JPX PRIME TOKYO

証券コード
7504

株式会社 高速

2025年3月期
中間決算説明会

“ハイライト”

1_9期連続最高売上更新中

2_営業利益 / 経常利益 6期連続最高益更新中・7期連続増益中

3_20期連続増配中

4_ESG経営へ取組強化中

INDEX

1 ・ 当社のご案内

2 ・ 2025年3月期第2四半期業績
ならびに今期見通しについて

3 ・ 中期経営計画について

INDEX

1 ・ 当社のご案内

2 ・ 2025年3月期第2四半期業績
ならびに今期見通しについて

3 ・ 中期経営計画について

株式会社 高速

『食品軽包装資材』の**専門商社**です。

（全国に約2,000社あると言われています）

■会社名	株式会社 高速
■設立	1966年(昭和41年)2月
■本社	宮城県仙台市宮城野区扇町7-4-20
■証券取引所	東京証券取引所　プライム　(証券コード7504)
■代表者	代表取締役 社長執行役員 赫 裕規（てらし ゆうき）
■資本金	17億24百万円
■売上高（連結）	1,062億16百万円（2024年3月期連結）
■従業員数（連結）	2,339名（うち正社員1,023名） ※2024年9月末現在
■営業拠点数	グループ全体75ヶ所（内工場9ヶ所） ※2024年10月現在
■グループ会社（連結）	5社 ※2024年10月現在

◆事業内容

食品軽包装資材の販売、食品容器、フィルム、ポリ袋、ラミネート、紙製品、包装機械・設備の販売等

◆主な取扱商品

【食品容器／フィルム・ラミネート】

【紙製品・ラベル／物流資材】

【機械／設備】

梱包・包装機

ピロー包装機

ラベリングマシーン

店舗設備

【その他】

食品に関係する資材やスーパー、工場内用品を、幅広く取り扱っております。

食品軽包装資材の専門商社である当社は、
お客様とメーカー（仕入先）とを**つなぐ機能**を果たします。

メーカー　　**商社**　　**ユーザー**

仕入

販売

仕入先
1,600社以上

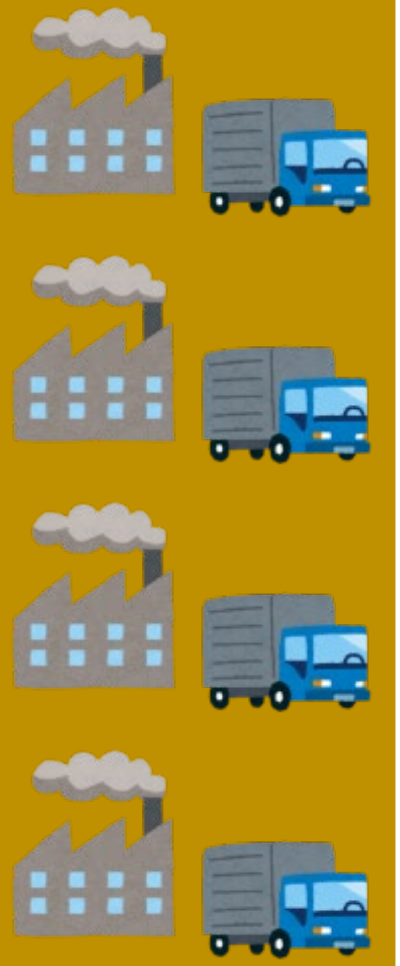
株式会社 高速
取扱品目　**14万**種類以上

スーパー等流通小売り
食品加工業
農・水産加工業等

株式会社 高速

もし当社のような食品包装資材ディーラーがなかったら・・・

メーカー



スーパーマーケットの標準的な数字（包装資材関連）

- 取引先メーカー数　**50～60社**
- 取扱アイテム数　**500～600アイテム**

バックヤードが多くのメーカーの納品車で渋滞する。

限られたスペースでの在庫管理が難しい。

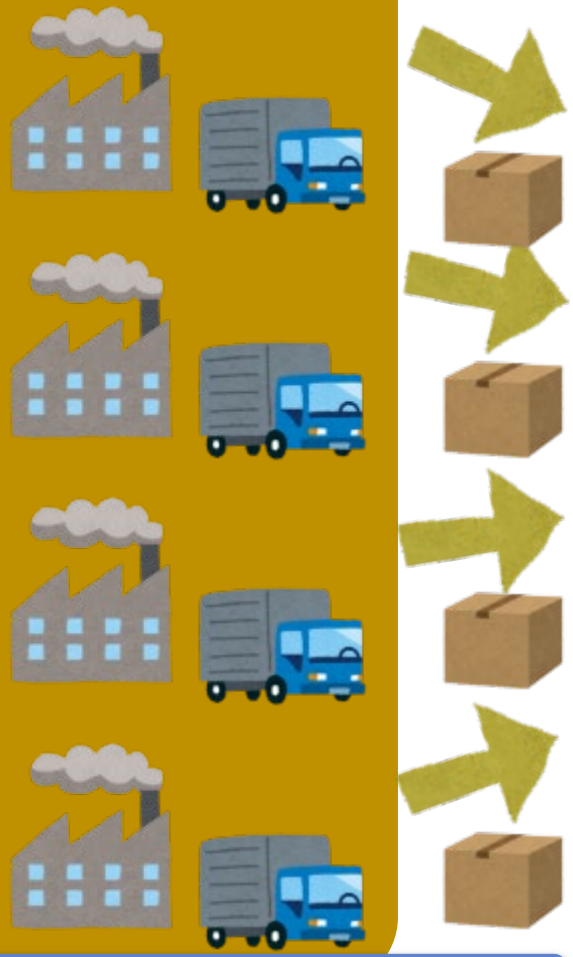
取扱アイテム毎にメーカー50社以上と交渉しなければならない。

売り場のマンネリ化を解消したい。

食品包装資材ディーラーはこのような役割を果たします。

メーカー

仕入先1,600社以上



商品調達力

株式会社 高速

在庫機能

取扱品目140,000点以上
在庫品目　60,000点以上

豊富なアイテムを自社倉庫に保管し、お客様の在庫負荷を軽減します。

ピッキング・物流力

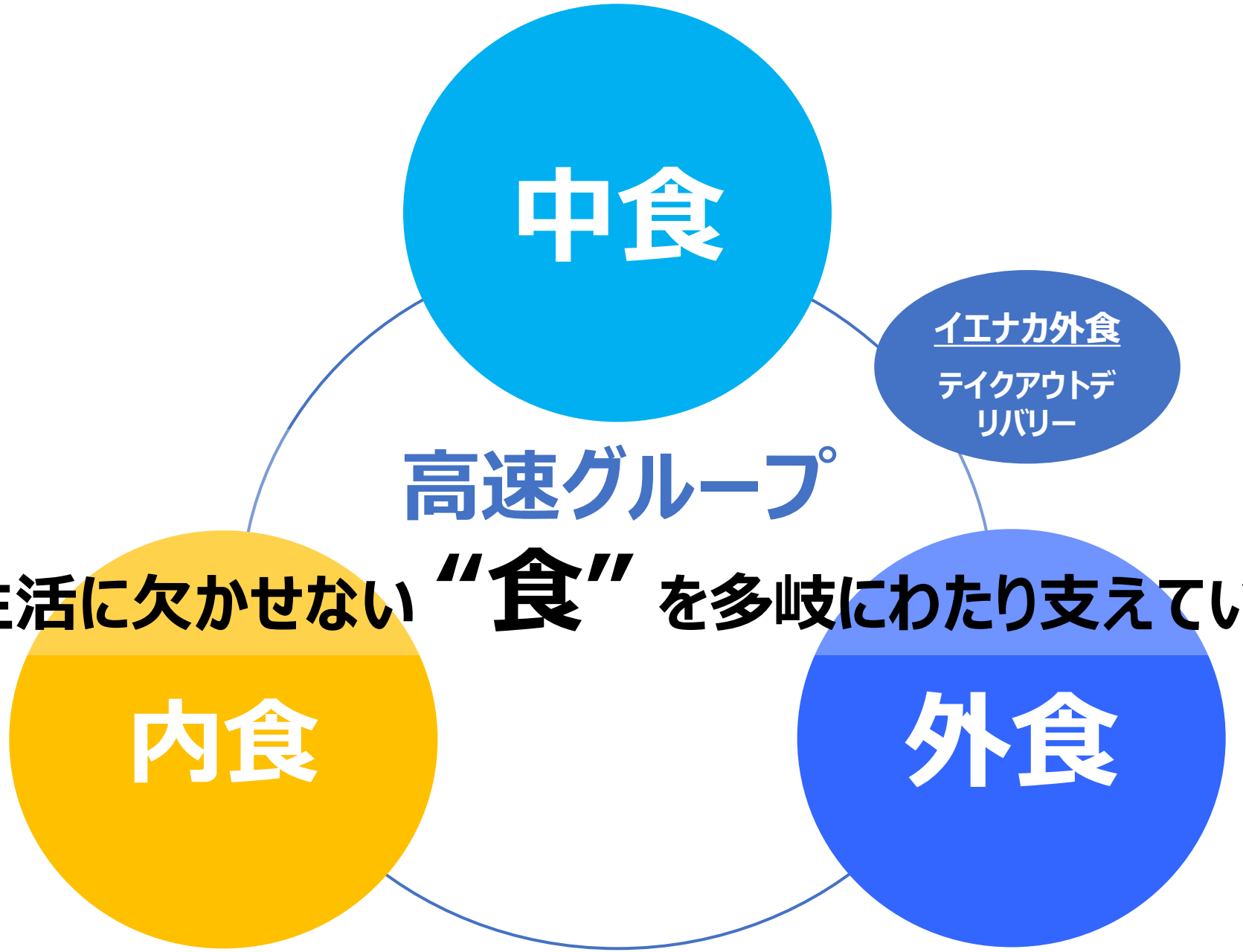
必要なものを必要な分だけ揃えて、タイムリーにお届けします。

グループ会社やメーカーと連携し、商品開発を行います。

商品開発力

豊富な営業情報から新商品を作ることも！

営業提案力

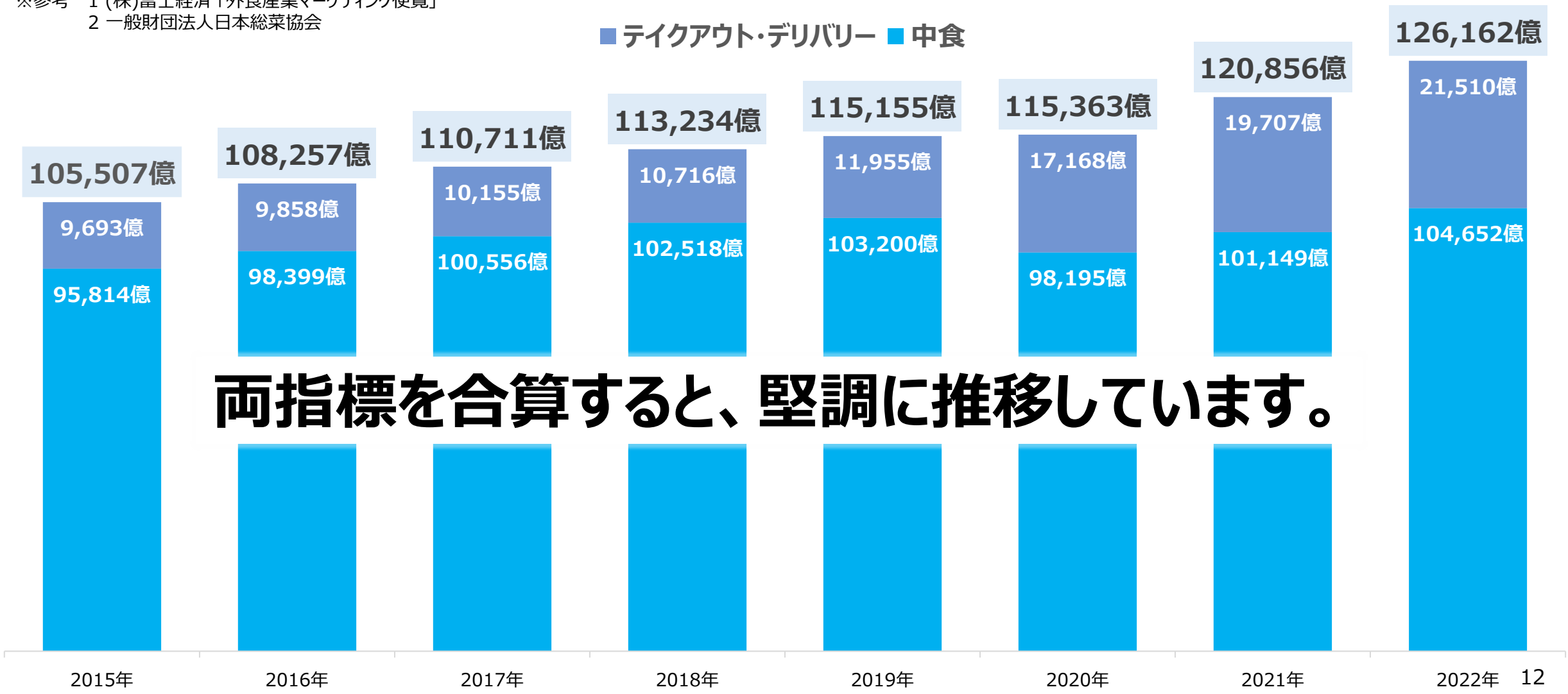


日常生活に欠かせない“食”を多岐にわたり支えています。

中食
※イエナカ外食産業
（テイクアウト・デリバリー）の需要が
拡大し、容器等の包装資材が不可欠。
イエナカ外食
テイクアウトデ
リバリー
高速グループ
主力マーケットは、
“中食”を中心に、容器を必要とする産業。
内食
外食

【中食とテイクアウト・デリバリーの業態別市場規模推移】

※参考　1 (株)富士経済「外食産業マーケティング便覧」
　　2 一般財団法人日本総菜協会



両指標を合算すると、堅調に推移しています。

食品容器市場の拡大

当社の成長

株式会社 高速

Industry position

- 包装資材マーケットの拡大
- 業界No.1のスケールメリット
- まだ低い市場占有率

堅実な成長を維持

- 高い参入障壁

業界No.1を
安定して維持

堅実な成長と安全性を両立

Industry position

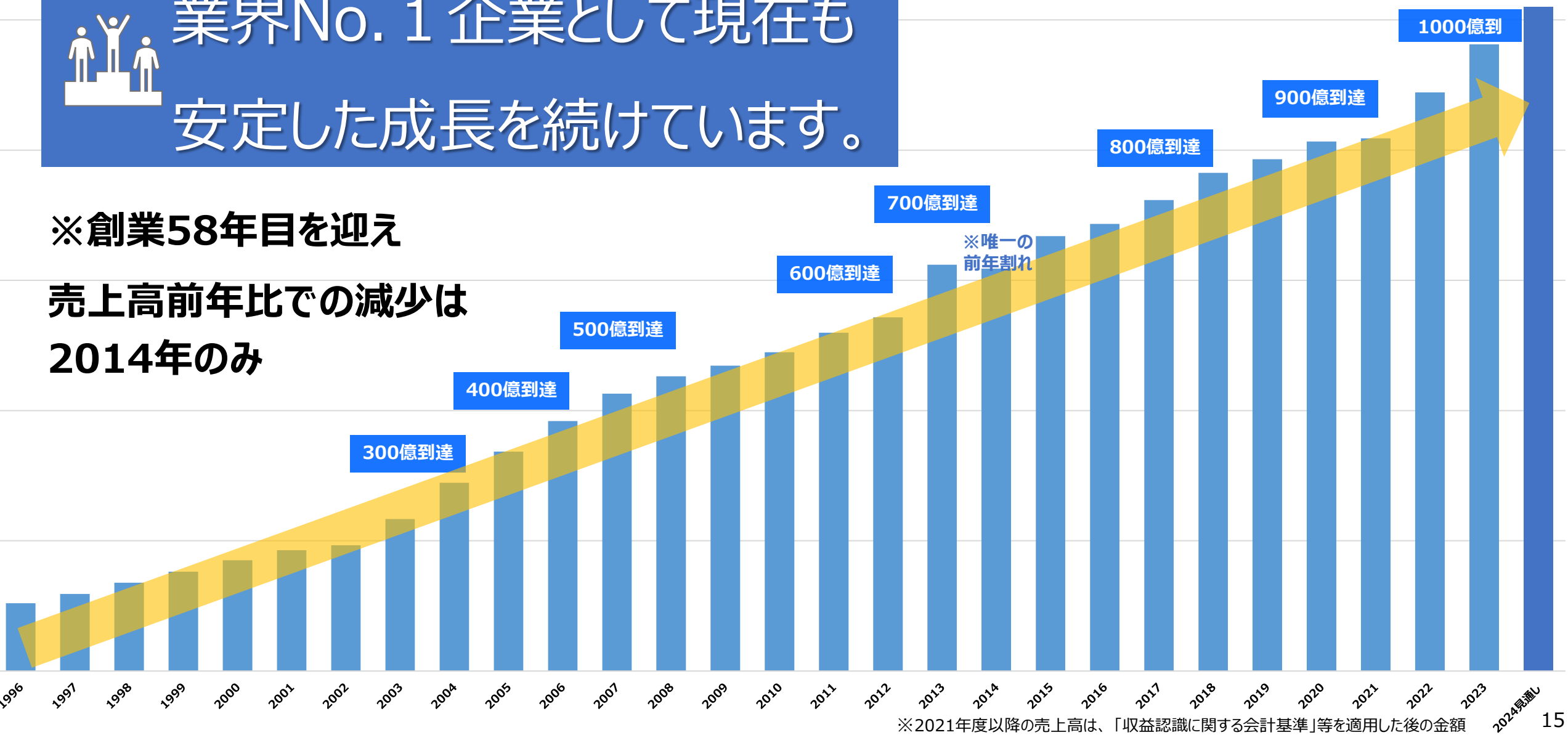
株式会社 高速

業界No. 1 企業として現在も安定した成長を続けています。

※創業58年目を迎え

売上高前年比での減少は

2014年のみ



※2021年度以降の売上高は、「収益認識に関する会計基準」等を適用した後の金額

当社の独自性

デザイン部門
付加価値の高い商品提供と同時に利益も確保

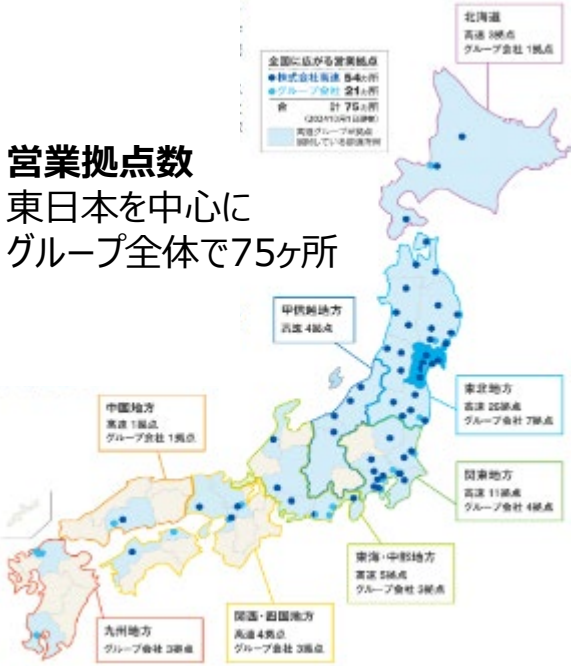
仙臺みそやきそばのパッケージ
おいしい東北パッケージデザイン展
優秀賞（東北経済産業局長賞）を受賞

メーカー機能
グループ会社にメーカー機能があり自社グループ商品の販売で利益確保

グループ会社の紙器生産部

全国での物流網
全国に自社物流拠点を有するため全国展開のお客様にも対応可能

営業拠点数
東日本を中心に
グループ全体で75ヶ所



差別化による明確な優位性と利益確保

INDEX

1 ・ 当社のご案内

2 ・ 2025年3月期第2四半期業績
ならびに今期見通しについて

3 ・ 中期経営計画について

2025年3月期 第２四半期＜公表値比較＞

（百万）

	前期実績	今期 公表値	当第2四半期 連結会計期間	前期比
売上高	52,317	54,000	55,012	105.2%
営業利益	2,120	2,100	2,290	108.0%
経常利益	2,266	2,250	2,445	107.9%
純利益	1,524	1,500	1,674	109.8%

2025年3月期 第２四半期＜前期比＞

（百万）

	当第1四半期実績	前第1四半期実績	前期比	当第2四半期実績	前第2四半期実績	前期比	当第2四半期連結会計期間実績	前第2四半期連結会計期間実績	前期比
売上高	26,802	25,976	103.2%	28,209	26,340	107.1%	55,012	52,317	105.2%
営業利益	956	987	96.8%	1,334	1,133	117.7%	2,290	2,120	108.0%
経常利益	1,039	1,071	97.1%	1,405	1,195	117.5%	2,445	2,266	107.9%
純利益	711	720	98.8%	962	804	119.7%	1,674	1,524	109.8%

2025年3月期 ＜今期見通し＞

(百万)

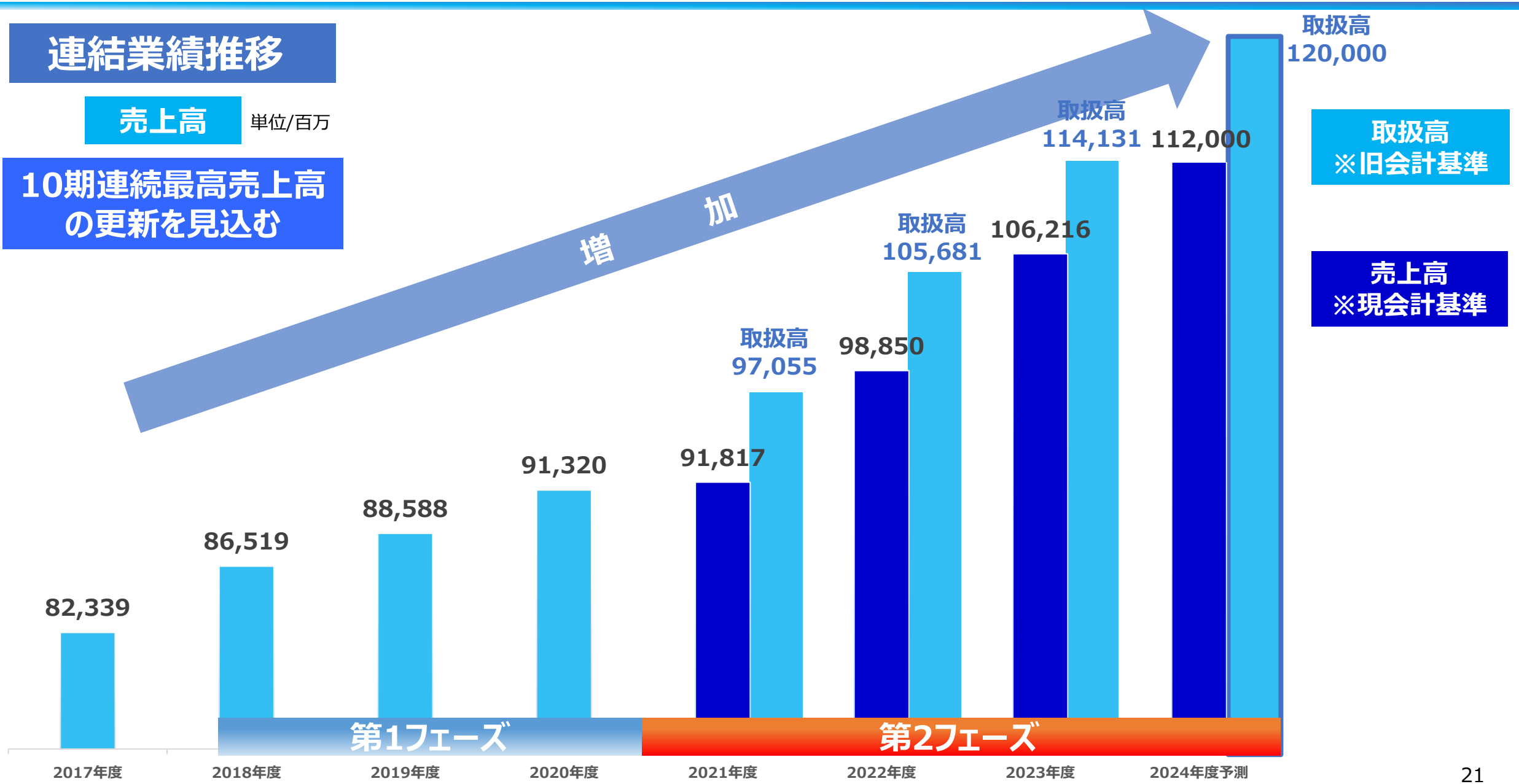
	当第2四半期 連結会計 期間実績	前第2四半期 連結会計 期間実績	前期比	今期見通し	2024年3月期 実績	前期比
売上高	55,012	52,317	105.2%	112,000	106,216	105.4%
営業利益	2,290	2,120	108.0%	4,350	4,227	102.9%
経常利益	2,445	2,266	107.9%	4,650	4,528	102.7%
純利益	1,674	1,524	109.8%	3,150	3,114	101.1%

株式会社 高速

連結業績推移

売上高 単位/百万

10期連続最高売上高の更新を見込む

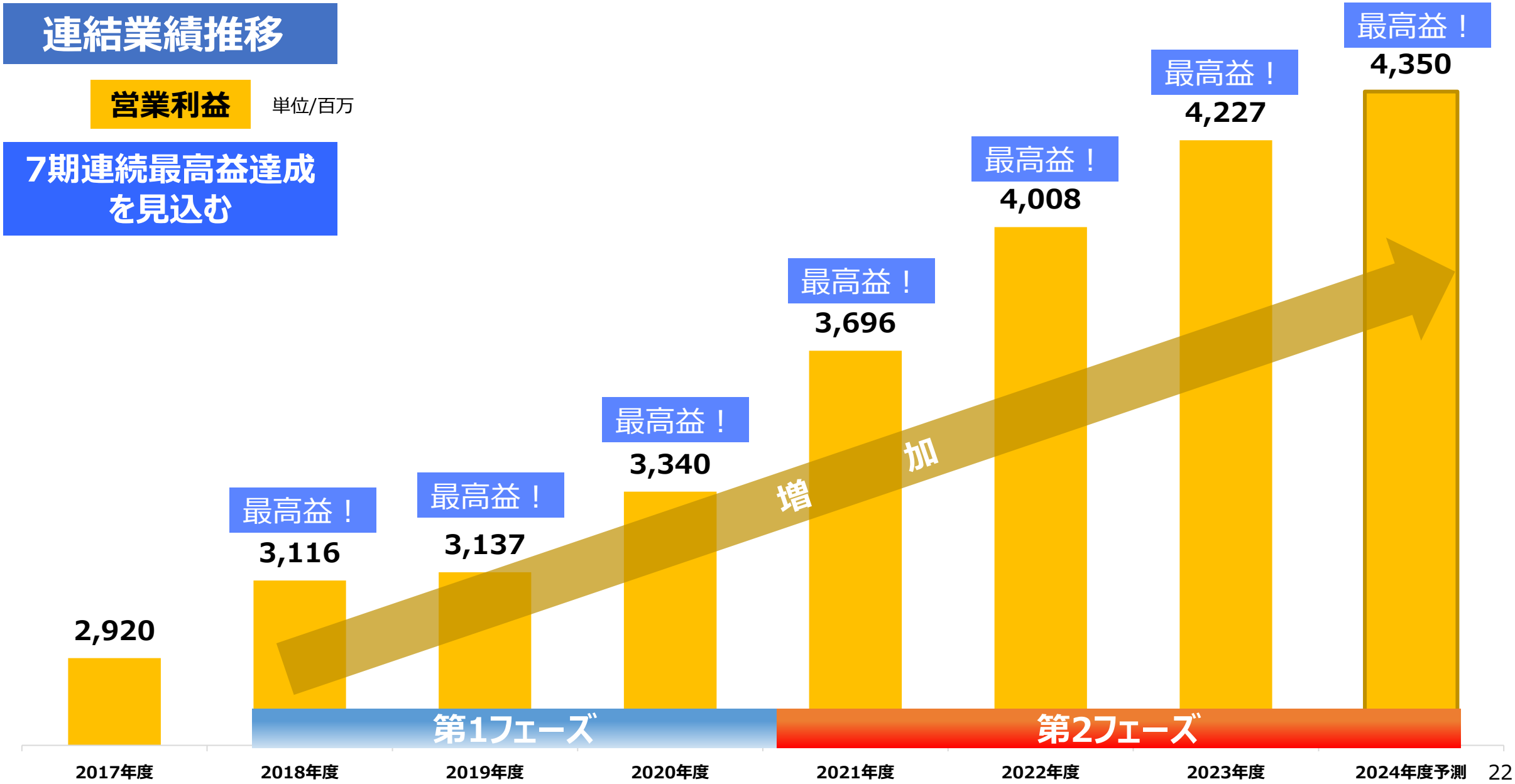


株式会社 高速

連結業績推移

営業利益　単位/百万

7期連続最高益達成を見込む

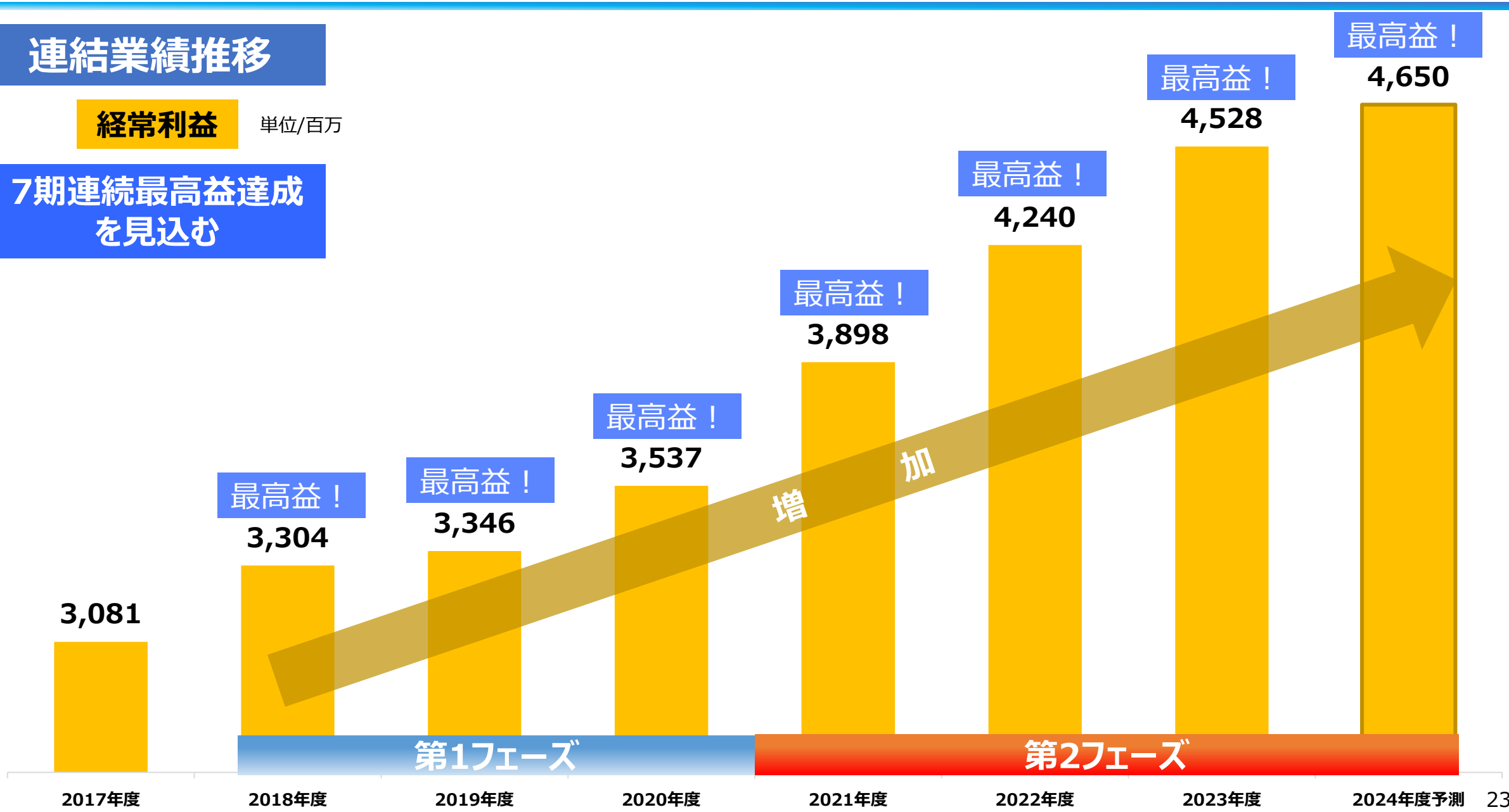


株式会社 高速

連結業績推移

経常利益　単位/百万

7期連続最高益達成を見込む



INDEX

1 ・ 当社のご案内

2 ・ 2025年3月期第2四半期業績
ならびに今期見通しについて

3 ・ 中期経営計画について

INDEX

3 ・ 中期経営計画について

数値目標に対する進捗状況

高速グループビジョンに対する取り組み状況

INDEX

3 ・ 中期経営計画について

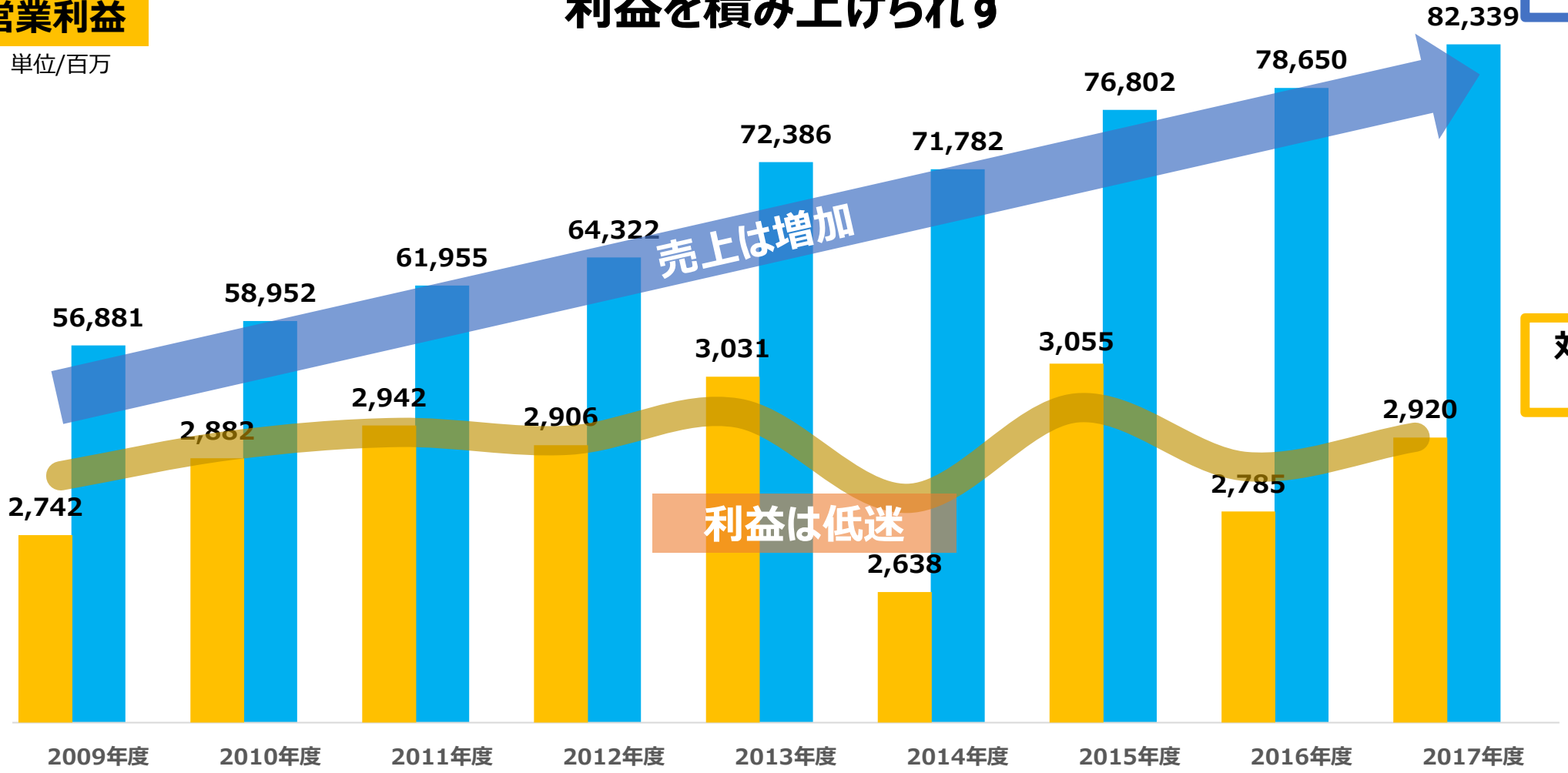
数値目標に対する進捗状況

高速グループビジョンに対する取り組み状況

連結業績推移

売上高
営業利益
単位/百万

中長期経営計画（8年計画）発表前の8年間は、利益を積み上げられず

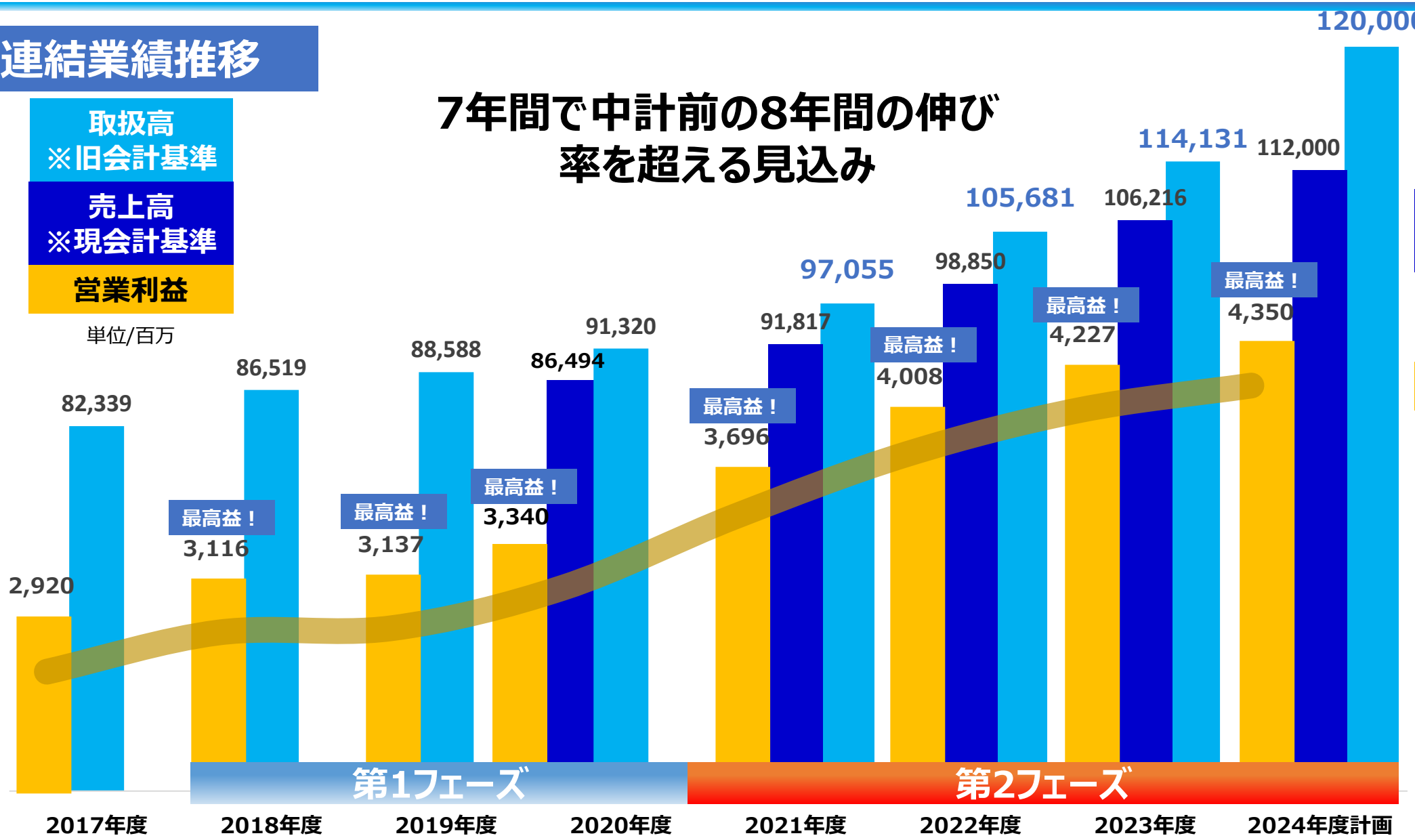


売 上
対2009年度
144.7%

営業利益
対2009年度
106.4%

株式会社 高速

連結業績推移



取扱高 ※旧会計基準
対2017年度 145.7%

売上高 ※現会計基準
対2017年度 136.0%

営業利益
対2017年度 149.0%

株式会社 高速

◆第1フェーズ(2018年度－2020年度）数値目標の達成状況

売上高

823.3億 → 110.9% → 920億 → 913.2億

営業利益

29.2億 → 114.4% → 32億 → 33.4億

3年間で

◆第2フェーズ(2021年度－2025年度）数値目標の達成状況

売上高

864.9億 → 122.8% → 1,000億+α → **1,062億**

経常利益

35.3億 → 128.0% → 40億+α → **45.2億**

3年間で

第1フェーズ より **第2フェーズ** の成長が**加速**

好調に推移

INDEX

3 ・ 中期経営計画について

数値目標に対する進捗状況

高速グループビジョンに対する取り組み状況

高速グループビジョン

高速グループは「包装」を通して、
すべてのステークホルダーに「高速ファン」を増やし、
社会にとって有用な
「グッドカンパニー」を目指します。

高速ファン作り

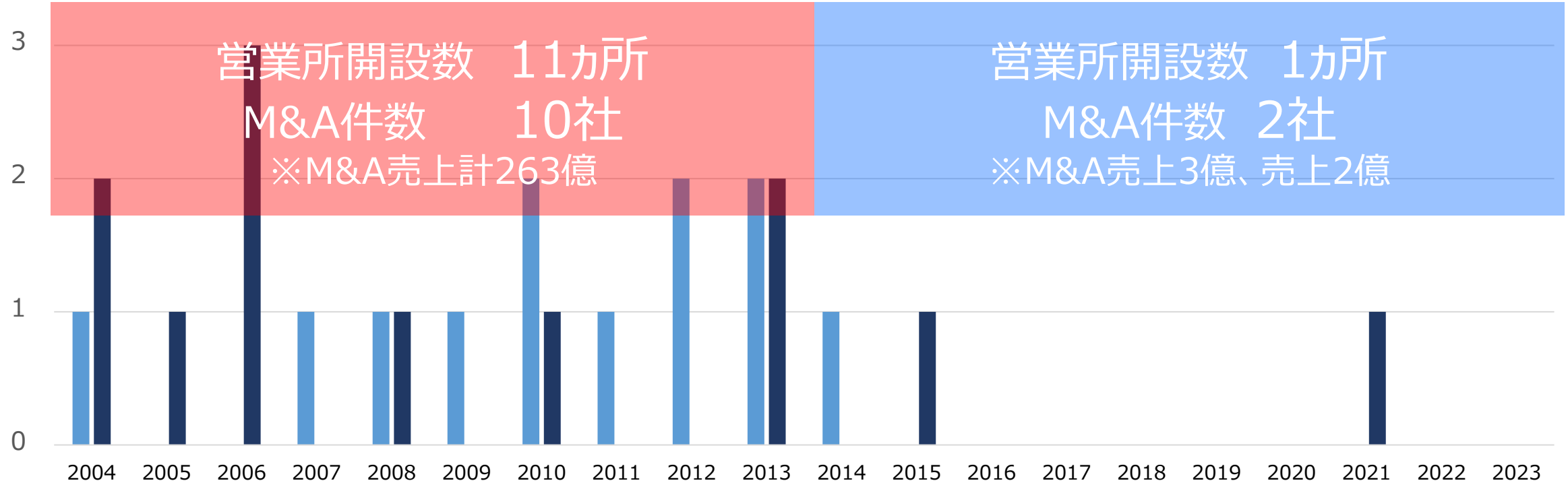
経営基本方針

高速ファン作り
マーケット
得意先
取引先
（メーカーなど）
株主
地域社会
従業員と
その家族
価値を提供することで、ファン作り。
全国展開の
推進
顧客満足度
の向上
取引したい
企業No.1へ
株主価値の
向上
地域社会に
愛される
企業
従業員満足
度の向上
取り組みを通じて価値を提供。
営業所開設
やM&A実施
信頼される
サービスの
提供
新商品の拡
販・共同の
製品開発
連続増配の
継続
ＥＳＧ経営
の推進
働きがいのあ
る会社作り

経営基本方針

マーケット

新規開拓・深耕活動の徹底、営業所開設やM&Aにより、全国展開を推進する。



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
開設営業所	1			1	1	1	2	1	2	2	1									
	多摩			函館	浜松	三島	熊谷 上越	京都南	長野 札幌	松山 岐阜羽島	北上									
M&A	2	1	3		1		1			2		1						1		
	富士P コンテック	プラス	キシノ 坂部梱包 昌和物産		常磐P		三和			マルトモ 羽後P		ヤマダP						日本包装 工業		

経営基本方針
マーケット

新設営業所開設

当社初の中国地方に拠点新設

広島営業所

2024年8月

延床面積　約970㎡

姫路営業所

2024年9月

延床面積　約1080㎡

経営基本方針
マーケット

今期西日本に2拠点新設

全国54拠点に

※高速単体

■東日本　49拠点

■西日本　5拠点

(大阪・京都南・姫路・広島・松山)

経営基本方針

高速ファン作り
マーケット
得意先
取引先
（メーカーなど）
株主
地域社会
従業員と
その家族
価値を提供することで、ファン作り。
全国展開の
推進
顧客満足度
の向上
取引したい
企業No.1へ
株主価値の
向上
地域社会に
愛される
企業
従業員満足
度の向上
取り組みを通じて価値を提供。
営業所開設
やM&A実施
信頼される
サービスの
提供
新商品の拡
販・共同の
製品開発
連続増配の
継続
ＥＳＧ経営
の推進
働きがいのあ
る会社作り

経営基本方針

得意先

信頼されるサービスを提供することで顧客満足度の向上に努めます。

スーパー1店舗で必要な包装資材500~600種類

多くの種類の包装資材が必要

メーカー新商品は次々に発売

全社での平均在庫アイテム数が約60,000種類にのぼります

すべての包装資材に代替品
必ず代替品の切替提案が可能

多様な切り口から新商品提案が可能
→新提案や容器の集約により利益確保

お客様の要望に応え、当社も利益を確保する
Win-winな商品提案が可能

経営基本方針

高速ファン作り
マーケット
得意先
取引先
（メーカーなど）
株主
地域社会
従業員と
その家族
価値を提供することで、ファン作り。
全国展開の
推進
顧客満足度
の向上
取引したい
企業No.1へ
株主価値の
向上
地域社会に
愛される
企業
従業員満足
度の向上
取り組みを通じて価値を提供。
営業所開設
やM&A実施
信頼される
サービスの
提供
新商品の拡
販・共同の
製品開発
連続増配の
継続
ＥＳＧ経営
の推進
働きがいのあ
る会社作り

経営基本方針

取引先
（メーカーなど）

**新商品の拡販・共同の製品開発を通じ、
取引したい企業No.1を目指します。**

メーカーの新商品の拡販を通して
WIN・WINの関係を構築。

お客様と直接接し、お客様の生の声を
聞ける立場を活かして、
メーカーとの新製品の共同開発が可能。

経営基本方針

高速ファン作り
マーケット
得意先
取引先
（メーカーなど）
株主
地域社会
従業員と
その家族
価値を提供することで、ファン作り。
全国展開の
推進
顧客満足度
の向上
取引したい
企業No.1へ
株主価値の
向上
地域社会に
愛される
企業
従業員満足
度の向上
取り組みを通じて価値を提供。
営業所開設
やM&A実施
信頼される
サービスの
提供
新商品の拡
販・共同の
製品開発
連続増配の
継続
ＥＳＧ経営
の推進
働きがいのあ
る会社作り

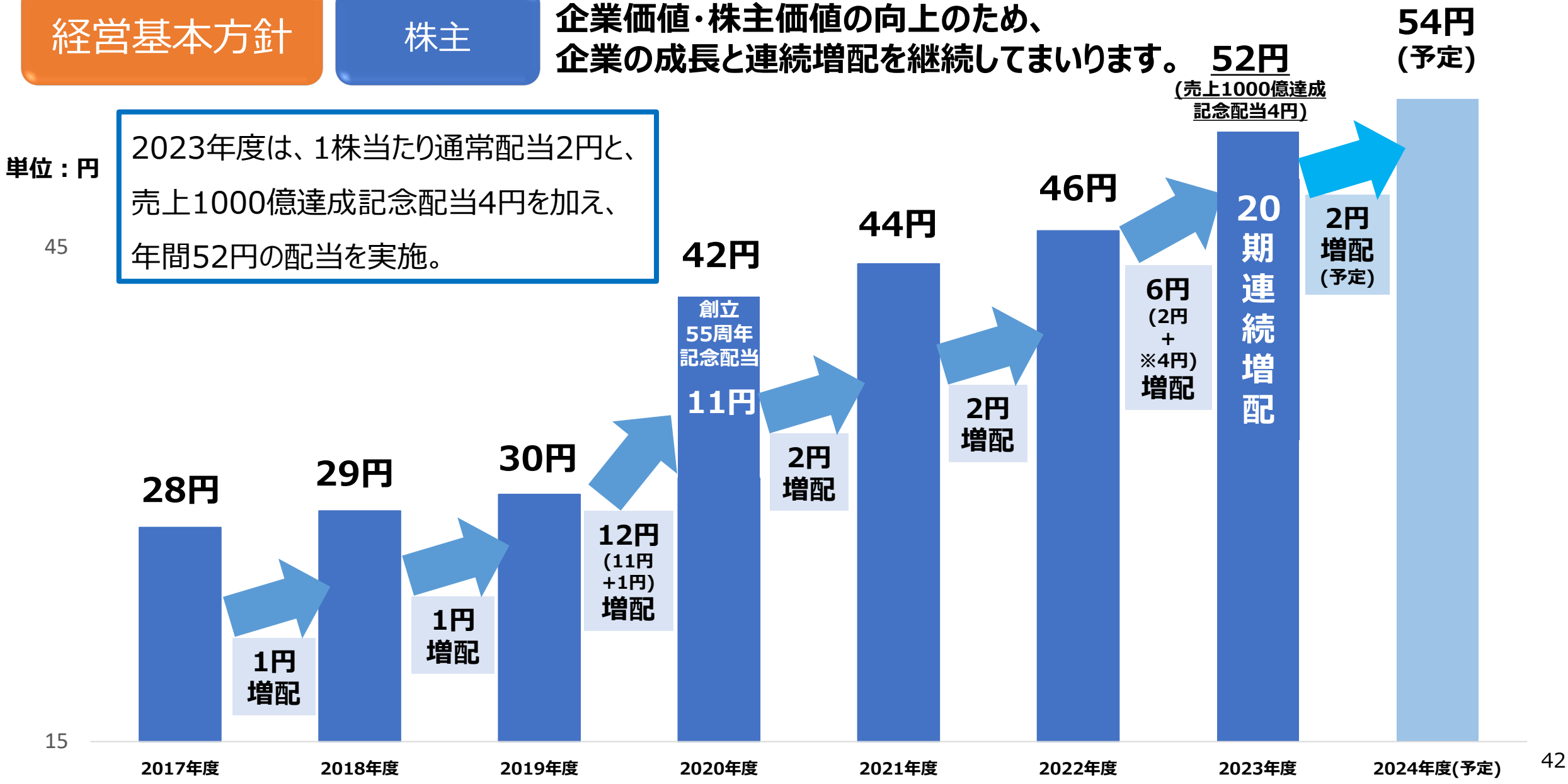
株式会社 高速

経営基本方針

株主

企業価値・株主価値の向上のため、
企業の成長と連続増配を継続してまいります。

2023年度は、1株当たり通常配当2円と、
売上1000億達成記念配当4円を加え、
年間52円の配当を実施。



株式会社 高速

経営基本方針　株主

当社株が連続増配ランキング上位20銘柄にランクイン

連続増配銘柄ランキング‥15位（おすすめ増配銘柄で紹介）

※2024年11月1日公開 ダイヤモンドZai調べ

順位	連続増配年数	銘柄名	順位	連続増配年数	銘柄名
1位	34年	花王	9位	22年	KDDI
2位	26年	SPK	9位	22年	サンドラッグ
3位	25年	三菱HCキャピタル	13位	21年	サンエー
4位	24年	小林製薬	14位	20年	パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス
5位	24年	ユー・エス・エス	**15位**	**20年**	**高速**
5位	24年	リコーリース	15位	20年	ニトリホールディングス
7位	23年	トランコム	15位	20年	アルフレッサホールディングス
8位	22年	ユニ・チャーム	15位	20年	ロート製薬
9位	22年	沖縄セルラー電話	15位	20年	栗田工業
9位	22年	リンナイ	20位	20年	プラネット

上場企業数4,055社（2024年11月1日現在）で

連続増配ランキング15位にランクイン

当社にとって**連続増配を続ける**ことは

『少しずつでも確実に成長する
ビジネスモデルをアピールする施策に』

※順位について・・・

連続増配年数が同じ場合は決算月の早い企業を上位とし

決算月も同じ場合は同順位

経営基本方針
株主

株主優待制度の導入

内容

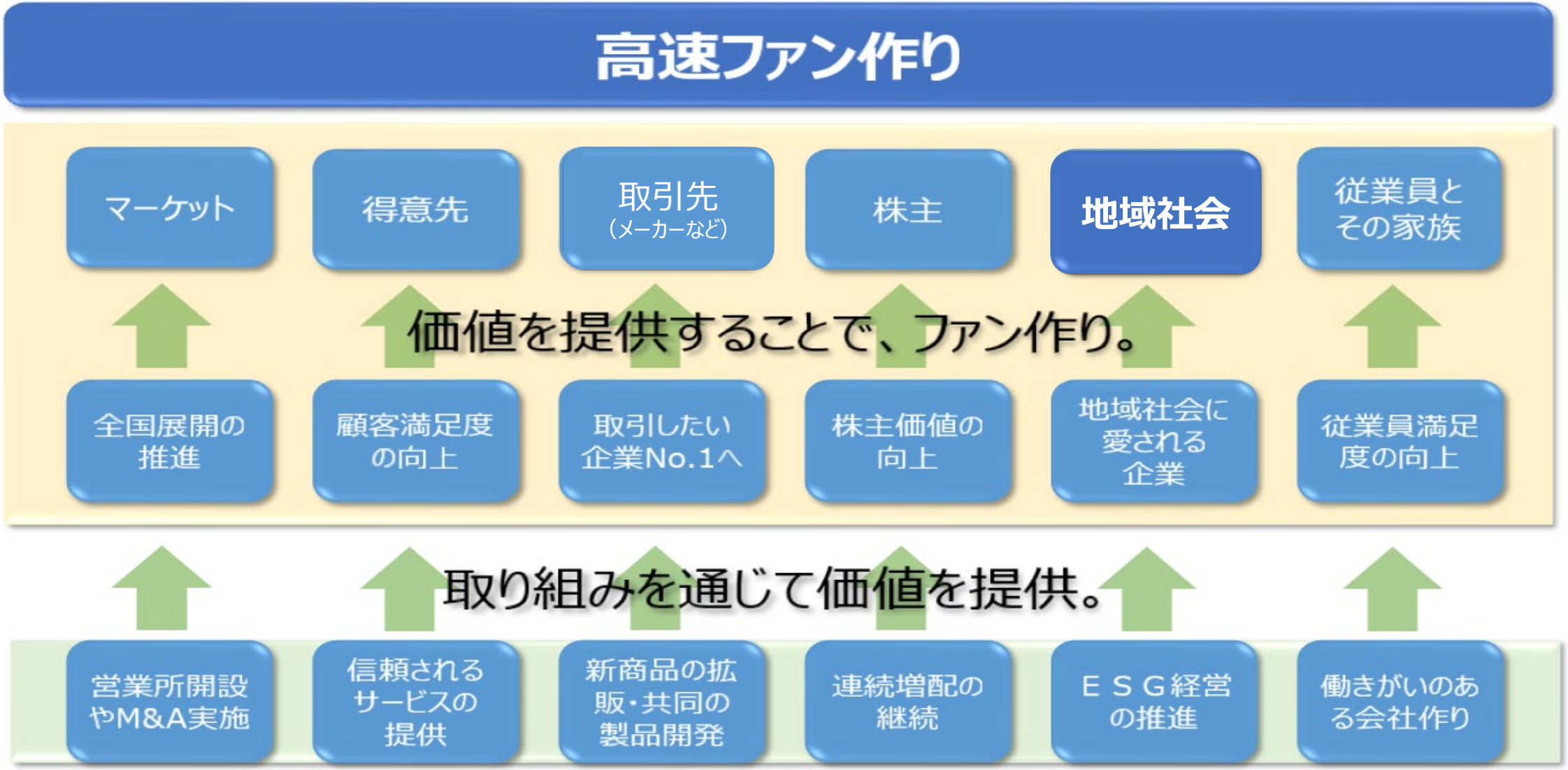
当社のお客様の商品を集めたカタログギフトや寄附など

対象となる株主さま

2023年3月31日より、毎年3月31日現在の株主名簿に記録され、
当社株式を100株以上保有されている方（年1回）

保有株式数	100株以上 300株未満	300株以上 500株未満	500株以上 1,000株未満	1,000株以上
優　待　品	QUOカード （500円）	カタログギフト （3,000円相当）	カタログギフト （5,000円相当）	カタログギフト （5,000円相当） ×2冊
寄　附　金	－	3,000円	5,000円	10,000円

経営基本方針


高速ファン作り
マーケット
得意先
取引先
（メーカーなど）
株主
地域社会
従業員と
その家族
価値を提供することで、ファン作り。
全国展開の
推進
顧客満足度
の向上
取引したい
企業No.1へ
株主価値の
向上
地域社会に
愛される
企業
従業員満足
度の向上
取り組みを通じて価値を提供。
営業所開設
やM&A実施
信頼される
サービスの
提供
新商品の拡
販・共同の
製品開発
連続増配の
継続
ＥＳＧ経営
の推進
働きがいのあ
る会社作り

経営基本方針

地域社会

ESG経営を推進することにより、地域社会に愛される企業となることを目指してまいります。

ホームページ内にESG関連の特設ページを開設

- ■活動内容のトピックス等
- ■Co2削減目標の提示

経営基本方針

地域社会

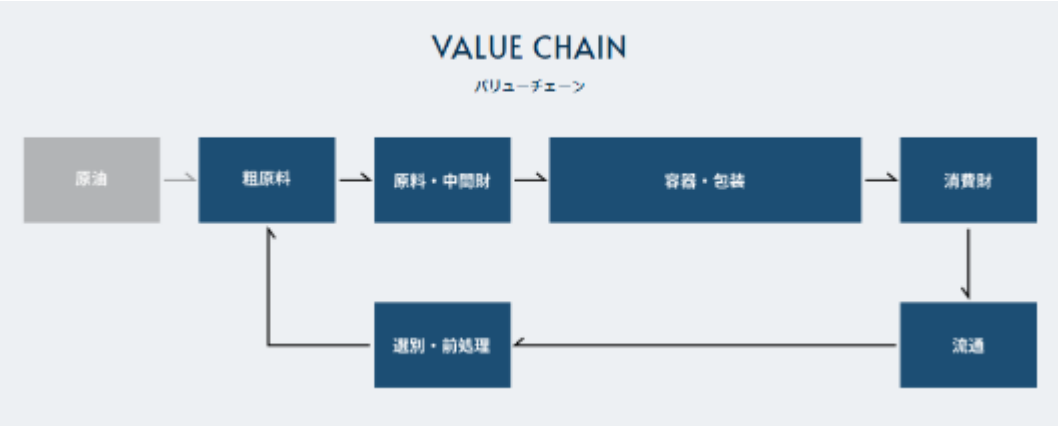
環境保全への取組み

R PLUS JAPAN

株式会社アールプラスジャパン（2020年6月事業開始）

45社参画（2024年10月現在）

持続可能な社会の実現に向けて、プラスチック問題の解決に貢献すべく、**使用済みプラスチックの再資源化事業**に、取り組む共同出資会社。
プラント建設し、2030年の稼働を目指してます。



商社 TRADING COMPANY
Iwatani

粗原料 RAW MATERIAL
三菱ガス化学
三井化学

原料・中間財 MATERIAL・INTERMEDIATE GOODS
TOYOBO
SAKATA INX
artience
Dexerials
TOKYO ink 東京インキ株式会社

容器・包装 CONTAINER・PACKAGING
レンゴー
東洋製罐グループ
DNP 大日本印刷
TOPPAN
Fuji Seal
北海製罐株式会社
YOSHINO 株式会社吉野工業所
APLIS
シーピー化成株式会社
リンテック株式会社
コバヤシ
日本山村硝子株式会社
リスパック株式会社
株式会社高速
RP東プラ株式会社
生駒化学工業
HiroKawa 廣川ホールディングス株式会社
四国化工機株式会社
TOMOWEL 共同印刷株式会社

消費財 CONSUMER GOODS
SUNTORY
Asahi
NISSHIN Oillio
Calbee
森永乳業
DUSKIN
Yakult
SARAYA
SHISEIDO
mizkan
muRata INNOVATOR IN ELECTRONICS

流通 DISTRIBUTION
セブン&アイホールディングス

金融
DBJ
三井住友信託銀行
MIZUHO みずほ銀行

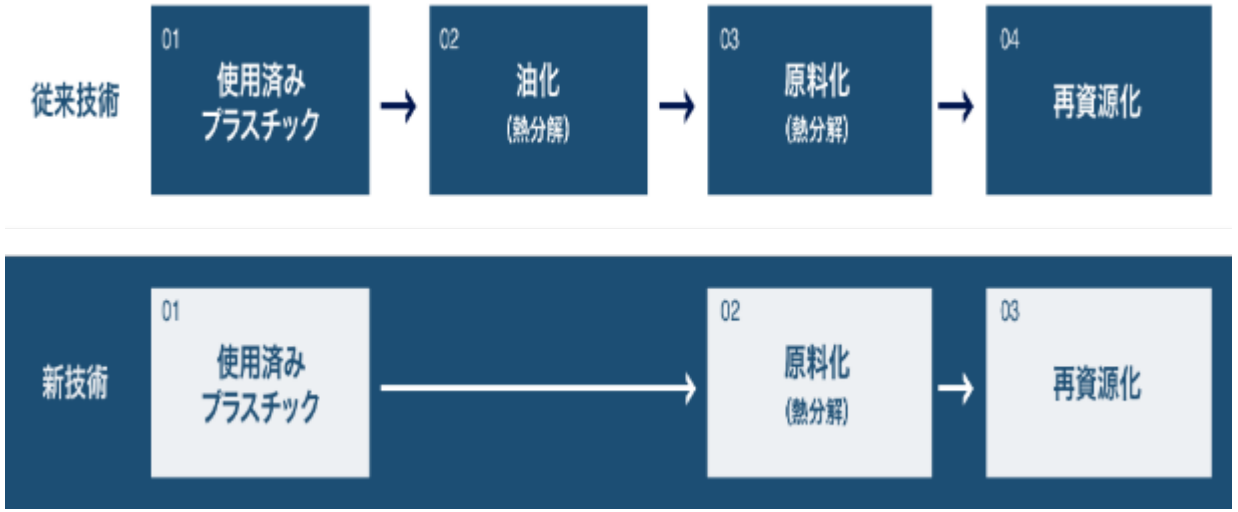
選別・前処理 SORTING・PREPROCESSING
JFE J&T 環境 株式会社
三友プラントサービス
ECONOS 株式会社オカワエコノス

経営基本方針

地域社会

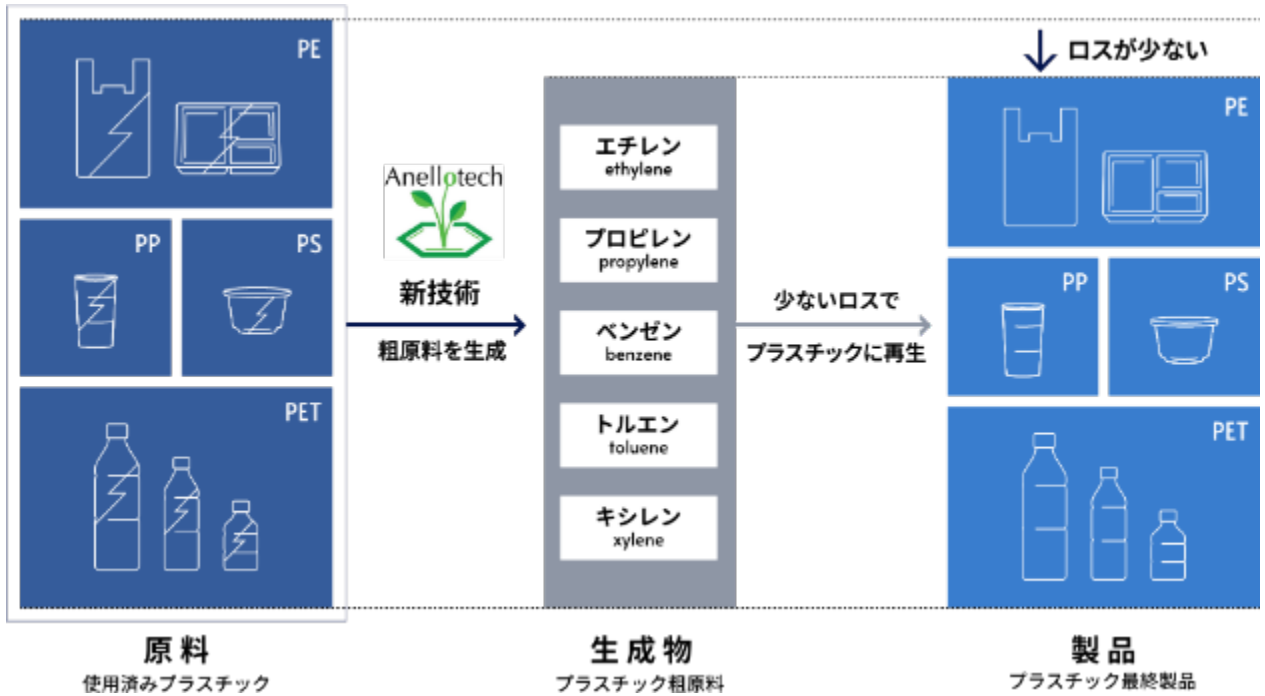
環境保全への取組み

使用済みプラスチックの再資源化技術の概念図



従来よりも少ない工程で処理できる技術で、ＣＯ２の排出量やエネルギー必要量の抑制や、多くの使用済みプラスチックの効率的な再生利用の促進が期待される。

アネロテック社（アメリカ）の技術開発



様々な使用済みプラスチックを基礎化学品へ変換を可能にする技術

ペットボトルを含む一般のプラスチックを直接原料（ベンゼン・トルエン・キシレン・プロピレンなど）に戻すケミカルリサイクルが特徴。

経営基本方針

地域社会

環境保全への取組み

■電力使用量削減等による効果 年間約680t（2020年）

①LED化による
年間で265t削減

②Co2の低排出の電力へ切替
381t削減

③遮熱材使用による電力使用量低減
35t削減（熊谷営業所）

■廃プラ等のリサイクルによる効果

650t削減

■環境配慮商品取り扱いによる

主要取引メーカー（2020年）

エフピコ・中央化学・リスパック・福助工業・中川製袋・オルディ　17,411t削減

（2020年）
約18,700 t

（2025年）
約26,800 t

5年後(2025年)の削減目標

■電力使用量削減等による効果 年間約1050t（2025年）

①LED化による
330 t 削減

②Co2の低排出の電力へ切替
681 t 削減

③遮熱材使用による電力使用量低減
35 t 削減

■廃プラ等のリサイクルによる効果

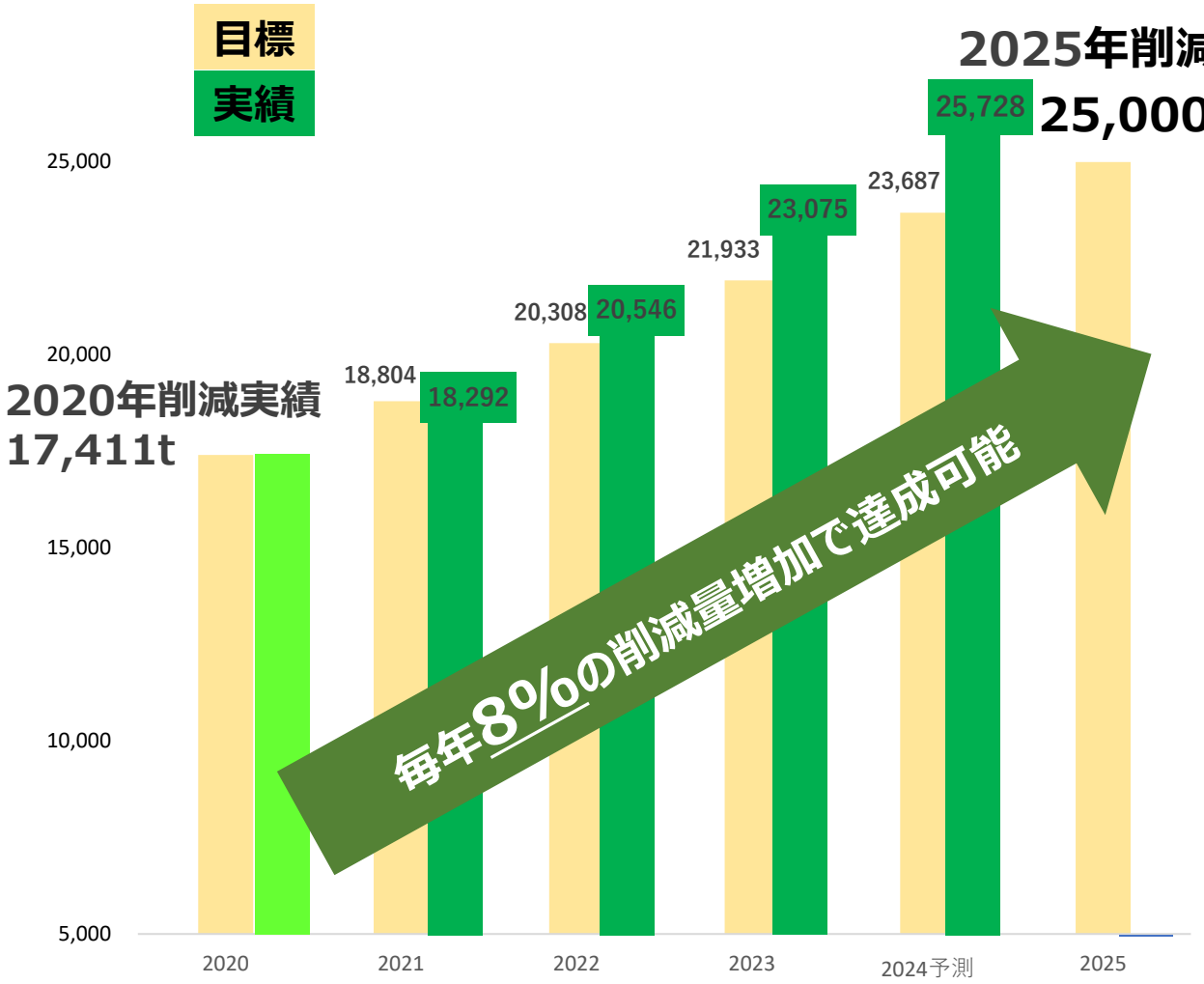
750 t 削減

■環境配慮商品取り扱いによる

25,000 t 削減

経営基本方針
地域社会

主要取引メーカー
※環境配慮商品によるCO2削減量



2025年の削減目標を前倒しで達成予定。
102.9%進捗。

環境配慮商品の更なる拡販を目指します。

※エフピコ・中央化学・リスパック・福助工業・中川製袋・オルディ等

経営基本方針　地域社会

社会貢献と社会的責務を果たすことを目的として寄附を行ってます。

宮城県	東日本大震災みやぎこども育英募金
岩手県	いわての学び希望基金奨学金
福島県	東日本大震災ふくしまひども寄付金
東京都	NPO法人全国こども食堂支援センター・むすびえ
東京都	NPO法人セカンドハーベスト・ジャパン
宮城県	こども食堂（宮城県内）６０先
仙台市	NPO法人フードバンク仙台
	こども食堂中間支援組織４先 (宮城・千葉・長野・岐阜)
東京都 仙台	一般社団法人障がい者自立推進機構 公益社団法人東北障がい者芸術支援機構
その他、地域貢献に関する財団やNPO法人への寄附	

2021年から、東日本大震災により孤児・遺児となった子供たちの将来への支援を目的とする基金に寄附を実施（2024年3月）

４年連続

（左）村井 宮城県知事

2022年から、子供の地域交流の場づくりや食事提供を行う「子ども食堂」へ寄附を実施し弁当容器などを寄贈（2024年3月～4月）

３年連続

経営基本方針

地域社会

新聞等のメディアでも取り上げられました。

仙台市「ふるさとの杜再生プロジェクト」への寄附

（右）郡 仙台市長

「令和5年度ひろげよう育てようみどりの都市全国大会」にて
国土交通大臣から「都市緑化功労者」として表彰

東京都千代田区「イイノホール」

仙台市の「ふるさとの杜再生プロジェクト」への寄附をはじめ、
緑化行政への広範な協力を評価。

経営基本方針
地域社会

「令和６年能登半島地震」被害への義援金・物資支援

石川県へ２０百万の義援金を寄附

NPO法人セカンドハーベスト・ジャパン経由で物資を支援
（9,０００食分の使い捨て弁当容器、丼、わりばし等）

経営基本方針

高速ファン作り
マーケット
得意先
取引先
（メーカーなど）
株主
地域社会
従業員と
その家族
価値を提供することで、ファン作り。
全国展開の
推進
顧客満足度
の向上
取引したい
企業No.1へ
株主価値の
向上
地域社会に
愛される
企業
従業員満足
度の向上
取り組みを通じて価値を提供。
営業所開設
やM&A実施
信頼される
サービスの
提供
新商品の拡
販・共同の
製品開発
連続増配の
継続
ＥＳＧ経営
の推進
働きがいのあ
る会社作り

経営基本方針

従業員とその家族

**働きがいのある企業作りを通じて、
従業員満足度の向上を目指してまいります。**

信頼

- 処遇改善による諸手当等の見直し
- 職場等の環境整備
- 定年延長(60歳→65歳)
- 時間外勤務の削減

誇り

- 当社の仕事は、社会にとって欠かすことが出来ない
- 災害時等における対応
- 社会的な存在価値の啓蒙
- 社会貢献活動への取り組み

社 員

連帯感

- 営業所表彰
- カイゼン活動
- イベント開催

成長

- 研修体系の整備
- 研修外部講師の積極活用

経営基本方針

高速ファン作り
マーケット
得意先
取引先
（メーカーなど）
株主
地域社会
従業員と
その家族
価値を提供することで、ファン作り。
全国展開の
推進
顧客満足度
の向上
取引したい
企業No.1へ
株主価値の
向上
地域社会に
愛される
企業
従業員満足
度の向上
取り組みを通じて価値を提供。
営業所開設
やM&A実施
信頼される
サービスの
提供
新商品の拡
販・共同の
製品開発
連続増配の
継続
ＥＳＧ経営
の推進
働きがいのあ
る会社作り

重要課題

高速ファン作り

マーケット	得意先	取引先（メーカーなど）	株主	地域社会	従業員とその家族
全国展開の推進	顧客満足度の向上	取引したい企業No.1へ	株主価値の向上	地域社会に愛される企業	従業員満足度の向上
営業所開設やM&A実施	信頼されるサービスの提供	新商品の拡販・共同の製品開発	連続増配の継続	ＥＳＧ経営の推進	働きがいのある会社作り

売上・利益の拡大

本部・営業支援部門の強化	DX等による業務改善・事務改善活動の推進	人材育成・人事制度・働き方改革	新ビジネス・新商品開発への挑戦	新規顧客の開拓深耕活動の徹底	高速グループシナジー効果の発揮

各部・各支社が重要課題に沿ったアクションプランを策定・実行

本部各部　支社・営業所　グループ会社

重要課題

本部・営業支援
部門の強化

自社デザイン部門
デザイナー『15名』在籍

これまで、仙台の本社から全国をカバー

東京分室を開設

- 2021年10月　**東京都中央区日本橋に開設**
- 2023年　2月　**東京都千代田区平河町**
  業務拡大への対応のため移設

『カバーエリア拡大』
『レスポンスの良い対応』を実現

- デザイナー3名常駐。
- 広域営業部のサテライトオフィスとしても活用。
  3名の営業担当者が常駐。

重要課題

本部・営業支援
部門の強化

高速デザイン室

食品パッケージ業界一の専門商社「株式会社高速」のデザインファーム。

食品や商品の新しい価値を見つけ出し、作り手の思いや商品価値を正しく伝えることで商品をより魅力的にするお手伝いしてます。

当社在籍のデザイナーはそれぞれに**個性を持ち、柔軟な思考と発想力**で魅力的な商品を作り上げることを目指しています。

主な受賞歴

東北経済産業局主催「おいしい東北パッケージデザイン展2014」- グランプリ
東北経済産業局主催「おいしい東北パッケージデザイン展2019」- 優秀賞（東北経済産業局長賞）
東北経済産業局主催「おいしい東北パッケージデザイン展2018」- 優秀賞（山形県知事賞）
東北経済産業局主催「おいしい東北パッケージデザイン展2017」- 優秀賞（東北経済産業局長賞）
クラブハリエ「ニューイヤーバーム2016 パッケージデザインコンペ」- グランプリ
クラブハリエ「ニューイヤーバーム2014 パッケージデザインコンペ」- グランプリ

重要課題

本部・営業支援部門の強化

八食8カレーセット（青森県）

ご要望のポイント 販売者の「八食」様にちなんで誕生した8食展開のカレー

絵の具の表現を用いたデザイン

中身が想像できカラフルで楽しい雰囲気

辛さと甘さの味覚が一目見て伝わるイメージキャラクター。
カラフルなルーにちなんだ**絵の具の表現を使い種類の豊富さを表現。**

ポップなデザイン

共通の無地箱を使用。
辛さと甘さを区分けした4種の具材を一枚のラベルに表示。辛さの段階を表現するため絵の具部分にチェックシールが貼れるスペースを設けました。
選ぶ楽しさも打ち出し見た目も楽しいデザインに。

1個売りの箱から始まったこちらの8個用のギフト箱。売り場での一層の賑やかさを狙い、1個売りの箱にならって**エンドレスなデザイン**にこだわりました。

思わず笑顔がこぼれてしまう
インパクトと、可愛らしさを兼ね備えたパッケージ。
一個でもギフトの佇まいとなる手提げ箱かつ、個性派カレーとして特別感のある金と銀の素材を採用。

カレーラベルデザインに好評価。
地元ではキャラクター名を募るなど、食を中心に地元との繋がりを大切にされる販売者様の思いを表現できました。

重要課題

本部・営業支援
部門の強化

リースパイ（宮城県・うみの杜水族館）

水族館で「リス」のコーナーを拡大・リニューアルする
ことがきっかけでご依頼。

ご要望のポイント

- 全面がリスのイラストの手提げ箱
- 小さなこどもが持っていたら可愛いもの

『一目でだれもが「かわいい」と言ってしまうデザイン』を。
千歳飴の袋のようにリスの形が全面に出るよう改良。

箱の裏には尻尾を描くアイデア。

こどもが喜ぶ

要望がぎゅっと詰まったデザイン。
ポップで楽しくなり、可愛らしくユニーク所が評価された。

重要課題

本部・営業支援部門の強化

匠・松山カステラ 小町シリーズ（愛媛県）

松山ブランド新製品コンテスト「令和2年度ネクストワン」金賞・松山市長賞受賞

ご要望のポイント

- エンドユーザーに商品のこだわりを伝えたい
- 愛媛・松山のお土産として売れるデザイン

40年以上の歴史を持つカステラ専門店。
小説「坊っちゃん」の舞台であり、日本最古の温泉地「道後」ならではのお土産としての付加価値を高める意図

お客様のカステラ職人というプライドとこだわりを、歴史や風情を感じさせる松山の魅力と「坊ちゃん」の世界観を版画調でデザイン。
時代背景や情景が蘇るような印象。
イラストもオリジナルで制作。

松山伝統工芸「伊予絣」をイメージした美しい藍色のセット箱。

商品案内のリーフレットも作成。

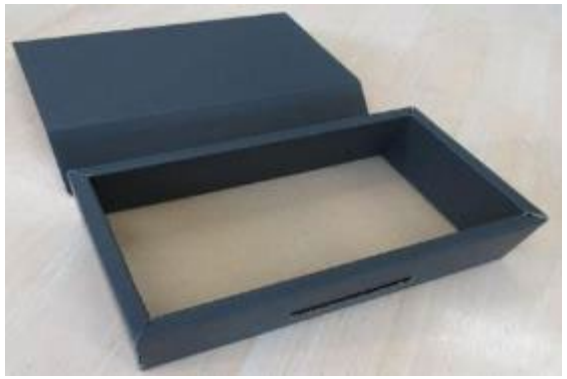
ロゴマーク「匠」、コーポレートマーク、落款もオリジナルで作成。

重要課題

本部・営業支援部門の強化

当社オリジナルのさくらんぼ化粧箱（山形県内のスーパーで販売）

デザインを追求



＋

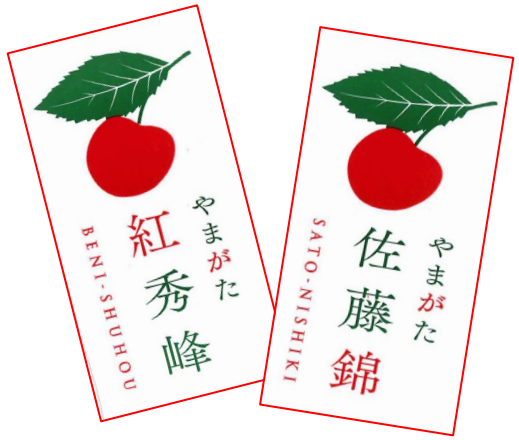
容器カバーにはデザインのこだわり

容器カバーが別でも絵が繋がるよう
こだわっている。

仕様の選択が可能

縦でも横でも収納

外箱の品種ラベルシールも当社のデザイン。



重要課題

本部・営業支援部門の強化

小樽市の事業者からパッケージデザインのリニューアル対象商品を全国のデザイナーから新たなパッケージデザインを募集。数十点以上の応募作品の中から一般投票と事業者による審査を実施。

事業者がマッチングしたいデザインを選んでデザイナーと契約を結び、**新デザインパッケージとなった商品の商品化を目指す。**

一般投票総数(4517票)と事業者の審査の結果、３作品が商品化に決定。

そのうちの２作品が当社デザイナーの作品が選ばれるという栄誉。

株式会社 高速

重要課題

本部・営業支援部門の強化

マッチング商品として選ばれた当社デザイナーの2作品

有限会社利尻屋みのや 様

「赤と黒のブルース」

<デザイナー>
熊谷 真

有限会社深澤精肉店 様

「手造りくんせい」

<デザイナー>
熊谷 明洋

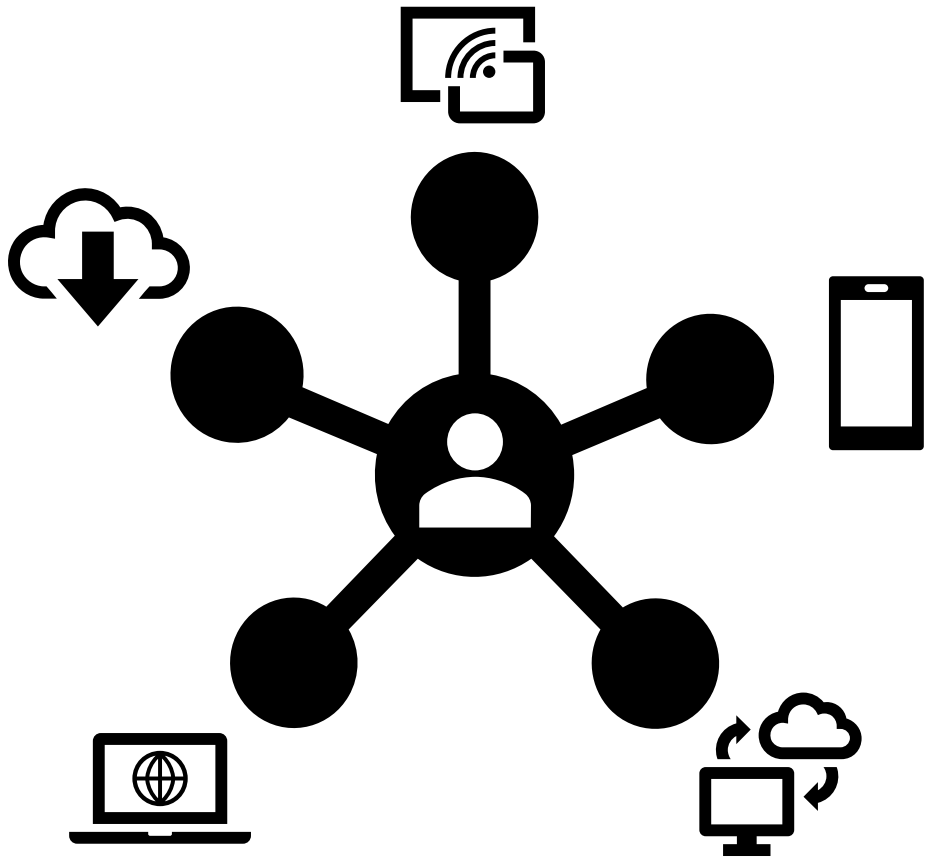
これからも[デザインを通してお客様の商品の魅力を引き出す]活動に邁進してまいります。

重要課題

高速ファン作り
マーケット
得意先
取引先
(メーカーなど)
株主
地域社会
従業員と
その家族
全国展開の推進
顧客満足度の
向上
取引したい企業
No.1へ
株主価値の向上
地域社会に
愛される企業
従業員満足度の
向上
営業所開設や
M&A実施
信頼される
サービスの提供
新商品の拡販・
共同の製品開発
連続増配の継続
ＥＳＧ経営の
推進
働きがいのある
会社作り
売上・利益の拡大
本部・営業支援
部門の強化
DX等による業務
改善・事務改善活
動の推進
人材育成・人事
制度・働き方
改革
新ビジネス・新商
品開発への挑戦
新規顧客の開拓
深耕活動の徹底
高速グループシナ
ジー効果の発揮
各部・各支社が重要課題に沿ったアクションプランを策定・実行
本部各部
支社・営業所
グループ会社

重要課題

DX等による業務改善・
事務改善活動の推進



ＲＰＡ・ＯＣＲ・ＡＩ等のデジタル化を
推進し、事務・業務の一層の効率化を図る

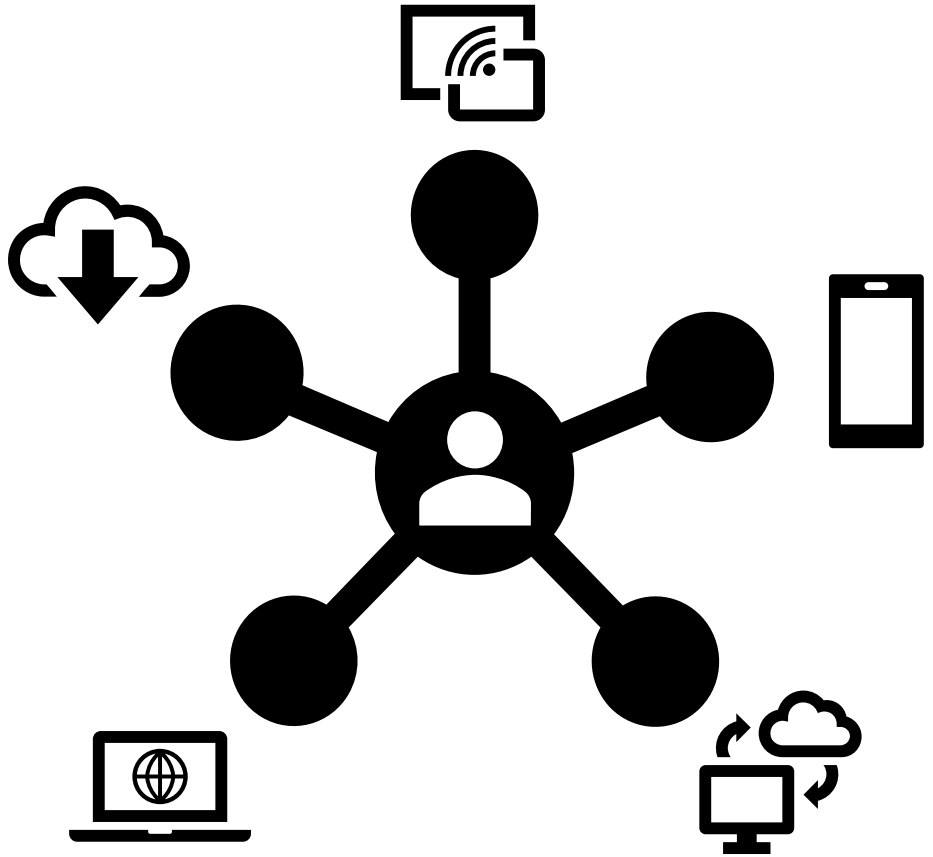
RPA導入

RPA導入効果による業務削減時間

2019年度（高速本部のみ）	2,405時間
2020年度（高速営業所・清和）	4,498時間
2021年度 （ 〃 ）	8,720時間
2022年度 （ 〃 ）	9,930時間
2023年度 （ 〃 ）	11,310時間

重要課題

DX等による業務改善・
事務改善活動の推進



AI-OCR

経理部 実施中 「invox」

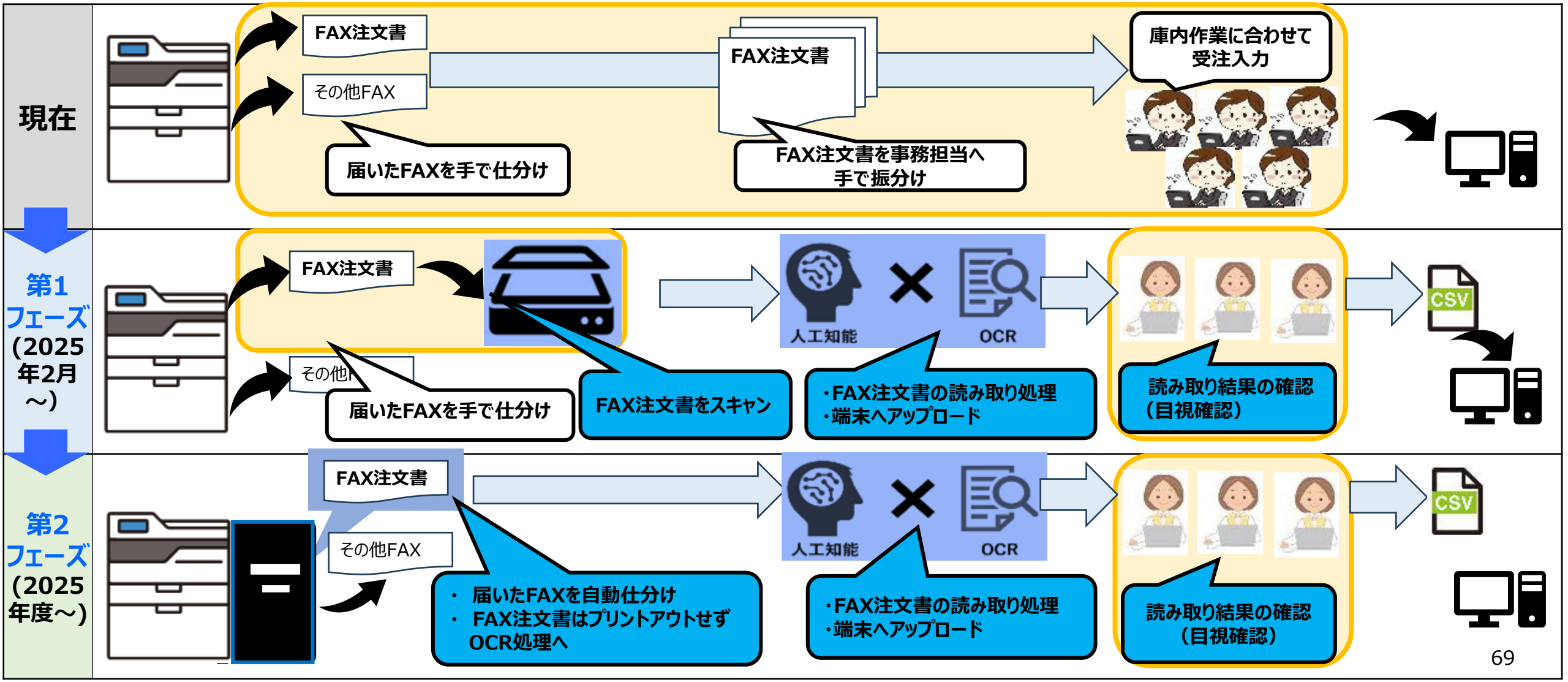
取引先からの請求書記載の振込先口座、取引先情報を
自動読み取りシステム上で、仕訳情報も自動反映が可能
（楽楽精算と連携）
2022年2月から経理部で利用開始し、**事務負担を軽減を実現。**

精算ペーパーレス

実施中 「楽楽精算」

出張や備品購入の精算で、領収書と帳票の原本提出を不要に
完全ペーパーレス化で、**月間2,000時間**営業所事務**削減。**

重要課題
DX等による業務改善・事務改善活動の推進
AI-OCR
業務部
FAX注文の手入力の処理時間が大幅に削減
手作業フロー



重要課題
DX等による業務改善・事務改善活動の推進
AI-OCR

入力に係る処理時間が**大幅に削減**
（約５割～6割削減）

削減した時間を
営業アシスタントの業務を行い有効活用

営業が営業に専念ができ、
業績向上につながります

導入スケジュール

※ＦＡＸ注文枚数の多い拠点を優先的に導入開始

2025年2月～3月
10拠点

4月～6月
15拠点

重要課題
DX等による業務改善・事務改善活動の推進
量子コンピュータ

東北大学発ベンチャー企業「株式会社シグマアイ」と取り組み

量子コンピューティング技術を活用し、全社的に不動在庫削減プロジェクトを実施。

商品評価損となっている不動在庫を同じアイテムの販売実績がある営業所に振替を行い販売し、不動在庫を削減。

重要課題

DX等による業務改善・事務改善活動の推進

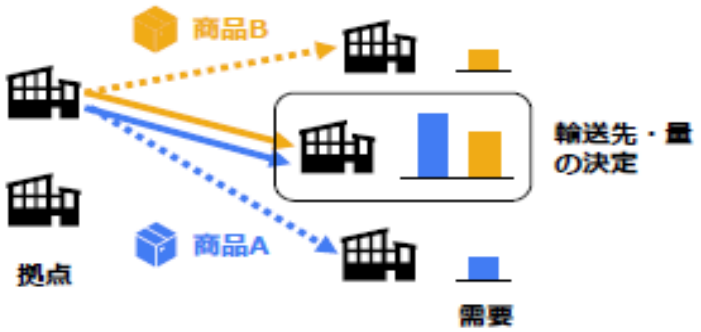
量子コンピュータ

ある営業所で不動在庫になった商品が、他の営業所で動き（販売）があるかどうかを判定し、営業所間を輸送することで在庫の無駄を削減し、全社的な**最適在庫配置**を目指しました。

営業所間を輸送するかの判定には、輸送コストを加味しても利益が出たことを計算ロジックに含めました。
計算要素も多く、計算の複雑性から『量子アニーリング技術』を活用。

2024年５月に計算結果に基づき、実際に不動在庫の営業所間輸送を行った結果、**在庫の無駄削減による利益が確保できることが実証。**
2025年度に向けてソフトウェア開発を進行しております。

横持ちの対象となりうるバラの商品



重要課題

DX等による業務改善・
事務改善活動の推進

DX施策による削減効果目標

RPA・OCR・AI等のデジタル化を推進

受注	発注・仕入	請求・入金	買掛・支払	物流

事務・業務の作業時間の25%削減を目指します。

重要課題

高速ファン作り
マーケット
得意先
取引先
（メーカーなど）
株主
地域社会
従業員と
その家族
全国展開の推進
顧客満足度の
向上
取引したい企業
No.1へ
株主価値の向上
地域社会に
愛される企業
従業員満足度の
向上
営業所開設や
M&A実施
信頼される
サービスの提供
新商品の拡販・
共同の製品開発
連続増配の継続
ＥＳＧ経営の
推進
働きがいのある
会社作り
売上・利益の拡大
本部・営業支援
部門の強化
DX等による業務
改善・事務改善
活動の推進
人材育成・人事
制度・働き方
改革
新ビジネス・新商
品開発への挑戦
新規顧客の開拓
深耕活動の徹底
高速グループシナ
ジー効果の発揮
各部・各支社が重要課題に沿ったアクションプランを策定・実行
本部各部
支社・営業所
グループ会社

重要課題

人材育成・人事制度・
働き方改革

経営の最重要課題

優秀な人材の確保と育成

優秀な人材の確保と育成こそ当社の「成長の源泉」

重要課題

人材育成・人事制度・
働き方改革

今後の成長要因

包装資材マーケットの拡大

中食市場の伸長

業界No.1のスケールメリット

新規開拓における優位性

高い成長余力

まだ低い市場占有率

食品包装資材の推定市場
1.8兆円のうち当社シェア5%程度

優秀な人材確保と育成によって、

売上と利益の確実な成長を図る

重要課題

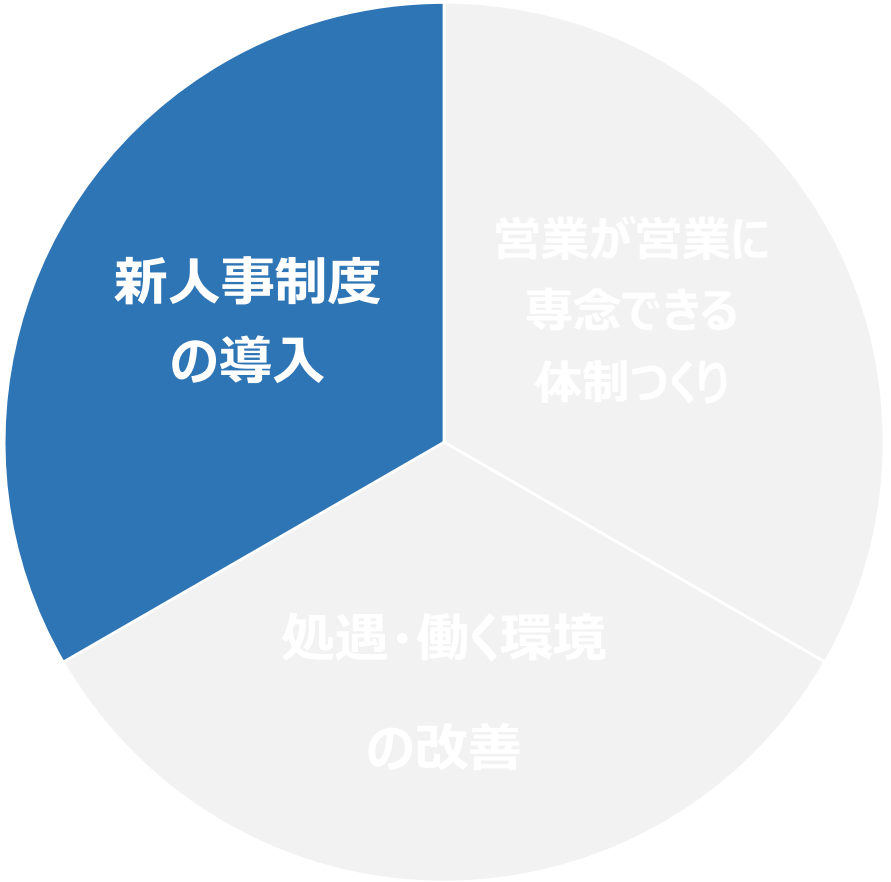
人材育成・人事制度・
働き方改革

採用増と離職減を実現するための取組みを実施

重要課題

人材育成・人事制度・
働き方改革

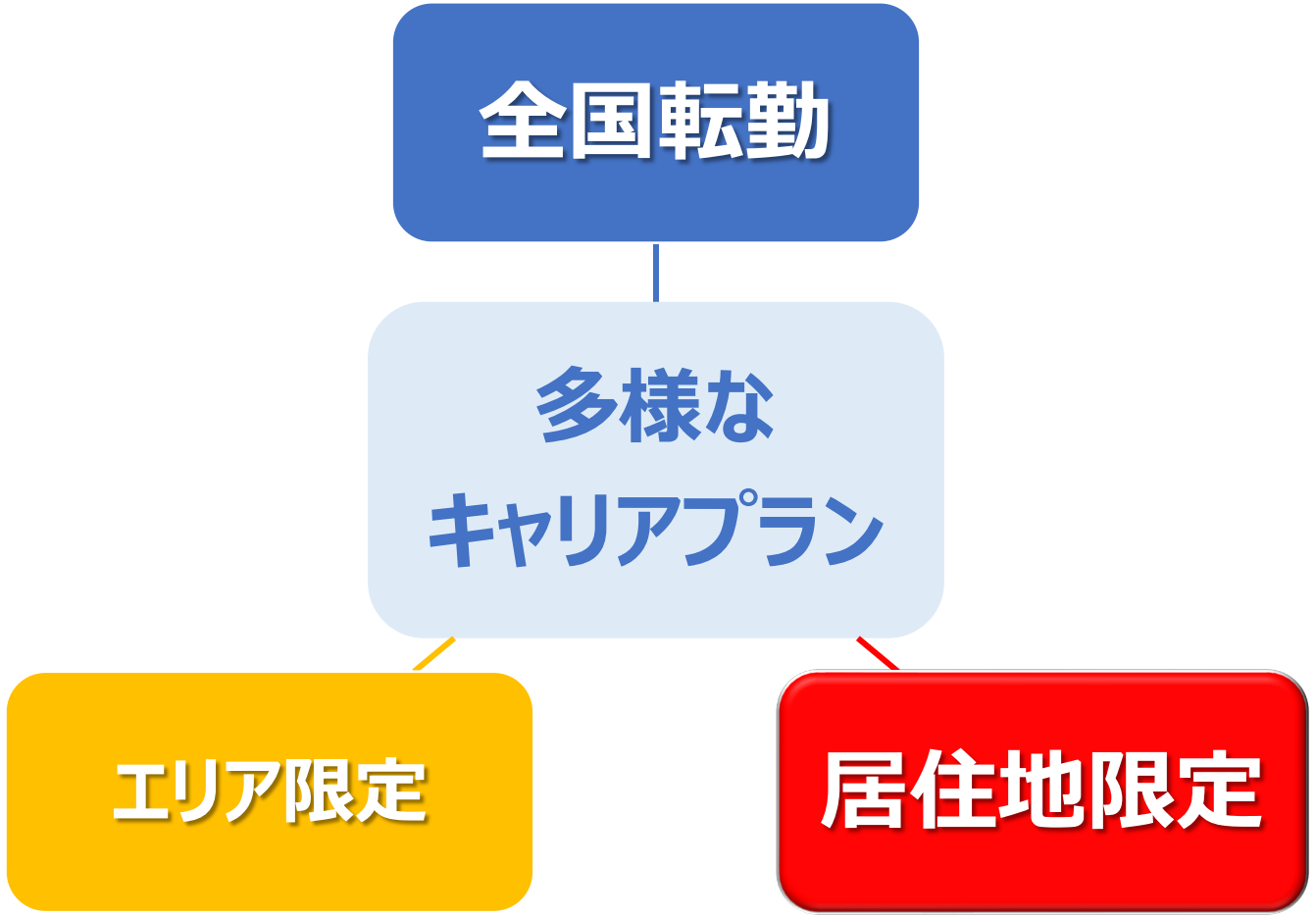
採用増と離職減を実現するための取組みを実施



重要課題

人材育成・人事制度・
働き方改革

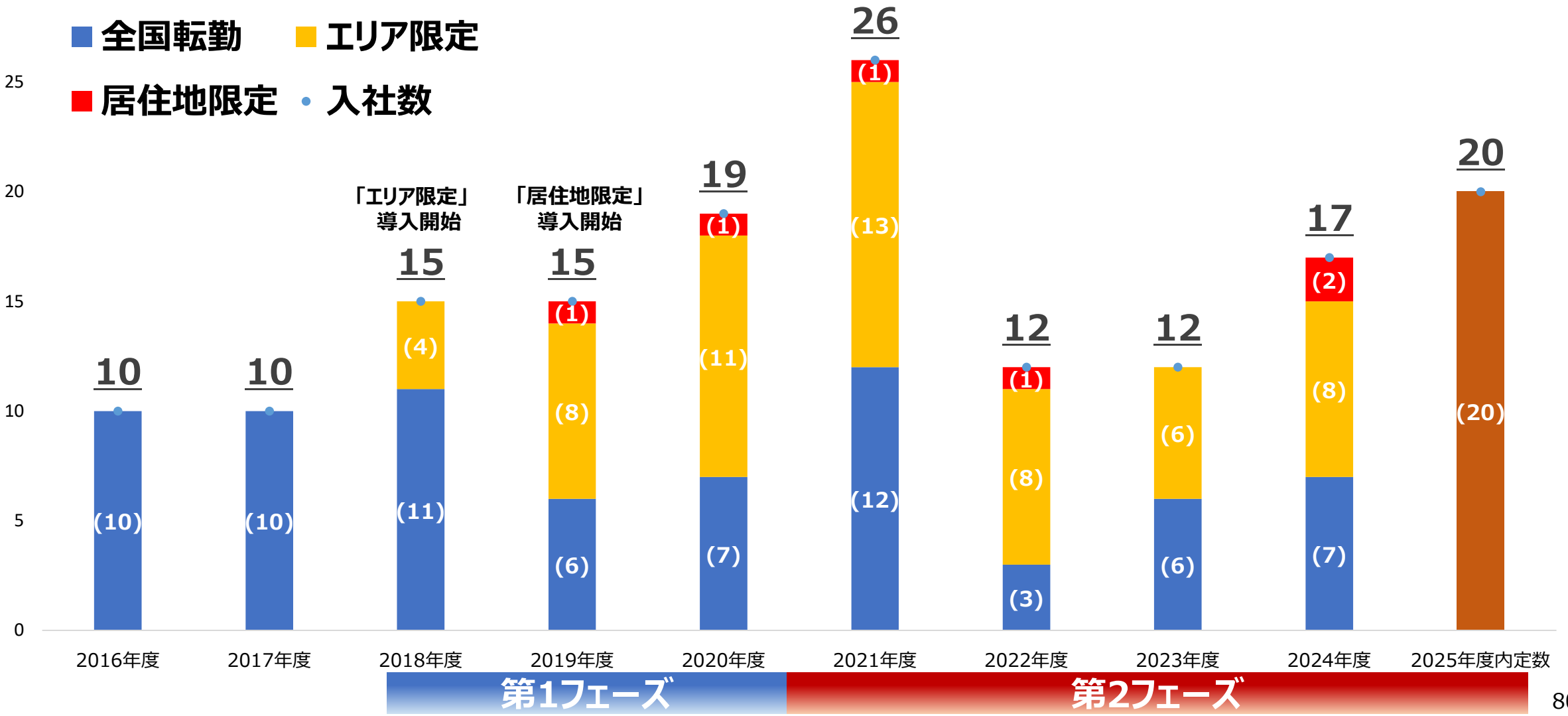
多様なキャリアプランを描ける仕組みを採用



重要課題

人材育成・人事制度・働き方改革

大卒者の入社時の勤務区分先推移（人）



重要課題

人材育成・人事制度・
働き方改革

第1フェーズ・第２フェーズ
平均入社人数比較

16.3名 → **17.4名**

第1フェーズ

第2フェーズ

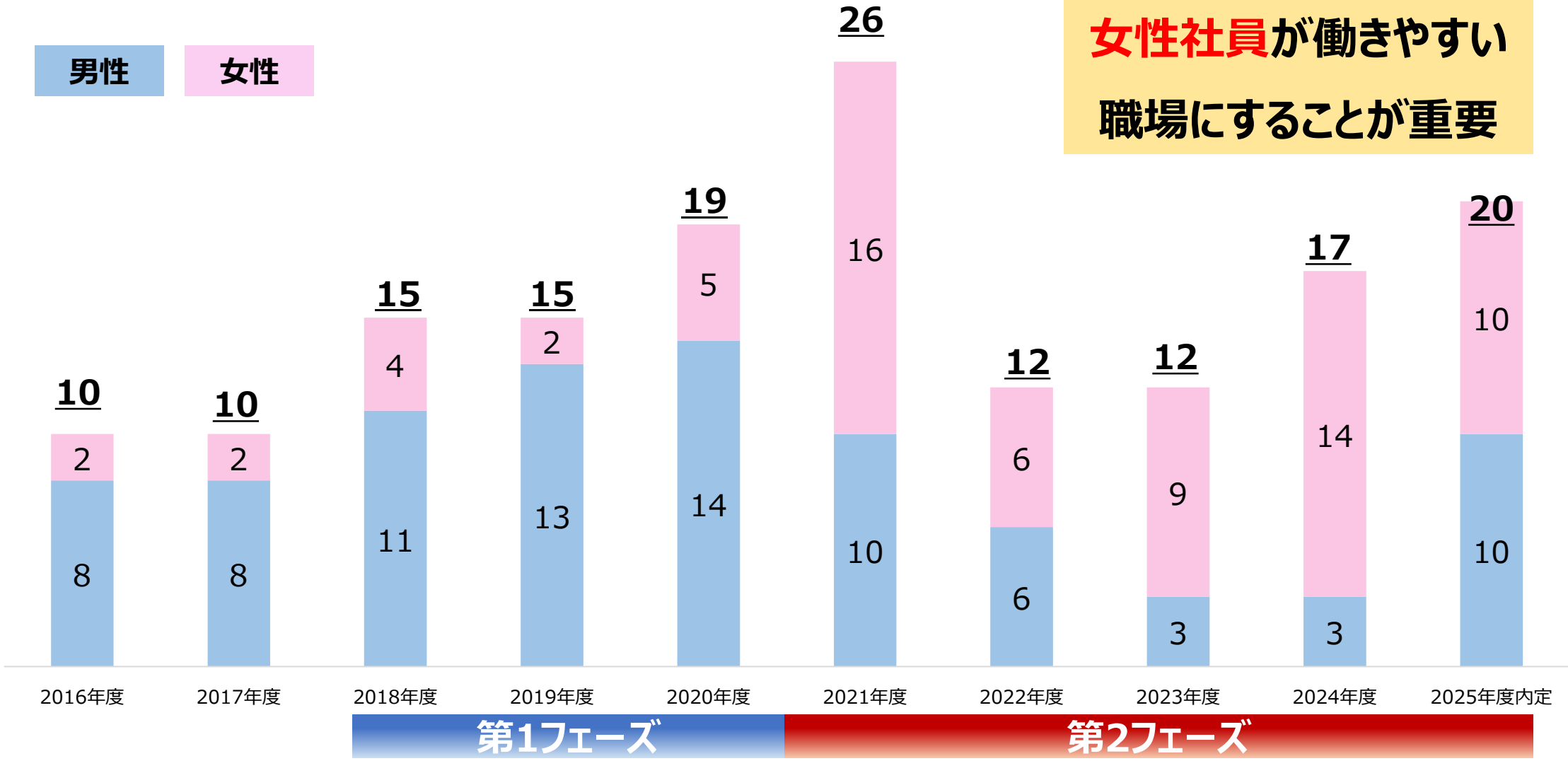
株式会社 高速

重要課題

人材育成・人事制度・働き方改革

大卒社員採用人数推移（人）

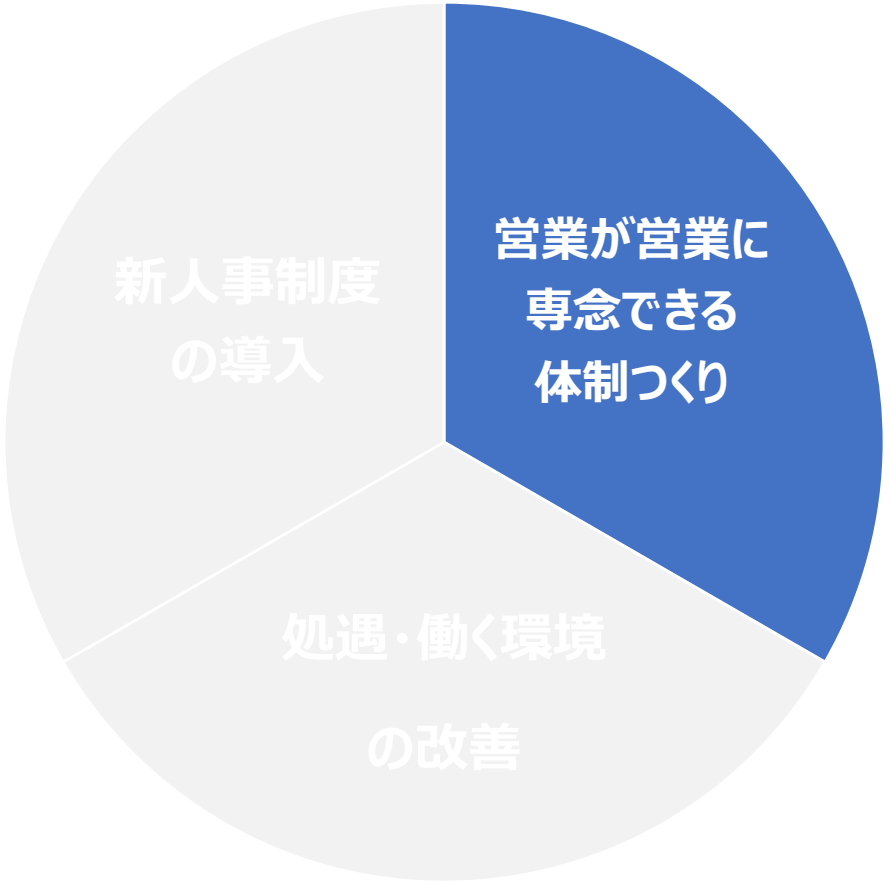
女性社員が働きやすい職場にすることが重要



重要課題

人材育成・人事制度・
働き方改革

採用増と離職減を実現するための取組みを実施

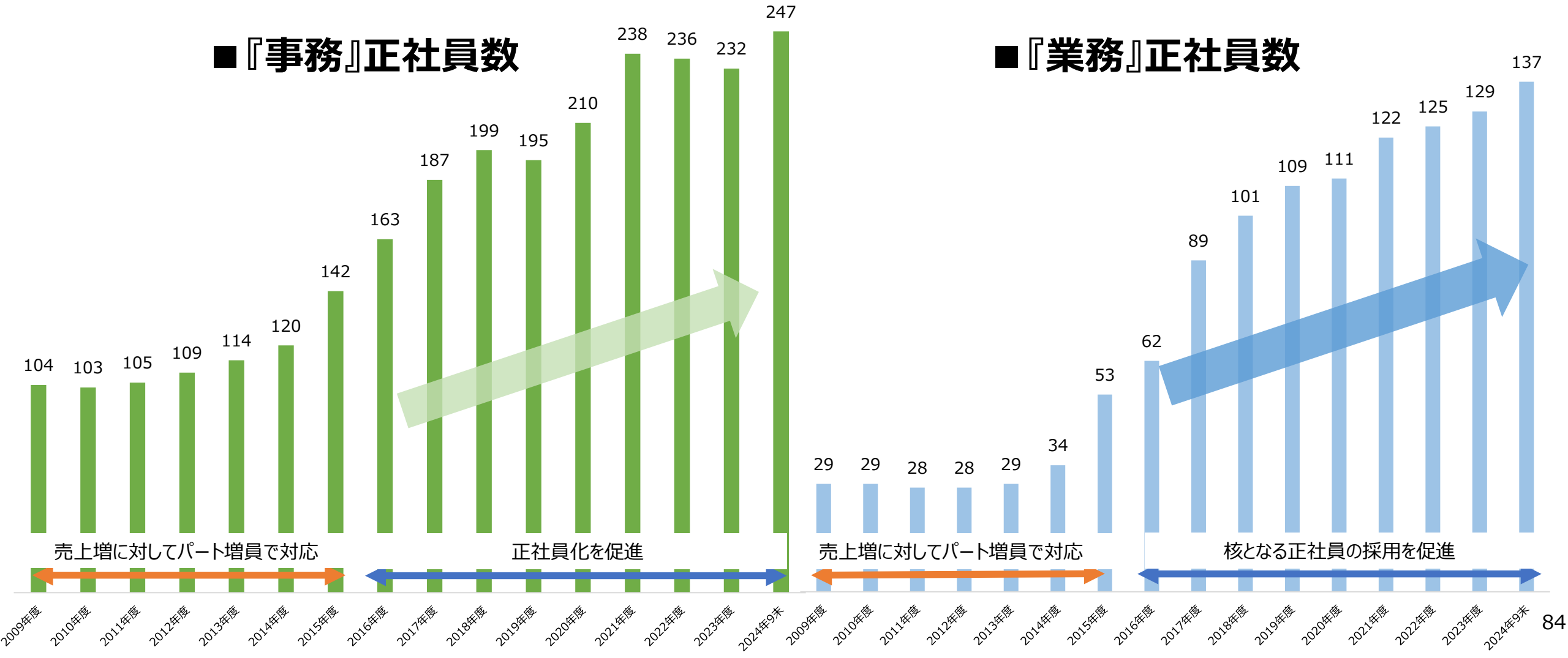


株式会社 高速

重要課題

人材育成・人事制度・働き方改革

事務・業務の正社員化を促進し、営業が営業に専念できる体制つくりを推進。



重要課題

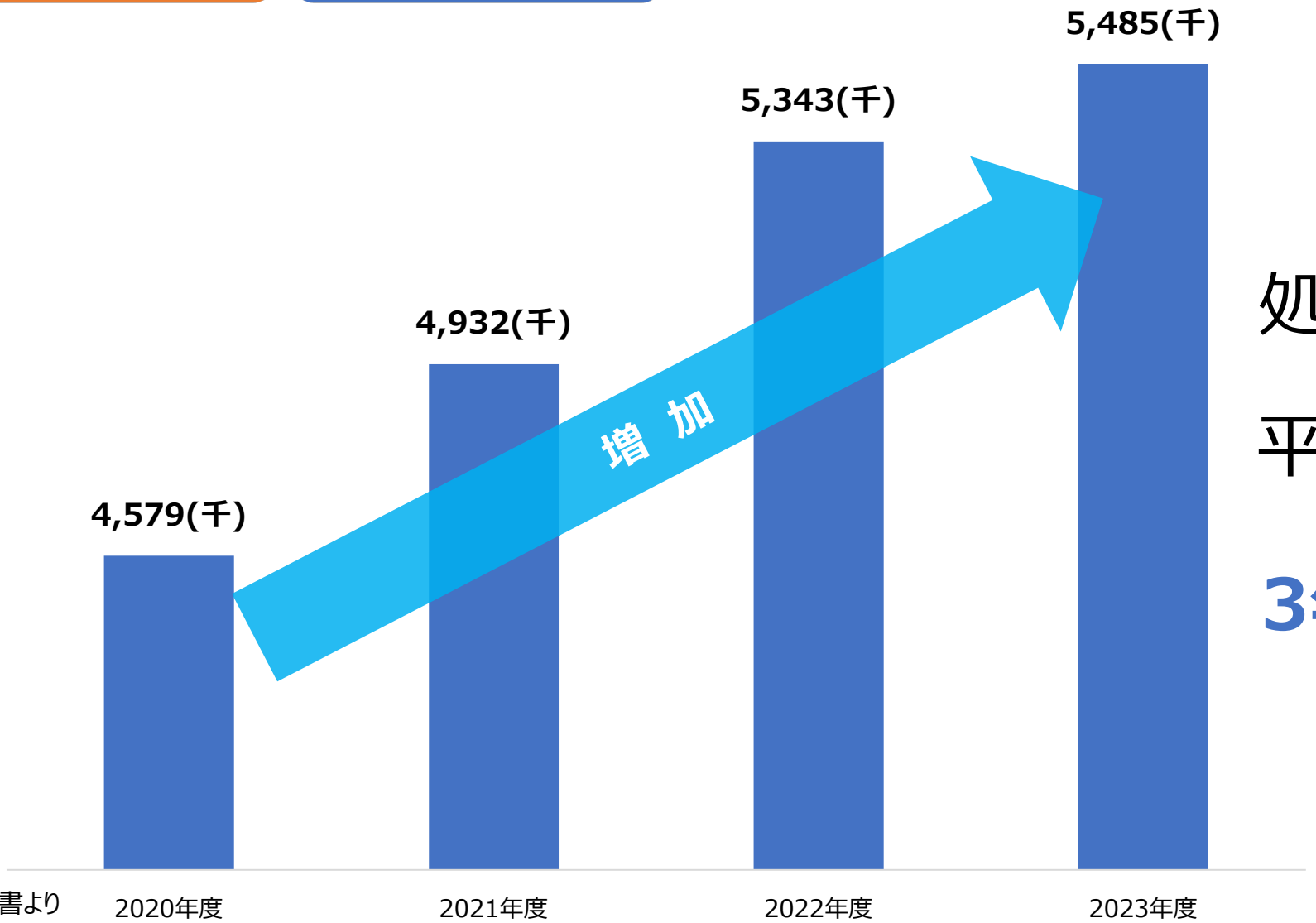
人材育成・人事制度・
働き方改革

採用増と離職減を実現するための取組みを実施

重要課題

人材育成・人事制度・
働き方改革

平均年収推移 ※有価証券報告書より（株）高速単体



処遇改善の強化により

平均年収が大きく増加

3年間で19.8%増加

有価証券報告書より

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

前期の新しい取り組み

・連続休暇取得の推奨

① 有給休暇5日以上を利用した7連休を年に1度

② 有給休暇3日以上を利用した5連休を年に2度

③ 当期に付与された有給休暇の8割を取得

正社員は①～③のいずれかを実施

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

前期の新しい取り組み

・連続休暇取得の推奨

目標は、
全社員の9割以上の達成を目指す。

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

前期の新しい取り組み

・連続休暇取得の推奨

結果は、

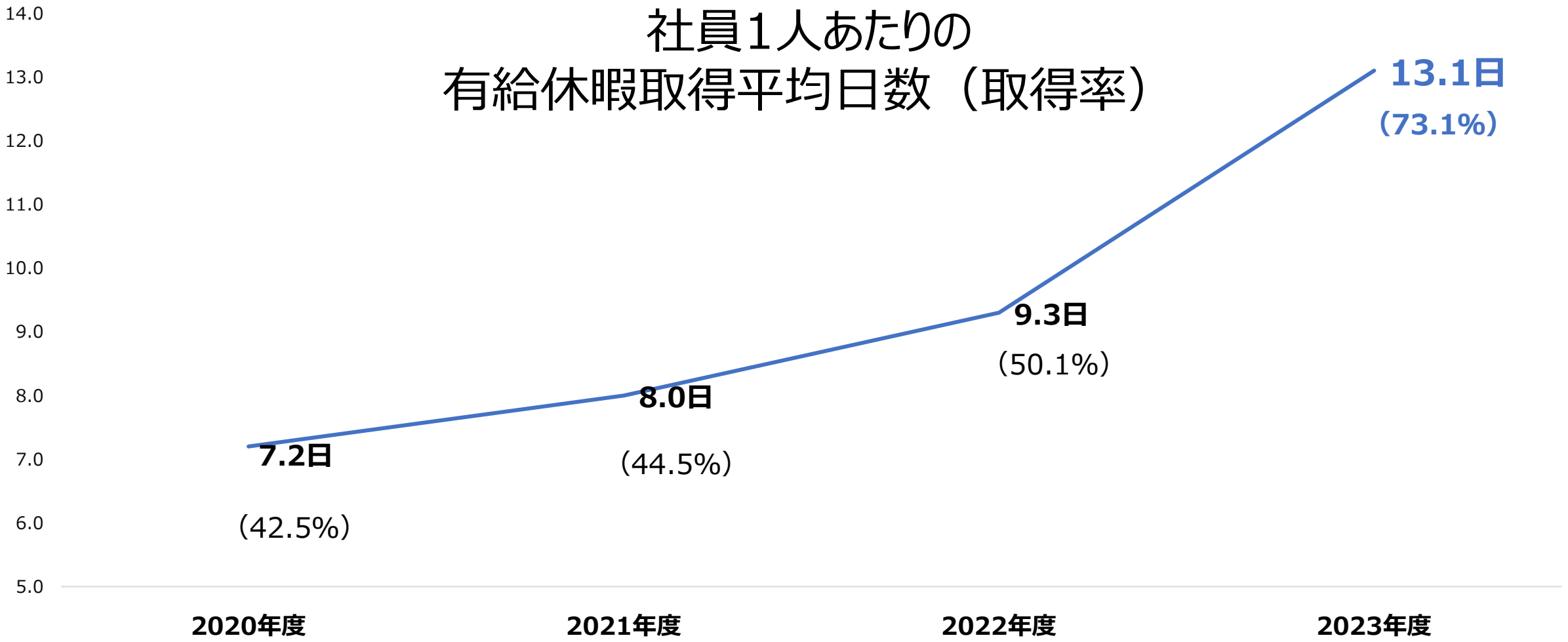
94.8%

目標達成

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

前期の新しい取り組み



重要課題
人材育成・人事制度
・働き方改革

前期の新しい取り組み

平均年次有給休暇の取得状況

	厚生労働省 令和５年就労条件総合調査より (全産業平均)	株式会社 高速 KOHSOKU CORPORATION
ひとりあたりの		
➢平均付与日数	17.6日	18.0日
➢平均取得日数	10.9日	13.1日
➢平均取得率	62.1%	73.1%

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

従業員の生活を豊かにするため
＋
優秀な人材確保のため

連続休暇取得の推奨を続けて参ります

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

創立60周年記念

従業員持株会向け
譲渡制限付株式インセンティブ制度
の導入

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

2025年4月までに従業員持株会に入会していれば

当社株式60株を付与

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

対象者	プラン	期間	狙い
取締役	譲渡制限付株式報酬	＜長期＞ 役員 退任まで	・経営目標の達成 ・中長期的な企業価値向上
経営幹部 ・管理職	譲渡制限付株式報酬	＜長期＞ 従業員 退職まで	・経営目標の達成 ・中長期的な企業価値向上
従業員	従業員持株会向け 譲渡制限付株式 インセンティブ	＜中期＞ 5年間	・経営参画意識の醸成 ・人材投資、福利厚生

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

一丸となって「企業価値の向上」に取り組んで参ります。

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

働きやすい職場等への環境整備

倉庫内の遮熱工事

熊谷営業所（2,061㎡）
約3500万

横手営業所（1,383㎡）
約2500万

新潟営業所（2,442㎡）
約7200万

八戸営業所（1,240㎡）
約2700万

重要課題

人材育成・人事制度
・働き方改革

働きやすい職場等への環境整備

設置が容易な、屋内用遮熱シートを採用し、
建物内の温度上昇を抑え、熱中症予防、
光熱費の削減効果を発揮。

26ヶ所の営業所倉庫に設置予定

約52,000㎡
約2億円

重要課題

高速ファン作り

マーケット	得意先	取引先（メーカーなど）	株主	地域社会	従業員とその家族
全国展開の推進	顧客満足度の向上	取引したい企業No.1へ	株主価値の向上	地域社会に愛される企業	従業員満足度の向上
営業所開設やM&A実施	信頼されるサービスの提供	新商品の拡販・共同の製品開発	連続増配の継続	ＥＳＧ経営の推進	働きがいのある会社作り

売上・利益の拡大

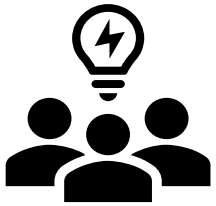
本部・営業支援部門の強化	DX等による業務改善・事務改善活動の推進	人材育成・人事制度・働き方改革	**新ビジネス・新商品開発への挑戦**	新規顧客の開拓深耕活動の徹底	高速グループシナジー効果の発揮

各部・各支社が重要課題に沿ったアクションプランを策定・実行

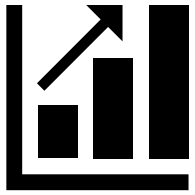
本部各部　支社・営業所　グループ会社

重要課題

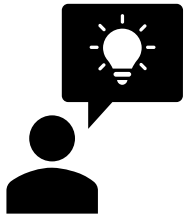
新ビジネス・新商品
開発への挑戦



■グループ会社による新事業へのチャレンジ



■本部における新ビジネスモデルの更なる拡大



■新製品開発へのチャレンジ
（特許等を取得・総代理店となる）【ドリパケ】

重要課題

高速ファン作り

マーケット	得意先	取引先	株主	地域社会	従業員とその家族
全国展開の推進	顧客満足度の向上	取引したい企業No.1へ	株主価値の向上	地域社会に愛される企業	従業員満足度の向上
営業所開設やM&A実施	信頼されるサービスの提供	新商品の拡販・共同の製品開発	連続増配の継続	ＥＳＧ経営の推進	働きがいのある会社作り

売上・利益の拡大

本部・営業支援部門の強化	DX等による業務改善・事務改善活動の推進	人材育成・人事制度・働き方改革	新ビジネス・新商品開発への挑戦	**新規顧客の開拓深耕活動の徹底**	高速グループシナジー効果の発揮

各部・各支社が重要課題に沿ったアクションプランを策定・実行

本部各部　支社・営業所　グループ会社

重要課題

高速ファン作り

マーケット	得意先	取引先（メーカーなど）	株主	地域社会	従業員とその家族
全国展開の推進	顧客満足度の向上	取引したい企業No.1へ	株主価値の向上	地域社会に愛される企業	従業員満足度の向上
営業所開設やM&A実施	信頼されるサービスの提供	新商品の拡販・共同の製品開発	連続増配の継続	ＥＳＧ経営の推進	働きがいのある会社作り

売上・利益の拡大

本部・営業支援部門の強化	DX等による業務改善・事務改善活動の推進	人材育成・人事制度・働き方改革	新ビジネス・新商品開発への挑戦	新規顧客の開拓深耕活動の徹底	高速グループシナジー効果の発揮

各部・各支社が重要課題に沿ったアクションプランを策定・実行

本部各部　支社・営業所　グループ会社

重要課題

高速グループシナジー効果の発揮

label-print.net
無料ラベルソフト＆ラベル通販
ラベル印刷ねっと

takeout-package.net
テイクアウト資材
TAKEOUT PACKAGE

tea-bag.net
ティーバッグ包装用品net

sweets-package-shop.net
洋菓子・和菓子向け包装資材
スイーツパッケージショップ

chabukuro.net
お茶の包装資材なら
茶袋.net

coffee-fukuro.net
コーヒー袋net

wrapping-yohin.net
ラッピング用品net

opening-support.net
選びやすく、探しやすい
開業支援net

tsuhan-goods.net
ネット通販用の包装・梱包資材
通販梱包グッズnet

包装資材のオンラインショップ パッケージ通販
パッケージ通販

package-design.jp
パッケージデザインギャラリー
パッケージデザインnet

seiwadepart.jp
清和百貨店

kesyoubako.net
紙箱・ギフト箱なら
化粧箱net

kamifukuro.net
紙袋/手提げ袋の
紙袋.net

toumei-fukuro.net
透明袋net

koucha-herbtea-fukuro.net
紅茶・ハーブティー向け包装資材
紅茶・ハーブティー袋.net

yoriichi.com
オンラインショップ検索サイト
よりいち yoriichi

fukuro-p.net
チャック袋専門サイト
チャック袋.net

outlet-package.net
包装資材のアウトレットモール
OUTLET PACKAGE

kraft-package.net
クラフト系包装資材の専門サイト
クラフトパッケージ.net

重要課題

高速ファン作り

マーケット	得意先	取引先（メーカーなど）	株主	地域社会	従業員とその家族
全国展開の推進	顧客満足度の向上	取引したい企業No.1へ	株主価値の向上	地域社会に愛される企業	従業員満足度の向上
営業所開設やM&A実施	信頼されるサービスの提供	新商品の拡販・共同の製品開発	連続増配の継続	ＥＳＧ経営の推進	働きがいのある会社作り

売上・利益の拡大

- 本部・営業支援部門の強化
- DX等による業務改善・事務改善活動の推進
- 人材育成・人事制度・働き方改革
- 新ビジネス・新商品開発への挑戦
- 新規顧客の開拓深耕活動の徹底
- 高速グループシナジー効果の発揮

各部・各支社が重要課題に沿ったアクションプランを策定・実行

- 本部各部
- 支社・営業所
- グループ会社

第2フェーズ(2021年度－2025年度) 数値目標

		2023年度実績	2024年度目標
売上高	• 1,000億＋α	1,062億	1,120億
経常利益	• 40億＋α	45.2億	46.5億
配当方針	• 増配を継続 • 2025年度で22期連続増配	更新	継続

中期経営計画

2021年度~2025年度（第2フェーズ）

売上高	経常利益	連続増配の継続
1,000億＋α	40億＋α	22期連続増配

達成のための

“3” Actions

❶・既存ビジネスの確実な成長

売上高 1,000億
経常利益 40億

達 成

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

＋α

❸・全国展開へのスピードアップ

目標達成のための“3”Actions

❶・既存ビジネスの確実な成長 → 売上高 1,000億 / 経常利益 40億 → 達成

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦 → +α

❸・全国展開へのスピードアップ → +α

❶・既存ビジネスの確実な成長

今後の成長要因

包装資材マーケットの拡大

中食市場の伸長

業界No.1のスケールメリット

新規開拓における優位性

高い成長余力

まだ低い市場占有率

食品包装資材の推定市場
1.8兆円のうち当社シェア5%程度

優秀な人材確保と育成によって、

売上と利益の確実な成長を図る

❶・既存ビジネスの確実な成長

日本の人口は減少している…

表２　都道府県別人口増減率

（単位　%）

人口増減率順位	都道府県	人口増減率 2023年	人口増減率 2022年	人口増減率順位	都道府県	人口増減率 2023年	人口増減率 2022年	人口増減率順位	都道府県	人口増減率 2023年	人口増減率 2022年
—	全国	-0.48	-0.44	16	宮城県	-0.68	-0.44	31	宮崎県	-0.96	-0.84
1	東京都	0.34	0.20	17	佐賀県	-0.74	-0.64	33	福井県	-1.12	-1.00
2	沖縄県	-0.02	-0.01	18	山梨県	-0.75	-0.43	34	鳥取県	-1.14	-0.91
3	神奈川県	-0.04	-0.04	18	岐阜県	-0.75	-0.77	35	愛媛県	-1.16	-1.09
4	埼玉県	-0.08	-0.05	18	静岡県	-0.75	-0.70	36	山口県	-1.21	-1.06
5	千葉県	-0.15	-0.15	21	石川県	-0.78	-0.67	37	新潟県	-1.22	-1.12
6	滋賀県	-0.16	-0.11	21	広島県	-0.78	-0.72	38	長崎県	-1.25	-1.06
7	大阪府	-0.22	-0.27	23	奈良県	-0.79	-0.72	39	和歌山県	-1.27	-1.13
8	愛知県	-0.25	-0.29	24	長野県	-0.80	-0.65	39	島根県	-1.27	-1.05
9	福岡県	-0.26	-0.15	25	岡山県	-0.84	-0.74	39	徳島県	-1.27	-1.14
10	茨城県	-0.53	-0.43	26	三重県	-0.88	-0.77	42	福島県	-1.31	-1.20
11	熊本県	-0.55	-0.57	27	鹿児島県	-0.89	-0.87	43	高知県	-1.37	-1.22
12	京都府	-0.57	-0.45	28	香川県	-0.91	-0.87	44	山形県	-1.42	-1.31
13	栃木県	-0.60	-0.65	29	北海道	-0.93	-0.82	45	岩手県	-1.47	-1.32
13	群馬県	-0.60	-0.69	30	大分県	-0.95	-0.68	46	青森県	-1.66	-1.39
13	兵庫県	-0.60	-0.55	31	富山県	-0.96	-0.87	47	秋田県	-1.75	-1.59

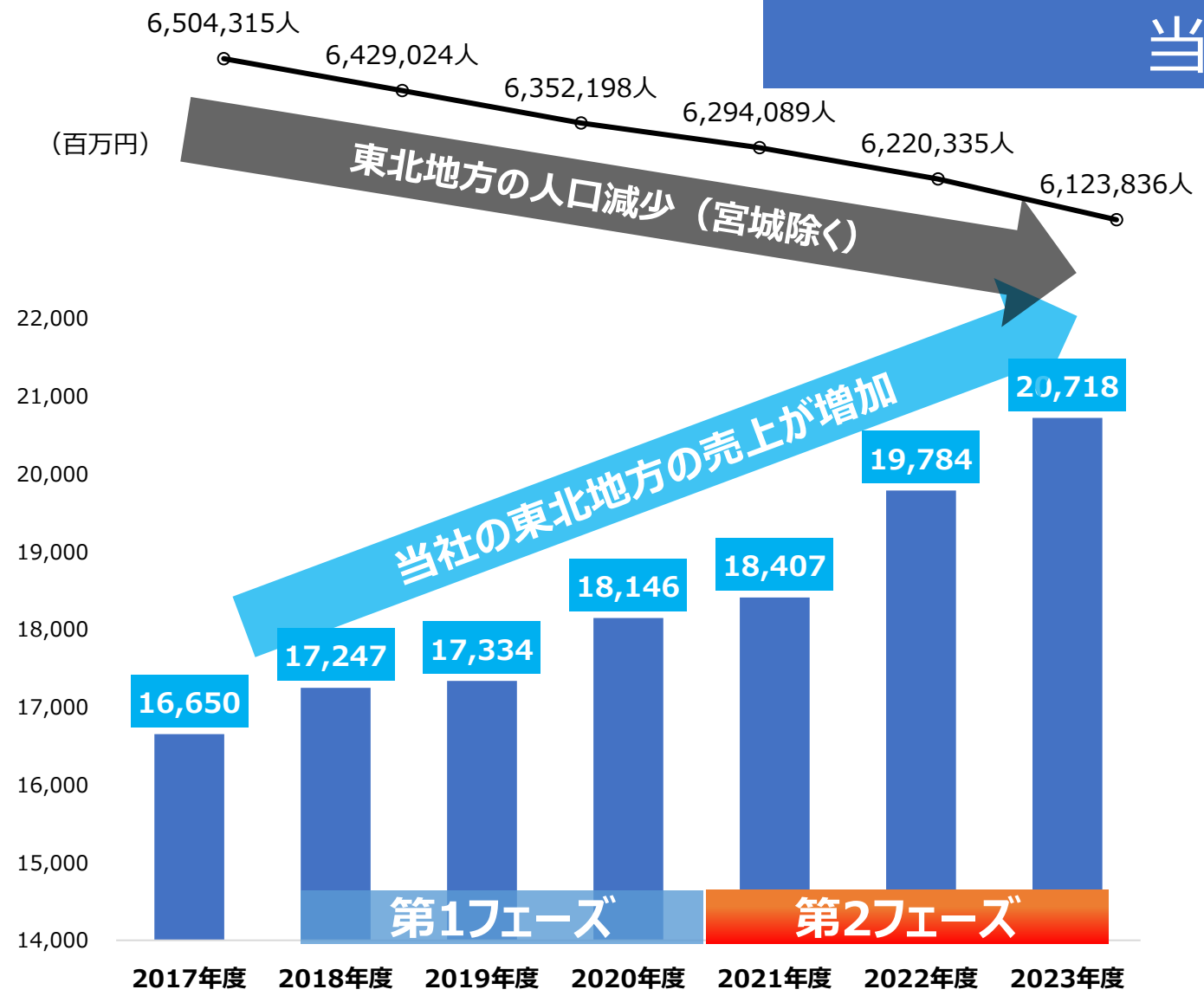
東北地方は、人口減少が顕著。

※宮城県を除く５県は、特に人口減少率が悪化。

※総務省統計局　人口推計（2023年（令和5年）10月1日現在）

❶・既存ビジネスの確実な成長

東北地方(宮城県除く)における当社の売上金額※の推移



人口減少が顕著な東北地方（宮城県除く）で、直近でも継続して売上高が伸長。

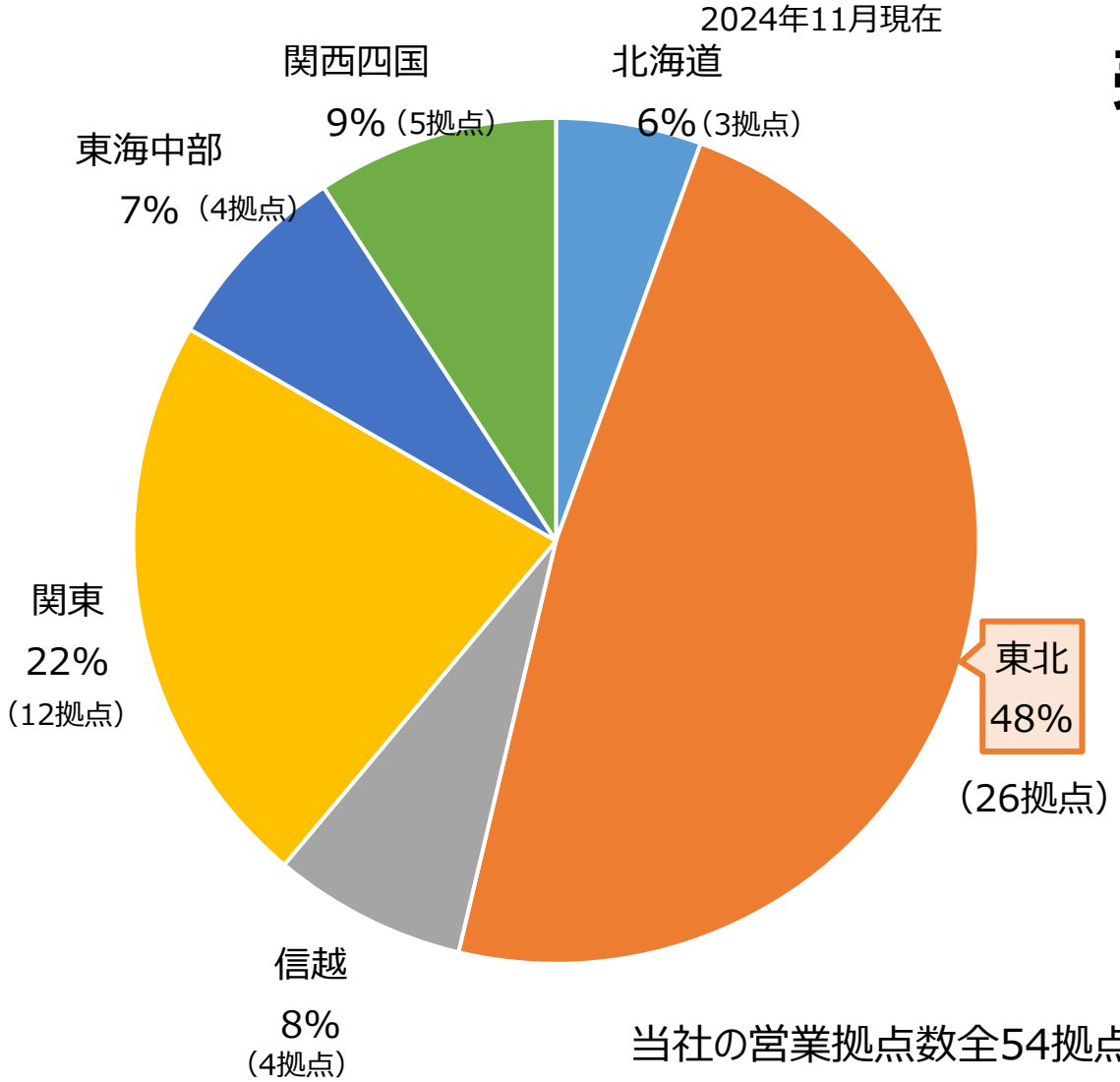
2017年度に対して2023年度の
東北地方(宮城県除く)の人口92.3%
当社の売上高は124.4%

※当社の東北地方(宮城県を除く)所在の営業所の売上合計

❶・既存ビジネスの確実な成長

当社営業拠点のエリア別割合

2024年11月現在



当社の営業拠点数全54拠点

シェアが高いと売上は伸ばしづらい ✕ **人口減少**

毎年着実に売上を伸ばすことが出来ている。

東北以外のエリアは

もっと売上を伸ばせるはず。

❶・既存ビジネスの確実な成長

経営の根幹・ベースとなるのは、

既存ビジネスが確実に成長すること

❶・既存ビジネスの確実な成長

今後の成長要因

包装資材マーケットの拡大

中食市場の伸長

業界No.1のスケールメリット

新規開拓における優位性

高い成長余力

まだ低い市場占有率

食品包装資材の推定市場
1.8兆円のうち当社シェア5%程度

優秀な人材確保と育成によって、

売上と利益の確実な成長を図る

目標達成のための“3”Actions

❶・既存ビジネスの確実な成長

売上高 1,000億
経常利益 40億
達 成

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

＋α

❸・全国展開へのスピードアップ

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

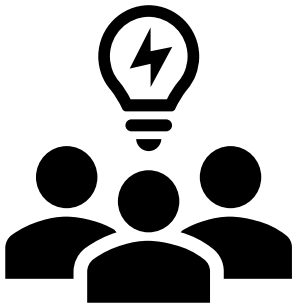
新製品開発への取り組み

:DREAM PACKAGING PROJECT!

「若手チーム」と「支社チーム」に分かれて取り組む体制

※「支社チーム」は若手を除き営業所単位で編成

若手チーム



1～3年目の営業社員で編成

■若い営業社員を中心に
同期入社社員による意見を出しやすい環境

■社員が全国にいるため、
ミーティングは、WEB会議システムを利用し効率化

若い社員のアイデアを活かし、役に立ち、利益率の高い新製品開発に取り組む

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

新製品開発への取り組み

:DREAM PACKAGING PROJECT!

直接お客様と接している我々だからこそ、
生の声を**製品開発**に活かせる

特許

実用新案

お客様をはじめ様々な人に喜ばれる

総代理店

利益が取れる製品を販売できる

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

:DREAM PACKAGING PROJECT!

こんなに便利です!!

熟練が必要だった裏詰めが・・・

表から詰められるから誰でも
簡単に綺麗に詰められる!!

作業効率UP

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

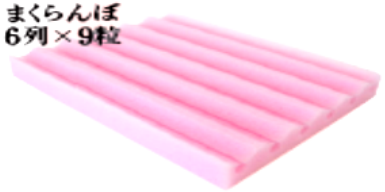
実用新案・意匠登録製品

:DREAM PACKAGING PROJECT!

緩衝材も画期的！

さくらんぼを敷くための緩衝材「まくらんぼ」

L玉用緩衝材
まくらんぼ
6列×9粒



2L玉用緩衝材
まくらんぼ
5列×8粒

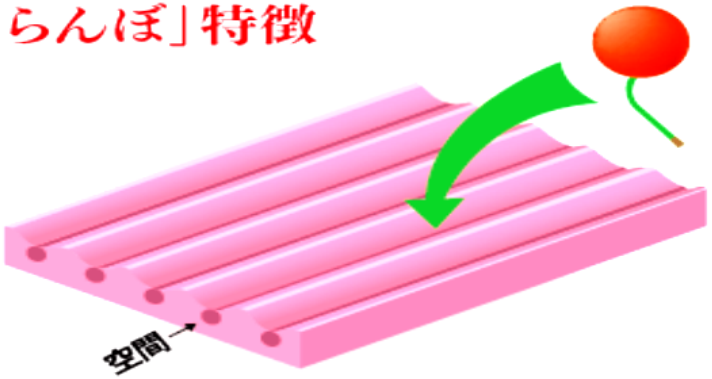
簡単、綺麗、素早く詰められる！

従来のさくらんぼ用緩衝材は、経験を積んだ熟練者にしか綺麗に並べることができませんでしたが、この「まくらんぼ」は誰でも簡単に梱包作業ができる画期的な商品！

＝

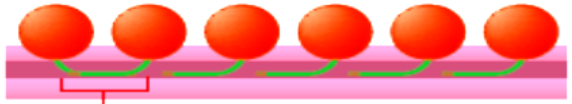
作業者も安心できる、さくらんぼのための「まくら」

「まくらんぼ」特徴



軸を収納する空間があることでクッション性が生まれ「さんらんぼ」を優しく包みます。

断面図.1



中に空間があるので、
軸が重なっても簡単にスライドができます。

断面図.2

軸をはめ込む部分が細くなっているので
一度入れた軸が表に出るのを防ぎます。

梱包例

おいしい さくらんぼ

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

竹城青果
(🍒^o^🍒)

山形県東根市

2012年に開店したお店。
さくらんぼ、ブドウ・りんご・桃・洋梨等の果物を販売。
楽天市場のランキングでは常に上位。
（★5が多く、レビューも高評価が多い）

楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2023受賞。（2度目）

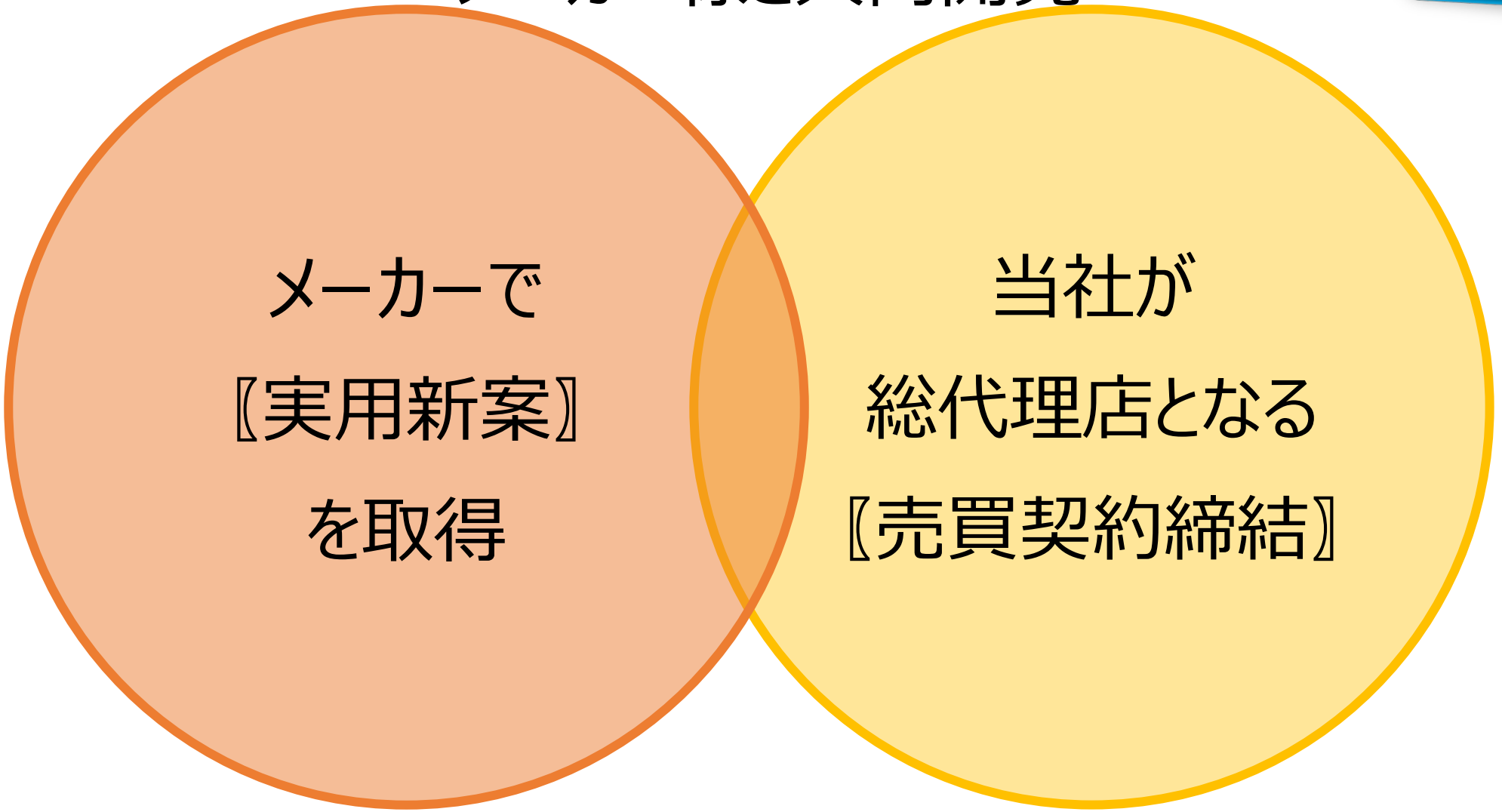
6年連続楽天グルメ大賞受賞（2018年~2023年）

当社の商品を採用

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

:DREAM PACKAGING PROJECT!

メーカー様と共同開発



❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦　取り組み事例

:DREAM PACKAGING PROJECT!

2022年4月以降、

2024年9月累計で3,013万本

の販売を達成。

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦　取り組み事例

:DREAM PACKAGING PROJECT!

2022年7月の販売開始。

2024年9月累計で407万本の販売。

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦　取り組み事例

:DREAM PACKAGING PROJECT!

2022年8月の販売開始。

2024年9月累計で

スプーン630万本

フォーク242万本の販売を達成。

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

取り組み事例

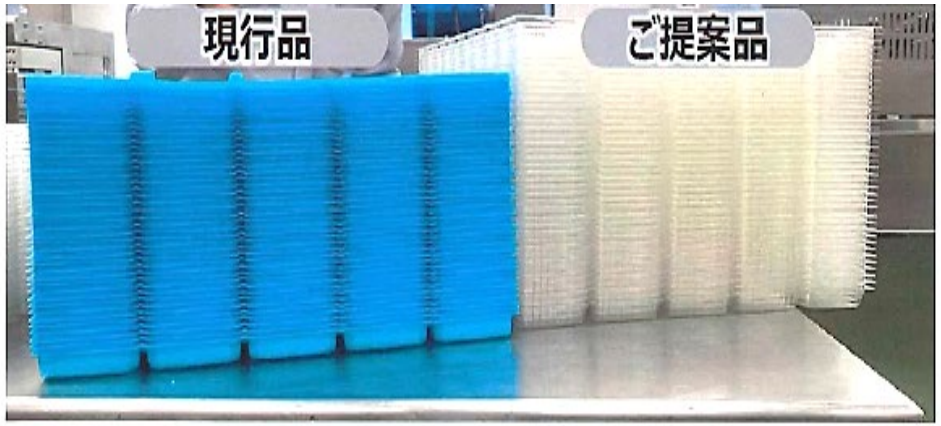
DPP LOOP デリカ

- リサイクルした原料が使用されてるため通常プラスチックトレーよりも**コスト低減が可能**に。
- リサイクルプラスチック50%以上使用、**循環型リサイクル、省資源化、CO2排出抑制**が可能。
  ※約30%のCO2排出が抑制。
- **公益財団法人日本環境協会のエコマーク商品認定品**。
  環境への負荷が少なく、環境保全に役立つと認められている。
- サイズ展開も豊富で、ベーシックな温総菜冷惣菜をカバーできる品揃え。

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦　取り組み事例

:DREAM PACKAGING PROJECT!

シャリ玉トレー導入



現状：シャリ玉トレーの流れ

PCセンター（自社、ベンダー） → 店舗で盛替え → 各店舗で廃棄

変更：シャリ玉トレーの流れ

PCセンター（自社、ベンダー） → 店舗で盛替え → 店舗で洗浄、乾燥 → 店舗で回収 → 再度リサイクル

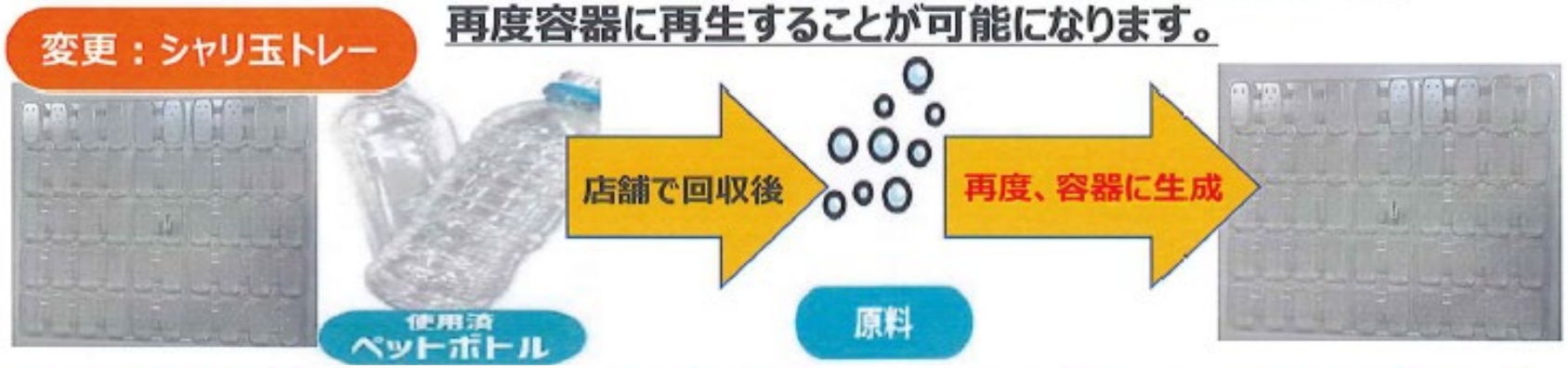
＊シャリ玉トレーのみにまとめてください。
７０Ｌで、約１００枚入ります

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

:DREAM PACKAGING PROJECT!

シャリ玉トレー導入

素材が、PET素材に変更になるため、
店頭から回収された透明容器、ペットボトル容器から、
再度容器に再生することが可能になります。



容器から容器への循環型リサイクルの見える化を実現

『ストアtoストア』のリサイクルって何？

お店で使用・販売した食品トレー・ペットボトルは、その『お店』で回収し、
トレー・容器に再生してその『お店』で積極的に使用する。
「ストア to ストア」は日々訪れる「お店」が発着点のリサイクルです。

お店が中心となって、地域のエコ・リーダーシップを発揮するための取り組み

資源としての活用
"回収➤エフピコへ"

地域の方・子ども達へ
"環境活動の発信"

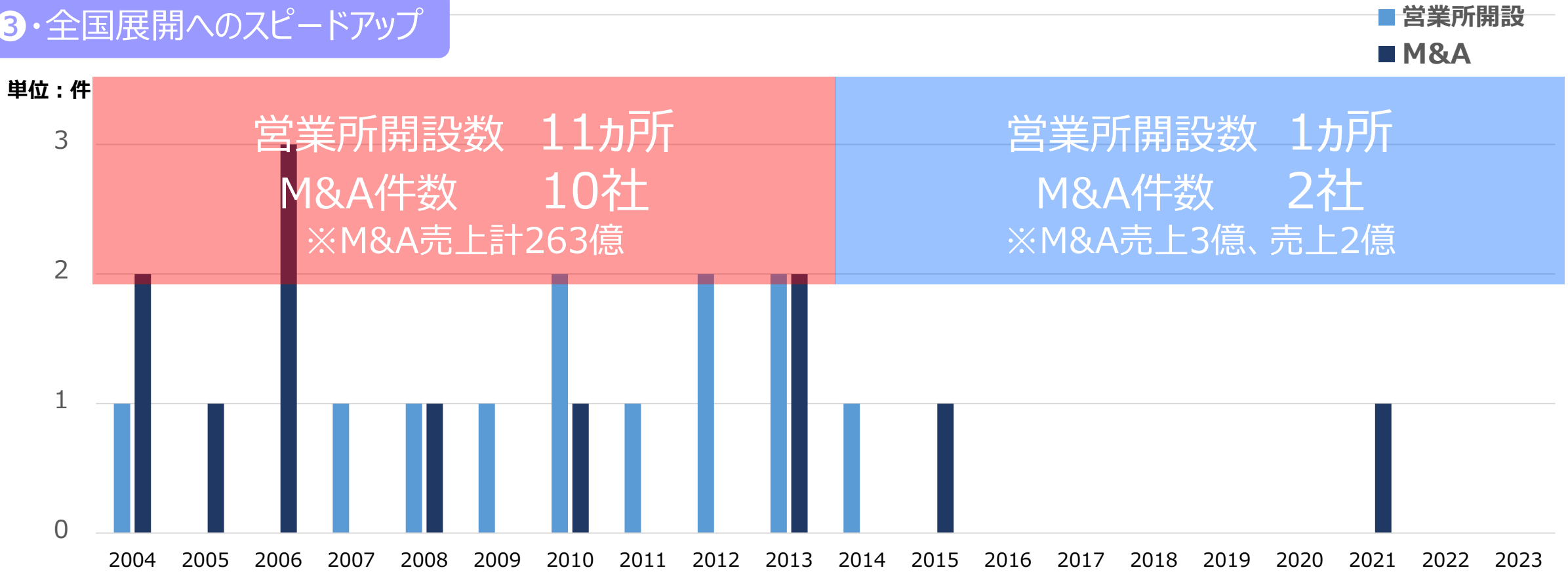
目標達成のための“3”Actions

❶・既存ビジネスの確実な成長 → 売上高 1,000億　経常利益 40億

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦 → +α

❸・全国展開へのスピードアップ

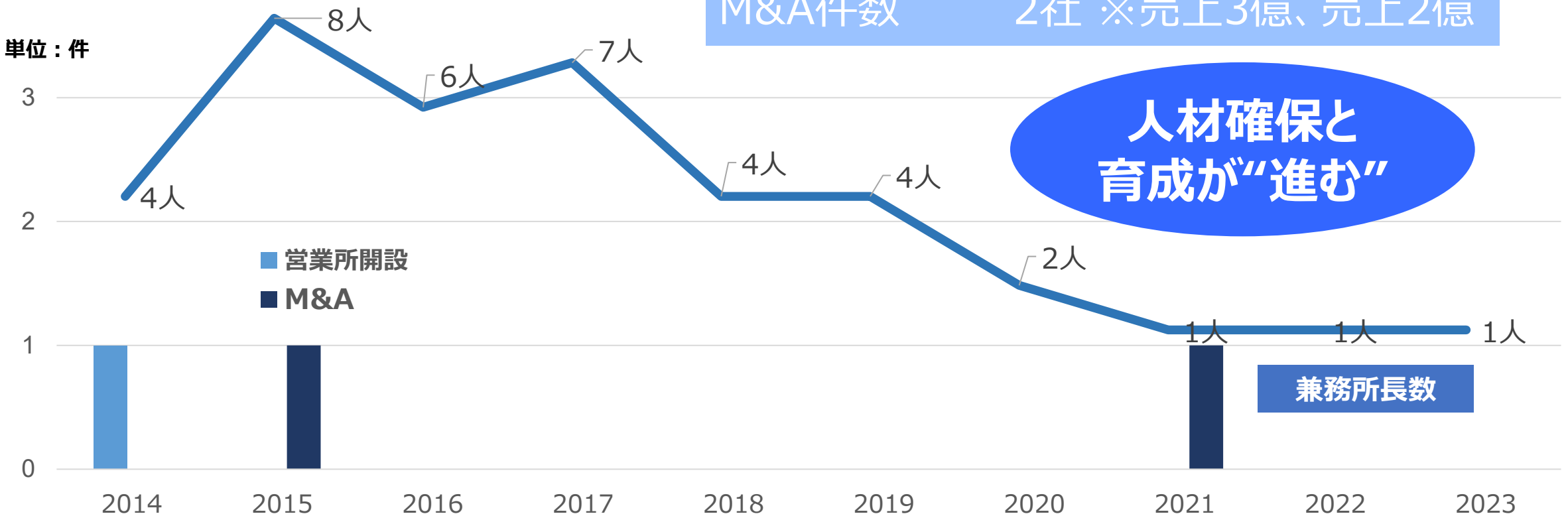
❸・全国展開へのスピードアップ



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
開設営業所	1 多摩			1 函館	1 浜松	1 三島	2 熊谷 上越	1 京都南	2 長野 札幌	2 松山 岐阜羽島	1 北上									
M&A	2 富士P コンテック	1 プラス	3 キシノ 坂部梱包 昌和物産		1 常磐P		1 三和			2 マルトモ 羽後P		1 ヤマダP						1 日本包装工業		

❸・全国展開へのスピードアップ

営業所開設数　1カ所
M&A件数　　2社 ※売上3億、売上2億



人材確保と
育成が"進む"

1									
北上									
	1						1		
	ヤマダP						日本包装工業		

❸・全国展開へのスピードアップ

新設営業所開設

当社初の中国地方に拠点新設

広島営業所　2024年8月

延床面積　約970㎡

姫路営業所　2024年9月

延床面積　約1080㎡

❸・全国展開へのスピードアップ

全国54拠点に

※高速単体

■東日本　49拠点

■西日本　5拠点

(大阪・京都南・姫路・広島・松山)

❸・全国展開へのスピードアップ

全国展開に向けて、

更なる**西日本エリア**への拡充が出来るよう

取組んでまいります。

❶・既存ビジネスの確実な成長

❷・新ビジネス、新製品開発への挑戦

❸・全国展開へのスピードアップ

中期経営計画第2フェーズ

2021年度~2025年度

達成のための

“3” Actions

“+α”の積み上げに向けて、
グループ一丸となって
取組んでまいります。

1・成長力

■創業58年目を迎え、
売上高の前年割れは2014年のみ。

2・収益力

■営業利益・経常利益は、
7期連続増益中・6期連続最高益更新中。

景気に左右されづらい銘柄
として、ぜひご検討ください

■20期連続増配中。

今期は一株当たり年54円（予定）

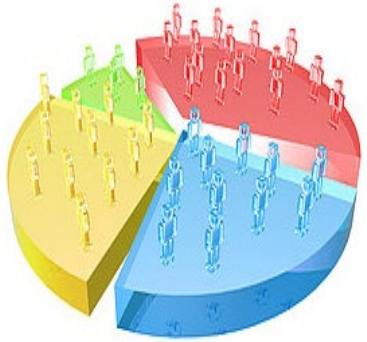
3・株主還元

■2023年から
株主優待制度導入。

連続増配と併せ、株主保有満足度を高めます

1・成長力

■創業58年目を迎え、
売上高の前年割れは2014年のみ。



Industry position

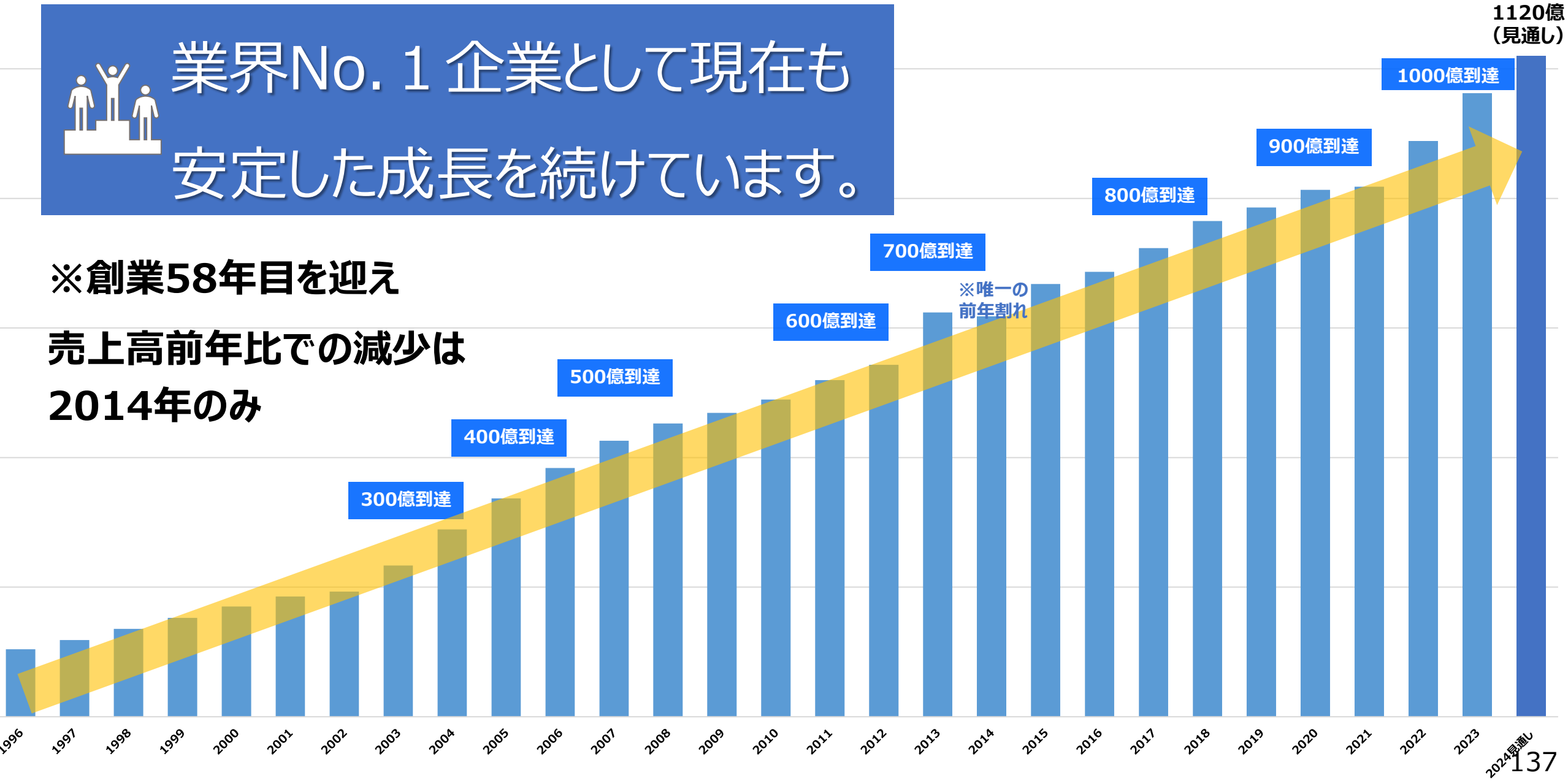
株式会社 高速

業界No. 1 企業として現在も安定した成長を続けています。

※創業58年目を迎え

売上高前年比での減少は

2014年のみ



2・収益力

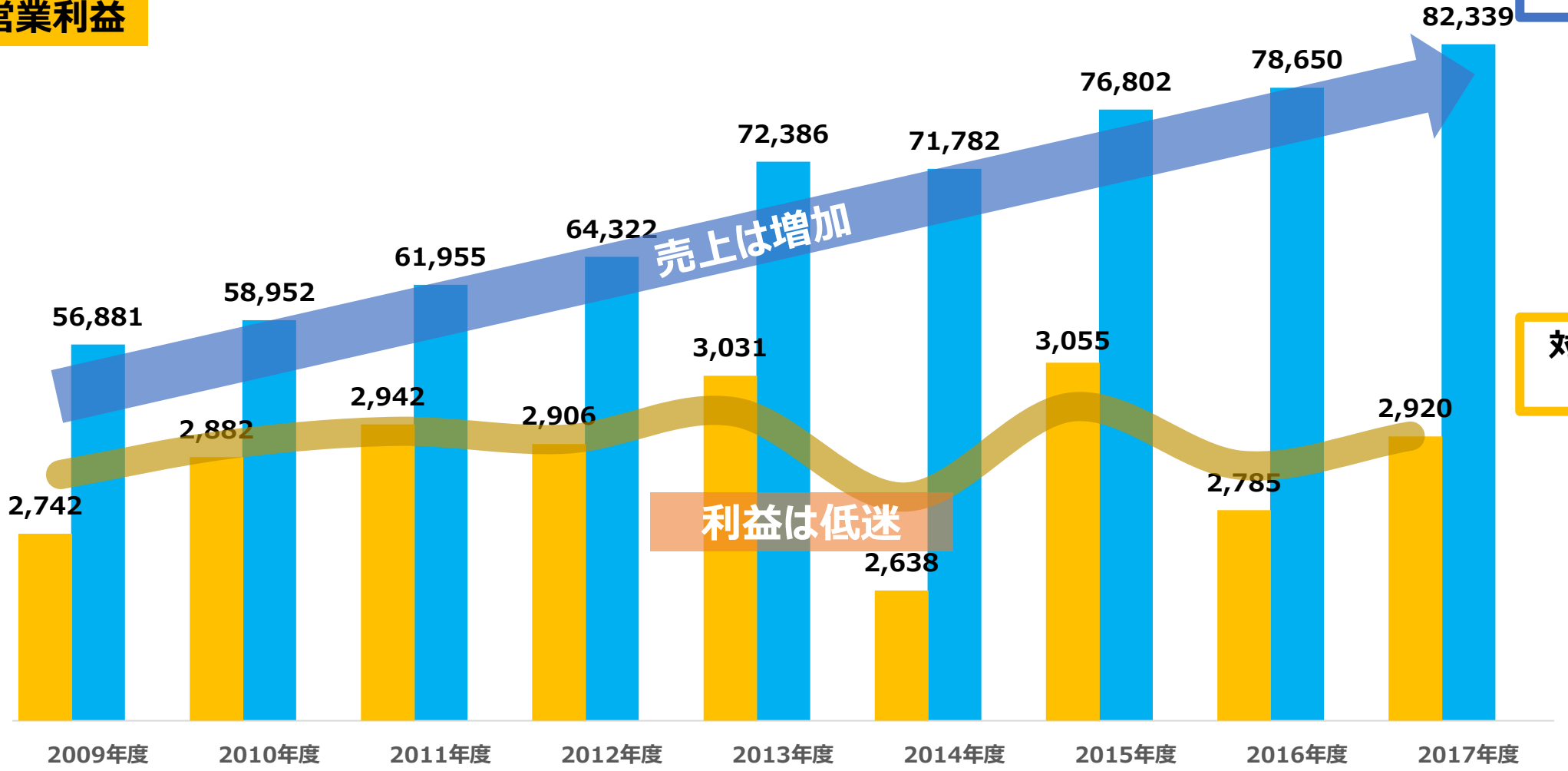
■営業利益・経常利益は、
7期連続増益中・6期連続最高益更新中。

連結業績推移

中長期経営計画（8年計画）発表前の8年間は、利益を積み上げられず

売上高
営業利益

単位/百万

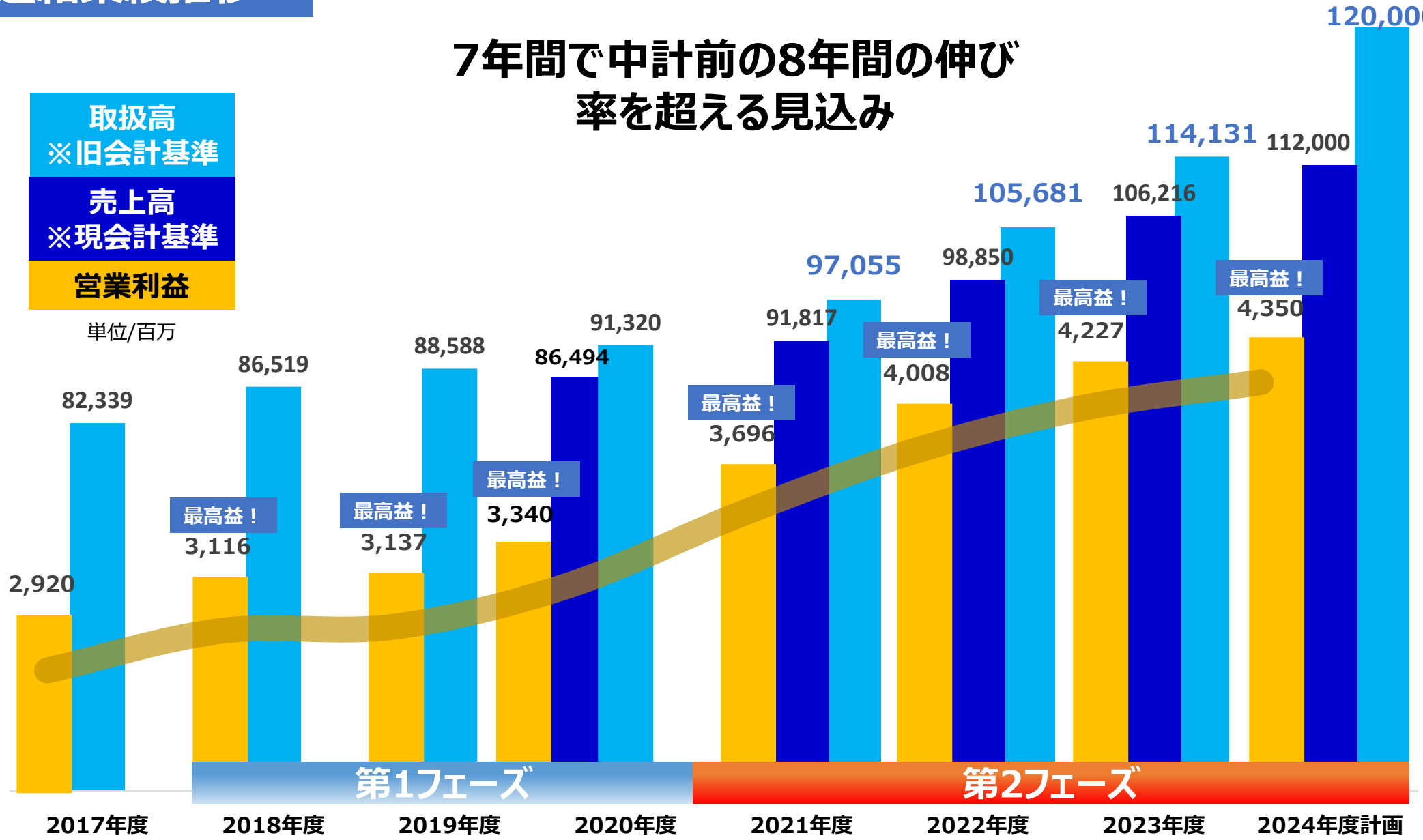


売 上
対2009年度
144.7%

営業利益
対2009年度
106.4%

連結業績推移

7年間で中計前の8年間の伸び率を超える見込み



取扱高 ※旧会計基準
対2017年度 145.7%

売上高 ※現会計基準
対2017年度 136.0%

営業利益
対2017年度 149.0%

◆第1フェーズ(2018年度－2020年度）数値目標の達成状況

売上高	823.3億	110.9%	920億	913.2億
営業利益	29.2億	114.4%	32億	33.4億

3年間で

◆第2フェーズ(2021年度－2025年度）数値目標の達成状況

売上高	864.9億	122.8%	1,000億+α	1,062億
経常利益	35.3億	128.0%	40億+α	45.2億

3年間で

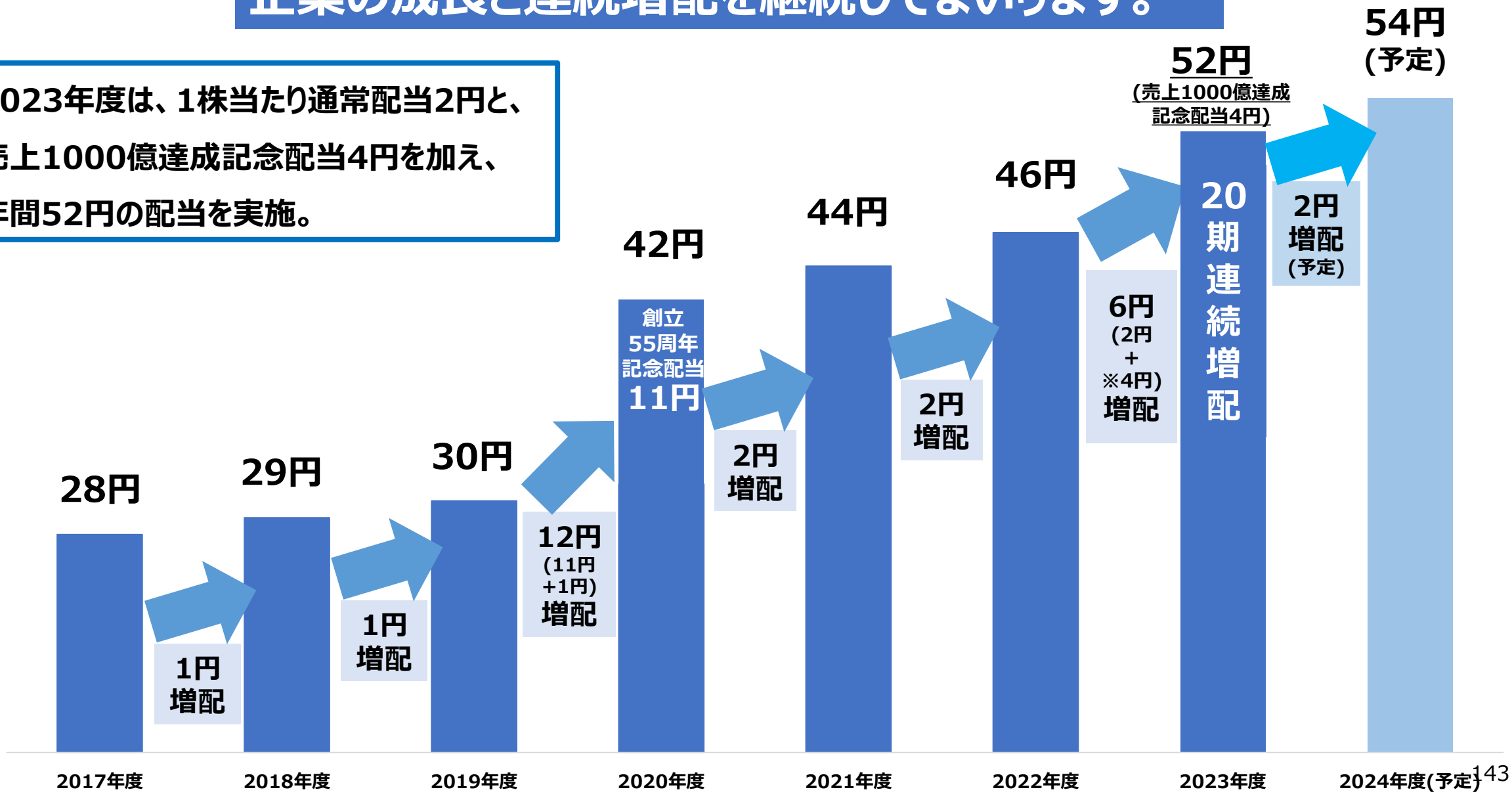
3・株主還元

■20期連続増配中。
今期は一株当たり
年54円（予定）

■株主優待制度導入。
連続増配と併せ、
株主保有満足度を高めます。

企業価値・株主価値の向上のため、企業の成長と連続増配を継続してまいります。

2023年度は、1株当たり通常配当2円と、
売上1000億達成記念配当4円を加え、
年間52円の配当を実施。



株主優待制度の導入

内容

当社のお客様の商品を集めたカタログギフトや寄附など

対象となる株主さま

2023年3月31日より、毎年3月31日現在の株主名簿に記録され、
当社株式を100株以上保有されている方（年1回）

保有株式数	100株以上 300株未満	300株以上 500株未満	500株以上 1,000株未満	1,000株以上
優　待　品	QUOカード （500円）	カタログギフト （3,000円相当）	カタログギフト （5,000円相当）	カタログギフト （5,000円相当） ×2冊
寄　附　金	－	3,000円	5,000円	10,000円

1・成長力

■創業58年目を迎え、
売上高の前年割れは2014年のみ。

2・収益力

■営業利益・経常利益は、
7期連続増益中・6期連続最高益更新中。

景気に左右されづらい銘柄として、ぜひご検討ください

■20期連続増配中。

今期は一株当たり年54円（予定）

3・株主還元

■2023年から
株主優待制度導入。

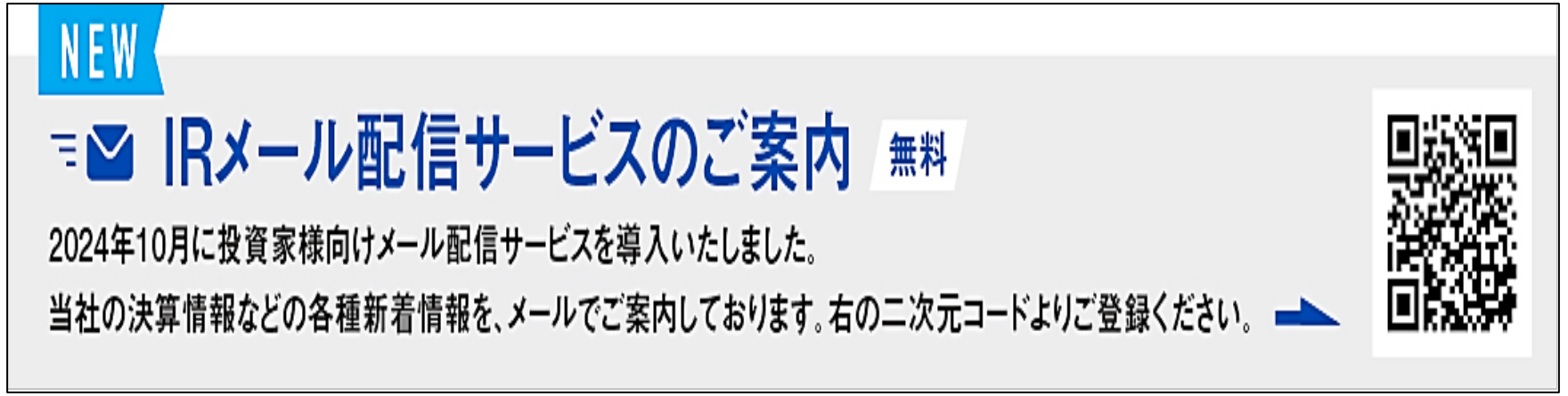
連続増配と併せ、株主保有満足度を高めます

IRメール配信サービスを開始しました。

ホームページならびに下記のQRコードから是非ご登録ください。

株式会社 高速

ホームページ内
【投資家情報】



高速ファン作り

マーケット
得意先
取引先
(メーカーなど)
株主
地域社会
従業員と
その家族
全国展開の推進
顧客満足度の
向上
取引したい企業
No.1へ
株主価値の向上
地域社会に
愛される企業
従業員満足度の
向上
営業所開設や
M&A実施
信頼される
サービスの提供
新商品の拡販・
共同の製品開発
連続増配の継続
ＥＳＧ経営の
推進
働きがいのある
会社作り
売上・利益の拡大
本部・営業支援
部門の強化
DX等による業務
改善・事務改善
活動の推進
人材育成・人事
制度・働き方
改革
新ビジネス・新商
品開発への挑戦
新規顧客の開拓
深耕活動の徹底
高速グループシナ
ジー効果の発揮
各部・各支社が重要課題に沿ったアクションプランを策定・実行
本部各部
支社・営業所
グループ会社

高速グループビジョン

高速グループは「包装」を通して、
すべてのステークホルダーに「高速ファン」を増やし、
社会にとって有用な
「グッドカンパニー」を目指します。

高速ファン作り

高速ファン作り

60周年に向けて、ステークホルダーに
選ばれる企業・愛される企業を目指し、
一丸となって努力してまいります。

ご清聴ありがとうございました。

（見通しに関する注意事項）
本資料に記載されているデータや将来予測は、本資料の発表現在において入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により影響を受けることがありますので、実際の業績は見通しから大きく異なる可能性があります。従って、これらの将来予測に関する記述に全面的に依拠することは差し控えるようお願いいたします。また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づきこれらの将来予測を更新する義務を負うものではありません。