

1 PALTACについて

- 4 統合報告書2025発行のご挨拶
- 5 経営理念
- 6 PALTACの事業
- 7 PALTACの歩み
- 8 積み重ねた強み
- 9 数字で見るPALTAC



統合報告書2025発行のご挨拶

統合報告書2025の発行にあたり、みなさまにご挨拶申し上げます。

当社は1898年の創業以来、生活必需品の安定供給を通じて人々の暮らしを支え、社会とともに歩んでまいりました。126年という長い年月の中で、時代の変化に柔軟に対応しながら事業を拡大し、現在では業界シェアNo.1の企業として、安定した経営基盤を築いています。しかし、これまでの歩みが今後も通用するとは限りません。労働人口の減少、価値観の多様化、気候変動、デジタル化の加速など、社会構造は大きく変化しており、流通業界も例外ではありません。これまでの延長線上にはミライを描けない——そうした危機感のもと、2023年には経営体制を刷新し、企業としての変革に踏み出しました。翌2024年には、当社初となる長期ビジョン「つなぐ力で人と社会のミライを創る」を策定し、現在はこのビジョンに基づく中期経営計画を推進しています。現場では、新たな価値提供に向けた挑戦が少しずつ芽吹き始めており、変化の兆しが確かに現れています。

こうした変革の土台として、重視しているのが「人」と「ガバナンス」です。企業の持続的な成長には、社員一人ひとりの成長と、その力を組織として活かすためのガバナンスの機能が重要です。当社は「自律・自発の組織風土づくり」を重要課題として掲げ、従業員が自ら考え、動き、挑戦できる環境づくりに力を注いでいます。変革の道のりは決して平坦ではありませんが、試行錯誤を重ねながら、これまでの常識に捉われない挑戦を続けています。本書では、現場で奮闘する社員の声も交えながら、当社の変革の背景と現在の取り組みをご紹介します。社員がそれぞれの力を発揮し、活き活きと働ける環境を整えることが、持続的な成長につながると、私は確信しています。

ガバナンス面では、2025年6月に社外取締役を1名増員し、社外取締役が過半数を占める体制となりました。取締役会を中心として徐々に議論の質が高まり、リスクやコンプライアンスを踏まえつつも現場の挑戦を後押しする議論になってきたと感じています。今後も多様な視点を積極的に取り入れながら、意思決定の質を高め、企業価値の向上に努めていきます。

本書が、当社の方向性と価値創造への取り組みに対する理解を深め、みなさまとの建設的な対話の一助となれば幸いです。



代表取締役会長

糟谷 誠一

PALTAC MIND

私たちの源流

誠実と信用

私たちが目指すもの

私たちは流通を通じて、お取引先の繁栄と、
人々の豊かで快適な生活の実現に貢献します

私たちが大切にしているもの

私たちは、人とのつながりを大切に、感謝の心を忘れず謙虚な姿勢で行動します

私たちは、常にスピードをもって、新しい発想と技術で変革に挑戦し続けます

私たちは、協働の姿勢をもち、責任ある判断と行動で役割を果たします

コーポレートスローガン

顧客満足の最大化と流通コストの最小化



「PALTAC MIND」は、
常に変化する環境の中で、
流通という社会インフラ
を支える企業として価値
を提供しつづけるために、
PALTACの全従業員が
等しくもつ「想い」であり、
すべての行動の「原点」と
なるものです。

PALTACの事業

流通を通じた人々の豊かで快適な生活の実現

私たちPALTACは、人々の生活に欠かすことのできない生活必需品を取り扱う中間流通業として、人々の暮らしに欠かせない商品が“必要な時に”“適正な価格で”手に入る、そんな「当たり前の日常」を支えています。平時はもちろん、有事においても、全国の小売業様へ安定的かつ効率的に商品を届けること—それが私たちの使命です。多種多様な商品を取り扱い、豊富な流通データを活用した販売提案を通じて、小売業様の売上最大化に貢献するとともに、積載効率を考慮した一括仕入れや、需要変化に応じた在庫最適化など、メーカー様の物流効率化とコスト低減にも貢献しています。生活者のみなさまのお手元に商品が届くまでのすべてのプロセスにおいて、私たちはサプライチェーン全体の最適化と効率化を追求し続けています。

サプライチェーン全体の最適化・効率化



メーカー様

PALTAC

小売業様

生活者のみなさま

メーカー様への提供価値

全国規模の幅広い販売チャネルによる販路の拡大

全国規模の小売ネットワークを活用し、商品を効率的かつ広範囲に展開
特に、新規メーカー様にとっては、迅速な市場アクセス手段として機能

鮮度の高い市場情報によるマーケティング戦略の強化

出荷データや販売動向、小売業様の反応など鮮度の高い市場情報を提供
メーカー様のマーケティング戦略や商品開発の精度向上に貢献

効率化ノウハウによる物流コスト低減

積載効率を考慮した仕入れや、需要変化を捉えた在庫最適化により、
物流コスト低減に貢献。効率的なサプライチェーン構築を支援

小売業様への提供価値

多様な商材の提供による売場の魅力向上

「美と健康」を中心に多種多様なメーカー様の商材を取り扱うことで、
生活者ニーズに応える魅力的な売場づくりに貢献

豊富な流通情報による販売施策の強化

トップシェアを活かした豊富な流通情報を活用し、販売提案から店頭実現、
その後の売上分析に至るまで、一貫して小売業様の売上最大化を支援

高品質な全国物流網による安定供給とコスト削減

高品質な全国物流網と物流コスト低減の独自ノウハウにより、安定供給と
コスト削減を実現。小売業様の経営効率化に貢献

「当たり前の日常」を支える

生活者のみなさまへ

必要な時に 必要なモノを
適正な価格でお届けする

PALTACの歩み

創業以来126年にわたり、
「誠実と信用」そして「進取の気性」を行動の原点として
流通を支え続けてきました。

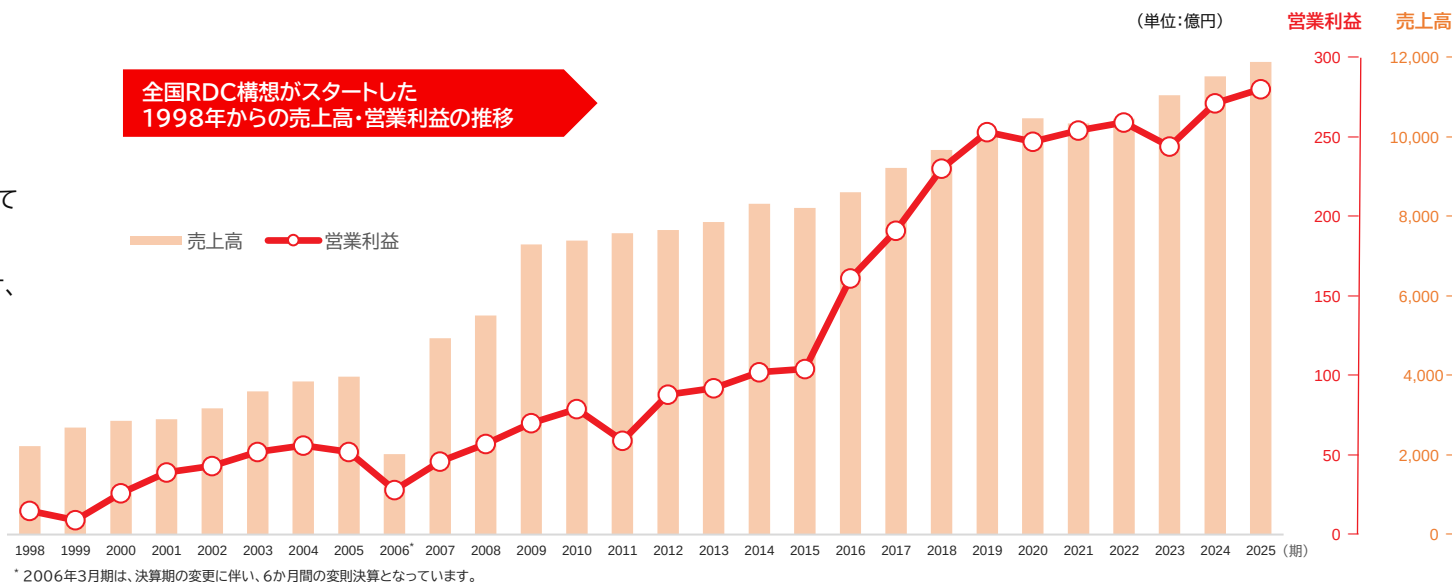
これからも、人々の豊かで快適な生活の実現に向け、
流通全体の新たな価値を創造してまいります。

当社コーポレートサイトに、より詳しい「PALTACの歩み」を記載しています。

当社コーポレートサイト「沿革」
<https://www.paltac.co.jp/corporate/history/>

当社コーポレートサイト「統合報告書 バックナンバー」
https://www.paltac.co.jp/ir/library/integrated_report/

全国RDC構想がスタートした
1998年からの売上高・営業利益の推移



1898年～ 創業 「誠実と信用」の始まり

1898年、角倉種次郎が大阪船場で小間物商（化粧品や日用品）を営む「おぼこ号角倉支店」を創業し、PALTACの歴史が始まりました。創業当時は資金が乏しく、商品を十分にそろえることができない前途多難な船出でしたが、「算用・才覚・始末」を信条に、堅実経営に徹する経営姿勢で取引先との信頼関係を構築し、着実な成長の一途を歩み始めました。創業当時の精神は今の時代に引き継がれており、PALTACの価値創造を実現する強みとなっています。



創業者
角倉 種次郎



創業当時の社屋
「おぼこ号角倉支店」

1951年～ 流通変革に 対応し全国卸へ

1950年代、高度経済成長を背景とした大量生産・大量消費時代が到来し、流通業界も変革の時代を迎えました。小売業のチェーンストア化が進むなか、当社はそれに対応するべく、同業卸とのグループ化を進めていきました。創業当時からコスト管理に長けていたことで、同業卸からの依頼を受け在庫管理・配送などの改善支援を行っていたこともあり、着々と全国グループ展開を拡大させ、旧来型卸から化粧品と日用品の総合卸への転換を図りました。



1951年：「大阪で化粧品を販売する」という意味を込めて商号を「大粧」に変更

1976年：商号を「バルタック」に変更。Pioneers Alliance of Living-necessaries, Toiletries And Cosmetics (生活必需品、トイレタリー及び化粧品の開拓者連合)の頭文字を組み合わせたもので、「PAL」には「気の合った仲間」という意味合いも込められており、全国で流通を担うものとしての連帯感を強めるという思いが込められている。

1998年～ サプライチェーン全体の 最適化・効率化へ

1990年代、バブル経済の崩壊による景気低迷に伴い、卸売業界の再編が進み、当社も流通体制の強化とローコスト経営の実現に向けて、全国グループ展開を加速していきました。

そして、1998年、物流・情報システムに強みを持つ㈱新和と合併し、「全国営業網と商品力」に「優れた物流システム」を融合した新生バルタックが誕生しました。この頃から大型物流センターを全国に配置する「全国RDC*構想」がスタートし、今に至るまでサプライチェーン全体の最適化・効率化を追求し続けています。



1998年：㈱新和と合併し、全国RDC構想がスタート
* RDC (Regional Distribution Center)

2005年～ 「美と健康」の フルライン卸へ

2005年、医薬品卸である㈱メディセオHDとの経営統合により、化粧品・日用品に加えて新たに一般用医薬品の取り扱いを開始し、次世代流通業として「美と健康」の領域における全方位的な対応を実現しました。生活必需品をフルラインで一括してお届けできることは、小売業の利便性向上やトラックの積載率向上など流通全体の最適化につながっています。

2018年、AIやロボットなど先端技術を導入した物流センターを稼働させ、さらなる生産性の向上に挑戦しています。



2005年：㈱メディセオHD（現メディバルHD）と経営統合し、一般用医薬品の取り扱いを開始

2023年～ 新たな価値創造へ

2023年、多様かつ複雑に変化する環境のなかで持続的成長を果たすためには「破壊と創造」を厭わない新しい発想で企業変革に挑戦する必要があると判断し、経営トップの大幅な若返りを図りました。

2024年、10年程度先を見据えた長期ビジョン及び3か年の中期経営計画を策定しました。「つなぐ力で人と社会のミライを創る」をスローガンに、流通の変革を通じた新たな価値創造に挑戦し、当社の存在意義である「人々の豊かで快適な生活の実現」を果たし続けていきます。



2024年：中計策定プロジェクト新中計策定に伴い、現場の意見を反映したいとの考えから、全国の選抜メンバーが成長戦略を立案し経営層にプレゼンを行いました。

積み重ねた強み

物流基盤

全国どこでも安定的かつ
効率的に商品をお届けできる物流網

主要物流拠点

19 拠点



業界トップシェア

業界トップの売上高

売上高

No.1

売上高: 1兆1,880億円 (2025年3月期)

創業以来「誠実と信用」を原点にお取引先様との取引基盤を築いてきた結果、現在では年間35億個の商品を取扱う業界トップ企業として、生活インフラの一翼を担っています。1998年から他社に先駆けて、サプライチェーン全体の最適化に向け全国を網羅した効率的な物流の仕組みや最先端の設備、それらを支える人財への投資を行い、高いコスト競争力を実現しています。これらの取り組みを通じて得た物流・運用ノウハウを社内に蓄積し、人的資本経営を推進することで、さらなる価値創造を目指します。

豊富な流通情報

商品情報・販売情報・店頭情報・配送情報 など

情報量

業界 No.1



人財

流通に新たな価値を提供し続ける源泉
流通の仕組みをつくる専門人財が200名在籍
(物流・研究開発・情報システム・DX)

従業員数

2,283名



お取引先様

人々の豊かで快適な生活をともに
支えるパートナー

小売業様

約 400 社



店舗数
約 50,000 店舗

メーカー様

約 1,000 社



取扱商品数
約 50,000 SKU

生活者のみなさま

人々の生活に欠かすことのできない
生活必需品の流通を担う

年間出荷数量

35億個
30個
国民一人当たり



私たちは中間流通のリーディングカンパニーとして、業界No.1の流通量を誇ることから、全国の小売業様・メーカー様との取引を通じ、商品・販売・店頭・配送に関わる多様な流通データを蓄積しています。これらの情報は流通全体の最適化に向けた、より高度な価値提供を可能にする重要な資産です。今後はこの情報基盤をさらに活用し、流通の枠を超えた新たなソリューションの創出を目指していきます。

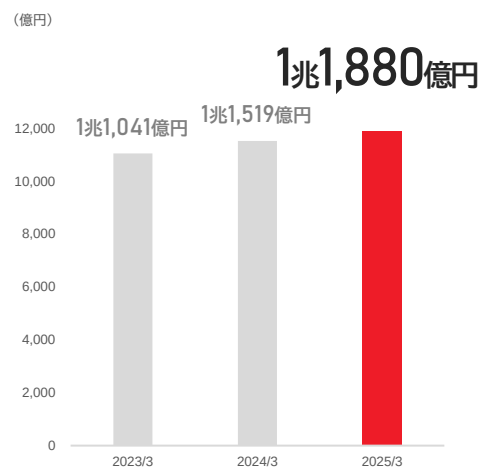
新たな価値創造へ

当社コーポレートサイトに、より詳しい「PALTACの強み」を記載しています。
<https://www.paltac.co.jp/business/advantage/>

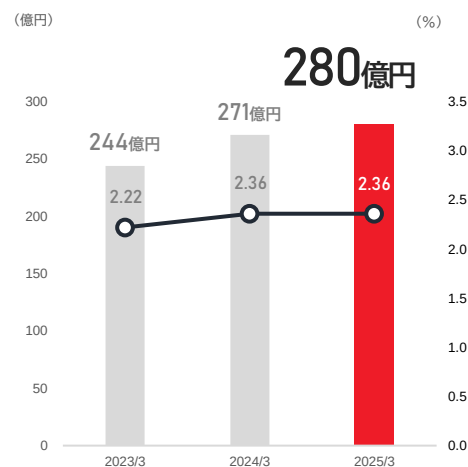
数字で見るPALTAC

財務指標

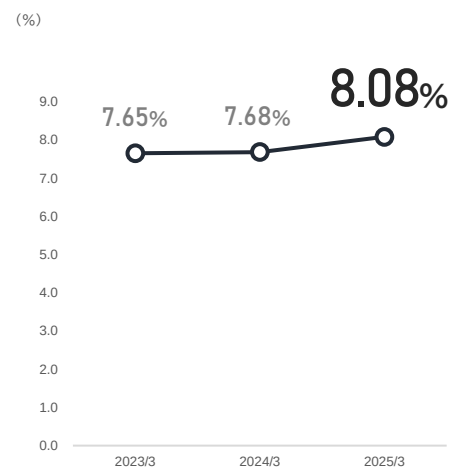
売上高



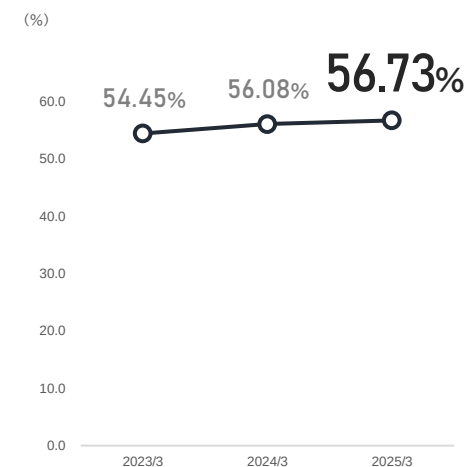
営業利益・営業利益率



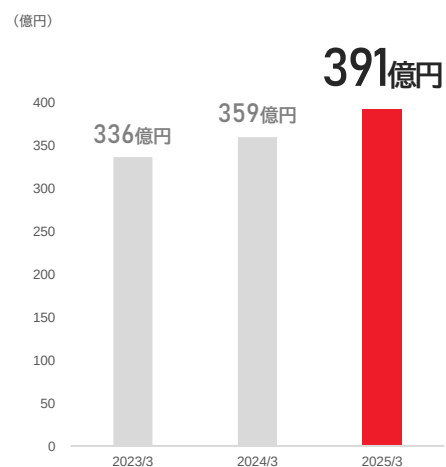
ROE



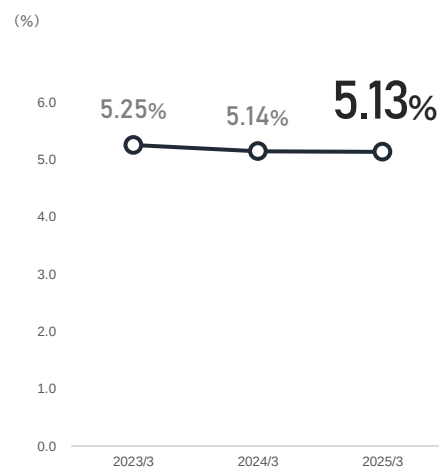
自己資本比率



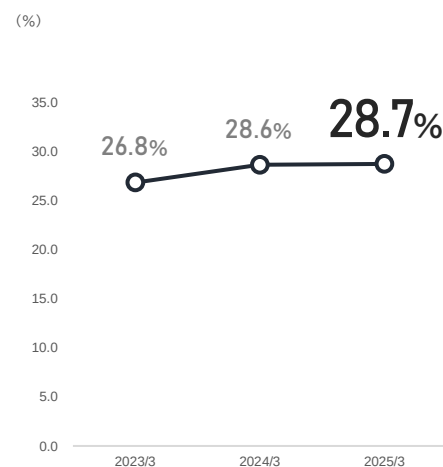
EBITDA



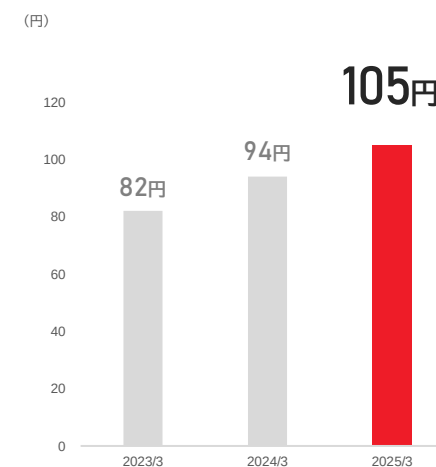
販管費率



配当性向



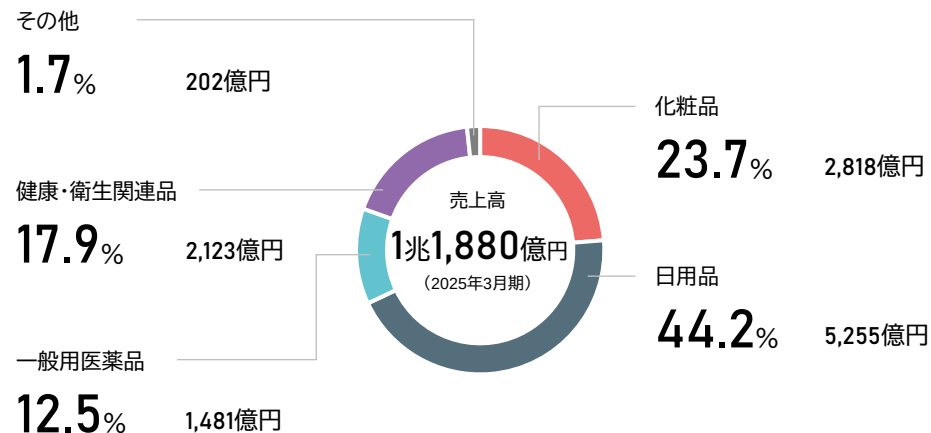
1株当たり配当金



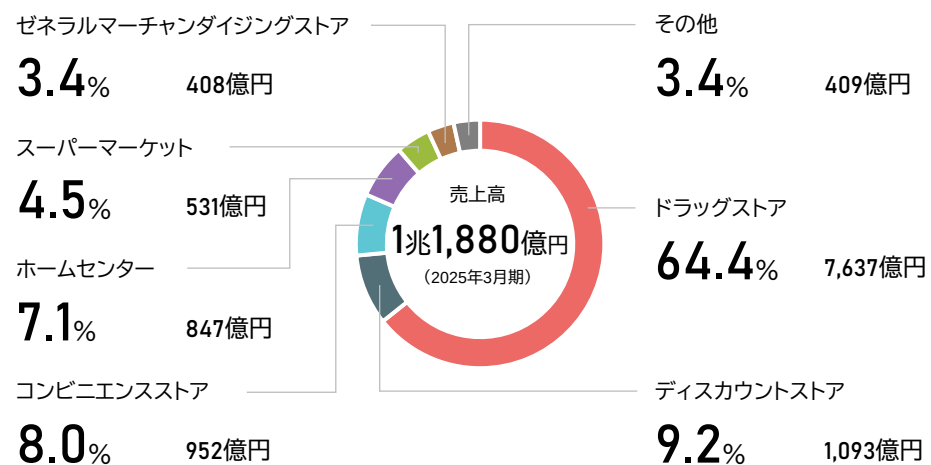
数字で見るPALTAC

財務指標

商品分類別売上高構成

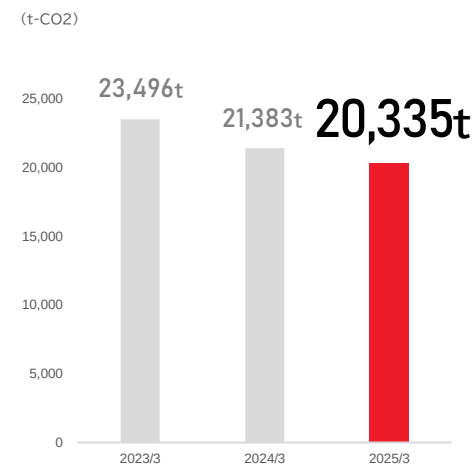


販売先業態別売上高構成

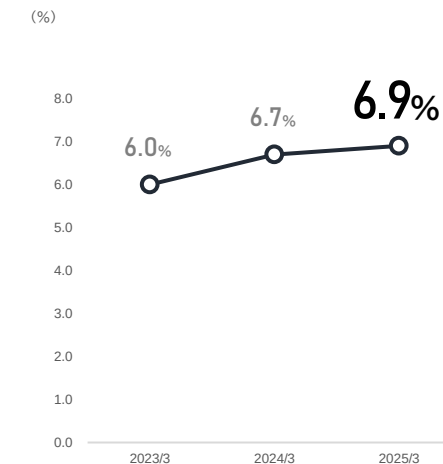


非財務指標

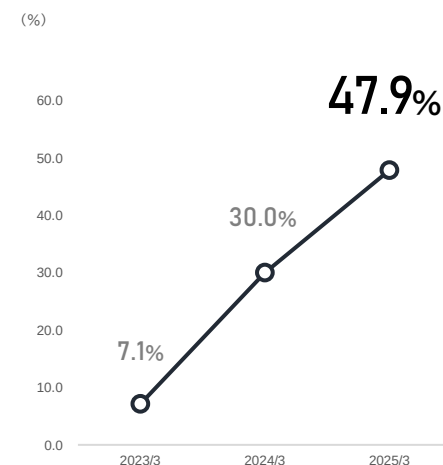
CO2排出量 (Scope1+2) 詳細P.52



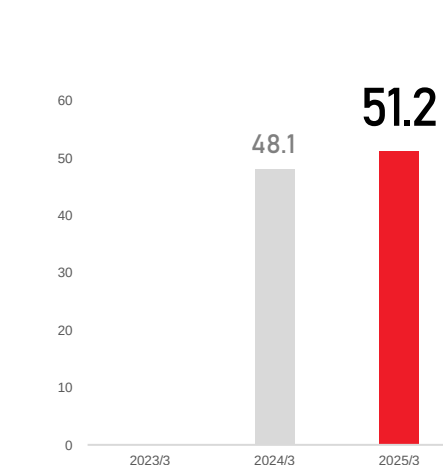
女性管理職比率 詳細P.47



男性従業員育児休業取得率 詳細P.47



エンゲージメントスコア* 詳細P.49



* エンゲージメントスコア: 2024年3月期から株式会社リンクアンドモチベーションの「モチベーションクラウド」により計測