



**ザ・パック株式会社**

2024 年 12 月期決算説明会

2025 年 3 月 4 日

## イベント概要

---

[企業名]	ザ・パック株式会社
[企業 ID]	3950
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 12 月期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 4 四半期
[日程]	2025 年 3 月 4 日
[ページ数]	35
[時間]	13:30 – 14:15 (合計：45 分、登壇：32 分、質疑応答：13 分)
[開催場所]	ザ・パック株式会社東京本社ビルおよびインターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 山下 英昭 (以下、山下) 取締役コーポレート本部長 下村 郁夫 (以下、下村)

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 登壇

---

**司会**：ただ今より、ザ・パック株式会社 2024 年 12 月期の決算説明会を始めさせていただきます。本日はご多用の折、弊社の決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

まずは、弊社の出席者 2 名をご紹介します。皆様の左手におりますのが、代表取締役社長の山下英昭でございます。

**山下**：山下でございます。どうぞよろしく願いいたします。

**司会**：右手におりますのが、取締役コーポレート本部長の下村郁夫でございます。

**下村**：下村でございます。今日はよろしく願いいたします。

**司会**：どうぞよろしく願いいたします。

本日の説明会は、弊社東京本社ビルの会場で開催すると同時に、オンラインでライブ配信しております。所要時間は 1 時間を予定しており、昨日 3 月 3 日に弊社 Web サイトにて開示いたしました決算説明資料をもとにご説明させていただきます。

資料の目次に沿い、トピックスは山下より、2024 年 12 月期の決算実績、および 2025 年 12 月期の業績予想を下村より、そしてサステイナブル経営および中期経営計画の進捗は山下よりご説明いたします。その後に、質疑応答のお時間とさせていただきます。

それでは、トピックスから始めさせていただきます。説明は山下からとなります。よろしく願いします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## トピックス

- ◆ インバウンド消費や底堅い設備投資により、日本経済は緩やかに回復する一方で、エネルギー価格や円安による物価上昇の逆風、さらには賃上げの伸びが物価上昇に追いつかない状況が長引き、今後の消費活動は不透明な状況が続く
- ◆ 当社の業績は、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益ともに過去最高を更新。顧客の課題を解決する提案型営業により、付加価値を高めた受注活動を実践し、紙加工商品を拡販、売上・利益を牽引
- ◆ 配当金は118円へ増配(前期比較28円増額)
- ◆ 23年～25年中期経営計画の数値目標達成に向け、ほぼ予定通りに推移

山下：本日はお忙しい中お越しいただき、またインターネットで参加いただき、誠にありがとうございます。

それでは早速でございますけれども、トピックスからご報告させていただきます。

インバウンド消費や底堅い設備投資により日本経済は緩やかに回復する一方で、エネルギー価格や円安による物価上昇の逆風、さらには値上げ、賃上げの伸びが物価上昇に追いつかない状況が長引き、今後の消費活動は不透明な状況が続いております。

当社の業績は、売上高、営業利益・経常利益・当期純利益ともに過去最高を更新いたしました。顧客の課題を解決する提案型営業により、付加価値を高めた受注活動を実践し、紙加工商品の拡販で、売上・利益を牽引いたしました。

配当金は前期比 28 円増配し、118 円といたしました。

2023 年から 25 年の中期経営計画につきましては、数値目標達成に向けて、ほぼ予定通りに推移しております。トピックスは以上でございます。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

司会：次に、2024年12月期の決算実績を、下村よりご説明いたします。よろしくお願いいたします。

下村：改めまして、下村でございます。2024年度の決算実績につきましては、私から説明いたしますのでよろしくお願いいたします。

## 実績サマリー

### 連結売上高1,000億円に到達、過去最高益を更新

(単位:百万円)

	2023年12月期	2024年12月期	
	実績	実績	前期比
売上高	97,714	101,461	3.8%
営業利益	7,743	8,009	3.4%
経常利益	8,063	8,285	2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,652	6,316	11.7%
1株あたり当期純利益(円)	297.07	333.52	12.3%
1株あたり配当金(円)	90.00	118.00	31.1%

- ◆ 提案型営業と複合販売の推進により、連結売上高1,000億円を達成
- ◆ 価格の適正化と高付加価値商品の販売強化により、コスト増加分を吸収
- ◆ 政策保有株式の縮減を実施



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

5

資料5ページ、実績サマリーをご覧ください。

売上高は3.8%伸長の1,014億6,100万円、営業利益は3.4%伸長の80億900万円、経常利益は2.8%伸長の82億8,500万円。提案型営業、そして複合販売の推進により、連結の売上高については初めて1,000億円台に達しました。また、各段階利益につきましても過去最高額となっております。

価格の適正化、また高付加価値商品の販売の強化により、コストの上昇分も吸収できております。また、まだ一部ではございますが、政策保有株の縮減も進めており、特別利益の計上もございました。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## セグメント別実績

(単位:百万円)

	2023年12月期		2024年12月期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	97,714	100.0%	101,461	100.0%	3.8%
紙加工品事業	69,399	71.0%	73,114	72.1%	5.4%
紙袋	29,653	30.3%	32,214	31.8%	8.6%
紙器	25,000	25.6%	25,882	25.5%	3.5%
段ボール	12,419	12.7%	13,027	12.8%	4.9%
印刷	2,325	2.4%	1,990	2.0%	△14.4%
化成品事業	13,798	14.1%	13,499	13.3%	△2.2%
その他	14,516	14.9%	14,846	14.6%	2.3%
営業利益	7,743	100.0%	8,009	100.0%	3.4%
紙加工品事業	6,858	88.6%	7,168	89.5%	4.5%
化成品事業	856	11.0%	933	11.7%	9.0%
その他	1,267	16.4%	1,261	15.7%	△0.5%
調整額	△1,239	△16.0%	△1,354	△16.9%	-

- ◆ 紙加工品事業では、インバウンド需要と個人向け消費の回復を背景に、食品市場向け紙器や小売業向け紙袋の販売が好調で増収増益
- ◆ 段ボールは輸送梱包用資材の販売復調により伸長
- ◆ 化成品は環境対応による使用量の減少などがある一方、生産性の向上により利益は増加



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

6

商品セグメント別の実績となります。

当社の売上高構成比の7割強を占める紙加工品におきましては、個人消費の回復を背景に、紙袋や紙器の販売、これらが好調に推移しました。また、段ボールについては、輸送用梱包資材の回復傾向が見られます。

化成品につきましては、環境対応による紙素材への変更などもあり、若干苦戦はしておりますが、生産性の向上により利益が増加しております。

また、その他に分類されているものとしましては、不織布などを使用した縫製品、またギフトラッピング関連資材等々ございますけれども、こちらの販売も堅調に推移しております。

### サポート

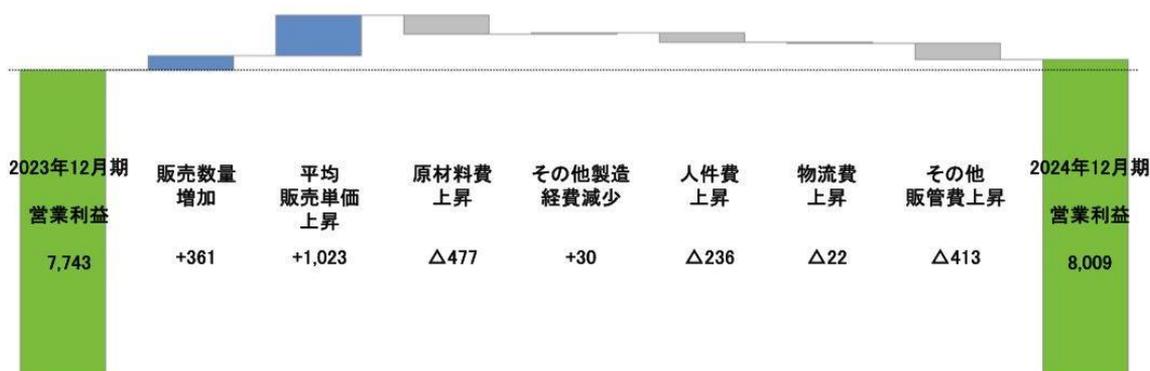
日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 営業利益増減要因

### 平均販売単価上昇により、営業利益増加

(単位:百万円)



- ◆ 堅調な個人消費により販売数量が増加
- ◆ 価格の適正化と高付加価値商品の販売により、平均販売単価が上昇
- ◆ 生産効率の改善に向けた設備投資が増加

こちらは営業利益の増減要因についてまとめたグラフとなっております。

まず、販売数量、そして平均販売価格が上昇しております。当社はさまざまな商品を取り扱っておりますので、あくまでもプロダクトミックスの結果ということではございますが、紙素材への転換、そして価格の適正化等もありまして、利益に大きく寄与しております。

一方で、原材料と人件費の増加もございましたが、こちらもしっかりと吸収することができております。また、販管費につきましては、設備投資に加え、人材育成、また提案力強化のための試作研究費なども増加しておりますが、販管費比率としましては、前年比でコンマ1ポイントほど下がっております。

## セグメント別実績の推移

### 紙加工品が売上高・営業利益を牽引



ザ・パック株式会社

Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

8

2020年度以降、商品セグメント別の実績推移をまとめたものとなっております。

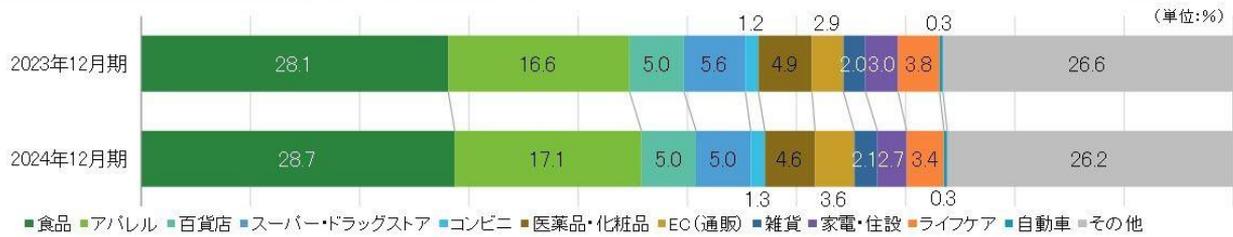
メインとなります紙加工品分野におきましては、売上・利益ともに過去最高額を更新しております。

#### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 業種別売上高構成



(単位:百万円)	2023年12月期		2024年12月期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
食品	27,438	28.1%	29,160	28.7%	6.3%
アパレル	16,187	16.6%	17,390	17.1%	7.4%
百貨店	4,910	5.0%	5,103	5.0%	4.0%
スーパー・ドラッグストア	5,502	5.6%	5,089	5.0%	△7.5%
コンビニ	1,184	1.2%	1,158	1.3%	△2.2%
医薬品・化粧品	4,743	4.9%	4,632	4.6%	△2.3%
EC(通販) ※	2,834	2.9%	3,663	3.6%	29.3%
雑貨	1,939	2.0%	2,151	2.1%	10.9%
家電・住設	2,888	3.0%	2,778	2.7%	△3.8%
ライフケア	3,744	3.8%	3,454	3.4%	△7.7%
自動車	330	0.3%	298	0.3%	△9.7%
その他	26,014	26.6%	26,578	26.2%	2.2%

- ◆ 食品は、土産市場向けパッケージや外食産業のテイクアウト用パッケージの販売が好調
- ◆ アパレルは、リアル店舗用紙袋および高付加価値紙袋の販売が好調
- ◆ 百貨店は、個人消費やインバウンド需要の好調を背景に、堅調に推移
- ◆ ECは、紙製宅配袋、その他配送用パッケージの新規受注により売上が好調
- ◆ 雑貨はギフト用パッケージの高付加価値化が進み販売が好調
- ◆ ライフケアでは、特定ユーザーの海外市場向け商品の販売低調により減少

※「EC(通販)」はモール型ECを対象としており、自社サイト型のECについてはそれぞれの業種の売上に計上



Copyright © 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

9

お取引先別に当社の売上高構成を分類した表となっております。

食品、アパレル、百貨店、そしてEC関連や雑貨が順調に推移した一方で、スーパー・ドラッグストア、ライフケア、額は少ないですが、自動車分野における販売が減少しております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 紙加工品事業

## 業界環境

- ◆ 2024年の全国百貨店売上高は前年比6.8%増となり、4年連続で前年超え。免税の購買客数は74.3%増で過去最高を更新し、高付加価値商材の売上を牽引。食料品では物価高により一部買い控えがみられたものの、菓子はギフトやインバウンド需要により微増（出典：一般社団法人日本百貨店協会「全国百貨店 売上高速報 2024年1月～2024年12月」）
- ◆ ネットショッピングの二人以上の世帯における月間支出額は、12か月連続で対前年を上回り過去最多（出典：総務省統計局「家計消費状況調査」）

## 取り組み

- ◆ 設備投資による生産性の向上を推進
- ◆ 幅広い市場ニーズをカバーするプロダクトの多様化
- ◆ 環境配慮や人手不足などの課題を解決する商品およびサービスへの注力
- ◆ 複合販売の強化

## 営業利益率の推移



## 売上高・営業利益の推移



## 売上高構成比の推移



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

10

事業別の説明資料となります。

まず、業界環境としては記載のとおりでございます。このような環境の中、当社としましては、製造能力、そして生産性の向上、また商品ラインナップの拡充、さらには環境意識の高まりに対応した提案を強化しております。

また、これは当社の特徴であり、強みでもありますけれども、紙器、紙袋、それから段ボール、さまざまな商品をトータルで提案する複合販売の強化を積極的に進めております。紙加工品事業全体の営業利益率は、現在 9.8%で推移しております。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 紙加工品事業(紙袋)

## 業界環境

- ◆ 円安により、訪日客向けの高付加価値商品の販売が好調
- ◆ 国内市場での消費者マインド低下、業界内の競争激化の背景から、小売業ではブランド価値向上に向けた施策が進行 → 高付加価値仕様パッケージへの移行ニーズが増加
- ◆ 環境対応への社会的要請が高まる
- ◆ 輸送効率の改善、人材確保が課題となり、物流・梱包システムの見直しが行進

## 取り組み

- ◆ 設備投資による生産性および能力の増強
- ◆ 国内外サプライチェーンの構築による供給体制の強化
- ◆ 環境対応商品を中心とした高付加価値商品の提案に注力
- ◆ 輸送効率や作業効率を改善する紙製宅配袋の開発と、梱包現場におけるソリューション提案を強化

## 売上高・営業利益の推移



## 開発製品の一例



▲再生紙100%のオリジナル原紙



▲自動包装機対応「紙製宅配袋」

## 品別別売上高推移



Copyright © 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

11

紙加工品事業における、その中の紙袋の説明資料となっております。

業界環境としましては記載のとおりとなります。当社の取り組みとしましては、生産能力、そして生産性のさらなる向上に加えまして、外部委託先を積極的に活用することによるサプライチェーンの強化にも取り組んでおります。

環境対応商品をはじめとした高付加価値商品の提案強化、また輸送効率や作業効率の改善に寄与する紙製宅配袋などの拡販と開発に力を入れております。こちらのグラフにもございますとおり、この分野の売上利益も過去最高額となっております。このページの右下ですね。

## サポート

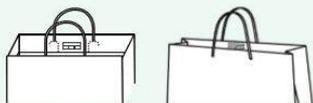
日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 【参考】紙袋の品種一例

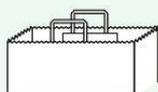
### ■手提げ袋(折り返し有り)

袋上部が折り返しになっている袋。折り返すことで袋が丈夫になる為再利用していただける可能性が高い



### ■手提げ袋(折り返し無し)

袋上部の天面がギザ刃でカットされている袋。大量生産に向いており、コストメリットが高い



### ■角底袋・平袋

宅配や食品一次包装用途で使用されることが多い。用途に応じて両面テープを付けることや耐油機能を付加することが可能



参考までに、次のページもご覧いただきながらですけれども、紙袋の種類別に、過去売上高の実績です。

一般論になりますけれども、天面に折り返しのあるタイプの手提げ袋というのは、宝飾品や贈答用食品、衣料品などで使われることが多い仕様となっております。また、天面に折り返しのない、いわゆる切りっぱなしの袋につきましては、お菓子や食品、カジュアル衣料品などで使われることの多い仕様でございます。

配送用やお菓子を直接入れるような手提げの付いていない袋、角底袋といわれますけれども、一般的に角底袋と呼んでおります。いずれのタイプにつきましても、順調に売上を伸ばしておりますが、伸び率としましては、宅配用の角底袋ですね、これが目立っております。

# 紙加工品事業(紙器)

## 業界環境

- ◆ インバウンドの増加により、国内観光需要が盛況
- ◆ 土産市場やファストフードをはじめとした外食産業が好調
- ◆ 人手不足問題の深刻化により、紙器の組立や商品セットアップなどの手作業の外部委託ニーズが増加
- ◆ 環境対応の社会的要請が高まり、脱プラスチック化が進行

## 取り組み

- ◆ 中食市場やテイクアウト市場をターゲットとした、紙製一次容器の商品ラインアップを拡充
- ◆ 脱フッ素加工の開発に注力(PFAS規制対応)
- ◆ 紙器の組み立てや商品詰め作業などの顧客の人手不足を補う サービスを付加した複合提案に注力
- ◆ 環境負荷が少ない省資源化、パッケージの紙化に注力

## 開発製品の一部



▲プラスチック成型容器の代替となる「曇らない」窓付き紙製食品容器



▲プラスチック製トレーの代替となる「紙製リトレー」

## 売上高・営業利益の推移



## 食品市場向け売上高・構成比推移



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

13

紙器に関する説明資料です。

業界環境につきましては、こちらにも記載のとおりでございます。現在、当社としましては、食品向けをはじめとした紙製容器の販売を強化しており、商品ラインナップも拡充しております。

環境負荷の低減という意味では、プラスチックラミネートの削減、また食品容器向けにフッ素を使用しない表面加工技術などの開発も進めております。さらには、パッケージの販売だけでなく、組み立てや商品詰め作業など、人手不足に対応したサービスの提供なども手がけております。こちらのグラフにもございますが、先ほどの紙袋と同様、売上、利益ともに順調に伸びております。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 紙加工品事業(段ボール)

### 業界環境

- ◆ 2024年の段ボール業界全体の生産量は、前年比98.9%
- ◆ 電気機器・機械器具用の部門別消費動向は、前年比100.4%となり回復傾向。通販・宅配・引越用は、99.0%  
(出典元:全国段ボール工業組合連合会「段ボール統計」)
- ◆ 欧州におけるプラスチック梱包材の使用規制が、段階的に進む  
→ 段ボール製緩衝材および輸送梱包材の需要が高まる

### 取り組み

- ◆ 段ボール製緩衝材および輸送梱包材の開発、提案を強化
- ◆ 大型サイズの対応など、差別化する自社製造技術の開発
- ◆ 梱包ライン改善を含むトータルソリューション提案に注力
- ◆ 品質・技術力の更なる向上

### 売上高・営業利益の推移



▲段ボール製大型重量物梱包材



▲発泡スチロール製緩衝材の代替となる段ボール製緩衝材



▲特殊な素材構成で、柔軟性と緩衝性を備えたALL紙製クッション付き封筒「CO-PACK®」



▲高精細フレキソ印刷機を使って印刷した配送用段ボール



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

14

こちらは段ボールの説明資料となります。プラスチックを極力使用しない段ボール製緩衝材の開発と提案、また自社の製造設備を活かした大型サイズの段ボール、さらには梱包ラインの改善など、トータルソリューションの提供に注力している分野となります。

売上高としましては、4.9%伸長の130億2,700万円という結果でしたが、利益率の低い商品の構成比が高まったこともあり、利益の低下傾向が見られます。今後ですが、EC向けの資材をはじめとした付加価値の高い商品、これらの販売を強化しまして、利益率の改善にも努めてまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 化成品事業

## 業界環境

- ◆ 環境対応への社会的要請が高まり、持ち帰り用手提げ袋の脱プラスチック化が進む
- ◆ ベビー用紙製おむつは、中国を中心とした海外需要が、ローカルブランドの台頭や、少子化を背景に減少。国内ではニーズを細分化した高付加価値商品の開発が増加
- ◆ 欧州における、プラスチック使用規制が強化され、リサイクル可能材料の使用が求められる

## 取り組み

- ◆ 環境負荷が低い最新の高精細フレキシ印刷機を導入し、美粧性の優れたパッケージを提供
- ◆ 原反サプライヤーと協業し、リサイクル原反の開発に注力
- ◆ 紙を基材とした紙製軟包装の開発・拡販に注力

## 開発製品の一例



▲所販を活用した「エコカサシリーズ」フィルム



▲完全フィルムレスのバリア機能付き紙製軟包装

## 売上高・営業利益の推移



### プラスチック製手提げ袋の売上高推移



### 紙製おむつ用外装袋の売上高推移



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

15

化成品事業です。

こちらにつきましては、環境対応への社会的要請が高まっていることで、レジ袋をはじめとするプラスチック製の持ち帰り袋というのは減少傾向がございます。また、もう一つの主力製品である紙オムツ向けの外装パッケージにつきましては、中国のローカルブランドの台頭、また少子化を背景に、足元では少々低迷している状況です。

当社としましては、環境負荷の低い高精細なフレキシ印刷機の活用、また紙をメイン基材とした軟包装、フィルム包装ですね、こちらの開発と拡販に注力しております。

売上高としましては、マイナス 2.2% の 134 億 9,900 万円という結果でした。利益率の高い商品の構成比が高まったこと、また生産や調達、物流効率の見直しもありまして利益率が改善しており、増益という結果となっております。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## その他事業

### 業界環境

- ◆ 集客を目的とした販促イベントが盛況  
→ギフト用ラッピング資材や販促用資材の需要が高まる
- ◆ 環境意識の高まりを受け、リユース・アフターユース可能な高付加価値の縫製パッケージ(エコバッグやギフトラッピング)の導入が増加
- ◆ 好調な百貨店の売上に伴い、店舗で使用される用度品・事務用品の需要も増加

### 取り組み

- ◆ 環境負荷の低い縫製商品の販売を推進
- ◆ アイデアとデザイン力を駆使した企画提案を強化
- ◆ 百貨店・専門店向けPAS (Pack Assortment Service System※)においては、物流効率を改善  
※ 用度品・消耗品等の一括納品代行システム

### 売上高・営業利益の推移



### 環境配慮型縫製商品の一例



▲工場で発生したコットンやポリエステルを断裁くずなど  
をリサイクルした素材(リサイクルデロンコットン)

▲3WAYで使える縫製バッグ。ギフト用ラッピングや  
トートバッグとして用いることができ、アフターユースを促進

### 縫製商品の売上高推移



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

16

その他の事業になります。ここまで説明させていただきました、紙袋、それから紙器、段ボール、化成品に分類されない不織布や布製のバッグ、また用度品などの販売実績がこちらに入っております。

全般的に、ギフト用や販促用資材の需要が高まっておりますけれども、この分野におきましても、環境意識の高まりを背景に、アフターユースが可能な商品を導入されるお客様が増えております。右下の表にもございますとおり、縫製品の販売が順調に伸びております。また、百貨店の売上回復によりまして、店舗で使用される用度品の需要も底堅く推移しております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 貸借対照表

(単位: 百万円)

	2023年12月期	2024年12月期
	実績	実績
<b>資産</b>	<b>98,847</b>	<b>103,292</b>
流動資産	59,080	60,043
固定資産	39,766	43,248
有形固定資産	27,401	30,166
無形固定資産	2,679	3,384
投資その他の資産	9,685	9,697
<b>負債</b>	<b>27,691</b>	<b>28,806</b>
流動負債	26,605	27,766
固定負債	1,085	1,040
<b>純資産</b>	<b>71,156</b>	<b>74,485</b>
株主資本	68,092	71,437
その他の包括利益累計額	3,018	3,022
新株予約権	45	25
非支配株主持分	-	-



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

17

こちらは貸借対照表になります。特にコメントはございません。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

主な項目	2023年12月期	2024年12月期
	実績	実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,443	7,101
税金等調整前当期純利益	7,941	9,160
減価償却費及び減損損失	2,082	2,416
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,962	△5,436
有形固定資産の取得による支出	△5,581	△4,768
無形固定資産の取得による支出	△1,702	△919
投資有価証券の取得による支出	△36	△609
投資有価証券の売却による収入	1	988
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,407	△3,041
配当金の支払額	△1,334	△2,032
自己株式の取得による支出	△0	△1,013
現金及び現金同等物期末残高	17,812	16,656

- ◆ 積極的に設備投資を実施(製造機械の購入、東京工場隣接地の取得、京浜特殊印刷の社屋建て替え)
- ◆ 前年より本業の活動による営業キャッシュ・フローが確保できたため、株主還元増加
- ◆ 自己株式の取得を実行



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

18

キャッシュ・フローです。こちらのとおりとなります。

積極的に設備投資を実施していること、また政策保有株式の一部売却による収入、そして自己株式取得に伴う支出などもございました。

ここからは、今期の業績予想になります。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 業績予想

### 過去最高の売上高、利益をさらに更新へ

(単位:百万円)

	2024年12月期	2025年12月期	
	実績	業績予想	前期比予想
売上高	101,461	105,000	3.5%
営業利益	8,009	8,300	3.6%
経常利益	8,285	8,600	3.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,316	6,500	2.9%
1株当たり当期純利益(円)	333.52	346.08	3.8%
1株あたり配当金(円)	118.00	122.00	3.4%

- ◆ 取扱商品の更なる拡充と、顧客の課題を解決する提案型営業の推進により、増収増益を継続
- ◆ 営業利益、経常利益ともに過去最高をさらに更新
- ◆ 配当金は122円へ増配



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

20

下村：2025 年度通期の業績予想となります。

売上高は 1,050 億円、営業利益は 83 億円、1 株当たりの配当金は、配当性向 35%としまして、122 円とさせていただきます。取扱商品のさらなる拡充と提案型営業の推進により、増収増益を継続していきたいと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

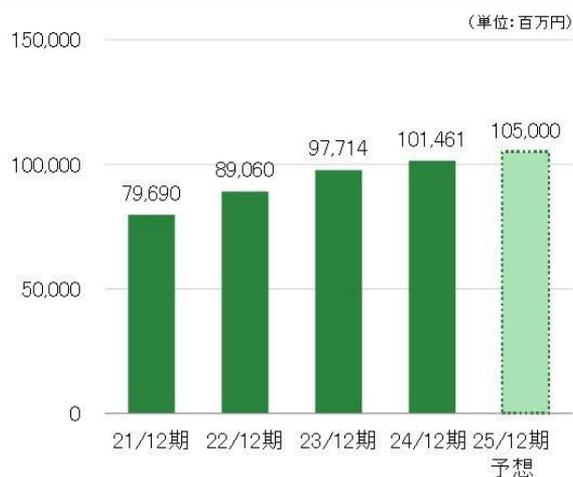


## 連結業績推移

(単位:百万円)

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期 予想
売上高	79,690	89,060	97,714	101,461	105,000
営業利益	4,144	5,972	7,743	8,009	8,300

### 売上高の推移



### 営業利益の推移



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

21

通期の予想、また業績の推移を記したものとなります。

5期連続の増収増益、そして過去最高業績の更新を目指してまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 営業利益予想増減要因

### 主に紙加工品の販売強化により増益

(単位:百万円)

2024年12月期	販売数量 増加	平均 販売単価 上昇	原材料費 上昇	その他製造 経費上昇	人件費 上昇	物流費 上昇	その他 販管費上昇	2025年12月期
営業利益	+410	+710	△150	△93	△300	△125	△161	営業利益予想
8,009								8,300

- ◆ 商品ラインアップの拡充と複合提案の効果により、新市場開拓・シェアが拡大し販売数量は増加
- ◆ 環境対応商品や顧客課題の解決に貢献する高付加価値商品の提案により、平均販売単価は上昇
- ◆ 人員増強や賃上げなどにより人件費は増加
- ◆ 生産性向上のための機械設備投資が増加

通期営業利益の増減要因を予想として記したものとなります。

商品ラインナップの拡充、複合提案により販売数量の増加を見込んでおります。また、環境対応商品、高付加価値商品の提案強化により、平均販売価格の上昇も見込んでおります。

人件費、設備投資については増加を見込んでおります。原材料費、物流費などには若干不透明な部分はございます。そして、人員増強に伴う費用、賃上げ等々もございますけれども、今期予想の83億円は十分達成可能なものと考えております。

以上で私からの説明を終わります。どうもありがとうございました。

**司会**：次に、サステイナブル経営の進捗につきまして、山下よりご説明します。よろしく申し上げます。

# サステイナブル経営の進捗

## マテリアリティKPI

◆ 2030年度までの達成を目標として5つのKPIを策定。アクションプランと直近4年間の実績は以下の通り

マテリアリティ	KPIとアクションプラン	2030年度目標と過去4年実績												
環境に配慮した商品企画および技術開発	<p>◆ FSC®商品(紙袋・紙器・段ボール)の売上高※1構成比を50%以上にする</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・パッケージの紙化提案を強化する</li> <li>・FSC®認証取得サプライヤーの拡充を行う</li> <li>・紙を基材とした新素材や新製品の開発を加速させる</li> </ul> <p>※1売上高 = ザ・パック単体の紙加工品事業全体 (FSC® C020517)</p> <p>&lt;2024年度実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・FSC®商品販売額は前期比9.8%</li> <li>・食品市場向け販売額は前期比9.7%</li> </ul>	<table border="1"> <caption>FSC®商品売上高構成比</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>構成比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2021年</td> <td>13.2%</td> </tr> <tr> <td>2022年</td> <td>17.4%</td> </tr> <tr> <td>2023年</td> <td>20.2%</td> </tr> <tr> <td>2024年</td> <td>21.1%</td> </tr> <tr> <td>2030年 (KPI)</td> <td>50.0%</td> </tr> </tbody> </table>	年	構成比	2021年	13.2%	2022年	17.4%	2023年	20.2%	2024年	21.1%	2030年 (KPI)	50.0%
年	構成比													
2021年	13.2%													
2022年	17.4%													
2023年	20.2%													
2024年	21.1%													
2030年 (KPI)	50.0%													
事業活動全体における環境負荷の低減	<p>◆ CO<sub>2</sub>排出量 (Scope1+2)を2018年度比で46%削減する (2018年度16,662t→2030年度目標8,997t)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・エネルギー効率の高い機械への切り替えを行う</li> <li>・使用電力の再エネ化(再エネ購入を含む)を行う</li> <li>・太陽光パネルの利用を拡大する</li> </ul> <p>&lt;2024年度実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・過去最高の売上高の中、事務所のLED化、工場設備の高効率化などにより、CO<sub>2</sub>排出量 (Scope1+2)は前期比△3.62%</li> </ul>	<table border="1"> <caption>CO<sub>2</sub>排出量 (Scope1+2)</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>排出量 (t)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2021年</td> <td>14,894</td> </tr> <tr> <td>2022年</td> <td>15,399</td> </tr> <tr> <td>2023年</td> <td>16,756</td> </tr> <tr> <td>2024年</td> <td>16,149</td> </tr> <tr> <td>2030年 (KPI)</td> <td>8,997</td> </tr> </tbody> </table>	年	排出量 (t)	2021年	14,894	2022年	15,399	2023年	16,756	2024年	16,149	2030年 (KPI)	8,997
年	排出量 (t)													
2021年	14,894													
2022年	15,399													
2023年	16,756													
2024年	16,149													
2030年 (KPI)	8,997													



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

24

山下：サステイナブル経営の進捗についてご報告させていただきます。ここではサステイナブル経営の取り組みとして定めた目標、マテリアリティ KPI の進捗状況についてご説明いたします。

2030年までの達成目標として、五つのKPIを設定しております。環境をテーマにした目標が三つあり、一つ目は、森林保全につながるFSC商品の拡販です。お客様への提案は、積極的にFSC商品を勧めており、販売額は前期比9.8%と順調に伸ばしております。紙製品の素材をFSCに切り替えるという提案だけではなく、プラスチック製品の紙化にFSCも加える提案も継続して行っております。

二つ目は、気候変動対策として、二酸化炭素の排出量削減を目標としております。Scope 1とScope 2を2018年度比で46%削減を目指し、排出量の約9割を占める製造部門において、省エネに取り組んでおります。エネルギー効率の高い新設備への切り替えなどを継続しつつ、これからは再エネへの切り替えも進めてまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



# サステイナブル経営の進捗

## マテリアリティKPI

マテリアリティ	KPIとアクションプラン	2030年度目標と過去4年実績																		
自然保護と環境保全への貢献	<p>◆ザ・パックフォレスト®環境基金活動の年間活動回数を15回、参加人数を500人にする</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>活動地の新規開拓により実施可能回数を増やす</li> <li>地域住民への周知活動を強化し一般参加者へ募集をかける</li> <li>顧客招致活動を強化する</li> </ul> <p>&lt;2024年度実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>8回実施(雨天により1回中止)</li> <li>一般参加者の募集を拡大(45人参加)</li> </ul>	<table border="1"> <caption>年間活動回数と年間参加人数</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>年間活動回数</th> <th>年間参加人数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2021年</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>2022年</td> <td>11</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>2023年</td> <td>253</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>2024年</td> <td>230</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>2030年 (KPI)</td> <td>15</td> <td>500</td> </tr> </tbody> </table>	年	年間活動回数	年間参加人数	2021年	0	0	2022年	11	4	2023年	253	9	2024年	230	8	2030年 (KPI)	15	500
年	年間活動回数	年間参加人数																		
2021年	0	0																		
2022年	11	4																		
2023年	253	9																		
2024年	230	8																		
2030年 (KPI)	15	500																		
社員が活躍できる多様な働き方の推進	<p>◆管理職(課長以上)に占める女性の割合を15%以上にする</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新規学卒採用に占める女性の割合を35%以上にする</li> <li>女性が長く働ける制度や環境を整備していく</li> </ul> <p>&lt;2024年度実績&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新規学卒採用の女性比率35.7%(5年連続35%以上)</li> <li>正社員に占める女性割合23.0%(4年連続増加)</li> </ul>	<table border="1"> <caption>管理職(課長以上)に占める女性の割合</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2021年</td> <td>4.9%</td> </tr> <tr> <td>2022年</td> <td>6.7%</td> </tr> <tr> <td>2023年</td> <td>6.3%</td> </tr> <tr> <td>2024年</td> <td>7.2%</td> </tr> <tr> <td>2030年 (KPI)</td> <td>15.0%</td> </tr> </tbody> </table>	年	割合	2021年	4.9%	2022年	6.7%	2023年	6.3%	2024年	7.2%	2030年 (KPI)	15.0%						
年	割合																			
2021年	4.9%																			
2022年	6.7%																			
2023年	6.3%																			
2024年	7.2%																			
2030年 (KPI)	15.0%																			



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

25

環境保全に直接貢献する取り組みとして、ザ・パックフォレスト環境基金の活動規模を拡大しております。指標としては、活動回数と参加人数の二つの数値目標を設けました。2022年の中旬までは、コロナ禍で活動を休止しておりましたが、再開後は順調に推移しております。前期は天候不順により減少したものの、得意先と一般からの参加者が増えておりますので、今期も得意先の誘致などを継続してまいります。

次は、社会をテーマにした取り組みで、女性活躍の推進です。新卒採用においての女性の割合は5年連続で目標を達成できており、正社員に占める割合も4年連続で増やしております。会社の取り組みとしては、今後も女性だけでなく、全社員が活躍できるように、多様な働き方を支援してまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## サステイナブル経営の進捗

### マテリアリティKPI



### サステナビリティ経営の理念浸透および理念に沿った活動実績

◆ 当社およびグループ会社、協力会社に対し、サステナビリティ経営の理念浸透を継続し、理念に基づいた各種活動を実践しています

#### 【理念浸透】

サステナビリティ浸透冊子  
SHINKAの発行

サステナビリティレポート・  
統合報告書の発行

社内向け動画配信  
(行動規範・汚職と腐敗禁止)

QCサークル活動を通じた理念浸透  
(マテリアリティに沿ったテーマ設定)

#### 【活動実績】

研修実施  
(入社年、階層別、全社員向け)

エンゲージメントサーベイ結果に  
基づく改善(職場改善研修実施)

従業員の処遇改善  
(ベースアップ、休暇・手当追加)

男性育児休業等の取得推進  
(取得実績07.5%)

健康経営の推進  
(予防接種費用補助・二次検診の推進)

労働安全衛生の強化  
(製造現場向けマニュアルの策定)

多様な採用制度の活用  
(紹介採用制度により7名採用)

サプライチェーンにおける品質強化  
(国内グループ会社品質会議および  
協力会社合同品質会議の実施)



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

26

五つ目は、環境のテーマでも掲げました、ザ・パックフォレスト環境基金への参画を通して、得意先とブランド価値の共創に取り組んでおります。フォレスト環境基金への賛同社数を指標として掲げ、前期比で28.4%増やせました。また、基金への拠出額も毎年増えており、前期比では8.4%増加しました。引き続き、活動規模を拡大していくことに加え、得意先の賛同、活動への参画を積極的に提案してまいります。KPIの進捗は以上でございます。

このページの下半分に記載しておりますのは、2024年に取り組みました実績の一部です。サステイナブル経営を社員が自分事として認識し、実際の業務に反映できるよう浸透策を続けております。例えば、統合報告書やサステナビリティレポートをもとに解説する冊子や動画を活用することで、目標を共有しております。その他に、社員の処遇改善や多様な働き方を支援する制度改善も継続しており、エンゲージメント向上に取り組むことで、会社の持続可能性を高めてまいります。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com



## 中期経営計画の数値目標の進捗

スローガン

進化 - パーパス経営・サステイナブル経営のスタート -

2025年度目標  
※24年2月上方修正

連結売上高 1,070億円 営業利益 83億円  
ROE 8%以上 ROIC 8%以上

新・中期経営計画目標(2023年度-2025年度)

(単位:億円)



(単位:億円)

	2023年度		2024年度		
	通期実績	通期計画	通期実績	計画達成率	前期比
連結売上高	977	1,010	1,015	100.5%	3.8%
営業利益	77	81	80	98.8%	3.4%
売上高営業利益率	7.9%	8.0%	7.9%		
ROE	8.3%	8.0%	8.7%		
ROIC	7.6%	8.0%	7.5%		



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

28

中期経営計画の数値目標の進捗についてご報告させていただきます。

2023年度から25年度までの中期経営計画につきまして、進捗をご説明させていただきます。

2024年度の売上は、当初目標の1,010億円を5億円上回り、前期比3.8%増の1,015億円、営業利益は当初目標の81億円に対して1億円下回りましたが、前期比3.4%増の80億円となりました。

2025年度は、足元1,050億円の見込みをお伝えしておりますが、引き続き、各施策を実行し、1,070億円の計画を目指して取り組んでまいります。

ROEは目標の8%に対して8.7%、ROICは8%の目標に対して7.5%となりました。円安によるコスト増はございましたが、成長戦略が功を奏し、業績につながったと考えております。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com



## 中期経営計画の数値目標の進捗

### 概要

- ◆ 成長市場である食品市場、EC市場で大きな成長を達成
  - ◇ 設備投資、営業活動により成長に繋がる
  - ◇ 紙袋はEC向け宅配袋、小売市場向け手提げ袋が好調

### 市場別数値目標

(単位:億円)

	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 実績	前期比	2025年度 目標
食品(*)	250	282	303	7.4%	320
EC/通販/物流(*)	140	147	163	10.9%	180
一般流通小売他	500	548	549	0.2%	570
合計	890	977	1,015		1,070

(\*)中期経営計画における「食品」、「EC/通販/物流」市場は、顧客の業種に加え、商品の用途も考慮し区分

### 品種別数値目標

(単位:億円)

	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 実績	前期比	2025年度 目標
紙袋	265	297	322	8.4%	315
紙器	222	250	259	3.6%	270
段ボール	122	124	130	4.8%	150
化成品	119	138	135	△2.2%	145
その他	162	168	169	0.6%	190
合計	890	977	1,015	3.9%	1,070



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

29

市場別、品種別の売上目標に対する進捗についてご報告いたします。

2024年度は全市場、全品種において、前年度の実績を上回る結果となりました。活況な市場に注力し、設備投資や成長戦略の実施に加え、変化する顧客のニーズに対して、提案型の営業が機能した結果であると考えております。

市場別売上につきましては、当社グループの成長分野である食品市場で21億円、EC市場で16億円の伸長となりました。品種別売上につきましては、当社主力商品の紙袋で25億円と大きく伸長することができました。昨年低調でした段ボールにつきましても、今年度は堅調な伸びとなりました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 食品市場向け成長戦略の進捗

定量目標の進捗				進捗の概要
(単位: 億円)				
2023年度実績	2024年度実績	2025年度目標	前期比	<b>◆ 当社の強みと戦略の実行により売上を拡大</b> ◇ 既存顧客の販売好調、および営業活動によるシェア拡大により、販売数増加 ◇ 設備投資や商品開発による多様な展開で新規商品数増加
282	303	320	7.4%	

## ◆ 食品一次容器の拡販、紙製トレー・モールド容器などへの取り組み

当市場向け売上高	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	前期比
当市場での紙器全体	130.3	150.0	159.4	6.3%
<b>内 食品一次容器</b>	<b>69.1</b>	<b>77.2</b>	<b>87.5</b>	<b>13.3%</b>
(参考) 当市場での紙袋全体	66.3	76.9	81.2	5.6%

- ・食品一次容器の販売拡大が業績を牽引
- ・土産菓子・外食・中食各市場が持つ課題への取り組みが奏功
- 安定供給→設備投資、サプライチェーン強化により供給能力の向上
- 付加価値→商品ラインアップの多様化、デザイン・設計提案推進
- 環境対応→紙化・脱フッ素・低環境負荷印刷

## ◆ 軟包装の拡販・複合販売

当市場向け売上高	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	前期比
軟包装	12.0	13.3	14.8	11.3%

- ・紙器、紙袋との複合販売提案による受注増加
- ・紙製軟包装をはじめとした開発商品による付加価値提案が奏功
- ・食品一次包装に限らない、食品市場の多様な需要への展開を目指す

## ◆ 環境負荷低減に貢献する素材・加工の開発、FSC®商品の拡販 (FSC® C020517)

当市場向け売上高	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	前期比
FSC®商品	40.6	50.3	55.1	9.5%

- ・顧客の高い環境意識を背景に、販売数増加
- ・脱フッ素、脱プラスチック素材や加工の開発強化

## ◆ 省人化・効率化・自動化に貢献するソリューション提案の推進

- ・食品セットアップ事業が順調に推移、人材不足問題に貢献
- ・東日本拠点に加え、2025年1月から西日本でも新拠点が稼働開始、引き続き複数拠点の設置を推進中
- ・菓子を中心とした食品パッケージにおいてワンストップ化を目指し、他商材の受注により業績拡大を目指す



食品市場向けの成長戦略の進捗についてご報告いたします。

この市場の売上は、昨年比で21億円の伸長となりました。紙器の中の食品一次容器の売上増加は約10億円となり、この市場での成長に大きく寄与いたしました。地域や事業規模を問わず、全国的に販売が広がっております。軟包装は、昨年比11.3%伸長の14億8,000万円となりました。今後も紙袋や紙器との複合販売も含めて、食品市場の多様な需要に対して、より一層の拡大を目指してまいります。

食品市場向けのFSC商品の販売は、昨年比で約5億円増加しました。食品市場での環境意識は引き続き高く、脱フッ素など、社会からの要請に対して商品開発を進めてまいります。

右下のソリューションですけれども、昨年より開始しました食品セットアップ事業が順調に推移しております。顧客側の人手不足もますます厳しくなっておりまして、この事業に対する需要が全国的に高まっております。その需要に対応すべく、今年1月より、西日本の新拠点も稼働を始めております。

# EC／通販市場／物流業界向け成長戦略の進捗

定量目標の進捗				進捗の概要
(単位: 億円)				<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 市場の成長・ニーズに対応した各種施策が奏功し、大きく成長</li> <li>◇ 紙製宅配袋・薄型配送資材の供給能力拡大によるシェア拡大</li> <li>◇ 自動化への対応では顧客とともに開発を継続</li> </ul>
2023年度実績	2024年度実績	2025年度目標	前期比	
147	163	180	10.9%	

## ◆得意先での輸送効率向上に貢献できる宅配袋の販売強化

(単位: 億円)				
当市場向け売上高	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	前期比
紙製宅配袋	8.8	9.8	16.4	67.3%
その他宅配用資材	2.8	4.5	6.6	46.7%

- ・市場ニーズの後押しもあり、大手ユーザー中心に宅配袋の販売が増加
- ・東日本での設備投資を実施、高需要エリアでの供給能力向上
- ・プラスチック製宅配袋は減少したものの、紙製薄型宅配資材の販売が増加
- ・デザイン、設計力を活かした付加価値と作業性向上の提案が多数採用

## ◆重量物対応の強化段ボールの更なる拡販

(単位: 億円)				
当市場向け売上高	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	前期比
強化段ボール	9.7	9.8	9.2	△6.1%

- ・市場環境の影響を受けつつも、「自社内での設計提案能力」という強みを活かした販売活動を継続し、新規商品の受注は増加
- ・重量物に対応した、大型梱包材の製造能力向上による商機拡大

## ◆自動梱包向けの素材・加工の開発および拡販

### ◆得意先での省人化に貢献できる提案販売の強化

- ・資材にとどまらない提案が新規顧客獲得、既存顧客でのシェア拡大に貢献
- ・機械と商品両方の設計能力を強みに、顧客との協業を継続

### <TOKYO PACK 2024 (東京国際包装展)への出展>

- ・東京ビッグサイト(東京国際展示場)にて開催されたTOKYO PACK 2024に出展(2024年10月23日～25日)
- ・さまざまな業界で活躍する包装資材・容器・包装機械やサービスに関わる企業・バイヤーが集まる場で当社も脱プラスチック対応の自動包装機および配送袋を紹介し、多くの商談に繋がった



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

31

EC、通販市場、物流業界向けの成長戦略の進捗です。

この市場の売上は昨年比で16億円の伸びとなりました。昨年の7億円の伸びと比較して大きく成長しました。

物流2024年問題により、輸送効率向上に向けての需要が高まりました。大手ユーザーを中心に、積載効率が高くなる紙製宅配袋や薄型配送箱の売上が拡大しました。紙製宅配袋は67.3%伸長の16億4,000万、薄型配送箱などその他の宅配用資材は46.7%伸長の6億6,000万となりました。この市場では自動化・省人化も大きなテーマとなっており、当社では引き続き、自動梱包やマテハンでの開発を進めております。

昨年10月に開催いたしましたTOKYO PACKでは、自動梱包システムを発表いたしました。脱プラスチックの要望に対しても改善を進めましたので、市場への浸透を図ってまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 一般流通小売市場、他市場向け成長戦略の進捗

定量目標の進捗				進捗の概要	
2023年度実績	2024年度実績	2025年度目標	前期比	◆当社グループの基盤事業として外部環境が変化中、底堅く成長 ◇流通小売市場はインバウンドなどにより引き続き好調、紙化による売上増も寄与 ◇紙袋設備投資による生産性向上、生産能力向上がシェア拡大に貢献	
548	549	570	0.2%		

## ◆紙袋シェアの拡大および紙化を推進する更なる提案販売

当市場向け売上高	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	前期比
紙袋	131.0	153.0	160.0	4.6%
(参考) 化成品	70.8	81.6	77.7	△4.8%

- ・当市場での脱プラ、紙化は継続。プラスチック袋の減少を紙袋の拡販が上回った
- ・インバウンドなどによる需要増に対して、十分な商品ラインアップと供給体制が奏功
- ・イベントや販促用紙袋の需要増加に対し、高付加価値品の販売が好調

## ◆3R(Recycle Reuse Reduce)に合致した商品販売

- ・エコバッグなどリユースを促進する縫製バッグや高付加価値なギフト資材の販売が引き続き好調

当市場向け売上高	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	前期比
縫製バッグ・ギフト資材など	25.6	28.5	33.1	16.1%

## ◆お客様とともに社会貢献を推進(ザ・バックフォレスト®環境基金活動)

	2030年度目標	2023年度実績	2024年度実績
年間活動回数(回)	15	9	8
参加人数(人)	500	253	230
賛同社数(社)	300	123	158

- ・得意先における環境、社会貢献意識の高まりから積極的な参加の場へ変化
- ・協働による新たなビジネスチャンスの創出

## ◆ASEANにおける販路の開拓

- ・グローバル企業でのASEAN商圏シェア拡大  
日本市場での製造・物流・品質管理能力の強化により、シェア拡大  
サプライチェーンの強化により、他国市場の販売実績が増加  
中国・米国のグループ会社との連携で対応エリアを拡大
- ・輸出の取り組み  
日本市場で培った品質、サービスの提供で顧客の海外事業をサポート  
海外店舗、海外工場向け資材の拡販が進展



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

32

一般流通小売市場、その他市場向けでございます。

この市場での売上は、昨年比で1億円の伸びとなりました。スーパー・ドラッグストア、ライフケアにおいて減収となった一方、当社の基盤事業であるアパレル・雑貨といった流通小売業に対しては、大きな伸長ができました。アパレル・雑貨業界においては、持ち帰り袋の紙化が引き続き進んでいること、また差別化や販売促進のイベントが活発になったこともあり、高級紙袋や縫製バックのような高付加価値商品の販売が好調でした。

当社は、お客様とともに、社会貢献活動を通して顧客のブランド価値向上に取り組んでおります。2024年度は8件の森林保全活動を行いました。この活動への賛同企業数が、昨年比35社増の158社となりました。協業が増えていくことにより、当社の存在価値を高めてビジネスの拡大にもつなげてまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



# 人的資本戦略の進捗

## 概要

- ◆ 成長を支える人材の確保と価値最大化を目指した各施策の実施を継続
- ◇ 制度改定・賃上げによる処遇の改善
- ◇ 人材育成プログラムの充実

## 多様な人材の確保

	2023年度実績	2024年度実績
キャリア採用(名)	35	27
リファラル・カムバック採用(名)	15	9

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度目標
正社員に占める女性の割合	22.9%	24.4%	25.0%
管理職(課長以上)に占める女性の割合	8.8%	9.7%	10.0%

## 人材育成

・新たに導入した研修を含む様々な階層に応じた教育プログラムの実施

- ◆ 入社前研修・新入社員研修・課長能力研修  
キャリアデザイン研修(55歳)・キャリアアドバンス研修(58歳)  
取締役を対象とした研修 など
- ◆ 職場改善研修
- ◆ DX研修(第2期)  
前年度の第1期研修で発掘した人材の育成・成果創出の為の  
プログラムの実施(約150名対象)
- ◆ パッケージのトータルソリューション力を育成する取り組み  
勉強会の開催や商品データベース、動画ツールの開発および提供

## 働く環境の整備

- ・継続雇用者向けの賃金規程の改正
- ・福利厚生充実(予防接種、人間ドックの費用補助など)
- ・当社オリジナル出産育児休暇の正式導入(2022年より試験導入)

## 従業員エンゲージメントの向上

- ・賃上げの継続 2024年度 平均5.50%  
(2023年度 平均5.01%)
- ・持株会への加入促進による経営参画意識の向上  
社員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブの実施

## 人員計画

	2023年度 12月末 実績	2024年度 12月末 実績	2025年度 計画
正社員・契約社員・パート含む全従業員数(名)	1,836	1,836	1,920

・全部門に対して増員を継続



Copyright © 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

33

人的資本戦略の進捗についてご報告いたします。

当社グループの持続的成長のためには、人材は重要な要素であると考え、各施策に取り組んでまいりました。人材の確保につきましては、引き続き、新卒・キャリア採用のほか、多様な採用方法を利用し、人員の増強を行いました。新卒は40名、その他の採用では36名を採用いたしました。今後もこの採用のペースを続けてまいりたいと考えております。

人材育成については、さまざまな階層に応じた教育プログラムを実施いたしました。中でも当社の強みであるトータルソリューション力を身に付けるための勉強会や、ツールの開発・利用が若手世代への育成につながっております。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



# 財務戦略の進捗

## 概要

- ◆ 成長性と企業価値向上を目指した各施策を実行
  - ◇ 食品・EC市場向け設備増強計画を実行、需要に合わせて追加投資も行う
  - ◇ 株主還元策は計画通り実行、統合報告書発行で情報発信も強化

## 設備投資

(単位:億円)

		当初計画 (23-25年)	2023年度 実績	2024年度 実績	2025年度 計画	合計
戦略投資	紙器製造能力増強	20.0	7.9	12.5	2.5	22.9
	紙袋製造能力増強	30.0	7.8	19.5	16.5	43.8
	合理化・省人化	11.0	1.2	1.1	10.0	12.3
	省エネ・省資源	2.0	0.4	0.1	0.3	0.8
	その他	2.0	0.1	2.0	1.3	3.4
戦略投資 計		65.0	17.4	35.2	30.6	83.2
工場設備維持他		20.0	5.6	4.1	10.6	20.3
土地取得	大阪工場近隣工場用地	-	19.0	0.0	-	19.0
	東京工場隣接工場用地	-	3.8	3.6	-	7.4
本社建替			10.0	0.0	0.0	10.0
合計		85.0	55.8	42.9	41.2	139.9

### 2024年度主な設備投資実績

紙器 食品市場向け設備  
紙袋 環境対応印刷機  
EC市場向け設備

### 2025年度主な設備投資計画

紙器 EC市場向け設備  
紙袋 省人省力化設備  
流通市場向け設備  
環境対応印刷機

## 基幹システム刷新

(単位:億円)

	2024年度 計画	2024年度 実績	2023年度~ 2025年度 計画
基幹システム刷新投資額	10	8.4	20

## 人的投資

2024年実績 2.9億円  
人材育成+採用  
賃上げ 0.8億円  
2.1億円

## 株主還元

	2024年度 計画	2024年度 実績
自社株買い	年間10億円を上限	約10億円を実行
配当性向	35%を維持	35.4%
総還元性向	配当 22億円 総還元性向 50%	配当 約22億円 総還元性向 51%

\*2025年度も計画通り実施する予定



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

34

財務戦略についてご報告いたします。

戦略投資として掲げている設備投資は、紙器、紙袋の製造能力増強を中心に、2024年度実績として35億2,000万となりました。2025年度も、高まる需要に合わせた追加投資、そして合理化・省人化への投資も行ってまいります。2025年度に実施予定の基幹システム刷新につきましては、2024年度、約8億4,000万の投資を行いました。人的投資につきましては、増員・賃上げに約2億円、人材育成や採用活動に8,000万、合計で約3億円となります。2025年以降も、引き続き、人的投資を積極的に行ってまいります。

次に、株主還元策です。2024年度は、昨年開示しました計画に基づき、株主還元を努めてまいりました。配当を約22億円に決定し、配当性向は計画の35%以上を維持に対して35.4%、また計画どおり10億円の自社株買いを実行いたしました。これにより、総還元性向は51%となりました。2025年度も継続して株主還元を重視してまいります。

以上、中期経営計画についてご報告申し上げました。ありがとうございました。

司会：弊社からのご説明は以上となります。ご清聴いただきましてありがとうございました。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：これからの時間は、皆様からのご質問にお答えいたします。ご質問をお願いいたします。

**コジマ [Q]**：ご丁寧なご説明をありがとうございます。分析広報研究所のコジマと申します。1点、非常に順調な印象を持つのですが、山下社長の代になってから、このタイミングでの交代に関して、なぜこのタイミングなのかというところと、バトンタッチをされた社長に何を一番期待するか、ぜひ教えていただければと思います。よろしくお願いいたします。

**山下 [A]**：2022年から25年なので、3年間ほど務めさせていただきました。このタイミングでの交代ということでございますけれども、基本的には、世代交代の時期を迎えていると考えております。私どもが携わっているこのパッケージ業界も非常に流れが速く、変化が速く、そういうものに対する感性、アンテナ、情報収集力、そういうものも必要だと思います。今、申し上げた世代交代、そしてタイミングというのをどこで取るかですが、1,000億を超えたという一つの区切り、そしてこれが2,000億、もしくは3,000億を目指していくということで、世代交代して、新しい世代でより大きな会社を目指して行ってほしいと考えての交代でございます。以上でございます。

**司会 [M]**：ありがとうございました。では、ご質問をお願いいたします。

**カタヤマ [Q]**：野村アセットマネジメントのカタヤマと申します。ご説明ありがとうございます。まず販売単価が順調に上昇しているということですが、いわゆる純粋な値上げとミックス要因ということで分けてご解説いただけますでしょうか。

**下村 [A]**：ご質問ありがとうございます。一言で申し上げますと、本当に大きい、例えば冷蔵庫の段ボールから、唐揚げを入れる小さい袋まで扱っているというところで、分類が一言ではお答えしにくいです。アイテム別にいくと、数量の増よりも平均販売価格の上昇、これは価格改定もありますけれども、ポリ袋から環境対応で紙袋に変わった例などもございます。

一般的には大体単価が上がるのですが、そういったものが相まってこの結果となっているのが実情でございます。たまに聞かれるのですが、値上げが何%で、仕様変更で何%でというのは、なかなかお答えしづらいというのが正直なところでございます。申し訳ございません。

**カタヤマ [Q]**：質問の趣旨は、22年度、23年度は単価上昇がかなり大きかったのに対して、この24年度、あるいは今期のご計画だと、そこまで見込んでおられないということなので、これは要

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



するに、22年度、23年度については値上げ、いわゆる価格改定という意味での値上げが大きかったという理解でよろしいですか。

**下村 [A]**：そうですね。大きかったのはその時期となります。

**カタヤマ [Q]**：今はそれほどの原材料的なプレッシャーというか、人件費は上昇していると思いますが、それほどではないということですか。

**下村 [A]**：足元では2022年、2023年ほどの動きではありませんけれども、紙関係、板紙関係の一部そういった動きもございます。物流費の上昇というのは避けては通れないと考えております。しっかりその辺も含めまして、吸収していくのに変わりはありません。

**カタヤマ [Q]**：ありがとうございました。もう1点、キャッシュについてです。いわゆる設備投資も、中計を上振れで金額としては投資されていて、そういう意味ではしっかり投資もされているという印象ではあります。この200億強のネットキャッシュを持つ意味ですが、何のために持つおられるのか。M&Aというのは大体よくある答えではあるのですが、御社の今までのM&Aはそこまで大きな規模をされていないということですので、今後、将来はもっと大きいM&Aをやることを想定されているのか、それ以外なのか。この辺りの背景のご解説をお願いいたします。

**下村 [A]**：まずキャッシュの件です。それなりの額が今積み上がっていると思っております。もともとは当社の大阪の工場、奈良工場、ここの老朽化が進んでおまして、両工場の建て替えというのが喫緊の課題となっております。また、ここ数年かけて、なるべく自己資金で賄いたいという部分がございます、積み上げてきたという背景がございます。

一方で、その計画自身が若干今遅れ気味ということで、想定よりも積み上がっているというのが、ちょっと本音のところはございます。ただ、やはり建築費なども非常に高騰しておりますので、二つの工場の建て替えというのはそれなりのお金も必要となってきますので、まずその多くはそちらに振り向けられると考えております。

M&Aにつきましては、先日、発表させていただいた金沢にある紙器メーカーでございます。規模はそれほど大きくはないですが、前回のM&Aが、確か2018年ぐらいで、しばらく間も空いておりましたので、これをきっかけにということではないですが、うちの成長戦略に見合うものがあれば積極的にやっていきたいと考えております。以上です。

**カタヤマ [M]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：ご質問ありがとうございました。最後になりますが、では会場にてご参加くださっている方でも質問がありましたらご質問をお願いいたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**カタヤマ [Q]**：野村アセットのカタヤマです。ROIC についてですが、8%の目標に対して、前期もやや未達ですし、これまでもやや未達傾向。目標なので、そこに向けて上げていくということかと思うのですが、そこまで届いていない状態ですと、先ほどあった、工場の建て替えのところですが、それは ROIC 8%という視点で見た場合、どういう水準なのでしょうか。

**下村 [A]**：まず、ROE と ROIC の部分です。ROE は目標が 8%としておりまして、ROIC も同様です。ROE につきましては、今期は政策保有株式の売却益などもあったので、実質的には ROIC と、ほぼ当社の場合は変わらない数字だろうというのは認識しております。

ご質問は工場を建てたという前提でのお話ですけれども、工場、先ほどもお話ししましたが、まだ建築費の見積もり等々、そこまで精査できていない状況なので、いったん今は答えを差し控えたいと思っております。よろしいですか。すみません。

**カタヤマ [M]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：ご質問ありがとうございました。以上をもちまして質疑応答を終わらせていただきます。

最後となりましたが、先月 2 月 12 日に、代表取締役および役員の異動を発表いたしました。本日登壇いたしました代表取締役社長の山下は、3 月 26 日付で退任を予定しておりますので、皆様へご挨拶をさせていただきます。

**山下 [M]**：先ほどご質問いただいたのですが、2022 年から 3 年間務めさせていただきました。その間、3 年間、ご支援いただいて本当にありがとうございました。おかげさまで、2020 年、コロナ禍でかなり業績が落ち込んだのですが、この 3 年間で回復することができました。来期から新社長の仲村に引き継ぎますけれども、今後も変わらぬご支援のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。誠にありがとうございました。

**司会 [M]**：では、以上をもちまして、ザ・パックス株式会社の 2024 年 12 月期決算説明会を終わらせていただきます。誠にありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com