



ザ・パック株式会社

2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明会

2025 年 9 月 25 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]	2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 9 月 25 日		
[ページ数]	37		
[時間]	10:00 – 10:48 (合計：48 分、登壇：34 分、質疑応答：14 分)		
[開催場所]	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	仲村 直樹（以下、仲村）	
	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@scriptsasias.com

登壇

司会：定刻となりました。ただいまより、ザ・パック株式会社 2025 年 12 月期の第 2 四半期決算説明会を始めさせていただきます。本日はご多用な折、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は、代表取締役社長の仲村直樹でございます。

仲村：どうぞよろしくお願いいたします。

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。どうぞよろしくお願いいたします。

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、オンラインのライブ配信をしております。所要時間は 1 時間を予定しており、9 月 19 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をさせていただきます。

資料の目次に沿い、トピックスは仲村より、2025 年 12 月期の第 2 四半期実績および 2025 年 12 月期の期末予想を下村より、そして中期経営計画およびサステイナブル経営の進捗は仲村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。

では、トピックスから始めさせていただきます。説明は仲村からです。よろしくお願いいたします。

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



事業環境・トピックス

事業環境

- ◆ 緩やかな景気回復が続く中で、食料品などの非耐久財の慢性的な価格上昇により、個人消費の回復は賃金・所得の伸びに比べ力強さを欠く
- ◆ 流通小売業界における経営統合や業務提携などの再編が活発化

トピックス

- ◆ 過去最高の売上高を更新。設備投資や人的投資により減益
- ◆ 株式の分割及び売り出しを実施
- ◆ 株式会社光パックス石川の株式を取得し、子会社化
- ◆ 通期の連結業績予想を下方修正、配当は維持



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

3

仲村：改めまして仲村でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

事業環境・トピックスでございます。事業環境に関しましてはここに記してあります通りでございます。一つは皆さんご承知の通り、個人消費のマインドが非常に盛りに欠けたということが大きくございます。当社はリテール関係のお客様が非常に多くございますので、その影響は重くございました。

もう一つは流通小売業界における経営統合、業務提携などの再編と記しておりますが、お客様の固有の状況によって商圈が減るという場面が今年前半にあったということを記しておるということでございます。

トピックスを四つ挙げております。何とか過去最高の売上高を更新しながら折り返しをすることができました。もう一つは株式の分割および売出しを実施いたしました。三つ目、株式会社光パックス石川の株式を取得、子会社化いたしました。四つ目、通期の連結業績予想を、申し訳ございませんが、下方修正させていただきましたが、配当は維持ということで開示いたしました。以上トピックスでございます。

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@scriptsasias.com



司会：続きまして、2025 年 12 月期の第 2 四半期決算実績は下村よりご説明いたします。よろしくをお願いします。

実績サマリー

売上高は過去最高を更新、積極的な設備・人的投資により減益

(単位:百万円)

	2024年12月期 第2四半期	2025年12月期 第2四半期	
	実績	実績	前期比
売上高	46,617	47,385	1.6%
営業利益	3,525	2,863	△18.8%
経常利益	3,662	3,038	△17.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,999	2,428	△19.0%
1株当たり中間純利益(円)※	52.56	43.09	△18.0%
1株当たり配当金(円)	52.0	58.0	11.5%

- ◆ 紙加工品の販売が好調に推移し、売上高を牽引
- ◆ 積極的な設備投資や人的投資により減益
- ◆ 配当金は1株あたり6円増額

※2025年7月1日付で普通株式1株につき3株に株式分割を実施。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

5

下村：コーポレート本部を担当しております下村と申します。よろしくお願いいたします。2025 年度第 2 四半期の決算実績についてご説明いたします。まず資料 5 ページの実績サマリーをご覧ください。

売上高につきましては 473 億 8,500 万円、1.6%程度伸長したものの、営業利益につきましては 28 億 6,300 万円、経常利益は 30 億 3,800 万円という形で、前年同期比ではございますがマイナスという結果となっております。紙加工品を中心に増収となりましたけれども、設備投資であったり賃上げを含む人的投資等々もございまして、減益という結果にとどまっております。

また、配当につきましては当初の予定通り、前期比 6 円増で 58 円としております。なお、今年の 7 月 1 日に株式分割 1 対 3 を実施しております。

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@scriptsasia.com



セグメント別実績

〈単位:百万円〉

	2024年12月期第2四半期		2025年12月期第2四半期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	46,617	100.0%	47,385	100.0%	1.6%
紙加工品事業	33,322	71.5%	34,881	73.6%	4.7%
紙袋	14,279	30.6%	14,485	30.6%	1.4%
紙器	12,120	26.0%	12,704	26.8%	4.8%
段ボール	5,926	12.7%	6,745	14.2%	13.8%
印刷	995	2.2%	945	2.0%	△5.0%
化成品事業	6,347	13.6%	6,337	13.4%	△0.2%
その他	6,947	14.9%	6,166	13.0%	△11.2%
営業利益	3,525	100.0%	2,863	100.0%	△18.8%
紙加工品事業	3,164	89.7%	2,488	86.9%	△21.4%
化成品事業	403	11.4%	286	10.0%	△28.9%
その他	519	14.7%	389	13.6%	△25.0%
調整額	△562	△15.8%	△302	△10.5%	—

- ◆ 紙加工品事業は、紙器と段ボールの販売が堅調
- ◆ その他事業は、PASシステムに係る用度品の販売が減少
- ◆ 設備や人的投資による販管費の上昇により、各セグメントにおいて営業利益が減少



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

6

続きまして、商品セグメント別の実績の表でございます。

当社の売上高、構成比 7 割強を占める紙加工品におきましては食品関連向けの紙器、また通販向けの輸送包装材、これらが堅調に推移した一方で、その他の部門におきましては、百貨店、量販店向けの用度品の販売などが減少しております。

先ほどの話と若干重複はしますが、設備投資であったり人的投資等の上昇が各セグメントにおける主な減益要因となっております。

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@scriptsasias.com



営業利益増減要因

複合販売により販売数は増加、先行投資により減益

(単位:百万円)



- ◆ 紙器や段ボールの販売数量が増加
- ◆ 価格の適正化、高付加価値商品の販売推進により紙加工品の平均販売単価が上昇 (紙袋は2.3%、紙器は0.2%、段ボールは1.7%上昇)
- ◆ その他製造経費増加の主な要因は、機械設備投資の減価償却によるもの
- ◆ 物流費増加の主な要因は、在庫管理体制の移行に伴う外部倉庫契約によるもの
- ◆ その他販管費上昇の主な要因は、基幹システム刷新による投資の減価償却によるもの



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

7

次をお願いします。こちらは中間期におけます営業利益の増減要因についてまとめたグラフでございます。

当社の場合、紙袋・箱・段ボール・フィルム、様々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ありますけれども、前年同期比としましては、販売数量それから販売価格の上昇幅が若干少なかった。

一方で、先ほど申し上げております、主に機械の製造設備の投資による減価償却の負担であったり、また人的な投資に加えて新たな外部倉庫の活用であったり、基幹システム入れ替えに伴う投資の償却負担もありまして、前期比で6億6,200万円程度減益という結果でございました。

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



セグメント別実績の推移

紙加工品が売上高を牽引



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

8

こちらは2020年以降、中間期におきます商品セグメント別の実績推移をまとめたものでございます。

ご覧の通り紙加工品分野、この棒グラフの下の濃い緑のところの伸長率は4.7%となっております。この分野の構成比率はここ数年で徐々に高まってきておりますので、前期比におきましても2.1ポイントほど高まっております。

サポート

日本

050-5212-7790

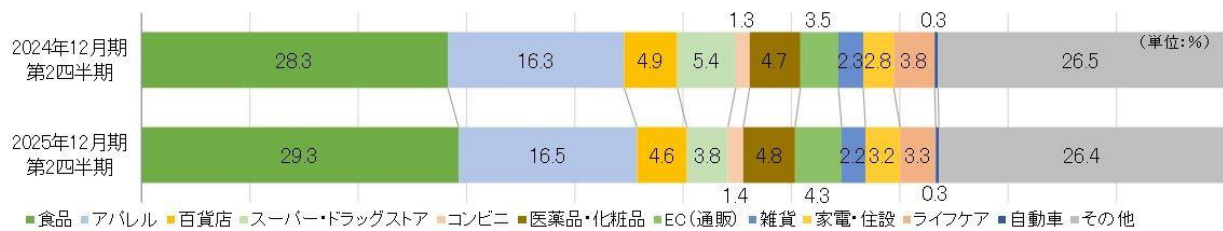
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



業種別売上高構成



(単位:百万円)	2024年12月期第2四半期		2025年12月期第2四半期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
食品	13,201	28.3%	13,894	29.3%	5.2%
アパレル	7,620	16.3%	7,821	16.5%	2.6%
百貨店	2,292	4.9%	2,203	4.6%	△3.9%
スーパー・ドラッグストア	2,507	5.4%	1,806	3.8%	△27.9%
コンビニ	597	1.3%	641	1.4%	7.5%
医薬品・化粧品	2,203	4.7%	2,271	4.8%	3.1%
EC(通販) ※	1,616	3.5%	2,025	4.3%	25.3%
雑貨	1,058	2.3%	1,020	2.2%	△3.6%
家電・住設	1,291	2.8%	1,495	3.2%	15.8%
ライフケア	1,755	3.8%	1,558	3.3%	△11.2%
自動車	144	0.3%	151	0.3%	4.9%
その他	12,333	26.5%	12,496	26.4%	1.4%

- ◆ 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、中食市場向け食品容器の販売が好調
- ◆ 百貨店は、国内消費の伸び悩みやインバウンド消費の一服感により、減少
- ◆ スーパー・ドラッグストアは、個別案件の影響により減少
- ◆ コンビニは、食品用パッケージの販売が好調
- ◆ ECは、紙製宅配袋、その他配送用パッケージの生産体制強化により販売数が増加
- ◆ 家電・住設は、輸出向け梱包材や家電用梱包材の販売が回復
- ◆ ライフケアは、ベビー用紙おむつのパッケージ販売が減少

※「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

こちらスライド9 ページは弊社のお取引先の業種別に当社の販売実績を分類したものでございます。

まず、アパレル、食品、コンビニ、それから EC、家電関連が順調に推移した一方で、百貨店であったり、スーパー・ドラッグストア、またライフケア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@scriptsasias.com



紙加工品事業

<成長市場における複合販売により増収>

業界環境

- ◆ 全国百貨店売上高は、5か月連続でマイナス。円高傾向の定着により、インバウンドの高額品の購買減少が継続し、売上高・購買客数が減少。食料品は価格高騰の影響によりマイナス傾向だが、菓子は国内外の手土産需要が好調で3か月連続プラス
(出典:一般社団法人日本百貨店協会「2025年6月全国百貨店売上高概況」より)

- ◆ ネットショッピングの支出額は、二人以上の世帯において1〜6月まで連続で対昨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」)

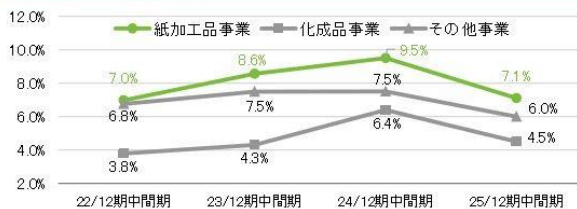
取り組み

- ◆ 機械設備投資および生産性向上
- ◆ 幅広い市場ニーズをカバーするプロダクトの多様化
- ◆ 環境に配慮した素材や加工方法の提案を積極的に展開

売上高・営業利益の推移



営業利益率の推移



売上高構成比の推移



Copyright © 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

10

ここから事業別の説明資料となっております。業界環境としましてはこちらに記載の通りでございます。

現在、当社の取り組みとしましては、機械設備への積極的な投資による生産性の向上、取扱商品の幅を拡充しております。また、環境意識の高まりということで対応した提案も引き続き積極的に展開しております。

紙袋また紙器、それから段ボール、様々な紙加工品を複合販売できるということは当社の特長であり、強みであると認識しております。この紙加工品事業につきましては社内の売上構成比もさらに今後高まっていくことを予想しておりますので、早急に投資額を上回る成長率というものを実現していきたい、そのように考えております。

なお、紙加工品事業全体の営業利益率は、中間期ですけれども7.1%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@scriptsasias.com



紙加工品事業(紙袋)

<多様な商品展開と販売チャネルにより堅調>

業界環境

- ◆ 業界内の競争激化や消費者マインド低下から、価値提供力の強化が課題→高付加価値仕様への移行ニーズが増加
- ◆ 米国市場においてトランプ関税によるサプライチェーンの混乱が発生
- ◆ 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進行

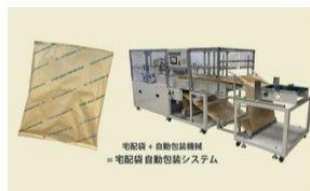
取り組み

- ◆ 自社工場における生産能力・技術の向上
- ◆ サプライチェーンの開拓による競争力向上
- ◆ 紙製宅配袋の開発および生産設備の増強
- ◆ 環境対応商品を中心とした高付加価値商品の提案強化

開発製品の一部



▲不要になった服を
混ぜ込んだ「古着混抄紙」



▲自動包装機対応「紙製宅配袋」

ザ・パック株式会社

Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

売上高・営業利益の推移



手揚げ袋品別売上高推移



11

続きまして、紙加工品事業のなかの紙袋の説明資料でございます。

当社としましては、自社工場における生産能力、技術の更なる向上に加えまして、外部委託先を積極的に活用するという意味でサプライチェーンの強化にも取り組んでおります。また輸送効率であったり、作業効率の改善に寄与します紙製の宅配袋の開発であったり設備の増強、さらには環境対応商品を始めとした高付加価値商品の提案を強化ということでさらなる拡販を進めてまいりたい、そのように考えております。

第2四半期におけるこの分野の売上は1.4%伸長の144億8,500万円という結果でございました。前回も少しお話したんですけれども、このスライド11ページの右下は、参考までに紙袋の種類別で売上高の実績をまとめてあります。

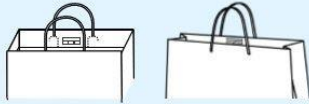
サポート

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

【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与する
ことが可能



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

12

あくまでも一般論ではございますけれども、宝飾品であったり化粧品であったり、高額な衣料品などで使われるのは、スライド 12 ページにもございますけれども、この取っ手の部分に折り返しのあるタイプがよく使われます。一方でお菓子であったり食品であったり、カジュアル衣料で使われることが多いのは、天面が切りっぱなしになっている、ギザギザになっているこのタイプの袋が多くございます。

もう一つとしましては、この取っ手の付いてないタイプ、角底袋というものがございます。主に宅配などで使用される袋だったり、じかに食品を入れるような小袋などが、当社の場合は角底袋として分類しております。まだ中間期、半期終了した時点での実績ではありますけれども、折り返しのあるタイプとそれから取っ手の付いていない角底袋、このタイプが伸長しております。

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@scriptsasias.com



紙加工品事業(紙器)

<食品市場向け紙器の販売が好調>

業界環境

- ◆ ファストフードをはじめとする外食産業が好調。各社デリバリーやテイクアウトの販路を強化
- ◆ 食品製造工場の人手不足が深刻化し、紙器の組立てや商品セットアップ等のアウトソーシング需要が増加
- ◆ PFAS規制に対応する素材・加工のニーズが増加

取り組み

- ◆ 食品用紙製一次容器の拡販に向け、設備投資や技術開発を強化(PFAS規制対応)
- ◆ パッケージの販売に加え、紙器の組立てや商品詰め作業等の顧客の人手不足を補うサービスと併せた複合提案に注力

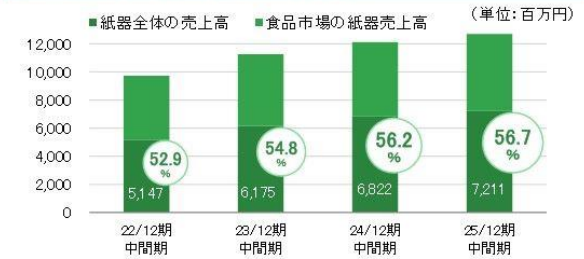
開発製品の一部



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

続きまして紙加工品事業のなかの紙器、箱に関する説明資料でございます。

業界環境はこちらに記載の通りではございますが、いわゆる各種フードパッケージの需要というのが堅調に推移している一方で、箱の組立てだったり、商品の詰め作業といった作業者の確保が必要な部分が難しいという状況が続いております。

当社としましては、従来、食品向けを始めとした紙製容器の販売を強化しており、また設備投資も続けてまいりました。さらには今申し上げたような背景がございますので、パッケージの販売だけでなく、箱の組立てであったり、商品の詰め作業等々、人手不足に対応したサービスの提供なども現在注力しておりまして、足元では多くの取引案件が出てきております。併せて環境対応という意味ではPFAS規制、フッ素の規制への対応準備も粛々と進めてまいります。

こちらのグラフにもございます通り、先ほどの紙袋と同様に受注環境そのものは引き続き良好でございます。紙器分野の売上につきましては、前期比4.8%伸長の127億400万円という結果でございました。

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



紙加工品事業(段ボール)

＜幅広い市場に向けた商品展開により売上が増加＞

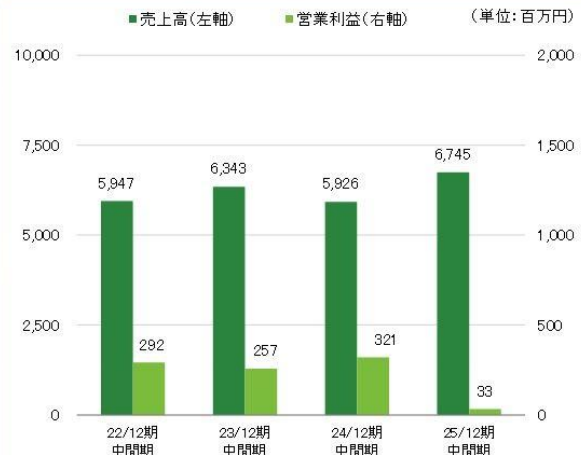
業界環境

- ◆ 2025年1-6月の段ボール業界全体の生産量は前年比99.8%。電気機器・機械器具用の消費は前年比101.3%、通販・宅配・引越用の消費は、101.2%
(出典:全国段ボール工業組合連合会「段ボール統計」)
- ◆ BtoCのEC化率は上昇傾向。梱包現場における省人化や輸送効率改善に向けた提案ニーズが高まる

取り組み

- ◆ EC市場向け配送資材の生産能力を増強
- ◆ BtoC向け配送資材の開発、提案に注力
- ◆ プラスチック製緩衝材の代替となる段ボール製緩衝材の開発、提案を強化
- ◆ 大型サイズの対応等、差別化する自社製造技術の開発

売上高・営業利益の推移



▲国内最大級の段ボール加工商品「超大型段ボール」



▲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「OC-PACK®」



▲プラスチック製緩衝材に代わる設計力を駆使し設計された段ボール製バンド



▲高精密フレキ印刷機を使って印刷した配送段ボール



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

14

こちらは段ボール類に関する説明資料になります。業界環境は記載の通りでございます。

当社としましては、まず EC 市場向けの配送資材の生産能力の拡大と併せまして、この分野の開発と提案力を強化しております。またこれは元々当社の得意分野ではありましたが、プラスチックを極力使用しない段ボール製の緩衝材の開発であったり、自社の製造設備を活かした大型サイズの段ボールの販売にも力を入れております。

売上高としましては、13.8%伸長の 67 億 4,500 万円という結果ではありましたが、足元では利益率の低い商品の販売構成が高まってしまったこと、また業界内の競合による売上総利益、粗利の低下傾向がございました。他のセグメントも同様なんですけれども、さらなる付加価値の向上と競争力の高い商品の販売を強化して、利益率の改善に努めてまいり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@scriptsasia.com



化成品事業

＜軟包装の販売が順調に推移＞

業界環境

- ◆ 環境対応への社会的要請が継続、持ち帰り用手提げ袋の脱プラスチック化や環境配慮素材への切替えが進む
- ◆ ベビー用紙製衛生用品は、海外アジア市場ではローカルブランドが台頭、国内市場では人口減少を背景に低迷
- ◆ 中食市場の需要拡大に伴い、食品軟包装のニーズが増加

取り組み

- ◆ 環境負荷が低い最新の高精細フレキシソ印刷機を活用し、美粧性の優れたパッケージを提供
- ◆ フィルムの薄膜化やリサイクル・バイオマス素材の提案を強化
- ◆ 食品市場などを中心に、軟包装の販売を強化

売上高・営業利益の推移



開発製品の一例



▲完全フィルムレスの
バリア機能付き紙製軟包装

軟包装の売上高推移



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

ザ・パック株式会社

化成品事業になります。この分野なんですけれども、環境対応への社会的要請といったものが続いていることから、レジ袋を始めとするプラスチック製の持ち帰り袋の需要そのものは減少傾向にございます。

また、もう一つの当社の主力商品であります紙製衛生用品、いわゆる紙おむつの外装パッケージです。ひところ日本製っていうのは非常に人気で当社の受注も非常に好調な状態続いておりましたけれども、中国のローカルブランドの台頭であったり、一方で人口の減少などを背景に、足元では少々苦戦、低迷しております。

当社としましては、当社の製造設備である環境負荷の低い高精細なフレキシソ印刷機、こちらも積極的な提案、またフィルムの薄膜化、リサイクル・バイオマス素材の提案といったものを強化しております。

この第2四半期における売上高は63億3,700万円で微減という結果でした。一方で下段の表にございますけれども、まだ売上規模そのものは少ないんですけれども、他の資材との複合販売とし

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

て、当社が注力しております食品向けの軟包装、フィルム包装の販売については順調に増えてきております。

その他事業 (PAS・縫製品・その他品目)

＜流通小売市場の個別案件による影響で低調＞

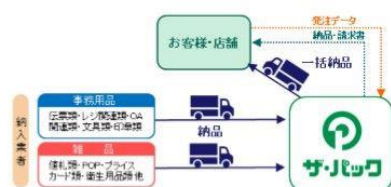
業界環境

- ◆ インバウンド消費の一服感や需要の一巡によりギフト用ラッピング資材や販促用資材の需要が減少
- ◆ 百貨店の売上不調により、店舗で使用する用度品・事務用品の需要が減少
- ◆ 一部の流通小売市場で業界再編が活発化

取り組み

- ◆ 再生素材や自然由来の素材を使用した環境負荷の低い縫製商品の提案を強化
- ◆ 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・消耗品等の一括納品代行システム

PAS (Pack Assortment Service System)



▲一括納品による物流の合理化でCO2削減にも貢献

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「リサイクルコットン・ポリエステル」

ザ・パック株式会社

Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

売上高・営業利益の推移



縫製商品の売上高推移



PASの売上高推移



最後にその他事業についてご説明いたします。

こちらはここまでご説明してまいりました箱であったり袋であったり、段ボール、フィルムに分類されないものです。例えば不織布とか布製のバッグであったり、ラベル、リボン、また用度品なども含まれますけれども、これらの実績をまとめたものとなっております。

実績としましては、お取引先様の業界再編に伴う一部シェアの喪失がございました。また併せて不採算取引からの撤退といった個別案件の影響が若干強く出ております。第2四半期における売上高につきましては、61億1,600万円ということにとどまりました。

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@scriptsasias.com

貸借対照表

(単位: 百万円)

	2024年12月期	2025年12月期第2四半期
	実績	実績
資産	103,292	98,532
流動資産	60,043	55,354
固定資産	43,248	43,177
有形固定資産	30,166	30,342
無形固定資産	3,384	3,894
投資その他の資産	9,697	8,941
負債	28,806	23,421
流動負債	27,766	21,914
固定負債	1,040	1,507
純資産	74,485	75,110
株主資本	71,437	72,665
その他の包括利益累計額	3,022	2,426
新株予約権	25	18



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

17

次お願いします。こちらは貸借対照表記載の通りでございます。特にコメント等はございません。

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@scriptsasia.com



キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

主な項目	2024年12月期第2四半期	2025年12月期第2四半期
	実績	実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,301	5,435
税金等調整前当期純利益	4,381	3,524
減価償却費	1,006	1,403
投資活動によるキャッシュ・フロー	△97	884
有形固定資産の取得による支出	△1,958	△1,530
無形固定資産の取得による支出	△635	△607
投資有価証券の取得による支出	△519	△13
投資有価証券の売却による収入	802	779
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,084	△1,378
配当金の支払額	△1,046	△1,239
現金及び現金同等物中間期末残高	22,210	21,399

- ◆ 積極的な製造設備投資や基幹システム刷新に係る減価償却費が増加
- ◆ 政策保有株式の売却による収入を計上
- ◆ 安定的な配当政策を維持



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

18

こちらはキャッシュ・フローを簡略にまとめたものです。

ポイントとしましては、営業キャッシュ・フローの部分では、機械設備それから基幹システムの入
れ替えに伴う減価償却費が増加していること。また投資キャッシュ・フローにつきましては、政策
保有株式の売却等もございまして、8億8,400万円の収入という形となりました。

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@scriptsasias.com



業績予想

売上高は過去最高額を更新、利益の改善が課題

(単位:百万円)

	2024年12月期	2025年12月期(8月12日開示)	
	実績	業績予想	前期比予想
売上高	101,461	103,000	1.5%
営業利益	8,009	7,300	△8.9%
経常利益	8,285	7,600	△8.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,316	6,100	△3.4%
1株当たり当期純利益(円)※	111.17	108.26	△2.6%
1株当たり期末配当金(円)※	22.00	22.00	±0%

- ◆ 紙加工品を中心とした複合販売により売上高は過去最高を更新
- ◆ 減価償却費や在庫管理体制の移行に伴う外部倉庫費用の増加により減益
- ◆ 期末の配当額は配当性向の目安にかかわらず、前回予想の66.0円(株式分割を考慮する場合は22.0円)を据え置き
※ 2025年7月1日付で普通株式1株につき3株に株式分割を実施。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出。(記載の配当金額は、期末の1株当たり配当金)



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

20

ここから今期 2025 年 12 月期の業績予想でございます。

売上高につきましては 1,030 億円、営業利益 73 億円、以下記載の通りでございます。なお、株式の分割を実施しましたので、単純に比較できるものではございませんけれども、配当につきましては前年の期末と同額としております。

今後、当社の得意とする複合販売を推進することでこの業績を確実に達成してまいりたい、そのように考えております。

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@scriptsasia.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	103,000
営業利益	4,144	5,972	7,743	8,009	7,300

売上高の推移



営業利益の推移



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

21

こちらは通期の予想値、また過去5年間の業績推移をまとめたものでございます。今回、下方修正はございましたけれども、5期連続の増収を目指すということと、営業利益の改善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



営業利益予想増減要因

更なる拡販と生産性向上を推進

(単位:百万円)



- ◆ 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・シェアを伸ばしを販売数量は増加
- ◆ 人員増強や賃上げ等により人件費は増加
- ◆ 生産性向上のための機械設備投資による減価償却費が増加
- ◆ 基幹システム刷新に係る減価償却費と在庫管理体制の移行に伴う外部倉庫契約費用が増加

これは現在把握しているところではありますが、通期営業利益の増減要因を記したものでございます。

まずは商品ラインアップの拡充、それから先ほど申し上げました複合提案、さらには新規顧客の開拓をしっかりと進めることでまずは売上高を確保していくこと。また人的投資、あと償却負担の増加がございますけれども、こちらにつきましては生産性の向上をともなった販売利益率の改善により、今期の減益幅を最小限に抑えていくことが重要な課題となっております。

原材料また物流費の今後の上昇幅、あるいはその時期等については若干不透明な点もございますけれども、いずれにせよ生産性の向上と販売価格への速やかな転嫁ということで吸収していく予定でございます。

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、中期経営計画の進捗につきまして、仲村よりご説明いたします。よろしく申し上げます。

中期経営計画の数値目標の進捗

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

進捗状況

- ◆各施策は計画通りに実施。通期目標値の達成を目指す
- ・生産能力の増強により食品向け紙器および輸送包装材の受注は順調に推移
 - ・新規顧客の開拓による販売チャネルの拡大を推進

新・中期経営計画目標(2023年度-2025年度)



	2024年度			2025年度		
	中間期実績	通期実績	中間期時点進捗率	中間期実績	通期計画	中間期時点進捗率
連結売上高	466	1,014	45.9%	473	1,070	44.2%
営業利益	35	80	43.8%	28	83	33.7%
売上高営業利益率	7.6%	7.9%	-	6.0%	7.8%	-



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

24

仲村：仲村でございます。中期経営計画の進捗を申し上げます。

先ほどの繰り返しになりますけれども、中間期実績としては473億円、営業利益28億円という振り返しになりました。次のページからその内容を追ってきたいと思います。

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@scriptsasia.com



中期経営計画の数値目標の進捗(市場別・品種別)

概要

- ◆ 食品市場では紙器、EC市場では紙袋・段ボールが、生産能力向上により増収
- ◆ 一般流通小売市場他は減収であったものの新規顧客獲得は好調

市場別数値目標

(単位: 億円)

	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前期比	2025年度 通期 計画
食品(*)	133	136	2.3%	320
EC／通販／物流(*)	74	84	13.5%	180
一般流通小売他	259	254	△1.9%	570
合計	466	473	1.6%	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)

	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前期比	2025年度 通期 計画
紙袋	142	144	1.4%	315
紙器	121	127	4.8%	270
段ボール	59	67	13.8%	150
化成品	63	63	△0.2%	145
その他	69	61	△11.2%	190
合計	466	473	1.6%	1,070



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

25

ここでは、会社として注力しております対食品業界に対する成果と、もう一つ、EC 通販業界に対する成果を記しております。

上段にあります食品業界に対しましては、結果として3億円の増収となりました。EC 業界では実に10億円、これは想定よりも多い、よろしい成果だったかなと思います。下段にはその品種でブレイクしたものを記しておりますが、大きくマイナスしたのはその他の部門でございまして、先ほど下村から説明もありましたが、そこが大きく全体を引き下げたということでございます。

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@scriptsasias.com



食品市場向け成長戦略の進捗

定量目標の進捗

(単位: 億円)

2024年度 中間実績	2025年度 中間実績	前期比	通期計画
133	136	2.3%	320

進捗の概要

- ◆ 各種ソリューション提案による受注機会の創出が進行
 - ・紙器・軟包装の受注は引き続き好調
 - ・M&Aにより商品ラインアップを強化

◆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

(単位: 億円)

	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前期比
食品市場での紙器全体	73.0	77.3	5.9%
内 食品一次容器	41.7	43.1	3.4%
(参考) 食品市場での紙袋	35.7	34.0	△4.8%

◆軟包装の拡販・複合販売

(単位: 億円)

※食品市場向けのみ	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前期比
軟包装	7.0	7.4	5.7%

◆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)

(単位: 億円)

※食品市場向けのみ	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前期比
FSC®商品	25.9	26.9	3.9%

◆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

流通加工事業の進捗

- ・関東エリアに続き、25年1月より関西エリアの拠点が稼働
- ・顧客層を広げ受注件数を徐々に増加
(24年:21点 →25年:46点)

FOOMA JAPAN2025への出展



世界最大級の食品製造総合展であるFOOMA JAPAN 2025に、ザ・パックが出展いたしました。4日間で合計110,827名が来場し、ザ・パックの出展ブースにも多くの方にお越しいただきました。展示ブース内では、「食品業界のパッケージ使用フェーズ」における課題解決の事例紹介や、製品紹介、そしてロボットによるアソート作業のデモンストレーションを行いました。

当社がコスト削減、効率化、人手不足解消など、お客様の課題に合わせた最適なパッケージソリューションをワンストップでご提供できる側面を業界関係者へアピールし、当市場でのより一層の成長を目指して参ります。



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

26

そのなかで食品市場向けを深掘りしますと、先ほど3億円の伸長と申し上げました、その内訳でございますが、真ん中の赤いところございます。その上の部分、5.9%伸長したのは印刷紙器の伸長額でございます。いわゆる箱、ボックスでの伸長がこれだけあったということでございます。そのうち設備を強化しました一次容器、食品がじかに入る器のような箱でございます。その伸長が3.4%ありましたということでございます。

しかしながら紙袋を使われる食品業界、デパ地下などで店舗を構えているような業態のところでの紙袋の減が1億7,000万円ございましたので、結果として3億円の差引増ではございますが、注力していた印刷紙器での売上は計画通り進んだと、そういう評価でございます。

併せて商品として力を入れていきたいというのが、この右側にあります軟包材でございます。いわゆるフィルムですね。ここも5.7%の伸長ではございますが、まだまだ柱として大きく存在感を発揮するまでには育っておりませんので、ここは私も取り組む課題として認識しておるところでございます。

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@scriptsasias.com



そして右下でございます。先ほど下村も触れましたソリューション提案と我々は称しておりますが、お客様へ我々が箱を納品します、そこでお客様がその箱を組み立て、お菓子等のアッセンブリー（詰め作業）をされるわけですが、その人手が足りないというところを解決していく、そういうご提案を今、強力に推進しております。ここで映像をご覧ください。

映像：ザ・パック食品アソートセンター。ザ・パックでは、食品市場の人手不足を解決するため、食品セットアップの請負サービスを提供しています。神奈川県川崎市に設置した拠点では、ロボットを活用したオリジナルのアソートシステムを導入し、様々な種類のお菓子を自動で詰め合わせることができます。

積み重ねてセットされた箱は自動で連続供給され、1箱ずつトレイにセットされリニアコンベアで動いていきます。商品認識カメラがコンベアから流れてくる商品を撮影し、画像認識によりパッケージの向きや位置を特定し、ロボットアームで商品を吸い上げ、正確な向き・位置に揃えて商品を詰め合わせていきます。

仲村：施設を関東1拠点、関西1拠点有しておりますが、これを関西で2拠点目を年内に稼働させます。併せて九州と東北・北海道でも1カ所、今模索しているところでございます。

これが大変受けがよろしくて、以前から組み立てアッセンブリーということは提案をしておったんですけども、ここに来て非常に大きな反響がございます。左下のFOOMA JAPANでのデモンストレーションも手伝って、非常に多くの引き合いをいただいて、現状のセンターではもうフル稼働になっております。

当然、提携先も多数保有しておりますので、アソートセンターを象徴的に使いながら、このシステムで印刷紙器そのものの受注を増やしていきたい、そういうふうに考えております。

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@scriptsasias.com



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

(単位: 億円)			
2024年度 中間実績	2025年度 中間実績	前期比	通期計画
74	84	13.5%	190

進捗の概要

- ◆ 設備投資及びサプライチェーンの強化により受注が好調
- ・ 顧客の物流課題の増加に伴い、資材・機械の研究開発を強化

◆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)			
	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前期比
紙製宅配袋	5.9	8.1	37.3%
その他宅配用資材	4.4	11.5	2.6倍

◆重量物対応の強化段ボールのさらなる拡販

(単位: 億円)			
	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前期比
強化段ボール	4.7	4.9	4.3%

省人化・自動化システムの研究開発



- ① 商品パッケージ、配送用資材の組立・供給装置
・それぞれの顧客要望に合わせた梱包作業の自動化・合理化装置の設計・開発
・作業効率と商品保護を向上させる、設備の特性を考慮した資材の開発
- ② 商品の自動梱包・省人化の仕組み作り
・プラスチック製宅配袋、紙製宅配袋や個装箱、段ボールケース等の多様な資材
・や加工条件に合わせた自動化システムに合わせた包装設計仕様の開発・提案
- ③ 封緘・ラベル貼付
・段ボールケースや宅配袋、個装箱のテープ貼り等の封緘装置や発送用ラベル
・貼りや付帯加工装置のシステム連携の企画や開発

顧客の環境・商品・オペレーションに合わせ、カスタマイズの企画提案と機器開発を行っている



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

27

併せて EC、通販市場向けの拡販でございます。上期で 10 億円伸長した内容でございます。その多くがこの宅配袋の 37.3%の伸長ということでございます。

ワードとして複合販売とよく当社では言いますが、皆さんも消費者としてお気づきと思いますが、EC で注文しますと段ボールで大体運ばれてきます。そして以前は、こんなボールペン 1 本でこんな段ボールに入れるなよ、みたいな話がよくあったと思いますが、最近だいぶ変わってきたと思いませんか。小さいものはちゃんと小さいものに入っています。そしてそれは必ずしも段ボールではなく、紙袋であったり、間に位置するようなパッケージであったりすると思います。シンプルにそのようなものを当社が手がけて伸長しているのご理解いただけたらいいかなと思います。

あるお客さんは当社を段ボール屋さんだと思ってたと。紙袋もできるんですねというようなことを言われたりしておりますが、これは主要な大手さんだけではなく横展開できる流れだと思っておりますので、当面はこの伸長が続くであろうと想定しております。

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@scriptsasias.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
(単位: 億円)				
2024年度 中間実績	2025年度 中間実績	前期比	通期計画	
259	254	△1.9%	570	- 流通小売市場では、個別案件の影響により微減 - 紙加工品の生産能力拡大により新規顧客からの受注が増加

◆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

◆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)

(単位: 億円)			
一般流通小売市場、 他市場	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前期比
紙袋	71.0	70.3	△1.0%
(参考) 化成品	36.2	36.0	△1.0%

	2030年目標	2024年度 中間期実績	2025年度 中間期実績
年間活動回数(回)	15	5	5
参加人数(人)	500	124	102
賛同社数(社)	300	115	144

◆3R(Recycle Reuse Reduce)に合致した商品販売

(単位: 億円)				
	2023年度 中間期 実績	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前期比
縫製バッグ・ ギフト資材など	12.2	14.9	13.8	△7.4%



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

28

そして、その他と大きく括っておりますが、繰り返し申し上げます先方都合によるマイナスというのはこの部分でございまして、そういう意味では今年の業績はちょっと悪材料が重なったかなというふうに思います。一過性の部分もありますので、この上期の現場での動きは計画通り伸長しておりますので、その過程においての手応えも感じております。今期も当然ですが、来期以降また大きく再成長できるというふうに手応えを感じておるところでございます。

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@scriptsasias.com



人的資本戦略の進捗

概要

- ◆ 人材の確保・育成と企業価値最大化を目指した施策を継続
 - ・ 採用・賃上げ・職場改善の推進
 - ・ 若手社員教育及びDXによる生産性向上の強化

多様な人材の確保

	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績
キャリア採用	19名	13名
うちリファラル・カムバック採用	5名	3名

人材育成

- ・ 様々な階層・職種に応じた教育プログラムの実施
2025年中間期実施済の研修
 - ◆ 入社前研修・新入社員研修・課長能力研修など
 - ◆ DX研修(第3期)
2024年度:発掘した人材の育成・成果創出の為のプログラムを実施(約150名対象)
 - 2025年度:システム刷新を控え業務効率化につながる研修を継続(約130名対象)
- ◆ 商品知識向上のための勉強会の継続

働く環境の整備

- ・ 社社会(労働者代表)の労務知識向上に向けた取り組み
労使協議会に参加する社員に対して、給与・評価等に関する勉強会を実施。議論をより充実させるための理解促進を継続予定。
- ・ 健康経営の推進
人間ドッグの費用補助や健康保険組合と連携した各種プログラムの周知

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%
2025年度 平均4.51%
- ・ エンゲージメントサーベイの活用
分析結果をもとに2025年内に職場改善研修を実施予定
- ・ 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

	2024年度 12月末 実績	2025年度 6月末 実績	進捗率	2025年度 計画
正社員・契約社員・パート 含む全従業員数	1,836名	1,933名	100.7%	1,920名

- ・ 東日本エリアの営業人材を補強
- ・ 4月よりグループ会社となった㈱光パックス石川の従業員数(69名)が増加
- ・ 営業・製造人員の増加と共に人材育成によるレベルアップ・人材配置の適正化による生産性の向上を目指す



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

29

続きまして、人的資本戦略の進捗でございます。

人ということは当社創業期からずっと大事にしていた部分でございまして、それを現代化していったものを仕組化しまして進捗させているということでございます。人材育成の部分では継続して取り組んでおりますということになりますが、そのなかでも特に注力しているのは3期目に入りましたDX研修です。DX人材を育てて各部門での問題解決に繋げていくというところを具体化していくフェーズに入ってまいりました。来期以降私も大きく期待しておりますし、進捗を管理していきたい、左様に思います。

ほかは記してある通りでございます。

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@scriptsasia.com



財務戦略の進捗

概要

- ◆ 市場環境の変化に対応しながら計画を遂行
 - ・ 主力商品の製造能力増強および成長市場へのM&Aの実施は計画通りに推移
 - ・ 中長期的な企業価値の向上を目指し、新しい施策も推進

設備投資

		(単位: 億円)			
		当初計画 (23~25年)	23~24年度 実績	2025年度 計画	2025年度 中間期 実績
戦略投資	紙器製造能力増強	20.0	20.4	3.0	0.2
	紙袋製造能力増強	30.0	27.3	11.5	5.4
	合理化・省人化	11.0	2.3	1.6	0.7
	省エネ・省資源	2.0	0.5	-	-
	その他	2.0	2.1	0.3	0.2
	戦略投資 計	65.0	52.6	16.4	6.5
工場設備維持他		20.0	9.7	10.6	0.7
土地取得	大阪工場近隣工場用地	-	19.0	-	-
	東京工場隣接工場用地	-	7.4	-	-
	本社建替	-	10.0	-	-
合計		85.0	98.7	27.0	7.2

基幹システム刷新

		(単位: 億円)		
		2025年度 計画	2025年度 中間期 実績	2023年度~ 2025年度 計画
基幹システム刷新投資額		10.0	4.7	20.0

M&A

- ・ 2025年2月、石川県の食品・菓子市場向け紙器メーカー(株)光パックス石川の株式を取得し、子会社化。当社が成長市場として注力する食品用パッケージの生産能力拡大、紙器ラインアップの拡充により当市場でのさらなる成長を目指す

社 名	株式会社光パックス石川
所 在 地	石川県加賀市南郷町5-6
代 表 者	代表取締役 芳山和彦
事 業 内 容	紙器の製造および販売、包装用品のデザインの企画および設計、印刷業
資 本 金	3,000千円
設 立 年 月 日	1993年8月11日
前年度売上高	960百万円

資本政策および株主還元

- ・ 中期経営計画における資本政策の一環として、**株主還元の強化及び資本効率の向上**等を図ることを目的に**上限10億円(同90万株)の自己株式取得**を決議
(取得期間: 2025年2月13日~12月31日)
- ・ **投資しやすい環境の整備、投資家層のさらなる拡大**を目指し、本年6月30日を基準日として1:3の株式分割を実施
株主優待は継続とし、**期末配当予想を増額修正**
【従来予想64円(同年5月12日公表) ⇒ 66円(同年5月30日公表)】
- ・ 本年8月29日開催の取締役会において、株式売出しを決議
当社株式の円滑な売却実現、浮動株比率の向上、株主層の拡大を通じ、**中長期的な企業価値の向上**を目指してまいります



Copyright© 2024 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

30

財務戦略の進捗でございます。ハイライトしてます投資の部分ですが、計画通り進捗しております。上期も6億5,000万円、下期も合算して計画通り16億円で着地するであろうという見込みでございます。

そのなかで、ハイライトにもありました右上の、石川県にございます光パックス石川の連結というのは、おそらく内容をご存知ないかと思いますが、貼箱というのをご存知でしょうか。こういう、組立箱に対して、完全にもう組み上がった、和菓子でよく使われる箱を作ることができるメーカーでございます。個人的にも私はこのメーカー権を取りたかった。これは非常に根強くございまして、新しい商品では決してないんですけれども、和菓子は簡易なものも多いですが、その最高品質のものって、皆さんご存知ないと思いますが、あの有名携帯電話の箱です。あの有名携帯電話の箱も作れる機械を持っております。それが自慢ではないんですが、通常の貼箱でいいんでその拡販をやっていきたくと思っています。

実は当社も1台貼箱の機械入れたことあるんですけれども、なかなか動かすのって難しいんですよ。マシンっていうのは買えばスイッチポンで動くもんだと皆さんお思いかもしれませんが、これはなかなかコツがいてですね。これは包装機械業界にちょっとひとこと言いたいところなんです

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@scriptsasia.com



けれども、なかなかスムーズに回らないです。そのノウハウも共有できるということではシナジー効果が出つつありますので、ここは期待していただきたいなと思います。このスライド 30 ページの説明は以上です。

サステナブル経営の進捗

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												
①環境に配慮した商品企画及び技術開発	◆ 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 ・パッケージの紙化提案を強化する ・FSC®認証取得サプライヤーの拡充を行う ・紙を基材とした新素材・新製品の開発を加速させる ※1売上高 = ザ・パック単体の紙加工品事業全体 (FSC® C020517) <2025年度中間期実績> ・2025年6月末時点販売額62.1億円(前期比4.6%) ・2024年6月末時点販売額59.3億円	<table><tr><th>年</th><th>2021年</th><th>2022年</th><th>2023年</th><th>2024年</th><th>2030年</th></tr><tr><td>比率</td><td>13.2%</td><td>17.4%</td><td>20.2%</td><td>21.1%</td><td>50.0%</td></tr></table>	年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年	比率	13.2%	17.4%	20.2%	21.1%	50.0%
年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年									
比率	13.2%	17.4%	20.2%	21.1%	50.0%									
②事業活動全体における環境負荷の低減	◆ CO₂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) ・エネルギー効率の高い機械への切り替えを行う ・使用電力の再エネ化(再エネ購入を含む)を行う ・太陽光パネルの利用を拡大する <2025年度中間期実績> ・グループ会社のCO₂排出量(Scope1+2)算定開始 ・工場にて高効率な設備へと入れ替えを実施	<table><tr><th>年</th><th>2021年</th><th>2022年</th><th>2023年</th><th>2024年</th><th>2030年</th></tr><tr><td>排出量(t)</td><td>14,894</td><td>15,399</td><td>16,756</td><td>16,149</td><td>8,997</td></tr></table>	年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年	排出量(t)	14,894	15,399	16,756	16,149	8,997
年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年									
排出量(t)	14,894	15,399	16,756	16,149	8,997									



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

32

最後にサステナブル経営の進捗を触れておきます。

マテリアリティ KPI として分けておりますが、一つ目、FSC 商品云々ということでございます。FSC 認証というのも本当に一般化しまして。オリンピック等でも大きく跳ねましたけれども、引き続きこの販売は注力していきたいと思います。現状の姿はこのグラフの通りでございます。

二つ目、事業活動全体における環境負荷の低減。これも営業活動合わせて製造と取り組んで一体になって取り組んでまいりたいと思っております。

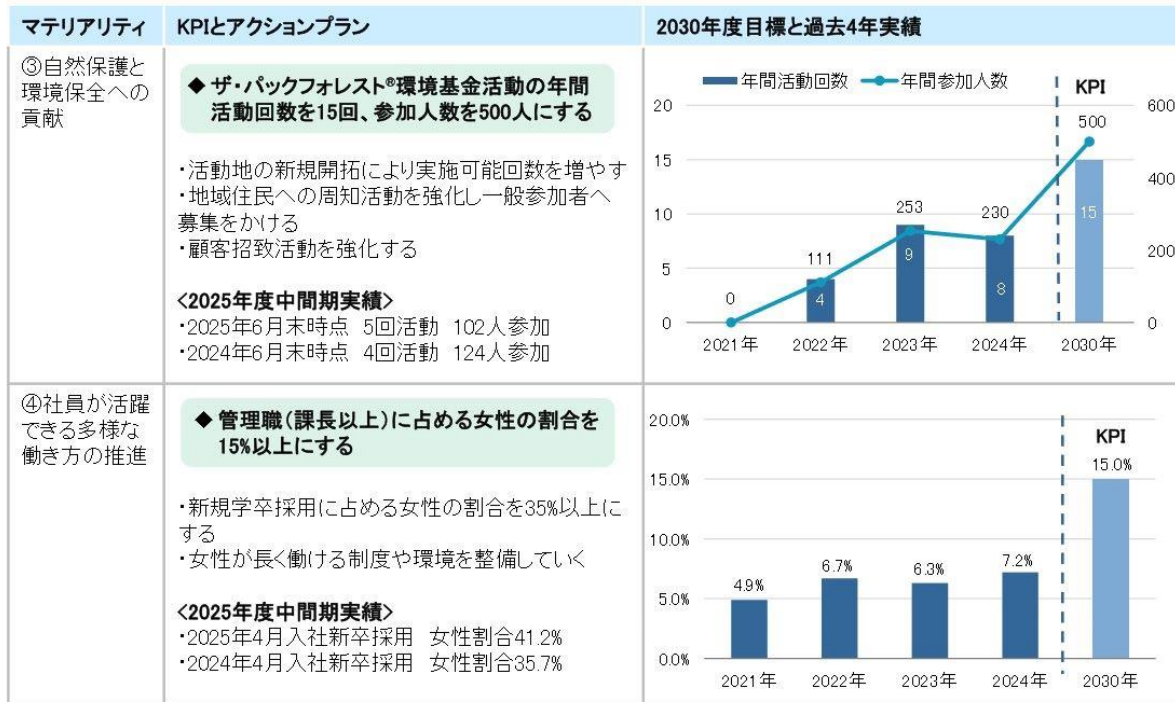
サポート

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



サステナブル経営の進捗

マテリアリティKPI



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

33

三つ目でございます。ザ・バックフォレストという、当社の基金活動をより増やしてまいりたいと思います。昨年若干減りましたが場所の確保も進んでおります。2030年の目標は十分前倒しで可能かなと思っております。

四つ目です。管理職に占める女性の割合を15%にしますということでございます。その前提で採用も増やしてまいりました。そして離職率も大変下がってまいりました。産休を取ってまた帰ってこられる女性の方大変増えましたので、このお約束も十分達成可能だと考えております。

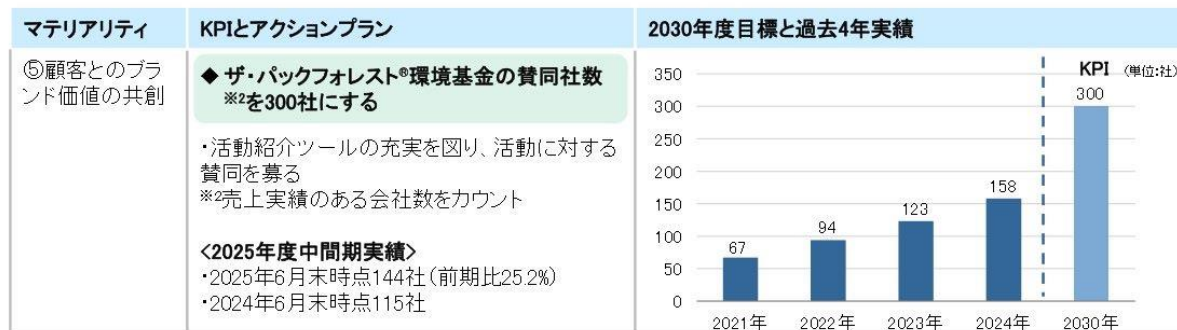
サポート

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



サステナブル経営の進捗

マテリアリティKPI



ステークホルダーとのコミュニケーション

投資家とのコミュニケーション

- ◆機関投資家に対する丁寧な個別対応
- ・東京パッケージラボへの積極的な招致

(単位:件)

	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年 (6月末時点)
個別面談	34	19	39	29	19
ラボ案内	1	1	6	6	4

- ◆個人投資家に対する施策も検討中

統合報告書・サステナビリティレポート発行



統合報告書2025



https://www.thepack.co.jp/dcms_media/other/integratedreport2025.pdf

サステナビリティレポート2025



https://www.thepack.co.jp/dcms_media/other/sustainabilityreport2025.pdf



Copyright© 2025 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

34

五つ目でございます。お客様とのブランド価値の共創ということでございまして、賛同社数を300社にする。このペースでいけば十分達成可能であろうと考えております。ほかは記してある通りでございます。私からは以上でございます。

司会：ありがとうございました。弊社からのご説明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@scriptsasias.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。まず、会場にてご参加くださっている方より質問をお受けいたします。そののちにオンラインにてご参加くださっている方へ移ります。ではご質問をお願いいたします。

コジマ[Q]：ご丁寧なご説明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。社長の代になられて初登壇ということでお伺いしたいんですけども。中期計画の途中でバトンタッチということになっておりますが、中計の進行っていうところがメインなのかなという気はするんですが、この社長の代になってですね、どういう色を出していかれるのか、変えていくところと変えていかないところを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。

仲村 [A]：コジマ様ご質問ありがとうございます。そうですね。私が目指したいのは、よくフレーズとしてもこれまでも使われてまいりましたけれども、総合パッケージメーカーであるということでございます。包装資材というのは非常に多岐にわたるものでございまして、当社はリテールに近いものが得意としているわけですが、そのラインアップを増やしていきたい。増やすと言っても先ほどの貼箱のように、もう十分サプライヤーをお願いして作ってリリースしているものもたくさんございますが、それを事業として柱にしていけるものを増やしていきたい、そういうふうになっております。

身近にあるもので言えばフィルムであり、印刷紙器も最終製品を作るのにそれぞれのマシンが必要ですので、その見極めをしながら設備投資もしていくということで、柱をより増やしていきたい、ポートフォリオを盤石にしていきたい、そういうふうになっております。

この土曜日から、実はアメリカに10日間ほど行ってまいります。ニューヨークのメンバーの激励と会議と、併せてラスベガスで包装資材の展示会、ショーがございます。ここ丸3日かけて全て回ってこようと思います。これからの包装資材の方向性等をきちんと見極めたいですし、過去あまりトップがそういう場に行くことなかったと思うんですよね。これ過去を否定するわけではないんですけれども。まず私がそこを肌で感じなければ、そこで下から上がってくるもののジャッジもできないだろうなと思いますので、まず私が行って確認してきたいなと思います。

そのなかで怖いこともあるでしょうし、いろんなマイナス要因、マイナスの世の中の流れになる可能性を感じることもあるかもしれませんが、それを正面から受けとめていきたいなと思っておりま

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

すし、何かプラスになるものを探していきたいなと思っております。このような答えでよかったでしょうか。

コジマ[Q]：新しい種を見つけに行くみたいなの、ご回答かなと。

仲村 [A]：そうですね。見えてるものもいっぱいあるんですけども、それをどういう形で育てていくか、付加価値をそこにどう当社として付加できるかということも含めて、ですね。大きな流れを感じたいですね。

コジマ[Q]：なるほど。かなり既に多岐にわたったご展開やサービスへの取り組みをされてるのになんていう印象なんですけども、どんなところに、柱として新しいものを見据えてらっしゃるんですか。

仲村 [A]：そうですね、一つ一つ、何か一つで数百億円となることはおそらく難しいとは思いますが、それは片方で M&A 等で検討していく場面はあろうかと思っております。

例えばフィルム、先ほど触れましたけど上期で 7 億円の売上でございます。これね、私が入社した時から売ってるんですよ。三十数年かけて年間 10 億円強にしかない。掛け声だけはあるんですけども、それが経営的判断で営業に渡せるリソースがなかったということで私は振り返っております。

よく、工場がなくてもいいんじゃないですかというようなことを聞かれる場面ありますが、この業界、メーカーでなければ絶対に生き残れません。設備があるところにしか仕事は下りてきませんので。私は何かしらの形で、そういう製造するのか M&A するのかいろんな判断これから出てくると思いますが、そういう視点で商品一つ一つを判断していきたいなと思っております。

司会[M]：ありがとうございました。では、次にオンラインでご参加くださっている方に移らせていただきます。

フジワラ[Q]：SOMPO アセットマネジメントのフジワラと申します。ご説明どうもありがとうございました。

2 点質問をお願いいたします。1 点目が資料の 26 ページの方でご説明いただいたソリューション提案についてです。こちらの足元でお客様の引き合いがすごい増えてるってようなお話だったんですけども、この背景と持続性について、もう少しちょっと詳しく教えていただければと思います。質問の 2 問目が M&A についてです。こちらの案件は、結構豊富にあるようなものなのかということと、あとどういう経路で持ち込まれるのか見つけてくることが多いのか、その点について教えていただければと思います。以上です。

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@scriptsasia.com

仲村 [M]：ご質問ありがとうございました。ソリューションに関してでございますね。もう少し質問内容を詳しく。

フジワラ [Q]：こちらの非常に引き合い・ニーズが高まっているということだったんですけど、これがお客様の省人化ニーズの高まりですとか、そういうマクロ的な背景によるものなのか。それとも御社のこういうことに対する認知度が上がってきたからなのかということと、その持続性で、まだまだどんどんいけるものなのか。その辺について教えていただければと思います。

仲村 [A]：背景としてはもう、おっしゃる通りこの時代背景が大きく後押ししていると思います。以前からそういう提案をする場面ありましたけれども、以前反応は本当によろしくなかったんですね。自分でやれますよということでしたし、暇な時に箱など組みますよということでしたが、やっぱり人が集まらないんですよ。エリアにもよるんだろうと思うんですけども、やっぱり七割方以上は時代背景だと思います。

そこに対して的確なご提案それから先行投資をして、先ほどのロボットなどもおそらくビデオで見てもインパクトあったと思いますけれども、そういう演出も手前味噌ですがよかったのかなと思いますね。

特に今、お菓子業界の反応非常に良いんですけども、あの業界は非常に波も多くございまして、やっぱりバレンタイン・ホワイトデー、冬場などは非常に忙しくなりますね。なのでそのタイミングでどうしても溢れてしまうとか、そういうこともきっかけとしてはございます。まずそこから取り込んで入っていくということも直近では多数ございます。我々としても通年安定した商品が欲しいんですけど、まずそこから入っているという場面も多いですね。できたらもっと拡張したいです。

もう1点が、M&Aですね。どこまで話していいかあれですけども。仲買する会社様にご依頼してる部分も当然ございますし、あとは、これは私の個人的な思いですけども、会社として欲しいというところにきちんと当社からプロポーズするということも積極的にやっていきたいという気持ちを私は思っております。そのようなお答えでよろしいでしょうか。お見合い写真だけを見るのではなくですね。

フジワラ [Q]：そういう思いを持ってるってことは、あまり今まで御社からアプローチするっていうケースは多くはなかったんですか。

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



仲村 [A]：おそらく私が知る限りはそうだったような気がしますね。そういう時代だったのかもしれませんが。ですから私は、紙袋・箱それぞれの戦略というのは日々イメージしながら着手するんですけど、そのなかでハマるものに対しては積極的な行動をしていきたいなと思っております。

フジワラ [M]：どうもありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。では、以上をもちまして質疑応答を終わらせていただきます。皆様のご協力により滞りなく説明会を終わらせていただくことができました。誠にありがとうございます。

以上をもちまして、ザ・パックス株式会社の 2025 年 12 月期の第 2 四半期決算説明会を終わらせていただきます。本日は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付いては[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をしてはなりません。

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