株式会社トーモク

2026年3月期決算・第3次中期経営計画説明資料

2026年5月28日

東証プライム

３９４６

目次

1. 2026年3月期決算
2. 2027年3月期通期見通し
3. 第3次中期経営計画について
   ①前中期経営計画の振り返り
   ②基本方針・計数目標
   ③各事業の戦略
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）
   ①ESGへの取り組み、②会社概要・沿革など

2026年3月期決算

TOMOKU

2026年3月期決算ハイライト　：　増収増益、過去最高益を更新中

TOMOKU

売上高2,240.9億円（前期比+2.0%）営業利益113.7億円(同+21.6%）経常利益114.4億円(同+21.7%）

営業利益率は、5.1%（前期4.3%）と大幅に改善。

好調な段ボールが牽引（営業利益21.7%増）。

住宅は減収増益と回復基調。運輸倉庫は、増収増益。

段ボール	売上高1,246.2億円（前期比＋4.1%）セグメント利益104.5 億円（同＋21.7%） 国内：販売量は減少したが、販売価格は価格改定効果で上昇。 海外：米国は需要減で販売量が減少し、減収減益。 ベトナムは販売量増加により増収。人件費等のコスト増加で減益。
住宅	売上高551.7億円（前期比△4.6%）セグメント利益10.1億円（同＋10.7%） 国内住宅市場の低迷で販売棟数の減少に直面したが、 建築コスト上昇の販売価格への適正な反映、リフォーム強化で増益。
運輸倉庫	売上高442.9億円（前期比＋5.2%）セグメント利益10.7億円（同＋14.5%） 夏場の取扱数量の増加と価格改定で増収。 人件費や集車コストは上昇したが、価格改定・取扱増加で増益。

© TOMOKU CO.,LTD.

2026年3月期決算概要：段ボール収益改善で営業利益は計画比＋3.4%

売上高：段ボール事業、運輸倉庫事業は増収となったが、住宅事業での販売棟数減少で期初計画未達。

営業利益：段ボール価格改定による粗利改善効果があり、大幅に増加。経常利益も連動して増益。

（百万円）	2025年3月期	構成比（%）	2026 年3月期	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	219,613	100.0	224,090	100.0	＋2.0	230,000	97.4%
売上原価	182,670	83.2	183,492	81.9	＋0.4	-	-
売上総利益	36,942	16.8	40,597	18.1	＋9.9	-	-
販売費及び一般管理費	27,582	12.6	29,218	13.0	＋5.9	-	-
営業利益	9,360	4.3	11,378	5.1	＋21.6	11,000	103.4%
経常利益	9,400	4.3	11,445	5.1	＋21.7	10,800	106.0%
親会社株主帰属純利益	6,508	3.0	7,361	3.3	＋13.1	7,000	105.2%

© TOMOKU CO.,LTD.

2026年3月期セグメント別事業の状況

TOMOKU

住宅事業：販売棟数の減少による減収を、価格改定効果とリフォーム強化で補い増益

運輸倉庫事業：価格改定効果と取扱増加で、増収増益を達成

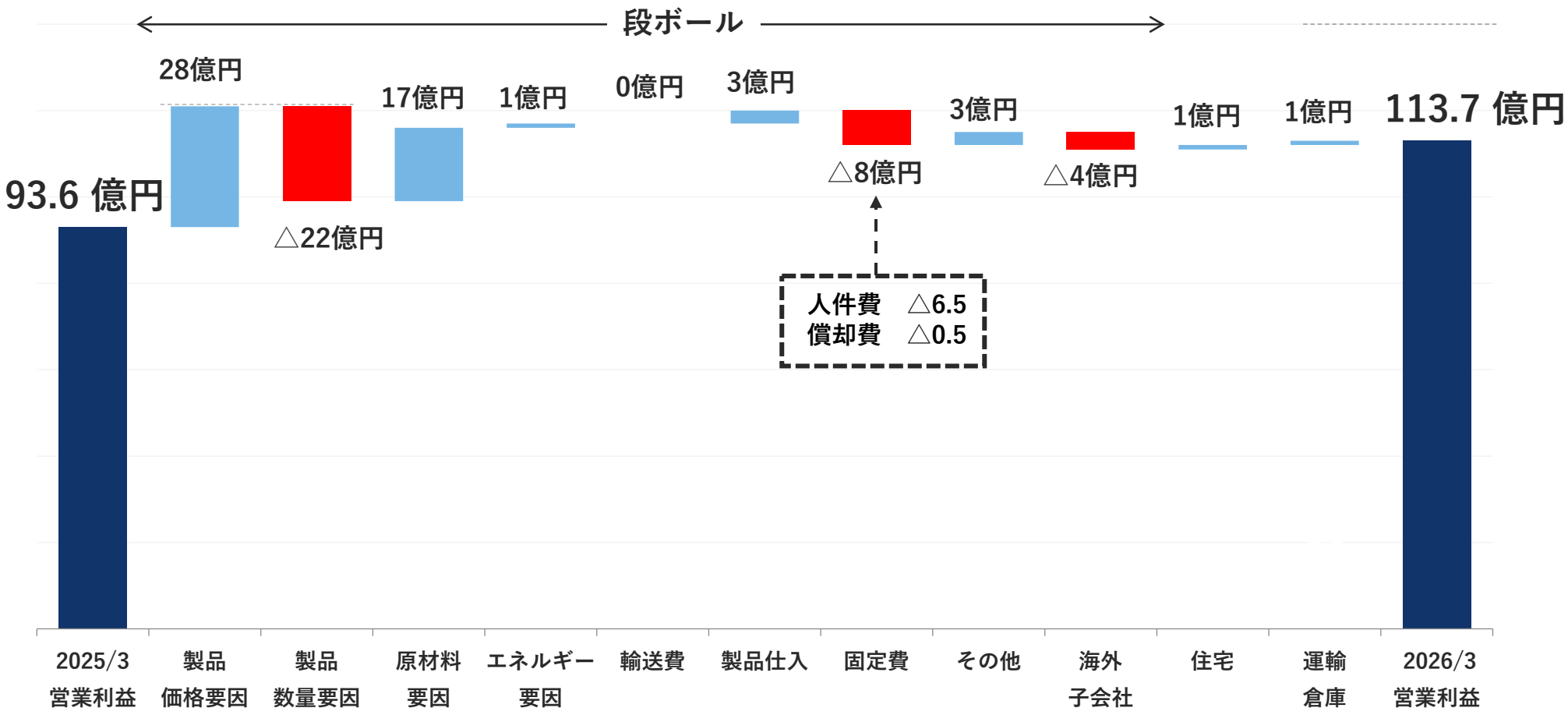
	（百万円）	2025年3月期	2026年3月期	前期比
段ボール	売上高	119,676	124,628	＋4.1%
	セグメント利益 （利益率）	8,592 （7.2%）	10,455 （8.4%）	+21.7%
住宅	売上高	57,843	55,171	△4.6%
	セグメント利益 （利益率）	917 （1.6%）	1,015 （1.8%）	＋10.7%
運輸倉庫	売上高	42,093	44,290	+5.2%
	セグメント利益 （利益率）	940 （2.2%）	1,076 （2.4%）	＋14.5%
合計	売上高	219,613	224,090	+2.0%

＊セグメント利益は調整前

© TOMOKU CO.,LTD.

営業利益増減要因分析（前期比）

主力の段ボール事業は、国内の価格改定効果で、 販売数量の減少や人件費などコスト上昇をカバー。住宅・運輸倉庫も黒字化。



バランスシートの状況

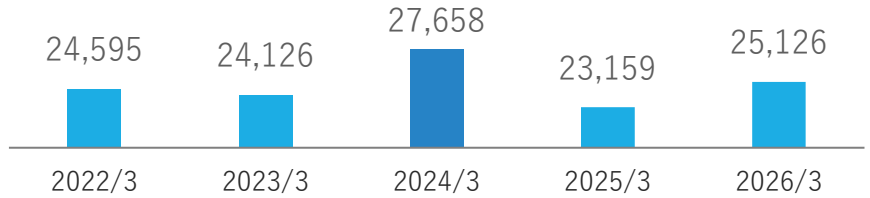
住宅事業で棚卸資産は増加。金利上昇局面で、短期債務にシフト。
D/Eレシオは0.68に低下。

（百万円）

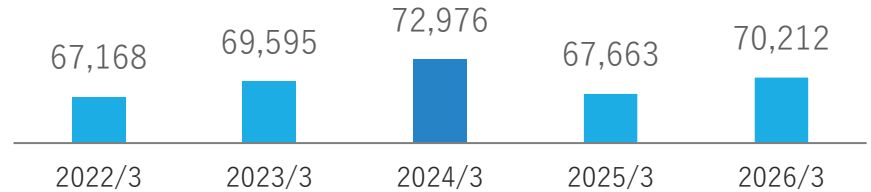
資産の部	2025年3月期	2026年3月期	増減
流動資産	89,483	96,451	＋6,968
現預金	21,002	23,959	+2,957
売上債権	38,470	38,575	＋105
棚卸資産	23,159	25,126	＋1,967
固定資産	117,341	127,383	＋10,042
有形固定資産	95,405	99,125	＋3,720
投資その他の資産	21,217	27,893	＋6,676
資産合計	206,825	223,835	＋17,010

負債・純資産の部	2025年3月期	2026年3月期	増減
流動負債	53,497	65,737	＋12,240
支払手形・買掛金	22,223	24,486	＋2,263
短期借入金	10,096	12,823	＋2,727
一年以内の長期借入金	7,239	13,228	＋5,989
固定負債	59,955	55,131	△4,824
長期借入金	50,328	44,161	△6,167
純資産	93,371	102,966	+9,595
（内自己株式）	△4,146	△4,104	+42
負債・純資産合計	206,825	223,835	＋17,010

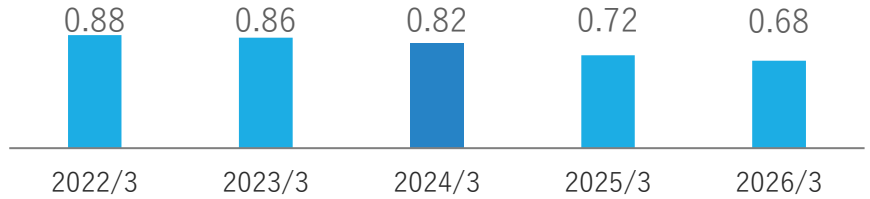
棚卸資産の推移（百万円）



有利子負債の推移（百万円）



D/Eレシオの推移



© TOMOKU CO.,LTD.

キャッシュ・フローの状況

棚卸資産の増加やM&Aによる子会社株式の取得でフリーCFは減少

（百万円）	2025年3月期	2026年3月期	備考
現金・同等物 期初残高	17,992	20,869	
営業活動ＣＦ	18,142	15,172	棚卸資産の増加額△1,682
投資活動ＣＦ	△8,262	△10,647	有形固定資産の取得による支出△9,803 子会社株式の取得による支出　△1,590
フリーＣＦ	9,880	4,525	
財務活動ＣＦ	△7,054	△2,183	
現金・同等物 期末残高	20,869	23,825	

© TOMOKU CO.,LTD.

2027年3月期通期見通し

TOMOKU

足許の事業環境と来期の見通し：円安物価高の継続に伴う個人消費の伸び悩みが懸念材料

	2026年3月期 （実績）	2027年3月期 （見通し）
段ボール	（国内）・価格改定効果で増収増益を達成 ・主力の加工食品の販売量が前年比で減少 ・子会社新工場稼働による生産性向上 ・猛暑対策などの職場環境改善の実施 （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 ・印刷機導入による生産性向上,コスト削減	（国内）・価格改定の継続 ・利益率を重視したセールス活動の継続 ・高品質、提案型製品の供給体制強化 ・他社との協業 （海外）・米国は価格改定及び資材調達の最適化 ・既存取引先の拡販 ・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	・上昇した建築コストの販売価格への反映 （スウェーデンハウス） ・リフォーム子会社吸収合併による業務効率化とワンストップサービス体制構築 ・テレビ、ラジオ広告全国展開による認知度向上 （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	・適正価格の継続 （スウェーデンハウス） ・新製品投入による競合他社との差別化 ・多様化したニーズに対応した商品プランの拡充 ・有明にノルディックデザインセンターを新設 （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
運輸倉庫	・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	・2024年問題及び改正物流効率化法への対応継続 （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） ・フジショウを拠点とした西日本ネットワークの拡充

© TOMOKU CO.,LTD.

2027年3月期決算見通し： 減収だが、収益性強化で二桁営業増益を予想

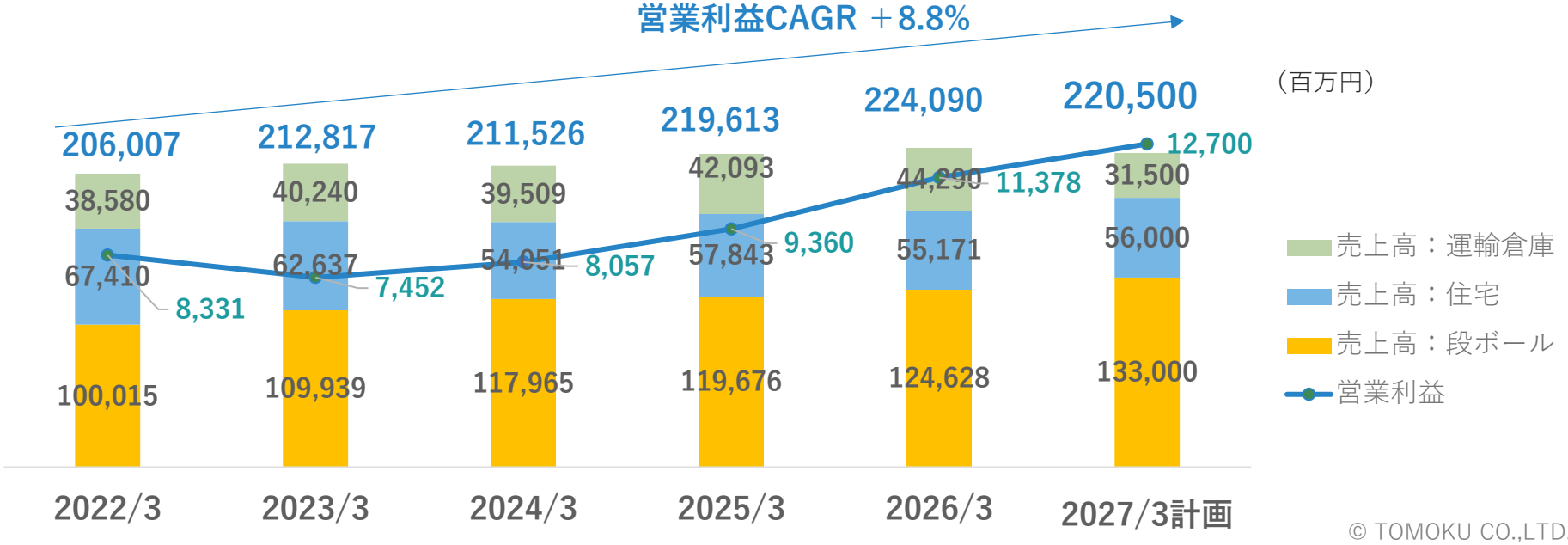
売上高2,205億円（△1.6%）　営業利益127億円（＋11.6%）　ROE7.7%（＋0.1ppt)。

段ボールは価格改定、住宅は事業復調、そして、運輸倉庫の収益改善で最高益更新を見込む

（百万円）	2026年3月期（実績）	構成比（%）	2027年3月期（計画）	構成比（%）	前期比（%）
売上高	224,090	100.0	**220,500**	**100.0**	**△1.6**
営業利益	11,378	5.1	**12,700**	**5.8**	**+11.6**
経常利益	11,445	5.1	**11,900**	**5.4**	**+4.0**
親会社株主帰属純利益	7,361	3.3	**8,100**	**3.7**	**+10.0**

＜2022年3月実績 ⇒ 2027年3月期（計画）＞

売 上 高CAGR +1.4%
営業利益CAGR ＋8.8%



© TOMOKU CO.,LTD.

2027年3月期セグメント別見通し

段ボール事業・住宅事業：価格改定の継続で増収増益を見込む

運輸倉庫事業：子会社株式の売却で売上高は減少するが、物流コスト適正化交渉の継続で収益改善を見込む

	（百万円）	2026年3月期(実績)	2027年3月期(計画)	前期比
段ボール	売上高	124,628	133,000	＋6.7%
	セグメント利益 （利益率）	10,455 （8.4%）	11,500 （8.6%）	+10.0%
住宅	売上高	55,171	56,000	＋1.5%
	セグメント利益 （利益率）	1,015 （1.8%）	1,200 （2.1%）	＋18.2%
運輸倉庫	売上高	44,290	31,500	△28.9%
	セグメント利益 （利益率）	1,076 （2.4%）	1,100 （3.5%）	＋2.2%
合計	売上高	224,090	220,500	△1.6%

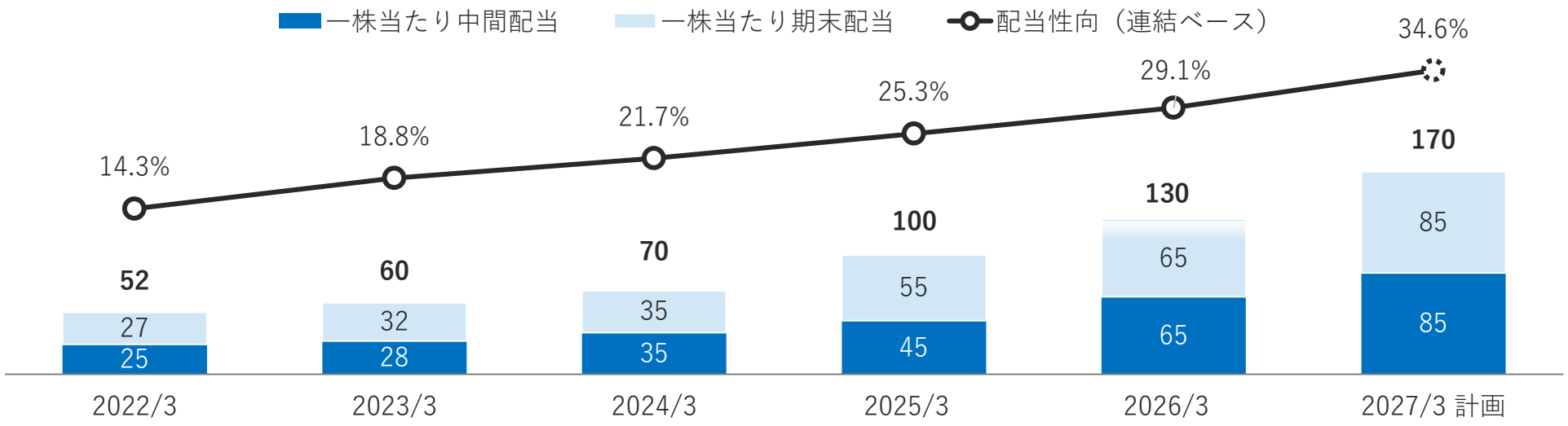
＊セグメント利益は調整前

© TOMOKU CO.,LTD.

株主還元： 2027年3月期（計画）　年170円（前期比＋40円）

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
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　：　配当性向29.1%　年130円（中間65円＋期末65円）
2027年3月期（計画）　：　配当性向34.6%　年170円（中間85円＋期末85円）



© TOMOKU CO.,LTD.

第3次中期経営計画について

― ①前中期経営計画の振り返り ―

TOMOKU

パーパス・ミッション・ビジョン：「包む」を軸として、事業を展開

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。

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。

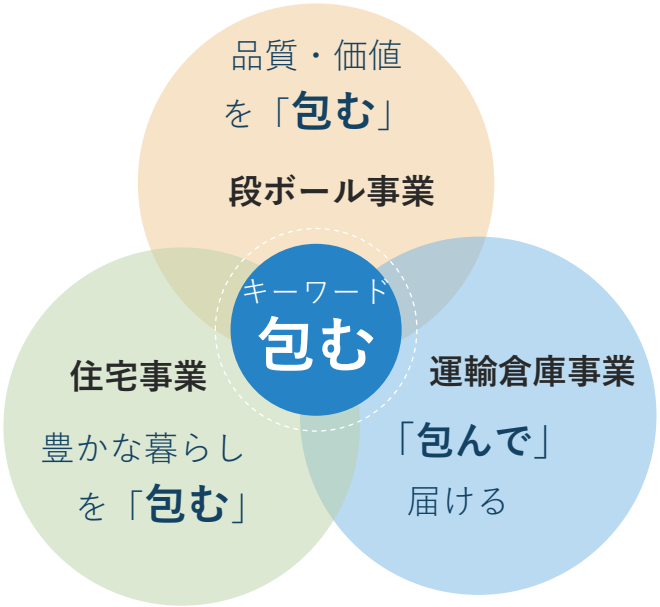
ビジョン　（あるべき姿）

- 「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（2035年3月期）

売上高　3,000億円
ＲＯＥ　10%

日常を包む ⇒ 社会のサステナブルな成長



© TOMOKU CO.,LTD.

当社の強み：　“独立路線の維持”

TOMOKU

トーモク・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給・市況を把握。
・独自のノウハウで最適価格・量を調達。

調達コストの安定・低下

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。

付加価値による価格改定力

3．高品質段ボールの高速加工・提供力

・最新鋭マシン高速加工可能。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。
・随時、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。

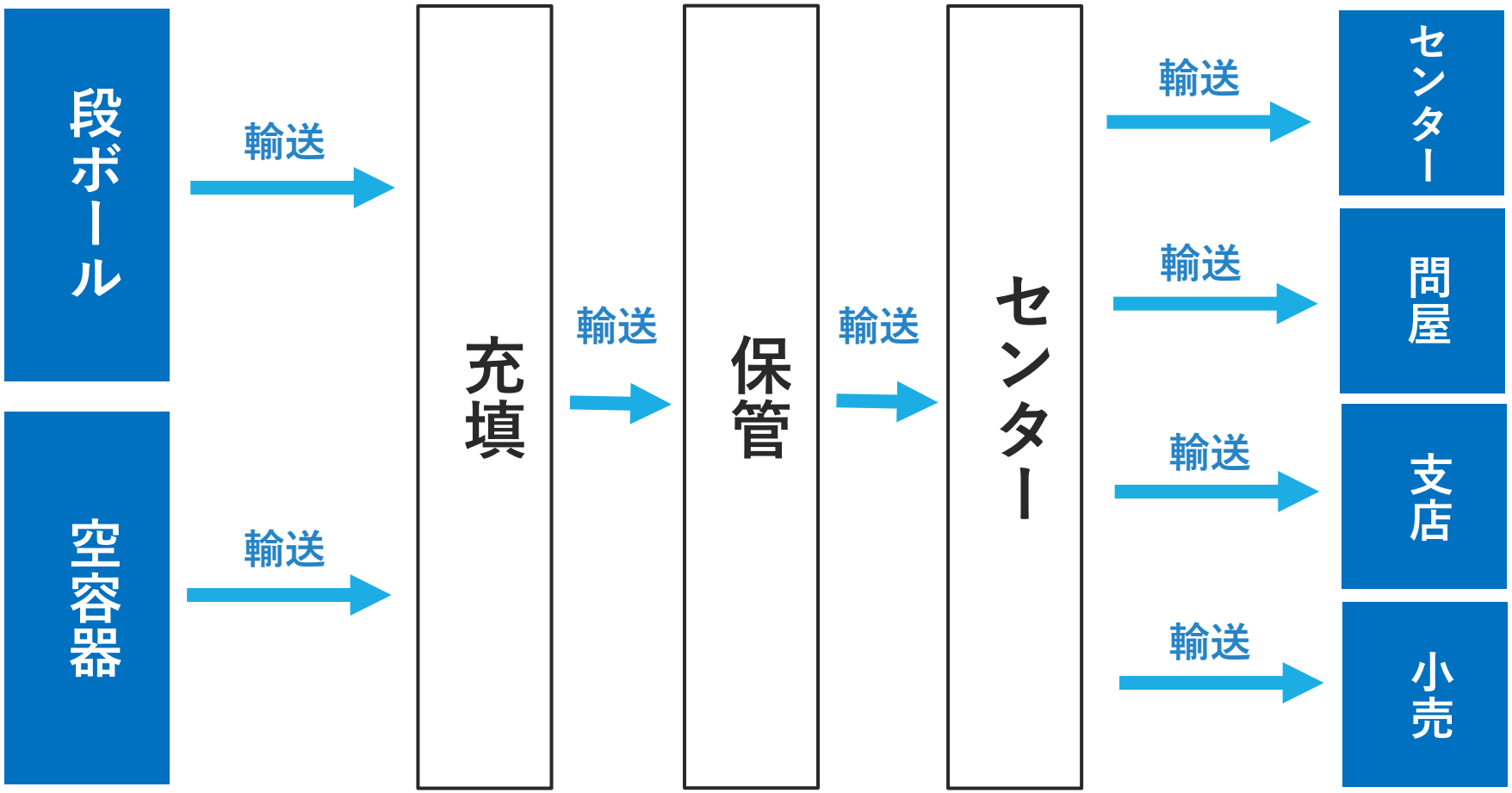
需要対応力

原価の安定・低減　×　**単価の維持・向上**　×　**需要の囲い込み**

“当社は独立系としてユーザーからの要望に応え、国内はもとより、海外からの原紙を柔軟に調達できる加工専業No.1メーカー”

© TOMOKU CO.,LTD.

飲料ブランドオーナーに対するトータルパッケージ



© TOMOKU CO.,LTD.

第2次中期経営計画の投資結果　（2026年3月末）

総額425億円（設備投資累計384億円＋M&A41億円）を段ボール事業中心に投資

		段ボール	住宅	運輸倉庫
設備投資	総枠	400億円（海外含む）	50億円	50億円
	実績	累計：318億円 減価償却費：234億円	累計：23億円 減価償却費：20億円	累計：43億円 減価償却費：61億円
		・生産能力強化 工場用地取得 工場建物取得 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、ﾊﾞｯﾃﾘｰ式構内作業用ﾘﾌﾄ	・モデルハウス建築 2023.3期： 苫小牧・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	・車両増車、入替 ・倉庫増改築
M&A	総枠	200億円		
	実績	・Khang Thanh （ベトナム） ・コスモス工業（日本） ・大和段ボール（日本） ・クニヨシ（日本） ・フジショウ（日本） 41億円		

© TOMOKU CO.,LTD.

増収増益は達成できたが、収益性改善に課題を残す（ROEは低下）。

（百万円）

	第1次中期経営計画		第2次中期経営計画（2023年3月期～2026年3月期）					
	2022年3月期（最終年度）		2026年3月期（最終年度）					前中計最終年度との差異
			（目標）		（実績）		（差異）	
売上高	206,007		250,000		224,090		△25,910	+18,083
（段ボール）	100,015	49%	132,000	53%	124,628	55%	△7,372	+24,613
（住宅）	67,410	33%	73,000	29%	55,171	25%	△17,829	△12,239
（運輸倉庫）	38,580	18%	45,000	18%	44,290	20%	△710	＋5,710
営業利益	8,331		14,500		11,378		△3,122	+3,047
営業利益率	4.0%		5.8%		5.1%		△0.7ppt	+1.1ppt
ROE	8.2%		10.0%		7.6%		△2.4ppt	△0.6ppt

© TOMOKU CO.,LTD.

第3次中期経営計画について

－ ②基本方針・計数目標 －

TOMOKU

メインテーマ：収益力強化 ～ Creating Value 2026-2028 ～

- 「段ボール・住宅・運輸倉庫」の3事業のバランスは維持しながらも、「包む」を軸とした安定成長志向経営から“質”を重視したステージへ移行
- AIの活用を重視 ： 生産・物流効率化、営業・商品価値向上、管理業務効率化

【基本方針】

コストを意識した経営

- 最新設備導入による省人化、省エネ、生産性向上 ⇒ 原価低減
- 新たな需要の創出

資本効率（ROE・PBR）向上

- ３事業による安定収益基盤を活かした資本効率経営
- IR活動強化による市場評価向上

成長投資と株主還元の両立

- 成長投資は、M&Aと併せて最大430億円枠を設定
- 配当性向は40％以上を目標に段階的に引き上げ、株主優待の実施も検討

© TOMOKU CO.,LTD.

数値目標：2035年3月期にROE10％を目指す。

2029年3月期（中計最終年度）：売上高2,400億円、営業利益率6.0%、ROE8.0%
2035年3月期（長期目標）：売上高3,000億円、ROE10.0%

（百万円）	第2次中期経営計画				第3次中期経営計画	
	2026年3月期				2029年3月期	
	（計画）		（実績）			
売上高	250,000		224,090		240,000	
（段ボール）	132,000	53%	124,628	55%	145,000	60%
（住宅）	73,000	29%	55,171	25%	59,000	25%
（運輸倉庫）	45,000	18%	44,290	20%	36,000	15%
営業利益	14,500		11,378		14,400	
営業利益率	5.8%		5.1%		6.0%	
ROE	10.0%		7.6%		8.0%	

© TOMOKU CO.,LTD.

キャッシュアロケーション（2027年3月期～2029年3月期 3ヵ年累計）

営業CFで、設備投資とＭ＆Ａ資金　約430億円を賄う見通し
株主還元は150億円（配当性向40％以上を目標）

（キャッシュ・イン）　（キャッシュ・アウト）

段ボール：230億円

住宅：10億円

運輸倉庫：40億円

配当金：100億円

自己株取得：50億円

© TOMOKU CO.,LTD.

第3次中期経営計画について

－ ③各事業の戦略 －

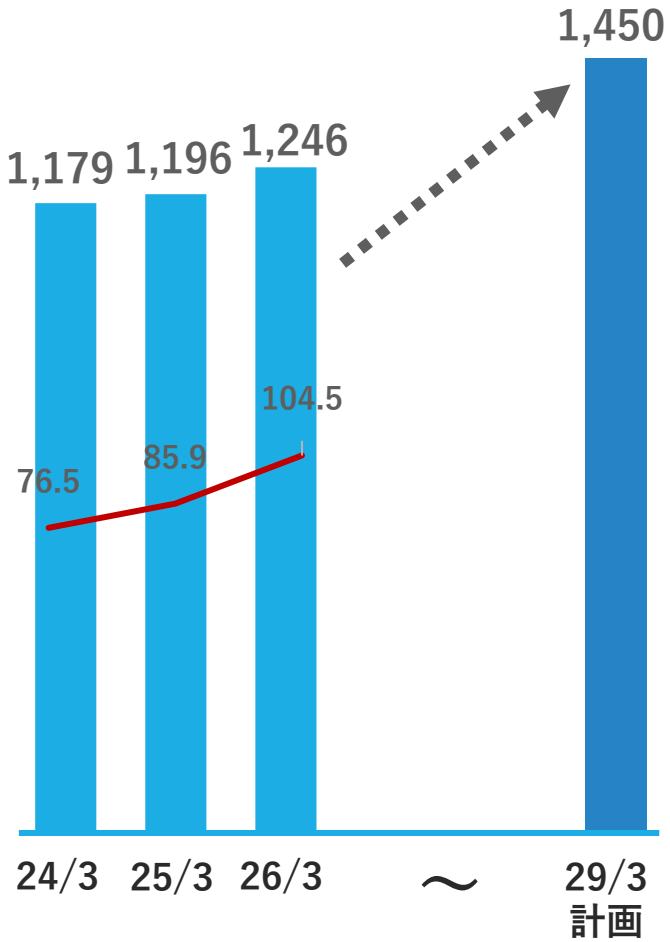
TOMOKU

段ボール事業戦略

基本方針:　高付加価値製品へシフト、生産性向上による原価低減、原紙調達力を活かした収益安定化

他社との協業も選択肢の一つ（次ページ参照）

売上高・セグメント利益　（億円）



国内

最新設備による加工能力強化と付加価値開発の推進

省エネ、生産性向上、価格改定による収益力強化

- 包装設計で商品開発力強化
- 紙器事業強化、新包装手段「片面段ボール封筒」
- デジタル印刷機を用いた付加価値高いPOP製品の提供　など

海外

米国

- カリフォルニア中心
- 高品質、高生産性と省人化
- 顧客ポートフォリオ再構築
- 成長余地ある地域への進出

ベトナム

- 顧客ポートフォリオの分散
  特定顧客比率の低下
- 地元食品メーカーとの取引拡大
- 地元メーカーとの協業推進
  紙器（カンタン社）軟包装（TKT）
- M&Aによる事業拡大

© TOMOKU CO.,LTD.

段ボール事業で同業他社と覚書を締結、協業を検討へ

- 日本製紙グループ、特種東海製紙グループと協業検討の覚書を締結（2026年4月7日）
- 専業メーカー同士による、段ボール事業の生産・販売ノウハウ・リソースの相互活用・協業の可能性を検討

原紙と加工の協業推進

段ボール原紙製造

日本製紙

段ボール原紙販売

日本東海インダストリアルペーパーサプライ(NTI)

（日本製紙と特種東海製紙の合弁会社）

協業を検討する覚書締結

段ボール原紙製造

特種東海製紙

段ボール加工

当社

協業検討の仕組と検討項目

・段ボール及び段ボール原紙の製造・販売に関する知見・ノウハウ・リソースを相互活用
・協業推進委員会で、環境に配慮したマーケティング・製品開発・物流で協業可能性を模索

日本製紙、特種東海製紙、NTI 、トーモクの各社トップ

報告

協業推進委員会

上記4社メンバーで構成、環境負担軽減を目的に、多角的な協業を検討

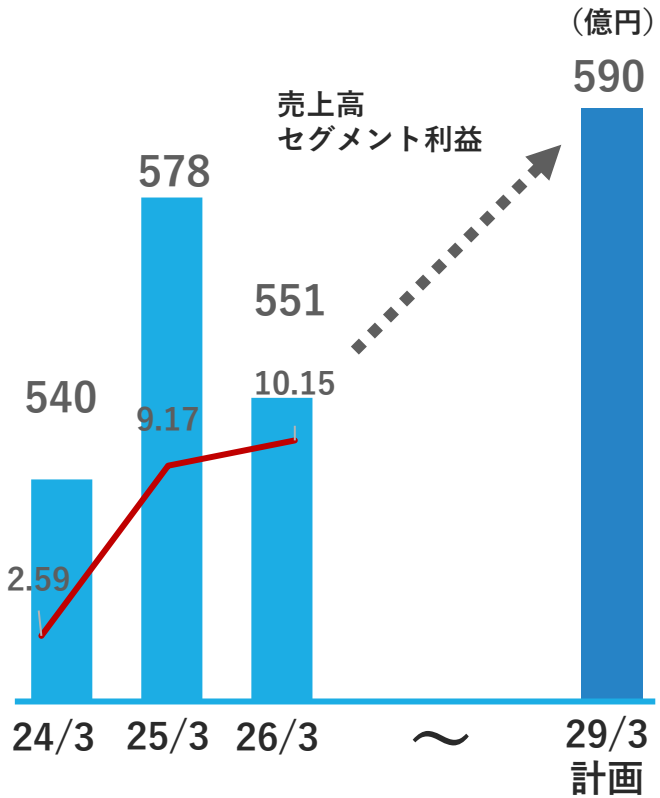
マーケティング × 新製品開発 × 物流コスト削減

（検討項目）

① 共同で製品･技術を開発： 高付加価値･差別化製品の開発
② 各社のリソースを活用したコスト削減： 生産･物流効率化等によるコスト最適化
③ 古紙クローズドループでの協業： 古紙回収･再利用システムの強化
④ マーケティングでの連携：ブランド価値を高めるための顧客へのプロモーション活動の共同実施
⑤ 上記以外の協業によるシナジー創出

子会社スウェーデンハウスと玉善を通じて展開：良質な住宅ニーズのある購買層に対し、ターゲットを明確にした営業戦略を強化

両社とも民間調査会社による顧客満足度評価が高い



スウェーデンハウス

対象別ターゲティング
- 富裕層：高単価（ラグジュアリー）
- 若年層：企画型（自然との共生）
- 地方エリア：独自性（差別化）

リフォーム事業の強化
- 引渡し済物件のストックが着実に増加し、需要が拡大

デザインセンター（DC)の展開
- 東京(有明)にNDC（ノルディックDC）新設

モデルハウス戦略見直し(サテライトモデルハウス展開)

新潟

大分

長崎

玉善

地元東海(中京)地区でブランド向上と土地取得力強化

デジタルマーケティングやAIで営業強化と効率向上

© TOMOKU CO.,LTD.

運輸倉庫事業戦略：段ボールの補完事業として、国内物流需要の増加に的確に対応

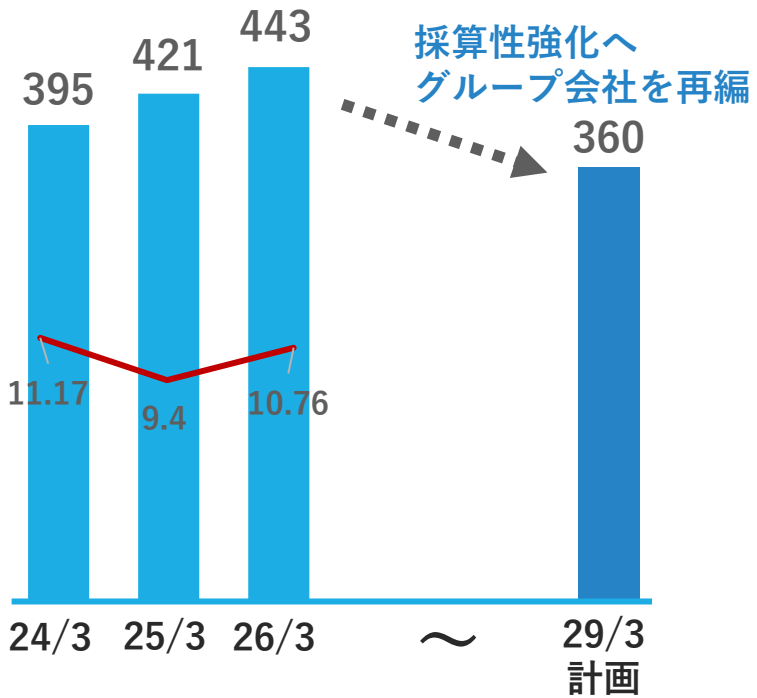
子会社トーウンを通じて展開。増加する国内物流需要と、物流効率化法改正(2026年4月～全面施行)による追い風を活かして、人件費・燃料コスト上昇への対応力を高めながら、段ボール運搬補完業務として強化

好転する事業環境

物流効率化法改正(2026年4月～)で高まる存在感

・段ボールによる運搬に適した
　飲料・食料品の運搬に強い物流業者

売上高・セグメント利益　(億円)



成長戦略

1 増加する物流需要への体制整備

・設備投資
　車両・倉庫・センター・
　ネットワーク構築
・適正で持続的な物流価格改定
　サービス提供力の充実
　人件費・燃料コストの上昇対応

＋

・M&Aの推進

2 業務効率化の推進

・AI活用などで省人化・自動化の推進
・荷受側の業務効率化努力義務の徹底

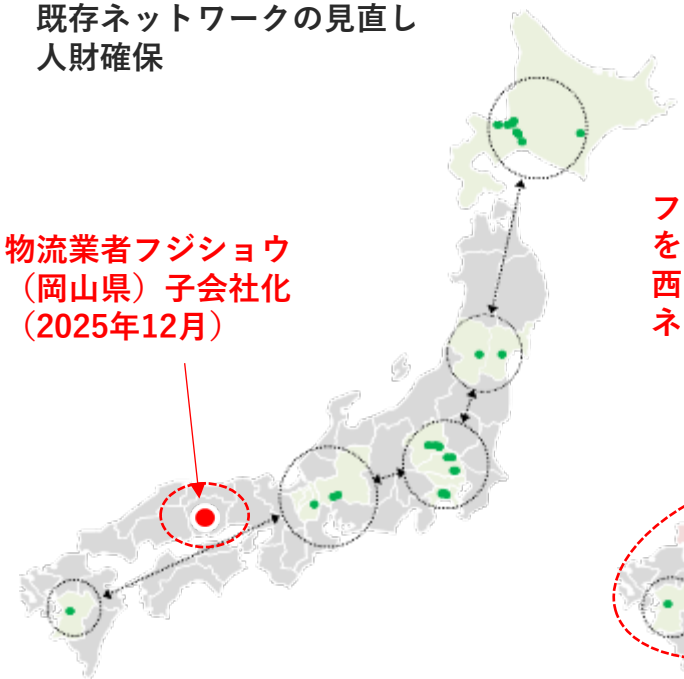
© TOMOKU CO.,LTD.

M&Aを活用したネットワーク拡大：地域物流業の株式取得による網の目事業展開

子会社トーウンを通じて、拠点獲得へ全国各地の物流事業者へのＭ＆Ａを活発化。
獲得した拠点を新規・中継拠点として活用して、全国的に網目状に物流ネットワークを展開。
直近、岡山の物流業者フジショウを子会社化（2025年12月）。
手薄な中国地区の拠点として、西日本のネットワークを拡充・充実へ。

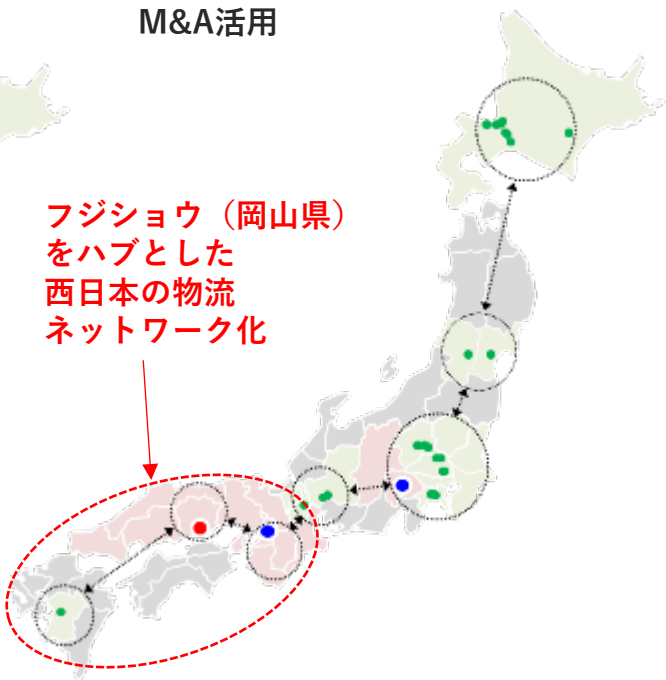
現状

2024年問題、物流法改正(2025年施行)対応
飲料偏重の客層の分散化
既存ネットワークの見直し
人財確保



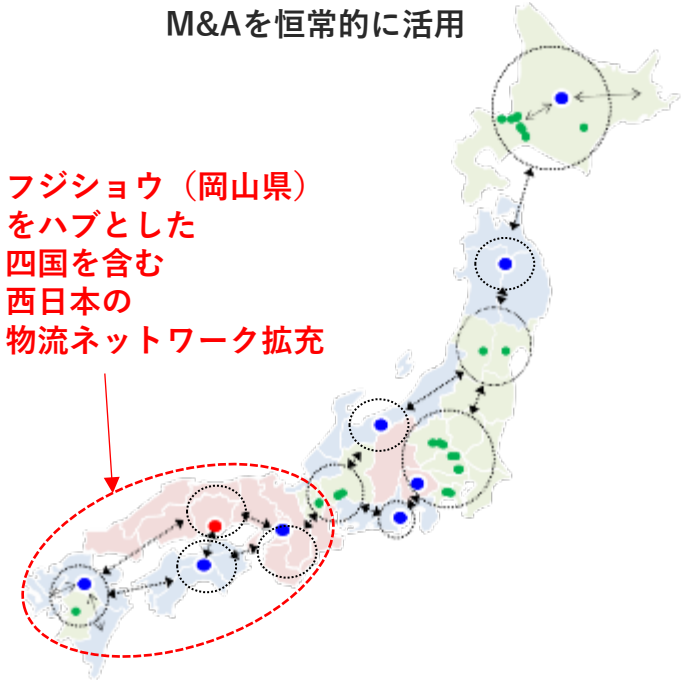
3年後

事業拡大
　新規拠点・中継拠点の整備
　M&A活用



長期目標

事業拡大・発展
　新規拠点・中継拠点の拡充
　M&Aを恒常的に活用



…トーウン（トーモクG）拠点　…フジショウ拠点　…新規拠点構想

© TOMOKU CO.,LTD.

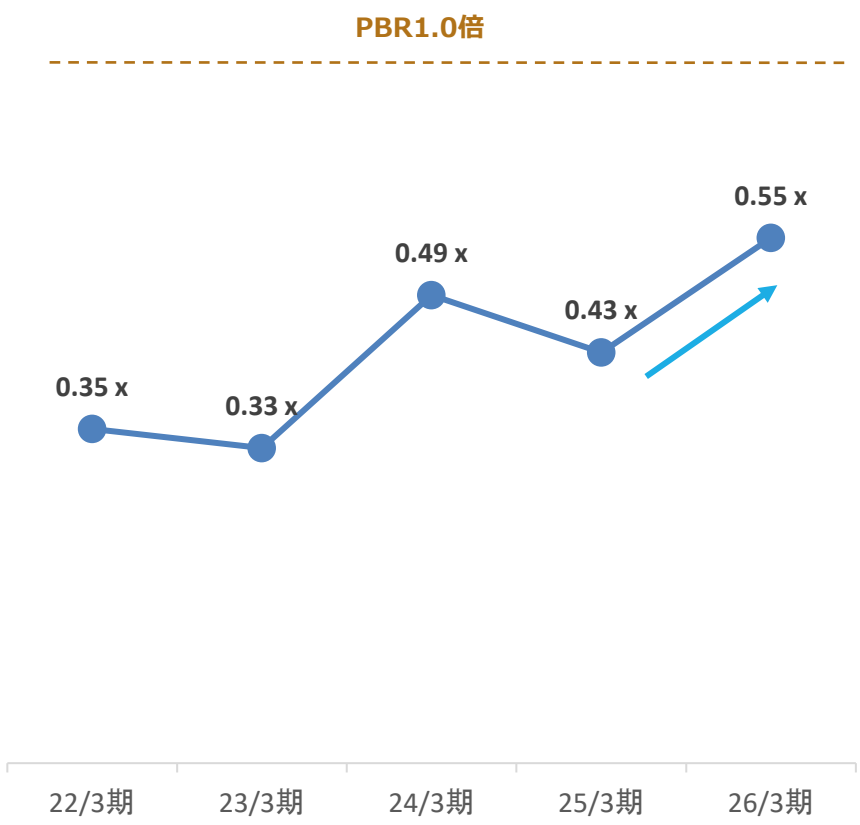
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

TOMOKU

現状分析・評価：PBR/ROE/PERの経年変化

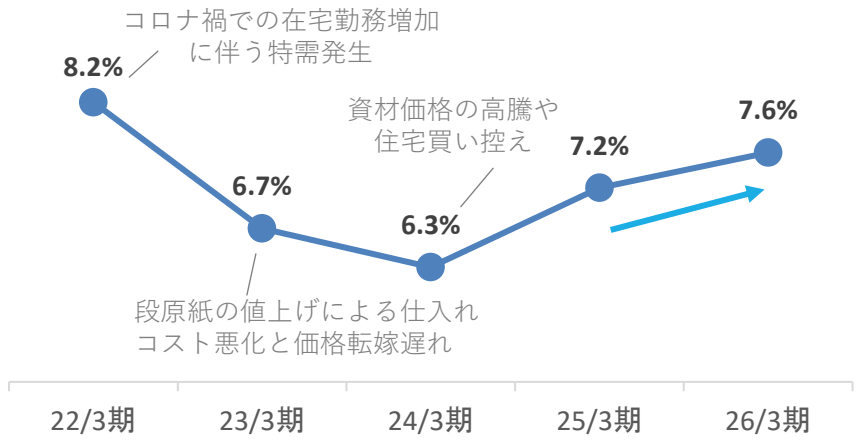
最近は上昇傾向だがPBRは1倍を下回って推移する状態が継続 → “成長戦略の浸透が課題”

＜PBRの経年推移＞

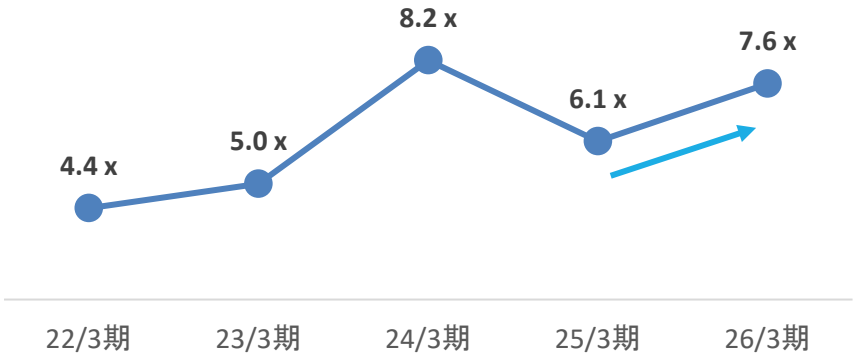


＜ROEの経年推移＞

株主資本コストとの比較は次頁参照



＜PERの経年推移＞

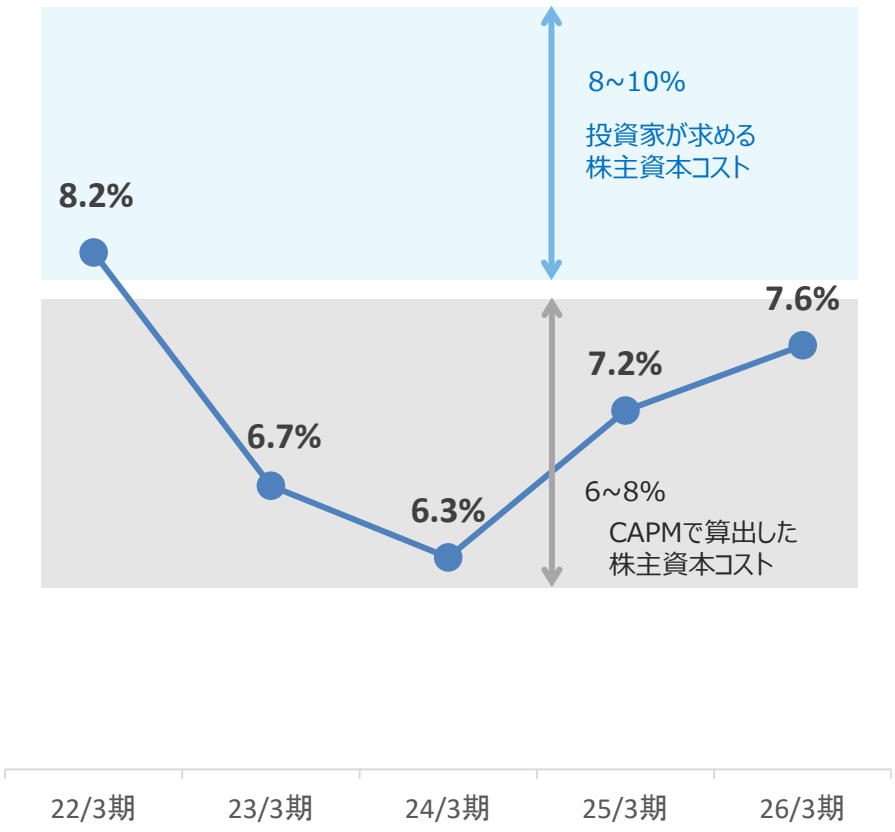


© TOMOKU CO.,LTD.

現状分析・評価：ROEと株主資本コストの比較

ROEはCAPMで算出した推計値を概ね上回る水準であるが、投資家・株主との対話を通じて把握した当社に求める株主資本コスト水準には届いていない

＜ROEと株主資本コスト(イメージ図)＞



＜株主資本コストの算出方法＞

投資家へのヒアリング

- 当社と日頃接点のある**複数の投資家・株主に対し、当社に求める株主資本コストの水準に関してヒアリング**を実施
- 当該ヒアリングにおいては、**当社に求める株主資本コストは8~10%**であった

CAPM

- 当社基準に基づく**CAPM推計値では株主資本コストは6～8%程度**
- なお、外部アドバイザーに独自に算出を依頼した結果においても、当該数値と同等の水準であった

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PBR0.65倍、予想PER8.15倍（2026年5月25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。

PBR 1倍割れ解消

ESG取組み
無形資産の顕在化

ROE向上

- **収益力向上**
- **株主還元強化**

×

PER向上

- **IR強化（資本コスト低減）**
- **利益(EPS)の成長期待**

＜実施内容＞

- 価格適正化による利益率改善
- グループ内業務の集約による間接コストの抑制
- 包装設計・デジタル印刷等による差別化強化

- 配当性向：40%以上を目標に段階的に引き上げ
- 株主優待の実施を検討
- 累進配当の継続

- 個人投資家向け説明会やSR面談の実施
- 英文開示資料の拡充(決算短信・適時開示・説明会資料)
- 投資情報誌への掲載
  （ダイヤモンド・ザイ、Los Angels Times、日経マネーなど）

- 中期経営計画など成長戦略の浸透による市場からみた利益成長期待の増加

© TOMOKU CO.,LTD.

株主・投資家との対話状況（2026年3月期）

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

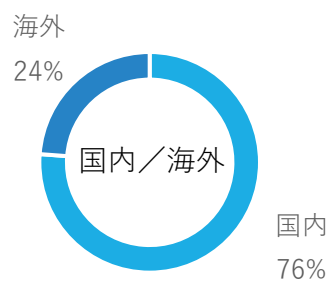
＜対話･面談の実施状況＞

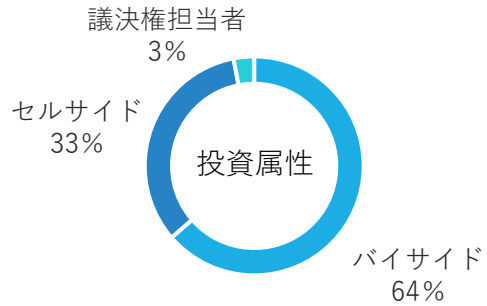
2026年3月期　対話･面談実績：58回 (33社)

＜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

© TOMOKU CO.,LTD.

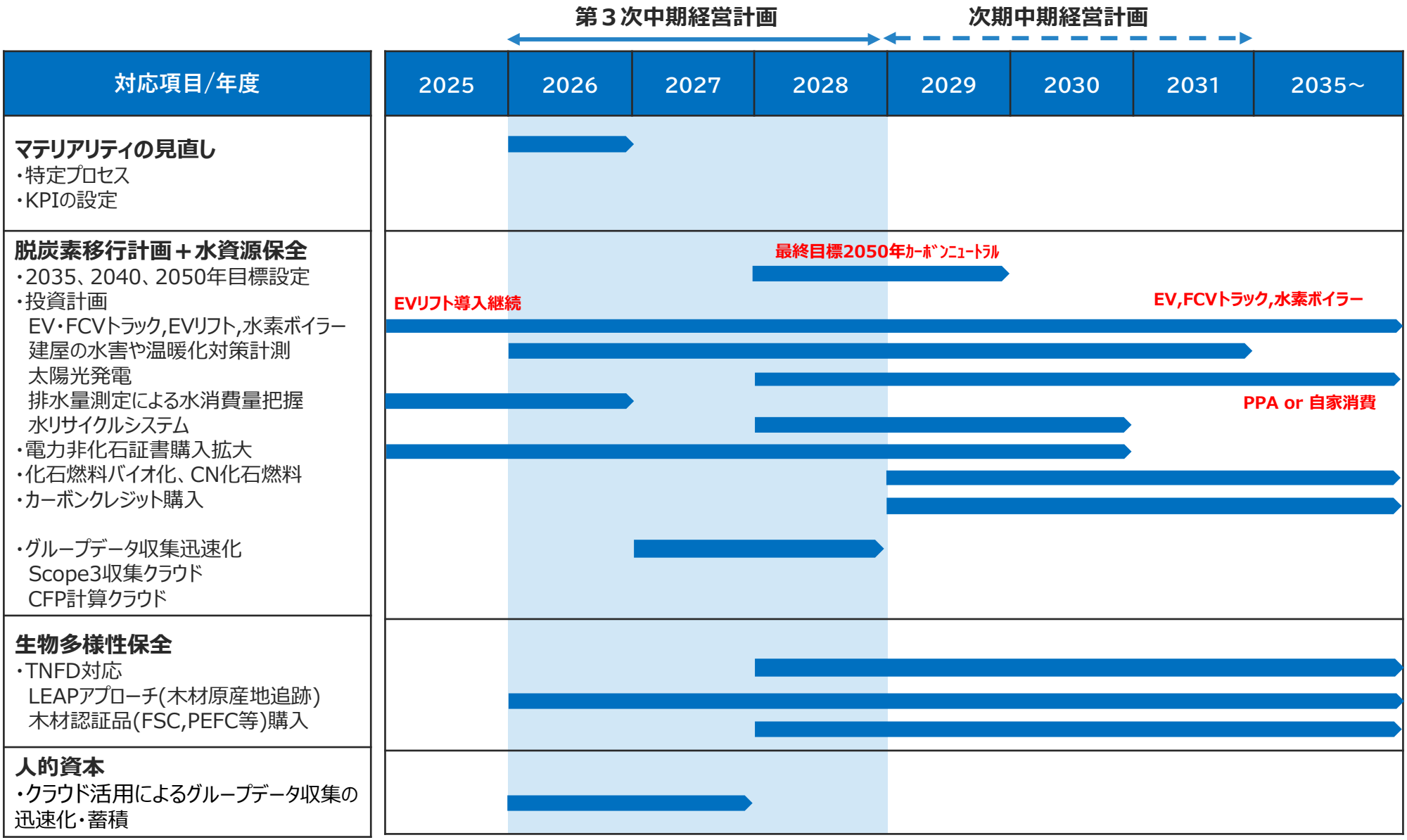
ご参考資料

①ESGへの取り組み

②会社概要・沿革など

© TOMOKU CO.,LTD.

中期経営計画におけるESGへの取り組み



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
- 環境方針
- 人権方針
- 安全衛生方針
- 調達方針
  - 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
- 品質方針
- 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

主要非財務諸表KPI

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※		2024年度実績	2025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）	4.8%	6.2%
	男性育児休暇取得率　100%	108.8%	96.4%
	有給休暇取得率　70%	56.8%	59.2%
	障がい者雇用率　3.0%	2.8%	3.4%
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

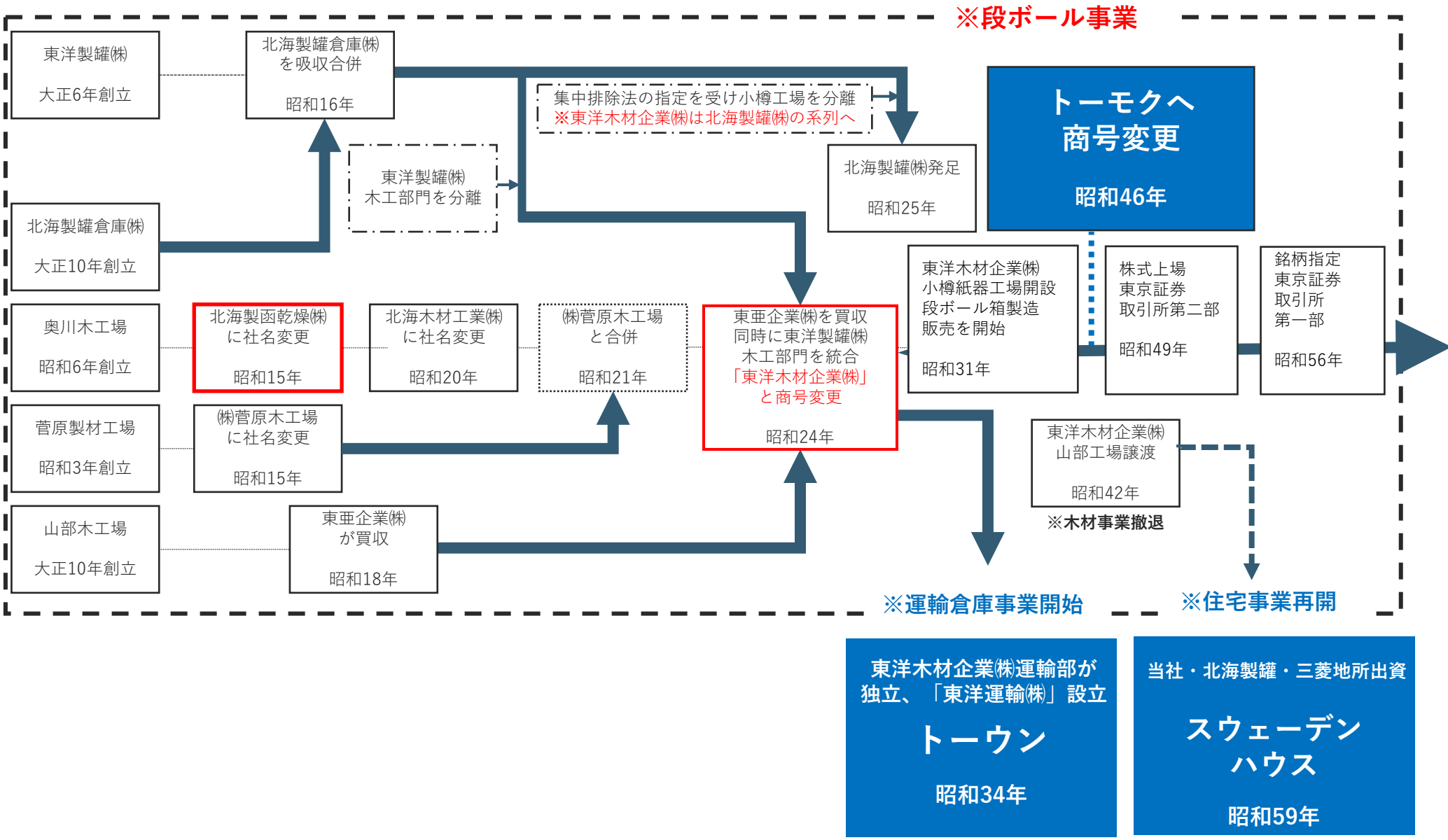
会社概要

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（2026年3月末現在）
業績	売上高　224,090百万円　営業利益　11,378百万円　（2026年3月期）
従業員数	1,157名（単体）3,965名（連結）　（2026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）

※1 連結子会社数は2026年3月末時点

グループ会社ヒストリー：沿革図



東洋木材企業㈱運輸部が独立、「東洋運輸㈱」設立

トーウン

昭和34年

当社・北海製罐・三菱地所出資

スウェーデンハウス

昭和59年

グループ会社ヒストリー①：段ボール事業　トーモク

1940年(昭和15年)　北海製函乾燥㈱として創業

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

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

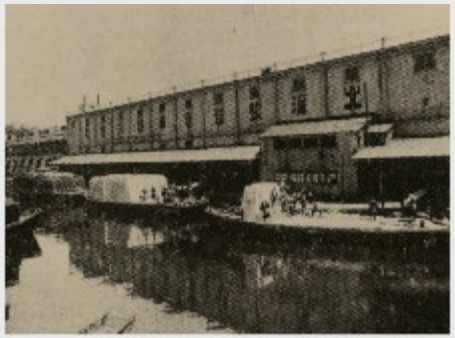
1950年(昭和25年)　東洋製罐㈱が集中排除法の指定を受け小樽工場を分離、北海製罐㈱が発足
※東洋製罐㈱から北海製罐㈱の系列となる

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

グループ会社ヒストリー②：住宅事業の要　スウェーデンハウス

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。

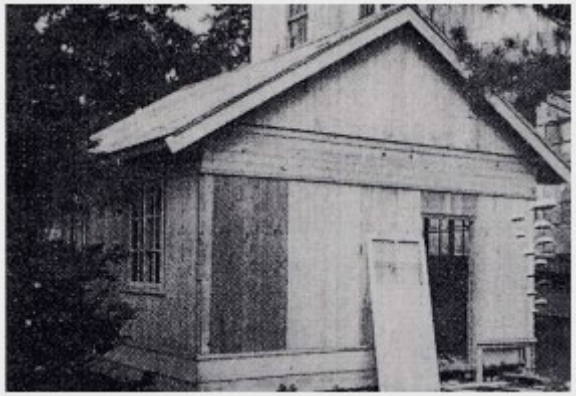
1964年(昭和39年)　石狩開発㈱を設立（石狩港開発を目指す事業開始）

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

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㈱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㈱を設立。現在に至る。

運輸部

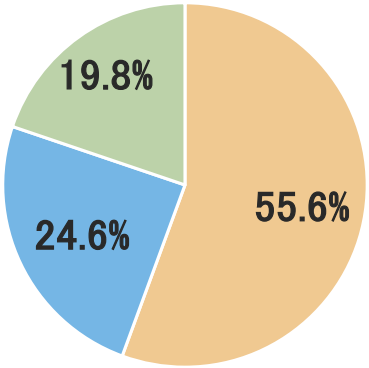
創立当時のトラック

打検作業後ラベル張り

段ボール・住宅・運輸倉庫の会社からなるユニークなハイブリッド型事業体

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
（2026年3月期）



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

ｽｳｪｰﾃﾞﾝﾊｳｽ
（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

トーウン
（1959年設立）

1954年旧東洋木材企業が北海製罐㈱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

© TOMOKU CO.,LTD.

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

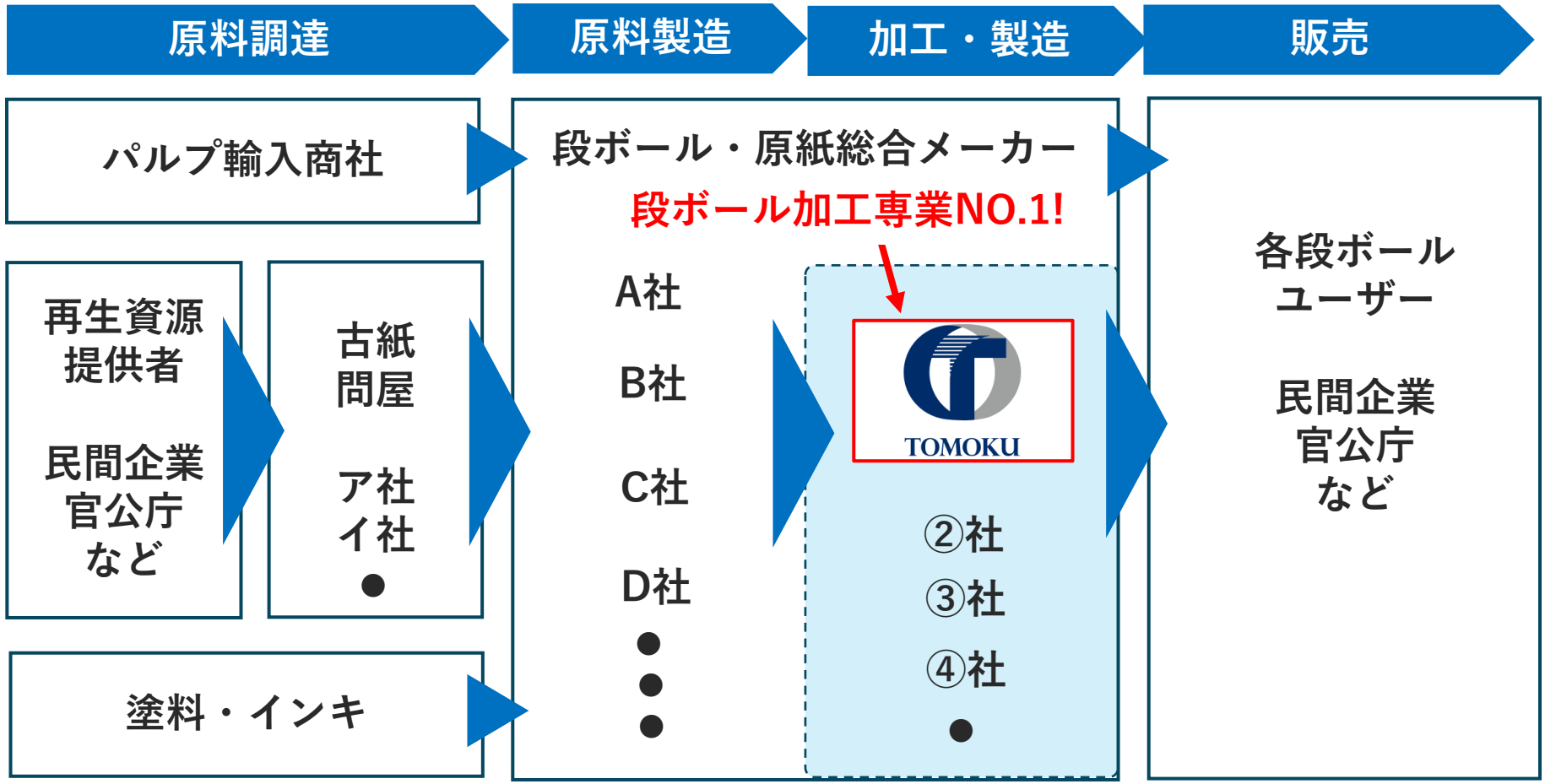
2022年3月期～2027年3月期見通し

売上高 CAGR ＋1.4%、 営業利益 CAGR ＋8.8%

2027年3月期は過去最高益を更新へ

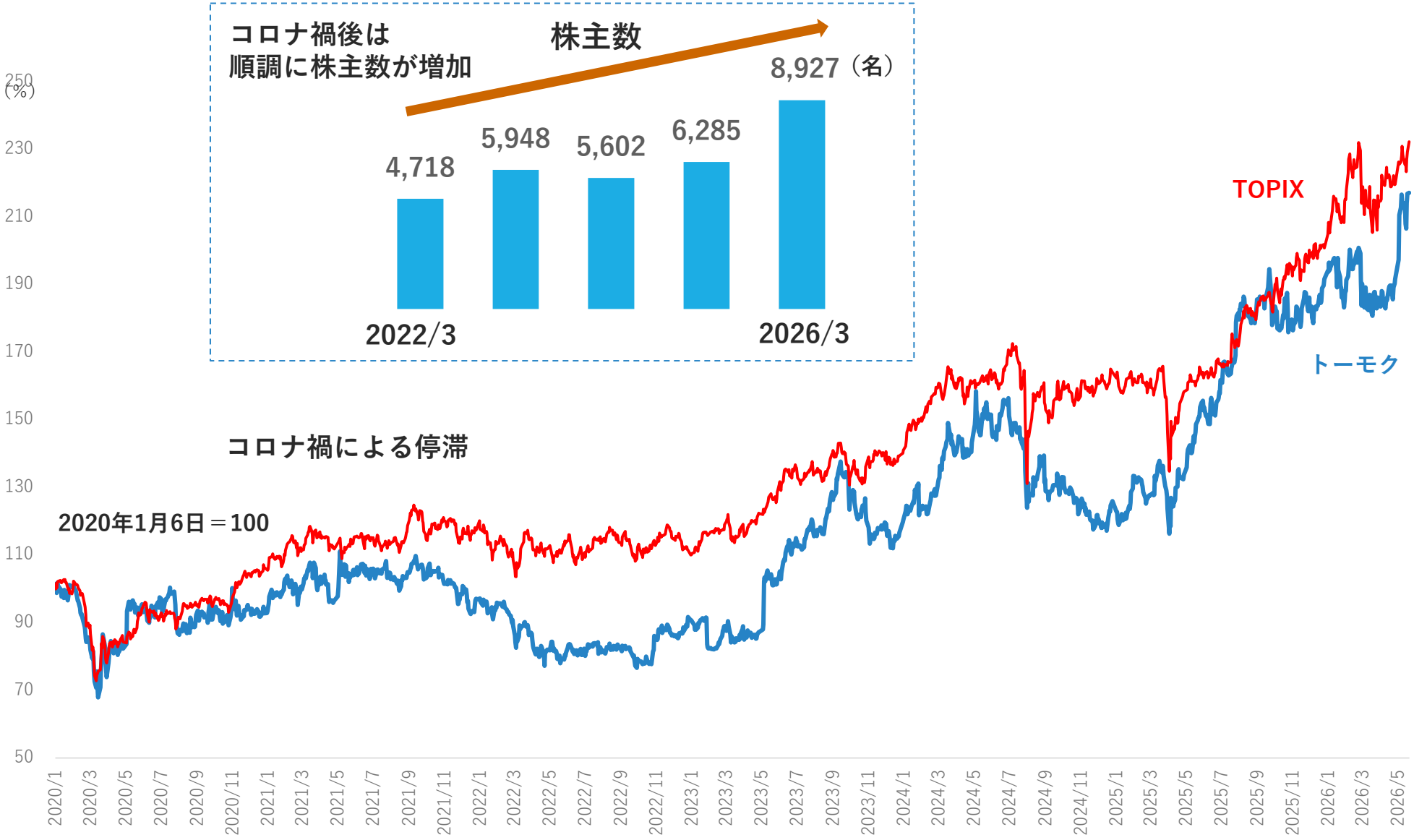
© TOMOKU CO.,LTD.

段ボール業界のサプライチェーン



© TOMOKU CO.,LTD.

株価動向：　TOPIXとの比較（相対株価・2020年～）



© TOMOKU CO.,LTD.

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、2026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2026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