



ザ・パック株式会社

2025 年 12 月期決算説明会

2026 年 3 月 3 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 月期決算説明会

[決算期] 2025 年度 第 4 四半期

[日程] 2026 年 3 月 3 日

[ページ数] 48

[時間] 10:00 - 10:59
(合計：59 分、登壇：46 分、質疑応答：13 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@scriptasia.com



登壇

司会：定刻となりました。ただ今よりザ・パック株式会社、2025年12月期の決算説明会、および2月13日に発表いたしました、2026年から始まる5カ年の中期経営計画説明会を始めさせていただきます。

本日はご多用の折、また足元の悪い中、弊社の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。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30分を予定しており、3月2日に弊社ウェブサイトにて開示いたしました決算説明資料、および2月13日の中期経営計画資料をもとにご説明をさせていただきます。

まず、決算とサステイナブル経営につきましては、下村よりご説明いたします。資料の目次に沿い、事業環境とトピックス、2025年12月期の決算実績、および2026年12月期の業績予想、そしてサステイナブル経営の進捗となります。その後に仲村より、中期経営計画をご説明いたします。新・中期経営計画の位置づけ、前・中期経営計画の振り返り、当社の課題認識、そして新・中期経営計画の概要と各戦略という流れです。

質疑応答のお時間は中期経営計画の説明の後に、決算に関するご質問も一緒にご回答させていただきます。質疑応答の際には会場と同じく、オンラインでご参加くださっている皆様からのご質問をお受けします。

では、決算説明資料の3ページ、事業環境およびトピックスから始めさせていただきます。説明は下村からです。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@scriptasia.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、インバウンド需要が国内消費を押し上げる効果は限定的。食料品などの慢性的な価格上昇により、個人消費の回復は力強さを欠く

トピックス

- ◆ 紙加工品事業が牽引し、売上高は過去最高を更新
- ◆ 株式会社光パックス石川を子会社化し、紙器のラインアップを拡充
- ◆ 製造設備・基幹システム・人材への先行投資を実施し、将来に向けた事業基盤を強化
- ◆ 安定的な配当政策を継続し、1株当たり配当金を増額
- ◆ 新・中期経営計画(2026-2030)を策定



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

3

下村：コーポレート本部の下村でございます。今日はよろしくお願いいたします。あいにくの雨ということで、足元の悪い中ですがお集まりいただきまして、どうもありがとうございます。2025年度の事業内容、また結果につきましては私のほうからご報告、説明させていただきます。

まず事業環境ですが、全体として緩やかな景気回復が続く中で、インバウンド需要が国内消費を押し上げる効果は限定的となりました。食料品などの慢性的な価格上昇により、個人消費の回復は力強さを欠いたものと認識しております。

トピックスとしましては、紙加工品製造業全体がけん引し、売上高としては過去最高を更新しております。株式会社光パックス石川を子会社化し、紙器のラインアップを拡充することができました。また製造設備・基幹システム・人材への先行投資を実施し、将来に向けた事業基盤を強化してまいりました。安定的な配当政策も継続し、1株当たり配当金も増額しております。また、新たな中期経営計画も策定いたしました。

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



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	2025年12月期	
	実績	実績	前期比
売上高	101,461	103,125	1.6%
営業利益	8,009	7,207	△10.0%
経常利益	8,285	7,532	△9.1%
親会社株主に帰属する純利益	6,316	6,024	△4.6%
1株当たり当期純利益(円)※	111.17	107.13	△3.6%
1株当たり配当金(円)※	39.33	41.33	5.1%

- ◆ 紙加工品の販売が引き続き堅調に推移し、売上高は過去最高を更新
- ◆ 事業基盤強化を目的とした製造設備・基幹システム・人材への先行投資を実施し、減益
- ◆ 配当金は1株あたり2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

ここから、2025年度12月期の決算実績を報告いたします。

2025年度の決算実績につきましては、まず資料5ページ、実績サマリーにまとめてあります。売上高は1,031億2,500万円と1.6%程度伸長したものの、営業利益は72億700万円、経常利益は75億3,200万円と、前期比マイナスという結果となりました。

紙加工品を中心に増収となりましたが、一方で設備投資や基幹システム、人材への先行投資もございまして、減益という結果にとどまっております。

配当につきましては昨年実施した株式分割後の比較となりますが、1株当たり2円増額しております。

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



セグメント別実績

(単位:百万円)

	2024年12月期		2025年12月期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	101,461	100.0%	103,125	100.0%	1.6%
紙加工品事業	73,114	72.1%	75,754	73.5%	3.6%
紙袋	32,214	31.8%	32,044	31.1%	△0.5%
紙器	25,882	25.5%	26,916	26.1%	4.0%
段ボール	13,027	12.8%	14,743	14.3%	13.2%
印刷	1,990	2.0%	2,049	2.0%	3.0%
化成品事業	13,499	13.3%	13,322	12.9%	△1.3%
その他	14,846	14.6%	14,048	13.6%	△5.4%
営業利益	8,009	100.0%	7,207	100.0%	△10.0%
紙加工品事業	7,168	89.5%	6,567	91.1%	△8.4%
化成品事業	933	11.7%	829	11.5%	△11.2%
その他	1,261	15.7%	1,199	16.6%	△4.9%
調整額	△1,354	△16.9%	△1,388	△19.2%	-

- ◆ 紙加工品事業が全体を牽引。特に紙器と段ボールの販売が堅調で、紙加工品全体を押し上げた
- ◆ 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となります。当社の売上構成比の7割強、徐々に比率の高まっている紙加工品におきましては、紙器、そして段ボールの販売が堅調に推移しました。

その一方で百貨店、量販店向けの用度品、また衛生用品向けのフィルム外装体の販売が減少しております。先ほどの話とも重複しますが、設備投資関連、人的投資も含めた人件費の上昇による影響が、各セグメントにおける主な減益要因となっております。

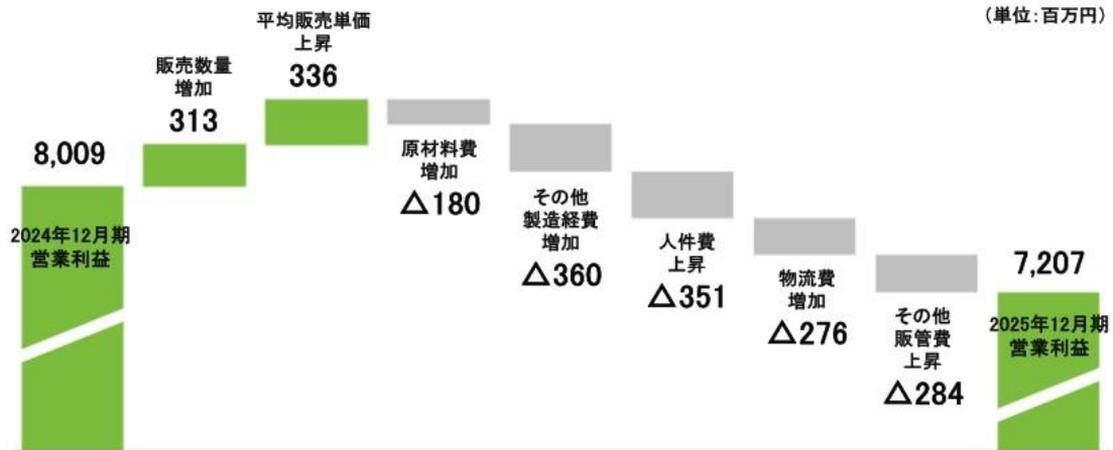
サポート

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



営業利益増減要因

数量・単価は堅調も、先行投資により営業利益は減少



- ◆ 紙加工品の販売数量および販売単価は上昇し増収に寄与したものの、効果は当初想定を下回った
- ◆ 価格適正化および付加価値提案の推進により紙加工品の平均販売単価が上昇(紙袋:0.8%、紙器:0.6%、段ボール:1.4%上昇)
- ◆ その他製造経費増加の主な要因は、供給力・生産性向上を目的とした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、物流機能拡張を目的とした外部倉庫の増加によるもの
- ◆ 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

こちらは、2025年度における営業利益の増減要因についてまとめたグラフです。紙加工品を中心に販売数量、平均販売単価ともに上昇しましたが、製造設備の増強、物流機能の強化、その他費用の増加分を全て補うことができず、結果として8億円ほどの減益となっております。

当社の場合、紙袋、紙箱、フィルム類、段ボール、ラベルなど多種多様な商品を扱っておりますので、この販売数量、また平均単価の上昇や原材料費の変化といったものは全てプロダクトミックスの結果となりますが、昨年の傾向としましては安価な商品であったり、いわゆる高付加価値でない商品の販売率が若干高まった1年であったといえます。

セグメント別実績の推移

紙加工品が売上高を牽引



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

8

こちらは、2020年以降の商品セグメント別の実績推移をまとめたものになっております。紙加工品分野、棒グラフの下段、濃い緑色の部分になりますが、こちらが全体に占める比率が年々高まってきておりまして、現在の販売構成比率は73.5%。この分野の伸長率は3.6%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@scriptsasias.com



業種別売上高構成



(単位:百万円)	2024年12月期		2025年12月期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
食品	29,160	28.7%	30,639	29.7%	5.1%
アパレル	17,390	17.1%	17,531	17.0%	0.8%
百貨店	5,103	5.0%	4,956	4.8%	△2.9%
スーパー・ドラッグストア	5,089	5.0%	3,917	3.8%	△23.0%
コンビニ	1,158	1.3%	1,311	1.3%	13.2%
医薬品・化粧品	4,632	4.6%	4,866	4.7%	5.1%
EC(通販) ※	3,663	3.6%	4,131	4.0%	12.8%
雑貨	2,151	2.1%	2,199	2.1%	2.2%
家電・住設	2,778	2.7%	3,015	2.9%	8.5%
ライフケア	3,454	3.4%	3,141	3.0%	△9.1%
自動車	298	0.3%	312	0.3%	4.7%
その他	26,578	26.2%	27,103	26.3%	2.0%

- ◆ 食品は、土産菓子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店舗改装等により販売が減少
- ◆ 業界再編が進む中、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供給体制強化によりシェアが拡大
- ◆ 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 © 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

9

こちらのページ、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。食品、そしてコンビニ。ここでいうコンビニは、いわゆるレジ横にあるホットスナック向けのパッケージが中心となります。EC 通販、また家電・住設につきましては紙加工品を中心に堅調な販売推移となった一方で、スーパー・ドラッグストア、またライフケア分野、主におむつの外装体になりますが、こちらの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

＜成長市場ニーズに対応する供給能力増強により増収＞

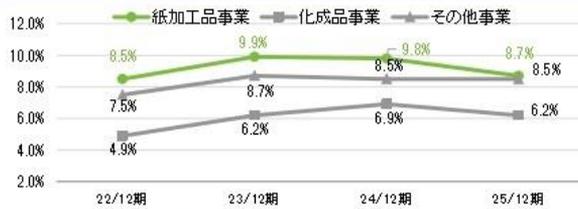
業界環境

- ◆ 小売・食品・ECなど紙加工品を使用する主要顧客業界の包装需要は、全体として底堅く推移
- ◆ 物販系EC市場は堅調に推移し、配送用途の段ボール需要が引き続き増加
- ◆ 企業の環境対応(脱プラ・軽量化など)への要請が高まり、高付加価値の紙加工品ニーズが拡大

取り組み

- ◆ 設備投資および生産性向上による供給能力増強
- ◆ 幅広い市場のニーズをカバーする商品ラインアップ拡充
- ◆ 紙化需要に対し、設計力を活かした積極提案を展開

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 © 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

10

ここからは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、こちらに記載のとおりです。

当社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に努め、取扱商品の幅も拡充してまいりました。また環境対応を背景とした脱プラ、紙化の動きに適応し、積極的な提案も展開しております。

紙袋、紙器、配送に使用される段ボール類、さまざまな商品を複合的にご提案、販売できることは当社の特徴であり、大きな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、当社内の売上構成比率がさらに高まっていくことを予想しておりますので、ここまでの投資額に見合った成長を早期に実現してまいりたいと考えている分野でございます。

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



紙加工品事業(紙袋)

<外部環境の影響を受け、国内向け販売が低調>

業界環境

- ◆ 国内では物価高による消費者マインド低下や、訪日客数鈍化によるインバウンド需要低下の影響を受け、需要が減少
- ◆ 一方で、海外市場向け資材の販売数は増加傾向
- ◆ 環境配慮の高まりを背景に、多様な業種で紙製宅配袋や食品一次包装などのニーズが拡大

取り組み

- ◆ 設備投資および生産性向上による供給能力増強
- ◆ サプライチェーンの拡充による競争力強化
- ◆ グループ間協業による供給体制の進化
- ◆ 多様なニーズに対応する紙製宅配袋の開発

開発製品の一例



▲不要になった服を
混ぜ込んだ「古着湿抄紙」



▲自動包装機対応「紙製宅配袋」

売上高・営業利益の推移



手揚げ袋品別売上高推移



ザ・パック株式会社

Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

11

続きましては、紙加工品事業における紙袋の説明資料となっております。業界環境、記載のとおりでございます。

国内向けと比較しまして、海外市場向けの販売が堅調であったこと、また配送であったり宅配用途としての紙製宅配袋の引合いも増えてきております。

当社としましては、引き続き自社工場における生産能力、そして生産性の向上の取り組みとともに、外部委託先やグループ会社を積極的に活用するサプライチェーンの強化にも取り組んでおります。また輸送効率や作業効率の改善に寄与する、紙製宅配袋の開発にも引き続き取り組んでまいります。

2025年度におけるこの分野の売上ですが、額としてマイナス1億7,000万円、マイナス0.5%ということで減収となっております。紙袋の種類別、取っ手の有無、折返しの有無の売上高推移につきましては、右下にまとめてございます。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

【参考】紙袋の品種一例

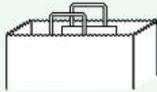
■手提げ袋(折り返し有り)

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



前回に引き続きまして、紙袋の種類について簡単にまとめた資料がございますので、後ほどご覧ください。ちなみに昨年度におきましては折返しのあるタイプ、また取っ手のない角底のタイプが若干伸長しております。

紙加工品事業(紙器)

＜食品包装用途の販売が堅調＞

業界環境

- ◆ 物価高による消費マインドの低下に伴い、土産菓子市場では、付加価値向上とコストダウンの両立が課題
- ◆ 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

- ◆ 光パックス石川のグループ化により、紙器ラインアップ拡充と土産菓子市場のシェア拡大
- ◆ 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)
- ◆ 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を提供する体制を構築、拡充

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



続きまして、紙加工品事業の中の紙器、紙箱に関する説明資料となっております。業界環境につきましてはこちらの記載のとおりですが、慢性的な人手不足を背景に箱の組立てや、さらには商品詰めといった作業の相談ごと、依頼が増えてきております。

当社としましては、従来より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、また設備投資も進めてまいりましたが、さらにはパッケージの販売だけでなく、組立てや商品の詰め作業など、人手不足に対応したサービスの提供などにも注力しております。これらに対応する設備も増やしてまいりましたので、足元でも多くのお客様との商談が進んでおります。

この紙器分野の受注状況は引き続き好調であり、売上高としましては約4%伸長の269億1,600万円という結果になりました。

紙加工品事業(段ボール)

＜EC・輸送梱包需要の増加を取り込み、シェア拡大＞

業界環境

- ◆ 物販系EC市場は継続的に拡大し、配送・梱包用途の段ボール需要は堅調に推移
- ◆ 企業の環境配慮対応が進み、緩衝材および輸送梱包を中心にプラスチック素材から段ボール素材への代替が加速
- ◆ 高付加価値品の海外輸出増に伴い、輸出梱包向けの段ボール需要が拡大

取り組み

- ◆ EC市場向け配送資材の供給能力を強化
- ◆ 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海外市場向け段ボール製緩衝材および輸送包装の開発、提案を強化
- ◆ 食品市場向けに配送箱を含めた複合提案を強化

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箱「CC-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パッド



▲高精細フレキ印刷機を使って印刷した配送段ボール



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

14

こちらは段ボール類に関する説明資料となります。業界環境、記載のとおりでございます。

まず、EC市場向け配送資材の供給能力の拡大に取り組んでおります。引き続き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を進めていくこと、また当社が強みを持つ菓子、食品市場に向けましては、紙袋や紙器と併せて段ボールの販売、いわゆる複合販売も強化しているところがございます。

売上高としましては147億4,300万円で、13.2%伸長しておりますが、利益率の低い商品の構成が高まる傾向が続いていること、また段ボール業界内の競合もありまして、粗利の改善が遅れていることがございます。よって利益の低下傾向が続いておりますので、こちらもほかのセグメントと同様に付加価値や競争力のある商品の販売を強化することで、利益率の改善に努めてまいります。

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

< 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、海外市場ではローカルブランド台頭によりコスト競争が激化、国内市場では人口減の影響で需要が伸び悩み
- ◆ 中食・惣菜市場の需要拡大を背景に、食品向け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印刷機を活用し、美粧性の優れたパッケージを提供推進
- ◆ 食品市場の軟包装の販売強化に向け、供給体制を整備
- ◆ 大人用衛生用品、ペット用品等、新市場に向けた軟包装の提案を強化

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 © 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.



化成品事業の説明となります。この分野におきましては環境対応への意識の高まりもございまして、レジ袋をはじめとするプラスチック製の持ち帰り袋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の衛生用品、いわゆる紙おむつ向けの外装パッケージにつきましても、中国ローカルブランドの台頭であったり、出生率の減少を背景に需要が少々低迷しております。

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印刷機、これをほかの分野へも積極的に提案していくことを考えております。また次の成長の柱の一つと位置づけております軟包装、フィルム包装につきましても、先ほどの段ボールと同様に当社が強みを持つ市場に向けた複合販売、また調達供給体制の強化も進めてまいります。

昨年度の実績としましては、133億2,200万円ということで微減に終わりました。一方でまだ売上規模は小さいのですが、現在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は着実に増えてまいりました。

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



その他事業 (PAS・縫製品・その他品目)

<PASの売上減少により低調>

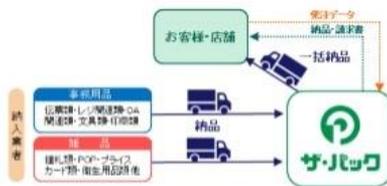
業界環境

- ◆ ブランド価値向上や集客を目的とし、ギフト用ラッピング資材や販促用資材の縫製品需要が高まる
- ◆ 百貨、量販店で使用される用度品・事務用品の売上が減少

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、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の新着くずなどをリサイクルした素材「リサイクルチロロンコットン」

Copyright © 2026 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



ザ・パック株式会社

最後にその他事業です。こちらにつきましては、ここまでご説明してまいりました紙袋、紙器、段ボール、化成品に分類されないもの、例えば不織布や布製のバッグであったり、用度品、雑貨、ラベル、リボンなどの実績をまとめたものになっております。

実績としましては百貨店、量販店を中心に用度品の販売が低調に終わったこと、また一部個別案件の影響もございまして、140億4,800万円でマイナス5.4%の減収にとどまりました。

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@scriptasia.com

貸借対照表

(単位:百万円)

	2024年12月期	2025年12月期
	実績	実績
資産	103,292	104,212
流動資産	60,043	61,667
固定資産	43,248	42,544
有形固定資産	30,166	30,352
無形固定資産	3,384	4,310
投資その他の資産	9,697	7,881
負債	28,806	27,214
流動負債	27,766	25,920
固定負債	1,040	1,294
純資産	74,485	76,997
株主資本	71,437	74,186
その他の包括利益累計額	3,022	2,791



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

17

続きまして、こちらは貸借対照表、記載のとおりでございます。今回、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	2024年12月期	2025年12月期
	実績	実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,101	6,862
税金等調整前当期純利益	9,160	8,859
減価償却費	2,416	2,940
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,436	3,514
有形固定資産の取得による支出	△4,768	△2,794
無形固定資産の取得による支出	△919	△1,157
投資有価証券の取得による支出	△609	△30
投資有価証券の売却による収入	988	1,777
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,041	△3,553
配当金の支払額	△2,032	△2,329
現金及び現金同等物期末残高	16,656	23,551

- ◆ 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© 2026 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になっております。営業キャッシュ・フローとしましては機械設備の投資、また基幹システムの入替えに伴う減価償却費が前期比で5億円ほど増加しております。投資キャッシュ・フローにつきましては、政策保有株式の縮減に伴いまして35億1,400万円の収入がございました。財務キャッシュ・フローにつきましては、昨年実施した自社株買い10億円の支出も含まれてございます。

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



業績予想

紙加工品事業を中心に、複合販売を加速

(単位:百万円)

	2025年12月期	2026年12月期	
	実績	業績予想	前期比予想
売上高	103,125	106,000	2.8%
営業利益	7,207	7,500	4.1%
経常利益	7,532	7,700	2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,024	5,300	△12.0%
1株当たり当期純利益(円)※	107.13	95.35	△11.0%
1株当たり配当金(円)※	41.33	42.00	1.6%

- ◆ 紙加工品事業を中心に、成長領域でのシェア拡大を見込み増収を計画
 - ◆ 原材料価格上昇圧力はあるものの、価格の適正化を推進し、前期までの投資効果により生産性が向上
 - ◆ 総還元性向を重視し、配当性向の見直しと自己株式の取得を実施予定
- ※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© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

20

次、今年度 2026 年 12 月期の業績予想でございます。売上高は 1,060 億円、営業利益 75 億円、以下記載のとおりでございます。

1 株当たりの配当は 42 円を予定しております。

今期につきましては原材料価格の上昇も見込んでおりますが、しっかりと価格に転嫁していくことと併せまして、紙加工品を中心に当社の得意とする複合販売を推進していくことで、この業績を確実に達成してまいりたいと考えております。

補足になりますけれども、昨年度投資有価証券の売却益がございました。それほど大きな規模の政策保有株式を保有しているわけではございませんが、引き続き縮減の方向性となります。一方でお取引先の株式がメインとなりますので、選択につきましては慎重、かつ適切に判断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〉

	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期 予想
売上高	89,060	97,714	101,461	103,125	106,000
営業利益	5,972	7,743	8,009	7,207	7,500

売上高の推移



営業利益の推移



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

21

こちらは通期の予想値と、ここまでの業績推移を記したものになっております。増収をしっかりと継続するとともに、収益性のさらなる改善に努めてまいります。

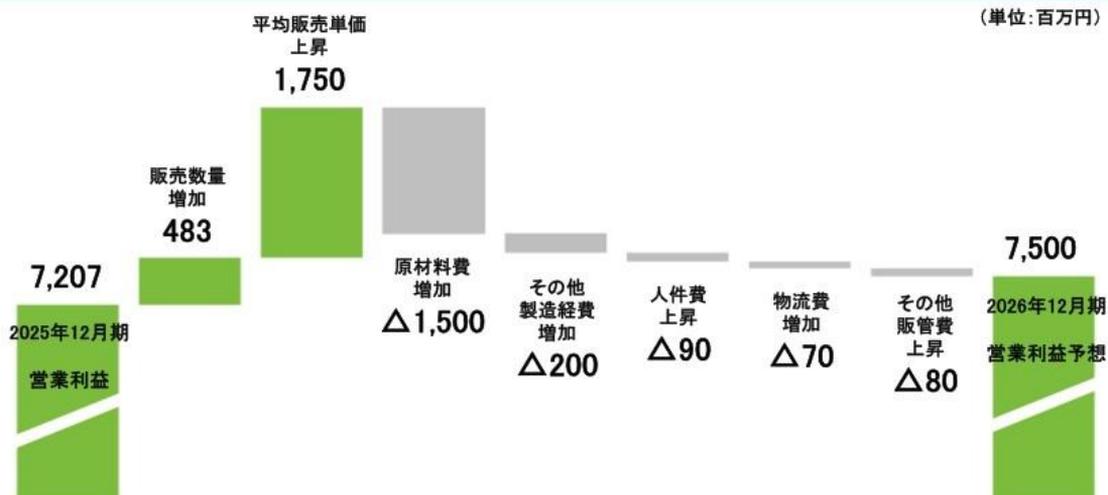
サポート

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



営業利益予想増減要因

複合販売と付加価値提案と併せ、価格適正化を推進



- ◆ 商品ラインアップ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見込み
- ◆ 原材料費の高騰はあるものの付加価値提案と複合販売の強みを活かし、価格を適正化。平均販売単価は上昇見込み
- ◆ 機械設備等の投資効果により供給能力と生産性が向上し、シェア拡大と利益増加に貢献

こちら、現在想定しております通期営業利益の増減要素を記載したものになっております。

まずは商品ラインアップの拡充、複合販売、さらには新規顧客の開拓などを進めることで、しっかりと売上と利益を確保してまいります。先ほど申し上げましたが、今期につきましては原材料費の上昇が見込まれておりますので、遅滞なく価格へ転嫁してまいります。ここまで投資した機械設備を生かしまして生産性を向上させることで、収益性をしっかりと高めながら運営してまいります。

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	<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"> ・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 <p>※1売上高 = ザ・パック単体の紙加工品事業全体 (FSC® C020517)</p> <p><2025年度実績></p> <ul style="list-style-type: none"> ・2025年12月末時点販売額138.3億円(前期比3.6%) ・食品市場向け販売額56.4億円(前期比2.4%) 	<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>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>2025年</td> <td>21.5%</td> </tr> <tr> <td>2030年</td> <td>KPI 50.0%</td> </tr> </tbody> </table>	年	構成比	2022年	17.4%	2023年	20.2%	2024年	21.1%	2025年	21.5%	2030年	KPI 50.0%
年	構成比													
2022年	17.4%													
2023年	20.2%													
2024年	21.1%													
2025年	21.5%													
2030年	KPI 50.0%													
②事業活動全体における環境負荷の低減	<p>◆ 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)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p><2025年度実績></p> <ul style="list-style-type: none"> ・国内4工場CO₂排出原単位1.66g-CO₂/加工高円(前期比-2.35%)※加工高1円あたりのCO₂排出量で、売上や生産量に影響されない省エネ指標 	<table border="1"> <caption>CO₂排出量</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>排出量 (単位: t)</th> </tr> </thead> <tbody> <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>2025年</td> <td>16,319</td> </tr> <tr> <td>2030年</td> <td>KPI 8,997</td> </tr> </tbody> </table>	年	排出量 (単位: t)	2022年	15,399	2023年	16,756	2024年	16,149	2025年	16,319	2030年	KPI 8,997
年	排出量 (単位: t)													
2022年	15,399													
2023年	16,756													
2024年	16,149													
2025年	16,319													
2030年	KPI 8,997													



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

24

続きまして、当社が進めておりますサステナブル経営につきましても、私からご報告させていただきます。

当社、2030年度までの達成を目標としまして、五つのKPIを設定しております。まず一つ目が、環境に配慮した商品企画、および技術開発として、こちらのKPIにつきましてはFSC商品の売上高構成比を50%以上にするというものを掲げております。実績としましてはまだ21.5%ですので、こちらの切替えペース、さらに高めてまいります。

次に事業活動全体における環境負荷の低減としまして、CO₂排出量の削減は2018年度比で46%の削減を掲げております。非常に高いハードルではございますけれども、エネルギー効率の高い機械への切替え、また使用電力の再エネ化、再エネの購入も含まれますけれども、これらの施策の実行を進めることで、こちらについてもこのKPIの目標に向けて進んでまいります。

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

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																		
③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"> 活動地の新規開拓により実施可能回数を増やす 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 顧客招致活動を強化する <p><2025年度実績></p> <ul style="list-style-type: none"> 和歌山県に当社10カ所目となる植林地を契約 一般ボランティアはコロナ禍以降最大となる75人が参加(前期比66%増加) 	<table border="1"> <caption>2022年度～2025年度実績</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>年間活動回数 (回)</th> <th>年間参加人数 (人)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2022年</td> <td>4</td> <td>111</td> </tr> <tr> <td>2023年</td> <td>9</td> <td>253</td> </tr> <tr> <td>2024年</td> <td>8</td> <td>230</td> </tr> <tr> <td>2025年</td> <td>8</td> <td>279</td> </tr> <tr> <td>2030年 (KPI)</td> <td>15</td> <td>500</td> </tr> </tbody> </table>	年	年間活動回数 (回)	年間参加人数 (人)	2022年	4	111	2023年	9	253	2024年	8	230	2025年	8	279	2030年 (KPI)	15	500
年	年間活動回数 (回)	年間参加人数 (人)																		
2022年	4	111																		
2023年	9	253																		
2024年	8	230																		
2025年	8	279																		
2030年 (KPI)	15	500																		
④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"> 新規学卒採用に占める女性の割合を35%以上にする 女性が長く働ける制度や環境を整備していく <p><2025年度実績></p> <ul style="list-style-type: none"> 2025年4月入社新卒採用 女性割合41.2% 大阪市女性活躍リーディングカンパニー三つ星認証取得 	<table border="1"> <caption>2022年度～2025年度実績</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>管理職(課長以上)に占める女性の割合 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <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>2025年</td> <td>8.9%</td> </tr> <tr> <td>2030年 (KPI)</td> <td>15.0%</td> </tr> </tbody> </table>	年	管理職(課長以上)に占める女性の割合 (%)	2022年	6.7%	2023年	6.3%	2024年	7.2%	2025年	8.9%	2030年 (KPI)	15.0%						
年	管理職(課長以上)に占める女性の割合 (%)																			
2022年	6.7%																			
2023年	6.3%																			
2024年	7.2%																			
2025年	8.9%																			
2030年 (KPI)	15.0%																			



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved.

25

三つ目、自然保護と環境保全への貢献ということで、ザ・パックフォレスト環境基金活動、いわゆる植林活動なのですが、こちらの年間活動回数15回、参加人数を500人にするものを掲げてございます。

昨年、和歌山県に新たな当社の10カ所目となる植林地を契約しました。また弊社の社員だけではなく、一般のボランティアの参加につきましてはコロナ禍以降、最大となります75人が参加していただいております。こちらのKPIにつきましても、確実に2030年度の達成に向けて進めてまいります。

四つ目です。社員が活躍できる多様な働き方の推進ということで、管理職に占める女性の割合を15%以上にするものを掲げてございます。

こちら、昨年時点で8.9%ということで、少しずつではありますが徐々に高まってきております。こちらにつきましても2030年度までにしっかりと達成し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@scriptsasias.com



また足元ではここ数年、新卒採用における女性の割合も着実に増えてまいりました。また大阪市ではありますけれども、女性活躍リーディングカンパニーという部分で、三つ星の認証も取得することができました。

サステイナブル経営の進捗

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
個別面談	34	19	39	29	29
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の発行



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.

26

最後、5番目です。顧客とのブランド価値の共創ということで、ザ・パックフォレスト環境基金の賛同社数を300社にするものを掲げております。

こちらも決して低いハードルではございませんけれども、積極的に賛同社数を増やしていくことで、300社もしっかりと達成してまいりたいと考えております。

以上で私からの報告を終えます。ありがとうございました。

司会: 続きまして、2月13日に発表いたしました中期経営計画につきまして、仲村よりご説明いたします。よろしくお願いいたします。

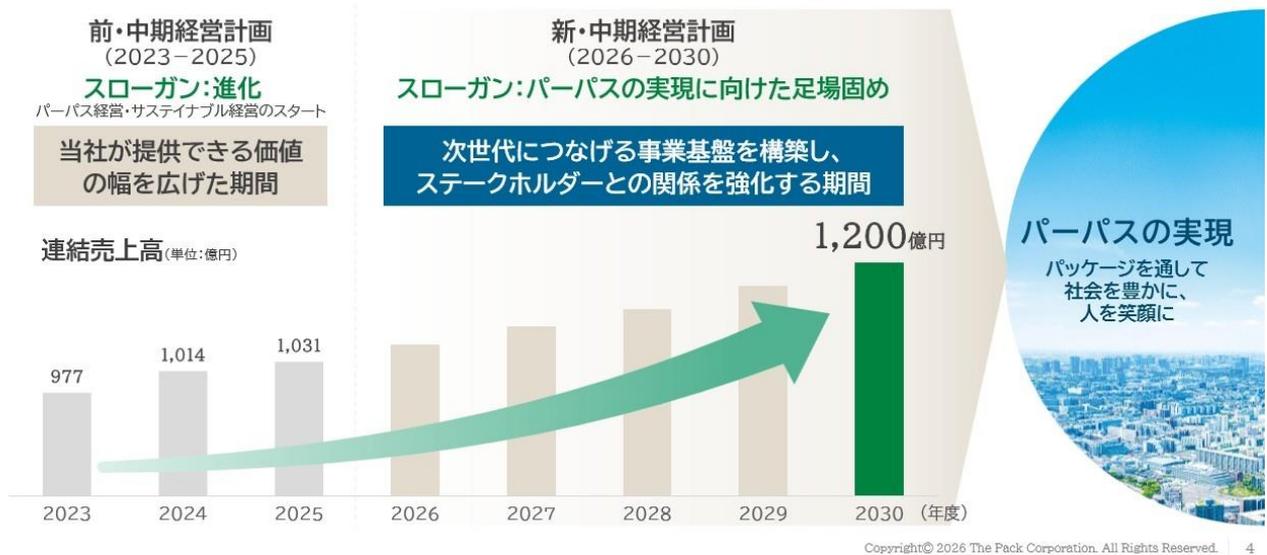
サポート

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



新・中期経営計画の位置づけ

事業拡大と資本効率改善の両立により、「質の高い成長」へ転換



仲村：改めまして、ザ・パック株式会社、代表取締役社長の仲村でございます。どうぞよろしくお願いいたします。また日頃の皆様のご支援につきまして、改めて深く御礼申し上げたいと思います。ありがとうございます。またお足元の悪い中、今日は本当にありがとうございました。

このたび2026年を開始年度といたします。新・中期経営計画を策定いたしましたので、私からスライドに沿いましてご説明申し上げます。

まず、新・中期経営計画の位置づけでございます。前・中期経営計画の3年間におきましては、設備投資を積極的に進め、商品ラインアップの拡充や生産能力の向上、業績にも一部反映することができました。提供できる価値の幅を広げた期間であると認識しております。

そしてこのたびの新・中期経営計画におきましては、さらなる成長投資を通じた事業拡大、1,200億円のトップラインを目指してまいります。なおかつ資本効率も改善することを目指しながら、次世代につなげる事業基盤を構築、ステークホルダーの皆様との関係を強化する期間といたします。

ザ・パックグループは事業拡大と資本効率改善の両立により、質の高い成長への転換をチャレンジしてまいります。

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@scriptsasias.com

前・中期経営計画の振り返り(2023-2025) – 主要な指標 –



■ コロナ禍からの早期回復後、安定成長へ

指標	2022年度 実績	2025年度 実績	前・中計期間 計画値	計画比	ポイント	業績推移
連結売上高	890 億円	1,031 億円	1,070 億円	96.4 %	<ul style="list-style-type: none"> 個人消費の回復による需要増加(2023-2024) 物価高騰による景気と需要の後退(2025) 紙器メーカー1社を子会社化(2025) 	
営業利益 (営業利益率)	59 億円 (6.71%)	72 億円 (6.99%)	70億円 2024年度比に 上方修正 ↓ 83億円 (7.76%)	86.7 %	<ul style="list-style-type: none"> 価格の適正化が計画通りに完了(2023-2024) 設備投資・基幹システム刷新による減価償却費増加および物流機能拡張による販管費増加により減益(2025) 	
R O E	6.38 %	7.96 %	8.00 %		<ul style="list-style-type: none"> ROEは想定株主資本コストを上回るも、計画値を下回る 	
R O I C	6.36 %	6.48 %	8.00 %			

Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 6

それでは、まず前・中期経営計画の振り返りを行います。6 ページ、主要な指標でございます。2025 年度実績を縦に見てまいります。

連結売上高は 1,031 億円でございます、計画比は 96.4%でございます。営業利益は 72 億円、ROE は 7.96%、ROIC も 6.48%という結果でございます。一定の水準は確保できたものの、当初の計画とは齟齬が生じたこと、大変申し訳ございませんでした。

要因はポイント欄に記してありますとおりでございますが、大きな流れではコロナ禍以降のリバウンド相場により、大きな売上の波動が生じました。その初期段階である 22 年に立てた見通しということでの齟齬、特に 25 年の鈍化が読み切れなかったことが、大きな流れでの要因でございます。

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



各市場へ適した商品開発と新規顧客開拓を推進

指標	2022年度実績	2025年度実績	前・中計期間計画値	計画比	ポイント
食品市場 売上高	250億円	320億円	320億円	100.0%	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客開拓及び既存顧客での深耕が拡大 原材料・物価高騰により需要が後退(2025) 商品ラインアップ拡大による複合販売増加
EC・物流市場 売上高	140億円	177億円	180億円	98.3%	<ul style="list-style-type: none"> 薄型配送資材(紙袋・段ボール)の販売が拡大 供給能力向上により大手顧客におけるシェア拡大 マテハン開発が新規顧客とのビジネス機会を増加
流通小売他市場 売上高	500億円	534億円	570億円	93.7%	<ul style="list-style-type: none"> 紙化や価格適正化が業績に貢献(2023-2024) インバウンドや物価・為替変動が業績に影響 海外市場では諸関税の影響の中、着実に成長

成果あり	取り組み継続中	強化課題
<p>食品一次容器の拡販</p> <p>設備投資や品質向上、ノウハウの蓄積により受注が好調に推移。販路拡大も加速</p>	<p>素材・商品開発</p> <p>PFASフリーの耐油加工剤を上市。市場への拡販は取り組みとして継続中</p> <p>ソリューション提案の拡大</p> <p>流通加工拠点、自動包装機を活用した拡販を推進</p>	<p>海外事業の拡大</p> <p>海外子会社を中心に海外市場でのさらなる成長へ向けた取り組みを強化</p> <p>複合販売</p> <p>食品市場における複合販売の余地あり。営業施策・環境整備を強化</p>

Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 7

7 ページ、成長戦略の振り返りを市場別に見てまいります。大きく三つの市場に分けたものでございます。

食品市場、売上高は計画どおり 320 億円での着地となりました。特にギフト、土産菓子のジャンルにおきまして、大口の新規顧客の獲得、および深耕が進みました。

続いて EC・物流市場でございます。180 億円の、計画比は 98.3%でございます。設備投資によりまして大手顧客向けに増産が可能となり、大きく増収となりました。若干計画には未達でございます。

流通小売市場の売上でございます。93.7%の 534 億円でございます。紙袋を中心に価格改定による底上げはございましたが、サニタリー向けのパッケージや PAS システム、消耗品全般をお運びするベンダーサービスが、想定より低調に推移いたしました。

3 部門、いずれも伸長はいたしましたが、計画比では課題が残る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



設備投資による供給能力向上が各セグメントの成長を促進

指標	2022年度実績	2025年度実績	前・中計期間計画値	計画比	ポイント
紙袋 売上高	262億円	320億円	315億円	101.6%	<ul style="list-style-type: none"> 飲食・観光・小売業向けの販売が増加 紙製宅配袋・手提袋の供給能力向上が売上拡大に寄与
紙器 売上高	222億円	269億円	270億円	99.6%	<ul style="list-style-type: none"> 土産物市場に向けた提案力が評価され、販路が拡大 紙製容器への転換需要に対し積極的な販売強化が奏功
段ボール 売上高	122億円	147億円	150億円	98.0%	<ul style="list-style-type: none"> 供給能力向上によりEC用配送資材の販売が増加 家電・自動車関連資材の海外向け需要が減少 木材・プラスチックから段ボール梱包材への転換を推進
化粧品 売上高	119億円	133億円	145億円	91.7%	<ul style="list-style-type: none"> 衛生用品市場はアジアでのローカルブランドの台頭や国内人口減少で苦戦 食品市場における軟包装の販売が拡大

成果あり	取り組み継続中	強化課題
<p>紙器ラインアップの拡大</p> <p>設備投資やM&A、品質向上によりラインアップが拡大し、供給能力が向上。販路拡大に大きく貢献</p>	<p>トレー・モールド容器への取り組み</p> <p>品質管理体制の構築、低コスト化の取り組みを経て、更なる拡大を視野に供給網の充実を図る</p>	<p>化成事業の拡大</p> <p>水性フレキソ印刷機の活用や軟包装の販売拡大等、成長戦略の再構築が課題</p>
<p>紙袋の供給能力が向上</p> <p>設備投資・生産性の向上により、大手顧客の需要に対応</p>	<p>強化段ボールの拡販</p> <p>輸送梱包の紙化需要を背景に、設計力を活かした拡販を継続</p>	<p>供給体制の適正化</p> <p>収益性・生産性・品質管理の観点から最適な供給体制を確立</p>

Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 8

続きまして、振り返りを商品別に見てまいります。

まず紙袋の売上高は 320 億円、58 億円の増収、101.6%でございました。新規顧客の獲得と既存顧客への深耕が大きくできました。そしてその供給を可能にする設備の増強、ならびに生産性の高い製造マシンへの入替え等が進みましたことで、計画を超える売上拡大が実現できました。

紙器でございます。47 億円の増額である 269 億円、計画値に近い着地でございました。土産菓子市場やテイクアウト市場における紙容器へのアプローチ等、それぞれの需要に対する的確な提案活動ができたことが、大きな要因でございます。

次に段ボールでございますが、25 億円増の 147 億円、計画比 98%でございます。EC 大手のお客様でのシェアの拡大が図れましたこと、流通小売業界での EC 需要の取込みがより進んだことにより、この数字となりました。

次に、苦戦いたしましたのがこの化成事業でございます。衛生用品向けパッケージが低調でございました。主に紙おむつのパッケージになりますが、新生児の減少と、それに伴う先方業界内での価格競争激化に起因いたしますスペックダウンによる、単価ダウンが重なりました。大きく計画値を下回ったということでございます。

中央より下半分、左側、紙器、紙袋は成果がございましたが、引き続き取り組み継続、強化課題を記しております。

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

継続的な処遇改善と諸制度の拡充により、多様な人材の働きやすさを向上

指標	2022年度実績	2025年度実績	前・中計期間計画値	計画比	ポイント
従業員数 (正社員・契約社員・パート社員含む)	1,797名	1,939名	1,920名	101.0%	<ul style="list-style-type: none"> 新規卒者およびキャリア採用を継続的に実施 多様な働き方に合わせた諸制度の整備
正社員に占める女性割合	21.2%	24.9%	25.0%		<ul style="list-style-type: none"> 積極的な採用と登用の推進 女性活躍推進法に基づいた諸制度の整備
管理職(課長以上)に占める女性割合	9.6%	8.9%	10.0%		

成果あり	取り組み継続中	強化課題
<p>賃上げ・福利厚生の充実</p> <p>前・中計期において年5%前後の定期昇給を継続</p>	<p>人材育成</p> <p>各階層への研修プログラムやDX人材発掘などを実施。次世代人材の育成やDX推進をさらに加速</p>	<p>従業員エンゲージメント</p> <p>働きやすさと生産性向上の両立を継続課題として取り組む</p>
<p>多様な働き方</p> <p>女性・継続雇用者の活躍を推進する規程の改善が進み、定着度が向上</p>	<p>評価制度</p> <p>評価制度の洗練度を高め、引き続き精度の向上に努める</p>	<p>人材配置の適正化</p> <p>人員バランスの最適化、女性活躍の推進、および能力・適正にあった配置を目指す</p>

Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 9

9 ページ、人的資本戦略の振り返りでございます。上より従業員数、正社員に占める女性割合、管理職に占める女性割合は記してありますとおりでございます。継続して取り組んでまいります。

左下の成果ありの欄に記しております、約 5%前後の定期昇給の継続は計画どおり実施いたしました。規程の改善も進み、社員の定着が図れましたことは良かったこととございます。

中央にございます人材育成、評価制度は改善を重ねましたが、継続事項といたします。右側、エンゲージメント、人材配置の適正化も同様に強化、継続してまいります。

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@scriptsasias.com



株主還元と将来に向けての投資を着実に実行

前・中計期間計画値(3年間)		前・中計期間実績(3年間)		
手元資金	設備投資・戦略投資	245億円	設備投資・戦略投資	169億円
	紙器製造能力増強	20億円	紙器製造能力増強	23億円
営業CF 200億円	紙袋製造能力増強	30億円	紙袋製造能力増強	43億円
	その他設備 (修繕・入替含む)	55億円	その他設備 (修繕・入替含む)	48億円
	M&A	100億円	M&A	4億円
	基幹システム	20億円	基幹システム	36億円
	人的投資	20億円	人的投資	15億円
	株主還元	80億円	株主還元	77億円
	配当(配当性向35%以上)	60億円	配当(配当性向35%以上)	57億円
	自己株式取得 (2年間で各10億円上限)	20億円	自己株式取得 (2年間で各10億円上限)	20億円
	合計	325億円	合計	246億円
	営業CF			184億円
その他	<ul style="list-style-type: none"> 2025年度には、株式の分割と売出しにより浮動株比率を改善 株主還元は計画通りに実行 			

Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 10

10 ページ、財務戦略の振り返りでございます。中央より左側が計画、右側が実績でございます。

まず前・中期経営計画の設備投資、戦略投資 245 億円に対しまして、169 億円にとどまりました。大きく異なる数字となりましたのは中央、M&A の項目でございますが、これは当社の求める条件に合致する案件が残念ながら少なかったことで、1社4億円にとどまりました。この投資余力は維持した上で、引き続き投資機会を求めてまいりたいと考えております。

ほか、設備投資におきましては紙袋、紙器等、バランス良く新設、および更新ができたものと評価しております。

そして中央下でございます株主還元に関しましては、24年2月9日に発表いたしました株主還元方針の変更に沿いまして、24年、25年度は約20億円の自社株の取得、配当性向を30%から35%以上、計画どおりに実施いたしました。また昨年5月には投資家層の拡大を目的といたしました、1対3の株式分割を行いました。そして8月には浮動株比率の向上と株主層の拡大を目指しまして売出を行いましたところ、改めてご報告させていただきます。

以上が前・中期経営計画の振り返りでございます。

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@scriptasia.com



新・中期経営計画の前提となるリスクと機会を整理



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. | 12

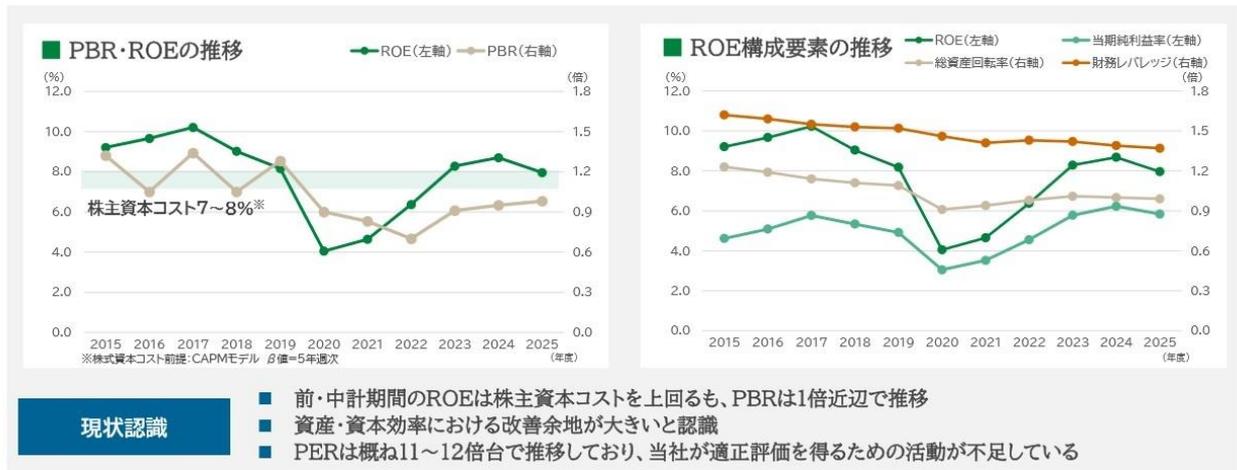
続きまして、当社の課題認識をご覧ください。外部環境の認識でございます。こういうビジュアル化をしております。

マクロ環境でございます。深刻な労働力不足の常態化、消費者購買習慣の多様化、パッケージ関連法規制の厳格化、AI・デジタル化による産業構造変革、日本国内の人口減少と世帯構造の変化、地政学リスクによる経済の不確実性、ESGの要請の高まり。これらをマクロ環境と捉えまして、ステークホルダー様の要請・ニーズを三つに分類しております。

顧客ニーズの変容、競争構造の変化、資本効率の追求と非財務情報の価値化に、前・中計からの課題を加えまして、新しい中期経営計画といたします。

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



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 13

13 ページ、続いて財務課題でございます。左側のグラフは ROE と PBR の推移を表しております。右側が ROE 構成要素の推移を 2015 年から記したものでございます。

左側の表にございます ROE はピークが 17 年、コロナ期の落ち込みを経て、24 年まで上向き、25 年が現状に至るということでございます。株主資本を上回るものの、PBR、PER も同様に大きな課題として強く認識まいりますということが、このページでお伝えしたいことでございます。

持続可能な成長に向けた強固な事業基盤・経営基盤の構築

成長戦略方針	人的資本戦略方針	財務戦略方針
直販メーカーとしての強みを最大化し、顧客の期待を越える価値を提供する	個の強みを最大限引き出し、成長し続ける「強い組織」をつくる	資本効率の改善と成長投資の両立を図る
サステナビリティ・経営基盤の強化 持続的な企業価値向上に向け、企業としての仕組みを強化する		

Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 15

それでは、新・中期経営計画のご説明に入ります。15 ページ、基本方針でございます。成長戦略、人的資本戦略、財務戦略、サステナビリティと四つ記してございます。

まず、左側の成長戦略方針でございます。直販メーカーとしての強みを最大化し、顧客の期待を越える価値を提供してまいります。グループ売上 1,000 億円を超えました現在、1,200、1,500 億円と次なる高みを目指していくためには、より多くの大手ユーザー様からのご指名、ご支持を受ける必要がございます。特に紙器分野におきましては、メーカーであることが必須条件になってまいります。大手の新規ユーザー様にご安心の上オーダーいただける体制を拡充、強化してまいります。

中央の人的資本戦略では、個の強みを最大限引き出し、成長し続ける強い組織をつくるとしております。先ほどの成長戦略に関連いたします部分では、業界内で高い評価をいただいております当社の優秀なオペレーター、品質管理、生産技術、研究員を引き続き育成することと、またその技術を継承する人材の確保も、メーカーとしての強みとして強調したい要素でございます。

右側の財務戦略でございます。資本効率の改善と成長投資の両立を図る。このフレーズは、一貫してこの中計に貫かれていることでございます。当社、当業界は典型的な資本集約型産業でございますが、先ほど申し上げましたとおり、さらなる成長を図る上で投資は欠かせないことでございます。奈良工場のリプレース、リニューアルの計画が最終段階に入っておりますが、この拡大戦略の中で資本効率を改善していくことを、より強く意識してまいります。

新・中期経営計画(2026-2030)の概要 ー目標ー



成長と還元の好循環を実現する「質の高い経営」へ



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 16

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



次のページで、その目標値を確認してまいります。左上より、2030年連結売上1,200億円。これは年平均3%成長でございます。170億円の伸長ということです。営業利益は100億円、28億円の伸長。

右側、ROEは期間中8%以上を維持、10%を目指すことを共通認識といたします。総還元性向では70%を期間中目標といたします。なお、自己資本比率は60%から65%を目安に、適正な水準で運営してまいります。成長と還元の好循環を実現する、質の高い経営を実現してまいります。

新・中期経営計画(2026-2030)の概要 - 戦略別のKPI -



定期的なモニタリングと改善を継続

成長戦略		人的資本戦略		財務戦略	
品種別売上高 <small>(2025年度→2030年度)</small>		エンゲージメントサーベイ指標 <small>(2025年度→2030年度)</small>		株主還元	
紙袋	320億円 → 350億円	総合スコア	57点 → 70点	配当性向	40% <累進配当> <small>(前・中計期間目標値35%以上)</small>
紙器	269億円 → 350億円	生産性指標		自己株式取得	100億円 を目安(5年間累計) <small>(前・中計期間は2年間で20億円を上限)</small>
段ボール	147億円 → 180億円	一人当たり売上高	<small>(2025年度→2030年度)</small> 84百万円 → 98百万円	総還元性向	70% <small>(前・中計期間目標値60%)</small>
化成品	133億円 → 150億円	一人当たり営業利益	5.9百万円 → 8.1百万円	BSマネジメント	
その他	162億円 → 170億円			自己資本比率	60~65% <small>(2025年12月実績73.9%)</small>
サステナビリティ・経営基盤 取り組み課題		環境に配慮した商品企画 および技術開発	取引先との協業による 品質維持・向上	取締役会実効性の向上	
		人的資本戦略の各施策	リスクマネジメント体制の強化	コンプライアンス体制の強化	

Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 17

続きまして、戦略別のKPIに移ります。今回も左側に品種別の目標値を記しておりますが、後ほどまた触れてまいります。

中央、新しい基軸といたしまして、人的資本戦略においてエンゲージメントサーベイ指標を用いてスコア化してまいりますこと、それから生産性の指標も注視してまいりますということでございます。

そして右側、株主還元でございますが、配当性向40%、自己株式取得5年で100億円、総還元性向70%をお約束いたします。そして重ねてになりますが、自己資本比率もコントロールしていく旨明記しております。

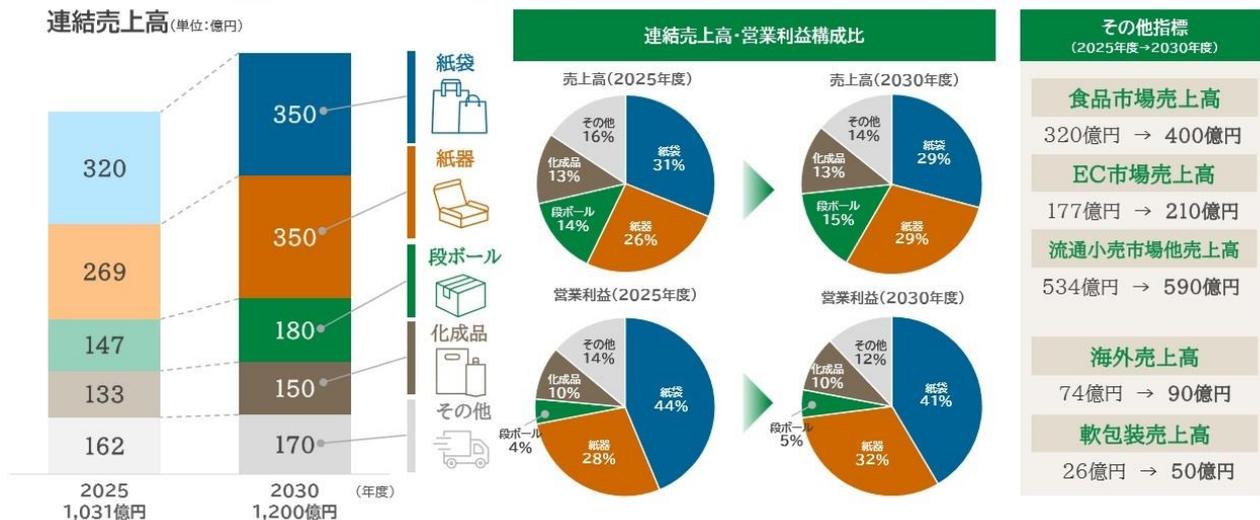
以上が概要でございます。

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



基本方針
直販メーカーとしての強みを最大化し、顧客の期待を越える価値を提供する



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 18

続きまして、それを実現する成長戦略のご説明でございます。まず、基本方針でございます。当グループは総合パッケージメーカーとして、主要4大商品全ての成長を図ってまいります。紙袋350億円、紙器で350億円、段ボール180億円、化成品150億円、その他170億円という内訳になっております。

ポイントとなりますのが、ここで紙袋と紙器の売上規模が並び立つことでございます。残された市場規模が袋よりも大きい紙器の拡販をより加速させることで、その先の成長ストーリーをさらに強く描いていくステージになってまいります。高いレベルで並び立つよう、必ず実現してまいります。

市場別の指標は右側に記してありますとおりでございますが、この中では海外売上高、これはアメリカと上海の子会社でございますが、昨年も大変堅調に推移しております。人材投資を中心に、さらなる成長を促してまいります。

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@scriptsasias.com



複合販売とトータルソリューションの提供を成長ドライバーとした戦略的拡大

当社の強みや機会	成長戦略	施策	成長投資(350億円)				
紙袋 ・食品・EC・海外市場での底堅い需要 ・質の高い解決策を求める需要の広がり ・幅広いラインアップと高い供給能力	販路拡大 ● 複合販売加速 ● 海外市場開拓 ● 新商品開発 ● 新規事業創出 収益性向上 ● 付加価値最大化 ● メーカー機能強化 ● コスト最適化 ● 生産性向上	■ 食品・EC・小売市場で販路拡大 ■ 生産性・効率性の追求 ■ 海外市場に対し、人員・拠点増強による販売体制強化	●	●	●		
紙器 ・食品市場での人手不足解消ニーズの広がり ・既存設備が活かせる新市場の顕在化 ・豊富なノウハウやラインアップと開発力		■ 流通加工事業を通じた紙器販路の加速 ■ 水性フレキソ印刷機の活用範囲の拡大 ■ 食品一次容器の拡販	●	●	●		●
段ボール ・EC市場での底堅い需要 ・輸送梱包における紙化・業務負担低減ニーズ		■ ECと輸送梱包分野での販路拡大 ■ 省人・省力化による生産性向上 ■ 既存顧客における複合販売の推進	●	●	●	●	
化成品 ・外部環境の変化による参入機会の拡大 ・既存顧客における複合販売余地の顕在化		■ 流通加工事業を通じた軟包装販路の加速 ■ 水性フレキソ印刷機の活用範囲の拡大 ■ 低環境負荷素材や商品の開発推進	●				●
その他 ・ワンストップサービスのニーズ ・低環境負荷商品としての縫製品需要 ・印刷事業での未開拓領域の顕在化		■ 物流・受発注システムの強化 ■ 顧客の業務負担軽減のサービス構築 ■ 印刷事業の新市場開拓	●	●		●	

Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 19

続きまして、成長戦略、施策へと移ります。ここでは品種ごとの戦略の内容、投資内容を記してごさいます。

紙袋に関しましては、手提げ袋は少子化、ECの台頭、有料化等、難しい市場環境の中で、当社は昨年若干下がりましたが、成長を続けております。これはトップシェアの強みであろうと思ひます。長期的には当社の成長エンジンは紙器に移っていく計画になってまいりますが、この紙袋市場においては、その優先的な立ち位置をより強固にしていく大きなチャンスでありますので、それを実行していくというごさいます。

もう一つ、紙袋でも提げ手がないもの。業界では角底袋なんていういい方をしますけれども、ファストフードのテイクアウトであったり、宅配用の袋であったりといったものは、オーガニックな伸長が期待できるものと考えております。

紙器でございます。紙器のポイントは右側にごさいます、流通加工事業が非常に堅調に推移しております。箱を組み立ててからジャストインタイムでご納品する、加えて商品のアッセンブリまで行えるご提案が、大変ご好評を得ております。

自身で運営する施設として、関東、関西に続き、関西の増床と福岡がこの春から、札幌も年内稼働を目指しております。先日もあるエリアで、年間約2億円の受注がございまして、各エリアでは堅調に受注、および引合いが増えておりまして、大きく期待しておるところでございます。

ほか、記してあるとおりです。

サポート

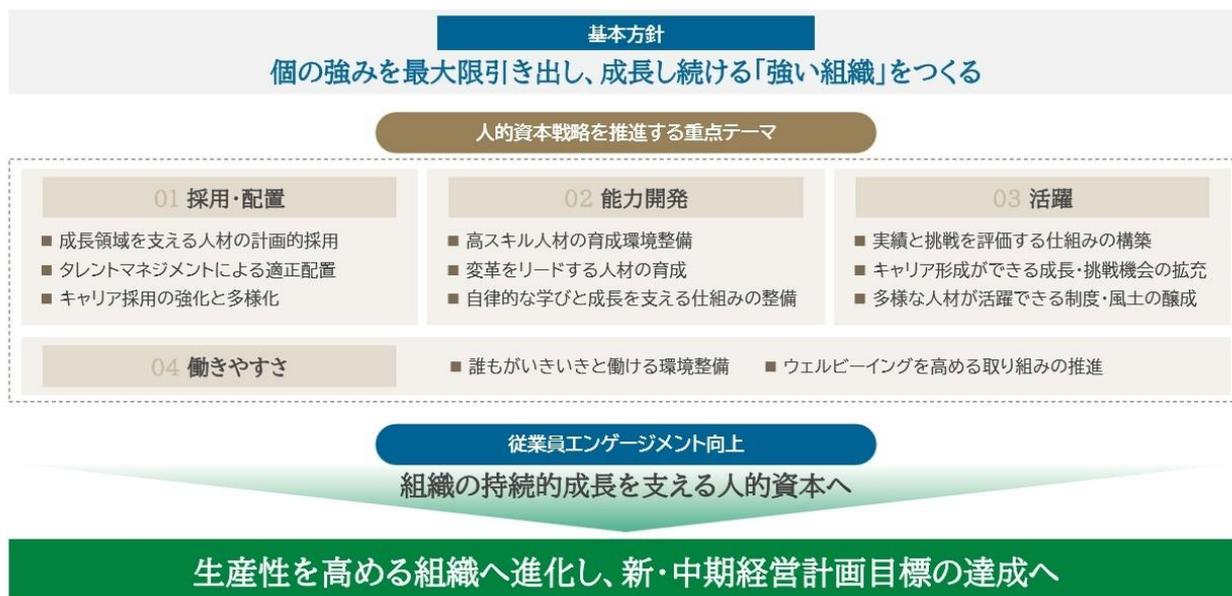
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



段ボールも EC 需要を既存顧客に売り込む施策が、引き続き堅調に推移しております。併せて、もともと強みを持ちます強化段ボールのシェアも引き上げてまいります。

そして化成品事業でございますが、サニタリー向けのマイナスが大きく目立ちますが、片方で飲料用のラベル等、新しい需要の取込みができております。またご報告できますような柱に育つよう、強調販売してまいります。

人的資本戦略 – 基本方針・重点テーマ



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. | 20

20 ページ、人的資本戦略にまいります。個の強みを最大限に引き出し、成長し続ける強い組織をつくるを基本方針といたしまして、推進いたします重要テーマを四つ掲げております。採用・配置、能力開発、活躍、働きやすさでございます。

従業員エンゲージメントの向上を図り、組織の持続的成長を支える人的資本へつなげ、生産性を高める組織へと進化させ、この新・中計の目標達成に導いてまいります。そういうことを表しているページでございます。

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 – 施策とKPI –

各種サーバイの可視化とPDCAにより施策の実効性を追求



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 21

その施策と KPI、それぞれ記してございますので、またご覧いただきたく思います。

財務戦略 – 基本方針・KPI –



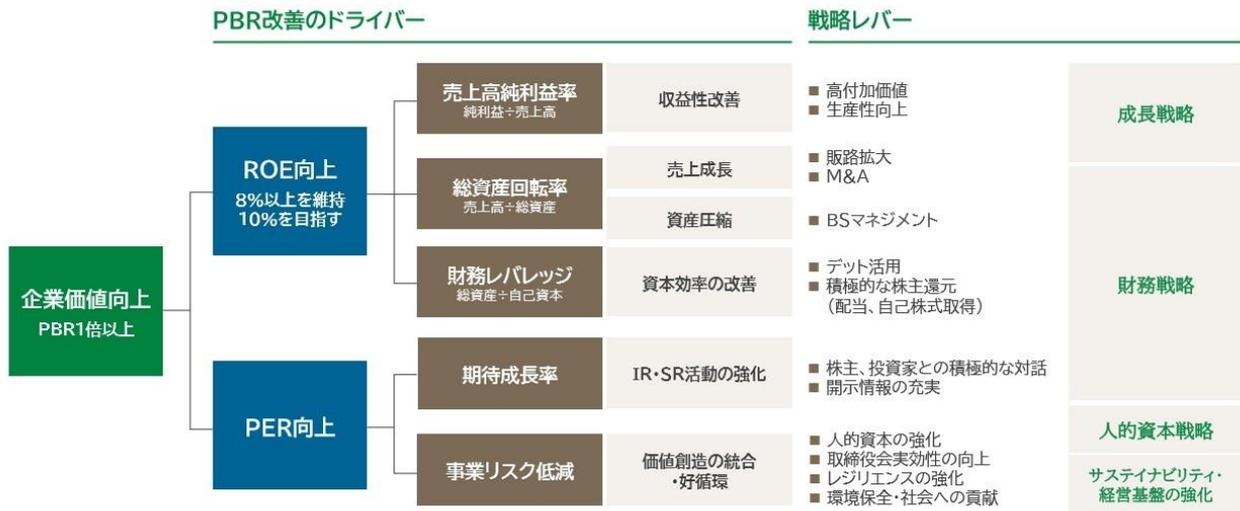
Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 22

次、財務戦略の基本方針、KPI でございます。繰り返し申し上げます資本効率の改善と成長の両立を図る旨、整理してここで表現しています。そういうページでございます。

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

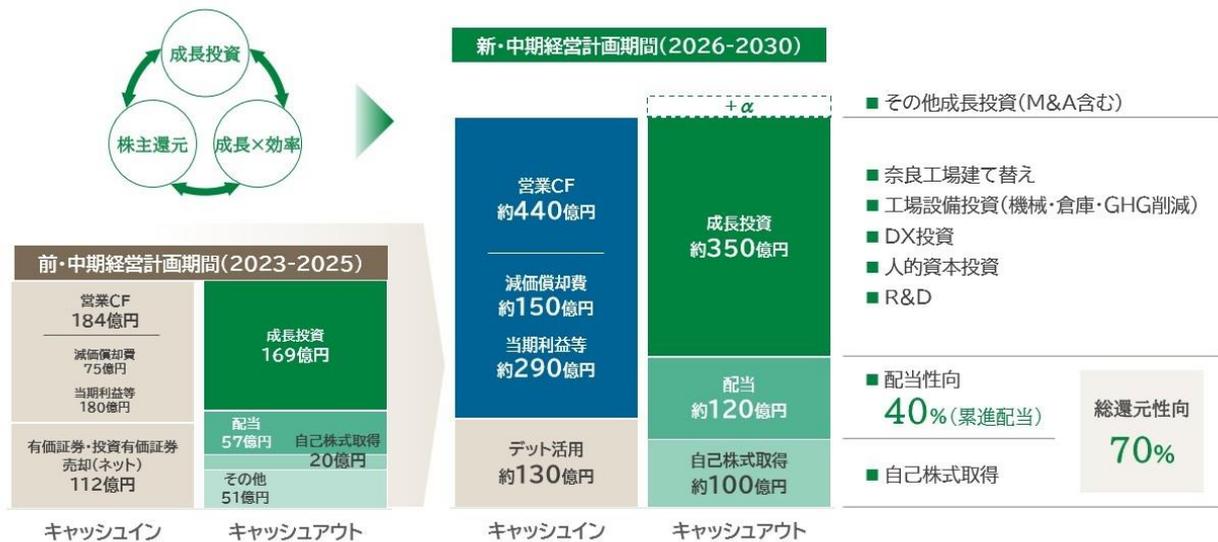
企業価値向上に向けた財務ロジック



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 23

23 ページも同様に資本コストを意識してまいる旨、ロジックツリーで明確化し、組織の隅々まで落とし込んで、浸透を図っていく旨を表現したページでございますのでご覧ください。

営業CFとデット活用による資金を成長投資と株主還元へ最適に配分し、成長と効率を両立



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 24

24 ページ、財務戦略、キャピタル・アロケーションでございます。左下が前・中計の姿でございます。

中央が今、新・中計計画ということでございますが、左側のキャッシュイン、営業キャッシュ・フロー440億円、デット活用130億円でございます。

キャッシュアウトは成長投資350億円、配当120億円、自己株取得で100億円を計画しております。この成長投資の中で奈良工場建替え、工場設備の投資、DX投資、人的資本の投資、研究開発のような内容になっております。

なお、奈良工場のリニューアルの進捗でございますが、発表できる段階になりましたら速やかにリリースさせていただきたいと思っております。成長投資と株主還元へ最適に配分し、成長と効率を両立してまいります。

財務戦略 - 株主還元 -



資本効率を意識したBSマネジメントへ転換、過去最高水準の株主還元を実施



株主還元のページでございます。2020年度から2030年度までの計画を、グラフとともに表現したページでございます。

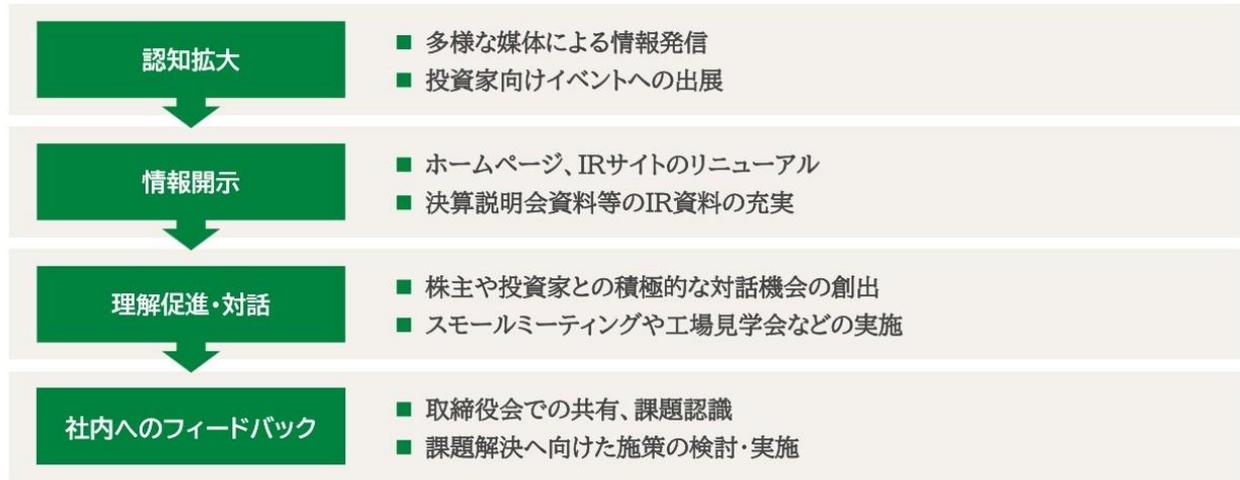
BSマネジメントへ転換し、過去最高水準の株主還元を実施してまいります。右側も表明しておるとおりでございます。

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@scriptasia.com



本源的価値の向上に加え、株主・投資家との対話等を通じて資本市場に適正評価される企業を目指す



Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 26

そしてその内容を適正に評価されますよう、ご覧のように努めてまいり内容のページでございます。

サステナビリティ・経営基盤の強化

基本方針
持続的な企業価値向上に向け、企業としての仕組みを強化する

- パーパスの実現に向けて特定したマテリアリティに基づき、策定した各種KPI(最終年:2030年度)を推進
- 攻め(収益性の向上)と守り(リスク低減)に直結する新たな施策を掲げ、実行

	E <環境>	S <社会>	G <ガバナンス>
当社のマテリアリティ	<ul style="list-style-type: none"> 事業活動を通じた環境課題の解決 	<ul style="list-style-type: none"> 人を大切にし、人を育てる 取引先・顧客との信頼関係の構築と深化 社会の発展と繁栄への貢献 	<ul style="list-style-type: none"> 経営基盤の強化
新・中期経営計画で取り組む施策	<p>環境に配慮した商品企画および技術開発</p> <ul style="list-style-type: none"> プラスチックラミネートに代わる表面加工技術の提案 環境対応プラスチックパッケージの開発 	<p>人的資本戦略の各施策</p> <ul style="list-style-type: none"> P.20-21を参照 <p>取引先との協業による品質維持・向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 品質管理体制強化による品質向上 	<p>リスクマネジメントの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンリスクマネジメント体制の実装 BCP策定、BCM体制の実装 情報セキュリティの強化 コンプライアンス教育の推進 CSR監査の評価向上 <p>取締役会実効性の向上</p> <p>コンプライアンス体制の強化</p>
マテリアリティKPI (~2030年度)	<ol style="list-style-type: none"> FSC®商品(紙袋・紙器・段ボール)の売上高構成比を50%以上にする CO₂排出量(Scope1+2)を2018年度比で46%削減する 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 	<ol style="list-style-type: none"> 管理職(課長以上)に占める女性の割合を15%以上にする ザ・パックフォレスト®環境基金の賛同社数を300社にする 	

Copyright© 2026 The Pack Corporation. All Rights Reserved. 27

そして最後になりますが、サステナビリティ経営基盤の強化についても触れておきます。当社のマテリアリティに基づいた施策を記してございます。環境、社会に関しましては前述のとおりでございます。

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@scriptsasias.com



右側のガバナンスの項目でございます。サプライチェーンリスクマネジメント体制の実装、それからBCP、情報セキュリティの強化等は大手ユーザー様、特に外資系のユーザー様が多いのですが、お取引の既に前提になっております。中小企業のプレーヤーの多い当社の業界の中では、ここが大きな競争力になり得る項目ということで、しっかりと進めてまいりたいと思っております。

以上が新・中期経営計画の内容の説明でございました。ご清聴、ありがとうございます。

司会：弊社からのご説明は以上です。

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@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、質問をお受けします。その後にオンラインでご参加くださっている方へ移りますので、そのまま少しお待ちください。

では会場にてご参加くださっている方で、ご質問はございますでしょうか。お名前をおっしゃられてから、ご質問をお願いいたします。会場の皆様、よろしいでしょうか。

では会場がないようですので、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。では、ご質問のある方はどうぞよろしくをお願いいたします。オンラインの方でご質問はございません。会場のほうでもよろしいでしょうか。

会場のほうで1名いらっしゃいます。よろしくをお願いいたします。

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。どうもいつもありがとうございます。ございます。

中計のキャピタル・アロケーション、財務戦略のところでお聞きしたいんですけれども。まずM&Aを含む成長投資、M&Aのご予算は今回プラスアルファというかたちで、あればみたいなかたちで出されていましたが、こちらは何か意図があるのでしょうか。設備投資とかそちらのほうはインフレもあって、そちらのほうで資金が取られるから書いていないとか、もしくはあまり具体的に検討しているものがないということなのか、というのが1点目です。

もう一つが設備投資のところで、奈良工場建替え以下の成長投資なんですけれども、こちらがキャッシュの出として期間中はどちらに、前半に重みが出るとか、後半に重みが出るとか。今いまイメージできることがあれば教えてください。

あとこちらの成長投資なんですけれども、前回の中計の振り返りで投資の成果としてはどうお考えになっているか。もしKPIとかがあれば、そちらも踏まえてご説明いただければと思います。

下村 [A]：ご質問、ありがとうございました。まず順番にM&A、前・中計期間におきましては今のうちの實力、事業規模からいって100億円程度の範囲で検討していきたいということで、100億円乗せておりました。残念ながら、当然出会いのものではありますけれども、結果的には1社4億円程度にとどまったのが実態でございます。

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

今期につきましても、基本的にはパッケージ、包装資材の分野の M&A しか考えておりません。事業範囲の拡大、それはエリアであったり生産能力であったり機能であったりとか、あくまでもパッケージのビジネスの延長線上でということが基本方針でございます。

具体的にいくらまでと開示して決めているものではございませんけれども、前回の中計と同等の規模ぐらいまでは十分やっていけるんじゃないかなと考えております。

それからもう一つが奈良工場でしたね。基本的に大変老朽化が進んでおまして、建替えは喫緊の課題と認識しております。同じ奈良県内で今、土地の取得に向けて最終契約の詰めに入っております。たまたま現在が農地ということで、農地からの転用ということで行政側との折衝が必要になっておまして、当社としては買う意向は示しておるんですけども、まだ最終の認可が下りていない。もうすぐ下りる状況になります。

これが下り次第、近いうちだとは思っておりますけれども、全体の費用感であるとか、稼働の時期といったお知らせが、開示というかたちでお示しできるかなと考えております。

当然、先ほどの決算の内容で段ボール事業におきましては若干、利益の低下傾向がございました。非常に古い工場でございましたので、製造ラインも見直さなければいけませんし、なかなか省人、自動化も手をつけてこれなかった部分なので、これにつきましてもしっかりと生産性の向上に資する投資をしていきたいと考えております。

割とこの中計期間につきましては、今年、来年ぐらいである程度まとまった投資になる予定です。実際の稼働は、今の粗々の想定ではありますけれども、この5年間の中の後半に差しかかってくるのかなと考えております。

三つ目が前・中計の。これは社長のほうからお願いします。

仲村 [M]：前・中計での M&A の部分ということでよろしかったでしょうか。

フジワラ [M]：M&A を含む、全体でお願いします。

仲村 [A]：やりたかったですね。私は現職が去年の4月からでしたので、ということではないんですけども。私、昨年4月に現職になりましたが、一番力を入れたいのはそこでございます。

パッケージという分野も非常に広うございまして、まだまだパーツとして必要だと思っているゾーンがありますので、そこを補完するかたちでの M&A は積極的に行っていきたいなと思っております。これもご縁のものでございますのでなかなかあれですけども、必ずややっていきたいなと思っております。特にフィルムの分野はやっ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@scriptsasias.com

あと、先ほども奈良工場の話が出ましたが、これも人的資本施策の最大化も含めて考えております。やっぱり働く人間の環境もやる気につながるものでもございますし、特に段ボール工場は非常に環境が悪うございまして。工程によって非常に暑い、真夏だと耐えられない。別途手当を付けるぐらいの職場でございますので、この環境はぜひ改善して、そういう側面からの生産性も上げていきたいなと思います。

そして新卒の高卒の方、なかなか採りにくい時代になってまいりましたので、そういうことも呼び込みたいと思っています。よろしいでしょうか。

フジワラ [Q]：ありがとうございます。1点確認なんですけれども、M&Aについては案件としては探されているけれども、あまり良いものがないということなんですか。それとも、あってもちょっとお高めとか、いろいろ合わないとか。

仲村 [A]：両方ございます。

フジワラ [Q]：方針としては、あまり変わっていないということですか。

仲村 [A]：そうですね。フィルムに限らないのですが、イメージしているのはそこですね。割とフィルムの会社さん、みんな調子が良いですよ。そういうこともございまして。

フジワラ [M]：どうもありがとうございました。

仲村 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ではオンラインのほうも含めて、ご質問はよろしいでしょうか。1名いらっしゃいます。スズキ様、マイクをおつなぎいたします。よろしく願いいたします。

スズキ [Q]：お世話になっております。アムンディジャパンのスズキと申しますが、1問だけ簡単に。

今後、力を入れていかれるフィルム事業でございますけれども、こちらの今いまの競合他社さんとか、国内における競合他社さんはどういった会社さんがおありなんですか。

仲村 [A]：圧倒的に強いのが大日本さんと凸版印刷さんです。ほか、レンゴーさんの傘下にある会社さんも大手さんがございます。

ただ非常にプレーヤーは多くて、またその工程ごとに非常に細かく分業体制が敷かれていたりとか、複雑な業界でもございますので、どういう設備を持っているのか、何がつくれるのか、非常に

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

さまざまでございますので、その辺りも精査しながらということなので。そういう部分もちょっと遅れている要因の一つではございますね。

スズキ [Q]：今いま社長して、このビッグ2というんですか、大日本、TOPPAN さん。この2社に対する勝ち目みたいな、自信度というんですかね。その辺り、何かご示唆いただけるものがあればと思うのですが。

仲村 [A]：さすがに巨大過ぎて。

スズキ [Q]：このニッチな分野に絞って見ると、どうかということで。

仲村 [A]：彼らがやっているのは食品スーパーやコンビニで置いてある菓子、スナック菓子なんかのものが中心で、われわれはどちらかという菓子でもデパ地下に入っているような。

スズキ [Q]：ちょっと高級感が。

仲村 [A]：そうですね。直営しているような会社さんが、既存のルートでは多いものでございますから、そこを太らせていきたいようなものが最初のアプローチになろうかと思えます。そこには大日本さん、TOPPAN さんはきませんので。

スズキ [M]：分かりました。どうもありがとうございます。

仲村 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問、ありがとうございました。では、ほかにご質問がないようですので、これにて質疑応答を終わらせていただきます。少し早めの時間となりましたが、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。

以上をもちまして、ザ・パック株式会社の2025年12月期の決算説明、および中期経営計画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。

また会場にてご参加くださっている方は、続けて弊社のパッケージラボ見学会を行いますので、そのままお待ちください。オンラインの方はご退室ください。

本日は誠にありがとうございました。

仲村 [M]：ありがとうございました

[了]

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



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