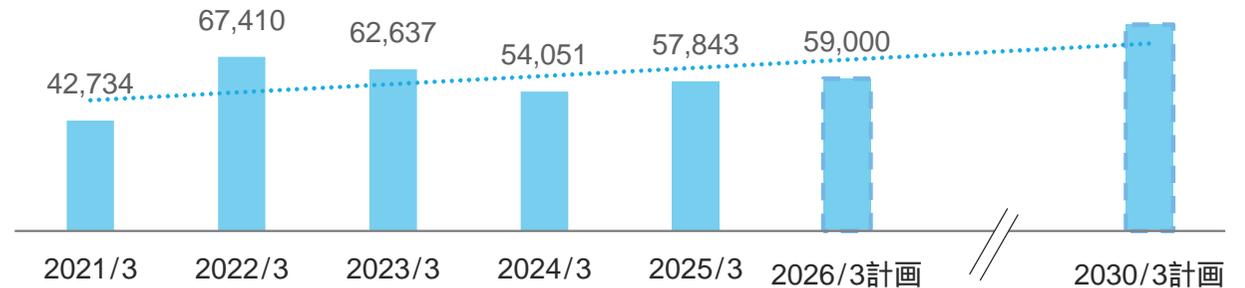


- ・ 全国展開と地域分譲住宅会社で構成
- ・ 「ブランド」力で中長期安定成長を持続
- ・ 最近では、リフォーム戦略を強化



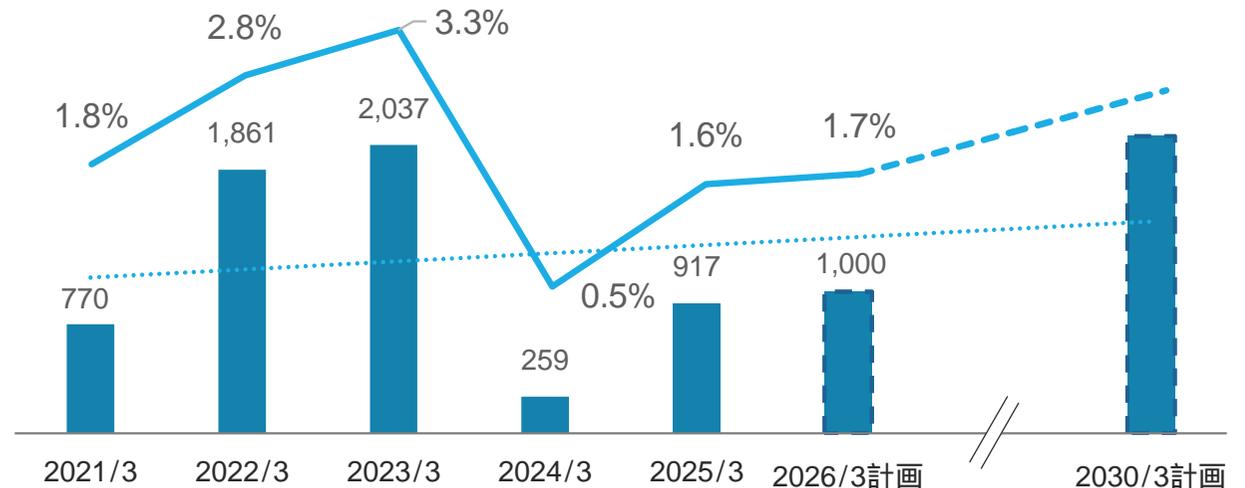
【売上高推移】

(百万円)



【営業利益・営業利益率推移】

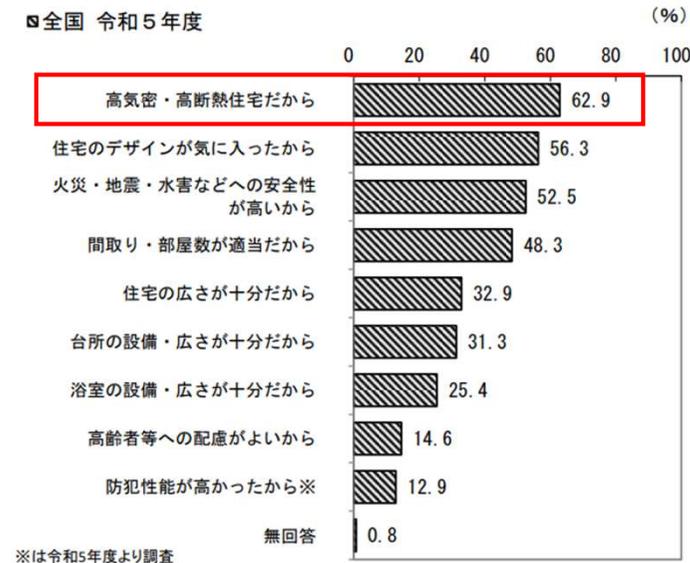
(百万円)



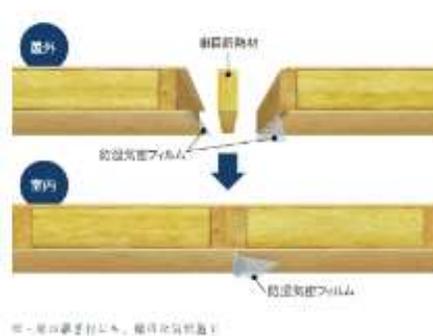
最新の省エネルギー基準を大きくクリアする高い断熱効果

- 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



※一層の断熱材は、断熱材の層を指す



※断熱材の層は、断熱材の層を指す



※断熱材の層は、断熱材の層を指す

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

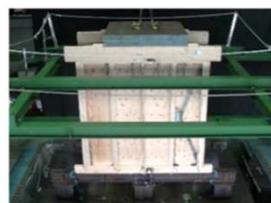
- 高気密・高断熱で環境に優しい高品質の木造住宅
- 高い外部評価・ブランド価値
オリコン顧客満足度調査ハウスメーカー注文住宅 11年連続総合1位
東京エコビルダーズアワード「リーディングカンパニー賞」を受賞
- 更なるブランド強化へ認知度向上を推進
サテライトモデルハウス展開による北欧住思想の浸透
ラジオメディア広告の全国展開

中長期的な事業戦略

- 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・商品ラインアップの充実



若年層向け規格住宅
「SAKITATE」



100年住宅
「MAKT (マクト)」



小世帯向けコンパクト住宅
「Lagom kubisk」

- 環境に優しい高性能エコ住宅の特性を活かし、
「東京ゼロエミ住宅」優良住宅助成金の活用

「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

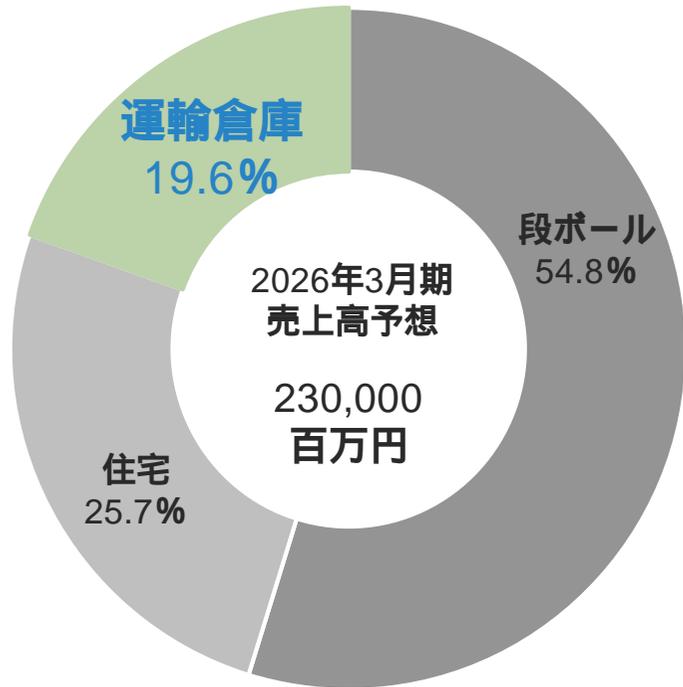
(オリコン顧客満足度調査：建売住宅ビルダー東海デザイン部門で5年連続第1位)



中長期的な事業戦略

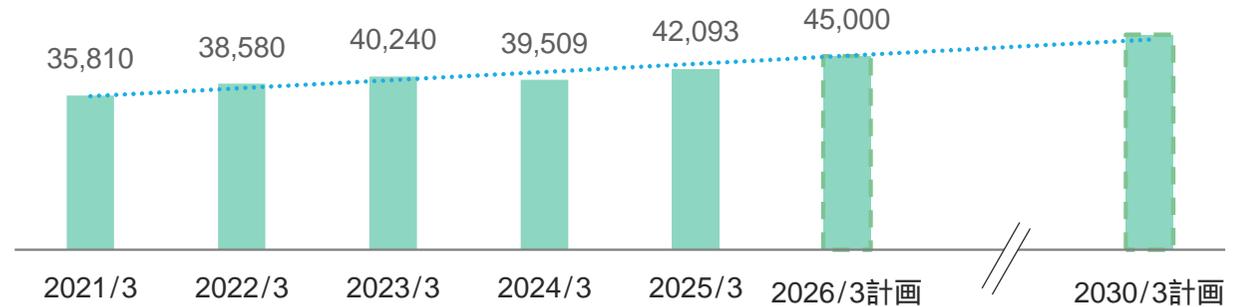
- ・ デザイン・ブランド力を武器とした適正売価の実現
- ・ 営業手法の強化 効率的な販売推進
(条件付き宅地販売の強化など、分譲住宅の資産回転率を上げる)
- ・ 販売エリアの拡大 名古屋市近郊の有望エリアへ事業エリアを拡大
(一宮市、西三河エリアへの進出など)
建売住宅のデザインのラインナップ強化 建売強化

- ・ 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



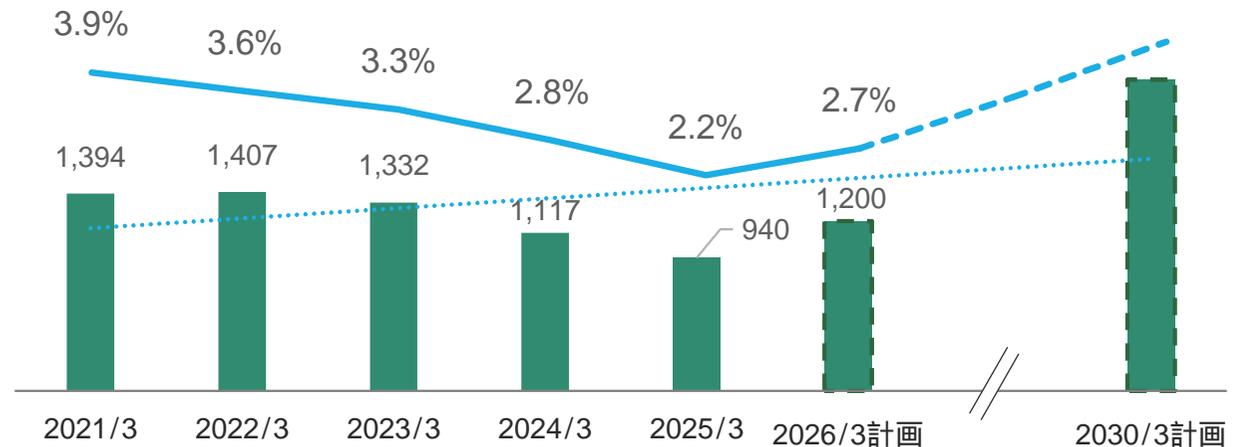
【売上高推移】

(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

- ・ 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

中長期的な事業戦略

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
M&Aによる取扱い輸送サービスの範囲の拡大も視野



2024年問題への対応継続

- ・ 労働条件の改善 収益力強化を賃金改善へ
- ・ 輸送体制の効率化 連結トラックの採用、中継輸送の効率化など





「包む」をイノベーションする。

2025年3月期決算と2026年3月期見通し



売上高2,196億円（前期比+3.8%）営業利益93.6億円（同+16.2%）経常利益94.0億円（同+9.1%）
全部門で増収を確保。営業利益は段ボールが牽引、住宅が復調し、二桁増益に。

段ボール

売上高1,196億円（前期比+17億円）、セグメント利益85.9億円（同+9.4億円）

国内：主力の加工食品向け販売量が寄与。製品値上げ効果は下期に進展。
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578億円（前期比+37億円）、セグメント利益9.1億円（同+6.5億円）

お客様の多様なニーズにマッチした住宅の販売と価格適正化に取り組んだ結果、
売上高及び営業利益ともに前年対比増加。

運輸倉庫

売上高420億円（前期比+25億円）、セグメント利益9.4億円（同+1.7億円）

大手小売業向け保管型物流センターの稼働や物流コスト適正化が寄与。
人件費・集車コストや新規センター準備コストの負担は増加。

2025年3月期決算概要：営業利益率が4.3%に大きく改善

売上高と営業利益：期初計画に比べて、需要減やコスト増加のため未達に。

営業利益率：各セグメントの価格適正化で利益率は改善。

(百万円)	2024年3月期	構成比 (%)	2025年3月期	構成比 (%)	前期比 (%)	期初計画 2024/5/8 公表
売上高	211,526	100.0	219,613	100.0	+3.8	226,000
売上原価	176,728	83.5	182,670	83.2	+3.4	-
売上総利益	34,797	16.5	36,942	16.8	+6.2	-
販売費及び 一般管理費	26,740	12.6	27,582	12.6	+3.1	-
営業利益	8,057	3.8	9,360	4.3	+16.2	10,300
経常利益	8,614	4.1	9,400	4.3	+9.1	10,400
親会社株主帰属 純利益	5,308	2.5	6,508	3.0	+22.6	7,000

住宅事業は価格適正化に取り組み大幅に収益性が改善、全体の収益を底上げ。
運輸倉庫事業は、物流ニーズは取り込めたが、人件費など経費増で収益性は低下。

	(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比	要因
段ボール	売上高	117,965	119,676	+1.5%	国内 +13億 海外 +4億 (内為替要因 3億)
	セグメント利益 (利益率)	7,649 (6.5%)	8,592 (7.2%)	+12.3%	
住宅	売上高	54,051	57,843	+7.0%	スウェーデンハウスG (+3億) 玉善 (+35億)
	セグメント利益 (利益率)	259 (0.5%)	917 (1.6%)	+254.1%	
運輸倉庫	売上高	39,509	42,093	+6.5%	トーウン (+10億) その他 (+16億)
	セグメント利益 (利益率)	1,117 (2.8%)	940 (2.2%)	15.8%	
合計	売上高	211,526	219,613	+3.8%	

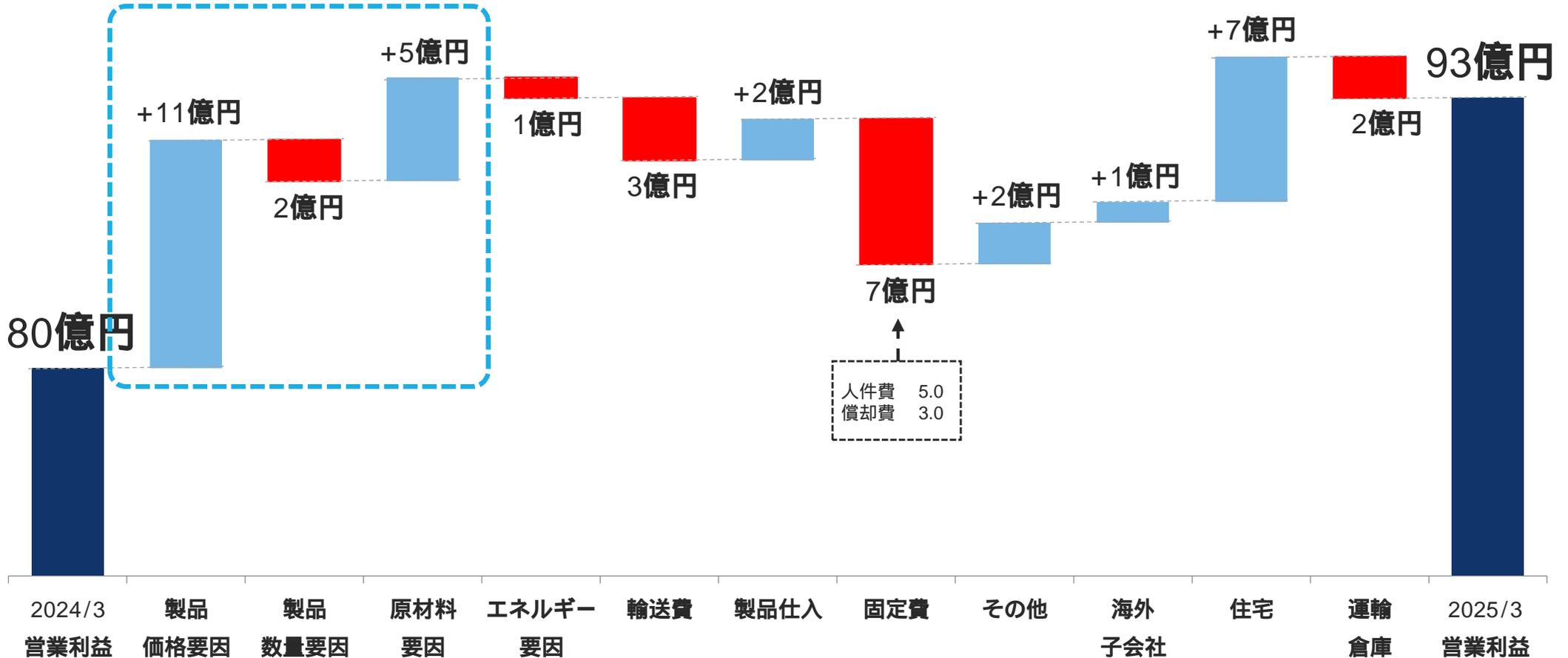
*セグメント利益は調整前

営業利益増減要因分析（前期比）： 段ボール中心に価格適正化は順調に進む

段ボールの製品値上げ効果、住宅事業の収益回復が利益に寄与。
 他方、運輸倉庫事業中心に、人件費や経費が増加。

← 段ボール →

価格適正化



	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (見通し)
段ボール	<ul style="list-style-type: none"> (国内) ・製品値上げを実施 ・EC向け片面段ボール封筒の設備増強 (海外) ・ローカル需要取り込みにより販売量増加 ・賃金の高騰などコストが増加 	<ul style="list-style-type: none"> (国内) ・利益率を重視したセールス活動の継続 ・子会社新工場稼働による生産性向上、労働環境整備 (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)
住宅	<ul style="list-style-type: none"> (スウェーデンハウス) ・「オリコン顧客満足度調査ハウスメーカー注文住宅」11年連続第1位受賞 ・グループ内で分散していた住宅部材調達業務を集約し、間接コストを抑制 (玉善) ・「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」5年連続第1位受賞 ・名古屋市近郊の有望エリアへ事業エリアを拡大 	<ul style="list-style-type: none"> (スウェーデンハウス) ・リフォーム子会社吸収合併でコスト削減・業務効率化 ワンストップサービス体制構築による需要取込み強化 ・多様化したニーズに対応した商品プラン拡充 ・新製品投入による競合他社との差別化 (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 ・事業エリアのさらなる拡大 ・注文住宅の強化
運輸倉庫	<ul style="list-style-type: none"> ・物流コスト適正化交渉の実施 ・運送子会社の合併 ・大手小売業向け保管型(DC)物流センターの稼働 ・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) (乗務員不足や残業時間規制) など

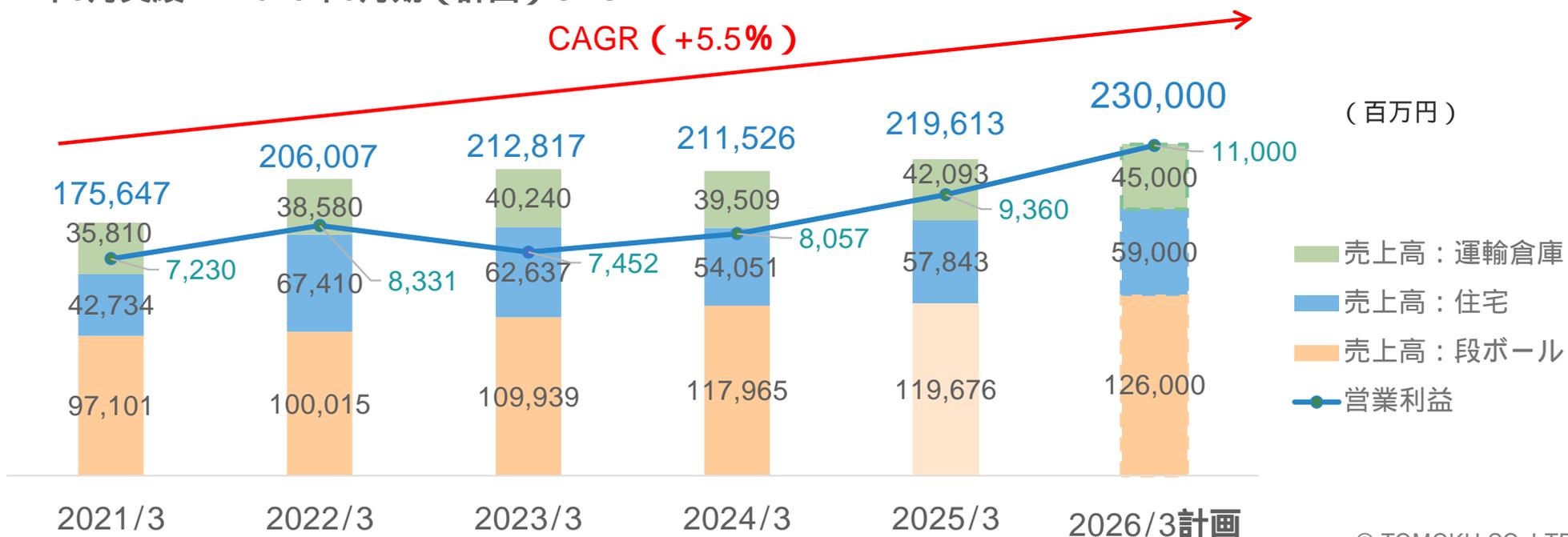
2026年3月期決算見通し：今期に引き続き、営業利益は二けた増益を想定

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、住宅事業は事業復調、運輸倉庫は収益性改善で最高益更新へ

（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 >





「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～

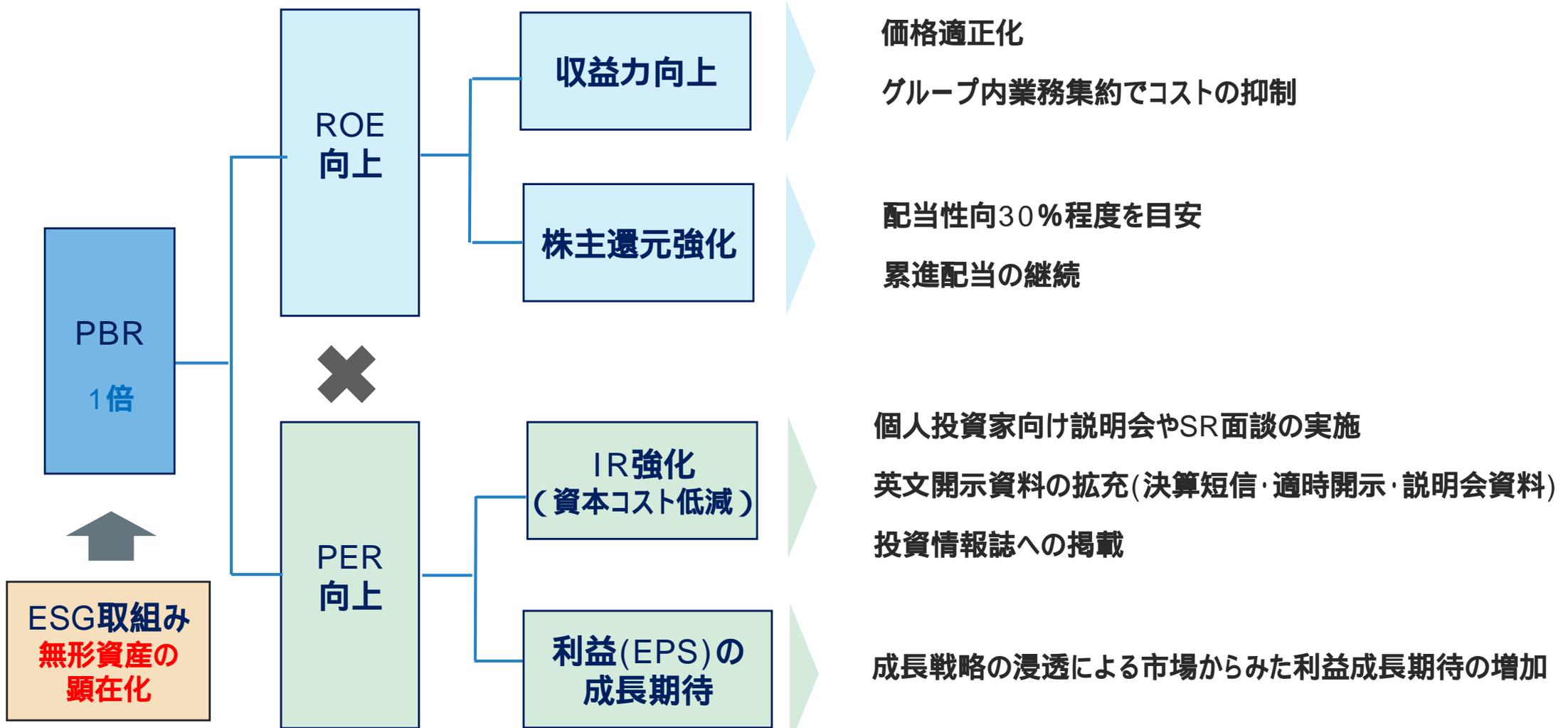
(アップデート)



TOMOKU

ROEおよびPERの向上を通じて、PBR水準を改善する

PBR
構成要素



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

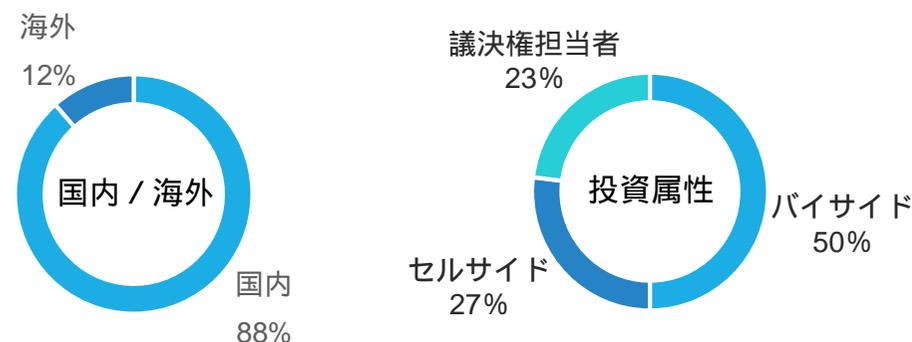
< 対話・面談の実施状況 >

2024年度の対話・面談実績：37回（26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

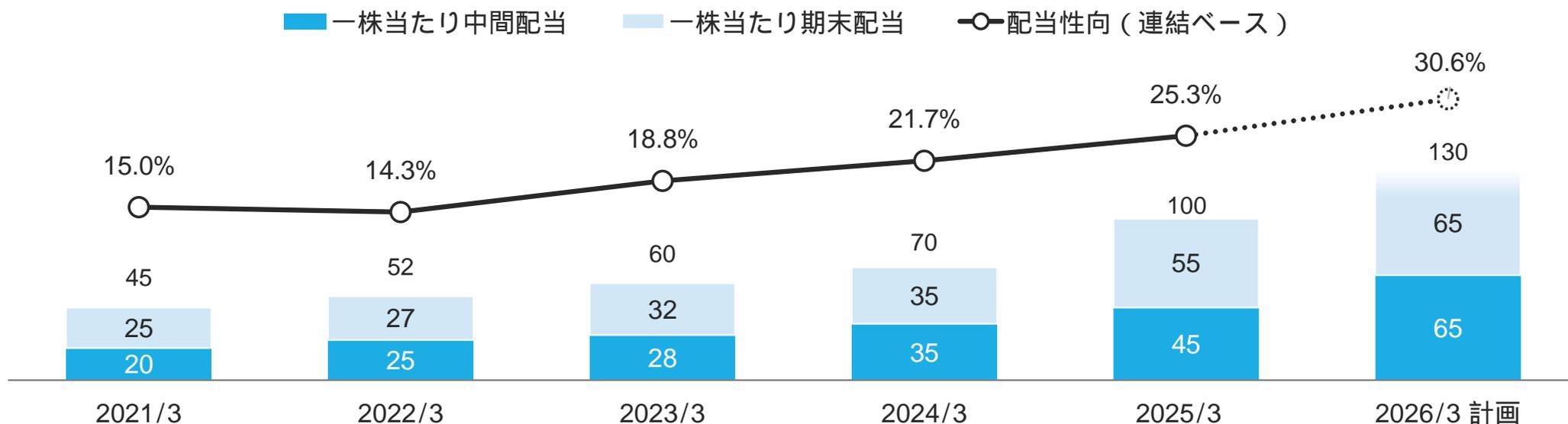
株主還元方針の継続： 2025年3月期は年100円配当へ（前期比+30円）

【方針】

- ・ 中長期的な利益成長に合わせて増配、累進配当(配当性向30%程度を目安)
- ・ 機動的な自己株取得も実施

* 2025年3月期 : 配当性向25.3% 年100円（中間45円 + 期末55円）
 （当初予定：21.1%）

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

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

環境方針

安全衛生方針

人権方針

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

コーポレートガバナンスガイドライン

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

GHG2030年までに2013年比で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、バッテリー式構内作業用リフトの導入

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 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

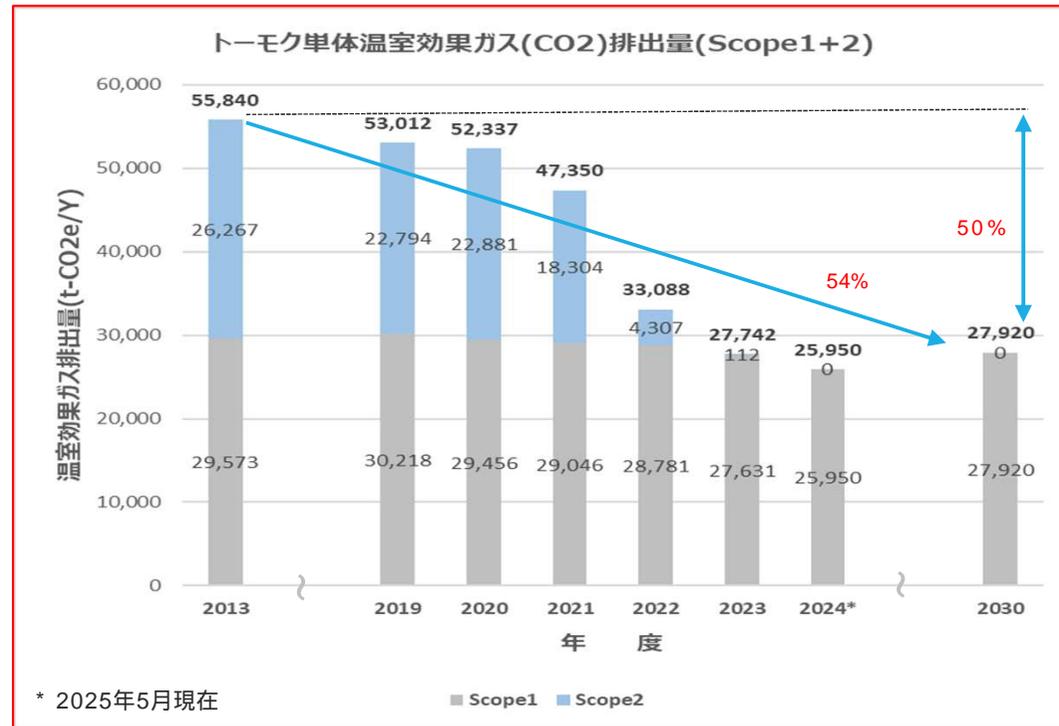
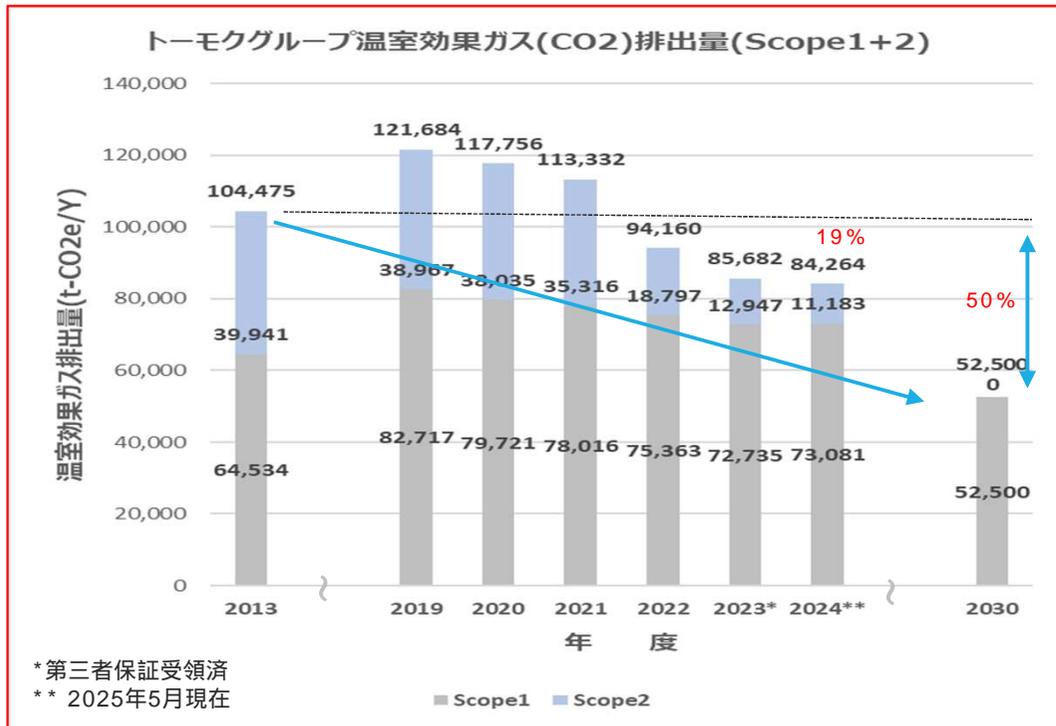
森林保全・植林によりエリア内のCO2発生量を吸収
今後、他の分譲エリアのCO2吸収・削減活動のモデルに

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、実車率向上、環境対応型トラック導入
グリーンプロジェクト活動（倉庫設備への再生可能エネルギー由来電力導入・
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）、
バッテリー式構内作業用リフト導入

温室効果ガス（GHG） 50%目標に向けた取組み状況及び計画



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
 - 2023年3月期：トモク7工場、トウウン3倉庫で導入済
 - 2024年3月期：トモク全17工場導入完了、グループ会社へ順次拡大
 - 2025年3月期：トモク本社、スウェーデンヒルズゴルフ倶楽部、岐阜・羽生配送センター等
- ボイラー燃料の重油 ガス化
 - 13工場ガス化済
- LED照明、バッテリー式構内作業用リフト
 - 2021年4月以降 順次更新
- 新築に占めるZEH棟数割合
 - 2025年3月期：50.8%
- 居住時の一次エネルギー消費量
 - 2023年3月期 39% 2024年3月期 42% 2025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

1:BEI削減率=100-(設計一次エネルギー消費量/基準一次エネルギー消費量)%、スウェーデンハウス実績

持続可能な原材料100%に向けた取組み

・FSC認証原紙の購入

段ボール原紙は、原則、FSC認証*された原紙を購入、2024年度実績で購入原紙の86.8%がFSC認証品

*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

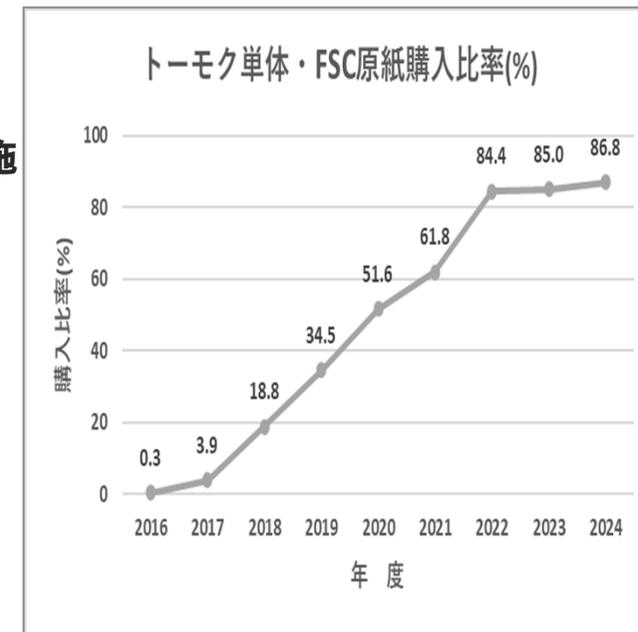
・サプライチェーンマネジメント

取引先へ法令順守、環境、人権等のSAQ(Self-Assessment Questionnaire)の実施
2024年度は段ボール原料のサプライヤーすべてに実施

・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98.4%

・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

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%

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%	19.2%
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、2025年7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7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