

**ケイティケイグループ
中期経営計画
“Growth Plan”
(2022年8月期～2024年8月期)**

2021年10月1日

ktk ケイティケイ 株式会社

JASDAQスタンダード 証券コード：3035

- 経営理念・長期ビジョン
- 当社の事業価値
- 事業環境
- 基本方針
- 数値目標
- 重点戦略
- 投資
- 株主還元
- サステナビリティへの取り組み
- 補足資料



■ 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

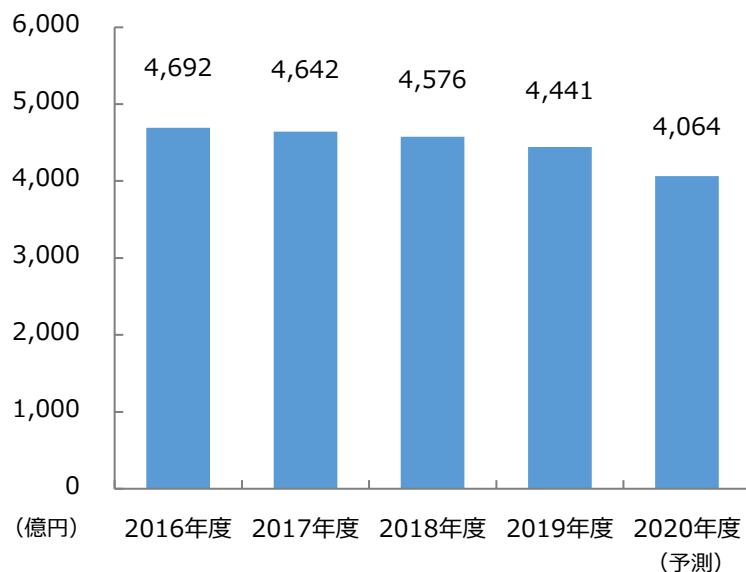
“事業活動と経営戦略の中心にSDGsの理念を据え、
持続可能な社会の実現に貢献する”

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

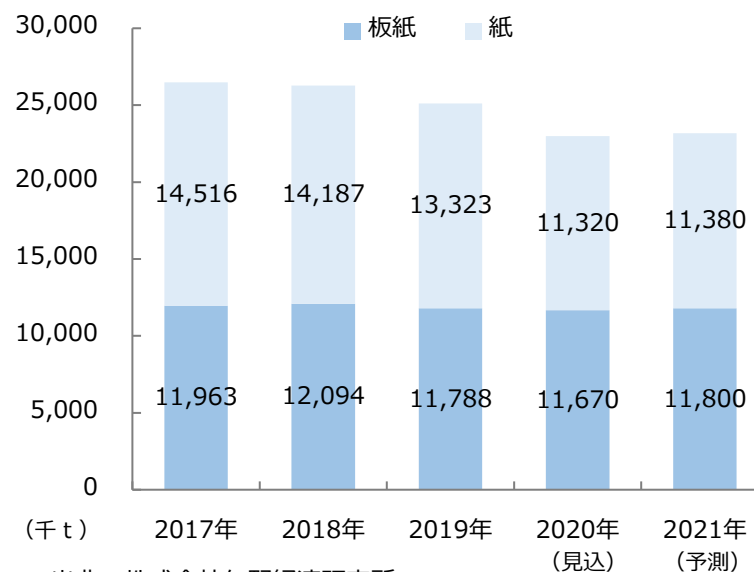
ペーパーレス化の進行により、 トナー・文具等のサプライ用品の市場は縮小

国内文具・事務用品市場規模推移



出典：株式会社矢野経済研究所
「文具・事務用品市場に関する調査（2020年）」
2021年1月19日発表
注：市場規模はメーカー出荷金額ベース

紙・板紙の出荷量推移・予測

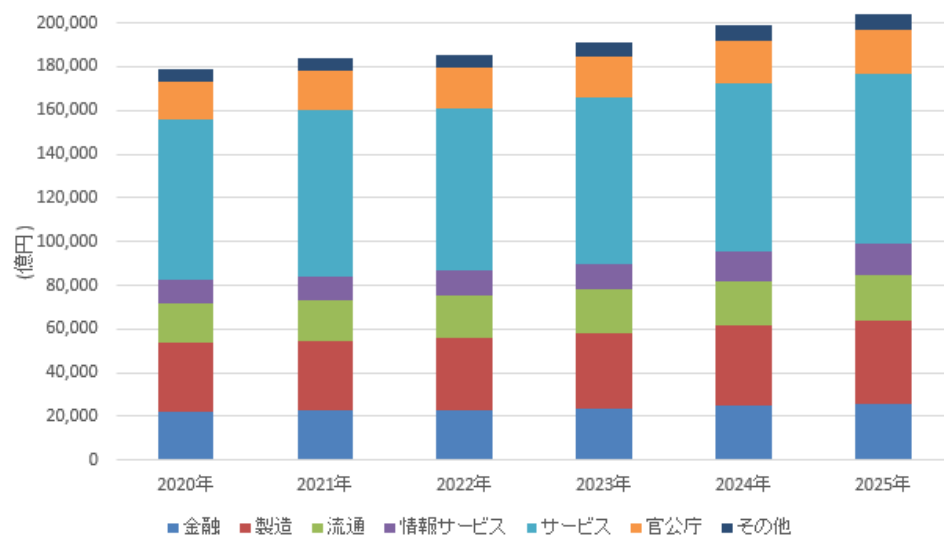


出典：株式会社矢野経済研究所
「紙・板紙市場に関する調査（2020年）」
2021年2月10日発表
注：2019年までは日本製紙連合会より引用、
見込・予測は矢野経済研究所推計値 出荷量には輸出を含む

当社のサプライ事業の売上高も横ばいから漸減

ITやDXの市場は大きく成長する見込み

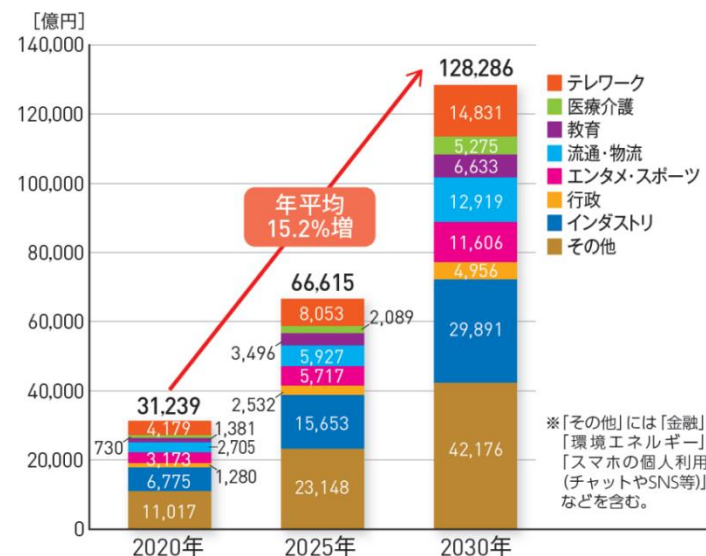
国内IT市場 産業分野別 支出額予測、2020年～2025年



出典：： IDC Japan 株式会社

「国内IT市場 産業分野別／従業員規模別／年商規模別予測、2021年～2025年：2021年3月末時点
 の COVID-19 による影響を考慮」 2021年5月25日発表

日本のIT リモート市場の利活用分野別需要額見通し



出典：一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）

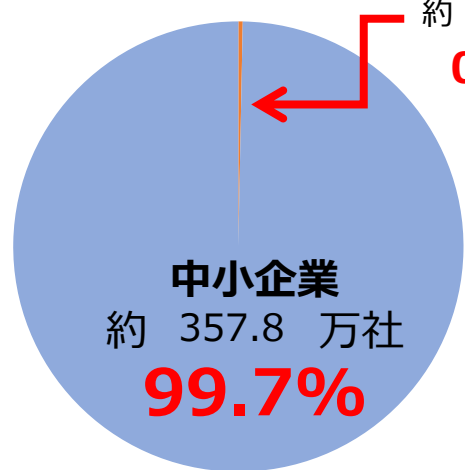
総合政策部会／調査統計委員会／注目分野TF
 「注目分野に関する動向調査2020」 2020年12月発表

当社でも**ITソリューション売上高が増加し、**
 サプライ事業の減少をカバー

国内の企業の大半は**中小企業**や**小規模事業者**
中小企業の約半数では、**IT人材が不在**

中小企業の企業数・事業所数

企業総数 358.9万社
大企業 約 1.1万社
0.3%

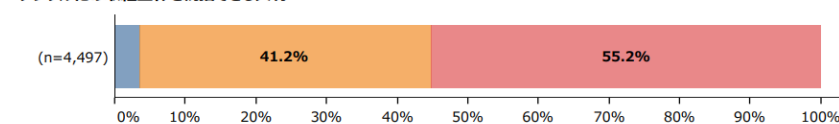


■ 大企業 ■ 中小企業

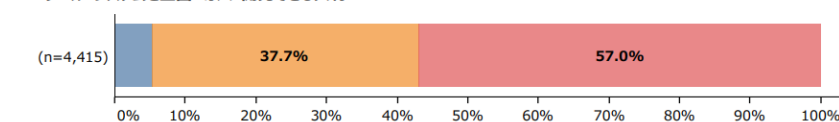
出典：中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数(2016年6月時点)」
2018年11月30日公表 をもとに作成

IT人材の確保状況

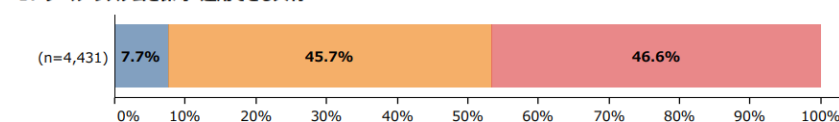
デジタル化の取組全体を統括できる人材



IT ツール・システムを企画・導入・開発できる人材



IT ツール・システムを保守・運用できる人材



■ 確保できている (3人以上) ■ 確保できている (1~2人) ■ 確保できていない

資料：(株) 野村総合研究所「中小企業のデジタル化に関する調査」

出典：中小企業庁「2021年版中小企業白書」2021年4月23日公表

当社の**ITソリューション事業**の**主要顧客は、**
中小企業や小規模事業者

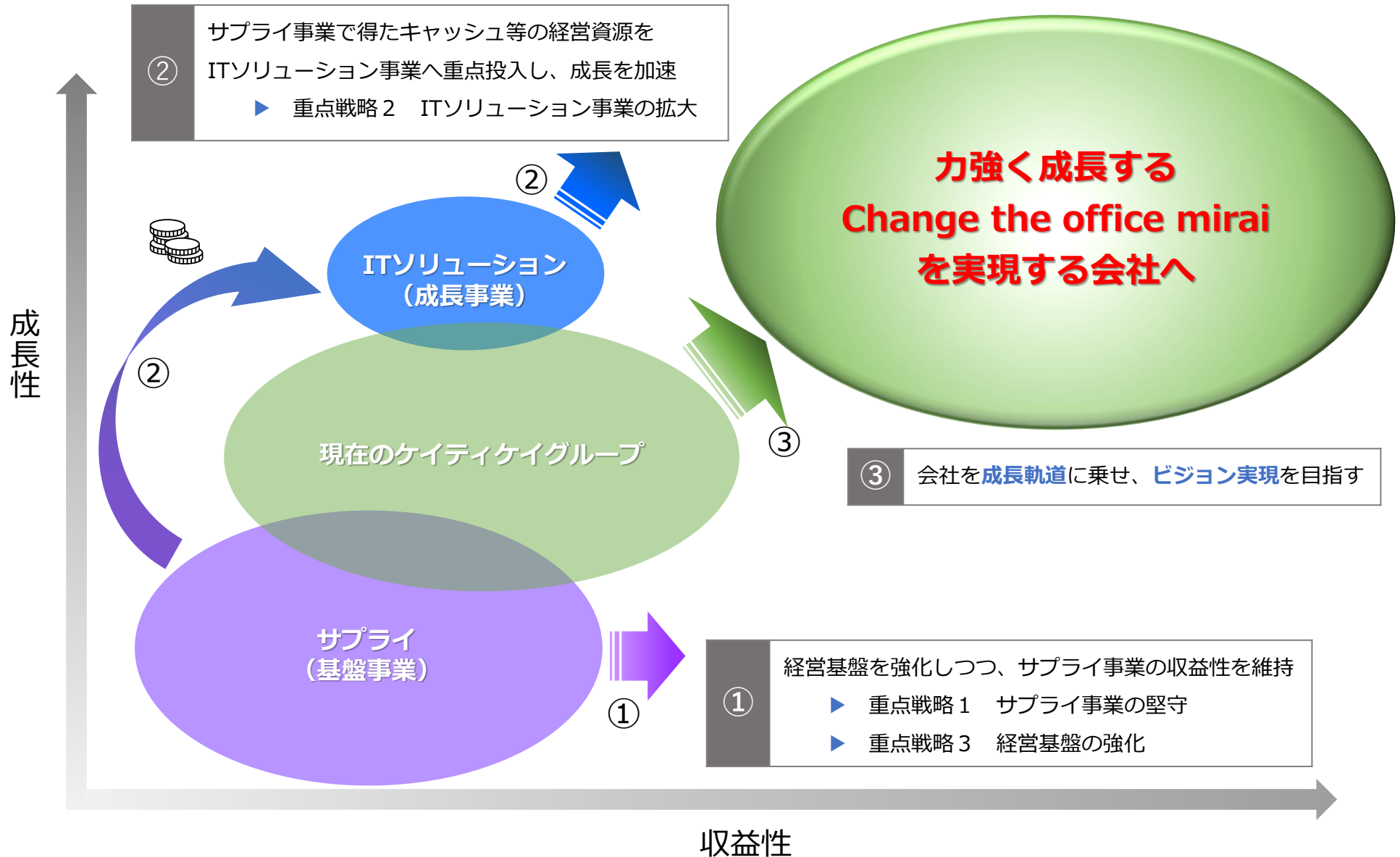
2022年8月期～2024年8月期

中期経営計画 “Growth Plan”

基本方針

1. 成長軌道への転換
2. ビジネスの立体化
3. ストックビジネスの進化

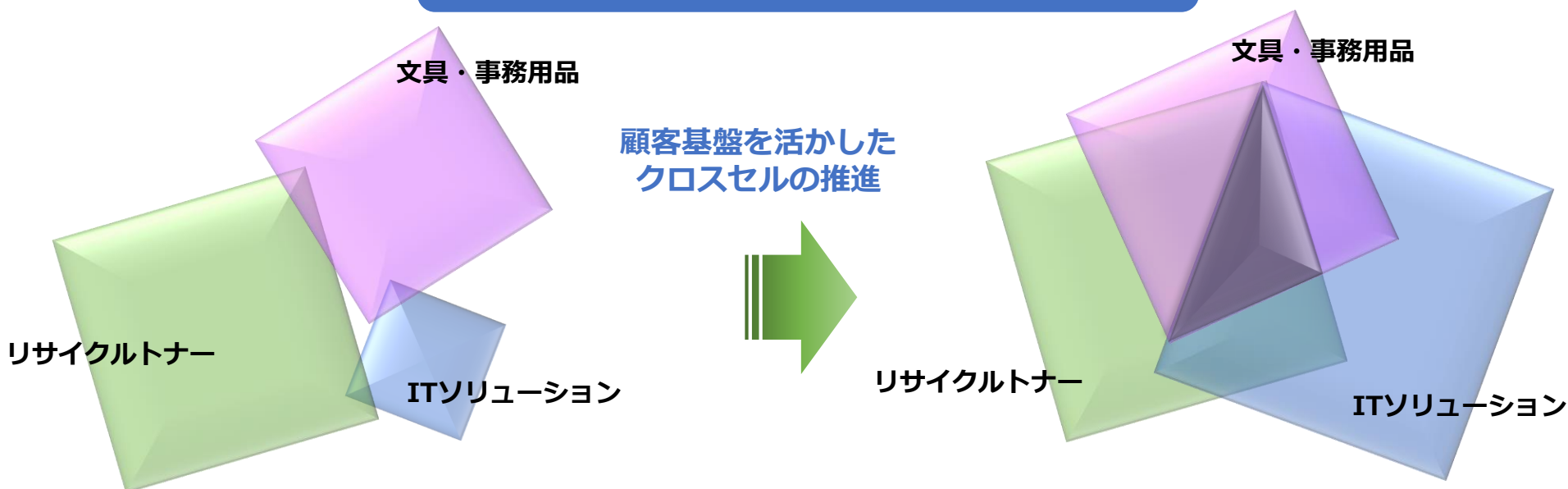
基本方針 1 成長軌道への転換



当社の財産・強み

顧客基盤

全国約 **15,000** 社（販売店を含む）
= 定期的にコンタクトする、顔の見える顧客



単一商品への特化 各社独自に拡販



トータルサポート力 クロスセル
グループ連携（調達～販売）

自社商品目線 コスト提案 物売り



顧客目線（ソリューション）
価値提案 コト売り

購買担当者との商談



経営者等の決裁権者との商談

顧客との関係性を強化し、ITソリューション事業を伸ばしサプライ事業を守る

ITソリューション [成長事業]

物販のみにとどまらず、サービスを合せてパッケージ化する

継続課金型の保守やサブスクリプションにも注力し、**安定収益の得られるストックビジネス**の進化系を目指す

サプライ [基盤事業]

顧客からの定期継続受注が期待できるストックビジネス

これが**当社の大きな強み**

2024年8月期数値目標

	2021年8月期		2024年8月期
売 上 高	172.8億円 (172.1億円)	+ 17.2億円 (+17.9億円)	190.0億円
営 業 利 益	4.4億円 (3.8億円)	+ 0.8億円 (+1.4億円)	5.2億円
経 常 利 益	4.7億円	+ 1.3億円	6.0億円
R O E	9.8%		10.0%以上

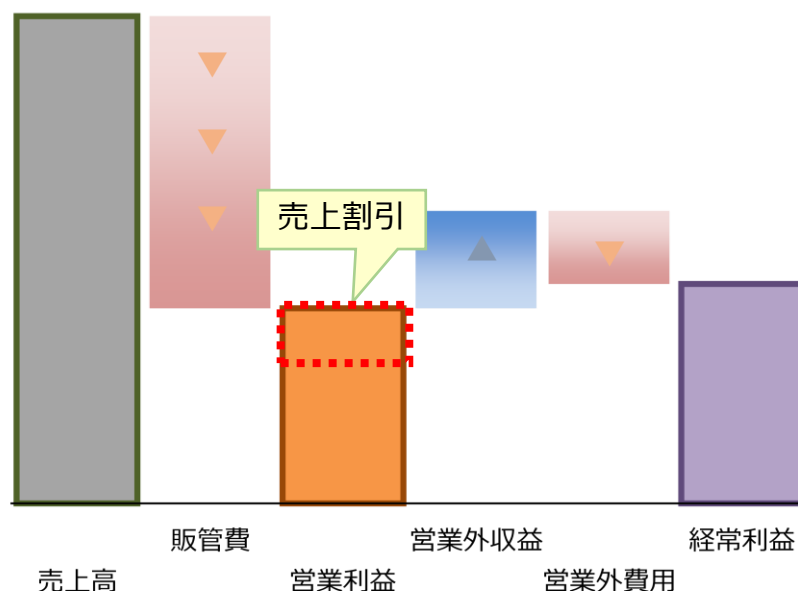
※ 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」が適用されるため、当該基準に基づいた目標値としております
増減額は、会計基準の変更を考慮しない単純比較とし、() 内に2021年8月期の実績値に新基準を適用して
試算した参考値と、その値を基にした増減額を記載しております

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」が適用されるため、売上割引を伴う一部取引について売上高の計上方法が変更されます

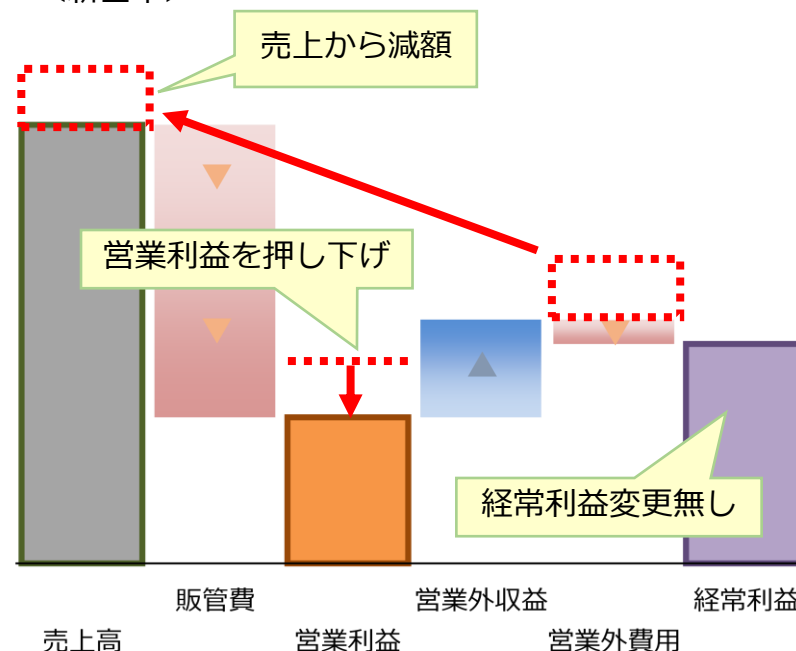
【売上割引】

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

<従来基準>



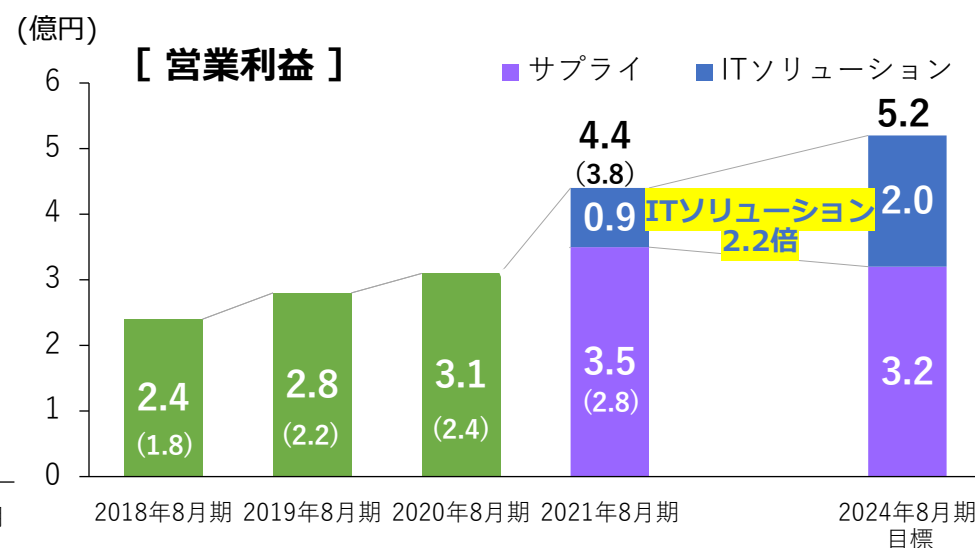
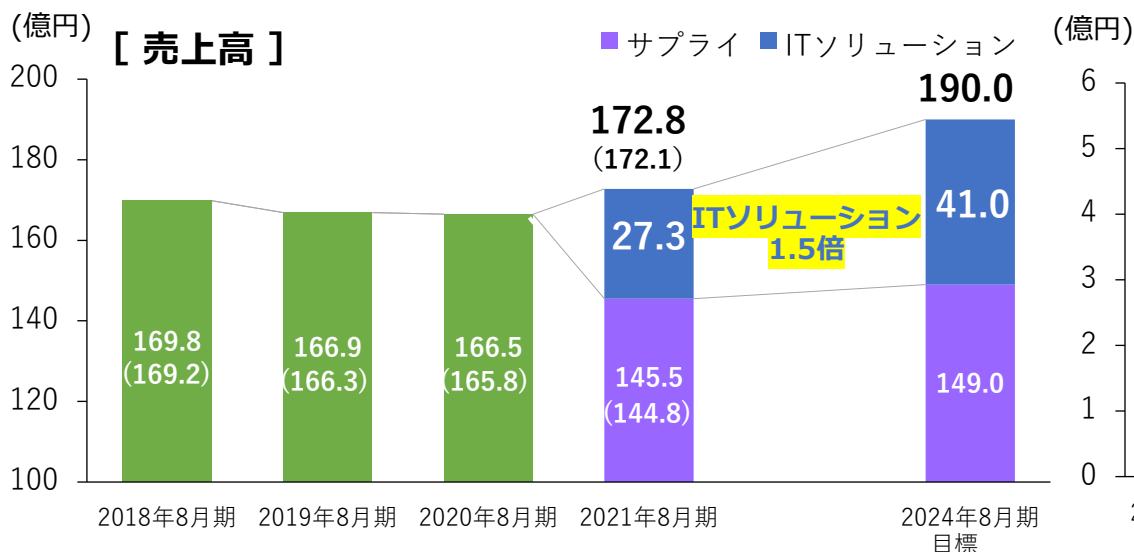
<新基準>



数値目標（セグメント別）

セグメント別目標

		2021年8月期		2024年8月期
売上高	サプライ	145.5億円 (144.8億円)	+3.5億円 (+4.2億円)	149.0億円
	ITソリューション	27.3億円	+13.7億円	41.0億円
営業利益	サプライ	3.5億円 (2.8億円)	-0.3億円 (+0.4億円)	3.2億円
	ITソリューション	0.9億円	+1.1億円	2.0億円



※ 2021年8月期セグメント別実績は概算値です

※ 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」が適用されるため、当該基準に基づいた目標値としております

() 内に2021年8月期以前の実績値に新基準を適用して試算した参考値を記載しております

1. サプライ事業（基盤事業）の堅守
2. ITソリューション事業（成長事業）の拡大
3. 経営基盤の強化

新たな商品価値の創造 生産性のさらなる向上



具体施策

1

「サステナブル商品」としての価値の再定義と拡販



感染予防・環境貢献の観点から顧客のSDGsを支援、
川上（導入診断）から川下（定期交換・配送）までのサポート

◆リサイクル商品

リサイクルトナー・インク・ジェル・リボン



◆環境・衛生商品

感染予防
非接触



CO2削減・脱炭素
省エネルギー
脱プラスチック



具体施策

2 現場組織の強靱化（自律性強化）



品質向上・原価低減の継続、ノウハウの共有

3 営業DX



各種データ解析による営業活動の最適化と生産性向上、効果的な業務支援ツールの選定・導入
インサイドセールスの強化

4 新たな販売手法・チャネルの開拓



ECビジネス・BtoCビジネスへの参入検討

中小企業のDX支援 グループ横断での取り組み 外部企業との協業

具体施策

顧客ターゲット

- ・従業員10名以下の小規模事業者「情報システム部門無し」
- ・従業員30～100名程度の中小企業「ひとり情シス」

1 顧客の未来のオフィスに必要なソリューションのパッケージ化と拡販



◆ドキュメント
複合機
電子文書管理
OCR 等



◆コミュニケーション
WEB会議
デジタルホワイトボード
サイネージ



◆セキュリティ
UTM
ネットワークカメラ



◆PC環境
PC モバイルPC
テレワーク



◆ネットワーク
通信回線、ルータ、SIM

◆クラウド
グループウェア、勤怠管理

◆WEB開発
ホームページ、WEBアプリ

◆オフィス環境
リニューアル、オフィス家具、配線

具体施策

2 保守やサブスクリプション販売による**ストックビジネス**の拡充



複合機の保守、パソコン・ネットワーク環境の定額サポート、クラウドサービス

3 顧客企業の**経営者や決裁権者**へのアプローチ強化



ITのチカラで経営課題の解決を支援（DX）

4 **グループ連携プラットフォーム**の整備



グループ各社の顧客チャネルを活かした形でのビジネス展開

5 外部企業との**業務・資本提携機会**の探索



新興企業等との協業、事務機器販売店等の事業承継支援

「人」を中心としたマネジメント基盤の整備



具体施策

1 人材育成



成長に向けた**リスキリング**、IT基礎知識の習得、顧客対話力の養成
次世代リーダーの育成
実力・能力重視型人事・給与制度への移行

2 社内DXの推進



事務の効率化（社員は「人ならではの」領域に集中）、**ECサイト**のあり方の見直しと再構築

3 コーポレートガバナンスの高度化



指名・報酬委員会の設置、役員報酬制度の見直し（譲渡制限付株式報酬の導入※）

※50期定時株主総会において決議予定

人材

- ▶ 教育研修
 - 職位別：経営人材・幹部人材の育成
 - 専門分野別：IT、サプライ、環境・衛生
 - 部門・機能別：営業、生産、調達、事務
- ▶ 資格取得支援



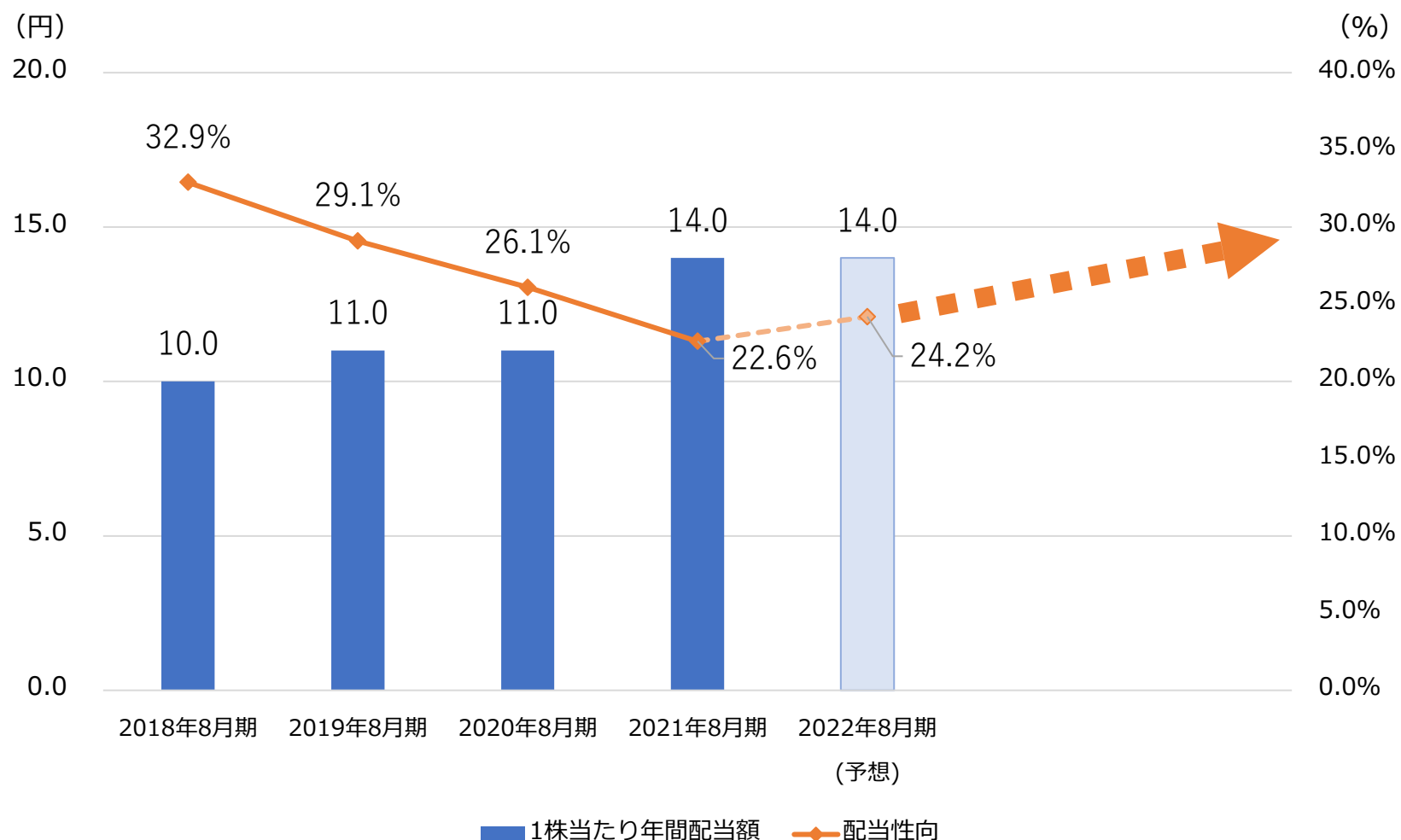
DX

- ▶ 業務プロセスの変革
- ▶ 営業活動の生産性向上
- ▶ 顧客への付加価値提供



3か年合計 1億円

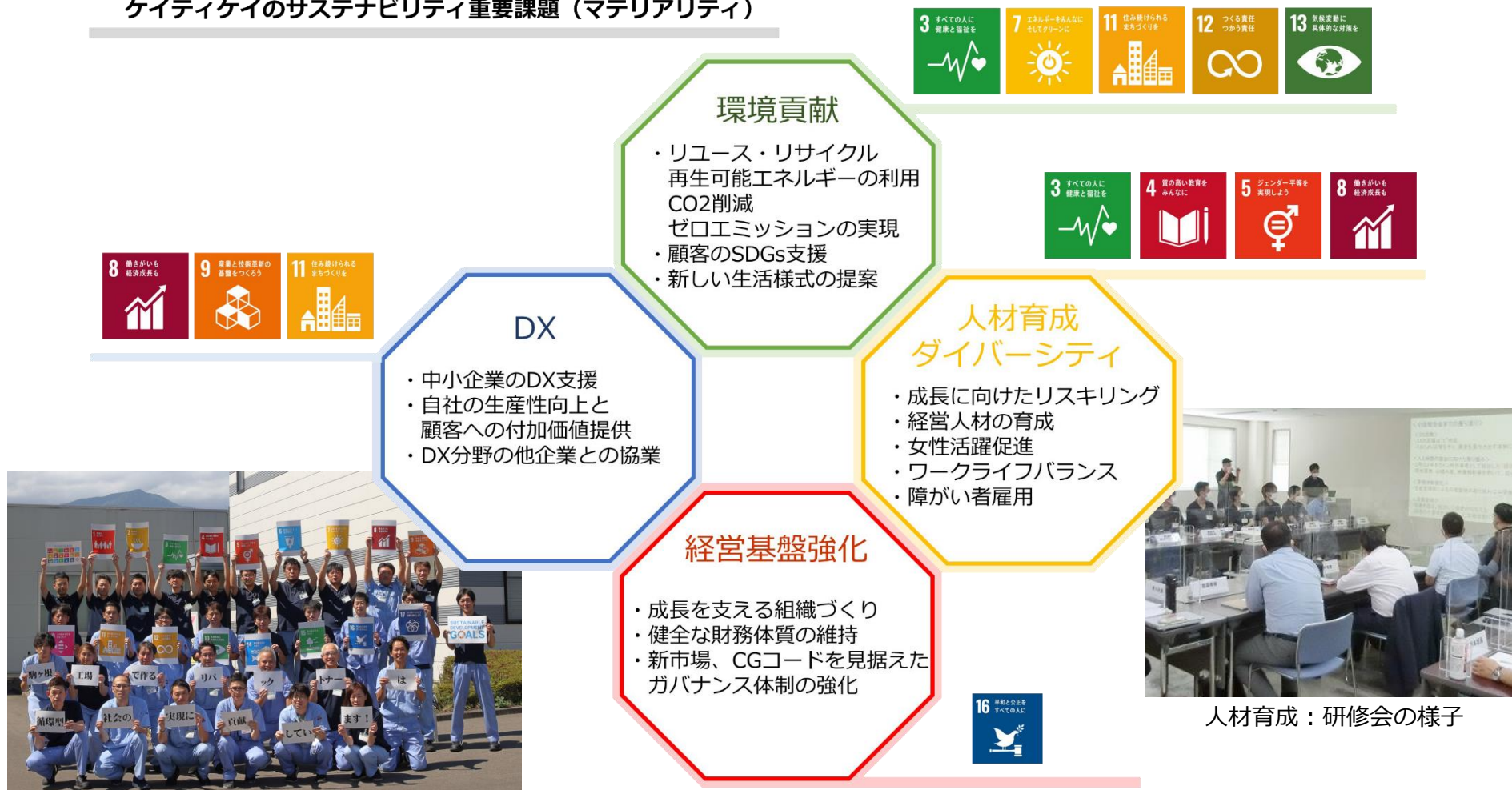
連結配当性向30%を目途に、
成長に向けた投資との調整を図りつつ、安定的な株主還元を実施



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」

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）



補足資料（会社概要）

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 20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】●

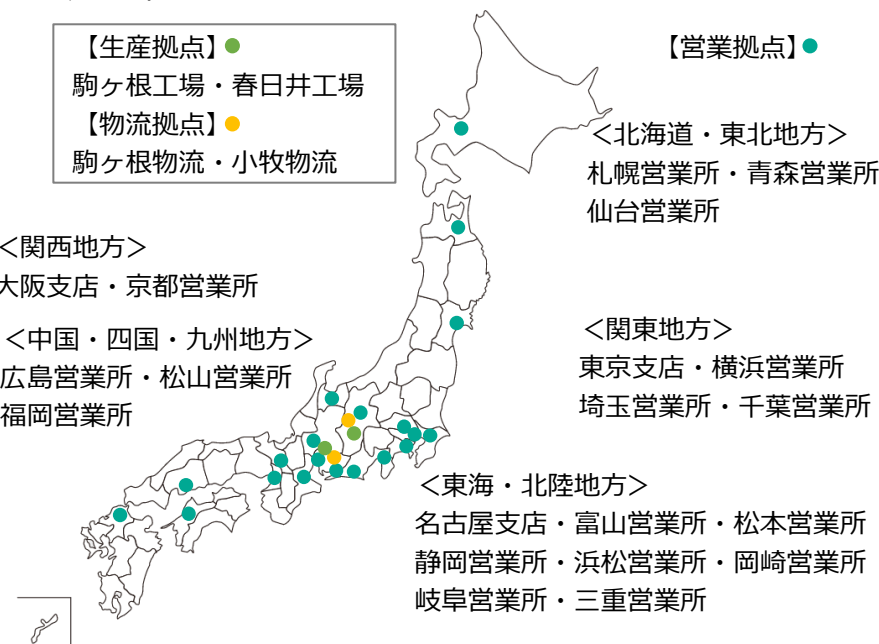
＜関西地方＞
大阪支店・京都営業所

＜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・岡崎営業所
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

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	29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	8名

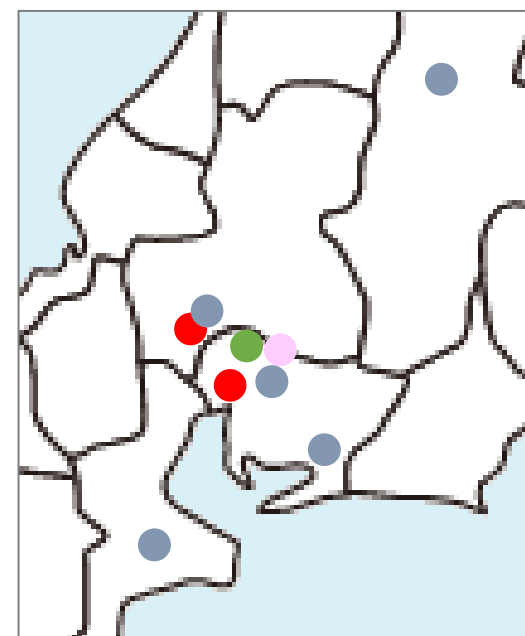
愛知県瀬戸市を中心に、複合機をはじめとしたドキュメントソリューション、PCやセキュリティ機器等、オフィスで必要なIT機器を提供

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	5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



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 はっするネット」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



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

