



ログミーFinance IRセミナー ケイティケイ株式会社 会社説明会

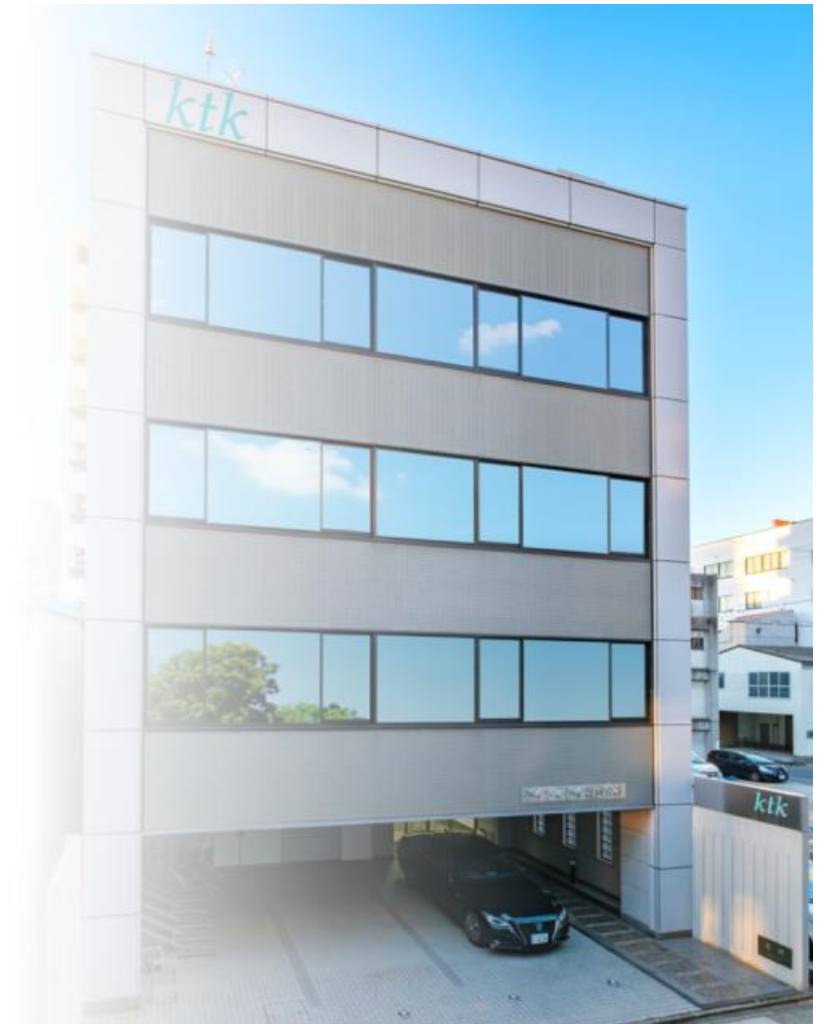
ktk ケイティケイ株式会社
代表取締役社長 青山 英生

東証スタンダード/名証メイン 証券コード:3035

1	ケイティケイの概要	2
2	成長戦略	11
3	株式の状況	23
4	2024年8月期 第2四半期決算概況	28
5	トピックス	35

1 ケイティケイの概要

社名	ケイティケイ株式会社 (ktk INC.)
設立年月日	1971年6月29日
本社所在地	愛知県名古屋市東区泉2丁目3番3号
資本金	2億9,467万円
代表者名	代表取締役社長 青山 英生
上場取引所	東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード:3035) 名古屋証券取引所 メイン市場
グループ会社	株式会社青雲クラウン SBMソリューション株式会社 株式会社キタブツ中部 株式会社エス・アンド・エス 株式会社イコリス 東海桜井株式会社
従業員数	297名 (連結:2024年2月29日現在)
決算期	8月



創業

1973年

自社ブランドとしてKTK計算機用記録紙
(ロールペーパー)の販売開始

1977年

カセットリボンの巻替え
による再利用方法である
リパックリボンを開発



1998年

長野県駒ヶ根市に
駒ヶ根工場を竣工

2004年

Web受注システム
「ケイティケイはつするネット」をスタート



2006年

ジャスダック証券取引所
(現 東京証券取引所
JASDAQ (スタンダード))に上場

2012年

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



2014年

株式会社キタブツ中部の
株式を取得し、100%子会社化



2016年

リパクトナー・リパックジェルインクの
工場直売サイト
「Repack★store」を開始

創業 50周年

2021年6月29日

1971年

愛知県名古屋市に
カトー特殊計紙株式会社
として設立



1992年

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

トナーカートリッジリサイクル
Repack Toner
(リパクトナー)



2002年

社名をケイティケイ株式会社に変更

ktk ケイティケイ 株式会社



2013年

SBMソリューション
株式会社の株式を取得し、
100%子会社化



2020年

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



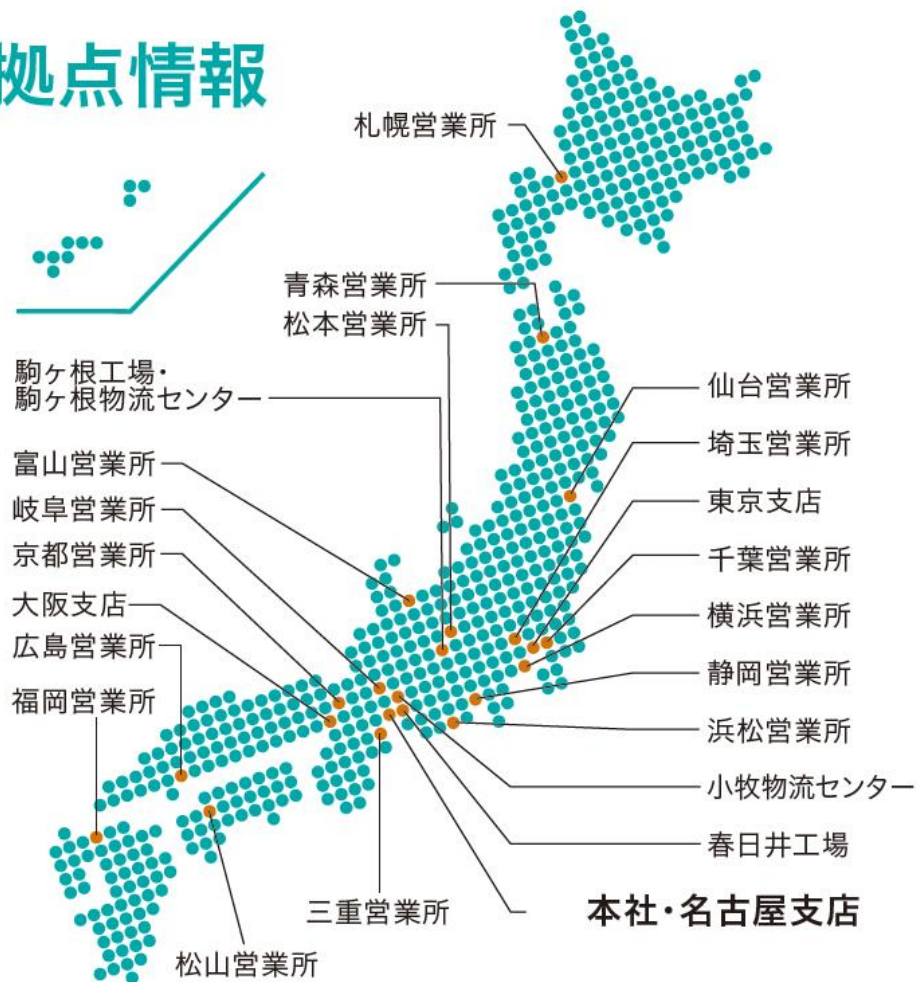
企業価値の向上と持続可能な社会を実現するため、
「ケイティケイSDGs宣言」を発表し、駒ヶ根工場を
構える長野県において「長野県SDGs推進企業」に登録



1985年

愛知県春日井市に春日井工場を竣工

拠点情報



営業拠点

北海道から九州までの全国19ヶ所の営業拠点のスタッフが地域密着型Face to Faceの営業スタイルで、オフィスに必要な商品をトータルにご提案しています

物流拠点

小牧物流センター(愛知県)と、駒ヶ根物流センター(長野県)から全国に商品をお届けしています



小牧物流センター

生産拠点

リパクトナーを駒ヶ根工場(長野県)、リパックリボン・リパックインクカートリッジを春日井工場(愛知県)で生産しています
駒ヶ根工場では、太陽光発電による再生可能エネルギーを利用する取り組みも行っています

駒ヶ根工場
紹介動画



春日井工場



駒ヶ根工場(駒ヶ根物流センター併設)



株式会社青雲クラウン ●

オフィス用品の総合商社
調達から物流まで総合的にサポート
文具専門店のプロデュース



株式会社イコリス ●

ネットビジネスのアルゴリズム解析
デジタルマーケティング
EC運営支援



KITABUTSU

株式会社キタブツ中部 ●

物流を一元管理し、コスト削減・効率化を実現
オフィス用品を中心に33,000アイテムを常時管理



東海桜井株式会社 ●

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



SBM
Solution

SBMソリューション株式会社 ●

ドキュメントソリューション
PCやセキュリティ機器等のITソリューション
保守サポート



株式会社エス・アンド・エス ●

ドキュメントソリューション
PCやセキュリティ機器等のITソリューション
保守サポート

東海3県を中心に事業展開



オフィス（働く環境）のミライに
必要な商品・サービスをグループで提供

対企業
15,000社以上の
顧客基盤（BtoB）

Change
the office
mirai

 社会を変える

 お客様のオフィスを変える

 自分たちが変わる

 WEBマーケティング／EC事業

   複合機／ITソリューション

 ロジスティクス事業

 文具事務用品／オフィス家具・MRO事業／ITソリューション

 リサイクルトナー／オフィスサプライ／ITソリューション

“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



事業課題(マテリアリティ)

- ・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





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





EARTH NOTE(アースノート)とは

「SDGsの取り組みを共有し、循環させる」がコンセプトのWEBメディア

目標達成のアイデアや手法をWEB上で共有して全国に広めることで、SDGs達成に向けた取り組みのさらなる活性化を図ります

ケイティケイの
SDGsへの取り組み▶



EARTH NOTE

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



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

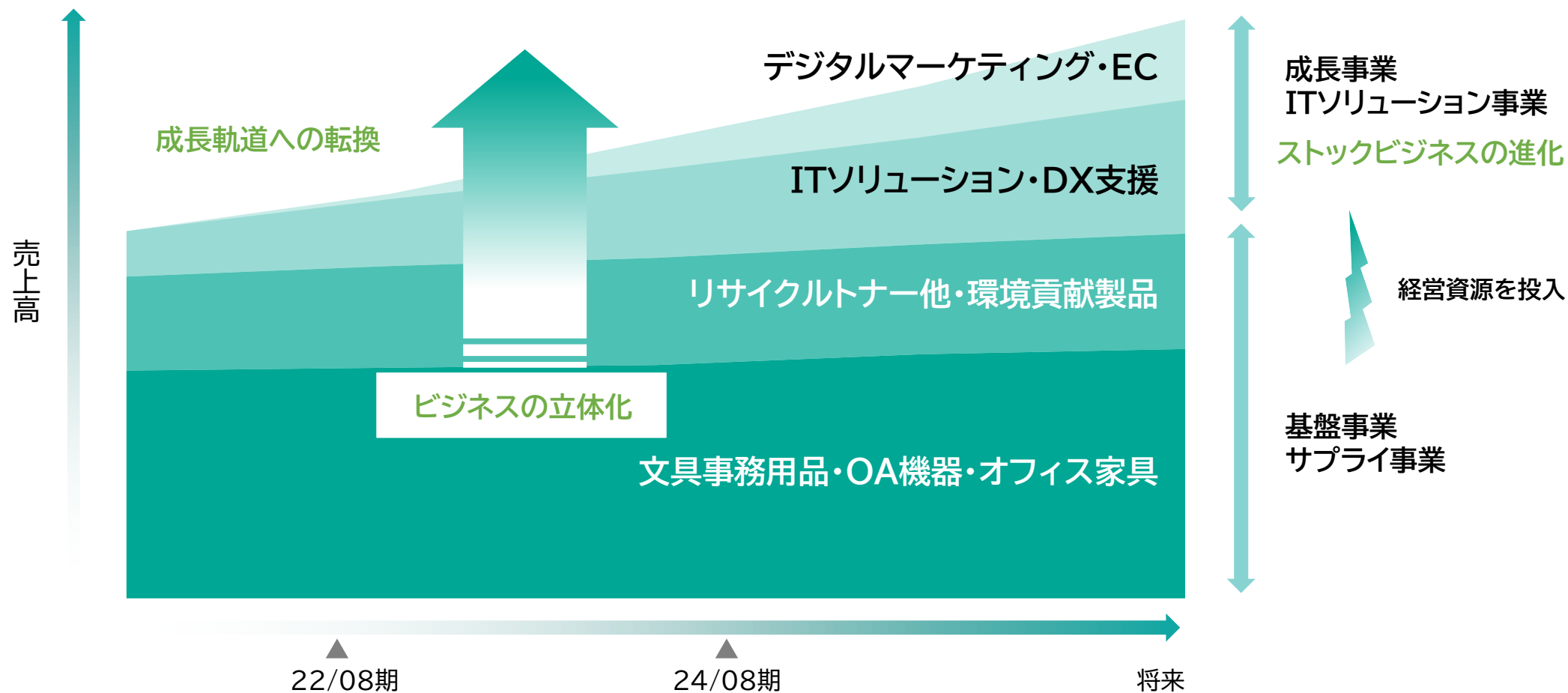


48の企業・団体様にご賛同いただき、取材記事を掲載中
(2024年3月現在)

2 成長戦略

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



Growth Plan 重点戦略

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

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

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

「リサイクル商品」を「サステナブル商品」と再定義
 廃プラ削減量、CO2削減量を数値化

自社製品の拡販／リユース率向上

01 利用
 リサイクル製品を採用いただくことで、循環型社会の実現に向け、お客さまとともにSDGsに貢献しています。

●ケイティケイがご提案する3つの削減効果

経費	廃プラスチック	CO2排出量
約 60% コストダウン	約 0.4kg 削減	約 0.8kg 削減
プリンターメーカー純正品比	カートリッジ1本あたり	カートリッジ1本あたり

●お客様のSDGs貢献をサポート
 リサイクルトナーの利用を「見える化」することで、ユーザー様1人ひとりの意識向上を目指しています。



顧客企業のSDGsの取り組みを支援

02 返却
 使い終わったカートリッジは無料で回収いたします。「無駄な廃棄物ゼロ」へ向けて回収率100%を目指します。お客様が返却先に迷わないよう回収案内ラベルを添付しています。



リサイクルトナーでSDGsに貢献

04 お届け
 ご注文いただいた商品は、工場から直接お届けいたします。最短で翌日に納品いたします。

03 リサイクル
 使用済みカートリッジを回収し、分解・清掃した上で、トナーやインクを再充填して製造しています。



7 再生可能エネルギーを活用 (駒ヶ根工場)
 太陽光発電による再生可能エネルギーを活用 (駒ヶ根工場)

8 働きがいも経済成長も
10 人や国の不平等をなくそう
 障がいをお持ちの方とともに生産。ともに成長できる環境づくり

5 ジェンダー平等を實現しよう
 ジェンダー平等の實現のため、働きやすい職場づくり

9 産業と技術革新の基盤をつくろう
 寿命、破損で使えないトナーも粉砕し再資源化。無駄な廃棄物を出さない「ゼロエミッション」を達成

SFA/CRM導入による営業活動の効率化

顧客とともにサーキュラーエコノミーを実現する新システム『サステナブルパートナープログラム』を開始

リサイクル製品を通じた循環ビジネスモデルによる顧客との関係性の構築に向け、トナー装着(QRコード読取)を起点とした新たな顧客参画型システムの運用を開始

QRコード読み取りによる返却・在庫補充

発注・返却の自動化による適正な在庫運用で注文ミスや発注忘れを防止

「環境貢献値」の数値化

企業価値、イメージの向上

YORI DORI



確実な回収体制と再資源化

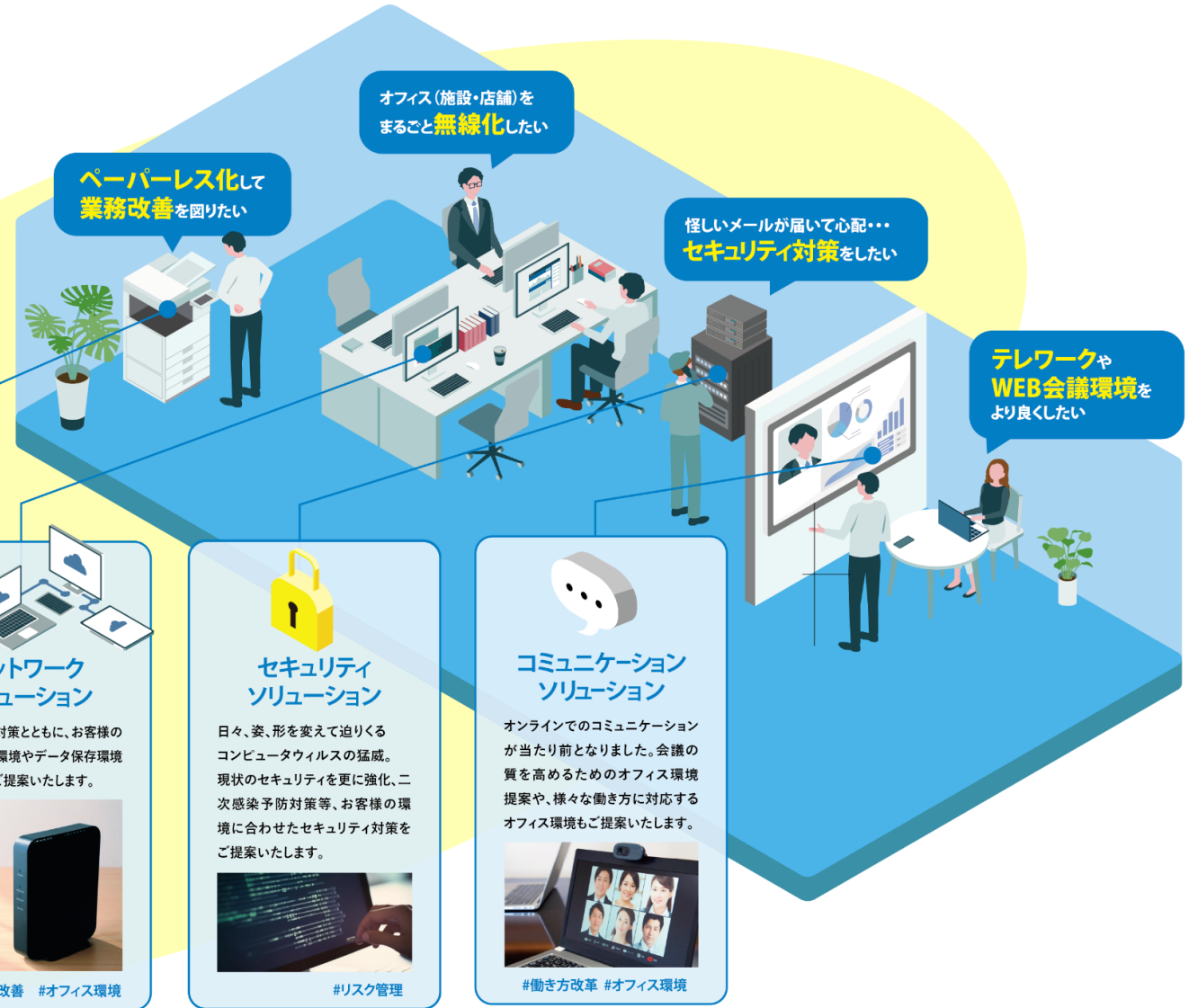
使用済みカートリッジを資源として確実に回収・再生することで、廃プラスチックや実質CO2排出量を削減

トレーサビリティの確保

顧客の利用状況を把握(データの可視化)することで、計画生産・工場在庫縮減を実現

お客様の経営課題に合わせた ITソリューションを提供

課題解決に向けたITソリューションを提供し、
お客様のDXの推進を強力にサポートします



PCとセキュリティ対策商品の拡販

Windows11対応PCへの買替需要への対応と、
UTMをはじめとしたセキュリティ対策商品の拡販



複合機の販売強化と自社保守体制の強化

複合機の販売強化
複合機を起点としたビジネス展開



複合機の自社保守体制を強化

イコリスのデジタルマーケティングとEC事業の推進

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」

両社の異なる強みを活かしたシナジーを創出

- ・ 自社ドメインを集客に活用し EC 事業を拡大
- ・ 顧客のビジネス支援



販売商品のラインナップを拡充

サプリメント：32商品
化粧品：9商品

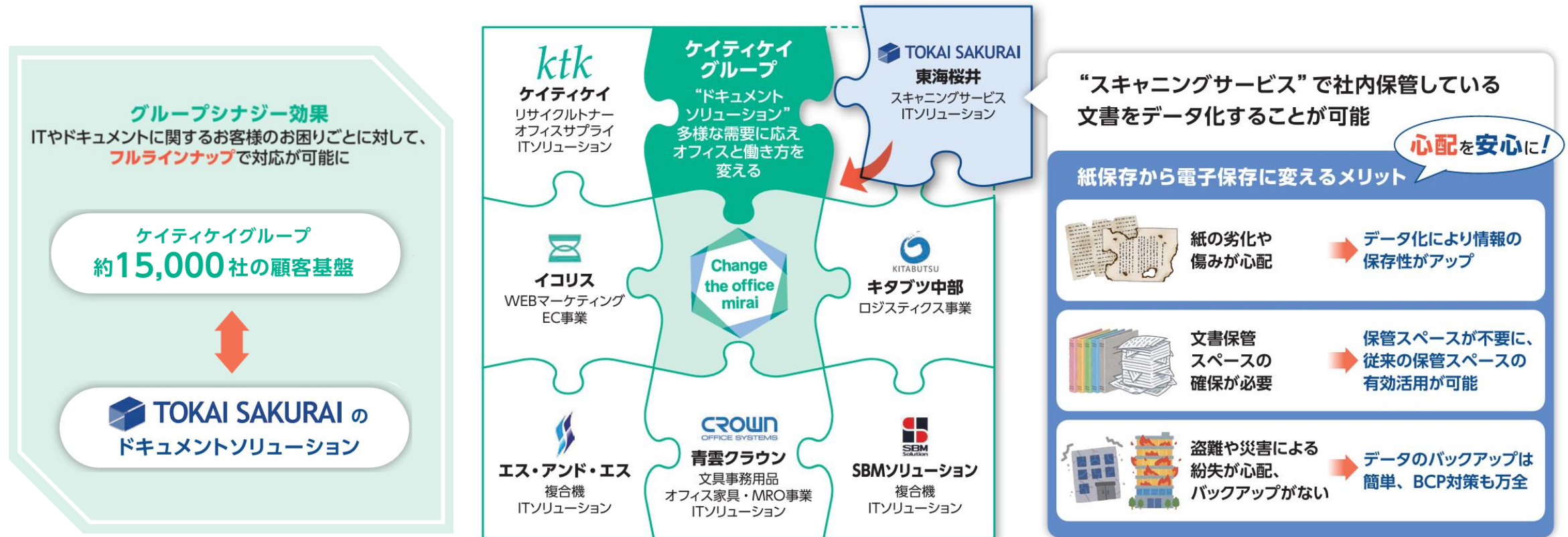
合計41商品の販売を開始



aequalis
イコリス

□ スキャニングサービス等を展開する東海桜井株式会社をグループ会社化

当社グループの顧客基盤及びITソリューション技術と、東海桜井がもつ高度なノウハウの双方を活かすことで大きなシナジーを創出



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



◀ 名証IRエキスポ2023



個人投資家向けIRセミナー ▶



グループ会社オフィスのリノベーション

青雲クラウンのオフィスの一部をライブオフィス化

エンゲージメント向上を図るとともに、交流の場としてのオフィス活用を目指し、グループビジョン“Change the office mirai”を体現するオフィスへリノベーションを実施



◀ フリーアドレスに対応したWi-Fi環境構築



デザインと機能性を ▶
兼ね備えたオフィス家具



WEB会議や電話ができる個室ブースも完備 ▶



☐トナー・オフィス用品の総合通販サイト『YORIDORI』 各種新機能をスタート

1. 当社のリサイクル製品利用による「環境貢献」の値を一目で実感できる機能を搭載



当社製品を利用することで達成した「環境貢献度(廃プラスチック削減量と実質CO₂削減量)」を数字で表示し、実際に知ることのできる新機能を実装

【環境貢献値の表示イメージ】



2. 新規会員登録の受付を開始

既存顧客だけでなく、インターネットからの新規法人顧客をはじめ、SOHOや個人のお客様も新規会員登録が可能に

3. YORIDORIポイント制度の新設

環境貢献を意識したお得なポイント制度を開始
当社リサイクル製品は、使用済みカートリッジの回収でもポイントを進呈

YORIDORI
<https://www.yoridori.jp/>



成長投資

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
- ②東海桜井株式会社のグループ会社化 ⇒ ドキュメントソリューションの強化



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ついて

以下の戦略に沿って、「ROE10%以上、PBR1倍以上」を目指します（2023年10月3日開示）

① 事業戦略

- ・事業ポートフォリオ転換による利益率とROEの向上
- ・サプライ事業の利益体質の強化
- ・ITソリューション事業への経営資源投入と業容拡大、ビジネスの高付加価値化

② 資本戦略

- ・キャッシュを成長投資と株主還元バランスよく配分
- ・人的資本増強やDXなど、経営基盤強化に向けた投資、M&Aへの継続的な取り組み
- ・連結配当性向30%を目途とした安定的な配当、株主優待制度の継続

③ IR戦略

- ・決算説明会やIRセミナーなど、株主・投資家の皆様との対話機会の拡充
- ・当社ウェブサイトやSNSなどを活用した情報発信
- ・経営情報開示の透明性向上による資本コストの低減

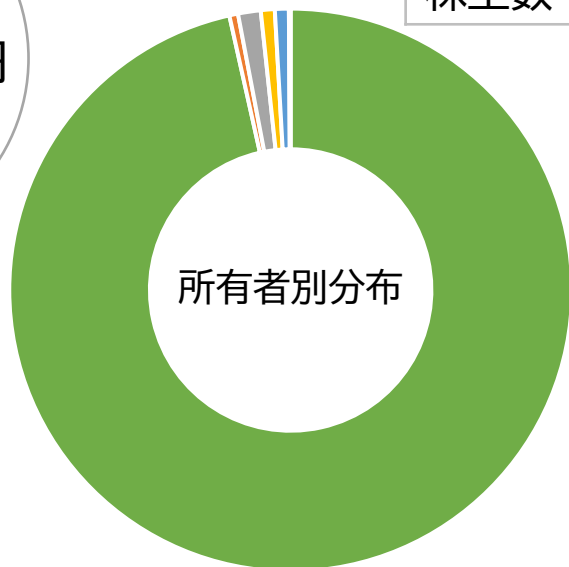
3 株式の状況

時価総額
約**33.2**億円
(2024年2月20日
現在)

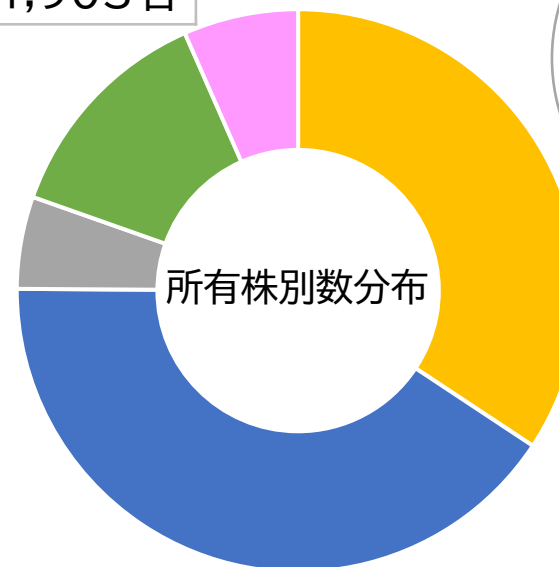
発行可能株式総数 12,000,000株
発行済株式総数 5,725,000株
株主数 1,903名

2024年2月20日現在

1株当たり
配当(年間予想)
16円



- 個人・その他 96.5%
- 金融機関 0.5%
- その他国内法人 1.3%
- 外国人 0.8%
- 証券会社 0.8%
- 自己名義 0.1%



- 100株未満 34.3%
- 100株以上500株未満 40.8%
- 500株以上1,000株未満 5.3%
- 1,000株以上5,000株未満 13.0%
- 5,000株以上 6.6%

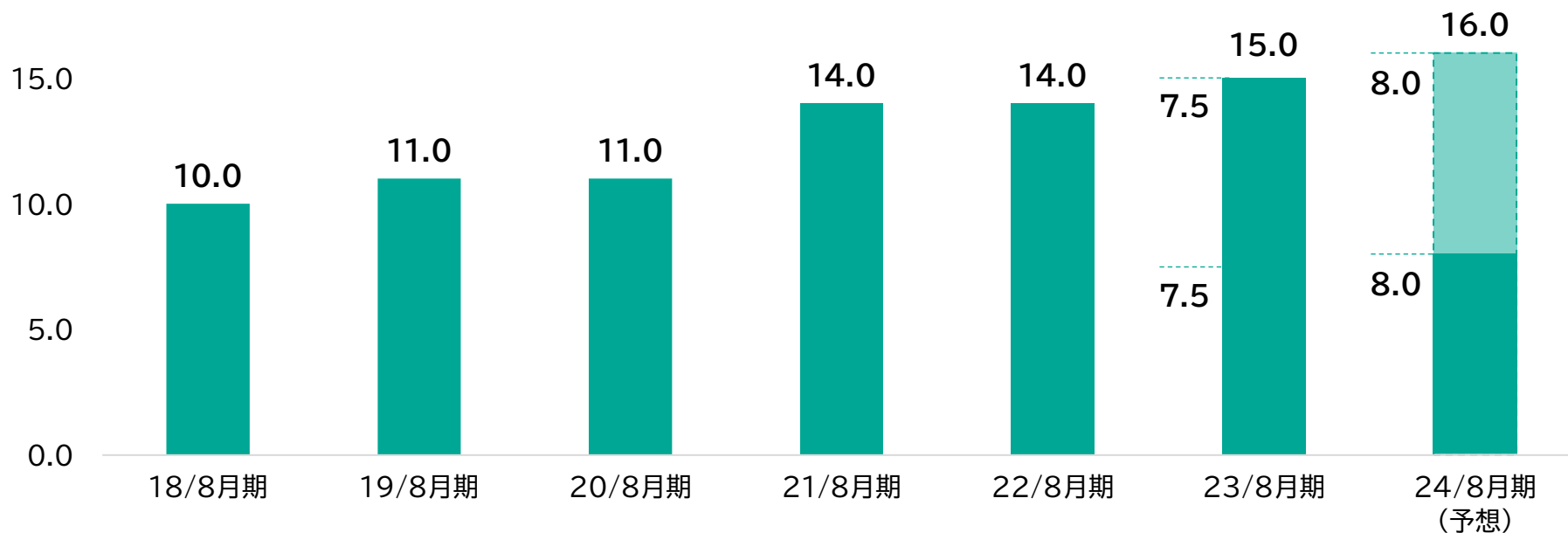
(2023/11/02~2024/05/02 週足)



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導入

(1) 対象となる株主様

8月20日現在、当社株式**20単元(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

1年以上継続保有の株主様には**長期保有特典**あり



※ 優待商品イメージ

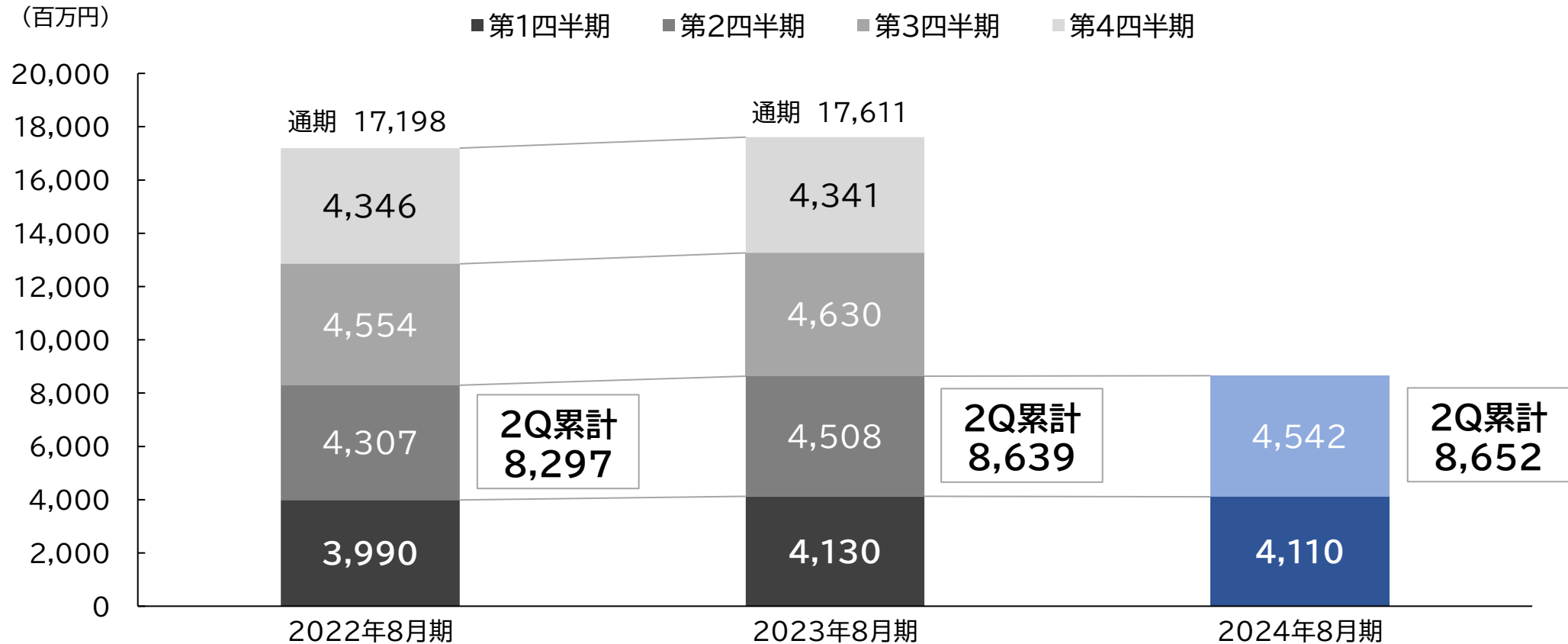
4 2024年8月期 第2四半期決算概況

- ・売上、利益とも第2四半期予想を上回ったものの、前年同期における半導体不足解消時の特需の反動や大型案件の減少、ペーパーレス化による影響があり、売上高は前年同期比でほぼ横ばい
- ・株式会社イコリスが展開するEC事業が引き続き堅調に推移し、売上・利益に貢献
- ・ITソリューション事業の先行投資や、グループ会社のオフィス環境整備に伴う一時的なコスト増が利益を圧迫
- ・政策保有株式の売却により、四半期純利益は増益

	2023年8月期 第2四半期	2024年8月期 第2四半期	前期比	第2四半期 予想	達成率	通期予想	進捗率
売上高	8,639	8,652	100.2%	8,611	100.5%	18,000	48.1%
営業利益	190	147	77.4%	140	105.3%	380	38.8%
経常利益	251	209	83.3%	193	108.3%	480	43.6%
EBITDA ※	314	274	87.2%	262	104.8%	624	44.0%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	154	159	103.7%	124	128.9%	315	50.7%

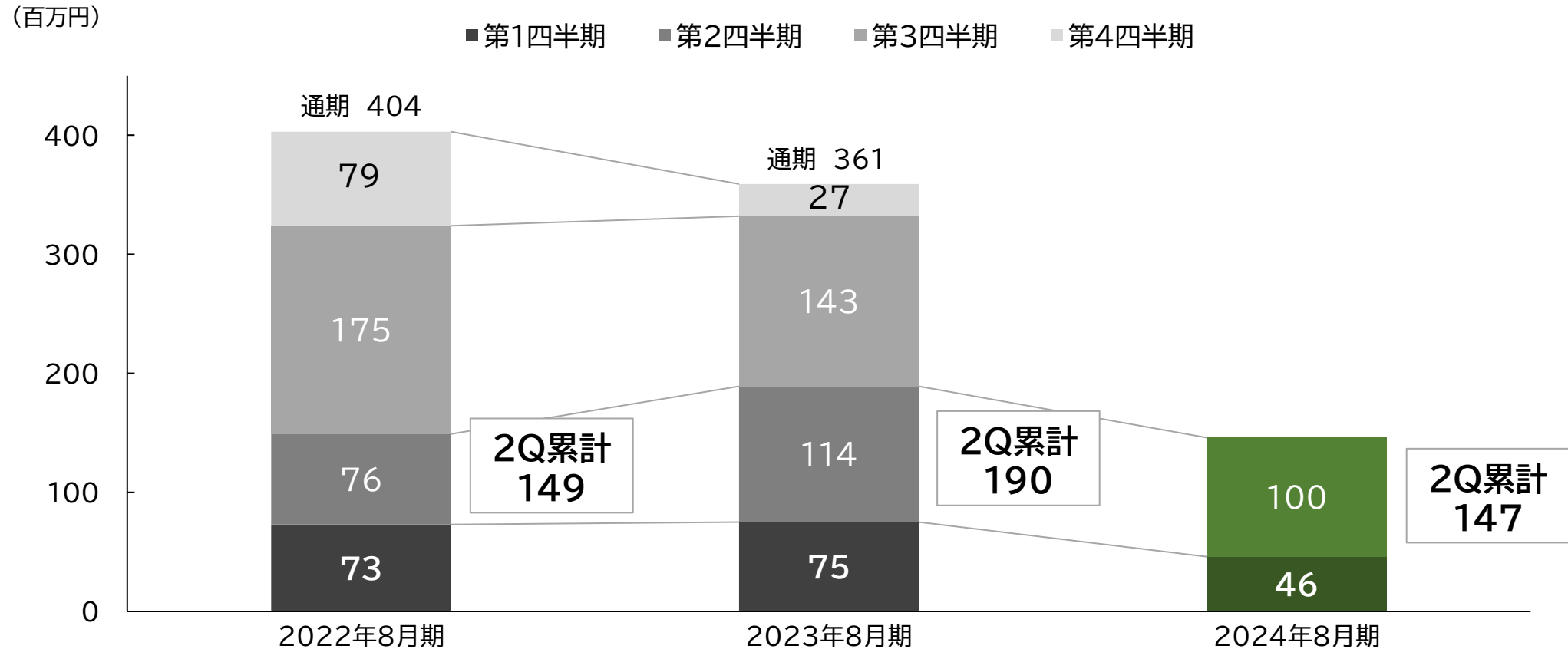
※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

EC事業が堅調に推移したものの、前年同期における特需の反動やペーパーレス化による影響を受けたことで、売上高はほぼ横ばい

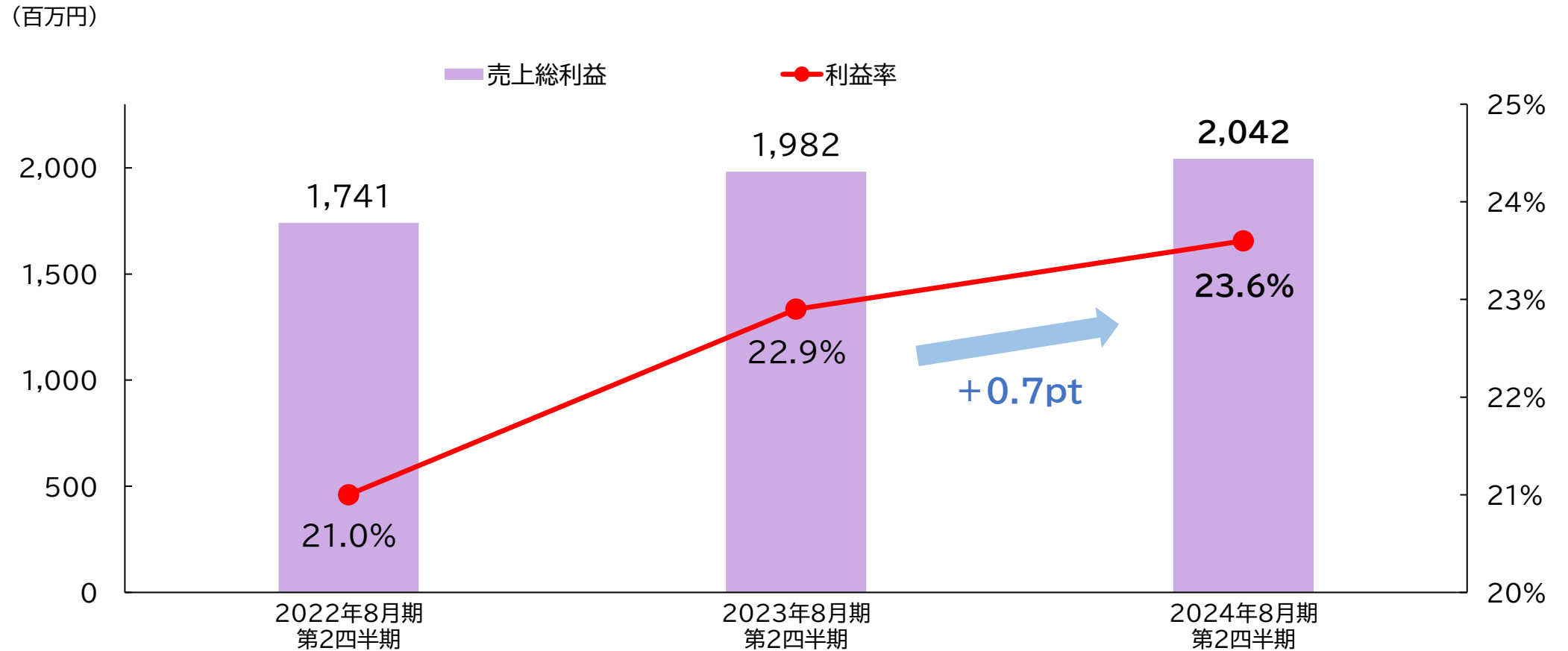


四半期毎の営業利益の推移

利益率の高い自社製品の拡販が鈍化したことに加えて、ITソリューション事業における先行投資(販売促進、人材育成等)やグループ会社の環境整備(一部フロアのリノベーション、ライブオフィス化)に伴う一時的な費用が増加したことで利益が減少



収益性の高いEC事業の順調な伸長により、利益額と利益率が向上

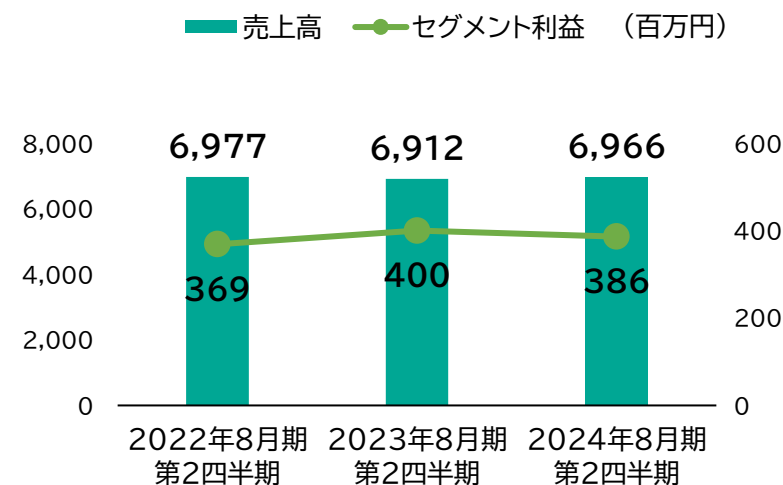


セグメント別実績(サプライ事業)

(百万円)

	2022年8月期 第2四半期	2023年8月期 第2四半期	2024年8月期 第2四半期	前期比
売上高	6,977	6,912	6,966	100.8%
セグメント利益	369	400	386	96.5%

※ 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



サプライ事業の概況

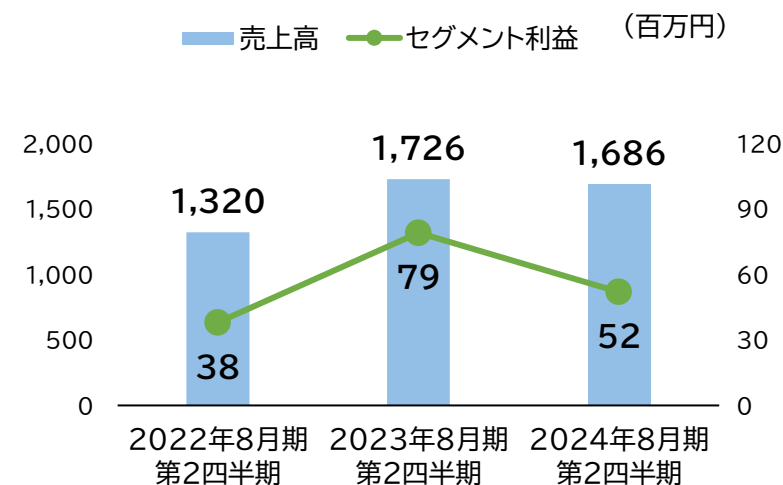
- ・売上高はわずかに増加
- ・ペーパーレス化の普及や新規開拓活動の停滞による影響で、利益率の高い自社製品の拡販が鈍化したことにより、利益が減少
- ・現在、自社製品の新規営業活動に注力中

セグメント別実績(ITソリューション事業)

(百万円)

	2022年8月期 第2四半期	2023年8月期 第2四半期	2024年8月期 第2四半期	前期比
売上高	1,320	1,726	1,686	97.7%
セグメント利益	38	79	52	65.7%

※ 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



ITソリューション事業の概況

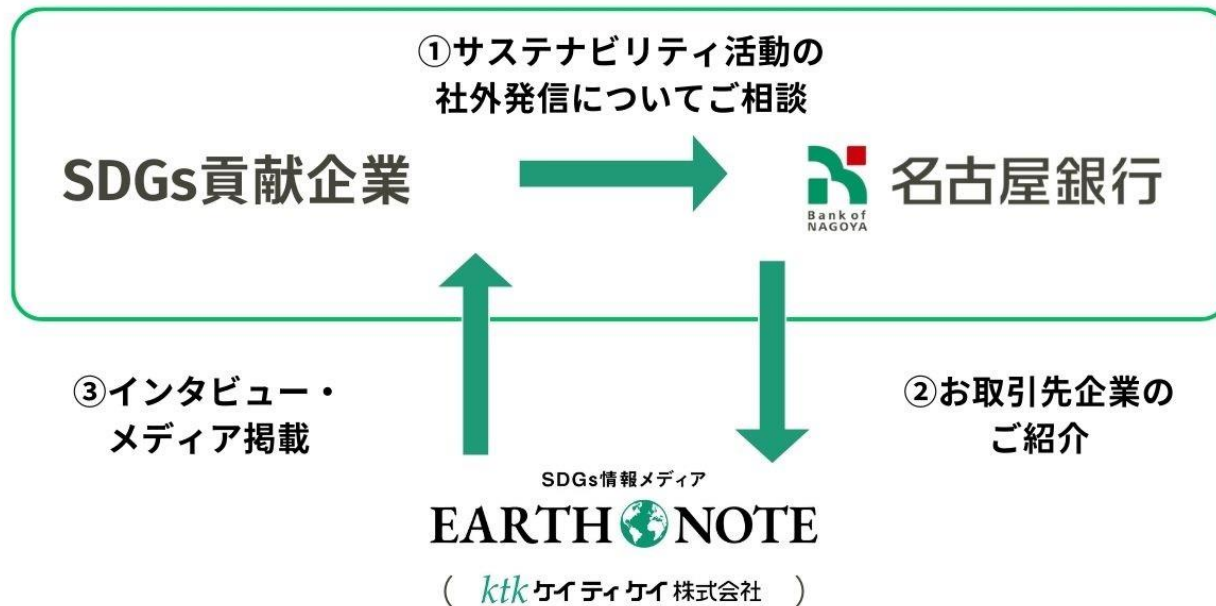
- ・株式会社イコリスが展開するデジタルマーケティングを駆使したEC事業が貢献したものの、複合機販売等の売上・利益は、前年同期の半導体不足解消時の需要増加に対する反動等により減少
- ・販売促進及び人材への先行投資によるグループ各社のコスト増が利益を圧迫

5 トピックス

SDGs情報メディア EARTH NOTE (アースノート)

名古屋銀行のコンサルティングサービスとの連携による地域貢献活動を開始しました

当社が運営するSDGs 情報メディア「EARTH NOTE」と名古屋銀行は、持続可能な社会実現のためのさまざまな取り組みの発信を通じて、ともに地域貢献を行うことで合意し、具体的な連携をスタートしました



具体的な取り組み内容

サステナビリティ活動に取り組む取引先を、
名古屋銀行から当社へ紹介



EARTH NOTEが地域に根差したSDGs貢献企業へ
インタビューを行い、取組事例をWEB記事として発信



広く活動内容をアピールすることで、持続可能な社会
実現のためのアイデアを共有

社会全体のSDGsに関する取り組みの活性化に貢献

当社で活躍する女性社員が「あいち女性輝きカンパニー推進企業特集」で紹介されました

職場の声 / イノベーション推進本部
マネージャー 土平彩有里さん

プロジェクトミーティングの様子

【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。

2023年8月28日 中部経済新聞

ITソリューション事業拡大の取り組みに関する
当社の記事が掲載されました

2024年2月27日 中部経済新聞3面



ITソリューション事業拡大へ

リサイクルトナーのケイティケイ



リサイクルトナーのイメージ

上場企業分析

リサイクルトナーの製造販売などを手掛けるケイティケイ(本社名古屋)は、複写機の導入促進を行うITソリューション事業の拡大に取り組んでいる。主力事業で培った幅広い業種への顧客提案などで収益の拡大を狙う。24年8月期は前期比16.5%増の売上高40億円を予想し、順調な伸びが期待されている。

ケイティケイの主力は、リサイクルトナーの製造販売。幅広い業種からの需要を取り込んだトナーやインクカートリッジなどのリサイクル商品や、オフィスでの消費品を販売する。各基盤を持つ。コロナ禍に

2桁成長で、収益の柱に

ベンチャー対象にM&A検討

業績推移

売上高 (億円)

2018	21.8
21.8	22.3
22.3	23.8
23.8	24.8

純利益 (億円)

2018	21.8
21.8	22.3
22.3	23.8
23.8	24.8

今年発表 予定の27年8月期を最終年度とする中期経営計画で、5年間で数億円規模の投資を計画しており、M&A(企業合併・買収)やインターネット販売の強化にかかる費用を計上する。

事業成長につながる協賛を有し、幅広い顧客層に事業成長を目指すというベンチャー企業や、事業本筋に課題を抱える同業の個人事業主を対象にM&Aを検討している」と話している。(毎週火曜日に掲載)

コーポレートサイト

当社HPのIRページ：<https://www.ktk.gr.jp/ir>



決算短信・有価証券報告書(四半期報告書)
連結決算説明資料・株主通信
ニュースリリース等の最新情報に加え
過去の開示資料等アーカイブも確認可能

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しています



X (旧:Twitter)

公式アカウント：[@ktk_ir](https://twitter.com/ktk_ir)

〔 アットマーク・ケー・ティー・ケー
・アンダーバー・アンダーバー・アイ・アール 〕



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しています
是非フォローをお願いします

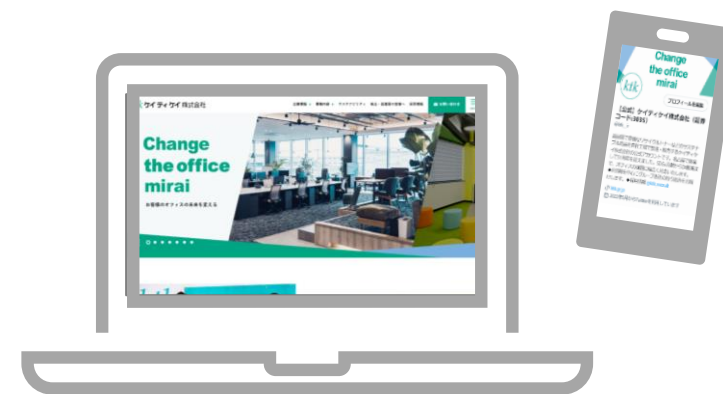


本資料に関するご注意

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