

ケイティケイ株式会社 2021年8月期決算・中期経営計画発表会

日時 2021年10月4日(月) 13:00~14:00

場所 当社会議室より WEB 配信

登壇者 代表取締役社長 青山 英生

○2021年8月期決算・中期経営計画 説明

資料；2021年8月期決算説明会資料

<https://www.ktk.gr.jp/wp-content/uploads/2021/10/setsumeimei20211001.pdf>

○質疑応答

Q1. IT、DX を IT 人材が不足している中小企業をターゲットに展開することに関して、国内企業の 99.7%の中小企業のどのくらいが顧客となるのか。今後の可能性について

ケイティケイ単体の顧客は 12,000 社で、全体の 0.4%程となるが、ほとんどがサプライ商品の取引のみとなっているため、まずこの顧客に IT ソリューションの展開を行う。また、名古屋を中心に東海地区は当社グループの拠点も多いため、連携してドミナント的に推進する。

Q2. 純正品とリサイクル品の比率について

トナーカートリッジの出荷量のうち、リサイクルトナーは 1/4、約 25%程度で 500 万本弱となっており、この比率は今後も大きく変わらないと考えている。リサイクルトナーの中で当社のシェアは約 7~8%で、業界全体ではペーパーレスの影響はあるがシェア拡大は可能と考えている。

Q3. IT ソリューションビジネス促進のための社内育成や、外部高度人材の採用について

IT システム部門の無い様な中小企業をターゲット顧客としており、求められるノウハウは IT 環境を整備することで、対象顧客の情報システム部門としての役割を担っている。最先端の技術を要する高度人材ではなく、現行システムの見直しを提案できる営業と、社内の技術者の育成で対応していく。

Q4. SDGs や ESG と合致した事業展開だと考えられるが、強みの市場への訴求について

SDGs への関心の高まりは感じており、当社の事業活動自体がサステナブル、循環型社会へ貢献すると認識している。今後もさらに継続すると共に、顧客の環境貢献活動に対する提案を行う。

Q5. 競合情報について

IT ソリューション事業は、多くの会社が同様に複合機を主体にした IT ソリューションの事業展開をしている。ただし、ターゲット顧客の企業規模等に違いがある為、サービスメニューを強化し、当社のターゲット顧客に対して早急に展開していく。

Q6. 社長就任から1年、変えてきたこと、変えない様になっていることについて

基盤事業は製造直販であり、利益が高い商品であるため、この事業を守ることは変えないようにしている。ただし、自社商品の説明だけでなく、IT ソリューションの提案型営業ができる営業体制が十分に整っていないため、研修やコミュニケーションを取りながら変えていく。

Q7. 株式の流動性向上策、自社株の使用方法について

企業価値向上のため、株主の皆様にご支持いただける流動性向上策を考えていく。自社株については、今後非連続の動きの中で有効に活用していく。

Q8. IT ソリューションにおける差別化、優位点について

当社独自のサービスメニューを持つ様な差別化はできないが、ケイティケイ単体で 12,000 社、グループで 15,000 社の顧客基盤があり、その顧客の状況や IT 環境などの情報を持っていること、消耗品取引が継続していることが強みである。