



# 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

*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

	2020年 8月期	2021年 8月期	2022年 8月期	2023年 8月期	2024年 8月期
売上高(百万円)	16,658	17,285	17,198	17,611	18,109
営業利益(百万円)	317	448	404	361	383
営業利益率(%)	1.9	2.6	2.3	2.1	2.1
当期純利益(百万円)	233	333	315	310	345
当期純利益率(%)	1.4	1.9	1.8	1.8	1.9
ROE(%)	7.5	9.8	8.7	8.0	8.2
1株当たり純資産 (円)	582.20	634.45	670.56	714.20	773.47
株価(円)	357	409	378	570	597
PBR(倍)	0.61	0.64	0.56	0.80	0.77
PER(倍)	8.49	6.59	6.46	9.95	9.40
自己資本比率(%)	37.0	40.3	43.2	45.9	47.5
配当性向(%)	26.2	22.6	23.9	26.2	25.2

※ ROE、1株当たり純資産、株価、PBR、PER、自己資本比率は、期末時点の数値

2027年8月期を最終年度とする中期経営計画“**Growth Plan2027**”を策定し、基本方針として「顧客基盤の活用と強化」「事業ポートフォリオの転換」を掲げ、目標達成に向け取り組む

- 当社のROE(自己資本利益率)は、2020年8月期以降、7~10%
- ROEは、当社の株主資本コスト(7~8%と想定)を若干上回る水準で推移

- 当社のPBR(株価純資産倍率)は、1株当たり純資産の増加に対して株価が伸び悩んだことで、2022年8月期までは0.6倍前後で低迷
- 2023年8月期以降は、IR活動や株主還元策が奏功して株価が上昇し、PBRは0.8倍を超えたものの、いまだ低位な水準で推移

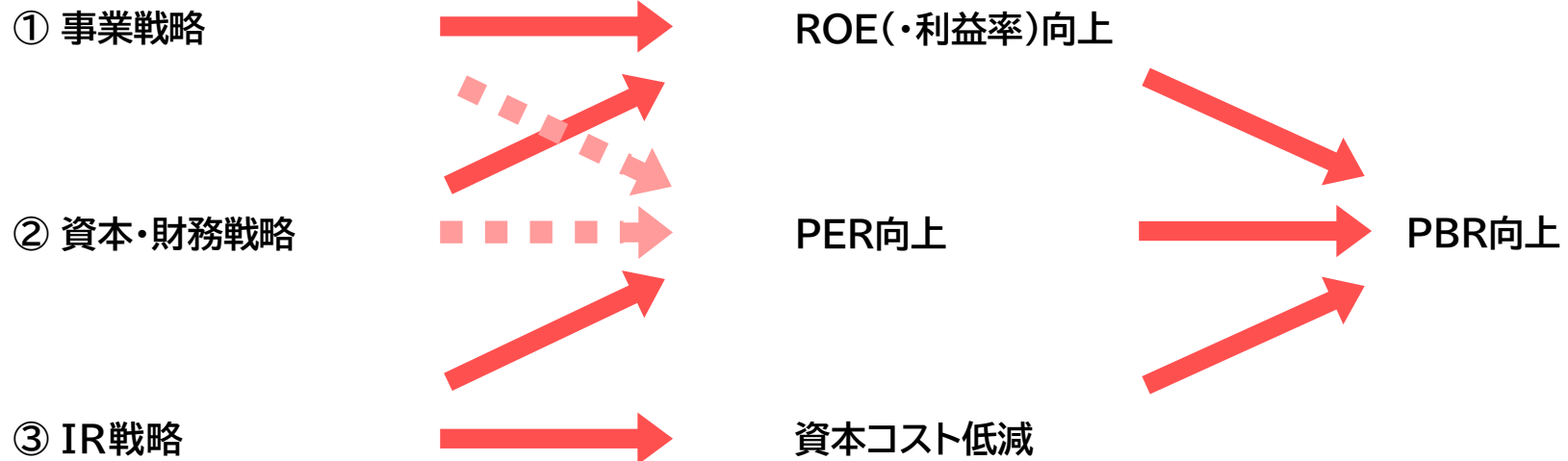
### 当社のPBRが1倍を下回っている理由

- ・ 売上高がほぼ横ばいで成長期待に乏しく、株主や投資家への魅力度・知名度が低い(これによりPER(株価収益率)が低い)
- ・ 利益率が低く、ROEが十分に株主資本コストを上回っていない



当社は、以下の戦略に沿って、ROE10%以上、PBR1倍以上を目指してまいります

- ① **事業戦略** : 中期経営計画に沿って売上高・利益を伸ばし、利益率・資本収益性を改善
- ② **資本・財務戦略** : 投資と株主還元を適正なバランスで実施
- ③ **IR戦略** : 当社戦略を株主・投資家の皆様に適正に評価いただく



※ 関係性：強( )、弱( )

## ① 事業戦略

- ・ 事業ポートフォリオの転換を図り、利益率を高め、ROE向上を目指す
- ・ 当社の基盤事業であるサプライ事業については、他社が追随できない循環型ビジネスモデルを構築し、利益体質を強化
- ・ サプライ事業の顧客基盤を活用し、成長事業と位置付けるITソリューション事業を伸ばす
- ・ ITソリューション事業で顧客との関係性を強化し、ビジネスの高付加価値化を進めるとともに、失客を防止する

## ② 資本・財務戦略

- ・ 事業活動や政策保有株式の縮減(売却)等で獲得したキャッシュを、戦略投資と株主還元へ配分
- ・ 戦略投資の主対象はM&A、M&Aにより、特にITソリューション事業のサービスメニュー充実と収益性向上を目指す  
また、人的資本の増強やDX(システム投資)など、経営基盤の強化に振り向ける
- ・ 株主還元は、連結配当性向30%を目途とし安定的に配当、株主優待制度とあわせ利益還元を強化

## ③ IR戦略

- ・ 決算説明会、個人投資家向け説明会、IRイベント、株主懇談会など、株主・投資家の皆様との対話の機会を継続・拡充
- ・ 当社ウェブサイトやSNSなどの情報媒体を活用し、サステナビリティなどの非財務情報を含めた情報発信を充実
- ・ これら取り組みにより、株主・投資家の皆様に経営情報を分かりやすく伝え、開示の透明性を高め、資本コストの低減に繋げる