



2024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	2024年8月期 決算概況	2
2	2025年8月期 予想	13
3	中期経営計画 “Growth Plan 2027” (2025年8月期～2027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	48
5	参考資料	52

1 2024年8月期 決算概況

- 前期比で増収増益、売上高・利益ともに通期予想も上回る
 - サプライ事業においては、利益率の高い自社製品の拡販を進めるべく、新規営業活動に注力
 - ITソリューション事業は、株式会社イコリスの成長と東海桜井株式会社のグループインにより、堅調に推移
 - 年金資産の運用が好転し、退職給付費用が減少
- 新ECサイト「YORIDORI」を開設
- YORIDORIをプラットフォームとする、顧客参画型のリサイクルトナー循環システム「サステナブルパートナープログラム」をスタート

- ・ 2024年2月、スキャンニングサービスなどを展開する東海桜井が新たにグループインし、イコリスのデジタルマーケティングを活かしたEC事業が成長したことで、前期比で**増収増益**
- ・ 通期予想も、**売上高・利益すべてにおいて100%以上を達成**
- ・ 当期純利益は、政策保有株式売却の影響あり

	2023年8月期	2024年8月期	前期比
売上高	17,611百万円	18,109百万円	102.8%
営業利益	361百万円	383百万円	106.1%
経常利益	466百万円	488百万円	104.7%
EBITDA ※	591百万円	626百万円	106.0%
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	310百万円	345百万円	111.3%

※ 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

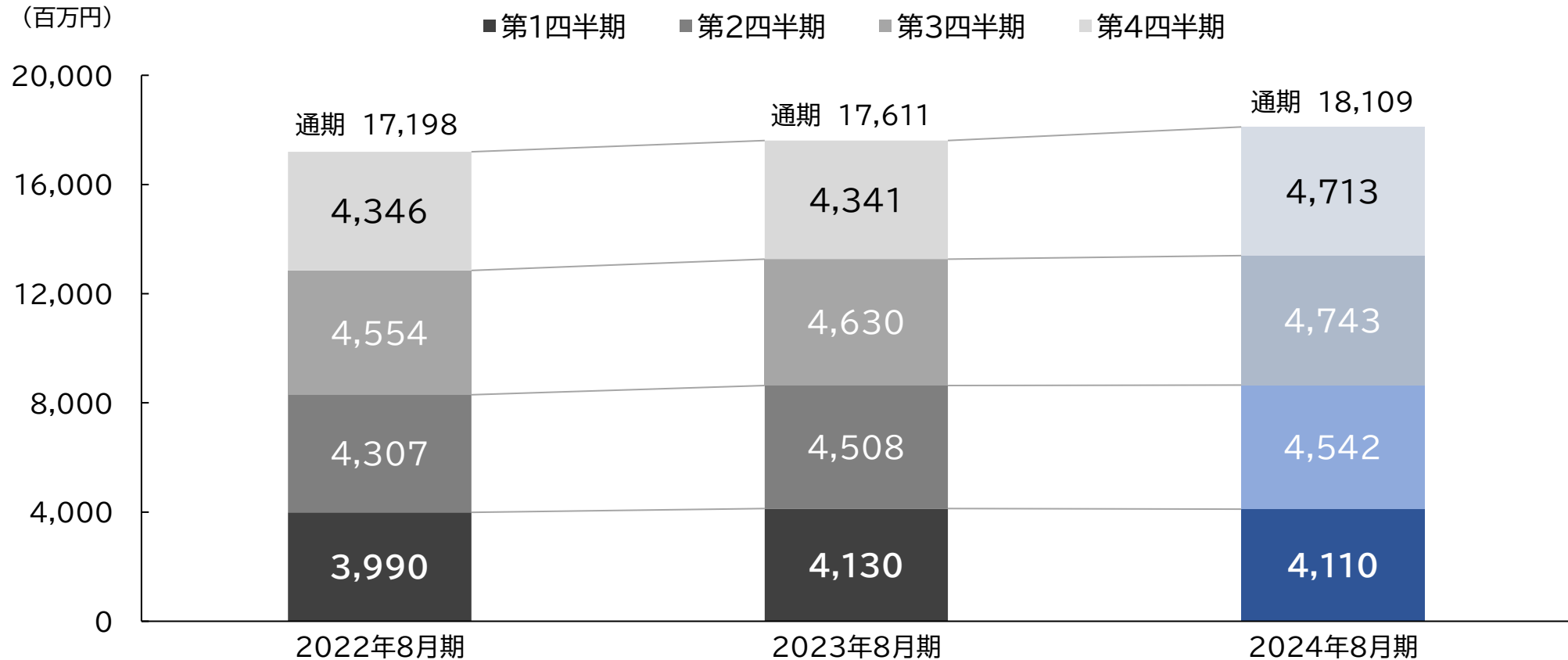
2024年8月期 決算概況

(百万円)

	2023年8月期		2024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	8,639	17,611	8,652	18,109	102.8%	18,000	100.6%
売上総利益	1,982	3,983	2,042	4,237	106.4%	—	— %
営業利益	190	361	147	383	106.1%	380	100.9%
経常利益	251	466	209	488	104.7%	480	101.8%
EBITDA ※	314	591	274	626	106.0%	624	100.4%
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	154	310	159	345	111.3%	315	109.6%
1株当たり 四半期（当期）純利益	円 銭 28.49	円 銭 57.26	円 銭 29.41	円 銭 63.50		円 銭 57.92	
1株配当	円 銭 7.50	円 銭 15.00	円 銭 8.00	円 銭 16.00			
配当性向		26.2%		25.2%			

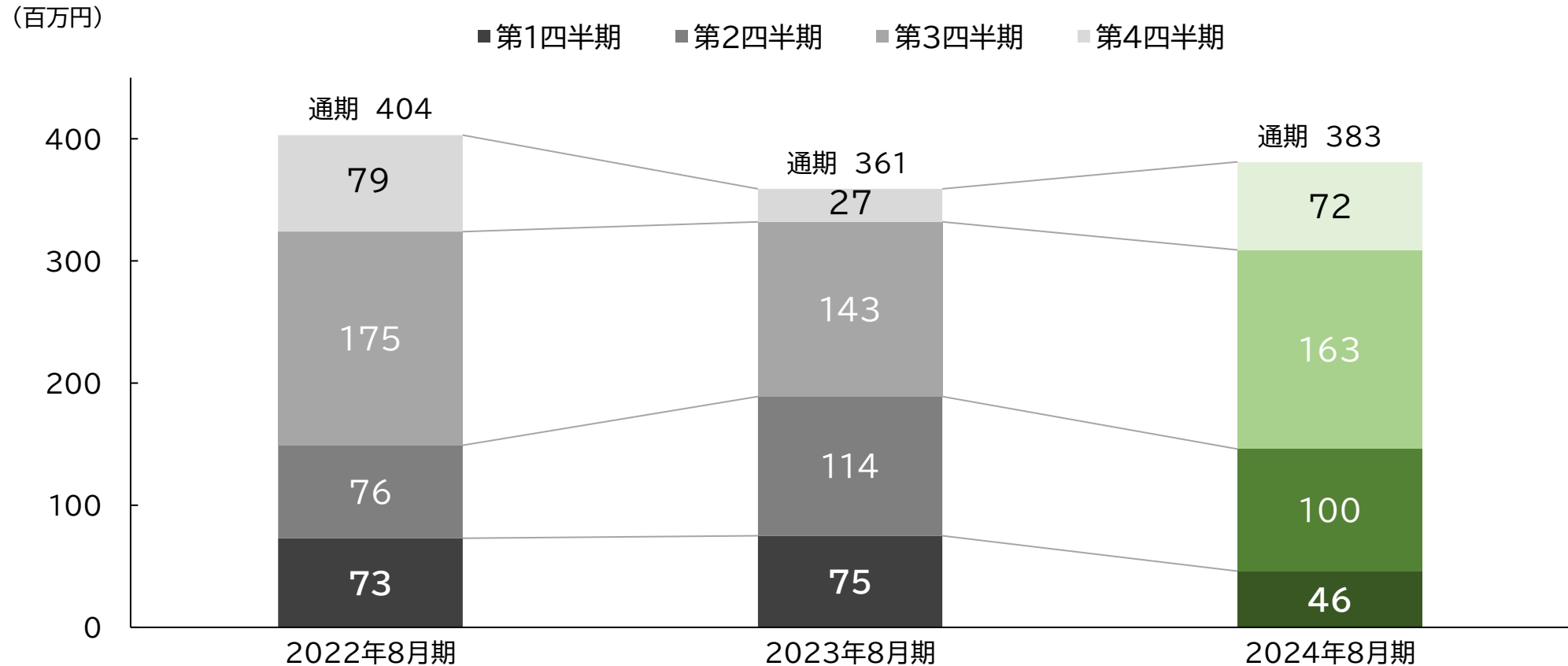
※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

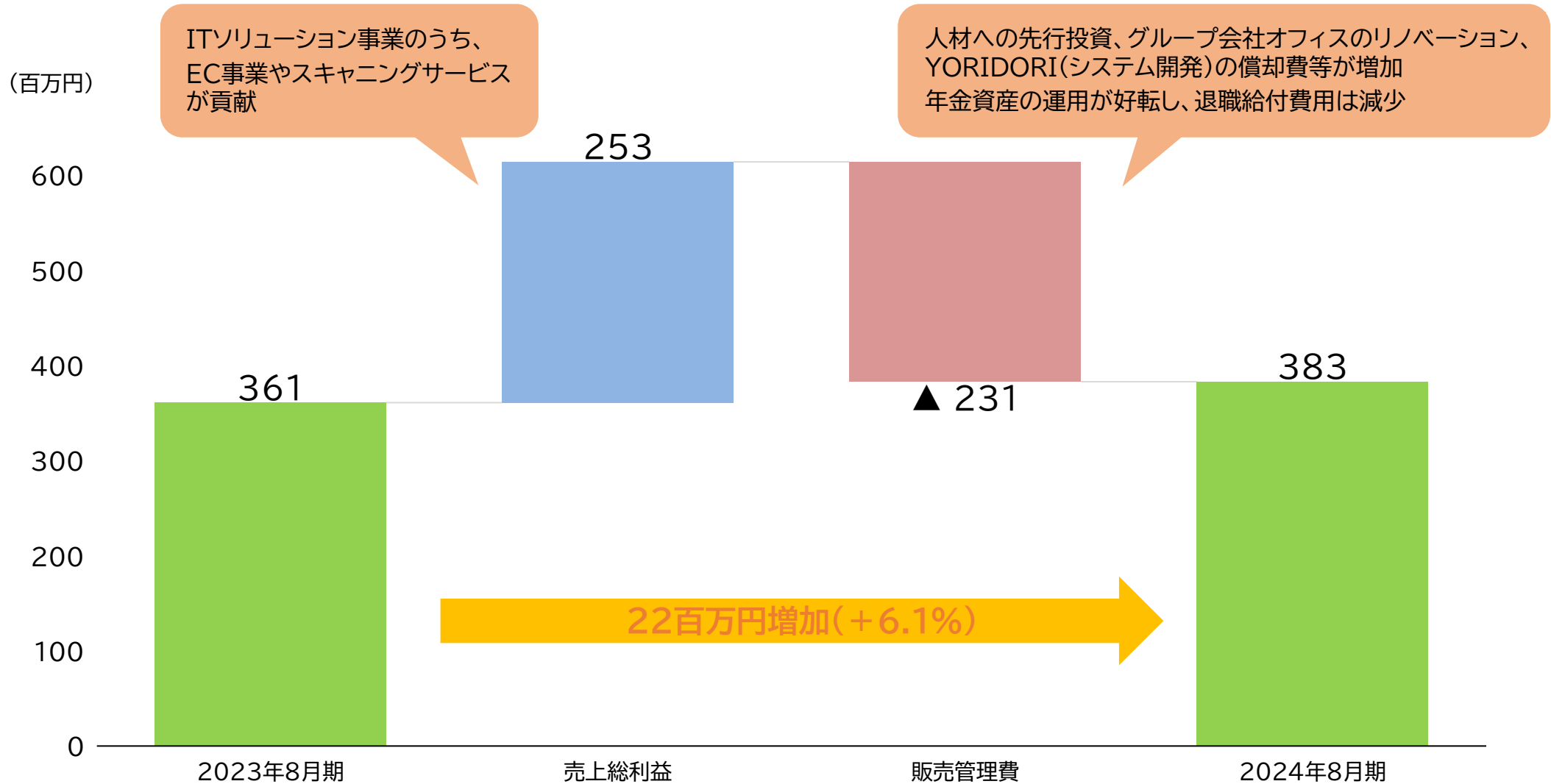
東海桜井のグループイン、イコリスの成長に加え、自社製品及び商品の拡販が堅調に推移し、売上高が伸長
当第4四半期は、東海桜井の影響により、前年同四半期比で大きく増収



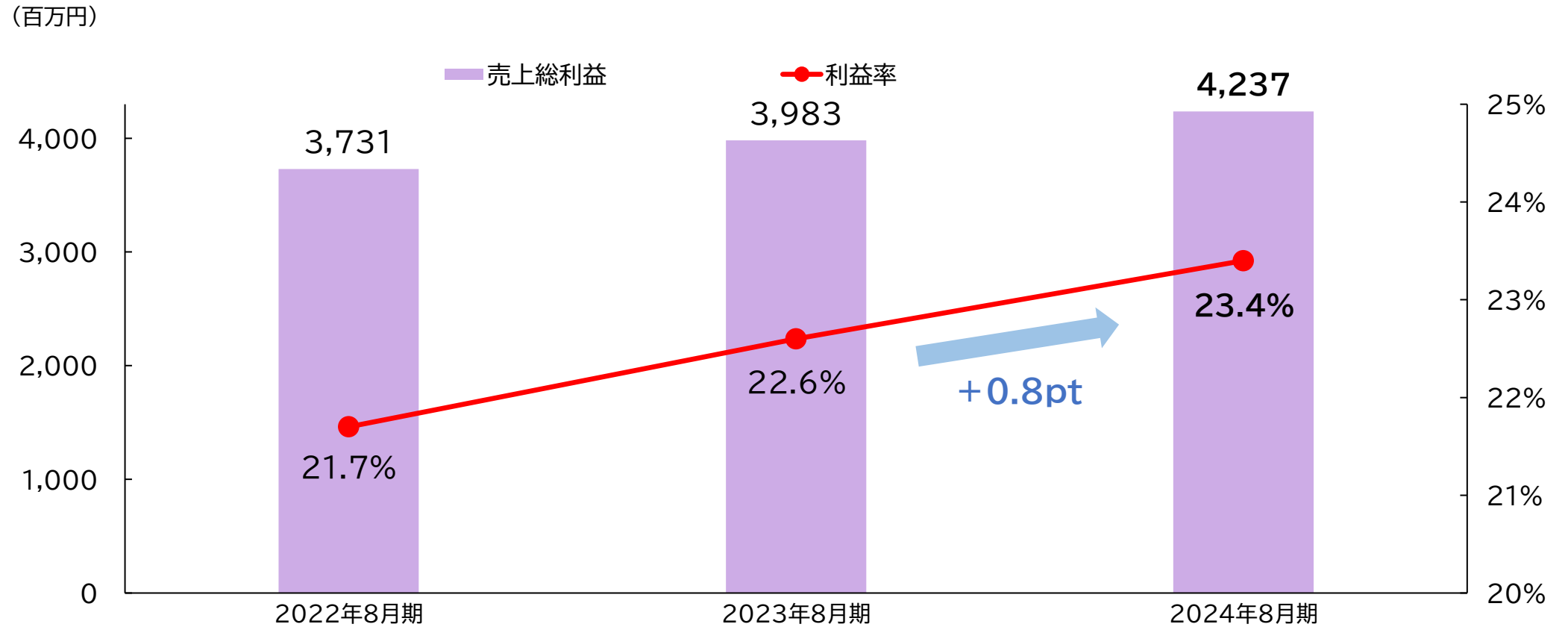
四半期毎の営業利益の推移

イコリスのEC事業の伸長、第4四半期の東海桜井のグループイン、退職給付費用の減少等により、通期の営業利益は前期比で増加
上半期は特需の反動や先行投資により利益が減少したが、下半期で挽回





収益性の高いEC事業の順調な伸長とそれに伴う事業ポートフォリオの転換により、利益額と利益率が向上

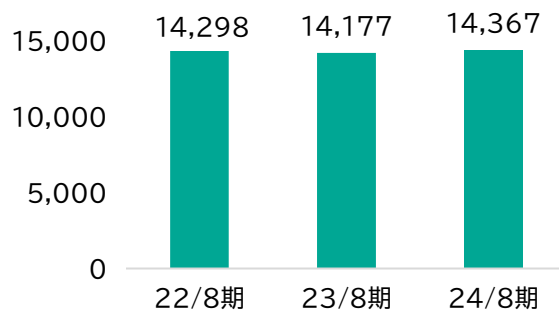


セグメント別実績

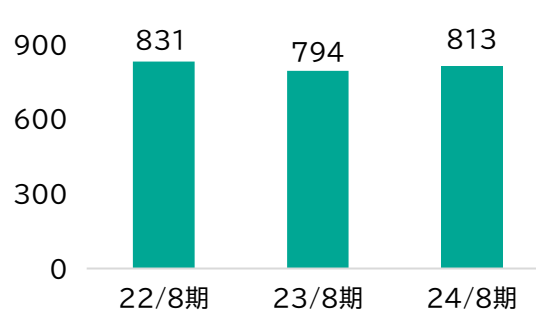
サプライ事業・ITソリューション事業ともに増収増益、特にITソリューション事業が伸長
ITソリューション事業の売上構成比が増加

サプライ事業

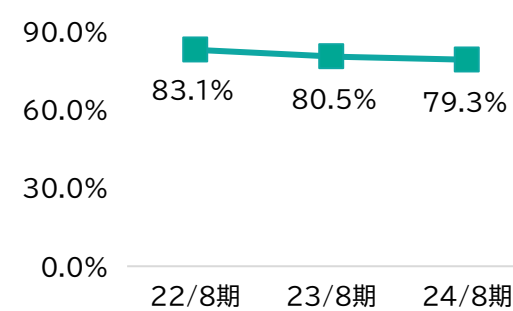
売上高 (百万円)



セグメント利益(百万円)

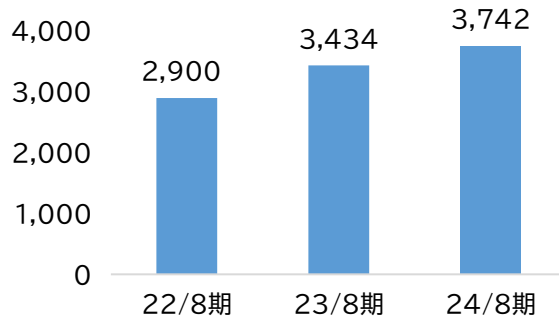


売上構成比(%)

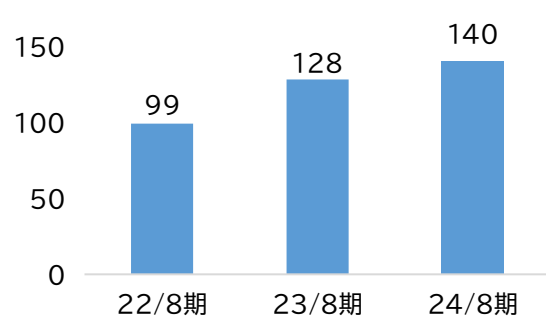


ITソリューション事業

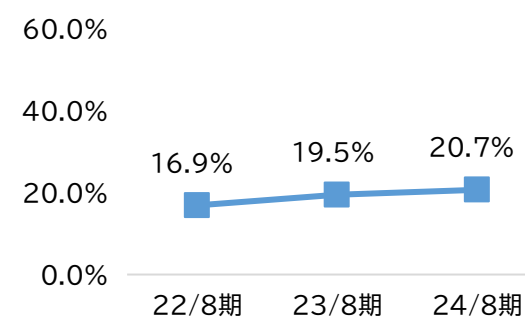
売上高 (百万円)



セグメント利益(百万円)



売上構成比(%)



サプライ事業

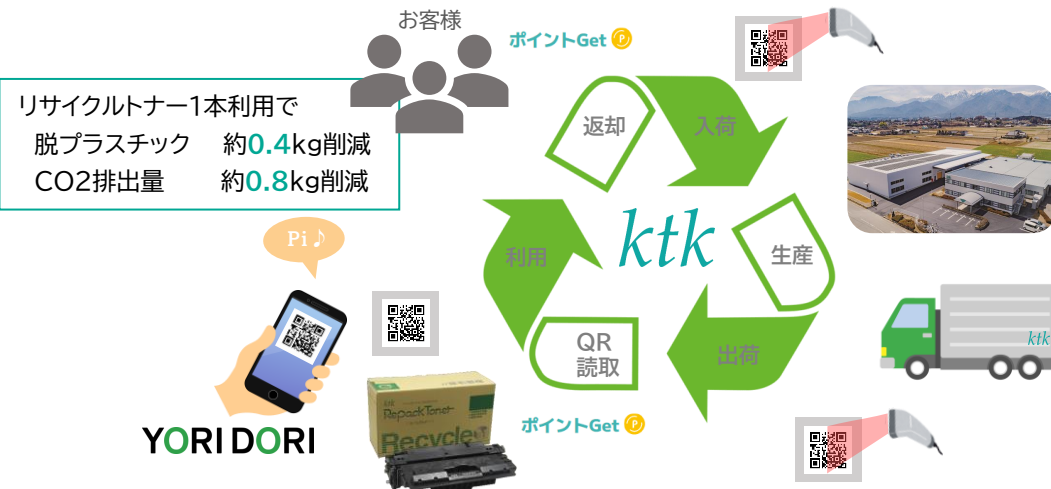
■ ECサイト「YORIDORI」を開設



YORIDORI

- ・ 売上拡大
- ・ 生産性向上
- ・ 成長ビジネスの創出

■ 顧客参画型のリサイクルトナー循環システム「サステナブルパートナープログラム」をスタート



ITソリューション事業

■ 複合機販売を起点としたソリューション提案

- ・ 小規模事業者・中小企業のDX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



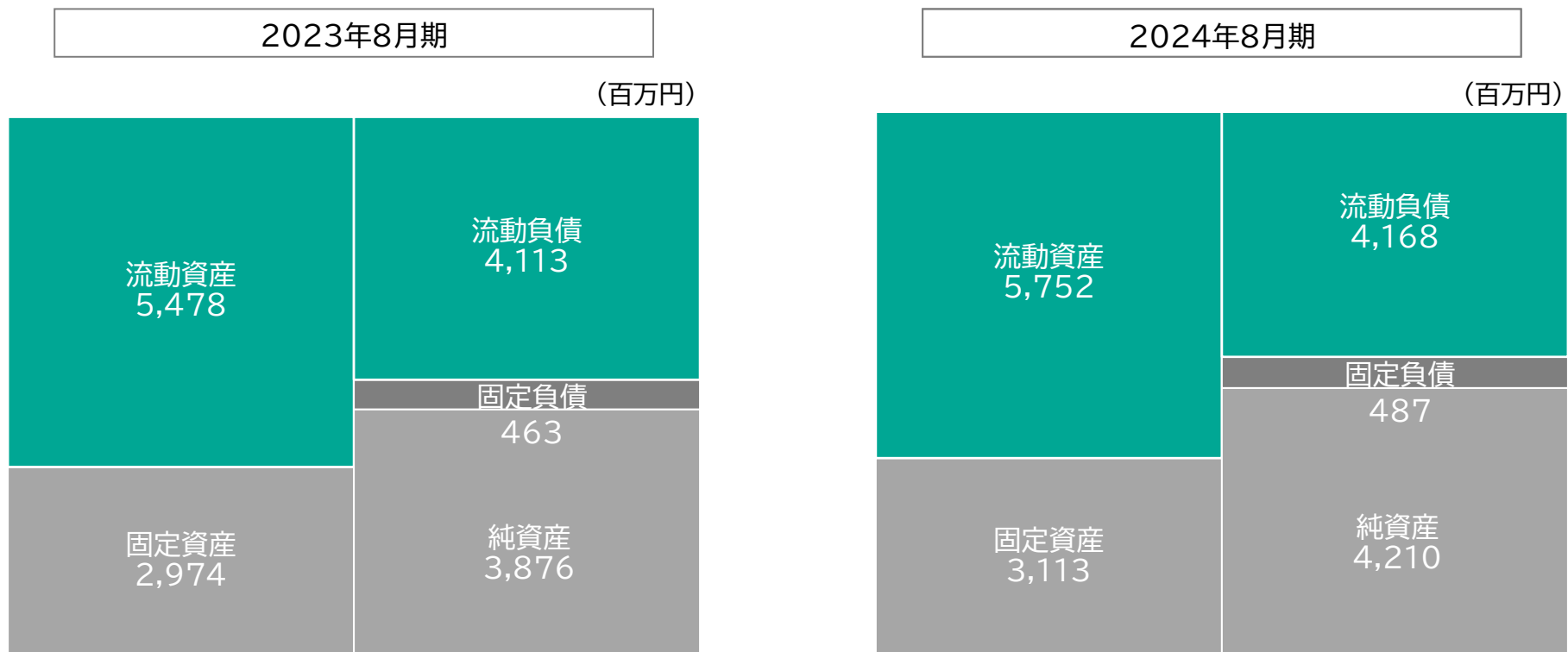
■ スキャニングサービス等を展開する 東海桜井株式会社のグループ会社化

TOKAI SAKURAI

スキャニングサービス
ITソリューション

Change
the office
mirai

ケイティケイグループの
ドキュメントソリューション



- ・ **自己資本比率**は、2023年8月期末45.9%から2024年8月期末**47.5%**へと**1.6pt**向上
- ・ **流動比率**は、2023年8月期末133.2%から2024年8月期末**138.0%**へと**4.8pt**向上

2 2025年8月期 予想

上半期・通期ともに増収増益を予想

ただし、当期純利益については前期比減を予想(前期は政策保有株式売却の影響大)

配当は中間・期末ともに8.5円(年間17.0円)と増配を予想

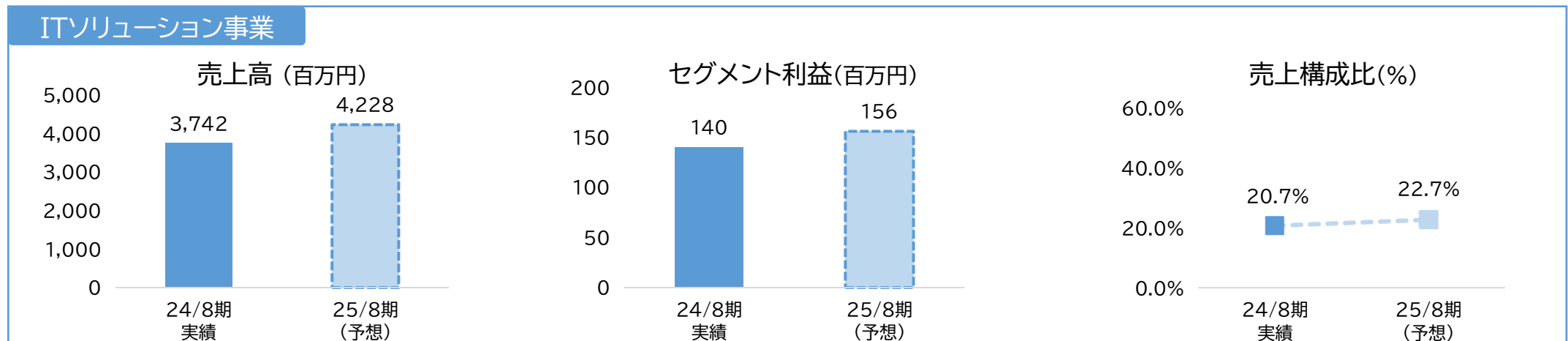
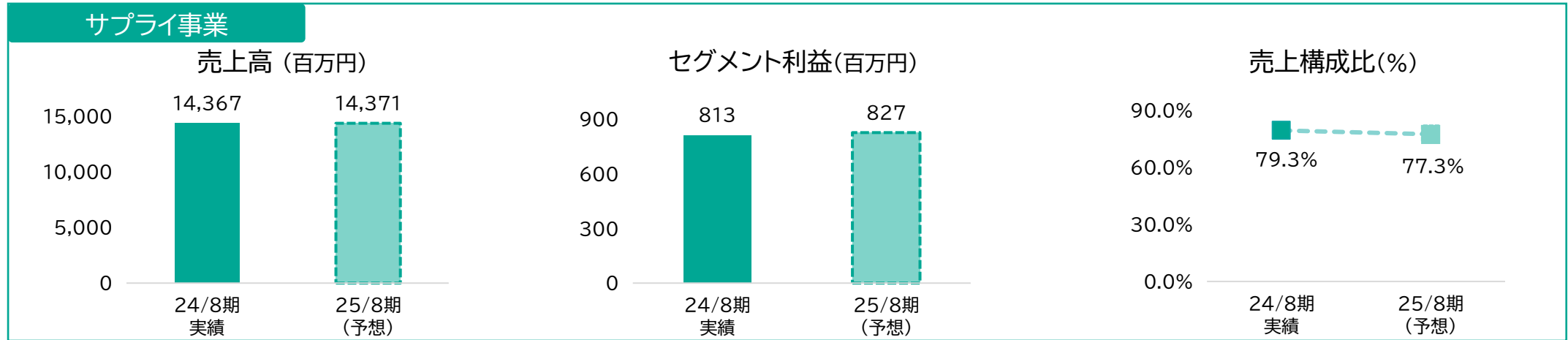
(百万円)

	2024年8月期 実績		2025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	8,652	18,109	9,000	+347	104.0%	18,600	+490	102.7%
営業利益	147	383	170	+22	115.4%	400	+16	104.3%
経常利益	209	488	220	+10	105.2%	490	+1	100.3%
EBITDA ※	274	626	294	19	107.1%	641	+14	102.3%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	159	345	140	▲19	87.6%	320	▲25	92.7%
1株当たり 当期純利益	円 銭 29.41	円 銭 63.50	円 銭 25.71	円 銭 ▲3.70	87.4%	円 銭 58.78	円 銭 ▲4.72	92.6%
1株当たり 配当	円 銭 8.00	円 銭 16.00	円 銭 8.50			円 銭 17.00		
配当性向		25.2%				28.9%		

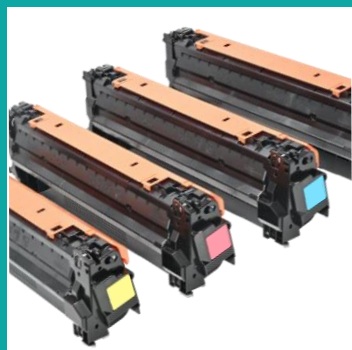
※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

2025年8月期 セグメント別予想

サプライ事業・ITソリューション事業ともに増収増益を予想
ITソリューション事業の売上構成比を高め、事業ポートフォリオの転換を進める



サプライ事業



- サステナブルパートナープログラムの普及 ⇒ 顧客との関係性強化、自社工場の生産改革
- プリンティング環境のトータル提案
- インサイドセールス(テレマーケティング)の推進

ITソリューション事業



- 複合機を起点にしたソリューション提案
- 新サービスの拡販(スキャニングサービス、WEB制作等)
- EC事業のチャネル・マーケティングの多角化

3 中期経営計画 “Growth Plan 2027”

(2025年8月期～2027年8月期)

経営理念・長期ビジョン

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”

Change
the office
mirai

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

“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する”

当社が営む事業は、
**サステナビリティに資する
行動そのもの**

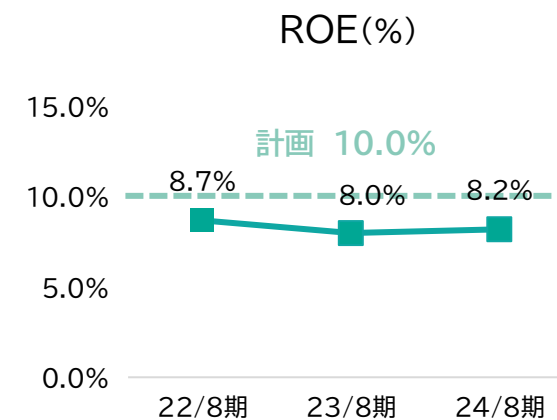
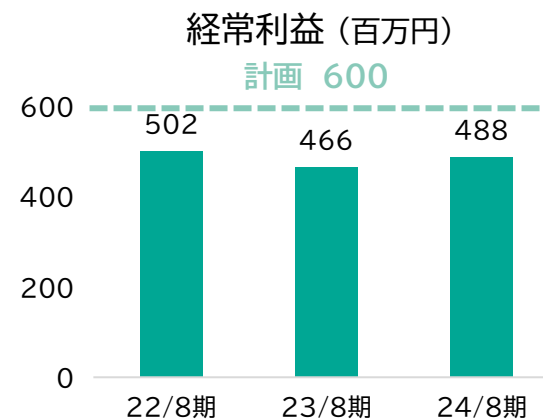
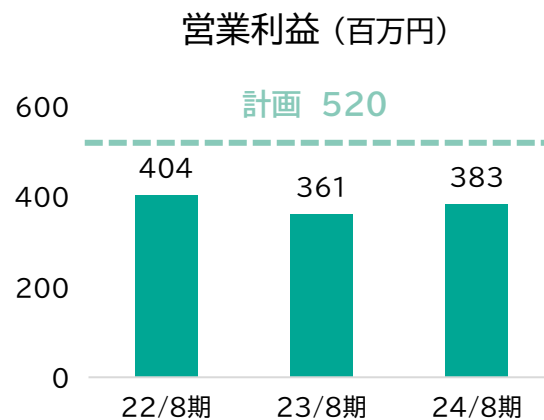
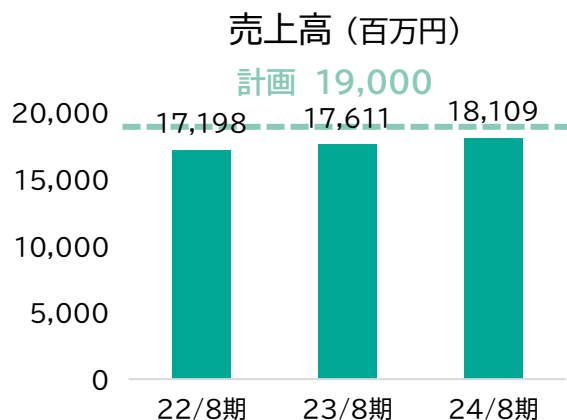
- リユースリサイクルビジネスや再生可能エネルギー利用によるCO₂削減、ゼロエミッションの達成
- リユースリサイクル製品販売等による顧客のSDGs支援
- 感染予防や環境負荷軽減に資する商品販売を通じた新たな価値の提案
- 顧客である中小企業等のDX支援

前中期経営計画の振り返り

Point

- 最終年度(2024年8月期)の売上高、営業利益、経常利益、ROEはいずれも未達
- 営業利益・経常利益ともほぼ横ばいで推移

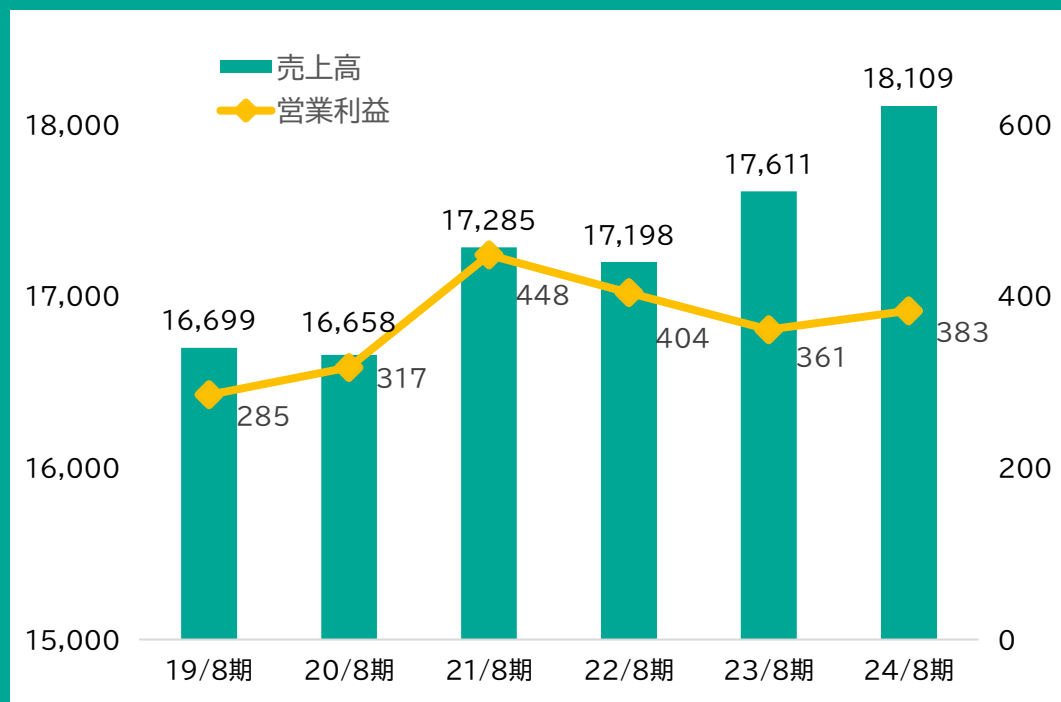
	2024年8月期計画	2024年8月期実績	計画比
売上高	190.0億円	181.0億円	▲9.0億円
営業利益	5.2億円	3.8億円	▲1.4億円
経常利益	6.0億円	4.8億円	▲1.2億円
ROE	10.0%以上	8.2%	▲1.8ポイント



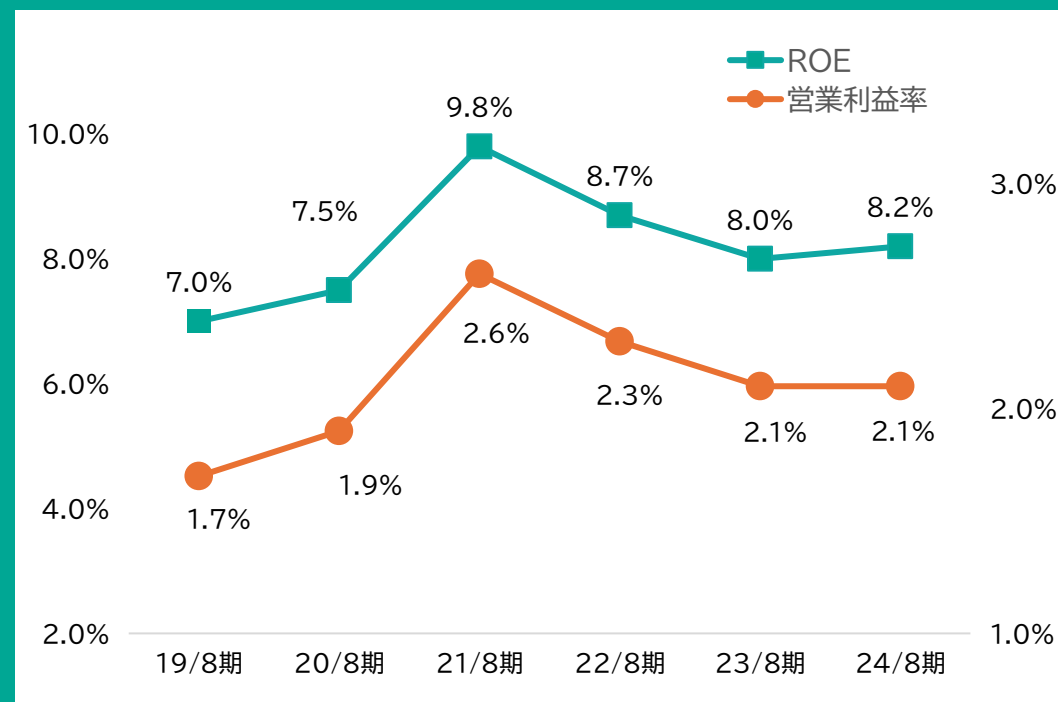
Point

- 過去6年間の推移としては、売上高は微増
- 営業利益、営業利益率・ROEも、2021年8月期の環境衛生商品等の特需や、2022年8月期から適用された収益認識に関する会計基準の影響を除けば、増加・上昇傾向

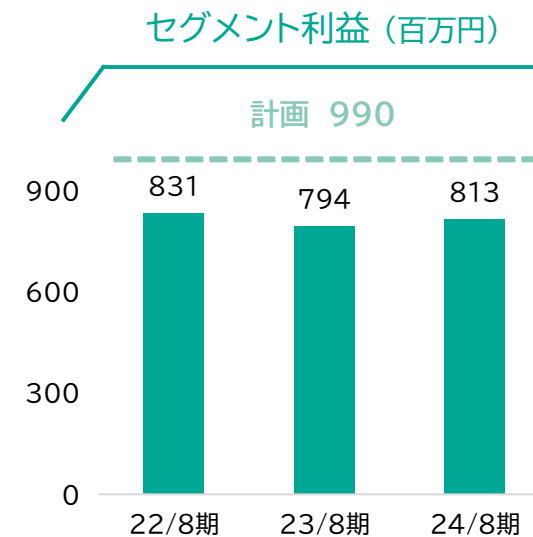
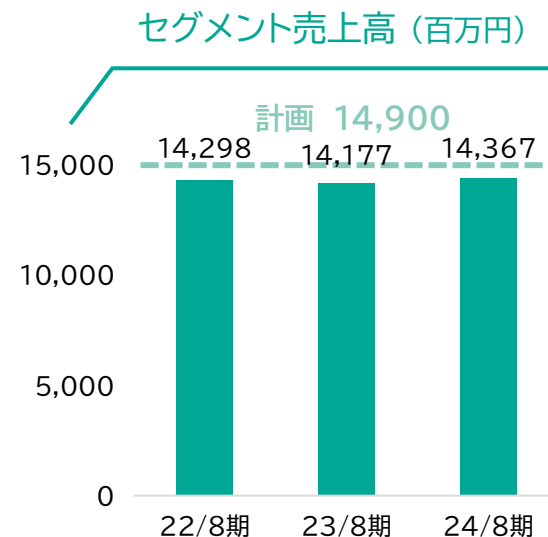
売上高、営業利益(百万円)



ROE、営業利益率(%)



サプライ事業			
	2024年8月期 計画	2024年8月期 実績	計画比
セグメント 売上高	149.0億円	143.6億円	▲5.4億円
セグメント 利益	9.9億円	8.1億円	▲1.8億円

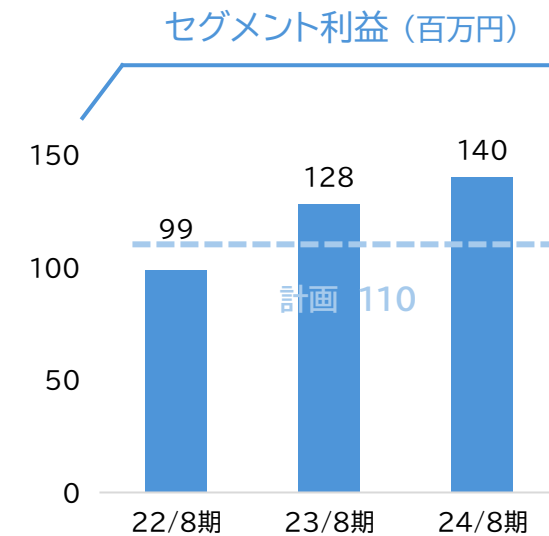
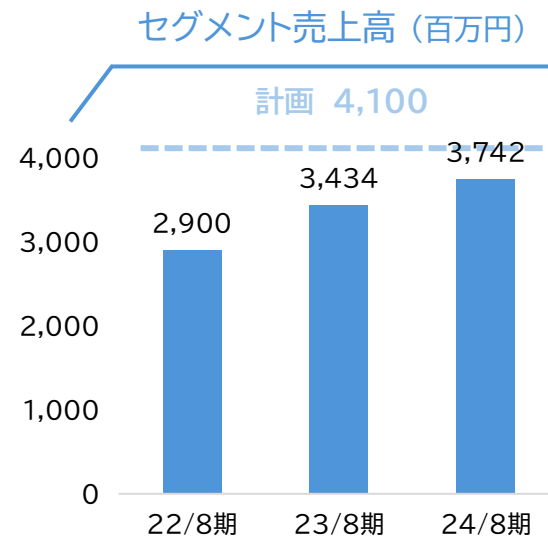


具体施策

- リサイクルトナー等の自社製品を「サステナブル商品」として再定義し、顧客に価値を訴求、一定の評価を頂く
- 駒ヶ根工場他、生産部門では、品質向上・原価低減努力を継続
- サプライ・ITソリューション共通のプラットフォームとして、新ECサイト「YORIDORI」を立ち上げ
- インサイドセールスや、データドリブン経営を目指す営業DXは、道半ば

ITソリューション事業

	2024年8月期 計画	2024年8月期 実績	計画比
セグメント 売上高	41.0億円	37.4億円	▲3.6億円
セグメント 利益	1.1億円	1.4億円	+0.3億円



具体施策

- 中小企業・小規模事業者を主対象に、複合機を起点とした営業活動を推進
ネットワーク・セキュリティ等のクロスセルに注力
- スtockビジネス拡充のため、複合機の保守・SaaS販売などを強化、安定収益源になるまでには至っていない
- グループ各社幹部による戦略会議を定期開催し、交流機会を活発化
- 期間中に、2件のM&A(2022年イコリス、2024年東海桜井)を実施
ITソリューションの売上・利益増、グループシナジーに貢献

サステナビリティ

投資

E

Environment ～ 環境貢献 ～

- 自社リサイクル製品を「サステナブル商品」と再定義し、顧客のSDGsを支援
- 自社工場におけるGHG排出量の測定を開始

S

Social ～ 人材／ダイバーシティ／DX ～

- リスキリングは一部に留まり、次世代幹部・リーダー育成にも課題を残す
- 女性や若手社員の活躍に向けた取り組みを強化

G

Governance ～ コーポレートガバナンス ～

- 役員報酬制度の見直しを実施
- コーポレートガバナンスコードに関する取り組みを継続

M
&
A

- 期間中に2件のM&Aを実施、ITソリューションの成長に貢献

- 新ECサイト「YORIDORI」を立ち上げ、売上拡大・生産性向上・成長ビジネス創出を狙う

D
X

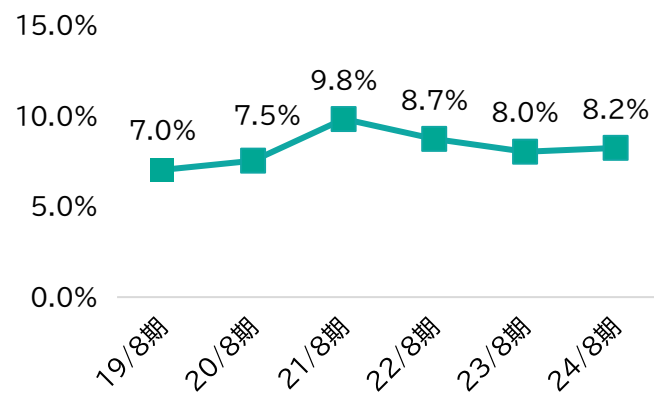
- 営業部門にSFAを導入、データドリブン経営の素地を形成

- 人的資本関連では、教育研修や資格取得支援を拡充

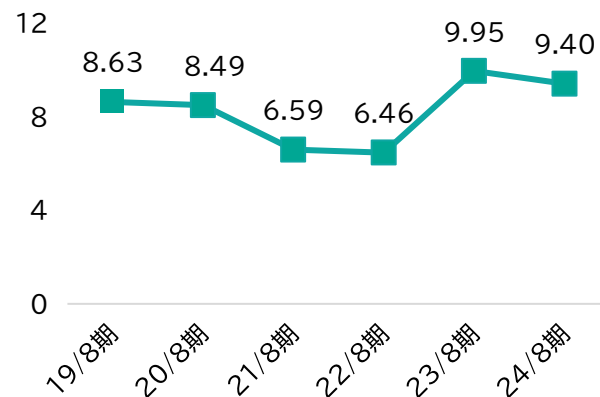
人
材

- 将来のビジネス展開を見据え、デジタルマーケティング分野などの専門人材を採用

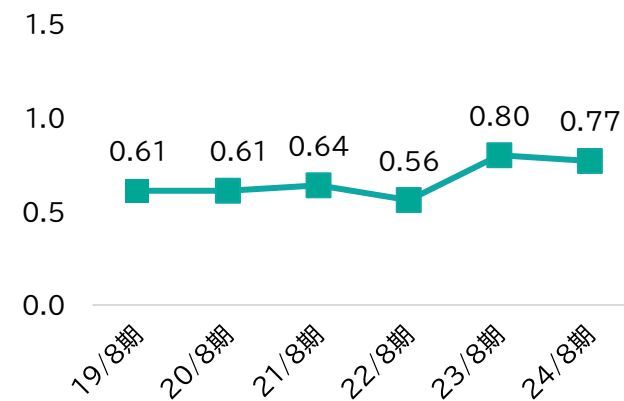
ROE(%)



PER(倍)



PBR(倍)



株価(円)

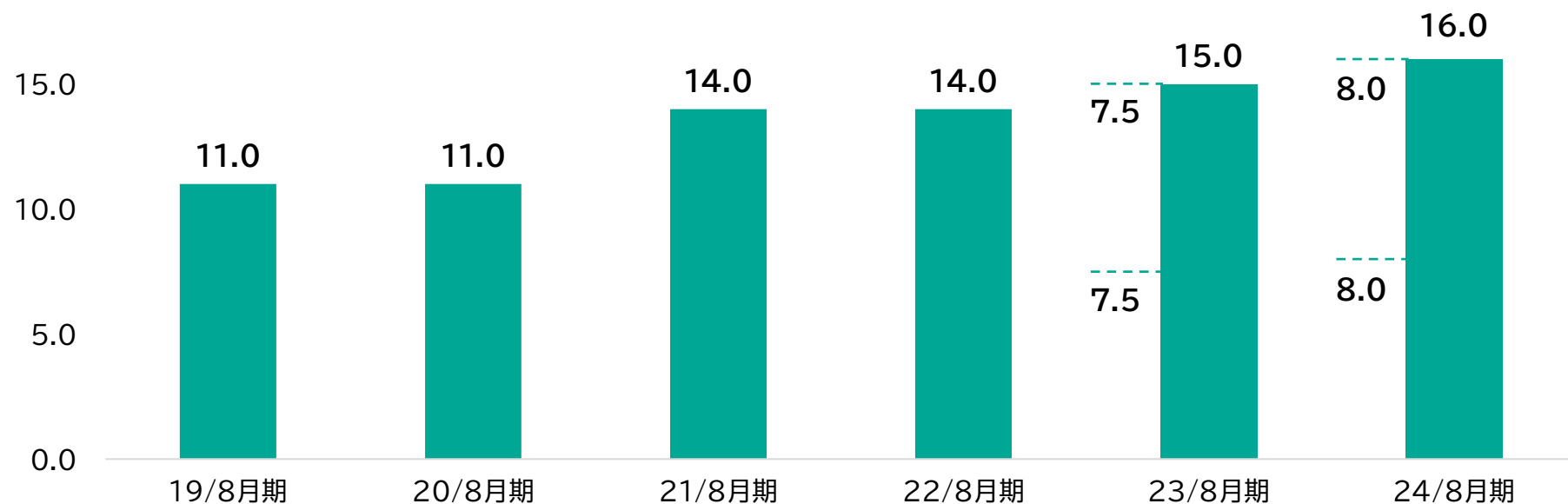


- ROEは7~10%で推移
当社の株主資本コスト7~8%(想定)を若干上回る水準
- 株主優待制度などの株主還元策やIR活動が奏功し、
2023年に株価・PERが上昇し、PBRが上昇
- ただし、PERは10倍未満、PBRは1倍未満と、
いまだ低位な水準にある

Point

- 配当は安定的な増配を継続、2023年8月期からは中間配当も開始
- 連結配当性向は、30%を目途とする中、25%前後の水準で推移

1株当たり年間配当額の推移（円）



配当性向	29.1%	26.2%	22.6%	23.9%	26.2%	25.2%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

新中期経営計画 “Growth Plan 2027”

メガトレンド

- 気候変動と持続可能性
- デジタルトランスフォーメーション(DX)
- 労働人口減少、人材の多様性
- 社会的責任とガバナンス

事業環境

- デジタル化による紙の使用量の減少
- ITソリューション・DXによるビジネスモデルの転換
- 中小企業・小規模事業者におけるIT人材不足
- 環境意識の高まり、持続可能な製品
- 市場の成熟化、業界再編
- Eコマースの普及

資本コストや株価を意識した経営

- 資本コストの把握
- 株主価値の最大化
- 透明性の高い情報開示
- 持続可能な成長
- 投資家との対話



2025年8月期～2027年8月期中期経営計画 “Growth Plan 2027”

Growth
Plan
2027

1 顧客基盤の活用と強化

基盤事業(サプライ事業)と成長事業(ITソリューション事業)のシナジーの最大化

2 事業ポートフォリオの転換

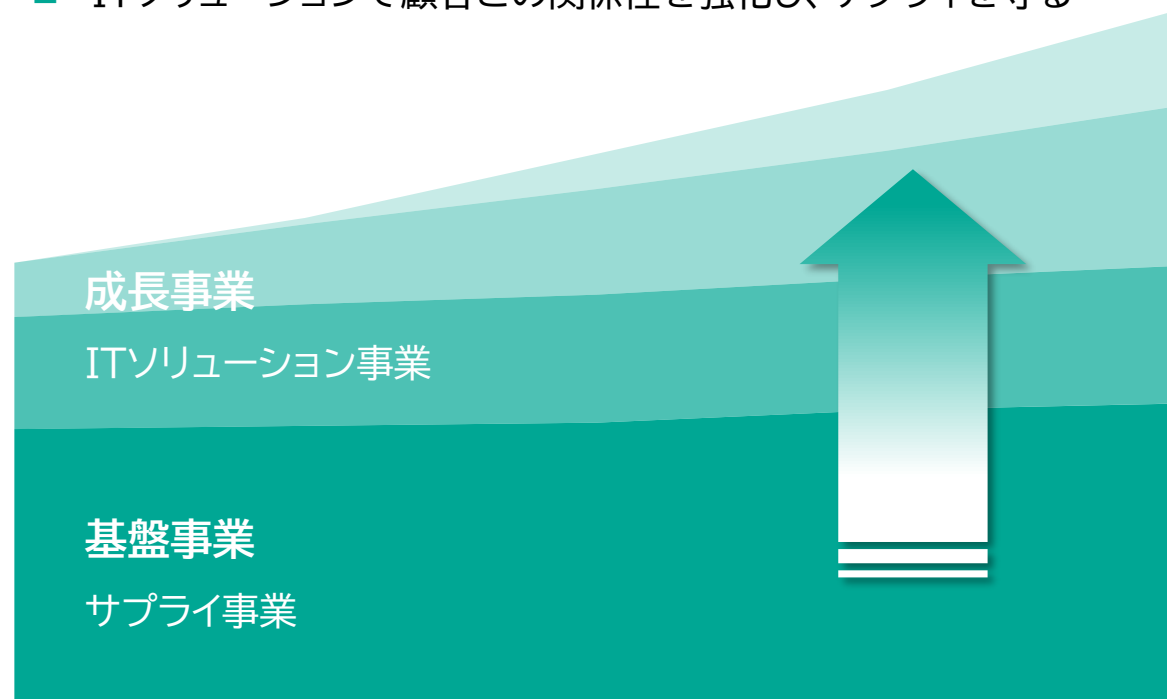
ITソリューション事業を新たな柱に育てる

顧客基盤の活用と強化

Change the office mirai を実現すべく、

顧客ニーズに、サプライ・ITソリューションの両輪で対応

- サプライの顧客基盤を活用して、ITソリューションを伸ばす
- ITソリューションで顧客との関係性を強化し、サプライを守る



事業ポートフォリオの転換

- ITソリューション事業の成長を加速
- 収益性を高め、第二の柱に育てる
- 組織を再編・集約

成長性

成長事業
(ITソリューション事業)

経営資源を投入

基盤事業
(サプライ事業)

Change the office mirai を
実現するグループへ

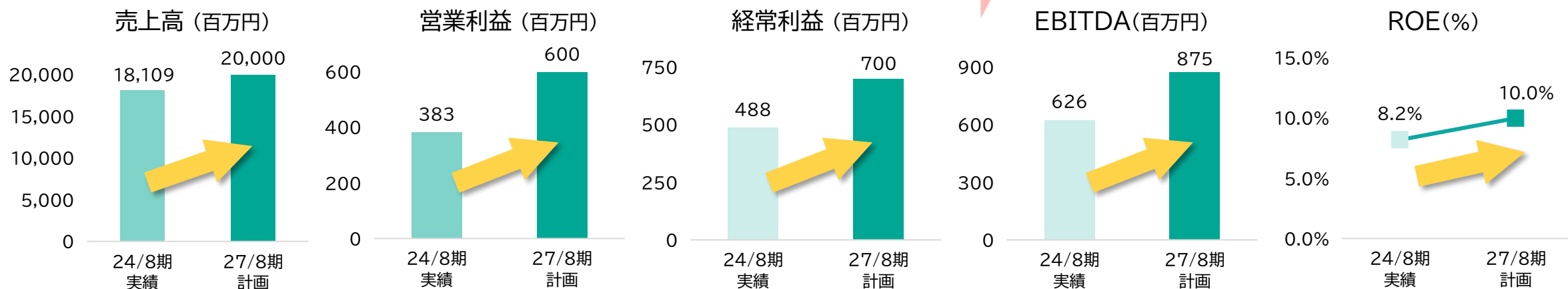
- サプライ事業の利益体質の強化、収益性の高い自社製品への注力
- ビジネスモデルの差別化、顧客参画型のしくみづくり、失客防止
- サステナブルな価値の訴求

収益性

	2024年8月期
売上高	181.0億円
営業利益	3.8億円
経常利益	4.8億円
EBITDA	6.2億円
ROE	8.2%

+19.0億円
 +2.2億円
 +2.2億円
 +2.5億円
 +1.8ポイント

2027年8月期
200.0億円
6.0億円
7.0億円
8.7億円
10.0%以上

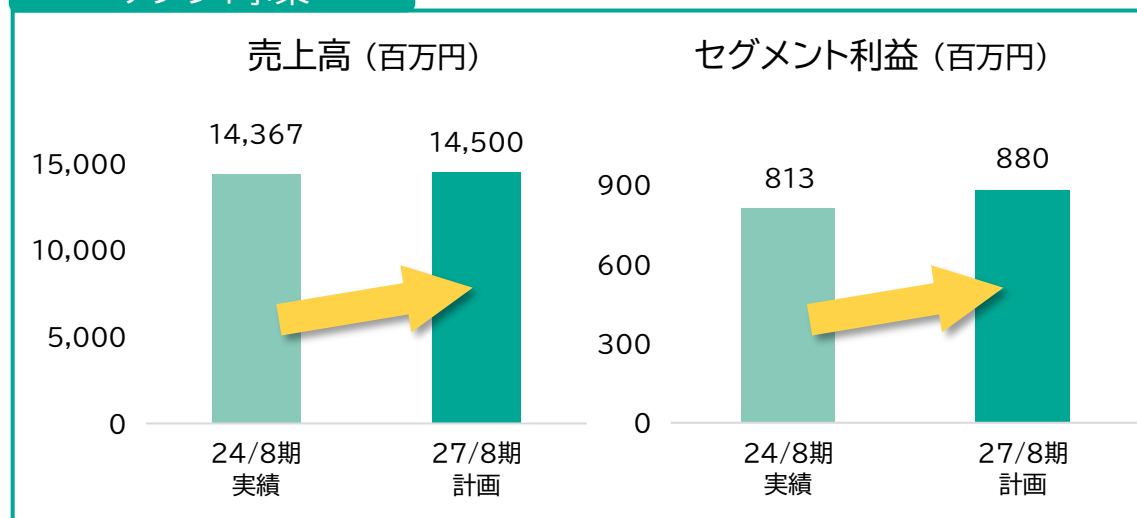


		2024年8月期
売上高	サプライ	143.6億円
	ITソリューション	37.4億円
セグメント利益	サプライ	8.1億円
	ITソリューション	1.4億円

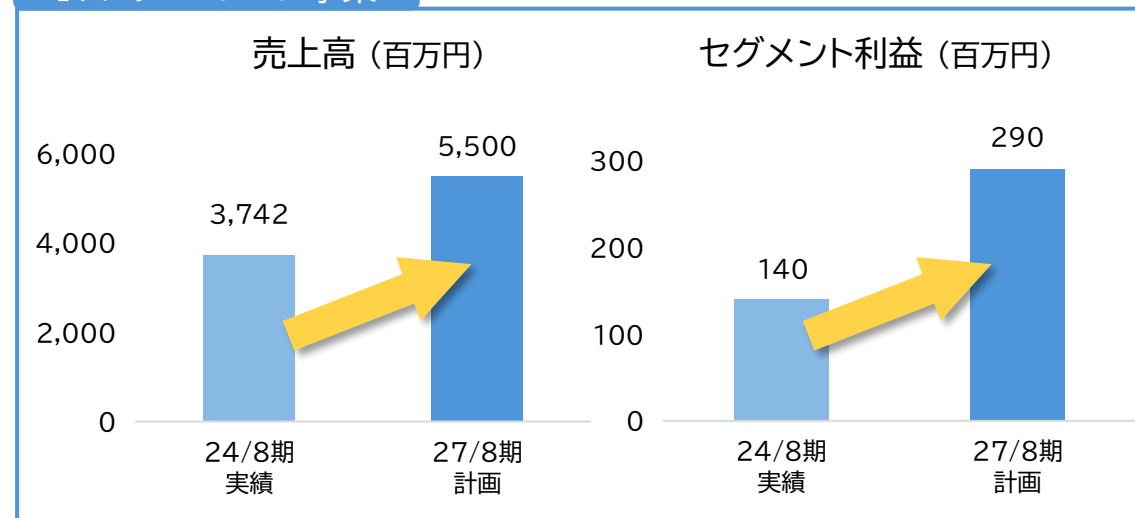
+1.4億円
 +17.6億円
 +0.7億円
 +1.5億円

		2027年8月期
		145.0億円
		55.0億円
		8.8億円
		2.9億円

サプライ事業



ITソリューション事業



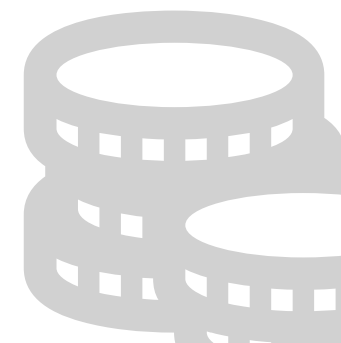
事業戦略

1. サプライ事業（基盤事業）
2. ITソリューション事業（成長事業）



資本・財務戦略

1. キャピタルアロケーション
2. 戦略投資
3. 株主還元、IR・PR



サステナビリティ・経営基盤

ターゲット

- 利益体質強化、構造改革
- ビジネスモデルの差別化
- 営業活動の在り方の見直し
- 新規顧客獲得、失客率低下
- 工場の生産性向上

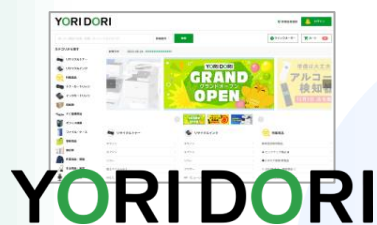
施策

- YORIDORI
- サステナブルパートナープログラム
- プリンティング環境のトータル提案
- 製販連携強化
- エリアマネジメント、東名阪拠点の強化
- インサイドセールス



YORIDORI、サステナブルパートナープログラム

- 製造直販の強みの発揮、トナーカートリッジのマネジメント、顧客のトナー利用状況の見える化、顧客参画型のしくみづくり



YORIDORI



お客様

- ・業務効率化
- ・環境貢献値の数値化

P ポイント取得

1サイクルでYORIDORI
ポイントを計50ポイントGET!



ktk

返却いただいた使用済み
カートリッジをリサイクル

- ・廃プラスチック量削減
- ・CO2排出量削減



廃プラスチック削減量	実質 CO2 排出削減量
約 0.4 kg	約 0.8 kg

▶ プリンティング環境のトータル提案、製版連携強化

- プリンター本体とリサイクル製品の拡販
- 工場がもつ情報の営業活動への活用(推奨プリンター、トナー品質情報、他社返却品等)
- サステナブルパートナープログラム ⇒ 工場の生産改革(見込生産から受注生産へ)、在庫圧縮、廃棄費用・運賃の削減

▶ エリアマネジメント、東名阪拠点の強化、インサイドセールス

- 新規営業活動の強化(注力業種:製造、物流、医療、薬局、介護・福祉)
- メジャーアカウント案件への注力
- 東名阪拠点の人員増強、チーム営業の強化
- テレマーケティングの推進

ターゲット

■ 成長加速

■ 収益性の向上

■ ソリューション営業強化

■ グループシナジー

■ EC事業の拡大

施策

- 基幹商品である複合機の拡販
- パートナー企業との連携強化
- 人員増強と早期育成
- 組織の再編・集約
- サプライ事業との連携
- EC事業における新たな展開

▶ 基幹商品である複合機の拡販、パートナー企業との連携強化

- 中小企業・小規模事業者(情シス不在・ひとり情シスの企業)のDX支援
- パートナー企業と連携したクロスセル営業、ネットワーク・セキュリティ環境構築や経営課題解決に向けた提案
- 自社で保守を担う複合機台数の拡大

▶ 人員増強と早期育成、組織の再編・集約

- ソリューションビジネスの利益の源泉＝プロ人材の育成
- 複合機の保守要員と営業要員の採用・育成
- グループ内に分散するリソースの段階的集約

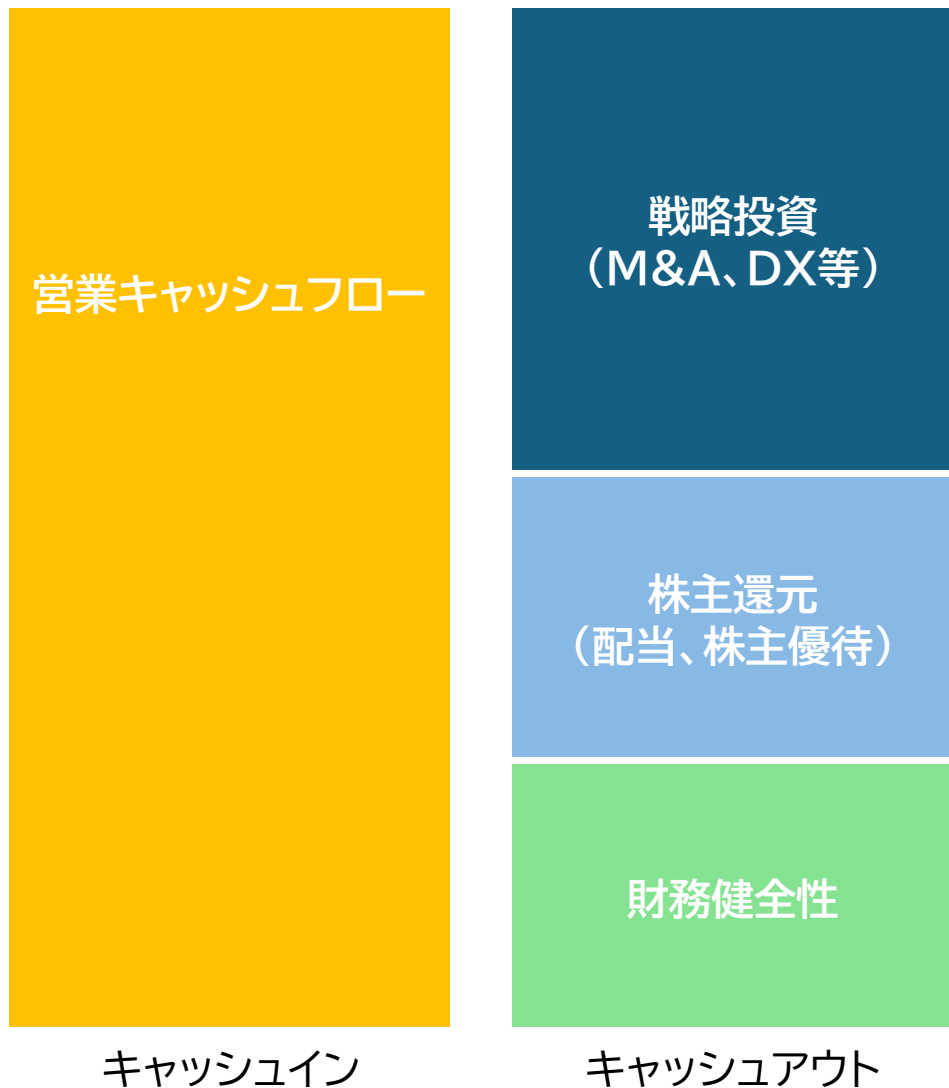


▶ サプライ事業との連携

- サプライ既存顧客へのITソリューション提案
- 経費案件から投資案件へ、顧客の”Change the office mirai”の支援
- ソリューションビジネスを通じた顧客との関係性強化
- サプライ営業へのIT基礎知識の教育

▶ EC事業における新たな展開

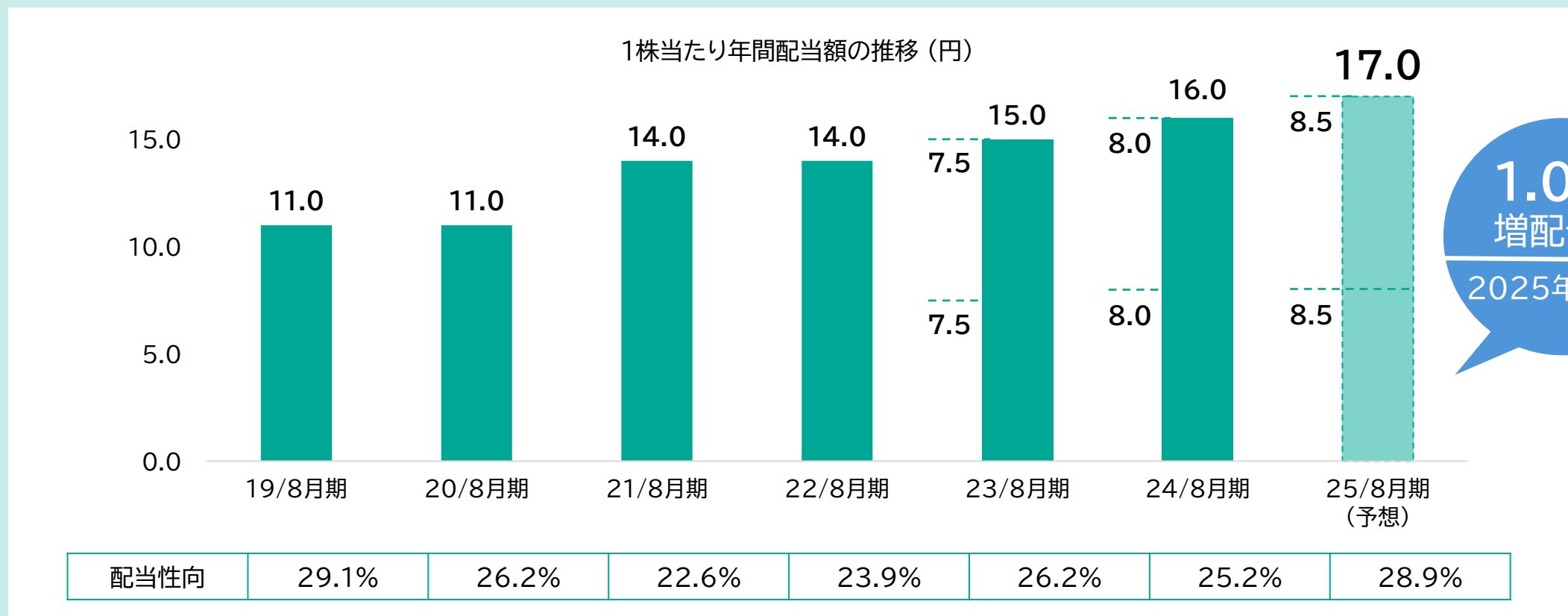
- イコリスが展開するEC事業(サプリメント、化粧品)のマーケティング多角化
- メディア展開等、新たなビジネスチャネルの開拓
- EC事業で培ったデジタルマーケティングのノウハウ・スキルの既存事業への応用



- 中期経営計画3か年で得た営業キャッシュフローを、戦略投資、株主還元等に配分する
- 必要時には、財務健全性を保つための資金の一部を戦略投資に充当し、成長を加速

戦略投資	M&A	<ul style="list-style-type: none">● “Change the office mirai”の実現に資するパートナー企業を探索し、投資● サプライ事業の事業承継・業界再編に関わる案件への取り組み● ITソリューション事業成長のためのクロスセル商材・サービスの取り込み、スタートアップとの協業
	DX (情報システム)	<ul style="list-style-type: none">● 日常業務におけるAIの活用● SFAに蓄積したデータ解析による営業改革
	人的資本	<ul style="list-style-type: none">● 多様な教育研修機会の提供● 「異能」社員の採用

- 連結配当性向30%を目途に、戦略投資とのバランスをとりつつ、安定的・継続的な株主還元を実施
- 2025年8月期は、前期より1.0円増配し、1株あたり年間配当額17.0円(連結配当性向28.9%)の予想



■ IR活動の強化

株主・個人投資家に向けた情報提供

株主・投資家の皆様に当社のことをより一層ご理解いただくため、情報発信の機会を増やすべくIR活動を強化

SNS活用

グループ会社の情報や取り組み等について、IR関連情報を中心に発信

IRメール配信サービス

決算発表やプレスリリース等のお知らせをご希望の方にメール配信

■ SDGs情報発信

WEBメディア『EARTH NOTE(アースノート)』

企業・自治体のインタビュー記事や、様々なお役立ち情報を発信し、SDGsの目標達成に向けた取り組みのさらなる活性化を図る

SDGs情報メディア

EARTH NOTE

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





環境貢献

- ・ 脱炭素への取り組み
- ・ リサイクル製品の廃プラスチック、CO2削減
- ・ 自社工場のGHG排出量削減
- ・ 持続可能な企業年金制度の検討
- ・ グループHQ部門統合に向けた検討



経営基盤強化

ケイティケイのサステナビリティ重要課題(マテリアリティ)



人材育成
ダイバーシティ



- ・ ダイバーシティ経営
(女性管理職比率、育休取得率など)
- ・ 社員エンゲージメント向上
- ・ 人材育成 (DX、経営人材)



DX



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

	2020年 8月期	2021年 8月期	2022年 8月期	2023年 8月期	2024年 8月期
売上高(百万円)	16,658	17,285	17,198	17,611	18,109
営業利益(百万円)	317	448	404	361	383
営業利益率(%)	1.9	2.6	2.3	2.1	2.1
当期純利益(百万円)	233	333	315	310	345
当期純利益率(%)	1.4	1.9	1.8	1.8	1.9
ROE(%)	7.5	9.8	8.7	8.0	8.2
1株当たり純資産 (円)	582.20	634.45	670.56	714.20	773.47
株価(円)	357	409	378	570	597
PBR(倍)	0.61	0.64	0.56	0.80	0.77
PER(倍)	8.49	6.59	6.46	9.95	9.40
自己資本比率(%)	37.0	40.3	43.2	45.9	47.5
配当性向(%)	26.2	22.6	23.9	26.2	25.2

※ 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

2027年8月期を最終年度とする中期経営計画“**Growth Plan2027**”を策定し、基本方針として「顧客基盤の活用と強化」「事業ポートフォリオの転換」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、2020年8月期以降、7~10%
- ROEは、当社の株主資本コスト(7~8%と想定)を若干上回る水準で推移

- 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んだことで、2022年8月期までは0.6倍前後で低迷
- 2023年8月期以降は、IR活動や株主還元策が奏功して株価が上昇し、PBRは0.8倍を超えたものの、いまだ低位な水準で推移

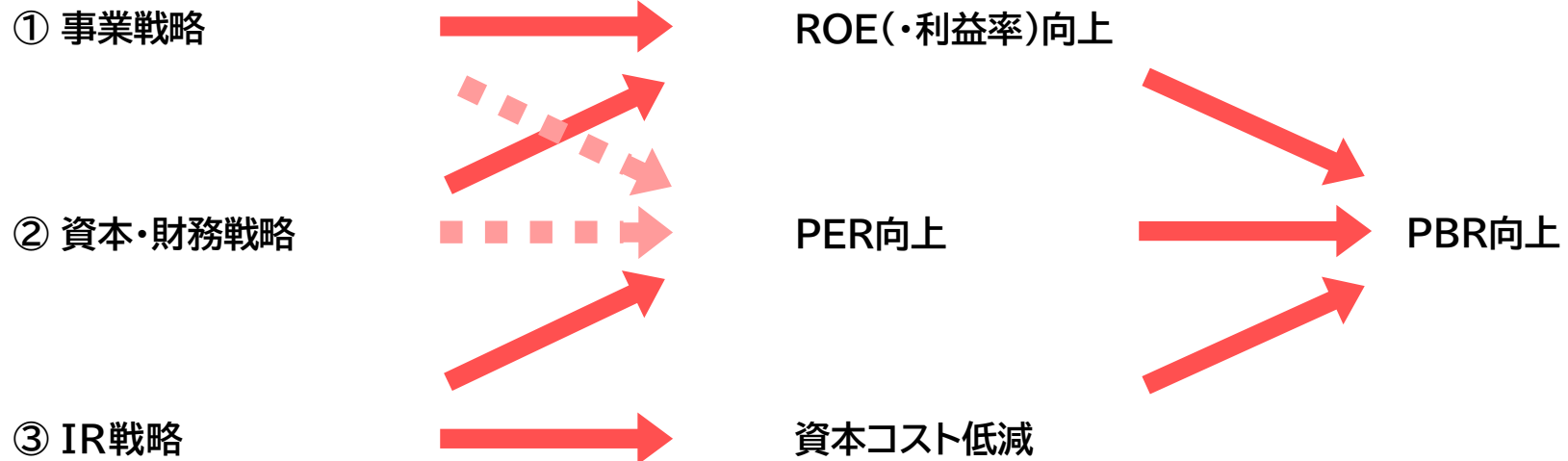
当社のPBRが1倍を下回っている理由

- ・ 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



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、利益率・資本収益性を改善
- ② **資本・財務戦略** : 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向上を目指す
- ・ 当社の基盤事業であるサプライ事業については、他社が追随できない循環型ビジネスモデルを構築し、利益体質を強化
- ・ サプライ事業の顧客基盤を活用し、成長事業と位置付けるITソリューション事業を伸ばす
- ・ ITソリューション事業で顧客との関係性を強化し、ビジネスの高付加価値化を進めるとともに、失客を防止する

② 資本・財務戦略

- ・ 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、戦略投資と株主還元へ配分
- ・ 戦略投資の主対象はM&A、M&Aにより、特にITソリューション事業のサービスメニュー充実と収益性向上を目指す
また、人的資本の増強やDX(システム投資)など、経営基盤の強化に振り向ける
- ・ 株主還元は、連結配当性向30%を目途とし安定的に配当、株主優待制度とあわせ利益還元を強化

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
- ・ 当社ウェブサイトやSNSなどの情報媒体を活用し、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
- ・ これら取り組みにより、株主・投資家の皆様に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繋げる

5 參考資料

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導入

(1) 対象となる株主様

8月20日現在、当社株式 **600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」

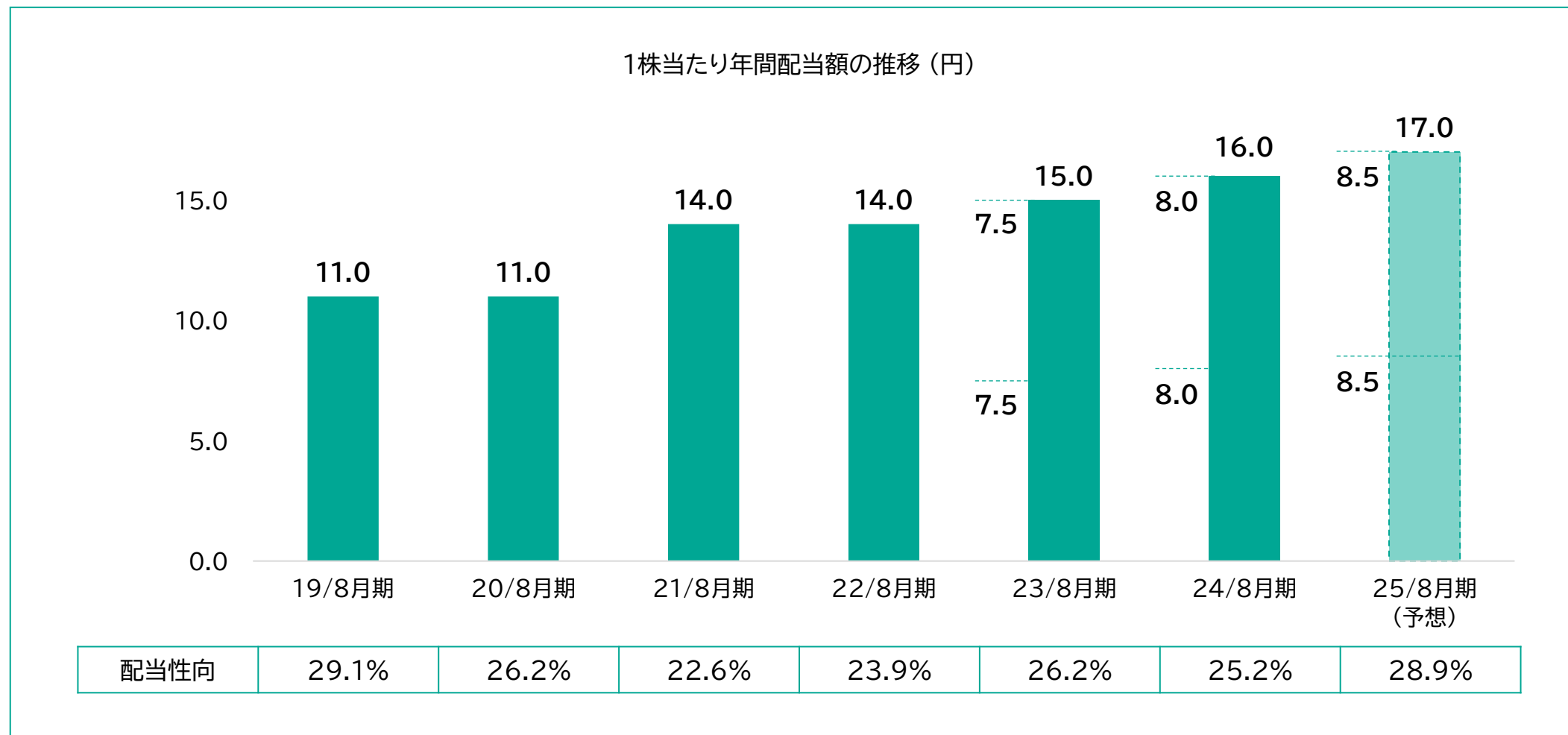
保有する株式数に応じて **ポイントを進呈** ポイント数に応じたお好みの優待商品への交換が可能

2,000株以上を1年以上継続保有の株主様には **長期保有特典** あり

今期より優待枠の拡充を決定
2,000株以上 ⇒ 600株以上




※ 優待商品イメージ



ktk

1971年	6月	資本金100万円をもってカトー特殊計紙株式会社(現ケイティケイ株式会社)を設立
1977年	3月	オンライン端末機用カセットリボンの巻替えによる再利用方法(リパックリボン)を開発
1992年	10月	トナーカートリッジのリサイクル商品である「リパクトナー」の販売を本格的に開始
1998年	9月	長野県駒ヶ根市に駒ヶ根工場を竣工 「リパクトナー」の再生業務を当工場にて開始
2002年	9月	社名をケイティケイ株式会社に変更
2006年	4月	ジャスダック証券取引所(現 東京証券取引所スタンダード市場)に上場し、資本金を29,467万円に増資
2012年	12月	株式会社青雲クラウンの株式を株式交換により取得し、100%子会社化
2013年	12月	SBMソリューション株式会社の株式を取得し、100%子会社化
2014年	6月	株式会社キタブツ中部の株式を取得し、100%子会社化
2020年	3月	株式会社青雲クラウンが株式会社エス・アンド・エスの株式を取得し、100%子会社化
2022年	3月	株式会社イコリスの株式を取得し、100%子会社化
2022年	4月	名古屋証券取引所 メイン市場に上場
2023年	10月	ミライのオフィスをいそどる情報満載の通販サイト「YORIDORI」をスタート
2024年	2月	SBMソリューション株式会社が東海桜井株式会社の株式を取得し、100%子会社化

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 18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	

■WEB発注システム

約100,000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

YORI DORI

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

YORI DORI+plus

■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

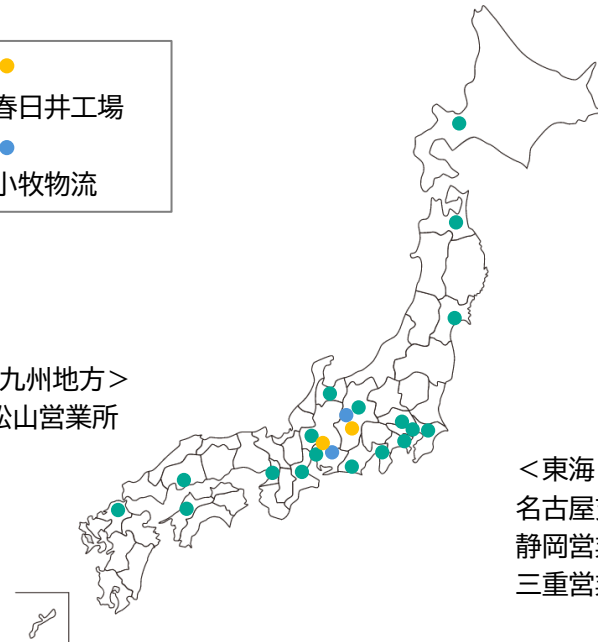
<関西地方>
関西支店

<中国・四国・九州地方>
広島営業所・松山営業所
福岡営業所

【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



■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



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	4 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	33 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	4 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

東海桜井株式会社



拠 点	営業拠点 1拠点(名古屋)
事 業 内 容	CAD・図面関連/ITソリューション
従 業 員 数	8 名

図面用消耗品販売、図面用製本の作成、図面・書類のスキャン・電子化、
 CAD・プロッター等の機器・システムの販売、複合機等 OA 機器のレンタルなどを展開

■ 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

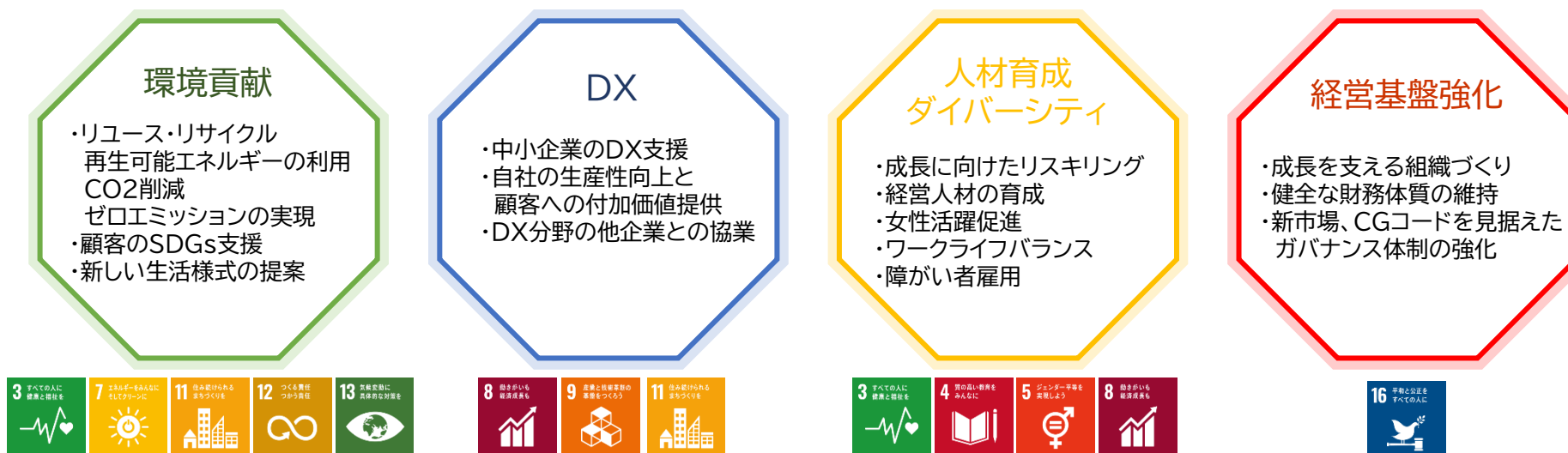
社会を変える
リユース・リサイクルが当たり前のミライを目指し、SDGs・循環型社会に貢献します

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」





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
- ・ 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



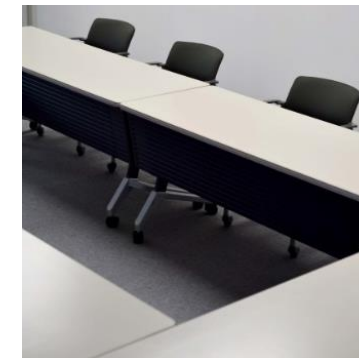
Social(社会)

- ・ 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

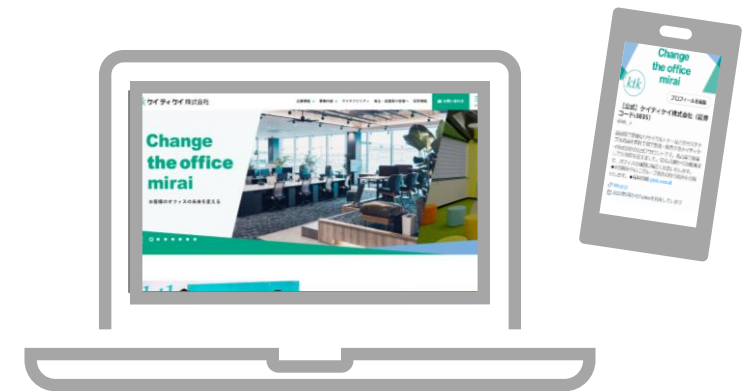


本資料に関するご注意

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。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	https://www.ktk.gr.jp/
X(旧:Twitter)	@ktk_ir





見やすく読み間違いにくい
ユニバーサルデザインフォント
を使用しています