

個人投資家向け説明会

2026年8月2日

パッケージの専門商社



証券コード: 7504

00

2027年3月期
第1四半期決算に関して

2027年3月期 連結業績概況(1Q)

前年同期比で増収増益。主な要因は、お客様との取引拡大による販売数量増加に加え、ネット販売を展開するグループ会社を中心としたお客様からの前倒し需要の想定超での進捗、中東情勢に伴うフィルム・袋メーカーなどによる価格改定の結果としての販売単価上昇。そのほか、相対的な販管費低減の結果、業績予想に対し順調な進捗。純利益には、当初より計画していた不動産の売却も寄与。

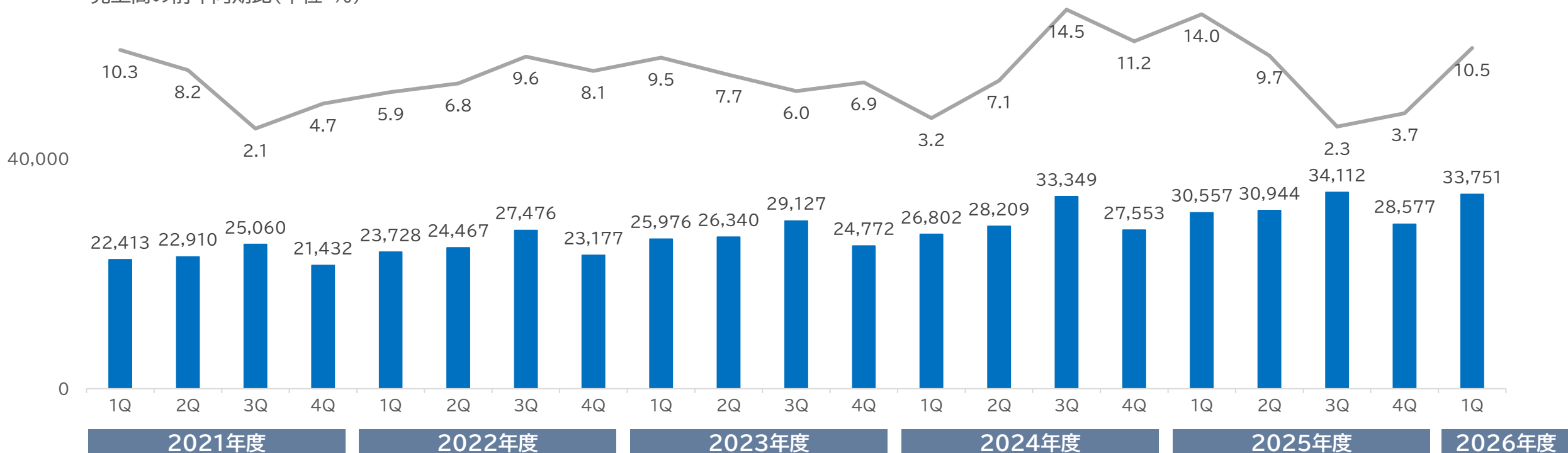
(単位:百万円)	前期 1Q		当期 1Q				2Q累計業績予想	
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	進捗率	金額	売上比
売上高	30,557	100.0%	33,751	100.0%	110.5%	50.4%	67,000	100.0%
営業利益	1,110	3.6%	1,570	4.7%	141.4%	60.4%	2,600	3.8%
経常利益	1,201	3.9%	1,682	5.0%	139.9%	60.1%	2,800	4.2%
親会社株主に 帰属する純利益	807	2.6%	1,210	3.6%	150.0%	63.7%	1,900	2.8%
1株当たり純利益	41.45円	—	61.92円	—	149.4%	63.8%	97.08円	—

四半期売上高推移

2024年夏以降に開設した新規拠点開設等による取引拡大及び価格改定が2025年度2Qで概ね一巡したものの、3Q4Qも全社的な取引拡大で増収。2025年度4Qや2026年度1Qに新規でお取引を開始したお客様への売上増加、ネット販売を展開するグループ会社を中心としたお客様からの前倒し需要発生並びに2026年度1Qにおけるフィルム・袋メーカーなどの価格改定が大きく寄与したことで、2026年度1Qは前期比で売上高が増加。

■ 売上高(単位:百万円)

— 売上高の前年同期比(単位:%)



2027年3月期 商品区分別(1Q)

2027年3月期より、社内での商品区分変更に伴い、より投資家の皆さまに明快な形とすべく、新しい商品区分で開示を開始。
2027年3月期1Qについては、中東情勢に伴い、フィルムメーカーによる価格改定が行われた結果が前期比増に影響。
食品トレーを中心とする食品容器の販売価格改定の影響が大きく現れるのは、2027年3月期2Q以降と見込んでおります。

(単位:百万円)	前期 1Q		当期 1Q		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
食品容器	12,591	41.2%	13,281	39.4%	105.5%
フィルム・袋・ ラミネート	6,413	21.0%	7,823	23.2%	122.0%
紙箱・紙製品・ ラベル・段ボール	4,710	15.4%	5,170	15.3%	109.8%
消耗品	4,743	15.5%	5,262	15.6%	110.9%
什器備品・ 機械その他	2,098	6.9%	2,212	6.6%	105.4%
合計	30,557	100.0%	33,751	100.0%	110.5%

2027年3月期 通期連結業績予想

【2026年5月8日の開示から変更なし】12期連続での過去最高売上高更新を目指す。売上高増加に伴う物流費等の増加をこなし、人材投資を進めながら、営業利益及び経常利益は9期連続での過去最高益、親会社株主に帰属する当期純利益は6期連続での過去最高益を見込む。既存拠点移転後の不動産売却など非事業資産の資金化と成長投資への活用を進めており、2026年度の当期純利益増加に寄与。2026年度の配当は、普通配当のみで年間120円を予定。

(単位:百万円)	2025年度 実績		2026年度 2Q累計業績予想			2026年度 通期業績予想		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	金額	売上比	前期比
売上高	124,191	100.0%	67,000	100.0%	108.9%	135,000	100.0%	108.7%
営業利益	4,865	3.9%	2,600	3.9%	104.3%	5,100	3.8%	104.8%
経常利益	5,238	4.2%	2,800	4.2%	104.9%	5,450	4.0%	104.0%
親会社株主に 帰属する純利益	3,764	3.0%	1,900	2.8%	104.8%	4,000	3.0%	106.3%
1株当たり純利益	192.76円	—	97.08円	—		204.18円	—	105.9%

通期連結業績予想に関する考え方

通期連結業績予想の上方修正について

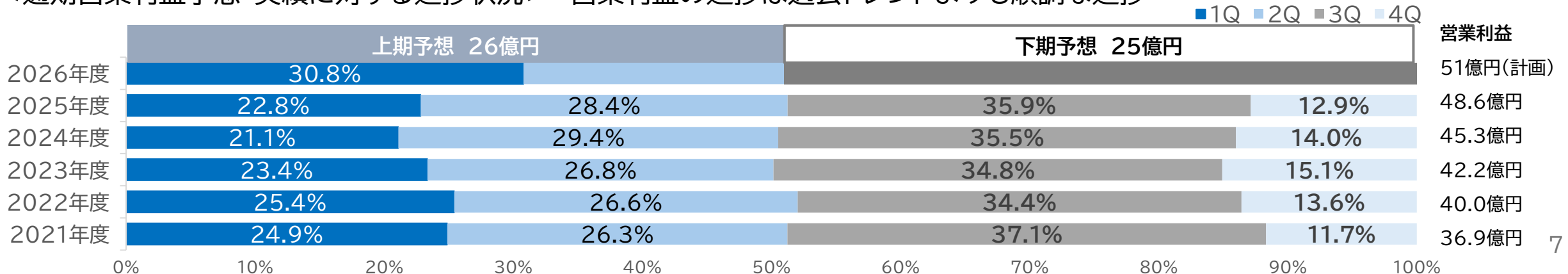
<進捗に関して>

当社の2027年3月期第1四半期の業績は、売上高及び各利益項目ともに前年同期を上回り、営業利益・経常利益面では前年同期比約140%と堅調に推移いたしました。業績予想に対する進捗としても、2027年3月期第1四半期の進捗は、上期(第2四半期累計期間)業績予想に対する営業利益の進捗率で60%、通期業績予想に対しても営業利益の進捗率30.8%に達しており、当社の四半期売上高は第2四半期及び第3四半期の比率が高いことも踏まえると、順調な進捗となっております。

<上方修正に関して>

上記のとおり、2027年3月期の上期及び通期の業績予想につきまして、売上高及び各利益項目のいずれにおいても上振れが想定されます。しかし、中東情勢に伴う原油由来の原材料価格や燃料費の先行き不透明感などを勘案すると、業績予想の修正が必須とされている水準(売上高の業績予想比1.1倍以上、連結営業利益にあっては1.3倍以上、連結経常利益1.3倍以上、親会社株主に帰属する当期純利益1.3倍以上)までの差異が発生するとは現時点ではいえず、合理的な業績予想修正が困難であるため、現時点では業績予想の修正を行わないことといたしました。

<通期営業利益予想・実績に対する進捗状況> 営業利益の進捗は過去トレンドよりも順調な進捗



自己株式の取得決定について

【2026年7月31日付 決議内容】

今後の成長性及び財務状況を総合的に勘案し、このたび、資本効率の向上および株主還元の充実を図るため、下記のとおり自己株式の取得を決定。

取得総額	13.5億円(上限)
取得株式数	300,000株(上限) 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合1.53%
取得期間	2026年8月3日～2026年8月31日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

01

前期の業績及び今期業績予想

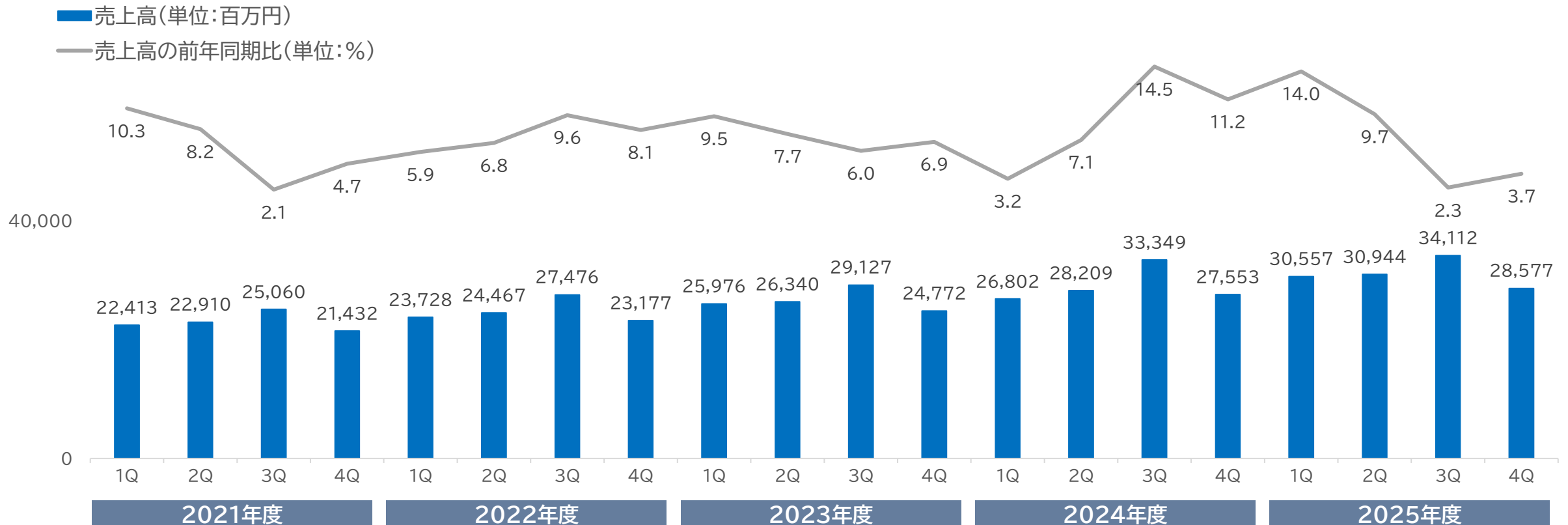
1-1 2026年3月期 連結業績概況(通期)

11期連続で過去最高売上高を更新。営業利益及び経常利益は8期連続での過去最高益、親会社株主に帰属する当期純利益は5期連続での過去最高益。2024年夏以降に開設した新規拠点開設等取引拡大及び価格改定が2025年度上期も大きく寄与。利益面は、人材投資、物流費等の増加をこなし先行投資を進めるなかで販管費をコントロールし、各項目において当初計画超での着地。

(単位:百万円)	2024年度 実績		2025年度計画		2025年度 実績			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前期比	計画比
売上高	115,915	100.0%	124,000	100.0%	124,191	100.0%	107.1%	100.2%
営業利益	4,532	3.9%	4,850	3.9%	4,865	3.9%	107.4%	100.3%
経常利益	4,840	4.2%	5,150	4.2%	5,238	4.2%	108.2%	101.7%
親会社株主に 帰属する純利益	3,465	3.0%	3,650	2.9%	3,764	3.0%	108.6%	103.1%
1株当たり純利益	179.11円	—	187.23円	—	192.76円	—	107.6%	103.0%

1-2 四半期売上高推移

2024年夏以降に開設した新規拠点開設等による取引拡大及び価格改定が2025年度2Qで概ね一巡したものの、3Q4Qも全社的な取引拡大で増収。2024年度メーカー各社にて発表された価格改定に関わる対応に割かれていた営業工数を、既存のお客様との取引拡大並びに新規取引拡大に振り向けており、今後の売上高増加への取り組みを継続。



1-3 2026年3月期 販管費の内訳(通期)

引き続き、売上高増加・出荷量増加に対応し人件費等が増加しているものの、賃上げを含む人材投資を進める一方で、1人当たりの生産性向上に努めることで、全体としての人件費増加を抑制。物流費についても、全体として過大にならないようコントロール。

(単位:百万円)	2023年度(通期)		2024年度(通期)			2025年度(通期)		
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期比	実績	売上 構成比	前期比
売上高	106,216	100.0%	115,915	100.0%	109.1%	124,191	100.0%	107.1%
販売費及び一般管理費	16,660	15.7%	18,508	16.0%	111.1%	19,883	16.0%	107.4%
人件費	8,386	7.9%	9,259	8.0%	110.4%	10,113	8.1%	109.2%
運賃及び荷造費	2,676	2.5%	2,970	2.6%	111.0%	3,165	2.5%	106.5%
不動産賃借料	625	0.6%	688	0.6%	111.0%	726	0.6%	105.6%
減価償却費	668	0.6%	680	0.6%	101.8%	716	0.6%	105.3%
その他	4,303	4.1%	4,909	4.2%	114.1%	5,160	4.2%	105.1%

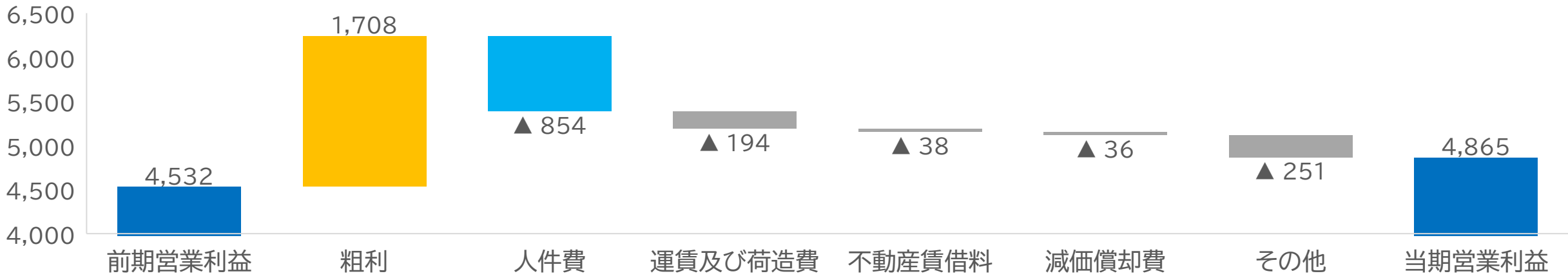
※人件費＝「給料及び手当」＋「賞与引当金繰入額」＋「法定福利費」＋「役員報酬」

※販管費の詳細は、各年度の有価証券報告書・決算短信をご参照ください。上記の表は、有価証券報告書・決算短信の数値を分類ごとに合算し整理したのになります。

1-4 営業利益増減要因(2026年3月期通期)

売上高前年同期比107.1%に対し、粗利前年同期比107.4%。販管費全体では前年同期比107.4%。前期比増減及び増減要因は以下のとおり。

(単位:百万円)



	主な要因
粗利	売上高増加に伴う粗利増加に加え、付加価値のある提案によりグループ会社も含め粗利増加
人件費	広島・姫路営業所などでの人員増加及び競争力維持向上のためのベースアップなど
運賃及び荷造費	増収に伴う出荷量増加によるもの
不動産賃借料	既存倉庫での業容拡大のため微増
減価償却費	通常の投資により微増
その他	売上高増加に伴う業務委託料増、一過性の採用等目的での広告宣伝費増

1-5 連結BS

西日本営業拠点の取得(設備投資金額3,201百万円)に伴い、有形固定資産が大きく増加。また、法改正に対応する買掛金支払いサイトの変更が完了し、前期比で買掛金が減少。これらにより、現金及び預金は従来水準よりも減少。

(単位:百万円)	2025年3月末		2026年3月末		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
流動資産	32,987	53.9%	30,726	48.6%	▲ 2,261
現金及び預金	8,178	13.4%	4,678	7.4%	▲ 3,499
売掛金	17,609	28.8%	18,020	28.5%	411
棚卸資産	6,729	11.0%	7,229	11.4%	500
固定資産	28,259	46.1%	32,452	51.4%	4,193
有形固定資産	20,491	33.5%	24,340	38.5%	3,848
無形固定資産	542	0.9%	470	0.7%	▲ 72
投資その他の資産	7,224	11.8%	7,642	12.1%	417
資産合計	61,246	100.0%	63,178	100.0%	1,931

	2025年3月末		2026年3月末		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
負債合計	21,477	35.1%	20,662	32.7%	▲ 814
流動負債	19,824	32.4%	18,762	29.7%	▲ 1,061
買掛金	15,302	25.0%	13,287	21.0%	▲ 2,015
固定負債	1,653	2.7%	1,900	3.0%	247
純資産	39,769	64.9%	42,516	67.3%	2,746
資本金	1,724	2.8%	1,724	2.7%	0
資本剰余金	2,022	3.3%	2,193	3.5%	170
利益剰余金	36,466	59.5%	38,571	61.1%	2,104
負債純資産合計	61,246	100.0%	63,178	100.0%	1,931

※金額は表示単位未満を切り捨てて表示、%(パーセント)で表示する項目は、表示単位未満を四捨五入して表示しております。

1-6 連結CF

2025年度の営業CFは、法改正に対応する買掛金支払いサイト変更により目減り。財務健全性を維持しながら、必要に応じ負債も活用し、引き続き、成長投資と株主還元の両立・強化に努める。会計年度末日が金融機関休業日の場合には、入金・支払いのタイミングにずれが生じ、営業活動によるキャッシュフローに影響。

(単位:百万円)	中期経営計画 第1フェーズ			中期経営計画 第2フェーズ				
	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
営業活動によるCF	2,941	1,123	3,175	3,248	2,559	4,584	970	2,534
投資活動によるCF	▲605	▲1,263	▲976	▲3,908	▲2,580	▲1,580	▲2,517	▲4,253
うち有形固定資産取得・売却	▲636	▲1,177	▲354	▲2,228	▲725	▲1,432	▲2,172	▲4,324
うち無形固定資産取得	▲16	▲89	▲527	▲126	▲120	▲129	▲110	▲136
うち投資有価証券取得・売却・償還	16	3	▲94	▲1,398	▲1,717	5	▲234	208
財務活動によるCF	▲707	▲740	▲879	▲1,004	▲1,032	▲1,062	▲947	▲1,780
うち配当金の支払額	▲550	▲569	▲693	▲828	▲868	▲908	▲1,063	▲1,659
現金及び現金同等物の 期末残高	10,926	10,046	11,365	9,700	8,646	10,588	8,116	4,616
フリーキャッシュフロー※	2,336	▲139	2,199	▲660	▲21	3,004	▲1,546	▲1,719

※フリーキャッシュフロー＝営業活動によるCF＋投資活動によるCF

※内訳の有形固定資産取得・売却及び投資有価証券取得・売却・償還は、各項目を合算した金額

1-7 2027年3月期 通期連結業績予想

12期連続での過去最高売上高更新を目指す。売上高増加に伴う物流費等の増加をこなし、人材投資を進めながら、営業利益及び経常利益は9期連続での過去最高益、親会社株主に帰属する当期純利益は6期連続での過去最高益を見込む。既存拠点移転後の不動産売却など非事業資産の資金化と成長投資への活用を進めており、2026年度の当期純利益増加に寄与。2026年度の配当は、普通配当のみで年間120円を予定。

(単位:百万円)

	2025年度 実績		2026年度 2Q累計業績予想			2026年度 通期業績予想		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	金額	売上比	前期比
売上高	124,191	100.0%	67,000	100.0%	108.9%	135,000	100.0%	108.7%
営業利益	4,865	3.9%	2,600	3.9%	104.3%	5,100	3.8%	104.8%
経常利益	5,238	4.2%	2,800	4.2%	104.9%	5,450	4.0%	104.0%
親会社株主に 帰属する純利益	3,764	3.0%	1,900	2.8%	104.8%	4,000	3.0%	106.3%
1株当たり純利益	192.76円	—	97.08円	—		204.18円	—	105.9%

02

前中長期経営計画
(2018年度～2025年度)総括

前中長期経営計画2018年度～2025年度(8年間)の業績ハイライトは、以下のとおりです。

売上高

11期連続で過去最高売上高

営業利益

8期連続過去最高益

経常利益

8期連続過去最高益

親会社株主に
帰属する当期純利益

5期連続過去最高益

2 前中期経営計画の進捗結果

第1フェーズ
(2018-2020)

定量目標達成状況

	2017年度 (第1フェーズ開始前)	2020年度 (当初計画※)	2020年度 (実績)
売上高	823億円	920億円	913億円
営業利益	29.2億円	32億円	33.4億円
連続増配	14期	17期	17期

※新型コロナウイルスの影響により、2020年5月に中期経営計画の修正を行う前の計画値
※上記は、「収益認識に関する会計基準」等を適用前の数値。

2 前中期経営計画の進捗結果

第2フェーズ
(2021-2025)

定量目標達成状況

	2020年度 (第2フェーズ開始前)	2025年度 (計画)	2025年度 (実績)
売上高	864億円	1,000億円 + α	1,241億円
経常利益	35.3億円	40億円 + α	52.3億円
連続増配	17期	22期	22期

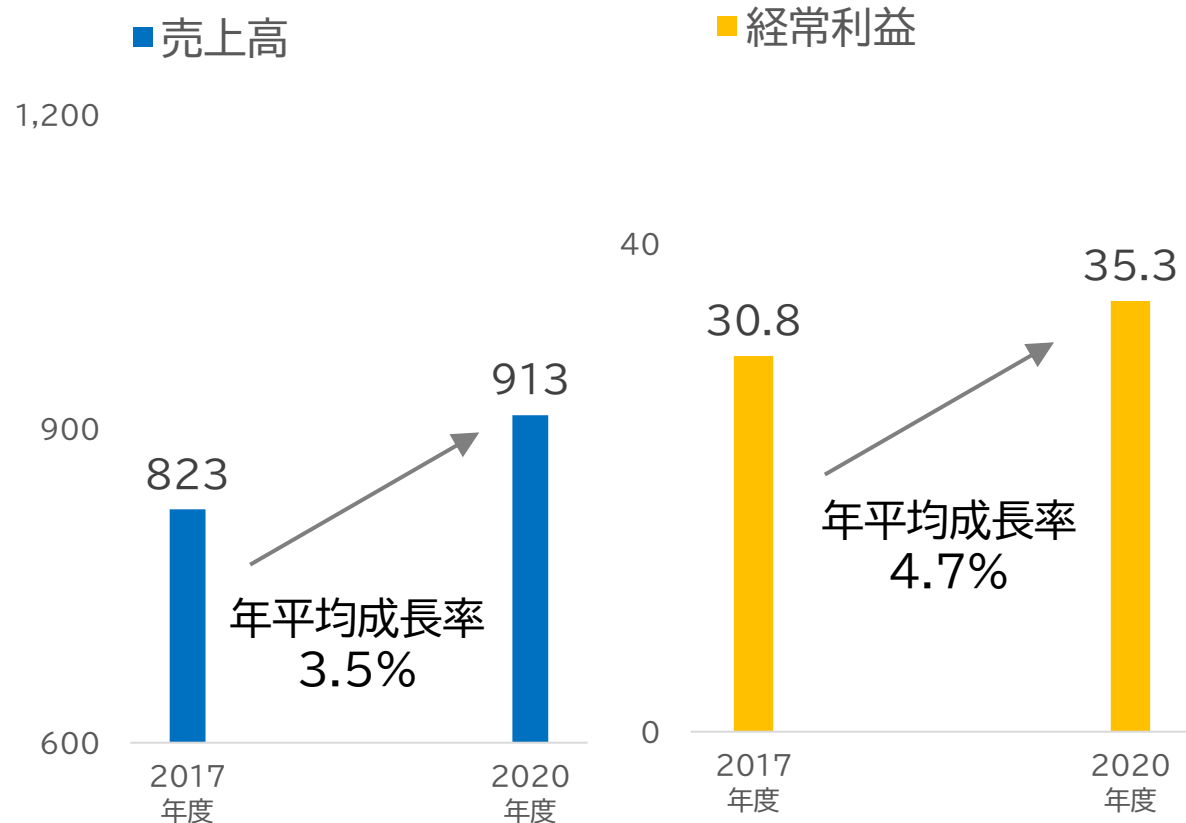
※2020年度も含め、上記はいずれも、「収益認識に関する会計基準」等を適用後の数値。

2 前中期経営計画の進捗結果(第1・第2フェーズの総括) 株式会社 高速

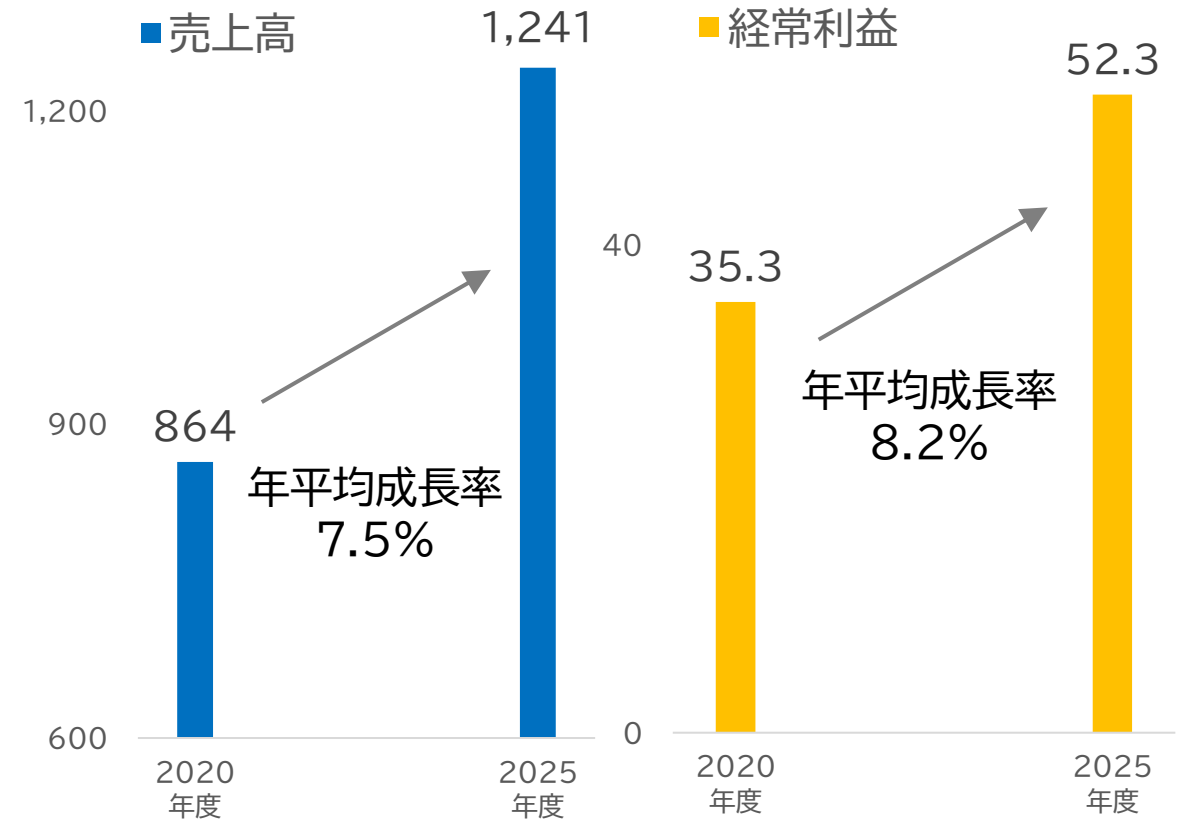
中期経営計画第1フェーズ(2018-2020)・第2フェーズ(2021-2025)において、売上高・経常利益は伸長しており、年平均とした場合でも、第2フェーズでは第1フェーズよりも年平均成長率が向上し、成長が加速しております。

中期経営計画 第1フェーズ(3年間)

(億円)



中期経営計画 第2フェーズ(5年間)



※2021年度以降収益認識基準等を適用しているため、第2フェーズについては、収益認識基準適用後の数値にて2020年度の売上高を比較

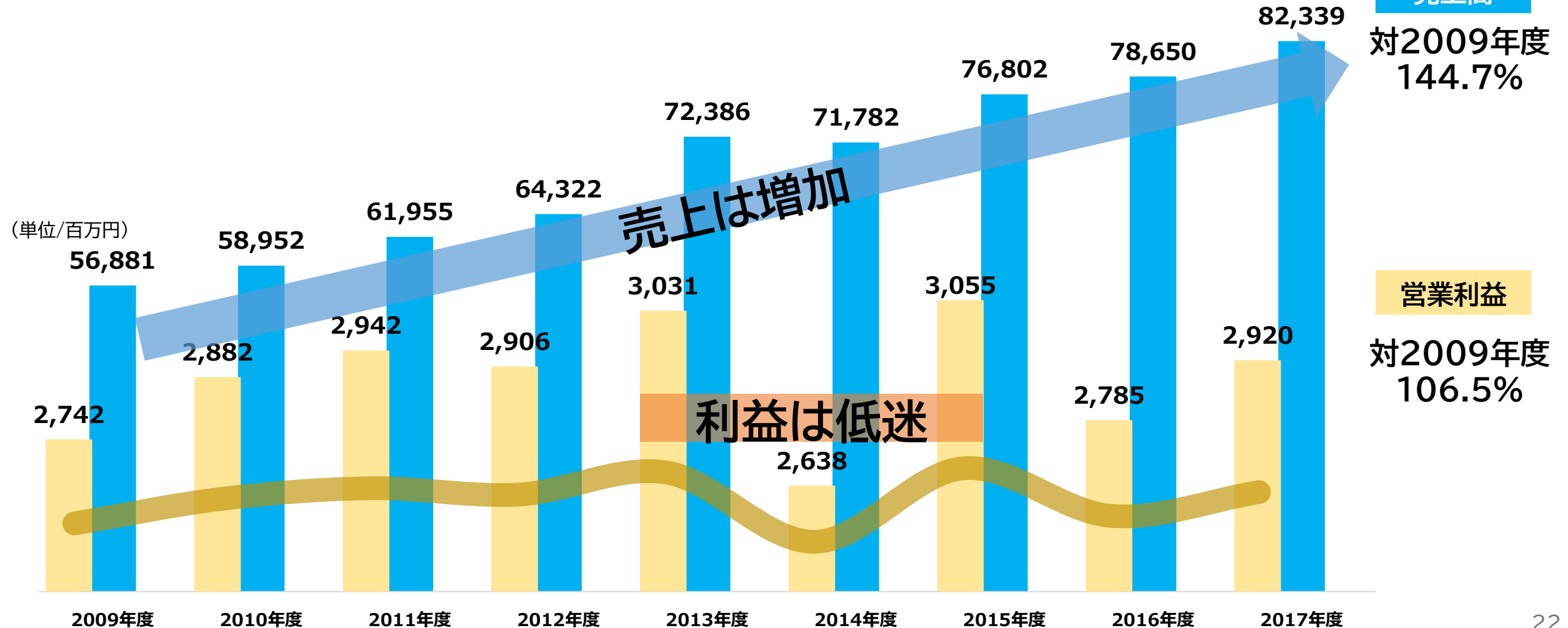
2 前中期経営計画の進捗結果

連結業績推移

売上高

営業利益

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



2 前中期経営計画の進捗結果

連結業績推移

取扱高※旧会計基準

売上高※現会計基準

営業利益

132,069

売上・営業利益ともに、
中計前の8年間の伸び率を大きく上回る。

取扱高
※旧会計基準

対2017年度
160.4%

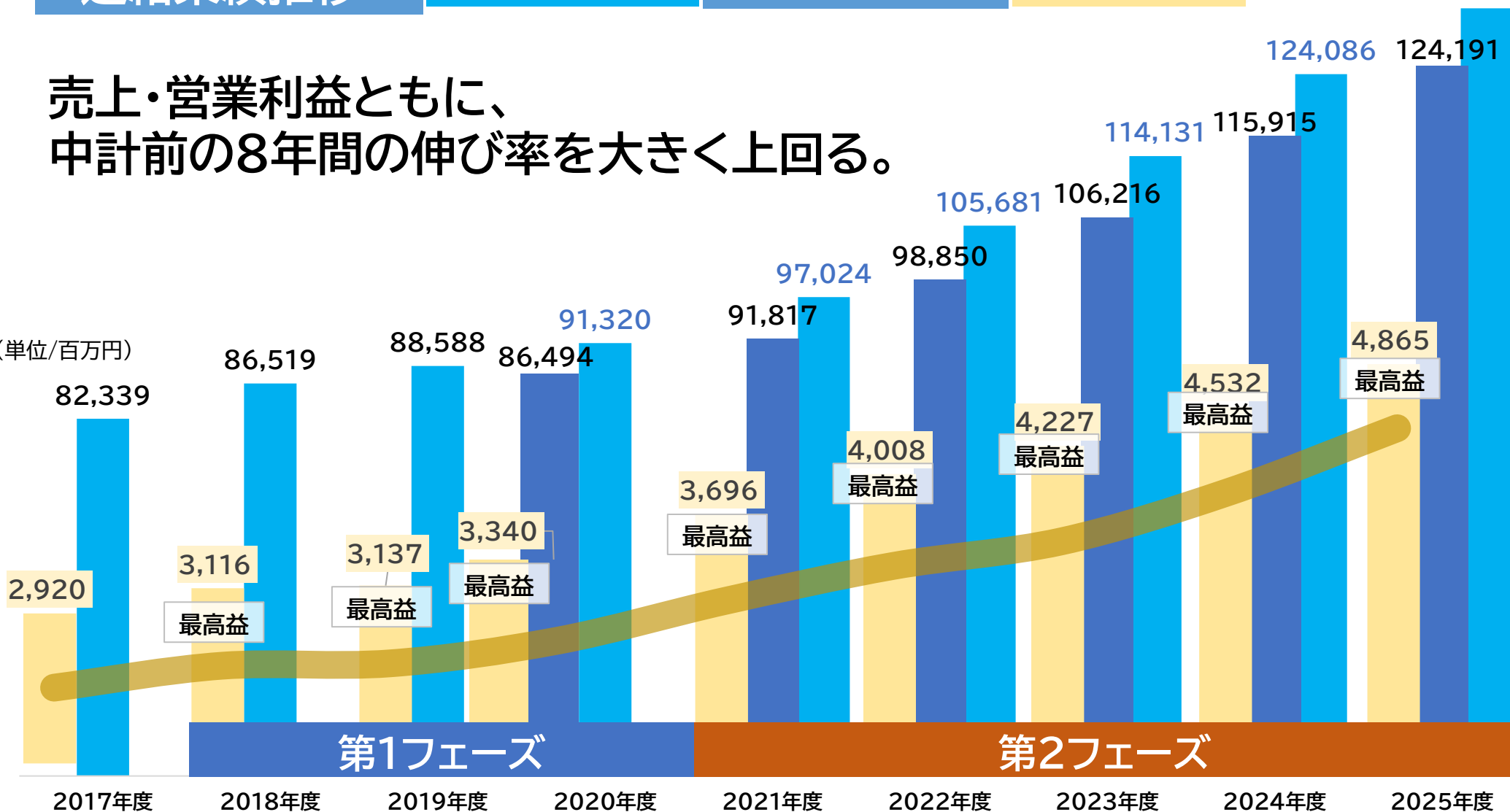
売上高
※現会計基準

対2017年度
150.8%

営業利益

対2017年度
166.6%

(単位/百万円)



03

新中長期経営計画
(中長期ビジョン)

3 中長期ビジョン

当社は、2026年度より、中長期ビジョン「高速ファンづくり チャレンジ 2035 to be a good company」を掲げ、最終年度2035年度の売上高2,000億円+ α などを目指してまいります。既存事業の持続的な成長に加え、M&Aによる非連続な成長を取り込みながら、「コツコツ」と着実に成長してまいります。



M&Aによる非連続な成長
+ 既存事業とのシナジー創出

売上高
2,000
億円+ α

売上高
1,241
億円

既存事業の持続的な成長

3 中長期ビジョン(位置づけ)

当社は、2018年度からの8年間、中長期の経営基本方針として「高速ファンづくり」をキーワードに、企業価値向上に取り組んでまいりました。「高速ファンづくり」を今後も推し進めることで、さらなる企業価値向上を実現すべく、2026年度より新たな中長期ビジョンとして「高速ファンづくりチャレンジ2035 to be a good company」を掲げ、基本施策の継続を行いながら新たな「チャレンジ」にも積極的に挑戦してまいります。

2018～2025年度

2026～2035年度

中長期経営計画

高速ファンづくり

長期ビジョン

「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』を目指す」

中長期経営計画

高速ファンづくりチャレンジ2035
to be a good company

<中長期ビジョン>ロゴ



3 中長期ビジョン(定量目標)

	2025年度 (実績)	2035年度 (計画)
売上高	1,241億円	2,000億円 + α
営業利益	48.6億円	80億円 + α
連続増配	22期	32期
1株当たり 10年配当総額	<ご参考> 2016年～2025年度 の10年間の配当総額468円	1,380円 + α ※注 (2026年～2035年度)

※注:2026年度年間120円配当(予想)を起点に、年間4円ずつの増配で2035年度まで連続増配継続となった場合、2035年度年間配当が156円、2026～2035年度10年間の1株当たり配当総額は1,380円となる計算です。1年ごとの増配額は、業況等踏まえ決定いたしますが、以上を前提とし、10年間の1株当たり配当総額を1,380円 + α とする計画となります。

3 中長期ビジョン 「高速チャレンジ」テーマ

売上高2,000億円+ α などの定量目標達成のため、以下の分野において、「高速チャレンジ」を進めてまいります。なお、以下の各数値目標については、既存のグループ各社に加えて、M&Aによる増加も含め、達成に向けて努めてまいります。

高速チャレンジ テーマ	分野	2025年度 売上高(実績)	2035年度 売上高(計画)
1 重点領域での 拡大戦略の推進	食品向け	1,025億円	1,600億円 + α
	(うち農産向け)	39億円	100億円
	(うち外食 テイクアウト向け)	23億円	50億円
	ネット販売	57億円	100億円
	非食品向け	176億円 ※調整額78億円含む	300億円
2 メーカー系 グループ会社の業容拡大	メーカー系 グループ会社	89億円	150億円
3 新商品開発の推進	ドリパケ商品	1億円	10億円+ α
4 リサイクル・ 環境事業の推進	—	リサイクルを推進し、環境配慮を実現しながら、 ビジネス化を成功させる。	

※分野の内訳:食品向け+ネット販売+非食品向け+メーカー系グループ会社ー調整額=連結売上高

※分野の詳細等は、以下のとおり整理

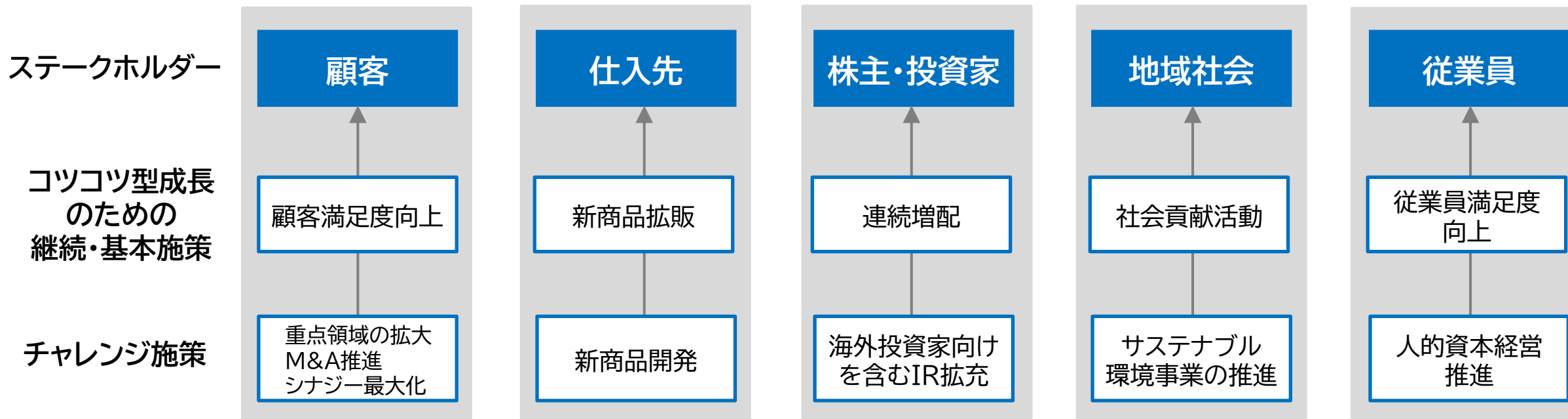
食品向け=高速単体のうち非食品顧客向け以外の販売。農産向け=高速単体のうち農協等及び青果製造加工顧客向け販売。ネット販売=(株)清和売上高。非食品向け=高速単体の非食品顧客向け販売及び日本コンテック(株)売上高の合計。非食品向けには調整される売上高を含む。ドリパケ=「ドリームパッケージングプロジェクト」として取り組む商品開発プロジェクトの略称。メーカー系グループ会社=常磐パッケージ(株)、高速シーパック(株)、高速シーリング(株)、プラス包装システム(株)。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

当社は、中長期ビジョンのもと、ステークホルダーに対するコツコツ型成長のための継続・基本施策及びチャレンジ施策に取り組むことで、ステークホルダーへの「ファンづくり」をさらに進め、引き続き、「Good company」を目指してまいります。

中長期ビジョン

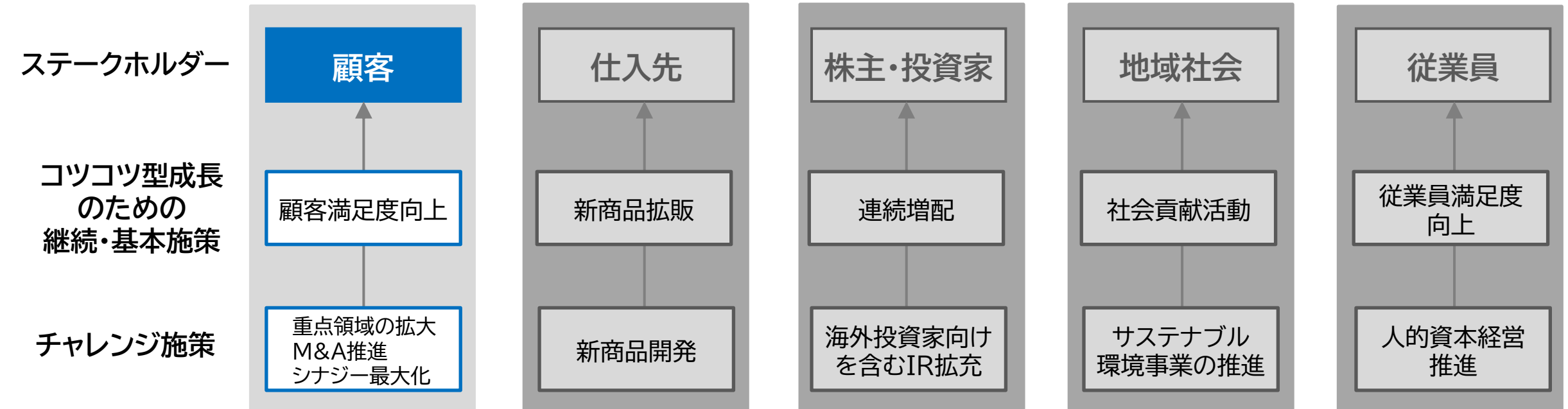
「高速ファンづくり チャレンジ 2035 to be a good company」



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

中長期ビジョン

「高速ファンづくり チャレンジ 2035 to be a good company」



3 中長期ビジョン 「高速チャレンジ」テーマ

売上高2,000億円+ α などの定量目標達成のため、以下の分野において、「高速チャレンジ」を進めてまいります。なお、以下の各数値目標については、既存のグループ各社に加えて、M&Aによる増加も含め、達成に向けて努めてまいります。

高速チャレンジ テーマ	分野	2025年度 売上高(実績)	2035年度 売上高(計画)
1 重点領域での 拡大戦略の推進	食品向け	1,025億円	1,600億円 + α
	(うち農産向け)	39億円	100億円
	(うち外食 テイクアウト向け)	23億円	50億円
	ネット販売	57億円	100億円
	非食品向け	176億円 ※調整額78億円含む	300億円
2 メーカー系 グループ会社の業容拡大	メーカー系 グループ会社	89億円	150億円
3 新商品開発の推進	ドリパケ商品	1億円	10億円+ α
4 リサイクル・ 環境事業の推進	—	リサイクルを推進し、環境配慮を実現しながら、 ビジネス化を成功させる。	

※分野の内訳:食品向け+ネット販売+非食品向け+メーカー系グループ会社ー調整額=連結売上高

※分野の詳細等は、以下のとおり整理

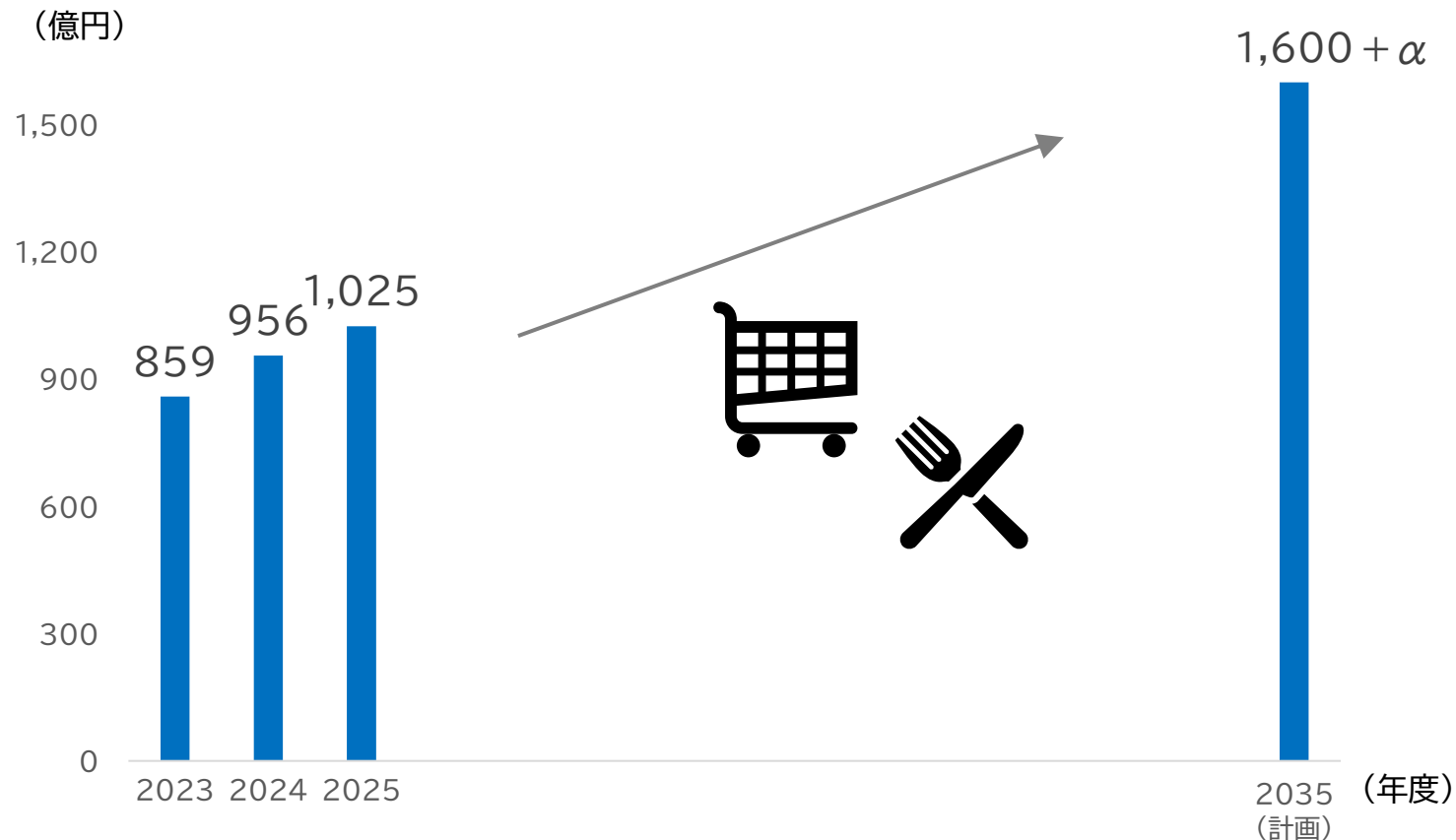
食品向け=高速単体のうち非食品顧客向け以外の販売。農産向け=高速単体のうち農協等及び青果製造加工顧客向け販売。ネット販売=(株)清和売上高。非食品向け=高速単体の非食品顧客向け販売及び日本コンテック(株)売上高の合計。非食品向けには調整される売上高を含む。ドリパケ=「ドリームパッケージングプロジェクト」として取り組む商品開発プロジェクトの略称。メーカー系グループ会社=常磐パッケージ(株)、高速シーパック(株)、高速シーリング(株)、プラス包装システム(株)。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

食品向け売上高 推移



2035年度の
1,600億円+ α に向け
スーパーマーケット
食品工場など当社の強みの
発揮しやすい顧客向け販売の
取り組みを継続

※食品向け=高速単体のうち非食品顧客向け以外の販売。

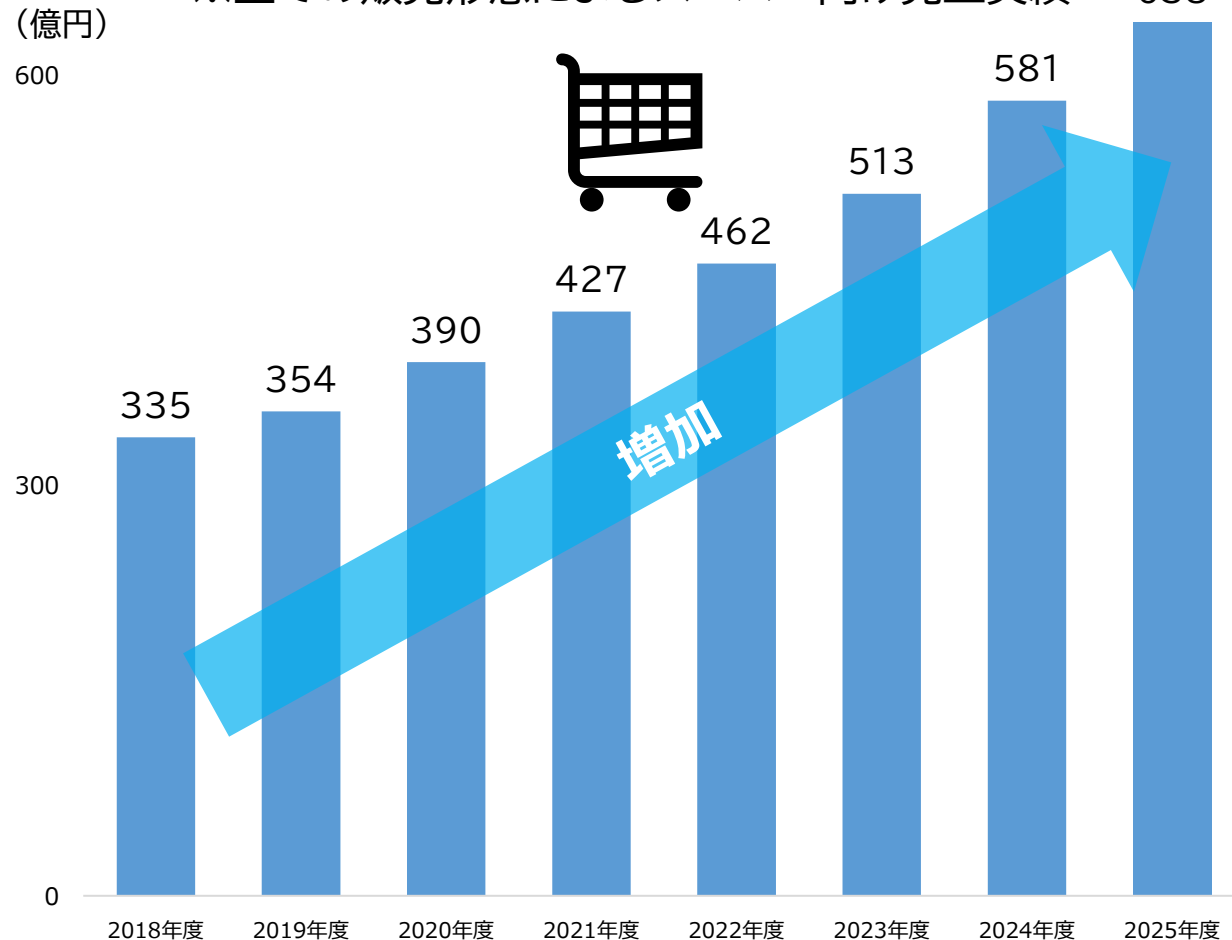
3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

スーパーマーケットに対する当社の売上金額の推移

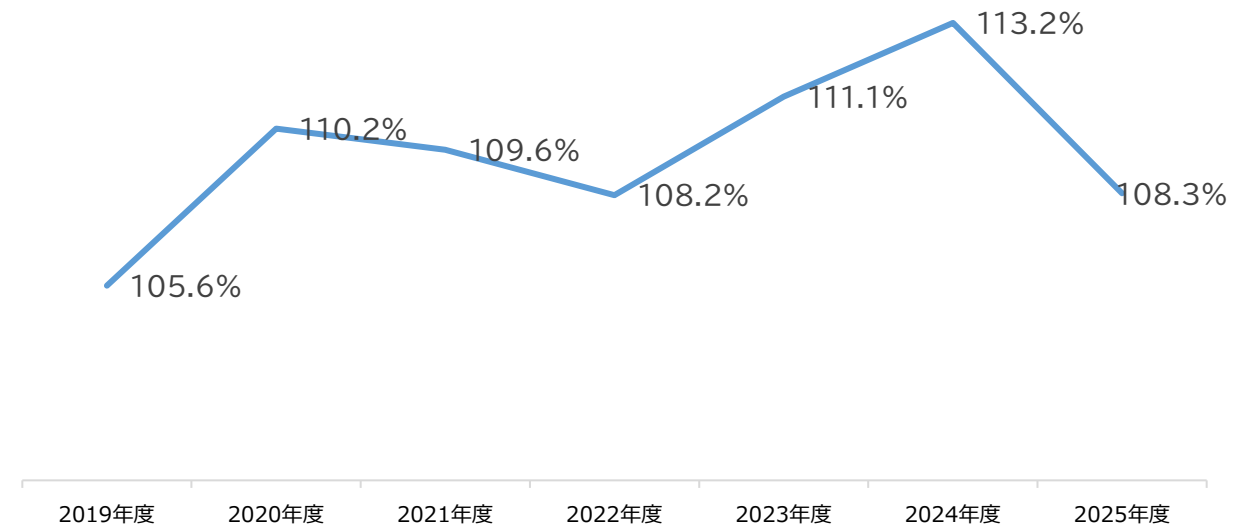
※全ての販売形態によるスーパー向け売上実績



主要顧客であるスーパーマーケットに対して、新規開拓・深耕を継続。

特に東海エリア以西の、中規模以上ユーザーに対する深耕・開拓を進めてまいります。

同売上金額における前年比の推移

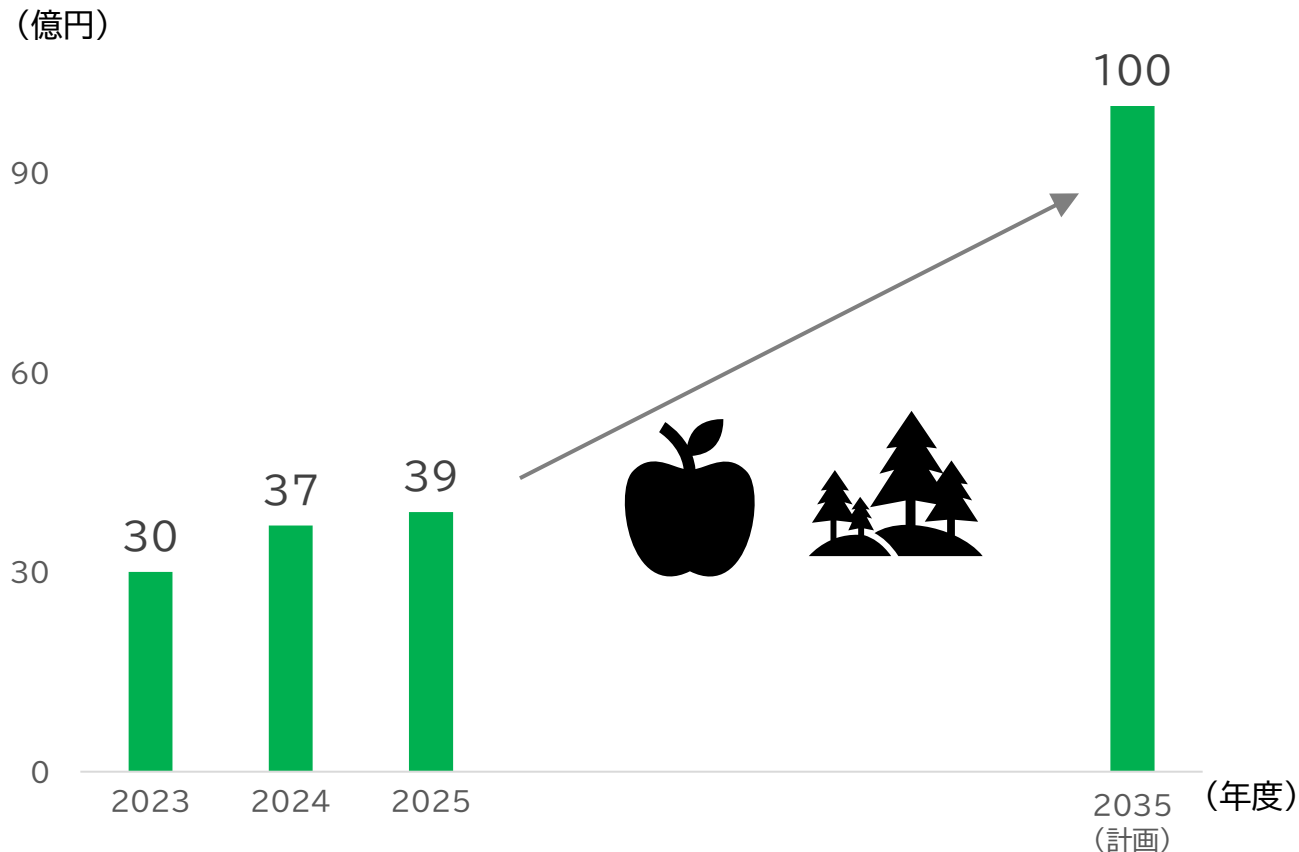


3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

農産向け売上高 推移



2035年度の
100億円に向け
取引拡大余地の大きい
農産関係、青果製造加工
向けの取り組み強化

※農産向け＝高速単体のうち農協等及び青果製造加工顧客向け販売。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

冬季の林檎樹凍結対策用品の提案・採用

プチプチの空気層による断熱効果と、アルミ層による輻射熱の反射・保温効果が期待され、果樹の凍結対策用として採用



川上産業(株)「アルミプチ」※共同開発製品



果樹の凍結対策



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

サクランボギフト箱「まくらんぼ」の提案・採用
さくらんぼの箱詰め作業の軽減のため、提案し
採用。メーカー様と共同開発し、当社が販売代
理を行っております。



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



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」

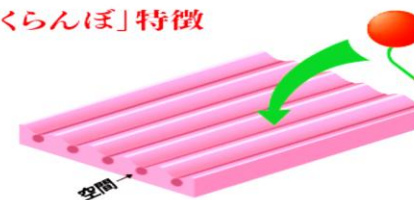
1L用緩衝材
まくらんぼ
6列×9粒



2L用緩衝材
まくらんぼ
5列×8粒



「まくらんぼ」特徴



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。

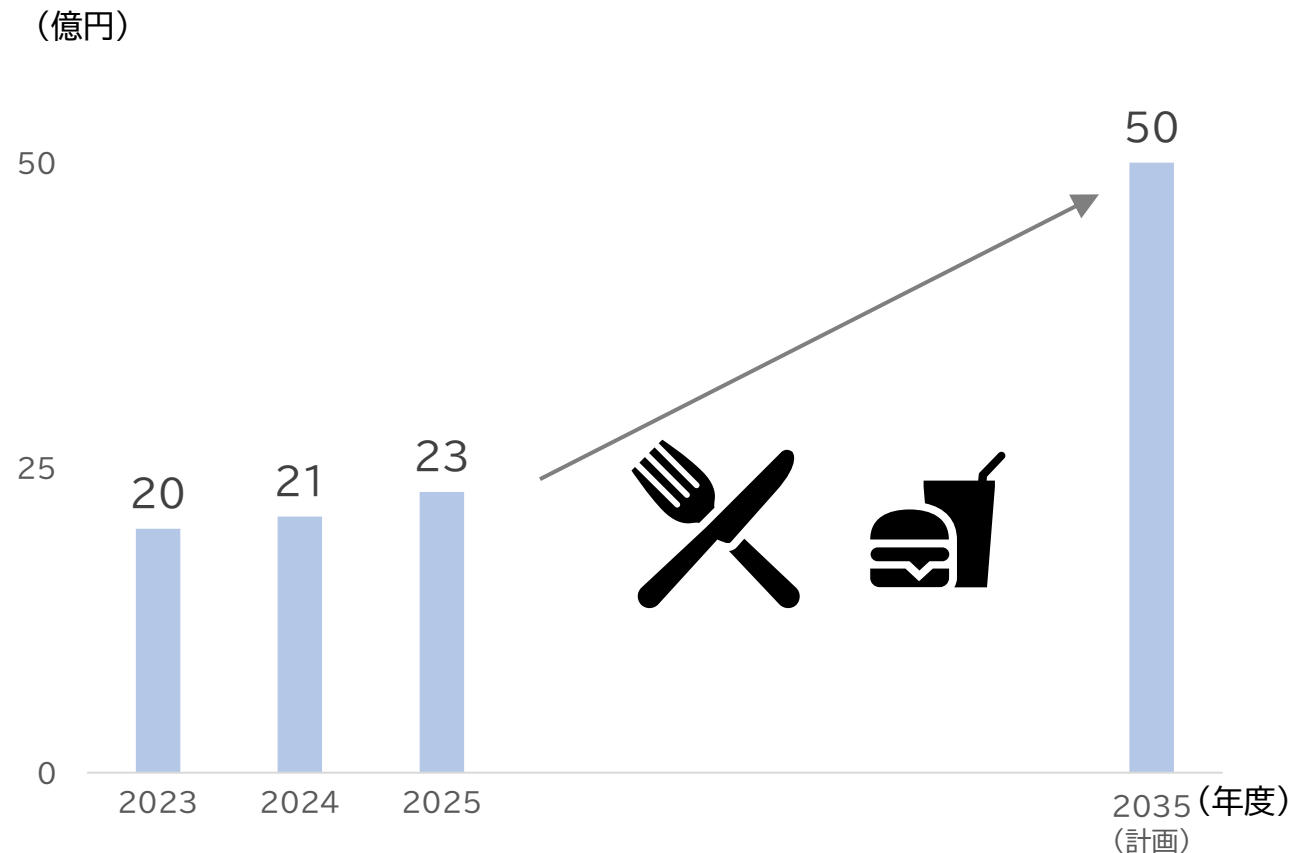


3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

外食・テイクアウト向け売上高 推移



2035年度の50億円に向け
アプローチを強化



株式会社幸楽苑 様

福島県郡山市に本社を置くラーメンチェーンで、全国に約350店舗以上を展開



株式会社サイゼリヤ 様

埼玉県吉川市に本社を置くイタリアンファミリーレストランチェーンで、国内外で約1,600店舗以上を展開。

3 中長期ビジョン 「高速チャレンジ」テーマ

売上高2,000億円+ α などの定量目標達成のため、以下の分野において、「高速チャレンジ」を進めてまいります。なお、以下の各数値目標については、既存のグループ各社に加えて、M&Aによる増加も含め、達成に向けて努めてまいります。

高速チャレンジ テーマ	分野	2025年度 売上高(実績)	2035年度 売上高(計画)
1 重点領域での 拡大戦略の推進	食品向け	1,025億円	1,600億円 + α
	(うち農産向け)	39億円	100億円
	(うち外食 テイクアウト向け)	23億円	50億円
	ネット販売	57億円	100億円
	非食品向け	176億円 ※調整額78億円含む	300億円
2 メーカー系 グループ会社の業容拡大	メーカー系 グループ会社	89億円	150億円
3 新商品開発の推進	ドリパケ商品	1億円	10億円+ α
4 リサイクル・ 環境事業の推進	—	リサイクルを推進し、環境配慮を実現しながら、 ビジネス化を成功させる。	

※分野の内訳:食品向け+ネット販売+非食品向け+メーカー系グループ会社ー調整額=連結売上高

※分野の詳細等は、以下のとおり整理

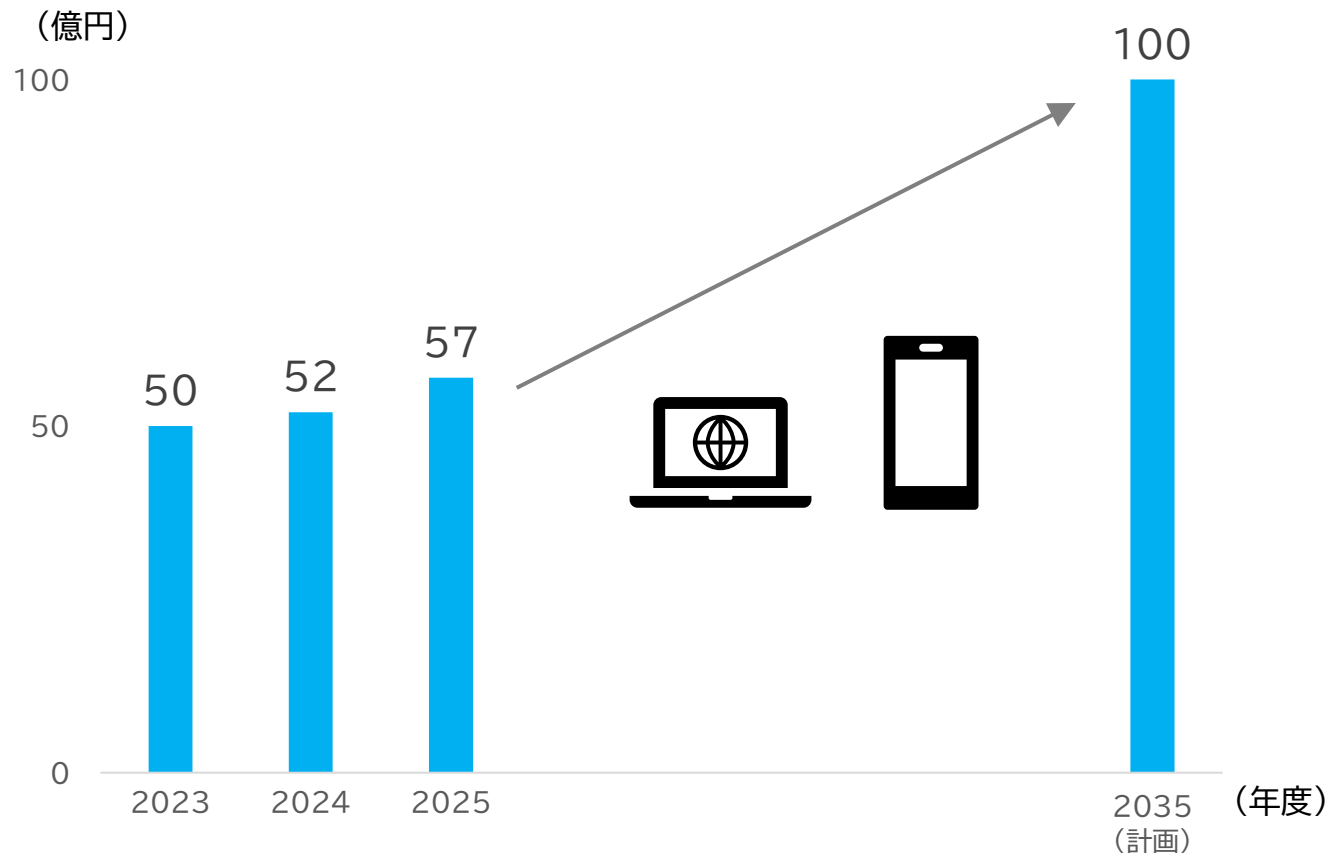
食品向け=高速単体のうち非食品顧客向け以外の販売。農産向け=高速単体のうち農協等及び青果製造加工顧客向け販売。ネット販売=(株)清和売上高。非食品向け=高速単体の非食品顧客向け販売及び日本コンテック(株)売上高の合計。非食品向けには調整される売上高を含む。ドリパケ=「ドリームパッケージングプロジェクト」として取り組む商品開発プロジェクトの略称。メーカー系グループ会社=常磐パッケージ(株)、高速シーパック(株)、高速シーリング(株)、プラス包装システム(株)。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

ネット販売向け売上高 推移



2035年度の
100億円に向け
ECプラットフォームの強化
と活用による、販売拡大を
図る

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進



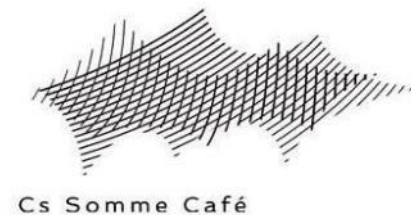
株式会社清和は70周年を迎え、「パッケージ通販」から「PACKAGE LINK」へブランド名・ロゴマークをリニューアルしました。
また企業ブランド広告の一環としてTVCMを放映しております。
詳細につきましては、ホームページをご覧ください。

<https://www.seiwa-p.co.jp/>

包装資材・梱包資材のPACKAGE LINK (リパッケージリンク) | 旧: パッケージ通販 (株式会社 清和)



2025年2月2日、福岡市南区大楠でカフェをオープン。
設計は、日本を代表する建築家の「隈研吾」氏。



お探しの商品をキーワードで探す



株式会社清和ホームページ

3 中長期ビジョン 「高速チャレンジ」テーマ

売上高2,000億円+ α などの定量目標達成のため、以下の分野において、「高速チャレンジ」を進めてまいります。なお、以下の各数値目標については、既存のグループ各社に加えて、M&Aによる増加も含め、達成に向けて努めてまいります。

高速チャレンジ テーマ	分野	2025年度 売上高(実績)	2035年度 売上高(計画)
1 重点領域での 拡大戦略の推進	食品向け	1,025億円	1,600億円 + α
	(うち農産向け)	39億円	100億円
	(うち外食 テイクアウト向け)	23億円	50億円
	ネット販売	57億円	100億円
	非食品向け	176億円 ※調整額78億円含む	300億円
2 メーカー系 グループ会社の業容拡大	メーカー系 グループ会社	89億円	150億円
3 新商品開発の推進	ドリパケ商品	1億円	10億円+ α
4 リサイクル・ 環境事業の推進	—	リサイクルを推進し、環境配慮を実現しながら、 ビジネス化を成功させる。	

※分野の内訳:食品向け+ネット販売+非食品向け+メーカー系グループ会社ー調整額=連結売上高

※分野の詳細等は、以下のとおり整理

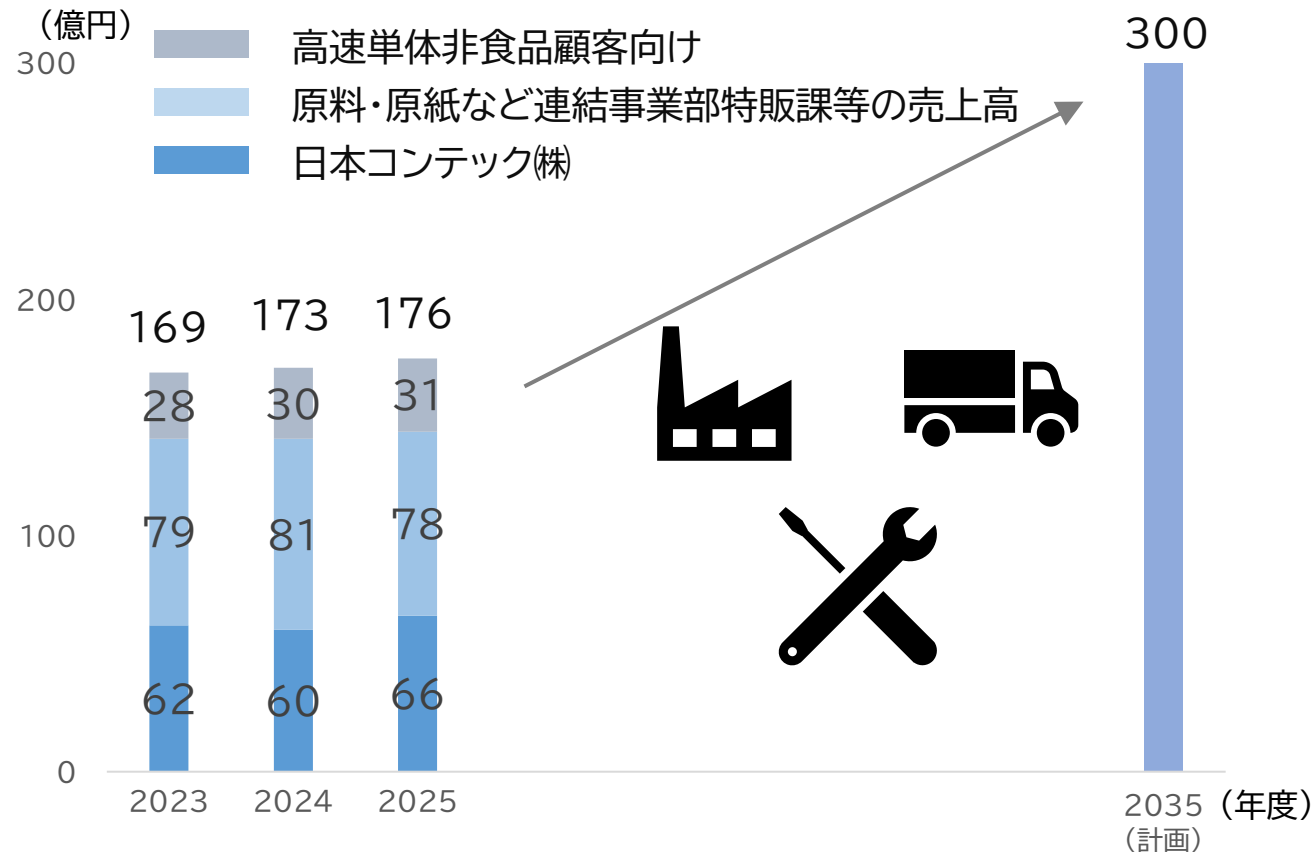
食品向け=高速単体のうち非食品顧客向け以外の販売。農産向け=高速単体のうち農協等及び青果製造加工顧客向け販売。ネット販売=(株)清和売上高。非食品向け=高速単体の非食品顧客向け販売及び日本コンテック(株)売上高の合計。非食品向けには調整される売上高を含む。ドリパケ=「ドリームパッケージングプロジェクト」として取り組む商品開発プロジェクトの略称。メーカー系グループ会社=常磐パッケージ(株)、高速シーパック(株)、高速シーリング(株)、プラス包装システム(株)。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

非食品向け(内訳)売上高 推移



2035年度の
300億円に向け
非食品顧客向けへ販売の
取り組み強化

※非食品向け＝高速単体の非食品顧客向け販売及び日本コンテック(株)売上高の合計。非食品向けには調整される売上高を含む。

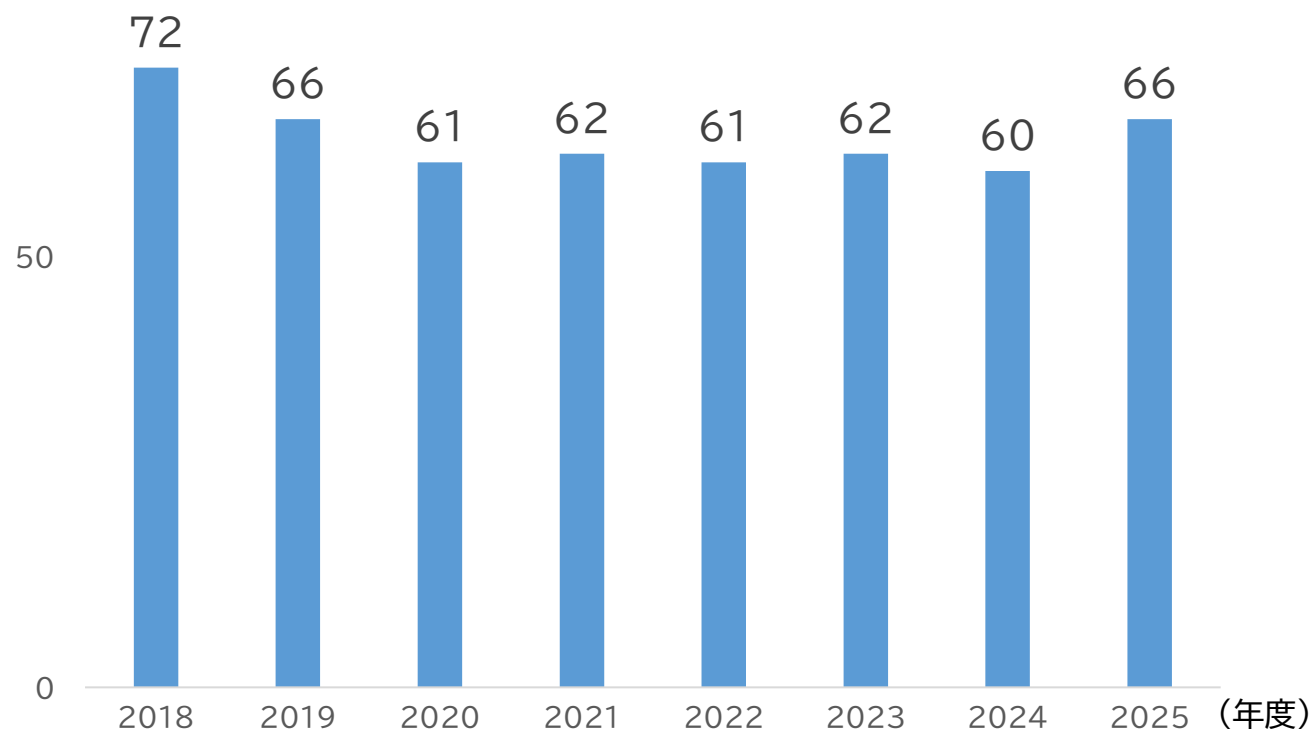
3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

日本コンテック(株)売上高推移

(億円)



事業内容

物流資材・機材の販売

金属製・樹脂製容器やコンテナの製作・販売を軸に、農水産資材、物流機器、設備機器、工業用包装資材など幅広く展開。マテハン機器や水産機械、HACCP対応製品にも対応し、各業界の効率化と衛生向上に貢献しております。

所在地

本社 東京都中央区日本橋小網町18-3
営業所 札幌、仙台、東京、西東京、静岡、大阪、広島、高松、福岡、鹿児島

主な取扱製品



パレット



樹脂コンテナ



凍結容器

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

川上産業(株)様と共同開発品
電動アシスト牽引車「ハンディムーバーNC-1000」

作業負担軽減を目的に、導入しやすい半自動の電動牽引車として評価された製品。使いやすい設計と安心感のある構造も特長。



重作業の省力化と作業効率向上を実現。



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

特殊防カビ剤配合の外壁・内壁用塗料
(株)アステックペイント様



水性塗料に混ぜて使う防カビ・防藻剤で、約2000種のカビ・藻を寄せ付けず、効果が長く続きます。塗料として床などに使うことで、カビや藻の発生を長期間抑えます。

衛生環境を損ねる原因となるカビや汚れ等の対策として、工場・倉庫・施設等へ納入。

防カビ塗装工事の流れ

01 塗装前 汚れを拭きます。

02 下塗り プライマーを使用します。

03 中塗り 下塗りからさらに上塗りします。

04 上塗り 完成です。

ここがポイント！
作業時は養生をしっかりと行います。

バイオ防カビ革命

スーパー-BIOリファインシリーズ

防カビ・防藻性
高い強度で検出される60種を含む、約2,000種ものカビ・藻類を防ぐ効果を発揮。
※スーパー-BIOリファイン-RDのみ対象。

超低汚染性
独自の無機成分配合技術により、緻密で強靱な塗膜を形成。長年に渡り美観を保ちます。

高耐候性
劣化要因に対して耐性を発揮する独自技術により高耐候性を実現しました。

遮熱性
遮熱効果の高い特殊遮熱無機顔料を採用。近赤外線を効果的に反射し、塗膜表面の温度上昇を抑えます。
※スーパー-BIOリファイン-RD、スーパー-BIOリファインカスタム-RDのみ
※イラストイメージです。

洗浄室でのテスト

塗料のみ

2020年施工時

防カビ剤あり

3年後

防カビ剤使用
3年経過

無償サンプル施工で効果を実感してください。
お問い合わせは担当営業まで。

※100㎡以上の見積依頼時に限る

防カビ塗装場所

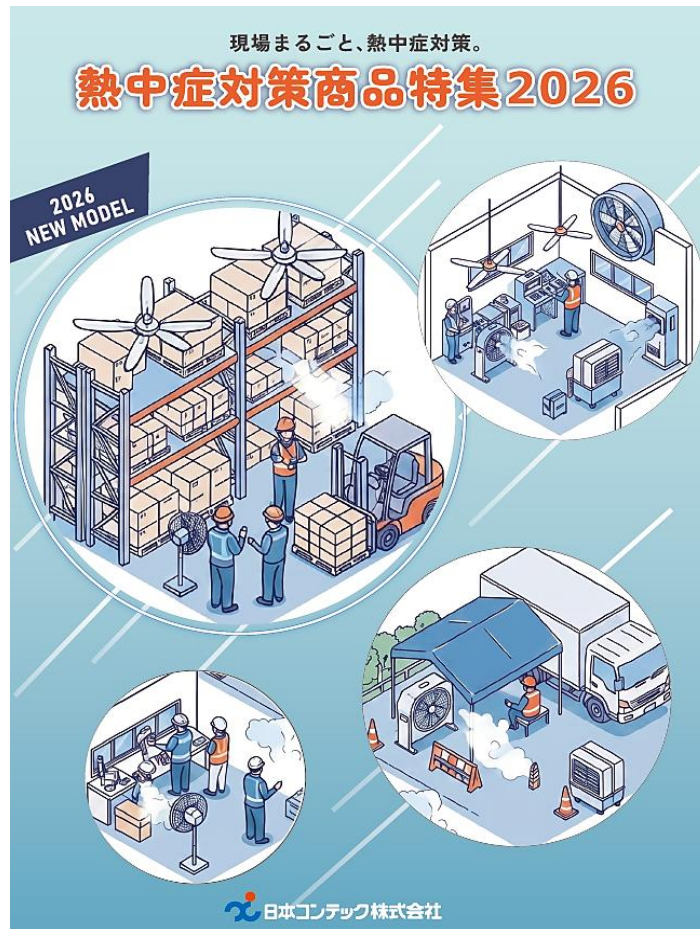
天井・SUS板・溝・タンクや外壁など

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

工場・倉庫向けの熱中症対策製品を提供



猛暑を乗り越えるために快適な涼しさを。あらゆる現場に最適な"涼"を導き出す。

COOL FAN SPOT mini ひえっぴ〜

イチ押し



ECO FAN シリーズ



シーリングファン



熱中症対策
特集

資料請求や製品詳細は
お気軽にお問い合わせください。

COOL FAN SPOT ひえっぴ〜LX

200V



COOL FAN JET mini



ノーマルタイプ 壁掛けタイプ 首振りタイプ

COOL FAN シリーズ

200V



COOL FAN SPOT COOL FAN WIDE COOL FAN MIST

ひえまるくん



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進



6輪台車

圧倒的な小回りと高い運搬効率



パレット



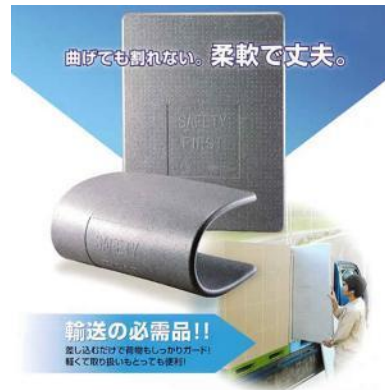
ストレッチフィルム



部品トレイ



振動や衝撃から守る、
新しいタイプの緩衝材



パレット輸送用緩衝養生材
輸送時の荷崩れ防止等



お取引先業界一覧

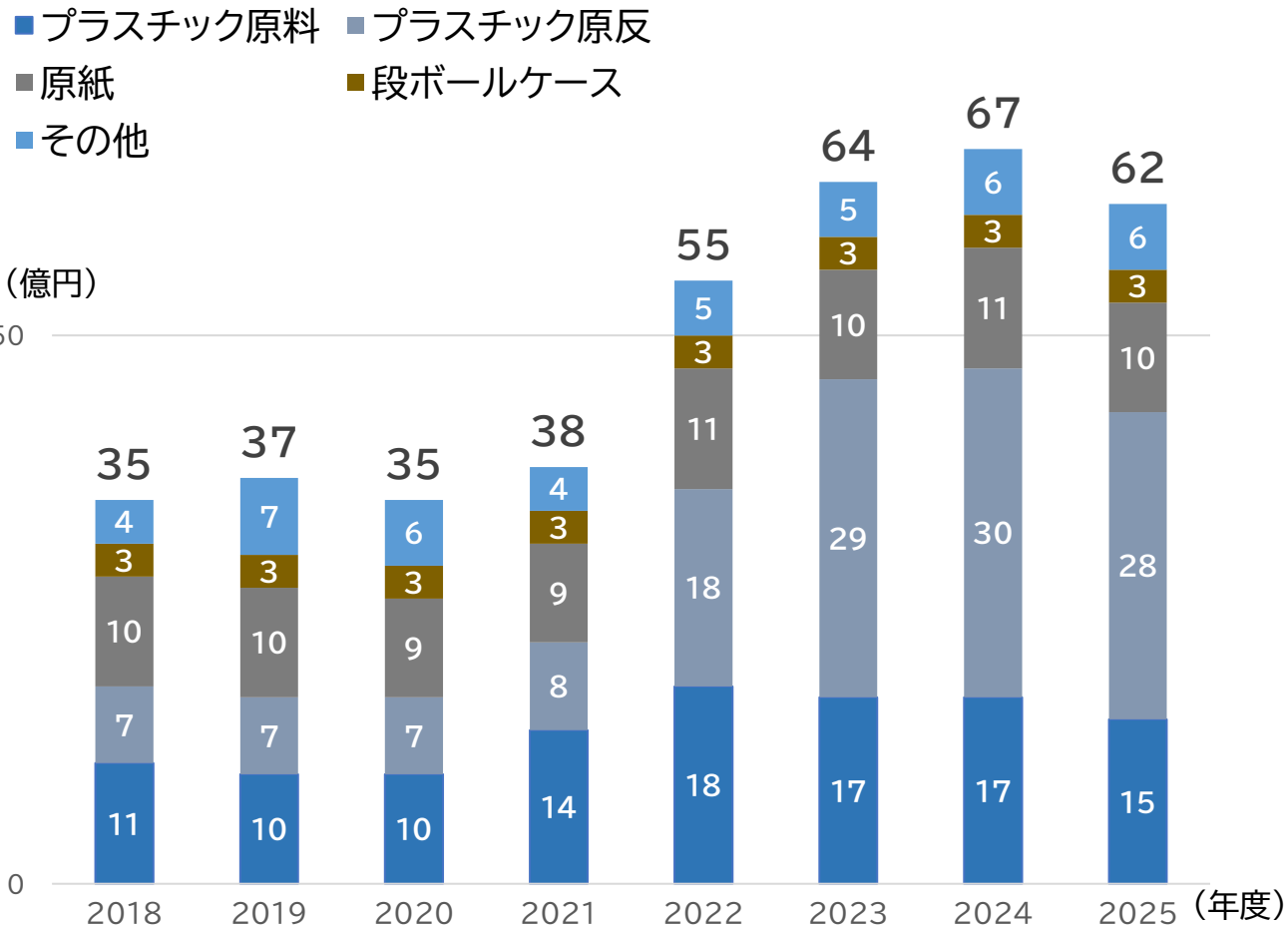


食品業界に限らず、幅広い業界との取引実績
を有しています。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進



メーカーから資材を仕入れるだけでなく、原料を提供するなど双方向の取引関係を築いています。

3 中長期ビジョン 「高速チャレンジ」テーマ

売上高2,000億円+ α などの定量目標達成のため、以下の分野において、「高速チャレンジ」を進めてまいります。なお、以下の各数値目標については、既存のグループ各社に加えて、M&Aによる増加も含め、達成に向けて努めてまいります。

高速チャレンジ テーマ	分野	2025年度 売上高(実績)	2035年度 売上高(計画)
1 重点領域での 拡大戦略の推進	食品向け	1,025億円	1,600億円 + α
	(うち農産向け)	39億円	100億円
	(うち外食 テイクアウト向け)	23億円	50億円
	ネット販売	57億円	100億円
	非食品向け	176億円 ※調整額78億円含む	300億円
2 メーカー系 グループ会社の業容拡大	メーカー系 グループ会社	89億円	150億円
3 新商品開発の推進	ドリパケ商品	1億円	10億円+ α
4 リサイクル・ 環境事業の推進	—	リサイクルを推進し、環境配慮を実現しながら、 ビジネス化を成功させる。	

※分野の内訳:食品向け+ネット販売+非食品向け+メーカー系グループ会社ー調整額=連結売上高

※分野の詳細等は、以下のとおり整理

食品向け=高速単体のうち非食品顧客向け以外の販売。農産向け=高速単体のうち農協等及び青果製造加工顧客向け販売。ネット販売=(株)清和売上高。非食品向け=高速単体の非食品顧客向け販売及び日本コンテック(株)売上高の合計。非食品向けには調整される売上高を含む。ドリパケ=「ドリームパッケージングプロジェクト」として取り組む商品開発プロジェクトの略称。メーカー系グループ会社=常磐パッケージ(株)、高速シーパック(株)、高速シーリング(株)、プラス包装システム(株)。

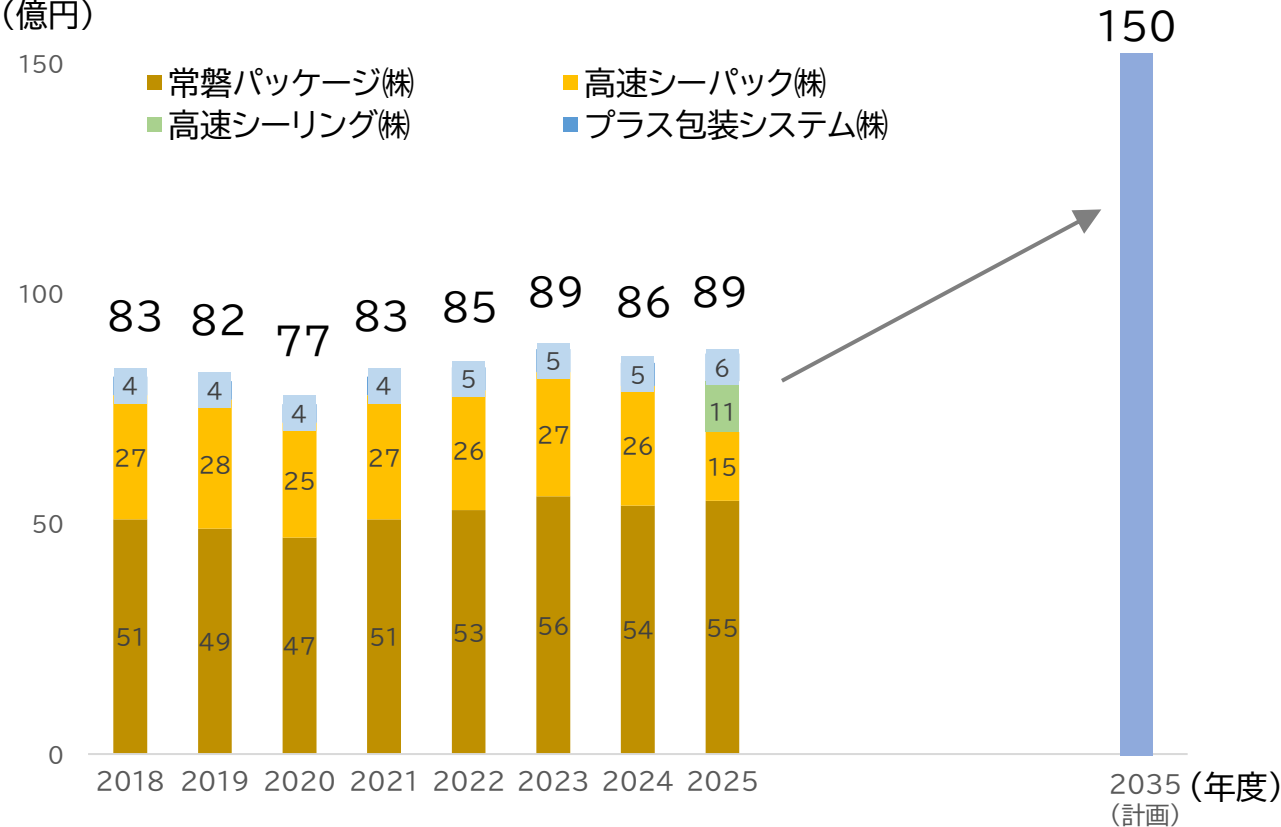
3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

メーカー系グループ会社の売上高 推移

(億円)



2035年度の
150億円に向け
メーカー等グループ会社
商品の拡販強化

※メーカー系グループ会社＝常磐パッケージ(株)、高速シーパック(株)、高速シーリング(株)、プラス包装システム(株)。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進



常磐パッケージ株式会社

事業内容

段ボールケース・包装資材の製造・販売

段ボールや強化段ボール、クラフト紙袋、緩衝材、化成品加工を柱に、環境配慮型の包装提案を展開。
設計・性能評価・改善を一貫して行い、生産までの機動力で最適な包装を実現しております。

主な製造製品



段ボール



紙製緩衝材コア



段ボールバット

所在地

本社 福島県いわき市
工場・営業所 いわき本社、いわき金坂、
いわき梅ヶ平、ひたちなか、一関



いわき本社



いわき金坂事業所



いわき梅ヶ平事業所



ひたちなか事業所



一関事業所

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進



事業内容

パッケージの企画、紙器の製造販売

和洋菓子、日用雑貨品、工業製品を対象とし、主として食品関連の印刷紙器を製造しています。企画、製函から全国配送まで一貫した管理体制で対応しております。

所在地

本社 静岡県浜松市
工場・営業所 紙器生産部・東海営業所(浜松市)、
関東営業所(松戸市)、東北営業所(仙台市)



本社,紙器生産部(浜松市)



関東営業所(松戸市)

主な製造製品



春華堂「うなぎパイ」



治一郎「ロールケーキ」



澤田屋「令和くろ玉」



日本の様々な銘菓等の化粧箱を取扱っております。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進



事業内容

ラベル・シールの製造販売、チラシ制作、各種印刷物の企画・制作・販売

優れた品質、納期の厳守、用途・機能に合わせた素材・形態の多様化に対応した魅力的な製品でお応えしております。

所在地

本社・工場・事業所(ラベル事業部・デザイン事業部)
仙台市宮城野区扇町

本社,事業部



製造工場



主な製造製品



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

顧客

重点領域での拡大戦略の推進

プラス包装システム株式会社

主な製造製品

事業内容

食品流通と工業生産を支えるプラスチック包装用品の製造・販売

ポリエチレン原反を中心に包装資材を製造し、自動充填機などに対応した製品づくりを展開。抗菌(SIAA)やバイオマス素材にも取り組み、衛生性・機能性・環境配慮の面から安全な食品流通を支えています。

所在地

本社・工場 宮城県宮城郡利府町



本社,工場



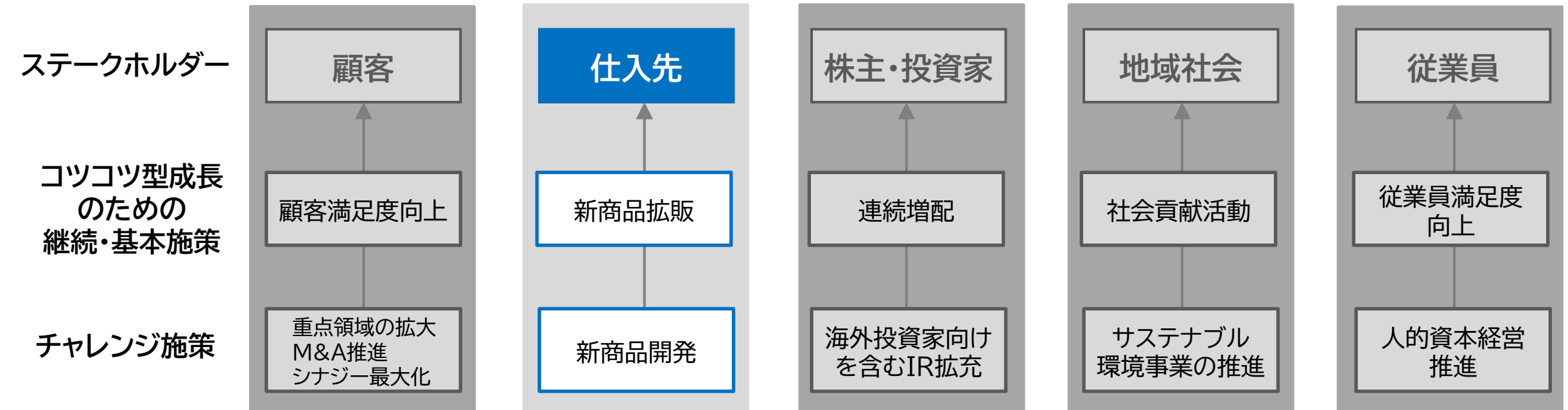
製造工場

食品流通向け機能性ポリエチレン包装資材

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

中長期ビジョン

「高速ファンづくり チャレンジ 2035 to be a good company」



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

仕入先

新商品拡販

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。



3 中長期ビジョン 「高速チャレンジ」テーマ

売上高2,000億円+ α などの定量目標達成のため、以下の分野において、「高速チャレンジ」を進めてまいります。なお、以下の各数値目標については、既存のグループ各社に加えて、M&Aによる増加も含め、達成に向けて努めてまいります。

高速チャレンジ テーマ	分野	2025年度 売上高(実績)	2035年度 売上高(計画)
1 重点領域での 拡大戦略の推進	食品向け	1,025億円	1,600億円 + α
	(うち農産向け)	39億円	100億円
	(うち外食 テイクアウト向け)	23億円	50億円
	ネット販売	57億円	100億円
	非食品向け	176億円 ※調整額78億円含む	300億円
2 メーカー系 グループ会社の業容拡大	メーカー系 グループ会社	89億円	150億円
3 新商品開発の推進	ドリパケ商品	1億円	10億円+ α
4 リサイクル・ 環境事業の推進	—	リサイクルを推進し、環境配慮を実現しながら、 ビジネス化を成功させる。	

※分野の内訳:食品向け+ネット販売+非食品向け+メーカー系グループ会社ー調整額=連結売上高

※分野の詳細等は、以下のとおり整理

食品向け=高速単体のうち非食品顧客向け以外の販売。農産向け=高速単体のうち農協等及び青果製造加工顧客向け販売。ネット販売=(株)清和売上高。非食品向け=高速単体の非食品顧客向け販売及び日本コンテック(株)売上高の合計。非食品向けには調整される売上高を含む。ドリパケ=「ドリームパッケージングプロジェクト」として取り組む商品開発プロジェクトの略称。メーカー系グループ会社=常磐パッケージ(株)、高速シーパック(株)、高速シーリング(株)、プラス包装システム(株)。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

仕入先

新商品開発

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

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

仕入先

新商品開発



2022年4月発売

2026年3月累計5,190万本販売



2022年7月発売

2026年3月累計674万本販売



2022年8月発売

2026年3月累計スプーン1,168万本
フォーク466万本販売

2025年度1.3億円 → 2035年度10億円+αを目指してまいります。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

仕入先

新商品開発



Loop

私たちにできる地球への思いやり。

パッケージに関する環境配慮の戦略立案から具体的なアクション、対外訴求までサポートいたします。



「サステナブル」な“エコマーク認定”リサイクルトレー

DPP LOOP デリカ

汎用性の高い綿菓容器として幅広く使用可能!ラインナップ拡大中!



環境にやさしく。

公益財団法人日本環境協会のエコマーク商品認定品



「生産」から「消費」にわたるライフサイクル全体を通して環境への負荷が少なく、環境保全に役立つと認められた商品につけられる日本で唯一のタイプ1環境ラベルです。



環境にやさしい
リサイクルプラスチックを50%以上使用する事で、循環型リサイクル、省資源化、CO2排出抑制が可能

バージン原料比で約30%抑制!
リサイクル樹脂(RPET)を使用することで環境負荷を低減します!

「DPP LOOP デリカ」は、株式会社 高速 のオリジナルです。

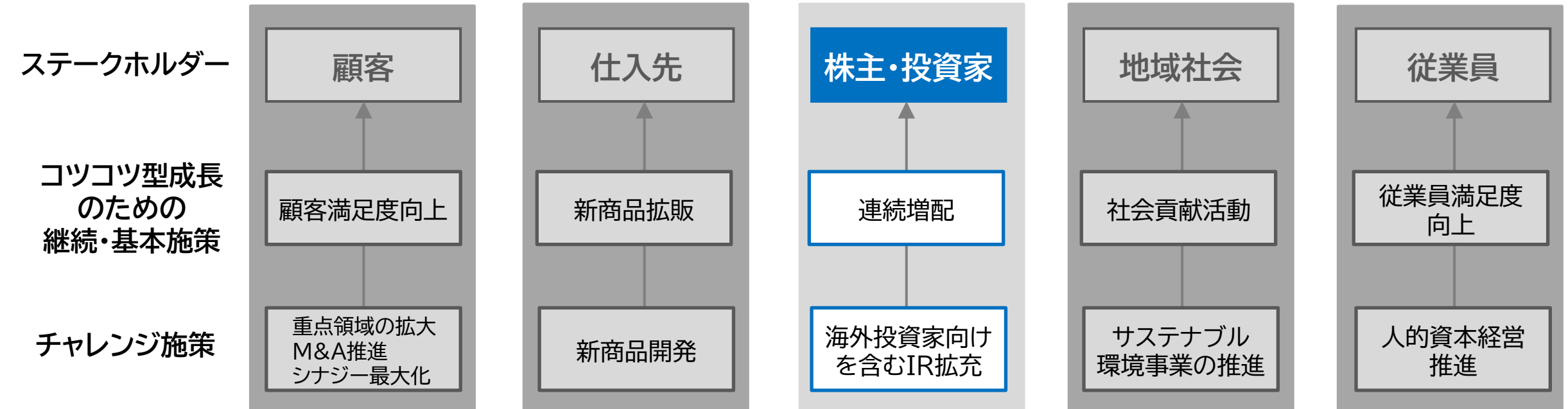


株式会社 高速

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

中長期ビジョン

「高速ファンづくり チャレンジ 2035 to be a good company」



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

株主・投資家

連続増配

■2027年3月期配当予想

	中間	期末	合計
普通	60円	60円	120円

2025年度は、創立60周年記念配当(60円)を含め
年間配当116円、22期連続増配。

2026年度は、普通配当のみで、年間配当120円を予定。



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

株主・投資家

連続増配

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・・14位(おすすめ増配銘柄で紹介)

※2026年6月1日公開 ダイヤモンドZai調べ

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	連続配当年数	社名	決算月	配当利回り	順位	連続配当年数	社名	決算月	配当利回り
1	36	花王(株)	3	2.58%	8	24	(株)サンドラッグ	3	3.51%
2	28	SPK(株)	3	3.38%	12	23	(株)サンエー	2	3.37%
3	27	三菱HCキャピタル(株)	3	3.57%	13	22	(株)PPIH	6	0.97%
4	26	小林製薬(株)	12	1.82%	14	22	(株)高速	3	4.18%
5	26	(株)ユー・エス・エス	3	3.11%	14	22	(株)ニトリホールディングス	3	1.32%
5	26	リコーリース(株)	3	3.02%	14	22	ロート製薬(株)	3	2.10%
7	24	ユニ・チャーム(株)	12	2.30%	14	22	栗田工業(株)	3	1.54%
8	24	リンナイ(株)	3	3.06%	18	21	(株)プラネット	7	3.61%
8	24	KDDI(株)	3	3.04%	19	21	芙蓉総合リース(株)	3	3.92%
8	24	沖縄セルラー電話(株)	3	2.06%	19	21	みずほリース(株)	3	3.80%

※配当利回りは、5/15の終値で算出。連続増配年数が同じの場合は決算月の早いほうを上位とし、決算月も同じ場合は同順位。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

株主・投資家

株主優待制度の導入

<3月末基準の株主優待制度>

- ・優待の内容
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
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株主さま(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



<8月末基準の株主優待制度>

- ・対象となる株主さま
毎年8月末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株主さま

QUOカード(2,000円)

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

株主・投資家 海外投資家向けを含むIR拡充

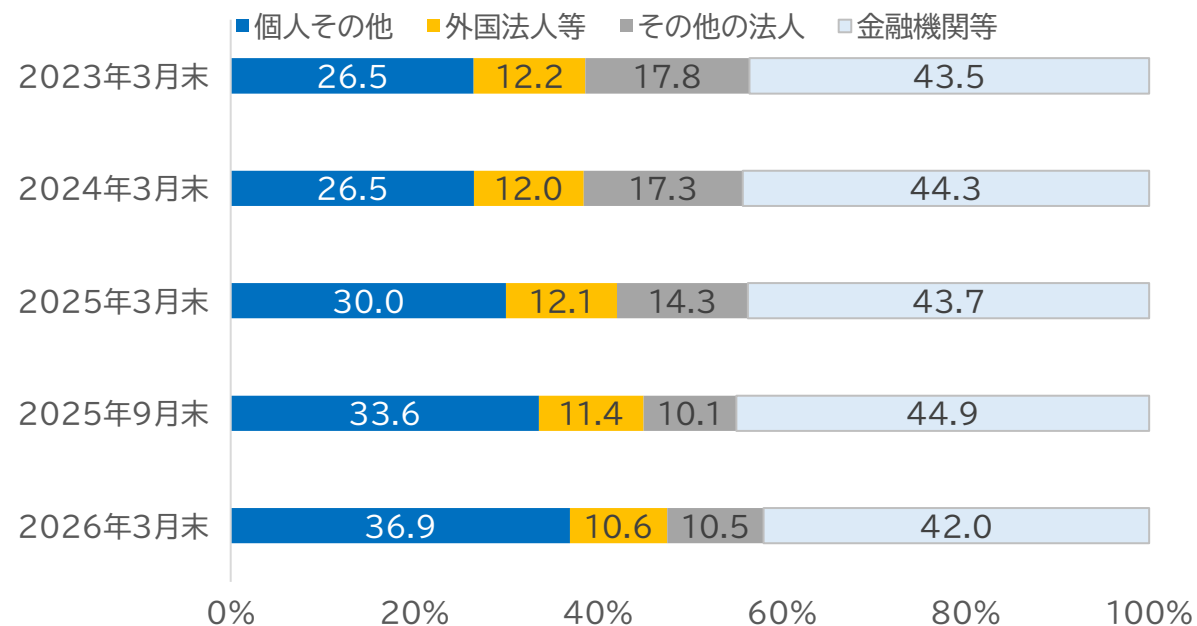
英文開示を含む各種情報開示の充実などにより、従来比での多様な株主構成と流動性向上に向け努めてまいります。2025年2月発表の株式売出し後、1日当たり売買代金が増加し、2025年1月～12月の売買代金は、1日当たり1億円超に。今後も、認知度向上などにより、流動性を高めることで、マーケットインパクトの低減、ひいては株主資本コストの低減に努めてまいります。

2025年2月発表の株式売出し後、売出しの影響や大株主の名義変更により、その他の法人の保有比率が減少。

当社株式の売買代金の推移



当社株式所有者別の保有株式数の割合



※金融機関等＝金融機関＋金融商品取引業者
上記のグラフは、有価証券報告書における【株式等の状況】と同様に、1単元以上の株式数を分類ごとに整理したもの。個人その他には、自己株式を含む。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

株主・投資家

自己株式の取得決定について

【2026年7月31日付 決議内容】

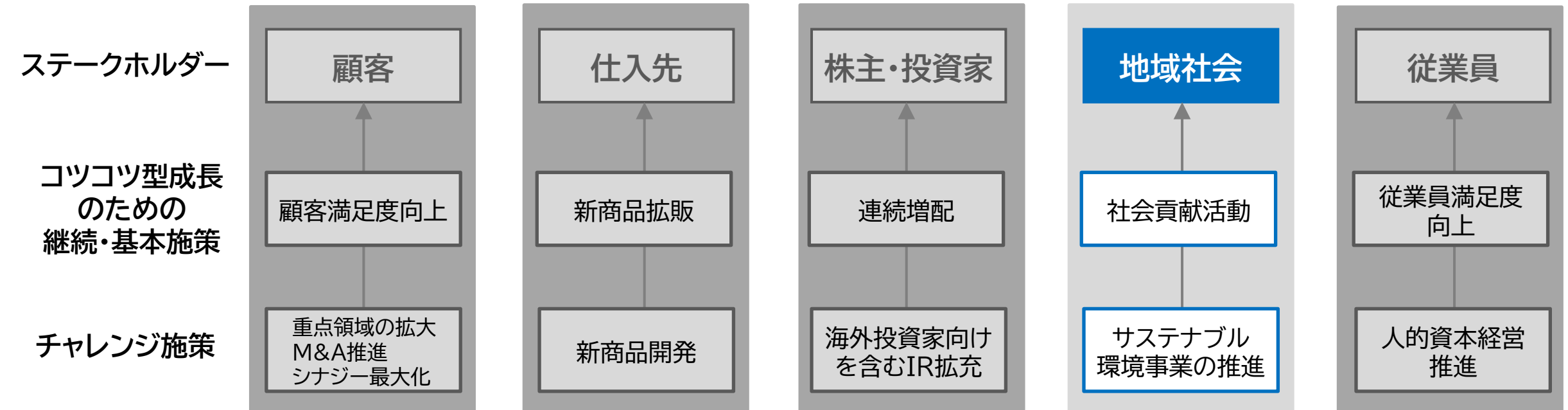
今後の成長性及び財務状況を総合的に勘案し、このたび、資本効率の向上および株主還元の充実を図るため、下記のとおり自己株式の取得を決定。

取得総額	13.5億円(上限)
取得株式数	300,000株(上限) 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合1.53%
取得期間	2026年8月3日～2026年8月31日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

中長期ビジョン

「高速ファンづくり チャレンジ 2035 to be a good company」



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

地域社会

社会貢献活動

社会貢献と社会的責務を果たすことを目的として寄付を行っています。

2025年度寄付先一覧

東日本大震災みやぎこども育英募金	こども食堂(宮城県内)80団体
いわての学び希望基金奨学金	東北フードバンク連携センター
東日本大震災ふくしまこども寄付金	フードバンク仙台
仙台ふるさと応援寄付金 (ふるさとの杜再生)	セカンドハーベスト・ジャパン
むすびえ (こども食堂中間支援組織をサポート活動資金)	障がい者自立推進機構
こども食堂中間支援組織 3県(山形・福島・埼玉)	仙台フィルハーモニー管弦楽団

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

地域社会

サステナブル環境事業の推進



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)

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
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)

- ①LED化による
330t削減
- ②Co2の低排出の電力へ切替
681t削減
- ③遮熱材使用による電力使用量低減
35t削減

■廃プラ等のリサイクルによる効果

650t削減

■廃プラ等のリサイクルによる効果

750t削減

■環境配慮商品取り扱いによる

■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

25,000t削減

(2020年)
約18,700t

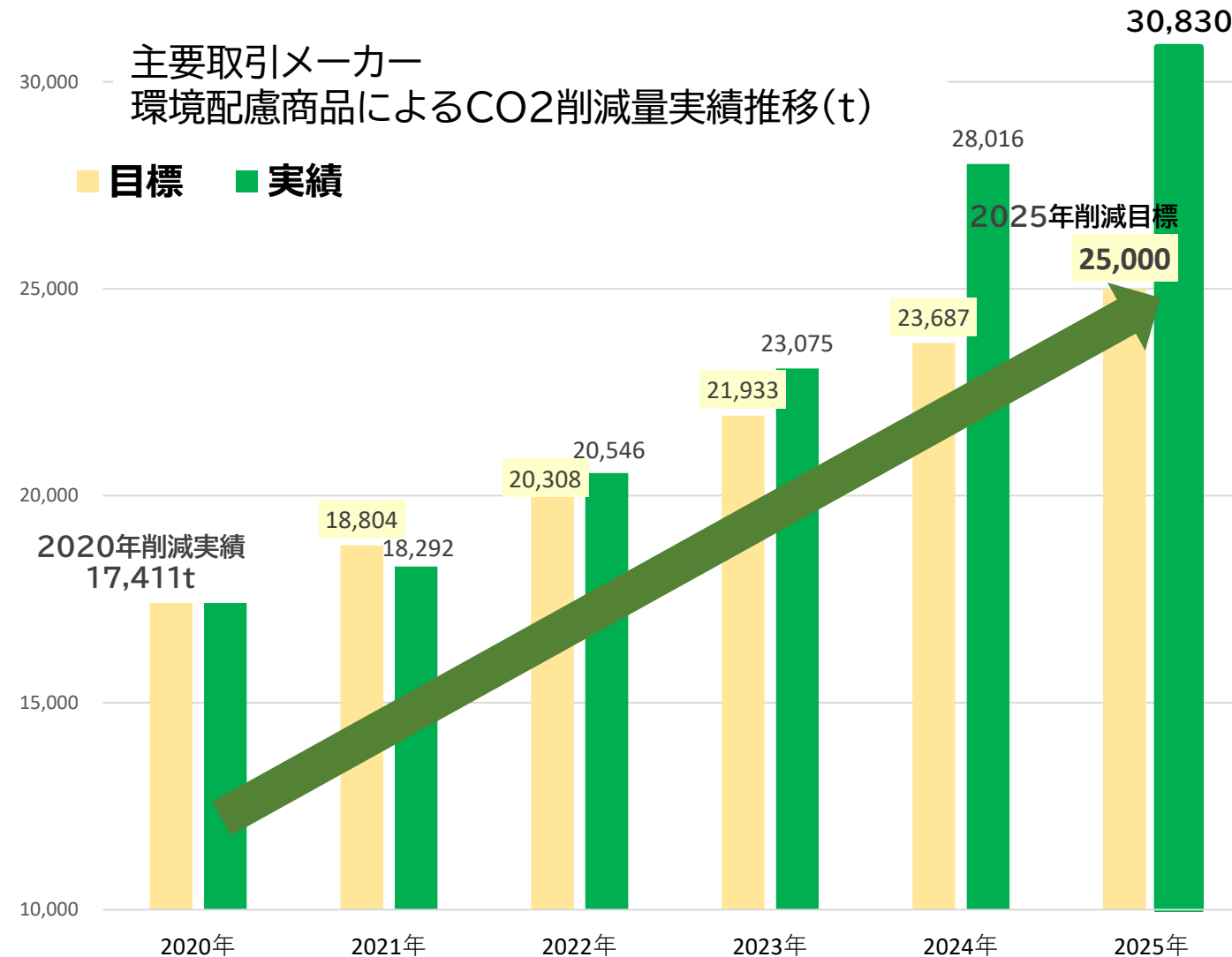
(2025年)
約26,800t



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

地域社会

サステナブル環境事業の推進



2025年の削減目標25,000t
を123.3%上回る30,830tの
削減を実現。

今後も環境配慮商品の更なる拡
販目指してまいります。

主要取引メーカー
(エフピコ様・中央化学様・リスパック様・シーピー化成様・福助工業様・中川製袋化工様・
オルディ様)

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

地域社会

サステナブル環境事業の推進

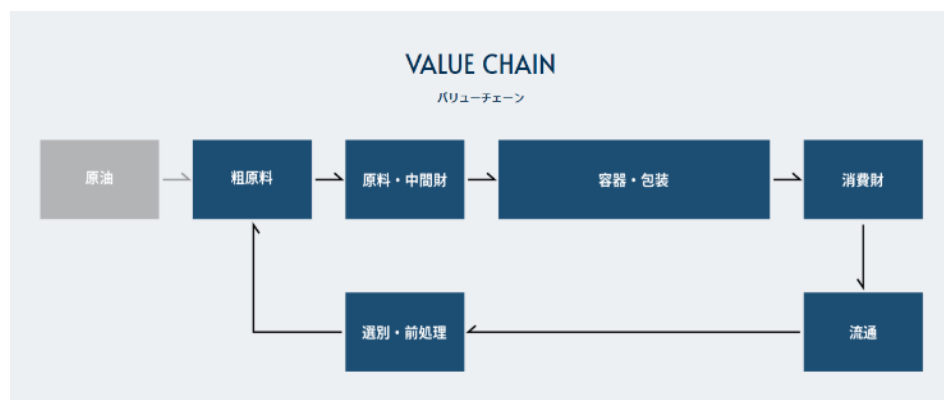


環境保全への取り組み



株式会社アールプラスジャパン **48社参画**
(2020年6月事業開始) (2026年5月現在)

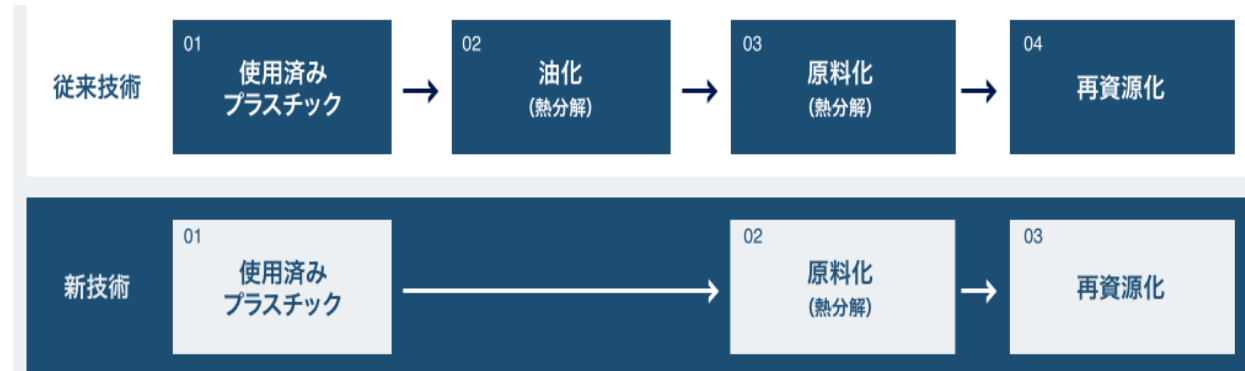
持続可能な社会の実現に向けて、プラスチック問題の解決に貢献すべく、使用済みプラスチックの再資源化事業に、取り組む共同出資会社。
プラント建設し、2030年の稼働を目指しております。



・ 混ざったプラスチックからでも、PETの原料(キシレンなど)を含むさまざまな材料が作ることが可能となり、無駄なく効率的にリサイクルできるのが特徴です。

・ これまでは途中で別の工程(油に戻すなど)が必要でしたが、新技術は1回の変換でプラスチックの原料を直接作れるのが特徴。

そのため、CO₂排出やエネルギー使用を抑えられると期待されております。



3 中長期ビジョン 「高速チャレンジ」テーマ

売上高2,000億円+ α などの定量目標達成のため、以下の分野において、「高速チャレンジ」を進めてまいります。なお、以下の各数値目標については、既存のグループ各社に加えて、M&Aによる増加も含め、達成に向けて努めてまいります。

高速チャレンジ テーマ	分野	2025年度 売上高(実績)	2035年度 売上高(計画)
1 重点領域での 拡大戦略の推進	食品向け	1,025億円	1,600億円 + α
	(うち農産向け)	39億円	100億円
	(うち外食 テイクアウト向け)	23億円	50億円
	ネット販売	57億円	100億円
	非食品向け	176億円 ※調整額78億円含む	300億円
2 メーカー系 グループ会社の業容拡大	メーカー系 グループ会社	89億円	150億円
3 新商品開発の推進	ドリパケ商品	1億円	10億円+ α
4 リサイクル・ 環境事業の推進	—	リサイクルを推進し、環境配慮を実現しながら、 ビジネス化を成功させる。	

※分野の内訳:食品向け+ネット販売+非食品向け+メーカー系グループ会社ー調整額=連結売上高

※分野の詳細等は、以下のとおり整理

食品向け=高速単体のうち非食品顧客向け以外の販売。農産向け=高速単体のうち農協等及び青果製造加工顧客向け販売。ネット販売=(株)清和売上高。非食品向け=高速単体の非食品顧客向け販売及び日本コンテック(株)売上高の合計。非食品向けには調整される売上高を含む。ドリパケ=「ドリームパッケージングプロジェクト」として取り組む商品開発プロジェクトの略称。メーカー系グループ会社=常磐パッケージ(株)、高速シーパック(株)、高速シーリング(株)、プラス包装システム(株)。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

地域社会

サステナブル環境事業の推進

「ケミリサSENDAI」プロジェクトは、スタジアムグルメなどで使用されたプラスチック容器を回収し、ケミカルリサイクル技術で分子レベルまで分解。そこから高品質なプラスチックに再構成し、食品容器として再利用しています。



で実施済み。

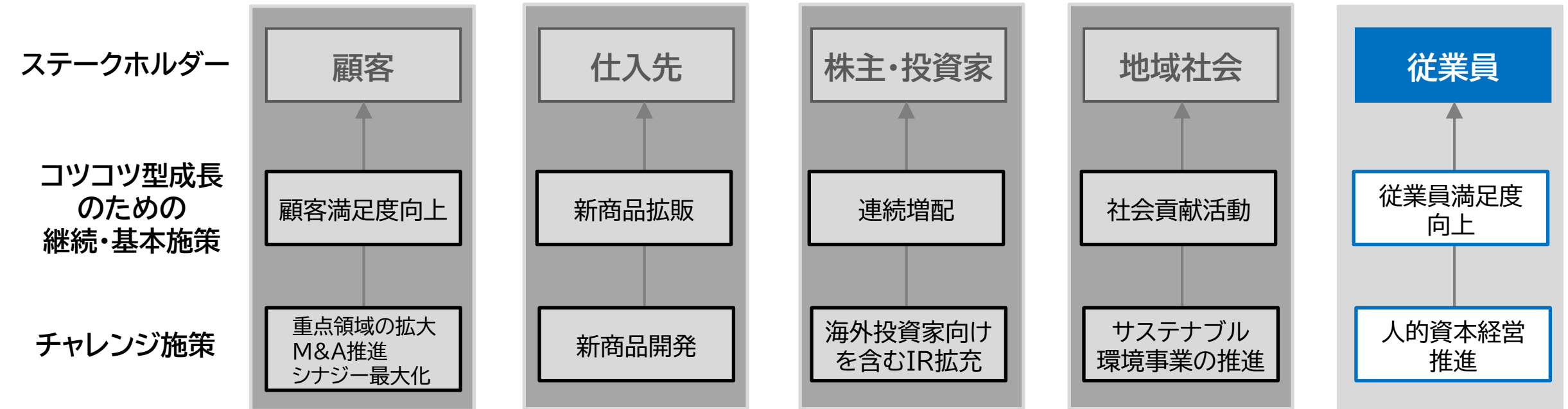
今後も取組みを広げ、環境負荷低減と資源循環型社会の実現に貢献してまいります。



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

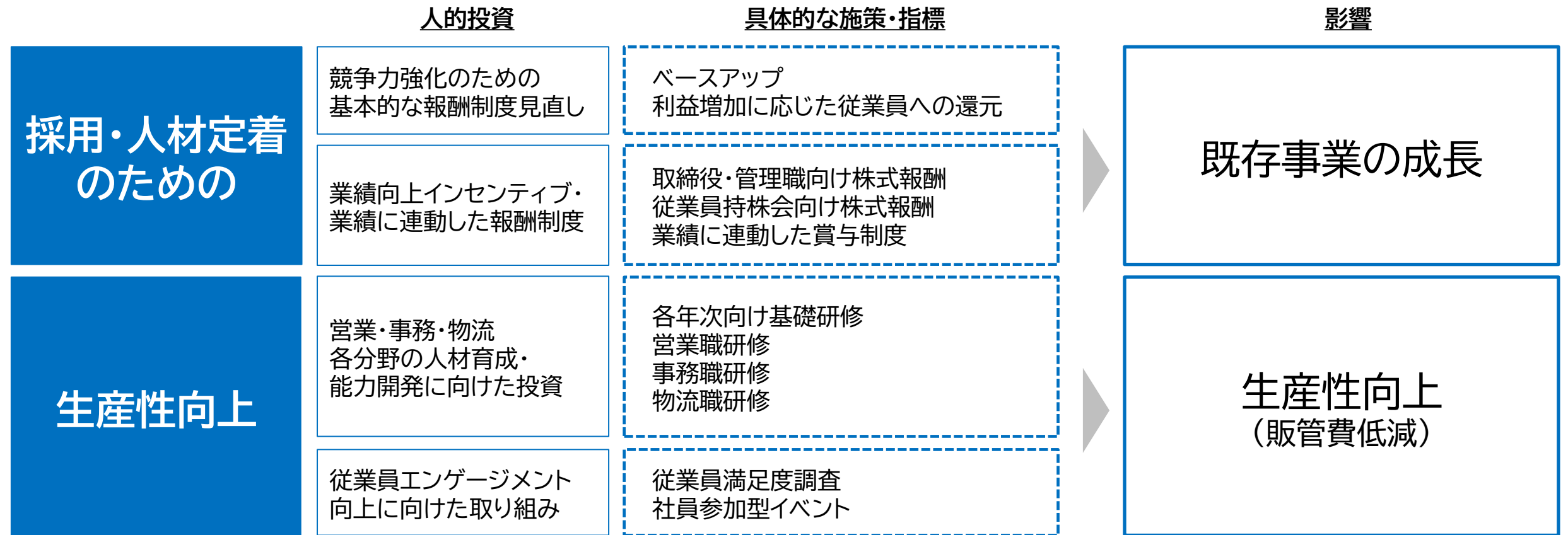
中長期ビジョン

「高速ファンづくり チャレンジ 2035 to be a good company」



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

人的資本経営の実現に向けて



人材のポテンシャルを最大限に引き出し、
中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

処遇改善や各種制度の見直し

働きやすい職場等への環境整備

有給休暇取得の促進

研修体系の充実

高速カイゼン活動(QC活動)の推進

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

処遇改善や各種制度の見直し

働きやすい職場等への環境整備

有給休暇取得の促進

研修体系の充実

高速カイゼン活動(QC活動)の推進

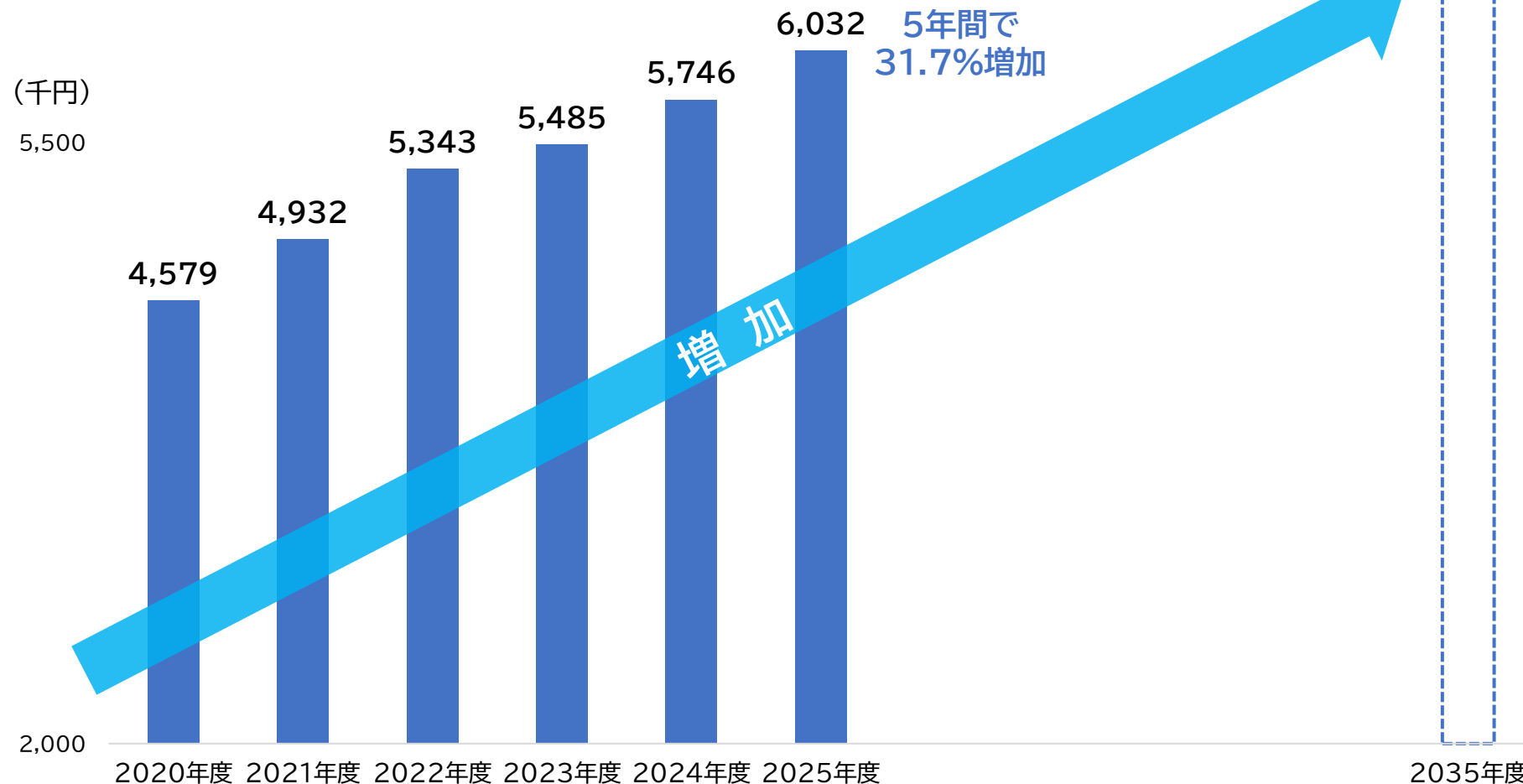
3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

処遇改善や各種制度の見直し

処遇改善の強化により平均年収が大きく増加



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

株式インセンティブ制度

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

業績連動賞与

2020年より、職位に応じ業績との連動性が高まる「業績連動賞与」を通常賞与と別に全社員に支給しております。

※従業員向け支給要件
「高速単体で営業利益が前年実績を上回り、かつ連結業績が公表数値を上回る場合」

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

処遇改善や各種制度の見直し

働きやすい職場等への環境整備

有給休暇取得の促進

研修体系の充実

高速カイゼン活動(QC活動)の推進

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

働きやすい職場等への環境整備

1・営業所の移転および拡張

2・遮熱設備設置の拡大

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

働きやすい職場等への環境整備

業容拡大とともに環境整備

主な設備投資等(自社物件)

札幌営業所



2022年2月運用開始

初期投資額 14億5,400万円

1,680㎡



3,151㎡

三陸営業所



2022年8月運用開始

初期投資額 2億200万円

880㎡



3,128㎡

長野営業所



2023年11月運用開始

初期投資額 2億9000万円

660㎡



1,498㎡

福島営業所



2024年6月運用開始

初期投資額 5億3000万円

1,018㎡



1,750㎡

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

働きやすい職場等への環境整備

業容拡大とともに環境整備

取得目的

西日本における業容拡大に伴い、出荷能力及び在庫保有能力の増強を図るため

設備投資金額

3,201百万円

建物延床面積

約11,000m²

稼働時期

2027年1月予定

2025年6月、西日本営業拠点(大阪府)の取得



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

働きやすい職場等への環境整備

業容拡大とともに環境整備

取得目的

複数倉庫の集約を行い、出荷能力及び在庫保有能力の増強を図るため

設備投資金額

2,500百万円

建物延床面積

約10,000m²

稼働時期

2027年3月予定

岩手県紫波郡矢巾町(自社物件の建築)



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

働きやすい職場等への環境整備

企業における熱中症対策が義務化

2025年6月1日から、WBGT28℃以上または気温31℃以上の環境で連続1時間以上、または1日4時間以上作業する場合、企業は熱中症対策を講じることが義務化。

遮熱シートを
計約61,100m²に設置
設備投資額 約3億8000万円

倉庫内に遮熱シートを設置



3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

処遇改善や各種制度の見直し

働きやすい職場等への環境整備

有給休暇取得の促進

研修体系の充実

高速カイゼン活動(QC活動)の推進

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

有給休暇取得の促進

・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

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

有給休暇取得の促進

- ・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。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

有給休暇取得の促進

・連続休暇取得の推奨

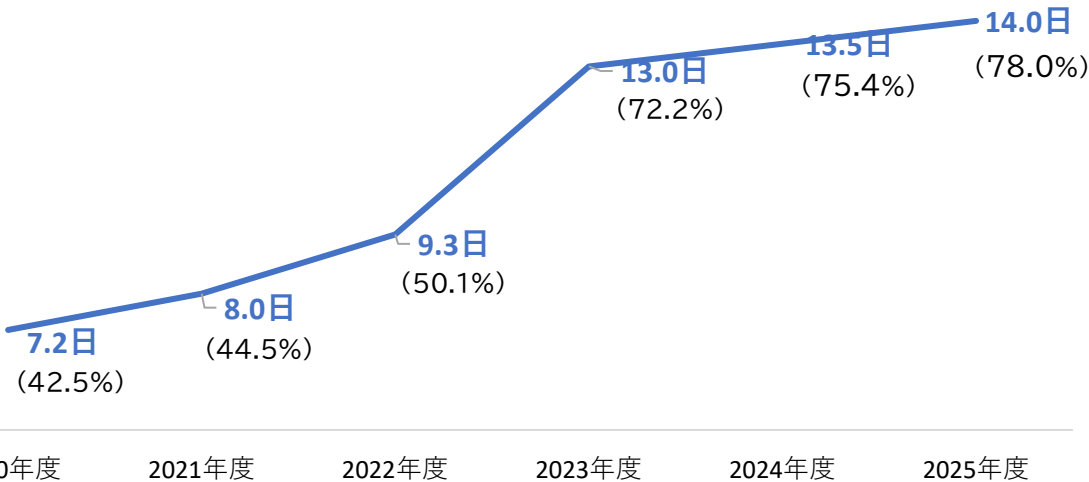
- ① 有給休暇5日以上を利用した7連休を年に1度
- ② 有給休暇3日以上を利用した5連休を年に2度
- ③ 当期に付与された有給休暇の8割を取得

正社員は①～③のいずれかを実施

目標は、全社員の9割以上の達成を目指し。

2024年度
95.5% → **2025年度
97.2%**
目標達成

社員1人あたりの有給休暇取得平均日数および取得率



	厚労省統計 (就労条件総合調査・全国平均)			(株)高速		
	2023年	2024年	2025年	2023年	2024年	2025年
平均付与日数	17.6日	16.9日	18.1日	18.0日	18.0日	18.0日
平均取得日数	10.9日	11.0日	12.1日	13.0日	13.5日	14.0日
平均取得率	62.1%	65.3%	66.9%	72.2%	75.4%	78.0%

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

処遇改善や各種制度の見直し

働きやすい職場等への環境整備

有給休暇取得の促進

研修体系の充実

高速カイゼン活動(QC活動)の推進

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上



研修体系の整備

研修外部講師の積極活用

職種に偏らず全ての社員が受けられる研修体系を整備

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上

処遇改善や各種制度の見直し

働きやすい職場等への環境整備

有給休暇取得の促進

研修体系の充実

高速カイゼン活動(QC活動)の推進

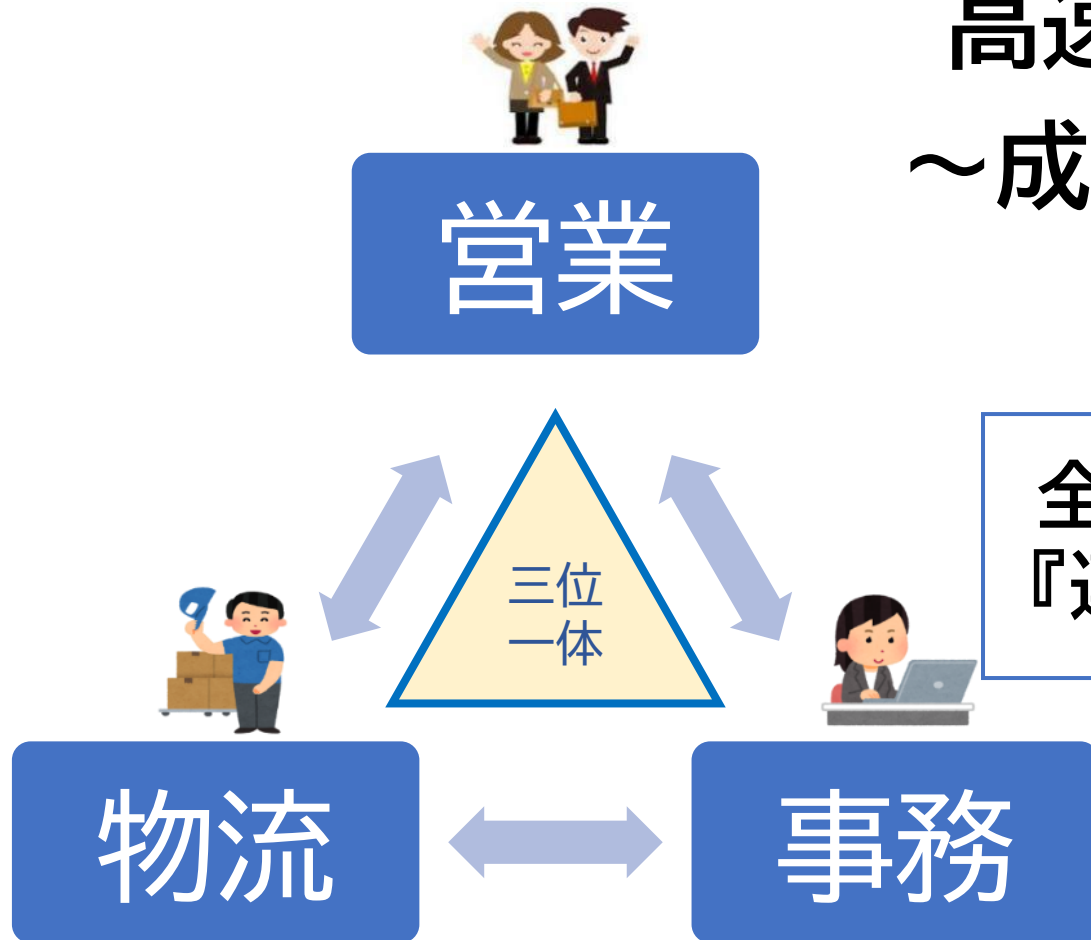
3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

従業員

従業員満足度向上



高速カイゼン活動 ～成功のたねまき～

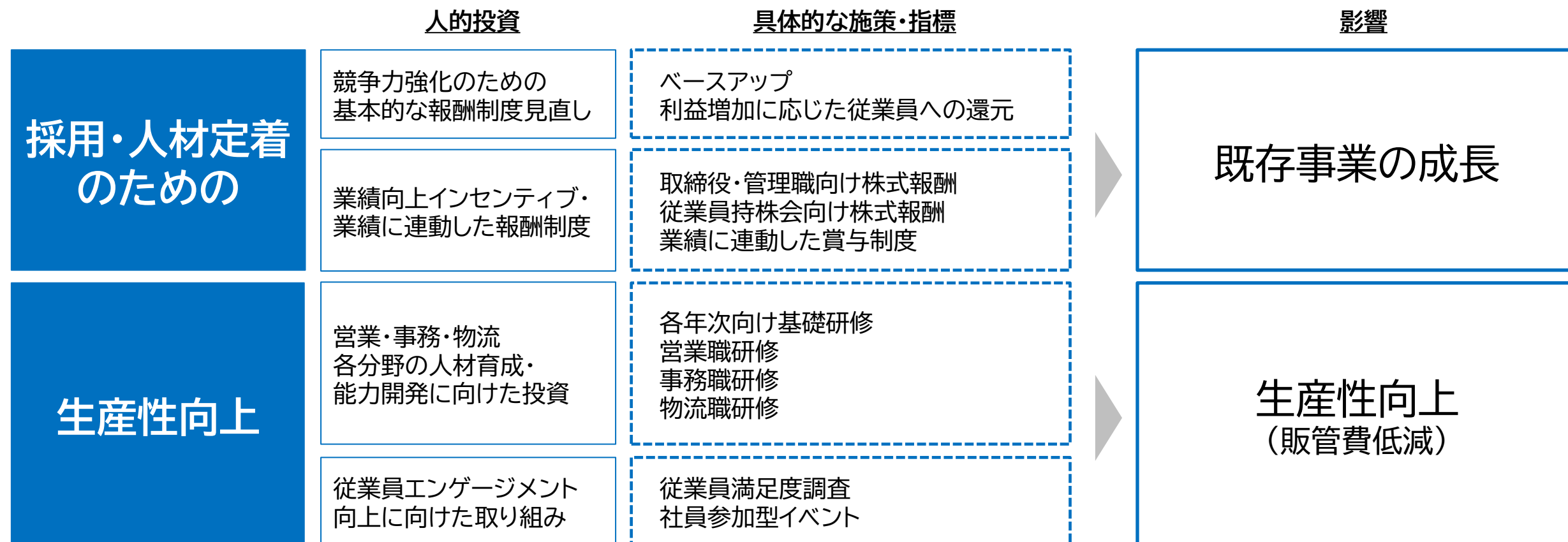


全社員参加により
『連帯感』の醸成へ



社員の働きがい向上

人的資本経営の実現に向けて

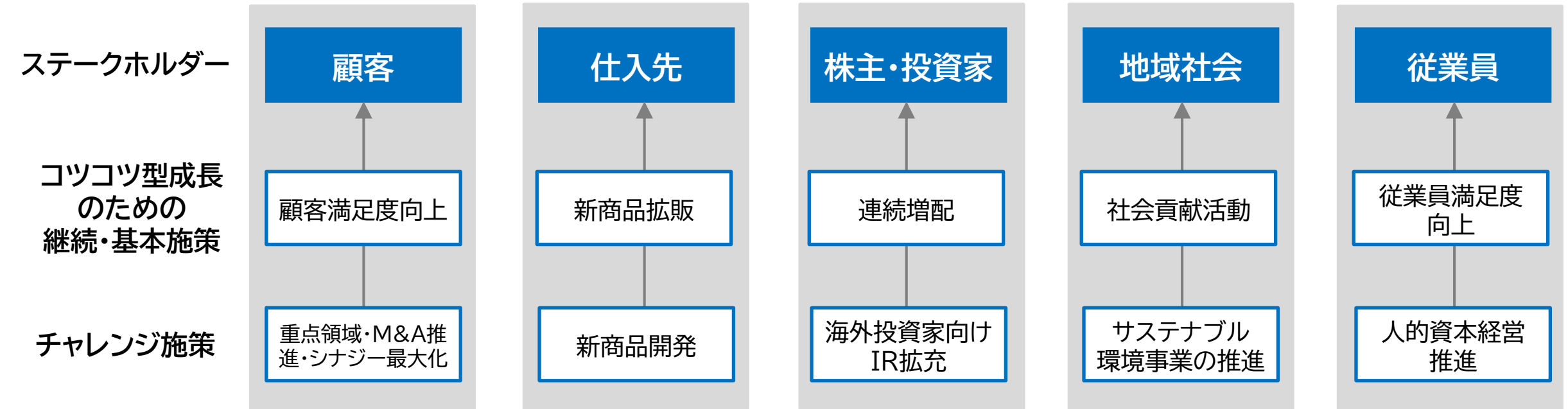


人材のポテンシャルを最大限に引き出し、
中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

3 中長期ビジョン(ステークホルダーに対する施策)

中長期ビジョン

「高速ファンづくり チャレンジ 2035 to be a good company」



04

これまでの計画達成に対する
実行力

4 これまでの計画達成に対する実行力

定量目標達成状況

	2017年度 (第1フェーズ開始前)	2020年度 (当初計画※)	2020年度 (実績)
売上高	823億円	920億円	913億円
営業利益	29.2億円	32億円	33.4億円
連続増配	14期	17期	17期

※新型コロナウイルスの影響により、2020年5月に中期経営計画の修正を行う前の計画値

※上記は、「収益認識に関する会計基準」等を適用前の数値。

4 これまでの計画達成に対する実行力

定量目標達成状況

全ての項目において計画を上回る結果

	2020年度 (第2フェーズ開始前)	2025年度 (計画)	2025年度 (実績)
売上高	864億円	1,000億円 + α	1,241億円
経常利益	35.3億円	40億円 + α	52.3億円
連続増配	17期	22期	22期

※2020年度も含め、上記はいずれも、「収益認識に関する会計基準」等を適用後の数値。

4 これまでの計画達成に対する実行力

	2025年度 (実績)	2035年度 (計画)
売上高	1,241億円	2,000億円 + α
営業利益	48.6億円	80億円 + α
連続増配	22期	32期
1株当たり 10年配当総額	<ご参考> 2016年～2025年度 の10年間の配当総額468円	1,380円 + α ※注 (2026年～2035年度)

※注: 2026年度年間120円配当(予想)を起点に、年間4円ずつの増配で2035年度まで連続増配継続となった場合、2035年度年間配当が156円、2026～2035年度10年間の1株当たり配当総額は1,380円となる計算です。1年ごとの増配額は、業況等踏まえ決定いたしますが、以上を前提とし、10年間の1株当たり配当総額を1,380円 + α とする計画となります。

4 これまでの計画達成に対する実行力

	2025年度 (実績)	2035年度 (計画)
売上高	1,241億円	2,000億円 + α
営業利益	48.6億円	80億円 + α
連続増配	22期	32期
1株当たり 10年配当総額	<ご参考> 2016年～2025年度 の10年間の配当総額468円	1,380円 + α ※注 (2026年～2035年度)

※注:2026年度年間120円配当(予想)を起点に、年間4円ずつの増配で2035年度まで連続増配継続となった場合、2035年度年間配当が156円、2026～2035年度10年間の1株当たり配当総額は1,380円となる計算です。1年ごとの増配額は、業況等踏まえ決定いたしますが、以上を前提とし、10年間の1株当たり配当総額を1,380円 + α とする計画となります。

4 これまでの計画達成に対する実行力

12期連続での過去最高売上高更新を目指す。売上高増加に伴う物流費等の増加をこなし、人材投資を進めながら、営業利益及び経常利益は9期連続での過去最高益、親会社株主に帰属する当期純利益は6期連続での過去最高益を見込む。既存拠点移転後の不動産売却など非事業資産の資金化と成長投資への活用を進めており、2026年度の当期純利益増加に寄与。2026年度の配当は、普通配当のみで年間120円を予定。

(単位:百万円)	2025年度 実績		2026年度 2Q累計業績予想			2026年度 通期業績予想		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	金額	売上比	前期比
売上高	124,191	100.0%	67,000	100.0%	108.9%	135,000	100.0%	108.7%
営業利益	4,865	3.9%	2,600	3.9%	104.3%	5,100	3.8%	104.8%
経常利益	5,238	4.2%	2,800	4.2%	104.9%	5,450	4.0%	104.0%
親会社株主に 帰属する純利益	3,764	3.0%	1,900	2.8%	104.8%	4,000	3.0%	106.3%
1株当たり純利益	192.76円	—	97.08円	—		204.18円	—	105.9%

4 これまでの計画達成に対する実行力

公表目標達成状況

連結業績予想対比で確度の高い計画実行力

(単位:百万円)									
年度	売上			営業利益			当期純利益		
	実績値	連結業績予想	対比	実績値	連結業績予想	対比	実績値	連結業績予想	対比
2018	86,519	85,000	101.8%	3,116	2,950	105.6%	2,344	2,100	111.6%
2019	88,588	89,000	99.5%	3,137	3,150	99.6%	2,270	2,250	100.9%
2020	91,320	87,000	105.0%	3,340	2,650	126.0%	2,419	1,900	127.3%
2021	91,817	89,000	103.2%	3,696	3,450	107.1%	2,662	2,500	106.5%
2022	98,850	95,000	104.1%	4,008	3,800	105.5%	2,978	2,700	110.3%
2023	106,216	103,000	103.1%	4,227	4,150	101.9%	3,114	3,080	101.1%
2024	115,915	112,000	103.5%	4,532	4,350	104.2%	3,465	3,150	110.0%
2025	124,191	124,000	100.2%	4,865	4,850	100.3%	3,764	3,650	103.1%
		平均	102.5%		平均	106.3%		平均	108.9%

4 これまでの計画達成に対する実行力

	2025年度 (実績)	2035年度 (計画)
売上高	1,241億円	2,000億円 + α
営業利益	48.6億円	80億円 + α
連続増配	22期	32期
1株当たり 10年配当総額	<ご参考> 2016年～2025年度 の10年間の配当総額468円	1,380円 + α ※注 (2026年～2035年度)

※注: 2026年度年間120円配当(予想)を起点に、年間4円ずつの増配で2035年度まで連続増配継続となった場合、2035年度年間配当が156円、2026～2035年度10年間の1株当たり配当総額は1,380円となる計算です。1年ごとの増配額は、業況等踏まえ決定いたしますが、以上を前提とし、10年間の1株当たり配当総額を1,380円 + α とする計画となります。

4 これまでの計画達成に対する実行力

連続増配の状況

連続増配の実績に基づく信頼性の高い株主還元
23期連続増配を達成、32期連続増配を計画しております。

140

120

100

80

60

順位	連続配当年数	社名	決算月	配当利回り	順位	連続配当年数	社名	決算月	配当利回り
1	36	花王(株)	3	2.58%	8	24	(株)サンドラッグ	3	3.51%
2	28	SPK(株)	3	3.38%	12	23	(株)サンエー	2	3.37%
3	27	三菱HCキャピタル(株)	3	3.57%	13	22	(株)PPIH	6	0.97%
4	26	小林製薬(株)	12	1.82%	14	22	(株)高速	3	4.18%
5	26	(株)ユー・エス・エス	3	3.11%	14	22	(株)ニトリホールディングス	3	1.32%
5	26	リコーリース(株)	3	3.02%	14	22	ロート製薬(株)	3	2.10%
7	24	ユニ・チャーム(株)	12	2.30%	14	22	栗田工業(株)	3	1.54%
8	24	リンナイ(株)	3	3.06%	18	21	(株)プラネット	7	3.61%
8	24	KDDI(株)	3	3.04%	19	21	芙蓉総合リース(株)	3	3.92%
8	24	沖縄セルラー電話(株)	3	2.06%	19	21	みずほリース(株)	3	3.80%

※配当利回りは、5/15の終値で算出。連続増配年数が同じの場合は決算月の早いほうを上位とし、決算月も同じ場合は同順位。

40

20

0

2017年度

2018年度

2019年度

2020年度

2021年度

2022年度

2023年度

2024年度

2025年度

2026年度(予定)

28円

29円

30円

42円

44円

46円

52円

54円

116円

120円

4 これまでの計画達成に対する実行力

	2025年度 (実績)	2035年度 (計画)
売上高	1,241億円	2,000億円 + α
営業利益	48.6億円	80億円 + α
連続増配	22期	32期
1株当たり 10年配当総額	<ご参考> 2016年～2025年度 の10年間の配当総額468円	1,380円 + α ※注 (2026年～2035年度)

※注: 2026年度年間120円配当(予想)を起点に、年間4円ずつの増配で2035年度まで連続増配継続となった場合、2035年度年間配当が156円、2026～2035年度10年間の1株当たり配当総額は1,380円となる計算です。1年ごとの増配額は、業況等踏まえ決定いたしますが、以上を前提とし、10年間の1株当たり配当総額を1,380円 + α とする計画となります。

4 これまでの計画達成に対する実行力

1株当たり10年配当総額

2026年度の1株当たり120円を起点に毎年4円増配とすると、2035年度は年間配当が156円、10年間の配当総額で1株当たり1,380円。

年	年度	年間 配当	年間 増配額	配当総額
1	2026年度	120		120
2	2027年度	124	+4	244
3	2028年度	128	+4	372
4	2029年度	132	+4	504
5	2030年度	136	+4	640
6	2031年度	140	+4	780
7	2032年度	144	+4	924
8	2033年度	148	+4	1,072
9	2034年度	152	+4	1,224
10	2035年度	156	+4	1,380

過去10年間の配当額・期末株価・配当利回り

	年間 配当	増減	期末 株価	増減	配当 利回り	増減
2016年度	27	+1	1,126	+254	2.40%	-0.6%
2017年度	28	+1	1,287	+161	2.18%	-0.2%
2018年度	29	+1	1,215	-72	2.39%	0.2%
2019年度	30	+1	1,213	-2	2.47%	0.1%
2020年度	42	+12	1,490	+277	2.82%	0.3%
2021年度	44	+2	1,598	+108	2.75%	-0.1%
2022年度	46	+2	2,011	+413	2.29%	-0.5%
2023年度	52	+6	2,294	+283	2.27%	0.0%
2024年度	54	+2	2,048	-246	2.64%	0.4%
2025年度	116	+62	3,130	+1,082	3.71%	1.1%

4 これまでの計画達成に対する実行力

	2025年度 (実績)	2035年度 (計画)
売上高	1,241億円	2,000億円 + α
営業利益	48.6億円	80億円 + α
連続増配	22期	32期
1株当たり 10年配当総額	<ご参考> 2016年～2025年度 の10年間の配当総額468円	1,380円 + α ※注 (2026年～2035年度)

※注: 2026年度年間120円配当(予想)を起点に、年間4円ずつの増配で2035年度まで連続増配継続となった場合、2035年度年間配当が156円、2026～2035年度10年間の1株当たり配当総額は1,380円となる計算です。1年ごとの増配額は、業況等踏まえ決定いたしますが、以上を前提とし、10年間の1株当たり配当総額を1,380円 + α とする計画となります。



高速ファンづくり

次の10年の成長に向けて、
全員でチャレンジし、
力強い一歩を踏み出す
一年にしていきたいと思います。

企業価値向上に向けた取り組み

- ・「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関する現状の取り組みの整理のほか、機関投資家などみなさまからのよくあるご質問に対するご回答を整理し掲載しております。

<https://www.kohsoku.com/investment/initiatives-to-enhance-corporate-value.html>

IRメール配信サービス

- ・最新の適時開示等、当社IRに関する情報について、ご登録のメールアドレスにお知らせいたします。

<https://www.kohsoku.com/investment/mail.html>

ディスクレーマー

- ・本資料を作成するに当たっては、正確を期するため慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- ・本資料に含まれる将来に関する記載内容は、本資料の作成時点現在において入手可能な情報および仮定に基づいており、実際の業績は、様々な要因により計画と異なる場合があります。
- ・本資料における情報の使用につきましては、各自の判断、責任においてご使用いただくことを、ご了承ください。

本資料について

- ・本資料において、金額は表示単位未満を切り捨てて表示、％(パーセント)で表示する項目は、表示単位未満を四捨五入して表示しております。

パッケージの専門商社



株式会社 高速

投資家情報 ホームページ

<https://www.kohsoku.com/investment/>