



# 2023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	2023年8月期 決算概況	2
2	2024年8月期 予想	13
3	中期経営計画の進捗状況 (2022年8月期～2024年8月期)	17
4	資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた対応	23
5	参考資料	30

# 1 2023年8月期 決算概況

---

- ・デジタルマーケティングを駆使してEC事業を展開する、  
2022年3月にグループ会社化した株式会社イコリスは順調に業績を伸ばし、  
売上・利益に貢献

なお、2023年8月期においては、決算期変更  
(2023年7月31日決算から2023年6月20日決算に変更)に伴う、  
会計期間短縮の影響あり

- ・東京証券取引所の「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」  
に関する要請を踏まえ、資本政策、株主還元策の一環として  
株主優待制度を新設

前年同期比で増収減益

- ・グループ各社のITソリューション事業が伸長したが、サプライ事業が縮小
- ・退職給付費用等の販売管理費が増加し、営業利益・経常利益が減少

	2022年8月期	2023年8月期	前期比
売上高	17,198百万円	17,611百万円	102.4%
営業利益	404百万円	361百万円	89.4%
経常利益	502百万円	466百万円	93.0%
EBITDA ※	602百万円	591百万円	98.0%

※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 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をグループ会社化しております

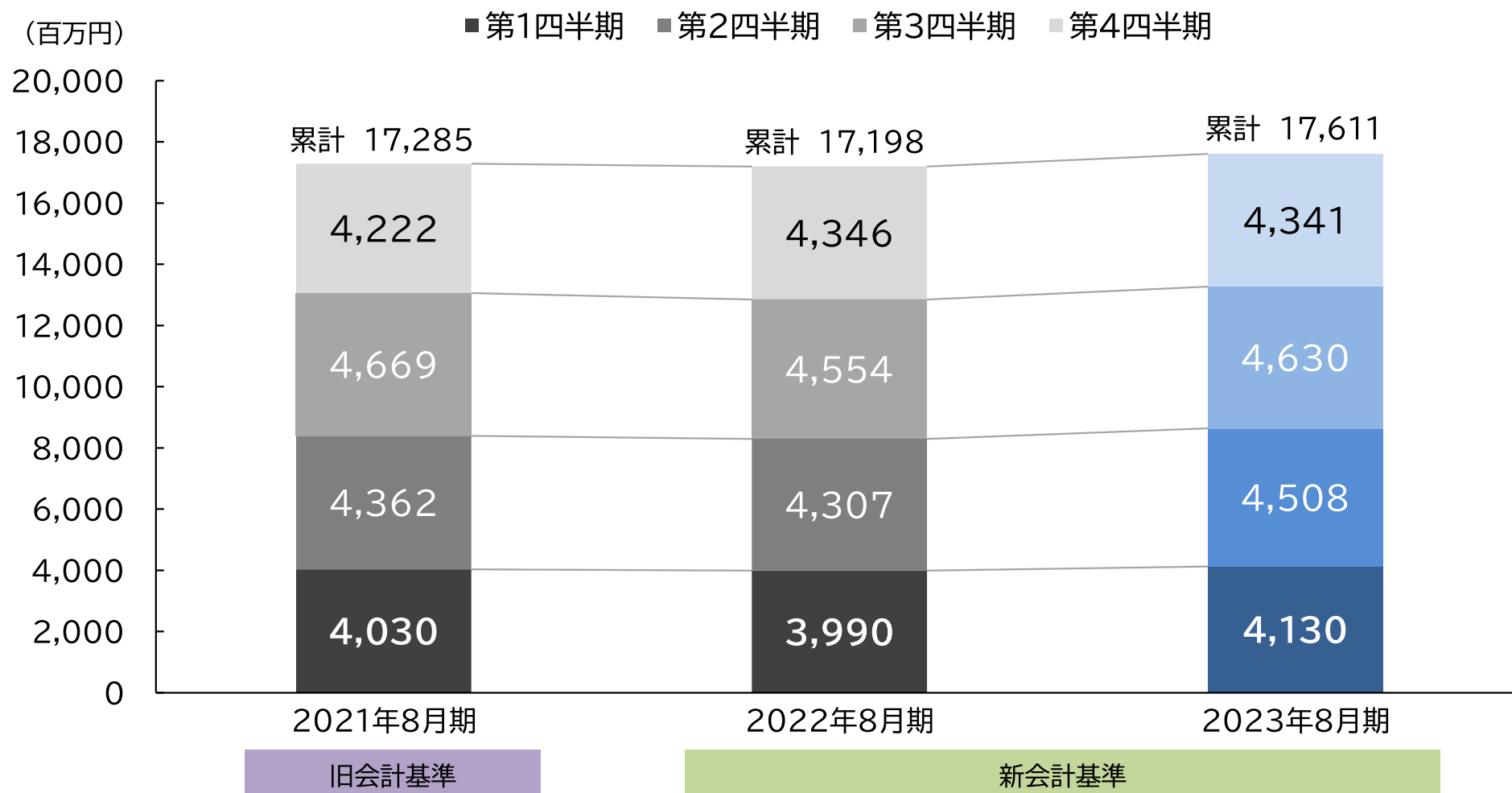
# 2023年8月期 決算概況

(百万円)

	2022年8月期		2023年8月期				
	第2四半期	通期	第2四半期	通期	前期比	通期 予想	達成率
売上高	8,297	17,198	8,639	17,611	102.4%	17,600	100.1%
売上総利益	1,741	3,731	1,982	3,983	106.7%	—	— %
営業利益	149	404	190	361	89.4%	430	84.0%
経常利益	201	502	251	466	93.0%	520	89.8%
EBITDA※	242	602	314	591	98.0%	644	91.8%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	133	315	154	310	98.4%	325	95.4%
1株当たり 当期純利益	円 銭 24.85	円 銭 58.54	円 銭 28.49	円 銭 57.26	97.8%	円 銭 60.22	
1株配当		円 銭 14.00	円 銭 7.50	円 銭 15.00			
配当性向		23.9%		26.2%			

※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 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をグループ会社化しております

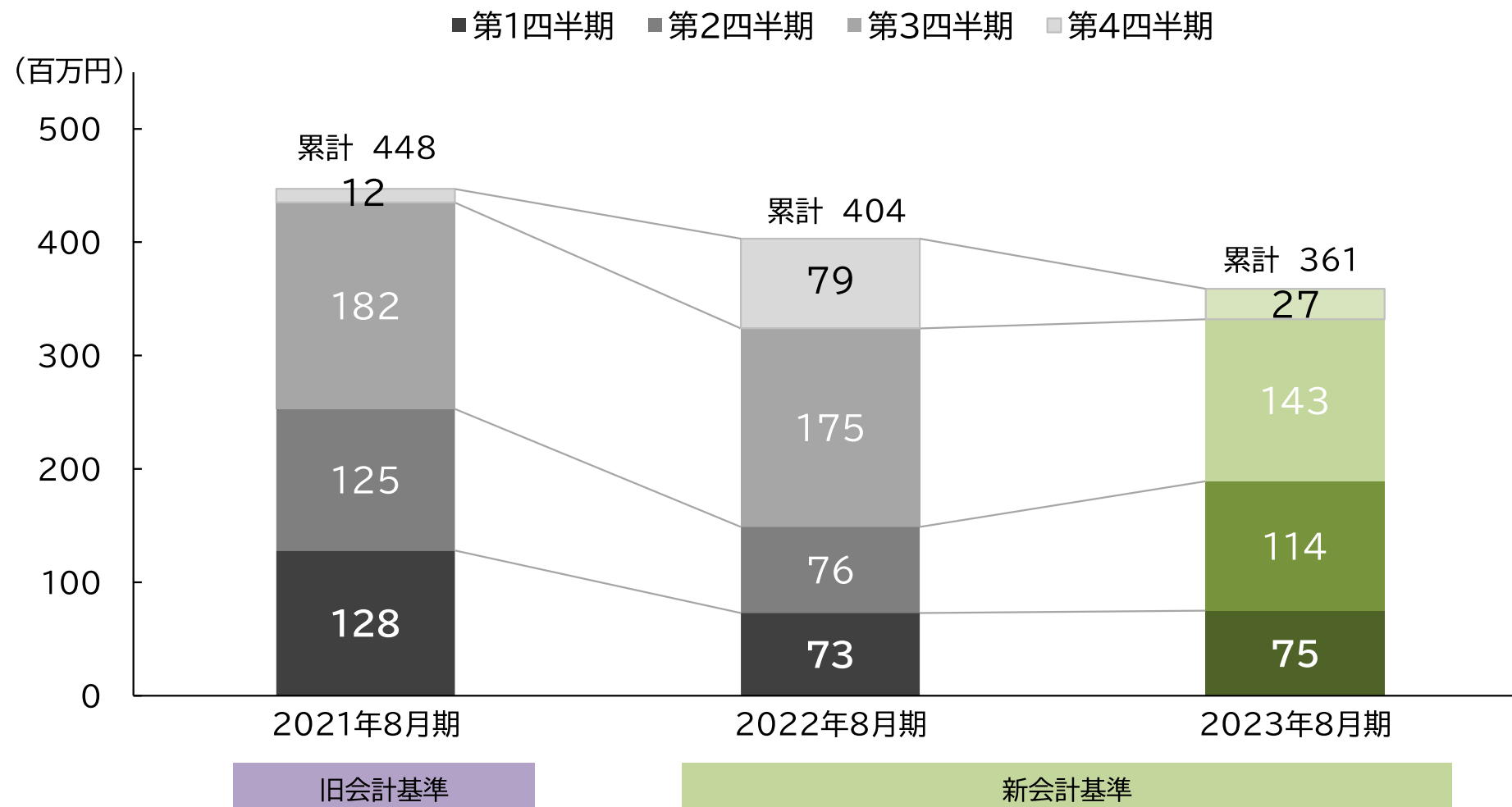
# 四半期毎の売上高の推移



※ 2022年8月期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  
⇒ 収益認識会計基準のご説明 P38

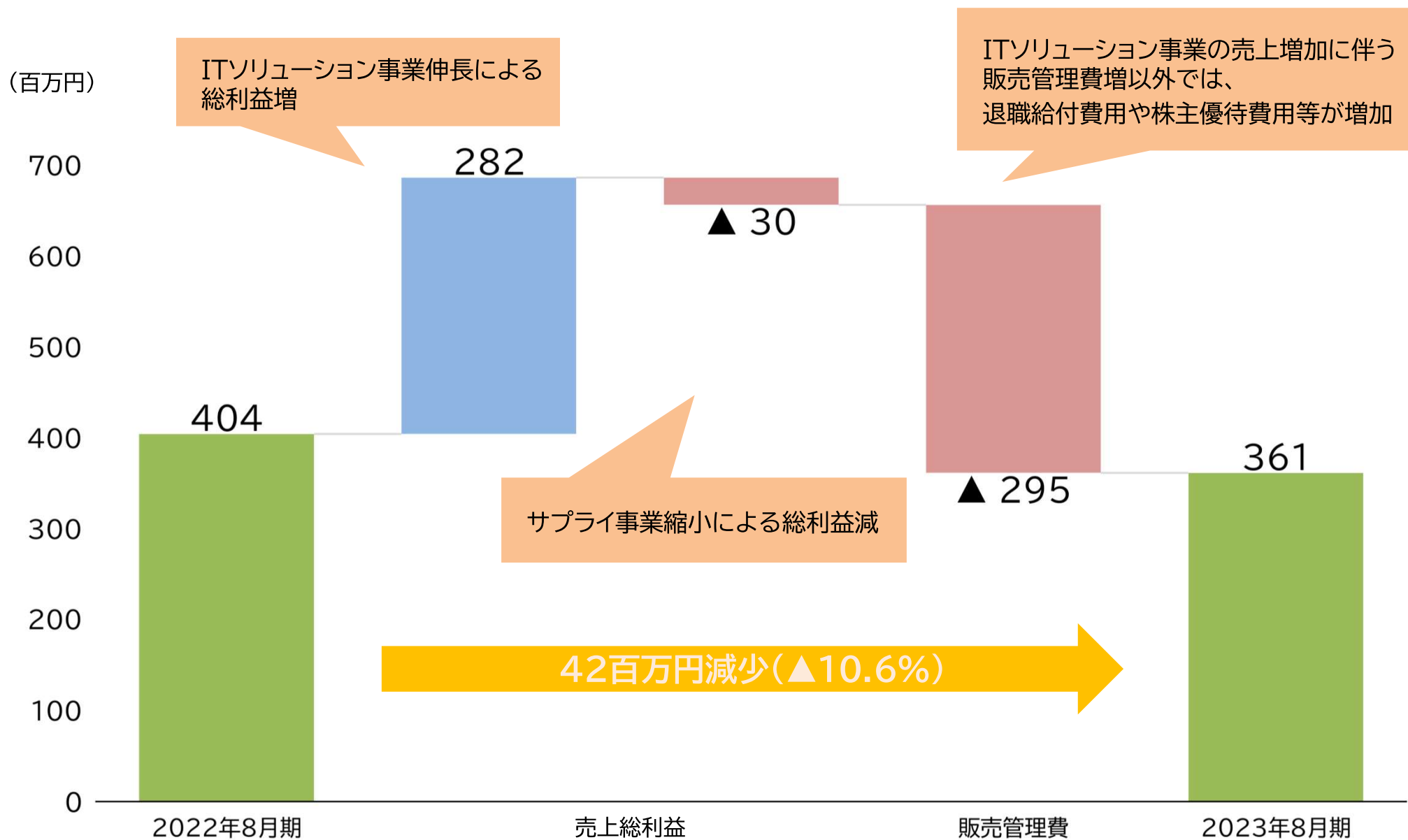
# 四半期毎の営業利益の推移

退職給付費用や株主優待費用等の影響により、第4四半期の営業利益が前年同四半期比で減少  
通期としても減益となる

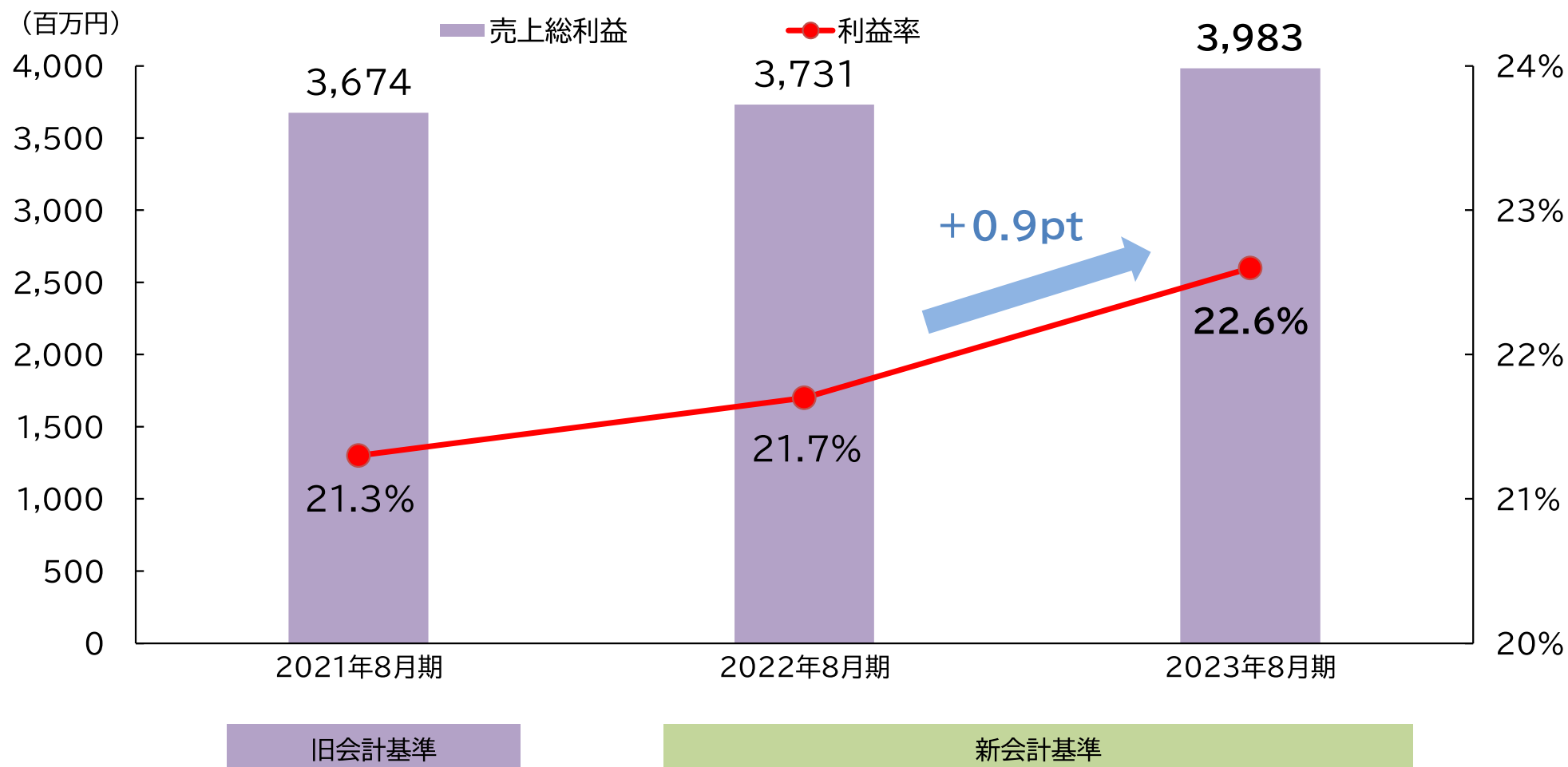


※ 2022年8月期連結会計年度の期首より収益認識会計基準を適用しております  
⇒ 収益認識会計基準のご説明 P38





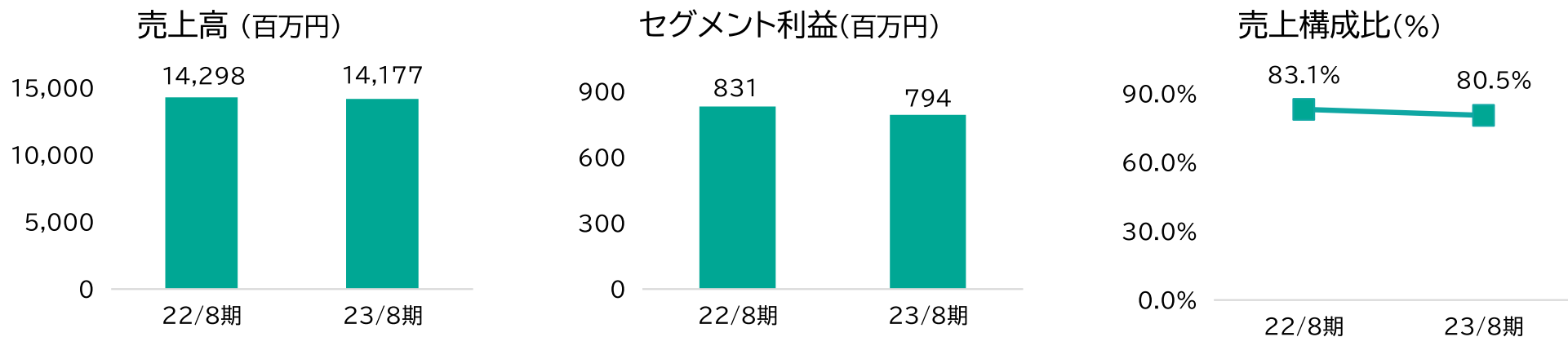
事業ポートフォリオの入替えや価格改定により、売上総利益率が向上



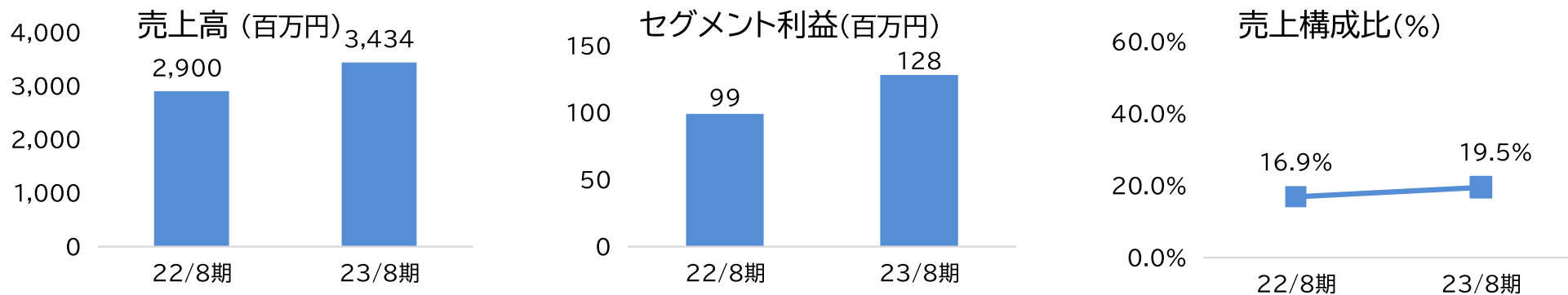
※ 2022年8月期連結会計年度の期首より収益認識会計基準を適用しております  
⇒ 収益認識会計基準のご説明 P38

サプライ事業はわずかに減収減益となるも、ITソリューション事業は大幅に増収増益  
ITソリューション事業の売上構成比は増加

## サプライ事業



## 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、587百万円)は、セグメントに配賦していません

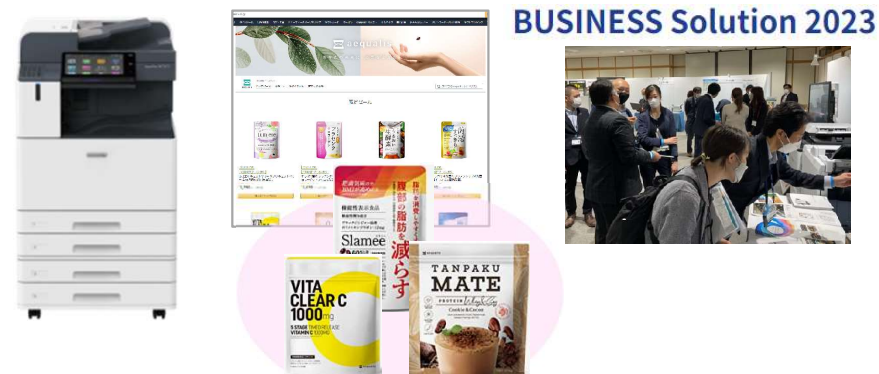
## サプライ事業

- ・原材料費の高騰に対し、**価格改定**を実施
- ・ペーパーレス化や新規開拓営業活動の停滞により、**リサイクルトナー等の自社製品の売上が減少**



## ITソリューション事業

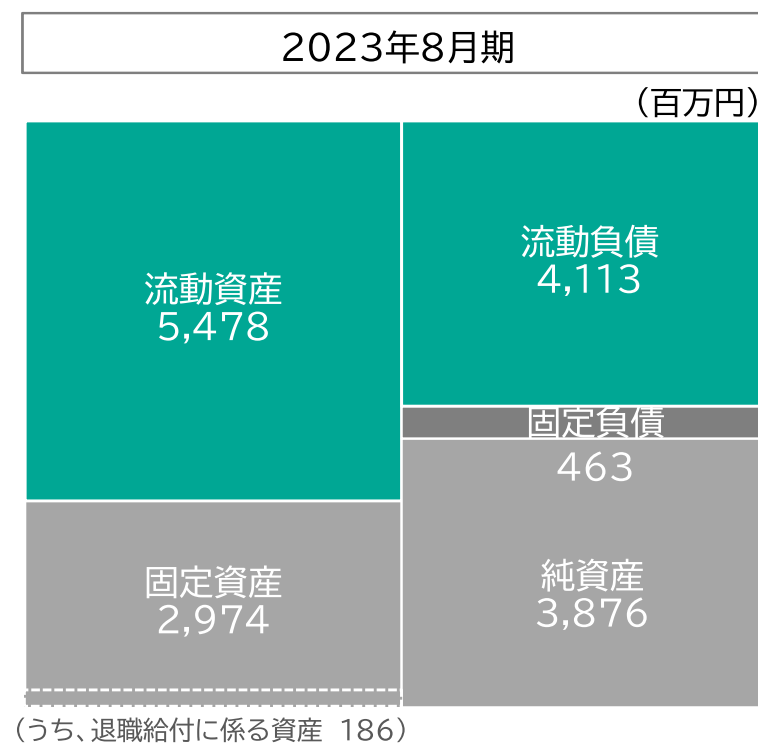
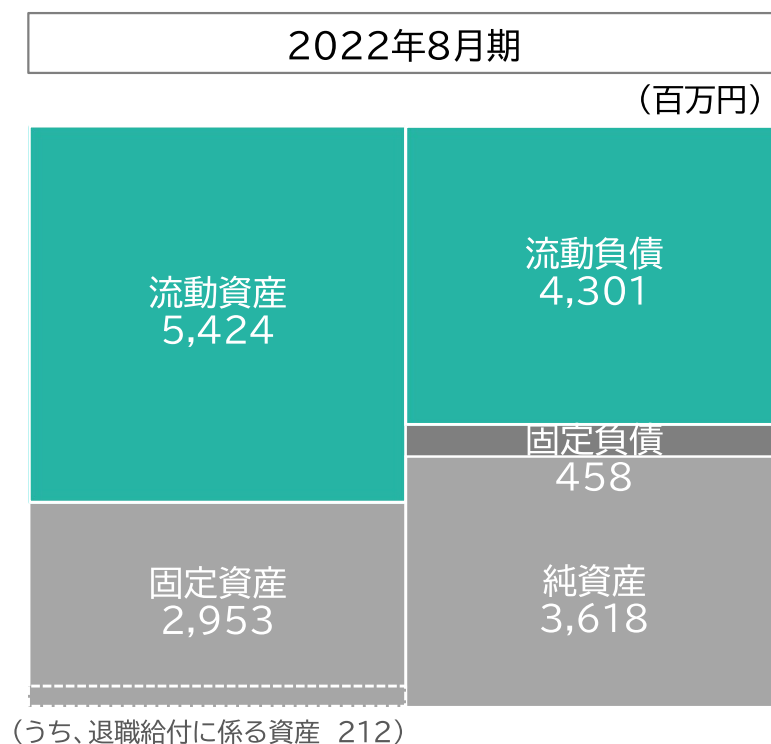
- ・グループ各社の複合機を起点とした**提案型ビジネス**、イコリスのデジタルマーケティングを駆使した**EC事業が伸長**



- ・イコリスについては、決算期変更の影響あり  
(2023年7月31日決算を2023年6月20日に変更)



成長事業と位置付けるITソリューション事業の売上構成比 **UP**  
事業ポートフォリオの入替えが進む



- ・自己資本比率は、2022年8月期末43.2%から2023年8月期末**45.9%**へと**2.7pt**向上
- ・流動比率は、2022年8月期末126.1%から2023年8月期末**133.2%**へと**7.1pt**向上
- ・年金資産のマイナス運用等により退職給付に係る資産が減少し、**退職給付費用が増加(評価損を計上)**

## 2 2024年8月期 予想

---

## 通期では増収増益を予想

ただし、上半期は販売管理費の増加(広義の投資)を見込むため、特に利益は前期比マイナスの予想  
配当は中間・期末ともに8円(年間16円)と増配を予想

(百万円)

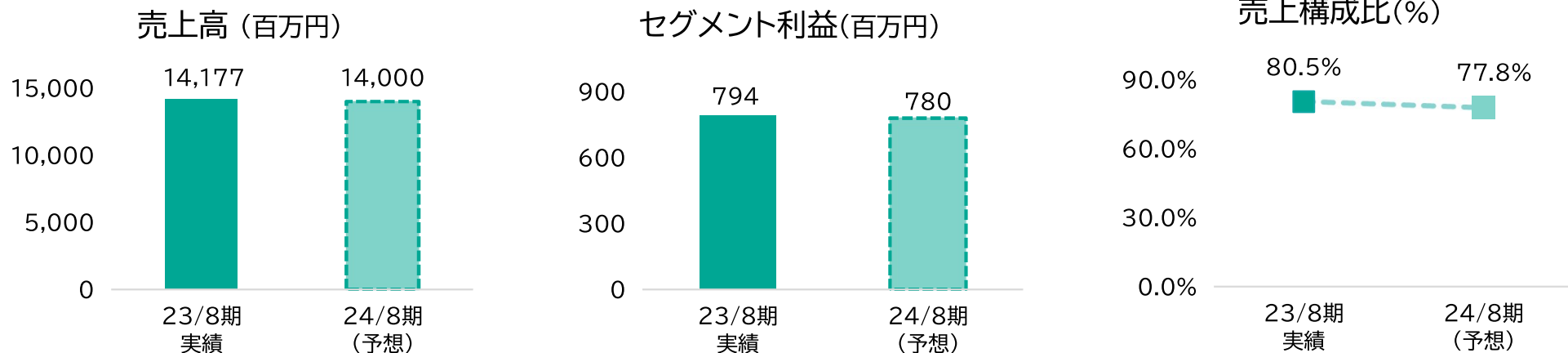
	2023年8月期 実績		2024年8月期 予想					
	第2四半期	通期	第2四半期	前期増減	前期比	通期	前期増減	前期比
売上高	8,639	17,611	8,611	▲28	99.7%	18,000	+388	102.2%
営業利益	190	361	140	▲50	73.5%	380	+18	105.2%
経常利益	251	466	193	▲58	76.9%	480	+13	102.8%
EBITDA ※	314	591	262	▲52	83.2%	624	+33	105.7%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	154	310	124	▲30	80.5%	315	+4	101.5%
1株当たり 当期純利益	円 銭 28.49	円 銭 57.26	円 銭 22.84	円 銭 ▲5.65	80.2%	円 銭 58.04	円 銭 +0.78	101.4%
1株当たり 配当	円 銭 7.50	円 銭 15.00	円 銭 8.00			円 銭 16.00		
配当性向		26.2%				27.6%		

※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

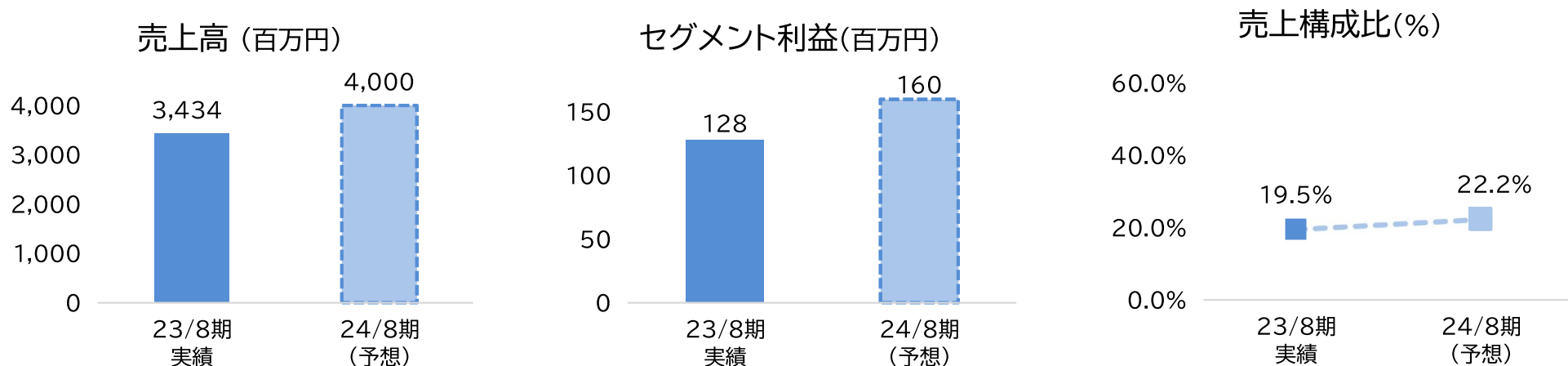
# 2024年8月期 セグメント別予想

サプライ事業は減収減益、ITソリューション事業は大幅な増収増益を見込む  
ITソリューション事業の売上構成比は20%超を予想

## サプライ事業



## ITソリューション事業





## サプライ事業

### 顧客参画型のリサイクルトナー循環型システムの構築

- ・トナーの利用状況可視化により、サステナブルな生産体制を確立
- ・顧客在庫の自動補充と使用済みトナーの確実な回収
- ・顧客の手間や発注ミスを軽減
- ・環境貢献情報の提供

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



QRコードを添付し、入出荷時に読み込み  
回収情報や生産・出荷情報を記録/照合

### 新ECサイト「YORIDORI」による売上拡大

- ・インターネット経由でのBtoB新規顧客を獲得
- ・既存顧客のユーザビリティ向上による顧客単価アップ



※本件に関しては、近日中にリリース予定

## ITソリューション事業

### 複合機販売を起点とした提案型ビジネスへの注力

- ・小規模事業者・中小企業の情シス代行、ひとり情シス支援
- ・電帳法・セキュリティ対応をサポート



- ・サプライ事業の顧客に対するクロスセルの推進

### デジタルマーケティングを駆使したEC事業の拡大

- ・新商品(サプリメント・化粧品等)開発の加速



- ・マーケティングにおけるサプライ事業との連携  
(2023年8月、ケイティケイにイノベーション推進本部を新設)



# 3 中期経営計画の進捗状況

---

(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

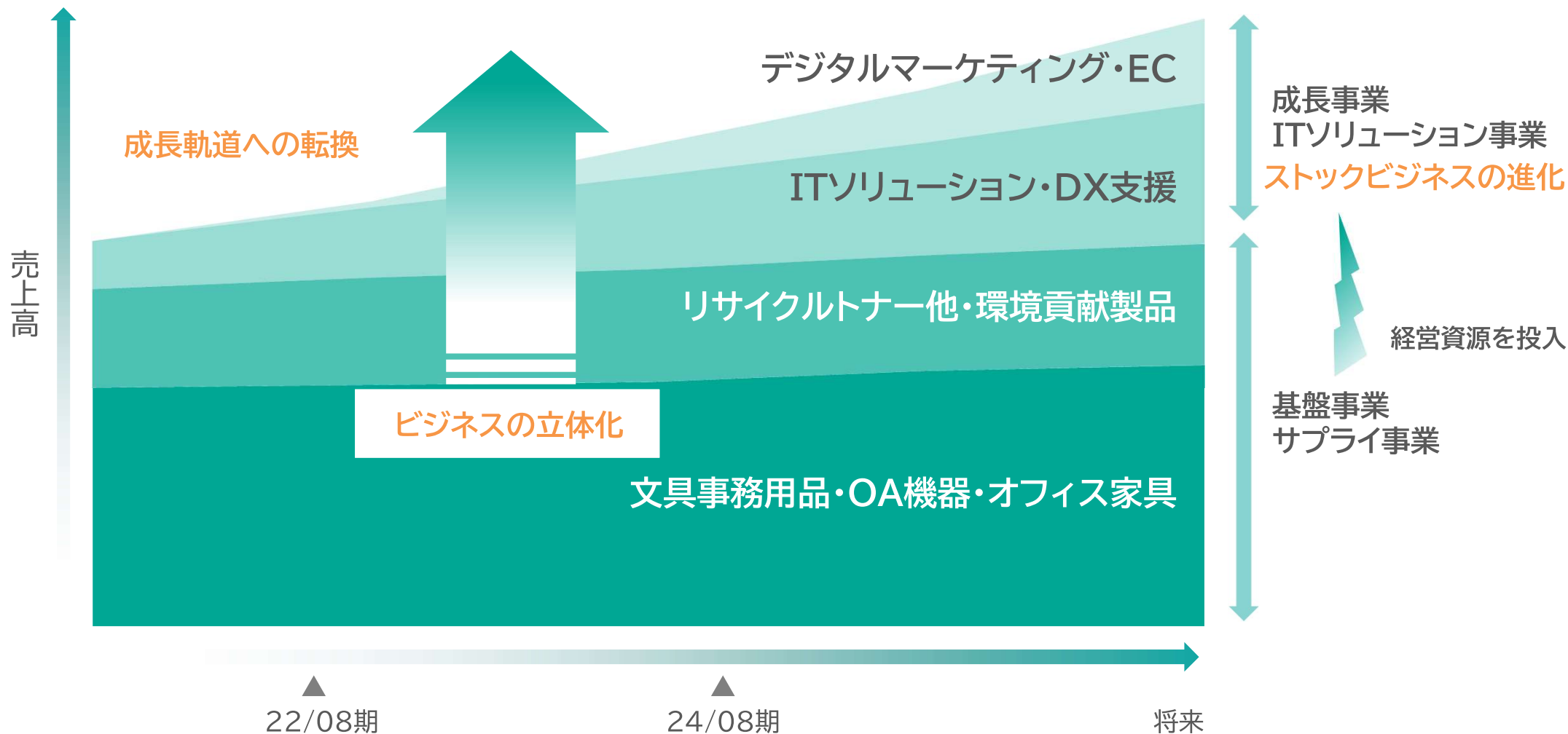


## グループビジョン **Change the office mirai**

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



## 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

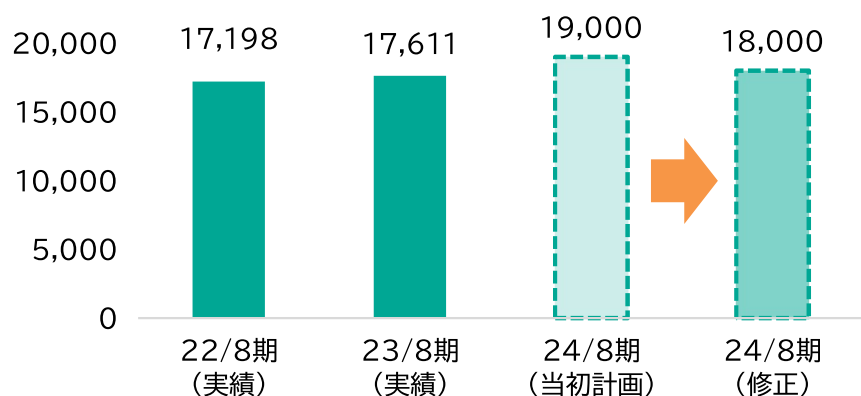
### 3. 経営基盤の強化



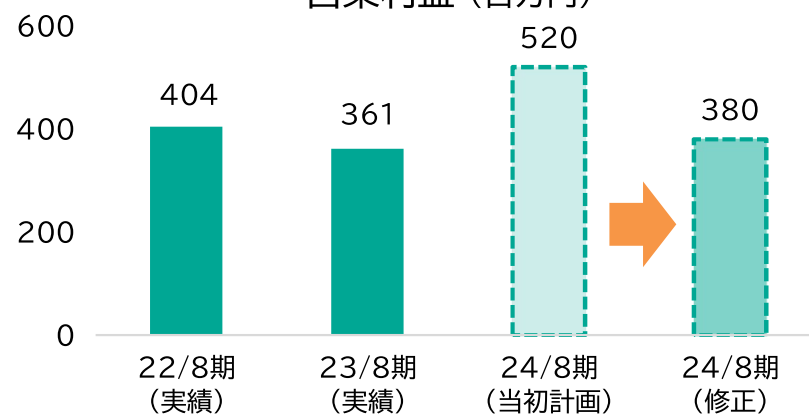
「人」を中心とした  
マネジメント基盤の整備

M&AもあってITソリューション事業は伸長したものの、ペーパーレス化の影響等により、サプライ事業の売上高・利益は微減傾向  
この状況を踏まえ、中期経営計画“Growth Plan”の最終年度にあたる**2024年8月期の数値目標を修正**

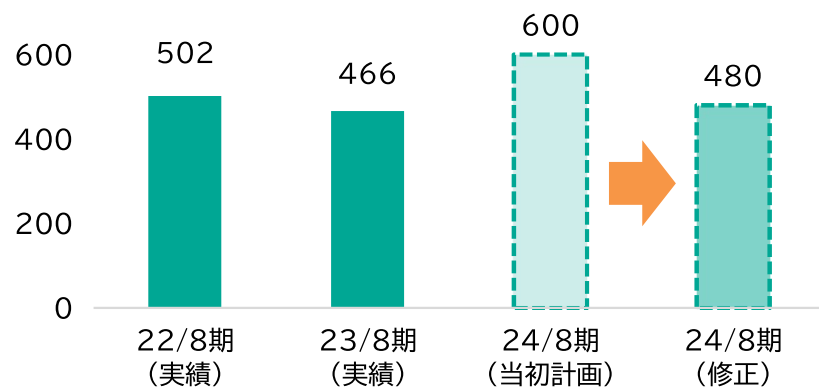
### 売上高 (百万円)



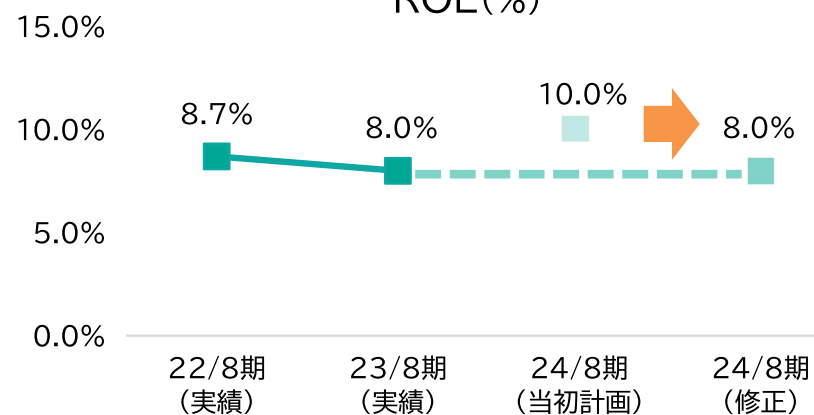
### 営業利益 (百万円)



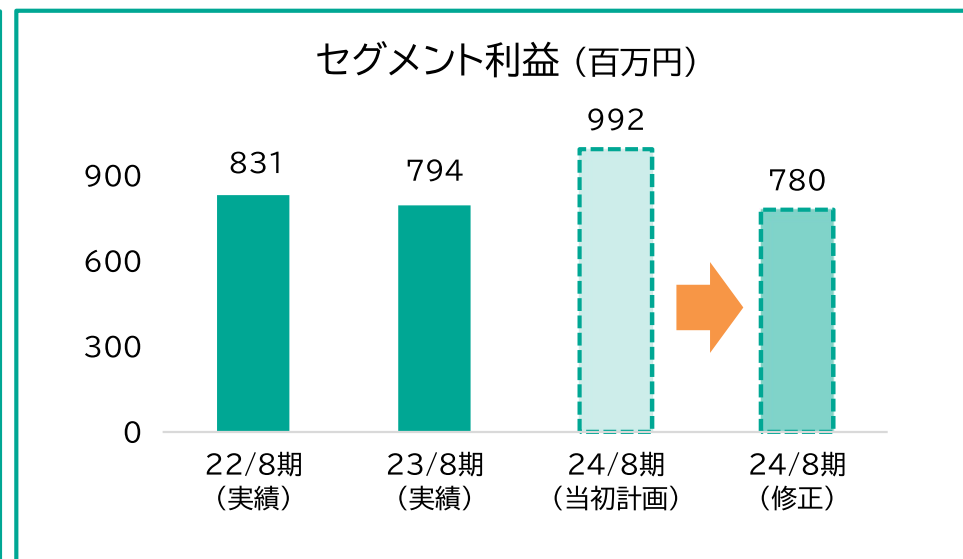
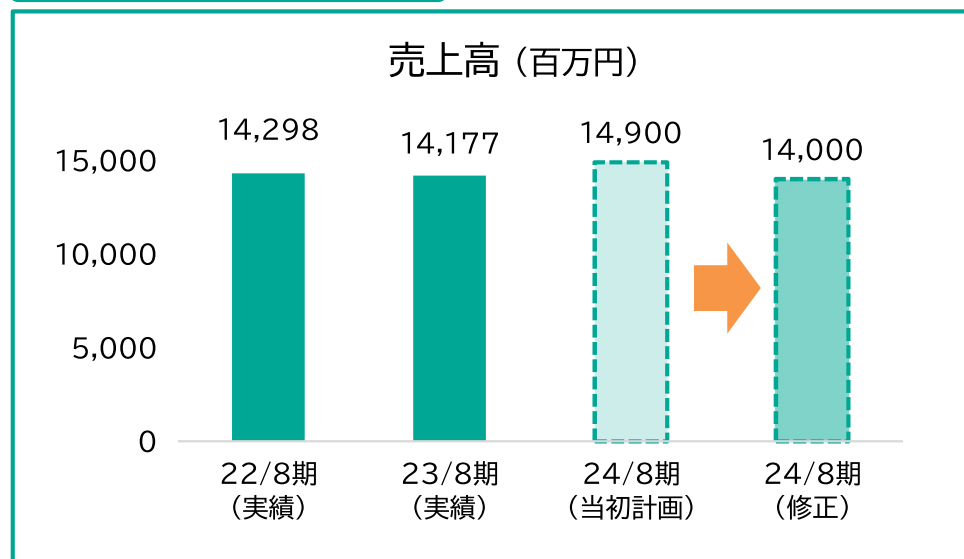
### 経常利益 (百万円)



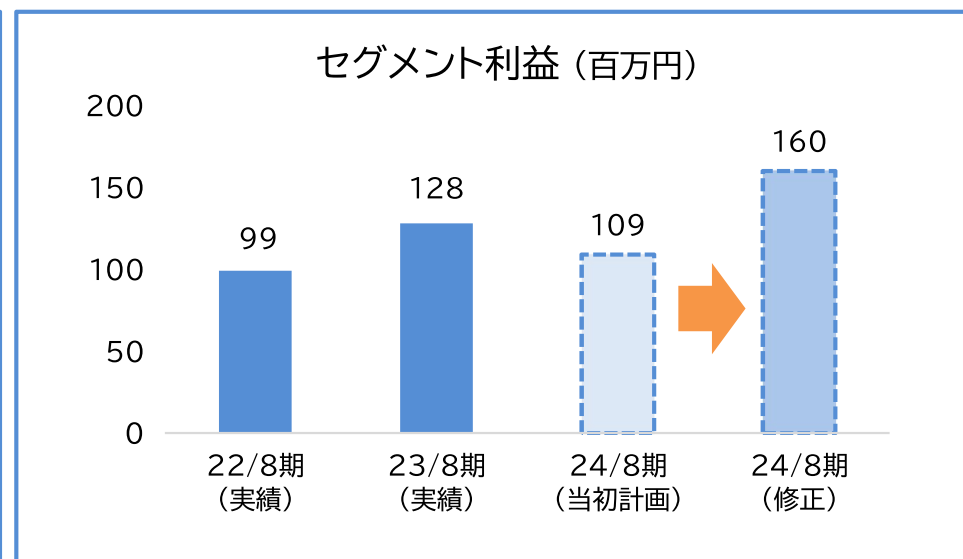
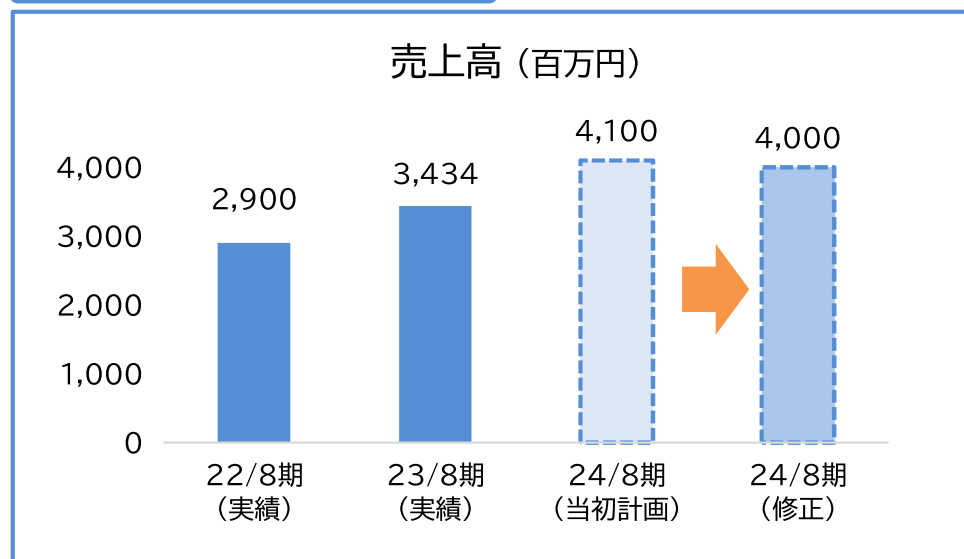
### ROE (%)



## サプライ事業



## ITソリューション事業



## 4 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応



2024年8月期を最終年度とする中期経営計画“Growth Plan”を策定し、重点戦略として「サプライ事業(基盤事業)の堅守」「ITソリューション事業(成長事業)の拡大」「経営基盤の強化」を掲げ、目標達成に向け取り組む

▶▶▶ 当社のROE(自己資本利益率)は、2019年8月期以降は7~10%  
中期経営計画で掲げた目標値(10%以上)には及ばないものの、株主資本コスト(7~8%想定)を概ね上回る水準で推移

▶▶▶ 当社のPBR(株価純資産倍率)は、1株当たり純資産の増加に対して株価が伸び悩み、前期までは0.6倍前後と低迷  
2023年8月期はIR活動や株主還元策が奏功して株価が上昇し、0.8倍を超えたものの、いまだ低位な水準で推移

## 当社のPBRが1倍を下回っている理由

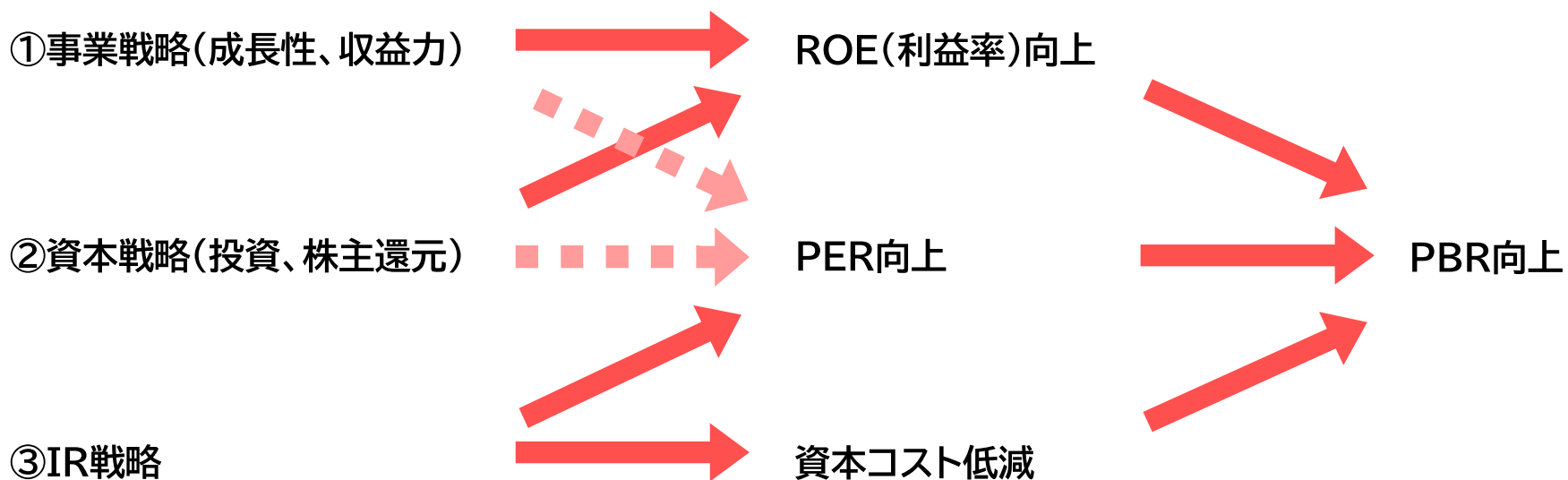
- ・売上高がほぼ横ばいで成長期待に乏しく株主や投資家への魅力度・知名度が低い(これによりPER(株価収益率)が低い)
- ・利益率が低く、ROEが十分に株主資本コストを上回っていない

	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期
売上高(百万円)	16,699	16,658	17,285	17,198	17,611
営業利益(百万円)	285	317	448	404	361
営業利益率(%)	1.7	1.9	2.6	2.3	2.1
当期純利益(百万円)	216	233	333	315	310
当期純利益率(%)	1.3	1.4	1.9	1.8	1.8
ROE(%)	7.0	7.5	9.8	8.7	8.0
1株当たり純資産(円)	536.30	582.20	634.45	670.56	714.20
株価(円)	326	357	409	378	570
PBR(倍)	0.61	0.61	0.64	0.56	0.80
PER(倍)	8.60	8.49	6.59	6.46	9.95
自己資本比率(%)	38.6	37.0	40.3	43.2	45.9
配当性向(%)	29.1	26.2	22.6	23.9	26.2

※ ROE、1株当たり純資産、株価、PBR、PER、自己資本比率は、期末時点の数値

当社は、以下の戦略に沿って、ROE10%以上、PBR1倍以上を目指してまいります

- ① **事業戦略**：中期経営計画に沿って売上高・利益を伸ばし、資本収益性を改善
- ② **資本戦略**：投資と株主還元を適正なバランスで実施
- ③ **IR戦略**：当社戦略を株主・投資家の皆様に適正に評価いただく



※ 関係性：強( → )、弱( → )

## ① 事業戦略

事業ポートフォリオの転換を図り、利益率を高め、ROE向上を目指します

当社の基盤事業であるサプライ事業については、利益体質を強化します

それと並行して、当社が成長事業と位置付ける、中小企業等のDXを支援するITソリューション事業に経営資源を投入して

拡大を図り、ビジネスの高付加価値化を進めます

これにより、グループ全体の利益率を向上させます

## ② 資本戦略

事業活動や政策保有株式の縮減(売却)等で獲得したキャッシュを、成長投資と株主還元に分けます

成長投資は、ITソリューション事業の拡大に向けた人的資本の増強(人材の採用、リスクリング)や、DX(システム投資)など

経営基盤の強化に振り向けます また、M&Aにも継続的に取り組み、非連続の成長を目指します

株主還元は、連結配当性向30%を目途とし、安定的な配当を実施いたします 2023年8月期から導入した株主優待制度もあわせ、

株主の皆様への利益還元を強化してまいります

## ③ IR戦略

決算説明会、個人投資家向け説明会、IRイベント、株主懇談会など、株主・投資家の皆様との対話の機会を継続・拡充し、

当社グループをより理解いただけるよう努めてまいります

当社ウェブサイトやSNSなどの情報媒体を活用し、従来の財務情報に加え、サステナビリティなどの非財務情報を含めた

情報発信を充実させます

これらの取り組みにより、株主・投資家の皆様に当社の経営情報を分かりやすく伝え、開示の透明性を高め、

資本コストの低減にも繋げてまいります

中期経営計画“Growth Plan”の期間(2022年8月期～2024年8月期)、  
以下の投資を実施、または実施予定

## 1.DX

- ①SFA ⇒ 営業活動の生産性向上
- ②ECサイトの再構築 ⇒ 業務プロセス最適化、顧客エンゲージメント・顧客単価の向上



## 2.サステナビリティ・人材

- ①SDGs情報メディア『EARTH NOTE(アースノート)』の開設  
⇒情報発信、自治体・企業との連携強化
- ②リスキリング ⇒ IT関連資格取得の支援・奨励、DX人材の発掘・教育
- ③賃上げ(ベースアップ)



## 3.M&A

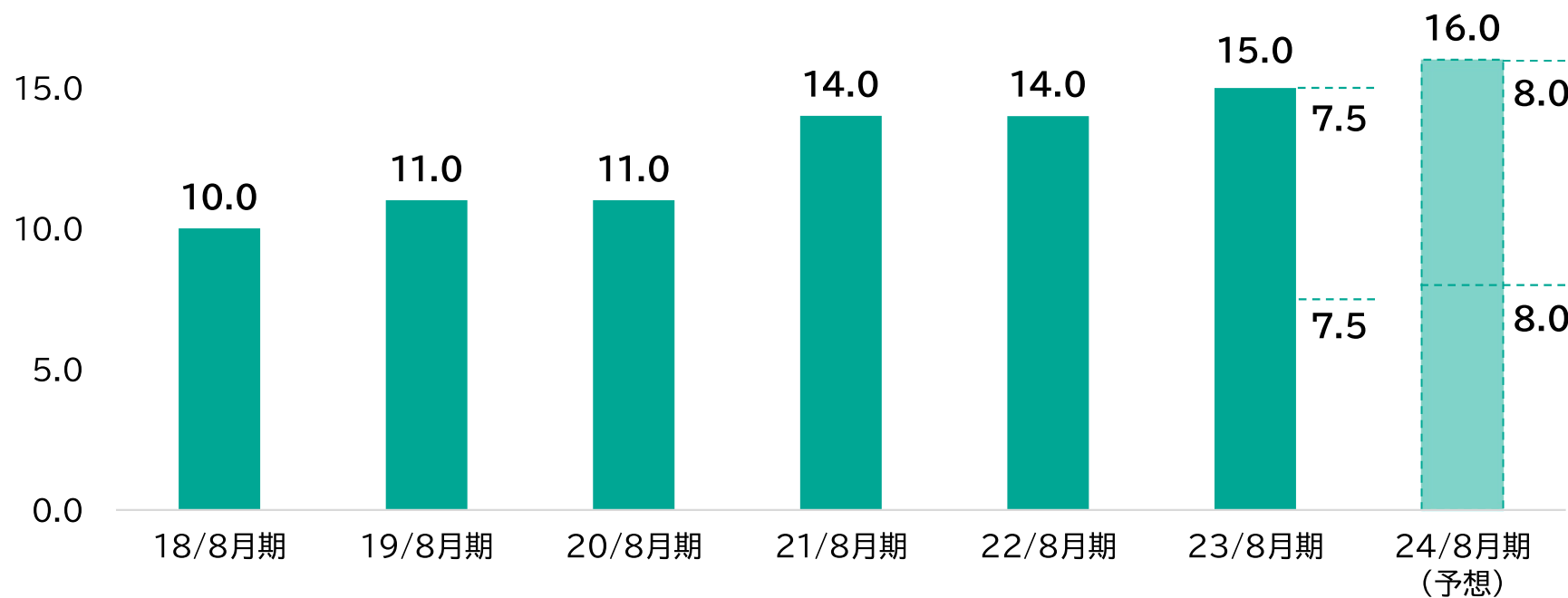
- ①株式会社イコリスのグループ会社化 ⇒ デジタルマーケティング技術の内部化



## 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%	26.2%	27.6%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝し、当社グループに対するご理解を一層深めていただくことを目的に株主優待制度を新設

## (1) 対象となる株主様

8月20日現在、当社株式**20单元(2,000株)以上保有**の株主様

## (2) 優待内容

「**ケイティケイ・プレミアム優待倶楽部**」を新設

保有する株式数に応じて**ポイントを進呈**

ポイント数に応じたお好みの優待商品への交換が可能



※ 優待商品イメージ

## 5 參考資料

---

## SDGs情報メディア『EARTH NOTE(アースノート)』

<https://www.yoridori.jp/earth-note/>

- ・環境貢献への取り組みとして、SDGsの基礎知識や身近な活動などの発信を行うWEBメディアを立ち上げ
- ・インタビュー記事を掲載し、企業・自治体の連携を強めることでSDGs達成を目指す



## EARTH NOTE



### SDGs情報メディア立ち上げに関する当社の記事が掲載されました



2023年8月3日 中部経済新聞3面



「あいち女性輝きカンパニー推進企業特集」で、当社の取り組みと活躍する女性社員が紹介されました



## 【会社概要】

住所 / 名古屋市東区泉二丁目3番3号  
電話 / 052-931-1881 FAX / 052-932-5459  
HP / <https://www.ktk.gr.jp/>  
従業員数 / 179名 (2023年2月20日現在)

## ktk ケイティケイ 株式会社

### 柔軟性の高い職場づくりで、「未来を変える」

当社は、創業50周年を機に「Change the office mirai」をビジョンに掲げ、リサイクルトナーの製造販売を通じたSDGs貢献、DX推進など、幅広く事業を展開してきました。「未来を変える」というビジョンの下、当社グループでは積極的に女性採用に取り組んでおり、2023年度の新卒入社社員は6名のうち4名が女性です。

私は、新設部署であるイノベーション推進本部でマネージャーとしてWEBマーケティングに携わり、データ分析・戦略構築・認知拡大・集客といった業務に取り組んでいます。部署メンバーの半数が女性社員であり、性別の区別なく、個々が能力を最大限に発揮できる環境づくりを意識しています。


また当社には、最長2年間の育児休業に加えて、子が小学校3年生を終了するまで取得可能な育児短時間勤務の制度があります。さらに、地方営業所でも本社業務が可能となるシステム構築などの環境面も整備されており、高い育休取得率・復職率を実現しています。

テレワークの活用をはじめとする柔軟な働き方により、社員一人一人の「仕事と家庭の両立」を実現することで、今後もグループ全体の持続的な成長を目指して取り組んでいきます。

(中部経済新聞 2023年8月28日掲載)

## サステナビリティに関する主な指標の推移

	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	目標
女性管理職比率	6.4%	6.5%	8.0%	20.0%
女性管理職数	3名	3名	4名	—
男性の育児休業取得率	50.0%	0.0%	50.0%	—
取得者数／対象者数	1名／2名	0名／3名	2名／4名	—
男女間賃金格差	76.9%	77.5%	78.6%	—
男性平均給与	4,560千円	4,677千円	4,651千円	—
女性平均給与	3,508千円	3,624千円	3,655千円	—

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	175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】 ●

<北海道・東北地方>  
札幌営業所・青森営業所  
仙台営業所

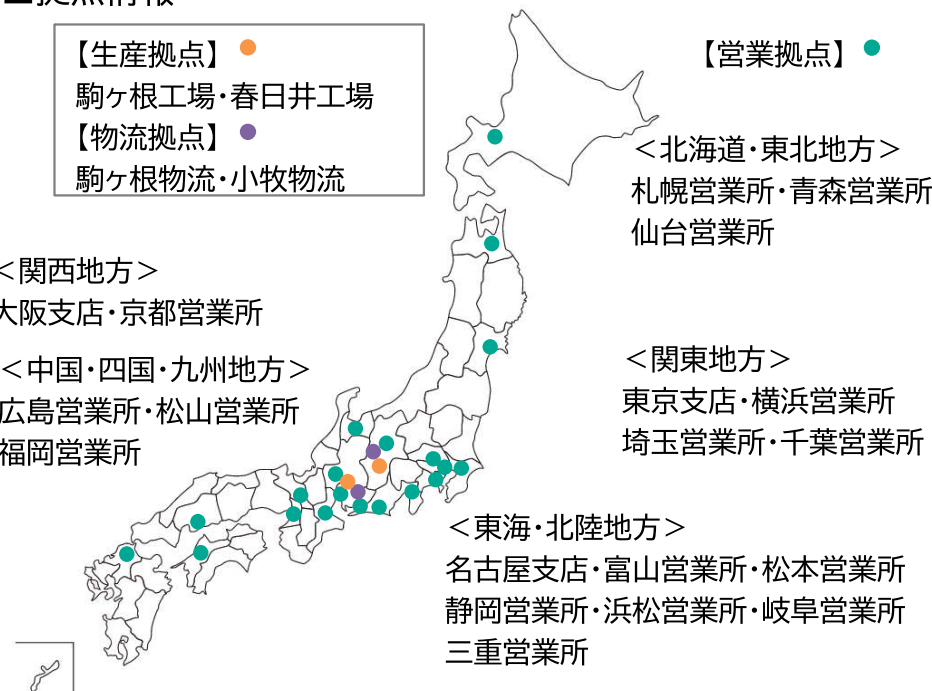
<関西地方>  
大阪支店・京都営業所

<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

## 株式会社キタブツ中部



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	6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	4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	32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	5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

## ■ 経営理念

“お客様の発展をトータルでサポートし、お客様にお喜びいただき、社会に貢献する”

## ■ 長期ビジョン

# Change the office mirai

### 社会を変える

リユース・リサイクルが当たり前のミライを目指し、SDGs・循環型社会に貢献します

### お客様のオフィスを変える

お客様にDXソリューションを提供し、中長期的な信頼関係を築きながら、お客様のミライを変えていきます

### 自分たちが変わる

社員が価値を発揮できるよう、人材投資を継続的に行い、自分たちのミライを変えていきます



## ■ サステナビリティ基本方針

「ケイティケイは、事業活動と経営戦略の中心にSDGsの理念を据えて、持続可能な社会の実現に貢献してまいります」

### 環境貢献

- ・リユース・リサイクル  
再生可能エネルギーの利用  
CO2削減  
ゼロエミッションの実現
- ・顧客のSDGs支援
- ・新しい生活様式の提案

### DX

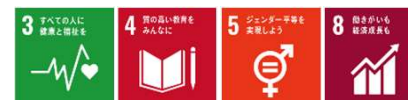
- ・中小企業のDX支援
- ・自社の生産性向上と顧客への付加価値提供
- ・DX分野の他企業との協業

### 人材育成 ダイバーシティ

- ・成長に向けたリスクリング
- ・経営人材の育成
- ・女性活躍促進
- ・ワークライフバランス
- ・障がい者雇用

### 経営基盤強化

- ・成長を支える組織づくり
- ・健全な財務体質の維持
- ・新市場、CGコードを見据えたガバナンス体制の強化





## Environment(環境)

- ・リユース・リサイクルビジネスを通じた顧客のSDGs支援
- ・再生可能エネルギー利用によるCO2削減や、ゼロエミッションの実現
- ・感染予防や環境負荷軽減に資する商品販売を通じた新たな価値の提案



## Social(社会)

- ・成長に向けたリスクリング
- ・経営人材をはじめとした次世代育成
- ・女性の活躍促進
- ・ワークライフバランス、健康経営
- ・障がい者雇用



## Governance(企業統治)

- ・成長を支える組織体制の整備
- ・健全な財務体質の維持・向上
- ・コーポレートガバナンスの高度化

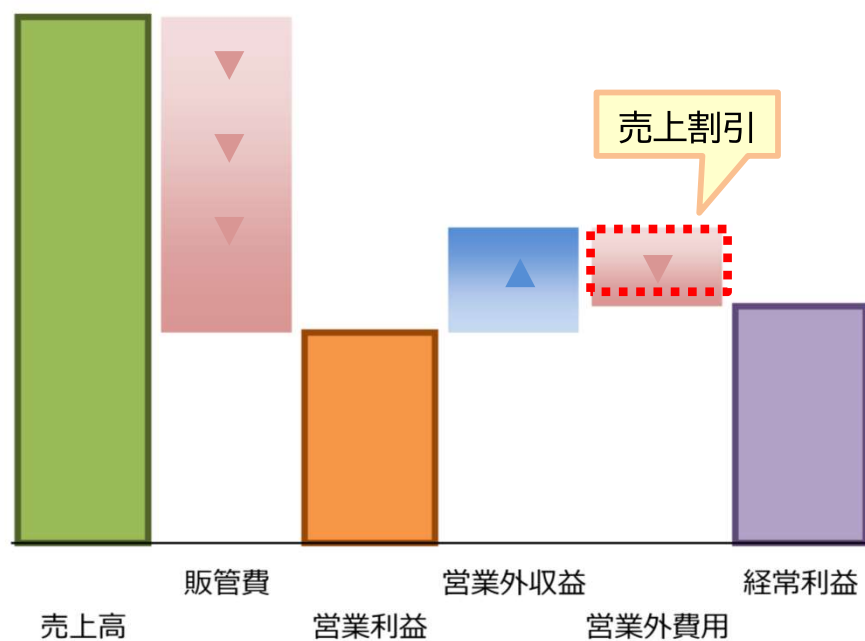


2022年8月期より企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」が適用  
売上割引を伴う一部取引について売上高の計上方法を変更

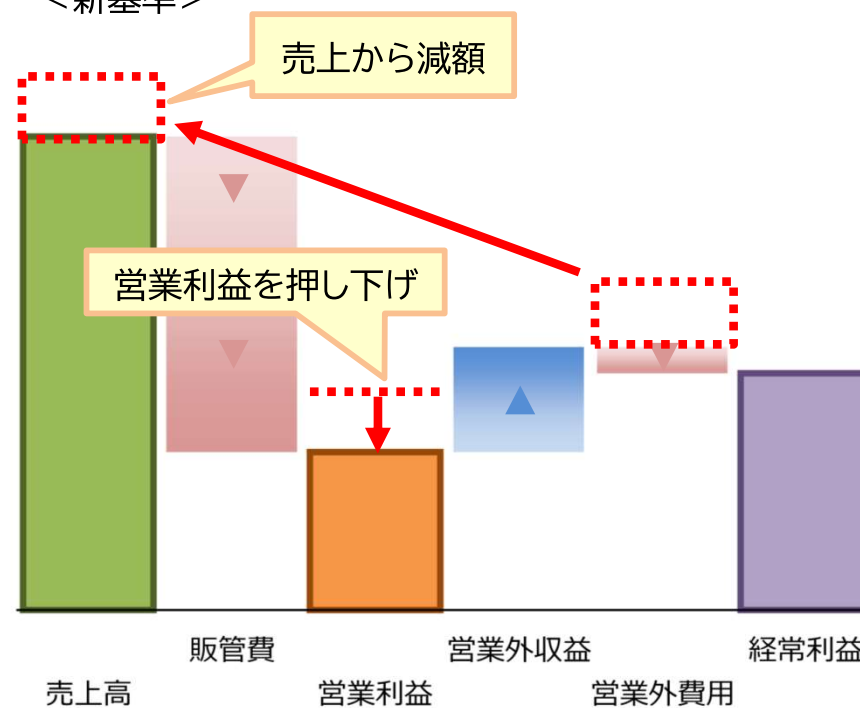
## 【売上割引】

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 IR担当
所在地	愛知県名古屋市東区泉2-3-3
電話	052-934-2260
メールアドレス	ir@ktk.gr.jp
HP	<a href="https://www.ktk.gr.jp">https://www.ktk.gr.jp</a>
X(旧: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

---