

## ケイティケイ株式会社 2022年8月期決算説明会

日時 2022年10月5日(水) 14:00~15:00  
場所 東海東京証券株式会社 ホール/WEB 配信  
登壇者 代表取締役社長 青山 英生

### ○2022年8月期決算説明

資料；2022年8月期 決算説明資料

<https://www.ktk.gr.jp/wp-content/uploads/2022/10/setsumeij20221003.pdf>

### ○質疑応答

#### Q1. 2022年8月期に売上はほぼ横ばいで利益率が向上している要因について

環境衛生用品の利益率が高かった。また、IT 関連商品においても、高利益率であるネットワークやセキュリティ関連の付加価値の高い分野の案件が増えてきたことが利益率の向上につながった。

#### Q2. それぞれの事業における競合の状況について

まずリサイクルトナー業界について、純正品とリサイクルトナーの割合は純正品が約75パーセント、リサイクル品が約25パーセントという比率になっている。

この25パーセントの業界の中の多くのリサイクルメーカーは製造卸売型であるため、当社の強みである製造直販という点においては、他のリサイクルメーカーとは異なる。

また、オフィス関連全般を取り扱う当社は、リサイクルトナー業界だけに当てはまらず、中小・中堅企業向けのオフィス関連用品を取り扱う会社とも一部競合しているため、リサイクルメーカーのみが競合とも言い切れない状況である。

一方で、ITソリューション関連は、同様の展開をされている大手企業の顧客と比較すると、当社の顧客はもう少し事業規模の小さな小規模事業者であり差別化できると考えている。

#### Q3. Web経由とWeb以外(店頭、直接通販)の注文比率について

現状では、インターネット経由の注文も多いものの、その経緯としては90%以上がリアルな営業で関係を作った上で注文に至っている。イコリスがグループに入ったことで、今後はインターネット上での営業や集客に力を入れて進めていく。

#### Q4. 今後の展開、事業領域について

特にITソリューション分野において協業やM&Aを進める。当社の強みである1万5,000社の顧客にマッチしたビジネス、サービスを展開している先と事業展開を行っていきたいと考えている。

**Q5. 今後の投資と配当について**

投資に関しては、有効に資金を活用して成長事業に対する投資を進めていきたい。

配当に関しては、配当性向 30 パーセントを目標に今期も増配を行う。さらに、きちんと増配を継続できるよう、安定的に還元できる利益体質作りを進めている。

**Q6. 2023 年 8 月期計画のサプライ事業が増収減益になる要因について**

電力や物流費などの高騰が予想されるため、経費関連の増加を大きく懸念している。

また、原材料価格の高騰が続くことにより、サプライ事業における収益が少し厳しくなると想定したため。

**Q7. IT ソリューション事業の増収率・増益率の 2023 年 8 月期計画が前期より大きくなっている背景について**

ネットワークの設定やセキュリティ対策などの付加価値の高いソリューション案件を強化することにより利益を伸ばしていきたいと考えている。そのために、IT ソリューション事業部のメンバー増員や研修実施による技術力の向上を図っており、その結果として利益増に結び付けていきたい。

**Q8. 中小企業向けの IT ソリューションにおける競合他社との差別化について**

サービスメニューの差別化としてはまだ難しい状況ではあるが、当社は 1 万 5,000 社の既存顧客とのアクセスを持っていることに加えて、紙の使用とペーパーレスどちらにも対応した提案ができるということが一番の強みであると考えている。