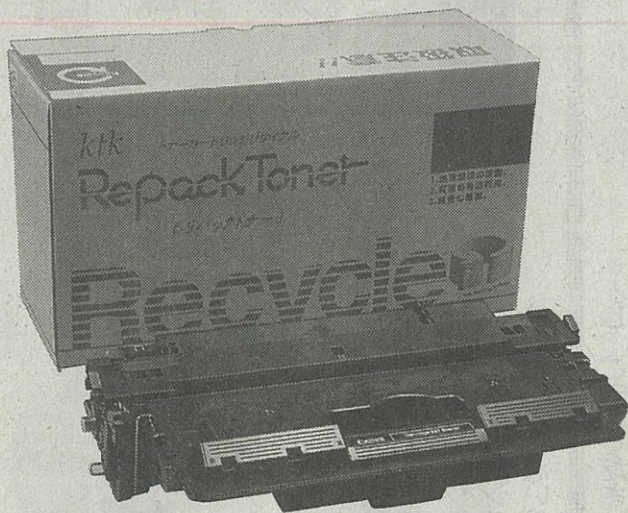


# ITソリューション事業拡大へ

## 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(本社名古屋市中区)は、複合機などの導入提案を行うITソリューション事業の拡大に取り組んでいる。リサイクル商品を販売する主力のサプライ事業は、ペーパーレス化やテレワークの継続などを背景に、大都市を中心に需要が減少傾向にあることから、新たな収益の柱を確立したい考え。ITソリューション事業の2023年8月期の売上高は前年比18.4%増の34億円。今期予想も2桁成長を見込んでいる。(中村光希)

よるオフィス環境の変化で市場が縮小する中でも、紙の需要が旺盛な医療業界や物流業界などに向けた営業活動に力を注ぎ、売り上げ維持を図りたいと考えている。

ケイティケイの主力は、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の消耗品を販売する

るサプライ事業。幅広い業種からの需要を取り込んだことから約1万5千社の顧客基盤を持つ。コロナ禍に

ITソリューション事業はペーパーレス化の支援などを手掛けており、主力事

業を補完する。全体売り上げに占める割合は約2割。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。

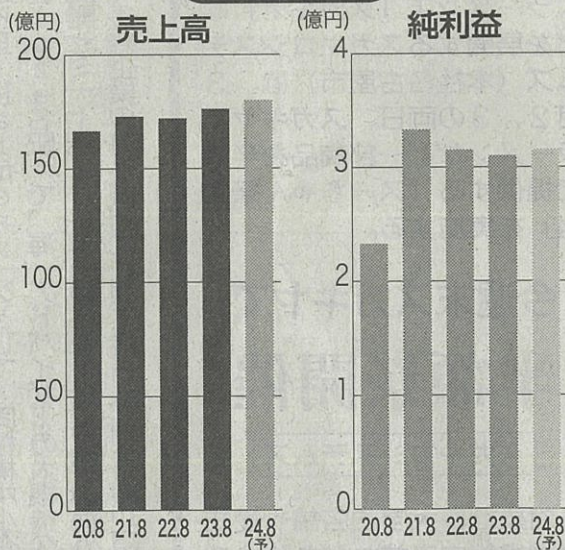
全社の成長戦略としては、22年にグループ会社化したデジタルマーケティング事業などを手掛けるイコリス(本社東京都)の持つデジタルマーケティングノウハウをグループ全体に取り入れ、インターネット戦略の強化に取り組んでいる。昨年10月、サプライ事業のE.C(電子商取引)サイトをイコリスの知見を生かし、購入履歴に応じたレコメンド(おすすめ)機能を搭載するなど利便性の高いサイトに刷新した。

## 2桁成長で、収益の柱に

### ベンチャー対象にM&A検討

今年発表  
予定の27年  
8月期を最

#### 業績推移



終年度とする中期経営計画では3年間で数億円規模の投資を計画しており、M&A(企業の合併・買収)やインターネット戦略の強化にかかる費用を計上する。

葛西裕之専務は「当社の事業成長につながる技術を有し、幅広い顧客基盤で事業成長を目指したいベンチャー企業や、事業承継に課題を抱える同業の個人事業者を対象にM&Aを検討していきたい」と話している。

(毎週火曜日に掲載)