



2025 年 9 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社 高速
代 表 者 名 代表取締役社長執行役員 赫 裕 規
(コード番号 7504 東証プライム)
問 合 せ 先 責 任 者 取締役常務執行役員
社長室室長 三 田 村 崇
(電話 022-259-1611)

企業価値向上に向けた取り組みに関するお知らせ(アップデート)

当社は、本日開催の取締役会において、2025 年 1 月 16 日に公表しました「企業価値向上に向けた取り組み」の内容をアップデートしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料「企業価値向上に向けた取り組み」をご覧ください。

以 上

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」の整理～
(2025年9月アップデート)

2025年9月12日

パッケージの専門商社

証券コード:7504



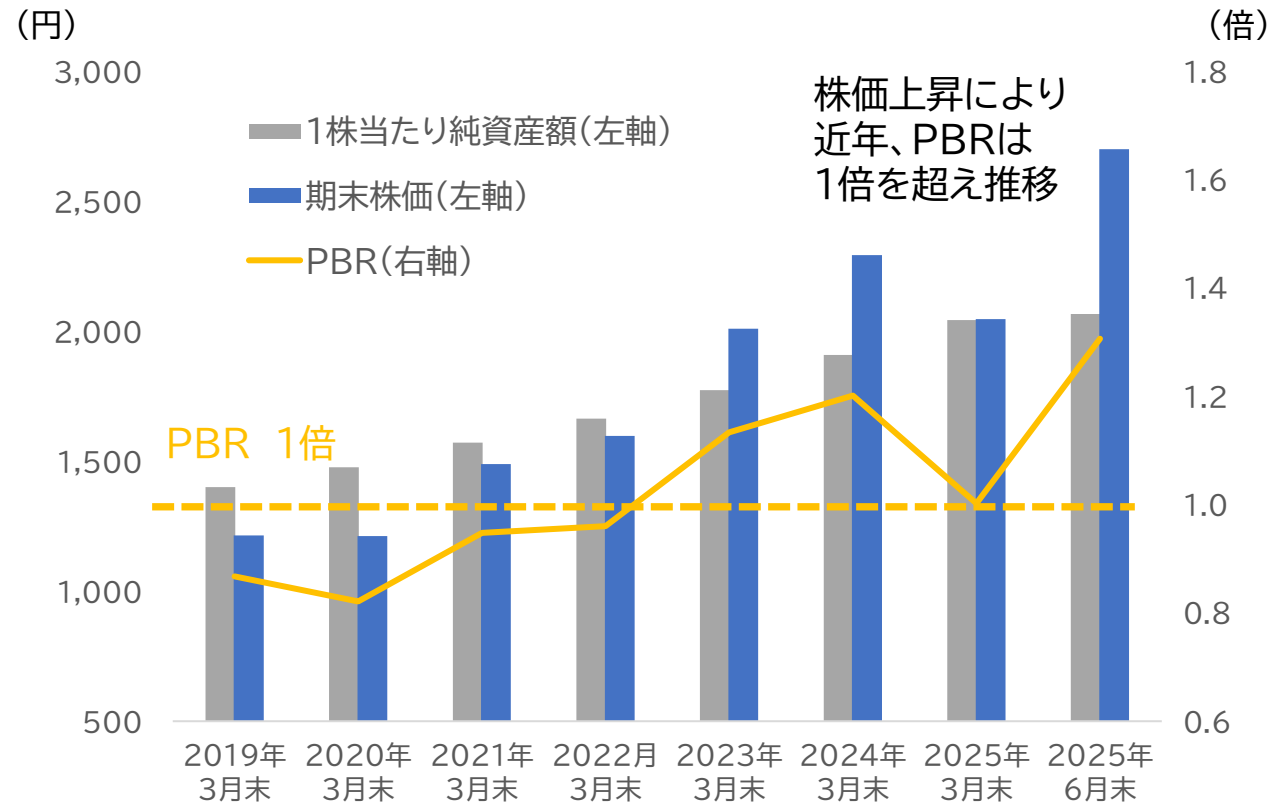
株式会社 **高速**

企業価値向上に向けた現状分析

企業価値向上に向けた現状分析

PBRは、2025年2月に発表した株式売出しに伴い一時低下したものの、IRの取り組み強化、配当増加などを受け、近年は概ね1倍を超えて推移。
ROEは、中長期経営計画期間中8.5%前後で推移。PBR、ROEそれぞれ上昇・改善の余地があると認識しております。

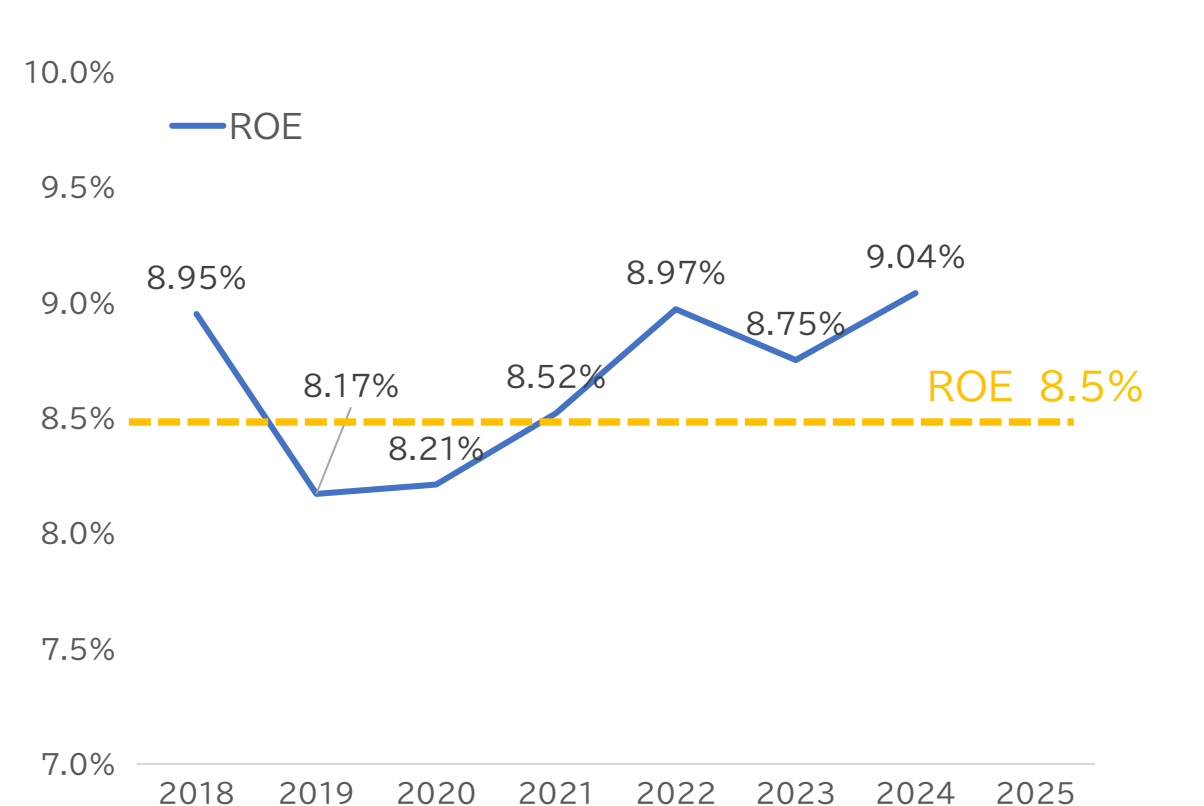
PBRの推移



中期経営計画
第1フェーズ

中期経営計画
第2フェーズ

ROEの推移



中期経営計画
第1フェーズ

中期経営計画
第2フェーズ

(年度)

収益力・資本収益性の向上に向けて

収益力・資本収益性の向上に向けて

当社は、中期経営計画で掲げているとおり、中長期的な業績・企業価値の向上に向けて、ステークホルダーへの取り組みを行っております。引き続き、資本収益性の向上を目指すとともに、事業規模拡大による収益力の向上に向けて取り組んでまいります。

収益力の向上

事業規模拡大・売上高増加を進め
収益力・キャッシュ創出力の強化

収益力強化による
成長投資と株主還元の両立・強化

収益力強化の帰結として
EPS(1株当たり純利益)増加

※詳細は、6ページ以下に記載

資本収益性の向上

当期純利益率向上

総資産回転率の向上

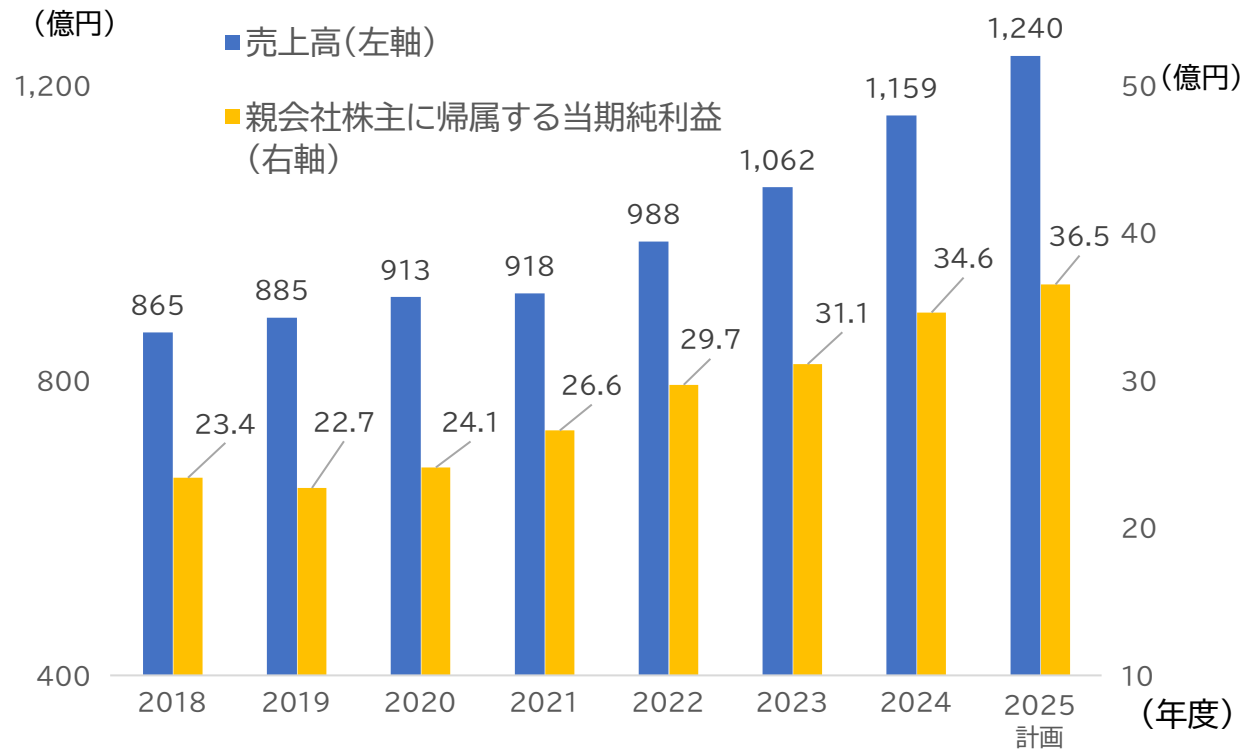
適正な財務レバレッジの維持

※詳細は、9ページ以下に記載

事業規模拡大による収益力向上ポテンシャル

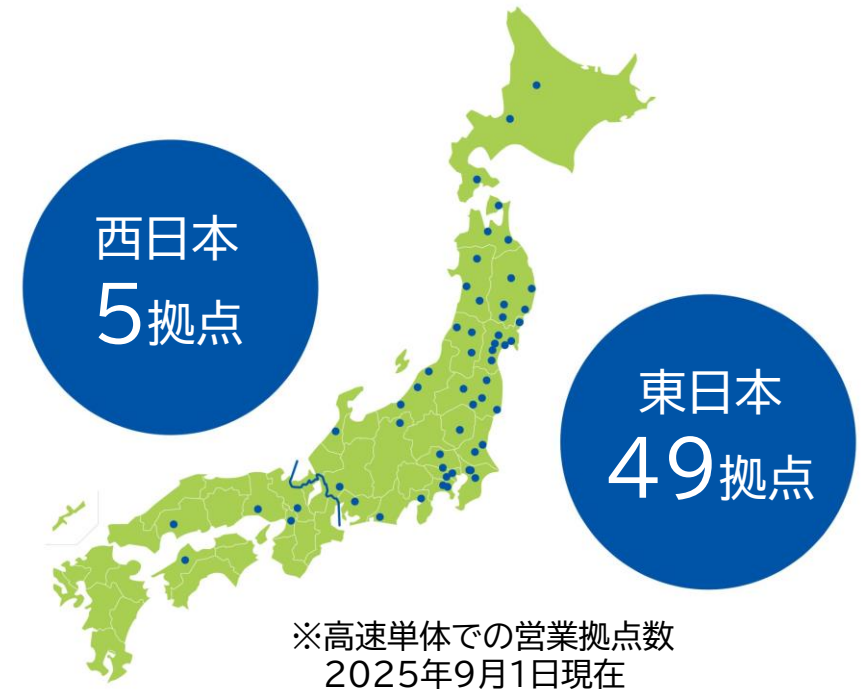
中長期経営計画策定の2018年度以降の事業規模拡大・収益力強化の結果の推移は、以下のとおりです。
今後も、創出したキャッシュを原資として投資を進めることで、既存拠点拡充・事業エリア拡大を進め、売上高・純利益の増加、それらの帰結としてEPS(1株当たり純利益)増加を継続させてまいります。

売上高・純利益の推移

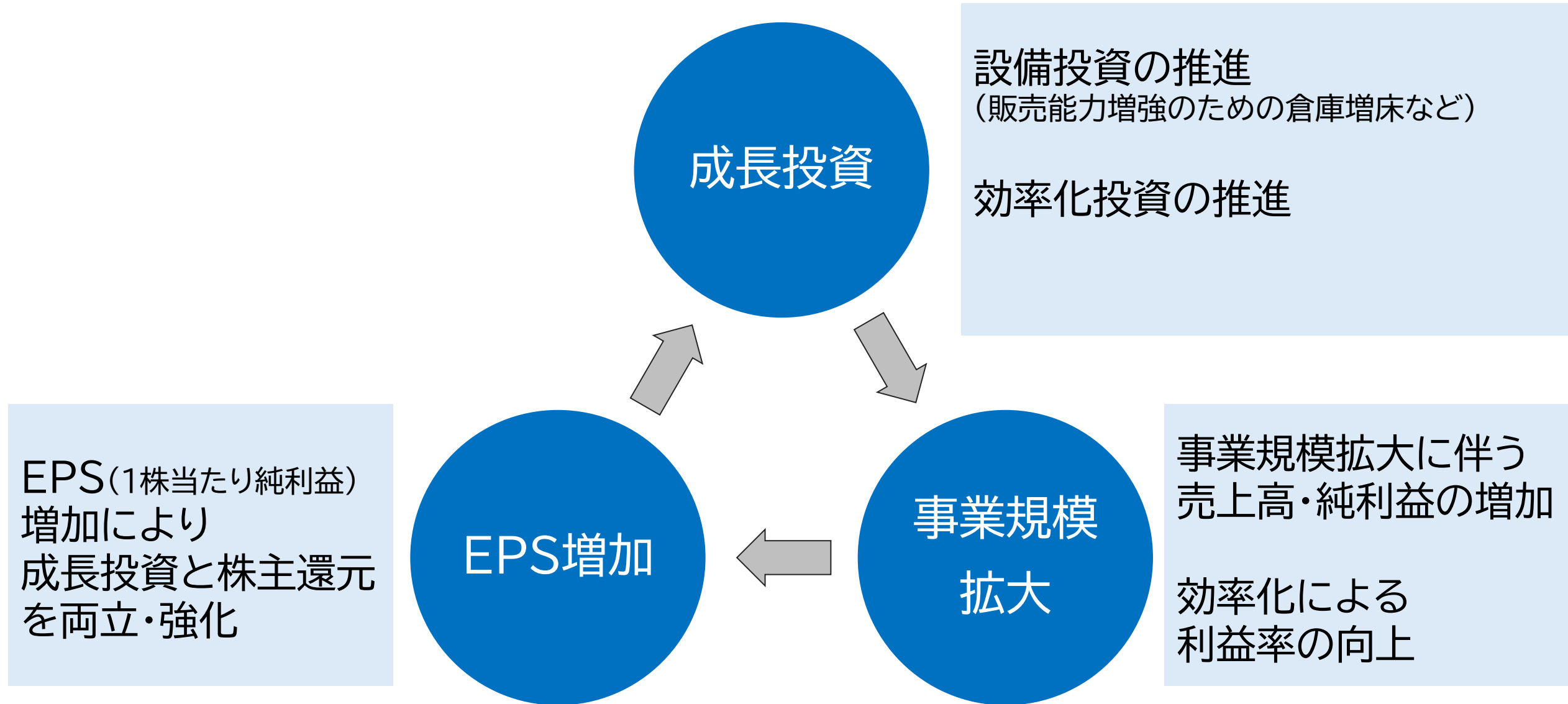


※2021年度以降について、「収益認識に関する会計基準」等を適用後の実績
2025年度は計画値

事業規模拡大のポテンシャル



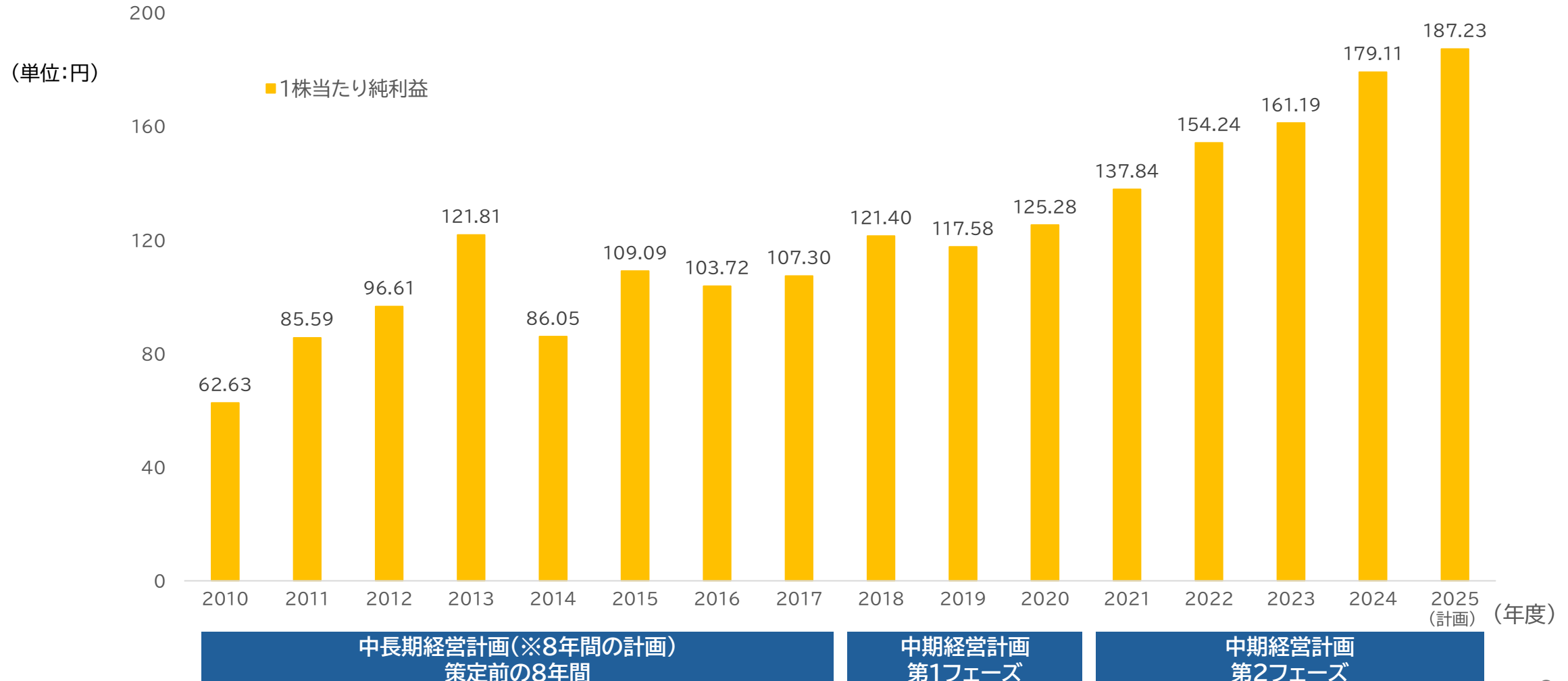
2024年に、西日本に2拠点開設
今後も、既存拠点拡充を進めるとともに
事業エリア拡大を進めてまいります。



1株当たり純利益の推移

当社の1株当たり純利益の推移は、以下のとおりです。

株主様への還元の原資ともなる1株当たり純利益は、以下のとおり増加しており、今後も増加に向けて努め、成長投資と株主還元(2025/3期にて21期連続増配)の両立を継続してまいります。



※2025年度は計画値

中期経営計画における ROE向上に向けた取り組みを推進



当社は、中長期的な業績・企業価値の向上に向けて、左記の取り組みを行っております。
これらにより、収益力向上と並行して、資本収益性の向上に向けて取り組んでおります。

1 利益率を高める

当期純利益率の向上

販売体制の強化と業務の最適化により利益率向上

2 効率を高める

総資産回転率の向上

持続的な売上増加と適正な在庫管理を推進
効率的な資産活用を実施

3 資本構成の最適化

適正な財務レバレッジの維持

最適な資本構成を維持し
適正な財務レバレッジを確保

バランスシートの推移

現中長期経営計画開始前後におけるバランスシートの推移は、以下のとおりです。利益の積み上げにより純資産が増加しながらも、創出したキャッシュを成長投資に配分し、ROEを維持・向上させながら、利益成長を実現しております。

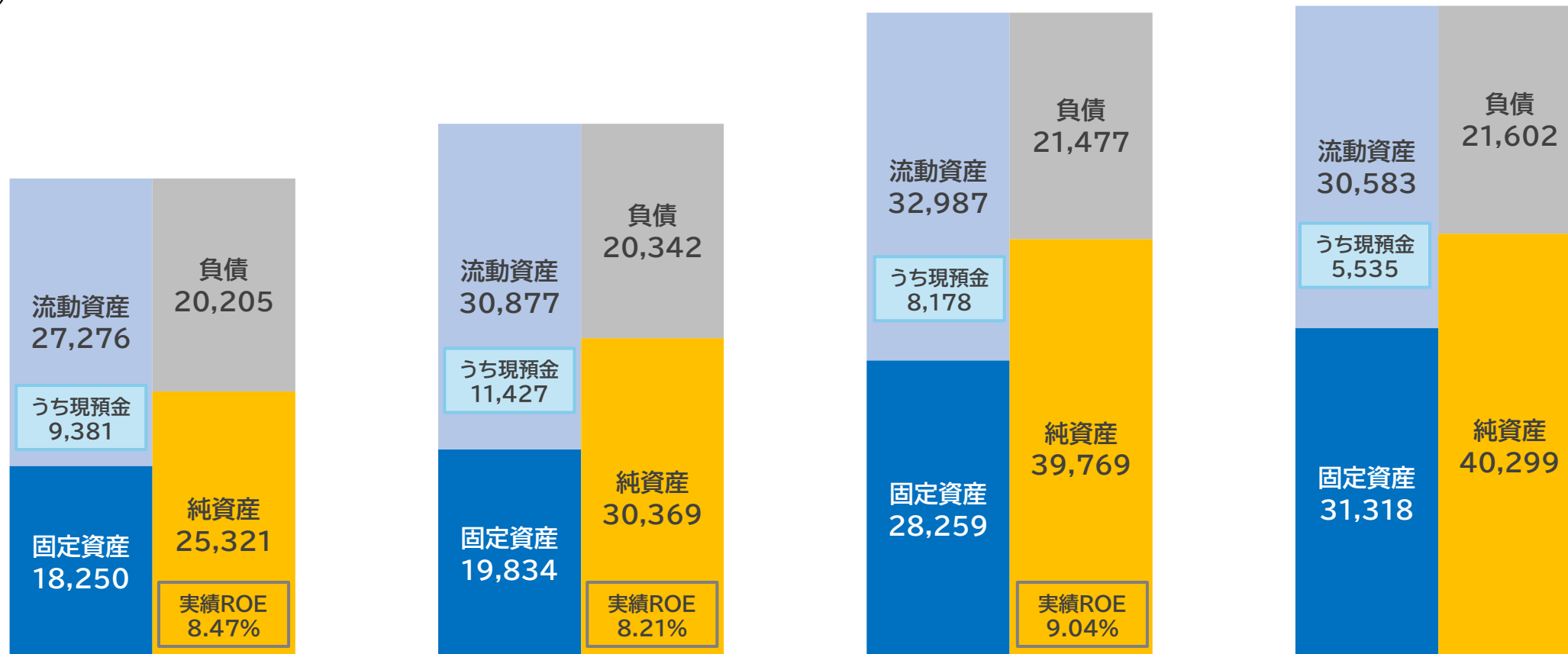
(単位:百万円)

60,000

40,000

20,000

0



2018年3月末

2021年3月末

2025年3月末

2025年6月末

中期経営計画 第1フェーズ
(2018年度～) 開始前

中期経営計画 第2フェーズ
(2021年度～) 開始前

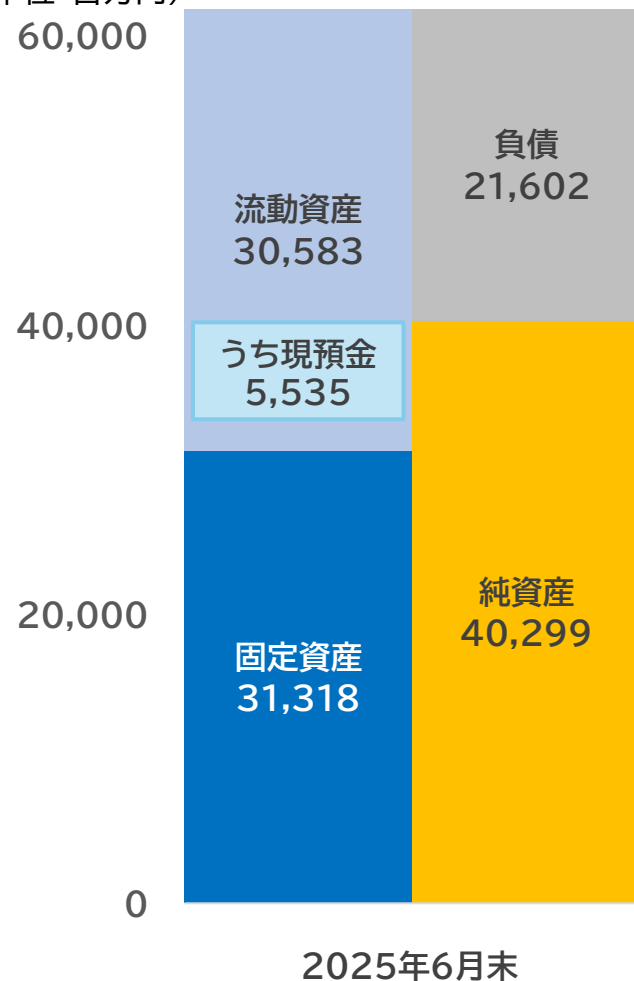
中期経営計画
第2フェーズ 4年目終了時

中期経営計画
第2フェーズ 5年目 1Q末

バランスシートマネジメント

2025年6月末におけるバランスシートの概況及び直近の主な取り組みなどとしては、以下のとおりです。
引き続き、創出したキャッシュを成長投資に振り向け、必要に応じて有利子負債を活用することで、ROE、ROAなど資本効率のさらなる向上、事業規模の拡大及びEPS(1株当たり純利益)増加に向けて努めてまいります。

(単位:百万円)



主な取り組み

【流動資産】

- ・グループ全体での資金最適化により、事業に必要な待機資金の削減
- ・適正在庫の維持

【固定資産】

- ・遊休不動産の売却
- ・待機資金の一部を運用している有価証券を順次資金化し、事業資金として活用

【負債】

- ・支払サイトの変更に伴い、結果的に事業負債は減少見込み
- ・手元資金の水準等を踏まえ、必要に応じて有利子負債を活用

【純資産】

- ・成長投資を進め利益を創出することで、純資産の増加にかかわらず、引き続き、ROEの維持・向上を目指す

キャッシュアロケーション(18~24年度累計)

現中長期経営計画開始の2018年度から2024年度までの7年間のキャッシュアロケーションとしては、以下のとおりです。引き続き、タイミングを逃さず機動的な設備投資・M&Aを進めることで、事業規模拡大・効率化を推進いたします。適切な案件への投資を進め、必要に応じて有利子負債も活用してまいります。

2018~24年度累計

(単位:百万円)

キャッシュイン



キャッシュアウト



※手元資金の有価証券としての一時的な運用を除く

投資の概要及び今後の活用方針

【7年間における主な投資】

- ・有形固定資産の取得総額:8,727百万円
営業所の移転・拡張を中心とした設備投資(熊谷、札幌、三陸、長野、福島等)
営業所拡張の主な効果:倉庫延床面積増加に伴う販売可能量増加
自社倉庫化による効率化・環境改善
- ・無形固定資産の取得総額:1,120百万円
販売管理システムを中心としたシステムのリプレイス
販売管理システム稼働の主な効果:レガシーシステムをリプレイスし、効率化を実現
新システムの拡張性を活かし、順次必要な機能を追加し効率化推進

【2025年度以降の活用方針】

創出したキャッシュは、今後も、設備投資、株主還元、M&Aに充当してまいります。

<ご参考> 2025年度以降の主要な設備投資計画

- 2025年度 総額3,201百万円 西日本営業拠点の取得(2025年6月に取得完了)
詳細は、13ページをご参照ください。
- 2026年度 総額2,450百万円 盛岡営業所の用地取得及び自社物件の建築
(既支払金額469百万円)

外観



西日本営業拠点(大阪府)の概要

1. 取得の理由

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

2. 取得資産の概要

- (1)所在地:大阪府枚方市長尾谷町
- (2)取得時期:2025年6月
- (3)設備投資金額:3,201百万円(土地及び建物)
- (4)建物延床面積:約11,000㎡
- (5)営業拠点としての稼働時期:2027年3月期(予定)
※現在は、当社から他社に賃貸中

3. 今後の見通し

本件が2026年3月期連結業績に与える影響は、2025年5月9日に開示しております「2026年3月期連結業績予想」に織り込んでおります。

本物流拠点の本格稼働は、2027年3月期を予定しております。

株主資本コストの低減に向けて

株主資本コストの低減に向けて

当社は、収益力・資本収益性の向上に加え、株主資本コストの低減に取り組んでおり、資本収益性と株主資本コストの差(エクイティ・スプレッド)の拡大に努めております。具体的な主な取り組みは、以下のとおりです。

投資家層の拡大

IRや広報活動により、当社株式の認知度向上、個人投資家の拡充を含む多様な投資家層の拡大に努めており、株価変動のボラティリティ抑制を図っております。

情報開示の充実

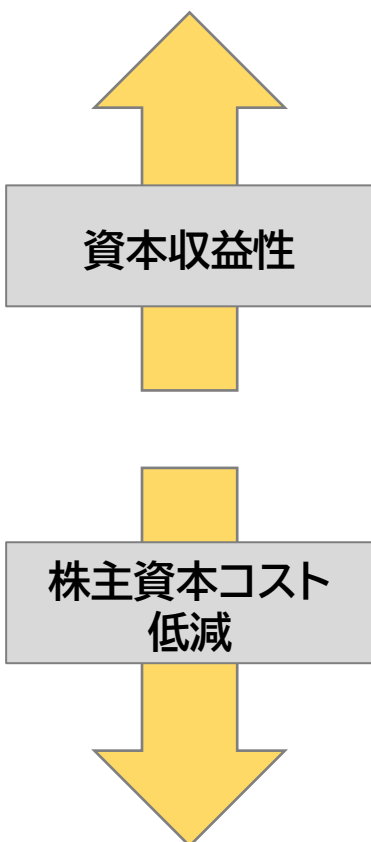
当社は、投資家のみなさまとの情報の非対称性の解消に努め、デジタル・知的財産への投資、人的資本への投資などの非財務情報を開示しております。

業績ボラティリティの低減

当社のビジネスモデルは、業績ボラティリティが低く、業績が安定する傾向があります。また、当社グループ全体での業績の安定化に努めてまいります。

- ▶デジタル・知的財産への投資について
 - ▶人的資本への投資について
 - ▶業績ボラティリティが低い包装資材卸売事業のビジネスモデルの特色について
- 上記の各トピックについては、以下の投資家情報ページからご覧ください。

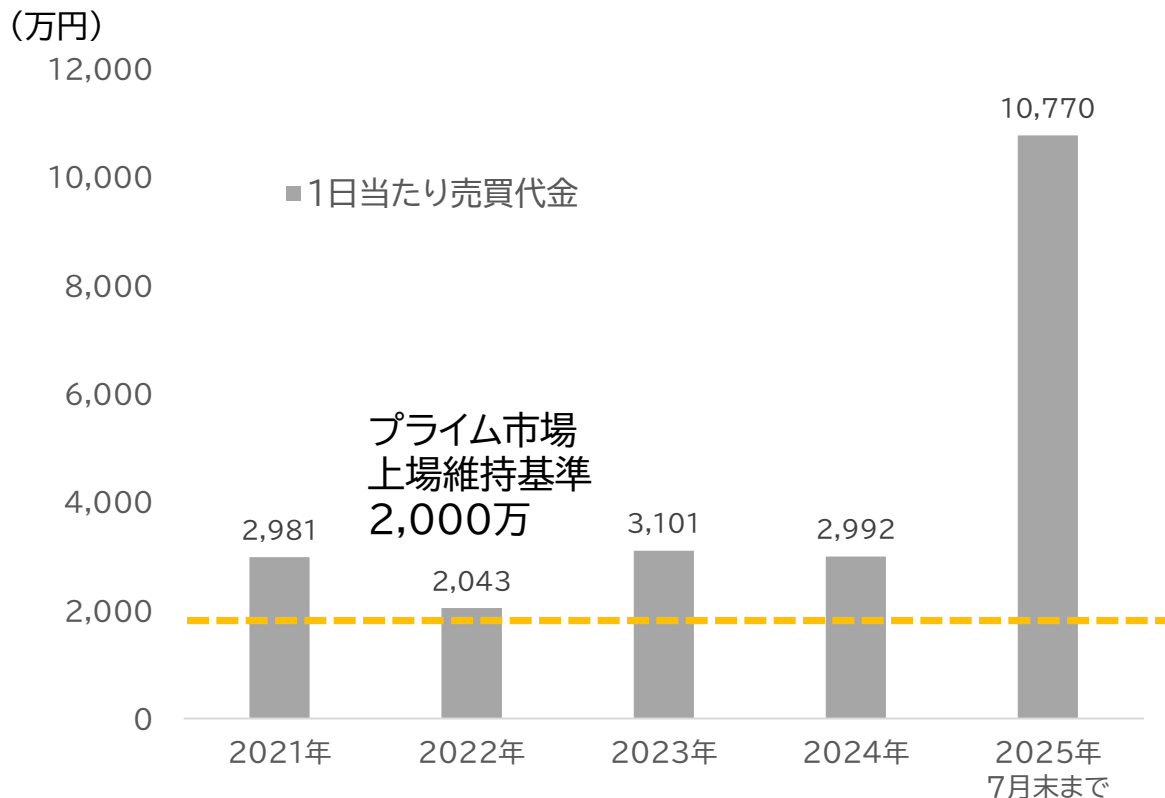
URL: <https://www.kohsoku.com/investment/>



流動性の向上に向けて

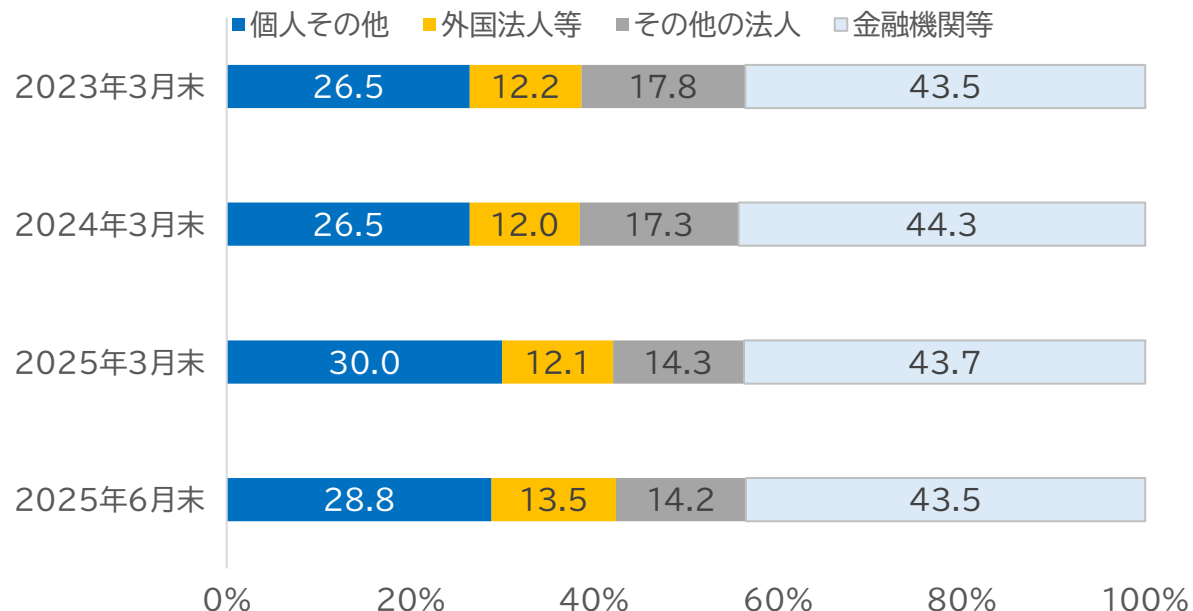
株主資本コストにおいて重要な流動性を現す指標の1つとして、当社株式の売買代金は、以下のとおり推移しております。従来、上場維持基準(プライム市場)の売買代金2,000万の水準を超えるものの、低位で推移しておりました。2025年2月に発表した株式売出しの実施に伴い、当社の取引先様が保有されていた株式(発行済株式総数の3.7%)が流通するようになり、売買代金の増加に寄与しております。また、売買代金の増加によって、マーケットインパクト(自らの売買による売り値下落または買い値上昇)が低減し、従来に比べると、幅広い投資家様の売買が可能になったものと考えております。一方で、売買代金及び流動性には、さらに増加・向上の余地があるため、今後も、IRの継続によって、流動性の維持・向上、ひいては株主資本コストの低減に向けて努めてまいります。

当社株式の売買代金の推移



2025年2月発表の株式売出しに伴う影響が落ち着いた
2025年4月～7月末の売買代金は、1日当たり9,661万円

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。

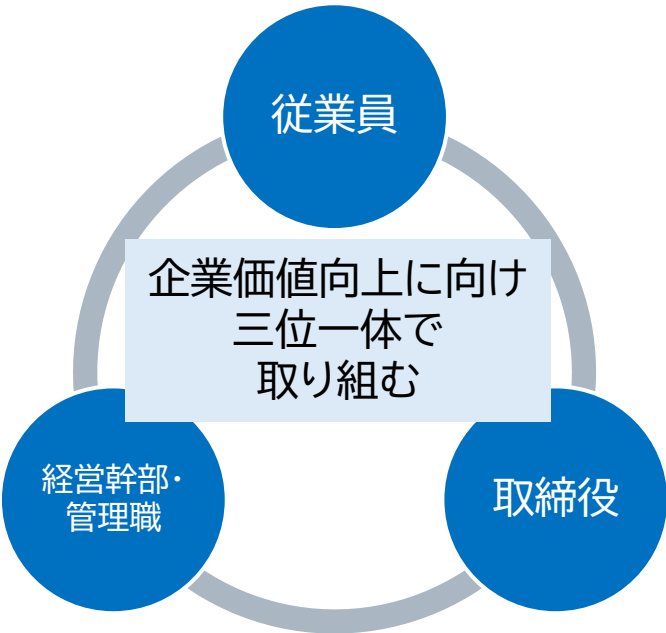
2025年2月発表の株式売出しの結果、2025年3月末で個人株主の保有が増加。2025年5月の創立60周年記念配当・記念優待の発表後の株価上昇などに伴い、個人株主が減少し、外国法人等の保有が増加。株式売出しで目的としていた、従来よりも多様な株主構成と流動性向上が一定程度実現。

中長期的な企業価値向上のための 報酬制度及び人材戦略

株式インセンティブ制度の概要

当社は、持続的な企業価値向上へのインセンティブを高め、株主の皆様とのより一層の価値共有を進めるため、株式インセンティブ制度を各役割において整備しております。当社は、引き続き、取締役、経営幹部、管理職及び従業員が一丸となって、株主の皆様と一層の価値共有を図り、今後も、企業価値向上に向けて取り組んでまいります。

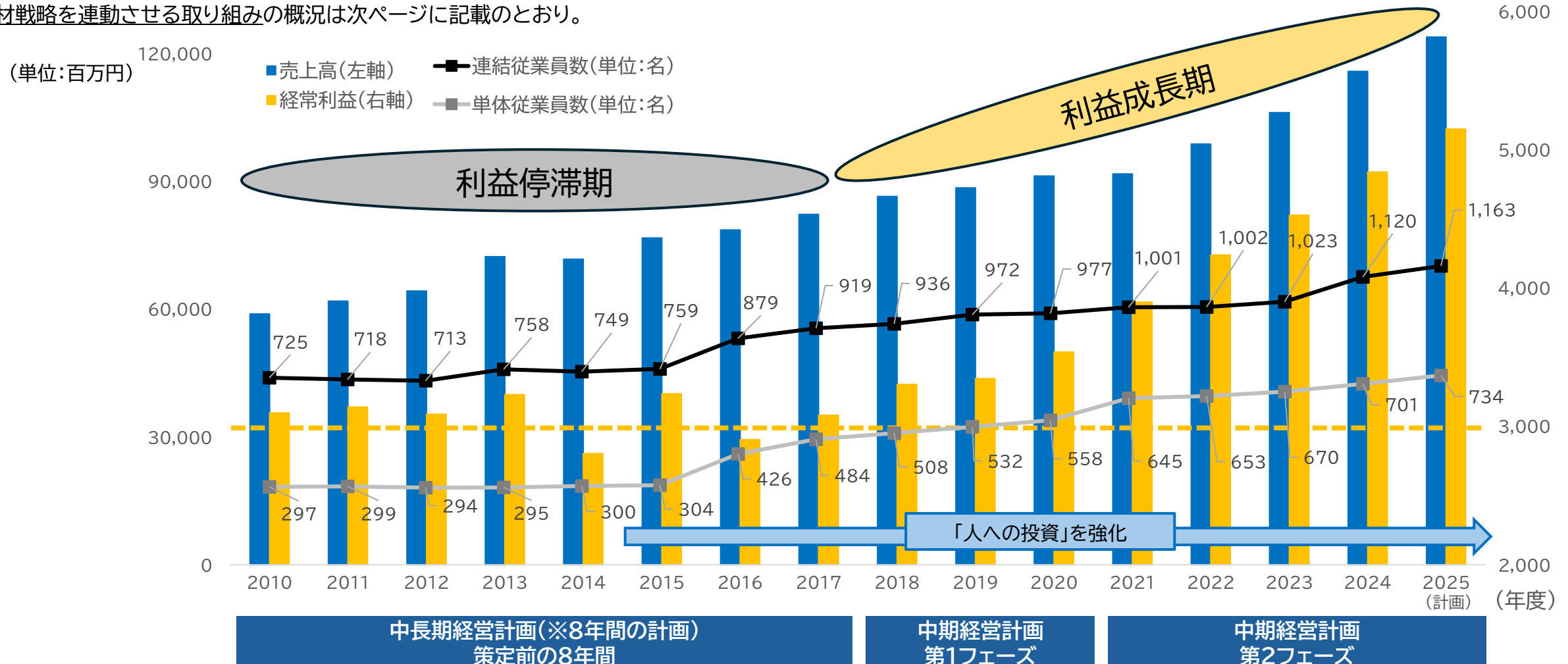
対象者	プラン	期間	狙い
取締役	譲渡制限付株式報酬	<長期> 役員 退任まで	・経営目標の達成 ・中長期的な企業価値向上
経営幹部 ・管理職	譲渡制限付株式報酬	<長期> 従業員 退職まで	・経営目標の達成 ・中長期的な企業価値向上
従業員	従業員持株会向け 譲渡制限付株式 インセンティブ	<中期> 5年間	・経営参画意識の醸成 ・人材投資、福利厚生



持株会加入率70%
(2025年6月時点)

連結業績と従業員数の推移

2018年に開示した中長期経営計画以前は、企業規模拡大に人員確保・人材育成が追いつかず、売上高に応じた利益成長ができず、2010～2017年は経常利益30億円前後が継続。2015年度以降の方針により、「人への投資」をより強化し、人材確保・人材育成を進めることで、人材が定着し、2018年以降、より着実に利益を積み上げることが出来る体制となり、実際の利益成長に結びつく結果に。今後も、さらに人材投資・人材充実を進めながら、生産性向上により販管費全体でのコントロールも継続することで、売上高の成長に応じた利益を積み上げられる体制を強化。現在進めている、各個別施策の基盤となる人材充実・より生産性を高めるエンゲージメント向上など、経営戦略と人材戦略を連動させる取り組みの概況は次ページに記載のとおり。



※2021年度以降は、「収益認識に関する会計基準」等を適用後の数値。2025年度は計画値 ※従業員数は、有価証券報告書の定義による。2025年度の従業員数は2025年6月末時点
※2014年度は、同年4月の消費税増税の影響で前期2013年度に駆け込み需要が発生し、創立以来唯一の前期比減収

経営戦略と人材戦略を連動させる取り組み

当社は、中長期経営計画策定の2018年度以降、特に、人材充実及び経営戦略浸透の取り組みを進めており、概況は以下のとおりです。
人材投資・人材充実を進めることで、生産性向上・業務効率化を進め、売上高の成長に応じた利益を積み上げられる体制となっており、今後も引き続き、株式インセンティブ付与の継続を含めた人材投資を進め、さらに生産性・エンゲージメントの向上を図り、経営戦略達成、企業価値向上に向けて努めてまいります。
人材投資の一方で、株主様への還元の原資ともなる1株当たり純利益は増加しており、推移は8ページをご参照ください。

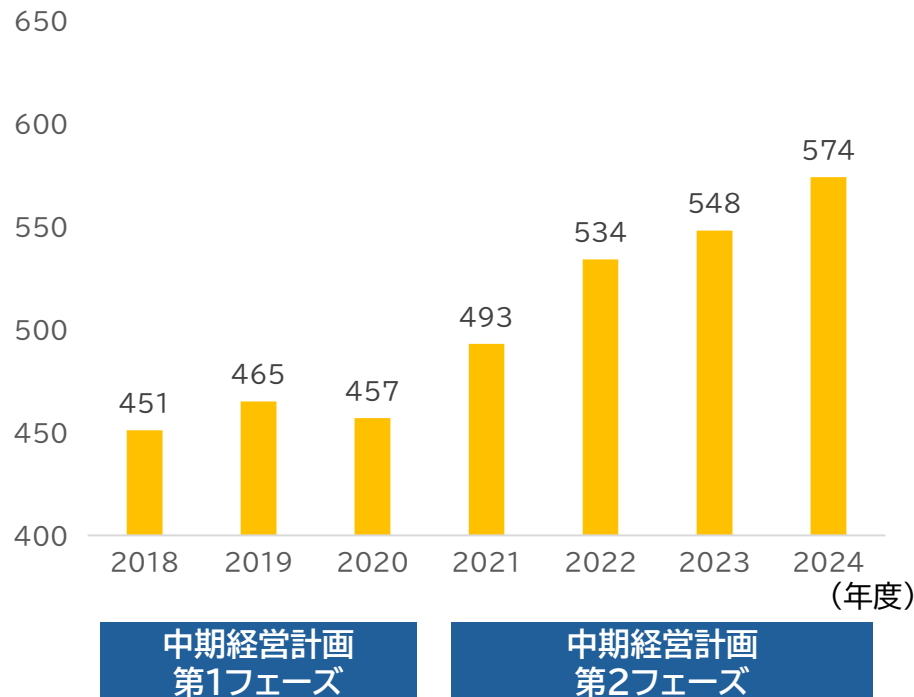
人材充実のための処遇改善

エンゲージメント向上施策

報酬制度の充実

(万円)

平均年収推移



各支社にて実施のタウンホールミーティングにトップが直接参加し、中期経営計画及び直近の会社施策を対面で伝えることで、マネジメント層だけではなく、従業員全体に経営戦略の浸透を図る

各年次研修においてトップや取締役が会社施策などの説明を直接行うことで、会社方針の浸透を図る

トップメッセージを各タイミングで従業員に動画配信することで、会社業績と会社方針の浸透を図る

取締役・執行役員・管理職への株式報酬の付与(退任・退職時の譲渡制限解除とする制度により、在任・在職中を通して株価向上に向けて取り組むインセンティブ)

従業員持株会を通じた従業員に対する株式報酬の付与

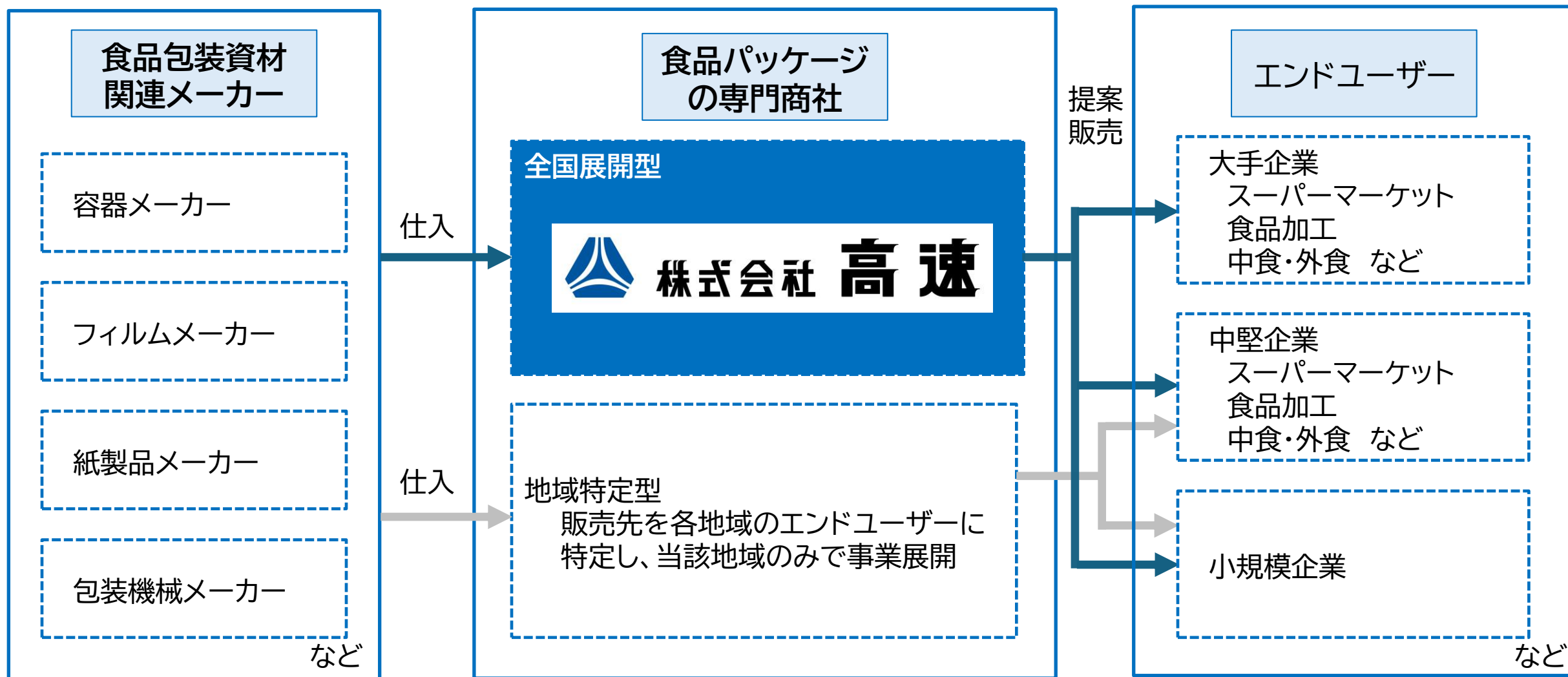
職位に応じ業績との連動性が高まる「業績連動賞与」を通常賞与と別に全社員に支給

いずれも、会社全体で、業績及び株価向上に向けて取り組む意識の浸透・インセンティブの付与を図る

ご参考：会社概要

ビジネスモデル

当社は、スーパーマーケット・食品工場のお客様とメーカーをつなぎ、「食の流通を支える」食品パッケージの専門商社です。

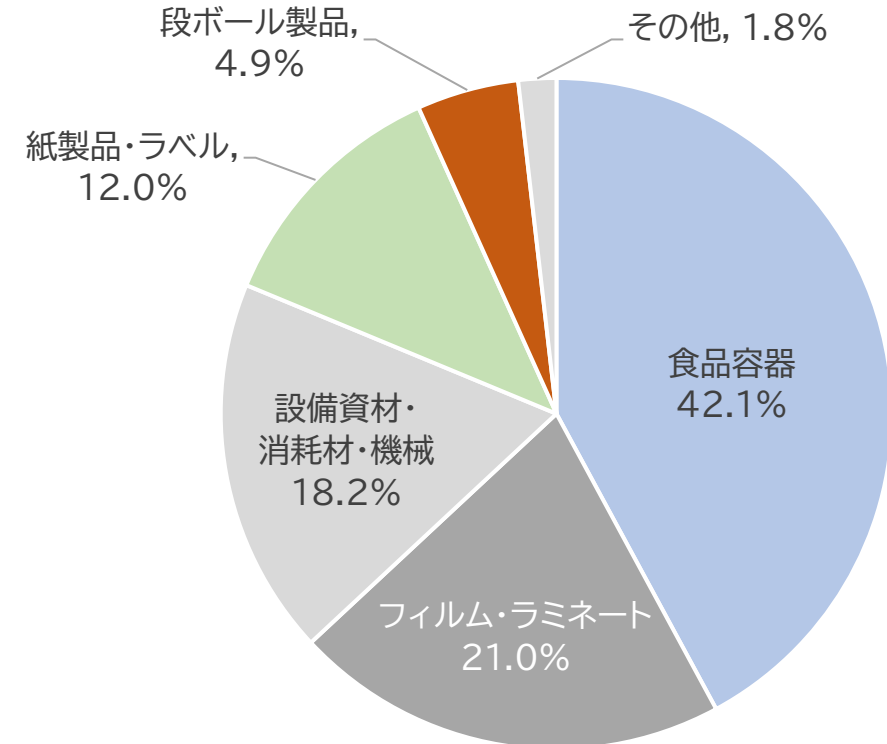


取扱商材 ～食品容器にとどまらず、多彩な取扱商材～

取扱商材



商品グループ別販売実績(2024年度)

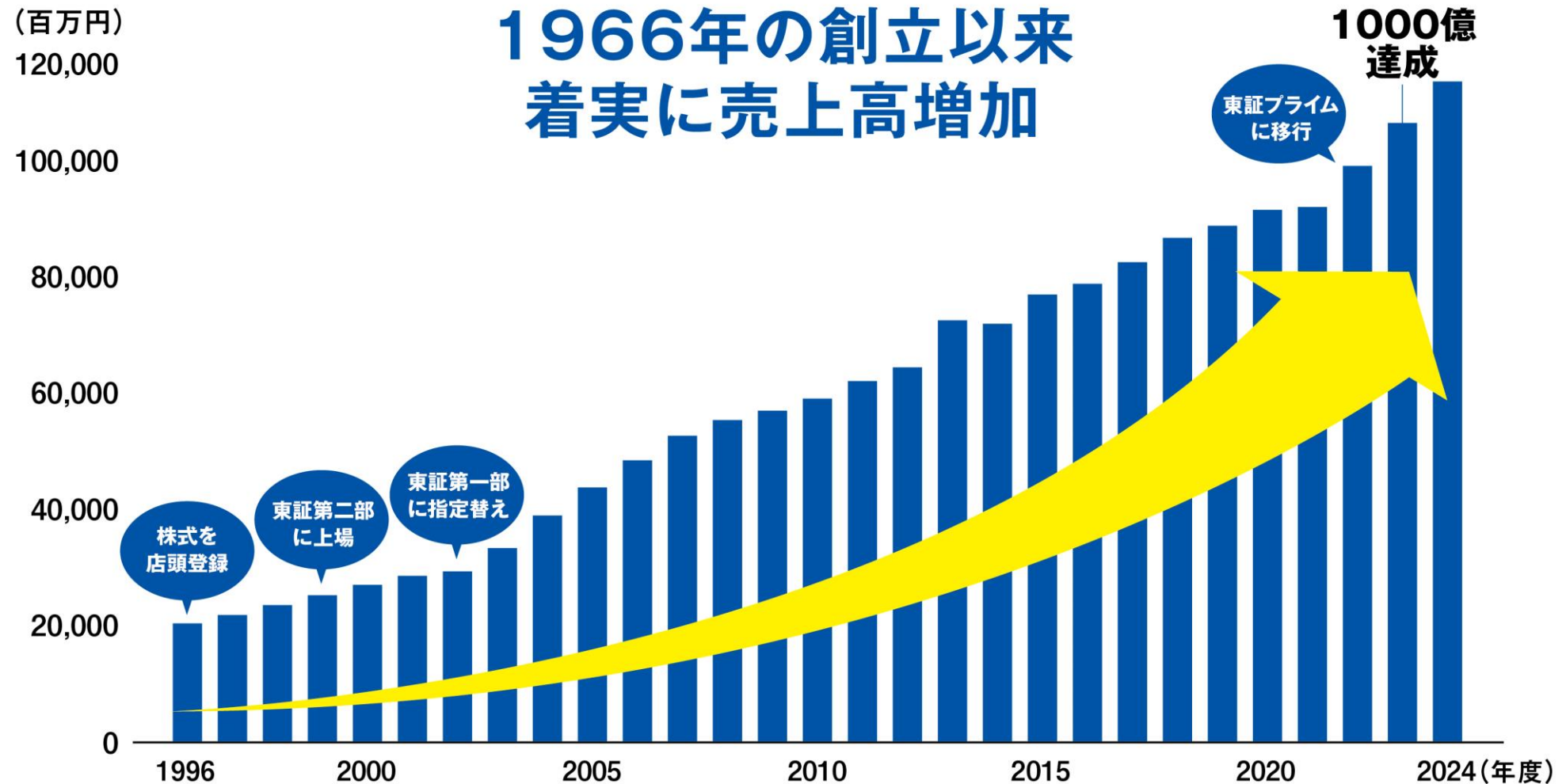


当社は、食品トレーをはじめとした食品に関わる幅広い包装資材・消耗品を取り扱っています。食品容器を中心に幅広い食品包装資材や関連する機械を取扱い、総合的な提案が可能です。多様な商品の取扱いが業績ボラティリティ低下にも寄与しています。

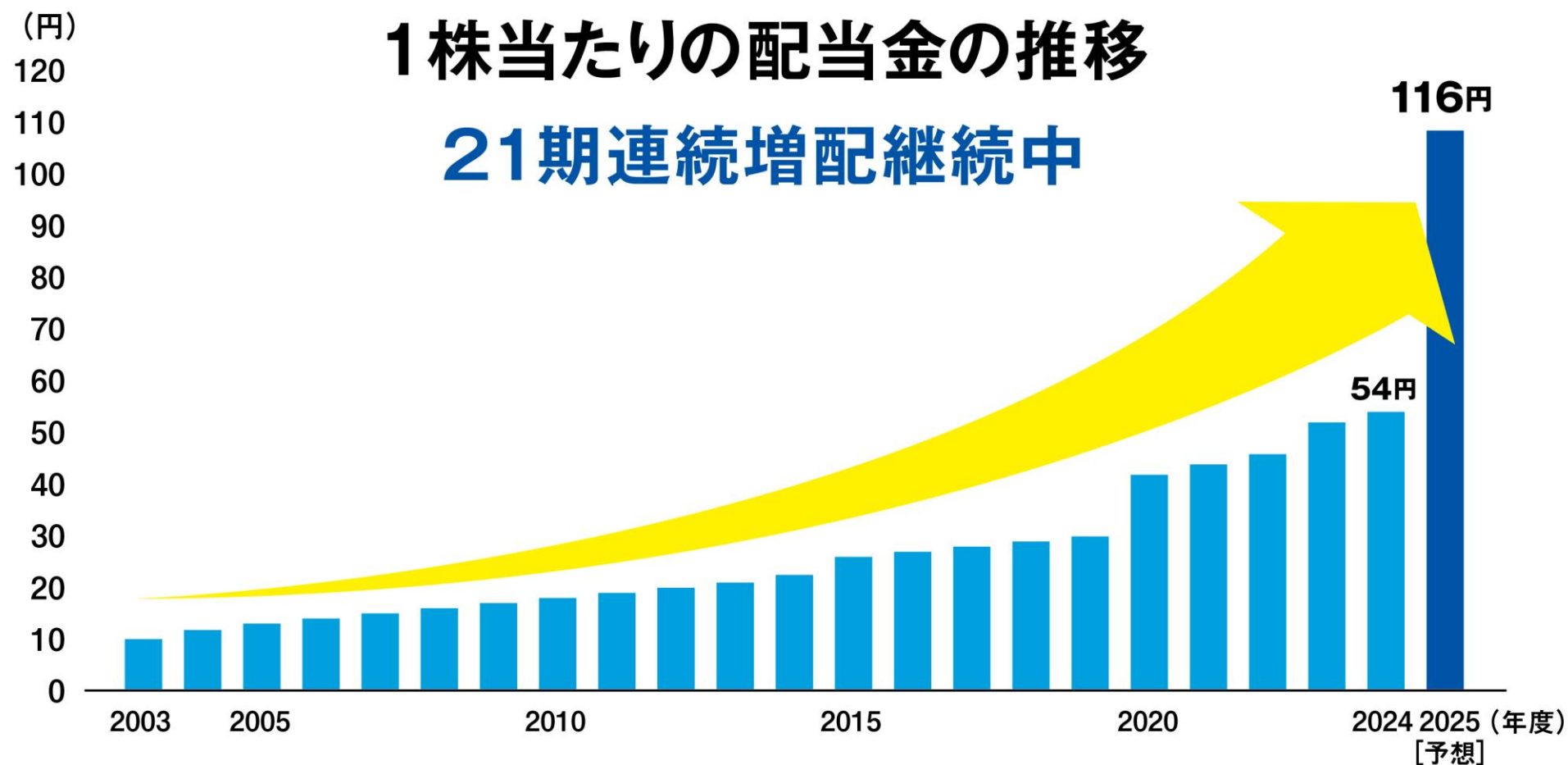
ご参考：企業価値向上の軌跡

業績推移 ～10期連続過去最高売上高を更新～

食品パッケージの継続的な需要に対し、既存のお客様との取引を継続・拡大し、さらに、新規のお客様との取引開始を積み重ね、設立以来、2014年度(※)を除き、50年以上毎年売上高を伸長しています。



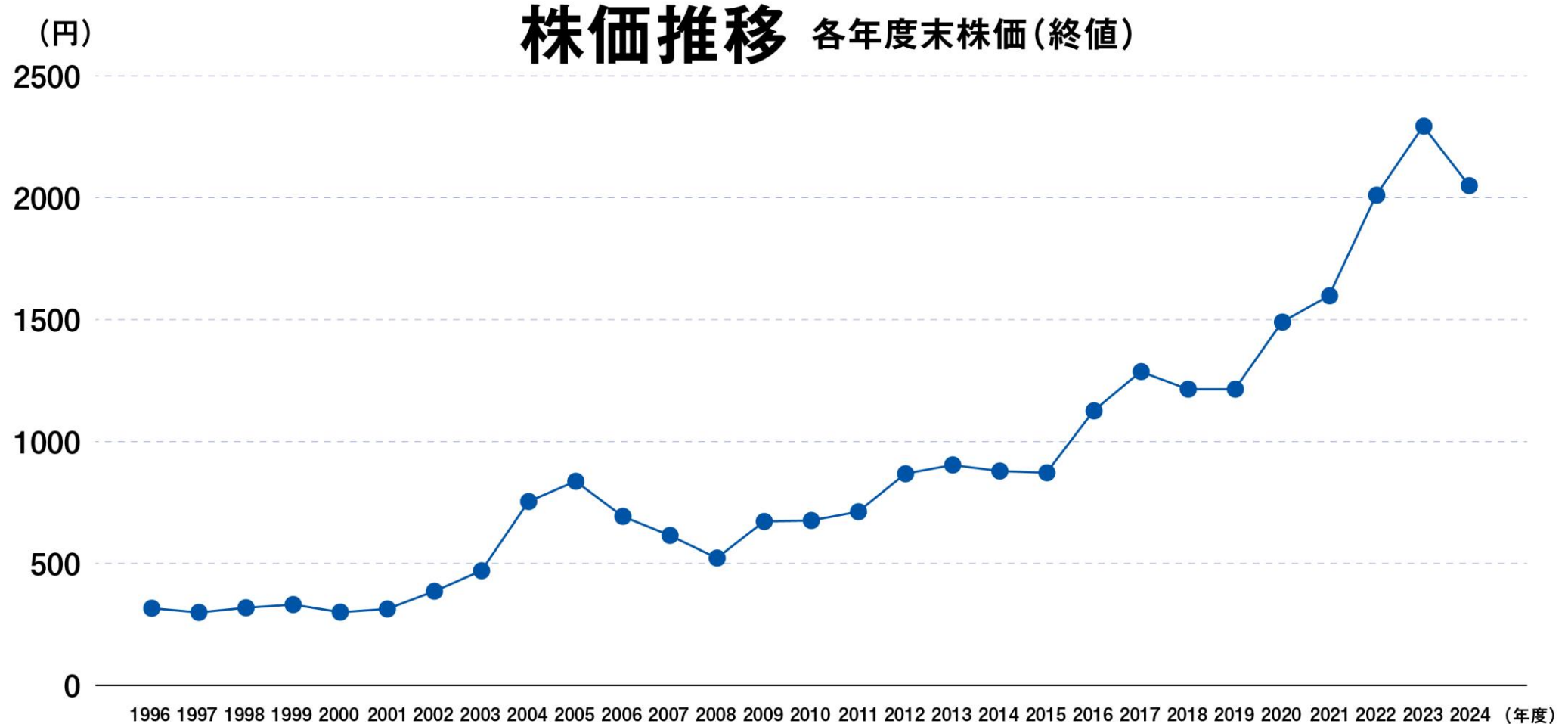
2025年度については、2024年度の年間配当54円から2円を加え、普通配当として1株当たり56円を予定しており、さらに創立60周年記念配当60円を加えて年間116円の配当を予定しております。



※株式分割の影響を補正しています。

株価推移 (※店頭登録以降の各年度末時点の株価)

着実な業績拡大、連続増配を基軸とする着実な株主還元などを評価頂き、以下の上昇基調の株価推移となっております。



- 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、今後予告無く予想数字等が変更される場合があります。
- 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/>