



2022年8月期 連結決算説明資料

ktk ケイティケイ 株式会社
代表取締役社長 青山 英生

東証スタンダード/名証メイン 証券コード:3035

1	2022年8月期 決算概況	2
2	2023年8月期 予想	13
3	中期経営計画の進捗と今後の取り組み (2022年8月期～2024年8月期)	18
4	参考資料	29

1 2022年8月期 決算概況

原材料高騰や半導体不足などの影響はあるものの、同じ会計基準で比較した場合、**増収増益**となり、**経常利益は過去最高益**を更新

- ・中期経営計画“Growth Plan”の重点施策への取り組みが順調に推移
- ・サプライ事業では、**環境衛生商品も堅調**に推移、**仕入商品の価格改定**をすみやかに実施
- ・ITソリューション事業では、設定やサポートなどの、**高付加価値案件**に注力

	2021年8月期 (旧会計基準)	2022年8月期 (新会計基準)	2022年8月期 (旧会計基準 参考値)	(百万円) 収益認識会計基準 適用の影響額(※2)
売上高	17,285	17,198	17,288	▲89
営業利益	448	404	479	▲74
経常利益	479	502	503	▲1
EBITDA(※1)	586	602	—	—

※1 EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費
2022年3月31日に株式会社イコリスと資本提携を行っております

※2 当連結会計年度の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日 以下「収益認識会計基準」という)を適用しているため、当期に係る各数値については、当該会計基準を適用した後の数値となっております
⇒ 収益認識会計基準のご説明 P34

2022年8月期 決算概況

(百万円)

	2020年8月期 (旧会計基準)		2021年8月期 (旧会計基準)		2022年8月期 (新会計基準)				
	第2四半期	通期	第2四半期	通期	第2四半期 累計	通期 ※2	前期比	通期 予想	達成率
売上高	8,388	16,658	8,393	17,285	8,297	17,198	— %	17,310	99.4%
売上総利益	1,731	3,473	1,818	3,674	1,741	3,731	— %	—	— %
営業利益	195	317	253	448	149	404	— %	390	103.6%
経常利益	216	344	276	479	201	502	— %	490	102.5%
EBITDA ※1	306	441	339	586	242	602	— %	—	— %
親会社株主に帰属する 当期純利益	151	233	201	333	133	315	— %	325	97.0%
1株当たり 当期純利益	円 銭 26.53	円 銭 42.06	円 銭 37.50	円 銭 62.04	円 銭 24.85	円 銭 58.54	— %	円 銭 60.22	
一株配当		円 銭 11.00		円 銭 14.00		円 銭 14.00			
配当性向		26.2%		22.6%		23.9%			

※1 EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費
2022年3月31日に株式会社イコリスと資本提携を行っております

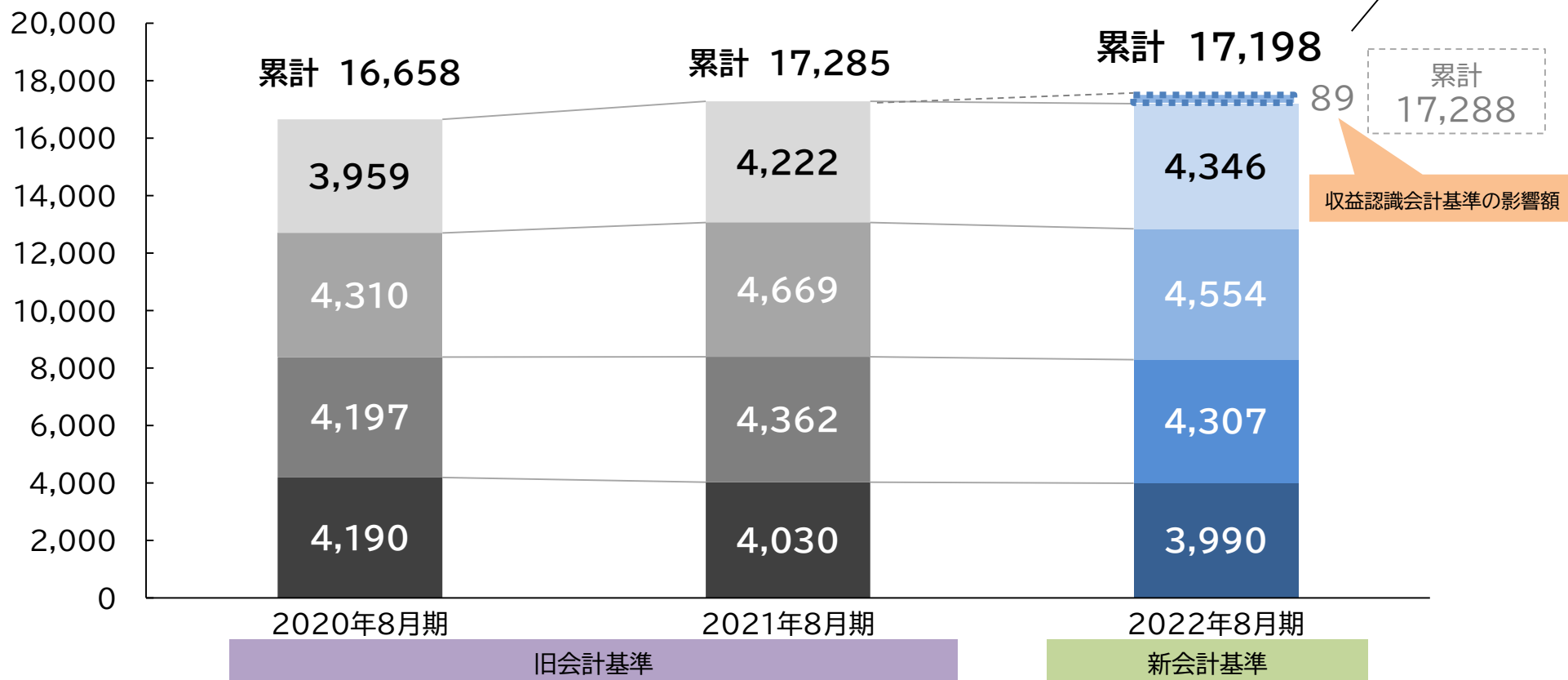
※2 当連結会計年度の期首より「収益認識会計基準」を適用しているため当期に係る各数値については、当該会計基準を適用した後の数値となっております
この結果、前期連結累計期間と収益の会計処理が異なることから、前期比については記載していません
⇒ 収益認識会計基準のご説明 P34

四半期毎の売上高の推移

環境衛生商品が順調に推移したほか、仕入商品の値上げに伴う価格改定をすみやかに実施
同じ会計基準の比較では増収となった

(百万円)

■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期



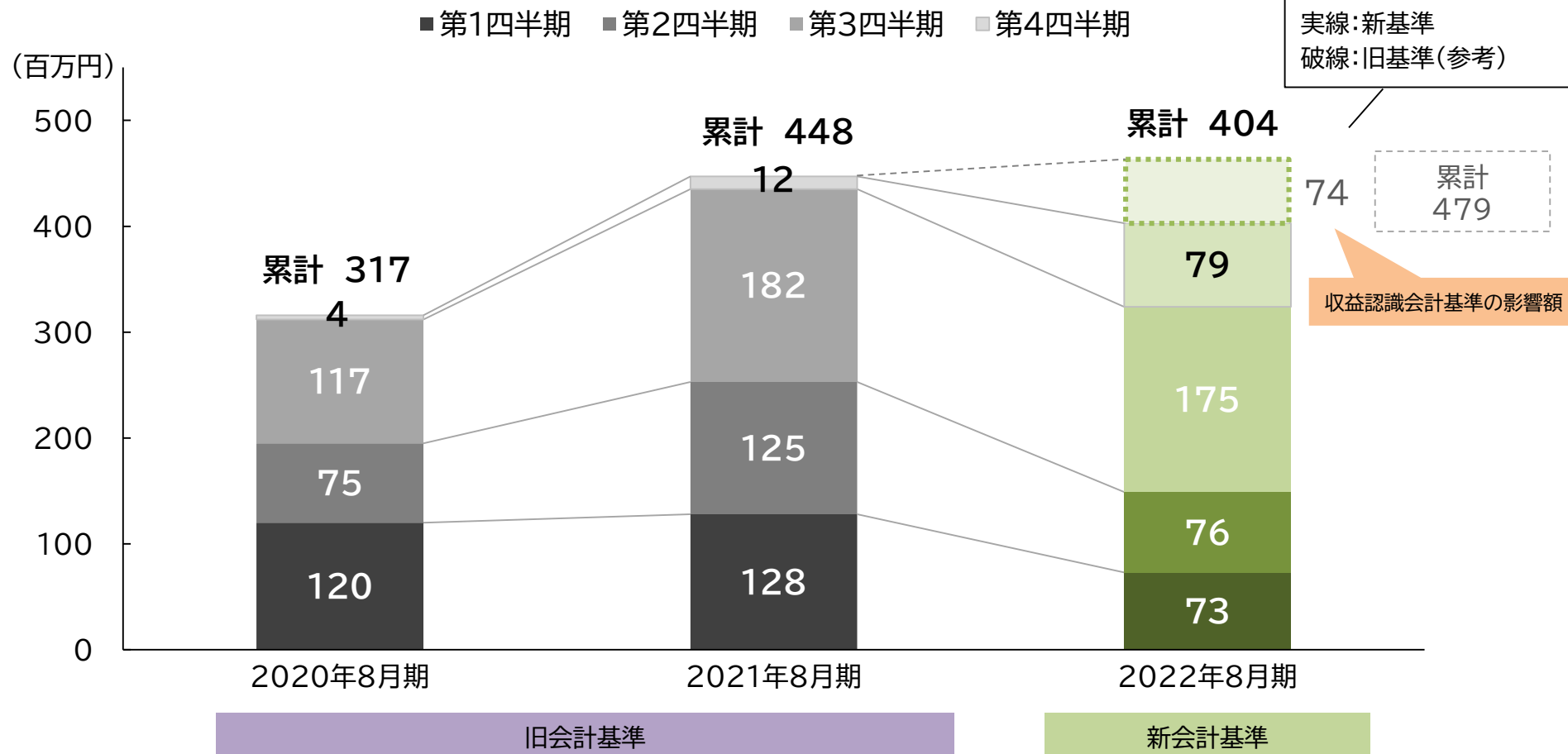
収益認識会計基準※
実線:新基準
破線:旧基準(参考)

累計 17,288
収益認識会計基準の影響額

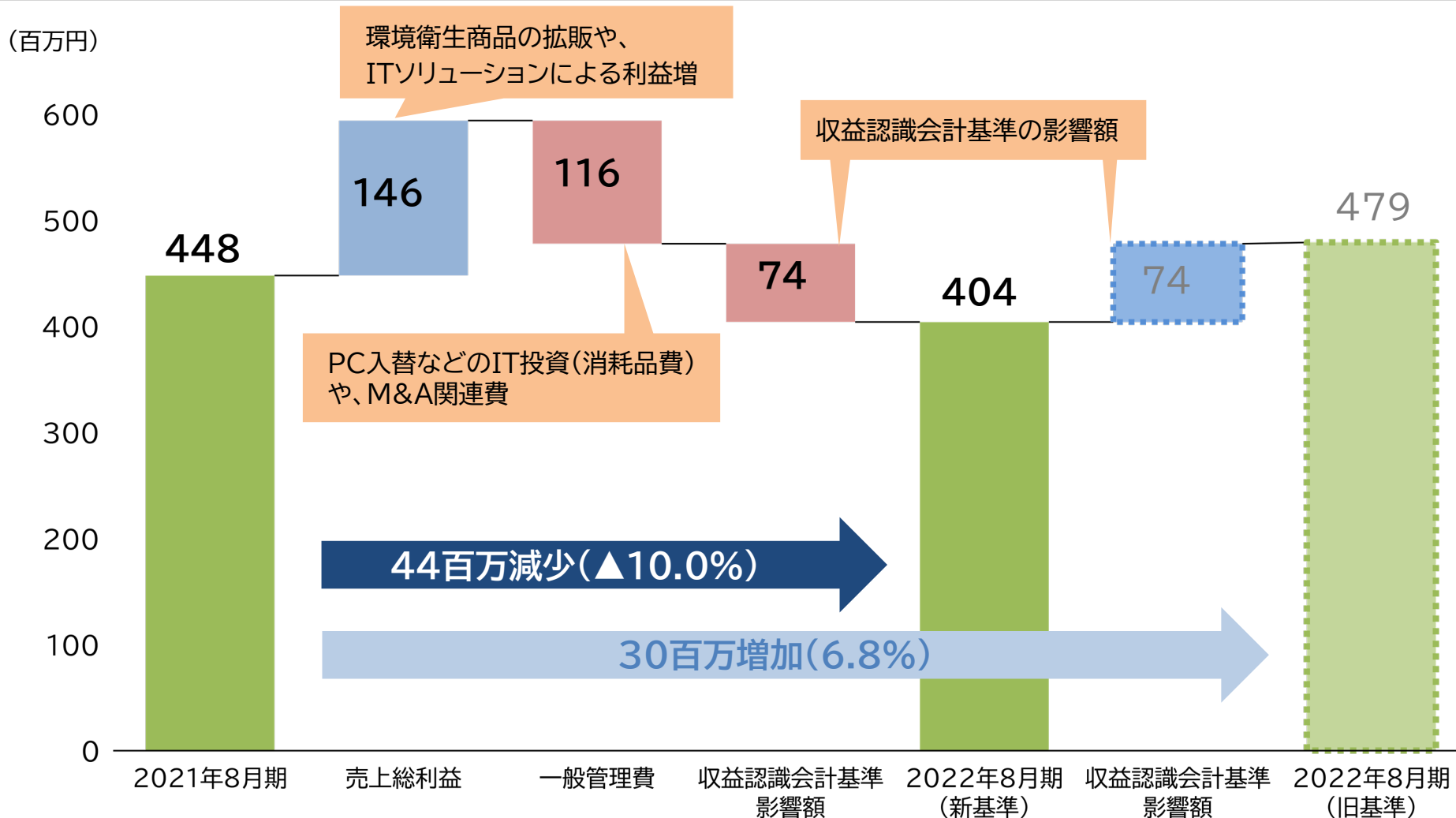
※ 当連結会計年度の期首より収益認識会計基準を適用しております 本頁においては同じ基準で比較するため、当期の売上高を新基準で表示後、旧会計基準で仮に算出した結果を破線で記載しております
⇒ 収益認識会計基準のご説明 P34

四半期毎の営業利益の推移

M&A関連費などの影響があるものの、環境衛生商品の拡販や、高利益率のITソリューション案件の獲得、仕入商品の価格改定などにより、第4四半期も営業利益を確保 **同じ会計基準の比較では増益**



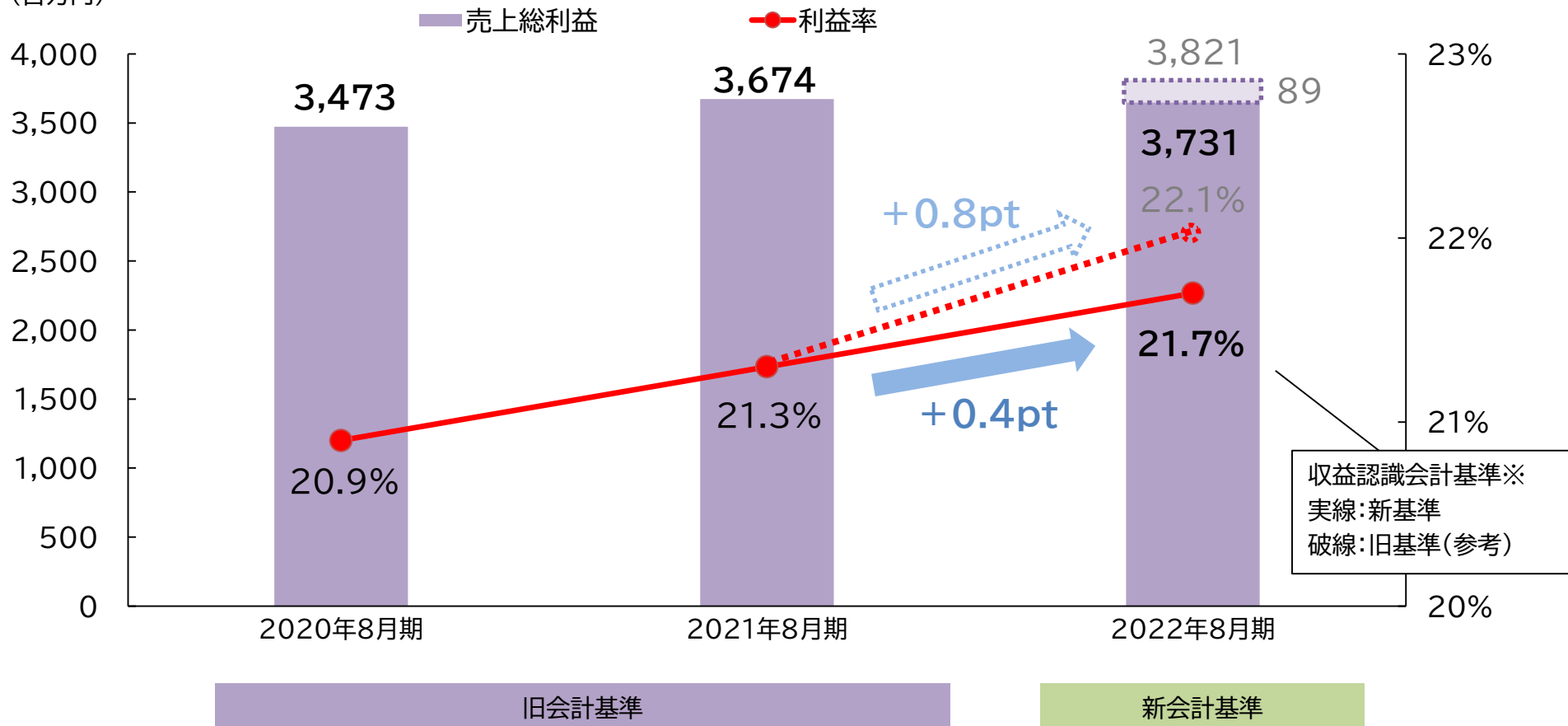
※ 当連結会計年度の期首より収益認識会計基準を適用しております 本頁においては同じ基準で比較するため、当期の営業利益を新基準で表示後、旧会計基準で仮に算出した結果を破線で記載しております
⇒ 収益認識会計基準のご説明 P34



※ 当連結会計年度の期首より収益認識会計基準を適用しております。本頁においては同じ基準で比較するため、当期の営業利益を新基準で表示後、旧会計基準で仮に算出した結果を破線で記載しております。
⇒ 収益認識会計基準のご説明 P34

原材料費や仕入原価が高騰する中、環境衛生商品の拡販、一部仕入商品の価格改定、高利益率のITソリューション案件の獲得などにより、売上総利益率が向上

(百万円)



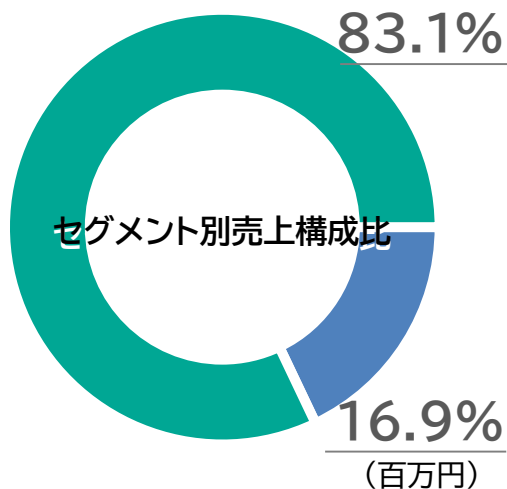
※ 当連結会計年度の期首より収益認識会計基準を適用しております。本頁においては同じ基準で比較するため、当期の売上総利益を新基準で表示後、旧会計基準で仮に算出した結果を破線で記載しております
⇒ 収益認識会計基準のご説明 P34

サプライ事業

(百万円)

売上高	14,298
セグメント利益	831

- 商品の仕入原価の高騰に対しては、**価格改定**を推進
製品の原材料の高騰には、工場の**生産性向上**で対応、一部価格改定も推進
- リサイクル製品のプラスチック・CO2削減量を数値化し、「**サステナブル商品**」として提案
顧客のSDGs支援を目的に、SDGs推進シールを配布し、プリンターへの貼付を依頼
- ビジネスシーンで定番化した**環境衛生商品**は堅調に推移
- 営業活動の効率化に向けて、科学的アプローチによる**データ分析**を開始



売上高	2,900
セグメント利益	99

- 半導体不足による**供給制約は一部解消**
供給制約のある商品には代替品を提案し、**機会損失を防止**
- 設定やサポートなどの**付加価値の高い提案**に注力
グループ連携体制を強化
- Wi-Fi環境構築、セキュリティ対策、オフィス家具など、**ビジネス環境をトータルで提案**
- デジタルマーケティング本部を新設し、イコリスと連携し**WEBマーケティング**を開始

ITソリューション事業

※ セグメントに帰属しない全社費用(主に一般管理費、547百万円)は、セグメントに配賦していません

※ 当連結会計年度よりセグメントを新設したため、前期の数値は記載していません

サステナブル商品としての リサイクル製品



ご利用後、当社にて回収

回収



SDGs賛同シール

循環型社会実現へ貢献

利用

顧客と共に推進



出荷

リサイクルトナー1本利用で

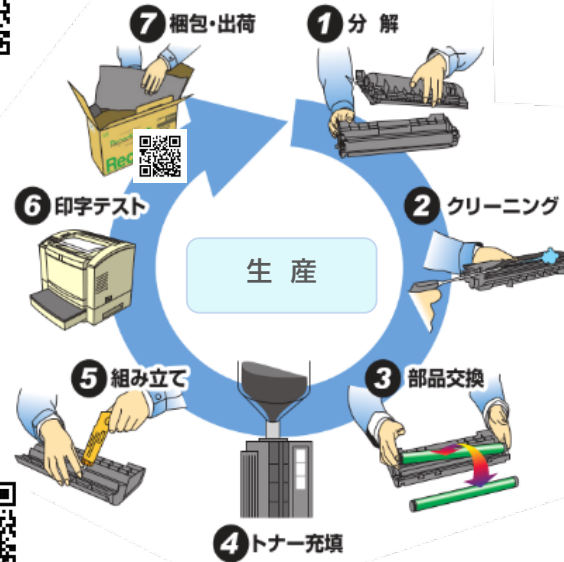
脱プラスチック 約**0.4kg**削減

CO2排出量 約**0.8kg**削減

環境貢献の数値化

トレーサビリティの強化

使用済カートリッジ入荷時にQR読み込み
回収情報を記録・生産情報、出荷情報を照合



QRコードを添付し、出荷時に読み込み
生産情報と出荷情報を記録



再生可能エネルギー



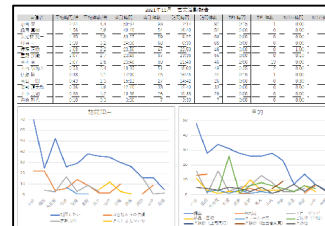
障がい者雇用



再資源化・ゼロエミッション

営業支援ツールの導入

営業活動内容をデータで蓄積、分析を行い、管理項目を特定
営業支援ツール(SFA/CRM)の導入を推進



付加価値の高い提案に注力

複合機

複合機のご提案には、接続するPCの設定、配線に加え、ペーパーレスの提案もプラス



設定・配線
ペーパーレス

ネットワーク

オフィスの無線化、通信機器のリプレースのご提案には、配線や設定、保守をプラス



設定・配線
保守

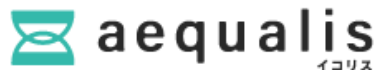
セキュリティ

セキュリティ機器のご提案には、設定や保守契約に加えセキュリティ診断をプラス



設定・保守
セキュリティ診断

株式会社イコリスと資本提携



顧客のビジネス支援

ネットビジネスのアルゴリズム分析と、デジタルマーケティングの技術で、顧客のEC事業を支援

自社ドメインを集客に活用 EC 事業拡大

自社ドメインのポテンシャルを、デジタルマーケティング技術により集客力に繋げ、イコリスを核とした EC 事業を拡大

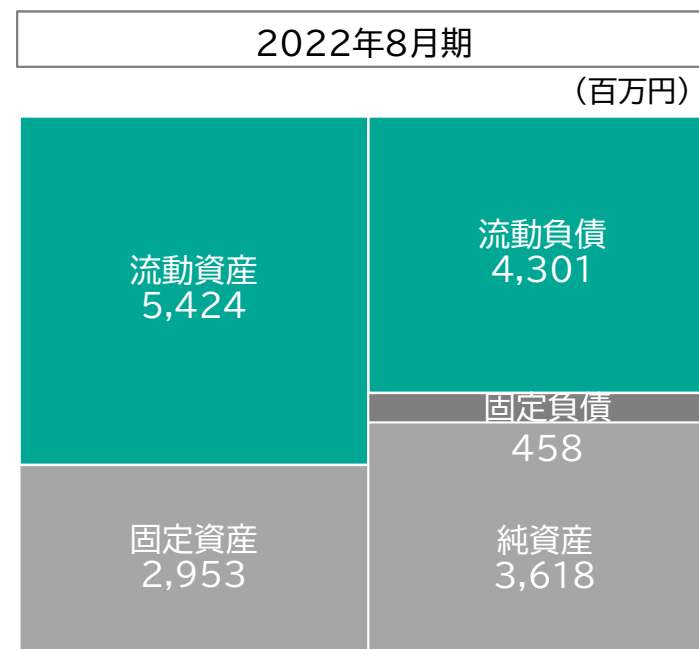
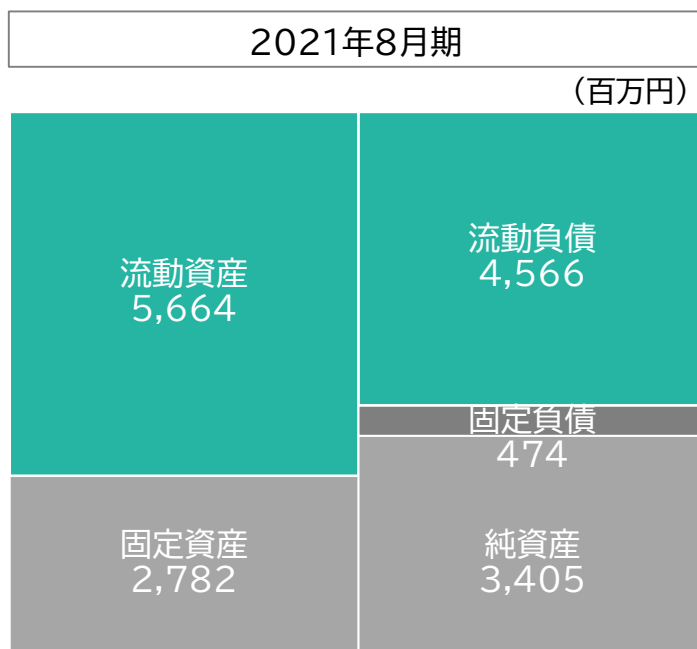


両社の異なる強みを活かしたシナジーを創出

ケイティケイの「リアル営業力」



イコリスの「デジタルマーケティング」



(百万円)

	2021年8月期末	2022年8月期末	増減
自己資本比率	40.3%	43.2%	+2.9pt
流動比率	124.0%	126.1%	+2.1pt

2 2023年8月期 予想

増収増益を予想 配当は中間配当を新たに実施 中間・期末ともに、7.5円(年間15.0円)と増配を予想

(百万円)

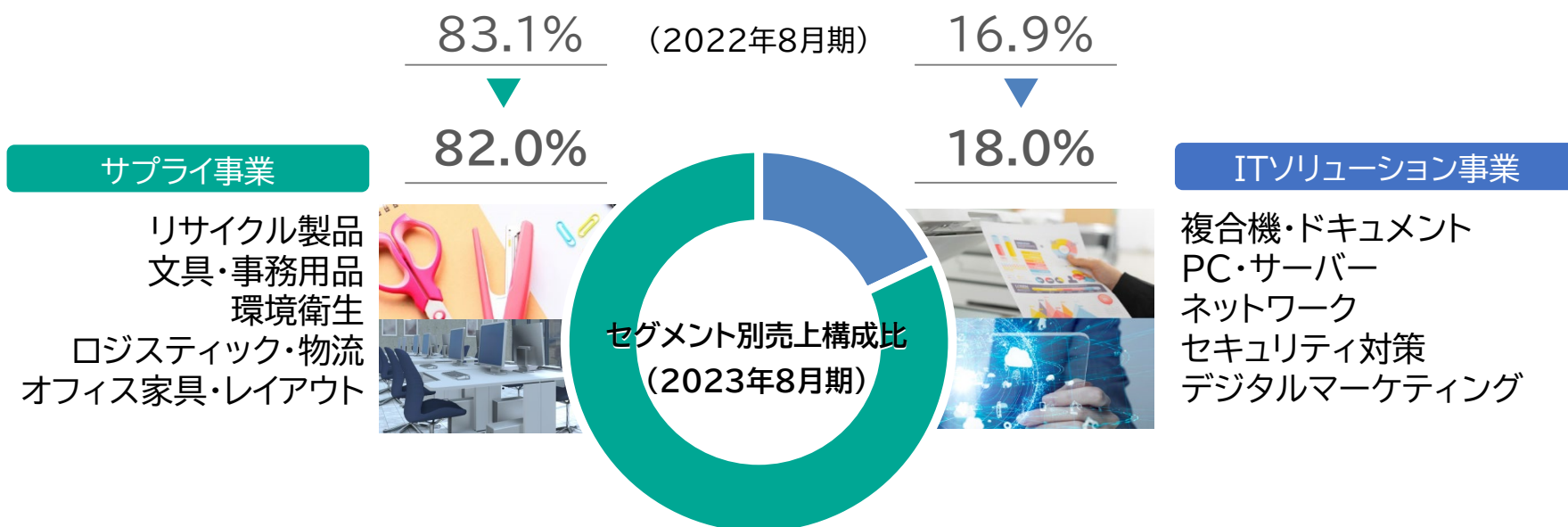
	2022年8月期 実績		2023年8月期 予想					
	第2四半期	通期	第2四半期	前期増減	前期比	通期	前期増減	前期比
売上高	8,297	17,198	8,500	202	102.4%	17,600	401	102.3%
営業利益	149	404	180	30	120.2%	430	25	106.4%
経常利益	201	502	235	33	116.6%	520	17	103.6%
EBITDA ※ 1	242	602	296	53	122.2%	644	41	106.9%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	133	315	145	11	108.5%	325	9	103.1%
1株当たり 当期純利益	円 銭 24.85	円 銭 58.54	円 銭 26.87	円 銭 2.02	108.1%	円 銭 60.22	円 銭 1.68	102.9%
1株配当	円 銭 0.00	円 銭 14.00	円 銭 7.50			円 銭 7.50		
配当性向		23.9%				24.9%		

※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費
2022年3月31日に株式会社イコリスと資本提携を行っております

2023年8月期 セグメント別予想

(百万円)

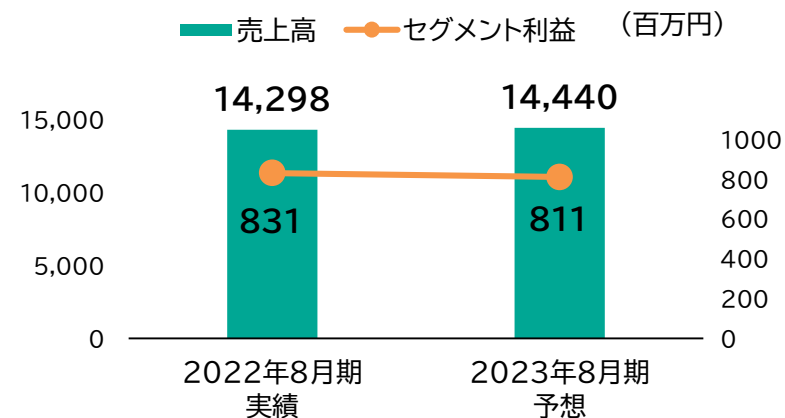
	サプライ事業			ITソリューション事業		
	2022年8月期実績	2023年8月期予想	前期比	2022年8月期実績	2023年8月期予想	前期比
売上高	14,298	14,440	101.0%	2,900	3,160	109.0%
セグメント利益	831	811	97.6%	99	141	141.3%



セグメント別予想(サプライ事業)

	2022年8月期 実績	2023年8月期 予想	前期比
売上高	14,298	14,440	101.0%
セグメント利益	831	811	97.6%

(百万円)



※ セグメントに帰属しない全社費用(主に一般管理費)は、セグメントに配賦していません

重点施策

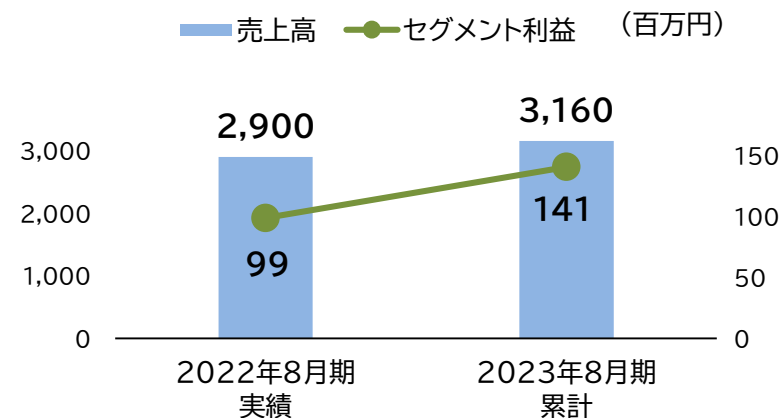
サステナブル商品	<ul style="list-style-type: none"> ・QRコードを利用したトレーサビリティシステムによる循環状況の測定 循環型ビジネスモデルの深化 ・顧客のSDGsを支援、環境貢献の可視化(プラスチック・CO2削減の数値化)、SDGs推進シールの配布 ・原材料高騰に対し、工場の生産性向上と価格改定を推進
重点顧客の深耕	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲット顧客(重点顧客)を選定、顧客情報を蓄積し関係性を強化 ・ソリューション営業(提案型営業)へのシフト
構造改革	<ul style="list-style-type: none"> ・営業活動に必要な情報の一元化とデータ活用による営業DXの推進 ・生産性向上・利益体質強化を確実に進めるための基盤整備、評価制度や組織の見直し ・事業領域・販売チャネル・仕入先の新規開拓

セグメント別予想(ITソリューション事業)

(百万円)

	2022年8月期 実績	2023年8月期 予想	前期比
売上高	2,900	3,160	109.0%
セグメント利益	99	141	141.3%

※ セグメントに帰属しない全社費用(主に一般管理費)は、セグメントに配賦していません



重点施策

DX支援	<ul style="list-style-type: none"> ・情報システム専任担当不在の小規模事業者の情報システム部門を代行、DX推進につながるサービスを展開 ・ドキュメントソリューションの深掘りによる顧客の囲い込みと継続取引、クロスセルの推進 ・複合機販売の強化とサポート体制の構築
デジタルマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> ・ドメインとコンテンツを活かした集客を目的としたWEBマーケティング基盤の構築 ・インターネットからの集客と収益化
体制強化	<ul style="list-style-type: none"> ・サプライ事業からの異動を含む人員増強と人材育成 ・SFA/CRMを活用した顧客情報の一元化と案件管理 ・メーカーや新興企業との協業による成長加速、相互補完的なパートナーの探索

3 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

(2022年8月期～2024年8月期)

サステナビリティ基本方針

“事業活動と経営戦略の中心にSDGsの理念を据え、
持続可能な社会の実現に貢献してまいります”

当社グループが営む事業は、サステナビリティに資する行動そのもの

- ・リユース・リサイクルによる環境貢献
- ・中小企業のDX支援
- ・人材育成、ダイバーシティ
- ・経営基盤強化



グループビジョン **Change the office mirai**

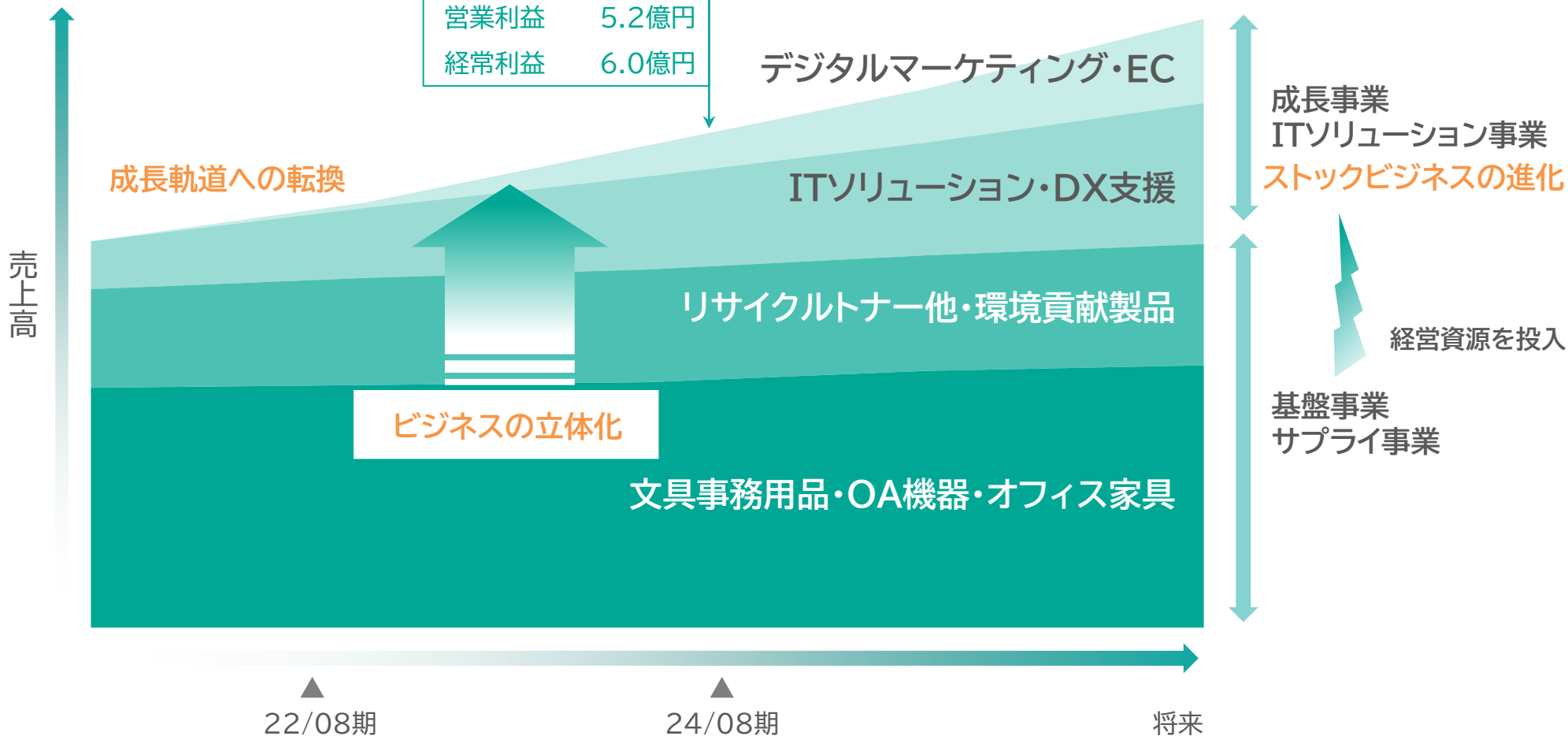
多様化する働く環境のミライをともに考え、お客様のミライに貢献し、
ミライに向け自らも変わっていく

中期経営計画 Growth Plan 成長イメージ

Change the office mirai を
実現するグループへ

中期経営計画

売上高	190億円
営業利益	5.2億円
経常利益	6.0億円



重点戦略

1. サプライ事業の堅守



新たな商品価値の創造
生産性のさらなる向上

2. ITソリューション事業の拡大



中小企業のDX支援
グループ横断の取り組み
外部企業との協業

3. 経営基盤の強化



「人」を中心とした
マネジメント基盤の整備

2024年度8月期 数値目標

売上高

190億円

営業利益

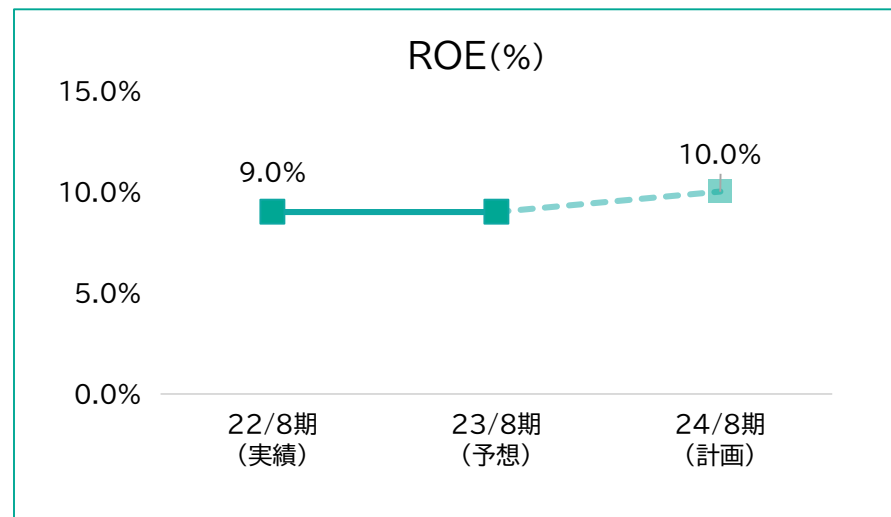
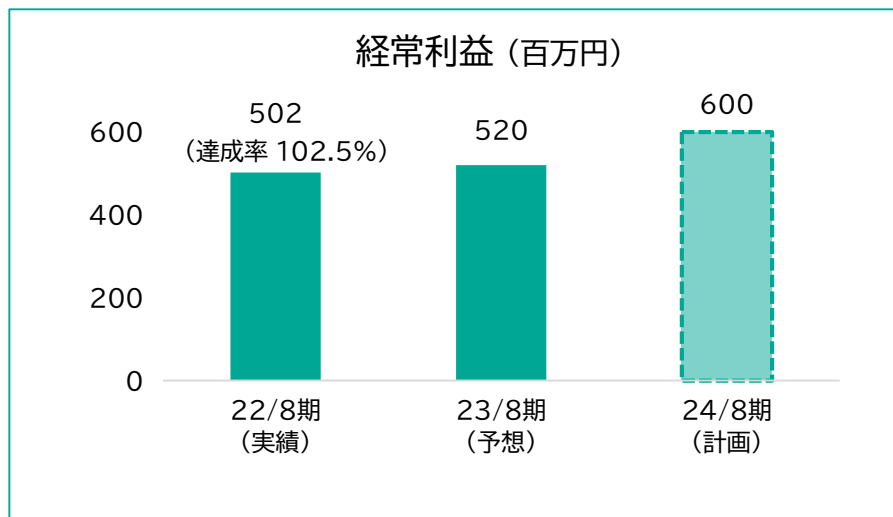
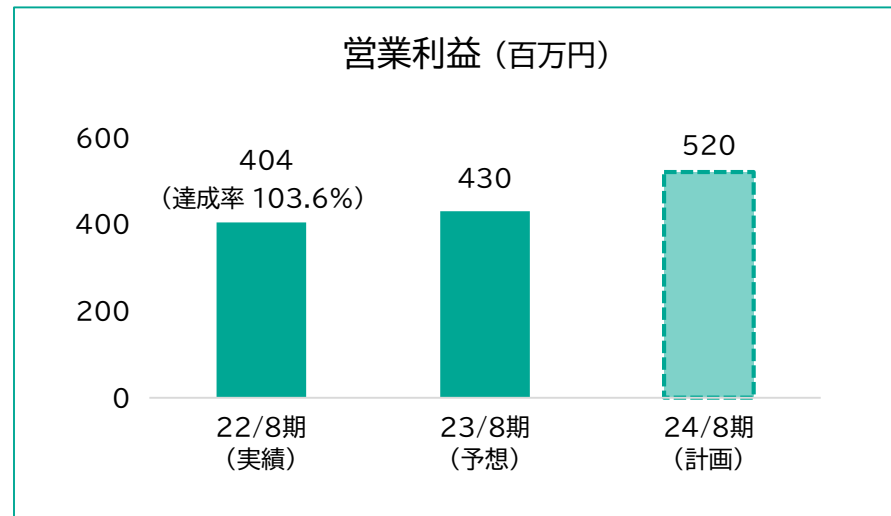
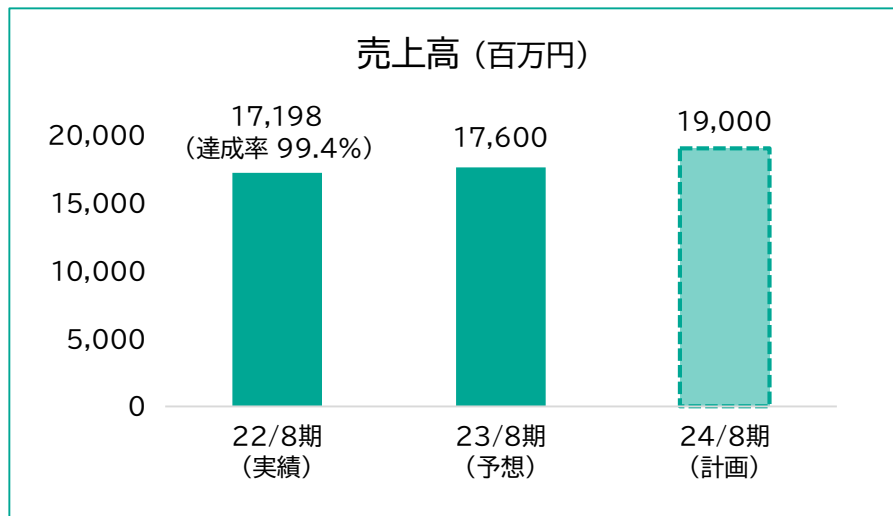
5.2億円

経常利益

6.0億円

ROE

10.0%以上

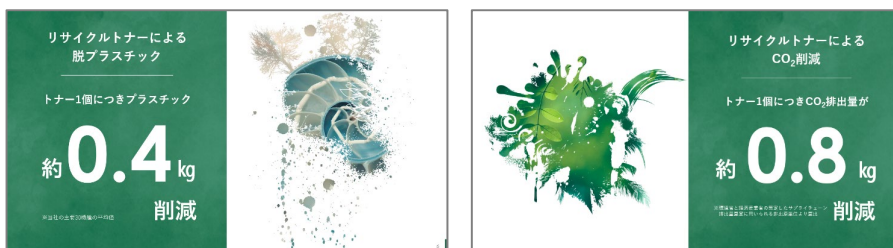


1. サプライ事業の堅守

新たな商品価値の創造
生産性のさらなる向上

▶ 進捗 -Progress-

- ・「リサイクル商品」を「サステナブル商品」として再定義
廃プラスチック削減量、CO2削減量を数値化して提案開始



- ・「サステナブル商品」として環境衛生商品や事務用品の拡販
除菌消臭液などの感染症対策商品はビジネスで定番化



- ・駒ヶ根工場を中心とした5Sの取り組みが定着し生産性向上
- ・営業活動の効率化に向け、データ分析に着手

▶ 課題 -Task-

- ・リサイクル商品の拡販と、循環型ビジネスモデルの更なる深化
- ・仕入商品の値上がり、製品原材料の高騰への対応が必須
- ・営業活動のデータ化による営業生産性の向上



▶ 取り組み -Action-

- ・リユース率の向上、トレーサビリティシステムの進化
QRコードを活用した追跡システムの構築、データ分析
- ・顧客企業のSDGsの取り組みの支援を強化



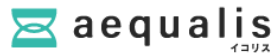
- ・価格改定の取り組みを推進
- ・営業支援ツールへの投資

2.ITソリューション事業の拡大

中小企業のDX支援
グループ横断の取り組み
外部企業との協業

▶ 進捗 -Progress-

- ・ケイティケイにITソリューション事業部を新設
グループ横断でナレッジ蓄積、人材育成の体制の構築
- ・設定やサポートなどを含む付加価値の高いサービス提供の拡大
- ・デジタルマーケティングやEC支援に強みを持つ
株式会社イコリスと資本提携(2022年3月31日)
ケイティケイにデジタルマーケティング本部を新設



イコリスの「デジタルマーケティング」



グループの「リアル営業力」

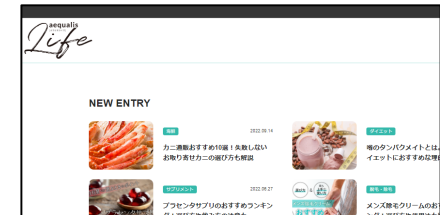
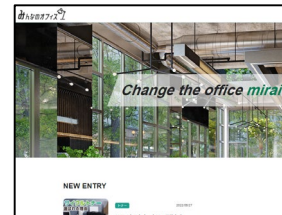
▶ 課題 -Task-

- ・保守やサブスクリプションサービスなどのストックビジネスの展開が不十分
- ・約15,000社の顧客の決裁権者とのつながりが不足
- ・WEBコンテンツを活かした収益モデルが確立できていない



▶ 取り組み -Action-

- ・複合機を起点としたストックビジネスの拡充
複合機販売とサポート体制の構築
- ・小規模事業者の情報システム部門代行としてサービス展開
決裁権者へのアプローチの強化 CRMの活用
- ・WEBマーケティングを活用、集客と収益化を図る



3. 経営基盤の強化

「人」を中心とした、
経営基盤の強化

▶ 進捗 -Progress-

- ・資格取得支援体制の確立
- ・マネジメント、管理職向け研修体制の整備
- ・指名報酬委員会設置、譲渡制限付株式報酬制度導入
- ・ECサイト再構築のプロジェクトチーム発足、推進



▶ 課題 -Task-

- ・資格(ITパスポート他)取得への意識向上
- ・次世代リーダーの育成プログラムが未整備
- ・コーポレートガバナンスの更なる高度化や、非財務情報の開示が必要
- ・ECサイトの再構築の早期実現



▶ 取り組み -Action-

- ・リスキリング(主にIT分野)を行う体制の充実
- ・マネジメント教育の継続と、階層別教育体制の確立
- ・スキルマトリックス策定、開示
- ・非財務価値の向上と情報開示
(人材、ダイバーシティ、脱炭素など)
- ・デジタルマーケティングの観点も見据えた次世代ECサイトの構築

サステナビリティへの取り組み

リサイクル製品

- ・リサイクル商品における循環型社会貢献への見える化
トレーサビリティの強化
QRコードによる個体管理



- ・顧客企業におけるSDGs取り組みを支援
プリンター添付用シールを作成、配布を推進

障がい者雇用

- ・障がいの有無にかかわらず職場環境の整備
5S、通路の明確化など



女性活躍

- ・女性管理職比率10%を目標に人材育成と登用を推進
(2022年8月21日現在 7.1%)

投資の進捗と計画

DX・人材への投資

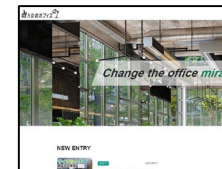
- ① 営業活動における生産性向上を
目的にSFA/CRMツールの導入



- ② 販売に関わる業務プロセスの最適化と、顧客エンゲージメント向上を目的として、ECサイトの再構築を推進
2024年8月期中に稼働予定



- ③ ドメインとWEBコンテンツによる集客を目的として、
WEBマーケティングの基盤を構築



- ④ 職位、専門分野、部門、階層別のリスキリングを促す、教育プログラムの実施



2024年8月期までに**合計200百万円**を投資

ケイティケイ・駒ヶ根工場

障がい者に働きやすい環境



リサイクルトナーの再生では障がいのある人も戦力として作業を担う（駒ヶ根工場）

生産現場の
ダイバーシティ
Diversity

ケイティケイは、リサイクルトナーをオフィス用品の製造販売やITソリューションの提供を主力とする。多様な働き方を推進する人事環境の提供について事業方針でも、自らも多様な働き方を推進するに取組む。トナーカートリッジの再生を担う駒ヶ根工場（長野県駒ヶ根市）では近隣の福祉事業所と連携し、障がい者就労を奨励。現在障がい者1人が作業に従事し、製造の一端を担っている。

駒ヶ根工場は2009年、汚れた缶づつ磨き、クリスに障がい者就労支援を開始。を遂げた。障がい者作業を長年員の制度「障がい者推進 担当」障がいのある人の仕事施設の工費アップ応援「3.5」の1つについて、高井隆雄生産の専任認定を受けた。青山 本部長は「駒ヶ根工場は、専任社員は1作業員が長年、一集力がすごい。楽しく材料費を考へた時に、真剣に取組んでくれて、チャレンジしたい。いる。1日1日進歩。今では思ったのが、かかと振り、欠かさない戦力になってる。

現在は駒ヶ根市内の福祉施設「伊南桜木園」、社会福祉法人「親愛の里シメツ」の2つの福祉事業所から、駒ヶ根工場に通い、業務に従事している。障がいのある人が着任した数人を増やして、作業を手伝っている。カートリッジの部品清掃、こうした工場には障がい者が、分解された部品に付いた福祉施設の障がい者と相談しながら

施設職員と相談、試行錯誤

ら試行錯誤を繰り返して、考えの現場では多能化を進めるための教育訓練を施し、障がいのある人に向けて作業指導を教える。この結果として、障がい者就業の割合が増えた。青山社長は「誰かが生き生きと働ける職場をつくりたい。社全体で取り組んでいく。高井工場長と施設職員の連携が、見られる。障がい者も多い。男性、女性と同一業務をこなしており、製造ラインを

ポイント

駒ヶ根工場では障がいのある、男女の別なく、従業員が認め合う関係を築いた。障がい者雇用の取り組みを評価し、近隣市町村の福祉施設から作業委託の要望を寄せられるなど、地域の持続的成長に貢献する。



多くの女性従業員が作業を担い、多能化を進めている

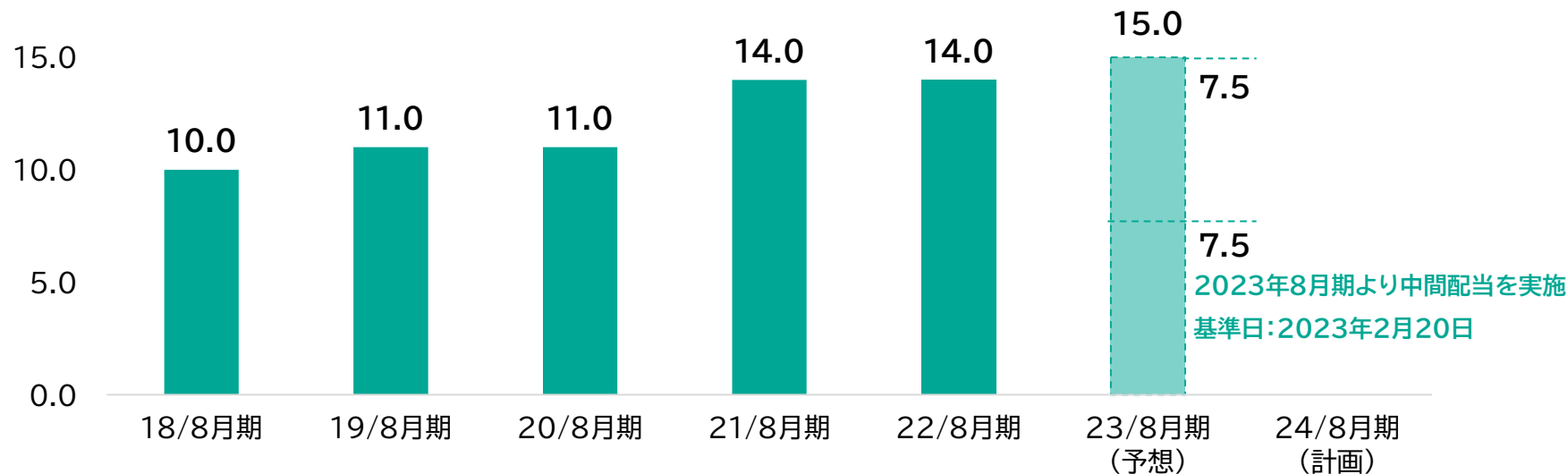
当社の駒ヶ根工場における、障がい者雇用の取り組みと、女性の活躍の状況が紹介されました
(日刊工業新聞 2022年9月22日 5面)

障がいの有無にかかわらず、働きやすい職場環境を整備するため日々改善を繰り返しています
駒ヶ根工場における女性比率は45% 性別にかかわらず多能工化を進めるため教育訓練を進めています
このように誰もが生き生き働ける職場づくりに取り組んでいます

配当方針

連結配当性向30%を目途に、成長に向けた投資との調整を図りつつ、安定的な株主還元を実施

1株当たり年間配当額の推移（円）



配当性向	32.9%	29.1%	26.2%	22.6%	23.9%	24.9%	—
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	---


中間配当の実施

株主の皆様への利益還元の機会の一層の充実を図るため、2023年8月期より中間配当基準日を設定

企業価値向上

当社を支える個人投資家を主な対象に、各種メディアを活用したIR・PR活動を強化し、各種説明会も積極的に開催
名古屋証券取引所 メイン市場にも重複上場(2022年4月)し、活動の場を広げ、企業価値向上を目指す

4 參考資料

商号	ケイティケイ株式会社(ktk INC.)	
設立	1971年6月29日	
資本金	2億9,467万円	
代表取締役	青山 英生	
従業員数	183名	
拠点	営業拠点 19拠点 / 生産拠点 2拠点 物流拠点 2拠点	
事業内容	リサイクルトナー等のプリンター消耗品の製造・販売 OA機器に使用する消耗品、文具事務用品等の販売 インターネット等の通信販売を利用した商品等の販売 DX推進のITソリューション商品の販売	

■自社生産のリサイクル商品

主力のリサイクルトナーは、品質管理を徹底した長野県駒ヶ根市の自社工場で生産



■WEB発注システム

【企業向け】

約40,000点のアイテムを取り揃えた独自のWEB発注システム

お客様専用のカスタマイズも可能



約600,000点の豊富な商品を掲載する、ITソリューション専門のBtoB通販サイト



【個人・SOHO向け】

コンビニ決済、カード決済にも対応した、リサイクル商品のBtoC通販サイト

Repack ★ store

■拠点情報

【生産拠点】 ●
駒ヶ根工場・春日井工場
【物流拠点】 ●
駒ヶ根物流・小牧物流

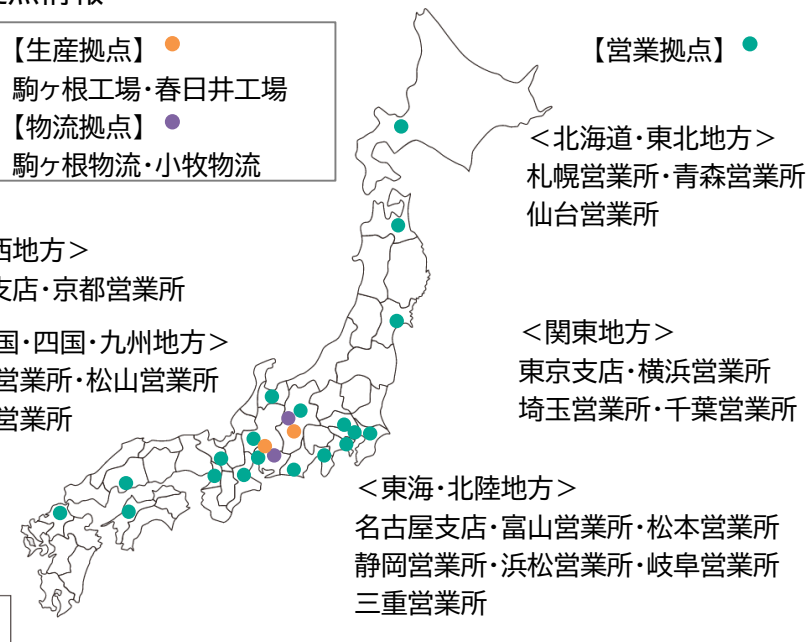
【営業拠点】 ●

<関西地方>
大阪支店・京都営業所

<中国・四国・九州地方>
広島営業所・松山営業所
福岡営業所

<関東地方>
東京支店・横浜営業所
埼玉営業所・千葉営業所

<東海・北陸地方>
名古屋支店・富山営業所・松本営業所
静岡営業所・浜松営業所・岐阜営業所
三重営業所



株式会社青雲クラウン



拠 点	営業拠点 5拠点(名古屋/岐阜/津/豊橋/長野)
事業内容	文具卸売/オフィス環境/店舗開発
従業員数	74名

オフィス用品の総合商社として、調達から物流までのサプライチェーンを構築しオフィス環境を総合的にサポート
店舗開発事業として文具専門店のプロデュースも実施

株式会社 Kitabutsu 中部



拠 点	物流拠点 1拠点(小牧)
事業内容	ロジスティック事業/倉庫業
従業員数	7名

物流を一元管理することで、コスト削減や効率化を実現しお客様のニーズに対応
オフィス用品を中心に33,000アイテムを常時管理保管

株式会社イコリス



拠 点	営業拠点 1拠点(名古屋)
事業内容	デジタルマーケティング/EC事業
従業員数	3名

ネットビジネスのアルゴリズム解析のノウハウを生かしたWEB広告、デジタルマーケティング、EC運営支援、サプリメントなどを取り扱うEC事業

SBMソリューション株式会社



拠 点	営業拠点 2拠点(名古屋/岐阜)
事業内容	OA機器販売/ITソリューション
従業員数	30名

最適なドキュメントソリューションの提案をはじめ、PCやセキュリティ機器等の情報通信システム・ネットワークの構築、運用、保守サポートを提供

株式会社 エス・アンド・エス



拠 点	営業拠点 1拠点(瀬戸)
事業内容	OA機器販売/ITソリューション
従業員数	6名

愛知県瀬戸市を中心に、複合機をはじめとしたドキュメントソリューション、PCやセキュリティ機器など、オフィスに必要なIT機器を提供

発表日	リリース内容
2022/5/25	SDGsの実現に向けて取り組む企業として、名古屋市に登録・認定されました
2022/7/25	ケイティケイが改修を支援した駒ヶ根市檜尾小屋がリニューアルオープン
2022/7/26	「企業版ふるさと納税」活用で駒ヶ根市へ200万円の寄付を実施

◆メディア掲載情報

〈長野日報〉

2022年7月26日(4面)「ケイティケイ200万円寄贈」

〈日刊工業新聞〉

2022年7月1日(7面)「EC拡大、新たな販路開拓」

▶ <https://www.ktk.gr.jp/news/21271>

◆駒ヶ根市檜尾小屋がリニューアルオープン

「企業版ふるさと納税」を活用した寄付で改修を支援した
檜尾岳の山小屋「檜尾小屋」がリニューアルオープンしました



リニューアルオープンした檜尾小屋



小屋に設置された当社記念プレート

◆SDGsに取り組む企業として、名古屋市に登録・認定



「名古屋市SDGs推進プラットフォーム」
会員に登録

「なごやSDGsグリーンパートナーズ」
認定エコ事業所に認定

当社は、持続的な成長を成し遂げるためのグループビジョン
“Change the office mirai”に基づき、SDGsの達成を目指した
取り組みを行っています

■当社のサステナビリティの取り組み
<https://www.ktk.gr.jp/company/sustainability>



◆『名証IRエキスポ』初出展



個人投資家に向けた説明会や
自由面談を実施
当社ブースへ大変多くの方々に
ご来場いただきました

今後も継続的にブース出展を予定しています



◆『株式投資ウインターセミナー』に出展決定！

2022年11月25日(金) 13:00～13:40

【会場】ナディアパーク3階 デザインホール

〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄3丁目18-1



お申込み方法 名証ホームページから事前にお申込みができます

https://www.nse.or.jp/news/2022/0725_9273.html

◆今期より株主懇談会をスタート

11月9日 株主総会後に懇談会を実施いたします

【会場】名古屋銀行協会 5階大ホール

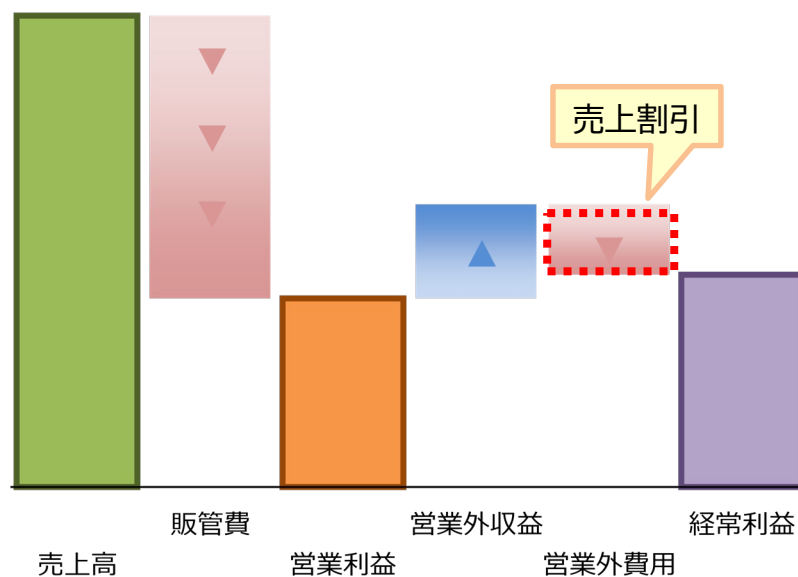
〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内2-4-2

2022年8月期より企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」が適用
売上割引を伴う一部取引について売上高の計上方法を変更

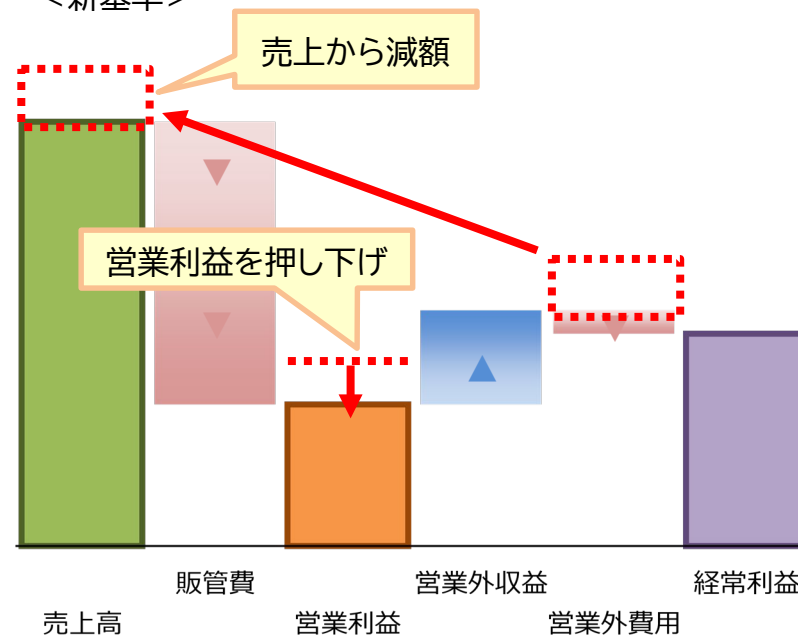
【売上割引】

主に連結子会社における顧客との一部契約で、一定期間の取引額に対して行う売上割引のこと
従来会計基準においては、営業外費用として処理していたが、新会計基準では、売上高より減額する
処理に変更

<旧基準>



<新基準>



本資料に関するご注意

本資料には、ケイティケイ株式会社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。これらの記述は、過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した想定及び所信に基づく見込みです。

また、多様なリスクや不確実性（経済動向、市場需要、為替レート、税制や諸制度等がありますが、これらに限られません）を含んでいます。そのため、当社は将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なる可能性がありますので、ご承知おき下さい。この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。

本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先

お問い合わせ先	ケイティケイ株式会社 経営企画部経営企画課
所在地	愛知県名古屋市東区泉2-3-3
電話	052-934-2266
メールアドレス	ir@ktk.gr.jp
HP	https://www.ktk.gr.jp
Twitter 	@ktk_ir





見やすく読み間違えにくい
ユニバーサルデザインフォント
を使用しています
